

证券代码：300879

证券简称：大叶股份

公告编号：2024-047

债券代码：123205

债券简称：大叶转债

宁波大叶园林设备股份有限公司 关于对《深圳证券交易所关于对宁波大叶园林设备股份 有限公司的年报问询函》的回复公告

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，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

宁波大叶园林设备股份有限公司（以下简称“大叶股份”或“公司”）于近日收到深圳证券交易所发出的《关于对宁波大叶园林设备股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函〔2024〕117号）（以下简称“年报问询函”），公司高度重视，根据年报问询函的要求，公司针对相关内容及时展开认真核查并回复如下：

问题一、报告期内，你公司实现营业收入**9.28**亿元，同比下降**36.91%**，实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称净利润）**-1.75**亿元，同比下降**1,654.26%**，均出现大幅下滑，主要系欧美主要客户处于高库存阶段同时加大去库存力度导致客户需求减少、销售扣款增加和毛利率下滑所致。本报告期，割草机产品实现营业收入**8.06**亿元，占营业收入比重**86.82%**，产品毛利率仅**11.10%**，同比下降**5.04**个百分点。请你公司：

（1）结合行业概况、可比公司情况、客户高库存形成原因、销售及收入确认政策变化情况、客户库存消化情况等，说明你公司本期营业收入大幅下滑的原因，前期客户采取高库存策略的原因，你公司销售及收入确认政策是否发生变化，前期收入确认是否合理审慎，客户去库存是否仍将影响公司**2024**年经营，并充分提示经营风险；

（2）结合本期销售扣款具体情况，包括金额、客户、发生时间、对应收入确认时点及应收账款回款情况、是否符合相关协议约定，公司前期及可比公司本期销售扣款情况，说明本期销售扣款增加的原因及合理性；

(3) 结合割草机产品市场行情、定价标准、业务模式、主要原材料类型及价格、公司的技术优势及核心竞争力、行业地位、议价能力、可比公司情况等详细分析说明产品毛利率较低且大幅下滑原因及合理性，与可比公司毛利率是否存在明显差异，毛利率下滑对后续经营的具体影响；

(4) 对比同行业公司的收入、成本、费用、减值损失、汇兑损益等变动情况，分析公司发生大额亏损的合理性，相关会计核算是否准确、完整，是否存在跨期确认收入、成本、费用、减值损失的情况。

请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、公司说明

(一) 结合行业概况、可比公司情况、客户高库存形成原因、销售及收入确认政策变化情况、客户库存消化情况等，说明你公司本期营业收入大幅下滑的原因，前期客户采取高库存策略的原因，你公司销售及收入确认政策是否发生变化，前期收入确认是否合理审慎，客户去库存是否仍将影响公司 2024 年经营，并充分提示经营风险；

1. 行业概况

公司是国内园林机械行业领先企业。园林机械是指割草机、打草机、链锯、松土机、吹风机、修枝机、修边机、梳草机、高枝机、草坪修整机、清洗机等用于园林、绿化及其后期养护所涉及的机械与装备。

公司所处的园林机械行业具有一定的周期性特点。一方面，随着季节和气候的变化，草坪的维护需求会有所不同，从而影响割草机等设备的市场需求。另一方面，行业的发展也受到宏观经济形势和政策环境的影响。

2022 年下半年起受欧美地区高通胀等不利因素的影响，园林机械产品的终端需求减少，导致下游客户库存高企，下游客户普遍采取了去库存的经营策略，从而减少了园林机械产品的采购，使得园林机械产品供应商当期经营业绩受到不利影响。

2. 同行业可比公司的情况

国内上市公司中格力博（股票代码：301260）和泉峰控股（股票代码：02285）产品均包含园林机械产品。其中格力博主要生产销售锂电类园林机械产品。泉峰

控股在港交所上市，业务分为花园工具板块和电动工具板块，花园工具板块主要为锂电类园林机械产品。

同行业可比上市公司的营业收入变动情况如下：

单位：万元、千美元

| 公司 | 2023 年 | 2022 年 | 变动额 | 变动率 |
|----------|--------------|--------------|-------------|---------|
| 大叶股份【注1】 | 92,845.90 | 147,157.50 | -54,311.60 | -36.91% |
| 格力博【注2】 | 461,688.45 | 521,110.64 | -59,422.19 | -11.40% |
| 泉峰控股 | 1,374,714.00 | 1,989,280.00 | -614,566.00 | -30.89% |

注 1：大叶股份和格力博单位为人民币万元，泉峰控股单位为千美元

注 2：可比公司数据均来自 2023 年年度报告

由上表可见，公司与可比公司 2023 年营业收入相比上年均有较大幅度下滑。

3. 客户库存高企的原因及消化情况

2020 年末-2023 年末公司主要客户期末库存情况如下表所示：

单位：亿美元、亿瑞典克朗、亿英镑

| 项目 | 2023 年 | | 2022 年 | | 2021 年 | | 2020 年 | |
|-------|--------|----------|--------|----------|--------|----------|--------|----------|
| | 存货 | 营业收入 | 存货 | 营业收入 | 存货 | 营业收入 | 存货 | 营业收入 |
| 家得宝 | 209.76 | 1,526.69 | 248.86 | 1,574.03 | 220.68 | 1,511.57 | 166.27 | 1,321.10 |
| 富世华集团 | 171.84 | 532.61 | 193.34 | 540.37 | 140.30 | 470.59 | 97.34 | 419.43 |
| 翠丰集团 | 29.14 | 129.80 | 30.70 | 130.59 | 27.49 | 131.83 | 24.88 | 123.43 |
| 沃尔玛 | 565.76 | 6,058.81 | 565.11 | 5,677.62 | 449.49 | 5,552.33 | 444.35 | 5,199.26 |

注 1：上述四家客户均为欧美上市公司，上述数据均来自年报；因以上公司均未披露园林机械板块的收入和存货，上述数据是公司总体的收入和存货

注 2：公司主要客户系销售收入前五客户，除了上述四家公司外安达屋集团是非上市公司，未对外披露财务数据

注 3：家得宝和沃尔玛单位是亿美元，富世华集团单位是亿瑞典克朗，翠丰集团单位是亿英镑

家得宝、翠丰集团为北美和欧洲领先的家居建材超市，富世华集团是全球领先的园林机械生产商。由上表可见，家得宝、富世华集团、翠丰集团 2020 年-2022 年的营业收入规模和存货规模呈逐年增加的趋势，2023 年这三家的存货和营业收入均在不同程度的下降。沃尔玛 2020 年-2022 年的存货和营业收入也呈逐年增

加的趋势，但是 2023 年的营业收入和存货相比 2022 年未出现下滑的情况，主要是因为沃尔玛系全球性综合超市，销售产品品类众多，园林机械产品占比低、影响小所致。公司 2022 年-2023 年与沃尔玛的交易规模较小。

2020 年-2022 年家得宝等三家客户的库存逐年增加的主要原因如下：受公共卫生事件影响，制造商的生产能力受到了限制，叠加海运仓位紧张，海运成本持续上涨，导致客户备货的及时性难以保障，同时客户基于对未来终端销售的乐观预期，不断增加库存，但从 2022 年下半年起受到不利国际政治形势、高通胀等影响，客户库存消化低于预期。由于终端市场需求减少，客户园林机械产品库存高企，减少向供应商采购园林机械产品。

4. 销售及收入确认政策

公司主要研发、生产、销售园林机械产品。公司园林机械销售业务属于在某一时点履行的履约义务，收入确认的具体方法为：（1）境内销售：公司根据合同约定将产品交付给购货方并经购货方验收确认，取得购货方的签收单，已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认；（2）自营出口销售：公司根据合同约定将产品报关，取得提单，已收取货款或取得了收款权力且相关的经济利益很可能流入时确认。对于境外子公司直接销售，在公司根据合同约定，产品已出库、客户自提或委托物流公司提货时认为相关风险已转移，取得物流公司提货单，已收取货款或取得了收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认；（3）保税区销售：公司根据合同约定将产品报关，产品交付给购货方并经购货方验收确认，取得购货方的签收单，已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。

由上述可知公司是在客户取得产品控制权时确认了收入，符合企业会计准则的规定。公司的收入确认政策未发生变化，收入确认合理审慎。

5. 客户去库存对公司 2024 年经营的影响

公司 2024 年一季度营业收入为 6.36 亿元，相比上年同期增加 48.81%，主要是北美客户 2023 年去库存顺利，从而促使订单需求增长。预计客户去库存对公司业绩的负面影响将逐渐消除。

综上所述，公司 2023 年营业收入相比上年同期大幅下滑主要是因欧美高通胀导致终端需求减少，客户库存高企并采取去库存策略，减少采购所致。公司营

业收入的变动情况与同行业情况相符。公司 2023 年收入确认政策与以前年度保持一致，未发生变化，是合理谨慎的。2024 年，客户去库存的不利影响已逐渐消除。

(二)结合本期销售扣款具体情况，包括金额、客户、发生时间、对应收入确认时点及应收账款回款情况、是否符合相关协议约定，公司前期及可比公司本期销售扣款情况，说明本期销售扣款增加的原因及合理性；

1.公司本期及前期销售扣款情况

2022 年至 2023 年，公司销售扣款情况如下：

单位:万美元

| 客户名称 | 2023 年 | | | 2022 年 | | | 变动 |
|------|----------|----------|--------|----------|--------|-------|--------|
| | 销售毛收入[注] | 销售扣款 | 比例 | 销售毛收入[注] | 销售扣款 | 比例 | |
| 家得宝 | 6,206.71 | 945.62 | 15.24% | 7,281.45 | 230.21 | 3.16% | 12.08% |
| 沃尔玛 | 1,103.05 | 105.47 | 9.56% | 627.56 | 19.53 | 3.11% | 6.45% |
| 合计 | 7,309.76 | 1,051.09 | 14.38% | 7,909.01 | 249.74 | 3.16% | 11.22% |

注：销售毛收入为未扣除销售扣款的收入金额

2023 年度，公司整体销售扣款比例为 14.38%，相比 2022 年的 3.16%，增加 11.22 个百分点。家得宝和沃尔玛的销售扣款比例分别增加 12.08 个百分点和 6.45 个百分点。以下为分客户具体分析：

(1) 家得宝

2023 及 2022 年度，销售扣款具体明细见下：

单位:万美元

| 年度 | 现金折扣 | 促销费用 | 质量扣款 | 其他 | 合计 |
|--------|--------|--------|--------|-------|--------|
| 2023 年 | 111.85 | 132.06 | 689.90 | 11.81 | 945.62 |
| 2022 年 | 111.48 | 33.37 | 81.52 | 3.84 | 230.21 |
| 变动金额 | 0.37 | 98.69 | 608.38 | 7.97 | 715.41 |

由上表可见，最近两年公司家得宝销售扣款主要由现金折扣、促销费用和质量扣款构成。

1) 现金折扣

最近两年现金折扣金额变化不大,根据双方合同规定，若在开出发票后 30 天内付款，可享受 2%的现金折扣，实际现金折扣比例分别为 2023 年的 1.94%和

2022 年的 1.99%，与合同约定相符。两期销售回款金额及现金折扣情况：

单位:万美元

| 年度 | 销售回款 | 现金折扣金额 | 折扣比例 |
|--------|----------|--------|-------|
| 2023 年 | 5,757.86 | 111.85 | 1.94% |
| 2022 年 | 5,595.06 | 111.48 | 1.99% |

2) 促销费用

促销费用是公司根据市场情况参与家得宝组织的促销活动所形成的促销扣款。公司一般通过邮件或合同方式与家得宝沟通确认，确认促销费用的结算方式及结算金额。2022 年-2023 年促销费用扣款明细如下：

单位:万美元

| 项目 | 2023 年度 | 2022 年度 | 结算方式 | 时间 |
|------------|---------|---------|-------------|-----------------------|
| 骑乘式割草机促销费用 | 53.02 | | 根据促销量计算费用 | 2023.5.27-2023.6.25 |
| 步进式割草机促销费用 | 50.00 | | 根据促销量进行计算费用 | 2023.5/2023.7/2023.12 |
| 其他 | 29.04 | 33.37 | | |
| 合计 | 132.06 | 33.37 | | |

由上表可见，公司对家得宝发生的促销费用主要为骑乘式割草机、步进式割草机费用，其他促销费用主要为支付产品展示与数据分析费用。

2023 年由于家得宝执行去库存策略，公司参与对方促销活动并承担促销费用。导致公司促销扣款金额及占比有所上升。

3) 质量扣款

□主要客户的质量扣款政策规定

| 客户名称 | 客户框架合同关于质量扣款规定 |
|------|---|
| 家得宝 | 退货商品不发回公司，由家得宝的门店负责处理相关的缺陷退货商品，相关费用均由公司承担。 |
| 沃尔玛 | 退货商品不发回公司，由沃尔玛的门店负责处理相关的缺陷退货商品，质量扣款率的5%已在销售收入确认之前扣除（沃尔玛均按订单金额扣除5%退货缺陷津贴对公司进行开票和付款），超过5%由公司承担。 |

根据美国相关法规，对于已经添加汽油，并使用过的汽油割草机，均不能使用快递和邮寄形式运输，需要采用专业车辆统一运送。考虑到公司回收退回家

得宝各地门店的缺陷产品，需要自行承担高昂的运费，不符合成本效益原则。因此，公司与美国主要客户约定，将相应退货商品不发回公司，直接退到门店并由其自行处理。

□2023 年公司质量扣款情况及增加原因

根据家得宝供应商系统反映的信息，家得宝将质量扣款相关产品明细及扣款金额等信息在系统中通知公司，并在销售回款中扣减。公司 2023 年接到供应商质量扣款通知如下：

单位:万美元

| 收到扣款通知时间 | 金额 |
|----------|--------|
| 第一季度 | 38.37 |
| 第二季度 | 231.84 |
| 第三季度 | 338.46 |
| 第四季度及期后 | 81.23 |
| 合计 | 689.90 |

根据家得宝供应商系统相关数据统计，公司 2023 年质量扣款原因情况如下：

单位：万美元

| 产品类别 | 分类 | 供应商缺陷 | 其它缺陷 | 合计金额 | 占比 |
|------|----|--------|-------|--------|---------|
| 汽油 | 步进 | 336.47 | 17.05 | 353.52 | 51.24% |
| | 骑乘 | 249.19 | 27.45 | 276.64 | 40.10% |
| 锂电 | | 17.75 | 41.98 | 59.74 | 8.66% |
| 总计 | | 603.41 | 86.49 | 689.90 | 100.00% |

根据公司与家得宝达成的质量扣款政策，终端消费者根据家得宝售后服务条款发生的退货由公司承担，并在供应商系统通知公司，经公司确认后，扣除公司的销售款。最近三年一期，公司对家得宝的销售收入与质量扣款情况如下：

单位：万美元

| 客户 | 年度 | 销售毛收入 | 质量扣款 | 扣款比例 |
|-----|--------------|----------|--------|--------|
| 家得宝 | 2024 年 1-4 月 | 7,130.32 | 41.31 | 0.58% |
| | 2023 年 | 6,206.71 | 689.90 | 11.12% |
| | 2022 年 | 7,281.45 | 81.52 | 1.12% |
| | 2021 年 | 2,199.55 | 10.68 | 0.49% |

由上表可见，2021 年、2022 年、2024 年 1-4 月，终端质量扣款占收入比率

较小。2023 年质量扣款占收入比例较大提高，主要由供应商缺陷引起。根据终端消费者投诉情况反映的供应商缺陷的产品问题分布如下：

| 产品类别 | 分类 | 发动机 | 变速箱 | 零部件松脱 | 前轮起翘 | 其他问题 | 合计 |
|------|----|--------|--------|--------|--------|--------|---------|
| 汽油 | 步进 | 20.86% | 18.57% | 8.36% | 0.00% | 7.97% | 55.76% |
| | 骑乘 | 13.01% | 4.96% | 3.51% | 10.32% | 9.50% | 41.30% |
| 锂电 | | 0.00% | 0.52% | 0.29% | 0.00% | 2.13% | 2.94% |
| 总计 | | 33.87% | 24.05% | 12.16% | 10.32% | 19.60% | 100.00% |

由上表可见，2023 年质量扣款大幅增加，相关的产品问题主要集中于发动机问题和变速箱问题，其他主要系组装、运输、搬运等过程中导致的零部件松脱、前轮起翘（均为新产品骑乘式割草机）等问题，目前以上问题通过设计、工艺等措施已经逐渐改善。

A. 发动机问题

2023 年质量扣款的原因中，发动机问题为主要产品问题之一，这些批次发动机均来源于美国某发动机供应商。受美国“双反”政策影响，公司销往美国的产品，基于成本效益原则，发动机必须使用美国本土产品，并在美国组装生产。经了解 2020 年至 2021 年该发动机供应商破产重组并搬厂，其生产管理人员出现较大变动，导致其搬厂、重组后一段时间，产品质量存在不稳定情况。公司在 2021-2022 年期间获得家得宝订单快速增长，并相应采购了该供应商大量发动机产品，且主要应用在 2022-2023 年销往家得宝的产品中，导致 2023 年家得宝终端因发动机问题存在被消费者退货情况，造成了 2023 年公司该项质量扣款较大增长。

针对上述销往家得宝产品存在的发动机问题，公司与该发动机供应商进行协商，其同意按照售后流程进行返修维护处理，但未同意赔偿公司产生的相关损失。公司考虑到该供应商将其所有的“MURRAY”割草机品牌免费提供给公司使用至 2023 年底，且多年来为公司美国客户稳定的发动机供应商等因素，为保持与其长期良好合作关系，公司承担了该项产品缺陷造成的损失。

该供应商在破产重组后，对质量管理团队的构架进行了调整，由其集团质量总监直接领导各个工厂的质量经理，协调各个工厂和集团的资源，提升了产品质量；同时从零部件加工、生产过程以及出厂检测等各方面进行改善，已全面提升了发动机产品质量。公司 2023 年向该供应商采购的发动机生产的汽油类产品，

并销往家得宝终端，从 2024 年 1-4 月份的质量扣款反馈情况来看，相关产品未因发动机故障产生较多终端退货情况。

B. 变速箱问题

2023 年质量扣款原因中，客户投诉的变速箱问题为主要产品质量问题之一。公司 2022 年为家得宝生产的某型号割草机，由于设计的轮轴高度较低，当设置为最低档时轮子悬空，与地面摩擦力不够，引起设置最低档时机器自走失效，用户误以为变速箱存在缺陷，导致终端退货增加。

针对该问题，公司于 2023 年下半年进行了质量改进，目前该产品缺陷已经解决。

公司从产品生产的源头着手减少可能产生的质量问题。进一步完善《质量管理手册》，健全了相应的质量管理体系，并加强核心零部件的入库检验、在线检测和成品出货检验，已有效减少终端产品质量问题。

(2) 沃尔玛

2022 至 2023 年度，沃尔玛销售扣款情况如下：

单位:万美元

| 年度 | 质量扣款 | 促销费用 | 运费补贴 | 合计 |
|--------|-------|-------|-------|--------|
| 2023 年 | 44.71 | 40.00 | 20.76 | 105.47 |
| 2022 年 | 19.53 | 0.00 | 0.00 | 19.53 |
| 变动金额 | 25.18 | 40.00 | 20.76 | 85.94 |

由上表可见，最近两年公司沃尔玛销售扣款由质量扣款、促销费用和运费补贴构成。

2023 年销售扣款总额比 2022 年增加 85.94 万美元，主要原因是公司加大在沃尔玛商超的销售推广力度，导致广告促销费用增加 40 万美元。因公司推广力度的加强，2023 年对沃尔玛销售收入增长，同时公司本期质量扣款亦增加 25.18 万美元。

另外，由于沃尔玛针对不断上涨的燃料和运输成本，向供应商收取燃料费和取货补贴费用，公司 2023 年支付了该项费用 20.76 万美元。

2. 可比公司销售扣款情况

格力博公司前五大销售扣款客户明细如下：

单位:万元

| 客户 | 项目 | 2023 年 | 2022 年 |
|----|----|--------|--------|
|----|----|--------|--------|

| | | | |
|----------|-------|-----------|------------|
| Amazon | 销售毛收入 | 66,044.31 | 107,174.65 |
| | 扣款金额 | 29,401.15 | 30,156.34 |
| | 扣款比例 | 44.52% | 28.14% |
| Costco | 销售毛收入 | 81,922.96 | 68,624.09 |
| | 扣款金额 | 19,914.70 | 16,154.42 |
| | 扣款比例 | 24.31% | 23.54% |
| Lowe's | 销售毛收入 | 60,970.48 | 56,681.52 |
| | 扣款金额 | 6,802.55 | 5,471.18 |
| | 扣款比例 | 11.16% | 9.65% |
| Walmart | 销售毛收入 | 23,733.19 | 11,533.28 |
| | 扣款金额 | 3,072.88 | 3,078.91 |
| | 扣款比例 | 12.95% | 26.70% |
| Tractor | 销售毛收入 | 18,603.78 | 26,658.53 |
| | 扣款金额 | 3,717.73 | 3,893.88 |
| | 扣款比例 | 19.98% | 14.61% |
| 平均扣款金额比例 | | 25.04% | 21.71% |

格力博公司 2023 年度销售扣款比例为 25.04%，2022 年为 21.71%，均高于公司。格力博以自有品牌（OBM）为主，推广费用较高；公司主要为家得宝和沃尔玛提供 ODM 模式产品，推广费用较低。

2023 年和 2022 年格力博对沃尔玛销售扣款比例分别为 12.95%和 26.70%，公司分别为 9.56%和 3.11%。2022 年公司销售扣款比较低，主要系 2022 年起公司提高对沃尔玛的销售单价，沃尔玛主打薄利多销，对价格较敏感，因此沃尔玛减少了对公司的采购量，公司当时来源于家得宝销售订单充足，故 2022 年未在沃尔玛进行大量销售推广，未发生沃尔玛促销费用，所以当期销售扣款比例较低。

3. 销售扣款对应收收入确认时点及应收账款回款情况

由于终端退货产品直接退回至家得宝各地门店并由门店自行处理,家得宝供应商系统反映的质量扣款信息无法直接精确至产品批次,故公司不能将质量扣款精确对应至公司具体收入确认时间。2023 年末公司对家得宝和沃尔玛的应收账款分别为 442.53 万美元、70.98 万美元，截至 2024 年 4 月 30 日已全部回款。

（三）结合割草机产品市场行情、定价标准、业务模式、主要原材料类型及价格、公司的技术优势及核心竞争力、行业地位、议价能力、可比公司情况等详细分析说明产品毛利率较低且大幅下滑原因及合理性，与可比公司毛利率是

否存在明显差异，毛利率下滑对后续经营的具体影响；

1. 割草机产品市场行情、定价标准、主要原材料类型及价格、公司的技术优势及核心竞争力、行业地位、议价能力

(1) 市场行情及公司的技术优势及核心竞争力

割草机产品是公司生产销售的主要园林机械产品，本期终端用户需求减少，欧美主要客户处于高库存阶段同时加大去库存力度导致客户采购减少。公司在园林机械行业深耕多年，其在该行业的核心竞争力体现持续技术研发、产品创新、优质客户和具备丰富行业经验的管理团队。

(2) 定价标准

公司销售的割草机产品价格是按照估计的生产成本加上一定的成本利润率确定，一般根据客户要求一年确定一次报价或者每次下订单的时候确认一次报价。2022-2023 两年主要品号割草机产品的销售价格对比如下：

单位：美元/台

| 品号 | 2023 年 | 2022 年 | 变动金额 | 变动比例 |
|-----|----------|----------|-------|--------|
| 型号一 | 1,600.48 | 1,602.89 | -2.41 | -0.15% |
| 型号二 | 273.84 | 274.71 | -0.87 | -0.32% |
| 型号三 | 247.85 | 245.16 | 2.69 | 1.10% |
| 型号四 | 165.04 | 166.67 | -1.63 | -0.98% |
| 型号五 | 192.56 | 196.52 | -3.95 | -2.01% |

由上表可知：公司本期销售割草机产品中除了（型号三）的割草机销售价格略有上涨外，其余品号割草机销售价格均略有下降。因此，销售价格变动对毛利率的影响很小。

(3) 主要原材料类型及价格

公司生产割草机的原材料包括发动机及组件、五金件、塑料粒子、锂电池及组件、电器件、钢材、包装材料、电机、变速箱等。公司发动机主要是从外部供应商采购，本期采购价格相比 2022 年略有上涨，而钢材和塑料粒子采购价格 2023 年相比 2022 年有所下降。其他材料采购价格 2023 年相比 2022 年变动不大。因此，总体来说，近两年原材料的价格变动不大，对毛利率的影响较小。

(4) 业务模式

公司销售以 ODM 业务为主，存在少量的 OBM 业务销售。公司 95%以上的产品是境外销售，境外销售模式分为两种模式，一种是客户向境外子公司仓库提

货的模式，主要是北美地区的客户；一种是境内 FOB 模式，主要是欧洲等地区的客户。公司的销售模式 2023 年与 2022 年未发生变化。

2. 公司割草机产品毛利率较低且大幅下滑原因及合理性

公司割草机产品毛利率较低且大幅下滑主要原因如下：一是本期销售扣款大幅增加,因销售扣款导致毛利率减少 5.80 个百分点；二是本期销售订单减少，产量相比上期大幅减少，单位产品承担的单位人工成本和单位固定成本上升，导致产品的毛利率下降。

(1) 销售促销扣款的影响

分析详见本问询函回复一（二）之说明

(2) 产量下降导致单位人工制费的增加

公司主要采用“以销定产”的模式进行生产管理。本期公司销售收入大幅下降导致公司的产量大幅下降，公司 2023 年的产量为 46.71 万台，相比 2022 年的 115.41 万台减少了 68.70 万台，下降的幅度为 59.53%。相应的产品单位人工、制造费用上涨较多，从而拉低了毛利率。割草机两年单位人工和制造费用对比如下表所示：

单位：元/台

| 项目 | 单位人工 | | | | 单位制造费用 | | | |
|-----|--------|--------|-------|--------|--------|--------|-------|--------|
| | 2023 年 | 2022 年 | 变动额 | 变动比例 | 2023 年 | 2022 年 | 变动额 | 变动比例 |
| 割草机 | 119.26 | 106.27 | 12.99 | 12.22% | 194.94 | 158.58 | 36.36 | 22.93% |

由上表可见，公司割草机产品的单位人工、单位制造费用 2023 年相比 2022 年分别增加 12.22%、22.93%，从而增加了产品的成本，拉低了毛利率。

(3) 同行业可比公司的情况

同行业可比公司产品毛利率如下表所示：

| 公司 | 2023 年毛利率 | 2022 年毛利率 | 变动情况 |
|------|-----------|-----------|--------|
| 大叶股份 | 11.46% | 16.17% | -4.71% |
| 格力博 | 22.72% | 25.72% | -3.00% |
| 泉峰控股 | 28.14% | 30.36% | -2.22% |

注：上述数据均来自 2023 年年报，由于同行业可比公司的年报未披露割草机的毛利率，故比较的是总体营业收入的毛利率

由上表可知：公司 2023 年毛利率的变动趋势与同行业公司相符，相比上年

同期均存在较大幅度的下降。格力博和泉峰控股的毛利率高于公司主要是公司的业务以 ODM 为主，公司大部分销售的是客户品牌的园林机械产品，而格力博和泉峰控股主要是销售自有品牌的园林机械产品为主。

3. 毛利率下滑对后续经营的具体影响

公司对产品进行了改进，加强主要核心部件品质管控，加强成本费用管控，2024 年销售订单增长已经恢复正常水平，公司毛利率从 2023 年的 11.46% 增长到 2024 年 1-3 月份的 18.36%，毛利率下滑趋势已基本上得到扭转，毛利率已恢复正常水平，2023 年毛利率下滑对公司后续经营影响较小。

（四）对比同行业公司的收入、成本、费用、减值损失、汇兑损益等变动情况，分析公司发生大额亏损的合理性，相关会计核算是否准确、完整，是否存在跨期确认收入、成本、费用、减值损失的情况。

同行业公司的收入、成本、费用、减值损失、汇兑损益等变动情况

单位：万元、千美元

| 项目 | 2023 年 | 2022 年 | 变动比例 |
|-----------|-----------|------------|---------|
| 公司 | | | |
| 营业收入 | 92,845.90 | 147,157.50 | -36.91% |
| 营业成本 | 82,209.09 | 123,363.31 | -33.36% |
| 销售费用 | 9,972.50 | 8,133.76 | 22.61% |
| 管理费用 | 7,086.67 | 7,070.99 | 0.22% |
| 研发费用 | 6,787.17 | 6,327.00 | 7.27% |
| 财务费用 | 2,838.41 | -1,217.23 | 333.19% |
| 其中：汇兑损益 | -1,350.88 | -4,585.48 | -70.54% |
| 信用减值损失 | 313.01 | 473.05 | -33.83% |
| 资产减值损失 | -1,268.37 | -294.94 | 330.04% |

| | | | |
|-------------|--------------|--------------|------------|
| 净利润 | -17,487.01 | 1,125.11 | -1,654.26% |
| 格力博 | | | |
| 营业收入 | 461,688.45 | 521,110.64 | -11.40% |
| 营业成本 | 356,806.95 | 387,081.38 | -7.82% |
| 销售费用 | 81,104.60 | 60,983.28 | 32.99% |
| 管理费用 | 54,480.08 | 46,724.18 | 16.60% |
| 研发费用 | 22,254.56 | 21,349.56 | 4.24% |
| 财务费用 | -2,129.67 | -15,518.45 | -86.28% |
| 其中：汇兑损益 | -4,703.09 | -20,609.18 | -77.18% |
| 信用减值损失 | -653.82 | 342.49 | -290.90% |
| 资产减值损失 | -2,411.90 | -2,507.38 | -3.81% |
| 净利润 | -47,436.15 | 26,587.95 | -278.41% |
| 泉峰控股 | | | |
| 营业收入 | 1,374,714.00 | 1,989,280.00 | -30.89% |
| 营业成本 | 987,881.00 | 1,385,407.00 | -28.69% |
| 销售费用 | 244,052.00 | 214,014.00 | 14.04% |
| 管理费用 | 96,787.00 | 89,765.00 | 7.82% |
| 研发费用 | 70,673.00 | 65,733.00 | 7.52% |
| 财务费用 | 3,290.00 | 22,265.00 | -85.22% |
| 净利润 | -37,150.00 | 139,278.00 | -126.67% |

注 1：上述同行业数据均来自 2023 年年报

注 2：大叶股份和格力博单位为万元，泉峰控股单位为千美元

由上表可知：公司与同行业可比公司收入、成本、费用主要科目等变动趋势大致相符，净利润均是由上年的盈利转为本年亏损。以下从收入、成本、费用、减值损失、汇兑损益等方面分析本期发生亏损的原因。

1. 收入、成本

公司与上述同行业可比公司的销售收入、成本 2023 年均是下降的，且收入的下降幅度要高于成本的下降幅度。公司本期毛利相比上年减少了 13,157.37 万元，是造成亏损的主要原因。本期收入、毛利率下降的原因分析详见本问询函回复一（一）、（三）之说明。

2. 销售费用、管理费用、研发费用

在收入大幅下滑的情况下，公司的各项费用支出均存在不同程度的增加，进一步降低了公司的净利润。具体分析如下：

(1) 销售费用

公司 2023 年的销售费用相比 2022 年增加 22.61%，与同行业可比公司变动趋势一致。公司本期销售费用增加主要是产品的广告支出、销售团队的建设支出等方面的增加所致。本期公司销售费用中的广告支出和职工薪酬较上年同期分别增加 783.31 万元、641.60 万元。受行业需求低迷影响，销售费用的增长虽未对 2023 年业绩产生积极的影响但为未来的销售增长打下了基础。

(2) 研发费用

公司 2023 年的研发费用相比 2022 年增加 7.27%，与同行业可比公司变动趋势一致。公司本期研发费用增加主要是公司按计划进行的锂电和骑乘式割草机产品的研发创新以提高自身的竞争力。骑乘式割草机是公司近两年向市场推出的新品，为了更好的满足市场需求，公司本期加大了骑乘式割草机产品的研发投入。

(3) 管理费用

公司 2023 年的管理费用相比 2022 年增加 0.22%，变动较小，小于同行业可比公司的增长幅度，主要是公司本期进行了支出控制。

3. 财务费用

公司和格力博的财务费用支出 2023 年相比上期均大幅增加主要系人民币兑美元汇率贬值幅度减小导致 2023 年汇兑收益同比减少所致。本期公司财务费用中的汇兑收益为 1,350.88 万元，相比上年同期 4,585.48 万元大幅减少。泉峰控

股报表以美元为本位币，不受美元汇率变动影响。此外，公司本期发行可转债，利息费用支出增加。

4. 减值损失

公司 2023 年资产减值损失大幅增加，系本期产量、销量大幅减少导致呆滞存货增加，相应计提的存货跌价准备增加所致。泉峰控股是港股公司，按照香港财务报告准则编制，其存货跌价准备的计提系计入主营业务成本。2023 年泉峰控股存货跌价准备增加 34,810.00 千美元，相比 2022 年的 7,445.00 千美元大幅增加，与公司情况相符。

综上所述，公司本期发生大额亏损系收入大幅减少，销售费用、研发费用、财务费用支出增加，资产减值损失增加等因素所致，与同行业可比公司的变动情况基本一致。相关会计核算准确、完整，不存在跨期确认收入、成本、费用、减值损失的情况。

二、年审会计师核查情况

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下主要核查程序：

- (1) 评价、测试管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行的有效性；
- (2) 取得并检查公司对主要客户的销售确认过程的相关业务资料，包括销售合同、销售订单、出库单、物流记录、报关单、提单、发票、收款记录等，检查销售、收款环节关键控制节点的控制程序，对销售收入进行真实性核查；
- (3) 对收入和成本实施分析性程序，包括：本期各月份收入、成本、毛利率波动分析，主要产品本期收入、成本、毛利率与上期比较分析、同行业对比分析等分析性程序，判断销售收入变动的合理性；
- (4) 根据供应商系统查询并核对销售扣款的时间和金额，并根据扣款通知单内容查阅扣款的具体型号、退货门店、退货原因和金额；
- (5) 查询公司与主要客户年度框架协议及沟通邮件，核查销售扣款的原因、结算方式和对应的金额记录；
- (6) 查阅公司主要客户的年度报告，了解主要客户近几年的库存情况并分析其原因；访谈公司总经理、财务负责人、销售负责人并查阅相关资料，了解公司

的业务模式、定价标准、议价能力、行业地位等情况；

(7) 访谈公司财务负责人、采购负责人并查阅相关资料，了解公司产品主要原材料类型及价格；

(8) 查阅园林机械行业相关资料和竞争对手相关信息，了解公司所处行业供需状况、竞争对手情况以及公司竞争优势，分析报告期内毛利率变动的合理性；

(9) 针对资产负债表日前后确认的销售收入执行截止性测试，选取样本核对出库单、签收单、提单等相关支持性单据，评价收入确认是否记录在恰当的会计期间；

(10) 针对资产负债表前后确认的费用执行截止测试，选取样本核对发票、合同、审批单等相关支持性单据，评价费用确认是否记录在恰当的会计期间；

(11) 访谈财务负责人并查阅相关资料，了解公司坏账计提政策和存货跌价计提政策，评价相关政策的合理性，核查计提减值的依据是否充分；

(12) 结合应收账款函证，向主要客户函证本期销售额，并检查本期客户的回款情况。对未回函客户执行替代程序；

(13) 与同行业可比公司对比收入、成本、费用、减值损失、汇兑损益等变动情况，分析公司本期发生大额亏损的合理性。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司 2023 年营业收入相比上年同期大幅下滑主要是因高通胀导致境外客户需求减少，欧美主要客户处于高库存阶段同时坚定采取去库存策略，减少采购所致。公司 2023 年收入确认政策与以前年度保持一致，未发生变化，是合理谨慎的。客户去库存对公司 2024 年经营的不利影响已逐渐消除。

(2) 公司本期销售扣款增加主要系质量扣款和促销扣款增加，公司目前已采取多种措施改善产品质量，应对产品质量下滑的风险。

(3) 公司割草机产品毛利率较低且大幅下滑主要原因一方面销售扣款大幅增加，公司本期承担了较多促销和质量扣款；一方面是本期销售订单减少，产量相比上期大幅减少，单位产品承担的人工成本和固定成本增加，拉低了产品的毛利率。

(4) 公司本期发生大额亏损主要系收入大幅减少，销售费用、研发费用、财

务费用支出增加，资产减值损失增加等因素所致，与同行业可比公司的变动情况一致。相关会计核算准确、完整，不存在跨期确认收入、成本、费用、减值损失的情况。

问题二、报告期内，你公司发生销售费用 1 亿元，同比增长 22.61%，主要系广告宣传费、工资薪酬、其他项目的增加导致。请你公司结合广告宣传费、其他项目具体内容、金额、主要交易对方及历史合作情况、分区域销售人员及平均薪酬变动情况、销售人员薪酬合理性等，说明在营业收入大幅下滑的情况下，销售费用增长较多的原因，相关费用支出是否合理、必要。

回复：

报告期内，公司发生销售费用 1 亿元，同比增长 22.61%。2023 年与 2022 年销售费用明细如下：

单位：万元

| 项目 | 2023 年发生额 | 2022 年发生额 | 变动金额 | 变动比例 |
|--------|-----------|-----------|----------|---------|
| 广告宣传费 | 2,296.23 | 1,512.92 | 783.31 | 51.77% |
| 职工薪酬 | 3,784.51 | 3,142.91 | 641.60 | 20.41% |
| 折旧费及摊销 | 1,182.71 | 1,105.30 | 77.41 | 7.00% |
| 售后服务费 | 712.61 | 910.95 | -198.34 | -21.77% |
| 办公费 | 359.62 | 323.92 | 35.70 | 11.02% |
| 差旅费 | 292.42 | 180.56 | 111.86 | 61.95% |
| 保险费 | 250.75 | 245.65 | 5.10 | 2.08% |
| 样品费 | 200.93 | 264.77 | -63.84 | -24.11% |
| 其他 | 892.71 | 446.77 | 445.94 | 99.81% |
| 合计 | 9,972.50 | 8,133.76 | 1,838.74 | 22.61% |

如上表所示，2023 年销售费用较 2022 年增加 1,838.74 万元，主要系广告宣传费、职工薪酬和其他项目增加较多所致。

（一）广告宣传费的具体内容、金额、主要交易对方及历史合作情况

公司广告宣传费主要由渠道促销费、自有品牌推广费、展会费等构成，具体内容见下表：

单位：万元

| 项目 | 2023 年发生额 | 2022 年发生额 | 变动金额 | 变动比例 |
|-------------|-----------|-----------|---------|-------------|
| 渠道促销费 | 811.60 | | 811.60 | |
| 自有品牌推广费 | 938.25 | 1,410.16 | -471.91 | -33.46% |
| 展会费 | 309.89 | 0.18 | 309.71 | 172,061.11% |
| 市场调研费 | 51.48 | 36.67 | 14.81 | 40.39% |
| 宣传册/宣传视频制作费 | 47.85 | 21.64 | 26.21 | 121.12% |

| | | | | |
|---------|----------|----------|--------|---------|
| 自有品牌设计费 | 29.78 | 17.46 | 12.32 | 70.56% |
| 其他 | 107.38 | 26.81 | 80.57 | 300.52% |
| 合计 | 2,296.23 | 1,512.92 | 783.31 | 51.77% |

1、2023 年新增渠道促销费 811.60 万元。渠道促销费主要系公司在家得宝销售渠道推介产品的费用，具体内容为在家得宝线上零售商店增加公司骑乘式割草机产品和“Green Machine”产品的点击量，以及设置 banner 广告等，家得宝根据点击次数和投放次数进行收费，目的是为了扩大公司新产品的销售推广和加强自有品牌推广。渠道促销费按照产品明细如下：

单位：万元

| 产品 | 投入金额 |
|---------------------|--------|
| “Green Machine”系列产品 | 384.39 |
| 骑乘式割草机 | 339.70 |
| 其他 | 87.51 |
| 合计 | 811.60 |

2023 年公司向家得宝销售骑乘式割草机 2.25 万台，比 2022 年增加 1.69 万台，“Green Machine”系列产品在家得宝渠道中有一定金额的销售，但 2023 年自有品牌推广未达预期效果。

2、2023 年自有品牌推广费为 938.25 万元，同比 2022 年减少 471.91 万元，2023 年自有品牌推广未达预期效果。

自有品牌推广主要系公司通过各类媒介（包括专业杂志、广播电视、社交媒体、户外广告等）在线上、线下推广自有品牌“Green Machine”和“MOWOX”的费用。其中，“MOWOX”主要在欧洲市场推广，“Green Machine”主要在北美市场推广。“Green Machine”品牌推广主要由 Fire Starter Media Group, LLC 和 Splash Creatives, LLC 两家公司负责。“MOWOX”品牌推广活动主要是在亚马逊网站上的销售推广,具体为优化关键词搜索提高店铺和产品排名、在搜索引擎投放广告等。

3、2023 年展会费同比 2022 年增加 309.71 万元，具体如下

单位：万元

| 项目 | 2023 年发生额 | 2022 年发生额 | 变动金额 | 变动比例 |
|----------|-----------|-----------|--------|------|
| 美国 GIE 展 | 113.81 | | 113.81 | |
| 广交会 | 63.78 | | 63.78 | |
| 德国科隆五金展 | 48.52 | | 48.52 | |
| 法国园林园艺展 | 28.31 | | 28.31 | |
| 俄罗斯五金展 | 24.36 | | 24.36 | |

| | | | | |
|--------|--------|------|--------|-------------|
| 其余零星展会 | 31.11 | 0.18 | 30.93 | 17,183.33% |
| 合计 | 309.89 | 0.18 | 309.71 | 172,061.11% |

2023年参加多项各类园林工具机械展览，通过展会有利于获取新客户及新订单、提升品牌知名度、拓展市场渠道和促进产品推广，但2023年公司加大展会投入未达预期效果，而2022年因公共卫生事件公司基本未参加各项展会。

（二）其他项目的具体内容、金额、主要交易对方及历史合作情况

其他项目明细费用如下：

单位：万元

| 项目 | 2023年发生额 | 2022年发生额 | 变动金额 | 变动比例 |
|-------|----------|----------|--------|-----------|
| 客户赞助费 | 260.58 | 6.67 | 253.91 | 3,806.75% |
| 电商费用 | 151.48 | | 151.48 | |
| 租赁费 | 135.43 | 132.89 | 2.54 | 1.91% |
| 销售佣金 | 83.75 | 79.06 | 4.69 | 5.93% |
| 装修费 | 41.11 | 26.74 | 14.37 | 53.74% |
| 业务招待费 | 34.08 | 31.78 | 2.30 | 7.24% |
| 其他 | 186.28 | 169.64 | 16.64 | 9.81% |
| 合计 | 892.71 | 446.77 | 445.94 | 99.81% |

2023年其他项目费用同比2022年增加445.94万元,主要系客户赞助费和电商费用增加所致,具体如下:

1、公司为加强与家得宝的良好合作关系，参与了家得宝2023年组织其供应商参加成立的慈善基金，2023年公司向其慈善基金支付了260.58万元，以推进双方的合作关系。2022年公司向客户Emil Lux GmbH & Co.KG支付了6.67万元赞助费。

2、电商费用是指公司在各类电商平台开展销售业务所支付的佣金、促销费、平台费等。2023年公司开始发展电商业务，在各类电商平台包括天猫、淘宝、京东、亚马逊等销售自有品牌产品，具体如下：

单位：万元

| 平台 | 内容 | 2023年金额 | 2022年金额 |
|-----|-------------------------|---------|---------|
| 亚马逊 | 平台服务费等 | 59.80 | |
| 天猫 | 天猫佣金、返点积分、万相台、直通车、超级推荐等 | 29.58 | |
| 京东 | 营销推广费 | 27.52 | |
| 拼多多 | 推广费、技术服务费 | 7.88 | |

| | | | |
|----|------------------|--------|--|
| 其他 | 仓储服务费、客服外包费、快递费等 | 26.70 | |
| 合计 | | 151.48 | |

公司在电商平台销售的均为自有品牌产品，但 2023 年电商销售收入未达预期效果。

（三）分区域销售人员及平均薪酬变动情况、销售人员薪酬合理性

2022 年-2023 年，公司境外主体以销售职能为主，销售业务员、销售管理人员、售后服务人员、产品管理人员和与销售相关行政后勤人员的薪酬在财务口径上计入销售费用。公司按主体列示销售人员薪酬、销售人员及平均薪酬变动情况如下：

单位：人、万元/年

| 项目 | 期间 | 大叶北美 | 大叶欧洲 | 国内 | 合计 |
|------|--------|----------|--------|--------|----------|
| 销售薪酬 | 2023 年 | 2,585.24 | 539.57 | 659.70 | 3,784.51 |
| | 2022 年 | 2,080.90 | 500.27 | 561.75 | 3,142.92 |
| 销售人数 | 2023 年 | 33 | 8 | 49 | 90 |
| | 2022 年 | 27 | 8 | 48 | 83 |
| 人均薪酬 | 2023 年 | 78.34 | 67.45 | 13.46 | 42.05 |
| | 2022 年 | 77.07 | 62.53 | 11.70 | 37.87 |

1、2023 年销售人员薪酬同比 2022 年增加 641.59 万元，主要系大叶北美销售人员人数增加导致大叶北美销售人员薪酬增加所致。

2、2023 年销售人员增加主要系大叶北美销售人员增加所致，主要系为了销售新产品和更好地服务客户而增加配备了销售人员，具体情况如下：

（1）2023 年新产品 2.25 万台，比 2022 年增加 1.69 万台；

（2）2023 年大叶北美营业收入较 2022 年增加 2,700 多万元，2023 年大叶北美销售收入占比较 2022 年增长了 19%。

3、2023 年销售人员平均薪酬同比增加 4.18 万元/年，增幅 11.04%，主要系国内销售中心优化了销售人员结构及引进高端销售人才和大叶欧洲销售人员进

行了小幅调薪所致。

综上所述，广告宣传费、工资薪酬及其他项目费用的支出增加主要系增加新产品销售、加强自有品牌推广、增加获取新客户和新订单的机会、加强维护核心客户的合作关系和开拓电商业务所致，2023年加大了以上投入但没有达到预期结果。

问题三、报告期末，你公司存货余额 7.77 亿元，其中原材料余额 2.47 亿元，已计提跌价准备 0.13 亿元，库存商品余额 4.86 亿元，已计提跌价准备 0.04 亿元，在产品余额 0.44 亿元，未计提跌价准备。请你公司结合在手订单、产品毛利率、原材料类型及供应商、同行业可比公司情况等，说明在本期毛利率下滑的情况下，存货跌价准备计提是否充分合理，与可比公司是否存在明显差异，库存商品、在产品跌价准备计提比例较低是否合理审慎，原材料供应商是否存在关联方，采购价格是否明显高于同类产品。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、公司说明

（一）请结合在手订单、产品毛利率、原材料类型及供应商、同行业可比公司情况等，说明在本期毛利率下滑的情况下，存货跌价准备计提是否充分合理，与可比公司是否存在明显差异

1. 公司期末存货余额与在手订单金额的对比情况如下

单位：万元

| 项目 | 2023 年 12 月 31 日 |
|---------------|------------------|
| 原材料 | 24,674.49 |
| 在产品 | 4,413.79 |
| 产成品 | 48,583.47 |
| 委托加工物资 | 51.38 |
| 合计 | 77,723.13 |
| 在手订单不含税收入金额 | 30,328.23 |
| 在手订单成本金额[注] | 26,494.16 |
| 在手订单成本/存货余额比例 | 34.09% |

注：在手订单成本金额的确定方式为：对于以前年度在手订单已经生产完工的部分按照完工单位成本*在手订单数量确定；对于截止报告出具日尚未投入生产的部分按照在手订单不含税收入金额与综合毛利率计算确定；公司北美市场客户下达的 2024 年预估单约

为 1.4 亿美元，但由于存在不确定性，不计算在在手订单内。

公司主要采用“以销定产”、“按需采购”的经营模式，在手订单覆盖存货比例较低，主要原因系：(1)由于公司发动机等部分原材料为进口材料，供应商供货周期和海外运输时间均较长，公司通常采购一定量的此类原材料以备生产所需，增加了期末原材料库存余额；(2)公司主要客户沃尔玛和家得宝通过其自身供应商系统向公司下达采购订单，公司接到订单后，由子公司大叶北美仓库直接发货；为保证交货周期，销售人员会提前与沃尔玛和家得宝沟通采购需求意向，下达预估单，最终公司根据上述采购需求意向沟通情况和销售预计。提前将货物发往大叶北美仓库，以保证在供应商系统中接到订单后及时交货，故公司期末存货余额与在手订单覆盖率匹配程度较低。下面对比公司原材料、委托加工物资期后 1-4 月领用情况以及半成品、产成品期后 1-4 月销售情况如下：

单位：万元

| 类别 | 项目 | 金额 |
|--------|----------|-----------|
| 原材料 | 期末余额 | 24,674.49 |
| | 期后领用金额 | 13,057.19 |
| | 期后领用结转率 | 52.92% |
| 在产品 | 期末余额 | 4,413.79 |
| | 期后完工销售金额 | 4,123.73 |
| | 期后销售结转率 | 93.43% |
| 产成品 | 期末余额 | 48,583.47 |
| | 期后销售金额 | 39,001.75 |
| | 期后销售结转率 | 80.28% |
| 委托加工物资 | 期末余额 | 51.38 |
| | 期后领用金额 | 51.38 |
| | 期后领用结转率 | 100.00% |

由上表可以看出，原材料期后领用结转率相对较低，主要系公司原材料备货周期较长而期后消耗时间较短所致，在产品、产成品期后销售结转率均较高，销售状况较好，委托加工物资期后已全部领用，均不存在明显的存货跌价迹象，存货减值风险较低。

2. 产品毛利率与产成品计提跌价情况如下：

单位：万元

| 产品类别 | 毛利率 | 期末结存 | 期末结存占比 | 跌价计提 | 跌价计提比例 |
|---------|---------|-----------|---------|--------|--------|
| 割草机 | 11.10% | 42,319.86 | 87.11% | 197.63 | 0.46% |
| 其中：汽油类 | 10.88% | 39,854.53 | 82.03% | 167.86 | 0.41% |
| 交流电类 | -1.21% | 327.88 | 0.67% | 13.26 | 4.17% |
| 锂电类 | 17.48% | 2,137.45 | 4.40% | 16.51 | 1.47% |
| 打草机/割灌机 | 4.15% | 335.12 | 0.69% | 40.74 | 12.16% |
| 其他动力机械 | 12.84% | 5,928.49 | 12.20% | 157.96 | 2.84% |
| 其中：配件 | 21.96% | 3,988.95 | 8.21% | 121.16 | 3.19% |
| 扫雪机 | -12.80% | 200.61 | 0.41% | 1.07 | 0.53% |
| 其他 | 5.55% | 1,738.93 | 3.58% | 35.74 | 2.28% |
| 合计 | 11.24% | 48,583.47 | 100.00% | 396.33 | 0.82% |

如上表所示，公司主要产品除电动割草机、扫雪机外，毛利率均为正数，整体可变现价值高，减值风险较低。我们通过对比期末存货的期后售价或者临近期末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，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，扫雪机毛利率为负数而跌价比例计提偏低的原因主要系扫雪机为反季节产品，通常在淡季生产销售，淡季由于产量较低使得单位承担的固定工费较高，单位成本低于售价使得毛利率为负数。而期末结存的扫雪机主要为 2023 年第四季度旺季生产，旺季产量较高使得单位承担的固定工费较低，结存单价低于期后销售价格，不存在减值迹象。

交流电类割草机毛利率为负数，经比较期末可变现净值和成本计提跌价，跌价计提比例能够覆盖减值。

综上所述，公司虽然毛利率下滑，但总体仍为正数，大部分产品可变现净值高于期末存货账面成本，减值风险较低，存货跌价准备计提充分合理。

1. 期末原材料类型及供应商

经核查，公司期末原材料类型主要为汽油发动机及组件、五金件、塑料粒子等，原材料供应商均为非关联方，采购定价依据市场价格，可储存时间较长，只要保管措施合理，均能保证正常使用。公司计提原材料跌价原因主要系（1）少量长库龄材料，预计与目前客户订单需求不匹配，难以使用，相应对这部分材料按照账面价值与可变现净值的差额计提存货跌价准备；（2）同时公司日常对存货进行盘点和检查，如发现材料损坏或老化情况下，将其转入不良品库集中处理。

期末公司存货未发现大额长库龄积压材料，故原材料跌价计提充分合理。

2. 同行业可比公司情况

期末公司与同行业上市公司跌价计提比例比较情况如下：

| 同行业可比公司 | 2023年12月31日 |
|----------|-------------|
| 格力博 | 4.45% |
| 泉峰控股 | 10.48% |
| 平均值 | 7.47% |
| 公司跌价计提比例 | 2.13% |

由上述表格可以看出，公司存货跌价计提比例低于同行业，主要系公司主要采用 ODM 的销售模式，少量采用 OBM 模式销售，采用“以销定产”的模式进行生产管理，期末存货大部分有对应订单或者客户采购需求意向，跌价风险较小，跌价计提比例较低，而同行业上市公司主要以自有品牌为主，产品一般备货后再销售，受市场行情、客户需求、产品开拓进度等因素影响较大，故跌价计提比例较高。

（二）库存商品、在产品跌价准备计提比例较低是否合理审慎

库存商品、在产品跌价准备比例较低主要系公司期末库存商品、在产品大部分有对应订单或者客户采购需求意向，结合期后截至报告出具日的销售情况来看，库存商品、在产品期后销售比例分别为 80.28%、93.43%，期后销售情况较好，且公司实现销售的可变现净值高于期末存货账面成本，减值风险较低，故库存商品、在产品跌价准备计提比例较低合理审慎。

（三）原材料供应商是否存在关联方，采购价格是否明显高于同类产品

公司原材料供应商不存在关联方，采购价格依据市场价格定价。

二、年审会计师核查情况

1、核查程序

(1) 获取公司存货管理制度，了解跌价准备计提政策；

(2) 获取并查阅公司的存货收发存明细表，核查公司期末存货明细的结构与金额；查阅公司期末在手订单，结合公司期末存货结构，分析公司存货的订单覆盖情况。并分析原材料、委托加工物资期后领用情况以及半成品、产成品期后销售情况；

(3) 获取存货跌价准备计算表，复核在确定可变现净值时使用的重要估计，如预计售价、至完工时发生的成本、销售费用以及相关税费等；将可变现净值与存货成本进行比较，重新计算存货跌价准备金额；

(4) 获取公司本期及期后的销售明细表，查阅产成品本期毛利率以及期后的销售情况，测试实际售价与预计售价的差别；

(5) 获取公司采购明细表，查阅并分析公司主要原材料及供应商情况；

(6) 查阅同行业已上市公司的年度报告，比较公司存货跌价计提比例与同行业上市公司是否存在差异；

(7) 对存货进行了实地监盘，监盘前获取公司的盘点计划、了解货物分布状况，对于监盘过程中，账面数与监盘数量存在差异的，核实差异原因并取得相关依据；检查存货的外观形态，关注是否存在积压或损毁的存货；

2、核查结论

经核查，我们认为：

公司本期毛利率下滑，但总体仍为正数，可变现净值高于期末存货账面成本，减值风险较低，存货跌价准备计提合理。存货跌价比例低于同行业，主要系公司的销售模式与同行业存在较大差别。公司的库存商品、在产品大部分有在手订单或者客户采购意向需求支持，且期后销售情况较好，跌价准备计提比例较低符合公司实际情况。公司原材料供应商不存在关联方，采购价格依据市场价格定价。

问题四、报告期末，你公司固定资产、在建工程余额分别为 8.65 亿元、2.09 亿元，同比增长 9.08%、36.60%。请结合近三年公司业务开展情况、产能利用率、固定资产及在建工程具体投资项目及用途、开工时间、建设地点、资金来源等，补充说明公司在营收规模下降的情况下，加大固定资产及在建工程项目投资的原因及必要性，补充披露固定资产、在建工程供应商信息及是否为关联方、供应商确定方式、采购项目及金额、同类采购项目对比情况等。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、公司说明

(一) 公司主要从事割草机、打草机/割灌机、其他动力机械及配件的研发设计、生产制造和销售。公司产品主要系境外销售，又以欧美国家和地区销售占

比最大。近三年公司园林机械行业销售收入、产能利用率、固定资产及在建工程变动情况如下表所示：

| 项目 | 2023.12.31/ 2023 年度 | 2022.12.31/ 2022 年度 | 2021.12.31/ 2021 年度 | 2020.12.31/ 2020 年度 |
|------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| 园林机械行业收入总额 | 92,458.22 | 146,920.62 | 160,452.11 | 99,956.45 |
| 收入变动幅度 | -37.07% | -8.43% | 60.52% | |
| 固定资产原值（万元） | 113,095.58 | 99,272.06 | 87,865.60 | 50,143.52 |
| 固定资产原值增长率 | 13.92% | 12.98% | 75.23% | |
| 在建工程原值（万元） | 20,942.37 | 15,279.49 | 6,439.40 | 29,467.58 |
| 在建工程增长率 | 37.06% | 137.28% | -78.15% | |
| 机器设备原值（万元） | 29,387.70 | 25,285.44 | 15,388.27 | 11,930.77 |
| 机器设备原值增长率 | 16.22% | 64.32% | 28.98% | |
| 产能（万台） | 227.00 | 223.46 | 172.00 | 120.00 |
| 产能增长率 | 1.58% | 29.92% | 43.33% | |
| 产量（万台） | 46.71 | 115.41 | 163.30 | 110.01 |
| 销量（万台） | 56.89 | 110.76 | 154.60 | 99.83 |
| 产销比率 | 121.79% | 95.97% | 94.67% | 90.75% |
| 产能利用率 | 20.58% | 51.65% | 94.94% | 91.68% |

如上表所示，随着海外业务拓展，2021 年园林机械行业销售订单量有较大增加，收入较 2020 年增长 60.52%。其中：2020 年年底公司与全球领先的家居建材用品零售商美国国家得宝公司达成合作，2021 年即实现了 14,172.24 万元的销售收入。伴随美国市场的拓展，销售订单的增加使得公司现有产能紧张，2021 年产能利用率达 94.94%。2022 年欧美地区较为严重的高通货膨胀和极端高温天气导致市场需求减缓，行业整体销量下滑，园林机械行业收入下降 8.43%。公司采用以销定产的生产模式，销售订单的减少导致 2022 年割草机产量下降，产能利用率降低至 51.65%。2023 年由于国际政治经济环境的不利变化，欧美地区持续的高通货膨胀导致终端购买力下降，欧美国家和地区的主要客户处于高库存阶段且加大去库存力度，公司的销售订单持续减少，园林机械行业销售收入下降 37.07%。销售订单持续下降使得产量也随之减少，另因公司在美国市场的不断拓展，影响了美国本土制造商的利益。美国 MTD 公司自 2020 年来多次向美国商务部提交申请，要求对原产于中国的步进式汽油割草机启动反倾销和反补贴调查（以下简称“双反”调查），并将公司列为强制应诉企业，于 2022 年三次向美国商务部提交反规避调查申请，为降低“双反”调查及后续反规避调查对美国市场销

售的不利影响，2021年-2022年公司加大了在美国市场的备货力度。但因市场整体销量不及预期，公司处于高库存阶段，为了消化现有库存，公司2023年减少生产计划安排，当年产销比率高达121.79%，产能利用率也大幅度下降。

近年来，公司营收规模下降但对固定资产及在建工程的投入增加，与行业发展趋势以及公司目前的生产布局规划有关。2021年-2023年主要投资项目信息如下：

| 具体投资项目及用途 | 总建筑面积 | 建设地点 | 开工时间 | 投产时间 | 资金来源 |
|------------------|---------------------------|--|----------|----------|------------------|
| 年产90万台园林机械产品生产项目 | 211,488.00 m ² | 余姚市中意宁波生态园兴滨路28号 | 2018年11月 | 2021年10月 | 募集资金、自有资金及金融机构贷款 |
| 年产6万台骑乘式割草机生产项目 | 62,488.30 m ² | 浙江省余姚市中意宁波生态园滨海大道32号 | 2022年3月 | 2023年年末 | 募集资金、自有资金 |
| 墨西哥海外生产基地 | 52,600.00 m ² | 墨西哥新莱昂州华富山工业园（HOFUSAN INDUSTRIAL PARK） | 2022年10月 | 尚未投产 | 自有资金 |

1. 年产90万台园林机械产品生产项目

公司多年精心经营使其获得了一批优质的客户资源，2017年-2018年公司市场份额逐步扩大，订单数量增加。但受生产设备及厂房面积的限制，公司产能趋于饱和，2017年、2018年步进式和智能式产品全年产能利用率高达110.92%、113.39%。为了释放产能瓶颈的压力，公司自2018年建设“年产90万台园林机械产品生产项目”，并将其作为首次募集资金投资项目。该项目达产后，公司将增加90万台/年的产能。项目于2021年10月份陆续投产，但自2022年下半年，公司销售订单减少，因此项目产能利用率较低。

2. 年产6万台骑乘式割草机生产项目

随着公司业务规模的扩大，产品种类逐渐增多。2022年开始生产的骑乘式割草机的订单数量迅速上升，销售量自2022年度的0.56万台增长至2023年度的2.37万台，但公司原有产线的产能仅能生产1.46万台。基于提升骑乘式割草机等高端产品的生产能力、满足业务增长需求，经公司2022年第一次临时股东大会审议通过，将“年产6万台骑乘式割草机生产项目”作为募集资金投资项目且于2022年3月开始动工。项目达产后，公司骑乘式割草机将新增产能6万台/年。

3.墨西哥海外生产基地

近年来，随着欧洲市场萎缩、北美市场逐渐扩张以及北美优质客户的不断挖掘，公司的销售重心逐渐转移至北美国家和地区。但在中美贸易摩擦不断升级的国际背景下，步进式汽油割草机“双反”调查和“反规避”调查，严重影响了该产品中国对美国出口销售。2020年开始公司筹建了美国组装厂，虽保障了该产品出口美国需要，但美国人工费用和厂房租赁费用较高，公司生产成本和销售费用持续上升。加之国外客户关心的供应链安全等问题，北美客户期望公司能有海外生产基地，以保障公司产品对北美市场的稳定供应。因此即使国内产能可以与目前生产计划相匹配，但考虑到美国本土生产的法律风险和人工、制造成本偏高以及客户诉求，2022年公司利用自有资金在墨西哥投资生产基地，并于2022年10月开始正式动工。该项目达产后，有利于满足北美市场，减少贸易摩擦的影响，实施全球化战略。

因此公司对固定资产、在建工程的投资均系基于当时产能利用情况、相关产品的市场前景评估、下游市场需求增长情况以及全球化战略布局的综合考虑。投资项目是基于对当下的市场环境及下游客户需求变动趋势的分析，且投资项目需要一定的建设期。2022-2023年期间，公司的订单下滑，导致营收规模下降，投资项目新增的产能未被有效消化，产能利用率较低。

(二)公司近三年大额(不含税金额超过500万)固定资产及在建工程采购信息如下:

单位:万元

| 供应商名称 | 确定方式 | 是否为关联方 | 采购项目 | 工程款/设备金额(不含税) | 工程/设备用途 |
|-------------------------|------|--------|------------------------|---------------|------------------|
| 浙江中纬建设有限公司 | 招标选择 | 否 | “年产90万台园林机械产品生产项目”土建工程 | 19,714.77 | 年产90万台园林机械产品生产项目 |
| Grupo DAGS, S.A.De C.V. | 招标选择 | 否 | “墨西哥海外生产基地”土建工程 | 13,372.70 | 墨西哥海外生产基地 |
| 宁波万基建设有限公司 | 招标选择 | 否 | “年产6万台骑乘式割草机项目”土建工程 | 6,322.33 | 年产6万台骑乘式割草机生产项目 |
| 合肥合锻智能制造股份有限公司 | 协商选择 | 否 | 自动化生产线 | 2,212.39 | 墨西哥海外生产基地 |
| 浙江中纬建设有限公司 | 招标选择 | 否 | “年产90万台园林机械生产项目”市政工程 | 1,941.99 | 年产90万台园林机械产品生产项目 |
| 浙江艺峰装饰工程有限公司 | 招标选择 | 否 | “年产90万台园林机械产品生产项目”食堂项目 | 1,325.87 | 年产90万台园林机械产品生产项目 |

| 供应商名称 | 确定方式 | 是否为关联方 | 采购项目 | 工程款/设备金额（不含税） | 工程/设备用途 |
|------------------|------|--------|-----------------|---------------|--------------------|
| 东方日升新能源股份有限公司 | 协商选择 | 否 | 光伏设备 | 1,312.39 | 光伏发电 |
| 合肥合锻智能制造股份有限公司 | 协商选择 | 否 | 智能自动化冲压线 | 1,308.85 | 年产 90 万台园林机械产品生产项目 |
| 海天塑机集团有限公司 | 协商选择 | 否 | 注塑机 | 1,086.73 | 年产 90 万台园林机械产品生产项目 |
| 慈溪市宗汉消防工程有限公司 | 招标选择 | 否 | 消防安装工程 | 1,061.73 | 年产 90 万台园林机械产品生产项目 |
| 海天塑机集团有限公司 | 协商选择 | 否 | 注塑机 | 911.50 | 墨西哥海外生产基地 |
| 宁波舜宇智能科技有限公司 | 协商选择 | 否 | FILS 环形装配产线系统 | 697.35 | 年产 6 万台骑乘式割草机生产项目 |
| 扬力集团股份有限公司 | 协商选择 | 否 | 4120 吨线机器人柔性冲压线 | 646.37 | 年产 90 万台园林机械产品生产项目 |
| 东莞市机圣自动化设备科技有限公司 | 协商选择 | 否 | PACK 线 | 530.97 | 年产 90 万台园林机械产品生产项目 |
| 上海惟迹实业发展有限公司 | 协商选择 | 否 | 割草机智能装配线 | 530.97 | 年产 90 万台园林机械产品生产项目 |
| 合计 | | | | 52,976.93 | |

在面对采购需求时，公司首先挑选出几家条件较为有利的供应商，分别与之协商，综合考虑其实力与报价。确定最终的供应商后，与其签订正式的采购合同，明确双方的权利义务。公司与上述供应商之间不存在任何关联关系。同类型设备采购为同一家供应商，不同设备差异化较大，无可比关系。国内外土建工程总承包商采用招投标方式确定，土建工程供应商采购对比信息如下所示：

| 项目 | 具体投资项目及用途 | 施工方 | 总建筑面积（m ² ） | 土建工程总价款（万元） | 每平方米造价（万元） |
|------|--------------------|--------------------------|------------------------|-------------|------------|
| 土建工程 | 年产 90 万台园林机械产品生产项目 | 浙江中纬建设有限公司 | 211,488.00 | 19,714.77 | 0.09 |
| | 年产 6 万台骑乘式割草机生产项目 | 宁波万基建设有限公司 | 62,488.30 | 6,322.33 | 0.10 |
| | 墨西哥海外生产基地 | Groupo DAGS, S.A.De C.V. | 52,600.00 | 13,372.70 | 0.25 |

“年产 90 万台园林机械产品生产项目”自 2018 年开始动工，“年产 6 万台骑乘式割草机生产项目”自 2022 年开始动工。随着国内经济发展，近年材料成本、人工成本以及运费均有所上涨，因此“年产 6 万台骑乘式割草机生产项目”每平方米造价略高于“年产 90 万台园林机械产品生产项目”。国外墨西哥海外生产基地

的土建工程施工单位 Grupo DAGS, S.A.De C.V.招标时因每平方米造价报价最低成功中标。但由于国外人工成本、钢材等主要建筑材料、运费均高于国内，且公司墨西哥工厂所处位置的地势落差较大等因素影响，使得建造成本较高，因此每平方米造价高于国内供应商。

二、年审会计师核查情况

1. 核查程序

(1) 了解与固定资产、在建工程采购相关的关键内部控制。检查大额固定资产、在建工程采购合同以及关联方清单，核对供应商名称、采购项目、采购金额等信息，确认供应商与公司是否存在关联关系，采购价格是否公允。

(2) 对在建工程、固定资产实施实地监盘程序，检查房屋建筑物、土地使用权以及车辆行驶证等权证，确认归属公司所有。

(3) 对主要固定资产、在建工程供应商实施访谈及函证程序，证实设备采购、工程建设的真实性。

(4) 获取近三年销售收入台账，分区域统计销售收入，结合影响因素分析近三年收入变动趋势以及不同销售区域收入变动原因。

(5) 取得近三年内生产设备清单及产能统计明细，了解主要设备的用途，分析近三年主要设备变动情况及明细与公司产能匹配情况，结合公司的实际产量，核实近三年产能利用率波动的原因及合理性。

2. 核查结论

经核查，我们认为，近年来在公司营收规模下降的情况下，加大在建工程、固定资产的资金投入符合行业发展趋势以及公司目前的生产布局规划。公司主要固定资产、在建工程供应商与公司无关联关系且采购价格公允。

问题五、报告期末，公司货币资金余额 7.19 亿元，同比增加 536.28%；短期借款期末余额 3.85 亿元，同比下降 54.33%。报告期产生利息支出 0.52 亿元，同比增加 59.38%；产生利息收入 0.10 亿元，同比减少 666.18%。请你公司：

(1) 结合公司业务开展、在手订单、日常营运资金需求、存贷款期限、规模、对象、利率等，说明在货币资金余额较高的情况下，借款余额较高的原因

及合理性，对外借款资金的用途，相关债务的偿还计划与安排，近三年货币资金、借款规模与利息费用、利息收入是否匹配；

(2) 补充披露货币资金是否存在其他未披露的受限情形，说明公司货币资金相关内控措施的执行情况，并结合公司主要供应商、客户、参股公司等主体是否与公司控股股东、实际控制人及其关联方存在非经营性资金往来等情形，说明是否存在关联方非经营性占用或变相占用上市公司资金的情形。

请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、公司说明

(一) 结合公司业务开展、在手订单、日常营运资金需求、存贷款期限、规模、对象、利率等，说明在货币资金余额较高的情况下，借款余额较高的原因及合理性，对外借款资金的用途，相关债务的偿还计划与安排，近三年货币资金、借款规模与利息费用、利息收入是否匹配

1. 在货币资金余额较高的情况下，借款余额较高的原因及合理性

公司各期末货币资金及借款情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2023年12月31日 | 2022年12月31日 |
|--------------------|-------------|-------------|
| 货币资金余额 (a) | 71,926.79 | 11,303.05 |
| 短期借款余额 (b) | 38,468.04 | 84,283.33 |
| 长期借款余额 (c) | 95,572.68 | 14,995.60 |
| 应付债券余额 (d) | 44,066.02 | |
| 一年内到期的非流动负债-借款 (e) | 3,002.29 | |
| 借款合计余额 (f=b+c+d+e) | 181,109.03 | 99,278.93 |
| 存贷比例 (g=a/f) | 39.71% | 11.39% |

2023年期末公司在货币资金余额较高的情况下，借款余额较高，原因如下：

(1) 营运资金需求

公司报告期末非受限的货币资金及刚性付款需求如下：

单位：万元

| 项目 | 2023年12月31日 | 2022年12月31日 |
|------------------|-------------|-------------|
| 流动资产 (a) | 174,467.51 | 143,215.84 |
| 其中：存货 (b) | 76,071.27 | 95,087.71 |
| 其中：预付账款 (c) | 3,458.00 | 1,863.02 |
| 其中：其他流动资产 (d) | 4,778.19 | 4,660.31 |
| 速动资产 (e=a-b-c-d) | 90,160.04 | 41,604.81 |

| | | |
|------------|-----------|------------|
| 流动负债 (f) | 85,992.85 | 148,452.76 |
| 其中：短期借款 | 38,468.04 | 84,283.33 |
| 速动比率 (e/f) | 104.85% | 28.03% |

因公司整体经营规模不断扩大，公司需维持较多流动资金以满足公司业务经营及偿还借款的资金需求。由上表数据可知，公司 2022 年期末速动资产为 41,604.81 万元，流动负债 148,452.76 元，期末速动比率为 28.03%，考虑到公司速动资产无法满足其营运资金支付需求，公司于 2023 年新增借款 7.88 亿元，并改变借款期限结构、增加长期借款，以缓解营运资金紧张情况。

2023 年期末，公司速动比率为 104.85%，可确保经营资金流动安全，与公司实际经营情况相匹配。

(2) 投资建设需求

因生产规模扩大的需要，公司持续进行投资建设，资金需求较大。

公司于 2023 年 7 月发行可转换公司债券，其中项目投资总额及募集资金投入如下：

单位：万元

| 项目 | 投资总额 | 募集资金投入总额 |
|-----------------------|-----------|-----------|
| 年产 6 万台骑乘式割草机生产项目 | 24,545.50 | 21,970.55 |
| 年产 22 万台新能源园林机械产品生产项目 | 13,964.22 | 10,596.45 |
| 补充流动资金项目 | 14,200.00 | 13,844.56 |
| 合计 | 52,709.72 | 46,411.56 |

公司于 2023 年开始实施墨西哥建设海外生产基地项目，该项目投资总额及已投资金额如下：

单位：万元

| 项目 | 投资总额 | 已投入金额 |
|-------------|-----------|-----------|
| 墨西哥建设海外生产基地 | 38,954.85 | 19,963.26 |

公司可转换债券募投项目投资总额 52,709.72 万元，募集资金投入总额

46,411.56 万元，募投项目资金缺口 6,298.16 万元；公司墨西哥建设海外生产基地项目投资总额 38,954.85 万元，已投入金额 19,963.26 万元，预计仍需投入 18,991.59 万元。

因此，公司通过借入银行借款以应对投资建设资金需求。

(3) 公司 2023 银行贷款利率较低

公司报告期末借款利率情况如下：

单位：万元

| 报表项目 | 金额 | 利率/贴现率 |
|--------------|-----------|-------------|
| 短期借款-银行借款 | 601.77 | 2.36% |
| | 21,414.89 | 2.50% |
| | 4,098.66 | 2.60% |
| | 1,000.86 | 2.80% |
| | 2,001.87 | 3.20% |
| 短期借款-未到期票据贴现 | 9,350.00 | 1.19%-1.45% |
| 短期借款合计 | 38,468.04 | |
| 长期借款 | 95,572.68 | 2.50% |
| 一年内到期的非流动负债 | 3,002.29 | 2.50% |

由公司期末借款利率情况可知，公司有息负债中，94.82%有息负债利率在 2.5%以下，98.54%有息负债利率在 3%以下，有息负债利率较低。出于未来资金需求及考虑 2023 年业绩下滑后续信贷可能收紧的情况，公司及时抓取利率政策窗口期，充分运用银行综合授信，更多借入长期借款安排后续资金需求，因此报告期末借款规模增幅较大。

(4) 公司对账面货币资金进行充分价值管理

公司报告期末存款利率情况如下：

单位：万元

| 银行 | 协定存款利率 | 余额 |
|--------|-----------------|-----------|
| 银行账户 1 | 5000 万元以上 2.95% | 14,819.86 |
| 银行账户 2 | 5000 万元以上 2.95% | 12,099.23 |
| 银行账户 3 | 1 亿元以上 2.7% | 20,058.97 |
| 银行账户 4 | 300 万美元以上 5.3% | 1,708.50 |
| 银行账户 5 | 100 万美元以上 5.3% | 2,366.20 |
| 银行账户 6 | 100 万美元以上 5.3% | 43.98 |
| 银行账户 7 | 100 万美元以上 5.3% | 194.42 |
| 银行账户 8 | 100 万美元以上 5.3% | 0.55 |
| 合计 | | 51,291.71 |

由公司期末存款利率情况可知,71.31%期末货币资金存放于上述 8 个银行账户。由于公司本年账面货币资金规模较大,公司 2023 年度对货币资金进行价值管理,公司与多家银行就存款利率达成协议,在存款余额较大的情况下,触发协定利率,获取更高的存款利息收入。

综上所述,公司由于日常营运需求和投资建设需求的原因,资金需求大,在 2023 年贷款利率较低且存在协定存款利率的情况下,企业预先借入借款锁定低利率,并将借入资金存放于较高存款利率账户进行价值管理。因此 2023 年期末公司在货币资金余额较高的情况下借款余额较高符合公司业务发展的需要,与实际经营情况相匹配,具备合理性。

2. 对外借款资金的用途

由上述说明可知,公司对外借款资金主要用于满足投资建设需求及日常运营的资金需求。

3. 相关债务的偿还计划与安排

公司各项借款预计偿还时间如下表所示:

单位:万元

| 银行 | 类别 | 期末余额 | 预计偿还日期 |
|------|------|----------|------------------|
| 银行 1 | 短期借款 | 2,051.13 | 2024 年 1 月 11 日 |
| 银行 1 | 短期借款 | 2,047.52 | 2024 年 2 月 2 日 |
| 银行 1 | 短期借款 | 1,200.00 | 2024 年 5 月 23 日 |
| 银行 1 | 短期借款 | 1,400.00 | 2024 年 5 月 24 日 |
| 银行 1 | 短期借款 | 6,004.17 | 2024 年 9 月 4 日 |
| 银行 1 | 短期借款 | 6,004.17 | 2024 年 9 月 4 日 |
| 银行 1 | 短期借款 | 6,004.17 | 2024 年 9 月 4 日 |
| 银行 3 | 短期借款 | 50.04 | 2024 年 2 月 16 日 |
| 银行 3 | 短期借款 | 50.04 | 2024 年 2 月 20 日 |
| 银行 3 | 短期借款 | 50.04 | 2024 年 2 月 27 日 |
| 银行 3 | 短期借款 | 50.04 | 2024 年 2 月 28 日 |
| 银行 3 | 短期借款 | 50.04 | 2024 年 8 月 16 日 |
| 银行 3 | 短期借款 | 50.04 | 2024 年 8 月 20 日 |
| 银行 3 | 短期借款 | 50.04 | 2024 年 8 月 27 日 |
| 银行 3 | 短期借款 | 50.04 | 2024 年 8 月 28 日 |
| 银行 3 | 短期借款 | 1,000.86 | 2024 年 11 月 13 日 |
| 银行 6 | 短期借款 | 601.77 | 2024 年 2 月 2 日 |
| 银行 7 | 短期借款 | 1,000.98 | 2024 年 1 月 13 日 |
| 银行 7 | 短期借款 | 1,000.89 | 2024 年 1 月 13 日 |
| 银行 8 | 短期借款 | 2,001.39 | 2024 年 1 月 13 日 |

| | | | |
|-------|---------------|-----------|-----------------|
| 银行 8 | 短期借款 | 1,000.69 | 2024 年 3 月 30 日 |
| 银行 10 | 短期借款 | 2,500.00 | 2024 年 2 月 04 日 |
| 银行 10 | 短期借款 | 1,410.00 | 2024 年 4 月 25 日 |
| 银行 10 | 短期借款 | 2,000.00 | 2024 年 5 月 21 日 |
| 银行 10 | 短期借款 | 840.00 | 2024 年 5 月 24 日 |
| | 短期借款合计 | 38,468.04 | |
| 银行 3 | 长期借款 | 50.04 | 2025 年 2 月 16 日 |
| 银行 3 | 长期借款 | 50.04 | 2025 年 2 月 20 日 |
| 银行 3 | 长期借款 | 50.04 | 2025 年 2 月 27 日 |
| 银行 3 | 长期借款 | 50.04 | 2025 年 2 月 28 日 |
| 银行 3 | 长期借款 | 9,857.52 | 2025 年 8 月 16 日 |
| 银行 3 | 长期借款 | 39,880.44 | 2025 年 8 月 20 日 |
| 银行 3 | 长期借款 | 21,866.69 | 2025 年 8 月 27 日 |
| 银行 3 | 长期借款 | 19,865.16 | 2025 年 8 月 28 日 |
| 银行 4 | 长期借款 | 1,801.25 | 2025 年 3 月 4 日 |
| 银行 4 | 长期借款 | 2,101.46 | 2025 年 3 月 4 日 |
| | 长期借款合计 | 95,572.68 | |
| 银行 4 | 一年内到期的非流动负债 | 3,002.29 | 2024 年 4 月 17 日 |
| | 一年内到期的非流动负债合计 | 3,002.29 | |

由上表可知，公司 2024 年到期的借款金额 41,470.35 万元，2025 年到期的借款金额 95,572.68 万元。2023 年 12 月 31 日货币资金 7.19 亿元，扣除募集资金余额 2.58 亿元和保证金 0.35 亿元，可自由支配的资金 4.26 亿元，可偿还 2024 年度银行借款；且公司近两年经营活动现金流量净额持续为正，信用记录良好，公司根据后续的应收账款回款情况，结合日常经营资金周转情况和银行授信的安排，如期偿还 2025 年银行借款。

单位：万元

| 到期年份 | 到期需偿还金额 | 还款资金来源 |
|--------|------------|-------------------|
| 2024 年 | 41,470.35 | 自有非受限资金 |
| 2025 年 | 95,572.68 | 公司经营活动现金流量净额与银行授信 |
| 合计 | 137,043.03 | |

4. 近三年货币资金、借款规模与利息费用、利息收入匹配情况

(1) 近三年借款规模和利息费用匹配情况

公司近三年利息费用明细见下表：

单位：万元

| 项目 | 2023 年度 | 2022 年度 | 2021 年度 |
|----------|----------|----------|----------|
| 利息费用 (a) | 5,131.88 | 3,218.49 | 2,259.57 |

| | | | |
|--------------------|------------|-----------|-----------|
| 新租赁准则确认利息费用 (b) | 186.78 | 252.01 | 249.85 |
| 可转换债券利息费用 (c) | 908.87 | | |
| 其他利息支出 (d) [注 1] | 557.39 | 151.16 | 297.85 |
| 借款利息支出 (e=a-b-c-d) | 3,478.84 | 2,815.32 | 1,711.87 |
| 加权借款规模总额 (f) [注 2] | 112,190.94 | 85,717.06 | 54,177.87 |
| 平均借款利率 (g=e/f) | 3.10% | 3.28% | 3.16% |

注 1：其他利息支出包括票据贴现利息、售后回租融资利息、不定期收取的借款综合报价浮动利率、支付供应商货款逾期罚息等

注 2：加权借款规模计算方法：占用借款金额*本期占用该借款天数/360

由上表可知，公司近三年平均借款利率保持稳定，各年度平均借款利率差异较小，符合公司实际执行借款利率。2023 年综合借款利率水平最低，系 2023 年新借入借款利率较低所致。综上所述，公司近三年利息费用水平合理，与借款规模相匹配。

(2) 近三年货币资金和利息收入匹配情况

近三年货币资金和利息收入明细见下表：

单位：万元

| 年份 | 2023 年度 | 2022 年度 | 2021 年度 |
|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 货币资金 | 71,926.79 | 11,303.05 | 11,886.98 |
| 平均货币资金[注] | 41,614.92 | 11,595.01 | 13,689.01 |
| 利息收入 | 1,042.10 | 135.74 | 160.36 |
| 平均存款利率 | 2.50% | 1.17% | 1.17% |

[注]平均货币资金为期初货币资金与期末货币资金平均数

由上表可知，公司 2021 年和 2022 年平均存款利率均为 1.17%，相对保持稳定，利率正常。公司 2023 年平均存款利率为 2.50%，相较于 2021 年和 2022 年大幅提高，系 2023 年存在协定利率存款账户所致。

公司期末存在 8 个协定利率存款账户,在满足存款额度时，触发更高的存款利率，上述 8 个协定利率存款账户本年产生利息收入见下表：

单位：万元

| 银行 | 触发协定利率时平均存款 | 触发协定利率天数 | 协定利率 | 利息收入 |
|--------|-------------|----------|-------|--------|
| 银行账户 1 | 43,198.13 | 107 | 2.95% | 379.75 |
| 银行账户 2 | 14,117.64 | 84 | 2.95% | 99.24 |
| 银行账户 3 | 19,248.43 | 73 | 2.70% | 105.56 |
| 银行账户 4 | 3,644.55 | 132 | 5.30% | 70.38 |
| 银行账户 5 | 5,094.83 | 135 | 5.30% | 99.70 |
| 银行账户 6 | 1,628.29 | 97 | 5.30% | 21.83 |

| | | | | |
|--------|----------|-----|-------|--------|
| 银行账户 7 | 2,988.09 | 195 | 5.30% | 78.37 |
| 银行账户 8 | 2,605.94 | 49 | 5.30% | 20.62 |
| 合计 | | | | 875.46 |

由上表可知，8 个协定利率存款账户 2023 年合计产生利息收入 875.46 万元，占 2023 年利息收入 84.01%；此外，公司其他银行存款账户产生利息收入 97.65 万元，公司保证金存款账户产生利息收入 68.99 万元。

综上所述，公司近三年利息收入水平合理，与货币资金规模相匹配。

（二）补充披露货币资金是否存在其他未披露的受限情形，说明公司货币资金相关内控措施的执行情况，并结合公司主要供应商、客户、参股公司等主体是否与公司控股股东、实际控制人及其关联方存在非经营性资金往来等情形，说明是否存在关联方非经营性占用或变相占用上市公司资金的情形。

1. 补充披露货币资金是否存在其他未披露的受限情形

公司已在年度财务报表附注五（一）1(2)货币资金其他说明及五（一）17（1）所有权或使用权受到限制的资产中披露了受限的货币资金余额为 3,391.78 万元，该受限货币资金主要为承兑汇票保证金、进口保证金、保函保证金，不存在未披露的其他受限情形。

2. 说明公司货币资金相关内控措施的执行情况

公司严格执行货币资金相关的内控，通过《资金管理与财务计划》、《财务内控管理制度》以及《对外投融资管理制度》等制度，对资金管理范围、资金审批权限、预算管理、对外投资管理等进行规范，严格和完善了公司的资金管理，提高了资金管理效率。公司依据相关制度对管理资金的岗位职责和权限进行了规定，同时就现金业务和银行账户管理、银行结算管理、票据和印鉴管理等做出了具体规定。公司在财务部门设立了专职会计岗位，由出纳根据审批核准流程专职办理资金收支业务。公司货币资金相关的内控措施得到了有效的执行。

3. 说明是否存在关联方非经营性占用或变相占用上市公司资金的情形

公司严格按照《深圳证券交易所创业板股票上市规则》7.2.3、7.2.5 和 7.2.6 条的要求识别关联方，同时核实主要供应商、客户、参股公司等主体的股权情况和关键管理人员是否构成关联方。根据相关规则，公司 2023 年度发生的关联交易均按照相关规则要求履行了审议程序和信息披露义务。经核查，公司主要供应商、客户、参股公司等主体与控股股东、实际控制人及其关联方不存在非经营性

占用或变相占用上市公司资金的情况。

二、年审会计师核查情况

1、核查程序

(1) 了解、评估并测试与货币资金相关内部控制设计和运行的有效性。

(2) 亲自前往到中国人民银行或基本存款账户开户行查询并打印《已开立银行结算账户开户清单》，并与公司提供的银行账户进行核对，核实账户的完整性。根据银行提供的《已开立银行结算账户开户清单》，亲往银行打印对账单，并授权登陆公司的网上银行，获取对应的截图导出数据，并与公司提供的银行对账单进行核对。核实并检查银行对账单的完整性及准确性。

(3) 会计师针对银行对账单的资金流水与公司账面货币资金的收付凭证，选取足够的金额，进行双向核对，关注大额异常的资金收付。

(4) 对公司的货币资金、借款等情况进行了函证，并对银行账户的函证实施了有效的控制。

(5) 对货币资金进行了截止测试，核对了银行对账单和公司的账务处理，检查银行存款余额调节表，关注资产负债表日后是否存在大额、异常的资金波动。

(6) 独立获取了大叶股份相关企业的《企业信用报告》，并与企业相关的财务信息进行双向核对，评价企业相关信息的完整性及准确性。

(7) 获取了大叶股份本期开销户相关的资料信息，并关注了本期发生额较大但余额较小、零余额的账户，以及本期交易活跃但资产负债表日前已被注销的银行账户。

(8) 复算验证借款利息费用、银行存款利息收入的准确性和完整性。

(9) 了解、评估与识别关联方及其交易相关内部控制的设计，并测试关键内部控制的有效性，判断是否有潜在未识别的关联方存在

(10) 对公司与客户、供应商之间大额货币资金支出核查其交易背景，核实其是否为正常经营活动资金往来。对土建和设备供应商背景进行核查，判断是否存在关联方非经营性占用或变相占用上市公司资金的情形。

2、核查结论

经核查，我们认为，公司在货币资金余额较高的情况下，借款余额较高与公

司经营情况相符，是合理的；近三年货币资金、借款规模与利息费用、利息收入相匹配；货币资金不存在存在其他未披露的受限情形；不存在关联方非经营性占用或变相占用上市公司资金的情形。

特此公告。

宁波大叶园林设备股份有限公司

董事会

2024年5月30日