

# 关于对浙江金晟环保股份有限公司的 年报问询函（回复）

公司一部年报问询函【2024】第 245 号

浙江金晟环保股份有限公司（金晟环保）董事会：

我部在挂牌公司 2023 年年报审查中关注到以下情况：

## 1、关于固定资产及在建工程

年报显示，你公司在建工程期末余额 59,837,001.95 元，比上年末增长 161.32%，主要为年产 300 台智能设备加工中心项目、年产 6 万吨精品环保纸浆模塑制品扩建项目本年建设投入所致，本年由在建工程转入固定资产-专用设备 25,245,234.93 元，未披露具体项目明细。

2024 年 4 月 2 日，你公司发布公告，拟在四川省兴文县经济开发区投资建设年产 4 万吨环保纸浆模塑制品项目，项目总投资 4 亿元，其中固定资产投资 3.05 亿元、流动资金 9,500 万元。计划分二期建设，其中第一期投资约 19,726.26 万元，建成年产 1.7 万吨的植物纤维模塑制品生产线，项目计划在 4 年内完成达产。

请你公司：

（1）说明年产 300 台智能设备加工中心项目、年产 6 万吨精品环保纸浆模塑制品扩建项目的实施主体、具体建设内容、开工时间、预计完工时间、新增产能规模、当前建设进展，建设进度与原计划是否匹配，是否存在减值迹象；

（2）结合行业趋势、市场空间、竞争环境、客户需求以及在手订单、产能利用率等情况，说明建设上述 3 个项目的具体原因，投资规模是否与你公司资产规模、业务规模相匹配，新增产能是否具备消化能力；

（3）列示本期转入固定资产-专用设备的具体明细，包括采购时间、用途和转固时点、依据及年末使用状态，说明由在建工程结转固定资产的时点是否准确，依据是否充分。

## 【回复】

一、说明年产 300 台智能设备加工中心项目、年产 6 万吨精品环保纸浆模塑制品扩建项目的实施主体、具体建设内容、开工时间、预计完工时间、新增产能规模、当前建设进展，建设进度与原计划是否匹配，是否存在减值迹象；

### 1、年产 300 台智能设备加工中心项目

年产 300 台智能设备加工中心项目，于 2021 年 6 月 19 日在仙居发展与改革局立项备案，项目新建 11378.5 m<sup>2</sup>宿舍楼和 7526 m<sup>2</sup>加工车间，并引进具有国内先进水平的自动化设备，购置数控龙门加工中心、镗床、立式加工中心、摇臂转床、精雕机等设备，项目建成后形成年产 300 套智能设备的生产能力。工程于 2022 年 6 月取得建设工程规划许可证及建筑工程施工许可证，工程土建工作于 2022 年 7 月 5 日开工建设，2024 年 1 月 17 日完成土建验收，目前所有土建工程资料已城市建设档案馆，等待更换不动产权证。

目前，工程中的宿舍已投入使用用于公司现有员工住宿；生产车间暂时空置，原年产 300 套智能设备加工中心生产线，根据公司战略发展拟作相应调整，未进行设备方面投入。

### 2、年产 6 万吨精品环保纸浆模塑制品扩建项目

年产 6 万吨精品环保纸浆模塑制品扩建项目为公司 IPO 拟在广西子公司投资的项目，因 IPO 终止，项目随之进入暂停状态。

二、结合行业趋势、市场空间、竞争环境、客户需求以及在手订单、产能利用率等情况，说明建设上述 3 个项目的具体原因，投资规模是否与你公司资产规模、业务规模相匹配，新增产能是否具备消化能力；

#### 1、年产 300 台智能设备

公司 2017 年时在仙居经济开发区购置了 100 亩土地，建设 14030 吨可降解一次必食品包装容器项目，公司产品生产的成型定型机也将从手动操作更新为机械手操作，该机械手操作设备公司我们已在原工厂车间中调试成熟，考虑到公司后续发展所需要设备及后续设备更新和维修，拟建设自动机生产车间以支持后续发展。公司故于 2018 年 1 月在该 100 亩土地旁又购置了 23 亩土地，用于该自动化设备生产以及公司现有员工宿舍建设。

该项目已完成土建建设，宿舍已投入使用，年产 300 台智能设备生产线车间目前空置，设备、设施还未进入投入。

#### 2、年产 6 万吨精品环保纸浆模塑制品扩建项目

该项目为公司 IPO 申报项目，项目位于广西子公司。公司 2022 年 11 月 27 日召开第三届董事会第六次会议审议通过了《关于公司申请向不特定合格投资者

公开发行股票并在北京证券交易所上市的议案》，编制了广西洁丰生物科技有限公司年产6万吨精品环保纸浆模塑制品扩建项目可行性研究报告。广西子公司于2022年5月完成项目立项，

公司于2024年3月25日收到北京证券交易所出具的《关于终止对浙江金晟环保股份有限公司公开发行股票并在北京证券交易所上市审核的决定》（北证发[2024]31号），公司IPO工作终止。该项目进度暂停全面投入。

3、年产4万吨环保纸浆模塑制品项目

鉴于公司地处浙江仙居，在构成产品成本的主要方面如能源、原料、人力资源等价格较高，企业在成本方面竞争缺少优势，而在四川地区，天然气、竹浆等资源原材料丰富，具备成本优势；另一方面，考虑公司老厂区设备已老旧（车间为2009年建成投产），且处于居民区，未来或存在搬迁可能性，而四川子公司一期建成后不仅可降低产品生产成本，也能承接公司老厂区产能，在业务规模上相匹配。该项目随着公司经营情况、市场需求等分为二期实施。

四川子公司于2024年4月完成一期工程立项，建成产能1.7万吨竹纤维环保餐具，2024年5月完成土地购置，目前已开工建设。

三、列示本期转入固定资产-专用设备的具体明细，包括采购时间、用途和转固时点、依据及年末使用状态，说明由在建工程结转固定资产的时点是否准确，依据是否充分。

1、列示本期转入固定资产-专用设备的具体明细，包括采购时间、用途和转固时点、依据及年末使用状态

本期转入固定资产-专用设备的具体明细情况如下：

单位：元

| 设备名称       | 金额            | 采购时间        | 用途    | 转固时点        | 转固依据 | 年末使用状态 |
|------------|---------------|-------------|-------|-------------|------|--------|
| 成品自动化立体仓库  | 13,978,283.84 | 2023年2月-8月  | 产成品储存 | 2023年11月    | 验收报告 | 在用     |
| A2、D2餐具生产线 | 6,405,894.96  | 2023年9月     | 餐具生产  | 2023年9月     | 验收单  | 在用     |
| 湿浆餐具生产线    | 1,370,483.30  | 2021年8月-12月 | 餐具生产  | 2023年6月     | 验收单  | 在用     |
| 生产用模具      | 1,196,637.17  | 2023年1月-12月 | 餐具生产  | 2023年1月-12月 | 验收单  | 在用     |
| 厂房变压器      | 987,748.93    | 2023年3月     | 厂房专用  | 2023年4月     | 验收单  | 在用     |

|         |                      |                 |        |                 |     |    |
|---------|----------------------|-----------------|--------|-----------------|-----|----|
| 纸浆模塑定型机 | 879,999.98           | 2023 年 3 月      | 餐具生产   | 2023 年 5 月      | 验收单 | 在用 |
| 其他专用设备  | 426,186.75           | 2023 年 1 月-12 月 | 其他专用用途 | 安装调试完毕，以验收单时点转固 | 验收单 | 在用 |
| 合计      | <b>25,245,234.93</b> |                 |        |                 |     |    |

注：湿浆餐具生产线采购时间与转固时点时间间隔较长主要系母公司为了降低生产成本新建湿浆餐具生产线，直接采购甘蔗渣浆生产餐具，受原料及运费价格变化影响，综合考虑成本效益原则推迟投产所致。

## 2、说明由在建工程结转固定资产的时点是否准确，依据是否充分

本期公司由在建工程转入固定资产-专用设备的具体明细包括成品自动化立体仓库、A2、D2 餐具生产线、湿浆系统、生产用模具、厂房变压器、纸浆模塑定型机和其他专用设备，在建工程转入固定资产的时点为相关资产达到预定可使用状态时，相关依据为验收单、验收报告等，具体各资产转固情况如下：

(1) 对于成品自动化立体仓库，由供应商负责整体建设，按照合同约定达到预定可使用状态，公司相关部门人员进行验收，验收合格后根据验收报告确认时点转入固定资产。

(2) 对于 A2、D2 餐具生产线改良、湿浆系统、生产用模具、厂房变压器、纸浆模塑定型机等，公司对产线进行相关规划，设备到厂后，公司对设备进行安装调试，待调试达到预定要求后，相关部门人员对设备进行验收。设备验收合格后，根据设备验收单确认时点转入固定资产。

综上，本期公司在建工程转入固定资产时间准确，依据充分。

## 2、关于收入和毛利率

报告期内，你公司实现营业收入 **565,992,852.92** 元，较上年同期下降 **15.72%**。其中境外收入为 **444,606,049.36** 元，较上年同期下降 **15.82%**，境内收入为 **117,820,327.37** 元，较上年同期下降 **9.15%**。本年境外收入占比为 **78.55%**。你公司本年毛利率 **12.98%**，较上年同期下降 **0.96** 个百分点。其中境外收入毛利率为 **13.85%**，较上年同期下降 **0.94** 个百分点，境内收入毛利率为 **7.14%**，较上年同期下降 **1.18** 个百分点。

根据你公司向北交所申报的相关资料，你公司存在供应商与客户重叠的情况，且存在向同一客户销售采购同类产品的情形，存在手工修正销售出库单的情

形。

请你公司：

（1）分别列示本年境外、境内销售前五大客户的销售类别、金额及占比情况，与上年对比，分析变动原因；结合境内外主要产品订单、销量和价格变化、汇率影响、主要客户需求变化等说明本年主要产品收入下降的原因及合理性；

（2）结合产品销售价格、成本结构、原材料价格变化情况等，分产品说明毛利率变动的原因及境内外销售同类产品毛利率差异的合理性，并与同行业对比，说明是否存在显著差异；

（3）列示本年向同为客户及供应商采购的产品类别、金额，其中向国外客户的采购品种单价与国内采购价格是否存在差异，国外采购是否具备必要性及合理性；并说明向同一客户销售采购同类产品的商业合理性，价格是否公允，是否存在通过转移定价利益输送的情形；

（4）说明报告期是否仍存在手工修正销售出库单的情况，如有，说明手工修正销售出库单对应数量、金额及占比，相关内部控制是否健全有效，按修正后的出库单确认实际发货数量及收入是否存在调节收入的情形。

【回复】

一、分别列示本年境外、境内销售前五大客户的销售类别、金额及占比情况，与上年对比，分析变动原因；结合境内外主要产品订单、销量和价格变化、汇率影响、主要客户需求变化等说明本年主要产品收入下降的原因及合理性；

（一）分别列示本年境外、境内销售前五大客户的销售类别、金额及占比情况，与上年对比，分析变动原因：

1、境外销售前五大客户情况

本期公司境外销售前五大客户销售的产品均为可降解餐具，销售金额及占比，与上年对比情况如下：

单位：万元

| 序号      | 客户名称                          | 销售金额      | 占主营业务收入比例 | 销售类别  |
|---------|-------------------------------|-----------|-----------|-------|
| 2023 年度 |                               |           |           |       |
| 1       | Eco-Products, Inc.            | 22,850.48 | 40.63%    | 可降解餐具 |
| 2       | Green Wave International Inc. | 3,163.87  | 5.63%     | 可降解餐具 |

|         |                               |                  |               |       |
|---------|-------------------------------|------------------|---------------|-------|
| 3       | R J Schinner Co Inc           | 2,773.43         | 4.93%         | 可降解餐具 |
| 4       | Berk Enterprises              | 1,676.16         | 2.98%         | 可降解餐具 |
| 5       | Dorfin Inc.                   | 1,613.05         | 2.87%         | 可降解餐具 |
| 合计      |                               | <b>32,076.99</b> | <b>57.03%</b> |       |
| 2022 年度 |                               |                  |               |       |
| 1       | Eco-Products, Inc.            | 22,736.17        | 34.56%        | 可降解餐具 |
| 2       | R J Schinner Co Inc           | 3,121.24         | 4.74%         | 可降解餐具 |
| 3       | Green Wave International Inc. | 2,503.61         | 3.81%         | 可降解餐具 |
| 4       | Carvajal Empaques S.A.        | 1,691.82         | 2.57%         | 可降解餐具 |
| 5       | DUNI AB                       | 1,569.50         | 2.39%         | 可降解餐具 |
| 合计      |                               | <b>31,622.34</b> | <b>48.07%</b> |       |

注:以上客户销售金额系主营业务收入,按同一实际控制人控制合并计算。

由上表可见,本期公司境外销售客户前五大合计销售金额较上年境外前五大客户合计销售金额增加 454.65 万元,变动幅度不大,占主营业务收入比例由 2022 年的 48.07%上涨到 2023 年的 57.03%,主要系 2023 年受全球经济形势下行客户需求减少,导致主营业务收入较上期下降所致。

从境外前五大客户变动情况来看,前三大客户销售金额未发生明显变化,2023 年新增 Berk Enterprises 和 Dorfin Inc.两家客户,其中客户 Berk Enterprises 2023 年度销售收入 1,676.16 万元,较 2022 年度增加 739.98 万元,主要系 2022 年度受国内疫情的影响,海运费上涨以及船期不确定等因素, Berk Enterprises 2022 年调整了在中国采购的计划,因此使得采购下降,2023 年度随着疫情的放开,该客户采购量逐渐恢复提升所致。客户 Dorfin Inc. 2023 年度销售收入 1,613.05 万元,较 2022 年度增加 138.30 万元,主要系该公司本期采购订单数量增加所致。

2022 年度前五大中 Carvajal Empaques S.A.和 Duni AB.两家客户在 2023 年度收入大幅度下降,跌出前五大,其中 Carvajal Empaques S.A. 2023 年度销售收入 231.78 万元,2022 年度销售收入 1,691.82 万元,减少 1,460.04 万元。主要系 2022 年 6 月哥伦比亚批准禁止生产和消费一次性塑料,哥伦比亚政府禁塑令的进一步加强,促使 Carvajal Empaques S.A.为了能及时满足销售需求进而加大采购数量,2023 年经济下行,市场竞争激烈,餐具价格下行,公司对该客户价格竞争力下降,导致客户本期采购减少; Duni AB. 2023 年度销售收入 245.65 万元,2022 年度销售收入为 1,569.50 万元,减少 1,323.85 万元,主要系其部分产品销

往俄罗斯，受政治局势的影响，向俄罗斯销售减少，调整了采购计划所致。

综上，公司本期境外前五大客户的销售情况较上年变动具有合理性。

2、境内销售前五大客户情况

本期公司境内销售前五大客户销售的产品主要为浆板，销售金额及占比，与上年对比情况如下：

单位：万元

| 序号      | 客户名称          | 销售金额     | 占主营业务收入比例 | 销售类别  |
|---------|---------------|----------|-----------|-------|
| 2023 年度 |               |          |           |       |
| 1       | 济南舜谊商贸有限公司    | 2,100.07 | 3.73%     | 浆板    |
| 2       | 山东莱特新材料有限公司   | 1,313.54 | 2.34%     | 浆板    |
| 3       | 广西联拓贸易有限公司    | 1,060.45 | 1.89%     | 浆板    |
| 4       | 浙江启阳贸易有限公司    | 513.25   | 0.91%     | 浆板    |
| 5       | 浙江清清美家居用品有限公司 | 199.34   | 0.35%     | 可降解餐具 |
| 合计      |               | 5,186.65 | 9.22%     |       |
| 2022 年度 |               |          |           |       |
| 1       | 济南舜谊商贸有限公司    | 2,856.21 | 4.34%     | 浆板    |
| 2       | 山东莱特实业有限公司    | 2,208.14 | 3.36%     | 浆板    |
| 3       | 广西联拓贸易有限公司    | 1,490.14 | 2.27%     | 浆板    |
| 4       | 浙江启阳贸易有限公司    | 913.87   | 1.39%     | 浆板    |
| 5       | 广州市桂翔纸业有限公司   | 631.40   | 0.96%     | 浆板    |
| 合计      |               | 8,099.76 | 12.31%    |       |

注:以上客户销售金额系主营业务收入，按同一实际控制人控制合并计算。

由上表可见，2023 年度境内前五大客户销售收入较 2022 年度减少 2,913.11 万元，降幅为 35.97%，占主营业务收入比例由 2022 年的 12.31%下降到 2023 年的 9.22%，主要系浆板的销售收入下降所致。一方面，公司境内销售的产品主要为浆板，客户主要为贸易商，其主要用于下游客户的餐具或生活用纸的生产加工。2023 年受国内外经济形势影响，一次性餐具行业下行，市场需求减少导致客户采购量减少；另一方面，原材料价格整体下降，导致浆板销售单价下降进而导致收入减少。

综上，公司本期境内前五大客户的销售情况变动具有合理性。

(二) 结合境内外主要产品订单、销量和价格变化、汇率影响、主要客户需求变化等说明本年主要产品收入下降的原因及合理性:

公司产品主要包括可降解餐具和浆板, 其中可降解餐具营业收入较上年减少 4,739.25 万元, 浆板较上年减少 4,882.30 万元, 销量、价格变化对收入变动具体影响如下:

单位: 万元、吨

| 产品名称  | 2023 年度较 2022 年度 |         |           |        |           |         |
|-------|------------------|---------|-----------|--------|-----------|---------|
|       | 销量影响             |         | 单价影响      |        | 收入变动      |         |
|       | 金额               | 幅度      | 金额        | 幅度     | 金额        | 幅度      |
| 可降解餐具 | -2,015.35        | -3.65%  | -2,723.89 | -4.94% | -4,739.25 | -8.59%  |
| 浆板    | -4,163.58        | -39.40% | -718.72   | -6.80% | -4,882.30 | -46.20% |

由上表可知, 可降解餐具营业收入受销量和单价影响, 浆板营业收入主要受销量影响, 具体分析如下:

#### 1、可降解餐具

单位: 万元、吨

| 项目   | 2023 年度   | 2022 年度   | 变动率    |
|------|-----------|-----------|--------|
|      | 金额/数量     | 金额/数量     |        |
| 销售收入 | 50,428.21 | 55,167.46 | -8.59% |
| 销售数量 | 31,234.35 | 32,418.66 | -3.65% |
| 单价   | 1.61      | 1.70      | -5.12% |

由上表可知, 公司可降解餐具本期营业收入 50,428.21 万元较 2022 年度 55,167.46 万元减少 4,739.25 万元, 降幅 8.59%, 同时受销售数量和销售单价下降影响。

#### (1) 销量影响

销售数量由 2022 年度的 33,275.26 吨下降至 2023 年度的 31,234.35 吨, 下降幅度 3.65%。一方面系 2023 年全球经济下行, 市场竞争加剧, 客户订单需求减少; 另一方面系受政治局势影响, 客户对最终销往俄罗斯的产品销量下降。

#### (2) 销售单价及汇率变动影响

公司外销收入主要是以美元结算为主, 受美元汇率波动的影响。美元销售单

价由 2022 年度 2,547.51 美元/吨下降至 2023 年度 2,299.66 美元/吨，下降幅度 9.73%，主要系可降解餐具的原材料浆板采购价格下降以及公司为平稳销量主动降价所致；2023 年度美元汇率中间价 7.0467 元，较 2022 年度美元汇率中间价 6.7261 元上浮 0.3206 元，上涨幅度为 4.77%，综合导致销售单价下降 5.12%。

综上，公司可降解餐具产品销售收入的变动与对应的订单、销量和单价变化情况 & 主要客户需求变化相匹配，具有合理性。

## 2、浆板

单位：万元、吨

| 项目   | 2023 年度   | 2022 年度   | 变动率     |
|------|-----------|-----------|---------|
|      | 金额/数量     | 金额/数量     |         |
| 销售收入 | 5,684.62  | 10,566.92 | -46.20% |
| 销售数量 | 11,727.35 | 19,352.70 | -39.40% |
| 单价   | 0.4847    | 0.5460    | -11.22% |

从上表可知，2023 年度公司浆板的销售收入为 5,684.62 万元，较 2022 年度销售收入减少 4,882.30 万元，降幅为 46.20%。主要系一方面 2023 年浆板原材料甘蔗渣浆市场价格较 2022 年整体下降 8.91%，浆板的销售单价随之下降；另一方面由于经济下行，国内下游一次性餐具市场需求减少，浆板贸易商的下游客户随之减产停产，导致浆板销量下降。进而导致本期浆板的销售收入下降。

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

二、结合产品销售价格、成本结构、原材料价格变化情况等，分产品说明毛利率变动的原因及境内外销售同类产品毛利率差异的合理性，并与同行业对比，说明是否存在显著差异；

（一）结合产品销售价格、成本结构、原材料价格变化情况等，分产品说明毛利率变动的原因及境内外销售同类产品毛利率差异的合理性

1、结合产品销售价格、成本结构、原材料价格变化情况等，分产品说明毛利率变动的原因

公司主要产品为可降解餐具和浆板，本期及上期主要产品毛利率变动情况如下：

| 产品类别  | 2023 年度 | 2022 年度 | 变动百分点  |
|-------|---------|---------|--------|
| 可降解餐具 | 13.53%  | 14.70%  | -1.16% |
| 浆板    | 2.84%   | 7.37%   | -4.53% |

#### (1) 可降解餐具毛利率变动原因

可降解餐具 2023 年和 2022 年单价、单位成本及变动情况如下：

单位：元/吨

| 项目   | 2023 年度   | 2022 年度   | 变动率    |
|------|-----------|-----------|--------|
| 单价   | 16,145.11 | 17,017.19 | -5.12% |
| 单位成本 | 13,959.94 | 14,515.77 | -3.83% |

公司可降解餐具 2023 年度毛利率为 13.53%，2022 年度为 14.70%，减少 1.16 个百分点，其中销售单价下降 5.12% 主要系受国内同行产能释放，竞争加剧影响，为了维持客户订单采取降价策略，以及部分客户改良配方，在保证质量的前提下，减少防油剂的投入，在此基础上经与客户协商下调售价，产品单价下降使得毛利率减少 4.61 个百分点；单位成本下降 3.83% 主要受原材料甘蔗渣浆及天然气价格下降影响，其中甘蔗渣浆年度平均采购单价由 4,213.00 元/吨下降为 4,086.06 元/吨，降幅为 3.01%，天然气平均价格由 2022 年的 4.02 元/立方下降为 3.86 元/立方，降幅为 3.98%，单位成本的下降使得毛利率增加 3.44 个百分点。综上，可降解餐具毛利率变动合理。

#### (2) 浆板毛利率变动原因

浆板 2023 年和 2022 年单价、单位成本及变动情况如下：

单位：元/吨

| 项目   | 2023 年度  | 2022 年度  | 变动率     |
|------|----------|----------|---------|
| 单价   | 4,847.32 | 5,460.18 | -11.22% |
| 单位成本 | 4,709.45 | 5,057.52 | -6.88%  |

公司浆板 2023 年度毛利率为 2.84%，2022 年度为 7.37%，减少 4.53 个百分点，其中浆板单价下降 11.22% 主要系国内市场竞争激烈，同行业价格竞争，结合原材料市场价格下滑的影响，销售单价较上期下降所致，产品单价下降使得毛利率减少 11.71 个百分点；单位成本下降 6.88% 主要系公司对外采购甘蔗浆原浆成本下降，导致单位成本较上期下降，其中甘蔗渣浆年度平均采购单价由 4,213.00 元/吨下降为 4,086.06 元/吨。以及公司 2023 年集中采购提高湿浆沉淀回收率，材料单耗有所下降降低成本所致。产品单位成本下降使得毛利率增加 7.83 个百分

点。综上，浆板毛利率变动合理。

2、境内外销售同类产品毛利率差异的合理性

公司产品主要为可降解餐具和浆板，内销和外销的产品结构存在一定的差异，可降解餐具以外销为主、内销为辅，浆板以内销为主，外销为偶发性交易，金额及占比极小，以下主要对可降解餐具内外销情况进行对比分析。报告期内，可降解餐具内外销毛利率情况如下：

单位：万元

| 销售区域 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|------|---------|---------|
| 外销   | 13.57%  | 14.79%  |
| 内销   | 13.24%  | 12.56%  |

2023 年度，受国内同行产能释放，竞争加剧影响，为了维持客户订单采取降价策略，以及部分客户改良配方，在保证质量的前提下，减少防油剂的投入，在此基础上经与客户协商下调售价，故境外销售毛利下降，境内外可降解餐具销售毛利率差异缩小。

可降解餐具内销毛利率低于外销毛利率，主要原因是：1）内外销产品成本差异，主要系外销主要客户合作时间较长，客户需求较为稳定，而内销中新客户较多，新客户需求产品通常为新款产品且产品种类需求多样，使得内销产品生产成本高于外销产品；2）内外销市场战略性差异，外销市场经过多年的发展，业务模式趋向于成熟，处于稳定发展阶段；公司内销市场尚处于市场开发初期，且国内市场竞争较为激烈，公司为抢占国内市场，为提高境内市场占有率，公司采取低价策略。

综上所述，公司境内外销售同类产品毛利率差异具有合理性，符合公司实际经营情况。

（二）与同行业毛利率对比

公司销售毛利率与同行业可比公司销售毛利率情况如下：

| 销售类型 | 公司名称 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|------|------|---------|---------|
| 综合毛利 | 众鑫股份 | /       | 28.14%  |
|      | 侨旺纸模 | -17.66% | 5.14%   |
|      | 公司   | 12.44%  | 13.52%  |

注 1：众鑫股份招股书未披露 2023 年度数据；

注 2：侨旺纸模已于 2024 年 6 月 4 日从全国股转系统终止挂牌,数据来源于 2023 年报；

由上表可知，报告期内，公司毛利率水平变动趋势与同行业可比公司变动趋势一致。

报告期内发行人毛利率整体高于侨旺纸模，低于众鑫环保，处在合理区间。纸浆模塑生产具有典型的制造业特征，规模经济效应较为明显，企业达到一定生产规模后可以有效降低生产成本，获取更大的利润空间。公司生产经营规模大于侨旺纸模而小于众鑫股份，毛利率介于可比公司区间，具有合理性。

公司报告期内毛利率低于可比公司众鑫股份主要系其具有成本优势，众鑫股份的主要生产基地在广西，而公司主要生产基地在浙江。众鑫股份自当地购买甘蔗渣浆直接用于生产，本公司的子公司广西洁丰购入甘蔗渣浆加工成浆板后运至浙江进一步加工，运输过程中发生运输装卸费用计入原材料成本使得材料成本相对较高。广西的平均工资相对较低，而浙江的平均工资较高，故公司人工成本较众鑫股份高。众鑫股份生产主要耗用燃料为生物质颗粒与树皮，而公司主要采用天然气。相较于天然气，生物颗粒、树皮的单位燃值成本较低，使得众鑫股份产品单位燃料动力成本低于金晟环保。且众鑫股份生产规模相对较大，规模效应也使得单位产品的成本较低。

综上所述，公司主要产品的毛利率与可比公司相比处于合理区间内，其变动趋势与可比公司变动趋势一致，其之间毛利率的差异是与其自身经营状况及行业有关，具有合理性。

三、列示本年向同为客户及供应商采购的产品类别、金额，其中向国外客户的采购品种单价与国内采购价格是否存在差异，国外采购是否具备必要性及合理性；并说明向同一客户销售采购同类产品的商业合理性，价格是否公允，否存在通过转移定价利益输送的情形；

本年公司存在客户和供应商重叠的情形，销售的产品为可降解餐具和浆板，采购为石蜡、浆板、电力、模具等具体的采购和销售情况如下：

单位：万元

| 序号 | 客户/供应商名称   | 交易类型 | 具体内容        | 2023 年度  |
|----|------------|------|-------------|----------|
| 1  | 广西联拓贸易有限公司 | 销售   | 漂白蔗渣浆板等     | 1,060.45 |
|    |            | 采购   | 本色蔗渣浆板、竹浆板等 | 3,479.75 |

|   |                    |    |       |           |
|---|--------------------|----|-------|-----------|
| 2 | Eco-Products       | 销售 | 可降解餐具 | 21,868.45 |
|   |                    | 采购 | 石蜡    | 494.80    |
| 3 | 国网浙江省电力有限公司仙居县供电公司 | 销售 | 电力    | 7.06      |
|   |                    | 采购 | 电力    | 1,889.20  |
| 4 | 广西电网有限责任公司来宾供电局    | 销售 | 电力    | 1.51      |
|   |                    | 采购 | 电力    | 1,197.21  |
| 5 | 广东瀚森智能装备有限公司       | 销售 | 浆板    | 32.92     |
|   |                    | 采购 | 模具    | 2.65      |

由上表可知，公司存在同为客户和供应商的情形，具体如下：

（1）向广西联拓贸易有限公司采购本色蔗渣浆板、竹浆板用于生产可降解餐具，同时销售漂白蔗渣浆板，用于销售给下游餐饮制品行业的生产企业，采购和销售产品不同，具有商业合理性；

（2）国外客户 Eco-Products 为保证产品质量，要求在产品中需使用客户提供的防水防油剂石蜡，存在向其采购石蜡的情形，该石蜡仅用于为 Eco-Products 生产的可降解餐具，因此向客户采购石蜡具有合理性；

（3）公司电力向国网浙江省电力有限公司仙居县供电公司、广西电网有限责任公司来宾供电局采购，同时公司在厂区投入光伏系统进行太阳能发电，因假期或车间维护期间厂区用电量较少，光伏系统产生的多余电量需通过上网销售给国家电网，向电力供应商少量销售多余电力具有合理性；

（4）向广东瀚森智能装备有限公司采购餐具生产用模具，公司销售浆板给该供应商，系对方为了扩大经营范围，用自产的设备生产餐具。采购与销售的产品不同，具备商业合理性。

综上所述，公司向国外客户的采购品种仅为石蜡，国外采购具备必要性及合理性；公司不存在向同一客户销售采购同类产品的情形。

四、说明报告期是否仍存在手工修正销售出库单的情况，如有，说明手工修正销售出库单对应数量、金额及占比，相关内部控制是否健全有效，按修正后的出库单确认实际发货数量及收入是否存在调节收入的情形。

公司向北交所申报的相关资料披露过报告期仍存在手工修正销售出库单的情况，具体情况如下：公司境外客户主要采用海运，通过集装箱发货，由于客户

订单品种、规格、种类较多，包装箱的规格也会不同。公司在综合考量客户满意度、运输经济性、货物交付效率等因素后，根据订单情况安排发货。

根据公司的《销售管理制度》，为保证发货数量准确性，公司销售人员在与仓库管理员双方核实确认后，在 ERP 系统录入发货产品的相关数据，并由销售部门主管及财务人员对相关数据进行复核，复核无误后生成出库单；实际发货时，发货员根据出库单进行装柜并复核，仓库管理员在进行监督和复核。若发生实际数量和出库单不一致的情况，发货员根据实际发货数量在 ERP 系统中对发货数量等信息进行更新，并由财务部统计人员进行复核确认。公司制定的销售内控制度覆盖了从销售内勤出库单开具、仓库更新出库单、统计复核发货数量等关键环节。

公司在收入确认时，根据 ERP 系统中的实际发货数量，以及相关报关单、提单等证据进行确认，保证收入确认的真实性、准确性。

公司为进一步规范化运作水平，强化相关流程管控措施，已明确实际出库数量与系统数据保持一致。将系统中最终记载的实际出库数量的出库单导出并存放于记载凭证中，保证实物发货与账面记载信息及系统导出会计凭证的一致性。

综上，公司进一步规范了相关流程，销售内控健全、有效。收入确认均真实、有效，不存在通过手工修正销售出库单调节收入的情形了。

浙江金晟环保股份有限公司

2024年8月15日

