



关于千年舟新材科技集团股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的
审核问询函的回复

主办券商



浙商证券股份有限公司
ZHESHANG SECURITIES CO., LTD.

（住所：浙江省杭州市五星路 201 号）

二零二四年五月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

千年舟新材科技集团股份有限公司（以下简称“公司”、“挂牌公司”或“千年舟”）收到贵司于 2024 年 3 月 20 日下发的《关于千年舟新材科技集团股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”），公司已会同浙商证券股份有限公司（以下简称“浙商证券”、“主办券商”）、国浩律师（杭州）事务所（以下简称“律师”）、中汇会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）进行了认真研究和落实，涉及需要相关中介机构核查并发表意见的问题，已由各中介机构分别出具核查意见；涉及需要对公开转让说明书及其他文件进行修改或补充披露的，已按照问询函的要求进行了修改或补充披露，并以楷体加粗标示。

说明：

除非文义另有所指，本问询函回复中的简称与《千年舟新材科技集团股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”）中的释义具有相同涵义。

本问询函回复的字体说明如下：

问询函所列问题	黑体
对问询函所列问题的回复	宋体
对公开转让说明书的补充披露、修改	楷体（加粗）

本问询函回复部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

1. 关于合法规范经营。根据申请文件：（1）公司及部分子公司尚未办理环保验收；2023 年 11 月，子公司日照澳思柏恩因未按照规定安装污染防治设施，被处 34,062 元罚款的行政处罚；（2）子公司江苏澳思柏恩“年产 70 万立方米人造板及饰面产品绿色智能化生产线项目”已有部分房产完成建设，正在办理产证过程中，其中“建筑模板车间”和“深加工车间 2”两处房产存在未及时办理建设工程规划许可证、施工许可证即建设的情形，江苏澳思柏恩正在补办相关手续；（3）公司 2022 年至 2023 年期间集中取得 17 项域名；（4）公司存在房屋及建筑物未办理消防验收的情形；（5）公司及子公司员工人数合计 2,435 人，其中部分员工未缴纳社会保险或住房公积金。

请公司补充说明：（1）公司及子公司是否按规定及时取得排污许可证，是否存在未取得排污许可证或者超越排污许可证范围排放污染物的情形；已建、在建项目是否均按照建设进度及时办理环评批复、验收程序，部分项目未办理环保验收的原因及合理性，是否存在未办理验收即投入使用的情形；日照澳思柏恩环保处罚的背景，是否构成重大违法行为；（2）江苏澳思柏恩“年产 70 万立方米人造板及饰面产品绿色智能化生产线项目”是否存在未批先建的情形，如是，是否存在因此受到行政处罚的风险、是否构成重大违法行为；该项目产权证书、建设工程规划许可证、施工许可证的办理进展、是否存在实质性障碍，测算如无法办理对公司生产经营的影响；（3）公司取得各项域名的背景及目前使用情况，各项域名所对应网站的主要内容、功能、用途及其与公司业务的关联性，公司是否通过相关网站开展互联网信息服务或其他互联网服务；（4）公司存在房屋及建筑物未办理消防验收的原因，公司是否可能因此受到行政处罚，是否涉及消防管理方面的重大违法行为；公司采取的整改措施及有效性，是否符合消防主管部门的监管要求；量化分析相关场所如无法继续使用对公司财务状况及持续经营能力的影响；（5）公司劳动用工的合法合规性，公司是否存在因应缴未缴社保、公积金而受到行政处罚的风险，是否构成重大违法行为，公司的整改措施及有效性，并测算补缴金额及对公司业绩的影响情况。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

回复：

一、公司及子公司是否按规定及时取得排污许可证，是否存在未取得排污许可证或者超越排污许可证范围排放污染物的情形；已建、在建项目是否均按照建设进度及时办理环评批复、验收程序，部分项目未办理环保验收的原因及合理性，是否存在未办理验收即投入使用的情形；日照澳思柏恩环保处罚的背景，是否构成重大违法行为

（一）公司及子公司是否按规定及时取得排污许可证，是否存在未取得排污许可证或者超越排污许可证范围排放污染物的情形

报告期内，公司生产主体为郯城澳思柏恩、山东华海、日照澳思柏恩、江苏澳思柏恩、柏菲伦、临沂分公司、桐乡智能装饰、集采贸易一分共有 8 家。截至 2023 年 10 月末，上述生产主体排污许可证或固定污染源排污登记回执情况如下：

1、取得排污许可证相关主体

序号	公司名称	颁发单位	排污许可证编号	排污许可证有效期到期日
1	郯城澳思柏恩	临沂市生态环境局	91371322MA3CG6D C87001Q	2028 年 5 月 22 日
2	日照澳思柏恩	日照市生态环境局	91371103MA3CLWA C76001U	2028 年 2 月 23 日
3	柏菲伦	杭州市生态环境局	91330110MA27X660 1B001U	2028 年 4 月 23 日
4	江苏澳思柏恩	徐州市生态环境局	91320382MA1NFD0E 1X001U	2027 年 11 月 14 日
5	临沂分公司	临沂市行政审批服务局	91371325MA3ERR5 H7B002U	2027 年 7 月 5 日

2、取得固定污染源排污登记回执相关主体

序号	公司名称	固定污染源排污登记回执编号	有效期到期日
1	山东华海	91371325MA3DD6DJX5001X	2026 年 12 月 1 日
2	桐乡智能装饰	91330483MABRWPWD4F001X	2028 年 6 月 6 日
3	集采贸易一分	91330105MA28LFTM8Y001X	2028 年 6 月 19 日

根据《固定污染源排污许可分类管理名录（2019 年版）》第二条“对污染物产生量、排放量或者对环境的影响程度较大的排污单位，实行排污许可重点管理；对污染物产生量、排放量和对环境的影响程度较小的排污单位，实行排污许可简化管理。对污染物产生量、排放量和对环境的影响程度很小的排污单位，实行排污登记管理。实行登记管理的排污单位，不需要申请取得排污许可证，应当在全国排污许可证管理信息平台填报排污登记表，登记基本信息、污染物排放去

向、执行的污染物排放标准以及采取的污染防治措施等信息。”

山东华海、桐乡智能装饰、集采贸易一分根据《固定污染源排污许可分类管理名录（2019 年版）》，属于管理名录中的“34、木材加工 201，木质制品制造 203，竹、藤、棕、草等制品制造 204”的登记管理类型，无需办理排污许可证。

由上两表显示，公司相关生产型主体均已取得了排污许可证或固定污染源排污登记回执。

同时，根据公司及子公司所在地环境保护主管部门出具的证明、信用杭州出具的《企业信用报告（无违法违规证明）》、信用中国（山东）出具的《山东省经营主体公共信用报告（无违法违规记录上市专版）》，并经查询全国排污许可证管理信息平台（<https://permit.mee.gov.cn>）、生态环境局官方网站及政务服务网站的公示信息，报告期内公司及子公司均不存在应取得而未取得排污许可证或者超越排污许可证范围排放污染物等情况，也不存在因排污或其他环保问题受到行政处罚的情况。

综上所述，报告期内公司相关生产主体已按照《固定污染源排污许可分类管理名录（2019 年版）》的相关规定办理完毕排污许可证或固定污染源排污登记回执，且报告期内不存在因未取得排污许可证或者超越排污许可证范围排放污染物等情况受到处罚的情况。

（二）已建、在建项目是否均按照建设进度及时办理环评批复、验收程序

截至本回复出具日，公司及子公司的已建、在建项目的环境影响评价和验收的具体情况如下：

序号	建设主体	项目名称	环评批复/备案情况	环评验收情况
1	公司	人造板研发、人造板检测分析中心技术改造项目	2023 年 4 月，环评批复（2023）29 号《关于千年舟新材科技集团股份有限公司人造板研发、人造板检测分析中心技术改造项目环境影响报告表的审批意见》	尚未验收
2	临沂分公司	年产 15 万立方米浸渍胶膜纸饰面人造板、5 万立方米高光板项目	2021 年 9 月，费审批环境（2021）135 号《费县行政审批服务局关于千年舟新材科技集团股份有限公司临沂分公司年产 15 万立方米浸渍胶膜	2022 年 4 月，临沂分公司组织完成了自主验收并出具竣工环境保护验收意见，对《年产 15 万立方米浸渍胶膜

序号	建设主体	项目名称	环评批复/备案情况	环评验收情况
			纸饰面人造板、5 万立方米高光板项目环境影响报告表的批复》	纸饰面人造板、5 万立方米高光板项目（一期）》予以验收通过
3	日照澳思柏恩	年产 30 万 m ³ 可饰面定向结构刨花板（OSB ⁺ ）生产线项目	2017 年 5 月，岚环发〔2017〕11 号《关于日照市澳思柏恩装饰材料有限公司年产 30 万 m ³ 可饰面定向结构刨花板（OSB ⁺ ）生产线项目环境影响报告书的批复》	2019 年 7 月，日照澳思柏恩组织完成了自主验收并出具竣工环境保护验收意见
4	郯城澳思柏恩	年产 18 万立方米可饰面定向刨花板项目	2019 年 9 月，郯环评函〔2019〕224 号《关于澳思柏恩装饰材料有限公司年产 18 万立方米可饰面定向刨花板项目环境影响报告表的批复》	2020 年 9 月，临沂市环境保护科学研究所有限公司出具《澳思柏恩装饰材料有限公司年产 18 万立方米可饰面定向刨花板项目工环境保护验收报告》，项目完成环境保护验收
5	郯城澳思柏恩	年产 18 万立方米可饰面定向结构刨花板(OSB+)扩建项目	2023 年 2 月，郯行审环字〔2023〕4 号《郯城县行政审批服务局关于澳思柏恩装饰材料有限公司年产 18 万立方米可饰面定向结构刨花板 (OSB+)扩建项目环境影响报告书的批复》	尚未验收
6	郯城澳思柏恩	年产 40 万 m ³ 人工智能高端家具板生产线及配套设施工程	2021 年 8 月，郯行审投资字〔2021〕92 号《关于澳思柏恩装饰材料有限公司年产 40 万 m ³ 人工智能高端家具板生产线及配套设施工程环境影响报告书的批复》	2023 年 9 月，郯城澳思柏恩组织完成了自主验收并出具竣工环境保护验收意见，对《澳思柏恩装饰材料有限公司年产 40 万 m ³ 人工智能高端家具板生产线及配套设施工程（一期）》予以验收通过
7	柏菲伦	年定制免漆类家具 60 万平方米、定制	2021 年 6 月，环评批复〔2021〕58 号《关于杭	2021 年 11 月，杭州欣诚安环技术服

序号	建设主体	项目名称	环评批复/备案情况	环评验收情况
		油漆类家具 40 万平方米建设项目	州柏菲伦定制家居有限公司年定制免漆类家具 60 万平方米、定制油漆类家具 40 万平方米建设项目环境影响报告表的审批意见》	务有限公司出具《杭州柏菲伦定制家居有限公司年定制免漆类家具 60 万平方米定制油家具 40 万米建设项目竣工环境保护验收报告》，项目完成环境保护验收
8	柏菲伦	年产定制免漆类家具 60 万平方米、定制油漆类家具 40 万平米提升技改项目	2023 年 10 月，报告表 2023-8 号《浙江省工业企业“零土地”技术改造项目环境影响评价文件承诺备案受理书》	尚未验收
9	山东华海	年产 100 万平方米全屋定制家具项目	2021 年 7 月，费审批环境（2021）120 号《关于山东华海木业有限公司年产 100 万平方米全屋定制家具项目建设项目环境影响报告表的批复》	2021 年 12 月，临沂凯瑞环保科技有限公司出具《年产 100 万平方米全屋定制家具项目竣工环境保护验收报告》，同意通过竣工环境保护验收
10	江苏澳思柏恩	年产 70 万立方米人造板及饰面产品绿色智能化生产线项目	2021 年 6 月，徐邳环项书（2021）005 号《关于对江苏澳思柏恩装饰材料有限公司年产 70 万立方米人造板及饰面产品绿色智能化生产线项目环境影响报告书的批复》	2023 年 9 月，江苏方正环保集团有限公司出具《江苏澳思柏恩装饰材料有限公司年产 70 万立方米人造板及饰面产品绿色智能化生产线项目（一期）竣工环境保护验收监测报告》，项目建设具有环境可行性
11	桐乡智能装饰	年产 10 万套智能家居、100 栋装配式别墅建设项目	2023 年 3 月，嘉环桐建（2023）26 号《关于<桐乡千年舟智能装饰材料有限公司年产 10 万套智能家居、100 栋装配式别墅建设项目环境影响报告表>的审查意见》	尚未验收
12	集采一分	年产精工板 25 万平	2023 年 3 月，杭环临平	2023 年 8 月，集采

序号	建设主体	项目名称	环评批复/备案情况	环评验收情况
		方米项目	批（2022）12号《关于杭州千年舟集采贸易有限公司第一分公司年产精工板25万平方米项目环境影响报告表的审批意见》	一分组织完成了自主验收并出具竣工环境保护验收意见

据上表，公司及子公司的已建、在建项目中除序号1、5、8、11尚未验收外，其余项目均已完成环评批复、验收程序。

（三）部分项目未办理环保验收的原因及合理性，是否存在未办理验收即投入使用的情形

根据《建设项目环境保护管理条例》第十七条、第十八条规定，编制环境影响报告书、环境影响报告表的建设项目竣工后，建设单位应当按照国务院环境保护行政主管部门规定的标准和程序，对配套建设的环境保护设施进行验收，编制验收报告。分期建设、分期投入生产或者使用的建设项目，其相应的环境保护设施应当分期验收。

根据《建设项目竣工环境保护验收暂行办法》第十二条之规定，除需要取得排污许可证的水和大气污染防治设施外，其他环境保护设施的验收期限一般不超过3个月；需要对该类环境保护设施进行调试或者整改的，验收期限可以适当延期，但最长不超过12个月。验收期限是指自建设项目环境保护设施竣工之日起至建设单位向社会公开验收报告之日止的时间。

上述序号1、5、8、11的建设项目未办理环保验收，原因系序号1人造板研发、人造板检测分析中心技术改造项目不涉及具体生产经营，正在办理验收手续；序号5年产18万立方米可饰面定向结构刨花板(OSB+)扩建项目目前处于环保设施调试中，因此尚未办理验收手续；序号8年产定制免漆类家具60万平方米、定制油漆类家具40万平米提升技改项目处于项目建设中，因此未办理验收；序号11年产10万套智能家居、100栋装配式别墅建设项目处于项目建设中，因此未办理验收。

因此除序号1人造板研发、人造板检测分析中心技术改造项目外，公司及子公司不存在未办理验收即投入使用的情形，序号1人造板研发、人造板检测分析中心技术改造项目不涉及公司具体生产经营，根据信用杭州出具的《企业信用报告（无违法违规证明）》，报告期内，公司不存在生态环境领域的违法违规行为，

验收手续正在办理过程中，同时，控股股东、实际控制人出具了相关承诺，如序号 1 人造板研发、人造板检测分析中心技术改造项目被有权单位责令整改或发生任何损失、支出，本公司/本人将该项目或公司因此而导致、遭受、承担的任何损失、损害、索赔、成本和费用予以全额补偿，避免公司遭受损失。

综上，除序号 1 人造板研发、人造板检测分析中心技术改造项目正在办理验收手续，公司及子公司其他未办理环保验收的项目待竣工或环保设施调试完成后办理环保验收手续，具有合理性。

（四）日照澳思柏恩环保处罚的背景，是否构成重大违法行为

2023 年 7 月 23 日，日照市生态环境局执法人员对日照澳思柏恩进行了调查，发现日照澳思柏恩年产 30 万 m³ 可饰面定向结构刨花板项目，调胶工段有机废气活性炭催化燃烧设施已拆除，毛板加工工段(含晾板等工段)有机废气活性炭催化燃烧设施正在拆除，车间未密闭，调胶工段毛板加工工段(含晾板等工段)正在生产，未按照规定安装污染防治设施，产生含挥发性有机物废气直接排放到环境中。据此，日照市生态环境局对日照澳思柏恩作出环保处罚。

日照澳思柏恩已及时进行整改，于 2023 年 7 月 24 日完成新设备的安装调试工作并恢复设备使用。2023 年 11 月 15 日，日照市生态环境局出具日环岚罚字〔2023〕4 号《行政处罚决定书》，对上述违法情形作出罚款 34,062 元的行政处罚。2023 年 11 月 15 日，日照澳思柏恩缴纳全部罚款。

2024 年 1 月 15 日，日照市生态环境局岚山分局出具《证明》，确认日照澳思柏恩针对上述情形已缴纳罚款并改正环境违法行为。2024 年 4 月，日照市生态环境局岚山分局出具《证明》，确认上述行为不属于重大违法行为。

根据《中华人民共和国大气污染防治法》第一百零八条第（一）项之规定，有上述行为的，由县级以上人民政府生态环境主管部门责令改正，处二万元以上二十万元以下的罚款；拒不改正的，责令停产整治。上述处罚金额属于罚款幅度裁量区间的较低范围，处罚所依据的规定及处罚决定未认定该行为属于情节严重，且未导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣的情形发生，政府主管部门已出具相关证明，证明上述行为不属于重大违法行为。

二、江苏澳思柏恩“年产 70 万立方米人造板及饰面产品绿色智能化生产线项目”是否存在未批先建的情形，如是，是否存在因此受到行政处罚的风险、是

否构成重大违法行为；该项目产权证书、建设工程规划许可证、施工许可证的办理进展、是否存在实质性障碍，测算如无法办理对公司生产经营的影响

（一）江苏澳思柏恩“年产 70 万立方米人造板及饰面产品绿色智能化生产线项目”是否存在未批先建的情形，如是，是否存在因此受到行政处罚的风险、是否构成重大违法行为

江苏澳思柏恩“年产 70 万立方米人造板及饰面产品绿色智能化生产线项目”已有部分房产完成建设，达到预定可使用状态，正在办理产证过程中。其中，“建筑模板车间”和“深加工车间 2”两处房产存在未及时办理建设工程规划许可证、施工许可证即建设的情形，“变电所”存在未及时办理施工许可证即建设的情形，截至本回复出具日，江苏澳思柏恩正在补办相关手续。2024 年 1 月 24 日，邳州市自然资源和规划局出具《证明》，确认江苏澳思柏恩正在办理相关手续，“建筑模板车间”和“深加工车间 2”符合土地利用总体规划及相关规划要求，无重大违法违规行为。

根据邳州市自然资源和规划局及邳州市住房和城乡建设局出具证明，江苏澳思柏恩自 2021 年 1 月 1 日至今能够遵守规划和土地管理相关法律、法规的规定，报告期内不存在因违反规划和土地管理方面的法律法规处罚的情形，不存在土地方面的争议和纠纷。2023 年 11 月 8 日，邳州市住房和城乡建设局出具《证明》，确认自 2021 年 1 月 1 日至证明出具日，江苏澳思柏恩在邳州辖区内严格遵守国家和地方有关建筑领域管理方面的法律、法规，不存在因违反有关及建筑领域管理法律、法规而受到处罚的情形。

2024 年 4 月 15 日，邳州市住房和城乡建设局出具《证明》，确认江苏澳思柏恩正在办理相关手续，无重大违法违规情形，上述房产办理手续不存在实质性障碍。

公司控股股东、实际控制人已出具承诺，“如公司及其下属公司因其自有和/或租赁的房屋及土地存在不规范情形(包括违规建设、违规使用等)，影响各相关公司使用该等房屋及土地从事正常业务经营，本企业/本人将积极采取有效措施(包括但不限于协助安排提供相同或相似条件的房屋及土地供相关公司经营使用等)，促使各相关公司业务经营持续正常进行，以减轻或消除不利影响。如公司及其下属公司因其自有和/或租赁的房屋及土地不符合相关的法律、法规，而被

有关政府主管部门要求收回房屋及土地、责令搬迁、处以任何形式的处罚或承担任何形式的法律责任，或因房屋及土地的整改而发生的任何损失或支出，本企业/本人将对公司及其下属公司因此而遭受、承担的任何损失、损害、索赔、成本和费用予以全额补偿，避免公司及其下属公司遭受损失”。

综上，江苏澳思柏恩存在未及时办理建设工程规划许可证、施工许可证即建设的情形，但相关房产符合土地规划总体规划且为自有土地上的自建房产，不存在权属纠纷，建筑面积占房产总建筑面积比例较低，邳州市自然资源和规划局出具了《证明》，确认江苏澳思柏恩正在办理“建筑模板车间”、“深加工车间 2”和“变电所”的相关手续，无重大违法违规情形，上述房产办理手续不存在实质性障碍；江苏澳思柏恩报告期内未因此受到邳州市自然资源和规划局及邳州市住房和城乡建设局的行政处罚，且公司实际控制人已出具补偿承诺，公司因此受到行政处罚的风险较低，上述情形不构成重大违法行为。

（二）该项目产权证书、建设工程规划许可证、施工许可证的办理进展、是否存在实质性障碍，测算如无法办理对公司生产经营的影响

1、年产 70 万立方米人造板及饰面产品绿色智能化生产线项目建设情况

江苏澳思柏恩正积极与政府相关主管部门沟通与配合，推进办理“建筑模板车间”、“深加工车间 2”和“变电所”的报建手续。

2024 年 1 月 24 日，邳州市自然资源和规划局出具《证明》，确认江苏澳思柏恩正在办理相关手续，“建筑模板车间”和“深加工车间 2”符合土地利用总体规划及相关规划要求。

2024 年 4 月 15 日，根据邳州市住房和城乡建设局出具的《证明》，确认江苏澳思柏恩正在办理相关手续，“建筑模板车间”、“深加工车间 2”和“变电所”的房产办理手续不存在实质性障碍。

综上所述，公司正在积极推进上述房产权属证书的办理，预计办理产权证书不存在实质性障碍。

2、该项目对公司生产经营影响的测算

截至 2023 年 10 月末，“建筑模板车间”、“深加工车间 2”和“变电所”情况如下：

序号	名称	现实际用途	账面金额 (万元)	占总资产比例	占净资产比例
----	----	-------	--------------	--------	--------

1	建筑模板车间	未正式投入使用	1,258.69	0.45%	1.45%
2	深加工车间 2	仓库	2,013.17	0.72%	2.32%
3	变电所	配电室	188.32	0.07%	0.22%

据上表显示，江苏澳思柏恩的上述房产占公司总资产规模不到 2%，占净资产规模不到 5%，且上述房产总面积占公司及子公司自有总房产建筑面积的比例约为 7%，占比较小，对公司生产经营造成影响较小。

综上所述，公司部分房产尚未正式投产且占总资产的比例较低，各产线之间相互独立，上述房产不会对现有正常运转产线产生影响，因此，上述房产不会对公司生产经营构成重大不利影响。

三、公司取得各项域名的背景及目前使用情况，各项域名所对应网站的主要内容、功能、用途及其与公司业务的关联性，公司是否通过相关网站开展互联网信息服务或其他互联网服务

截至报告期期末，公司共有 17 项域名。该等域名可分为两类，一类为公司为了保护目的及未来业务考虑而注册成立的保护类域名，其实际并未使用；另一类为与公司现有实际生产经营及业务开展而注册成立域名。截至报告期期末公司域名具体情况如下：

（一）保护类域名

序号	所属主体	域名	域名取得背景	目前使用情况	是否开展互联网信息服务或其他互联网服务
1	千年舟	4006801881.com	域名保护	未使用	否
2	千年舟	meiyuanjc.com	域名保护	未使用	否
3	千年舟	meilaiju.net	域名保护	未使用	否
4	千年舟	osbne.com	域名保护	未使用	否
5	装配建筑	中国别墅.公司	域名保护	未使用	否
6	装配建筑	中国别墅.在线	域名保护	未使用	否
7	装配建筑	智慧健康别墅.中国	域名保护	未使用	否
8	装配建筑	zmyschina.com	域名保护	未使用	否
9	装配建筑	智木艺墅.中国	域名保护	未使用	否
10	装配建筑	中国别墅.com	域名保护	未使用	否

（二）与业务相关域名

序号	所属主体	域名	取得背景、主要内容、用途、与公司业务关联性	目前使用情况	是否开展互联网信息服务或其他互联网服务
1	千年舟	osborne-cn.com	展示“澳思柏恩”相关产品、用于宣传推广	在用	是，浙 ICP 备 18027908 号-7
2	千年舟	treezogroup.com	展示千年舟整体情况、用于宣传推广	在用	是，浙 ICP 备 18027908 号-1
3	千年舟	cldmall.com	千年舟全产品展示引流平台、产品推广、线上引流的微信小程序	在用	是，浙 ICP 备 18027908 号-6
4	千年舟	osborne-en.com	展示“澳思柏恩”相关产品、用于宣传推广	在用	是，浙 ICP 备 18027908 号-8
5	集采贸易	caimaosz.com	收纳客全屋定制相关产品展示的微信小程序	在用	是，浙 ICP 备 2023002265 号-1
6	柏菲伦	treezohouse.com	展示“柏菲伦”相关产品、用于宣传推广	在用	是，浙 ICP 备 2021028778 号-1
7	装配建筑	zmyshouse.com	展示“智木艺墅”相关产品、用于宣传推广	在用	是，浙 ICP 备 2022017734 号-5

根据《非经营性互联网信息服务备案管理办法》第五条的规定，“在中华人民共和国境内提供非经营性互联网信息服务，应当依法履行备案手续。在中华人民共和国境内提供非经营性互联网信息服务，是指在中华人民共和国境内的组织或个人利用通过互联网域名访问的网站或者利用仅能通过互联网 IP 地址访问的网站，提供非经营性互联网信息服务”。公司取得的与业务相关的域名为提供非经营性互联网信息服务，均已完成备案。

根据浙江省通信管理局下发的《关于增值电信业务经营许可证相关问题的公告》，“2、企业利用自身网站自行发布与企业自身相关的信息，并非为其他单位或个人用户发布信息提供平台服务的，不涉及增值电信业务，无需取得《增值电信业务经营许可证》。3、企业依托微信、支付宝等互联网平台的小程序、公众号或依托智能终端设备的应用程序等形式经营业务，且无其他独立运营平台的，不涉及增值电信业务，无需取得《增值电信业务经营许可证》”。故上述与业务相关的域名已完成备案，无需取得《增值电信业务经营许可证》。

综上，公司现有域名网站信息为提供非营利性互联网信息服务，且公司已按照相关规定完成了互联网信息服务或其他互联网服务的备案手续。

四、公司存在房屋及建筑物未办理消防验收的原因，公司是否可能因此受到行政处罚，是否涉及消防管理方面的重大违法行为；公司采取的整改措施及

有效性，是否符合消防主管部门的监管要求；量化分析相关场所如无法继续使用对公司财务状况及持续经营能力的影响

（一）公司存在房屋及建筑物未办理消防验收的原因，公司是否可能因此受到行政处罚，是否涉及消防管理方面的重大违法行为

截至本回复出具日，子公司江苏澳思柏恩部分房屋及建筑物存在“建筑模板车间”、“深加工车间 2”、“锯屑间”“削片间”“刨片间”“变电所”等房产未办理消防验收备案的情况，其中江苏澳思柏恩存在“锯屑间”“削片间”“刨片间”等房产正在按流程办理消防验收手续。“建筑模板车间”、“深加工车间 2”“变电所”未办理的具体原因如下：

江苏澳思柏恩“年产 70 万立方米人造板及饰面产品绿色智能化生产线项目”中“建筑模板车间”、“深加工车间 2”、“变电所”等建筑物未办理消防验收原因系未取得建设工程规划许可证、施工许可证等建设前期手续缺失所致。具体详见本回复中问题 1 之“（二）江苏澳思柏恩年产 70 万立方米人造板及饰面产品绿色智能化生产线项目是否存在未批先建的情形，如是，是否存在因此受到行政处罚的风险、是否构成重大违法行为；该项目产权证书、建设工程规划许可证、施工许可证的办理进展、是否存在实质性障碍，测算如无法办理对公司生产经营的影响”之回复。

根据《中华人民共和国消防法（2021 修正）》第十三条之规定，国务院住房和城乡建设主管部门规定应当申请消防验收的建设工程竣工，建设单位应当向住房和城乡建设主管部门申请消防验收。前款规定以外的其他建设工程，建设单位在验收后应当报住房和城乡建设主管部门备案，住房和城乡建设主管部门应当进行抽查。2024 年 4 月 15 日，邳州市住房和城乡建设局出具《证明》，确认江苏澳思柏恩上述“建筑模板车间”、“深加工车间 2”和“变电所”正在办理相关手续，无重大违法违规情形，上述房产办理手续不存在实质性障碍。

综上，公司存在房屋及建筑物未办理消防验收的原因系“建筑模板车间”、“深加工车间 2”和“变电所”未取得建设工程规划许可证、施工许可证等建设前期手续缺失所致，受到行政处罚的风险较低，不涉及消防管理方面的重大违法行为。

（二）采取的整改措施及有效性，是否符合消防主管部门的监管要求

根据公司的说明，公司已就“建筑模板车间”、“深加工车间2”和“变电所”进行整改，主动与政府相关主管部门沟通，推进补充办理规划、施工许可及消防验收备案相关手续的进度。

为保证公司生产经营过程中符合消防主管部门的要求，公司已经制定了消防安全管理制度，贯彻执行消防法规，保障公司及子公司消防安全符合规定；根据消防法规要求设置消防设施、配齐灭火器材，按其性能和配置规定定点存放、定人管理、定期检查；内部定期开展消防安全检查；公司及子公司将消防安全教育的内容包含至新入职员工的三级安全教育，强消防安全教育。

根据邳州市住房和城乡建设局出具的《证明》，江苏澳思柏恩报告期内不存在因违反消防管理方面法律、法规和规范性文件而受到处罚的情形。

针对上述情形，公司已积极有效整改，符合消防主管部门的监管要求。

（三）量化分析相关场所如无法继续使用对公司财务状况及持续经营能力的影响

具体详见本回复“1、二、（二）、2”之回复。

五、公司劳动用工的合法合规性，公司是否存在因应缴未缴社保、公积金而受到行政处罚的风险，是否构成重大违法行为，公司的整改措施及有效性，并测算补缴金额及对公司业绩的影响情况

（一）公司劳动用工的合法合规性

1、社保公积金缴纳情况

报告期各期末，公司为员工缴纳社会保险和住房公积金的情况如下：

2021年12月31日						
项目	养老保险	工伤保险	失业保险	生育保险	医疗保险	住房公积金
已缴纳人数（人）	1801	1801	1801	1795	1795	1772
未缴纳人数（人）	69	69	69	75	75	98
2022年12月31日						
项目	养老保险	工伤保险	失业保险	生育保险	医疗保险	住房公积金
已缴纳人数（人）	2255	2255	2255	2255	2255	2211
未缴纳人	45	45	45	45	45	89

数（人）						
2023 年 10 月 31 日						
项目	养老保险	工伤保险	失业保险	生育保险	医疗保险	住房公积金
已缴纳人数（人）	2,380	2,380	2,380	2,379	2,379	2,333
未缴纳人数（人）	55	55	55	56	56	102

2、社保公积金未缴纳原因

报告期内，公司部分员工社保公积金未缴纳原因如下：

（1）社保未缴纳原因

年度	未缴原因	未缴社会保险（人）				
		养老保险	失业保险	工伤保险	生育保险	医疗保险
2023 年 10 月 31 日	①当月新入职	19	19	19	19	19
	②退休返聘	34	34	34	34	34
	③其他原因	2	2	2	3	3
	合 计	55	55	55	56	56
2022 年 12 月 31 日	①当月新入职	9	9	9	9	9
	②退休返聘	36	36	36	36	36
	③其他原因	/	/	/	/	/
	合 计	45	45	45	45	45
2021 年 12 月 31 日	①当月新入职	38	38	38	38	38
	②退休返聘	27	27	27	27	27
	③其他原因	4	4	4	10	10
	合 计	69	69	69	75	75

（2）公积金未缴纳原因

年度	未缴原因	未缴公积金人数（人）
2023 年 10 月 31 日	①当月新入职	20
	②退休返聘	34
	③其他原因	48
	合 计	102
2022 年 12 月	①当月新入职	13

年度	未缴原因	未缴公积金人数（人）
31 日	②退休返聘	36
	③其他原因	40
	合 计	89
2021 年 12 月 31 日	①当月新入职	38
	②退休返聘	27
	③其他原因	33
	合 计	98

（二）公司是否存在因应缴未缴社保、公积金而受到行政处罚的风险，是否构成重大违法行为

报告期内，公司未缴纳社保的主要原因为：①当月新入职：部分新入职员工人员受当月入职时点影响无法缴纳社会保险；②退休返聘：部分员工为退休返聘人员无需为其缴纳社会保险；③其他原因：其他原因包括员工已经购买城乡居民基本医疗保险等其他种类的社会保险等。

报告期内，公司未缴纳公积金的主要原因为：①当月新入职：部分新入职员工人员受当月入职时点影响无法缴纳公积金；②退休返聘：部分员工为退休返聘人员无需为其缴纳公积金；③其他原因：试用期员工未缴纳公积金或员工自愿放弃等。

根据《中华人民共和国劳动法》第七十二条之规定，用人单位和劳动者必须依法参加社会保险，缴纳社会保险费。根据《中华人民共和国社会保险法》相关规定，职工应当参加基本养老保险、基本医疗保险、工伤保险、生育保险、失业保险，用人单位应当按照规定为职工缴纳社会保险。根据《中华人民共和国劳动法》第一百条之规定，用人单位无故不缴纳社会保险费的，由劳动行政部门责令其限期缴纳；逾期不缴的，可以加收滞纳金。同时，根据《中华人民共和国社会保险法》第六十条、《实施〈中华人民共和国社会保险法〉若干规定》第二十条之规定，用人单位未依法代扣代缴的，由社会保险费征收机构责令用人单位限期代缴，并自欠缴之日起向用人单位按日加收万分之五的滞纳金。根据《中华人民共和国社会保险法》第八十六条之规定，用人单位未按时足额缴纳社会保险费的，由社会保险费征收机构责令限期缴纳或者补足，并自欠缴之日起，按日加收万分

之五的滞纳金；逾期仍不缴纳的，由有关行政部门处欠缴数额一倍以上三倍以下的罚款。

根据上述规定，报告期内公司因③其他原因未为其部分员工缴纳社会保险费以及未代扣代缴部分员工的社会保险费的行为存在被责令限期代缴并缴纳相应滞纳金的危险，在逾期仍不缴纳的前提下，存在被有关行政部门处以罚款的危险。

根据《住房公积金管理条例》第二十条第一款之规定，单位应当按时、足额缴存住房公积金，不得逾期缴存或者少缴。根据《住房公积金管理条例》第三十七条之规定，违反本条例的规定，单位不办理住房公积金缴存登记或者不为本单位职工办理住房公积金账户设立手续的，由住房公积金管理中心责令限期办理；逾期不办理的，处1万元以上5万元以下的罚款。根据《住房公积金管理条例》第三十八条之规定，违反本条例的规定，单位逾期不缴或者少缴住房公积金的，由住房公积金管理中心责令限期缴存；逾期仍不缴存的，可以申请人民法院强制执行。

根据上述规定，报告期内公司因③其他原因未为员工缴纳公积金存在被住房公积金管理中心责令限期办理的危险，在逾期仍不办理的前提下，存在被处以罚款的危险。

综上，报告期内，公司存在社保及公积金缴纳不规范的情况，公司应缴未缴社保、公积金而直接受到行政处罚的危险较低。

根据公司及子公司所在地人力资源和社会保障局、住房公积金管理中心出具的证明以及信用杭州出具的《企业信用报告（无违法违规证明）》、信用中国（山东）出具的《山东省经营主体公共信用报告（无违法违规记录上市专版）》，公司及子公司报告期内能够遵守劳动用工、社会保障、住房公积金管理方面法律法规和规范性文件的规定，不存在因违反劳动用工、社会保障、住房公积金管理方面法律法规和规范性文件的规定而被处罚的情形。经检索中国裁判文书网、公司及子公司社保和公积金主管部门网站，报告期内，公司及子公司不存在因违反社会保障及住房公积金等相关法律法规而被主管部门处罚的情形。截至本回复出具之日，公司未因上述社保、公积金缴纳问题受到主管部门要求整改的通知或受到主管部门的处罚。

综上，公司因应缴未缴社保、公积金被直接处罚的风险较低，报告期内，公司社会保险及住房公积金应缴未缴占比较低，少数员工因其他原因未缴纳社保、公积金的行为不构成重大违法行为。

（三）公司的整改措施及有效性

公司及子公司已进行整改规范，主动向员工贯彻《中华人民共和国劳动法》《中华人民共和国社会保险法》《社会保险费征缴暂行条例》《住房公积金管理条例》等法律法规有关社会保险、住房公积金征缴的规定，与员工持续沟通缴纳社会保险和住房公积金的积极意义，鼓励员工积极配合公司为其缴纳社会保险费及住房公积金。

公司实际控制人已作出承诺，如公司及子公司将来被任何有权机构要求补缴历史上全部或部分应缴未缴的社会保险、住房公积金或因此受到任何处罚或损失，由实际控制人全额承担。

（四）测算补缴金额及对公司业绩的影响

报告期内，根据公司及其子公司所在地执行标准要求的缴纳基数进行测算，应缴未缴社保、住房公积金测算金额及占各期利润总额的比例如下：

项目	2023 年 1-10 月	2022 年度	2021 年度
可能需要补缴社保金额（万元）	2.73	0.00	7.08
可能需要补缴公积金金额（万元）	1.08	0.96	0.70
合计数	3.81	0.96	7.77
利润总额（万元）	16,137.74	16,061.52	14,530.58
可能需要补缴金额占利润总额比例（%）	0.02%	0.01%	0.05%

公司报告期内应缴未缴社保以及住房公积金可能需要补缴的金额分别为 7.77 万元、0.96 万元、3.81 万元，占利润总额的比例分别为 0.05%、0.01%、0.02%，金额及占比较低，不会对公司盈利能力、经营成果产生重大不利影响。

六、中介机构的核查程序及意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商履行了以下主要核查程序：

1、查阅了公司及子公司拥有的排污许可证及固定污染源排污登记回执；查阅了公司及子公司取得的合规证明、信用杭州出具的《企业信用报告（无违法违规证明）》、信用中国（山东）出具的《山东省经营主体公共信用报告（无违法违规记录上市专版）》；查询全国排污许可证管理信息平台（<https://permit.mee.gov.cn>）、生态环境局官方网站及政务服务网站的公示信息；查阅了公司及子公司取得的已建、在建项目的环评批复文件、验收文件；取得了日照市生态环境局岚山分局出具的《证明》；查阅了公司及子公司建设项目的备案文件、环境影响评价文件、主管行政部门审批文件、竣工环境保护验收监测报告；查阅了日环岚罚字〔2023〕4号《行政处罚决定书》；

2、取得了邳州市自然资源和规划局、邳州市住房和城乡建设局出具的相关《证明》；查阅了控股股东、实际控制人出具的承诺；

3、查阅了公司及下属子公司取得的域名情况，了解相关域名的具体使用情况；

4、查阅了公司及子公司的土地权属证明、房产权属证明；查阅了公司未办妥产权证书的固定资产清单；查阅了《审计报告》；查阅了公司的消防安全管理相关制度；

5、查阅了报告期公司花名册；查阅了公司及子公司的社会保险、住房公积金缴纳明细；了解公司部分员工社保、公积金未缴纳的原因；查阅了公司及子公司所在地人力资源和社会保障局、住房公积金管理中心出具的证明以及信用杭州出具的《企业信用报告（无违法违规证明）》、信用中国（山东）出具的《山东省经营主体公共信用报告（无违法违规记录上市专版）》；取得了实际控制人的承诺；查阅了公司及其子公司所在地执行标准要求的缴纳基数。

（二）核查意见

1、主办券商

经核查，主办券商认为：

（1）公司及子公司涉及生产相关的主体已经按规定取得了排污许可证或者固定污染源排污登记回执；报告期内，公司及子公司不存在因未取得排污许可证或者超越排污许可证范围排放污染物受到行政处罚的情况；除处于建设中的项目外，已建项目均已及时办理环评批复、验收程序；因部分项目仍在建设中，尚未

完成建设，有待建设项目竣工或环保设施调试完成后办理环保验收手续，具有合理性；除人造板研发、人造板检测分析中心技术改造项目外，公司不存在未办理验收即投入使用的情形；日照澳思柏恩环保处罚不构成重大违法行为；

（2）江苏澳思柏恩“年产 70 万立方米人造板及饰面产品绿色智能化生产线项目”部分房屋建筑物存在未批先建的情形。根据主管部门的证明，该等房产正在办理相关手续，无重大违法违规行为，因此受到行政处罚的风险较低，该项目房产办理手续不存在实质性障碍；上述房产占公司总资产、净资产、房屋建筑物的规模小，不会对公司生产经营构成重大不利影响；

（3）公司现有域名已按照相关规定完成了互联网信息服务或其他互联网服务的备案手续；

（4）公司部分房屋及建筑物未办理消防验收，根据主管部门出具的证明文件，公司不会因此受到行政处罚的风险较低，不涉及消防管理方面的重大违法行为；公司已积极有效整改，符合消防主管部门的监管要求；该等房产占公司总资产、净资产的规模小，不会对公司生产经营构成重大不利影响；

（5）报告期内，公司应缴未缴社保、公积金而直接受到行政处罚的风险较低，不构成重大违法行为；公司已采取了有效整改措施；公司报告期内应缴未缴社保以及住房公积金的金额及占利润总额的比例较低，不会对公司盈利能力、经营成果产生重大不利影响。

2、律师

经核查，律师认为：

（1）公司及子公司已按规定及时取得排污许可证，不存在未取得排污许可证或者超越排污许可证范围排放污染物的情形；除已披露情形外，公司已建、在建项目已按照建设进度及时办理环评批复、验收程序，部分项目未办理环保验收的原因具有合理性，除已披露情形外，公司不存在未办理验收即投入使用的情形；日照澳思柏恩环保处罚不构成重大违法行为；

（2）江苏澳思柏恩“年产 70 万立方米人造板及饰面产品绿色智能化生产线项目”未批先建涉及的房产建筑面积占公司自有房产总建筑面积比例较小，占公司总资产、净资产的规模较小，江苏澳思柏恩报告期内未因此受到主管部门的行政处罚，且已取得主管部门的专项证明，公司受到行政处罚的风险较小，公司控

股股东、实际控制人已出具补偿承诺，因此上述情形不构成重大违法行为；该项目产权证书、建设工程规划许可证、施工许可证正在办理中，办理不存在实质性障碍；上述房产占公司总资产、净资产、房屋建筑物的规模小，如无法办理不会对公司生产经营构成重大不利影响；

（3）公司现有域名已按照相关规定完成了互联网信息服务或其他互联网服务的备案手续；

（4）江苏澳思柏恩部分房屋及建筑物未办理消防验收而受到行政处罚的风险较低，不涉及消防管理方面的重大违法行为；公司已采取有效整改措施，符合消防主管部门的监管要求；该等房产占公司总资产、净资产的规模较小，相关场所如无法继续使用不会对公司财务状况及持续经营能力的构成重大不利影响；

（5）报告期内，公司存在社保及公积金缴纳不规范的情形，公司因此受到行政处罚的风险较低，不构成重大违法行为；公司已采取有效整改措施；公司报告期内应缴未缴社保以及住房公积金的金额及占利润总额的比例较低，补缴金额不会对公司业绩产生重大不利影响。

2. 关于历史沿革。根据申请文件：（1）2017 年 12 月、2020 年 7 月，公司通过一佳兴舟实施两次股权激励；（2）余杭产业基金于 2020 年 2 月入股公司，于 2020 年 7 月退出；（3）1999 年 3 月至 2005 年 10 月期间，陆铜华、汪明敢存在股权代持。

请公司补充说明：（1）两次股权激励具体情况，包括但不限于一佳兴舟的权益流转、退出机制及其实施情况，实施过程中是否存在纠纷，目前是否已实施完毕；（2）余杭产业基金是否系政府出资设立的投资基金，入股及退出价格、定价依据及公允性，是否需要并履行批复、评估、备案等国资管理程序，是否存在国有资产流失的情形；余杭产业基金入股及退出背景，在较短时间内即退出的原因，是否签署特殊投资条款、是否涉及特殊投资条款触发；（3）公司历史沿革中股权代持形成、演变、解除的具体情况，是否在申报前解除还原。

请主办券商、律师：（1）核查上述事项，并发表明确意见；（2）说明公司股东入股交易价格是否存在明显异常情形，如存在，说明前述股东或其最终持有人是否与公司、中介机构及相关人员存在关联关系，前述股东的入股背景、入股价格依据，前述入股行为是否存在股权代持、不当利益输送事项；（3）按照《证

券法》《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司监管指引第4号》等法律法规规定，说明是否存在因代持等情形导致公司股东经穿透还原计算超200人的情形；公司是否存在非法集资、非法公开发行或变相非法公开发行的行为及风险；（4）说明代持相关的核查程序、方式、依据，包括但不限于：①股权转让协议、增资协议、公司分红情况、股权转让收入纳税情况、支付凭证、银行资金流水（现有自然人股东及持股平台）；②代持清理过程中内部决策程序、清理或退出原则确定、退出协议和对价支付情况；如存在员工持股清理的，请结合受让方的资金是否为自有资金等说明清理情况；（5）对以下事项发表明确意见：界定代持关系的依据是否充分，相关人员是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形，代持解除是否真实、有效，是否存在纠纷或潜在纠纷，公司是否存在未解除、未披露的代持，是否存在“假清理、真代持”的情况，是否符合“股权明晰”的挂牌条件，是否符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》中关于“股东信息披露与核查”的要求。

回复：

一、两次股权激励具体情况，包括但不限于一佳兴舟的权益流转、退出机制及其实施情况，实施过程中是否存在纠纷，目前是否已实施完毕

（一）权益流转、退出机制及其实施情况，实施过程中是否存在纠纷

1、权益流转、退出机制

根据一佳兴舟、一佳盛舟合伙协议及补充协议的约定，公司员工股权激励权益流转及退出机制约定如下：

“合伙企业存续期间，有限合伙人转让其在合伙企业中的全部或者部分财产份额时，须经执行事务合伙人书面同意。合伙人依法转让其在合伙企业中的财产份额时的，在同等条件下，其他合伙人放弃优先购买权。”

“有限合伙人有下列情形之一，当然退伙：

1、作为合伙人的自然人死亡或者被依法宣告死亡；

2、由于过错行为以外的其他原因，包括但不限于劳动合同期满不再续约、主动离职、协商终止劳动关系等，从本合伙企业投资的千年舟新材或其控股子公司离职、辞职、退休等而丧失千年舟新材或其控股子公司员工资格的；

3、合伙人在合伙企业中的全部财产份额被人民法院强制执行的

上述 1、2 退伙事由实际发生之日为退伙生效日，2 为有限合伙人与千年舟新材或其控股子公司劳动关系解除或终止之日为退伙生效日。”

2、实施情况，实施过程中是否存在纠纷

截至报告期末，共有 20 名激励对象从公司离职。上述对象均按照合伙协议及补充协议的相关约定完成退伙，其退出的合伙企业份额已按照约定的价格转让给普通合伙人或普通合伙人指定的第三人，相关持股平台已就上述事宜办理完成相应的工商变更登记手续，实施过程中不存在任何纠纷。

（二）目前是否已实施完毕

为建立健全公司长效激励机制，吸引和留住优秀人才，2017 年 12 月、2020 年 7 月，公司分别通过一佳兴舟和一佳盛舟实施二轮股权激励计划。

第一轮股权激励计划以一佳投资担任普通合伙人，田茂华等 49 名受激励对象担任有限合伙人，通过增资方式入股。

第二轮股权激励由一佳投资担任普通合伙人，马同华等 41 名受激励对象担任有限合伙人，通过受让杭州余杭产业基金及铜华投资所持公司股权的方式入股。

根据一佳兴舟、一佳盛舟合伙协议之补充协议，普通合伙人或普通合伙人指定的第三人（该第三人系千年舟新的被激励员工除外）受让离职人员退出的合伙企业份额后，在持有期间不享有该部分合伙企业份额对应的投票表决权和任何受益权，且该部分合伙企业份额应于受让后三年内全部用于千年舟新的员工激励。

截至本回复出具日，除离职人员退出的合伙企业份额尚未确定新的激励对象名单，上述股权激励尚未实施完毕。公司将按照一佳兴舟与一佳盛舟合伙协议之补充协议的相关约定，在规定时间内完成授予，如届时公司已完成本次挂牌，将依照《非上市公众公司监管指引第 6 号——股权激励和员工持股计划的监管要求（试行）》实施。

综上，公司股权激励实施过程中不存在纠纷，股权激励未实施完毕系因后续部分激励对象离开公司，该部分合伙企业份额已由指定人员受让，上述部分受让的部分份额截至本回复之日尚未授出。

二、余杭产业基金是否系政府出资设立的投资基金，入股及退出价格、定价依据及公允性，是否需要并履行批复、评估、备案等国资管理程序，是否存

在国有资产流失的情形；余杭产业基金入股及退出背景，在较短时间内即退出的原因，是否签署特殊投资条款、是否涉及特殊投资条款触发

（一）余杭产业基金是否系政府出资设立的投资基金，入股及退出价格、定价依据及公允性，是否需要并履行批复、评估、备案等国资管理程序，是否存在国有资产流失的情形

1、余杭产业基金是否系政府出资设立的投资基金

根据上述投资入股行为发生时有效的《余杭区产业发展引导基金实施意见》（余政办〔2018〕46号）（以下简称“《实施意见》”）及《余杭区让利性股权投资引导基金管理办法》（余产业基金办〔2019〕16号）（以下简称“《管理办法》”）等相关规定，余杭产业基金系余杭区产业发展引导基金的法人主体，具体履行对外股权投资职责，而余杭区产业发展引导基金系由余杭区政府主导设立并按市场化运作的基金，主要负责对余杭区内符合产业发展导向并满足相关条件的企业进行股权投资，目的在于增强社会资本投资实体产业的信心，推进本区创业创新和产业转型升级。

因此，余杭产业基金系政府出资设立的投资基金。

2、入股及退出价格、定价依据及公允性

（1）入股价格、定价依据及公允性

2020年2月，余杭产业基金、千年舟、铜华投资、一佳兴舟、陆善斌、永瑞投资、思美复聚和复恒投资签署了《让利性股权投资协议书》（成长类），约定余杭产业基金向千年舟增资1600万元，其中320万元计入注册资本，1280万元计入资本公积。同日，余杭产业基金、千年舟、铜华投资、一佳兴舟、陆铜华、陆善斌签署了《让利性股权投资回购协议（成长类）》，约定在增资款全部到位之日起满3年，铜华投资、一佳兴舟、陆铜华和陆善斌应向余杭产业基金回购其所持有千年舟的全部股权。在回购期满前，约定股息率为2.49%，股息的计算以余杭产业基金增资时实际支付千年舟的投资款为基数。

2020年4月，余杭产业基金以1,600万元认缴千年舟有限320万元出资额。本次增资价格为5元/注册资本，系在公司2018年9月外部机构投资者入股的基础上由双方协商确定，并经余杭区产业发展引导基金管理委员会办公室出具的余产业基金办〔2020〕2号《关于同意出资第五批让利性股权投资引导基金投资项目（超过1000万元的部分）的批复》批准，价格公允。

（2）退出价格、定价依据及公允性

2020 年 7 月，余杭产业基金将其持有的公司 2.11%股权即 320 万元出资额转让于一佳兴舟。

根据余杭区产业发展引导基金管理委员会办公室出具的余产业基金办（2020）2 号《关于同意出资第五批让利性股权投资引导基金投资项目（超过 1000 万元的部分）的批复》，余杭产业基金退出价格中的股息系应当依据银行基准贷款利率的 60%确定，因此双方按照当时入股时签署的《让利性股权投资回购协议（成长类）》中约定退出价格按照“余杭产业基金增资价格 1,600 万元加上应派发股息再减去已派发股息（股息率为 2.49%，系当时银行贷款基准利率 4.15%的 60%）”执行，价格公允。

3、是否需要并履行批复、评估、备案等国资管理程序，是否存在国有资产流失的情形

根据《实施意见》《管理办法》等相关规定，投资金额超过 1,000 万元的项目，由管委会办公室将拟投资项目方案报管委会批准。根据余杭区产业发展引导基金管理委员会办公室出具的余产业基金办（2020）2 号《关于同意出资第五批让利性股权投资引导基金投资项目（超过 1000 万元的部分）的批复》，经余杭区产业发展引导基金管理委员会审批通过，同意对千年舟有限按照 5 元/注册资本的价格投资 1,600 万元。

根据《实施意见》《管理办法》等相关规定，让利性投资基金退出主要以股东回购、挂牌转让、破产清算等方式退出。采用回购方式退出的，余杭产业基金与回购义务人签订回购协议，明确规定回购义务人回购的期限、条件、价格和比例。千年舟有限与余杭产业基金签署的《让利性股权投资回购协议（成长类）》明确约定了如因企业上市相关工作致使回购人发起回购申请的，余杭产业基金同意在 30 天内配合回购人完成回购，并约定了价格。

余杭产业基金已出具说明确认：①投资入股事宜已经余杭区产业发展引导基金管理委员会批准，审批流程及投资入股价格符合《实施意见》《管理办法》等相关规定；②2020 年 7 月股权转让事项决策流程符合《实施意见》《管理办法》等相关规定；③就入股千年舟及后续退出事项，公司与千年舟、千年舟控股股东、实际控制人不存在任何纠纷或潜在纠纷；④余杭产业基金增资入股千年舟及转让千年舟股权的全部国有资产管理程序已经履行完毕，不存在国有资产流失情形。

综上，余杭产业基金系由余杭区政府主导设立并按市场化运作的基金，其入股及退出千年舟持股事宜已履行必要的审批程序，不涉及评估备案，不存在国有资产流失情形。

（二）余杭产业基金入股及退出背景，在较短时间内即退出的原因，是否签署特殊投资条款、是否涉及特殊投资条款触发

1、余杭产业基金入股及退出背景，在较短时间内即退出的原因

余杭产业基金投资入股公司，系根据《实施意见》《管理办法》的有关规定，对余杭区内符合产业发展导向并满足相关条件的企业进行的股权投资。公司依据政府产业政策取得融资，可以解决阶段性资金需求。

根据千年舟有限与余杭产业基金签署的《让利性股权投资回购协议（成长类）》约定，如因企业上市相关工作致使回购人发起回购申请的，余杭产业基金同意在 30 天内配合回购人完成回购。鉴于 2020 年 7 月千年舟有限已启动股改并开展上市申报工作，经双方协商一致，余杭产业基金转让所持有的千年舟有限股权。同时，根据《管理办法》规定：“让利性投资基金退出主要以股东回购、挂牌转让、破产清算等方式退出……鼓励回购义务人提前回购”，因此，余杭产业基金在 2020 年 2 月与公司签署投资协议并在 7 月退出的情形符合协议约定和政策导向。

2、是否签署特殊投资条款、是否涉及特殊投资条款触发

如前文所述，千年舟有限与余杭产业基金签署的《让利性股权投资回购协议（成长类）》中涉及股权回购的特殊投资条款。鉴于 2020 年 7 月千年舟有限已启动股改并开展上市申报工作，经双方协商一致，余杭产业基金转让所持有的千年舟有限股权，特殊投资条款已履行完毕。

三、公司历史沿革中股权代持形成、演变、解除的具体情况，是否在申报前解除还原

（一）公司历史沿革中股权代持形成、演变

1999 年 5 月千年舟有限设立之时，千年舟有限注册资本 60 万元，其中汪明敢代陆铜华出资 8 万，陆铜华出资 52 万元。因汪明敢的 8 万元出资额均系代陆铜华持有，故千年舟有限实际唯一股东为陆铜华。上述代持的主要原因系为使千年舟有限设立之时的股东人数符合当时有效之《公司法》（1993 年）第二十条“有限责任公司由二个以上五十个以下股东共同出资设立”的规定。

2004 年 8 月，千年舟有限将注册资本由原来的 60 万元增资至 200 万元时，增加注册资本 140 万元，其中汪明敢出资 20 万元，陆铜华出资 120 万元。本次汪明敢出资款项实际来源于陆铜华。故本次增资后汪明敢所持有的千年舟有限 14%股权即 28 万元出资额均系代陆铜华持有，千年舟有限的唯一股东为陆铜华。

2005 年 6 月，千年舟有限注册资本由 200 万元增资至 800 万元时，新增注册资本 600 万元实际出资人均均为陆铜华。汪明敢所持有的全部千年舟有限股权即 112 万元出资额均系代陆铜华持有，千年舟有限的唯一股东为陆铜华。

（二）公司历史沿革中股权代持的解除，是否在申报前解除还原

2005 年 10 月，汪明敢将所持有的千年舟有限 4%股权即 32 万元出资额转让给陆铜华，未支付股权转让款；汪明敢将所持有的千年舟有限 10%股权即 80 万元出资额转让给叶新忠。本次转让完成后，汪明敢和陆铜华之间的股权代持关系解除。

综上所述，汪明敢和陆铜华之间就千年舟有限股权的代持安排已在本次申报前解除。

四、说明公司股东入股交易价格是否存在明显异常情形，如存在，说明前述股东或其最终持有人是否与公司、中介机构及相关人员存在关联关系，前述股东的入股背景、入股价格依据，前述入股行为是否存在股权代持、不当利益输送事项

截至本回复出具日，公司历史沿革中，股东历次入股情况具体如下：

序号	时间	股权变动	出资方/受让方	入股价格	入股背景	入股价格依据	是否存在代持	是否存在不当利益输送
1	1999 年 5 月	千年舟有限设立	陆铜华、汪明敢 ^{注 1}	1 元/注册资本	/	/	是	否
2	2004 年 8 月	第一次增资	陆铜华、汪明敢	1 元/注册资本	原股东增资，满足公司资金需求	原股东增资，按照注册资本定价	是	否
3	2005 年 6 月	第二次增资	陆铜华、汪明敢	1 元/注册资本	原股东增资，满足公司资金需求	原股东增资，按照注册资本定价	是	否

序号	时间	股权变动	出资方/受让方	入股价格	入股背景	入股价格依据	是否存在代持	是否存在不当利益输送
4	2005年10月	第一次股权转让	陆铜华、叶新忠	陆铜华受让部分未实际支付；叶新忠受让部分1元/注册资本	1、陆铜华和汪明敢之间拟解除代持关系； 2、叶新忠看好公司发展前景，有投资意愿；汪明敢根据陆铜华指示将股权转让给叶新忠	按照注册资本定价	否	否
5	2008年12月	第二次股权转让	铜华投资、徐君兰	1元/注册资本（徐君兰未实际支付）	优化股权结构，成立控股公司；实际控制人家族内部股权调整	按照注册资本定价	否	否
6	2013年10月	第三次股权转让、第三次增资	铜华投资、徐君兰	1元/注册资本	叶新忠拟个人独立从事板材业务，退出公司的股权；原股东增资，满足公司资金需求	按照注册资本退出公司持股；增资按照注册资本定价	否	否
7	2014年9月	第四次增资	铜华投资、徐君兰	1元/注册资本	原股东增资，满足公司资金需求	原股东增资，按照注册资本定价	否	否
8	2014年12月	第四次股权转让	陆善斌	1元/注册资本（实际未支付）	实际控制人家族内部股权调整	按照注册资本定价	否	否
9	2015年10月	第五次增资	铜华投资、陆善斌	1元/注册资本	原股东增资，满足公司资金需求	原股东增资，按照注册资本定价	否	否
10	2015年12月	第六次增资	铜华投资、陆善斌	1元/注册资本	原股东增资，满足公司资金需求	原股东增资，按照注册资本定价	否	否

序号	时间	股权变动	出资方/受让方	入股价格	入股背景	入股价格依据	是否存在代持	是否存在不当利益输送
11	2016年12月	第七次增资	铜华投资、陆善斌	1元/注册资本	原股东增资，满足公司资金需求	原股东增资，按照注册资本定价	否	否
12	2017年12月	第八次增资	一佳兴舟	3元/注册资本	设立股权激励平台实施股权激励	设立股权激励平台实施第一轮股权激励，参考净资产定价	否	否
13	2018年9月	第九次增资	永瑞投资、思美投资、复恒投资	5元/注册资本	引进外部投资机构	引进外部投资机构，基于公司当时的经营情况及未来发展前景协商定价	否	否
14	2020年4月	第十次增资	余杭产业基金	5元/注册资本	政府引导基金投资支持企业发展	政府引导基金投资支持企业发展，参照上一轮融资价格定价	否	否
15	2020年7月	第五次股权转让	一佳兴舟	5.05元/注册资本	根据约定，政府引导基金退出，同步做第二次股权激励	余杭产业基金根据双方约定价格退出公司持股，公司同步做第二次股权激励	否	否
16	2023年9月	股改后的股份转让	铜华投资	6.35元/股	根据约定，永瑞投资退出	永瑞投资按照双方约定价格 ^{注2} 退出公司持股	否	否

注1：双方确认，永瑞投资于2018年9月18日向千年舟支付股权投资款3000万元，股权回购利息按照单利年化10%自甲方支付股权投资款之日起至2023年9月7日止计算，每年以360日计，并扣除已实际支付的业绩补偿金。即股权回购款=30000000*（1+10%*4+10%/12*11+10%/360*19）-6789472.91=38,118,860.42元。

注2：公司设立时汪明敢的8万元出资以及后续两次增资过程中的104万元出资，合计112万元出资系由陆铜华实际支付，也即存在着汪明敢代陆铜华出资公司股权的事项。出现代持的主要原因系为了使公司股东人数符合当时有效的《公司法》（1993年版）第二十条“有限责任公司由二个以上五十个以下股东共同出资设立”的规定。

如上表所示，公司历史沿革中历次股东入股价格系经入股各方协商一致确定，随着公司每股净资产以及外部投资者给予的估值提升而逐渐升高，符合公司发展的客观情况。公司历史沿革中存在同时期或时间间隔较短时期部分股东入股价格差异的情形，均具有合理理由，不属于入股价格明显异常的情况。

综上，公司历史沿革中历次股东入股交易价格不存在明显异常的情形。除在1999年设立至2005年期间公司存在股权代持情形外，公司其他历次入股行为不存在股权代持、不当利益输送事项。

五、请按照《证券法》《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司监管指引第4号》等法律法规规定，说明是否存在因代持等情形导致公司股东经穿透还原计算超200人的情形；公司是否存在非法集资、非法公开发行或变相非法公开发行的行为及风险

（一）《证券法》《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司监管指引第4号》等法律法规中关于公司股东经穿透还原计算超200人的规定

根据《证券法》第九条第二款之（二）之规定，向特定对象发行证券累计超过二百人，但依法实施员工持股计划的员工人数不计算在内，为公开发行。

根据《非上市公众公司监督管理办法（2023 修订）》第二条之规定，股票向特定对象发行或者转让导致股东累计超过二百人且其股票未在证券交易所上市交易的股份有限公司，为该办法所称非上市公众公司。

根据《非上市公众公司监管指引第4号——股东人数超过二百人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引（2023）》之规定，以依法设立的员工持股计划以及以已经接受证券监督管理机构监管的私募股权基金、资产管理计划和其他金融计划进行持股，并规范运作的，可不进行股份还原或转为直接持股。

截至本回复出具日，公司现有5名股东，其中自然人股东1名，机构股东4名。根据《非上市公众公司监管指引第4号——股东人数超过200人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》等相关法律法规的规定，公司股东人数穿透情况如下：

序号	股东姓名/名称	股东性质	是否需要穿透计算	穿透后计算的股东人数
1	铜华投资	有限责任公司	是	2
2	陆善斌	境内自然人	否	1
3	一佳兴舟	员工持股平台	是	69
4	思美投资	已备案的私募基金	否	1
5	复恒投资	已备案的私募基金	否	1

自然人、已备案的私募基金按 1 名股东计算，其余持股主体按穿透至最终持股的自然人数量计算；其中一佳兴舟为公司员工持股平台，新《证券法》施行之前（即 2020 年 3 月 1 日之前）设立，历史上曾存在外部人员，已做清理，谨慎起见按穿透至最终持股的员工人数计算。

综上所述，除重复自然人股东外，公司股东穿透后人数为 72 人，不存在代持导致公司股东经穿透还原计算超 200 人的情形。

（二）公司是否存在非法集资、非法公开发行或变相非法公开发行的行为及风险

根据公司的工商登记资料，公司历次增资及股权转让均未向社会公开宣传，未向社会公众即社会不特定对象吸收资金，不存在非法集资、公开发行或变相公开发行的情形。公司历次增资及转让均按《公司章程》的相关规定召开了股东会、股东大会，股权转让各方均签署了转让协议。

综上，公司设立至今，不存在穿透计算权益持有人数后公司实际股东超过 200 人的情形，不存在非法集资、非法公开发行或变相非法公开发行的行为。

六、请说明代持相关的核查程序、方式、依据，包括但不限于：①股权转让协议、增资协议、公司分红情况、股权转让收入纳税情况、支付凭证、银行资金流水（现有自然人股东及持股平台）；②代持清理过程中内部决策程序、清理或退出原则确定、退出协议和对价支付情况；如存在员工持股清理的，请结合受让方的资金是否为自有资金等说明清理情况

（一）代持相关的核查程序、方式、依据，包括但不限于：①股权转让协议、增资协议、公司分红情况、股权转让收入纳税情况、支付凭证、银行资金流水（现有自然人股东及持股平台）

根据工商档案公司历史沿革中的历次股权转让协议、增资协议，并经访谈公司实际控制人及经相关代持各方确认，公司于 1999 年设立时形成股权代持其相关代持方、代持金额、代持时间、出资来源、分红以及相关协议、代持解除书面确认文件等情况具体如下：

股权真实 持有人	股权名义 持有人	代持 金额	建立 时间	解除 时间	出资来源	是否参 与分红	股权转让收 入纳税情 况、支付凭 证、银行资 金流水	是否签 署代持 协议	代持 解除 书面 确认 文件
-------------	-------------	----------	----------	----------	------	------------	--	------------------	----------------------------

陆铜华	汪明敢	8 万元	1999 年 5 月	2005 年 10 月	1999 年 5 月有限公司设立时,汪明敢未实际投入出资,其持有的有限公司 8 万元股权系代陆铜华持有,其实际出资来源于陆铜华	未分红	未缴纳,股权转让系代持还原,故未实际支付款项	否	是
陆铜华	汪明敢	20 万元	2004 年 8 月	2005 年 10 月	2004 年 8 月有限公司增资时,汪明敢未实际投入出资,其持有的有限公司 20 万元股权系代陆铜华持有,其实际出资来源于陆铜华	未分红		否	是
陆铜华	汪明敢	84 万元	2005 年 6 月	2005 年 10 月	2005 年 6 月有限公司增资时,汪明敢未实际投入出资,其持有的有限公司 84 万元股权系代陆铜华持有,其实际出资来源于陆铜华	未分红		否	是

(二) 针对千年舟现有股东、持股平台(含穿透后合伙人)历次出资银行资金流水的核查情况

根据获取或个别申请人提供的现在持股 5%以上股东、持股平台激励对象出资或受让股权时点前后三个月的银行流水情况,及报告期内分红后的三个月的银行流水情况。申请人现有持股 5%以上的股东及持股平台合伙人均实际支付了相应股权的对价,其资金来源为自有资金或自筹资金。相关资金流水的具体核查情况如下:

序号	股东姓名/名称	资金流水核查期间
1	铜华投资	除现金出资外,查阅了历次出资时点前后三个月的银行资金流水,现金出资取得了相关出资情况的说明
1-2	陆铜华	除现金出资外,查阅了历次出资时点前后三个月的银行资金流水,现金出资取得了相关出资情况的说明
1-3	陆善斌	核查出资时点前后三个月的银行资金流水;核查分红时点后三个月的银行资金流水
2	杭州一佳兴舟投资管理合伙企业(有限合伙)	
2-1	田茂华	核查出资时点前后三个月的银行资金流水;核查分红时点后三个月的银行资金流水

序号	股东姓名/名称	资金流水核查期间
2-2	陆功田	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
2-3	陈卫	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
2-4	方玉祥	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
2-5	毛善锋	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
2-6	於成荣	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
2-7	陈金桥	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
2-8	王立鑫	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
2-9	姜军梅	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
2-10	杨幸福	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
2-11	项文军	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
2-12	陆慧君	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
2-13	栗健斌	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
2-14	杨衣社	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
2-15	汪腾	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
2-16	余文俊	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
2-17	陆美娟	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
2-18	陆善勇	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
2-19	胡优芬	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
2-20	徐俊	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
2-21	李俊	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
2-22	袁东琴	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水

序号	股东姓名/名称	资金流水核查期间
2-23	罗芳	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
2-24	郑金骑	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
2-25	钱淑妍	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
2-26	陈俊	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
2-27	李淑英	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
2-28	余志慧	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
2-29	汪明敢	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
2-30	徐建福	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
2-31	杨宏帆	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
2-32	朱跃平	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
2-33	汪邦洲	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
2-34	方敦宝	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
2-35	项文根	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
3	杭州一佳盛舟投资管理合伙企业(有限合伙)	
3-1	马同华	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
3-2	宋显文	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
3-3	王杰华	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
3-4	杨敏	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
3-5	曹瑞彬	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
3-6	赵贵富	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水

序号	股东姓名/名称	资金流水核查期间
3-7	徐琴	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
3-8	丁汉峰	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
3-9	许雪云	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
3-10	周元	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
3-11	王志成	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
3-12	李德胜	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
3-13	汪志翔	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
3-14	彭波	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
3-15	覃华	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
3-16	田超	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
3-17	傅毅	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
3-18	杨斌	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
3-19	唐赞	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
3-20	王程龙	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
3-21	万春梅	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
3-22	汪明超	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
3-23	曹云	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点前后三个月的银行资金流水
3-24	林振妙	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
3-25	詹延平	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
3-26	何清望	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
3-28	张佳	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水

序号	股东姓名/名称	资金流水核查期间
3-28	吴绍乐	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
3-29	段国平	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
3-30	钟伟	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水
3-31	谈进	核查出资时点前后三个月的银行资金流水；核查分红时点后三个月的银行资金流水

（三）代持清理过程中内部决策程序、清理或退出原则确定、退出协议和对价支付情况；如存在员工持股清理的，请结合受让方的资金是否为自有资金等说明清理情况；

1、代持清理过程中内部决策程序

2005 年 10 月 8 日，华海木业召开股东会作出决议，同意汪明敢将其持有的华海木业 112 万元出资额转让给陆铜华及叶新忠，其中陆铜华受让 32 万元、叶新忠受让 80 万元。同日，汪明敢与叶新忠、陆铜华分别签订了《股东转让出资协议》。

2005 年 10 月 20 日，华海木业就上述事项办理了工商变更登记。汪明敢将其持有的全部股份转让给陆铜华及叶新忠。本次转让完成后，汪明敢已不再持有公司股权，汪明敢和陆铜华之间的股权代持关系解除。

2、清理或退出原则确定、退出协议和对价支付情况

（1）清理或退出原则、退出协议

2023 年 8 月 4 日，汪明敢对其代陆铜华股权代持事宜接受了主办券商及律师的访谈，二人未签订退出协议，但出具了《解除股权代持确认函》，就其作为公司的名义股东、曾代陆铜华持有公司 112 万元股权的情形承诺：汪明敢仅名义上持有公司的股权，不存在委托其他方代为持有公司股权的情形；上述股权代持的形成、变更及解除真实有效，没有发生过任何纠纷，以后也不会因该代持行为发生任何纠纷。

（2）对价支付情况

1999 年 5 月有限公司设立时，汪明敢并未实际投入出资，其持有的有限公司 10 万元股权系代陆铜华持有，其实际出资来源于陆铜华；后续由于有限公司发展需要及避免成为一人有限责任公司，陆铜华委托汪明敢分别于 2004 年 8 月、

2005年6月代为参与对有限公司的增资，分别新增认购有限公司20万元、84万元，上述增资款汪明敢并未实际投入出资，实际出资来源于陆铜华。

2005年10月进行工商变更、解除代持时，汪明敢根据陆铜华的指示将其持有股权分别转让给陆铜华和叶新忠，因此陆铜华无需向汪明敢支付股权转让款，具有合理性。

综上，汪明敢与陆铜华之代持关系的形成及解除，未签署股权代持协议及股权代持解除协议且未支付股权转让款，但通过访谈形式和承诺函对代持事实及解除情况予以确认，各方之间不存在权属争议或潜在纠纷。

经核查，除已披露且已解除的代持事项外，公司不存在其他股权代持情形，不涉及代持清理事项。

七、请对以下事项发表明确意见：界定代持关系的依据是否充分，相关人员是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形，代持解除是否真实、有效，是否存在纠纷或潜在纠纷，公司是否存在未解除、未披露的代持，是否存在“假清理、真代持”的情况，是否符合“股权明晰”的挂牌条件，是否符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》中关于“股东信息披露与核查”的要求

（一）界定代持关系的依据是否充分

主办券商对公司股东的持股情况展开了全面核查，主办券商对股东进行了访谈，并取得了确认函，了解其股份持有情况，就股东适格性、是否存在股份代持、是否存在纠纷等内容向各股东进行确认；同时取得机构股东各合伙人的不存在代持确认承诺函，确认各间接持股股东亦不存在股份代持的行为。

根据公司提供的记账凭证、现金缴款单或解款单、代持双方当事人的访谈等资料，在1999年至2005年期间，陆铜华将被代持股权对应的出资均以现金形式缴存至公司账户，余杭第一会计师事务所、杭州中恒会计师事务所有限公司、杭州东欣会计师事务所有限公司分别于1999年5月4日、2004年8月10日、2005年6月22日出具余一会验（1999）第417号《验资报告》、中恒验字（2004）第494号《验资报告》、杭州东欣验字（2005）第077号《验资报告》，对上述出资行为进行了验证。因此，界定代持关系的依据充分。

（二）相关人员是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形

上述代持形成的主要原因系为使千年舟有限设立之时的股东人数符合当时有效之《公司法》（1993年）第二十条“有限责任公司由二个以上五十个以下

股东共同出资设立”的规定，相关人员不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

（三）代持解除是否真实、有效，是否存在纠纷或潜在纠纷

取得了历史沿革中涉及股权代持的相关人员汪明敢、陆铜华出具的《解除股权代持确认函》，并对代持相关人员进行了专项访谈，确认股权代持的背景、原因、形成及解除情况，确认代持各方不存在纠纷及潜在纠纷。

（四）公司是否存在未解除、未披露的代持，是否存在“假清理、真代持”的情况，是否符合“股权明晰”的挂牌条件

根据《公司章程》、相关验资报告、对公司全体股东的访谈，公司历史上存在的股权代持，且已解除，截至本回复出具日，公司不存在未解除、未披露的代持，不存在“假清理、真代持”的情况，符合“股权明晰”的挂牌条件。

（五）公司是否符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》中关于“股东信息披露与核查”的要求

根据《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定，公司历史沿革中存在股权代持情形的，应当在申报前解除还原，并在相关申报文件中披露代持的形成、演变、解除过程。经核查，公司历史上存在的股权代持已解除，并在《公开转让说明书》中“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成情况”之“（六）其他情况”对代持的形成、演变、解除进行了披露，符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》的规定。

八、中介机构的核查程序及意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商履行了以下主要核查程序：

- 1、查阅了千年舟的全套工商登记档案资料、历次股东会决议、股权转让协议；
- 2、查阅了千年舟有限设立及增加注册资本时的验资报告；
- 3、访谈了陆铜华与汪明敢关于股权代持的情况，查阅了陆铜华与汪明敢出具的《股权代持确认函》；

4、查阅了一佳兴舟、一佳盛舟的合伙协议及补充协议，全套工商档案,访谈了一佳兴舟、一佳盛舟的现有股东，取得了离职员工的确认函、退伙款的支付凭证；

5、访谈了余杭产业基金余,查阅了杭产业基金出具的情况说明；

6、查阅了余杭产业基金入股及退出的投资协议、回购协议和支付凭证；

7、查阅了当时有效的《余杭区产业发展引导基金实施意见》及《余杭区让利性股权投资引导基金管理办法》等相关规定；

8、查阅了余杭区产业发展引导基金管理委员会办公室关于同意投资千年舟有限的批复文件；

9、查阅了余杭区产业发展引导基金管理委员会办公室关于同意投资千年舟有限的批复文件；

10、获取了现有持股 5%以上股东及持股平台合伙人的前后三个月的银行流水情况；获取了分红时点后三个月的银行流水；获取了持股平台合伙人出具及持股 5%以上股东、实际控制人出具的相关声明。

（二）核查意见

1、主办券商

经核查，主办券商认为：

（1）公司股权激励实施过程中不存在纠纷，股权激励两次激励已实施完毕，但因后续部分激励对象离开公司，该部分合伙企业份额已由普通合伙人受让，并于受让后三年内全部用于千年舟新的员工激励，上述部分受让的部分份额截至本回复之日尚未授出；

（2）余杭产业基金系由余杭区政府主导设立并按市场化运作的基金，其入股及退出千年舟持股价格公允，并已履行必要的审批程序，不存在国有资产流失情形；余杭产业基金与公司签署的股权回购条款已履行完毕；

（3）公司历史沿革中股权代持已于 2005 年解除，不存在在申报前解除还原的情形；

（4）公司历史沿革中历次股东入股交易价格不存在明显异常的情形。除在 1999 年设立至 2005 年期间公司存在股权代持情形外，公司其他历次入股行为不存在股权代持、不当利益输送事项；

(5) 根据《证券法》《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司监管指引第4号》等法律法规规定，公司历史沿革中其股东未曾超过200人的情形，且不存在非法集资、非法公开发行或变相非法公开发行的情形；

(6) 因当时有效的《公司法》（1993年）对与成立有限公司的限制，公司曾存在汪明敢替陆铜华代持情况，但该代持事项已于2005年已解除，不存在纠纷或潜在纠纷，除此之外公司不存在未解除、未披露的代持情形。截至报告期末，公司股权明晰，符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》中关于“股东信息披露与核查”的要求。

2、律师

经核查，律师认为：

(1) 公司股权激励实施过程中不存在纠纷，目前尚未实施完毕系部分激励对象离职，相关份额已由指定人员受让作为后续激励的预留份额，截至本补充法律意见书出具日，上述预留份额尚未授出；

(2) 余杭产业基金系由余杭区政府主导设立并按市场化运作的基金，其入股及退出千年舟持股价格公允，已履行必要的审批程序，不存在国有资产流失情形；余杭产业基金与公司签署的特殊投资条款已履行完毕；

(3) 公司历史沿革中存在股权代持情形，但该等股权代持情形已在申报前解除还原；

(4) 公司股东入股交易价格合理，不存在明显异常情形；

(5) 公司不存在因代持等情形导致公司股东经穿透还原计算超200人的情形，不存在非法集资、非法公开发行或变相非法公开发行的行为及风险；

(6) 本所律师已在本补充法律意见书中说明代持相关的核查程序、方式、依据；

(7) 公司界定代持关系的依据充分，相关人员不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形，代持解除真实、有效，不存在纠纷或潜在纠纷；截至本补充法律意见书出具日，公司不存在未解除、未披露的代持，不存在“假清理、真代持”的情况，符合“股权明晰”的挂牌条件，符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》中关于“股东信息披露与核查”的要求。

3. 关于特殊投资条款。根据申请文件：（1）2018 年 9 月，实际控制人陆铜华、陆善斌与投资机构永瑞投资、复恒投资、思美投资签署业绩补偿、股份回购、优先认购、随售权等特殊投资条款；（2）2021 年 11 月，实际控制人与永瑞投资、复恒投资、思美投资约定对 2018 年、2019 年进行业绩补偿；（3）2022 年 4 月，实际控制人与思美投资、复恒投资的特殊投资条款终止；2023 年 9 月，铜华投资受让永瑞投资的股权，实际控制人与永瑞投资的特殊投资条款终止。

请公司补充说明：（1）实际控制人陆铜华、陆善斌与永瑞投资、复恒投资、思美投资签署的特殊投资条款具体内容，相关条款的履行、终止情况，履行、终止过程中是否存在纠纷，是否存在损害公司及其他股东利益的情形，是否对公司经营产生不利影响；（2）2018 年、2019 年业绩补偿情况，包括但不限于补偿金额及其计算依据，是否与各方约定相符，实际控制人补偿资金来源及支付情况，是否存在未支付完毕的补偿款项；（3）永瑞投资退出公司的原因，是否系股份回购条款触发，回购价格、定价依据及合理性，铜华投资是否已按约定支付回购款项。

请主办券商、律师：（1）核查上述事项，并发表明确意见；（2）说明公司是否存在现行有效的特殊投资，是否存在《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定应当清理的情形。

回复：

一、实际控制人陆铜华、陆善斌与永瑞投资、复恒投资、思美投资签署的特殊投资条款具体内容，相关条款的履行、终止情况，履行、终止过程中是否存在纠纷，是否存在损害公司及其他股东利益的情形，是否对公司经营产生不利影响

（一）实际控制人陆铜华、陆善斌与永瑞投资、复恒投资、思美投资签署的特殊投资条款具体内容

2018 年 9 月，公司在进行增资时，公司实际控制人陆铜华、陆善斌（“甲方”）与投资机构永瑞投资、复恒投资及思美投资（“乙方”）签署了《关于千年舟新材科技集团有限公司之增资协议之补充协议》（以下简称“《补充协议》”），该补充协议构成特殊投资条款，具体内容如下：

序号	特殊权利条款	具体内容
1	优先认购权	2.1 本协议签署后，目标公司拟增资的，乙方有权优先认缴不超过与其持有的股权比例相当的目标公司的新增股本，且购买的价格、条款和条件应与其他潜在增资方相同，如乙方明确表示其放弃优先认缴权的，则其他增资方有权认购其放弃部分。具体程序见本款以下各项规定。 2.2 甲方、目标公司应在增资涉及的目标公司董事会召开前至少十五日向乙方发送一份关于增资的书面通知（本款中以下称为“增资通知”）…… 2.3 乙方若决定行使优先认购权，应于收到增资通知后十日内（“增资通知期限”）书面告知甲方和目标公司其拟认缴的增资额； 2.4 在增资通知期限届满后，若乙方未行使优先认购权，则目标公司可以接受其他方认缴其增资，但增资条件不得优惠于增资通知中载明的条件。若目标公司未能在增资通知期限届满后一百八十日内完成增资，则除非根据本条的规定就该次增资再次授予乙方以优先认购权，目标公司不得增资； 2.5 在目标公司满足上述条件及其他约定的情况下进行增资时，乙方有配合的义务。
2	优先购买权和随售权	第三条 3.1 本次交易完成后至目标公司上市前，在造成甲方丧失控制权（甲方持股比例低于 50%）的情况下，未经乙方书面同意，甲方不得转让其持有的目标公司的股权。 3.2 若乙方同意甲方出售其持有的目标公司股权，则转让方应首先书面通知乙方（本款中以下称为“转让通知”）…… 3.3 乙方有权在收到通知后十日内，决定行使或不行使如下权利： （1）乙方按持有目标公司股权的比例行使优先购买权，即按照转让通知中记载的股权转让的价格和条件自行或指定关联方购买全部或部分转让方拟转让的股权； （2）在目标公司上市或被出售完成前，甲方拟向第三方出售部分股权并已征得乙方同意时，若乙方（“随售权股东”）未行使其优先购买权，在股权转让不导致目标公司控制权变化的情况下(指甲方持有目标公司的股权比例不低于 50%)，随售权股东有权按相同的条件一同向拟受让方同比例转让其持有的股权，随售权股东可以随售的股权比例为：其他股东行使完优先购买权后转让方尚可对外转让的股权比例×随售权股东届时持有的股权比例/(转让方持有的股权比例+随售权股东届时持有的股权比例)；在可能导致目标公司控制权变更的情况下，随售权股东有权按照相同的价格和条件，向拟受让方转让随售权股东所持有的目标公司全部股权。若拟受让方以任何方式拒绝从行使随售权的随售权股东处购买股权，甲方不得向拟受让方出售任何股权； （3）乙方因行使随售权所获得的股权转让金额小于根据本协议第 7.3 款计算所得的回购金额，甲方应当将差额部分补偿乙方。 3.4 在收到转让通知后十日内，若乙方未行使上述优先购买权或随售权，转让方可以在此十日期限届满后十日内按照转让通知内说明的转让条件向转让通知中的拟受让方出售股权，转让方与拟受让方达成相关书面协议后，转让方应将转让协议的复印件提供给乙方。若转让方无法在转让通知期限届满一百八十日内与拟受让方达成任何书面协议，乙方有权重新行使其优先购买

序号	特殊权利条款	具体内容
		权和随售权。 3.5 在目标公司与境内外上市公司进行重组而需要股东转让股权且被重组的标的包含乙方所持股权时，乙方不享有本协议项下的优先购买权和随售权。 3.6 当目标公司与境内外上市公司进行重组，且乙方将其持有目标公司股权转让给该上市公司时，若乙方转让价格低于其认购款本金加上年化 10%收益的，则针对全部差额部分，甲方应对乙方进行现金补偿。若重组涉及向该上市公司进行业绩补偿等需要乙方履行相关补偿义务的，甲方保证乙方不承担该等补偿义务。若乙方先行承担上述补偿义务向上市公司直接或间接进行补偿的，甲方应在乙方实际补偿或实际发生损失后 10 个工作日内，针对补偿金额或损失金额向乙方予以全额补偿。
3	反稀释权	4.1 甲方和目标公司以任何方式引进新投资者，应确保后续融资前的目标公司估值（“后续融资前估值”）不得低于各方共同认定的本次目标公司增资的投后估值；但员工股权激励和公司首次公开发行股票募集资金除外。 4.2 尽管有前述规定，如经乙方书面同意仍然引入该新投资者且后续融资前估值低于本次融资后估值，乙方可选择以下两种方式之一要求甲方对乙方进行补偿 4.2.1 接受乙方以零对价或其他法律及财务允许并合适的最低对价进一步获得目标公司的差额股权（“乙方差额股权”）…… 4.2.2 对乙方进行现金补偿。甲方应当在新投资者成为正式股东后四十五日内完成补偿现金的交割……
4	最优惠投资者	乙方本次交易完成后至目标公司完成首发上市或被整体出售前，如甲方和目标公司给予任何新投资者的权利或投资条件（管理层和员工持股或期权除外），优于本次乙方享有的权利或投资条件，则乙方应自动享有甲方和目标公司给予新投资者的更为优惠的权利或投资条件。甲方应当通过按比例现金补偿、无偿转让股权或促使目标公司定向转增资本公积的形式调整乙方股权，使得乙方按本协议约定享受该等权利。
5	知情权及建议权	6.1 甲方需向乙方提供目标公司如下信息及材料： （1）每季度结束后的 30 日内，提供该季度公司合并的资产负债表、损益表、现金流量表、财务状况说明及其他附表等财务会计报表； （2）每半年度结束后的 60 日内，提供该半年度公司合并的资产负债表、损益表、现金流量表、财务状况说明及其他附表等财务会计报表； （3）每年度结束后 180 日内，提供该年度经审计的财务报表； （4）每年度开始 10 日之前，提供下一年度公司预算及运营计划。 6.2 甲方应使乙方充分知悉有关目标公司的财务和业务事项的所有重大进展，并且，一旦知道对于目标公司或目标公司的成员公司将造成实质性影响的金额超过 100 万元的任何重要诉讼，应立即书面通知乙方。 6.3 经乙方提前合理时间发出书面通知请求，在实际可行的情况下，尽快向乙方交付其合理要求的财务信息或其他信息，包括但不限于管理账目以及其他财务信息。 6.4 乙方有权查阅、复制目标公司章程、股东会会议记录、董事会会议决议、监事会会议决议和财务会计报告（包括但不限于依法查阅会计凭证和账簿等

序号	特殊权利条款	具体内容
		财务资料、查阅财务系统等），甲方应积极配合。若检查发现目标公司存在重大财务违规现象，该次检查相关费用由甲方承担。 6.5 乙方有权对目标公司的经营活动进行监督。在必要（指财务或经营状况有重大异常，由乙方决定）的情况下，乙方有权聘用独立的审计机构对公司可能存在的问题进行财务审计，该等审计不得影响公司的正常经营，所需费用由聘请方自行承担。但若检查发现目标公司存在重大财务违规现象，该次检查相关费用由甲方承担。 6.6 乙方有权向甲方和目标公司管理层提供咨询和建议。 6.7 乙方对获取的目标公司相关信息负有保密义务。
6	业绩承诺与回购请求权	7.1 目标净利润承诺 甲方向乙方承诺，目标公司 2018、2019、2020 年度目标净利润满足下列指标：（1）2018 年度：经具有证券从业资格的会计师事务所审计，目标公司 2018 年度的税后净利润（以扣除非经常性损益前后孰低为准）不低于 6500 万元人民币；（2）2019 年度：经具有证券从业资格的会计师事务所审计，目标公司 2019 年度的税后净利润（以扣除非经常性损益前后孰低为准）不低于 8000 万元人民币；（3）2020 年度：经具有证券从业资格的会计师事务所审计，目标公司 2020 年度的税后净利润（以扣除非经常性损益前后孰低为准）不低于 10000 万元人民币。 7.2 估值调整 目标公司实现上述业绩指标的，估值不作调整。若目标公司未实现上述业绩指标的 90%，则目标公司按照下列公式进行估值调整：…… 7.3 在下列情况下，乙方有权要求甲方回购乙方的股份： （1）甲方承诺目标公司 2018 年、2019 年、2020 年净利润（扣除非经常性损益前后孰低）分别不低于目标利润，但实际净利润（扣除非经常性损益前后孰低）有任意一年未达承诺净利润的 85%；或 （2）目标公司未能在 2021 年 12 月 30 日之前向中国证监会申报 IPO 材料，并取得受理函；或 （3）目标公司未能在本次投资完成（以工商登记的股权变更为准）后五年内上市或出售……
7	优先清算权	8.1 各方一致同意在本协议签署之日起四年内，且在目标公司上市或出售前，目标公司若进行清算，在根据相关法律法规规定的优先顺序以公司的资产支付清算费用和偿还公司的债务（包括员工及税务责任）后，目标公司剩余资产按以下顺序进行分配： （1）乙方可从目标公司优先获得相当于乙方就其所持股权的初始投资成本、应得补偿金及任何已经宣布但未实际收到的货币资金分红； （2）剩余财产按照届时目标公司全部股东持有目标公司股权的比例进行分配，但乙方剩余财产的分配额须扣减 8.1.（1）款所支付的优先分配金额。 8.2 如果乙方分配到的剩余资产额低于（i）乙方为取得其所持有的甲方股权所支付的全部股权对价，加上(ii)目标公司已累积的红利或已宣布但未分配的红利乘以乙方届时的持股比例，再减去（iii）该乙方在其所持有的目标公司股权项下所累计收取的来自目标公司的股利，则在中国法律法规允许的范围内，就上述差额部分，该乙方有权要求甲方向其做出补偿，补偿金额以

序号	特殊权利条款	具体内容
		甲方从目标公司分配的剩余资产额为限。 8.3 发生下列情形并由乙方提出，目标公司应解散并进行清算： (1) 目标公司终止经营； (2) 目标公司将全部或大部分资产进行转让； (3) 目标公司将全部或大部分知识产权独家授权许可他人使用； (4) 依据目标公司公司章程需要进行解散的其他情形。
8	权利终止与恢复	9.1 自目标公司完成国内首次公开发行股票并上市或整体出售之日起，乙方根据本协议约定享有的各项权利终止，乙方应按照相关法律法规及股份公司章程的规定享有其作为目标公司股东的权利。 9.2 如果目标公司最终未能启动国内首次公开发行股票并上市或被整体出售的，则乙方继续享有本协议下的各项权利。

（二）相关条款的履行、终止情况，履行、终止过程中是否存在纠纷，是否存在损害公司及其他股东利益的情形，是否对公司经营产生不利影响

1、业绩补偿条款的履行及第一次清理情况

2021 年 11 月，陆铜华、陆善斌与永瑞投资、复恒投资及思美投资分别签署《关于千年舟新材科技集团股份有限公司之增资协议》之补充协议二（以下简称“《补充协议二》”）：（1）陆铜华、陆善斌以现金形式对 2018 年、2019 年业绩进行补偿；2020 年由于受外部特殊不利环境影响，对公司业绩造成重大不利影响，各方确认 2020 年业绩补偿条款不再执行；《补充协议》中的其他条款全部终止；（2）申报材料后如果上市未成功，则《补充协议》中除业绩补偿外的其他权利，包括回购请求权、优先认购权等恢复。

2021 年 12 月，陆铜华向投资机构永瑞投资、思美投资及复恒投资支付 2018 年、2019 年业绩补偿款，有关于业绩补偿的条款已履行完毕。

2、第二次清理情况

2022 年 4 月，公司实际控制人与思美投资及复恒投资分别签署《〈关于千年舟新材科技集团股份有限公司之增资协议〉之补充协议三》（以下简称“《补充协议三》”），明确：（1）《补充协议》《补充协议（二）》中的条款均不可撤销的终止；（2）双方确认不存在与《补充协议》《补充协议（二）》相关未结清的债权债务，亦不存在与《补充协议》《补充协议（二）》相关的争议、纠纷或潜在争议、纠纷。

至此，实际控制人陆铜华、陆善斌与投资机构思美投资及复恒投资的对赌条款均已完全、有效终止。

2022 年 4 月，公司实际控制人与永瑞投资签署《补充协议三》，明确：如果公司上市未成功，则《补充协议》中股份回购条款恢复生效，《补充协议》中除与股份回购请求权相关的条款之外的其他条款均不可撤销的终止。

至此，实际控制人陆铜华、陆善斌与投资机构永瑞投资签署的对赌条款中除股份回购权外，其他条款已完全、有效终止。

3、第三次清理情况

2023 年 9 月，永瑞投资与铜华投资、陆铜华、陆善斌签署《关于千年舟新材科技集团股份有限公司之回购协议》，约定永瑞投资将其通过增资 3,000 万元取得公司的 600.0079 万元股权转让给铜华投资。至此，永瑞投资持有的全部千年舟股份已回购完毕。

截至本回复出具日，实际控制人陆铜华、陆善斌与投资机构永瑞投资、思美投资及复恒投资的特殊投资条款均已完全、有效终止。

综上，前述条款履行、终止过程中不存在纠纷，不存在损害公司及其他股东利益的情形，未对公司经营产生不利影响。

二、2018 年、2019 年业绩补偿情况，包括但不限于补偿金额及其计算依据，是否与各方约定相符，实际控制人补偿资金来源及支付情况，是否存在未支付完毕的补偿款项

（一）2018 年、2019 年业绩补偿金额及其计算依据，是否与各方约定相符

1、2018 年、2019 年业绩补偿金额

2021 年 11 月，陆铜华、陆善斌与永瑞投资、复恒投资及思美投资分别签署《补充协议二》，约定陆铜华、陆善斌以现金形式对 2018 年、2019 年业绩进行现金补偿，其中补偿永瑞投资 6,789,472.91 元，补偿复恒投资 1,131,578.89 元，补偿思美投资 3,394,736.46 元。

2、2018 年、2019 年业绩补偿金额计算依据，是否与各方约定相符

上述业绩补偿金额系根据《补充协议》第七条进行计算，主要内容如下：

条款	具体内容
7.1 目标净利润承诺	(1) 2018 年度税后净利润（以扣除非经常性损益前后孰低为准）不低于 6,500 万元； (2) 2019 年度税后净利润（以扣除非经常性损益前后孰低为准）不低于 8,000 万元

条款	具体内容
7.2 估值调整	若目标公司未实现上述业绩指标的 90%，则目标公司按照下列公式进行估值调整： （1）若目标公司未达成本协议项下 7.1 条（1）或（2）所列业绩指标的 90%，则在 2020 年 6 月 30 日前，按以下财务公式调整本次投资的投资估值： 2019 年调整后估值=$\min \left[\left(\frac{2018 \text{ 年实际净利润} + 2019 \text{ 年实际净利润}}{2} \right) / \left(\frac{2018 \text{ 年目标净利润} + 2019 \text{ 年目标净利润}}{2} \right) \times \text{本次投后估值}, \text{本次投资投后估值} \right]$。 （2）若目标公司达成了 7.1 条（1）和（2）所列业绩指标的 90%，则 2019 年调整后估值即为本次投后估值；但未达成 7.1 条（3）业绩指标的 90%，则在 2021 年 4 月 30 日前，按以下财务公式调整本次投资的投资估值： 2020 年调整后估值=$\frac{2020 \text{ 年实际净利润}}{2020 \text{ 年目标净利润}} \times \text{本次投后估值}$ （3）若目标公司未达成本协议项下 7.1 条（1）、（2）及（3）业绩指标的 90%，则在 2021 年 4 月 30 日前，按以下财务公式调整本次交易的投资估值： 2020 年调整后估值=$\frac{2020 \text{ 年实际净利润}}{2020 \text{ 年目标净利润}} \times 2019 \text{ 调整后估值}$ （4）业绩补偿具体公式如下： 现金补偿公式：截止当期应补偿金额=（本次投后估值-当期调整后估值）$\times$截止当期投资方股份比例-已累计补偿金额； 股份补偿公式：截止当期应补偿股份数量=截止当期应补偿金额/本次增资价格 （5）估值调整后一个月内，甲方应以合计 1 元人民币价格向乙方转让应补偿的股权或支付现金，以补偿乙方实际投资的金额与估值调整后对应投资金额的差额。乙方有权利选择以现金方式补偿或者以股份方式补偿。

根据《补充协议二》，各方确认业绩补偿及其支付方式按该协议执行，除陆铜华、陆善斌应按照该协议向投资机构进行业绩补偿外，各方确认不存在与《补充协议》相关未结清的债权债务，亦不存在与《补充协议》相关的争议、纠纷或潜在争议、纠纷。

2021 年 12 月，陆铜华向永瑞投资、思美投资及复恒投资支付 2018 年、2019 年业绩补偿款。

因此，2018 年、2019 年业绩补偿金额及其计算依据与各方约定相符。

（二）实际控制人补偿资金来源及支付情况，是否存在未支付完毕的补偿款项

2021 年 12 月 2 日，陆铜华已根据《补充协议二》约定分别向永瑞投资、思美投资及复恒投资支付 2018 年、2019 年业绩补偿款 6,789,472.91 元、3,394,736.46 元和 1,131,578.89 元，资金来源为实际控制人陆铜华、陆善斌的自有资金，且均已支付完毕，不存在未支付完毕的补偿款。

三、永瑞投资退出公司的原因，是否系股份回购条款触发，回购价格、定价依据及合理性，铜华投资是否已按约定支付回购款项

（一）永瑞投资退出公司的原因，是否系股份回购条款触发

1、永瑞投资退出公司的原因

根据对永瑞投资的访谈,以及永瑞投资与公司实际控制人签署的《补充协议》《补充协议二》《补充协议三》,千年舟于 2023 年 6 月 29 日撤回深交所主板发行上市申报文件时永瑞投资继续享有回购条款的权利。2023 年 9 月,永瑞投资因基金投资期限即将到期,故而要求公司实际控制人履行回购义务。经双方协商后,永瑞投资与千年舟、铜华投资、陆铜华和陆善斌于 2023 年 9 月 7 日签署了《关于千年舟新材科技集团股份有限公司之回购协议》。

2、股份回购条款的触发

根据永瑞投资与公司实际控制人前述的相关投资协议及《补充协议》,在下列情况下,永瑞投资有权要求贵公司实际控制人履行股份回购义务:

(1) 截至每年的 6 月 30 日,目标公司未能提供经具有证券从业资格的会计师事务所或经双方认可的会计师事务所出具的标准无保留意见之财务审计报告;

(2) 甲方承诺目标公司 2018 年、2019 年、2020 年净利润(扣除非经常性损益前后孰低)分别不低于目标利润,但实际净利润(扣除非经常性损益前后孰低)有任意一年未达承诺净利润的 85%;

(3) 目标公司未能在 2021 年 12 月 30 日之前向中国证监会申报 IPO 材料,并取得受理函;

(4) 目标公司未能在本次投资完成(以工商登记的股权变更为准)后五年内上市或出售;

(5) 甲方或目标公司发生本协议约定的违约行为导致乙方本次投资目的无法实现;

(6) 目标公司实际控制人发生变化,或者董事、监事、高级管理人员发生重大变化并对目标公司合格上市产生严重影响;

(7) 甲方或者目标公司出现重大违法违规行为导致影响目标公司合格上市;

(8) 目标公司的核心业务发生重大变化以致严重影响目标公司正常业务经营。

根据上述相关约定,千年舟有限公司于 2018 年 9 月办理完成永瑞投资入股的工商变更登记,但未能在投资完成后的五年内上市或出售,已触发公司实际控制人回购义务,经友好协商,永瑞投资与千年舟、铜华投资、陆铜华和陆善斌于 2023 年 9 月 7 日签署了《关于千年舟新材科技集团股份有限公司之回购协议》,实际控制人依约履行回购义务。

（二）回购价格、定价依据及合理性，铜华投资是否已按约定支付回购款项

2023年9月7日，永瑞投资与千年舟、铜华投资、陆铜华和陆善斌签署《关于千年舟新材科技集团股份有限公司之回购协议》，约定由铜华投资回购永瑞投资所持有的千年舟600.0079万股股份，本次回购价格为38,118,860.42元。该价格系由双方确认，永瑞投资于2018年9月18日向千年舟支付股权投资款3000万元，股权回购利息按照单利年化10%自甲方支付股权投资款之日起至2023年9月7日止计算，每年以360日计，并扣除已实际支付的业绩补偿金。即股权回购款=30000000*(1+10%*4+10%/12*11+10%/360*19)-6789472.91=38,118,860.42元，具有合理性。2023年9月8日，铜华投资已按约定支付回购款项。

四、说明公司是否存在现行有效的特殊投资，是否存在《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定应当清理的情形

公司股东思美投资和复恒投资在投资公司时曾存在特殊投资条款，各方已于2022年4月签署《补充协议三》确认《补充协议》、《补充协议二》全部特殊投资条款均不可撤销的终止。

公司原股东永瑞投资在投资公司时涉及的特殊投资条款中的回购条款已履行完毕，享有的其他特殊投资条款因不再具有股东资格而终止。

截至本回复出具日，公司不存在现行有效的特殊投资条款，亦不存在根据《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定应当清理的情形。

五、中介机构的核查程序及意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商履行了以下主要核查程序：

1、查阅了永瑞投资、思美投资、复恒投资与公司实际控制人签署的增资协议及其《补充协议》、《补充协议二》、《补充协议三》；

2、查阅了永瑞投资、思美投资、复恒投资及公司控股股东、实际控制人出具的承诺函；

3、访谈了永瑞投资、思美投资、复恒投资当时的经办人员，确认历史股东增资时涉及的特殊投资条款的履行及终止情况；

4、查阅了公司的全套工商档案、投资者的增资款支付凭证、业绩补偿款打款记录，核查其中涉及的特殊投资条款；

5、查询了国家信用信息公示系统、企查查、裁判文书网、中国执行信息公开网，核查了千年舟与投资者永瑞投资、思美投资、复恒投资之间是否存在因特殊条款的履行或终止而发生纠纷的情况；

6、查阅了铜华投资回购永瑞投资时签署的回购协议，查阅了铜华投资支付回购款项的支付凭证。

（二）核查意见

1、主办券商

经核查，主办券商认为：

（1）实际控制人陆铜华、陆善斌与永瑞投资、复恒投资、思美投资签署的特殊投资条款履行、终止过程中不存在纠纷，不存在损害公司及其他股东利益的情形，不会对公司经营产生不利影响；

（2）公司 2018 年、2019 年对投资机构的业绩补偿情况与各方约定相符，实际控制人补偿资金来源于自有资金，均已支付完毕，不存在未支付完毕的补偿款项；

（3）永瑞投资因股份回购条款触发退出公司，回购价格合理，铜华投资已按约定支付回购款项；

（4）截至本回复出具日，公司不存在现行有效的特殊投资条款，亦不存在根据《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定应当清理的情形。

2、律师

经核查，律师认为：

（1）实际控制人陆铜华、陆善斌与永瑞投资、复恒投资、思美投资签署的特殊投资条款履行、终止过程中不存在纠纷，不存在损害公司及其他股东利益的情形，未对公司经营产生不利影响；

（2）公司 2018 年、2019 年对投资机构的业绩补偿情况与各方约定相符，实际控制人补偿资金来源于自有资金，均已支付完毕，不存在未支付完毕的补偿款项；

（3）永瑞投资因股份回购条款触发而行使回购权退出公司，铜华投资已按约定支付回购款项，回购价格合理；

（4）截至本补充法律意见书出具日，公司不存在现行有效的特殊投资条款，亦不存在根据《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定应当清理的情形。

4. 关于子公司及参股公司。根据申请文件：（1）报告期内公司存在 19 家全资子公司；其中，江苏澳思柏恩系同一控制下合并取得，建筑安装系非同一控制下取得，公司已于 2023 年 12 月将建筑安装转让给君善投资；（2）公司分别持有阜阳大可、余杭农商行 0.28%、0.05% 的股权；（3）师宗华海原系控股子公司，已于 2020 年 12 月转让。

请公司：（1）结合各子公司的业务内容、业绩规模等说明各子公司在公司业务体系中的地位和作用，公司与各子公司之间的业务布局安排和业务配合情况；（2）说明公司收购江苏澳思柏恩、收购及后续转让建筑安装股权的具体情况，包括但不限于交易对手方情况、收购及转让价格、定价依据及公允性，是否履行审计或评估程序，是否存在损害公司利益的情形；（3）说明公司投资阜阳大可的背景、入股价格、定价依据及公允性，公司主要业务与阜阳大可无关联关系的情形下公司开展相关投资的原因及合理性，公司及其董事、监事、高级管理人员与阜阳大可其他股东之间是否存在关联关系，是否存在代持或其他利益安排；（4）说明公司投资余杭农商行的背景、入股价格、定价依据及公允性，公司除参股外是否与余杭农商行存在其他资金往来，是否直接或间接向金融或类金融领域投入资金，是否通过参股安排变相开展金融或类金融业务，是否合法合规；（5）说明师宗华海的股权转让情况，包括但不限于交易对手方情况、收购及转让价格、定价依据及公允性，转让后公司仍与其存在交易的原因及合理性；相关转让是否真实，是否系为规避同业竞争相关要求，是否存在代持或其他利益安排；（6）说明投资及处置子公司和参股公司股权的会计处理准确性，参股公司是否存在减值计提及计提充分性。

请主办券商、律师核查上述事项（1）-（5），并发表明确意见。请会计师核查上述事项（6），并发表明确意见。

回复：

一、结合各子公司的业务内容、业绩规模等说明各子公司在公司业务体系中的地位和作用，公司与各子公司之间的业务布局安排和业务配合情况

为应对市场竞争，提高市场竞争力和市场份额，公司不断丰富产品品类，并采取了相适应、多样化的业务经营模式，公司设立了生产子公司、销售子公司等。报告期内，各子公司的业务内容、业绩规模如下：

单位：万元

序号	子公司名称	业务内容	2023 年 1-10 月 营业收入	2022 年营业 收入
1	郯城澳思柏恩	主要从事 OSB 板材产品生产 销售	32,290.31	35,835.24
2	日照澳思柏恩	主要从事 LSB、刨花板等板 材产品生产销售	41,944.03	55,837.23
3	新材销售	板材产品销售	190,762.88	116,788.54
4	集采贸易	板材，地板、木门、全屋定 制等家居产品销售	60,503.32	65,343.28
5	江苏澳思柏恩	主要从事 LSB、板材产品生 产销售	10,896.83	197.71
6	柏菲伦	生产销售全屋定制、木门等 定制家居产品	11,072.27	10,595.83
7	山东华海	定制家居生产销售	1,104.32	1,828.95
8	柏菲伦装配	拟从事生产销售全屋定制、 木门等定制家居产品	-	-
9	江苏千年舟	拟从事人造板表面装饰加 工、销售	-	-
10	日照华海	拟从事人造板生产销售业务	-	-
11	桐乡智能装饰 ^{注1}	主要从事贴面业务	4,497.16	-
12	千年舟进出口	木材的进口销售、家居产品 的出口销售	1,666.73	3,189.25
13	家居销售	板材，地板、木门等家居产 品销售	3,435.66	3,592.04
14	木作销售	板材，地板、木门等家居产 品销售	5.38	1,370.17
15	装配建筑	装配式建筑材料的销售	247.11	648.19
16	千年舟智能	新材料技术研发、制造、销 售；新材料技术推广	-	-
17	装配安装(已转让)	配套建筑安装	-	-

注 1：桐乡智能装饰于 2022 年 7 月成立，2022 年未开展实际业务。

由上表可见，公司下属主要的生产型公司为郯城澳思柏恩、日照澳思柏恩、江苏澳思柏恩和柏菲伦、山东华海，其中郯城澳思柏恩、日照澳思柏恩和江苏澳思柏恩主要从事各类基础板材的生产；柏菲伦、山东华海主要从事定制家居生产。公司最主要的两个销售型主体为子公司新材销售和集采贸易，前者主要负责非杭州地区产品销售，集采贸易主要从事杭州产品销售；由于管理半径、区域市场竞

争态势的差异，公司给予杭州地区与非杭州地区的经销商不同的销售政策，并分别由集采贸易与新材销售进行管理。

综上，公司及子公司现有的各主体分工各有侧重，均是公司业务体系的组成部分，各子公司在公司业务体系中的地位和作用各有不同。

公司与各子公司之间的业务布局安排和业务配合情况具体情况如下：

序号	公司名称	业务布局安排和业务配合情况
1	郯城澳思柏恩	公司自产板材产品的主要生产主体，专注于 OSB、LSB 板材产品生产销售，提高自身在板材行业的市场竞争力
2	日照澳思柏恩	公司自产板材产品的主要生产主体，专注于刨花板、LSB 板材产品生产销售，提高自身在板材行业的市场竞争力
3	江苏澳思柏恩	公司自产板材产品的主要生产主体，专注于 OSB、LSB 板材产品生产销售，提高自身在板材行业的市场竞争力
4	柏菲伦	公司从事全屋定制、木门等定制家居业务的主体，专注从事全屋定制、木门等定制家居产品生产，提高自身在定制家居行业的市场竞争力
5	山东华海	为公司子公司柏菲伦做定制家居生产，专注从事定制家居产品生产、销售，提高自身在定制家居行业的市场竞争力
6	柏菲伦装配	为公司子公司柏菲伦做定制家居生产，专注从事定制家居产品生产、销售，提高自身在定制家居行业的市场竞争力
7	江苏千年舟	公司自产饰面板产品的主要生产主体，拟专注于从事人造板表面装饰加工、销售，目前公司尚未实际运行
8	桐乡智能装饰	公司自产饰面板产品的生产主体，替换母公司下设智能装饰分公司的产能
9	日照华海	公司自产饰面板产品的主要生产主体，拟专注于从事人造板表面装饰加工、销售，目前公司尚未实际运行
10	新材销售	公司板材产品的销售主体，专注于非杭州地区的产品销售，
11	集采贸易	公司杭州区域的销售主体，专注于杭州地区的板材销售，未来继续深耕杭州地区，负责板材产品在杭州地区的客户开发和销售业务
12	家居销售	公司板材、地板、木门销售的主体，专注于杭州地区的板材、地板、木门销售，
13	木作销售	公司板材、地板、木门销售的主体，专注于非杭州地区的板材、地板、木门销售，公司已逐步将业务转入其他子公司，拟办理注销
14	装配建筑	公司装配式建筑材料销售的主体，专注从事装配式建筑木质构件的销售与服务
15	千年舟进出口	公司从事原木进口与家居产品出口的主体，专注于木材的进口销售、家居产品的出口销售
16	千年舟智能	公司拟从事装配材料智造、研发、销售的主体，专注于新材料技术的研发、制造
17	装配安装（已转让）	公司拟从事相关配套建筑安装的主体，专注于建筑安装

二、说明公司收购江苏澳思柏恩、收购及后续转让建筑安装股权的具体情况，包括但不限于交易对手方情况、收购及转让价格、定价依据及公允性，是否履行审计或评估程序，是否存在损害公司利益的情形

（一）收购江苏澳思柏恩的具体情况

2017年5月12日，江苏澳思柏恩股东作出决定，同意铜华投资将其持有的江苏澳思柏恩100%股权计5,000万元出资全部转让给千年舟有限。

同日，铜华投资与千年舟有限签订股权转让协议，因铜华投资未实际出资，因此本次股权转让价款为0元/注册资本，转让价格公允。

2017年5月19日，江苏澳思柏恩就上述事项办理了工商变更登记。本次变更完成后，江苏澳思柏恩成为千年舟有限的全资子公司。

（二）收购及后续转让建筑安装股权的具体情况

2023年9月12日，杭州联和工程项目管理有限公司和公司签署股权转让协议，约定将其持有的建筑安装100%的股权以108万元转让给公司。

2023年12月7日，千年舟和君善投资签署股权转让协议，约定将其持有的建筑安装100%的股权以123万元转让给公司。

两次股权转让的价格存在差异的原因主要系公司在持有股权期间对建筑安装追加的投资款15万元，故收购及转让价格具有公允性。

综上，两次转让价格系双方协商确定，定价公允。根据公司当时有效的公司章程的规定，并未约定审计、评估程序为前述两次股权转让的必要程序，因此前述股权的收购及转让并未履行审计、评估。但两次交易均履行了公司内部的决策程序，前述交易不存在损害公司利益的情形。

三、说明公司投资阜阳大可的背景、入股价格、定价依据及公允性，公司主要业务与阜阳大可无关联关系的情形下公司开展相关投资的原因及合理性，公司及其董事、监事、高级管理人员与阜阳大可其他股东之间是否存在关联关系，是否存在代持或其他利益安排

（一）公司投资阜阳大可的背景、入股价格、定价依据及公允性

千年舟与阜阳大可的经营业务属于同一行业，因看好阜阳大可的业务前景，决定投资入股阜阳大可。在前述背景下，2016年11月公司增资入股阜阳大可，公司出资210万元认购阜阳大可70万元的注册资本，价格为3元/注册资本。该

价格系根据市场行情及阜阳大可发展情况双方协商定价，公司增资入股价格与同期外部投资者杭州胜辉投资有限公司、浙江新安创业投资有限公司的入股价格一致，具有公允性。

（二）公司及其董事、监事、高级管理人员与阜阳大可其他股东之间是否存在关联关系，是否存在代持或其他利益安排

徐君兰直接持有阜阳大可 301.4416 万股股份，持股比例为 1.188%。除徐君兰系公司董事陆铜华之妻，董事陆善斌母亲外，公司及其董事、监事、高级管理人员与阜阳大可其他股东之间不存在关联关系，不存在代持或其他利益安排。

四、说明公司投资余杭农商行的背景、入股价格、定价依据及公允性，公司除参股外是否与余杭农商行存在其他资金往来，是否直接或间接向金融或类金融领域投入资金，是否通过参股安排变相开展金融或类金融业务，是否合法合规（访谈）

（一）公司投资余杭农商行的背景、入股价格、定价依据及公允性

余杭农商行是服务于“三农”、社区、中小企业和地方经济的股份制银行金融机构，公司作为当地的优质企业，看好其发展，参股了余杭农商行。2004 年 12 月，千年舟与浙江余杭农村合作银行筹建工作小组签订股份认购协议，千年舟按照每股 1 元的价格认购余杭农商行的股份，定价公允。

（二）公司除参股外是否与余杭农商行存在其他资金往来，是否直接或间接向金融或类金融领域投入资金，是否通过参股安排变相开展金融或类金融业务，是否合法合规

按照中国人民银行的相关规定，公司及子公司在余杭农商行开设了基本户，主要用于存款、借款、日常资金交易等正常资金往来。截至报告期末，公司及子公司向余杭农商行存在 9.200 万元的借款，贷款利率在 3.6%-4.3%区间。综上，千年舟除参股外与余杭农商行还存在借款、存款、日常资金交易等正常资金往来的情形。

综上，千年舟除参股外与余杭农商行还存在借款的情形。

截至本回复出具日，千年舟持有余杭农商行 803,668 股股份，持股比例为 0.05%。公司持股比例较低，不属于余杭农商行的主要股东。因此，虽然公司直接向金融领域投入资金，但公司对余杭农商仅作为财务性投资，并无意愿谋求对

其日常经营决策实施控制或重大影响，亦不会通过参股安排变相开展金融或类金融业务，参股余杭农商行合法合规。

五、说明师宗华海的股权转让情况，包括但不限于交易对手方情况、收购及转让价格、定价依据及公允性，转让后公司仍与其存在交易的原因及合理性；相关转让是否真实，是否系为规避同业竞争相关要求，是否存在代持或其他利益安排（访谈）

（一）说明师宗华海的股权转让情况，包括但不限于交易对手方情况、收购及转让价格、定价依据及公允性，转让后公司仍与其存在交易的原因及合理性

2020年12月19日，公司和杭州云会工艺窗帘织造有限公司签署了股权转让协议，约定千年舟将其持有的师宗华海85%的股权以2,023万元转让给杭州云会工艺窗帘织造有限公司。同日，公司和方军毅签署股权转让协议，约定公司将其持有的师宗华海15%的股权以357万元转让给方军毅。交易价格参考公司2020年11月股改评估报告中对应的评估值，双方协商确认，价格公允。

师宗华海原在公司体系内主要生产胶合板、地板、木工板等产品，其在完成生产后将部分产品销售给公司体系内其他主体，同时也会向其他主体采购辅料、配件等。公司在转让股权后，继续与师宗华海交易系双方正常业务的延续，具有合理性。

（二）相关转让是否真实，是否系为规避同业竞争相关要求，是否存在代持或其他利益安排

师宗华海的股权转让在2020年12月已完成，受让方之一为师宗华海原负责人，其熟悉师宗当地环境和师宗华海业务，也有意愿继续在当地发展，故联合大家居行业的杭州云会工艺窗帘织造有限公司对师宗华海进行了收购。受让方已完整支付股权转让款并已完成工商登记变更，相关转让真实，不存在代持或其他利益的安排。

基于对板材行业发展方向的分析判断，公司从2017年以来进行了战略上的调整，在山东日照、郯城等地考察建设自动化产线生产OSB、刨花板、LSB等产品的同时，为了集中资源，也陆续出售了原体系内的劳动密集型工厂，包括师宗华海等工厂，该等主体原来主要生产胶合板、地板、木工板等产品，相关产品生

产自动化程度较低，与公司布局自动化生产线的战略方向不符，故公司决定将其转让。因此，公司转让师宗华海并非规避同业竞争相关要求。

六、说明投资及处置子公司和参股公司股权的会计处理准确性，参股公司是否存在减值计提及计提充分性

回复：

（一）投资及处置子公司和参股公司股权的会计处理准确性

1、投资及处理子公司股权的会计处理

截至 2023 年 10 月 31 日公司子公司情况如下：

单位：万元

子公司名称	级次	注册资本	持股比例(%)		实缴注册资本情况	长期股权投资金额	取得方式
			直接	间接			
杭州千年舟新材销售有限公司	一级	12,000.00	100.00	-	12,000.00	12,000.00	直接设立
杭州千年舟家居销售有限公司	一级	1,000.00	100.00	-	1,000.00	1,000.00	直接设立
杭州千年舟集采贸易有限公司	一级	6,000.00	100.00	-	6,000.00	6,000.00	直接设立
杭州柏菲伦定制家居有限公司	一级	13,800.00	100.00	-	11,745.00	11,745.00	直接设立
杭州千年舟木作销售有限公司	一级	500.00	100.00	-	500.00	500.00	直接设立
杭州千年舟进出口有限公司	一级	2,000.00	100.00	-	2,000.00	2,000.00	直接设立
山东华海木业有限公司	一级	4,000.00	100.00	-	4,000.00	4,000.00	直接设立
日照市澳思柏恩装饰材料有限公司	一级	23,000.00	100.00	-	23,000.00	23,000.00	直接设立
江苏澳思柏恩装饰材料有限公司	一级	42,000.00	100.00	-	32,000.00	32,000.00	同一控制下企业合并
澳思柏恩装饰材料有限公司	一级	50,000.00	100.00	-	50,000.00	50,000.00	直接设立
浙江千年舟装配建筑科技有限公司	一级	3,000.00	100.00	-	3,000.00	3,000.00	直接设立
日照华海环保装饰材料有限公司	一级	5,000.00	100.00	-	2,536.25	2,536.25	直接设立

子公司名称	级次	注册资本	持股比例(%)		实缴注册资本情况	长期股权投资金额	取得方式
			直接	间接			
桐乡千年舟智能装饰材料有限公司	一级	1,500.00	100.00	-	1,500.00	1,500.00	直接设立
杭州柏菲伦定制装配有限公司	一级	3,000.00	100.00	-	3,550.00	3,550.00	直接设立
江苏千年舟装饰材料有限公司	一级	5,000.00	100.00	-	1.00	1.00	直接设立
浙江华樾装配建筑安装有限公司	一级	5,000.00	100.00	-	113.00	113.00	非同一控制下企业合并
山东千年舟智能科技有限公司	一级	5,000.00	100.00	-	-	-	直接设立

据上表显示，除江苏澳思柏恩装饰材料有限公司、浙江华樾装配建筑安装有限公司外，其他子公司均系由公司进行投资设立。

（1）投资子公司会计处理

①投资设立子公司会计处理

根据《企业会计准则》的规定，除企业合并形成的长期股权投资外的其他股权投资，按成本进行初始计量：以支付现金取得的，按照实际支付的购买价款作为其初始投资成本。

公司针对投资设立的子公司于成立并完成工商登记手续后，按实际出资额计入长期股权投资。公司均持有设立的子公司 100%股权，拥有对其的实质控制权，故自子公司成立之日起，将其纳入合并财务报表范围，符合《企业会计准则》的会计处理。

②非投资设立子公司会计处理

根据《企业会计准则》的规定，企业合并形成的长期股权投资，分为同一控制下的合并形成的和非同一控制下的企业合并形成的。同一控制下的合并形成的，合并方以支付现金、转让非现金资产、承担债务或发行权益性证券作为合并对价的，在合并日按取得被合并方所有者权益在最终控制方合并财务报表中的账面价值的份额作为其初始投资成本。非同一控制下的企业合并形成的，公司按照购买日确定的合并成本作为长期股权投资的初始投资成本。合并成本为购买日购买方为取得对被购买方的控制权而付出的资产、发生或承担的负债以及发行的权益性

证券的公允价值。企业合并成本大于合并取得被购买方各项可辨认资产、负债公允价值份额的差额确认为商誉。

公司同一控制下取得江苏澳思柏恩装饰材料有限公司，由于本次股权转让价格为零，公司在完成工商变更登记后将其纳入合并范围，并在实缴注册资本时将实缴金额计入长期股权投资。合并层面，公司按照合并日苏澳思柏恩在最终控制方合并财务报表中的账面价值计量，并将公司取得的苏澳思柏恩所有者权益在公司合并财务报表中的账面价值的份额与支付的合并对价账面价值的差额，调整资本公积。综上所述，公司的处理符合《企业会计准则》的规定。

公司非同一控制下取浙江华樾装配建筑安装有限公司，2023年9月12日，公司与杭州联和工程项目管理有限公司签订《股权转让合同》，公司以108万元受让其持有的浙江华樾装配建筑安装有限公司100%股权。公司已于2023年9月11日支付上述股权转让款21.6万元(剩余款项已于2023年12月支付完毕)，浙江华樾装配建筑安装有限公司于当月22日办妥工商变更登记手续，公司于9月份将其纳入合并财务报表。同时，公司按合同约定将股权转让对价108万元计入长期股权投资，并在10月支付注册资金5万元计入长期股权投资。在合并报表中，公司在购买日对合并成本108万元大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额0元的差额，确认为商誉108万元。综上所述，公司的处理符合《企业会计准则》的规定。

(2) 处置子公司会计处理

截至2023年10月31日，报告期内公司处置子公司均为注销，在办理注销手续后，收回投资金额与长期股权投资账面价值的差额，计入当期损益，并不再将其纳入合并财务报表范围，符合《企业会计准则》的规定。

2、投资及处理参股公司股权的会计处理

(1) 处置参股子公司会计处理

根据公司关于金融工具的会计政策，以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产包括交易性金融资产、衍生金融资产、其他非流动金融资产等，按公允价值进行初始计量，相关交易费用计入当期损益。

公司持有阜阳大可、余杭农商行的股权比例较低，均不派驻董事，公司对阜阳大可、余杭农商行无法形成控制或形成重大影响，故将上述两家公司分类为以

公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，该金融资产按公允价值进行后续计量，公允价值变动计入当期损益，并在其他非流动金融资产进行列报。报告期内，阜阳大可、余杭农商行均为非上市公司，且均未进行相应的股权融资，故仍以投资时公司支付的金额作为其公允价值。综上所述，公司的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（2）处置参股子公司会计处理

报告期内，公司不存在处置参股公司的情形。

（二）参股公司是否存在减值计提及计提充分性

报告期各期末，阜阳大可和余杭农商行经营情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 10 月末/2023 年 1-10 月	2022 年末/2022 年度	2021 年末/2021 年度
阜阳大可			
总资产	71,556.58	69,473.46	70,725.35
净资产	65,378.37	64,201.02	64,280.47
营业收入	56,009.80	59,131.69	55,607.17
净利润	3,508.41	1,576.27	-512.75
经营活动产生的现金流量净额	6,308.35	4,708.07	3,176.64
余杭农商行			
总资产	23,751,923.54	19,203,850.54	16,142,201.18
净资产	1,517,379.88	1,381,070.87	1,187,902.58
营业收入	376,333.99	424,413.81	391,694.96
净利润	159,606.05	134,666.02	114,074.57
经营活动产生的现金流量净额	-	1,244,805.18	548,098.10

如上表，阜阳大可、余杭农商行 2021 年、2022 年、2023 年 1-10 月经营情况良好，不存在减值迹象，不计提减值准备。

七、中介机构核查程序及意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商履行了以下主要核查程序：

- 1、查阅并取得了子公司的营业执照、工商内档，了解子公司经营情况；
- 2、询问公司相关负责人，了解公司与各子公司之间的业务布局安排；

- 3、查阅了国家企业信用信息公示系统公示的信息；
- 4、查阅了相关股权转让协议、转让支付凭证；
- 5、访谈了阜阳大可、余杭农商行相关人员，了解参股的背景原因等；
- 6、访谈了师宗华海负责人方军毅；获取参股公司财务报表。

（二）核查意见

1、主办券商

经核查，主办券商认为：

（1）公司及子公司现有的各主体分工各有侧重，均是公司业务体系的重要组成部分，各子公司在公司业务体系中的地位和作用各有不同；

（2）公司收购江苏澳思柏恩、收购及后续转让建筑安装定价公允，未履行审计、评估，但履行了公司内部决策程序，前述交易不存在损害公司利益的情形；

（3）根据市场行情及阜阳大可发展情况双方协商定价，千年舟增资入股价格与同期外部投资者入股价格一致，具有公允性。除徐君兰系公司董事陆铜华之妻，董事陆善斌母亲外，公司及其董事、监事、高级管理人员与阜阳大可其他股东之间不存在关联关系，不存在代持或其他利益安排；

（4）千年舟按照每股 1 元的价格认购余杭农商行的股份，定价公允。千年舟除参股外与余杭农商行还存在借款、存款、日常资金交易等正常资金往来的情形。虽然公司直接向金融领域投入资金，但公司对余杭农商仅作为财务性投资，并无意愿谋求对其日常经营决策实施控制或重大影响，亦不会通过参股安排变相开展金融或类金融业务，参股余杭农商行合法合规；

（5）交易价格参考千年舟 2020 年 11 月股改评估报告中对应的评估值，双方协商确认，价格公允。公司在转让股权后，继续与师宗华海交易系双方正常业务的延续，具有合理性。上述转让真实；公司转让师宗华海并非规避同业竞争相关要求，亦不存在代持或其他利益安排。

2、律师

经核查，律师认为：

（1）公司及子公司现有的各主体分工各有侧重，均是公司业务体系的重要组成部分，各子公司在公司业务体系中的地位和作用各有不同；

(2) 公司收购江苏澳思柏恩、收购及后续转让建筑安装定价公允，未履行审计、评估，但履行了公司内部决策程序，前述交易不存在损害公司利益的情形；

(3) 公司投资阜阳大可的入股价格公允；除阜阳大可股东徐君兰系公司董事陆铜华之妻，董事陆善斌母亲外，公司及其董事、监事、高级管理人员与阜阳大可其他股东之间不存在关联关系，不存在代持或其他利益安排；

(4) 公司投资余杭农商行的入股价格公允；千年舟除参股外与余杭农商行还存在借款、存款、日常资金交易等正常资金往来的情形；公司虽然直接向金融领域投入资金，但对余杭农商仅作为财务性投资，不会通过参股安排变相开展金融或类金融业务，公司参股余杭农商行合法合规；

(5) 公司转让师宗华海股权的定价公允；公司在转让股权后继续与师宗华海交易系双方正常业务的延续，具有合理性；上述转让真实；公司转让师宗华海并非规避同业竞争相关要求，亦不存在代持或其他利益安排。

3、会计师

经核查，会计师认为：

公司投资及处置子公司的会计处理准确，投资参股公司股权的会计处理准确，公司不存在处置参股公司；同时，参股公司经营情况良好，不存在减值迹象，无需计提减值准备。

5. 关于销售模式。根据公开转让说明书，2021 年、2022 年和 2023 年 1-10 月，公司主要产品涉及 OEM 模式，向前五大客户的销售金额分占比分别为 5.20%、9.70%及 7.52%，较为分散，其中经销收入为 188,527.63 万元、229,979.98 万元和 267,848.60 万元，占收入的比例为 63.67%、72.01%、76.60%。

请公司：(1) 补充披露公司客户较为分散的原因，是否符合行业特性；(2) 结合客户的基本情况、公司与客户历史合作情况、是否签署框架协议、公司获取销售订单方式、复购率及变动情况等说明客户合作的稳定性及可持续性；(3) 按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对经销事项进行补充披露；(4) 结合单价、成本、销售数量说明报告期内各销售模式下毛利率波动的原因，2023 年 1 月-10 月直销毛利率低于经销的商业合理性，毛利率是否存在进一步下降的风险及应对措施；(5) 补充说明经销模式下返利标准、返利金额及占比，是否与经销收入呈现匹配关系，相关会计处理及准确性；(6) 说明关联方经销商及

涉及（前）员工经销商的情况，定价依据及交易公允性；（7）说明各类别业务（产品销售收入、技术品牌服务费、生产许可费、品牌授权使用费）下不同业务模式的收入金额及占比，同时结合服务内容、过程、成果、具体定价标准及计量方式、支付结算方式、货物及资金流向等说明品牌综合服务及产品销售中的 OEM 模式的业务实质；各业务下公司与 OEM 厂商合作的具体差异、厂商是否重叠，品牌综合服务是否涉及 OEM 模式、与产品销售收入中的 OEM 模式主要区别；（8）补充说明 OEM 厂商采购产品后销售采用总额法确认收入是否恰当，是否存在客户指定供应商、供应商直接向客户发货的情形；（9）补充披露公司的品牌综合服务业务模式是否符合行业惯例，公司在该项业务中的核心竞争力；补充披露品牌综合服务模式各项业务收入确认的具体依据，结合合同约定、定价方式等说明品牌综合服务收入总额法或净额法确认收入的恰当性，该业务毛利率较高的合理性，与可比公司是否存在差异。

请主办券商及会计师：（1）对上述事项补充核查并发表明确意见；（2）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于经销商模式的要求进行补充核查并发表明确意见；（3）说明对于经销收入的核查方式及核查比例（包括但不限于走访、发函及回函以及所有尽调程序累计核查比例，单独说明对于关联经销商及涉及员工经销商的核查情况）；（4）说明针对经销商终端销售的核查情况。

回复：

一、补充披露公司客户较为分散的原因，是否符合行业特性

公司已在《公开转让说明书》“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“3、其他情况”补充披露如下：

“公司客户较为分散，主要是由以下因素构成：

（1）公司的销售网络覆盖全国大部分省市，公司总共分为七大销售区域，七大销售区域分布的情况如下：

销售大区	覆盖省市区
东北地区	黑龙江省、吉林省、辽宁省
华北地区	北京市、河北省、内蒙古自治区、山西省、天津市
华东地区	安徽省、福建省、江苏省、江西省、山东省、上海市、浙江省

华南地区	广东省、广西壮族自治区、海南省
华中地区	河南省、湖北省、湖南省
西北地区	甘肃省、宁夏回族自治区、青海省、陕西省、新疆维吾尔自治区
西南地区	贵州省、四川省、西藏自治区、云南省、重庆市

(2) 经销商的角色：公司板材通过经销商或者通过经销商下属分销渠道进一步流向经销商覆盖区域的工装公司、家装公司、家具厂等 B 端客户或 C 端客户。这种流通方式导致公司的客户群体非常广泛，从而使得客户分散。

(3) 下游客户需求的多样性：板材的下游客户包括工装公司、家装公司、家具厂等，这些客户的需求多样化，对板材的规格、质量、价格、交货等方面有不同的要求，公司需要服务于这些不同需求的客户群体，导致客户分散。

根据兔宝宝披露的《2022 年年度报告》，兔宝宝公司拥有专卖店 3,000 余家，覆盖全国大部分地区；根据浙江升华云峰新材股份有限公司披露的招股说明书，截至 2022 年 6 月末，公司存量经销商家数为 909 家，覆盖华东、华中、华南、华北、西北、西南、东北等全国大部分地区。同时，根据兔宝宝公开披露的数据，2021 年度、2022 年度前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例分别为 10.56%、10.61%，根据浙江升华云峰新材股份有限公司披露的招股说明书，2019 年至 2022 年 1-6 月，经销商前五名客户的销售收入占营业收入的比例分别为 9.40%、10.68%、9.31%和 9.87%，可比公司客户群体同样较为分散。

综合以上因素，公司客户较为分散是所处行业的特点，尤其是全国性品牌企业的共性。”

二、结合客户的基本情况、公司与客户历史合作情况、是否签署框架协议、公司获取销售订单方式、复购率及变动情况等说明客户合作的稳定性及可持续性

公司客户主要为经销商，报告期各期经销收入在营业收入中占比 70%左右。公司按照渠道开发计划在目标市场调研选取经销商，与经销商建立合作关系，签订有年度经销合同，签订合同后通过公司业务系统向公司下达采购需求订单。公司直销客户主要为压贴厂和家具厂、工程公司、家装公司等，公司与直销客户主要通过客户介绍、品牌宣传等方式形成合作关系。公司报告期各期主营业务收入前 5 名客户的具体情况如下：

客户名称	类型	成立日期	注册资本（万元）	主营业务	开始合作时间	是否签署框架协议	获取销售订单方式
临沂友明建材有限公司及其关联方	经销	2018/3/1	100	销售建材、装饰材料	2018 年	是	B2B 系统下单、纸质订单
上海鸿圆木业有限公司及其关联方	经销	2016/6/8	300	建筑材料批发零售	2017 年	是	B2B 系统下单、纸质订单
武汉市兴鑫文莉商贸有限公司及其关联方*	经销	2012/4/28	800	销售建材、装饰材料	2009 年	是	B2B 系统下单、纸质订单
湖州福升装饰材料有限公司	经销	2015/1/7	50	销售建材、装饰材料	2015 年	是	B2B 系统下单、纸质订单
山西汇森装饰材料有限公司及其关联方*	经销	2019/2/27	100	销售建材、装饰材料	2015 年	是	B2B 系统下单、纸质订单
盐城市威旺建材有限公司	经销	2019/4/25	300	销售建材、装饰材料	2019 年	是	B2B 系统下单、纸质订单
杭州龙福建材有限公司及其关联方	经销+直销	2010/7/19	50	销售建材、装饰材料	2017 年	是	纸质订单
山东宏福建材有限公司及其关联方	经销	2018/10/23	567.88	销售建材、装饰材料	2021 年	是	B2B 系统下单、纸质、纸质订单
浙江亚厦装饰股份有限公司及其关联方	直销	1995/7/7	133999.6498	住宅室内装饰装修；建设工程施工	2015 年	是	纸质订单
山东依桐贸易有限公司	经销	2019/1/31	500	销售建材、装饰材料	2020 年	是	B2B 系统下单、纸质订单
杭州豪盛木业有限公司及其关联方	经销	2004/2/26	50	销售建材、装饰材料	2022 年	是	B2B 系统下单、纸质订单

注：武汉市兴鑫文莉商贸有限公司的关联方武汉市东西湖鑫兴龙木业经营部 2008 年成立；
山西汇森装饰材料有限公司的关联方太原市尖草坪区汇森木业经销部 2013 年成立。

据上表显示，报告期内公司主要客户山东宏福建材有限公司及其关联方、山东依桐贸易有限公司、杭州豪盛木业有限公司及其关联方费县豪清板材厂合作期限较短，主要系上述公司经营公司 LSB 板材，因公司 LSB 板材于近些年投产运行，故于上述合作时间较短。除上述客户外，公司与报告期各期其他前五大客户合作历史均在五年以上，均保持较为稳定而紧密合作关系。

报告期各期，公司经销和直销主要客户的复购情况如下：

经销客户	2023 年 1-10 月	2022 年度	2021 年度
当期主营业务收入 100 万元以上的客户数量①	483	453	426

上期主营业务收入 100 万以上并在当期复购的数量②	448	416	-
复购率②/①	98.90%	97.65%	-
直销客户*	2023 年 1-10 月	2022 年度	2021 年度
当期主营业务收入 100 万元以上的客户数量①	90	104	153
上期主营业务收入 100 万以上并在当期复购的数量②	85	94	-
复购率②/①	81.73%	61.44%	-

注：直销客户不含零售客户、收取品牌服务费的 OEM 供应商和纸张厂商。

由上表可见，2022 年度、2023 年 1-10 月，公司主营业务收入 100 万元以上经销客户复购率分别为 97.65%和 98.90%，直销客户复购率分别为 61.44%和 81.73%，均呈现上升趋势。

公司与主要经销客户合作时间较久，整体复购率较高，具有稳定性及可持续性；公司直销客户主要为工程和家装客户、家具厂、压贴厂，其中家具厂、压贴厂客户主要系公司自产板材的客户，报告期内公司在自有产能释放不同阶段采取了不同的客户开发策略，不断优化客户结构，因此该类直销客户发生了一定变化。总体而言，公司与主要客户合作稳定，具有可持续性。

三、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对经销事项进行补充披露

《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对经销商模式的披露要求和公司《公开转让说明书》披露情况如下：

（一）报告期各期经销实现的销售收入金额及占比情况，该模式下的毛利率与其他模式下毛利率的比较分析

1、公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务、六、（二）、2、（4）按销售方式分类”披露了报告期各期经销商实现的销售收入金额及占比情况，具体如下：

单位：元

项目	2023 年 1 月—10 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
产品销售-直销	510,573,972.73	14.60%	578,276,674.77	18.11%	814,877,838.53	27.52%
产品销售-经销	2,678,485,958.06	76.60%	2,299,799,813.62	72.01%	1,885,276,316.42	63.67%
品牌综合服	291,312,283.31	8.33%	294,910,885.29	9.23%	245,514,387.35	8.29%

务费						
其他业务收入	16,334,194.74	0.47%	20,517,417.50	0.64%	15,204,248.73	0.51%
合计	3,496,706,408.84	100.00%	3,193,504,791.18	100.00%	2,960,872,791.02	100.00%
原因分析	产品销售模式下，公司的销售模式以经销为主，经销模式在报告期各期占营业收入金额的比例分别为 63.67%、72.01%、76.60%。					

2、公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务、六经营成果分析、（四）毛利率分析、3.其他分类”披露了经销模式下的毛利率与其他模式下毛利率的比较分析，具体如下：

单位：元

其他分类方式	按销售方式分类		
2023 年 1 月—10 月			
项目	收入	成本	毛利率
主营业务收入	3,480,372,214.10	2,868,338,213.18	17.59%
1、产品销售-直销	510,573,972.73	471,102,881.21	7.73%
2、产品销售-经销	2,678,485,958.06	2,384,620,641.34	10.97%
3、品牌综合服务 费	291,312,283.31	12,614,690.63	95.67%
其他业务	16,334,194.74	3,467,835.74	78.77%
停工损失	-	10,018,182.85	-
合计	3,496,706,408.84	2,881,824,231.77	17.58%
原因分析	2023 年 1-10 月，因产品价格的下降，公司经销产品的毛利率水平较上年度均有所下滑。经销毛利率与直销毛利率差异较大，主要系两种模式下销售的产品类型结构差异所致。		
2022 年度			
项目	收入	成本	毛利率
主营业务	3,172,987,373.68	2,538,278,409.37	20.00%
1、产品销售-直销	578,276,674.77	505,107,885.07	12.65%
2、产品销售-经销	2,299,799,813.62	2,021,734,720.43	12.09%
3、品牌综合服务 费	294,910,885.29	11,435,803.85	96.12%
其他业务	20,517,417.50	8,676,825.15	57.71%
停工损失	-	6,081,582.75	-
合计	3,193,504,791.18	2,553,036,817.27	20.06%
原因分析	2022 年度，随着公司自有工厂生产的 LSB 板、刨花板产品取得市场认可，其毛利率有了一定幅度的提升，带动公司经销模式和直销模式毛利率均有		

	所提升，分别为 12.09%和 12.65%。		
2021 年度			
项目	收入	成本	毛利率
主营业务	2,945,668,542.30	2,429,609,160.57	17.52%
1、产品销售-直销	814,877,838.53	729,144,029.82	10.52%
2、产品销售-经销	1,885,276,316.42	1,688,560,237.10	10.43%
3、品牌综合服务 费	245,514,387.35	11,904,893.65	95.15%
其他业务	15,204,248.73	4,689,006.73	69.16%
合计	2,960,872,791.02	2,434,298,167.30	17.78%
原因分析	公司经销模式和直销模式毛利率分别为 10.43%和 10.52%，较为接近，直销模式毛利率略高于经销模式。		

（二）采取经销商模式的必要性，经销商销售模式、占比等情况与同行业可比公众公司是否存在显著差异及原因

1、公司已在《公开转让说明书》“第二节公司业务、六 商业模式、3 销售模式”补充披露了采取经销商模式的必要性，经销商销售模式与同行业可比公众公司是否存在显著差异及原因，具体如下：

“公司主要产品为装饰板材，应用场景主要为终端用户对办公楼、住宅等房屋的装饰装修，板材行业具有典型的“大行业、小企业”特征，终端销售单笔订单销售金额较低、客户数量众多、分布范围广泛等特点，若公司全部采用直销模式，在全国范围内开展业务的难度较大。

经销商模式有利于扩大业务覆盖范围，提高市场占有率，公司可通过经销商将产品销售至其经销区域内的客户，避免销售端过度投入，集中资源提升产品创新能力；另外，经销商可利用自身区位优势进行产品推广、本地化服务，保证产品交付的及时性和稳定性，提升公司品牌影响力。

同行业可比公司同样面临着下游终端客户众多且较为分散的市场特征，兔宝宝、云峰新材销售板材产品均采用以经销商模式为主的销售模式，丰林集团针对不同的客户与产品分别采取终端直供模式和经销商模式。公司采用经销商模式符合行业惯例且具备商业合理性。”

2、公司已在“第四节公司财务、六 经营成果分析、（二）营业收入分析、2.主营业务收入的主要构成、（4）按销售方式分类”披露了经销商销售占比与同行业可比公众公司是否存在显著差异及原因，具体如下：

同行业可比公司兔宝宝、云峰新材经销与直销模式的占比情况如下：

兔宝宝	2023 年 1-10 月	2022 年度	2021 年度
经销	未披露	62.60%	58.62%
直销	未披露	33.05%	38.45%
品牌授权	未披露	4.35%	2.93%
云峰新材	2023 年 1-10 月	2022 年度	2021 年度
经销	未披露	82.13%	85.08%
直销	未披露	8.15%	4.71%
品牌授权	未披露	9.73%	10.21%

注：云峰新材未披露 2022 年度全年数据，2022 年度数据为 2022 年 1-6 月数据；丰林集团未披露分销售模式的收入情况。

由上表，板材行业可比公司均以经销渠道为主要销售渠道，拟挂牌公司销售模式符合行业情况。

（三）公司与经销商的合作模式（是否为买断式、经销商是否仅销售公司产品）、定价机制（包括营销、运输费用承担，补贴或返利等）、收入确认原则、交易结算方式、物流（是否直接发货给终端客户）、信用政策、相关退换货政策等

1、公司已在《公开转让说明书》“第二节公司业务、六 商业模式、3 销售模式”补充披露了公司与经销商的合作模式，具体如下：

“1）经销商的选取标准

每年公司销售人员会按照渠道开发计划完成市场走访和调研，并重点从以下几个方面对潜在经销商进行考察：

- ①认可公司产品品牌的发展理念，希望成为公司长期稳定的合作伙伴；
- ②愿意遵守公司的规定，包括但不限于完成市场营销活动、接受公司的指导监督、及时处理客户服务问题；
- ③具有一定的资金实力；
- ④具有满足公司规定的营业场所，在规定时间内完成店面装修；
- ⑤有一定的行业从业经验和下游客户、渠道资源，合理合法经营，商业信

誉和市场口碑良好等。

2) 收入确认原则

产品销售模式下，公司在经销商确认收货时确认收入；品牌综合服务模式下，公司在经销商确认服务完成时确认服务收入。

3) 定价机制

公司每年会根据各品类产品的市场定位、市场反响、过往业绩、未来增长预期、新产品推广需求、竞争对手定价等因素，结合各地区市场发展差异，制定各品类产品各地区的价格指导体系，并结合各经销商的具体情况，在指导价格的基础上确定公司对各经销商的供货价格。

4) 返利政策

公司针对主要经销商定了月度、季度和年度的考核目标，对于达到相应考核目标的经销商，公司会以价格折扣的形式给予经销商一定金额的返利，返利直接抵扣经销商的货款。

5) 物流政策

根据公司与经销商签订的年度经销合同，公司向经销商销售的产品在公司仓库、OEM 供应商仓库或客户指定地点交货，经销商在发货清单上签字即视为交货完成，运费一般由经销商或 OEM 厂商承担。部分以工程渠道为主的经销商，会将货物运输至其下游客户处，其他经销商主要将货物运输至其仓库。

6) 退换货机制

公司与经销商之间均为买断关系，除因公司原因导致的发错货物，或因货物质量问题，且经公司确认并同意后方可退换货外，其他已销售产品均不能退换货。

7) 经销商销售其他产品的限制

报告期内，公司的经销商主要为从事板材及相关建材或者定制家居销售的市场主体，根据公司与经销商签订的经销合同，经销商在公司品牌专卖店内不得销售相同、类似或具有竞争关系的板材、配套等产品，但未对经销商从事其他产品销售进行限制。

8) 进销存信息系统

公司运用信息化手段提高管理水平，在产品销售业务和品牌综合服务业务

中推广使用 B2B 平台,经销商、可通过独立账号与密码登录 B2B 平台, 并进行下达订单、签收等操作。公司对经销商自身信息系统未作出要求。

9) 公司和经销商共同推广的相关情况

报告期内, 公司与经销商通过共同投放宣传广告等方式对品牌进行共同推广。在该等情形中, 公司与经销商以及广告制作或广告投放单位签订三方合同, 在合同中约定费用承担比例。公司将广告费计入销售费用科目项下的广告费明细科目, 并且依据合同约定的广告费金额以及广告服务期间将费用确认在相应的会计期间。

10) 信用政策

公司根据客户特点、合作情况、信用水平等因素, 一般会给予杭州地区经销商客户一定的信用额度和信用期; 而对于其他地区经销商客户, 公司一般采取款到发货的信用政策。

11) 交易结算方式

经销商向公司付款采用银行转账或票据的交易结算方式。”

(四) 报告期内经销商家数及增减变动情况、地域分布情况、主要经销商名称、公司各期对其销售内容及金额、是否与公司存在实质和潜在关联方关系

1、公司已在《公开转让说明书》“第二节公司业务、六 商业模式、3 销售模式”披露了报告期内经销商家数及增减变动情况、地域分布情况, 具体如下:

“由于公司总部地址位于杭州, 工厂地址位于浙江、江苏、山东等地, 公司经销商主要分布在华东地区。报告期内, 公司的经销商家数由期初的 900 多家增加至 2023 年 10 月末的 1,000 多家, 报告期经销商家数略有增加。”

2、公司已在《公开转让说明书》“第二节公司业务、四 公司主营业务相关的情况、(二) 产品或服务的主要消费群体、3 其他情况”补充披露了报告期各期主要经销商名称、公司各期对其销售内容及金额、是否与公司存在实质和潜在关联方关系, 具体如下:

“报告期各期, 公司前五名经销商情况如下:

序号	客户名称	是否关联方	销售内容	主营业务收入 (万元)	收入占比
2023 年 1-10 月					
1	饰全饰美(山东)供应链管理有限公司及其关联方	否	板材	11,441.48	3.29%

2	上海鸿圆木业有限公司及其关联方	否	板材	4,617.66	1.33%
3	武汉兴佳龙商贸有限公司及其关联方	否	板材	4,456.67	1.28%
4	湖州福升装饰材料有限公司	否	板材	3,753.00	1.08%
5	山西汇森装饰材料有限公司及其关联方	否	板材	3,496.64	1.00%
合计		-	-	27,765.45	7.98%
2022 年度					
1	饰全饰美(山东)供应链管理有限公司及其关联方	否	板材	12,876.48	4.06%
2	山东依桐贸易有限公司	否	板材	5,564.96	1.75%
3	山东宏福建材有限公司及其关联方	否	板材	5,134.70	1.62%
4	杭州豪盛木业有限公司及其关联方	否	板材	4,164.16	1.31%
5	武汉兴佳龙商贸有限公司及其关联方	否	板材	3,620.34	1.14%
合计		-	-	31,360.64	9.88%
2021 年度					
1	饰全饰美(山东)供应链管理有限公司及其关联方	否	板材	3,274.73	1.11%
2	上海鸿圆木业有限公司及其关联方	否	板材	3,226.13	1.10%
3	盐城市威旺建材有限公司	否	板材	3,116.79	1.06%
4	郑州瑞珀尔建材有限公司	否	板材	2,422.80	0.82%
5	宁波市鄞州区皓首建材商贸有限公司	否	板材	2,378.74	0.81%
合计		-	-	14,419.18	4.90%

。”

(五) 经销商的管理制度,包括但不限于选取标准、日常管理与维护、是否具有统一的进销存信息系统等

公司已在《公开转让说明书》“第二节公司业务、六 商业模式、3 销售模式”披露了经销商的管理制度和进销存信息系统,具体如下:

“经销模式是指公司授权签约经销商为特定区域的经销服务商,在授权区域范围内,经销商行使销售公司产品的权利,履行售后服务、市场开拓的义务。公司向授权经销商提供人员培训、经营管理等方面的指导和帮助;经销商主要通过其经销门店及其他分销渠道将产品销售给终端消费者,经销商门店地址由

经销商自行选择并经公司确认，经销商按照公司统一的门店装修标准进行装修。经销商门店的人员安排由经销商自行决定，经销商门店的盈亏由经销商自行承担。

公司制定了《渠道发展管理制度》《渠道建设管理制度》《销售管理制度》《客户关系管理制度》《客户服务管理制度》等一系列制度文件，此外每年还制定年度市场政策文件，对经销商的开发、选取、支持、维护、考核、奖惩等方面进行系统性管理和规范。”

与经销商合作模式和进销存信息系统回复及补充披露情况详见本题回复之“（三）公司与经销商的合作模式（是否为买断式、经销商是否仅销售公司产品）、定价机制（包括营销、运输费用承担，补贴或返利等）、收入确认原则、交易结算方式、物流（是否直接发货给终端客户）、信用政策、相关退换货政策等”。

四、结合单价、成本、销售数量说明报告期内各销售模式下毛利率波动的原因，2023年1月-10月直销毛利率低于经销的商业合理性，毛利率是否存在进一步下降的风险及应对措施；

（一）结合单价、成本、销售数量说明报告期内各销售模式下毛利率波动的原因

报告期，公司收入规模为 296,087.28 万元、319,350.48 万元和 349,670.64 万元。其中，主营业务收入中的产品销售规模分别为 270,015.42 万元、287,807.65 万元和 318,905.99 万元，占各期收入比例分别为 91.19%、90.12%和 91.20%，为公司收入的主要来源。报告期内公司主营业务收入中产品销售采用直销和经销的模式，其中以经销模式为主，直销模式为辅。

报告期内公司以经营各类型板材业务为主，板材产品销售收入分别 234,431.28 万元、254,989.16 万元和 285,982.25 万元，占公司主营业务收入中的产品销售比例分别为 86.82%、88.60%和 89.68%，为公司主要经收入来源。公司产品销售的毛利率水平主要受板材产品毛利率的波动而波动。报告内主营收入中板材产品销售分销售模式的毛利率情况分析如下：

1、直销模式

期间	销售数量（m ³ ）	单价(元/ m ³)	单位成本(元/ m ³)	毛利率
2023 年 1-10 月	208,771.24	1,824.08	1,747.89	4.18%

期间	销售数量 (m ³)	单价(元/ m ³)	单位成本(元/ m ³)	毛利率
2022 年度	221,520.38	2,011.16	1,772.15	11.88%
2021 年度	398,716.99	1,684.90	1,538.68	8.68%

据上表显示，报告期内公司产品直销模式下板材类产品毛利率呈现先上升后下降的趋势。报告期内公司主营收入中板材产品直销模式下分产品的单位收入、单位成本及毛利率情况如下：

单位：元/ m³

类别	收入占比	单位收入	单位成本	单位毛利	毛利率
2023 年 1-10 月					
生态板材	28.19%	3,211.27	2,900.85	310.42	9.67%
基础板材	71.38%	1,558.61	1,528.17	30.44	1.95%
其他板材	0.43%	1,738.68	1,506.56	232.12	13.35%
板材产品合计	100.00%	1,824.08	1,747.89	76.19	4.18%
2022 年度					
生态板材	32.34%	3,343.68	2,990.06	353.62	10.58%
基础板材	67.20%	1,687.32	1,476.83	210.50	12.48%
其他板材	0.46%	2,057.45	1,698.01	359.43	17.47%
板材产品合计	100.00%	2,011.16	1,772.15	239.01	11.88%
2021 年度					
生态板材	24.45%	2,962.03	2,642.58	319.45	10.78%
基础板材	75.07%	1,474.62	1,357.94	116.67	7.91%
其他板材	0.48%	2,547.45	2,008.74	538.71	21.15%
板材产品合计	100.00%	1,684.90	1,538.68	146.22	8.68%

据上表显示，公司板材类产品的收入主要来自于基础板材和生态板，其他类型的板材占比较小。其中基础板材为主要收入构成部分，占各期直销模式中板材类产品收入的比例 60%左右，直销模式下的毛利率水平主要受基础板材毛利率影响。报告期内，公司基础板材包括 LSB、OSB、刨花板、多层板为其主要构成

部分，合计占比 80%左右，毛利率主要受上述产品毛利率波动而波动。

从上表来看，公司 2022 年度毛利率水平较 2021 年度大幅上升，主要来自于基础板材的毛利率水平的上升。而基础板材毛利率水平的提升主要系子公司日照澳思柏恩的 LSB 和刨花板的毛利率大幅度提升，进而提升整体基础板材的毛利率水平。2023 年 1-10 月的销售毛利率水平较 2022 年度有所下降，来自于基础板材毛利率水平的下降，其毛利率下降主要系日照澳思柏恩高毛利产品 LSB 销售规模下降，及随着 2023 年郯城澳思柏恩产能扩大及江苏澳思柏恩投产运行，其两者合计销售规模占比由原来的 7.55%提高至 21.15%，占比大幅提高，而上述两主体属于生产初期，产线尚处于磨合期，生产成本较高，相应的毛利水平较低，综上，拉低了直销模式整体的毛利率水平。

2、经销模式

报告期内，公司板材类产品的经销模式的单位收入、单位成本及毛利率情况如下：

期间	销售数量（m³）	单价(元/m³)	单位成本(元/m³)	毛利率
2023 年 1-10 月	1,138,180.88	2,178.04	1,960.66	9.98%
2022 年度	1,002,342.86	2,099.46	1,863.83	11.22%
2021 年度	799,207.75	2,092.72	1,903.03	9.06%

据上表显示，报告期内公司经销模式下销售数量逐年上升，毛利率呈现先上升后下降的趋势，主要系产品结构变化导致毛利率呈现上述趋势。

类别	收入占比	单位收入	单位成本	单位毛利	毛利率
2023 年 1-10 月					
生态板材	59.19%	2,948.61	2,647.89	300.72	10.20%
基础板材	40.77%	1,578.81	1,426.37	152.45	9.66%
其他板材	0.04%	2,626.27	2,150.54	475.74	18.11%
板材产品合计	100.00%	2,178.04	1,960.66	217.38	9.98%
2022 年度					
生态板材	47.44%	2,976.43	2,649.37	327.06	10.99%

基础板材	52.44%	1,656.31	1,467.23	189.08	11.42%
其他板材	0.12%	3,898.14	3,103.74	794.40	20.38%
板材产品合计	100.00%	2,099.46	1,863.83	235.63	11.22%
2021 年度					
生态板材	46.40%	3,022.23	2,757.56	264.67	8.76%
基础板材	53.26%	1,645.42	1,493.15	152.28	9.25%
其他板材	0.34%	5,447.71	4,290.91	1,156.80	21.23%
板材产品合计	100.00%	2,092.72	1,903.03	189.69	9.06%

据上表显示，报告期内经销模式下板材产品的销售主要由生态板材和基础板材组成，合计收入占比超过 99%，故经销模式下板材产品的毛利率的水平主要系受到生态板材和基础板材的毛利率水平的波动而波动。报告期内公司经销商收入主要来源于下属子公司新材销售，其销售规模占板材产品经销收入的 50%以上，而新材销售主要以销售生态板为主，报告期生态板销售以生态木工板为主，销售占比超过 40%左右。

2022 年度经销模式下板材类产品毛利率较 2021 年度下降，主要系日照澳思柏恩的高毛利产品 LSB 销售规模及毛利率水平均大幅度提升，其销售规模由原来 3,227.75 万元上升 26,761.33 万元。2023 年 1-10 月经销模式下板材类产品毛利率较 2022 年度下降主要系基础板材毛利率水平，而收入占比较大的生态木工板的销售毛利率较为稳定，故使得经销模式板材类产品毛利率有略有下滑。

（二）2023 年 1 月-10 月直销毛利率低于经销的商业合理性，毛利率是否存在进一步下降的风险及应对措施

2023 年 1-10 月,公司主营业务收入直销与经销模式下不同产品类别产品销售收入、销售成本及毛利率列示如下：

单位：万元

直销	收入	成本	毛利率
（1）装饰材料	43,409.19	40,783.03	6.05%
其中：①板材产品	38,081.53	36,490.93	4.18%
②配套产品	5,327.66	4,292.10	19.44%

直销	收入	成本	毛利率
(2) 家居产品	6,153.59	4,967.38	19.28%
(3) 其他	1,494.62	1,359.87	9.02%
合计	51,057.40	47,110.29	7.73%
经销	收入	成本	毛利率
(1) 装饰材料	260,713.51	233,135.75	10.58%
其中：①板材产品	247,900.72	223,158.37	9.98%
②配套产品	12,812.79	9,977.38	22.13%
(2) 家居产品	7,104.63	5,307.66	25.29%
(3) 其他	30.45	18.66	38.74%
合计	267,848.60	238,462.06	10.97%

据上表显示，2023 年 1-10 月，公司产品经销毛利率高于直销毛利率水平，主要系为板材类产品毛利率影响所致。公司 2023 年 1-10 月板材类产品经销毛利率为 9.98%，高于直销的 4.18%，主要系经销与直销产品类型结构差异所致，经销模式下生态板的销售规模占比较高，而直销模式下以基础板材为主，其基础板材来主要自于子公司日照澳思柏恩、江苏澳思柏恩及郯城澳思柏恩的产品，因江苏澳思柏恩及郯城澳思柏恩属于产线投产初期，尚处于磨合期，产品毛利率水平较低，故而降低直销毛利率水平，使得直销与经销之间毛利率水平差异较大。

针对公司毛利率水平下降趋势，公司已采取了一系列措施：1）以质量为标准，提高产品质量的稳定性及产品优等率，进而提高市场竞争力；2）调整价格策略，持续推动多渠道销售策略，积极拓展新客户，不断提升市场份额，扩大产品的销售规模；（3）不断开发新品，通过公司多年累积技术不断提升产品性能和开发新品，形成产品差异化竞争优势，进而提升产品的毛利率水平，同时不断提升及优化产品工艺，提升产品等级率，提升产品毛利率。（4）目前板材行业市场较为分散，集中度较低，公司凭借在板材行业的品牌优势及市场地位，不断优化上游供应链体系，提升产品竞争力水平和市场份额，提升公司盈利能力水平。综上，公司通过上述相关措施能有效降低毛利率进一步下降的风险，并通过规模提升不断提升公司的盈利能力水平。

五、补充说明经销模式下返利标准、返利金额及占比，是否与经销收入呈现匹配关系，相关会计处理及准确性；

（一）经销模式下返利标准、返利金额及占比，是否与经销收入呈现匹配关系

公司针对主要经销商定了月度、季度和年度的考核目标，对于达到相应考核目标的经销商，公司会以价格折扣的形式给予经销商一定金额的返利，返利直接抵扣经销商的货款。根据公司业务区域划分为非杭州地区经销商和杭州地区经销商，返利政策存在一定差异，其中非杭州地区经销商主要为新材销售、新材科技、郟城澳思柏恩等公司的经销商客户，杭州地区经销商主要为集采贸易及其分公司的经销商客户。具体返利标准如下：

1、非杭州地区经销商

为了不断扩大产品的销售规模、提升市场规模，公司对于完成预定销售目标的客户给予一定的返利。其中，板材类产品，公司根据客户所处的不同市场情况、及不同产品类别情况，每张给予 0.5 元至 1 元等不同单价的返利。

对于配套类产品，公司根据客户销售额，以及 1%至 5%的返利比率计算销售返利。2022 年开始不再对配套类产品进行返利。

非杭州地区经销商产品销售的返利结算周期为季度，从 2022 年 8 月开始，为促进千年舟实木切片 OSB 板产品快速推广，增加对实木切片 OSB 系列产品制定销售返利政策，结算周期为月度。

2、杭州地区经销商

对于杭州地区的经销商，公司根据经销商的销售额或销量计算返利。按照结算周期分类，销售返利可分为月度返利与年度返利两类。

一般月度返利系公司根据客户月度销售目标完成情况、板材品类以及每张 1 元至 5 元的返利单价计算得出。同一年度内，公司针对不同经销商的月度返利单价均执行相同标准。每年底，公司会根据市场情况、经销业务发展情况对次年月度销售返利政策进行一定调整。

年度返利系公司根据客户年度销售目标完成情况、销售回款情况计算得出。同一年度内，公司会根据经销商业务规模制定不同的返利标准，一般而言，年度销售额基础返利比例在 0.25%-1.40%之间浮动，超额返利比例为 2%或 3%。

3、报告期各期经销商返利的发生额情况

报告期内，公司给予经销商的返利分不同区域的情况如下：

（1）非杭州地区经销商返利的发生额情况

单位：万元

项目	2023 年 1-10 月	2022 年度	2021 年度
期初金额（a）	338.54	329.91	268.39
当期计提（b）	409.50	391.29	701.60
当期使用（c）	579.28	382.66	640.08
期末金额（d=a+b-c）	168.77	338.54	329.91
计提返利的经销商经销收入（e）	99,024.03	92,465.75	89,748.97
当期计提返利占经销业务收入比例（f=b/e）	0.41%	0.42%	0.78%

由上表可知，报告期各期非杭州地区计提返利占经销业务收入比例相对较低，分别为 0.78%、0.42%及 0.41%，占比逐年降低，主要系公司减少了部分类别产品的返利政策，且随着非杭州地区销售规模的不断扩大，对经销商制定的年度销售目标金额也在不断增长。

（2）杭州地区经销商返利的发生额情况

单位：万元

项目	2023 年 1-10 月	2022 年度	2021 年度
期初金额（a）	468.82	432.25	355.20
当期计提（b）	1,233.50	1,342.09	1,253.61
当期使用（c）	1,426.84	1,305.52	1,176.56
期末金额（d=a+b-c）	275.47	468.82	432.25
计提返利的经销商经销收入（e）	34,791.99	35,711.03	33,743.65
当期计提返利占经销业务收入比例（f=b/e）	3.55%	3.76%	3.72%

由上表可知，报告期各期杭州地区计提返利占经销业务收入比例相对较低，分别为 3.72%、3.76%及 3.55%，占比较稳定，与经销收入呈现匹配关系。

（二）相关会计处理及准确性

1、计提返利

针对销售返利，公司在月末、季末、年末根据客户销售实际完成情况及合同约定返利政策计算应返利金额，并在账面计提销售返利，具体会计处理如下：

借：应收账款-返利（负数）

贷：主营业务收入（负数）

贷：应交税费-应交增值税-待转销项税金（负数）

2、结算返利

客户在实际使用返利时，用实际使用返利来抵扣相应的销售货款，并开具相应的负数的发票给客户，公司按扣除返利后的金额确认收入，同时冲回实际使用金额对应的计提数：

（1）公司开具销售发票，会计处理如下：

借：应收账款-货款（订单销售金额-返利抵减金额）

贷：主营业务收入

贷：应交税费-应交增值税-销项税金

（2）同时，冲回帐载计提数，会计处理如下：

借：应收账款-返利

贷：主营业务收入

贷：应交税费-应交增值税-待转销项税金

根据《企业会计准则第 14 号——收入（2006 年发布）》第七条的规定，销售商品涉及商业折扣的，应当按照扣除商业折扣后的金额确定销售商品收入金额。公司按照扣除商业折扣的金额确认收入，符合《企业会计准则》的规定。

根据《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》第十四条规定，“企业应当按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入。”；第十五条规定，“企业应当根据合同条款，并结合其以往的习惯做法确定交易价格。在确定交易价格时，企业应当考虑可变对价、合同中存在的重大融资成分、非现金对价、应付客户对价等因素的影响。”；第十六条规定，“合同中存在可变对价的，企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。企业在评估累计已确认收入是否极可能不会发生重大转回时，应当同时考虑收入转回的可能性及其比重。”在新收入准则下，公司应当合理估计返利金额，调整当期收入金额，与此前的会计处理方式一致。

综上，报告期内公司对经销商各类返利政策的具体会计处理方式符合《企业会计准则》的规定。

六、说明关联方经销商及涉及（前）员工经销商的情况，定价依据及交易

公允性；

（一）关联方经销商及涉及（前）员工经销商的情况

公司报告期内存在客户累积超过 5000 名，下游客户群体由家具厂、压贴厂、工装公司、家装公司等，客户群体较为分散。因此，对关联方经销商及（前）员工经销商的核查的范围确定为报告期内合计收入排名前两千客户中的经销商，共计 1043 家。覆盖 2023 年 1-10 月、2022 年度和 2021 年度公司经销收入分别为 267,848.60 万元、229,979.98 万元及 188,527.63 万元，占报告期各期内经销收入比例分别为 98.93%、99.66%及 99.40%，其中样本范围内金额最低的经销商报告期内合计收入约为 14 万元，样本覆盖量较为合理。

针对筛选出 1043 家经销商通过天眼查官网下载该企业的股东及管理人员名单并与公司关联方名单及报告期内在职及离职员工名单进行比对，若有重名人员比对身份证信息或任职履历等进行排除；对于报告期外离职员工任职经销商情况与公司相关人员进行访谈了解基本情况，经确认有如下报告期内存在业务往来的经销商属于关联方经销商及（前）员工经销商情况如下：

1、由公司关联方控制或担任董监高的经销商情况

单位：万元

经销商	关联关系	持股比例	2023 年 1-10 月收入	2022 年 收入	2021 年 收入
淳安千岛湖睿辰装饰有限公司	由公司关联自然人陆中华担任执行董事兼总经理、陆爱英担任监事	陆中华持股 100%	146.89	177.65	278.33

该关联方经销商的收入占报告期营业收入的比例分别为 0.04%、0.06%和 0.09%，占公司整体业务比极小，上述关联自然人陆中华及陆爱英不在公司担任董事、监事、高级管理人员等关键岗位职务，不属于公司主要关联方，因此不会对公司业务构成重大影响。

2、由（前）员工控制或能够施加重大影响的经销商情况

单位：万元

经销商	涉及 （前） 员工	是否离 职	在经销 商任职 职位	持股 比例	2023 年 1-10 月收入		2022 年 收入		2021 年 收入	
					金额	占营 业收 入比 例	金额	占营 业收 入比 例	金额	占营 业收 入比 例

杭州邸赞家居有限公司	汪秋燕	2013 年已离职	执行董事兼总经理	100%	151.31	0.04%	296.08	0.09%	376.17	0.13%
杭州吉财家居有限公司	王辉	2020 年 8 月已离职	执行董事兼总经理	50%	105.25	0.03%	88.99	0.03%	117.09	0.04%
杭州美佳严选家居有限公司	邬阳辉/夏涛	2021 年 2 月已离职	执行董事兼总经理	邬阳辉持股 50%/夏涛持股 50%	14.37	0.00%	0.00	0.00%	113.97	0.04%
杭州谦丰建材有限公司	张丰平	2016 年已离职	执行董事兼总经理	90%	28.07	0.01%	31.63	0.01%	49.74	0.02%
杭州清妹贸易有限公司	汪钰菡	2016 年已离职	执行董事兼总经理	100%	33.97	0.01%	42.91	0.01%	30.78	0.01%

经核查，以上人员目前已不在公司任职且未曾在公司担任过董事、高管及监事等关键职位且大多数是报告期外离职员工。据上表显示，上述客户合计报告期内各期合计金额占公司当期收入比例均不足 0.3%，占比极低，不会对公司经营构成重大影响。

（二）定价依据及交易公允性

1、定价依据

（1）关于经销商的选取标准、收入确认原则、定价机制等政策已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“六、商业模式”之“3、销售模式”之“（1）经销模式”中披露了具体情况。

（2）报告期内，公司的产品综合考虑各品类产品的市场供需关系、未来增长预期、竞争对手定价等因素，并结合各地区市场发展差异，制定各品类产品各地区的价格指导体系，在指导价格的基础上结合经销商的具体情况确定其供货价格。

（3）公司针对经销商构建了统一、稳定、有序的价格管理体系。禁止经销商为了个人利益超出规定的价格范围售卖公司产品。公司分别针对最终零售及各细分渠道制定了产品最低限价，经销商需按照公司指导价格体系销售，不得擅自

降价或涨价，且经销商在自己所属区域中负有价格监督的义务。公司结合现场定期核查、不定期抽查和信息化手段，对经销商进行考核管理，对违反公司价格体系的经销商进行罚款等处罚。

2、交易公允性

报告期内上述 6 家经销商分产品类别的主要销售情况如下：

单位：万元

序号	经销商	主要销售产品	产品分类	2023 年 1-10 月收入	2022 年收入	2021 年收入	报告期内总收入
1	淳安千岛湖睿辰装饰有限公司	板材及配套产品	板材	133.73	158.41	257.30	602.87
			配套产品等	13.15	19.25	21.02	
2	杭州邸赞家居有限公司	家居产品及装饰材料	全屋定制	150.87	294.38	374.06	823.56
			配套产品等	0.44	1.70	2.11	
3	杭州吉财家居有限公司	家居产品及装饰材料	全屋定制	105.25	87.61	116.48	311.33
			配套产品等	0.00	1.38	0.61	
4	杭州美佳严选家居有限公司	家居产品及装饰材料	全屋定制	14.37	-	109.36	128.34
			配套产品等	0.00	-	4.61	
5	杭州谦丰建材有限公司	板材及配套产品	板材	27.52	31.11	48.09	109.44
			配套产品等	0.55	0.52	1.66	
6	杭州清妖贸易有限公司	家居产品、品牌服务及装饰材料	家居产品等	0.00	1.07	10.45	107.65
			商标收入	33.97	41.84	20.33	

上述经销商各期销售收入占公司业务比例均极小，不会对公司经营构成重要影响。针对报告期内累积收入在 200 万元以上主体，公司向其销售的产品价格与公司销售同类型产品的价格比较情况如下：

（1）淳安千岛湖睿辰装饰有限公司

报告期内，公司向该经销商主要销售板材及装饰材料等配套产品，其中以板材类产品为主，配套产品单笔金额较小且种类种。选取了主要销售的板材产品均价和公司销售同类产品的均价进行比较如下：

单位：元/立方米

主要销售产品	2023 年 1-10 月		2022 年		2021 年	
	该经销商均价	该品类产品均价	该经销商均价	该品类产品均价	该经销商均价	该品类产品均价
集成材	2,731.20	3,029.33	2,854.80	2,984.99	2,577.22	2,898.29

主要销售 产品	2023 年 1-10 月		2022 年		2021 年	
	该经销商 均价	该品类产品 均价	该经销商 均价	该品类产品 均价	该经销商 均价	该品类产品 均价
木工板	2,300.75	2,141.83	2,312.21	2,100.22	2,262.13	1,988.05
生态板背板	3,937.34	4,250.44	4,523.63	4,369.54	-	-
生态木工板	2,995.13	3,170.62	3,193.32	3,217.26	3,270.36	3,224.06

从上表显示，公司销售给该经销商的价格与公司销售同类型产品价格整体略有差异，主要系受经销商采购数量、产品等级及销售区域的影响所致。该经销商的交易价格与同品类产品均价有小幅度的差异，该差异在合理区间内，相关交易具有商业合理性，交易真实发生，交易价格公允，不存在异常情形。

（2）杭州邸赞家居有限公司

该经销商主要销售全屋定制等家居产品，如柜子等，定制产品价格通常不具备可比性，该经销商业务占比极小，经查看业务端单据及往来流水等，确认相关交易具有商业合理性，交易真实发生，交易价格公允，不存在异常情形。

（3）杭州吉财家居有限公司

该经销商主要销售全屋定制产品及部分配套产品如五金等，定制产品价格通常不具备可比性，配套产品单笔金额较小且种类繁多；该经销商业务占比极小，经查看业务端单据及往来流水等，确认相关交易具有商业合理性，交易真实发生，交易价格公允，不存在异常情形。

综上，报告期内仅存在个别关联方经销商及（前）员工经销商与公司有业务往来，但是在各期收入规模占比均极小。除正常业务往来外，公司及其控股股东、实际控制人、公司主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员与上述经销商之间不存在其他利益安排，不存在其他特殊关系或业务合作，不存在非经营性资金往来。公司与关联方经销商及（前）员工经销商之间的定价均由公司统一政策制订，交易具有公允性。

七、说明各类别业务（产品销售收入、技术品牌服务费、生产许可费、品牌授权使用费）下不同业务模式的收入金额及占比，同时结合服务内容、过程、成果、具体定价标准及计量方式、支付结算方式、货物及资金流向等说明品牌综合服务及产品销售中的 OEM 模式的业务实质；各业务下公司与 OEM 厂商合

作的具体差异、厂商是否重叠，品牌综合服务是否涉及 OEM 模式、与产品销售收入中的 OEM 模式主要区别

（一）说明各类别业务（产品销售收入、技术品牌服务费、生产许可费、品牌授权使用费）下不同业务模式的收入金额及占比

公司向客户提供商品采用产品销售和技术品牌服务两种模式，产品销售模式的产品来源于 OEM 厂商和自有工厂生产，技术品牌服务的产品均来源于 OEM 厂商。报告期各期，公司主营业务收入分业务模式金额及占比情况如下：

单位：万元

类别	2023 年 1-10 月		2022 年度		2021 年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
1、产品销售	318,905.99	91.63%	287,807.65	90.71%	270,015.42	91.67%
其中：①自产	117,294.51	33.70%	125,861.97	39.67%	106,135.81	36.03%
②向 OEM 外购	201,611.49	57.93%	161,945.68	51.04%	163,879.60	55.63%
2.品牌综合服务	29,131.23	8.37%	29,491.09	9.29%	24,551.44	8.33%
其中：①技术品牌服务费-客户	21,899.14	6.29%	23,027.35	7.26%	20,079.01	6.82%
②生产许可费-OEM 厂商	1,983.07	0.57%	2,274.14	0.72%	2,138.58	0.73%
③品牌授权使用费-纸张	5,249.02	1.51%	4,189.60	1.32%	2,333.85	0.79%
主营业务收入	348,037.22	100.00%	317,298.74	100.00%	294,566.85	100.00%

据上表显示，报告期内公司主营业务收入分别为 294,566.85 万元、317,298.74 万元和 348,037.22 万元，其中产品销售收入分别 270,015.42 万元、287,807.65 万元和 318,905.99 万元，占公司主营业务收入的 91.67%、90.71%和 91.36%，为公司主营业务收入的主要来源。

（二）结合服务内容、过程、成果、具体定价标准及计量方式、支付结算方式、货物及资金流向等说明品牌综合服务及产品销售中的 OEM 模式的业务实质

1、采用 OEM 模式的原因

公司基础板材产品主要由 OSB、LSB、刨花板、木工板、多层板、难燃板等构成，其中 OSB、LSB、刨花板等板材生产可通过连续压机生产线实现自动化、规模化生产，大产能的连续平压生产线属于国家鼓励的投资方向。该等产线投资

金额较大，技术和工艺要求高，准入门槛较高。近年来，基于板材行业及下游消费市场变化，公司积极布局 OSB、LSB、刨花板产能建设，引进连续平压自动生产线和生产工艺，刨花板、OSB、LSB 主要由公司自主生产。

相较于刨花板、OSB、LSB 等产品，木工板、多层板、难燃板等板材的生产工艺较简单，生产线投资门槛也较低，行业内存在着较多规模偏小的生产企业，在组织该类产品生产方面具有相对竞争优势。因此，对于该类产品公司主要采取 OEM 生产模式为主。

2、OEM 模式的业务实质

公司业务按销售收入的实现方式分可以分为产品销售和品牌服务两类，按产品来源，即产品生产方式分类可以分为自产和 OEM 外购两类。报告期内公司的业务开展方式、实物流、资金流与两种分类方式的对应关系如下：

按销售收入实现方式分类	业务描述		按生产方式分类
产品销售	(1) 公司自有工厂生产产品销售	实物流：公司发货给客户 资金流：客户付款给公司	自产
	(2) 公司向 OEM 厂商采购产品后销售给客户	实物流：OEM 厂商直发或公司发货给客户 资金流：客户支付产品货款给公司，公司支付产品货款给 OEM 厂商，OEM 厂商支付生产许可费给公司	OEM 外购
品牌服务	(3) 公司向客户收取品牌服务费，客户和 OEM 厂商直接交易	实物流：OEM 厂商直接发货给客户 资金流：客户直接支付产品货款给 OEM 厂商、支付技术品牌服务费给公司，OEM 厂商支付生产许可费给公司	

从销售端来看，产品销售模式下产品来源可以是自产(1)或 OEM 外购(2)，品牌服务模式下的产品均来源于 OEM 外购。

从生产端来看，OEM 外购模式下同时存在产品销售(2)、品牌服务(3)两种销售方式的业务，自产产品仅通过产品销售方式出售。同一 OEM 厂商生产的产品可能通过产品销售模式售出，也可能通过品牌服务模式售出。

2、品牌服务的内容和过程

随着终端消费者对于健康和安全的越来越重视，对于装修材料的健康、环保、安全等品质也越来越注重，逐步延伸至板材等装修基础材料，品牌对于板材产品销售的重要性日益凸显。公司凭借自身的品牌价值以及产业链资源，与产业链上

下游达成合作，向 OEM 厂商输出生产管理技术、产品标准及拓宽销售渠道等，同时为下游经销商提供完善的供应体系和稳定、高质量的货源。

OEM 厂商按照公司的产品等级质量标准自主进行原材料采购和组织生产；公司主动监督 OEM 厂商的各个生产环节，定期委派品质管理人员、技术人员、等进驻 OEM 厂商，跟踪其生产过程；产成品出库前，公司品质管理人员还将对其进行抽检，质检合格方可出库。

3、品牌服务的成果

随着人民生活水平与品牌意识的提升以及国家政策推动，装修装饰市场发生了较大变化：一方面，住宅全屋装修交付的比例逐步提升，装修市场中个体装修队也逐渐被品牌家装公司、品牌工装公司等所替代；另一方面，消费者对于装修的环保、安全等品质追求逐步延伸到板材等装修基础材料，促使消费者在选择装修方案时更倾向于指定品牌基础材料，品牌对于板材产品销售的重要性日益凸显。

对品牌方而言，品牌综合服务模式有利于提高自身品牌最终的市场占有率，有利于集中优势资源开拓新业务、研发新产品及运营品牌。

对经销商而言，品牌综合服务模式下，其可以结合 OEM 厂商产能、运输半径、信用期、交期等因素自主选择 OEM 厂商，相比于传统的 OEM 生产模式，可以享受到更加灵活的信用政策，并提高了自身订货的灵活性和自主性。

对 OEM 厂商而言，品牌综合服务模式下，其可以对接到品牌方经销体系下大量稳定的订单，并可根据经销商情况灵活给予信用政策，加速资金周转，有助于提高交货灵活性和自主性。

4、具体定价标准及计量方式、支付结算方式

公司与 OEM 厂商按市场价协商确定产品定价；综合考虑当地市场板材供给端竞争情况、板材类型等因素与 OEM 厂商协商确定生产许可费价格，具体分主要板材类型的生产许可费收费标准如下：

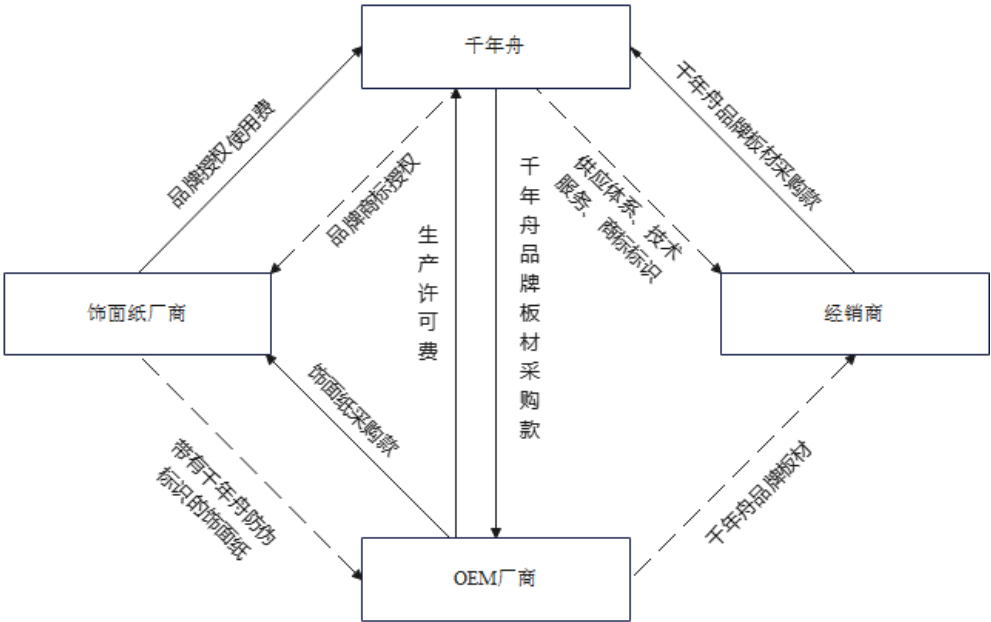
板材类型	收费标准
生态板厚板	绝大部分 OEM 厂商的品牌生产许可费价格为 1 元/张，极少数 OEM 厂商的品牌生产许可费价格为 2 元/张
难燃板	大部分 OEM 厂商的品牌生产许可费价格为 1 元/张，少数 OEM 厂商的品牌生产许可费价格为 0.5 元/张-3 元/张
多层板	根据多层板厚度划分，品牌生产许可费价格为 0.5 元/张或 1 元/张
木工板	品牌生产许可费价格区间为 0.5 元/张-3 元/张

公司向 OEM 厂商收取生产许可费，每季度对账确认后 OEM 厂商在 1 个月内付款；产品销售模式下公司向 OEM 厂商采购产品，在完成物料验收入库后，采购内勤根据供应商约定的不同账期申请付款，经各级审批后，办理付款手续，OEM 供应商信用期一般在 30~60 天，支付结算方式为银行转账或票据；品牌服务模式下 OEM 厂商向客户销售产品，支付结算方式由双方自行协商决定。

5、货物及资金流向

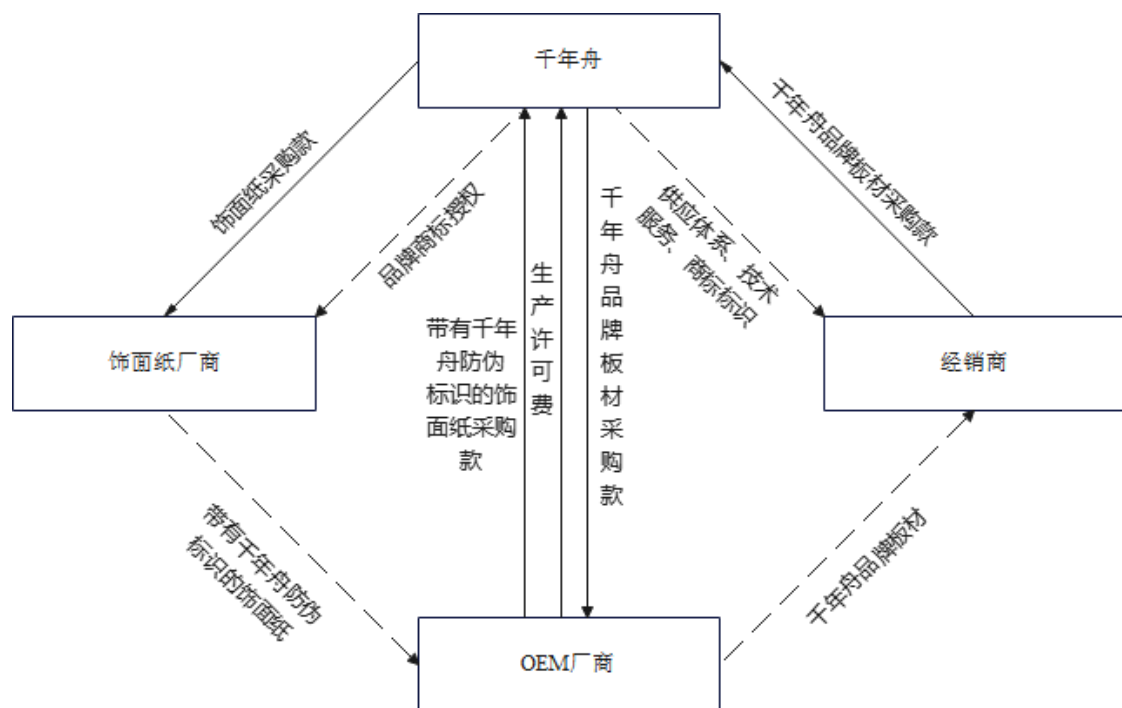
从生产端来看，OEM 模式下同时存在产品销售和品牌服务两种实现销售方式的业务。OEM 生产模式下的资金流与实物流情况示意图如下：

(1) 2023 年 8 月前



上图中的实线代表业务过程中的资金流，虚线代表实物流或者服务内容。

(2) 2023 年 8 月及以后



上图中的实线代表业务过程中的资金流，虚线代表实物流或者服务内容

从上图显示，无论采用何种销售模式，公司向 OEM 厂商授权生产的产品，OEM 厂商生产所授权的商品需向公司支付相应的生产许可费。

（三）各业务下公司与 OEM 厂商合作的具体差异、厂商是否重叠，品牌综合服务是否涉及 OEM 模式、与产品销售收入中的 OEM 模式主要区别

产品销售和品牌服务两种销售模式下，公司 OEM 厂商完全重叠，公司与 OEM 厂商合作的差异主要为货物和资金流不同，详见本题回复“5、货物及资金流”。品牌综合服务销售模式涉及 OEM 生产模式，与产品销售收入中的 OEM 模式主要区别在于货物和资金流不同，详见本题回复“5、货物及资金流”部分。

八、补充说明 OEM 厂商采购产品后销售采用总额法确认收入是否恰当，是否存在客户指定供应商、供应商直接向客户发货的情形

（一）OEM 厂商采购产品后销售采用总额法确认收入是否恰当

公司根据业务实质采用总额法确认向 OEM 厂商采购产品后销售的业务收入，符合《企业会计准则》的规定。

1、《企业会计准则》的相关规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定，“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；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入。企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：（1）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户；（2）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务；（3）企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：（1）企业承担向客户转让商品的主要责任；（2）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；（3）企业有权自主决定所交易商品的价格；（4）其他相关事实和情况。”

2、公司系主要责任人，应以总额法确认收入

（1）公司与客户及供应商签订的合同相互独立

公司与供应商签订采购合同，与客户签订销售合同，采购合同与销售合同在实质的权利义务关系是相互独立的，公司承担向客户转让商品的主要责任。销售合同中约定公司向客户承担产品质量、售后服务等责任，公司为销售合同的首要义务人，根据双方签订的销售合同向客户提供销售商品并承担产品质量责任。

（2）公司承担了产品控制权的相关风险

公司向 OEM 厂商采购产品后，部分产品由客户自提或直接送至客户指定地点，主要基于运输成本及公司仓库所处地等方面的考虑，在该类情形下，公司同样承担了转让产品的主要责任，产品具有公司产品标识，公司具有产品的定价权且能主导 OEM 厂商代表公司提供产品。部分产品作为公司存货存放于公司内部，并进行统一管理，在货物交接验收过程中公司承担转让产品的主要责任和相关存货风险，包括产品的减值、损毁、灭失等风险。

（3）公司具备对产品的独立定价权

公司在定价方面，公司根据产品市场需求情况、同业竞品的情况确定产品对外销售价格，不存在按照收取加工费或销售采购价格差额形式进行定价的情形，需要承担商品价格变动风险。

（4）公司具备自主选择客户的权利

公司对客户的背景、经营状况、资质实力等信息进行详尽的调查，自主选择客户。

(5) 公司承担了产品销售对应账款的信用风险

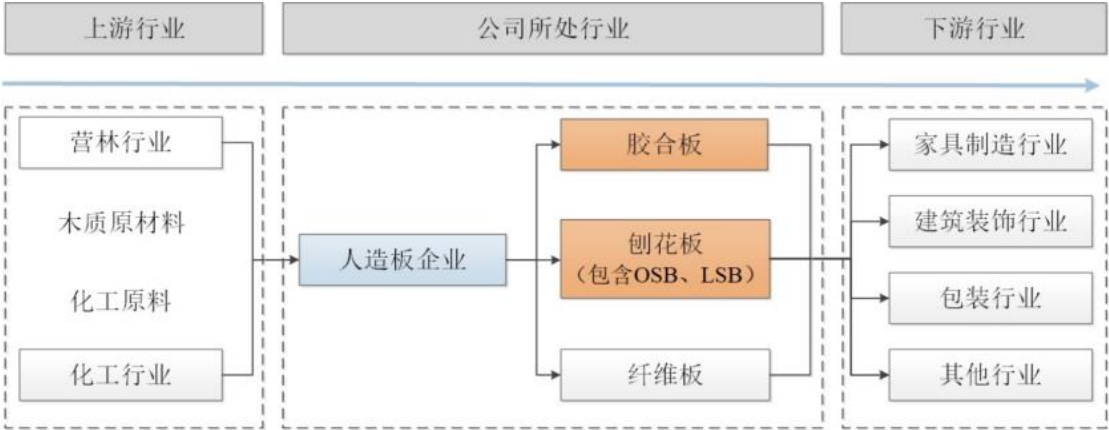
公司向 OEM 厂商采购形成应付账款，向客户销售形成应收账款，单独核算、支付货款及收取货款，承担最终产品销售对应账款的信用风险。

综上所述，公司向 OEM 厂商采购产品后销售采用总额法确认收入恰当，符合企业会计准则规定。

(二) 是否存在客户指定供应商、供应商直接向客户发货的情形

1、不存在客户指定供应商的情形

公司所处的人造板制造业的上下游关系如下图所示：



由上图可知，公司上游主要是为公司供应木质原材料和化工原料的供应商，主要属于营林行业和化工行业，木质原材料的供应商较为分散，化工原料的供应则标准化程度较高；公司中下游客户主要是家具制造行业和建筑装饰行业。报告期内，公司主要通过经销和直销模式向各类客户销售生态板、刨花板、OSB、LSB 等各类板材产品，经销商和直销客户均直接对公司提出产品需求，该等需求主要体现在对产品的理化性能和饰面材料及图案样式上，客户不向人造板企业指定供应商。

2、存在供应商直接向客户发货的情形

考虑板材运输成本和公司仓库所处地情况，若将产品运输至公司仓库进行中转后再发送给经销商，不仅增加了运输成本、仓储及管理成本，同时交货周期也会延长和增加货运运输中损毁、灭失等风险，因此为了减少交货的便利性，公司向 OEM 厂商采购的产品中部分由 OEM 厂商直发至经销商或由经销商进行自提。

客户在下达订单时可以选择由 OEM 厂商直接发货或者从公司仓库发货，公司一般不承担运费，客户考虑因素主要是运输成本，板材成品存在一定的经济运输半径，供应商直接向客户发货符合行业特征。

九、补充披露公司的品牌综合服务业务模式是否符合行业惯例，公司在该项业务中的核心竞争力；补充披露品牌综合服务模式各项业务收入确认的具体依据，结合合同约定、定价方式等说明品牌综合服务收入总额法或净额法确认收入的恰当性，该业务毛利率较高的合理性，与可比公司是否存在差异

（一）补充披露公司的品牌综合服务业务模式是否符合行业惯例

公司已在《公开转让说明书》“第二节公司业务”之“六、商业模式”补充披露如下：

“A. 对于板材产品销售的重要性日益凸显，系该模式的核心基础

随着人民生活水平与品牌意识的提升以及国家政策推动，装修装饰市场发生了较大变化：一方面，住宅全装修交付的比例逐步提升，装修市场中个体装修队也逐渐被品牌家装公司、品牌工装公司等所替代；另一方面，消费者对于装修的环保、安全等品质追求逐步延伸到板材等装修基础材料，促使消费者在选择装修方案时更倾向于指定品牌基础材料，品牌对于板材产品销售的重要性日益凸显。而这也是板材全国性品牌兔宝宝、千年舟、云峰新材均有类似业务模式的核心基础。

该等企业利用该模式可以充分发挥自身的品牌优势以及产业链资源，提升品牌的市场占有率，并有利于集中优势资源进行品牌运营及进行新产品、新业务的开拓，如可比公司兔宝宝、云峰新材都在向定制家居业务延伸，公司则专注于布局上游刨花板、OSB、LSB 等自动化生产线。

B. 品牌综合服务模式实现了品牌方、经销商、OEM 厂商、饰面纸厂商的多方共赢

对品牌方而言，品牌综合服务模式有利于提高自身品牌最终的市场占有率，有利于集中优势资源开拓新业务、研发新产品及运营品牌。

对经销商而言，品牌综合服务模式下，其可以结合 OEM 厂商产能、运输半径、信用期、交期等因素自主选择 OEM 厂商，相比于传统的 OEM 生产模式，可以享受到更加灵活的信用政策，并提高了自身订货的灵活性和自主性。

对 OEM 厂商而言，品牌综合服务模式下，其可以对接到品牌方经销体系下大量稳定的订单，并可根据经销商情况灵活给予信用政策，加速资金周转，有助于提高交货灵活性和自主性。

而对饰面纸厂商而言，品牌综合服务模式下，其可以对接到品牌方的 OEM 厂商体系，获得了 OEM 厂商稳定的纸张采购订单。

基于板材行业的上述特点，品牌综合服务模式已成为装饰板材行业内一种常见的业务模式，同行业公司兔宝宝、云峰新材均存在类似业务模式。根据公开披露信息，兔宝宝、云峰新材的该等业务模式情况如下：

项目	公司	兔宝宝	云峰新材
业务模式	在以公司为主导的板材供应体系中，向经销商、OEM 厂商、饰面纸厂商提供服务，使得三方获利，公司收取品牌综合服务费。	兔宝宝授权优质 OEM 厂家进行加工，并向其输出研发技术、统一标准、品控制度，OEM 厂商向兔宝宝支付品牌使用费；经销商向 OEM 厂商直接采购板材进行销售	云峰新材作为品牌授权方，许可被授权方使用“莫干山”品牌的商标并向其收取商标授权费。2018 年及之前，向经销商收取商标授权费，2019 年逐步转换为向 OEM 供应商收取商标授权费

由此可见，品牌综合服务模式已成为装饰板材行业头部品牌企业一种常见的业务模式，同行业可比公司也都存在类似的品牌服务模式，公司的业务模式符合行业惯例。”

C. 公司在该项业务中的核心竞争力

a. 品牌优势

“千年舟”品牌系知名的全国性装饰板材品牌，距今已有超过 20 年历史，在长期经营过程中形成了较高的品牌知名度和美誉度，随着消费者对于装修的环保、安全等品质要求的逐步提高，选择装修方案时更倾向于指定品牌基础材料，品牌对于板材产品销售的重要性日益凸显。

b. 渠道优势

在多年的市场销售过程中，公司建立了覆盖全国的销售渠道、积累了可覆盖全国的板材生产资源。经销商通过该体系，可以对接到千年舟开发并实施生产及产品质量监管的板材 OEM 厂商，经销商直接向其下达板材采购订单，降低了经销商的运输成本，提高资金周转，丰富了经销商的经营灵活性，进一步加强了经销商的市场竞争力，从而提升公司的市场份额。板材生产企业通过该体

系，则可以对接千年舟经销商稳定的板材采购订单，板材生产企业生产经营稳定，生产的板材质量更加优异。

c. 产品多样化优势

人造板主要应用于家具制造行业、建筑装饰行业，下游客户对于板材的需求呈现多样化，如生态板、细木工板、多层板、石膏板、LSB板、OSB板等。公司通过多年的经营，建立了包括纸张厂商、板材生产企业在内的雄厚供应链资源体系，该体系通过研发、设计、生产能够满足终端客户多样化的产品需求。”

综上所述，公司的品牌综合服务业务实际是公司依托于自身的技术优势、品牌优势、销售渠道以及生产资源，在以自身为主导的板材“品牌-生产-流通”的供应体系中，向经销商、OEM厂商、饰面纸厂商提供服务，使三方获利，自身收取品牌综合服务费的业务。

（二）补充披露品牌综合服务模式各项业务收入确认的具体依据，结合合同约定、定价方式等说明品牌综合服务收入总额法或净额法确认收入的恰当性，该业务毛利率较高的合理性，与可比公司是否存在差异

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务、六经营成果分析、（二）营业收入分析、1. 各类收入的具体确认方法”补充披露如下：

“品牌综合服务模式各项业务收入确认的具体依据分别列示如下：

业务类别	收入确认的具体依据
技术品牌服务费	在公司销售给经销商商标后确认收入，具体为经销商取得OEM厂商产品交付给经销商签收确认无误后确认收入。
生产许可费	在公司为OEM厂商提供完品牌生产许可服务后确认收入，具体为依据对账确认的板材生产发货数据确认生产许可费。
品牌授权使用费	在公司为纸张厂商提供完品牌授权服务后确认收入，具体为每月依据纸张发货明细确认当月纸张品牌授权使用费收入。

。”

（三）结合合同约定、定价方式等说明品牌综合服务收入总额法或净额法确认收入的恰当性

1、品牌综合服务模式下公司与经销商、OEM厂商、饰面纸厂签订的合同，以及合同约定的主要权责利条款内容如下：

收费类型	收费对象	主要业务合同	合同双方	主要权利责任约定
------	------	--------	------	----------

技术品牌 服务费	经销商	《千年 舟品牌 产品技 术服务 合同》	甲方：公 司乙方： 经销商	1、甲方主要权利义务： 1.1 确保商标的合法性和有效性 1.2 负责指定品牌产品供应商评审 1.3 委派人员到供应商厂区提供技术服务，确保产品品质符合国家标准。1.4 收取乙方的技术品牌服务保证金、技术品牌服务费。1.5 甲方委派的现场人员仅对供应商生产的指定品牌产品外观质量进行监督检查，符合标准的准许使用商标标识。 2、乙方主要权利义务： 2.1 甲方委派现场人员对产品外观、品质等进行检验。产品出现质量问题的，由供应商承担，但乙方应当协助供应商做好善后事宜。2.2 乙方具有向甲方支付技术品牌服务费的义务。乙方因拖欠板材费用等原因与供应商发生的纠纷，与甲方无关。2.3 乙方不得利用本合同伪造、改变、出售、转让、允许他人使用甲方商标及标识、包装，不得擅自委托生产或销售假冒甲方品牌的产品。否则，属于侵权，乙方应当承担壹拾万元违约金。2.4 供应商将指定生产的品牌产品直接供应给乙方，产品的货款、运费均由乙方与供应商之间进行结算，由此产生的一切纠纷与甲方无关。
-------------	-----	---------------------------------	---------------------	---

生产许可 费	OEM 厂商 （加 工 商）	《指定 品牌产 品生产 许可合 同》《指 定品牌 生产许 可收费 协议》	甲方：公 司乙方： OEM厂 商	1、甲方主要权利义务： 1.1、甲方确保本合同项下授权许可商标的合法性和有效性。1.2、负责指定品牌产品供应商评审。1.3、委派人员到供应商厂区提供技术服务，保证产品品质。1.4、利用乙方生产平台进行产品创新和技术改造。1.5、收取乙方的履约保证金。1.6、甲方向乙方提供指定品牌产品的统一喷码信息标准，乙方必须按甲方的统一喷码信息标准执行。乙方在完成甲方指定品牌产品的生产前，应第一时间通知甲方，由甲方人员到现场对该产品进行检验。经检验合格后，方可在该批产品上进行产品喷码信息和使用甲方商标标识。1.7、本合同被解除或期限届满后，乙方不得生产或销售甲方指定品牌产品并保证不得损害甲方品牌声誉、利益。否则，甲方将依法追究乙方侵权的法律责任。1.8、乙方在没有接到甲方书面通知的情况下，不得为甲方指定经销服务商或他人生产与甲方指定品牌产品相同或近似的产品。否则，甲方将依法追究乙方侵权的法律责任。1.9、乙方未能履行本合同项下乙方义务的，甲方均有权要求乙方承担相应法律责任并保留随时解除本合同的权利。 2、乙方主要权利义务： 2.1 甲、乙双方须按照实际交易数量按季度结算生产许可费；乙方每季度首月 10 日前提交上季度合作清单给甲方审核，审核完成后 10 日内乙方向甲方支付指定品牌生产许可费 2.2 乙方不得利用本合同伪造、印刷、改变、出售、转让、允许他人使用甲方商标及标识、包装，不得生产或销售假冒甲方品牌的产品 2.3 乙方不得提供虚假的质量检测报告，或不符合甲方订单规定的甲醛释放限量要求的产品 2.4 在甲方指定生产的品牌产品上，乙方未按照甲方提供的统一喷码信息标准执行的，乙方应当按照甲方订单金额的一倍向甲方支付惩罚性违约金 2.5 乙方负责提供优质的售后服务，不得损害甲方品牌形象。因乙方生产的甲方指定品牌产品发生质量投诉、被媒体曝光、赔偿或退货的，乙方应当及时协助甲方或甲方指定经销服务商妥善处理，因乙方责任所造成的赔偿费用由乙方负责承担：情节严重的由甲方要求扣除履约保证金，如给甲方造成损失的，乙方还应赔偿甲方的全部损失 2.6 乙方生产的产品，被行政机关检测认定为不合格的，乙方应当支付甲方 5-10 万元违约金并赔偿甲方的所有损失；若甲方或其相关方（分、子公司、供应商、经销商等）因此被行政处罚或被第三方要求承担赔偿责任的，乙方应当支付甲方 10-20 万元的违约金，且由此给甲方造成的一切损失，甲方均有权向乙方追偿，同时甲方有权解除本合同 2.7 乙方应在订单对应的产品交付给经销商，并由经销商指定的收货人进行签收确认后将签字确认的发货清单按单上传至甲方指定的信息系统，否则视为乙方该项订单未完成
-----------	----------------------------	--	---------------------------	--

品牌授权使用费 (2023 年 8 月前)	纸张厂	《品牌授权合同》《品牌授权收费协议》	甲方：公司 乙方：纸张厂	1、甲方主要权利义务： 1.1、甲方确保商标的合法性和有效性。1.2、负责指定品牌产品供应商评审。1.3、委派人员到供应商厂区提供技术服务，保证产品品质。1.4、利用乙方生产平台进行产品创新和技术改造。1.5、收取乙方的履约保证金。1.6、甲方不得擅自对外泄露乙方提供的技术信息等内容； 2、乙方主要权利义务： 2.1、乙方需提供纸张的材料搭配信息，材料供应信息；2.2、乙方需提供浸胶胶水配方；2.3、乙方需提供印刷纸的版辊信息；2.4、乙方需提供相应的技术支持；2.5、因品牌产品发生质量纠纷的，乙方应按甲方要求积极应对、处理。如确认为乙方的质量问题，乙方须承担因此引发的投诉、曝光及行政处罚、赔偿等全部责任，如由此造成甲方受处罚或承担赔偿责任的，乙方应按该批次产品总额的五倍向甲方支付惩罚性违约金，不足部分甲方有权向乙方追偿。2.6、乙方生产的产品，被行政机关检测认定为不合格的，乙方应当支付甲方 5-10 万元违约金并赔偿甲方的所有损失；若甲方或其相关方（分、子公司、供应商、经销服务商等）因此被行政处罚或被第三方要求承担赔偿责任的，乙方应当支付甲方 10-20 万元的违约金，履约保证金归甲方所有，且由此给甲方造成的一切损失，甲方均有权向乙方追偿。同时，甲方有权解除本合同。2.7、如产品的缺陷是由甲方的设计要求所产生的，且乙方对该缺陷的产生无任何过失的，乙方无需承担赔偿责任。2.8、甲、乙双方对质量问题有异议的，以双方认可的第三方检测机构的检测报告为准。检测结果确认乙方产品有质量问题的，则检测的相关费用由乙方承担。
品牌授权使用费（纸张销售模式）（2023 年 8 月及以后	OEM 厂商	《销售合同》	甲方：公司 乙方：OEM 厂商	1、甲方主要权利义务： 1.1、甲方主要权利义务；2、为方便乙方订货及售后服务工作，甲方将提供给乙方相关人员名单及联系方式。 2、乙方的权利和义务： 2.1、本合同签订时，甲方应向乙方提交营业执照复印件、相关有效印鉴样张备案。乙方应向甲方提供乙方收货人的签字、盖章样张及联系方式作为本合同的附件，交甲方备案。2.2、乙方在使用过程中，要严格按照有关标准及甲方提供的使用说明使用，如乙方使用不当出现质量问题而导致材料损失和责任由乙方承担。2.3、非因质量问题并未经甲方确认，乙方不得要求退、换产品。2.4、甲方所供的产品，被当地工商部门或质量检测技术机构抽检的，乙方应当在 3 日内以书面方式通知甲方。若乙方未及时通知而导致甲方损失的，全部责任由乙方负责承担。2.5、乙方应保留完整的甲方所供产品的入库及后续出库使用记录，并有义务后续应甲方要求向甲方提供该等出入库单据。

	纸张厂	《品牌产品定制采购合同》	甲方：公司 乙方：纸张厂	甲方权利义务： 1、甲方确保商标的合法性和有效性； 2、负责指定品牌产品供应商评审； 3、委派人员到供应商厂区提供技术服务，保证产品品质； 4、利用乙方生产平台进行产品创新和技术改造； 5、收取乙方的履约保证金。
--	-----	--------------	-----------------	---

报告期期初至 2023 年 7 月，饰面纸张由 OEM 厂商直接向饰面纸厂下采购订单，并由饰面纸张向 OEM 厂商开票并向 OEM 厂商收取销售货款，同时由饰面纸张厂商按照向 OEM 厂商发货的纸张数量，向公司支付品牌授权使用费。2023 年 8 月开始，改为了由 OEM 厂商在公司 B2B 系统下达饰面纸张采购订单，公司接到 OEM 厂商采购订单后向纸张饰面厂商发送相应的采购订单。因饰面纸张的采购流程发生的变化，使得发票流和资金流相应发生了变化，但实物流并未发生改变及饰面纸张的交易本质亦并未发生改变。

2、品牌综合服务收入定价方式

（1）技术品牌服务费

公司每年会根据各品类产品的市场定位、市场反响、过往业绩、未来增长预期、新产品推广需求、竞争对手定价等因素，结合各地区市场发展差异，形成技术品牌服务费价格表，作为公司当年向经销商收取技术品牌服务费的执行依据。

品牌综合服务模式下，经销商向公司下达技术品牌服务订单，每批订单对应板材品类和数量，公司依据技术品牌服务费价格表，计算并向经销商收取技术品牌服务费。

（2）生产许可费

公司每年会根据各品类产品的预计销量以及各 OEM 厂商的产能、供货稳定性、合作历史等因素，与各 OEM 厂商协商确定各品类板材生产许可费的收费标准，双方签订生产许可收费协议，作为公司当年向 OEM 厂商收取生产许可费的执行依据。

（3）品牌授权使用费

公司每年会根据各品类和各花色饰面纸的预计销量以及各饰面纸厂商的产能、供货稳定性、合作历史等因素，与各饰面纸厂商协商确定各品类饰面纸品牌授权使用费的收费标准，双方签订价格及服务协议，作为公司当年向饰面纸厂商收取品牌授权使用费的执行依据。

3、品牌综合服务收入确认的恰当性

公司技术品牌服务费、生产许可费、品牌授权使用费均按照应收到的金额确认收入。

2023 年 8 月，公司变更与饰面纸张供应商的合作模式，从原先的纸张供应商直接与 OEM 厂商结算并向千年舟支付品牌授权服务费，变更为纸张供应商销售给千年舟、千年舟再销售给 OEM 厂商，模式变更后的买卖价差即为变更前纸张品牌授权使用费价格，公司采取净额法确认收入，关于收入确认的总额法和净额法判断，根据收入会计准则：

“第三十四条 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；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：

- （一）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。
- （二）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。
- （三）企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：

- （一）企业承担向客户转让商品的主要责任。
- （二）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。
- （三）企业有权自主决定所交易商品的价格。
- （四）其他相关事实和情况。”

报告期期初至 2023 年 7 月，饰面纸张由 OEM 厂商直接向饰面纸厂下采购订单，并由饰面纸张向 OEM 厂商开票并向 OEM 厂商收取销售货款，同时由饰面纸张厂商按照向 OEM 厂商发货的纸张数量，向公司支付品牌授权使用费。2023

年 8 月开始，改为了由 OEM 厂商在公司 B2B 系统下达饰面纸张采购订单，公司接到 OEM 厂商采购订单后向纸张饰面厂商发送相应的采购订单。因饰面纸张的采购流程发生的变化，使得发票流和资金流相应发生了变化，但实物流并未发生改变。饰面纸张上述前后两种交易模式下在下单流程、资金流、实物流、运费承担方式等方面比较情况对比如下：

项 目	2023 年 8 月前	2023 年 8 月后
下单流程	OEM 厂商向饰面纸张厂下达采购订单	1、OEM 厂商在 B2B 系统下达饰面纸张采购订单； 2、饰面纸张厂根据 B2B 系统订单承接相应采购订单
资金流 (付款)	1、OEM 厂商向饰面纸张厂支付饰面纸张采购款； 2、饰面纸张厂商向公司支付品牌授权使用费	1、OEM 厂商支付饰面纸张采购款给公司； 2、公司支付饰面纸张采购款给饰面纸张厂
实物流	饰面纸张厂直发给 OEM 厂商	饰面纸张厂直发给 OEM 厂商
运费承担	饰面纸张厂或 OEM 厂商承担	饰面纸张厂或 OEM 厂商承担
库存	无库存	无库存

据上表显示，从饰面纸张 2023 年 8 月前后交易流程的对比情况来看，由原来的 OEM 厂商直接向饰面纸张厂采购，转为通过公司 B2B 系统向公司下单后再将订单转发给纸张厂，饰面纸张的交易本质并未发生改变。

将 2023 年 8 月及以后公司饰面纸张的交易方式与《企业会计准则》收入确认要求之间对比情况如下：

判断标准	结论	业务实质
(一)企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。	否	OEM 厂商在公司业务系统下达采购订单，公司将相应的向纸张厂商下采购单，采取“背靠背”订单交易方式，并由饰面纸张厂商直接交付给 OEM 厂商，OEM 厂商负责产品的品种、型号、规格、数量、质量等，公司不承担任何责任和风险。故企业并非自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。
(二)企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。	否	OEM 厂商在公司业务系统下达采购订单，公司将相应的向纸张厂商下单采购单，采取“背靠背”订单交易方式，并由饰面纸张厂商直接交付给 OEM 厂商，OEM 厂商自身负责产品品种、型号、规格、数量、质量等，公司不承担任何责任和风险。故公司无法主导第三方代表本企业向客户提供服务。
(三)企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。	否	不存在整合或组合描述

判断标准	结论	业务实质
(四)企业承担向客户转让商品的主要责任。	否	OEM 厂商在公司业务系统下达采购订单，公司将相应的向纸张厂商下单采购单，采取“背靠背”订单交易方式，公司不承担任何责任和风险，出现质量、毁损等退换货情况，系由 OEM 厂商与饰面纸张厂商协商。即公司不承担向客户转让商品责任，为代理人的角色。
(五)企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。	否	OEM 厂商在公司业务系统下达采购订单，公司将相应的向纸张厂商下单采购单，采取“背靠背”订单交易方式，并由饰面纸张厂商直接交付给 OEM 厂商，并由 OEM 厂商自身负责产品品种、型号、规格、数量、质量等，公司不承担任何责任和风险。
(六)企业有权自主决定商品的交易价格	否	按照与 OEM 厂商约定的价格向其出售饰面纸张，并按照约定产品采购价格向饰面纸张厂进行采购。虽然公司能按照上述两者之间价格差赚取利润，该利润即为原模式下的品牌授权使用费，但纸张采购价由各方结合市场价格、原材料等变化协商确定，公司并不能完全自主决定纸张的交易价格。

从上表的对比分析来看，公司在饰面纸张变更后的交易模式中不属于主要责任人，对纸张仍然没有实质控制权，故采用净额法确认收入，符合《企业会计准则》规定。

综上所述，品牌综合服务收入确认方式恰当。

(四) 该业务毛利率较高的合理性，与可比公司是否存在差异

1、业务毛利率较高的合理性

公司凭借科技创新力驱动塑造品牌影响力，并且掌握了覆盖全国的销售渠道和生产渠道，经销商通过该体系，可以对接到公司开发并实施生产及产品质量监管的板材 OEM 厂商，经销商直接向其下达板材采购订单，并向公司下达技术品牌服务订单；OEM 厂商负责板材生产，并向经销商收取板材货款，公司负责提供产品技术标准输出、产品检验检测服务，提供专门定制的防伪标识，并根据商标数量向经销商收取技术品牌服务费。经销商最终得到符合公司质量标准、贴有防伪溯源标识的公司品牌板材产品。同时，板材生产企业通过该体系，则可以对接公司经销商稳定的板材采购订单，并根据板材发货数量向公司支付一定的生产许可费。

在生态板产品的品牌综合服务业务中，公司与三聚氰胺纸张厂商合作开发不同花色的三聚氰胺纸，公司授权三聚氰胺纸张厂商在其生产的纸张上打上“千年舟”防伪标识，并要求 OEM 厂商向指定的三聚氰胺纸张厂商采购三聚氰胺纸用于生态板生产，OEM 厂商向三聚氰胺纸张厂商支付三聚氰胺纸采购货款，三聚氰胺

纸张厂商则根据纸张发货数量向公司支付品牌授权使用费。

在以上业务中，公司收取品牌综合服务费的成本仅为制作专门定制的防伪标识，故毛利率较高。

2、与可比公司是否存在差异

同行业公司兔宝宝、云峰新材均存在类似业务模式，根据公开披露信息，报告期各期，兔宝宝、云峰新材的该类业务模式毛利率如下：

公司名称	2023 年 1-10 月	2022 年	2021 年
兔宝宝	99.08%	99.04%	99.06%
云峰新材	未披露	98.85%	98.60%
千年舟	95.67%	96.12%	95.15%

[注 1]兔宝宝 2023 年 1-10 月数据为其 1-6 月数据，云峰新材未披露 2023 年相关数据。

[注 2]云峰新材未披露 2022 年全年数据，为其 2022 年 1-6 月数据。

由上表可知，公司与同行业可比公司的品牌服务费毛利率水平差异较小，与同行业可比公司不存在显著差异。

十、经销商终端销售的核查情况

报告期内，公司营业收入分别为 296,087.28 万元、319,350.48 万元和 349,670.64 万元，整体销售规模较大，下游经销商数量众多。前五大产品销售客户合计金额占当期总收入比例分别为 5.20%、9.70%和 7.52%，单个客户收入占比较低，客户较分散。对此，主办券商针对经销商的终端核查情况如下：

（1）主办券商执行访谈的终端核查程序。查阅了挂牌公司部分经销商针对公司产品的进销存统计表，用以表明公司产品实现对外销售并掌握销售流向情况；选取了报告期内前五大客户的经销商及其对外销售下游客户进行现场走访或视频访谈形式进行了终端核查。

（2）采取分层抽样方式进行穿透核查。获取了报告期内公司销售收入成本大表，将报告期内经销商累积销售金额进行了排名，按销售金额将经销商分为了四个层级，分别是 5000 万以上、1000 万至 5000 万、100 万至 1000 万及 100 万以下客户。主办券商根据各个层级的销售规模占比情况抽选一定数量经销商及其下游客户作为核查对象，以现场走访或视频访谈形式进行穿透核查，向其了解销售情况、各期库存情况等。

(3) 实地查看了部分经销商的仓库情况及下游客户的仓库或门店情况，了解其实际库存情况及对外销售情况。

经核查，未发现经销商存在故意囤货情况，公司向经销商的销售具有真实性。

十一、中介机构核查事项

(一) 核查程序

针对上述事项，主办券商执行了以下主要核查程序：

1、经查阅同行业可比公司兔宝宝、云峰新材、丰林集团对外公开披露相关信息；查阅了中国人造板产业报告等相关行业的资料；向公司的管理层了解行业发展情况，同行业的相关情况；

2、访谈了报告期前五名客户；查阅公司收入成本表等；查阅公司关于经销商的相关管理制度；向公司相关人员了解公司销售的流程情况；及经销商的准入及管理等情况；分析报告期内的复购率及变动情况；

3、访谈了管理层及相关人员关于经销商模式的必要性与交易结算方式，可比公司的相关情况；

4、获取报告期内收入成本表，结合单价、成本、销售数量分析各销售模式下毛利率波动的原因；分析 2023 年 1 月-10 月直销毛利率低于经销的商业合理性；访谈公司管理层，了解公司对产品市场价格下降拟采取的应对措施；

5、查阅了公司返利政策相关文件；查阅了公司收入成本表，公司账面计算返利的金额和占比以及返利的会计处理；查阅公司有关返利会计处理凭证；向公司了解有关返利的相关情况；

6、取得了报告期公司客户名单，收入成本表，公司员工花名册，公司关联方名单，使用企查查将客户名单、客户股东、客户管理人员与公司员工及公司关联方进行匹配，核查是否存在重合情况，对于报告期外的离职员工经销商与公司业务部门进行访谈确认。对上述的关联方经销商或员工经销商分析报告期的交易金额及占营业收入的比例，比对报告期内该等经销商主要销售产品与公司同类产品的单价分析其交易价格公允性；

7、获取报告期内收入成本表，计算各类别业务下不同业务模式的收入金额及占比；访谈公司管理层，了解综合品牌服务模式的合作机制；

8、了解 OEM 厂商采购产品后销售业务的流程、定价机制、销售和采购合

同的主要条款，以及采用总额法确认收入的原因及合理性；

9、了解品牌综合服务模式各项业务收入确认的具体依据，获取各项业务主要客户合同，了解合同款项、定价方式及采用总额法确认收入的原因及合理性；查阅同行业可比上市公司公开披露的招股说明书、年度报告等资料，了解同行业公司品牌综合服务模式毛利率情况，与公司比较是否存在差异；

10、取得了部分经销商的进销存统计表，对主要经销商进行了函证并对未回函经销商进行了查看收入确认依据凭证等替代程序，访谈了报告期前五大经销商客户的部分下游客户，根据收入成本表采取分层抽样的方式抽选一定数量经销商及其下游客户进行访谈，实地查看部分经销商的仓库情况及下游客户的仓库或门店情况进行了经销商终端销售的核查；对于经销收入的核查方式及核查比例如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-10 月	2022 年度	2021 年度
经销收入金额	267,848.60	229,979.98	188,527.63
走访经销商收入金额	51,689.64	56,062.73	31,860.88
发函收入金额	194,263.10	171,599.81	130,782.45
其中：回函收入金额	171,607.39	148,861.09	117,778.30
未回函替代测试收入金额	21,804.92	22,285.96	12,676.21
累计核查金额	203,903.07	172,673.65	131,823.20
累计核查比例	76.13%	75.08%	69.92%

（二）核查意见

1、主办券商

经核查，主办券商认为：

（1）公司客户较为分散符合行业特性；

（2）公司与主要客户合作时间较长，并签署了框架协议，报告期内公司经销复购率较高，公司与主要客户的合作关系稳定，具有可持续性；

（3）公司已按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对经销商事项进行了披露；

（4）报告期内，2022 年度直销模式的毛利率较 2021 年度提升主要系 LSB 和刨花板的毛利率大幅度提升所致；2023 年 1-10 月直销模式产品销售毛利率水

平较 2022 年毛利率下降主要系来自于高毛利产品 LSB 销售规模下降，及随着 2023 年郟城澳思柏恩产能扩大及江苏澳思伯恩投产运行，所生产的产品毛利率较低，而两者合计销售规模占比大幅提高所致。2022 年度经销模式下产品销售毛利率较 2021 年度下降主要日照澳思柏恩的 LSB 产品高毛利产品销售规模及毛利率水平均提升。2023 年 1-10 月经销模式下板材类产品毛利率较 2022 年度下降主要系基础板材毛利率水平，而收入占比较大的生态木工板的销售毛利率较为稳定，故使得经销模式板材类产品毛利率有略有下滑。2023 年 1 月-10 月直销毛利率低于经销具有的商业合理性，毛利率存在进一步下降的风险，公司已采取一系列积极应对措施：

（5）公司经销模式下返利与经销收入呈现匹配关系，相关会计处理准确；

（6）报告期内，公司存在部分离职员工经销商的情况，对报告期内公司与该等经销商依据市场定价协商定价，交易价格公允；

（7）公司各类业务收入符合其业务实质；公司业务按销售收入的实现方式分可以分为产品销售和品牌服务两类，按产品来源，即产品生产方式分类可以分为自产和 OEM 外购两类；品牌综合服务费涉及 OEM 模式。

（8）OEM 厂商采购产品后销售采用总额法确认收入恰当，不存在客户指定供应商的情形，但存在供应商直接向客户发货的情形，存在合理性；

（9）公司品牌综合服务业务模式符合行业惯例，并已补充披露；公司在该业务中具备自身特有的核心竞争力；品牌综合服务模式各项业务收入确认的具体依据合理，收入确认恰当，该业务毛利率水平与可比公司不存在明显差异。

2、会计师

经核查，会计师认为：

（1）公司客户较为分散符合行业特性；

（2）公司与主要客户合作时间较长，并签署了框架协议，报告期内公司经销复购率较高，公司与主要客户的合作关系稳定，具有可持续性；

（3）公司已按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对经销商事项进行了披露；

（4）报告期内，2022 年度直销模式的毛利率较 2021 年度提升主要系 LSB 和刨花板的毛利率大幅度提升所致；2023 年 1-10 月直销模式产品销售毛利率水

平较 2022 年毛利率下降主要系来自于高毛利产品 LSB 销售规模下降，及随着 2023 年郟城澳思柏恩产能扩大及江苏澳思伯恩投产运行，所生产的产品毛利率较低，而两者合计销售规模占比大幅提高所致。2022 年度经销模式下产品销售毛利率较 2021 年度下降主要日照澳思柏恩的 LSB 产品高毛利产品销售规模及毛利率水平均提升。2023 年 1-10 月经销模式下板材类产品毛利率较 2022 年度下降主要系基础板材毛利率水平，而收入占比较大的生态木工板的销售毛利率较为稳定，故使得经销模式板材类产品毛利率有略有下滑。2023 年 1 月-10 月直销毛利率低于经销具有的商业合理性，毛利率存在进一步下降的风险，公司已采取一系列积极应对措施：

（5）公司经销模式下返利与经销收入呈现匹配关系，相关会计处理准确；

（6）报告期内，公司存在部分离职员工经销商的情况，对报告期内公司与该等经销商依据市场定价协商定价，交易价格公允；

（7）公司各类业务收入符合其业务实质；公司业务按销售收入的实现方式分可以分为产品销售和品牌服务两类，按产品来源，即产品生产方式分类可以分为自产和 OEM 外购两类；品牌综合服务费涉及 OEM 模式；

（8）OEM 厂商采购产品后销售采用总额法确认收入恰当，不存在客户指定供应商的情形，但存在供应商直接向客户发货的情形，存在合理性；

（9）公司品牌综合服务业务模式符合行业惯例，并已补充披露；公司在该业务中具备自身特有的核心竞争力；品牌综合服务模式各项业务收入确认的具体依据合理，收入确认恰当，该业务毛利率水平与可比公司不存在明显差异。

6. 关于盈利指标。根据公开转让说明书，2021 年、2022 年和 2022 年 1-10 月公司营业收入分别为公司 296,087.28 万元、319,350.48 万元和 349,670.64 万元，净利润分别为 11,656.23 万元、12,988.47 万元和 11,964.29 万元；毛利率分别为 17.78%、20.06%、17.58%。

请公司：（1）说明 2023 年 1-10 月较同期变动比例及原因，公司收入是否存在季节性特征，如有，补充披露相关情况；（2）结合行业政策、上下游行业相关产品价格波动风险、营销策略、公司核心竞争力、期后订单情况、期后收入、毛利率、净利润和现金流量情况（包括同期可比数据及变动比例）等，补充说明公司业绩的稳定性；（3）补充说明报告期内及期后主要原材料价格的市场波动

情况，结合公司对上下游议价能力、能否将原材料价格波动有效向下游传递等说明价格波动对公司经营的影响及应对措施有效性；（4）补充披露可比公司证券简称，板材产品毛利率与可比公司变动趋势不一致的合理性，同时结合细分产品、客户特点、销售区域差异等详细披露分析板材产品与各可比公司毛利率差异原因；（5）结合业务实质详细量化披露经营活动产生的现金流量净额变动的原因。

请主办券商及会计师：（1）核查上述情况并发表明确意见，对公司收入、利润的真实性、准确性、完整性发表明确意见；（2）核查毛利率波动和整体水平是否合理，公司毛利率核算是否准确，并就其真实性、可持续性、是否存在调节毛利率情况、毛利率水平是否符合行业特征发表明确意见。

回复：

一、说明 2023 年 1-10 月较同期变动比例及原因，公司收入是否存在季节性特征，如有，补充披露相关情况

（一）2023 年 1-10 月较同期变动比例及原因

2022 年、2023 年 1-10 月报告期内公司主营业务分产品收入情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1 月—10 月	2022 年度
1、产品销售	318,905.99	287,807.65
（1）装饰材料	304,122.70	273,757.07
其中：①板材产品	285,982.25	254,989.16
②配套产品	18,140.45	18,767.91
（2）家居产品	13,258.22	12,861.92
（3）其他	1,525.08	1,188.66
2、品牌综合服务费	29,131.23	29,491.09
合计	348,037.22	317,298.74

报告期内，公司营业规模持续扩大，2023 年 1-10 月主营业务收入较 2022 年 1-10 月增长 39.81%，较 2022 年全年增长 9.69%，主要原因系随着整装市场增长以及行业集中度提升，公司加强市场开拓和推广，加强合作经销商网络建设，并提升销售能力，各类产品收入均呈增长趋势。

（二）公司收入的季节性特征

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务、六经营成果分析、（二）

营业收入分析、4.其他事项”补充披露如下：

“公司收入不存明显季节性特征，报告期内主营业务收入按季度分类情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1 月—10 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	58,613.35	16.84%	46,054.99	14.51%	41,851.39	14.21%
第二季度	122,360.67	35.16%	88,049.21	27.75%	87,876.91	29.83%
第三季度	123,583.85	35.51%	84,466.51	26.62%	77,535.79	26.32%
第四季度	43,479.36*	12.49%	98,728.03	31.12%	87,302.77	29.64%
合计	348,037.22	100.00%	317,298.74	100.00%	294,566.85	100.00%

注：2023 年第四季度收入仅含 10 月的收入。

公司一季度销售收入占比较低，主要原因是一季度受春节假期影响，下游家具制造和建筑装饰等行业处于相对淡季；公司四季度销售收入占比较高，主要系我国传统春节一般在 1 月和 2 月份，节后开工时间较晚，经销商一般会在四季度末进行一定量的备货，以应对一季度的客户需求，因此呈现出年末收入占比较高的情形，不存在突击销售情况。”

二、结合行业政策、上下游行业相关产品价格波动风险、营销策略、公司核心竞争力、期后收入、毛利率、净利润和现金流量情况（包括同期可比数据及变动比例）等，补充说明公司业绩的稳定性

（一）行业政策

2022 年 6 月，科技部、国家发改委等 9 个部门联合下发《科技支撑碳达峰碳中和实施方案（2022—2030 年）》；2021 年 10 月，国务院下发《2030 年前碳达峰行动方案》；2022 年 7 月，国家工业和信息化部、国家发展改革委、生态环境部联合下发《工业领域碳达峰实施方案》；2021 年 3 月，市场监督管理总局、国家标准委下发的《人造板及其制品甲醛释放量分级》（GB/T 39600-2021）等相关法律法规和政策，对公司所处的板材行业的供给侧和需求侧均产生了较多积极变化：一方面是随着“双碳”政策的实施，行业产品标准的提高，人造板行业准入门槛不断提高，优胜劣汰加剧，行业产能集中度将持续提升，行业竞争格局将持续优化；另一方面是需求侧的 B 端化和消费升级趋势明显，有助于产品质量稳定、环保性能优异的知名板材品牌巩固竞争优势，从而受益于集中度提升

所带来的增长机会，上述法律法规和政策的实施有助于千年舟等具有全国性品牌影响力的板材商进一步提升市场份额。

（二）上下游行业相关产品价格波动风险

公司所处的人造板制造业的上下游关系如下：

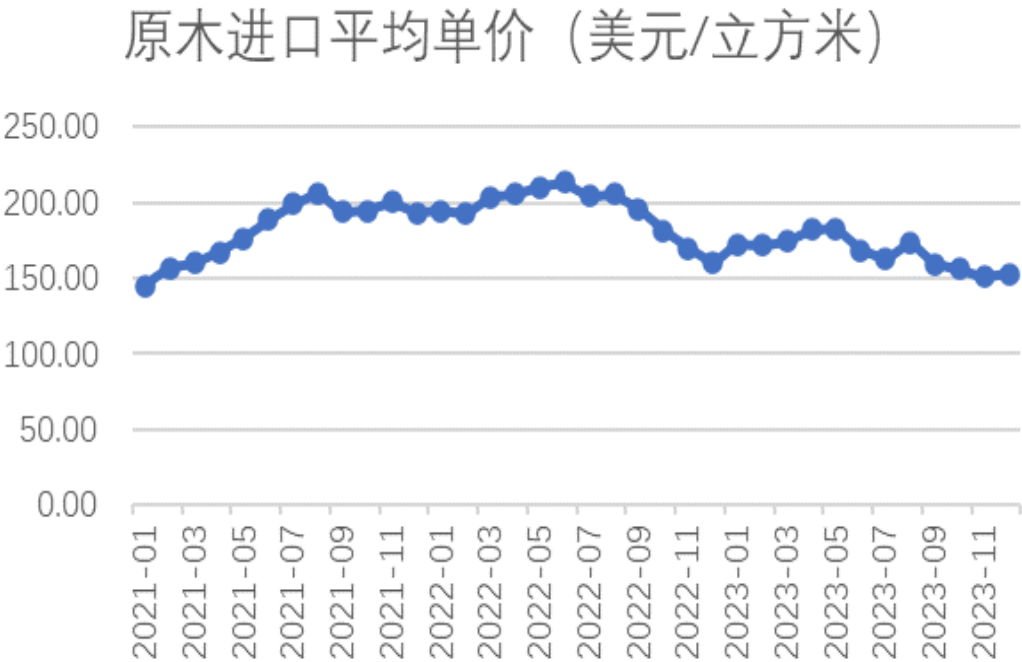
上游行业	公司所处行业	下游行业
木质原材料、化工原料	人造板	建筑装饰企业和家具制造企业、商住用户等

公司所处人造板行业的上游主要是木质原材料、化工原料服务商，而建筑装饰和家具制造是人造板行业下游最主要的应用领域之一，因此公司的经销商下游终端客户主要是建筑装饰企业、家具制造企业及终端门店零售。

1、上游行业价格波动

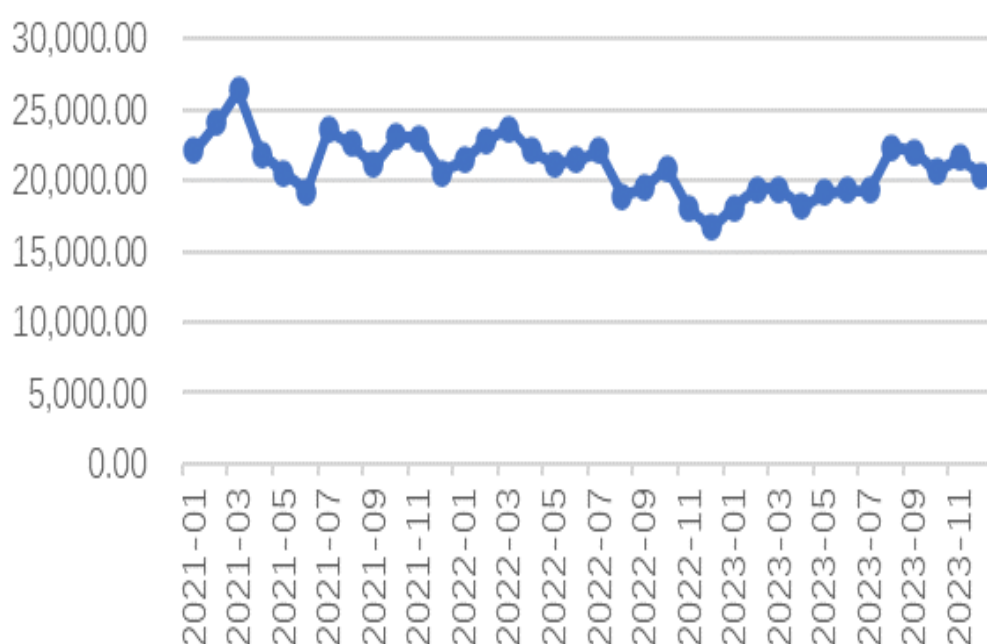
公司上游木质原材料、化工原料属于大宗商品范畴，具有可参考的公开市场报价，上游原材料的价格相对公开透明。

报告期内进口原木、MDI、尿素的市场价格波动情况如下：



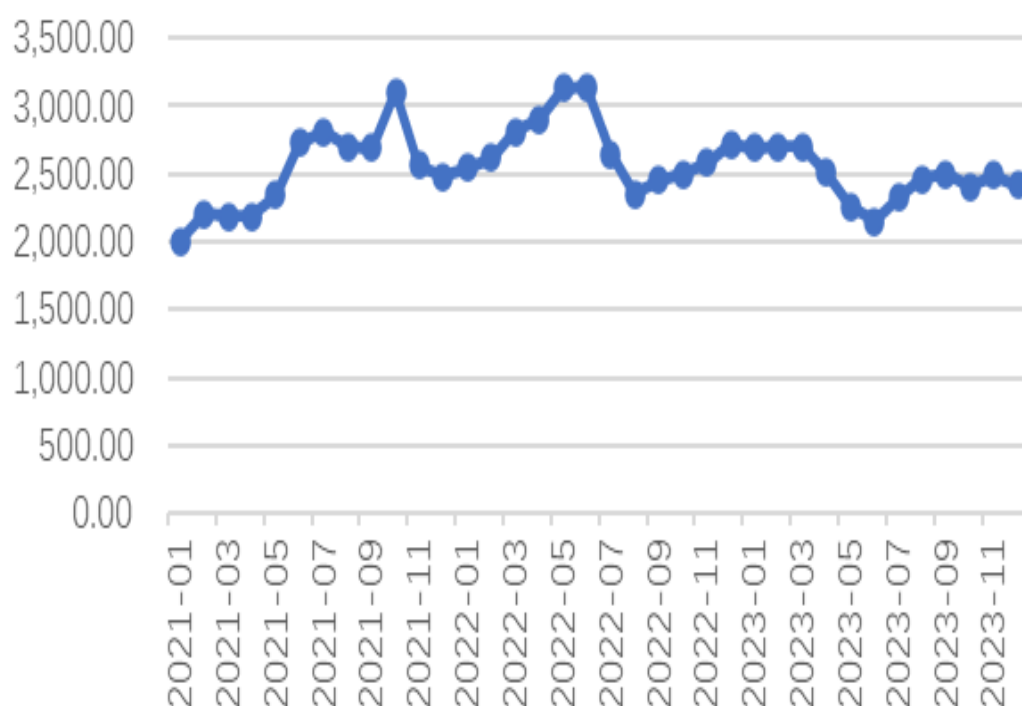
注：以上数据来源 wind。

华东地区市场价:MDI (元/吨)



注：以上数据来源 wind。

市场价:尿素(小颗粒) (元/吨)



注：以上数据来源 wind。

由上图可见,进口原木在报告期期初价格涨幅较大,于 2021 年下半年至 2022 年保持高位运行,并于 2022 年下半年起呈现下降趋势,2023 年 1-10 月及报告期后 2023 年 11 和 12 月价格变动较为平稳;MDI 胶市场价格在一定范围内上下波动,2023 年价格呈现上行趋势;尿素市场价格波动幅度较大,2021 年 1-10 月价格迅速上涨,其后呈现震荡且略有下降的趋势,2023 年下半年总体较为平稳。

2、下游产品价格

公司的下游主要为建筑装饰企业和家具制造企业等,处于充分竞争状态,价格竞争激烈,同类产品价格差异较小,不存在显著差异,下游产品价格的波动主要来自于市场供需情况及原材料波动而波动。

根据《中国人造板产业报告 2023》,2012 年至 2022 年,人造板消费量由 21,601 万立方米增长到 31,834 万立方米,2022 年的需求量为 27,992 万立方米,整体较 2021 年有所下滑,主要系受房地产政策影响,房地产销售、新开工和投资有所下滑,使得人造板的整体需求有所下降,但我国现有存量房市场较大及随着新开工的回升,整体市场仍将保持较为稳定的发展状态。板材行业现为一个较为分散性的行业,产业集中度不高,同质化产品价格差异不大,产品价格竞争较为激烈。但随着 2022 年 7 月国家工业和信息化部、国家发展改革委、生态环境部联合下发《工业领域碳达峰实施方案》及 2021 年 3 月市场监督管理总局、国家标准委下发的《人造板及其制品甲醛释放量分级》(GB/T 39600-2021)等相关法律法规和政策,行业门槛将逐步提高,产业集中度将提升,头部企业规模效应及品牌效应将得到体现,相应市场份额将逐步提升,产品的价格将会趋于稳定。

综上,公司作为板材行业领先企业之一,具有较强市场抗风险能力,但上下游相关产业的产品价格波动对公司盈利能力带来一定的影响。针对上述的事项,公司已在《公开转让说明书》“重大事项提示”披露“(一)原材料与能源价格波动及供应风险”。

(三) 营销策略

报告期内,公司经销收入占营业收入的比例分别为 63.67%、72.01%、76.60%,是公司收入的主要来源。

公司根据全国各地区的经济发达程度和市场容量大小,主要以地级市为单位开展经销商的招商开发工作。选择经销商时,重点关注经销商自身资金、渠道资

源，以及经销商对于公司品牌、产品、发展战略的匹配性与认同度。

每年公司销售人员会按照渠道开发计划完成市场走访并寻找具有相关行业从业经验、客户资源、资金实力的市场主体作为拟新增的经销商，在履行公司内部程序后，与之签订年度经销商合同，正式开展业务合作。

为保障市场稳定，防止恶性的价格竞争、市场倾轧等后果，公司禁止经销商在利益驱动下将商品销售至非合同约定的销售区域，经销商跨区域销售即视为窜货行为，包括经销商直接窜货和经销商下游客户的窜货。为此，公司对经销商的销售区域进行了合理划分，并在合同中进行了明确约定。若公司查实经销商存在窜货行为，则会对其进行罚款等处罚。

公司构建了统一、稳定、有序的价格管理体系，禁止经销商为了个人利益超出规定的价格范围售卖公司产品。公司分别针对最终零售及各细分渠道制定了产品最低限价，经销商需按照公司指导价格体系销售，不得擅自降价或涨价，且经销商在自己所属区域中负有价格监督的义务。公司结合现场定期核查、不定期抽查和信息化手段，对经销商进行考核管理，对违反公司价格体系的经销商进行罚款等处罚。

为加强对经销商门店形象的统一管理，公司制定了建店支持政策。经销商在门店装修经公司验收后，可以通过抵扣货款的形式享受建店支持补贴。

为建立合理的经销商激励机制，提升经销商经营能力，公司针对主要经销商制定了月度、季度和年度的考核目标，对于达到相应考核目标的经销商，公司会以价格折扣的形式给予经销商一定金额的返利，返利直接抵扣经销商的货款。

通过以上营销方式，公司报告期内经销收入规模逐年扩大。

（四）公司核心竞争力

1、完善的供应体系

对于生态板、胶合板等板材业务，公司经营多年积累了大量包括下游销售渠道、上游 OEM 供应商及饰面材料供应商等产业链资源。公司结合自身的产品工艺技术标准和质量控制体系，以及较高的品牌知名度和美誉度等，整合上述产业链各环节，形成了完善的供应体系，能够及时响应下游客户的需求，向全国多地市场提供优质的自有品牌产品，通过供应体系的建设，客户可以通过 B2B 等系统直接对接到 OEM 厂商，交易更加快捷、支付结算方式更加灵活、运输成本更

低，有利于降低产品终端成本，提高市场竞争力。

2、自建的高端产能

对于定向刨花板等生产自动化程度较高、市场空间广阔的新型产品，公司已建立起了自主可控的完善的采购、生产、销售体系。采购方面，持续稳定的木质原材料供应是板材生产企业的重要竞争优势之一，目前公司已在山东日照、郯城、邳州等人造板产业链集中地区投资设立工厂，与当地供应商形成了稳定的合作关系，能为公司生产提供充裕、优质的木质原料。生产方面，山东日照建成投产了年产 30 万立方米的以 LSB 为主的刨花板产能，子公司郯城澳思柏恩在山东省临沂市郯城县投产了年产 30 万立方米的以 OSB 为主的刨花板产能，江苏澳思柏恩在徐州市邳州市投产了年产 30 万立方米的以 LSB 为主的刨花板产能，公司采用先进的连续平压设备和工艺进行生产，产能优势明显，在行业中占据有利地位，在消费者中树立了良好的印象，品牌形象更加突出。

3、突出的品牌优势

板材消费者对知名品牌通常具有较高的品质信赖，而品牌影响力的形成是一个较长期的积累过程。公司自设立以来一直从事多品类中高端板材的研发、生产、销售，通过不断的资源积累和沉淀，目前已成为国内装饰材料领先企业之一，公司“千年舟”品牌现已成为国内知名的装饰板材品牌。公司曾获得“中国板材国家品牌”“中国十大生态板品牌”“全国建材行业质量领先品牌”“浙江名牌产品”“2022 年全国绿色建材下乡推荐品牌”等奖项和荣誉。公司板材产品被运用于杭州亚运村、杭州西湖国宾馆、浙江美术馆、北京大兴机场、上海虹桥机场、上海环球金融中心等重要标志性工程项目，公司品牌影响力持续扩大，品牌竞争优势较强。与此同时，公司通过自建高端产品的生产线，有利于公司在终端消费者树立了较为可信品牌形象，进一步提升公司品牌影响力和销售规模的扩大。

4、渠道优势

经过多年的持续建设和积累，目前公司的板材业务已经建立起覆盖全国的营销渠道和服务体系，能够让产品快速高效地触达客户并反馈市场需求信息。截至 2023 年 10 月末，公司共发展各渠道经销商近千家。

与此同时，近年来公司持续推动渠道建设细化分类管理，已建立起面向 C 端客户的直营渠道和经销渠道，以及面向工装公司、家装公司、家具厂等 B 端

客户的全渠道网络,能够较好地适应下游 B 端化和集中化的客户结构变化趋势,市场细分和全渠道优势进一步巩固。

5、研发与产品创新优势

公司是国家高新技术企业、国家知识产权优势企业,拥有强大的研发实力,曾参与“无醛级细木工板环保技术应用及推广”国家级星火计划项目。公司研究院当前拥有各类技术人才以及多名外聘专家,先后被认定为省级企业技术中心、高新技术企业研究开发中心、省级企业研究院、CNAS 认可检测实验室,并建立了院士工作站和博士后工作站。近年来,公司与中国林科院、浙江林科院、浙江大学等开展产学研项目合作,进一步增强了公司研发优势。

依托于公司的技术创新意识以及在研发创新领域多年持续的投入,公司持续研发推出新产品,实现“科技引领产品创新、产品驱动业务发展”的良性格局。自成立以来,公司成功推出杉木芯细木工板、免漆生态板等产品,系国家标准《细木工板》(GB/T 5849-2016)、《浸渍胶膜纸饰面胶合板和细木工板》(GB/T 34722-2017)的第一企业起草单位;近年来,经过持续不断的研发创新,公司较早在国内市场推出 OSB、LSB 等新产品;公司生产的 LSB 板材由于理化性能、结构稳定性、环保等级、生产效率以及易贴面等方面的优势,2022 年以来得到了市场的高度认可,销售收入和销量增长明显。同时,为了满足市场差异化的需求,在保持产品的基本功效之外,公司还开发了一系列抗菌、防虫、难燃等功能性板材产品,有效拓展了产品应用空间。其中,公司通过结构创新研发成功 LSB 高能家具板,牵头起草浙江制造团体标准《可直接饰面定向结构板》(T/ZZB 0947-2019)。目前,公司正积极推进竹材刨花板、难燃板材等新型产品的研发工作。

截至报告期末,公司共主持或参与制定国际标准 1 项,国家标准 12 项,行业标准 10 项,团体标准 11 项,“浙江制造”标准 3 项,有 6 个产品获得浙江省“品”字标认证,累计获得 12 项浙江省省级工业新产品。公司共拥有授权专利 218 项,其中发明专利 50 项。

6、产品质量优势

公司已根据 ISO9001 质量管理体系的要求,建立了完善的质量管理体系,制定了各项产品的质量控制制度和控制措施,公司销售的板材等产品均严格执行相

关的国家标准、行业标准、团体标准或企业标准。经过多年的发展，公司板材产品以良好的使用性能和环保性能获得了消费者和市场的认可，公司先后获得浙江名牌产品、中国绿色产品认证、儿童安全级产品认证、浙江省优秀质量管理成果奖等质量荣誉奖项，公司共有六项产品取得了浙江制造“品”字标认证证书。公司优秀的产品质量是公司持续参与市场竞争并扩大品牌影响力的关键优势之一。

（五）期后订单情况、期后收入、毛利率、净利润和现金流量情况（包括同期可比数据及变动比例）等

1、期后订单

2023 年 11 月 1 日至 2024 年 2 月 29 日，公司期后新增订单合计金额为 185,575.57 万元，新增订单按产品分类如下表：

单位：万元

产品分类	订单金额	占比
板材产品	136,034.02	73.30%
配套产品	31,113.76	16.77%
其他产品	18,427.79	9.93%
合计	185,575.57	100.00%

报告期后（截至 2024 年 2 月 29 日）公司新增订单主要产品为板材产品和与板材相关的配套产品，占比 90.07%，公司期后在手订单充足，期后业绩有保障，公司经营具有稳定性、可持续性。

2、期后收入、毛利率、净利润和现金流量情况（包括同期可比数据及变动比例）

（1）报告期期后 2023 年度公司收入、毛利率、利润和现金流量与上年同期比较情况

2023 年度公司收入、毛利率、利润和现金流量与 2022 年度对比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 11-12 月	2023 年度	2022 年度	2023 年度较 2022 年度变 动率
营业收入	94,308.17	443,978.8 1	319,350.4 8	39.03%

项目	2023 年 11-12 月	2023 年度	2022 年度	2023 年度较 2022 年度变 动率
毛利率	17.70%	17.61%	20.06%	-2.45%
净利润	3,105.24	15,069.54	12,988.47	16.02%
经营活动产生的现金流量净额	7,371.57	62,939.03	45,300.64	38.94%

[注]2023 年度及 2023 年 11-12 月 数据为未经审计数据。

据上表显示,公司 2023 年度未经审计的收入规模较 2022 年度增长 39.03%,主要系随着整装市场增长以及行业集中度提升,凭借公司在市场中的品牌知名度和影响力,及公司不断进行的市场开拓及产业供应链的综合服务能力提升,使得公司销售规模不断增加。因公司收入的规模提升,进而带来公司净利润、经营活动产生的现金流量净额的增长。

(2) 2024 年 1-2 月公司收入、毛利率、利润和现金流量与同期比较情况

报告期后 2024 年 1-2 月,公司的收入、毛利率、利润和现金流量与上年同期的比较情况如下:

单位: 万元

项目	2024 年 1-2 月	2023 年 1-2 月	变动率
营业收入	28,731.94	23,653.90	21.47%
毛利率	19.51%	18.42%	1.08%
净利润	-2,704.33	-2,061.98	-31.15%
经营活动产生的现金流量净额	-33,643.64	-14,787.48	-127.51%

[注]以上数据未经审计。

2024 年 1-2 月公司收入较上年同期大幅增长,增长比例为 21.47%,主要系公司不断加强市场开拓,提升销售能力,销售收入增长较大,毛利率较上年同期略有上升。

受我国春节假期影响,公司所处板材行业 2024 年 1-2 月一般为销售淡季,收入为全年处于较低水平,而各项费用与全年平均水平差异不大,因此公司历年 1-2 月净利润亏损。2024 年 1-2 月公司亏损较上年同期增加主要系 2024 年 1-2 月计提了资产减值损失 1,336.04 万元而上年同期未计提。2024 年 1-2 月的资产减值损失主要系因产品销售价格下降而计提的存货减值准备,剔除资产减值损失影响后,公司 2024 年 1-2 月的净利润为-1,368.29 万元,亏损程度较上年同期减小。

经营活动产生的现金流量净额较上年同期下降主要系 2023 年 8 月变更纸张业务模式后，2024 年 1-2 月支付了 2023 年纸张货款 13,182.99 万元，与上年同期相比产生较大购买商品支付的现金。

三、补充说明报告期内及期后主要原材料价格的市场波动情况，结合公司对上下游议价能力、能否将原材料价格波动有效向下游传递等说明价格波动对公司经营的影响及应对措施有效性

（一）主要原材料价格的市场波动情况

公司自主生产所需的原材料主要包括原木、板边木片等木质原材料和尿素、MDI 胶等化工原材料。木质原料的市场价与进口原木价格变动趋势较为接近，进口原木、MDI 胶、尿素属于大宗商品范畴，具有可参考的公开市场报价，报告期内进口原木、MDI、尿素的市场价格波动情况参见本题回复之“二、（二）、1、上游行业价格波动”的答复。

（二）原材料价格波动对公司经营的影响及应对措施有效性

报告期内，公司原材料成本占自产产品成本的 70%以上，材料价格变动对公司生产成本的影响较大。针对原材料波动风险，公司主要有以下应对措施：

1、持续优化供应链体系，择机采购，降低采购单价。一方面，公司筛选合格供应商，在保证采购产品质量的基础上进行比价，选择性价比高、合作稳定的供应商。公司与部分重要供应商已合作多年，通过集中、大批量采购来降低产品采购单价，减少上游原材料价格的波动对公司成本造成的不利影响。另一方面，公司板材产品的生产模式系根据对市场需求情况而进行生产，通过综合考虑市场销售情况、原材料价格波动幅度等对原材料设置动态安全库存，并及时了解主要原材料的行情信息，根据价格波动及预期未来走势调整采购策略，尽量降低原材料的采购成本。

2、提高产品稳定性，优化产品结构，增强对下游的议价权。公司自建工厂郟城澳思柏恩、江苏澳思柏恩投产时间较短，产品质量稳定性不高，导致产品售价不及预期，毛利率偏低，公司将持续完善工厂管理，优化生产工艺，提高产品稳定性；另外，公司研发饰面纸新花色，自建产线生产新品，开发一系列抗菌、防虫、难燃等功能性板材产品，优化产品结构，进行差异化竞争，从而在原材料价格波动的情况下对下游有提价空间。

3、扩大市场份额，提高盈利能力。板材行业集中度较低，公司凭借良好的品牌形象、高效的供应链体系等优势，不断扩大市场份额，收入规模逐年增长，盈利能力增强。

综上所述，公司通过上述措施可有效降低原材料价格波动对公司经营业绩的影响，报告期各期公司主营业务毛利总额分别为 51,605.94 万元、63,470.90 万元和 61,203.40 万元，毛利水平逐年提升。

四、补充披露可比公司证券简称，板材产品毛利率与可比公司变动趋势不一致的合理性，同时结合细分产品、客户特点、销售区域差异等详细披露分析板材产品与各可比公司毛利率差异原因

（一）补充披露可比公司证券简称，板材产品毛利率与可比公司变动趋势不一致的合理性

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务、六经营成果分析、（四）毛利率分析、2. 与可比公司毛利率对比分析”补充披露如下：

“公司主要经营板材类产品，与同行业可比公司同类业务的毛利率比较情况如下

公司	代码简称	2023 年 1 月-10 月	2022 年度	2021 年度
兔宝宝	002043	-	10.87%	10.13%
云峰新材	未上市	-	7.67%	8.14%
丰林集团	601996	-	5.54%	11.63%
平均值	-	-	8.03%	9.97%
千年舟	-	9.21%	11.34%	8.95%

注 1：云峰新材未披露 2022 年度数据，上表中使用 2022 年半年度数据；可比公司未披露 2023 年 1-10 月的数据。

注 2：上标注中兔宝宝毛利率为其装饰材料产品毛利率水平、云峰新材为其人造板产品毛利率、丰林集团的毛利率为人造板产品毛利率。

据上表显示，报告期内公司板材产品的毛利率分别为 8.95%、11.34%和 9.21%，可比公司平均毛利率分别为 9.97%、8.03%和未披露，毛利率之间波动存在一定差异。具体原因分析如下：

（1）经营业务及经营模式不同

各公司业务及经营模式之间存在差异。公司与可比公司经营业务及经营模式等情况比较如下：

项目	公司	兔宝宝（002043）	云峰新材（拟上市）	丰林集团（601996）
行业	人造板制造	人造板和家具制造业	人造板和家具制造业	林业产业
主营业务	装饰材料和定制家居	装饰材料和定制家居	装饰材料及定制家居	人造板及营林造林
主要板材类别	刨花板、LSB、OSB、生态板、石膏板、阻燃板等	胶合板、细木工板、生态板等	生态板、石膏板、阻燃板等	刨花板、纤维板
板材生产模式	OEM 生产、自主生产	OEM 生产	OEM 生产	自主生产
销售模式	经销、直销，经销方式包括产品销售和品牌服务模式	经销商模式、品牌授权模式、大宗业务模式和其他	以经销为主、直销为辅的销售方式，经销方式主要包括经销商模式和商标授权模式	终端直供模式和经销商模式

从主要经营的业务、板材类别和销售模式来看，兔宝宝和云峰新材与公司比较接近，但兔宝宝和云峰新材经营板材产品主要通过 OEM 生产，与公司业务模式存在差异；丰林集团自主生产刨花板，与公司有一定相似，但丰林集团同时经营上游营林造林业务，销售模式也与公司不同。同行业可比公众公司与公司业务都存在差异，因此毛利率水平具有一定差异性。

（2）报告期内公司毛利率具体比较分析

公司 2022 年度板材产品毛利率较 2021 年度呈现上升趋势。与同行业可比公司云峰新材和丰林集团 2022 年度毛利率较同期变动趋势不一致。主要系云峰新材毛利率较 2021 年度小幅下降，系收入占比较高的生态板毛利率下降导致；而丰林集团 2022 年度毛利率下降较大，主要系其当期钦州丰林木材加工产业园第一期项目“丰林年产 50 万 m³ 超强刨花板项目”于 2022 年首板下线，投产初期毛利率较低，故 2022 年度毛利率下降较大。

公司基于板材行业及下游消费市场的变化，公司积极布局 OSB、LSB、刨花板产能建设，引进连续平压自动生产线和生产工艺，由于产线投入金额较大、自动化程度较高，产线达到稳定生产状态、产能达产及生产工艺稳定等需要时间，公司自产 OSB、LSB、刨花板等产品的毛利率呈现出投产初期较低，故 2021 年度毛利率低于同行业平均水平，随着 LSB 板、刨花板产品取得市场认可，产品价格保持较高水平且产量增加后单位成本的下降，毛利率有了较大幅度的提升，且收入占比的提高，故 2022 年公司板材毛利率提升。”

（二）细分产品、客户特点、销售区域差异等详细披露分析板材产品与各

可比公司毛利率

由于无法从公开渠道获取同行业公司板材具体的细分维度产品毛利率情况，故细分仅对公司相关细分产品、客户特点、销售区域等维度毛利率进行分析。

1、报告期内公司板材产品的细分产品毛利率

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务、六经营成果分析、（四）毛利率分析、4. 其他事项”补充披露如下：

“报告期内，公司板材产品按类别分类收入成本毛利情况如下：

单位：万元

类别	收入	成本	毛利	毛利率
2023 年 1-10 月				
生态板材	157,458.46	141,456.87	16,001.58	10.16%
基础板材	128,252.88	117,962.75	10,290.12	8.02%
其他板材	270.92	229.68	41.23	15.22%
板材产品合计	285,982.25	259,649.31	26,332.94	9.21%
2022 年度				
生态板材	114,237.41	101,744.11	12,493.30	10.94%
基础板材	140,299.43	123,965.78	16,333.65	11.64%
其他板材	452.32	366.16	86.16	19.05%
板材产品合计	254,989.16	226,076.06	28,913.10	11.34%
2021 年度				
生态板材	94,033.64	85,465.64	8,568.00	9.11%
基础板材	139,511.97	127,277.77	12,234.20	8.77%
其他板材	885.67	697.89	187.79	21.20%
板材产品合计	234,431.28	213,441.30	20,989.98	8.95%

报告期内，公司生态板材、基础板材中的木工板、多层板等胶合板主要来源于 OEM 代工，各期毛利率较为稳定，变化不大，毛利率变动主要源于自产产品。报告期内公司自产产品主要为 LSB 板、OSB 板和刨花板等。报告期内的板材产品毛利率主要受其影响，具体分析如下。

①LSB 板

报告期各期，公司 LSB 板主要为工厂自产，自产 LSB 板的单位售价、单位成本和单位原材料成本如下：

单位：元/立方米

项目	2023 年 1-10 月		2022 年度		2021 年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
均价	1,640.43	-4.33%	1,714.76	-1.95%	1,748.87
单位成本(不含运费)	1,360.69	-3.31%	1,407.23	-10.99%	1,581.00
单位材料成本	1,076.75	-3.66%	1,117.63	-7.24%	1,204.90

报告期内，公司 LSB 板毛利率分别为 9.32%、17.86%、17.06%。2022 年毛利率大幅提高主要系生产工艺的改进导致公司 LSB 的单位生产成本降低，2023 年毛利率略有下降主要系市场价格及郟城澳思柏恩及江苏澳思柏恩属于生产初期，产品成本较高及市场价格下降，使得产品毛利率水平相对较低。

②刨花板

报告期各期，公司刨花板主要为工厂自产，自产刨花板的单位售价、单位成本和单位原材料成本如下：

单位：元/立方米

项目	2023 年 1-10 月		2022 年度		2021 年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
均价	1,440.03	-1.04%	1,455.11	22.38%	1,189.04
单位成本(不含运费)	1,320.38	0.45%	1,314.45	16.62%	1,127.10
单位材料成本	1,005.85	-3.41%	1,041.39	17.11%	889.23

报告期各期，公司刨花板毛利率分别为 4.65%、9.48%、8.44%。刨花板可分为贴面和非贴面两类，贴面刨花板即在刨花板表面铺张饰面纸，销售均价、成本和毛利率均高于非贴面刨花板，2022 年度毛利率大幅提高主要原因系公司调整产品结构，销售贴面刨花板的占比更高。

③OSB 板

报告期各期，公司 OSB 板主要为工厂自产，自产 OSB 板的单位售价、单位成本和单位原材料成本如下：

单位：元/立方米

项目	2023 年 1-10 月		2022 年度		2021 年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
均价	1,720.17	-6.99%	1,849.52	-2.88%	1,904.36
单位成本(不含运费)	1,696.69	-4.16%	1,770.36	-2.06%	1,807.60
单位材料成本	1,295.63	-5.63%	1,372.92	-5.82%	1,457.69

报告期各期，公司 OSB 板毛利率分别为 4.91%、4.18%、2.06%。由于 OSB 板价格较高，市场接受度仍有待提高，报告期内公司 OSB 产品价格的下降，导致毛利率有所下降。”

2、报告期内公司板材产品的不同销售模式毛利率列示如下：

销售模式	毛利率		
	2023 年 1-10 月	2022 年度	2021 年度
经销	9.98%	11.22%	9.06%
直销	4.18%	11.88%	8.68%
合计	9.21%	11.34%	8.95%

2022 年度，随着公司自有工厂生产的 LSB 板、刨花板等产品取得市场认可，其毛利率及销售规模有了较大幅度的提升，带动公司经销模式和直销模式毛利率均有所提升，2023 年 1-10 月直销模式毛利率下降更大主要系直销中销售自产的板材为主，2023 年随着郯城澳思柏恩产能扩大及江苏澳思伯恩投产运行，其两者合计销售规模占比提高，而上述两主体属于生产初期，产线尚处于磨合期，生产成本较高，叠加市场价格下降，进一步降低了毛利率水平，故拉低了直销模式整体的毛利率水平。

3、报告期内公司板材产品的不同销售区域毛利率列示如下：

销售区域	毛利率		
	2023 年 1-10 月	2022 年度	2021 年度
华东地区	9.82%	12.04%	9.82%
华中地区	8.75%	9.94%	7.27%
西南地区	10.95%	10.51%	6.66%
华北地区	6.66%	8.99%	3.07%
华南地区	8.40%	9.93%	7.15%

销售区域	毛利率		
其他地区	3.10%	3.80%	5.63%
合计	9.21%	11.34%	8.95%

由于人造板企业对木材原料的稳定供应依赖性较强，且木材原料具有一定的经济运输半径，板材成品也存在一定的经济运输半径，以及受气候、消费习惯等多种因素影响，公司主要销售区域为华东地区、华中地区、西南地区和华北地区，占各期板材销售收入比例均为 90%以上，其中华东地区报告期内销售收入占分别为 78.38%、78.88%、72.25%。

华东地区、华中地区、华北地区的 2022 年毛利率提高主要系随着 LSB 板、刨花板产品取得市场认可，产品价格保持较高水平且产量增加后单位成本的下降，毛利率有了较大幅度的提升，且收入占比的提高，故 2022 年毛利率提升。2023 年 1-10 月销售价格下降，使得毛利率下降。

五、结合业务实质详细量化披露经营活动产生的现金流量净额变动的原因

报告期内，经营活动产生的现金流量，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-10 月		2022 年度		2021 年度
	金额	同比变动*	金额	同比变动	金额
销售商品、提供劳务收到的现金	396,125.59	32.01%	360,081.45	10.91%	324,671.44
收到的税费返还	9,224.84	182.22%	3,922.39	650.21%	522.84
收到其他与经营活动有关的现金	11,872.89	58.48%	8,989.83	24.33%	7,230.81
经营活动现金流入小计	417,223.32	34.23%	372,993.66	12.20%	332,425.10
购买商品、接受劳务支付的现金	293,599.74	33.18%	264,552.54	2.03%	259,283.24
支付给职工以及为职工支付的现金	30,457.95	15.72%	31,585.38	23.92%	25,488.33
支付的各项税费	15,171.96	50.94%	12,061.59	42.45%	8,466.98
支付其他与经营活动有关的现金	22,426.21	38.05%	19,493.53	25.33%	15,553.46
经营活动现金流出小计	361,655.86	32.44%	327,693.03	6.12%	308,792.00
经营活动产生的现金流量净额	55,567.46	47.20%	45,300.64	91.68%	23,633.10

注：2023 年 1-10 月同比变动以 2023 年 1-10 月数据按年化后与 2022 年度数据比较。

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（四）现金流量分析”之“2、现金流量分析”补充披露如下：

“（1）经营活动产生的现金流量

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额不断增加，主要系经营规模不断扩大。

2022 年度和 2023 年 1-10 月（年化后），公司营业收入较同期的增长幅度分别为 7.86%、31.39%。公司经营活动现金流入主要为销售商品、提供劳务收到的现金，报告期内分别增长 10.91%和 32.01%，保持在较高水平，与营业收入增速基本匹配，公司销售回款情况良好，经营性现金流量较为充足。收到其他与经营活动有关的现金主要系交易对方支付的保证金及收回前期支付的项目保证金，随着收入规模扩大、经销商数量增长而增长。

2022 年度和 2023 年 1-10 月（年化后），公司营业成本增长幅度分别为 4.47%、35.60%。公司经营活动现金流出主要为购买商品、接受劳务支付的现金，报告期内分别增长 2.03%、33.18%，增长幅度与营业成本增长幅度基本匹配，略低于成本增长幅度主要系公司为改善现金流情况更多的使用票据方式结算采购款。支付其他与经营活动有关的现金主要系付现经营费用、支付给客户的项目保证金、退回交易对方前期支付的保证金。

综上，报告期内公司经营活动产生的现金流量净额逐年上升，且增长率较高，主要系销售商品、提供劳务收到的现金随着公司销售增长而增长，同时采购随着销售增长而增长，但公司应付账款及应付票据增加，购买商品、接受劳务支付的现金增长较销售商品、提供劳务收到的现金增长小，致使经营活动产生的现金流量净额增长幅度较大。”

六、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商履行了以下主要核查程序：

- 1、获取了公司收入成本明细表，比较分析各季度收入波动情况；
- 2、查阅了行业相关政策、上下游价格波动情况、了解公司的营销策略及核

心竞争力、获取2023年度及2024年2月29日公司未经审计的财务报表并复核；获取公司2023年11月1日至2024年2月29日新增订单明细，关注公司期后的经营情况，分析公司经营业绩增长的可持续性；

3、从公开网站查询公司主要原材料市场价格，分析其波动情况，对公司管理层进行访谈，了解公司对上下游议价的能力、对原材料价格波动的应对措施，并分析应对措施有效性；抽取了收入相关的凭证，查看其对外销售价格情况；

4、从公开网站查询同行业可比公司毛利率水平，复核公司毛利率并分析与同行业可比公司的差异情况及原因，是否符合行业特征；

5、获取报告期内现金流量表，分析现金流量变动原因。

（二）核查结论

1、主办券商

经核查，主办券商认为：

（1）公司2023年1-10月较同期变动的原因具有合理性，公司收入不存明显季节性特征；

（2）从行业政策、上下游行业相关产品价格波动风险、营销策略、公司核心竞争力、期后收入、毛利率、净利润和现金流量等情况分析，公司业绩具有稳定性；

（3）原材料价格波动对公司经营不构成重大不利影响，公司对原材料价格波动的应对措施具有一定的有效性；

（4）板材产品毛利率与可比公司变动趋势不一致具有合理性；并已补充披露板材产品毛利率与可比公司变动趋势不一致情况的分析及原因。

（5）报告期内公司经营活动现金流逐年上升，销售商品、提供劳务收到的现金随着公司销售增长而增长，同时公司应付款项规模上升，购买商品、接受劳务支付的现金增长较销售商品、提供劳务收到的现金小所致，具有合理原因；

（6）经过银行函证、大额银行流水抽查、存货监盘、客户及供应商函证、客户及供应商走访、经销商穿透、穿行测试、收入和费用的截止性测试、大额费用抽查、大额往来款抽查等核查程序，公司收入、利润真实、准确、完整；

（7）公司毛利率核算具有真实性、可持续性，不存在调节毛利率情况、毛利率水平与行业平均水平有一定差异具有合理性。

2、会计师

经核查，会计师认为：

（1）公司2023年1-10月较同期变动的原因具有合理性，公司收入不存在明显的季节性特征；

（2）从行业政策、上下游行业相关产品价格波动风险、营销策略、公司核心竞争力、期后收入、毛利率、净利润和现金流量等情况分析，公司业绩具有稳定性；

（3）原材料价格波动对公司经营不构成重大不利影响，公司对原材料价格波动的应对措施具有一定的有效性；

（4）板材产品毛利率与可比公司变动趋势不一致具有合理性；并已补充披露板材产品毛利率与可比公司变动趋势不一致情况的分析及原因；

（5）报告期内公司经营活动现金流逐年上升，销售商品、提供劳务收到的现金随着公司销售增长而增长，同时公司应付款项规模上升，购买商品、接受劳务支付的现金增长较销售商品、提供劳务收到的现金小所致，具有合理原因；

（6）经过银行函证、大额银行流水抽查、存货监盘、客户及供应商函证、客户及供应商走访、经销商穿透、穿行测试、收入和费用的截止性测试、大额费用抽查、大额往来款抽查等核查程序，公司收入、利润真实、准确、完整；

（7）公司毛利率核算具有真实性、可持续性，不存在调节毛利率情况、毛利率水平与行业平均水平有一定差异具有合理性。

7. 关于应收款项。根据公开转让说明书，各报告期公司应收账款账面价值分别为 8,428.59 万元、6,377.41 万元和 25,005.75 万元，占各期末流动资产的比例分别为 13.14%、9.35%和 26.41%，同时存在应收票据和应收款项融资。

请公司：（1）补充说明公司与同行业可比公司应收账款占营业收入比重、应收账款账龄情况、应收账款周转率情况是否存在较大差异及合理性，是否符合行业特征；（2）与纸张供应商的合作模式变更原因及具体情况，对公司生产经营的影响，最近一期应收账款大幅上涨的合理性；其他主要客户信用政策是否发生变化，是否存在通过放松信用政策增加收入的情况；（3）按照账龄补充披露可比公司与公司坏账计提比例及差异情况，若低于可比公司，说明原因并按照可比公司计提比例测算对公司业绩的影响，坏账准备计提是否充分、谨慎；说明关

关联方及非关联方计提政策是否存在差异，如有，说明原因及是否符合企业会计准则要求；说明房地产客户应收账款的金额及占比、对该类客户坏账计提的比例是否符合行业惯例、计提是否充分；（4）补充说明应收账款是否存在逾期，如有，说明逾期原因，结合期后回款金额及比例说明公司是否存在回款障碍，对于逾期的应收账款公司后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任；（5）补充说明报告期内商业承兑汇票的有关交易情况、风险特征，所采取的风险控制措施；应收票据坏账准备计提政策及合理性；（6）补充披露应收账款期后回款情况、应收票据期后兑付情况。

请主办券商及会计师补充核查上述事项，并对应收款项（含应收款项融资）的真实性和列报准确性、坏账计提政策谨慎性及计提充分性，相关会计处理准确性发表明确意见。

回复：

一、补充说明公司与同行业可比公司应收账款占营业收入比重、应收账款账龄情况、应收账款周转率情况是否存在较大差异及合理性，是否符合行业特征

（一）公司与同行业可比公司应收账款占营业收入比重情况

公司名称	2023 年 1-10 月	2022 年度	2021 年度
	应收账款余额占当期营业收入的比例	应收账款余额占当期营业收入的比例	应收账款余额占当期营业收入的比例
兔宝宝(002043.SZ)	24.43%	19.74%	15.77%
云峰新材	未披露	2.47%	0.30%
丰林集团 (601996.SH)	14.77%	10.99%	11.54%
平均值	19.60%	11.07%	9.20%
公司	6.59%	2.49%	3.10%

[注 1]2023 年 1-10 月相关比例为将营业收入年化后的数据。

[注 2]兔宝宝、丰林集团未披露 1-10 月相关数据，2023 年数据为半年报数据并进行了年化；云峰新材的数据来源为招股说明书，云峰新材数据披露只更新至 2022 年 6 月 30 日，故 2022 年度数据为半年报数据并进行了年化。

公司与同行业可比公司相比应收账款余额占当期营业收入的比例低于平均水平，但与云峰新材较为接近，主要由于公司和云峰新材直销收入占比低于兔宝

宝和丰林集团，经销模式主要以先款后货结算方式为主，因此应收账款占营业收入比重较低。

（二）应收账款账龄情况

报告期各期末，公司与同行业可比公司的应收账款账龄分布具体情况对比如下：

1、2021 年 12 月 31 日

账龄	兔宝宝	云峰新材	丰林集团	同行业平均占比	公司
1 年以内	77.74%	96.78%	98.21%	90.91%	86.77%
1-2 年	13.12%	0.39%	-	4.50%	9.46%
2-3 年	6.81%	2.83%	0.50%	3.38%	0.98%
3-4 年	2.29%	-	1.28%	1.19%	1.86%
4-5 年	0.05%	-	-	0.02%	0.92%
5 年以上	-	-	-	-	-
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

2、2022 年 12 月 31 日

账龄	兔宝宝	云峰新材	丰林集团	同行业平均占比	公司
1 年以内	52.51%	99.91%	97.91%	83.44%	80.02%
1-2 年	33.52%	0.02%	0.26%	11.26%	14.19%
2-3 年	8.87%	0.07%	0.00%	2.98%	3.13%
3-4 年	5.06%	-	1.83%	2.30%	0.09%
4-5 年	-	-	-	-	1.78%
5 年以上	0.04%	-	-	0.01%	0.79%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

[注]云峰新材的数据来源为招股说明书，云峰新材数据披露更新至 2022 年 6 月 30 日，故 2022 年度数据为半年报数据。

3、2023 年 10 月 31 日

账龄	兔宝宝	云峰新材	丰林集团	同行业平均占比	公司
1 年以内	43.12%	未披露	98.67%	70.89%	95.34%
1-2 年	35.26%	未披露	0.11%	17.68%	2.65%
2-3 年	15.65%	未披露	0.00%	7.82%	0.93%
3-4 年	5.93%	未披露	1.22%	3.57%	0.59%

账龄	兔宝宝	云峰新材	丰林集团	同行业平均占比	公司
4-5 年	0.01%	未披露	-	0.00%	-
5 年以上	0.04%	未披露	0.00%	0.02%	0.50%
合计	100.00%		100.00%	100.00%	100.00%

[注]兔宝宝、丰林集团未披露 2023 年 1-10 月数据，故 2023 年数据为半年报数据。

如上表所示，报告期各期末公司应收账款账龄均主要集中在 1 年以内，公司 1 年以内的应收账款占比分别为 86.77%、80.02%、95.34%，2021 年期末和 2022 年期末较同行业偏低，差异较小，2023 年 10 月期末高于同行业水平，公司应收账款回款状况与同行业可比公司不存在较大差异，符合行业特征。

（三）应收账款周转率情况

公司名称	2023 年 1-10 月 应收账款周转率	2022 年度 应收账款周转率	2021 年度 应收账款周转率
兔宝宝（002043.SZ）	3.89	5.49	7.64
云峰新材	未披露	72.29	301.91
丰林集团 （601996.SH）	7.97	8.85	8.00
平均值	5.93	28.88	105.85
公司	23.57	37.29	27.05

[注 1]：应收账款周转率按照“当期营业收入/（期初应收账款账面余额+期末应收账款账面余额）/2”计算；

[注 2]：2023 年 1-10 月相关比例为将营业收入年化后的数据，其中兔宝宝、丰林集团数据为半年度数据，云峰新材数据披露至 2022 年 6 月 30 日，故 2022 年度数据为半年报数据。

由于云峰新材直销收入占比较低，应收账款周转率较高，导致同行业公司应收账款周转率的平均水平较高，若剔除云峰新材的影响，报告期内，公司的应收账款周转率整体高于同行业公司平均水平。报告期内，公司根据客户特点、合作情况、信用水平等因素，一般会给予直销客户和杭州地区经销商客户一定的信用额度和信用期，而对于其他经销商客户，公司一般采取款到发货的信用政策。主营业务收入中经销收入占比较高，因此公司应收账款周转率相对较高。

二、与纸张供应商的合作模式变更原因及具体情况，对公司生产经营的影响，最近一期应收账款大幅上涨的合理性；其他主要客户信用政策是否发生变化，是否存在通过放松信用政策增加收入的情况

（一）与纸张供应商的合作模式变更原因及具体情况

在生态板产品的品牌综合服务业务中，公司向饰面纸厂商收取品牌授权使用费。生态板是将带有不同颜色或纹理的三聚氰胺浸渍胶膜纸（饰面纸）铺装到多层板、细木工板表面，经热压而成的装饰板材，其花纹图案品种丰富，表面具有耐磨、耐划痕、耐干热、耐污染腐蚀等优良性能，也不需要进行油漆处理，主要用于衣柜、橱柜、书架、餐桌等板式家具以及家庭装修等领域。

生态板的饰面纸是根据消费者的装饰美观需求或防潮防刮等功能需求，压贴在人造板基材上的饰面材料，多样化的饰面材料既满足了消费者的多样化需求，又拓宽了人造板在装饰装修、家具制造等领域的应用空间。

基于饰面纸张的重要性，为保证板材饰面纸的质量稳定、供应稳定以及花色品种的持续更新，公司与产能、产品质量符合要求的饰面纸厂商与其合作，由公司主导开发不同花色的饰面纸张，并向其提供“千年舟”商标图案和标识并授权其在生产的饰面纸上打上“千年舟”防伪标识，并要求 OEM 厂商向饰面纸厂商采购该等饰面纸张。

2023 年 8 月之前公司向饰面纸张厂商收取的品牌授权使用费。公司收取的品牌授权使用费是基于饰面纸张厂提供的向 OEM 厂商销售的饰面纸张数量，来确定收取品牌授权使用费。上述饰面纸张品牌授权模式下，因 OEM 厂商直接向饰面纸张厂商采购，公司向饰面厂收取品牌授权使用费，虽然公司采取各种措施来防止非授权纸张流出，但原有模式下，饰面厂与 OEM 厂直接沟通，饰面厂也会保有一定库存，非授权纸张流出的可能性更大，因此，公司改进了品牌授权使用费的收取方式。

2023 年 8 月之后转变为了饰面纸张的交易方式，由 OEM 厂商在公司 B2B 系统下单对饰面纸张的需求后，再由公司将采购需求订单转向饰面纸张厂商。通过上述交易模式的转变，公司作为上述交易模式的代理人参与饰面纸张的交易，在一定程度上解决上述问题，模式变更符合公司利益，模式转变具有合理性。

（二）与纸张供应商的合作模式变更对公司生产经营的影响

报告期期初至 2023 年 7 月，饰面纸张由 OEM 厂商直接向饰面纸厂下采购订单，并由饰面纸张向 OEM 厂商开票并向 OEM 厂商收取销售货款，同时由饰面纸张厂商按照向 OEM 厂商发货的纸张数量，向公司支付品牌授权使用费。2023 年 8 月开始，改为了由 OEM 厂商在公司 B2B 系统下达饰面纸张采购订单，公司接到 OEM 厂商采购订单后向纸张饰面厂商发送相应的采购订单。因饰面纸张

的采购流程发生的变化，使得发票流和资金流相应发生了变化，但实物流并未发生改变。饰面纸张上述前后两种交易模式下在下单流程、资金流、实物流、运费承担方式等方面比较情况对比如下：

项 目	2023 年 8 月前	2023 年 8 月及以后
下单流程	OEM 厂商向饰面纸张厂下达采购订单	1、OEM 厂商在 B2B 系统下达饰面纸张采购订单； 2、饰面纸张厂根据 B2B 系统订单承接相应采购订单
资金流 (付款)	1、OEM 厂商向饰面纸张厂支付饰面纸张采购款； 2、饰面纸张厂商按向 OEM 厂商发货明细与公司核对确认后，向公司支付品牌授权使用费	1、OEM 厂商支付饰面纸张采购款给公司； 2、公司支付饰面纸张采购款给饰面纸张厂
实物流	饰面纸张厂直发给 OEM 厂商	饰面纸张厂直发给 OEM 厂商
运费承担	饰面纸张厂或 OEM 厂商承担	饰面纸张厂或 OEM 厂商承担
库存	公司无库存	公司无库存

据上表显示，从饰面纸张 2023 年 8 月前后交易流程的对比情况来看，由原来的 OEM 厂商直接向饰面纸张厂采购，转为通过公司 B2B 系统向公司下单后再将订单转向给纸张厂，饰面纸张的交易本质并未发生改变。

(三) 最近一期应收账款大幅上涨的合理性

报告期各期，公司应收账款情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 10 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
应收账款余额	27,648.27	7,957.35	9,171.43
营业收入	349,670.64	319,350.48	296,087.28
应收账款余额占营业收入的比例	7.91%	2.49%	3.10%

2023 年 10 月末公司应收账款余额及占收入比例上升主要系：①公司 2023 年变更与纸张供应商的合作模式，从原先的纸张供应商直接与 OEM 厂商结算并向千年舟支付品牌服务费，变更为纸张供应商销售给千年舟、千年舟再销售给 OEM 厂商。现模式下，千年舟向 OEM 厂商销售纸张给予一定账期，导致 2023 年 10 月 31 日应收账款余额增加，其中纸张贸易业务产生的应收款余额 16,105.89 万元；另一方面，针对纸张模式的变化报表对其收入成本的核算仍采用净额法核算，公司收入不会因业务模式的变更而变化，因此应收账款余额占营业收入的比

例上升。②公司按惯例在年底加紧催收清账，因此 2021 年、2022 年 12 月末的应收账款金额较低，2023 年 10 月末应收账款余额及占收入比例较高。

（四）其他主要客户信用政策是否发生变化，是否存在通过放松信用政策增加收入的情况

除收取品牌授权使用费的纸张厂商之外，公司对报告期各期产品销售和品牌服务的前五大客户信用政策情况如下：

客户	2023 年 1-10 月	2022 年	2021 年
临沂友明建材有限公司及其关联方	款到发货		
上海鸿圆木业有限公司及其关联方	款到发货		
武汉市兴鑫文莉商贸有限公司及其关联方	款到发货		
湖州福升装饰材料有限公司	款到发货		
山西汇森装饰材料有限公司及其关联方	款到发货		
盐城市威旺建材有限公司	款到发货		
皋兰忠和云杉木业及其关联方	款到发货		
莆田市国珍装璜材料有限公司及其关联方	款到发货		
山东依桐贸易有限公司	款到发货		
爱满屋森工木业（浙江）有限公司及其关联方	款到发货		
山东宏福建材有限公司及其关联方	款到发货		
浙江亚厦装饰股份有限公司及其关联方	90 天/30 天	90 天/30 天	90 天/30 天
杭州龙福建材有限公司及其关联方	月度销售过程中最高赊销额度 300 万，乙方月底应收账款余额不得高于当月销售额的 100%，每年 12 月 28 日前将当年材料款全部结清。	月度销售过程中最高授信额度为 100 万元，但乙方月底材料款须结至当月销售额的 120%。每年 12 月 28 日前将当年材料款全部结清。	月度销售过程中最高授信额度为 400 万元，但乙方月底材料款须结至当月销售额的 110%。每年 12 月 28 日前将当年材料款全部结清。
福建省柏莱雅木业有限公司	款到发货	授信 28 万，账期 25 天，每月 25 日之前结清当月欠款	授信 40 万，账期 30 天，年底前清零

客户	2023 年 1-10 月	2022 年	2021 年
杭州豪盛木业有限公司及其关联方	款到发货		/

注：根据客户销售指标及实际情况，报告期内的部分客户存在短时间的特批授信支持，授信期间最晚截止至当年 12 月 31 日，12 月 31 日前需将已用额度还清。

由上表可知，报告期内，主要客户的信用政策基本没有变化，主要客户的信用政策以款到发货为主。

浙江龙福木业有限公司及其关联方为杭州地区工程类经销客户，公司给予其一定的信用期与信用额度，信用政策为月度销售过程中给予一定赊销额度，报告期内分别为 400 万、100 万和 300 万，赊销额度根据当期产品销售情况双方协商确定，每年 12 月底结清款项，2023 年 10 月 31 日不存在逾期情况，回款情况良好，并未通过放宽信用政策而扩大销售。

浙江亚厦装饰股份有限公司及其关联方为公司工程型直销客户，公司给予 30 或 90 天的信用期，报告期内未发生变动，不存在放宽信用政策的情形。

综上所述，公司对于客户的信用政策一般为先款后货，给予信用期的客户较少。报告期内公司主要客户信用政策未发生明显变化，公司不存在利用放宽信用政策扩大销售情形。

三、按照账龄补充披露可比公司与公司坏账计提比例及差异情况，若低于可比公司，说明原因并按照可比公司计提比例测算对公司业绩的影响，坏账准备计提是否充分、谨慎；说明关联方及非关联方计提政策是否存在差异，如有，说明原因及是否符合企业会计准则要求；说明房地产客户应收账款的金额及占比、对该类客户坏账计提的比例是否符合行业惯例、计提是否充分

（一）按照账龄补充披露可比公司与公司坏账计提比例及差异情况，若低于可比公司，说明原因并按照可比公司计提比例测算对公司业绩的影响，坏账准备计提是否充分、谨慎

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务、七资产质量分析、（一）流动资产结构及变化分析、5.应收账款、（5）公司坏账准备计提政策谨慎性分析”补充披露如下：

“①同行业坏账计提比例对比情况如下：

单位：万元

可比公司	账龄及坏账计提比例					
	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
兔宝宝	5.15	19.95	49.68	99.16	64.73	100.00
丰林集团	1.00	5.00	20.00	100.00	100.00	100.00
云峰新材	10.00	30.00	80.00	100.00	100.00	100.00
平均值	5.38	18.32	49.89	99.72	88.24	100.00
千年舟	5.00	20.00	30.00	50.00	70.00	100.00

据上表可知，报告期内公司按账龄组合计提坏账准备的计提比例中，1 年以内、1-2 年账龄应收账款计提比例与同行业上市公司相比不存在重大差异。2 年以上应收账款计提比例略低于同行业水平。历年账龄组合情况如下：

单位：万元

账龄	2023. 10. 31		2022. 12. 31		2021. 12. 31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	24,919.28	96.45%	4,851.17	80.69%	7,958.34	86.78%
1-2 年	513.26	1.99%	854.47	14.21%	867.93	9.46%
2-3 年	212.11	0.82%	95.17	1.58%	90.32	0.98%
3-4 年	53.21	0.21%	6.87	0.11%	170.72	1.86%
4-5 年	-	-	141.98	2.36%	84.12	0.92%
5 年以上	137.01	0.53%	62.54	1.05%	-	-

计算账龄迁徙率如下表：

账龄	2023 年 1-10 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
1 年以内	10.58%	10.74%	7.37%	4.34%
1-2 年	24.82%	10.96%	15.41%	70.79%
2-3 年	55.92%	7.61%	68.07%	66.23%
3-4 年	-	83.17%	82.98%	-
4-5 年	66.99%	74.34%	-	-
5 年以上	100.00%	100.00%	-	-

公司申报期账龄组合应收账款主要集中于 1 年以内、1-2 年，2021 年至 2023

年 10 月 31 日比例分别为 96.24%、94.90%、98.44%，且 1 年以内、1-2 年应收账款迁徙率较低，2 年以上款项占比较低，公司也采取一定的措施进行催收。该账龄结构反映了公司对应收账款回收整体具有良好的管理能力。该账龄结构反映了公司对应收账款回收整体具有良好的管理能力，总体回收情况较好。公司对 2 年以上应收账款的坏账计提比例低于同行业平均水平，具有合理性。

②应收账款按照同行业可比公司平均值进行模拟测算：

单位：万元

项目	2023 年 1-10 月	2022 年度	2021 年度
减少当期利润总额的影响	-155.67	-52.48	-134.13
当期利润总额	16,137.74	16,061.52	14,530.58
占比	-0.96%	-0.33%	-0.92%

由上表可知，将公司的应收账款按照同行业可比公司平均水平进行模拟测算，对 2021 年度至 2023 年 1-10 月减少利润总额分别为-155.67 万元、-52.48 万元和-134.13 万元，占当期利润总额的比例分别为-0.96%、-0.33%和-0.92%，对当期利润影响较小。

综上所述，公司坏账准备计提比例符合公司实际经营情况，公司坏账准备计提充分。”

（二）说明关联方及非关联方计提政策是否存在差异，如有，说明原因及是否符合企业会计准则要求

关联方及非关联方计提政策不存在差异。

（三）说明房地产客户应收账款的金额及占比、对该类客户坏账计提的比例是否符合行业惯例、计提是否充分

1、房地产客户应收账款的金额及占比情况

报告期各期，房地产客户应收账款的金额及占比情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年 10 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
房地产客户应收账款余额	1,124.26	504.17	476.12
公司应收账款余额	27,648.27	7,957.35	9,171.43
占比	4.07%	6.34%	5.19%
坏账计提金额	244.09	159.75	30.47

项目	2023 年 10 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
坏账计提比例	21.71%	31.69%	6.40%

由上表可知，报告期各期，房地产客户应收账款占公司期末应收账款比例分别为 5.19%、6.34%和 4.07%，占比较小，坏账计提比例分别为 6.40%、31.69%和 21.71%。房地产工程型客户主要为绍兴广都房地产开发有限公司及其关联方（A股上市公司广宇集团下属公司）、温州德信滨海置业有限公司（H股上市公司德信中国下属公司）、浙江新纪元置业集团有限公司、杭州嘉合置业有限公司、浙江龙润置业有限公司等房地产开发企业。

2、对该类客户坏账计提的比例是否符合行业惯例、计提是否充分

2021 年，公司对房地产客户与其他客户采取同样的按账龄计提坏账的坏账计提方式。

2022 年，受房地产市场宏观调控政策以及外部环境影响，部分房地产开发企业的资金流受到一定影响。公司管理层基于谨慎性原则，结合客户的经营与财务状况、应收账款账龄、应收账款逾期情况、舆情等多方面因素对客户中的房地产客户的应收账款进行逐一分析研判，对于应收账款可回收性存在一定风险的客户予以单项计提坏账准备，2022 年期末单项坏账准备情况具体如下：

单位：万元

单位名称	账面余额	坏账准备	计提比例（%）
温州德信滨海置业有限公司	185.54	92.77	50%
杭州益光房地产开发有限公司	113.44	56.72	50%
小计	298.99	149.49	

对于上述主体进行单项计提的主要原因如下表所示：

单位名称	进行单项计提的原因
温州德信滨海置业有限公司	2019 年 5 月，公司与温州德信滨海置业有限公司（以下简称温州德信）签订了《德信地产温州观澜苑项目木地板采购供货与安装合同》。受外部环境影响，该项目实际于 2020 年 4 月才开始批量供货，并于 2020 年下半年与 2021 年上半年陆续竣工并验收，形成应收账款与应收质保金合计 235.60 万元。温州德信系德信地产集团有限公司（02019.HK，以下简称德信中国）的全资孙公司，受房地产市场调控政策影响，德信中国在 2022 年上半年营业收入较上年同期出现大幅下滑，且国际评级机构穆迪多次下调其信用评级，评级展望为负面。公司管理层审慎判断认为受控股股东信用评级下调影响，债务存在一定的违约风险，其应收账款未来现金流量现值与以账龄为信用风险特征的应收款项组合的未来现金流量现值存在明显差异，需予以单项计提坏账准备。

单位名称	进行单项计提的原因
杭州益光房地产开发有限公司	2019年12月，公司与杭州益光房地产开发有限公司（以下简称杭州益光）签订了《余政储出（2018）15号地块户内木门供货及安装合同》。2020年，公司向杭州益光开始供应木门，项目于2021年10月完工，公司应收其尾款与质保金151.26万元；杭州益光系广宇集团股份有限公司（SZ.002133）与阳光城集团股份有限公司（SZ.000671，以下简称阳光城）的孙公司合资设立的项目公司，受房地产市场调控政策影响，阳光城出现重大经营亏损，进而一定程度上影响了项目公司杭州益光的资金与业务运作。公司管理层经审慎判断，认为该公司应收账款未来现金流量现值与以账龄为信用风险特征的应收款项组合的未来现金流量现值存在明显差异，予以单项计提坏账准备。

同行业可比公司兔宝宝在2020年收购了主营成品家居的青岛裕丰汉唐木业有限公司，因此其房地产开发企业客户的数量、收入以及对房地产开发企业的应收账款规模均远大于公司，房地产客户应收账款的可回收性风险也高于公司。

根据兔宝宝公开披露信息，2021年末、2022年和2023年6月末，工程销售业务账龄组合应收账款期末余额分别为139,536.46万元、135,894.75万元和119,648.65万元，占按组合计提坏账准备应收账款余额的比例分别为95.33%、93.27%和91.39%，坏账计提比例分别为11.88%、19.01%和23.42%、应收账款余额及占比远高于公司。

对于经单独减值测试，预计无法收回的款项进行单项计提，2021年末、2022年和2023年6月末单项计提的应收账款分别为2,264.94万元、30,352.23万元和28,534.23万元，占应收账款余额的比例分别为1.52%、17.24%和17.90%，坏账计提比例分别为81.40%、39.35%、39.08%，2022年、2023年单项计提比例均低于50%。

查询丰林集团和云峰新材公开披露的定期报告，未见对房地产客户应收账款单项计提，与其他客户按账龄组合计提坏账准备。

经过与兔宝宝等其他同行业公司坏账计提情况的比较，并结合对房地产开发企业公司应收账款余额及其占比以及客户的经营与财务状况，公司对该类客户的应收账款坏账准备计提比例是符合行业惯例、计提是充分的。

四、补充说明应收账款是否存在逾期，如有，说明逾期原因，结合期后回款金额及比例说明公司是否存在回款障碍，对于逾期的应收账款公司后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任

（一）应收账款逾期情况

1、应收账款逾期金额比例

公司通常根据不同客户的采购规模、资质情况、行业地位及与公司的合作情况并结合商务谈判确定客户信用期，不同客户的信用期存在一定差异，超过信用政策期限的为逾期款项。报告期各期末应收账款逾期情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 10 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
应收账款期末余额	27,648.27	7,957.35	9,171.43
其中：信用期内金额	24,605.01	4,158.67	5,570.57
逾期款项金额	3,043.26	3,798.68	3,600.86
逾期款项金额占比	11.01%	47.74%	39.26%

2、期后回款金额及比例

单位：万元

期间	逾期金额	2023 年 11 月 -2024 年 2 月	2023 年 1-10 月	2022 年	累计回 款	逾期回 款比例
2023 年 10 月 31 日	3,043.26	1,219.21	-	-	1,219.21	40.06%
2022 年 12 月 31 日	3,798.68	154.04	2,596.28	-	2,750.32	72.40%
2021 年 12 月 31 日	3,600.86	21.44	360.47	2,502.37	2,884.28	80.10%

公司存在逾期应收账款的原因主要系：（1）部分客户与公司有诉讼纠纷，且年末时诉讼尚未判决或纠纷事项尚未解决；（2）客户资金安排、付款流程审批时间长；（3）部分客户受资金状况影响，公司基于双方友好合作的基础，为其提供一定的信用宽限期；

由上表可知，截至 2024 年 2 月 29 日，报告期各期末应收账款回款比例分别为 80.10%、72.40%和 40.06%，回款情况良好。

（二）应收账款公司后续管理措施

1、公司逾期账款管理措施

公司采取了多项措施管理未按期回款的客户。一方面，对于此类客户限制了发货，并加大了催款力度，积极地促使其尽快回款。另一方面，针对频繁逾期或高风险的客户，企业加强了信用管理，并在提高信用额度或调整付款条件时进行了谨慎评估，以确保风险可控。公司财务部应与相关业务部门建立信用控制沟通机制，加强对应收款项的定期监控，督促按期收回款项具体措施如下：

1)财务部应定期编制应收款项明细表，反映应收款项的余额和账龄等信息，并及时分析应收款项管理情况；

2)销售部门每月与客户核对应收款项。对于未收取的应收款项、核对应收的金额，了解逾期原因及过期时间，由业务员持续跟踪、催收并考虑限制对其的后续发货；

3)动态跟进客户相关工商信息，如信用恶化、经营场所恶意变更、法定代表人携款潜逃、经营情况发生重大变化等可能导致公司产生坏账的其他情况。出现以上情况，视为“重点关注账款”建立催收临时小组。由催收临时小组编写重点关注账款事项报告，详细写明账款发生的原因、经过，并附有关证据、资料等，积极调动有关资源，促进催收工作的进行；

4)对于多次催收后仍然拒不支付的客户，公司考虑采用通过诉讼仲裁手段对恶意欠款客户进行起诉；

2、付款时限及违约责任

对于付款时限，公司根据客户适用的信用政策，在合同内对付款时限进行明确约定。对于超出付款时限的情况，合同中未明确规定违约责任条款。

五、 补充说明报告期内商业承兑汇票的有关交易情况、风险特征，所采取的风险控制措施；应收票据坏账准备计提政策及合理性

（一）补充说明报告期内商业承兑汇票的有关交易情况、风险特征，所采取的风险控制措施

1、报告期内商业承兑汇票的有关交易情况及风险特征

单位：万元

年度	期初原值	当期增加	当期减少			拒付冲回应收账款	加：本期减少中在资产负债表日未终止确认	期末原值
			背书	贴现	到期承兑			
2021 年	983.84	2,438.66	49.00	0.50	1,784.56	46.93	-	1,541.52
2022 年	1,541.52	992.68	112.37	-	2,081.55	139.08	112.37	313.56
2023 年	201.19	582.46	10.00	-	321.96	50.00	10.00	411.69

报告期内，公司应收的商业承兑汇票出票方一般为商业信用较好的企业，在票据到期前进行背书、贴现，到期承兑系到期收款。报告期内存在商业承兑汇票

到期拒付的情况，但相关款项后续均已实际承兑或以银行转账方式收回。此外，未出现过其他未能履约情况，整体风险较小。

对于应收票据组合中的商业承兑汇票组合，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和未来 12 个月内或整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》，对于未到期商业承兑汇票按照票面金额、整个存续期预期信用损失率计算预期信用损失。应收账款转应收票据后连续计算账龄并按照连续账龄计提坏账准备。

2、所采取的风险管控措施

1) 收取商业承兑汇票前，评估承兑人、背书人信用能力，尽量只接受有良好商业信用的大型企业的商业承兑汇票，不接受商业信用无保障的客户开具的商业承兑汇票；

2) 关注商业承兑汇票到期承兑日，承兑日前背书转让或者承兑日到期后及时承兑；

3) 为加强公司票据管理，进一步规范票据行为，根据《中华人民共和国票据法》《支付结算办法》和《票据管理实施办法》等有关规定，公司制定了票据管理制度。对承兑汇票的收票、备查登记、保管、盘点、使用、贴现和提示付款等多方面进行管理，设置了授权与审批及不相容职位的分离；

4) 公司财务部定期对票据进行盘点，并指定财务主管对盘点结果进行复核；

5) 若发生票据到期后无法承兑，及时行使追索权。

(二) 应收票据坏账准备计提政策及合理性

对于商业承兑汇票，公司按照整个存续期的预期信用损失计提损失准备。参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收商业承兑汇票账龄与整个存续期预期信用损失率，按照应收账款账龄持续计算对应的应收票据账龄，并据此计提坏账准备。若应收票据到期未能兑付则转入应收款项，账龄持续计算。

对于银行承兑汇票，根据承兑银行的信用风险等级考虑坏账准备。承兑银行信用风险等级为 A 以下的银行按 5%计提坏账；信用风险等级为 A 以上的，风险程度较低，不计提坏账。

公司应收票据坏账计提政策与同行业可比公司对比情况如下：

账龄	千年舟	兔宝宝	丰林集团	云峰新材
组合名称	账龄组合	工程销售业务账龄组合/工程销售业务外的其他销售业务账龄组合（预期信用损失模型）	账龄组合	账龄组合
其中：				
1 年以内	5.00	5.00/5.90	1.00	10.00
1-2 年	20.00	20.00/12.96	5.00	30.00
2-3 年	30.00	50.00/22.40	20.00	80.00
3-4 年/3 年以上	50.00	100.00/40.25	100.00	100.00
4-5 年	70.00	NA/64.73		
5 年以上	100.00	NA/100.00		

报告期内，公司应收票据按预期信用损失足额计提了坏账准备，计提信用减值损失的比例与同行业可比公司不存在较大差异。公司应收票据坏账计提政策合理，坏账准备计提充分。

六、补充披露应收账款期后回款情况、应收票据期后兑付情况。

（一）应收账款期后回款情况

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务、七资产质量分析、（一）流动资产结构及变化分析、5.应收账款、（7）其他事项”补充披露如下：

“报告期各期末，应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 10 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
应收账款期末余额	27,648.27	7,957.35	9,171.43
应收账款期后回款金额（截至 2024 年 2 月 29 日）	22,386.43	5,912.61	8,369.79
期后回款比例	80.97%	74.30%	91.26%

据上表可知，公司报告期各期末应收账款的期后回款比例较高，回款情况良好。”

（二）应收票据期后兑付情况

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务、八、资产质量分析、（一）流动资产结构及变化分析、4.应收票据、（5）其他事项”补充披露如下：

“报告期各期末，应收票据期后兑付情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 10 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
应收票据期末余额	401.69	425.37	1,541.52
应收票据期后回款金额(截至 2024 年 2 月 29 日)	185.48	425.37	1,541.52
期后回款比例	46.18%	100.00%	100.00%

各节点公司应收票据余额列示如上（不含期末已背书未到期票据，未发生被追索的情况）。截至 2024 年 2 月 29 日，此前到期的票据均已承兑。”

七、中介机构核查程序及结论

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商履行了以下主要的核查程序：

1、获取公司收入明细表和应收账款明细表，从公开网站查询同行业可比公司应收账款情况，分析公司应收账款规模变动原因合理性、与同行业可比公司情况差异的合理性；

2、了解公司与纸张供应商的合作模式变更原因及具体情况，分析此变更对公司生产经营的影响；核查各年末应收账款余额的主要构成以及对收入确认时点，了解 2023 年 10 月 31 日应收账款占营业收入比重大幅上涨的合理性；核查主要客户销售合同/订单，了解主要客户的信用政策、结算方式以及实际执行情况，对比各期上述情况是否发生变化；

3、了解公司应收票据坏账计提政策，检查及复核公司坏账准备计提情况的合理性；从公开网站查询同行业可比公司应收账款坏账计提比例，测算按照可比公司计提比例测算对公司业绩的影响；检查关联方与非关联方坏账计提方式是否存在差异、检查其应收账款的确认、计量和坏账准备计提政策符合《企业会计准则》规定；查询同行业内可比公司房地产客户信用政策情况，了解公司的信用政策是否符合行业惯例；

4、统计公司应收账款逾期情况，获取主要逾期客户的合同，了解合同中约定的付款条件，分析各期逾期金额、时间、原因、坏账准备计提及期后回款情况等，坏账准备计提比例是否充分；对公司管理层进行应收账款后续管理措施的访谈；

5、查阅公司应收票据相关内部控制制度，评估公司应收票据相关的内部控制设计及执行的有效性；了解公司应收票据坏账计提政策，检查及复核公司坏账准备计提情况的合理性；获取公司票据台账将其与账面进行核对，检查票据的取得情况、对手方和出票人信息，了解报告期背书转让、贴现情况，核查是否符合《企业会计准则》的规定；

6、统计公司报告期各期末应收账款期后回款情况，了解客户期末应收账款逾期未回款的原因，检查期后到期票据的兑付情况。

（二）核查结论

1、主办券商

经核查，主办券商认为：

（1）公司与同行业可比公司应收账款占营业收入比重、应收账款账龄情况、应收账款周转率情况不存在较大差异，符合公司所处行业特征；

（2）纸张供应商的合作模式变更对公司生产经营的影响较小，最近一期应收账款大幅上涨主要系纸张交易模式的转变所致，具有合理性；

（3）报告期内公司的主要客户的信用政策未发生明细变化，公司不存在通过放松信用政策故意增加销售情形；

（4）公司应收账款的确认、计量和坏账准备计提政策符合《企业会计准则》规定，坏账计提政策与同行业可比公司坏账准备计提政策相比不存在重大差异，应收账款坏账计提充分；

（5）公司房地产客户应收账款规模占比较小、坏账准备的比例与同行业可比公司不存在重大差异，符合行业惯例；主要房地产客户的坏账准备计提比例具有合理性，报告期内，公司应收账款坏账准备计提是充分的；

（6）应收账款各期末存在逾期情况，截至 2024 年 2 月 29 日，各期末逾期金额回款比例较高，不存在回款障碍。公司根据客户适用的信用政策，与客户在合同内对付款时限进行明确约定，对于超出付款时限的情况，合同中未明确规定违约责任条款，公司对逾期账款采取了多项措施积极管理逾期应收账款；

（7）报告期内，公司商业承兑汇票一般来自商业信用较好的企业，整体风险较小，公司具有风险控制措施；应收票据坏账准备计提政策合理；

(8) 公司报告期各期末应收账款的期后回款比例较高，回款情况良好；报告期各期末应收票据期后均已兑付。

2、会计师

经核查，会计师认为：

(1) 公司与同行业可比公司应收账款占营业收入比重、应收账款账龄情况、应收账款周转率情况不存在较大差异，符合公司所处行业特征；

(2) 纸张供应商的合作模式变更对公司生产经营的影响较小，最近一期应收账款大幅上涨的原因合理；

(3) 报告期内公司的主要客户的信用政策未发生明显变化，公司不存在通过放松信用政策故意增加销售情形；

(4) 公司应收账款的确认、计量和坏账准备计提政策符合《企业会计准则》规定，坏账计提政策与同行业可比公司坏账准备计提政策相比不存在重大差异，应收账款坏账计提充分；

(5) 公司房地产客户应收账款规模占比较小、坏账准备的比例与同行业可比公司不存在重大差异，符合行业惯例。检查公司主要房地产客户的坏账准备计提比例具有合理性，报告期内，公司应收账款坏账准备计提是充分的；

(6) 截至 2024 年 2 月 29 日，各期末逾期金额回款比例较高，不存在回款障碍。公司根据客户适用的信用政策，与客户在合同内对付款时限进行明确约定，对于超出付款时限的情况，合同中未明确规定违约责任条款，但公司对逾期账款采取了多项措施积极管理逾期应收账款；

(7) 公司报告期各期末应收账款的期后回款比例较高，回款情况良好；

(8) 报告期内，公司商业承兑汇票一般来自商业信用较好的企业，整体风险较小，公司具有风险控制措施；应收票据坏账准备计提政策合理；

(9) 公司报告期各期末应收票据期后均已兑付。

8. 关于存货。根据公开转让说明书，报告期内公司存货账面价值分别为 24,771.55 万元、29,409.5 万元、37,535.18 万元，报告期各期末，占总资产的比例分别为 12.72%、12.12%和 13.44%，主要为原材料和库存商品。

请公司：(1) 补充说明存货周转率、存货占比与可比公司的差异情况及原因，生产周期，余额较高的原因及与订单匹配情况，期后结转情况；(2) 结合

生产模式补充分析披露生产核算流程与主要环节，说明如何区分存货明细项目的核算时点；（3）结合经营特点、销售模式等补充分析披露产品市场销售情况及预期、提高存货周转率的具体方式及有效性；（4）补充说明存货跌价准备具体计提方法，计提跌价准备的依据，结合库龄、可比公司计提比例等说明计提是否充分。

请主办券商及会计师：（1）说明期末存货的监盘或核验程序；（2）核查公司未计提存货跌价准备是否谨慎合理，并发表明确意见；（3）核查公司存货各项目的发生、计价、分配与结转情况，是否符合《企业会计准则》的规定，是否与实际生产流转一致、分配及结转方法是否合理、计算是否准确，是否存在通过存货科目调节利润等情形，并发表明确意见。

回复：

一、补充说明存货周转率、存货占比与可比公司的差异情况及原因，生产周期，余额较高的原因及与订单匹配情况，期后结转情况

报告期各期末，公司存货明细如下：

单位：万元

项目	2023.10.31		2022.12.31		2021.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	10,579.10	25.47%	12,096.46	37.26%	8,337.57	33.22%
委托加工物资	348.44	0.84%	24.35	0.07%	412.30	1.64%
在产品	2,501.66	6.02%	4,422.71	13.62%	1,088.36	4.34%
库存商品	28,103.60	67.67%	15,919.63	49.04%	15,258.72	60.80%
账面余额	41,532.81	100.00%	32,463.15	100.00%	25,096.96	100.00%

由上表可见，公司的存货主要系原材料和库存商品，合计占比分别为 93.14%、86.30%、94.02%，结构稳定。

报告期末存货逐年增加，主要系：澳思柏恩装饰材料有限公司、江苏澳思柏恩装饰材料有限公司新产线投产，产能爬坡，2022 年末原材料备货和在产品增加。2023 年 10 月末公司库存商品较大主要系为 11 月、12 月的销售进行备货所致。

（一）报告期内，公司存货周转率与同行业公司比对

同行业公司	2023 年 1-10 月[注 2]	2022 年 1-12 月	2021 年 1-12 月
兔宝宝	9.49	12.39	10.87
云峰新材	未披露	6.70	8.23
丰林集团	3.04	3.19	3.33
平均值	6.27	7.43	7.48
公司	10.33	9.42	10.83

注 1：存货周转率=营业成本/存货平均净额

注 2：2023 年 1-10 月可比同行业公司兔宝宝、丰林集团取数来源 2023 年半年报数据，并已进行了年化处理；公司存货周转率均已做年化处理。

注 3：云峰新材 2022 年数据为截至 2022 年 1-6 月的数据，为数据可比，计算存货周转率已年化处理。

报告期各期末，公司存货周转率基本保持稳定，公司生产周期较快，结合实际产量和订单需求安排备货，报告期内存货周转较快。

综上所述，公司存货周转率符合公司自身经营情况，与同行业可比公司兔宝宝之间不存在显著差异。

（二）报告期内，公司存货结构与同行业公司比对

1、2023 年 10 月 31 日

项目	兔宝宝	云峰新材	丰林集团	平均值	公司
原材料	28.37%	未披露	63.67%	46.02%	25.47%
其中：消耗性生物资产	9.61%	未披露	28.77%	19.19%	-
委托加工物资	4.76%	未披露	0.00%	2.38%	0.84%
在产品	5.79%	未披露	2.78%	4.29%	6.02%
库存商品	61.08%	未披露	33.55%	47.32%	67.67%

注 1：兔宝宝存货余额包含原材料、消耗性生物资产、库存商品、发出商品、委托加工物资、在产品；丰林集团存货余额包含原材料、周转材料、消耗性生物资产、库存商品、发出商品、委托加工物资、自制半成品；云峰新材存货余额包含原材料、在产品、库存商品、发出商品，为提升数据的可比性，将原材料、消耗性生物资产、周转材料合并列示为原材料，将库存商品、发出商品、合同履行成本合并列示为库存商品，在产品和自制半成品合并列为在产品，下同。

注 2：上表中兔宝宝、丰林集团的数据为 2023 年 6 月末数据。

2、2022 年 12 月 31 日

项目	兔宝宝	云峰新材	丰林集团	平均值	公司
原材料	33.43%	16.42%	69.60%	39.82%	37.26%
其中：消耗性生物资产	10.28%	-	27.17%	18.73%	-
委托加工物资	2.53%	-	0.00%	1.27%	0.07%
在产品	9.11%	15.81%	2.12%	9.01%	13.62%

项目	兔宝宝	云峰新材	丰林集团	平均值	公司
库存商品	54.92%	67.76%	28.28%	50.32%	49.04%

注1：云峰新材2022年数据为截至2022年6月30日的数据。

3、2021年12月31日

项目	兔宝宝	云峰新材	丰林集团	平均值	公司
原材料	32.98%	20.23%	80.15%	44.45%	33.22%
其中：消耗性生物资产	8.80%	-	30.91%	19.86%	-
委托加工物资	3.15%	-	0.00%	1.58%	1.64%
在产品	9.25%	15.10%	2.26%	8.87%	4.34%
库存商品	54.63%	64.67%	17.59%	45.63%	60.80%

报告期各期末，公司存货结构以原材料及库存商品为主，与同行业可比公司存货结构相匹配，符合行业惯例。但各公司之间的各类存货之间的占比略有差异主要系因为各公司的之间业务模式与经营业务之间存在差异所致。公司存货结构以原材料及库存商品为主的主要原因系：①公司主要原材料为木质原材料，需备货以供生产所需；②公司库存商品主要为板材产品，需要一定的备货量以满足客户订单的需求。

综上所述，公司存货结构合理，与同行业可比公司之间不存在显著差异。

（三）公司生产周期情况及成本结转流转周期

1、生产周期情况

公司自产模式下，主要生产刨花板、OSB及LSB等板材产品，生产线配置连续压机，自动化程度较高，生产周期较短，从原材料投入到最终产成品入库周期大约为2~3天，其中刨花板及LSB需要静置时间，总体生产周期约为3-5天，生产周期较短。

2、成本结转流转周期

发货销售业务下，公司收到客户订单后，根据备货情况进行发货或补货。货物发出后经客户签收确认收入，同时结转相应的产品成本。公司货物从发出至签收时间主要受运输目的地距离影响。

自提销售业务下，公司收到客户订单后，客户自己承担运输责任，公司将货物交付给货物承运方并经承运方签收后确认收入，同时结转相应的产品成本。

（四）报告期内，公司在手订单与期末库存匹配情况

报告期各期末，公司期末在手订单与库存商品匹配情况具体如下：

单位：万元

期间	期末在手订单 收入总额①	在手订单对应的库存 商品成本金额②	期末库存商品余 额③	在手订单覆盖比例 (②/③)
2023 年 1-10 月	25,176.07.	3,087.09	28,103.60	10.98%
2022 年	13,677.11	3,076.11	15,919.63	19.32%
2021 年	6,979.90	1,854.20	15,258.72	12.15%

2022 年在手订单金额较大，主要系随着生产工艺改进和加强市场推广，日照澳思柏恩 LSB 产品取得市场认可，销售订单大幅增长，2023 年 10 月末在手订单金额较大，主要系 11、12 月相对于 1、2 月是销售旺季，10 月末的订单较多。

公司 OEM 外购的板材大部分直接由 OEM 厂家发货至客户，公司库存备货较少。公司期末库存商品主要为刨花板、OSB、LSB 等自产板材，该类产品以备货式生产为主，公司接到订单后 10-15 天左右交付货物，因此期末在手订单的库存商品覆盖比例不高。

报告期内，公司存货的库龄主要集中在 1 年以内，报告期各期末库龄 1 年以内的存货占比均超过 90%，存货的期后出库情况良好，周转较快。报告期内存货库龄情况如下：

单位：万元

报告期截止日	存货余额	其中：1 年以内		其中：1 年以上	
		存货余额	占比	存货余额	占比
2023.10.31	41,532.81	40,196.42	96.78%	1,336.38	3.22%
2022.12.31	32,463.15	30,126.64	92.80%	2,336.51	7.20%
2021.12.31	25,096.96	23,881.00	95.15%	1,215.96	4.85%

报告期后，公司 2023 年 11-12 月销售收入 94,308.17 万元，2024 年 1-2 月销售收入 33,614.02 万元，库存周转速度较快。

（五）存货期后结转情况

报告期内，公司各期末库存商品期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2023.10.31	2022.12.31	2021.12.31
期末余额	28,103.60	15,919.63	15,258.72
期后结转金额	12,521.28	14,519.04	14,471.98

期后结转比例	44.55%	91.20%	94.84%
--------	--------	--------	--------

注：上表中期后结转情况统计至 2024 年 2 月 29 日。

报告期内，2021 年、2022 年库存商品期后结转情况良好，2023 年末库存商品因时间较短，结转比例为 44.55%。

二、结合生产模式补充分析披露生产核算流程与主要环节，说明如何区分存货明细项目的核算时点

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务、四、报告期内采用的主要会计政策和会计估计、（一）报告期内采用的主要会计政策和会计估计、15 存货”补充披露如下：

“公司生产核算流程主要为原材料采购入库与领用、产品的生产成本归集与生产成本分配和产成品入库与出库。生产成本分配环节中，公司于月末将当月已完工的产品与未完工的产品，按照合理分配方式在各种产品之间进行分配。具体核算过程如下：

主要环节	核算流程
原材料采购入库	采购商品到货后，采购部门确认采购单或送货单信息至质检部门，质检部门进行抽样检验，检验合格后，仓储人员根据送货单扫描入库。下推到财务部门，财务部门对入库单进行核对，核对无误后计入原材料科目
生产领料	根据销售及备货需求，由事业部运营 PMC 建立主生产计划，经审核确认生产计划，并进一步由生产人员确认生产可行性确认生产排单，生产按照生产排单领料，生成材料出库单，月末财务部对领料单进行核对，核对无误后将领料计入生产成本-直接材料科目
生产成本归集与生产成本分配	生产过程中发生的工人工资以及生产过程中发生的物料费、水电费、折旧费等费用均在制造费用科目中归集，按照成本分配标准进一步在各种产品之间进行分配
自制半成品、产成品生产入库	每月末，根据当月实际生产情况，依据各产品领用的直接材料、分配的直接人工制造费用，计算发生全部的生产成本并转入当月入库的自制半成品或库存商品
产成品销售出库	产成品发出时，由销售人员发出送货单，经由相关人员确认后。库存商品在发出时按月末一次加权平均法计价。每月按照收入确认时点结转相应产品的销售成本

报告期内，公司原材料、在产品、库存商品、委托加工物资的核算时点如下：

存货类别	核算时点
原材料	对于外购的原材料和周转材料，在验收入库后确认为原材料。

存货类别	核算时点
委托加工物资	公司向委外供应商发出存货时确认为委托加工物资，完成委托加工并验收入库时终止委托加工物资的确认。
在产品	月末产成品的未完成订单，自生产订单投产后，至检验合格打包入库前所耗用的所有成本，确认为在产品。
库存商品	产品完工后，经检验合格打包入库后，期末公司财务人员将各产品的生产成本结转至库存商品。

”

三、结合经营特点、销售模式等补充分析披露产品市场销售情况及预期、提高存货周转率的具体方式及有效性

（一）结合经营特点、销售模式等补充分析披露产品市场销售情况及预期

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“4、其他事项”补充披露如下：

“公司生产模式分为自主生产与 OEM 生产，其中，自产模式主要生产刨花板、OSB 及 LSB 等板材产品，针对该等产品需要保持一定安全库存，以快速响应客户的采购需求，缩短交货周期。定制家居等定制类产品则采取以销定产的模式，按照客户订单进行生产。在 OEM 生产模式下，公司直接向 OEM 厂商采购生态板、木工板及多层板等板材产品，该下的板材产品备货量较少，主要根据经销商的订单进行下单采购。上述产销模式决定了公司在期末会保留一定规模的库存商品及原材料。

公司销售模式分为经销、直销，经销方式包括产品销售和品牌服务模式。经销商会根据自身市场销售情况进行产品备货，因考虑产品生产周期、运输及下游客户对产品需要情况，经销商一般保留 1-2 个月的销售数量库存水平。

公司拥有较为完整的资质和工艺技术积累及生产经验、优质的客户资源及快速服务响应能力。报告期内，公司销售额稳步提升，期后 2023 年 11 月 1 日至 2024 年 2 月 29 日，公司期后新增订单合计金额为 185,575.57 万元，期后在手订单充足，预期业绩具有稳定性、可持续性。”

（二）提高存货周转率的具体方式及有效性

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（三）资产周转能力分析”之“2、波动原因分析”补充披露如下：

“公司正在通过以下手段提升存货周转率：

①继续推动公司销售收入不断上升，基于公司目前已经建立的销售体系和销售渠道，根据不同的产品采取适当降价促销政策、提升质量及扩展销售渠道等措施进一步加大市场开发力度从而降低库存，通过提升营业收入加快公司存货周转，从而提高存货周转率；

②提升存货管理水平，继续加强销售计划、生产计划、采购计划的业务衔接，根据客户需求，合理安排生产及发货时间，将存货的变动控制在合理范围之内；

③合理化安排生产，对在手订单按照轻重缓急进行排序，与客户保持良好沟通，及时提醒客户提货，有效降低库存商品的积压；

④加强市场调研，充分了解市场并根据市场需求情况及时调整库存储备，加强核心市场区域的辐射、尽力增加老客户订单并精细化预估安排采购订单，严格按照生产经营计划进行生产，保持公司存货合理的库存量和库存结构；

⑤以质量为标准，提高产品优等率，在原有渠道上扩展新客户，进而提高市场竞争力和占有率；

⑥针对部分积压库存板材开发新用途、调整生产工艺，拓展使用场景，例如制作成柜门类产品促进销售等。

上述措施对提高公司存货周转率具有积极作用，将进一步提升库存消化能力、提升存货周转率，具备合理性及有效性。”

四、补充说明存货跌价准备具体计提方法，计提跌价准备的依据，结合库龄、可比公司计提比例等说明计提是否充分

（一）报告期内，公司存货跌价准备具体计提方法及库存商品计提跌价准备的依据如下：

1、存货跌价准备的计提政策

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中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；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他

部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

2、公司具体存货减值测试的方法

报告期内，公司具体的存货减值测试方式为：库存商品等直接用于出售的存货，其可变现净值根据在正常生产经营过程中，以存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税金后的金额确定；用于生产的材料、在产品等需要经过加工的存货，其可变现净值根据在正常生产经营过程中，以存货的估计售价减去至完工估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税金后的金额确定。

库存商品的可变现净值测算过程：

账面余额①	库存商品的账面余额
估计售价②	估计的库存商品销售价格
销售费用③	根据当期销售费用占营业收入的比重估算未来的销售费用，即当期销售费用率*估计售价
税金④	根据当期税金及附加占营业收入的比重估算未来销售相关的税金，即当期税金及附加比重*估计售价
可变现净值⑤= ②-③-④	计算可变现净值
差异⑥=⑤-①	差异小于 0，存在跌价；差异大于 0，不存在跌价

对库存商品，公司以各主要产品在手订单、资产负债表日最近一次销售价格作为估计售价，按当期销售费用占营业收入比重估算未来销售费用，以当期税金及附加占营业收入的比重估算未来税金及附加，产品的估计售价减去估计的销售费用和相关税金后的金额作为产品的可变现净值。如果可变现净值小于产品成本则根据可变现净值与账面价值的差额计提存货跌价准备。

对于生产所使用原材料，公司以所生产产成品的估计售价减估计销售费用、税金及附加以及进一步投入生产的费用后的金额作为原材料的可变现净值，如果可变现净值小于原材料成本则根据可变现净值与账面价格的差额计提存货跌价准备。

（二）同行业存货跌价计提情况如下：

同行业公司	项目	2023.10.31	2022.12.31	2021.12.31
兔宝宝	存货余额	59,472.66	55,619.72	67,293.69
	跌价准备	2,845.40	2,690.75	2,459.96
	跌价比例	4.78%	4.84%	3.66%

同行业公司	项目	2023.10.31	2022.12.31	2021.12.31
丰林集团	存货余额	67,076.82	66,831.67	54,569.07
	跌价准备	1,219.66	1,691.93	1,313.39
	跌价比例	1.82%	2.53%	2.41%
云峰新材	存货余额	未披露	30,381.33	26,867.47
	跌价准备	未披露	575.95	578.06
	跌价比例	未披露	1.90%	2.15%
平均值	跌价比例	3.30%	3.09%	2.74%
公司	存货余额	41,532.81	32,463.15	25,096.96
	跌价准备	3,997.63	3,053.62	325.41
	跌价比例	9.63%	9.41%	1.30%

注 1：云峰新材 2022 年数据为截至 2022 年 6 月 30 日的的数据

注 2：可比同行业 2023 年可比数据为截至 2023 年 6 月 30 日的的数据

如上表所示，2021 年主要库存系 LSB 和 OSB，产品成本较为稳定，公司计提的跌价准备金额相对较少。2022 年、2023 年，公司新工厂澳思柏恩装饰材料有限公司和江苏澳思柏恩装饰材料有限公司新工厂新产线陆续投产，2022 年及 2023 年处于产能爬坡及优等率提升过程中，产能未饱和使得公司存货成本较高，同时 OSB 及无醛级 LSB 市场价格有所下降，部分产品预计可变现净值低于成本金额，导致计提的跌价金额增加，计提比例高于同行业具有合理性。

报告期内，存货的库龄主要集中在 1 年以内，报告期各期末库龄 1 年以内的存货占比均超过 90%，存货的期后出库情况良好，周转较快，报告期内存货库龄情况如下：

单位：万元

报告期截止日	存货余额	其中：1 年以内		其中：1 年以上	
		存货余额	占比	存货余额	占比
2023.10.31	41,532.81	40,196.42	96.78%	1,336.38	3.22%
2022.12.31	32,463.15	30,126.64	92.80%	2,336.51	7.20%
2021.12.31	25,096.96	23,881.00	95.15%	1,215.96	4.85%

综上所述，公司对存货跌价的计提符合企业会计准则的规定，公司对存货跌价准备的计提充分，公司存货跌价准备计提符合公司实际经营情况。

五、请主办券商及会计师：（1）说明期末存货的监盘或核验程序；（2）核查公司未计提存货跌价准备是否谨慎合理，并发表明确意见；（3）核查公司

存货各项目的发生、计价、分配与结转情况，是否符合《企业会计准则》的规定，是否与实际生产流转一致、分配及结转方法是否合理、计算是否准确，是否存在通过存货科目调节利润等情形，并发表明确意见

（一）说明期末存货的监盘或核验程序；

报告期最后一期期末，主办券商对存货实施监盘程序，具体如下：取得公司存货盘点计划，并针对性地制定了监盘计划，对存货盘点实施监盘，核实存货记录是否账实相符。

存货监盘过程如下：

项目	内容
监盘地点	公司各地仓库、生产车间
监盘时间	2023 年 10 月 31 日至 2024 年 11 月 2 日
参与人员	公司库管人员、财务人员、中介机构
监盘范围	除发出商品以外的原材料、在制品、产成品
监盘程序	（1）考虑存货的内容、性质、各存货项目的重要程度及存放场所，与公司负责盘点的管理层讨论盘点细节，包括盘点日期和时间安排、盘点范围、盘点方法、汇总盘点结果的程序等；
	（2）在盘点存货前取得并评价公司的盘点计划。了解存货盘点计划，包括时间、人员、盘点范围、拟实施的盘点方法，制定监盘计划并确定监盘工作重点，传达给监盘人员；
	（3）编制存货监盘计划，并将计划传达给参与监盘的项目组成员；
	（4）在公司盘点存货前，观察盘点现场：存货是否已经适当整理和排列；存货是否附有盘点标识，是否已经停止流动；是否有未纳入盘点范围的存货以及未纳入的原因；
	（5）监盘过程从存货盘点记录中选取项目追查至存货实物，或选取部分实物追查至存货盘点记录，核对存货名称、规格型号、数量情况，以确保存货数量的完整性及准确性；监盘过程中观察管理层制订的盘点程序的实际执行情况、检查存货现场的摆放情况、观察存货盘点人员是否按照既定的盘点计划执行盘点程序、对整个盘点过程的实施进行监督；关注存货的状况；并形成盘点小结；
	（6）检查公司进行账面和实物盘点的核对工作，取得盘点汇总表、核查盘点差异，编制存货监盘总结，汇总盘点差异及盘点结果处理情况，形成盘点小结。针对 11 月 1 日、11 月 2 日盘点存货，通过存货倒推程序确认报表日应有实盘数量，与报表日账面数量进行核对确认；
	（7）盘点结束后，取得所有参与盘点人员签字确认的存货监盘表、监盘照片、盘点差异等资料。

主办券商监盘情况如下：

项目	主办券商监盘结果
----	----------

监盘金额（万元）	26,494.47
存货余额（万元）	41,835.22
监盘比例	63.33%
监盘差异（万元）	14.09
监盘差异占监盘金额比	0.05%

申报会计师监盘情况如下：

项目	会计师监盘结果
监盘金额（万元）	29,394.76
存货余额（万元）	41,835.22
监盘比例	70.26%
监盘差异（万元）	14.09
监盘差异占监盘金额比	0.05%

监盘过程中未发现明显差异及异常情况，存货监盘结果与资产负债表日账面记录核对基本一致，公司对盘点差异已进行对应处理。公司存货真实、准确、完整。

（二）核查公司未计提存货跌价准备是否谨慎合理，并发表明确意见；

1、核查程序

（1）查阅企业会计准则，了解公司计提存货跌价准备的相关政策，分析是否符合企业会计准则的相关规定；

（2）了解公司生产销售模式，结合监盘程序、库龄情况、销售订单情况，分析公司存货减值情况及存货变动情况，关注各期末库存存货是否存在大量积压或不能使用等减值迹象；

（3）分析公司存货结构、库龄、存货跌价计提情况，分析存货跌价计提是否充分；查询同行业可比公司的存货跌价准备计提政策，分析公司与同行业可比公司在存货跌价准备政策上是否存在差异，差异是否合理；

（4）对公司库存商品的减值测试进行重新测算。

2、核查结论

（1）主办券商

经核查，主办券商认为：公司存货在资产负债表日，按照存货与可变现净值孰低计量，结合存货状态计提存货跌价准备，报告期内，公司存货跌价准备计提

政策与可比公司不存在重大差异，为公司计提的存货跌价准备具有充分性，计提政策谨慎合理

(2) 会计师

经核查，会计师认为：公司存货在资产负债表日，按照存货与可变现净值孰低计量，结合存货状态计提存货跌价准备，报告期内，公司存货跌价准备计提政策与可比公司不存在重大差异，为公司计提的存货跌价准备具有充分性，计提政策谨慎合理。

(三) 核查公司存货各项的发生、计价、分配与结转情况，是否符合《企业会计准则》的规定，是否与实际生产流转一致、分配及结转方法是否合理、计算是否准确，是否存在通过存货科目调节利润等情形，并发表明确意见。

1、公司存货项目的发生、分配与结转情况

项目		发生、计价、分配与结转情况
原材料	入库	原材料外购入库。会计核算借记“原材料”，贷记“材料采购”。
	出库	生产/委外出库领用。公司每月月末根据生产领用单、原材料出库单、委外领料单，按月末一次加权平均法核算原材料出库成本，直接将材料成本结转到各产品成本中，会计核算时借记“生产成本—直接材料”/“委托加工物资-委托加工材料”，贷记“原材料”。
生产成本	归集	(1) 直接材料。公司每月月末根据生产领用单和原材料出库单，按月末一次加权平均法核算原材料出库成本，直接将材料成本结转到各产品成本中，会计核算时借记“生产成本—直接材料”，贷记“原材料”。 (2) 直接人工。每月月末，公司根据生产人员工资计算表，按月计提相应的生产人员薪酬，按照系统合理的方法将其归集到对应的产品成本中。会计核算借记“生产成本—直接人工”，贷记“应付职工薪酬”。 (3) 制造费用。制造费用主要系归集公司为组织和管理生产而发生的各项间接费用，按照系统合理的方法将各项间接费用归集至对应的产品成本中。会计核算借记“制造费用”，贷记对应科目。月末，将已归集的“制造费用”转入“生产成本-制造费用”。
	分配	(1) 完工产品和在产品的分配。公司产品成本主要构成为原材料，由于在产品期末金额较小且产量较为平均，公司核算期末在产品时仅保留期末原材料成本和品质部及砂光人工成本，其余直接人工和制造费用直接计入当期完工产品及自制半成品。 (2) 完工产品的入库和出库。公司根据完工入库单作为结转生产成本的依据。会计核算借记“库存商品”，贷记“生产成本”；产品销售出库时，会计核算借记“主营业务成本”，贷记“库存商品”。
库存商品	入库	(1) 自产产品完工入库。公司根据完工入库单作为结转生产成本的依据。会计核算借记“库存商品”，贷记“生产成本”。 (2) 外购产品采购入库。会计核算借记“库存商品”，贷记“材料采购”。

项目		发生、计价、分配与结转情况
	出库	产品销售出库时，按月末一次加权平均/移动加权平均计价[注]，会计核算借记“发出商品”，贷记“库存商品”，产品销售收入达到收入确认时点后结转主营业务成本，会计核算借记“主营业务成本”，贷记“发出商品”
营业成本	结转	产品销售收入在公司将产品运送至合同约定交货地点并由客户确认接受、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认，同时将对应的产品成本结转至营业成本。

注：公司家居产品主要为全屋定制，系定制化产品，产品种类规格较多，成本差异较大，按照订单式生产，故按移动加权平均进行计价

2、核查程序

针对以上事项，主办券商执行了以下主要核查程序：

（1）获取公司与存货相关的内部控制制度，包括存货管理制度、物料验收管理制度、仓库管理制度等，了解、测试和评价与存货相关的内部控制，判断公司制度设计是否合理，相关制度的执行是否有效；

（2）与公司管理人员进行访谈，了解公司存货管理入库、出库、盘点和报废等的流程，以及关键环节的审批和控制情况；

（3）对报告期内主要供应商进行了函证；

（4）对报告期内存货采购执行穿行测试，获取了采购合同、采购订单、采购入库单、供应商送货单、发票和付款银行回单等，并对数量金额进行核对，分析相关业务单据之间的逻辑性，核对是否及时入账，核查了采购业务的完整性；

（5）实地调研公司生产流程，跟踪原材料从出库到投入生产、加工及结转、发出等流程，判断是否按照企业会计准则要求和公司制度规定执行，抽查成本计算单，重新计算料工费的归集与分配是否正确；

（6）了解公司存货计价方式并选取样本进行计价测试，检查存货计价方法是否合理；

（7）获取公司各期期末存货盘点表等资料，检查公司存货盘点情况；于 2023 年 10 月 30 日制定监盘计划，2023 年 10 月 31 日-11 月 2 日集中对公司存货实施监盘，观察仓库中库存分布情况和盘点人员的盘点过程；实施抽盘，选取存货明细表中部分存货追查至实物，以验证存货的真实存在；将盘点数据与公司 ERP 系统导出数据、公司财务账面数据进行核对，寻找差异；

（8）了解公司计提存货跌价准备的相关政策，查阅审计报告和企业会计准则，分析存货跌价准备计提是否符合企业会计准则的相关规定；

(9) 分析公司存货结构、库龄、存货跌价计提情况，分析存货跌价计提是否充分；取得同行业可比公司的存货跌价准备计提政策，分析公司与同行业可比公司在存货跌价准备政策上是否存在差异，差异是否合理。

3、核查结论

(1) 主办券商

经核查，主办券商认为：

①公司已按照规定期末存货计提了存货跌价准备，存货跌价计提谨慎、合理。

②报告期内公司存货的发生、计价、分配及结转方法合理，符合《企业会计准则》的规定；与公司与实际生产流转一致、不存在通过存货科目调节利润的情形。

(2) 会计师

经核查，会计师认为：

①公司已按照规定期末存货计提了存货跌价准备，存货跌价计提谨慎、合理。

②报告期内公司存货的发生、计价、分配及结转方法合理，符合《企业会计准则》的规定；与公司与实际生产流转一致、不存在通过存货科目调节利润的情形。

9. 关于偿债能力。根据公开转让说明书，各报告期末公司资产负债率分别为 65.69%、67.12%、68.91%；速动比率分别为 0.35、0.31、0.34；最近一期末短期借款余额 31,793.19 万元，长期借款余额 20,844.00 万元，应付账款、应付票据大幅增长。

请公司：（1）结合经营实际情况、同行业可比公司情况补充披露资产负债率较高，流动比率、速动比率较低，借款余额较高的原因及合理性，说明借款资金用途，负债的偿债安排以及还款的资金来源，到期还款情况，根据公司经营情况和现金流情况，详细分析公司偿债能力，并披露截止目前公司的经营活动现金流量净额、资产负债率、流动比率、速动比率情况；（2）结合对外借款、货币资金余额、现金活动和购销结算模式等因素，补充说明应付账款、应付票据大幅增长的原因及合理性、与供应商合作关系是否稳定；分析并披露公司是否存在较大的短期或长期偿债风险；对公司生产经营是否构成重大不利影响，说明公司拟采用的改善措施及其有效性，并对上述情况作重大事项提示。

请主办券商、会计师核查上述情况，对公司是否具备偿债能力，是否存在营运资金不足的流动性风险，是否存在短期或长期偿债风险，发表明确意见。

回复：

一、结合经营实际情况、同行业可比公司情况补充披露资产负债率较高，流动比率、速动比率较低，借款余额较高的原因及合理性，说明借款资金用途，负债的偿债安排以及还款的资金来源，到期还款情况，根据公司经营情况和现金流情况，详细分析公司偿债能力，并披露截止目前公司的经营活动现金流量净额、资产负债率、流动比率、速动比率情况

（一）结合经营实际情况、同行业可比公司情况补充披露资产负债率较高，流动比率、速动比率较低，借款余额较高的原因及合理性

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（六）其他分析”补充披露资产负债率较高，流动比率、速动比率较低，借款余额较高的原因及合理性如下：

“（1）报告期内经营情况及相应的偿债指标情况

报告期内，公司经营情况及资产负债率、流动比例、速动比例及借款余额情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 10 月 31 日 /2023 年 1-10 月	2022 年 12 月 31 日 /2022 年度	2021 年 12 月 31 日 /2021 年度
流动资产	94,699.76	68,220.76	64,126.62
非流动资产	184,508.38	174,463.43	130,543.44
其中：固定资产	135,275.73	120,093.99	70,721.79
资产总计	279,208.14	242,684.19	194,670.06
流动负债	167,713.14	123,480.77	111,515.09
其中：短期借款	31,793.19	32,906.22	41,721.45
一年内到期非 流动负债-借款	401.89	3,855.94	3,521.45
非流动负债	24,681.11	39,415.24	16,355.28
其中：长期借款	20,844.00	35,654.00	10,950.00
负债合计	192,394.25	162,896.01	127,870.37

营业收入	349,670.64	319,350.48	296,087.28
净利润	11,964.29	12,988.47	11,656.23
经营活动现金净流量	55,567.46	45,300.64	23,633.10
流动比率	0.56	0.55	0.58
速动比率	0.33	0.31	0.35
资产负债率	68.91%	67.12%	65.69%

注：上表中的借款余额包含了相应的借款利息金额。

据上表显示，报告期内公司收入、净利润、经营活动现金净流量均逐年增长，经营业绩和现金流情况较好，流动比例和速动比例呈现较低而资产负债率较高的态势主要系：①公司收入规模从2021年度的296,087.28万元增加至2023年1-10月的349,670.64万元，随着公司经营规模不断扩大，公司所需的日常经营流动资金需求增多；②近年来，公司陆续在郟城、邳州等地建设刨花板、OSB、LSB等产品生产基地，报告期内公司固定资产账面价值金额从2021年末70,721.79万元增加至2023年10月末的135,275.73万元，增加总金额为64,553.94万元（原值金额增加了89,878.54万元），相应的构建长期资产支出金额较大。虽然公司经营现金流量较好，但随着经营规模不断扩大及固定资产投资增多，需借助外部资金以满足日常运营及产能建设项目的资金需求，报告期内主要使用借款等债务融资手段，故而债务融资金额较高，使得流动比率、速动比率较低，资产负债率较高，符合公司现阶段实际经营情况，具有合理性。

（2）与同行业比较情况分析

报告期各期末，公司的流动比率、速动比率及资产负债率与同行业比较情况如下：

项目	公司名称	2023.10.31	2022.12.31	2021.12.31
流动比率 (倍)	兔宝宝	1.31	1.07	1.01
	云峰新材	-	1.40	1.48
	丰林集团	2.26	2.42	2.39
	平均值	1.79	1.63	1.63
	公司	0.56	0.55	0.58
速动比率 (倍)	兔宝宝	1.06	0.86	0.68
	云峰新材	-	0.91	0.89

项目	公司名称	2023. 10. 31	2022. 12. 31	2021. 12. 31
	丰林集团	1.36	1.52	1.66
	平均值	1.21	1.10	1.08
	公司	0.33	0.31	0.35
资产负债率	兔宝宝	47.11%	52.85%	60.06%
	云峰新材	-	50.20%	46.64%
	丰林集团	21.33%	31.94%	29.92%
	平均值	34.37%	45.00%	45.54%
	公司	68.91%	67.12%	65.69%

注：云峰新材的数据来源为招股说明书，云峰新材的披露文件后续未更新，因此云峰新材仅有 2021 年数据和 2022 年 1-6 月数据，故上表中云峰新材 2022 年数据为 2022 年 1-6 月数据；兔宝宝和丰林集团数据来源于披露的定期报告，2023 年 10 月 31 日数据为其 2023 年三季度数据。

从上表显示，公司资产负债率水平高于同行业可比上市公司兔宝宝和丰林集团，而流动比率及速动比率低于上述两家公司，主要系以下两方面原因造成：

①由于近年来公司陆续在日照、郯城、邳州等地建设刨花板、OSB、LSB 等产品生产基地，相应的长期资产构建支出的金额较大。

②融资渠道有限。相较于同行业上市公司，公司融资渠道有限，而随着公司经营规模的不断扩大，公司日常运营及产能建设项目的资金需求较大，虽然公司经营现金流良好，但仍无法满足经营所需资金需求，故仍需借助外部资金，公司报告期内主要使用债务融资手段，债务融资金额较高，致使在公司经营活动现金流良好，流动比率、速动比率低于同行业平均水平的前提下，资产负债率高于同行业平均水平。

与同样为非上市公司云峰新材相比，公司的流动比率和速动比率低于云峰新材，而资产负债率高于云峰新材主要系，虽然同属于板材装饰行业，但两者经营战略有所差异，公司采用的“OEM 生产+自产生产”模式，而云峰新材以 OEM 生产模式为主，以 2021 年为例云峰新材 OEM 生产模式的收入占当期主营业务收入比例为 70.55%，而公司仅为 55.63%。因两家公司经营模式差异，导致两者之间的财务指标数据亦存在差异。报告期内，公司与云峰新材之间的财务数据对比情况如下：

单位：万元

公司名称	类别	2023. 10. 31	2022. 12. 31	2021. 12. 31
------	----	--------------	--------------	--------------

公司名称	类别	2023. 10. 31	2022. 12. 31	2021. 12. 31
公司	长期资产	157, 735. 95	153, 854. 18	112, 122. 65
	总资产	279, 208. 14	242, 684. 19	194, 670. 06
	净资产	86, 813. 90	79, 788. 17	66, 799. 70
	长期资产占当期总资产比例	56. 49%	63. 40%	57. 60%
	长期资产占净资产比例	181. 69%	192. 83%	167. 85%
	有息负债	52, 637. 19	68, 560. 22	52, 671. 45
云峰新材	长期资产	-	31, 920. 90	24, 393. 65
	总资产	-	134, 447. 87	104, 991. 80
	净资产	-	66, 958. 09	56, 020. 09
	长期资产占当期总资产比例	-	23. 74%	23. 23%
	长期资产占净资产比例	-	47. 67%	43. 54%
	有息负债	-	-	-

注 1：云峰新材的数据来源为招股说明书，其余可比公司的数据来源为 WIND 资讯。由于云峰新材的后续未更新，因此云峰新材仅有 2021 年的可比数据。

注 2：长期资产=固定资产+在建工程；有息负债=长期借款+短期借款。

从上表显示，因两家公司的业务模式有所差异，使得公司资产结构水平与云峰新材之间存在明显差异。由于公司存在较大的自建产能生产模式，对长期资产投入较大，形成的固定资产规模亦较大，远高于云峰新材，故通过借款融资满足自建产能对资金需求金额多，进而使得有息负债规模也远高于云峰新材。因此，导致公司的流动比率与速动比率要低于云峰新材，资产负债率高于云峰新材。

综上所述，公司的流动比率及速动比率低于同行业可比公司，资产负债率水平高于可比公司，借款余额较高主要系不同公司采用的经营模式有所差异，报告期公司的长期资产的投入规模较大及融资渠道存在一定差异所致，具有合理性，符合公司现有实际经营情况。”

（二）说明借款资金用途，负债的偿债安排以及还款的资金来源，到期还款情况

截至 2023 年 10 月末公司借款包括短期借款、长期借款及一年内到期非流动负债，合计借款金额为 53,039.08 万元，其中本金为 52,934.00 万元（其中 500 万

元为未到期信用证），利息为 105.08 万元。上述借款的资金用途、负债偿债安排及还款等情况如下：

放款单位	贷款余额 (万元)	资金用途	偿债安排	合同到期时间	资金来源	还款情况
中国工商银行	5,000.00	经营支出	到期一次性还本	2023/12/23	销售收入或自筹资金	已还款
中国工商银行	2,000.00	经营支出	到期一次性还本	2024/1/12	销售收入或自筹资金	已还款
中国工商银行	2,300.00	经营支出	到期一次性还本	2024/1/12	销售收入或自筹资金	已还款
中国工商银行	3,000.00	经营支出	到期一次性还本	2024/9/25	销售收入或自筹资金	未到期
中国工商银行	2,000.00	经营支出	到期一次性还本	2024/10/17	销售收入或自筹资金	未到期
中国建设银行	3,450.00	置换他行贷款	到期一次性还本	2024/1/3	销售收入或自筹资金	已还款
中国建设银行	1,550.00	置换他行贷款	到期一次性还本	2024/2/5	销售收入或自筹资金	已还款
中国建设银行	2,000.00	置换他行贷款	到期一次性还本	2024/10/10	销售收入或自筹资金	未到期
招商银行	1,450.00	经营支出	到期一次性还本	2024/1/6	销售收入或自筹资金	已还款
兴业银行	1,000.00	置换他行贷款	到期一次性还本	2023/12/1	销售收入或自筹资金	已还款
兴业银行	6,000.00	支付货款	到期一次性还本	2024/1/10	销售收入或自筹资金	已还款
杭州银行	1,000.00	日常经营支出	到期一次性还本	2023/11/10	销售收入或自筹资金	已还款
杭州联合银行	500.00	日常经营周转	到期一次性还本	2024/2/14	销售收入或自筹资金	已还款
华夏银行	900.00	日常经营周转	到期一次性还本	2025/2/27	销售收入或自筹资金	未到期
华夏银行	2,000.00	日常经营周转	到期一次性还本	2025/7/12	销售收入或自筹资金	未到期
浙江杭州余杭农村商业银行余杭	7,600.00	归还他行贷款	到期一次性还本	2025/8/30	销售收入或自筹资金	未到期
浙江杭州余杭农村商业银行余杭	100.00	归还他行贷款	到期一次性还本	2024/6/21	销售收入或自筹资金	未到期
江苏银行	1,500.00	项目建设	到期一次性还本	2025/9/25	销售收入或自筹资金	未到期

江苏银行	1,000.00	项目建设	到期一次性还本	2025/1/15	销售收入或自筹资金	未到期
江苏银行	2,500.00	项目建设	到期一次性还本	2025/7/15	销售收入或自筹资金	未到期
江苏银行	500.00	项目建设	到期一次性还本	2026/1/15	销售收入或自筹资金	未到期
江苏银行	791.00	项目建设	到期一次性还本	2026/1/15	销售收入或自筹资金	未到期
江苏银行	339.00	项目建设	到期一次性还本	2026/1/15	销售收入或自筹资金	未到期
江苏银行	870.00	项目建设	到期一次性还本	2026/1/15	销售收入或自筹资金	未到期
江苏银行	1,897.80	项目建设	到期一次性还本	2026/7/15	销售收入或自筹资金	未到期
江苏银行	1,186.20	项目建设	到期一次性还本	2026/7/15	销售收入或自筹资金	未到期

据上表显示，截至 2023 年 10 月末的借款用主要用途为项目建设、经营支出和置换他行到期的借款，针对已到期的借款公司均已按期归还，未发生逾期情形。

（三）根据公司经营状况和现金流情况，详细分析公司偿债能力，并披露截止目前公司的经营活动现金流量净额、资产负债率、流动比率、速动比率情况

1、公司偿债能力分析

（1）报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 23,633.10 万元、45,300.64 万元和 55,567.46 万元，经营活动现金流情况良好，呈上升趋势，表明公司销售获现能力较强，利息保障倍数较高。

（2）随着上述生产线的建设完毕，公司长期资产的资本性支出减少，通过经营产生现金流偿还有息负债，逐步提升公司长短期偿债能力水平。其次，随着与银行合作交流加深，资产规模的不断扩大，公司在主要银行的信用评级较好，增强了公司的偿债能力水平。

综上，虽然公司主要偿债指标要弱于可比公司，但公司经营情况良好，盈利能力逐年增强，经营活动现金流良好，公司的财务风险或流动性风险均在可控范围内。未来随着公司市场地位的提升、新增产能的释放，公司的盈利能力将进一步增强，财务风险与流动性风险将进一步降低。

2、截止目前公司的经营活动现金流量净额、资产负债率、流动比率、速动比率情况

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（六）其他分析”补充披露截至 2024 年 2 月末的经营活动现金流量净额、资产负债率、流动比率、速动比率情况如下：

“根据公司 2024 年 2 月未经审计的财务数据显示，公司 2024 年 2 月的经营活动现金流量净额、资产负债率、流动比率、速动比率情况如下：

项 目	2024 年 2 月 29 日/2024 年 1-2 月
经营活动现金净流量（万元）	-33,643.64
流动比率	0.63
速动比率	0.33
资产负债率	67.65%

据上表显示，截至 2024 年 2 月末，公司 2024 年累积的经营活动现金流量净额为-33,643.64 万元（未经审计），经营活动现金净额呈现负数主要系我国春节一般为 1 月、2 月份，销售收入相对较小，而公司人工、税费等付现支出较多，故使得 2024 年累积的经营活动现金流量净额为负数。流动比率、速动比率和资产负债率分别为 0.63、0.33 和 67.65%，与报告期各期末无明显变化。”

二、结合对外借款、货币资金余额、现金活动和购销结算模式等因素，补充说明应付账款、应付票据大幅增长的原因及合理性、与供应商合作关系是否稳定；分析并披露公司是否存在较大的短期或长期偿债风险；对公司生产经营是否构成重大不利影响，说明公司拟采用的改善措施及其有效性，并对上述情况作重大事项提示

（一）结合对外借款、货币资金余额、现金活动和购销结算模式等因素，补充说明应付账款、应付票据大幅增长的原因及合理性

报告期各期，公司对外借款、货币资金余额、现金活动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 10 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
应付账款	68,671.41	34,400.77	25,296.84
应付票据	25,639.27	17,155.24	7,989.62

短期借款	31,793.19	32,906.22	41,721.45
长期借款	20,844.00	35,654.00	10,950.00
一年内到期的长期借款	340.00	3,800.00	3,500.00
货币资金	23,484.39	19,911.76	17,669.13
经营活动产生的现金流量净额	55,567.46	45,300.64	23,633.10
投资活动产生的现金流量净额	-22,527.06	-50,120.92	-49,702.62
筹资活动产生的现金流量净额	-28,363.08	3,150.16	23,037.05

报告期内，公司应付账款和应付票据规模均上升，主要原因系：

①随着公司业务规模扩大，公司采购规模有所增加；

②公司为提高营运资金的使用效率而向供应商开具的银行承兑汇票增长导致经营性应付票据增加；

③公司 2023 年变更与纸张供应商的合作模式，从原先的纸张供应商直接与 OEM 厂商结算并向千年舟支付品牌服务费，变更为纸张供应商销售给千年舟、千年舟再销售给 OEM 厂商。现模式下，千年舟向纸张供应商支付货款由一定账期，导致 2023 年 10 月 31 日应付账款金额增加 17,615.18 万元。

④受结算习惯影响，通常年末供应商会要求公司付清货款，因此公司年中经营性应付账款余额会高于年末余额，导致 2023 年 10 月 31 日应付账款金额增加。

⑤因我国农历新年一般为 1 月和 2 月，为了确保年后的销售，下游客户一般 11、12 月进行适当的备货，因此 2023 年 10 月 31 日末公司库存商品备货增加，导致期末应付成品供应商货款增加。

（二）与供应商合作关系是否稳定

公司与截至 2023 年 10 月 31 日的应付账款前 10 名供应商合作情况如下：

供应商名称	应付账款（万元）	账龄	性质	开始合作时间	是否有中断合作的情况	是否签署框架协议
临沂江源装饰材料有限公司及其关联方	12,299.91	1 年以内	饰面纸货款	2016 年	否	是
山东科尚家居用品有限公司	3,642.97	1 年以内	饰面纸货款	2021 年	否	是
广西融水恒森木业有限公司	1,906.26	1 年以内	板材货款	2017 年	否	是

江山市博威木业有限公司	1,894.86	1 年以内	板材货款	2014 年	否	是
广西贵港市威达木业有限公司	1,522.44	1 年以内	板材货款	2022 年	否	是
浙江大东吴建筑科技有限公司	1,416.40	1 年以内	工程款	工程项目供应商，不适用		
江山万园家具有限公司*	1,194.27	1 年以内	板材货款	2016 年	否	是
嘉善弘福家具科技股份有限公司*	1,137.81	1 年以内	板材货款	2005 年	否	是
广西融水卓远木业有限公司	1,068.68	1 年以内	板材货款	2023 年	否	是
临沂东奎木业有限公司	979.26	1 年以内	板材货款	2017 年	否	是

注：江山万园家具有限公司成立于 2020 年，成立前公司与其实控人控制的嘉善万源家具有限公司已开始合作；嘉善弘福家具科技股份有限公司成立于 2016 年，成立前公司与其实际控制人控制的嘉善福海木业有限公司已开始合作。

由上表可见，公司与应付账款前 10 名的供应商主要为板材供应商和饰面纸供应商，公司与大部分供应商合作历史较久，并且随着公司业务规模和经营区域的扩大新增了部分供应商。公司与上述供应商开始合作后无中断合作的情况，合作关系稳定。

（三）分析并披露公司是否存在较大的短期或长期偿债风险，对公司生产经营是否构成重大不利影响

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（三）偿债能力与流动性分析”之“1、波动原因分析”补充披露如下：

“公司所处行业符合生态环境保护的可持续发展方向，符合国家“双碳”战略决策，得到了国家政策上的大力支持。报告期内，公司净利润分别为 11,656.23 万元、12,988.47 万元和 11,964.29 万元，盈利情况良好；经营活动产生的现金流量净额分别为 23,633.10 万元、45,300.64 万元和 55,567.46 万元，经营活动现金流情况良好，呈上升趋势，利息保障倍数较高。

虽然公司资产负债率较高，但公司经营情况良好，按期兑付应付票据、支付应付账款，未发生逾期或其他违约的情形。公司盈利能力逐年增强，经营活动现金流良好，公司的短期和长期偿债能力风险均在可控范围内，对公司生产

经营不构成重大不利影响。”

（四）说明公司拟采用的改善措施及其有效性

1、报告期内，公司盈利能力提升，利润规模逐年扩大，2023年1-10月银行借款规模及利息支出减少，利息保障倍数显著提升，报告期各期分别为5.77、6.10、8.69；

2、随着公司工厂生产线建设完毕，长期资产的资本性支出减少，通过经营产生现金流偿还有息负债，逐步提升公司长短期偿债能力水平；

3、随着与银行合作交流加深，资产规模的不断扩大，公司在主要银行的信用评级较好，增强了公司的偿债能力水平。

（五）并对上述情况作重大事项提示

公司已在《公开转让说明书》“重大事项提示”部分披露“（九）资产负债率较高和现有的负债结构引发的流动性风险：近年内，基于板材行业及下游消费市场变化，公司持续在OSB、LSB、刨花板等产能上进行战略布局，产销规模稳定提升，资产规模增长较快。由于融资渠道单一，报告期内，公司主要利用自身经营积累和外部债务融资支撑业务发展。报告期各期末，公司借款规模较高。报告期末公司资产负债率为68.91%，流动比率为0.56，资产负债结构存在进一步改善的空间。尽管报告期内公司银行资信水平良好，但如果受国家宏观经济形势、法规、产业政策等不可控因素影响，公司经营情况、财务状况发生重大变化导致经营性现金流紧张，或因新增对外投资未达预期回报，亦或其他原因导致公司未能获得足够资金，公司仍存在授信额度收紧、融资成本提高等短期流动性风险。”

三、请主办券商、会计师核查上述情况，对公司是否具备偿债能力，是否存在营运资金不足的流动性风险，是否存在短期或长期偿债风险，发表明确意见。

（一）核查程序

针对以上事项，主办券商执行了以下主要核查程序：

1、获取公司银行借款台账，查看了公司银行借款合同，抽查了借款及还款的银行回单；

2、获取公司资金管理相关的内部控制制度，了解、测试和评价与资金管理

相关的内部控制；

3、从公开网站查询同行业可比公司的定期报告，分析公司偿债能力指标与同行业可比公司的差异情况及原因；

4、对公司管理层进行访谈，了解借款资金用途、负债的偿债安排以及还款的资金来源、公司为提高偿债能力实施的措施等情况；

5、对主要供应商进行访谈，了解公司与其交易真实性、结算方式、合作关系稳定性等情况。

（二）核查结论

1、主办券商

经核查，主办券商认为：公司具备偿债能力，流动性风险、短期或长期偿债风险均在可控范围内。

2、会计师

经核查，会计师认为：公司具备偿债能力，流动性风险、短期或长期偿债风险均在可控范围内。

10. 其他事项。

（1）关于主板申报。公开信息显示，公司曾申报深交所主板，于2023年7月终止审核。请公司补充说明：①前次终止审核及本次更换中介机构的原因，是否存在可能影响本次挂牌的相关因素且未消除；②对照主板申报文件信息披露内容，说明本次申请挂牌文件与申报主板信息披露文件的主要差异，存在相关差异的原因；③主板申报中已披露且对投资者决策有重要影响的信息在本次申请挂牌文件中是否已充分披露；④公司是否存在与主板申报相关的重大媒体质疑情况，如存在，请说明具体情况、解决措施及其有效性。请主办券商、律师、会计师补充核查上述事项，并发表明确意见。

（2）关于外协事项。请公司补充说明：①外协事项在公司业务所占地位和所处环节，是否涉及核心业务；外协事项是否需要并具备业务资质，是否合法合规；②公司与日照德峰木业有限公司及其关联方的合作背景、价格、定价依据及公允性，相关主体主要为公司服务的原因及合理性，是否存在利益输送等情形。请主办券商、律师核查上述事项①，主办券商、会计师核查上述事项②，并发表明确意见。

(3) 关于供应商。根据公开转让说明书，公司采购主要对应自产板材和向 OEM 厂商采购板材。请公司：①补充说明自产和向 OEM 厂商采购板材等产品对应的销售、成本金额及占比，公司主要通过向 OEM 厂商采购板材等产品的原因，结合厂商基本情况、合作情况、选择标准等说明与主要 OEM 厂商的合作模式及合作稳定性；②江山市博威木业有限公司于 2020 年 5 月成立便成为公司主要供应商，日照隆佳福商贸有限公司及临沂市群豪木制品厂实缴资本 0，参保人数 0 等，梳理主要供应商成立时间、实缴资本、参保人数，说明异常原因，相关供应商合作背景，经营规模与其与公司交易金额是否匹配、是否存在主要为公司提供产品或服务的供应商、报告期各期，从不同供应商采购的相同或相似商品的价格与市场价是否存在明显差异；③说明公司与 OEM 厂商、纸张厂商的合作模式、货物及结算资金流向的差异，公司开发上述厂商的主要途径，对相关厂商的质量控制措施及有效性，公司是否存在承担产品质量问题的相关风险；④公司向纸张厂商采购具体内容，未在前五大供应商体现的原因，产品销售收入是否涉及向纸张厂商采购，品牌授权使用费业务下纸张厂商采购是否计入公司成本，相关会计处理准确性。请主办券商及会计师核查以上事项并发表明确意见。

(4) 关于固定资产和在建工程。根据公开转让说明书，公司报告期内固定资产账面价值分别为 70,721.79 万元、120,093.99 万元和 135,275.73 万元，同时存在在建工程。请公司：①补充披露公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法与同行业公司是否存在显著差异，如是，应披露原因及对公司净利润的累计影响；②补充说明公司新建项目及新购设备的具体用途，与公司销量及产能是否匹配，相关设备购置价格是否公允；③补充说明公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，结合对固定资产减值测试情况说明报告期末对固定资产计提减值准备的原因及合理性；④补充说明在建工程的具体情况，包括预算金额、实际金额及变动情况、资金来源、项目建成后相关产能情况等；主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方便接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排；⑤补充说明江苏澳思柏恩新建生产基地项目的建设周期、长时间未转固的原因，在建工程转为固定资产的时点是否符合企业会计准则的规定，是否存在提前或推迟结转固定资产的情形，期后转固情况；⑥补充说明报告期内公司“购建

固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间的勾稽关系。请主办券商及会计师对上述问题进行核查并发表明确意见；说明对各期末在建工程、固定资产监盘情况，对各期在建工程、固定资产购置交易真实性、定价公允性核查情况。

(5) 关于境外销售。请公司说明是否存在境外销售，如有，请按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》对境外销售事项补充披露。请主办券商及会计师按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》对境外销售事项核查并发表明确意见并说明境外销售相关尽调及审计程序，包括走访情况、函证金额及占比、未发函和未回函部分履行的替代性核查程序，以及通过尽调及审计程序确认的金额占总金额的比重。请主办券商及律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》关于境外销售事项的规定核查并发表明确意见。

(6) 关于其他事项。请公司：①结合业务实质进一步披露各项期间费用变动的原因，同时补充说明各项期间费用收入比例与可比公司是否存在差异及原因；②对公开转让书说明书涉及的盈利（收入、毛利率、净利润）、偿债、营运、现金流量等主要财务指标变动进行量化分析披露，更加突出变动的业务原因分析、数据分析及对公司整体财务数据影响；③于“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”处补充披露审计中的重要性水平，明确具体比例或数值；④说明其他业务收入的构成、金额及占比；⑤补充说明独立董事任职是否符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第2号——独立董事》相关规定；⑥按照时间节点披露陆铜华等董事、监事、高级管理人员的任职经历，确保相关信息完整、连贯；⑦补充说明公司是否按照《挂牌规则》相关规定就股票公开转让并挂牌的具体方案作出决议，包括但不限于股票挂牌的市场层级、挂牌前滚存利润的分配方案等。请主办券商及会计师补充核查上述事项①-④。请主办券商、律师补充核查上述事项⑤-⑦，并发表明确意见

回复：

一、关于主板申报。公开信息显示，公司曾申报深交所主板，于2023年7月终止审核。请公司补充说明：①前次终止审核及本次更换中介机构的原因，是否存在可能影响本次挂牌的相关因素且未消除；②对照主板申报文件信息披露

露内容，说明本次申请挂牌文件与申报主板信息披露文件的主要差异，存在相关差异的原因；③主板申报中已披露且对投资者决策有重要影响的信息在本次申请挂牌文件中是否已充分披露；④公司是否存在与主板申报相关的重大媒体质疑情况，如存在，请说明具体情况、解决措施及其有效性。请主办券商、律师、会计师补充核查上述事项，并发表明确意见。

（一）前次终止审核及本次更换中介机构的原因，是否存在可能影响本次挂牌的相关因素且未消除

1、前次申报及撤回的简要过程

2021年4月21日和2021年5月31日，公司分别召开第一届董事会第三次会议和第一届董事会第五次会议，审议通过了《关于公司申请首次公开发行人民币普通股（A股）股票并在深圳证券交易所上市的议案》《关于公司申请首次公开发行股票募集资金投资项目及可行性的议案》《关于提请股东大会授权董事会办理本次发行并上市具体事宜的议案》等与前次申报发行有关的相关议案。并于2021年5月8日和2021年6月15日召开2021年第一次临时股东大会和2021年第二次临时股东大会，审议通过了与前次申报的全部议案。

2021年12月9日，公司向证监会报送了首次公开发行股票并在主板上市的申请材料，并于2021年12月14日收到证监会出具的《中国证监会行政许可申请受理单》（受理序号：213366号）。

2022年5月6日，公司收到证监会首轮问询，2022年6月6日，公司对2021年度报告进行了财务数据更新，并披露了更新后的招股说明书。

2022年9月29日，公司向证监会报送了首轮反馈回复。2022年10月31日，公司向证监会报送了补充反馈意见回复。2022年12月20日，公司向中国证监会报送了二次反馈意见回复。

2023年2月17日，中国证监会发布全面实行股票发行注册制相关制度规则，并自公布之日起施行。公司于2023年3月1日向深圳证券交易所提交了全面注册制实施后的上市申请材料、于2023年3月2日，取得了深圳证券交易所出具的《关于受理千年舟新材科技集团股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市申请文件的通知》（深证上审〔2023〕183号）。

2023年6月29日，公司基于上市因素的综合考虑，经研究决定撤回首次

公开发行股票并在深交所主板上市的申请并向深圳证券交易所提交了《千年舟新材料科技股份有限公司关于撤回首次公开发行股票并在主板上市申请文件的申请》。2023年7月6日，公司收到深圳证券交易所出具的《关于终止对千年舟新材料科技股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市审核的决定》（深证上审〔2023〕571号）。

2、前次终止审核及本次更换中介机构的背景及原因

前次申报时，中信证券股份有限公司（以下简称“中信证券”）接受公司委托作为千年舟的保荐机构，公司于2021年12月9日向中国证券监督管理委员会（简称“证监会”）提交首次公开发行股票并在主板上市申请材料时主板对于申报企业暂无明确的板块定位要求。自2023年2月全面注册制实施以来，证监会及交易所对主板的板块定位有了新的阐述，要求主板突出“大盘蓝筹”特色，重点支持业务模式成熟、经营业绩稳定、规模较大、具有行业代表性的优质企业。在此大环境下，主板对申报企业的规模、行业属性及其代表性等方面提出更高要求，公司与之存在一定差距。

因此，基于上市因素的综合考量，经公司研究决定撤回首次公开发行股票并在深交所主板上市的申请，并决定转变上市路径，申请在全国中小企业股份转让系统进行挂牌。

为更好地保证公司新三板挂牌的整体顺利推进进度，公司认为浙江省内券商的项目团队能为公司提供更高质量的服务及便捷交流渠道，公司拟考虑浙江省内的券商作为公司新三板挂牌的主办券商。后续公司经过对多家券商的考察，综合比较主办券商的服务能力、人员配备、行业理解等因素，决定聘请浙商证券担任本次新三板挂牌的主办券商。

此外，因天健会计师事务所（特殊普通合伙）负责千年舟上市审计工作的项目团队部分核心人员离职或转岗（项目现场负责人），且其项目团队拥有的审计项目较多且年报审计人员较为紧张。为保证公司本次申报顺利推进，并考虑到中汇会计师事务所（特殊普通合伙）审计经验丰富、人员储备充足，公司决定聘请中汇担任公司本次申报的审计机构。

综上所述，公司前次终止审核的原因具备合理性，公司撤回申报系综合考虑A股市场审核政策及市场环境的变化，公司拟改变上市路径所致，不存在影响本

次挂牌申请的相关因素且未消除的情形。并且公司更换中介机构主要是为了确保新三板挂牌申报顺利推进，系正常业务合作关系的终止。

（二）对照主板申报文件信息披露内容，说明本次申请挂牌文件与申报主板信息披露文件的主要差异，存在相关差异的原因

根据项目组核查，公司首次申报主板 IPO 与本次三板挂牌申请材料主要存在以下差异：

1、报告期变动导致的基础信息更新

前次申报主板 IPO 的报告期为 2018 年 1 月 1 日至 2022 年 6 月 30 日，本次新三板挂牌的报告期为 2021 年 1 月 1 日至 2023 年 10 月 31 日，主要申报材料信息披露变化情况如下：

内容	首次申报 IPO 信息披露	本次三板挂牌信息披露	差异说明
申请报告期	披露 2018 年、2019 年、2020 年、2021 年和 2022 年 1-6 月情况	2021 年、2022 年和 2023 年 1-10 月	更新报告期，公司披露的财务数据、业务情况、资产情况、关联方及关联方交易等信息与前次申报存在差异
股东情况	1 名自然人股东，5 名法人股东	1 名自然人股东，4 名法人股东	根据最新情况进行更新披露
子公司	15 家全资子公司、2 家分公司	18 家全资子公司、2 家分公司	根据最新情况进行更新披露
环保、安全问题	披露 2018 年、2019 年、2020 年、2021 年和 2022 年 1-6 月情况	披露 2021 年、2022 年和 2023 年 1-10 月情况	根据最新情况进行更新披露
合规证明	披露 2018 年、2019 年、2020 年、2021 年和 2022 年 1-6 月情况	披露 2021 年、2022 年和 2023 年 1-10 月情况	根据最新情况进行更新披露
知识产权	披露专利权取得情况	披露专利权取得情况、新申请专利情况	根据最新情况进行更新披露
经销商情况	披露 2018 年、2019 年、2020 年、2021 年和 2022 年 1-6 月情况	披露 2021 年、2022 年和 2023 年 1-10 月情况	根据最新情况进行更新披露
重大合同	披露 2018 年、2019 年、2020 年、2021 年和 2022 年 1-6 月情况	披露 2021 年、2022 年和 2023 年 1-10 月情况	根据最新情况进行更新披露

2、财务数据差异

本次新三板挂牌的报告期为 2022 年至 2023 年 10 月，前次 IPO 申报最后的报告期为 2019 年-2022 年 6 月，故本次新三板挂牌申报的财务数据报告期与公司

前次申报 IPO 的报告期重合的时间为 2021 年度，前次财务数据及信息披露差异情况及原因如下：

单位：万元

会计科目	本次申报数据 (2021 年/2021 年 12 月 31 日)	前次申报数据 (2021 年/2021 年 12 月 31 日)	差异金额
应收票据	1,585.61	1,400.36	185.25
递延所得税资产	147.62	239.12	-91.50
其他流动负债	1,001.73	806.73	195.00
递延所得税负债	199.42	245.94	-46.52
营业收入	296,087.28	296,854.38	-767.10
营业成本	243,429.82	244,196.92	-767.10
信用减值损失	-622.43	-612.68	-9.75
所得税费用	2,874.35	2,888.70	-14.35

上表中的差异原因，主要如下：

(1) 应收票据

公司子公司杭州千年舟集采贸易有限公司将应收银行承兑汇按照风险等级重新进行核算，将承兑银行信用等级 A 以下的应收银行承兑汇票背书后不终止确认并计提坏账准备，调整增加应收票据原值 195.00 万元，计提坏账 9.75 万元并调整增加信用减值损失 9.75 万元，调整增加其他流动负债 195.00 万元。针对上述计提坏账引起的可抵扣暂时性差异，调整增加递延所得税资产 2.44 万元，调减所得税费用 2.44 万元。

(2) 递延所得税资产及递延所得税负债

执行新租赁准则，未确认融资费用及使用权资产摊销形成税会差异未确认递延所得税资产或递延所得税负债，公司、公司子公司杭州千年舟集采贸易有限公司、杭州千年舟新材销售有限公司合计调整增加递延所得税资产 13.18 万元，调整增加递延所得税负债 60.60 万元，调整减少所得税费用 11.91 万元，调整减少年初未分配利润 59.33 万元。

同一单体递延所得税资产和递延所得税负债未按净额列示，公司、公司子公司杭州千年舟集采贸易有限公司、杭州千年舟新材销售有限公司合计调整减少递延所得税资产 107.12 万元，减少递延所得税负债 107.12 万元。

（3）其他流动负债

原因详见本题回复“（1）应收票据”。

（4）营业收入

公司将收取的纸张品牌授权费收入与采购的贴有上述纸张的板材成本抵消后反映板材成本，在合并口径调整减少营业收入 767.10 万元，减少营业成本 767.10 万元。

（5）营业成本

原因详见本题回复之“（4）营业收入”。

（6）信用减值损失

原因详见本题回复“（1）应收票据”。

（7）所得税费用

原因详见本题回复“（1）应收票据”和“（2）递延所得税资产及递延所得税负债”。

综上所述，本次新三板申报期与前次 IPO 申报期间的调整主要系中汇会计师事务所将应收银行承兑汇票按照风险等级重新进行核算及执行准则的影响所致，不存在影响本次信息披露的情况。除财务数据存在一定差异外，其他方面基本无差异。

（三）主板申报中已披露且对投资者决策有重要影响的信息在本次申请挂牌文件中是否已充分披露

经核查前次主板申报文件及问询回复文件内容，相关已披露且对投资者投资决策有重要影响的信息在本次申请挂牌文件中均已充分披露。

（四）公司是否存在与主板申报相关的重大媒体质疑情况，如存在，请说明具体情况、解决措施及其有效性

经项目组核查及对网络相关信息的检索，本次拟挂牌公司不存在与主板申报相关的重大媒体质疑情况。

（五）中介机构核查程序及结论

1、核查程序

针对上述事项，主办券商执行了以下主要核查程序：

（1）取得并查阅了公司关于前次申报及撤回的股东大会及董事会决议文件；

(2) 查阅并对比前次主板申报的全套申请文件；

(3) 通过“百度”“360 检索”“必应”等网站查询关键词，查询与公司主板申报有关的媒体质疑事项；

(4) 查看了 2021 年、2022 年账套，及前次申报的相关文件。

2、核查结论

(1) 主办券商

经核查，主办券商认为：

①主板对申报企业的规模、行业属性及其代表性等方面提出更高要求，公司与之存在一定差距。在综合考虑后选择撤回其前次主板申报的申请文件，同时为了尽快完成新三板挂牌申请更换了中介机构。公司前次终止审核及更换中介机构的原因具备合理性，不存在影响本次挂牌申请的相关因素且未消除的情形；

②公司本次申请挂牌文件与申报主板信息披露文件的差异主要系由报告期变化、行业变化以及企业发展和执行新会计准则等原因所致，两次申报文件信息披露不存在重大实质性差异；

③公司主板申报及问询回复中已披露且对投资者决策有重要影响的信息在本次申请挂牌文件中已充分披露；

④公司不存在与主板申报相关的重大媒体质疑情况。

(2) 会计师

经核查，会计师认为：

①公司暂不符合深交所主板对于申报企业大盘蓝筹的板块定位要求，并且在综合考虑后选择撤回其前次主板申报的申请文件，同时为了尽快完成新三板挂牌申请更换了中介机构。公司前次终止审核及更换中介机构的原因具备合理性，不存在影响本次挂牌申请的相关因素且未消除的情形；

②公司本次申请挂牌文件与申报主板信息披露文件的差异主要系由报告期变化、行业变化以及企业发展和执行新会计准则等原因所致，两次申报文件信息披露不存在重大实质性差异；

③公司主板申报及问询回复中已披露且对投资者决策有重要影响的信息在本次申请挂牌文件中已充分披露；

④公司不存在与主板申报相关的重大媒体质疑情况。

(3) 律师

经核查，律师认为：

①公司前次终止审核及更换中介机构的原因合理，不存在影响本次挂牌申请的相关因素且未消除的情形；

②基于本所律师作为非财务专业人员的理解和判断，公司本次申请挂牌文件与申报主板信息披露文件的差异主要系由报告期变化、行业变化以及企业发展和执行新会计准则等原因所致，两次申报文件信息披露不存在重大实质性差异；

③公司主板申报及问询回复中已披露且对投资者决策有重要影响的信息在本次申请挂牌文件中已充分披露；

④截至本补充法律意见书出具日，公司不存在与主板申报相关的重大媒体质疑情况。

二、关于外协事项。请公司补充说明：①外协事项在公司业务所占地位和所处环节，是否涉及核心业务；外协事项是否需要并具备业务资质，是否合法合规；②公司与日照德峰木业有限公司及其关联方的合作背景、价格、定价依据及公允性，相关主体主要为公司服务的原因及合理性，是否存在利益输送等情形。请主办券商、律师核查上述事项①，主办券商、会计师核查上述事项②，并发表明确意见。

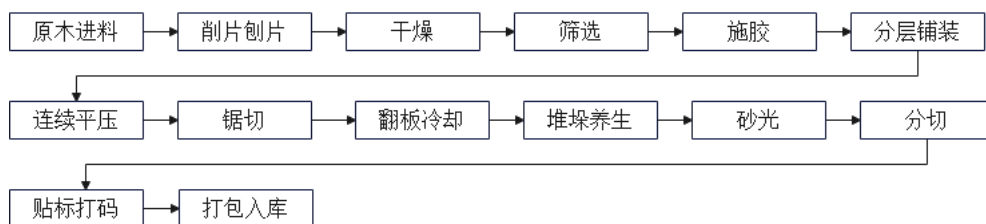
(一) 外协事项在公司业务所占地位和所处环节，是否涉及核心业务；外协事项是否需要并具备业务资质，是否合法合规

1、外协事项在公司业务所占地位和所处环节，是否涉及核心业务

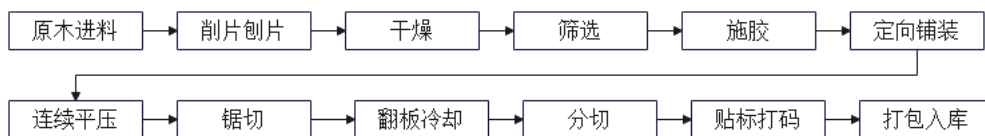
(1) 公司自产产品的工艺流程

公司主要自产产品的工艺流程图如下：

①刨花板、LSB 工艺流程图

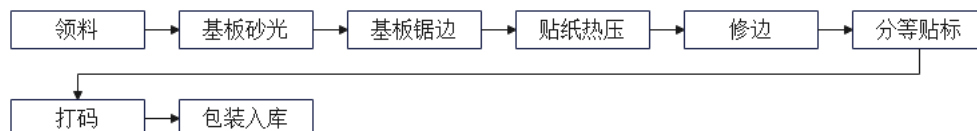


②OSB 工艺流程图



③生态板饰面工艺流程图

公司还涉及少量生态板的饰面纸压贴加工，其主要工艺流程如下：



公司上述自产产品的关键工序环节主要为施胶、铺装、连续平压、贴纸热压。

(2) 公司外协在业务所占地位和所处环节

报告期内，公司外协的情况如下：

单位：万元

类 别	2023 年 1-10 月	2022 年度	2021 年度
外协加工费	1,043.00	582.08	1,106.98
营业成本	288,182.42	255,303.68	243,429.82
占 比	0.36%	0.23%	0.45%

公司外协加工的金额占营业成本的比例分别为 0.45%、0.23%和 0.36%，占比很小。

公司外协加工的主要内容为刨片和纸张压贴，其中刨片工序不涉及公司自产产品的核心工序。公司存在少量的纸张压贴外协加工，主要系随着公司业务规模的逐步扩大，公司存在少量的板材临时需要外协厂商提供纸张压贴服务。

2、外协事项是否需要并具备业务资质，是否合法合规

报告期内，公司外协的主要内容为刨片和纸张压贴，刨片工序是将原木等木质原材料进行分切，属于简单的机械加工，无需取得业务资质。纸张压贴业务不存在法律、法规、规章或其他规范性法律文件的强制资质要求，亦不涉及特许经营权、许可经营项目，无需取得相关的业务资质。经检索报告期内累计交易金额 200 万元以上的主要外协厂商湖州中帮木业有限公司、日照德峰木业有限公司、临沂九鼎木业有限公司、江苏小金人木业有限公司的工商信息，报告期内，上述企业报告期内未出现重大违法违规行为，未有行政处罚的相关记录。

(二) 公司与日照德峰木业有限公司及其关联方的合作背景、价格、定价依据及公允性，相关主体主要为公司服务的原因及合理性，是否存在利益输送

等情形

1、公司与日照德峰木业有限公司及其关联方的合作背景、价格、定价依据及公允性

(1) 合作背景

日照德峰木业有限公司主要为公司下属子公司日照澳思柏恩提供刨片加工服务，报告期内，随着日照澳思柏恩板材产量的逐步提高，公司的自有刨片加工不足以满足日常生产所需，因此公司委托日照德峰木业有限公司提供刨片加工服务。

(2) 价格、定价依据及公允性

根据日照德峰木业有限公司与日照澳思柏恩签署的《委托加工合同》，刨片加工的价格为 52.5 元/吨，定价依据主要参考当地刨片加工费的市场价格，定价公允。

2、相关主体主要为公司服务的原因及合理性，是否存在利益输送等情形

刨片工序为简单的机械加工工序，经访谈日照德峰木业有限公司负责人，其与日照隆佳福商贸有限公司熟识，日照隆佳福商贸有限公司主要为日照澳思柏恩供应板边等原材料，且为公司长期合作供应商，供应的原材料质量稳定，在日照澳思柏恩自身刨片无法满足日常生产所需的情况下，日照澳思柏恩委托日照德峰木业有限公司进行刨片加工。

经访谈确认、检索日照德峰木业有限公司工商信息，比对其股东、管理人员与千年舟及其关联方名单，日照德峰木业有限公司与千年舟及其关联方不存在关联关系，日照德峰木业有限公司除与千年舟开展正常业务往来外，不存在利益输送情形。

(三) 中介机构核查程序及结论

1、核查程序

针对上述事项，主办券商执行了以下主要核查程序：

(1) 了解公司自产产品的工艺流程；查阅公司报告期采购大表，分析外协加工费用占营业成本的比例，查阅主要外协厂商的工商信息；

(2) 查阅日照德峰木业有限公司与公司签署的《委托加工合同》、访谈日照德峰木业有限公司负责人、查阅日照德峰木业有限公司工商信息，比对日照德

峰木业有限公司股东及管理人员与千年舟及其关联方。

2、核查结论

(1) 主办券商

经核查，主办券商认为：

①报告期内公司外协主要内容为刨片和纸张压贴，其中刨片工序不涉及公司核心工序，公司存在少量的板材临时需要外协厂商提供纸张压贴服务；上述外协事项不需要具备相关的业务资质；报告期内，相关外协厂商合法合规经营；

②公司与日照德峰木业有限公司的合作系正常的商业往来行为，双方的定价主要依据当地同类产品或服务的市场价格，双方不存在利益输送行为。

(2) 律师

经核查，律师认为：

报告期内，公司外协业务主要内容为刨片和纸张压贴，其中刨片工序不涉及公司自产产品的核心工序，公司存在少量的板材临时需要外协厂商提供纸张压贴服务；上述外协事项不需要具备相关的业务资质，报告期内，外协厂商为公司提供服务合法合规。

(3) 会计师

经核查，会计师认为：

公司与日照德峰木业有限公司的合作系正常的商业往来行为，双方的定价主要依据当地同类产品或服务的市场价格，双方不存在利益输送行为。

三、关于供应商。根据公开转让说明书，公司采购主要对应自产板材和向 OEM 厂商采购板材

(一) 补充说明自产和向 OEM 厂商采购板材等产品对应的销售、成本金额及占比，公司主要通过向 OEM 厂商采购板材等产品的原因，结合厂商基本情况、合作情况、选择标准等说明与主要 OEM 厂商的合作模式及合作稳定性

1、补充说明自产和向 OEM 厂商采购板材等产品对应的销售、成本金额及占比

报告期各期，公司产品销售收入、成本按自产和 OEM 外购分类明细如下：

单位：万元

类别	收入	收入占比	成本	成本占比
----	----	------	----	------

2023 年 1-10 月				
自产	117,294.51	36.78%	107,220.66	37.55%
OEM 外购	201,611.49	63.22%	178,351.70	62.45%
产品销售合计	318,905.99	100.00%	285,572.35	100.00%
2022 年度				
自产	125,861.97	43.73%	110,100.09	43.57%
OEM 外购	161,945.68	56.27%	142,584.17	56.43%
产品销售合计	287,807.65	100.00%	252,684.26	100.00%
2021 年度				
自产	96,611.31	39.96%	9,524.50	33.72%
OEM 外购	145,159.12	60.04%	18,720.48	66.28%
产品销售合计	241,770.43	100.00%	28,244.99	100.00%

报告期各期，公司产品销售模式中自产与 OEM 外购的占比总体比较稳定，2022 年度自产的比例提高主要系随着日照澳思柏恩、郯城澳思柏恩的投产，公司自产的刨花板、OSB、LSB 等产品规模增加；公司高端产品自产，产品的市场美誉度得到更好提升，而品牌宣传投入的增加，更进一步促进了公司整体的产品销售，在 2023 年家装市场恢复情况下，OEM 外购方式的产品销售也大幅增长，因此 2023 年产品销售中外购的比例增加。

2、公司主要通过向 OEM 厂商采购板材等产品的原因

公司主要通过向 OEM 厂商采购板材等产品的原因主要系①采购的板材主要为木工板、多层板，该等板材生产的自动化程度相对较低，生产工序涉及人工较多，生产线投资门槛也较低，行业内存在着较多规模偏小的生产企业，在组织木工板、多层板生产方面具有相对竞争优势；②由于板材等产品具有一定的经济运输半径，向区域内 OEM 厂商采购并直发半径内经销商可以缩短运距；③采用 OEM 模式，有利于公司快速对接终端渠道，满足全国各地消费者不同的产品需求。

3、结合厂商基本情况、合作情况、选择标准等说明与主要 OEM 厂商的合作模式及合作稳定性

(1) 厂商基本情况、合作情况

报告期各期末前五大 OEM 厂商的基本情况、合作情况如下：

OEM 厂商名称	基本情况	合作情况
江山市博威木业有限公司	成立日期：2010-05-25 注册资本：150 万元 注册地址：浙江省衢州市江山市贺村镇八里坂村周家山 经营范围：人造板、细木工板、指接板、免漆门、实木门生产及销售；木制品销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	2014 年开始接洽并逐步开展合作
广西融水恒森木业有限公司	成立日期：2009-04-13 注册资本：200 万元 注册地址：广西融水县融水镇麻洞村黎家湾 经营范围：锯材、细木工板加工、销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）	2017 年开始接洽并逐步开展合作
沭阳县宏新木业制品厂	成立日期：2003-10-29 注册资本：1,000 万元 注册地址：沭阳县桑墟镇友谊河村村部对面 经营范围：木材加工、销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	2019 年开始接洽并逐步开展合作
江苏国派新材料有限公司	成立日期：2019-02-21 注册资本：1,000 万元 注册地址：沭阳县高墟镇工业园区临港大道西首路南侧 1 号 经营范围：纳米材料研发；细木工板、多层板、胶合板、生态板、整木厚芯板、地板基材、贴面板、地板加工、销售。耐火材料生产；木材加工；建筑用木料及木材组件加工；木竹材加工机械制造；人造板制造；家具制造（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	2020 年开始接洽并逐步开展合作
沭阳县通发木	成立日期：2001-04-23	2020 年开始接洽并逐步开

业板厂	注册资本：15 万元 注册地址：沭阳县桑墟镇老庄居委会九组（沭海路西侧 48K 处） 经营范围：细木工板、多层板、贴面板、木地板基材、木地板成品、三聚氰胺浸渍胶膜纸（该项目需报相关监督管理部门备案）加工、销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	展合作
广西融水新材木业有限公司	成立日期：2015-02-04 注册资本：100 万元 注册地址：融水县融水镇马长洞（贮木场院内） 经营范围：细木工板、锯材、木制品加工、销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）	2019 年开始接洽并逐步开展合作
嘉善弘福家具科技股份有限公司	成立日期：2016-01-08 注册资本：800 万元 注册地址：浙江省嘉兴市嘉善县惠民街道惠新大道 188 号 3 幢 经营范围：一般项目:新材料技术推广服务;技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;人造板制造;软木制品销售;金属制品销售;家具零配件销售;家具销售;人造板销售;木材销售;货物进出口（除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动）。	2005 年开始接洽逐步开展工作
临沂市群豪木制品厂	成立日期：2011-05-18 注册资本：100 万元 注册地址：临沂市兰山区朱保镇北工业园岚富路北段东侧 经营范围：许可项目：货物进出口；技术进出口；热力生产和供应。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：人造板制造；人造板销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	2015 年开始接洽并逐步开展合作
嘉善千年宝装饰材料有限公 司(已注销)	成立日期：2009-04-08 注册资本：800 万元 注册地址：浙江省嘉兴市嘉善县罗星街道浙江·嘉善国际农商城 32 幢 6 号 2 层 经营范围：一般项目：建筑装饰材料销售；人造板销售；日用木制品销售；地板销售；五金产	2015 年开始接洽并逐步开展合作。截至目前，该公司已经转型，不再做板材生产，已于 2024 年 2 月注

	品批发；五金产品零售；家具销售；家具零配件销售；货物进出口（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：道路货物运输（不含危险货物）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。	销。
--	---	----

注：信息来源为国家企业信用信息公示系统、天眼查、访谈问卷、供应商关于采购事项的说明等

4、OEM 厂商的选择标准

公司制定了《供应商管理制度》《采购管理制度》等内控文件，包含了合格供应商准入、考核与监督、供应商退出的依据和标准，供应商准入主要关注供应商技术成熟度、产品质量可靠性、服务水平等因素。

公司筛选供应商的主要流程如下：在正式确定合作关系前，通过招标、竞争性谈判、第三方平台、询比价、商务洽谈等方式初步确定供应商，再由公司采购、品质等相关部门对相关供应商的资质、财务、合同、协议、商标、生产许可、环保质量、供应质量以及知识产权等相关信息进行审核，根据审核情况，审核合格进入合格供应商库，并纳入后期供应商管理。通过定期及不定期对 OEM 厂商进行考核评审，重点关注 OEM 厂商品质管控能力、供货周期及后续服务能力，并不断发掘优秀的新供应商，持续优化供应商名单。

5、合作模式和稳定性

公司与 OEM 厂商的合作模式主要如下：OEM 厂商负责按照公司的技术标准组织板材生产，公司则负责技术标准输出，并在 OEM 厂商派驻地品管人员，负责对其日常生产过程的监督、巡检；在 OEM 厂商完成生产后，公司进行产品质量检验检测，检验符合公司质量标准的产品方可对外销售。

综上，公司与主要 OEM 厂商合作年限均超过了五年，为公司持续合作的 OEM 厂商，且建立了良好的合作关系。公司已经建立起供应商管理制度，建立健全了供应商的选择标准并严格执行，进一步保障公司与 OEM 厂商的合作稳定性。

（二）梳理主要供应商成立时间、实缴资本、参保人数，说明异常原因，相关供应商合作背景，经营规模与其与公司交易金额是否匹配、是否存在主要为公司提供产品或服务的供应商、报告期各期，从不同供应商采购的相同或相似商品的价格与市场价是否存在明显差异

1、报告期各期前五大供应商的基本情况如下

序号	公司名称	成立时间	注册资本（万元）	实缴资本（万元）	参保人数	合作背景
1	江山市博威木业有限公司	2010-05-25	150	150	35	2014 年与供应商接洽并逐步开展合作
2	广西融水恒森木业有限公司	2009-04-13	200	200	0	2017 年与供应商接洽并逐步开展合作
3	万华化学（烟台）销售有限公司	2014-01-15	2,200	2,200	496	2018 年与供应商接洽并逐步开展合作
4	沭阳县宏新木业制品厂	2003-10-29	1,000	-	0	2019 年与供应商接洽并逐步开展合作
5	山东省顺运通仓储物流有限公司	2019-06-27	500	100	2	2019 年与供应商接洽并逐步开展合作
6	临沂市三鲁国际贸易有限公司	2020-11-16	1,000	-	0	2021 年与供应商接洽并逐步开展合作
7	山东正晟木业有限公司	2010-06-17	500	500	-	2017 年与供应商接洽并逐步开展合作
8	嘉善弘福家具科技股份有限公司	2016-01-08	800	500	23	2005 年与供应商接洽逐步开展工作
9	临沂市群豪木制品厂	2011-05-18	100	-	-	2015 年与供应商接洽并逐步开展合作
10	嘉善千年宝装饰材料有限公司（已注销）	2009-04-08	800	50	28	2015 年与供应商接洽并逐步开展合作。截至目前，该公司已经转型，不再做板材生产，已于 2024 年 2 月注销。
11	日照八方通合木材经销有限公司	2022-04-20	300	-	-	2023 年与供应商接洽并逐步开展合作
12	淄博齐星化学科技有限公司	2013-11-11	3,000	3,000	72	2021 年与供应商接洽并逐步开展

						合作
13	沭阳县通发木业板厂	2001-04-23	15	15	0	2020 年与供应商接洽并逐步开展合作
14	广西融水新材木业有限公司	2015-02-04	100	100	9	2019 年与供应商接洽并逐步开展合作
15	日照新永商贸有限公司	2019-07-29	100	-	-	2020 年与供应商接洽并逐步开展合作
16	日照隆佳福商贸有限公司	2019-09-20	100	-	0	2019 年与供应商接洽并逐步开展合作
17	浙江华丽家具有限公司	2005-09-21	2,400	2,400	143	2010 年与供应商接洽并逐步开展合作

注：“合作历史”按该等供应商向公司销售的最早时间计算，由于部分供应商的实际控制人在本报告期前通过其他主体与公司合作。

报告期内，公司部分供应商存在实缴资本或参保人数为 0 的原因如下：①部分供应商的成立时间较短，规模小、人工成本和运营成本较低，对资金的需求较小，因此未实缴注册资本；②部分供应商存在同一实际控制下使用多个主体经营模式，其员工的社保缴纳分布于同一控制下的多个主体，导致部分合作主体参保人数为 0；③部分供应商由于员工流动性较大，其存在用工需求时可通过外包人力资源服务公司进行生产人力招聘，通过人力资源服务公司进行参保；④部分企业在进行工商年报申报时选择不对参保人数、实缴资本进行公示，相关工商信息情况无法体现真实经营情况。

2、报告期各期末前五大供应商的经营规模与公司交易金额的匹配性、是否存在主要为公司提供产品或服务的供应商

序号	公司名称	经营规模/销量	与公司交易情况	匹配情况	是否主要为公司提供产品或服务
1	江山市博威木业有限公司	2021 年、2022 年、2023 年 1-10 月的板材销量约 45,000 立方米、50,000 立方米、54,000 立方米	2021 年、2022 年、2023 年 1-10 月的交易金额为 8,372.09 万元、8,134.34 万元和 10,485.23 万元。2021 年、2022 年、2023 年 1-10 月的板材采购量为 28,598.46 立方米、27,868.37 立方米、36,987.77 立方米。	匹配	否
2	广西融水恒森木业有限公司	2021 年、2022 年、2023 年 1-10 月的板材产量约 540,000 立方米、480,000 立方米、510,000 立方米	2021 年、2022 年、2023 年 1-10 月的交易金额为 6,842.86 万元、8,668.53 万元和 9,863.35 万元。2021 年、2022 年、2023 年 1-10 月的板材采购量为 24,198.24 立方米、29,776.53 立方米、35,365.15 立方米。	匹配	否
3	万华化学（烟台）销售有限公司	2021 年、2022 年、2023 年 1-10 月万华化学的MDI胶产量约 300 万吨、300 万吨、400 万吨	2021 年、2022 年、2023 年 1-10 月的交易金额为 3,568.30 万元、5,796.04 万元和 8,731.41 万元	匹配	否
4	沭阳县宏新木业制品	2021 年、2022 年、	2021 年、2022 年、2023 年 1-10 月的交易金额为	匹配	否

	厂	2023 年 1-10 月的板材产量约 230,000 立方米、170,000 立方米、110,000 立方米	6,538.39 万元、6,242.40 万元和 6,791.53 万元。2021 年、2022 年、2023 年 1-10 月的板材采购量为 28,905.16 立方米、26,872.64 立方米、25,951.27 立方米。		
5	山东省顺运通仓储物流有限公司	2022 年、2023 年的板边销售额约 0.59 亿元和 0.64 亿元	2022 年、2023 年 1-10 月的交易金额为 4,120.62 万元和 3,271.90 万元	匹配	否
6	临沂市三鲁国际贸易有限公司	2021 年、2022 年、2023 年 1-10 月的原木总销售额约 1.1 亿元、1.5 亿元和 1.9 亿元	2021 年、2022 年、2023 年 1-10 月的交易金额为 2,136.94 万元、7,805.59 万元和 7,673.78 万元	匹配	否
7	山东正晟木业有限公司	2021 年、2022 年、2023 年 1-10 月的锯末总销售额约 1 亿元、1 亿元和 0.7 亿元	2021 年、2022 年、2023 年 1-10 月的锯末交易金额为 4,631.23 万元、7,799.33 万元和 2,523.93 万元	匹配	否
8	嘉善弘福家具科技股份有限公司	2021 年、2022 年、2023 年的销售金额约 10,000 万元、	2023 年 1-10 月的交易金额为 1,034.29 万元。2023 年 1-10 月的板材采购量 3689.43 万元。	匹配	否

		5,000 万元和 6,000 万元。			
9	临沂市群豪木制品厂	2021 年、2022 年、 的销售金额约 20,000 立方米、 22,000 立方米.	2021 年、2022 年的交易金额为 5,903.26 万元和 11.46 万元。	匹配	否
10	嘉善千年宝装饰材料 有限公司（已注销）	-	2021 年、2022 年、2023 年 1-10 月的交易金额为 7,969.92 万元、4,445.23 万元和 43.12 万元	-	否
11	日照八方通合木材经 销有限公司	2021 年、2022 年、 2023 年 1-10 月的销 售额为年均约 5000 万左右	2022 年、2023 年 1-10 月的交易金额为 344.28 万元和 2,629.39 万元	匹配	否
12	淄博齐星化学科技有 限公司	2021 年、2022 年、 2023 年 1-10 月的甲 醛产量约 25 万吨左 右	2021 年、2022 年、2023 年 1-10 月的交易金额为 296.72 万元、3,359.38 万元和 2,537.74 万元	匹配	否
13	沭阳县通发木业板厂	2021 年、2022 年、 2023 年的销售金额 约 6,000 万元、8,000 万元和 9,000 万元。	2021 年、2022 年、2023 年 1-10 月的交易金额为 2,906.22 万元、5,504.38 万元和 3,786.45 万元。	匹配	否

14	广西融水新材木业有限公司	2021 年、2022 年、2023 年 1-10 月的板材产量约 60,000 立方米、69,000 立方米、61,000 立方米	2021 年、2022 年、2023 年 1-10 月的交易金额为 3133.92 万元、5,961.76 万元和 5,383.03 万元。2021 年、2022 年、2023 年 1-10 月的板材采购量为 11,475.60 立方米、22,271.49 立方米、20,331.41 立方米。	匹配	否
15	日照新永商贸有限公司	2021 年、2022 年、2023 年的销售额约 3000 万、3000 万、500 万-1000 万	2021 年、2022 年、2023 年 1-10 月的交易金额为 2,772.67 万元、1,902.37 万元和 253.41 万元	匹配	否
16	日照隆佳福商贸有限公司	2021 年、2022 年、2023 年 1-10 月的锯末总销售额约 0.4 亿元、0.33 亿元和 0.35 亿元	2021 年、2022 年、2023 年 1-10 月的交易金额为 3,695.38 万元、3,030.65 万元和 2,291.92 万元	匹配	是
17	浙江华丽家具有限公司	2021 年、2022 年、2023 年 1-10 月的板材产量约 69,000 立方米、46,000 立方米、25,000 立方米	2021 年、2022 年、2023 年 1-10 月的交易金额为 2,826.92 万元、526.02 万元和 15.55 万元。2021 年、2022 年、2023 年 1-10 月的板材采购量为 9, 467.73 立方米、1,701.67 立方米、52.63 立方米。	匹配	否

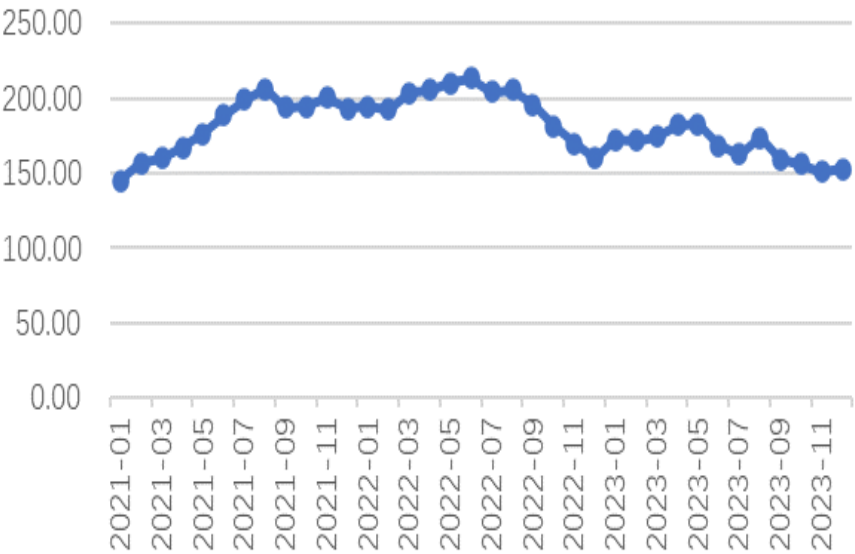
3、报告期各期，从不同供应商采购的相同或相似商品的价格与市场价是否存在明显差异

(1) 公司主要相同或相似原材料的价格与市场价不存在明显差异

A、松木原木

主要产品	供应商	采购单价
松木原木（2023 年）	临沂市三鲁国际贸易有限公司	801.57
	山东省顺森仓储物流有限公司	786.85
松木原木（2022 年）	临沂市三鲁国际贸易有限公司	872.81
	山东省顺森仓储物流有限公司	880.72
松木原木（2021 年）	临沂市三鲁国际贸易有限公司	886.38
	山东省顺森仓储物流有限公司	893.95

原木进口平均单价（美元/立方米）

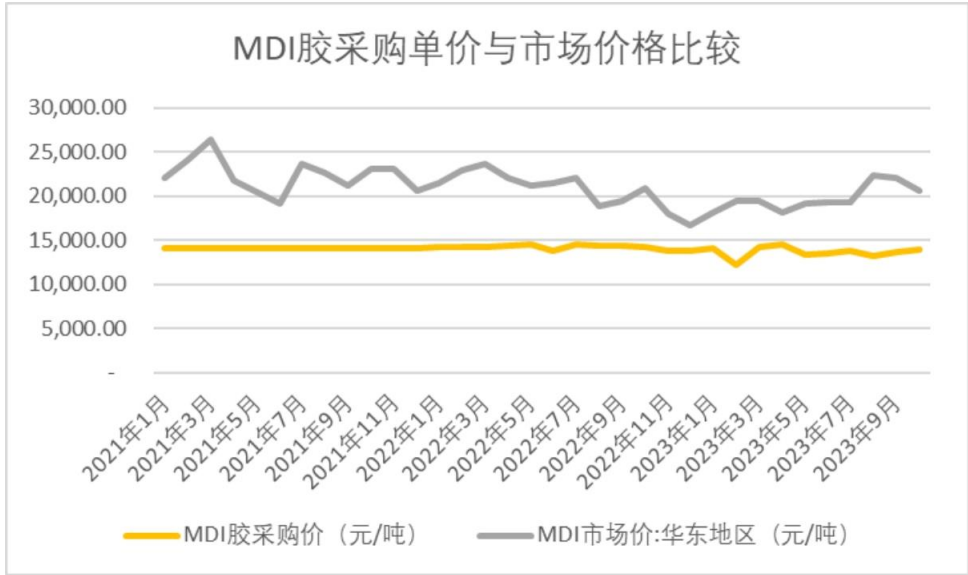


由上图可见，公司松木原木的采购价格趋势与原木进口平均单价不存在较大差异。

B、MDI胶

主要产品	供应商	采购单价
MDI胶（2023）	万华化学（烟台）销售有限公司	13,680.15
MDI胶（2022）	万华化学（烟台）销售有限公司	14,157.45
MDI胶（2021）	万华化学（烟台）销售有限公司	14,159.18

报告期内公司采用的MDI胶低于市场价格主要系公司采购产品类型存在差异。报告期内公司所采购的MDI胶水来自于万华化学，价格体系亦由万华化学的制定。



由上表可见，报告期内，公司 MDI 胶采购价格保持稳定，与市场价格趋势基本一致。

综上，报告期各期，公司主要原材料从不同供应商的采购单价与市场价格不存在较大差异。

（2）公司主要相同或相似板材类产品在不同供应商的采购单价情况如下：
2023 年 1-10 月公司主要板材类采购单价具体如下：

单位：张/元

主要产品	供应商	采购单价	市场询价
7 毫米生态板（生态双贴）	广西融水恒森木业有限公司	80.50	80
	江山市博威木业有限公司	81.10	
	沭阳县宏新木业制品厂	81.49	
18 毫米生态板（生态双贴）	沭阳县宏新木业制品厂	159.00	150-160
	江山市博威木业有限公司	153.53	
	广西融水新林木业有限公司	156.99	

2022 年公司主要板材类采购单价具体如下：

主要产品	供应商	采购单价	市场询价
7 毫米生态板（生	嘉善千年宝装饰材料有限公司	82.29	81-85

态双贴)	广西融水恒森木业有限公司	81.55	
	江山市博威木业有限公司	81.34	
18 毫米生态板(生态双贴)	沭阳县通发木业板厂	152.58	163-165
	沭阳县宏新木业制品厂	159.99	
	江山市博威木业有限公司	164.43	

2021 年公司主要板材类采购单价具体如下:

主要产品	供应商	采购单价	市场询价
7 毫米生态板 (生态单贴)	广西融水恒森木业有限公司	66.96	61-67
	嘉善福山木业股份有限公司	64.50	
	嘉善千年宝装饰材料有限公司	63.46	
18 毫米生态板(生态双贴)	沭阳县宏新木业制品厂	149.98	158-165
	江山市博威木业有限公司	161.56	
	嘉善福山木业股份有限公司	165.60	

由上表可见,报告期各期,公司板材类主要产品从不同供应商的采购单价与市场价格不存在较大差异。

(三)说明公司与 OEM 厂商、纸张厂商的合作模式、货物及结算资金流向的差异,公司开发上述厂商的主要途径,对相关厂商的质量控制措施及有效性,公司是否存在承担产品质量问题的相关风险

1、公司与 OEM 厂商、纸张厂商的合作模式

(1) 公司与 OEM 厂商的合作模式

目前,木工板、多层板等板材生产的自动化程度相对较低,生产工序涉及人工较多,生产线投资门槛也较低,行业内存在着较多规模偏小的生产企业,在组织木工板、多层板生产方面具有相对竞争优势。对于该类产品,公司主要采取 OEM 生产模式为主,直接向 OEM 厂商采购板材成品,与同行业可比公司业务模式相近。

OEM 生产模式下,OEM 厂商需按照公司的产品等级标准自主进行原材料采购和组织生产;公司主动委派品质管理人员对 OEM 厂商进行技术指导,并监督 OEM 厂商的生产环节,跟踪其生产过程以保证产品质量。

公司制定了 OEM 厂商选择标准,定期对 OEM 厂商进行评审考核,对需要改进的 OEM 厂商提出整改计划,对考核结果较差的 OEM 厂商取消其供应商资

格。同时，为保证产品质量，公司主动监督 OEM 厂商的各个生产环节，定期委派品质管理人员、技术人员、采购人员等进驻 OEM 厂商，跟踪其生产过程。产成品出库前，公司品质管理人员还将对其进行抽检，质检合格方可出库。

（2）公司与纸张厂商的合作模式

生态板是将带有不同颜色或纹理的三聚氰胺浸渍胶膜纸（饰面纸）铺装到多层板、细木工板表面，经热压而成的装饰板材。

生态板的饰面纸是根据消费者的装饰美观需求或防潮防刮等功能需求，压贴在人造板基材上的饰面材料。

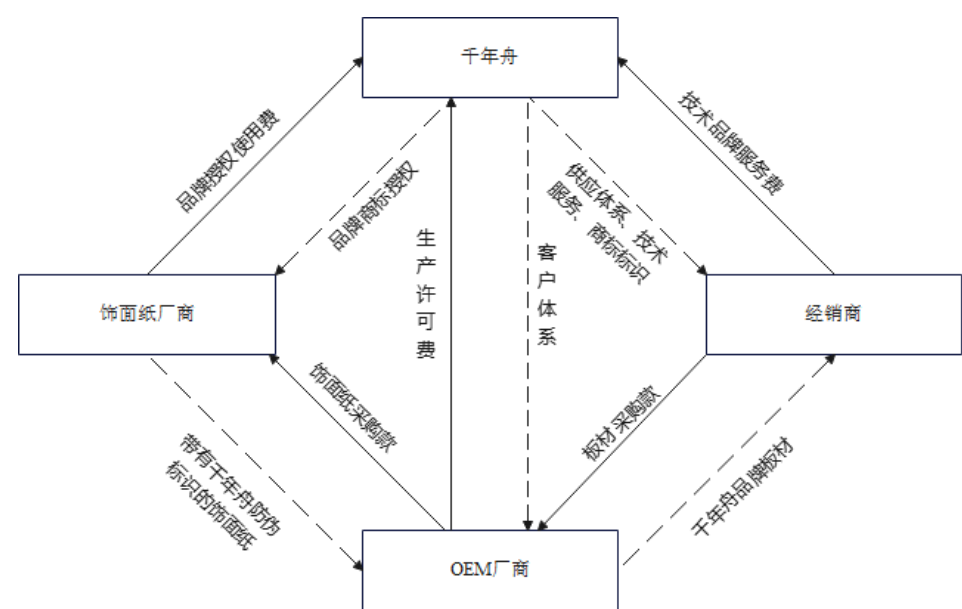
基于饰面纸的重要性，为保证板材饰面纸的质量稳定、供应稳定以及花色品种的持续更新，公司主导开发了产能、产品质量及研发实力符合要求的饰面纸厂商，与其合作开发不同花色的饰面纸张，并向其提供“千年舟”商标图案和标识并授权其在生产的饰面纸上打上“千年舟”防伪标识，饰面纸厂商将带有“千年舟”防伪标识的饰面纸发货至 OEM 厂商。

2、公司与 OEM 厂商、纸张厂商的合作货物及结算资金流向的差异

（1）品牌综合服务模式下货物及结算资金流向

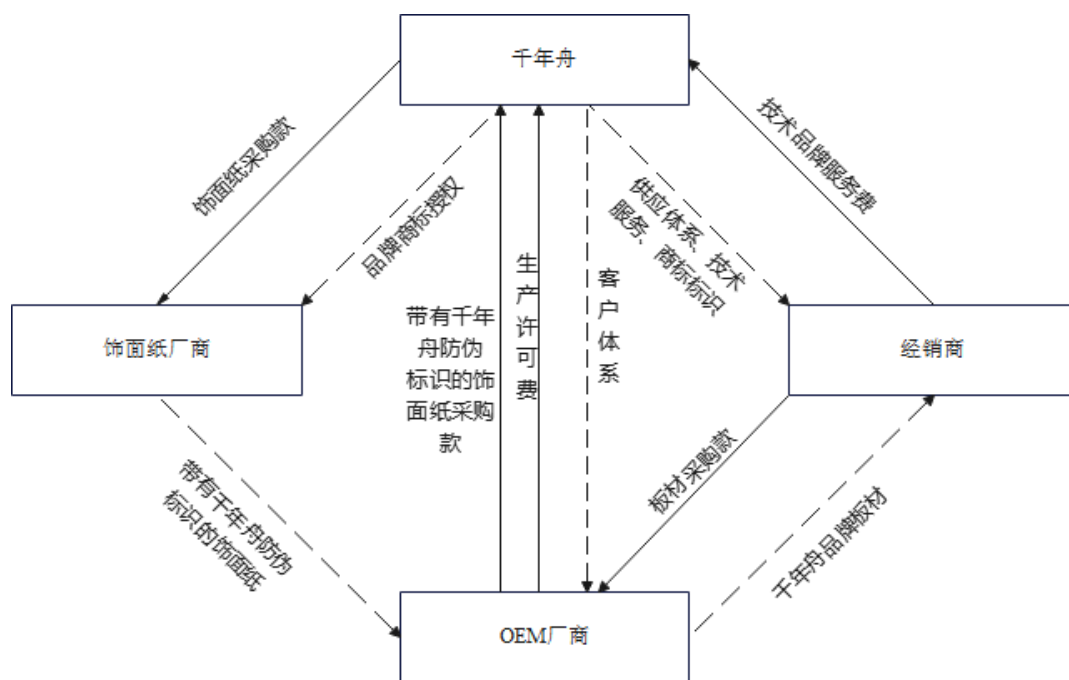
公司品牌综合服务业务开展过程中的资金流与实物流情况示意图如下：

①2023 年 8 月前



上图中的实线代表业务过程中的资金流，虚线代表实物流或者服务内容

②2023 年 8 月后

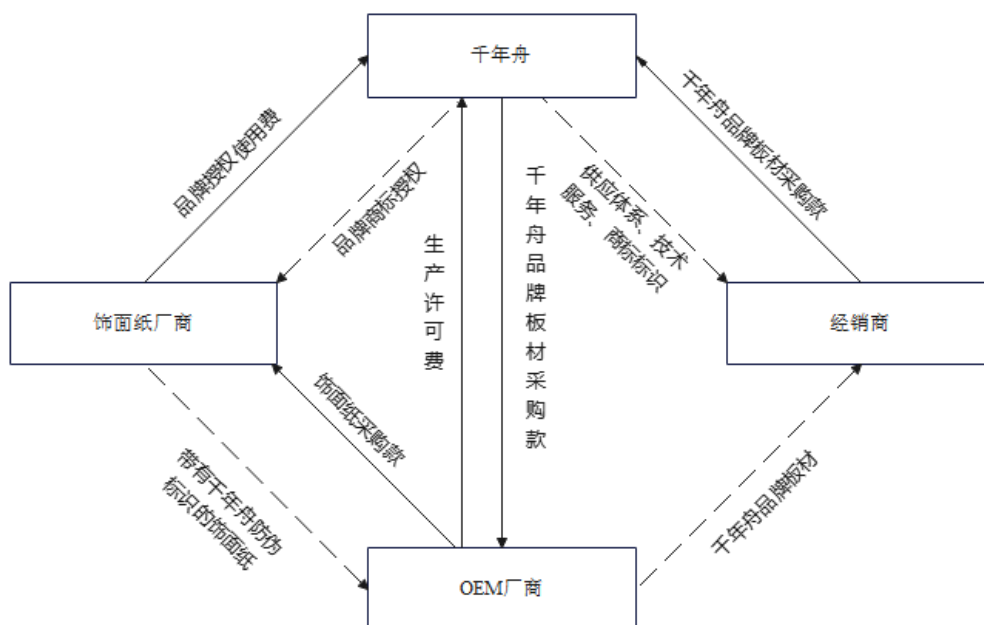


上图中的实线代表业务过程中的资金流，虚线代表实物流或者服务内容

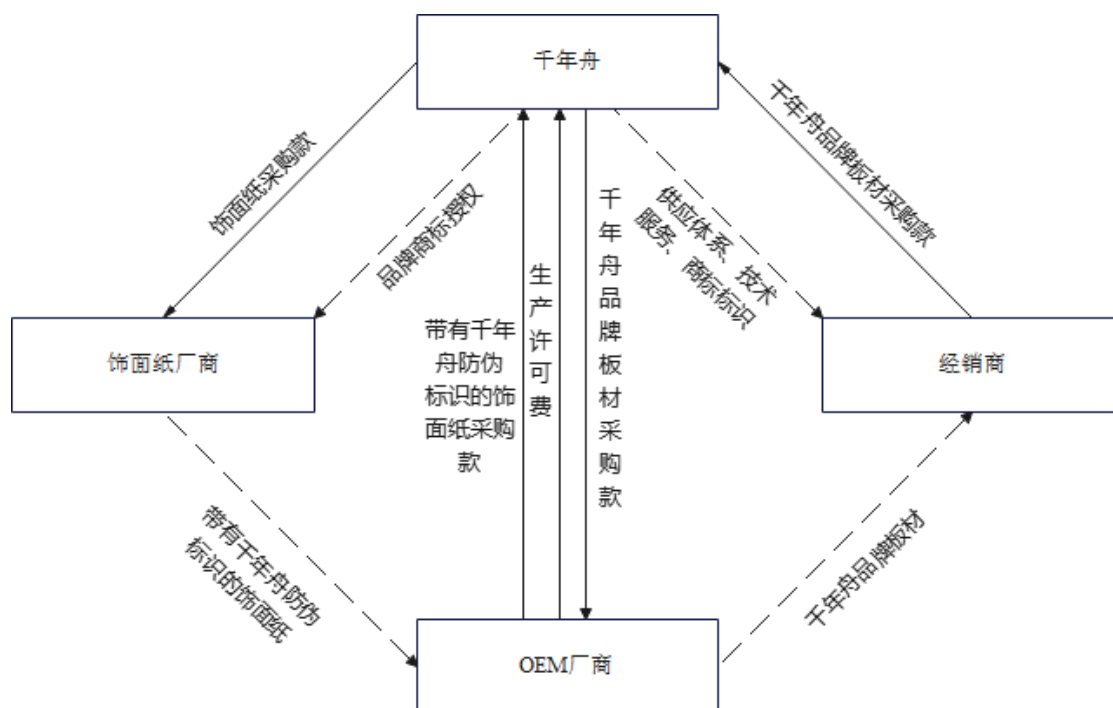
(2) OEM 生产模式下货物及结算资金流向

公司 OEM 生产模式下的资金流与实物流情况示意图如下：

①2023 年 8 月前



②2023 年 8 月后



3、公司开发上述厂商的主要途径

(1) OEM 工厂开发

目前，木工板、多层板等板材生产的自动化程度相对较低，生产工序涉及人工较多，生产线投资门槛也较低，行业内存在着较多规模偏小的生产企业，在组织木工板、多层板生产方面具有相对竞争优势。对于该类产品，公司主要采取OEM生产模式为主，直接向OEM厂商采购板材成品。

在正式确定合作关系前，通过招标、竞争性谈判、第三方平台、询比价、商务洽谈等方式初步确定供应商，再由公司采购、品质等相关部门对相关供应商的资质、财务、合同、协议、商标、生产许可、环保质量、供应质量以及知识产权等相关信息进行审核，根据审核情况，审核合格进入合格供应商库，并纳入后期供应商管理。

(2) 饰面纸厂商开发

公司通过调研，了解饰面纸厂商的研发能力、产品设计能力、创新能力等，将符合要求的饰面纸厂商纳入合格供应商名录，与饰面纸厂商合作开发不同花色的饰面纸张。

报告期内，公司与OEM厂商及饰面纸厂商的合作稳定，未出现相关厂商大幅变化的情况。

4、对相关厂商的质量控制措施及有效性

公司对 OEM 厂商和纸张厂的管理，包括质量控制措施，主要体现在以下几个方面：

管理维度	主要内容
制度和内控措施	制定了《供应商管理制度》《采购管理制度》《产品质量控制程序》《SQC 验货管理制度》《SQC 工作质量稽核管理制度》《品质改进管理制度》等一系列制度文件对 OEM 厂商和纸张厂的准入、采购、质量控制和提升进行管理
供应商准入	公司在与 OEM 厂商和纸张厂确定合作关系前，会组织多部门对 OEM 厂商和纸张厂进行多种维度的审核，审核通过后纳入《合格供应商名录》
持续管理	供应部会组织相关部门对合格供应商进行月度、年度考核，公司根据供应商年度综合指标考核等级，对战略级和优秀级的供应商进行订单倾斜，对合格级的供应商进行改善与辅导，对拟淘汰级的供应商原则上终止合作
供应商现场管理	主动监督 OEM 厂商和纸张厂生产现场的各个环节。公司派驻有品管人员，定期或不定期前往 OEM 厂商生产现场进行巡检；产成品出库前，品管人员还对其进行质检，质检合格方可贴标出库。公司对纸张厂也会每年不定期组织供应部和品质部前往各纸张厂进行走访考察，查看其生产现场、抽检部分产品，并根据考察结果动态调整纸张厂分级结果
事后管理	通过产品质量问题的追责机制来约束 OEM 厂商

报告期内，公司经营规模逐步扩大，通过上述措施对 OEM 厂商及纸张厂的管理，产品质量稳定，未发生大规模的因质量问题产生的退换货情况，上述管理措施行之有效。

5、公司是否存在承担产品质量问题的相关风险

(1) 公司与 OEM 厂商的合作

①品牌综合模式下

A.经销商向客户承担产品质量的责任

根据《中华人民共和国产品质量法》《中华人民共和国消费者权益保护法》的规定，消费者在购买、使用商品时，其合法权益受到损害的或因商品缺陷造成人身、财产损害的，可以向销售者要求赔偿。销售者赔偿后，属于生产者的责任，销售者有权向生产者追偿。属于销售者责任的，生产者赔偿后，有权向销售者追偿。

同时，根据公司（甲方）与经销商（乙方）签订的《品牌产品技术服务合同》

产品质量问题的责任承担约定为：产品出现内在质量问题的，由供应商承担，但乙方应当协助供应商做好善后事宜。

因此，依照上述规定及合同的约定，在品牌综合模式下，公司的经销商销售的产品发生质量纠纷时，如果质量问题是 OEM 厂商原因导致的，则消费者可向经销商要求承担产品质量的赔偿责任，经销商赔偿后有权向 OEM 厂商追偿；如果是属于经销商过错原因所致的，则由经销商承担最终责任。

B. 公司无需向客户承担产品质量的责任

在品牌综合模式下，经销商直接向 OEM 厂商采购相关产品，OEM 厂商为产品的生产者，经销商为产品的销售者，因此公司并非《中华人民共和国产品质量法》《中华人民共和国消费者权益保护法》中的责任承担主体。

同时，根据公司（甲方）与经销商（乙方）签订的《品牌产品技术服务合同》产品质量问题的责任承担约定为：产品出现内在质量问题的，由供应商承担，但乙方应当协助供应商做好善后事宜。

根据公司（甲方）与 OEM 厂商（乙方）签订的《指定品牌生产许可合同》《供应商质量协议》产品质量问题的责任承担约定为：

a.因乙方生产的甲方指定品牌产品发生质量问题的，应按照以下规定承担责任，甲方有权解除本合同：因指定品牌产品发生质量纠纷的，乙方应负责与甲方指定经销服务商共同处理并承担因质量问题引发的投诉、曝光及行政处罚、赔偿等全部责任，如由此造成甲方受处罚或承担赔偿责任的，且乙方应按该批次产品总额的五倍向甲方支付惩罚性违约金，不足部分甲方有权向乙方追偿。

b.乙方负责提供优质的售后服务，不得损害甲方品牌形象。因乙方生产的甲方指定品牌产品发生质量投诉、被媒体曝光、赔偿或退货的，乙方应当及时协助甲方或甲方指定经销服务商妥善处理，因乙方责任所造成的赔偿费用由乙方负责承担；情节严重的由甲方要求扣除履约保证金，如给甲方造成损失的，乙方还应赔偿甲方的全部损失。

因此，公司与 OEM 厂商的合作无需向客户承担产品质量的责任，在产品发生质量问题时，公司主要作为居间协调的角色。

c.公司可以向 OEM 厂商进行追偿

根据公司（甲方）与 OEM 厂商（乙方）签订的《指定品牌生产许可合同》

《供应商质量协议》，在品牌综合模式下，如因产品质量问题导致公司承担赔偿责任或者因此遭受损失的，公司有权要求 OEM 厂商承担赔偿责任。

在技术品牌服务模式，公司在收取经销商支付的技术品牌服务费后，仅承担向其转让商标的主要责任，因此公司仅确认技术品牌服务收入。针对该模式下的商品交易，由经销商与 OEM 厂商之间单独签订合同，OEM 厂商承担向经销商转让商品的主要责任，公司在 OEM 厂商向经销商交付商品之前，并不享有该商品的控制权，亦不承担向终端客户转让商品的主要责任。

②OEM 生产模式下

根据公司（甲方）与经销商（乙方）签署的《家装渠道经销合同》、《工程渠道经销合同》、《家具厂渠道经销合同》，双方关于产品质量问题的责任承担主要约定为：

乙方对甲方所供商品的外观质量有异议的，应在收到商品后当日以书面形式提出，乙方对商品的内在质量有异议的，应在收货后一个月内以书面形式向甲方提出，经甲方确认并同意后方可退换、换（因乙方保不当等原因造成的商品质量问题甲方不予承担）。收货后一个月内未提出的，视为无异议，甲方不予退、换。

根据公司（甲方）与 OEM 厂商（乙方）签署的《品牌产品委托定制合同》，双方关于产品质量问题的责任承担主要约定为：

“因品牌产品发生质量纠纷的，乙方应按甲方要求积极应对、处理。如确认为乙方的质量问题，乙方须承担因此引发的投诉、曝光、赔偿等全部责任，如由此造成甲方受处罚或承担赔偿责任的，且乙方应按该批次产品总额的五倍向甲方支付惩罚性违约金，不足部分甲方有权向乙方追偿。

甲方委托乙方生产带有甲方标识的产品，被行政机关检测认定为不合格的，乙方应当支付甲方 5-10 万元违约金并赔偿甲方的所有损失；若甲方或其相关方（分、子公司、供应商、经销服务商等）因此被行政处罚或被第三方要求承担赔偿责任的，乙方应当支付甲方 10-20 万元的违约金，且由此给甲方造成的一切损失，甲方均有权向乙方追偿，同时甲方有权解除合同。”

在 OEM 生产模式下，由上述公司与经销商签署的《经销合同》中关于质量责任的约定可知公司承担相关产品质量问题，同时根据公司与 OEM 厂商签署的《品牌产品委托定制合同》，公司因向经销商销售板材及相关配套产品引起的质

量问题导致公司承担责任的，公司可以向 OEM 厂商进行追偿。

(2) 公司与纸张厂的合作

根据公司（甲方）与纸张厂（乙方）签署的《品牌授权合同》、《品牌产品定制采购合同》，双方关于产品质量问题的责任承担主要约定为：

“1、因品牌产品发生质量纠纷的，乙方应按甲方要求积极应对、处理。如确认为乙方的质量问题，乙方须承担因此引发的投诉、曝光及行政处罚、赔偿等全部责任，如由此造成甲方受处罚或承担赔偿责任的，乙方应按该批次产品总额的五倍向甲方支付惩罚性违约金，不足部分甲方有权向乙方追偿。

2、乙方生产的产品，被行政机关检测认定为不合格的，乙方应当支付甲方 5-10 万元违约金并赔偿甲方的所有损失；若甲方或其相关方（分、子公司、供应商、经销服务商等）因此被行政处罚或被第三方要求承担赔偿责任的乙方应当支付甲方 10-20 万元的违约金，履约保证金归甲方所有，且由此给甲方造成的一切损失，甲方均有权向乙方追偿。同时，甲方有权解除合同。

3、如产品的缺陷是由甲方的设计要求所产生的，且乙方对该缺陷的产生无任何过失的，乙方无需承担赔偿责任。”

在品牌服务模式，纸张厂的下游客户为 OEM 厂商，纸张厂向 OEM 厂商提供纸张并收取货款，公司向纸张厂收取品牌授权使用费，OEM 厂商使用纸张厂产品引起的质量问题由纸张厂承担，公司不承担质量问题。

2023 年 8 月，公司变更与纸张供应商的合作模式，从原先的纸张供应商直接与 OEM 厂商结算并向千年舟支付品牌服务费，变更为纸张供应商销售给千年舟、千年舟再销售给 OEM 厂商。

根据公司（甲方）与 OEM 厂商（乙方）签署的《销售框架合同》，双方关于产品质量问题的责任承担主要约定为“乙方于甲方工厂或甲方指定地点自提货物，具体交货地点由书面订单确定。乙方负责运输并承担运费，货物运输过程中发生的灭失、毁损等一切风险均有乙方承担。若乙方委托物流提货的，需提供乙方书面委托信息，包括运输公司、司机信息、车号等。乙方委托的司机签收后，视为完成货物交接，验收合格；若乙方自提的，视为货物验收合格；即收货前，由生产厂商对产品品种、型号、规格、数量、质量等负责，收货后由乙方负责，甲方不承担产品相应的任何责任与风险，产品设计要求所产生的除外。如对数量

有异议，乙方应在收货时告知甲方”、“产品交付后，乙方应按合同规定的质量标准当场对货物进行检测验收，如有质量问题或数量短缺的，乙方应立刻提出书面异议。乙方提货的，视为货物验收合格”。

综上所述，公司与 OEM 厂商、纸张厂的合作中不承担产品质量问题的相关风险。

（四）公司向纸张厂商采购具体内容，未在前五大供应商体现的原因，产品销售收入是否涉及向纸张厂商采购，品牌授权使用费业务下纸张厂商采购是否计入公司成本，相关会计处理准确性。请主办券商及会计师核查以上事项并发表明确意见。

公司主要产品之一生态板，是将带有不同颜色或纹理的三聚氰胺浸渍胶膜纸（饰面纸）铺装到多层板、细木工板表面，经热压而成的装饰板材，其花纹图案品种丰富，表面具有耐磨、耐划痕、耐干热、耐污染腐蚀等优良性能，也不需要进行油漆处理，主要用于衣柜、橱柜、书架、餐桌等板式家具以及家庭装修等领域。

基于饰面纸张的重要性，为保证板材饰面纸的质量稳定、供应稳定以及花色品种的持续更新，公司主导开发了产能、产品质量及研发实力符合要求的饰面纸厂商，与其合作开发不同花色的饰面纸张，并向其提供“千年舟”商标图案和标识并授权其在生产的饰面纸上打上“千年舟”防伪标识。2023 年 8 月前公司要求 OEM 厂商向饰面纸厂商采购该等饰面纸张，2023 年 8 月起公司向纸张厂商采购饰面纸并销售给 OEM 厂商，前后合作模式具体情况详见第 7 题（2）。纸张模式变更后的买卖价差即为变更前纸张品牌授权使用费价格，为保持前后财务数据可比，公司以买卖价差净额法确认收入，计入品牌服务费-品牌授权使用费，因此纸张厂商未在前五大供应商体现，产品销售收入不涉及纸张贸易业务收入。

纸张业务模式变更前，纸张厂商直接将饰面纸销售给 OEM 厂商，直接结算纸张货款，并由纸张厂商向公司支付纸张品牌授权使用费，公司不产生成本；纸张业务模式变更后，由于公司以净额法确认收入，该业务依然不产生成本，以净额法确认收入的恰当性详见本回复报告之“5、九、（三）、3 品牌综合服务收入确认的恰当性”。

（五）中介机构核查程序及结论

1、核查程序

针对以上事项，主办券商执行了以下主要核查程序：

（1）获取发行人采购明细表，分析公司报告期主要原材料采购金额、采购单价、采购量；

（2）获取发行人采购明细表，比较发行人向不同供应商采购同类原材料的价格差异情况，分析发行人原材料采购价格的公允性；获取发行人部分原材料的市场公开报价信息，比较分析发行人对应原材料采购价格的公允性；

（3）访谈公司管理层，了解公司与OEM厂商、纸张厂商的合作模式及稳定性、货物及结算资金流向的流程；查阅公司质量管理相关制度；

（4）查阅公司与主要经销商、OEM厂商、纸张厂商签署的相关合同。

2、核查结论

（1）主办券商

经核查，主办券商认为：

①报告期内公司与主要的OEM厂商建立了良好的合作关系，合作期间较长，OEM厂商较为稳定。

②报告期内，公司针对OEM厂商的准入及管理已建立了相应的管理制度，报告期内公司与主要OEM厂商的交易规模与其经营规模相匹配；不存在从不同供应商采购的相同或相似商品的价格与市场价之间存在明显差异情形。

③公司对OEM厂商、纸张厂建立了完善的质量控制措施，报告期内，质量控制措施行之有效；公司不存在承担产品质量问题的相关风险；

④饰面纸张 2023 年 8 月前公司向饰面纸张厂商授权品牌授权使用费，2023 年 8 月及以后，因饰面纸张的交易本质并未发生改变，公司以净额法确认收入，故不计入公司报表的采购成本中。

（2）会计师

经核查，会计师认为：

①报告期内公司与主要的OEM厂商建立了良好的合作关系，合作期间较长，OEM厂商较为稳定。

②报告期内，公司针对OEM厂商的准入及管理已建立了相应的管理制度，报告期内公司与主要OEM厂商的交易规模与其经营规模相匹配；不存在从不同供应商采购的相同或相似商品的价格与市场价之间存在明显差异情形。

③公司对OEM厂商、纸张厂建立了完善的质量控制措施，报告期内，质量控制措施行之有效；公司不存在承担产品质量问题的相关风险。

④饰面纸张 2023 年 8 月前公司向饰面纸张厂商授权品牌授权使用费，2023 年 8 月及以后，因饰面纸张的交易本质并未发生改变，公司以净额法确认收入，故不计入公司报表的采购成本中。

四、关于固定资产和在建工程。

根据公开转让说明书，公司报告期内固定资产账面价值分别为 70,721.79 万元、120,093.99 万元和 135,275.73 万元，同时存在在建工程。

请公司：①补充披露公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司是否存在显著差异，如是，应披露原因及对公司净利润的累计影响；②补充说明公司新建项目及新购设备的具体用途，与公司销量及产能是否匹配，相关设备购置价格是否公允；③补充说明公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，结合对固定资产减值测试情况说明报告期末对固定资产计提减值准备的原因及合理性；④补充说明在建工程的具体情况，包括预算金额、实际金额及变动情况、资金来源、项目建成后相关产能情况等；主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人、与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排；⑤补充说明江苏澳思柏恩新建生产基地项目的建设周期、长时间未转固的原因，在建工程转为固定资产的时点是否符合企业会计准则的规定，是否存在提前或推迟结转固定资产的情形，期后转固情况；⑥补充说明报告期内公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间的勾稽关系。

请主办券商及会计师对上述问题进行核查并发表明确意见；说明对各期末在建工程、固定资产监盘情况，对各期在建工程、固定资产购置交易真实性、定价公允性核查情况。

（一）补充披露公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司是否存在显著差异，如是，应披露原因及对公司净利润的累计影响

报告期内，公司按照《企业会计准则第 4 号——固定资产》第十七条的规定，根据与固定资产有关的经济利益的预期实现方式，估计房屋及建筑物、机器设备的预期使用年限，作为相关资产的折旧年限。其中，房屋建筑物以产权证书记载

使用年限为基础、机器设备以其使用效能的年限为基础，并结合估计相关资产预期产生经济利益的期间、同行业上市公司固定资产折旧的会计政策等因素确定相关资产的折旧年限。

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“七、资产质量分析”之“（二）非流动资产结构及变化分析”之“7、固定资产”之“（3）其他情况”中补充披露如下：

“报告期内，公司固定资产折旧年限、残值率、折旧方法与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	房屋及建筑物折旧年限(年)	房屋及建筑物年折旧率(%)	房屋及建筑物残值率(%)	房屋及建筑物折旧方法	专用设备折旧年限(年)	专用设备年折旧率(%)	专用设备残值率%	专用设备折旧方法
兔宝宝	10-30	3.00-9.50	5 或 10	年限平均法	5-10	9.00-19.00	5 或 10	年限平均法
云峰新材	3-20	4.5-33.33	0-10	年限平均法	5-10	9.00-20.00	0-10	年限平均法
丰林集团	20	4.5	10	年限平均法	10	9	10	年限平均法
公司	10-20	4.75-9.50	5	年限平均法	4-15	6.33-23.75	5	年限平均法

注：数据来源为各公司定期报告、招股说明书。

综上，公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法与同行业可比上市公司整体不存在重大差异。”

（二）补充说明公司新建项目及新购设备的具体用途，与公司销量及产能是否匹配，相关设备购置价格是否公允

1、新建项目及新购设备具体用途，与公司销量及产能是否匹配

报告期内，公司主要新建项目及新购设备主要为江苏澳思柏恩新建生产基地项目中的亚联线及配套设备和迪芬巴赫线及配套设备，分别生产普通刨花板和定向刨花板，澳思柏恩新建生产基地项目二期一号线及配套设备主要为饰能板生产相关，与公司销量及产能的匹配情况具体如下：

单位：万 m³/年

在建工程名称	产线	转固时间	设计产能	实际销量
江苏澳思柏恩新建生产基地项目	亚联线及配套设备	2022 年 12 月	18.00	5.26
	迪芬巴赫线及配套设备	2023 年 6 月	30.00	2.98

在建工程名称	产线	转固时间	设计产能	实际销量
澳思柏恩新建生产基地项目二期	二期一号线及配套设备	2022 年 6 月及 2022 年 12 月	15.00	0.93

江苏澳思柏恩新建生产基地项目亚联线、迪芬巴赫线转固时点分别为 2022 年 12 月末、2023 年 6 月末，产能处于逐步爬坡阶段，爬坡阶段初期实际销量分别为 5.26 万方、2.98 万方，与设计产能匹配。

澳思柏恩新建生产基地项目二期一号线及配套设备整体于 2022 年末转固，转固后试生产期间，产品产销量不高，低于设计产能，公司根据市场反馈情况及时对该产线进行了技改调整。

2、相关设备购置价格是否公允

报告期内，工厂对于新购主要设备由集团招标部统一招标，对于超过 20 万（2021 年 6 月前为 30 万）的项目，由需求部门或者分子公司采购部配合提报招标流程，再经过各层级领导审批后，由集团招标部进行公开招标或邀请磋商的方式，择优选择供应商，零星项目由需求部门自行组织，但必须报备招投标部门，需控制风险，并留有过程文档，设备采购定价具有公允性。

公司主要设备购置价格如下：

生产线	供应商	采购价格
OSB 板主生产线	德国迪芬巴赫机械设备有限责任公司	137.7 万欧元
复合多层板生产线	亚联机械股份有限公司	3,960.00 万人民币
建筑模板生产线	临沂兴滕人造板机械有限公司	3,240.00 万人民币

公司在向供应商采购上述设备时，通过招投标会议由供应商多次报价，分析供应商优劣势，综合比较，择优选取供应商，降低采购成本，综上公司定价依据充分，采购价格公允。

（三）补充说明公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，结合对固定资产减值测试情况说明报告期末对固定资产计提减值准备的原因及合理性

1、报告期内固定资产闲置、废弃、损毁和减值情况

报告期内公司存在固定资产闲置及损毁情况，不存在固定资产废弃和减值情

况。

(1) 报告期内固定资产闲置情况

2023 年 3 月，公司临沂分公司因产能饱和，决定将业务量不大的易装车间改造后安装新压贴设备，导致易装车间相关生产设备处于闲置状态，该批设备主要为封边机、除尘设备、数控六面钻、开料机等，账面价值 139.53 万元；同时，公司也在接洽该批设备的需求方，将设备进行处置。2024 年 1 月，临沂分公司与湖州财缘居新材科技有限公司签订《设备购销合同》，将该批设备以不含税 114.16 万元销售予湖州财缘居新材科技有限公司。因其销售价格低于账面价值 25.37 万元，差额较小，公司不再对 2023 年 10 月末该批设备计提固定资产减值准备。

除以上临沂分公司易装车间的设备外，公司不存在闲置的固定资产。

(2) 报告期内固定资产损毁情况

2022 年 8 月 12 日，公司子公司郯城澳思柏恩调拌胶车间起火，造成部分固定资产毁损，主要为钢结构厂房、输送设备、消防工程、除尘设备、木料搅拌机、刨花拌胶机、物理搅拌机等。公司对上述固定资产进行了维修、新采购替换等措施，共计造成损失 1,151.59 万元。同时，上述固定资产公司已投保，由中国太平洋财产保险股份有限公司杭州市余杭支公司委托赛维特保险公估（中国）有限公司进行评估，认理赔金额为 515 万元，公司将上述损失 1,151.59 万元抵减理赔金额 515 万元的差额 636.59 万元计入营业外支出。

2、结合对固定资产减值测试情况说明报告期末对固定资产计提减值准备的原因及合理性

公司根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》和公司会计政策的有关规定，于资产负债表日结合固定资产盘点情况，对各类固定资产是否存在减值迹象进行评估判断。经公司评估后认为，报告期内公司子公司澳思柏恩和江苏澳思柏恩存在一定规模的经营亏损，这两家子公司在资产负债表日存在固定资产减值迹象。

公司子公司郯城澳思柏恩年产 30 万 m³ 饰面定向结构刨花板扩建项目及年产 15 万 m³ 饰能板项目（以下简称“郯城澳思柏恩项目”）于 2019 年底及 2022 年末正式投入生产，江苏澳思柏恩“年产 70 万立方米人造板及饰面产品绿色智能化生产线项目”（以下简称“江苏澳思柏恩项目”）中亚联线、迪芬巴赫线于 2022

年中旬和 2023 年中旬投产，由于该等工厂自动化程度高，投资金额较大，折旧摊销金额较高，同时产线较为复杂，产线达到稳定生产状态、产能达产需要时间，原材料采购体系、产品销售体系、生产管理体系均需要不断磨合优化，故郟城澳思柏恩、江苏澳思伯恩报告期内处于亏损状态。

公司对郟城澳思柏恩、江苏澳思柏恩进行减值测试，委托第三方机构天源资产评估有限公司对郟城澳思柏恩项目资产组合与江苏澳思柏恩项目资产组合的可回收价值进行专项评估，具体情况如下：

序号	评估对象	评估方法	评估结论	评估报告文号
1	郟城澳思柏恩项目资产组合	收益法	截至 2023 年 10 月 31 日，郟城澳思柏恩项目资产组合在评估基准日的可收回价值为 40,130.00 万元，与账面价值相比评估增值 1,685.75 万元，增值率为 4.38%	天源评报字 [2024]第 0054 号
2	江苏澳思柏恩项目资产组合	收益法	截至 2023 年 10 月 31 日江苏澳思柏恩项目资产组合在评估基准日的可收回价值为 39,550.00 元，与账面价值相比评估增值 1,198.36 万元，增值率为 3.12%	天源评报字 [2024]0055 号

综上，报告期各期末，公司固定资产运行情况正常、状态良好，不存在减值迹象或经减值测试后不存在减值，因此未对固定资产计提减值具有合理性。

（四）补充说明在建工程的具体情况，包括预算金额、实际金额及变动情况、资金来源、项目建成后相关产能情况等；主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方便间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排；

1、补充说明在建工程的具体情况，包括预算金额、实际金额及变动情况、资金来源、项目建成后相关产能情况等

（1）报告期内，在建工程具体情况如下：

单位：万元

项目名称	预算金额	报告期内累计投入金额	资金来源	建成后产能情况
江苏澳思柏恩新建生产基地项目	70,043	65,297.27	自筹	亚联线：18 万 m ³ /年； 迪芬巴赫线：30 万 m ³ /年
澳思柏恩新建生产基地项目二期	25,550	18,514.52	自筹	二期 1 号线：15 万 m ³ /年

(2) 报告期各期，公司主要在建工程变动情况如下：

单位：万元

工程名称	预算数	期初余额	本期增加	本期转入固定资产	期末余额
2023.10.31					
澳思柏恩新建生产基地项目二期	25,550	5,932.85	346.67	2,991.15	3,288.37
江苏澳思柏恩新建生产基地项目	70,043	21,513.06	8,298.13	16,779.14	13,032.05
小计		27,445.91	8,644.80	19,770.29	16,320.43
2022.12.31					
澳思柏恩新建生产基地项目二期	25,550	8,506.45	10,406.92	12,980.52	5,932.85
江苏澳思柏恩新建生产基地项目	58,263	29,701.21	30,753.90	38,942.05	21,513.06
小计		38,207.66	41,160.82	51,922.57	27,445.91
2021.12.31					
澳思柏恩新建生产基地项目二期	25,550	837.28	7,760.93	91.76	8,506.45
江苏澳思柏恩新建生产基地项目	45,151	3,486.70	26,245.24	30.73	29,701.21

2、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排；

(1) 报告期内，设备主要供应商情况如下：

设备名称	主要设备供应商（合同金额 1000 万以上）	是否第三方间接采购
鼓式削片机、刨片机	（德国）迈耶机械设备制造有限公司	否
刮板输送机-超级筛后打磨料进风选机	朝阳宏达机械有限公司	否
刨花板生产线	德国迪芬巴赫机械设备有限责任公司	否
砂光锯边设备	临沂兴滕人造板机械有限公司	否
智能化 OSB/PB 连续压机生产线	上海人造板机械厂有限公司	否
砂光锯切生产线	苏州苏福马机械有限公司	否
刨花干燥系统	拓思益科技（北京）有限公司	否

设备名称	主要设备供应商（合同金额 1000 万以上）	是否第三方间接采购
复合板智能生产线成套设备	亚联机械股份有限公司	否
干燥尾气处理系统	株洲新时代宜维德环保科技有限公司	否
环式刨片机	浙江惠灵对外贸易有限责任公司	是
干燥尾气处理系统	株洲新时代宜维德环保科技有限公司	否

（2）定价依据及公允性公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排

对于项目建设所需具有定制化特点的设备，公司通过招标和询价的方式确定供应商：①对比市场同行业同类设备的价格及设备的先进性、稳定性拟定询价文件，向供应商进行询价，并通过竞争性谈判最终确定供应商；②招标方式，公司拟定设备需求，通过招标的方式，确认最终供应商，并协商确定设备参数、供货周期、付款方式及最终报价等合同条款，该定价方式具有合理性。公司设备定价具有公允性。

公司及其实际控制人与前述供应商不存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。

（五）补充说明江苏澳思柏恩新建生产基地项目的建设周期、长时间未转固的原因，在建工程转为固定资产的时点是否符合企业会计准则的规定，是否存在提前或推迟结转固定资产的情形，期后转固情况；

1、江苏澳思柏恩新建生产基地项目的建设周期

产线	开工时间	转固时间	建设周期(月)
亚联线及配套设备	2021 年 10 月	2022 年 12 月	14
迪芬巴赫线及配套设备	2021 年 8 月	2023 年 6 月	22
兴滕线及配套设备	2021 年 12 月	未竣工	未竣工

兴滕线仍处于调试阶段，尚未转固，合同金额 3,240 万元。

2、长时间未转固的原因

兴滕线于 2021 年 12 月开工，最初计划做建筑模板，由于建筑行业不景气，转向制作包装板和竹制品。兴滕线虽基本建成但仍处于调试状态，该产线后续用

于竹制 OSB 产品研发和生产，该条产线公司设计产能为年产十万立方米，目前产能每月不足 100 立方米，无法实现预计产能、未达到预定可使用状态。

3、在建工程转为固定资产的时点是否符合企业会计准则的规定，是否存在提前或推迟结转固定资产的情形，期后转固情况

报告期内，公司根据试生产设备的产出情况来判断设备达到预定可使用状态并组织验收，以验收合格并出具验收报告作为转固时点，转固依据充分，转固时点准确。符合《企业会计准则第 4 号—固定资产》的规定，不存在提前或延迟转固、期后转固的情形。

（六）“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间的勾稽关系。

“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间的勾稽关系如下：

单位：万元

现金流项目	2023 年 1-10 月	2022 年	2021 年
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	25,323.59	49,965.62	47,043.04
其中：			
固定资产原值增加（期末-期初）	24,443.33	56,463.58	8,971.62
加：固定资产本期处置或报废	506.93	249.83	485.73
加：固定资产累计折旧本期转入在建工程	509.26	332.11	-
减：《企业会计准则解释第 15 号》影响非现金增加	-	-747.84	-
投资性房地产原值增加（期末-期初）	355.80	220.34	97.87
无形资产原值增加（期末-期初）	571.53	1,193.13	3,487.77
加：无形资产本期处置	-	2.43	-
长期待摊费用账面价值增加（期末-期初）	110.21	480.44	-268.32
加：本期长期待摊费用摊销金额	605.89	466.86	615.08
在建工程原值增加（期末-期初）	-11,299.97	-7,640.67	34,930.72
存货转入长期资产金额	-1,819.17	-1,246.73	-140.51
计入在建工程的应付职工薪酬	-54.42	-1,191.55	-290.26

现金流项目	2023 年 1-10 月	2022 年	2021 年
在建工程资本化利息支出	-452.64	-821.72	-
其他非流动资产-预付长期资产款增加（期末-期初）	5,112.23	471.14	512.72
长期资产购置进项税金	2,619.87	4,052.73	4,129.37
应付长期资产款（期初-期末）	1,700.84	-4,268.44	-1,380.33
应付长期资产票据（期初-期末）	2,458.38	747.61	-3,261.91
应收票据背书支付长期资产款	-44.48	-65.00	-846.54
其他[注]	-	-228.32	-
合计	25,323.59	49,965.62	47,043.04

注：其他：2022 年主要为以房抵债产生长期资产增加。

（七）请主办券商及会计师对上述问题进行核查并发表明确意见；说明对各期末在建工程、固定资产监盘情况，对各期在建工程、固定资产购置交易真实性、定价公允性核查情况。说明对各期末在建工程、固定资产监盘情况，对各期在建工程、固定资产购置交易真实性、定价公允性核查情况。

1、核查程序

针对以上事项，主办券商执行了以下主要核查程序：

（1）获取报告期内转固生产线的验收报告确认转固时点是否准确，获取第三方评估报告，结合实地访谈、收入端的板材销售数据，对生产线转固投产后的实际产量与公司设计产能进行匹配检查；

（2）获取报告期内公司的招标制度以及与亚联线、迪芬巴赫线相关的招标文件，通过对招标制度及招标文件的检查分析采购设备价格的公允性和风险情况；

（3）获取公司固定资产减值测算的过程和计算方法，复核计算方法、使用参数的合理性；

（4）获取第三方评估报告，并通过实地观察、盘点报告期末公司主要固定资产，并和公司生产人员进行交流，对固定资产是否存在减值迹象进行核查；

（5）获取银行借款合同，确认在建工程资金来源；

（6）查看报告期内主要在建项目的审定变动明细，加计复核是否在预算数内；

（7）获取公司在建工程台账，选取采购设备合同价在 1000 万元以上供应商，并实地检查合同、发票、回单，确认设备的采购是否真实发生；

(8) 检查供应商资质，确认是否第三方间接采购；

(9) 获取报告期内的招标制度，检查内控流程、公开招标标准、相关记录，判断设备定价是否公允；

(10) 获取开工记录和转固验收报告，确认产线的建设周期和转固时点是否准确；

(11) 获取公司的生产日报表，确认兴滕线是否达到转固标准；

(12) 于 2023 年 10 月 30 日-2023 年 11 月 1 日开展在建工程、固定资产盘点，盘点范围主要系：办公设备、建筑物、交通运输工具、生产设备、在建工程等。中介机构对截至报告期末的大额设备安装项目以及大额固定资产的主体公司进行了盘点。经盘点，固定资产可确认金额为 150,877.97 万元，占固定资产账面原值比例 91.84%；在建工程盘点可确认金额为 11,595.11 万元，占在建工程账面原值比例多少 51.11%。

2、核查结论

(1) 主办券商

经核查，主办券商认为：

①公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司不存在显著差异；

②江苏澳思柏恩新建生产基地项目亚联线、迪芬巴赫线的销量与设计产能匹配；澳思柏恩新建生产基地项目二期一号线及配套设备整体于 2022 年末转固，转固后试生产期间，产品产销量不高，低于设计产能；相关设备购置价格公允；

③报告期内公司存在部分固定资产闲置及损毁情况，不存在固定资产废弃和减值情况，公司未对固定资产计提减值准备具备合理性；

④公司部分设备需要进口，存在通过第三方间接购买的情况，定价具有公允性，公司及其实际控制人与上述供应商不存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排；

⑤兴滕线产量不满足转固条件，因此江苏澳思柏恩新建生产基地项目长时间未转固；公司根据试生产设备的产出情况来判断设备达到预定可使用状态并组织验收，以验收合格并出具验收报告作为转固时点，转固依据充分，符合企业会计准则的规定，不存在提前或推迟结转固定资产、期后转固的情形；

⑥经盘点，主办券商现场查看的工程完工进度基本与账面记载一致，公司固定资产余额可以确认。

(2) 会计师

经核查，会计师认为：

①公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司不存在显著差异；

②江苏澳思柏恩新建生产基地项目亚联线、迪芬巴赫线的销量与设计产能匹配；澳思柏恩新建生产基地项目二期一号线及配套设备整体于 2022 年末转固，转固后试生产期间，产品产销量不高，低于设计产能；相关设备购置价格公允；

③报告期内公司存在部分固定资产闲置及损毁情况，不存在固定资产废弃和减值情况，公司未对固定资产计提减值准备具备合理性；

④公司部分设备需要进口，存在通过第三方间接购买的情况，定价具有公允性，公司及其实际控制人与上述供应商不存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排；

⑤兴滕线产量不满足转固条件，因此江苏澳思柏恩新建生产基地项目长时间未转固；公司根据试生产设备的产出情况来判断设备达到预定可使用状态并组织验收，以验收合格并出具验收报告作为转固时点，转固依据充分，符合企业会计准则的规定，不存在提前或推迟结转固定资产、期后转固的情形；

⑥经盘点，2023 年 10 月 31 日，现场查看的工程完工进度基本与账面记载一致，公司固定资产余额可以确认。

五、关于境外销售。请公司说明是否存在境外销售，如有，请按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售事项补充披露。请主办券商及会计师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售事项核查并发表明确意见并说明境外销售相关尽调及审计程序，包括走访情况、函证金额及占比、未发函和未回函部分履行的替代性核查程序，以及通过尽调及审计程序确认的金额占总金额的比重。请主办券商及律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售事项的规定核查并发表明确意见。

(一) 请公司说明是否存在境外销售

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”

之“（二）营业收入分析”之“2、主营业务收入的主要构成”之“（2）按地区分类”披露境外销售金额和占比，具体如下：

项目	2023 年 1 月—10 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务收入	3,480,372,214.10	99.53%	3,172,987,373.68	99.36%	2,945,668,542.30	99.49%
其中：华东地区	2,513,381,607.68	71.88%	2,468,968,874.09	77.31%	2,302,431,540.62	77.76%
华中地区	318,564,960.70	9.11%	227,380,284.60	7.12%	187,697,964.13	6.34%
西南地区	156,973,062.53	4.49%	119,341,646.57	3.74%	107,663,663.07	3.64%
华南地区	152,500,427.40	4.36%	128,169,745.70	4.01%	93,037,820.09	3.14%
华北地区	152,169,041.26	4.35%	102,985,429.55	3.22%	143,035,666.62	4.83%
西北地区	96,861,343.87	2.77%	53,766,557.65	1.68%	46,728,578.97	1.58%
东北地区	86,116,352.16	2.46%	68,863,108.46	2.16%	61,049,243.28	2.06%
港澳台	-	-	-	-	425,178.65	0.01%
国外	3,805,418.50	0.11%	3,511,727.08	0.11%	3,598,886.85	0.12%
其他业务收入	16,334,194.74	0.47%	20,517,417.50	0.64%	15,204,248.73	0.51%
合计	3,496,706,408.84	100.00%	3,193,504,791.18	100.00%	2,960,872,791.02	100.00%

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“4、其他事项”补充披露如下：

“①境外销售总体情况

公司主要通过全资子公司杭州千年舟进出口有限公司开展少量境外销售业务，在报告期内，境外业务收入占营业收入的比例分别仅为 0.12%、0.11%和 0.11%，境外业务成本占营业成本的比例分别仅为 0.14%、0.11%和 0.10%。

单位：万元

项目	2023 年 1-10 月	2022 年	2021 年
境外业务收入	380.54	351.17	359.89
营业收入	349,670.64	319,350.48	296,087.28
境外收入占比	0.11%	0.11%	0.12%
项目	2023 年 1-10 月	2022 年	2021 年
境外业务成本	296.05	280.34	329.82
营业成本	288,182.42	255,303.68	243,429.82

境外成本占比	0.10%	0.11%	0.14%
--------	-------	-------	-------

公司在报告期内发生的境外销售不论从订单数量还是总体金额上都较少，在公司业务体系中的重要性水平极低。

境外业务主要销售的产品为地板、全屋定制产品和装饰板材等，各年度按产品分类的收入情况如下表：

单位：万元

项目	2023 年 1-10 月	2022 年	2021 年
地板	119.12	139.76	104.26
全屋定制产品	204.53	189.60	214.11
装饰板材	55.55	19.72	33.70
定制木门	1.34	0.00	0.00
其他	0.00	2.09	7.82
合计	380.54	351.17	359.89

境外业务的毛利率情况与总体业务毛利率水平基本相当，不存在显著异常的情形，境外收入毛利率的波动也不会对公司整体的持续经营情况产生重大影响，具体报告各期内毛利率情况如下表：

项目	2023 年 1-10 月	2022 年	2021 年
境外业务	22.20%	20.17%	8.35%
总体业务	17.58%	20.06%	17.78%

②出口退税情况

子公司杭州千年舟进出口有限公司出口货物实行“免、退”税政策，出口退税率为 13%，出口退税金额如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-10 月	2022 年	2021 年
出口退税账面价值	2.41	0.31	4.64
境外销售收入	380.54	351.17	359.89
占外销收入比例	0.63%	0.09%	1.29%

报告期内，公司出口退税额占当期营业收入比例较低，营业收入对出口退税不存在重大依赖。

公司产品主要出口地区以菲律宾、新西兰、巴基斯坦、肯尼亚、加拿大等

地为主，上述各国对我国的出口政策相对比较稳定，短期内发生不利变化的可能性较小。并且境外收入在公司营业收入的占比极低，即使未来进口国和地区的进口、外汇等政策以及国际经贸关系的产生了不利变化也不会对公司的经营业绩产生严重影响。

③境外客户与公司及其关联方是否存在关联关系及资金往来

报告期内，公司主要境外客户与公司及其关联方不存在关联方关系及除正常购销业务外的资金往来。”

（二）中介机构核查程序及结论

1、核查程序

境外业务收入在公司业务中的占比极低，在公司业务中的占比极低。报告期内境外客户的平均销售收入大约为 40 万元左右，单个客户最高收入为 200 万元左右，因此针对极少量的境外销售事项，主办券商执行了以下主要核查程序：

①查阅公司报告期内的子公司杭州千年舟进出口有限公司的主营业务收入明细；

②针对收入金额 10 万元以上的境外销售收入获取了相应的销售合同、海关报关单、出库单、提单、银行回单及发票等原始单据并进行核查；

③获取中国海关网站的相关进出口报关数据与公司的销售收入进行比对。

④查阅公司目前拥有的相关业务资质证书；

⑤查阅公司报告期内营业外支出明细，了解报告期内公司是否存在被相关国家和地区罚款的情形；

⑥通过国家外汇管理局查询报告期内公司是否存在外汇违规行政处罚记录，核实相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等是否符合国家外汇及税务等法律法规的规定；

⑦查阅了子公司主管税务机关、海关部门出具的相关证明；

⑧通过网络检索核查裁判文书网、中国海关企业进出口信用信息公示平台、国家外汇管理局等网站关于公司报告期内是否存在诉讼或行政处罚的情形。

2、核查结论

（1）主办券商

经核查，主办券商认为：

①报告期内，公司存在少量境外业务收入，境外业务收入占各期营业收入的比例分别仅为 0.11%、0.11%和 0.12%，占营业收入的比例极低，在整体业务的重要性水平极低。境外销售每年的业务量较小且比较稳定，短期内不存在重大不利变化的影响因素，对公司持续经营能力不会构成重大不利影响；

②通过上述核查程序已核查的收入比例占报告期内境外收入的比例分别为 76.34%、75.54%和 54.43%。收入确认金额和海关报关数据的主要差异为部分业务报关时点与收入确认时点的时间性差异。外销贸易模式下收入确认依据符合企业会计准则的规定，符合行业惯例，公司内部控制流程完整，运行有效，境外销售收入的确认真实、准确、完整；

③主要境外客户与公司及其关联方不存在关联方关系及资金往来；

④公司已取得出口销售所必要的资质、认证或许可，公司在销售涉及的国家地区的销售无需取得特定的资质及许可，境外销售符合当地规定，不存在被处罚或者立案调查的情形；

⑤公司与主要外销客户采取银行转账方式进行结算，结换汇以美元为主。报告期内公司跨境资金流入主要为出口产品销售货款，公司通过具备经营外汇业务资格的金融机构进行外币结换汇，符合中国境内外汇管理、税务等相关法律、法规的规定。因此，公司外销业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

(2) 律师

经核查，律师认为：

①公司已取得出口销售所必要的资质、认证或许可；根据公司的书面说明，公司在销售涉及的国家地区的销售无需取得特定的资质及许可，境外销售符合当地规定，不存在被处罚或者立案调查的情形；

②公司与主要外销客户采取银行转账方式进行结算，结换汇以美元为主。报告期内公司跨境资金流入主要为出口产品销售货款，公司通过具备经营外汇业务资格的金融机构进行外币结换汇，符合中国境内外汇管理、税务等相关法律、法规的规定。因此，公司外销业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等符合国家外汇及税务等法律法规的规定；

（2）会计师

经核查，会计师认为：

①报告期内，公司存在少量境外业务收入，境外业务收入占各期营业收入的比例分别仅为 0.11%、0.11%和 0.12%，占营业收入的比例极低，在整体业务的重要性水平极低。境外销售每年的业务量较小且比较稳定，短期内不存在重大不利变化的影响因素，对公司持续经营能力不会构成重大不利影响；

②通过上述核查程序已核查的收入比例占报告期内境外收入的比例分别为 76.34%、75.54%和 54.43%。收入确认金额和海关报关数据的主要差异为部分业务报关时点与收入确认时点的时间性差异。外销贸易模式下收入确认依据符合企业会计准则的规定，符合行业惯例，公司内部控制流程完整，运行有效，境外销售收入的确认真实、准确、完整。

六、关于其他事项。请公司：① 结合业务实质进一步披露各项期间费用变动的原因，同时补充说明各项期间费用收入比例与可比公司是否存在差异及原因；② 对公开转让书说明书涉及的盈利（收入、毛利率、净利润）、偿债、营运、现金流量等主要财务指标变动进行量化分析披露，更加突出变动的业务原因分析、数据分析及对公司整体财务数据影响；③ 于“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”处补充披露审计中的重要性水平，明确具体比例或数值；④ 说明其他业务收入的构成、金额及占比；⑤ 补充说明独立董事任职是否符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号——独立董事》相关规定；⑥ 按照时间节点披露陆铜华等董事、监事、高级管理人员的任职经历，确保相关信息完整、连贯；⑦ 补充说明公司是否按照《挂牌规则》相关规定就股票公开转让并挂牌的具体方案作出决议，包括但不限于股票挂牌的市场层级、挂牌前滚存利润的分配方案等。请主办券商及会计师补充核查上述事项①-④。请主办券商、律师补充核查上述事项⑤-⑦，并发表明确意见。

（一）结合业务实质进一步披露各项期间费用变动的原因，同时补充说明各项期间费用收入比例与可比公司是否存在差异及原因

1、销售费用

报告期各期，公司销售费用明细及其变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-10 月		2022 年度		2021 年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
职工薪酬	10,240.86	11.17%	11,054.38	11.77%	9,890.68
广告宣传费	4,700.83	52.65%	3,695.49	35.91%	2,719.07
差旅费	1,524.36	46.29%	1,250.40	9.80%	1,138.77
租赁及装修费用	1,332.99	-0.64%	1,609.94	67.47%	961.31
业务招待费	181.32	10.98%	196.06	-24.85%	260.90
其他	756.78	43.15%	634.41	-10.88%	711.86
合计	18,737.14	21.93%	18,440.69	17.59%	15,682.58

注：2023 年 1-10 月同比变动以 2023 年 1-10 月数据按月平均年化后与 2022 年度数据比较

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（五）主要费用、占营业收入的比重和变化情况”之“2.期间费用主要明细项目”之“（1）销售费用”补充披露如下：

“公司的销售费用主要由职工薪酬、广告宣传费构成，报告期各期上述费用合计占销售费用的比例分别为 80.41%、79.99%、79.74%。

报告期各期，随着营业收入规模的扩大，公司销售费用分别增长 17.59%和 21.93%，主要系：①公司扩大销售区域，销售人员数量增加，职工薪酬分别增长 11.77%和 11.17%；②为扩大业务规模，提升品牌影响力，公司在全国的广告投放和参与展会等支出增加，广告宣传费分别增长 35.91%和 52.65%。”

2、管理费用

报告期各期，公司管理费用明细及其变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-10 月		2022 年度		2021 年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
职工薪酬	10,093.78	7.16%	11,303.31	13.79%	9,933.73
折旧摊销费	1,296.79	14.49%	1,359.19	24.22%	1,094.22
咨询费	1,957.58	76.35%	1,332.05	-0.11%	1,333.54
业务招待费	584.88	-26.27%	951.98	22.54%	776.84
办公费用	341.42	28.90%	317.85	27.33%	249.63
差旅费及交通费	463.66	-0.60%	559.78	10.42%	506.96
租赁费及装修费	654.71	15.12%	682.49	-25.02%	910.18

其他	844.82	12.12%	904.23	-19.35%	1,121.11
合计	16,237.63	11.91%	17,410.88	9.32%	15,926.21

注：2023 年 1-10 月同比变动以 2023 年 1-10 月数据按月平均年化后与 2022 年度数据比较

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（五）主要费用、占营业收入的比重和变化情况”之“2.期间费用主要明细项目”之“（2）管理费用”补充披露如下：

“公司的管理费用主要由职工薪酬、折旧摊销、咨询费构成，报告期各期上述费用合计占管理费用的比例分别为 77.62%、80.38%、82.20%。

2022 年管理费用较 2021 年增长 9.32%，主要系随着公司规模扩大，管理人员数量增加，同时奥斯伯恩及江苏奥斯伯恩产线投产，相应管理人员增加，管理费用职工薪酬增长 13.79%；2023 年 1-10 月管理费用年化后较 2022 年增长，主要系：①随着公司业绩提升，管理人员绩效薪酬上升，职工薪酬增长 7.16%；②2023 年咨询费增长主要系 2023 年公司主板 IPO 终止后，将原应计入发行费用的中介机构费用一次性计入当期损益所致。”

3、研发费用

报告期各期，公司研发费用明细及其变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-10 月		2022 年度		2021 年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
职工薪酬	1,542.14	5.90%	1,747.51	36.97%	1,275.87
直接材料	1,088.60	8.28%	1,206.37	28.79%	936.71
折旧与摊销	261.98	61.60%	194.54	32.42%	146.91
产品检测费	35.47	-53.17%	90.88	76.19%	51.58
其他	165.97	2.69%	193.93	265.20%	53.10
合计	3,094.15	8.15%	3,433.24	39.33%	2,464.18

注：2023 年 1-10 月同比变动以 2023 年 1-10 月数据按月平均年化后与 2022 年度数据比较

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（五）主要费用、占营业收入的比重和变化情况”之“2.期间费用主要明细项目”之“（3）研发费用”补充披露如下：

“报告期内，公司研发费用主要由职工薪酬、材料投入构成，上述费用合

计占研发费用的比例分别为 89.79%、86.04%、85.02%。

公司保持对新产品研发、新材料运用及生产工艺研制的持续投入，报告期各期公司研发费用分别增长 39.33%、8.15%，主要系：①公司扩大研发项目的研发领域，研发人员增长及研发人员人均薪酬增加导致职工薪酬分别增长 36.97%、5.90%；②公司研发项目试验增加投入，领用原材料分别增长 28.79%、8.28%。”

4、财务费用

报告期各期，公司财务费用明细及其变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-10 月		2022 年度		2021 年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
利息支出	2,099.26	-20.04%	3,150.48	3.32%	3,049.13
减：利息收入	200.63	-5.83%	255.67	185.22%	89.64
银行手续费	35.71	-22.04%	54.96	-6.80%	58.97
汇兑损益	1.79	-95.89%	52.36	56.45%	33.47
合计	1,936.12	-22.61%	3,002.13	-1.63%	3,051.93

注：2023 年 1-10 月同比变动以 2023 年 1-10 月数据按月平均年化后与 2022 年度数据比较

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（五）主要费用、占营业收入的比重和变化情况”之“2.期间费用主要明细项目”之“（4）财务费用”补充披露如下：

“报告期内，公司财务费用主要系利息支出，与公司有息负债规模相匹配。2022 年财务费用较 2021 年财务费用降低 1.63%，整体变化不大；2023 年 1-10 月财务费用年化后较 2022 年度降低 22.61%，主要系公司 2023 年项目建设支出减少，归还了部分长期借款，借款利息支出减少所致。”

5、各项期间费用收入比例与可比公司是否存在差异及原因

公司同行业可比公司的各项期间费占收入比例如下：

项目	公司名称	2023 年 9 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
销 售 费 用 率	兔宝宝	3.91%	3.68%	3.42%
	云峰新材	未披露	5.50%	5.96%
	丰林集团	0.64%	0.61%	0.68%
	平均值	2.27%	3.26%	3.35%

	公司	5.36%	5.77%	5.30%
管 理 费 用 率	兔宝宝	3.77%	3.83%	3.53%
	云峰新材	未披露	4.35%	4.83%
	丰林集团	3.54%	4.59%	4.93%
	平均值	3.66%	4.26%	4.43%
	公司	4.64%	5.45%	5.38%
研 发 费 用 率	兔宝宝	0.86%	0.80%	0.75%
	云峰新材	未披露	1.27%	1.54%
	丰林集团	1.95%	1.13%	1.30%
	平均值	1.41%	1.06%	1.20%
	公司	0.88%	1.08%	0.83%
财 务 费 用 率	兔宝宝	-0.12%	0.20%	0.42%
	云峰新材	未披露	-0.49%	-0.42%
	丰林集团	-0.08%	1.09%	-1.44%
	平均值	-0.10%	0.27%	-0.48%
	公司	0.55%	0.94%	1.03%

由上表可见，公司销售费用率与云峰新材较为接近；高于兔宝宝主要系公司销售收入规模低于兔宝宝，而销售规模增速高于销售费用；高于丰林集团主要系公司有品牌服务模式而丰林集团均采用产品销售模式，公司销售同样数量板材在品牌服务模式下确认的服务费收入金额远低于在产品销售模式下确认的货款收入金额，因此销售费用占收入比例高于丰林集团。

公司管理费用率略高于同行业，主要系公司处于快速扩张期，管理费用较大所致。

公司研发费用率与同行业可比公司的研发费用率差异不大。

公司财务费用率与同行业有差异，主要系公司为非上市公司，建设厂房购置设备等以自有资金及借款为主，借款金额和利息费用较高，因此财务费用率较高。

（二）对公开转让书说明书涉及的盈利（收入、毛利率、净利润）、偿债、营运、现金流量等主要财务指标变动进行量化分析披露，更加突出变动的业务原因分析、数据分析及对公司整体财务数据影响

1、收入

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”

之“（二）营业收入分析”之“4.其他事项”补充披露如下：

“报告期内公司主营业务分产品收入情况和变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1 月—10 月		2022 年度		2021 年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
1、产品销售	318,905.99	32.97%	287,807.65	6.59%	270,015.42
（1）装饰材料	304,122.70	33.31%	273,757.07	8.12%	253,208.50
其中：①板材产品	285,982.25	34.59%	254,989.16	8.77%	234,431.28
②配套产品	18,140.45	15.99%	18,767.91	-0.05%	18,777.21
（2）家居产品	13,258.22	23.70%	12,861.92	-22.49%	16,594.80
（3）其他	1,525.08	53.96%	1,188.66	460.38%	212.12
2、品牌综合服务费	29,131.23	18.54%	29,491.09	20.12%	24,551.44
合计	348,037.22	31.63%	317,298.74	7.72%	294,566.85

注：2023 年 1-10 月同比变动以 2023 年 1-10 月数据按月平均年化后与 2022 年度数据比较

报告期内，公司营业规模持续扩大，2023 年 1-10 月主营业务收入年化后较上年增长 31.63%，2022 年度主营业务收入较上年增长 7.72%，公司主要从以下几个方面提升了自身市场竞争力：

A. 经销商结构优化。报告期内，公司加大了对于优质经销商的开发力度，经销商家数由期初的 900 多家增加至 2023 年 10 月末的 1,000 多家，扩大了销售渠道覆盖广度和深度；

B. 名牌知名度提升。报告期内，公司持续投入品牌建设，通过统一的门店识别视觉系统、媒介传播、推广互动等多种手段，建立并强化千年舟“为人民造一张好板”的品牌形象，并通过培训检查等多种方式提升经销商销售能力。

C. 渠道细分。借助刨花板、LSB、家具 UV 生态板等一系列适用压贴厂、家具厂渠道的产品，以及难燃板等适用工程渠道的产品，公司加大了对于家具厂压贴厂渠道直销客户及工程渠道经销商的开发力度。

D. 产品线拓展。近年来，基于板材行业及下游消费市场变化，公司为了满足市场差异化的需求，不断开发生态板新花色，并开发了一系列抗菌、防虫、难燃等功能性板材产品，同时积极布局刨花板、OSB、LSB 等产品产能，开拓家

居产品业务，丰富公司产品线，市场份额增加。

1) 板材产品

报告期各期，各类板材产品的收入、销量、销售均价情况如下：

类别	收入（万元）	收入变动*	销量（万立方米）	销量变动*	销售均价（元/立方米）	销售均价变动
2023 年 1-10 月						
生态板材	157,458.46	65.40%	53.10	68.35%	2,965.14	-1.77%
基础板材	128,252.88	9.70%	81.46	15.89%	1,574.49	-5.34%
其他板材	270.92	-28.13%	0.14	5.00%	2,004.59	-27.54%
合计	285,982.25	34.59%	134.70	32.10%	2,123.18	1.89%
2022 年度						
生态板材	114,237.41	21.49%	37.85	21.24%	3,018.49	0.23%
基础板材	140,299.43	0.56%	84.35	-4.52%	1,663.24	5.32%
其他板材	452.32	-48.93%	0.16	-30.43%	2,766.47	-28.17%
合计	254,989.16	8.77%	122.36	2.15%	2,083.88	6.48%
2021 年度						
生态板材	94,033.64	-	31.22	-	3,011.54	-
基础板材	139,511.97	-	88.34	-	1,579.30	-
其他板材	885.67	-	0.23	-	3,851.38	-
合计	234,431.28	-	119.79	-	1,956.98	-

注：2023 年 1-10 月同比变动以 2023 年 1-10 月数据按月平均年化后与 2022 年度数据比较

由上表可见，公司板材产品主要为生态板材和基础板材，其他板材销售金额和数量较小。2023 年 1-10 月，公司板材产品收入年化后较 2022 年度同比增长 34.59%，2022 年度板材产品收入同比增长 8.77%，报告期内持续增长。

生态板材为在基础板材上压贴饰面纸后的板材，花色图案丰富，广泛应用于柜子、板式家具等室内装饰装修和家具制造领域，销售均价高于基础板材。由于生态板相较基础板材中的木工板在环保、美观度方面具有优势，并且下游可以使用机器封边，进一步加工更为便利，市场需求扩大。报告期内公司生态板销量不断提高，带动收入持续增长。

公司基础板材除木工板、多层板等胶合板之外，主要有刨花板、LSB、OSB，广义上均属于刨花板类产品。刨花板类产品由于具有理化性能、结构稳定性优势，市场空间较大，公司较早在国内市场推出 OSB、LSB 等新产品，随着公司自

有工厂日照澳思柏恩工艺改进、郟城澳思柏恩和江苏澳思柏恩建成投产，报告期内自产的刨花板类产品销量增加，带动基础板材产品收入增长。

2) 配套产品

公司无专门的配套产品客户，均系部分板材客户在采购板材产品的同时采购配套产品。公司销售的配套产品种类较多，规格和计量单位各异，较难统计整体销量和销售均价。2023 年 1-10 月，公司配套产品收入年化后同比增长 15.99%，2022 年度配套产品收入与 2021 年度基本持平，收入增速不及板材产品但变动趋势与板材产品基本一致。

3) 家居产品

公司家居产品主要为全屋定制，系定制化产品，产品种类规格较多，较难统计整体销量。不同销售模式下，家居产品的销售金额变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-10 月		2022 年度		2021 年度
	金额	同比变动*	金额	同比变动	金额
全屋定制	1,742.68	3.85%	2,013.72	-49.07%	3,954.02
木门	1,769.26	86.08%	1,140.94	-55.87%	2,585.26
地板	9,746.28	20.48%	9,707.27	-3.46%	10,055.52
合计	13,258.22	23.70%	12,861.92	-22.49%	16,594.80

注：2023 年 1-10 月同比变动以 2023 年 1-10 月数据按月平均年化后与 2022 年度数据比较

2022 年度，由于外部环境影响，装修市场需求下滑，导致家居产品收入下滑；2023 年 1-10 月，随着装修市场的恢复，公司积极开拓全屋定制市场，扩充产品品类并持续研发具有市场竞争力的产品，加大经销商招商力度和工程渠道直销客户的开发力度，带动家居产品收入增长。

4) 品牌综合服务费

报告期各期，公司三种类型的品牌综合服务费收入、销量、销售均价情况如下：

类别	收入（万元）	收入变动*	销量（万张）	销量变动*	销售均价（元/张）	销售均价变动
2023 年 1-10 月						
技术品牌服务费-经销商	21,899.14	14.12%	3,489.81	14.69%	6.28	-0.50%
生产许可费-OEM	1,983.07	4.64%	2,875.36	9.66%	0.69	-4.58%

品牌授权使用费-纸张	5,249.02	50.34%	3,281.51	14.12%	1.60	31.75%
2022 年度						
技术品牌服务费-经销商	23,027.35	14.68%	3,651.38	25.22%	6.31	-8.42%
生产许可费-OEM	2,274.14	6.34%	3,146.47	-0.86%	0.72	7.26%
品牌授权使用费-纸张	4,189.60	79.51%	3,450.70	-7.86%	1.21	94.82%
2021 年度						
技术品牌服务费-经销商	20,079.01	-	2,915.88	-	6.89	-
生产许可费-OEM	2,138.58	-	3,173.65	-	0.67	-
品牌授权使用费-纸张	2,333.85	-	3,744.88	-	0.62	-

注：2023 年 1-10 月同比变动以 2023 年 1-10 月数据按月平均年化后与 2022 年度数据比较

①向经销商收取的技术品牌服务费

2022 年度公司向经销商收取的技术品牌服务费收入增长 14.68%，2023 年 1-10 月年化后较 2022 年度增长 14.12%，主要系公司扩大销售规模，品牌服务模式销量增长。

②向 OEM 厂商收取的生产许可费

报告期内，公司向 OEM 厂商收取的生产许可费均价变动不大，收入增长 6.34% 和 4.46%，主要系随着销售规模的扩大，来源于 OEM 代工的板材产品增加。

③纸张品牌授权使用费

2022 年度纸张品牌授权使用费销量下降主要系公司在外部经济环境下行的情况下 11、12 月免去了纸张品牌授权使用费，而收入较 2021 年度增长 79.51%，主要系纸张品牌授权使用费均价上涨；2023 年 1-10 月纸张品牌授权使用费收入年化后较 2022 年度增长 50.34%，主要系纸张销量随着生态板销量增加叠加单价提高所致。报告期内纸张品牌授权使用费均价变动原因如下：

为保证板材饰面纸的质量稳定、供应稳定以及花色品种的持续更新，公司主导开发了产能、产品质量及研发实力符合要求的纸张厂商，与其合作开发不同花色的饰面纸，并对其生产流程、工艺进行改进。对于公司合作开发的饰面纸，公司给予纸张厂商固定利润空间，饰面纸售价和成本波动带来的利润波动由公司通过调整品牌授权使用费价格收取。公司品牌授权使用费价格基于以下

两者间的价差（①-②）确定：①公司根据饰面纸张市场价格与 OEM 厂商约定其向纸张厂商采购饰面纸张的协议价；②公司依据纸张厂商生产成本及相对固定毛利水平约定一个其向 OEM 厂商销售纸张的协议价。2022 年度品牌授权使用费平均单价上升主要系纸张厂商生产饰面纸张所需的原材料价格下降，公司与纸张厂商的协议价下降，即②的价格下降，而在生态板成本构成中纸张成本占其成本比例较小，OEM 厂商对纸张价格并不非常敏感，公司与 OEM 厂商间的协议价并未发生变化，即①的价格未发生变化，使得两者之间价差增大，品牌授权使用费单价上升。”

2、毛利与毛利率

（1）板材产品

报告期内公司板材产品的毛利、毛利率及其变动情况参见“第 6 题、四、（二）

1、报告期内公司板材产品的细分产品毛利率”的答复。

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“4.其他事项”补充披露如下：

（2）配套产品

报告期内，公司配套产品基本来源于外购，各细分类收入成本毛利情况如下：

单位：万元				
类别	收入	成本	毛利	毛利率
2023 年 1-10 月				
封边条	5,873.99	4,333.19	1,540.80	26.23%
五金	4,614.58	3,570.87	1,043.71	22.62%
龙骨	3,610.92	2,986.53	624.40	17.29%
原木	1,262.16	1,164.95	97.21	7.70%
胶水	878.57	707.87	170.70	19.43%
其他	1,900.22	1,506.07	394.15	20.74%
配套产品合计	18,140.44	14,269.48	3,870.97	21.34%
2022 年度				
封边条	4,814.23	3,367.37	1,446.86	30.05%
五金	4,513.64	3,779.92	733.72	16.26%
龙骨	3,397.70	2,915.89	481.81	14.18%

原木	2,726.83	2,791.93	-65.10	-2.39%
胶水	902.00	732.29	169.72	18.82%
其他	2,413.50	2,073.58	339.93	14.08%
配套产品合计	18,767.90	15,660.98	3,106.94	16.55%
2021 年度				
封边条	3,962.79	2,891.65	1,071.15	27.03%
五金	4,797.47	3,807.56	989.91	20.63%
龙骨	4,324.53	3,726.89	597.65	13.82%
原木	1,640.84	1,401.52	239.32	14.59%
胶水	995.39	761.93	233.45	23.45%
其他	3,056.19	2,642.51	413.68	13.54%
配套产品合计	18,777.21	15,232.06	3,545.16	18.88%

报告期内，公司配套产品毛利率总体较为稳定，分别为 18.88%、16.55%和 21.34%，波动主要来自于原木贸易毛利率波动。

因公司存在少量将采购原木原材料直接销售的贸易业务，计入配套产品分类。由于原木市价波动较大，而公司购入原木和售出原木存在时间差，导致原木贸易的毛利率波动较大。2022 年下半年原木市场价格大幅下降，导致公司原木贸易出现亏损。

(3) 家居产品

报告期内，公司家居产品各细分类收入、成本、毛利情况如下：

单位：万元

类别	收入	成本	毛利	毛利率
2023 年 1-10 月				
地板	1,742.68	1,509.91	232.76	13.36%
木门	1,769.26	1,669.02	100.24	5.67%
全屋定制	9,746.28	7,096.11	2,650.18	27.19%
总计	13,258.22	10,275.04	2,983.18	22.50%
2022 年度				
地板	2,013.72	1,662.13	351.58	17.46%
木门	1,140.94	1,100.29	40.65	3.56%

全屋定制	9,707.27	7,077.91	2,629.36	27.09%
总计	12,861.92	9,840.33	3,021.59	23.49%
2021 年度				
地板	3,954.02	3,532.62	421.39	10.66%
木门	2,585.26	2,247.04	338.22	13.08%
全屋定制	10,055.52	7,142.70	2,912.82	28.97%
总计	16,594.80	12,922.37	3,672.43	22.13%

报告期各期，公司家居产品毛利率分别为 22.13%、23.49%、22.50%，比较稳定；家居产品主要为全屋定制，毛利率分别为 28.97%、27.09%、27.19%，毛利率稍有下降主要系由于房地产市场收缩，全屋定制装修需求减少，影响毛利率下降。

(4) 品牌综合服务费

报告期各期，公司三种类型品牌综合服务费的毛利及毛利率情况如下：

单位：万元

类别	2023 年 1-10 月		2022 年度		2021 年度	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
技术品牌服务费-经销商	20,637.67	94.24%	21,883.77	95.03%	18,888.52	94.07%
生产许可费-OEM	1,983.07	100.00%	2,274.14	100.00%	2,138.58	100.00%
品牌授权使用费-纸张	5,249.02	100.00%	4,189.60	100.00%	2,333.85	100.00%

技术品牌服务费成本主要为生态板商标包材，在收入中占比很低。报告期内公司各类品牌综合服务费毛利随收入持续增长，毛利率无明显波动。”

3、净利润

报告期各期，公司利润表主要项目金额及变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-10 月		2022 年度		2021 年度
	金额	同比变动*	金额	同比变动	金额
营业收入	349,670.64	31.39%	319,350.48	7.86%	296,087.28
营业成本	288,182.42	35.45%	255,303.68	4.88%	243,429.82
毛利	61,488.22	15.21%	64,046.80	21.63%	52,657.46

销售费用	18,737.14	21.93%	18,440.69	17.59%	15,682.58
管理费用	16,237.63	11.91%	17,410.88	9.32%	15,926.21
研发费用	3,094.15	8.15%	3,433.24	39.33%	2,464.18
财务费用	1,936.12	-22.61%	3,002.13	-1.63%	3,051.93
信用减值损失	-1,309.52	34.43%	-1,168.95	87.80%	-622.43
资产减值损失	-3,841.72	23.82%	-3,723.10	840.41%	-395.90
营业利润	15,735.62	16.17%	16,254.11	13.24%	14,353.75
利润总额	16,137.74	20.57%	16,061.52	10.54%	14,530.58
所得税费用	4,173.44	62.97%	3,073.05	6.91%	2,874.35
净利润	11,964.29	10.54%	12,988.47	11.43%	11,656.23

注：2023 年 1-10 月同比变动以 2023 年 1-10 月数据按月平均年化后与 2022 年度数据比较

由上表可见，报告期内对净利润影响较大，且变动幅度较大的科目主要有销售费用、管理费用、资产减值损失，销售费用、管理费用的变动情况参见本题“（一）结合业务实质进一步披露各项期间费用变动的原因，同时补充说明各项期间费用收入比例与可比公司是否存在差异及原因”的答复。

报告期各期，公司资产减值损失明细如下：

单位：万元

项目	2023 年 1 月—10 月	2022 年度	2021 年度
存货跌价损失及合同履约成本减值损失	-3,817.18	-3,687.78	-251.86
合同资产减值损失	-24.54	-35.32	-42.48
预付账款减值损失	-	-	-101.55
合计	-3,841.72	-3,723.10	-395.90

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（六）影响经营成果的其他主要项目”之“3.其他利润表科目”之“资产减值损失”补充披露如下：

“公司 2022 年度、2023 年 1-10 月资产减值损失较高，主要为存货跌价损失及合同履约成本减值损失。由于公司自产的 OSB 产品及饰能板尚处于市场推广阶段且产品质量不稳定，售价较低，2022 年度、2023 年 1-10 月计提了存货跌价损失，导致资产减值损失较 2021 年度增长较多。”

4、偿债能力与流动性指标

报告期内，公司资产负债主要明细科目和偿债能力财务指标情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 10 月 31 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日
	金额	同比变动*	金额	同比变动	金额
流动资产	94,699.76	38.81%	68,220.76	6.38%	64,126.62
其中：货币资金	23,484.39	17.94%	19,911.76	12.69%	17,669.13
应收账款	25,005.75	292.10%	6,377.41	-24.34%	8,428.59
存货	37,535.18	27.63%	29,409.53	18.72%	24,771.55
非流动资产	184,508.38	5.76%	174,463.43	33.64%	130,543.44
其中：固定资产	135,275.73	12.64%	120,093.99	69.81%	70,721.79
在建工程	22,460.22	-33.47%	33,760.19	-18.46%	41,400.86
资产总计	279,208.14	15.05%	242,684.19	24.66%	194,670.06
流动负债	167,713.14	35.82%	123,480.77	10.73%	111,515.09
其中：短期借款	31,793.19	-3.38%	32,906.22	-21.13%	41,721.45
应付账款	68,671.41	99.62%	34,400.77	35.99%	25,296.84
应付票据	25,639.27	49.45%	17,155.24	114.72%	7,989.62
合同负债	17,036.17	48.40%	11,480.04	56.75%	7,323.59
其他应付款	13,740.00	9.29%	12,572.14	21.69%	10,331.11
非流动负债	24,681.11	-37.38%	39,415.24	140.99%	16,355.28
其中：长期借款	20,844.00	-41.54%	35,654.00	225.61%	10,950.00
负债合计	192,394.25	18.11%	162,896.01	27.39%	127,870.37
利息支出	2,099.26	-20.04%	3,150.48	3.32%	3,049.13
税前利润	16,137.74	20.57%	16,061.52	10.54%	14,530.58
流动比率	0.56	0.01	0.55	-0.03	0.58
速动比率	0.33	0.02	0.31	-0.04	0.35
资产负债率	68.91%	1.79%	67.12%	1.43%	65.69%
利息保障倍数	8.69	2.59	6.10	0.33	5.77

注：利息支出、税前利润 2023 年 1-10 月同比变动以 2023 年 1-10 月数据按月平均年化后与 2022 年度数据比较

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“八、偿债能力、流

动性与持续经营能力分析”之“（三）偿债能力与流动性分析”之“1、波动原因分析”补充披露如下：

“报告期各期，公司流动比率、速动比率较为稳定，变化不大，资产负债率小幅度上升；2022 年度利息保障倍数同比变化不大，2023 年 1-10 月有较大提升。

（1）流动比率、速动比率

随着公司业务规模扩大，公司流动资产与流动负债增加。2022 年度、2023 年 1-10 月（年化后），公司营业收入增长幅度分别为 7.86%、31.39%，流动资产增长幅度分别为 6.38%和 38.81%，流动负债增长幅度分别为 10.73%和 35.82%，均与收入规模增长趋势相匹配，因此流动比率、速动比率较为稳定。

（2）资产负债率

2022 年末公司资产负债率小幅度上升主要系：①公司为改善现金流情况，更多的使用信用期和票据方式结算采购款；②为投资建设江苏澳思柏恩，支付工程款，银行借款金额较高。2022 年末江苏澳思柏恩竣工投产，随后 2023 年 1-10 月公司降低工程建设支出，银行借款规模缩小，但 2023 年 10 月末资产负债率较 2022 年末仍有小幅度上升主要系：由于公司与供应商、客户按惯例在年底清账，2023 年 10 月末的应收账款、应付账款规模都较 2022 年末有较大增长。

（3）利息保障倍数

2021 年度、2022 年度，公司为投资建设江苏澳思柏恩，银行借款及相应的利息较高；2022 年末江苏澳思柏恩竣工投产，随后 2023 年 1-10 月公司降低工程建设支出，银行借款规模缩小，利息支出减少，同时公司利润规模扩大，因此 2023 年 1-10 月利息保障倍数较 2022 年度有较大提升。”

5、营运能力指标

报告期内，公司营运能力相关明细科目和财务指标情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 10 月 31 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日
	金额	同比变动*	金额	同比变动	金额
应收账款	25,005.75	292.10%	6,377.41	-24.34%	8,428.59
存货	37,535.18	27.63%	29,409.53	18.72%	24,771.55
资产总计	279,208.14	15.05%	242,684.19	24.66%	194,670.06

营业收入	349,670.64	31.39%	319,350.48	7.86%	296,087.28
营业成本	288,182.42	35.45%	255,303.68	4.88%	243,429.82
应收账款周转率（次/年）	19.64	-13.72	37.29	10.24	27.05
存货周转率（次/年）	8.61	0.91	9.42	-1.41	10.83
总资产周转率（次/年）	1.34	0.15	1.46	-0.27	1.73

注：营业收入、营业成本、应收账款周转率、存货周转率、总资产周转率 2023 年 1-10 月同比变动以 2023 年 1-10 月数据按月平均年化后与 2022 年度数据比较

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（三）资产周转能力分析”之“2、波动原因分析”补充披露如下：

“（1）应收账款周转率

2022 年公司应收账款周转率提升较高，主要系：①营业收入规模增加；②年末公司加大应收账款收款力度，应收账款金额下降。

2023 年 1-10 月公司收入规模进一步提高，但应收账款周转率下降，主要系：①公司按惯例在年底加紧催收清账，因此 2023 年 10 月末应收账款金额与 2022 年末相比有较大增长；②公司 2023 年变更与纸张供应商的合作模式，从原先的纸张供应商直接与 OEM 厂商结算并向千年舟支付品牌服务费，变更为纸张供应商销售给千年舟、千年舟再销售给 OEM 厂商。现模式下，千年舟向 OEM 厂商销售纸张给予一定账期，导致 2023 年 10 月 31 日应收账款余额增加；另一方面，针对纸张模式的变化报表对其收入成本的核算仍采用净额法核算，公司收入不会因业务模式的变更而变化，因此应收账款周转率下降。

（2）存货周转率

2022 年公司存货周转率在收入增长的情况下仍略有下降，主要系公司郟城澳思柏恩、江苏澳思柏恩投产，产能爬坡，2022 年末原材料备货和在产品增加，导致存货增长幅度高于营业收入增长幅度。

2023 年 10 月末公司存货金额上升，因我国农历新年一般为 1 月和 2 月，为了确保年后的销售，下游客户一般 11、12 月进行适当的备货，而来年的 1 月、2 月销售相对较少，因此 2023 年 10 月末库存商品金额与 2021 年、2022 年 12 月末相比较高；在此情况下，由于 2023 年 1-10 月收入规模提升较大，带动存货周转率较上年小幅度提升。

(3) 总资产周转率

2022 年公司总资产周转率在收入增长的情况下仍略有下降，主要系为建设江苏和郑城生产线的在建工程和固定资产投入较高，总资产规模增幅高于营业收入增幅。2023 年 1-10 月公司营业收入规模增长较大，带动总资产周转率提升。”

6、现金流量分析

(1) 经营活动产生的现金流量

报告期各期，公司经营活动产生的现金流量变动情况分析参见第 4 题“五、结合业务实质详细量化披露经营活动产生的现金流量净额变动的原因”答复。

(2) 投资活动产生的现金流量

报告期各期，公司投资活动产生的现金流量明细及变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-10 月		2022 年度		2021 年度
	金额	同比变动*	金额	同比变动	金额
收回投资收到的现金	1,193.00	-92.86%	20,038.40	-24.47%	26,529.90
取得投资收益收到的现金	22.22	-52.07%	55.63	-70.82%	190.63
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	689.26	2731.67%	29.21	-87.55%	234.69
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-		-		177.00
收到其他与投资活动有关的现金	3,134.62	15.32%	3,261.91		-
投资活动现金流入小计	5,039.10	-74.14%	23,385.15	-13.81%	27,132.23
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	25,323.59	-39.18%	49,965.62	6.21%	47,043.04
投资支付的现金	1,193.00	-92.86%	20,038.40	-24.47%	26,529.90
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	21.60		-		-
支付其他与投资活动有关的现金	1,027.96	-64.78%	3,502.05	7.36%	3,261.91

投资活动现金流出小计	27,566.15	-55.00%	73,506.07	-4.33%	76,834.84
投资活动产生的现金流量净额	-22,527.06	-46.07%	-50,120.92	0.84%	-49,702.62

注：2023 年 1-10 月同比变动以 2023 年 1-10 月数据按月平均年化后与 2022 年度数据比较

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（四）现金流量分析”之“2、现金流量分析”补充披露如下：

“（2）投资活动产生的现金流量”

①报告期内公司投资活动产生的现金流量主要来源于购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金，主要系新建工厂的投资支出。报告期各期公司新增固定资产、在建工程、无形资产、投资性房地产、长期待摊费用的金额如下表，与购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金基本匹配。

单位：万元

项目	2023 年 10 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
购置固定资产	862.11	2,769.30	1,113.22
新增在建工程	15,836.24	49,019.80	43,372.72
购置无形资产	571.53	1,195.56	3,487.77
购置投资性房地产	3,55.80	220.34	-
新增长期待摊费用	722.29	1,019.73	458.98
合计	17,992.17	54,224.73	48,432.70
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	25,323.59	49,965.62	47,043.04

②投资支付的现金、收回投资收到的现金系闲置资金理财及理财到期收回产生的现金流，公司根据经营情况和资金管理情况确定理财金额，2023 年 1-10 月理财较少。

③支付的其他与投资活动有关的现金主要系：A. 2021 年、2022 年为支付工厂建设购置长期资产的票据保证金 3,261.91 万元、3,134.62 万元，B. 2023 年支付江苏澳思柏恩土地款保证金 1,000 万元；2022 年、2023 收到其他与投资活动有关的现金系收回上年支付的长期资产票据保证金。”

（3）筹资活动产生的现金流量

报告期各期，公司筹资活动产生的现金流量明细及变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-10 月		2022 年度		2021 年度
	金额	同比变动*	金额	同比变动	金额
取得借款收到的现金	61,800.03	-27.00%	101,594.33	42.12%	71,482.40
收到其他与筹资活动有关的现金	856.80		-		8,826.33
筹资活动现金流入小计	62,656.83	-25.99%	101,594.33	26.50%	80,308.73
偿还债务支付的现金	81,176.03	14.77%	84,876.46	94.14%	43,720.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	7,355.10	138.15%	3,706.11	82.95%	2,025.81
支付其他与筹资活动有关的现金	2,488.79	-69.72%	9,861.60	-14.44%	11,525.88
筹资活动现金流出小计	91,019.91	10.95%	98,444.18	71.89%	57,271.69
筹资活动产生的现金流量净额	-28,363.08	-1180.44%	3,150.16	-86.33%	23,037.05

注：2023 年 1-10 月同比变动以 2023 年 1-10 月数据按月平均年化后与 2022 年度数据比较

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（四）现金流量分析”之“2、现金流量分析”补充披露如下：

“（3）筹资活动产生的现金流量

报告期内，公司筹资活动现金流量主要来源于取得借款收到的现金、偿还债务支付的现金和分配股利、利润或偿付利息支付的现金。

①取得借款收到的现金、偿还债务支付的现金系公司收到银行借款、偿还银行借款产生的现金流，公司根据经营情况和资金管理情况确定借款金额，2022 年末江苏澳思柏恩建设完工后，所需资金支出减少，2023 年 1-10 月公司借款金额下降，还款金额上升。

②分配股利、利润或偿付利息支付的现金 2021 年、2022 年主要为利息支出，2023 年 1-10 月除利息支出外，公司实施 2022 年度股利分配 4,938.57 万元，因此分配股利、利润或偿付利息支付的现金在 2023 年 1-10 月增加较多。”

（三）于“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”处补充披露审计中的重要性水平，明确具体比例或数值

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“三、与财务会计信息相关的重大事项判断标准”补充披露如下：

“审计中重要性水平为：实际执行重要性水平=利润总额*经验百分比*50%，计算后实际执行重要性水平金额如下：

单位：万元

项目	2021 年	2022 年度	2023 年 1-10 月
实际执行的重要性水平	364.00	402.00	405.00

。”

（四）说明其他业务收入的构成、金额及占比

单位：万元

项目	2023 年 1-10 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
废品收入	582.51	35.66%	352.07	17.16%	189.38	12.46%
加盟费	412.81	25.27%	459.82	22.41%	438.73	28.86%
服务费	268.49	16.44%	328.65	16.02%	325.42	21.40%
材料销售	193.43	11.84%	727.05	35.44%	421.92	27.75%
租赁收入	141.40	8.66%	162.98	7.94%	126.89	8.35%
其他	34.79	2.13%	21.17	1.03%	18.10	1.19%
合计	1,633.42	100.00%	2,051.74	100.00%	1,520.42	100.00%

报告期各期，公司其他业务收入分别为 1,633.42 万元、2,051.74 万元和 1,520.42 万元，占营业收入的比例分别为 0.51%、0.64%和 0.47%，占比较小。其他业务收入主要由废品收入、加盟费收入、服务费收入及材料销售构成。废品收入主要系公司销售废料产生的收入，报告期内随着公司自有工厂的建成投产，废品收入逐年增加。加盟费收入主要系公司对经销商收取的品牌年度加盟费，报告期内加盟费收入变动较小。服务费收入主要系收取的检测服务费、定制家居软件使用费等。材料销售主要为原木、废板、成品花色样册等的销售收入，2022 年材料销售收入较高，主要系当年公司销售少量原木所致。

（五）补充说明独立董事任职是否符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号——独立董事》相关规定

公司独立董事的设置符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第

2号——独立董事》（以下简称“《独立董事指引》”）的相关规定，具体情况如下：

序号	《独立董事指引》的具体规定	公司实际情况
1	第七条规定，独立董事及独立董事候选人应当同时符合以下条件：（一）具备挂牌公司运作相关的基本知识，熟悉相关法律法规、部门规章、规范性文件及全国股转系统业务规则；（二）具有五年以上法律、经济、财务、管理或者其他履行独立董事职责所必需的工作经验；（三）全国中小企业股份转让系统有限责任公司（以下简称全国股转公司）规定的其他条件	公司独立董事姚铮、韩家勇、申士杰分别具有五年以上法律、财务或其他履职所必需的工作经验及相关业务知识，符合《独立董事指引》第七条的规定
2	第八条规定，以会计专业人士身份被提名为独立董事候选人的，应具备较丰富的会计专业知识和经验，并至少符合下列条件之一：（一）具有注册会计师职业资格；（二）具有会计、审计或者财务管理专业的高级职称、副教授及以上职称或者博士学位；（三）具有经济管理方面高级职称，且在会计、审计或者财务管理等专业岗位有五年以上全职工作经验	姚铮以会计专业人士身份被提名为独立董事候选人，1992年5月起任职于浙江大学管理学院，先后担任讲师、副教授、财务与会计学系主任等职务，具有二十余年从业经验，符合《独立董事指引》第八条的规定
3	第九条规定，独立董事及独立董事候选人应当具有独立性，下列人员不得担任独立董事：（一）在挂牌公司或者其控制的企业任职的人员及其直系亲属和主要社会关系；（二）直接或间接持有挂牌公司1%以上股份或者是挂牌公司前十名股东中的自然人股东及其直系亲属；（三）在直接或间接持有挂牌公司5%以上股份的股东单位或者在挂牌公司前五名股东单位任职的人员及其直系亲属；（四）在挂牌公司控股股东、实际控制人及其控制的企业任职的人员；（五）为挂牌公司及其控股股东、实际控制人或者其各自控制的企业提供财务、法律、咨询等服务的人员，包括但不限于提供服务的中介机构的项目组全体人员、各级复核人员、在报告上签字的人员、合伙人及主要负责人；（六）在与挂牌公司及其控股股东、实际控制人或者其各自控制的企业有重大业务往来的单位担任董事、监事或者高级管理人员，或者在有重大业务往来单位的控股股东单位担任董事、监事或者高级管理人员；（七）最近十二个月内曾经具有前六项所列情形之一的人员；（八）全国股转公司认定不具有独立性的其他人员。前款第（四）项、第（五）项及第（六）项的挂牌公司控股股东、实际控制人控制的企业，不包括根据《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》第六十八条规定，与挂牌公司不构成关联关系的企业	截至本回复出具之日，公司独立董事董事姚铮、韩家勇及申士杰不存在《独立董事指引》第九条规定的不具备独立性的情形

4	第十条规定,独立董事及独立董事候选人应无下列不良记录: (一) 存在《公司法》规定的不得担任董事、监事、高级管理人员的情形的; (二) 被中国证监会采取证券市场禁入措施,期限尚未届满的; (三) 被全国股转公司或者证券交易所采取认定其不适合担任公司董事、监事、高级管理人员的纪律处分,期限尚未届满的; (四) 最近三十六个月内因证券期货违法犯罪,受到中国证监会行政处罚或者司法机关刑事处罚的; (五) 因涉嫌证券期货违法犯罪,被中国证监会立案调查或者被司法机关立案侦查,尚未有明确结论意见的; (六) 最近三十六个月内受到全国股转公司或证券交易所公开谴责或三次以上通报批评的; (七) 根据国家发改委等部委相关规定,作为失信联合惩戒对象被限制担任董事或独立董事的; (八) 在过往任职独立董事期间因连续三次未亲自出席董事会会议或者因连续两次未能出席也不委托其他董事出席董事会会议被董事会提请股东大会予以撤换,未满十二个月的; (九) 全国股转公司规定的其他情形	截至本回复出具之日,公司独立董事董事姚铮、韩家勇及申士杰不存在《独立董事指引》第十条规定的不良记录
5	第十一条规定,在同一挂牌公司连续任职独立董事已满六年的,自该事实发生之日起十二个月内不得被提名为该挂牌公司独立董事候选人	公司独立董事姚铮、韩家勇、申士杰均于 2020 年 11 月起担任公司独立董事,截至本复出具之日,三名独立董事在公司连续任职期限未满六年,符合《独立董事指引》第十一条的规定
6	第十二条规定,已在五家境内上市公司或挂牌公司担任独立董事的,不得再被提名为其他挂牌公司独立董事候选人	根据独立董事的调查问卷并经查询企查查、深圳证券交易所、上海证券交易所网站,截至本回复报告出具之日,姚铮、韩家勇、申士杰境内担任独立董事的上市公司或挂牌公司未满足五家,符合《独立董事指引》第十二条的规定。

(六) 按照时间节点披露陆铜华等董事、监事、高级管理人员的任职经历,确保相关信息完整、连贯

公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“七、公司董事、监事、高级管理人员”补充披露如下: “

序号	姓名	职业(创业)经历
----	----	----------

1	陆铜华	1986 至 1989 年就职于淳安工商所，任市场协管员；1990 至 1998 年从事个体木材零售经营；1998 至 1999 年 4 月就职于杭州铜华物资有限公司，任总经理；1999 年 5 月至今任公司董事长兼总裁；2008 年 10 月至今任铜华投资集团有限公司董事长；2017 年 11 月至今任杭州舟善投资管理有限公司监事。
2	陆善斌	2015 年 3 月至 2016 年 6 月历任公司全资子公司新材销售大区经理、产品经理、电商总监；2016 年 7 月至 2023 年 1 月任公司全资子公司柏菲伦、木作销售、新材销售执行董事兼总经理；2023 年 1 月至今任公司全资子公司柏菲伦、木作销售执行董事兼总经理；2021 年 3 月至今兼任铜华投资董事，2020 年 11 月至今任公司董事。
3	陈卫	1990 年 9 月至 1993 年 3 月就职于甘肃省建行信托投资公司，任信贷员；1993 年 4 月至 1998 年 11 月就职于海南省建行三亚分行，任信贷员兼会计主管；1998 年 12 月至 2006 年 11 月任海口安琼典当有限责任公司总经理；2006 年 12 月至 2009 年 11 月就职于海南华联会计师事务所任，注册会计师、项目经理 2009 年 12 月至 2011 年 5 月就职于中准会计师事务所，任注册会计师、项目经理；2011 年 6 月至 2013 年 3 月就职于海南天然橡胶产业集团股份有限公司，任集团财务部副总经理、分子公司副总经理、财务总监；2013 年 4 月至 2017 年 12 月，任公司财务总监；2018 年 1 月至今任公司财务总监、董事会秘书、副总裁；2020 年 11 月至今任公司董事。
4	方玉祥	1988 年至 2003 年就职于浙江演出器材公司，任销售副总经理；2003 年 1 月至 2018 年 1 月先后担任公司营销总经理、临沂分公司总经理、公司事业部总经理。2018 年 1 月至今任公司副总裁，2020 年 11 月至今任公司董事。
5	申士杰	1982 年 3 月至 1987 年 5 月就职于黑龙江省绥化林技校，任讲师；1987 年 6 月至 2001 年 9 月就职于黑龙江省林业科学院，任研究员；2001 年 10 月至 2019 年 3 月就职于北京林业大学材料科学与技术学院，任教授。2020 年 11 月至今任公司独立董事。
6	韩家勇	1985 年 7 月至 1998 年 8 月，就职于杭州大学法学院；1998 年 9 月至 2023 年 6 月，就职于浙江大学光华法学院任民商法副教授。2020 年 11 月至今任公司独立董事。目前兼任浙江志高机械股份有限公司、杭州华塑科技股份有限公司、杭州金通科技集团股份有限公司独立董事。
7	姚铮	1992 年 5 月起任职于浙江大学管理学院，先后担任讲师、副教授、管理学院科研秘书、企业投资研究所副所长、资本市场与会计研究中心主任、财务与会计学系主任、管理学院教学指导委员会委员、MPAcc 责任教授、本科会计学专业责任教授、财务与会计研究所所长、管理学院学术委员会委员等职务。2020 年 11 月至今任公司独立董事。目前兼任万向信托股份公司、杭州市市政工程集团有限公司董事，并担任鲜丰水果股份有限公司、浙江博圣生物技术股份有限公司、华数传媒控股股份有限公司独立董事。
8	徐俊	2005 年 7 月至 2008 年 8 月就职于浙江南望信息产业集团有限公

		司，任总经理秘书。2008年10月至2010年7月，就职于上海培星船艇有限公司，任办公室主任；2010年9月至今任公司检测分析部副总监。2023年11月至今任公司监事。
9	万春梅	2006年2月至2010年9月就职于杭州科华实验设备有限公司制造分公司，任厂长助理、办公室主任；2010年10月至2012年11月就职于杭州吉川包装制品有限公司，任综合办主任；2013年2月至2021年任公司党群办副主任；2022年至2023年1月任公司行政管理副总监。2023年2月至2023年7月任工会主席，2023年8月至今在总裁办任职。2020年11月至今任公司监事。
10	张佳	2006年6月至2008年7月就职于杭州江南家私城，任商管部经理；2008年7月至2011年4月就职于科登贸易有限公司，任直营部经理；2011年5月至2020年10月，任公司人才发展中心人才学堂培训经理。2020年11月至今任公司监事、人才学堂副总级。
11	田茂华	2008年5月至2009年2月任千年舟临沂专卖店业务经理；2009年3月至2009年7月就职于公司全资子公司杭州千年舟新材销售有限公司，任山东区域经理；2009年8月至2013年12月任新材销售美莱居、缘景居品牌及业务负责人；2014年1月至2015年6月任新材销售华东南大区副总经理；2015年7月至2016年8月任新材销售事业部副总经理、家居销售公司副总经理；2016年9月至2017年12月任新材销售公司总经理、家居销售公司总经理；2018年1月至今担任公司副总裁；2023年1月起兼任新材销售执行董事兼总经理。
12	马同华	1991年9月至1996年7月就职于湖北汉川长安学校，任校长；1996年7月至2001年11月就职于深圳富士康集团，任人事部组长、副课长；2002年1月至2005年12月就职于香港虎彩集团，任人事行政经理；2006年1月至2012年10月就职于华鸿控股集团，任董办主任兼人力资源总监；2013年1月至2014年12月就职于海兴电力科技，任人力资源总监；2015年3月至2018年4月就职于义乌华鼎锦纶股份有限公司，任副总经理；2018年5月至今任公司副总裁。
13	陆功田	1996年4月至2005年2月就职于杭州铜华物资经营有限公司，任经理；2005年3月至2016年11月就职于杭州缘景居建材有限公司，任总经理；2016年12月至今任集采贸易执行董事兼总经理。2017年11月至今，任一佳投资执行董事兼总经理。2018年1月至今担任公司副总裁。

。”

（七）补充说明公司是否按照《挂牌规则》相关规定就股票公开转让并挂牌的具体方案作出决议，包括但不限于股票挂牌的市场层级、挂牌前滚存利润的分配方案等。

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第二十三条的规定，申请

挂牌公司董事会应当依法就股票公开转让并挂牌的具体方案作出决议，并提交股东大会批准。申请挂牌公司监事会应当对董事会编制的公开转让说明书等申请文件进行审核并提出书面审核意见，监事应当签署书面确认意见。申请挂牌公司股东大会应当就股票公开转让并挂牌作出决议，并至少包括下列事项，且须经出席会议的股东所持表决权的 2/3 以上通过：（一）申请股票公开转让并挂牌及有关安排；（二）股票挂牌后的交易方式；（三）股票挂牌的市场层级；（四）授权董事会办理股票公开转让并挂牌具体事宜；（五）决议的有效期；（六）挂牌前滚存利润的分配方案；（七）其他必须明确的事项。

公司已于 2024 年 1 月 18 日和 2024 年 2 月 5 日分别召开第二届董事会第三次会议和 2024 年第二次临时股东大会，审议通过《关于公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的议案》《关于公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌时采取集合竞价交易方式的议案》《关于授权董事会办理公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让相关事宜的议案》等。其中《关于公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的议案》的具体内容如下：

1、申请股票公开转让并挂牌及有关安排：

公司拟申请股票公开转让并在全国股转系统挂牌，公司将按照相关法律法规的规定要求准备申报材料、完成申报。

2、股票挂牌的市场层级：

公司申请挂牌同时进入创新层。

3、决议的有效期：

自本议案经公司股东大会审议通过之日起 12 个月。

4、挂牌前滚存利润的分配方案：

公司挂牌前滚存的未分配利润由挂牌后的新老股东按持股比例共同享有。

5、其他必须明确的事项：

挂牌后公司股票将在中国证券登记结算有限责任公司登记存管。

6.股票挂牌后的交易方式：

公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌时采取集合竞价交易方式。

7.授权董事会办理股票公开转让并挂牌具体事宜。

综上所述，公司已按照《挂牌规则》相关规定就股票公开转让并挂牌相关事项，包括对股票挂牌的市场层级、挂牌前滚存利润的分配方案等内容作出决议。

（八）中介机构核查程序及结论

1、核查程序

- （1）获取了报告期各期期间费用明细表，分析变动原因；
- （2）获取了报告期各期财务报表，分析盈利（收入、毛利率、净利润）、偿债、营运、现金流量等主要财务指标变动的原因和对公司的影响；
- （3）获取了会计师审计中的重要性水平标准；
- （4）获取了报告期各期其他业务收入明细表，分析其具体构成及变动情况；
- （5）根据《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号——独立董事》的相关规定，逐条核对公司独立董事设置的合规情况；
- （6）查阅报告期内公司的股东大会、董事会等会议文件及章程，了解公司的公司治理情况及公司独立董事出席董事会会议的情况；
- （7）取得独立董事填写的调查表，了解其履行独立董事职责所必需的工作经验、是否具备任职独立性、是否存在不得担任独董的不良记录情形；
- （8）登录全国股转公司网站、中国证监会网站、裁判文书网、人民法院网查询，了解公司独立董事是否属于被全国股转公司认定不具有独立性的其他人员、被中国证监会采取证券市场禁入措施、最近 36 个月内被公开谴责或三次以上通报批评的人员等情况；
- （9）查阅上市公司、挂牌公司公开披露信息，检查公司独立董事在境内上市公司或挂牌公司担任独立董事的情况；
- （10）查阅《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》等有关规定；
- （11）查阅与公司本次申请挂牌相关的三会文件，核查董事会和股东大会是否审议了包括但不限于股票挂牌的市场层级、挂牌前滚存利润的分配方案等相关事项。

2、核查结论

（1）主办券商

经核查，主办券商认为：

- ①报告期内公司各项期间费用变动具有合理性，与可比公司是否存在差异及

原因；

②报告期内公司盈利（收入、毛利率、净利润）、偿债、营运、现金流量等主要财务指标变动具有合理性；

③会计师审计中重要性水平为实际执行重要性水平=利润总额*经验百分比*50%，报告期各期实际执行重要性水平金额分别为 405 万元、402 万元、364 万元。

④报告期各期，公司其他业务收入分别为 1,633.42 万元、2,051.74 万元和 1,520.42 万元，占营业收入的比例分别为 0.51%、0.64%和 0.47%，占比较小，其他业务收入主要由废品收入、加盟费收入、服务费收入及材料销售构成。

⑤公司独立董事设置符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号——独立董事》的相关规定；

⑥公司已按照时间节点披露了截至报告期末的董监高的相关信息，相关信息披露连贯、完整；

⑦公司已按照《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》相关规定就本次挂牌相关事项作出决议，决议议案符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》的规定。

（2）律师

经核查，律师认为：

①公司独立董事设置符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号——独立董事》的相关规定；

②公司已按照时间节点披露了陆铜华等董事、监事、高级管理人员截至申报基准日的任职经历，相关信息完整、连贯；

③公司已按照《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》相关规定就本次挂牌相关事项作出决议。

（3）会计师

经核查，会计师认为：

①报告期内公司各项期间费用变动具有合理性，与可比公司是否存在差异及原因；

②报告期内公司盈利（收入、毛利率、净利润）、偿债、营运、现金流量等

主要财务指标变动具有合理性；

③会计师审计中重要性水平为实际执行重要性水平=利润总额*经验百分比*50%，报告期各期实际执行重要性水平金额分别为 405 万元、402 万元、364 万元；

④报告期各期，公司其他业务收入分别为 1,633.42 万元、2,051.74 万元和 1,520.42 万元，占营业收入的比例分别为 0.51%、0.64%和 0.47%，占比较小，其他业务收入主要由废品收入、加盟费收入、服务费收入及材料销售构成。

(本页无正文，为千年舟新材科技集团股份有限公司《关于千年舟新材科技集团股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》的签字盖章页)

法定代表人：



陆铜华

千年舟新材科技集团股份有限公司



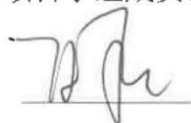
2017年5月9日

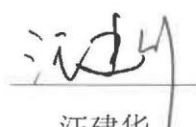
(本页无正文，为浙商证券股份有限公司《关于千年舟新材科技集团股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》的签字盖章页)

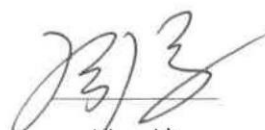
项目负责人：

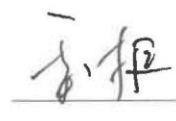

万峻

项目小组成员：

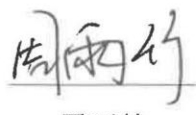

陈祖生

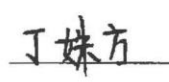

汪建华

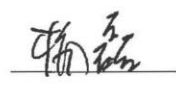

洪涛

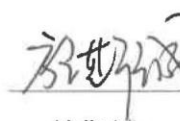

魏挺

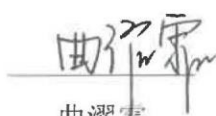

蒋霄


周雨竹


丁姝方


梅磊


於斯诚


曲濯霏

浙商证券股份有限公司

2024年5月9日