关于安徽森泰木塑集团股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市申请文件

审核问询函的专项核查意见

容诚专字[2021] 230Z2573 号

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）

中国·北京

关于安徽森泰木塑集团股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件
审核问询函的专项核查意见

容诚专字[2021] 230Z2573 号

深圳证券交易所：

根据贵所下发的审核函〔2021〕010800 号《关于安徽森泰木塑集团股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（以下简称“《问询函》”）的要求，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“本所”或“申报会计师”）本着勤勉尽责、诚实信用的原则，认真履行了尽职调查义务，针对问询函相关问题进行了认真核查，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复中使用的简称或名词释义与《安徽森泰木塑集团股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）一致。本报告中的报告期覆盖 2018 年度、2019 年度、 2020 年度及 2021 年 1-6 月。

本回复所用字体对应内容如下：

意见落实函所列问题	**黑体、加粗**
对问题的回复	宋体

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

目 录

问题 1. 关于营业收入 1
问题 2. 关于境外销售 32
问题 3. 关于主要客户 65
问题 4. 关于主营业务成本 111
问题 5. 关于采购和主要供应商 136
问题 6. 关于毛利及毛利率 171
问题 7. 关于期间费用 201
问题 8. 关于存货 229
问题 9. 关于固定资产与在建工程 250
问题 12. 关于流动负债 265
问题 13. 关于衍生金融工具 271
问题 14. 关于货币资金 280
问题 15. 关于应收账款 294
问题 16. 关于财务内控规范性 303
问题 17. 关于股份支付 306
问题 18. 关于关联方与关联交易 322
问题 21. 关于受让商标 348

问题 1. 关于营业收入

申报文件显示：

（1）公司主要产品为高性能木塑复合材料和新型石木塑复合材料，销售收入合计占营业收入的比例超过 90%；此外公司还拓展了装配式建筑业务；其他主营业务收入主要为配件收入。

（2）2019 年公司调整全球市场布局及销售策略，并对产品结构做了升级优化，高性能木塑复合材料产品销量有所上升。

（3）公司销售主要采用 ODM 销售模式，境外 ODM 销售均为买断式销售。

（4）公司产品销售分为需要安装、需要施工、不需安装、电商平台销售四种类型进行收入确认。

请发行人：

（1）说明高性能木塑复合材料产品（包括高强度 WPC、耐候共挤 WPC、轻质共挤 WPC）、新型石木塑复合材料产品在工艺原理、技术难度、产品定位、应用领域、市场容量等方面的差异情况，以及在某些应用领域是否存在替代性或互补性关系。

（2）结合主要产品的市场价格情况，说明公司各细分产品销售单价变动趋势与公开市场价格是否存在较大差异；结合下游行业市场规模及变动趋势、市场竞争等情况，分析各细分产品销量变动原因。

（3）分析报告期装配式建筑业务收入逐年下降的原因，开展装配式建筑业务是否同时销售相关产品；产品安装过程中的配件销售是否属于贸易类业务；上述业务的收入确认时点以及收入确认依据是否合理。

（4）列示各类收入确认具体方法下各期的收入金额及占比，分析报告期各类收入变动的原因，说明“需要安装”与“需要施工”业务的主要区别；报告期内其他收入中配件销售数量与相关安装和施工业务量的匹配关系、主要配件销售价格的公允性。

（5）说明 ODM、经销、直销模式下销售的产品类型、销量、销售价格、销售收入及毛利率的差异情况；不同销售模式下的定价政策、收入确认、信用政策、结算方式、退换货政策等是否存在差异；采取 ODM 销售模式是否符合行业惯例。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人主营业务收入采取的核查程序、核查比例、核查证据和核查结论。

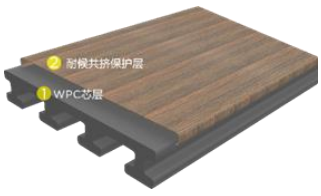
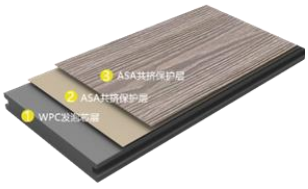
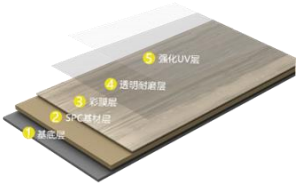
回复：

【发行人回复】

一、说明高性能木塑复合材料产品（包括高强度 WPC、耐候共挤 WPC、轻质共挤 WPC）、新型石木塑复合材料产品在工艺原理、技术难度、产品定位、应用领域、市场容量等方面的差异情况，以及在某些应用领域是否存在替代性或互补性关系。

1、高性能木塑复合材料产品（包括高强度 WPC、耐候共挤 WPC、轻质共挤 WPC）、新型石木塑复合材料产品在工艺原理、技术难度、产品定位、应用领域、市场容量等方面的差异情况

高性能木塑复合材料产品（包括高强度 WPC、耐候共挤 WPC、轻质共挤 WPC）、新型石木塑复合材料产品在工艺原理、技术难度、产品定位、应用领域、市场容量等方面的差异情况如下：

项目	高强度 WPC（一代）	耐候共挤 WPC（二代）	轻质共挤 WPC（三代）	新型石木塑复合材料
图例				
主要材料配方	竹/木粉等生物质纤维、再生聚烯烃、功能助剂、碳酸钙。	1）芯层：竹/木粉等生物质纤维，再生聚烯烃，功能助剂，碳酸钙； 2）表层：乙烯基高分子聚合物，功能助剂。	1）芯层：PVC，生物质纤维，功能助剂，碳酸钙； 2）表层：ASA、功能助剂。	碳酸钙等无机填料、PVC、功能助剂、竹/木粉等生物质纤维等。
主要生产工艺	配混、造粒、单一挤出成型、金属增强共挤工艺	配混、造粒、共挤成型	配混、结合微孔发泡技术共挤成型	配混、挤出、多辊压延

技术难度	生产工艺：单一挤出成型技术为目前行业通用技术，难度一般。公司近年来通过自主创新，在单一挤出工艺基础上自主开发了金属增强共挤工艺属于行业创新技术，难度较高。	生产工艺难度较高，系近年来公司通过自主创新，在单一挤出工艺的基础上，开发的共挤工艺。	生产工艺难度高，需要开发新型加工工艺，在二代共挤工艺基础上引入微孔发泡工艺技术。	生产工艺难度一般，成型技术为目前行业通用成型技术。
	配方：配方技术为公司特有技术。			
公司技术创新	公司通过科学配方设计，对木纤维进行表面预处理以及对树脂材料进行改性处理提高不同材料界面相容性，同时利用多种功能助剂，根据专有配方对原材料配料后进行混炼，在熔融状态下树脂分子发生化学接枝反应改变极性与木纤维达到理想的混合状态，另外通过对原材料的适用性控制，温度压力等工艺参数控制、模具技术等生产工艺系统提高不同材料界面相容性，使得产品具备优良的力学性能	采用共挤成型技术生产出具有包覆结构的木塑复合材料，材料的表层和芯层同时被挤出成型，利用功能性高分子聚合物，辅助专用助剂作为表层包覆料进行配方设计，提高对芯层的附着力，在造粒改性中采用自动化配料系统，在聚合物的熔融过程中，实现分阶段多螺杆混炼及侧喂料加料、连续抽真空控制，使物料配混更加均匀。产品环保无醛，具有更强的耐磨、抗刮、耐腐蚀和耐候性能	公司自行研发的专有配方，基于共挤成型生产技术，采用特殊模具流道包覆技术，由特定的发泡工艺而成型，发泡均匀，技术应用产品表层坚硬、芯层成微孔结构，可钝化裂纹尖端并有效阻止裂纹的扩张，从而提高材料的部分力学性能，产品具备轻量化、阻燃等优良性能	通过公司研制的专有配方，实现原料混配多样化。该配方及技术对聚氯乙烯树脂、碳酸钙等无机填料、生物质纤维等进行配混，利用专用助剂，通过配混、挤出及在线多辊压延贴合等技术手段对原材料进行改性处理后加工成型，使产品具备多种材料的优良性能
产品特点	密度 1.25g/cm^3 至 1.4g/cm^3	密度 1.1g/cm^3 至 1.25g/cm^3	密度 0.65g/cm^3 至 0.95g/cm^3	密度 2.0g/cm^3 左右
	强度高、密度大	耐磨耐刮擦，耐候性能优	轻质阻燃、耐候性能优异	防水阻燃，尺寸稳定性强
产品定位	低、中、高端	中、高端	高端	中端
应用领域	作为木材替代品，目前主要应用于户外设施、建筑装饰、市政园林、旅游设施等领域			作为木材替代品，目前主要应用于室内装饰领域
市场容量	据 Grand View Research 统计，2019 年全球木塑复合材料市场规模估计为 53 亿美元，到 2027 年，全球木塑复合材料市场规模预计将达到 125 亿美元，预计在预测期内增长率为 11.4%。随着人们对环境资源重视程度的提高，以废旧物资回收和资源综合利用为核心的循环经济发展模式已成为世界经济发展的趋势，而利用废旧塑料和废弃木纤维生产木塑复合材料正是循环经济的典型代表，全球木塑复合材料市场需求稳定增长。			石木塑作为一种新型复合材料，目前主要应用于室内装饰领域，目前尚无关于石木塑复合材料的市场规模统计数据，但其下游应用领域市场容量较大。以地面装饰领域为例，根据 Statista 关于《Global flooring and carpet market size in 2018 and2025》的相关数据显示，2018 年全球地面装饰材料行业的市场规模大约为 3,805 亿美元，预计在 2025 年其市场规模可达 4,500 亿美元，可见地面装饰材料行业拥有非常广阔的市场发展前景。

发行人高性能木塑复合材料产品中，一代产品高强度 WPC 主要使用单一挤出工艺，该工艺出现时间较早，技术已较为成熟，是目前国内木塑行业内通用的主流成型加工方法；二代产品耐候共挤 WPC 使用共挤成型工艺，木塑共挤工艺为近几年行业龙头企业通过自主创新，在单一材料挤出的基础上新开发的生产工艺，木塑共挤技术不仅提高了制品的使用性能，而且还能扩大应用领域和产品种类，促进了木塑产品多样化，使木塑挤出成型工艺技术有了一个新的发展，这项技术目前在国内正处于发展的初步阶段，中高端产品已销往国际市场，形成了木塑产业一个重要的发展方向；三代产品轻质共挤 WPC 在二代共挤技术的基础上，引入微孔发泡工艺技术，解决了木塑复合材料密度大的问题，在提高产品部分力学性能的同时，产品还具备轻质阻燃等优异性能，扩大了木塑产品的应用领域，属于木塑行业的创新工艺。

公司新型石木塑复合材料产品是公司基于多年的木塑产品研发及生产经验，通过产品配方及工艺创新，自主研发的应用于室内的新型环保代木新材料，由于新型石木塑复合材料具备环保无醛、耐磨性强、防水阻燃、防霉抗菌等一系列优良性能，产品推出后在国际市场大受欢迎，给木塑产业带来了变革和发展的机会，目前新型石木塑复合材料在国内尚处于初步发展阶段，属于行业创新产品。

2、高性能木塑复合材料产品（包括高强度 WPC、耐候共挤 WPC、轻质共挤 WPC）、新型石木塑复合材料产品在某些应用领域是否存在替代性或互补性关系

发行人高性能木塑复合材料以及新型石木塑复合材料产品目前主要应用于新型建材领域，应用领域与传统木地板、瓷砖、石材、塑料等材料相似，其中高性能木塑复合材料主要应用于户外设施等领域，新型石木塑复合材料主要应用于室内装饰等领域，两种产品在新型建材应用领域存在互补性的关系。

发行人高性能木塑复合材料三代产品（包括高强度 WPC、耐候共挤 WPC、轻质共挤 WPC）定位针对不同的终端消费群体，产品定价实行差异化策略，报告期三代木塑产品销售数量、单价及销售收入变动情况如下：

单位：元/吨、吨、万元

2021 年 1-6 月				
产品类别	销售单价	销售数量	销售收入	占比

高强度 WPC	6,874.78	21,486.33	14,771.37	56.75%
耐候共挤 WPC	9,405.36	8,267.19	7,775.59	29.88%
轻质共挤 WPC	15,198.43	2,289.71	3,480.01	13.37%
高性能木塑复合材料	8,122.45	32,043.24	26,026.97	100.00%
2020 年度				
产品类别	**销售单价**	**销售数量**	**销售收入**	**占比**
高强度 WPC	7,305.27	32,044.18	23,409.13	64.18%
耐候共挤 WPC	9,724.40	10,183.97	9,903.30	27.15%
轻质共挤 WPC	16,432.63	1,924.58	3,162.59	8.67%
高性能木塑复合材料	8,261.10	44,152.72	36,475.01	100.00%
2019 年度				
产品类别	**销售单价**	**销售数量**	**销售收入**	**占比**
高强度 WPC	7,149.94	33,246.48	23,771.03	70.85%
耐候共挤 WPC	9,758.56	9,202.65	8,980.46	26.77%
轻质共挤 WPC	17,011.62	470.28	800.03	2.38%
高性能木塑复合材料	7,817.33	42,919.42	33,551.52	100.00%
2018 年度				
产品类别	**销售单价**	**销售数量**	**销售收入**	**占比**
高强度 WPC	6,829.57	30,733.79	20,989.85	70.91%
耐候共挤 WPC	9,726.05	8,769.45	8,529.22	28.81%
轻质共挤 WPC	14,658.15	56.37	82.63	0.28%
高性能木塑复合材料	7,482.81	39,559.61	29,601.70	100.00%

由上表可见，发行人三代木塑产品价格差异较大。报告期一代产品高强度 WPC 销量整体较为稳定，二代产品耐候共挤 WPC 和三代产品轻质共挤 WPC 销量呈上升趋势，其中三代产品轻质共挤 WPC 销量增幅较快。随着市场消费升级及发行人产品结构升级，发行人二代、三代产品对一代产品存在不完全替代关系，但总体来说，随着整体市场需求的增长，一代产品仍然保持较为稳定的销量，二三代产品销量呈增长趋势。

综上所述，发行人已说明高性能木塑复合材料产品、新型石木塑复合材料产品在工艺原理、技术难度、产品定位、应用领域、市场容量等方面的差异情况，发行人高性能木塑复合材料目前作为代木新材料主要应用于户外，新型石木塑复合材料作为代木新材料主要应用于室内，在新型建材应用领域该两种产品存在互

补性的关系。公司高性能木塑复合材料包括三代产品（高强度 WPC、耐候共挤 WPC、轻质共挤 WPC），三代产品定位针对不同的终端消费群体，产品定价实行差异化策略，三代产品之间存在不完全替代关系。

二、结合主要产品的市场价格情况，说明公司各细分产品销售单价变动趋势与公开市场价格是否存在较大差异；结合下游行业市场规模及变动趋势、市场竞争等情况，分析各细分产品销量变动原因。

1、结合主要产品的市场价格情况，说明公司各细分产品销售单价变动趋势与公开市场价格是否存在较大差异

（1）公司主要细分产品的销售价格变动情况

公司主要产品包括高性能木塑复合材料和新型石木塑复合材料，主要细分产品的销售单价情况如下：

产品类别	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	销售价格	较上年波动	销售价格	较上年波动	销售价格	较上年波动	销售价格
高性能木塑复合材料（元/吨）	8,122.45	-1.68%	8,261.10	5.68%	7,817.33	4.47%	7,482.81
其中：高强度 WPC（元/吨）	6,874.78	-5.89%	7,305.27	2.17%	7,149.94	4.69%	6,829.57
耐候共挤 WPC（元/吨）	9,405.36	-3.28%	9,724.40	-0.35%	9,758.56	0.33%	9,726.05
轻质共挤 WPC（元/吨）	15,198.43	-7.51%	16,432.63	-3.40%	17,011.62	16.06%	14,658.15
新型石木塑复合材料（元/平米）	54.18	-4.50%	56.73	-1.82%	57.78	-11.73%	65.46

公司业务以出口销售为主，且主要以美元进行定价和结算。报告期内，美元兑人民币汇率平均值为 6.6174 元、6.8985 元、6.8976 元和 6.4718 元，2019 年、2020 年和 2021 年 1-6 月美元兑人民币汇率分别较上年升值 4.25%、贬值 0.01%和贬值 6.17%，汇率波动对发行人主要产品价格存在一定的影响。

以 2018 年美元兑人民币汇率为基准，2019 年、2020 年和 2021 年 1-6 月美元兑人民币汇率对公司主要产品销售价格影响如下：

产品类别	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度
高性能木塑复合材料（元/吨）	-173.13	331.43	314.00

其中：高强度 WPC（元/吨）	-146.89	295.87	285.60
耐候共挤 WPC（元/吨）	-197.42	376.29	393.21
轻质共挤 WPC（元/吨）	-328.26	686.17	722.21
新型石木塑复合材料（元/平米）	-1.18	2.37	2.38

注：汇率对公司主要产品销售价格影响=当期美元兑人民币汇率相对 2018 年变动比例*当期境外销售人民币价格*境外销售数量占比

报告期内，扣除美元兑人民币汇率对公司主要产品销售价格影响后，主要细分产品的销售单价情况如下：

产品类别	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	扣除美元兑人民币汇率影响后销售价格	较上年波动	扣除美元兑人民币汇率影响后销售价格	较上年波动	扣除美元兑人民币汇率影响后销售价格	较上年波动	销售价格
高性能木塑复合材料（元/吨）	8,294.21	4.56%	7,932.71	5.67%	7,506.89	0.32%	7,482.81
其中：高强度 WPC（元/吨）	7,020.39	0.12%	7,012.08	2.11%	6,867.30	0.55%	6,829.57
耐候共挤 WPC（元/吨）	9,601.65	2.66%	9,352.80	-0.17%	9,368.74	-3.67%	9,726.05
轻质共挤 WPC（元/吨）	15,527.01	-1.40%	15,746.81	-3.33%	16,289.36	11.13%	14,658.15
新型石木塑复合材料（元/平米）	55.35	1.80%	54.38	-1.88%	55.42	-15.34%	65.46

注：扣除美元兑人民币汇率影响后销售价格=销售价格-汇率对公司主要产品销售价格影响

1）高性能木塑复合材料

2019 年，扣除美元兑人民币汇率后高性能木塑复合材料销售价格较 2018 年增长 0.32%，与上年同期变化不大；2020 年和 2021 年 1-6 月，扣除美元兑人民币汇率后高性能木塑复合材料人民币销售价格较上年增长 5.67%和 4.56%，主要是由于价格较高的轻质共挤 WPC 销售额占比提升，从 2019 年度的 2.38%增长至 2020 年度的 8.67%和 2021 年 1-6 月的 13.37%。

耐候共挤 WPC 和轻质共挤 WPC 由于性能更高及使用寿命更长，具备较高的议价能力，耐候共挤 WPC 和轻质共挤 WPC 定价高于高强度 WPC。

①高强度 WPC

2019 年，扣除美元兑人民币汇率后高强度 WPC 人民币销售价格较上年增长 0.55%，与上年同期变化不大；2020 年，扣除美元兑人民币汇率后高强度 WPC 销售价格较 2019 年增长 2.11%，主要是由于高强度 WPC 中深加工产品（主要包括 DIY 地板、园艺品等，下同）销售数量增长所致，由 2019 年 10.30%增长至 16.99%，而深加工产品单价高于初级产品（主要为传统户外地板，下同），其中 2020 年深加工产品销售价格高于初级产品价格 40%-60%；2021 年 1-6 月，扣除美元兑人民币汇率后高强度 WPC 人民币销售价格较上年增长 0.12%，与上年变化不大。

②耐候共挤 WPC

2019 年，扣除美元兑人民币汇率后耐候共挤 WPC 的销售价格较上年下降 3.67%，主要由于耐候共挤 WPC 境内销售价格下降导致，境内耐候共挤 WPC 价格下降主要原因系 2018 年洪湖市顺安路桥工程有限责任公司向发行人采购 286.04 万元耐候共挤 WPC 产品（占当期耐候共挤 WPC 境内销售比例为 33.48%），由于销售价格包含了安装费，该客户销售价格为 13,392.11 元/吨,拉高了 2018 年耐候共挤 WPC 境内销售价格，导致 2019 年耐候共挤 WPC 境内销售价格较上年下降 10.58%。

2020 年，扣除美元兑人民币汇率后耐候共挤 WPC 销售价格较上年下降 0.17%，与上年变化不大。

2021 年 1-6 月，扣除美元兑人民币汇率后耐候共挤 WPC 销售价格较上年上升 2.66%，主要由于英国客户 BSW Timber Solutions Limited 以 CIF 模式与发行人合作，伴随海运费价格持续提升（根据 FREIGHTOS BALTIC INDEX，2021 年 1 月 1 日中国/东亚至地中海的集装箱运价指数由 5,935 美元上升至 2021 年 7 月 2 日的 11,358 美元，增幅 91.37%），公司向 BSW Timber Solutions Limited 销售耐候共挤 WPC 单价由 10,896.77 元/吨增长至 12,176.35 元/吨，增幅 11.74%。

③轻质共挤 WPC

2019 年，扣除美元兑人民币汇率后轻质共挤 WPC 销售价格较上年上升 11.13%，轻质共挤 WPC 为公司 2018 年推出的新品，2019 年轻质共挤 WPC 产品中 ASA 双层、ASA 单层及无包覆三种产品类别的销售结构发生调整，价格较

高的 ASA 双层产品销售数量占比提升，由 2018 年的 0%增长至 67.73%，导致轻质共挤 WPC 销售价格上升。

2020 年，扣除美元兑人民币汇率后轻质共挤 WPC 销售价格较 2019 年下降 3.33%，下降主要原因为：一方面 2020 年轻质共挤 WPC 的主要客户为美国客户 Fortress Iron, LP, dba Fortress Building Products（2020 年销售数量占比为 51.07%），基于美国加征关税影响，公司给予该客户轻质共挤 WPC 的价格（2020 年销售价格为 16,030.67 元/吨）低于其他客户(2020 年销售平均价格为 16,852.18 元/吨)，拉低了轻质共挤 WPC 的销售均价；另一方面，为了进一步提高轻质共挤 WPC 销量，适当降低了部分客户的轻质共挤 WPC 销售价格。

2021 年 1-6 月，扣除美元兑人民币汇率后轻质共挤 WPC 销售价格较上年下降 1.40%，与上年变化不大。

2）新型石木塑复合材料

2019 年，扣除美元兑人民币汇率后新型石木塑复合材料产品销售单价较上年下降 15.34%，主要原因为：新型石木塑复合材料产品为公司 2016 年新推出的产品，受产品配方优化、规模化生产，产品单位成本下降，公司主动调整销售价格以拓展市场；同时受中美贸易关税影响，公司适当降低了美国客户新型石木塑复合材料的销售价格。

2020 年、2021 年 1-6 月扣除美元兑人民币汇率后新型石木塑复合材料产品销售单价分别较上年下降 1.88%和上升 1.80%，变化不大。

（2）公司各细分产品销售单价变动趋势与公开市场价格不存在较大差异

公司与境内可比上市公司同类产品的对比情况：

项目	发行人	国风塑业	南京聚隆	差异
产品类别	高性能木塑复合材料（包括高强度 WPC、耐候共挤 WPC 和轻质共挤 WPC)、新型石木塑复合材料、装配式建筑	新型木塑建材（未披露高强度 WPC、耐候共挤 WPC、轻质共挤 WPC 分类）	塑木环境工程材料（未披露高强度 WPC、耐候共挤 WPC、轻质共挤 WPC 分类）	发行人高性能木塑复合材料与国风塑业新型木塑建材、南京聚隆塑木环境工程材料无明显差异，但是高性能木塑复合材料中高强度 WPC、耐候共挤 WPC 和轻质共挤 WPC 销售结构存

				在一定的差异
规模	2020 年产量 4.72 万吨、销量 4.42 万吨	2020 年产量 1.45 万吨、销量 1.41 万吨	2020 年产量 1.28 万吨、销量 1.28 万吨	发行人产销量高于同行业可比公司
下游应用领域	主要应用于户外设施、室外建筑装饰、市政园林等领域	DIY 地板、户外墙板、廊架木塑亭、栅栏围栏等	环保型室外地板、栈道、栅栏、大型室外平台、亲水平台、景观庭院、室内装饰条、装饰板、室 内外桌椅等	无明显差异
主要原材料配比	以林业三剩物、稻壳、农作物秸秆等低值可再生生物质纤维（锯末）以及再生聚烯烃或聚氯乙烯等高分子树脂材料（再生塑料粒子）为主要材料，原材料中锯末和再生塑料粒子数量投入比例约为 80%。	未披露	由聚乙烯（PE）、聚丙烯（PP）、聚氯乙烯（PVC）等回收的废旧塑料与锯木、秸杆、稻壳、玉米杆等农林废弃物通过改性技术制成。原料中废旧塑料和农林废弃物的利用比例可高达 90%以上。	原材料种类无明显差异，配比存在一定的差异
生产工艺	高强度 WPC：混合-造粒-挤出-切割-检测-表面处理-检测-包装入库；耐候共挤 WPC：混合-造粒-共挤出-切割-检测-表面处理（根据需求）-检测-包装入库；轻质共挤 WPC: 混合-共挤料-共挤出并发泡-切割-表面处理-检测-包装入库	未披露	木粉预处理-混料-造粒-挤出-质检-后处理-包装	无明显差异
议价能力	议价能力较强	未披露	未披露	-
主要客户	境外客户为主，主要分布于德国、美国、瑞士、英国等国家和地区的知名或大型家居建材及户外设施用品品牌商和建材超市；高性能木塑复合材料境外销售占比分别为 91.29%、93.49%和 93.88%。	境外客户为主，主要包括日韩、东南亚、欧洲、北美等国家和地区；2020 年，新型木塑建材境外销售占比为 72.25%。	境外客户为主，主要包括德国、英国、俄罗斯、澳大利亚、泰国等国家；2018-2020 年，塑木环境工程材料境外销售占比 80.35%、81.83%和 89.19%。	发行人境外销售占比高于可比上市公司

注 1：上述规模、下游应用领域、主要原材料配比等为发行人高性能木塑复合材料产品情况

注 2：测算南京聚隆木塑产品的境外销售占比时，假设其境外销售均为塑木环境工程材料的出口销售。

境内同行业可比上市公司南京聚隆和国风塑业下属子公司经营高性能木塑复合材料业务，南京聚隆和国风塑业年度报告中未按照发行人分类方式披露高强

度 WPC、耐候共挤 WPC 和轻质共挤 WPC 的销售单价，仅披露高性能木塑复合材料的销售均价，公司将发行人高性能木塑复合材料、高强度 WPC 与南京聚隆、国风塑业披露同类产品价格进行对比。为了进一步对比发行人耐候共挤 WPC、轻质共挤 WPC 与市场价格差异，将境内同行业公司耐候共挤 WPC、轻质共挤 WPC 的市场报价与发行人进行对比。

新型石木塑复合材料是公司 2016 年推出的产品，由于新型石木塑复合材料目前主要应用于室内装饰和家居，与海象新材、天振股份的部分产品（SPC 地板）应用领域比较相似，因此将发行人新型石木塑复合材料与海象新材、天振股份披露的 SPC 地板产品价格进行对比。

报告期内，公司各细分产品销售单价与公开市场对比情况如下：

产品	销售均价	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
高性能木塑复合材料、高强度 WPC	南京聚隆（元/吨）	-	7,655.10	7,146.72	7,217.10
	国风塑业（元/吨）	-	6,770.64	7,524.97	7,006.08
	平均值（元/吨）	-	7,212.87	7,335.84	7,111.59
	发行人高强度 WPC（元/吨）	6,874.78	7,305.27	7,149.94	6,829.57
	发行人高性能木塑复合材料（元/吨）	8,122.45	8,261.10	7,817.33	7,482.81
耐候共挤 WPC	耐候共挤 WPC 市场价格	8,841.19 元/吨-10,325.08 元/吨			
	发行人耐候共挤 WPC（元/吨）	9,405.36	9,724.40	9,758.56	9,726.05
轻质共挤 WPC	轻质共挤 WPC 市场价格	14,361.62 元/吨-15,172.36 元/吨			
	发行人轻质共挤 WPC（元/吨）	15,198.43	16,432.63	1,7011.62	14,658.15
新型石木塑复合材料	海象新材（元/平米）	-	60.20	67.96	72.39
	天振股份（元/平米）	-	58.89	59.94	69.42
	平均值（元/平米）	-	59.54	63.95	70.91
	发行人新型石木塑复合材料（元/平米）	54.18	56.73	57.78	65.46

注 1：南京聚隆数据来源于南京聚隆 2018 年、2019 年和 2020 年年度报告关于塑木环境工程材料价格；

注 2：国风塑业数据来源于国风塑业 2018 年、2019 年和 2020 年年度报告关于新型木塑建材价格；

注 3：耐候共挤 WPC 市场价格为同行业公司吉林华邦新材料科技有限公司综合报价折算、青岛光脚丫建筑材料有限公司和佛山市木新代科技有限公司规格为 138mm*23mm 耐候共挤 WPC 在阿里巴巴国际美元报价折算，其中米重参照 2.93kg/m-3.86kg/m，美元汇率参照 2020 年美元兑人民币平均汇率；

注 4：轻质共挤 WPC 市场价格为同行业公司东莞市百妥木新材料科技有限公司规格为 140*24mm 轻质共挤 WPC 在阿里巴巴国际美元报价折算，其中米重参照 2.48kg/m-2.62kg/m，美元汇率参照 2020 年美元兑人民币平均汇率；

注:5：海象新材数据来源于海象新材 2020 年年度报告和招股说明书关于 SPC 地板价格；

注 6：天振股份数据来源于天振股份招股说明书关于 SPC 地板价格；

注 7：南京聚隆、国风塑业、海象新材和天振股份未披露其 2021 年 1-6 月同类产品的销售价格。

报告期内，发行人高性能木塑复合材料销售均价高于同行业可比公司同类产品平均价格 5%至 15%，差异主要由于高性能木塑复合材料议价能力、细分产品的销售占比、境外境内客户结构等不同导致，其中发行人高强度 WPC 销售价格与同行业公司同类产品平均价格差异率为-4%至 2%，不存在较大差异；发行人耐候共挤 WPC 销售价格位于同类产品市场报价范围区间，且属于中间偏上的价位，与市场价格不存在较大差异；发行人轻质共挤 WPC 为 2018 年推出的创新产品，市场报价较少，发行人轻质共挤 WPC 与同类产品市场报价不存在较大差异。

报告期内，发行人新型石木塑复合材料销售均价呈下降趋势，与市场同类产品一致；销售均价低于市场同类产品平均价格 4%至 10%，主要由于产品规格、定价策略以及产品成本不同，导致销售均价低于市场同类产品平均价格。

综上所述，发行人高性能木塑复合材料、新型石木塑复合材料价格与市场价格不存在较大差异。

2、结合下游行业市场规模及变动趋势、市场竞争等情况，分析各细分产品销量变动原因

报告期内，各细分主要产品销量变动情况如下：

产品类别	2021 年 1-6 月		2020 年 1-6 月	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	销售数量	较上年同期波动	销售数量	销售数量	较上年波动	销售数量	较上年波动	销售数量
高性能木塑复合材	32,043.24	62.19%	19,756.68	44,152.72	2.87%	42,919.42	8.49%	39,559.61

料（吨）								
其中：高强度 WPC（吨）	21,486.33	43.05%	15,020.20	32,044.18	-3.62%	33,246.48	8.18%	30,733.79
耐候共挤 WPC（吨）	8,267.19	98.60%	4,162.80	10,183.97	10.66%	9,202.65	4.94%	8,769.45
轻质共挤 WPC（吨）	2,289.71	299.12%	573.69	1,924.58	309.24%	470.28	734.27%	56.37
新型石木塑复合材料（万平方米）	224.89	30.36%	172.51	376.14	42.50%	263.96	68.37%	156.77

（1）报告期内，高性能木塑复合材料逐年增长，其中轻质共挤 WPC 增长迅速

高性能木塑复合材料中高强度 WPC、耐候共挤 WPC 和轻质共挤 WPC 三类细分产品均应用于户外设施、建筑装饰、市政园林、旅游设施等领域，高性能木塑复合材料目前主要应用于新型建材领域，根据 Grand View Research 于 2018 年和 2020 年在其官网发布的报告，估计 2018 年至 2020 年全球高性能木塑复合材料产品的销售额分别为 43.83 亿美元、53.00 亿美元和 59.04 亿美元，2018-2020 年，高性能木塑复合材料年复合增长率为 16.06%，全球高性能木塑复合材料需求逐年上升，发行人的高性能木塑复合材料销量逐年增长。

欧美等国木塑产业的发展早于我国，相关标准体系较为完善，欧美国家消费者对木塑产品市场认可度高，而国内木塑消费市场发展缓慢，相关标准体系尚不完善，消费者对木塑和石木塑复合材料不够了解，目前尚未大规模进入家庭消费市场。因此公司采取了优先满足市场需求更加稳定的境外市场的销售策略，报告期内公司高性能木塑复合材料销售数量的增长主要为外销增长所致。

在高性能木塑复合材料全球市场需求增长的背景下，南京聚隆（2018-2020 年，塑木环境工程材料销量分别为 0.64 万吨、1.26 万吨和 1.41 万吨）、国风塑业（2018-2020 年，新型木塑建材销量分别为 1.20 万吨、1.24 万元和 1.28 万吨）的销售量呈上升趋势，而公司在高性能木塑复合材料产能和产量等方面高于同行业公司南京聚隆、国风塑业，发行人高性能木塑复合材料销量（2018-2020 年，高性能木塑复合材料销量分别为 3.96 万吨、4.29 万吨和 4.42 万吨）增长趋势与国内同行业公司一致。同时，公司高度重视技术研发，不断开发新产品，满足下游客户需求，轻质共挤 WPC 作为公司高性能木塑复合材料的第三代产品，凭借性能、寿命、外观等方面优势获取客户广泛认可。2018 年公司轻质共挤 WPC 开

始小批量供货，2019 年开始放量增长，从产品推出到快速抢占市场，轻质共挤 WPC 的整体市场需求表现旺盛。

（2）报告期内，新型石木塑复合材料的销量大幅增长

目前新型石木塑复合材料主要应用于室内装饰领域，以 PVC 地板为主。公司新型石木塑复合材料主要向欧洲和北美销售，受欧美等国家和地区 PVC 地板进口需求的持续快速增长影响，我国 PVC 地板出口规模也不断增长，根据中国海关相关数据统计，2017 年至 2020 年我国出口 PVC 地板（海关编码：氯乙烯聚合物制的铺地制品 39181090）金额从 33.88 亿美元增长到 55.53 亿美元，年均复合增长率达 17.90%，2019 年和 2020 年，在中美贸易摩擦大幅加征关税的背景下，我国 PVC 地板出口仍然保持了同比 5.30%和 14.37%的增长，新型石木塑复合材料境外需求呈逐年增长趋势。

新型石木塑复合材料产品为公司 2016 年新推出的产品，伴随公司持续保持技术研发及产品创新，通过配方优化及技术升级，产品性能和质量不断提升，新型石木塑复合材料可以广泛替代传统材料如木材、石材、瓷砖在建筑材料等领域的应用，其优点逐渐得到国外消费者广泛认可。公司新型石木塑复合材料的产能持续增长，从 2018 年的 194.69 万平米增长至 2020 年的 422.14 万平米。在产品单位成本下降和美国加征关税贸易政策背景下，公司适当调整产品的销售价格，提升产品竞争力，新型石木塑复合材料的销量迅速增长。

综上所述，发行人主要产品销量增长主要系全球市场需求增长、市场竞争状况和发行人经营策略等因素综合影响所致。

三、分析报告期装配式建筑业务收入逐年下降的原因，开展装配式建筑业务是否同时销售相关产品；产品安装过程中的配件销售是否属于贸易类业务；上述业务的收入确认时点以及收入确认依据是否合理。

1、分析报告期装配式建筑业务收入逐年下降的原因，开展装配式建筑业务是否同时销售相关产品

报告期内，发行人装配式建筑产品销售收入分别为 1,906.26 万元、1,481.27 万元、1,066.48 万元及 249.95 万元，收入逐年下降的主要原因为：（1）发行人

装配式建筑产品为国内销售，国内装配式建筑市场发展尚不成熟，公司装配式建筑业务仍处发展阶段，且产品属于定制化产品，业务收入波动存在合理性；（2）由于发行人装配式建筑产品大多需要现场安装、施工，受 2020 年上半年国内新冠疫情的影响，发行人承接新项目较少，导致业务量有所下降，2020 年下半年因国家疫情管控效果较好，业务量有所回升，但 2020 年装配式建筑收入整体较 2019 年度仍处于下降趋势；（3）2021 年上半年发行人新签订订单较少且金额较小，装配式建筑产品销售收入下降较大。

发行人装配式建筑成套产品是以公司生产的高性能木塑复合材料产品和新型石木塑复合材料产品等作为主要材料，通过公司自主研发的装配式快装房屋建造技术和模块化拼装技术，依照客户需求快速组装而成的成套建筑产品，发行人销售装配式建筑产品的同时未销售其他相关产品。

2、产品安装过程中的配件销售是否属于贸易类业务

报告期内，发行人产品安装包括装配式建筑产品安装和高性能木塑复合材料、新型石木塑复合材料产品安装。装配式建筑产品配件属于成套建筑产品的组成部分，配件不单独销售。需要安装的高性能木塑复合材料及新型石木塑复合材料，安装过程中需要根据各项目的实际情况使用配件，发行人就安装过程中使用的配件单独收费，单独确认配件收入，对应配件销售属于贸易类业务。

3、装配式建筑业务的收入确认时点以及收入确认依据是否合理

发行人装配式建筑产品的销售业务依据公司与客户签订的合同类型和业务实质，分为需要施工的工程类销售业务、需要安装的产品销售业务以及不需要安装的产品销售业务。

报告期内，对于需施工的工程类销售业务，发行人将产品发运至客户现场施工安装完毕，经客户验收或工程完工后移交客户时点作为收入确认时点，在取得客户确认的工程竣工验收单或工程完工移交单后确认销售收入；对于需要安装的产品销售业务，以产品发运至客户现场、安装完毕，经客户确认验收作为收入确认时点，在取得客户确认的验收单后确认销售收入；对于不需安装的产品销售业务，以客户收到产品并完成产品交付作为收入确认时点，在取得经客户签收的送货单后确认收入。收入确认时点准确，收入确认依据合理。

综上所述，报告期装配式建筑产品销售收入逐年下降的原因主要系公司装配式建筑仍处发展阶段，业务存在正常波动，且 2020 年度受新冠疫情影响导致公司业务量有所下滑，2021 年上半年发行人新签订订单减少且金额较小，销售规模下降；销售装配式建筑产品的同时未销售其他相关产品；需要安装的装配式建筑产品配件不单独销售，需要安装的高性能木塑复合材料及新型石木塑复合材料对应的配件销售单独确认收入，属于贸易类业务；装配式建筑业务的销售收入确认时点及收入确认依据合理。

四、列示各类收入确认具体方法下各期的收入金额及占比，分析报告期各类收入变动的原因，说明“需要安装”与“需要施工”业务的主要区别；报告期内其他收入中配件销售数量与相关安装和施工业务量的匹配关系、主要配件销售价格的公允性。

1、各类收入确认具体方法下各期的收入金额及占比，分析报告期各类收入变动的原因，说明“需要安装”与“需要施工”业务的主要区别

（1）报告期内，公司各类收入确认具体方法下各期的收入金额及占比情况如下：

单位：万元

分类	区域	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）
不需安装的产品销售业务	境外	38,778.88	96.29	59,254.57	93.94	48,848.83	91.75	38,632.60	87.80
	境内	1,245.59	3.09	2,614.04	4.14	3,226.56	6.06	3,930.24	8.93
需要施工的工程业务	境内	138.53	0.34	716.71	1.14	827.68	1.55	710.66	1.62
需安装的产品销售业务	境内	103.51	0.26	453.18	0.72	336.42	0.64	725.69	1.65
电商平台销售业务	境内	5.98	0.02	40.30	0.06	0.38	—	—	—
主营业务收入合计		**40,272.49**	**100.00**	**63,078.80**	**100.00**	**53,239.87**	**100.00**	**43,999.19**	**100.00**

如上表所示，公司以不需安装的产品销售业务为主，报告期内，不需安装的产品销售业务占比分别为 96.73%、97.81%、98.08%及 99.38%。不需安装的产品销售业务以境外销售为主，报告期内境外销售收入增长速度较快，导致不需安装

的产品销售业务收入占比持续增长。报告期内，需要安装的产品销售业务以及需要施工的工程业务主要为装配式建筑业务，报告期内装配式建筑业务收入规模及收入占比呈下降趋势，原因主要为：①发行人装配式建筑产品为国内销售，国内装配式建筑市场发展尚不成熟，公司装配式建筑业务仍处发展阶段，且产品属于定制化产品，业务收入波动存在合理性；②由于发行人装配式建筑产品大多需要现场安装、施工，受 2020 年上半年国内新冠疫情的影响，发行人承接新项目较少，导致业务量有所下降，2020 年下半年因国家疫情管控效果较好，业务量有所回升，但 2020 年装配式建筑收入整体较 2019 年度仍处于下降趋势；③2021 年上半年发行人新签订订单较少且金额较小，导致装配式建筑业务收入下滑。为进一步拓宽销售渠道，发行人于 2019 年开通电商平台销售业务，2019 年至 2021 年 1-6 月电商收入占比不高，系该业务目前尚处于起步阶段。

（2）“需要安装”与“需要施工”业务的主要区别

项目	需要安装	需要施工
合同类型	购销合同	建设工程施工合同
合同约定内容	销售产品同时提供附带安装服务	整个集成房屋的施工安装
提供服务内容	产品安装	地面工程及房屋整体架构安装工程
施工或安装周期	一般在 30-40 天左右	一般在 1-6 个月左右
增值税税率	13%	9%
最终产品	装配式建筑产品、景区栈道地板铺设、围栏安装等	装配式建筑产品
收入确认时点及依据	收入确认时点：产品发运至客户现场、安装完毕，经客户确认验收； 收入确认依据：客户确认的验收单	收入确认时点：产品发运至客户现场、安装完毕，经客户确认验收或工程完工后移交客户时点； 收入确认依据：客户确认的工程竣工验收单或工程完工移交单

“需要安装”与“需要施工”业务在签订的合同类型、合同约定内容、提供服务内容、施工或安装周期等方面均存在差异，两种业务的收入确认时点及依据也不同。

2、报告期内其他收入中配件销售数量与相关安装和施工业务量的匹配关系、主要配件销售价格的公允性

（1）报告期内其他收入中配件销售数量与相关安装和施工业务量的匹配关系

单位：万元

财务数据	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
主营业务中其他收入	**1,812.00**	**4,198.62**	**2,954.57**	**2,229.23**
其中：配件收入	**1,761.10**	**4,174.14**	**2,932.62**	**2,224.05**
其中：境外销售	1,732.89	4,086.43	2,818.22	2,051.71
境内不需安装	22.84	64.20	95.01	117.07
境内需安装	5.37	23.51	19.39	55.27
配件收入占主营其他收入比率	**97.19%**	**99.42%**	**99.26%**	**99.77%**

发行人其他收入主要为配件销售收入，其中境外配件销售与安装和施工无关，需要安装与施工的业务均为境内销售业务。报告期内需安装的产品销售业务收入、需施工的工程类业务收入与相关配件销售收入情况如下：

单位：万元

项 目		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
需安装的产品销售业务	配件销售收入	5.37	23.51	19.39	55.27
	产品销售收入	103.51	453.18	336.42	725.69
	配件销售收入占产品销售收入比例	5.19%	5.19%	5.76%	7.62%
需施工的工程类业务	配件销售收入	—	—	—	—
	产品销售收入	138.53	716.71	827.68	710.66
	配件销售收入占产品销售收入比例	—	—	—	—

如上表所示，发行人需要安装的产品销售业务根据安装现场环境、客户需求、业务类型的不同等耗用的配件数量、配件型号差异较大；需要施工的工程类业务，客户购买的是完整的装配式建筑房屋产品，不涉及单独配件销售。报告期内其他收入中配件销售数量与相关安装和施工业务量不存在严格的匹配关系。

（2）主要配件销售价格的公允性

发行人与客户签订的合同中未约定配件与相应产品进行捆绑销售的条款，合同中均单独约定了配件的销售金额，客户是否从发行人采购产品相关配件，取决

于客户采购意愿，客户综合考虑当地采购价格及自发行人处采购成套配件的便利性及成本差异，决定是否从发行人处购买配件产品。发行人销售的配件根据客户购买的产品及用途不同，搭配的配件数量及类型差异较大，且配件种类繁多，不易获取同类产品市场销售价格，故从毛利率角度分析发行人配件销售价格的公允性。

报告期内，发行人配件销售情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
配件收入	1,761.10	4,174.14	2,932.62	2,224.05
配件成本	1,090.76	2,712.79	2,041.63	1,647.95
配件毛利率	38.06%	35.01%	30.38%	25.90%
发行人综合毛利率	23.82%	31.87%	29.30%	22.13%

如上表所示，发行人 2018 年至 2020 年配件毛利率与发行人综合毛利率基本一致，2021 年上半年配件毛利率明显高于发行人综合毛利率。公司的配件主要销往境外，且主要以美元进行定价和结算，汇率波动对人民币销售单价存在一定的影响。2019 年较 2018 年配件销售毛利率增长主要系美元兑人民币平均汇率增长 4.25%所致；2020 年较 2019 年配件销售毛利率增长主要系发行人高性能木塑复合材料深加工产品收入规模增长较大，导致产品配套的配件销售规模增长较大，发行人 2020 年适当调增配件销售单价，导致毛利率上升；2021 年上半年毛利率较高的主要原因是：①耐候共挤 WPC 及轻质共挤 WPC 产品销量增长较大，产品相关配件销售规模相应增长，该类产品的毛利率较高，相关配件对外销售单价较高；②部分客户 2021 年 1-6 月配件销售类型发生变化，毛利率较高的配件类型销售规模及占比上升，综合影响引起 2021 年 1-6 月配件综合毛利率增长。

综上所述，发行人销售收入以不需安装的产品销售业务为主，报告期内境外销售收入增长速度较快，导致不需安装的产品销售业务收入占比持续增长。发行人“需要安装”及“需要施工”业务的主要区别为签订的合同类型、合同内容、实际提供服务、施工或安装周期、结算税率、收入确认时点及依据不同；报告期内其他收入中配件销售数量与相关安装和施工业务量无严格的匹配关系，主要配件销售价格公允。

五、说明 ODM、经销、直销模式下销售的产品类型、销量、销售价格、销售收入及毛利率的差异情况；不同销售模式下的定价政策、收入确认、信用政策、结算方式、退换货政策等是否存在差异；采取 ODM 销售模式是否符合行业惯例。

1、说明 ODM、经销、直销模式下销售的产品类型、销量、销售价格、销售收入及毛利率的差异情况；

报告期，公司销售收入分销售模式的构成情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
ODM	27,748.43	68.76%	46,881.12	74.18%	37,571.19	70.41%	28,974.19	65.76%
经销	11,022.95	27.31%	12,108.15	19.16%	10,572.38	19.81%	8,744.06	19.85%
直销	1,584.18	3.93%	4,209.20	6.66%	5,214.88	9.77%	6,341.16	14.39%
合计	**40,355.56**	100.00%	**63,198.47**	**100.00%**	**53,358.45**	**100.00%**	**44,059.42**	**100.00%**

注：经销包含对超市、贸易商、加盟商销售，直销指对终端客户的销售。

报告期，公司 ODM 模式销售收入占营业收入比例分别为 65.76%、70.41%、74.18%和 68.76%，以 ODM 销售模式为主，主要系 ODM 客户主要为长期稳定合作的大客户，报告期销售订单增长所致。

（1）ODM、经销、直销模式下主要产品销量差异情况

单位：吨、万平米

产品类别	销售模式	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		销量	占比	销量	占比	销量	占比	销量	占比
高性能木塑复合材料	ODM	23,058.76	71.96%	31,160.53	70.57%	28,652.77	66.76%	25,935.50	65.56%
	经销	7,694.58	24.01%	9,732.59	22.04%	10,010.69	23.32%	8,537.33	21.58%
	直销	1,289.90	4.03%	3,259.60	7.38%	4,255.97	9.92%	5,086.78	12.86%
	合计	32,043.24	100.00%	44,152.72	100.00%	42,919.42	100.00%	39,559.61	100.00%
新型石木塑复合材料	ODM	162.37	72.20%	326.07	86.69%	230.65	87.38%	135.86	86.66%
	经销	58.62	26.07%	42.01	11.17%	28.60	10.83%	16.40	10.46%
	直销	3.90	1.74%	8.06	2.14%	4.70	1.78%	4.51	2.88%
	合计	224.89	100.00%	376.14	100.00%	263.96	100.00%	156.77	100.00%

报告期，公司高性能木塑复合材料 ODM 模式销量占比分别为 65.56%、66.76%、70.57%和 71.96%；新型石木塑复合材料 ODM 模式销量占比 86.66%、

87.38%、86.69%和 72.20%，公司高性能木塑复合材料和新型石木塑复合材料的销量以 ODM 模式为主，主要是由于公司销售以境外销售为主，而公司品牌在境外市场的知名度不够，因此主要通过境外品牌商开拓国际市场。公司高性能木塑复合材料直销模式销量占比分别为 12.86%、9.92%、7.38%和 4.03%；新型石木塑复合材料直销模式销量占比 2.88%、1.78%、2.14%和 1.74%，公司高性能木塑复合材料和新型石木塑复合材料采用直销模式的销量占比较低，主要由于境内外终端客户较为分散，主要为家庭或建筑承包商等用户，直接向终端客户销售产品不具备经济性和可行性。

（2）ODM、经销、直销模式下主要产品销售单价差异情况

单位：元/吨、元/平米

产品类别	销售模式	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
高性能木塑复合材料	ODM	7,588.49	7,887.86	7,597.35	7,225.67
	经销	9,839.16	9,656.28	8,600.26	8,344.03
	直销	7,427.34	7,663.38	7,456.76	7,348.41
新型石木塑复合材料	ODM	55.86	57.61	58.02	64.35
	经销	49.75	52.03	57.55	72.25
	直销	50.47	45.70	47.61	74.23

1）高性能木塑复合材料

公司经销模式下高性能木塑复合材料销售单价高于 ODM 模式，主要因为经销模式收入中销售价格较高的耐候共挤 WPC 和轻质共挤 WPC 占比较高，其中：报告期内经销模式下耐候共挤 WPC 和轻质共挤 WPC 平均占比 54.46%，高于 ODM 模式下耐候共挤 WPC 和轻质共挤 WPC 平均占比 25.82%。公司直销模式销售单价相对较低，主要是因为公司直销以境内为主，境内市场竞争者众多，公司在境内品牌处于培育期，高性能木塑复合材料的定价较低。

2）新型石木塑复合材料

报告期内， ODM、经销及直销模式下新型石木塑复合材料的价格存在一定差异，主要受客户结构、定价策略、规格、汇率等因素影响。2018-2020 年，ODM、经销和直销模式下新型石木塑复合材料价格呈下降趋势，主要由于伴随新型石木塑复合材料配方优化、规模化生产，产品单位成本下降，公司调整销售价格以拓

展市场。

2018 年，公司直销模式下新型石木塑复合材料销售收入较小，以境内销售为主，新型石木塑复合材料产品的境内销售均价高于境外，导致直销模式的销售均价高于 ODM 和经销模式；公司 ODM 模式下新型石木塑复合材料价格较低，主要由于 ODM 模式下主要客户 F.W. Barth & Co. GmbH（销售占比 19.52%）和 Cali Bamboo LLC（销售占比 7.22%）新型石木塑复合材料产品厚度规格较低，拉低了 ODM 模式下新型石木塑复合材料价格。2019 年至 2021 年 1-6 月，为了拓展新型石木塑复合材料在境内销售市场，公司降低了新型石木塑复合材料境内销售价格，境内价格一般低于境外价格， ODM 模式下新型石木塑复合材料均为境外销售，经销模式下新型石木塑复合材料以境外销售为主，直销模式下新型石木塑复合材料以境内销售为主，导致 ODM 和经销销售均价一般高于直销。2020 年度，经销模式下新型石木塑复合材料主要客户 Calitex B.V（占当期新型石木塑复合材料经销模式下销售收入比例 30.19%）采购产品中厚度 2.50mm 规格比例较高，销售均价为 44.91 元/平米，拉低了 2020 年度经销模式下新型石木塑复合材料价格。2021 年 1-6 月，为了开拓新型石木塑复合材料在中东地区市场，经销模式下新增客户 National Marketing Company LTD（占当期新型石木塑复合材料经销模式下销售收入比例 44.09%），销售均价（42.04 元/平米）较低，拉低了 2021 年 1-6 月经销模式下新型石木塑复合材料价格。

报告期内，新型石木塑复合材料各模式销售区域占比情况如下：

销售模式	销售区域	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
ODM	境外	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
经销	境外	99.12%	94.60%	77.21%	67.47%
	境内	0.88%	5.40%	22.79%	32.53%
直销	境外	22.72%	15.14%	4.94%	4.52%
	境内	77.28%	84.86%	95.06%	95.48%

（3）ODM、经销、直销模式下主要产品销售收入差异情况

单位：万元

产品类别	销售模式	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
高性	ODM	17,498.10	67.23%	24,578.99	67.39%	21,768.50	64.88%	18,740.15	63.31%

产品类别	销售模式	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
能木塑复合材料	经销	7,570.82	29.09%	9,398.06	25.77%	8,609.45	25.66%	7,123.57	24.06%
	直销	958.05	3.68%	2,497.96	6.85%	3,173.57	9.46%	3,737.98	12.63%
	合计	26,026.97	100.00%	36,475.01	100.00%	33,551.52	100.00%	29,601.70	100.00%
新型石木塑复合材料	ODM	9,070.37	74.45%	18,784.30	88.03%	13,382.63	87.74%	8,741.89	85.19%
	经销	2,916.23	23.94%	2,185.88	10.24%	1,645.93	10.79%	1,185.02	11.55%
	直销	196.97	1.62%	368.51	1.73%	223.95	1.47%	335.09	3.27%
	合计	12,183.57	100.00%	21,338.69	100.00%	15,252.51	100.00%	10,262.00	100.00%

报告期，ODM、经销、直销模式下主要各类产品销售收入差异主要是由于销量差异导致，ODM、经销、直销模式下主要各类产品销量差异原因详见问题 1 之“五 1、说明 ODM、经销、直销模式下销售的产品类型、销量、销售价格、销售收入及毛利率的差异情况；”之“（1）ODM、经销、直销模式下主要产品销量差异情况”的相关回复。

（4）ODM、经销、直销模式下主要各类产品毛利率差异情况

产品类别	销售模式	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
		毛利率	同比	毛利率	同比	毛利率	同比	毛利率
高性能木塑复合材料	ODM	24.29%	-6.90%	31.19%	0.72%	30.47%	10.43%	20.04%
	经销	30.88%	-7.81%	38.69%	3.95%	34.74%	7.01%	27.73%
	直销	24.04%	-4.52%	28.56%	5.70%	22.85%	1.16%	21.69%
新型石木塑复合材料	ODM	18.68%	-12.12%	30.80%	4.53%	26.26%	2.57%	23.69%
	经销	10.88%	-12.66%	23.54%	8.35%	15.19%	2.40%	12.79%
	直销	4.44%	-1.56%	6.00%	12.01%	-6.01%	0.34%	-6.35%

1）高性能木塑复合材料

公司 ODM 模式下的客户主要为长期合作的境外品牌商，毛利率波动受美元兑人民币汇率及相关产品结构变动影响。公司经销模式毛利率略高于 ODM 模式，主要因为经销模式销售收入中毛利率较高耐候共挤 WPC 和轻质共挤 WPC 占比较高。公司高性能木塑复合材料直销模式毛利率相对较低，主要是因为公司直销以境内为主，境内市场竞争者众多，在国内市场处于培育期，高性能木塑复合材料的定价较低，导致直销模式的毛利率较低。

2）新型石木塑复合材料

公司新型石木塑复合材料销售以ODM模式销售为主，经销和直销为辅。2019年至2021年1-6月，为了拓展新型石木塑复合材料在境内销售市场，新型石木塑复合材料境内定价一般低于境外价格；而ODM模式客户均为境外客户，经销模式以境外销售为主，直销模式以境内销售为主，导致ODM模式下新型石木塑复合材料毛利率大于经销和直销。

直销模式下新型石木塑复合材料客户主要为专业装修公司、个人和法人业主等国内终端消费者，报告期内直销模式下新型石木塑复合材料销售收入分别为335.09万元、223.95万元、368.51万元和196.97万元，收入较小，毛利率变动较大。直销模式下新型石木塑复合材料主要为国内销售，2017年度，公司内销新型石木塑复合材料产品推向市场后反应尚可，公司加大了设备和人员投入，但由于市场开拓未达预期，导致2018年和2019年直销单位成本较高，2018年度、2019年度毛利率均为负数。

综上所述，公司销售模式以ODM模式为主，不同模式下单价和毛利率主要受细分产品结构、销售区域、产品规格等因素影响。

2、不同销售模式下的定价政策、收入确认、信用政策、结算方式、退换货政策等是否存在差异；采取ODM销售模式是否符合行业惯例。

（1）不同销售模式下的定价政策、收入确认、信用政策、结算方式、退换货政策等是否存在差异

ODM、经销及直销在定价政策、收入确认、信用政策、结算方式、退换货政策等对比情况如下：

项目	ODM	经销	直销
定价政策	根据成本加成确定基础定价，综合考虑订单规模、产品市场竞争能力、区域市场竞争程度、合作关系、未来订单预期、支付方式与信用期、汇率价格波动、贸易政策变化等因素参照市场价格与客户协商后进行定价。		直销客户存在需要安装和需要施工时，定价时需要考虑相关安装和施工的成本；其他直销客户根据成本加成确定基础定价综合考虑订单规模、产品市场竞争能力、区域市场竞争程度、合作关系、未来订单预期、支付方式与信用期、汇率价格波动、贸易政策变化等因参照市场价格与客户协商后进行定价。

项目	ODM	经销	直销
收入确认时点	外销：出口以产品完成报关出口离岸作为收入确认时点。 内销：（1）需要提供安装服务的商品销售业务以经客户确认验收作为收入确认时点；（2）需要施工的工程业务以经客户验收或工程完工后移交客户时点作为收入确认时点；（3）不需提供安装服务的商品销售业务以客户收到产品并完成产品交付作为收入确认时点；（4）第三方电商平台销售以客户在电商平台中确认收货时或电商平台规定的交货期满时作为收入确认时点。		
信用政策	公司根据客户的销售金额、付款能力及付款及时性、合作期限等授予客户不同的信用期限。		
结算方式	外销：主要以美元结算，采用电汇为主，存在少量信用证和托收； 内销：主要以人民币结算，采用银行转账为主，存在少量票据。		
退换货政策	质保期内，如因产品本身出现质量问题外，通常不允许免费退换货。		

综上，发行人直销模式下定价政策除了在需要安装的销售业务和需要施工的工程业务与 ODM 模式和经销模式略有不同之外，其他方面与 ODM、经销模式在收入确认、信用政策、结算方式等方面不存在明显差异。

（2）采取 ODM 销售模式是否符合行业惯例

木塑复合材料在上世纪 70 年代中期开始在北美地区进行商业化推广，从木塑复合材料行业竞争格局看，美国在木塑复合材料领域出现了类似于 Trex Company,Inc.、The AZEK Company Inc.等上市公司，这些上市公司主要采用 OBM 经营模式，在生产开发和设计、品牌知名度、销售渠道等方面居于世界领先地位。

相比于发达国家，我国在绿色建材的研究和应用方面还处于起步阶段，目前我国的绿色建材产品占建材产品的比重较低，从事绿色建材产品生产的企业也相对较少，从品牌知名度和消费者认可度都处于比较低的地位，因此我国木塑复合材料生产企业大部分选择出口销售给国外知名或大型家居建材及户外设施用品品牌商、贸易商和零售商，主要采用 OEM 或者 ODM 经营模式，其中 OEM 模式下，生产商设计能力相对薄弱，产品的设计方案由客户提供，生产商仅需按照客户提供的设计方案生产相对应的产品；ODM 模式下，生产商拥有较好的自主设计能力，为客户设计和制造产品并进行贴牌销售。国内少部分具备较强的研发设计能力和完善的营销网络的企业开始逐步向 OBM 模式发展，推广自身的品牌。各类销售模式具体情况对比如下：

销售模式	设计	采购	生产	品牌	销售对象
OEM	客户提供设计	自主采购或	自主	委托方	销售至家居建材及户外设施用

模式	方案	客户提供原材料	生产	品牌	品品牌商、贸易商和零售商
ODM 模式	自主设计或者参与部分设计	自主采购为主	自主生产	委托方品牌	销售至家居建材及户外设施用品品牌商、贸易商和零售商
OBM 模式	自主设计	自主采购	自主生产	自有品牌	销售至家居建材及户外设施用品品牌商、贸易商、零售商和终端客户

与同行业国际知名品牌相比，发行人品牌知名度相对较低，特别是在全球主要木塑产品消费市场美国及欧洲，公司外销收入以 ODM 模式为主。境内同行业公司国风塑业子公司安徽国风木塑科技有限公司、南京聚隆子公司南京聚锋新材料有限公司、浙江诚成新材料科技有限公司、广东康特环保科技有限公司、滨州世旭塑木有限公司、湖州新峰木塑复合材料有限公司采用以 ODM 销售为主，OBM 销售为辅的销售模式。

综上所述，发行人的销售模式与境内同行业企业相比不存在重大差异，采取 ODM 销售模式符合行业惯例。

【申报会计师核查情况】

一、核查程序

1、查阅发行人主要产品生产工艺流程图、行业研究报告及市场公开资料，访谈发行人生产部门、技术部门负责人、行业专家等，了解发行人主要产品的生产工艺、技术难度及市场容量等；

2、获取报告期内发行人主要产品销售价格；查阅南京聚隆、国风塑业、海象新材、天振股份的招股说明书和年度报告，了解同类产品的市场价格；查询 Grand View Research 其官网发布的报告，了解高性能木塑复合材料的市场需求变化；查询海关编码为 39181090 氯乙烯聚合物制的铺地制品的出口情况，了解新型石木塑复合材料的出口变动趋势情况；查阅美元兑人民币汇率变动情况；

3、对公司销售部主管进行访谈，了解报告期内装配式建筑业务销售情况、变动情况及变动原因；检查销售合同/订单中与配件销售相关约定，检查是否存在销售装配式建筑产品同时销售其他产品、配件；检查装配式建筑产品销售业务主要销售合同/订单，识别与商品控制权（所有权上的主要风险和报酬）转移相关的条款，核查收入确认时点以及收入确认依据是否符合企业会计准则的规定；

4、检查发行人与客户签订的相关销售合同/订单的内容，分析“需要安装”与“需要施工”业务的主要区别；对比发行人配件毛利率及总体毛利率，检查配件销售价格的公允性；

5、获取发行人不同模式下定价政策、收入确认、信用政策、结算方式、退换货政策等信息，获取高性能木塑复合材料和新型石木塑复合材料各模式销售区域占比情况，高性能木塑复合材料不同销售模式下高强度 WPC、耐候共挤 WPC 和轻质共挤 WPC 的销售占比，境内同行业企业关于销售模式的说明；访谈国内木塑行业专家，了解境内同行业企业销售模式情况；查阅新型石木塑复合材料不同销售模式下主要客户厚度规格情况；查阅 Trex Company,Inc.、The AZEK Company Inc.年度报告。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已说明高性能木塑复合材料产品、新型石木塑复合材料产品在工艺原理、技术难度、产品定位、应用领域、市场容量等方面的差异情况，发行人高性能木塑复合材料目前作为代木新材料主要应用于户外，新型石木塑复合材料作为代木新材料主要应用于室内，在新型建材应用领域该两种产品存在互补性的关系。公司高性能木塑复合材料包括三代产品（高强度 WPC、耐候共挤 WPC、轻质共挤 WPC），三代产品定位针对不同的终端消费群体，产品定价实行差异化策略，三代产品之间存在不完全替代关系。

2、报告期内，发行人高性能木塑复合材料、新型石木塑复合材料价格与市场价格不存在较大差异；发行人主要产品销量增长主要系全球市场需求增长、市场竞争状况和发行人经营策略等因素综合影响所致。

3、报告期装配式建筑产品销售收入逐年下降的原因主要系公司装配式建筑仍处发展阶段，业务存在正常波动，且 2020 年度受新冠疫情影响导致公司业务量有所下滑，2021 年 1-6 月发行人新签订订单减少且订单金额较小，销售规模下降；销售装配式建筑产品的同时未销售其他相关产品；需要安装的装配式建筑产品配件不单独销售，需要安装的高性能及新型石木塑复合材料对应配件销售单独确认收入，属于贸易类业务，装配式建筑业务的销售收入确认时点及收入确认依

据合理；

4、发行人销售收入以不需安装的产品销售业务为主，报告期内境外销售收入增长速度较快，导致不需安装的产品销售业务收入占比持续增长。发行人“需要安装”及“需要施工”业务的主要区别为签订的合同类型、合同内容、实际提供服务、施工或安装周期等方面均存在差异，两种业务的收入确认时点及依据也不同；报告期内其他收入中配件销售数量与相关安装和施工业务量无严格的匹配关系，主要配件销售价格公允；

5、报告期，公司销售模式以 ODM 模式为主，不同模式下单价和毛利率主要受细分产品结构、销售区域、规格等因素影响；发行人直销模式下定价政策除了在需要安装的销售业务和需要施工工程业务与ODM模式和经销模式略有不同之外，其他方面与 ODM、经销模式在收入确认、信用政策、结算方式等方面不存在明显差异；公司采取 ODM 销售模式符合行业惯例。

【申报会计师说明对发行人主营业务收入采取的核查程序、核查比例、核查证据和核查结论。】

一、核查程序、核查比率、核查证据

1、了解与收入确认相关的关键内部控制，评价内部控制的设计合理性及执行有效性。

2、向主要客户执行函证程序

通过函证方式确认销售发生额情况，报告期内，函证发函及回函比例如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
收入函证金额（A）	32,185.48	53,712.99	44,976.24	33,134.81
收入金额（B）	40,355.56	63,198.47	53,358.45	44,059.42
发函比例（A/B）	79.75%	84.99%	84.29%	75.20%
回函金额（D）	26,936.05	49,148.60	43,463.83	30,575.55
其中：相符金额	24,337.71	45,075.82	38,129.14	25,852.04
回函不符但调节后相符金额	2,598.35	4,072.78	5,334.69	4,723.51
回函比例（D/A）	83.69%	91.50%	96.64%	92.28%

对于未回函客户，通过执行替代测试，检查相关销售合同/订单、出库单、出口报关单、货运提单、银行回单等支持性证据，可以确认账面金额的准确性；客户回函差异主要系客户账务处理时间性差异，针对未明确回函差异的客户，已执行了替代测试程序；针对明确的回函差异，编制函证差异调节表，并检查相关销售合同/订单、出库单、出口报关单、货运提单、银行回单等支持性证据，确认账面金额的准确性。

3、对主要客户进行了实地走访和视频访谈

与客户的主要业务负责人或者经办人员就其与公司的业务开展情况进行了问询，获得了访谈记录、客户的注册资料、无关联关系确认函、期末库存数据等资料。客户走访和访谈的覆盖率如下：

单位：家、万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
实地走访和视频访谈家数[注]	39	40	44	37
实地走访和视频访谈客户销售额	33,245.21	52,830.26	44,071.31	32,228.05
发行人总销售收入金额	40,355.56	63,198.47	53,358.45	44,059.42
覆盖比例	**82.38%**	**83.59%**	**82.59%**	**73.15%**

注：中介机构于 2020 年 1 月对主要客户合作情况集中进行实地走访，后续受疫情影响，对于部分客户合作情况采取视频访谈程序，下同。

4、对主要客户销售收入进行细节测试

抽查报告期各期主要客户销售收入确认原始单据，核对收入确认入账凭证是否与销售订单、销售出库单、物流单、货物签收单、工程验收单或工程移交单、出口报关单、海运提单、银行回单等原始单据信息一致，核实收入的真实性、准确性、完整性。销售收入核查比例如下：

单位：家、万元

项　目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境外核查客户数量	20	20	20	20
境内核查客户数量	8	8	10	10
核查客户对应收入金额	30,869.01	49,912.66	40,778.67	32,452.35
营业收入	40,355.56	63,198.47	53,358.45	44,059.42
核查比率	76.49%	78.98%	76.42%	73.66%

5、对于销售收入执行截止测试程序

统计报告期各期截止日前后销售情况，核对销售收入确认与销售订单、销售出库单、出口报关单、海运提单、验收单信息是否匹配，检查是否存在收入跨期情况。

6、通过资金划款凭证执行的核查程序

获取公司报告期内银行账户开户清单和银行对账单，抽取与销售相关的大额银行流水记录与银行日记账进行交叉核对；检查外销收入银行回单，检查销售回款方是否与客户名称保持一致，检查境外销售第三方回款情况。

7、通过海关数据执行的核查程序

向合肥市海关执行现场函证及邮箱函证程序，获取合肥市海关提供的发行人报告期各期进出口数据，并与账面外销收入进行比对、分析差异。报告期内海关出口统计数据与账面数据对比情况：

单位：万美元

项　目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	报告期内合计数
海关出口统计数据	5,712.35	8,548.52	6,934.53	5,839.94	27,035.34
外销收入数据[注]	5,834.72	8,380.97	7,001.59	5,729.16	26,946.44
差异	-122.37	167.55	-67.06	110.78	88.90
差异率	-2.14%	1.96%	-0.97%	1.90%	0.33%

注：上表外销收入数据包含对子公司耐特香港出口销售收入，不含耐特香港对外出口销售数据。

报告期内，海关出口统计数据与公司账面数据存在差异的原因主要系统计数据时间性差异所致。海关统计数据来源于企业于海关系统中申报出口报关数据，公司 FOB /CIF 贸易方式下的交易，以货物装船离港并取得提单后进行收入确认，因此与海关出口统计数据存在时间性差异，各期合计差异金额为 88.90 万美元，占对应合计销售比为 0.33%，差异较小。其中 2020 年外销收入与海关出口销售金额差异稍大，主要系 2020 年底国际货运紧张，2020 年末已报关未及时发出货物的外销收入金额较大。

8、通过中国出口信用保险公司执行的核查程序

（1）通过获取中国出口信用保险公司境外客户资信报告

通过获取中国出口信用保险公司出具的报告期内主要境外客户《海外资信报告》，编制《主要境外客户资信情况统计表》，登记境外客户创立时间、公司地址、经营业务范围、业务规模等信息，通过查阅主要客户的相关信息，了解其主营业务，检查其经营范围内容是否与公司业务相关，是否与公司存在关联关系，并结合其资产、销售、利润规模与报告期内公司对其销售规模进行对比分析。

（2）核查发行人在中国出口信用保险公司等保险公司的投保情况

①发行人报告期投保境外客户应收账款余额及占比情况：

单位：万美元

项　目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
投保境外客户应收账款余额	1,170.26	817.64	808.34	843.97
境外客户应收账款余额	1,440.62	908.31	943.55	985.47
投保境外客户应收账款余额占比	81.23%	90.02%	85.67%	85.64%

发行人报告期内均通过中国出口信用保险等保险公司就出口信用业务进行投保。由上表可见，报告期内投保境外客户应收账款余额占各期外币应收账款余额比重均超过 80%，对于以赊销销售模式为主的客户大多通过保险公司进行投保。

②根据获取的与保险公司签订的保险合同及保险单，发行人报告期内的信用投保情况如下：

保险公司名称	保单期间	保单金额（万美元）	保单签订日期上一完整年度境外销售收入（万美元）	比率[注]
中国出口信用保险公司安徽分公司	2017.5.20-2018.5.19	1,500.00	4,575.30	32.78%
中国太平洋财产保险股份有限公司宣城中心支公司	2018.5.20-2019.5.19	5,220.00	5,339.96	97.75%
中国太平洋财产保险股份有限公司宣城中心支公司	2019.5.20-2020.5.19	5,000.00	5,815.81	85.97%
中国人民财产保险股份有限公司宣城市分公司	2020.5.20-2021.5.19	5,000.00	7,060.87	70.81%
中国出口信用保险公司	2021.5.20-2022.5.19	10,000.00	8,554.74	116.89%
中国太平洋财产保险股份有限公司				

注：比率=保单金额/保单签订日期上一完整年度境外销售收入

公司参考上期境外销售业务规模及赊销模式下结算的境外客户期末应收账款余额规模等因素的影响，确定投保额度，2018 年度至 2021 年 1-6 月投保额度一般在公司上期境外销售收入的 70%-120%范围之间，保险额度与公司账面外销收入基本匹配。

二、核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

发行人的主营业务收入确认真实、准确、完整，收入确认符合企业会计准则规定。

问题 2. 关于境外销售

申报文件显示：

（1）公司外销收入占比较高，报告期对美国出口收入分别为 5,453.13 万元、8,135.76 万元、10,306.02 万元。

（2）公司与其主要国外客户之间均已建立长期稳定的良好合作关系，各方合理分摊加征关税带来的影响。

请发行人：

（1）说明内销与外销在产品定价、信用政策、运费承担、产品售后等方面的情况及差异原因，与行业惯例是否一致。

（2）说明境外销售在 FOB、CIF 等不同结算模式下的收入金额及占比、收入确认时点，与同行业可比公司是否存在较大差异。

（3）说明报告期内子公司耐特香港、孙公司 EL HK SA Branch（PTY）Ltd 境外经营情况；结合公司在南非销售收入占比情况，说明耐特香港在南非设立全资子公司的原因及合理性。

（4）说明报告期向美国销售的产品类型、数量、销售额及对应的关税调整情况，说明“各方合理分摊加征关税”的具体内容，量化分析加征关税对各细分产品销量的影响。

（5）说明报告期内发货验收单据、物流运输记录、报关数据、出口退税单证、资金划款凭证等的相互印证情况，如有不匹配，披露存在差异的原因。

（6）说明报告期内发行人对境外各地区出口所需资质及认证情况，是否存在被检查及处罚风险；结合目前关税政策、反倾销政策、新冠疫情、贸易摩擦、在手订单与同期比较情况等，说明公司境外销售业务是否发生重大不利变化。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明：

（1）对发行人境外销售、境外经营的核查过程、核查结论，是否聘请当地审计或服务机构进行尽职调查或依赖第三方数据，结合获取的内外部证据、公开数据等，说明相关核查是否充分、有效。

（2）境外销售是否符合当地规定、产品出口是否符合海关和税务规定。

（3）对经销及 ODM 业务客户和收入的函证和走访情况及覆盖率。

请发行人律师对发行人境外销售的合法合规性发表明确意见。

回复：

【发行人回复】

一、说明内销与外销在产品定价、信用政策、运费承担、产品售后等方面的情况及差异原因，与行业惯例是否一致。

1、内销与外销在产品定价、信用政策、运费承担、产品售后等方面的情况及差异原因

公司内销与外销在产品定价、信用政策、运费承担、产品售后等方面的情况如下：

项目	外销	内销	差异情况
定价政策	根据成本加成确定基础定价，综合考虑订单规模、产品市场竞争能力、区域市场竞争程度、合作关系、未来订单预期、支付方式与信用期、汇率价格波动、贸易政策变化等因素参照市场价格与客	需要安装的销售业务和需要施工的工程业务，需要考虑相关安装和施工的成本；其他内销业务根据成本加成确定基础定价，综合考虑订单规模、产品市场竞争能力、区域市场竞争程度、合作关系、未来订单预期、支付方式与信用期等因参	不存在明显差异

	户协商后进行定价	照市场价格与客户协商后进行定价	
结算方式	采用电汇为主，存在少量信用证和托收	采用银行转账为主，存在少量票据	不存在明显差异
信用政策	支付一定预付款、见提单付全款、O/A 30-90 天等	先款后货、先货后款、工程业务按进度支付款项等	不存在明显差异
运费承担方式	发行人主要采用 FOB 方式，即卖方承担到达发运港前的运输费用；部分客户采用 CIF 方式，即卖方承担到买方目的港前的运输费用	一般由卖方承担；客户自提时由买方承担	差异符合一般的商业惯例
售后政策	质保期内，如因产品本身出现质量问题外，通常不允许免费退换货		不存在差异

综上，发行人除了外销运费承担方式，与内销存在差异外，内销与外销在产品定价、信用政策、产品售后等方面不存在明显差异。

2、内销与外销在产品定价、信用政策、运费承担、产品售后等方面，与行业惯例是否一致

公司内销与外销模式在产品定价、信用政策、运费承担、产品售后等方面与同行业公司的对比情况如下：

项目	外销/内销	发行人	同行业公司				差异情况
			南京聚隆	国风塑业	中铁装配	新远见	
定价政策	外销	根据成本加成确定基础定价，综合考虑订单规模、产品市场竞争能力、区域市场竞争程度、合作关系、未来订单预期、支付方式与信用期、汇率价格波动、贸易政策变化等因参照市场价格与客户协商后进行定价	公司与客户确认产品的销售价格主要基于商业竞争性谈判确定，一方面要在原材料、人工等生产成本基础上获得一定的利润空间，另一方面要密切关注市场变化，综合考虑客户实际情况，基于客户战略及长远发展适当调整价格	未披露	未披露	公司将根据订单数量、产品性能规格、出货周期、外汇汇率贸易条件以及结算方式等因素，并在参考产品目前市场价格、客户购买价格及竞争对手出口同地域产品定价的基础上，与客户进行协商谈判，确定最终产品价格	不存在明显差异
	内销	需要安装的销售业务和需要施工的工程业务，需要考虑相关安装和施工的成本；其他内销业务根据成本加成确定基础定价，综合考虑订单规模、产品市场竞争能力、区域市场竞争程度、合作关系、未来订单预期、支付方式与信用期等因参照市场价格与客户协商后进行定价					

项目	外销/内销	发行人	同行业公司				差异情况
			南京聚隆	国风塑业	中铁装配	新远见	
结算方式	外销	采用电汇为主，存在少量信用证和托收	主要采取银行转账和承兑汇票相结合的结算方式	未披露	未披露	主要以 T/T 电汇方式为主	不存在明显差异
	内销	采用银行转账为主，存在少量票据					
信用政策	外销	支付一定预付款、见提单付全款、O/A 30-90 天等	南京聚隆：公司给予客户的信用期限一般为 30-90 天不等	未披露	客户通常根据合同支付进度货款，款项支付至 70%-80%后暂停支付，剩余部分需待办理完结算后支付。结算期间方面，北京地区通常在 6-12 个月，新疆地区通常在 6-24 个月	目前公司客户主要为国外客户，应收账款回款周期一般为 45-60 天	不存在明显差异
	内销	先款后货、先货后款、工程业务按进度支付款项等					
运费承担方式	外销	发行人主要采用 FOB 方式，即卖方承担到达发运港前的运输费用；部分客户采用 CIF 方式，即卖方承担到买方目的港前的运输费用	运输费用通常由卖方承担	未披露	未披露	主要采用 FOB 方式	不存在明显差异
	内销	一般由卖方承担；客户自提时由买方承担					
售后政策	外销	质保期内，如因产品本身出现质量问题外，通常不允许免费退换货	未披露	未披露	未披露	未披露	-
	内销						

注：上述同行业公司信息来源于同行业上市公司南京聚隆、国风塑业及中铁装配和新三板挂牌公司新远见招股说明书或者公开转让说明书、年度报告。

综上，发行人与同行业公司在产品定价、信用政策、运费承担、产品售后等方面不存在明显差异，与行业惯例一致。

二、说明境外销售在 FOB、CIF 等不同结算模式下的收入金额及占比、收入确认时点，与同行业可比公司是否存在较大差异。

1、境外销售在 FOB、CIF 等不同结算模式下的收入金额及占比情况

单位：万元

外销结算模式	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
FOB	34,976.69	90.20%	55,552.31	93.75%	47,338.23	96.91%	36,973.97	95.67%
CIF	3,802.19	9.80%	3,703.61	6.25%	1,510.60	3.09%	1,672.66	4.33%
合计	38,778.88	100.00%	59,255.92	100.00%	48,848.83	100.00%	38,646.63	100.00%

发行人境外销售结算模式分 FOB 及 CIF，其中境外销售以 FOB 模式为主。报告期内，FOB 模式下收入分别为 36,973.97 万元、47,338.23 万元、55,552.31 万元及 34,976.69 万元，占各期境外营业收入的比例为 95.67%、96.91%、93.75%及 90.20%。

2、境外销售在 FOB、CIF 等不同结算模式下的收入确认时点

公司境外销售均以产品完成报关出口离岸作为收入确认时点。报告期内，公司与境外客户签订的合同或订单中约定交易方式为 FOB 和 CIF。发行人在 FOB 和 CIF 模式下均以将产品装运上船（飞机）并取得货运提单作为主要商品控制权（风险报酬转移）时点，在取得经海关审验的产品出口报关单和货代公司出具的货运提单后确认收入。

3、与同行业可比公司是否存在较大差异

报告期内，发行人与同行业可比公司境外销售收入确认时点情况如下：

同行业公司名称	外销收入确认时点
国风塑业	以出口办理完报关手续且离岸作为收入确认时点
中铁装配	于商品发出并在装运港装船离港时作为收入确认时点
南京聚隆	将产品报关离境，收到海关报关单，已收款或取得索取货款凭据作为收入确认时点
发行人	以产品完成报关出口离岸作为收入确认时点

同行业上市公司未披露其境外销售的具体销售模式，其境外销售均以离岸时点作为收入确认时点，与发行人外销收入确认时点不存在较大差异。

综上所述，发行人境外销售收入确认时点与同行业公司不存在较大差异。

三、说明报告期内子公司耐特香港、孙公司 EL HK SA Branch（PTY）Ltd 境外经营情况；结合公司在南非销售收入占比情况，说明耐特香港在南非设立

全资子公司的原因及合理性。

1、耐特香港、耐特南非的境外经营情况

（1）耐特香港

公司名称		耐特香港有限公司（Eva-Last Hong Kong Limited）			
成立时间		2015年5月13日			
股本		1,560,100港元			
注册地		Room 1203,12/F,Tower 3,China Hong Kong City,33 Canton Road,Tsimshatsui,KL			
主要生产经营地		Room 1203,12/F,Tower 3,China Hong Kong City,33 Canton Road,Tsimshatsui,KL			
股权结构		森泰股份持股60%；MCC Investments Limited持股40%			
主营业务		木塑复合材料及其制品的销售/贸易			
与发行人主营业务的关系		自有品牌市场拓展，其主营业务属于为发行人的主营业务服务			
基本财务数据（万元）	项目	2021年6月30日/2021年1-6月	2020年12月31日/2020年度	2019年12月31日/2019年度	2018年12月31日/2018年度
	总资产	4,866.18	2,435.82	1,250.12	574.33
	净资产	1,534.01	959.17	408.51	448.90
	营业收入	5,942.20	6,591.46	3,110.82	3,610.82
	净利润	582.60	607.39	-47.68	138.27

注：以上财务数据经容诚会计师事务所（特殊普通合伙）审计。

根据钟氏律师事务所于 2021 年 9 月 10 日出具的法律意见书，耐特香港系在中国香港地区依法注册并有效存续的有限公司，其经营活动真实、有效，符合当地法律法规规定，报告期内不存在诉讼、仲裁或行政处罚。

（2）耐特南非

耐特香港拥有一家全资子公司 EL HK SA Branch（PTY）Ltd，具体情况如下：

公司名称	EL HK SA Branch（PTY）LTD
成立时间	2018.2.15
注册资本	100.00兰特
注册地	B2, Cascades Office Park Cnr Hendrik Potigeter And Cascades Little Falls Gauteng 1730
主要生产经营地	B2, Cascades Office Park Cnr Hendrik Potigeter And Cascades Little Falls Gauteng 1730
股权结构	Eva-Last Hong Kong Limited持股100%
主营业务	为耐特香港提供咨询服务

与发行人主营业务的关系	属于为发行人的主营业务服务

根据 MACROBERT INC 于 2021 年 9 月 23 日出具的法律意见，耐特南非的设立目的是为了在遵守相关劳工法的同时向南非员工支付工资以及支付少量营销、差旅及行政费用，耐特南非向耐特香港提供咨询服务，其唯一客户是耐特香港。

耐特南非系耐特香港全资子公司，耐特南非除为耐特香港提供国际市场开拓服务及支付员工薪酬及日常运营费用等外，未从事其他生产经营活动，其经营数据纳入耐特香港合并报表范围。耐特南非的运营资金来源于耐特香港，报告期耐特南非银行账户资金流水主要情况如下：

账户	项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
美元账户7823（单位:美元）	资金流入（耐特香港汇入）	220,475.00	316,025.00	254,700.00	230,217.17
	资金流出（结汇成南非兰特）	220,475.00	316,025.52	254,700.00	230,217.17
兰特账户3477（单位：南非兰特）注1	**资金流入**	**3,838,601.49**	**5,406,104.89**	**5,544,681.79**	**5,235,359.14**
	其中：7823账户转入（结汇成南非兰特）	1,028,829.24	-	1,732,797.24	3,031,965.40
	3615账户转入	2,788,255.65	5,135,882.69	3,784,944.10	2,202,893.74
	资金流出	**3,868,728.37**	**5,376,428.59**	**5,542,047.52**	**5,214,402.69**
	其中：员工薪酬及薪俸税	2,469,554.53	2,994,855.05	2,692,960.25	445,673.60
	市场开拓及日常办公费用等	949,173.84	2,381,573.54	1,449,087.27	1,818,729.09
	转理财账户3615	450,000.00	-	1,400,000.00	2,950,000.00
兰特账户3615（单位：南非兰特）注2	**资金流入**	**2,570,439.15**	**5,061,373.77**	**3,331,514.05**	**2,972,703.34**
	其中：7823账户转入（结汇成南非兰特）	2,115,581.04	5,048,602.86	1,908,809.38	-
	3477账户转入	450,000.00	-	1,400,000.00	2,950,000.00
	资金流出（转3477户）	**2,788,255.65**	**5,135,882.69**	**3,784,944.10**	**2,202,893.74**

注 1：3477 账户为日常付款账户；

注 2：3615 账户为理财账户；

注 3：根据国家外汇管理局相关统计数据，2018 年度、2019 年度、2020 年度、2021 年 1-6 月南非兰特兑人民币平均汇率分别为 1 兰特兑 0.4998 元人民币、0.4775 元人民币、0.4191 元、0.4449 人民币。

根据 MACROBERT INC 于 2021 年 9 月 23 日出具的法律意见，EL HK SA Branch（PTY）Ltd 系在南非注册成立的耐特香港的全资子公司，其经营活动真

实、有效，符合当地法律法规规定，报告期内不存在诉讼、仲裁或行政处罚。

2、结合公司在南非销售收入占比情况，说明耐特香港在南非设立全资子公司的原因及合理性

（1）公司在南非销售收入占比情况

报告期公司在南非销售收入及占比情况如下：

单位：万元

国家	客户名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
南非	Eva-Last Distributors（Pty） Ltd	1,409.18	1,793.72	2,654.55	2,590.00
	营业收入	40,355.56	63,198.47	53,358.45	44,059.42
	占比	3.49%	2.84%	4.97%	5.88%

发行人在南非客户系 Eva-Last Distributors（Pty）Ltd（简称“Distributors”），Distributors 通过 ODM 及经销方式在南部非洲发展共同体、东非发展共同体及其所有成员国销售森泰股份及森泰科技生产的产品。

（2）耐特香港在南非设立全资子公司的原因及合理性

1）耐特香港在南非设立全资子公司的背景

发行人于 2009 年开始与南非客户 Eva-Last Distributors （Pty） Ltd 合作，Distributors 的主要股东 Marc Peter Minne、Nathan Newson Chapman、Michael Louis Combrinck 等人具备丰富的木塑产品国际市场销售经验，看好发行人的产品质量与未来发展，因此设立 MCC Investments Limited（简称“MCC”）与发行人合资成立耐特香港以共同拓展除 Distributors 代理区域以外的境外市场。

耐特香港国际市场拓展工作主要由 Marc Peter Minne 、Nathan Newson Chapman、Michael Louis Combrinck 推荐具备国际市场开拓经验的人员进行，因其推荐的市场开拓人员主要为南非籍或南非居民，为便于给南非员工发放薪酬及缴纳相关保险，耐特香港在南非当地设立了全资子公司耐特南非，由耐特南非聘用南非员工并支付员工工资、保险及相关税费。

2）耐特香港和耐特南非的业务定位

耐特香港主要业务系为发行人开拓除南非客户 Eva-Last Distributors （Pty）

Ltd 及其代理区域以外的国际市场客户，耐特南非除为耐特香港提供国际市场开拓服务及支付员工薪酬及日常运营费用等外，未从事其他生产经营活动，其运营资金来源于耐特香港。

3）耐特南非与发行人南非销售业务的关系

耐特南非的唯一客户为耐特香港，其日常经营活动不涉及南非市场开拓，耐特香港的销售市场也不涉及南非区域或南非客户 Distributors 的代理区域，耐特南非与发行人南非销售业务不存在关系，耐特南非员工负责替耐特香港开拓除南非客户 Distributors 及其代理区域以外的国际市场客户。报告期耐特香港主要客户及其销售收入占比情况如下：

单位：万元

耐特香港客户名称	客户所在国家	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
BSW Timber Solutions Ltd	英国	2,075.17	2,629.02	856.83	1,188.85
Fortress Iron, LP, dba Fortress Building Products	美国	2,361.37	2,611.83	980.93	1,938.65
ITI（AUST） Innovative Timber Ideas及其关联公司	澳大利亚、新西兰	911.80	733.75	925.23	235.49
其他客户		593.86	616.86	347.83	247.83
耐特香港销售收入合计		**5,942.20**	**6,591.46**	**3,110.82**	**3,610.82**
发行人销售收入		**40,355.56**	**63,198.47**	**53,358.45**	**44,059.42**
耐特香港收入占比		**14.72%**	**10.43%**	**5.83%**	**8.20%**

注：1、BSW Timber Solutions Ltd.曾用名 SCA TIMBER SUPPLY LTD 以及 Sca wood UK Ltd；

2、Fortress Iron, LP, dba Fortress Building Products 曾用名 Fortress Deck Products,LLC；

3、ITI（AUST） Innovative Timber Ideas 及其关联公司包括 ITI（AUST） Innovative Timber Ideas、ITI(NSW)PTY LTD、ITI (Victoria) Pty Ltd、ITI QLD Pty Ltd、ITI(FINCO) PTY LIMITED

综上所述，耐特香港及其子公司耐特南非经营活动真实、有效，符合当地法律法规规定，报告期内不存在诉讼、仲裁或行政处罚。耐特南非主营业务系为耐特香港提供除南非客户及其代理区域以外的国际市场开拓相关服务，耐特香港的客户亦为南非以外的国际市场客户，耐特香港和耐特南非与发行人南非销售业务不存在关系，耐特香港在南非设立全资子公司的原因主要是为了支付南非员工工资、保险及相关税费，具备商业合理性。

四、说明报告期向美国销售的产品类型、数量、销售额及对应的关税调整

情况，说明“各方合理分摊加征关税”的具体内容，量化分析加征关税对各细分产品销量的影响。

1、说明报告期向美国销售的产品类型、数量、销售额及对应的关税调整情况

（1）说明报告期向美国销售的产品类型、数量、销售额

报告期内，发行人向美国销售情况如下：

单位：吨、万平米、万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	销售数量	销售额	销售数量	销售额	销售数量	销售额	销售数量	销售额
高性能木塑复合材料	**2,423.73**	**2,633.94**	**2,987.70**	**3,266.48**	**1,749.25**	**1,486.39**	**3,326.04**	**2,843.30**
其中：高强度 WPC	381.15	348.77	884.67	783.65	929.88	739.59	1,370.48	1,046.40
耐候共挤 WPC	911.65	670.72	1,120.13	907.18	792.44	708.43	1,951.61	1,790.04
轻质共挤 WPC	1,130.94	1,614.45	982.90	1,575.65	26.93	38.37	3.95	6.86
新型石木塑复合材料	**14.23**	**773.18**	**131.10**	**6,936.46**	**122.56**	**6,501.40**	**39.55**	**2,492.87**
其他		22.31		103.07		147.97		116.97
美国合计		3,429.44		10,306.02		8,135.76		5,453.14
营业收入		**40,355.56**		**63,198.47**		**53,358.45**		**44,059.42**
占比		8.50%		16.31%		15.25%		12.38%

（2）美国针对发行人主要产品加征关税的时点及调整情况

2018 年 9 月开始美国针对中国部分中高端制造业产品加征关税，其中包括公司的主要产品及配件。美国针对公司主要产品加征关税政策变化情况如下：

时间	加征关税税率	针对公司产品
2018年9月24日前	0%	高性能木塑复合材料
		新型石木塑复合材料
2018年9月24日-2019年5月9日	10%	高性能木塑复合材料
		新型石木塑复合材料
2019年5月10日-2019年11月6日	25%	高性能木塑复合材料
		新型石木塑复合材料

2019年11月7日-2020年8月7日	25%	高性能木塑复合材料
	0%	新型石木塑复合材料
2020年8月8日至今	25%	高性能木塑复合材料
		新型石木塑复合材料

注：2019 年 11 月 7 日，美国贸易代表办公室（USTR）公布了 2,000 亿美元加征关税商品清单项下的产品排除公告，本次排除涉及公司出口的新型石木塑复合材料，排除有效期至 2020 年 8 月 7 日。

2、说明“各方合理分摊加征关税”的具体内容

报告期内，发行人境外业务主要为向知名或大型家居建材及户外设施用品品牌商销售高性能木塑复合材料和新型石木塑复合材料，其中，公司出口美国的高性能木塑复合材料和新型石木塑复合材料销售对象主要为 Cali Bamboo LLC、Fortress Iron, LP, dba Fortress Building Products 和 Daejin America Inc，贸易方式以 FOB 为主，即客户负责派船接运货物，发行人应在合同规定的装运港和规定的期限内将货物装上客户指定的货运代理公司，并及时通知客户。货物在装运港装船后，商品控制权（风险和报酬转移）即由发行人转移至客户。发行人在取得经海关审验的产品出口报关单和货代公司出具的货运提单后确认收入，后续由客户自行负责美国入关报关，并承担全部关税，发行人不直接承担美国客户的进口关税。

针对不同客户、不同产品类别，发行人因加征关税作出的调整价格策略如下：

客户名称	产品规格	价格调整策略
Cali Bamboo LLC	高性能木塑复合材料	2018 年 10 月至 2020 年 12 月，因加征关税对部分产品销售价格下调约 8%
	新型石木塑复合材料	2018 年 10 月至 2019 年 5 月，因加征关税对部分产品销售价格下调约 5%；2019 年 6 月至 2019 年 11 月，因加征关税对部分产品销售价格下调约 10%；2019 年 11 月至 2020 年 8 月，价格有所恢复，但恢复比例低于 10%；2020 年 8 月至 2021 年 6 月，因加征关税对部分产品销售价格下调约 12%。
Fortress Iron, LP, dba Fortress Building Products	高性能木塑复合材料	2018 年 10 月至 2019 年 5 月，因加征关税对部分产品销售价格下调约 6%；2019 年 6 月至 2021 年 6 月，因加征关税对部分产品销售价格下调约 12.5%
Daejin America Inc	新型石木塑复合材料	2019 年 4 月至 2019 年 5 月 ，因加征关税对部分产品销售价格下调约 5%；2019 年 6 月至 2019 年 11 月，因加征关税对部分产品销售价格下调约 10%；2019 年 11 月至 2020 年 8 月，价格有所恢复，但恢复比例低于 10%；2020 年 8 月至 2021 年 6 月，因加征关税对部分产品销售价格下调约 10%。

注：2020 年 4 月，公司基于疫情、市场竞争、加征关税恢复预期等综合因素调整了 Daejin America Inc 采购新型石木塑复合材料的价格，此次价格调整包含了加征关税恢复的预期，故 2020 年 8 月关税恢复后，公司未进一步下调销售价格。

综上，“各方合理分摊加征关税”指发行人通过调整产品销售价格的方式，与美国客户共同承担加征关税成本。

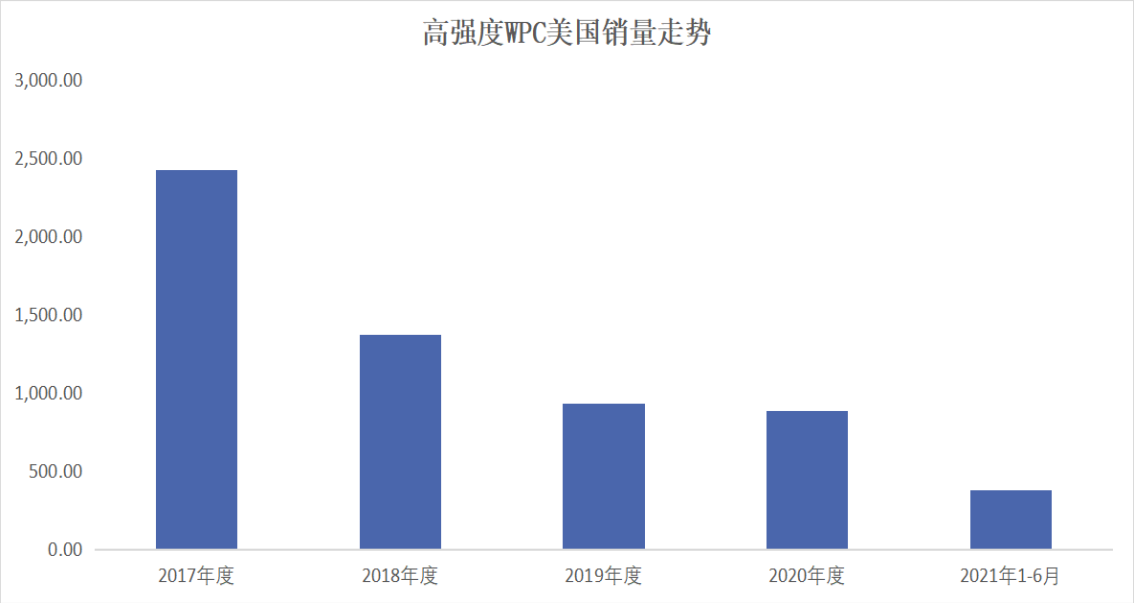
3、量化分析加征关税对各细分产品销量的影响

（1）高性能木塑复合材料在美国销量变化情况

1）高强度 WPC 在美国销量变化情况

2017 年至 2021 年 6 月，高强度 WPC 在美国各期销量情况如下：

单位：吨



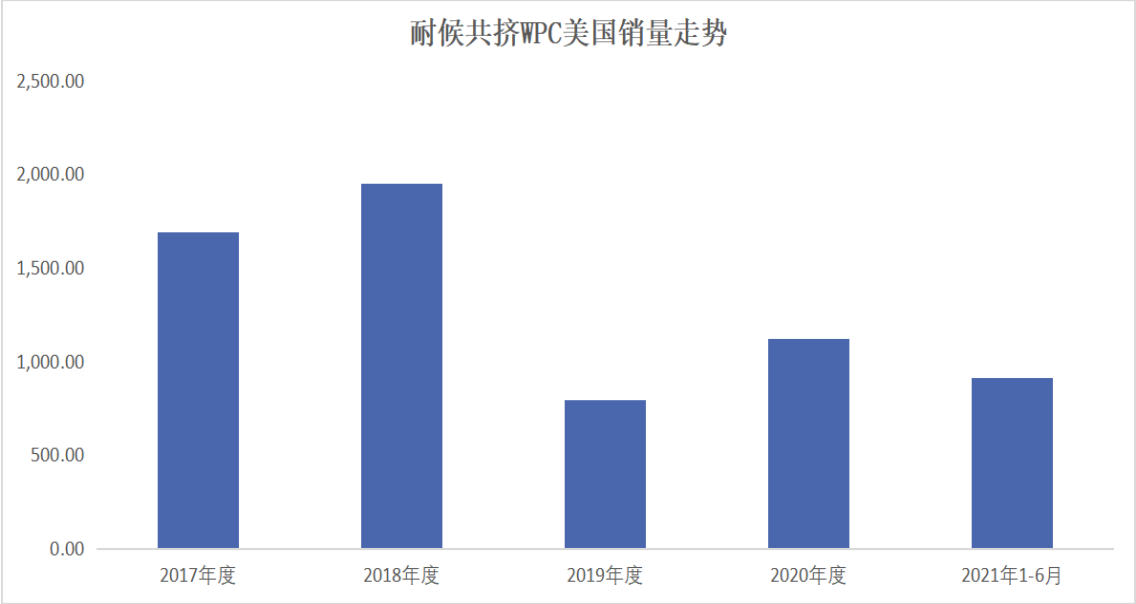
注：为了便于分析加征关税对销售影响，销售额从 2017 年 1 月开始；

由上图可见，因加征关税提高了美国客户采购综合成本，2018-2020 年美国客户向公司采购的高强度 WPC 销量较加征关税之前下降较多，销量分别较 2017 年（加征关税前）减少 1,052.62 吨、1,493.23 吨和 1,538.44 吨。

2）耐候共挤 WPC 在美国销量变化情况

2017 年至 2021 年 6 月，耐候共挤 WPC 在美国各期销量情况如下：

单位：吨

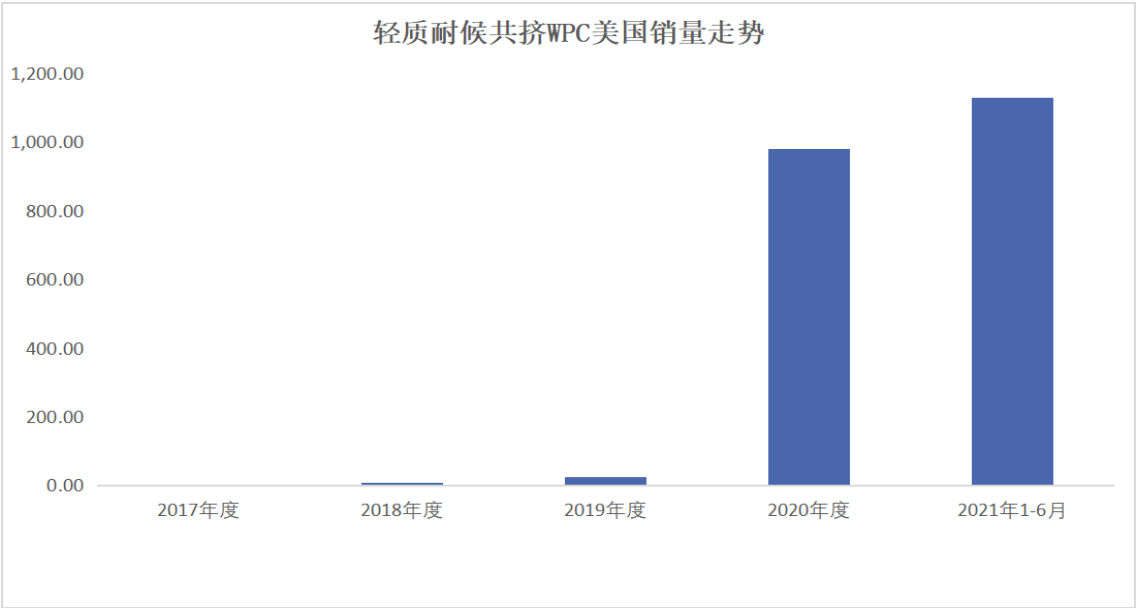


由上图可见，因加征关税提高了美国客户采购综合成本，尤其当加征关税增至 25%后，2019 年和 2020 年美国客户向公司采购的耐候共挤 WPC 销量较加征关税之前下降较多，销量分别较 2017 年（加征关税前）减少 898.99 吨和 571.30 吨。

3）轻质共挤 WPC 在美国销量变化情况

2017 年至 2021 年 6 月，轻质共挤 WPC 在美国各期销量情况如下：

单位：吨

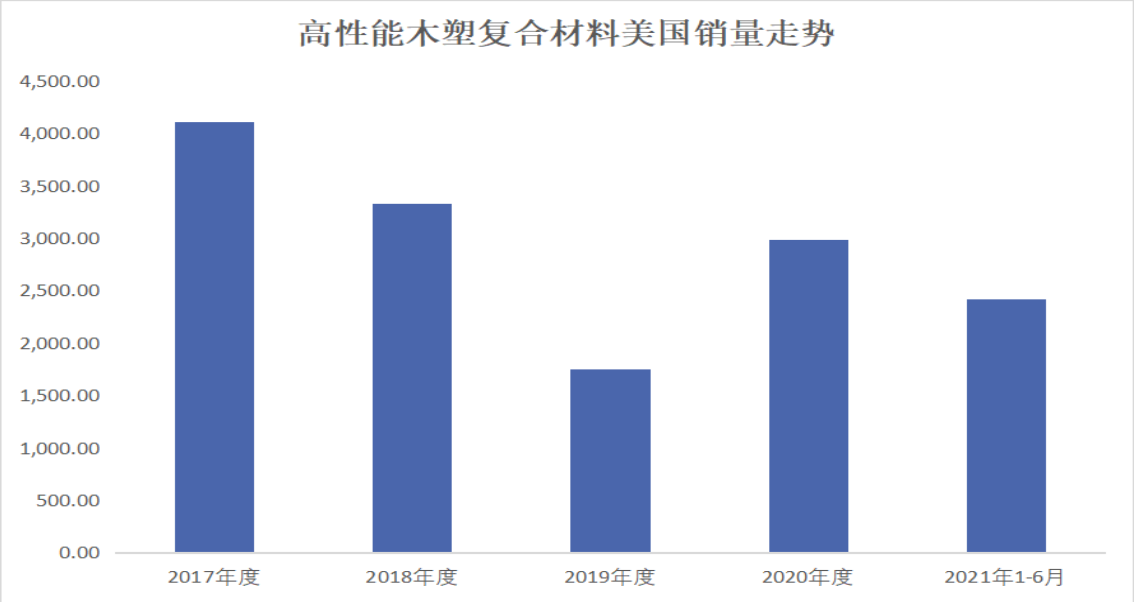


轻质共挤 WPC 是公司 2018 年推出的新产品，2018 年-2019 年处于市场开拓

阶段，美国客户 2018 年-2019 年采购量较小，2020 年以来采购量大幅增大，轻质共挤 WPC 受加征关税影响较小。

2017 年至 2021 年 6 月，高性能木塑复合材料在美国各期销量情况如下：

单位：吨



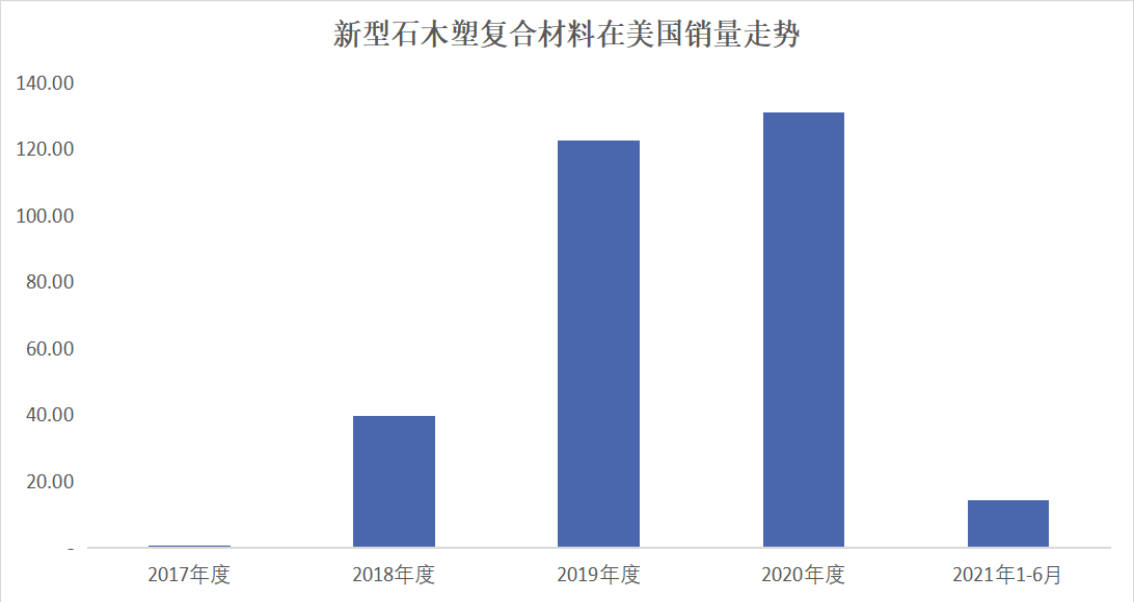
由上图可见，因加征关税提高了美国客户采购综合成本，2018 年和 2019 年美国客户向公司采购的高性能木塑复合材料销量较加征关税之前有所下降，2020 年由于高性能木塑复合材料中新产品轻质共挤 WPC 销量受加征关税影响较小，导致 2020 年高性能木塑复合材料在美国的销量较上年有所上升。

综上，报告期内，美国针对高性能木塑复合材料的加征关税对发行人高强度 WPC 和耐候共挤 WPC 在美国的销量影响较大，对轻质共挤 WPC 在美国的销量影响较小；整体而言，2018-2020 年高性能木塑复合材料销量分别较 2017 年（加征关税前）减少 788.49 吨、2,365.29 吨和 1,126.84 吨，2021 年 1-6 月高性能木塑复合材料销量较 2017 年上半年（加征关税前）增加 569.14 吨。

（2）新型石木塑复合材料在美国销量变化情况

2017 年至 2021 年 6 月，新型石木塑复合材料在美国各期销量情况如下：

单位：万平米



由上图可见，2018-2020 年，美国客户新型石木塑复合材料的采购量受加征关税影响较小，采购量呈上涨趋势，主要原因系：（1）新型石木塑复合材料为发行人 2016 年新推出的产品，新型石木塑复合材料在美国销量的基数较小；（2）美国客户 Cali Bamboo LLC 基于与发行人在高性能木塑复合材料的良好合作，于 2018 年 5 月开始向发行人采购新型石木塑复合材料；Daejin America Inc 基于其关联方 Adore Floors Ltd（DAE）与公司的良好合作，于 2018 年 6 月开始对公司采购新型石木塑复合材料；（2）公司通过产品配方优化、规模化生产降低了产品的单位成本，发行人调整新型石木塑复合材料的销售价格，减轻美国客户因承担加征关税而增加的成本。

2021 年 1-6 月，美国客户对新型石木塑复合材料采购量下降较多，主要系因加征关税的恢复（2020 年 8 月加征关税恢复至 25%），美国主要客户 Cali Bamboo LLC 新型石木塑复合材料的采购量大幅下降 88.35 万平米，2021 年 1-6 月美国客户对新型石木塑复合材料的整体采购量较上年同期下降 83.45 万平米。

综上所述，（1）报告期内，美国针对高性能木塑复合材料的加征关税对发行人高强度 WPC 和耐候共挤 WPC 在美国的销量影响较大，对轻质共挤 WPC 在美国的销量影响较小；整体而言，2018-2020 年高性能木塑复合材料销量分别较 2017 年（加征关税前）减少 788.49 吨、2,365.29 吨和 1,126.84 吨，2021 年 1-6 月高性能木塑复合材料销量较 2017 年上半年（加征关税前）增加 569.14 吨。（2）2018-2020 年，美国客户新型石木塑复合材料的采购量受加征关税影响较小；美

国针对新型石木塑复合材料的加征关税于 2020 年 8 月恢复时，加征关税对 2021 年 1-6 月新型石木塑复合材料在美国的销量影响较大，2021 年 1-6 月美国客户对新型石木塑复合材料的采购量采购量较上年同期下降 83.45 万平米。发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示 （一）公司外销收入占比较高，国际市场环境发生不利变化的风险”披露了加征关税对公司经营业绩产生不利影响的风险。

五、说明报告期内发货验收单据、物流运输记录、报关数据、出口退税单证、资金划款凭证等的相互印证情况，如有不匹配，披露存在差异的原因。

1、发货验收单据、物流运输记录、报关数据、资金划款凭证等境外销售业务相关文件类信息的相互印证情况

公司境外销售以产品完成报关出口离岸作为收入确认时点，在取得经海关审验的产品出口报关单和货代公司出具的货运提单后确认收入，发行人确认境外销售收入相关单据有：销售合同（订单）、销售出库单、装箱单、报关单、提运单、资金划款凭证。

报告期内发行人确认境外销售收入相关单据的主要信息如下：

单据类型	检查内容
销售合同（订单）	销售主体、客户名称、订单号、合同日期、产品名称、重量、金额、装货港、目的港、运输方式、付款方式、保险付款方式、合作方式
出库单	销售方、出库日期、订单号、购买产品明细
装箱单	装箱单号、装港、卸港、交货地、订单号、重量
报关单	销售主体、申报日期、合同号、运输方式、离境口岸、贸易国、产品名称、重量、金额、装箱单号、合作方式
提运单	销售主体、货物出发与抵达地、运输方式、产品名称、重量、订单号、合同日期、离岸时间
资金划款凭证	收款方、回款方、回款金额、回款日期

2、发货单据、物流运输记录、报关数据、出口退税单证、资金划款凭证等的相关数据匹配情况

经测算，报告期内发行人发货单据、物流运输记录、报关数据、出口退税单证、资金划款凭证等数据与发行人当期境外销售收入匹配，具体如下：

（1）发货单据、物流运输记录与境外销售收入匹配情况

报告期内，当期发货产品对应的外销收入与当期财务报告外销收入略有差异，主要原因为当期发货但未达到收入确认条件、上期发货当期达到收入确认条件等因素的影响。经调整后当期发货的外销收入和实际外销收入无差异，具体如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
当期发货的外销收入（a）	38,288.78	60,480.07	48,945.92	38,738.77
加：前期发货当期达到收入确认条件金额（b1）	2,066.94	842.80	745.71	653.57
减：当期发货但未达到收入确认条件金额（b2）	1,576.84	2,066.94	842.80	745.71
经调整后当期发货的外销收入（c=a+b1-b2）	38,778.88	59,255.92	48,848.83	38,646.63
实际外销收入（d）	38,778.88	59,255.92	48,848.83	38,646.63
差异（e=d-c）	—	—	—	—

（2）海关数据与境外销售收入匹配情况

获取合肥市海关提供的发行人报告期各期进出口数据，并与账面外销收入进行比对、分析差异。报告期内海关出口统计数据与账面数据对比情况：

单位：万美元

项　目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	报告期内合计数
海关出口统计数据	5,712.35	8,548.52	6,934.53	5,839.94	27,035.34
外销收入数据[注]	5,834.72	8,380.97	7,001.59	5,729.16	26,946.44
差异	-122.37	167.55	-67.06	110.78	88.90
差异率	-2.14%	1.96%	-0.97%	1.90%	0.33%

注：上表外销收入数据包含对子公司耐特香港出口销售收入，不含耐特香港对外出口销售数据。

报告期内，海关出口统计数据与公司账面数据存在差异的原因主要系统计数据时间性差异所致。海关统计数据来源于企业于海关系统中申报出口报关数据，公司 FOB /CIF 贸易方式下的交易，以货物装船离港并取得提单后进行收入确认，因此与海关出口统计数据存在时间性差异，各期合计差异金额为 88.90 万美元，占对应合计销售比为 0.33%，差异较小。其中 2020 年外销收入与海关出口销售金额差异稍大，主要系 2020 年底国际货运紧张，2020 年末已报关未及时发出货物的外销收入金额较大。

（3）出口退税单证与境外销售收入匹配情况

报告期内，公司出口退税金额与外销收入匹配情况如下：

单位：万元

项　目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外销金额（A）[注]	37,818.19	58,307.10	48,440.11	38,167.68
申报免抵退出口货物销售额（B）	36,819.15	59,351.52	47,637.52	40,036.31
差异（C=A-B）	999.04	-1,044.42	802.59	-1,868.63
免抵退申报表免抵退税额（D）	4,786.49	7,641.89	6,878.92	5,390.73
其中：当期免抵税额	909.64	2,536.28	2,482.54	1,890.70
当期应退税额	3,876.84	5,105.60	4,396.39	3,500.03
退税率（E=D/B）	13.00%	12.88%	14.44%	13.46%
根据税法公司可享受的退税率	13%	13%、10%	16%、13%、10%	16%、13%、10%、9%、5%

注：外销金额包含对子公司耐特香港出口销售收入，不包含耐特香港对外销售收入。

报告期内，账面外销金额与申报免抵退出口货物销售额存在差异，主要系：①账面确认境外销售收入的时点为货代提单上显示货物装船日期，出口退税申报表中发行人境外销售数据为海关电子口岸数据传送至税务系统的数据，海关电子口岸数据关联至税务系统数据存在时间延迟，且海关电子口岸数据与公司账面确认收入也存在时间差异；②2020 及 2021 年 1-6 月账面外销金额包含运保费收入，申报免抵退出口货物销售额不含运保费收入。报告期内，公司实际退税率与税法规定的退税率相符。

（4）资金划转凭证与境外销售收入匹配情况

报告期内，当期调整后外销的收款金额与实际外销收入金额无差异。核查数据如下：

单位：万美元

项　目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
当期外销收款金额	5,425.62	8,653.84	7,133.52	5,808.62
加：当期外销应收账款增加额	531.56	-83.84	-52.07	8.48
减：其他因素导致应收账款减少金额	-23.06	15.26	20.58	1.29

经调整后外销的收款金额	5,980.24	8,554.74	7,060.87	5,815.81
实际外销收入金额	5,980.24	8,554.74	7,060.87	5,815.81
差异	—	—	—	—

综上所述，报告期内发货单据、物流运输记录、报关数据、出口退税单证、资金划款凭证等信息相互印证，发行人外销收入与回款金额真实准确。

六、说明报告期内发行人对境外各地区出口所需资质及认证情况，是否存在被检查及处罚风险；结合目前关税政策、反倾销政策、新冠疫情、贸易摩擦、在手订单与同期比较情况等，说明公司境外销售业务是否发生重大不利变化。

1、说明报告期内发行人对境外各地区出口所需资质及认证情况，是否存在被检查及处罚风险；

（1）发行人出口所需资质

发行人境内出口主体为森泰股份及森泰科技，森泰股份和森泰科技均已根据国家相关规定办理了对外贸易经营者备案登记、报关单位注册登记书和出入境检验检疫报检企业备案，具体情况如下：

1）对外贸易经营者备案登记表

序号	公司名称	证书编号	发证日期
1	森泰股份	01449104	2016.09.29
2	森泰科技	01449216	2018.01.19

2）报关单位注册登记证书

序号	公司名称	注册编码	注册登记日期	有效期	发证机关
1	森泰股份	3414960440	2011.11.17	长期	中华人民共和国宣城海关
2	森泰科技	3414961193	2018.01.23	长期	中华人民共和国宣城海关

3）出入境检验检疫报检企业备案登记表

序号	公司名称	备案号码	发证日期	发证机关
1	森泰股份	3410600312	2016.05.23	中华人民共和国安徽出入境检验检疫局
2	森泰科技	3410600501	2018.01.22	中华人民共和国安徽出入境检验检疫局

（2）发行人出口区域主要分布在欧洲、北美、非洲、亚洲等地区，目前国际上比较通用的涉及发行人主要产品的检测标准和认证体系如下：

适用地区	标准或认证	标准或认证的权威性	发行人是否获得相关产品认证或通过相关检测	认证/检测机构
欧洲通用	EN 标准	EN 是欧洲最主要的标准制定机构，按参加国所承担的共同义务，通过 EN 标准赋予某成员国的有关国家标准以合法地位，或撤销与之相对立的某一国家的有关标准。	是	EPH、SGS、Intertek
德国通用	DIN 标准	德国标准化学会（DIN）是德国最大的具有广泛代表性的公益性标准化民间机构。DIN 的宗旨是：通过有关方面的共同协作，为了公众的利益，制定和发布德国标准及其他标准化工作成果并促进其应用，以有助于经济、技术、科学、管理和公共事务方面的合理化、质量保证、安全和相互理解。	是	EPH、SGS
国际通用	ISO 标准	ISO 标准是由国际标准化组织制定的标准。国际标准化组织是一个由国家标准化机构组成的世界范围的联合会，每一个国家只能有一个最有代表性的标准化团体作为其成员。其主要任务是：制定国际标准，协调世界范围内的标准化工作，与其他国际性组织合作研究有关标准化问题。	是	EPH、Intertek
美国通用	ASTM 标准	ASTM（美国材料实验协会 American Society of Testing Materials）是美国最大的非盈利性标准学术团体，主要任务是制定材料、产品、系统和服务等领域的特性和性能标准、试验方法和程序标准。	是	Intertek
欧盟通用	CE 认证	“CE”标志是一种安全认证标志，被视为制造商打开并进入欧盟市场的护照，表明产品符合欧盟《技术协调与标准化新方法》指令的基本要求。	是	SGS、Intertek
北美通用	ETL 认证	“ETL”标志表明该产品已经达到经普遍认可的美国及加拿大产品安全标准的最低要求，符合相关的国家标准，也代表生产工厂同意接受严格的定期检查，以保证产品品质的一致性，全美所有大型零售商及采购商都已接受 ETL 认证的产品。同时，美国及加拿大的著名品牌也大量采用 ETL 认证。	是	Intertek
美国通用	ICC-ES 认证	ICC-ES 是美国国际法规委员会评估服务（International Code Council Evaluation Service）的简称，是一个专注于建筑安全的非营利机构，目前主要针对于建筑产品、建筑组件、建筑方法和建筑材料的评估。	否	-
欧美通用	FSC 认证	FSC 是较为成熟和完善的森林认证体系，其标志便于全球消费者辨别世界上支持负责任的森林经营增长的产品。	是	Bureau Veritas

国际通用	FloorScore 认证	FloorScore 认证是全球领先的独立认证：美国科学认证体系（SCS）和弹性地板覆盖物研究所（RFCI）相结合的第三方认证，对甲醛释放、挥发性有机物（VOC）等进行严格的测试和认证，必须符合最严格的测量和健康为基础的规范。	是	SCS

上述认证或标准体系中，除“CE”属于相关产品强制性认证标志以外，其他认证及检测标准体系不属于强制认证或强制检测，但通过上述标准检测或认证说明发行人相关产品符合相应标准及认证要求，有利于发行人产品在相关国际市场的销售。发行人销售产品取得或通过较为完善的国际权威检测或认证，报告期未受到相关处罚，不存在相关检查或处罚风险。

2、结合目前关税政策、反倾销政策、新冠疫情、贸易摩擦、在手订单与同期比较情况等，说明公司境外销售业务是否发生重大不利变化。

（1）关税政策、反倾销政策、贸易摩擦对发行人境外销售的影响

公司产品销往欧洲、北美、亚洲、非洲、大洋洲等区域的 60 多个国家和地区，其中，欧洲市场系公司最大的出口目的地，北美也是公司重要的海外市场，报告期内，美国针对中国部分中高端制造业产品加征关税；欧盟委员会对原产于中国铝型材进行反倾销立案调查，除此之外，公司产品主要的海外市场均与我国常年保持较好的贸易关系。

1）美国加征关税政策对发行人境外销售的影响

美国针对公司主要产品加征关税政策变化情况如下：

时间	关税税率	针对公司产品
2018 年 9 月 24 日前	原税率	高性能木塑复合材料
		新型石木塑复合材料
2018 年 9 月 24 日-2019 年 5 月 9 日	原税率+10%	高性能木塑复合材料
		新型石木塑复合材料
2019 年 5 月 10 日-2019 年 11 月 6 日	原税率+25%	高性能木塑复合材料
		新型石木塑复合材料
2019 年 11 月 7 日-2020 年 8 月 7 日	原税率+25%	高性能木塑复合材料
	原税率	新型石木塑复合材料
2020 年 8 月 8 日至今	原税率+25%	高性能木塑复合材料

		新型石木塑复合材料

2020 年 8 月 8 日至今，美国对公司高性能木塑复合材料和新型石木塑复合材料实际执行的关税税率为原关税税率加 25%。

报告期公司高性能木塑复合材料及新型石木塑复合材料对美国销售收入、毛利及占公司营业收入及毛利相应比例情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	收入	毛利	收入	毛利	收入	毛利	收入	毛利
高性能木塑复合材料	2,633.94	837.03	3,266.48	1,283.74	1,486.39	543.80	2,843.30	865.78
新型石木塑复合材料	773.18	132.90	6,936.46	2,049.31	6,501.40	1,417.91	2,492.87	731.65
其他	22.31	13.51	103.07	50.42	147.97	41.67	116.97	44.44
合计	**3,429.44**	**983.44**	**10,306.02**	**3,383.47**	**8,135.76**	**2,003.38**	**5,453.13**	**1,641.87**
营业收入/营业毛利	40,355.56	9,613.98	63,198.47	20,143.29	53,358.45	15,636.22	44,059.42	9,750.39
占比	8.50%	10.23%	16.31%	16.80%	15.25%	12.81%	12.38%	16.84%

注：其他主要系配件收入

报告期美国对公司产品加征关税导致公司对美国客户销售单价有所下调，但公司及时调整销售策略，并对产品结构做了升级优化，2018 年至 2020 年公司对美国销售收入和销售毛利呈增长趋势。总体来说，美国加征关税对公司持续经营影响不大。

2）欧盟反倾销政策对发行人境外销售的影响

2020 年 2 月，欧盟委员会对原产于中国铝型材进行反倾销立案调查。2020 年 10 月 13 日，欧盟委员会发布公告，对原产于中国的铝型材作出反倾销肯定性初裁，决定自公告发布于官方公报次日起对涉案企业征收为期 6 个月的临时反倾销税，税率维持在 30.4%至 48.0%之间。2021 年 3 月 30 日，欧盟委员会公布终审裁定，对原产于中国的进口铝型材征收 21.2%-31.2%的反倾销税，上述终裁措施于终裁结论发布次日生效。该反倾销政策涉及公司少量铝合金配件在欧盟市场的销售。

报告期公司对欧盟铝合金配件销售收入、毛利及占公司营业收入、毛利的比

例情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	收入	毛利	收入	毛利	收入	毛利	收入	毛利
铝合金配件	64.83	20.51	979.63	231.25	158.16	36.07	55.50	12.62
营业收入/营业毛利	40,355.56	9,613.98	63,198.47	20,143.29	53,358.45	15,636.22	44,059.42	9,750.39
占比	0.16%	0.21%	1.55%	1.15%	0.30%	0.23%	0.13%	0.13%

报告期公司对欧盟铝合金配件销售收入及毛利占公司营业收入及毛利比例较低，欧盟委员会对原产于中国铝型材进行反倾销立案调查对公司持续经营能力影响较小。

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、行业基本情况 （四）公司所属行业概况 8、主要进口国（地区）的贸易摩擦情况”中披露如下：

“2020 年 2 月，欧盟委员会对原产于中国铝型材进行反倾销立案调查。2020 年 10 月 13 日，欧盟委员会发布公告，对原产于中国的铝型材作出反倾销肯定性初裁，决定自公告发布于官方公报次日起对涉案企业征收为期 6 个月的临时反倾销税，税率维持在 30.4%至 48.0%之间。2021 年 3 月 30 日，欧盟委员会公布终审裁定，对原产于中国的进口铝型材征收 21.2%-31.2%的反倾销税，上述终裁措施于终裁结论发布次日生效。该反倾销政策涉及公司少量铝合金配件在欧盟市场的销售。”

（2）新冠疫情对发行人境外销售的影响

公司出口区域分布在欧洲、美洲、亚洲、非洲、澳洲等全球六十多个国家或地区，境外主要客户所在区域新冠疫情较为严重，除南非客户受疫情影响销售有所下降外，其他主要区域客户订单未大幅下滑。

2019 年 12 月发生新型冠状病毒引发的肺炎疫情，新冠疫情对公司经营造成一些负面影响，例如展会延迟或取消、物流运输困难、部分上游供应商无法及时供货等，进而对公司的经营业绩产生不利影响。新冠疫情对公司 2020 年业绩的具体影响如下：2020 年第一季度营业收入占比较上年同期下降，主要原因系境内新冠疫情导致公司采购、生产、物流和销售受影响较大；第二季度和第三季度

营业收入占比较上年同期提升，系境内新冠疫情形势好转，第一季度订单推迟至第二季度和第三季度完成所致；2020 年下半年以来，随着中国企业全面复工复产，中国出口展现复苏态势，但由于国际新冠疫情导致国际物流运力紧张，国际海运费大幅上升，一方面提高了客户的采购成本，另一方面会导致公司应客户要求延期发货，从而对公司经营业绩产生一定影响，由于中国出口集装箱运价大幅上涨及公司应客户要求延迟发货，2020 年第四季度营业收入占比较上年同期回落。

当前我国疫情防控取得阶段性重要成效，经济社会秩序加快恢复，公司目前经营状况正常有序。总体来说，公司 2020 年度实现销售收入 63,198.47 万元，较 2019 年同比增长 18.44%，2021 年 1-6 月实现销售收入 40,355.56 万元，较 2020 年 1-6 月同比增长 43.24%，结合 2020 年及 2021 年 1-6 月的销售情况分析，新冠疫情对公司造成的影响较小，截至本回复签署日，发行人生产经营活动正常。

综上所述，新冠疫情对公司生产经营或财务状况未造成重大不利影响。

（3）在手订单与同期比较情况

截至 2021 年 6 月末主要产品在手订单情况与上年同期对比如下：

单位：万美元

主要产品名称	2021 年 6 月末		2020 年 6 月末		2019 年 6 月末
	金额	增幅	金额	增幅	金额
高性能木塑复合材料	**3,205.92**	**504.07%**	**530.72**	**-29.83%**	**756.31**
其中：高强度 WPC	2,191.44	549.85%	337.22	-29.13%	475.84
耐候共挤 WPC	784.98	447.02%	143.50	-44.85%	260.19
轻质共挤 WPC	229.50	359.00%	50.00	146.55%	20.28
新型石木塑复合材料	**852.12**	**74.73%**	**487.67**	141.21%	202.18
合计	**4,058.04**	**298.47%**	**1,018.39**	**6.25%**	**958.49**

注：上表中在手订单金额系发行人境外销售业务在手订单金额

由上表可见，发行人主要产品 2020 年 6 月末在手订单较 2019 年 6 月末增幅不大，其中高性能木塑复合材料在手订单较 2019 年 6 月末有所下降，主要原因系 2020 年上半年境外主要客户所在地区陆续发生新冠疫情并加剧，部分境外客户受新冠疫情影响下单较为谨慎。尽管新冠疫情对公司经营造成一些负面影响，但总体来说由于国内疫情得到较好控制，国内生产企业全面复工复产，公司生产

经营正常，可以保证对主要客户的持续稳定供货，同时随着下游客户需求的持续增长，2021 年 6 月末在手订单量较上年同期增幅较大，发行人境外销售未发生重大不利变化。

综上所述，发行人已办理出口所需的相关资质证书，发行人相关产品认证体系较为完善，报告期未受到相关处罚，不存在相关检查或处罚风险；美国加征关税及欧盟反倾销政策对发行人持续经营能力无重大影响，发行人在手订单较上年同期增长较大，新冠疫情、国际贸易摩擦等对发行人生产经营或财务状况未造成重大不利影响，公司境外销售业务未发生重大不利变化。

【申报会计师核查情况】

一、核查程序

1、、获取发行人内销与外销的产品定价、信用政策、运费承担、产品售后政策等信息；查阅了南京聚隆、国风塑业、中铁装配、新远见的招股说明书、公开转让说明书及年度报告；

2、获取公司各类业务销售明细，统计报告期内各类收入确认金额及占比情况；通过检查主要的销售合同/订单，识别与商品控制权（所有权上的主要风险和报酬）转移相关的条款，核查收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；查阅同行业境外收入确认时点与发行人外销收入确认时点进行对比；

3、获取耐特香港工商登记资料、财务报表及法律意见书；获取耐特南非法律意见书，获取耐特南非银行存款日记账，核查耐特南非银行资金流水情况；访谈 MCC 相关负责人，了解其与发行人合资成立耐特香港的目的；获取耐特香港收入明细表，了解其客户分布情况；

4、获取发行人在美国销售的产品类型、数量、销售额明细；了解美国针对发行人主要产品加征关税的时点及调整情况；查阅发行人细分产品在美国的价格变动情况；取得发行人报告期在美国各细分产品销量情况；

5、选取报告期内主要客户，检查境外收入确认相关合同、物流运输记录、发货单据、出口退税单证、资金划款凭证等原始资料，结合出口退税资料及海关提供出口数据，对境外收入确认情况进行匹配性分析；6、获取发行人取得的各

项产品认证证书、检测报告、资质证书等，通过网络检索等方式查询相关资质介绍；访谈发行人境外客户，了解发行人产品在境外销售是否需要取得相关资质或认证；获取国家外汇管理局宣城市中心支局、广德市商务局、合肥海关等政府主管单位出具的合规证明或资信证明；通过网络查询美国加征关税政策及欧盟反倾销政策等国际贸易摩擦情况并访谈发行人销售负责人，了解贸易摩擦对发行人境外销售的影响；获取报告期发行人美国销售收入情况明细表，了解加征关税对发行人美国销售收入的影响；获取发行人 2021 年 6 月末在手订单明细并与上年同期对比。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人与同行业公司在产品定价、信用政策、运费承担、产品售后等方面不存在明显差异，与行业惯例一致；

2、发行人已说明境外销售在 FOB、CIF 等不同结算模式下的收入金额及占比情况；公司境外销售均以产品完成报关出口离岸作为收入确认时点，与同行业公司不存在较大差异；

3、耐特香港及其子公司耐特南非经营活动真实、有效，符合当地法律法规规定，报告期内不存在诉讼、仲裁或行政处罚。耐特南非主营业务系为耐特香港提供除南非客户及其代理区域以外的国际市场开拓相关服务，耐特香港的客户亦为南非以外的国际市场客户，耐特香港和耐特南非与发行人南非销售业务不存在关系，耐特香港在南非设立全资子公司的原因主要是为了支付南非员工工资、保险及相关税费，具备商业合理性；

4、（1）报告期内，发行人向美国销售的产品包括高性能木塑复合材料、新型石木塑复合材料及配件；（2）“各方合理分摊加征关税”指发行人通过调整产品销售价格的方式，与美国客户共同承担加征关税成本；（3）报告期内，美国针对高性能木塑复合材料的加征关税对发行人高强度 WPC 和耐候共挤 WPC 在美国的销量影响较大，对轻质共挤 WPC 在美国的销量影响较小；美国针对新型石木塑复合材料的加征关税于 2020 年 8 月恢复时，加征关税对新型石木塑复合材料在美国的销量影响较大；

5、报告期内发货单据、物流运输记录、报关数据、出口退税单证、资金划款凭证等信息相互印证，发行人外销收入与回款金额真实准确；

6、发行人已办理出口所需的相关资质证书，发行人相关产品认证体系较为完善，报告期未受到相关处罚，不存在相关检查或处罚风险；美国加征关税及欧盟反倾销政策对发行人持续经营能力无重大影响，发行人在手订单较上年同期增长较大，新冠疫情、国际贸易摩擦等对发行人生产经营或财务状况未造成重大不利影响，公司境外销售业务未发生重大不利变化。

【申报会计师说明】

一、对发行人境外销售、境外经营的核查过程、核查结论，是否聘请当地审计或服务机构进行尽职调查或依赖第三方数据，结合获取的内外部证据、公开数据等，说明相关核查是否充分、有效。

报告期内中介机构对发行人境外销售、境外经营的核查未聘请当地审计或服务机构进行尽职调查，也未依赖第三方数据。具体执行核查程序如下：

（一）对发行人境外销售的核查程序

1、对主要境外客户进行了实地走访和视频访谈，与客户的主要业务负责人或者经办人员就其与发行人的业务开展情况进行了问询，获得了访谈记录、客户的注册资料、无关联关系确认函等资料。主要境外客户走访和访谈的覆盖率如下：

单位：家、万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
实地走访和视频访谈家数	35	36	37	31
实地走访和视频访谈客户收入金额	32,790.17	52,361.22	43,253.43	31,766.90
境外销售收入金额	38,778.88	59,255.92	48,848.83	38,646.63
走访和访谈覆盖比例	84.56%	88.36%	88.55%	82.20%

2、向主要境外客户发函，通过函证方式确认交易发生额情况，报告期内，向主要境外客户函证的发函及回函比例如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境外客户收入发函金额（A）	31,579.76	51,381.23	43,009.77	30,870.78

境外销售收入金额（B）	38,778.88	59,255.92	48,848.83	38,646.63
发函比例（A/B）	81.44%	86.71%	88.05%	79.88%
境外客户收入回函金额（C）	26,357.45	47,297.82	42,700.13	29,661.17
其中：回函相符金额	23,759.10	43,225.04	37,365.44	24,937.66
回函不符但调节后相符金额	2,598.35	4,072.78	5,334.69	4,723.51
回函比例（C/A）	83.46%	92.05%	99.28%	96.08%

对于未回函客户，通过执行替代测试，检查相关销售合同/订单、出库单、出口报关单、货运提单、银行回单等支持性证据，确认账面收入金额的准确性；客户回函差异主要系客户账务处理时间性差异，针对未明确回函差异的客户，执行了替代测试程序；针对明确的回函差异，编制函证差异调节表，并检查相关销售合同/订单、出库单、出口报关单、货运提单、银行回单等支持性证据，确认账面收入金额的准确性。

3、结合销售合同/订单、装箱单、销售出库单、报关单、提运单对境外客户及销售收入执行细节核查程序，报告期内境外客户及销售收入原始单据核查比率如下：

单位：万美元

项　目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
客户数量（家）	20	20	20	20
核查客户对应的收入金额	4,701.24	7,034.40	5,743.90	4,670.58
境外收入	5,980.24	8,554.74	7,060.87	5,815.81
细节核查比率	78.61%	82.23%	81.35%	80.31%

获取报告期各期前二十大客户中境外客户相应的销售合同/订单、销售出库单、装箱单、出口报关单、货运提单等原始单据，结合账面收入确认情况编制外销收入核查统计表，随机抽选样本检查原始单据相关信息，检查各单据间数据信息衔接性，核实外销收入的真实性、准确性。

4、对发行人资金划款凭证执行核查程序。获取公司报告期内银行账户开户清单和银行对账单，抽取与销售相关的大额银行流水记录与银行日记账进行交叉核对；检查外销收入银行回单，检查销售回款方是否与客户名称保持一致，检查境外销售第三方回款情况。

5、向合肥市海关执行现场函证及邮箱函证程序，获取合肥市海关提供的发行人报告期各期进出口数据，并与账面外销收入进行比对、分析差异。报告期内海关出口统计数据与账面数据对比情况：

单位：万美元

项　目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	报告期内合计数
海关出口统计数据	5,712.35	8,548.52	6,934.53	5,839.94	27,035.34
外销收入数据[注]	5,834.72	8,380.97	7,001.59	5,729.16	26,946.44
差异	-122.37	167.55	-67.06	110.78	88.90
差异率	-2.14%	1.96%	-0.97%	1.90%	0.33%

注：上表外销收入数据包含对子公司耐特香港出口销售收入，不含耐特香港对外出口销售数据。

报告期内，海关出口统计数据与公司账面数据存在差异的原因主要系统计数据时间性差异所致。海关统计数据来源于企业于海关系统中申报出口报关数据，公司 FOB /CIF 贸易方式下的交易，以货物装船离港并取得提单后进行收入确认，因此与海关出口统计数据存在时间性差异，各期合计差异金额为 88.90 万美元，占对应合计销售比为 0.33%，差异较小。其中 2020 年外销收入与海关出口销售金额差异稍大，主要系 2020 年底国际货运紧张，2020 年末已报关未及时发出货物的外销收入金额较大。

6、获取中国出口信用保险公司出具的报告期内主要境外客户《海外资信报告》，编制《主要境外客户资信情况统计表》，登记境外客户成立时间、公司地址、经营业务范围、业务规模等信息，通过查阅主要境外客户官方网站披露的相关信息，了解其主营业务，检查其经营范围内容是否与公司业务相关，是否与公司存在关联关系，并结合其资产、销售、利润规模与报告期内公司对其销售规模进行对比分析。

对发行人境外销售执行了上述核查程序，结合获取的内外部证据、公开数据等，发行人境外销售活动真实、有效。

（二）对发行人境外经营的核查程序

1、获取耐特香港工商登记资料、财务报表及法律意见书；获取耐特南非法律意见书，获取耐特南非银行存款日记账，核查耐特南非银行资金流水情况；

2、访谈发行人副董事长、子公司耐特香港董事唐道远，了解耐特香港经营相关情况；

3、获取耐特香港收入明细表，了解其客户分布情况；检查耐特香港主要客户销售合同或订单、发货单、装箱单、报关单、提单、收款单据等收入确认相关资料，核查其资金流水情况；实地走访子公司耐特香港主要客户并发函确认交易发生额情况；

耐特香港及其子公司耐特南非经营活动真实、有效，符合当地法律法规规定，报告期内不存在诉讼、仲裁或行政处罚。耐特南非主营业务系为耐特香港提供除南非客户及其代理区域以外的国际市场开拓相关服务，耐特香港的客户亦为南非以外的国际市场客户，耐特香港和耐特南非与发行人南非销售业务不存在关系，耐特香港在南非设立全资子公司的原因主要是为了支付南非员工工资、保险及相关税费，具备商业合理性。

综上所述，中介机构对发行人境外销售、境外经营的核查过程、核查结论未聘请当地审计或服务机构进行尽职调查，也未依赖第三方数据，结合获取的内外部证据、公开数据等，核查充分、有效。

二、境外销售是否符合当地规定、产品出口是否符合海关和税务规定。

（一）发行人产品境外销售符合当地的法律规定

发行人产品主要销往欧洲、北美、非洲、亚洲等地，报告期内销售数据区域分布情况如下：

单位：万元

地区	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
境外	**38,778.88**	**96.09%**	**59,255.92**	**93.76%**	**48,848.83**	**91.55%**	**38,646.63**	**87.71%**
其中：欧洲	26,283.14	65.13%	40,052.86	63.38%	30,756.30	57.64%	26,043.54	59.11%
北美洲	4,365.39	10.82%	11,967.49	18.94%	8,914.43	16.71%	5,912.82	13.42%
亚洲	5,222.87	12.94%	4,256.39	6.73%	5,241.54	9.82%	3,598.75	8.17%
非洲	1,409.18	3.49%	1,839.46	2.91%	2,654.55	4.97%	2,590.00	5.88%
大洋洲	1,167.17	2.89%	905.72	1.43%	1,132.78	2.12%	381.61	0.87%

地区	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
南美洲	331.13	0.82%	234.00	0.37%	149.23	0.28%	119.9	0.27%
境内	**1,576.68**	**3.91%**	**3,942.55**	**6.24%**	**4,509.62**	**8.45%**	**5,412.79**	**12.29%**
合计	**40,355.56**	**100.00%**	**63,198.47**	**100.00%**	**53,358.45**	**100.00%**	**44,059.42**	**100.00%**

发行人为提高产品在销售当地国的认可度和市场竞争力，办理了如下认证手续：

1. CE、ETL 和 FloorScore 认证

序号	发证时间	公司名称	证书名称	授予单位	有效期
1	2017年	森泰科技	CE认证	SGS	-
2	2017年	耐特香港	ETL认证	Intertek	-
3	2019年	森泰科技	CE认证	Intertek	-
4	2020年	森泰科技	CE认证	Intertek	-
5	2021年	森泰科技	FloorScore认证	SCS	2022.8.31
6	2021年	森泰科技	CE认证	Intertek	-

2. FSC 认证

序号	证书号	认证范围	认证机构	制造商	有效期
1	BV-COC-010076	Manufacturing of bamboo& wood plastic composite certified FSC 100% and FSC recycled	Bureau Veritas	森泰股份	2021.7.11-2026.07.24
2	BV-COC-156139	Manufacturing and sales of bamboo & wood plastic composite certified FSC 100%, FSC Mix and FSC recycled	Bureau Veritas	森泰科技	2020.04.09-2025.04.04

根据保荐机构、申报会计师、发行人律师对发行人欧洲、北美、非洲等地主要客户的实地走访并经发行人书面确认，发行人在境外相关国家或区域销售木塑、石木塑等相关产品不存在应当取得而未取得的强制性认证或许可手续的情况，境外销售不存在违反当地相关规定或被处罚的情况。

（二）发行人境外销售符合国内海关和税务相关规定

发行人及子公司森泰科技均已根据相关规定办理了对外贸易经营者备案登记、报关单位注册登记书和出入境检验检疫报检企业备案，详细信息如下：

1.对外贸易经营者备案登记

序号	经营者名称	经营场所	备案登记编号	备案登记日期
1	森泰股份	中国安徽省广德县经济技术开发区国华路	01449104	2016.09.29
2	森泰科技	安徽省广德县经济开发区建设路	01449216	2018.01.19

2.报关单位注册登记书

序号	持证人	海关注册编码	发证机关	经营类别	有效期
1	森泰股份	3414960440	中国宣城海关	进出口货物收发货人	2011.11.17 至长期
2	森泰科技	3414961193	中国宣城海关	进出口货物收发货人	2018.01.23 至长期

3. 出入境检验检疫报检企业备案

序号	经营者名称	经营场所	备案表编号	备案登记机关	备案登记日期
1	森泰股份	中国安徽省广德县经济技术开发区国华路	3410600312	中国安徽出入境检验检疫局	2016.05.23
2	森泰科技	安徽省广德县经济开发区建设路	3410600501	中国安徽出入境检验检疫局	2018.01.22

此外，根据发行人及森泰科技的《海关进出口货物收发货人备案回执》，核载信息如下：

序号	企业名称	统一社会信用代码	海关备案日期	海关注册编码	检验检疫备案号	有效期
1	森泰股份	91341822796423104J	2011.11.17	3414960440	3410600312	长期
2	森泰科技	91341822325493595R	2018.1.23	3414961193	3410600501	长期

因此，报告期内发行人及森泰科技均已就产品出口办理了相关必要的报关手续。

根据发行人报告期内的海关进出口数据统计表，抽查发行人的销售合同/订单、记账凭证、发票、出口报关单、提单及物流单、出口退税汇总申报表、出口退税凭证等并经发行人书面确认，报告期内，发行人向境外出口销售的产品均正常清关，不存在因未取得相关资质、许可而被境外国家或地区禁止入境的情形，并在境内依法办理了货物出口报关、出口退税手续，有关出口具有真实的交易背景。

根据合肥海关于 2021 年 4 月 16 日、2021 年 9 月 8 日所出具证明：自 2018 年 1 月 1 日至 2021 年 9 月 3 日，发现发行人 2019 年 7 月 9 日因违规被海关处罚 1 次；未发现森泰科技有走私罪、走私行为、违反海关监管规定的行为而被海关处罚的记录。报告期内发行人所受到海关行政处罚相关情况参见本回复之“问题 19 关于合规经营/四、说明发行人进口 LDPE 低密度聚乙烯的背景及用途，上海浦江海关对发行人行政处罚的具体原因及整改情况，发行人针对进口建立的相关内部控制制度及执行情况、有效性，是否存在其他被行政处罚情况及风险”之回复，该处罚系因进口生产原料不规范的原因发生，与发行人境外销售产品行为无关。经登录中国海关企业进出口信用信息公示平台进一步查询并经发行人确认，除上述情况外，发行人及控股子公司报告期内均不存在进出口方面的其他行政处罚信息。

2021 年 2 月 5 日、2021 年 8 月 31 日，国家税务总局广德市税务局分别出具《证明》，确认发行人自 2018 年 1 月 1 日至 2021 年 8 月 31 日，所适用的税种、税率均符合相关法律、法规及其他规范性文件的规定，在经营活动中能够自觉遵守和执行国家和地方的税收法律、法规及其他规范性文件，按期进行纳税申报，并已按税法规定及时、足额履行了纳税义务，无偷税、漏税、逃税、欠税等税务违法、违规行为，也未受到过行政处罚。”经登录国家税务总局官方网站进一步查询，发行人及控股子公司报告期内均未被列入重大税收违法失信名单。

发行人于 2015 年 5 月 13 日在中国香港设立境外控股子公司耐特香港，主要从事木塑复合材料及其制品的贸易活动。根据钟氏律师事务所于 2021 年 9 月 10 日出具的法律意见，耐特香港系在中国香港地区依法注册并有效存续的有限公司，其经营活动真实、有效，符合当地法律法规规定，报告期内不存在诉讼、仲裁或行政处罚。耐特香港于 2018 年 2 月 15 日在南非设立了一家全资子公司耐特南非，根据 MACROBERT 于 2021 年 9 月 23 日出具的法律意见，耐特南非在南非当地的经营活动真实、有效，符合当地法律法规规定，报告期内不存在诉讼、仲裁或行政处罚。除前述情况外，发行人无其他在中国大陆以外设立公司从事经营的行为。

综上所述，发行人境外销售符合当地规定，产品出口行为符合境内海关、税务的相关规定。

三、对经销及 ODM 业务客户和收入的函证和走访情况及覆盖率。

1、向主要 ODM 及经销商客户发函，通过函证方式确认销售发生额情况，报告期内，函证发函及回函比例如下：

单位：家、万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
收入函证金额（A）	32,185.48	53,712.99	44,976.24	33,134.81
其中：ODM 及经销商客户收入函证金额（B）	31,767.87	51,721.75	43,227.91	31,053.31
收入金额（C）	40,355.56	63,198.47	53,358.45	44,059.42
其中：ODM 及经销商客户收入金额（D）	38,771.38	58,989.27	48,143.57	37,718.25
发函比例（A/C）	79.75%	84.99%	84.29%	75.20%
其中：ODM 及经销商客户发函比例（B/D）	81.94%	87.68%	89.79%	82.33%
回函金额（E）	26,936.05	49,148.60	43,463.83	30,575.55
其中：ODM 及经销商客户收入回函金额（F）	26,545.57	47,573.83	42,832.64	29,661.17
回函比例（E/A）	83.69%	91.50%	96.64%	92.28%
其中：ODM 及经销商客户回函比例（F/B）	83.56%	91.98%	99.09%	95.52%

2、对主要 ODM 及经销商客户进行了实地走访和视频访谈，与客户的主要业务负责人或者经办人员就其与公司的业务开展情况进行了问询，获得了访谈记录、客户的注册资料、无关联关系确认函、期末库存数据等资料。客户走访和访谈的覆盖率如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
ODM 及经销商客户走访和访谈家数	37	39	40	34
其中：境外走访和访谈家数	35	36	37	31
ODM 及经销商走访和访谈客户收入金额	33,144.02	52,627.01	43,531.55	31,937.11
其中：境外走访和访谈金额	32,790.17	52,361.22	43,253.43	31,766.90
ODM 及经销商客户收入	38,771.38	58,989.27	48,143.57	37,718.25
走访和访谈覆盖比例	85.49%	89.21%	90.42%	84.67%

问题 3. 关于主要客户

申报文件显示：

（1）公司来自前五大客户的销售收入占营业收入的比例分别为 50.80%、53.13%、53.17%，其中第一大客户收入占比分别为 23.99%、23.62%、26.56%。

（2）公司部分境外客户除了向公司采购高性能木塑复合材料或新型石木塑复合材料外，还向其他供应商采购同类产品。

（3）报告期耐特香港少数股东 MCC Investments Limited 的自然人股东在发行人客户 Eva-Last Distributors (Pty) Ltd 中持有股份。

请发行人：

（1）说明报告期内对前五名客户销售的主要产品、销量、售价、金额、毛利率；分析各年度同一产品对不同客户的平均售价或毛利率存在差异的原因。

（2）分析说明报告期内部分主要客户退出前五大客户的原因；报告期内均与公司发生交易的客户数量、销售收入金额及占比情况，并结合上述情况分析客户的稳定性。

（3）报告期内经销模式下的主要客户情况，及对应的销售收入、占比及变化原因；是否存在专门销售发行人产品、成立时间较短或规模较小的经销商，是否存在个人等非法人实体。

（4）结合报告期各期主要 ODM 客户、经销商客户的期末存货情况、终端销售情况，说明是否存在向下游客户压货情形。

（5）说明 ODM 客户获取方式，报告期内 ODM 主要客户向公司采购占客户采购总额的比例；结合 ODM 客户的其他供应商情况，说明公司的竞争优劣势，是否存在被替代风险。

（6）说明公司选择 F.W. Barth & Co. GmbH、Eva-Last Distributors (Pty) Ltd 作为经销商的原因；报告期内对上述两家客户通过 ODM 与经销模式实现的销售收入及占比，不同模式销售的产品质量、价格是否存在差异。

（7）说明公司向客户 Eva-Last Distributors (Pty) Ltd 的销售情况，销售金额与该客户经营规模是否匹配，定价政策、信用期、交易条款等与其他客户是否存在较大差异，是否存在其他利益安排。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人主要客户采取的核查程序、核查比例、核查证据和核查结论。

回复：

【发行人回复】

一、说明报告期内对前五名客户销售的主要产品、销量、售价、金额、毛利率；分析各年度同一产品对不同客户的平均售价或毛利率存在差异的原因。

1、说明报告期内对前五名客户销售的主要产品、销量、售价、金额、毛利率；

（1）报告期内对前五名客户销售的主要产品、销量、金额；

2021 年 1-6 月，对前五名客户销售的主要产品、销量、金额情况如下：

客户	主要产品	金额（万元）	销售占比	数量（吨、万平米）
F.W. Barth & Co. GmbH	高性能木塑复合材料	9,632.52	23.87%	13,964.19
	五金配件等	499.25	1.24%	-
Brügmann TraumGarten GmbH	高性能木塑复合材料	2,912.61	7.22%	3,613.75
	五金配件等	327.59	0.81%	-
Fortress Iron, LP, dba Fortress Building Products	高性能木塑复合材料	2,339.06	5.80%	2,076.93
	五金配件等	22.31	0.06%	-
BSW Timber Solutions Ltd.	高性能木塑复合材料	1,811.95	4.49%	1,417.47
	五金配件等	263.21	0.65%	-
Daejin America Inc 及其关联公司	新型石木塑复合材料	1,892.71	4.69%	33.01
合计		**19,701.22**	**48.82%**	
营业收入		40,355.56		

2020 年，对前五名客户销售的主要产品、销量、金额情况如下：

客户	主要产品	金额（万元）	销售占比	数量（吨、万平米）
F.W. Barth & Co. GmbH	高性能木塑复合材料	14,424.61	22.82%	19,806.11
	五金配件等	2,363.49	3.74%	
Cali Bamboo LLC	高性能木塑复合材料	389.97	0.62%	529.83
	新型石木塑复合材料	5,817.47	9.21%	109.34

HWZ International AG	高性能木塑复合材料	34.40	0.05%	52.64
	新型石木塑复合材料	3,904.17	6.18%	72.75
Brügmann TraumGarten GmbH	高性能木塑复合材料	3,189.86	5.05%	3,826.28
	五金配件等	387.72	0.61%	
Daejin America Inc 及其关联公司	新型石木塑复合材料	3,078.25	4.87%	52.25
	五金配件等	10.41	0.02%	
合计		**33,600.35**	**53.17%**	
营业收入		63,198.47		

2019 年，对前五名客户销售的主要产品、销量、金额情况如下：

客户	主要产品	金额（万元）	销售占比	数量（吨、万平米）
F.W. Barth & Co. GmbH	高性能木塑复合材料	11,077.99	20.76%	15,589.07
	新型石木塑复合材料	333.65	0.63%	5.86
	五金配件等	1,192.17	2.23%	
Cali Bamboo LLC	高性能木塑复合材料	365.46	0.68%	487.22
	新型石木塑复合材料	4,293.06	8.05%	84.08
Daejin America Inc 及其关联公司	新型石木塑复合材料	4,309.69	8.08%	68.46
Brügmann TraumGarten GmbH	高性能木塑复合材料	3,639.29	6.82%	4,527.97
	五金配件等	482.84	0.90%	
Eva-Last Distributors（Pty） Ltd	高性能木塑复合材料	2,209.29	4.14%	2,456.29
	新型石木塑复合材料	164.75	0.31%	2.65
	五金配件等	280.50	0.53%	
合计		28,348.70	53.13%	
营业收入		53,358.45		

2018 年，对前五名客户销售的主要产品、销量、金额情况如下：

客户	主要产品	金额（万元）	销售占比	数量（吨、万平米）
F.W. Barth & Co. GmbH	高性能木塑复合材料	8,362.90	18.98%	12,956.25
	新型石木塑复合材料	1,706.20	3.87%	31.13
	五金配件等	498.88	1.13%	
Brügmann TraumGarten GmbH	高性能木塑复合材料	3,399.79	7.72%	4,297.22
	五金配件等	397.36	0.90%	
Daejin America Inc 及其关联公司	新型石木塑复合材料	3,483.49	7.91%	51.35

Eva-Last Distributors（Pty） Ltd	高性能木塑复合材料	2,089.02	4.74%	2,498.91
	新型石木塑复合材料	253.24	0.57%	3.44
	五金配件等	247.74	0.56%	
Fortress Iron, LP, dba Fortress Building Products	高性能木塑复合材料	1,827.44	4.15%	1,989.32
	五金配件等	111.21	0.25%	
合计		**22,377.28**	**50.79%**	
营业收入		44,059.42		

（2）报告期内对前五名客户销售的主要产品、售价、毛利率；

2021 年 1-6 月，对前五名客户销售的主要产品售价、毛利率情况如下：

客户	主要产品	单价（元/吨、元/平米）	毛利率
客户 A	新型石木塑复合材料	57.33	22.89%
客户 B	高性能木塑复合材料	6,898.02	18.53%
	五金配件等		34.88%
客户 D	高性能木塑复合材料	8,059.80	32.20%
	五金配件等		23.50%
客户 E	高性能木塑复合材料	11,262.09	31.80%
	五金配件等		60.56%
客户 H	高性能木塑复合材料	12,783.02	30.84%
	五金配件等		60.60%

2020 年，对前五名客户销售的主要产品售价、毛利率情况如下：

客户	主要产品	单价（元/吨、元/平米）	毛利率
客户 A	新型石木塑复合材料	58.91	30.06%
	五金配件等		14.60%
客户 B	高性能木塑复合材料	7,282.91	26.88%
	五金配件等		30.11%
客户 C	高性能木塑复合材料	7,360.35	36.53%
	新型石木塑复合材料	53.21	30.04%
客户 D	高性能木塑复合材料	8,336.71	37.61%
	五金配件等		35.97%
客户 F	高性能木塑复合材料	6,535.77	28.80%
	新型石木塑复合材料	53.66	28.86%

2019 年，对前五名客户销售的主要产品售价、毛利率情况如下：

客户	主要产品	单价（元/吨、元/平米）	毛利率
客户 A	新型石木塑复合材料	62.95	27.42%
客户 B	高性能木塑复合材料	7,106.25	26.34%
	新型石木塑复合材料	56.90	21.05%
	五金配件等		24.02%
客户 C	高性能木塑复合材料	7,501.03	32.82%
	新型石木塑复合材料	51.06	17.65%
客户 D	高性能木塑复合材料	8,037.34	34.75%
	五金配件等		36.55%
客户 G	高性能木塑复合材料	8,994.44	39.79%
	新型石木塑复合材料	62.27	30.67%
	五金配件等		24.92%

2018 年，对前五名客户销售的主要产品售价、毛利率情况如下：

客户	主要产品	单价（元/吨、元/平米）	毛利率
客户 A	新型石木塑复合材料	67.84	26.78%
客户 B	高性能木塑复合材料	6,454.72	14.88%
	新型石木塑复合材料	54.80	19.53%
	五金配件等		14.54%
客户 D	高性能木塑复合材料	7,911.59	29.80%
	五金配件等		27.99%
客户 E	高性能木塑复合材料	9,186.27	33.25%
	五金配件等		37.59%
客户 G	高性能木塑复合材料	8,359.73	33.83%
	新型石木塑复合材料	73.70	35.22%
	五金配件等		22.87%

2、分析各年度同一产品对不同客户的平均售价或毛利率存在差异的原因；

（1）报告期内，高性能木塑复合材料对前五大客户的售价或毛利率差异情况

1）2021 年 1-6 月前五名客户高性能木塑复合材料平均售价或毛利率差异情

况如下：

单位：元/吨

客户	产品类别	销售占比	单价	平均售价	价格差异	毛利率	平均毛利率	毛利率差异
客户 B	高性能木塑复合材料	100.00%	6,898.02	8,122.45	-1,224.43	18.53%	26.20%	-7.67%
	其中：高强度 WPC	83.55%	6,516.38	6,874.78	-358.40	15.78%	20.53%	-4.75%
	耐候共挤 WPC	12.34%	8,780.48	9,405.36	-624.88	32.91%	34.51%	-1.61%
	轻质共挤 WPC	4.12%	15,197.16	15,198.43	-1.27	31.21%	31.68%	-0.47%
客户 D	高性能木塑复合材料	100.00%	8,059.80	8,122.45	-62.65	32.20%	26.20%	6.00%
	其中：高强度 WPC	51.73%	6,760.31	6,874.78	-114.47	25.47%	20.53%	4.94%
	耐候共挤 WPC	40.33%	9,629.46	9,405.36	224.10	41.08%	34.51%	6.56%
	轻质共挤 WPC	7.94%	13,996.37	15,198.43	-1,202.06	31.01%	31.68%	-0.67%
客户 E	高性能木塑复合材料	100.00%	11,262.09	8,122.45	3,139.64	31.80%	26.20%	5.60%
	其中：高强度 WPC	2.30%	15,687.16	6,874.78	8,812.38	32.64%	20.53%	12.11%
	耐候共挤 WPC	28.67%	7,357.28	9,405.36	-2,048.08	33.25%	34.51%	-1.26%
	轻质共挤 WPC	69.02%	14,275.35	15,198.43	-923.08	31.18%	31.68%	-0.51%
客户 H	高性能木塑复合材料	100.00%	12,783.02	8,122.45	4,660.57	30.84%	26.20%	4.64%
	其中：高强度 WPC	1.14%	17,476.80	6,874.78	10,602.02	15.10%	20.53%	-5.43%
	耐候共挤 WPC	88.38%	12,176.35	9,405.36	2,770.99	31.12%	34.51%	-3.39%
	轻质共挤 WPC	10.48%	20,986.95	15,198.43	5,788.52	30.20%	31.68%	-1.49%

注：2021 年 1-6 月前五大客户客户 A 未采购高性能木塑复合材料

客户 B 高性能木塑复合材料销售价格和毛利率较低，主要原因为：①该客户向公司采购的产品以毛利率较低的高强度 WPC 为主，占比 83.55%；②作为公

司最大的 ODM 客户，公司给与该客户较为优惠的价格，导致该客户高强度 WPC 单价和毛利率较低。

客户 D 轻质共挤 WPC 价格较低，主要原因由于该客户采购的轻质共挤 WPC 的 ASA 表层较薄，给予该客户较低的销售价格。

客户 E 高强度 WPC 销售价格较高。2021 年 1-6 月， 该客户当期采购的高强度 WPC 中金属增强 WPC 比例为 60.69%，金属增强 WPC 销售单价为 4.31 万元/吨，拉高了该客户采购高强度 WPC 的销售均价；客户 E 耐候共挤 WPC 和轻质共挤 WPC 价格较低，主要原因系该客户为美国客户，基于美国加征关税和海运费（根据 FREIGHTOS BALTIC INDEX，2021 年 1 月 1 日中国至北美西海岸的集装箱运价指数由 4222 美元上升至 2021 年 7 月 2 日的 8981 美元，增幅 112.72%）大幅上涨影响，公司给予该客户耐候共挤 WPC 和轻质共挤 WPC 较低价格。

客户 H 高强度 WPC 销售价格较高，主要由于该客户销售高强度 WPC 主要为 DIY 地板的深加工产品，价格高于初级产品，且公司与该客户按照 CIF 销售模式合作，销售价格包含了海运费，伴随海运费的上涨，公司提高了相关产品报价；耐候共挤 WPC 和轻质共挤 WPC 价格较高，主要由于公司与该客户按照 CIF 销售模式合作，销售价格包含了海运费，导致销售价格较高。客户 H 高性能木塑复合材料中高强度 WPC、耐候共挤 WPC、轻质共挤 WPC 毛利率较低，但是由于毛利率较高的耐候共挤 WPC 和轻质共挤 WPC 销售占比 98.86%大于耐候共挤 WPC 和轻质共挤 WPC 整体占比 43.25%，导致该客户高性能木塑复合材料毛利率较高。

2）2020 年度前五名客户高性能木塑复合材料平均售价或毛利率差异情况如下：

单位：元/吨

客户	产品类别	销售占比	单价	平均售价	价格差异	毛利率	平均毛利率	毛利率差异
客户 B	高性能木塑复合材料	100.00%	7,282.91	8,261.10	-978.19	26.88%	32.94%	-6.06%
	其中：高强度 WPC	85.66%	6,910.45	7,305.27	-394.82	24.09%	27.99%	-3.90%
	耐候共挤 WPC	12.03%	10,107.17	9,724.40	382.77	42.94%	41.51%	1.43%

	轻质共挤 WPC	2.31%	15,940.52	16,432.63	-492.11	46.71%	42.74%	3.97%
客户 C	高性能木塑复合材料	100.00%	7,360.35	8,261.10	-900.75	36.53%	32.94%	3.59%
	其中：高强度 WPC	100.00%	7,360.35	7,305.27	55.08	36.53%	27.99%	8.54%
客户 D	高性能木塑复合材料	100.00%	8,336.71	8,261.10	75.61	37.61%	32.94%	4.67%
	其中：高强度 WPC	58.17%	7,348.19	7,305.27	42.92	32.80%	27.99%	4.81%
	耐候共挤 WPC	41.83%	10,255.11	9,724.40	530.71	44.30%	41.51%	2.79%
客户 F	高性能木塑复合材料	100.00%	6,535.77	8,261.10	-1,725.33	28.80%	32.94%	-4.14%
	其中：高强度 WPC	100.00%	6,535.77	7,305.27	-769.50	28.80%	27.99%	0.81%

注：2020 年度前五大客户客户 A 未采购高性能木塑复合材料

客户 B 高性能木塑复合材料销售价格和毛利率较低，主要原因为：①该客户向公司采购的产品以毛利率较低的高强度 WPC 为主，占比 85.66%；②作为公司最大的 ODM 客户，公司给与该客户较为优惠的价格，导致该客户高强度 WPC 单价和毛利率较低。

客户 C 高强度 WPC 毛利率较高，主要由于该客户购买的高强度 WPC 以初级产品为主，但是对产品纸箱和托盘等包装要求较高，该客户高强度 WPC 高于高强度 WPC 初级产品销售均价，导致该客户高强度 WPC 毛利率较高。

客户 F 高性能木塑复合材料销售价格和毛利率较低，主要原因为：①该客户向公司采购的高性能木塑复合材料均为毛利率较低的高强度 WPC；②高强度 WPC 销售价格较低，主要由于客户 F 购买的高强度 WPC 为初级产品，而高强度 WPC 的初级产品的销售单价较低。

3）2019 年度前五名客户高性能木塑复合材料平均售价或毛利率差异情况如下：

单位：元/吨

客户	产品类别	销售占比	单价	平均售价	价格差异	毛利率	平均毛利率	毛利率差异
客户 B	高性能木塑复合材料	100.00%	7,106.25	7,817.33	-711.08	26.34%	30.84%	-4.50%
	其中：高强度 WPC	82.56%	6,714.75	7,149.94	-435.19	23.07%	25.91%	-2.84%

	耐候共挤 WPC	16.73%	9,637.68	9,758.56	-120.88	41.65%	42.60%	-0.95%
	轻质共挤 WPC	0.71%	17,520.27	17,011.62	508.65	45.23%	45.54%	-0.31%
客户 C	高性能木塑复合材料	100.00%	7,501.03	7,817.33	-316.3	32.82%	30.84%	1.98%
	其中：高强度 WPC	100.00%	7,501.03	7,149.94	351.09	32.82%	25.91%	6.91%
客户 D	高性能木塑复合材料	100.00%	8,037.34	7,817.33	220.01	34.75%	30.84%	3.91%
	其中：高强度 WPC	64.32%	7,188.30	7,149.94	38.36	29.02%	25.91%	3.11%
	耐候共挤 WPC	35.68%	10,212.07	9,758.56	453.51	45.09%	42.60%	2.49%
客户 G	高性能木塑复合材料	100.00%	8,994.44	7,817.33	1,177.11	39.79%	30.84%	8.95%
	其中：高强度 WPC	54.26%	8,139.18	7,149.94	989.24	37.64%	25.91%	11.73%
	耐候共挤 WPC	35.75%	9,369.91	9,758.56	-388.65	41.27%	42.60%	-1.33%
	轻质共挤 WPC	9.99%	15,706.58	17,011.62	-1,305.04	46.13%	45.54%	0.59%

注：2019 年度前五大客户客户 A 未采购高性能木塑复合材料

客户 B 高性能木塑复合材料销售价格和毛利率较低，主要原因为：①该客户向公司采购的产品以毛利率较低的高强度 WPC 为主，占比 82.56%；②作为公司最大的 ODM 客户，公司给与该客户较为优惠的价格，导致该客户高强度 WPC 单价和毛利率较低。

客户 C 高强度 WPC 销售价格和毛利率较高的主要原因系该客户对产品纸箱和托盘等包装要求较高，针对该客户采购的高强度 WPC 定价较高。

客户 G 高性能木塑复合材料销售价格和毛利率较高，主要原因为：①该客户向公司的采购中毛利率较高的耐候共挤 WPC 和轻质共挤 WPC 合计销售占比为 45.74%，高于耐候共挤 WPC 和轻质共挤 WPC 平均占比 29.15%；②客户 G 高强度 WPC 的销售价格较高，主要系该客户当期采购的高强度 WPC 中金属增强 WPC 比例为 9.07%，金属增强 WPC 销售单价为 2.67 万元/吨，拉高了该客户采购高强度 WPC 的销售均价；同时，该客户对高强度 WPC 的耐候性和抗弯要求较高，导致高强度 WPC 销售价格较高。

4）2018 年度前五名客户高性能木塑复合材料平均售价或毛利率差异情况如下：

单位：元/吨

客户	产品类别	销售占比	单价	平均售价	价格差异	毛利率	平均毛利率	毛利率差异
客户 B	高性能木塑复合材料	100.00%	6,454.72	7,482.81	-1,028.09	14.88%	22.10%	-7.22%
	其中：高强度 WPC	89.46%	6,228.99	6,829.57	-600.58	12.57%	17.14%	-4.57%
	耐候共挤 WPC	10.18%	9,198.32	9,726.05	-527.73	35.19%	34.32%	0.87%
	轻质共挤 WPC	0.35%	15,324.19	14,658.15	666.04	14.36%	19.97%	-5.61%
客户 D	高性能木塑复合材料	100.00%	7,911.59	7,482.81	428.78	29.80%	22.10%	7.70%
	其中：高强度 WPC	56.35%	6,861.18	6,829.57	31.61	22.25%	17.14%	5.11%
	耐候共挤 WPC	43.65%	9,860.15	9,726.05	134.10	39.55%	34.32%	5.23%
客户 E	高性能木塑复合材料	100.00%	9,186.27	7,482.81	1,703.46	33.25%	22.10%	11.15%
	其中：高强度 WPC	1.70%	9,068.45	6,829.57	2,238.88	38.24%	17.14%	21.10%
	耐候共挤 WPC	97.93%	9,171.77	9,726.05	-554.28	33.21%	34.32%	-1.11%
	轻质共挤 WPC	0.38%	17,368.96	14,658.15	2,710.81	21.52%	19.97%	1.55%
客户 G	高性能木塑复合材料	100.00%	8,359.73	7,482.81	876.92	33.83%	22.10%	11.73%
	其中：高强度 WPC	58.82%	7,821.48	6,829.57	991.91	33.55%	17.14%	16.41%
	耐候共挤 WPC	40.25%	9,232.29	9,726.05	-493.76	34.67%	34.32%	0.35%
	轻质共挤 WPC	0.93%	11,320.55	14,658.15	-3,337.60	15.23%	19.97%	-4.74%

注：2018 年度前五大客户客户 A 未采购高性能木塑复合材料

客户 B 高性能木塑复合材料销售价格和毛利率较低，主要原因为：①该客户向公司采购的产品以毛利率较低的高强度 WPC 为主，占比 89.46%；②作为公司最大的客户，公司给与该客户较为优惠的价格，同时，2018 年该客户享受了商业折扣 354.44 万元，导致该客户高强度 WPC 单价和毛利率较低。

客户 E 高强度 WPC 销售价格较高。2018 年度，该客户向公司采购 30.98 万元高强度 WPC（占该客户高性能木塑复合材料销售收入比例为 1.70%），包含了价格较高的定制品 2.04 万元（平均价格为 12.37 万元/吨），拉高了该客户采购高强度 WPC 的销售均价；扣除定制品后高强度 WPC 销售均价 8,513.58 元/吨，高于高强度 WPC 平均价格 6,829.57 元/吨，主要由于该客户要求高强度 WPC 产品握钉力较强，产品塑料含量较高，因此公司对该客户高强度 WPC 的报价较高。轻质共挤 WPC 销售价格较高，主要由于当期该客户购买的轻质共挤 WPC 全部为 ASA 单层产品，ASA 单层销售比例（100.00%）高于轻质共挤 ASA 单层平均销售比例（76.84%），导致该客户轻质共挤 WPC 单价较高。

客户 G 高强度 WPC 销售价格较高主要是因为该客户对高强度 WPC 的耐候性和抗弯要求较高，导致高强度 WPC 销售价格较高；轻质共挤 WPC 销售价格较低，主要原因系 2018 年轻质共挤 WPC 产品中包括 ASA 单层和无包覆结构两种产品类别，其中无包覆产品销售价格低于 ASA 单层，由于该客户购买的轻质共挤 WPC 主要为无包覆结构（占比 75.79%），导致该客户轻质共挤 WPC 单价较低。

综上所述，公司前五名客户高性能木塑复合材料价格或毛利率差异，主要受细分产品结构、商业折扣、产品定价、客户合作情况等因素影响。

（2）报告期内，新型石木塑复合材料对前五大客户的售价或毛利率差异情况

报告期各期前五名客户新型石木塑复合材料平均售价或毛利率差异情况如下：

单位：元/平米

年度	客户	单价	平均售价	价格差异	毛利率	平均毛利率	毛利率差异
2021 年 1-6 月	客户 A	57.33	54.18	3.15	22.89%	16.58%	6.31%
2020 年度	客户 A	58.91	56.73	2.18	30.06%	29.62%	0.44%
	客户 C	53.21	56.73	-3.52	30.04%	29.62%	0.42%
	客户 F	53.66	56.73	-3.07	28.86%	29.62%	-0.76%
2019 年度	客户 A	62.95	57.78	5.17	27.42%	24.59%	2.83%
	客户 B	56.90	57.78	-0.88	21.05%	24.59%	-3.54%

	客户 C	51.06	57.78	-6.72	17.65%	24.59%	-6.94%
	客户 G	62.27	57.78	4.49	30.67%	24.59%	6.08%
2018 年度	客户 A	67.84	65.46	2.38	26.78%	21.45%	5.33%
	客户 B	54.80	65.46	-10.66	19.53%	21.45%	-1.92%
	客户 G	73.70	65.46	8.24	35.22%	21.45%	13.77%

注：2021 年 1-6 月前五大客户仅客户 A 采购新石木塑复合材料；2020 年度前五大客户中客户 B、客户 D 未采购新型石木塑复合材料；2019 年度前五大客户中客户 D 未采购新型石木塑复合材料；2018 年度前五大客户中客户 D、客户 E 未采购新石木塑复合材料。

1）客户 A

2019 年、2020 年和 2021 年 1-6 月，客户 A 新型石木塑复合材料销售价格高于其他主要客户，主要原因系客户 A 主要厚度规格为 4.7mm、4.8mm、5.00mm 和 6.00mm 等，其中 2019 年、2020 年和 2021 年 1-6 月厚度为 5.00mm 及以上规格销售占比分别 45.47%、56.21%和 51.52%，厚度规格较高的销售比例较高。

2）客户 B

2018 年度，客户 B 销售价格较低，主要由于客户 B 采购的新型石木塑复合材料产品厚度 4.5mm 及以下规格占比为 84.39%，厚度规格较低的销售占比较高；同时，由于客户 B 作为公司最大的客户，公司给与该客户较为优惠的价格。

3）客户 C

2019 年和 2020 年，客户 C 新型石木塑复合材料销售价格低于其他主要客户，主要原因为：一方面客户 C 为美国客户，因美国加征关税，公司给与一定的价格支持；另一方面新型石木塑复合材料受厚度规格影响，一般厚度越高销售价格越高，客户 C 新型石木塑复合材料产品厚度规格以 4.70mm 为主，2019 年和 2020 年厚度为 4.70mm 占比分别为 99.49%和 100.00%，厚度规格较低的销售比例高于其他主要客户。

4）客户 F

2020 年，客户 F 新型石木塑复合材料销售价格较低，主要由于客户 F 采购的新型石木塑复合材料产品厚度规格为 3.8mm 和 4.8mm 销售占比为 98.28%，厚度规格较低的产品销售比例较高，导致客户 F 的销售价格较低。

5）客户 G

2018 年度和 2019 年度，客户 G 新型石木塑复合材料的单价和毛利率较高，主要原因系新型石木塑复合材料产品规格以厚度 5.5mm 为主，其中 2018 年、2019 年厚度规格为 5.5mm 销售占比分别 93.71%、80.59%，厚度规格较高的销售占比较高，导致 2018 年和 2019 年度客户 G 新型石木塑复合材料的单价较高。

综上所述，公司前五名客户新型石木塑复合材料的平均售价或毛利率差异，主要受厚度规格、国际贸易摩擦、客户合作情况等因素影响。

二、分析说明报告期内部分主要客户退出前五大客户的原因；报告期内均与公司发生交易的客户数量、销售收入金额及占比情况，并结合上述情况分析客户的稳定性。

1、分析说明报告期内部分主要客户退出前五大客户的原因

报告期内，公司向前五名客户的销售情况及占营业收入的比例情况如下：

期间	序号	客户名称	主要销售产品	销售模式	销售金额（元）	销售占比
2021 年 1-6 月	1	F.W. Barth & Co. GmbH	高性能木塑复合材料	ODM /经销	101,317,654.09	25.11%
	2	Brügmann TraumGarten GmbH	高性能木塑复合材料	ODM	32,402,051.56	8.03%
	3	Fortress Iron, LP, dba Fortress Building Products	高性能木塑复合材料	ODM	23,613,739.29	5.85%
	4	BSW Timber Solutions Ltd.	高性能木塑复合材料	经销	20,751,664.13	5.14%
	5	Daejin America Inc及其关联公司	新型石木塑复合材料	ODM	18,927,105.74	4.69%
	合计				**197,012,214.81**	**48.82%**
	营业收入				403,555,638.08	
2020 年	1	F.W. Barth & Co. GmbH	高性能木塑复合材料	ODM /经销	167,880,980.64	26.56%
	2	Cali Bamboo LLC	高性能木塑复合材料& 新型石木塑复合材料	ODM	62,074,393.10	9.82%
	3	HWZ International AG	高性能木塑复合材料& 新型石木塑复合材料	ODM	39,385,756.30	6.23%
	4	Brügmann TraumGarten GmbH	高性能木塑复合材料	ODM	35,775,722.88	5.66%

	5	Daejin America Inc及其关联公司	新型石木塑复合材料	ODM	30,886,612.08	4.89%
	合计				**336,003,465.00**	**53.17%**
	营业收入				631,984,731.69	
2019年	1	F.W. Barth & Co. GmbH	高性能木塑复合材料&新型石木塑复合材料	ODM/经销	126,038,063.24	23.62%
	2	Cali Bamboo LLC	高性能木塑复合材料&新型石木塑复合材料	ODM	46,585,233.59	8.73%
	3	Daejin America Inc及其关联公司	新型石木塑复合材料	ODM	43,096,925.45	8.08%
	4	Brügmann TraumGarten GmbH	高性能木塑复合材料	ODM	41,221,263.62	7.73%
	5	Eva-Last Distributors (Pty) Ltd	高性能木塑复合材料&新型石木塑复合材料	ODM/经销	26,545,490.80	4.97%
	合计				**283,486,976.70**	**53.13%**
	营业收入				533,584,499.96	
2018年	1	F.W. Barth & Co. GmbH	高性能木塑复合材料&新型石木塑复合材料	ODM/经销	105,679,830.00	23.99%
	2	Brügmann TraumGarten GmbH	高性能木塑复合材料	ODM	37,971,509.78	8.62%
	3	Daejin America Inc及其关联公司	新型石木塑复合材料	ODM	34,834,900.23	7.91%
	4	Eva-Last Distributors (Pty) Ltd	高性能木塑复合材料&新型石木塑复合材料	ODM/经销	25,900,015.57	5.88%
	5	Fortress Deck Products,LLC	高性能木塑复合材料	ODM	19,386,511.53	4.40%
	合计				**223,772,767.11**	**50.80%**
	营业收入				440,594,164.25	

注：Daejin America Inc 及其关联公司包括 Daejin America Inc、Adore Floors Ltd（DAE）；Fortress Deck Products,LLC 于 2021 年 1 月更名为 Fortress Iron, LP, dba Fortress Building Products，下同.

报告期内，发行人各期前五大客户变动情况如下（“√”为当期前五大客户）：

序号	客户名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
1	F.W. Barth & Co. GmbH	√	√	√	√
2	Cali Bamboo LLC	-	√	√	-
3	Brügmann TraumGarten GmbH	√	√	√	√
4	HWZ International AG	-	√	-	-
5	Daejin America Inc及其关联	√	√	√	√

	公司				
6	Eva-Last Distributors （Pty） Ltd	-	-	√	√
7	Fortress Iron, LP, dba Fortress Building Products	√	-	-	√
8	BSW Timber Solutions Ltd.	√	-	-	-

2019 年，Fortress Iron, LP, dba Fortress Building Products 采购金额 980.93 万元，较 2018 年采购额 1,938.65 万元下降 957.72 万元，主要原因为：该客户为美国客户，向公司采购产品主要为高性能木塑复合材料中耐候共挤 WPC，耐候共挤 WPC 受加征关税影响较大，2019 年中美贸易摩擦加剧，加征关税税率由 2018 年 9 月 10%提升至 2019 年 5 月的 25%，降低了公司产品价格竞争力，导致当期采购高性能木塑复合材料下滑。

2020 年，Eva-Last Distributors （Pty） Ltd 为南非客户，由于南非疫情严重，当地生产、销售、物流等受疫情影响较大，导致该客户高性能木塑复合材料的下游需求大幅下降，因此 Eva-Last Distributors （Pty） Ltd 减少了对公司的采购订单，该客户采购金额 1,793.72 万元较上年 2,654.55 万元下降 860.82 万元。

2021 年 1-6 月，由于加征关税的恢复（2020 年 8 月加征关税恢复至 25%），美国主要客户 Cali Bamboo LLC 新型石木塑复合材料的采购金额较上年下降 4,830.38 万元，导致 2021 年 1-6 月该客户未进入前五大客户；2021 年 1-6 月，HWZ International AG 主要向公司采购新型石木塑复合材料，采购金额为 1,587.24 万元较上年同期增长 535.96 万元，但是由于其他主要客户采购金额增长速度大于 HWZ International AG，导致 2021 年 1-6 月该客户未进入前五大客户。

综上所述，公司主要客户退出前五大客户主要受新冠疫情、中美贸易摩擦、客户销售情况及双方合作情况等影响，具有商业合理性；虽然 Eva-Last Distributors （Pty） Ltd、HWZ International AG 退出前五大客户，但是前述主要客户仍持续与发行人合作。

2、报告期内均与公司发生交易的客户数量、销售收入金额及占比情况，并结合上述情况分析客户的稳定性

报告期内，均与公司发生交易的客户数量、销售收入及占比情况如下：

单位：家、万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
报告期内均有交易的客户数量	98			
报告期内均有交易的销售金额	31,164.79	50,415.71	44,121.54	33,111.23
报告期内均有交易的销售金额占营业收入比例	77.23%	79.77%	82.69%	75.15%

综上所述，报告期内均与公司发生交易的客户数量为 98 家，销售金额分别 33,111.23 万元、44,121.54 万元、50,415.71 万元和 31,164.79 万元，报告期内均有交易的销售金额占营业收入比例分别为 75.15%、82.69%、79.77%和 77.23%，公司持续合作的客户对销售收入的贡献比重较大，公司与主要客户合作较为稳定。

三、报告期内经销模式下的主要客户情况，及对应的销售收入、占比及变化原因；是否存在专门销售发行人产品、成立时间较短或规模较小的经销商，是否存在个人等非法人实体。

1、报告期内经销模式下的主要客户情况，及对应的销售收入、占比及变化原因；

（1）经销模式下的报告期内各期前五大客户销售收入、占比及变动原因

单位：万元

主要经销商	2021 年 1-6 月		2020 年度			2019 年度			2018 年度	
	销售收入	占经销收入比例	销售收入	占经销收入比例	销售收入较上年变动	销售收入	占经销收入比例	销售收入较上年变动	销售收入	占经销收入比例
BSW Timber Solutions Limited	2,075.17	18.83%	2,629.02	21.71%	1,772.19	856.83	8.10%	-332.02	1,188.85	13.60%
Eva-Last Distributors （Pty） Ltd	699.40	6.34%	752.46	6.21%	-258.02	1,010.48	9.56%	150.24	860.24	9.84%
ITI（FINCO）PTY LIMITED 及其关联方公司	911.80	8.27%	733.75	6.06%	-191.48	925.23	8.75%	689.74	235.49	2.69%
Calitex B.V.	288.43	2.62%	662.22	5.47%	539.24	122.98	1.16%	122.98		
Datum Limited	577.06	5.24%	574.95	4.75%	23.44	551.51	5.22%	299.60	251.91	2.88%
TEAL GOAL LTD	446.96	4.05%	562.93	4.65%	-1,289.25	1,852.18	17.52%	1,473.34	378.84	4.33%
Joyful honda.co.,ltd	379.64	3.44%	549.02	4.53%	115.93	433.09	4.10%	8.55	424.54	4.86%

Parkmobel 及其关联方公司	437.41	3.97%	501.69	4.14%	156.95	344.74	3.26%	-145.03	489.77	5.60%
National Marketing Company LTD	1,285.85	11.67%								
合计	7,101.72	64.43%	6,966.06	57.53%		6,097.03	57.67%		3,829.65	43.80%
经销收入	11,022.95		12,108.15			10,572.38			8,744.06	

注：ITI（FINCO）PTY LIMITED 及其关联公司包括 ITI（AUST）Innovative Timber Ideas、ITI QLD Pty Ltd、ITI （Victoria） Pty Ltd、ITI（NSW）PTY LTD、ITI（FINCO） PTY LIMITED

Parkmobel 及其关联公司包括 PARKMOBEL INSTALADORA SL.、YVYRA WOOD FLOORS SL.、YVYRA TECHNOLOGIES

1）BSW Timber Solutions Limited

2020 年，BSW Timber Solutions Limited 采购额较上年增长 1,772.19 万元，主要由于该客户基于其成熟的销售渠道，采购公司的耐候共挤 WPC 新产品 I-SERIES 大受欢迎，增加了对公司产品的采购。2021 年 1-6 月，BSW Timber Solutions Limited 由于其下游客户需求增长，以及自身开发新客户，增加了对公司的采购。

2）Eva-Last Distributors （Pty） Ltd

2020 年度，经销模式下 Eva-Last Distributors （Pty） Ltd 的销售额较上年下降 258.02 万元，主要由于南非疫情严重，当地生产、销售、物流等受疫情影响较大。相对于 2020 年上半年，2021 年 1-6 月该客户销售受疫情影响较小，基于自身销售增长，因此加大了向公司的采购。

3）Calitex B.V.

2020 年度，Calitex B.V.的采购额较上年增长 539.24 万元，主要由于该客户于 2019 年开始与公司合作，2019 年销售基数较低，由于公司产品市场反映较好，于 2020 年加大了采购量。

4）ITI（FINCO） PTY LIMITED 及其关联方公司

报告期内，与发行人发生交易的 ITI（FINCO） PTY LIMITED 及其关联方公司包括 ITI（AUST） Innovative Timber Ideas、ITI QLD Pty Ltd、ITI （Victoria） Pty Ltd、ITI（NSW）PTY LTD、ITI（FINCO） PTY LIMITED。2018 年，ITI（FINCO）PTY LIMITED 及其关联方公司开始向发行人采购高性能木塑复合材

料和新型石木塑复合材料，其中高性能木塑复合材料以耐候共挤 WPC 为主，由于销售基数低，且市场反馈良好，2019 年和 2020 年公司对 ITI（FINCO） PTY LIMITED 及其关联方公司销售额高于 2018 年。

5）TEAL GOAL LTD

2019 年度，TEAL GOAL LTD 的采购额较上年增长 1,473.34 万元，主要由于该客户于 2018 年开始与公司合作，销售基数较低，该客户根据自身对销售情况的预测，于 2019 年加大了采购量；由于该客户自身销售未达预期，2020 年采购额下降 1,289.25 万元。

6）National Marketing Company LTD

National Marketing Company LTD 位于沙特阿拉伯地区，专门从事家居装饰和装修，产品范围从室内木地板、门、运动地板和乙烯基墙纸，到户外木制地板、围栏和凉棚。该客户为发行人 2021 年 1-6 月新增客户，其原供应商位于土耳其，基于对发行人知名度、产品质量的认可，开始向公司采购新型石木塑复合材料，2021 年 1-6 月向公司采购新型石木塑复合材料 1,285.85 万元。

7）Datum Limited 、Parkmobel 及其关联方公司、Joyful honda.co.,ltd

2018-2020 年，经销模式下 Datum Limited 向发行人采购产品以新型石木塑复合材料为主；Parkmobel 及其关联方公司、Joyful honda.co.,ltd 向发行人采购产品以高性能木塑复合材料为主，受其自身采购需求变化，采购额略有波动。

（2）主要经销商客户基本情况

1）BSW Timber Solutions Limited

公司名称	BSW Timber Solutions Limited
注册日期或成立时间	1990-9-20
注册地址或主要生产经营地	ETRUSCAN STREET, ETRURIA, STOKE ON TRENT, STAFFORDSHIRE, ST1 5PG（英国）
股权结构	BSW TIMBER LIMITED 持股 100%
主营业务	BSW Timber Solutions Ltd.是隶属于 BSW TIMBER LIMITED（BSW）的一家木材公司。BSW 是英国最大的综合性林业企业，拥有五大业务部门：树木苗圃、林业、锯木、木材制造和能源，总部位于伯威克郡的厄尔斯顿。BSW 为一系列行业生产和供应各种质量、FSC ®认证的锯子产品，包括栅栏、景观美化、包层、建筑、

	DIY、甲板和包装。这涵盖了从 C16 建筑木材到创新产品，如复合甲板和声围栏面板的一切。该公司还提供栅栏组件- 如柱子，铁轨和板。锯末、树皮等共同产品也供应到纸浆和造纸、刨花板、园艺和能源发电部门，而 BSW Energy 则利用这些锯木厂残留物生产环保的木燃料产品。在过去 10 年中，BSW 开展了 1.25 亿英镑的投资计划，致力于支持可持续林业。公司的所有木材都经过 FSC 认证，监管链认证将木材从森林追溯到分销。这确保了客户从合法、环保、社会效益和经济上可行的森林中获得木材。
网站	www.bsw.co.uk
规模	注册资本 200 万英镑；2019 年销售额 1.35 亿欧元
开始合作时间	2016 年
是否专门销售发行人产品	否
是否为个人	否

注：Sca Timber Supply Ltd 2018.7 更名为“Sca wood UK Ltd”，2021.2 更名为“BSW Timber Solutions Limited”

2）Eva-Last Distributors （Pty） Ltd

公司名称	Eva-Last Distributors （Pty） Ltd
注册日期或成立时间	2007-7-1
注册地址或主要生产经营地	LOT NO.84 SHORT ROAD. RIEFFONTEIN, MULDERSDRIF, 1739 GAUTENG PROVINCE, SOUTH AFRICA（南非）
股权结构	Marc Peter，Minne 持股 29.33%；Nathan Newson，Chapman 持股 29.33%；Andrew Wilson，Dott 持股 29.33%；Michael Louis，Combrinck 持股 12%
主营业务	主要经营木塑及相关建筑施工方案，业务遍布以南非为主的非洲区域。
网站	http://www.eva-last.co.za/
规模	注册资本 3,499,138.00 兰特；2019 年销售额约 150,000,000 兰特
开始合作时间	2009 年
是否专门销售发行人产品	否
是否为个人	否

3）Calitex B.V.

公司名称	Calitex B.V.
注册日期或成立时间	2008-12-1
注册地址或主要生产经营地	FERMIWEG 51, 3542CB UTRECHT（荷兰）
股权结构	Cali Holding B.V.持股 100%
主营业务	木地板、PVC 地板、木塑地板等批发
网站	http://www.calitex.nl

规模	2019 年末注册资本 18,000 欧元，总资产 3,909,984 欧元
开始合作时间	2019 年
是否专门销售发行人产品	否
是否为个人	否

4）Datum Limited

公司名称	Datum Limited
注册日期或成立时间	1974-1-15
注册地址或主要生产经营地	Unit 1501, 15/F, Far East Finance Centre, 16 Harcourt（香港）
股权结构	Sopra Overseas Holdings S.A. 持有 1 股，Gaspar Investment Corporatioin S.A.持有 299,999 股
主营业务	一家领先的国际贸易公司，提供广泛的亚洲采购服务，总部设在香港，专门从事从中国、远东和印度采购材料的工作，主要产品包括农具和手动工具、建筑材料、化学品和原材料等等
网站	www.datum.com.hk
规模	注册资本 500 万港币,年均销售额 61,797,465 美元
开始合作时间	2018 年
是否专门销售发行人产品	否
是否为个人	否

5）TEAL GOAL LTD

公司名称	TEAL GOAL LTD
注册日期或成立时间	2013-1-2
注册地址或主要生产经营地	Unit D, 11/F, Seabright Plaza, 9-23 Shell St, HK（香港）
股权结构	Duscholux Emirates Companies LLC 持股 100%
主营业务	Teal Goal 成立于 2013 年，是欧洲著名 DIY 连锁店 Bauhaus 的采购处和贸易伙伴。公司在亚洲各地采购产品，主要用于家居装修、园艺和车间，产品销往 19 个欧洲国家的 250 多家零售连锁店。
网站	www.tealgoal.com
规模	注册资本 1 港币，年均销售额 57,389,909 美元
开始合作时间	2018 年
是否专门销售发行人产品	否
是否为个人	否

6）ITI（FINCO） PTY LIMITED

公司名称	ITI（FINCO） PTY LIMITED

注册日期或成立时间	2018-7-19
注册地址或主要生产经营地	59 Dunheved Circuit St Marys New South Wales 2760（澳大利亚）
股权结构	ITI（Holdco）PTY limited 持股 100%
主营业务	ITI（Holdco）PTY limited 自 1987 年在新南威尔士州五码头成立以来，ITI（Holdco）PTY limited 一直肩负着重新定义木材行业批发/分销格局的使命，为传统木材商、家具制造商、园林绿化供应企业、楼梯制造商、门窗制造商供应产品。
网站	www.itiaustralia.com.au （group）
规模	注册资本 1 澳元（ITI（FINCO） PTY LIMITED），年销售额 4 亿美元（ITI（Holdco）PTY limited）
开始合作时间	2018 年
是否专门销售发行人产品	否
是否为个人	否

7）Parkmobel

公司名称	Parkmobel
注册日期或成立时间	2001-12-20
注册地址或主要生产经营地	RAMBLA SOLANES, 38 - 4008940 CORNELLA DE LLOBREGAT BARCELO（西班牙）
股权结构	Control Y Desarrollo Empresarial 99.87%;Rodriguez Lopez Julio 0.12%
主营业务	主要经营木地板、木塑和户外产品销售
网站	www.parkmobel.es
规模	注册资本 32 万欧元，2018 年度销售额 8,195,758.65 欧元
开始合作时间	2012 年
是否专门销售发行人产品	否
是否为个人	否

8）Joyful honda.co.,ltd

公司名称	Joyful honda.co.,ltd
注册日期或成立时间	1975-12-15
注册地址或主要生产经营地	16-2, Fujisaki 1-chome, Tsuchiura-shi, Ibaraki 300-0813, Japan（日本）
股权结构	Arcland Sakamoto Co., Ltd.持股 6.3%；Master Trust Bank of Japan, Trust acc.持股 6.0%；Joyo Bank 持股 4.9%；Osamu Honda, Director 持股 4.3%；K.K. Asu Creation 持股 3.3%；Mizuho Trust & Banking, securities management trust 0700040 持股 2.8%；Japan Trustee Services Bank Trust acc.持股 2.4%；Isamu Honda 持股 1.9%；Public interest incorporated foundation Honda anniversary fund 持股 1.8%；Nomura Trust & Banking, trust acc. 2052148 持股 1.7%；

主营业务	主要经营家居中心，家居中心主要从事于向一般客户和专业人员提供零售的木材、建材、涂料、以及 DIY 相关产品、食品和日用消费品等。
网站	http://www.joyfulhonda.com/
规模	注册资本 12,000,000,000 日元
开始合作时间	2012 年
是否专门销售发行人产品	否
是否为个人	否

9）National Marketing Company LTD

公司名称	National Marketing Company LTD
注册日期或成立时间	1982-1-1
注册地址或主要生产经营地	ABU BAKR AL SIDDIQ ROAD, EXIT 6 MURSALAT (AL) AREA RIYADH (AL) SAUDI ARABIA（沙特阿拉伯）
股权结构	Mr. Tareq Ziad Mohammed Zeinulabidine 持股 62.4%；Mr. Amer Ziad Mohammed Zeinulabidine 持股 25%；Osamu Honda, Director 持股 4.3%；K.K. Asu Creation 持股 12.6%
主营业务	专门从事家居装饰和装修，产品范围从室内木地板、门、运动地板和乙烯基墙纸，到户外木制地板、围栏和凉棚。
网站	WWW.NMCL.COM.SA
规模	注册资本 1,000,000 沙特里亚尔
开始合作时间	2021 年
是否专门销售发行人产品	否
是否为个人	否

注 1：上述客户基本信息主要摘自中国出口信用保险公司出具的《海外资信报告》、客户提供的注册证书、对客户的访谈笔录、官方网站及其他公开披露信息；

注 2：ITI（FINCO） PTY LIMITED 注册日期或成立时间为 ITI（FINCO） PTY LIMITED 的成立时间;主营业务涉及的成立时间为 ITI（FINCO） PTY LIMITED 股东 ITI 集团的成立时间。

2、是否存在专门销售发行人产品、成立时间较短或规模较小的经销商，是否存在个人等非法人实体。

报告期各期前五大经销商销售发行人产品、成立时间、规模、客户性质情况如下：

经销商	**是否专门销售发行人产品**	**成立时间/注册时间**	**规模**	**客户性质**
BSW Timber Solutions Limited	否	1990-9-20	注册资本 200 万英镑；2018 年销售额 1.34 亿欧元	法人

经销商	是否专门销售发行人产品	成立时间/注册时间	规模	客户性质
Calitex B.V.	否	2008-12-1	2019 年末注册资本 18,000 欧元，总资产 3,909,984 欧元	法人
Datum Limited	否	1974-1-15	注册资本 500 万港币,年均销售额 61,797,465 美元	法人
Eva-Last Distributors （Pty） Ltd	否	2007-7-1	注册资本 3,499,138.00 兰特；2019 年销售额约 150,000,000 兰特	法人
ITI（FINCO） PTY LIMITED	否	2018-7-19	注册资本 1 澳元（ITI（FINCO）PTY LIMITED），年销售额 4 亿美元（ITI（Holdco）PTY limited）	法人
Joyful honda.co.,ltd	否	1975-12-15	注册资本 12,000,000,000 日元	法人
Parkmobel	否	2001-12-20	注册资本 32 万欧元，2018 年度销售额 8,195,758.65 欧元	法人
TEAL GOAL LTD	否	2013-1-2	注册资本 1 港币，年均销售额 57,389,909 美元	法人
National Marketing Company LTD	否	1982-1-1	注册资本 100 万沙特里亚尔，2020 年销售额 5000 万沙特里亚尔	法人

注：ITI（FINCO） PTY LIMITED 控股股东 ITI（Holdco）PTY limited 成立于 1987 年

报告期内，发行人与 F.W. Barth & Co. GmbH、Eva-Last Distributors （Pty）Ltd 等经销商签订独家供货协议，约定经销商客户仅能向发行人购买高性能木塑复合材料或者新型石木塑复合材料，但未对经销商销售其他类别产品做出限制性约定；同时，针对未签订独家供货协议的经销商，均未对经销商销售其他公司的同类产品或者其他类别产品作出限制性约定。发行人的主要经销商多为大型木材、地板、建材、户外产品等贸易和零售商，此类企业合作的供应商及经营的产品品类较多。报告期内主要经销商中除销售发行人产品外，同时销售或者提供其他产品和服务，不存在专门销售发行人产品的经销商。

经销商 ITI（FINCO） PTY LIMITED 注册时间较短且注册资本较小，但是其控股股东成立较早且年收入规模较大。除前述客户外，发行人主要经销商不存在成立时间较短、规模较小的经销商，也不存在个人等非法人实体。

综上所述，报告期内，经销模式下主要客户销售收入变动主要受双方合作情况、自身采购需求、新冠疫情等因素影响，具备合理性；发行人主要经销商中不存在专门销售发行人产品的经销商；经销商 ITI（FINCO） PTY LIMITED 注册时间较短和注册资本较小，但是其控股股东成立较早且年收入规模较大。除前述

客户外，发行人主要经销商不存在成立时间较短、规模较小的经销商，也不存在个人等非法人实体。

四、结合报告期各期主要 ODM 客户、经销商客户的期末存货情况、终端销售情况，说明是否存在向下游客户压货情形。

经销及 ODM 模式下，报告期各期公司前十大客户的库存情况如下：

客户	年份	期末库存金额	当期采购金额	结存比例
F.W. Barth & Co. GmbH	2021 年 6 月 30 日/2021 年 1-6 月	$4,250,000.00	$15,618,101.45	27.21%
	2020 年 12 月 31 日/2020 年度	$948,910.00	$24,202,146.26	3.92%
	2019 年 12 月 31 日/2019 年度	$2,050,000.00	$18,324,510.30	11.19%
	2018 年 12 月 31 日/2018 年度	$790,000.00	$16,074,956.75	4.91%
Eva-Last Distributors (Pty) Ltd	2021 年 6 月 30 日/2021 年 1-6 月	$1,357,016.77	$2,171,343.43	62.50%
	2020 年 12 月 31 日/2020 年度	$847,346.42	$2,691,717.82	31.48%
	2019 年 12 月 31 日/2019 年度	$1,261,438.83	$3,845,349.64	32.80%
	2018 年 12 月 31 日/2018 年度	$1,352,806.82	$3,865,896.78	34.99%
BSW Timber Solutions Ltd.	2021 年 6 月 30 日/2021 年 1-6 月	$1,492,294.00	$3,192,472.00	46.74%
	2020 年 12 月 31 日/2020 年度	$1,973,379.00	$3,792,165.51	52.04%
	2019 年 12 月 31 日/2019 年度	$806,000.00	$1,238,242.59	65.09%
	2018 年 12 月 31 日/2018 年度	$1,287,000.00	$1,774,753.31	72.52%
Cali Bamboo LLC	2021 年 6 月 30 日/2021 年 1-6 月	未提供	$257,734.40	—
	2020 年 12 月 31 日/2020 年度	未提供	$8,844,998.66	—
	2020 年 6 月 30 日/2020 年 1-6 月	$1,685,000.00	$7,051,858.08	23.89%
	2019 年 12 月 31 日/2019 年度	$1,148,500.00	$6,759,581.25	16.99%
	2018 年 12 月 31 日/2018 年度	$955,662.00	$1,567,124.43	60.98%

Brügmann TraumGarten GmbH	2021 年 6 月 30 日/2021 年 1-6 月	未提供	$4,996,830.68	—
	2020 年 12 月 31 日/2020 年度	未提供	$5,141,701.64	—
	2019 年 12 月 31 日/2019 年度	未提供	$5,972,220.48	—
	2018 年 12 月 31 日/2018 年度	未提供	$5,682,285.83	—
Daejin America Inc 及其关联公司	2021 年 6 月 30 日/2021 年 1-6 月	$826,452.89	$2,914,508.34	28.36%
	2020 年 12 月 31 日/2020 年度	$464,363.98	$4,454,425.34	10.42%
	2019 年 12 月 31 日/2019 年度	$2,786,635.88	$6,244,378.32	44.63%
	2018 年 12 月 31 日/2018 年度	$2,449,041.70	$5,161,197.69	47.45%
Fortress Iron, LP, dba Fortress Building Products	2021 年 6 月 30 日/2021 年 1-6 月	$1,544,186.00	$3,647,256.90	42.34%
	2020 年 12 月 31 日/2020 年度	$1,931,204.00	$3,803,507.15	50.77%
	2019 年 12 月 31 日/2019 年度	$1,254,903.00	$1,417,597.13	88.52%
	2018 年 12 月 31 日/2018 年度	$2,378,115.00	$2,894,070.72	82.17%
Osmo Holz und Color GmbH & Co. KG	2021 年 6 月 30 日/2021 年 1-6 月	$346,884.97	$879,298.43	39.45%
	2020 年 12 月 31 日/2020 年度	$575,595.03	$1,188,865.54	48.42%
	2019 年 12 月 31 日/2019 年度	$114,789.84	$1,631,794.25	7.03%
	2018 年 12 月 31 日/2018 年度	$65,566.58	$1,232,705.30	5.32%
DLH GLOBAL S.A.	2021 年 6 月 30 日/2021 年 1-6 月	$341,755.07	$366,858.61	93.16%
	2020 年 12 月 31 日/2020 年度	$270,145.20	$942,651.33	28.66%
	2019 年 12 月 31 日/2019 年度	$506,766.83	$1,431,859.45	35.39%
	2018 年 12 月 31 日/2018 年度	$467,457.79	$1,801,946.84	25.94%
TEAL GOAL LTD	2021 年 6 月 30 日/2021 年 1-6 月	未提供	$685,325.76	—

	2020 年 12 月 31 日/2020 年度	未提供	$836,415.33	—
	2020 年 6 月 30 日/2020 年 1-6 月	$19,106.40	$174,939.45	10.92%
	2019 年 12 月 31 日/2019 年度	$0.00	$2,672,664.47	0.00%
	2018 年 12 月 31 日/2018 年度	$0.00	$545,641.76	0.00%
HWZ International AG	2021 年 6 月 30 日/2021 年 1-6 月	$0.00	$2,469,284.59	0.00%
	2020 年 12 月 31 日/2020 年度	$0.00	$5,732,412.87	0.00%
	2019 年 12 月 31 日/2019 年度	$0.00	$982,840.74	0.00%
National Marketing Company LTD	2021 年 6 月 30 日/2021 年 1-6 月	未提供	$1,984,690.78	—
THE ITALIAN DECKING COMPANY SRL	2021 年 6 月 30 日/2021 年 1-6 月	未提供	$1,614,249.10	—
	2020 年 12 月 31 日/2020 年度	未提供	$1,165,907.31	—
	2019 年 12 月 31 日/2019 年度	未提供	$620,980.17	—
	2018 年 12 月 31 日/2018 年度	未提供	$75,953.48	—
ITI(AUST) Innovative Timber Ideas 及其关联公司	2021 年 6 月 30 日/2021 年 1-6 月	未提供	$1,408,325.02	—
	2020 年 12 月 31 日/2020 年度	未提供	$1,075,043.10	—
	2019 年 12 月 31 日/2019 年度	未提供	$1,258,492.31	—
	2018 年 12 月 31 日/2018 年度	未提供	$246,440.37	—
Newage Products	2021 年 6 月 30 日/2021 年 1-6 月	未提供	$360,492.70	—
	2020 年 12 月 31 日/2020 年度	未提供	$1,883,046.16	—
	2020 年 6 月 30 日/2020 年 1-6 月	$60,000.00	$557,371.45	10.76%
	2019 年 12 月 31 日/2019 年度	$40,000.00	$141,615.39	28.25%
HaFro-Holzagentur GmbH	2021 年 6 月 30 日/2021 年 1-6 月	$290,611.41	$745,099.90	39.00%

	2020 年 12 月 31 日 /2020 年度	$512,939.66	$1,173,923.78	43.69%
	2019 年 12 月 31 日 /2019 年度	$244,064.57	$749,616.19	32.56%
	2018 年 12 月 31 日 /2018 年度	$171,229.27	$891,337.11	19.21%

注：结存比例=期末库存/本期采购金额，部分客户 2020 年末及 2021 年 6 月 30 日库存数据未回函，采用 2020 年 6 月 30 日回函数据及 2020 年 1-6 月销售金额进行比较分析

前十大客户均为 ODM 及经销客户，报告期内前十大客户中 Brügmann TraumGarten GmbH、National Marketing Company LTD、THE ITALIAN DECKING COMPANY SRL、ITI(AUST) Innovative Timber Ideas 及其关联公司基于商业秘密的缘故未能提供报告期各期末库存金额数据，Cali Bamboo LLC、TEAL GOAL LTD 及 Newage Products 未能提供 2020 年末及 2021 年 6 月末库存数据。

报告期内，已经提供期末存货结存金额的前十大客户中，结存比例较高的原因：

1、Eva-Last Distributors (Pty) Ltd 2021 年 6 月末结存比例有所上升系客户执行新的销售策略，为预期销售额的增长做准备，增加了产品库存；

2、BSW Timber Solutions Ltd. 报告期各期末结存比例均较大，主要系市场反馈良好，客户适当备货；2020 年客户预期未来销售情况良好及下游分销渠道增加、2021 年上半年市场需求旺盛，采购规模持续增加；报告期各期末结存比例逐渐减少；

3、Fortress Iron, LP, dba Fortress Building Products 报告期各期末库存余额较大，主要系客户依据市场需求变化，新增产品系列及分销中心，且开发了新的终端大型超市客户，对公司产品需求量增加，加大备货力度所致。报告期各期末结存比例逐渐减少；

4、Osmo Holz und Color GmbH & Co. KG 2020 年末库存金额占当期采购金额比重较大，主要系当年度受疫情影响客户销售情况不佳，造成结存比例较高；

5、DLH GLOBAL S.A.2021 年 6 月末结存比例较高主要系客户所在地 2021 年上半年新冠疫情较严重，产品销售情况不佳，造成结存比例较高。

除上述客户外，其他主要客户期末库存结存比率均处于合理水平。

综上所述，报告期内公司主要客户的存货周转情况正常，经销及 ODM 模式下销售的最终实现情况良好，发行人主要 ODM 客户、经销商客户不存在为发行人囤货的情况。

五、说明 ODM 客户获取方式，报告期内 ODM 主要客户向公司采购占客户采购总额的比例；结合 ODM 客户的其他供应商情况，说明公司的竞争优劣势，是否存在被替代风险。

1、说明 ODM 客户获取方式，报告期内 ODM 主要客户向公司采购占客户采购总额的比例；

公司境外 ODM 客户的获取方式主要为行业展会、网络渠道、朋友及居间方介绍等，其中：行业展会包括 IBS（美国国际建筑材料展览会）、SURFACE（美国芝加哥国际表面处理和涂层展览会）、BAU（德国慕尼黑建材建筑展览会）、DOMOTEX HANNOVER（汉诺威国际地面铺装展览会）、DOMOTEX ASIA（亚洲国际地面铺装展览会）和中国进出口商品交易会（广交会）等；公司在合作中凭借优质的产品质量和共赢的合作态度，与主要客户达成了良好的长期合作关系，并通过行业内人脉关系的拓展，通过朋友及居间方的介绍，为公司获得了部分优质客户；与此同时，公司积极使用现代营销模式，通过阿里巴巴、Global Sources 和 Made in China 等网络渠道联系接洽等方式拓宽获客渠道。

公司主要 ODM 客户的获取方式及采购占比情况如下：

序号	客户名称	开拓方式	采购比例情况
1	F.W. Barth & Co. GmbH	通过行业展会，并经朋友介绍	100%
2	Daejin America Inc 及其关联公司	行业展会	其中 Adore Floors Ltd（DAE）为 100%，Daejin America Inc 存在向其他供应商采购，未提供向发行人采购具体比例
3	Cali Bamboo LLC	网络渠道	存在向其他供应商采购，未提供向发行人采购具体比例
4	Fortress Iron, LP, dba Fortress Building Products	朋友介绍	100%
5	Eva-Last Distributors （Pty）Ltd	网络渠道	100%

序号	客户名称	开拓方式	采购比例情况
6	Brügmann TraumGarten GmbH	行业展会	未提供是否向其他供应商采购情况
7	Global wood（DLH）	行业展会	存在向其他供应商采购，未提供向发行人采购具体比例
8	HaFro-Holzagentur GmbH	朋友介绍	100%
9	HWZ International AG	居间方介绍	存在向其他供应商采购，未提供向发行人采购具体比例
10	Newage Products	网络渠道	未提供是否向其他供应商采购情况
11	Osmo Holz und Color GmbH & Co. KG	行业展会	100%
12	HolzLand Wischmann GmbH & Co. KG	朋友介绍	存在向其他供应商采购，未提供向发行人采购具体比例
13	The Italian Decking Company SPA	行业展会	存在向其他供应商采购，未提供向发行人采购具体比例
14	IDECK SRL	行业展会	未提供是否向其他供应商采购情况

注：上述采购比例情况来自主要访谈记录及客户调查函回复；上述采购占比为 ODM 客户向发行人采购占客户采购同类产品总额的比例；

F.W. Barth & Co. GmbH、Fortress Iron, LP, dba Fortress Building Products、Eva-Last Distributors 等主要 ODM 客户向公司采购高性能木塑复合材料或新型石木塑复合材料的比例占客户采购同类产品总额比例为 100%。除前述客户外，其他 ODM 客户中 Cali Bamboo LLC、Global wood（DLH）和 HWZ International AG 等除向发行人采购外，也向其他供应商采购同类产品，但是基于商业机密未提供向发行人具体采购比例；Brügmann TraumGarten GmbH、Newage Products 和 IDECK SRL 基于商业机密未提供是否向其他供应商采购情况。

综上，F.W. Barth & Co. GmbH、Fortress Iron, LP, dba Fortress Building Products 等主要 ODM 客户向公司采购高性能木塑复合材料或新型石木塑复合材料的比例占客户采购同类产品总额比例为 100%，其他部分 ODM 客户也向其他供应商采购，总体来说，主要 ODM 客户向发行人采购占比较高，发行人在同类产品供应商中存在一定的竞争优势。

2、结合 ODM 客户的其他供应商情况，说明公司的竞争优劣势，是否存在被替代风险。

（1）ODM 客户的其他供应商情况

ODM 主要客户基于商业机密未提供其他供应商的情况，公司根据自身在木塑及石木塑行业经验了解，公司 ODM 主要客户的其他境内供应商包括国风塑业子公司安徽国风木塑科技有限公司、南京聚隆子公司南京聚锋新材料有限公司、浙江新远见材料科技股份有限公司、美新科技股份有限公司及广东康特环保科技有限公司等公司。

ODM 客户的其他境内供应商的具体情况如下：

序号	公司名称	注册时间	注册资本	经营范围	公司股东
1	安徽国风木塑科技有限公司	2004-3-26	7000 万元	木塑新材料、新型代木代塑产品的研发、生产、销售、各类工程承接及安装；兼营木塑材料、废塑料、木质纤维回收、加工；自营和代理各类商品和技术进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）。	安徽国风塑业股份有限公司 100%
2	南京聚锋新材料有限公司	2002-7-18	3932.1179 万元	新材料、环保材料、塑料材料、木材及制品的开发、生产、销售、服务及相关技术交易业务；废旧物资收购（不含危险品）；经营本企业自产产品及技术的出口业务和本企业所需的机械设备、零部件、原材料及技术的进口业务，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外。（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）	南京聚隆科技股份有限公司 76.29%；南京市产业发展基金有限公司 13.30%；南京高新创业投资有限公司 10.40%
3	浙江新远见材料科技股份有限公司	2009-2-19	2693 万元	木塑、PVC、竹塑复合材料研发，木塑、PVC 复合材料生产、加工，货物进出口（除进口商品分销），塑料、金属制品的批发及其进出口。（涉证商品凭证经营）（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）	杭州兴达特种橡胶有限公司 35.39%；姜大方 17.58%；朱杭萍 10.00%；程鹏 10.00%；浙江新远见实业有限公司 7.61%；其他 19.42%
4	美新科技股份有限公司	2004-6-16	8560 万元	生产加工、经营废旧塑料的消解和再利用（塑木型材制品及高档环保型装饰材料）；塑料、塑木的生产技术咨询服务；塑料、塑木生产设备的制造和装配。产品在国内外市场销售。	新兴亚洲投资有限公司 44.65%；江苏聿泉大亚林工产业基金（有限合伙）

				（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）	11.91%；上海素值企业管理咨询中心（有限合伙）11.91%；深圳市西博肆号新技术创业投资合伙企业（有限合伙）6.68%；张家港保税区梵创产业发展有限公司 6.68%；其他 18.17%
5	广东康特环保科技有限公司	2010-8-3	1000 万元	废旧塑料再生利用，塑料改性，研发、生产和销售自产的环保生物质木塑复合材料、塑料家具。五金及塑料配件的批发、零售（不设店铺）及其进出口业务，并提供相关技术服务（涉及配额许可证、专项规定管理的按照国家有关规定办理）。	珠海超合贸易有限公司 75.00%；廖业醒 25.00%；
6	南京美高美新材料有限公司	2012-6-13	1000 万元	人造板、胶合板、纤维板、刨花板、PVC 塑胶地板、其他人造板、材、实木地板、复合地板、其他木地板、地毯制造销售；家具、灯具、装饰材料销售；经营本企业自产产品及技术的出口业务和本企业所需的机械设备、零配件、原辅材料及技术的进出口业务，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外。	刘晓军 60%；唐希胜 20%；陈伟 20%
7	浙江诚成新材料科技有限公司	1995-4-19	4000 万元	新型复合材料、高分子材料、木塑户外装饰材料研发；塑木发泡型材、铝塑板、橡塑制品、铝合金、建筑及家具用金属配件、电线电缆、汽车配件、音响配件及插件、太阳能热水器及金属配件、真空集热管、经编织物制造、加工、销售；建筑装饰工程设计施工；经营本企业自产产品的出口业务和本企业生产所需的机械设备、零配件、原辅材料的进口业务（国家限制或禁止的除外；涉及前置审批的除外）	沈玉良 95.00%；沈祖良 5.00%；
8	浙江永裕家居股份有	2000-4-14	5840.5 万元	一般项目：家具制造；竹制品制造；塑料制品制造；软木制品制造；日用木制品制造；地	安吉永裕建材有限公司 31.74%；恒林家

	限公司			板制造；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；室内装饰装修；专业设计服务；工业设计服务；家具销售；机械设备批发；塑料制品批发；建筑装饰材料零售（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）。许可项目：货物进出口；技术进出口；房屋建筑和市政基础设施项目工程总承包；各类工程建设活动	居股份有限公司 30.91% ；大自然家居（中国）有限公司 11.22% ；安吉鼎鑫投资有限公司 7.72% ；朱小芬 5.40% ；其他 13.01%
9	安徽奥美塑胶有限公司	2011-4-27	1000 万元	PVC 塑胶卷材、塑料墙地砖、塑料地板、塑料装饰板、导电 PVC 地板及各种塑料制品、抗静电地板、木塑地板、强化地板、木塑制品制造、防护用品、加工及销售；自营和代理相关商品及技术的进出口业务（国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外）。	蔡淦明 60.00%；丁建元 40.00%；
10	常州市中隆木业有限公司	2001-4-27	200 万元	复合强化地板，钢质地板，防火板，办公用桌、椅、柜，塑料制品（除医用塑料制品）制造、加工；装饰纸加工；经营本企业自产产品及技术的出口业务和本企业所需的机械设备、零配件、原辅材料及技术的进口业务，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外。	陈凯宇 90.00%；孙学民 10.00%；

注 1：惠东美新塑木型材制品有限公司于 2021 年 3 月 26 日变更为美新科技股份有限公司

注 2：上述 ODM 工厂的基本信息来自国家企业信用信息公示系统及 wind 资讯

除上述境内供应商外，公司根据自身在木塑及石木塑行业经验了解，木塑及石木塑产品的其他境外生产企业包括 Trex Company,Inc.、The AZEK Company Inc.等等。

木塑及石木塑产品的其他境外生产企业的具体情况如下：

公司名称	国家	基本情况
Trex Company,Inc.	美国	Trex Company,Inc.位于美国特拉华州，纽约证券交易所上市公司（代码：TREX.N），成立于 1998 年，是美国知名的地板和栏杆木材替代产品制造商。主要制造并销售木塑复合材料（将废弃的木材纤维和回收的聚乙烯材料混合制造而成）制品和相关附属品。该公司近三年销售收入和净利润持续增长，2020 年度，该公司销售收入 8.81 亿美元，净利润 1.76 亿美元。

The AZEK Company Inc.	美国	The AZEK Company Inc.位于美国特拉华州，2020 年于纽约证券交易所上市（代码：AZEK.N），成立于 2013 年，是美国领先的低维护、优质品牌合成建筑产品的制造商，其产品在住宅、公共、商业及工业等终端市场的应用正在取代木材和金属等材料。该公司近三年销售收入持续增长，2020 年度，该公司营业收入 8.99 亿美元，净利润-1.22 亿美元。
Fiberon Composites LLC.	美国	Fiberon Composites LLC.于 1997 年在北卡罗来纳州的新伦敦成立，其业务是销售高品质、环保的复合地板、栏杆和围栏。2007 年，经过一段时间的快速增长，Fiberon 将业务扩展到爱达荷州 Meridian。2018 年 9 月，该公司被纽约证券交易所上市公司 Fortune Brands Home &Security Inc.（代码：FBHS.N）收购。
MÖLLER GMBH & CO. KG	德国	MÖLLER GMBH & CO. KG 于 1947 年在德国成立，拥有约 140 名员工的国际化公司；2007 年开发和生产用于室内装饰业务（窗帘系统）的技术配件、包装行业产品、terrafina ®品牌的地板和屏幕、LIGNODUR ®系统的室内窗台、用于清洁空气过滤器业务的塑料框架以及用于各种技术应用的特殊型材；2020 年，推出共挤、增塑 PVC、聚碳酸酯、聚苯乙烯、ABS（塑料）和金属等产品。
Novo-Tech GmbH & Co KG	德国	Megawood ® 是位于德国的 Aschersleben (萨克森-安哈尔特) 的 Novo-Tech GmbH & Co KG 的品牌，2007 年以来，持续对木塑复合物材料进行研发和创新，拥有欧洲最大、最现代化的木塑复合物材料挤出生产能力。
Werzalit Austria GmbH	奥地利	创立于 1923 年，位于奥地利，是欧洲领先的创新木质材料和木塑复合材料的公司之一，在全球范围内提供由优质木质材料制成的个性化解决方案，产品范围包括立面和阳台元件、窗台和露台覆盖物、户外使用桌面以及工业模制部件。2019 年集团营业额 5000 万欧元，拥有 450 名员工。
TherraWood	土耳其	TherraWood 成立于 2008 年 6 月，总部位于土耳其伊斯坦布尔。截至目前，拥有 12 台挤出机，年产能为 6000 公吨，包括生产在内的员工总数为 65 人，所有生产步骤包括木材研磨、聚合物回收、木材干燥、混合、挤出、加工和表面处理都是在内部实现的。除了国内市场，50% 的产品出口到 4 个不同大陆的 42 个国家。2015 年成立了 2 家新的合资企业，以便更好地为客户提供本地仓库服务，第一个是 TherraWood Middle East Fzc，位于沙迦机场国际自由区，拥有 400 平方米的仓库和办公设施；第二个是 TherraWood North America LLC，总部位于弗吉尼亚州里士满，在亚特兰大拥有 1000 平方米的仓库设施。
ModWood Technologies Pty Ltd	澳大利亚	ModWood Technologies Pty Ltd 是一家澳大利亚独资公司，成立于 2001 年，作为澳大利亚第一家木材/塑料复合产品制造商，在木材/塑料复合产品领域拥有多年的经验。ModWood Technologies Pty Ltd 股东为 AVC Holdings Pty Ltd，AVC Holdings Pty Ltd 是一家澳大利亚企业，拥有三个运营部门： PVC 制造和销售）、化学品进口和贸易和木塑复合材料制造和销售，制造和销售产品主要面向建筑、施工和基础设施行业。

注：上述境外生产企业的信息来自其官网、wind 咨询及其他公开网站

（2）发行人的竞争优势和劣势

发行人与国际木塑龙头企业 Trex Company,Inc.、The AZEK Company Inc.在品牌、资金、规模等方面不具备竞争优势，但在产品成本等方面具备竞争力。相

对于 ODM 主要客户的其他境内供应商，发行人的竞争优势和劣势情况如下：

1）竞争优势

①较强的产品研发能力及核心技术优势

公司高度重视技术研发，在管理层带领下培育出一批高水平的研发团队，持续保持较高强度的研发投入，2018-2020 年公司的研发投入分别为 1,238.65 万元、2,166.49 万元和 2,991.58 万元，研发投入持续增长；研发费用占营业收入比例分别为 2.81%、4.06%、4.73%，呈上升趋势。报告期内，公司研发费用率整体高于同行业上市公司平均水平。受益于技术开发的持续投入，公司的产品品质保持在较高水平，产品结构不断升级优化。公司经过十余年的技术积累和自主创新掌握了高性能木塑复合材料以及新型石木塑复合材料研发、检测及生产工艺方面的核心技术，并申请了相应的知识产权保护，相关发明专利数量明显高于主要国内竞争对手。

②完备的产品体系以及产品质量及性能优势

公司目前已形成适应市场需求的品类齐全、不断升级换代、性能优异的高性能木塑复合材料产品，并基于多年的木塑复合材料生产经验及技术积累，自主研发新型石木塑复合材料并获得市场认可。公司主营产品性能指标经过 EPH、SGS、Intertek 等国际权威专业检测机构检测、通过欧盟 CE 认证、北美 ETL 认证等国际权威认证，相关性能指标达到或优于相关国际标准，产品符合绿色环保与健康安全性的要求，取得进入国际市场的通行证，产品质量可靠性、性能稳定性得到国际客户广泛认可。

③发行人在国内同行业中具备规模优势

根据中国林产工业协会木塑复合材料专业委员会相关统计数据，公司木塑产品销售收入、产销量在国内木塑企业中排名前列。公司被国家林业局评为国家林业重点龙头企业，拥有森泰股份、森泰科技、四川森泰三个生产基地，产品远销欧洲、美洲、亚洲、非洲等全球六十多个国家或地区。规模化生产的优势，加上新技术的投入使用以及资源优势，大大降低了产品的单位成本，提升了公司核心竞争力。

2）竞争劣势

销售价格相对较高。公司客户主要为全球知名或大型家居建材及户外设施用品品牌商，对产品品质要求较高。为保证产品的高品质，公司建立合格供应商采购名录，从源头上把控原材料质量和稳定性，不断完善和改进生产设备和工艺，成本投入较大。因此，相对于国内其他 ODM 厂商的产品，公司产品销售价格不具备明显优势，影响公司销售的快速增长。

（3）是否存在被替代风险

境外主要客户中除 F.W. Barth & Co. GmbH、Adore Floors Ltd（DAE）和 Eva-Last Distributors （Pty） Ltd 等品牌商客户将森泰股份作为其高性能木塑复合材料或者新型石木塑复合材料的独家供应商，其他 ODM 客户未与公司签订独家供应协议。ODM 客户选择供应商时主要考虑产品价格、产品品质、供货能力、销售服务等综合因素，如果公司在上述方面不能满足客户需求时，ODM 客户存在更换供应商的可能性。

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示 （二）ODM 销售模式的风险”披露了 ODM 客户更换生产厂商的风险：

“（二）ODM 销售模式的风险

与同行业国际知名品牌相比，公司品牌知名度相对较低，特别是在全球主要木塑产品消费市场北美及欧洲，公司外销收入主要采用 ODM 模式。报告期公司 ODM 模式销售收入占营业收入比例分别为 65.76%、70.41%、74.18%、68.76%。

公司目前的自有品牌正处在发展期，长期作为 ODM 生产商，可能会在激烈的市场竞争中减弱产品的议价能力，从公司的长期发展战略来看，公司面临缺乏品牌竞争力的风险；同时，公司部分境外客户除了向公司采购高性能木塑复合材料或新型石木塑复合材料外，还向其他供应商采购同类产品，如果未来国际经济形势变化、主要 ODM 客户经营状况恶化、公司在产品质量或价格等方面不能持续满足主要 ODM 客户的需求、主要 ODM 客户更换生产厂商或双方合作关系发生重大不利因素等情况出现，均可能会对公司出口收入和经营业绩产生不利影响。”

综上所述，（1）公司境外 ODM 客户的获取方式主要为行业展会、网络渠道、朋友及居间方介绍等；（2）除了 F.W. Barth & Co. GmbH、Adore Floors Ltd（DAE）和 Eva-Last Distributors （Pty） Ltd 等客户向公司采购高性能木塑复合材料或新型石木塑复合材料的比例占客户采购同类产品总额比例为 100%，其他 ODM 客户也向其他供应商采购相同或者同类产品；（3）发行人相较 ODM 客户的其他境内供应商的竞争优势具备较强的产品研发能力及核心技术优势、完备的产品体系以及产品质量及性能优势、规模供应优势；竞争劣势主要为销售价格相对较高；(4)发行人为 F.W. Barth & Co. GmbH、Adore Floors Ltd（DAE）和 Eva-Last Distributors （Pty） Ltd 的独家供应商，替代风险较小，对其他 ODM 客户，发行人存在被其他供应商替代的风险，发行人已在招股说明书充分提示相关风险。

六、说明公司选择 F.W. Barth & Co. GmbH、Eva-Last Distributors (Pty) Ltd 作为经销商的原因；报告期内对上述两家客户通过 ODM 与经销模式实现的销售收入及占比，不同模式销售的产品质量、价格是否存在差异。

1、说明公司选择 F.W. Barth & Co. GmbH、Eva-Last Distributors （Pty） Ltd 作为经销商的原因

报告期内，公司主要客户中 F.W. Barth & Co. GmbH 和 Eva-Last Distributors （Pty） Ltd 存在 ODM 和经销两种销售模式，主要由于 F.W. Barth & Co. GmbH 和 Eva-Last Distributors （Pty） Ltd 在当地市场建立了自己的品牌，客户主要通过自身品牌销售发行人产品；同时，公司为推广自主品牌，与客户协商将部分产品采用公司自主品牌进行销售，因此 F.W. Barth & Co. GmbH 和 Eva-Last Distributors （Pty） Ltd 存在两种销售模式。发行人基于推广自主品牌的目的，经与合作密切的客户沟通和谈判后，选择将部分产品以经销模式与 F.W. Barth & Co. GmbH、Eva-Last Distributors （Pty） Ltd 进行合作。

2、报告期内对上述两家客户通过 ODM 与经销模式实现的销售收入及占比，不同模式销售的产品质量、价格是否存在差异

（1）报告期内对上述两家客户通过 ODM 与经销模式实现的销售收入及占比

报告期内，F.W. Barth & Co. GmbH、Eva-Last Distributors （Pty） Ltd 通过

ODM 和经销模式实现的销售收入和占比情况如下：

单位：万元

项目	销售模式	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
F.W. Barth & Co. GmbH	ODM	9,735.19	96.09%	16,455.08	98.02%	12,525.62	99.38%	10,538.48	99.72%
	经销	396.58	3.91%	333.02	1.98%	78.18	0.62%	29.50	0.28%
	合计	10,131.77	100.00%	16,788.10	100.00%	12,603.81	100.00%	10,567.98	100.00%
Eva-Last Distributors（Pty）Ltd	ODM	709.78	50.37%	1,041.26	58.05%	1,644.07	61.93%	1,729.76	66.79%
	经销	699.40	49.63%	752.46	41.95%	1,010.48	38.07%	860.24	33.21%
	合计	1,409.18	100.00%	1,793.72	100.00%	2,654.55	100.00%	2,590.00	100.00%

报告期内，F.W. Barth & Co. GmbH 通过 ODM 模式实现的销售占比分别为 99.72%、99.38%、98.02%和 96.09%， Eva-Last Distributors （Pty） Ltd 通过 ODM 模式实现的销售占比分别为 66.79%、61.93%、58.05%和 50.37%。综上，发行人对 F.W. Barth & Co. GmbH、Eva-Last Distributors （Pty） Ltd 销售以 ODM 模式为主。

（2）不同模式销售的产品质量、价格是否存在差异

1）F.W. Barth & Co. GmbH

报告期内，F.W. Barth & Co. GmbH 通过 ODM 和经销模式销售的产品类别及价格情况如下：

单位：元/吨、元/平米

销售模式	主要产品类别	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
ODM	高强度 WPC	6,516.38	6,910.45	6,714.75	6,228.99
	耐候共挤 WPC	8,780.48	10,107.17	9,637.68	9,198.32
	新型石木塑复合材料	-	-	56.90	54.80
经销	轻质共挤 WPC	15,197.16	15,940.52	17,520.27	15,324.19

发行人通过 ODM 模式向 F.W. Barth & Co. GmbH 销售的主要产品为高强度 WPC、耐候共挤 WPC 和新型石木塑复合材料，通过经销模式销售的主要产品为轻质共挤 WPC，由于高强度 WPC、耐候共挤 WPC、轻质共挤 WPC 和新型石木塑复合材料属于不同产品类别，产品质量和价格不具可比性。

2）Eva-Last Distributors （Pty） Ltd

报告期内，Eva-Last Distributors （Pty） Ltd 通过 ODM 和经销模式产品类别及价格情况如下：

单位：元/吨、元/平米

销售模式	主要产品类别	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
ODM	高强度 WPC	8,808.31	8,514.78	8,139.18	7,821.48
	新型石木塑复合材料	49.05	61.93	62.27	73.70
经销	耐候共挤 WPC	8,494.41	8,959.61	9,369.91	9,232.29
	轻质共挤 WPC	14,413.58	15,526.60	15,706.58	11,320.55

发行人通过 ODM 模式向 Eva-Last Distributors （Pty） Ltd 销售的主要产品为高强度 WPC 和新型石木塑复合材料，通过经销模式销售的主要产品为耐候共挤 WPC 和轻质共挤 WPC，由于高强度 WPC、耐候共挤 WPC、轻质共挤 WPC 和新型石木塑复合材料属于不同产品类别，产品质量和价格不具可比性。

3）公司不同模式下主要产品的销售情况

报告期内，不同模式下主要产品销售收入及价格情况如下：

单位：万元、元/吨、元/平米

销售模式	主要产品类别	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		销售收入	销售价格	销售收入	销售价格	销售收入	销售价格	销售收入	销售价格
ODM	高性能木塑复合材料	17,498.10	7,588.49	24,578.99	7,887.86	21,768.50	7,597.35	18,740.15	7,225.67
	新型石木塑复合材料	9,070.37	55.86	18,784.30	57.61	13,382.63	58.02	8,741.89	64.35
经销	高性能木塑复合材料	7,570.82	9,839.16	9,398.06	9,656.28	8,609.45	8,600.26	7,123.57	8,344.03
	新型石木塑复合材料	2,916.23	49.75	2,185.88	52.03	1,645.93	57.55	1,185.02	72.25
直销	高性能木塑复合材料	958.05	7,427.34	2,497.96	7,663.38	3,173.57	7,456.76	3,737.98	7,348.41
	新型石木塑复合材料	196.97	50.47	368.51	45.70	223.95	47.61	335.09	74.23

与同行业国际知名品牌相比，发行人品牌知名度相对较低，特别是在全球主要木塑产品消费市场美国及欧洲，公司外销收入以 ODM 模式为主，经销和直销为辅。公司向经销、ODM 和直销客户销售的产品包括公司主要产品高性能木塑

复合材料和新型石木塑复合材料，不同模式下销售的产品在质量、性能等各个方面都没有明显差异，价格存在一定的差异，价格差异主要由于不同模式下客户采购的细分产品类别、规格以及客户所在区域市场竞争程度、贸易政策等因素导致，不同模式主要产品价格差异分析详见问题 1 之“五 1、说明 ODM、经销、直销模式下销售的产品类型、销量、销售价格、销售收入及毛利率的差异情况；”之“（2）ODM、经销、直销模式下主要产品销售单价差异情况”的相关回复。

综上所述，F.W. Barth & Co. GmbH、Eva-Last Distributors （Pty） Ltd 通过 ODM 和经销模式销售的产品类别不同，产品质量和价格不具可比性；公司不同模式销售的产品质量不存在明显差异，价格差异主要由于不同模式下客户采购的细分产品类别、规格以及客户所在区域市场竞争程度、贸易政策等因素导致。

七、说明公司向客户 Eva-Last Distributors （Pty） Ltd 的销售情况，销售金额与该客户经营规模是否匹配，定价政策、信用期、交易条款等与其他客户是否存在较大差异，是否存在其他利益安排。

1、报告期公司向 Eva-Last Distributors （Pty） Ltd 的销售情况，销售金额与该客户经营规模匹配

1）报告期公司向 Eva-Last Distributors （Pty） Ltd 的销售情况

单位：万元

产品类型	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
高性能木塑复合材料	**1,197.39**	**84.97%**	**1,455.34**	**81.14%**	**2,209.29**	**83.23%**	**2,089.02**	**80.66%**
高强度 WPC	497.99	35.34%	702.88	39.19%	1,198.81	45.16%	1,228.78	47.44%
耐候共挤 WPC	557.32	39.55%	561.03	31.28%	789.76	29.75%	840.74	32.46%
轻质共挤 WPC	142.08	10.08%	191.43	10.67%	220.72	8.31%	19.50	0.75%
新型石木塑复合材料	**103.48**	**7.34%**	**148.18**	**8.26%**	**164.75**	**6.21%**	**253.24**	**9.78%**
其他	**108.32**	**7.69%**	**190.20**	**10.60%**	**280.50**	**10.57%**	**247.74**	**9.57%**
小 计	**1,409.18**	**100.00%**	**1,793.72**	**100.00%**	**2,654.55**	**100.00%**	**2,590.00**	**100.00%**
营业收入	**40,355.56**		**63,198.47**		**53,358.45**		**44,059.42**	
占比	3.49%		2.84%		4.97%		5.88%	

报告期，公司对 Eva-Last Distributors （Pty） Ltd 销售收入占营业收入比例

有所波动，其中 2020 年度公司对 Eva-Last Distributors （Pty） Ltd 销售收入较 2019 年度下降 32.43%，主要系南非地区新冠疫情较为严重，当地生产、销售、物流等受新冠疫情影响较大，因此 Eva-Last Distributors （Pty） Ltd 减少了对公司的采购订单。

2）公司向 Eva-Last Distributors （Pty） Ltd 销售金额与该客户经营规模匹配

Eva-Last Distributors (Pty) Ltd 的基本情况如下：

公司名称	Eva-Last Distributors （Pty） Ltd
注册日期	2007-7-1
注册资本	3,499,138.00（兰特）
经营规模	2019 年销售额约 1.5 亿兰特
注册地址或主要生产经营地	南非
股权结构	Marc Peter，Minne 持股 29.33%；Nathan Newson，Chapman 持股 29.33%；Andrew Wilson，Dott 持股 29.33%；Michael Louis，Combrinck 持股 12%
主营业务	主要经营木塑及相关建筑施工方案，业务遍布以南非为主的非洲区域。
网站	http://www.eva-last.co.za/
开始合作时间	2009 年
合作背景	Eva-Last Distributors （Pty） Ltd 的负责人在阿里巴巴国际网站搜索中国的木塑工厂，并锁定了包括森泰股份在内的几个厂家。经过现场参观公司的生产、包装、质检等各个环节的流程后，认可公司的产品性能和品质，双方开始正式合作。

根据中国出口信用保险公司出具的《海外资信报告》，Eva-Last Distributors （Pty） Ltd 自 2007 年 7 月注册后立即开始运营，作为木塑复合材料的进口商和分销商，该公司 2019 年销售额约为 ZAR150,000,000.00（1.5 亿兰特，折合人民币约 6,500 万元），公司向其销售金额与该客户经营规模匹配。

2、定价政策、信用期、交易条款等与报告期前五名客户比较情况

公司名称	**信用政策**				**结算方式**	**交易方式**	**定价政策**
	2021 年 1-6 月	**2020 年度**	**2019 年度**	**2018 年度**			
F.W. Barth & Co. GmbH	见提单付全款	见提单付全款	见提单付全款	O/A 90 天	电汇	FOB	参照市场价协商确定

Cali Bamboo LLC	O/A 90 天	O/A 60 天、O/A 90 天[注 2]	O/A 60 天	O/A 60 天	电汇	FOB	参照市场价协商确定
Brügmann TraumGarten GmbH	见提单付全款	见提单付全款	见提单付全款	见提单付全款	电汇	FOB	参照市场价协商确定
Daejin America Inc 及其关联公司[注 3]	O/A 90 天	O/A 90 天	O/A 90 天	O/A 90 天	电汇	FOB	参照市场价协商确定
FORTRESS DECK PRODUCTS,LLC	见提单付全款	见提单付全款	见提单付全款	见提单付全款	电汇	FOB	参照市场价协商确定
HWZ International AG	O/A 30 天	O/A 30 天	30%预付，70%见提单付款	—	电汇	FOB	参照市场价协商确定
BSW Timber Solutions Ltd.	O/A 90 天	O/A 90 天	O/A 90 天	O/A 90 天	电汇	CIF	参照市场价协商确定
Eva-Last Distributors （Pty） Ltd	**O/A 90 天**	**O/A 90 天**	**O/A 90 天**	**O/A 90 天**	**电汇**	**FOB**	**参照市场价协商确定**

注 1：O/A 是指给予客户一定信用期的通过银行汇款的付款方式；

注 2：Cali Bamboo LLC（森泰科技）信用政策于 2020 年 6 月起由 O/A 60 天变更为 O/A 90 天，下同；

注 3：Daejin America Inc 及其关联公司包括 Daejin America Inc、Adore Floors Ltd（DAE），下同。

定价政策方面，因公司产品品种规格众多，不同规格型号的产品配方、性能等不同以及客户的付款条件、采购量等有所不同，公司根据材料成本、人工成本和制造费用核算成本后，在考虑合理利润率的情况下，结合客户订单规模及未来订单预期、区域市场竞争程度、客户付款条件、汇率等因素，参照市场价格与客户协商确定，公司对 Eva-Last Distributors （Pty） Ltd 定价政策与对其他主要客户定价政策不存在较大差异。

信用政策方面，公司根据客户的销售金额、付款能力及付款及时性、合作期限等授予不同客户相应的信用期限。公司与 Eva-Last Distributors （Pty） Ltd 合作时间较长，其销售及回款情况总体良好，公司给予其一定的信用期，与其他客户相比不存在较大差异。

公司与 Eva-Last Distributors （Pty） Ltd 交易方式和结算方式与其他主要客户不存在差异。

综上所述，公司对 Eva-Last Distributors （Pty） Ltd 销售收入占营业收入比例逐年下降，公司向其销售金额与该客户经营规模匹配；公司对 Eva-Last Distributors （Pty） Ltd 定价政策、信用期、交易条款等与其他客户相比不存在较大差异，不存在其他利益安排。

【申报会计师核查情况】

一、核查程序

1、获取报告期内对前五名客户销售的主要产品、销量、售价、金额、毛利率明细，前五大客户高强度 WPC、耐候共挤 WPC 和轻质共挤 WPC 细分产品销售占比和单价情况；查阅前五大客户新型石木塑复合材料厚度规格情况；

2、获取 Eva-Last Distributors （Pty） Ltd 关于新冠疫情对其销售和库存的影响的邮件；了解美国针对发行人主要产品加征关税的时点及调整情况；获取报告期内均与公司发生交易的客户销售明细；

3、实地走访或者视频访谈主要境外经销商客户；获取中国出口信用保险公司出具的主要境外经销商客户《海外资信报告》；检查主要境外经销商的官方网站是否与发行人业务相匹配；获取了发行人与 F.W. Barth & Co. GmbH、Eva-Last Distributors （Pty） Ltd、Adore Floors Ltd（DAE）签订的独家供货协议；获取报告期各期前五名经销商调查函回函，查询主要经销商的官方网站，了解经销商是否专门销售发行人商品、成立时间、注册资本及销售规模等情况；

4、获取公司销售明细表，统计报告期内分业务模式、客户、产品收入情况；通过实地走访、视频访谈及向经销商及 ODM 客户发放调查函等方式，获取报告期内主要客户的期末库存情况；

5、访谈公司销售部门负责人，了解公司销售渠道拓展方式以及 ODM 客户其他供应商情况；实地走访或者访谈了主要 ODM 客户，以及向主要 ODM 客户发送调查函，了解 ODM 主要客户向公司采购比例以及 ODM 主要客户其他供应商情况；查询国家企业信用信息查询系统，了解 ODM 客户其他国内供应商基本情况；

6、访谈公司销售部门负责人，了解 F.W. Barth & Co. GmbH、Eva-Last

Distributors （Pty） Ltd 作为经销商的原因；获取发行人通过 ODM 与经销模式向 F.W. Barth & Co. GmbH、Eva-Last Distributors （Pty） Ltd 销售收入及产品价格明细；

7、 获取 Eva-Last Distributors （Pty） Ltd《海外资信报告》及销售明细表，了解该客户基本情况及公司与其交易情况；实地走访主要客户、核查主要客户销售订单或销售合同，了解主要客户信用政策及主要交易条款；访谈发行人销售负责人。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、各年度公司高性能木塑复合材料价格或毛利率差异，主要受细分产品结构、商业折扣、产品定价、客户合作情况等因素影响；各年度公司新型石木塑复合材料的平均售价或毛利率差异，主要受厚度规格、国际贸易摩擦、客户合作情况等因素影响；

2、公司主要客户退出前五大客户主要受新冠疫情、中美贸易摩擦、客户销售情况及双方合作情况等影响，具有商业合理性；公司持续合作的客户对销售收入的贡献比重较大，公司与主要客户合作较为稳定；

3、报告期内，经销模式下主要客户销售收入变动主要受双方合作情况、自身采购需求、新冠疫情等因素影响，具备合理性；发行人主要经销商中不存在专门销售发行人产品的经销商；经销商 ITI（FINCO） PTY LIMITED 注册时间较短和注册资本较小，但是其控股股东成立较早且年收入规模较大。除前述客户外，发行人主要经销商不存在成立时间较短、规模较小的经销商，也不存在个人等非法人实体；

4、报告期内，发行人各期主要 ODM 客户及经销商客户的期末存货情况及终端销售情况良好，不存在为发行人囤货情形；

5、公司境外 ODM 客户的获取方式主要为行业展会、网络渠道、朋友及居间方介绍等；F.W. Barth & Co. GmbH、Eva-Last Distributors 等主要 ODM 客户向公司采购高性能木塑复合材料或新型石木塑复合材料的比例占客户采购同类产

品总额比例为 100%；发行人相较 ODM 客户的其他境内供应商的竞争优势具备较强的产品研发能力及核心技术优势、完备的产品体系以及产品质量及性能优势、规模供应优势；竞争劣势主要为销售价格相对较高；发行人存在被其他供应商替代的风险；

6、公司为推广自主品牌，与客户协商将部分产品采用公司自主品牌进行销售，因此 F.W. Barth & Co. GmbH 和 Eva-Last Distributors （Pty） Ltd 存在两种销售模式；公司对 F.W. Barth & Co. GmbH、Eva-Last Distributors （Pty） Ltd 销售以 ODM 模式为主；F.W. Barth & Co. GmbH、Eva-Last Distributors （Pty） Ltd 通过 ODM 和经销模式销售的产品类别不同，产品质量和价格不具可比性；公司不同模式下销售的产品在质量、性能等各个方面都没有明显差异，价格存在一定的差异，价格差异主要由于不同模式下客户采购的细分产品类别、规格以及客户所在区域市场竞争程度、贸易政策等因素导致；

7、公司对 Eva-Last Distributors （Pty） Ltd 销售收入占营业收入比例逐年下降，公司向其销售金额与该客户经营规模匹配；公司对 Eva-Last Distributors （Pty） Ltd 定价政策、信用期、交易条款等与其他客户相比不存在较大差异，不存在其他利益安排。

【申报会计师说明对发行人主要客户采取的核查程序、核查比例、核查证据和核查结论】

一、核查程序、核查比率及核查证据

1、对主要客户进行实地走访和视频访谈，与客户的主要业务负责人或者经办人员就其与公司的业务开展情况进行问询，获取访谈记录、客户的注册资料、无关联关系确认函等资料。

主要客户走访和访谈的覆盖率如下：

单位：家、万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
实地走访和视频访谈家数	39	40	44	37
实地走访和视频访谈客户收入金额	33,245.21	52,830.26	44,071.31	32,228.05

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
发行人总销售收入金额	40,355.56	63,198.47	53,358.45	44,059.42
覆盖比例	**82.38%**	**83.59%**	**82.59%**	**73.15%**

2、向主要客户发函，通过函证方式确认客户销售交易发生额。报告期内，函证发函及回函比例如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
收入函证金额（A）	32,185.48	53,712.99	44,976.24	33,134.81
其中：ODM 及经销商客户收入函证金额（B）	31,767.87	51,721.75	43,227.91	31,053.31
收入总金额（C）	40,355.56	63,198.47	53,358.45	44,059.42
其中：ODM 及经销商客户收入金额（D）	38,771.38	58,989.27	48,143.57	37,718.25
发函比例（A/C）	79.75%	84.99%	84.29%	75.20%
其中：ODM 及经销商客户发函比例（B/D）	81.94%	87.68%	89.79%	82.33%
回函金额（E）	26,936.05	49,148.60	43,463.83	30,575.55
其中：ODM 及经销商客户收入回函金额（F）	26,545.57	47,573.83	42,832.64	29,661.17
回函比例（E/A）	83.69%	91.50%	96.64%	92.28%
其中：ODM 及经销商客户回函比例（F/B）	83.56%	91.98%	99.09%	95.52%

3、对主要客户销售收入执行细节测试。抽查报告期各期主要客户销售收入确认原始单据，核对收入确认入账凭证是否与销售订单、销售出库单、物流单、货物签收单、工程验收单或工程移交单、出口报关单、海运提单、银行回单等原始单据信息一致性，核实收入的真实性、准确性、完整性。销售收入核查比例如下：

单位：家、万元

项　目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境外核查客户数量	20	20	20	20
境内核查客户数量	8	8	10	10
核查收入总金额	30,869.01	49,912.66	40,778.67	32,452.35
营业收入	40,355.56	63,198.47	53,358.45	44,059.42
核查比率	76.49%	78.98%	76.42%	73.66%

4、通过国家企业信用信息查询系统、企查查等网站查询境内主要客户工商

信息，通过获取中国出口信用保险公司出具的境外主要客户《海外资信报告》，查阅境外客户的注册信息，了解其主营业务，检查其经营范围等内容是否与公司业务相关，是否与公司存在关联关系，并结合其资产、销售、利润规模与报告期内公司对其销售规模进行对比分析。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人的主要客户真实存在，发行人与主要客户的合作正常。主要客户的基本情况未见异常，经营范围与发行人业务相关；

2、发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与主要客户不存在关联关系；

3、报告期内，发行人对主要客户的销售收入真实、准确、完整，相关收入确认符合企业会计准则的规定。

问题 4. 关于主营业务成本

申报文件显示：

（1）报告期内，直接材料占主营业务成本比例分别为 67.70%、70.75%和74.47%，直接人工、制造费用、能源费用占比呈下降趋势。

（2）报告期内，发行人制造费用分别为 4,640.46 万元、5,055.63 万元、4,611.01 万元。

（3）报告期新型石木塑复合材料产品单位成本下降，主要原因为配方优化、产品规模化生产、出口退税率调整等。

请发行人：

（1）列表说明报告期内各细分产品的单位料工费情况及构成明细，说明产品间单位料工费的差异及变动的原因，公司主要产品的料工费金额与可比公司相比是否存在较大差异。

（2）说明报告期制造费用构成明细，并量化分析制造费用先升后降的原因

及合理性。

（3）列示各产品主要原材料、能源的单耗情况，分析报告期内主要原材料、能源单耗变动原因，并说明单耗与产品产量的匹配关系。

（4）说明高性能木塑复合材料产品、新型石木塑复合材料产品是否存在共用生产线的情形；如有，说明成本归集分配是否准确。

（5）结合报告期内产品产量、生产人员人数变动，分析人均产量变动的原因及合理性，并与同行业可比公司进行比较分析。

（6）说明产品制造与装配式建筑业务相关成本的主要核算方法和核算过程，以及成本确认、计量、结转的完整性与合规性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

【发行人回复】

一、列表说明报告期内各细分产品的单位料工费情况及构成明细，说明产品间单位料工费的差异及变动的原因，公司主要产品的料工费金额与可比公司相比是否存在较大差异。

1、列表说明报告期内各细分产品的单位料工费情况及构成明细，说明产品间单位料工费的差异及变动的原因

公司主要产品的单位成本及变动情况如下：

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	单位成本	变动率	单位成本	变动率	单位成本	变动率	单位成本
高性能木塑复合材料（元/吨）	5,994.44	8.21%	5,539.82	2.47%	5,406.16	-7.26%	5,829.28
新型石木塑复合材料（元/平方米）	45.19	13.20%	39.92	-8.37%	43.57	-15.27%	51.42

（1）高性能木塑复合材料

1）高性能木塑复合材料单位料工费情况

报告期，公司高性能木塑复合材料单位成本构成及变动分析如下：

单位：元/吨

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	单位成本	占比	单位成本	占比	单位成本	占比	单位成本	占比
直接材料	3,923.70	65.46%	3,802.43	68.64%	3,749.93	69.36%	3,902.73	66.95%
直接人工	627.60	10.47%	505.50	9.12%	517.77	9.58%	493.49	8.47%
制造费用	570.72	9.52%	533.05	9.62%	650.45	12.03%	753.11	12.92%
能源费用	403.53	6.73%	398.56	7.19%	488.02	9.03%	510.62	8.76%
其他	468.89	7.82%	300.27	5.42%	-	-	169.33	2.90%
合计	**5,994.44**	**100.00%**	**5,539.82**	**100.00%**	**5,406.16**	**100.00%**	**5,829.28**	**100.00%**

2019 年、2020 年和 2021 年 1-6 月高性能木塑复合材料单位成本分别较上年下降 7.26%、上升 2.47%和上升 8.21%，具体原因量化分析如下：

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度	
	单位成本变动率	影响率	单位成本变动率	影响率	单位成本变动率	影响率
直接材料	3.19%	2.19%	1.40%	0.97%	-3.92%	-2.62%
直接人工	24.15%	2.20%	-2.37%	-0.23%	4.92%	0.42%
制造费用	7.07%	0.68%	-18.05%	-2.17%	-13.63%	-1.76%
能源费用	1.25%	0.09%	-18.33%	-1.66%	-4.43%	-0.39%
其他	56.16%	3.04%	-	5.55%	-	-2.90%
合计	**8.21%**	**8.21%**	**2.47%**	**2.47%**	**-7.26%**	**-7.26%**

注：影响率=直接材料、直接人工、制造费用、能源费用、其他的单位成本变动率*直接材料、直接人工、制造费用、能源费用、其他单位成本上年度占比

①直接材料

2019 年度高性能木塑复合材料单位直接材料成本较上年下降 3.92%，主要原因系 2019 年再生塑料粒子采购价格较上年下降 4.86%、锯末采购价格较上年下降 2.91%；同时，由于功能助剂如相容剂、润滑剂价格因其生产所需主要原材料市场价格下降、国内供应商同类产品替代进口，降低了功能助剂的材料成本。2020 年，虽然再生塑料粒子采购价格较上年下降 13.87%、相容剂采购价格较上年下降 11.09%、共挤表层助剂采购价格下降 19.60%、无机颜料采购价格较上年下降 11.93%，但是高性能木塑复合材料中轻质共挤 WPC 占比提升，而轻质共挤 WPC 单位直接材料成本较高，导致当期单位直接材料成本与上年变动不大。2021 年

1-6 月，高性能木塑复合材料单位直接材料成本较上年上升 3.19%，主要由于高性能木塑复合材料中轻质共挤 WPC 销售金额占比提升（2020 年的 8.67%提升至 2021 年 1-6 月的 13.37%），而轻质共挤 WPC 单位直接材料成本高于高强度 WPC 和耐候共挤 WPC；此外，PVC 粉采购单价从 2020 年 5,732.66 元/吨上涨 35.04%至 7,741.54 元/吨，导致高性能木塑复合材料中轻质共挤 WPC 直接材料成本大幅上升，导致当期单位直接材料成本较上年上升。

②直接人工

2019 年度，高性能木塑复合材料单位直接人工成本较上年上升 4.92%，主要系生产工人平均工资增加，导致单位直接人工上升。2020 年，高性能木塑复合材料单位直接人工成本较上年下降 2.37%，主要是因为受新冠疫情影响公司享受社会保险费用的减免。2021 年 1-6 月，高性能木塑复合材料单位直接人工成本较上年上升 24.04%，主要原因系：（1）2021 年 1-6 月，公司不再享受因新冠疫情导致的社保费用的减免，提高了产品直接人工成本；（2）为了扩大高性能木塑复合材料产能，生产工人人数增加，生产人员增长幅度大于产量增长幅度，导致单位直接人工成本上升。

③制造费用

2019 年度，高性能木塑复合材料单位制造费用较上年下降 13.63%，主要原因系模具、螺杆等易耗品摊销年限到期，同时，公司通过自制模具，降低了模具的摊销成本，导致单位制造费用下降。2020 年度，高性能木塑复合材料单位制造费用较 2019 年下降 18.05%，主要系（1）高性能木塑复合材料产量较上年增长 17.51%，规模化效应导致单位制造费用下降；（2）因为部分设备使用寿命已过折旧年限，相关设备已提足折旧，导致当期折旧费用减少；（3）公司对卫泰车间进行整改和重新规划，将卫泰车间生产的高性能木塑复合材料调整为母公司车间统一生产，减少了间接生产人员职工薪酬等制造费用。2021 年 1-6 月，高性能木塑复合材料单位制造费用较上年上升 7.18%，主要原因为：（1）由于高性能木塑复合材料车间领用牵引机、风机、电机及真空泵等机物料大幅增加；（2）由于产量大幅提升，导致模具、螺杆等易耗品增加较多，其他摊销成本提升。

④能源费用

高性能木塑复合材料能源费用主要为电力成本。2019 年度，高性能木塑复合材料单位能源费用较上年下降 4.43%，主要原因系造粒设备更新改造导致能耗降低。2020 年，高性能木塑复合材料单位能源费用较 2019 年度下降 18.33%，除了对造粒设备更新改造外，主要原因：（1）公司更换合作的售电公司，电费的市场化退费由 0.045 元/千瓦时提升至 0.07 元/千瓦时；（2）公司享受新冠疫情能源补贴；（3）光伏用电占比提升，由于光伏用电价格低于供电公司电价，导致工业用电均价下降；（4）公司对卫泰车间进行整改和重新规划，将卫泰车间生产的高性能木塑复合材料调整为母公司车间统一生产，由于规模化的集中生产，节省了卫泰车间固定电耗，减少了单位产品的电力消耗，导致单位产品能源费用的下降。

⑤其他

报告期内，高性能木塑复合材料营业成本中其他主要为免抵退税不得免征和抵扣税额、运输费用和运保费，其中：运输费用和运保费为 2020 年 1 月 1 日起公司执行新收入准则，原计入销售费用的运输费和冲减营业收入的运保费转入营业成本中列报，2021 年 1-6 月，单位产品运输费用和运保费成本上升，主要原因系 2021 年 1-6 月海运价格较上年大幅上涨， CIF 销售模式下海运费成本上升所致；免抵退税不得免征和抵扣税额占单位成本比例逐年下降，主要原因系增值税税率与出口退税税率之差变化导致，报告期高性能木塑复合材料增值税税率与出口退税税率的变动情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
增值税税率	13%	13%	16%、13%	17%、16%
出口退税税率	13%	13%	16%、13%	13%、16%
免抵退税不得免征和抵扣税额（万元）	-	-	-	669.85

综上，2019 年公司高性能木塑复合材料单位成本较上年下降 7.26%，主要原因系主要原材料采购价格回落、增值税及出口退税率调整等因素，导致当期单位成本下降。2020 年和 2021 年 1-6 月公司高性能木塑复合材料单位成本较上年分别上升 2.47%和 8.21%，主要原因系主要运费归集至销售成本、高性能木塑复合材料产品内部销售结构调整以及不再享受因新冠疫情导致的社保费用的减免等

因素，导致当期单位成本上升。

2）高性能木塑复合材料细分产品的料工费的差异

报告期内，高强度 WPC、耐候共挤 WPC 和轻质共挤 WPC 料工费的差异情况如下：

单位：元/吨

项目	产品类别	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
直接材料	高强度 WPC	3,460.03	3,488.06	3,610.09	3,695.00
	耐候共挤 WPC	3,859.37	4,065.81	4,128.17	4,644.77
	轻质共挤 WPC	8,395.02	7,500.61	6,159.49	6,036.68
直接人工	高强度 WPC	658.98	529.12	526.92	495.99
	耐候共挤 WPC	524.90	414.05	480.73	475.92
	轻质共挤 WPC	734.26	626.25	666.60	1,168.19
制造费用	高强度 WPC	595.30	541.02	674.19	807.90
	耐候共挤 WPC	545.41	507.02	514.73	525.33
	轻质共挤 WPC	475.83	588.59	1,614.94	2,913.75
能源费用	高强度 WPC	395.61	400.17	486.24	498.80
	耐候共挤 WPC	468.74	420.28	478.10	545.42
	轻质共挤 WPC	279.62	318.76	823.98	1,329.52

注：直接材料、直接人工、制造费用和能源费用加权平均按照当年销售数量进行加权平均

①直接材料

报告期内，轻质共挤 WPC 和耐候共挤 WPC 的直接材料成本高于高强度 WPC。高强度 WPC 的直接材料成本主要为再生塑料粒子、锯末、润滑剂、相容剂等；耐候共挤 WPC 的直接材料成本主要为共挤表层助剂、再生塑料粒子、相容剂、锯末、润滑剂等；轻质共挤 WPC 的直接材料成本主要为 PVC 粉、ASA 表层料、发泡调节剂、共挤表层助剂等，其中 PVC 粉（2020 年采购均价为 5,732.66 元/吨）、共挤表层助剂（2020 年采购均价 51,625.84 元/吨）和 ASA 表层料（2020 年采购均价 29,442.36 元/吨）的采购价格较高。

综上，由于高强度 WPC、耐候共挤 WPC 和轻质共挤 WPC 配方种类和比例不同，且生产轻质共挤 WPC 使用 PVC 粉、共挤表层助剂和 ASA 表层料采购价格较高，导致轻质共挤 WPC 和耐候共挤 WPC 的直接材料成本高于高强度 WPC。

②直接人工

报告期内，耐候共挤 WPC 直接人工较低，轻质共挤 WPC 直接人工较高，其中，耐候共挤 WPC 直接人工成本较低主要由于耐候共挤 WPC 需要表面处理的比例较低，而高强度 WPC 一般都需要表面处理；轻质共挤 WPC 直接人工成本较高，主要由于报告期内轻质共挤 WPC 产销量持续增长，为了满足订单增长的生产需要，配备的人员较多；同时，轻质共挤 WPC 工艺较高强度 WPC 和耐候共挤 WPC 复杂，单位人工产量低于高强度 WPC 和耐候共挤 WPC。

③制造费用

报告期内高强度 WPC 制造费用高于耐候共挤 WPC，主要由于耐候共挤 WPC 产能利用率高于高强度 WPC，导致耐候共挤 WPC 单位产品固定资产折旧成本较低；同时，由于挤出技术不同，高强度 WPC 对模具的磨损大于耐候共挤 WPC，高强度 WPC 的模具种类和数量较多，导致模具摊销高于耐候共挤 WPC。

2018-2020 年，轻质共挤 WPC 单位制造费用高于高强度 WPC 和耐候共挤 WPC，主要系轻质共挤 WPC 产量较低，导致单位制造费用高于高强度 WPC 和耐候共挤 WPC；2021 年 1-6 月，轻质共挤 WPC 单位制造费用低于高强度 WPC 和耐候共挤 WPC，一方面轻质共挤 WPC 产量持续提升，由 2018 年的 75.35 吨提升至 2021 年 1-6 月的 2,543.72 吨，降低了轻质共挤 WPC 单位制造费用；另一方面轻质共挤 WPC 与高强度 WPC 和耐候共挤 WPC 生产工艺（其中轻质共挤 WPC 生产过程不需要造粒）及机物料消耗不同，2021 年 1-6 月轻质共挤 WPC 单位制造费用低于高强度 WPC 和耐候共挤 WPC。

④能源费用

报告期内，高强度 WPC 和耐候共挤 WPC 的单位能源费用差异不大。

2018 至 2019 年，轻质共挤 WPC 的单位能源费用高于高强度 WPC 和耐候共挤 WPC，主要由于轻质共挤 WPC 产量较低，不具备规模化生产效应；2020 年度和 2021 年 1-6 月，轻质共挤 WPC 单位能源费用低于高强度 WPC 和耐候共挤 WPC，主要是由于轻质共挤 WPC 生产过程不需要造粒工序。

综上，高性能木塑复合材料高强度 WPC、耐候共挤 WPC 和轻质共挤 WPC

直接材料、直接人工、制造费用和能源费用的差异主要系原材料种类和比例、工艺、规模化生产程度不同等因素导致。

（2）新型石木塑复合材料

报告期，公司新型石木塑复合材料单位成本构成及变动分析如下：

单位：元/平方米

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	单位成本	占比	单位成本	占比	单位成本	占比	单位成本	占比
直接材料	33.04	73.11%	28.01	70.16%	30.33	69.61%	34.37	66.84%
直接人工	2.95	6.53%	2.91	7.29%	3.82	8.77%	5.56	10.81%
制造费用	4.85	10.72%	5.07	12.70%	7.24	16.61%	7.63	14.84%
能源费用	1.83	4.05%	1.85	4.64%	2.16	4.96%	2.41	4.68%
其他	2.52	5.58%	2.08	5.21%	0.02	0.04%	1.45	2.83%
合计	**45.19**	**100.00%**	**39.92**	**100.00%**	**43.57**	**100.00%**	**51.42**	**100.00%**

2019 年、2020 年和 2021 年 1-6 月新型石木塑复合材料单位成本分别较上年下降 15.27%、下降 8.37%和上升 13.20%，具体原因量化分析如下：

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度	
	单位成本变动率	影响率	单位成本变动率	影响率	单位成本变动率	影响率
直接材料	17.96%	12.60%	-7.65%	-5.32%	-11.75%	-7.86%
直接人工	1.37%	0.10%	-23.83%	-2.09%	-31.29%	-3.38%
制造费用	-4.34%	-0.55%	-29.97%	-4.98%	-5.11%	-0.76%
能源费用	-1.08%	-0.05%	-14.35%	-0.71%	-10.37%	-0.49%
其他	21.15%	1.10%	-	4.73%	-98.62%	-2.79%
合计	**13.20%**	**13.20%**	**-8.37%**	**-8.37%**	**-15.27%**	**-15.27%**

注 1：影响率=直接材料、直接人工、制造费用、能源费用、其他的单位成本变动率*直接材料、直接人工、制造费用、能源费用、其他单位成本上年度占比

①直接材料

报告期内，新型石木塑复合材料单位直接材料成本主要包括 PVC 粉、透明片、功能助剂及其他材料成本，其中其他材料主要为彩膜、包装材料、IXPE 和重钙等材料。新型石木塑复合材料产品为公司 2016 年新推出的产品，故单位直接材料受产品配方调整影响较大。

2019 年度，单位直接材料成本较上年下降 4.04 元/平方米，主要原因系：（1）受配方优化调整，价格较高的 PVC 粉用量比重下降、价格较低重钙用量比重上升，导致单位 PVC 粉成本下降；（2）由于公司新型石木塑复合材料产品结构调整，减少了对发泡调节剂和改性剂的使用量，同时，钙锌稳定剂、润滑剂采购价格较上年分别下降 10.61%、10.97%，导致功能助剂成本下降。

2020 年度，单位直接材料成本较上年下降 2.32 元/平方米，主要原因系：（1）因 PVC 粉、透明片采购价格分别下降 4.82%和 5.84%，导致 PVC 粉和透明片单位成本下降；（2）公司改变了贴底方式，由开槽前贴底改为开槽后贴底，由人工贴底改为自动化贴底方式，节省了 IXPE 的单位用量，导致单位产品 IXPE 耗用下降。

2021 年 1-6 月，单位直接材料成本较上年上升 5.03 元/平米，主要原因由于新型石木塑复合材料的主要 PVC 粉平均采购单价从 2020 年 5,732.66 元/吨上涨 35.04%至 7,741.54 元/吨，透明片平均采购单价从 2020 年 8,017.35 元/吨上涨 29.60%至 10,390.81 元/吨，导致单位直接材料成本中 PVC 粉和透明片成本上涨 4.67 元/平米。

②直接人工

报告期内，新型石木塑复合材料成本中直接人工变化情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额（万元）	金额（万元）	变动率	金额（万元）	变动率	金额（万元）
直接人工	663.90	1,094.41	8.44%	1,009.21	15.82%	871.34

2019 年、2020 年新型石木塑复合材料产量较上年分别增加 58.93%和 44.34%，销量较上年分别增长 68.37%和 42.50%，直接人工较上年分别增长 15.82%和 8.44%，直接人工成本增幅小于产量和销量增幅，主要原因系：（1）新型石木塑复合材料产量逐年大幅提升，规模化效应导致单位直接人工下降；（2）生产线自动化水平提升以及工艺流程改善，单位人工产量增加；（3）2020 年度因新冠疫情影响，公司享受社会保险费减免，生产人员直接人工成本减少约 107.60 万元，导致单位直接人工成本下降。2021 年 1-6 月，单位产品直接人工成本较 2020 年上升 1.37%，变化不大。

③制造费用

报告期内，新型石木塑复合材料成本中制造费用变化情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额（万元）	金额（万元）	变动率	金额（万元）	变动率	金额（万元）
制造费用	1,089.68	1,907.02	-0.18%	1,910.45	59.72%	1,196.12

2019 年度，新型石木塑复合材料制造费用较上年增长 59.72%，主要是由于生产线机器设备折旧、压花辊、螺杆及刀具等周转材料摊销增长所致。由于 2019 年制造费用较上年增长比例低于销量增幅，导致当期单位制造费用较上年下降 5.11%。2020 年度，新型石木塑复合材料制造费用较上年下降 0.18%，主要是木塑皮加工及开槽委外加工费用减少 135.24 万元；同时由于 2020 年新型石木塑复合材料产销量进一步提升，导致单位制造费用较上年下降 29.97%。2021 年 1-6 月，单位制造费用较 2020 年下降 4.34%，主要由于规模化生产导致。

④能源费用

报告期内，新型石木塑复合材料成本中能源费用变化情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额（万元）	金额（万元）	变动率	金额（万元）	变动率	金额（万元）
能源费用	411.51	696.92	22.13%	570.62	51.17%	377.47

新型石木塑复合材料能源费用主要为电力成本。2019 年、2020 年新型石木塑复合材料产量较上年分别增加 58.93%和 44.34%，销量较上年分别增长 68.37%和 42.50%，能源费用较上年分别增长 51.17%和 22.13%，能源费用增幅小于产量和销量增幅，主要系新型石木塑复合材料产量逐年大幅提升，规模化效应所致。

2020 年，公司单位能源费用较上年下降 14.35%，除了规模化效应导致单位能耗下降，单位能源费用下降其他主要原因系：（1）公司更换合作的售电公司，电费的市场化退费由 0.045 元/千瓦时提升至 0.07 元/千瓦时；（2）公司享受疫情能源补贴。2021 年 1-6 月，单位产品能源费用较 2020 年下降 1.08%，变化不大。

⑤其他

报告期内，新型石木塑复合材料营业成本中其他主要为免抵退税不得免征和

抵扣税额、运输费用和运保费，其中：运输费用和运保费为 2020 年 1 月 1 日起公司执行新收入准则，原计入销售费用的运输费和冲减营业收入的运保费转入营业成本中列报，2021 年 1-6 月，单位产品运输费用和运保费成本上升，主要原因系 2021 年 1-6 月海运价格较上年大幅上涨， CIF 销售模式下海运费成本上升所致；免抵退税不得免征和抵扣税额占单位成本比例逐年下降，主要原因系增值税税率与出口退税税率之差变化所致。报告期新型石木塑复合材料增值税税率与出口退税税率的变动情况如下：

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
增值税税率	13%	13%	16%、13%	17%、16%
出口退税税率	13%	13%	16%、13%	13%、16%
免抵退税不得免征和抵扣税额（万元）	-	-	4.87	227.83

综上，2018-2020 年，公司新型石木塑复合材料产品单位成本呈现下降趋势，主要原因系随着新型石木塑复合材料配方优化、产品规模化生产、出口退税率调整等，导致单位成本下降。2021 年 1-6 月，新型石木塑复合材料产品单位成本上升主要由于新型石木塑复合材料主要原材料 PVC 粉和透明片采购价格上涨导致。

2、公司主要产品的料工费金额与可比公司相比是否存在较大差异。

（1）高性能木塑复合材料、新型石木塑复合材料

报告期内，高性能木塑复合材料、新型石木塑复合材料产品单位料工费金额与同行业对比情况如下：

单位：元/吨

年度	项目	国风塑业	南京聚隆	高性能木塑复合材料	新型石木塑复合材料
2021 年 1-6 月	直接材料	-	-	3,923.70	3,671.11
	直接人工	-	-	627.60	327.78
	制造费用	-	-	570.72	538.89
	能源费用	-	-	403.53	203.33
	其他	-	-	468.89	280.00
2020 年度	直接材料	4,140.99	4,411.52	3,802.43	3,112.22
	直接人工	413.20	461.05	505.50	323.33

	制造费用	758.83	750.68	533.05	563.33
	能源费用	-	232.81	398.56	205.56
	其他	-	401.84	300.27	231.11
2019 年度	直接材料	4,826.25	5,073.37	3,749.93	3,370.00
	直接人工	511.84	228.93	517.77	424.44
	制造费用	712.62	505.22	650.45	804.44
	能源费用	-	218.56	488.02	240.00
	其他	-	-	-	2.22
2018 年度	直接材料	4,658.64	4,660.77	3,902.73	3,818.89
	直接人工	448.64	274.44	493.49	617.78
	制造费用	774.54	797.68	753.11	847.78
	能源费用	-	392.90	510.62	267.78
	其他	-	-	169.33	161.11

注 1：国风塑业直接材料为新型木塑建材产品的材料及燃动，制造费用为新型木塑建材产品制造费用及其他

注 2：南京聚隆直接材料为塑木环境工程材料产品的材料费用；

注 3：其他为运输费、运保费和免抵退税不得免征和抵扣税额；

注 4：2021 年 1-6 月，可比上市公司国风塑业、南京聚隆未披露同类产品的料工费

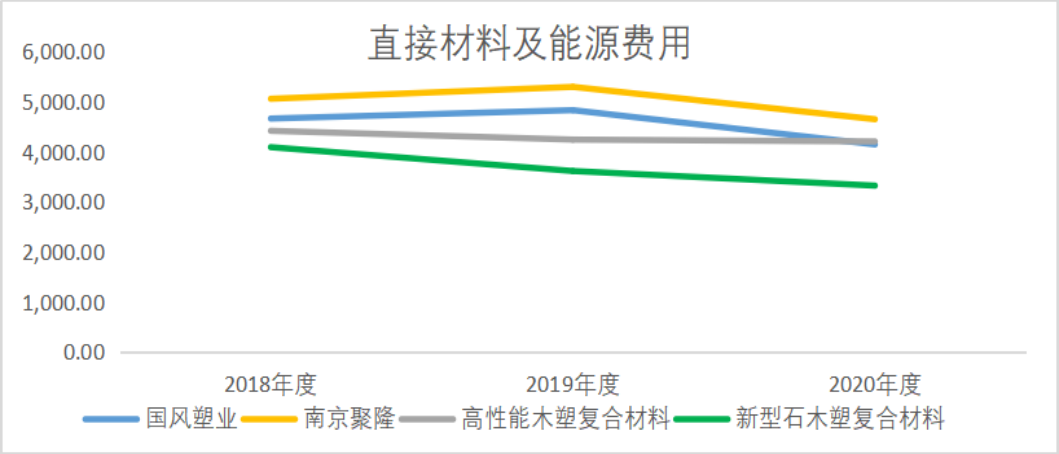
注 5：新型石木塑复合材料单位重量的料工费金额，按照 $1m^2$=9kg 折算

报告期内，发行人主要产品高性能木塑复合材料、新型石木塑复合材料单位成本以直接材料为主，单位料工费金额不存在较大差异，单位成本料工费金额差异主要受原材料种类和配比、细分产品结构、规模化生产等因素导致。

1）直接材料及能源费用

国风塑业直接材料包含了能源费用，发行人将高性能木塑复合材料、新型石木塑复合材料、南京聚隆和国风塑业同类产品材料及能源费用进行对比。

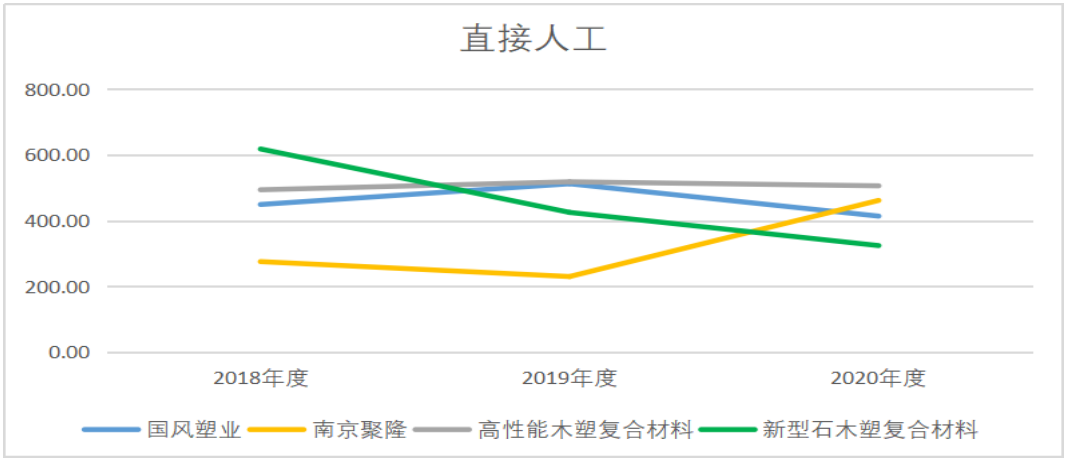
2018-2020 年，直接材料及能源费用对比情况如下：



2018-2020 年，发行人高性能木塑复合材料平均单位直接材料及能源费用低于南京聚隆、国风塑业同类产品，主要原因系：一方面，发行人高性能木塑复合材料主要原材料配比（尤其时重钙和滑石粉投入占比）与南京聚隆、国风塑业同类产品存在差异；另一方面高性能木塑复合材料不同细分产品的单位直接材料及能源费用成本不同，发行人高性能木塑复合材料细分产品结构占比不同于南京聚隆和国风塑业同类产品。报告期内，新型石木塑复合材料的单位直接材料及能源费用较低，主要由于新型石木塑复合材料的直接材料种类和配比不同于高性能木塑复合材料及可比公司同类产品。

2）直接人工

2018-2020 年，直接人工对比情况如下：

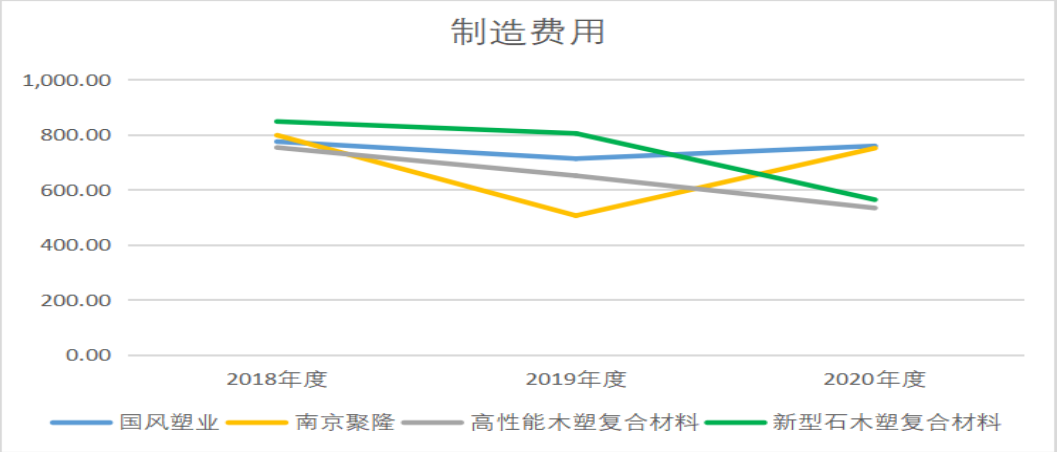


2018-2019 年，发行人高性能木塑复合材料与国风塑业同类产品直接人工差异不大；2018 年、2019 年，由于南京聚隆直接人工成本较低，分别低于 2020 年 186.61 元/吨、232.12 元/吨，且分别低于国风塑业同期 174.20 元/吨和 282.91

元/吨，存在异常，与发行人、国风塑业同类产品不具可比性。2020 年，发行人高性能木塑复合材料、新型石木塑复合材料与南京聚隆直接人工差异不大。报告期内，由于新型石木塑复合材料生产工艺不同于高性能木塑复合材料及可比公司同类产品，导致单位直接人工成本与可比公司同类产品存在差异。

3）制造费用

2018-2020 年，制造费用对比情况如下：



除了 2019 年南京聚隆单位制造费用大幅下降，与 2018 年和 2020 年变化较大，存在异常，与发行人、国风塑业同类产品不具可比性；报告期内，发行人高性能木塑复合材料的产销量大于南京聚隆、国风塑业同类产品的产销量，具备规模化生产效应，导致发行人高性能木塑复合材料平均单位制造费用低于南京聚隆、国风塑业同类产品。报告期内，新型石木塑复合材料平均单位制造费用高于高性能木塑复合材料和可比公司同类产品，主要是因为新型石木塑复合材料生产工艺不同于高性能木塑复合材料和可比公司同类产品。

综上，报告期内，发行人高性能木塑复合材料、新型石木塑复合材料与同行业可比公司南京聚隆、国风塑业同类产品均以直接材料成本为主，不存在较大差异。

（2）装配式建筑

报告期内，可比公司中铁装配未披露装配式建筑的数量，且装配式建筑为定制化产品，不同装配式建筑项目的料工费金额差异较大，因此将发行人装配式建筑料工费占比结构与同行业进行对比分析。

报告期内，装配式建筑料工费占比与可比公司对比情况如下：

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	中铁装配	装配式建筑	中铁装配	装配式建筑	中铁装配	装配式建筑	中铁装配	装配式建筑
直接材料	-	47.59%	53.45%	50.52%	37.35%	55.35%	50.87%	52.32%
分包成本	-	37.90%	39.19%	41.08%	53.42%	26.73%	41.29%	19.98%
其他成本	-	14.51%	7.36%	8.41%	9.23%	17.92%	7.84%	27.71%
合计	-	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

注 1：中铁装配直接材料占比为装配式建筑部品部件及集成服务的直接材料占比；
注 2：发行人分包成本主要包括劳务安装分包和零星材料，主要材料在直接材料归集；
注 3：其他成本包括直接人工、制造费用、能源费用等；

报告期内，发行人装配式建筑业务的直接材料成本和其他成本占比不同于中铁装配的装配式建筑部品部件及集成服务业务，主要原因系：（1）装配式建筑为定制化的产品，装配式建筑的结构、个性化需求等不同，使用的材料和数量也不同，导致直接材料的占比不同；（2）为了提升装配式建筑的安装效率以及优化人工成本，发行人和中铁装配将部分安装服务分包给专业安装公司，发行人分包的比例不同于中铁装配，导致分包成本及其他成本的比例不同于中铁装配。

综上，报告期内，发行人装配式建筑业务与同行业可比公司中铁装配同类产品均以直接材料和分包成本为主，不存在较大差异。

综上所述，报告期内，发行人主要产品高性能木塑复合材料单位料工费金额与同行业可比公司同类产品不存在较大差异；装配式建筑料工费占比与同行业可比公司同类产品不存在较大差异。

二、说明报告期制造费用构成明细，并量化分析制造费用先升后降的原因及合理性。

报告期内，主营业务成本中制造费用构成的明细如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	金额	同比	金额	同比	金额
工资薪金	476.46	628.59	-116.28	744.87	151.98	592.89
机物料消耗	771.68	781.80	-78.38	860.18	44.40	815.79
其他摊销	491.87	685.54	38.43	647.11	-40.06	687.17

维修费	138.18	259.62	39.52	220.10	-28.51	248.61
委外加工费	115.87	198.18	-193.39	391.57	123.63	267.94
折旧及摊销	775.76	1,452.49	-256.71	1,709.19	293.58	1,415.61
其他	258.38	604.80	122.19	482.60	-129.85	612.45
合计	**3,028.21**	**4,611.01**	**-444.62**	**5,055.63**	**415.17**	**4,640.46**

注 1：其他摊销主要为模具、螺杆、压花辊及刀具的摊销

注 2：上述制造费用明细系根据制造费用发生额占比，将销售成本中的制造费用进行分摊

2019 年度，公司制造费用较上年增长 415.17 万元，主要原因为：（1）折旧及摊销增长 293.58 万元，主要由于 2019 年度新型石木塑复合材料和轻质共挤 WPC 产销量大幅提升，生产线等机器设备增加，导致固定资产折旧增加；（2）委外加工费增加 123.63 万元，主要系磨粉料加工和开槽的委外加工费增加所致；（3）职工薪酬增长 151.98 万元，主要系高性能木塑复合材料车间间接人工增加导致。

2020 年度，制造费用较上年减少 444.62 万元，主要原因为：（1）2020 年度高性能木塑复合材料产量增幅 17.51%，而高性能木塑复合材料销量增幅为 2.87%，规模化生产导致单位制造费用下降，降低高性能木塑复合材料销售成本中制造费用；（2）职工薪酬减少 116.28 万元，一方面，2020 年度因新冠疫情影响，公司享受社会保险费减免；另一方面，公司对卫泰车间进行整改和重新规划，将卫泰车间生产的高性能木塑复合材料调整为母公司车间统一生产，减少了间接生产人员职工薪酬等制造费用：（3）委外加工费减少 193.39 万元，主要系木塑皮加工及开槽委外加工费用减少所致；（4）折旧及摊销减少 256.71 万元，主要因为部分设备使用寿命已过折旧年限，相关设备已提足折旧。

综上所述，2018-2020 年发行人销售成本中制造费用先升后降具备合理性。

三、列示各产品主要原材料、能源的单耗情况，分析报告期内主要原材料、能源单耗变动原因，并说明单耗与产品产量的匹配关系。

1、列示各产品主要原材料的单耗情况，分析报告期内主要原材料单耗变动原因，并说明单耗与产品产量的匹配关系。

报告期内，公司高性能木塑复合材料主要原材料为再生塑料粒子、锯末、重

钙、相容剂、润滑剂等，新型石木塑复合材料主要原材料为重钙、PVC 粉和透明片等，单耗情况如下：

单位：千克/吨、千克/平米

产品类别	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
高性能木塑复合材料	再生塑料粒子	231.15	237.25	256.24	258.60
	锯末	533.09	524.99	546.24	551.50
	重钙	100.13	108.68	108.63	82.05
	相容剂	40.49	39.46	41.21	40.61
	润滑剂	27.42	26.69	26.60	24.49
其中：高强度 WPC	再生塑料粒子	264.30	268.29	270.55	260.01
	锯末	554.62	538.84	538.25	538.66
	重钙	136.67	137.21	139.07	105.30
	相容剂	33.18	33.77	33.37	32.35
	润滑剂	28.54	28.24	29.51	28.31
耐候共挤 WPC	再生塑料粒子	219.10	200.14	226.57	256.78
	锯末	632.43	598.39	599.96	602.10
	重钙	43.52	51.05	12.41	0.06
	滑石粉	12.57	37.30	52.05	48.51
	相容剂	68.72	64.08	67.14	69.49
	润滑剂	31.34	26.88	18.75	11.55
轻质共挤 WPC	PVC 粉	559.48	550.75	425.04	492.18
	轻钙	279.65	283.45	219.24	173.23
	ASA 表层料	60.95	60.82	27.17	2.24
	发泡调节剂	67.46	67.50	67.26	50.86
	钙锌稳定剂	28.72	28.14	26.02	28.05
新型石木塑复合材料	重钙	6.22	5.98	5.45	4.78
	PVC 粉	1.89	1.79	2.01	2.37
	透明片	0.53	0.58	0.57	0.54

注 1：主要原材料的单耗=主要原材料的投入数量/产量，前述产量为挤出车间的产量

注 2：高性能木塑复合材料主要原材料再生塑料粒子、锯末、重钙、相容剂和润滑剂的单耗单位为千克/吨；新型石木塑复合材料主要原材料重钙、PVC 粉、透明片的单耗单位为千克/平米

（1）高强度 WPC

报告期内，高强度 WPC 主要原材料再生塑料粒子、锯末、相容剂和润滑剂单耗变化较小，较为稳定；2019 年度，重钙单耗由 105.30 千克/吨提升至 139.07 千克/吨，主要是由于高强度 WPC 芯层的填充物主要包括滑石粉和重钙，其中 2018 年、2019 年滑石粉的单耗分别为 41.62 千克/吨、0 千克/吨，滑石粉和重钙合计单耗分别为 146.91 千克/吨和 139.07 千克/吨，差异不大。

（2）耐候共挤 WPC

报告期内，耐候共挤 WPC 主要原材料再生塑料粒子、锯末、重钙、相容剂和润滑剂单耗存在一定差异，主要由于耐候共挤 WPC 主要原材料供应商发生变化（再生塑料粒子主要供应商由吴江市长春电线厂更换为界首市东威塑业有限公司、部分润滑剂采购由供应商 BRIGHTFIELD TRADING CO. LTD.更换为国产供应商东莞市汉维科技股份有限公司），以及为了进一步提升耐候共挤 WPC 耐候性能，同时提高产品挤出速度，公司适当调整了主要原材料的配比；此外，2018-2020 年重钙单耗分别为 0.06 千克/吨、12.41 千克/吨、51.05 千克/吨，重钙单耗增长主要是由于耐候共挤 WPC 芯层的填充物主要包括滑石粉和重钙，2018 年逐步将滑石粉更换为重钙，公司适当调整了滑石粉和重钙的使用量，其中 2018-2020 年滑石粉单耗分别为 48.51 千克/吨、52.05 千克/吨和 37.30 千克/吨，滑石粉和重钙合计单耗分别为 48.57 千克/吨、64.46 千克/吨和 88.35 千克/吨。

（3）轻质共挤 WPC

2018-2020 年，轻质共挤 WPC 主要原材料 PVC 粉、轻钙、ASA 表层料、发泡调节剂及钙锌稳定剂配比存在一定的差异，主要由于轻质共挤 WPC 为公司 2018 年开始生产的新品，原材料配比存在调整优化过程；2020 年-2021 年 6 月，轻质共挤 WPC 主要原材料变化不大。

（4）新型石木塑复合材料

2018-2020 年，公司新型石木塑复合材料的主要原材料重钙、PVC 粉和透明片单耗存在一定差异，主要由于新型石木塑复合材料产品为公司 2016 年新推出的产品，公司对新型石木塑复合材料产品的 PVC 粉和重钙的用量进行了优化调整，价格较高的 PVC 粉用量比重下降、价格较低重钙用量比重上升，导致 PVC 粉单耗呈下降趋势，重钙单耗呈上升趋势。2020-2021 年 6 月，公司新型石木塑

复合材料的主要原材料重钙、PVC 粉和透明片差异不大。

综上所述，报告期内主要原材料的单耗变化合理，与产品产量相匹配。

2、列示各产品能源的单耗情况，分析报告期内能源单耗变动原因，并说明单耗与产品产量的匹配关系

报告期内，公司各产品主要能源费用为电力和水，报告期内电力采购金额占能源总额比例分别为 97.99%、97.88%、98.30%及 98.51%，公司能源费用以电力成本为主。

产品类别	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
高性能木塑复合材料	电力（度/吨）	667.95	667.23	730.09	758.28
	水（吨/吨）	2.22	2.72	3.51	3.85
其中：高强度 WPC	电力（度/吨）	640.68	640.74	702.22	730.93
	水（吨/吨）	2.38	2.87	3.64	3.92
耐候共挤 WPC	电力（度/吨）	797.65	764.93	793.23	844.27
	水（吨/吨）	2.34	2.79	3.24	3.62
轻质共挤 WPC	电力（度/吨）	465.75	587.78	1,167.32	1,533.75
	水（吨/吨）	0.47	0.50	1.42	0.86
新型石木塑复合材料	电力（度/万平米）	29,661.88	30,073.59	30,879.31	32,270.20
	水（吨/万平米）	42.64	39.07	113.49	75.71

注：上述能源的单耗=能源消耗数量/产量，产量为约当产量

以下分产品类别说明水电耗用量变化及与产量变动的匹配性：

（1）高性能木塑复合材料

2018-2020 年，高强度 WPC、耐候共挤 WPC 单位电消耗量逐年下降，主要原因为：一方面，公司生产过程中电力消耗量较大，电力成本较高，公司为有效降低产品成本，对于高耗能的生产设备持续进行更新改造，尤其是对造粒机增加冷混设备，控制能源消耗，促使单位电消耗量大幅降低；另一方面公司对卫泰车间进行整改和重新规划，将卫泰车间生产的高强度 WPC 调整为母公司车间统一生产，由于规模化的集中生产，节省了卫泰车间固定电耗，减少了单位高强度 WPC 的电力消耗。2021 年 1-6 月，高强度 WPC 单位电消耗量与上年变化不大；耐候共挤 WPC 单位电消耗量较上年增长 4.28%，主要原因为：一方面公司上半

年新增耐候共挤 WPC 生产线 28 条，规模化生产前需要一段时间的调试、试生产；另一方面公司上半年增加环保投入，增加恒流电场吸附装置、污水处理设备、挤出废气活性炭吸附系统等环保设备，导致单位电量增加。

报告期内，轻质共挤 WPC 单位电消耗量逐年下降，主要由于轻质共挤 WPC 规模化生产导致。报告期内轻质共挤 WPC 产量分别为 75.35 吨、514.53 吨、2,340.71 吨和 2,543.72 吨，销量分别为 56.37 吨、470.28 吨、1,924.58 吨和 2,289.71 吨，产销量增长迅速，规模化生产提高了能源使用效率，降低了轻质共挤 WPC 的单位能耗。

报告期内，高性能木塑复合材料中，高强度 WPC 和耐候共挤 WPC 单位水消耗量逐年下降，主要原因为：（1）2019 年，公司对卫泰车间进行整改和重新规划，将卫泰车间生产的高强度 WPC 调整为母公司车间统一生产，规模化生产降低了产品的单位水消耗量；（2）2020 年度及 2021 年 1-6 月单位水消耗量进一步下降，主要是因为产量进一步提升以及公司对造粒机进行改造，增加了冷却塔装置，使得造粒机冷却水得以循环使用，减少了耗用量，使得用水总量进一步下降，因此单位水消耗量下降。

报告期内，轻质共挤 WPC 单位水消耗量有所波动，主要是因为：（1）2019 年度单位水消耗量上升主要系 2019 年 3 月由于地下水管破裂，当月用水损耗较大，导致 2019 年度单位产品耗水量异常增加；（2）2020 年度及 2021 年 1-6 月单位水消耗量逐渐降低，主要系轻质共挤 WPC 产量增加，规模化生产所致。

（2）新型石木塑复合材料

报告期内，新型石木塑复合材料单位耗电量逐年下降，主要原因为：（1）报告期内伴随新型石木塑复合材料产量的持续上升，规模化效应导致电力单耗下降；（2）2019 年生产车间实施更加严格有效的生产经营管理，优化生产工序，提高生产效率，降低单位产品能耗。

2018-2020 年，新型石木塑复合材料单位耗水量波动较大，主要是因为：（1）2019 年 3 月由于地下水管破裂，当月用水损耗较大，导致 2019 年度单位产品耗水量异常增加；（2）由于新型石木塑复合材料生产过程中主要使用循环水，2020 年伴随产量进一步上升，单位产品耗水量下降。2021 年 1-6 月单位产品耗水量与 2020 年度相比略有上升，但是变动不大，

未见异常。

综上所述，报告期内水电能源单耗变动合理，与产品产量相匹配。

四、说明高性能木塑复合材料产品、新型石木塑复合材料产品是否存在共用生产线的情形；如有，说明成本归集分配是否准确。

发行人高性能木塑复合材料产品、新型石木塑复合材料产品对应不同的配方、生产工艺和技术路线，其对应的生产设备、核心工序及工艺流程均存在实质区别，配备的生产人员需要掌握不同的专业技能，因此发行人各类产品无法共用生产线，生产车间相互独立，不存在共用生产线的情形。

五、结合报告期内产品产量、生产人员人数变动，分析人均产量变动的原因及合理性，并与同行业可比公司进行比较分析。

1、报告期产品产量、生产人员人数变动及人均产量情况

项目		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
生产人员平均人数（人）①		663	499	467	475
主要产品产量	高性能木塑复合材料（吨）②	32,543.41	47,199.12	40,166.03	40,290.40
	新型石木塑复合材料（万 m^2）	231.67	379.29	262.78	165.34
	新型石木塑复合材料（吨）注③	20,850.30	34,136.10	23,650.20	14,880.60
	产量总计（吨）④=②+③	53,393.71	81,335.22	63,816.23	55,171.00
人均产量（吨/人）⑤=④/①		80.53	163.00	136.65	116.15

注：新型石木塑复合材料产量 $1m^2$ 约折算为 9kg

由上表可见，2019 年人均产量较 2018 年上升 17.65%，2020 年人均产量较 2019 年上升 19.28%。2019 年人均产量上升的主要原因系公司 2019 年实行生产线自动化改造以及 2018 年引进精益生产管理，2019 年生产效率提高所致；2020 年人均产量上升的主要原因系：（1）2018 至 2019 年，公司营业收入存在一定的季节性波动特征，生产淡季会影响人均产量，2020 年因订单及市场需求增长，规模化生产导致人均产量有所上升；（2）增加自动化生产设备导致人均产量增加。

综上，报告期人均产量变动具备合理性。

2、与同行业可比公司比较情况

公司与同行业可比上市公司国风塑业、南京聚隆人均产量对比情况如下：

单位：吨/人

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
国风塑业	N/A	203.29	215.04	194.39
南京聚隆	N/A	269.35	236.98	261.95
发行人	80.53	163.00	136.65	116.15

注：1、同行业可比上市公司人均产量数据来源于其公开披露的年度报告；
2、可比上市公司 2021 年半年报未披露员工数量情况。

报告期内，公司生产人员人均产量低于同行业可比公司国风塑业和南京聚隆，主要系产品结构差异所致。国风塑业主要产品为塑料薄膜、工程塑料及新型木塑建材，南京聚隆主要产品为高性能改性尼龙材料、高性能工程化聚丙烯材料、高性能塑料合金材料、塑木环境建筑工程材料四大类，国风塑业、南京聚隆未单独披露木塑产品生产人员人数，公司主要产品为高性能木塑复合材料和新型石木塑复合材料，其生产工序相对耗时较长，因此公司人均产量相对于同行业可比上市公司较低。

综上所述，报告期发行人人均产量逐年提升，主要原因系公司实行生产线自动化改造及增加自动化设备、引进精益生产管理、规模化生产等因素导致生产效率提高所致，报告期发行人人均产量变动具备合理性。发行人人均产量低于可比上市公司国风塑业、南京聚隆，主要原因系产品结构差异所致，发行人主要产品生产工序相对耗时较长。

六、说明产品制造与装配式建筑业务相关成本的主要核算方法和核算过程，以及成本确认、计量、结转的完整性与合规性。

1、说明产品制造与装配式建筑业务相关成本的主要核算方法和核算过程

报告期内，公司产品制造与装配式建筑业务成本的归集、主要核算方法和过程如下：

（1）产品制造

核算步骤	核算内容	核算方法

0	总体核算原则	
0-1	存货收发存计量	公司采用月末一次加权平均法对存货的收发存进行计量。
0-2	产品成本的归集与分摊	公司采用逐步综合结转法进行成本的归集、分配和结转，即先结转自制半成品成本，再结转产成品成本。
0-3	材料成本的计量	公司按照实际成本法计价，即按实际发生的采购价格入账，按月末一次加权平均单位成本计算生产领料成本。
0-4	工费成本的计量	公司按照权责发生制进行人工及费用的计量。
1	原材料采购入库	收到发票的按照发票金额入库，未收到发票的按照合同金额暂估入账。
2	自制半成品生产	
2-1	自制半成品成本归集	材料成本按照实际领用成本进行归集，人工成本按照实际发生的生产车间工人工资薪酬进行归集，制造费用按照实际发生与自制半成品生产相关的制造费用进行归集。
2-2	自制半成品成本分摊	自制半成品材料成本直接按照生产产品 BOM 清单领料归集到生产订单，自制半成品生产过程中的人工及制造费用按照各步骤完工自制半成品产量进行分摊。
2-3	自制半成品成本结转	期末完工入库的自制半成品按其生产成本金额入账，未完工自制半成品不参与人工及制造费用分摊，期末只核算实际材料成本。
3	产成品生产	
3-1	产成品成本归集	产成品按照领料计划领用原材料及自制半成品，材料成本按照实际领用成本进行归集，人工成本按照实际发生的生产车间工人工资薪酬进行归集，制造费用按照生产车间实际发生额进行归集。
3-2	产成品成本分摊	按照各产品实际领用的原材料和自制半成品等直接归集到产品成本，生产过程中的共用材料及工费成本按各产品的产量进行分摊。
3-3	产成品成本结转	未完工产品成本只计算领用的材料成本，不参与工费分摊，完工产品计入库存商品，未完工产品计入在产品。
4	营业成本结转	根据销售合同、订单向客户发出产品，并按照确认收入相同的产品数量和单位产品成本于收入确认时点结转营业成本。

（2）装配式建筑

公司根据单个项目进行成本核算，具体方法如下：

核算步骤	核算内容	核算方法
1	项目成本归集	
1-1	直接成本	按照实际发出的材料、投入的人工成本以及发生的施工费用等计入每个项目成本。

1-2	间接费用	项目完工前发生的无法直接归属于特定项目的费用计入“制造费用”，根据各项目所建平方数进行摊销。
2	营业成本结转	项目完工后，结转项目的材料成本、费用，计入营业成本。

2、成本确认、计量、结转的完整性与合规性

报告期内，公司通过以上方法对各生产车间成本进行核算，确保发生的成本费用能够及时、完整地计入各期成本中，产品成本结转计量通过财务软件自动计算运行。公司制定了《成本费用核算内部控制制度》，设置了成本核算会计岗对成本计算结果进行复核、编制成本计算表并定期对存货进行盘点，确保成本核算的准确性与完整性。

综上所述，产品制造与装配式建筑业务相关成本确认、计量、结转具有完整性及合规性。

【申报会计师核查情况】

一、核查程序

1、获取发行人细分产品销售成本的料工费明细；访谈了发行人财务负责人了解单位成本变动情况以及高性能木塑复合材料细分产品料工费差异原因；访谈生产部门负责人，了解高性能木塑复合材料中高强度 WPC、耐候共挤 WPC 和轻质共挤 WPC 工艺差异情况；访谈人力资源部门负责人，了解新型石木塑复合材料车间人员变动情况；获取主要原材料的采购金额和数量明细，了解主要原材料价格变动情况；取得发行人与供电公司签订的供电协议，查阅报告期内的电量和电价明细，了解电耗及电价变动情况；获取发行人制造费用明细，了解制造费用变动情况；取得委外加工合同，了解委外加工的变动情况；查阅了增值税税率与出口退税税率变动情况；查阅了南京聚隆、国风塑业及中铁装配的招股说明书和年度报告，了解同类产品料工费占比情况；

2、获取发行人制造费用的明细；访谈财务部门负责人，了解制造费用变动原因；抽查高性能木塑复合材料间接人工的月度工资表，了解间接人工成本的变动原因；取得委外加工合同，了解委外加工的变动情况；取得高性能木塑复合材料折旧及摊销减少的明细，检查折旧及摊销减少的原因；

3、获取发行人主要原材料的单耗明细，报告期内电力和水的耗用数量以及

产量，了解电力和水耗用量变动情况；访谈生产部门负责人，了解主要原材料配比、电力和水单耗变动原因；取得报告期内轻质共挤 WPC 产量变动情况；取得报告期内固定资产明细，查阅新增机器设备情况；

4、获取发行人主要产品生产工艺流程图，访谈发行人生产部分及技术部门负责人，实地查看发行人生产车间，了解发行人主要产品是否存在共用生产线的情形；

5、获取各报告期末发行人员工花名册，访谈发行人生产部门负责人，了解 2019 年人均产量上升的原因，查询可比上市公司披露的年度报告，比较发行人与可比上市公司人均产量情况；

6、查阅企业产品制造与装配式建筑业务流程，充分了解公司生产模式与生产特点。获取企业成本计算表，结合公司生产特点，了解成本核算方法及核算过程，包括成本的归集、在各期间的分配、各产品之间的分配，分析成本是否存在跨期结转的现象；分析共同费用在各产品之间的分配原则是否合理，分配计算是否准确。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人主要产品间单位料工费的差异及变动具备合理性；发行人主要产品高性能木塑复合材料单位料工费金额与同行业可比公司同类产品不存在较大差异；装配式建筑料工费占比与同行业可比公司同类产品不存在较大差异；

2、2018-2020 年发行人销售成本中制造费用先升后降具备合理性；

3、 报告期内主要原材料的单耗变化合理，与产品产量相匹配；报告期内水电能源单耗变动合理，与产品产量相匹配；

4、发行人高性能木塑复合材料产品、新型石木塑复合材料产品不存在共用生产线的情形；

5、报告期发行人人均产量变动具备合理性；发行人人均产量低于可比上市

公司国风塑业、南京聚隆，主要原因系产品结构差异所致，发行人主要产品生产工序相对耗时较长；

6、产品制造与装配式建筑业务相关成本确认、计量、结转具有完整性及合规性。

问题 5. 关于采购和主要供应商

申报文件显示：

（1）2018 年、2019 年发行人再生低压塑料粒子采购价格低于公开市场报价；2020 年下半年，主要原材料 PVC 粉价格出现上涨趋势。

（2）报告期内，共挤表层助剂采购金额分别为 1,648.71 万元、792.62 万元、1,540.87 万元。

（3）报告期各期，公司 PVC 粉主要供应商分别为常州丰舟化工有限公司、安徽辉隆慧达化工集团有限公司、杭州中菁实业有限公司。

请发行人：

（1）说明各细分产品耗用的主要原材料种类，分析说明报告期原材料采购数量与产量、销量、库存数量等的配比关系。

（2）分析说明报告期内再生塑料粒子采购价低于市场公开价格的原因；结合相容剂、润滑剂、共挤表层助剂的市场价格或第三方采购价格，分析报告期内原材料采购价格下降的合理性；各期同一原材料向不同供应商采购单价是否存在较大差异。

（3）结合共挤表层助剂在公司各产品中的使用情况，说明 2019 年耐候共挤 WPC、轻质共挤 WPC、新型石木塑复合材料等产品产销量上涨，但共挤表层助剂的采购金额下降的原因。

（4）结合目前 PVC 粉价格趋势及供求情况，分析说明未来 PVC 粉采购价格是否存在上涨风险，公司是否采取相应措施应对原材料价格波动。

（5）说明报告期原材料前五大供应商的基本情况、合作历史、采购金额及

占比，分析公司向前五名供应商采购占比逐年下降的原因；报告期内主要供应商新增及减少的原因。

（6）说明报告期内 PVC 粉主要供应商变动较大的原因；说明杭州中菁实业有限公司、安徽辉隆慧达化工集团有限公司合作当年或次年即成为主要供应商的原因；报告期各期向界首市东威塑业有限公司采购金额有所波动的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对主要供应商的核查情况，包括但不限于核查比例、获取的核查证据及核查结论。

回复：

【发行人回复】

一、说明各细分产品耗用的主要原材料种类，分析说明报告期原材料采购数量与产量、销量、库存数量等的配比关系。

1、说明各细分产品耗用的主要原材料种类

报告期内，公司高性能木塑复合材料主要原材料为再生塑料粒子、锯末、重钙、相容剂及润滑剂，新型石木塑复合材料主要原材料为 PVC 粉、透明片及重钙。

2、分析说明报告期原材料采购数量与产量、销量、库存数量等的配比关系

（1）高性能木塑复合材料

报告期内主要原材料采购数量、领用量、投入产出情况如下：

单位：吨

原材料名称	2021 年 1-6 月			2020 年度		
	采购量	投入		采购量	投入	
		领用量	再生利用料[注 1]		领用量	再生利用料
塑料粒子	7,765.69	7,612.05	1,398.84	11,509.07	11,102.41	1,849.65
锯末	17,315.74	17,010.59	3,770.58	24,299.79	23,788.79	4,872.21
重钙[注 2]	17,691.92	3,517.26	385.85	25,877.89	5,289.34	643.61
相容剂	1,260.00	1,203.25	374.96	1,724.00	1,692.29	461.90
润滑剂	1,111.98	877.23	191.49	1,560.75	1,222.53	234.60

合 计	**45,145.33**	**30,220.38**	**6,121.72**	**64,971.50**	**43,095.36**	**8,061.97**
其他材料投入量			4,651.36			5,456.62
原材料总投入量（A）			40,993.46			56,613.95
挤出工序产量（B）			38,982.23			54,592.96
投入产出比（C=B/A）			95.09%			96.43%
原材料名称	**2019 年度**			**2018 年度**		
	采购量	**投入**		**采购量**	**投入**	
		领用量	**再生利用料**		**领用量**	**再生利用料**
塑料粒子	9,130.08	9,423.71	1,809.09	10,667.44	10,134.04	1,947.82
锯末	19,692.08	19,623.38	4,328.71	21,592.16	21,408.29	4,357.74
重钙	14,586.28	4,251.50	510.42	11,924.00	3,500.93	332.60
相容剂	1,366.05	1,391.86	414.75	1,445.92	1,482.20	414.95
润滑剂	1,041.08	996.96	169.08	1,033.38	1,007.28	136.85
合 计	**45,815.57**	**35,687.41**	**7,232.05**	**46,662.90**	**37,532.74**	**7,189.96**
其他材料投入量			2,763.41			3,966.77
原材料总投入量（A）			45,682.87			48,689.47
挤出工序产量（B）			43,837.79			46,719.86
投入产出比（C=B/A）			95.96%			95.95%

注 1：再生利用料指生产过程中产生的边角料及不能生产或销售的在产品、产成品粉碎后可以循环使用的材料；再生利用料投入量是指将生产中实际投入的再生利用料按照可替代原材料配方比还原为各主要原材料的投入量。

注 2：重钙为高性能木塑复合材料和新型石木塑复合材料共用原材料，表中列示的采购量为发行人全部采购量。

由上表可知，报告期内，高性能木塑复合材料主要原材料采购数量与领用量匹配，投入产出比波动较小。

报告期各期，高性能木塑复合材料产品产量、销量、库存数量等的配比关系如下：

单位：吨

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度

挤出工序产量	38,982.23	54,592.96	43,837.79	46,719.86
加：期初在产品	235.15	67.75	148.29	129.42
减：期末在产品	310.57	235.15	67.75	148.29
加：期初半成品	2,339.94	1,946.24	3,222.11	2,094.74
减：期末半成品	3,528.55	2,339.94	1,946.24	3,222.11
减：本期再生利用料产量	5,789.11	6,570.42	4,839.55	5,105.91
减：直接出售半成品	10.96	50.05	120.09	—
加：直接采购半成品	532.51	—	—	—
产成品计算产量（A）	32,450.64	47,411.39	40,234.56	40,467.71
产成品实际产量(B)	32,543.41	47,199.12	40,166.03	40,290.40
差异率（（A-B）/B）注	-0.29%	0.45%	0.17%	0.44%
加：库存商品期初数量（C）	3,762.94	1,906.58	3,956.74	3,736.63
减：库存商品库存数量（D）	5,325.10	3,762.94	1,906.58	3,956.74
产成品计算出库量（E=B+C-D）	30,981.25	45,342.76	42,216.19	40,070.29
产成品实际出库量（F）	31,044.55	45,248.24	42,270.57	39,923.42
差异率（（E-F）/F）注	-0.20%	0.21%	-0.13%	0.37%
加：发出商品期初数量	1815.14	719.62	1,368.46	1,004.65
减：发出商品期末数量	816.45	1,815.14	719.62	1,368.46
产成品销量	32,043.24	44,152.72	42,919.41	39,559.61

注：高性能木塑复合材料重量为实际数量乘以标准密度换算而来，因生产过程中各种因素的影响，实际密度与标准密度存在差异，因此对各步骤产品进行换算后，计算产量与实际产量以及计算出库量与实际出库量存在差异，差异率较小。

由上表可知，报告期内高性能木塑复合材料产品产量、销量、库存数量配比。

（2）新型石木塑复合材料

报告期内主要原材料采购数量、领用量、投入产出情况如下：

单位：吨

原材料名称	2021 年 1-6 月			2020 年度		
	采购量	投入		采购量	投入	
		领用量	再生利用料		领用量	再生利用料
PVC 粉	5,560.15	4,216.93	1,138.49	7,526.00	6,024.14	2,081.33
透明片	1,528.40	1,505.35	—	2,731.04	2,621.32	—
重钙	17,691.92	13,898.93	3,753.79	25,877.89	20,129.44	6,951.66

合 计	24,780.47	19,621.21	4,892.28	36,134.93	28,774.90	9,032.99
其他材料投入量			1,637.72			2,268.08
原材料总投入量（A）			26,151.21			40,075.97
挤出工序产量（B）			25,026.10			38,791.92
投入产出比（C=B/A）			95.70%			96.80%
原材料名称	2019 年度			2018 年度		
	采购量	投入		采购量	投入	
		领用量	再生利用料		领用量	再生利用料
PVC 粉	4,075.44	3,692.73	2,279.82	4,792.51	3,926.66	1,397.66
透明片	1,806.47	1,698.90	—	1,273.79	1,222.18	—
重钙	14,586.28	10,523.06	5,668.68	11,924.00	7,951.40	2,811.90
合 计	**20,468.19**	**15,914.69**	**7,948.50**	**17,990.30**	**13,100.24**	**4,209.56**
其他材料投入量			1,511.40			1,298.12
原材料总投入量（A）			25,374.59			18,607.92
挤出工序产量（B）			24,158.61			17,939.71
投入产出比（C=B/A）			95.21%			96.41%

注：重钙及 PVC 粉为高性能木塑复合材料和新型石木塑复合材料共用原材料，表中列示的采购量为发行人全部采购量。

由上表可知，报告期内，新型石木塑复合材料主要原材料采购数量与领用量配比，投入产出比波动较小，各年度之间的差异主要系产品配方及结构调整所致。

报告期各期，新型石木塑复合材料产成品产量、销量、库存数量等的配比关系如下：

单位：吨、万平方米

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
挤出工序产量（吨）[注1]	25,026.10	38,791.92	24,158.61	17,939.71
挤出工序产量（万平方米）[注1]	283.84	452.71	297.01	225.11
加：期初在产品	16.98	14.69	36.14	14.52
减：期末在产品	29.05	16.98	14.69	36.14
减：本期再生利用料产量	38.91	73.32	67.04	42.46

加：外购半成品	—	0.10	9.67	6.72
产成品计算产量（A）	232.86	377.20	261.09	167.75
产成品实际产量(B)	231.67	379.29	262.78	165.34
差异率（（A-B）/B）注2	0.51%	-0.55%	-0.64%	1.46%
加：库存商品期初数量（C）	30.53	28.33	19.36	9.23
减：库存商品库存数量（D）	34.11	30.53	28.33	19.36
加：其他入库注3（E）	—	10.75	14.99	0.63
产成品计算出库量（F=B+C-D+E）	228.09	387.84	268.80	155.84
产成品实际出库量（G）	228.30	385.09	266.21	154.74
差异率（（F-G）/F）注2	-0.09%	0.71%	0.97%	0.71%
加：发出商品期初数量	12.28	3.33	1.08	3.11
减：发出商品期末数量	15.69	12.28	3.33	1.08
产成品销量	224.89	376.14	263.96	156.77

注 1：挤出工序产量万平方米数主要是根据挤出工序产品具体型号对应厚度及密度计算出该型号产品每万平方米重量进行换算。由于各年度产品结构存在差异，因此综合换算率存在差异。

注 2：由于换算密度与实际密度存在差异，因此实际数量与计算数量存在差异，差异较小。

注 3：其他入库主要系产品编码改变导致部分原计入在产品的半成品转入产成品，以及合并层面将子公司尚未使用的存货类别还原。

由上表可知，报告期内新型石木塑复合材料产品产量、销量、库存数量配比。

综上所述，报告期原材料采购数量与产量、销量、库存数量配比。

二、分析说明报告期内再生塑料粒子采购价低于市场公开价格的原因；结合相容剂、润滑剂、共挤表层助剂的市场价格或第三方采购价格，分析报告期内原材料采购价格下降的合理性；各期同一原材料向不同供应商采购单价是否存在较大差异。

1、分析说明报告期内再生塑料粒子采购价低于市场公开价格的原因

（1）报告期内再生塑料粒子采购价低于市场公开价格的原因

报告期公司采购的再生塑料粒子分品种列示如下：

单位：吨、元/吨、万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度

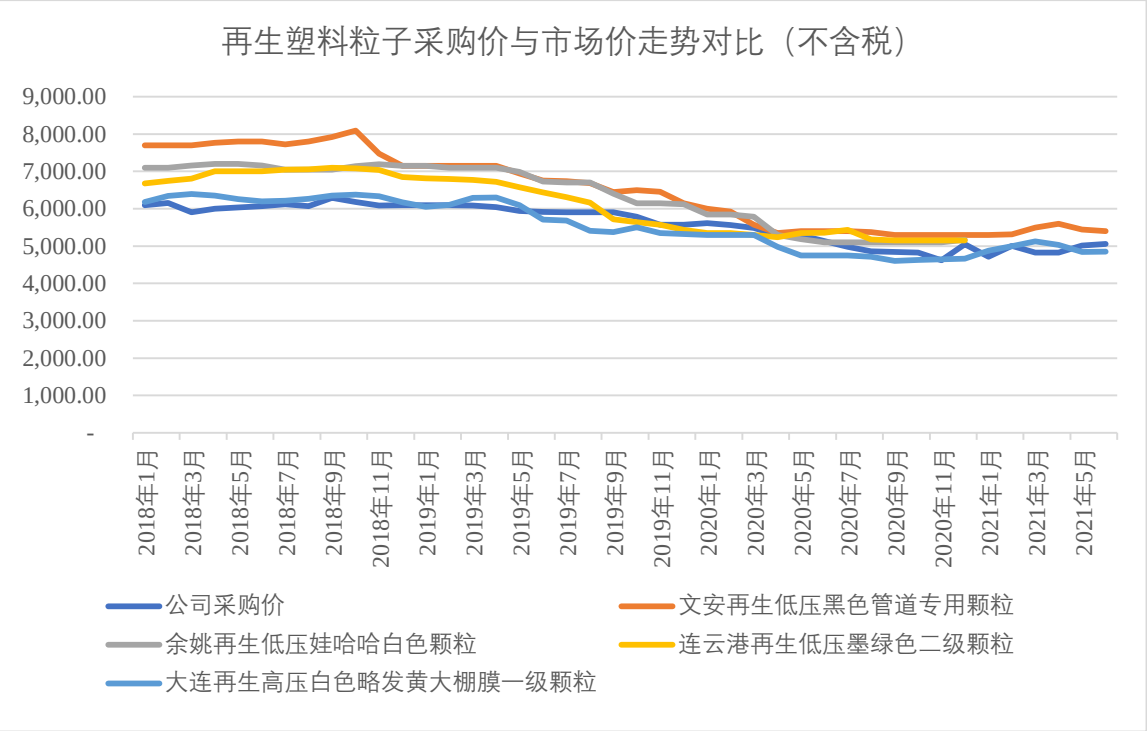
	数量	数量占比	单价	金额	数量	数量占比	单价	金额
再生塑料粒子	7,765.69	100.00%	4,908.03	3,811.43	11,509.07	100.00%	4,958.99	5,707.33
其中：再生低压	5,400.77	69.55%	5,180.79	2,798.03	7,897.73	68.62%	5,262.04	4,155.82
再生高压	2,267.92	29.20%	4,083.70	926.15	3,541.84	30.77%	4,200.35	1,487.70
项目	2019 年度				2018 年度			
	数量	数量占比	单价	金额	数量	数量占比	单价	金额
再生塑料粒子	9,130.08	100.00%	5,757.74	5,256.86	10,667.44	100.00%	6,052.14	6,456.09
其中：再生低压	6,710.08	73.49%	6,052.29	4,061.14	9,088.44	85.20%	6,162.66	5,600.89
再生高压	2,400.00	26.29%	4,898.72	1,175.69	1,507.00	14.13%	5,129.95	773.08

注：再生低压，指再生高密度聚乙烯，又称再生低压聚乙烯，密度较高，强度较高；再生高压，指再生低密度聚乙烯，又称再生高压聚乙烯，密度较低，韧性较好。

由上表可见，报告期发行人采购再生塑料粒子主要以再生低压为主，再生高压为辅。报告期发行人再生塑料粒子（包括再生低压及再生高压）采购价格呈下降趋势，再生低压的采购均价高于再生高压采购均价。再生低压主要用于生产高强度 WPC 和耐候共挤 WPC，再生高压主要用于生产高强度 WPC。再生低压与再生高压相比强度较高，再生高压与再生低压相比韧性较好，发行人在高强度 WPC 生产过程中通过加入再生高压能有效提升产品韧性。因高强度 WPC 产品主要原材料使用再生料，与耐候共挤 WPC 相比无包覆结构，为解决高强度 WPC 产品使用过程中可能出现的开裂问题，报告期发行人通过优化产品配方，在保证高强度产品抗弯强度符合国际标准的同时，增加产品的柔韧性，解决了高强度 WPC 常年处于户外不同气候条件下可能出现的开裂问题。2018 年-2020 年发行人再生高压采购数量增长的原因主要系发行人不断优化配方，在高强度 WPC 产品配方中增加了再生高压的配比，2021 年 1-6 月再生高压采购数量增长的主要原因系高强度 WPC 产销量增长所致。

报告期再生塑料粒子采购价和市场价波动走势对比如下：

单位：元/吨



注：1、市场价数据来源：卓创自主产权数据（https://www.chem99.com/）。（不含税价）

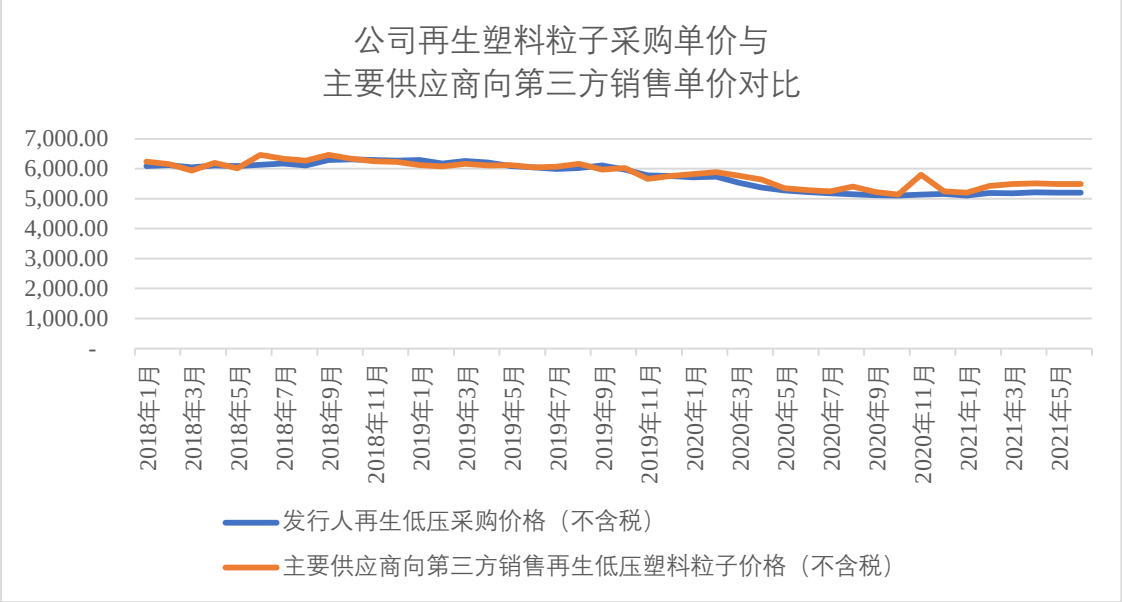
2、因卓创资讯下线部分再生 PE 市场价格数据，无法获取余姚再生低压娃哈哈白色颗粒以及连云港再生低压墨绿色二级颗粒 2021 年 1-6 月相关可比数据。

发行人使用的木塑专用再生塑料粒子以再生低压塑料粒子为主，再生高压塑料粒子为辅，目前尚无同种规格型号再生塑料粒子的公开市场报价。再生塑料粒子由于规格型号（如高压/低压/高低压混合、颜色不同等）、纯度（灰份、含水率等不同）、性能不同价格差异较大。如上图所示，发行人再生塑料粒子采购价整体波动趋势与市场价走势一致，但由于品种规格等不同，各种再生塑料粒子价格均有所差异。其中：管道专用再生塑料粒子对抗压强度等性能要求较高，主要选取管道废料、大蓝桶、小中空（洗衣液瓶、洗发水瓶等）等作为回收塑料，且对回收原材料纯度要求较高；再生低压娃哈哈白色颗粒主要选取娃哈哈类瓶作为回收原材料；而发行人采购再生塑料粒子主要用于生产木塑复合材料，采购的再生 PE 塑料粒子主要选取小中空（洗衣液瓶、洗发水瓶等）、方便袋、膜料等作为回收塑料，且原料纯度要求不高，再生 PE 塑料粒子采购价格低于文安再生低压黑色管道专用颗粒、余姚再生低压娃哈哈白色颗粒市场价格。

（2）结合再生塑料粒子供应商第三方采购价格，分析报告期公司再生塑料粒子采购价格的合理性

为了进一步分析报告期发行人再生塑料粒子采购价格的合理性，将发行人再生塑料粒子（再生低压）采购单价与发行人再生塑料粒子主要供应商界首市东威塑业有限公司、界首市泽振塑化有限公司向第三方销售同类产品（再生低压）的价格进行对比。

单位：元/吨



注：主要供应商向第三方销售同类再生塑料粒子价格来自前述供应商所提供的发票不含税价格

由上图对比可见，报告期内，再生塑料粒子采购价格与主要供应商向其他客户销售同类再生塑料粒子价格水平及波动趋势基本相符。

综上，报告期内，发行人主要原材料再生塑料粒子采购价格低于文安再生低压黑色管道专用颗粒、余姚再生低压娃哈哈白色颗粒市场价格，主要是因为木塑专用再生塑料粒子无公开市场报价，选择对比的再生塑料粒子的规格型号、性能、纯度等不同于发行人，发行人再生塑料粒子采购价格波动趋势与市场价格波动相符；再生塑料粒子采购价格与主要供应商向其他客户销售同类再生塑料粒子价格不存在较大差异，采购价格合理。

2、结合相容剂、润滑剂、共挤表层助剂的市场价格或第三方采购价格，分析报告期内原材料采购价格下降的合理性

（1）相容剂

报告期，公司相容剂采购单价变动情况如下：

单位：元/吨

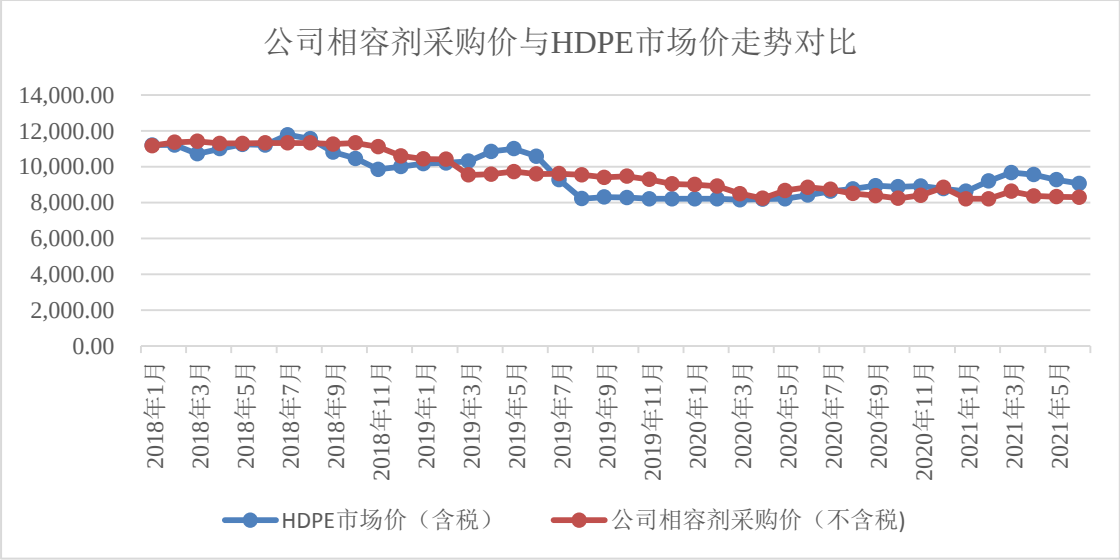
项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度
	单价	变动率	单价	变动率	单价	变动率	单价
相容剂	8,364.31	-2.29%	8,560.05	-11.09%	9,627.38	-14.01%	11,195.62

报告期，公司相容剂主要供应商为黄山贝诺科技有限公司和宁波能之光新材料科技股份有限公司，根据供应商出具的说明，生产相容剂产品所需的主要原材料为 HDPE 新料，报告期供应商向公司销售相容剂价格有所下降，主要原因系因其原材料 HDPE 市场价格下降，供应商相容剂产品销售价格有所调整所致。

1）相容剂采购价与 HDPE 市场价走势对比

因公司采购的相容剂产品不属于大宗原材料，无公开市场报价，其主要原材料 HDPE 属于大宗原材料，有公开市场报价，因此将公司相容剂采购价格与其主要原材料 HDPE 市场价格进行对比。报告期，公司相容剂采购价（不含税）和 HDPE 市场价（含税）走势对比如下：

单位：元/吨



市场价数据来源：同花顺—国内市场价:HDPE（DMDA-8008）:常州:独山子石化

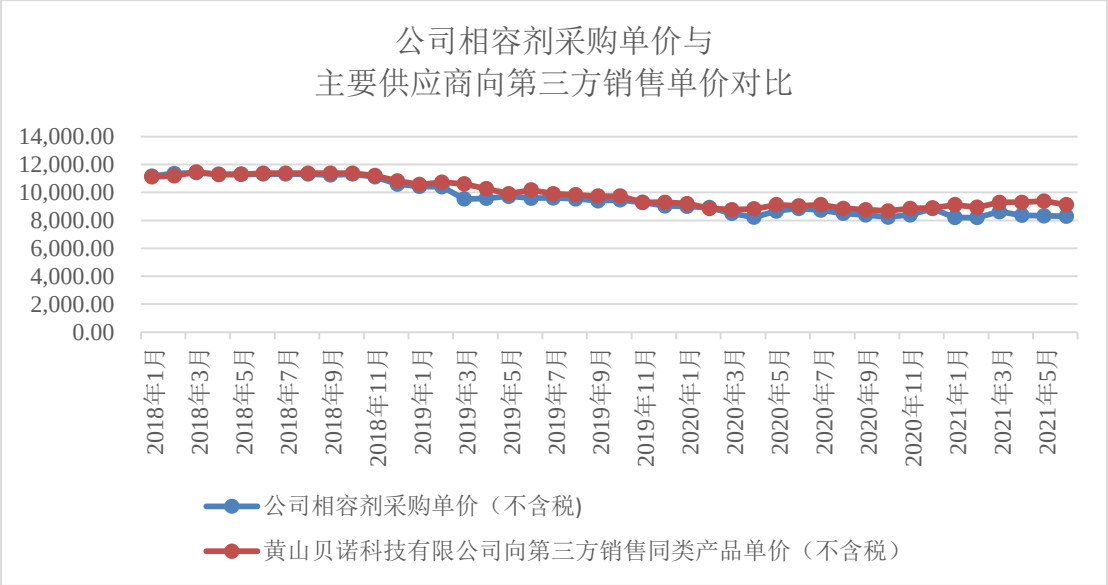
由上图可见，报告期公司相容剂采购单价有所下降，与 HDPE 市场价格波动趋势相符。

2）相容剂采购价与主要供应商向第三方销售价对比

为了进一步分析报告期发行人相容剂采购价格的合理性，将发行人相容剂采

购单价与发行人主要供应商黄山贝诺科技有限公司向第三方销售同类产品的价格进行对比如下：

单位：元/吨



注：黄山贝诺科技有限公司向第三方销售同类产品价格来自其提供的发票不含税价格

由上图对比可见，报告期内，公司相容剂采购价格与主要供应商向第三方销售同类产品价格水平及波动趋势基本相符。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商 （一）采购情况 1、主要原材料采购情况及价格变动趋势”中披露如下：

“报告期，公司主要原材料再生塑料粒子和 PVC 粉价格随市场价波动而有所波动，功能助剂如相容剂、润滑剂价格因其生产所需主要原材料市场价格下降、国内供应商同类产品替代进口等因素有所下降，共挤表层助剂因采购量波动及规格型号变化等因素整体采购均价有所变化，其他原材料采购价格较为稳定。”

（2）润滑剂

报告期，公司润滑剂采购单价变动情况如下：

单位：元/吨

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度
	单价	变动率	单价	变动率	单价	变动率	单价
润滑剂	11,679.08	0.41%	11,631.88	-2.00%	11,869.45	-10.97%	13,332.69

因公司采购的润滑剂产品不属于大宗原材料，不同品种规格的润滑剂的配方、性能有所不同因此报价存在一定差异，相关产品无公开市场价格数据可比，其价格波动具体分析如下：

1）从不同供应商及具体产品的角度具体分析其价格变动合理性

报告期公司向不同供应商采购润滑剂具体情况如下：

单位：吨、元/吨

供应商	采购内容	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
		数量	单价	数量	单价	数量	单价	数量	单价
BRIGHTFIELD TRADING CO. LTD.	润滑剂	101.00	13,920.97	8.00	14,357.92	-	N/A	437.00	14,383.12
	其中：02.01.01.01.B01	101.00	13,920.97	8.00	14,357.92	-	N/A	304.00	14,706.36
上海壮景化工有限公司	润滑剂	74.00	18,477.88	138.03	18,480.11	37.00	18,477.88	5.00	17,846.15
	其中：02.01.01.01.B01	74.00	18,477.88	138.00	18,477.88	37.00	18,477.88	5.00	17,846.15
东莞市汉维科技股份有限公司	润滑剂	586.08	11,379.15	1,142.20	11,430.00	867.40	11,787.88	479.08	11,952.44
	其中：02.01.01.ZJST005	540.88	11,258.57	1,001.20	11,341.12	825.40	11,787.51	419.08	11,949.95
江苏庆福新材料科技有限公司	润滑剂	143.60	8,902.56	191.00	8,027.61	74.73	8,562.96	-	N/A
	其中：02.01.02.05QFD	67.00	7,605.34	91.00	8,017.12	32.00	8,539.82	-	N/A
	02.01.02.05QFC	62.00	7,607.76	100.00	8,037.17	37.00	8,538.63	-	N/A
	02.01.02.05QF3316	14.60	20,353.98	-	N/A	-	N/A	-	N/A
中山华明泰科技股份有限公司民众分公司	润滑剂	153.00	10,252.76	2.00	9,911.51	-	N/A	-	N/A
	其中：02.01.01.01.RHJ19	153.00	10,252.76	2.00	9,911.51	-	N/A	-	N/A
润滑剂采购总额		**1,111.98**	11,679.08	**1,560.75**	11,631.88	**1,041.08**	11,869.45	**1,033.38**	13,332.69

注 1：公司向 BRIGHTFIELD TRADING CO. LTD.采购额及采购单价不含进口关税；BRIGHTFIELD TRADING CO. LTD.和上海壮景化工有限公司销售的润滑剂产品同为进口产品且规格型号相同，但产品单价差异较大的主要原因系：上海壮景化工有限公司进口产品后再销售给公司，其产品价格包含了其承担的各类税费。

注 2：上海壮景化工有限公司系 BRIGHTFIELD TRADING CO. LTD 的关联公司。

上述润滑剂主要供应商中，BRIGHTFIELD TRADING CO. LTD.和上海壮景化工有限公司销售的润滑剂产品为进口产品，东莞市汉维科技股份有限公司和中山华明泰科技股份有限公司民众分公司系国内助剂生产商，公司向前述四家供应商采购的润滑剂产品主要应用于公司高性能木塑复合材料产品生产；公司向江苏庆福新材料科技有限公司采购的润滑剂产品主要应用于新型石木塑复合材料产品生产。

由上表可见，2020 年向江苏庆福新材料科技有限公司采购润滑剂单价较 2019 年有所下降，原因主要是因为 2020 年采购量较 2019 年提高，供应商相应调整价格所致，2021 年 1-6 月向江苏庆福新材料科技有限公司采购润滑剂单价较 2020 年有所上升，主要系采购规格型号变化所致；除此之外，报告期公司向同一供应商采购同种规格的润滑剂的单价总体较为稳定。

2019 年润滑剂整体采购单价较 2018 年有所下降，主要原因系向东莞市汉维科技股份有限公司采购量上升，向 BRIGHTFIELD TRADING CO. LTD.采购量下降，国产润滑剂产品价格低于进口产品价格所致。2020 年公司润滑剂整体采购量较 2019 年上升，采购单价较 2019 年略有下降，但未发生较大变化。

2）根据主要供应商公开披露的相关数据进行分析

报告期，公司向东莞市汉维科技股份有限公司采购润滑剂金额分别为 572.61 万元、1,022.48 万元、1,305.53 万元、666.90 万元，占润滑剂采购总额的比例分别为 41.56%、82.75%、71.91%、51.35%。

根据东莞市汉维科技股份有限公司公开披露信息，其向公司销售的产品毛利率与向其他同类客户销售的产品毛利率不存在较大差异，其具体披露内容如下：“经过多年的发展，公司开拓了众多优质稳定的复合润滑剂客户，公司主要复合润滑剂客户为安徽森泰木塑集团股份有限公司、美新科技股份有限公司等”、“报告期内，美新科技股份有限公司的毛利率分别为 34.61%、43.53%和 42.47%，算术加权平均毛利率为 40.20%；安徽森泰木塑集团股份有限公司（含子公司）的毛利率分别为 38.84%、42.22%和 38.38%，算术加权平均毛利率为 39.81%；不同客户间复合润滑剂的毛利率差异较小，差异的主要原因系不同客户的配方、性能和报价等存在一定差异。不同客户间复合润滑剂的毛利率不存在重大差异。”（引自东莞市汉维科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函之回复，其报告期指 2018 年、2019 年、2020 年）

综上，报告期润滑剂采购价格有所下降，主要系因国内供应商同类产品替代进口等因素所致，采购价格波动具备合理性。

（3）共挤表层助剂

报告期，公司共挤表层助剂采购单价变动情况如下：

单位：元/吨

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度
	单价	变动率	单价	变动率	单价	变动率	单价
共挤表层助剂	35,824.75	-30.61%	51,625.84	-19.60%	64,213.72	6.04%	60,555.42

由上表可见，报告期公司共挤表层助剂采购单价有所波动，2019 年共挤表层助剂采购单价有所上升，2020 年及 2021 年 1-6 月采购单价有所下降。

因公司采购的共挤表层助剂不属于大宗原材料，不同产品的配方、性能及报价存在一定差异，相关产品无公开或第三方数据可比，因此从不同供应商及具体产品的角度具体分析其价格变动合理性，报告期公司向不同供应商采购共挤表层助剂数量及单价具体情况如下：

单位：吨、元/吨

供应商	采购内容	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
		数量	单价	数量	单价	数量	单价	数量	单价
BRIGHTFIELD TRADING CO. LTD	**共挤表层助剂**	**123.00**	**47,845.96**	**115.00**	**53,883.29**	**68.00**	**55,393.70**	**183.00**	**57,022.38**
	其中：02.01.ZJ13671	85.00	47,920.93	93.90	54,651.23	42.00	57,522.29	133.00	54,819.45
	02.01.ZJ11451	20.00	56,015.02	10.00	59,143.40	10.00	66,762.19	50.00	62,882.19
上海壮景化工有限公司	**共挤表层助剂**	**16.50**	**55,446.50**	**58.64**	**42,401.05**	**29.56**	**44,375.26**	**45.80**	**39,402.70**
	其中：02.01.ZJ12354	-	N/A	-	N/A	-	N/A	20.80	56,410.26
	02.01.01.01.1916UVMB	-	N/A	-	N/A	0.55	70,512.29	25.00	25,252.41
	02.01.01.01.1916UVMB50	8.50	83,893.81	9.70	85,116.32	8.47	86,725.66	-	N/A
	02.01.ZJ13159	8.00	25,221.24	30.00	24,970.50	20.00	25,233.03	-	N/A
	02.01.01.01.1242	-	N/A	10.00	34,513.27	-	N/A	-	N/A
青岛绿之都新材料有限公司	**共挤表层助剂**	**182.00**	**18,534.46**	**37.20**	**18,985.38**	**-**	**N/A**	**-**	**N/A**
	其中：02.01.01.01.GJML01	72.00	19,080.86	15.00	19,339.23	-	N/A	-	N/A
	02.01.01.01.GJML02	110.00	18,176.81	22.00	18,663.72	-	N/A	-	N/A
奥美凯聚合物（苏州）有限公司	**共挤表层助剂**	**38.43**	**54,363.08**	**72.17**	**60,302.55**	**26.54**	**87,970.01**	**43.37**	**78,720.17**
	其中：02.01.01.ZJ17816	-	N/A	10.08	88,588.31	9.32	92,819.92	19.72	74,105.72
	02.01.01.01.ZJ14589	-	N/A	1.08	90,451.33	2.02	93,106.19	8.11	79,589.01
	02.01.01.01.ZJ14623	-	N/A	2.57	92,231.42	1.03	91,770.15	3.98	90,299.70
	02.01.01.01.ZJ07	3.00	97,870.87	2.17	98,042.31	1.13	99,782.39	1.94	96,621.71
	02.01.01.01.ZJ14600	2.31	89,299.59	1.72	89,864.50	1.34	89,812.44	2.06	85,999.47

	02.01.01.01.ZJ08	-	N/A	2.56	73,743.02	3.21	76,716.05	0.51	79,062.99
	02.01.01.01.14	6.66	47,816.32	8.18	48,110.36	-	N/A	-	N/A
	02.01.01.01.25929-C1-400	12.24	25,221.24	21.95	25,221.24	-	N/A	-	N/A
	02.01.01.01.ZJ06	-	N/A	3.03	90,451.33	1.02	90,451.33	-	N/A
	02.01.01.01.22092Z1400	3.09	80,126.93	2.07	81,893.80	0.55	91,499.07	-	N/A
	02.01.01.01.22420Z2400	3.03	74,076.37	1.58	74,070.97	-	N/A	-	N/A
共挤表层助剂采购总额		**369.77**	**35,824.75**	**298.47**	**51,625.84**	**123.43**	**64,213.72**	**272.26**	**60,555.42**

注：上海壮景化工有限公司系 BRIGHTFIELD TRADING CO. LTD 的关联公司。

公司根据客户需求及生产需要向不同供应商采购不同种类的共挤表层助剂，向 BRIGHTFIELD TRADING CO. LTD 和上海壮景化工有限公司采购的共挤表层助剂与向奥美凯聚合物（苏州）有限公司、青岛绿之都新材料有限公司采购的共挤表层助剂品种及功能不同，价格差异较大。共挤表层助剂采购价格波动主要受采购产品品种、规格及采购量变化影响，具体如下：

2019 年共挤表层助剂采购单价较 2018 年上升，主要原因如下：（1）因 2019 年采购量较 2018 年采购量整体下降较大，导致采购均价有所上升；（2）供应商采购额占比变化，公司向采购单价较高的奥美凯聚合物（苏州）有限公司采购占比由 2018 年的 20.71%上升至 2019 年的 29.46%；（3）采购产品规格型号发生变化，部分新增规格型号单价较高，例如上海壮景化工有限公司 02.01.01.01.1916UVMB50 型号产品。

2020 年共挤表层助剂采购单价较 2019 年下降，主要原因如下：（1）采购产品规格型号发生变化，新增规格型号单价较低，包括上海壮景化工有限公司 02.01.01.01.1242 型号产品、奥美凯聚合物（苏州）有限公司 02.01.01.01.25929-C1-400 等规格型号产品；（2）2020 年采购量较 2019 年采购量整体增幅较大，采购单价有所下降。

2021 年 1-6 月共挤表层助剂采购单价较 2020 年下降，主要原因如下：（1）受美元兑人民币汇率下降及供应商调价影响，向 BRIGHTFIELD TRADING CO. LTD 采购单价有所下降；（2）新增采购的共挤表层助剂价格较低：例如 2021 年 1-6 月向青岛绿之都新材料有限公司采购量增长，向其采购的共挤表层助剂单价较低。

3、各期同一原材料向不同供应商采购单价是否存在较大差异

公司主要原材料中，再生塑料粒子、PVC 粉属于大宗原材料，其采购价格与市场价波动密切相关；相容剂、润滑剂、共挤表层助剂不属于大宗原材料，其采购价格与向不同供应商采购的具体品种及规格型号密切相关。

（1）再生塑料粒子向不同供应商采购单价分析

报告期各期再生塑料粒子向不同供应商采购单价（不含税）对比情况

单位：元/吨

采购内容	供应商	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
再生塑料粒子	界首市东威塑业有限公司	5,279.29	5,335.93	6,086.05	6,292.44
	界首市泽振塑化有限公司	5,028.94	5,068.58	5,922.52	6,097.47
	宁波德力新材料科技有限公司	3,987.98	4,178.12	4,912.51	5,154.76
	睿铂（上海）贸易有限公司	3,646.38	4,621.35	4,859.77	5,893.31
	吴江市长春电线厂	N/A	N/A	N/A	6,047.88

再生塑料粒子主要供应商中，界首市东威塑业有限公司、界首市泽振塑化有限公司、吴江市长春电线厂采购单价较为接近，不存在较大差异。宁波德力新材料科技有限公司、睿铂（上海）贸易有限公司采购单价相对较低。主要原因系公司向不同供应商采购的塑料粒子具体品种差异所致，公司向界首市东威塑业有限公司、界首市泽振塑化有限公司、吴江市长春电线厂采购的再生塑料粒子品种主要为再生低压，向宁波德力新材料科技有限公司采购品种为再生高压，向睿铂（上海）贸易有限公司采购品种为再生低压和再生高压，具体采购情况如下：

单位：吨、万元

供应商	采购内容	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
		数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
界首市东威塑业有限公司	再生塑料粒子	4,044.14	2,135.02	5,337.69	2,848.15	5,102.58	3,105.45	3,160.22	1,988.55
	其中：再生低压	3,909.88	2,051.26	5,331.90	2,845.60	5,043.05	3,073.25	3,120.43	1,966.31
	再生高压	134.26	83.76	5.79	2.55	59.53	32.20	39.79	22.24
界首市泽振塑化有限公司	再生塑料粒子	1,051.94	529.01	1,877.87	951.81	1,290.80	764.48	513.31	312.99
	其中：再生低压	1,051.94	529.01	1,877.87	951.81	1,290.80	764.48	513.31	312.99
宁波德力新材料科技有限公	再生塑料粒子	1,155.01	460.62	1,595.75	666.73	1,350.52	663.44	208.65	107.56

司	其中：再生高压	1,155.01	460.62	1,595.75	666.73	1,350.52	663.44	208.65	107.56
睿铂（上海）贸易有限公司	再生塑料粒子	399.97	145.85	1,183.30	546.84	1,000.66	486.30	2,655.90	1,565.20
	其中：再生低压	-	-	402.66	209.90	10.71	6.25	1,881.07	1,160.54
	再生高压	399.97	145.85	780.65	336.94	989.95	480.05	774.83	404.67
吴江市长春电线厂	再生塑料粒子	-	-	-	-	-	-	3,395.66	2,053.65
	其中：再生低压	-	-	-	-	-	-	3,395.66	2,053.65

公司向不同供应商采购再生塑料粒子分品种单价对比如下：

单位：元/吨

供应商	采购内容	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年
		单价	变动率	单价	变动率	单价	变动率	单价
界首市东威塑业有限公司	再生塑料粒子	5,279.29	-1.06%	5,335.93	-12.33%	6,086.05	-3.28%	6,292.44
	其中：再生低压	5,246.34	-1.70%	5,336.94	-12.42%	6,094.03	-3.29%	6,301.41
	再生高压	6,238.94	41.67%	4,403.99	-18.59%	5,409.55	-3.21%	5,588.82
界首市泽振塑化有限公司	再生塑料粒子	5,028.94	-0.78%	5,068.58	-14.42%	5,922.52	-2.87%	6,097.47
	其中：再生低压	5,028.94	-0.78%	5,068.58	-14.42%	5,922.52	-2.87%	6,097.47
宁波德力新材料科技有限公司	再生塑料粒子	3,987.98	-4.55%	4,178.12	-14.95%	4,912.51	-4.70%	5,154.76
	其中：再生高压	3,987.98	-4.55%	4,178.12	-14.95%	4,912.51	-4.70%	5,154.76
睿铂（上海）贸易有限公司	再生塑料粒子	3,646.38	-21.10%	4,621.35	-4.91%	4,859.77	-17.54%	5,893.31
	其中：再生低压	N/A	N/A	5,212.97	-10.71%	5,838.48	-5.37%	6,169.56
	再生高压	3,646.38	-15.52%	4,316.19	-10.99%	4,849.18	-7.15%	5,222.65
吴江市长春电线厂	再生塑料粒子	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	6,047.88
	其中：再生低压	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	6,047.88

由上表可见，发行人向宁波德力新材料科技有限公司、睿铂（上海）贸易有限公司采购单价相对较低，主要系再生塑料粒子采购品种不同所致，发行人向不同供应商采购的同种类型再生塑料粒子价格不存在较大差异。

2021 年 1-6 月，发行人向界首市东威塑业有限公司采购的再生高压单价较 2020 年增幅较大，主要原因系 2021 年 1-6 月向其采购的再生高压产品系定制化一级回料，价格较高所致。

（2）PVC 粉不同供应商采购单价分析

报告期公司向不同供应商采购 PVC 粉单价（不含税）对比情况如下：

采购内容	供应商	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
PVC 粉	安徽辉隆慧达化工集团有限公司	N/A	6,200.59	6,036.28	5,769.25
	常州丰舟化工有限公司	N/A	6,092.04	6,000.22	5,965.84
	江苏道普化工有限公司	7,839.66	6,316.47	6,389.38	5,762.54
	杭州中菁实业有限公司	7,110.34	5,231.63	N/A	N/A
	常州市钟楼化工塑料有限公司	7,400.44	6,654.40	N/A	N/A
	无锡利源化工集团有限公司	7,655.14	N/A	N/A	N/A

2018 年、2019 年及 2021 年 1-6 月，公司 PVC 粉各主要供应商采购价格较为接近，不存在较大差异。2020 年，公司向杭州中菁实业有限公司采购 PVC 粉价格低于其他供应商，主要原因系 2020 年 PVC 粉市场价格先降后升，2020 年 4 月公司在 PVC 市场价格较低时与杭州中菁实业有限公司签订大额采购合同，约定提货时间为 2020 年 4 月-8 月，导致 2020 年 5 月-8 月向杭州中菁实业有限公司采购 PVC 价格低于市场价格。2020 年公司向不同供应商采购 PVC 粉情况如下：

单位：吨、元/吨、万元

月份	安徽辉隆慧达化工集团有限公司			常州丰舟化工有限公司			江苏道普化工有限公司			杭州中菁实业有限公司		
	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额
2020.1	96.00	6,200.59	59.53	96.00	6,200.59	59.53	64.00	6,212.39	39.76	-	-	-
2020.2	-	-	-	32.00	6,017.70	19.26	160.00	5,759.29	92.15	64.00	5,528.76	35.38
2020.3	-	-	-	32.00	5,840.71	18.69	-	-	-	448.00	5,325.54	238.58
2020.4	-	-	-	-	-	-	96.00	4,646.02	44.60	384.00	4,935.84	189.54
2020.5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	672.00	4,849.56	325.89
2020.6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	544.00	4,726.22	257.11
2020.7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	672.00	4,668.14	313.70
2020.8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	640.00	5,199.03	332.74
2020.9	-	-	-	-	-	-	288.00	5,877.58	169.27	160.00	5,743.36	91.89
2020.10	-	-	-	-	-	-	192.00	6,228.61	119.59	256.00	6,068.58	155.36
2020.11	-	-	-	-	-	-	448.00	6,828.07	305.90	64.00	6,371.68	40.78
2020.12	-	-	-	-	-	-	160.00	7,380.53	118.09	288.00	7,365.78	212.13
合计	**96.00**	**6,200.59**	**59.53**	**160.00**	**6,092.04**	**97.47**	**1,408.00**	**6,316.47**	**889.36**	**4,192.00**	**5,231.63**	**2,193.10**

由上表可见，分月来看，相同时间点公司向不同供应商采购 PVC 粉价格不存在较大差异。

（3）报告期各期相容剂、润滑剂、共挤表层助剂向不同供应商采购单价（不含税）对比情况

单位：元/吨

采购内容	供应商	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
相容剂	黄山贝诺科技有限公司	8,336.69	8,553.38	9,488.47	11,199.90
	宁波能之光新材料科技股份有限公司	8,185.84	8,705.75	9,489.14	N/A
润滑剂	BRIGHTFIELD TRADING CO. LTD.	13,920.97	14,357.92	N/A	14,383.12
	上海壮景化工有限公司	18,477.88	18,480.11	18,477.88	17,846.15
	东莞市汉维科技股份有限公司	11,379.15	11,430.00	11,787.88	11,952.44
	江苏庆福新材料科技有限公司	8,902.56	8,027.61	8,562.96	N/A
共挤表层助剂	BRIGHTFIELD TRADING CO. LTD.注	47,845.96	53,883.29	55,393.70	57,022.38
	上海壮景化工有限公司	55,446.50	42,401.05	44,375.26	39,402.70
	青岛绿之都新材料有限公司	18,534.46	18,985.38	N/A	N/A
	奥美凯聚合物（苏州）有限公司	54,363.08	60,302.55	87,970.01	78,720.17

注：向 BRIGHTFIELD TRADING CO. LTD 采购单价为不含关税价格。

由上表可见，报告期相容剂不同供应商采购单价较为接近，不存在较大差异。润滑剂和共挤表层助剂由于产品规格型号等因素，不同供应商采购单价差异较大。具体分析详见本问题回复之“2、结合相容剂、润滑剂、共挤表层助剂的市场价格或第三方采购价格，分析报告期内原材料采购价格下降的合理性”相关分析。

综上所述，报告期内再生塑料粒子采购价低于市场公开价格的原因主要系因木塑专用再生塑料粒子无公开市场报价，选择对比的再生塑料粒子的规格型号、性能、纯度等不同于发行人，发行人再生塑料粒子采购价格波动趋势与市场价格波动相符；再生塑料粒子采购价格与主要供应商向其他客户销售同类再生塑料粒子价格不存在较大差异，采购价格合理。报告期公司相容剂采购价格有所下降，主要原因系因生产相容剂的主要原材料 HDPE 市场价格下降，供应商相容剂产品销售价格有所调整所致；报告期润滑剂采购价格有所下降，主要系因国内供应商同类产品替代进口等因素所致，采购价格波动具备合理性；报告期共挤表层助剂采购价格有所波动，主要受不同供应商采购金额变化及具体产品规格变化影响，

具备合理性。报告期各期同一原材料向不同供应商采购单价有所差异，主要原因系不同供应商提供产品不同以及采购时间点差异所致，其差异具备合理性。

三、结合共挤表层助剂在公司各产品中的使用情况，说明 2019 年耐候共挤 WPC、轻质共挤 WPC、新型石木塑复合材料等产品产销量上涨，但共挤表层助剂的采购金额下降的原因。

1、报告期共挤表层助剂的采购、消耗、结存情况

报告期各期，公司共挤表层助剂的采购、消耗、结存情况如下：

单位：吨、万元

年度	期初库存		本期采购		本期出库		期末库存	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
2021.1-6	59.63	307.76	369.77	1,324.68	330.52	1,190.03	98.88	442.41
2020	95.90	629.54	298.47	1,540.87	334.74	1862.65	59.63	307.76
2019	198.50	1245.03	123.43	792.62	226.03	1408.11	95.90	629.54
2018	142.11	921.40	272.26	1,648.71	215.88	1325.08	198.50	1,245.03

由上表可见，公司 2018 年末共挤表层助剂库存量较大，2019 年公司加强存货管理，针对部分库存量较多的原材料相应减少采购量，导致共挤表层助剂 2019 年采购量较上年同期下降，2020 年公司耐候共挤 WPC 和轻质共挤 WPC 订单较 2019 年增长，公司因生产需要增加了共挤表层助剂的采购量。

2、2019 年耐候共挤 WPC、轻质共挤 WPC、新型石木塑复合材料等产品产销量上涨，但共挤表层助剂的采购金额下降的原因

公司主要产品中，耐候共挤 WPC 和轻质共挤 WPC 产品需使用共挤表层助剂，报告期，公司耐候共挤 WPC、轻质挤 WPC 产品销量与共挤表层助剂的耗用情况对比如下：

单位：吨

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
耐候共挤 WPC 产量①	8,476.07	10,738.79	8,938.69	8,729.01
轻质共挤 WPC 产量②	2,543.72	2,340.71	514.53	75.35
产量合计③=①+②	**11,019.79**	**13,079.50**	**9,453.22**	**8,804.36**
耐候共挤 WPC 销量④	8,267.19	10,183.97	9,202.65	8,769.45

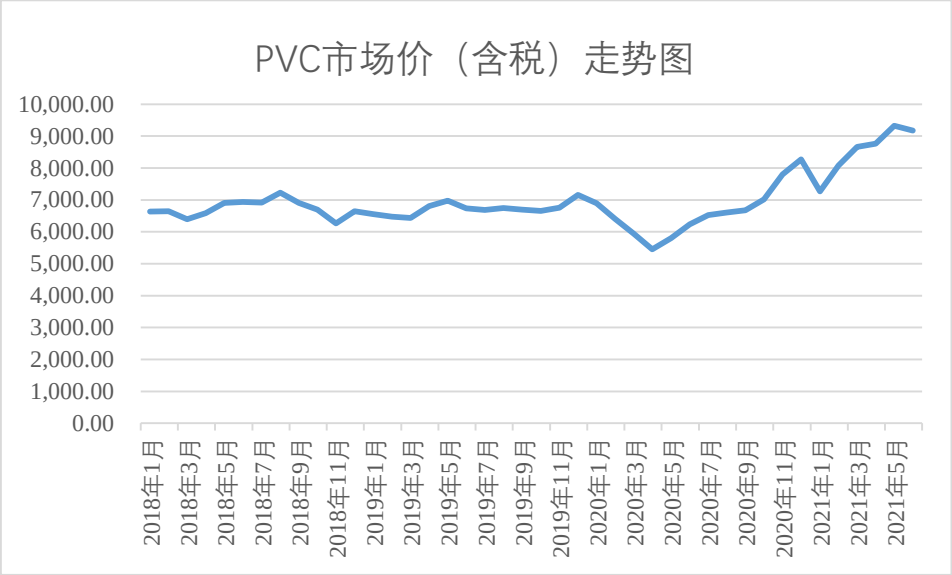
轻质共挤 WPC 销量⑤	2,289.71	1,924.58	470.28	56.37
销量合计⑥=④+⑤	**10,556.90**	**12,108.55**	**9,672.93**	**8,825.82**
共挤表层助剂领用数量⑦	**330.52**	**334.74**	**226.03**	**215.88**
⑦/③	3.00%	2.56%	2.39%	2.45%
⑦/⑥	3.13%	2.76%	2.34%	2.45%

由上表可见，报告期共挤表层助剂领用数量随耐候共挤 WPC 和轻质共挤 WPC 产品产销量增长而增长，波动趋势基本一致。因公司产品规格型号繁多，不同规格产品表层材料及相应配方有所差异，产品单双面、全包覆/半包覆、表层料厚度、不同供应商提供的共挤表层助剂品种规格不同等均会影响共挤表层助剂的领用数量。2019 年公司为改善部分产品表层木纹效果，调整了部分产品表层料配方，导致共挤表层助剂领用数量较 2018 年略有下降，2020 年公司新增共挤表层助剂供应商青岛绿之都新材料有限公司，公司向其采购的共挤表层助剂单价较低，但单位用量较多，因此 2020 年及 2021 年 1-6 月共挤表层助剂领用数量占相应产品产量比例上升。共挤表层助剂领用数量与前述产品产销量比例关系在合理范围内波动，符合产品实际生产情况。

综上，报告期公司不断加强采购管理，提高物料管控水平，根据不同原材料库存情况及采购情况进行合理备货，2019 年共挤表层助剂的采购金额下降的主要原因系 2018 年末共挤表层助剂期末库存量较大，2019 年相应减少了共挤表层助剂的采购量所致。

四、结合目前 PVC 粉价格趋势及供求情况，分析说明未来 PVC 粉采购价格是否存在上涨风险，公司是否采取相应措施应对原材料价格波动。

2018 年 1 月至 2021 年 6 月，PVC 粉市场价格走势如下：



数据来源：Wind：聚氯乙烯 PVC（电石法,五型料）:常州/无锡（含税价）

PVC 粉属于大宗原材料，供应商众多，目前市场供应充足。2020 下半年以来，主要原材料 PVC 粉市场价格出现上涨趋势，2021 年上半年 PVC 粉市场价格仍旧高位运行，未来 PVC 粉采购价仍面临上涨风险，公司已在招股说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示”中披露原材料价格上涨风险。

面对大宗原材料价格上涨带来的成本压力，公司内部正积极采取相应措施应对原材料价格波动：（1）积极拓展市场，加强中高端产品销售；2021 年 1-6 月，公司主要产品销售收入较上年同期全面增长，耐候共挤 WPC 和轻质共挤 WPC 增幅较大，占营业收入比重较上年同期有所提升；（2）加强采购管理，积极开发新的 PVC 粉供应商来分散采购风险，针对同类型的 PVC 粉供应商会选取性价比更高的供应商进行采购，不断完善供应商管理体系。

2021 年 1-6 月，公司主要产品销售收入较上年同期实现较大增长，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年 1-6 月		增长率
	金额	占比	金额	占比	
高性能木塑复合材料	26,026.97	64.49%	16,200.18	57.50%	60.66%
其中：高强度 WPC	14,771.37	36.60%	11,003.68	39.06%	34.24%
耐候共挤 WPC	7,775.59	19.27%	4,180.58	14.84%	85.99%
轻质共挤 WPC	3,480.01	8.62%	1,015.92	3.61%	242.55%

项目	2021 年 1-6 月		2020 年 1-6 月		增长率
	金额	占比	金额	占比	
新型石木塑复合材料	12,183.57	30.19%	9,802.62	34.80%	24.29%
营业收入	**40,355.56**	**100.00%**	**28,172.41**	**100.00%**	**43.24%**

综上，2020 下半年以来，公司主要原材料 PVC 粉价格呈现上涨趋势，未来 PVC 粉采购价格仍存在上涨风险，公司能够采取措施积极应对 PVC 粉采购价格波动，截至本回复签署日，公司经营情况良好。

五、说明报告期原材料前五大供应商的基本情况、合作历史、采购金额及占比，分析公司向前五名供应商采购占比逐年下降的原因；报告期内主要供应商新增及减少的原因。

1、报告期原材料前五大供应商的基本情况、合作历史、采购金额及占比

（1）报告期原材料前五大供应商的采购金额及占比

单位：万元

年度	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	采购占比
2021 年1-6 月	1	江苏道普化工有限公司	PVC粉	2,436.57	9.26%
	2	界首市东威塑业有限公司	再生塑料粒子	2,135.02	8.12%
	3	无锡利源化工集团有限公司	PVC粉	1,338.23	5.09%
	4	浙江明士达股份有限公司	透明片	1,035.49	3.94%
	5	Brightfield Trading co.,Ltd.及其关联公司	相容剂、润滑剂及共挤表层助剂	957.33	3.64%
	合 计			**7,902.64**	**30.05%**
	原材料采购总额（不含税）			**26,306.11**	
2020 年度	1	界首市东威塑业有限公司	再生塑料粒子	2,848.15	7.97%
	2	杭州中菁实业有限公司	PVC粉	2,193.10	6.13%
	3	黄山贝诺科技有限公司	相容剂	1,429.29	4.00%
	4	浙江明士达股份有限公司	透明片	1,374.65	3.84%
	5	东莞市汉维科技股份有限公司	润滑剂	1,307.78	3.66%

	合 计			**9,152.97**	**25.60%**
	原材料采购总额（不含税）			**35,755.10**	
2019年	1	界首市东威塑业有限公司	再生塑料粒子	3,105.45	11.79%
	2	安徽辉隆慧达化工集团有限公司	PVC粉	1,294.18	4.92%
	3	黄山贝诺科技有限公司	相容剂	1,106.36	4.20%
	4	常州丰舟化工有限公司	PVC粉	1,100.44	4.18%
	5	东阳市旺盛塑胶有限公司	透明片	1,040.29	3.95%
	合 计			**7,646.72**	**29.04%**
	原材料采购总额（不含税）			**26,330.50**	
2018年	1	吴江市长春电线厂	再生塑料粒子	2,053.65	7.34%
	2	Brightfield Trading co.,Ltd.及其关联公司	相容剂、润滑剂及共挤表层助剂	2,023.34	7.23%
	3	界首市东威塑业有限公司	再生塑料粒子	1,988.55	7.11%
	4	常州丰舟化工有限公司	PVC粉	1,617.94	5.79%
	5	黄山贝诺科技有限公司	相容剂	1,596.68	5.71%
	合 计			**9,280.16**	**33.18%**
	原材料采购总额（不含税）			**27,967.52**	

注：Brightfield Trading co.,Ltd.关联公司指上海壮景化工有限公司。

（2）报告期原材料前五大供应商的基本情况及合作历史

报告期各期前五大原材料供应商基本情况及合作历史汇总如下：

①界首市东威塑业有限公司

供应商名称	界首市东威塑业有限公司
注册时间	2008 年 10 月
注册资本	100 万元人民币
供应商主要股权结构	股东为刘威威及刘东
供应商经营范围	废旧塑料粉碎、加工、销售。
公司主要采购内容	再生塑料粒子
合作历史	自 2014 年开始合作

②杭州中菁实业有限公司

供应商名称	杭州中菁实业有限公司
注册时间	2017 年 10 月
注册资本	5260 万元人民币
供应商主要股权结构	股东为嘉悦物产集团有限公司、宁波容正企业管理合伙企业（有限合伙）
供应商经营范围	塑料制品制造；塑料制品销售；国内贸易代理；企业管理；金属丝绳及其制品制造；橡胶制品销售；纸制造；供应链管理服务；煤炭及制品销售；石油制品销售（不含危险化学品）；化工产品销售（不含许可类化工产品）等。
公司主要采购内容	PVC 粉
合作历史	自 2020 年开始合作

③黄山贝诺科技有限公司

供应商名称	黄山贝诺科技有限公司
注册时间	2006 年 6 月
注册资本	2000 万元人民币
供应商主要股权结构	公司主要股东为黄山供销集团有限公司、黄山市徽州区圣康达实业有限公司
供应商经营范围	研发、生产、销售精细化学品(聚合物微粉和改性塑料）。化工原料及化工产品（危险化学品除外）销售等。
公司主要采购内容	相容剂
合作历史	自 2009 年开始合作

④东阳市旺盛塑胶有限公司

供应商名称	东阳市旺盛塑胶有限公司
注册时间	2014 年 3 月
注册资本	300 万元人民币
供应商主要股权结构	股东为蒋晓民、贾彩衣
供应商经营范围	PVC 膜制造、加工；自营进出口业务。
公司主要采购内容	透明片
合作历史	自 2016 年开始合作

⑤安徽辉隆慧达化工集团有限公司

供应商名称	安徽辉隆慧达化工集团有限公司
注册时间	2001 年 3 月
注册资本	5000 万元人民币

供应商主要股权结构	主要股东为安徽辉隆农资集团股份有限公司等
供应商经营范围	环氧氯丙烷、化肥、轻工原材料、兰炭、塑料、煤、硫代硫酸钠、橡胶及制品销售，塑料制品的生产与加工、销售,仓储物流（不含化学危险品）。自营或代理各类商品和技术的进出口业务。
公司主要采购内容	PVC 粉
合作历史	自 2018 年开始合作

⑥常州丰舟化工有限公司

供应商名称	常州丰舟化工有限公司
注册时间	2012 年 10 月
注册资本	1000 万元人民币
供应商主要股权结构	股东为殷伟成、徐仁妹
供应商经营范围	化工原料及产品、橡塑制品、金属制品、文化用品、办公用品、机械设备及配件销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外。
公司主要采购内容	PVC 粉
合作历史	自 2017 年开始合作

⑦东莞市汉维科技股份有限公司

供应商名称	东莞市汉维科技股份有限公司
注册时间	2008 年 7 月
注册资本	9172.92 万元人民币
供应商主要股权结构	主要股东为周述辉、谭志佳、荀育军等
供应商经营范围	研发、制造、销售：硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁，塑料润滑剂，涂料添加剂，食品添加剂，聚氯乙烯热稳定剂，建材添加剂以及其他非危险化学产品，机械设备；销售：塑胶原料，塑胶助剂，涂料助剂；材料科学研发、技术开发服务；材料技术转让以及推广服务；货物与技术进出口。
公司主要采购内容	相容剂、润滑剂及共挤表层助剂
合作历史	自 2010 年开始合作

⑧浙江明士达股份有限公司

供应商名称	浙江明士达股份有限公司
注册时间	2006 年 7 月
注册资本	13935 万元人民币
供应商主要股权结构	主要股东为明士达控股集团有限公司、海宁明博投资管理合伙企业（有限合伙）等

供应商经营范围	高分子材料及产品的开发；灯箱广告布、针织面料、PVC 压延膜、PVC 天花软膜、遮阳布、PVC 塑胶地板、PVC 防水布、PVC 夹网布、经编网布、芳纶织物、刀刮涂层布、蓬盖布、帐篷的生产、销售；经营本企业自产产品的出口业务和本企业所需的机械设备、零配件、原辅材料的进口业务。（国家限制或禁止的除外；涉及前置审批的除外）
公司主要采购内容	透明片
合作历史	自 2018 年开始合作

⑨吴江市长春电线厂

供应商名称	吴江市长春电线厂
注册时间	1998 年 8 月 3 日
注册资本	40 万元人民币
供应商主要股权结构	宋守泉为唯一股东
供应商经营范围	制造、加工：民用电线、五金、通信电线、塑料制品。
公司主要采购内容	再生塑料粒子
合作历史	自 2013 年开始合作，目前已停止合作

⑩上海壮景化工有限公司

供应商名称	上海壮景化工有限公司
注册时间	2006 年 2 月
注册资本	2000 万元人民币
供应商主要股权结构	股东为景浩、戚军
供应商经营范围	一般项目：化工原料及产品（除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品），电子产品，模具，五金配件，木板，金属材料，橡塑制品，五金交电等
公司主要采购内容	相容剂、润滑剂及共挤表层助剂
合作历史	自 2011 年开始合作

⑪Brightfield Trading co.,Ltd.

供应商名称	Brightfield Trading co.,Ltd.
注册时间	2006 年 9 月
注册资本	10 万英镑
供应商主要股权结构	周波 100%持股
供应商经营范围	化工行业，主要销售化工特种助剂
公司主要采购内容	助剂
合作历史	自 2009 年开始合作

⑫江苏道普化工有限公司

供应商名称	江苏道普化工有限公司
注册时间	2016 年 6 月
注册资本	2000 万元人民币
供应商主要股权结构	股东为浙江明日氯碱化工有限公司和张进升
供应商经营范围	化工产品及原料（不含危险品）、塑料原料、金属材料、建筑材料的销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务。（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）
公司主要采购内容	PVC 粉
合作历史	自 2016 年开始合作

⑬无锡利源化工集团有限公司

供应商名称	无锡利源化工集团有限公司
注册时间	1992 年 11 月
注册资本	7305 万元人民币
供应商主要股权结构	股东为袁根和无锡利源仓储有限公司
供应商经营范围	危险化学品的批发（按许可证许可项目经营）；化工原料、金属材料、专用设备、通用设备、电气机械、建材、五金交电、家具、日用品、文具用品的销售；房屋租赁服务。
公司主要采购内容	PVC 粉
合作历史	自 2020 年开始合作

2、分析公司向前五名供应商采购占比逐年下降的原因

公司主要原材料为再生塑料粒子、PVC 粉、锯末、功能助剂等，均属于基础原材料，生产厂家众多，原材料供应充足，市场竞争充分，采购来源广泛。

报告期内，伴随着采购总额的增长，公司为了避免单一供应商依赖，避免原材料不能及时供货的风险，提高公司采购议价的能力，降低采购成本，选取质高价优的原材料，在保证采购质量的前提下，公司不断开发新的供应商，分散采购集中风险。因此，在采购总额增加及分散采购等因素共同作用下，报告期内，2018 年-2020 年公司向前五名供应商的采购占比有所下滑。2021 年 1-6 月公司向前五名供应商的采购占比较 2020 年度有所上升，主要系 2021 年 1-6 月 PVC 粉采购价格大幅上涨，PVC 粉供应商占比增长较大所致。

3、报告期内主要供应商新增及减少的原因

报告期内，伴随着产销量的增长，公司 原材料采购总额逐年增长。为保证原材料供应的充分性与及时性，以及环保政策、采购价格及可替代产品等因素的影响，公司积极开拓采购渠道，开发新的供应商，分散采购风险。

报告期内，公司各期前五大供应商变动情况如下(“√”为当期前五大客户)：

序号	供应商名称	采购内容	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1	界首市东威塑业有限公司	再生塑料粒子	√	√	√	√
2	江苏道普化工有限公司	PVC 粉	√			
3	无锡利源化工集团有限公司	PVC 粉	√			
4	浙江明士达股份有限公司	透明片	√	√		
5	Brightfield Trading co.,Ltd.及其关联公司	相容剂、润滑剂及共挤表层助剂	√			√
6	杭州中菁实业有限公司	PVC 粉		√		
7	黄山贝诺科技有限公司	相容剂		√	√	√
8	东莞市汉维科技股份有限公司	润滑剂		√		
9	安徽辉隆慧达化工集团有限公司	PVC 粉			√	
10	常州丰舟化工有限公司	PVC 粉			√	√
11	东阳市旺盛塑胶有限公司	透明片			√	
12	吴江市长春电线厂	再生塑料粒子				√

各年度前五大供应商新增或退出原因如下：

年度	变动类型	供应商名称	变动原因
2021 年 1-6 月较 2020 年	新增	江苏道普化工有限公司	均为 PVC 粉供应商，2021 年上半年，公司根据供应商供货能力等方面综合评估，增加向江苏道普化工有限公司、无锡利源化工集团有限公司的采购，同时减少向杭州中菁实业有限公司的采购。
	新增	无锡利源化工集团有限公司	
	退出	杭州中菁实业有限公司	
	新增	Brightfield Trading co.,Ltd.及其关联公司	耐候共挤 WPC 使用的共挤表层助剂主要向 Brightfield Trading co.,Ltd.及其关联公司进行采购，2021 年 1-6 月耐候共挤 WPC 产量大幅增加，共挤表层助剂采购金额大幅增长，导致 Brightfield Trading co.,Ltd.及其关联公司进入 2021 年 1-6 月

			前五大供应商；
	退出	东莞市汉维科技股份有限公司	公司为提高供应商供货稳定性，持续引入新的供应商，2021 年 1-6 月同时向多个供应商采购润滑剂，导致其退出 2021 年 1-6 月前五大供应商。
	退出	黄山贝诺科技有限公司	2021 年 1-6 月，发行人为控制采购成本，降低采购风险，增加对其他供应商的相容剂采购规模，同时由于 PVC 粉采购价格上涨，前五大供应商中 PVC 粉供应商数量增加，导致其退出 2021 年 1-6 月前五大供应商。
2020 年较 2019 年	新增	杭州中菁实业有限公司	2020 年上半年，杭州中菁实业有限公司提供了可分期提货的销售政策，且该公司具备较强的供货能力，因此公司经过综合考虑与其签订了大额采购合同，导致其成为 2020 年 PVC 粉主要供应商。同时公司减少了安徽辉隆慧达化工集团有限公司以及常州丰舟化工有限公司的采购量。
	退出	安徽辉隆慧达化工集团有限公司	
	退出	常州丰舟化工有限公司	
	新增	浙江明士达股份有限公司	2020 年公司新型石木塑复合材料产量进一步增长，公司透明片需求增加，浙江明士达产品质量稳定，供货能力较强，采购周期较短，付款方式灵活，因此公司加大向浙江明士达采购，采购金额超过东阳旺盛。
	退出	东阳市旺盛塑胶有限公司	
	新增	东莞市汉维科技股份有限公司	该公司为润滑剂的主要供应商，随着公司产量的逐渐提升及进口润滑剂的采购的减少，向其采购润滑剂的金额大幅增加。
2019 年较 2018 年	新增	东阳市旺盛塑胶有限公司	该公司为 2019 年透明片主要供应商，2019 年新型石木塑复合材料产量大幅增加，透明片采购量增加。
		安徽辉隆慧达化工集团有限公司	供应商规模较大，供货能力较强，产品质量稳定。2018 年与公司合作良好，2019 年公司加大了向其采购，其成为 2019 年 PVC 粉主要供应商。
	退出	吴江市长春电线厂	受供应商转型以及环太湖环保政策的影响，自 2019 年起该供应商不再生产再生塑料粒子。
		Brightfield Trading co.,Ltd. 及其关联公司	公司不断寻找国产替代产品，减少向其采购量。

综上所述，公司综合考虑产品品质、询价情况、供货能力、付款条件、交货期、供应商技术水平及新品研发能力等因素确定供应商，公司各年度前五大供应商变动情况均系当年实际采购需求形成。

六、说明报告期内 PVC 粉主要供应商变动较大的原因；说明杭州中菁实业有限公司、安徽辉隆慧达化工集团有限公司合作当年或次年即成为主要供应商

的原因；报告期各期向界首市东威塑业有限公司采购金额有所波动的原因。

1、报告期内 PVC 粉主要供应商变动较大的原因

报告期公司向 PVC 粉主要供应商的采购情况如下：

单位：万元

序号	供应商	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1	安徽辉隆慧达化工集团有限公司	-	59.53	1,294.18	182.89
2	常州丰舟化工有限公司	-	97.47	1,100.44	1,617.94
3	江苏道普化工有限公司	2,436.57	889.36	15.97	53.02
4	杭州中菁实业有限公司	409.56	2,193.10	-	-
5	常州市钟楼化工塑料有限公司	94.73	809.18	-	-
6	无锡利源化工集团有限公司	1,338.23	-	-	-
7	常州市化工轻工材料总公司	-	-	38.91	140.94
8	杭州荣元塑料有限公司	-	-	0.61	140.83
	合计	**4,279.09**	**4,048.64**	**2,450.11**	**2,135.62**

由上表可见，报告期公司 PVC 粉主要供应商采购金额变动较大，主要原因如下：（1）PVC 粉属于大宗原材料，其产品本身可替代性较强，不属于定制化产品，市场上供应商众多，公司根据不同供应商的报价、供货能力、付款条件、交货期等综合评判后决定对其采购量；（2）随着公司业务规模的逐步扩大以及产品类型的不断丰富，一方面公司需要开发新的 PVC 粉供应商来分散采购风险，一方面针对同类型的 PVC 粉供应商会选取性价比更高的供应商进行采购，导致公司供应商体系日益趋向于多元化、分散化。

2019 年公司对安徽辉隆慧达化工集团有限公司采购金额增幅较大，主要原因系公司自 2018 年开始与安徽辉隆慧达化工集团有限公司合作，合作首年采购量较小，鉴于安徽辉隆慧达化工集团有限公司企业规模较大，供货能力较强，产品质量稳定，且 2018 年与公司合作良好，2019 年公司加大了向其采购，导致其成为 2019 年 PVC 粉主要供应商；2020 年上半年，受新冠疫情及下游需求等因素影响，PVC 粉市场价格出现大幅下跌，公司采购部通过市场询价，杭州中菁实业有限公司当时提供了可分期提货的销售政策，且该公司具备较强的供货能力，因此公司经过综合考虑与其签订了大额采购合同，导致其成为 2020 年 PVC 粉主要供应商。

综上，报告期内 PVC 粉主要供应商变动较大的原因主要系因 PVC 粉市场上供应商众多，发行人为分散采购风险完善采购体系，经综合评判后选择优质供应商进行合作。

2、杭州中菁实业有限公司、安徽辉隆慧达化工集团有限公司合作当年或次年即成为主要供应商的原因

杭州中菁实业有限公司、安徽辉隆慧达化工集团有限公司合作当年或次年即成为主要供应商的主要原因系该两家供应商具备较强的供货能力，其中杭州中菁实业有限公提供了性价比较高的销售政策，公司经综合评判后选择与其合作。

具体分析详见本问题回复之“1、报告期内 PVC 粉主要供应商变动较大的原因”回复。

3、报告期各期向界首市东威塑业有限公司采购金额有所波动的原因

报告期公司向界首市东威塑业有限公司具体采购情况如下：

单位：吨、元/吨、万元

供应商	采购内容	2021 年 1-6 月			2020 年		
		数量	单价	金额	数量	单价	金额
界首市东威塑业有限公司	再生塑料粒子	4,044.14	5,279.29	2,135.02	5,337.69	5,335.93	2,848.15
		2019 年			2018 年		
		数量	单价	金额	数量	单价	金额
		5,102.58	6,086.05	3,105.45	3,160.22	6,292.44	1,988.55

由上表可见，报告期公司向界首市东威塑业有限公司采购金额有所波动，主要原因系受采购数量上升及采购单价下降影响，具体影响情况量化分析如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额/数量	变动率	金额/数量	变动率	金额/数量
数量（吨）	5,337.69	4.61%	5,102.58	61.46%	3,160.22
数量变化对采购金额的影响（万元）	143.09		1,222.22		
单价（元/吨）	5,335.93	-12.33%	6,086.05	-3.28%	6,292.44
单价变化对采购金额的影响（万元）	-400.39		-105.31		
累计影响（万元）	-257.30		1,116.91		
采购金额（万元）	2,848.15	-8.29%	3,105.45	56.17%	1,988.55

注 1：数量变化对采购金额的影响=（本年度数量-上年度数量）*上年度单价
注 2：单价变化对采购金额的影响=（本年度单价-上年度单价）*本年度数量

综上，报告期公司向界首市东威塑业有限公司采购金额波动主要系受采购数量上升及采购单价下降综合影响所致，其中采购数量上升的原因系：（1）公司 2018 年再生塑料粒子主要供应商吴江市长春电线厂因其自身生产转型策略以及环太湖地区实行的严格环保政策等因素，已不再生产相关产品，因此公司停止向其采购再生塑料粒子；（2）随着公司业务规模的增长及与界首市东威塑业有限公司合作情况良好，公司加大向其采购量。采购单价下降的原因主要是因再生塑料粒子市场价下跌，界首市东威塑业有限公司销售价格相应有所调整所致。

【申报会计师核查情况】

一、核查程序

1、对发行人采购及生产负责人进行访谈，了解企业采购与付款及生产与仓储内部控制的具体制度，对相关关键内部控制的设计及运行有效性进行了解、测试和评价；询问采购及生产负责人，了解企业日常采购金额和数量较大的原材料种类，了解各产品耗用主要原材料类别并分析与主要采购原材料种类是否基本一致。获取发行人各产品投入产出明细表，复核报告期各期各产品主要原材料投料比、挤出工序产量、产成品产量及销售数量；获取发行人存货明细账及收发明细表，复核各主要原材料采购数量、发出数量与投料数量是否配比；

2、 查询再生塑料粒子、PVC 粉公开市场价格并与发行人分月采购单价进行对比，获取再生塑料粒子、PVC 粉、相容剂、润滑剂、共挤表层助剂报告期采购明细表，核查各主要原材料采购情况及采购价格变动原因；结合相容剂、润滑剂、共挤表层助剂的市场价格或第三方采购价格，核查报告期内原材料采购价格下降的合理性；比较各期同一原材料向不同供应商采购单价情况；获取供应商出具的关于公司采购价格的相关说明；

3、获取共挤表层助剂收发存明细表，分析 2019 年采购额下降的原因；

4、访谈发行人采购负责人，了解目前 PVC 粉价格趋势及供求情况，以及公司是否采取相应措施应对原材料价格波动；了解报告期 PVC 粉主要供应商变动较大的原因以及各期向界首市东威塑业有限公司采购金额有所波动的原因；

5、访谈采购负责人，了解公司供应商选择相关流程及政策、采购相关流程及账务处理等信息，了解公司报告期内前五大供应商变动情况及其原因，了解公司向主要供应商采购材料类型及合作情况。获取主要供应商采购金额统计表并复核采购数据的真实性、完整性。通过供应商网站、企查查等途径查询供应商基本信息；

6、走访主要供应商杭州中菁实业有限公司、安徽辉隆慧达化工集团有限公司、界首市东威塑业有限公司等供应商，检查采购合同或订单，核查其与公司交易情况及合作背景等。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、高性能木塑复合材料主要原材料为再生塑料粒子、锯末、重钙、相容剂及润滑剂，新型石木塑复合材料主要原材料为 PVC 粉、透明片及重钙；报告期原材料采购数量与产量、销量、库存数量配比；

2、报告期内再生塑料粒子采购价低于市场公开价格的原因主要系发行人采购的木塑专用再生塑料粒子无公开市场报价，选择对比的再生塑料粒子的规格型号、性能、纯度等不同于发行人，发行人再生塑料粒子采购价格波动趋势与市场价格波动相符；报告期相容剂、润滑剂、共挤表层助剂采购价格下降具备合理性；报告期各期同一原材料向不同供应商采购单价有所差异，差异具备合理性；

3、报告期公司不断加强采购管理，提高物料管控水平，根据不同原材料库存情况及采购情况进行合理备货，2019 年共挤表层助剂的采购金额下降的主要原因系 2018 年末共挤表层助剂期末库存量较大，2019 年相应减少了共挤表层助剂的采购量所致；

4、2020 下半年以来，公司主要原材料 PVC 粉价格呈现上涨趋势，未来 PVC 粉采购价格仍存在上涨风险，公司已采取措施积极应对 PVC 粉采购价格波动，截至本回复签署日，公司经营情况良好；

5、报告期内，伴随着采购总额的增长，公司为了避免单一供应商依赖，避免原材料不能及时到货的风险，提高公司采购议价的能力，降低采购成本，选取

质高价优的原材料，在保证采购质量的前提下，公司不断开发新的供应商，分散采购集中风险。因此，在采购总额增加及分散采购等因素共同作用下，报告期公司向前五名供应商的采购占比逐年下滑；

6、报告期内 PVC 粉主要供应商变动较大的原因主要系因 PVC 粉市场上供应商众多，发行人为分散采购风险完善采购体系，经综合评判后选择优质供应商进行合作；杭州中菁实业有限公司、安徽辉隆慧达化工集团有限公司合作当年或次年即成为主要供应商的主要原因系该两家供应商具备较强的供货能力，其中杭州中菁实业有限公提供了性价比较高的销售政策，公司经综合评判后选择与其合作；报告期公司向界首市东威塑业有限公司采购金额波动主要系受采购数量上升及采购单价下降综合影响所致，具备合理性。

三、申报会计师说明对主要供应商的核查情况，包括但不限于核查比例、获取的核查证据及核查结论。

一、核查程序、核查比率

1、检查发行人采购相关记录或文件，取得报告期内发行人采购明细账，分析主要原材料的供应商及采购具体内容、平均采购价格；对报告期各期前二十大供应商抽取全年多笔采购交易进行详细检查，检查内容包括采购订单、入库单等，关注相关采购流程是否符合公司内控制度的要求，采购物资是否及时入库并进行相应会计处理；

2、对报告期内主要供应商进行函证，以确认主要供应商期末应付账款余额的真实、准确性；

通过函证确认的报告期各期末应付账款余额情况如下：

单位：万元

项　目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应付账款余额（A）	13,238.80	8,597.33	6,865.30	11,427.07
发函金额(B)	10,906.30	7,041.26	5,623.32	8,779.75
发函比例(C)=B/A	82.38%	81.90%	81.91%	76.83%
回函金额(D)	9,274.42	6,111.53	5,150.41	8,256.18
回函比例(E=D/B)	85.04%	86.80%	91.59%	94.04%

对未回函部分执行替代测试，获取采购合同/订单、送货签收单、入库单、发票等原始单据，核查采购交易的真实性、准确性、完整性。

3、通过企查查查询报告期内主要供应商基本情况，重点关注其股东、董事、监事、高管等信息，核实与发行人及其关联方是否存在关联关系；

4、通过对主要供应商进行现场走访或者视频访谈，了解供应商所处的行业、主营业务、业务规模、双方合作时间、定价方式、结算条款、是否存在关联关系，编制访谈记录并取得对方出具无关联关系、不存在利益输送的确认函。

报告期内主要供应商访谈情况统计如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
现场走访或者视频访谈供应商采购金额	18,175.29	24,324.85	19,196.21	20,566.52
采购总额（扣除能源采购）	26,450.14	35,966.19	26,678.83	28,239.11
现场走访或者视频访谈占比	68.72%	67.63%	71.95%	72.83%

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人的主要供应商均是真实存在的，发行人与供应商之间的采购交易真实、准确、完整；

2、主要供应商与发行人及其关联方不存在关联关系；发行人向主要供应商的采购价格公允，不存在利益输送。

问题 6. 关于毛利及毛利率

申报文件显示：

（1）报告期内，高性能木塑复合材料和新型石木塑复合材料毛利逐年上升，装配式建筑毛利率有所波动。

（2）发行人高性能木塑复合材料和新型石木塑复合材料毛利率高于国风塑业和南京聚隆木塑产品的毛利率。

请发行人：

（1）量化分析产品结构、汇率变动、原材料价格、规模化生产、税率调整等因素对报告期各产品毛利率的影响。

（2）分析说明 2020 年高强度 WPC 产品毛利率上涨幅度高于耐候共挤 WPC、轻质共挤 WPC 产品的原因。

（3）分析说明装配式建筑业务毛利率较低且 2020 年有所下降的原因；报告期内主营业务中“其他”业务收入毛利及毛利率逐年上升的原因。

（4）针对原材料价格、汇率波动、加征关税等事项对公司产品毛利率的影响进行敏感性分析。

（5）结合下游应用领域、主要原材料配比差异、生产工艺、议价能力、主要客户情况等，详细分析公司产品毛利率高于国风塑业、南京聚隆的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

【发行人回复】

一、量化分析产品结构、汇率变动、原材料价格、规模化生产、税率调整等因素对报告期各产品毛利率的影响。

报告期内，高性能木塑复合材料和新型石木塑复合材料收入占比分别为 90.60%、91.67%、91.65%和 94.85%，主营业务毛利率主要受高性能木塑复合材料和新型石木塑复合材料毛利率波动影响，扣除运输费用后主营业务毛利率分别为 22.16%、29.15%、35.04%和 27.31%，毛利率波动主要系产品结构、汇率、原材料价格、规模化生产、税率等综合因素导致。

1、报告期，产品结构对各产品毛利率的影响

（1）报告期，主要产品销售结构对公司主营业务毛利率的影响

报告期内，公司主营业务按不同产品划分的收入占比及毛利率情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度

	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
高性能木塑复合材料	64.63%	29.99%	57.82%	36.38%	63.02%	30.84%	67.28%	22.10%
新型石木塑复合材料	30.25%	20.40%	33.83%	33.19%	28.65%	24.59%	23.32%	21.45%
装配式建筑	0.62%	8.33%	1.69%	26.86%	2.78%	37.23%	4.33%	22.71%
其他	4.50%	37.76%	6.66%	34.86%	5.55%	29.33%	5.07%	25.68%
主营业务	**100.00%**	**27.31%**	**100.00%**	**35.04%**	**100.00%**	**29.15%**	**100.00%**	**22.16%**

注：上述毛利率为扣除运输费用后毛利率

为了量化分析主要产品销售结构变化对主营业务毛利率的影响，假设报告期内主营业务收入结构保持 2018 年度收入结构不变时，毛利率测算情况如下：

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入占比（假设与 2018 年一致）	毛利率	收入占比（假设与 2018 年一致）	毛利率	收入占比（假设与 2018 年一致）	毛利率	收入占比	毛利率
高性能木塑复合材料	67.28%	29.99%	67.28%	36.38%	67.28%	30.84%	67.28%	22.10%
新型石木塑复合材料	23.32%	20.40%	23.32%	33.19%	23.32%	24.59%	23.32%	21.45%
装配式建筑	4.33%	8.33%	4.33%	26.86%	4.33%	37.23%	4.33%	22.71%
其他	5.07%	37.76%	5.07%	34.86%	5.07%	29.33%	5.07%	25.68%
主营业务毛利率测算	**100.00%**	**27.21%**	**100.00%**	**35.15%**	**100.00%**	**29.58%**	**100.00%**	**22.16%**

2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月扣除运输费用后主营业务毛利率分别为 29.15%、35.04%和 27.31%，分别较假设主营业务收入结构保持不变时毛利率减少 0.43 个百分点、减少 0.11 个百分点和增加 0.10 个百分点，其中 2019 年和 2020 年主营业务收入结构变化导致毛利率下降主要原因为：新型石木塑复合材料的销售占比变化较大，由于新型石木塑复合材料低于高性能木塑复合材料毛利率，伴随新型石木塑复合材料收入占主营业务收入比重提升，一定程度拉低了公司主营业务收入毛利率；2021 年 1-6 月主营业务收入结构变化导致毛利率上升主要原因为：相对于 2018 年，2021 年 1-6 月装配式建筑收入由 4.33%下降至 0.62%，2021 年 1-6 月装配式建筑毛利率低于高性能木塑复合材料和新型石木塑复合材料，毛利率较低的装配式建筑业务销售占比下降一定程度拉升了公司主营业务收入毛利率。

（2）报告期内，细分产品结构对高性能木塑复合材料毛利率的影响

报告期内，高性能木塑复合材料细分产品收入占比及毛利率情况如下：

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
高强度 WPC	56.75%	24.87%	64.18%	31.87%	70.85%	25.91%	70.91%	17.14%
耐候共挤 WPC	29.88%	37.90%	27.15%	44.34%	26.77%	42.60%	28.81%	34.32%
轻质共挤 WPC	13.37%	34.06%	8.67%	44.82%	2.38%	45.54%	0.28%	19.97%
高性能木塑复合材料	**100.00%**	**29.99%**	**100.00%**	**36.38%**	**100.00%**	**30.84%**	**100.00%**	**22.10%**

注：上述毛利率为扣除运输费用后毛利率

为了量化分析轻质共挤 WPC 销售占比提升对高性能木塑复合材料毛利率的影响，假设报告期内高性能木塑复合材料细分产品收入结构保持 2018 年度细分产品收入结构不变时，毛利率测算情况如下：

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入占比（假设与 2018 年一致）	毛利率	收入占比（假设与 2018 年一致）	毛利率	收入占比（假设与 2018 年一致）	毛利率	收入占比	毛利率
高强度 WPC	70.91%	24.87%	70.91%	31.87%	70.91%	25.91%	70.91%	17.14%
耐候共挤 WPC	28.81%	37.90%	28.81%	44.34%	28.81%	42.60%	28.81%	34.32%
轻质共挤 WPC	0.28%	34.06%	0.28%	44.82%	0.28%	45.54%	0.28%	19.97%
高性能木塑复合材料毛利率测算	**100.00%**	**28.65%**	**100.00%**	**35.50%**	**100.00%**	**30.77%**	**100.00%**	**22.10%**

注：高性能木塑复合材料毛利率测算=高强度 WPC 收入占比*高强度 WPC 毛利率+耐候共挤 WPC 收入占比*耐候共挤 WP 毛利率+轻质共挤 WPC 收入占比*轻质共挤 WPC 毛利率

2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月扣除运输费用后高性能木塑复合材料毛利率分别为 30.84%、36.38%和 29.99%，分别较假设高性能木塑复合材料细分产品收入结构保持不变时毛利率增加 0.07 个百分点、0.88 个百分点和 1.34 个百分点，高性能木塑复合材料细分产品收入结构变化导致高性能木塑复合材料毛利率上升主要由于毛利率较高的轻质共挤 WPC 销售占比大幅提升。

综上所述，高性能木塑复合材料、新型石木塑复合材料和装配式建筑销售占

比的变化，分别导致 2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月扣除运输费用后主营业务毛利率减少 0.43 个百分点、减少 0.11 个百分点和增加 0.10 个百分点；轻质共挤 WPC 占高性能木塑复合材料收入比重提升，分别导致 2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月扣除运输费用后高性能木塑复合材料毛利率增加 0.07 个百分点、0.88 个百分点和 1.34 个百分点。

2、报告期，汇率变动对各产品毛利率的影响

（1）发行人销售收入主要以美元定价结算为主

发行人主要收入来源于境外，且销售回款以美元结算为主，除以美元定价结算实现销售外，公司存在部分以美元结算进行的采购，因此发行人的汇率波动风险主要为与美元兑人民币的汇率波动有关。

（2）美元汇率对发行人毛利率的敏感性分析

1）报告期内，美元汇率波动对各产品收入影响情况

报告期内，高性能木塑复合材料以美元结算销售金额分别为 4,065.03 万美元、4,522.13 万美元、4,954.62 万美元和 3,856.82 万美元，新型石木塑复合材料以美元结算销售金额分别为 1,424.94 万美元、2,125.85 万美元、3,010.26 万美元和 1,852.00 万美元。

报告期内，美元汇率波动对各产品收入影响如下：

单位：万元

项目	人民币兑美元汇率	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
高性能木塑复合材料销售收入	贬值100基点	38.57	49.55	45.22	40.65
	升值100基点	-38.57	-49.55	-45.22	-40.65
新型石木塑复合材料销售收入	贬值100基点	18.52	30.10	21.26	14.25
	升值100基点	-18.52	-30.10	-21.26	-14.25

注 1：100 基点=0.01；

注 2：美元汇率波动对销售收入影响金额（人民币）=美元结算销售金额（美元）*美元兑人民币汇率升值（贬值）比例*美元兑人民币汇率=美元结算销售金额（美元）*[人民币兑美元汇率贬值（升值）基点数/10000/美元兑人民币汇率]*美元兑人民币汇率=美元结算销售金额（美元）*人民币兑美元汇率贬值（升值）基点数/10000。

2）报告期内，美元汇率波动对各产品成本影响情况

报告期内，以美元结算的原材料采购主要为向 BRIGHTFIELD TRADING CO. LTD.采购的润滑剂和共挤表层助剂，主要用于生产高性能木塑复合材料，采购金额分别为 259.08 万美元、53.98 万美元、90.81 万美元和 112.39 万美元。

报告期内，美元兑人民币汇率对各产品销售成本影响如下：

单位：万元

项目	人民币兑美元汇率	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
高性能木塑复合材料销售成本影响	贬值100基点	1.12	0.91	0.54	2.59
	升值100基点	-1.12	-0.91	-0.54	-2.59
新型石木塑复合材料销售成本	贬值100基点	-		-	-
	升值100基点	-		-	-

3）美元汇率波动对报告期内各产品毛利率敏感性影响

单位：万元

产品类别	项　目	人民币兑美元汇率	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
高性能木塑复合材料	销售收入影响	贬值 100 基点	38.57	49.55	45.22	40.65
		升值 100 基点	-38.57	-49.55	-45.22	-40.65
	营业成本影响	贬值 100 基点	1.12	0.91	0.54	2.59
		升值 100 基点	-1.12	-0.91	-0.54	-2.59
	毛利影响	贬值 100 基点	37.44	48.64	44.68	38.06
		升值 100 基点	-37.44	-48.64	-44.68	-38.06
	销售收入		26,026.97	36,475.01	33,551.52	29,601.70
	毛利率敏感性影响百分点	贬值 100 基点	0.14	0.13	0.13	0.13
		升值 100 基点	-0.14	-0.13	-0.13	-0.13
新型石木塑复合材料	销售收入影响	贬值 100 基点	18.52	30.10	21.26	14.25
		升值 100 基点	-18.52	-30.10	-21.26	-14.25
	营业成本影响	贬值 100 基点	-	-	-	-
		升值 100 基点	-	-	-	-
	毛利影响	贬值 100 基点	18.52	30.10	21.26	14.25
		升值 100 基点	-18.52	-30.10	-21.26	-14.25
	销售收入		12,183.57	21,338.69	15,252.51	10,262.00
	毛利率敏感性影响百分点	贬值 100 基点	0.15	0.14	0.14	0.14
		升值 100 基点	-0.15	-0.14	-0.14	-0.14

注：毛利率影响=销售收入影响-营业成本影响；毛利率影响百分点=毛利影响/考虑汇率

波动影响后销售收入*100

由于高性能木塑复合材料和新型石木塑复合材料销售收入主要来自美元结算，如果人民币兑美元贬值或升值 100 基点，其他因素保持不变，则报告期内高性能木塑复合材料均提升或降低毛利率 0.13 个百分点、0.13 个百分点、0.13 个百分点和 0.14 个百分点；新型石木塑复合材料均提升或降低毛利率 0.14 个百分点、0.14 个百分点、0.14 个百分点和 0.15 个百分点。

（3）美元汇率波动对报告期内各产品毛利率的量化影响

产品类别	项　目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
高性能木塑复合材料	美元对人民币汇率	6.4718	6.8976	6.8985	6.6174
	人民币兑美元汇率波动	升值4258个基点	升值9个基点	贬值2811个基点	-
	人民币兑美元贬值（升值）100基点对毛利率的影响	0.14个百分点（-0.14个百分点）	0.13个百分点（-0.13个百分点）	0.13个百分点（-0.13个百分点）	0.13个百分点（-0.13个百分点）
	毛利率影响百分点	降低5.96个百分点	降低0.01个百分点	提升3.65个百分点	-
新型石木塑复合材料	美元对人民币汇率	6.4718	6.8976	6.8985	6.6174
	人民币兑美元汇率波动	升值4258个基点	升值9个基点	贬值2811个基点	-
	人民币兑美元贬值（升值）100基点对毛利率的影响	0.15个百分点（-0.15个百分点）	0.14个百分点（-0.14个百分点）	0.14个百分点（-0.14个百分点）	0.14个百分点（-0.14个百分点）
	毛利率影响百分点	降低6.39个百分点	降低0.01个百分点	提升3.94个百分点	-

注：毛利率的影响=人民币兑美元汇率波动*人民币兑美元贬值（升值）100 基点对毛利率的影响*100

综上所述， 2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月人民币兑美元汇率分别较上年贬值 2811 个基点、升值 9 个基点、升值 4258 个基点，美元汇率波动对高性能木塑复合材料毛利率影响分别为提升 3.65 个百分点、降低 0.01 个百分点和降低 5.96 个百分点；对新型石木塑复合材料毛利率影响分别为提升 3.94 个百分点、降低 0.01 个百分点和降低 6.39 个百分点。

3、报告期，原材料价格对各产品毛利率的影响

报告期内，高性能木塑复合材料和新型石木塑复合材料主要原材料的单位耗

用数量情况如下：

单位：千克/吨、千克/平米

产品类别	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
高性能木塑复合材料	再生塑料粒子	231.15	237.25	256.24	258.60
	锯末	533.09	524.99	546.24	551.50
	重钙	100.13	108.68	108.63	82.05
	相容剂	40.49	39.46	41.21	40.61
	润滑剂	27.42	26.69	26.60	24.49
新型石木塑复合材料	重钙	6.22	5.98	5.45	4.78
	PVC 粉	1.89	1.79	2.01	2.37
	透明片	0.53	0.58	0.57	0.54

报告期内，公司上述主要原材料采购价格（不含税）变化情况如下：

项目	单位	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度
		单价	变动率	单价	变动率	单价	变动率	单价
再生塑料粒子	元/吨	4,908.03	-1.03%	4,958.99	-13.87%	5,757.74	-4.86%	6,052.14
PVC粉	元/吨	7,741.54	35.04%	5,732.66	-4.82%	6,022.80	2.90%	5,853.19
锯末	元/吨	839.12	3.95%	807.20	-3.47%	836.24	-2.91%	861.26
透明片	元/吨	10,390.81	29.60%	8,017.35	-5.84%	8,514.86	-1.80%	8,671.15
相容剂	元/吨	8,364.31	-2.29%	8,560.05	-11.09%	9,627.38	-14.01%	11,195.62
润滑剂	元/吨	11,679.08	0.41%	11,631.88	-2.00%	11,869.45	-10.97%	13,332.69
重钙	元/吨	237.57	-0.05%	237.69	0.94%	235.48	-0.96%	237.75

2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月，由于主要原材料价格波动对公司主要产品毛利率影响情况如下：

产品类别	原材料	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度	
		原材料价格变动率	毛利率影响	原材料价格变动率	毛利率影响	原材料价格变动率	毛利率影响
高性能木塑复合材料	再生塑料粒子	-1.03%	0.15%	-13.87%	2.29%	-4.86%	0.96%
	锯末	3.95%	-0.21%	-3.47%	0.18%	-2.91%	0.17%
	重钙	-0.05%	0.0002%	0.94%	-0.0029%	-0.96%	0.0032%
	相容剂	-2.29%	0.10%	-11.09%	0.51%	-14.01%	0.83%
	润滑剂	0.41%	-0.02%	-2.00%	0.08%	-10.97%	0.50%

新型石木塑复合材料	重钙	-0.05%	0.0014%	0.94%	-0.02%	-0.96%	0.02%
	PVC 粉	35.04%	-7.01%	-4.82%	0.92%	2.90%	-0.59%
	透明片	29.60%	-2.32%	-5.84%	0.51%	-1.80%	0.15%

注：毛利率影响=（上期原材料价格-本期原材料价格）*当期单位耗用数量/当期销售价格；原材料价格下降时，原材料价格变动对产品毛利率影响为正。

综上所述，（1）报告期内，高性能木塑复合材料主要原材料再生塑料粒子、相容剂采购价格变动对其毛利率影响较大，其中 2019 年，再生塑料粒子采购价格下降 4.86%，导致高性能木塑复合材料毛利率上升 0.96 个百分点；2020 年，再生塑料粒子采购价格下降 13.87%，导致高性能木塑复合材料毛利率上升 2.29 个百分点。（2）新型石木塑复合材料主要原材料 PVC 粉、透明片采购价格变动对其毛利率影响较大，其中 2019 年，PVC 粉采购价格上升 2.90%，导致新型石木塑复合材料毛利率下降 0.59 个百分点；2020 年，PVC 粉采购价格下降 4.82%，导致新型石木塑复合材料毛利率上升 0.92 个百分点；2021 年 1-6 月，PVC 粉采购价格上涨 35.04%，导致新型石木塑复合材料毛利率下降 7.01 个百分点。（3）虽然公司产品中重钙的单耗较大，但是由于重钙采购价格较低且单价变动较小，报告期内重钙的采购价格波动对高性能木塑复合材料和新型石木塑复合材料毛利率影响较小。

4、报告期，规模化生产对各产品毛利率的影响

报告期内，公司主要产品的产量、销量情况如下：

产品类别		项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
高性能木塑复合材料	高强度WPC	产量（吨）	21,523.62	34,119.62	30,712.81	31,486.04
		销量（吨）	21,486.33	32,044.18	33,246.48	30,733.79
	耐候共挤WPC	产量（吨）	8,476.07	10,738.79	8,938.69	8,729.01
		销量（吨）	8,267.19	10,183.97	9,202.65	8,769.45
	轻质共挤WPC	产量（吨）	2,543.72	2,340.71	514.53	75.35
		销量（吨）	2,289.71	1,924.58	470.28	56.37
新型石木塑复合材料		产量（万m^2）	231.67	379.29	262.78	165.34
		销量（万m^2）	224.89	376.14	263.96	156.77

2018-2020 年，轻质共挤 WPC 和新型石木塑复合材料的产销量逐年增长，其中：2019 年和 2020 年，轻质共挤 WPC 产量分别较上年增长 582.85%和 354.92%，

新型石木塑复合材料产量分别较上年增长 58.93%和 44.34%。由于轻质共挤 WPC 和新型石木塑复合材料产量大幅增长，降低了报告期内轻质共挤 WPC 和新型石木塑复合材料单位人工成本、制造费用等。

（1）规模化生产对高性能木塑复合材料毛利率的影响

报告期内，轻质共挤 WPC 产量大幅增长，测算规模化生产对高性能木塑复合材料毛利率影响时，仅考虑轻质共挤 WPC 的规模化效应。

报告期内，轻质共挤 WPC 的料工费变动及规模化效应的影响情况如下：

单位：元/吨

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	单位成本	同比	单位成本	同比	单位成本	同比	单位成本
直接材料	8,395.02	894.41	7,500.61	1,341.05	6,159.56	122.46	6,037.10
直接人工	734.26	108.01	626.25	-40.36	666.61	-501.66	1,168.27
制造费用	475.83	-112.76	588.59	-1,026.37	1,614.96	-1,299.00	2,913.95
能源费用	279.62	-39.14	318.76	-505.23	823.99	-505.63	1,329.61
其他	498.18	122.80	375.38	375.38	-	-283.08	283.08
合计	10,382.91	973.32	9,409.59	144.48	9,265.11	-2,466.90	11,732.01
单位直接人工、制造费用和能源费用的减少		-151.90		-1,571.96		-2,306.29	
其中：其他因素导致直接人工、制造费用和能源费用减少的影响				-125.54		-	
规模化效应对单位成本影响		-151.90		-1,446.42		-2,306.29	
轻质共挤 WPC 单位售价		15,198.43		16,432.63		17,011.62	14,658.15
规模化效应对轻质共挤毛利率影响		1.00%		8.80%		13.56%	
轻质共挤 WPC 销售占比		13.37%		8.67%		2.38%	0.28%
规模化效应对高性能木塑复合材料毛利率影响		0.13%		0.76%		0.32%	

注 1：规模化效应对单位成本影响=单位直接人工、制造费用和能源费用的减少-其他因素导致直接人工、制造费用和能源费用减少的影响；规模化效应对轻质共挤毛利率影响=规模化效应对单位成本影响/轻质共挤 WPC 单位售价；规模化效应对高性能木塑复合材料毛利率影响=规模化效应对轻质共挤毛利率影响*轻质共挤 WPC 销售占比；

注 2：2021 年 1-6 月，未考虑规模化生产对轻质共挤 WPC 的直接人工成本影响。

2019 年度，轻质共挤 WPC 单位直接人工、制造费用和能源费用的减少主要系规模化生产导致；2020 年度，轻质共挤 WPC 单位直接人工、制造费用和能源费用的减少主要由因新冠疫情导致社保减免降低了直接人工成本、电力价格下降降低了能源费用以及规模化生产导致；2021 年 1-6 月，轻质共挤 WPC 单位制造费用、能源费用的减少主要系规模化生产导致。为了量化分析规模化生产对单位直接人工、制造费用和能源费用的影响，扣除其他主要因素对成本的影响后金额作为规模化生产对单位成本的影响。2019 年、2020 年和 2021 年 1-6 月因为规模化生产减少单位成本 2,306.29 元/吨、1,446.42 元/吨和 151.90 元/吨，对当期轻质共挤 WPC 毛利率影响分别为增加 13.56 个百分点、8.80 个百分点和 1.00 个百分点。综上，2019 年、2020 年和 2021 年 1-6 月，规模化生产对高性能木塑复合材料的影响分别为 0.32 个百分点、0.76 个百分点和 0.13 个百分点。

（2）规模化生产对新型石木塑复合材料毛利率的影响

报告期内，新型石木塑复合材料的料工费变动及规模化效应的影响情况如下：

单位：元/平米

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	单位成本	同比	单位成本	同比	单位成本	同比	单位成本
直接材料	33.04	5.03	28.01	-2.32	30.33	-4.04	34.37
直接人工	2.95	0.04	2.91	-0.91	3.82	-1.74	5.56
制造费用	4.85	-0.22	5.07	-2.17	7.24	-0.39	7.63
能源费用	1.83	-0.02	1.85	-0.31	2.16	-0.25	2.41
其他	2.52	0.44	2.08	2.06	0.02	-1.43	1.45
合计	**45.19**	**5.27**	**39.92**	**-3.65**	**43.57**	**-7.85**	**51.42**
单位直接人工、制造费用和能源费用的减少		-0.24		-3.39		-2.38	
其中：其他因素导致直接人工、制造费用和能源费用减少的影响				-0.91			
规模化效应对单位成本影响		-0.24		-2.48		-2.38	
单位售价		54.18		56.73		57.78	65.46

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	单位成本	同比	单位成本	同比	单位成本	同比	单位成本
规模化效应对毛利率影响		0.44%		4.38%		4.12%	

注 1：规模化效应对单位成本影响=单位直接人工、制造费用和能源费用的减少-其他因素导致直接人工、制造费用和能源费用减少的影响；规模化效应对毛利率影响=规模化效应对单位成本影响/单位售价；由于生产线自动化水平提升以及工艺流程改善对直接人工影响、规模化生产对单位直接人工无法分拆，因此上述规模化生产对单位直接人工的影响包含了生产线自动化水平提升以及工艺流程产生对直接人工影响；

注 2：2021 年 1-6 月，未考虑规模化生产对新型石木塑复合材料的直接人工成本影响。

2019 年度，新型石木塑复合材料单位直接人工、制造费用和能源费用的减少主要由生产线自动化水平提升以及工艺流程改善降低单位直接人工和规模化生产导致；2020 年度，新型石木塑复合材料单位直接人工、制造费用和能源费用的减少主要由因新冠疫情导致社保减免降低直接人工成本、木塑皮加工及开槽委外加工费用减少降低单位制造费用和电力价格下降减少单位能源费用及规模化生产导致；2021 年 1-6 月，新型石木塑复合材料单位制造费用和能源费用的减少主要为规模化生产导致。为了量化分析规模化生产对单位直接人工、制造费用和能源费用的影响，扣除其他主要因素对成本的影响后金额作为规模化生产对单位成本的影响。2019 年、2020 年和 2021 年 1-6 月因为规模化生产减少单位成本 2.38 元/平米、2.50 元/平米和 0.24 元/平米，对当期新型石木塑复合材料毛利率影响分别为增加 4.12 个百分点、4.38 个百分点和 0.44 个百分点。

5、报告期，税率调整对各产品毛利率的影响

报告期内，公司主要缴纳增值税、企业所得税、城市维护建设税及教育费附加等，其中增值税为价外税不直接影响产品毛利率，但是因增值税税率与出口退税税率之差产生的免抵退税不得免征和抵扣税额计入当期主营业务成本；城市维护建设税及教育费附加影响税金及附加；企业所得税系对企业经营所得进行缴税，因此增值税税率与出口退税率的调整影响公司产品毛利率。

报告期内，免抵退税不得免征和抵扣税额逐年下降，主要原因系增值税税率与出口退税率之差变化导致。

（1）报告期，高性能木塑复合材料增值税税率与出口退税率的变动情况如

下：

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
增值税税率	13%	13%	16%、13%	17%、16%
出口退税税率	13%	13%	16%、13%	13%、16%
免抵退税不得免征和抵扣税额（万元）	-	-	-	669.85

（2）报告期，新型石木塑复合材料增值税税率与出口退税率的变动情况如下：

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
增值税税率	13%	13%	16%、13%	17%、16%
出口退税税率	13%	13%	16%、13%	13%、16%
免抵退税不得免征和抵扣税额（万元）	-	-	4.87	227.83

（3）报告期，出口退税税率变动对公司主要产品和整体毛利率影响情况如下：

单位：万元

序号	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
1.1	高性能木塑复合材料销售额	26,026.97	36,475.01	33,551.52	29,601.70
1.2	高性能木塑复合材料免抵退税不得免征和抵扣税额	-	-	-	669.85
1.3	占高性能木塑复合材料销售额比例	-	-	-	2.26%
2.1	新型石木塑复合材料销售额	12,183.57	21,338.69	15,252.51	10,262.00
2.2	新型石木塑复合材料免抵退税不得免征和抵扣税额	-	-	4.87	227.83
2.3	占新型石木塑复合材料销售额比例	-	-	0.03%	2.22%
3.1	其他（主要为配件）主营业务销售额	-	4,198.62	2,954.57	2,229.23
3.2	配件免抵退税不得免征和抵扣税额	-	1.25	26.21	131.77
3.3	占其他（主要为配件）主营业务销售额比	-	0.03%	0.89%	5.91%
4.1	**营业收入**	**40,355.56**	**63,198.47**	**53,358.45**	**44,059.42**
4.2	**免抵退税不得免征和抵扣税额**	-	**1.25**	**31.08**	**1,029.45**

4.3	**占营业收入比例**	-	**0.002%**	**0.06%**	**2.34%**

注：免抵退税不得免征和抵扣税额涉及高性能木塑复合材料、新型石木塑复合材料及配件的出口销售

综上，高性能木塑复合材料免抵退税不得免征和抵扣税额占高性能木塑复合材料销售额比例分别为 2.26%、0%、0%和 0%，2019 年、2020 年和 2021 年 1-6 月由于增值税税率与出口退税率对当期高性能木塑复合材料毛利率的影响分别为增加 2.26 个百分点、0 个百分点、0 个百分点；新型石木塑复合材料免抵退税不得免征和抵扣税额占新型石木塑复合材料销售额比例分别为 2.22%、0.03%、0%和 0%，2019 年、2020 年和 2021 年 1-6 月由于增值税税率与出口退税率对当期新型石木塑复合材料毛利率的影响分别为增加 2.19 个百分点、0.03 个百分点和 0 个百分点。

产品结构、汇率变动、原材料价格、规模化生产、税率调整等因素对高性能木塑复合材料和新型石木塑复合材料毛利率影响如下：

影响因素	**高性能木塑复合材料**			**新型石木塑复合材料**		
	2021 年 1-6 月	**2020 年度**	**2019 年度**	**2021 年 1-6 月**	**2020 年度**	**2019 年度**
产品结构	1.34%	0.88%	0.07%	-	-	-
汇率变动	-5.96%	-0.01%	3.65%	-6.39%	-0.01%	3.94%
主要原材料价格	0.02%	3.06%	2.46%	-9.33%	1.41%	-0.42%
规模化生产	0.13%	0.76%	0.32%	0.44%	4.38%	4.12%
税率调整	-	-	2.26%	-	0.03%	2.19%

注：新型石木塑复合材料内部产品结构调整对毛利率影响较小

综上所述，高性能木塑复合材料毛利率受汇率、主要原材料价格、税率调整以及产品结构影响较大；新型石木塑复合材料毛利率受汇率、主要原材料价格、规模化生产以及税率调整影响较大。

二、分析说明 2020 年高强度 WPC 产品毛利率上涨幅度高于耐候共挤 WPC、轻质共挤 WPC 产品的原因。

2019 年度、2020 年度，公司高性能木塑复合材料细分产品扣除运输费用后毛利率情况具体如下表所示：

产品	**项目**	**2020 年度**	**同比**	**2019 年度**

高强度 WPC	平均单位价格（元/吨）	7,305.27	2.17%	7,149.94
	平均单位成本（元/吨）	4,976.80	-6.05%	5,297.45
	毛利率	31.87%	5.96%	25.91%
耐候共挤 WPC	平均单位价格（元/吨）	9,724.40	-0.35%	9,758.56
	平均单位成本（元/吨）	5,412.26	-3.38%	5,601.73
	毛利率	44.34%	1.74%	42.60%
轻质共挤 WPC	平均单位价格（元/吨）	16,432.63	-3.40%	17,011.62
	平均单位成本（元/吨）	9,067.63	-2.13%	9,265.02
	毛利率	44.82%	-0.72%	45.54%

2020年度，高强度WPC产品毛利率较2019年上涨幅度大于耐候共挤WPC、轻质共挤 WPC，主要由于高强度 WPC 产品平均单位成本下降幅度和销售均价上涨幅度不同于耐候共挤 WPC、轻质共挤 WPC 导致。

1、高强度 WPC 平均单位成本下降 6.05%，大于耐候共挤 WPC 和轻质共挤 WPC

单位：元/吨

产品类别	成本构成	2020 年度	同比	2019 年度
高强度 WPC	直接材料	3,488.06	-122.03	3,610.09
	直接人工	529.12	2.20	526.92
	制造费用	541.02	-133.18	674.19
	能源费用	400.17	-86.08	486.24
	其他	18.44	18.44	0.00
	合计	4,976.80	-320.65	5,297.45
耐候共挤 WPC	直接材料	4,065.81	-62.36	4,128.17
	直接人工	414.05	-66.68	480.73
	制造费用	507.02	-7.71	514.73
	能源费用	420.28	-57.82	478.10
	其他	5.10	5.10	0.00
	合计	5,412.26	-189.47	5,601.73
轻质共挤 WPC	直接材料	7,500.61	1,341.12	6,159.49
	直接人工	626.25	-40.35	666.60

	制造费用	588.59	-1,026.35	1,614.94
	能源费用	318.76	-505.22	823.98
	其他	33.42	33.42	0.00
	合计	9,067.63	-197.39	9,265.02

（1）高强度 WPC 平均单位成本下降 6.05%，大于耐候共挤 WPC

高强度 WPC 单位直接材料成本下降金额（2020 年降低 122.03 元/吨）大于耐候共挤 WPC（2020 年降低 62.36 元/吨），2020 年基于主要原材料再生塑料粒子、锯末采购价格下降，高强度 WPC 和耐候共挤 WPC 的单位直接材料成本较上年相应降低；耐候共挤 WPC 中需要表面处理的产品使用的共挤表层助剂用量大于不需要表面处理的产品，2020 年耐候共挤 WPC 中需要表面处理的产品类别比重提升，单位产品共挤表层助剂用量增加，导致高强度 WPC 单位直接材料整体成本降幅大于耐候共挤 WPC。

高强度 WPC 单位直接制造费用下降金额（2020 年降低 133.18 元/吨）大于耐候共挤 WPC（2020 年降低 7.71 元/吨），一方面，由于卫泰车间主要是生产高强度 WPC，公司对卫泰车间进行整改和重新规划，将卫泰车间生产的高强度 WPC 调整为母公司车间统一生产，减少了间接生产人员职工薪酬等制造费用；另一方面，使用寿命已过折旧年限的高强度 WPC 生产设备数量较多，由于相关设备已提足折旧，当期折旧费用较上期减少，导致高强度 WPC 单位制造费用成本降幅大于耐候共挤 WPC。

（2）高强度 WPC 平均单位成本下降 6.05%，大于轻质共挤 WPC

虽然因为规模化生产，轻质共挤 WPC 单位制造费用、能源费用大幅下降；但是公司为了持续改进轻质共挤 WPC 强度、弹性模量及耐候性等各方面的性能，对轻质共挤 WPC 配方进行了优化，提高了价格较高的 PVC 粉和 ASA 的配比，单位轻质共挤 WPC 产品的 PVC 粉和 ASA 材料成本上升，导致轻质共挤 WPC 直接材料成本上升，结合前述因素轻质共挤 WPC 的平均单位成本仅下降 197.39 元/吨，下降幅度为 2.13%，低于高强度 WPC 平均单位成本下降 6.05%。

综上，2020 年度高强度 WPC 单位成本中直接材料、制造费用下降幅度大于耐候共挤 WPC,以及由于轻质共挤 WPC 的直接材料成本上升等因素，导致高强

度 WPC 平均单位成本下降幅度（2020 年单位成本下降 6.05%）大于耐候共挤 WPC（2020 年单位成本下降 3.38%）和轻质共挤 WPC（2020 年单位成本下降 2.13%）

2、2020 年度，高强度 WPC 由于内部产品结构调整导致销售均价较上年上涨，轻质共挤 WPC 价格略有下降

2020 年度，高强度 WPC 销售价格上涨主要是由于高强度 WPC 中价格较高的深加工产品销售比例提高，其中深加工产品占高强度 WPC 销售比例 23.27%高于 2019 年度的 15.35%，导致 2020 年度高强度 WPC 销售价格较上年增长 2.17%。

2020 年，轻质共挤 WPC 人民币销售价格较 2019 年下降 3.40%，下降主要原因为：一方面 2020 年轻质共挤 WPC 的主要客户为美国客户 Fortress Iron, LP, dba Fortress Building Products，基于美国加征关税影响，公司给予该客户轻质共挤 WPC 的价格低于其他客户，该客户销售占比提升，拉低了轻质共挤 WPC 的销售均价；另一方面，为了进一步提高轻质共挤 WPC 销量，适当降低了部分客户的轻质共挤 WPC 销售价格。

综上，高强度 WPC 中价格较高深加工产品销售比例提高，导致高强度 WPC 的单价上涨幅度大于耐候共挤 WPC、轻质共挤 WPC。

综上所述，2020 年度，高强度 WPC 产品毛利率较 2019 年上涨幅度大于耐候共挤 WPC、轻质共挤 WPC 主要原因系高强度 WPC 单位成本下降幅度大于耐候共挤 WPC 和轻质共挤 WPC；同时，高强度 WPC 销售均价上涨幅度大于耐候共挤 WPC 和轻质共挤 WPC。

三、分析说明装配式建筑业务毛利率较低且 2020 年有所下降的原因；报告期内主营业务中“其他”业务收入毛利及毛利率逐年上升的原因。

1、分析说明装配式建筑业务毛利率较低且 2020 年有所下降的原因

（1）装配式建筑产品毛利率较低且 2020 年有所下降的原因

报告期内主营业务中装配式建筑产品及其他产品营业毛利率及其波动情况如下：

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
装配式建筑	8.33%	-18.53%	26.86%	-10.37%	37.23%	14.52%	22.71%
主营业务毛利率	**27.31%**	**-7.73%**	**35.04%**	**5.89%**	**29.15%**	**6.99%**	**22.16%**

注：上述毛利率为扣除运输费用后毛利率

发行人装配式建筑成套产品是以公司生产的高性能木塑复合材料产品和新型石木塑复合材料产品作为主要材料，通过公司自主研发的装配式快装房屋建造技术和模块化拼装技术，依照客户需求快速组装而成的成套建筑产品。

报告期内，装配式建筑毛利率较低的主要原因系：①发行人的装配式建筑业务属于市场开拓及推广阶段，部分项目报价相对较低；②装配式建筑产品受不同项目规模大小及施工难易程度影响，不同项目毛利率水平有所差异，且不同年度装配式建筑客户变化较大，不同年度毛利率水平存在一定波动；③2021 年 1-6 月受订单金额减少且金额较小导致分摊的固定成本上升，以上综合影响导致装配式建筑产品毛利率偏低。

装配式建筑产品 2020 年毛利率有所下降的原因主要系受新冠疫情的影响，公司装配式建筑项目施工周期延长，项目施工总成本相对较高，以及当期承接项目数量较少，主要项目整体报价较低。2021 年 1-6 月毛利率有所下降的原因主要系受订单金额减少且金额较小导致分摊的固定成本上升。

（2）发行人装配式建筑产品毛利率与同行业可比公司比较情况

发行人报告期装配式建筑业务毛利率与同行业可比公司中铁装配对比如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
中铁装配	-33.59%	22.97%	34.92%	33.06%
发行人	8.29%	26.80%	37.23%	22.71%

报告期内，发行人装配式建筑毛利率分别 22.71%、37.23%、26.80%和 8.29%，与中铁装配的毛利率变动趋势一致。2018 年度公司为了开拓装配式建筑产品市场，对部分装配式建筑客户报价相对较低，导致当期毛利率与中铁装配差异较大，2019 年度至 2020 年度公司装配式建筑毛利率与中铁装配毛利率差异较小，2021 年 1-6 月发行人与中铁装配毛利率均呈大幅下降趋势，其中中铁装配半年报披露毛利率下降主要受订单减少，原材料采购价格上升以及其他成本上升影响。

2、报告期内主营业务中“其他”业务收入毛利及毛利率逐年上升的原因

报告期各期，公司主营业务中“其他”业务收入毛利及毛利率情况如下：

单位：万元

财务数据	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
主营业务中“其他”收入	**1,812.00**	**4,198.62**	**2,954.57**	**2,229.23**
其中：配件收入	1,761.10	4,174.14	2,932.62	2,224.05
配件收入占主营其他收入比率	97.19%	99.42%	99.26%	99.77%
主营业务中“其他”毛利率	**37.37%**	**34.86%**	**29.33%**	**25.68%**
其中：配件毛利率	38.06%	35.01%	30.38%	25.90%
主营业务中“其他”毛利	**677.10**	**1,463.69**	**866.44**	**572.52**
其中：配件销售毛利	670.34	1,461.35	890.99	576.10

主营业务中“其他”业务收入主要为配件收入，即销售高性能木塑复合材料及新型石木塑复合材料过程中搭配销售的配件销售收入。报告期内，公司高性能木塑复合材料及新型石木塑复合材料销售规模不断上涨，带动配件销售收入上涨。公司主营业务主要为境外销售，境外销售主要使用美元结算，报告期美元兑人民币平均汇率分别为 6.6174、6.8985、6.8976、6.4718。

报告期内主营业务中“其他”业务收入毛利分别为 572.52 万元、866.44 万元、1,463.69 万元和 677.10 万元。2019 年度较 2018 年度主营业务中“其他”毛利上升一方面受平均汇率上升影响，另一方面系配件销售规模上涨，带动配件毛利上涨。2020 年度较 2019 年度毛利上升主要系发行人高性能木塑复合材料深加工产品收入规模增长较大，引起产品相关的配件销售规模增长较大，进而配件销售毛利增长。

报告期内主营业务中“其他”毛利率分别为25.68%、29.33%、34.86%和37.37%，2019 年度较 2018 年度毛利率增长主要系平均汇率上升影响；2020 年度较 2019 年度毛利率增长主要系伴随 2020 年度配件销售规模迅速增长的同时，发行人调增了部分配件的销售单价；2021 年 1-6 月毛利率较 2020 年毛利率增长的主要原因是：①耐候共挤 WPC 及轻质共挤 WPC 产品销量增长较大，产品相关配件销售规模相应增长，该类产品的毛利率较高，相关配件对外销售单价较高；②部分

客户 2021 年 1-6 月配件销售类型发生变化，毛利率较高的配件类型销售规模及占比上升，综合影响引起 2021 年 1-6 月配件综合毛利率增长。

综上所述，发行人装配式建筑产品毛利率较低主要受发行人装配式建筑产品尚属于市场开拓及推广阶段部分项目报价相对较低影响；报告期内主营业务中“其他”业务收入毛利持续增长主要受配件销售收入规模持续增长及美元兑人民币汇率波动影响；主营业务中“其他”业务收入毛利率持续增长主要受汇率波动、调增配件销售价格、配件销售结构变化的影响。

四、针对原材料价格、汇率波动、加征关税等事项对公司产品毛利率的影响进行敏感性分析。

1、原材料价格对公司主要产品的毛利率影响的敏感性分析

报告期内，高性能木塑复合材料和新型石木塑复合材料主要原材料的单位耗用情况如下：

单位：千克/吨、千克/平米

产品类别	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
高性能木塑复合材料	再生塑料粒子	231.15	237.25	256.24	258.60
	锯末	533.09	524.99	546.24	551.50
	重钙	100.13	108.68	108.63	82.05
	相容剂	40.49	39.46	41.21	40.61
	润滑剂	27.42	26.69	26.60	24.49
新型石木塑复合材料	重钙	6.22	5.98	5.45	4.78
	PVC 粉	1.89	1.79	2.01	2.37
	透明片	0.53	0.58	0.57	0.54

（1）再生塑料粒子、锯末、重钙、相容剂和润滑剂价格对高性能木塑复合材料毛利率影响的敏感性分析

报告期内，公司生产高性能木塑复合材料主要原材料的单耗变化较小，较为稳定，年度间部分原材料单耗变化主要系生产的细分产品类别以及规格种类不同导致。单位高性能木塑复合材料产品耗用再生塑料粒子、锯末、重钙、相容剂和润滑剂数量以 2020 年度数据为基准，原材料价格变动对高性能木塑复合材料毛

利率影响的敏感性分析情况如下：

项目	原材料价格变动对毛利率的影响				
	20.00%	**10.00%**	**0.00%**	**-20.00%**	**-10.00%**
再生塑料粒子	-2.85%	-1.42%	0.00%	2.85%	1.42%
锯末	-1.03%	-0.51%	0.00%	1.03%	0.51%
相容剂	-0.82%	-0.41%	0.00%	0.82%	0.41%
润滑剂	-0.75%	-0.38%	0.00%	0.75%	0.38%
重钙	-0.06%	-0.03%	0.00%	0.06%	0.03%
汇总	**-5.51%**	**-2.75%**	**0.00%**	**5.51%**	**2.75%**

注：原材料价格变动对产品毛利率影响=原材料耗用量*原材料价格*原材料价格变动比例/产品销售价格；原材料价格上涨时，原材料价格变动对产品毛利率影响为负。

（2）重钙、PVC 粉、透明片对新型石木塑复合材料毛利率影响的敏感性分析

报告期内，公司新型石木塑复合材料的主要原材料重钙、PVC 粉和透明片单耗存在一定差异，主要由于新型石木塑复合材料产品为公司 2016 年新推出的产品，年度间部分原材料单耗变化主要受产品配方调整影响。单位新型石木塑复合材料产品耗用钙、PVC 粉、透明片数量以 2020 年度数据为基准，原材料价格变动对新型石木塑复合材料毛利率影响的敏感性分析情况如下：

项目	原材料价格变动对毛利率的影响				
	20.00%	**10.00%**	**0.00%**	**-20.00%**	**-10.00%**
PVC 粉	-3.62%	-1.81%	0.00%	3.62%	1.81%
透明片	-1.64%	-0.82%	0.00%	1.64%	0.82%
重钙	-0.50%	-0.25%	0.00%	0.50%	0.25%
汇总	**-5.76%**	**-2.88%**	**0.00%**	**5.76%**	**2.88%**

注：原材料价格变动对产品毛利率影响=原材料耗用量*原材料价格*原材料价格变动比例/产品销售价格；原材料价格上涨时，原材料价格变动对产品毛利率影响为负。

综上所述，当再生塑料粒子、锯末的采购价格发生大幅上涨时，对高性能木塑复合材料毛利率影响较大，其中再生塑料粒子采购价格上涨 10%时，将降低高性能木塑复合材料毛利率 1.42 个百分点；当 PVC 粉、透明片的采购价格发生大幅上涨时，对新型石木塑复合材料毛利率影响较大，其中 PVC 粉采购价格上涨 10%时，将降低新型石木塑复合材料毛利率 1.81 个百分点。

2、汇率波动对公司境外销售的毛利率影响的敏感性分析

（1）发行人销售收入主要以美元定价结算为主

发行人主要收入来源于境外，且销售回款以美元结算为主，除以美元定价结算实现销售外，公司存在部分以美元结算进行的采购，因此发行人的汇率波动风险主要为与美元兑人民币的汇率波动有关。

（2）美元汇率对发行人毛利率的敏感性分析

1）报告期内，美元汇率波动对各产品收入影响情况

报告期内，高性能木塑复合材料以美元结算销售金额分别为 4,065.03 万美元、4,522.13 万美元、4,954.62 万美元和 3,856.82 万美元，新型石木塑复合材料以美元结算销售金额分别为 1,424.94 万美元、2,125.85 万美元、3,010.26 万美元和 1,852.00 万美元。

报告期内，美元汇率波动对各产品收入影响如下：

单位：万元

项目	人民币兑美元汇率	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
高性能木塑复合材料销售收入	贬值100基点	38.57	49.55	45.22	40.65
	升值100基点	-38.57	-49.55	-45.22	-40.65
新型石木塑复合材料销售收入	贬值100基点	18.52	30.10	21.26	14.25
	升值100基点	-18.52	-30.10	-21.26	-14.25

注 1：100 基点=0.01；

注 2：美元汇率波动对销售收入影响金额（人民币）=美元结算销售金额（美元）*美元兑人民币汇率升值（贬值）比例*美元兑人民币汇率=美元结算销售金额（美元）*[人民币兑美元汇率贬值（升值）基点数/10000/美元兑人民币汇率]*美元兑人民币汇率=美元结算销售金额（美元）*人民币兑美元汇率贬值（升值）基点数/10000。

2）报告期内，美元汇率波动对各产品成本影响情况

报告期内，以美元结算的原材料采购主要为向 BRIGHTFIELD TRADING CO. LTD.采购的润滑剂和共挤表层助剂，主要用于生产高性能木塑复合材料，采购金额分别为 259.08 万美元、53.98 万美元、90.81 万美元和 112.39 万美元。

报告期内，美元兑人民币汇率对各产品销售成本影响如下：

单位：万元

项目	人民币兑美元汇率	2021年1-6月	2020年	2019年度	2018年度
高性能木塑复合材料销售成本影响	贬值100基点	1.12	0.91	0.54	2.59
	升值100基点	-1.12	-0.91	-0.54	-2.59
新型石木塑复合材料销售成本	贬值100基点	-	-	-	-
	升值100基点	-	-	-	-

3）美元汇率波动对报告期内各产品毛利率敏感性影响

单位：万元

产品类别	项　目	人民币兑美元汇率	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
高性能木塑复合材料	销售收入影响	贬值 100 基点	38.57	49.55	45.22	40.65
		升值 100 基点	-38.57	-49.55	-45.22	-40.65
	营业成本影响	贬值 100 基点	1.12	0.91	0.54	2.59
		升值 100 基点	-1.12	-0.91	-0.54	-2.59
	毛利影响	贬值 100 基点	37.44	48.64	44.68	38.06
		升值 100 基点	-37.44	-48.64	-44.68	-38.06
	销售收入		26,026.97	36,475.01	33,551.52	29,601.70
	毛利率敏感性影响百分点	贬值 100 基点	0.14	0.13	0.13	0.13
		升值 100 基点	-0.14	-0.13	-0.13	-0.13
新型石木塑复合材料	销售收入影响	贬值 100 基点	18.52	30.10	21.26	14.25
		升值 100 基点	-18.52	-30.10	-21.26	-14.25
	营业成本影响	贬值 100 基点	-	-	-	-
		升值 100 基点	-	-	-	-
	毛利影响	贬值 100 基点	18.52	30.10	21.26	14.25
		升值 100 基点	-18.52	-30.10	-21.26	-14.25
	销售收入		12,183.57	21,338.69	15,252.51	10,262.00
	毛利率敏感性影响百分点	贬值 100 基点	0.15	0.14	0.14	0.14
		升值 100 基点	-0.15	-0.14	-0.14	-0.14

注：毛利率影响=销售收入影响-营业成本影响；毛利率影响百分点=毛利影响/考虑汇率波动影响后销售收入*100

由于高性能木塑复合材料和新型石木塑复合材料销售收入主要来自美元结算，如果人民币兑美元贬值或升值 100 基点，其他因素保持不变，则报告期内高性能木塑复合材料均提升或降低毛利率 0.13 个百分点、0.13 个百分点、0.13 个

百分点和 0.14 个百分点；新型石木塑复合材料均提升或降低毛利率 0.14 个百分点、0.14 个百分点、0.14 个百分点和 0.15 个百分点。

3、加征关税对公司主要产品的毛利率影响的敏感性分析

报告期内，发行人境外业务主要为向知名或大型家居建材及户外设施用品品牌商销售高性能木塑复合材料和新型石木塑复合材料，其中，公司出口美国的高性能木塑复合材料和新型石木塑复合材料销售对象主要为 Cali Bamboo LLC、Fortress Iron, LP, dba Fortress Building Products 和 Daejin America Inc，贸易方式以 FOB 为主，即客户负责派船接运货物，发行人应在合同规定的装运港和规定的期限内将货物装上客户指定的货运代理公司，并及时通知客户。货物在装运港装船后，商品控制权（风险和报酬转移）即由发行人转移至客户。发行人在取得经海关审验的产品出口报关单和货代公司出具的货运提单后确认收入，后续由客户自行负责美国入关报关，并承担全部关税，发行人不直接承担美国客户的进口关税。

加征关税对公司出口美国业务的影响主要体现在：一方面，美国客户承担所有加征关税成本，公司不调整其对美国客户销售价格，相关产品在美国的最终售价会相应提高，降低发行人的产品价格竞争力，可能影响发行人对美国销售额；另一方面，公司希望维持销量，则可能与美国客户协商共同分担加征关税成本。

由于无法直接预计美国加征关税对销量变动的影响，因此假设发行人承担加征关税成本带来的影响，即通过降低售价，以使得当年向美国客户销售的产品数量不变。以 2020 年度为例，美国加征关税税率为 25%，假设加征关税部分由发行人承担关税税率 5%-15%，则发行人承担关税税率变动对公司美国销售毛利率和整体毛利率影响的敏感性分析结果如下：

单位：万元

项目	发行人承担加征关税税率①				
	5%	7.50%	10%	12.50%	15%
营业收入②	63,198.47	63,198.47	63,198.47	63,198.47	63,198.47
美国销售收入③	10,306.02	10,306.02	10,306.02	10,306.02	10,306.02
加征关税后的美国销售收入④=③/（1+①）	9,815.26	9,586.99	9,369.11	9,160.91	8,961.76

加征关税对美国销售毛利率影响（③-④）/③	4.76%	6.98%	9.09%	11.11%	13.04%
加征关税对整体毛利率影响（③-④）/②	0.78%	1.14%	1.48%	1.81%	2.13%

假设发行人承担加征关税成本带来的影响，即通过降低售价，以使得当年向美国客户销售的产品数量不变。当发行人承担加征关税税率为 5%、7.5%、10%、12.5%和 15%，对发行人向美国销售毛利率影响分别为降低 4.76 个百分点、降低 6.98 个百分点、降低 9.09 个百分点、降低 11.11 百分点和降低 13.04 个百分点，对发行人整体毛利率影响分别降低 0.78 个百分点、降低 1.14 个百分点、降低 1.48 个百分点、降低 1.81 个百分点和降低 2.13 个百分点，当发行人承担的关税税率提高时，对毛利率的影响也增加。

综上所述，（1）当再生塑料粒子、锯末的采购价格发生大幅上涨时，对高性能木塑复合材料毛利率影响较大；当 PVC 粉、透明片的采购价格发生大幅上涨时，对新型石木塑复合材料毛利率影响较大；（2）当美元兑人民币汇率波动较大，其他因素保持不变时，公司主要产品的毛利率变动较大；（3）当发行人承担的关税税率提高时，对公司主要产品毛利率的影响也增加。

五、结合下游应用领域、主要原材料配比差异、生产工艺、议价能力、主要客户情况等，详细分析公司产品毛利率高于国风塑业、南京聚隆的原因。

1、发行人高性能木塑复合材料和新型石木塑复合材料与国风塑业、南京聚隆同类产品毛利率对比

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
国风塑业	12.97%	21.53%	19.59%	16.05%
南京聚隆	12.65%	18.25%	15.68%	15.12%
高性能木塑复合材料和新型石木塑复合材料	23.13%	31.72%	28.89%	21.93%
其中：高性能木塑复合材料	26.20%	32.94%	30.84%	22.10%

注：国风塑业、南京聚隆毛利率为年度报告中披露的木塑产品的毛利率；

国风塑业子公司安徽国风木塑科技有限公司生产销售的新型木塑材料、南京聚隆子公司南京聚锋新材料有限公司生产销售的塑木环境工程材料，与发行人的高性能木塑复合材料在应用领域、工艺、配方、性能等方面更具可比性，因此选

择发行人的高性能木塑复合材料与国风塑业、南京聚隆的进行对比。

2、发行人高性能木塑复合材料与国风塑业、南京聚隆同类产品在下游应用领域、主要原材料配比、生产工艺、议价能力、主要客户等情况

项目	发行人	国风塑业	南京聚隆
下游应用领域	主要应用于户外设施、室外建筑装饰、市政园林等领域	DIY 地板、户外墙板、廊架木塑亭、栅栏围栏等	环保型室外地板、栈道、栅栏、大型室外平台、亲水平台、景观庭院、室内装饰条、装饰板、室 内外桌椅等
主要原材料配比	以林业三剩物、稻壳、农作物秸秆等低值可再生生物质纤维（锯末）以及再生聚烯烃或聚氯乙烯等高分子树脂材料（再生塑料粒子）为主要材料，原材料中锯末和再生塑料粒子数量投入比例约为 80%。	未披露	由聚乙烯（PE）、聚丙烯（PP）、聚氯乙烯（PVC）等回收的废旧塑料与锯木、秸杆、稻壳、玉米杆等农林废弃物通过改性技术制成。原料中废旧塑料和农林废弃物的利用比例可高达 90%以上。
生产工艺	高强度 WPC：混合-造粒-挤出-切割-检测-表面处理-检测-包装入库 耐候共挤 WPC：混合-造粒-共挤出-切割-检测-表面处理（根据需求）-检测-包装入库 轻质共挤 WPC: 混合-共挤料-共挤出并发泡-切割-表面处理-检测-包装入库	未披露	木粉预处理-混料-造粒-挤出-质检-后处理-包装
议价能力	议价能力较强	未披露	未披露
主要客户	境外客户为主，主要分布于德国、美国、瑞士、英国等国家和地区的知名或大型家居建材及户外设施用品品牌商和建材超市；高性能木塑复合材料境外销售占比分别为 91.29%、93.49%和 93.88%。	境外客户为主，主要包括日韩、东南亚、欧洲、北美等国家和地区；2020 年，新型木塑建材境外销售占比为 72.25%。	境外客户为主，主要包括德国、英国、俄罗斯、澳大利亚、泰国等国家；2018-2020 年，塑木环境工程材料境外销售占比 80.35%、81.83%和 89.19%。

注：测算南京聚隆木塑产品的境外销售占比时，假设其境外销售均为塑木环境工程材料的出口销售。

3、发行人高性能木塑复合材料与国风塑业、南京聚隆同类产品的销售价格和单位成本对比情况

单位：元/吨

项目		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售价格	南京聚隆	-	7,655.10	7,146.72	7,217.10

	国风塑业	-	6,770.64	7,524.97	7,006.08
	发行人	8,122.45	8,261.10	7,817.33	7,482.81
单位成本	南京聚隆	-	6,257.90	6,026.09	6,125.79
	国风塑业	-	5,313.01	6,050.71	5,881.85
	发行人	5,994.44	5,539.82	5,406.16	5,829.28
毛利率	南京聚隆	12.65%	18.25%	15.68%	15.12%
	国风塑业	12.97%	21.53%	19.59%	16.05%
	发行人	26.20%	32.94%	30.84%	22.10%

注：2021 年 1-6 月，可比上市公司国风塑业、南京聚隆未披露同类产品的销售价格和单位成本。

（1）报告期内，发行人高性能木塑复合材料销售价格略高于南京聚隆和国风塑业同类产品，主要原因为：

1）发行人高性能木塑复合材料议价能力较强

公司经过十余年的技术积累和自主创新掌握了高性能木塑复合材料研发、检测及生产工艺方面的核心技术，相关发明专利数量高于主要国内竞争对手。公司的产品品质保持在较高水平，产品结构不断升级优化，公司目前已形成适应市场需求的品类齐全、不断升级换代的高性能木塑复合材料产品，产品远销欧洲、美洲、亚洲、非洲等全球六十多个国家或地区，销售收入、产销量在国内木塑企业中排名前列。发行人凭借产品创新、品类丰富、质量优异及规模等方面优势，高性能木塑复合材料议价能力较强。

2）细分产品结构不同于南京聚隆和国风塑业同类产品

发行人高性能木塑复合材料包括高强度 WPC、耐候共挤 WPC 和轻质共挤 WPC，其中耐候共挤 WPC 和轻质共挤 WPC 价格高于高强度 WPC；南京聚隆和国风塑业未按照发行人分类方式披露高强度 WPC、耐候共挤 WPC 和轻质共挤 WPC 的销售单价，仅披露高性能木塑复合材料的销售单价。由于发行人的高性能复合材料的细分产品结构与南京聚隆和国风塑业同类产品不同，导致发行人高性能木塑复合材料价格不同于南京聚隆和国风塑业同类产品。

3）发行人与南京聚隆和国风塑业中木塑产品境外客户销售占比不同

发行人和与南京聚隆和国风塑业的木塑产品均以出口销售为主，但是出口销

售的占比不同，其中发行人 2018-2020 年高性能木塑复合材料境外销售占比分别为 91.29%、93.49%和 93.88%；南京聚隆报告期塑木环境工程材料境外销售占比 80.35%、81.83%和 89.19%；国风塑业 2020 年新型木塑建材境外销售占比为 72.25%，发行人的木塑产品境外客户销售占比大于南京聚隆和国风塑业。根据南京聚隆的招股说明书，“2016 年塑木环境工程材料向国内客户的销售收入占比较高，由于国内市场价格竞争激烈，公司塑木环境工程材料的质量和性能优势未能得到充分体现，导致产品单价下降 18.53%。”；高性能木塑复合材料境内市场竞争者众多，发行人在国内品牌处于培育期，高性能木塑复合材料的定价较低，因此发行人高性能木塑复合材料境外销售占比高于南京聚隆和国风塑业，导致高性能木塑复合材料销售均价高于南京聚隆、国风塑业同类产品。

（2）报告期内，发行人高性能木塑复合材料单位成本低于南京聚隆和国风塑业同类产品，主要原因为：

2018-2020 年，发行人高性能木塑复合材料单位成本结构与南京聚隆、国风塑业对比情况如下：

单位：元/吨

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	发行人	南京聚隆	国风塑业	发行人	南京聚隆	国风塑业	发行人	南京聚隆	国风塑业
直接材料	3,802.43	4,411.52	4,140.99	3,749.93	5,073.37	4,826.25	3,902.73	4,660.77	4,658.64
直接人工	505.50	461.05	413.20	517.77	228.93	511.84	493.49	274.44	448.64
制造费用	533.05	750.68	758.83	650.45	505.22	712.62	753.11	797.68	774.54
能源费用	398.56	232.81	-	488.02	218.56	-	510.62	392.90	-
其他	300.27	401.84	-	-	-	-	169.33	-	-
合计	**5,539.82**	**6,257.90**	**5,313.01**	**5,406.17**	**6,026.09**	**6,050.71**	**5,829.28**	**6,125.79**	**5,881.82**

注 1：国风塑业将材料及燃动合并披露，制造费用及其他合并披露；
注 2：2021 年 1-6 月，可比上市公司国风塑业、南京聚隆未披露同类产品的料工费结构，未对当期料工费进行对比。

1）发行人高性能木塑复合材料主要原材料配比与南京聚隆、国风塑业同类产品存在一定差异

根据南京聚隆 2019 年年度报告，原料中废旧塑料和农林废弃物的利用比例

可高达 90%以上，而发行人高性能木塑复合材料中锯末和再生塑料粒子数量投入比例约为 80%，发行人高性能木塑复合材料原材料中锯末和再生塑料粒子的占比不同于南京聚隆。

由于公开披露信息中未能找到南京聚隆和国风塑业作为填充料重钙和滑石粉的比例，发行人高性能木塑复合材料中作为填充料重钙和滑石粉比例约为 11%-13%，而重钙和滑石粉的单位价格较低，其中重钙（2020 年采购价格为 237.69 元/吨），滑石粉（2020 年采购价格为 614.19 元/吨）采购价格，远低于再生塑料粒子（2020 年采购价格为 4,958.99 元/吨）和锯末价格（2020 年采购价格为 807.20 元/吨），高性能木塑复合材料原料中重钙和滑石粉比例的大小直接影响直接材料成本。从南京聚隆披露的原料中废旧塑料和农林废弃物的利用比例判断，发行人高性能木塑复合材料重钙和滑石粉的比例不同于南京聚隆同类产品。

综上，发行人高性能木塑复合材料主要原材料配比与南京聚隆、国风塑业同类产品的差异，导致发行人高性能木塑复合材料直接材料成本低于南京聚隆、国风塑业同类产品。

2）发行人具备规模化效应，降低了单位生产成本

2018-2020 年，发行人高性能木塑复合材料与南京聚隆、国风塑业同类产品产销量情况如下：

公司	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
发行人	产量（万吨）	4.72	4.02	4.03
	销量（万吨）	4.42	4.29	3.96
南京聚隆	产量（万吨）	1.45	1.37	0.68
	销量（万吨）	1.41	1.26	0.64
国风塑业	产量（万吨）	1.28	1.32	1.11
	销量（万吨）	1.28	1.24	1.20

注 2：2021 年 1-6 月，可比上市公司国风塑业、南京聚隆未披露同类产品的产量和销量，未对当期产销量进行对比。

2018-2020 年，发行人高性能木塑复合材料的产销量明显大于南京聚隆、国风塑业同类产品的产销量，具备规模化生产效应，降低了发行人高性能木塑复合材料的单位生产成本。

综上所述，报告期内，高性能木塑复合材料毛利率大于同行业可比公司国风塑业、南京聚隆同类产品，一方面由于高性能木塑复合材料议价能力、细分产品结构等不同导致高性能木塑复合材料销售价格高于国风塑业、南京聚隆；另一方面，由于高性能木塑复合材料产品主要原材料配比、规模化生产等因素，公司高性能木塑复合材料单位成本低于国风塑业、南京聚隆。

【申报会计师核查情况】

一、核查程序

1、获取主要主营业务产品销售结构占比及毛利率明细、高性能木塑复合材料中高强度 WPC、耐候共挤 WPC 和轻质共挤 WPC 细分产品销售结构占比及毛利率明细；获取发行人以美元结算的销售和采购情况，查阅报告期内美元兑人民币汇率变动情况；获取发行人主要产品原材料单耗明细，查阅主要原材料的采购价格波动情况；访谈财务部门负责人、生产部门负责人和人力资源部门负责人，了解规模化生产对单位直接人工、制造费用以及能源费用影响；测算其他导致单位直接人工、制造费用及能源费用降低因素的影响，主要包括新冠疫情导致社保减免、木塑皮加工及开槽委外加工费用的减少制造费用及电价下降减少能源费用；获取报告期内产品出口退税税率变动相关文件、发行人报告期内免抵退税申报汇总表；

2、获取 2019 年、2020 年高强度 WPC 中深加工产品的销售比例及价格、轻质共挤 WPC 中 Fortress Iron, LP, dba Fortress Building Products 销售占比及价格，了解高强度 WPC 价格上涨，轻质共挤 WPC 价格下降的原因；获取 2019 年、2020 年高强度 WPC、耐候共挤 WPC 和轻质共挤 WPC 单位料工费，分析高强度 WPC 单位成本下降幅度大于耐候共挤 WPC 和轻质共挤 WPC 原因；

3、获取了公司的销售明细表，统计报告期内公司主营业务收入金额及毛利率，并分析其变动原因；查询并结合同行业装配式建筑业务毛利率，对比分析发行人毛利变动是否合理；

4、获取报告期内发行人主要产品原材料单耗明细、发行人以美元结算的销售和采购情况、发行人向美国销售金额；

5、查阅南京聚隆、国风塑业的招股说明书和年度报告，了解南京聚隆、国风塑业同类产品的销售价格、境外销售占比、单位成本及单位料工费、原材料配比、产量等情况；获取发行人高性能木塑复合材料细分产品结构、境外销售比例、单位成本及单位料工费、原材料配比及产量。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、高性能木塑复合材料毛利率受汇率、主要原材料价格以及税率调整影响较大；新型石木塑复合材料毛利率受汇率、主要原材料价格、规模化生产以及税率调整影响较大；

2、2020 年度，高强度 WPC 产品毛利率较 2019 年上涨幅度大于耐候共挤 WPC、轻质共挤 WPC 主要原因系高强度 WPC 单位成本下降幅度大于耐候共挤 WPC 和轻质共挤 WPC；同时，高强度 WPC 销售均价上涨幅度大于耐候共挤 WPC 和轻质共挤 WPC；

3、发行人装配式建筑产品毛利率较低主要受发行人装配式建筑产品尚属于市场开拓及推广阶段部分项目报价相对较低影响；报告期内主营业务中“其他”业务收入毛利持续增长主要受配件销售规模持续增长及汇率波动影响；主营业务中“其他”业务收入毛利率持续增长主要受汇率波动、调增配件销售价格、配件销售结构变化的影响；

4、（1）当再生塑料粒子、锯末的采购价格发生大幅上涨时，对高性能木塑复合材料毛利率影响较大；当 PVC 粉、透明片的采购价格发生大幅上涨时，对新型石木塑复合材料毛利率影响较大；（2）当美元兑人民币汇率波动较大，其他因素保持不变时，公司主要产品的毛利率变动较大；（3）当发行人承担的关税税率提高时，对公司主要产品毛利率的影响也增加；

5、报告期内公司产品毛利率高于国风塑业、南京聚隆具备合理性。

问题 7. 关于期间费用

申报文件显示：

（1）销售费用主要由运输费、职工薪酬、居间业务费用、推广宣传费用及专利使用费等构成。报告期运输费分别为1,447.74万元、1,638.25万元、2113.39万元，居间业务费用206.14万元、432.17万元、671.88万元，专利使用费216.54万元、341.84万元、733.26万元。

（2）实施新收入准则前，境外CIF销售模式下公司承担运保费冲减营业收入；实施新收入准则后，境外 CIF 销售模式下公司承担运保费计入营业成本核算。

（3）公司研发费用分别为1,238.65万元、2,166.49万元及2,991.58万元，研发费用占营业收入比例分别为2.81%、4.06%及4.73%。

请发行人：

（1）说明报告期运输费用明细、单位产品运费、运费承担方式，分析产品销售与运费的匹配情况；说明实施新收入准则前 CIF 销售模式下公司将运保费冲减营业收入的会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定。

（2）说明报告期发行人通过居间业务实现的销售收入、占比及对应的终端客户；结合居间业务合同主要条款、居间业务收费标准及费率，分析居间业务费用持续上涨的原因，与当期销售情况是否匹配，公司对居间商是否存在重大依赖。

（3）结合报告期内专利使用权的授权方、专利使用费率及支付情况，分析报告期内专利使用费与相关产品销售收入变动是否匹配。

（4）说明公司外销产品是否均购买出口信用保险，2019 年、2020 年保险费低于2018年的原因，保险费与外销收入是否匹配。

（5）结合员工人数、级别分布、平均薪资等，分析报告期职工薪酬变动的原因，与同地区或可比公司是否存在显著差异。

（6）说明研发活动是否与生产活动共用设备，是否存在研发活动形成产品对外出售的情形，研发费用的归集、分摊与结转是否准确，是否存在研发费用与生产成本混淆的情况。

（7）说明报告期内汇兑损益的计算过程及会计处理，汇兑损益计算是否准确。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对研发费用准确性的核查方式、核查过程、核查结论。

回复：

【发行人回复】

一、说明报告期运输费用明细、单位产品运费、运费承担方式，分析产品销售与运费的匹配情况；说明实施新收入准则前 CIF 销售模式下公司将运保费冲减营业收入的会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定。

1、说明报告期运输费用明细、单位产品运费、运费承担方式，分析产品销售与运费的匹配情况

报告期各期产品销量及运输费情况如下：

年度	销量（吨）		运输费（元）		单位运输费用（元/吨）	
	境内销售	境外销售	境内销售	境外销售	境内销售	境外销售
2018 年度	4,361.21	46,482.55	1,127,549.37	13,349,801.64	258.54	287.20
2019 年度	4,159.88	58,400.79	553,465.70	15,828,992.84	133.05	271.04
2020 年度	3,833.34	69,333.44	397,481.50	19,763,812.77	103.69	285.05
2021 年 1-6 月	1,780.33	48,503.88	203,685.92	14,395,789.66	114.41	296.80

注：上表所列运输费数据不包含 CIF 模式下发生于境外运输费用。

发行人境内销售业务运输费主要由发行人自行承担，对于客户自提货物的，运输费由客户自行承担，受客户距离因素及货物运输方式的影响，报告期内境内销售业务单位运输成本波动较大。2018 年度境内销售业务单位运输费用较高，主要受部分客户距离较远影响，由公司承担的运输成本较高；2020 年度及 2021 年 1-6 月境内销售业务单位运输费用较低，主要系受新冠疫情影响，境内销售产品销量持续较低，主要客户多为周边县市客户，公司承担的运输费成本较低所致。

发行人境外销售业务由发行人承担的运输成本主要为自发行人所在地至海关港口运输发生的费用。2018 年度下半年，公司主要出口港由上海港转为宁波港，运输方式由陆路运输为主转为铁路运输为主，引起 2019 年度单位运输成本

有所下降；2020 年度受新冠疫情影响，国际运输集装箱资源紧张，上海港集装箱资源相对充裕，为尽快发出产品，2020 年度起产品出口港逐渐转为以上海港为主，且产品于港口存放及装船过程中相关运杂费增长较大，综合影响引起 2020 年度及 2021 年 1-6 月境外销售单位运输成本有所增长。

综上所述，发行人运输费与销量基本匹配，符合企业实际经营情况。

2、说明实施新收入准则前 CIF 销售模式下公司将运保费冲减营业收入的会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定

（1）实施新收入准则前 CIF 销售模式下公司将运保费冲减营业收入的会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定

依据财政部发布的《关于企业进出口商品有关外币费用财务处理的函》（财商字[1995]620 号）规定，“企业出口销售收入一律以离岸价为准，如果出口合同规定的不是离岸价，在出口商品离岸以后支付的运费、保险费、佣金，冲减出口销售收入”。发行人依据上述规定，持续将以 CIF 销售模式下的境外销售过程中发生的运保费支出冲减销售收入。该规定于 2016 年 8 月根据《财政部关于公布废止和失效的财政规章和规范性文件目录(第十二批)的决定》 规定失效，但随后财政部并未就出口收入如何计量出具新的规定。根据《企业会计准则-基本准则》规定，“同一企业不同时期发生的相同或相似的交易或者事项，应当采用一致的会计政策，不得随意变更。”，公司遵循一贯性原则，于新收入准则实施前，持续将 CIF 销售模式下运保费支出冲减销售收入，符合企业会计准则相关要求。

发行人 CIF 销售模式下的境外销售业务，销售的订单售价中包含了发行人代付的海运费、保险费，或在销售合同中就相关运保费金额单独进行约定，2018 年度至 2019 年度新收入准则实施前，发行人在确认单笔合同（或订单）营业收入同时相应暂估运保费并冲减营业收入，于实际取得货代及保险公司提供的运保费发票时调整暂估的运保费及冲减的营业收入金额。

（2）其他上市公司对于境外销售运保费会计处理方式

公司名称	会计处理方式	资料来源

超达装备	在 2018 至 2019 年将产品外销过程中发生的运保费冲减相应产品销售收入	《招股说明书》
宏盛股份	出口销售收入：公司开出发货单，仓库发出货物，在取得海关出口货物报关单和提货单时，按合同或订单约定出口货物离岸价（FOB，合同或订单约定以非 FOB 价格结算的扣除境外运保佣金）确认销售收入的实现。	《2020 年度报告》
博腾股份	公司外销业务的收入确认标准：公司根据合同约定以货物出口日期或交付至客户指定地点的日期进行收入确认，根据经海关审验的货物出口报关信息确认销售收入。营业收入的金额以离岸价为基础，以离岸价以外价格成交的出口商品，其发生的国外运输、保险及佣金等费用支出冲减销售收入。	《2019 年度报告》
亚星客车	国外销售：……国外销售结算方式通常是 FOB 或者 CIF（主要为 FOB)，公司在收到提单时确认销售。FOB 结算时，按照合同金额冲减佣金后确认收入；CIF 按照到岸价减除海运保险佣金等费用后的金额确认收入。	《2019 年度报告》

经查询其他上市公司对于境外销售业务运保费会计处理方式，与发行人处理方式保持一致。

综上所述，发行人基于外销业务销售定价模式以及会计一贯性原则，于执行新收入准则前将 CIF 销售模式下境外销售过程中发生的运保费支出冲减销售收入，与其他上市公司的会计处理一致，符合企业会计准则相关规定。

二、说明报告期发行人通过居间业务实现的销售收入、占比及对应的终端客户；结合居间业务合同主要条款、居间业务收费标准及费率，分析居间业务费用持续上涨的原因，与当期销售情况是否匹配，公司对居间商是否存在重大依赖。

1、说明报告期发行人通过居间业务实现的销售收入、占比及对应的终端客户

（1）报告期发行人通过居间业务实现的销售收入、占比情况：

单位：万元

产品类别	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
高性能木塑复合材料	4,847.72	6,646.26	5,781.63	5,402.84

新型石木塑复合材料	6,786.60	7,490.48	5,122.33	520.70
装配式建筑产品	—	120.91	—	11.00
合　计	**11,634.33**	**14,257.66**	**10,903.97**	**5,934.54**
营业收入	40,355.56	63,198.47	53,358.45	44,059.42
居间业务费用	483.88	671.88	432.17	206.14
居间业务费用率	4.16%	4.71%	3.96%	3.47%
通过居间业务实现收入占营业收入比重	28.83%	22.56%	20.44%	13.47%

发行人使用居间业务销售的产品与公司对其他客户销售的产品均系同类型产品。发行人 2019 年度通过居间业务实现商品销售收入占比较 2018 年度增长较大，主要原因是 2019 年度起公司加大对新型石木塑复合材料的推广力度，通过现有境外客户及第三方机构迅速推广、抢占国际市场。2020 年度及 2021 年 1-6 月通过居间业务实现商品销售收入占比持续增长，主要原因是受疫情影响境外客户开拓渠道受限，境内行业展会境外客户参加较少，境外行业展会发行人难以参加，发行人充分利用居间方进行境外销售业务开拓所致。

（2）报告期内发行人通过居间业务实现的销售收入对应的终端客户情况

报告期各期发行人合作的居间方中，部分居间方主要为发行人提供客户维护服务，服务内容主要为协助发行人及终端客户之间贸易订单下达、物流跟踪、货款催收及客户日常拜访维护等，该些居间方对应的终端客户多为发行人长期合作客户，终端客户主要为 BSW Timber Solutions Ltd.、Joyful honda.co.,ltd、Daejin America Inc 及其关联公司及 Datum Limited。其他居间方为发行人提供的主要服务为客户及市场开拓，该些居间方对应的终端客户多为报告期内新增客户，通过居间方开拓方式报告期内新增的终端客户主要为 HWZ International AG、EUROGROUP FAR EAST LTD(COOP BASEL INTERNATIONAL TRANSPORTS）、IDECK SRL。

2、结合居间业务合同主要条款、居间业务收费标准及费率，分析居间业务费用持续上涨的原因，与当期销售情况是否匹配，公司对居间商是否存在重大依赖

（1）报告期内发行人合作的主要居间方居间业务合同主要条款及合作情况

如下：

居间业务方名称	合作期间	居间方所需提供的主要服务	合同主要条款	
			居间费用计算方式	居间费用结算方式
SJO International Ltd	2017 年至今	客户推介及辅助进行部分客户后期维护工作	固定居间费用率：按销售金额扣除运费及保费后乘以固定费用率 2.5%或 3.5%、5%结算，不同渠道订单的费用比例不一样。	年度结算，于销售订单完成当月计提居间费用。次年 3-5 月支付上年应付居间业务费用。
Sam K Morris	2018 年 8 月至今	产品及市场开发、客户维护	固定居间费用额：对于不同产品，按实际销量乘以固定费用额 0.35$/㎡、0.45$/㎡结算。	月度结算，于销售订单完成当月计提居间费用。于收到客户的销售回款后次月支付上一个月应付居间业务费用。
F.M.S(H.K.) GROUP COMPANY LIMITED、香港新意科技有限公司	2010 年至今	产品及市场开发、订单下达、货款催收、客户维护	主要为固定居间费用率：普通产品按实际销售金额乘以固定费用率 10%结算； 部分为差额居间费用：部分特殊产品与居间业务方约定相关产品基础价格，由居间业务方进行业务开拓，依据最终达成销售价格与协议约定价格差额乘以销量确认应结算居间业务费用。	季度结算，于销售订单完成当月计提居间费用。于收到客户的销售回款后三个月内支付上一季度应付居间业务费用。
中山市居家传奇商贸咨询服务中心	2017 年至今	商务咨询、客户维护	固定居间费用率：按销售货款收回当天即期汇率计算的销售金额再乘以固定费用率 1%	季度结算，于销售订单完成当月计提居间费用。于收到客户的销售回款后三个月内支付上一季度应付居间业务费用。
MERIT GREEN LIMITED	2010 年至今	产品及市场开发、订单下达、货款催收、客户维护	主要为差额居间费用：普通产品与居间业务方约定相关产品基础价格，由居间业务方进行业务开拓，依据最终达成销售价格与协议约定价格差额乘以销量确认应结算居间业务费用； 部分为固定居间费用率：部分特定订单按实际销售金额乘以固定费用率 3%结算。	季度结算，于销售订单完成当月计提居间费用。于收到客户的销售回款后三个月内支付上一季度应付居间业务费用。
AGRO PRODUKTE AG	2019 年 10 月至今	产品及市场开发、客户维护	差额居间费用：与居间业务方约定相关产品基础价格，由居间业务方进行业务开拓，依据最终达成销售价格与协议约定价格差额乘以销量确认应结算居间业务费用。	月度结算，于销售订单完成当月计提居间费用。于收到客户的销售回款后次月支付上一个月应付居间业务费用。

注：F.M.S(H.K.) GROUP COMPANY LIMITED、香港新意科技有限公司为关联公司。

报告期内，居间方主要为发行人提供产品及市场开发、客户维护服务，当居间方促成发行人与最终客户成功签订合同，并实现产品销售后，发行人按照协议约定方式直接支付相应居间费用至居间方。

报告期内发行人方按固定居间费用率和固定居间费用额结算的居间方对应的最终客户多为长期合作客户，居间方合作前期主要负责客户开拓，后期主要承担客户维护服务义务，即协助发行人及最终客户之间贸易订单下达、物流跟踪、货款催收及客户日常拜访维护等工作。发行人依据最终客户预期销售收入规模、最终客户所在区域预期市场规模情况、居间方后期需提供的服务内容等，与居间方协商约定居间费用率（费用额），按每期销售收入金额（销量）乘以固定费用率（费用额）计算居间费用，这种合作方式下的实际居间费用率一般较低。

按差额居间费用结算方式合作的居间方主要为发行人进行市场开拓，最终客户多为新客户，报告期内不同年度合作情况变化较大。发行人为提高居间方市场开拓积极性，采取按差额居间费用方式与居间方合作，由公司制定具体产品基础价格，最终达成销售价格一般取决于居间方与客户的谈判。该合作方式下，为获取更多居间费用收入，居间方与客户最终达成销售价格相对较高，这种合作方式下的实际居间费用率相对较高。

（2）报告期内，发行人主要合作居间方的实际居间费用率情况如下：

居间方名称	居间费用主要计算标准	实际居间费用率				报告期平均居间费用率
		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	
SJO International Ltd	固定居间费用率	2.82%	3.02%	3.90%	4.80%	3.64%
Sam K Morris	固定居间费用额	3.98%	4.21%	3.69%	3.66%	3.89%
F.M.S(H.K.) GROUP COMPANY LIMITED、香港新意科技有限公司	固定居间费用率	10.12%	10.37%	10.28%	—	10.26%
中山市居家传奇商贸咨询服务中心	固定居间费用率	0.97%	0.97%	1.01%	0.99%	0.99%

MERIT GREEN LIMITED	差额居间费用	8.54%	7.49%	5.10%	4.33%	6.37%
AGRO PRODUKTE AG	差额居间费用	5.88%	6.99%	7.01%	—	6.63%

（3）分析居间业务费用持续上涨的原因

报告期内不同居间费用结算方式对应的销售收入情况如下：

单位：万元

居间费用计算方式	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入确认金额	占比	收入确认金额	占比	收入确认金额	占比	收入确认金额	占比
固定居间费用率	5,948.57	14.74%	6,607.12	10.45%	7,361.93	13.80%	4,451.64	10.10%
固定居间费用额	1,056.96	2.62%	1,195.79	1.89%	755.20	1.42%	124.44	0.28%
差额居间费用	4,628.80	11.47%	6,454.75	10.21%	2,786.84	5.22%	1,358.46	3.08%
小 计	**11,634.33**	**28.83%**	**14,257.66**	**22.56%**	**10,903.97**	**20.44%**	**5,934.54**	**13.47%**
营业收入	40,355.56	—	63,198.47	—	53,358.45	—	44,059.42	—
居间业务费用	483.88	—	671.88	—	432.17	—	206.14	—

如上表所示，报告期内居间业务相关销售收入呈持续增长趋势，一方面通过居间方进行境外销售业务拓展为发行人开拓境外新客户、推广产品的重要销售方式之一；另一方面受国内外新冠疫情影响，对发行人境外销售业务开拓影响较大，国内外大型行业会展举办次数减少，且国外会展发行人难以安排业务人员及时参与，通过居间方进行境外销售业务开拓成为发行人当前情况下最有效方式之一。报告期内发行人通过居间方促进了销售收入的较大增长，其中按差额居间费用结算方式合作的居间方对应的销售收入占比呈持续增长趋势，且按差额居间费用结算方式下实际居间费用率相对较高，综合影响引起报告期内发行人居间业务费用支出持续增长。

（4）分析报告期各期居间业务费用与当期销售情况是否匹配

报告期各期，发行人合作的主要居间方居间业务费用情况如下：

单位：万元

居间方名称	居间费用主要计算标准	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度

SJO International Ltd	固定居间费用率	58.53	78.54	50.97	69.03
Sam K Morris	固定居间费用额	22.99	22.57	25.90	4.60
F.M.S(H.K.) GROUP COMPANY LIMITED、香港新意科技有限公司	固定居间费用率	52.40	32.37	89.69	—
中山市居家传奇商贸咨询服务中心	固定居间费用率	15.24	22.92	41.62	8.68
MERIT GREEN LIMITED	差额居间费用	110.82	153.64	90.38	32.56
AGRO PRODUKTE AG	差额居间费用	105.27	259.64	48.65	—
小 计		**365.25**	**569.68**	**347.21**	**114.87**
居间业务费用总额		483.88	671.88	432.17	206.14
占 比		**75.48%**	**84.79%**	**80.34%**	**55.72%**

①报告期内按固定费用率（费用额）方式合作的主要居间方居间费用与收入的匹配情况如下：

A、SJO International Ltd

单位：万美元

项 目		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
2019 年度佣金费率变更前	境外销售收入	—	—	64.77	214.59
	境外销售运保费	—	—	1.50	8.50
	扣除运保费后销售收入	—	—	63.27	206.09
	居间费用（5%居间费用率结算）	—	—	3.16	10.30
2019 年度佣金费率变更后	境外销售收入	317.34	244.42	123.96	—
	境外销售运保费	61.07	10.58	3.88	—
	扣除运保费后销售收入	256.27	233.85	120.08	—
	居间费用（3.50%居间费用率结算）	8.97	8.18	4.20	—
	境外销售收入	2.35	131.85	—	—
	境外销售运保费	0.53	4.99	—	—
	扣除运保费后销售收入	1.82	126.86	—	—

	居间费用（2.50%居间费用率结算）	0.05	3.17	—	—
合 计	**居间费用**	**9.02**	**11.36**	**7.37**	**10.30**
	境外销售收入	**319.69**	**376.28**	**188.73**	**214.59**
	平均居间费用率	**2.82%**	**3.02%**	**3.90%**	**4.80%**

发行人与 SJO International Ltd 合同约定的居间费用计算方式为按销售金额扣除运保费后乘以固定费用率，2019 年度合同变更前，不同下游终端客户均按 5%居间费用率计算居间费用，2019 年度合同变更后不同终端下游客户约定的费用率分别为 2.5%、3.5%。由上表可见，居间费用与销售收入匹配，与协议约定居间费用计算方式及居间费用率一致。

受不同合作下游终端客户报告期各期约定费用率变化及不同居间费用率的下游终端客户销售规模变化影响，平均居间费用率有所不同。

B、Sam K Morris

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
0.35$/㎡居间费用结算单价产品销量（万㎡）	10.12	—	8.14	1.84
0.45$/㎡居间费用结算单价产品销量（万㎡）	—	7.52	1.75	—
居间费用（万美元）	3.54	3.39	3.72	0.66
销售收入（万美元）	89.01	80.39	100.73	18.05
平均居间费用率	**3.98%**	**4.21%**	**3.69%**	**3.66%**

发行人与 Sam K Morris 合同约定的居间费用计算方式为按不同产品实际销量分别乘以固定费用额 0.35$/㎡、0.45$/㎡结算。由上表可见，居间费用与销售数量匹配，与协议约定居间费用计算方式及居间费用标准情况一致。

2018 年度及 2019 年度推介产品结构变化较小，平均居间费用率波动较小，2020 年度仅推介 0.45$/㎡结算标准的产品，每平方米产品居间费用相对较高，引起实际居间费用率增长，居间业务费用与实际销售数量匹配。

C、F.M.S(H.K.) GROUP COMPANY LIMITED、香港新意科技有限公司

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
居间费用（万美元）	8.57	4.71	12.83	—
销售收入（万美元）	84.70	45.43	124.82	—

平均居间费用率	**10.12%**	**10.37%**	**10.28%**	**—**

发行人与 F.M.S(H.K.) GROUP COMPANY LIMITED、香港新意科技有限公司合同约定的居间费用结算方式以固定费用率结算方式为主，其中普通产品按实际销售金额乘以固定费用率 10%结算，部分特殊产品与居间业务方约定相关产品基础价格，由居间业务方进行业务开拓，依据最终达成销售价格与协议约定价格差额乘以销量确认居间业务费用。由上表可见，报告期内居间费用率均保持在 10%左右波动，各期整体平均费用率差异均较小，与合同约定居间费用率基本保持一致，居间费用与销售收入匹配。

D、中山市居家传奇商贸咨询服务中心

项　目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
居间费用（万元）	15.24	22.92	41.62	8.68
销售收入（万元）	1,564.24	2,369.35	4,118.27	879.15
平均居间费用率	**0.97%**	**0.97%**	**1.01%**	**0.99%**

发行人与中山市居家传奇商贸咨询服务中心合同约定的居间费用计算方式为按销售货款收回当天即期汇率计算的销售金额乘以固定费用率 1%结算，发行人与该居间方以人民币作为居间费用结算货币，受实际收款汇率与确认收入汇率有所差异影响，各期实际居间费用率于 1%左右波动。由上表所述可见，各期整体平均费用率变化均较小，与合同约定 1%居间费用率基本保持一致，居间费用与销售收入匹配。

②报告期内按差额居间费用结算方式合作的主要居间方居间费用与收入的匹配情况如下：

按差额居间费用结算，受居间方谈判能力影响，实际居间费用率有所波动。发行人与 MERIT GREEN LIMITED、AGRO PRODUKTE AG 居间费用主要结算方式均为差额居间费用，发行人与居间方约定相关产品基础价格，由居间方进行业务开拓，依据最终达成的销售价格与居间协议约定基础价格差额乘以销量计算居间业务费用。

A、MERIT GREEN LIMITED

项　目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
居间费用（万美元）	17.48	22.82	13.14	4.96
销售收入（万美元）	204.67	304.83	257.59	114.44
平均居间费用率	**8.54%**	**7.49%**	**5.10%**	**4.33%**

发行人与 MERIT GREEN LIMITED 自 2010 年起开始合作，MERIT GREEN LIMITED 为发行人推介客户较多，报告期内各期客户变化较大，受不同客户采购产品和价格不同影响，报告期各期实际居间费用率有所变动。发行人与 MERIT GREEN LIMITED 实际合作模式及居间费用计算方式与合同约定一致，居间费用与销量及收入匹配。

B、AGRO PRODUKTE AG

项　目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
居间费用（万美元）	16.49	38.66	7.33	—
销售收入（万美元）	280.47	553.33	104.48	—
平均居间费用率	**5.88%**	**6.99%**	**7.01%**	**—**

发行人与 AGRO PRODUKTE AG 自 2019 年开始合作，AGRO PRODUKTE AG 主要为发行人推介新型石木塑复合材料，合作期间发行人相关产品基础价格未发生变化，与该居间方推介的客户合作情况稳定，报告期各期按照销量计算的差额居间费用与对应产品销量匹配。

综上所述，受主要居间方合作方式不同及同一合作方式下实际合作居间方费用率不同影响，报告期内平均居间费用率有所变动，报告期各期主要合作居间方居间业务费用支出与居间业务相关销售收入、销量匹配。

（5）公司对居间方是否存在重大依赖

报告期各期，通过居间方开拓的终端客户对应的销售收入占营业收入的比例分别为 13.47%、20.44%、22.56%、28.83%。其中固定居间费用结算方式合作的终端客户占各期营业收入的比例分别为 10.38%、15.22%、12.34%、17.36%，该类客户多为发行人长期合作客户，支付的固定居间费用主要用于居间方提供客户维护服务，即协助发行人及最终客户之间贸易订单下达、物流跟踪、货款催收及客户日常拜访维护等工作，发行人对该类居间方依赖较小；差额居间费用居间方

对应的终端客户销售收入占各期营业收入比例分别为 3.08%、5.22%、10.21%、11.47%，整体占比较小，自 2020 年起占比有所增长，主要系自 2020 年起受新冠疫情影响，主要受新冠疫情影响，境外会展发行人难以参加、境内会展境外客户参展较少，通过居间方进行境外客户开拓为当期环境下最优选择。

综上所述，发行人对居间方不存在重大依赖。

三、结合报告期内专利使用权的授权方、专利使用费率及支付情况，分析报告期内专利使用费与相关产品销售收入变动是否匹配。

发行人按照客户要求定制化生产具有特殊锁扣功能和特殊规格型号的产品，发行人与相关境外第三方专利公司签订专利权许可协议，按照采用相关专利技术生产的产品实际出口销售数量乘以协议约定的每平方米专利许可使用费，计算支付相应的专利许可使用费。

1、报告期内发行人主要合作专利公司专利使用费发生及支付情况如下

单位：万元

名称	类型	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		计提金额	支付金额	计提金额	支付金额	计提金额	支付金额	计提金额	支付金额
I4FLicensingB.V.	锁扣专利费	195.32	246.20	610.57	523.30	256.23	185.75	48.92	35.91
VÄLINGE INNOVATION AB	锁扣专利费	100.70	104.50	119.22	108.99	80.44	136.00	161.41	131.73
CONTROL Y DESARROLLO EMPRESARZAL, S.L.	卡键专利费	—	—	3.48	3.48	—	—	2.17	2.18
iDecking International Limited	卡键专利费	—	—	—	—	—	—	4.04	4.03
合 计		**296.02**	**350.70**	**733.26**	**635.77**	**336.67**	**321.75**	**216.54**	**173.85**

注：上表所述支付金额包含发行人代扣代缴相关税费金额

2、报告期内发行人主要合作专利公司专利使用费与相关产品销售收入变动匹配情况

1、I4FLicensingB.V.

报告期内与 I4FLicensingB.V.结算专利许可使用费（美元结算）及相关产品销售情况：

项　目	2021 年 1-6 月	2020 年度		2019 年度	2018 年度
销量（万㎡）	43.58	67.81	73.87	82.54	16.32
单位专利费（$/㎡）	0.70	0.45	0.70	0.45	0.45
专利许可使用费（万美元）	30.51	83.00		37.14	7.35
专利许可使用费（万元）	195.32	610.57		256.23	48.92

2018 年度、2019 年度发行人与 I4FLicensingB.V.专利许可使用费结算单价均为每平方米 0.45 美元，受 I4FLicensingB.V.专利费价格统一调整影响，自 2020 年第四季度起，专利许可使用费结算单价调整为每平方米 0.70 美元。

2、VÄLINGE INNOVATION AB

报告期内与 VÄLINGE INNOVATION AB 结算专利许可使用费及相关产品销售情况：

（1）VÄLINGE INNOVATION AB（美元结算）

项　目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销量（万㎡）	7.10	—	0.86	14.35
单位专利费（$/㎡）	0.60-0.85	0.35-1.25	1.00-1.5	0.75-1.50
专利许可使用费（万$）【注】	5.76	-1.29	1.04	15.36

注：报告期内，发行人与该公司结算货币从美元逐渐转为以欧元为主，2020 年度受冲减以前年度计提专利费（以美元单位暂估计提）影响，当期以美元结算的专利相关产品专利许可使用费金额为负数。

（2）VÄLINGE INNOVATION AB（欧元结算）

项　目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销量（万㎡）	11.14	23.73	10.65	7.64
单位专利费（€/㎡）	0.65-0.70	0.65-0.95	0.75-1.05	0.75-1.05
专利许可使用费（万€）	7.56	16.45	8.26	6.76

报告期内与 VÄLINGE INNOVATION AB 之间的专利许可使用费结算方式因产品不同及最终出口销售国家不同，结算单价及结算货币存在一定差异。

综上所述，报告期内各期专利使用费支出与相关产品销量、销售收入情况匹配。

四、说明公司外销产品是否均购买出口信用保险，2019 年、2020 年保险费

低于 2018 年的原因，保险费与外销收入是否匹配。

1、说明公司外销产品是否均购买出口信用保险，2019 年、2020 年保险费低于 2018 年的原因

报告期内发行人保险费用支出情况：

单位：万元

产品类型	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售费用—保险费	106.25	161.43	127.73	206.91
其中：出口信用保险	83.96	122.17	104.29	156.61
其他保险支出	22.29	39.26	23.44	50.30

发行人对境外销售业务出口信用保险的投保标准为：（1）以赊销销售方式合作的境外客户销售业务；（2）受客户所在国家或地区因素影响，保险公司对客户的信用风险评级相对较低的境外客户销售业务。报告期内发行人外销产品未全部购买出口信用保险，对于符合上述标准的境外客户销售业务，发行人一般会通过保险公司购买出口信用保险进行投保。

报告期内发行人保险费支出主要为出口信用保险支出，其他保险支出主要系出口产品责任险及产品质量保证保险。2018 年度上半年合作保险公司为中国出口信用保险公司，依据客户所在国家信用等级差异及信用期长短差异，保费费率为 5.50‰—21.20‰；2018 年度下半年更换保险公司为中国太平洋财产保险股份有限公司，合作保险费率下降为 4.00‰；经与中国人民财产保险股份有限公司协商约定保险费率 3.12‰，发行人 2020 年下半年合作保险公司更换为中国人民财产保险股份有限公司。报告期内保险费率不断下降，是导致 2019 年度、2020 年度保险费相对较低的主要原因。

2、保险费与外销收入是否匹配

报告期内发行人出口信用险与外销收入匹配情况如下：

单位：万元

产品类型	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
出口信用险	83.96	122.17	104.29	156.61
境外销售收入金额	38,778.88	59,255.92	48,848.83	38,646.63

保险费支出占境外销售收入比例	0.22%	0.21%	0.21%	0.41%

如上表所述，报告期内 2018 年度出口信用险支出占境外销售收入比例相对较高，2019 年度至 2021 年 1-6 月占比相对较低且波动较小，主要原因系 2018 年度主要合作保险公司保险费率较高，出口信用险保费支出较高，保险费占境外销售收入比率较高；2019 年度合作保险公司更换后保险费率有所下降，出口信用险保费支出有所下降，引起 2019 年度至 2021 年 1-6 月保险费占境外销售收入比率相对较低。

综上所述，报告期内发行人外销产品未全部购买出口信用保险，仅对符合发行人境外销售业务出口信用保险的投保标准的销售业务进行投保；2019 年、2020 年保险费低于 2018 年的原因主要系保险费率下降；发行人出口信用险保险费支出与外销收入金额不存在完全匹配关系。

五、结合员工人数、级别分布、平均薪资等，分析报告期职工薪酬变动的原因，与同地区或可比公司是否存在显著差异。

1、结合员工人数、级别分布、平均薪资等，分析报告期职工薪酬变动的原因

（1）报告期各期，发行高级管理人员及普通员工薪酬情况如下：

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	数量/金额	变化率（%）	数量/金额	变化率（%）	数量/金额	变化率（%）	数量/金额
董监高平均人数（人）	14	—	14	55.56	9	12.50	8
董监高薪酬（万元）	140.84	-44.79	255.1	65.77	153.89	72.45	89.24
董监高人均年度薪酬（万元）	20.12	10.43	18.22	6.56	17.10	53.22	11.16
其他员工平均人数（人）	923	20.97	763	6.42	717	4.52	686
其他员工薪酬（万元）	4,782.86	-30.67	6,898.99	8.40	6,364.32	13.81	5,592.29
其他员工人均年度薪酬（万元）	10.36	14.62	9.04	1.87	8.88	8.88	8.15
员工人数合计（人）	937	20.59	777	7.02	726	4.61	694
整体员工薪酬（万元）	4,923.70	-31.18	7,154.09	9.76	6,518.21	14.73	5,681.53

整体员工人均年度薪酬（万元）	10.51	14.14	9.21	2.55	8.98	9.67	8.19

注 1、上表所列平均人数均为报告期内各期平均人数；

注 2、2021 年 1-6 月人均年度薪酬=2021 年 1-6 月薪酬支出总额/2021 年 1-6 月人均人数*2，下同。

报告期内发行人整体薪酬支出及员工人数均呈现增长趋势，整体员工平均年度薪酬亦持续增长，2020 年度报告期内员工人均年度薪酬较 2019 年度增长幅度较小，主要系受新冠疫情社保减免政策影响。2021 年 1-6 月发行人不再享受新冠疫情社保减免政策，整体员工人均年度薪酬较 2020 年度增长较大。

报告期内发行人董监高人员平均薪酬呈持续增长趋势，2019 年度较 2018 年度人数增长较少，薪酬支出总额及平均薪酬增长较大，主要系董监高人员内部调整，部分人员退出，部分人员进入，新进入人员薪酬标准较高所致；2020 年度较 2019 年度董监高人员平均人数及整体薪酬支出均有较大增长，平均年度薪酬支出亦有所增长；2021 年 1-6 月董监高人员未发生变化，受薪酬标准调整影响，2021 年上半年平均薪酬有所增长。

发行人其他员工数量伴随发行人业务规模增长不断增加，薪酬支出规模与员工人数变化趋势一致，报告期内其他员工人均年度薪酬亦持续增加，2020 年度增长幅度较小，主要系受疫情影响下社保减免政策影响，2021 年 1-6 月不再享受疫情影响下社保减免政策，且上半年生产及销售规模较上年同期增长较大，发行人其他员工人数有所增长，人均年度薪酬亦有所增长。

（2）报告期内发行人各类员工平均薪酬变化情况

项目	公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售人员	平均人数（人）	83	88	96	97
	薪酬总额（万元）	604.65	1,091.49	1,105.12	880.97
	人均年度薪酬（万元）	14.57	12.40	11.51	9.08
管理人员	平均人数（人）	77	69	56	50
	薪酬总额（万元）	399.12	654.45	603.11	571.31
	人均年度薪酬（万元）	10.37	9.48	10.77	11.43
研发人员	平均人数（人）	114	121	101	68
	薪酬总额（万元）	699.95	1,235.51	991.45	656.20
	人均年度薪酬（万元）	12.28	10.21	9.82	9.65

生产人员	平均人数（人）	663	499	473	479
	薪酬总额（万元）	3,219.98	4,172.63	3,818.54	3,573.04
	人均年度薪酬（万元）	9.71	8.36	8.07	7.46

报告期内发行人销售人员平均薪酬呈持续增长趋势，与发行人销售收入及营业利润持续增长趋势一致，2021 年 1-6 月销售人员人均年度薪酬支出增长较大主要受疫情影响下社保减免政策停止及上半年境外销售规模增长较大影响。销售人员平均人数呈持续下降趋势，2020 年度、2021 年 1-6 月平均人数下降较大，主要系 2020 年度境内销售业务受疫情影响较大，境内销售收入下降，发行人境内销售人员减少较多。

2018 年度至 2020 年度，发行人管理人员平均薪酬呈持续下降趋势，主要原因系发行人管理人员整体人数较少，且人数呈持续增长趋势，新增管理人员多为基层管理人员，薪酬水平较低，拉低管理人员整体薪酬水平。2020 年度管理人员平均薪酬水平下降较大，除了受当期基层管理人员人数增长较大影响外，也受疫情影响下社保减免政策影响。2021 年 1-6 月管理人员数量有所增长，受疫情影响下社保减免政策停止影响，管理人员平均薪酬支出有所增长。

2018 年度至 2020 年度，发行人研发人员平均数量持续增长，主要系发行人重视技术研发，为巩固和增强技术优势，不断提升产品性能和公司核心竞争力，公司重视产品技术研发以及研发团队建设，报告期各期研发项目不断增加，研发人员数量不断增长。

报告期内发行人生产人员平均薪酬呈持续增长趋势，生产人员薪酬主要为基本工资及绩效工资，绩效工资与生产人员产量直接相关，报告期内发行人生产规模及销售规模持续快速增长，生产人员平均人数整体持续增长，生产人员平均薪酬水平呈持续增长。2019 年度生产人员平均人数有所下降主要原因系公司于 2019 年实行生产线自动化改造以及 2018 年引进精益生产管理，提高生产效率同时降低对生产人员人数需求。2020 年度及 2021 年 1-6 月伴随生产规模进一步扩大，生产人员平均人数同步增长，2021 年 1-6 月生产人员平均薪酬支出增长较大，主要受疫情影响下社保减免政策停止及生产规模增长较大影响。

2、与同地区或可比公司是否存在显著差异

（1）与同地区平均薪酬水平比较

报告期内发行人员工年平均薪酬与当地在岗职工、当地上市公司年平均薪酬数据：

单位：元/年·人

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年	2018 年
发行人员工年平均薪酬	105,095.00	92,073.18	89,782.57	81,866.37
广德市在岗职工年平均薪酬[注]	—	—	75,103.00	66,875.00
广信股份员工年平均薪酬	—	76,677.74	74,628.35	77,652.66

注 1、广德市在岗职工平均薪酬来源于宣城市统计局数据，2020 年度数据尚未公示；

注 2、广信股份员工年平均薪酬来源于上市公司公开披露年报数据计算结果，广信股份 2021 年 1-6 月未披露员工数量；

2018 年度至 2020 年度，发行人员工年平均薪酬均高于广德市在岗职工、广信股份员工年平均薪酬。

（2）与当地上市公司各类员工年平均薪酬水平进行比较

单位：元/年·人

项目	公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售人员	森泰股份	124,033.37	115,116.57	90,821.97
	广信股份	92,753.43	103,214.73	125,267.47
	差异	31,279.94	11,901.84	-34,445.50
管理人员	森泰股份	94,847.91	107,698.73	114,262.83
	广信股份	127,012.64	121,610.25	112,752.15
	差异	-32,164.73	-13,911.52	1,510.68
研发人员	森泰股份	102,108.26	98,162.95	96,500.15
	广信股份	108,366.15	90,743.34	90,577.55
	差异	-6,257.89	7,419.61	5,922.60
生产人员	森泰股份	83,619.88	80,730.16	74,593.69
	广信股份	59,565.82	61,097.30	65,189.22
	差异	24,054.06	19,632.86	9,404.47

注 1、同地区上市公司广信股份各期年度报告披露员工人数为期末各类员工人数，平均薪酬测算选取的平均人数为各类员工当期期末人数及上期期末人数平均数，因此部分类别人员广信股份平均薪酬波动较大。

注 2、由于广信股份半年报未披露员工数量，故 2021 年 1-6 月不做比较。

2018 年度至 2020 年度，发行人销售规模及利润水平均保持持续增长趋势，

销售人员平均薪酬水平相应增长较大。由于经营状况及销售模式不同以及销售人员绩效考核制度不同，报告期内销售人员平均薪酬与广信股份存在一定的差异。

发行人与广信股份管理人员平均薪酬水平 2018 年度差异较小，2019 年度、2020 年度发行人平均薪酬水平低于广信股份，主要原因系报告期内基层管理人员数量持续增加，导致发行人管理人员平均薪酬持续下降所致。

2018 年度至 2020 年度，发行人研发人员平均工资水平与广信股份差异较小。

2018 年度至 2020 年度，发行人生产人员平均薪酬水平均高于广信股份，主要由于广信股份主要生产基地位于安徽省池州市东至县，平均薪酬水平较低，发行人主要生产基地位于广德市，生产工人多为当地工人，人工成本相对较高。

（3）与同行业可比上市公司各类员工年平均薪酬水平进行比较

单位：元/年·人

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售人员	中铁装配	93,400.87	74,612.83	54,950.67
	国风塑业	163,769.04	136,383.63	152,332.02
	南京聚隆	202,030.55	150,345.19	115,462.27
	平均	**153,066.82**	**120,447.22**	**107,581.65**
	发行人	**124,033.37**	**115,116.57**	**90,821.97**
管理人员	中铁装配	192,509.42	153,705.74	122,254.49
	国风塑业	179,985.92	204,579.46	197,362.96
	南京聚隆	138,109.81	160,951.25	113,920.67
	平均	**170,201.72**	**173,078.82**	**144,512.71**
	发行人	**94,847.91**	**107,698.73**	**114,262.83**
研发人员	中铁装配	89,190.58	87,276.43	51,190.85
	国风塑业	95,858.11	97,825.64	83,132.21
	南京聚隆	165,671.27	176,379.93	212,944.44
	平均	**116,906.65**	**120,494.00**	**115,755.83**
	发行人	**102,108.26**	**98,162.95**	**96,500.15**
生产人员	中铁装配	47,139.80	78,832.32	75,666.36
	国风塑业	85,452.73	83,143.54	62,689.76
	南京聚隆	135,989.24	110,685.57	91,397.29
	平均	**89,527.26**	**90,887.14**	**76,584.47**

	发行人	**83,619.88**	**80,730.16**	**74,593.69**

注 1：同行业上市公司的生产人员平均薪酬=营业成本中的直接人工/生产人员平均人数；

注 2：同行业上市公司的管理人员平均薪酬=管理费用中的职工薪酬/管理人员平均人数，管理人员包括财务人员、行政人员人数和其他人员；

注 3：同行业上市公司的销售人员平均薪酬=销售费用中的职工薪酬/销售人员平均人数；

注 4：同行业上市公司的研发人员平均薪酬=研发费用中的职工薪酬/研发人员平均人数；

注 5：平均人数=Σ年初年末人员数量÷2；同行业上市公司的数据根据公开披露的信息统计计算；

注 6：同行业上市公司未披露 2021 年 1-6 月员工数量；

如上表所示，发行人销售人员平均薪酬水平 2018 年度、2019 年度与同行业上市公司平均薪酬标准差异较小，2020 年度受同行业上市公司销售人员平均薪酬水平增长较大影响，发行人销售人员平均薪酬水平与同行业上市公司平均水平变大。

2018 年度至 2020 年度，发行人管理人员平均薪酬水平均低于同行业上市公司平均水平且差异较大，主要原因是：①发行人尚未发行上市，与同行业上市公司相比，公司整体销售规模及利润规模相对较小，管理人员工资水平相对较低；②与同行业上市公司相比，发行人地处安徽省县级市广德市，同行业上市公司地处北京、南京市、合肥市，受地域经济水平差异影响，当期整体薪资水平相对较低。

2018 年度至 2020 年度，发行人研发人员平均薪酬水平与同行业可比上市公司平均薪酬标准差异较小，处于同行业可比上市公司研发人员平均薪酬水平区间内。

2018 年度至 2020 年度，发行人生产人员平均薪酬水平均低于同行业上市公司平均水平但差异较小，主要系发行人主要生产经营场所位于安徽省广德市（县级市），与同行业上市公司相比，用工成本相对较低。

综上所述，2018 年度至 2020 年度，发行人员工薪酬水平与同地区或同行业可比公司不存在显著差异。

六、说明研发活动是否与生产活动共用设备，是否存在研发活动形成产品对外出售的情形，研发费用的归集、分摊与结转是否准确，是否存在研发费用与生产成本混淆的情况。

1、说明研发活动是否与生产活动共用设备

报告期内发行人对固定资产按实际使用情况进行存放、管理，研发专用设备单独存放，不与其他生产设备混合使用，研发专用固定资产折旧费用直接计入对应项目研发支出，研发活动中存在临时使用生产设备的情况。公司制定了完善的研发内控管理制度、固定资产使用制度，对于研发及生产共用设备的使用，研发人员需提前提交使用申请，并记录日期、设备名称、使用时长等数据并按月上报，公用设备研发活动使用工时占比较小，财务部门每月依据实际使用工时占比情况分摊共用设备折旧，分别计入相应成本费用科目。

综上所述，报告期内存在少量研发活动与生产活动共用设备的情况，公司已按照合理的分配方法将共用设备折旧费分摊计入相应成本费用科目。

2、是否存在研发活动形成产品对外出售的情形

报告期内，发行人研发活动形成产品对外出售的情况如下：

单位：万元

项　目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
研发形成产品直接销售收入	1.52	13.08	27.81	1.40
研发费用	1,449.66	2,991.58	2,166.49	1,238.65
占　比	0.10%	0.44%	1.28%	0.11%

报告期内，公司存在研发活动形成产品对外出售的情形，公司通过研发项目辅助台账对研发活动形成产品对外销售情况进行详细登记，并将研发产品销售收入冲减相应研发项目研发费用支出，报告期内研发活动形成产品对外销售金额占各期研发费用比例均较低。

3、研发费用的归集、分摊与结转是否准确，是否存在研发费用与生产成本混淆的情况

（1）研发费用的归集、分摊方式

报告期内，公司根据《企业会计准则》的有关规定，明确了研发费用范围和标准，单独设置“研发支出”会计科目，研发活动过程中发生的研发人员薪酬、材料费、折旧费及其他相关支出等按实际发生额计入“研发支出”，财务部门按研发项目设置研发费用辅助台账，归集和汇总各个研发项目相关费用支出，研发支出的具体归集内容如下：

项目	研发费用归集、分摊方式
职工薪酬	研发人员的工资薪金、职工福利、职工教育经费、社保公积金等薪酬费，依据研发项目进行薪酬归集，对于同时参与多个研发项目的人员，依据各研发项目工时考勤结果进行薪酬分摊。
材料费	研发活动过程中领用的直接材料和辅助材料，由研发项目小组人员领料，仓管员填制研发领料单，研发领料人员及研发项目负责人在领料单上签字。月末，财务部按领料单上的项目归集研发材料成本。
折旧及摊销	用于研发活动的仪器、设备等固定资产的折旧费用，对于共用设备，则按照设备使用工时记录表将折旧费用分摊至各研发项目。
动力	按照研发项目使用的电量进行归集
模具费及低值易耗品	按各研发项目实际领用情况进行归集。
其他费用	上述费用之外与研发活动直接相关的其他费用，包括与研发相关的差旅费、代理费、办公费等，由研发中心填写费用用途、报销金额、项目等信息，并随附发票等单据，财务部根据报销单据上的项目归集研发费用。

（2）研发费用的结转

报告期内发行人发生的研发支出均不满足资本化的条件，全部在发生时计入当期损益，财务部门于各月末将各项目归集、分摊的研发支出直接结转计入当期研发费用。

综上所述，发行人研发费用的归集、分摊与结转准确，符合《企业会计准则》的规定，不存在研发费用与生产成本混淆的情况。

七、说明报告期内汇兑损益的计算过程及会计处理，汇兑损益计算是否准确。

公司汇兑损益的产生主要分为两个环节：一是进行外币交易时所产生的汇兑损益；二是持有外币货币性项目期间，在资产负债表日对相关项目进行折算，因汇率变动产生的差额计入汇兑损益。

公司外币货币性资产项目在业务发生时按照业务发生当月月初中国人民银行公布的外汇牌价的中间价折算，在资产负债表日按照资产负债表日的即期汇率折算，因资产负债表日即期汇率和初始确认的汇率不同产生的汇兑差额，计入汇兑损益。

公司外币货币性项目包括外币货币资金与外币往来（应收账款、应付账款、其他应收款、其他应付款）。产生汇兑损失时，借记“财务费用”、贷记“各外

币货币性项目”；产生汇兑收益时，借记“货币性项目”、贷记“财务费用”。报告期内，公司汇兑损益的会计处理符合《企业会计准则》规定，汇兑损益的计算准确。

报告期内，公司汇兑损益明细如下：

单位：万元

项　目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外币货币资金产生的汇兑损益	78.49	571.57	-101.14	-42.00
应收应付项目产生的汇兑损益	47.17	263.71	-8.83	-174.02
汇兑净损失合计	**125.66**	**835.28**	**-109.96**	**-216.02**

报告期内，公司境外销售主要以美元计价，其中 2020 年汇兑损失金额较大，主要系 2020 年下半年美元兑人民币汇率持续走低所致，汇兑损益的变动趋势与美元汇率走势一致。2018 年度至 2020 年度外币货币资金产生的汇兑损益相较于应收应付项目产生的汇兑损益逐渐增大，主要系公司报告期内销售规模增长较大，经营活动现金流量较好，外币货币资金结存规模不断增加，导致报告期各期受汇率波动影响外币货币资金产生的汇兑损益不断增长所致。2021 年 1-6 月外币货币资金产生的汇兑损益及应收应付项目产生的汇兑损益金额及差异均较小，主要系 2021 年 1-6 月美元兑人民币汇率波动相对较小所致。

综上所述，公司汇兑损益会计处理恰当，计算准确。

【申报会计师核查情况】

一、核查程序

1、了解报告期内发行人产品主要运输方式、运输费承担方式，检查报告期内发行人与主要合作运输公司签订的运输合同、运输费结算单等；获取报告期内发行人运输费用明细，结合对应产品销售收入及销量波动情况，分析运输费与销售规模变化是否匹配；查阅《关于企业进出口商品有关外币费用财务处理的函》、《企业会计准则等相关规定以及其他上市公司 CIF 销售模式下运保费的会计处理，判断 CIF 销售模式下运保费的会计处理是否准确；

2、了解发行人与居间方合作的一般流程、发行人报告期各期均发生较大居

间费用的原因、不同居间方合作方式不同的原因、不同居间方实际居间费用率差异较大原因；获取发行人与主要合作居间方签订的居间业务合同，查阅合同主要条款是否与实际合作情况一致，检查发行人居间业务协议签订审批单据、各期居间费用计提明细表、居间费用支付审批单、银行回单、居间费用发票、代扣代缴记录等，对主要居间方居间费用的完整性、准确性进行检查；对期末应付款项余额较大的居间方执行函证程序，函证报告期内合作情况及是否与发行人存在关联关系；获取报告期内发行人居间费用明细，分析报告期居间费用、居间费用率波动情况及与居间业务相关营业收入匹配性；

3、了解发行人与境外专利授权公司合作的一般流程，发行人报告期各期发生较大专利许可使用费的原因；获取发行人与主要合作专利授权公司签订的专利合同，查阅合同主要条款是否与实际合作情况一致，检查发行人专利许可协议签订审批单据、各期专利许可使用费计提明细表、专利许可使用费支付审批单、银行回单、专利许可使用费发票、代扣代缴记录等，对主要合作的境外专利授权公司的专利许可使用费的完整性、准确性进行检查；对期末应付款项余额较大的境外专利公司执行函证程序，函证报告期内合作情况；获取报告期内发行人专利许可使用费明细，分析报告期内专利许可使用费波动情况、与专利相关产品销售收入匹配性；

4、访谈发行人销售部负责人，了解发行人境外销售业务投保情况，是否外销产品均购买出口信用保险，获取报告期内各期与保险公司签订保险合同，检查保险合同中关于出口信用险保险费率约定情况；

5、获取发行人员工花名册，了解报告期员工人数变化情况，是否与报告期各期薪酬费用变动趋势一致，检查各类员工的划分是否准确；获取员工考勤表及工资表，检查员工薪酬计提的准确性；从公开披露信息查询发行人当地平均工资水平数据，及可比上市公司的各类别员工的平均工资水平，分析报告期各期发行人员工薪酬水平与同地区或同行业可比公司是否存在显著差异；

6、了解发行人研发活动和研发费用波动情况、研发设备使用情况及是否与生产活动共用设备，获取报告期发行人研发费核算制度以及研发费用台账和明细表等；检查发行人研发费用科目设置及归集情况，检查固定资产的折旧分配、研

发人员的岗位设置及工作内容等，检查报告期内研发投入分类及归集；获取发行人研发人员名单，结合获取的员工花名册、研发立项资料进行比较分析研发人员真实性；针对报告期内大额研发费用，抽取相关合同、审批单、付款单、会计凭证等资料，检查研发费用发生的真实性，检查研发费用中折旧与摊销、材料耗用是否合理，研发费用是否按照用途、性质据实列支，关注是否存在将与研发费用无关的费用列示为研发费用的情况；获取研发活动形成产品对外出售明细，检查相关会计处理是否符合准则规定；

7、获取报告期内汇兑损益明细，对发行人报告期各期末外币货币性资产及货币性负债外币余额进行测算，并与账面本位币余额进行核对，检查发行人汇兑损益会计处理是否符合准则规定。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人运输费与销量基本匹配，符合企业实际经营情况；发行人于实施新收入准则前 CIF 销售模式下公司将运保费冲减营业收入的会计处理符合《企业会计准则》相关规定；

2、报告期内，发行人居间业务费用持续上涨主要受外销收入规模增长及居间费用计算方式、标准的影响；受主要居间方合作方式不同及同一合作方式下实际合作居间方费用率不同影响，报告期内平均居间费用率有所差异，报告期各期居间业务费用支出与居间业务相关销售收入、销量匹配；发行人对居间方不存在重大依赖；

3、报告期内各期专利使用费支出与相关产品销量、销售收入情况匹配；

4、报告期内发行人外销产品未全部购买出口信用保险，仅对符合发行人境外销售业务出口信用保险的投保标准的销售业务进行投保；2019 年、2020 年保险费低于 2018 年的原因主要系保险费率下降；发行人出口信用险保险费支出与外销收入金额不存在完全匹配关系；

5、2018 年度至 2020 年度，发行人员工薪酬水平与同地区或可比公司不存在显著差异；

6、报告期内公司存在少量研发活动与生产活动共用设备的情况，公司已按照合理的分配方法将共用设备折旧费分摊计入相应成本费用科目；报告期内存在研发活动形成产品对外出售的情形，研发活动形成产品对外销售金额占各期研发费用比例均较低；发行人研发费用的归集、分摊与结转准确，符合《企业会计准则》的规定，不存在研发费用与生产成本混淆的情况；

7、报告期内发行人汇兑损益主要系各期末外币货币性资产及负债按照期末即期汇率进行折算形成，公司汇兑损益会计处理恰当，计算准确。

【申报会计师说明对研发费用准确性的核查方式、核查过程、核查结论。】

一、核查方式及过程

1、获取公司研发相关的内控制度，对研发部、财务部等相关负责人进行访谈，了解发行人相关内部控制制度设计及执行情况；

2、访谈研发部相关人员，了解公司的研发过程；访谈生产、研发部门主管，了解生产与研发活动的区分，是否存在共用资产的情况；访谈财务部人员，了解共用设备的折旧分配方法，获取研发活动与生产活动共用设备工时统计表，分析相关处理是否合理；

3、获取发行人研发项目辅助台账、研发项目相关立项、研发成果等资料，检查研发项目立项时间、项目预算、项目人员安排及项目进度情况，检查研发费用发生与预算是否存在重大差异，检查各研发项目研发人员薪酬归集是否准确；

4、向研发项目具体负责人了解研发项目相关研发物料领用、研发产品销售情况、研发成果转化及废料处理等情况；

5、检查研发费用明细账，抽查研发费用发生的凭证、发票、费用报销及审批凭证、银行付款凭证等，检查研发费用归集的准确性，相关支出是否严格区分其用途、性质据实列支，是否存在将研发无关的支出在研发支出中核算的情形；

6、将公司花名册中研发部门人员与研发费用归集人员进行核对，关注是否存在差异；检查研发部门工资计提表和工资发放单据，与账面核对是否相符，并分析研发人员薪酬水平及波动的合理性，研发人员薪酬分配的准确性；

7、将计入研发费用的职工薪酬、折旧费与相关资产负债表科目计提、摊销金额进行核对，检查勾稽关系的准确性。

二、核查结论

报告期内，发行人研发费用核算准确。

问题 8. 关于存货

申报文件显示：

（1）报告期发行人存货余额分别为 13,323.24 万元、8,903.59 万元、11,541.49 万元，2019 年末存货较 2018 年末减少 4,419.65 万元，主要系公司实施精益化生产管理提导致。

（2）报告期内公司存货跌价准备计提金额分别为 356.03 万元、309.25 万元、519.60 万元。

（3）报告期发行人的存货周转率为 2.72、3.30、4.05，均低于行业平均水平。

请发行人：

（1）说明报告期各期末存货库龄、计提跌价准备情况、期末账面价值，存货中不存在发出商品的原因；库龄超过 1 年的原材料或库存商品金额、形成原因。

（2）说明 2020 年末库存商品与在手订单的匹配情况、期后出库情况；存货余额中周转材料的构成及用途，报告期内金额及占比逐渐提升的原因。

（3）结合可比公司的生产模式、产品结构、销售策略等，分析公司存货周转率低于行业均值的原因。

（4）说明存货中库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本的比较情况，是否存在重大差异。

（5）说明对存货进行减值测试的具体方法、结论、依据，结合存货库龄分析存货减值准备计提是否充分；2020 年存货跌价准备计提金额上升的原因、涉

及的主要产品及期后处置情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对各期末存货数量具体核查过程、各存货构成的核查方法、结论，列示报告期各类存货通过监盘程序核实的存货账面余额。

回复：

【发行人回复】

一、说明报告期各期末存货库龄、计提跌价准备情况、期末账面价值，存货中不存在发出商品的原因；库龄超过 1 年的原材料或库存商品金额、形成原因。

1、报告期各期末存货库龄、计提跌价准备情况、及期末账面价值

（1）2021 年 6 月 30 日

单位：万元

项目	库龄	账面余额	跌价准备余额	账面价值
原材料	1 年以内	3,919.94	—	3,919.94
	1-2 年	715.71	30.25	685.46
	2-3 年	196.32	31.69	164.63
	3 年以上	122.13	22.44	99.69
	合 计	**4,954.10**	**84.38**	**4,869.72**
库存商品	1 年以内	4,283.22	75.53	4,207.69
	1-2 年	304.55	60.96	243.59
	2-3 年	279.34	182.84	96.50
	3 年以上	80.42	45.53	34.89
	合 计	**4,947.53**	**364.86**	**4,582.67**
发出商品	1 年以内	1,256.72	—	1,256.72
	1-2 年	8.84	—	8.84
	2-3 年	—	—	—
	3 年以上	—	—	—
	合 计	**1,265.56**	**—**	**1,265.56**
在产品	1 年以内	3,045.26	8.03	3,037.23
	1-2 年	248.94	94.01	154.93

	2-3 年	—	—	—
	3 年以上	—	—	—
	合 计	**3,294.20**	**102.04**	**3,192.16**
周转材料	1 年以内	764.47	—	764.47
	1-2 年	67.50	—	67.50
	2-3 年	—	—	—
	3 年以上	—	—	—
	合 计	**831.97**	**—**	**831.97**
委托加工物资	1 年以内	0.33	—	0.33
	1-2 年	—	—	—
	2-3 年	—	—	—
	3 年以上	—	—	—
	合 计	**0.33**	**—**	**0.33**
合 计		**15,293.71**	**551.29**	**14,742.42**

（2）2020 年 12 月 31 日

单位：万元

项目	库龄	账面余额	跌价准备余额	账面价值
原材料	1 年以内	3,376.18	25.19	3,350.99
	1-2 年	642.55	8.43	634.12
	2-3 年	126.48	10.56	115.92
	3 年以上	118.97	24.61	94.36
	合 计	**4,264.18**	**68.78**	**4,195.40**
库存商品	1 年以内	2,838.89	74.76	2,764.13
	1-2 年	537.55	211.15	326.40
	2-3 年	86.90	29.20	57.7
	3 年以上	96.61	57.72	38.89
	合 计	**3,559.96**	**372.83**	**3,187.12**
发出商品	1 年以内	1,613.33	—	1,613.33
	1-2 年	17.99	—	17.99
	2-3 年	—	—	—
	3 年以上	—	—	—
	合 计	**1,631.31**	**—**	**1,631.31**
在产品	1 年以内	1,799.61	39.59	1,760.02

	1-2 年	112.74	38.39	74.35
	2-3 年	—	—	—
	3 年以上	—	—	—
	合 计	**1,912.35**	**77.99**	**1,834.36**
周转材料	1 年以内	621.35	—	621.35
	1-2 年	70.47	—	70.47
	2-3 年	—	—	—
	3 年以上	—	—	—
	合 计	**691.82**	**—**	**691.82**
委托加工物资	1 年以内	1.46	—	1.46
	1-2 年	—	—	—
	2-3 年	—	—	—
	3 年以上	—	—	—
	合 计	**1.46**	**—**	**1.46**
合 计		**12,061.09**	**519.60**	**11,541.49**

（3）2019 年 12 月 31 日

单位：万元

项目	库龄	账面余额	跌价准备余额	账面价值
原材料	1 年以内	3,459.41	2.32	3,457.09
	1-2 年	421.75	10.24	411.51
	2-3 年	60.60	—	60.60
	3 年以上	366.20	56.08	310.12
	合 计	**4,307.97**	**68.64**	**4,239.32**
库存商品	1 年以内	2,070.94	50.53	2,020.41
	1-2 年	126.59	22.23	104.36
	2-3 年	51.22	15.64	35.58
	3 年以上	178.39	93.79	84.6
	合 计	**2,427.14**	**182.18**	**2,244.95**
发出商品	1 年以内	583.32	—	583.32
	1-2 年	—	—	—
	2-3 年	—	—	—
	3 年以上	—	—	—
	合 计	**583.32**	—	**583.32**

在产品	1 年以内	1,479.11	58.42	1,420.69
	1-2 年	—	—	—
	2-3 年	—	—	—
	3 年以上	—	—	—
	合 计	**1,479.11**	**58.42**	**1,420.69**
周转材料	1 年以内	378.40	—	378.40
	1-2 年	34.32	—	34.32
	2-3 年	—	—	—
	3 年以上	—	—	—
	合 计	**412.73**	—	**412.73**
委托加工物资	1 年以内	2.58	—	2.58
	1-2 年	—	—	—
	2-3 年	—	—	—
	3 年以上	—	—	—
	合 计	**2.58**	—	**2.58**
合 计		**9,212.84**	**309.25**	**8,903.59**

（4）2018 年 12 月 31 日

单位：万元

项目	库龄	账面余额	跌价准备余额	账面价值
原材料	1 年以内	4,222.98	12.73	4,210.25
	1-2 年	487.83	18.00	469.83
	2-3 年	799.04	127.87	671.17
	3 年以上	55.89	0.45	55.44
	合 计	**5,565.74**	**159.06**	**5,406.68**
库存商品	1 年以内	2,554.00	0.26	2,553.74
	1-2 年	501.00	32.23	468.77
	2-3 年	380.03	140.92	239.11
	3 年以上	—	—	—
	合 计	**3,435.03**	**173.41**	**3,261.62**
发出商品	1 年以内	748.51	—	748.51
	1-2 年	153.05	—	153.05
	2-3 年	—	—	—
	3 年以上	—	—	—

	合 计	**901.55**	—	**901.55**
在产品	1 年以内	3,223.00	—	3,223.00
	1-2 年	61.71	20.76	40.95
	2-3 年	5.37	2.80	2.57
	3 年以上	—	—	—
	合 计	**3,290.09**	**23.57**	**3,266.52**
周转材料	1 年以内	397.93	—	397.93
	1-2 年	46.72	—	46.72
	2-3 年	1.80	—	1.80
	3 年以上	—	—	—
	合 计	**446.46**	—	**446.46**
委托加工物资	1 年以内	40.40	—	40.40
	1-2 年	—	—	—
	2-3 年	—	—	—
	3 年以上	—	—	—
	合 计	**40.40**	—	**40.40**
合 计		**13,679.27**	**356.03**	**13,323.24**

由上表可见，报告期各期末公司存货主要为原材料、库存商品、发出商品及在产品，库龄 1 年以内存货占比分别为 81.78%，86.55%、84.99%及 86.77%，占比较高。公司依据存货的可变现净值计提存货跌价，报告期各期末，公司存货跌价准备余额分别为 356.03 万元、309.25 万元、519.60 万元及 551.29 万元。

2、存货中不存在发出商品的原因

报告期各期，发行人存在发出商品，由于发出商品与库存商品从实物形态上看均属于产成品，因此发行人在披露时，将发出商品与库存商品合并列示。

报告期内，“发出商品”科目用于核算已发货但尚不符合收入确认条件的商品。公司境内业务发出商品是指公司发运至客户项目现场尚未完成施工、安装或者尚未交付的产品。公司境外业务发出商品是指由公司仓库发至码头尚未取得报关单及承运人签发的货运提单的产品。

报告期内，公司发出商品金额如下表：

单位：万元

项目	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
发出商品	1,265.56	1,631.31	583.32	901.55
其中：境内业务	57.66	48.46	18.20	343.30
境外业务	1,207.90	1,582.85	565.12	558.25
发出商品占存货比率	8.28%	13.53%	6.33%	6.59%

3、库龄超过 1 年的原材料或库存商品金额、形成原因

报告期各期末库龄超过 1 年的原材料或库存商品金额列示如下：

单位：万元

存货类别	2021 年 6 月 30 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	账面余额	占存货余额的比例	账面余额	占存货余额的比例	账面余额	占存货余额的比例	账面余额	占存货余额的比例
原材料	1,034.16	6.76%	888.00	7.36%	848.55	9.21%	1,342.76	9.82%
库存商品	664.31	4.34%	721.06	5.98%	356.20	3.87%	881.03	6.44%
合 计	**1,698.47**	**11.10%**	**1,609.06**	**13.34%**	**1,204.75**	**13.08%**	**2,223.79**	**16.26%**

报告期各期末，库龄在 1 年以上的原材料及库存商品金额占比较低。存在库龄较长的原材料及库存商品与原材料的性质、采购方式以及公司的生产销售模式相关，具体原因分析如下：

（1）库龄超过 1 年的原材料形成原因

库龄超过 1 年的原材料主要是助剂、配件、备品备件等材料。公司 2019 年之前使用的助剂多数需要通过进口方式进行采购，综合考虑运费、报关费用、生产备货等因素，助剂库存余额较大，部分助剂库龄超过 1 年。自 2019 年起，公司加强采购管理，转变采购方式，积极寻找国内供应商，采取多批次小批量采购方式，缩短采购周期，同时积极消耗以前年度库存，逐步降低库存。

由于配件中部分需要进口以及受最低采购数量要求、降低采购成本、进行适当备货等因素影响，部分批次的采购数量超过生产订单所需数量，因此部分配件会有剩余，库龄超过 1 年。备品备件主要用于车间机器设备及车间用叉车的维修和保养，库龄超过 1 年主要是因为公司为防止临时维修需要及配件停产缺货，进行适当备货，以免影响正常生产经营。

上述库龄超过 1 年以上的原材料均不会因为库龄长而影响材料的正常使用。

（2）库龄超过 1 年的库存商品形成原因

报告期各期末，库龄超过 1 年的库存商品主要与公司的生产销售模式相关，具体分析如下：

公司产品以外销为主且具备定制化、品类多、小批量生产的特点。公司在组织生产过程中，为避免出现意外情况会在订单数量的基础上额外生产少量同类型产品，即最终生产产品数量较订单数量略高，由此会产生少量剩余尾单。外销客户采购多为整批次产品，很少会进行零星采购，因此数量零散的尾单产品很难及时处理。2018 年末、2020 年末及 2021 年 6 月末 1 年以上库存商品金额较大，主要系公司进行适当备货，但是未能及时对外销售所致，已充分计提了存货跌价准备。

综上所述，报告期各期末发行人存货中存在发出商品，由于发出商品与库存商品从实物形态上看均属于产成品，因此发行人在披露时，将发出商品与库存商品合并列示；报告期各期末存在库龄较长的原材料及库存商品主要系发行人为了降低采购成本加大采购量及公司为了保证供货适当备货所致。

二、说明 2020 年末库存商品与在手订单的匹配情况、期后出库情况；存货余额中周转材料的构成及用途，报告期内金额及占比逐渐提升的原因。

1、2021 年 6 月末及 2020 年末库存商品与在手订单的匹配情况、期后出库情况

（1）2021 年 6 月末及 2020 年末库存商品与在手订单的匹配情况

截至 2021 年 8 月 31 日，公司库存商品订单覆盖率如下：

单位：万元

项目	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日
库存商品余额	4,947.53	3,559.96
对应的订单金额	4,216.72	2,828.40
订单覆盖率	85.23%	79.45%

注：订单覆盖率=按订单生产的库存商品余额/库存商品余额

从上表可以看出，2021 年 6 月末及 2020 年末订单覆盖率较高，与公司以订单式生产为主的生产模式保持一致。期末库存商品中订单未覆盖部分，多为公司外贸订单生产尾单及出于日常备货目的生产的产品，该部分存货占比较低，未覆盖部分库存商品可于下一年度销售给有同类产品需求的客户。

（2）期后出库情况

截至 2021 年 8 月 31 日，2021 年 6 月末及 2020 年末库存商品期后出库情况如下：

资产负债表日	库存商品余额（万元）	期后发货金额（万元）	期后发货比例
2020 年 12 月 31 日	3,559.96	2,760.20	77.53%
2021 年 6 月 30 日	4,947.53	3,837.10	77.56%

由上表可知，2021 年 6 月末及 2020 年末库存商品已发货金额占余额比例分别为 77.56%和 77.53%，2020 年末占比与期末有订单对应库存商品金额占余额比例基本一致，2021 年 6 月末受期后截止时间较短影响，已发货金额占比略低于期末有订单对应库存商品金额占余额比例。

2、存货余额中周转材料的构成及用途，报告期内金额及占比逐渐提升的原因

（1）存货余额中周转材料的构成及用途

报告期内，公司的周转材料主要为模具，压花辊、螺杆及刀具。报告期各期末周转材料分类余额如下表所示：

单位：万元

项目	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
模具	468.57	341.03	195.91	179.68
螺杆	311.01	277.33	159.98	187.06
压花辊	43.47	54.34	36.59	38.44
刀具	8.92	19.12	20.25	41.28
合　计	**831.97**	**691.82**	**412.73**	**446.46**
占存货价值比例	5.64%	5.99%	4.64%	3.35%

上述周转材料中，螺杆主要用于推动物料在螺槽内前进，并将物料由固态转变为熔融体，而后向机头模具进行供料或挤压成基材；模具主要用于改变材料的物理状态实现物品外形的加工；压花辊主要用于挤压产品，使得产品花型线条清晰，花纹精美，尺寸精确；刀具主要用与快速将板材切割开槽成型，使得所有板材均有均匀的锁扣扣型。

（2）报告期内金额及占比逐渐提升的原因

报告期各期末，周转材料金额分别为 446.46 万元、412.73 万元、691.82 万元及 831.97 万元，占全部存货价值比例分别为 3.35%、4.64%、5.99%及 5.64%，金额及占比提升主要系公司业务规模持续增加，需耗用的周转材料增加所致。

综上所述，2021 年 6 月末及 2020 年末库存商品在手订单覆盖率较高，期后大多已出库；发行人报告期各期末周转材料主要由模具，压花辊、螺杆及刀具构成，报告期内金额及占比提升主要系公司业务规模持续增加，需耗用周转材料增加所致。

三、结合可比公司的生产模式、产品结构、销售策略等，分析公司存货周转率低于行业均值的原因。

报告期内，公司与同行业可比公司存货周转率指标对比情况如下：

项目	公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
存货周转率（次）	中铁装配	2.97	6.41	3.72	3.17
	国风塑业	4.25	6.95	6.33	6.18
	南京聚隆	2.18	3.90	4.84	5.91
	算术平均	**3.13**	**5.75**	**4.96**	**5.09**
	发行人	**2.25**	**4.05**	**3.30**	**2.72**

注：同行业可比公司存货周转率来源于相关公司年度及半年度报告。

与同行业可比公司相比，公司存货周转率低于同行业平均水平，主要系发行人与同行业可比公司生产模式、产品结构、以及销售模式不同所致，分析如下：

（1）生产模式

公司与同行业可比公司生产模式对比如下：

公司名称	生产模式

中铁装配	装配式建筑部品部件主要采用订单式生产模式，根据销售合同或订单，结合库存数量合理安排生产。对于装配式建筑成套产品的生产，主要部品部件采用了通用型的模数制设计，在工厂加工成标准成品，运输至现场后直接按设计图及组装工艺集成。
国风塑业	所有产品均为自主生产，生产模式为订单式生产，即根据产品订单情况制订生产计划并组织生产。
南京聚隆	主要采取以销定产的生产模式，客户对已认证的材料专门采购，以客户订单数量确定产量，并按照准时制生产方式组织生产，以降低企业经营风险。
发行人	实行以销定产、适当备货的生产模式，即生产部在接到来自销售部的客户订单后，根据订单制定生产计划。

公司与同行业可比公司生产模式均以订单式生产为主，但是生产方式及生产备货政策有所不同。公司产品具备定制化、品类多、小批量生产的特点，第四季度销售订单较多，为了满足客户供货需求，年底增加原材料备货，同时在产品及库存商品余额较高，导致存货周转率较低。

（2）产品结构

报告期内，公司与同行业可比公司产品结构对比如下：

公司名称	产品类型	产品销售占比			
		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
中铁装配	装配式建筑集成产品	—	84.65%	59.16%	76.56%
	装配式建筑部品部件	—	9.39%	6.74%	10.10%
	贸易	—	4.41%	32.63%	12.42%
	其他	—	1.55%	1.47%	0.92%
国风塑业	塑料薄膜	73.93%	78.21%	86.04%	83.30%
	工程塑料	8.83%	7.72%	6.87%	9.79%
	新型木塑建材	6.56%	5.85%	6.86%	6.81%
	其他	10.68%	8.23%	0.24%	0.10%
南京聚隆	高性能工程化聚丙烯	36.14%	46.89%	45.52%	39.63%
	高性能改性尼龙	37.62%	34.51%	38.13%	45.16%
	高性能合金及其他材料	17.33%	9.14%	6.93%	10.67%
	塑木环境工程材料	8.91%	9.46%	9.42%	4.54%
发行人	高性能木塑复合材料	64.49%	57.72%	62.88%	67.19%
	新型石木塑复合材料	30.19%	33.76%	28.58%	23.29%
	装配式建筑	0.62%	1.69%	2.78%	4.33%

	其他	4.70%	6.83%	5.76%	5.20%

注：同行业可比公司数据来源于相关公司年度及半年度报告，中铁装配 2021 年半年报未披露完整的分产品销售收入金额。

公司主要产品为高性能木塑复合材料、新型石木塑复合材料、装配式建筑，与同行业可比公司产品结构存在差异，存货周转率亦存在差异。

（3）销售模式

报告期内，发行人同行业可比公司分地区销售收入占比如下：

年度	公司名称	境内收入占比	境外收入占比
2021 年 1-6 月	中铁装配	—	—
	国风塑业	81.62%	18.38%
	南京聚隆	89.47%	10.53%
	发行人	3.91%	96.09%
2020 年度	中铁装配	—	—
	国风塑业	86.76%	13.24%
	南京聚隆	91.57%	8.43%
	发行人	6.24%	93.76%
2019 年度	中铁装配	—	—
	国风塑业	81.97%	18.03%
	南京聚隆	92.29%	7.71%
	发行人	8.45%	91.55%
2018 年度	中铁装配	—	—
	国风塑业	84.11%	15.89%
	南京聚隆	96.35%	3.65%
	发行人	12.29%	87.71%

注：同行业可比公司数据来源于相关公司年度及半年度报告，中铁装配未披露境内境外销售数据。

由上表可知，同行业可比公司以境内销售为主，而公司以外销为主，产品发运至港口后，受报关、船期等因素影响，销售周期相对较长，导致存货周转率较低。

综上所述，由于在生产模式、产品结构及销售模式等方面与同行业可比公司存在差异，存货周转率低于行业均值。

四、说明存货中库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本的比较情况，是否存在重大差异。

报告期内，公司主要产品库存单位成本与销售单位成本比较如下：

项目		2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		库存单位成本	销售单位成本	库存单位成本	销售单位成本	库存单位成本	销售单位成本	库存单位成本	销售单位成本
高性能木塑复合材料（元/吨）	高强度 WPC	5,105.85	5,109.92	4,568.71	4,958.36	4,394.75	5,297.45	4,941.78	5,658.88
	耐候共挤 WPC	5,050.26	5,398.43	5,318.80	5,407.16	5,356.00	5,601.73	6,095.65	6,388.56
	轻质共挤 WPC	9,754.39	9,884.74	8,863.50	9,034.21	10,095.09	9,265.02	12,048.81	11,731.20
新型石木塑复合材料（元/平方米）		44.07	42.67	40.68	37.84	43.49	43.57	51.74	51.42

注：库存单位成本已扣除存货跌价准备，2020 年及 2021 年 1-6 月销售单位成本已扣除运输费用（包含运保费）。

（1）高性能木塑复合材料

2018 年度至 2020 年度高强度 WPC 各年库存单位成本较销售单位成本偏低，主要原因为：①2018 年由于增值税税率与出口退税率存在差异，当年高强度 WPC 销售成本中包含免抵退税不得免征和抵扣税额 495.39 万元，对单位销售成本影响较大；②公司针对部分滞销产品计提了存货跌价准备，导致已计提存货跌价准备的部分产品库存单位成本低于销售成本；③销售单位成本中包含安装成本。

报告期内，耐候共挤 WPC 受产销量及原材料采购单价影响，库存单位成本与销售单位成本存在一定差异，但差异较小。

轻质共挤 WPC2018 年末、2019 年末库存单位成本略高于销售单位成本，主要系该产品 2018 年度至 2019 年度销量较低且期末库存数量较少，期末结存的库存商品中部分规格型号产品单位成本相对较高，拉高了期末库存单位成本；2020 年度及 2021 年 1-6 月伴随轻质共挤 WPC 产品销量增长，期末库存数量相应增长，期末库存单位成本受产品差异化影响较小，期末整体库存单位成本低于当期销售单位成本。

（2）新型石木塑复合材料

报告期内，耐候共挤 WPC 受产销量及原材料采购单价影响，库存单位成本与销售单位成本存在一定差异，但差异较小。

综上所述，报告期内，公司主要产品库存单位成本与销售单位成本不存在重大差异。

五、说明对存货进行减值测试的具体方法、结论、依据，结合存货库龄分析存货减值准备计提是否充分；2020 年存货跌价准备计提金额上升的原因、涉及的主要产品及期后处置情况。

1、对存货减值测试的具体方法、结论、依据，结合存货库龄分析存货减值准备计提是否充分

（1）对存货减值测试具体方法、结论及依据如下：

①公司存货减值测试的具体方法、依据

公司存货在资产负债表日按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，计提存货跌价准备，计入当期损益。

A 原材料

对于产品生产所需要的主要原材料，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。

对于库龄较长的原材料（主要为配方类材料、卡件、螺丝、包装材料、机修配件等），了解库龄较长的原因，检查原材料使用价值是否发生变化，对于已经无继续使用价值的原材料，经审批后全额计提存货跌价准备。

B 在产品

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。

C 产成品

以产成品的订单售价或相似产品的近期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。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。

对于库龄较长的产成品，综合评估库龄较长原因，对于无法继续对外出售的产成品，公司一般进行粉碎处理形成再生利用料，以再生利用料材料价值及粉碎加工成本后的金额作为该部分库存商品的可变现净值。

存货跌价准备一般按单个存货项目计提；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。

资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益。

②公司存货减值测试的结论

公司已依据企业会计准则中对于存货减值损失的相关规定制定具体的存货减值测试具体方法，对报告期内存货进行减值测试，充分计提减值准备。

（2）结合存货库龄分析存货减值准备计提是否充分

①结合库龄存货跌价准备的计提情况

A 、原材料

报告期各期末，库龄超过 1 年的原材料金额分别为 1,342.76 万元、848.55 万元、888.00 万元及 1,034.16 万元。

每月末，公司生产部与品质部、销售部门对全部长库龄存货是否可以继续使用做整体评估并提出处理意见，经审批后进行相应处理。公司库龄 1 年以上的原材料主要为配方类材料、卡件、螺丝、包装材料、机修配件等，该等原材料多数系大宗商品且可存放、不易损毁，多数长库龄原材料可以通过直接或稍加改造后继续用于生产，报告期内公司综合毛利率分别为 22.13%、29.30%、31.87%及 23.82%，经评估一般不存在减值风险。出于谨慎性考虑，报告期内，公司对库龄

1 年以上或经评估存在减值迹象的原材料计提了减值准备。报告期各期末，公司库龄超过 1 年以上的原材料跌价准备余额为 146.32 万元、66.32 万元、43.60 万元及 84.38 万元。

B、在产品

发行人的在产品主要系自制半成品。报告期各期末，公司库龄超 1 年的在产品金额分别为 67.09 万元、0.00 万元、112.74 万元及 248.94 万元。

每月末，公司生产部与品质部、销售部门对全部长库龄自制半成品是否可以继续使用做整体评估并提出处理意见，经审批后进行相应处理，长库龄自制半成品可以通过切割处理再次生产其他型号产品来进行内部消化，一般不存在减值风险。出于谨慎考虑，报告期内公司对库龄 1 年以上或经评估存在减值迹象的自制半成品计提了减值准备。公司库龄超过 1 年以上的在产品跌价准备余额为 23.56 万元、0.00 万元、38.39 万元及 94.01 万元。

C、库存商品

报告期各期末，库龄超 1 年的库存商品金额分别为 881.03 万元、356.20 万元、721.06 万元及 664.31 万元。

库存商品以订单价格或相同、类似产品的近期售价作为计算基础，减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值；公司月末对存货进行盘点的同时，也重点关注其是否存在毁损、陈旧或过时等减值迹象。对 1 年以上库存商品，公司生产部每月对其是否可以继续销售、或者通过拆分、改装后再次对外销售做整体评估并提出处理意见，对于无法通过拆分、改装后再次对外销售的库存商品进行粉碎，粉碎后作为再生利用料添加到原材料中循环使用，公司以可再次投入生产的再生利用料材料价值及粉碎加工成本后的金额作为该部分库存商品的可变现净值。报告期各期末，公司库存商品跌价准备余额为 173.41 万元、182.18 万元、372.84 万元及 364.86 万元。

②与同行业可比公司期末存货跌价准备的对比情况

公司名称	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
中铁装配	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%

南京聚隆	1.21%	1.49%	1.06%	1.17%
国风塑业	6.69%	6.51%	6.23%	5.33%
行业平均	2.63%	2.67%	2.43%	2.17%
森泰股份	3.60%	4.31%	3.36%	2.60%

注：同行业可比公司存货跌价准备数据来源于相关公司年度及半年度报告。

报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例处于同行业可比公司计提范围内，略高于同行业可比公司平均值，与同行业可比公司不存在重大差异。

综上所述，公司对存货进行减值测试的具体方法正确，依据充分，报告期各期末存货跌价准备计提充分。

2、2020 年存货跌价准备计提金额上升的原因、涉及的主要产品及期后处置情况

（1）2020 年存货跌价准备计提金额上升的原因

报告期各期末，发行人存货库龄及跌价计提情况如下：

单位：万元

项目	库龄	账面余额	跌价准备余额	账面价值
2021 年 6 月 30 日	1 年以内	13,269.94	83.56	13,186.38
	1-2 年	1,345.54	185.22	1,160.32
	2-3 年	475.66	214.53	261.13
	3 年以上	202.55	67.97	134.58
	合 计	**15,293.71**	**551.29**	**14,742.42**
2020 年 12 月 31 日	1 年以内	10,250.82	139.54	10,111.28
	1-2 年	1,381.30	257.97	1,123.33
	2-3 年	213.38	39.76	173.62
	3 年以上	215.58	82.33	133.25
	合 计	**12,061.09**	**519.60**	**11,541.49**
2019 年 12 月 31 日	1 年以内	7,973.76	111.27	7,862.49
	1-2 年	582.66	32.47	550.19
	2-3 年	111.82	15.64	96.18
	3 年以上	544.59	149.87	394.72

	合 计	**9,212.84**	**309.25**	**8,903.59**
2018 年 12 月 31 日	1 年以内	11,186.82	12.99	11,173.83
	1-2 年	1,250.31	70.99	1,179.32
	2-3 年	1,186.24	271.59	914.65
	3 年以上	55.89	0.45	55.44
	合 计	**13,679.27**	**356.03**	**13,323.24**

2020 年存货跌价准备计提金额上升与公司存货的库龄相关。由上表可知，2020 年末较 2019 年末库龄 1 年以上的存货余额大幅增加，主要是库存商品余额增加，库龄 1 年以上的库存商品从 2019 年末的 356.20 万元增长到 2020 年末的 721.06 万元。库龄较长的库存商品主要系公司以前年度生产备货暂未实现销售，公司对期末存货进行跌价测试，按照存货的可变现净值低于账面价值对库龄较长的库存商品计提了存货跌价准备。

报告期各期末，存货跌价准备的计提情况与存货余额及存货库龄情况基本匹配。

（2）涉及的主要产品及期后处置情况

2021 年 1-6 月及 2020 年度计提存货跌价准备的主要产品期后处置情况如下表所示：

单位：万元

日期	产品名称	计提跌价准备存货余额（A）	存货跌价准备余额	截止 2021 年 8 月末转销存货金额（B）	截止 2021 年 8 月末存货跌价准备转销金额（B）	期后处置比例（C=B/A）
2020 年 12 月 31 日	新型石木塑复合材料	426.10	225.46	127.39	81.97	29.90%
2021 年 6 月 30 日	新型石木塑复合材料	480.22	242.61	101.83	43.13	21.20%

2021 年 1-6 月及 2020 年计提存货跌价准备涉及的主要产品为新型石木塑复合材料。截至 2021 年 8 月 31 日，期后处置主要为对外销售。公司将陆续通过拆分、改装、降价等手段促进长库龄库存商品的销售，对于无法实现对外销售的库存商品，公司将对其进行粉碎，粉碎后作为再生利用料添加到原材料中循环使用。

综上所述，发行人存货跌价计提政策合理，报告期各期末存货跌价准备计提充分；2020 年末存货跌价准备计提金额上升主要系库龄较长的库存商品余额增长较大，公司按照存货可变现净值计提存货跌价准备所致；涉及的主要产品期后处置比例较低。

【申报会计师核查情况】

一、核查方式及过程

1、了解生产与仓储相关的内部控制，并测试关键控制执行的有效性；获取并复核发行人报告期各期末的存货构成、库龄分布及存货跌价计提明细表

2、获取期末库存商品对应订单金额统计表，计算订单覆盖率；获取期后订单出库明细表，检查期后出库情况是否存在异常；获取发行人报告期各期末周转材料明细，了解各周转材料具体用途，检查是否存在异常情况；

3、通过公开信息查询同行业可比公司存货周转率及销售模式，产品结构等信息，并通过对生产、销售部门负责人进行访谈，了解发行人生产模式、产品结构等情况，分析存货周转率与同行业可比公司存在差异的原因；

4、获取成本计算表，将销售单位成本与库存商品单位成本进行比较，分析两类成本是否存在重大差异，以及差异原因；

5、了解发行人计提存货跌价准备的方法，复核发行人存货可变现净值的确定方法，结合同行业可比公司计提存货减值准备的情况，分析发行人的存货跌价准备计提充分性，结合存货库龄核查其跌价准备计提的准确性；获取期后存货跌价准备转回明细，了解并复核转回原因。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人报告期各期末存在发出商品；报告期各期末存在库龄较长的原材料及库存商品主要系发行人为了降低采购成本加大采购量及公司为了保证供货适当备货所致；

2、2021 年 6 月末及 2020 年末库存商品在手订单覆盖率较高，期后大多已

出库；发行人报告期各期末周转材料主要由模具，压花辊、螺杆及刀具构成，报告期内金额及占比提升主要系公司业务规模持续增加，需耗用周转材料增加所致。

3、由于在生产模式、产品结构及销售模式等方面与同行业可比公司存在差异，公司存货周转率低于行业均值；

4、报告期内，公司主要产品库存单位成本与销售单位成本不存在重大差异；

5、发行人存货跌价计提政策合理，报告期各期末存货跌价准备计提充分；2020 年末存货跌价准备计提金额上升主要系库龄较长的库存商品账面余额增长较大且暂未对外出售，公司按照存货可变现净值计提存货跌价准备所致；涉及的主要产品期后处置比例较低。

【申报会计师说明对各期末存货数量具体核查过程、各存货构成的核查方法、结论，列示报告期各类存货通过监盘程序核实的存货账面余额。】

一、核查过程、核查方法

1、了解采购与付款、生产与仓储内部控制，执行控制测试程序，评价相关内部控制设计及运行的有效性；

2、获取并检查主要供应商采购合同及订单，对材料采购入库单、材料款付款回单等原始单据抽取核对；

3、获取并检查报告期各期末存货余额明细表，分析各类别存货的明细构成、数量、金额等信息；

4、获取公司各类存货收发存并采取抽样方式进行计价测试，复核各类存货计价、结转是否准确无误；

5、了解发行人存货盘点制度，获取报告期各期末盘点计划及盘点表，复核盘点制度是否与企业实际执行情况相符，检查盘点表是否完整，是否有盘点人员签字、公司盖章等，询问仓库、车间及财务等部门参与盘点人员，核实盘点的真实性，准确性，盘点是否严格按照盘点计划执行；

6、对报告期各期末公司存货盘点情况进行监盘，检查盘点的执行情况，各期末存货数量是否存在差异。具体如下：

（1）获取存货盘点表。复核存货盘点表中数量与系统导出的即时库存数量是否一致；

（2） 评价管理层用以记录和控制存货盘点结果的指令和程序；

（3）观察管理层制定的盘点程序的执行情况；

（4）检查存货，观察存货是否已按存货的型号、规格排放整齐，标识是否清晰，了解是否存在毁损、陈旧、过时、残次的存货；

（5）执行监盘。在监盘过程中，申报会计师从存货盘点表中选取部分项目追查至存货实物，以测试存货盘点记录的准确性；同时从存货实物中选取项目追查至存货盘点记录，以测试存货盘点记录的完整性；

（6）盘点结束离场前，再次观察现场并检查盘点表单，以确定所有应纳入盘点范围的存货是否均已盘点；

（7）监盘差异系监盘当日存货出入库所致，已获取相关出入库单据核实差异数量。

7、对无法执行监盘的发出商品执行函证、检查期后收入确认资料等方式检查其真实性。报告期各期末发出商品函证比例如下：

单位：万元

项目	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
发出商品余额（A）	1,265.56	1,631.31	583.32	901.55
发函金额(B)	844.01	1,338.17	488.49	649.41
发函比例(C)=B/A	66.69%	82.03%	83.74%	72.03%
回函金额(D)	831.72	1,327.81	413.08	388.48
回函比例(E=D/B)	98.54%	99.23%	84.56%	59.82%

二、核查结论

经核查、申报会计师认为：

报告期各期末，公司存货数量真实、准确。

三、报告期各类存货通过监盘程序核实的存货账面余额

会计师在报告期各期末均实施了存货监盘程序，各期末通过监盘程序核实的存货账面余额及监盘比例如下：

项目	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
监盘时间	2021/6/29-2021/6/30	2020/12/29-2020/12/30	2019/12/30-2019/12/31	2018/12/28-2018/12/29
监盘范围	森泰股份、森泰科技、森泰易可搭、森泰环保	森泰股份、森泰科技、四川森泰、森泰易可搭、森泰环保	森泰股份、森泰科技、四川森泰、森泰易可搭、森泰环保	森泰股份、森泰科技、森泰易可搭
监盘地点	广德	广德、绵竹	广德、绵竹	广德
监盘内容	原材料、库存商品、在产品	原材料、库存商品、在产品	原材料、库存商品、在产品	原材料、库存商品、在产品
监盘金额（万元）	9,232.90	7,106.49	6,297.27	7,560.81
扣除发出商品后存货金额（万元）	14,028.15	10,429.78	8,629.52	12,777.72
扣除发出商品的监盘比例	65.82%	68.14%	72.97%	59.17%

经核对，公司存货账实相符，监盘的存货与仓库日记账及盘点表核对一致。

问题 9. 关于固定资产与在建工程

申报文件显示：

（1）报告期各期末，公司固定资产账面价值分别为 20,487.60 万元、19,561.91 万元和 19,665.97 万元。

（2）发行人的木塑生产线、双螺杆挤出机、高速混合机等机器设备的成新率低于 25%。

（3）在建工程项目主要为新型石木塑复合材料数码打印生产线技改项目和年产 2 万吨轻质共挤木塑复合材料扩建项目。

请发行人：

（1）说明部分机器设备的成新率较低对产能、产量的影响，报告期内是否存在故障、维修、停产情形。

（2）说明报告期产品产能的测算方式，轻质共挤 WPC、新型石木塑复合材料产能变动与固定资产机器设备金额的匹配情况；分析各主要产品产能利用率

在报告期的变化原因及合理性。

（3）说明在建工程项目与本次募投项目的区别与联系，是否存在重复建设和产能消化风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对固定资产的监盘程序、监盘比例及监盘结果。

回复：

【发行人回复】

一、说明部分机器设备的成新率较低对产能、产量的影响，报告期内是否存在故障、维修、停产情形。

截至 2020 年 12 月 31 日，公司总体机器设备的成新率为 52.55%，公司主要机器设备的平均成新率为 48.82%，木塑生产线、双螺杆挤出机、高速混合机等机器设备的成新率低于 25%。

截至 2021 年 6 月 30 日，公司总体机器设备的成新率为 65.34%，公司主要机器设备的平均成新率为 67.79%，双螺杆挤出机、高速混合机的成新率低于 25%，木塑生产线由于购进新设备并淘汰旧设备，成新率提升至 40.72%。总体机器设备的成新率较 2020 年末有所提高。

公司主要机器设备中，木塑生产线为发行人一代产品高强度 WPC 和二代产品耐候共挤 WPC 生产线，大部分购置于报告期之前，总体成新率较低，但对公司正常生产经营未构成重大不利影响，主要原因如下：（1）公司会定期检修已有设备，通过对已有设备的维护保养及更新改造能够较好满足目前生产制造的需求，仍能较好满足公司目前一代产品和二代产品生产制造的需求；（2）报告期公司持续进行产品结构升级，不断引进新设备，以匹配公司产品结构升级及多样化产品类型的生产能力。例如：报告期公司购入三代产品轻质共挤 WPC 生产线，PVC 发泡型材挤出生产线和 YF300 型材线为三代产品轻质共挤 WPC 生产线，均购置于报告期，成新率较高。

公司双螺杆挤出机、高速混合机等机器设备的成新率低于 25%，对生产效率未构成重大不利影响，主要原因系：（1）生产设备中的机筒、螺杆、螺杆元件

及桨叶等主要配件公司会定期检修更换，生产效率能够保持；（2）公司根据生产经营需要不断引入新设备例如平行双螺杆挤出机、高速混合系统等提高生产效率。

公司在日常对机器设备的定期检修、配件更换过程中存在部分设备短时间停工情形，但不会对公司生产经营造成重大不利影响。

综上，公司部分生产设备虽成新率较低，但公司注重对设备的维护保养及更新改造，并根据生产经营需要持续引进新设备，公司现有机器设备与公司的生产能力和技术能力匹配，能够保证生产的连续性和稳定性。报告期内公司存在对机器设备进行检修更换导致的临时停工停产情形，但不存在因机器设备导致的重大故障或长期停产情形。

二、说明报告期产品产能的测算方式，轻质共挤 WPC、新型石木塑复合材料产能变动与固定资产机器设备金额的匹配情况；分析各主要产品产能利用率在报告期的变化原因及合理性。

1、报告期产品产能的测算方式

挤出工序为制约主要产品产能的瓶颈工序，公司产能的计算依据为：

项目	测算方式
月产能	挤出环节生产线数量*单日单条挤出线满负荷生产最大产量*80%*26天[注1]
年产能	月产能*当年月份数[注2]

注 1：因不同规格产品有对应的颜色、模具、规格、尺寸不同，生产现场会频繁出现更换模具、调颜色等影响生产效率的情况，所以按 80%的设备利用率计算实际产能

注 2：当月达到可投产状态的生产线产能从当月开始计算月份数

报告期各期公司主要产品产能计算过程如下：

（1）2021 年 1-6 月产能计算过程

产品名称	2021 年 1-6 月产能计算过程					
	生产线数量（挤出环节）①	单日产量②	利用率③	月天数④	当年月份数⑤	产能⑥=①*②*③*④*⑤
高强度 WPC 注 1	106	1.5吨	80%	26	6	19,843.20吨
	8	1.5吨	80%	26	4	998.40吨
	6	1.5吨	80%	26	5	936.00吨

产品名称	2021 年 1-6 月产能计算过程					
	3	1.5吨	80%	26	2	187.20吨
	20	1.5吨	80%	26	1	624.00吨
	小计					**22,588.80吨**
耐候共挤 WPC 注2	27	1.3吨	80%	26	6	4,380.48吨
	4	1.3吨	80%	26	5	540.80吨
	11	2吨	80%	26	2	915.20吨
	17	2吨	80%	26	1	707.20吨
	小计					**6,543.68吨**
轻质共挤 WPC	12	1.8吨	80%	26	6	2,695.68吨
新型石木塑复合材料 注3	12	900m^2	80%	26	6	134.78万m^2
	3	500m^2	80%	26	6	18.72万m^2
	1	1800m^2	80%	26	6	22.46万m^2
	2	2250m^2	80%	26	6	56.16万m^2
	1	2250m^2	80%	26	1	4.68万m^2
	小计					**236.81万m^2**

注 1：高强度 WPC2021 年初 120 条生产线，2021 年 5 月报废 8 条生产线（当月报废的生产线当月停止计算产能）、新增 3 条生产线，2021 年 6 月报废 6 条生产线、新增 20 条生产线，2021 年 6 月末合计 129 条生产线；

注 2：耐候共挤 WPC2021 年初 31 条线，2021 年 5 月新增 11 条生产线，2021 年 6 月报废 4 条生产线、新增 17 条生产线，2021 年 6 月末合计 55 条生产线；

注 3：新型石木塑复合材料 2021 年初 18 条生产线，2021 年 6 月新增 1 条生产线，2021 年 6 月末合计 19 条生产线。

（2）2020 年产能计算过程

产品名称	2020 年产能计算过程					
	生产线数量（挤出环节）①	单日产量②	利用率③	月天数④	当年月份数⑤	产能⑥=①*②*③*④*⑤
高强度 WPC	120	1.5吨	80%	26	12	44,928吨
耐候共挤 WPC	31	1.3吨	80%	26	12	10,058.88吨
轻质共挤 WPC 注1	3	1.8吨	80%	26	12	1347.84吨
	3	1.8吨	80%	26	7	786.24吨
	4	1.8吨	80%	26	3	449.28吨
	2	1.8吨	80%	26	2	149.76吨
	小计					2,733.12吨

产品名称	2020 年产能计算过程					
新型石木塑复合材料[注2]	12	900m^2	80%	26	12	269.57万m^2
	3	500m^2	80%	26	12	37.44万m^2
	1	1800m^2	80%	26	12	44.93万m^2
	1	2250m^2	80%	26	9	42.12万m^2
	1	2250m^2	80%	26	6	28.08万m^2
	小计					422.14万m^2

注 1：轻质共挤 WPC 2020 年初 3 条生产线，2020 年 6 月新增 3 条生产线、2020 年 10 月新增 4 条生产线、2020 年 11 月新增 2 条生产线，2020 年末合计 12 条生产线；

注 2：新型石木塑复合材料 2020 年初 16 条生产线，2020 年 4 月新增 1 条生产线，2020 年 7 月新增 1 条生产线，2020 年末合计 18 条生产线。

（3）2019 年产能计算过程

产品名称	2019 年产能计算过程					
	生产线数量（挤出环节）①	单日产量②	利用率③	月天数④	当年月份数⑤	产能⑥=①*②*③*④*⑤
高强度 WPC	120	1.5吨	80%	26	12	44,928吨
耐候共挤 WPC	31	1.3吨	80%	26	12	10,058.88吨
轻质共挤 WPC	3	1.8吨	80%	26	12	1,347.84吨
新型石木塑复合材料[注]	12	900m^2	80%	26	12	269.57万m2
	3	500m^2	80%	26	12	37.44万m2
	1	1800m^2	80%	26	5	18.72万m2
	小计					325.73万m2

注：新型石木塑复合材料 2019 年初 15 条生产线，2019 年 8 月新增 1 条生产线，2019 年末合计 16 条生产线。

（4）2018 年产能计算过程

产品名称	2018 年产能计算过程					
	生产线数量（挤出环节）①	单日产量②	利用率③	月天数④	当年月份数⑤	产能⑥=①*②*③*④*⑤
高强度 WPC	120	1.5吨	80%	26	12	44,928吨
耐候共挤 WPC	31	1.3吨	80%	26	12	10,058.88吨
轻质共挤 WPC[注1]	1	1.8吨	80%	26	12	449.28吨
	2	1.8吨	80%	26	1	74.88吨

产品名称	2018 年产能计算过程					
	小计					524.16吨
新型石木塑复合材料[注2]	6	900m^2	80%	26	12	134.78万m^2
	3	500m^2	80%	26	12	37.44万m^2
	1	900m^2	80%	26	7	13.10万m^2
	5	900m^2	80%	26	1	9.36万m^2
	小计					194.69万m^2

注 1：轻质共挤 WPC 2018 年 1 月新增 1 条生产线，2018 年 12 月新增 2 条生产线，2018 年末合计 3 条生产线；

注 2：新型石木塑复合材料 2018 年初 9 条生产线，2018 年 6 月新增 1 条生产线，2018 年 12 月新增 5 条生产线，2018 年末合计 15 条生产线。

2、轻质共挤 WPC、新型石木塑复合材料产能变动与固定资产机器设备金额的匹配情况

（1）报告期轻质共挤 WPC、新型石木塑复合材料新增挤出生产线情况

类别	入账时间	数量（台/套）	资产名称	资产原值（万元）
轻质共挤 WPC	2020 年 11 月	2	PVC发泡型材挤出生产线	51.50
	2020 年 10 月	4	PVC发泡型材挤出生产线	105.84
	2020 年 6 月	3	PVC发泡型材挤出生产线	64.42
	2018 年 12 月	2	YF300型材线	72.99
	2018 年 1 月	1	YF300型材线	27.34
新型石木塑复合材料	2021 年 6 月	1	石木塑生产线	127.61
	2020 年 7 月	1	平行双螺杆挤出机	157.52
	2020 年 4 月	1	平行双螺杆挤出机	163.72
	2019 年 8 月	1	同步对花挤出机	146.02
	2018 年 12 月	5	石木塑生产线	307.48
	2018 年 6 月	1	石木塑生产线	63.27

（2）轻质共挤 WPC、新型石木塑复合材料产能变动与固定资产机器设备金额的匹配情况

类别	项目	2021年1-6月	2020年度	2020年1-6月	2019年度	2018年度
轻质共挤 WPC	产能（吨）①	2,695.68	2,733.12	786.24	1,347.84	524.16
	产量（吨）②	2,543.72	2,340.71	655.25	514.53	75.35

新型石木塑复合材料	产能（万 m^2）	236.81	422.14	190.01	325.73	194.69
	产能（吨）④	21,312.90	37,992.60	17,100.90	29,315.70	17,522.10
	产量（万 m^2）	231.67	379.29	172.36	262.78	165.34
	产量（吨）⑤	20,850.30	34,136.10	15,512.40	23,650.20	14,880.60
产能小计⑥=①+④		24,008.58	40,725.72	17,887.14	30,663.54	18,046.26
产能增加小计⑦		6,121.44	10,062.18	N/A	12,617.28	N/A
产量小计⑧=②+⑤		23,394.02	36,476.81	16,167.65	24,164.73	14,955.95
产量增加小计⑨		7,226.37	12,312.08	N/A	9,208.78	N/A
固定资产-机器设备	账面原值（万元）	17,984.72	12,871.23	12,200.00	11,105.34	10,338.26
	原值增加（万元）⑩	5,784.72	1,765.89	N/A	767.08	N/A
产能增加/机器设备原值增加⑦/⑩		1.06	5.70	N/A	16.45	N/A
产量增加/机器设备原值增加⑨/⑩		1.25	6.97	N/A	12.00	N/A

注：新型石木塑复合材料产能/产量 1m2 约折算为 9kg

由上表可见，报告期公司机器设备原值逐年增加，轻质共挤、新型石木塑复合材料产能及产量也逐年上升，总体变化趋势一致。但由于各期新增的机器设备不仅包括与上述产品产能计算相关的挤出设备，还包括其他配套及更新设备，且新增设备的具体月份不同，因此相关产品产能、产量增加与固定资产机器设备金额增加不存在完全匹配关系。2021 年 6 月末，机器设备原值较上年同期末增幅较大，但上述产品产能及产量增幅比例明显低于 2019 年及 2020 年，主要原因系公司购进的数码打印设备验收转固，但数码打印设备属于新型石木塑复合材料后道工序，不直接增加相应产品产能及产量。

2019 年末固定资产-机器设备原值较 2018 年末增加 767.08 万元，主要新增设备情况如下：

序号	机器设备名称	数量（台/套）	原值（万元）	对应产品
1	同步对花挤出机	1	146.02	新型石木塑复合材料
2	卧式螺带式搅拌机	7	65.75	新型石木塑复合材料
3	PVC 混料自动化系统	1	49.57	新型石木塑复合材料
4	双面砂光机（9#自动化打磨生产线）	1	39.74	高强度WPC

序号	机器设备名称	数量（台/套）	原值（万元）	对应产品
5	快速调整型水性漆涂油线	1	28.32	新型石木塑复合材料
6	正将多种原料配方自动计量磅秤	1	25.66	新型石木塑复合材料
7	开槽线除尘系统	1	25.00	新型石木塑复合材料
8	自动静音垫覆膜线	1	22.12	新型石木塑复合材料
9	双轴单工位上料机械手	1	18.41	新型石木塑复合材料
10	PVC 配混输送系统	1	18.38	新型石木塑复合材料
11	静电除尘机	2	15.86	新型石木塑复合材料
12	人字型冷压机	1	14.16	新型石木塑复合材料
13	铝排及桥架	1	13.80	新型石木塑复合材料
14	真空粉末上料系统	3	12.78	新型石木塑复合材料
	合计		**495.57**	

2020 年末固定资产-机器设备原值较 2019 年末增加 1,765.89 万元，主要新增设备情况如下：

序号	机器设备名称	数量（台/套）	原值（万元）	对应产品
1	高速开槽生产线	3	412.39	新型石木塑复合材料
2	平行双螺杆挤出机	2	321.24	新型石木塑复合材料
3	PVC 发泡型材挤出生产线	9	221.77	轻质共挤WPC
4	UV 生产线	1	172.74	新型石木塑复合材料
5	自动静音垫覆膜线	3	67.96	新型石木塑复合材料
6	2500KVA 变压器	1	63.30	-
7	东川 FR3210M 板卷一体机	1	42.04	轻质共挤WPC
8	双轴单工位码垛机械手	2	40.62	新型石木塑复合材料
9	高速混合系统	1	35.40	新型石木塑复合材料
10	高速混合机组	1	35.40	新型石木塑复合材料
	合计		**1,412.86**	

2021 年 6 月末固定资产-机器设备原值较 2020 年末增加 5,113.49 万元，主要新增设备情况如下：

序号	机器设备名称	数量（台/套）	原值（万元）	对应产品

序号	机器设备名称	数量（台/套）	原值（万元）	对应产品
1	木塑生产线	23	337.61	高强度WPC
2	木塑生产线	28	396.64	耐候共挤WPC
3	木塑造粒机	6	243.89	高强度WPC
4	木塑造粒机	2	109.03	耐候共挤WPC
5	石木塑生产线	1	127.61	新型石木塑复合材料
6	数码打印线	1	3,097.62	新型石木塑复合材料
7	高速开槽生产线	1	156.22	新型石木塑复合材料
8	DCS 智能光源扫描仪	1	123.89	
	合计		**4,592.51**	

综上，2019 年、2020 年公司新增机器设备主要与轻质共挤 WPC、新型石木塑复合材料相关，2021 年 1-6 月新增机器设备主要与高强度 WPC、耐候共挤 WPC 及新型石木塑复合材料相关；轻质共挤 WPC、新型石木塑复合材料产能变动与固定资产机器设备金额的变化情况相匹配。

3、各主要产品产能利用率在报告期的变化原因及合理性

报告期内，公司主要产品的产能、产量、产能利用率情况如下：

产品类别		项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
高性能木塑复合材料	高强度WPC	产能（吨）	22,588.80	44,928.00	44,928.00	44,928.00
		产量（吨）	21,523.62	34,119.62	30,712.81	31,486.04
		产能利用率	**95.28%**	**75.94%**	**68.36%**	**70.08%**
	耐候共挤WPC	产能（吨）	6,543.68	10,058.88	10,058.88	10,058.88
		产量（吨）	8,476.07	10,738.79	8,938.69	8,729.01
		产能利用率	**129.53%**	**106.76%**	**88.86%**	**86.78%**
	轻质共挤WPC	产能（吨）	2,695.68	2,733.12	1,347.84	524.16
		产量（吨）	2,543.72	2,340.71	514.53	75.35
		产能利用率	**94.36%**	**85.64%**	**38.17%**	**14.38%**
新型石木塑复合材料		产能（万 m^2）	236.81	422.14	325.73	194.69
		产量（万 m^2）	231.67	379.29	262.78	165.34
		产能利用率	**97.83%**	**89.85%**	**80.67%**	**84.92%**

报告期，公司高强度 WPC 和耐候共挤 WPC 产能利用率主要随产量变动而相应有所变动，其中高强度 WPC2019 年产能利用率因产量下降略有下降，2020

年和 2021 年 1-6 月随产量上升有所上升；耐候共挤 WPC 产量逐年增长，因此产能利用率逐年上升。

轻质共挤 WPC 为公司 2018 年推出的新一代产品，2018 年为投产第一年，产能利用率较低，轻质共挤 WPC 推出后受到市场欢迎，销售订单增长迅速，公司为应对不断增长的市场需求逐步扩大产能和提升产量，其产能利用率逐年提高。

新型石木塑复合材料为公司 2016 年推出的产品，推出后受到市场欢迎，销量增长迅速，报告期公司根据市场需求逐步扩大产能和提升产量，其产能利用率呈波动上升状态，其中 2019 年度产能利用率较 2018 年度略有下降，主要系 2019 年产能增长幅度超过产量增长幅度所致。

综上，报告期公司高强度 WPC 和耐候共挤 WPC 产品产能利用率变化主要系产量变化影响所致，轻质共挤 WPC 和新型石木塑复合材料产能利用率变化主要系产能及产量变化综合影响所致，具备合理性。

综上所述，发行人报告期产品产能的测算方式合理；轻质共挤 WPC、新型石木塑复合材料产能变动与固定资产机器设备金额变化趋势一致；报告期公司高强度 WPC 和耐候共挤 WPC 产品产能利用率变化主要系产量变化影响所致，轻质共挤 WPC 和新型石木塑复合材料产能利用率变化主要系产能及产量变化综合影响所致，具备合理性。

三、说明在建工程项目与本次募投项目的区别与联系，是否存在重复建设和产能消化风险。

1、在建工程项目与本次募投项目的区别与联系

报告期各期末公司在建工程情况如下：

单位：万元

项　目	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
在建工程	288.90	4,214.21	24.51	—
工程物资	—	—	22.30	101.92
合 计	**288.90**	**4,214.21**	**46.81**	**101.92**

由上表可见，2020 年末在建工程金额较大，2020 年末在建工程主要为新型

石木塑复合材料数码打印生产线技改项目和年产 2 万吨轻质共挤木塑复合材料扩建项目，2021 年 6 月末因项目部分机器设备或厂房完工转入固定资产，在建工程较 2020 年末减少。

2020 年末在建工程与募投项目的对应关系如下：

单位：万元

在建工程项目	在建工程金额（2020.12.31）	对应募投项目	本次上市董事会前公司以自有资金先行投入金额①	项目投资总额②	募集资金投资金额③=②-①
新型石木塑复合材料数码打印生产线技改项目	3,065.14	年产 600 万平方米新型石木塑复合材料数码打印生产线技改项目	3,187.33	10,375.00	7,187.67
年产 2 万吨轻质共挤木塑复合材料扩建项目	1,022.19	年产 2 万吨轻质共挤木塑复合材料扩建项目	922.20	12,960.00	12,037.80

注：由于工程进度和付款进度存在时间性差异，在建工程金额和自有资金投入金额相应存在差异。

由上表可见，2020 年末在建工程主要为新型石木塑复合材料数码打印生产线技改项目和年产 2 万吨轻质共挤木塑复合材料扩建项目，均为本次募集资金投资项目的前期投入。

2、是否存在重复建设和产能消化风险

（1）募投项目市场容量分析

1）轻质共挤木塑复合材料市场容量及发展趋势分析

近 10 多年来，美国木塑复合材料市场的增长率都保持在 10%以上。欧洲木塑复合材料的发展在总体上虽不及北美地区，但近些年来呈现蓬勃发展趋势，其发展潜力不容轻视。据 Grand View Research 统计，2019 年全球木塑复合材料市场规模估计为 53 亿美元，到 2027 年，全球木塑复合材料市场规模预计将达到 125 亿美元，预计在预测期内增长率为 11.4%。中国木塑复合材料虽说是一个非常年轻的产业，但是其发展异常迅猛，近年来逐渐发展成为国家战略性新兴产业。目前中国已成为全球第一大木塑制品生产国，但目前 WPC 的主要市场仍然是北美、欧洲和日本等境外国家或地区。随着我国木材尤其是优质木材资源在未来数十年内的供需矛盾将越来越突出，以资源丰富的农林三剩物（包括木材加工剩余

物、采伐剩余物及农作物秸秆等）为主要原料的木塑复合材料，作为木质材料的升级替代品是木材工业结构调整和产业升级的重要途径，同时也是发展节能环保绿色建材的重要方向，因此，相对于欧美发达国家，发展木塑复合材料对于我国具有更加突出的重要性。在我国产业结构转型升级及国家大力支持节能环保新材料发展的产业政策背景下，以及人民群众对健康环保的美好生活的不断追求，未来国内市场也必将迎来快速增长。据预测，今后中国将成为最大的 WPC 消费国，市场规模可达产量 1000 万吨，产值 100 亿美元（数据来源：《木塑复合材料市场规模、用途及发展方向》（《中国人造板》））。

2）新型石木塑复合材料市场容量及发展趋势分析

新型石木塑复合材料是公司基于多年的木塑复合材料研发及生产经验，根据市场及客户需求，通过原料及配方调整及技术创新自主研发的新型环保复合材料，目前该产品主要应用于室内建筑及装饰材料，丰富了公司产品品类，为公司拓宽了收入和利润增长来源。公司于 2016 年推出新型石木塑复合材料，2017 年开始量产，报告期新型石木塑复合材料虽处于起步阶段，但销量增长迅速。新型石木塑复合材料具备环保无醛、耐磨抗刮、防水阻燃、抗真菌、高弹性和抗冲击性、尺寸稳定性强等多种优异性能，可替代木材、石材、瓷砖、以及 PVC 塑料等传统材料在室内装饰材料领域的应用。以地面装饰材料为例，现阶段在全球经济的高速发展下，城市化覆盖率快速提高，伴随基础设施建设领域的快速扩张，地面装饰材料得到了大量运用，行业总体呈上升趋势。随着全球经济的发展，全球地面装饰材料行业整体保持稳定发展态势，根据 Statista 关于《Global flooring and carpet market size in 2018 and2025》的相关数据显示，2018 年全球地面装饰材料行业的市场规模大约为 3,805 亿美元，预计在 2025 年其市场规模可达 4,500 亿美元。长期来看，随着世界经济逐步复苏以及新兴市场的快速崛起，未来新型石木塑复合材料在地面装饰材料领域的应用前景广阔。

新型石木塑复合材料具备实木等传统建筑装饰材料无法企及的优点，例如环保无醛、防水阻燃、耐磨抗刮、安装便捷等。木地板、石材、瓷砖等传统建筑材料通常安装成本较高，欧美等发达国家和地区注重环保且人力成本很高，近年来，我国劳动力市场供求关系也正在逐步发生变化，未来人力成本将逐年上升，新型石木塑复合材料产品的优异性能、高性价比及安装便捷性使其可替代传统建筑装

饰材料的部分应用，成为推动其迅速发展的重要因素，未来国际国内市场发展前景广阔。

（2）不存在重复建设和产能消化风险

2020 年末在建工程主要为新型石木塑复合材料数码打印生产线技改项目和年产 2 万吨轻质共挤木塑复合材料扩建项目的前期投入，均系本次募集资金投资项目的前期投入，不存在重复建设。

公司本次募投项目涉及产品的已有产能、拟建产能情况如下：

产品名称	2020年产能	募投项目拟建产能
轻质共挤WPC	2,733.12吨	2万吨
新型石木塑复合材料	422.14万m^2	600万m^2

公司自成立之日起就致力于木塑复合材料及其制品的研发、生产及下游市场开拓，积累了丰富的经验，公司的新一代产品轻质共挤 WPC 和新型石木塑复合材料自推出后，其产品综合性能及性价比获得国际客户广泛认可，产品销量增长迅速。轻质共挤 WPC2018 年投产，报告期产能增长迅速，分别为 524.16 吨、1,347.84 吨、2,733.12 吨、2,695.68 吨，产能利用率分别为 14.38%、38.17%、85.64%、94.36%，呈上升趋势。新型石木塑复合材料产品 2017 年开始量产，报告期产能增长迅速，分别为 194.69 万 m^2、325.73 万 m^2、422.14 万 m^2、236.81 万 m^2，产能利用率保持在较高水平，分别为 84.92%、80.67%、89.85%、97.83%。随着订单迅速增长，产能利用率迅速提升，公司已有产能已逐渐趋于满产，由于公司交货具有一定的季节性特征，往往到生产旺季产能不能满足日益增长的订单需求，因此公司急需扩大产能以满足不断增长的订单需求。

木塑复合材料和石木塑复合材料产品作为理想的代木新材料，使用寿命远远超过木材制品，产品价格远低于同类实木产品，并且对环境的影响非常小，不涉及木材砍伐，符合节能环保要求。但木塑复合材料、石木塑复合材料目前市场销售还是以出口为主，其产品特点、性能以及市场竞争力在国外尤其是欧洲、美国、日本等发达国家和地区得到充分体现和认可，被广泛应用于建筑装饰、户外园林、交通设施、包装物流、汽车等领域，但在国内应用尚未广泛普及，随着国家要求节能环保、循环经济及可持续发展的趋势不断加强，相关产业政策将促进木塑复

合材料和石木塑复合材料在国内的应用和发展。此外，生产工艺技术的不断进步提升了木塑复合材料和石木塑复合材料制品的性能和性价比，将加快对传统材料的替代进程，未来市场前景广阔。

综上所述，2020 年末在建工程主要为新型石木塑复合材料数码打印生产线技改项目和年产 2 万吨轻质共挤木塑复合材料扩建项目，均为本次募集资金投资项目的前期投入，不存在重复建设。募投项目未来市场前景广阔，新增产能与市场需求相适应，但如果未来市场增长及拓展情况不及预期，或者市场环境发生较大不利变化，募投项目的新增产能将存在产能无法消化的风险。发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“六、募集资金投资项目相关风险 （二）募投项目新增产能消化风险”中披露了募投项目新增产能消化风险。

【申报会计师核查情况】

一、核查方式及过程

1、访谈发行人生产部门负责人，了解机器设备的成新率对生产的影响，对固定资产实行监盘，实地查看其运行状态，了解报告期是否存在故障、维修、停产等情形；

2、获取发行人主要产品产能计算表，了解其计算过程；获取报告期新增主要机器设备清单，并与报告期产能计算过程进行对比；抽查报告期新增主要机器设备入账凭证；

3、访谈发行人财务部门负责人，了解期末在建工程与募投项目的对应情况，以及募投项目的前期投入情况，获取募投项目预先投入的相关付款凭证、记账凭证等资料。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、公司部分生产设备虽成新率较低，但公司注重对设备的维护保养及更新改造，并根据生产经营需要持续引进新设备，公司现有机器设备与公司的生产能力和技术能力匹配，能够保证生产的连续性和稳定性。报告期内公司存在对机器设备进行检修更换导致的临时停工停产情形，但不存在因机器设备导致的重大故

障或长期停产情形；

2、发行人报告期产品产能的测算方式合理；轻质共挤 WPC、新型石木塑复合材料产能变动与固定资产机器设备金额变化趋势一致；报告期公司高强度 WPC 和耐候共挤 WPC 产品产能利用率变化主要系产量变化影响所致，轻质共挤 WPC 和新型石木塑复合材料产能利用率变化主要系产能及产量变化综合影响所致，具备合理性；

3、2020 年末在建工程主要为新型石木塑复合材料数码打印生产线技改项目和年产 2 万吨轻质共挤木塑复合材料扩建项目，均为本次募集资金投资项目的前期投入，不存在重复建设。募投项目未来市场前景广阔，新增产能与市场需求相适应，但如果未来市场增长及拓展情况不及预期，或者市场环境发生较大不利变化，募投项目的新增产能将存在产能无法消化的风险。

【申报会计师说明对固定资产的监盘程序、监盘比例及监盘结果。】

一、监盘程序

1、监盘前取得发行人固定资产清单，选取拟监盘固定资产，编制固定资产监盘表，确定固定资产放置地点、监盘范围、监盘比例等；

2、观察盘点现场，随机抽取实物资产，与固定资产清单进行核对，对照固定资产监盘表上固定资产名称、数量、规格和存放地点，对实物及固定资产标识信息进行逐项核对，重点关注本期新增的固定资产；

3、获取发行人厂区平面图，结合产权证书核实发行人房屋及建筑物状态；

4、检查固定资产使用状况，关注是否存在处于毁损、陈旧、报废、闲置等状态的固定资产；

5、编制固定资产监盘表，记录固定资产参盘人员、监盘比率、监盘结果情况等信息。

二、监盘比率

报告期各期末，申报会计师对发行人固定资产的监盘情况如下：

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31

固定资产监盘地点	森泰股份及广德市范围内子公司生产经营场所	集团范围内所有主体生产经营场所	集团范围内所有主体生产经营场所	森泰股份及广德市范围内子公司生产经营场所
固定资产监盘内容	房屋及建筑物、机器设备、运输设备、电子及其他设备			
固定资产参盘人员	申报会计师项目组、保荐人项目组			申报会计师项目组
固定资产账面原值（万元）	39,926.56	33,324.00	31,395.80	30,366.57
固定资产监盘金额（万元）	31,101.05	26,104.01	24,437.51	19,112.49
监盘比例	77.90%	78.33%	77.84%	62.94%

报告期各期末，申报会计师对发行人主要固定资产执行了监盘程序，发行人固定资产运行状况良好，未发现处于毁损、闲置状态的固定资产，公司固定资产账实相符，固定资产监盘结果与账面结存情况一致。

二、监盘结果

经核查，申报会计师认为：报告期发行人固定资产运行状况良好，固定资产账实相符。

问题 12. 关于流动负债

申报文件显示：

（1）报告期各期末，公司短期借款账面余额分别为 5,850.00 万元、5,488.85 万元和 0 万元。

（2）报告期各期末，公司应付票据均为银行承兑汇票，账面价值分别为 2,880.68 万元、1,506.51 万元和 7,003.21 万元。

请发行人：

（1）说明报告期内短期借款的用途、借款银行、期限、利率、偿还时间、利息支付等，并分析 2020 年末短期借款减少为零的原因。

（2）说明报告期内应付票据涉及的具体业务，2020 年末应付票据增长较快的原因；报告期内开具的承兑汇票是否均具备真实交易背景，是否存在利用应付票据进行融资的情形。

（3）说明报告期各期末应付票据、应付账款的期后付款情况，是否存在逾期付款的情形，如有，请说明逾期付款的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

【发行人回复】

一、说明报告期内短期借款的用途、借款银行、期限、利率、偿还时间、利息支付等，并分析 2020 年末短期借款减少为零的原因。

报告期内短期借款的用途、借款银行、期限、利率、偿还时间、利息支付情况如下所示：

单位：元

年度	序号	借款银行	借款用途	借款金额	借款期限	利率	偿还日期	利息费用
2019年度	1	农业银行广德支行	补充流动资金	10,000,000.00	2019/10/10-2020/10/9	4.5675%	2020/5/18	280,393.75
	2	农业银行广德支行	购买原材料	9,800,000.00	2019/11/1-2020/10/29	4.5675%	2020/5/18、2020/10/14	285,240.40
	3	徽商银行广德支行	购买原材料	10,000,000.00	2019/11/25-2020/11/25	5.4375%	2020/3/3	149,531.25
	4	徽商银行广德支行	补充流动资金	20,000,000.00	2019/11/12-2020/11/12	5.4375%	2020/3/3、2020/4/8	392,708.34
	5	徽商银行广德支行	补充流动资金、购买原材料	5,000,000.00	2019/11/25-2020/11/25	5.22%	2020/1/20	40,600.00
	合 计			**54,800,000.00**				**1,148,473.74**
2018年度	1	徽商银行广德支行	购买原材料	8,000,000.00	2018/7/26-2019/7/25	5.655%	2019/1/9、2019/5/15	270,497.50
	2	农业银行广德支行	购买原材料	10,000,000.00	2018/11/1-2019/10/30	5.50%	2019/9/4	440,549.99
	3	徽商银行广德支行	补充流动资金	6,000,000.00	2018/11/5-2019/11/5	5.655%	2019/11/5	344,012.50
	4	农业银行广德支行	购买原材料	9,800,000.00	2018/11/19-2019/11/18	5.50%	2019/10/15	522,561.12
	5	徽商银行广德支行	补充流动资金	10,000,000.00	2018/7/27-2019/7/27	5.655%	2019/7/23	570,212.54
	6	徽商银行广德支行	购买原材料	9,700,000.00	2018/9/21-2019/9/20	5.655%	2019/9/19	549,964.42

	7	徽商银行广德支行	购买原材料	5,000,000.00	2018/9/29-2019/9/29	5.22%	2019/9/9	250,125.00
	合 计			**58,500,000.00**				**2,947,923.07**

从上表可以看出，报告期内公司短期借款主要用于购买原材料及补充流动资金，2020 年度未新增短期借款且全部提前偿还 2019 年度短期借款，主要是因为：（1）随着生产经营规模的扩大，公司经营实力不断增强，公司与主要原材料供应商的结算方式逐步从以银行转账支付为主转为以银行承兑汇票支付为主，结算方式的转变，减少了对短期资金的需求；（2）随着公司销售规模和经营利润的不断增长，报告期内公司经营活动现金流持续增长，公司拥有更多的流动资金用以日常经营周转。

综上所述，由于主要供应商结算方式的转变以及经营积累形成的资金较为充足，公司 2020 年短期借款减少为零。

二、说明报告期内应付票据涉及的具体业务，2020 年末应付票据增长较快的原因；报告期内开具的承兑汇票是否均具备真实交易背景，是否存在利用应付票据进行融资的情形。

1、说明报告期内应付票据涉及的具体业务，2020 年末应付票据增长较快的原因

公司开具银行承兑汇票用以支付供应商货款，报告期各期末应付票据余额前五大供应商及具体业务情况如下：

单位：万元

截止日	供应商名称	采购内容	应付票据余额	占期末余额比例
2021 年 6 月末	浙江明士达股份有限公司	透明片	1,023.90	12.63%
	界首市东威塑业有限公司	再生塑料粒子	868.65	10.71%
	广德县华林木业有限公司	实木托盘、开槽方木、开槽木条	540.70	6.67%
	江苏庆福新材料科技有限公司	润滑剂	529.30	6.53%
	东莞市汉维科技股份有限公司	润滑剂	512.00	6.31%
小计			**3,474.55**	**42.85%**

2020 年末	浙江明士达股份有限公司	透明片	740.00	10.57%
	江苏庆福新材料科技有限公司	润滑剂	641.00	9.15%
	东莞市汉维科技股份有限公司	润滑剂	543.70	7.76%
	界首市东威塑业有限公司	再生塑料粒子	536.20	7.66%
	南京华立明科工贸有限公司	光稳定剂	508.91	7.27%
小计			**2,969.81**	**42.41%**
2019 年末	黄山贝诺科技有限公司	相容剂	222.00	14.74%
	界首市东威塑业有限公司	再生塑料粒子	180.00	11.95%
	东莞市汉维科技股份有限公司	润滑剂	177.00	11.75%
	睿铂（上海）贸易有限公司	再生塑料粒子	155.00	10.29%
	江苏庆福新材料科技有限公司	润滑剂	147.80	9.81%
小计			**881.80**	**58.54%**
2018 年末	黄山贝诺科技有限公司	相容剂	315.00	10.93%
	东莞市汉维科技股份有限公司	润滑剂	238.00	8.26%
	睿铂（上海）贸易有限公司	再生塑料粒子	207.08	7.19%
	溧阳市塑宝塑胶科技有限公司	钙锌稳定剂	191.75	6.66%
	吴江市长春电线厂	再生塑料粒子	190.00	6.60%
小计			**1,141.83**	**39.64%**

报告期各期末，公司应付票据余额分别为 2,880.68 万元、1,506.51 万元、7,003.21 万元及 8,109.54 万元，2020 年末较 2019 年末增长较大且 2021 年 6 月末持续增长，主要是因为业务规模增长的同时，公司为提高资金使用效率，保证现金流充足，与主要供应商协商，增加票据支付货款的比例。

2、报告期内开具的承兑汇票是否均具备真实交易背景，是否存在利用应付票据进行融资的情形

报告期内，公司开具的承兑汇票全部用以支付供应商货款，公司与这些供应商均签订了采购合同或采购订单，对采购内容、采购价格、结算方式等进行了明

确约定，公司开具的银承汇票均具备真实的交易背景。公司未将开具的承兑汇票用以贴现等融资活动。

综上，报告期内开具的承兑汇票均具备真实交易背景，不存在利用应付票据进行融资的情形。

三、说明报告期各期末应付票据、应付账款的期后付款情况，是否存在逾期付款的情形，如有，请说明逾期付款的原因。

报告期各期支付给供应商的承兑汇票期后全部兑付，不存在应付票据逾期承兑的情形。

公司与多数供应商保持了良好的长期合作关系，一般付款较为及时，报告期内应付账款期末余额及期后付款等情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
应付账款期末余额（A）	13,238.80	8,597.33	6,865.30	11,427.07
期后付款金额(B)	8,268.26	7,622.32	6,692.56	11,159.99
期后付款比例(C=B/A)	62.45%	88.66%	97.48%	97.66%
逾期金额（D）	584.99	330.01	1,425.37	3,808.01
逾期比例（E=D/A）	4.42%	3.84%	20.76%	33.32%

注：期后付款截止日为 2021 年 8 月 31 日。

由上表可知，2018 年与 2019 年期后付款比例均超过 97%，期后付款比例较高，与供应商结算情况良好；2020 年期后付款比例较低，主要系公司根据工程进度暂估的工程款尚未到期支付所致；2021 年 6 月期后付款比例较低，主要系部分应付款项尚在信用期内。

报告期各期末应付账款逾期比例呈下降趋势。2018 年末应付账款余额逾期付款比例相对较高，主要系公司流动资金紧张，与供应商友好协商后延长付款期限所致。后续随着公司流动资金逐渐充足以及更多的供应商接受票据付款方式，逾期付款比例逐渐降低。除上述情形外，公司均按照信用期与供应商按时结算，不存在故意拖欠货款的情形。

综上所述，报告期各期末应付票据期后已全部兑付，应付账款期后付款比例

较高，与供应商结算情况良好。应付账款存在逾期付款的情形，主要系与供应商友好协商后延长付款期限所致。

【申报会计师核查情况】

一、核查方式及过程

1、编制各年度短期借款明细表，查阅所有短期借款合同并核对借款内容，借款期限，借款利率等信息；

2、查阅报告期各期短期借款借据、偿还本金及支付利息的银行回单，并与明细账记录核对；

3、获取发行人应付票据台账及承兑协议，编制应付票据明细表，并与承兑协议核对开票金额，开票日期，票面金额、收款人等重要信息；

4、查阅发行人与主要供应商签订的采购合同以及对应的发票、产品入库单、结算单等原始凭据，核实双方交易的真实性；

5、检查应付票据期后承兑情况，应付账款期后付款情况，对存在逾期付款的情况向采购部及财务部相关负责人了解原因；

6、对报告期各期末所有短期借款及应付票据余额执行函证程序，均已全部回函。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人 2020 年末短期借款余额减少为 0，主要系发行人与主要供应商的结算方式更多采用以银行承兑汇票方式结算，以及经营积累形成的资金较为充足所致；

2、发行人报告期内开具的承兑汇票均具备真实交易背景，不存在利用应付票据进行融资的情形。

3、报告期各期末应付票据期后已全部兑付，应付账款期后支付比例较高，与供应商结算情况良好；应付账款存在逾期付款的情形，主要系与供应商友好协

商后延长付款期限所致。

问题 13. 关于衍生金融工具

申报文件显示：

（1）报告期内，公司购买的远期结售汇合约分别为 0 万美元、7,000.00 万美元和 11,100.00 万美元。公司购买远期结售汇业务对公司业绩影响金额分别为收益 152.99 万元、亏损 1,151.28 万元、收益 2,049.85 万元，分别占公司当期利润总额的 6.37%、21.13%、16.44%。

（2）报告期内，公司的非经常性损益中，除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、衍生金融资产、交易性金融负债、衍生金融负债产生的公允价值变动损益、投资收益分别为 163 万元、-1,126.70 万元、2,076.06 万元。

请发行人：

（1）列示报告期内公司远期结售汇业务的购买、交割、公允价值变动、投资收益情况；说明发行人对远期结售汇业务属于远期交易合同或套期工具的判断依据，相关会计处理的具体方式、相关金融负债或资产计量的准确性、相关公允价值确定过程及其准确性、是否符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》或《企业会计准则第 24 号——套期会计》相关要求。

（2）结合各期汇兑损益、外销收入、应收账款等，说明公司外销业务和远期结售汇合约买卖的方向与规模的匹配性，评估远期工具的效果；结合公司对远期业务交易人员的操作权限及风险敞口设置等,说明相关业务风控措施是否执行有效。

（3）说明非经常性损益中的公允价值变动损益、投资收益具体情况，报告期内除远期结售汇业务外，公司是否持有其他风险对冲金融工具。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

【发行人回复】

一、列示报告期内公司远期结售汇业务的购买、交割、公允价值变动、投资收益情况；说明发行人对远期结售汇业务属于远期交易合同或套期工具的判断依据，相关会计处理的具体方式、相关金融负债或资产计量的准确性、相关公允价值确定过程及其准确性、是否符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》或《企业会计准则第 24 号——套期会计》相关要求。

1、列示报告期内公司远期结售汇业务的购买、交割、公允价值变动、投资收益情况

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
期初合约未交割金额(万美元)	6,000.00	1,800.00	—	3,600.00
当期远期合约签订金额(万美元)	5,000.00	11,100.00	7,000.00	—
当期实际交割金额(万美元)	3,360.00	6,400.00	5,200.00	3,600.00
投资收益—远期结售汇业务(万人民币)	1,237.83	260.88	-831.38	327.77
当期无需交割金额(万美元)	—	500.00	—	—
期末合约未交割金额(万美元)	7,640.00	6,000.00	1,800.00	—
期末未执行合约部分公允价值(万人民币)	738.02	1,469.07	-319.90	—
期末美元兑人民币汇率[注]	6.4601	6.5249	6.9762	6.8632
公允价值变动收益—远期结售汇业务(万人民币)	-731.05	1,788.97	-319.90	-174.78

注：期末美元兑人民币汇率来源于国家外汇管理局人民币汇率中间价

报告期内发行人通过合理预测未来一段期间外币现金流情况，与银行签订远期结售汇合约，进行远期结售汇交易。报告期内发行人签订远期结售汇合约交易金额整体呈现增长趋势，每期实际交割美元金额也呈现增长趋势，与报告期内境外销售收入增长趋势保持一致。

2020 年度远期外汇合约发生 500 万美元无需交割，主要系经公司通过综合比较不同处理方案下交易损失情况，对该未结汇合约部分决定不予交割。

2019 年末受远期结售汇合约约定结算汇率低于各银行公开的远期结售汇业务外汇牌价汇率影响，2019 年末未执行远期外汇合约形成公允价值变动收益金额为负数；2020 年末受人民币兑美元汇率波动较大影响，远期结售汇合约约定结算汇率远高于各银行公开的远期结售汇业务外汇牌价汇率，且期末未执行远期

合约规模较大，2020 年末未执行远期外汇合约形成公允价值变动收益金额较大；2021 年 6 月末人民币兑美元汇率波动较小，远期结售汇合约约定结算汇率与各银行公开的远期结售汇业务外汇牌价汇率差异较年初减小，期末未执行远期外汇合约形成的公允价值变动收益金额下降较大。

综上所述，报告期各期美元实际交割金额呈现增长趋势，与报告期内境外销售收入增长趋势保持一致，期末未执行合约部分公允价值受远期结售汇合同约定结汇汇率与远期外汇牌价汇率差异有所波动。

2、说明发行人对远期结售汇业务属于远期交易合同或套期工具的判断依据，相关会计处理的具体方式、相关金融负债或资产计量的准确性、相关公允价值确定过程及其准确性、是否符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》或《企业会计准则第 24 号——套期会计》相关要求

（1）说明发行人对远期结售汇业务属于远期交易合同或套期工具的判断依据

《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第五条规定：衍生工具是指本准则涉及的、具有下列特征的金融工具或其他合同：（一）其价值随特定利率、金融工具价格、商品价格、汇率、价格指数、费率指数、信用等级、信用指数或其他类似变量的变动而变动，变量为非金融变量的，该变量与合同的任一方不存在特定关系；（二）不要求初始净投资，或与对市场情况变化有类似反应的其他类型合同相比，要求很少的初始净投资；（三）在未来某一日期结算。常见的衍生工具包括远期合同、期货合同、互换合同和期权合同等。

《企业会计准则第 24 号——套期会计》第十五条规定：公允价值套期、现金流量套期或境外经营净投资套期同时满足下列条件的，才能运用本准则规定的套期会计方法进行处理：（一）套期关系仅由符合条件的套期工具和被套期项目组成；（二）在套期开始时，企业正式指定了套期工具和被套期项目，并准备了关于套期关系和企业从事套期的风险管理策略和风险管理目标的书面文件。该文件至少载明了套期工具、被套期项目、被套期风险的性质以及套期有效性评估方法（包括套期无效部分产生的原因分析以及套期比率确定方法）等内容；（三）套期关系符合套期有效性要求。套期有效性，是指套期工具的公允价值或现金流

量变动能够抵销被套期风险引起的被套期项目公允价值或现金流量变动的程度。套期工具的公允价值或现金流量变动大于或小于被套期项目的公允价值或现金流量变动的部分为套期无效部分。

公司与银行订立远期外汇合约时无需向银行支付费用，仅需支付相应保证金，同时在备查簿上登记合约内容，无需进行会计处理。报告期内发行人于合同约定时间与签约银行按合同约定汇率进行外汇交割，并于每一会计期末，对尚未到期的合约公允价值进行重估，相应确认或调整金融资产或负债账面价值。

综上所述，发行人远期结售汇业务符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》衍生工具内容相关规定，属于衍生工具中的远期合同。发行人报告期内远期结售汇业务未指定套期工具和被套期项目，不符合《企业会计准则第 24 号——套期会计》会计处理相关要求。

（2）相关会计处理的具体方式

①远期外汇合约签订

无需进行具体会计处理。

②每一会计期末

按远期外汇合约约定的汇率与资产负债表日相同到期日远期市场汇率（一般以各签约银行每一会计期末远期外汇牌价作为远期市场汇率）的差异与未执行的合约金额，确认远期合同的公允价值变动。

借：交易性金融资产（或贷：交易性金融负债）

贷（或借）：公允价值变动收益

③外汇交割时

按交割当日汇率与合约约定汇率之差乘以交割的合约金额，确认相关的投资收益，同时冲回与该合约已确认的公允价值变动。

借：银行存款（人民币账户）（美元交割金额*合同约定汇率）

贷：银行存款（美元账户）（美元交割金额*即期汇率）

贷（或借）：投资收益

借：交易性金融负债（或贷：交易性金融资产）

贷（或借）：公允价值变动收益

（3）相关金融负债或资产计量的准确性、相关公允价值确定过程及其准确性

每一会计期末，发行人按远期外汇合约约定的汇率与资产负债表日相同到期日远期市场汇率的差异乘以未执行的远期外汇合约金额，确认为交易性金融资产或交易性金融负债，并相应确认报告期各期公允价值变动收益。远期市场汇率一般选取各签约银行每一会计期末远期外汇牌价，发行人远期结售汇业务签约银行主要为徽商银行宣城鳌峰路支行、中国农业银行广德市支行，各银行同一时点远期外汇牌价差异较小，选取各签约银行远期外汇牌价作为交易性资产或交易性金融负债公允价值确认依据更为合理、准确。

会计期末交易性金融资产（交易性金融负债）公允价值=Σ（期末各期远期外汇合约未执行合约金额（美元）*（签约银行各期外汇远期牌价汇率-各期远期外汇合约汇率））

发行人远期结售汇业务相关报表科目勾稽情况：

单位：万元

会计科目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
交易性金融资产	738.02	1,469.07	—	—	174.78
交易性金融负债	—	—	319.90	—	—
公允价值变动收益	-731.05	1,788.97	-319.90	-174.78	174.78
投资收益—远期结售汇业务	1,237.83	260.88	-831.38	327.77	—

如上表所示，发行人报告期各期末远期外汇合约未执行部分确认的公允价值确认当期交易性金融（交易性金融负债）、公允价值变动收益，次年远期外汇合约前期未执行部分执行完毕时，冲减当期公允价值变动收益。当期公允价值变动收益确认金额等于当期交易性金融资产、交易性金融负债期初期末隔差，远期结售汇业务相关报表科目勾稽。

综上所述，发行人将远期结售汇业务作为衍生工具远期合同，并进行相关会

计处理，符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》相关要求，报告期内确认的相关金融负债或资产计量准确、相关公允价值确定准确。

二、结合各期汇兑损益、外销收入、应收账款等，说明公司外销业务和远期结售汇合约买卖的方向与规模的匹配性，评估远期工具的效果；结合公司对远期业务交易人员的操作权限及风险敞口设置等，说明相关业务风控措施是否执行有效。

1、结合各期汇兑损益、外销收入、应收账款等，说明公司外销业务和远期结售汇合约买卖的方向与规模的匹配性，评估远期工具的效果

（1）报告期内，公司远期结售汇规模、外销收入及美元外汇风险敞口情况如下:

单位：万美元

项　目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
应收账款外币余额	1,440.62	908.31	943.55	985.47
境外销售收入	5,980.24	8,554.74	7,060.87	5,815.81
远期结汇实际结汇金额	3,360.00	6,400.00	5,200.00	3,600.00
当期实际结汇/外销收入	56.19%	74.81%	73.65%	61.90%
期末合约未交割金额	7,640.00	6,000.00	1,800.00	—

发行人主要使用美元作为外销收入结算货币，主要外汇风险敞口为已确认的货币资金、应收账款、其他应收款等外币货币性资产，减去应付账款、其他应付款等外币货币性负债，报告期内远期结售汇业务均为卖出美元的交易。

随着近年来美元外汇市场风险扩大，公司通过合理预测未来一段期间外币现金流情况，与银行签订外汇合约，约定以后期间的结汇规模，通过主动锁定远期结汇汇率来防范外汇风险，降低外汇风险敞口，报告期各期实际结汇金额与当期实际境外销售收入比例基本稳定，各期实际结汇金额与当期实际境外销售收入基本匹配。

（2）报告期内发行人汇兑损益及远期结售汇业务公允价值变动收益、投资收益情况

单位：万元

项　目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
财务费用—汇兑净收益	-125.66	-835.28	109.96	216.02
公允价值变动收益—远期结售汇业务	-731.05	1,788.97	-319.90	-174.78
投资收益—远期结售汇业务	1,237.83	260.88	-831.38	327.77
远期结售汇业务对利润总额影响金额	**506.78**	**2,049.85**	**-1,151.28**	**152.99**
期末美元兑人民币汇率[注]	6.4601	6.5249	6.9762	6.8632

注：期末美元兑人民币汇率数据来源于国家外汇管理局人民币汇率中间价

发行人主要以美元作为外销收入结算货币，2019 年度美元兑人民币汇率整体呈增长趋势，在既定的以美元定价的外销业务中，美元汇率的上涨直接导致发行人外销收入的增长（确认收入前汇率增长影响）和汇兑损益的增加（确认收入后汇率增长影响），同时因美元汇率上涨，远期结售汇业务交割时由于合约约定汇率低于交割时即期汇率形成远期外汇投资损失，以及由于 2019 年末合约约定汇率低于各商业银行远期外汇牌价形成远期外汇公允价值变动下降；2020 年度至 2021 年 1-6 月美元汇率整体呈下降趋势，汇率对外销收入及汇兑损益、远期结售汇业务的影响则与 2019 年度相反。报告期内，发行人通过远期结售汇业务规避由于美元汇率波动带来的汇率风险。

综上所述，报告期内发行人远期结售汇业务均为卖出美元合约，公司外销业务和远期结售汇合约规模基本匹配，报告期内发行人通过远期结售汇业务规避由于美元汇率波动带来的汇率风险。

2、结合公司对远期业务交易人员的操作权限及风险敞口设置等,说明相关业务风控措施是否执行有效

发行人为规范业务流程和交易行为，有效规避外汇市场风险、降低汇率波动对公司正常经营的不良影响，制定了《衍生金融工具内部控制制度》、《远期外汇交易操作细则》，根据该些议案及制度，设计了如下关键控制点：

（1）公司股东大会授权经营管理层在批准的额度范围内开展远期外汇交易，在保证资金安全的前提下，授权额度内，资金可以滚动使用；

（2）发行人远期结售汇业务仅为卖出美元的交易，禁止买入美元或其他外

币货币用于远期结售汇交易的投机性交易行为。公司进行远期外汇交易业务只允许与具有远期外汇交易业务经营资格的金融机构进行交易，不得与金融机构之外的其他组织或个人进行交易；

（3）公司组建远期外汇交易业务组，由该业务组行使远期外汇交易业务管理职责，业务组成员包括董事长、总经理、财务总监、内部审计部负责人、外贸主管、财务出纳等与远期外汇交易业务有关的其他人员，在每次开展远期外汇交易业务前，业务组应召开会议讨论远期外汇交易的具体额度及进行交易的银行等；

（4）远期结售汇业务组基于谨慎性原则，预测未来以外币结算的销售收入、应收账款和外币货币资金规模，确定可购买远期外汇产品规模。根据远期外汇交易业务组讨论的实际操作细节，由财务人员向相关银行咨询远期结售汇业务远期牌价，最终形成远期外汇合约交易方案，并由财务部协商签约事宜，审计部监督交易执行；

（5）财务部收到银行交易单后，必须认真核查交易的品种、数量及资金的出入情况，及时登记入账；财务部定期（季度）对远期外汇交易业务的整体情况进行分析总结；

（6）审计部不定期对远期结售汇业务日常办理过程和结果进行审查，对远期结售汇业务交易的相关业务记录进行审查。重点审查远期结售汇业务是否按照公司的有关规定程序进行。

报告期内发行人组织远期外汇交易业务组进行远期结售汇业务，远期结售汇业务小组包含管理人员、业务人员、交易执行人员及监督人员，参与远期结售汇业务交易人员权限设置合理、清晰。发行人未于相关制度中设置远期结售汇业务风险敞口，但于股东大会中为发行人报告期各期远期结售汇交易规模设置具体金额限制，发行人远期结售汇业务仅为卖出美元的交易，远期结售汇业务规模均包含在境外销售收入规模范围内，报告期内不存在购买外汇用于投机性交易的情况。

综上所述，报告期内，公司外汇远期交易相关的制度健全且执行有效。

三、说明非经常性损益中的公允价值变动损益、投资收益具体情况，报告期内除远期结售汇业务外，公司是否持有其他风险对冲金融工具。

报告期各期，发行人非经常性损益中公允价值变动损益、投资收益情况如下：

单位：万元

年　度	非经常性损益项目	非经常性损益金额①	投资收益②	公允价值变动收益③	差异④=①-②-③
2021 年 1-6 月	除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、衍生金融资产、交易性金融负债、衍生金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、衍生金融资产、交易性金融负债、衍生金融负债和其他债权投资取得的投资收益	515.74	1,237.83	-722.10	—
2020 年度		2,076.06	284.88	1,791.18	—
2019 年度		-1,126.70	-812.18	-314.52	—
2018 年度	除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	163.00	337.77	-174.78	—

报告期各期，公司非经常性损益中的公允价值变动损益、投资收益与公允价值变动损益、投资收益报表数据相互勾稽。报告期内，发行人除远期结售汇业务外，未持有其他风险对冲金融工具。

综上所述，公司非经常性损益中的公允价值变动损益、投资收益与公允价值变动损益、投资收益报表数据相互勾稽，发行人除远期结售汇业务外，未持有其他风险对冲金融工具。

【申报会计师核查情况】

一、核查方式及过程

1、访谈公司管理层及财务部负责人，了解公司报告期内外汇管理工具交易情况；了解公司购入远期外汇合约产品的目的、购买的触发机制、背景及规模；获取发行人报告期内远期结售汇业务交易明细，检查远期结售汇业务合同及交易相关资料；查询《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》及《企业会计准则第 24 号——套期会计》，检查发行人对于远期结售汇业务会计处理的具体方式、相关金融负债或资产计量的准确性、相关公允价值确定过程及其准确性是否符合会计准则相关规定；

2、通过对比报告期内各期汇兑损益情况、境外销售收入、应收账款账面余额（美元）等数据，分析公司外销业务增长趋势和远期结售汇业务买卖方向及购买规模不断增长趋势的匹配性，结合发行人远期结售汇业务购买目的，评估远期工具的效果；

3、获取与远期外汇合约相关的内部控制制度，检查内部控制制度对于远期业务交易人员的操作权限的相关规定，检查远期结售汇业务交易流程相关资料，检查远期外汇合约的签订是否经过适当审批程序，检查远期结售汇交易执行是否符合制度相关规定；检查股东大会批准的《开展远期外汇交易的相关议案》及《授权公司管理层开展远期外汇交易的议案》，比较报告期各期远期结售汇规模及远期外汇合约签约规模，检查远期结售汇业务是否在议案限定额度内交易；

4、获取发行人公允价值变动损益、投资收益明细，结合非经常性损益各项目数据来源，检查是否勾稽一致；获取报告期内发行人外汇收款及外汇支付结算情况明细，检查发行人除远期结售汇业务外，公司是否通过其他风险对冲金融工具进行外汇结算情况。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人将远期结售汇业务作为衍生工具远期合同，并进行相关会计处理，符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》相关要求，报告期内确认的相关金融负债或资产计量准确、相关公允价值确定准确；

2、报告期内发行人远期结售汇业务均为卖出美元，公司外销业务和远期结售汇合约规模基本匹配，报告期内发行人通过远期结售汇业务规避由于美元汇率波动带来的汇率风险；发行人远期结售汇业务相关业务风控措施执行有效；

3、公司非经常性损益中的公允价值变动损益、投资收益与公允价值变动损益、投资收益报表数据勾稽；发行人除远期结售汇业务外，未持有其他风险对冲金融工具。

问题 14. 关于货币资金

申报文件显示，报告期内发行人货币资金余额分别为 3,980.69 万元、6,393.01 万元和 11,008.13 万元，其中，其他货币资金余额、存放境外资金余额呈上升趋势。

请发行人：

（1）说明报告期其他货币资金中的银行承兑汇票保证金、远期结售汇业务保证金的金额，分析与应付票据、远期结售汇业务的匹配性。

（2）说明报告期公司持有外汇、外汇结算情况，外汇使用是否合法合规；说明公司存放在境外的款项金额、存放地点、币种、是否受限。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请发行人律师对上述问题（2）发表明确意见。

回复：

【发行人回复】

一、说明报告期其他货币资金中的银行承兑汇票保证金、远期结售汇业务保证金的金额，分析与应付票据、远期结售汇业务的匹配性。

1、说明报告期其他货币资金中的银行承兑汇票保证金、远期结售汇业务保证金的金额

报告期各期末，发行人其他货币资金情况如下：

单位：万元

项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）
其他货币资金	3,967.17	100.00	3,275.27	100.00	1,319.65	100.00	1,489.94	100.00
其中：银行承兑汇票保证金	2,896.28	73.01	2,100.96	64.15	885.27	67.08	1,460.64	98.03
远期结售汇业务保证金	996.63	25.12	1,121.37	34.24	406.05	30.77	—	—
支付宝余额	74.27	1.87	52.94	1.62	28.33	2.15	29.30	1.97

报告期各期末，发行人其他货币资金主要系银行承兑汇票保证金及远期结售汇业务保证金。

2、分析与应付票据、远期结售汇业务的匹配性

（1）银行承兑汇票保证金与相应银行承兑汇票匹配情况

单位：万元

银行	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
各核算主体银行承兑汇票期末余额	8,721.24	7,003.21	1,506.51	2,880.68
合并抵消金额	-611.70	—	—	—
合并报表应付票据账面余额	8,109.54	7,003.21	1,506.51	2,880.68
银行承兑汇票保证金	2,896.28	2,100.96	885.27	1,460.64
保证金比率	35.71%	30.00%	58.76%	50.70%

①2021 年 6 月 30 日

单位：万元

序号	银行	银行承兑汇票期末余额	保证金余额	保证金比率	约定保证金比率
1	徽商银行宣城广德支行	3,122.00	936.60	30.00%	30.00%
		3,693.36	1,108.01	30.00%	30.00%
2	浙商银行合肥分行	506.38	151.92	30.00%	30.00%
3	安徽广德农村商业银行	1,399.50	699.75	50.00%	50.00%
小计		**8,721.24**	**2,896.28**	**33.21%**	—

②2020 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	银行	银行承兑汇票余额	保证金余额	保证金比率	约定保证金比率
1	徽商银行宣城广德支行	7,003.21	2,100.96	30.00%	30.00%

③2019 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	银行	银行承兑汇票余额	保证金余额	保证金比率	约定保证金比率
1	徽商银行宣城广德支行	905.91	271.77	30.00%	30.00%
		600.60	600.60	100.00%	100.00%
		—	12.78	年末银行承兑汇票开立失败，已存入保证金未及时取出。	
保证金利息收入		—	0.12	—	—

小计	**1,506.51**	**885.27**	**58.76%**	—

④2018 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	银行	银行承兑汇票余额	保证金余额	保证金比率	约定保证金比率
1	徽商银行宣城广德支行	1,721.49	516.45	30.00%	30.00%
		549.54	548.31	99.78%	100.00%
		50.00	16.23	32.46%	32.46%
		267.40	87.40	32.69%	32.69%
		109.26	109.26	100.00%	100.00%
2	安徽广德农村商业银行	182.99	182.99	100.00%	100.00%
小计		**2,880.68**	**1,460.64**	**50.70%**	**—**

发行人开立银行承兑汇票一般在综合利用银行授信额度的情况下缴存银行承兑汇票保证金。发行人于徽商银行宣城广德支行开立的银行承兑汇票，授信额度范围内，保证金缴存比例一般为 30.00%，授信额度范围外，保证金缴存比例为 100.00%。发行人于浙商银行合肥分行开立的银行承兑汇票，授信额度范围内，保证金缴存比例一般为 30.00%，授信额度范围外，保证金缴存比例为 100.00%。

发行人于安徽广德农村商业银行开立的银行承兑汇票，2018 年度开立银行承兑汇票规模较小，未使用授信额度方式缴存票据保证金，保证金比率为 100.00%，2021 年 1-6 月，伴随银行承兑汇票规模增长，为提高流动资金使用效率，综合利用银行授信额度，保证金比率为 50.00%。

随着发行人业务规模的增长，报告期各期末银行承兑汇票余额及相应的保证金整体均呈增长趋势， 报告期各期末银行承兑汇票余额与保证金余额匹配。

（2）远期结售汇业务保证金与期末外汇远期合约规模匹配情况

银行	项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
徽商银行宣城鳌峰路支行	期末外汇远期合约金额（万美元）	6,020.00	5,250.00	1,420.00	—
	期末外汇远期合约折算人民币金额（万元）	39,813.10	35,993.06	9,672.38	—
	远期结售汇业务保证金（万元）	992.13	1,121.37	406.05	—

	其中：远期结售汇业务期末未结汇部分对应保证金（万元）	915.04	961.00	406.00	—
	远期结售汇业务已执行完毕保证金存入未转出部分（万元）	77.05	160.24	—	—
	保证金利息收入（万元）	0.04	0.13	0.05	—
	保证金比率（%）	2.49	3.12	4.20	—
中国农业银行广德市支行	期末外汇远期合约金额（万美元）	1,620.00	750.00	380.00	
	期末外汇远期合约折算人民币金额（万元）	10,614.44	5,181.39	2,556.98	
	远期结售汇业务保证金（万元）	4.50	—	—	—
	保证金比率（%）	0.04	—	—	—

发行人自 2017 年度开展远期结售汇业务，报告期内发行人按远期外汇合约尚未执行部分交付远期结售汇业务保证金。

①2021 年 6 月 30 日

合约编号	合作银行	交割起始日	交割截止日	合约金额（万美元）	合约汇率	合约折算人民币金额（万元）	保证金余额（万元）	保证金比率（%）	约定保证金比率（%）
XCFH20200915010-XCFH20200915018	徽商银行宣城鳌峰路支行	2021.07.01	2021.07.31	180.00	6.8945	1,241.01	—	—	3.65
		2021.08.01	2021.08.31	180.00	6.9070	1,243.26	49.80	4.01	4.00
		2021.09.01	2021.09.30	180.00	6.9190	1,245.42	49.90	4.01	4.00
XCFH20201012011-XCFH20201012020	徽商银行宣城鳌峰路支行	2021.07.01	2021.07.31	40.00	6.8549	274.20	—	—	3.65
		2021.08.01	2021.08.31	40.00	6.8679	274.72	—	—	3.83
		2021.09.01	2021.09.30	40.00	6.8795	275.18	—	—	4.00
		2021.10.01	2021.10.31	150.00	6.8918	1,033.77	—	—	4.00
XCFH20201022009-XCFH20201022016	徽商银行宣城鳌峰路支行	2021.07.01	2021.07.31	50.00	6.7768	338.84	—	—	3.65
		2021.08.01	2021.08.31	50.00	6.7890	339.45	—	—	3.83
		2021.09.01	2021.09.30	50.00	6.8011	340.06	—	—	4.00
		2021.10.01	2021.10.31	180.00	6.8132	1,226.38	—	—	4.00
XCFH20210	徽商银	2021.08.01	2021.08.31	100.00	6.3975	639.75	13.00	2.03	2.00

601001-XCFH20210601005	行宣城鳌峰路支行	2021.09.01	2021.09.30	100.00	6.4090	640.90	15.00	2.34	2.31
		2021.10.01	2021.10.31	220.00	6.4240	1,413.28	36.00	2.55	2.58
		2021.11.01	2021.11.30	550.00	6.4350	3,539.25	100.00	2.83	2.83
		2021.12.01	2021.12.31	530.00	6.4470	3,416.91	105.00	3.07	3.06
XCFH20200915001-XCFH20200915009	徽商银行宣城鳌峰路支行	2021.07.01	2021.07.31	110.00	6.8945	758.40	—	—	3.65
		2021.08.01	2021.08.31	120.00	6.9070	828.84	33.20	4.01	4.00
		2021.09.01	2021.09.30	130.00	6.9190	899.47	36.00	4.00	4.00
XCFH20200924001-XCFH20200924009	徽商银行宣城鳌峰路支行	2021.07.01	2021.07.31	90.00	6.9303	623.73	—	—	3.83
		2021.08.01	2021.08.31	90.00	6.9414	624.73	25.00	4.00	4.00
		2021.09.01	2021.09.30	90.00	6.9525	625.73	25.10	4.01	4.00
XCFH20201012001-XCFH20201012010	徽商银行宣城鳌峰路支行	2021.07.01	2021.07.31	40.00	6.8549	274.20	—	—	3.65
		2021.08.01	2021.08.31	40.00	6.8679	274.72	—	—	3.83
		2021.09.01	2021.09.30	40.00	6.8795	275.18	—	—	4.00
		2021.10.01	2021.10.31	150.00	6.8918	1,033.77	—	—	4.00
XCFH20201022001-XCFH20201022008	徽商银行宣城鳌峰路支行	2021.07.01	2021.07.31	50.00	6.7768	338.84	—	—	3.65
		2021.08.01	2021.08.31	50.00	6.7890	339.45	—	—	3.83
		2021.09.01	2021.09.30	50.00	6.8011	340.06	—	—	4.00
		2021.10.01	2021.10.31	180.00	6.8132	1,226.38	—	—	4.00
XCFH20210601006-XCFH20210601014	徽商银行宣城鳌峰路支行	2021.08.01	2021.08.31	100.00	6.3975	639.75	12.80	2.00	2.00
		2021.09.01	2021.09.30	100.00	6.4090	640.90	14.80	2.31	2.31
		2021.10.01	2021.10.31	180.00	6.4240	1,156.32	29.83	2.58	2.58
		2021.11.01	2021.11.30	450.00	6.4350	2,895.75	82.00	2.83	2.83
		2021.12.01	2021.12.31	450.00	6.4470	2,901.15	89.00	3.07	3.06
		2022.01.01	2022.01.31	200.00	6.4600	1,292.00	43.00	3.33	3.27
		2022.02.01	2022.02.28	260.00	6.4730	1,682.98	58.23	3.46	3.46
		2022.03.01	2022.03.31	380.00	6.4830	2,463.54	89.92	3.65	3.65
		2022.04.01	2022.04.30	30.00	6.4960	194.88	7.46	3.83	3.83
12ZJ076020000041-0043	中国农业银行广德市支行	2021.07.01	2021.07.30	90.00	6.9298	623.68	4.50	—	3.00
		2021.08.03	2021.08.31	90.00	6.9409	624.68			3.00
		2021.09.01	2021.09.30	90.00	6.9520	625.68			3.00
12ZJ076020000009-012	中国农业银行广德市支行	2022.01.04	2022.01.31	350.00	6.4592	2,260.72			5.00
		2022.02.01	2022.02.28	400.00	6.4718	2,588.72			5.00
		2022.03.01	2022.03.31	550.00	6.4839	3,566.15			5.00
		2022.04.01	2022.04.29	50.00	6.4963	324.82			5.00

小计		—	—	**7,640.00**	—	**50,427.54**	**919.54**	—	—

注 1：中国农业银行远期结售汇业务综合利用银行授信额度，授信额度范围内，发行人无需缴存保证金，授信额度范围外，补缴差额部分保证金。

注 2：自 2020 年起，徽商银行远期结售汇业务综合利用银行授信额度，授信额度范围内，无需缴存保证金。

②2020 年 12 月 31 日

合约编号	合作银行	交割起始日	交割截止日	合约金额(万美元)	合约汇率	合约折算人民币金额（万元）	保证金余额（万元）	保证金比率（%）	约定保证金比率（%）
XCFH20200915010-XCFH20200915018	徽商银行宣城鳌峰路支行	2021.01.01	2021.01.31	170.00	6.8225	1,159.83	—	—	2.31
		2021.02.01	2021.02.28	100.00	6.8345	683.45	17.70	2.59	2.58
		2021.03.01	2021.03.31	170.00	6.8465	1,163.91	33.00	2.84	2.83
		2021.04.01	2021.04.30	170.00	6.8585	1,165.95	35.70	3.06	3.06
		2021.05.01	2021.05.31	170.00	6.8705	1,167.99	38.20	3.27	3.27
		2021.06.01	2021.06.30	180.00	6.8825	1,238.85	42.90	3.46	3.46
		2021.07.01	2021.07.31	180.00	6.8945	1,241.01	45.30	3.65	3.65
		2021.08.01	2021.08.31	180.00	6.9070	1,243.26	49.80	4.01	4.00
		2021.09.01	2021.09.30	180.00	6.9190	1,245.42	49.90	4.01	4.00
XCFH20200915001-XCFH20200915009	徽商银行宣城鳌峰路支行	2021.01.01	2021.01.31	110.00	6.8225	750.48	17.40	2.32	2.31
		2021.02.01	2021.02.28	90.00	6.8345	615.11	15.90	2.58	2.58
		2021.03.01	2021.03.31	110.00	6.8465	753.12	21.40	2.84	2.83
		2021.04.01	2021.04.30	110.00	6.8585	754.44	23.10	3.06	3.06
		2021.05.01	2021.05.31	110.00	6.8705	755.76	24.80	3.28	3.27
		2021.06.01	2021.06.30	110.00	6.8825	757.08	26.20	3.46	3.46
		2021.07.01	2021.07.31	110.00	6.8945	758.40	27.70	3.65	3.65
		2021.08.01	2021.08.31	120.00	6.9070	828.84	33.20	4.01	4.00
		2021.09.01	2021.09.30	130.00	6.9190	899.47	36.00	4.00	4.00
XCFH20200924001-XCFH20200924009	徽商银行宣城鳌峰路支行	2021.01.01	2021.01.31	80.00	6.857	548.56	14.20	2.59	2.58
		2021.02.01	2021.02.28	50.00	6.871	343.55	9.80	2.85	2.83
		2021.03.01	2021.03.31	80.00	6.8835	550.68	16.90	3.07	3.06
		2021.04.01	2021.04.30	90.00	6.8967	620.70	20.30	3.27	3.27
		2021.05.01	2021.05.31	90.00	6.9078	621.70	21.60	3.47	3.46

		2021.06.01	2021.06.30	90.00	6.9189	622.70	22.80	3.66	3.65
		2021.07.01	2021.07.31	90.00	6.9303	623.73	23.90	3.83	3.83
		2021.08.01	2021.08.31	90.00	6.9414	624.73	25.00	4.00	4.00
		2021.09.01	2021.09.30	90.00	6.9525	625.73	25.10	4.01	4.00
XCFH202 01012001-XCFH202 01012010	徽商银行宣城鳌峰路支行	2021.01.01	2021.01.31	50.00	6.7615	338.08	—	—	2.31
		2021.02.01	2021.02.28	20.00	6.7769	135.54	—	—	2.58
		2021.03.01	2021.03.31	40.00	6.7915	271.66	—	—	2.83
		2021.04.01	2021.04.30	40.00	6.8141	272.56	—	—	3.06
		2021.05.01	2021.05.31	40.00	6.8287	273.15	—	—	3.27
		2021.06.01	2021.06.30	40.00	6.8437	273.75	—	—	3.46
		2021.07.01	2021.07.31	40.00	6.8549	274.20	—	—	3.65
		2021.08.01	2021.08.31	40.00	6.8679	274.72	—	—	3.83
		2021.09.01	2021.09.30	40.00	6.8795	275.18	—	—	4.00
		2021.10.01	2021.10.31	150.00	6.8918	1,033.77	—	—	4.00
XCFH202 01012011-XCFH202 01012020	徽商银行宣城鳌峰路支行	2021.01.01	2021.01.31	50.00	6.7615	338.08	7.80	2.31	2.31
		2021.02.01	2021.02.28	20.00	6.7769	135.54	3.50	2.58	2.58
		2021.03.01	2021.03.31	40.00	6.7915	271.66	7.70	2.83	2.83
		2021.04.01	2021.04.30	40.00	6.8141	272.56	8.35	3.06	3.06
		2021.05.01	2021.05.31	40.00	6.8287	273.15	8.95	3.28	3.27
		2021.06.01	2021.06.30	40.00	6.8437	273.75	9.50	3.47	3.46
		2021.07.01	2021.07.31	40.00	6.8549	274.20	10.00	3.65	3.65
		2021.08.01	2021.08.31	40.00	6.8679	274.72	10.50	3.82	3.83
		2021.09.01	2021.09.30	40.00	6.8795	275.18	11.00	4.00	4.00
		2021.10.01	2021.10.31	150.00	6.8918	1,033.77	41.40	4.00	4.00
XCFH202 01022009-XCFH202 01022016	徽商银行宣城鳌峰路支行	2021.03.01	2021.03.31	40.00	6.7265	269.06	—	—	2.83
		2021.04.01	2021.04.30	40.00	6.7400	269.60	—	—	3.06
		2021.05.01	2021.05.31	40.00	6.753	270.12	—	—	3.27
		2021.06.01	2021.06.30	50.00	6.7649	338.25	—	—	3.46
		2021.07.01	2021.07.31	50.00	6.7768	338.84	—	—	3.65
		2021.08.01	2021.08.31	50.00	6.7890	339.45	—	—	3.83
		2021.09.01	2021.09.30	50.00	6.8011	340.06	—	—	4.00
		2021.10.01	2021.10.31	180.00	6.8132	1,226.38	—	—	4.00
XCFH202 01022001-	徽商银行宣城	2021.03.01	2021.03.31	40.00	6.7265	269.06	7.60	2.82	2.83
		2021.04.01	2021.04.30	40.00	6.7400	269.60	8.25	3.06	3.06

XCFH202 01022008	鳌峰路支行	2021.05.01	2021.05.31	40.00	6.7530	270.12	8.85	3.28	3.27
		2021.06.01	2021.06.30	50.00	6.7649	338.25	11.70	3.46	3.46
		2021.07.01	2021.07.31	50.00	6.7768	338.84	12.40	3.66	3.65
		2021.08.01	2021.08.31	50.00	6.7890	339.45	13.00	3.83	3.83
		2021.09.01	2021.09.30	50.00	6.8011	340.06	13.60	4.00	4.00
		2021.10.01	2021.10.31	180.00	6.8132	1,226.38	49.10	4.00	4.00
12ZJ07602 0000035-0 043	中国农业银行广德市支行	2021.01.04	2021.01.29	85.00	6.8565	582.80	—	—	3.00
		2021.02.01	2021.02.28	50.00	6.8705	343.53	—	—	3.00
		2021.03.01	2021.03.31	85.00	6.8830	585.06	—	—	3.00
		2021.04.01	2021.04.30	85.00	6.8962	586.18	—	—	3.00
		2021.05.03	2021.05.31	85.00	6.9073	587.12	—	—	3.00
		2021.06.01	2021.06.30	90.00	6.9184	622.66	—	—	3.00
		2021.07.01	2021.07.30	90.00	6.9298	623.68	—	—	3.00
		2021.08.03	2021.08.31	90.00	6.9409	624.68	—	—	3.00
		2021.09.01	2021.09.30	90.00	6.9520	625.68	—	—	3.00
小计		—	—	**6,000.00**		**41,174.58**	**961.00**	**—**	**—**

注 1：徽商银行宣城鳌峰路支行合约编号 XCFH20200915010-XCFH20200915018 远期外汇交割截止日为 2021.01.31 的 170 万美元远期外汇合约缴存的保证金于 2020 年 12 月 15 日到期后发行人取回。

注 2：自 2020 年起，徽商银行远期结售汇业务综合利用银行授信额度，授信额度范围内，无需缴存保证金。

注 3：中国农业银行远期结售汇业务综合利用银行授信额度，授信额度范围内，发行人无需缴存保证金。

③2019 年 12 月 31 日

合约编号	合作银行	交割起始日	交割截止日	合约金额(万美元)	合约汇率	合约折算人民币金额（万元）	保证金余额（万元）	保证金比率（%）	约定保证金比率（%）
XCFH201905 14001-100	徽商银行宣城鳌峰路支行	2020.1.1	2020.1.31	150.00	6.8785	1,031.78	35.74	3.46	3.46
		2020.2.1	2020.2.29	200.00	6.8800	1,376.00	50.27	3.65	3.65
		2020.3.1	2020.3.31	150.00	6.8820	1,032.30	39.56	3.83	3.83
		2020.4.1	2020.4.30	100.00	6.8845	688.45	27.54	4.00	4.00
		2020.5.1	2020.5.14	100.00	6.8865	688.65	27.54	4.00	4.00
XCFH201902 21001-120	徽商银行宣城鳌峰路支行	2020.1.1	2020.1.31	100.00	6.7030	670.30	25.67	3.83	3.83
		2020.2.1	2020.2.21	100.00	6.7025	670.25	26.81	4.00	4.00
XCFH201901	徽商银	2019.10.1	2019.10.31	80.00	6.7660	541.28	21.65	4.00	4.00

11001-240	行宣城鳌峰路支行	2019.11.1	2019.11.30	70.00	6.7603	473.22	18.93	4.00	4.00
		2019.12.1	2019.12.31	120.00	6.7600	811.20	64.73	7.98	4.00
		2020.1.1	2020.1.10	250.00	6.7558	1,688.95	67.56	4.00	4.00
12ZJ076019000012-001	中国农业银行广德市支行	2020.1.2	2020.1.9	200.00	6.7555	1,351.10	—	—	4.00
12ZJ076019000022-001		2020.1.2	2020.1.31	100.00	6.6997	669.97	—	—	4.00
12ZJ076019000023-001		2020.2.3	2020.2.20	80.00	6.6989	535.91	—	—	4.00
小计		—	—	**1,800.00**		**12,229.36**	**406.00**	—	—

注 1：合约编号 XCFH20190111001-240 合约金额 270 万美元到期后展期，由于当期剩余合约尚未执行完毕，发行人未及时将多缴存保证金转回，保证金比率高于约定比率。

注 2：合约编号为 12ZJ076019000012-001、12ZJ076019000022-001、12ZJ076019000023-001 系发行人与中国农业银行广德市支行开展的远期结售汇业务，银行授信额度范围内，发行人无需缴存保证金。

注 2：合约编号为 XCFH20190111001-240 结汇期间为 2019 年 10 月、11 月、12 月的远期外汇合约系延期至 2020 年 1 月交割部分。

发行人与中国农业银行广德市支行开展远期结售汇业务，期末未结汇远期外汇合约应缴存保证金金额未超过银行授信额度，无需缴纳保证金；发行人与徽商银行宣城鳌峰路支行远期结售汇业务合作初期，需按银行规定保证金比率缴存保证金，保证金比率与远期外汇合约执行期限有关，执行期限越远，保证金比率越高，最高为 4.00%，自 2020 年起，森泰股份于徽商银行授信额度较高，远期结售汇业务应缴存保证金金额在授信额度范围内无需实际缴纳保证金，森泰科技授信额度相对较低，远期结售汇业务均需缴纳保证金，远期结售汇业务保证金比率基本与合同约定保证金比率一致。

综上，报告期各期末，银行承兑汇票保证金和远期结售汇业务保证金与相应银行承兑汇票、外汇远期合约规模匹配。

二、说明报告期公司持有外汇、外汇结算情况，外汇使用是否合法合规；说明公司存放在境外的款项金额、存放地点、币种、是否受限。

1、说明报告期公司持有外汇、外汇结算情况，外汇使用是否合法合规

（1）报告期各期末，发行人持有外汇情况

时间	币种	原币金额	期末汇率	折算人民币金额（万元）	核算主体	存放地点	存放银行	是否受限
2021/6/30	美元	5,498,030.08	6.4601	7,666.26	森泰股份	大陆地区	徽商银行宣城鳌峰路支行、中国农业银行广德市支行	否
		2,181,776.48			森泰科技	大陆地区	徽商银行宣城鳌峰路支行、中国农业银行广德市支行	
		4,187,290.51			耐特香港	香港地区	香港汇丰银行	
	港币	153,641.39	0.8321	12.78	耐特香港	香港地区	香港汇丰银行	否
	南非兰特	47,194.27	0.4501	2.12	耐特香港	南非	南非第一国家银行	否
	小 计			**7,681.17**				
2020/12/31	美元	4,040,327.29	6.5249	5,890.48	森泰股份	大陆地区	徽商银行宣城鳌峰路支行、中国农业银行广德市支行	否
		1,973,982.87			森泰科技	大陆地区	徽商银行宣城鳌峰路支行、中国农业银行广德市支行	
		3,013,383.05			耐特香港	香港地区	香港汇丰银行	
	港币	172,300.88	0.8416	14.50	耐特香港	香港地区	香港汇丰银行	否
	南非兰特	295,137.65	0.4458	13.16	耐特香港	南非	南非第一国家银行	否
	小 计			**5,918.14**				
2019/12/31	美元	1,439,496.14	6.9762	1,581.71	发行人	大陆地区	徽商银行宣城鳌峰路支行、中国农业银行广德市支行	否
		56,430.04			森泰科技	大陆地区	徽商银行宣城鳌峰路支行、中国农业银行广德市支行	

		771,375.39			耐特香港	香港地区	香港汇丰银行	
	港币	209,354.93	0.8958	18.75	耐特香港	香港地区	香港汇丰银行	否
	南非兰特	339,970.27	0.4943	16.80	耐特香港	南非	南非第一国家银行	否
	小 计			**1,617.26**				
2018/12/31	美元	1.84	6.8632	586.79	森泰股份	大陆地区	徽商银行宣城鳌峰路支行、中国农业银行广德市支行	否
		91,907.29			森泰科技	大陆地区	徽商银行宣城鳌峰路支行、中国农业银行广德市支行	
		763,072.31			耐特香港	香港地区	香港汇丰银行	
	港币	150,427.18	0.8762	13.18	耐特香港	香港地区	香港汇丰银行	否
	南非兰特	790,766.05	0.4735	37.44	耐特香港	南非	南非第一国家银行	否
	小 计			**637.41**				

报告期内发行人持有并用于结算的外汇主要为美元、港币、南非兰特，港币为耐特香港子公司持有，南非兰特币为耐特南非孙公司持有。

（2）报告期各期外汇结算情况

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售收款（万美元）	5,433.05	8,653.84	7,133.52	5,790.58
购汇（万美元）	4.63	28.91	7.17	90.59
远期结售汇（万美元）	3,360.00	6,400.00	5,200.00	3,600.00
即期结汇（万美元）	1,445.50	1,257.00	1,594.54	1,796.75
换汇（万美元）	24.92	34.70	39.52	32.49
支付货款（万美元）	262.83	206.92	104.40	403.03
支付其他费用（万美元）	60.49	108.09	61.00	46.75
销售收款（万欧元）	—	—	—	15.40
即期结汇（万欧元）	—	—	—	15.40

购汇（万欧元）	—	203.00	5.04	30.50
支付货款（万欧元）	—	0.60	0.31	28.12
支付设备款（万欧元）	—	202.40	—	—
支付其他费用（万欧元）	—	—	4.73	2.38
销售收款（万日元）	—	—	393.51	—
直接结汇（万日元）	—	—	393.51	—

注：购汇系使用人民币于银行换取美元、欧元外汇，换汇系使用美元外汇于银行换取南非兰特及港币外汇。

报告期内发行人境外销售回款主要为美元，欧元、日元销售回款情况较少。对于欧元、日元销售回款，发行人及时与银行进行结汇，换取人民币；对于美元销售回款，报告期内发行人主要用于远期结售汇业务、即期结汇及支付进口原材料货款，发行人用于支付进口机器设备、货款及其他费用的欧元外汇系使用人民币存款兑换欧元外汇对外支付。

（3）外汇使用是否合法合规

2021 年 4 月 15 日、2021 年 9 月 6 日，国家外汇管理局宣城市中心支局分别出具《证明》，确认辖区内企业森泰股份、森泰科技在 2018 年 1 月 1 日至 2021 年 9 月 3 日期间没有因违反外汇管理规定被其行政处罚的情形。

经登录国家外汇管理局行政处罚信息公示公开网站（https://www.safe.gov.cn/safe/whxzcfxxcx/index.html）查询，未显示公司及子公司近三年存在外汇违规行政处罚记录，发行人外汇使用合法合规。

2、说明公司存放在境外的款项金额、存放地点、币种、是否受限

报告期各期末发行人存放在境外的外汇情况如下：

时间	币种	原币金额	折算汇率	人民币折算金额(万元)	核算主体	存放地点	存放银行	是否受限
2021/6/30	美元	418.73	6.4601	2,705.03	耐特香港	香港地区	香港汇丰银行	否
	港币	15.36	0.8321	12.78	耐特香港	香港地区	香港汇丰银行	否
	南非兰特	4.72	0.4501	2.12	耐特香港	南非	南非第一国家银行	否

	小　计			**2,719.94**				
2020/12/31	美元	3,013,383.05	6.5249	1,966.20	耐特香港	香港地区	香港汇丰银行	否
	港币	172,300.88	0.8416	14.50	耐特香港	香港地区	香港汇丰银行	否
	南非兰特	295,137.65	0.4458	13.16	耐特香港	南非	南非第一国家银行	否
	小　计			**1,993.86**				
2019/12/31	美元	771,375.39	6.9762	538.13	耐特香港	香港地区	香港汇丰银行	否
	港币	209,354.93	0.8958	18.75	耐特香港	香港地区	香港汇丰银行	否
	南非兰特	339,970.27	0.4943	16.80	耐特香港	南非	南非第一国家银行	否
	小　计			**573.69**				
2018/12/31	美元	763,072.31	6.8632	523.71	耐特香港	香港地区	香港汇丰银行	否
	港币	150,427.18	0.8762	13.18	耐特香港	香港地区	香港汇丰银行	否
	南非兰特	790,766.05	0.4735	37.44	耐特香港	南非	南非第一国家银行	否
	小　计			**574.33**				

报告期内发行人存放境外的款项为耐特香港子公司及耐特南非孙公司持有的外汇，报告期内耐特香港销售规模不断增长，经营活动收到的现金流入增长较大，发行人存在境外的美元外币货币资金余额增长较大。发行人境外主体主要为贸易型主体，报告期内未发生融资性业务，持有的外汇主要来源于销售业务回款，用于日常经营支出，存放境外的外汇大部分通过支付境内销售主体货款已收回境内，报告期内发行人存放在境外的款项金额不存在受限情况。

【申报会计师核查情况】

一、核查方式及过程

1、检查银行承兑汇票相关承兑协议、抵押担保协议，外汇远期合约，统计发行人各报告期期末银行承兑汇票明细及外汇远期合约明细，结合相关协议约定的保证金率，测算银行承兑汇票及外汇远期合约规模与期末受限保证金余额的匹配性。

2、执行银行函证程序，对发行人报告期各期末货币资金余额及受限情况进行确认；根据国家外汇管理局行政处罚信息公示公开查询信息，针对发行人报告期内外汇管理及交易合法合规情况进行查询。获取国家外汇管理局宣城市中心支局出具的发行人外汇使用合法合规性《证明》。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期其他货币资金中的银行承兑汇票保证金、远期结售汇业务保证金与应付票据、远期结售汇业务匹配；

2、报告期公司持有外汇主要为美元外汇，外汇主要用于远期结售汇业务、支付进口原材料货款、进口机器设备款等，外汇使用合法合规；公司存放在境外的款项系耐特香港子公司及耐特南非孙公司各期末账面结存资金余额，发行人存放境外资金无受限情况。

问题 15. 关于应收账款

申报文件显示：

（1）报告期各期末发行人应收账款账面价值分别为 8,891.84 万元、7,667.13 万元及 6,507.97 万元。

（2）保荐工作报告显示，报告期内发行人存在单项计提坏账准备冲回情形。

请发行人：

（1）说明公司对主要客户的信用政策是否发生改变，与可比公司是否存在差异，分析公司应收账款周转率高于行业平均的原因。

（2）说明报告期内是否存在逾期应收款；如有，结合逾期应收账款合计金额及占比，分析变动原因及涉及主要客户情况，是否存在回收风险。

（3）说明 2019 年、2020 年不同客户单项计提坏账准备比例存在差异的原因，及相关应收账款期后回款情况。

（4）按照本所审核关注要点“应收账款”的相关要求说明单项计提坏账准

备冲回情形、客户信用状况、冲回的原因、合理性及对财务数据的影响；各期末是否存在附追索权的应收款项保理业务。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

【发行人回复】

一、说明公司对主要客户的信用政策是否发生改变，与可比公司是否存在差异，分析公司应收账款周转率高于行业平均的原因。

1、公司对主要客户的信用政策是否发生改变，与可比公司是否存在差异

报告期内，公司主要客户的信用政策及结算方式如下：

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	结算方式
F.W. Barth & Co. GmbH	见提单付全款	见提单付全款	见提单付全款	O/A 90 天[注 1]	电汇
Brügmann TraumGarten GmbH	见提单付全款	见提单付全款	见提单付全款	见提单付全款	电汇
Cali Bamboo LLC	O/A 90 天	O/A 60 天、O/A 90 天[注 2]	O/A 60 天	O/A 60 天	电汇
Daejin America Inc 及其关联公司	O/A 90 天	O/A 90 天	O/A 90 天	O/A 90 天	电汇
Eva-Last Distributors (Pty) Ltd	O/A 90 天	O/A 90 天	O/A 90 天	O/A 90 天	电汇
BSW Timber Solutions Ltd.	O/A 90 天	O/A 90 天	O/A 90 天	O/A 90 天	电汇
HWZ International AG	O/A 30 天	O/A 30 天	30%预付，70%见提单付款	—	电汇
DLH GLOBAL S.A.	10%预付，90% O/A 90 天	10%预付，90% O/A 90 天	10%预付，90% O/A 90 天	10%预付，90% O/A 90 天	电汇
Fortress Iron, LP, dba Fortress Building Products	见提单付全款	见提单付全款	见提单付全款	见提单付全款	电汇
Osmo Holz und Color GmbH & Co. KG	见提单付全款	见提单付全款	见提单付全款	见提单付全款	电汇
TEAL GOAL LTD	见提单付全款	见提单付全款	见提单付全款	见提单付全款	电汇
Newage Products	20%预付，80%见提单付款	20%预付，80%见提单付款	20%预付，80%见提单付款	20%预付，80%见提单付款	电汇
Dekker Hout Den Haag BV	见提单付全款	见提单付全款	见提单付全款	见提单付全款	电汇
National Marketing Company LTD	O/A 90 天	—	—	—	电汇

THE ITALIAN DECKING COMPANY SRL	O/A 90 天	O/A 90 天	O/A 90 天	O/A 90 天	电汇
ITI(AUST) Innovative Timber Ideas 及其关联公司	O/A 30 天	O/A 30 天	—	—	电汇
HaFro-Holzagentur GmbH	见提单付全款	见提单付全款	见提单付全款	见提单付全款	电汇

注 1：O/A 是指给予客户一定信用期的通过银行汇款的付款方式，下同；

注 2：子公司森泰科技对 Cali Bamboo LLC 的信用政策于 2020 年 6 月起由 O/A 60 天变更为 O/A 90 天；

公司主营业务收入以外销为主，公司根据客户的销售金额、付款能力及付款及时性、合作期限等授予客户不同的信用期限。报告期内，公司结合客户的交易及付款情况，仅对部分客户调整了信用政策，主要客户中涉及信用期调整的为 F.W. Barth & Co. GmbH、Cali Bamboo LLC 和 HWZ International AG。

F.W. Barth & Co. GmbH 为公司报告期内第一大客户，2019 年 7 月公司与 F.W. Barth & Co. GmbH 签订了《森泰股份与 Barth 之间关于在德国、奥地利和瑞士独家经营木质复合材料业务的最新协议》，协议约定 F.W. Barth & Co. GmbH 取得了发行人高性能木塑复合材料产品在德国、奥地利和瑞士区域的独家代理权（协议不影响该区域原有客户的合作），为增强货款回收的稳定可靠性，公司与客户协议约定缩紧了对该客户的信用政策；Cali Bamboo LLC 和 HWZ International AG 信誉较好，合作期间付款及时，公司考虑与客户的长期稳定合作，对 Cali Bamboo LLC 和 HWZ International AG 仅对其采购新型石木塑材料采取了略宽松的信用政策。公司与 HWZ International AG 自 2019 年开始合作，合作初期选择较为严格的信用政策，合作期间客户货款结算状况良好，经客户申请，公司于 2020 年度适当放宽对 HWZ International AG 信用政策。除此之外，其他主要客户信用政策在报告期内并未发生变化。公司与客户的货款结算方式通常以电汇为主，结算方式报告期内未发生改变。

通过可公开查询的招股说明书等资料可知，同行业可比上市公司南京聚隆通常给予客户的信用期限一般为 30 天-90 天不等，国风塑业与中铁装配未披露客户信用期限。本公司以境外销售为主，对境外客户的信用政策主要为见提单付全款及 O/A 90 天，与南京聚隆公司的信用政策不存在重大差异，信用政策符合行业情况。

综上所述，报告期内除少数客户信用政策有所调整外，公司主要客户的信用政策未发生改变，与同行业可比公司不存在重大差异。

2、分析公司应收账款周转率高于行业平均的原因

公司与同行业可比公司应收账款周转率对比情况如下：

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
中铁装配	0.28	1.15	1.02	1.00
国风塑业	4.11	8.37	7.89	6.16
南京聚隆	2.02	3.53	3.40	3.57
行业平均值	**2.13**	**4.35**	**4.10**	**3.58**
发行人	**4.65**	**8.17**	**5.95**	**4.99**

报告期内，公司应收账款周转率高于同行业可比公司平均值，主要原因是较同行业公司而言，公司以境外销售为主，且针对出口销售采用更谨慎的销售信用政策。境外销售付款期限主要为见提单付全款及 O/A 90 天，且公司仅对部分优质客户授予一定的信用期，报告期内在收入不断增长的情况下，应收账款回收情况良好，应收账款周转率较高。

二、说明报告期内是否存在逾期应收款；如有，结合逾期应收账款合计金额及占比，分析变动原因及涉及主要客户情况，是否存在回收风险。

报告期内存在逾期应收款，报告期各期末应收账款的逾期情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
应收账款余额	10,229.74	7,129.49	8,337.77	9,584.10
应收账款逾期金额	890.74	836.42	1,379.41	1,446.40
逾期金额占比	8.71%	11.73%	16.54%	15.09%

报告期各期末，公司逾期应收账款金额为 1,446.40 万元、1,379.41 万元、836.42 万元及 890.74 万元，占应收账款各期末余额比例分别为 15.09%、16.54%、11.73%及 8.71%，逾期应收账款金额呈下降趋势，公司应收账款回收情况良好，回收风险较小。公司各期末逾期应收账款形成的原因主要系客户内部付款流程时间较长、船期较长提单未到及对方资金周转困难等。

报告期各期末，主要逾期客户情况如下：

单位：万元

截止日	逾期客户名称	逾期金额	占逾期总额比例	期后回款金额	期后回款比率	账龄
2021年6月30日	F.W. Barth & Co. GmbH	158.48	17.79%	158.48	100.00%	1年以内
	北京东方园林环境股份有限公司	126.97	14.25%	—	—	2至3年
	广德市中医院	75.54	8.48%	—	—	1年以内
	安徽澄德现代庄园有限公司	71.55	8.03%	—	—	1年以内
	广德市杨滩镇人民政府	66.97	7.52%	—	—	1年以内
	克拉玛依市海艺文灿商贸有限公司	64.28	7.22%	—	—	1至2年
	广德县交通投资有限公司	47.85	5.37%	—	—	2年以内
	宣城文化旅游集团股份有限公司	38.31	4.30%	—	—	2至3年
	合计	**649.95**	**72.96%**	**158.48**	**24.38%**	—
2020年12月31日	北京东方园林环境股份有限公司	131.97	15.78%	5.00	3.79%	2至3年
	黄山荣盛房地产开发有限公司	95.17	11.38%	74.78	78.57%	3至4年
	HWZ International AG	92.61	11.07%	92.61	100.00%	1年以内
	克拉玛依市海艺文灿商贸有限公司	64.28	7.69%	—	—	1至2年
	洪湖市顺安路桥工程有限责任公司绕城公路工程项目部	59.33	7.09%	59.21	99.81%	2至3年
	宣城文化旅游集团股份有限公司	38.31	4.58%	—	—	2至3年
	新杭镇人民政府	33.34	3.99%	33.34	100.00%	1年以内
	广德市城市管理综合执法局	32.77	3.92%	32.77	100.00%	1年以内
	嘉兴市规划设计研究院有限公司	17.27	2.07%	0.00	0.00%	1年以内
	安徽勤超建筑工程有限公司	17.08	2.04%	17.08	100.00%	1年以内
	圖山途居露营地管理（镇江）有限公司	15.36	1.84%	0.00	0.00%	2至3年
	合计	**597.47**	**71.45%**	**314.78**	**52.69%**	—
2019年12月31日	Eva-Last Distributors (Pty) Ltd	132.21	9.58%	132.21	100.00%	1年以内
	北京东方园林环境股份有限公司	131.97	9.57%	5.00	3.79%	1至2年
	张家港市乐余镇人民政府	112.67	8.17%	112.67	100.00%	1至2年
	黄山荣盛房地产开发有限公司	95.17	6.90%	74.78	78.57%	2至3年

	四川省元泰建设工程有限公司	81.38	5.90%	81.38	100.00	2 至 3 年
	小涧镇人民政府	80.54	5.84%	64.43	80.00%	1 年以内
	洪湖市顺安路桥工程有限责任公司绕城公路工程项目部	79.33	5.75%	79.21	99.85%	1 至 2 年
	四川弘润建筑工程有限公司	67.79	4.91%	67.79	100.00%	1 年以内
	广德世康世外桃源休闲旅游度假村	66.61	4.83%	66.61	100.00%	2 至 3 年
	溧阳市蓝城青州南山花园建设服务有限公司	49.05	3.56%	49.05	100.00%	1 年以内
	歙县城市管理行政执法局	47.47	3.44%	47.47	100.00%	1 年以内
	圌山途居露营地管理（镇江）有限公司	41.57	3.01%	26.21	63.06%	1 至 2 年
	合计	**985.76**	**71.46%**	**806.81**	**81.85%**	—
2018 年 12 月 31 日	黄山荣盛房地产开发有限公司	232.71	16.09%	159.51	68.54%	1 至 2 年
	亚特园林工程集团有限公司	170.92	11.82%	170.92	100.00%	2 至 3 年
	张家港市乐余镇人民政府	122.12	8.44%	122.12	100.00%	1 年以内
	Daejin America Inc 及其关联公司	138.51	9.58%	138.51	100.00%	1 年以内
	四川省元泰建设工程有限公司	101.38	7.01%	101.38	100.00%	1 至 2 年
	浙江省湖州环太湖集团有限公司	69.44	4.80%	69.44	100.00%	1 至 2 年
	广德世康世外桃源休闲旅游度假村	66.61	4.61%	66.61	100.00%	1 至 2 年
	安徽汤山旅游发展有限公司	66.60	4.60%	66.60	100.00%	1 至 2 年
	苏州网仁建筑材料有限公司	42.31	2.93%	42.31	100.00%	2 年以内
	安徽建宜建筑科技有限公司	34.57	2.39%	33.93	98.14%	3 至 4 年
	合计	**1,045.17**	**72.27%**	**971.33**	**92.93%**	—

注：期后回款统计截止日期为 2021 年 8 月 31 日。

报告期主要逾期客户中，境外客户货款期后基本已收回；针对北京东方园林环境股份有限公司逾期款，公司于 2020 年末提起诉讼，并基于货款可回收性于 2020 年度单项计提 80%坏账准备；广德市中医院及广德市杨滩镇人民政府款项逾期系第三方审计未确定工程量对应金额，客户暂未回款，待审计确认工程量后回款；安徽澄德现代庄园有限公司逾期时间为 1 年以内，逾期时间较短且发行人目前在积极催款中；克拉玛依市海艺文灿商贸有限公司自发行人采购产品最终客户为政府部门，客户未收到政府部门回款且客户自身营运资金紧张，故未及时回款；广德县交通投资有限公司款项逾期系质量保证金到期，双方就质量问题讨论

结算中；宣城文化旅游集团股份有限公司发行人已对其提起诉讼，且法院于 2021 年 8 月 28 日判决客户支付工程款 57.21 万元及逾期付款违约金，公司基于款项可回收性于 2021 年 1-6 月单项计提 50%坏账准备；黄山荣盛房地产开发有限公司 2021 年 3 月按照法院调解支付了部分欠款，未回款部分公司已做核销处理。

综上所述，报告期内存在逾期应收款，除北京东方园林环境股份有限公司及宣城文化旅游集团股份有限公司存在回收风险外，其余逾期款回收风险较小。

三、说明 2019 年、2020 年不同客户单项计提坏账准备比例存在差异的原因，及相关应收账款期后回款情况。

2019 年末，单项计提坏账准备的应收账款计提比例及期后回款情况如下：

单位：万元

公司名称	应收账款	坏账准备	计提比例（%）	计提理由	期后回款
浙江花之语旅游发展有限公司	10.71	10.71	100.00	诉讼已完结，客户已无力回款	8.00
北京东方园林环境股份有限公司	131.97	65.98	50.00	客户无法回款，公司拟发起诉讼程序	5.00
黄山荣盛房地产开发有限公司	95.17	47.58	50.00	诉讼已完结，客户尚未回款	74.78
广德世康世外桃源休闲旅游度假村	66.61	33.30	50.00	诉讼中，客户拒绝全额回款	66.61
合 计	**304.45**	**157.58**	**51.76**		**154.39**

注：期后回款统计截止日期为 2021 年 8 月 31 日。

2020 年末，单项计提坏账准备的应收账款计提比例及期后回款情况如下：

单位：万元

公司名称	应收账款	坏账准备	计提比例（%）	计提理由	期后回款
北京东方园林环境股份有限公司	131.97	105.57	80.00	客户无法回款，公司发起诉讼程序	5.00
黄山荣盛房地产开发有限公司	95.17	95.17	100.00	诉讼已完结，客户尚未回款	74.78
浙江花之语旅游发展有限公司	4.71	4.71	100.00	诉讼已完结，客户已无力回款	2.00
合 计	**231.84**	**205.45**	**88.62**		**81.78**

注：期后回款统计截止日期为 2021 年 8 月 31 日。

发行人 2019 年末单项计提坏账准备的应收账款客户中浙江花之语旅游发展有限公司经法院强制执行，期后陆续回款 8 万元；广德世康世外桃源休闲旅游度假村应收账款已于 2020 年 11 月底前全部收回；黄山荣盛房地产开发有限公司应

收账款于 2021 年 3 月底前收回部分款项，剩余部分公司于 2021 年 4 月已核销；北京东方园林环境股份有限公司于 2021 年 1 月回款 5 万元，2021 年 7 月份法院开庭审理了公司对北京东方园林环境股份有限公司的起诉案件，2021 年 8 月 31 日法院判决客户支付盘县西铺河综合治理一期工程货款 173,695.00 元及逾期付款利息。

报告期各期末，发行人根据应收账款未收回的具体原因、逾期应收账款诉讼进度及结果、客户信用状况变化、客户还款能力及还款意图等，基于逾期应收账款的可回收性，按会计谨慎性原则选择不同的单项计提比例。

四、按照本所审核关注要点“应收账款”的相关要求说明单项计提坏账准备冲回情形、客户信用状况、冲回的原因、合理性及对财务数据的影响；各期末是否存在附追索权的应收款项保理业务。

1、按照本所审核关注要点“应收账款”的相关要求说明单项计提坏账准备冲回情形、客户信用状况、冲回的原因、合理性及对财务数据的影响

报告期内，单项计提坏账准备存在冲回情形。具体如下：

单位：万元

客户名称	收回或转回坏账准备	转销或核销坏账准备	客户信用情况	冲回的原因
浙江花之语旅游发展有限公司	6.00	—	失信被执行人	客户于2020年回款6万元
广德世康世外桃源休闲旅游度假村	33.30	—	存在诉讼纠纷	发行人胜诉，客户于2020年全额回款并支付一部分利息
黄山荣盛房地产开发有限公司	74.78	20.39	存在诉讼纠纷	2021年3月经法院调解客户部分回款，剩余款项发行人做核销处理
合 计	**114.08**	**20.39**		

公司于 2019 年末基于应收账款可回收性，对浙江花之语旅游发展有限公司、广德世康世外桃源休闲旅游度假村、黄山荣盛房地产开发有限公司分别计提 100%、50%、50%的坏账准备，经发行人多方面催收，浙江花之语 2020 年回款 6 万元、2021 年 7 月和 8 月回款 2 万元，广德世康 2020 年回款 33.30 万元，黄山荣盛 2020 年仍未回款，发行人基于应收账款可收回性，于 2020 年针对黄山荣

盛应收账款计提 100%坏账准备，2021 年 3 月法院调解后客户回款 74.78 万元，剩余 20.39 万元发行人做核销处理，发行人收到客户回款及核销应收账款时冲回前期单项计提的坏账准备，坏账准备冲回合理，冲回坏账准备分别增加发行人 2020 年度利润总额 39.30 万元及 2021 年 1-6 月利润总额 95.17 万元，对财务数据影响较小，且发行人已将冲回的坏账准备作为非经常性损益列报。报告期内，发行人不存在通过坏账准备冲回调节利润的情况。

综上所述，报告期内，发行人存在单项计提坏账准备冲回情况，发行人于 2020 年及 2021 年 1-6 月收到客户回款及核销应收账款时冲回以前年度单项计提的坏账准备，坏账准备冲回合理，对财务数据影响较小，且发行人已将冲回的坏账准备作为非经常性损益列报。

2、各期末是否存在附追索权的应收款项保理业务

发行人报告期内未发生应收账款保理业务，各期末也不存在附追索权的应收款项保理业务。

【申报会计师核查情况】

一、核查方式及过程

1、获取公司信用制度及收款政策文件，确认对主要客户制定的信用政策是否符合制度规定；对公司销售部主管进行访谈，了解报告期内客户信用政策变动情况及变动原因；获取公司客户信用政策明细，并获取主要客户的销售合同订单，检查合同约定的信用政策与实际执行的信用政策是否一致；结合同行业可比公司周转率，分析发行人应收账款周转率较高的原因；

2、获取报告期内应收账款明细账，检查期末应收账款的账龄与信用政策是否一致，是否存在逾期情况；查询境内客户诉讼情况及其他负面新闻情况，判断主要客户的还款能力；检查应收账款回款单据及应收账款的期后回款情况；

3、取得公司的坏账准备计提政策，复核管理层单项计提坏账准备的判断准确性；检查单项计提应收账款的期后回款单据；

4、获取应收账款回款单据，结合境内客户诉讼情况判断单项计提坏账准备冲回情况合理性。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内除个别客户信用政策有所调整外，公司主要客户的信用政策未发生改变，与同行业可比公司不存在重大差异；公司应收账款周转率高于同行业可比公司，主要原因是公司以境外销售为主，且针对出口销售采用更谨慎的销售信用政策；

2、报告期内存在逾期应收款，除北京东方园林环境股份有限公司及宣城文化旅游集团股份有限公司存在回款风险外，其余逾期款回收风险较小；

3、2019 年、2020 年不同客户单项计提坏账准备比例存在差异的原因系发行人根据应收账款未收回的具体原因、逾期应收账款诉讼进度及结果、客户信用状况变化、客户还款能力及还款意图等，基于逾期应收账款的可回收性，按会计谨慎性原则选择不同的单项计提比例；

4、报告期内，发行人存在单项计提坏账准备冲回情况，发行人于 2020 年及 2021 年 1-6 月收到客户回款及核销应收账款时冲回以前年度单项计提的坏账准备，坏账准备冲回合理，对财务数据影响较小，且发行人已将冲回的坏账准备作为非经常性损益列报；发行人报告期内未发生应收账款保理业务，各期末也不存在附追索权的应收款项保理业务。

问题 16. 关于财务内控规范性

申报文件显示：

报告期各期内，公司存在资金转贷、第三方回款等财务内控不规范情形。

请发行人：

（1）说明第三方回款方式是否在合同中明确约定，是否取得第三方签订的代付款协议或付款确认函，报告期内是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷。

（2）结合《审核问答》问题 25 的要求，说明报告期内是否存在其他财务内控不规范情形，如是，请补充披露具体情况、整改措施、是否存在被行政主

管单位处罚或存在被处罚风险的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

【发行人回复】

一、说明第三方回款方式是否在合同中明确约定，是否取得第三方签订的代付款协议或付款确认函，报告期内是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷。

1、报告期内发行人第三方回款情况如下：

单位：万元

第三方回款情形	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境外销售形成的第三方回款	250.23	444.13	418.46	404.11
境内销售形成的第三方回款	46.16	88.52	145.16	185.53
第三方回款合计	296.39	532.66	563.62	589.64
营业收入	40,355.56	63,198.47	53,358.45	44,059.42
第三方回款占营业收入比例	0.73%	0.84%	1.06%	1.34%

报告期内，公司存在少量第三方回款的情形，占营业收入的比例较低且逐期下降，报告期内第三方回款情形主要系境外客户回款，客户选取第三方代付货款主要系客户自身规模较小，通过第三方付汇更为便捷。境内客户第三方回款主要系由客户法人代表、关联公司或公司实际控制人关联自然人代付货款。

发行人与涉及第三方回款行为的客户未在合同中明确约定通过第三方回款方式进行合作，第三方回款系销售活动完成后交易行为，报告期内发行人 90%以上第三方回款均已与相关客户及第三方回款单位签署了代付款协议。

公司第三方回款主要系客户委托其同一控制下的其他公司、客户实际控制人等关联方或其他第三方代为向公司支付货款，具有商业上的合理性。

2、报告期内是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷。

报告期内发生第三方回款行为的销售业务，销售货款均已全部收回，报告期内发行人未发生因第三方回款导致的货款归属纠纷问题及诉讼情况。

二、结合《审核问答》问题 25 的要求，说明报告期内是否存在其他财务内控不规范情形，如是，请补充披露具体情况、整改措施、是否存在被行政主管单位处罚或存在被处罚风险的情形。

报告期发行人存在转贷、第三方回款及现金交易情形，发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“五、报告期公司存在不规范的受托支付情况”中披露转贷事项及整改情况；已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“6、第三方回款情况”中披露第三方回款情况；已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“8、现金交易情况”中披露现金交易情况。

除上述已披露的转贷、第三方回款以及现金交易情形外，发行人报告期内不存在向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据、通过票据贴现后获取银行融资、与关联方或第三方直接进行资金拆借、利用个人账户对外收付款项、出借公司账户为他人收付款项、违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金等重大不规范情形。

【申报会计师核查情况】

一、核查方式及过程

1、访谈发行人财务负责人，了解报告期内第三方回款情况、发生第三方回款行为的原因及是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷；获取第三方回款明细表，检查第三方回款相关客户及业务合同或订单、第三方回款协议、销售回款单据等，检查第三方回款行为是否具有商业合理性；

2、获取发行人银行流水，查阅应付账款明细账及相关会计凭证等；核查发行人三会决议，查阅内部治理制度相关规定；访谈发行人财务负责人，了解发行人报告期内是否存在不规范的票据融资、银行借款受托支付、关联方或第三方代收货款、与关联方或第三方进行资金拆借等情形；查阅发行人及子公司借款合同，核查报告期内的银行借款等情形；核查发行人向供应商采购金额并与借款付款金额对比，判断是否属于“转贷”情形；获取相关银行及监管机构出具的相关证明及发行人及其控股股东、实际控制人出具的相关承诺；获取报告期内开具的商业

票据明细，检查开具的商业票据是否均有真实采购背景；取得报告期内其他应收款、其他应付款发生和往来余额明细，检查是否存在与关联方或第三方直接进行资金拆解情形；获取报告期内现金日记账，抽查现金收支情况；获取实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员以及出纳等自然人的银行流水，检查是否存在利用个人账户对外收付款情况；获取报告期内现金收取销售款和现金支付采购款明细，了解现金销售和采购的具体内容和原因。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人第三方回款金额较小，占各期营业收入比例较低，第三方回款具有业务合理性，不存在虚构交易情形；报告期内发行人主要第三方回款均已与相关客户及第三方签署了代付款协议；报告期内发生第三方回款行为的销售业务，销售货款均已全部收回，报告期内发行人未发生因第三方回款导致的货款归属纠纷问题及诉讼情况；

2、除已披露的转贷、第三方回款以及现金交易情形外，发行人报告期内不存在向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据、通过票据贴现后获取银行融资、与关联方或第三方直接进行资金拆借、利用个人账户对外收付款项、出借公司账户为他人收付款项、违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金等重大不规范情形。

问题 17. 关于股份支付

报告期内，发行人股份支付金额分别为 0 万元、435.57 万元和 33.31 万元，祥峰投资为发行人员工持股平台，持股平台中存在 2 名发行人前员工。

请发行人：

（1）说明历次股权激励计划的具体情况，包括但不限于股权激励对象、主要条件、股份受让价格、股份支付权益工具的公允价值及确认方法，股份支付的具体构成及计算过程、主要参数及制定依据等，股份支付的会计处理情况，是否合《企业会计准则》的规定。

（2）对照中国证监会《首发业务若干问题解答》问题 26 的要求，逐项说

明发行人股份支付公允价值确定的合理性。

（3）说明报告期内祥峰投资合伙份额的变动、转让、退出的相关情况（如有）及对应估值，是否涉及股份支付；2 名前员工入股祥峰投资的时间、背景、价格，入股原因及合理性。

（4）祥峰投资出资资金来源是否合法合规，是否存在代持，是否与公司主要客户、供应商存在关联关系或其他利益倾斜的情形。

（5）说明报告期内历次股权变化情况是否存在其他股份支付的情形，发行人报告期外历次股权变动应当做股份支付处理而未处理的情形是否对发行人报告期初未分配利润有重大影响。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

回复：

【发行人回复】

一、说明历次股权激励计划的具体情况，包括但不限于股权激励对象、主要条件、股份受让价格、股份支付权益工具的公允价值及确认方法，股份支付的具体构成及计算过程、主要参数及制定依据等，股份支付的会计处理情况，是否合《企业会计准则》的规定。

1、历次股权激励计划的具体情况，包括但不限于股权激励对象、主要条件、股份受让价格、股份支付权益工具的公允价值及确认方法

为了调动员工积极性、增强团队凝聚力、实现员工个人利益与公司长远利益的一致性，公司实施了员工持股，公司员工通过持有祥峰投资（作为员工持股平台）的出资份额间接持有公司股份。员工持股平台的合伙人涵盖公司高级管理人员以及研发、销售、财务等多个部门的核心骨干人员。除员工通过祥峰投资间接持有发行人股份外，不存在其他股权激励计划。

根据祥峰投资全体合伙人于 2013 年 1 月 21 日签署并在工商部门完成备案的合伙协议，合伙协议关于合伙事务执行、入伙、退伙的约定如下：

“第七章　合伙事务的执行

1、普通合伙人为合伙企业执行事务合伙人，合伙企业由普通合伙人执行合伙事务。

2、执行事务合伙人有权代表合伙企业对外进行经营管理活动，上述活动所产生的费用由合伙企业承担。

3、有限合伙人不执行合伙事务，不得对外代表有限合伙企业。有限合伙人未经授权以合伙企业名义与他人进行交易，给合伙企业或者其他合伙人造成损失的，该有限合伙人应当承担赔偿责任。

4、合伙企业的下列事项应当经普通合伙人同意：

（1）改变合伙企业的名称；

（2）改变合伙企业的经营范围、主要经营场所的地点；

（3）处分合伙企业的不动产；

（4）转让或者处分合伙企业的知识产权和其他财产权利；

（5）以合伙企业名义为他人提供担保；

（6）聘任合伙人以外的人担任合伙企业的经营管理人员。

5、非经普通合伙人同意，有限合伙人不得同本有限合伙企业进行交易，不得自营或者同他人合作经营与本有限合伙企业相竞争的业务，不得将其在有限合伙企业中的财产份额出质。

6、经普通合伙人同意，有限合伙人可以增加或者减少对合伙企业的出资。有限合伙人向合伙人以外的人转让其在合伙企业中的财产份额的以及有限合伙人之间转让在合伙企业中的全部或者部分财产份额时，应当经普通合伙人同意。普通合伙人或其指定第三方对有限合伙人转让的财产份额具有优先受让权。”

“第八章　入伙与退伙

1、新合伙人入伙，应当经普通合伙人同意，并依法订立书面入伙协议。订立入伙协议时，原合伙人应当向新合伙人如实告知原合伙企业的经营状况和财务状况。

2、新入伙的普通合伙人对入伙前合伙企业的债务承担无限连带责任。新入伙的有限合伙人对入伙前合伙企业的债务，以其认缴的出资额为限承担责任。

3、在合伙企业存续期间，有下列情形之一的，有限合伙人应当退伙：

（1）合伙协议约定的退伙事由出现；

（2）有限合伙人提出申请并经普通合伙人同意；

（3）经三分之二以上合伙份额表决同意后作出特别决议要求该有限合伙人退伙；

（4）有限合伙人发生难以继续参加合伙的事由（例如健康原因、家庭或个人的财务原因）

（5）有限合伙人严重违反合伙协议约定的其他义务。

4、有限合伙人在为合伙企业参股的安徽森泰塑木新材料有限公司服务期间存在下列情形之一的，经三分之二以上合伙人同意应要求其退伙；

（1）因刑事犯罪被追究刑事责任的；

（2）存在违反法律法规或者《安徽森泰塑木新材料有限公司章程》、损害被服务公司利益的行为；

（3）因执行职务时的错误行为，致使被服务公司利益受到重大损失的；

（4）执行职务时，存在严重失职、渎职、索贿、受贿、贪污、盗窃、侵占被服务公司财产、泄露被服务公司经营和技术秘密、损害被服务公司声誉或利益、违反同业禁止规定行为的。

（5）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。

5、合伙人有下列情形之一的，经普通合伙人同意，可以决议将其除名；

（1）未履行出资义务；

（2）因故意或者重大过失给合伙企业造成损失；

（3）执行合伙事务时有不正当行为；

（4）发生合伙协议约定的事由。

对合伙人的除名决议应当书面通知被除名人。被除名人接到除名通知之日，除名生效，被除名人退伙。

6、除上述退伙情形外，有限合伙人承诺，自合伙企业成立之日起至合伙企业参股的安徽森泰塑木新材料有限公司首次公开发行股票并上市交易之日起满叁年且符合劳动合同约定的服务期届满时止不得以任何理由提出退伙。

7、除非法律和本协议或各自与普通合伙人签署的入伙协议及其配套协议另有约定，合伙企业成立之日起至合伙企业参股的安徽森泰塑木新材料有限公司首次公开发行股票并上市交易之日起满叁年后，有限合伙人可以单独或和其他合伙人一致行动书面方式申请全部或部分退伙，以间接转让其持有的安徽森泰塑木新材料有限公司股份而实现投资收益，因此而产生的税费依法由相关各方自行承担。届时普通合伙人应当予以配合。

8、合伙人退伙，其他合伙人应当与该退伙人按照退伙时的合伙企业财产状况进行结算，退还退伙人的财产份额。退伙人对给合伙企业造成的损失负有赔偿责任的，相应扣减其应当赔偿的数额。退伙时有未了结的合伙企业事务的，待该事务了结后进行结算。

9、普通合伙人退伙后，对基于其退伙前的原因发生的合伙企业债务，承担无限连带责任。有限合伙人退伙后，对基于其退伙前的原因发生的有限合伙企业债务，以其退伙时从有限合伙企业中取回的财产承担责任。

…

13、各方同意，除非合伙企业依法解散，普通合伙人不得退伙。”

根据祥峰投资历次工商备案的合伙协议显示，合伙协议关于合伙事务执行、入伙、退伙等核心条款未发生变更。

2、股份支付的具体构成及计算过程、主要参数及制定依据等，股份支付的会计处理情况，是否符合《企业会计准则》的规定

2019 年 3 月，经员工持股平台祥峰投资合伙人决议，杨米钰等 9 人将其持

有持股平台份额（折合发行人股份 905,810 股）转让给赵文书等 22 人，转让价格按发行人股份折算均为 2.97 元/股；2020 年 1 月，经员工持股平台祥峰投资合伙人决议，杨世繁将其持有的持股平台份额（折合发行人股份 55,284 股）转让给王军，曹勇将其持有的持股平台份额分别转让给王小菊、汪剑，转让价格按发行人股份折算均为 3.08 元/股。

发行人参照中水致远资产评估有限公司按照收益法评估的股权价值作为公允价值的确认依据，分别确认两次股权转让涉及的股份支付费用 435.57 万元、33.31 万元。

（1）股份支付的具体构成及计算过程如下：

股份支付确认年度	受让员工	受让取得的发行人股份①	受让价格（元/股）②	公允价值（元/股）③	股份支付确认金额（万元）④=①*（③-②）	公允价值确认依据
2019 年度	持股平台祥峰投资 22 名合伙人	90.58 万股	2.97	7.78	435.57	参考中水致远评报字【2021】第 020112 号评估报告的估值确定
2020 年度	持股平台祥峰投资 3 名合伙人	5.53 万股	3.08	9.10	33.31	参考中水致远评报字【2021】第 020181 号评估报告的估值确定
合 计		**96.11 万股**	**6.05**	**16.88**	**468.88**	

2019 年 3 月、2020 年 1 月，发行人部分员工因离职或资金需求将持有的祥峰投资份额转让给其他员工，由于无可以参考的外部投资者入股的公允价值，因此采用第三方评估机构中水致远资产评估有限公司按照收益法评估的股权价值作为股份支付涉及股权公允价值的确定依据。

（2）股份支付的会计处理情况，是否符合《企业会计准则》的规定

对于 2019 年 3 月、2020 年 1 月祥峰投资内部份额转让，发行人参照中水致远资产评估有限公司按照收益法评估的股权价值作为公允价值的确认依据，分别确认两次股权转让涉及的股份支付费用 435.57 万元、33.31 万元，借记管理费用，贷记资本公积，并一次性计入当期损益。

虽然员工持股平台祥峰投资合伙协议在“合伙事务的执行”章节约定：“6、除上述退伙情形外，有限合伙人承诺，自合伙企业成立之日起至合伙企业参股的安徽森泰塑木新材料有限公司首次公开发行股票并上市交易之日起满叁年且符合劳动合同约定的服务期届满时止不得以任何理由提出退伙。7、除非法律和本协议或各自与普通合伙人签署的入伙协议及其配套协议另有约定，合伙企业成立之日起至合伙企业参股的安徽森泰塑木新材料有限公司首次公开发行股票并上市交易之日起满叁年后，有限合伙人可以单独或和其他合伙人一致行动书面方式申请全部或部分退伙，以间接转让其持有的安徽森泰塑木新材料有限公司股份而实现投资收益，因此而产生的税费依法由相关各方自行承担。届时普通合伙人应当予以配合。”，但这些条款只是为了稳定发行人股权结构及满足股票上市后股份锁定的监管要求，而对员工间接持有发行人股份的以锁定，并非服务期。根据合伙协议约定，员工（有限合伙人）提出退伙并经普通合伙人同意后，可以退伙；且合伙协议对持股平台员工离职后的股份处置未作强制回购或要求转让等其他约定，相关员工离职后的股份可继续保留，如张勇、沈勤丰 2 名前员工离职后仍继续持有持股平台份额。

综上，员工持股平台合伙协议未约定服务期、业绩指标等限制性条件，发行人将持股平台两次份额转让涉及的股份支付费用一次性计入发生年度的当期损益，符合《企业会计准则》的规定。

二、对照中国证监会《首发业务若干问题解答》问题 26 的要求，逐项说明发行人股份支付公允价值确定的合理性。

根据《首发业务若干问题解答》（2020 年 6 月修订）相关规定，存在股份支付事项的，发行人及申报会计师应按照企业会计准则规定的原则确定权益工具的公允价值。在确定公允价值时，应综合考虑如下因素：①入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化；②行业特点、同行业并购重组市盈率水平；③股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标因素的影响；④熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或相似股权价格确定公允价值，如近期合理的 PE 入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价；⑤采用恰当的估值技术确定公允价值，但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，如明显增长预期下按照成本法评估的每股净资产价值

或账面净资产。发行人及申报会计师应在综合分析上述因素的基础上，合理确定股份支付相关权益工具的公允价值，充分论证相关权益工具公允价值的合理性。

报告期内，持股平台祥峰投资 2019 年度、2020 年度发生份额转让，由于无熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或相似股权价格确定的公允价值可作为参考，发行人采用经中水致远资产评估有限公司采用收益法评估的公司股权价值作为公允价值的确定依据，分别确认股份支付费用 435.57 万元、33.31 万元，符合《首发业务若干问题解答》问题 26 的要求。

根据《首发业务若干问题解答》的规定，公司持股平台 2019 年 3 月、2020 年 1 月份额转让时，不存在上述第④点“熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或相似股权价格”，公司采用第⑤点“采用恰当的估值技术确定公允价值”，并综合考虑了“①入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化;②行业特点、同行业并购重组市盈率水平;③股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标因素的影响”等因素。

（1）基于入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变动分析

因员工离职或资金需求，并经祥峰投资合伙人决议，2019 年 3 月，杨米钰、李成、彭浦琴等共计 9 人将其持有的合计 213.00 万元出资额转让给赵文书、张云、唐圣广等 22 人；2020 年 1 月，杨世繁将其持有的 5.00 万元出资额转让给王军，曹勇将其持有的 8.00 万元出资额分别转让给王小菊 5.00 万元、汪剑 3.00 万元。前述转让价格参考发行人每股净资产协商确定。

公司多年来凭借自身技术研发实力，不断提升产品质量和性价比，优化产品结构，综合竞争力持续增强，赢得下游客户的广泛认可，自 2019 年业务规模和营业收入持续增长，净利润大幅提升。在这种情况下，公司认为持股平台份额转让价格不能代表公司股权的公允价值，故委托中水致远资产评估有限公司对公司于 2018 年 12 月 31 日、于 2019 年 12 月 31 日股东全部权益市场价值进行追溯评估，并按照评估值确认股份支付费用。

综上，虽然 2019 年 3 月、2020 年 1 月持股平台内部份额转让是基于员工自由协商转让，但考虑入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变动等，聘请了专业评估机构采用恰当的估值技术进行评估，并按照评估值确认了股份支付

费用。

（2）基于行业特点、同行业并购重组市盈率水平进行分析

未查询到报告期内可比上市公司的企业估值情况，公司选用主要产品下游应用领域相近的已上市公司或者 IPO 申报企业相近期间确认股份支付或者外部投资者增资价格进行比较分析如下：

公司名称	股票代码	增资时间	股份支付价格、外部投资者入股价格（元/股）	对应上一年市盈率（倍）	对应当年市盈率（倍）
爱丽家居	603221.SH	2017 年 12 月	9.00	6.84	9.11
海象新材	003011.SZ	2017 年 9 月、2017 年 10 月	4.73	11.50	7.50
海象新材	003011.SZ	2018 年 9 月	10.977	17.48	6.60
海象新材	003011.SZ	2018 年 12 月	10.977	17.48	6.60
天振股份	创业板在会	2018 年 12 月	50.65	—	8.93
平均数				13.33	7.75

注 1、上表所述市盈率（倍）为上述公司招股书披露内容，或根据其招股说明书披露内容计算得出；

注 2、2018 年 12 月，海象新材实际控制人王周林将持有的晶美投资份额（对应公司 20.00 万股股份）转让给公司员工，转让价格按发行主体股份折算为 1.635 元/股。海象新材以 2018 年 9 月第三次增资时外部股东增资价格 10.977 元/股作为本次股份支付的公允价值计算，确认股份支付 186.84 万元；

注 3、天振股份未披露 2017 年度财务报表数据，无法计算对应上一年度 PE 倍数。

从市场情况看，与公司主要产品下游应用领域相近的已上市公司或者 IPO 申报企业中确认股份支付的价格或者外部投资者增资的价格，对应当年市盈率的平均数为 7.75 倍，对应上一年市盈率为 13.33 倍。发行人 2019 年确认股份支付的价格对应当年和上一年的市盈率分别为 14.66 倍、32.62 倍，2020 年确认股份支付的价格对应当年和上一年的市盈率分别为 7.82 倍、17.14 倍，对应上一年的市盈率明显高于对应当年的市盈率，且高出市场情况，主要是因为发行人报告期内业绩增长较快。

综上，发行人确认股份支付的价格对应的市盈率与市场情况不存在重大差异。

（3）股份支付实施或发生当年市盈率、市净率

2019 年 3 月、2020 年 1 月持股平台两次份额转让对应的发行人估值及市盈率、市净率情况如下：

年度	公允价值确定依据	股份支付价格（元/股）	股份支付价格对应发行人估值（万元）	对应发行人上一年市盈率（倍）	对应发行人当年市盈率（倍）	对应发行人当年市净率（倍）
2019 年度	参考中水致远评报字【2021】第 020112 号评估报告的估值确定	7.78	69,011.76	32.62	14.66	2.26
2020 年度	参考中水致远评报字【2021】第 020181 号评估报告的估值确定	9.10	80,662.00	17.14	7.82	1.97

综上所述，报告期内发行人因员工持股平台合伙份额的变动确认股份支付费用采用的股权价格公允、合理，符合《首发业务若干问题解答》问题 26 的要求。

三、说明报告期内祥峰投资合伙份额的变动、转让、退出的相关情况（如有）及对应估值，是否涉及股份支付；2 名前员工入股祥峰投资的时间、背景、价格，入股原因及合理性。

1、报告期内祥峰投资合伙份额的变动、转让、退出的相关情况（如有）及对应估值，是否涉及股份支付

报告期内，祥峰投资合伙份额转让及对应估值情况如下：

年度	转让方	受让方	转让份额（万元）	转让份额对应发行人股份数（股）	转让价格(元/股）	转让价格对应发行人估值（万元）
2019 年度	杨米钰	赵文书等 21 人	110.35	469,278	2.97	26,332.02
2019 年度	李成等 5 人	周志广	57.65	245,164	2.97	26,332.02
2019 年度	朱开荣等 3 人	黄东辉	45	191,368	2.97	26,332.02

2020 年度	曹勇	王小菊、汪剑	8	34,021	3.08	27,264.91
2020 年度	杨世繁	王军	5	21,263	3.08	27,264.91

（2）是否涉及股份支付

报告期内，公司已按照中水致远资产评估有限公司评估的股权公允价值，分别于 2019 年度、2020 年度一次性确认股份支付费用 435.57 万元、33.31 万元。

2、2 名前员工入股祥峰投资的时间、背景、价格，入股原因及合理性

祥峰投资现有合伙人中张勇、沈勤丰为公司前员工，入股祥峰投资的时间、背景、价格如下：

姓名	原职务	入股时间	入股背景	祥峰投资出资额（元）	入股时间接持有发行人股份数（股）	入股金额（元）	入股价格（元/股）
张勇	原知识产权部部长	2013 年 11 月	调动员工积极性、增强团队凝聚力、实现员工个人利益与公司长远利益的一致性	100,000.00	36,436	100,000.00	2.74
		2016 年 6 月		100,000.00	42,526	114,426.81	2.69
沈勤丰	原森泰环保副总经理	2017 年 7 月		50,000.00	21,263	60,040.21	2.82

公司为了调动员工积极性、增强团队凝聚力、实现员工个人利益与公司长远利益的一致性，通过祥峰投资实现员工持股，入股时张勇、沈勤丰为公司的中层管理人员，入股具有合理性。

祥峰投资合伙协议对持股平台员工离职后的股份处置未作强制回购或要求转让等其他约定，相关员工离职后的股份可继续保留，张勇、沈勤丰 2 名前员工离职后仍继续持有持股平台份额。

四、祥峰投资出资资金来源是否合法合规，是否存在代持，是否与公司主要客户、供应商存在关联关系或其他利益倾斜的情形。

经核查，祥峰投资出资资金来源均为员工自有资金，出资资金来源合法合规，不存在代持，与公司主要客户、供应商不存在关联关系或其他利益倾斜的情形。

五、说明报告期内历次股权变化情况是否存在其他股份支付的情形，发行人报告期外历次股权变动应当做股份支付处理而未处理的情形是否对发行人报告期初未分配利润有重大影响。

1、报告期内历次股权变化情况不存在其他股份支付的情形

（1）报告期内，发行人股权变化情况如下：

年度	具体内容	转让股份（万股）	转让股份价格	定价依据	资金来源	备注
2019年度	唐圣卫将其持有的公司19,900,097股股份转让给唐道远	1,990.0097	1元/股	系家庭成员间股权转让，参照注册资本定价	自有资金	父子之间股权转让
	张勇将其持有的公司2,335,836股股份转让给唐道飞	233.5836			自有资金	夫妻之间股权转让
	王斌将其所持公司2,335,836股股份转让给唐道雁	233.5836			自有资金	夫妻之间股权转让
	唐道雁将其所持公司2,335,836股股份转让给唐道远	233.5836			自有资金	兄妹之间股权转让
	唐道飞将其持有的公司2,335,836股股份转让给唐道远	233.5836			自有资金	兄妹之间股权转让

2019年实际控制人之间的股权转让，为家族内部的财产分割，根据中国证监会《首发业务若干问题解答》的规定，家族内部财产分割一般无需作为股份支付处理。

（2）报告期内，员工持股平台祥峰投资的份额变动情况

具体情况详见本问题回复“三、1、报告期内祥峰投资合伙份额的变动、转让、退出的相关情况（如有）及对应估值 ，是否涉及股份支付”

综上所述，报告期内历次股权变化情况不存在其他股份支付的情形。

2、发行人报告期外历次股权变动应当做股份支付处理而未处理的情形是否对发行人报告期初未分配利润有重大影响

（1）发行人报告期外的历次股权变动情况如下：

日期	入股形式	详细内容	转让股份／增资总价	转让股份/增资价格	定价依据	原因

			款（万元）			
2006.12	公司设立	森泰国贸认缴 120 万元	120	1 元/注册资本	注册资本	公司设立
		唐圣卫认缴 20 万元	20			
		唐道远认缴 20 万元	20			
		张勇认缴 20 万元	20			
		王斌认缴 20 万元	20			
2008.06	认缴新增注册资本	唐圣卫认缴 400 万元	400	1 元/注册资本	参照公司注册资本定价	公司扩大经营规模,增加注册资本
		唐道远认缴 200 万元	200			
		张勇认缴 200 万元	200			
		王斌认缴 200 万元	200			
2009.07	认缴新增注册资本	森泰国贸认缴 960 万元	960	1 元/注册资本	参照注册资本确定 1 元/注册资本	公司扩大经营规模,增加注册资本
		唐圣卫认缴 500 万元	500			
		唐道远认缴 280 万元	280			
		张勇认缴 280 万元	280			
		王斌认缴 280 万元	280			
2011.11	股权转让	森泰国贸将其持有公司 356.4 万元股权转让给唐圣卫	356.4	1 元/注册资本	参照注册资本协商定价	经实际控制人内部讨论决定注销森泰国贸以专注于发行人主营业务发展，并将森泰国贸持有发行人股权分配给家族内部成员。
		森泰国贸将其持有公司 291.6 万元股权转让给唐道远	291.6			
		森泰国贸将其持有公司 216 万元股权转让给王斌	216			
		森泰国贸将其持有公司 216 万元股权转让给张勇	216			
2013.05	认缴新增注册资本	祥峰投资认缴 240 万元	677	2.82 元/注册资本	参照每股净资产作价	员工看好公司发展，持股平台增资
2013.08	认缴新增注册资本	唐圣卫认缴 798.60 万元	798.60	1 元/注册资本	参照注册资本定价	公司扩大经营规模，增加注册资本
		唐道远认缴 495.28 万元	495.28			
		王斌认缴 447.98 万元	447.98			
		张勇认缴 447.98 万元	447.98			
		祥峰投资认缴 150.16 万元	420.45	2.80 元/注册资本	参照每股净资产定价	
2014.11	认缴新增注册资本	芜湖瑞建认缴 7,444,897.96 元	3,000	4.03 元/注册资本	按照投后 3 亿元估值	投资人及员工看好公司发展前景及未来上市预期；公司扩大经营规模所需
		艾吾投资认缴 2,481,632.65 元	1,000			
		程立松认缴 2,481,632.65 元	1,000			
		游瑞生认缴 712,228.57 元	287			
		杨学斌认缴 528,587.76 元	213			

2015.04	整体变更	森泰有限股东唐圣卫、唐道远、张勇、王斌、程立松、游瑞生、杨学斌、芜湖瑞建、祥峰投资、艾吾投资签署发起人协议书，同意以截至 2014 年 9 月 30 日经审计净资产 19,638.36 万元折合 8,866 万股作为股本，折股溢价 10,772.36 万元计入股份公司资本公积	1,421.10	以截至 2014 年 9 月 30 日公司经审计净资产 19,638.36 万元按照 1:0.4515 比例折合股本 8,866 万股		整体变更
2016.07	股权转让	游瑞生将所持公司 218,695 股股份转让给张臣华	74.5	3.41 元/股	结合转让方的成本价并经双方协商	游瑞生、张臣华曾为同事关系，双方协商
		艾吾投资将所持公司 1,773,200 股股份转让给唐道远	627	3.54 元/股	艾吾投资退出	
		艾吾投资将所持公司 1,182,133 股股份转让给黄定志	418	3.54 元/股		

如上表所述， 发行人报告期外历次股权变动除员工持股平台祥峰投资两次增资和 2013 年 8 月唐圣卫、唐道远、王斌、张勇按照低于祥峰投资的入股价格增资外，其他均为公司设立初期股东增资、内部股东股权转让及外部投资者按照双方认可的市场价格入股，不涉及股份支付。员工持股平台祥峰投资两次增资和 2013 年 8 月唐圣卫、唐道远、王斌、张勇按照低于祥峰投资的入股价格增资事项具体分析如下：

①祥峰投资 2013 年 5 月、2013 年 8 月两次增资参照发行人每股净资产作价，该价格对应发行人上一年度的市盈率为 7.23 倍，入股价格相对公允，且两次增资事项发生在整体变更前，对发行人报告期初未分配利润无任何影响。

②2013 年 8 月，唐圣卫、唐道远、王斌、张勇按照 1 元/注册资本的价格合计增资 2,189.84 万元，低于同期祥峰投资增资价格 2.80 元/注册资本，唐圣卫、唐道远、王斌、张勇均为发行人提供服务，按照《首发业务若干问题解答》问题 26 “对于为发行人提供服务的实际控制人/老股东以低于股份公允价值的价格增资入股事宜，如果根据增资协议，并非所有股东均有权按各自原持股比例获得新增股份，对于实际控制人/老股东超过其原持股比例而获得的新增股份，应属于股份支付” 的要求，应将唐圣卫、唐道远、王斌、张勇入股价格 1 元/注册资本低于 2.80 元/注册资本的差额确认为股份支付费用。经模拟测算，应确认股份支付费用 3,941.71 万元，不考虑所得税影响，发行人将会在 2013 年度减少净利润

3,941.71 万元，同时增加资本公积 3,941.71 万元。但由于该增资事项发生在整体变更前，截至 2014 年 9 月 30 日（股改基准日），发行人经审计净资产金额为 19,638.36 万元，其中未分配利润金额为 6,615.96 万元，假设进行股份支付处理，不会导致股改前未分配利润为负，不影响发行人股改时的净资产总额，不会对股改后的财务报表产生影响，不会影响发行人报告期初净资产及未分配利润。

（2）报告期外，祥峰投资设立、增资及内部份额变动的具体情况如下：

年度	份额变动原因	祥峰投资份额（万元）	对应发行人注册资本/股份数（万元、万股）	对应发行人价格（元/注册资本、元/股）	对应发行人上一年市盈率（倍）	定价依据
2013 年 5 月	入伙	677.00	240	2.82	7.23	参考净资产
2013 年 8 月	入伙	420.45	150.16	2.80	7.23	参考净资产
2014 年 5 月、12 月	入伙	124.00	45.13	2.75	6.45	参考净资产
2015 年 7 月	入伙	41.65	18.58	2.32	17.45	参考净资产
2016 年 6 月	入伙、增加份额	207.00	88.03	2.66	88.75	参考净资产
2017 年 7 月	入伙	21.00	8.93	2.82	10.08	参考净资产

报告期前，2013 年 5 月、2013 年 8 月员工股价格参照发行人每股净资产作价，该价格对应发行人上一年度的市盈率为 7.23 倍，入股价格相对公允，假设进行股份支付会计处理，由于两次增资事项发生在整体变更前，对发行人报告期初未分配利润无任何影响。

如上表所示，公司 2015 年 4 月整体变更后，祥峰投资由于入伙、退伙、增加份额等发生三次份额变动，员工入股价格对应发行人价格分别为 2.32 元/股、2.66 元/股、2.82 元/股。由于 2015-2017 年发行人销售规模和业绩均较小，该价格对应发行人上一年度的市盈率为 17.45 倍、88.75 倍、10.08 倍，入股价格相对公允。假设按照整体变更后 2016 年 7 月艾吾投资转让给唐道远、黄定志的价格 3.54 元/股模拟测算，2015-2017 年分别需确认股份支付费用 22.72 万元、77.23 万元、6.40 万元，三年合计确认股份支付费用 106.35 万元，假如不考虑所得税影响，将减少报告期期初未分配利润 106.35 万元，对发行人报告期期初未分配的影响较小。

综上，发行人报告期外历次股权变动存在应当做股份支付处理而未处理的情形，但对发行人报告期初未分配利润无重大影响。

【申报会计师核查情况】

一、核查方式及过程

1、了解祥峰投资设立背景、入股价格、入股条件等，查阅合伙协议；查阅祥峰投资成立以来的合伙人决议、入伙协议、退伙协议、转让协议以及入伙、退伙、转让涉及的股权款支付银行单据，了解份额变动涉及的交易对手、交易价格等情况，查阅比对股份支付准则和《首发业务若干问题解答》；查阅中水致远资产评估有限公司出具的关于发行人股份支付涉及的股东权益价值资产评估报告；复核股份支付的计算过程；

2、对照中国证监会《首发业务若干问题解答》问题 26 的要求，判断股份支付公允价值确定的合理性；查阅中水致远资产评估有限公司出具的关于发行人股份支付涉及的股东权益价值资产评估报告；

3、了解报告期内祥峰投资合伙份额变动情况，查阅合伙人决议、入伙协议、退伙协议、转让协议以及入伙、退伙、转让涉及的股权款支付银行单据；对发行人实际控制人进行访谈，了解 2 名前员工入股祥峰投资的时间、背景、入股原因及合理性，并查阅入股相关资料；

4、查阅祥峰投资员工入伙、退伙、转让涉及的股权款支付银行单据；查阅祥峰投资合伙人填写的《调查表》；对报告期内主要客户、供应商执行现场走访核查程序，确认主要客户、供应商及其股东、董事、监事、高级管理人员及其近亲属均未通过任何形式直接或间接持有发行人的股份或股权。

5、了解发行人历次股权变化情况，了解祥峰投资历次份额变动情况，查阅历次份额变动相关资料，判断是否存在应当做股份支付处理而未处理的情形。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、股份支付的会计处理情况符合《企业会计准则》的规定；

2、股份支付公允价值确定合理；

3、报告期内祥峰投资合伙份额转让已确认股份支付；2 名前员工入股祥峰投资原因合理；

4、祥峰投资出资资金来源均为员工自有资金，出资资金来源合法合规，不存在代持，与公司主要客户、供应商不存在关联关系或其他利益倾斜的情形；

5、报告期内历次股权变化情况不存在其他股份支付的情形；发行人报告期外历次股权变动存在应当做股份支付处理而未处理的情形，但对发行人报告期初未分配利润无重大影响。

问题 18. 关于关联方与关联交易

申报文件显示，报告期发行人注销或对外转让多家子公司、关联方公司，并存在多项关联交易。

请发行人：

（1）说明是否严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会的有关规定披露关联方和关联交易。

（2）说明注销或转让子公司、关联方公司的具体情况，包括名称、注销或转让原因、注销或转让前一年及一期的主要财务数据、注销或转让关联方与发行人之间存在的资产、业务和资金往来情况，是否存在为发行人承担成本费用或其他输送利益情形。

（3）发行人关联方企业与发行人是否存在相同业务或上下游关系，是否与发行人存在销售渠道、客户和供应商重叠情形，如是，说明具体情况及各方交易定价的公允性，分析并披露该等事项对发行人独立性的影响程度，是否构成重大不利影响。

（4）唐圣卫将其持有的外观设计专利无偿转让给公司的背景，结合相关专利使用情况说明定价公允性。

（5）结合报告期内各项关联交易的实际情况，分析并披露控股股东、实际控制人及关联方是否存在为发行人代垫成本、费用的情形，双方是否存在无商

业实质的资金往来。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

回复：

【发行人回复】

一、说明是否严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会的有关规定披露关联方和关联交易。

发行人已根据《中华人民共和国公司法》、《企业会计准则第 36 号——关联方披露》、《企业会计准则解释第 13 号》、《上市公司信息披露管理办法》、及《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等规定完整的披露了关联方及关联交易，相关披露情况对照如下：

1、与《公司法》进行对照

对应法条	序号	对关联方的认定	发行人披露的关联方
第二百一十六条第（四）项	1	控股股东	唐道远
	2	实际控制人	唐道远、唐圣卫、张勇、王斌
	3	董事、监事、高级管理人员	发行人现任董事会成员 9 人：唐圣卫、唐道远、张勇、王斌、欧元素、黄筱拉、刘嘉、邓立群、蒋剑春 发行人现任监事会成员 3 人：沈娟、吴希祥、许文建 发行人现任高级管理人员 6 人：唐道远、张勇、王斌、周志广、黄东辉、赵文书 报告期内离任监事 3 人：康璠、张雯、叶远玲
	4	董事、监事、高级管理人员直接或者间接控制的企业	独立董事邓立群控制的公司：安徽中辉会计师事务所有限公司
	5	可能导致公司利益转移的其他关系	无

2、与《企业会计准则第 36 号——关联方披露》进行对照

对应法条	序号	对关联方的认定	发行人披露的关联方
第 4 条 下列各方构成企业的关联方：	1	该企业的母公司	无
	2	该企业的子公司	现有子公司：森泰科技、四川森泰、鸿泰设计、森泰易可搭、森泰环保、耐特香港及 EL HK SA Branch（PTY）Ltd

对应法条	序号	对关联方的认定	发行人披露的关联方
			报告期注销的子公司：卫泰木塑、森泰销售
	3	与该企业受同一母公司控制的其他企业	无
	4	对该企业实施共同控制的投资方	无
	5	对该企业施加重大影响的投资方	无
	6	该企业的合营企业	无
	7	该企业的联营企业	无
	8	该企业的主要投资者个人及与其关系密切的家庭成员。主要投资者个人，是指能够控制、共同控制一个企业或者对一个企业施加重大影响的个人投资者	唐道远、唐圣卫、张勇、王斌及其关系密切的家庭成员（包括配偶、父母、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满十八周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母）
	9	该企业或其母公司的关键管理人员及与其关系密切的家庭成员。关键管理人员，是指有权力并负责计划、指挥和控制企业活动的人员。与主要投资者个人或关键管理人员关系密切的家庭成员，是指在处理与企业的交易时可能影响该个人或受该个人影响的家庭成员	唐圣卫、唐道远、张勇、王斌、欧元素、黄筱拉、刘嘉、邓立群、蒋剑春、沈娟、吴希祥、许文建、周志广、黄东辉、赵文书关系密切的家庭成员（包括配偶、父母、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满十八周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母）
	10	该企业主要投资者个人、关键管理人员或与其关系密切的家庭成员控制、共同控制或施加重大影响的其他企业	现有关联方：安徽高峰日用工艺品有限公司、广德东亭翠竹竹木种植家庭农场有限公司、安徽乐高环保科技有限公司、广德弟兄木粉有限公司、广德皖安文化创意有限公司、皓月汽车安全系统技术股份有限公司、七哩七哩网络科技（上海）有限公司、江苏力强集团有限公司、江苏力强化工有限公司、溧阳市弘强进出口有限公司、溧阳鸿博新材料技术开发有限公司、溧阳市力强水泥有限公司、江苏波力奥新材料科技有限公司、溧阳市起航报废汽车回收拆解有限公司、安徽中辉会计师事务所有限公司、广德中辉财税咨询有限公司、广德天运新技术股份有限公司、合肥良骏汽车材料有限公司、毕节市七星关区秦鑫办公家具经营部、蒙自广利办公家具经营部、蒙自志成办公用品店 报告期曾经的关联方：湖州时代建筑设计有限公司广德分公司、广德智行商贸有限

对应法条	序号	对关联方的认定	发行人披露的关联方
			公司、广德高峰竹产业专业合作社、安徽广信农化股份有限公司、张家港德祥环保科技有限公司、张家港联冠环保科技有限公司 除上述关联方以外，关联自然人直接（间接）控制、共同控制、存在重大影响的，或者由关联自然人担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的除公司及控股子公司以外的法人或其他组织均为发行人的关联方。

3、与《企业会计准则解释第 13 号》进行对照

对应法条	序号	对关联方的认定	发行人披露的关联方
一、关于企业与其所属企业集团其他成员企业等相关的关联方判断	1	企业与其所属企业集团的其他成员单位（包括母公司和子公司）的合营企业或联营企业	无
	2	企业的合营企业与企业的其他合营企业或联营企业	无

4、与《上市公司信息披露管理办法》进行对照

对应法条	序号	对关联方的认定	发行人披露的关联方
第 62 条 具有以下情形之一的法人（或者其他组织），为上市公司的关联法人（或者其他组织）：	1	直接或者间接地控制上市公司的法人（或者其他组织）	无
	2	由前项所述法人（或者其他组织）直接或者间接控制的除上市公司及其控股子公司以外的法人（或者其他组织）	无
	3	关联自然人直接或者间接控制的、或者担任董事、高级管理人员的，除上市公司及其控股子公司以外的法人（或者其他组织）	现有关联方：安徽高峰日用工艺品有限公司、广德东亭翠竹竹木种植家庭农场有限公司、安徽乐高环保科技有限公司、广德弟兄木粉有限公司、广德皖安文化创意有限公司、皓月汽车安全系统技术股份有限公司、七哩七哩网络科技（上海）有限公司、江苏力强集团有限公司、江苏力强化工有限公司、溧阳市弘强进出口有限公司、溧阳鸿博新材料技术开发有限公司、溧阳市力强水泥有限公司、江苏波力奥新材料科技有限公司、溧阳市起航报废汽车回收拆解有限公司、安徽中辉会计师事务所有限公司、广德中辉财税咨询有限公司、广德天运新技术股份有限公司、合肥良骏汽车材料有限公司、毕节市七星关区秦鑫办公家具经营部、蒙自广利办公家具经营部、

对应法条	序号	对关联方的认定	发行人披露的关联方
			蒙自志成办公用品店 报告期曾经的关联方：湖州时代建筑设计有限公司广德分公司、广德智行商贸有限公司、广德高峰竹产业专业合作社、安徽广信农化股份有限公司、张家港德祥环保科技有限公司、张家港联冠环保科技有限公司 除上述关联方以外，关联自然人直接（间接）控制、共同控制、存在重大影响的，或者由关联自然人担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的除公司及控股子公司以外的法人或其他组织均为发行人的关联方。
	4	持有上市公司百分之五以上股份的法人（或者其他组织）及其一致行动人	芜湖瑞建、祥峰投资
	5	在过去十二个月内或者根据相关协议安排在未来十二月内，存在上述情形之一的	无
	6	中国证监会、证券交易所或者上市公司根据实质重于形式的原则认定的其他与上市公司有特殊关系，可能或者已经造成上市公司对其利益倾斜的法人（或者其他组织）	MCC Investments Limited
第 62 条具有以下情形之一的自然人，为上市公司的关联自然人：	1	直接或者间接持有上市公司百分之五以上股份的自然人	唐道远、唐圣卫、张勇、王斌
	2	上市公司董事、监事及高级管理人员	同《公司法》的规定
	3	直接或者间接地控制上市公司的法人的董事、监事及高级管理人员	无
	4	上述第 1、2 项所述人士的关系密切的家庭成员，包括配偶、父母、年满十八周岁的子女及其配偶、兄弟姐妹及其配偶，配偶的父母、兄弟姐妹，子女配偶的父母	唐圣卫、唐道远、张勇、王斌、欧元素、黄筱拉、刘嘉、邓立群、蒋剑春、沈娟、吴希祥、许文建、周志广、黄东辉、赵文书关系密切的家庭成员（包括配偶、父母、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满十八周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母）
	5	在过去十二个月内或者根据相关协议安排在未来十二个月内，存在上述情形之一的	无
	6	中国证监会、证券交易所或者上市公司根据实质	无

对应法条	序号	对关联方的认定	发行人披露的关联方
		重于形式的原则认定的其他与上市公司有特殊关系，可能或者已经造成上市公司对其利益倾斜的自然人	

5、与《深圳证券交易所创业板股票上市规则》进行对照

对应法条	序号	对关联方的认定	发行人披露的关联方
7.2.3 具有下列情形之一的法人或者其他组织，为上市公司的关联法人：	1	（一）直接或者间接控制上市公司的法人或者其他组织	无
	2	（二）由前项所述法人直接或者间接控制的除上市公司及其控股子公司以外的法人或者其他组织	无
	3	（三）由本规则第 7.2.5 条所列上市公司的关联自然人直接或者间接控制的，或者担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的，除上市公司及其控股子公司以外的法人或者其他组织	现有关联方：安徽高峰日用工艺品有限公司、广德东亭翠竹竹木种植家庭农场有限公司、安徽乐高环保科技有限公司、广德弟兄木粉有限公司、广德皖安文化创意有限公司、皓月汽车安全系统技术股份有限公司、七哩七哩网络科技（上海）有限公司、江苏力强集团有限公司、江苏力强化工有限公司、溧阳市弘强进出口有限公司、溧阳鸿博新材料技术开发有限公司、溧阳市力强水泥有限公司、江苏波力奥新材料科技有限公司、溧阳市起航报废汽车回收拆解有限公司、安徽中辉会计师事务所有限公司、广德中辉财税咨询有限公司、广德天运新技术股份有限公司、合肥良骏汽车材料有限公司、毕节市七星关区秦鑫办公家具经营部、蒙自广利办公家具经营部、蒙自志成办公用品店 报告期曾经的关联方：湖州时代建筑设计有限公司广德分公司、广德智行商贸有限公司、广德高峰竹产业专业合作社、安徽广信农化股份有限公司、张家港德祥环保科技有限公司、张家港联冠环保科技有限公司 除上述关联方以外，关联自然人直接（间接）控制、共同控制、存在重大影响的，或者由关联自然人担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的除公司及控股子公司以外的法人或其他组织均为发行人的关联方。
	4	（四）持有上市公司 5%以上股份的法人或者一致行动人	芜湖瑞建、祥峰投资

对应法条	序号	对关联方的认定	发行人披露的关联方
	5	（五）中国证监会、本所或者上市公司根据实质重于形式的原则认定的其他与上市公司有特殊关系，可能造成上市公司对其利益倾斜的法人或者其他组织	MCC Investments Limited
7.2.4	6	上市公司与本规则第 7.2.3 条第二项所列法人受同一国有资产管理机构控制而形成第 7.2.3 条第二项所述情形的，不因此构成关联关系，但该法人的董事长、经理或者半数以上的董事属于本规则第 7.2.5 条第二项所列情形者除外	无
7.2.5 具有下列情形之一的自然人，为上市公司的关联自然人：	7	（一）直接或者间接持有上市公司 5%以上股份的自然人	唐道远、唐圣卫、张勇、王斌
	8	（二）上市公司董事、监事及高级管理人员	同《公司法》的规定
	9	（三）直接或者间接控制上市公司的法人或者其他组织的董事、监事及高级管理人员	无
	10	（四）本条第一项至第三项所述人士的关系密切的家庭成员，包括配偶、父母、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满十八周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母	唐圣卫、唐道远、张勇、王斌、欧元素、黄筱拉、刘嘉、邓立群、蒋剑春、沈娟、吴希祥、许文建、周志广、黄东辉、赵文书关系密切的家庭成员（包括配偶、父母、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满十八周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母）
	11	（五）中国证监会、本所或者上市公司根据实质重于形式的原则认定的其他与上市公司有特殊关系，可能造成上市公司对其利益倾斜的自然人	无
7.2.6 具有下列情形之一的法人或者自然人，视同为上市公司的关联人：	12	（一）因与上市公司或者其关联人签署协议或者作出安排，在协议或者安排生效后，或者在未来十二个月内，具有本规则第 7.2.3 条或者第 7.2.5 条规定情形之一的	无
	13	（二）过去十二个月内，曾经具有第 7.2.3 条或者	无

对应法条	序号	对关联方的认定	发行人披露的关联方
		第 7.2.5 条规定情形之一的	

综上，发行人披露关联方情况符合《公司法》《企业会计准则》及中国证监会、深圳证券交易所相关法律法规的规定，发行人已根据上述披露的关联方，将与该关联方报告期内发生的交易作为关联交易充分披露。

二、说明注销或转让子公司、关联方公司的具体情况，包括名称、注销或转让原因、注销或转让前一年及一期的主要财务数据、注销或转让关联方与发行人之间存在的资产、业务和资金往来情况，是否存在为发行人承担成本费用或其他输送利益情形。

报告期注销或转让子公司、关联方公司的具体情况，包括名称、注销或转让原因、注销或转让关联方与发行人之间存在的资产、业务和资金往来情况，是否存在为发行人承担成本费用或其他输送利益情形如下：

1、注销或转让的子公司情况

公司名称	原关联关系	注销或转让前主营业务	注销或转让原因	注销或转让时间
卫泰木塑	发行人全资子公司	报告期内无业务	被发行人吸收合并	2018.8注销
森泰销售	发行人全资子公司	报告期内无业务	由发行人承接相关资产和业务	2018.8注销

报告期内，发行人与卫泰木塑、森泰销售存在的资产、业务和资金往来情况如下：

公司名称	期间	交易金额	交易内容	定价依据	资金往来性质	资金往来金额（元）	备注
卫泰木塑	2018年度	-	-	-	资金流出	93,426.57	转给发行人
森泰销售	2018年度	-	-	-	资金流入	4,132,712.60	发行人转入
					资金流出	4,140,000.00	转给发行人

注：发行人出于业务规划调整，卫泰木塑和森泰销售自 2016 年业务逐步转入发行人并于 2017 年停止经营。

子公司注销前一年及一期的主要财务数据如下：

单位：万元

公司名称	注销或转让时	2018.8.30/2018年1-8月	2017.12.31/2017年

	间	总资产	净资产	净利润	总资产	净资产	净利润
卫泰木塑	2018.8注销	-	-	-	3,780.18	3,055.80	-3.84
森泰销售	2018.8注销	-	-	-470.59	470.59	470.59	123.77

注：1、卫泰木塑 2018 年 1 月相关资产负债已并入母公司，2018 年 1-8 月无相关财务数据；

2、森泰销售 2018 年净利润为负数，且亏损金额较大的原因系 2018 年度森泰销售注销时，期末结存的应收母公司森泰股份的往来款未能收回，计入当期营业外支出，森泰股份相应结存应付往来款计入当期营业外收入，该事项已于合并报表中予以抵消，对公司 2018 年度利润总额不产生影响。

综上，报告期，发行人出于业务规划调整注销了两家全资子公司卫泰木塑和森泰销售，卫泰木塑和森泰销售 2018 年与发行人存在内部资金往来，其 2018 年注销前财务数据已纳入发行人 2018 年合并报表范围，不存在为发行人承担成本费用或其他输送利益情形。

2、注销或转让的关联方情况

公司名称	原关联关系	注销或转让前主营业务	注销或转让原因	注销或转让时间	报告期与发行人存在的资产、业务和资金往来情况	是否存在为发行人承担成本费用或其他输送利益情形
湖州时代建筑设计有限公司广德分公司	唐道远曾担任法定代表人	注销前无业务	注销前未实际经营	2018.12注销	无	不存在
广德智行商贸有限公司	欧元素丈夫黄昌朋持股100%，黄昌朋担任法定代表人	注销前无业务	注销前未实际经营	2018.9注销	无	不存在
广德高峰竹产业专业合作社	王斌曾担任高级管理人员	为合作社成员竹产品加工提供市场、技术、信息服务，竹产品销售	关联自然人辞职	2018.12辞职	无	不存在
安徽广信农化股份有限公司	周志广曾担任董事、财务总监、董事会秘书	以光气为原料的农药原药、制剂及精细化工中间体的研发、生产与销售	关联自然人辞职	2018.8辞职	无	不存在
张家港德祥	黄东辉配偶褚丽	报告期内	注销前无	2018.3注	无	不存在

公司名称	原关联关系	注销或转让前主营业务	注销或转让原因	注销或转让时间	报告期与发行人存在的资产、业务和资金往来情况	是否存在为发行人承担成本费用或其他输送利益情形
环保科技有限公司（2018.3 注销）	敏持股100%，褚丽敏担任法定代表人、执行董事及总经理	无业务	业务	销		
张家港联冠环保科技有限公司	黄东辉曾担任董事、副总经理	环保设备的研发、生产、销售	关联自然人辞职	2017.2辞去副总经理职务，2019.12辞去董事职务	无	不存在

关联方注销或转让前一年及一期的主要财务数据如下：

单位：万元

公司名称	注销或转让时间	2018.6.30/2018年1-6月			2017.12.31/2017年		
		总资产	净资产	净利润	总资产	净资产	净利润
湖州时代建筑设计有限公司广德分公司	2018.12注销	-	-	-	-	-	-
广德智行商贸有限公司	2018.9注销	-	-	-	-	-	-
广德高峰竹产业专业合作社	2018.12辞职	N/A	N/A	N/A	825.32	697.81	-0.4
安徽广信农化股份有限公司	2018.8辞职	567,595.03	431,211.56	23,252.31	549,226.98	412,834.41	33,722.69
张家港德祥环保科技有限公司（2018.3 注销）	2018.3注销	-	-	-	-	-	-
张家港联冠环保科技有限公司	2017.2辞去副总经理职务，2019.12辞去董事职务	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A

注：1、湖州时代建筑设计有限公司广德分公司、广德智行商贸有限公司、张家港德祥环保科技有限公司因注销前未实际开展经营，注销前最近一年一期无任何资产、负债，也无收入、成本、费用或其他收益，因此未编制财务报表；

2、广德高峰竹产业专业合作社未提供 2018 年半年度报表；根据其提供的 2018 年度报

表，其总资产为 550.00 万元，净资产为 461.87 万元，净利润为-26.35 万元；

3、张家港联冠环保科技有限公司（简称“联冠环保”）因黄东辉已辞职并已转让其所持联冠环保股份，其出于财务信息保密考虑未向发行人提供其相关财务数据，经登录国家企业信用信息公示系统查询，联冠环保未公示其财务数据信息。

综上所述，发行人已说明注销或转让子公司、关联方公司的具体情况，包括名称、注销或转让原因、注销或转让前一年及一期的主要财务数据、注销或转让关联方与发行人之间存在的资产、业务和资金往来情况，发行人注销或转让的子公司及关联方公司不存在为发行人承担成本费用或其他输送利益情形。

三、发行人关联方企业与发行人是否存在相同业务或上下游关系，是否与发行人存在销售渠道、客户和供应商重叠情形，如是，说明具体情况及各方交易定价的公允性，分析并披露该等事项对发行人独立性的影响程度，是否构成重大不利影响。

1、关联方企业与发行人是否存在相同业务或上下游关系

经查询发行人主要关联方企业的企业信用信息报告、工商登记资料、访谈记录等，除发行人合并范围内子公司以外，发行人现有主要关联方企业及报告期曾经的关联方企业的经营范围或主营业务情况如下：

序号	公司名称	经营范围或主营业务
1	芜湖瑞建汽车产业创业投资有限公司	经营范围：汽车产业创业投资、投资咨询，受托进行企业管理。
2	安徽祥峰投资中心（有限合伙）	经营范围：投资管理；实业投资；企业管理咨询；市场营销策划；商务信息咨询；企业形象策划。
3	安徽高峰日用工艺品有限公司	经营范围：竹制品、日用品、工艺品加工、销售；包装装潢及其他印刷品印制。
4	广德东亭翠竹竹木种植家庭农场有限公司	经营范围：毛竹种植、销售。 报告期未实际开展经营业务。
5	安徽乐高环保科技有限公司	经营范围：竹制、竹木、可降解堆肥、植物纤维模压托盘、其他竹制品加工、销售。
6	广德弟兄木粉有限公司	经营范围：锯末加工、销售；生物质颗粒、竹木制品、包装材料销售。
7	广德皖安文化创意有限公司	经营范围：文艺创作、文化会展服务、广告设计制作、企业咨询管理、互联网生活平台服务、书画艺术品销售。
8	皓月汽车安全系统技术股份有限公司	经营范围：汽车安全系统技术及产品的研发、生产和销售，汽车门锁、汽车线束、汽车拉索、汽车门铰链、限位器及其它汽车零部件和模具的研发、生产和销售，车联网系统及产品（液晶仪表、多媒体）的研发、生产和销售，电子控制系统及系列产品（BCM、传感器、ECU）的研发、生产和销售，智

序号	公司名称	经营范围或主营业务
		能车门开闭系统和零部件的研发、生产和销售，五金制品、塑料制品、办公用品、电子器材、不锈钢泵阀、建筑材料、化工机械（压力容器除外）、民船用锁具、环保设备、橡胶制品、电动工具、非标设备的研发、生产和销售，冶金铸造、电镀、热处理加工和销售，自营和代理各类商品和技术的进出口，汽车（小轿车除外）的销售
9	七哩七哩网络科技（上海）有限公司	经营范围：从事网络科技、计算机信息科技领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让，商务信息咨询，企业管理咨询，企业登记代理，市场信息咨询与调查（不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验），旅游咨询，知识产权代理，计算机信息系统集成，计算机数据处理，礼仪服务，会务服务，展览展示服务，翻译服务，摄影服务，创意服务，保洁服务，文化艺术交流策划，市场营销策划，品牌策划，舞台灯光设计，设计、制作、代理、发布各类广告，电脑图文设计、制作，动漫设计，电子商务（不得从事金融业务），计算机软件开发，旅客票务代理，建筑装饰装修建设工程设计与施工，绿化养护
10	江苏力强集团有限公司	经营范围：经销建筑材料、化工原料（除危险化学品）、密胺系列餐具及民用塑料制品，机械设备租赁，新材料技术开发，清洁服务
11	江苏力强化工有限公司	经营范围：甲醛生产、经营，批发低闪点易燃液体、中闪点易燃液体、高闪点易燃液体，其中第二类易制毒化学品：乙醚；第三类易制毒化学品：甲基苯、丙酮、2-丁酮（经营场所不储存，不含其他易制毒化学品、监控化学品、剧毒化学品、成品油、农药），酚醛模塑料、氨基模塑料、模塑制品生产、经营，经销塑料助剂、橡胶助剂、油脂、润滑油、沥青，自营和代理各类商品及技术的进出口业务，房屋、设备及其他实物资产租赁，货物装卸搬运
12	溧阳市弘强进出口有限公司	经营范围：自营和代理各类商品和技术的进出口业务
13	溧阳鸿博新材料技术开发有限公司	经营范围：光电材料新产品开发与技术转让；企业管理培训、咨询；从事燃料电池、照明设备、发电生物制剂、反应器和微型反应器、机电设备及化工原料（不含危险化学品）的国内批发业务和进出口业务（仓储除外）
14	溧阳市力强水泥有限公司	经营范围：水泥制造、销售
15	江苏波力奥新材料科技有限公司	经营范围：三羟基多元醇研发、制造、销售，经销塑料助剂、水性树脂（除危险化学品）、三羟甲基丙烷系列、双酚 A、木浆、尿素、三聚氰胺，自营和代理各类商品及技术的进出口业务
16	溧阳市起航报废汽车回收拆解有限公司	许可项目：报废机动车回收；报废机动车拆解（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） 一般项目：安全系统监控服务（除依法须经批准的

序号	公司名称	经营范围或主营业务
		项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
17	安徽中辉会计师事务所有限公司	经营范围：审计查证、资金验证；会计、税务咨询代理服务
18	广德中辉财税咨询有限公司	经营范围：财税咨询服务。
19	广德天运新技术股份有限公司	经营范围：旧棉、旧布、废旧塑料收购、销售；碎布加工；聚合棉纤维平面毡、橡塑 PVC、空调及汽车内饰件的设计生产、销售。
20	合肥良骏汽车材料有限公司	经营范围：汽车零部件及材料的研发、制造、销售。
21	毕节市七星关区秦鑫办公家具经营部	经营范围：办公家具批发零售。
22	蒙自广利办公家具经营部	经营范围：办公家具零售
23	蒙自志成办公用品店	经营范围：家具零售
24	MCC Investments Limited	主营业务：持股平台，无实际经营业务
25	湖州时代建筑设计有限公司广德分公司	经营范围：建筑工程设计，装饰工程设计、市政园林设计，城市规划、建筑幕墙设计、钢结构工程设计、建筑智能化设计、照明工程设计、消防工程设施设计；建设工程总承包业务和项目管理以及相关的技术与管理服务
26	广德智行商贸有限公司	经营范围：汽车配件、汽车装饰品销售
27	广德高峰竹产业专业合作社	经营范围：为本社成员竹产品加工提供市场、技术、信息服务，竹产品销售。
28	安徽广信农化股份有限公司	经营范围：生物化学农药及微生物农药制造销售，兽用药品（阿苯达唑）制造销售，光气、多菌灵、甲醇、二甲苯、氯化钠、农药原药、农药制剂、副产盐酸制造、销售；经营本企业和本企业成员企业生产、科研所需的原辅材料、机械设备、仪器仪表、零配件及相关技术的进口业务（国家限定公司经营或禁止进口的商品除外）；经营本企业的进料加工和“三来一补”业务
29	张家港德祥环保科技有限公司	经营范围：环保技术、挤出专业技术的开发及转让;环保设备、塑料机械、塑料粒子、饮料机械、建筑材料、化工产品及原料的购销;自营和代理各类商品及技术的进出口业务
30	张家港联冠环保科技有限公司	经营范围：环保技术开发；塑料机械、饮料机械、包装机械、环保设备、塑料制品制造、加工、销售；化工产品及原料（除危险品）购销；自营和代理商品及技术的进出口业务

发行人上述主要关联方企业中，广德弟兄木粉有限公司主要从事锯末加工、销售业务，系发行人报告期曾经的供应商，与发行人业务存在上下游关系。除广德弟兄木粉有限公司以外，发行人上述其他关联方企业与发行人不存在相同业务或上下游关系。另外，报告期公司曾向安徽高峰日用工艺品有限公司采购少量低值易耗品托盘，相关采购产品不属于发行人主要原材料，安徽高峰日用工艺品有

限公司与发行人不存在相同业务或上下游关系。

报告期发行人与广德弟兄木粉有限公司的交易情况如下：

单位：万元

2019 年							
关联方名称	关联采购内容	关联采购金额	占采购总额比例	占同类采购金额比例	占营业成本比例	期末预付款项余额	定价原则
广德弟兄木粉有限公司	锯末	170.68	0.59%	10.36%	0.45%	0.20	市场价
2018 年							
关联方名称	关联采购内容	关联采购金额	占采购总额比例	占同类采购金额比例	占营业成本比例	期末应付账款余额	定价原则
广德弟兄木粉有限公司	锯末	458.79	1.49%	24.67%	1.34%	345.86	市场价

报告期公司向广德弟兄木粉有限公司关联采购金额较小且逐年下降，并自 2019 年 9 月起停止向广德弟兄木粉有限公司采购原材料，不会对公司经营业绩产生重大影响，对公司独立性亦不构成重大不利影响。

报告期，公司向广德弟兄木粉有限公司采购原材料的价格与向无关联第三方采购价格的对比情况如下：

时间	采购产品	供应商名称	采购数量（吨）	不含税采购金额（元）	采购单价（元/吨）	采购单价差异率
2019	锯末	广德弟兄木粉有限公司	1,809.44	1,706,765.53	943.26	5.85%
		广德县登峰木质粉有限公司	4,715.15	4,201,745.48	891.12	
2018	锯末	广德弟兄木粉有限公司	4,783.59	4,587,901.67	959.09	2.51%
		广德县登峰木质粉有限公司	3,001.98	2,808,601.08	935.58	

根据以上比较，报告期内公司向广德弟兄木粉有限公司的关联采购价格略高于其他供应商，主要原因系采购的锯末品种差异所致，定价公允。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十一、公司关联方、关联关系和关联交易”之“（二）关联交易”部分披露如下：

“广德弟兄木粉有限公司主营业务为锯末加工及销售，该公司具备稳定的供货能力，产品品质优良，且距离公司较近，供货方便且运输成本较低，因此报告

期公司向其采购锯末。报告期公司向广德弟兄木粉有限公司关联采购金额较小且逐年下降，并自 2019 年 9 月起停止向广德弟兄木粉有限公司采购原材料，不会对公司经营业绩产生重大影响，对公司独立性亦不构成重大不利影响。”

2、发行人关联方企业与发行人销售渠道、客户和供应商重叠情形

（1）发行人主要关联方企业与发行人客户和供应商重叠情况

根据发行人主要关联方安徽高峰日用工艺品有限公司（简称“高峰日用”）、安徽乐高环保科技有限公司（简称“乐高环保”）、广德弟兄木粉有限公司（简称“弟兄木粉”）提供的客户供应商名单并与发行人客户及供应商比对，报告期前述主要关联方企业与发行人存在的客户和供应商（国网安徽省电力有限公司等公用事业单位除外）重叠情形如下：

1）主要关联方的供应商与发行人交易情况

报告期，发行人与主要关联方高峰日用、乐高环保的合计 16 家供应商存在交易，发行人向前述主要关联方的供应商采购金额分别为 1,452.34 万元、1,480.53 万元、1,715.22 万元和 1,399.47 万元，占发行人当期采购总额的比例分别为 4.73%、5.07%、4.43%和 4.95%，销售金额分别为 12.49 万元、229.28 万元、2.33 万元、0 万元，占发行人当期营业收入的比例分别为 0.03%、0.43%、0.00%、0.00%。其中报告期累计交易金额超过 100 万元的采购或销售情况如下：

单位：万元

关联方名称	关联方的供应商名称	发行人交易内容	发行人采购金额				发行人销售金额			
			2021.1-6	2020	2019	2018	2021.1-6	2020	2019	2018
高峰日用	广德云翔竹纤维有限公司	采购：锯末、委托加工费；销售：装配式建筑、石木塑	452.96	607.96	713.30	552.83	-	-	222.94	7.74
	湖州新星彩印有限公司	包装物	69.75	344.34	136.92	176.54	-	-	-	-
	湖州瑞科国际货运代	运费	509.96	272.35	139.24	122.79	-	-	-	-

关联方名称	关联方的供应商名称	发行人交易内容	发行人采购金额				发行人销售金额			
			2021.1-6	2020	2019	2018	2021.1-6	2020	2019	2018
	理有限公司									
	上海璟煊国际物流有限公司	运费	166.94	249.32	251.79	301.33	-	-	-	-
	广德宏枫包装材料有限公司	包装物	94.25	111.37	117.81	105.82	-	-	-	-
乐高环保	广德明业管道经营部	包装物	81.80	86.88	-	-	-	-	-	-
	广德隽业装饰安装有限公司	安装费	6.76	15.88	63.80	131.14	-	2.33	0.97	4.75

注：广德云翔竹纤维有限公司、广德隽业装饰安装有限公司既是发行人供应商也是发行人客户。

由上表可见，发行人锯末主要供应商广德云翔竹纤维有限公司系高峰日用供应商，报告期向高峰日用出售少量竹木粉，其余重叠供应商主要系包装物和物流供应商，非发行人主要供应商，报告期发行人向前述重叠供应商的采购金额或销售金额占发行人采购总额或营业收入的比例较低。发行人与关联方具有各自独立的采购系统，独立开展采购业务，交易各方按照市场化原则定价，定价公允，供应商重合情况不影响发行人的采购独立性。

2）主要关联方的客户与发行人交易情况

报告期，发行人与主要关联方高峰日用、乐高环保的合计 6 家客户存在交易，发行人向前述主要关联方的客户采购金额分别为 75.34 万元、423.79 万元、978.73 万元和 635.57 万元，占发行人当期采购总额的比例分别为 0.25%、1.45%、2.53%和 2.25%，销售金额分别为 0 万元、11.84 万元、0 万元、0 万元，占发行人当期营业收入的比例分别为 0.00%、0.02%、0.00%、0.00%。其中报告期累计交易金额超过 100 万元的采购或销售情况如下：

单位：万元

关联方	关联方的客	发行人交	发行人采购金额	发行人销售金额

名称	户名称	易内容	2021.1-6	2020	2019	2018	2021.1-6	2020	2019	2018
高峰日用、乐高环保	江苏庆福新材料科技有限公司	钙锌稳定剂、润滑剂	601.23	920.02	349.08	-	-	-	-	-
高峰日用	安徽皖东南国际物流有限公司	运费	30.60	52.42	72.75	65.64	-	-	-	-

报告期发行人主要助剂供应商江苏庆福新材料科技有限公司向高峰日用、乐高环保采购了少量托盘。报告期发行人向前述关联方的客户的采购或销售金额占发行人采购总额或营业收入的比例较低。交易各方按照市场化原则定价，定价公允，不会对发行人独立性产生重大不利影响。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、同业竞争（三）公司与控股股东、实际控制人关系密切的家庭成员控制的企业不存在同业竞争的情况 1、安徽高峰日用工艺品有限公司”中披露如下：

“报告期发行人与高峰日用的 12 家供应商存在交易，发行人向高峰日用的供应商采购金额分别为 1,321.20 万元、1,416.73 万元、1,611.14 万元、1,310.91 万元，占发行人当期采购总额的比例分别为 4.30%、4.86%、4.16%和 4.63%，销售金额分别为 7.74 万元、228.31 万元、0 万元、0 万元，占发行人当期营业收入的比例分别为 0.02%、0.43%、0.00%和 0.00%。其中报告期累计交易金额超过 100 万元的采购或销售情况如下：

单位：万元

高峰日用供应商名称	发行人交易内容	发行人采购金额				发行人销售金额			
		2021.1-6	2020	2019	2018	2021.1-6	2020	2019	2018
广德云翔竹纤维有限公司	采购：锯末、委托加工费；销售：装配式建筑、石木塑	452.96	607.96	713.30	552.83		-	222.94	7.74
湖州新星彩印有限公司	包装物	69.75	344.34	136.92	176.54	-	-	-	-
湖州瑞科国际货运代理有限公司	运费	509.96	272.35	139.24	122.79	-	-	-	-

高峰日用供应商名称	发行人交易内容	发行人采购金额				发行人销售金额			
		2021.1-6	2020	2019	2018	2021.1-6	2020	2019	2018
上海璟煊国际物流有限公司	运费	166.94	249.32	251.79	301.33	-	-	-	-
广德宏枫包装材料有限公司	包装物	94.25	111.37	117.81	105.82	-	-	-	-

报告期，发行人与高峰日用的 5 家客户存在交易，发行人向高峰日用的客户采购金额分别为 75.34 万元、423.79 万元、978.10 万元和 634.10 万元，占发行人当期采购总额的比例分别为 0.25%、1.45%、2.53%和 2.24%，销售金额分别为 0 万元、11.84 万元、0 万元和 0 万元，占发行人当期营业收入的比例分别为 0.00%、0.02%、0.00%和 0.00%。其中报告期累计交易金额超过 100 万元的采购或销售情况如下：

单位：万元

高峰日用客户名称	发行人交易内容	发行人采购金额				发行人销售金额			
		2021.1-6	2020	2019	2018	2021.1-6	2020	2019	2018
江苏庆福新材料科技有限公司	钙锌稳定剂、润滑剂	601.23	920.02	349.08	-	-	-	-	-
安徽皖东南国际物流有限公司	运费	30.60	52.42	72.75	65.64	-	-	-	-

报告期发行人向高峰日用的供应商或客户的采购或销售金额占发行人采购总额或营业收入的比例较低。发行人与高峰日用具有各自独立的采购及销售系统，独立开展采购及销售业务，交易各方按照市场化原则定价，定价公允，不会对发行人独立性产生重大不利影响。”

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、同业竞争（三）公司与控股股东、实际控制人关系密切的家庭成员控制的企业不存在同业竞争的情况 3、安徽乐高环保科技有限公司”中披露如下：

“报告期发行人与乐高环保的 4 家供应商存在交易，发行人向乐高环保的供应商采购金额分别为 131.14 万元、63.80 万元、104.08 万元、88.56 万元，占发行人当期采购总额的比例分别为 0.43%、0.22%、0.27%和 0.31%，销售金额分别

为 4.75 万元、0.97 万元、2.33 万元、0 万元，占发行人当期营业收入的比例分别为 0.01%、0.00%、0.00%和 0.00%。其中报告期累计交易金额超过 100 万元的采购或销售情况如下：

单位：万元

乐高环保供应商名称	发行人交易内容	发行人采购金额				发行人销售金额			
		2021.1-6	2020	2019	2018	2021.1-6	2020	2019	2018
广德明业管道经营部	包装物	81.8	86.88	-	-	-	-	-	-
广德隽业装饰安装有限公司	安装费	6.76	15.88	63.80	131.14	-	2.33	0.97	4.75

报告期，发行人与乐高环保的 3 家客户存在交易，发行人向乐高环保的客户采购金额分别为 0.00 万元、349.08 万元、926.04 万元和 604.97 万元，占发行人当期采购总额的比例分别为 0.00%、1.20%、2.39%和 2.14%。其中报告期累计交易金额超过 100 万元的交易情况如下：

单位：万元

乐高环保客户名称	发行人交易内容	发行人采购金额				发行人销售金额			
		2021.1-6	2020	2019	2018	2021.1-6	2020	2019	2018
江苏庆福新材料科技有限公司	钙锌稳定剂、润滑剂	601.23	920.02	349.08	-	-	-	-	-

报告期发行人向乐高环保的供应商或客户的采购或销售金额占发行人采购总额或营业收入的比例较低。发行人与乐高环保具有各自独立的采购及销售系统，独立开展采购及销售业务，交易各方按照市场化原则定价，定价公允，不会对发行人独立性产生重大不利影响。”

（2）发行人主要客户及主要供应商向发行人关联方采购或销售的情况

根据对发行人主要客户（报告期前十名）、主要供应商（报告期前十名）的访谈记录及调查函回函，发行人主要客户中不存在向发行人的关联方企业销售、采购或其他利益安排的情况；发行人主要供应商（国网安徽省电力有限公司等公用事业单位除外）中存在向发行人关联方采购或销售的情况。

主要客户走访及调查函回函情况如下：

序号	主要客户名称	是否实地走访	是否回函	是否向发行人的关联方企业采购或销售
1	F.W. Barth & Co. GmbH	是	是	否
2	Cali Bamboo LLC	是	是	否
3	HWZ International AG	是	是	否
4	Brügmann TraumGarten GmbH	否	否	注 2
5	Daejin America Inc	是	是	否
6	BSW Timber Solutions Ltd. 注 3	是	是	否
7	Fortress Iron, LP, dba Fortress Building Products 注 3	是	是	否
8	Eva-Last Distributors （Pty）Ltd	是	是	否
9	Newage Products	否	是	否
10	Dekker Hout Den Haag BV	是	是	否
11	Adore Floors Ltd（DAE）	是	是	否
12	TEAL GOAL LTD	否	否	注 2
13	Osmo Holz und Color GmbH & Co. KG	是	是	否
14	Global wood（DLH）	是	是	否
15	HaFro-Holzagentur GmbH	是	是	否
16	THE ITALIAN DECKING COMPANY SPA	是	否	否
17	ITI（AUST） Innovative Timber Ideas	否	否	注 2

注 1：保荐机构、申报会计师、发行人律师于 2020 年 1 月对主要客户进行实地走访，后续对部分主要客户补充视频访谈，于 2021 年 7-8 月向主要客户补充发放及获取相关调查函。

注 2：发行人主要客户 Brügmann TraumGarten GmbH、TEAL GOAL LTD、ITI（AUST）Innovative Timber Ideas 接受视频访谈确认与发行人关联方企业不存在任何关联关系、其他特殊关系或利益安排。

注 3：BSW Timber Solutions Ltd.曾用名 SCA TIMBER SUPPLY LTD 以及 Sca wood UK Ltd；Fortress Iron, LP, dba Fortress Building Products 曾用名 FORTRESS DECK PRODUCTS,LLC

经查看上述访谈记录及已收回的《调查函》的内容，全部回复的客户均确认不存在向发行人的关联方企业销售、采购及其他利益安排的情况。

主要供应商访谈及调查函回函情况如下：

序号	主要供应商名称	是否访谈	是否回函	是否向发行人的关联方企业销售或采购

序号	主要供应商名称	是否访谈	是否回函	是否向发行人的关联方企业销售或采购
1	界首市东威塑业有限公司	是	是	否
2	杭州中菁实业有限公司	是	是	否
3	黄山贝诺科技有限公司	是	是	否
4	浙江明士达股份有限公司	是	是	否
5	东莞市汉维科技股份有限公司	是	是	是
6	Brightfield Trading co.,Ltd.	是	是	否
7	上海壮景化工有限公司	是	是	否
8	界首市泽振塑化有限公司	是	是	否
9	江苏庆福新材料科技有限公司	是	是	是
10	江苏道普化工有限公司	是	是	否
11	安徽辉隆慧达化工集团有限公司	是	是	否
12	常州丰舟化工有限公司	是	否	注
13	东阳市旺盛塑胶有限公司	是	是	否
14	广德云翔竹纤维有限公司	是	是	是
15	吴江市长春电线厂	是	是	否
16	睿铂（上海）贸易有限公司	是	是	否
17	溧阳市塑宝塑胶科技有限公司	是	是	是
18	无锡利源化工集团有限公司	是	否	否

注：常州丰舟化工有限公司接受视频访谈确认除与发行人正常交易外，与发行人关联方企业不存在其他交易、资金往来或其他利益安排。

经查看上述访谈记录及已收回的供应商《调查函》的内容，主要供应商中东莞市汉维科技股份有限公司、江苏庆福新材料科技有限公司、广德云翔竹纤维有限公司、溧阳市塑宝塑胶科技有限公司存在向发行人的关联方企业销售或采购的情况，具体情况如下：

1）主要供应商向公司关联方采购

单位：万元

序号	供应商名称	关联方名称	采购内容	采购金额			
				2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
1	江苏庆福新材料科技有限公司	安徽高峰日用工艺品有限公司	模压托盘	-	5.50	-	-
		安徽乐高环保科技有限		7.06			

		公司					
2	溧阳市塑宝塑胶科技有限公司	安徽乐高环保科技有限公司	托盘	4.62			

注：上表中采购金额数据来源于主要供应商调查函回函。

如上表所示，公司供应商对上述关联方的采购系供应商正常采购业务开展所致，金额较小，公司与供应商具有各自独立的采购系统，独立开展采购业务，按照市场化原则定价，定价公允，不存在利益输送。

2）主要供应商向公司关联方销售

单位：万元

序号	供应商名称	关联方名称	销售内容	销售金额			
				2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
1	广德云翔竹纤维有限公司	安徽高峰日用工艺品有限公司	竹木粉	-	13.64	-	-
		安徽乐高环保科技有限公司	竹木粉	26.68	-	-	-
2	东莞市汉维科技股份有限公司	江苏力强化工有限公司	硬脂酸锌	11.00	35.42	18.47	-

注：上表中销售金额数据来源于主要供应商调查函回函。

如上表所示，公司供应商对上述关联方的销售系供应商正常销售业务开展所致，金额较小，公司与关联方具有各自独立的采购系统，独立开展采购业务，供应商按照市场化原则定价，定价公允，不存在利益输送。

综上所述，报告期发行人主要关联方企业中广德弟兄木粉有限公司与发行人存在上下游关系，除此之外，其他关联方企业与发行人不存在相同业务或上下游关系，发行人与广德弟兄木粉有限公司交易价格公允，报告期向其关联采购金额逐年下降，对发行人独立性不存在重大不利影响。报告期发行人主要关联方企业不存在与发行人销售渠道和主要客户重叠的情形；发行人关联方安徽高峰日用工艺品有限公司、安徽乐高环保科技有限公司、江苏力强化工有限公司与发行人存在供应商重叠情形，公司与前述关联方具有各自独立的采购及销售系统，独立开展采购及销售业务，对发行人独立性不构成重大不利影响。

四、唐圣卫将其持有的外观设计专利无偿转让给公司的背景，结合相关专

利使用情况说明定价公允性。

2019 年 8 月，唐圣卫与公司签订专利权转让合同，将其持有的专利号为 ZL201030104896.0 号的外观设计专利无偿转让给公司，并于 2019 年 12 月完成专利所有权变更。

唐圣卫为发行人实际控制人之一，唐圣卫将其持有的上述外观设计专利无偿转让给公司的背景系为规范公司资产的独立性，确保发行人与实际控制人的资产完全分离，产权关系清晰。

该外观设计专利非发行人核心技术，发行人对该专利需求及使用较少，且该专利系唐圣卫之职务发明，因此无偿转让给发行人，定价公允。目前该外观设计专利处于届满终止失效状态。

五、结合报告期内各项关联交易的实际情况，分析并披露控股股东、实际控制人及关联方是否存在为发行人代垫成本、费用的情形，双方是否存在无商业实质的资金往来。

1、报告期发行人关联交易情况

（1）关联交易简要汇总情况

交易分类	交易内容	交易对方	日期	金额（万元）
经常性关联交易	关键管理人员薪酬	董事、监事、高级管理人员	2021 年 1-6 月	140.84
			2020 年	255.10
			2019 年	153.89
			2018 年	89.24
	关联采购	安徽高峰日用工艺品有限公司	2020 年	1.22
		广德弟兄木粉有限公司	2019 年	170.68
			2018 年	458.79
	关联销售	杜大兵	2020 年	0.13
		杜大兵	2019 年	0.77
		李晓香		0.19
		唐道飞		0.12
		赵文书	2018 年	1.05
		李晓香		0.57

交易分类	交易内容	交易对方	日期	金额（万元）
	关联方为公司及子公司担保	唐道远	报告期，发行人关联自然人唐圣卫、顾翠凤、唐道远、王斌、张勇及关联法人祥峰投资为发行人及其子公司银行借款及银行授信提供担保	
		唐圣卫、顾翠凤		
		唐圣卫、唐道远、王斌、张勇、祥峰投资		
		唐圣卫		
偶发性关联交易	其他	唐圣卫	2019 年，唐圣卫将其持有的 ZL201030104896.0 号外观设计专利无偿转让给本公司，该外观设计专利目前处于届满终止失效状态	

（2）关联方应收应付款项余额

单位：万元

关联方	科目名称	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
广德弟兄木粉有限公司	预付款项	-	-	0.20	-
	应付账款	-	-	-	345.86
李晓香	预收款项	-	-	-	0.02

2、分析并披露控股股东、实际控制人及关联方是否存在为发行人代垫成本、费用的情形，双方是否存在无商业实质的资金往来

除关键管理人员薪酬及关联方为公司及其子公司提供担保以外，报告期公司关联交易主要系向广德弟兄木粉有限公司采购锯末、向安徽高峰日用工艺品有限公司采购少量低值易耗品托盘以及向关联自然人销售了少量产品用于其家庭装修。

报告期发行人与弟兄木粉、高峰日用交易情况及资金往来情况如下：

单位：万元

关联方	项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
广德弟兄木粉有限公司	期初应付账款	-	-0.20	345.86	472.51
	本期采购金额（不含税）	-	-	170.68	458.79
	本期采购金额（含税）	-	-	201.59	535.96
	本期支付货款	-	-0.20	547.65	662.61
	期末应付账款	-	-	-0.20	345.86
安徽高峰日用工艺品有限公司	期初应付账款余额	-	-	-	-
	本期采购金额（不含税）	-	1.22	-	-
	本期采购金额（含税）	-	1.38	-	-

	本期支付货款	-	1.38	-	-
	期末应付账款	-	-	-	-

注：期初应付账款+本期采购金额（含税）-本期支付货款=期末应付账款。

由上表可见，发行人与广德弟兄木粉有限公司、安徽高峰日用工艺品有限公司之间的资金往来系正常交易的资金往来，不存在无商业实质的资金往来。

经核查发行人控股股东、实际控制人及主要关联方的资金流水，发行人控股股东、实际控制人及主要关联方不存在为发行人代垫成本、费用的情形，双方不存在无商业实质的资金往来。

综上，报告期发行人关联交易主要系向关键管理人员支付薪酬、向广德弟兄木粉有限公司采购锯末、以及关联方为公司及其子公司提供担保，控股股东、实际控制人及关联方不存在为发行人代垫成本、费用的情形，发行人与关联方不存在无商业实质的资金往来。发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十一、公司关联方、关联关系和关联交易”之“（二）关联交易”部分披露如下：

“报告期发行人控股股东、实际控制人及关联方不存在为发行人代垫成本、费用的情形，发行人与关联方不存在无商业实质的资金往来。”

【申报会计师核查情况】

一、 核查方式及过程

1、查验发行人提供的报告期内关联方清单及发行人股东、董监高填写的调查表；通过公开网站查询核查关联方，查阅公司相关会议纪要；

2、查阅关联交易合同及采购明细账，核查关联交易价格公允性；

3、访谈注销或转让的关联方相关负责人，获取其注销或转让前财务报表（如有）；访谈唐圣卫，了解其将持有的外观设计专利无偿转让给公司的背景及原因；

4、查阅发行人关联交易、资金往来相关的内部控制相关规章制度；

5、核查发行人及发行人主要关联方报告期内的银行账户资金流水，检查发行人与主要关联方是否存在异常资金往来；

6、对发行人重要客户、供应商进行实地走访，获取主要客户与供应商出具的调查函；

7、查阅了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》《独立董事工作制度》等内控制度，以及审议关联交易的相关股东大会会议资料、独立董事意见等文件；

8、就控股股东、实际控制人及关联方不存在为发行人代垫成本、费用的情形，取得控股股东、实际控制人及与其关系密切的家庭成员控制的企业出具的书面承诺；

9、就减少和规范关联交易事项取得发行人控股股东、实际控制人、持有发行人 5%以上股份的股东、董事、监事、高级管理人员出具的相关承诺。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人披露关联方情况符合相关法律法规的规定。

2、发行人已说明注销或转让子公司、关联方公司的具体情况，包括名称、注销或转让原因、注销或转让前一年及一期的主要财务数据、注销或转让关联方与发行人之间存在的资产、业务和资金往来情况，发行人注销或转让的子公司及关联方公司不存在为发行人承担成本费用或其他输送利益情形；

3、报告期发行人主要关联方企业中广德弟兄木粉有限公司与发行人存在上下游关系，除此之外，其他关联方企业与发行人不存在相同业务或上下游关系，发行人与广德弟兄木粉有限公司交易价格公允，报告期向其关联采购金额逐年下降，对发行人独立性不存在重大不利影响。报告期发行人主要关联方企业不存在与发行人销售渠道和主要客户重叠的情形；发行人关联方安徽高峰日用工艺品有限公司、安徽乐高环保科技有限公司、江苏力强化工有限公司与发行人存在供应商重叠情形，公司与前述关联方具有各自独立的采购及销售系统，独立开展采购及销售业务，对发行人独立性不构成重大不利影响；

4、唐圣卫将其持有的上述外观设计专利无偿转让给公司的背景系为规范公司资产的独立性，确保发行人与实际控制人的资产完全分离，产权关系清晰。该

专利非发行人核心技术保护性专利，发行人对该专利需求及使用较少，且该专利系唐圣卫之职务发明，因此无偿转让给发行人，定价公允；

5、控股股东、实际控制人及关联方不存在为发行人代垫成本、费用的情形，双方不存在无商业实质的资金往来。

问题 21.关于受让商标

申报文件显示，公司及控股子公司拥有经国家工商行政管理局商标局核准的注册商标权 72 项，其中四项为受让取得。

请发行人说明受让取得四项注册商标的具体情况，包括但不限于转让方基本情况、背景及原因、转让时间、定价及公允性、入账价值及确定依据等，是否存在权属纠纷或瑕疵。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

回复：

【发行人回复】

一、受让取得三项注册商标的具体情况，包括但不限于转让方基本情况、背景及原因、转让时间、定价及公允性、入账价值及确定依据等，是否存在权属纠纷或瑕疵。

发行人受让商标情况如下：

1、从关联方受让商标

商标			
注册号	17279931	7728533	6037876
核定类别	19	19	20
商标有效期	2016.11.28-2026.11.27	2020.11.21-2030.11.20	2019.12.28-2029.12.27
权利人	发行人	发行人	发行人
转让方	森泰销售	广州赫尔普复合材料科技有限公司(简称“赫尔普”)	森泰国贸
转让时间	2017.03	2018.03	2012.03
转让方基本情况	曾系发行人全资子公司，由于发行人业务规划调整于 2018 年 8 月注销	曾系发行人全资子公司，由于发行人业务规划调整于 2017 年 12 月注销	曾系发行人股东，且由发行人实际控制人唐圣卫和唐道远合计持有 100%的公司，因唐圣卫和

			唐道远主要精力集中于发行人，森泰国贸将所持发行人股权转让给发行人四名实控人后于2012年10月注销。
受让背景及原因	发行人子公司注销前将相关商标转给发行人	发行人子公司注销前将相关商标转给发行人	发行人实际控制人控制下的公司，注销前将相关商标转给发行人
转让价格及公允性	0元；系全资子公司转入，定价公允	0元，系全资子公司转入，定价公允	0元，系实际控制人控制下企业注销前转入，定价公允
入账价值及确定依据	无偿受让，未确认账面价值	无偿受让，未确认账面价值	无偿受让，未确认账面价值
是否存在权属瑕疵或纠纷	否	否	否

注册号为17279931、7728533的两项商标原分别属于发行人原全资子公司森泰销售、赫尔普。发行人基于业务规划调整注销该两家子公司，为避免以注销资产办理商标权属变更的复杂程序，采用在注销前以转让方式获得该两项注册商标。该两项商标系在母子公司之间的内部转让，不涉及第三方，因此以0元作价具有合理性、公允性。

注册号为6037876的商标原属于森泰国贸。在商标转让前，森泰国贸系发行人股东，且其100%股权由发行人实际控制人唐圣卫和唐道远合计持有。为集中精力发展森泰有限，发行人实际控制人唐圣卫和唐道远拟注销森泰国贸，在注销前将包括“森泰”商号的注册号为6037876的商标转让给同一控制下的森泰有限。森泰国贸已于2012年10月注销完毕，未发生因前述商标转让而发生争议或纠纷。因此，该项商标转让，系在同一控制下的内部转让，未发生争议或纠纷，以0元作价具有合理性、公允性。

报告期内发行人所销售产品使用上述三项受让商标情况较少。

2、从非关联第三方受让商标

发行人于2006年12月成立，成立时名称为“广德森泰彩印包装有限公司”，即已使用“森泰”字号，2010年发行人在筹备申请注册“森泰”商标时发现“森泰”商标存在被注册的情况，注册人为无关联第三方自然人“陈烨（身份证号为：33100419840202****）”，注册号为“5464416”，注册分类号为“19”，注册商标图示为“  ”，为保护自身品牌价值，发行人决定购买此商标，经广德县工商局、市场监督局等多方协调，方与陈烨取得联系，沟通后陈烨同意将5464416号商标转让给发行人，并于2012年4月27日取得中华人民共和国国

家工商行政管理总局商标局出具的《核准商标转让证明》，核准发行人受让5464416号商标。因该商标设计不符合发行人营销和发展要求，发行人在实际宣传和销售中使用较少，发行人另行自主申请注册了如下商标：

序号	商标	注册号	分类号	专用权期限	权利人
1	森 泰	9931922	20	2013.09.28-2023.09.27	发行人
2	森 泰	9428440	19	2012.11.21-2022.11.20	发行人

注册号为5464416的商标的原权利人与发行人、实际控制人不存在关联关系，也未曾在发行人处任职。发行人是出于对“森泰”商号的保护性考虑受让该商标，受让具有合理性，发行人受让该商标后在生产经营中较少使用，并未确认入账价值。

经登录中国商标局网站、裁判文书网查询，发行人系上述四项商标的权利人，且发行人就受让上述商标不存在争议或纠纷。

综上，发行人所受让商标具有合理性，不存在权属瑕疵或纠纷。

【申报会计师核查情况】

一、核查方式及过程

1、登录中国商标局网站查阅发行人受让商标的情况；

2、查阅相关商标转让前的商标证明；

3、查阅相关《核准商标转让证明》；

4、取得发行人书面确认；

5、查阅森泰销售、赫尔普、森泰国贸的工商资料；

6、登录企查查网站查询森泰销售、赫尔普、森泰国贸的基本情况。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

发行人所受让商标具有合理性，不存在权属瑕疵或纠纷。

（本页无正文，为《关于安徽森泰木塑集团股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件审核问询函的专项核查意见》容诚专字[2021] 230Z2573号报告之签字盖章页）

容诚会计师事务所

特殊普通合伙

中国·北京

中国注册会计师：

中国注册会计师 宁 云 340100030076

中国注册会计师：

中国注册会计师 鲍灵姬 110100320073

中国注册会计师：

中国注册会计师 李淑玮 110100320418

2021 年 10 月 22 日