证券代码：600076　证券简称：康欣新材　公告编号：2026-039

康欣新材料股份有限公司《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》的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

康欣新材料股份有限公司（以下简称“公司”）于近期收到上海证券交易所下发的《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“《监管问询函》”）（上证公函【2026】1111 号），公司和相关中介机构对有关事项进行了逐项核实和分析，现就有关问题回复如下：

一、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。

【公司回复】：

一、林地使用权及林木所有权取得方式、成本形成及会计处理

（一）林地使用权及林木所有权的取得方式

公司林地资产主要分布于湖北、湖南、陕西等区域，购置及流转时间主要集中于 2011 年至 2020 年，由子公司湖北康欣科技开发有限公司持有，方式主要通过与林权权利人、林业经营主体、林业大户等签署林地、林木流转协议等方式获得一定期限内的林地使用权及林木所有权或使用权。根据具体协议及权证约定确定，林地经营权期限主要为 30 年至 70 年，其中少量林地期限较短。

公司取得林地资产时，通常根据林地所处区域、林地面积、林权期限、林种结构、林龄、林木蓄积量、林木生长状况、交通运输条件、采伐利用条件、当地同类林地流转价格及交易双方协商情况等因素综合确定流转价格。根据公司目前已取得的财务账簿、管理台账、流转协议、付款凭证及权证资料，公司林地资产相关流转款项已支付完毕。

（二）林木资产初始入账成本构成及消耗性生物资产形成过程

公司消耗性生物资产主要为公司取得林地经营权时一并取得的林木资产，以及后续与林木培育、管护和形成可销售状态相关的必要支出。截至 2025 年末，公司消耗性生物资产账面余额为 34.67 亿元。

公司林木资产的初始入账成本主要包括：取得林木所有权或使用权所支付的转让价款，以及与取得该等资产直接相关的税费、交易费用和其他可归属于使资产达到预定用途状态的必要支出。后续成本主要包括符合资本化条件的林木培育支出、管护支出、林地使用权摊销分配、相关基础设施摊销分配以及符合资本化条件的专项借款利息等。

公司根据林地资产台账、林权证或不动产权证、流转协议、付款凭证、林业勘察资料及财务核算资料，对林木资产成本进行归集和分配。林地使用权作为无形资产核算，并在权利期限内按直线法摊销。

各主要林区林地使用权具体情况如下（以下数据截至到 2025 年末）：

省份	市	县/区	面积（亩）	取得时间	经营权期限	剩余年限	取得成本（万元）	累计摊销（万元）	期末账面价值（万元）
湖北	襄阳	麻城	18,575.00	2011-09-10	36年	约20.7年	780.15	319.49	460.66
湖北	十堰	郧阳	13,125.30	2019-12-16	44年	约37.6年	1,732.54	221.18	1,511.36
湖北	十堰	竹溪	204,133.10	2011/10/27-2016/1/20	15年,30年,52年,64年,70年等	约3.0-60.6年	14,461.78	3,110.38	11,341.40
湖北	襄阳	谷城	6,501.70	2014-09-30	52年	约30.1-53.0年	315.58	75.86	239.72
湖北	随州	广水	9,000.00	2014-09-30	52年	约37.7-38.3年	454.50	103.90	350.60
湖南	株洲	茶陵	15,937.00	2011-09-13	36年	约21.7年	1,147.46	456.36	690.60
陕西	安康	平利	17,321.70	2016-06-04	34年	约24.5-24.6年	1,735.81	484.83	1,250.98
陕西	安康	石泉	41,255.65	2019-03-26	35年	约28.0年	5,487.00	1,189.49	4,297.51
陕西	宝鸡	凤县	124,206.00	2019/5/9-2019/12/22	36年	约31.8-33.2年	16,519.40	2,960.73	13,558.67
陕西	汉中	佛坪	137,121.20	2018/10/23-2018/11/5	35年,40年,41年等	约27.9-33.7年	19,062.68	3,363.67	15,699.01
陕西	汉中	南郑	367,844.40	2018/7/6-2020/9/21	40年,41年,46年,47年等	约29.7-39.7年	49,782.85	7,998.41	41,784.44
陕西	汉中	城固	176,038.70	2016/5/20-2018/11/3	40年,47年,48年等	约25.4-39.8年	21,698.85	4,551.14	17,147.71
陕西	汉中	洋县	68,443.10	2015/4/28-2019/3/23	30年,40年,50年	约30.2-39.3年	7,748.03	1,636.28	6,111.75
陕西	汉中	留坝	66,524.30	2016/8/13-2016/9/15	30年,32年,40年等	约20.3-30.8年	7,466.32	1,793.02	5,673.30
陕西	汉中	西乡	120,008.75	2016/6/5-2018/7/6	31年,34年,38年,46年,50年,61年,62年等	约22.6-52.8年	16,047.39	2,879.74	13,167.65
合计	–	–	1,386,125.90	–	–	–	164,430.34	31,144.98	133,285.36

二、本次出售林地资产的具体情况及出售进展

1、为盘活存量资产、优化资产结构、改善公司现金流状况，公司通过在产权交易所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，该部分资产于 2015-2019 年期间陆续从林业经营主体、林业大户处购买获得，林木蓄积量合计 444.7 万立方米，总账面价值 12.03 亿元。根据评估机构出具的评估结果，资产评估价值为 13.13 亿元，公司挂牌价格以不低于评估结果确定。

本次拟出售林地资产具体情况如下：

序号	林地所在地	面积（亩）	蓄积量（立方米）	主要林种/生产状况	购买/取得时间	2025年末账面金额（万元）	购买时交易价格（万元）
1	陕西省宝鸡市凤县	124,206.00	1,302,674.47	乔木林地/用材林	2019/12/16,2019/10/19,2018/10/23,2019/5/9,2019/12/22	35,678.33	33,659.83
2	陕西省汉中市留坝县	66,524.30	619,992.04	乔木林地/用材林	2016/8/13,2016/9/8,2016/9/15,2019/3/23	16,016.83	16,178.47
3	陕西省安康市平利县	17,321.70	150,322.24	乔木林地/用材林	2016/6/4	3,880.90	4,084.25
4	陕西省安康市石泉县	41,255.65	463,985.56	乔木林地/用材林	2019/3/26	10,896.68	11,056.51
5	陕西省汉中市西乡县	120,008.75	1,232,897.64	乔木林地/用材林	2017/3/6,2017/3/12,2018/7/6,2016/10/18,2016/6/15,2016/6/5,2016/11/18	36,724.59	31,760.44
6	陕西省汉中市洋县	68,443.10	677,137.05	乔木林地/用材林	2016/12/13,2016/12/26,2019/3/23,2015/4/28	17,070.09	15,168.64
合计	–	437,759.50	4,447,009.00	–	–	120,267.42	111,908.14

2、已成交或已签约林地资产情况

截至本回复出具日，8 块林地资产已与受让方签订了林地转让协议，合计签约总面积 219,797.30 亩，签约成交总金额为 611,602,695.50 元。相关交易均通过公开挂牌方式进行，成交价格均不低于挂牌底价，已签约林地资产尚需根据协议约定完成交易价款结算、交易服务费支付、产权交易凭证出具及林权 / 不动产权属变更登记等后续程序，相关程序完成时间仍存在不确定性。公司将根据交易进展及时履行信息披露义务。

已签约或已成交林地资产情况如下：

序号	受让方	林地所在地	面积（亩）	蓄积量（立方米）	成交价格（元）	款项回收及产权变更
1	江苏苏农生态农业科技有限公司	陕西省宝鸡市凤县	80,797.00	851,447.16	161,089,628.89	价款在江苏产交所项目账户；产权变更手续正在办理中。
2	鞍木县正信贸易有限公司	陕西省汉中市西乡县	55,678.00	589,316.70	194,972,713.47	价款在江苏产交所项目账户；产权变更手续正在办理中。
3	成都鑫鲜鲜蔬菜建设有限公司	陕西省汉中市西乡县	22,270.80	223,015.19	49,846,553.22	首期交易所交易服务费26,584611元；公司账户实际到账49,819,968.61元；产权变更手续正在办理中。
4	简阳市新盛林业投资发展有限公司	陕西省汉中市西乡县	14,560.00	135,422.73	49,932,743.73	首期交易所交易服务费26,630158元；公司账户实际到账49,906,113.15元；产权变更手续正在办理中。
5	成都县和美村镇建设发展有限公司	陕西省汉中市西乡县、留坝县	29,474.50	306,277.54	99,688,835.32	首期交易所交易服务费53,196056元；公司账户实际到账99,635,668.37元；产权变更手续正在办理中。
6	江油瑞新资源再生资源有限公司	陕西省汉中市留坝县	12,352.00	106,771.81	39,855,081.55	首期交易所交易服务费21,256.07元；公司账户实际到账39,833,925.68元；产权变更手续正在办理中。
7	苍庆丰发建设工程有限公司	陕西省宝鸡市凤县	2,430.00	24,044.50	8,283,144.56	首期交易所交易服务费4,417.64元；公司账户实际到账8,278,726.92元；产权变更手续正在办理中。
8	苍庆丰发建设工程有限公司	陕西省汉中市洋县	2,235.00	22,078.10	7,933,994.75	价款在江苏产交所项目账户；产权变更手续正在办理中。

3、受让方关联关系及资金来源核查情况

关于受让方关联关系及资金来源核查，公司已组织交易实施主体湖北康欣科技开发有限公司对已签约受让方开展核查，并向相关受让方发送确认函，要求其确认是否与公司、公司董事、高级管理人员、控股股东、实际控制人及其关联方、前任实际控制人存在关联关系或其他利益安排，是否存在由公司关联方提供资金支持的情形。

截至本回复出具日，已签约受让方均已配合回函，回复称受让方与公司、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不存在关联关系或其他利益安排，不涉及由关联方提供资金支持的情形。

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

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，对湖北康欣科技开发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减值测试。根据上述财务报告目的减值测试结果，截至评估基准日，湖北康欣科技开发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）核对公司林证权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。

二、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。

【公司回复】：

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

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	自产/OEM销售占比
2024年度	20,765.85	88,161.90	21,657.92	87,376.92	119,034.84	74,891.32	26.60%/73.40%
2025年度	71,704.47	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	26,728.78	-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	OEM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置，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

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	128,946,850.79	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