

福建金森林业股份有限公司

关于深圳证券交易所 2017 年年报事后审核意见回复

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

福建金森林业股份有限公司（以下称“公司”或“本公司”）于2018年06月1日收到深圳证券交易所出具的《关于对福建金森林业股份有限公司2017年年报的问询函》（中小板年报问询函【2018】第384号），公司就相关情况进行了自查，具体回复如下：

一、报告期内，你公司实现营业收入 1.75 亿元，同比增长 27.08%；归属于上市公司股东的净利润(以下简称“净利润”)5,549.05 万元，同比增长 117.05%；扣除非经常性损益的净利润（以下简称“扣非后净利润”）2,865.85 万元，同比增长 6,715.87%；经营活动产生的现金流量净额 7,680.01 万元，同比增长 638.99%。请结合不同业务所处行业的竞争格局、公司市场地位、主营业务开展情况和报告期内毛利率、期间费用、非经常性损益、经营性现金流等因素的变化情况，详细说明净利润、扣非后净利润和经营活动产生的现金流量净额增幅较大的原因及合理性，以及增幅与营业收入增幅不匹配的原因。

【说明】

1、公司主营业务情况、行业的竞争格局、公司市场地位情况

公司是国内目前唯一纯森林资源培育型上市公司，长期专注于森林营造和培育，森林保有管护，木材生产销售，并依据生产经营方案进行森林资源的规模化、集约化和可持续经营及通过森林资产并购扩大森林经营规模；同时，结合公司技

术优势发展林业技术咨询；规划管理；信息技术咨询服务；生态监测；林业碳汇开发等其他与林业行业相关业务。其他林业上市公司与公司运营模式有所不同，其他林业上市公司大致如下：①林板一体化经营模式，即上市公司拥有或控制森林资源，为其下游林板生产提供原料；②林纸一体化，即上市公司拥有或控制森林资源，为其下游造纸产业提供原料；③林纸一体化+林板一体化，即上市公司拥有或控制森林资源，为其下游林板或林化品产业提供原料。

我国是森林资源匮乏的国家且存在明显地域性特征，木材需求缺口大，部分依赖进口。森林资源培育与采伐企业之间的竞争主要不在于市场竞争，而更多在于是否拥有充足的森林资源和企业内在经营管理水平的竞争。林木种植业正向科学化、专业化、集约化的经营方式发展演进，并呈现“相互促进、齐头并进”良性发展格局。公司依托经营区的自然资源、森林经营管理水平、FSC 森林认证、区位与环境、收购森林资源及林业龙头企业等优势在市场中拥有较好的竞争力。同时，公司培育主要树种为杉木、马尾松和乡土珍贵阔叶树种（如闽楠、香樟、鹅掌楸等）。经营区杉木材性好，是历史悠久优良用材树种，普遍应用于家居、室内装饰、户外用品、庙宇等方面；马尾松是工农业上的重要用材之一，具有很强的耐水湿的优点。乡土珍贵阔叶树种是珍贵的用材树种和优美的园林绿化树种。因此，公司经营产品前景广阔。

十八大以来，党中央、国务院更加重视林业，将生态文明建设放在突出位置。十九大报告指出，建设生态文明是中华民族永续发展的千年大计，必须树立和践行绿水青山就是金山银山的理念，强调推进绿色发展，建设美丽中国。公司加大投入，加强森林培育，加快森林资源并购，提高森林经营科技含量，实施森林质量精准提升，大力参与国家木材战略储备林基地建设，继续开展 FSC 森林认证，着力提升公司主营市场地位；进一步增加对林业技术服务业的投入，提升公司盈利能力；以品牌建设促进林业产业转型升级，继续加强林业品牌保护和开发利用，提高市场竞争力，由单一的木材生产向多种高效复作模式发展，真正做到绿水青山就是金山银山，更加突显公司的规模实力、持续创新和综合服务能力。

2、增幅较大的原因及合理性说明

表一：公司主要业务情况收入成本汇总表（分产品）

单位：万元

产品	营业收入	营业成本
----	------	------

名称	2017 年度	2016 年度	同比增减	2017 年度	2016 年度	同比增减
杉原木	3,149.00	2,211.35	937.64	794.66	666.81	127.85
杉小径	4,576.25	5,539.04	-962.79	1,359.07	1,759.92	-400.85
松原木	2,487.27	981.66	1,505.61	838.09	349.05	489.04
松小径	3,217.59	2,222.40	995.19	1,221.64	800.46	421.18
杂原木	1,002.64	557.23	445.41	328.01	196.09	131.92
杂小径	1,302.82	1,375.62	-72.80	501.38	461.83	39.55
林业服务	1,456.11	0.00	1,456.11	297.55	0.00	297.55
其他	298.13	875.57	-577.44	148.48	138.78	9.70
合计	17,489.81	13,762.87	3,726.94	5,488.88	4,372.95	1,115.93

表二：公司主要业务情况毛利率汇总表（分产品）

单位：万元

产品名称	毛利率		
	2017 年度	2016 年度	变动比例
杉原木	74.76%	69.85%	4.92%
杉小径	70.30%	68.23%	2.07%
松原木	66.30%	64.44%	1.86%
松小径	62.03%	63.98%	-1.95%
杂原木	67.29%	64.81%	2.48%
杂小径	61.52%	66.43%	-4.91%
林业技术服务	79.57%	0.00%	79.57%
其他	50.20%	84.15%	-33.95%
合计	68.62%	68.23%	0.39%

表三：期间费用汇总表

单位：万元

项目	2017 年度	2016 年度	同比增减	增减比例
销售费用	489.96	477.84	12.12	2.53%
管理费用	3,562.31	4,063.59	-501.28	-12.34%
财务费用	4,442.81	4,803.80	-360.99	-7.51%
合计	8,495.08	9,345.23	-850.16	-9.10%

2017 年公司实现营业收入 17,489.81 万元，较上年增加 3,726.94 万元，其中木材销售及林木资产转让业务即不砍伐原木直接销售增加 2,848.27 万元、林业技术服务实现收入增加 1,456.11 万元，此业务主要依托本公司专业人才队伍及无人机的实施等先进技术而提供的服务。公司总体毛利率略有上升，其中林业技术服务毛利率表现良好。

公司在收入增加的同时，以先行先试、探索管控等方式，加强对各项费用的管控，以切实降低总体成本为目的，对部分费用实行动态预算管理，目前已取得初步成效，2017年与上年比较期间费用减少850.16万元。

净利润及扣非后净利润同比变化差异较大主要原因为：由上述列表及说明可见，报告期内公司收入增长3,726.94万元，毛利增加4,842.87万元，毛利率略有上升，相关期间费用减少，非经常性损益金额与上年基本持平使得公司净利润较上年增加2,992.52万元，实现扣非后净利润增加2,819.39万元。因此公司2017年的营业收入和净利润同比变化幅度不一致且差异较大是合理的。

公司2017年度经营活动产生的现金流量净额增幅较大且与营业收入增幅不匹配不配比的主要原因系：1、公司2017年度共收到相关政府补助现金流3,648.65万元，同比增加3,210.39万元；2、单位往来及其他现金流609.08万元，同比增加578.35万元；3、付现期间费用现金流及预借地租、管护押金现金流合计减少798.41万元。

二、2017年第一季度至第四季度，你公司实现营业收入分别为16.56万元、1,875.12万元、6,316.85万元、9,281.29万元；扣非后净利润分别为-2,081.16万元、-1,497.88万元、1,448.67万元、4,996.22万元；实现经营活动产生的现金流量净额分别为-6,302.17万元、4,216.86万元、152.85万元、9,612.77万元。请结合业务特点、行业季节性等说明四个季度营业收入、扣非后净利润、经营活动产生的现金流量净额变动幅度较大的原因及合理性。

【说明】

表四：分季度相关项目情况表

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
营业总收入	16.56	1,875.12	6,316.85	9,281.28	17,489.81
净利润	-2,135.23	-339.25	1,893.53	6,150.09	5,569.14
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-2,081.16	-1,497.88	1,448.67	4,996.22	2,865.85

表五：分季度收入构成情况表

单位：万元

名称	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
林业技术服务	0.00	0.00	133.73	1,322.38	1,456.11
木材销售	0.00	1,801.03	1,707.59	2,456.76	5,965.37
林木资产转让			4,397.89	5,372.30	9,770.19
其他	16.56	74.09	77.65	129.85	298.14
合计	16.56	1,875.12	6,316.85	9,281.29	17,489.82

1、公司基本情况；行业特性及林业季节性导致 2017 年第一季度及第二季度收入少和扣非后净利润少的原因

公司位于福建省三明市,属亚热带季风气候,公司森林资源在野外、在山上,属于“无围墙露天工厂”,每年第一、第二季度为雨季,时常下雨。公司森林资源分布山地或丘陵中,伐区木材生产是露天作业,雨天无法作业,雨后一段时间,集材道路泥泞无法进行木材集运。而下半年天气好,雨水少,气候适宜,适合木材生产。同时,公司木材生产中业主会临时雇佣部分劳动力,上半年受节假日多及春耕的影响,招工较难且成本较高,因此公司结合各季度的天气状况、业主用工情况和年度生产目标制定生产计划,历年来第一、二季度采伐量、销量少。第一、二季度收入主要为木材销售收入。

2、2017 年第三季度及第四季度收入和扣非后净利润较前两季度高的原因

第一,行业特性及林业季节性。下半年天气好,雨水少,适合木材生产,木材销量下半年业绩通常好于上半年,经营的业绩都是体现在第三、四季度;第二,2017年公司开展的林木资产转让业务及林业技术服务业务,收入主要集中在第三、四季度。

3、公司四个季度经营活动产生的现金流量净额变动幅度情况

公司四个季度经营活动产生的现金流量净额变动幅度主要系每个季度政府补助到款情况不一致,同时公司森林经营收购金额、木材销售款及押金每个季度均有所不同,购买森林资源的现金支出归为经营性现金流支出。在持续并购森林资源资产扩张经营规模情况下,经营性现金流净额低估了企业经营获现能力。

三、截至报告期末,你公司存货账面余额为 11.90 亿元,未计提存货跌价

准备。请结合主要产品的销售价格、确定可变现净值的依据以及存货跌价准备计提政策等，说明未计提存货跌价准备的原因及合理性。请年审会计师发表专业意见。

【说明】

（一）消耗性生物资产账面价值情况

1、林木资产初始计量方法

公司的林木资产按照成本进行初始计量。外购的林木资产的成本包括购买价款、相关税费、保险费以及可直接归属于购买该资产的其他支出。投资者投入的林木资产，按投资合同或协议约定的价值加上应支付的相关税费作为林木资产的入账价值，但合同或协议约定价值不公允的，按公允价值确定实际成本。自行营造的消耗性林木资产和公益性林木资产的成本，包括郁闭前发生的造林费、抚育费、营林设施费、良种试验费、调查设计费、资本化利息和应分摊的间接费用等必要支出。自行营造的生产性林木资产的成本，包括达到预定生产经营目的前发生的造林费、抚育费、营林设施费、良种试验费、调查设计费、资本化利息和应分摊的间接费用等必要支出。

2、消耗性生物资产单位成本情况

公司存货为可生长资源，每年森林资源持续增长。公司现有消耗性生物资产账面余额11.90亿元，经营面积近80万亩，每亩平均金额为1,487.50元。

（二）未计提存货跌价准备的原因及合理性说明

1、存货跌价减值计提方法

报告期内公司根据企业会计准则制定的存货跌价准备的计提方法：

存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。

资产负债表日，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。公司通常按照类别存货项目计提存货跌价准备，资产负债表日，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。

因林木种植业与一般工业企业在业务模式、盈利模式、生产周期、财务会计

和政策影响等方面有较大差别，行业特殊性显著。林木种植业的特殊性主要体现在林木生产周期长，用材林需达到规定年龄才能主伐，因此该等用材林必须规模化方可实现持续经营。公司消耗性生物资产变现周期较长，与工业企业有明显区别。

2、存货跌价减值测试的具体过程

公司存货跌价减值测试的具体过程如下：

公司按各个行政村测试消耗性生物资产减值情况，公司将各个行政村的消耗性生物资产账面金额与期末可变现净值对比，其中：可变现净值=木材不含税销售平均单价*材积-预计进一步发生的采伐人员的工资、规划设计费、道路补偿费、安全责任险-主要相关税费。其中，主要相关税费是育林金。根据财政部《关于取消、停征和整合部分政府性基金项目等有关问题的通知》（财税〔2016〕11号），2016年2月1日起将育林金征收标准降为零，即各县（市、区）从2016年2月1日起停止征收育林金。2016年3月4日，三明市林业局已下发《三明市林业局关于林业“两费”非税收入票据管理有关事项的通知》。2017年度适用按零征收育林金。

3、森林资源消耗性生物资产的特殊性

森林资源资产不同于其它消耗性生物资产损耗或折旧，它具有再生性的特点，即通过经营管理，森林资源在林地上蓄积是不断增长，而且木材市场一直较平稳增长，也就是增值过程。公司平均每年林木采伐蓄积 11.5-20 万立方米，在采伐限额要求的 22 万立方米以内，远低于森林资源年生长量 38 万立方米，因此公司的存货不存在跌价减值。

4、森林资源消耗性生物资产精心管护

公司对森林资源生物资产进行大量的安全保障投入，购买综合保险，一般根据管护难易、因地制宜、区域细化的原则采取不同的管护方式，平均每 5000 至 7000 亩设置一名专业护林员。护林员配置卫星定位轨迹查寻 APP，实行精确定位护林，同时分区域采用无人机不定时巡山护林。报告期内，不存在较大数量的林木盗伐案件，病虫害成灾率平均在 0.3%以下，因及时防治没有对林木的生长产生实质性的伤害；森林火灾受害率平均在 0.35%以下，本地火情多为地表树冠火，成过熟林过火林木仅是销售价会略低 5%，未发生中幼林火情。

公司经减值测试后未发现存在跌价的情形，无需未计提存货跌价准备。

5、销售价格变化情况

公司结合 2017 年度木材平均销售单价 775.22 元/立方米，并参考市场走势，预计 2017 年 12 月 31 日当日的木材预计售价为 775.00 元/立方米，高于消耗性生物资产单位成本，公司以此预计售价进行存货跌价测试，不存在减值。

会计师核查的主要程序及核查意见：

（一）核查的主要程序

（1）复核存货跌价准备计提政策的合理性及一贯性，了解和评价管理层设计存货跌价准备计提的相关内部控制设计的有效性，并测试关键控制运行的有效性；

（2）对存货实施监盘，实地查看存货状况，关注存货毁损、火灾、盗砍等是否被有效识别；

（3）获取并复核存货跌价准备相关基础数据，包括预计售价、销售费用及相关税费等，分析复核相关数据的准确性；具体如下：

①复核林木资产的预计售价，分析比对前后年度林木资产的售价波动情况。

②复核至完工时估计将要发生的成本（主要为人工成本）、费用（主要包含按销售数量计提的规划设计费、道路使用费、安全责任险等）及相关税费是否完整、准确。

（4）获取管理层编制存货跌价准备计算表，检查是否符合公司相关会计政策，并检查计算准确性。

（二）核查意见

我们认为公司存货跌价准备计提政策符合企业会计准则的规定，可变现净值确定的依据合理，相关参数运用准确合理，公司存货跌价准备计算准确，公司未计提存货跌价准备是合理的。

四、报告期末，你公司应收账款账面价值为3,989.71万元，同比增长690.10%，请结合营销模式、信用政策及同行业支付惯例等因素说明应收账款账面价值增幅较大的原因及合理性。请年审会计师发表专业意见。

【说明】

表六：2016年、2017年应收账款汇总表

单位：万元

项目	2017年	2016年	增加额	增长率
应收账款	4,219.28	541.85	3,677.43	678.68%
坏账准备	229.57	36.89	192.68	522.31%
应收账款净额	3,989.71	504.96	3,484.75	690.10%

表七：2017年应收账款构成情况

单位：万元

项目	金额	比例
林木资产转让	3,186.82	75.53%
林业技术服务	876.98	20.78%
其他	155.49	3.69%
合计	4,219.28	100.00%

1、应收账款的产生情况、营销模式、信用政策及同行业支付惯例情况

报告期末，公司应收账款余额主要由林木资产转让业务及林业技术服务业务构成。公司主要营销模式主要有几个方面。第一，采取木材招标模式，此模式销售为公司历来的销售模式，此模式较为成熟、稳定，所以应收账款余额较小，截止2017年底，木材招标模式销售款项已基本收回。第二，个别业务采取邀约及主动洽谈寻求商机相结合等模式，其模式中主要采取预收70%货款的方式或针对客户信誉度、考量业主综合实力情况、行业地位、历史业绩、财务状况、销售预测、历史回款表现等进行考虑并给予一定的信用额度和账期进行结算。公司将进一步加强资金回笼和风险控制，并尽可能的缩短应收账款占用资金的时间。

2、公司坏账计提方法

公司依据会计准则和公司相关会计政策的规定，基于谨慎性原则，结合公司应收账款特点等制定了应收账款坏账准备计提的会计政策，对应收账款足额计提坏账准备，应收账款总体质量较高，并严格按会计政策计提坏账准备。公司应收账款的坏账准备计提政策如下：

(1) 单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项

单项金额重大的判断依据或金额标准：期末余额达到100万元(含100万元)以上的应收款项为单项金额重大的应收款项。

单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法：对于单项金额重大的应收款项单独进行减值测试，有客观证据表明发生了减值，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。

单项金额重大经单独测试未发生减值的应收款项，再按组合计提坏账准备。

(2) 单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收款项

单项计提坏账准备的理由	涉诉款项、客户信用状况恶化的应收款项
坏账准备的计提方法	根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备

(3) 按组合计提坏账准备应收款项

本公司将应收款项按款项性质分为销售货款、备用金、关联方及其他。除对备用金及关联方应收款项不计提坏账外，对其他组合采用账龄分析法计提坏账准备。

对于单项金额不重大的应收款项，与经单独测试后未减值的单项金额重大的应收款项一起按以下信用风险组合计提坏账准备：

组合类型	确定组合的依据	按组合计提坏账准备的计提方法
组合 1：风险较低的应收款项（应收关联方款项、员工备用金及有确凿证据表明不存在减值的应收款项）	资产类型	不计提坏账

组合 2: 按账龄分析法计提坏账准备的应收账款-销售商品或提供劳务; 以账龄为风险特征的其他应收款项	账龄状态	账龄分析法
--	------	-------

对账龄组合, 采用账龄分析法计提坏账准备的比例如下:

账 龄	应收账款计提比例%
1 年以内	5
1 至 2 年	10
2 至 3 年	30
3 至 4 年	50
4 至 5 年	80
5 年以上	100

3、截至本函回复日, 应收账款期后回款情况:

详见问题五回复, 应收账款期后回款良好, 公司应收账款存在不可能收回的很小。

会计师核查的主要程序及核查意见:

(一) 核查的主要程序

(1) 询问公司管理层应收账款账面价值大幅增加的原因, 了解公司营销模式、信用政策是否发生变化、是否符合行业支付惯例;

(2) 检查销售回款是否符合销售合同约定的结算条款;

(3) 对于大额应收账款, 通过函证程序核实应收账款的真实性;

(4) 结合应收账款期后回款情况, 分析是否存在不可收回的可能性;

(5) 分析复核公司应收账款坏账准备计提是否充分合理。

(二) 核查意见

我们认为公司应收账款账面价值增幅较大是合理的。

五、报告期末, 你公司应收账款余额前五名合计 4,062.85 万元, 占应收账款的比例为 96.29%。请结合销售及信用政策、客户结构等, 详细说明应收账款余额集中度高的原因及合理性。

【说明】

表八：应收账款期末余额前五名情况

单位：万元

单位名称	应收账款期末余额	账龄（年）	占应收账款期末余额合计数的比例	坏账准备期末余额
第一名	1,562.30	1	37.03%	78.12
第二名	876.03	1	20.76%	43.80
第三名	662.75	1	15.71%	33.14
第四名	565.88	1	13.41%	28.29
第五名	395.88	1	9.38%	19.79
合计	4,062.85		96.29%	203.14

公司营销模式主要采取木材招标模式、个别业务采取邀约及主动洽谈寻求商机相结合等方式，不构成单方面重大依赖。目前来说，以上客户不会长期影响公司经营业绩。合作关系的持续性需结合公司自身产品情况及客户未来需求确定。公司将在维护好现有客户业务关系的前提下，积极开发新客户，进一步降低对主要客户的依赖风险。根据问题四的回复，结合款项账龄和公司的结算周期来看，公司的坏账准备计提合理，经营风险可控。公司营销模式的变化、战略发展及年度经营业务需要和木材市场需求，使得2017年公司客户更加的多元化。

公司承接森林资源规划设计调查业务，考虑客户其信誉度高，收款有保障，公司适当放宽收款政策。截至目前已收回496.03万元，剩余尾款双方处于正常办理业务流程中。截止2017年底已收回其总体款项的70%。

林木资产转让客户为下半年发生的相关业务，公司考虑具体业务的实际情况、对方信誉及综合实力，放宽收款政策，并采取措施保证资金的回笼。相关尾款正在积极办理支付手续，截至目前第三至第五名款项已收回。

六、报告期内，你公司木材销售量为76,950.3立方米，同比下降47.73%；实现营业收入1.75亿元，同比增长27.08%。请详细说明木材销售量与营业收入变动幅度不匹配的原因及合理性。

【说明】

根据公司发展战略、木材市场需求和年度经营业务需要，适当的调整了销售方式，采取木材销售及不砍伐原木直接销售方式。不砍伐原木直接销售方式能降低公司销售业务产生的生产成本、销售费用及管理费用，增加公司盈利能力。公

司 2017 年营业收入主要由以下几块业务组成：第一，木材销售业务收入 5,965.38 万元。第二，不砍伐原木直接销售业务收入 9,770.19 万元。第三，林业技术服务及其他业务收入 1,754.24 万元。其中，2017 年度营业收入中木材销售占公司总收入的 34.11%。综上，木材销售量与营业收入变动幅度是合理的。

七、报告期内，你对前五名客户合计销售金额 9,054.23 万元，占年度销售总额比例为 51.77%，同比增加 32.15%。请详细说明：

(1) 你公司前五大客户是否发生重大变化，如是，请说明发生变化的具体原因及合理性。

【说明】

1、公司 2017 年、2016 年度前五名客户情况如下：

表九：公司 2017 年、2016 年度前五名客户汇总表

单位：万元

2017 年前五名客户汇总表			
序号	客户名称	销售金额	所占比例
1	第一名	5,613.79	32.10%
2	第二名	1,252.14	7.16%
3	第三名	743.81	4.25%
4	第四名	732.75	4.19%
5	第五名	711.73	4.07%
合计		9,054.22	51.77%

(续)

2016 年前五名客户汇总表			
序号	客户名称	销售金额	所占比例
1	第一名	700.39	5.09%
2	第二名	580.13	4.22%
3	第三名	517.99	3.77%
4	第四名	464.39	3.38%
5	第五名	437.27	3.18%

合计	2,700.17	19.64%
----	----------	--------

本报告期与上年对比前五名客户存在变化。主要原因是公司营销模式的变化及公司战略发展、年度经营业务需要和木材市场需求的变化，在与客户业务的合作中，需结合公司自身产品情况及客户未来需求确定。2017 年公司客户更加的多元化，客户变化是合理的。

(2) 你公司与前五大客户的合作模式及合作关系的持续性；是否会形成大客户依赖，如是，请说明拟采取的解决措施并充分提示风险。

【说明】

公司营销模式及客户需求随市场情况而变化，不构成对单一客户的单方面重大依赖。目前来说，不会长期影响公司经营业绩。同时，公司积极开发新客户，进一步降低对客户的依赖风险。

(3) 请对照《股票上市规则（2014 年修订）》第十章的规定，说明前五名客户是否属于公司的关联人，其与公司及公司实际控制人在业务合作、债权债务、产权、人员等方面是否存在可能或已经造成上市公司对其利益倾斜的其他关系。

【说明】

经公司自查，公司与前五大客户均不存在关联关系。业务开展过程中已履行公司内部审批程序，公平和价格公允、合理的原则来协商交易价格，由交易双方采取参考市场价格定价政策来协商确定具体交易价格。在业务合作、债权债务、产权、人员等方面不存在可能或已经造成上市公司对其利益倾斜的其他关系。

八、报告期内，你公司前五大供应商采购金额 3,158.10 万元，占年度采购总额比例 24.18%，同比增长 11.40%。请结合你公司特点和行业情况，说明采购集中度比前年度增加的主要原因，主要供应商是否存在变化，以及是否对部分供应商存在重大依赖。

【说明】

公司 2017 年、2016 年前五大供应商情况如下：
表十：公司 2017 年、2016 年前五大供应商汇总表

单位：万元

2017 年前五大供应商汇总表			
序号	客户名称	采购金额	所占比例
1	第一名	1,491.90	11.42%
2	第二名	450.00	3.45%
3	第三名	408.00	3.12%
4	第四名	407.00	3.12%
5	第五名	401.20	3.07%
合计		3,158.10	24.18%

(续)

2016 年前五大供应商汇总表			
序号	客户名称	采购金额	所占比例
1	第一名	1,010.00	5.75%
2	第二名	359.00	2.04%
3	第三名	350.00	1.99%
4	第四名	268.00	1.53%
5	第五名	259.50	1.48%
合计		2,246.50	12.79%

公司存货的增加大部分依靠公司自主造林、自主培育即指公司在迹地、荒山上自行造林并自行培育。这是林木种植企业最传统、最基本的培育模式。

根据公司总体发展战略，公司上市后通过森林资源资产并购，森林经营规模从 41 万亩，扩大至 80 万亩，积累了许多成功经验。公司择优收购与公司经营区相连或集中连片的林木资源。集中收购同一业主下规模较大的森林更加便捷。同时能更好的确保资源管理、获得较大的经营规模效益。森林资源的供应商不同于其它行业供应商的产品持续性，其拥有的森林资源是相当有限的。当然公司根据生产经营和发展需要与业主洽谈，双向选择，具有合理的商业实质且其定价公允，立足于双方共赢、合作稳定不存在重大依赖。

特此公告！

福建金森林业股份有限公司

董事会

2018年6月8日