

山东奔月生物科技股份有限公司

关于2023年年度报告二次问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

山东奔月生物科技股份有限公司(以下简称公司或者本公司)近日收到了《关于对山东奔月生物科技股份有限公司的年报二次问询函》(公司一部年报问询函【2024】第 434 号)，现就相关问题回复如下：

1. 关于业绩波动

根据你公司问询函回复，你公司产品1100001.5销售单价从2020年度的166,371.68元/吨增加至2021年的227,054.36元/吨，产品1100002销售单价从2022年度的211,483.74元/吨下降至2023年度的123,893.80元/吨，产品1100003销售单价从2022年度的884,955.75元/吨下降至2023年度的650,182.18元/吨。你公司各年产品销售单价呈现“中间高、两端低”的趋势，向不同客户销售的同一产品的销售单价不相同，不同年限向同一客户销售的同一产品的销售单价不相同。

你公司2021年营业收入较2020年增长97.05%、2023年营业收入较2022年营业收入下降31.48%，变动幅度均明显高于金禾实业、特斯特同行业可比公司。

请你公司：

(1) 结合公司的产品定价策略、销售信用政策、获取订单的方式等，列示主要产品在不同年度销售给同一客户的销售单价，进一步说明主要产品不同年度销售单价波动较大、向同一客户销售单价波动较大、向不同客户销售单价波动较大的原因及合理性；

(2) 结合(1)的回复，进一步分析上述年度营业收入变动幅度异常的原因及合理性。

回复：

(1) 结合公司的产品定价策略、销售信用政策、获取订单的方式等，列示主要产品在不同年度销售给同一客户的销售单价，进一步说明主要产品不同年度销售单价波动较大、向同一客户销售单价波动较大、向不同客户销售单价波动较大的原因及合理性；

一、关于主要产品销售单价波动及向不同客户销售单价差异的说明

(一) 在定价策略方面, 公司主要依据成本加成法, 并综合考虑市场需求、竞争态势、客户对产品的要求及客户重要性等因素。具体而言, 原材料价格、生产成本的波动会直接影响产品定价基础; 市场需求旺盛时, 价格会适当上调以获取更高利润; 对于重要客户或长期合作客户, 在保证一定利润的前提下, 可能给予一定价格优惠以维护良好合作关系。

(二) 销售信用政策方面, 公司根据客户的信用状况、合作历史和行业地位等因素, 制定不同的销售信用政策。信用良好的客户可能获得较长的账期和较高的信用额度, 但这并不直接影响产品销售单价。销售单价主要由产品本身的价值和市场因素决定。

(三) 公司主要通过参加行业展会、客户推荐、线上推广以及主动拜访等方式获取订单。在获取订单过程中, 会与客户进行充分沟通, 了解客户需求, 并根据客户要求和市场情况提供报价。

(四) 以下是2020年-2023年主要产品销售给同一客户的单价

1、1100001.5

客户 \ 年均单价 (元/kg)	2023 年	2022 年	2021 年	2020 年
C003	123.89	211.48	188.54	176.99
C001	130.00	170.27	199.57	170.42
00100010	141.16	205.12	254.57	174.69

2、1100002

客户 \ 年均单价 (元/kg)	2023 年	2022 年	2021 年	2020 年
C003	123.89	211.48	188.55	176.99
C001	130.00	170.27	199.57	172.94
00100010	141.16	205.12	254.57	174.69

3、1100003

客户 \ 年均单价 (元/kg)	2023 年	2022 年	2021 年	2020 年
00100023	669.62	884.96	752.21	752.21
00100037	752.21	882.10	884.96	884.96
00100014	738.95	796.46	796.46	--

主要产品不同年度销售单价波动较大的原因及合理性：

1、产品1100001.5和1100002

2021年销售单价上涨原因：一方面，2021年原材料价格大幅上涨，导致生产成本增加，公司相应提高了产品售价；另一方面，市场需求旺盛，产品供不应求，价格上涨。

2022年与2021年整体价格基本持平，由于公司产品价格根据市场变化动态调整，客户采购周期和采购时点的差异，不同客户间依然会存在年均单价的差异和波动。如客户上海美农生物科技股份有限公司由于采购量大且集中，同时采购时点处于公司产品价格较高点，导致2022年年均单价较2021年有所上涨。而客户成都大帝汉克生物科技有限公司和重庆民泰新农业科技发展集团有限公司则由于采购时点处于公司价格较低点，导致2022年年均单价较2021年有所下降。

2023年该产品产能扩大，受市场供求关系及竞争环境影响，公司为保持一定的市场份额，降低产品价格，导致产品价格大幅下降。目前公司也在积极调整公司管理水平，加大创新，逐渐改善市场对产品价格的影响。

合理性分析：成本加成法下，原材料价格上涨必然推动产品价格上升。同时，市场供需关系的变化也是影响价格的重要因素，供不应求时价格上涨，供大于求时价格下跌，符合市场规律。

2、1100003

该产品2020年-2022年整体价格相对平稳。为扩大市场，应对市场竞争，公司自2022年开始，积极降低成本，对外到原材料产地考察，拓宽原材料供应商渠道、与供应商签订框架协议，与供应商达成更有利的合作条款；对内节能降耗、优化设备、吸纳优秀员工等降低生产成本。

合理性分析：在竞争激烈的市场环境下，企业通过调整价格来适应市场变化是常见的经营策略。同时，内外举措带来的成本降低也为价格下调提供了合理依据。

（五）向同一客户销售单价波动较大的原因及合理性

如前所述，公司定价依据成本加成法，并综合考虑市场需求、竞争态势及客户重要性等因素，不同年度原材料价格、生产成本的波动会直接影响产品价格，同时市场环境不同，客户采购时点不同，价格也会有所不同。这些因素导致向同一客户销售单价出现波动，具有合理性。

（六）向不同客户销售单价波动较大的原因及合理性

不同客户的采购规模、合作历史、信用状况以及对产品的需求紧迫性等存在差异。大客户因其量大，相较于小客户具有更高的议价能力，所以公司通常会给予相对较低的价格；而小客户由于采购量小，单位成本较高，价格也会相对较高。此外，为了打开市场可能会给予新客户一定的价格优惠，而老客户则可能根据合作历史和忠诚度享受不同程度的价格优惠。这种价格差异是基于市场竞争和客户差异的合理体现。

（2）结合（1）的回复，进一步分析上述年度营业收入变动幅度异常的原因及合理性。

（一）2021 年营业收入较 2020 年增长 97.05%的原因及合理性

1. 产品销售单价上涨

如前所述，2021 年公司核心产品 1100001.5、1100002 因原材料成本上涨，产品销售单价大幅上涨，提高了公司的营业收入。

2. 市场需求增加

随着行业的发展和客户需求的增加，公司产品的市场份额不断扩大，销售量相应增加。

合理性分析：在市场环境变化和公司积极经营的情况下，产品销售单价上涨、市场需求增加共同推动了营业收入的大幅增长，符合公司的发展实际和市场规律。

（二）2023 年营业收入较 2022 年下降 31.48%的原因及合理性

1.竞争加剧，产品销售单价下降

同行业竞争加剧，公司为保持一定的市场份额，主要产品1100001、1100002、1100003、1100004的平均销售单价2023年较2022年分别下降62.58元/kg、49.12元/kg、79.33元/kg、23.91元/kg，产品销售单价下降导致营业收入减少。

2. 宏观经济环境影响

整体经济形势不佳，客户需求减少，公司主要产品1100001、1100002、1100003、1100004总销量较2022年减少17863.48kg，销量下降，也导致营业收入下降。

合理性分析：市场竞争产品价格调整以及宏观经济环境等因素的综合作用导致了 2023 年营业收入的下降，这是公司在复杂市场环境下所面临的挑战，具有一定的合理性。

综上所述，公司主要产品销售单价波动以及营业收入变动幅度异常是由多种因素共同作用的结果，具有合理性。公司将进一步加强市场调研和成本控制，优化产品结构和定价策略，以提高公司的市场竞争力和盈利能力。

2、关于存货跌价准备

你公司 2023 年存货-材料期末余额为 2,878,571.40 元，较期初下降40.32%，存货-在产品期末余额为965,713.57元，较期初增加82.98%，你公司问询函仅回复库存商品增长的原因。

请你公司：

（1）结合材料、在产品与库存商品的配比关系、生产流程等，说明材料与库存商品反向变动、在产品大幅增加的原因；

（2）结合预计售价的估算依据，说明根据预计售价计算各项库存商品的毛利率，与你公司 2020-2023 年的毛利率数据相比是否具有较大差异，与同行业可比公司相比是否具有显著差异。

回复：

（1）结合材料、在产品与库存商品的配比关系、生产流程等，说明材料与

库存商品反向变动、在产品大幅增加的原因；

(一) 材料、在产品与库存商品的配比关系及生产流程

一般情况下，材料、在产品和库存商品的数量及价值变动应具有一定的关联性。材料是生产的基础投入，经过加工转变为在产品，在产品进一步加工完成后成为库存商品。

公司的生产流程主要包括材料采购、材料加工为在产品、在产品进一步加工为库存商品以及库存商品的销售等环节。

(二) 材料与库存商品反向变动、在产品大幅增加的原因

在生产过程中，由生产部门将材料领出并通过一系列的加工工序逐步转化为在产品和库存商品，生产过程通常表现为材料的减少与库存商品的增加。同时，在生产加工过程中，因投入了劳动力、技术等使产品具备了特定的功能和用途，所以相较于投入的原料，库存商品价格会有较大提升。因此材料与库存商品反向变动符合生产加工的一般规律。

2023 年存货-材料期末余额较期初下降40.32%，在产品却增加82.98%，是因为公司根据客户订单情况安排产品的生产计划，2023年期初公司在产品主要为生生产1100001、1100002的在产品价值，其账面价值低于期末1100003、1100004的在产品价值。管理层预期2024年1100003、1100004市场行情较好，销量会有较多增长，同时因期末临近传统节日春节，考虑工人放假等原因，提前加大生产，提前备货，生产领料增加，导致报告期期末在产品大幅增加而原材料相对减少。

(2) 结合预计售价的估算依据，说明根据预计售价计算各项库存商品的毛利率，与你公司 2020-2023 年的毛利率数据相比是否具有较大差异，与同行业可比公司相比是否具有显著差异。

(一) 预计售价的估算依据

公司一般结合行业情况、历史价格、成本加成法、市场调研、客户反馈等了解同类产品的市场价格和竞争状况，综合确定产品的预计售价。为了数据更为准确，《关于2023年年度报告问询函的回复》中的预计售价是根据2024年1-5月份的销售单价计算的。

(二) 根据预计售价计算各项库存商品的毛利率与我公司2020-2023年的毛利率的差异

预计毛利率与2020年-2023年毛利率情况如下：

序号	2023.12.31 库存商品	预计毛利率	2020年 毛利率	2021年 毛利率	2022年 毛利率	2023年 毛利率
1	1100001	45.40%	16.33%	35.23%	36.00%	26.10%
2	1100002	20.20%	16.33%	25.70%	15.34%	6.50%
3	1100003	33.18%	20.77%	20.77%	31.64%	26.27%
4	1100004	18.07%	25.23%	25.23%	23.27%	17.42%
5	1100005	43.01%	35.69%	37.87%	29.26%	31.25%
6	1100006	78.87%	--	--	61.61%	63.05%
7	1100009	24.75%	--	--	--	15.70%
8	1100011	4.64%	--	--	--	--
9	1100012	3.74%	--	--	--	13.37%
10	1100014	76.27%	--	--	--	-30.87%
合计	--	38.74%	18.01%	27.58%	23.36%	20.22%

(注：上述库存商品部分年度无销售，无法计算毛利率，用--表示。)

根据预计售价计算各项库存商品的毛利率普遍高于2020-2023年的毛利率，数据存在较大差异。主要原因：

1、价格水平提高

公司2024年初，管理层为了提升整体盈利水平，对主要产品进行销售策略调整，优化客户结构，对客户群体进行了重新评估与筛选。公司更加聚焦于能够认可产品价值、与公司目标价格更为契合的客户，对于无法实现产品合理价值回报的客户合作进行了优化调整。这一举措使得主要产品的销售价格更趋合理，进而对毛利率产生了积极影响，导致2023年12月31日库存产品的预计毛利率整体高于往年数据。

2、库存商品单位成本低

公司预计2024年市场行情向好，公司提前进行备货准备，车间满负荷生产，在此情况下，由于生产规模的扩大带来了规模效应，使得产品的单位成本得以降低，使2023年期末库存商品的单位成本降低，也导致了2023年12月31日库存产品的预计毛利率整体高于往年数据。

3、1100012，因2023年仅销售9kg，较低的销售量使得固定成本在单位产品上的分摊相对较少，毛利率高于2024年预计数值。

（二）预计毛利率与同行业可比公司的差异

金禾实业2024年一季度报告显示，公司整体毛利率为21.06%、特斯特2023年半年报报告显示，上半年销售毛利率为38.83%，我公司根据预计售价计算各项库存商品的毛利率为38.74%，与金禾实业差异较大，与特斯特差异较小。

主要原因：

1、公司的产品不同。

虽然我公司与以上公司从大类上同属于食品及饲料添加剂行业，但在产品的具体种类、功能特性以及面向的客户群体等方面存在差异。我公司主要产品为高倍甜味剂、健康糖，金禾实业主要产品为甜味剂和香料，特斯特主要产品为复配水分保持剂、复配增稠剂、天然复合香辛料、生物保鲜剂等产品，功能和用途的差异使得各产品在市场上的定位不同，从而导致毛利率的差异。

2、库存商品成本影响

我公司2023年12月31日库存商品的成本因受期间公司生产计划影响，公司提前进行备货准备，车间满负荷生产，生产规模的扩大带来了规模效应，使得当期产品的单位成本得以降低，库存商品的“先进先出”原则使得期末库存商品的单位成本降低，影响了库存商品的预计毛利率。

山东奔月生物科技股份有限公司

2024年8月30日

