

安徽金春无纺布股份有限公司 关于2023年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有任何虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

安徽金春无纺布股份有限公司（以下简称“金春股份”或“公司”）于2024年5月23日收到深圳证券交易所创业板公司管理部下发的《关于对安徽金春无纺布股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函〔2024〕第206号）（以下简称“《问询函》”）。

公司对此高度重视，对《问询函》所提及的有关事项进行了认真核查。现对《问询函》中关注的问题回复如下：

问题一：

年报显示，你公司2021年至2023年营业收入为88,874.77万元、80,758.51万元和90,047.03万元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（以下简称“扣非后归母净利润”）分别为2,135.79万元、-4,562.28万元和340.31万元。

请你公司结合行业发展趋势、公司业务开展、客户需求及产品定价变化、营业成本及费用变动、同行业可比公司数据等情况，分析近三年营业收入及扣非后归母净利润波动的具体原因及合理性，在此基础上说明主营业务盈利能力是否发生重大不利变化，是否与行业发展趋势及同行业可比公司存在重大差异，如是，请说明差异的原因及合理性。

公司回复：

1、近三年营业收入波动的原因

近三年公司主要产品的收入、销量、单价变化情况如下：

年度	项目	非织造布	ES 复合短纤维
2023 年度	销售量 (吨)	65,569.17	6,822.44
	营业收入 (万元)	80,815.75	6,482.45
	销售单价 (元/吨)	12,325.27	9,501.66
2022 年度	销售量 (吨)	57,230.42	2,210.33
	营业收入 (万元)	74,107.19	2,203.31
	销售单价 (元/吨)	12,948.92	9,968.24
2021 年度	销售量 (吨)	65,782.61	—
	营业收入 (万元)	86,884.90	—
	销售单价 (元/吨)	13,207.88	—
2023 年较 2022 年变动	销售量 (%)	14.57	208.66
	营业收入 (%)	9.05	194.21
	销售单价 (%)	-4.82	-4.68
2022 年较 2021 年变动	销售量 (%)	-13.00	—
	营业收入 (%)	-14.71	—
	销售单价 (%)	-1.96	—

公司营业收入变动主要系非织造布营业收入变动的的影响，2022 年，公司非织造布营业收入下降，主要系销售量、销售单价较 2021 年分别下降 13%和 1.96%。2023 年，非织造布营业收入上升，主要系销售量较 2022 年上涨 14.57%。

自 2020 年开始，广泛应用于防护物资生产的非织造布产品市场需求旺盛，大量资本涌入产业用纺织品行业，推动行业快速扩张，新增产线产能大幅增加，2021 年，随着市场对防护物资和卫生防护用品的需求逐渐减少，非织造布市场开始出现供大于求的局面，行业竞争加剧，产品销售价格大幅下降。

2022 年，非织造布行业进入深度调整期，行业新建产能持续释放，导致市场供大于求，行业竞争进一步加剧，公司产品销售价格进一步下降。

2023 年，我国产业用纺织品行业仍处于 2020 年超常规增长后的恢复、调整期，无纺布市场依然供大于求，行业竞争依然激烈，根据中国产业用纺织品行业协会对约 300 家样本企业的调研，2023 年行业的景气指数为 58.2，与 2022 年同期相比小幅回升。公司主要产品销售价格较 2022 年仍有所下降，但受益于公司加强市场管理和行业景气度的提升，公司 2023 年度产品销量有所提升。

综上所述，近三年，公司营业收入呈现先下降后上升的趋势，主要系近年来行业产能急剧增加，而市场需求低迷，市场供大于求，市场竞争加剧，产品价格大幅下降，公司销量波动所致，具有合理性。

2、近三年扣非后归母净利润波动的原因

2021年至2023年，公司扣非后净利润情况如下：

项目	2023年度	2022年度	2021年度	2023年较 2022年变 动	2022年较 2021年变 动
营业收入（万元）	90,047.03	80,758.51	88,874.77	11.50%	-9.13%
营业成本（万元）	83,898.07	77,337.80	78,138.24	8.48%	-1.02%
毛利率	6.83%	4.24%	12.08%	61.08%	-64.90%
毛利额（万元）	6,148.96	3,420.71	10,736.53	79.76%	-68.14%
期间费用（万元）	6,381.49	6,418.63	6,258.45	-0.58%	2.56%
信用减值损失（万元）	16.35	129.61	-320.03	-87.39%	-140.50%
资产减值损失（万元）	-245.93	-2,331.13	-1,200.55	-89.45%	94.17%
扣非后归母净利润（万元）	340.31	-4,562.28	2,135.79	107.46%	-313.61%

近三年公司扣非后归母净利润分别为 2,135.79 万元、-4,562.28 万元和 340.31 万元，呈先降后升的变动趋势。期间费用基本平稳，扣非后归母净利润变动主要受毛利额和资产减值损失变动影响。

（1）毛利额变动原因分析

毛利额变动受营业收入及毛利率共同影响，2021年至2023年，公司毛利额分别为 10,736.53 万元、3,420.71 万元和 6,148.96 万元，与营业收入和毛利率的变动趋势一致，其中营业收入变动主要系受产品销量波动及价格持续下降的影响，具体变动分析，详见本题“1、近三年营业收入波动的原因”。

公司毛利率变动主要受产品销售价格和主要原材料采购价格影响，其中主要产品销售价格因行业市场竞争影响，近三年呈逐年下降趋势；公司主要原材料在产品成本中占比超过 70%，原材料采购价格波动对成本的影响较大，近三年公司主要原料包括涤纶短纤、粘胶短纤和 ES 复合短纤维平均采购价格情况如下：

材料名称	对应产品系列	2023年度 平均采购价 格(元/ 吨)	2022年度 平均采购价 格(元/ 吨)	2021年度 平均采购价 格(元/ 吨)	2023年较 2022年变 动	2022年较 2021年变 动
涤纶短纤	水刺无纺布	6,640.10	7,056.36	6,236.73	-5.90%	13.14%
粘胶短纤		12,323.50	12,391.24	11,339.38	-0.55%	9.28%
ES复合短纤维	热风非织造布	10,476.46	10,513.70	10,362.49	-0.35%	1.46%

由上表可知，近三年公司主要原材料采购价格呈先升后降趋势，主要受能源和大宗商品价格变动影响。其中涤纶材料、ES复合短纤维为石油化工行业的下游产品，其价格波动与原油价格变动趋势一致。

(2) 资产减值损失变动原因分析

项目	2023年度	2022年度	2021年度
固定资产减值损失 (万元)	-41.94	-1,582.62	-823.74
存货跌价损失(万元)	-203.99	-748.52	-376.80
合计	-245.93	-2,331.13	-1,200.55

公司资产减值损失包括固定资产减值损失、存货跌价损失，近三年资产减值损失分别为 1,200.55 万元，2,331.13 万元和 245.93 万元。

如前所述，2020 年非织造布市场开始出现供大于求的局面，导致行业竞争加剧，公司结合未来市场预期，对存在减值迹象的存货及固定资产进行减值测试，于 2021 年和 2022 年，分别计提资产减值准备 1,200.55 万元和 2,331.13 万元。

经历 2021 和 2022 年市场调整后，2023 年行业景气度开始有所提升。同时受石油价格下调影响，2023 年主要原材料采购价格有所下降，公司毛利率有所提升，相关资产减值准备计提金额下降较多。

综上所述，近三年扣非后归母净利润波动主要受产品毛利额及资产减值损失变动所致，具有合理性。

3、主营业务盈利能力是否发生重大不利变化，是否与行业发展趋势及同行业可比公司存在重大差异，如是，请说明差异的原因及合理性。

自 2020 年开始，大量资本涌入产业用纺织品行业，行业产能快速提升，并在近三年持续释放，导致无纺布市场出现供大于求，行业竞争加剧，导致公司盈利空间被大幅压缩。2021 年至 2022 年，受产品销售价格大幅下降、主要原材料采购价格上涨影响，对公司盈利能力产生较大不利影响，公司销量、营业收入均出现下滑。2023 年，行业景气度有所提升，同时主要原材料采购价格开始下降，公司盈利能力有所改善，产品销量及毛利率均有所提升。2024 年一季度，我国产业用纺织品行业经济运行呈恢复性增长和稳步复苏态势，行业工业增加值延续增长势头，多项主要经济指标回升向好，出口呈现回暖迹象。

近三年公司毛利率与同行业可比公司对比情况如下：

公司简称	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	营业收入 (万元)	毛利率 (%)	营业收入(万 元)	毛利率 (%)	营业收入(万 元)	毛利率 (%)
欣龙控股	59,111.77	7.50	83,750.25	7.42	101,669.15	10.95
诺邦股份	191,493.45	16.16	158,942.32	13.84	151,945.79	23.56
延江股份	125,860.98	17.44	123,040.19	15.16	125,485.69	17.09
金春股份	90,047.03	6.83	80,758.51	4.24	88,874.77	12.08

由上表可知，公司营业收入及毛利率变动与同行业可比公司变动趋势一致。诺邦股份和延江股份销售规模较大，诺邦股份产品中非织造材料制品占比较大，延江股份主要为无纺布后工段加工，故诺邦股份和延江股份毛利率处于同行业可比公司较高水平。具体与同行业可比公司毛利率对比分析，详见问题二之“3、各年毛利率与同行业可比公司相比是否存在重大差异，如是，请说明差异的具体原因及合理性”。

综上所述，受行业产能持续释放、市场竞争加剧的影响，近三年公司主营业务盈利能力受到一定冲击，但随着行业深度调整、主要原材料采购价格下降，行业景气度有所提高，盈利能力有所好转。公司经营状况与行业发展趋势及同行业可比公司变动趋势一致，不存在重大差异。

问题二：

你公司于 2020 年上市，年报及公开资料显示，你公司 2017 年至 2019 年（IPO 报告期）综合毛利率分别为 23.16%、19.23%和 21.86%，2020 年至 2023

年综合毛利率分别为 35.65%、12.08%、4.24%和 6.83%。

请你公司结合行业发展趋势、公司业务开展情况、下游需求、产品结构、销售价格、营业成本的具体变动情况、新增资产折旧摊销情况、同行业可比公司数据等因素，量化说明自上市以来毛利率大幅波动的具体原因及合理性，营业成本归集是否完整、准确，各年毛利率与同行业可比公司相比是否存在重大差异，如是，请说明差异的具体原因及合理性。

公司回复：

1、结合行业发展趋势、公司业务开展情况、下游需求、产品结构、销售价格、营业成本的具体变动情况、新增资产折旧摊销情况、同行业可比公司数据等因素，量化说明自上市以来毛利率大幅波动的具体原因及合理性。

（1）行业发展趋势

近十年，产业用纺织品行业依靠成熟的产业配套和巨大内需市场，进入高速发展通道，特别是 2020 年，口罩、医用防护服和湿巾等防护物资需求爆发式增长，水刺无纺布行业积极投入防护物资保供工作中，行业的生产、销售收入和出口创新高，行业盈利水平大幅增长。2021 年下半年以来，防护物资需求带来的行情逐渐消退，新的需求增长点还没有生成，国内无纺布市场供大于求，竞争加剧，水刺设备投资热度逐渐冷却，生产、收入和出口的增速明显放缓，盈利能力回归正常水平，要素成本、产能和市场需求等方面的压力开始显现，导致公司 2021 年毛利率较 2020 年下降较多。

2022 年，无纺布行业开始进入深度调整期，由产能大规模释放导致市场供大于求、行业竞争加剧、要素价格上涨和产品价格下行等问题依旧影响着整个行业的发展，公司 2022 年毛利空间亦呈进一步下降趋势。

2023 年，我国产业用纺织品行业仍处于 2020 年超常规增长后的恢复、调整期，行业景气度有所提升，根据中国产业用纺织品行业协会对约 300 家样本企业的调研，2023 年行业的景气指数为 58.2，与 2022 年同期相比小幅回升，公司主要产品热风无纺布需求有所下降，但总体无纺布销量较 2022 年增长 14.57%，虽然产品销售价格仍有所下降，但主要原材料价格的下降幅度高于产

品价格下降幅度，使得 2023 年毛利率由 2022 年的 4.24% 上升至 6.83%。

综上，2020 年至 2022 年，公司毛利率的大幅下降及 2023 年出现小幅回升，与整个行业 2020 年高速增长、2021 年回落但仍处于高位运行阶段以及 2022 年开始进入深度调整期的整体发展趋势一致。

(2) 下游需求情况

公司主要产品为水刺、热风、可降解和长丝超细纤维非织造布。水刺无纺布主要用于民用擦拭布、湿巾、面膜、婴儿用品等民用清洁类领域，一次性医用床单、医用敷料、消毒湿巾、酒精片等医疗卫生类领域，合成革、地板革、汽车内饰、衬布、墙布等装饰装潢类领域和建筑工程材料、净化滤布、工业擦拭布等工业用材领域的生产基布；热风非织造布主要用作卫生巾、护垫、尿裤和尿片等面层、导流层和底膜层材料等；可降解无纺布主要用作干/湿巾等一次性卫生用品的基材；长丝超细纤维非织造布主要用于面膜和高档擦拭布材料。近年来，随着水刺、热风、可降解和长丝超细纤维非织造布生产技术的发展，尤其是在线整理和后加工技术以及原材料端的不断创新，产品应用领域不断拓展。

① 湿巾市场

各种消费类湿巾、干巾和工业擦拭材料是水刺无纺布最大的应用领域，也是无纺布行业的进入者最为看重的应用领域。收入水平的提高和卫生材料的改善，推动湿巾、干巾等一次性产品大面积应用。相较于传统产品纸巾和毛巾，非织造擦拭产品更具有舒适性和卫生、快捷优势，不断的在两个方向替代传统产品，同时也拓展出了一些新的细分品类，比如厨房湿巾、厕用湿巾等。湿巾产品在大中城市已经成为日用消费品，伴随着环保理念的不断深入，可降解非织造布市场也在不断扩大。

目前，国内市场湿巾的普及率总体相对较低，行业市场增长空间巨大。与欧美国家相比，我国湿巾人均消费水平较低。随着我国经济发展以及居民消费能力和意愿不断提升，企业面对下游多元化需求开发出不同应用场景的湿巾产品。自 2020 年以来，整体非织造无纺布行业产能高速增长，整个行业供大

于求，产品的低价竞争局面致使行业中各公司毛利空间不断被挤压。

② 美容美妆市场

化妆棉、卸妆棉、面膜等水刺、长丝超细纤维非织造布制品是化妆品市场发展比较快的品类。随着年轻消费者对护肤与抗衰老意识的进一步加强，消费者对护肤产品的需求日益提高，目前护肤品是我国化妆品中规模最大的品类，面膜在护肤类产品中比重超过 10%，当前我国面膜的使用人群出现低龄化、男性化的趋势，市场渗透率不断提升。因此，未来面膜市场还将会保持较高的增速。美容美妆产品对产品的质量和安全性有严格的标准，对非织造布的原料、生产工艺和质量管理提出更高要求，公司针对高端美容美妆市场的长丝超细纤维非织布产品毛利率相对较高，且较为稳定。

③ 医疗卫生市场

在卫生及个人护理用品领域，由于国内新生儿数量的下降和卫生护理用品市场的成熟，婴儿纸尿裤、女性卫生用品市场已经接近饱和，产业进入低速增长阶段，公司在卫生及个人护理用品领域的热风非织造布产品目前处于较低毛利阶段，总体来看，未来行业仍将保持增长，但增速存在一定的不确定性。

水刺无纺布还应用到合成革、过滤、汽车内饰、墙布和安全防护等其他领域，目前由于整个行业供大于求，公司整体毛利空间不断被挤压，公司正在积极开拓市场并向下游领域拓展，增加产品种类、提高产品质量，在努力提升现有产品毛利的基础上积极寻求和拓展其他产品，以提高公司整体毛利率水平。

(3) 公司产品结构及业务开展情况

公司聚焦主业无纺布和 ES 复合短纤维的生产和销售，同时从设备改造、产线优化、工艺改进等方面提升产品质量，降低产品成本，发挥公司规模化生产优势。2017 年至 2023 年公司主要产品结构及毛利率如下：

年度	项目	非织造布	ES 复合短纤维	其他	综合毛利率
2023 年度	收入占比 (%)	89.75	7.20	3.05	—
	毛利率 (%)	6.96	4.13	9.31	—
	毛利贡献 (%)	6.25	0.30	0.28	6.83

2022 年度	收入占比 (%)	91.76	2.73	5.51	—
	毛利率 (%)	4.30	-16.95	13.69	—
	毛利贡献 (%)	3.95	-0.46	0.75	4.24
2021 年度	收入占比 (%)	97.76	—	2.24	—
	毛利率 (%)	12.10	—	11.36	—
	毛利贡献 (%)	11.83	—	0.25	12.08
2020 年度	收入占比 (%)	99.08	—	0.92	—
	毛利率 (%)	35.71	—	29.44	—
	毛利贡献 (%)	35.38	—	0.27	35.65
2019 年度	收入占比 (%)	98.32	—	1.68	—
	毛利率 (%)	21.84	—	23.18	—
	毛利贡献 (%)	21.47	—	0.39	21.86
2018 年度	收入占比 (%)	98.23	—	1.77	—
	毛利率 (%)	19.17	—	22.70	—
	毛利贡献 (%)	18.83	—	0.40	19.23
2017 年度	收入占比 (%)	98.58	—	1.42	—
	毛利率 (%)	23.12	—	25.99	—
	毛利贡献 (%)	22.79	—	0.37	23.16

公司综合毛利率水平受产品结构和单项产品毛利率水平的影响，各年水刺无纺布、热风无纺布、长丝超细纤维合计收入占比超过 80%，其毛利率水平及变动趋势对综合毛利率影响超过 90%，新产品可降解无纺布和 ES 复合短纤维虽然陆续投产放量，但目前总体规模较小，对毛利率影响较小。

公司 2017 年至 2019 年综合毛利率分别为 23.16%、19.23%、21.86%，2018 年主营业务毛利率较 2017 年下降 3.95 个百分点，主要是交叉型和直铺型水刺非织造布毛利率较 2017 年分别下降 4.74 个百分点和 5.67 个百分点；2019 年主营业务毛利率较 2018 年上升 2.67 个百分点，主要是交叉型和直铺型水刺非织造布毛利率较 2018 年分别上升 5.47 个百分点和 1.09 个百分点，热风非织造布毛利率较 2018 年上升 7.20 个百分点。公司主营业务毛利率受产品销售价格、原材料采购价格和品种结构等因素影响。

2020 年，受市场供需关系影响，公司各类产品的毛利率均处于历史高位，达 35.65%。2021 年毛利率较 2020 年下降 23.57 个百分点，主要系随着口罩等

医疗物资需求消退和更多资本进入无纺布市场，行业竞争加剧，无纺布产品供过于求，各类产品价格均出现大幅下跌的情况，导致 2021 年各类产品毛利率均出现大幅下降。

2022 年毛利率较 2021 年下降 7.84 个百分点，主要原因是 2022 年，非织造布行业进入深度调整期，行业新建产能持续释放，导致市场供大于求，行业竞争进一步加剧，公司产品销售价格进一步下降，同时主要原材料价格及产品生产成本上涨，产品毛利率进一步下降。

2023 年毛利率较 2022 年增加 2.59 个百分点，主要原因包括：（1）随着无纺布市场进入深度调整期，产品价格虽然进一步下降，但主要原材料采购价格回落且幅度大于产品价格下降幅度，使得主要产品水刺无纺布毛利率有所回升；（2）2023 年新产品可降解无纺布商业化，对整体毛利率水平提升有所贡献；（3）2023 年热风无纺布主要原材料 ES 复合短纤维的自产自用量增加，降低该产品生产成本，进一步提升了热风无纺布的毛利率水平。

近几年，为应对市场环境的不利变化，公司在聚焦主业无纺布生产和销售的同时，积极开发新产品，寻求产业链突破，发掘新的市场需求点，新增非织造布原材料 ES 复合短纤维生产业务和开发生产高性能、环保型可降解无纺布，实质上提升了公司的盈利能力。同时公司从设备改造、产线优化、工艺改进方面提升产品的质量，降低产品成本，发挥公司规模化生产优势。

（4）销售价格、营业成本具体变动情况

2021 年至 2023 年，公司主要产品的销售单价、单位营业成本及单位生产成本如下表所示：

产品	项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度		2020 年度
		金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
非织造布	销售单价 (元/吨)	12,325.27	-4.82%	12,948.92	-1.96%	13,207.88	-18.40%	16,185.24
	单位成本 (元/吨)	11,467.35	-7.46%	12,392.32	6.74%	11,610.11	11.58%	10,405.28
	毛利率	6.96%	2.66 个百分点	4.30%	-7.80 个百分点	12.10%	-23.61 个百分点	35.71%

ES 复合短纤维	销售单价 (元/吨)	9,501.66	-4.68%	9,968.24	—	—	—	—
	单位成本 (元/吨)	9,109.01	-21.87%	11,658.28	—	—	—	—
	毛利率	4.13%	21.08 个百分点	-16.95%	—	—	—	—

由上表可知，自公司上市以来，主要产品的平均单价均处于连续下降趋势；其中，2021 年销售单价下降较为明显，主要系 2020 年市场上对可用于生产防护物资的无纺布的需求剧增导致价格大幅增长。2021 年受无纺布市场供大于求的影响，无纺布价格开始大幅下降，行业开始进入低毛利阶段。2022 年销售单价仍继续下降，但降幅较 2021 年有所收窄。2023 年，产业用纺织品行业整体仍处于高速增长后的调整期，行业景气度有所提升，但企业间竞争依然严峻，无纺布产品的平均销售单价进一步降低，但主要原材料价格较 2022 年下降，加之新产品商业化，及热风无纺布因主要原材料 ES 复合短纤维自产自用量提高，成本降低，导致 2023 年整体毛利率水平有所提升。

(5) 新增资产折旧摊销情况

2020 年至 2023 年，公司各期新增资产折旧情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度
新增资产当期折旧摊销（万元）	317.73	298.96	690.29	265.43
营业收入（万元）	90,047.03	80,758.51	88,874.77	109,148.78
新增折旧摊销占收入比重	0.35%	0.37%	0.78%	0.24%

自上市以来，公司因设备改造、增加产能等因素新增房屋、机器设备等固定资产，新增的折旧会导致产品固定成本较上市前有所增加，但各期新增资产产生的折旧金额占收入比重较低，对毛利率水平影响较小。

综上所述，自公司 2020 年上市以来，毛利率波动主要受行业产能调整及市场供需关系变化影响，与行业变动趋势一致，与公司实际经营情况相符，具有合理性。

2、营业成本归集是否完整、准确

(1) 成本核算方法和流程

公司的生产模式主要为“以销定产”方式，即由客户提出产品要求并下达订单，公司根据客户订单组织产品生产、检验并交货。为有效控制产品品质、成本及交期，以满足客户的要求，公司在 ERP 体系下建立了完善的生产管制程序，公司销售部门、生产部门、仓库、品管部门均严格按照公司制定的具体流程操作，确保公司生产的信息流、物流、单据流的统一及生产的有序和高效。

公司成本核算方法及流程如下：

序号	项目	主要内容
1	成本核算方法	生产成本采用的成本核算方法为品种法。
2	成本核算流程	公司对存货进行统一编码，该编码是日常货物流转及成本核算的唯一代码；公司产品成本主要由直接材料、直接人工和制造费用构成。
3	材料计价及成本费用的归集及分配	1、原材料采购按照实际采购成本入库，原材料发出采用月末一次加权平均计价；2、生产领用原材料：主要原料由各部门领料，按实际投料在车间归集，计入生产成本-直接材料；辅料领料，按实际领料直接归集计入制造费用-物料消耗。3、人工费用、制造费用按实际发生情况直接归集，在产品之间分配方法如下：自制半成品数量和当月完工产品数量加权平均分配。
4	产品入库	生产完工的产品结转相应的生产成本，并于每月月底对实物进行盘点复核并作入库调整。
5	产品出库	商品销售出库时，在确认营业收入的同时结转相应的营业成本，产品成本结转方法为月末一次加权平均法。

(2) 直接材料、人工费用、制造费用的归集和分配方法

项目	归集方法	分配方法
直接材料	按部门归集原材料成本	每月原材料成本按月末自制半成品数量和当月完工产品数量加权平均分配。 完工产品原材料成本分配：按各车间各型号产品实际产量及对应的原材料标准单耗进行加权平均分配。
直接人工	按部门归集车间工人工资	每月人工成本按月末自制半成品数量和当月完工产品数量加权平均分配。 完工产品人工成本分配：按各车间各型号产品实际产量占比进行分配。
制造费用	按部门归集折旧、摊销、水电等费用	每月制造费用按月末自制半成品数量和当月完工产品数量加权平均分配。 完工产品制造费用分配：按各车间各型号产品实际产量占比进行分配。

公司营业成本按照上述方法进行归集，各期营业成本归集完整、准确。

3、各年毛利率与同行业可比公司相比是否存在重大差异，如是，请说明差

异的具体原因及合理性

公司简称	2023年 度	2022年 度	2021年 度	2020年 度	2019年 度	2018年 度	2017年 度
欣龙控股	7.50%	7.42%	10.95%	42.01%	19.02%	17.26%	15.97%
诺邦股份	16.16%	13.84%	23.56%	34.86%	28.20%	23.64%	24.96%
延江股份	17.44%	15.16%	17.09%	35.60%	29.91%	27.59%	33.61%
平均值	13.70%	12.14%	17.20%	37.49%	25.71%	22.83%	24.85%
金春股份	6.83%	4.24%	12.08%	35.65%	21.86%	19.23%	23.16%

注：2017年-2019年欣龙控股营业收入和毛利率为其水刺非织造布产品的毛利率。

(1) 行业毛利率变动趋势

2017年至2019年，无纺布行业发展平稳，供需两端持续放缓，企业投资增长动力偏弱，无纺布行业固定资产投资较为理性，市场供需关系较为平衡，市场竞争较为充分，无纺布企业毛利率小幅波动，处于较为合理的水平，公司与同行业可比公司毛利率差异较小。

2020年，广泛应用于防护物资生产的非织造布产品市场需求旺盛，毛利率大幅提高。行业内大量新增产能的持续释放造成自2020年以来无纺布市场价格持续走低，毛利率大幅下降，公司毛利率变动趋势与同行业可比公司一致。

(2) 公司与同行业可比公司毛利率差异分析

公司毛利率与欣龙控股接近，但低于延江股份和诺邦股份，主要系业务模式和产品结构差异所致，延江股份主要产品为打孔热风非织造布和PE打孔膜，属于热风无纺布的深加工产品，且延江股份外销占比较高，导致综合毛利率较高；诺邦股份水刺无纺布具有“差异化、个性化、高价”的特点，同时诺邦股份水刺无纺布制品收入占比较高，使得毛利率较高。

2023年，我国产业用纺织品行业仍处于2020年超常规增长后的恢复、调整期，同行业可比公司毛利率呈现小幅回升，公司毛利率变动与同行业可比公司变动趋势一致。

综上所述，公司各年毛利率变动趋势与同行业可比公司具有一致性，毛利率差异主要系销售模式和产品结构不同所致，不存在重大差异。

问题三：

年报显示，你公司募投项目“年产 2 万吨新型卫生用品热风无纺布项目”截至期末投资进度为 6.25%，其中 2 条生产线于 2021 年 2 月投入生产，其余生产线目前因产品市场景气度较差暂缓建设。“年产 22000 吨医疗卫生用复合水刺无纺布项目”自 2021 年 5 月陆续投产，2021 年至 2023 年实现效益分别为-846.92 万元、-1,317.98 万元和-1,083.70 万元，未达到预计效益。“年产 15000 吨 ES 复合短纤维项目”于 2022 年 1 月正式生产，2022 年、2023 年实现效益分别为-405.27 万元和-186.65 万元，未达到预计效益。

请你公司：

(1) 结合产品用途、终端市场需求变化、已投产生产线的产能使用情况、同行业可比公司数据等因素，说明“年产 2 万吨新型卫生用品热风无纺布项目”的可行性是否发生重大不利变化以及后续募集资金使用、募投项目建设的有关安排；

(2) 说明“年产 22000 吨医疗卫生用复合水刺无纺布项目”“年产 15000 吨 ES 复合短纤维项目”规划的建设、投产、效益情况，结合产品用途、终端市场需求、行业竞争格局、项目产能利用率、相关订单获取情况等因素，分析项目投产后连年亏损的具体原因及合理性，相关生产线是否仍可以满足客户需求，你公司为改善项目效益情况已采取及拟采取的具体措施（如适用）；

(3) 结合对前述问题的回复，说明上述三个募投项目相关固定资产减值迹象的识别过程及判断依据、减值测试的具体情况，在此基础上说明你公司是否存在计提资产减值准备不及时、不充分的情形。

请年审会计师对上述问题（3）进行核查并发表明确意见。

公司回复：

1、结合产品用途、终端市场需求变化、已投产生产线的产能使用情况、同行业可比公司数据等因素，说明“年产 2 万吨新型卫生用品热风无纺布项目”的可行性是否发生重大不利变化以及后续募集资金使用、募投项目建设的有关安排

(1) 热风无纺布的用途、终端市场需求变化情况、已投产生产线的产能使用情况、同行业可比公司数据情况

①热风无纺布的用途

热风无纺布是指热风粘合（热轧、热风）无纺布中的一种，将纤维梳理完成后，利用烘干设备上的热风穿透纤网，使之受热而得以粘合生成的无纺布。热风无纺布具有蓬松度高、弹性好、手感柔软、保暖性强、透气透水性好等特点，广泛应用于“用即弃”卫生制品的制造，如婴儿纸尿裤、女性卫生用品、成人失禁用品的面层、导流层和底膜层材料等领域。

②热风无纺布终端市场需求变化情况

婴儿纸尿裤、女性卫生用品和成人失禁用品等一次性卫生用品是热风无纺布传统的应用领域，得益于中国经济的高速发展和庞大的人口基数，我国卫生用品市场在 2020 年以前一直保持快速增长，中国一次性卫生用品的市场规模不断增长，带动了热风无纺布产能的快速扩张。

2020 年以来持续降低的人口出生率，对一次性卫生用品市场的冲击较大。虽然国家出台新的人口政策，但新生儿的数量逐年下降，2023 年降至 902 万人，人口出生率为 6.39%，这一变化，使得国内纸尿裤市场需求放缓。目前国家已开放三胎政策，在一定程度上对于新生儿数量存在一定利好，但是相关政策带来影响的释放仍存在不确定性。

近年来女性卫生用品市场发展转向产品升级，国家统计局发布的最新数据显示，2023 年末我国女性人口数量为 6.89 亿人，女性消费者对产品功能性、材料安全性、产品体验感等方面的要求不断提升将推动中高端产品的发展，女性卫生用品市场平稳发展，但增速放缓。

随着居民生活水平的提高和卫生意识的加强，面对人口老龄化趋势，以及相关政策的推动，成人失禁用品会逐步被人们所接受和使用，但产业规模相对较小，市场占比相对较小。

尽管一次性卫生用品的市场渗透率和使用强度还有一定的提升空间，但人口数量的变化给一次性卫生用品产业带来长期的影响，产销量和市场规模

出现下滑，特别是婴儿纸尿裤市场需求受新生儿出生率下降影响下滑明显。

③已投产生产线的产能使用情况

2021年至2023年，公司已投产的热风无纺布生产线产能利用率如下：

期间	2023年度	2022年度	2021年度
产能（吨）	6,000.00	6,000.00	6,000.00
产量（吨）	3,272.26	3,194.08	2,902.93
产能利用率	54.54%	53.23%	48.38%

近三年热风无纺布产量逐年增加，产能利用率略有提升，但总体产能利用率水平仍亟待提高。

④同行业可比公司热风无纺布销售情况

2021年至2023年公司与同行业热风无纺布的销售和毛利率情况

公司简称	2023年度			2022年度			2021年度		
	营业收入 (万元)	营业成本 (万元)	毛利率	营业收入 (万元)	营业成本 (万元)	毛利率	营业收入 (万元)	营业成本 (万元)	毛利率
延江股份	36,624.54	33,086.83	9.66%	32,017.73	28,235.69	11.81%	24,379.98	20,832.98	14.55%
金春股份	12,368.33	11,112.18	10.16%	14,889.92	14,415.96	3.18%	19,509.42	17,951.82	7.98%

注：欣龙控股、诺邦股份无热风无纺布产品。

由上表可知，2021年至2022年，延江股份和公司的热风无纺布产品毛利率均出现不同幅度下降，由于延江股份外销毛利率水平及外销收入占比较高，而公司热风无纺布产品主要为内销，故公司毛利率低于延江股份。2023年公司热风无纺布产品毛利率较2022年有所上涨，主要系公司热风无纺布主要原材料ES复合短纤维的自产自用量增加，且自产成本低于外购成本，导致热风无纺布单位成本下降，毛利率大幅提升。

(2)“年产2万吨新型卫生用品热风无纺布项目”的可行性是否发生重大不利变化

如上文所述，受限于口罩等防护物资市场需求平稳、国内新生儿数量下降、女性卫生用品市场增速放缓，成人失禁用品产业规模相对较小的影响，热风无纺布终端市场需求增速放缓，影响“年产2万吨新型卫生用品热风无纺布项目”建设的不利因素持续存在，对公司的募投项目建设产生一定不利影响。

(3) 后续募集资金使用、募投项目建设的有关安排

公司在充分考虑热风无纺布低迷的市场行情及较低的盈利能力的情况下，为保护广大投资者的利益，经慎重考虑，决定暂缓“年产 2 万吨新型卫生用品热风无纺布项目”剩余生产线的建设，并调减了项目投资金额，具体情况如下：

2023 年 12 月 11 日召开第三届董事会第十九次会议及第三届监事会第十六次会议，会议审议通过了《关于部分募投项目延期的议案》，根据募集资金投资项目当前的实际建设进度，将“年产 2 万吨新型卫生用品热风无纺布项目”达到预定可使用状态的时间延长至 2024 年 12 月。

2024 年 2 月 7 日召开第三届董事会第二十一次会议及第三届监事会第十七次会议，2024 年 2 月 23 日召开 2024 年第二次临时股东大会，会议审议通过了《关于变更部分募集资金用途的议案》，将“年产 2 万吨新型卫生用品热风无纺布项目”募集资金投资额调减 20,120 万元，用于新增项目“年产 12,000 吨湿法可降解水刺无纺布项目”的建设，调减后“年产 2 万吨新型卫生用品热风无纺布项目”投资额为 11,880 万元。公司将持续跟踪热风无纺布下游市场变化情况，积极寻求应对方案。

2、“年产 22000 吨医疗卫生用复合水刺无纺布项目”“年产 15000 吨 ES 复合短纤维项目”规划的建设、投产、效益情况，结合产品用途、终端市场需求、行业竞争格局、项目产能利用率、相关订单获取情况等因素，分析项目投产后连年亏损的具体原因及合理性，相关生产线是否仍可以满足客户需求，你公司为改善项目效益情况已采取及拟采取的具体措施（如适用）；

(1) 截止 2023 年末，公司“年产 22000 吨医疗卫生用复合水刺无纺布项目”“年产 15000 吨 ES 复合短纤维项目”规划的建设、投产、效益情况

截止 2023 年末，公司“年产 22000 吨医疗卫生用复合水刺无纺布项目”计划投资 15,877.00 万元，已累计投入募集资金 15,446.13 万元，投资进度为 97.29%，该项目已于 2021 年 5 月开始陆续投产，该项目因产品毛利率较低，尚未达到预期收益，近三年实现经济收益分别为-846.92 万元、-1,317.98 万元和-1,083.70 万元。

截止 2023 年末，公司“年产 15000 吨 ES 复合短纤维项目”计划投资 13,819.00 万元，已累计投资 13,251.55 万元，投资进度为 95.89%，该项目于 2021 年 12 月开始投产，因产品毛利率较低及产能未充分释放，尚未达到预期收益。近两年实现经济收益分别为-405.27 万元和-186.65 万元。

(2) 结合产品用途、终端市场需求、行业竞争格局、项目产能利用率、相关订单获取情况等因素，分析项目投产后连年亏损的具体原因及合理性

①水刺无纺布、ES 复合短纤维的用途、终端市场需求情况

水刺无纺布具有手感柔软、悬垂性好、吸湿性好、透气性好、外观光滑、不起毛等特点，主要应用于卫生材料、装饰装潢及工业用材等领域，“年产 22000 吨医疗卫生用复合水刺无纺布项目”为直铺型水刺无纺布生产线，该类无纺布主要用于生产湿巾、面膜、擦拭布、衬布等。

随着国内宏观经济回升向好，居民一次性卫生用品消费逐渐升级，水刺无纺布下游制品消费能力及信心有所增强，将带动水刺无纺布需求量恢复增长。

ES 复合短纤维主要用于生产热风无纺布，2020 年，热风无纺布市场需求持续稳健增长，但行业已逐步显现供大于求的局面，市场竞争逐渐严峻，公司为降低市场原料价格波动对产品成本的影响，经公司董事会谨慎研究，拟建设“年产 15000 吨 ES 复合短纤维项目”生产线。2021 年以来，随着热风无纺布市场需求增长放缓，ES 复合短纤维产销量受到一定的不利影响，但随着公司 ES 复合短纤维生产工艺的改进，技术积累，产品良品率逐渐提升，公司逐渐使用自产 ES 复合短纤维替代外购，ES 复合短纤维项目的产销量仍有继续提高的空间。

②水刺无纺布及 ES 复合短纤维市场竞争情况

A、水刺非织造布行业竞争格局

一是行业内整体中小规模企业众多，产品同质化严重，行业呈完全竞争状态。近年来我国水刺非织造布行业的发展主要侧重产能规模和数量的扩张，行业内大多数企业规模较小，技术研发力量薄弱，主要依靠外来生产线设备生产大量低端同质化产品，并以价格作为主要竞争手段，行业内呈现完全竞争的状态，抵抗市

场风险能力较弱。随着人们对生活品质的追求逐步提升，以及水刺非织造布下游应用领域的快速拓展，传统中低端的水刺非织造布产品已不能适应快速变化的市场需求，技术落后，资金实力薄弱的中小企业逐步被淘汰，行业集中度逐渐提高，行业整体结构优化。

二是行业内企业发展分化已经初步显现，少数优秀企业脱颖而出。近年来，随着行业的发展，包括公司在内的部分行业内优势企业凭借自身在规模、资金、技术和经营方面的优势加速发展，着重于生产工艺的挖掘，产品种类的扩展和产品品质的提升，使得包括公司在内的少数企业在行业内先行树立起了良好的口碑和品牌影响力。

2023年，水刺非织造产业依然处于深度调整期，企业间竞争愈演愈烈，终端价格战此起彼伏，然而随着国内宏观经济回升向好，居民一次性卫生用品消费渐进升级，水刺非织造布下游制品消费能力及信心有所增强，带动上游卷材需求量恢复增长。

公司拥有完整覆盖干法梳理、湿法成型和干湿混合等生产工艺，是国内水刺非织造布行业内产品种类最齐全、工艺最完善的生产企业之一，可以根据客户个性化需求定制产品，具有较强的竞争优势。

B、热风无纺布行业竞争格局

ES复合短纤维为热风无纺布主要原材料，ES复合短纤维的产销量主要受热风无纺布市场的需求波动影响。

从行业整体的竞争格局看，热风非织造布下游的卫生巾、纸尿裤行业集中度较高，前二十位的厂商占据了绝大部分的市场份额。相应地，热风非织造布行业的集中度也较高。

以日本JNC株式会社、南六企业股份有限公司为代表的大型企业在生产规模、技术开发、市场品牌等方面都具有较强的市场竞争力，与下游客户建立了长期稳定的合作关系，并通过在各个市场建立合资企业或生产基地等方式降低生产成本，市场占有率较高，属于行业的第一梯队。

以北京大源和延江股份为代表的业内领先企业在传统面层材料和打孔技术

上具有较强的规模优势和技术优势，已进入国际和国内卫生用品龙头企业的全球采购体系，在生产规模、产品质量、技术开发、生产工艺改进等方面均具有较强的市场竞争力。

公司热风无纺布生产线于 2017 年投产，公司已对热风无纺布的管理、销售、生产及采购方面积累了丰富的经验。经过多年的设备、技术及人员磨合，产品质量稳步提升，同时也积累了一批优质客户。公司热风无纺布主要原材料已绝大部分实现自给，“年产 15000 吨 ES 复合短纤维项目”为公司提供了低于外购价格的原材料供应，随着自产原材料使用比例的提高，公司热风无纺布的市场竞争优势得以进一步加强。

公司拥有一批对无纺布生产线设备选配、参数调整和技术的消化吸收有着深入的理解的核心技术人员和拥有多年行业和管理经验的核心管理层，建立起了一套完整的生产工艺及产品技术研发体系和较为完善的销售网络，公司产品以其稳定的质量，充足的供应量和全方位的定制化品种，在行业内树立起了良好的口碑和品牌影响力。

面对激烈的市场竞争环境，公司将进一步优化管理，提升公司经营水平。积极进行产品转型，对水刺无纺布产线进行升级改造，将产能逐渐向毛利率较高的交叉型水刺无纺布转移；对于增长缓慢，竞争日益加剧的热风无纺布市场，公司根据市场情况，暂缓热风无纺布的产能投入，努力提高现有产能利用率。向上游延伸，建设 ES 复合短纤维产品线，实现主要原材料自产自用。未来公司将继续提高 ES 复合短纤维产品线的产能利用率，积极进行技术攻关，提高产品质量，开发新产品，继续提高自产自用比例，降低原材料价格波动对公司盈利能力的影响。

③近三年项目的产能利用率情况

项目	复合水刺无纺布项目			ES 复合短纤维项目		
	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
产能（吨）	22,000.00	22,000.00	12,000.00	15,000.00	15,000.00	—
产量（吨）	22,471.86	14,407.66	6,820.44	12,589.47	7,610.74	—
产能利用率	102.14%	65.49%	56.84%	83.93%	50.74%	—

“年产 22000 吨医疗卫生用复合水刺无纺布项目”中的 3 条生产线分别于 2021 年 5 月、2021 年 6 月和 2022 年 7 月投入生产，近三年项目的产能利用率分别为 56.84%、65.49%和 102.14%，产能利用率逐渐提高，2023 年产能利用率已达饱和，项目产能利用率较好。

“年产 15000 吨 ES 复合短纤维项目”于 2022 年 1 月份正式投产，随着工艺技术不断调整完善，产能利用率逐步爬坡，2022 年至 2023 年，产能利用率分别为 50.74%和 83.93%，该产品主要用于公司热风无纺布生产，少部分直接对外销售。随着公司生产工艺不断优化，良品率不断提升，ES 复合短纤维的产量和自用比例将不断提高。2024 年该项目产能利用率将进一步提高。

④ 公司水刺无纺布和 ES 复合短纤维订单获取情况

公司水刺无纺布和 ES 复合短纤维（包括下游热风无纺布产品）主要客户的需求及合作较为稳定，公司产品规格齐全、质量优异，在客户中积累了良好的口碑，客户在和公司建立长期合作关系的同时，还会不断引荐新的客户购买公司产品。2024 年一季度销售额较上年同期有所增长，具体情况如下：

产品类别	2024 年一季度销售收入（万元）	2023 年一季度销售收入（万元）	增长率
水刺无纺布	15,114.82	13,536.00	11.66%
热风无纺布	3,465.57	3,286.09	5.46%
ES 复合短纤维	2,327.04	1,092.13	113.07%

综上所述，“年产 22000 吨医疗卫生用复合水刺无纺布项目”自投产以来，无纺布行业出现供大于求的局面，市场竞争激烈，产品价格大幅下降，产品毛利率大幅下降，从而导致项目亏损。2023 年，随着主要原材料采购价格下降，水刺无纺布产品毛利率有所提升。随着行业的深度调整及非织造布行业景气度的提升，复合水刺无纺布项目盈利能力有望继续提升，未来有望实现盈利。

“年产 15000 吨 ES 复合短纤维项目”因产品市场开拓不及预期，同时 ES 复合短纤维产品新品开发工艺技术摸索需要一定时间的积累，员工操作熟练程度也需要时间逐步培养，导致产品产能在短期内不能充分发挥释放，产品成本居高不下，从而导致亏损。2024 年随着市场进一步开拓、工艺技术不断成

熟、产品质量不断提高，ES 复合短纤维的盈利能力将逐步提升。

(3) 相关生产线是否仍可以满足客户需求，公司为改善项目效益情况已采取及拟采取的具体措施

公司专注于无纺布产品、ES 复合短纤维材料的研发、生产和销售，是一家综合性强，产品多元化的新材料制造高新技术企业。经过多年发展，公司已发展成为国内非织造布行业中规模化、专业化的非织造布生产商。“金春”品牌成长为业内著名品牌。拥有较多稳定客户。2023 年，“年产 22000 吨医疗卫生用复合水刺无纺布项目”和“年产 15000 吨 ES 复合短纤维项目”产能利用率整体稳定增长且保持在较高水平，产品生产工艺逐渐成熟，产品质量可以满足客户需求。

未来公司将进一步优化管理，夯实基础，提升公司经营水平。生产管理方面不断优化生产工艺和设备工艺，提高良品率，降低能耗成本；落实好订单的计划安排，做好订单的衔接，保质保量及时供货。销售方面明确销售思路和销售指标，分解销售任务，提升产品销售毛利水平。采购方面完善原料采购体系，把控原材料采购价格，提升原料采购水平和质量。财务方面强化应收账款回收工作，深化全面预算管理工作，严控各项可控费用支出。研发方面推进技术升级改造，提高生产效率、提升产品质量，开发差异化产品，提升项目的盈利能力。

3、结合对前述问题的回复，说明上述三个募投项目相关固定资产减值迹象的识别过程及判断依据、减值测试的具体情况，在此基础上说明你公司是否存在计提资产减值准备不及时、不充分的情形

(1) 相关固定资产减值迹象的识别过程及判断依据

各期末，公司对募投项目是否存在减值迹象进行了分析，目前无纺布行业出现供大于求的局面，市场竞争激烈，产品价格大幅下降导致毛利率大幅下降。管理层判断公司所处的经济环境发生了较大变化，对公司所处行业产生不利影响，公司相关固定资产于 2021 年、2022 年、2023 年均进行了减值测试。经测算，2021 年末和 2022 年末，上述三项募投项目所属资产组出现减值，公

司累计计提了资产减值准备 1,979.07 万元；2023 年末，经测试募投项目资产组可收回金额大于账面价值，表明资产组没有发生减值，当年无需计提资产减值准备。

（2）减值测试的具体情况

公司根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》的规定，将公司各产线相关固定资产、无形资产等按照未来现金流入特征划分为不同的资产组，对资产组进行减值测试，按未来现金流量和折现率测算资产组的可回收金额并与相关资产的账面价值进行比较，以确定是否发生减值。相关资产或资产组可回收价值根据公允价值减去处置费用后的净额与预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值，只要有一项超过了资产的账面价值，就表明资产没有发生减值，不需再估计另一项金额。预测期、未来现金流和折现率的确定方式如下：

① 预测期

管理层以资产组中主要资产剩余经济使用寿命作为资产组收益年限。

② 未来现金流

公司采用收益法测算预计未来现金流量的现值，即按照资产组在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量，选择恰当的折现率对其进行折现确定。在预计未来现金流量时，管理层结合历史年度经营情况及对未来行业发展的预期，合理估计公司未来的销售情况、成本费用情况，从而确定公司各资产组的未来现金流量。

公司 ES 复合短纤维主要用于热风无纺布生产，仅有少部分直接对外销售，ES 复合短纤维生产线可视作热风无纺布生产线的前道工序，因此将热风无纺布生产线和 ES 复合短纤维生产线合并作为一个资产组进行减值测试。

“年产 22000 吨医疗卫生用复合水刺无纺布项目”为直铺水刺生产线，主要产品为直铺水刺无纺布，公司将所有直铺水刺生产线作为一个资产组进行减值测试。

A.热风无纺布生产线和 ES 复合短纤维生产线资产组减值测试情况：

项目	历史期					预测期				
	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度	2024 年度	2025 年度	2026 年度	2027 年度	2028 年度
营业收入 (万元)	10,264.78	19,856.38	19,509.42	17,093.23	18,850.79	19,536.93	19,802.81	20,185.00	20,719.33	21,009.63
收入增长率	23.52%	93.44%	-1.75%	-12.38%	10.28%	3.64%	1.36%	1.93%	2.65%	1.40%
复合增长率	2019 年至 2023 年复合增长率为 16.41%					2024 年至 2033 年复合增长率为：0.81%				
毛利率	19.87%	30.19%	7.98%	0.59%	8.08%	10.63%	13.33%	14.83%	16.88%	19.02%
平均毛利率	13.34%					18.39%				

(续上表)

项目	预测期				
	2029 年度	2030 年度	2031 年度	2032 年度	2033 年度
营业收入 (万元)	21,009.63	21,009.63	21,009.63	21,009.63	21,009.63
收入增长率	—	—	—	—	—
复合增长率	2024 年至 2033 年复合增长率为：0.81%				
毛利率	19.17%	20.07%	21.27%	24.31%	24.34%
平均毛利率	18.39%				

根据公司发展规划、历年经营情况和市场竞争等因素综合分析，对基准日未来 5 年（2024-2028 年）的收入、成本费用等进行预测，2028 年后收入、变动成本等保持 2028 年水平进行预测。

预测期内，随着无纺布市场景气度的提升、公司进一步开拓热风无纺布市场，公司管理层预测热风无纺布的销量将有所提升。2024 年至 2033 年收入复合增长率为 0.81%。

2021 年以来，热风无纺布市场需求增长放缓，市场竞争激烈，热风产品销售价格持续下降。公司 ES 复合纤维生产线自 2022 年投产以来因产能未能充分发挥导致产品成本较高。2023 年度，随着用于生产 ES 复合短纤维原材料价格的下降、公司 ES 复合短纤维生产技术的积累、员工操作的熟练度提升，ES 复合短纤维生产效率和良品率大幅提升，单位制造成本显著降低，进而导致 2023 年度热风无纺布毛利率较 2022 年度大幅增长。随着市场进一步开拓、工艺技术不断成熟、产品质量不断提高，管理层预测自产 ES 复合短纤维的产

量和自用比例将进一步增加，未来热风无纺布和 ES 复合短纤维的毛利率将继续缓慢提高，预计 2028 年将提高至正常水平并保持稳定。2029 年至 2033 年毛利率的变动主要系资产组内相关资产经济耐用年限大于折旧年限，其折旧计提完毕导致毛利率有所增加。

B.直铺水刺线资产组减值测试情况

项目	历史期					预测期				
	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度	2024 年度	2025 年度	2026 年度	2027 年度	2028 年度
营业收入 (万元)	34,348.79	41,352.39	33,115.06	28,622.98	26,942.64	23,015.78	23,706.25	24,298.91	24,298.91	24,298.91
收入增长率	-12.65%	20.39%	-19.92%	-13.57%	-5.87%	-15.00%	3.00%	2.50%	—	—
复合增长率	2019 年至 2023 年复合增长率为-5.89%					2024 年至 2033 年复合增长率为：0.60%				
毛利率	17.47%	33.86%	9.59%	0.69%	1.01%	5.76%	9.91%	13.51%	14.89%	16.21%
平均毛利率	12.52%					15.00%				

(续上表)

项目	预测期				
	2029 年度	2030 年度	2031 年度	2032 年度	2033 年度
营业收入 (万元)	24,298.91	24,298.91	24,298.91	24,298.91	24,298.91
收入增长率	—	—	—	—	—
复合增长率	2024 年至 2033 年复合增长率为：0.60%				
毛利率	16.21%	16.21%	17.33%	19.29%	20.71%
平均毛利率	15.00%				

根据公司发展规划、历年经营情况和市场竞争等因素综合分析，对基准日未来 5 年（2024-2028 年）的收入、成本费用等进行预测，2028 年后收入、变动成本等保持 2028 年水平进行预测。

受行业市场供大于求及市场低价竞争影响，2021 年以来水刺直铺无纺布产品毛利率大幅下滑，但公司主要客户与产品订单并较为稳定。2024 年度，经过生产线改造公司水刺直铺无纺布产能减少至 22,000.00 吨/年，因此，预测收入较 2023 年有所下滑，2024 年至 2033 年收入复合增长率为 0.60%。

2023 年度，随着主要原材料采购价格下降，直铺水刺无纺布产品毛利率有所提升。公司通过改造生产线主动减少水刺直铺无纺布产能提升产品议价

能力、寻求直铺水刺无纺布出口比例的增加以及通过一系列降本增效的举措提升项目盈利水平，公司管理层估计未来年度毛利率、净利润率水平逐步爬升，2028年将逐步恢复至正常水平并保持稳定。2031年至2033年毛利率的变动主要系资产组内相关资产经济耐用年限大于折旧年限，其折旧计提完毕导致毛利率有所增加。

③折现率

公司按照收益额与折现率口径一致的原则，选取税前（所得税）加权平均资本成本（WACC），作为未来现金流量的折现率，2023年，公司采用的税后折现率为11.10%，通过迭代计算将税后折现率转换成税前折现率。

④减值测试结果

随着经济形势的好转，无纺布行业不断的深入调整，落后产能的逐步退出，市场需求稳步增长，水刺产品盈利能力将得到一定的改善，盈利水平将逐步恢复常态。

公司在水刺非织造布行业市场份额较高，作为行业内的主导企业之一，具备一定的市场竞争优势。公司规模化的产量可以有效的降低单位成本的生产，提高产品的毛利率。随着公司差异化产品的开发，产品的附加值的提高进一步提高水刺无纺布的市场竞争力。

随着用于热风无纺布的主要生产原料ES复合短纤维生产工艺不断优化，良品率不断提升，ES复合短纤维的产量和自用比例均不断提高，热风无纺布的生产成本不断下降，热风无纺布的毛利率有望进一步提升。

根据测算结果，公司热风无纺布生产线和ES复合短纤维生产线资产组、直铺水刺线资产组可收回金额均大于账面价值，无需计提固定资产减值准备，见下表：

项目	可收回金额（万元）	资产组账面价值（万元）	差异（万元）
热风+ES资产组	16,500.00	15,738.94	761.060
直铺线资产组	11,600.00	10,792.79	807.210

（3）公司是否存在计提资产减值准备不及时、不充分的情形

公司根据企业会计准则相关规定，于各期对存在减值迹象的固定资产进行减值测试，按照账面价值高于可回收金额的差额计提减值准备，计提方法符合企业会计准则的相关规定，不存在固定资产减值准备计提不及时、不充分的情形。

年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、了解公司固定资产管理相关内部控制并测试其有效性；
- 2、访谈财务负责人，了解公司关于固定资产减值迹象识别的方法，了解资产组划分的方法和标准；
- 3、对期末固定资产执行监盘程序，关注固定资产是否存在毁损、盘亏、长期闲置的情形，评价公司对减值迹象的识别是否充分；
- 4、取得固定资产减值测试过程表，复核公司对各资产组进行减值测试的过程、关键指标的合理性、准确性；评价管理层对未来销售情况估计的合理性，复核资产组可收回金额的计算过程，评价公司的固定资产减值计提是否充分，是否符合企业会计准则的规定。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

公司于各期末对各资产组进行减值迹象判断，对存在减值迹象的资产组评估其可回收金额，按照可回收金额与账面价值孰低的原则谨慎计提减值准备，固定资产减值准备计提及时、充分。

问题四：

年报显示，你公司报告期末应收款项融资余额为 10,869.78 万元，较期初增长 53.76%，主要系 2023 年采用票据方式结算收款增加所致。你对已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的银行承兑汇票 5,050.99 万元终止确认。

请你公司：

(1) 结合业务特点、销售模式、信用政策、同行业可比公司数据等因素，说明 2023 年增加票据方式结算收款的具体原因；

(2) 说明采用票据方式结算的主要客户情况，包括客户名称、主营业务、合作时间、交易往来情况及其商业实质，票据的金额、出票日、到期日，结合客户及承兑人的资信状况、历史承兑情况等，说明相关票据是否存在无法承兑的风险，坏账准备计提是否充分、合理；

(3) 说明上述终止确认的银行承兑汇票涉及银行的名称、信用等级及银行承兑汇票金额，终止确认的具体依据以及是否符合《企业会计准则》的有关规定。

请年审会计师对上述问题（2）（3）进行核查并发表明确意见。

公司回复：

1、结合业务特点、销售模式、信用政策、同行业可比公司数据等因素，说明 2023 年增加票据方式结算收款的具体原因

公司是国内领先的非织造布生产商，主要从事水刺、热风 and 长丝超细纤维等非织造布和化学纤维的研发、生产和销售，为下游终端客户提供专业化、品质化的非织造布产品。公司在国内外均采取直销为主，经销为辅的销售模式。公司建立了客户信用政策管理体系，为不同类型的客户制定了不同的结算方式和不同等级的信用期，2023 年主要客户的信用政策与上年未发生明显变化。

2023 年，受宏观经济形势影响，同时无纺布市场竞争加剧，公司为维护客户关系，维持市场份额，降低应收账款风险，接受较多客户采用银行承兑汇票进行结算，公司 2023 年末应收账款余额较期初下降 11.38%，应收款项融资余额较期初增长 53.76%，采用票据方式回款增加，导致期末应收款项融资余额较大。

同行业可比公司应收款项融资余额变动情况如下：

公司名称	2023 年末应收款项 融资余额（万元）	2022 年末应收款项 融资余额（万元）	变动比例
欣龙控股	61.11	373.2	-83.63%
诺邦股份	46.86	5.00	837.20%

公司名称	2023 年末应收款项 融资余额（万元）	2022 年末应收款项 融资余额（万元）	变动比例
延江股份	511.9	—	—
金春股份	10,869.78	7,069.32	53.76%

金春股份应收款项融资余额远高于同行业可比公司，主要系产品结构不同及销售模式差异所致。

(1) 欣龙控股无纺布产品中以水刺无纺布为主，2023 年无纺布在其总收入占比仅为 34.89%，医药医疗、无纺深加工产品、贸易业务及其他产品收入占比达 53.78%，2023 年度欣龙控股纺织业营业收入同比下降 29.65%，同时欣龙控股的无纺深加工产品业务和贸易业务较少使用票据进行结算。

(2) 延江股份 2023 年外销收入占比较大，为 55.07%。非织造布行业中，不同的业务类型采用的结算方式有所差异，外销业务一般不使用承兑汇票进行结算。

(3) 诺邦股份具有较多的定制差异化无纺布产品且 2023 年无纺布下游制品收入占比超 60%；无纺布制品具有客户定制化程度高、产品种类多、存在一定比例的电商销售等特点，无纺布制品企业一般要求客户使用现汇进行支付，较少使用票据进行结算。经查询，无纺布下游制品行业的洁雅股份（301108）、维尼健康（835208），2022 年末及 2023 年末均无应收票据及应收款项融资。

公司较用采用票据方式结算货款可以降低应收账款余额，控制应收账款回收风险，2023 年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	2023 年度周转率
欣龙控股	6.21
诺邦股份	6.34
延江股份	5.26
平均值	5.94
金春股份	10.21

由上表可见，公司 2023 年应收账款周转率大幅高于同行业可比公司，系公司较多的采用票据结算收回货款所致。

2、说明采用票据方式结算的主要客户情况，包括客户名称、主营业务、合作时间、交易往来情况及其商业实质，票据的金额、出票日、到期日，结合客户及承兑人的资信状况、历史承兑情况等，说明相关票据是否存在无法承兑的风险，坏账准备计提是否充分、合理

(1) 采用票据方式结算的主要客户情况

2023 年，公司采用票据方式结算的前五名客户情况如下：

序号	客户	主营业务	主要销售产品	开始合作时间	2023 年度票据交易金额（万元）	2023 年末持有的票据余额（万元）
1	单位一	母婴用品制造、销售	水刺产品	2019.01	4,994.02	2,072.42
2	单位二	湿巾用品制造、销售	水刺产品	2019.01	3,505.96	1,063.60
3	单位三	无纺布制品、销售	水刺产品	2023.01	2,810.65	1,209.10
4	单位四	卫生用品及日用品制造、销售	水刺产品	2019.01	2,742.89	1,177.67
5	单位五	母婴用品制造、销售	热风产品	2019.01	1,765.21	616.78
合计					15,818.73	6,139.57

注：上表中前五名客户采用票据结算的交易金额占 2023 年全年票据交易额的 54.38%，票据余额占比为 56.04%。

报告期内，公司与采用票据方式结算的主要客户均为持续稳定合作且信用状况较好的客户，双方合作时间较长。该部分客户主要生产、销售母婴用品、卫生、清洁用品等，其产品的主要原材料为无纺布，公司向其销售无纺布，具有商业实质。

(2) 2023 年末应收款项融资期后情况

截止报告出具日，公司 2023 年末应收款项融资期后转销情况如下：

科目	类型	票据金额（万元）	期后背书、承兑、贴现金额（万元）	期后在手票据余额（万元）
应收款项融资	银行承兑汇票	10,869.78	10,293.95	575.83

2023 年末，公司应收款项融资余额为 10,869.78 万元，全部为尚未到期的银行承兑汇票，截止本报告出具日，2023 年末应收款项融资余额中，于期后

已背书、承兑、贴现的票据金额为 10,293.95 万元，尚余 575.83 万元在手票据，
在手票据明细如下：

序号	客户	主营业务	主要销售产品	承兑人	承兑人信用评级	出票日	到期日	金额（万元）
1	单位六	卫生用品及日用品制造、销售	水刺产品	铜陵皖江农村商业银行股份有限公司	A	2023/12/29	2024/6/29	200.00
2				铜陵皖江农村商业银行股份有限公司	A	2023/12/28	2024/6/28	200.00
3	单位七	卫生用品及日用品制造、销售	热风产品	浙江桐庐农村商业银行股份有限公司	AA	2023/12/28	2024/6/28	150.66
4	单位八	卫生用品及日用品制造、销售	水刺产品	中信银行股份有限公司郑州分行	AAA	2023/12/22	2024/6/22	25.17
合计								575.83

注：上表中的银行信用等级来自中诚信国际信用评级有限责任公司、东方金诚国际信用评估有限公司等资信评估公司的评级公告，下同。

公司应收款项融资均为信用等级为 A 级及以上的银行承兑的票据，该部分银行信用等级较高，且公司历史上未发生票据无法按期承兑的情况，公司认为所持有的银行承兑汇票不存在重大的信用风险，故未计提信用减值准备。

3、说明上述终止确认的银行承兑汇票涉及银行的名称、信用等级及银行承兑汇票金额，终止确认的具体依据以及是否符合《企业会计准则》的有关规定

(1) 终止确认的银行承兑汇票涉及银行的名称、信用等级及银行承兑汇票金额

2023 年末，公司终止确认的已背书或贴现但尚未到期的应收款项融资情况如下：

银行名称	等级	终止确认余额（万元）
杭州联合农村商业银行股份有限公司	AAA	1,028.50

银行名称	等级	终止确认余额（万元）
中国工商银行股份有限公司	AAA	886.13
交通银行股份有限公司	AAA	768.20
中信银行股份有限公司	AAA	408.00
中国农业银行股份有限公司	AAA	341.16
温州银行股份有限公司	AA+	200.00
浙江桐庐农村商业银行股份有限公司	AA	195.04
上海浦东发展银行股份有限公司	AAA	190.88
铜陵农村商业银行股份有限公司	A	165.00
杭州银行股份有限公司	AAA	82.91
兴业银行股份有限公司	AAA	75.22
平安银行股份有限公司	AAA	65.00
浙江杭州余杭农村商业银行股份有限公司	AA+	57.76
招商银行股份有限公司	AAA	55.97
中国建设银行股份有限公司	AAA	52.99
浙江泰隆商业银行股份有限公司	AAA	50.72
苏州银行股份有限公司	AAA	50.00
中国银行股份有限公司	AAA	45.61
浙商银行股份有限公司	AAA	42.69
中国民生银行股份有限公司	AAA	40.13
浙江萧山农村商业银行股份有限公司	AAA	30.00
宁波银行股份有限公司	AAA	22.76
浙江桐乡农村商业银行股份有限公司	AA	20.00
浙江温岭农村商业银行股份有限公司	AA	20.00
中国光大银行股份有限公司	AAA	16.40
浙江临海农村商业银行股份有限公司	AA	13.00
九江银行股份有限公司	AAA	10.80
福建华通银行股份有限公司	AA-	10.00
江苏宜兴农村商业银行股份有限公司	AA+	10.00
齐商银行股份有限公司	AA+	10.00
上海华瑞银行股份有限公司	AA	10.00
绍兴银行股份有限公司	AA+	10.00
温州民商银行股份有限公司	AA	10.00
浙江禾城农村商业银行股份有限公司	AA	10.00

银行名称	等级	终止确认余额（万元）
浙江民泰商业银行股份有限公司	AA+	10.00
广发银行股份有限公司	AAA	6.24
武汉众邦银行股份有限公司	AA	5.00
浙江义乌农村商业银行股份有限公司	AA+	5.00
自贡银行股份有限公司	AA	5.00
深圳农村商业银行股份有限公司	AAA	4.14
江苏银行股份有限公司	AAA	4.04
芜湖津盛农村商业银行股份有限公司	A+	2.51
华夏银行股份有限公司	AAA	2.19
无锡锡商银行股份有限公司	AA	2.00
合计		5,050.99

（2）终止确认的具体依据以及是否符合《企业会计准则》的有关规定

根据《票据法》规定：本法所称票据权利，是指持票人向票据债务人请求支付票据金额的权利。本法所称票据责任，是指票据债务人向持票人支付票据金额的义务。

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》规定：金融资产满足下列条件之一的，应当终止确认：（1）收取该金融资产现金流量的合同权利终止；（2）该金融资产已转移，且该转移满足本准则关于终止确认的规定。同时第七条规定，企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。

公司根据上述票据法、企业会计准则相关规定，谨慎评估已转让承兑汇票的风险，包括信用风险、利率风险、延期支付风险等。对于已背书或贴现但未到期的商业承兑汇票以及承兑行的信用等级低于 A 级的银行承兑汇票不予终止确认。公司将由信用等级为 A 级及以上的银行承兑的票据进行背书或贴现终止确认，主要基于该类商业银行具有较高的信用水平，银行承兑汇票到期不获支付的可能性极低。

综上所述，公司将信用等级为 A 级及以上的银行出具的银行承兑汇票在背书和贴现时予以终止确认，符合《企业会计准则》的相关规定。

年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、了解并测试公司与应收款项融资相关的内部控制制度，测试其内部控制程序执行是否有效；

2、访谈公司财务总监及销售部门负责人，了解公司业务开展情况，主要客户变动情况，了解采用票据方式结算的主要客户的基本情况、销售情况、信用政策等，分析相关票据转让是否具有真实的交易背景，是否具有商业实质；

3、查询同行业可比公司 2023 年审计报告，比较可比公司应收款项融资的变动情况，分析变动趋势是否与公司一致；

4、获取公司票据台账、票据明细账，与总账、财务报表进行核对，对票据执行监盘程序；检查票据取得、背书转让、贴现的具体情况，包括票据前后手方、票据类型、出票日、到期日、金额等信息；

5、查询票据承兑人的信用等级情况，分析公司票据坏账准备计提是否充分、合理；了解公司票据终止确认的相关会计处理方法，取得期末已终止确认的票据清单，关注期后兑付情况，核查是否存在到期未能兑现的情况，判断相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

1、公司 2023 年末应收款项融资余额较期初有所增加，主要系受市场竞争加剧，客户资金流紧张，公司接受客户使用票据结算货款的情形增加所致；

2、公司 2023 年末应收款项融资均为信用等级为 A 级及以上银行出具的银行承兑汇票，该部分票据到期不能承兑的风险极小，且历史上未发生票据无法承兑的情况，公司未计提坏账准备，具有合理性；

3、公司期末终止确认已背书或贴现但尚未到期的应收款项融资，符合《企业会计准则》的规定。

问题五：

年报显示，你公司报告期末存货余额为 6,776.03 万元，报告期内库存商品、原材料跌价准备计提金额为 203.99 万元，转回或转销金额为 658.28 万元，报告期末库存商品存货跌价准备计提比例为 9.55%，较期初减少 6.22 个百分点。

请你公司结合库龄、市场需求变化及销售情况、管理层对估计售价的预测及其与历史数据、期后情况、市场信息的比较、存货跌价准备的计提方法、可变现净值计算过程、同行业可比公司数据等因素，说明存货跌价准备的计提是否及时、充分，转回或转销是否谨慎、合理，相关情况与同行业可比公司是否存在重大差异。

请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

公司回复：

1、2023 年度，公司存货跌价准备计提及转销情况

2023 年末，公司存货跌价准备计提情况如下：

项目	账面余额（万元）	跌价准备（万元）	跌价比例
原材料	2,217.83	31.16	1.40%
库存商品	3,477.46	332.15	9.55%
其他存货	1,080.74	—	—
合计	6,776.03	363.31	5.36%

2023 年存货跌价准备余额情况如下：

项目	期初余额（万元）	本期计提（万元）	因销售或领用转销的跌价准备金额（万元）	期末余额（万元）
库存商品跌价准备	764.12	172.83	604.80	332.15
原材料跌价准备	53.47	31.16	53.47	31.16
合计	817.59	203.99	658.27	363.31

2023 年末，公司存货跌价准备金额为 363.31 万元，综合计提比例为 5.36%，2023 年末存货跌价准备较期初下降 55.56%，主要系库存商品跌价准备下降较大所致。

2、2023 年末，公司存货库龄及跌价准备计提情况

库龄结构	期末余额（万元）	占比	跌价准备（万元）	跌价比例
一年以内	6,394.33	94.37%	177.88	2.78%
一年以上	381.70	5.63%	185.43	48.63%
合计	6,776.03	100.00%	363.31	5.36%

2023 年末，公司存货库龄主要集中在 1 年以内，占比为 94.37%，公司存货库龄整体较短，一年以上库龄存货的跌价准备计提比例远高于一年以内库龄的存货。

3、2023 年无纺布市场需求变化及销售情况

2023 年无纺布市场有所复苏，根据中国产业用纺织品行业协会调研结果，2023 年行业的景气指数较 2022 年同期相比小幅回升。2023 年公司产品销售量较上期有所提高，但受行业内产能持续释放的影响，无纺布市场依然供大于求，竞争依然激烈。公司各类产品销售价格继续呈现下降趋势，但受益于主要原材料价格下降、新产品可降解无纺布商业化、以及 ES 复合短纤维自产自用量增加，公司产品毛利率有所提高。

4、管理层对估计售价的预测及其与历史数据、期后情况、市场信息的比较

公司以存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。对于已签订销售合同的存货，公司参照销售合同价格作为估计售价；对于尚未签订合同的存货，公司管理层按照市场销售价格，结合库龄、历史销售数据和对未来销售价格的预测，审慎选则适当的价格作为存货预计销售价格。

2023 年末，管理层对主要存货估计售价的预测及其与历史数据、期后情况、市场信息的比较情况如下：

产品	估计售价（元/吨）	2023 年 12 月销售价格（元/吨）	2024 年 1 月销售价格（元/吨）	2023 年末在手订单价格（元/吨）
非织造布	11,866.13	12,353.28	12,608.69	12,613.95
ES 复合短纤维	8,786.17	9,644.47	9,431.20	9,426.13

由上表可知，管理层对主要存货的平均估计售价均低于历史平均价格、期后

均价及市场销售价格，主要系管理层在估计售价中综合考虑了存货的库龄、产品等级等因素，采用了谨慎合理的预计销售价格。

综上所述，管理层的对主要产品的预计售价与历史数据、期后情况、市场信息未出现较大偏离，较为谨慎、合理。

5、公司存货跌价准备的计提方法、可变现净值计算过程

公司存货跌价准备计提方法为：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。

在确定存货的可变现净值时，公司管理层以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。①产成品、发出商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。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。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。②需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

6、同行业可比公司存货跌价准备计提情况

2023 年末，同行业可比公司存货跌价准备计提情况如下：

项目	欣龙控股	诺邦股份	延江股份	金春股份
存货余额（万元）	10,372.98	20,582.15	18,982.92	6,776.03
存货跌价准备（万元）	2,302.50	2,712.92	938.51	363.31
综合计提比例	22.20%	13.18%	4.94%	5.36%

2023 年末，金春股份存货跌价准备综合计提比例低于欣龙控股和诺邦股份，但高于延江股份。欣龙控股存货跌价准备综合计提比例为 22.20%，主要系库存商品跌价准备较大，根据欣龙控股 2022 年披露的《关于计提资产减值准备的公告》，其于 2022 年计提了大额的固定资产减值损失，主要系产品质

量不合格，多次发生客户退货情形，同时对库存的水刺无纺布等库存商品因质量问题计提了大额的跌价准备。2023 年，欣龙控股库存商品跌价准备计提及转销金额均较小，存货跌价准备计提比例较高主要受其期初不良存货金额较大所致。

诺邦股份存货跌价准备综合计提比例为 13.18%，高于金春股份，诺邦股份主要产品为水刺无纺布及其制品。诺邦股份库存商品跌价准备计提比例为 10.43%，略高于金春股份的 9.55%。但由于诺邦股份存货周转率较低，原材料存货跌价计提比例较高，为 18.19%，故总体存货跌价率高于金春股份。

综上所述，公司于各资产负债表日对存货可变现净值进行测算，对于可变现净值低于成本的存货，及时计提存货跌价准备；对于以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。2023 年度，公司无存货跌价准备转回的情况，原材料、库存商品因领用和销售而转销的存货跌价准备金额为 658.27 万元。公司存货跌价准备计提及时、充分，相关会计处理合理，与同行业可比公司存货跌价准备计提比例的差异具有合理性。

年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、访谈公司财务负责人，了解公司存货跌价准备计提政策及内控制度；访谈销售部门负责人，了解公司产品的市场需求变化和 sales 情况，评价相关内控设计是否合理并得以有效执行；

2、了解管理层对各类存货预计销售价格的估计方法和依据，评价其合理性；了解公司存货跌价准备计提政策，与同行业可比公司对比分析存货跌价准备计提政策及存货跌价计提比例，确认是否存在明显差异；

3、获取公司的盘点资料，了解公司盘点情况；获取存货清单，对存货实施监盘及抽盘程序，检查其数量，确认是否存在呆滞、毁损、残次等情况；

4、获取管理层编制的存货跌价准备测算过程表、期末公司存货库龄明细表，分析各类别存货库龄的合理性，复核存货跌价准备的测算过程，评价其准确性。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

存货跌价准备计提及时、充分，公司对存货跌价准备的转回或转销谨慎、合理，相关情况与同行业可比公司存在差异但具有合理性。

问题六：

年报显示，你公司报告期末债权投资中一年内到期的债权投资账面余额为 6,445.53 万元，其他流动资产中委托贷款余额为 2,002.75 万元，其他非流动金融资产中权益工具投资余额为 3,917.18 万元。

请你公司说明上述一年内到期的债权投资、委托贷款、权益工具投资项目核算的具体内容，相关会计处理的具体情况、合规性及对 2023 年财务报表的影响，是否构成对外提供财务资助或资金被非经营性占用，如是，请说明详情。

请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

公司回复：

1、一年内到期的债权投资、委托贷款、权益工具投资项目核算的具体内容，相关会计处理的具体情况、合规性及对 2023 年财务报表的影响

（1）2023 年末公司一年内到期的债权投资、委托贷款、权益工具投资情况及对 2023 年财务报表的影响如下：

债权投资类别	列报报表项目	具体内容	期末余额（万元）	2023 年度确认收益金额（万元）
一年内到期的债权投资	一年内到期的非流动资产	大额存单	6,000.00	213.00
		应计利息	445.53	
委托贷款	其他流动资产	委托贷款本金	2,000.00	45.52
		应计利息	2.75	
权益工具投资	其他非流动金融资产	有限合伙企业投资	3,515.42	447.12
		公允价值变动	401.76	
合计			12,365.46	705.64

（2）相关会计处理的具体情况、合规性

①一年内到期的非流动资产

2023 年末，公司一年内到期的非流动资产为公司开立的两张兴业银行大额存单，存单面值为 6,000.00 万元，固定利率，票面利率为 3.55%。存入时间为 2021 年 11 月和 12 月，到期时间为 2024 年 11 月和 12 月。截止 2023 年末，已累计计提投资收益 445.53 万元，其中 2023 年计提投资收益 213.00 万元。

②其他流动资产

2023 年末，公司其他流动资产中委托贷款本金为 2,000.00 万元，系公司委托滁州皖东农村商业银行股份有限公司清流支行向滁州市琅琊区国控发展有限公司提供贷款 2,000 万元，贷出时间为 2023 年 6 月 21 日，到期时间为 2024 年 6 月 21 日，固定利率为 4.50%（2023 年 6 月 20 日贷款市场报价利率 LPR 为：1 年期 LPR 为 3.55%）。截止 2023 年末，已累计计提收益 48.25 万元，扣除增值税后，对 2023 年税前利润的影响为 45.52 万元。

③其他非流动金融资产

2023 年末，公司其他非流动金融资产为公司投资江阴源德创业投资合伙企业（有限合伙）和厦门麟德股权投资合伙企业（有限合伙）两家合伙企业，其中投资本金为 3,515.42 万元，截止 2023 年末，已累计确认公允价值变动 401.76 万元，其中 2023 年确认公允价值变动损益 447.12 万元。

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》规定：“企业应当根据其管理金融资产的业务模式和金融资产的合同现金流量特征，将金融资产划分为以下三类：

- （一）以摊余成本计量的金融资产。
- （二）以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。
- （三）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产”。

“金融资产同时符合下列条件的，应当分类为以摊余成本计量的金融资产：

- （一）企业管理该金融资产的业务模式是以收取合同现金流量为目标。
- （二）该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对

本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付”。

公司购买的三年期大额存单产品期限较长、收益率固定，公司没有将其通过转让或者提前支取的方式改变其持有的意图，公司管理该金融资产的业务模式是以收取合同现金流量为目标，且在特定日期产生的现金流量仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。因此，公司将其分类为“以摊余成本计量的金融资产”，因其持有期限较长，公司将其作为“债权投资”进行列报，2023年末，该大额存单将于一年内到期，因此公司将其由“债权投资”重分类至“一年内到期的非流动资产”列报。

公司的委托贷款业务期限为1年，收益率固定，公司管理该金融资产的业务模式是以收取合同现金流量为目标，且在特定日期产生的现金流量仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。因此，公司将其分类为“以摊余成本计量的金融资产”，因其持有期限较短，因此作为流动资产在“其他流动资产”中列报，符合准则的要求。

截止2023年末，公司持有江阴源德创业投资合伙企业（有限合伙）46.15%的合伙份额，持有厦门麟德股权投资合伙企业（有限合伙）7.17%的合伙份额。根据《企业会计准则第2号——长期股权投资》规定：“本准则所称长期股权投资，是指投资方对被投资单位实施控制、重大影响的权益性投资，以及对其合营企业的权益性投资。”根据合伙协议中对合伙企业权利机构的规定，公司不能控制合伙企业，亦无法对其产生重大影响，因此不适长期股权投资准则，公司将该投资作为一项金融资产进行列报。

公司投资合伙企业，其合同现金流量是收取被投资企业未来股利分配以及其清算时获得剩余收益的权利。由于股利及获得剩余收益的权利均不符合本金加利息的合同现金流量特征（即不能通过SPPI测试），公司持有的上述权益投资并非以出售为目的，因此将其划分以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。因该投资持有期限预期超过一年，将其列示于其他非流动金融资产。

综上所述，公司对大额存单、委托贷款、权益投资的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

2、是否构成对外提供财务资助或资金被非经营性占用

根据《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 2 号——创业板上市公司规范运作（2023 年 12 月修订）》，上市公司及其控股子公司有偿或者无偿对外提供资金、委托贷款等行为，适用于提供财务资助的规定。2023 年 6 月 19 日，公司召开第三届董事会第十四次会议，审议通过了《关于对外提供委托贷款的议案》，董事会同意本次委托贷款事项。同日，公司召开第三届监事会第十二次会议，监事会同意本次委托贷款事项。公司独立董事同意本次委托贷款事项，保荐机构对公司本次对外委托贷款事项无异议。

公司进行上述大额存单、委托贷款、权益工具投资，均按规定履行相关决策审批程序，符合公司内部控制制度和上市公司监管规则，投资均以现金管理为目的，大额存单、委托贷款收益率合理，各被投资方与公司不存在关联关系，不构成对外提供无偿财务资助或资金被非经营性占用。

年审会计师核查程序及核查意见：

（一）核查程序

1、了解公司关于对外投资的内部控制制度并测试其有效性，获取公司审批该部分投资的决议记录，评价是否符合企业内控制度和监管自律指引；

2、访谈财务负责人，了解公司对外投资的业务流程，了解公司持有该部分投资的目的和管理该部分金融资产的模式，评价公司对金融资产的分类是否符合准则规定；

3、对公司的大额存单进行现场监盘，检查大额存单的存款人名称、金额、利率、起始期限，并与账面记录核对是否一致；根据存单票面利率、起始日期复核企业计提利息的准确性；向兴业银行进行函证，核实该大额存单的真实性；

4、获取公司董事会、监事会关于委托贷款的会议决议资料，获取独立董事及保荐机构对公司对外提供委托贷款发表意见的相关资料，检查金春股份发布的关于对外提供委托贷款的公告，获取了委托贷款合同、代理协议等资料；对滁州市琅琊区国控发展有限公司的财务负责人进行访谈，了解该委托贷款的执行情况以及贷款用途；根据贷款合同中的本金及利率，重新测算贷款利息；

对该事项向银行进行函证，证明该笔贷款的真实性；

5、获取江阴源德创业投资合伙企业（有限合伙）、厦门麟德股权投资合伙企业（有限合伙）合伙协议、财务报表、企业信用报告，访谈执行事务合伙人相关负责人，了解公司是否能够控制该合伙企业或对其产生重大影响；

6、获取上述两家合伙企业所投资的企业财务报表、近期融资协议、公司估值信息等相关资料，重新测算公司对上述两家合伙企业投资的期末公允价值，复核公司的测算过程是否准确；

7、执行函证程序，向上述两家合伙企业执行事务合伙人函证金春股份持有的份额和实际出资情况；

8、检查公司对外投资的银行流水，核查资金流入方是否与合同、协议约定一致，核查收款方与公司是否存在关联关系。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

公司一年内到期的债权投资、委托贷款、权益工具投资均按规定履行决策审批程序，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定，被投资单位与公司不存在关联关系，委托贷款按《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作（2023年12月修订）》适用提供财务资助的规定，但公司收取相应利息并履行财务资助的相关决策程序，不构成对外提供无偿财务资助和非经营性资金占用，公司其他投资项目均不构成对外提供财务资助或资金被非经营性占用情形。

问题七：

年报显示，你公司报告期末投资性房地产账面价值为 1,486.32 万元，相关厂房未办妥产权证书；固定资产账面价值为 54,512.82 万元，其中未办妥产权证书的厂房、研发大楼账面价值为 8,633.86 万元。

请你公司说明未办妥产权证书的投资性房地产、固定资产的主要用途、初始确认时间、实际使用情况、折旧计提情况、未办妥产权证书的原因及主要障碍、

预计办妥产权证书的时间等，未办妥产权证书对日常生产经营是否造成不利影响，如是，请说明详情。

公司回复：

1、未办妥产权证书的投资性房地产、固定资产的主要用途、初始确认时间、实际使用情况、折旧计提情况、未办妥产权证书的原因及主要障碍、预计办妥产权证书的时间

2023 年末，公司未办理不动产权证书的投资性房地产、固定资产情况如下

序号	资产类别	不动产名称	账面价值 (万元)	主要用途	初始确认时间	实际使用情况	2023 年末累计折旧金额 (万元)	未办妥产权证书的原因及主要障碍	预计办妥产权证书的时间
1	投资性房地产	22 号厂房	1,486.32	出租	2022/12/31	出租使用中	150.66	—	已于 2024 年 4 月办妥
2	固定资产	23 号仓库	722.43	生产及仓储	2021/12/31	仓库在用	74.79	—	已于 2024 年 4 月办妥
3		研发中心大楼	2,995.74	研发及办公	2022/12/31	尚在装修	146.97	正在完成消防验收	预计 2024 年 6 月办妥
4		水刺线厂房	602.74	生产	2021/4/30	水刺生产使用	85.64	所在土地的相关出让手续尚待办理	待琅琊区政府完成土地出让手续后即可办理。
5		水刺线厂房	449.95	生产	2021/5/1	水刺生产使用	62.40		
6		ES 复合短纤维产线厂房	3,863.00	生产	2021/12/31	ES 复合短纤维生产使用	401.73		
小计			8,633.86				771.53		
合计			10,120.18				922.19		

根据企业会计政策，上述房产的折旧年限均为 20 年，残值率为 5%，年折旧率为 4.75%。

截止本报告出具日，公司未办理不动产权证书的 22 号厂房、23 号厂房仓库已于 2024 年 4 月办理完毕；研发中心大楼正在完成消防验收，预计将于

2024年6月办妥产权证书；水刺线厂房、ES复合短纤维产线厂房因所在土地的相关出让手续尚在办理中，暂未办理不动产权证书，该部分土地已完成规划，待琅琊区政府完成土地出让手续后即可办理。

2、未办妥产权证书对日常生产经营是否造成不利影响

公司正常使用该部分未办妥产权证书的房产，不存在权属纠纷，不存在影响产权证办理的实质性障碍，对日常生产经营未造成不利影响。

特此公告。

安徽金春无纺布股份有限公司

董事会

二〇二四年六月七日