

关于对福建省中延菌菇业股份有限公司的 年报问询函的回复

1、关于经营业绩

报告期内，你公司实现营业收入309,735,158.68元，同比增长8.83%；实现毛利率12.37%，较上年同期下降2.95个百分点；净利润为3,131,909.51元，同比减少35.49%。你公司解释原因为报告期主推小包装产品，销售单价略高于其他品类。

分产品来看，杏鲍菇实现收入304,178,885.69元，同比增长10.00%，毛利率12.14%，较上年同期下降4.44个百分点；生物肥实现收入1,550,250.00元，同比下降42.13%，毛利率59.79%，较上年同期上升7.73个百分点；食品实现收入4,006,022.99元，同比下降25.22%，毛利率11.48%，较上年同期增长79.94个百分点。

分区域来看，华南、西北、华东地区实现营业收入分别为79,246,459.36元、14,718,605.11元、49,593,322.64元；营业收入同比变动分别为41.11%、-20.06%、2.73%；毛利率分别为18.51%、14.77%、0.93%。你公司解释原因为报告期内公司主推小包装的主要市场在华南地区，销售均价略低于去年、采购单价略高于去年；本期在华东地区集中销售的菇片及菇粒等副产品销售单价较低；食品收入主要集中的华东地区产能不饱和，成本较高。

你公司第四大客户吴文坡为自然人客户，销售金额为11,168,550.00元，年度销售占比为3.61%。

请你公司：

（1）结合主要客户及销售金额变动、原材料及产品价格变动、下游需求变化情况等，说明营业收入上涨、毛利率和净利润下降的原因及合理性；

回复：

1、主要客户及销售金额变动、产品价格变动、下游需求变化情况

2023年度主要客户的销售体量增长，下游订单需求增长约16%，同比销售量上升约18%，杏鲍菇为公司主要销售产品，2023年销售占比约98%，本期杏鲍菇产品平均价格较上期减少约0.26%，变化不大；另一方面，公司2023年度主推小

包装产品，小包装产品平均单价高于总的产品平均单价约51%，小包装产品销售占比约3.69%，上年销售占比约0.02%，综上导致本期营业收入上涨约8.83%。

2023年及2022年销售前五大客户销售明细如下：

单位：万元

序号	客户	2023 年销售金额	2022 年销售金额	销 售 金 额 变 动 比 例%	是否 存在 关联 关系
1	深圳市茂雄实业有限公司	2,662	2,013	32.24%	否
2	北京盛辉嘉源商贸有限公司	1,574	1,724	-8.70%	否
3	深圳市元玺农产品有限公司	1,285	686	87.32%	否
4	吴文坡	1,116	697	60.11%	否
5	沈阳经济技术开发区李氏蔬菜批发部	962	1,507	-36.16%	否
6	彭州市濛阳镇邓记菌类批发部	491	936	-47.54%	否
7	漳州市龙文区胜琼果蔬专业合作社	711	720	-1.25%	否
合计		8,801	8,283	6.25%	-

2、原材料价格变动

2023年度，由于原材料采购单价上涨3%（根据6种主要材料的单价同期对比），总的采购成本增长11.05%，且人工成本上调11%（工资上调、计件工资增加（产量增加18%）、社保上调）、燃料及动力上涨5%（燃气费、木片价格上涨）等主要因素，导致成本增长幅度12.61%大于收入增长幅度8.83%，导致2023年度毛利率下降2.95%，毛利减少5,258,589.21元，归母净利润减少1,722,820.59元，同比减少35.49%。

故我司2024年采购主要原材料中精料采用单价锁定，及新建发酵料，缩短原料库存来控制采购成本的增加，从而提高毛利率。

（2）结合收入确认和成本归集等，说明杏鲍菇、生物肥、食品毛利率波动的原因及合理性；

回复：

1、杏鲍菇为公司主要销售产品，2023年销售占比约98%，杏鲍菇的毛利率下降4.44%，主要是由于原材料采购单价上涨3%（根据6种主要材料的单价同期对比），总的采购成本增长11.05%，且人工成本上调11%（工资上调、计件工资增加（产量增加18%）、社保上调）、燃料及动力上涨5%（燃气费、木片价格上涨）等主要因素，导致成本增长幅度15.86%大于收入增长幅度10.00%，毛利率下降。

2、生物肥毛利率上升7.73%，一方面，由于2022年主要销售的是政府采购项目，政府采购项目销售金额占2022年生物肥销售金额约93%，2023年无政府采购项目，政府对于采购单价的评估、审计比较严格，价格较市场价低将近15%，2023年为正常市场价，市场价受部分客户结构影响，销售单价上涨，导致毛利率上升约4.3%；另一方面，从公司统采回来的废菌包（生物肥主要原材料）采购单价下调10%，导致毛利率上升约3.2%。

3、食品毛利率由负毛利变为正毛利11.48%，主要是因为2022年仟滋味（厦门）食品有限公司（以下简称“仟滋味”）毛利率为-90.32%，2022年度仟滋味纳入合并范围，由于2022年仟滋味破产清算后，2023年仟滋味不纳入合并范围，负毛利的食品销售减少；另一方面，2023年公司将仟滋味盈利的高毛利产品菌菇荟转移到海南中延子公司，菌菇荟产品销售金额占食品销售金额的18%，毛利率约14%，综上，食品主要产品结构的变化导致毛利上涨。

（3）结合销售产品类型、销售模式、定价模式、销售单价、成本结构等，说明各区域收入、毛利率较上年变动较大的原因及合理性；

回复：

华东地区：产品类别主要为菇片及菇粒等副产品在华东地区集中销售，采用经销商代销模式，随行市价，均价大概在2-3元/KG，2023年华东地区营业收入增长2.73%，变动不大。

由于副产品销售单价低于其他产品较多，从而造成华东区域毛利率较其他地区偏低；同时食品收入主要集中在华东地区，产能不饱和，成本较高，总体造成华东地区毛利率偏低。2023年度华东地区毛利率较2022年度增加3.40%，主要是由于2023年度食品销售的毛利率由负毛利变为正毛利11.48%，具体原因详见回复1（2）。

华南地区：产品类别主推小包装产品，采用经销商代销模式，根据分析客户的下游销售渠道，随行市价。2023年度，华南地区营业收入增长41.11%，主要是由于销售前五大客户中的深圳市元玺农产品有限公司，2022年销售额686万元，2023年销售额增长至1,285万元，销售额增加87.32%。

小包装产品销售单价略高于其他品类，但是同品类竞争激烈，销售均价略低于去年，均价大概在7.5-8.5元/KG，同时包装材料采购单价略高于去年，从而导致华南区域毛利率与去年相比有较大幅度下降，下降约10.77%。

西北地区：该地区销售类别主要以正品杏鲍菇（一级，小一级，小小一级）为主，采用经销商代销模式，随行市价，均价大概在4.5-5.1元/KG。2023年营业收入减少20.06%，一方面是西北地区主要销售产品中杏鲍菇（一级、小一级）这两个级别出货量占该地区80%左右，因为2023年增加出口越南渠道（主要销售产品为正品杏鲍菇（一级、小一级、小小一级）），为保证高单价优先出货，所以销售至西北地区的销量减少，导致西北地区营业收入下降。另一方面是2023年销售单价低于2022年，主要是由于2023年西南、西北地区同行业整体提升产能，单价降低。

由于2023年销售单价低于2022年，导致西北区域毛利率与去年相比有较大幅度下降，下降约5.96%。

（4）结合自然人客户的经营范围、销售实现方式等，说明向自然人销售产品的具体内容、合作年限、销售定价及公允性，是否与其存在潜在的关联关系。

回复：

我司向自然人客户销售产品以销售杏鲍菇为主，自然人客户吴文坡主营产品为食用菌及各类蔬菜，向我司采购杏鲍菇主要为代理出口越南地区，通过批发点及档口销售，批发点主要供应的是菜市场统采，档口主要销售给零售客户。

我司与自然人客户吴文坡自2022年下半年开始合作，目前该客户在我司的结账方式是款到放行（在我司装完货过磅完，销售把结算单发给客户，客户打款之后发货），根据市场行情及公司成品库存情况决定单价，每半个月定价一次，销售定价按照每次订单时点的定价决定，符合公司销售定价政策，未有其他关联关系。

2、关于预付账款和其他应收款

报告期末，你公司预付账款余额为10,564,936.16元，其中1年以上的预付账款为7,244,531.21元，占比68.57%；账龄超过1年且金额重要的预付款项主要对象为新都区新都镇瑞杰粮油经营部和成都市蓉祥泡沫制品有限公司，账龄为2-4年，期末余额为5,451,863.10元，与去年相同。其他应收款期末余额为10,021,804.42元，其中款项性质为其他往来的款项8,039,203.74元，占比80.22%。

请你公司：

（1）结合账龄1年以上预付账款对应的对手方名称、商品或服务名称、交易时间、金额、交付情况、合同约定结算条件、关联关系等，说明存在长账龄预付款且报告期内无变化的原因及合理性；

回复：

账龄超过1年且金额重要的预付款项主要对手方为新都区新都镇瑞杰粮油经营部（商品：豆粕）和成都市蓉祥泡沫制品有限公司（商品：泡沫箱），目前两家供应商与我司均无关联关系，账龄均为3年以上，期末余额分别为3,597,846.00元和1,854,017.10元。

这两家供应商是我司的多年合作对象，我司本着诚信往来原则，当时采用预付款采购模式，合同约定的结算方式为公司预付全部货款50%后，对方根据订单发货，低价锁定采购价。该笔预付账款为2020年的预付款，新都区新都镇瑞杰粮油经营部签订的合同金额为720万，成都市蓉祥泡沫制品有限公司签订的合同金额为370万，因中间送货品质出现问题，后续无法按照订单送货，暂停送货，但是合同描述不够细致，存在较大争议，导致该预付款项一直无进展，长期挂账。2023年11月重启了谈判，准备再次合作，计划在2024年解决此预付款。

（2）披露上述款项性质为其他往来的应收款项对应的欠款方名称、交易背景、交易时间、金额、期后还款情况、关联关系等，说明是否存在关联方占用资金的情形。

回复：

其他应收款-其他往来8,039,203.74元，占比80.22%，其中主要是对仟滋味（我司控股子公司，现已进入破产清算程序）7,226,200.35元的关联方往来款，已计提坏账准备1,727,358.44元，该笔为关联方往来款，2021年-2022年6月，因仟滋

味生产经营发展所需资金向中延菌业借款，截至目前，均未还款，其他应收款账龄为1-3年，目前案件还在诉讼审理当中（（2024）闽 0205 民初 1393 号，因未按照合同约定还款损害公司利益责任纠纷）。不存在关联方占用资金的情形。

3、关于存货

报告期末你公司存货账面余额为57,391,696.26元，较上期末增长2.44%，未计提存货跌价准备。其中原材料16,003,801.08元，消耗性生物资产36,848,118.78元。

请你公司：

（1）列示存货中原材料和消耗性生物资产的主要类型、库存状态、库龄，并说明年末存货减值测试的详细过程，对照《企业会计准则》的规定说明你公司未计提存货跌价准备的合理性；

回复：

杏鲍菇的整个生产周期大概在60天左右，中间半成品库龄大概在第5天到第55天的存货都属于消耗性生物资产。

原材料和消耗性生物资产的基本情况：

主要类型	库存状态	库龄/天	2023年12月31日 库存金额/元
原材料-玉米	可用	15	751,132.61
原材料-豆粕	可用	15	1,311,335.77
原材料-麦皮	可用	24	1,242,954.93
原材料-玉米芯	可用，要经过发酵，所以 存放时间相对较长	32	1,955,330.12
原材料-木屑	可用，要经过喷淋发酵存 量至少三个月以上	173	4,785,094.33
原材料-甜菜粕	可用	9	874,969.82
原材料-泡沫箱	可用	30	1,557,761.68
原材料-其他	可用	其他	3,525,221.82
消耗性生物资产	可用	50	36,848,118.78

合计	52,851,919.86
----	---------------

公司年末存货减值测试的详细过程：资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，当期可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备，并按单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。由于本期以前减记存货价值的影响因素已经消失的，公司将存货跌价准备在原已计提的金额内转回。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。

公司计提存货跌价准备的政策符合《企业会计准则第1号——存货》中存货跌价准备计提的政策，“资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备，计入当期损益。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。”“企业确定存货的可变现净值，应当以取得的确凿证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。”经公司存货减值测试，公司未计提存货跌价准备具备合理性。

（2）结合自身经营模式、生产周期、存货核算流程等，说明存货构成中原材料、消耗性生物资产持有量较高的原因和合理性；

回复：

公司工厂分为3区4厂（福建区（华安厂、南坑厂），成都区、天津区），杏鲍菇为公司主要销售产品，2023年销售占比约98%，杏鲍菇的整个生产周期大概在60天左右，每天都在循环生产、销售，周而复始；中间半成品库龄大概在第5天到第55天的存货都属于消耗性生物资产，体量较大。同时根据公司存货制度，主要原材料备货都要在安全库存内，故原料存货较高。

（3）结合期后在手订单情况、培育室利用率、杏鲍菇增长周期等说明相应存货情况及存货增长率是否与后续生产经营计划相匹配。

回复：

我司以销定产，年前与各国内农贸市场经销商签订销售合同，约定年出货量，2023年期后在手订单约1.4亿，其中出口泰国每星期大概有7个柜左右（每柜大概在13吨左右），培育室利用率高达90%以上。杏鲍菇的整个生产周期大概在60天左右，我司在每年末会根据市场销售情况制定第2年的全面预算，每月根据未来市场情况储备原料，便于满足订单需求，故我司存货情况及存货增长率与后续生产经营计划相匹配。

4、关于期间费用

你公司本期研发费用为2,451,313.41元，同比减少54.09%，其中职工薪酬为1,928,282.99元，同比下降14.38%；材料和动力费为33,534.96元，上期为2,618,161.39元，同比下降98.72%。本期期末，公司研发人员数量为27人，期初为23人。

公司本期管理费用为22,845,787.33元，同比减少15.01%，其中职工薪酬为8,393,136.97元，同比下降16.09%；修理费为5,113,039.35元，同比增长6.85%。本期期末，公司管理人员数量为27人，与期初相比无变化。

公司本期销售费用为3,707,606.88元，同比增长3.9%，其中职工薪酬为1,864,600.58元，同比下降10.84%；物流费为938,575.70元，同比增长214.98%。本期期末，公司销售人员数量为15人，与期初相比无变化。

请你公司：

（1）结合薪酬政策、人员结构及人员变动情况，说明研发费用、管理费用、销售费用中职工薪酬同比下降的原因及合理性；

回复：

2023年末及2022年末公司研发人员、管理人员、销售人员在职员工（公司及控股子公司）情况如下：

按工作性质分类	2022年末	2023年末
研发人员	23	27
管理人员	27	27
销售人员	15	15

公司根据现阶段的组织结构优化调整人员，2023年度研发人员增加4人，主要是由于组织结构变更，将接种人员划分到研发人员，管理人员与销售人员的总体变动不大。

因2023年公司组织架构扁平化调整，压缩管理层级，之前的人员薪资由固定薪资调整为基本薪资加绩效薪资的模式，绩效薪资根据员工业绩完成情况进行考核。在人员基本没有变化情况下，研发人员平均薪酬下降约27%，管理人员平均薪酬下降约16%，销售人员平均薪酬下降约11%，主要是人员（包括研发、管理、销售）未能实现公司制定的绩效标准，该绩效占总薪酬的20-30%左右，绩效工资减少，使得平均薪酬降低16%。

（2）列示本年研发费用中具体研发项目构成明细，结合研发支出与生产成本的具体划分标准，说明材料和动力费同比大幅下降的原因及合理性；

回复：

研发费用明细情况如下：

单位：元

项目	2023 年度	2022 年度
职工薪酬	1,928,282.99	2,252,043.65
材料和动力费	33,534.96	2,618,161.39
折旧费	347,463.12	345,833.85
其他	142,032.34	123,838.60
合计	2,451,313.41	5,339,877.49

2023年度主要研发项目有生物豆粕替代试验，棉籽粕代替豆粕试验，杂交菌种试验持续推进，合成培养基替代菌种生产常规原料，添加粗木屑无蔗渣配方试验等。

研发支出与生产成本的具体划分标准为：研发人员的薪资计入研发费用-职工薪酬，和研发相关的设备计入研发费用-折旧费用，研发有关材料领用计入研发费用-材料及动力费。

2023年材料和动力费同比大幅下降的原因主要是由于2022年主要原材料价格增幅较大，公司在2022年度加大投入替代原物料的试验和新产品的研发，上述研

发活动于2022年已完成，故2023年研发投入相对减少，导致材料和动力费同比大幅下降。

(3) 说明销售费用中物流费同比大幅增长的原因及合理性。

回复：

物流费主要是使用电商平台产生，由于2023年小包装销售增加，产品销售占比约3.69%，上年销售占比约0.02%，从而通过美团、朴朴等电商渠道销售小包装产品增加，从而导致配送费、物流费同比增加214%。

5、关于偿债能力

报告期末，你公司货币资金余额为18,221,381.38元，较上期末减少23.52%，占总资产的比例为3.94%；应收账款期末余额为56,587,278.47元，占总资产的比例为12.23%；短期借款期末余额为99,002,499.20元，占总资产的比例为21.4%。

请你公司结合经营成果、在手订单情况、现金流量、融资情况说明是否具备短期偿债能力，是否存在现金流紧张的情况。

回复：

公司的主营业务健康，2023年期后在手订单约1.4亿，能够有效地将产品销售转化为现金，我司的现金周转期50天，现金能够有效保证日常支付，保证企业稳定可持续发展，公司通过有效的财务管理和资金控制策略，如年度资金预算、月度资金预算，资金使用效率的提升、确保资金使用效率以及应对内外部环境变化对资金的需求。2023年公司融资余额为1.04亿，每月付息、每年循环续贷，具备短期偿债能力。

6、关于商誉

报告期末，你公司商誉账面原值余额为9,719,274.02元，与上年同期相同，本期未计提减值损失。对应项目成都中延菌菇业有限公司经营性资产组的账面价值为80,439,515.52元，可回收金额为80,834,521.20元，预期增长率为1%-8.76%、利润率为5.41%-10.55%、折现率为10.22%。

请你公司：

(1) 结合子公司经营业绩说明对应预期增长率是否合理；

回复：

预期增长率合理，公司在编制2019年、2021、2022年度财务报告时，公司委托评估机构对涉及合并成都中延菌菇业有限公司（以下简称“成都中延”）形成的包含商誉资产组价值进行评估，评估人员采用的是预计未来现金流量的现值的计算方法。

由于该资产组目前不存在销售协议价格，也不存在类似的资产活跃市场，评估人员亦无法取得同行业类似资产最近的交易价格，但是评估人员取得了经企业管理层批准的未来预测数据资料，在对预测数据的可靠性进行了必要的核实，选用了预计未来现金流量的现值的方法对资产组的可回收价值进行了计算。

评估范围为：成都中延2023年末固定资产56,761,959.86元，在建工程2,768,941.96元，长期待摊费用11,189,339.68元，商誉9,719,274.02元，包含商誉的资产组账面净值小计80,439,515.52元。

成都中延菌菇业有限公司近三年损益状况如下所示：

单位：元

项目	2021年度	2022年度	2023年度
主营业务收入	80,110,065.30	81,369,512.39	87,739,978.81
主营业务成本	82,624,336.31	72,926,054.00	78,278,880.34
主营业务税金及附加	149,018.22	150,150.28	159,814.41
营业利润	-14,984,088.93	1,124,154.93	1,147,513.95
利润总额	-15,565,736.94	1,207,547.74	1,053,184.53
所得税费用	-	-	-
净利润	-15,565,736.94	1,207,547.74	1,053,184.53

成都中延2022年收入较2021年增长约1.57%，2023年收入较2022年增长约7.83%，2022年营业利润较2021年增长约107.50%，2023年营业利润较2022年增长约2.08%，因此公司使用的预期增长率1%-8.76%合理。

（2）说明商誉减值测试的过程，相关会计处理是否符合同行业惯例，是否符合《企业会计准则》的规定。

回复：

公司在编制2019年、2021、2022年度财务报告时，公司委托评估机构对涉及合并成都中延菌菇业有限公司（以下简称“成都中延”）形成的包含商誉资产组价值进行评估，评估人员采用的是预计未来现金流量的现值的计算方法。

由于该资产组目前不存在销售协议价格，也不存在类似的资产活跃市场，评估人员亦无法取得同行业类似资产最近的交易价格，但是评估人员取得了经企业管理层批准的未来预测数据资料，在对预测数据的可靠性进行了必要的核实，选用了预计未来现金流量的现值的方法对资产组的可回收价值进行了计算。

现金流量折现法是指对包含商誉资产组预计未来现金流量及其风险进行预测，选择与之匹配的折现率，将未来的现金流量折现求和的评估方法。

具体实施过程如下：

1）评估人员对包含商誉资产组进行现场调查，并对收集的资料进行必要的核查验证，以了解包含商誉资产组独立产生现金流的能力。

2）评估人员关注公司提供的包含商誉资产组与商誉初始确认、以前会计期间商誉减值测试时是否一致。

3）评估人员对包含商誉资产组的核查，包括关注法律权属、物理状况、技术状况、经济状况以及商誉减值迹象。

A、关注法律权属。通过审阅、核对或者访谈等手段，对评估范围内主要资产权属是否存在权属不清、存在瑕疵，权属关系复杂、权属资料不完备等予以关注，判断其对评估对象产生现金流能力或其公允价值的影响。

B、关注物理状况。通过现场勘查、实地调查或者询问等手段，对评估范围内主要资产的实际使用状况予以关注，判断主要资产物理状况与其产生现金流或其公允价值的关系。

C、关注技术状况。通过查阅文件、访谈、核对或者利用专家工作等手段，对评估范围主要资产生产技术水平予以关注，判断主要资产技术竞争力水平对其产生现金流或其公允价值的影响。

D、关注经济状况。通过历史财务数据分析、核对或者访谈等手段，关注评估范围内主要资产与其产生现金流能力或其公允价值的关系。

E、关注商誉减值迹象。包括但不限于现金流或经营利润变动，承诺的业绩与实际业绩，行业产能过剩，相关产业政策，市场及竞争情况，技术壁垒和技术进步，产品与服务升级换代，核心团队变化等。

4) 评估人员根据包含商誉资产组的实际状况和特点，确定价值类型、评估假设和相应的评估方法。

5) 评估人员取得商誉相关资产组所在企业管理层最近批准的包含商誉资产组的财务预测数据，访谈企业相关人员、了解企业管理层确定的评估假设内容和依据，通过搜集同行业可比公司信息、行业研报等公开资料，结合企业历史经营情况，对管理层批准的财务数据进行核查验证，包括但不限于宏观经济环境、行业发展趋势、市场容量和竞争状况、地域因素等外部环境信息、公司产能、生产现状、在手合同及订单、商业计划等内部经营信息，评价上述信息与公司提供的财务预测的可行性。

6) 评估人员就包含商誉资产组核查中发现的问题，与公司进行分析、沟通、讨论或调整，在和公司、审计机构达成一致的基础上，对包含商誉资产组预计未来现金流。

上述相关会计处理符合行业惯例，符合《企业会计准则第8号—资产减值》第六条的规定，“资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额。可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。”符合《企业会计准则第8号—资产减值》第八条的规定，“资产的公允价值减去处置费用后的净额，应当根据公平交易中销售协议价格减去可直接归属于该资产处置费用的金额确定。不存在销售协议但存在资产活跃市场的，应当按照该资产的市场价格减去处置费用后的金额确定。资产的市场价格通常应当根据资产的买方出价确定。在不存在销售协议和资产活跃市场的情况下，应当以可获取的最佳信息为基础，估计资产的公允价值减去处置费用后的净额，该净额可以参考同行业类似资产的最近交易价格或者结果进行估计。企业按照上述规定仍然无法可靠估计资产的公允价值减去处置费用后的净额的，应当以该资产预计未来现金流量的现值作为其可收回金额。”

特此回复。

福建省中延菌菇业股份有限公司

2024年9月4日

