证券代码：603863　证券简称：松炀资源　公告编号：2025-035

广东松炀再生资源股份有限公司关于上海证券交易所对公司2024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个别及连带责任。

广东松炀再生资源股份有限公司（以下简称“公司”或“松炀资源”）于近期收到上海证券交易所《关于广东松炀再生资源股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函〔2025〕0812号）（以下简称“《问询函》”），公司收到《问询函》后，高度重视，立即组织有关部门和相关中介机构共同对《问询函》所述问题进行逐项落实并回复。现对《问询函》所述问题回复公告如下：

一、关于主营业务情况。

年报显示，公司2024年度实现营业收入7.27亿元，同比增长9.23%；实现归母净利润-2.36亿元，已连续三年出现亏损；主营业务毛利率-6.55%，较2023年增加6.02个百分点，较2022年增加13.64个百分点。分产品看，高强瓦楞纸、灰底涂布白板纸、特种纸三类产品收入占比分别为62.27%、18.29%、18.49%，三类产品的毛利率均为负值。按销售模式分，直销和经销收入分别为5.09亿元、2.11亿元，其中经销收入同比增长21.19%，且公司对应收经销客户款项的坏账计提比例低于直销客户。公司全年前五名客户销售额合计3.11亿元，占年度销售总额的43.25%；前五名供应商采购额合计2.82亿元，占年度采购总额的35.12%。报告期内，公司涂布白板纸生产线自7月份之后停止生产。

请公司：（1）分产品补充列示营业成本主要构成项目的金额及占比，结合公司采购模式、原材料的市场价格变动等，说明各产品毛利率长期为负的原因及合理性，是否与同行业公司存在较大差异；（2）补充披露前五名客户和供应商的基本情况、合作年限、交易内容、金额及结算方式等，若存在客户和供应商为同一控制的情况，请说明原因及合理性；（3）说明经销和直销模式下销售、定价、结算等政策是否存在差异，主要经销客户的后续销售情况，并结合上述事项说明经销收入增幅较大的原因，对经销和直销客户应收账款坏账计提比例不同的原因；（4）说明是否存在主要供应商为自然人或个体户的情况，其与其他供应商的采购价格、结算模式等是否存在差异，相关业务的内部控制执行情况，以及业务的稳定性如何保障，同时明确是否存在现金支付、第三方账户收款结算等情形，是否存在采购资金变相流向关联方的情形；（5）说明长期从事亏损业务的考虑和商业合理性，涂布白板纸停止生产后公司为保障持续稳定经营已采取或拟采取的具体措施。请年审会计师就问题（2）（3）（4）发表意见，并说明对采购业务和相关成本确认所执行的审计程序和获取的审计证据。

回复：

（一）公司说明

（1）分产品补充列示营业成本主要构成项目的金额及占比，结合公司采购模式、原材料的市场价格变动等，说明各产品毛利率长期为负的原因及合理性，是否与同行业公司存在较大差异；

1、分产品营业成本主要构成项目金额及占比如下表：

单位：万元

项目	涂布白板纸		高强瓦楞纸		特种纸	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	10,228.11	69.01%	34,155.31	71.93%	13,935.27	96.30%
直接人工	564.12	3.81%	943.27	1.99%	132.55	0.92%
制造费用	4,029.93	27.19%	12,383.68	26.08%	403.49	2.79%
合计	14,822.16	100.00%	47,482.26	100.00%	14,471.31	100.00%

通过上表可知，涂布白板纸、高强瓦楞纸的直接材料成本占比70%左右，直接人工和制造费用占比30%左右，特种纸的直接材料成本占比95%左右，直接人工和制造费用占比5%左右，成本结构较为稳定。

特种纸的直接材料成本占比较高、直接人工和制造费用占比较低主要系特种纸的直接材料为购买的原纸，而涂布白板纸和高强瓦楞纸的直接材料为购买的废纸，原纸市场价格正常为废纸价格的5倍以上。特种纸的生产工艺主要是利用化学原料在原纸上进行涂布处理，激发其特殊的热敏反应性能，相较于传统造纸的生产工艺环节较少。

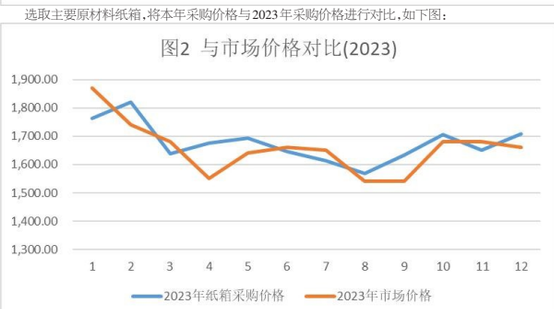
2、公司采购模式

公司设有采购中心负责原材料的采购工作，对供应商的原材料质量和及时供货能力进行审核及评价，不断更新、完善合格原材料供应商的资料数据，并对其综合能力进行审核。公司生产产品所需的原材料主要为废纸。目前公司对废纸和其他原材料等采用按生产计划采购的模式，即生产中心根据公司库存和生产情况确定主要原材料采购需求，再由采购中心结合市场行情制定采购计划，适时进行采购，原材料价格主要随市场变动而变动。

3、原材料市场价格变动情况

公司主要采购原材料为废纸，目前无公开市场报价，无法查询细分废纸类的市场价格。通过隆众资讯网查询到废旧黄板纸价格，与公司本年主要原材料纸箱采购价格的趋势变化进行对比。如下图：

选取主要原材料纸箱，将本年采购价格与2023年采购价格进行对比，如下图：



通过上图可知，本年采购月平均价格与市场价格变动趋势一致，本年采购价格较上年同期呈现下降趋势。

4、公司近两年毛利率分析

公司近两年的营业收入、毛利率情况如下表：

单位：万元

项目	2024年度	2023年度
营业收入	72,677.24	66,536.41
营业成本	77,435.19	74,902.84
毛利率	-6.55%	-12.57%

公司产品毛利率为负的原因分析：

（1）市场供需关系发生较大变化

公司主要产品涂布白板纸的传统集中产地为杭州富阳区，2015年9月，杭州取得第19届亚洲运动会举办资格，对区域内造纸业进行关停或限制生产，间接导致2017-2020年间的市场供应量减少，产品市场行情较好，以涂布白板纸为例，价格持续维持在4000元/吨左右，而随着富阳区域的造纸企业逐步外迁至其他地区建厂，2021年下半年逐步投产，新生产线导致产量大幅度提升，加之行业内头部企业玖龙纸业、理文造纸、山鹰纸业等在此行情下进一步扩产抢占市场，区域内的供需关系发生改变，产品销售价格大幅度下降，影响了公司的毛利率水平。

（2）供应商给予信用期导致的采购单价上涨

行业内对于采购废纸原材料通常采用预付款或现款的结算方式，自2022年以来，公司营运资金较为紧张，为维持经营所需资金，公司采购材料时一般执行1-2月的账期，供应商因提供账期提高了价格，公司材料成本较现款采购方式的价格上涨约100元/吨，考虑到原材料平均采购价1800元左右，上涨的材料价格对毛利率影响较大。

（3）规模效应及资金实力导致的产品成本差异

同类型公司普遍规模远大于松炀资源，在造纸行业的规模效应非常明显，产量提升会摊薄产品单位生产成本，从而提升其市场竞争力。同时，因同类型公司的资金实力明显强于公司，在材料采购结算方式上优势明显，原材料采购价格低于公司，进而导致公司毛利率为负数。

（4）头部企业拥有更强的产品销售定价权及材料采购议价权

公司所处的再生资源造纸行业的头部企业玖龙纸业、理文造纸等公司，因市场占有率较高，导致其在具有较强的定价能力，而规模化的采购，在议价方面具备强势地位，可以使其获得更低价格的原材料，综合销售与采购的优势，进而导致公司毛利率为负数。

（5）电能作为造纸行业的主要能源，目前行业内公司建设生产线时均采用“热电联供”的方式，利用其余热进行发电，不仅能够满足自身的电能消耗，同时可以对外出售剩余电能赚取利润，大幅度降低其能源成本，而公司因营业规模较小，无法取得生产所在地政府的“热电联供”项目建设批复，导致在能源消耗费用上明显高于同行业公司，间接导致公司的盈利能力弱于同行业公司。

综上，毛利率为负数主要系原材料价格影响，且公司在销售价格方面无明显竞争优势导致，因此毛利率长期为负。

5、与同行业公司的对比情况

涂布白板纸与同行业可比公司的营业收入、毛利率对比如下表：

单位：万元

同行业公司	产品按露	2024年度			2023年度			毛利率比上期同期增减
		营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	
晨鸣纸业	白卡纸	455,305.70	514,071.39	-12.91%	547,755.90	567,308.60	-3.57%	-9.34%
博汇纸业	白纸板	1,154,223.20	1,046,072.49	9.37%	1,194,113.00	1,063,694.00	10.92%	-1.55%
冠豪高新	白卡纸	383,928.31	371,775.59	3.17%	362,026.70	362,766.70	-0.20%	3.37%
本公司	涂布白板纸	13,292.89	14,822.16	-11.50%	23,076.35	26,187.74	-13.48%	1.98%

通过上表可知，公司销售的涂布白板纸毛利率低于同行业可比公司，主要是公司相较同行业公司的规模较小，涂布白板纸的生产线建设年限较久，在市场竞争加剧，行业利润紧缩的背景下，市场规模及成本节约层面公司均不具备优势，同时，因设备的陈旧导致的维护成本高、产品出产率低，能源利用率差等增加了产品的生产成本，综合考虑下，公司已将涂布白板纸生产线2号机于本年8月对外出租，导致公司的营业收入降低。

高强瓦楞纸与同行业可比公司的营业收入、毛利率对比分析：

单位：万元

同行业公司	产品按露	2024年度			2023年度			毛利率比上期同期增减
		营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	
博汇纸业	箱板纸	163,027.48	158,925.64	2.52%	183,175.80	173,562.00	5.25%	-2.73%
山鹰国际	箱板纸	1,085,683.88	1,035,168.78	4.65%	1,123,053.00	1,043,995.00	7.04%	-2.39%
景兴纸业	纸箱及纸板	39,229.18	35,981.88	7.16%	45,343.00	41,384.72	8.73%	-1.57%
山鹰国际	瓦楞纸	460,143.16	434,240.23	5.63%	427,586.70	386,775.70	9.54%	-3.91%
森林包装	高强度瓦楞纸	11,818.03	11,210.54	5.42%	7,637.73	7,459.02	2.34%	3.08%
理文造纸	包装纸等	2,599,542.10	2,288,248.90	11.97%	2,493,708.00	2,243,491.00	10.03%	1.94%
玖龙纸业	包装纸等	3,346,461.10	3,027,034.60	9.55%	3,061,123.00	2,790,560.00	8.84%	0.71%
本公司	高强瓦楞纸	45,253.33	47,482.27	-4.93%	32,116.13	36,713.60	-14.32%	9.39%

通过上表可知，公司的营业收入及毛利率较同行业公司均偏低，主要受行业规模，公司目前原材料价格成本控制所致。通过上述营业收入的变动幅度，行业正逐步向行业龙头过度集中，对于无法形成规模经济的公司，业绩冲击较大。

特种纸与同行业可比公司的营业收入、毛利率对比分析：

单位：万元

同行业公司	产品按露	2024年度			2023年度			毛利率比上期同期增减
		营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	
冠豪高新	热敏纸/不干胶	297,698.71	253,737.49	14.77%	295,032.21	260,945.38	11.55%	3.22%
仙鹤股份	日用消费系列	483,323.85	403,579.30	16.50%	410,699.11	365,605.54	10.98%	5.52%
本公司	特种纸	13,438.79	14,471.30	-7.68%	11,176.97	11,971.86	-7.11%	-0.57%

通过上表可知，公司的营业收入及毛利率较同行业公司均偏低，主要受行业规模，公司目前原材料价格成本控制所致。通过上述营业收入的变动幅度，行业正逐步向行业龙头过度集中，对于无法形成规模经济的公司，业绩冲击较大。

特种纸与同行业可比公司的营业收入、毛利率对比分析：

单位：万元

同行业公司	产品按露	2024年度			2023年度			毛利率比上期同期增减
		营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	
冠豪高新	热敏纸/不干胶	297,698.71	253,737.49	14.77%	295,032.21	260,945.38	11.55%	3.22%
仙鹤股份	日用消费系列	483,323.85	403,579.30	16.50%	410,699.11	365,605.54	10.98%	5.52%
本公司	特种纸	13,438.79	14,471.30	-7.68%	11,176.97	11,971.86	-7.11%	-0.57%

通过上表可知，公司的营业收入规模较小，且2023年6月才正式实现批量投产，工艺及产品质量的不稳定，导致生产成本较高，对毛利率影响比较大，另一方面，公司目前处于市场开拓阶段，需要市场的逐步认可，目前更多以售价来争取市场，纸行业的下游客户普遍不愿意在产品供应稳定下调整供应商，避免影响产品的稳定性，一般开拓市场难度大，但一旦进入客户的供应商，客户会保持较好的黏性。

（2）补充披露前五名客户和供应商的基本情况、合作年限、交易内容、金额及结算方式等，若存在客户和供应商为同一控制的情况，请说明原因及合理性；

公司前五名客户的基本情况、合作年限、交易内容、金额及结算方式如下表：

单位：万元

客户名称	成立时间	交易内容	交易金额	结算方式	开始合作年限
厦门建发纸业有限公司及其同控下企业	2007年	涂布白板纸、高强瓦楞纸	10,053.92	款到发货	2017年
厦门国贸纸业有限公司	2012年	涂布白板纸、高强瓦楞纸	7,966.92	款到发货	2021年
汕头市和易成纸业有限公司同控下企业	2015年	涂布白板纸、高强瓦楞纸	5,225.68	款到发货	2015年
汕头市万腾纸业有限公司	2011年	高强瓦楞纸	4,244.94	款到发货	2021年
广东长发科技有限公司	2020年	高强瓦楞纸	3,647.92	款到发货	2021年

公司前五名供应商的基本情况、合作年限、交易内容、金额及结算方式如下表：

单位：万元

供应商名称	成立时间	交易内容	交易金额	结算方式	开始合作年限	经营区域	与实控人的关系
陈*及其同控下个体工商户	不适用	废纸类	8,781.40	货到票到7天付款	2019年	广东省汕头市澄海区东里镇	无
蔡*涛及其同控下个体工商户	不适用	废纸类	5,021.58	货到票到7天付款	2021年	广东省汕头市澄海区莲下镇	无
汕头市泽帆能源贸易有限公司	2017年	煤	4,998.24	月结60天	2019年	广东省汕头市濠江区岩石红光社区	无
林*健及其同控下个体工商户	不适用	废纸类	4,796.11	货到票到7天付款	2019年	广东省汕头市澄海区莲下镇	无
广东冠豪高新技术股份有限公司	1993年	原纸/包材	4,591.32	月结30天	2021年	广东省湛江市麻章区	无

注：公司向汕头市泽帆能源贸易有限公司采购煤主要用于涂布白板纸和高强瓦楞纸的生产环节中的烘缸干燥工序。在造纸生产过程中，含水量较高的湿纸页需要通过烘缸系统进行干燥处理，该环节通过高温蒸汽加热的方式，将湿纸页在烘缸表面进行传递烘干，使纸张水分含量降低至工艺标准要求的范围内。整个烘干工艺所需的蒸汽热源来自于公司的燃煤锅炉系统，采购的煤在锅炉中燃烧产生高温高压蒸汽，通过管道输送至烘缸内部，为纸张干燥提供稳定可靠的热能支撑。

通过上表及查询工商信息可知，前五名客户和供应商不存在为同一控制的情况。

（3）说明经销和直销模式下销售、定价、结算等政策是否存在差异，主要经销客户的后续销售情况，并结合上述事项说明经销收入增幅较大的原因，对经销和直销客户应收账款坏账计提比例不同的原因；

1、经销和直销模式下销售、定价及结算政策

公司的产品价格和定价模式主要通过市场竞争实现，随行就市，不同销售客户对产品具有不同的要求，公司结合市场景气度、公司的市场战略、客户对价格的承受能力等因素，并综合考虑公司的产品进行报价。

公司采取的主要结算政策为款到发货，历年来涂布白板纸及高强瓦楞纸纸均以此政策执行，对于部分合作年限较长，信用级别较高的客户，给与30天的信用期，授信额度为100万至1,000万不等；为了推动新产品特种纸的销售，对于部分综合实力较强，信用级别较高的客户，给予月结30-60天的信用周期，授信额度为100万至2,000万不等。

公司的经销和直销模式下销售、定价、结算等政策不存在差异。

2、主要经销客户的后续销售情况

因经销客户销售时多为其商业机密，公司无法获得其相关销售客户名单，但经了解，高强瓦楞纸经销客户后续销售对象为纸板厂家，制作成纸箱对外销售，主要用于快递包装、小家电包装、海鲜冷链包装等；特种纸经销客户销售对象为印刷厂家，制作成标签对外销售，主要用于商超物品标签、快递包裹标签及饮品标签等。

3、经销收入增幅较大的原因

公司本年度经销收入增幅较大主要受高瓦市场行情好，经销商采购更多，涉及到的主要经销客户为汕头市和易成纸业有限公司和汕头建发纸业有限公司等。

4、经销和直销客户应收账款坏账计提比例不同的原因

公司对于经销和直销客户的信用评级不同，因此采用不同的预期损失率。公司通过5C系统分析客户的信用标准，5C系统包括品质、能力、资本、抵押和条件，经销客户与直销客户在信用风险特征上存在显著差异，经销客户主要为大型贸易商（例如厦门建发、厦门国贸），具备较强的资本实力、完善的财务管理体系和稳定的现金流，其经营规模大、抗风险能力强，且通常与公司建立长期稳定的合作关系，信用等级相对较高；而直销客户多为包装厂等中小型制造企业，资本规模相对较小，财务状况波动性较大，抗市场风险能力相对较弱。

各期末公司按照经销和直销客户的迁徙率模型计算预期信用损失率，坏账计提政策能够覆盖基于迁徙率模型确定的历史损失率。公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过迁徙模型测算出历史损失率，并在此基础上进行前瞻性因素的调整计算出预期损失准备率。

综上所述，公司已制定并严格执行了谨慎且合理的坏账计提政策，坏账计提政策和实际计提情况符合公司的业务情况，坏账准备计提充分。

（4）说明是否存在主要供应商为自然人或个体户的情况，其与其他供应商的采购价格、结算模式等是否存在差异，相关业务的内部控制执行情况，以及业务的稳定性如何保障，同时明确是否存在现金支付、第三方账户收款结算等情形，是否存在采购资金变相流向关联方的情形；

1、主要供应商为自然人或个体户的情况

公司存在主要供应商为自然人或个体户的情况。我国目前的废纸回收渠道，主要来源于生活用纸，一般均由各供应商在各生活区设置回收点的方式进行回收，通过回收点回收的废纸在打包场地进行整理并对外销售，造纸行业内公司的原材料采购、销售均有其业务的区域半径，在材料成本占据产品成本的比例较高的情况下，在不同地区进行采购会增加材料的运输费用，进而增加采购成本，降低自身的市场竞争力。在此背景下，各造纸厂通常选择向厂区所在地周边的废纸打包场进行采购。废纸行业的供应商通过自居民生活区回收生活用纸，一般无法取得合规的采购发票，同时，各供应商之间互相交易货品，也存在无法取得采购发票的情况，税务负担较重。在此背景下，供应商通常利用纳税更为方便、快捷的小规模纳税人优惠政策（增值税税率为1%，核定利润率征收个人经营所得税），采用自身配合的多个个人或多个个体户来进行对外销售，造成了目前供应商为自然人或个体户的情况。

2、与其他供应商的采购价格、结算模式

选取主要原材料纸箱，将公司2024年度自然人或个体户的采购价格与其他供应商的采购价格进行对比，如下图：

通过上图可知，自然人或个体户的采购价格略高于其他供应商的采购价格，自然人或个体户的全年平均采购价格为1,618.74元/吨，其他供应商的全年平均采购价格为1,569.64元/吨，主要是因为目前的废纸回收主要来源于生活用纸，一般均由各供应商在各生活区设置回收点的方式进行回收，通过回收点回收的废纸在打包场地进行整理并对外销售，废纸行业的自然人或个体户供应商通过自居民生活区回收生活用纸，一般无法取得合规的采购发票，同时，各供应商之间互相交易货品，也存在无法取得采购发票的情况，税务负担较重，但相对其他供应商，自然人或个体户在区域范围内废纸供应更及时，因此自然人或个体户的采购价格略高。

自然人或个体户及其他供应商的结算方式均为货到票到7天付款，不存在结算方式上的差异。

3、相关业务的内部控制执行情况

公司严格核实供应商的资质，建立供应商档案，选择长期合作、信用度较高的个人供应商及个体户进行合作，与工商登记信息中记录的相关责任人直接签订采购合同，向合同约定的供货方支付货款，所有款项均通过银行转账的方式支付，严格遵守公司采购制度进行采购。

（1）公司采购原材料废纸的票证单据齐全

公司在采购原材料的过程中，与供应商签订采购合同或订单、各批次来货材料的过磅单、验收单、原材料采购发票、原材料入库单等均完备齐全，核对一致。

（2）原材料废纸的采购成本核算合理

公司依据原材料的合同采购单价及采购过程中发生的运输费、保险费、装卸费等可归属于成本的费用作为原材料的采购成本入账，成本核算得到了一致执行，符合《企业会计准则》的核算要求。

（3）供应商的废纸来源合法合规

公司严格核实供应商的资质，建立供应商档案，对于供应商的废纸回收渠道进行了解，查看其各个回收点的回收过程，以确保其废纸的来源合法合规，经过以上测试后方可进入公司的合作范围。因此，公司的供应商的废纸来源合法合规。

4、业务的稳定性

公司与主要自然人或个体户供应商等建立并持续维系了多年的业务合作关系，双方合作具有稳定性和可持续性。如公司与陈波等在2017年起已建立合作关系。

综上所述，公司主要供应商存在自然人或个体户的情况，为行业实际情况，不影响公司原材料采购的合规性；主要供应商存在自然人或个体户的采购价格略高于其他供应商采购价格，结算方式不存在差异；公司的原材料采购单据齐全，成本核算符合《企业会计准则》的要求，供应商的纸张来源合法合规；自然人或个体户的合作供应稳定；不存在现金支付、第三方账户收款结算等情形，不存在采购资金变相流向关联方的情形。

（5）说明长期从事亏损业务的考虑和商业合理性，涂布白板纸停止生产后公司为保障持续稳定经营已采取或拟采取的具体措施。

1、说明长期从事亏损业务的考虑和商业合理性

公司自成立以来，一直主要从事环保再生纸的研发、生产和销售，2022年之前，公司主要经营产品为涂布白板纸，受行业周期及经济环境影响，2016年至2020年公司营业收入不断上升，毛利率也随着市场行情的上涨而增加。自2020年以来，受新冠疫情、经济环境下行及行业周期变化的影响，公司销售的涂布白板纸开始不断受到各种因素的冲击，销售价格逐年下降，生产成本也逐年上升，导致毛利率也同步下降，到2022年下半年开始产品毛利率由正转负，成本与售价倒挂。

2021年底，公司前期募投项目“年产18万吨环保再生纸项目”正式投产，主要经营产品为高强瓦楞原纸。由于近年来造纸行业不景气，行业产能过剩，且高强瓦楞原纸产品为公司新投产产品，前期研发成本及生产工艺技术不成熟，导致公司产品成本相对同行业产品过高，公司为开拓市场，抢占市场份额，产品价格定价随行就市，因此2023年公司高强瓦楞原纸产品一直处于成本与售价倒挂状态，毛利率长期为负。

公司自筹项目“特种纸项目”于2021年下半年开始正式投产，主要经营产品为热敏纸，但受市场环境、行业周期及市场竞争激烈的影响，公司生产的特种纸产品毛利率较低，加上各种管理费用、折旧等，导致其净利润为负。

综上所述，公司主要经营产品受行业产能过剩、竞争激烈及其自身经营管理问题，导致公司产品毛利率长期为负，连续三年亏损。在此背景下，公司也采取了一系列的降本增效措施，如工艺技术改造、配方优化升级、精简人员等来改善产品毛利率为负的问题。

造纸行业具有一定的周期性，市场环境和原材料价格等因素会出现波动，目前来说，行业处于低谷期。公司在长期亏损的情况下仍然维持经营，主要考虑行业周期问题，认为当前亏损是暂时的，随着市场行情好转、原材料价格稳定及公司一系列降本增效措施，在行业回暖时，有望实现盈利。此外，维持业务运营有助于保留客户资源、维持员工队伍稳定，为公司未来发展奠定基础。

2、涂布白板纸停止生产后公司为保障持续稳定经营已采取或拟采取的具体措施

2024年9月，为提高公司资产的使用效率，优化公司产品结构，公司将位于莲下镇鸿利工业区28、510.5平方米的厂区、涂布白板纸生产线及配套租赁给于汕头市长川纸业有限公司，年租金750万，租期为8年，本次出租有利于提高公司资产使用效率，并能够为公司获取较为稳定的租金收入，同时，公司向其销售蒸汽及提供污水处理，也将带来一定的收益。

后续，公司将根据已签订的租赁协议继续履行出租义务，如若长川纸业在未来年度出现无法履行租赁的义务，公司将继续寻找优质的租赁方继续出租或者选择关停涂布白板纸生产线，对外出售回笼资金。

（二）年报审计项目会计师的核查情况

我们执行了以下核查程序：

1、对公司管理层及采购部门负责人访谈，了解公司采购业务内控、定价方式、结算方式等；

2、获取松炀资源的废纸原材料采购明细，对其采购价格进行价格测试，将其采购价格与市场价格进行对比，评价其材料成本是否合理；

3、通过国家企业信用公示系统、天眼查等平台，查阅各供应商的注册情况，对于自然人或个体户情况的原因进行了解，并对重要的同一实控人情况进行访谈；

4、了解公司与采购相关的内部控制设计情况，供应商名录的核查方式，对其相关程序执行穿行测试，评价其设计的合理性，以及运行的有效性；

5、结合应付账款审计程序，函证主要供应商本期采购额、应付账款期末余额。

6、检查公司与采购相关的合同或订单、采购发票、过磅单、材料验收单、原材料入库单、采购付款申请单、银行转账回单等单据，对各单据记录进行核对，分析是否存在采购资金流向关联方的情形；

7、检查公司原材料采购成本的人账依据及会计核算方法，评价其是否符合《企业会计准则》的要求；

会计师核查意见：

经核查，我们认为公司前五名客户和供应商未发生重大变化，不存在为同一控制的情况。公司的经销和直销模式下销售、定价、结算政策不存在差异；经销客户后续主要销售给纸板厂、印刷厂等；经销收入增幅较大主要系高瓦经销商的采购额变动；经销和直销客户的应收账款计提比例不同基于客户信用评级不同导致。公司存在主要供应商为自然人或个体户的情况；主要供应商存在自然人或个体户的采购价格略高于其他供应商采购价格，结算方式不存在差异；公司的原材料采购单据齐全，成本核算符合《企业会计准则》的要求；按照约定的结算方式、付款方式直接向供应商支付货款，不存在现金支付或第三方账户收款结算的情形，不存在采购资金流向关联方的情形。

二、关于资金和流动性。

报告期末，公司货币资金余额0.62亿元，有息负债余额4.35亿元，其中短期借款2.66亿元，一年内到期的非流动负债0.83亿元，长期借款0.86亿元。近三年，公司资产负债率由43.35%增长至64.03%，流动比率由0.38下降至0.25，速动比率由0.19下降至0.14。此外，公司期末受限资产账面价值为7.47亿元，其中受限固定资产5.19亿元，占公司期末固定资产的超七成，均用于抵押借款。

请公司：（1）补充披露报告期内月度货币资金余额、存放、使用和受限情况，以及资金规模和利息收入的匹配性，说明是否与实控人及其一致行动人在同一银行开展业务；（2）补充披露主要受限资产的名称、用途、抵押期限、融资金额，说明是否可能存在抵押权人未来对公司行使抵押权等不利影响；（3）结合营运资金需求及投资计划、负债规模、结构、到期时间等，补充披露现阶段的资金安排，分析公司目前的流动性风险，以及拟采取的应对措施。请年审会计师就问题（1）发表意见。

回复：

（一）公司说明

（1）补充披露报告期内月度货币资金余额、存放、使用和受限情况，以及资金规模和利息收入的匹配性，说明是否与实控人及其一致行动人在同一银行开展业务；

1、公司月度货币资金结存情况如下：

单位：万元

月度	货币资金			
	现金	银行存款	其他货币资金	合计
2024年1月	15.07	1,172.74	500.33	1,688.14
2024年2月	19.62	720.02	500.33	1,239.97
2024年3月	14.98	1,399.20	0.33	1,414.51
2024年4月	13.34	2,437.39	0.33	2,451.05
2024年5月	10.86	790.00	0.33	801.18
2024年6月	12.53	1,882.74	0.33	1,895.59
2024年7月	23.43	3,379.71	0.08	3,403.21
2024年8月	20.15	1,021.01	0.08	1,041.24
2024年9月	20.17	4,551.58	0.08	4,571.83
2024年10月	13.33	961.67	15.17	990.18
2024年11月	22.12	1,241.14	37.72	1,300.98
2024年12月	21.99	6,138.00	34.56	6,194.55

公司2024年利息收入8.69万元，均为银行利息收入。年度月均存款余额为2,249.37万元，2024年利息收入/年度月均存款余额约为0.39%，公司货币资金存入银行主要形式为活期利息等，其年利率约为0.05%-0.35%，资金规模与利息收入相匹配。

2、公司期末资金存放各金融机构情况如下：

单位：万元

银行类型	银行存款余额	占比	备注
股份制商业银行	1,733.01	27.98%	7家
国有银行	2,272.08	36.68%	4家
外资银行	0.00	0.00%	1家
农村商业银行	2,132.91	34.43%	3家
民营银行	0.00	0.00%	1家
其他	56.52	0.91%	-
证券公司户	0.03	0.00%	-
合计	6,194.55	100.00%	-

公司95%以上资金存放于国有银行、股份制商业银行、农村商业银行等银行。

3、公司2024年各季度资金使用情况如下：

单位：万元

资金支出情况	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	月均支出
经营活动现金支出	20,136.02	23,728.95	17,022.91	18,861.83	19,937.43
投资活动现金支出	616.28	732.75	223.68	1,857.76	857.61
筹资活动现金支出	20,895.53	22,689.26	19,687.06	2,456.90	16,432.19
合计	41,647.83	47,150.96	36,933.65	23,176.48	37,227.23

公司资金主要用于经营活动和筹资活动。

4、2024年末公司资金使用分布情况如下：

单位：万元

项目	期末余额	用途
库存现金	21.99	日常经营
银行存款	6,138.00	日常经营
其他货币资金	34.56	其他
合计	6,194.55	-

公司期末货币资金总金额为6,194.55万元，其中：6,172.56万元为存放于各对应银行的银行存款账户、支付宝账户、证券账户等；现金21.99万元存放于公司保险柜。期末货币资金不存在受限及其他限制性安排。

5、与实控人及其一致行动人在同一银行开展业务情况

公司存在与实控人及其一致行动人在同一银行同一支行开展业务的情况，同一银行同一支行开展业务的信息如下：

单位：万元

银行名称	开户行	开户人	用途	截止2024年12月31日余额
工商银行	汕头澄海支行	广东松炀再生资源股份有限公司	日常经营	913.25
		汕头市松炀新材料特种纸有限公司	日常经营	5.32
		王壮鹏	日常储蓄消费	/
		蔡建涛	日常储蓄消费	/
中国银行	汕头澄海支行	广东松炀再生资源股份有限公司	日常经营	930.76
		汕头市松炀新材料特种纸有限公司	日常经营	385.62
		汕头市建诚纸业有限公司	日常经营	0.00
		王壮鹏	日常储蓄消费	/
		蔡建涛	日常储蓄消费	/
光大银行	汕头黄山路支行	广东松炀再生资源股份有限公司	日常经营	0.88
		王壮鹏	日常储蓄消费	/
		王壮加	日常储蓄消费	/
兴业银行	汕头分行	广东松炀再生资源股份有限公司	日常经营	997.22
		汕头市松炀新材料特种纸有限公司	日常经营	51.41
		王壮鹏	日常储蓄消费	/
		蔡丹虹	日常储蓄消费	/
		蔡建涛	日常储蓄消费	/
		汕头市新联新投资合伙企业（有限合伙）	日常经营	/
民生银行	汕头澄海支行	广东松炀再生资源股份有限公司	日常经营	470.40
		汕头市松炀新材料特种纸有限公司	日常经营	143.51
		汕头市松炀资源控股有限公司	日常经营	51.12
		汕头市建诚纸业有限公司	日常经营	0.00
		王壮加	日常储蓄消费	/
		蔡建涛	日常储蓄消费	/
		汕头市新联新投资合伙企业（有限合伙）	日常经营	/
农商银行	澄城支行	广东松炀再生资源股份有限公司	日常经营	816.46
		汕头市松炀新材料特种纸有限公司	日常经营	2.81
		蔡丹虹	日常储蓄消费	/
		蔡建涛	日常储蓄消费	/
	澄城支行	汕头市新联新投资合伙企业（有限合伙）	日常经营	/
潮商银行	澄海潮商银行	广东松炀再生资源股份有限公司	日常经营	4.48