



关于康欣新材料股份有限公司 2025年年度报告的信息披露监管问询函 的回复

上海证券交易所：

中喜会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“我们”或“年审会计师”)作为康欣新材料股份有限公司(以下简称“公司”、“康欣股份”)2025年度报告的财务审计机构,根据贵单位于2026年6月22日下发的《关于康欣新材料股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(以下简称“年报问询函”)要求,对问询函中需要年审会计师发表意见的问题进行了认真核查,结合我们审计过程中执行的审计程序及获取的审计证据,现将有关问题汇报说明如下:

问题1、关于林地资产。

年报显示,截至2025年末,公司消耗性生物资产账面余额34.67亿元,未计提存货跌价准备;林地使用权资产期末账面价值13.33亿元。上述资产合计占总资产比例约72%,占净资产比例约133%。公司林地经营以一次性买断经营权为主,通过流转取得30至60年林地使用权及林木所有权。2026年1月,公司公告拟通过公开挂牌方式转让位于陕西洋县、西乡、凤县、石泉、留坝、平利等6个区域合计43.78万亩林地资产。标的资产总账面价值12.03亿元(其中林地使用权摊销后账面价值4.42亿元、林木资产账面价值7.61亿元),评估价值13.13亿元,挂牌价格以不低于评估结果确定。截至2026年3月31日,共有10块林地资产挂牌,其中7块已收到成交确认书,成交价格均不低于挂牌底价。

请公司补充披露:

(1) 公司通过流转取得的林地使用权及林木所有权的具体取得方式,包括流转来源、流转价格及定价依据、流转款项支付情况等;消耗性生物资产34.67亿元的形成过

程，说明林木资产的初始入账成本构成，成本的归集和分配方法是否符合企业会计准则的相关规定；各主要林区林地使用权的取得时间、剩余年限、取得成本及摊销方法；

(2) 本次出售林地资产的具体情况，包括所处地区、面积、林木蓄积量、生产状况、购买时间及交易对手方、购买时交易价格、目前账面金额及评估价值等；截至目前的出售进展情况，已成交林地资产的受让方名称、成交价格、交易款项回收情况、产权变更登记手续办理进展等，并核实受让方与你公司、董事、高级管理人员、控股股东、实际控制人及其关联方、前任实际控制人之间是否存在关联关系或其他利益安排，是否涉及由关联方提供资金支持的情形；

(3) 公司对消耗性生物资产进行减值测试的具体方法，可变现净值的确认依据、关键参数等，是否发生减值迹象；结合近年来木材市场价格走势、采伐政策变化、林木生长状况等因素，说明林地资产长期挂账未计提跌价准备的判断依据是否充分。

请年审会计师就问题(3)发表明确意见，并说明就有关消耗性生物资产和林地使用权所履行的核查程序、核查比例及核查结论。

三、消耗性生物资产减值测试方法及未计提跌价准备的判断依据

【公司回复】

1、减值测试方法及可变现净值确认依据

公司于资产负债表日对消耗性生物资产按照成本与可变现净值孰低计量。当可变现净值低于成本时，公司按照差额计提存货跌价准备。

公司进行减值测试时，主要结合林木蓄积量、林龄、树种、郁闭度、生长状态、可采伐状态、木材市场价格、预计采伐成本、运输费用、税费、处置费用、采伐政策、林业勘察报告及第三方评估结果等因素，测算相关消耗性生物资产的可变现净值。

对于不同类型和不同生长阶段的林木资产，公司结合林业资产特征采用不同测算方法。对于尚未达到采伐条件或处于培育阶段的林木，重点结合林龄、郁闭度、蓄积量、生长状态、后续培育支出及预计未来收益进行测算；对于成熟林、近熟林等具备较强市场可比性的林木，重点结合木材市场价格、可采伐蓄积量、采伐运输成本、税费及处置费用等因素进行测算；对于拟处置林地资产，公司同时参考评估价值、公开挂牌价格及实际成交价格等外部市场信息。

2、关键参数

公司消耗性生物资产减值测试涉及的关键参数主要包括：

(1) 林木资源基础数据，包括林地面积、林种、树种、林龄、郁闭度、蓄积量、生长状态、可采伐状态等；

(2) 市场价格参数，包括主要木材品种的市场价格、区域市场交易价格、公开挂牌价格、成交价格等；

(3) 成本费用参数，包括预计采伐成本、运输费用、管护成本、处置费用、交易税费及其他必要费用等；

(4) 政策及经营参数，包括采伐政策、林权流转政策、林地用途限制、采伐指标取得情况、林地经营期限及剩余年限等；

(5) 外部评估及市场验证参数，包括林业勘察报告、第三方评估报告、公开挂牌结果及实际成交情况等。

3、未计提跌价准备的判断依据

公司根据《企业会计准则第1号——存货》《企业会计准则第5号——生物资产》《企业会计准则第8号——资产减值》等相关规定，结合相关资产性质、持有目的、未来处置安排、资产实际状态、评估结果及市场交易情况，对拟处置林地使用权及相关林木资产是否存在跌价或减值迹象进行了复核判断。

为配合公司2025年度财务报告编制及减值测试需要，中喜会计师事务所（特殊普通合伙）另行聘请北京国融兴华资产评估有限责任公司出具[2026]第520095号资产评估报告，对湖北康欣科技发展有限公司持有的消耗性生物资产、生产性生物资产及无形资产——林地使用权进行了财务报告目的的减值测试。根据上述财务报告目的的减值测试结果，截至评估基准日，湖北康欣科技发展有限公司相关资产可变现净值或可收回金额整体高于账面价值。同时，公司本次林地资产转让已签约或已取得成交确认的相关资产成交价格均不低于对应挂牌底价。相关成交情况能够为已签约或拟处置资产的市场价值提供辅助参考。

另外，公司在判断是否计提跌价准备或减值准备时，并非仅依据评估报告的整体增值结论，而是结合财务报告目的的减值测试结果、资产实际状态、权属资料、林班/小班资料、村组分布情况、资产经营管理方式、未来处置安排及预计处置费用等因素进行了综合复核。

【年审会计师回复】

（一）审计程序

我们主要实施了以下审计程序：

- 1、了解林业专家林勘方法，参与勘查过程并复核相关勘查结果；
- 2、了解资产评估机构出具项目价值评估报告可变现净值的确认依据，复核价值评估方法、关键参数以及价值测试过程；
- 3、评价资产评估机构的专业胜任能力和独立性；
- 4、访谈评估师，并与评估师讨论生物资产减值测试方法及关键参数等；
- 5、对有关消耗性生物资产和林地使用权所履行的核查程序、核查比例：

（1）获取公司消耗性生物资产和林地使用权台账，抽查公司的购置协议。

项目	账面价值（元）	检查价值（元）	比例
消耗性生物资产	3,466,621,498.41	1,562,097,028.25	45.61%
林地使用权	1,332,853,761.33	1,332,853,761.33	100.00%

（2）核对公司林权证或不动产权证信息与生物资产和林地使用权台账信息。

项目	面积（亩）	检查面积（亩）	比例
生物资产	1,386,125.90	1,386,125.90	100.00%[注]
林地使用权	1,386,125.90	1,386,125.90	100.00%

[注]公司的绿化苗木无权证。

（3）向国家权证登记部门查询公司的林权证和不动产权证信息。

项目	面积（亩）	检查面积（亩）	比例
生物资产	1,386,125.90	1,106,855.85	79.85%
林地使用权	1,386,125.90	1,106,855.85	79.85%

（4）获取公司森林资源调查方案，询问了解林业专家林勘方法的具体运用，并参与林业小班调查现场工作。

项目	面积（亩）	检查面积（亩）	比例
生物资产	1,386,125.90	24,057.41	1.74%
林地使用权	1,386,125.90	24,057.41	1.74%

（二）结论意见

经执行上述程序，我们认为，公司消耗性生物资产的可变现净值大于账面价值，未发生减值，林地资产未计提跌价准备的判断依据充分。公司持有的消耗性生物资产和林地使用权未见重大异常。

问题2、关于集装箱地板业务。

2025年度公司集装箱地板业务实现营业收入2.89亿元，同比下降41.33%，毛利率为-27.50%，同比下降18.10个百分点。公司集装箱地板自产产量达71,704.47立方米，

较2024年增长245.3%。此外，前五名客户销售额3.07亿元，占年度销售总额的81.51%；前五名供应商采购额1.78亿元，占年度采购总额的52.78%。

请公司补充披露：

（1）公司集装箱地板业务的具体经营模式，说明2025年度自产产量、OEM采购量、对外销售量及期末库存量，并与2024年度数据进行同口径对比分析，说明业务模式是否发生重大变化，包括自产与OEM比例变动情况；列示OEM业务对应的收入、成本及毛利率，以及OEM业务的主要客户与供应商情况，结合公司在OEM业务中的身份是主要责任人还是代理人，以及在该业务中是否承担存货风险、是否拥有定价自主权、是否承担信用风险等因素，论证OEM业务采用总额法核算的合规性；

（2）结合产品售价、单位成本变动情况等，说明自产产品大幅增长的情况下，集装箱底板业务毛利率为负且进一步下滑的原因及合理性。请按自产产品和OEM产品分别列示各自的毛利率变动情况，并说明公司大幅扩大自产产能的商业合理性及经济性依据；

（3）集装箱地板业务前十大客户的具体情况，包括客户名称、关联关系、销售金额、销售数量及单价、产品类型、付款方式与结算周期、期末应收账款余额及回款情况，说明报告期内主要客户较上年度是否发生变化及原因、对主要客户是否存在重大依赖；

（4）集装箱地板业务前十大供应商的具体情况，包括供应商名称、关联关系、采购金额及占比、采购产品类型、付款方式与结算周期、期末应付账款余额等，并说明报告期内主要供应商较上年度是否发生变化及原因。

请年审会计师就上述问题发表明确意见。

一、关于集装箱地板业务经营模式、自产/OEM比例变动及OEM总额法核算

【公司回复】

1、集装箱地板业务经营模式

公司集装箱地板业务主要面向集装箱制造企业、箱东、箱厂及其他特种箱、铁路箱相关客户，产品主要包括竹木复合集装箱地板、COSB集装箱地板等。公司集装箱地板业务以订单获取、生产或组织供货、质量检验、交付验收、结算回款及售后服务为核心流程。

公司通常通过询价报价、商务谈判、投标等方式取得订单，根据客户对产品类型、

规格型号、工艺结构、质量标准、交货地点及交付周期等要求，结合自有产能、库存情况、生产排期、运输半径、供应商资源及产品成本等因素，组织自产或OEM协作供货。公司对产品质量、交付进度、客户验收、售后质保和回款风险承担责任。

2024年度，受集装箱市场阶段性复苏及竹木复合集装箱地板需求快速增加影响，公司订单量明显增加，但当时公司竹木复合集装箱地板大规模自产能力尚处于技改和爬坡阶段。为满足客户订单需求、保障交付并维护核心客户供应关系，公司阶段性通过OEM方式补充供货。

2025年度，公司通过设备技改、工艺优化、生产组织调整、人员结构优化及质量过程管控等方式提升自产能力，集装箱地板自产产量达71,704.47立方米，较2024年度增长245.30%。公司提升自产比例、减少对OEM业务依赖，是基于增强质量控制、提高交付稳定性、提升自有产线利用效率、维护核心客户长期供应关系及增强业务持续性的考虑。公司集装箱地板业务的基本经营模式未发生重大变化，主要变化为自产与OEM供货结构发生调整，OEM由2024年度主要供货方式逐步调整为产能补充和订单调节方式。

2、2024年度与2025年度自产、OEM及库存情况同口径对比

公司按集装箱地板业务同一统计口径，对2024年度和2025年度自产产量、OEM采购量、自产销量、OEM销量、对外销售量及期末库存量列示如下：

单位：立方米

年度	自产产量	OEM采购量	自产销量	OEM销量	对外销售量	期末库存量	自产/OEM销售占比
2024年度	20,765.85	88,161.90	31,657.92	87,376.92	119,034.84	74,891.32	26.60%/73.40%
2025年度	71,704.47 立方米	47,402.23	48,386.70	47,644.68	96,031.38	88,767.34	50.39%/49.61%
变动	50,938.62	-40,759.67	16,728.78	-39,732.24	-23,003.46	13,876.02	自产占比提升

注：上表中自产产量不含OEM采购量，对外销售量为自产产品销售量与OEM产品销售量合计，期末库存量按照公司年度报告产销量表统计口径列示。

由上表可见，2025年度公司集装箱地板自产产量大幅提升，OEM采购量和OEM销售量明显下降，自产销售占比由2024年度的26.60%提升至2025年度的50.39%。公司业务模式未发生重大变化，仍为集装箱地板生产销售及组织交付业务，供货结构发生变化，主要体现为公司自产能力增强后，逐步降低对OEM供货的依赖。

2025年度公司对外销售量较2024年度下降23,003.46立方米，主要系2025年度下游集装箱制造行业景气度较2024年度高位回落，客户订单需求减少，叠加产品销售价格

下降，公司销售规模下降。2025年末库存量较上年末增加，主要系公司自产能力提升后，部分产品根据客户订单备货、生产排期及交付节奏形成期末库存，同时市场需求较2024年度回落，部分产品销售进度低于生产安排。

3、OEM业务收入、成本及毛利率情况

公司OEM业务收入、成本及毛利率情况如下：

年度	类型	销量 (立方米)	收入 (元)	成本 (元)	平均售价 (元/立方米)	单位成本 (元/立方米)	毛利率
2024年度	OEM	87,376.92	363,601,079.50	348,781,081.83	4,161.30	3,991.69	4.08%
2025年度	OEM	47,644.68	142,348,830.79	140,180,283.66	2,987.70	2,941.37	1.52%

2025年度OEM业务收入、成本及毛利率较2024年度均有所下降，主要系下游集装箱地板市场价格下降、订单需求下降及公司主动降低OEM供货比例所致。

从单位售价和单位成本看，2025年度OEM产品平均售价较2024年度下降1,173.60元/立方米，单位成本较2024年度下降1,050.32元/立方米。公司通过加强OEM供应商筛选、价格谈判和采购成本控制，推动OEM供应商同步降低供货价格，OEM单位采购成本较2024年度明显下降。但由于销售端价格下降幅度高于采购端成本下降幅度，公司OEM业务单位价差由2024年度的169.61元/立方米下降至2025年度的46.33元/立方米，导致OEM业务毛利率由4.08%下降至1.52%。

因此，2025年度OEM毛利率下降，核心原因是市场销售价格下降压缩公司销售端价差，并非OEM供应商成本上升或公司采购管控弱化。相反，公司在市场价格下行背景下，通过供应商议价和采购管理压降了单位采购成本，使OEM供应商让利增加，在一定程度上缓解了销售价格下降对公司毛利率的不利影响。

4、OEM业务主要客户与供应商情况

公司OEM业务主要客户为集装箱制造企业，主要供应商为具备竹木复合集装箱地板生产能力并通过公司准入、样品测试、过程抽检及质量验收的外部协作厂家。公司根据客户订单、产品规格、质量标准、交付地点、交货周期、供应商产能、产品质量稳定性、价格及运距等因素，自主选择OEM供应商并组织供货。

5、OEM业务采用总额法核算的合规性

公司已结合2025年度主要OEM业务的销售合同、采购合同、供应商准入资料、质量检验记录、送货单、验收单、结算单据、客户对账记录、供应商对账记录、应收账款回

款情况及应付账款结算情况，对OEM业务的商业实质和公司身份进行了复核。

经复核，公司在OEM业务中承担主要责任，相关业务不属于客户指定供应商后公司简单代理采购或简单贸易业务。具体说明如下：

判断因素	公司业务安排	判断结论
供应商选择权	公司根据质量、价格、交期、运距、产能及供应稳定性自主筛选OEM供应商，并执行供应商准入、考察、样品测试及质量管理。	公司具有供应商选择权
产品质量责任	公司向客户承担产品质量、交付验收及售后质保责任，并通过抽检、到货验收、质量追责等方式对OEM供应商进行管理。	公司承担主要质量责任
交付责任	公司根据客户订单组织自产或OEM供货，对客户承担交付责任，并参与客户验收及售后协调。	公司承担主要履约责任
存货风险	在产品交付客户前，公司结合合同约定及实际业务流程承担相应质量、交付、价格波动、滞销及验收风险；对未通过验收的产品，公司需对客户承担处理责任，并向供应商追责。	公司承担相应存货及履约风险
定价自主权	公司独立与客户协商销售价格，并独立与OEM供应商协商采购价格，客户销售价格与供应商采购价格不存在一一锁定或净额结算安排。	公司具有定价自主权
信用风险	公司直接向客户收款，并承担客户回款信用风险；同时根据采购合同向OEM供应商承担付款义务。	公司承担信用风险
售后责任	公司对客户承担质保及售后服务责任，如出现质量问题，公司先行面向客户处理，再根据OEM采购合同向供应商追责。	公司承担售后主要责任

综上，公司在OEM业务中能够主导供应商选择、产品质量控制、交付安排及售后服务，对客户承担主要履约责任、质量责任和信用风险，属于相关交易中的主要责任人。公司以总额法确认OEM业务收入，符合业务实质和企业会计准则相关规定。

【年审会计师回复】

（一）审计程序

我们主要实施了以下审计程序：

- 1、询问公司管理层，了解OEM业务产生的原因及业务流程，分析其合理性；
- 2、对公司产品的销售结构、销售金额、毛利率等变动进行分析，识别是否存在重大异常；
- 3、抽取采购合同、检查合同中主要条款，并抽取质检记录、采购入库单、结算单据等支持性文件，评价公司在业务中承担的责任；
- 4、抽取销售合同、检查合同中主要条款，并抽取销售送货单、销售出库单、结算单据、客户与公司的对账记录等支持性文件，评价公司在业务中承担的责任；
- 5、复核公司收入确认会计政策及具体方法是否符合企业会计准则的要求并得到一贯运用；
- 6、走访重要OEM供应商与销售客户，确认采购与销售业务的真实性；
- 7、结合应收账款函证程序，对重要客户销售情况进行函证，确认销售收入的准确

性；

8、结合应付函证程序，对重要OEM供应商采购情况进行函证，确认采购业务的准确性。

（二）结论意见

经执行上述程序，我们认为，公司主导了相关交易，在交易中为主要责任人，以总额法确认收入符合企业会计准则的相关规定。

二、集装箱地板毛利率为负且进一步下滑的原因及自产产能安排的商业合理性

【公司回复】

1、集装箱地板业务毛利率为负且进一步下滑的主要原因及合理性

2025年度集装箱地板业务毛利率为负且进一步下滑，主要由以下因素共同影响：

（1）市场销售价格大幅下降。2025年度下游集装箱制造行业较2024年度高位回落，客户订单需求减少，行业竞争加剧，集装箱地板产品销售价格明显下行。

（2）自产产品单位成本虽明显下降，但仍高于销售价格。2025年度公司自产产品单位成本由2024年度的5,881.83元/立方米下降至4,623.82元/立方米，降幅明显，说明公司自产量提升后固定成本摊薄、生产效率提升和成本管控已有改善。但受销售价格下降影响，2025年度自产产品平均售价仍低于单位成本，导致自产产品仍处于负毛利状态。

（3）自产销售占比提升后，负毛利影响在整体业务中进一步体现。2025年度自产产品销量由2024年度的31,657.92立方米增加至48,386.70立方米，自产销售占比由26.60%提升至50.39%。自产销量提升有利于释放产能、降低单位成本、提升质量控制和维护客户关系，但在产品价格尚未恢复、单位成本仍高于售价的情况下，自产负毛利对整体毛利率的影响进一步体现。

（4）OEM业务单位价差收窄，对整体毛利的正向贡献下降。2024年度OEM产品毛利率为4.08%，主要受当年市场销售价格较高影响，OEM业务对集装箱地板业务整体毛利具有一定正向贡献。2025年度下游市场价格下降，公司OEM产品销售单价明显下降；虽然公司通过供应商议价压降了OEM单位采购成本，使OEM供应商让利增加，但销售端价格下降幅度仍高于采购端成本下降幅度，导致OEM单位价差收窄、毛利率下降至1.52%。同时，2025年度公司主动降低OEM比例、提升自产比例，OEM业务对整体毛利的正向贡献相应减弱。

(5) 销售规模下降导致整体毛利改善难度加大。2025年度公司集装箱地板销售量由2024年度的119,034.84立方米下降至96,031.38立方米,销售规模下降使公司在价格谈判、产能利用、库存周转和单位费用分摊方面承受一定压力。

综上,2025年度集装箱地板业务毛利率为负且下滑,主要系市场销售价格大幅下降所致。自产产品方面,公司自产量提升后单位成本已明显下降,单位亏损额有所收窄,但销售价格下降后仍低于单位成本,导致自产业务仍为负毛利;OEM产品方面,公司采购端议价和成本控制有所改善,OEM单位采购成本明显下降,但销售端价格下降幅度更大,导致单位价差收窄、毛利率下降。

2、自产产品和OEM产品毛利率变动情况

公司按自产产品和OEM产品分别列示收入、成本、平均售价、单位成本及毛利率如下:

年度	类型	销量 (立方米)	收入 (元)	成本 (元)	平均售价 (元/立方米)	单位成本 (元/立方米)	毛利率	变动原因
2024年度	自产	31,657.92	128,946,859.79	186,206,177.16	4,073.17	5,881.83	-44.41%	自产能力爬坡,固定成本分摊较高。
2024年度	OEM	87,376.92	363,601,079.50	348,781,081.83	4,161.30	3,991.69	4.08%	满足竹木地板订单需求,OEM占比较高。
2025年度	自产	48,386.70	146,612,150.08	223,681,178.67	3,030.02	4,623.82	-52.57%	自产比例提升,销售价格下降,折旧摊销、人工及制造费用分摊影响毛利。
2025年度	OEM	47,644.68	142,348,830.79	140,180,283.66	2,987.70	2,941.37	1.52%	作为产能补充和订单调节工具,毛利率较上年下降。

由上表可见,2025年度自产产品单位成本由2024年度的5,881.83元/立方米下降至4,623.82元/立方米,下降1,258.01元/立方米,降幅约21.39%;自产产品平均售价由2024年度的4,073.17元/立方米下降至3,030.02元/立方米,下降1,043.15元/立方米,降幅约25.61%。

从单位成本看,2025年度公司提升自产量后,单位成本较上年度明显下降,表明公司在设备技改、生产组织、成本管控、产能释放及固定成本摊薄方面取得一定效果。从单位售价看,2025年度自产产品销售价格下降幅度较大,且下降后的平均售价仍低于单位成本,导致自产产品仍处于负毛利状态。

同时,从单位价差看,2025年度自产产品单位亏损额由2024年度的1,808.66元/立方米收窄至1,593.80元/立方米,说明自产产品单位经营情况已有改善。但由于2025年度销售价格下降后基数较低,且自产销售占比提升,导致自产产品毛利率从2024年度的-44.41%下降至2025年度的-52.57%,并对集装箱地板业务整体毛利率形成拖累。

OEM业务方面，2025年度OEM产品平均售价较2024年度下降1,173.60元/立方米，单位成本较2024年度下降1,050.32元/立方米。公司通过加强OEM供应商筛选、价格谈判和采购成本控制，推动OEM供应商同步降低供货价格，OEM单位采购成本较2024年度明显下降。但由于销售端价格下降幅度高于采购端成本下降幅度，公司OEM业务单位价差由2024年度的169.61元/立方米下降至2025年度的46.33元/立方米，导致OEM业务毛利率由4.08%下降至1.52%。

因此，2025年度OEM毛利率下降，核心原因是市场销售价格下降压缩公司销售端价差，并非OEM供应商成本上升或公司采购管控弱化。相反，公司在市场价格下行背景下，通过供应商议价和采购管理压降了OEM单位采购成本，使OEM供应商让利增加，在一定程度上缓解了销售价格下降对公司毛利率的不利影响。

3、大幅提升自产产能的商业合理性及经济性依据

公司2025年度提升自产能力具有商业合理性，并非单纯追求短期毛利率改善，而是基于集装箱地板业务长期经营、客户维护、质量控制、产能利用和成本改善的综合考虑。

第一，提升自产能力有利于维护核心客户供应关系。集装箱地板客户通常对供应商认证、质量稳定性、持续供货能力、交付周期及售后响应要求较高。公司提升自产能力，有助于增强核心客户对公司自有生产基地、质量控制能力和持续供货能力的信任，维护公司在主要客户供应体系中的地位。

第二，提升自产能力有利于减少对OEM供货的过度依赖。2024年度公司OEM占比较高，主要系竹木复合集装箱地板需求快速增加，而公司自产能力尚处于技改爬坡阶段。长期过度依赖OEM不利于公司掌握质量、交付、成本和客户服务的主动权。2025年度公司提升自产比例，将OEM逐步调整为产能补充和订单调节工具，有利于公司增强业务自主性和供应链稳定性。

第三，提升自产能力有利于降低单位成本。2025年度公司自产产品单位成本较2024年度明显下降，说明自产量增加后，产能释放、生产组织优化、固定成本摊薄及直接生产成本控制已体现一定效果。若未来订单规模、产品售价和产能利用率进一步改善，公司自产业务经济性具备改善基础。

第四，提升自产能力有利于盘活自有资产和人员资源。公司拥有集装箱地板生产基地、设备、技术人员和客户认证基础。若长期维持低开工状态，公司仍需承担折旧

摊销、人员薪酬、设备维护及日常运营等固定或半固定成本。通过提升自产产量，公司可以提高自有产线使用效率，降低单位固定成本，并为后续盈利修复创造条件。

第五，提升自产能力有利于增强质量和交付控制。OEM业务虽然能够作为阶段性产能补充，但其质量稳定性、交付节奏和供应商履约能力受外部供应商影响较大。公司提升自产能力后，可在产品结构、工艺参数、质量过程控制、交付计划和售后响应方面拥有更强主动权，有利于公司长期维护核心客户和供应商认证资质。

需要说明的是，2025年度自产产品毛利率仍为负，说明公司自产能力提升在短期内尚未完全体现经济效益，主要受市场价格下降和行业需求回落影响。后续公司不会盲目扩大自产产量，而将结合客户订单、产品售价、单位成本、库存水平、现金流、产能利用率和OEM采购成本等因素，动态平衡自产和OEM供货比例，重点提升订单质量、成本控制能力和产品议价能力，努力推动集装箱地板业务毛利率改善。

【年审会计师回复】

（一）审计程序

1、了解和评估公司与生产和仓储相关的内部控制设计的有效性，并测试关键控制运行的有效性；

2、询问公司管理层，了解公司各产品产能、产量等情况及公司OEM业务产生的原因和业务流程，评价其合理性；

3、对公司产品的销售结构、销售金额、毛利率等变动进行分析，识别是否存在重大异常。

（二）结论意见

经执行上述程序，我们认为，公司扩大自产产能具备商业合理性。

三、关于前十大客户情况、客户变化及客户依赖

【公司回复】

2025年度，公司按集装箱地板业务口径列示全部集装箱客户客户如下：

序号	客户名称	关联关系	销售金额	销售数量/单价	产品类型	结算及应收回款	较上年变化原因
1	东方国际集装箱（广州）有限公司	无关联关系	61,662,552.22元	20,520.84立方米； 3,004.88元/立方米	集装箱地板	电汇；发票日45天内付款；期末应收6,666,201.62元；期后回款6,666,201.62元	主要客户，客户结构延续。
2	寰宇东方国际集装箱	无关联关系	48,047,685.55元	14,984.06立方米；	集装箱地板	电汇；发票日45天内付款；期末应收	主要客户，客户结构延

	(青岛)有限公司			3,206.59元/立方米		729,324.18元; 期后回款729,324.18元	续。
3	东方国际集装箱(连云港)有限公司	无关联关系	46,040,418.73元	15,314.62立方米; 3,006.31元/立方米	集装箱地板	电汇; 发票日45天内付款; 期末应收1,897,873.60元; 期后回款1,897,873.60元	主要客户, 客户结构延续。
4	寰宇东方国际集装箱(宁波)有限公司	无关联关系	36,513,113.88元	12,301.96立方米; 2,968.07元/立方米	集装箱地板	电汇; 发票日45天内付款; 期末应收0.00元; 期后回款0.00元	主要客户, 客户结构延续。
5	东方国际集装箱(锦州)有限公司	无关联关系	35,212,379.40元	11,755.22立方米; 2,995.47元/立方米	集装箱地板	电汇; 发票日45天内付款; 期末应收0.00元; 期后回款0.00元	主要客户, 客户结构延续。
6	寰宇东方国际集装箱(启东)有限公司	无关联关系	24,404,693.04元	8,603.94立方米; 2,836.45元/立方米	集装箱地板	电汇; 发票日45天内付款; 期末应收5,514,587.65元; 期后回款5,514,587.65元	主要客户, 客户结构延续。
7	金鹰重型工程机械股份有限公司	无关联关系	19,641,592.80元	6,939.94立方米; 2,830.23元/立方米	集装箱地板	电汇; 发票日45天内付款; 期末应收20,095,000.00元; 期后回款11,700,000.00元	铁路箱板等客户拓展; 部分款项尚在回收中。
8	新华昌集团有限公司	无关联关系	16,223,971.82元	5,138.74立方米; 3,157.19元/立方米	集装箱地板	电汇; 领用物料之日起120日开始滚动支付, 质保金按约定支付; 期末应收198,993.64元; 期后回款198,993.64元	主要客户, 客户结构延续。

注：上表仅按集装箱地板业务客户列示，不包括木结构产品、环保板、模板、工程业务及其他非集装箱地板业务客户，同时，年度报告披露的前五名客户为公司整体营业收入口径；本表为集装箱地板业务口径，两者统计范围存在差异。

报告期内，公司主要客户较上年度发生一定变化，主要原因包括：一是2025年度下游集装箱行业景气度较2024年度高位回落，不同客户订单节奏和采购需求发生变化；二是公司自产能力提升后，客户结构和订单承接方式有所调整；三是部分客户因产品类型、交付区域、价格及供应商认证情况变化，采购规模出现波动。

公司与主要客户不存在公司单方面依赖单一客户的情形，集中度较高是与下游集装箱制造行业集中度较高、客户认证周期较长、核心客户采购规模较大等行业特征有关。

一直以来，公司也在努力通过提升自产能力、优化产品结构、拓展客户认证、改善交付和售后服务、提高质量稳定性等方式，降低主要客户订单波动对公司经营业绩

的影响。

【年审会计师回复】

（一）审计程序

我们主要实施了以下审计程序：

1、了解和评估公司与销售和收款相关的内部控制设计的有效性，并测试关键控制运行的有效性；

2、获取公司主要客户交易情况，询问公司管理层本期主要客户变化情况及变动原因，评价变动的合理性；

3、获取公司主要客户的销售合同，检查合同中的主要条款；

4、获取公司主要客户交易记录，对交易情况进行检查；

5、选取本期重要的客户交易金额和应收账款余额实施函证程序；

6、选取重要的客户进行访谈，了解主要客户的基本情况以及与主要客户的交易情况等；

7、获取公司期后应收账款回款情况，统计期后应收账款回款情况，并抽取大额回款凭证进行检查，确认是否与账面记录一致。

（二）结论意见

经执行上述程序，我们认为，公司披露的集装箱地板业务客户信息与财务数据一致，应收账款回款正常，客户变动未见异常。

四、关于前十大供应商情况、供应商变化及采购结构变化

【公司回复】

公司集装箱地板业务供应商主要包括OEM协作供应商、竹木复合集装箱地板原材料供应商、胶水及辅料供应商、加工服务商及其他生产配套供应商。

2025年度，公司按集装箱地板业务口径列示前十大供应商如下：

序号	供应商名称	关联关系	采购金额/占比	供应商类型	采购产品类型	结算及应付余额	较上年变化原因
1	山东云起山林新材料有限公司	无关联关系	84,298,500.25元 / 24.99%	OEM供应商	外购箱板	电汇；开票日后45天；期末应付6,568,249.27元	外购箱板供应商，随OEM采购规模下降后续占比预计下降。
2	福建省尤溪百棱竹业有限公司	无关联关系	52,479,413.36元 / 15.56%	OEM供应商	外购箱板	电汇；开票日后45天；期末应付1,217,115.00元	外购箱板供应商，随OEM采购规

	司						模下降后续占比预计下降。
3	贵州木泓盛木业有限公司	无关联关系	14,296,506.64元 / 4.24%	原材料供应商	单板	电汇；货到票到30天付款；期末应付872,495.55元	自产比例提升后，原材料采购需求增加。
4	宁国市青竹风竹木制品有限公司	无关联关系	13,592,511.40元 / 4.03%	原材料供应商	竹帘	电汇；货到票到30天付款；期末应付1,785,334.59元	自产比例提升后，原材料采购需求增加。
5	嘉兴弘翔贸易有限公司	无关联关系	13,386,078.97元 / 3.97%	原材料供应商	浸胶竹帘	电汇；货到票到30天付款；期末应付3,017,708.80元	自产比例提升后，原材料采购需求增加。
6	广州市静林新材料有限公司	无关联关系	10,116,976.78元 / 3.00%	原材料供应商	竹帘	电汇；货到票到30天付款；期末应付714,189.40元	自产比例提升后，原材料采购需求增加。
7	宜章县富贵竹竹制品加工厂	无关联关系	9,561,684.91元 / 2.83%	原材料供应商	竹帘/竹席	电汇；货到票到30天付款；期末应付647,730.09元	自产比例提升后，原材料采购需求增加。
8	兴国县德林木业有限公司	无关联关系	9,034,294.95元 / 2.68%	原材料供应商	单板	电汇；货到票到30天付款；期末应付373,985.83元	自产比例提升后，原材料采购需求增加。
9	湖南经得贸易有限公司	无关联关系	7,783,042.13元 / 2.31%	原材料供应商	化工辅料	电汇；货到票到7天付款；期末应付180,457.70元	自产比例提升后，化工原料采购需求增加。
10	盈江一树成林木业有限公司	无关联关系	7,545,982.29元 / 2.24%	原材料供应商	单板	电汇；货到票到30天付款；期末应付603,119.45元	自产比例提升后，原材料采购需求增加。

注：上表仅按集装箱地板业务相关供应商列示，不包括与非集装箱地板业务相关的采购供应商。

报告期内，公司主要供应商较上年度发生变化，主要与公司自产/OEM结构调整有关。2024年度，公司为满足订单交付需求，OEM供货占比较高，OEM成品或外协供应商采购金额占比较大。2025年度，公司提高自产比例后，OEM采购量下降，采购结构逐步由OEM成品或外协产品采购，转向竹材、木材、胶水、辅料、能源、加工服务及其他生产配套类采购。供应商结构变化与公司自产比例提升、OEM规模下降及生产组织方式调整相匹配。

公司与主要供应商不存在重大关联关系或其他利益安排。公司将持续完善供应商准入、价格比选、质量验收、合同结算及付款审批流程，优化供应商结构，降低对单一供应商的依赖。

【年审会计师回复】

（一）审计程序

我们主要实施了以下审计程序：

- 1、了解和评价公司与采购与付款相关的内部控制设计的有效性，并测试关键控制运行的有效性；
- 2、获取公司主要供应商交易性情况，询问公司管理层本期主要供应商变化情况及变动原因，评价变动的合理性；
- 3、获取公司主要采购合同，检查合同中的主要条款；
- 4、获取公司主要采购交易记录，对交易情况进行检查；
- 5、选取重要的供应商交易金额和应付账款余额实施函证程序；
- 6、选取重要的供应商进行访谈，了解主要供应商的基本情况以及与主要供应商的交易情况等。

（二）结论意见

经执行上述程序，我们认为，公司披露的集装箱地板业务供应商信息与财务记录一致，供应商变动未见异常。

问题3、关于持续经营能力与偿债能力。

根据公告，公司2025年实现营业收入3.77亿元，同比下降37.24%，公司2022年至2025年连续多年亏损且亏损额持续扩大；公司2025年经营活动产生的现金流量净额为-1.19亿元，分季度来看，各季度分别为-1,226万元、-966万元、-3,987万元、-5,714万元。截至报告期末，公司资产负债率为44.90%，较上年39.79%上升5.11个百分点；公司有息负债合计约16.93亿元，较2024年末增加3.89亿元；公司货币资金3.54亿元，剔除变现能力较弱的消耗性生物资产后，公司流动资产合计约8.66亿元，远低于有息负债规模。同时，公司向控股股东无锡市建设发展投资有限公司的借款余额4.28亿元，列报于其他应付款。此外，公告显示，公司拟于2026年度继续向控股股东申请不超过10亿元借款额度，同时拟向金融机构申请不超过21亿元综合融资授信额度并由控股股东提供连带责任保证担保。

请公司补充披露：

（1）结合行业周期、下游客户需求、产销量变动、可比公司情况、在手订单等，说明2025年营业收入大幅下滑且亏损持续扩大的原因及合理性，并结合公司对主要客

户的信用政策、回款周期及对供应商的付款安排，说明经营活动现金流净额持续为负且下半年进一步恶化的原因；

(2) 结合日常营运资金周转、经营性现金流持续为负、有息负债规模及期限结构、资产可变现能力及债务偿还安排等，说明公司是否存在短期偿债风险；

(3) 补充披露向控股股东借款及控股股东提供担保的具体情况，说明公司对控股股东借款、担保是否存在重大依赖，若控股股东未持续提供资金支持及担保等融资增信措施，公司是否具备独立的外部融资能力，是否存在流动性风险，结合前述问题，论证可持续经营能力是否存在重大不确定性。

请年审会计师对公司持续经营能力发表明确意见。

一、2025年营业收入大幅下滑且亏损持续扩大的原因及合理性

【公司回复】

公司营业收入下降和亏损持续扩大，主要受集装箱地板业务收入下降、毛利率进一步承压、固定成本摊薄不足、财务费用较高及部分业务转型尚未形成稳定盈利贡献等因素共同影响。

(一) 行业周期及下游客户需求变化

2024年度，受红海危机、外需市场改善、航运市场备箱意愿增强等因素影响，集装箱行业出现阶段性高景气，集装箱地板市场需求明显恢复。2025年度，全球集装箱市场进入周期调整阶段，海运贸易需求偏弱、新箱产量回落，叠加行业库存去化，下游集装箱制造企业采购需求较2024年度高位有所回落，集装箱地板行业出现量价同步下行，公司集装箱地板业务订单量、销售价格和盈利空间均受到不利影响。

(二) 自产比例提升但短期经济性尚未充分体现

2025年度，公司集装箱地板自产产量较2024年度大幅增长，自产销售占比提升。自产能力提升有助于公司增强质量控制、交付稳定性和核心客户维护能力，但由于2025年度市场需求下降、销售规模未同步扩大、产品销售价格下行，公司自有产线折旧摊销、人工薪酬、能源动力、制造费用等固定或半固定成本摊薄不足，导致自产产品单位成本仍处于较高水平，短期内对公司毛利率形成压力。

(三) 期间费用及债务成本仍对利润形成压力

2025年度，公司仍承担较大规模有息债务，对应财务费用和利息支出金额较高。同时，公司为维持生产基地运行、市场拓展、技术改造、合规整改及日常管理等仍需

发生必要的人工、管理、销售、研发及运营支出。受营业收入下降和毛利率为负影响，上述期间费用对利润的摊薄压力进一步体现，导致公司亏损持续扩大。

综上，公司2025年度营业收入大幅下降及亏损持续扩大，主要受行业周期回落、下游客户需求减少、产品销售价格下降、自产产能利用率不足、固定成本摊薄不足及债务成本较高等因素共同影响，具有一定合理性。

（四）经营活动现金流量净额持续为负且下半年进一步下降的原因

公司经营活动现金流量净额持续为负，主要原因如下：

1、销售收入下降导致经营性回款规模减少。2025年度，公司集装箱地板业务收入明显下降，主营业务销售回款规模随收入下降而减少，导致经营现金流入不足。

2、客户结算及回款存在一定周期。公司主要客户多为集装箱制造企业、箱东及大型客户，通常按照合同约定在产品交付、验收、开票、对账后按一定账期付款，并受客户内部审批和资金安排影响。2025年度客户订单减少、销售规模下降后，公司回款规模和回款节奏均受到影响。

3、生产经营支出具有一定刚性。为维持生产基地正常运行、保障客户供应稳定和订单交付，公司仍需持续支付原材料采购、人工薪酬、能源动力、运输、维修、税费、日常运营等支出。上述支出与销售回款并非完全同步，导致公司经营活动现金流承压。

4、自产比例提升带来阶段性备货和生产投入需求。2025年度公司提升集装箱地板自产比例，部分原材料采购、生产组织、人工及能源支出前置发生，而销售回款受客户账期和结算流程影响存在滞后，造成经营性现金流阶段性压力。

为改善经营活动现金流，公司将加强客户信用政策执行、应收账款催收、订单回款节点管理和供应商付款计划管理，提升存货周转效率，控制采购节奏和费用支出，努力改善主营业务经营现金流。

二、短期偿债风险及债务偿还安排

【公司回复】

（一）有息负债结构及偿债安排

截至2025年末，公司有息负债主要包括银行借款、债券融资、融资租赁借款及控股股东借款等，其中：一年内到期金额13.48亿元；一年以上到期金额14.97亿元。公司将结合各项债务到期时间、融资成本、授信续作情况、经营回款、资产处置回款及

控股股东支持情况统筹安排偿付。截至本回复出具日，公司未发生债务逾期、债券违约、主要银行抽贷断贷或主要生产经营停滞等情形。公司将持续与主要金融机构保持沟通，推进存量授信续作、债务期限结构优化及低成本融资置换，同时结合经营回款和资产处置回款统筹安排债务偿付。

（二）资产可变现能力及资金来源安排

公司可用于偿债和改善流动性的资金来源主要包括：

1、货币资金及日常经营回款。公司将加强应收账款催收、订单回款节点管控及客户信用政策执行，提高销售回款效率。

2、银行授信和外部融资。公司拟于2026年度向金融机构申请不超过21亿元综合融资授信额度。公司将根据实际资金需求、融资成本及审批进度合理安排提款和续作。

3、资产盘活及处置回款。公司正在推进部分林地资产公开挂牌转让，相关交易价款回收后将有助于改善公司流动性和优化资产结构。但相关资产处置仍需完成交易结算、产权交易凭证出具及权属变更等程序，最终回款时间存在一定不确定性。

4、费用控制和采购节奏优化。公司将通过加强预算管理、控制非必要支出、优化采购计划、提升库存周转效率等方式降低现金流压力。

综上，截至本回复出具日，公司债务未发生逾期或违约，主要融资渠道仍在沟通和推进中，金融机构授信续作及资产处置回款等安排正在落实。公司将持续统筹经营回款、融资续作、债务偿付和资产盘活，防范短期偿债风险。

三、控股股东借款及担保情况、是否存在重大依赖及独立融资能力

【公司回复】

（一）向控股股东借款及控股股东担保情况

截至2025年末，公司向控股股东无锡市建设发展投资有限公司的借款余额为4.28亿元，列报于其他应付款。相关借款主要用于补充公司流动资金、置换部分原有金融机构借款、优化债务期限结构、降低综合融资成本及保障公司日常生产经营。公司部分金融机构授信、债券融资或其他融资安排由控股股东或其他增信机构提供担保或增信支持。

（二）对控股股东支持是否存在重大依赖

控股股东借款及担保支持仅是公司当前融资安排和流动性保障的重要组成部分，公司仍具备一定外部融资基础和资产盘活能力，主要体现在：公司与多家金融机构保持长期合作关系；公司拥有存量资产、应收款项、林地资产及生产经营资产，可通过授信续作、抵质押融资、债务置换、资产处置回款等方式补充资金来源；公司正在推动产业转型、主营业务改善、资产盘活、债务期限结构优化，相关业务对公司经营现金流改善具有积极作用。

四、持续经营能力是否存在重大不确定性

【公司回复】

截至本回复出具日，公司生产经营正常开展，主要生产基地和主要业务未发生停滞；公司未发生债务逾期、债券违约、主要银行抽贷断贷等影响持续经营能力的重大不利情形；公司金融机构授信续作、资产处置回款及主营业务改善措施正在推进中。

基于目前公司生产经营状态、债务偿付安排、金融机构融资沟通、资产处置计划及主营业务改善措施，公司管理层认为，公司以持续经营假设编制2025年度财务报表具有合理基础。

公司将持续采取以下措施改善持续经营能力：

- 1、聚焦集装箱地板主业，优化产品结构，根据市场需求动态平衡自产和OEM比例，提高订单质量和交付效率；
- 2、加强应收账款催收和客户信用管理，提高销售回款效率；
- 3、优化采购节奏、库存管理和成本费用控制，改善经营活动现金流；
- 4、推进林地资产处置及其他低效资产盘活，改善资产流动性；
- 5、持续推进银行授信续作、债务置换和债务期限结构优化，降低短期偿债压力；
- 6、持续完善内部控制和预算管理，提高资金计划管理能力和风险预警能力。

【年审会计师回复】

对公司持续经营能力的判断，我们主要执行了以下分析程序：

- 1、盈利能力：分析公司近三年利润表，关注营业收入、净利润等指标变动趋势，公司近三年营业收入呈现先上升又下降的波动性变化，净利润则为持续亏损趋势；了解公司所处行业周期及下游客户需求变化，分析营业收入大幅下滑且亏损持续扩大的原因及合理性；分析公司优化产品结构，根据市场需求动态平衡自产和OEM比例，提高订单质量和交付效率等改善措施。

2、偿债能力：计算公司资产负债率、流动比率等偿债指标，经计算，公司本年资产负债率44.90%，流动比率2.57；分析公司的债务结构和短期债务到期情况，公司流动资产剔除资产变现能力较弱的消耗性生物资产后的金额为8.66亿元，流动负债剔除控股股东借款后余额为12.58亿元，结合公司拟于2026年度向金融机构申请不超过21亿元综合融资授信额度、公司债务未有逾期支付情况和展期安排等情况，公司未来12月不存在强制清偿的风险。

3、流动性风险：分析公司流动资产的构成，公司账面持有资金3.5亿元；分析公司经营活动现金流量情况，公司本年经营活动现金流量净额为负，近几年呈正负波动性；分析公司拟采取优化采购节奏、库存管理和成本费用控制，改善经营活动现金流、推进林地资产处置及其他低效资产盘活，改善资产流动性、持续推进银行授信续作、债务置换和债务期限结构优化，降低短期偿债压力等改善措施；公司未来12个月不存在流动性风险。

通过执行上述程序，我们认为公司的持续经营能力不存在重大不确定性。

中喜会计师事务所（特殊普通合伙）

中国注册会计师：



中国 北京

中国注册会计师：



二〇二六年七月二十四日