

关于湖北一致魔芋生物科技股份有限公司
公开发行股票并在北交所上市申请文件的
审核问询函中有关财务事项的说明

目 录

| | |
|---------------------------|-------------|
| 一、主要客户及贸易商销售真实性····· | 第 1—95 页 |
| 二、原材料采购稳定性及价格公允性····· | 第 95—185 页 |
| 三、实际控制人等对外投资及资金往来情况····· | 第 185—203 页 |
| 四、境外收入真实性及可持续性····· | 第 203—252 页 |
| 五、毛利率低于可比公司且持续下滑的合理性····· | 第 252—275 页 |
| 六、存货大幅度变动风险及减值计提充分性····· | 第 275—300 页 |
| 七、期间费用率低于可比公司的合理性····· | 第 300—324 页 |
| 八、其他财务问题····· | 第 324—364 页 |

关于湖北一致魔芋生物科技股份有限公司 公开发行股票并在北交所上市申请文件的 审核问询函中有关财务事项的说明

天健函（2022）10-19号

北京证券交易所：

由五矿证券有限公司转来的《关于湖北一致魔芋生物科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函》（以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函所提及的湖北一致魔芋生物科技股份有限公司（以下简称一致魔芋公司或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

一、主要客户及贸易商销售真实性

（1）主要客户披露不充分。根据申请材料，发行人主要产品为魔芋粉、魔芋食品以及魔芋美妆用品，主要客户群体为食品制造商、品牌运营商、食品原料贸易商以及个人消费者。报告期内发行人前五大客户变动较大，范府食品、临沂艾德森作为2019年、2020年的前五大客户均未进入2021年前五大客户名单。请发行人：①分别按产品类别及客户群体补充说明报告期各期前十大客户情况，包括名称、成立时间、注册资本、注册地、合作期限、销售金额及占比、毛利率，对受同一控制下的各个客户，请分别说明其各自的销售金额及占比。②说明发行人与各主要客户签订协议或订单的主要条款、订单获取方式、定价政策、信用政策、折扣及返利政策、退换货约定等情况，以及报告期内是否发生变化。③分析说明报告期内范府食品、临沂艾德森等主要客户变动的原因及合理性，发行人与主要客户的交易是否具备稳定性及可持续性，主要客户及其关联方与发行人及其关联方是否存在关联关系、利益输送或其他利益安排。④

说明是否存在客户和供应商重叠情形及重叠的原因、合理性、定价公允性，是否存在注册成立当年或次年即成为客户的情形。⑤说明 2019 年及 2021 年第四季度收入占比偏高的原因及合理性，是否存在年末突击确认收入，跨期调节业绩的情形。

(2) 贸易商销售的合理性与真实性。根据申请材料，报告期各期，发行人客户分为直接客户和贸易商客户两类。直接客户购买发行人产品主要用于进一步加工或消费，贸易商客户购买发行人产品主要用于向其他客户再销售从而赚取买卖差价。报告期内贸易商销售收入占比分别为 22.19%、20.06%和 22.23%，贸易商客户毛利率高于直销客户毛利率。请发行人：①说明通过贸易商进行间接销售而未向终端用户、品牌商或生产厂商直接销售的原因及合理性，是否符合行业惯例，贸易商与经销商的区分标准及依据。②说明贸易商客户是否专门销售发行人产品，主要贸易商基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、注册地、合作历史、订单获取方式、销售金额及占比、毛利率。③说明贸易商客户与直销客户、境内贸易商客户与境外贸易商客户在销售价格、毛利率、信用政策等方面是否存在明显差异，是否存在贸易商折扣让利政策及其变化情况。④说明报告期各期贸易商地区分布及收入分层情况、数量及增减变动情况，贸易商数量变动是否具有合理性，是否存在频繁加入和退出的情况，贸易商与发行人及其主要人员是否存在关联关系或其他利益安排。⑤结合贸易商的终端客户构成、备货周期、期末库存及期后销售情况，说明是否存在贸易商压货情形，是否实现了终端销售。

(3) 受托加工模式披露不充分。根据申请材料，发行人的魔芋食品、魔芋美妆用品包括受托加工模式和自有品牌模式，受托加工模式为接受客户委托生产魔芋食品、魔芋美妆用品，由委托人自行销售。报告期内发行人以 OEM、ODM 模式与“百草味”、“三只松鼠”等企业进行了深度合作。请发行人：①说明与委托加工客户的权利义务约定情况、材料采购模式、生产加工模式、定价方式等，发行人是否自主采购，是否使用自有技术或工艺生产加工，是否享有定价权，发行人的受托加工模式是 ODM 模式还是 OEM 模式，与委托方的合作是否具有可持续性，是否对委托方存在重大依赖。②说明委托方客户的基本情况（包括名称、成立时间、注册资本、股权结构、实际控制人、业务范围等），发行人与委托方客户的合作历史及背景，主要代工产品、定价方式、销售金额及占比、毛利率，委托方与发行人及其关联方是否存

在关联关系及其他利益安排。③分析说明报告期各期受托加工收入、毛利率的变动情况及其合理性，收入确认是采用总额法还是净额法核算，是否符合《企业会计准则》相关规定。（4）零售模式披露不充分。根据申请材料，发行人自有品牌的魔芋食品、魔芋美妆用品主要面对终端零售消费者，通过线上、线下两种方式对外销售。报告期内，发行人与杭州萱氏科技有限公司就《快手直播营销合作协议》存在合同纠纷。请发行人：①说明零售模式下线上销售及线下零售的具体情况，包括各类产品的销售金额及占比、毛利率，线上销售是否存在退换货、“刷单”情形，线下零售的开展方式及销售渠道。②说明直播带货模式下与个人主播的合作模式、利益分成机制，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在税收合规风险。③说明是否建立了零售模式的有关内控制度，相关内控是否健全有效运行，零售模式下是否存在个人卡、现金交易等财务内控不规范情形，资金流转是否可追溯，货物流、资金流、单据流是否匹配，零售模式下收入是否真实。请保荐机构、申报会计师：（1）对上述事项进行核查并发表明确核查意见。（2）说明针对报告期内贸易商客户最终销售实现情况是否进行核查以及核查方式、核查标准、核查比例、核查证据并发表明确意见；详细说明对贸易型客户库存核查的具体情况及其最终销售情况。（3）说明对报告期内主要客户走访的具体核查过程及内容，包括但不限于访谈方式、访谈内容、访谈客户数量、期间、收入占比、访谈次数等。（4）列表说明对报告期内主要客户发函的形式、函证数量、具体内容、销售金额及比例，客户的回函数量、差异金额及差异原因，对未回函的函证执行的替代程序及充分性。（5）结合发行人及相关人员与客户资金流水往来核查等情况，说明是否与客户存在利益输送或特殊利益安排。（审核问询函问题3）

（一）主要客户披露不充分：①分别按产品类别及客户群体补充说明报告期各期前十大客户情况，包括名称、成立时间、注册资本、注册地、合作期限、销售金额及占比、毛利率，对受同一控制下的各个客户，请分别说明其各自的销售金额及占比。②说明一致魔芋公司与各主要客户签订协议或订单的主要条款、订单获取方式、定价政策、信用政策、折扣及返利政策、退换货约定等情况，以及报告期内是否发生变化。③分析说明报告期内范府食品、临沂艾德森等主要客户变动的原因及合理性，一致魔芋公司与主要客户的交易是否具备稳

定性及可持续性，主要客户及其关联方与一致魔芋公司及其关联方是否存在关联关系、利益输送或其他利益安排。④说明是否存在客户和供应商重叠情形及重叠的原因、合理性、定价公允性，是否存在注册成立当年或次年即成为客户的情形。⑤说明 2019 年及 2021 年第四季度收入占比偏高的原因及合理性，是否存在年末突击确认收入，跨期调节业绩的情形

1. 分别按产品类别及客户群体补充说明报告期各期前十大客户情况，包括名称、成立时间、注册资本、注册地、合作期限、销售金额及占比、毛利率，对受同一控制下的各个客户，请分别说明其各自的销售金额及占比

(1) 按产品类别披露的报告期各期前十大客户

公司客户按产品类别可分为魔芋粉、魔芋食品、以及魔芋美妆用品三大类。报告期各期，各产品类别前十大客户的销售金额及占比、毛利率如下表所示：

1) 魔芋粉

2021 年度:

| 排名 | 客户名称 | 销售金额 (万元) | 占比 (%) | 毛利率 (%) [注 1] | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 合作期限 | |
|----|-----------------------------|------------------------|----------|---------------------|-------------|-------------|--|--|------------|
| ① | SEM MINERALS, L. P. | 3,431.85 | 6.85 | ** | 1998/1/1 | 不详 | C/O: HAROLD B OAKLEY 525 JERSEY QUINCY ILLINOIS 62301 UNITED STATES | 自 2020 年开始 | |
| ② | 嘉吉亚太食品系统(北京)有限公司 | 1,586.58 | 3.17 | ** | 2005/5/25 | 600.00 万美元 | 北京市昌平区回龙观镇北京国际信息产业基地发展路 11 号 | 自 2020 年开始 | |
| ③ | TER Ingredients GmbH Co. KG | 1,320.13 | 2.64 | ** [注 2] | 2015/10/8 | 100.00 万欧元 | Börsenbrücke 2 Hamburg 20457 Germany | 自 2018 年开始 | |
| ④ | 绿赛集团 | Nuscience Belgium NV | 1,064.38 | 2.13 | ** [注 3] | 1972/10/20 | 4,183.72 万欧元 | B00IEBOS 5 9031 DRONGEN | 自 2016 年开始 |
| | | 唯他麦商贸(上海)有限公司 | 73.41 | 0.15 | | 2009/12/11 | 200.00 万美元 | 中国(上海)自由贸易试验区银城中路 488 号 603B 室 | 自 2018 年开始 |
| | | 小计 | 1,137.79 | 2.27 | | | | | |
| ⑤ | 临沂艾德森生物科技有限公司 | 1,017.76 | 2.03 | ** [注 4] | 2012/3/6 | 500.00 万人民币 | 山东省临沂市兰山区半程镇金锣科技园 | 自 2014 年开始 | |
| ⑥ | MARCEL TRADING CORPORATION | 941.83 | 1.88 | ** | 1975/2/18 | 2.50 亿菲律宾比索 | 5th Floor, First Marcel Tower, 926 Araneta Avenue, Quezon City 1100, Philippines | 自 2011 年开始 | |
| ⑦ | 宜瑞安集团 | 客户 36 | 3.68 | 0.01 | ** [注 5] | 2003 年 | 不详 | ** | 自 2021 年开始 |
| | | Ingredion Incorporated | 910.47 | 1.82 | | 1906/1/1 | 60.40 亿美元 | C/O: THE CORPORATION TRUST COMPANY CORPORATION TRUST CENTER 1209 ORANGE STREET WILMINGTON DELAWARE 19801 UNITED STATES | 自 2019 年开始 |
| | | 小计 | 914.15 | 1.83 | | | | | |

| 排名 | 客户名称 | 销售金额 (万元) | 占比(%) | 毛利率 (%) [注 1] | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 合作期限 |
|----|--------------------|--------------|-------|---------------------|------------|-------------------|--|------------|
| ⑧ | C. E. Roeper GmbH | 902.75 | 1.80 | ** | 1890/11/30 | 5.11 万欧元 | Hans-Duncker-Str. 13 Hamburg 21035 Germany | 自 2011 年开始 |
| ⑨ | 青岛德慧海洋生物科技有限 公司 | 815.48 | 1.63 | ** [注 6] | 2005/6/15 | 4,000.00 万 人民币 | 山东省青岛市即墨区蓝谷高新技术产业开发区 山水路 26 号 | 自 2016 年开始 |
| ⑩ | 客户 5 | 802.05 | 1.60 | ** [注 7] | 1974/4/12 | 100.00 亿韩 元 | ** | 自 2011 年开始 |

2020 年度:

| 排名 | 客户名称 | 销售金额 (万元) | 占比(%) | 毛利率 (%) | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 合作期限 | |
|----|---------------------|-------------------|----------|------------|----------|-----------|--|------------------------------|------------|
| ① | SEM MINERALS, L. P. | 2,116.94 | 5.58 | ** | 1998/1/1 | 不详 | C/O: HAROLD B OAKLEY 525 JERSEY QUINCY ILLINOIS 62301 UNITED STATES | 自 2020 年开始 | |
| ② | 范府食 品 | 山东范府食品有 限公司 | 717.70 | 1.89 | ** | 2009/2/1 | 1,300.00 万 人民币 | 山东省菏泽市高新区万福办事处兰州路 1113 号 | 自 2012 年开始 |
| | | 山东鹤福食品有 限公司 | 343.54 | 0.91 | | 2006/9/21 | 485.00 万 人民币 | 山东省菏泽市高新区银川路 223 号 | 自 2018 年开始 |
| | | 小计 | 1,061.24 | 2.80 | | | | | |
| ③ | 临沂艾 德森 | 临沂艾德森生物 科技有限公司 | 976.56 | 2.58 | ** | 2012/3/6 | 500.00 万 人民币 | 山东省临沂市兰山区半程镇金锣科技园 | 自 2014 年开始 |
| | | 临沂金锣文瑞食 品有限公司 | 47.79 | 0.13 | | 2014/7/28 | 3,400.00 万 美元 | 山东省临沂市兰山区金锣科技园 | 自 2016 年开始 |
| | | 通辽金锣文瑞食 品有限公司 | 0.96 | | | 2014/7/31 | 1,200.00 万 美元 | 内蒙古自治区通辽市科尔沁区新工三路 28 号 -1 | 自 2019 年开始 |
| | | 长春金锣文瑞食 品有限公司 | 0.96 | | | 2014/8/4 | 600.00 万美 元 | 吉林省长春市九台区九舒公路 10001 号 | 自 2018 年开始 |

| 排名 | 客户名称 | | 销售金额 (万元) | 占比(%) | 毛利率 (%) | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 合作期限 |
|----|-----------------------------|----------------|--------------|-------|------------|------------|---------------|--|------------|
| | | 眉山金锣文瑞食品有限公司 | 0.96 | | | 2014/8/7 | 500.00 万美元 | 四川省眉山市东坡区铝硅工业园 | 自 2019 年开始 |
| | | 湘潭金锣文瑞食品有限公司 | 0.24 | | | 2014/8/7 | 500.00 万美元 | 湘潭市雨湖区长城乡湘大社区金锣文瑞食品有限公司 | 自 2019 年开始 |
| | | 大庆金锣文瑞食品有限公司 | 0.96 | | | 2014/8/11 | 600.00 万美元 | 黑龙江省大庆市萨尔图区西宾路 47 号 | 自 2018 年开始 |
| | | 小计 | 1,028.41 | 2.71 | | | | | |
| ④ | 青岛德慧海洋生物科技有限公司 | | 908.91 | 2.40 | ** | 2005/6/15 | 4,000.00 万人民币 | 山东省青岛市即墨区蓝谷高新技术产业开发区山水路 26 号 | 自 2016 年开始 |
| ⑤ | TER Ingredients GmbH Co. KG | | 879.30 | 2.32 | ** | 2015/10/8 | 100.00 万欧元 | Börsenbrücke 2 Hamburg 20457 Germany | 自 2018 年开始 |
| ⑥ | C. E. Roeper GmbH | | 811.61 | 2.14 | ** | 1890/11/30 | 5.11 万欧元 | Hans-Duncker-Str. 13 Hamburg 21035 Germany | 自 2011 年开始 |
| ⑦ | 鲜活果汁 | 鲜活果汁有限公司 | 755.75 | 1.99 | ** | 2009/9/22 | 3.60 亿人民币 | 江苏省昆山市张浦镇俱进路 10 号 | 自 2015 年开始 |
| | | 广东鲜活果汁生物科技有限公司 | 0.45 | | | 2014/10/22 | 6,000.00 万人民币 | 肇庆市高新区科技大街东 1 号 | 自 2020 年开始 |
| | | 小计 | 756.21 | 1.99 | | | | | |
| ⑧ | 客户 5 | | 743.63 | 1.96 | ** | 1974/4/12 | 100.00 亿韩元 | ** | 自 2011 年开始 |
| ⑨ | 客户 10 | | 735.97 | 1.94 | ** | 1998/3/13 | 10.80 亿韩元 | ** | 自 2019 年开始 |
| ⑩ | 宜瑞安集团 | TIC GUMS. INC | 547.85 | 1.44 | ** | 1906/1/1 | 60.40 亿美元 | C/O: THE CORPORATION TRUST COMPANY CORPORATION TRUST CENTER 1209 ORANGE STREET | 自 2011 年开始 |

| 排名 | 客户名称 | 销售金额 (万元) | 占比(%) | 毛利率 (%) | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 合作期限 |
|----|------------------------|--------------|-------|------------|-----------|-----------|---|------------|
| | | | | | | | WILMINGTON DELAWARE 19801 UNITED STATES | |
| | Ingredion Incorporated | 173.93 | 0.46 | | 1906/1/1 | 60.40 亿美元 | C/O: THE CORPORATION TRUST COMPANY CORPORATION TRUST CENTER 1209 ORANGE STREET WILMINGTON DELAWARE 19801 UNITED STATES | 自 2019 年开始 |
| | 客户 37 | 0.04 | | | 2008/3/10 | 不详 | ** | 自 2020 年开始 |
| | 小 计 | 721.82 | 1.90 | | | | | |

2019 年度:

| 排名 | 客户名称 | 销售金额 (万元) | 占比(%) | 毛利率 (%) | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 合作期限 | |
|----|-------|---------------|----------|------------|------|-----------|--------------|--------------------------|------------|
| ① | 临沂艾德森 | 临沂艾德森生物科技有限公司 | 1,553.16 | 4.24 | ** | 2012/3/6 | 500.00 万人民币 | 山东省临沂市兰山区半程镇金锣科技园 | 自 2014 年开始 |
| | | 临沂金锣文瑞食品有限公司 | 274.40 | 0.75 | | 2014/7/28 | 3,400.00 万美元 | 山东省临沂市兰山区金锣科技园 | 自 2016 年开始 |
| | | 通辽金锣文瑞食品有限公司 | 14.05 | 0.04 | | 2014/7/31 | 1,200.00 万美元 | 内蒙古自治区通辽市科尔沁区新工三路 28 号-1 | 自 2019 年开始 |
| | | 长春金锣文瑞食品有限公司 | 6.11 | 0.02 | | 2014/8/4 | 600.00 万美元 | 吉林省长春市九台区九舒公路 10001 号 | 自 2018 年开始 |
| | | 眉山金锣文瑞食品有限公司 | 2.19 | 0.01 | | 2014/8/7 | 500.00 万美元 | 四川省眉山市东坡区铝硅工业园 | 自 2019 年开始 |
| | | 湘潭金锣文瑞食品有限公司 | 0.50 | | | 2014/8/7 | 500.00 万美元 | 湘潭市雨湖区长城乡湘大社区金锣文瑞食品有限公司 | 自 2019 年开始 |
| | | 大庆金锣文瑞食 | 6.33 | 0.02 | | 2014/8/11 | 600.00 万美 | 黑龙江省大庆市萨尔图区西宾路 47 号 | 自 2018 年开始 |

| 排名 | 客户名称 | 销售金额 (万元) | 占比(%) | 毛利率 (%) | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 合作期限 |
|----|-----------------------------|--------------|-------|------------|------------|---------------|---|------------|
| | 品有限公司 | | | | | 元 | | |
| | 德州金锣文瑞食品有限公司 | 24.00 | 0.07 | | 2014/8/5 | 600.00 万美元 | 山东省德州市临邑县邢侗街道办事处 | 自 2018 年开始 |
| | 小计 | 1,880.73 | 5.14 | | | | | |
| ② | 枫晴公司 | | | ** | | | | |
| | 枫晴(上海)生物技术有限公司 | 898.81 | 2.45 | | 2006/9/15 | 500.00 万人民币 | 中国(上海)自由贸易试验区祖冲之路 2277 弄 9 号一、二层 | 自 2011 年开始 |
| | 上海福美泰生物科技有限公司 | 229.19 | 0.63 | | 2009/12/21 | 500.00 万人民币 | 浦东新区宣桥镇中心村(三德)239 号 | 自 2016 年开始 |
| | 小计 | 1,128.01 | 3.08 | | | | | |
| ③ | 范府食品 | | | ** | | | | |
| | 山东范府食品有限公司 | 899.15 | 2.46 | | 2009/2/1 | 1,300.00 万人民币 | 山东省菏泽市高新区万福办事处兰州路 1113 号 | 自 2012 年开始 |
| | 山东鹤福食品有限公司 | 125.80 | 0.34 | | 2006/9/21 | 485.00 万人民币 | 山东省菏泽市高新区银川路 223 号 | 自 2018 年开始 |
| | 小计 | 1,024.95 | 2.80 | | | | | |
| ④ | 宜瑞安集团 | | | ** | | | | |
| | TIC GUMS. INC | 956.73 | 2.61 | | 1906/1/1 | 60.40 亿美元 | C/O: THE CORPORATION TRUST COMPANY CORPORATION TRUST CENTER 1209 ORANGE STREET WILMINGTON DELAWARE 19801 UNITED STATES | 自 2011 年开始 |
| | 广州缇凯狮质构食品有限公司 | 20.04 | 0.05 | | 2013/7/24 | 260.00 万美元 | 广州市花都区迎宾大道 136 号 932 房 | 自 2019 年开始 |
| | 小计 | 976.77 | 2.67 | | | | | |
| ⑤ | TER Ingredients GmbH Co. KG | 928.59 | 2.54 | ** | 2015/10/8 | 100.00 万欧元 | Börsenbrücke 2 Hamburg 20457 Germany | 自 2018 年开始 |

| 排名 | 客户名称 | 销售金额 (万元) | 占比(%) | 毛利率 (%) | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 合作期限 | | |
|----|-------------------------------|--------------|--------|-------------|-----------|-------------------|---|------------|------------|--|
| ⑥ | CARTSANG ENTERPRISE CO., LTD. | 878.95 | 2.40 | ** | 1992/11/8 | 1,000.00 万 新台币 | 台南市仁德区保安里文贤路一段 508 之 62 号 1 楼 | 自 2016 年开始 | | |
| ⑦ | PT. GALIC BINA MADA | 863.14 | 2.36 | ** [注 8] | 1971/8/21 | 500.00 亿印 尼卢比 | Jalan Inspeksi Kalimantan RT. 002 RW. 001 Desa Sukadanau, Cikarang Barat Kab. Bekasi 17520, West Java Indonesia | 自 2011 年开始 | | |
| ⑧ | ** | 客户 25 | 665.13 | 1.82 | | 2015/4/29 | 300.00 万人 人民币 | ** | 自 2018 年开始 | |
| | | 吴洁纯 | 55.17 | 0.15 | | ** | | | | |
| | | 小计 | 720.31 | 1.97 | | | | | | |
| ⑨ | 青岛德慧海洋生物科技有限公司 | 651.41 | 1.78 | ** | 2005/6/15 | 4,000.00 万 人民币 | 山东省青岛市即墨区蓝谷高新技术产业开发区 山水路 26 号 | 自 2016 年开始 | | |
| ⑩ | 客户 34 | 645.56 | 1.76 | ** | 1991/6/11 | 35.85 亿智 利比索 | ** | 自 2019 年开始 | | |

[注 1] 魔芋粉大类主要包括纯化魔芋微粉、纯化魔芋精粉、普通魔芋微粉、普通魔芋精粉四大类，四类产品工艺、质量标准、应用范围、客户群体有所不同。一般情况下，四大类魔芋粉的毛利率从高到低排序为纯化魔芋微粉、纯化魔芋精粉、普通魔芋微粉、普通魔芋精粉，但不同客户所需魔芋粉的纯度、粘度、粒度等理化指标存在一定差异，公司使用的原料等级和配方也存在差异，因此毛利率也存在一定差异

[注 2] TER Ingredients GmbH Co. KG 2019、2021 年毛利率较低主要是由于采购的魔芋粉中包含普通魔芋微粉所致，该客户 2019 年、2021 年采购的普通魔芋微粉占比分别为 25.61%、34.95%，2019 年、2021 年采购的纯化魔芋微粉的占比分别为 74.39%、65.05%，而普通魔芋微粉毛利率低于纯化魔芋微粉毛利率，该客户 2020 年采购的魔芋粉中普通魔芋微粉的比例为 5.68%，纯化魔芋微粉比例为 94.32%，因此 2020 年该客户毛利率较 2019 年、2021 年高

[注 3] 绿赛集团主要从事动物食品销售，动物食品为公司重点开发的应用领域，公司报价相对较低，因此该客户的毛利率较低

[注 4] 临沂艾德森生物科技有限公司及其相关主体采取招投标方式进行采购，由于存在同行业企业竞争，利润空间被压缩，因此该客户 2019-2021 年毛利率均较低

[注 5] 宜瑞安集团报告期内毛利率较高，主要是由于该客户采购的纯化魔芋微粉主要用于饮料、烘焙食品等利润率较高的领域，因此该客户毛利率较高

[注 6] 报告期内，青岛德慧海洋生物科技有限公司主要采购普通魔芋微粉，因此毛利率较低

[注 7] 报告期内，客户 5 主要由于其采购量较大，议价能力相对较强，因此毛利率相对较低

[注 8] PT. GALIC BINA MADA 2019 年毛利率较高主要是由于该客户采购的产品为纯化魔芋微粉，且 2019 年度向公司采购魔芋类产品占其当年采购额的 40.00%，公司议价能力相对较强，因此 2019 年该客户的毛利率较高

2) 魔芋食品

2021 年度：

| 序号 | 客户名称 | 销售金额 (万元) | 占比 (%) | 毛利率 (%) [注 1] | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 合作期限 |
|----|----------------|--------------|-----------|------------------|-----------|------------|-----------------------------------|------------|
| ① | 杭州郝姆斯食品有限公司 | 1,132.74 | 2.26 | ** [注 2] | 2007/8/23 | 2.50 亿人民币 | 浙江省杭州市萧山临江高新技术产业开发区 纬七路 1999 号 | 自 2018 年开始 |
| ② | 劲仔食品集团股份有限公司 | 928.60 | 1.85 | ** [注 2] | 2010/8/12 | 4.03 亿人民币 | 湖南省岳阳市平江高新技术产业园区 | 自 2021 年开始 |
| ③ | 三只松鼠（无为）有限责任公司 | 340.12 | 0.68 | ** [注 2] | 2017/4/5 | 1.00 亿人民币 | 安徽省芜湖市无为市无为经济开发区福贸路 与福东路交叉口西北侧 | 自 2019 年开始 |
| ④ | 客户 38 | 263.93 | 0.53 | ** | 2014/4/24 | 5,000.00 万 | ** | 自 2021 年开始 |

| 序号 | 客户名称 | 销售金额 (万元) | 占比 (%) | 毛利率(%) [注 1] | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 合作期限 | |
|----|------------|--------------|-----------|-----------------|------------|-------------------|---|------------|------------|
| | | | | | | 人民币 | | | |
| ⑤ | 上海睿众实业有限公司 | 261.84 | 0.52 | ** [注 3] | 2020/12/29 | 1,000.00 万 人民币 | 上海市金山区朱泾镇临仓街 600、612 号 15 幢一楼 3071 室 | 自 2021 年开始 | |
| ⑥ | 客户 39 | 202.02 | 0.40 | ** | 2020/5/29 | 1,086.96 万 人民币 | ** | 自 2021 年开始 | |
| ⑦ | 客户 40 | 170.10 | 0.34 | ** | 2011/3/11 | 4,000.00 万 人民币 | ** | 自 2020 年开始 | |
| ⑧ | ** | 客户 41 | 155.37 | 0.31 | ** | 2012/4/17 | 300.00 万 人民币 | ** | 自 2020 年开始 |
| | | 客户 42 | 36.83 | 0.07 | | 2009/9/4 | 6,250.00 万 人民币 | ** | 自 2021 年开始 |
| | | 客户 43 | 35.52 | 0.07 | | 2008/2/2 | 1,000.00 万 人民币 | ** | 自 2021 年开始 |
| | | 小计 | 227.72 | 0.45 | | | | | |
| ⑨ | 客户 44 | 119.31 | 0.24 | ** | 2015/8/4 | 200.00 万 人民币 | ** | 自 2020 年开始 | |
| ⑩ | 客户 45 | 51.09 | 0.10 | ** | 2013/2/28 | 776.10 万 人民币 | ** | 自 2021 年开始 | |

2020 年度:

| 序号 | 客户名称 | 销售金额 (万元) | 占比 (%) | 毛利率(%) [注 1] | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 合作期限 |
|----|-------------|--------------|-----------|-----------------|-----------|-----------|-----------------------------------|------------|
| ① | 杭州郝姆斯食品有限公司 | 515.47 | 1.36 | ** | 2007/8/23 | 2.50 亿人民币 | 浙江省杭州市萧山临江高新技术产业开发 区纬七路 1999 号 | 自 2018 年开始 |

| 序号 | 客户名称 | 销售金额 (万元) | 占比 (%) | 毛利率 (%) [注 1] | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 合作期限 |
|----|----------------|--------------|-----------|------------------|------------|---------------|---|------------|
| ② | 三只松鼠(无为)有限责任公司 | 441.61 | 1.16 | ** | 2017/4/5 | 1.00 亿人民币 | 安徽省芜湖市无为市无为经济开发区福贸路与福东路交叉口西北侧 | 自 2019 年开始 |
| ③ | 江西省百约食品有限责任公司 | 315.23 | 0.83 | ** [注 4] | 2015/4/16 | 2,000.00 万人民币 | 萍乡经济技术开发区清泉生物医药食品工业园 | 自 2020 年开始 |
| ④ | 客户 44 | 218.16 | 0.58 | ** | 2015/8/4 | 200.00 万人民币 | ** | 自 2020 年开始 |
| ⑤ | 福建亲亲股份有限公司 | 171.66 | 0.45 | ** | 1998/12/18 | 9,368.00 万人民币 | 福建省晋江市五里工业园区 | 自 2020 年开始 |
| ⑥ | 客户 46 | 131.11 | 0.35 | ** | 1999/6/22 | 5,000.00 万人民币 | ** | 自 2020 年开始 |
| ⑦ | 客户 41 | 116.59 | 0.31 | ** | 2012/4/17 | 300.00 万人民币 | ** | 自 2020 年开始 |
| ⑧ | 江苏金羚羊食品有限公司 | 58.05 | 0.15 | ** | 2019/3/27 | 2,000.00 万人民币 | 宿迁经济技术开发区苏州路 888 号 | 自 2019 年开始 |
| ⑨ | 广州官也生物科技有限公司 | 45.88 | 0.12 | ** | 2015/4/14 | 1,650.00 万人民币 | 广州市海珠区阅江中路 688 号 3201 室(部位:自编 3201、自编 3202、自编 3203)(仅限办公) | 自 2020 年开始 |
| ⑩ | 深圳安馨堂生物科技有限公司 | 43.27 | 0.11 | ** | 2015/3/27 | 1,250.00 万人民币 | 深圳市宝安区西乡街道劳动社区华丽商务中心 1 号楼 1401 | 自 2020 年开始 |

2019 年度:

| 序号 | 客户名称 | 销售金额 (万元) | 占比 (%) | 毛利率 (%) [注 1] | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 合作期限 |
|----|-------------|--------------|-----------|------------------|-----------|-----------|-------------------------------|------------|
| ① | 杭州郝姆斯食品有限公司 | 241.55 | 0.66 | ** | 2007/8/23 | 2.50 亿人民币 | 浙江省杭州市萧山临江高新技术产业开发区纬七路 1999 号 | 自 2018 年开始 |

| 序号 | 客户名称 | | 销售金额 (万元) | 占比 (%) | 毛利率(%) [注 1] | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 合作期限 |
|----|----------------|--------------------|--------------|-----------|-----------------|------------|------------------|--|------------|
| ② | 三只松鼠 | 三只松鼠(无为)有 限责任公司 | 190.40 | 0.52 | ** | 2017/4/5 | 1.00 亿人民 币 | 安徽省芜湖市无为市无为经济开发区福贸路 与福东路交叉口西北侧 | 自 2019 年开始 |
| | | 三只松鼠股份有限责 任公司 | 8.16 | 0.02 | | 2012/2/16 | 4.01 亿人民 币 | 安徽省芜湖市弋江区芜湖高新技术产业开发区 久盛路 8 号 | 自 2019 年开始 |
| | | 小计 | 198.56 | 0.54 | | | | | |
| ③ | 宜昌华泉食品商贸有限公司 | | 84.34 | 0.23 | ** | 2015/2/5 | 100.00 万人 人民币 | 宜昌市伍家岗区夷陵路 191-24-102 号 | 自 2016 年开始 |
| ④ | 重庆市辣媳妇食品有限公司 | | 46.99 | 0.13 | ** | 2001/4/25 | 450.00 万人 人民币 | 重庆市合川区大石街道办事处长安路 | 自 2019 年开始 |
| ⑤ | 宜昌林幺妹农产品开发有限公司 | | 46.36 | 0.13 | ** [注 5] | 2015/7/23 | 50.00 万人 人民币 | 宜昌市夷陵区小溪塔文仙洞村 1 组 | 自 2017 年开始 |
| ⑥ | 武汉膳益康生物科技有限公司 | | 44.71 | 0.12 | ** [注 6] | 2014/3/24 | 200.00 万人 人民币 | 武汉市江岸区香港路 145 号科技综合楼 B 栋 22 层 1-9 室 | 自 2015 年开始 |
| ⑦ | 双流县好友食品商行 | | 32.64 | 0.09 | ** | 2011/10/11 | | 成都市双流区西航港街道成白路社区兴华丰 食品城 309 幢 13 号 | 自 2016 年开始 |
| ⑧ | 渝北区顺意达食品经营部 | | 30.42 | 0.08 | ** | 2017/8/10 | | 重庆市渝北区双凤桥街道长东路 36 号 2 幢-2 至 1 夹-1 铺位号 C 区一层 547 | 自 2018 年开始 |
| ⑨ | 昆明市官渡区博大副食经营部 | | 27.58 | 0.08 | ** | 2016/12/12 | | 云南省昆明市官渡区小板桥街道办事处鸣泉 社区新治村 1 幢 7 附 1 号 | 自 2017 年开始 |
| ⑩ | 宜昌萌仔商贸有限公司 | | 26.28 | 0.07 | ** [注 5] | 2014/5/9 | 100.00 万人 人民币 | 宜昌市西陵东山大道 106 号 | 自 2016 年开始 |

[注 1] 魔芋食品主要包含魔芋素毛肚、魔芋膳食纤维、魔芋晶球；报告期内，魔芋素毛肚产销量逐年上升，单位制造成本逐年下降，毛利率逐年上升；魔芋膳食纤维报告期内产量较小，公司定价较高，其毛利率也较高；魔芋晶球主要应用于预包装饮料、新式茶饮，该产品 2020 年开始研发，2021 年正式对外销售，新品报价较高，毛利率较高

[注 2] 公司为杭州郝姆斯食品有限公司、三只松鼠及劲仔食品集团股份有限公司等规模相对较大的客户代工魔芋素毛肚，代工行业市场竞争激烈且公司属于新加入者议价能力相对较弱，毛利率相对较低

[注 3] 上海睿众实业有限公司向公司采购的产品为魔芋晶球，该产品主要应用于茶饮等毛利率较高的行业，因此公司报价也相对较高，毛利率也较高

[注 4] 江西省百约食品有限责任公司毛利率较高主要是由于该客户向公司采购的是魔芋面和魔芋素毛肚胚料，其加工工艺较魔芋素毛肚少，成本较低，毛利率较高

[注 5] 宜昌林么妹农产品开发有限公司及宜昌萌仔商贸有限公司向公司采购的魔芋休闲食品主要面对旅游景区客户，公司报价相对较高，毛利率也较高

[注 6] 武汉膳益康生物科技有限公司向公司采购的产品主要用于健康食品领域，该领域利润空间较大，客户能接受较高的报价，因此毛利率较高

3) 魔芋美妆产品

2021 年度：

| 序号 | 客户名称 | 销售金额（万元） | 占比（%） | 毛利率（%） | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 合作期限 | |
|----|------|----------|--------|--------|------|-----------|----------|------|------------|
| ① | ** | 客户 47 | 291.84 | 0.58 | ** | 2004/1/15 | 2.50 万欧元 | ** | 自 2021 年开始 |

| 序号 | 客户名称 | 销售金额 (万元) | 占比 (%) | 毛利率 (%) | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 合作期限 |
|----|-------------------------|-----------|--------|---------|------------|---------------|--|------------|
| | 客户 48 | 72.72 | 0.15 | | 1972/1/5 | 306.78 万欧元 | ** | 自 2020 年开始 |
| | 小 计 | 364.56 | 0.73 | | | | | |
| ② | 客户 49 | 88.35 | 0.18 | ** | 2012/7/6 | 100.00 万人民币 | ** | 自 2017 年开始 |
| ③ | 客户 50 | 85.05 | 0.17 | ** | 2015/12/4 | 5.00 万俄罗斯卢布 | ** | 自 2017 年开始 |
| ④ | 客户 51 | 57.83 | 0.12 | ** | 2001/10/1 | 70.10 万欧元 | ** | 自 2013 年开始 |
| ⑤ | 客户 52 | 43.54 | 0.09 | ** | 2018/9/6 | 10.00 万瑞士法郎 | ** | 自 2020 年开始 |
| ⑥ | 宁波市慈溪进出口控股有限公司 | 41.35 | 0.08 | ** | 2014/12/16 | 2,100.00 万人民币 | 浙江省慈溪市白沙路街道北三环东路 1988 号恒元商务广场 1 号楼<22-2>室 | 自 2019 年开始 |
| ⑦ | Industrias T. TAI0, LLC | 39.75 | 0.08 | ** | 1985 年 | 不详 | 915 W. Venice Blvd. Los Angeles, CA 90015 USA | 自 2017 年开始 |
| ⑧ | 客户 53 | 31.63 | 0.06 | ** | 1954/3/6 | 51.76 万欧元 | ** | 自 2013 年开始 |
| ⑨ | The Beauty Company INC | 26.04 | 0.05 | ** | 2007/03/30 | 不详 | 79 St. Regis Crescent North Toronto, Ontario M3J 1Y9 Canada | 自 2015 年开始 |
| ⑩ | FDG Group | 24.33 | 0.05 | ** | 1909 年 | 不详 | 13-15 rue Paul Vaillant Couturier CS 40323 94312 Orly France | 自 2018 年开始 |

2020 年度:

| 序号 | 客户名称 | | 销售金额 (万元) | 占比 (%) | 毛利率 (%) | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 合作期限 |
|----|--------------------------------|--------------|-----------|--------|---------|------------|---------------|---|------------|
| ① | 客户 50 | | 90.39 | 0.24 | ** | 2015/12/4 | 5.00 万俄罗斯卢布 | ** | 自 2017 年开始 |
| ② | Emile Noelting GmbH and Co. KG | | 79.27 | 0.21 | ** | 1858/12/31 | 不详 | Humboldtstr. 16, 21509 Glinde Germany | 自 2019 年开始 |
| ③ | 客户 51 | | 61.64 | 0.16 | ** | 2001/10/1 | 70.10 万欧元 | ** | 自 2013 年开始 |
| ④ | ADM PROMOTIONS HK LTD. | | 57.68 | 0.15 | ** | 1994/4/26 | 1.00 万港币 | Unit A, 4/F, Kaiser Estate, Phase 1, 41 Man Yue St, Hung Hom, Kln, HK | 自 2018 年开始 |
| ⑤ | 宁波市慈溪进出口控股有限公司 | | 55.33 | 0.15 | ** | 2014/12/16 | 2,100.00 万人民币 | 浙江省慈溪市白沙路街道北三环东路 1988 号恒元商务广场 1 号楼<22-2>室 | 自 2019 年开始 |
| ⑥ | 河南春树实业有限公司 | | 47.65 | 0.13 | ** | 2016/3/22 | 300.00 万人民币 | 郑州市金水区农科路 38 号 3 号楼 503 号 | 自 2018 年开始 |
| ⑦ | The Beauty Company INC | | 43.68 | 0.12 | ** | 2007/3/30 | 不详 | 79 St. Regis Crescent North Toronto, Ontario M3J 1Y9 Canada | 自 2015 年开始 |
| ⑧ | 青岛吧唧 | 青岛吧唧美妆用品有限公司 | 0.33 | 0.00 | ** | 2019/12/15 | 50 万人民币 | 山东省青岛市黄岛区隐珠街道金晖路 542 号门市 | 自 2020 年起 |
| | | 孙睿 | 40.08 | 0.11 | | | 法定代表人 | | |
| | | 小计 | 40.41 | 0.11 | | | | | |
| ⑨ | Industrias T. TAI0, LLC | | 40.38 | 0.11 | ** | 1985 年 | 不详 | 915 W. Venice Blvd. Los Angeles, CA 90015 USA | 自 2017 年开始 |
| ⑩ | 客户 54 | | 39.56 | 0.10 | ** | 2017/6/19 | 100.00 万人民币 | ** | 自 2017 年开始 |

2019 年度:

| 序号 | 客户名称 | 销售金额 (万元) | 占比 (%) | 毛利率 (%) | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 合作期限 |
|----|------------------------|-----------|--------|---------|------------|---------------|--|------------|
| ① | ADM PROMOTIONS HK LTD. | 178.35 | 0.49 | ** | 1994/4/26 | 1.00 万港币 | Unit A, 4/F, Kaiser Estate, Phase 1, 41 Man Yue St, Hung Hom, Kln, HK | 自 2018 年开始 |
| ② | Actman Corporation | 100.33 | 0.27 | ** | 1987/5/22 | 2,900.00 万新台币 | 中国台湾, 新北市 23145, 新店区, 宝桥路 235 巷 129 号 7 楼之 3 | 自 2018 年开始 |
| ③ | 客户 54 | 98.98 | 0.27 | ** | 2017/6/19 | 100.00 万人民币 | ** | 自 2017 年开始 |
| ④ | 客户 50 | 88.35 | 0.24 | ** | 2015/12/4 | 5.00 万俄罗斯卢布 | ** | 自 2017 年开始 |
| ⑤ | 河南春树实业有限公司 | 66.63 | 0.18 | ** | 2016/3/22 | 300.00 万人民币 | 郑州市金水区农科路 38 号 3 号楼 503 号 | 自 2018 年开始 |
| ⑥ | Stockeast Ltd | 55.91 | 0.15 | ** | 2008/9/18 | 1.28 万俄罗斯卢布 | Moskovskiy avenue 158, liter B, pom. 155-160, 163, BC na Moskovskom avenue 158 B, St.-Petersburg, 196105, Russian Federation | 自 2018 年开始 |
| ⑦ | 客户 49 | 52.87 | 0.14 | ** | 2012/7/6 | 100.00 万人民币 | ** | 自 2017 年开始 |
| ⑧ | 客户 55 | 51.88 | 0.14 | ** | 1992/11/23 | 1.00 亿人民币 | ** | 自 2017 年开始 |
| ⑨ | 客户 51 | 47.28 | 0.13 | ** | 2001/10/1 | 70.10 万欧元 | ** | 自 2013 年开始 |
| ⑩ | 151 (HK) Limited | 42.23 | 0.12 | ** | 2018/1/9 | 不详 | 中国香港海逸路中环广场 | 自 2019 年开始 |

注：魔芋美妆用品一般外销客户毛利率高于内销客户毛利率，主要是由于外销魔芋美妆用品销售单价高于内销魔芋美妆用品，一般境外客户愿意为魔芋美妆具有的可降解的环保属性支付更高的价格。

(2) 按客户群体披露的报告期各期前十大客户

公司主要客户群体为食品制造商、品牌运营商、食品原料贸易商以及个人消费者。食品制造商、品牌运营商及个人消费者为直接客户，食品原料贸易商为贸易商。客户群体可合并分为直接客户与贸易商客户两大类。报告期各期，直接客户、贸易商客户前十大销售金额及占比、毛利率如下表所示：

1) 直接客户

2021 年度：

| 排名 | 客户名称 | 销售金额 (万元) | 占比 (%) | 毛利率 (%) | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 合作期限 | |
|----|--------------------|----------------------|----------|------------|-----------|-------------|---|--------------------------------|------------|
| ① | SEM MINERALS, L.P. | 3,431.85 | 6.85 | ** | 1998/1/1 | 不详 | C/O: HAROLD B OAKLEY 525 JERSEY QUINCY ILLINOIS 62301 UNITED STATES | 自 2020 年开始 | |
| ② | 嘉吉亚太食品系统(北京)有限公司 | 1,586.58 | 3.17 | ** | 2005/5/25 | 600.00 万美元 | 北京市昌平区回龙观镇北京国际信息产业基地发展路 11 号 | 自 2020 年开始 | |
| ③ | 绿赛集团 | Nuscience Belgium NV | 1,064.38 | 2.13 | ** | 1972/10/20 | 4,183.72 万欧元 | BOOIEBOS 5 9031 DRONGEN | 自 2016 年开始 |
| | | 唯他麦商贸(上海)有限公司 | 73.41 | 0.15 | | 2009/12/11 | 200.00 万美元 | 中国(上海)自由贸易试验区银城中路 488 号 603B 室 | 自 2018 年开始 |
| | | 小计 | 1,137.79 | 2.27 | | | | | |
| ④ | 杭州郝姆斯食品有限公司 | 1,132.74 | 2.26 | ** | 2007/8/23 | 2.50 亿人民币 | 浙江省杭州市萧山临江高新技术产业园区纬七路 1999 号 | 自 2018 年开始 | |
| ⑤ | 临沂艾德森 科技有限公司 | 1,017.76 | 2.03 | ** | 2012/3/6 | 500.00 万人民币 | 山东临沂市兰山区半程镇金锣科技园 | 自 2014 年开始 | |

| 排名 | 客户名称 | 销售金额 (万元) | 占比 (%) | 毛利率 (%) | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 合作期限 | | | | | |
|----|----------------------------|------------------------|--------|------------|-----------|---------------|--|------------|----|----------|-----------|--|------------|
| ⑥ | MARCEL TRADING CORPORATION | 941.83 | 1.88 | ** | 1975/2/18 | 2.50 亿菲律宾比索 | 5th Floor, First Marcel Tower, 926 Araneta Avenue, Quezon City 1100, Philippines | 自 2011 年开始 | | | | | |
| ⑦ | 劲仔食品集团股份有限公司 | 928.60 | 1.85 | ** | 2010/8/12 | 4.03 亿人民币 | 湖南省岳阳市平江高新技术产业园区 | 自 2021 年开始 | | | | | |
| ⑧ | 宜瑞安集团 | 客户 36 | 3.68 | 0.01 | 2003 年 | 不详 | ** | 自 2021 年开始 | | | | | |
| | | Ingredion Incorporated | 910.47 | 1.82 | | | | | ** | 1906/1/1 | 60.40 亿美元 | C/O: THE CORPORATION TRUST COMPANY CORPORATION TRUST CENTER 1209 ORANGE STREET WILMINGTON DELAWARE 19801 UNITED STATES | 自 2019 年开始 |
| | | 小计 | 914.15 | 1.83 | | | | | | | | | |
| ⑨ | 青岛德慧海洋生物科技有限公司 | 815.48 | 1.63 | ** | 2005/6/15 | 4,000.00 万人民币 | 山东省青岛市即墨区蓝谷高新技术产业开发区山水路 26 号 | 自 2016 年开始 | | | | | |
| ⑩ | 客户 5 | 802.05 | 1.60 | ** | 1974/4/12 | 100.00 亿韩元 | ** | 自 2011 年开始 | | | | | |

2020 年度:

| 排名 | 客户名称 | 销售金额 (万元) | 占比 (%) | 毛利率 (%) | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 合作期限 |
|----|---------------------|--------------|--------|------------|----------|---------------|---|------------|
| ① | SEM MINERALS, L. P. | 2,116.94 | 5.58 | ** | 1998/1/1 | 不详 | C/O: HAROLD B OAKLEY 525 JERSEY QUINCY ILLINOIS 62301 UNITED STATES | 自 2020 年开始 |
| ② | 范府食品 | 山东范府食品有限公司 | 717.70 | 1.89 | 2009/2/1 | 1,300.00 万人民币 | 山东省菏泽市高新区万福办事处兰州路 1113 号 | 自 2012 年开始 |
| | | 山东鹤福食品有限公司 | 343.54 | 0.91 | | | | 2006/9/21 |

| 排名 | 客户名称 | | 销售金额 (万元) | 占比 (%) | 毛利率 (%) | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 合作期限 |
|----|----------------|----------------|--------------|--------|------------|------------|--------------|----------------------------|----------|
| | 小计 | | 1,061.24 | 2.80 | | | | | |
| ③ | 临沂艾德森 | 临沂艾德森生物科技有限公司 | 976.56 | 2.58 | ** | 2012/3/6 | 500.00万人民币 | 山东临沂市兰山区半程镇金锣科技园 | 自2014年开始 |
| | | 临沂金锣文瑞食品有限公司 | 47.79 | 0.13 | | 2014/7/28 | 3,400.00万美元 | 山东省临沂市兰山区金锣科技园 | 自2016年开始 |
| | | 通辽金锣文瑞食品有限公司 | 0.96 | | | 2014/7/31 | 1,200.00万美元 | 内蒙古自治区通辽市科尔沁区新工三路28号-1 | 自2019年开始 |
| | | 长春金锣文瑞食品有限公司 | 0.96 | | | 2014/8/4 | 600.00万美元 | 吉林省长春市九台区九舒公路10001号 | 自2018年开始 |
| | | 眉山金锣文瑞食品有限公司 | 0.96 | | | 2014/8/7 | 500.00万美元 | 四川省眉山市东坡区铝硅工业园 | 自2019年开始 |
| | | 湘潭金锣文瑞食品有限公司 | 0.24 | | | 2014/8/7 | 500.00万美元 | 湘潭市雨湖区长城乡湘大社区金锣文瑞食品有限公司 | 自2019年开始 |
| | | 大庆金锣文瑞食品有限公司 | 0.96 | | | 2014/8/11 | 600.00万美元 | 黑龙江省大庆市萨尔图区西宾路47号 | 自2018年开始 |
| | | 小计 | 1,028.41 | 2.71 | | | | | |
| ④ | 青岛德慧海洋生物科技有限公司 | | 908.91 | 2.40 | ** | 2005/6/15 | 4,000.00万人民币 | 山东省青岛市即墨区蓝谷高新技术产业开发区山水路26号 | 自2016年开始 |
| ⑤ | 鲜活果汁 | 鲜活果汁有限公司 | 755.75 | 1.99 | ** | 2009/9/22 | 3.60亿人民币 | 江苏省昆山市张浦镇俱进路10号 | 自2015年开始 |
| | | 广东鲜活果汁生物科技有限公司 | 0.45 | | | 2014/10/22 | 6,000.00万人民币 | 肇庆市高新区科技大街东1号 | 自2020年开始 |
| | | 小计 | 756.21 | 1.99 | | | | | |
| ⑥ | 客户5 | | 743.63 | 1.96 | ** | 1974/4/12 | 100.00亿韩元 | ** | 自2011年开始 |
| ⑦ | 客户10 | | 735.97 | 1.94 | ** | 1998/3/13 | 10.80亿韩元 | ** | 自2019年开始 |

| 排名 | 客户名称 | | 销售金额 (万元) | 占比 (%) | 毛利率 (%) | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 合作期限 |
|----|----------------------------|------------------------|--------------|--------|------------|-----------|-------------|---|------------|
| ⑧ | 宜瑞安集团 | TIC GUMS. INC | 547.85 | 1.44 | ** | 1906/1/1 | 60.40 亿美元 | C/O: THE CORPORATION TRUST COMPANY CORPORATION TRUST CENTER 1209 ORANGE STREET WILMINGTON DELAWARE 19801 UNITED STATES | 自 2011 年开始 |
| | | Ingredion Incorporated | 173.93 | 0.46 | | 1906/1/1 | 60.40 亿美元 | C/O: THE CORPORATION TRUST COMPANY CORPORATION TRUST CENTER 1209 ORANGE STREET WILMINGTON DELAWARE 19801 UNITED STATES | 自 2019 年开始 |
| | | 客户 37 | 0.04 | | | 2008/3/10 | 不详 | ** | 自 2020 年开始 |
| | | 小计 | 721.82 | 1.90 | | | | | |
| ⑨ | MARCEL TRADING CORPORATION | | 656.63 | 1.73 | ** | 1975/2/18 | 2.50 亿菲律宾比索 | 5th Floor, First Marcel Tower, 926 Araneta Avenue, Quezon City 1100, Philippines | 自 2011 年开始 |
| ⑩ | 客户 25 | | 600.80 | 1.58 | ** | 2015/4/29 | 300.00 万人民币 | ** | 自 2018 年开始 |

2019 年度:

| 排名 | 客户名称 | | 销售金额 (万元) | 占比 (%) | 毛利率 (%) | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 合作期限 |
|----|-------|---------------|--------------|--------|------------|-----------|--------------|--------------------------|------------|
| ① | 临沂艾德森 | 临沂艾德森生物科技有限公司 | 1,553.16 | 4.24 | ** | 2012/3/6 | 500.00 万人民币 | 山东省临沂市兰山区半程镇金锣科技园 | 自 2014 年开始 |
| | | 临沂金锣文瑞食品有限公司 | 274.40 | 0.75 | | 2014/7/28 | 3,400.00 万美元 | 山东省临沂市兰山区金锣科技园 | 自 2016 年开始 |
| | | 通辽金锣文瑞食品有限公司 | 14.05 | 0.04 | | 2014/7/31 | 1,200.00 万美元 | 内蒙古自治区通辽市科尔沁区新工三路 28 号-1 | 自 2019 年开始 |

| 排名 | 客户名称 | | 销售金额 (万元) | 占比 (%) | 毛利率 (%) | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 合作期限 |
|----|-------------------------------|---------------|--------------|--------|------------|-----------|---------------|--|------------|
| | | 长春金锣文瑞食品有限公司 | 6.11 | 0.02 | | 2014/8/4 | 600.00 万美元 | 吉林省长春市九台区九舒公路 10001 号 | 自 2018 年开始 |
| | | 眉山金锣文瑞食品有限公司 | 2.19 | 0.01 | | 2014/8/7 | 500.00 万美元 | 四川省眉山市东坡区铝硅工业园 | 自 2019 年开始 |
| | | 湘潭金锣文瑞食品有限公司 | 0.50 | | | 2014/8/7 | 500.00 万美元 | 湘潭市雨湖区长城乡湘大社区金锣文瑞食品有限公司 | 自 2019 年开始 |
| | | 大庆金锣文瑞食品有限公司 | 6.33 | 0.02 | | 2014/8/11 | 600.00 万美元 | 黑龙江省大庆市萨尔图区西宾路 47 号 | 自 2018 年开始 |
| | | 德州金锣文瑞食品有限公司 | 24.00 | 0.07 | | 2014/8/5 | 600.00 万美元 | 山东省德州市临邑县邢侗街道办事处 | 自 2018 年开始 |
| | | 小计 | 1,880.73 | 5.14 | | | | | |
| ② | 范府食品 | 山东范府食品有限公司 | 899.15 | 2.46 | ** | 2009/2/1 | 1,300.00 万人民币 | 山东省菏泽市高新区万福办事处兰州路 1113 号 | 自 2012 年开始 |
| | | 山东鹤福食品有限公司 | 125.80 | 0.34 | | 2006/9/21 | 485.00 万人民币 | 山东省菏泽市高新区银川路 223 号 | 自 2018 年开始 |
| | | 小计 | 1,024.95 | 2.80 | | | | | |
| ③ | 宜瑞安集团 | TIC GUMS. INC | 956.73 | 2.61 | ** | 1906/1/1 | 60.40 亿美元 | C/O: THE CORPORATION TRUST COMPANY CORPORATION TRUST CENTER 1209 ORANGE STREET WILMINGTON DELAWARE 19801 UNITED STATES | 自 2011 年开始 |
| | | 广州缙凯狮质构食品有限公司 | 20.04 | 0.05 | | 2013/7/24 | 260.00 万美元 | 广州市花都区迎宾大道 136 号 932 房 | 自 2019 年开始 |
| | | 小计 | 976.77 | 2.67 | | | | | |
| ④ | CARTSANG ENTERPRISE CO., LTD. | | 878.95 | 2.40 | ** | 1992/11/8 | 1,000.00 万新台币 | 台南市仁德区保安里文贤路一段 508 之 62 号 1 楼 | 自 2016 年开始 |
| ⑤ | PT. GALIC BINA MADA | | 863.14 | 2.36 | ** | 1971/8/21 | 500.00 亿印尼 | Jalan Inspeksi Kalimalang RT. 002 | 自 2011 年开 |

| 排名 | 客户名称 | 销售金额 (万元) | 占比 (%) | 毛利率 (%) | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 合作期限 | |
|----|----------------|----------------------|--------|------------|-----------|---------------|---|----------------------------------|------------|
| | | | | | | 卢比 | RW. 001 Desa Sukadanau, Cikarang Barat Kab. Bekasi 17520, West Java Indonesia | 始 | |
| ⑥ | ** | 客户 25 | 665.13 | 1.82 | ** | 2015/4/29 | 300.00 万人民币 | ** | |
| | | 吴洁纯 | 55.17 | 0.15 | | 客户 25 法人代表 | | | |
| | | 小计 | 720.31 | 1.97 | | | | | |
| ⑦ | 青岛德慧海洋生物科技有限公司 | 651.41 | 1.78 | ** | 2005/6/15 | 4,000.00 万人民币 | 山东省青岛市即墨区蓝谷高新技术产业开发区山水路 26 号 | 自 2016 年开始 | |
| ⑧ | 客户 34 | 645.56 | 1.76 | ** | 1991/6/11 | 35.85 亿智利比索 | ** | 自 2019 年开始 | |
| ⑨ | 绿赛集团 | Nuscience Belgium NV | 514.55 | 1.41 | ** | 1972/10/20 | 4,183.72 万欧元 | BOOIEBOS 5 9031 DRONGEN | 自 2016 年开始 |
| | | 唯他麦商贸 (上海) 有限公司 | 126.22 | 0.34 | | 2009/12/11 | 200.00 万美元 | 中国 (上海) 自由贸易试验区银城中路 488 号 603B 室 | 自 2018 年开始 |
| | | 小计 | 640.77 | 1.75 | | | | | |
| ⑩ | 客户 35 | 626.92 | 1.71 | ** | 2010/1/1 | 50.00 亿越南盾 | ** | 自 2016 年开始 | |

2) 贸易商客户

2021 年度:

| 排名 | 客户名称 | 销售金额 (万元) | 占比 (%) | 毛利率 (%) | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 合作期限 |
|----|-----------------------------|--------------|--------|------------|-----------|------------|--------------------------------------|------------|
| ① | TER Ingredients GmbH Co. KG | 1,320.13 | 2.64 | ** | 2015/10/8 | 100.00 万欧元 | Börsenbrücke 2 Hamburg 20457 Germany | 自 2018 年开始 |

| 排名 | 客户名称 | 销售金额 (万元) | 占比 (%) | 毛利率 (%) | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 合作期限 | |
|----|-----------------------------------|--------------|-----------|------------|------------|-------------------|--|------------|------------|
| ② | C. E. Roeper GmbH | 902.75 | 1.80 | ** | 1890/11/30 | 5.11 万欧元 | Hans-Duncker-Str. 13 Hamburg 21035 Germany | 自 2011 年开始 | |
| ③ | 客户 18 | 568.87 | 1.14 | ** | 1991/4/24 | 20.00 亿印 尼卢比 | ** | 自 2020 年开始 | |
| ④ | ** | 客户 47 | 291.84 | 0.58 | ** | 2004/1/15 | 2.50 万欧元 | ** | 自 2021 年开始 |
| | ** | 客户 48 | 72.72 | 0.15 | | 1972/5/12 | 306.78 万欧 元 | ** | 自 2020 年开始 |
| | ** | 小 计 | 364.56 | 0.73 | | | | | |
| ⑤ | 客户 56 | 361.51 | 0.72 | ** | 1975/12/20 | 30.00 亿韩 元 | ** | 自 2012 年开始 | |
| ⑥ | 客户 57 | 客户 57 | 311.75 | 0.62 | ** | 2010/7/30 | 5,000.00 万 人民币 | ** | 自 2018 年开始 |
| | | 客户 58 | 20.35 | 0.04 | | 2010/7/30 | 500.00 万 人民币 | ** | 自 2018 年开始 |
| | | 小计 | 332.10 | 0.66 | | | | | |
| ⑦ | TREGAR LTD | 317.11 | 0.63 | ** | 2013/11/12 | 1.67 万俄罗 斯卢布 | KRASUTSKOGO STREET, 4A, LITER A, OFFICE 7- 2B, ST. -PETERSBURG, LENINGRAD REGION, 196084, RUSSIAN FEDERATION | 自 2016 年开始 | |
| ⑧ | 客户 2 | 308.35 | 0.62 | ** | 2013/3/11 | 3,000.00 万 人民币 | ** | 自 2021 年开始 | |
| ⑨ | 客户 59 | 285.60 | 0.57 | ** | 1995/11/13 | 1,724.14 万 人民币 | ** | 自 2015 年开始 | |
| ⑩ | Groupe Meridis / Meridis Group | 254.00 | 0.51 | ** | 1961/1/1 | 101.40 万欧 元 | PARC EUROMEDECINE, 20 RUE ROBERT KOCH 34080 MONTPELLIER France | 自 2016 年开始 | |

2020 年度:

| 排名 | 客户名称 | 销售金额 (万元) | 占比 (%) | 毛利率 (%) | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 合作期限 | |
|----|-----------------------------|----------------|--------|---------|------------|---------------|---|----------------------------------|------------|
| ① | TER Ingredients GmbH Co. KG | 879.30 | 2.32 | ** | 2015/10/8 | 100.00 万欧元 | Börsenbrücke 2 Hamburg 20457 Germany | 自 2018 年开始 | |
| ② | C. E. Roeper GmbH | 811.61 | 2.14 | ** | 1890/11/30 | 5.11 万欧元 | Hans-Duncker-Str. 13 Hamburg 21035 Germany | 自 2011 年开始 | |
| ③ | 枫晴公司 | 枫晴(上海)生物技术有限公司 | 703.03 | 1.85 | ** | 2006/9/15 | 500.00 万人民币 | 中国(上海)自由贸易试验区祖冲之路 2277 弄 9 号一、二层 | 自 2011 年开始 |
| | | 客户 60 | 10.18 | 0.03 | | 2012/10/19 | 1,250.00 万人民币 | ** | 自 2020 年开始 |
| | | 小计 | 713.21 | 1.88 | | | | | |
| ④ | 客户 57 | 292.48 | 0.77 | ** | 2010/7/30 | 5,000.00 万人民币 | ** | 自 2018 年开始 | |
| ⑤ | TREGAR LTD | 277.25 | 0.73 | ** | 2013/11/12 | 1.67 万俄罗斯卢布 | KRASUTSKOGO STREET, 4A, LITER A, OFFICE 7-2B, ST. -PETERSBURG, LENINGRAD REGION, 196084, RUSSIAN FEDERATION | 自 2016 年开始 | |
| ⑥ | 客户 61 | 222.68 | 0.59 | ** | 2008/12/9 | 500.00 万人民币 | ** | 自 2016 年开始 | |
| ⑦ | 客户 62 | 205.57 | 0.54 | ** | 2017/7/26 | 1.00 万港币 | ** | 自 2019 年开始 | |
| ⑧ | 客户 18 | 184.15 | 0.49 | ** | 1991/4/24 | 20.00 亿印尼卢比 | ** | 自 2020 年开始 | |
| ⑨ | 客户 63 | 174.36 | 0.46 | ** | 2002/9/23 | 104.00 亿印尼卢比 | ** | 自 2012 年开始 | |
| ⑩ | 客户 56 | 140.22 | 0.37 | ** | 1975/12/20 | 30.00 亿韩元 | ** | 自 2012 年开始 | |

2019 年度:

| 排名 | 客户名称 | 销售金额 (万元) | 占比 (%) | 毛利 率(%) | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 合作期限 |
|----|--------------------------------|--------------|-----------|------------|------------|-------------|--|------------|
| ① | 枫晴(上海)生物技术有限公司 | 898.81 | 2.45 | ** | 2006/9/15 | 500.00 万人民币 | 中国(上海)自由贸易试验区祖冲之路 2277 弄 9 号一、二层 | 自 2011 年开始 |
| | 上海福美泰生物科技有限公司 | 229.19 | 0.63 | | 2009/12/21 | 500.00 万人民币 | 上海市浦东新区宣桥镇中心村(三德) 239 号 | 自 2016 年开始 |
| | 小计 | 1,128.01 | 3.08 | | | | | |
| ② | TER Ingredients GmbH Co. KG | 928.59 | 2.54 | ** | 2015/10/8 | 100.00 万欧元 | Börsenbrücke 2 Hamburg 20457 Germany | 自 2018 年开始 |
| ③ | Groupe Meridis / Meridis Group | 513.56 | 1.40 | ** | 1961/1/1 | 101.40 万欧元 | PARC EUROMEDECINE, 20 RUE ROBERT KOCH 34080 MONTPELLIER France | 自 2016 年开始 |
| ④ | C. E. Roeper GmbH | 399.64 | 1.09 | ** | 1890/11/30 | 5.11 万欧元 | Hans-Duncker-Str. 13 Hamburg 21035 Germany | 自 2011 年开始 |
| ⑤ | ADM PROMOTIONS HK LTD. | 178.35 | 0.49 | ** | 1994/4/26 | 1.00 万港币 | Unit A, 4/F, Kaiser Estate, Phase 1, 41 Man Yue St, Hung Hom, Kln, HK | 自 2018 年开始 |
| ⑥ | 客户 64 | 169.78 | 0.46 | ** | 2009/9/3 | 200.00 万人民币 | ** | 自 2016 年开始 |
| ⑦ | 徐鑫 | 163.23 | 0.45 | ** | | | 重庆市奉节县明良街 | 自 2019 年开始 |
| ⑧ | 客户 61 | 161.47 | 0.44 | ** | 2008/12/9 | 500.00 万人民币 | ** | 自 2016 年开始 |
| ⑨ | TREGAR LTD | 134.01 | 0.37 | ** | 2013/11/12 | 1.67 万俄罗斯卢布 | KRASUTSKOGO STREET, 4A, LITER A, OFFICE 7-2B, ST. -PETERSBURG, LENINGRAD REGION, | 自 2016 年开始 |

| 排名 | 客户名称 | 销售金额 (万元) | 占比 (%) | 毛利 率(%) | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 合作期限 |
|----|------|--------------|-----------|------------|------|------|----------------------------|------------|
| | | | | | | | 196084, RUSSIAN FEDERATION | |
| ⑩ | 梁剑华 | 131.35 | 0.36 | ** | | | | 自 2019 年开始 |

2. 说明公司与各主要客户签订协议或订单的主要条款、订单获取方式、定价政策、信用政策、折扣及返利政策、退换货约定等情况，以及报告期内是否发生变化

(1) 公司主要客户的订单获取方式

报告期内，公司主要通过参加行业展会、商务拜访或者参加客户招投标的方式获得客户订单。

(2) 定价政策

报告期内，公司一般采用双方协商定价的方式，个别客户采用招投标报价。

(3) 信用政策

一般情况下，公司给予长期合作、信用状况良好及规模较大的客户信用期为30-90天；对初次合作或者规模较小的客户，公司采取先款后货的结算模式。

(4) 折扣及返利政策

公司给予客户的折扣需要单独授权，报告期内，公司对个别魔芋食品客户给予了折扣，其他客户无折扣和返利政策。

(5) 公司与主要客户签订协议或订单的主要条款

1) 运输条款

国内主要客户合同约定运输条款以陆运运输为主，根据客户要求运输至其指定工厂或仓库，少量客户采用自提的方式。

国外主要客户运输政策根据贸易方式确定，FOB模式下公司负责运输到指定仓库或港口，CIF模式公司负责运输到目的地港口。

2) 质量约定与货物验收方式条款

产品质量需符合国家、行业或双方约定的质量标准；境内客户在收到货物后需在合同约定的期限内需完成对货物的验收，若验收不合格，客户需向公司提出书面异议并将原货物退回；若未在规定时间内完成退货公司视为验收合格。国外客户一般在收货后对部分货物抽检，检测无误后确认收货，如果存在质量问题则通过邮件等形式联系公司退货。

3) 货款结算条款

国内主要客户结算条款以银行转账为主，少数客户采用商业票据进行结算；国外主要客户结算条款以电汇为主，部分国外客户采用信用证付款。

4) 退换货约定

产品质量问题导致相关的退货或换货需由公司质量管理部门抽样复检取证，若客户反馈问题属实公司需安排退货或换货且相关退换货费用由公司承担。

报告期内，上述合同条款、订单获取方式、定价政策、信用政策、折扣及返利政策、退换货约定等均未发生重大变化。

3. 分析说明报告期内范府食品、临沂艾德森等主要客户变动的原因及合理性，公司与主要客户的交易是否具备稳定性及可持续性，主要客户及其关联方与公司及其关联方是否存在关联关系、利益输送或其他利益安排

(1) 报告期范府食品、临沂艾德森等主要客户变动原因及合理性

1) 报告期内，公司前十大客户的变动情况及原因如下表所示：

单位：万元

| 客户名称 | 销售收入、占比及排名情况 | | | | | | | | | 合作开始时间 | 是否签订框架合同 | 变动原因 |
|-----------------------------|--------------|--------|----|----------|--------|----|----------|--------|----|--------|----------|--|
| | 2021 年度 | | | 2020 年度 | | | 2019 年度 | | | | | |
| | 收入 | 占比 (%) | 排名 | 收入 | 占比 (%) | 排名 | 收入 | 占比 (%) | 排名 | | | |
| SEM Minerals, L.P. | 3,431.85 | 6.85 | 1 | 2,116.94 | 5.58 | 1 | | | / | 2020 年 | 否 | 该公司采购的产品最终用于宠物食品，近年来宠物食品市场规模的逐渐增长，该公司销售增加，对公司的采购也相应增加 |
| 嘉吉亚太食品系统（北京）有限公司 | 1,586.58 | 3.17 | 2 | 20.49 | 0.05 | / | | | / | 2020 年 | 否 | 2020 年该客户研制新产品系列对原料需求较少，2021 年该客户大量投产，且由于公司产品质量符合该客户的需求，该客户 2021 年采购大幅上涨 |
| TER Ingredients GmbH Co. KG | 1,320.13 | 2.64 | 3 | 879.30 | 2.32 | 5 | 928.59 | 2.54 | 5 | 2018 年 | 否 | 膳食补充剂市场需求持续增长且 2021 年度客户在欧盟区膳食补充剂领域营销网络方面取得突破，客户对公司产品的采购大幅增加 |
| 绿赛集团 | 1,137.79 | 2.27 | 4 | 454.10 | 1.20 | / | 640.77 | 1.75 | / | 2016 年 | 否 | 动物食品市场持续增长，且报告期内该客户销售的添加魔芋粉的动物食品在市场上受到欢迎，因此客户加大了向公司采购 |
| 杭州郝姆斯食品有限公司 | 1,132.74 | 2.26 | 5 | 515.47 | 1.36 | / | 241.55 | 0.66 | / | 2018 年 | 是，有效期一年 | 随着休闲食品市场的不断增长，客户不断拓宽其休闲食品系列，而公司生产的魔芋素毛肚以其稳定的品质以及合理的价格获得了客户的认可，报告期内该客户加大了对公司魔芋休闲食品的采购 |
| 临沂艾德森 | 1,017.76 | 2.03 | 6 | 1,028.41 | 2.71 | 3 | 1,880.73 | 5.14 | 1 | 2014 年 | 是，有效期一年 | 该公司 2020 年开始减少向公司采购，主要是因为该公司供应商数量有所增加，公司的报价较其 |

| 客户名称 | 销售收入、占比及排名情况 | | | | | | | | | 合作开始时间 | 是否签订框架合同 | 变动原因 |
|----------------------------|--------------|--------|----|----------|--------|----|----------|--------|----|--------|----------|--|
| | 2021 年度 | | | 2020 年度 | | | 2019 年度 | | | | | |
| | 收入 | 占比 (%) | 排名 | 收入 | 占比 (%) | 排名 | 收入 | 占比 (%) | 排名 | | | |
| | | | | | | | | | | | | 他供应商报价无明显优势，因此该公司减少向公司的采购 |
| MARCEL TRADING CORPORATION | 941.83 | 1.88 | 7 | 656.63 | 1.73 | / | 505.59 | 1.38 | / | 2011 年 | 否 | 客户对公司产品品质和价格较为认可，2020 年开始逐步加大了对公司产品的采购 |
| 劲仔食品集团股份有限公司 | 928.60 | 1.85 | 8 | | | / | | | / | 2021 年 | 是，有效期一年 | 2021 年该客户与其原有供应商停止合作，转而与公司进行合作 |
| 宜瑞安集团 | 914.15 | 1.83 | 9 | 721.82 | 1.90 | 10 | 976.77 | 2.67 | 4 | 2011 年 | 否 | 该客户报告期内采购无重大变动 |
| C. E. Roeper GmbH | 902.75 | 1.8 | 10 | 811.61 | 2.14 | 6 | 399.64 | 1.09 | / | 2011 年 | 否 | 该客户报告期内采购增加，主要系膳食补充剂市场需求增加并且自 2019 年后将客户列为其主要供应商，因此客户采购额大幅增加 |
| 青岛德慧海洋生物科技有限公司 | 815.48 | 1.63 | / | 908.91 | 2.40 | 4 | 651.41 | 1.78 | 9 | 2016 年 | 否 | 该客户报告期内采购金额无重大变动 |
| 客户 5 | 802.05 | 1.60 | / | 743.63 | 1.96 | 8 | 433.95 | 1.18 | / | 2011 年 | 否 | 该客户报告期内采购金额无重大变动 |
| PT. GALIC BINA MADA | 517.27 | 1.03 | / | | | / | 863.14 | 2.36 | 7 | 2011 年 | 否 | 客户由于疫情原因减少进口，2020 年该客户未向公司采购，2021 年疫情有所缓解后客户采购有所回升 |
| 范府食品 | 482.30 | 0.96 | / | 1,061.24 | 2.80 | 2 | 1,024.95 | 2.80 | 3 | 2012 年 | 否 | 该客户自身产品结构发生调整，需求减少因此 2021 年采购量大幅减少 |
| 客户 25 | 400.44 | 0.80 | / | 600.80 | 1.58 | / | 720.31 | 1.97 | 8 | 2018 年 | 否 | 由于疫情影响，客户订单减少，导致客户原材料的采购下降 |

| 客户名称 | 销售收入、占比及排名情况 | | | | | | | | | 合作开始时间 | 是否签订框架合同 | 变动原因 |
|-------------------------------|--------------|--------|----|-----------|--------|----|-----------|--------|----|--------|----------|--|
| | 2021 年度 | | | 2020 年度 | | | 2019 年度 | | | | | |
| | 收入 | 占比 (%) | 排名 | 收入 | 占比 (%) | 排名 | 收入 | 占比 (%) | 排名 | | | |
| 客户 34 | 369.08 | 0.74 | / | 476.47 | 1.26 | | 645.56 | 1.76 | 10 | 2019 年 | 否 | 该客户报告期内采购金额无重大变动 |
| 枫晴公司 | 203.78 | 0.41 | / | 713.21 | 1.88 | / | 1,128.01 | 3.08 | 2 | 2011 年 | 否 | 该客户新增其他供应商，公司的报价较其他供应商报价无明显优势，因此报告期内向公司的采购逐年减少 |
| CARTSANG ENTERPRISE CO., LTD. | 198.15 | 0.4 | / | | | / | 878.95 | 2.4 | 6 | 2016 年 | 否 | 该客户受新冠疫情的影响海外出口骤减，销售额大幅下降，因此减小了对公司的采购 |
| 客户 10 | 180.90 | 0.36 | / | 735.97 | 1.94 | 9 | 314.46 | 0.86 | / | 2019 年 | 否 | 2020 年由于其他供应商存货短缺，该公司该年度向公司采购金额大幅增加，2021 年疫情有所好转，该公司其他供应商的库存充足，且报价较低，2021 年该公司增加了对其他供应商的采购金额，减少了对公司的采购金额 |
| 鲜活果汁有限公司 | | | / | 756.21 | 1.99 | 7 | | | / | 2015 年 | 否 | 2020 年由于公司在市场开拓方面的努力，鲜活果汁有限公司 2020 年大量采购公司产品，后期因客户产品调整，2021 年度未继续向公司采购 |
| 合计 | 17,283.63 | 34.51 | | 13,201.21 | 34.80 | | 12,234.38 | 33.42 | | | | |

注：同一控制下的企业已合并计算，占比=客户营业收入/营业总收入

2) 报告期各期客户变动情况

单位：个、万元

| 类别 | 2021 年度 | | | | 2020 年度 | | | | 2019 年度 |
|-----|----------|-----------|-----------|------|----------|-----------|-----------|------|-----------|
| | 新增客户 | 稳定客户 | 当期营业收入 | 减少客户 | 新增客户 | 稳定客户 | 当期营业收入 | 减少客户 | 当期营业收入 |
| 数量 | 664 | 721 | 1385 | 544 | 674 | 591 | 1265 | 692 | 1283 |
| 销售额 | 9,025.60 | 41,049.43 | 50,075.02 | | 9,141.96 | 28,776.48 | 37,918.45 | | 36,622.47 |
| 占比 | 18.02% | 81.98% | 100% | | 24.11% | 75.89% | 100% | | 100% |

注:稳定客户为上年度和本年度均发生交易的客户

报告期内,2020 及 2021 年新增客户销售额占比分别为 24.11%、18.02%,稳定客户销售额占比分别为 75.89%、81.98%,稳定客户销售额占比呈现上升趋势。

报告期各期前十大客户收入占营业收入的比例分别为 33.42%、34.80%和 34.51%，前十大客户总体占比较为稳定，但由于各年之间各客户需求变化导致采购规模变化，交易额和排名情况随之发生变动。报告期内主要客户采购金额变动原因如上表所示，报告期内范府食品、临沂艾德森等主要客户变动具备合理性。

(2) 公司与主要客户的交易是否具备稳定性及可持续性

1) 合作年限

除劲仔食品集团股份有限公司外，公司与其余主要客户合作时间均在 2 年以上，在无长期合作协议的约束下，公司通过提升产品品质及客户服务意识，业务发展势头良好，客户和市场认可度不断提高，各期前十大客户收入占总体营业收入的比例稳定。

2) 合作配合度

公司重视对客户整体服务，积极参与客户的产品配方升级换代，并且根据客户产品设计思路和需求，及时调整自身产品生产模式和研发方向，配合客户做好产品的优化改进。公司深入了解客户对产品优化升级的需求，并根据此及时研发出适合客户需求的产品，适时调整生产配方。

3) 产品品质要求

公司的主要客户选择供应商时不仅考虑成本，而且对产品质量同样重视。由于公司对产品质量的把控到位，产品质量稳定且符合客户的要求，主要客户愿意与公司持续合作。

综上所述，公司和主要客户的合作具备稳定性，公司对产品质量的重视以及客户服务意识的不断提升使公司与主要客户的交易具有可持续性。

(3) 主要客户及其关联方与公司及其关联方是否存在关联关系、利益输送或其他利益安排

劲仔食品集团股份有限公司独立董事钱和 2020 年 12 月于公司任职，2021 年 9 月其已从劲仔食品集团股份有限公司离职，故公司 2020 年 12 月后与其发生的交易比照关联交易披露，除此之外的主要客户及其关联方与公司不存在任何关联关系。公司与劲仔食品集团股份有限公司交易价格公允，与其他非关联方价格具有可比性，不存在通过关联方交易进行利益输送或存在其他利益安排

的情形。劲仔食品集团股份有限公司与非关联方采购单价比较如下：

| 单位名称 | 商品名称 | 单价（元/袋） |
|--------------|-----------|---------|
| 劲仔食品集团股份有限公司 | 18g 魔芋素毛肚 | 0.45 |
| 客户 39 | 18g 魔芋素毛肚 | 0.47 |
| 客户 38 | 18g 魔芋素毛肚 | 0.46 |

4. 说明是否存在客户和供应商重叠情形及重叠的原因、合理性、定价公允性，是否存在注册成立当年或次年即成为客户的情形

(1) 客户和供应商重叠情形

报告期内，公司存在同一主体既是客户又是供应商的情形，主要包括以采购为主提供设备租赁及技术服务为辅、以采购为主提供厂房租赁为辅、以采购为主销售为辅、以销售为主采购为辅等四种情形。

报告期内，公司与同一主体同时发生销售与采购的交易金额均超过 10 万元的具体情况如下：

单位：万元

| 序号 | 供应商/客户名称 | 交易类型 | 交易内容 | 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|------|--------------|------|---------|-----------|-----------|----------|----------|
| 1) | 宣威致宣农业开发有限公司 | 销售服务 | 设备租赁 | 收入金额 | | | 48.67 |
| | | | | 占营业收入比例 | | | 0.13% |
| | | 技术服务 | 收入金额 | | | 22.42 | |
| | | | 占营业收入比例 | | | 0.06% | |
| | | 采购商品 | 原料 | 采购额 | | | 2,617.14 |
| | | | | 占采购总额比例 | | | 9.50% |
| | 宣威顺晟农业开发有限公司 | 销售服务 | 设备租赁 | 收入金额 | 33.43 | 19.98 | |
| | | | | 占营业收入比例 | 0.07% | 0.05% | |
| | | 技术服务 | 收入金额 | 66.04 | 51.89 | | |
| | | | 占营业收入比例 | 0.13% | 0.14% | | |
| 采购商品 | | 原料 | 采购额 | 11,467.77 | 10,270.91 | 5,321.71 | |
| | | | 占采购总额比例 | 36.40% | 28.09% | 19.32% | |
| 2) | 富源县富村镇佳芋食品有限 | 销售服务 | 设备租赁 | 收入金额 | 7.61 | 4.06 | |
| | | | | 占营业收入比例 | 0.02% | 0.01% | |

| 序号 | 供应商/ 客户名称 | 交易类型 | 交易内容 | 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|----|-------------------|------|------|---------|----------|----------|----------|
| | 公司 | | 技术服务 | 收入金额 | 42.32 | 29.05 | |
| | | | | 占营业收入比例 | 0.08% | 0.08% | |
| | | 采购商品 | 原料 | 采购额 | 5,275.42 | 3,201.89 | 623.06 |
| | | | | 占采购总额比例 | 16.74% | 8.76% | 2.26% |
| | 富源县富村镇佳艳农民魔芋专业合作社 | 采购商品 | 原料 | 采购额 | 2,057.77 | 3,171.27 | 85.45 |
| | | | | 占采购总额比例 | 6.53% | 8.67% | 0.31% |
| 3) | 会理县好地道魔芋专业合作社 | 销售服务 | 设备租赁 | 收入金额 | | 4.85 | 6.15 |
| | | | | 占营业收入比例 | | 0.01% | 0.02% |
| | | | 技术服务 | 收入金额 | | 18.87 | 17.70 |
| | | | | 占营业收入比例 | | 0.05% | 0.05% |
| | | 采购商品 | 原料 | 采购额 | 878.03 | 2,171.33 | 1,489.26 |
| | | | | 占采购总额比例 | 2.79% | 5.94% | 5.41% |
| 4) | 楚雄云长生物科技有限责任公司 | 销售服务 | 厂房租赁 | 收入金额 | 35.71 | | |
| | | | | 占营业收入比例 | 0.07% | | |
| | | 采购商品 | 原料 | 采购额 | 757.17 | | |
| | | | | 占采购总额比例 | 2.40% | | |
| | 楚雄兴盛达商贸有限公司 | 采购商品 | 原料 | 采购额 | | 819.61 | 868.80 |
| | | | | 占采购总额比例 | | 2.24% | 3.15% |
| 5) | 湖北鹤峰阳光农业发展有限责任公司 | 销售商品 | 豆腐粉 | 收入金额 | | 49.54 | |
| | | | | 占营业收入比例 | | 0.13% | |
| | | 采购商品 | 原料 | 采购额 | | | 767.87 |
| | | | | 占采购总额比例 | | | 2.79% |
| 6) | 客户 2 | 销售商品 | 魔芋粉 | 收入金额 | 308.35 | | |
| | | | | 占营业收入比例 | 0.62% | | |
| | | 采购商品 | 原料 | 采购额 | 75.97 | 41.61 | 4.46 |
| | | | | 占采购总额比例 | 0.24% | 0.11% | 0.02% |

| 序号 | 供应商/ 客户名称 | 交易类型 | 交易内容 | 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|----|--------------|------|------|---------|---------|---------|---------|
| 7) | 客户 46 | 销售商品 | 魔芋食品 | 收入金额 | | 131.11 | 39.92 |
| | | | | 占营业收入比例 | | 0.35% | 0.08% |
| | | 采购商品 | 辅料 | 采购额 | 0.89 | 23.14 | 14.67 |
| | | | | 占采购总额比例 | | 0.06% | 0.05% |

(2) 业务开展的具体原因、合理性和定价公允性

1) 以采购为主、提供设备租赁及技术服务为辅

报告期内公司向宣威致宣农业开发有限公司、宣威顺晟农业开发有限公司、富源县富村镇佳芋食品有限公司和会理县好地道魔芋专业合作社等主要供应商出租初加工设备以及提供技术指导的原因及合理性详见本说明“二、(三)4.”之“(1) 主要供应商出租初加工设备以及提供技术指导的做法是否符合行业惯例”的相关内容。

报告期内公司向上述主要供应商采购原料的单价公允，具体分析详见本说明“二、(三)4.(3)”之“(2) 公司及其关联方与接受帮扶的供应商及其关联方之间是否存在利益输送，前述行为是否影响采购交易的真实性、采购成本的公允性”的相关内容。

公司向上述主要供应商出租初加工设备提供技术指导的定价具有公允性，主要原因系：① 公司与上述主要供应商不存在关联关系，合同价格为双方协商确定；② 公司向上述主要供应商采购原料并没有获得价格优惠，采购单价与向其他第三方的采购单价不存在重大差异。

报告期内公司向富源县富村镇佳艳农民魔芋专业合作社采购鲜魔芋和芋片作为原料，主要原料采购价格与向其他供应商采购价格对比情况如下：

| 存货编码 | 期间 | 数量 (kg) | 采购金额 (万元) | 平均采购单价 (元/kg) | 向其他供应商 采购平均单价 (元/kg) |
|---------|---------|------------|--------------|------------------|----------------------------|
| 0101002 | 2021 年度 | 617,267.00 | 1,953.77 | 31.65 | 30.48 |
| 0101002 | 2020 年度 | 754,669.95 | 2,889.58 | 38.29 | 40.95 |
| 0101004 | 2020 年度 | 46,800.00 | 227.34 | 48.58 | 47.51 |
| 0102001 | 2019 年度 | 130,950.00 | 85.45 | 6.53 | 6.67 |

从上表可知，报告期内公司向富源县富村镇佳艳农民魔芋专业合作社的采

购平均单价与向其他供应商采购的平均单价不存在重大差异，采购价格公允。

2) 以采购为主、提供厂房租赁为辅

楚雄云长生物科技有限责任公司成立于 2021 年 7 月 14 日，与公司另一家供应商楚雄兴盛达商贸有限责任公司之间存在关联关系，上述两家公司同受李存兴控制。

2021 年 7 月，子公司云南一致魔芋生物科技有限公司（以下简称云南一致）因业务调整不再从事魔芋初加工等生产加工业务，将其坐落在云南省楚雄开发区赵家湾生物产业园区内土地及地上房屋整体出租。

楚雄兴盛达商贸有限责任公司为公司报告期内的供应商，主要从事鲜魔芋收购以及魔芋初加工业务，位于云南省楚雄彝族自治州楚雄市大过口乡，交通运输条件不佳，且当地魔芋产量下降，因此楚雄兴盛达商贸有限责任公司实际控制人李存兴在得知云南一致整体出租意向后，决定在云南省楚雄彝族自治州楚雄市高新区赵家湾生物产业园区新设楚雄云长生物科技有限责任公司整体承租云南一致土地及地上房屋，并承继公司与楚雄兴盛达商贸有限责任公司之间的采购业务。2021 年 7 月 14 日，李存兴、李超、李娴共同设立了楚雄云长生物科技有限责任公司，并于 2021 年 8 月 15 日与云南一致签署了《租赁合同》。

2019 年度、2020 年度公司向楚雄兴盛达商贸有限责任公司采购精粉作为原料，采购价格与向其他供应商采购价格对比情况如下：

| 存货编码 | 期间 | 数量 (kg) | 采购金额 (万元) | 平均采购单价 (元/kg) | 向其他供应商采购平均单价 (元/kg) |
|---------|---------|-----------|-----------|---------------|---------------------|
| 0103009 | 2020 年度 | 28,975.00 | 250.63 | 86.50 | 84.60 |
| 0103006 | 2020 年度 | 66,500.00 | 568.98 | 85.56 | 87.47 |
| 0103009 | 2019 年度 | 64,000.00 | 592.00 | 92.50 | 86.06 |
| 0103006 | 2019 年度 | 32,000.00 | 276.80 | 86.50 | 87.35 |

从上表可知，报告期内公司向楚雄兴盛达商贸有限责任公司的采购平均单价与向其他供应商采购的平均单价不存在重大差异，采购价格公允。

2021 年公司向楚雄云长生物科技有限责任公司采购精粉作为原料，采购价格与向其他供应商采购价格对比情况如下：

| 存货编码 | 数量 (kg) | 采购金额 (万元) | 平均采购单价 (元/kg) | 向其他供应商采购平均单价 (元/kg) |
|------|---------|-----------|---------------|---------------------|
|------|---------|-----------|---------------|---------------------|

| 存货编码 | 数量 (kg) | 采购金额 (万元) | 平均采购单价 (元/kg) | 向其他供应商采购平均单价 (元/kg) |
|---------|------------|-----------|---------------|---------------------|
| 0103006 | 133,995.00 | 757.17 | 56.51 | 56.12 |

从上表可知，公司向楚雄云长生物科技有限责任公司采购平均单价与向其他供应商采购的平均单价不存在重大差异，采购价格公允。

云南一致出租厂房的价格与周边厂房出租价格对比情况如下：

| 地 址 | 建筑面积 (m ²) | 年租金 (元) | 单价 (元/m ² /天) |
|---------------|------------------------|--------------|--------------------------|
| 楚雄市元双公路旁边 | 4,000.00 | 240,000.00 | 0.17 |
| 楚雄城区滇中大商汇厂房 | 800.00 | 96,000.00 | 0.33 |
| 禄丰县广通镇甸尾村民委员会 | 4,000.00 | 432,000.00 | 0.30 |
| 平均单价 | | | 0.27 |
| 云南一致 | 10,551.28 | 1,000,000.00 | 0.26 |

从上表可知，云南一致向楚雄云长生物科技有限责任公司出租厂房的单价与周边厂房出租的平均单价不存在重大差异，定价具有公允性。

3) 以销售为主、采购为辅，以采购为主、销售为辅

① 湖北鹤峰阳光农业发展有限责任公司

湖北鹤峰阳光农业发展有限责任公司成立于 2008 年 7 月 21 日，为农副产品加工业。2019 年公司向其采购精粉作为原料，采购价格与向其他供应商采购价格对比情况如下：

| 存货编码 | 数量 (kg) | 采购金额 (万元) | 平均采购单价 (元/kg) | 向其他供应商采购平均单价 (元/kg) |
|---------|-----------|-----------|---------------|---------------------|
| 0103006 | 55,970.00 | 507.92 | 90.75 | 87.37 |
| 0103009 | 30,000.00 | 259.95 | 86.65 | 87.55 |

从上表可知，公司向湖北鹤峰阳光农业发展有限责任公司的采购平均单价与向其他供应商采购的平均单价不存在重大差异，采购价格公允。

2020 年湖北鹤峰阳光农业发展有限责任公司向公司采购豆腐粉作为原料，进行加工后对外销售。公司向湖北鹤峰阳光农业发展有限责任公司销售豆腐粉的具体情况如下：

| 存货编码 | 数量 (kg) | 销售金额 (万元) | 平均不含税销售单价 (元/kg) | 向其他客户销售的平均不含税单价 (元/kg) |
|---------|-----------|-----------|------------------|------------------------|
| 0304009 | 10,000.00 | 49.54 | 49.54 | 52.62 |

从上表可知，公司向湖北鹤峰阳光农业发展有限责任公司销售豆腐粉的平均单价与向其他客户销售平均单价不存在重大差异，销售价格公允。

② 客户 2

客户 2 成立于 2013 年 3 月 11 日，所属行业为批发业。报告期内，公司向其采购卡拉胶作为原料，采购价格随行就市。

2021 年客户 2 向公司采购魔芋粉直接对外销售，公司向客户 2 销售魔芋粉的具体情况如下：

| 存货编码 | 数量 (kg) | 销售金额 (万元) | 平均不含税销售单价 (元/kg) | 向其他客户销售的平均不含税单价 (元/kg) |
|----------|-----------|-----------|------------------|------------------------|
| 03020011 | 46,500.00 | 308.35 | 66.31 | 66.06 |

从上表可知，公司向客户 2 销售存货编码为 03020011 魔芋粉的平均销售单价与向其他客户销售的平均销售单价不存在重大差异，销售价格公允。

③ 客户 46

客户 46 成立于 1999 年 6 月 22 日，所属行业为食品制造业。报告期内，公司向其采购酱包、蔬菜包等作为魔芋食品的辅料，采购价格随行就市。

客户 46 向公司采购魔芋粉丝作为原料，进行加工后对外销售。公司向客户 46 销售魔芋粉丝的具体情况如下：

| 存货编码 | 期间 | 数量 (kg) | 销售金额 (万元) | 平均不含税销售单价 (元/kg) | 向其他客户销售的平均不含税单价 (元/kg) |
|------------|---------|------------|-----------|------------------|------------------------|
| A030110385 | 2021 年度 | 49,389.97 | 39.92 | 8.08 | 未向其他客户销售 |
| A030110385 | 2020 年度 | 163,205.47 | 131.11 | 8.03 | 8.47 |

从上表可知，公司向客户 46 销售魔芋粉丝的平均单价与向其他客户销售平均单价不存在重大差异，销售价格公允。

(3) 注册成立当年或次年即成为客户的情形

根据本说明“一、(一)”之“1. 分别按产品类别及客户群体补充说明报告期各期前十大客户情况，包括名称、成立时间、注册资本、注册地、合作期限、销售金额及占比、毛利率，对受同一控制下的各个客户，请分别说明其各自的销售金额及占比”的相关内容，报告期内存在注册成立当年或次年即成为主要客户的情形，具体如下：

1) 2020 年成立 2021 年成为公司的主要客户

单位：元

| 客户名称 | 产品类别 | 成立时间 | 合作时间 | 2021 年销售金额 | 占比 |
|------------|------|------------|--------|--------------|-------|
| 上海睿众实业有限公司 | 魔芋食品 | 2020/12/29 | 2021 年 | 2,618,380.09 | 0.52% |
| 客户 39 | 魔芋食品 | 2020/5/29 | 2021 年 | 2,020,153.97 | 0.40% |
| 合 计 | | | | 4,638,534.06 | 0.92% |

注：占比=2021 年销售金额/2021 年营业收入

上海睿众实业有限公司为茶饮品牌“沪上阿姨”上海臻敬实业有限公司的全资子公司，为上海臻敬实业有限公司的供应链公司。上海睿众实业有限公司购买公司的魔芋晶球作为“沪上阿姨”奶茶的配料。

客户 39 所属行业为批发业，主要购买公司的素毛肚魔芋食品，购买后直接对外销售。

2) 2019 年成立当年即成为公司客户

单位：元

| 客户名称 | 期间 | 产品类别 | 销售金额 | 占比 |
|-------------|---------|------|------------|-------|
| 江苏金羚羊食品有限公司 | 2020 年度 | 魔芋食品 | 580,500.26 | 0.15% |
| | 2019 年度 | 魔芋食品 | 49,061.94 | 0.01% |

江苏金羚羊食品有限公司成立于 2019 年 3 月 27 日，注册资本 2,000 万元，所属行业为批发业，主要购买公司的素毛肚魔芋食品，购买后直接对外销售。

3) 2018 年成立 2019 年成为公司的主要客户

单位：元

| 客户名称 | 产品类别 | 成立时间 | 合作时间 | 2019 年销售金额 | 占比 |
|------------------|--------|----------|--------|------------|-------|
| 151 (HK) Limited | 魔芋美妆用品 | 2018/9/3 | 2019 年 | 422,308.75 | 0.12% |

注：占比=2019 年销售金额/2019 年营业收入

151 (HK) Limited 成立于 2018 年 9 月 3 日，公司在对方成立不久，通过业务搜索发现该客户，并对其开展了产品知识介绍和业务跟进，于 2019 年与公司开始了业务合作。151 (HK) Limited 主要购买公司的魔芋海绵，购买后直接对外出售。

除上述四家客户外，报告期内不存在注册成立当年或次年即成为公司主要客户的情形。

5. 说明 2019 年及 2021 年第四季度收入占比偏高的原因及合理性，是否存在年末突击确认收入，跨期调节业绩的情形

(1) 说明 2019 年及 2021 年第四季度收入占比偏高的原因及合理性

报告期内，公司主营业务收入分季度构成如下表所示：

单位：元

| 项目 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|------|----------------|---------|----------------|---------|----------------|---------|
| | 金额 | 比例 | 金额 | 比例 | 金额 | 比例 |
| 第一季度 | 107,876,516.59 | 21.78% | 56,127,816.24 | 14.91% | 88,658,739.20 | 24.39% |
| 第二季度 | 121,070,174.34 | 24.45% | 110,936,460.61 | 29.47% | 90,262,519.66 | 24.83% |
| 第三季度 | 114,873,986.42 | 23.20% | 102,942,662.49 | 27.34% | 83,785,852.63 | 23.04% |
| 第四季度 | 151,412,571.28 | 30.57% | 106,471,458.49 | 28.28% | 100,866,032.13 | 27.74% |
| 合计 | 495,233,248.63 | 100.00% | 376,478,397.83 | 100.00% | 363,573,143.62 | 100.00% |

由上表可知，报告期内公司第四季度主营业务收入占全年比重分别为 27.74%、28.28%和 30.57%，总体较为平稳，第四季度收入占比偏高具有一贯性。

报告期内，公司第四季度主营业务收入占比高的主要原因如下：

1) 第四季度收入占比高属行业特点，同行业可比公司四季度收入及占比情况如下：

单位：万元

| 公司名称 | 项目 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|------|--------|------------|--------|------------|--------|-----------|--------|
| | | 金额 | 比例 (%) | 金额 | 比例 (%) | 金额 | 比例 (%) |
| 三元生物 | 第四季度收入 | 36,995.98 | 22.08 | 21,750.14 | 28.15 | 13,826.24 | 30.62 |
| | 全年收入 | 167,532.00 | 100.00 | 77,263.71 | 100.00 | 45,155.00 | 100.00 |
| 金丹科技 | 第四季度收入 | 42,491.83 | 29.54 | 30,632.98 | 29.82 | 23,736.16 | 27.03 |
| | 全年收入 | 143,836.13 | 100.00 | 102,725.54 | 100.00 | 87,810.71 | 100.00 |
| 百龙创园 | 第四季度收入 | 18,117.43 | 27.73 | 13,248.05 | 26.52 | 11,032.61 | 26.20 |
| | 全年收入 | 65,335.61 | 100.00 | 49,962.42 | 100.00 | 42,105.33 | 100.00 |

由上表可知，2019 年至 2021 年，除 2021 年三元生物第四季度占比较低外，

可比公司第四季度收入占全年收入的比重均偏高，其中公司 2019 年至 2021 年第四季度占全年收入的比重与可比公司金丹科技基本一致。

2) 受下游食品行业消费群体消费习惯的影响，第四季度销量突增。公司国内外客户为应对重大节假日的食品消费浪潮，也会在第四季度会加大对魔芋粉的采购。

综上所述，公司 2019 年度及 2021 年度第四季度收入占比偏高与同行业可比公司具有一致性，在报告期内具有一贯性和合理性。

(2) 是否存在年末突击确认收入，跨期调节业绩的情形

2019 年、2021 年第四季度主营业务收入分月明细如下：

单位：万元

| 项 目 | 2021 年 | | 2019 年 | |
|------|-----------|--------|-----------|--------|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 10 月 | 4,871.31 | 9.84% | 2,903.88 | 7.99% |
| 11 月 | 4,694.03 | 9.48% | 3,467.76 | 9.54% |
| 12 月 | 5,575.92 | 11.26% | 3,714.96 | 10.22% |
| 合 计 | 15,141.26 | 30.57% | 10,086.60 | 27.74% |

注：占比=月度主营业务收入/当年主营业务收入

从上表可知，2019 年、2021 年第四季度 10-12 月主营业务收入呈上升的趋势，未集中在 12 月确认收入，因此不存在年末突击确认收入的情形。

对于期后销售退换货的情形，报告期内公司在次年一季度内发生商品退换货的金额分别为 53.57 万元、26.62 万元和 274.96 万元，退换货金额占营业收入的比例分别为 0.15%、0.07%和 0.55%，期后退换货金额和占比较小，且期后退换货主要原因系物流运输过程中产生的包装破损、产品规格差异等原因。其中，2022 年一季度发生退换货金额较大，主要系 2022 年一季度因产品规格与客户要求不一致，发生单批次退货，金额为 198.00 万元。

综上所述，公司不存在年末突击确认收入，跨期调节业绩的情形。

6. 核查程序与核查结论

(1) 核查程序

1) 获取报告期内各产品类别及客户群体前十大客户的信用报告或企业资信报告，查看其名称、成立时间、注册资本、注册地、股权结构、董事、监事、

高管等基本信息；

2) 查阅公司销售明细账，复核报告期内各产品类别及客户群体前十大客户的销售金额及毛利率情况；

3) 获得公司与主要客户签订的合同或订单，查阅合同主要条款；

4) 对报告期内主要客户实施实地访谈或视频询问，询问主要客户及其关联方与公司及其关联方是否存在关联关系、利益输送或其他利益安排、主要客户与公司之间交易定价是否公允、报告期内交易规模变化的原因及合作是否稳定、可持续；

5) 获取报告期内其他非关联方采购单价并与关联方采购单价进行比较，判断关联方交易定价是否公允，是否存在利益输送或其他安排；

6) 访谈公司销售部门负责人，了解报告期内公司与主要客户的合作历史、订单获取方式、合作原因、信用政策、定价政策、折扣及返利政策和退换货情况等，了解报告期内主要客户的变动原因，评价报告期内主要客户是否具备稳定性和可持续性；

7) 查阅公司销售及采购明细账，梳理既是客户又是供应商的相关交易；

8) 对既是客户又是供应商的企业查询其经营范围，核查采购、销售的商品情况，核查相关合同交易实质与合同安排的匹配性；

9) 询问公司管理层及相关业务人员，了解既是客户又是供应商的原因、相关交易的内容及交易背景以及是否与公司之间存在关联关系，并分析其商业合理性；了解成立当年或次年即成为公司主要客户的原因、相关交易的内容及交易背景以及是否与公司之间存在关联关系，并分析其商业合理性；

10) 查阅公司重叠客户、供应商相关业务合同，包括合同签约主体、销售和采购标的物、货物交付条件，运输方式、结算方式约定及其他交易双方主要的责任和义务、是否有其他特殊条款等，判断是否具有商业实质，对比同类产品其他客户销售价格和其他供应商的采购价格，评价是否具备公允性；

11) 通过“天眼查”查询主要客户的成立时间，核实是否存在成立当年或次年即成为客户的情形，并核查其经营范围与交易内容是否匹配、其注册资本等与交易规模是否匹配、股权结构是否与公司存在关联关系；

12) 获取报告期内的收入明细表，将 2019 年至 2021 年各季度收入按产品

类别进行划分，分析第四季度销售收入占比较高的原因；

13) 查阅同行业可比上市公司资料并对比分析公司报告期内各期第四季度销售收入占比较高的合理性；

14) 获取公司 2019 年、2021 年第四季度月度销售明细，分析是否存在 12 月份集中确认收入的特征或是否存在年末突击确认收入的情形；

15) 实施收入截止测试；

16) 检查公司资产负债表日后销售退回情况，检查是否存在期后大额异常退换货情况。

(2) 核查结论

经核查，我们认为：

1) 报告期内，公司与各主要客户签订协议或订单相关条款、订单获取方式、定价政策、信用政策、折扣及返利政策、退换货约定等未发生重大变化；

2) 报告期内范府食品、临沂艾德森等主要客户变动的主要原因包括客户所在行业市场变化，客户自身业务发展情况发生变化以及公司面临其他供应商的竞争情况发生变化，相关变化具有合理性；报告期内，公司与主要客户的合作年限基本在 2 年以上且报告期内前十大客户的销售额占比波动不大，公司的主要客户具有稳定性；公司对产品质量的重视以及客户服务意识的不断提升使公司与主要客户的交易具有可持续性；报告期内，劲仔食品集团股份有限公司独立董事钱和 2020 年 12 月于公司任职，2021 年 9 月已从劲仔食品集团股份有限公司离职，故公司 2020 年 12 月后与其发生的交易比照关联交易披露，除此之外的主要客户及其关联方与公司不存在任何关联关系。公司与劲仔食品集团股份有限公司交易价格公允，与其他非关联方价格具有可比性，并且我们通过实地走访、视频询问以及核查公司资金流水等方式核实公司与客户交易的真实性，未发现利益输送或存在其他利益安排的情况；

3) 报告期内公司存在客户和供应商重叠情形，相关交易的产生均有真实的商业实质，具备合理性和公允性；

4) 报告期内，上海睿众实业有限公司、客户 39、江苏金羚羊食品有限公司、151(HK) Limited 成立当年或次年即成为公司主要客户但具备合理性，除上述四家客户外，公司不存在成立当年或次年即成为主要客户的情形；

5) 公司 2019 年及 2021 年第四季度收入占比偏高具有合理性,与同行业可比公司具有一致性,不存在年末突击确认收入、跨期调节业绩的情形。

(二) 贸易商销售的合理性与真实性: ① 说明通过贸易商进行间接销售而未向终端用户、品牌商或生产厂商直接销售的原因及合理性,是否符合行业惯例,贸易商与经销商的区分标准及依据。②说明贸易商客户是否专门销售一致魔芋公司产品,主要贸易商基本情况,包括但不限于成立时间、注册资本、注册地、合作历史、订单获取方式、销售金额及占比、毛利率。③说明贸易商客户与直销客户、境内贸易商客户与境外贸易商客户在销售价格、毛利率、信用政策等方面是否存在明显差异,是否存在贸易商折扣让利政策及其变化情况。④说明报告期各期贸易商地区分布及收入分层情况、数量及增减变动情况,贸易商数量变动是否具有合理性,是否存在频繁加入和退出的情况,贸易商与一致魔芋公司及其主要人员是否存在关联关系或其他利益安排。⑤结合贸易商的终端客户构成、备货周期、期末库存及期后销售情况,说明是否存在贸易商压货情形,是否实现了终端销售

1. 说明通过贸易商进行间接销售而未向终端用户、品牌商或生产厂商直接销售的原因及合理性,是否符合行业惯例,贸易商与经销商的区分标准及依据

(1) 公司通过贸易商进行间接销售而未向终端用户、品牌商或生产厂商直接销售的原因及合理性

公司存在通过贸易商进行间接销售而未向终端用户、品牌商或生产厂商直接销售的情况,主要与公司产品应用范围广泛、下游客户需求多样等因素相关。

1) 公司产品应用范围广泛,下游客户数量众多

公司存在贸易商客户是由产业链特征决定的,公司产品广泛应用于仿生食品、果冻、布丁、肉制品、面制品、速冻食品、烘焙产品、保健品、普通功能性食品、冰淇淋、饮料等,下游终端客户群体数量众多,行业分布广泛、集中度低,区域及采购金额相对分散。

对公司而言,直接开发数量庞大的中小规模客户需要投入较多销售人员,耗时长且成本高,而贸易商通常在细分行业、区域、中小客户资源和渠道方面具备一定的优势,可以覆盖部分公司难以覆盖的直接客户,增加公司的产品涵盖区域和销量,是对公司直接客户群体的有效补充。

2) 贸易商客户能满足下游客户多样化的采购需求

公司主要产品为魔芋粉，部分终端客户需采购魔芋粉和其他胶体进行复配使用，而公司的部分贸易商客户同时经营包括魔芋粉在内的多种食品胶体的销售，这部分贸易商客户向不同的厂商采购不同的食品胶体，再根据下游客户的多样化需求组合销售。相较于向不同的厂商直接采购不同的胶体，其下游客户直接向贸易商统一采购其需要的产品会更加便捷。

3) 贸易商客户能降低其下游客户的存货储存成本

部分贸易商下游客户为节约原材料储存成本，不会直接采购大量存货，通过向贸易商采购，更能满足其“多品种、小批量、多批次需求”，从而降低存货规模，加快资金周转。

4) 部分客户因资金压力选择向贸易商采购

公司根据行业特点并结合自身生产经营状况，制定了较为稳健的信用政策，对部分客户无赊销期限，需款到发货，该部分客户可能会选择向给予其更加宽松信用条件的贸易商采购。

因此，公司通过贸易商进行间接销售而未向终端用户、品牌商或生产厂商直接销售具备合理性。

(2) 公司通过贸易商进行间接销售而未向终端用户、品牌商或生产厂商直接销售符合行业惯例

公司同行业可比公司以及其他制造业上市公司中也存在通过贸易商进行间接销售而未向终端用户、品牌商或生产厂商直接销售的情况。公司与同行业可比公司以及其他制造业上市公司的销售模式对比如下：

| 可比公司 | 销售模式 | 2019-2021年 贸易商/经销商比例 | 直销客户构成 |
|------|-----------------------------------|---------------------------------|-------------------|
| 百龙创园 | 主要为直销模式 | 贸易商客户占比分别为 55.37%、59.62%、未披露 | 制造商客户、贸易商客户、零售及其他 |
| 三元生物 | 以经销为主、直销为辅 | 经销商客户占比分别为 51.35%、61.42%、57.39% | 未披露 |
| 金丹科技 | 境内销售主要采取直销方式；境外销售采取经销商和直销相结合的销售模式 | 经销商客户占比分别为未披露、46.03%、45.97% | 未披露 |

| 可比公司 | 销售模式 | 2019-2021年 贸易商/经销商比例 | 直销客户构成 |
|------|---------|--------------------------------|------------|
| 星华反光 | 直销模式 | 贸易商客户占比分别为 30.25%、31.87%、未披露 | 直接客户、贸易商客户 |
| 呈和科技 | 直销模式 | 贸易商客户占比分别为 22.64%、21.42%、未披露 | 终端客户、贸易商 |
| 泰坦科技 | 主要为直销模式 | 贸易商客户占比分别为未披露、未披露、6.87% | 终端客户、贸易商客户 |
| 公司 | 直销模式 | 贸易商客户占比 22.19%、20.06% 和 22.23% | 直接客户、贸易商客户 |

注：上表中公司数据来源于其招股说明书、年度报告或问询回复函

由上表可知，公司同行业可比公司百龙创园直销模式下客户构成中也存在贸易商客户，其他制造业上市公司直销模式下客户构成中也同样存在贸易商客户。因此，公司通过贸易商进行间接销售而未向终端用户、品牌商或生产厂商直接销售符合行业惯例。

(3) 贸易商与经销商的区分标准及依据

公司将客户划分为直接客户和贸易商客户，主要划分标准为：直接客户主要使用公司产品从事进一步生产或直接消费，贸易商客户采购公司产品后直接对外销售赚取买卖差价。对上述客户，公司均采取一致的销售政策。

| 项目 | 贸易商客户销售模式 | 经销商经销模式 |
|-----------|---|---|
| 合作模式 | 公司与贸易商客户为买断式销售 | 一般为代理式销售 |
| 相关协议 | 公司和贸易商客户仅签订产品购销合同，合同条款内容及形式与公司和直接客户签订的合同条款内容及形式无实质性差异 | 一般需签订经销协议或代理协议，明确经销关系 |
| 客户管理 | 公司与贸易商客户仅建立正常的购销关系，不对贸易商客户的销售、库存等情况进行管理 | 通过经销协议，与经销商客户建立一系列管理制度，主动对经销商的销售行为进行管理，包括在销售对象及区域、销售价格、销售目标等方面进行指导或限制 |
| 定价及折扣返利政策 | 公司向贸易商客户销售无返利，贸易商客户向下游客户销售价格体系自主确定 | 通常经销协议约定达到一定销售量或销售金额的情况下，对经销商进行返利。对经销商对外销售价格进行指导建议，经销商在定价时参考指导价并结合销售政策进行定价，在销售产品时拥有一定的自主定价权和促销权 |
| 收入确认 | 公司已根据合同约定将产品交付给 | 一般在经销商将商品销售后，并向委托方开 |

| 项目 | 贸易商客户销售模式 | 经销商经销模式 |
|-------|--|-------------------------------------|
| | 购货方指定的交货地点或交付给购货方委托的承运人,并取得对方确认作为控制权的转移时点,确认销售收入 | 具代销清单时, 确认收入 |
| 退换货政策 | 客户按照双方认可的技术标准中相应的产品标准验收,客户可在收到货后验收不合格可书面提出产品质量异议, 否则视为该批货物验收合格 | 一般会约定除产品质量问题外的退换货机制, 经销商可将产品退还给生产厂家 |

由上表可知, 公司对贸易商客户销售政策与一般意义上的经销模式存在本质差异。公司与贸易商客户不会签订经销协议或代理销售协议, 对贸易商客户的销售产品种类、销售价格、销售范围、销售激励及库存管理等方面均不作出约定, 公司贸易商客户均独立经营、自主开展业务。另外, 除销售公司的产品外, 公司贸易商客户还销售其他厂家魔芋粉、魔芋食品或魔芋美妆用品, 公司并非贸易商客户的独家供应商, 也不存在排他性销售条款。因此, 为更好地与一般意义上的经销模式进行区分, 公司将采购公司产品后不进行生产、直接对外销售并赚取买卖差价的客户定义为贸易商客户, 而非经销商客户。

2. 说明贸易商客户是否专门销售公司产品, 主要贸易商基本情况, 包括但不限于成立时间、注册资本、注册地、合作历史、订单获取方式、销售金额及占比、毛利率

(1) 贸易商客户是否专门销售公司产品

报告期内, 公司与贸易商客户签订的协议为买断式销售协议, 公司与贸易商合作过程中与贸易商不会签署独家合作协议, 贸易商也不会仅采购和销售公司的产品。贸易商客户采购前一般会向公司询价, 价格合适会选择向公司采购。同时, 公司贸易商经营范围较广, 采购品类较为丰富, 贸易商一般不会专门销售公司的产品。例如, TER INGREDIENTS GmbH & Co. KG 公司官网显示其不仅经营食品批发贸易, 还经营保健品批发、建材批发等贸易。

(2) 主要贸易商基本情况, 包括但不限于成立时间、注册资本、注册地、合作历史、订单获取方式、销售金额及占比、毛利率

1) 报告期内, 主要贸易商基本情况如下表所示:

单位：万元

| 客户名称 | 成立时间 | 注册资 本 | 注册地 | 合作 开始 时间 | 订单 获取 方式 | 销售金额 | | | 销售占比 (%) | | | 毛利率 (%) | | | 排名 | | |
|---------------------------------------|------------|------------------------|---|----------------|----------------|----------|--------|--------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | | | | | | 2021 年 | 2020 年 | 2019 年 | 2021 年 | 2020 年 | 2019 年 | 2021 年 | 2020 年 | 2019 年 | 2021 年 | 2020 年 | 2019 年 |
| TER Ingredient s GmbH Co. KG | 2015/10/8 | 100.00 万欧元 | Börsenbrücke 2 Hamburg 20457 Germany | 2018 年 | 行业 展会 | 1,320.13 | 879.30 | 928.59 | 2.64 | 2.32 | 2.54 | ** | ** | ** | 1 | 1 | 2 |
| C. E. Roeper GmbH | 1890/11/30 | 5.11 万 欧元 | HansDunckerSt r. 13 Hamburg 21035 Germany | 2011 年 | 行业 展会 | 902.75 | 811.61 | 399.64 | 1.80 | 2.14 | 1.09 | ** | ** | ** | 2 | 2 | 4 |
| 客户 18 | 1991/4/24 | 20.00 亿印尼 卢比 | ** | 2020 年 | 行业 展会 | 568.87 | 184.15 | | 1.14 | 0.49 | | ** | ** | | 3 | 8 | |
| 客户 48 | 1972/1/5 | 306.78 万欧元 | ** | 2021 年 | 行业 展会 | 364.56 | 22.68 | | 0.73 | 0.06 | | ** | ** | | 4 | | |
| 客户 56 | 1975/12/20 | 30.00 亿 韩 元 | ** | 2011 年 | 行业 展会 | 361.51 | 140.22 | 116.57 | 0.72 | 0.37 | 0.32 | ** | ** | ** | 5 | 10 | / |
| 客户 57 | 2010/7/30 | 5,000. 00 万元 人民币 | ** | 2018 年 | 商务 拜访 | 332.10 | 292.48 | 86.64 | 0.67 | 0.77 | 0.24 | ** | ** | ** | 6 | 4 | / |
| TREGAR LTD | 2013/11/12 | 1.67 万 俄罗斯 卢布 | KRASUTSKOGO STREET, 4A, LITER A, | 2016 年 | 行业 展会 | 317.11 | 277.25 | 134.01 | 0.63 | 0.73 | 0.37 | ** | ** | ** | 7 | 5 | 9 |

| 客户名称 | 成立时间 | 注册资 本 | 注册地 | 合作 开始 时间 | 订单 获取 方式 | 销售金额 | | | 销售占比 (%) | | | 毛利率 (%) | | | 排名 | | |
|------------------------|------------|------------------------|---|----------------|----------------|--------|--------|----------|----------|--------|--------|---------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | | | | | | 2021 年 | 2020 年 | 2019 年 | 2021 年 | 2020 年 | 2019 年 | 2021 年 | 2020 年 | 2019 年 | 2021 年 | 2020 年 | 2019 年 |
| | | | OFFICE 72B, ST. PETERSBURG , LENINGRAD REGION, 196084 , RUSSIAN FEDERATION | | | | | | | | | | | | | | |
| 客户 2 | 2013/3/11 | 3,000. 00 万元 人民币 | ** | 2021 年 | 商务 拜访 | 308.35 | | | 0.62 | | | ** | | | 8 | | |
| 客户 59 | 1995/11/13 | 1,724. 14 万元 人民币 | ** | 2015 年 | 商务 拜访 | 285.60 | 40.22 | 28.61 | 0.57 | 0.11 | 0.08 | ** | ** | ** | 9 | / | / |
| Groupe Meridis | 1961/1/1 | 101.40 万欧元 | PARC EUROMEDECINE, 20 RUE ROBERT KOCH 34080 MONTPELLIER France | 2016 年 | 商务 拜访 | 254.00 | 68.63 | 513.56 | 0.51 | 0.18 | 1.40 | ** | ** | ** | 10 | / | 3 |
| 客户 62 | 2017/7/26 | 1.00 万 港币 | ** | 2019 年 | 商务 拜访 | 233.67 | 205.57 | 89.58 | 0.47 | 0.54 | 0.24 | ** | ** | ** | / | 7 | / |
| 枫晴(上海) 生物技术有 限公司 | 2006/9/15 | 500.00 万元人 民币 | 中国(上海)自 由贸易试验区 祖冲之路 2277 | 2011 年 | 商务 拜访 | 203.78 | 713.21 | 1,128.01 | 0.41 | 1.88 | 3.08 | ** | ** | ** | / | 3 | 1 |

| 客户名称 | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 合作开始时间 | 订单获取方式 | 销售金额 | | | 销售占比 (%) | | | 毛利率 (%) | | | 排名 | | |
|------------------------|-----------|-----------------|--|--------|--------|--------|--------|--------|----------|-------|-------|---------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | | | | | | 2021年 | 2020年 | 2019年 | 2021年 | 2020年 | 2019年 | 2021年 | 2020年 | 2019年 | 2021年 | 2020年 | 2019年 |
| | | | 弄9号一、二层 | | | | | | | | | | | | | | |
| 客户64 | 2009/9/3 | 200.00 万元人民币 | ** | 2016年 | 商务拜访 | 200.54 | 124.51 | 169.78 | 0.40 | 0.33 | 0.46 | ** | ** | ** | / | / | 6 |
| 客户61 | 2008/12/9 | 500.00 万元人民币 | ** | 2016年 | 商务拜访 | 139.75 | 222.68 | 161.47 | 0.28 | 0.59 | 0.44 | ** | ** | ** | / | 6 | 8 |
| 客户63 | 2002/9/23 | 104.00 亿印尼卢比 | ** | 2012年 | 行业展会 | 133.85 | 174.36 | 62.02 | 0.27 | 0.46 | 0.17 | ** | ** | ** | / | 9 | / |
| 梁剑华 | | | | 2019年 | 商务拜访 | 108.93 | 90.45 | 131.35 | 0.22 | 0.24 | 0.36 | ** | ** | ** | / | / | 10 |
| 徐鑫 | | | | 2019年 | 商务拜访 | 24.95 | 5.87 | 163.23 | 0.05 | 0.02 | 0.45 | ** | ** | ** | / | / | 7 |
| ADM PROMOTIONS HK LTD. | 1994/4/26 | 1.00万 港币 | Unit A, 4/F, Kaiser Estate, Phase 1, 41 Man Yue St, Hung Hom, Kln, HK | 2018年 | 行业展会 | | 57.68 | 178.35 | | 0.15 | 0.49 | | ** | ** | | / | 5 |

注：同一控制下的企业合并计算

报告期内，前十大贸易商客户毛利率变动幅度超过 30.00%，主要原因如下：

| 序号 | 客户名称 | 毛利率 | | | 变动原因 |
|----|-----------------------------|------------|------------|------------|--|
| | | 2021年 度 | 2020年 度 | 2019年 度 | |
| ① | 枫晴（上海）生物技术有限公司 | ** | ** | ** | 该客户购买魔芋粉的产品结构发生变化，导致毛利率存在差异 |
| ② | 客户 59 | ** | ** | ** | 该客户购买魔芋粉的产品结构发生变化，导致毛利率存在差异 |
| ③ | 徐鑫 | ** | ** | ** | 该客户购买的其他魔芋粉所用主要原材料为进口魔芋干片，2020-2021年由于海关政策调整，魔芋干片进口受阻，公司为稳定销售渠道，使用了成本较高的原料，导致毛利率有所下降 |
| ④ | 梁剑华 | ** | ** | ** | 该客户购买的其他魔芋粉所用主要原材料为进口魔芋干片，2020-2021年由于海关政策调整，魔芋干片进口受阻，公司为稳定销售渠道，使用了成本较高的原料，导致毛利率有所下降 |
| ⑤ | TER Ingredients GmbH Co. KG | ** | ** | ** | 公司对该客户销售的产品结构发生变化，因此该客户报告期各期的毛利率存在一定差异 |
| ⑥ | TREGAR LTD | ** | ** | ** | 2020年和2021年，公司销售给该客户的产品结构发生变化，该客户毛利率相应发生变化 |
| ⑦ | 客户 18 | ** | ** | ** | 该客户购买魔芋粉的产品结构发生变化，导致毛利率存在差异 |
| ⑧ | 客户 56 | ** | ** | ** | 2021年，公司对该客户销售产品的售价和成本均下降，但成本的下降幅度高于销售价格下降幅度，导致2021年度毛利率增幅较大 |

3. 说明贸易商客户与直销客户、境内贸易商客户与境外贸易商客户在销售价格、毛利率、信用政策等方面是否存在明显差异，是否存在贸易商折扣让利政策及其变化情况

(1) 直接客户和贸易商客户收入构成情况

公司直销模式下客户类型包括直接客户和贸易商客户，报告期内，公司不同类型客户的主营业务收入及占比如下表所示：

单位：万元

| 项 目 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|-------|-----------|---------|-----------|---------|-----------|---------|
| | 收入 | 占比 | 收入 | 占比 | 收入 | 占比 |
| 贸易商客户 | 11,009.22 | 22.23% | 7,551.69 | 20.06% | 8,066.86 | 22.19% |
| 直接客户 | 38,514.10 | 77.77% | 30,096.15 | 79.94% | 28,290.46 | 77.81% |
| 合 计 | 49,523.32 | 100.00% | 37,647.84 | 100.00% | 36,357.31 | 100.00% |

报告期内，公司销售收入构成中直接客户产生的收入和贸易商客户产生的收入结构较为稳定，以直接客户产生的销售收入为主，直接客户产生的收入占比均在 75% 以上。

(2) 贸易商客户与直接客户在销售价格、毛利率、信用政策等方面是否存在明显差异

1) 报告期内，公司贸易商客户和直接客户的主营业务的销售价格、毛利率对比如下表所示：

单位：万元/吨

| 项 目 | 2021 年度 | | | 2020 年度 | | | 2019 年度 | | |
|-------|---------|--------|-------|---------|--------|-------|---------|--------|-------|
| | 贸易商客户 | 直接客户 | 差异 | 贸易商客户 | 直接客户 | 差异 | 贸易商客户 | 直接客户 | 差异 |
| 销售价格 | 6.45 | 5.79 | 0.66 | 7.21 | 6.47 | 0.74 | 6.70 | 7.31 | -0.61 |
| 销售毛利率 | 24.50% | 21.45% | 3.05% | 25.00% | 20.88% | 4.12% | 27.65% | 21.74% | 5.91% |

注：为增强数据可比性，在计算毛利率时主营业务成本已剔除相关运费

贸易商客户与直接客户在销售单价和毛利率方面存在差异，但差异并不明显。差异主要系销售产品结构不同，具体情况如下：

单位：万元/吨

| 类别 | 2021 年度 | | | 2020 年度 | | | 2019 年度 | | |
|--------|----------|------|---------|----------|------|---------|----------|------|---------|
| | 收入占比 (%) | 销售单价 | 毛利率 (%) | 收入占比 (%) | 销售单价 | 毛利率 (%) | 收入占比 (%) | 销售单价 | 毛利率 (%) |
| 贸易商客户 | 100.00 | 6.45 | 24.50 | 100.00 | 7.21 | 25.00 | 100.00 | 6.70 | 27.65 |
| 其中：魔芋粉 | 85.26 | 7.44 | 21.72 | 81.39 | 7.93 | 21.97 | 69.76 | 7.46 | 22.96 |

| | | | | | | | | | |
|--------|--------|-------|-------|--------|-------|-------|--------|-------|-------|
| 魔芋食品 | 5.80 | 1.84 | 32.36 | 7.00 | 2.76 | 18.99 | 12.21 | 3.03 | 16.61 |
| 魔芋美妆用品 | 8.64 | 10.99 | 47.34 | 11.09 | 10.42 | 50.92 | 16.29 | 10.53 | 56.43 |
| 直接客户 | 100.00 | 5.79 | 21.45 | 100.00 | 6.47 | 20.88 | 100.00 | 7.31 | 21.74 |
| 其中：魔芋粉 | 87.28 | 7.92 | 21.27 | 89.68 | 8.75 | 20.69 | 93.63 | 7.74 | 21.24 |
| 魔芋食品 | 11.64 | 1.90 | 20.19 | 8.68 | 1.72 | 17.92 | 3.39 | 2.51 | 13.41 |
| 魔芋美妆用品 | 0.94 | 10.32 | 54.13 | 1.54 | 10.21 | 48.53 | 1.97 | 11.06 | 59.28 |

注：为增强数据可比性，在计算毛利率时主营业务成本已剔除相关运费

由上表可知，销售单价方面，2019年贸易商客户整体平均销售单价低于直接客户，2020年-2021年贸易商客户整体平均销售单价高于直接客户。2019年由于平均售价较高的魔芋粉在贸易商客户收入结构中占比低于直接客户，而平均售价远低于魔芋粉的魔芋食品在贸易商客户收入占比高于直接客户，因此2019年贸易商客户整体平均销售单价低于直接客户。2019年贸易商客户魔芋粉收入占比为69.76%，直接客户魔芋粉收入占比93.63%；2019年贸易商客户魔芋食品收入占比为12.21%，直接客户的3.39%。2020-2021年魔芋粉在贸易商客户和直接客户收入结构中占比差异不大，并且平均销售价格差异也不大，2020年-2021年贸易商客户整体平均销售单价高于直接客户主要是由于魔芋食品和魔芋美妆用品在这两类客户收入结构中的占比存在差异。2020-2021年平均售价较高的魔芋美妆用品在贸易商客户收入结构中所占比例高于直销客户，并且平均售价远低于魔芋美妆用品的魔芋食品在贸易商收入结构中所占比例低于直接客户。

销售毛利率方面，报告期内贸易商客户销售毛利率高于直接客户销售毛利率，主要系销售产品结构不同。由上表可知，报告期内，收入占比最高的魔芋粉由于贸易商客户毛利率与直接客户毛利率差异不大，而毛利率最高的魔芋美妆用品在贸易商客户收入结构中所占比例一直高于直接客户，因此报告期内贸易商客户的毛利率高于直接客户。

2) 贸易商客户与直接客户信用政策

公司结合交易规模、信用状况、合作时间等因素给予客户不同的信用政策，对初次合作、规模较小的客户一般采取款到发货的形式，对规模较大、信用状况较好、

长期合作的客户给予 30-90 天信用期，前述差别与客户类别无关。

综上所述，报告期各期，贸易商客户与直接客户在销售价格、毛利率、信用政策等方面不存在明显差异。

(3) 境内贸易商客户与境外贸易商客户在销售价格、毛利率、信用政策等方面是否存在明显差异

报告期内，公司境内外贸易商客户主营业务的销售价格、毛利率等方面对比如下表所示：

单位：万元/吨

| 项 目 | 2021 年度 | | | 2020 年度 | | | 2019 年度 | | |
|-----------|---------|---------|-------|---------|---------|-------|---------|---------|-------|
| | 境内贸易商客户 | 境外贸易商客户 | 差异 | 境内贸易商客户 | 境外贸易商客户 | 差异 | 境内贸易商客户 | 境外贸易商客户 | 差异 |
| 销售价格 | 4.87 | 8.65 | -3.78 | 5.78 | 9.65 | -3.87 | 5.60 | 9.60 | -4.00 |
| 销售毛利率 (%) | 23.39 | 25.37 | -1.98 | 23.60 | 26.43 | -2.83 | 28.14 | 26.90 | 1.24 |

注：为增强数据可比性，在计算毛利率时主营业务成本已剔除相关运费

1) 报告期内，境内贸易商客户与境外贸易商客户在销售价格方面存在较大的差异，主要原因如下：

① 销售产品类型及产品销售结构存在一定的区别

在产品类型上方面，境内贸易商客户与境外贸易商在销售产品类型和产品销售结构上存在一定的差异。

报告期内，公司境内外贸易商客户的主营业务收入占比如下表所示：

单位：万元/吨

| 类 别 | 2021 年度 | | | 2020 年度 | | | 2019 年度 | | |
|---------|----------|------|---------|----------|------|---------|----------|------|---------|
| | 收入占比 (%) | 销售单价 | 毛利率 (%) | 收入占比 (%) | 销售单价 | 毛利率 (%) | 收入占比 (%) | 销售单价 | 毛利率 (%) |
| 境内贸易商客户 | 100.00 | 4.87 | 23.39 | 100.00 | 5.78 | 23.60 | 100.00 | 5.60 | 28.14 |
| 其中：魔芋粉 | 78.20 | 6.36 | 20.33 | 72.63 | 6.66 | 20.90 | 60.93 | 6.39 | 25.81 |
| 魔芋食品 | 13.18 | 1.84 | 32.36 | 13.88 | 2.76 | 18.97 | 20.17 | 3.03 | 16.61 |

| 类别 | 2021 年度 | | | 2020 年度 | | | 2019 年度 | | |
|---------|----------|-------|---------|----------|-------|---------|----------|-------|---------|
| | 收入占比 (%) | 销售单价 | 毛利率 (%) | 收入占比 (%) | 销售单价 | 毛利率 (%) | 收入占比 (%) | 销售单价 | 毛利率 (%) |
| 魔芋美妆用品 | 8.06 | 9.40 | 40.12 | 12.47 | 9.16 | 44.08 | 16.03 | 9.50 | 52.25 |
| 境外贸易商客户 | 100.00 | 8.65 | 25.37 | 100.00 | 9.65 | 26.43 | 100.00 | 9.60 | 26.90 |
| 其中：魔芋粉 | 90.82 | 8.40 | 22.66 | 90.30 | 9.41 | 22.84 | 83.32 | 9.17 | 19.76 |
| 魔芋美妆用品 | 9.10 | 12.46 | 52.37 | 9.69 | 12.70 | 59.87 | 16.68 | 12.53 | 62.60 |

注：为增强数据可比性，在计算毛利率时主营业务成本已剔除相关运费

由上表可知，贸易商收入结构中占比最高的魔芋粉境内销售单价远低于境外销售单价，主要是由于平均售价较高的纯化魔芋精粉、纯化魔芋微粉在境外贸易商魔芋粉销量中所占比例高于境内贸易商所致。

另外，境外贸易商向公司采购的产品不包括魔芋食品，平均售价最低的魔芋食品只在境内贸易商客户中销售，且其在境内贸易商收入结构中所占比例均高于平均售价最高的美妆用品。

② 部分产品价格存在地域性差异

报告期内，虽然境内外魔芋美妆用品收入占比差异不大，但由于公司魔芋美妆用品价格上存在地域性差异，由于公司生产的魔芋绵可降解，一般国外客户更愿意为该产品的环保属性支付更高的价格，因此销的魔芋美妆用品的单价一般会高于内销，境外贸易商客户的销售价格受该因素的影响而高于内销贸易商客户销售价格。

2) 报告期内，境内贸易商客户与境外贸易商客户在毛利率方面存在差异，但差异并不明显，差异主要原因如下：

销售毛利率方面，2019 年境内贸易商毛利率高于境外贸易商的毛利率，主要是由于收入占比最大的魔芋粉境内毛利率高于境外毛利率，虽然毛利率较低的魔芋食品基本在境内销售，境内魔芋美妆用品的毛利率低于境外魔芋美妆毛利率，但由于魔芋食品和美妆用品整体占比较低，境内贸易商整体毛利率受影响有限，因此 2019 年境内贸易商毛利率略高于境外贸易商毛利率。2019 年境内贸易商魔芋粉毛利率高于境外贸易商毛利率的主要原因为 2019 年主要境外贸易商德国 TER Ingredients GmbH Co. KG 购买的魔芋粉中等级较低的魔芋粉占比较高，而境内主

要贸易商枫晴（上海）生物技术有限公司购买的魔芋粉的等级较高，其毛利率也较高。

2020-2021 年境外贸易商毛利率高于境内贸易商毛利率的原因则主要是由于产品结构的影响。2020-2021 年境内外贸易商魔芋粉的毛利率以及魔芋粉销售占比的差异均比 2019 年小，虽然毛利率较低的魔芋食品基本在境内销售，境内魔芋美妆品毛利率低于境外魔芋美妆毛利率，导致 2020-2021 年境外贸易商毛利率高于境内贸易商毛利率。

3) 境内贸易商客户与境外贸易客户信用政策

对于不同客户公司在考虑合作时间、信用状况、交易金额等因素下给予不同的信用政策。报告期内，公司对大部分境内及境外贸易商客户采用款到发货的结算方式，给予少部分规模较大、信用等级较好、长期合作的境内外贸易商客户一定的信用额度和信用期。总体上看，公司对境内贸易商客户和境外贸易商客户的信用政策不存在明显差异。

(4) 是否存在贸易商折扣让利政策及其变化情况

报告期内，公司与贸易商之间不存在商品折扣让利政策，且报告期内无变化。

4. 说明报告期各期贸易商地区分布及收入分层情况、数量及增减变动情况，贸易商数量变动是否具有合理性，是否存在频繁加入和退出的情况，贸易商与公司及其主要人员是否存在关联关系或其他利益安排

(1) 报告期各期贸易商地区分布及收入分层情况、数量及增减变动情况，贸易商数量变动是否具有合理性，是否存在频繁加入和退出的情况

1) 报告期各期，贸易商按地区分布情况如下表所示：

单位：万元、个

| 境内/ 境外 | 区域 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|-----------|----|----------|------|----------|------|----------|------|
| | | 主营业务收入金额 | 客户数量 | 主营业务收入金额 | 客户数量 | 主营业务收入金额 | 客户数量 |
| 境内 | 华东 | 2,407.08 | 136 | 1,948.87 | 96 | 2,246.38 | 128 |
| | 华中 | 1,218.87 | 105 | 955.22 | 104 | 1,275.42 | 137 |
| | 华南 | 554.50 | 26 | 509.98 | 36 | 749.76 | 35 |

| 境内/ 境外 | 区域 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|-----------|----|--------------|------|--------------|------|--------------|------|
| | | 主营业务收入 金额 | 客户数量 | 主营业务收入 金额 | 客户数量 | 主营业务收入 金额 | 客户数量 |
| | 西南 | 183.97 | 42 | 148.82 | 28 | 261.44 | 43 |
| | 其他 | 483.61 | 58 | 245.23 | 46 | 350.81 | 79 |
| | 小计 | 4,848.03 | 367 | 3,808.12 | 310 | 4,883.81 | 422 |
| 境外 | 欧洲 | 4,352.35 | 25 | 2,716.86 | 24 | 2,330.68 | 18 |
| | 亚洲 | 1,708.79 | 21 | 906.23 | 17 | 728.85 | 15 |
| | 美洲 | 94.91 | 4 | 117.14 | 5 | 114.56 | 5 |
| | 其他 | 5.14 | 1 | 3.34 | 1 | 8.96 | 2 |
| | 小计 | 6,161.19 | 51 | 3,743.57 | 47 | 3,183.05 | 40 |
| 合 计 | | 11,009.22 | 418 | 7,551.69 | 357 | 8,066.86 | 462 |

报告期内，境内贸易商客户主要集中在华东区域和华中区域，境外贸易商客户主要集中在欧洲和亚洲。从贸易商规模上看，报告期内境内各地区贸易商客户平均收入规模较小，一般在 4.00-22.00 万元；报告期内欧洲贸易商客户平均收入规模分别为 129.48 万元、113.20 万元、174.09 万元，报告期内亚洲贸易商客户平均收入规模分别为 48.59 万元、53.31 万元、81.37 万元，亚洲、欧洲贸易商的规模相对较大。公司规模较小的贸易商客户采购一般存在着临时性、偶发性的特点，因此境内贸易商客户的数量和销售额变动相对较大。2021 年境外贸易商数量变动不大，但金额变动较大，主要是由于 2021 年公司参加行业展会更加频繁，通过展会开发了数个百万级别的大客户，并且由于境外魔芋粉市场不断增长，原有的境外贸易商老客户增加向公司的采购，因此 2021 年境外贸易商的交易金额大幅增加。

2) 报告期各期，贸易商收入分层、数量及增减变动情况如下表所示：

单位：万元、个

① 2021 年度

| 收入分层 | 客户数量 | 主营业务收入 金额 | 平均收入规模 | 客户数量较上年 增减变动 |
|-------------|------|--------------|--------|-----------------|
| 300 万元（含）以上 | 7 | 4,090.47 | 584.35 | 4 |

| 收入分层 | 客户数量 | 主营业务收入 金额 | 平均收入规模 | 客户数量较上年 增减变动 |
|----------------|------|--------------|--------|-----------------|
| 100万元（含）-300万元 | 23 | 3,960.49 | 172.20 | 13 |
| 50万元（含）-100万元 | 13 | 871.06 | 67.00 | -4 |
| 50万元以下 | 375 | 2,087.20 | 5.57 | 48 |
| 合 计 | 418 | 11,009.22 | 26.34 | 61 |

② 2020 年度

| 收入分层 | 客户数量 | 主营业务收入 金额 | 平均收入规模 | 客户数量较上年 增减变动 |
|----------------|------|--------------|--------|-----------------|
| 300万元（含）以上 | 3 | 2,393.94 | 797.98 | -1 |
| 100万元（含）-300万元 | 10 | 1,950.45 | 195.05 | -1 |
| 50万元（含）-100万元 | 17 | 1,218.72 | 71.69 | -4 |
| 50万元以下 | 327 | 1,988.58 | 6.08 | -99 |
| 合 计 | 357 | 7,551.69 | 21.15 | -105 |

③ 2019 年度

| 收入分层 | 客户数量 | 主营业务收入 金额 | 平均收入规模 | 客户数量较上年 增减变动 |
|----------------|------|--------------|--------|-----------------|
| 300万元（含）以上 | 4 | 2,740.60 | 685.15 | 不适用 |
| 100万元（含）-300万元 | 11 | 1,692.25 | 153.84 | 不适用 |
| 50万元（含）-100万元 | 21 | 1,536.04 | 73.14 | 不适用 |
| 50万元以下 | 426 | 2,097.97 | 4.92 | 不适用 |
| 合 计 | 462 | 8,066.86 | 17.46 | |

从贸易商的数量和交易金额来看，年交易金额在 50 万元以下的贸易商客户数量报告期内占比为 89.71%、91.60%、92.21%，交易金额报告期内占比为 26.01%、26.33%、18.96%，小规模贸易商数量众多，平均收入规模较小。

2020 年度，受新冠疫情影响，部分小规模贸易商抗风险能力较弱，未与公司开展业务合作，因此年交易金额在 50 万元以下的贸易商数量较 2019 年度下降较大。2021 年度，新冠疫情有所缓解，境内众多小规模贸易商恢复与公司的合作，2021 年境内贸易商的数量和交易规模有所增加。2021 年交易规模为 100 万元（含）-300

万元及 300 万元（含）以上的贸易商数量和交易金额较 2020 年均有所增加，主要系境外魔芋粉市场不断增长，原有境外贸易商老客户增加采购；另外 2021 年公司参加行业展会更加频繁，通过展会公司开发了数个百万级别的大客户。

3) 报告期内贸易商客户的数量变动情况：

单位：万元、个

| 项 目 | 2021 年度 | | | 2020 年度 | | |
|--------|---------|-----------|-------|---------|----------|-------|
| | 数量 | 主营业务收入金额 | 均值 | 数量 | 主营业务收入金额 | 均值 |
| 新增客户 | 236 | 2,931.99 | 12.42 | 173 | 1,499.81 | 8.67 |
| 持续合作客户 | 182 | 8,077.23 | 44.38 | 184 | 6,051.88 | 32.89 |
| 合 计 | 418 | 11,009.22 | 26.34 | 357 | 7,551.69 | 21.15 |
| 退出客户 | 175 | 1,352.21 | 7.73 | 278 | 1,047.75 | 3.77 |

注：当年新增客户为上年度无交易，本年度有交易客户；持续合作客户为本年度，上年度均发生交易客户；退出客户为上年度有交易，本年度无交易客户；持续合作客户体现为当年的数量和收入；当年退出客户体现为上年的数量和收入

从数量上看，报告期内公司存在新增、退出客户数量较大的情况，贸易商客户的加入和退出较为频繁。但从金额上看，新增客户贡献的收入占公司当年贸易商客户收入的比重不足 30.00%，退出客户贡献的收入占公司上年贸易商客户收入的比重不足 20.00%，当年持续合作客户贡献的收入占公司当年贸易商客户收入比重超过 70.00%。报告期内新增、退出客户数量较大，主要系公司贸易商客户构成以中以小微企业为主，这部分小微企业的购买持续性相对较弱。受新冠疫情影响，2020 年度小规模贸易商客户退出交易的数量较多。

(2) 贸易商与公司及其主要人员是否存在关联关系或其他利益安排

公司与贸易商客户之间的交易行为均为正常的商品购销。报告期内，公司及其主要人员与贸易商之间不存在关联关系或其他利益安排。

5. 结合贸易商的终端客户构成、备货周期、期末库存及期后销售情况，说明是否存在贸易商压货情形，是否实现了终端销售

(1) 贸易商的终端客户构成

报告期内，公司贸易商的终端客户主要集中在食品生产加工行业（如肉制品加工、果冻生产、代餐粉生产等）、保健品、化妆品行业、食品零售业等行业，但公司通常不知悉贸易商的终端客户的具体名单，主要原因如下：

1) 买断式

公司与贸易商客户的销售为买断式销售，公司将产品销售给贸易商客户之后，由贸易商客户独立承担对最终客户的销售风险。

2) 公司一般直接发货给贸易商客户

报告期内，公司通常直接将货物发送至贸易商，再由其销售至终端客户。较少情况下，基于保障供货及时性等因素考虑，贸易商客户会要求公司将其采购产品直接发送至终端客户。

3) 贸易商客户资源为其核心竞争力

贸易商主要通过商品转卖赚取买卖价差盈利，客户资源为贸易商核心竞争力。

(2) 贸易商备货周期

贸易商向公司采购相关产品不存在明确的备货周期，主要原因如下：

1) 贸易商向公司的采购取决于其终端客户的需求

公司对贸易商的管理主要为信息维护、产品售后服务等，在与贸易商合作过程中未与贸易商签署独家合作协议，未约定只能销售公司产品等条款，贸易商根据其下游终端客户的需求进行采购，部分终端客户需求的变化导致贸易商采购周期变化。

2) 公司主要产品市场竞争充分

公司主要产品市场竞争充分，贸易商在进行相关产品的采购前，一般会向多个供应商进行询价，在综合考虑报价、产品质量、交货周期的情况下，贸易商才会决定是否向公司进行采购。

综上，由于贸易商下游客户采购需求具有不确定性以及存在竞争对手的竞争，贸易商向公司采购的周期没有特定的规律，贸易商向公司采购相关产品不存在明确的备货周期。

(3) 贸易商的期末库存、期后销售情况及是否实现终端销售

报告期各期，已取得期末库存情况及期后销售情况的贸易商对应收入占公司对应期间贸易商收入比例分别为 60.73%、65.20%、65.18%，相关情况如下表所示：

单位：万元

| 项 目 | 2021 年度/2021 年 12 月 31 日 | 2020 年度/2020 年 12 月 31 日 | 2019 年度/2019 年 12 月 31 日 |
|----------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 贸易商采购金额 A | 7,218.19 | 4,924.04 | 4,898.65 |
| 贸易商当期实现销售金额 B | 7,118.30 | 4,850.90 | 4,830.27 |
| 贸易商期末库存金额 C | 99.89 | 73.14 | 68.38 |
| 贸易商期末库存占当期采购比例 D=C/A | 1.38% | 1.49% | 1.40% |

注：上表中的贸易商均是指已取得期末库存情况及期后销售情况的贸易商
报告期各期期末，已取得期末库存情况的贸易商期末库存占其当期采购比例较低，且期后均已实现销售。

(4) 是否存在贸易商压货情形

报告期内，公司向贸易商客户销售金额、最后一个月向贸易商销售金额以及占比情况如下：

单位：万元

| 年度 | 贸易商主营业务销售金额 | 最后一个月贸易商销售金额 | 最后一个月贸易商销售额占贸易商销售总额的比例 | 主营业务收入 | 最后一个月贸易商销售额占主营业务收入的比例 |
|--------|-------------|--------------|------------------------|-----------|-----------------------|
| 2021 年 | 11,009.22 | 1,209.06 | 10.98% | 49,523.32 | 2.44% |
| 2020 年 | 7,551.69 | 1,031.09 | 13.65% | 37,647.84 | 2.74% |
| 2019 年 | 8,066.86 | 625.06 | 7.75% | 36,357.31 | 1.72% |

报告期各期，公司最后一个月向贸易商的销售额占向贸易商销售总额、占主营业务收入的比例均较低，贸易商不存在期末集中采购囤货的情况。

综上所述，公司贸易商客户终端客户所在行业均与公司产品应用领域有关联，贸易商采购无具体备货周期，贸易商期末库存较少并且期后均已实现销售，公司最后一个月向贸易商销售金额占贸易商销售总额比例较小，贸易商不存在期末压货的

情形。

6. 核查程序和核查结论

针对贸易商销售的合理性与真实性，我们实施了如下程序：

(1) 核查程序

1) 访谈公司销售部门负责人，了解报告期内公司贸易商客户的主要情况、合作历史、订单获取方式、贸易商数量、销售金额及毛利率变动原因、贸易商和经销商的区别、公司通过贸易商进行间接销售而未向终端用户、品牌商或生产厂商直接销售的原因及合理性、贸易商客户与直接客户、境外贸易商客户与境内贸易商客户信用政策是否存在明显差异、是否存在贸易商折扣让利政策及其变化情况；

2) 查询同行业可比公司以及上市公司客户类型，了解贸易商客户存在是否符合行业惯例；

3) 检查公司与主要贸易商签订的销售合同，查看销售产品类别、销售单价、结算条款以及是否存在产品销售的排他性条款；

4) 登录“企查查”等网站获取公司报告期内境内前二十大贸易商客户的信用报告，通过中国出口信用保险公司获取公司报告期各期境外前十大贸易商客户的企业资信报告，查看其成立时间、经营范围、经营规模、注册资本、注册地、股权结构、董事、监事、高管人员等相关信息；

5) 获取公司主要贸易商客户的销售收入、销售价格、销售毛利率，并对主要贸易商客户毛利率变动幅度超过 30.00%的情况进行分析；

6) 获取公司报告期各期贸易商客户与直销客户、境内贸易商客户与境外贸易商客户销售统计表（包括各类产品的销售收入、销售价格、毛利率等）并分析贸易商客户与直销客户、境内贸易商客户与境外贸易商客户在销售价格及毛利率方面是否存在明显差异；

7) 获取公司贸易商按地区分布和收入分层的数量和金额明细表、新增、持续合作及退出的贸易商数量和金额明细表，检查贸易商是否存在频繁加入和退出的情况，分析贸易商客户数量及交易金额变动的原因；

8) 分层抽取报告期各期贸易商客户实施实地走访或视频询问，了解其是否专

门销售公司产品、公司与其是否存在销售折扣或返利、公司与其是否存在关联关系、其下游终端客户构成情况、公司给予的信用政策、是否存在备货周期、期末库存、期后是否实现销售、是否存在公司向其压货等信息并获取其出具的关于关联关系的《声明》，确认其是否与公司及其主要人员是否存在关联关系或其他利益安排。

(2) 核查结论

经核查，我们认为：

1) 公司通过贸易商进行间接销售原因合理并且符合行业惯例，贸易商和经销商存在本质区别；

2) 公司贸易商客户不存在专门销售公司产品的情况；

3) 公司贸易商客户和直接客户在销售单价、毛利率和信用政策方面不存在明显差异；公司境内贸易商客户与境外贸易商客户在销售价格上存在明显差异，主要原因系境内贸易商客户和境外贸易商客户销售的销售结构、产品类别及产品价格存在地域性差异；公司境内贸易商客户和境外贸易商客户在毛利率和信用政策上不存在明显差异；公司与贸易商客户交易不存在销售折扣或销售返利的情形且该情况在报告期内未发生变化；

4) 报告期内，公司贸易商数量变动具备合理性，存在贸易商频繁加入和退出的情形，但频繁加入和退出贸易商平均收入规模集中在 50 万元以下，对整体收入影响较小，贸易商与公司及其主要人员不存在关联关系或其他利益安排；

5) 报告期内，公司贸易商的终端客户主要集中在食品生产加工行业（如肉制品加工、果冻生产企业、代餐粉生产等）、保健品、化妆品行业、食品零售业等行业；公司贸易商不存在明确的备货周期；已取得期末库存情况及期后销售情况的贸易商对应收入占公司贸易商营业收入比例分别为 60.73%、65.20%、65.18%，已取得期末库存情况的贸易商期末存货占当期采购比例较低，且期后均实现销售；公司最后一个月向贸易商销售金额占贸易商销售总额比例较小，贸易商不存在期末压货的情形。

(三) 受托加工模式披露不充分。①说明与委托加工客户的权利义务约定情况、材料采购模式、生产加工模式、定价方式等，公司是否自主采购，是否使用自有技

术或工艺生产加工，是否享有定价权，公司的受托加工模式是 ODM 模式还是 OEM 模式，与委托方的合作是否具有可持续性，是否对委托方存在重大依赖。②说明委托方客户的基本情况（包括名称、成立时间、注册资本、股权结构、实际控制人、业务范围等），公司与委托方客户的合作历史及背景，主要代工产品、定价方式、销售金额及占比、毛利率，委托方与公司及其关联方是否存在关联关系及其他利益安排。③分析说明报告期各期受托加工收入、毛利率的变动情况及其合理性，收入确认是采用总额法还是净额法核算，是否符合《企业会计准则》相关规定

1. 说明与委托加工客户的权利义务约定情况、材料采购模式、生产加工模式、定价方式等，公司是否自主采购，是否使用自有技术或工艺生产加工，是否享有定价权，公司的受托加工模式是 ODM 模式还是 OEM 模式，与委托方的合作是否具有可持续性，是否对委托方存在重大依赖

(1) 说明与委托加工客户的权利义务约定情况、公司的受托加工模式是 ODM 模式还是 OEM 模式

报告期内，公司存在 OEM、ODM 两种受托生产模式。公司受托生产模式下主要产品为魔芋食品、魔芋美妆用品。其中魔芋美妆用品以 ODM 为主，魔芋食品存在 OEM、ODM 两种模式。受托生产模式下，公司与委托方主要权利及义务如下：

| 主 体 | 主要权利义务约定 |
|---------|---|
| 公司及其子公司 | 根据产品规格参数及质量要求组织材料采购、产品生产，并按订单约定的产品数量、交付日期和交付方式交付商品，收取交易对价，承担商品生产及部分运输过程中的风险与损失，承担因商品质量问题导致的相关退换货责任[注] |
| 委托方 | 提供产品规格参数或选择公司提供的产品规格参数、相关质量要求，确定产品订单并约定采购产品数量、交付时间及交付方式，支付对价并获取商品，承担商品签收后除产品质量问题外其他风险与损失 |

注：OEM 模式下产品规格参数由委托方提供，ODM 模式下产品规格参数由公司提供委托方选择

(2) 说明与委托加工客户的材料采购模式、是否自主采购

报告期内，委托方不存在向公司提供原材料情形，不存在指定公司从特定供应商采购原材料情形，公司受托生产模式下原材料均为自主采购。

(3) 说明与委托加工客户的生产加工模式、是否采取自有技术或工艺生产加工

报告期内，公司主要受托生产模式为来单生产，即根据委托方订单或要货计划后组织产品生产，不存在提前备货。

委托方仅与公司约定产品规格、参数以及质量要求，不存在向公司提供加工工艺、授权使用发明专利或非专利技术、提供技术人员等情形。公司受托模式下主要产品均使用自有技术及生产工艺进行加工生产。

(4) 说明与委托加工客户的定价方式、公司是否享有定价权

报告期内，受托生产模式下，公司根据产品成本以及一定比例的利润水平确定产品的报价，并根据市场竞争状况、订单规模等因素调整，最终通过与委托方协商确定交易价格。不存在公司或委托方中一方报价另一方被动接受情形，公司及委托方均不具备单方面定价权，但均在定价过程中具备一定话语权。

(5) 说明与委托方的合作是否具有可持续性，是否对委托方存在重大依赖

报告期内，公司与主要委托方建立了良好的合作关系。公司产品质量稳定、工艺成熟且价格合理，委托方更换供应商的成本较高，使公司与委托方的合作具有可持续性。

报告期内，公司受托加工模式下收入分别为 2,404.92 万元、3,357.00 万元和 5,126.27 万元，占报告期各期主营业务收入比例分别为 6.61%、8.92%和 10.35%，占比相对较小，公司对各委托方均不存在重大依赖。

2. 说明委托方客户的基本情况（包括名称、成立时间、注册资本、股权结构、实际控制人、业务范围等），公司与委托方客户的合作历史及背景，主要代工产品、定价方式、销售金额及占比、毛利率，委托方与公司及其关联方是否存在关联关系及其他利益安排

(1) 报告期各期主要委托方客户的主要代工产品、定价方式、销售金额及占比、毛利率

1) 2021 年

单位：万元

| 序号 | 委托方名称 | 委托产品 | 定价方式 | 收入 | 收入占比 (%) | 毛利率 (%) |
|----|----------------|-------|------|----------|----------|---------|
| ① | 杭州郝姆斯食品有限公司 | 魔芋素毛肚 | 协商定价 | 1,132.74 | 2.26 | ** |
| ② | 劲仔食品集团股份有限公司 | 魔芋素毛肚 | 协商定价 | 928.60 | 1.85 | ** |
| ③ | 三只松鼠（无为）有限责任公司 | 魔芋素毛肚 | 协商定价 | 340.12 | 0.68 | ** |
| ④ | 客户 47 | 魔芋绵 | 协商定价 | 364.56 | 0.73 | ** |
| | 客户 48 | | | | | |
| ⑤ | 客户 38 | 魔芋素毛肚 | 协商定价 | 263.93 | 0.53 | ** |

2) 2020 年

单位：万元

| 序号 | 委托方名称 | 委托产品 | 定价方式 | 收入 | 收入占比 (%) | 毛利率 (%) |
|----|----------------|----------|------|--------|----------|---------|
| ① | 杭州郝姆斯食品有限公司 | 魔芋素毛肚 | 协商定价 | 515.47 | 1.36 | ** |
| ② | 三只松鼠（无为）有限责任公司 | 魔芋素毛肚 | 协商定价 | 441.61 | 1.16 | ** |
| ③ | 江西省百约食品有限责任公司 | 魔芋素食火鸡面等 | 协商定价 | 315.23 | 0.83 | ** |
| ④ | 客户 44 | 魔芋素毛肚 | 协商定价 | 218.16 | 0.58 | ** |
| ⑤ | 福建亲亲股份有限公司 | 魔芋素毛肚 | 协商定价 | 171.66 | 0.45 | ** |

3) 2019 年

单位：万元

| 序号 | 委托方名称 | 委托产品 | 定价方式 | 收入 | 收入占比 (%) | 毛利率 (%) |
|----|-------------------|-------|------|--------|----------|---------|
| ① | 杭州郝姆斯食品有限公司 | 魔芋素毛肚 | 协商定价 | 241.55 | 0.66 | ** |
| ② | 三只松鼠（无为）有限责任公司 | 魔芋素毛肚 | 协商定价 | 198.56 | 0.54 | ** |
| | 三只松鼠股份有限公司 | | | | | |
| ③ | ADM PROMOTIONS HK | 魔芋绵 | 协商定价 | 178.35 | 0.49 | ** |

| 序号 | 委托方名称 | 委托产品 | 定价方式 | 收入 | 收入占比 (%) | 毛利率 (%) |
|----|--------------------|------|------|--------|----------|---------|
| | LTD. | | | | | |
| ④ | Actman Corporation | 魔芋绵 | 协商定价 | 100.33 | 0.27 | ** |
| ⑤ | 客户 50 | 魔芋绵 | 协商定价 | 88.35 | 0.24 | ** |

报告期内，主要委托方客户中魔芋食品客户毛利率变动较大的原因主要为报告期内产量逐年增加，单位制造成本下降，魔芋美妆用品客户毛利率变动较大原因主要为魔芋美妆用品订单量及产量逐年下降，单位制造成本上升。

(2) 委托方客户的基本情况，公司与委托方客户的合作历史及背景

| 企业名称 | 注册资本 | 股权结构 | 实际控制人 | 成立时间 | 营业范围 | 合作开始时间 |
|----------------|-----------------|--|------------------|------------|---------|--------|
| 杭州郝姆斯食品有限公司 | 2.50 亿人民币 | 百事饮料(香港)有限公司 100.00% | 百事饮料(香港)有限公司 | 2007/8/23 | 食品生产销售等 | 2018 年 |
| 劲仔食品集团股份有限公司 | 40,320.00 万元人民币 | 周劲松 30.86%、佳沃(青岛)现代农业有限公司 14.68%、李冰玉 8.98%、刘特元 6.09%、马培元 5.00%、蔡元华 4.95%、其他股东 29.44% | 周劲松 | 2010/8/12 | 食品生产销售等 | 2021 年 |
| 三只松鼠(无为)有限责任公司 | 1.00 亿人民币 | 三只松鼠股份有限公司 100.00% | 章燎源 | 2017/4/5 | 食品生产销售等 | 2019 年 |
| 三只松鼠股份有限公司 | 4.01 亿人民币 | 章燎源：39.97%；LT GROWTH INVESTMENT IX (HK) LIMITED: 14.38%；其他股东：45.65% | 章燎源 | 2012/2/16 | 食品生产销售等 | 2019 年 |
| 江西省百约食品有限责任公司 | 2,000.00 万元 | 汤华凤 80%，宋栋 20% | 汤华凤 | 2015/4/16 | 食品生产销售等 | 2020 年 |
| 客户 44 | 200.00 万元 | ** | ** | 2015/8/4 | 食品批发零售等 | 2020 年 |
| 福建亲亲股份有限公司 | 9,368.00 万元 | 亲亲食品集团(香港)股份有限公司 51.00%、泉州亲亲食品有限公司 49.00% | 亲亲食品集团(香港)股份有限公司 | 1998/12/18 | 食品生产销售等 | 2020 年 |
| 客户 38 | 5,000 万元 | ** | ** | 2014/4/24 | 食品生产 | 2021 年 |

| 企业名称 | 注册资本 | 股权结构 | 实际控制人 | 成立时间 | 营业范围 | 合作开始时间 |
|------------------------|---------------|---------------------------------|----------------------|-----------|----------------------|--------|
| | | | | | 及销售等 | |
| 客户 47 | 2.50 万欧元 | ** | 不详 | 2004/1/15 | 其他非专卖店零售贸易等 | 2021 年 |
| 客户 48 | 306.78 万欧元 | ** | 不详 | 1972/1/5 | 非食品类别进出口等 | 2020 年 |
| ADM PROMOTIONS HK LTD. | 1.00 万港币 | ADM (Group) Ltd 100% | ADM (Group) Ltd 100% | 1994/4/26 | 其他非专卖店零售贸易 | 2018 年 |
| Actman Corporation | 2,900.00 万新台币 | 黄志超 10%、黄崇睿 40%、黄崇玮 40%、陈昭仪 10% | 不详 | 1987/5/22 | 盥洗用品及个人保健用品销售 | 2018 年 |
| 客户 50 | 5.00 万俄罗斯卢布 | ** | ** | 2015/12/4 | 婴儿食品、儿童家用化学品、化妆品批发贸易 | 2017 年 |

上述主要委托方客户为公司通过商务拜访、参加行业展会等方式取得。报告期内，公司生产能力较好、公司产品质量较好、供应较为稳定、产品定价较为合理，主要委托方客户考虑到前述因素后决定与公司达成合作。

(3) 委托方与公司及其关联方是否存在关联关系及其他利益安排

报告期内，公司与委托方劲仔食品集团股份有限公司存在关联关系，公司独立董事钱和曾任劲仔食品集团股份有限公司独立董事，钱和 2020 年 12 月于公司任职，2021 年 9 月已从劲仔食品集团股份有限公司离职。除前述情形外，公司与其他委托方不存在关联关系。报告期内公司及公司主要关联方与受托加工模式下各委托方、重要经办人员均不存在超出业务往来内的其他大额资金往来，亦不存在其他利益相关安排。

3. 分析说明报告期各期受托加工收入、毛利率的变动情况及其合理性，收入确认是采用总额法还是净额法核算，是否符合《企业会计准则》相关规定

(1) 报告期各期受托加工收入、毛利率情况如下表所示：

单位：万元

| 产 品 | 2021 年度 | | | | | 2020 年度 | | | | | 2019 年度 | | |
|------------|----------|----------|-------------|-------------------|-------------------|----------|----------|-------------|------------------|-------------------|----------|--------|-------------|
| | 收入 | 成本 | 毛利 率 (%) | 收入 增长 率 (%) | 毛利 率增 长 (%) | 收入 | 成本 | 毛利 率 (%) | 收入增 长率 (%) | 毛利 率增 长 (%) | 收入 | 成本 | 毛利 率 (%) |
| 魔芋美妆 用品 | 1,276.14 | 657.80 | 48.45 | 10.66 | -3.85 | 1,153.22 | 549.98 | 52.31 | -34.48 | -4.71 | 1,760.22 | 756.60 | 57.02 |
| 魔芋食品 | 3,850.13 | 3,214.22 | 16.52 | 74.71 | 3.57 | 2,203.78 | 1,918.36 | 12.95 | 241.83 | 13.21 | 644.71 | 646.37 | -0.26 |

注：为增强可比性，上表产品成本系不含运输费用的主营业务成本，毛利率为剔除运输费用后的数据

魔芋食品 2020 年受托生产模式下的收入较 2019 年增长 241.83%，2021 年较 2020 年增长 74.71%，该模式下毛利率 2020 年较 2019 年增加 13.21%，2021 年毛利率较 2020 年增加 3.57%。魔芋食品由公司子公司湖北一致嘉纤生物科技有限公司（以下简称一致嘉纤）生产，一致嘉纤自 2018 年 2 月开始自行生产魔芋食品，一致嘉纤采用订单式生产模式，由于 2019 年订单量较小，魔芋食品产量低，单位固定成本较高，同时包材和辅料采购量小价格较高，导致 2019 年魔芋食品的毛利率为负数。一致嘉纤生产和销售的魔芋食品主要为辣味休闲食品，根据 Frost & Sullivan 统计，2015-2020 年的年复合增长率为 8.90%，2020-2025 年预计年复合增长率为 10.40%。由于近年来辣味休闲食品市场增长以及公司在市场开拓方面所做的努力，2020 年和 2021 年公司订单量大幅上涨，魔芋食品销售收入与产量同时大幅增长，单位固定成本大幅下降，因此在 2020 年和 2021 年单价下降的情况下，毛利率仍持续增长。

魔芋美妆用品主要为为受托生产模式，魔芋美妆中魔芋绵销售额报告期内占比分别为 99.97%、99.70%和 95.96%。

魔芋绵是 2009 年左右面世的一种以魔芋为关键材料，通过蒸煮、冷冻等工艺成型的可降解美妆用品。该产品一经上市就受到众多消费者的青睐，但因纸质洗脸巾等替代品使用便利，美妆用品迭代速度加快，魔芋绵面临激烈的市场竞争，报告期内公司订单有所减少，单位固定成本上升，收入和毛利率均降低。

(2) 是否符合《企业会计准则》相关规定

公司受托生产收入确认采用总额法核算，符合《企业会计准则》相关规定，主要是由于公司在该模式下从事交易时为主要责任人。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条的相关规定，企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：1) 企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户；2) 企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务；3) 企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：1) 企业承担向客户转让商品的主要责任；2) 企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；3) 企业有权自主决定所交易商品的价格；4) 其他相关事实和情况。

公司向客户转让商品前拥有对该商品的控制权体现在：

1) 公司承担了向客户转让商品的主要责任。公司独立承担生产制造职能，从而使得从供应商采购的原材料在形态、功能上发生了实质性的改变。根据公司与客户签订的销售合同，公司对交付商品的质量、售后服务、客户投诉、退换货等承担主要责任，因此公司承担了向客户转让商品的主要风险。

2) 公司在转让商品之前承担了该商品的质量、保管、灭失及价格波动等各项存货风险，并能完全控制原材料流转的全过程。

3) 公司可以自主决定所交易的商品的价格。合同价款为产品销售款，公司根据产品生产成本和利润与客户协商确定，一般是按照单位产品价格形式确定；金额与直接材料、直接人工和制造费用价格变动均有关。

因此，公司受托生产模式下，公司在向客户转让商品前能够控制商品，且为交易的主要责任人，公司采用总额法确认收入，符合《企业会计准则》相关规定。

4. 核查程序与核查结论

(1) 核查程序

对于公司的受托加工业务，我们实施了如下程序：

1) 访谈业务部门负责人，了解公司与委托加工客户合作历史及背景，主要代工产品、受托生产模式，包括材料采购模式、生产加工模式、定价方式；

2) 获取报告期内公司的受托生产业务合同，查阅相关条款，了解公司及委托方的权利和义务；

3) 登录“企查查”等网站查询主要委托方的基本信息，包括成立时间、注册资本、股权结构、实际控制人、业务范围等；

4) 取得并复核报告期内受托加工业务的收入成本明细账，并按客户及产品类别统计销售金额及销售占比；

5) 选取部分托方客户实施实地走访或视频询问，了解委托客户合作背景、历史合作情况，与公司是否存在关联关系等；

6) 对公司及公司关联方的资金流水进行核查，核实公司与受托生产模式下各委托方、重要经办人员是否存在超出业务往来内的其他大额资金往来或存在其他利益相关安排；

7) 分析受托加工收入、毛利率的变动情况，询问相关业务负责人及财务人员变动的原因及其合理性；

8) 查阅《企业会计准则》，分析公司受托加工收入采用总额法核算是否符合《企业会计准则》相关规定。

(2) 核查结论

经核查，我们认为：

1) 公司自行采购原材料，采用自有技术和工艺用于委托商品生产加工，双方协商定价，公司魔芋美妆用品受托生产模式以 ODM 为主，魔芋食品魔芋食品存在 OEM、ODM 两种模式，公司与委托方客户维持较为稳定的合作关系，与委托方的合作具有可持续性，对委托方不存在重大依赖；

2) 公司除与劲仔食品集团股份有限公司存在关联关系外，公司与其他委托方不存在关联关系；报告期内公司及公司主要关联方与受托生产模式下各委托方、重要经办人员均不存在超出业务往来内的其他大额资金往来，不存在其他利益安排；

3) 公司的受托生产收入及毛利率变动原因合理，受托加工收入采用总额法核算符合《企业会计准则》相关规定。

(四) 零售模式披露不充分。①说明零售模式下线上销售及线下零售的具体情况，包括各类产品的销售金额及占比、毛利率，线上销售是否存在退换货、“刷单”情形，线下零售的开展方式及销售渠道。②说明直播带货模式下与个人主播的合作模式、利益分成机制，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在税收合规风险。③说明是否建立了零售模式的有关内控制度，相关内控是否健全有效运行，零售模式下是否存在个人卡、现金交易等财务内控不规范情形，资金流转是否可追溯，货物流、资金流、单据流是否匹配，零售模式下收入是否真实

1. 说明零售模式下线上销售及线下零售的具体情况，包括各类产品的销售金额及占比、毛利率，线上销售是否存在退换货、“刷单”情形，线下零售的开展方式及销售渠道

(1) 零售模式下线上销售及线下零售的具体情况

公司的零售均为线上销售，通过第三方平台将货物出售给最终消费者，没有线下零售的情形。

报告期内，线上销售的各类产品的销售金额及占比、毛利率情况如下：

单位：元

| 产品大类 | 2021 年 | | | 2020 年 | | | 2019 年 | | |
|--------|--------------|---------|--------|--------------|---------|--------|--------------|---------|--------|
| | 销售金额 | 占比 | 毛利率 | 销售金额 | 占比 | 毛利率 | 销售金额 | 占比 | 毛利率 |
| 魔芋美妆用品 | 16,612.60 | 0.53% | 62.41% | 25,719.35 | 0.70% | 56.31% | 847.63 | 0.02% | 85.36% |
| 魔芋食品 | 3,078,207.76 | 98.51% | 30.05% | 3,648,331.96 | 99.26% | 45.05% | 3,579,125.51 | 99.76% | 38.17% |
| 其他产品 | 29,870.80 | 0.96% | 69.42% | 1,534.18 | 0.04% | 35.96% | 7,693.76 | 0.21% | 23.13% |
| 合计 | 3,124,691.16 | 100.00% | 30.60% | 3,675,585.49 | 100.00% | 45.13% | 3,587,666.90 | 100.00% | 38.15% |

从上表可知，报告期内，线上销售的主要货物为魔芋食品，各期销售金额占线上销售总额的 98% 以上。魔芋食品报告期毛利率波动较大，其中 2021 年魔芋食品毛利率较 2020 年大幅度降低的原因主要为公司 2021 年将运输费计入营业成本、2019 年和 2020 年运输费在销售费用中列报。剔除运输费的影响后，2021 年魔芋食品的毛利率为 42.53%，与 2020 年魔芋食品的毛利率不存在重大差异；2020 年魔芋食品毛利率较 2019 年上涨的主要原因系 2020 年魔芋食品产量大幅上涨导致单位制造费用下降，2020 年魔芋食品的主要产品魔芋休闲食品产量上涨 53.11%，单位制造费用下降 21.99%。

(2) 线上销售是否存在退换货

报告期内，公司线上销售的退换货金额的具体情况如下：

单位：元

| 项 目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|------------|--------------|--------------|--------------|
| 退换货金额（不含税） | 59,968.77 | 17,185.64 | 4,460.72 |
| 线上销售收入 | 3,124,691.16 | 3,675,585.49 | 3,587,666.90 |
| 占线上收入比 | 1.92% | 0.47% | 0.12% |

从上表可知，报告期内，公司线上销售有退换货情形，但退换货金额及占线上销售收入的比例均较小，对线上销售收入不存在重大影响。

(3) 线上销售是否存在“刷单”情形

报告期内，公司线上销售不存在“刷单”的情形。公司线上销售渠道主要是通过天猫、淘宝、抖音等网络销售平台开设旗舰店直接销售，面向的客户主要为普通的消费者，销售的产品以魔芋食品等快速消费品为主，而公司的主要销售产品为魔芋粉，线上销售只是线下销售的一个补充。公司严格遵守各平台的相关管理制度，公司已取得当地市场监督管理局出具的无违规证明，不存在经营电商业务过程中被行政处罚的情况。

(4) 线下零售的开展方式及销售渠道

报告期内，公司的零售模式均为线上销售，线下销售主要将产品销售给制造商和贸易商。公司不存在线下零售门店，也不存在最终消费者上门购货，故公司不存在线下零售的情形。

2. 说明直播带货模式下与个人主播的合作模式、利益分成机制，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在税收合规风险

(1) 直播带货模式下与个人主播的合作模式

按是否与MCN机构对接划分，公司的主播模式可以划分为MCN机构模式和个人主播模式，具体如下：

1) MCN机构模式

MCN机构全称为Multi-Channel Network，为网红孵化服务中心，是专业人才培养和扶持网红达人的经纪公司或者管理机构。一般头部主播、中腰部主播会签约MCN机构，公司会以产品、价格、佣金比例、直播平台、直播时间与主播所属的MCN机构公司员工进行沟通，确定后与MCN机构公司签署直播电商推广合同。

2) 个人主播模式

个人主播一般没有签约MCN机构，公司一般与此类主播沟通后直接达成直播合作意向和方案并通过线上平台结算线上佣金。

(2) 利益分成机制

1) 线上佣金：线上佣金=按照订单结算成交额（减去退款金额）*线上佣金

率。

线上的佣金率一般是以公司与 MCN 机构协商沟通后签署的直播电商推广合同为准或与个人主播协商确定。

2) 线下费用：线下费用一般存在于头部以及中腰部主播，线下坑位费是按照直播的场次收取的固定费用，金额以几千到几万元不等，由公司、主播和 MCN 机构协商确定，公司会根据合同在直播活动开始前通过银行转账等方式向 MCN 机构支付线下坑位费。

3) 中介佣金：公司与委托的 MCN 机构协商中介佣金率，委托的 MCN 机构与主播沟通合作，协商确定合作后，公司与主播签署直播电商推广合同。在直播结束后，公司以商品在直播间产生的结算销售额（减去退款金额）*中介佣金率来计算金额，然后以银行转账的形式向委托的 MCN 机构支付。

(3) 是否存在纠纷或潜在纠纷

截至本说明出具之日，公司与直播带货模式有关的诉讼如下：

公司与杭州萱氏科技有限公司（以下简称杭州萱氏）委托合同纠纷案

2021 年 5 月 11 日，公司向浙江省杭州市滨江区人民法院对杭州萱氏提起民事诉讼，要求解除双方于 2020 年 10 月 30 日签署的《快手直播营销合作协议》，请求判决杭州萱氏赔偿公司损失 73.61 万元。

2021 年 12 月 28 日，浙江省杭州市滨江区人民法院作出了《民事判决书》（（2021）浙 0108 民初 3603 号），判决杭州萱氏赔偿公司损失 35.00 万元。

2022 年 1 月，公司与杭州萱氏均就本案提起上诉。

2022 年 5 月 7 日，浙江省杭州市中级人民法院作出了《民事判决书》（（2022）浙 01 民终 1397 号），判决驳回上诉，维持原判。

2022 年 7 月 28 日，浙江省杭州市滨江区人民法院作出了《结案通知书》（（2022）浙 0108 执 1720 号），杭州萱氏自动履行了相关债务，本案执行完毕。

除上述事项外，报告期内公司不存在直播带货模式下的纠纷或潜在纠纷。

(4) 是否存在税收合规风险

公司直播带货无论是通过 MCN 机构模式还是个人主播模式，结算方式均通过 MCN 机构或第三方直播平台，没有将资金直接支付给主播。MCN 机构模式下

公司将款项支付给委托的MCN机构，再由MCN机构支付给相应的主播；个人主播模式下公司将款项支付给第三方直播平台，再由第三方直播平台支付给相应的主播。故个人主播的个人所得税的扣缴义务人为直播平台，公司不存在个税扣缴义务。

公司直播活动中产生的费用主要包括两方面：一方面，公司向第三方机构或MCN机构支付的服务费，并依据合作协议获取增值税专用发票；另一方面，个人主播根据销售额的一定比例抽取佣金，公司在电商平台设置约定的佣金费率，电商平台直接根据公司设置的佣金生效时间内在直播间的结算成交额和设置的佣金费率自动扣减线上佣金，后续的佣金分配与公司无关。公司不存在配合MCN机构或其他主播逃税漏税的行为。

根据公司及其子公司所在地税务主管部门出具的证明文件，公司及其子公司报告期内依法纳税，不存在因违反税收方面法律、法规、规章和规范性文件的相关规定受到税务主管部门处罚的情形，公司税收合法合规。

3. 说明是否建立了零售模式的有关内控制度，相关内控是否健全有效运行，零售模式下是否存在个人卡、现金交易等财务内控不规范情形，资金流转是否可追溯，货物流、资金流、单据流是否匹配，零售模式下收入是否真实

(1) 说明是否建立了零售模式的有关内控制度，相关内控是否健全有效运行

公司建立了《销售管理制度》，其中第九章为线上销售业务管理，对线上销售模式下的销售计划、销售定价、销售执行和售后管理等关键控制环节进行了相关的规定，并严格按照相关制度规定予以执行，相关内控健全且运行有效。

(2) 零售模式下是否存在个人卡、现金交易等财务内控不规范情形

公司的零售模式为线上销售，不存在线下零售的情形。线上销售资金流水均通过平台收付结算，不存在个人卡、现金交易等财务内控不规范情形。

(3) 资金流转是否可追溯

报告期内，公司各平台买家订单付款金额与公司平台收款金额如下：

单位：元

| 平台 | 订单付款金额 | 平台收款金额 | 差异 |
|----|--------------|--------------|-----------|
| 天猫 | 6,850,054.68 | 6,792,257.29 | 57,797.39 |

| 平 台 | 订单付款金额 | 平台收款金额 | 差异 |
|------|---------------|---------------|------------|
| 京东 | 1,542,307.82 | 1,514,623.37 | 27,684.45 |
| 有赞 | 675,907.76 | 676,382.03 | -474.27 |
| 抖音 | 583,868.74 | 578,558.16 | 5,310.58 |
| 拼多多 | 558,782.53 | 598,163.45 | -39,380.92 |
| 阿里巴巴 | 413,182.15 | 426,759.19 | -13,577.04 |
| 淘宝 | 271,646.38 | 287,615.69 | -15,969.31 |
| 快手 | 63,100.70 | 61,832.87 | 1,267.83 |
| 小红书 | 42.80 | 42.80 | |
| 合 计 | 10,958,893.56 | 10,936,234.85 | 22,658.71 |

注 1：订单付款金额为各电商平台“交易成功”订单买家实际支付金额，含税且包含运费，剔除了优惠券、兑换卡等虚拟商品订单等不属于公司收入的订单金额

注 2：平台收款金额为交易收款流水金额，包括交易退款流水金额

从上表可知，报告期内，公司各平台订单付款金额合计 10,958,893.56 元，平台收款金额合计 10,936,234.85 元，差异 22,658.71 元，整体差异金额较小，主要系存在交易退款和跨期收款。买家订单付款金额与平台收款金额具有匹配性，资金流转具有可追溯性。

(4) 货物流、资金流、单据流是否匹配，零售模式下收入是否真实

1) 资金流与单据流匹配

单位：元

| 平 台 | 订单付款金额 | 发货单金额 | 差异金额 | 差异率 |
|------|--------------|--------------|-----------|--------|
| 京东平台 | 1,542,307.82 | 1,507,341.28 | 34,966.54 | 2.27% |
| 天猫平台 | 6,850,054.68 | 6,783,644.14 | 66,410.54 | 0.97% |
| 淘宝平台 | 271,646.38 | 273,959.82 | -2,313.44 | -0.85% |
| 拼多多 | 558,782.53 | 563,180.51 | -4,397.98 | -0.79% |
| 抖音 | 583,868.74 | 580,071.20 | 3,797.54 | 0.65% |
| 阿里巴巴 | 413,182.15 | 411,286.09 | 1,896.06 | 0.46% |
| 快手 | 63,100.70 | 63,100.70 | | |

| 平台 | 订单付款金额 | 发货单金额 | 差异金额 | 差异率 |
|-----|---------------|---------------|------------|-------|
| 小红书 | 42.80 | 42.80 | | |
| 有赞 | 675,907.76 | 673,147.61 | 2,760.15 | 0.41% |
| 合计 | 10,958,893.56 | 10,855,774.15 | 103,119.41 | 0.94% |

从上表可知，订单付款金额与发货单金额差异较小，资金流与单据流具有匹配性。差异金额主要由以下原因造成：① 公司点击发货后，快递公司由于疫情或其他原因未予以及时发货，买家在此期间未申请退款，系统会在公司点击发货后 10 天自动确认收货，之后买家申请退款，该订单依旧会显示交易成功，导致订单付款金额大于发货单金额；② 订单付款时间与发货时间存在一个时间差，存在跨期的影响。

2) 货物流与资金流匹配

公司各平台各订单号均有对应的快递单号与其匹配，资金流与货物流具有匹配性。

综上所述，公司货物流、资金流、单据流具有匹配性，零售模式下收入真实。

4. 核查程序与核查结论

(1) 核查程序

1) 获取报告期内线上销售的收入明细及退换货明细，将各期收入按产品大类进行划分，并分析主要销售产品魔芋食品大类毛利率波动的原因；

2) 复核线上收入占比情况，并分析判断管理层是否存在线上销售刷单动机；

3) 对电商部负责人进行访谈，了解公司线上销售模式，线上销售退换货情况以及是否存在“刷单”的情形等；

4) 获取并查阅公司的《销售管理制度》，了解并测试与线上销售相关的内部控制的运行及执行情况；

5) 查询公司天猫、京东、拼多多等几个主要的线上平台，选取销售的热门商品，对商品评价数量及商品评分或好评率与竞争对手进行对比分析；

6) 获取报告期内 6 月和 11 月的平台订单和快递结算单，检查平台订单是否存在大量同一账号进行多次购买且金额较大情况，检查快递结算单是否存在

揽件重量为零或运费明显低于众数的情况，检查快递结算单是否存在揽件重量与运费不匹配的异常情况；

7) 对电商资金流水进行核查，查看是否存在异常情况；

8) 核查实控人、董监高及其配偶、主要财务人员及关键岗位人员的银行流水，查看是否存在零售收入回款通过个人卡的情形；

9) 核查线上销售的货物流、资金流、单据流的匹配程度；

10) 获取现金日记账及库存现金盘点表，检查是否存在零售模式下现金交易的情形；

11) 获取报告期内公司直播带货相关的合同，查看具体合同约定条款。

(2) 核查结论

1) 报告期内公司线上销售存在退换货情形，但退换货金额及占线上销售收入的比例均较小，对线上销售收入不存在重大影响；报告期内公司不存在“刷单”的情形；报告期内公司不存在线下零售的情形；

2) 截至本说明出具之日，公司与杭州萱氏之间的合同纠纷案已执行完毕，公司直播带货模式下与个人主播的合作不存在其他纠纷或潜在纠纷；公司不存在直播带货模式下的税收合规风险；

3) 公司已建立了零售模式相关内控制度，相关内控健全且运行有效；零售模式下不存在个人卡、现金交易等财务内控不规范情形；资金流转可追溯，货物流、资金流、单据流匹配，零售模式下收入真实。

(五) 说明针对报告期内贸易商客户最终销售实现情况是否进行核查以及核查方式、核查标准、核查比例、核查证据并发表明确意见；详细说明对贸易型客户库存核查的具体情况及其最终销售情况

我们对报告期内贸易商客户最终销售实现情况进行了核查，具体的核查方式、核查标准、核查比例、核查证据及具体核查情况如下：

1. 具体核查方式及核查标准

(1) 与公司管理层进行了深入沟通、查询同行业可比公司的公开披露信息，了解公司贸易商的特点，与一般意义上经销商存在的差异；

(2) 通过中国出口信用保险公司获取报告期内公司境外前十大贸易商客户的企业资信报告，查看其营业范围、注册资本、股权结构、董事、监事、高管

人员等相关信息；获取报告期内公司境内前二十大贸易商的企业信用报告，查看其营业范围、注册资本、股权结构、董事、监事、高管人员等相关信息；

(3) 对贸易商客户的销售情况进行细节测试，抽样检查报告期内贸易商客户销售合同/订单、货物运输单据、出口报关单和提单、客户签收凭证、银行回单等支持性文件，核查公司对贸易商客户的销售收入是否真实、准确；

(4) 实施收入截止测试，复核收入是否确认在恰当的会计期间；

(5) 对公司贸易商客户独立发送询证函，确认销售金额的真实性及准确性；

(6) 对公司贸易商客户进行了访谈，了解贸易商客户的采购金额、采购用途、采购周期、期末库存、是否实现最终销售等；

(7) 获取公司报告期内贸易商客户的退换货及期后回款数据，了解贸易商客户是否存在期末集中采购期后大量退回的情形，是否存在贸易商大额欠款的情况。

2. 核查比例及核查证据

(1) 对公司部分贸易商进行函证

1) 函证对象选取标准、选取方法及选取过程

我们将贸易商与公司报告期内的交易金额进行分层，各层分别抽取样本进行函证，共选取 99 个样本，分层抽取情况如下表所示：

| 收入分层 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|--------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| | 客户数量 (个) | 函证数量 (个) | 客户数量 (个) | 函证数量 (个) | 客户数量 (个) | 函证数量 (个) |
| 300 万元 (含) 以上 | 7 | 7 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 100 万元 (含) -300 万元 | 23 | 23 | 10 | 10 | 11 | 11 |
| 50 万元 (含) -100 万元 | 13 | 13 | 17 | 16 | 21 | 21 |
| 50 万元以下 | 375 | 56 | 327 | 70 | 426 | 63 |
| 合 计 | 418 | 99 | 357 | 99 | 462 | 99 |

2) 贸易商发函金额及占比

报告期内贸易商客户发函金额及比例如下表所示：

单位：万元

| 项目 | 类 别 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|----|-----|---------|---------|---------|
|----|-----|---------|---------|---------|

| 项目 | 类别 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|----------|------------|-----------|----------|----------|
| 发函金额 | 应收账款-境内贸易商 | 146.37 | 203.07 | 66.72 |
| | 应收账款-境外贸易商 | 574.75 | 296.79 | 696.71 |
| | 销售金额-境内贸易商 | 3,286.39 | 2,531.78 | 3,529.81 |
| | 销售金额-境外贸易商 | 6,353.28 | 3,911.84 | 3,218.63 |
| | 应收账款发函金额小计 | 721.12 | 499.86 | 763.43 |
| | 销售金额发函小计 | 9,639.67 | 6,443.62 | 6,748.44 |
| 贸易商客户总金额 | 应收账款余额 | 935.84 | 687.14 | 936.95 |
| | 销售金额 | 11,074.56 | 7,551.69 | 8,066.86 |
| 发函比例 | 应收账款-境内贸易商 | 15.65% | 29.56% | 7.12% |
| | 应收账款-境外贸易商 | 61.41% | 43.19% | 74.36% |
| | 销售金额-境内贸易商 | 29.68% | 33.53% | 43.76% |
| | 销售金额-境外贸易商 | 57.37% | 51.80% | 39.90% |
| | 应收账款发函比例小计 | 77.06% | 72.75% | 81.48% |
| | 销售金额发函比例小计 | 87.04% | 85.33% | 83.66% |

3) 贸易商回函数量、金额及占比

① 回函情况

贸易商回函共计 81 份，其中境内贸易商回函 51 份、境外贸易商回函 30 份，回函金额及占比如下表所示：

单位：万元

| 项目 | 境内/ 境外 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|------------|-----------|---------|----------|---------|----------|---------|----------|
| | | 应收账款 | 销售收入 | 应收账款 | 销售收入 | 应收账款 | 销售收入 |
| 回函直接确认 (A) | 境内 | 138.23 | 3,025.22 | 185.55 | 2,404.82 | 44.17 | 3,256.63 |
| | 境外 | 368.75 | 4,355.43 | 232.71 | 2,832.54 | 476.72 | 2,054.10 |
| | 小计 | 506.98 | 7,380.65 | 418.26 | 5,237.37 | 520.89 | 5,310.74 |
| 回函调节确认 (B) | 境内 | 8.15 | 20.28 | 10.10 | 21.96 | 15.78 | 51.89 |
| | 境外 | 146.60 | 1,320.13 | 52.80 | 879.30 | 167.50 | 928.59 |
| | 小计 | 154.75 | 1,340.41 | 62.90 | 901.26 | 183.28 | 980.48 |

| 项目 | 境内/ 境外 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|------------------------------|-----------|---------|----------|----------|----------|----------|----------|
| | | 应收账款 | 销售收入 | 应收账 款 | 销售收入 | 应收账 款 | 销售收入 |
| 回函确认金额 (C=A+B) | 境内 | 146.38 | 3,045.50 | 195.65 | 2,426.78 | 59.95 | 3,308.52 |
| | 境外 | 515.35 | 5,675.56 | 285.52 | 3,711.84 | 644.22 | 2,982.70 |
| | 小计 | 661.73 | 8,721.06 | 481.16 | 6,138.63 | 704.17 | 6,291.22 |
| 回函确认金额占比 (%) | 境内 | 19.16 | 31.37 | 37.12 | 37.32 | 5.79 | 48.26 |
| | 境外 | 51.14 | 45.18 | 46.56 | 43.96 | 62.44 | 30.44 |
| | 小计 | 70.30 | 76.57 | 83.68 | 81.28 | 68.23 | 78.70 |
| 未回函及回函无法确认占 比 (实施替代测试, %) | | 29.70 | 23.43 | 16.32 | 18.72 | 31.77 | 21.30 |

注：贸易商回函中，部分回函不符的贸易商客户通过对账的方式调节相符，部分客户由于未提供对账相关资料，因此实施替代测试

② 实施的替代程序

对未回函以及回函无法确认金额的贸易商客户，我们实施了替代程序，核实账面记载的贸易商收入金额。我们检查销售合同、发货单、出库单、物流运输记录、签收单/报关单、提单、销售发票、期后回款等相关资料，检查营业收入的真实性和准确性、应收账款的存在性和完整性。

(2) 对贸易商走访比例和证据

1) 访谈对象选取标准、选取方法及选取过程

由于公司境内贸易商的数量多而分散，境外贸易商的数量较少且较为集中，我们对报告期内贸易商采购金额进行分层抽取样本时考虑境内外贸易商的前述特点、产品类别、是否为报告期内新增客户等因素。抽取的样本中，14 家境内贸易商客户、5 家境外贸易商客户考虑商业保密等因素无法接受访谈，我们对剩余的 31 家境内客户及 12 家境外客户实施了实地走访或者视频询问程序，对未接受实地走访或视频询问的贸易商客户实施替代程序。贸易商走访/视频询问对象分层抽样的情况如下：

| 收入分层 | 2021 年 | | 2020 年 | | 2019 年 | |
|---------------|-------------|----------------------|-------------|----------------------|-------------|----------------------|
| | 抽样数量 (个) | 走访/视频 询问数量 (个) | 抽样数量 (个) | 走访/视频 询问数量 (个) | 抽样数量 (个) | 走访/视频 询问数量 (个) |
| 300 万元 (含) 以上 | 7 | 7 | 3 | 3 | 4 | 4 |

| 收入分层 | 2021年 | | 2020年 | | 2019年 | |
|----------------|-------------|----------------------|-------------|----------------------|-------------|----------------------|
| | 抽样数量 (个) | 走访/视频 询问数量 (个) | 抽样数量 (个) | 走访/视频 询问数量 (个) | 抽样数量 (个) | 走访/视频 询问数量 (个) |
| 100万元(含)-300万元 | 16 | 14 | 8 | 8 | 9 | 7 |
| 50万元(含)-100万元 | 8 | 5 | 12 | 6 | 19 | 9 |
| 50万元以下 | 31 | 17 | 39 | 26 | 30 | 23 |
| 合计 | 62 | 43 | 62 | 43 | 62 | 43 |

注：上表中抽取的贸易商走访/视频询问对象涵盖报告期各期境内前二十大贸易商客户和境外前十大贸易商客户

2) 贸易商客户访谈重点关注内容

| 类别 | 具体内容 |
|--------|---|
| 基本情况 | ① 被访谈人身份证明、职位 |
| | ② 客户成立时间、经营类型、主要业务和产品、近三年销售情况、主要市场、主要客户等 |
| 关联关系 | ① 客户与公司及其关联方是否存在关联关系 |
| | ② 是否与公司股东、董监高存在业务和资金往来，是否存在公司股东、董监高及密切家庭成员在客户处享有权益、任职或领取薪酬等情况 |
| | ③ 是否存在客户实际控制人、董监高及相关业务人员及关系密切的家庭成员在公司处享有权益、任职或领取薪酬等情况 |
| 业务合作情况 | ① 客户与公司合作开始时间，2019—2021年采购商品的数量、金额 |
| | ② 客户向公司采购产品的金额占客户同类产品采购金额的比例 |
| | ③ 客户向公司采购产品的定价政策、验收政策、退换货情况等 |
| | ④ 公司是否存在向客户提前铺货并开具发票 |
| | ⑤ 产品的仓储风险、运输风险、客户采购产品后的价格变动风险、滞销积压风险由哪一方承担 |
| | ⑥ 客户采购公司的产品主要覆盖的销售区域，是否存在公司与客户签订针对销售区域、销售定价、销售目标、销售返利等有约束力的经销协议 |
| | ⑦ 客户采购公司的产品是否存在较为明显的季节性特征，是否存在年底前集中采购等情况 |
| | ⑧ 客户报告期内的主要财务状况（收入、净利润等指标） |
| | ⑨ 公司将产品直接交付给客户还是客户的终端客户 |
| | ⑩ 客户的终端主要客户名单 |
| | ⑪ 客户向公司采购产品是否存在固定的采购周期和采购数量，每次采购的数量和金额主要考虑因素 |

| 类别 | 具体内容 |
|-----------|---|
| | ⑫ 报告期各期，客户采购公司的产品是否实现最终销售 |
| | ⑬ 报告期各期末，客户采购公司的产品的库存情况 |
| 交易定价及结算情况 | ① 客户向公司采购定价依据，向公司采购的产品与从其他供应商采购的产品相比是否具有公允性、客户向公司采购交易结算方式、付款周期、信用政策有无变化、是否存在佣金或返利 |
| | ② 是否存在现金交易方式、是否存在指定的第三方付款、是否存在其他业务或资金往来 |
| 其他方面 | 除购买产品之外，客户与公司是否存在其他方面的关系，是否存在向公司提供任何形式的担保或借贷 |

3) 境内外贸易商走访数量和走访金额

单位：个、万元

| 类别 | 2021 年度 | | | 2020 年度 | | | 2019 年度 | | |
|-------------|---------|----------|--------|---------|----------|--------|---------|----------|--------|
| | 数量 | 金额 | 占比 (%) | 数量 | 金额 | 占比 (%) | 数量 | 金额 | 占比 (%) |
| ① 境内贸易商 (A) | 46 | 3,187.69 | 28.78 | 46 | 2,528.61 | 33.48 | 46 | 3,260.08 | 40.41 |
| 其中：已走访 | 32 | 2,681.71 | 24.22 | 32 | 2,103.83 | 27.86 | 32 | 2,597.83 | 32.20 |
| 已拒绝 | 14 | 505.98 | 4.56 | 14 | 424.78 | 5.62 | 14 | 662.25 | 8.21 |
| ② 境外贸易商 (B) | 16 | 4,829.14 | 43.61 | 16 | 3,040.05 | 40.26 | 16 | 2,642.03 | 32.75 |
| 其中：已走访 | 11 | 4,536.47 | 40.96 | 11 | 2,820.21 | 37.35 | 11 | 2,300.82 | 28.52 |
| 已拒绝 | 5 | 292.67 | 2.65 | 5 | 219.84 | 2.91 | 5 | 341.21 | 4.23 |
| ③ 小计 (A+B) | 62 | 8,016.84 | 72.39 | 62 | 5,568.66 | 73.74 | 62 | 5,902.11 | 73.16 |
| 其中：已走访 | 43 | 7,218.19 | 65.18 | 43 | 4,924.04 | 65.21 | 43 | 4,898.65 | 60.72 |
| 已拒绝 | 19 | 798.65 | 7.21 | 19 | 644.62 | 8.53 | 19 | 1,003.46 | 12.44 |

4) 对未接受访谈的客户，我们实施了独立发函程序或替代测试确认贸易商客户交易金额的真实性和准确性，具体情况如下：

单位：个、万元

| 类别 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|-------------------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|
| | 数量 | 金额 | 数量 | 金额 | 数量 | 金额 |
| 报告期内已拒绝的前二十大境内贸易商 | 14 | 505.98 | 14 | 424.78 | 14 | 662.25 |
| 其中：已发函并回函 | 12 | 505.92 | 12 | 348.11 | 12 | 604.52 |
| 已发函未回函及 | 2 | 0.06 | 2 | 76.67 | 2 | 57.73 |

| 类别 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|----------------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|
| | 数量 | 金额 | 数量 | 金额 | 数量 | 金额 |
| 未发函（实施替代测试） | | | | | | |
| 报告期内前十大境外贸易商 | 5 | 292.67 | 5 | 219.84 | 5 | 341.21 |
| 其中：已发函并回函 | 4 | 292.67 | 4 | 162.16 | 4 | 162.87 |
| 已发函未回函（执行替代测试） | 1 | | 1 | 57.68 | 1 | 178.35 |

(3) 实施细节测试、截止性测试

1) 细节测试选取标准、方法及过程

由于客户数量众多且较为分散，我们实施细节测试时采用分层抽样的方法选取样本，抽取的样本涵盖报告期各期境内前二十大贸易商客户、境外前十大贸易商客户，检查公司与贸易商签订的购销合同、发货单、出库单、物流运输记录、销售发票、签收单/提单、报关单等资料。

2) 截止性测试选取标准、方法及过程

我们抽取报告期 12 月、1 月的收入确认金额大于 20 万元的凭证，核查是否存在收入跨期的情形。

(4) 核查贸易商期末采购情况及期后退换货情况

我们查看公司贸易商客户各季度的销售额，报告期各期，最后一个月贸易商销售额占贸易商销售总额的比例分别为 7.75%、13.65%、10.98%，最后一个月贸易商销售额占主营业务收入的比例为 1.72%、2.74%和 2.44%，占比较低。同时，我们获取了报告期内次年一季度贸易商退换货数据，金额分别为 0.00 万元、10.74 万元和 0.06 万元，退换货金额占营业收入的比例分别为 0.00%、0.14%和 0.00%，期后退换货金额和占比较小，且期后退换货主要原因系物流运输过程中产生的包装破损。因此，公司不存在期末向贸易商集中销售期后贸易商大量退货的情形。

(5) 核查贸易商客户销售回款情况

我们核查了报告期各期公司贸易商客户的期后回款情况，具体情况如下表所示：

单位：万元

| 项 目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|-----|---------|---------|---------|
|-----|---------|---------|---------|

| 项 目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|----------------------------|-----------|----------|----------|
| 贸易商客户当期销售额 (A) | 11,074.56 | 7,551.69 | 8,066.86 |
| 各期末应收贸易商客户余额 (B) | 935.84 | 687.14 | 936.95 |
| 截至 2022 年 6 月 30 日回款金额 (C) | 913.79 | 681.61 | 932.82 |
| 期后回款率 (D=C/B) | 97.64% | 99.20% | 99.56% |

由上表可知，公司贸易商客户期后回款情况良好。

(6) 银行流水及关联关系核查

我们对报告期内公司的董监高、实际控制人及相关人员大额银行流水（单笔 3 万元以上）进行核查，公司的董监高、实际控制人及相关人员与贸易商客户不存在异常、大额资金往来情形。

我们对公司主要贸易商的工商信息进行核查，确认公司及其实际控制人、董监高及其他关键人员与主要贸易商不存在关联关系；对公司主要贸易商进行走访，确认贸易商及其股东、董监高、业务经办人员与公司及其实际控制人、董监高及其他关键人员不存在关联关系，取得主要贸易商与公司不存在关联关系的《声明》。

3. 核查结论

我们通过上述方式对贸易商收入的真实性及最终销售的实现情况进行了较为全面的核查，基于公司贸易商买断式销售的业务特点以及报告期内贸易商无大额退换货和收款情况良好的事实，我们认为公司贸易商客户最终销售均已实现。

4. 详细说明对贸易型客户库存核查的具体情况及其最终销售情况

针对贸易型客户库存及其最终销售情况，我们实施了以下程序：

(1) 贸易商客户走访/视频询问

我们对主要贸易商客户进行实地走访/视频询问，了解其与公司的具体合作模式，各期末采购公司产品的库存情况，是否存在积压囤货等情况，并向其了解贸易商客户采购公司的产品是否实现了终端销售。

1) 核查过程

在走访贸易商过程中，我们现场查看贸易商客户的办公场所，了解被访谈对象的身份并取得员工工牌、名片或身份证明，获取贸易商客户的营业执照等

相关资质文件及经被访谈对象签字或盖章的访谈文件。

受新冠疫情影响，我们对部分贸易商客户实施视频询问，视频询问全过程由我们独立完成。在视频访谈开始前，我们要求被访谈对象出示相关身份证明、名片或工牌，视频访谈全程录音录像。视频访谈完成后，被访谈对象对访谈内容进行确认并在访谈文件上签字或盖章，并将相关纸质资料寄送至指定地点。

2) 核查证据

通过走访或视频询问，我们共获取 43 个贸易商客户期末库存的情况及期后销售情况，其中，向公司采购魔芋粉的贸易商客户 34 个，向公司采购魔芋食品的贸易商客户 7 个，向公司采购魔芋美妆的贸易商客户 2 个。

① 贸易商库存情况明细

单位：个、万元

| 项目 | 数量 | 年度 | | |
|-------------------|----|--------|--------|--------|
| | | 2021 年 | 2020 年 | 2019 年 |
| 期末库存为零的贸易商按产品分类： | 34 | | | |
| 其中：魔芋粉 | 30 | | | |
| 魔芋食品 | 2 | | | |
| 魔芋美妆用品 | 2 | | | |
| 期末库存不为零的贸易商按产品分类： | 9 | 99.89 | 73.14 | 68.38 |
| 其中：魔芋粉 | 4 | 86.79 | 60.84 | 53.58 |
| 魔芋食品 | 5 | 13.10 | 12.30 | 14.80 |

注：上表中的魔芋粉期末库存已根据客户全年平均采购单价及期末库存数量统一换算成金额

报告期各期末，公司接受走访或视频询问的大部分贸易商客户期末库存均为 0，少部分贸易商客户期末持有少量库存。魔芋食品贸易商大部分为小型商贸公司和超市，主要购买魔芋素毛肚，一般年末会留存部分库存向终端消费者销售。

② 已核查期末库存的贸易商客户销售占比情况

单位：万元

| 项 目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|-----|---------|---------|---------|
|-----|---------|---------|---------|

| 项 目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|--|-----------|----------|----------|
| 贸易商客户销售额 (A) | 7,218.19 | 4,924.04 | 4,898.65 |
| 其中：期末库存为零的贸易商客户销售额 (B) | 6,671.40 | 4,636.01 | 4,673.85 |
| 期末库存不为零的贸易商客户销售额 (C) | 546.79 | 288.03 | 224.80 |
| 贸易商客户销售总额 (D) | 11,074.56 | 7,551.69 | 8,066.86 |
| 已获取期末库存情况的贸易商客户销售额占贸易商客户销售总额比例 (E=A/D) | 65.18% | 65.20% | 60.73% |
| 其中：期末库存为零的贸易商客户销售额占比 (F=B/D) | 60.24% | 61.39% | 57.94% |
| 期末库存不为零的贸易商客户销售额占比 (G=C/D) | 4.94% | 3.81% | 2.79% |

报告期各期，已核查的期末库存为零的贸易商客户销售额占总体贸易商客户销售额的比例分别为 57.94%、61.39%、60.24%。期末库存不为零的贸易商客户销售额占总体贸易商客户销售额的比例分别为 2.79%、3.81%和 4.94%，比例较小。经过走访和或视频询问得知，上表中期末库存不为零的贸易商客户均表示相关存货已于期后实现终端销售。

(2) 贸易商客户期后退货换核查

报告期各期，贸易商客户存在少量期后销售退换货的情形，公司次年一季度内发生贸易商客户退换货的金额分别为 0.00 万元、10.74 万元和 0.06 万元，退换货金额占营业收入的比例分别为 0.00%、0.14%和 0.00%，期后退换货金额和占比较小，且期后退换货主要系物流运输过程中产生的包装破损。

(3) 主要贸易商客户期后回款情况核查

报告期各期，公司前十大贸易商客户的期后回款情况如下：

单位：万元

| 项 目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|----------------------------|----------|----------|----------|
| 前十大贸易商客户当期销售额 (A) | 4,932.78 | 3,820.49 | 3,893.20 |
| 各期末应收前十大贸易商客户余额 (B) | 492.08 | 403.91 | 672.32 |
| 截至 2022 年 6 月 30 日回款金额 (C) | 492.08 | 403.91 | 672.32 |
| 期后回款率 (D=C/B) | 100.00% | 100.00% | 100.00% |

截至 2022 年 6 月 30 日，报告期各期公司主要贸易商客户期后均已回款。

综上所述，我们通过走访/视频询问、期后退换货核查以及期后回款情况核查的方式对贸易商客户的库存情况及最终销售情况进行了核查。已接受走访或视频询问的大部分贸易商客户期末库存均为零，少部分贸易商客户期末持有少量库存且期后均已实现最终销售，期后贸易商客户退换货金额较小且主要贸易商客户期后回款情况良好，因此我们认为贸易商客户已实现最终销售。

(六) 说明对报告期内主要客户走访的具体核查过程及内容，包括但不限于访谈方式、访谈内容、访谈客户数量、期间、收入占比、访谈次数等

1. 对报告期内主要客户的访谈方式、访谈客户数量、访谈次数

考虑报告期内新增重要客户、不同产品类别、不同客户类型及重要性水平等因素，我们共选取 83 家客户作为访谈对象，涵盖报告期各期前十大客户，共计访谈 83 次，其中外销客户 27 家、内销客户 56 家。我们对主要客户的访谈方式包括实地走访和视频询问，受新冠疫情影响，大部分境外客户和少数境内客户无法实施实地走访程序，只能采取视频方式询问。

2. 访谈内容

我们在走访过程中重点关注了一下事项，具体如下：

| 类别 | 具体内容 |
|-----------|---|
| 基本情况 | (1) 被访谈人身份证明、职位 |
| | (2) 客户成立时间、经营类型、主要业务和产品、近三年销售情况、主要市场、主要客户等 |
| 关联关系 | (1) 客户与公司及其关联方是否存在关联关系 |
| | (2) 是否与公司股东、董监高存在业务和资金往来，是否存在公司股东、董监高及密切家庭成员在客户处享有权益、任职或领取薪酬等情况 |
| | (3) 是否存在客户实际控制人、董监高及相关业务人员及关系密切的家庭成员在公司处享有权益、任职或领取薪酬等情况 |
| 业务情况 | (1) 客户与公司建立合作关系的时间、向公司采购金额及占同期采购的比重、采购的主要产品、业务模式、采购额变动的的原因 |
| | (2) 是否存在向公司销售的情形、是否与公司签订框架性合同、合同履行情况是否正常、是否存在纠纷、向公司采购的产品是否存在对外经销 |
| 交易定价及结算情况 | (1) 客户向公司采购定价依据，向公司采购的产品与从其他供应商采购的产品相比是否具有公允性、客户向公司采购交易结算方式、付款周期、信用政策有无变化、是否存在佣金或返利 |
| | (2) 是否存在现金交易方式、是否存在指定的第三方付款、是否存在其他业务或资金往来 |
| 其他方面 | 除购买产品之外，客户与公司是否存在其他方面的关系，是否存在向公司提供任何形式的担保或借贷 |

3. 访谈客户数量、收入占比情况

按照地域划分列示访谈客户数量、收入占比情况如下：

| 客户类别 | 数量（个） | 2021 年 | 2020 年 | 2019 年 |
|------|-------|--------|--------|--------|
| 内销客户 | 56 | 45.47% | 44.64% | 46.06% |
| 外销客户 | 27 | 68.66% | 60.25% | 55.29% |

注：内、外销客户收入占比为访谈客户各年度收入金额分别占内销、外销收入的比例

按照客户类型划分列示访谈客户数量、收入占比情况如下：

| 客户类型 | 数量（个） | 2021 年 | 2020 年 | 2019 年 |
|-------|-------|--------|--------|--------|
| 贸易商客户 | 43 | 65.18% | 65.20% | 60.73% |
| 直接客户 | 40 | 52.82% | 48.09% | 47.56% |

注：贸易商、直销客户收入占比为访谈客户各年度收入金额分别占贸易商、直销客户收入的比例

按照走访形式划分列示访谈客户数量、收入占比情况如下：

| 走访形式 | 数量（个） | 2021 年 | 2020 年 | 2019 年 |
|------|-------|--------|--------|--------|
| 实地走访 | 33 | 19.39% | 20.46% | 18.25% |
| 视频询问 | 50 | 36.16% | 31.04% | 32.21% |
| 合 计 | 83 | 55.55% | 51.50% | 50.46% |

（七）列表说明对报告期内主要客户发函的形式、函证数量、具体内容、销售金额及比例，客户的回函数量、差异金额及差异原因，对未回函的函证执行的替代程序及充分性

1. 发函总体情况

报告期内，我们向主要客户邮寄纸质函证以确认应收账款余额及销售金额，共发函 329 份。报告期内发函金额及比例如下表所示：

单位：元

| 项 目 | 年度 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|-------|------|----------------|----------------|----------------|
| 发函金额 | 应收账款 | 58,635,111.39 | 38,985,087.40 | 31,065,235.57 |
| | 销售金额 | 443,477,303.67 | 321,623,178.27 | 312,139,433.28 |
| 账面总金额 | 应收账款 | 59,446,406.20 | 40,781,680.89 | 34,150,368.83 |
| | 销售金额 | 500,750,248.73 | 379,184,455.01 | 366,224,678.98 |

| 项目 | 年度 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|------|------|---------|---------|---------|
| 发函比例 | 应收账款 | 98.64 | 95.59 | 90.97 |
| | 销售金额 | 88.56 | 84.82 | 85.23 |

2. 回函总体情况

报告期内，客户回函及未回函的情况如下表所示：

单位：个、万元

| 回函情况 | 2021 年度 | | | 2020 年度 | | | 2019 年度 | | |
|-------------------------------|---------|------------|-----------|---------|------------|-----------|---------|------------|-----------|
| | 数量 | 应收账款 余额 | 销售金额 | 数量 | 应收账款 余额 | 销售金额 | 数量 | 应收账款 余额 | 销售金额 |
| 回函直接确认 | 264 | 4,393.45 | 36,174.86 | 268 | 2,939.37 | 25,955.28 | 268 | 2,129.83 | 25,005.71 |
| 回函调节确认 | 16 | 1,220.53 | 5,941.80 | 12 | 730.65 | 4,458.21 | 12 | 864.29 | 4,140.20 |
| 回函直接确认+回 函调节确认金额 | 280 | 5,613.99 | 42,116.66 | 280 | 3,670.02 | 30,413.49 | 280 | 2,994.12 | 29,145.91 |
| 未回函及回函无 法确认的金额 | 49 | 249.52 | 2,231.07 | 49 | 228.49 | 1,748.82 | 49 | 112.40 | 2,068.04 |
| 回函直接确认+回 函调节确认所占 比例 (%) | | 95.74 | 94.97 | | 94.14 | 94.56 | | 96.38 | 93.37 |
| 实施替代测试的 比例 (%) | | 4.26 | 5.03 | | 5.86 | 5.44 | | 3.62 | 6.63 |

3. 回函不符情况统计

单位：万元

| 项目 | 应收账款 | | | 销售收入 | | |
|------|----------|----------|----------|-----------|-----------|-----------|
| | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| 发函金额 | 5,863.51 | 3,898.51 | 3,106.52 | 44,347.73 | 32,162.32 | 31,213.94 |
| 回函金额 | 5,581.88 | 3,867.86 | 2,841.51 | 44,274.69 | 32,555.11 | 31,427.97 |
| 差异金额 | 281.63 | 30.65 | 265.01 | 73.04 | -392.80 | -214.03 |
| 差异率 | 4.80% | 0.79% | 8.53% | 0.16% | -1.22% | -0.69% |

如上表所示，各期回函差异率较小，主要系公司与客户入账时间存在差异所致，客户已提供对账资料的，均已调节相符，客户未提供对账资料的，已实施替代测试。

4. 实施的替代程序

针对回函不符以及未回函事项，我们实施对应的替代程序，核实账面记载的营业收入金额、并检查销售合同、签收单/报关单、提单、发票、期后回款等相关资料，检查营业收入的真实性和准确性、应收账款的存在性和完整性。

(八) 结合公司及相关人员与客户资金流水往来核查等情况，说明是否与客户存在利益输送或特殊利益安排

报告期内，我们抽取和核查单笔金额在 50.00 万元以上的公司资金流水以及单笔金额在 3.00 万元以上的公司关联自然人资金流水并将相关交易的对手方信息与报告期内的公司客户名单进行比对，并与报告期内各期前十大客户工商显示的股东、董事、监事、高级管理人员名单进行比对，除正常的购销业务交易外，未发现公司及相关人员与客户之间存在利益输送或特殊利益安排。关于公司及相关人员的资金流水核查情况详见本说明“三”之“(四) 说明对公司及相关方资金流水的核查程序、核查手段、核查范围、核查账户完整性、核查标准及其合理性、相关事项的具体核查情况及核查结论，核查过程是否发现异常，并结合上述资金流水核查情况就公司内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确核查意见”之相关内容。

二、原材料采购稳定性及价格公允性

(1) 主要供应商披露不充分。根据申请材料，①报告期内发行人供应商较为集中，前五大供应商采购金额占比分别为 49.41%、58.10%和 67.65%。2019 年佳艳佳芋首次成为发行人前五大供应商，即与发行人形成大额采购款 6,373.16 万元，PT. INSANAGROSEJAHTERA 作为 2019 年、2020 年的前五大供应商，在 2021 年未进入前五大供应商名单。根据公开信息，发行人 2019 年第二大供应商楚雄致力已于 2021 年 7 月注销。②发行人主要原材料魔芋精粉（原料）、魔芋干片、鲜魔芋的采购单价在报告期内逐年下降。③发行人子公司云南一致注册地址与供应商楚雄致力原注册地址相同（2016 年 8 月至 2016 年 11 月）；云南一致原员工曾担任供应商宣威顺晟的总经理；云南一致原员工电话及邮箱与部分供应商电话及邮箱相同，并被登记为供应商的财务人员。请发行人：①按原材料类型补充说明报告期各期前十大供应商情况，包括但不限于供

应商名称或姓名、成立时间、注册资本、注册地、开发过程及合作历史、采购内容、采购金额及占比，对受同一控制下的各个供应商，请分别说明其采购金额及占比。②说明佳艳佳芋、PT. INSANAGROSEJAHTERA、楚雄致力等主要供应商变动或注销的原因及合理性，各期新增或新减供应商的情况及合理性，主要供应商及其关联方与发行人及其关联方是否存在关联关系、利益输送或其他利益安排。③说明对供应商的选取标准及管理制度，与供应商合作是否具有稳定性，相关供应商更换是否影响发行人生产经营、产品质量、客户关系等。④结合采购魔芋原料精粉和魔芋干片分级机制、定价机制、市场价格及其变动趋势，分析说明报告期内主要原材料采购单价逐年下降的原因及合理性，发行人向主要供应商的采购价格是否公允，是否与市场价格存在显著差异，发行人是否为各供应商的主要客户或唯一客户。⑤说明子公司注册地址与供应商相同、子公司员工与供应商存在关联的原因及合理性，发行人与前述供应商的合作是否具备商业实质，采购价格是否公允，是否存在利益输送或其他利益安排。⑥结合报告期内发行人股东及亲属、离职或在职员工及亲属在供应商投资、任职的情形，说明对应采购成本的真实性。⑦说明是否存在成立时间较短即成为发行人供应商或供应商注册资本及参保人数较少的情形，是否存在客户指定供应商的情形，并分析其合理性。

(2) 非法人供应商采购的合理性与真实性。根据申请材料，报告期内发行人存在向芋农、合作社等非法人供应商采购的情形。请发行人：①说明向非法人供应商采购的情况，包括但不限于供应商性质（农户、经纪人、合作社等）、合作历史、采购内容、单价、金额及占比、变动原因及合理性。②说明向非法人供应商采购的定价机制，与不同交易对手的采购单价是否存在重大差异及原因，是否均签订长期收购协议，是否存在偷漏税的情形。③说明向非法人供应商采购是否存在现金支付的情形，如存在，请说明原因、必要性及合理性；说明针对非法人供应商采购、现金支付采购款所采取的管理措施，相关内控是否健全有效。④结合非法人供应商及其关联方与发行人及其关联方的资金流水，说明是否存在异常大额资金往来，是否存在通过相关供应商进行利益输送的情形。

(3) 原材料供应的稳定性及质量管控。根据申请材料，魔芋原材料采购

具有较明显的季节性，公司每年参照当年度销售计划及生产计划制定原材料采购计划，并集中于每年9月至次年3月采购魔芋精粉（原料）、魔芋干片以及鲜魔芋等。公司通过向主要供应商出租初加工设备以及提供技术指导等方式稳定原材料供给和质量，也因此与主要供应商建立了稳定的合作关系。请发行人：

①说明魔芋种植及加工的季节性、区域性特点对发行人原材料供应稳定性及品质的影响。②说明发行人为稳定魔芋原料品质和供应所采取的具体措施，与主要供应商的合作模式，是否签订框架协议，原材料供应是否存在短缺风险，请结合实际情况充分揭示风险。③说明对主要原材料的质量控制情况，包括但不限于供应商准入制度、质量控制标准、质量控制措施等，报告期内与主要原材料供应商是否存在重大质量纠纷。④说明向主要供应商出租初加工设备以及提供技术指导的做法是否符合行业惯例，发行人除向供应商提供加工设备和技术指导外，是否提供原材料、加工人员等，供应商是否采取自有技术或工艺进行生产加工，是否实质为委外加工模式，发行人是否存在其他对供应商的类似帮扶行为，相应供应商对发行人的帮扶行为是否存在依赖，发行人及其关联方与接受帮扶的供应商及其关联方之间是否存在利益输送，前述行为是否影响采购交易的真实性、采购成本的公允性。

（4）向顺晟致宣大额采购的合理性。根据申请材料，报告期内顺晟致宣为发行人的第一大供应商，采购金额分别为7,938.85万元、10,270.91万元和11,467.77万元，采购占比分别为28.82%、28.09%、36.40%。顺晟致宣包括宣威顺晟农业开发有限公司和宣威致宣魔芋开发有限公司，根据公开信息，宣威顺晟农业开发有限公司成立于2019年2月，注册资本120万元，参保人数5人；宣威致宣魔芋开发有限公司成立于2017年2月，实缴资本及参保人数均为0。请发行人：①说明与顺晟致宣的合作背景及原因、合作模式，宣威顺晟农业开发有限公司成立当年即与发行人进行大额采购交易的原因及合理性，是否存在发行人离职或在职员工及其亲属在顺晟致宣投资、任职情形，发行人及其关联方是否与顺晟致宣存在关联关系或其他利益安排，是否存在关联交易非关联化的情况。②说明报告期内顺晟致宣与发行人其他类似供应商在采购内容与用途、采购单价、结算方式、付款周期等方面是否存在显著差异，发行人是否为顺晟致宣的主要采购客户，顺晟致宣是否为发行人采购专门设立，发行人采

购金额与顺晟致宣的业务规模、履约能力是否匹配。③结合历史合作情况、行业发展趋势与市场竞争、顺晟致宣的行业地位等分析与其合作的稳定性和可持续性，并根据产品特点、市场竞争程度、可替代性等分析说明发行人是否对顺晟致宣存在采购依赖。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见。（2）说明对主要供应商的发函、回函的比例，未回函部分所执行替代程序的具体情况及其结论；对主要供应商访谈的具体核查方法、数量、金额及占比，访谈的证据、数据及结果是否充分、有效。（3）说明对非法人供应商采购成本真实性、准确性、完整性的核查方法、核查过程、核查比例、取得的核查证据及核查结论。

（4）结合发行人及其关联方与供应商资金流水核查的相关情况，对是否存在资金体外循环、供应商代垫成本费用的情形发表明确意见。（审核问询函问题4）

（一）主要供应商披露不充分。①按原材料类型补充说明报告期各期前十大供应商情况，包括但不限于供应商名称或姓名、成立时间、注册资本、注册地、开发过程及合作历史、采购内容、采购金额及占比，对受同一控制下的各个供应商，请分别说明其采购金额及占比。②说明佳艳佳芋、PT. INSANAGROSEJAHTERA、楚雄致力等主要供应商变动或注销的原因及合理性，各期新增或新减供应商的情况及合理性，主要供应商及其关联方与一致魔芋公司及其关联方是否存在关联关系、利益输送或其他利益安排。③说明对供应商的选取标准及管理制度，与供应商合作是否具有稳定性，相关供应商更换是否影响一致魔芋公司生产经营、产品质量、客户关系等。④结合采购魔芋原料精粉和魔芋干片分级机制、定价机制、市场价格及其变动趋势，分析说明报告期内主要原材料采购单价逐年下降的原因及合理性，一致魔芋公司向主要供应商的采购价格是否公允，是否与市场价格存在显著差异，公司是否为各供应商的主要客户或唯一客户。⑤说明子公司注册地址与供应商相同、子公司员工与供应商存在关联的原因及合理性，一致魔芋公司与前述供应商的合作是否具备商业实质，采购价格是否公允，是否存在利益输送或其他利益安排。⑥结合报告期内一致魔芋公司股东及亲属、离职或在职员工及亲属在供应商投资、任职的情形，说明对应采购成本的真实性。⑦说明是否存在成立时间较短即成为一致

魔芋公司供应商或供应商注册资本及参保人数较少的情形，是否存在客户指定供应商的情形，并分析其合理性

1. 按原材料类型补充说明报告期各期前十大供应商情况

公司主要原材料分为魔芋精粉（原料）、魔芋干片、鲜魔芋，各前十大情况如下。

(1) 魔芋精粉（原料）报告期前十大供应商情况如下：

| 年 度 | 序 号 | 供应商名称 | | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 开发过程 | 合作历史 [注] | 采购金额 (万元) | 占比 (%) |
|------|------------------|----------------|-------------------|-----------|-------------------|-----------------------------|------|-------------|--------------|-----------|
| 2021 | 1) | 顺晟致宣 | 宣威顺晟农业开发有限公司 | 2019.2.21 | 120.00 万元 | 云南省曲靖市宣威市龙场镇得所村委会五里坪 | 前期积累 | 2019 | 10,065.18 | 37.09 |
| | | | 宣威致宣魔芋开发有限公司 | 2017.2.16 | 50.00 万元 | 云南省曲靖市宣威市龙场镇得所村委会五里坪 | 前期积累 | 2017 | \ | \ |
| | 2) | 佳芋佳艳 | 富源县富村镇佳芋食品有限公司 | 2013.5.8 | 500.00 万元 | 云南省曲靖市富源县富村镇富兴路 | 商务洽谈 | 2019 | 5,275.42 | 19.44 |
| | | | 富源县富村镇佳艳农民魔芋专业合作社 | 2011.5.5 | 30.00 万元 | 云南省曲靖市富源县富村镇富兴路 | 商务洽谈 | 2017 | \ | \ |
| | 3) | 会理县好地道魔芋专业合作社 | | 2014.8.1 | 2,000.00 万元 | 会理县北街街道南郊村水路组 | 商务洽谈 | 2017 | 787.03 | 2.90 |
| | 4) | 云长兴盛达 | 楚雄云长生物科技有限责任公司 | 2021.7.14 | 1,000.00 万元 | 云南省楚雄彝族自治州楚雄市高新区赵家湾生物产业园区 | 前期积累 | 2021 | 757.17 | 2.79 |
| | | | 楚雄兴盛达商贸有限责任公司 | 2014.7.2 | 500.00 万元 | 云南省楚雄州楚雄市大过口乡碧鸡村委会小黑箐 | 商务洽谈 | 2019 | \ | \ |
| | 5) | 黔西南州宇飞农业产业有限公司 | | 2015.1.12 | 1,000.00 万元 | 贵州省黔西南布依族苗族自治州兴义市敬南镇飞龙洞村山脚组 | 商务洽谈 | 2019 | 456.69 | 1.68 |
| 6) | 绵阳市安州区鹏泰魔芋科技有限公司 | | 2016.1.15 | 580.00 万元 | 四川省绵阳市安州区秀水镇火光村三组 | 商务洽谈 | 2020 | 436.81 | 1.61 | |

| 年 度 | 序号 | 供应商名称 | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 开发过程 | 合作历史 [注] | 采购金额 (万元) | 占比 (%) |
|------|-----|-----------------------|-----------|-------------------|---|------|-------------|--------------|-----------|
| | 7) | 丽江大然生物有限公司 | 2015.6.1 | 2,000.00 万元 | 云南省丽江市玉龙纳西族自治县黄山镇南口工业园区 | 商务洽谈 | 2018 | 164.40 | 0.61 |
| | 8) | 威宁县顺国魔芋加工厂 | 2018.3.5 | 200.00 万元 | 威宁县金钟镇金钟村 | 商务洽谈 | 2020 | 53.00 | 0.20 |
| | 9) | PT. ASIA PRIMA KONJAC | 2017.8.28 | 4,800,000 万 卢比 | Pergudangan Legundi Business Park D-19A, Kel. Banjaran, Kec.Driyorejo, Kab. Gresik, Provinsi Jawa Timur | 商务洽谈 | 2021 | 7.61 | 0.03 |
| | 10) | 楚雄嘉顺魔芋种植有限公司 | 2012.4.11 | 500.00 万元 | 云南省楚雄州楚雄市大过口乡磨刀箐村委会新房子小黑箐 | 商务洽谈 | 2019 | 7.25 | 0.03 |
| 2020 | 1) | 宣威顺晟农业开发有限公司 | 2019.2.21 | 120.00 万元 | 云南省曲靖市宣威市龙场镇得所村委会五里坪 | 前期积累 | 2019 | 7,680.79 | 22.55 |
| | | 宣威致宣魔芋开发有限公司 | 2017.2.16 | 50.00 万元 | 云南省曲靖市宣威市龙场镇得所村委会五里坪 | 前期积累 | 2017 | \ | \ |
| | 2) | 富源县富村镇佳芋食品有限公司 | 2013.5.8 | 500.00 万元 | 云南省曲靖市富源县富村镇富兴路 | 商务洽谈 | 2019 | 3,196.29 | 9.39 |
| | | 富源县富村镇佳艳农民魔芋专业合作社 | 2011.5.5 | 30.00 万元 | 云南省曲靖市富源县富村镇富兴路 | 商务洽谈 | 2017 | \ | \ |
| | 3) | 会理县好地道魔芋专业合作社 | 2014.8.1 | 2,000.00 万元 | 会理县北街街道南郊村水路组 | 商务洽谈 | 2017 | 2,156.08 | 6.33 |

| 年 度 | 序 号 | 供应商名称 | | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 开发过程 | 合作历史 [注] | 采购金额 (万元) | 占比 (%) | |
|-----|------|------------------|---------------|--------------|-------------|-----------------------------|----------------------|-------------|--------------|-----------|-------|
| | 4) | 云长兴盛达 | 楚雄兴盛达商贸有限责任公司 | 2014.7.2 | 500.00 万元 | 云南省楚雄州楚雄市大过口乡碧鸡村委会小黑箐 | 商务洽谈 | 2019 | 819.61 | 2.40 | |
| | | | 楚雄云长生物科技有限公司 | 2021.7.14 | 1,000.00 万元 | 云南省楚雄彝族自治州楚雄市高新区赵家湾生物产业园区 | 前期积累 | 2021 | \ | \ | |
| | 5) | 楚雄协佳商贸有限公司 | | 2015.7.31 | 100.00 万元 | 云南省楚雄彝族自治州楚雄市大过口乡大益鸡村委会街边 | 商务洽谈 | 2018 | 540.80 | 1.59 | |
| | 6) | 黔西南州联众桐籽农民专业合作社 | | 2011.2.14 | 160.00 万元 | 贵州省黔西南布依族苗族自治州兴义市丰都办事处龙塘村五组 | 商务洽谈 | 2019 | 441.45 | 1.30 | |
| | 7) | 绵阳市安州区鹏泰魔芋科技有限公司 | | 2016.1.15 | 580.00 万元 | 四川省绵阳市安州区秀水镇火光村三组 | 商务洽谈 | 2020 | 441.32 | 1.30 | |
| | 8) | 威宁县顺国魔芋加工厂 | | 2018.3.5 | 200.00 万元 | 威宁县金钟镇金钟村 | 商务洽谈 | 2020 | 240.53 | 0.71 | |
| | 9) | 永善鑫隆魔芋食品有限公司 | | 2010.10.14 | 480.00 万元 | 云南省昭通市永善县溪洛渡镇新华街 17 号 | 商务洽谈 | 2019 | 207.00 | 0.61 | |
| | 10) | 绵阳安福魔芋开发有限公司 | | 2001.6.25 | 58.00 万元 | 北川羌族自治县安昌镇下河街 100 号 | 商务洽谈 | 2020 | 194.00 | 0.57 | |
| | 2019 | 1) | 顺晟致宣 | 宣威顺晟农业开发有限公司 | 2019.2.21 | 120.00 万元 | 云南省曲靖市宣威市龙场镇得所村委会五里坪 | 前期积累 | 2019 | 5,138.66 | 20.41 |
| | | | | 宣威致宣魔芋开发有限公司 | 2017.2.16 | 50.00 万元 | 云南省曲靖市宣威市龙场镇得所村委会五里坪 | 前期积累 | 2017 | 1,705.71 | 6.72 |

| 年 度 | 序号 | 供应商名称 | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 开发过程 | 合作历史 [注] | 采购金额 (万元) | 占比 (%) | |
|-----|----|----------------------|--------------------|---------------------------|---------------------------|-------------------------------|---------------------|--------------|-----------|------|
| | 2) | 会理县好地道魔芋专业合作社 | 2014. 8. 1 | 2,000.00 万元 | 会理县北街街道南郊村水路组 | 商务洽谈 | 2017 | 1,468.38 | 5.83 | |
| | 3) | 楚雄嘉顺魔芋种植有限公司 | 2012. 4. 11 | 500.00 万元 | 云南省楚雄州楚雄市大过口乡磨刀箐村委会新房子小黑箐 | 商务洽谈 | 2018 | 900.72 | 3.58 | |
| | 4) | 云长兴 盛达 | 楚雄云长生物科技 有限责任公司 | 2021. 7. 14 | 1,000.00 万元 | 云南省楚雄彝族自治州楚雄市 高新区赵家湾生物产业园区 | 前期 积累 | 2021 | \ | \ |
| | | | 楚雄兴盛达商贸有 限责任公司 | 2014. 7. 2 | 500.00 万元 | 云南省楚雄州楚雄市大过口乡 碧鸡村委会小黑箐 | 商务 洽谈 | 2019 | 868.80 | 3.45 |
| | 5) | 湖北鹤峰阳光农业发展有限责 任公司 | 2008. 7. 21 | 2,000.00 万元 | 鹤峰县下坪乡金叶巷三号 | 商务 洽谈 | 2019 | 767.87 | 3.05 | |
| | 6) | 佳芋佳 艳 | 富源县富村镇佳芋 食品有限公司 | 2013. 5. 8 | 500.00 万元 | 云南省曲靖市富源县富村镇富 兴路 | 商务 洽谈 | 2019 | 595.19 | 2.36 |
| | | | | 富源县富村镇佳艳 农民魔芋专业合作 社 | 2011. 5. 5 | 30.00 万元 | 云南省曲靖市富源县富村镇富 兴路 | 商务 洽谈 | 2017 | \ |
| | 7) | 汉中市东方魔芋有限责任公司 | 2004. 9. 13 | 60.00 万元 | 陕西省汉中市汉台区铺镇狮子 营村 | 商务 洽谈 | 2017 | 532.00 | 2.11 | |
| | 8) | 建始协力食品有限公司 | 2005. 6. 24 | 600.00 万元 | 建始县长梁乡陇里村 | 商务 洽谈 | 2017 | 316.20 | 1.26 | |
| | 9) | 陕西宏力农业科技有限公司 | 2013. 1. 23 | 1,000.00 万元 | 陕西省汉中市南郑区汉山街道 办事处白家湾 | 商务 洽谈 | 2019 | 278.40 | 1.11 | |

| 年度 | 序号 | 供应商名称 | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 开发过程 | 合作历史 [注] | 采购金额 (万元) | 占比 (%) |
|----|-----|---------------|----------|----------|----------------------|------|-------------|--------------|-----------|
| | 10) | 成都市福冬生态魔芋有限公司 | 2011.9.9 | 30.00 万元 | 崇州市怀远镇定江桥社区 3 组 16 号 | 商务洽谈 | 2019 | 270.80 | 1.08 |

[注]合作历史为公司与供应商合作的开始年度

(2) 魔芋干片报告期前十大供应商采购情况如下:

| 年度 | 序号 | 供应商名称 | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 开发过程 | 合作历史 | 采购金额 (万元) | 占比 (%) |
|--------------|----|-------------------|-----------|----------------------|--------------------------------|------|------|--------------|--------|
| 2021 | 1) | 富源县富村镇佳艳农民魔芋专业合作社 | 2011.5.5 | 30.00 万元 | 云南省曲靖市富源县富村镇富兴路 | 商务洽谈 | 2017 | 2,057.77 | 7.58 |
| | | 富源县富村镇佳芋食品有限公司 | 2013.5.8 | 500.00 万元 | 云南省曲靖市富源县富村镇富兴路 | 商务洽谈 | 2019 | \ | \ |
| | 2) | 富源县富村镇云益魔芋农民专业合作社 | 2017.7.5 | 120.00 万元 | 云南省曲靖市富源县富村镇魔芋交易市场 | 商务洽谈 | 2021 | 813.40 | 3.00 |
| | 3) | 楚雄市吕合镇会芬种植专业合作社 | 2019.6.18 | 20.00 万元 | 云南省楚雄彝族自治州楚雄市吕合镇干田村委会杨木匠村 11 号 | 前期积累 | 2019 | 722.14 | 2.66 |
| | 4) | 楚雄市子午镇家农种植专业合作社 | 2019.7.5 | 20.00 万元 | 云南省楚雄彝族自治州楚雄市子午镇杞木村委会桃园队 16 号 | 前期积累 | 2019 | 705.28 | 2.60 |
| | 5) | 宣威顺晟农业开发有限公司 | 2019.2.21 | 120.00 万元 | 云南省曲靖市宣威市龙场镇得所村委会五里坪 | 前期积累 | 2019 | 638.32 | 2.35 |
| 宣威致宣魔芋开发有限公司 | | 2017.2.16 | 50.00 万元 | 云南省曲靖市宣威市龙场镇得所村委会五里坪 | 前期积累 | 2017 | \ | \ | |

| 年度 | 序号 | 供应商名称 | | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 开发过程 | 合作历史 | 采购金额 (万元) | 占比(%) |
|------|-----|-------------------|---------------------|-----------|-----------|-----------------------------|------|------|--------------|-------|
| | 6) | 富源县土生金农业综合开发专业合作社 | | 2020.5.6 | 200.00 万元 | 云南省曲靖市富源县富村镇富兴路 | 前期积累 | 2020 | 539.92 | 1.99 |
| | 7) | 腾辉 龚平 | 富源县富村镇腾辉魔芋种植农民专业合作社 | 2019.5.15 | 200.00 万元 | 云南省曲靖市富源县富村镇富兴路148号 | 前期积累 | 2020 | 460.46 | 1.70 |
| | | | 龚平 | | | | 前期积累 | 2020 | \ | \ |
| | 8) | 富源县富村镇卓宇魔芋农民专业合作社 | | 2017.6.28 | 120.00 万元 | 云南省曲靖市富源县富村镇富兴路 | 商务洽谈 | 2021 | 384.78 | 1.42 |
| | 9) | 永胜县静平魔芋种植加工有限公司 | | 2016.8.24 | 660.00 万元 | 云南省丽江市永胜县顺州镇洲城村委会 | 商务洽谈 | 2019 | 337.79 | 1.24 |
| | 10) | 秭归县杨林桥镇天和魔芋专业合作社 | | 2013.4.10 | 50.00 万元 | 秭归县杨林桥镇响水洞村一组 | 商务洽谈 | 2019 | 322.81 | 1.19 |
| 2020 | 1) | 佳芋 佳艳 | 富源县富村镇佳芋食品有限公司 | 2013.5.8 | 500.00 万元 | 云南省曲靖市富源县富村镇富兴路 | 商务洽谈 | 2019 | \ | \ |
| | | | 富源县富村镇佳艳农民专业合作社 | 2011.5.5 | 30.00 万元 | 云南省曲靖市富源县富村镇富兴路 | 商务洽谈 | 2017 | 3,162.58 | 9.29 |
| | 2) | 顺晟 致宣 | 宣威顺晟农业开发有限公司 | 2019.2.21 | 120.00 万元 | 云南省曲靖市宣威市龙场镇得所村委会五里坪 | 前期积累 | 2019 | 2,051.71 | 6.02 |
| | | | 宣威致宣魔芋开发有限公司 | 2017.2.16 | 50.00 万元 | 云南省曲靖市宣威市龙场镇得所村委会五里坪 | 前期积累 | 2017 | \ | \ |
| | 3) | 楚雄市子午镇家农种植专业合作社 | | 2019.7.5 | 20.00 万元 | 云南省楚雄彝族自治州楚雄市子午镇杞木村委会桃园队16号 | 前期积累 | 2019 | 1,561.48 | 4.58 |

| 年度 | 序号 | 供应商名称 | | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 开发过程 | 合作历史 | 采购金额 (万元) | 占比(%) | |
|----|------|--------------------------|--------------------------|--------------|-------------------|--|--|----------|--------------|----------|------|
| | 4) | PT. INSAN AGRO SEJAHTERA | | 2018. 1. 24 | 100,000.00 万卢比 | Perum. Istana Mentari Blok C4. NO.09,Kab Sidoarjo, Jawa Timur | 商务 洽谈 | 2019 | 864.79 | 2.54 | |
| | 5) | 腾辉 龚平 | 富源县富村镇腾辉魔芋 种植农民专业合作社 | 2019. 5. 15 | 200.00 万元 | 云南省曲靖市富源县富村镇富兴 路 148 号 | 前期 积累 | 2020 | 409.13 | 1.20 | |
| | | | 龚平 | | | | 前期 积累 | 2020 | \ | \ | |
| | 6) | 建始县泰立种植专业合作社 | | 2019. 4. 9 | 50.00 万元 | 建始县长梁镇松林村 4 组 | 前期 积累 | 2019 | 370.74 | 1.09 | |
| | 7) | GREAT KASTELL, LDA | | 2015. 12. 15 | 5.00 万美元 | RUA DE BEMORI, NAIN FETO DILI-TIMOR LESTE | 商务 洽谈 | 2019 | 368.43 | 1.08 | |
| | 8) | 楚雄市吕合镇会芬种植专业合 作社 | | 2019. 6. 18 | 20.00 万元 | 云南省楚雄彝族自治州楚雄市吕 合镇干田村委会杨木匠村 11 号 | 前期 积累 | 2019 | 328.37 | 0.96 | |
| | 9) | 重庆市开州区家安魔芋加工坊 | | 2011. 5. 28 | 10.00 万元 | 重庆市开州区白泉乡玉泉街 18 号 | 商务 洽谈 | 2020 | 322.09 | 0.95 | |
| | 10) | 富源县土生金农业综合开发专 业合作社 | | 2020. 5. 6 | 200.00 万元 | 云南省曲靖市富源县富村镇富兴 路 | 前期 积累 | 2020 | 289.59 | 0.85 | |
| | 2019 | 1) | 楚雄致力魔芋专业合作社 | | 2016. 8. 11 | 1.00 万元 | 云南省楚雄彝族自治州楚雄市中 山镇务阻村委会洒基口二街 24 号 商铺 | 商务 洽谈 | 2019 | 1,770.32 | 7.03 |
| | | 2) | PT. INSAN AGRO SEJAHTERA | | 2018. 1. 24 | 100,000.00 万卢比 | Perum. Istana Mentari Blok C4. NO.09,Kab Sidoarjo, Jawa Timur | 商务 洽谈 | 2019 | 1,491.37 | 5.92 |
| 3) | | 楚雄市子午镇家农种植专业合 作社 | | 2019. 7. 5 | 20.00 万元 | 云南省楚雄彝族自治州楚雄市子 午镇杞木村委会桃园队 16 号 | 前期 积累 | 2019 | 764.56 | 3.04 | |

| 年度 | 序号 | 供应商名称 | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 开发过程 | 合作历史 | 采购金额(万元) | 占比(%) |
|----|-----|-----------------------------|-------------|-------------------|--|------|------|----------|-------|
| | 4) | PT. SUTRACO NUSANTARA MEGAH | 2018. 1. 24 | 100,000.00 万卢比 | Perum. Istana Mentari Blok C4. NO.09, Kab Sidoarjo, Jawa Timur | 商务洽谈 | 2019 | 744.66 | 2.96 |
| | 5) | 宣威顺晟农业开发有限公司 | 2019. 2. 21 | 120.00 万元 | 云南省曲靖市宣威市龙场镇得所村委会五里坪 | 前期积累 | 2019 | \ | \ |
| | | 宣威致宣魔芋开发有限公司 | 2017. 2. 16 | 50.00 万元 | 云南省曲靖市宣威市龙场镇得所村委会五里坪 | 前期积累 | 2017 | 560.52 | 2.23 |
| | 6) | PT. HAYUMI AGRO INDONESIA | 2018. 8. 4 | 100,000.00 万卢比 | Royal Residence City Loft RCL No. 2111 RT 003 RW 002 Kel. Babatan, Kec. Wiyung Kota Surabaya 60227, Prov. Jawa Timur Indonesia | 商务洽谈 | 2019 | 524.36 | 2.08 |
| | 7) | 建始县泰立种植专业合作社 | 2019. 4. 9 | 50.00 万元 | 建始县长梁镇松林村 4 组 | 前期积累 | 2019 | 394.28 | 1.57 |
| | 8) | 楚雄市吕合镇会芬种植专业合作社 | 2019. 6. 18 | 20.00 万元 | 云南省楚雄彝族自治州楚雄市吕合镇干田村委会杨木匠村 11 号 | 前期积累 | 2019 | 288.75 | 1.15 |
| | 9) | 岚皋县蔺河镇蒋家关村魔芋农民专业合作社 | 2009. 5. 27 | 62.00 万元 | 陕西省安康市岚皋县蔺河镇蒋家关村六组 | 商务洽谈 | 2019 | 265.86 | 1.06 |
| | 10) | 秭归县杨林桥镇天和魔芋专业合作社 | 2013. 4. 10 | 50.00 万元 | 秭归县杨林桥镇响水洞村一组 | 商务洽谈 | 2019 | 264.65 | 1.05 |

(3) 鲜魔芋报告期前十大供应商采购情况如下:

| 年度 | 序号 | 供应商名称 | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 开发过程 | 合作历史 | 采购金额(万元) | 占比(%) |
|----|----|-------|------|------|-----|------|------|----------|-------|
|----|----|-------|------|------|-----|------|------|----------|-------|

| 年 度 | 序 号 | 供应商名称 | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 开发过程 | 合作历史 | 采购金额 (万元) | 占比(%) |
|------|-----|-------------------|------------|-----------|---------------------------------------|------|------|--------------|-------|
| 2021 | 1) | 宣威市得禄乡兴鑫魔芋种植专业合作社 | 2009.6.17 | 100.99 万元 | 宣威市得禄乡得禄村顾家小营村 | 商务洽谈 | 2020 | 179.88 | 0.66 |
| | 2) | 楚雄市吕合镇会芬种植专业合作社 | 2019.6.18 | 20.00 万元 | 云南省楚雄彝族自治州楚雄市吕合镇干田村委会杨木匠村 11 号 | 前期积累 | 2019 | 99.24 | 0.37 |
| | 3) | 云南魔金生物科技有限公司 | 2019.4.23 | 600.00 万元 | 云南省西双版纳傣族自治州景洪市勐龙镇曼别村民委员会曼景法村民小组“纳来课” | 商务洽谈 | 2020 | 73.47 | 0.27 |
| | 4) | 陆良坤源种植专业合作社 | 2019.4.24 | 20.00 万元 | 云南省曲靖市陆良县板桥镇后所村委会后所村 832 号 | 前期积累 | 2019 | 49.45 | 0.18 |
| | 5) | 王正莲 | | | | 商务洽谈 | 2019 | 38.60 | 0.14 |
| | 6) | 宁洱乡缘果蔬种植农民专业合作社 | 2015.12.24 | 60.00 万元 | 云南省普洱市宁洱县普义乡曼芽村三组 | 商务洽谈 | 2020 | 38.57 | 0.14 |
| | 7) | 楚雄市子午镇家农种植专业合作社 | 2019.7.5 | 20.00 万元 | 云南省楚雄彝族自治州楚雄市子午镇杞木村委会桃园队 16 号 | 前期积累 | 2019 | 37.26 | 0.14 |
| | 8) | 永胜县红腾种养专业合作社 | 2019.4.23 | 202.00 万元 | 云南省丽江市永胜县三川镇金官村委会共和商贸街 | 前期积累 | 2019 | 30.58 | 0.11 |
| | 9) | 双柏禾兴种养殖专业合作社 | 2019.1.29 | 100.00 万元 | 云南省楚雄彝族自治州双柏县妥甸镇格邑村委会大水塘村 16 号 | 前期积累 | 2019 | 20.71 | 0.08 |
| | 10) | 南华恒通农产品种植专业合作社 | 2019.5.27 | 36.00 万元 | 云南省楚雄彝族自治州南华县龙川镇斗山社区魏家山小组 37 号 | 前期积累 | 2019 | 17.52 | 0.06 |
| 2020 | 1) | 宣威市得禄乡兴鑫魔芋种植专业合作社 | 2009.6.17 | 100.99 万元 | 宣威市得禄乡得禄村顾家小营村 | 商务洽谈 | 2020 | 239.99 | 0.70 |

| 年 度 | 序 号 | 供应商名称 | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 开发过程 | 合作历史 | 采购金额 (万元) | 占比(%) |
|-----|------|----------------------|----------------------|-------------|--------------------------------|-----------------------|------|--------------|--------|
| | 2) | 永胜县红腾种养专业合作社 | 2019. 4. 23 | 202.00 万元 | 云南省丽江市永胜县三川镇金官村委会共和商贸街 | 前期积累 | 2019 | 187.51 | 0.55 |
| | 3) | 陆良坤源种植专业合作社 | 2019. 4. 24 | 20.00 万元 | 云南省曲靖市陆良县板桥镇后所村委会后所村 832 号 | 前期积累 | 2019 | 150.39 | 0.44 |
| | 4) | 南华恒通农产品种植专业合作社 | 2019. 5. 27 | 36.00 万元 | 云南省楚雄彝族自治州南华县龙川镇斗山社区魏家山小组 37 号 | 前期积累 | 2019 | 115.38 | 0.34 |
| | 5) | 富源县墨红镇金丰源魔芋种植农民专业合作社 | 2019. 4. 18 | 25.00 万元 | 云南省曲靖市富源县墨红镇清水村委会朝阳箐村 | 前期积累 | 2019 | 113.40 | 0.33 |
| | 6) | 双柏禾兴种养殖专业合作社 | 2019. 1. 29 | 100.00 万元 | 云南省楚雄彝族自治州双柏县妥甸镇格邑村委会大水塘村 16 号 | 前期积累 | 2019 | 113.28 | 0.33 |
| | 7) | 华宁张梅珍魔芋综合服务专业合作社 | 2019. 3. 19 | 2.00 万元 | 云南省玉溪市华宁县宁州街道贴梗社区煤炭窝村 100-1 号 | 前期积累 | 2019 | 72.02 | 0.21 |
| | 8) | 禄劝迎松商贸有限公司 | 2012. 10. 26 | 20.00 万元 | 禄劝撒营盘迎松路 6 号 | 商务洽谈 | 2018 | 66.56 | 0.20 |
| | 9) | 陈永才 | | | | 商务洽谈 | 2019 | 59.02 | 0.17 |
| | 10) | 李萌萌 | | | | 商务洽谈 | 2020 | 51.88 | 0.15 |
| | 2019 | 1) | 富源县墨红镇金丰源魔芋种植农民专业合作社 | 2019. 4. 18 | 25.00 万元 | 云南省曲靖市富源县墨红镇清水村委会朝阳箐村 | 前期积累 | 2019 | 413.73 |
| 2) | | 富源县富村镇先农魔芋农民专业合作社 | 2014. 10. 22 | 120.00 万元 | 富源县富村镇富兴路 | 商务洽谈 | 2019 | 148.25 | 0.59 |

| 年 度 | 序 号 | 供应商名称 | 成立时间 | 注册资本 | 注册地 | 开发过程 | 合作历史 | 采购金额 (万元) | 占比(%) |
|-----|-----|-------------------|-------------|-----------|--------------------------------|------|------|--------------|-------|
| | 3) | 陆良坤源种植专业合作社 | 2019. 4. 24 | 20.00 万元 | 云南省曲靖市陆良县板桥镇后所村委会后所村 832 号 | 前期积累 | 2019 | 104.52 | 0.42 |
| | 4) | 楚雄市吕合镇会芬种植专业合作社 | 2019. 6. 18 | 20.00 万元 | 云南省楚雄彝族自治州楚雄市吕合镇干田村委会杨木匠村 11 号 | 前期积累 | 2019 | 98.94 | 0.39 |
| | 5) | 楚雄市子午镇家农种植专业合作社 | 2019. 7. 5 | 20.00 万元 | 云南省楚雄彝族自治州楚雄市子午镇杞木村委会桃园队 16 号 | 前期积累 | 2019 | 90.19 | 0.36 |
| | 6) | 富源县富村镇佳芋食品有限公司 | 2013. 5. 8 | 500.00 万元 | 云南省曲靖市富源县富村镇富兴路 | 商务洽谈 | 2019 | \ | \ |
| | | 富源县富村镇佳艳农民魔芋专业合作社 | 2011. 5. 5 | 30.00 万元 | 云南省曲靖市富源县富村镇富兴路 | 商务洽谈 | 2019 | 85.45 | 0.34 |
| | 7) | 南华恒通农产品种植专业合作社 | 2019. 5. 27 | 36.00 万元 | 云南省楚雄彝族自治州南华县龙川镇斗山社区魏家山小组 37 号 | 前期积累 | 2019 | 69.44 | 0.28 |
| | 8) | 杨仕栋 | | | | 商务洽谈 | 2019 | 53.79 | 0.21 |
| | 9) | 普成 | | | | 商务洽谈 | 2017 | 47.21 | 0.19 |
| | 10) | 杨朝生 | | | | 商务洽谈 | 2017 | 41.24 | 0.16 |

报告期内，富源县富村镇佳芋食品有限公司、富源县富村镇佳艳农民魔芋专业合作社、富源县富村镇先农魔芋农民专业合作社、富源县土生金农业综合开发专业合作社、富源县富村镇云益魔芋农民专业合作社、富源县富村镇腾辉魔芋种植农民专业合作社等供应商存在地址相同或地址相近情形，集中于云南省曲靖市富源县富村镇及附近。我国魔芋种植具有明显地域性，云南曲靖市富源县是云贵高原主要的魔芋种植地与魔芋原料交易市场，富村镇素有“西南最大魔芋交易市场”、“中国魔芋第一镇”之称，当地大量魔芋原料供应商在附近进行工商登记，使得公司部分供应商注册地址相同、相近，具备合理性。

报告期，公司供应商存在成立时间较短即成为公司供应商情形，具体原因及合理性如下：

(1) 顺晟致宣主要经营者为熊丽梅，自 2015 年开始以个人名义向云南一致供应鲜魔芋及魔芋干片，后熊丽梅成立顺晟致宣，以法人公司名义与公司继续原料供应业务；

(2) 楚雄云长生物科技有限责任公司与公司另一家供应商楚雄兴盛达商贸有限责任公司之间存在关联关系，在楚雄云长生物科技有限责任公司成立之前公司一直与楚雄兴盛达商贸有限责任公司保持合作关系；

(3) 云南魔金生物科技有限公司系公司 2019 年新开发原料供应商，经公司走访、考察，观测其出库量，并对样品检测合格后，履行公司内部新增供应商流程，经审批合格后与该供应商进行合作；

(4) 富源县土生金农业综合开发专业合作社、楚雄市子午镇家农种植专业合作社、富源县富村镇腾辉魔芋种植农民专业合作社、楚雄市吕合镇会芬种植专业合作社、建始县泰立种植专业合作社、陆良坤源种植专业合作社、永胜县红腾种养专业合作社、双柏禾兴种养殖专业合作社、南华恒通农产品种植专业合作社、富源县墨红镇金丰源魔芋种植农民专业合作社、华宁张梅珍魔芋综合服务专业合作社均为合作社性质，系 2018 年 7 月《农民专业合作社法》实施，前期与公司已有合作的自然人供应商陆续组建合作社，以合作社名义联合向公司供货，导致报告期内存在较多合作社当年成立遂成为公司当年供应商前十大的情形。

2. 说明佳艳佳芋、PT. INSAN AGRO SEJAHTERA、楚雄致力等主要供应商变动或注销的原因及合理性，各期新增或新减供应商的情况及合理性，主要供应商及

其关联方与公司及其关联方是否存在关联关系、利益输送或其他利益安排

(1) 说明佳艳佳芋、PT. INSAN AGRO SEJAHTERA、楚雄致力等主要供应商变动或注销的原因及合理性

1) 报告期内主要供应商变动的的原因及合理性

| 序号 | 供应商名称 | 采购排名 | | | 变动原因 |
|----|----------------------------------|---------|---------|---------|---|
| | | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 | |
| | | 名次 | 名次 | 名次 | |
| ① | 宣威顺晟农业开发有限公司/宣威致宣魔芋开发有限公司 | 1 | 1 | 1 | 报告期内合作稳定 |
| ② | 楚雄致力魔芋专业合作社 | | | 2 | 部分社员退出,合作社负责人年纪较大,不再从事魔芋生产经营,从2020年度起,公司未再与该供应商合作 |
| ③ | PT. INSAN AGRO SEJAHTERA | | 5 | 3 | 2020年6月海关暂缓印尼魔芋干片放行 |
| ④ | 会理县好地道魔芋专业合作社 | 3 | 3 | 4 | 报告期内合作稳定 |
| ⑤ | 楚雄嘉顺魔芋种植有限公司 | 10名以外 | | 5 | 2020年该供应商与其他客户签订了供货协议,自身产能已饱和,因此公司未与该供应商合作 |
| ⑥ | 楚雄兴盛达商贸有限责任公司/楚雄云长生物科技有限公司 | 6 | 6 | 6 | 报告期内合作稳定 |
| ⑦ | 楚雄市子午镇家农种植专业合作社 | 7 | 4 | 7 | 报告期内合作稳定 |
| ⑧ | 湖北鹤峰阳光农业发展有限责任公司 | | | 8 | 非核心产区供应商,总体性价比不高,2020年未继续合作 |
| ⑨ | PT SUTRACO NUSANTARA MEGAH | | | 9 | 2020年6月海关暂缓印尼魔芋干片放行 |
| ⑩ | 富源县富村镇佳芋食品有限公司/富源县富村镇佳艳农民魔芋专业合作社 | 2 | 2 | 10 | 该供应商是云南省农业产业化省级龙头企业,规模、质量等方面在当地具备较大优势,公司于2020年开始加大了与该供应商的合作力度 |

| | | | | | |
|---|---------------------|-------|-------|-------|---|
| ⑪ | 楚雄协佳商贸有限公司 | | 7 | | 2021年，该供应商法定代表人云南曲靖新成立了魔芋加工厂，原公司无实质业务开展，2021年度公司未与该供应商合作 |
| ⑫ | 黔西南州联众桐籽农民专业合作社 | | 8 | 10名以外 | 该供应商2021年度来样未通过审查 |
| ⑬ | 绵阳市安州区鹏泰魔芋科技有限公司 | 10名以外 | 9 | | 该供应商2020年度、2021年度供应金额基本持平，2021年其魔芋原料供货金额排名第11名，合作较为稳定 |
| ⑭ | 富源县富村镇腾辉魔芋种植农民专业合作社 | 9 | 10 | | 公司2020年度对魔芋干片需求增加，富源县为魔芋主产区之一，公司通过前期对富源县多家供应商资质、生产能力等考察，该供应商为新增富源县魔芋干片供应商 |
| ⑮ | 楚雄市吕合镇会芬种植专业合作社 | 4 | 10名以外 | 10名以外 | 报告期内合作稳定 |
| ⑯ | 富源县富村镇云益魔芋农民专业合作社 | 5 | | | 富源县2021年度魔芋原料供给增加，公司通过前期对富源县多家供应商资质、生产能力等考察，该供应商为公司新合作的当地芋片生产供应商 |
| ⑰ | 富源县土生金农业综合开发专业合作社 | 8 | 10名以外 | | 富源县2021年度魔芋原料供给增加，公司向该合作社采购量有所增加 |
| ⑱ | 黔西南州宇飞农业产业有限公司 | 10 | | 10名以外 | 2020年度原料供应无优势 |

报告期各期，公司前十大供应商变动基于市场因素，变动情况具有合理性

2) 报告期内主要供应商注销的原因及合理性

报告期内，公司主要供应商中有两家注销，分别为楚雄致力魔芋专业合作社和楚雄市吕合镇会芬种植专业合作社。

① 楚雄致力魔芋专业合作社注销的原因及合理性

楚雄致力魔芋合作社注销的主要原因系部分社员退出，法定代表人年纪较大，2020年开始不再从事魔芋行业，该合作社于2021年正式注销。

② 楚雄市吕合镇会芬种植专业合作社注销的原因及合理性

楚雄市吕合镇会芬种植专业合作社注销的主要原因系部分社员外出务工，合作社无人经营，该合作社于 2021 年正式注销。

综上，报告期内，公司主要供应商变动或注销具备合理性。

(2) 各期新增或新减供应商的情况及合理性

报告期各期，公司向供应商采购的主要原料为魔芋精粉（原料）、魔芋干片和鲜魔芋三类，供应商存在同时向公司供应两类及以上原料的情况。按产品对应的供应商变动情况如下：

| 类别 | 2021 年度 | | | 2020 年度 | | | 2019 年度 |
|----------|---------|-----|----|---------|-----|-----|---------|
| | 新增 | 新减 | 数量 | 新增 | 新减 | 数量 | 数量 |
| 魔芋精粉（原料） | 4 | 9 | 10 | 7 | 20 | 15 | 28 |
| 魔芋干片 | 37 | 47 | 43 | 35 | 45 | 53 | 63 |
| 鲜魔芋 | 32 | 652 | 65 | 497 | 228 | 685 | 416 |

报告期内，公司魔芋精粉（原料）和魔芋干片的供应商数量逐年减少，主要原因系为保证魔芋精粉（原料）的质量和供应稳定性，公司加大了与规模较大、品质稳定的法人供应商的合作力度，并逐步降低非法人供应商合作数量和采购量。魔芋精粉（原料）和魔芋干片的供应商数量集中度进一步提升。

报告期内，公司对鲜魔芋的采购主要是面向当地农户进行，公司鲜魔芋采购金额与鲜魔芋供应商数量变动趋势一致。2021 年下半年，公司战略发生调整，不再采购鲜魔芋用于生产，导致当期供应商数量大幅减少。

综上所述，报告期内，公司原材料供应商增减变动具备合理性。

(3) 主要供应商及其关联方与公司及其关联方是否存在关联关系、利益输送或其他利益安排

报告期内，主要供应商与公司之间的交易价格公允，通过走访主要供应商、查阅相关工商信息，比照公司及其关联方资金流水情况，公司及其关联方不存在关联关系、利益输送或其他利益安排。

3. 说明对供应商的选取标准及管理制度，与供应商合作是否具有稳定性，相关供应商更换是否影响公司生产经营、产品质量、客户关系等

(1) 供应商的选取标准及管理制度

报告期内，公司建立了《采购管理制度》《供应商资质评价制度》，用以加

强公司的采购业务与供应商管理，确保供应商评价过程公平、公正及有效，并择优录取供应商。

就原辅料供应商的筛选，在首次合作前，公司通常要求其提供采购样品，自行或委托第三方对采购样品进行检验，并综合考虑其生产规模、供应能力、产品质量、产品价格、服务品质等因素择优选择原辅料供应商。

公司对原辅料的采购实施严格的质量管理，制定了完善的物料验收标准，原辅料需经验收后方可入库。对于魔芋干片、魔芋精粉，公司制定了完善的原辅料分级制度，根据不同的检验结果，公司通常采取调整采购规格、调整采购价格、换货或者退货的控制措施。公司通过记录历史原辅料的检验结果以及对应控制措施，对原辅料供应商进行后续评价管理。

公司已建立了切实有效的原辅料供应商的筛选及控制措施，各个制度与措施之间有机结合，降低了采购与物流环节的品质风险，保证了公司产品的质量与食品安全。

(2) 与供应商合作是否具有稳定性，相关供应商更换是否影响公司生产经营、产品质量、客户关系等

公司报告期内前十大供应商中除变动的供应商外，其余供应商和公司稳定合作，公司与主要供应商合作变动具有合理性。

公司严格执行《采购管理制度》及《供应商资质评价制度》及《原材料定价制度》等制度，在各魔芋主产区供应链布局，并拓展海外魔芋原料渠道，备选供应商资源充足，具体内容详见本说明“二、(三)”之“2. 说明公司为稳定魔芋原料品质和供应所采取的具体措施，与主要供应商的合作模式，是否签订框架协议，原材料供应是否存在短缺风险，请结合实际情况充分揭示风险”之相关内容。

综上，公司与供应商合作具有相对稳定性，公司供应商变动是基于稳定渠道、采购成本、原料质量、服务状况等因素综合考虑选择下的结果。现行内控制度及公司供应链渠道建设可以消除供应商变动的对生产经营、产品质量的不利影响，同时公司不存在客户指定供应商的情形，供应商更换不会对客户关系造成不利影响。

4. 结合采购魔芋原料精粉和魔芋干片分级机制、定价机制、市场价格及其变动趋势，分析说明报告期内主要原材料采购单价逐年下降的原因及合理性，公

公司向主要供应商的采购价格是否公允，是否与市场价格存在显著差异，公司是否为各供应商的主要客户或唯一客户

(1) 结合采购魔芋原料精粉和魔芋干片分级机制、定价机制，分析说明报告期内主要原材料采购单价逐年下降的原因及合理性

魔芋干片、魔芋精粉（原料）作为初级农产品，受气候、品种、生长环境、加工工艺等因素的影响，品质存在一定的差异。不同品质原料，经济价值、后续加工工艺存在较大差异，因而需要区分对待。

1) 魔芋精粉分级机制

中华人民共和国农业行业标准《魔芋粉》（NY/T494-2010）对魔芋粉等级划分提供了指导意见，根据该标准，普通魔芋粉等级划分如下：

| 指标类别 | 检测项目 | 特级 | 一级 | 二级 | 三级 |
|------|-----------------|-----------------------------|----------------------------|----------------------------|-------------------------|
| 感官指标 | 颜色及状态 | 白色，允许有极少量黄色、褐色或黑色颗粒，无结块、无霉变 | 白色，允许有少量黄色、褐色或黑色颗粒，无结块、无霉变 | 白色或黄色，允许有少量褐色或黑色颗粒，无结块、无霉变 | 黄色或褐色，允许有少量黑色颗粒，无结块、无霉变 |
| | 气味 | 允许有魔芋固有的鱼腥气味和极轻微的二氧化硫气味 | | | |
| 理化指标 | 水分含量，%≤ | 11.0 | 12.0 | 13.0 | 14.0 |
| | 灰分，%≤ | 4.5 | | 5.0 | 5.5 |
| | 含沙量，%≤ | 0.04 | | | 0.1 |
| | 粘度，mPa·s≥ | 18000 | 14000 | 8000 | 2000 |
| | 颗粒度（40-120目），%≥ | 90 | | | |
| | 葡甘聚糖含量，%≥ | 70 | 65 | 60 | 55 |
| | pH值 | 5.0-7.0 | | | |

注：粘度、pH值取1%质量分数水溶胶下测得值，除特殊说明外下同

基于上述分级标准，结合公司实际情况，公司制定了魔芋精粉（原料）分级制度，公司主要魔芋原料精粉等级及相关具体检测指标情况如下：

| 指标类别 | 检测项目 | 特级 | 一级 | 二级 | 三级 |
|------|--------------------------|-------------------------|------------------------------|------------------------------|--------------------------|
| 感官指标 | 颜色及状态 | 白色颗粒，无灰尘，无结块及霉变，无肉眼可见异物 | 类白色颗粒，允许有少量黑点，无结块及霉变，无肉眼可见异物 | 类白色颗粒，允许有少量黑点，无结块及霉变，无肉眼可见异物 | 类白色或棕褐色颗粒，无结块及霉变，无肉眼可见异物 |
| | 黑点，个/15cm ² ≤ | 15 | | | |

| 指标类别 | 检测项目 | 特级 | 一级 | 二级 | 三级 |
|------|--------------------------------|----------------|-------|------|---------|
| | 气味 | 具有本品固有的气味，无酸臭味 | | | |
| 理化指标 | 水分含量，%≤ | 11 | 12 | | |
| | 灰分，%≤ | 4.5 | | 5.0 | 5.5 |
| | 总砷(As)，mg/kg≤ | 3.0 | | | |
| | 铅(Pb)，mg/kg≤ | 0.8 | | | |
| | 二氧化硫(以SO ₂ 计)，g/kg≤ | 0.9 | | | |
| | 含沙量，%≤ | 0.04，无铁屑 | | | 0.1，无铁屑 |
| | 粘度，mPa·s≥ | 15000 | 10000 | 6000 | 1000 |
| | 颗粒度(40-120目)，%≥ | 95 | 94 | 93 | |
| | 葡甘聚糖含量，%≥ | 65 | 60 | 55 | 50 |
| | pH值 | 5.0-7.0 | | | |
| 卫生指标 | 菌落总数，CFU/g≤ | 1000 | 5000 | | |
| | 大肠菌群，MPN/g≤ | 3 | | | |
| | 霉菌和酵母，CFU/g≤ | 50 | 200 | | |
| | 黄曲霉毒素B ₁ ，μg/kg≤ | 5.0 | | | |

公司魔芋原料精粉整体指标与《魔芋粉》(NY/T494-2010)相关分级异同如下：

① 公司魔芋原料精粉整体指标与《魔芋粉》(NY/T494-2010)较为接近。公司对黏度指标、葡甘聚糖含量等部分指标要求略低于行业标准的主要原因为《魔芋粉》(NY/T494-2010)所载的魔芋粉分级标准对应魔芋粉成品，而公司采购的魔芋精粉(原料)主要作为原料用于进一步加工其他产品，通过再次加工公司可消除上述指标对最终产成品的影响，因而适当放宽了上述要求；

② 除《魔芋粉》(NY/T494-2010)规定的各项指标外，公司增加了重金属含量、二氧化硫含量、有害微生物及毒素含量等食品安全相关检验指标。通过上述检测指标，公司可从源头减少最终产品中危害因子的种类和数量，从而确保公司产品质量和消费者的身体健康。

2) 魔芋干片分级机制

针对魔芋干片分级机制，尚无可参考的行业标准或地方标准。魔芋初加工企业间存在诸如“特级”、“一级”、“二级”等约定俗成的魔芋干片类别，但各

企业间相关分级制度及指标设置存在差异。公司对魔芋干片分级机制建立在对魔芋干片进一步加工产物的经济价值判断。物料验收时点，公司将魔芋干片进行初步粉碎、研磨，根据实际出粉率、出粉的各项指标对魔芋干片整体价值作出判断。

公司主要魔芋干片等级及相关具体检测指标情况如下：

| 指标类别 | 检测项目 | 特级 | 一级 | 二级 | 三级 |
|------|--------------------------------|--------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|----------------------------------|
| 感官指标 | 颜色及状态 | 白色或微灰色，精粉颗粒饱满，无其他有机或无机的异物，无霉变。 | 浅白色或微灰色，精粉颗粒饱满，无其他有机或无机的异物，无霉变。 | 淡黄色或微灰色，精粉颗粒饱满，无其他有机或无机的异物，无霉变。 | 黄棕色或棕褐色，精粉颗粒较饱满，无其他有机或无机的异物，无霉变。 |
| | 气味 | 具有魔芋特有的鱼腥味和轻微二氧化硫气味，无酸臭味 | 具有魔芋特有的鱼腥味和轻微二氧化硫气味，无酸臭味 | 具有魔芋特有的鱼腥味和轻微二氧化硫气味，无酸臭味 | 具有魔芋特有的鱼腥味和轻微二氧化硫气味，无酸臭味 |
| 理化指标 | 总砷(As)，mg/kg≤ | 3.0 | | | |
| | 铅(Pb)，mg/kg≤ | 0.8 | | | |
| | 含沙量，%≤ | 0.04，无铁屑 | | | 0.1，无铁屑 |
| | 二氧化硫(以SO ₂ 计)，g/kg≤ | 0.9 | | | |
| | 精粉水分含量，%≤ | 11 | 12 | | |
| | 精粉出粉率，%≥ | 56 | 53 | 50 | 40 |
| | 精粉粘度，mPa·s ≥ | 10000 | 4000 | 300 | 3%浓度下 1000 |
| | 精粉葡甘聚糖含量，%≥ | 70 | 60 | 60 | 55 |

注：精粉相关理化指标取魔芋干片在精粉机粉碎 60 秒，研磨一次产物的检测结果，除特殊说明外，粘度为 1%质量分数水溶胶下测得值

公司魔芋干片分级制度等级区分指标设置合理，边界清晰，不同等级原料其经济价值差异明显，其加工生产出的成品质量和加工难度也各不相同。魔芋干片分级制度是公司采购精细化方面的实践与尝试，是公司区分原材料优劣和定价的重要依据。

3) 定价机制

报告期内，公司针对鲜魔芋，根据魔芋实际品相结合市场行情进行定价，针

对魔芋干片和魔芋精粉（原料），公司根据其各项理化指标划分原料等级，并结合市场行情定价。

4) 结合原料分级机制分析说明报告期内主要原材料采购单价逐年下降的原因及合理性

报告期各期，公司按季度、分级类别的魔芋干片、魔芋精粉（原料）采购数量比例如下：

① 2021 年度

| 类别 | 级别 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 | 全年累计 |
|----------|----|--------|-------|-------|--------|---------|
| 魔芋精粉（原料） | 特级 | 11.34% | | | 67.71% | 79.05% |
| | 一级 | 12.10% | 0.51% | | 3.62% | 16.23% |
| | 二级 | 3.53% | 0.12% | | 0.31% | 3.95% |
| | 其他 | 0.29% | 0.18% | 0.10% | 0.20% | 0.77% |
| | 合计 | 27.25% | 0.81% | 0.10% | 71.84% | 100.00% |
| 魔芋干片 | 特级 | 25.63% | 4.24% | 4.55% | 19.04% | 53.46% |
| | 一级 | 12.62% | | | 4.27% | 16.89% |
| | 二级 | 3.10% | 0.84% | 2.75% | 6.39% | 13.08% |
| | 三级 | 4.74% | 3.48% | 0.89% | | 9.11% |
| | 其他 | 4.92% | 1.31% | 1.23% | | 7.46% |
| | 合计 | 51.01% | 9.88% | 9.41% | 29.70% | 100.00% |

② 2020 年度

| 类别 | 级别 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 | 全年累计 |
|----------|----|--------|-------|--------|--------|---------|
| 魔芋精粉（原料） | 特级 | 17.16% | 3.40% | 3.34% | 54.31% | 78.21% |
| | 一级 | 0.30% | 0.73% | | 11.58% | 12.61% |
| | 二级 | 0.69% | 0.60% | | 4.08% | 5.38% |
| | 其他 | 0.02% | 0.21% | 3.41% | 0.15% | 3.79% |
| | 合计 | 18.17% | 4.95% | 6.76% | 70.13% | 100.00% |
| 魔芋干片 | 特级 | 0.99% | 2.28% | 12.57% | 30.57% | 46.41% |
| | 一级 | 2.83% | 5.02% | 8.21% | 3.54% | 19.60% |
| | 二级 | 0.28% | 7.72% | 1.22% | 6.37% | 15.59% |

| 类别 | 级别 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 | 全年累计 |
|----|----|-------|--------|--------|--------|---------|
| | 三级 | | 0.10% | 0.56% | 2.39% | 3.05% |
| | 其他 | 1.24% | | 3.53% | 10.58% | 15.35% |
| | 合计 | 5.34% | 15.11% | 26.09% | 53.46% | 100.00% |

③ 2019 年度

| 类别 | 级别 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 | 全年累计 |
|----------|----|--------|--------|--------|--------|---------|
| 魔芋精粉（原料） | 特级 | 20.87% | 1.72% | | 59.69% | 82.28% |
| | 一级 | 4.89% | 0.15% | | 3.47% | 8.51% |
| | 二级 | 0.42% | 0.12% | | 2.00% | 2.55% |
| | 其他 | 0.17% | 1.46% | 0.09% | 4.95% | 6.67% |
| | 合计 | 26.35% | 3.44% | 0.09% | 70.12% | 100.00% |
| 魔芋干片 | 特级 | 0.01% | 3.76% | 9.22% | 36.93% | 49.93% |
| | 一级 | | 0.64% | | 10.83% | 11.48% |
| | 二级 | 0.60% | | 2.74% | 4.50% | 7.84% |
| | 三级 | | 14.60% | 14.67% | 0.36% | 29.63% |
| | 其他 | 0.01% | | | 1.11% | 1.12% |
| | 合计 | 0.62% | 19.00% | 26.63% | 53.74% | 100.00% |

由上表可知，报告期内公司原料采购结构相对稳定，公司魔芋精粉（原料）、魔芋干片均以特级原料为主，公司采购主要集中在第四季度。2019 年度公司三级魔芋干片采购量相对较大，主要系该年度魔芋原料市场供应紧张，公司在第二季度、第三季度进口魔芋干片补充魔芋原料所致。

报告期内，公司分级制度、定价机制未发生重大变化，原料采购结构相对稳定，公司采购单价逐年下降系魔芋原料市场价格大幅度下降，与公司魔芋原料分级制度、定价机制及采购结构相关性较小。

(2) 结合采购魔芋原料精粉及魔芋干片市场价格及其变动趋势分析说明报告期内主要原材料采购单价逐年下降的原因及合理性

1) 魔芋原料价格变动的季节性特征及每年第四季度市场价格

魔芋原料供应具有季节性。一般而言，每年 9 月至次年 3 月为魔芋原料供应期。其中 9 月份魔芋原料供应量较少且价格不稳定，对市场影响较小。魔芋原料

最集中的供应期在每年第四季度及次年第一季度。同一个集中采购季内，在相同的魔芋产地内，魔芋原料供需关系相对稳定，原料质量差异较小，因而价格波动相对较小；不同集中供应期之间，由于魔芋产地、种植面积、气候水文条件、病虫害等方面差异，魔芋原料供应情况和市场价格不尽相同。上述因素导致魔芋原料价格变化呈现以下特征：

① 同年第四季度与次年第一季度归属于同一个集中采购期内，各类原料价格较为接近；

② 同年第一季度与第四季度归属不同集中采购期，各类原料价格可能存在较大差异；

③ 同年第二季度、第三季度为魔芋原料零星采购期，市场需求、原料供应均相对较少，原料价格存在波动，但与当年度第一季度及上一年度第四季度较为接近。

中国园艺学会魔芋协会（以下简称中国魔芋协会或魔芋协会）是由全国魔芋界人士自愿结成、依法登记的公益性、非营利性、学术性社会团体，其成员遍布魔芋产业链各环节主要企业。魔芋协会每年仅对第四季度全国主要魔芋产区特级魔芋原料价格进行事后统计，并汇总发送至各成员单位。根据魔芋协会相关统计数据，报告期各期第四季度，各主要产区的魔芋特级原料价格具体情况如下：

① 2021年第四季度市场价格

| 地区 | 种类 | 10月9日 | 10月14日 | 10月19日 | 10月25日 | 11月1日 | 11月8日 | 11月12日 | 11月17日 | 11月22日 | 11月26日 | 12月1日 | 12月6日 | 12月10日 | 12月15日 | 12月20日 | 12月24日 | |
|--------|------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 四川北川 | 鲜魔芋 | | 2.00-2.20 | 2.00-2.20 | 2.25-2.35 | 2.10-2.20 | 2.10-2.20 | 2.10-2.20 | 2.10-2.20 | 2.15 | 2.15 | 2.15 | 2.15 | 2.10 | 2.00 | 2.00 | 2.00 | |
| | 魔芋干片 | | | | | 3.10-3.25 | 3.10-3.25 | 3.10-3.25 | 3.10-3.25 | 3.10-3.25 | 3.10-3.25 | 3.10-3.25 | 3.10-3.25 | 3.10-3.25 | 3.10-3.25 | 3.20 | 3.20 | 3.20 |
| | 魔芋精粉 | | | | | | | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 |
| 陕西汉中安康 | 鲜魔芋 | | 2.00-2.20 | 2.00-2.20 | 2.20-2.25 | 2.00-2.05 | 2.00-2.05 | 2.00-2.05 | 2.00-2.05 | 2.05-2.10 | 2.05-2.10 | 2.05-2.10 | 2.05-2.10 | 2.05-2.10 | 2.05-2.10 | 2.00 | 2.00 | 2.00 |
| | 魔芋干片 | | | | | | 3.10-3.25 | 3.10-3.25 | 3.10-3.25 | 3.10-3.25 | 3.10-3.25 | 3.10-3.25 | 3.10-3.25 | 3.10-3.25 | 3.10-3.25 | 3.20 | 3.20 | 3.20 |
| | 魔芋精粉 | | | | | | | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 |
| 云南楚雄 | 鲜魔芋 | 1.90-2.20 | 2.00-2.20 | 2.00-2.20 | 2.20-2.35 | 2.00-2.05 | 2.00-2.05 | 2.00-2.05 | 2.00-2.05 | 2.05-2.10 | 2.05-2.10 | 2.05-2.10 | 2.05-2.10 | 2.05-2.10 | 2.05-2.10 | 2.00 | 2.00 | 2.00 |
| | 魔芋干片 | 3.15-3.30 | 3.15-3.30 | 3.20-3.50 | 3.20-3.50 | 3.10-3.30 | 3.10-3.30 | 3.10-3.30 | 3.10-3.30 | 3.10-3.30 | 3.10-3.30 | 3.10-3.30 | 3.10-3.30 | 3.10-3.30 | 3.10-3.25 | 3.10-3.25 | 3.10-3.25 | 3.10-3.25 |
| | 魔芋精粉 | | | | | | | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 |
| 贵州毕节 | 鲜魔芋 | 2.20 | 2.20 | 2.20 | 2.15 | 1.90-2.10 | 1.90-2.10 | 1.90-2.10 | 1.90-2.10 | 2.00 | 2.00 | 2.00 | 2.00 | 2.00 | 2.00 | 2.00 | 2.00 | 2.00 |
| | 魔芋干片 | | 3.30 | 3.30 | 3.30 | 3.00-3.40 | 3.00-3.40 | 3.00-3.40 | 3.00-3.40 | 3.10-3.20 | 3.10-3.20 | 3.10-3.20 | 3.10-3.20 | 3.10-3.20 | 3.10-3.20 | 3.10-3.20 | 3.10-3.20 | 3.10-3.20 |
| | 魔芋精粉 | | | | | | | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 |
| 云南富源 | 鲜魔芋 | 2.20 | 2.20 | 2.20 | 2.10 | 2.00 | 2.00 | 2.00 | 2.00 | 2.00 | 2.00 | 2.00 | 2.00 | 2.00 | 2.00 | 2.00 | 2.00 | 2.00 |
| | 魔芋干片 | 3.10 | 3.20 | 3.20-3.50 | 3.20-3.50 | 3.20 | 3.20 | 3.20 | 3.20 | 2.80-3.30 | 2.80-3.30 | 2.80-3.30 | 2.80-3.30 | 3.10-3.20 | 3.10-3.20 | 3.10-3.20 | 3.10-3.20 | |
| | 魔芋精粉 | | | | | | | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 |

| 地区 | 种类 | 10月9日 | 10月14日 | 10月19日 | 10月25日 | 11月1日 | 11月8日 | 11月12日 | 11月17日 | 11月22日 | 11月26日 | 12月1日 | 12月6日 | 12月10日 | 12月15日 | 12月20日 | 12月24日 |
|------|------|-------|--------|-----------|--------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|-------|-------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 湖北宜昌 | 鲜魔芋 | | 2.20 | 2.10-2.20 | 2.20 | 2.10 | 2.10 | 2.10 | 2.10 | 2.10 | 2.10 | 2.10 | 2.10 | 2.00 | 2.00 | 2.00 | 2.00 |
| | 魔芋干片 | | | | | | | | | | | | | 3.10-3.20 | 3.10-3.20 | 3.10-3.20 | 3.10-3.20 |
| | 魔芋精粉 | | | | | | | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 |
| 陕西岚皋 | 鲜魔芋 | | | | | | | 2.20 | 2.30 | 2.30 | 2.30 | 2.20 | 2.20 | 2.00 | 2.00 | 2.00 | 2.00 |
| | 魔芋干片 | | | | | | | | | | 3.10 | 3.10 | 3.10 | 3.10-3.20 | 3.10-3.20 | 3.10-3.20 | 3.10-3.20 |
| 市场均价 | 鲜魔芋 | 2.16 | 2.15 | 2.15 | 2.21 | 2.07 | 2.07 | 2.09 | 2.10 | 2.11 | 2.11 | 2.10 | 2.10 | 2.06 | 2.03 | 2.03 | 2.03 |
| | 魔芋干片 | 3.16 | 3.24 | 3.33 | 3.33 | 3.19 | 3.19 | 3.19 | 3.19 | 3.15 | 3.14 | 3.14 | 3.14 | 3.16 | 3.17 | 3.17 | 3.17 |
| | 魔芋精粉 | | | | | | | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 |

注：鲜魔芋单位为：元/斤；魔芋干片、魔芋精粉价格为：万元/吨；市场均价为各统计日各地中间价的算术平均值

② 2020年第四季度市场价格

| 地区 | 种类 | 10月9日 | 10月15日 | 10月20日 | 10月26日 | 11月2日 | 11月10日 | 11月16日 | 11月20日 | 11月25日 | 11月30日 | 12月4日 | 12月8日 | 12月14日 | 12月18日 |
|------|------|-------|--------|--------|-----------|-----------|-----------|-----------|--------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|--------|
| 四川北川 | 鲜魔芋 | 3.30 | 3.30 | 3.30 | 3.20 | 2.90-3.00 | 2.90-3.00 | 2.800-3.0 | 2.80 | 2.80-3.00 | 2.80-3.00 | 3.00-3.20 | 3.00-3.20 | 3.00-3.20 | |
| | 魔芋干片 | 5.10 | 5.10 | 5.10 | 5.00 | 4.80 | 4.80 | 4.80 | 4.60 | 4.50-4.80 | 4.50-4.80 | 4.80 | 4.80 | 4.80 | 4.80 |
| | 魔芋精粉 | | | | 9.00 | 8.80 | 8.80 | 8.80 | 8.50 | 8.50 | 8.50 | 8.50 | 8.50 | 8.50 | 8.50 |
| 陕西汉中 | 鲜魔芋 | 3.25 | 3.25 | 3.25 | 3.15-3.20 | 3.15 | 3.00 | 3.00 | 2.80 | 2.80-3.00 | 2.80-3.00 | 3.00 | 2.80-3.00 | | |
| | 魔芋干片 | | | | 4.80 | 4.80 | 4.80 | 4.80 | 4.50 | 4.50-4.80 | 4.50-4.80 | 4.60 | 4.50 | 4.50 | 4.50 |
| | 魔芋精粉 | | | | 8.90 | 8.90 | 8.90 | 8.90 | 8.50 | 8.50 | 8.50 | 8.50 | 8.50 | 8.50 | 8.50 |

| 地区 | 种类 | 10月9日 | 10月15日 | 10月20日 | 10月26日 | 11月2日 | 11月10日 | 11月16日 | 11月20日 | 11月25日 | 11月30日 | 12月4日 | 12月8日 | 12月14日 | 12月18日 |
|------|------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 云南楚雄 | 鲜魔芋 | 3.15-3.20 | 3.15-3.20 | 3.15-3.20 | 3.20-3.25 | 3.00-3.10 | 2.80-2.90 | 2.80-2.90 | 2.65 | 2.80-3.00 | 2.80-3.00 | 3.00-3.20 | 3.00-3.20 | 3.00-3.20 | 3.00-3.20 |
| | 魔芋干片 | 5.35-5.50 | 5.35-5.50 | 5.35-5.50 | 5.35-5.50 | 5.00-5.20 | 4.80-5.30 | 4.80-5.30 | 4.30-4.85 | 4.50-4.80 | 4.50-4.80 | 4.80 | 4.80 | 4.80 | 4.80 |
| | 魔芋精粉 | | | | | 8.50-8.80 | 8.20-8.50 | 8.20-8.50 | 8.50 | 8.50 | 8.50 | 8.50 | 8.50 | 8.50 | 8.50 |
| 贵州毕节 | 鲜魔芋 | 3.20 | 3.20 | 3.20 | 3.15 | 2.80-3.00 | 2.80-3.00 | 2.80-3.00 | 2.80 | 3.00-3.15 | 3.00-3.15 | 3.00-3.15 | 3.00-3.15 | 3.00-3.15 | 3.00-3.15 |
| | 魔芋干片 | | 5.10 | 5.10 | 5.10 | 4.80 | 4.80 | 4.80 | 4.50 | 4.80 | 4.80 | 4.80 | 4.80 | 4.80 | 4.80 |
| | 魔芋精粉 | | 9.00 | 9.00 | 8.60 | 8.60 | 8.60 | 8.60 | 8.50 | 8.60 | 8.60 | 8.60 | 8.60 | 8.60 | 8.60 |
| 云南富源 | 鲜魔芋 | | 3.15 | 3.15 | 3.15 | 2.75 | 2.75 | 2.75 | 2.60 | 2.80 | 2.80 | 2.80 | 2.80 | 2.80 | 2.80 |
| | 魔芋干片 | | 4.80 | 4.80 | 4.80 | 4.50 | 4.50 | 4.50 | 4.50 | 4.60 | 4.60 | 4.60 | 4.60 | 4.60 | 4.60 |
| | 魔芋精粉 | | 9.20 | 9.20 | 8.60 | 8.50 | 8.50 | 8.50 | 8.20 | 8.50 | 8.50 | 8.50 | 8.50 | 8.50 | 8.50 |
| 湖北宜昌 | 鲜魔芋 | | 3.30-3.40 | 3.30-3.40 | 3.30-3.40 | 3.10-3.20 | 3.10-3.20 | 3.10-3.20 | 2.60-2.90 | 2.60-2.90 | 2.60-2.90 | 2.60-2.90 | 2.60-2.90 | 2.60-2.90 | 2.60-2.90 |
| | 魔芋干片 | | | 5.00 | 5.00 | 4.80 | 4.80 | 4.80 | 4.70 | 4.70 | 4.70 | 4.70 | 4.70 | 4.70 | 4.70 |
| | 魔芋精粉 | | | 9.00 | 9.00 | 8.80 | 8.80 | 8.80 | 8.50 | 8.50 | 8.50 | 8.50 | 8.50 | 8.50 | 8.50 |
| 陕西岚皋 | 鲜魔芋 | | | 3.20 | 3.20 | 3.00 | 3.00 | 3.00 | 2.60-2.90 | 2.60-2.90 | 2.60-2.90 | 2.60-2.90 | 2.60-2.90 | 2.60-2.90 | 2.60-2.90 |
| | 魔芋干片 | | | 4.90 | 4.90 | 4.80 | 4.80 | 4.80 | 4.70 | 4.70 | 4.70 | 4.70 | 4.70 | 4.70 | 4.70 |
| | 魔芋精粉 | | | 8.80 | 8.80 | 8.80 | 8.80 | 8.80 | 8.50 | 8.50 | 8.50 | 8.50 | 8.50 | 8.50 | 8.50 |
| 市场均价 | 鲜魔芋 | 3.23 | 3.24 | 3.23 | 3.21 | 2.99 | 2.94 | 2.94 | 2.74 | 2.87 | 2.87 | 2.94 | 2.93 | 2.93 | 2.90 |

| 地区 | 种类 | 10月9日 | 10月15日 | 10月20日 | 10月26日 | 11月2日 | 11月10日 | 11月16日 | 11月20日 | 11月25日 | 11月30日 | 12月4日 | 12月8日 | 12月14日 | 12月18日 |
|----|------|-------|--------|--------|--------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|-------|--------|--------|
| | 魔芋干片 | 5.26 | 5.11 | 5.05 | 5.00 | 4.80 | 4.79 | 4.79 | 4.58 | 4.68 | 4.68 | 4.71 | 4.70 | 4.70 | 4.70 |
| | 魔芋精粉 | | 9.10 | 9.00 | 8.82 | 8.72 | 8.68 | 8.68 | 8.46 | 8.51 | 8.51 | 8.51 | 8.51 | 8.51 | 8.51 |

注：鲜魔芋单位为：元/斤；魔芋干片、魔芋精粉价格为：万元/吨；市场均价为各统计日各地中间价的算术平均值

③ 2019 年第四季度市场价格

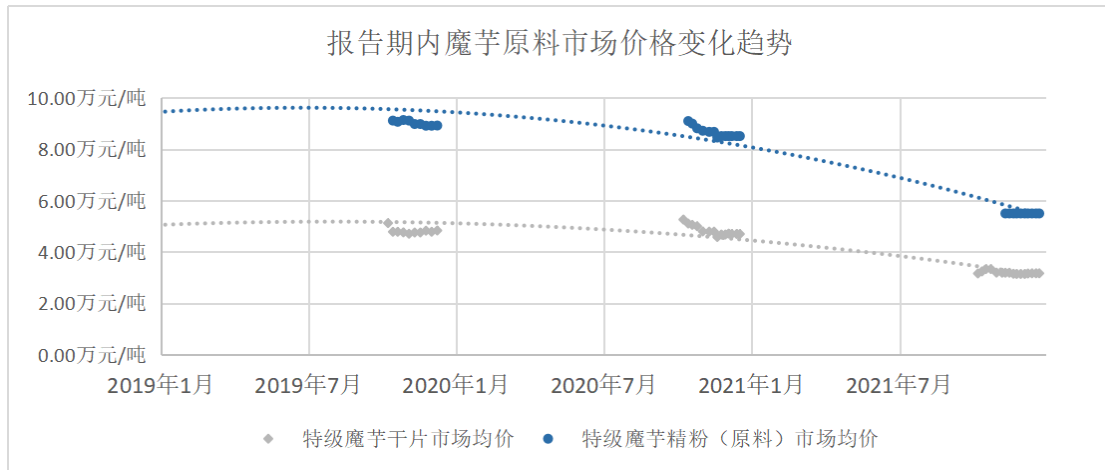
| 单位 | 种类 | 10月9日 | 10月15日 | 10月21日 | 10月28日 | 11月4日 | 11月11日 | 11月18日 | 11月25日 | 12月2日 | 12月9日 |
|------|------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 四川北川 | 鲜魔芋 | 3.30 | 3.30 | 3.30 | 3.35 | 3.30 | 3.30 | 3.30-3.40 | 3.30-3.40 | 3.30-3.40 | 3.50 |
| | 魔芋干片 | 5.00 | 4.60-5.00 | 4.60-5.00 | 4.60-5.00 | 4.50 | 4.50 | 4.50 | 4.50 | 4.50 | 4.80 |
| | 魔芋精粉 | | | 9.00 | 9.00 | 9.00 | 8.80-9.00 | 8.80-9.00 | 8.80-9.00 | 8.80-9.00 | 8.80-9.00 |
| 陕西汉中 | 鲜魔芋 | | 3.35 | 3.35 | 3.30 | 3.30 | 3.30 | 3.30 | 3.30 | 3.30 | 3.40 |
| | 魔芋干片 | | 5.00 | 5.00 | 4.56 | 4.56 | 4.60 | 4.60 | 4.60-4.90 | 4.60-4.90 | 4.60-4.90 |
| | 魔芋精粉 | | 9.30-9.40 | 9.30-9.40 | 9.30 | 9.30 | 9.00 | 9.00 | 8.90-9.00 | 8.90-9.00 | 8.90-9.00 |
| 云南楚雄 | 鲜魔芋 | 3.20-3.25 | 3.30-3.45 | 3.30-3.45 | 3.25-3.30 | 3.30-3.35 | 3.30-3.35 | 3.30-3.35 | 3.30-3.35 | 3.30-3.35 | 3.50-3.60 |
| | 魔芋干片 | 5.00-5.50 | 5.00-5.25 | 5.00-5.25 | 5.40-5.70 | 5.20-5.60 | 5.20-5.60 | 5.20-5.60 | 5.20-5.60 | 4.60-5.20 | 4.70-5.30 |
| | 魔芋精粉 | | | 9.00 | 8.80-9.00 | 8.80-9.00 | 8.80 | 8.80 | 9.00 | 9.00 | 8.80-8.90 |
| 贵州毕节 | 鲜魔芋 | | 3.10 | 3.10 | 3.20 | 3.20 | 3.10-3.30 | 3.10-3.30 | 3.30 | 3.30 | 3.35 |
| | 魔芋干片 | | 4.40 | 4.40 | 4.50 | 4.50 | 4.50 | 4.50 | 4.60-4.90 | 4.60-4.90 | 4.50 |

| 单位 | 种类 | 10月9日 | 10月15日 | 10月21日 | 10月28日 | 11月4日 | 11月11日 | 11月18日 | 11月25日 | 12月2日 | 12月9日 |
|------|------|-------|-----------|--------|--------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | 魔芋精粉 | | 9.00 | 9.00 | 9.00 | 9.00 | 9.00 | 9.00 | 8.60-8.80 | 8.60-8.80 | 8.90 |
| 云南富源 | 鲜魔芋 | | 3.10 | 3.10 | 3.20 | 3.20 | 3.20 | 3.20 | 3.30 | 3.40 | 3.50 |
| | 魔芋干片 | | 4.60 | 4.60 | 4.40 | 4.40 | 4.60 | 4.60 | 4.50 | 4.70 | 5.00 |
| | 魔芋精粉 | | 9.00 | 9.00 | 9.50 | 9.50 | 9.20 | 9.20 | 9.00 | 9.00 | 9.00 |
| 湖北宜昌 | 鲜魔芋 | | 3.20-3.30 | 3.30 | 3.20 | 3.20-3.30 | 3.20 | 3.20 | 3.40 | 3.40 | 3.40 |
| | 魔芋干片 | | | | | 4.50 | 4.60 | 4.60 | 4.60-5.00 | 4.60-5.00 | 4.60-5.00 |
| | 魔芋精粉 | | | | | 9.00 | 9.00 | 9.00 | 9.00 | 9.00 | 9.00 |
| 陕西岚皋 | 鲜魔芋 | | | 3.30 | 3.30 | 3.00-3.10 | 3.00-3.10 | 3.00-3.10 | 3.00-3.10 | 3.00-3.10 | 3.10-3.30 |
| | 魔芋干片 | | | | | 5.10 | 5.10 | 5.10 | 5.10 | 5.10 | 5.00 |
| 市场均价 | 鲜魔芋 | 3.26 | 3.25 | 3.26 | 3.26 | 3.23 | 3.23 | 3.23 | 3.29 | 3.30 | 3.41 |
| | 魔芋干片 | 5.13 | 4.79 | 4.79 | 4.76 | 4.71 | 4.76 | 4.76 | 4.83 | 4.79 | 4.84 |
| | 魔芋精粉 | | 9.12 | 9.07 | 9.14 | 9.12 | 8.98 | 8.98 | 8.92 | 8.92 | 8.93 |

注：鲜魔芋单位为：元/斤；魔芋干片、魔芋精粉价格为：万元/吨；市场均价为各统计日各地中间价的算术平均值

2) 结合市场价格趋势分析说明报告期内主要原材料采购单价逐年下降的原因及合理性

报告期内，魔芋协会统计的魔芋干片和魔芋精粉（原料）市场价格变化趋势如下：



报告期内，我国魔芋种植面积、鲜魔芋产量呈现逐年增长趋势。过往紧张的魔芋市场供应得以缓解，供求关系的改变导致鲜魔芋价格出现下跌，并进一步导致魔芋干片、魔芋精粉价格下跌。此外，报告期内我国魔芋初加工产能扩大，魔芋干片、魔芋精粉市场供应增加，市场竞争进一步加剧了原料价格下跌趋势。报告期内，各类原材料市场价格均发生较大程度下跌，上述因素导致了公司原料采购单价下跌，具备合理性。

(3) 报告期内向主要供应商的采购价格是否公允，是否与市场价格存在显著差异

报告期各期第四季度，公司魔芋精粉（原料）采购数量分别占该类型原料全年采购比例的 70.12%、70.13%以及 71.84%，魔芋干片采购数量分别占全年采购数量的 53.74%、53.46%以及 29.70%。除 2021 年第四季度因公司魔芋干片采购推迟、原料结构调整影响导致第四季度魔芋干片占比低外，公司魔芋原料采购主要集中在第四季度。第四季度采购价格情况具有代表性。

报告期各期，公司特级魔芋精粉（原料）采购数量占魔芋精粉（原料）采购数量的 82.28%、78.21%以及 79.05%，特级魔芋干片采购数量占魔芋干片采购数量的 49.93%、48.70%以及 54.81%，特级原料为公司主要采购等级，其他级别原料以特级原料为基础，根据实际经济价值差异定价。特级魔芋精粉（原料）

及特级魔芋干片价格情况具有代表性。

1) 报告期各期第四季度，公司向主要供应商采购特级原料价格、公司向全部供应商采购特级原料价格以及与魔芋协会统计价格对比

① 2021 年第四季度

单位：万元/吨

| 原料类型 | 类别 | 10/1- | 10/9- | 10/16- | 10/23- | 10/30- | 11/6- | 11/13- | 11/20- | 11/27- | 12/4- | 12/11- | 12/18- | 12/25- |
|----------------|--------------|-------|-------|--------|--------|--------|-------|--------|--------|--------|-------|--------|--------|--------|
| | | 10/8 | 10/15 | 10/22 | 10/29 | 11/5 | 11/12 | 11/19 | 11/26 | 12/3 | 12/10 | 12/17 | 12/24 | 12/31 |
| 特级魔芋精粉 (原料) | 前十名供应商 | 5.80 | | 5.99 | 6.00 | 5.84 | 5.65 | 5.63 | 5.71 | 5.65 | 5.52 | 5.50 | 5.32 | 5.39 |
| | 协会统计 市场价格 | | | | | | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | |
| 特级魔芋干片 | 前十名供应商 | | | | 3.20 | 3.20 | 3.12 | 2.98 | 2.86 | | | | | |
| | 协会统计 市场价格 | | 3.20 | 3.33 | 3.33 | 3.19 | 3.19 | 3.19 | 3.15 | 3.14 | 3.15 | 3.17 | 3.17 | |

注：对于协会统计市场价格，若一周内出现多个协会统计日，取算术平均值，下同

② 2020 年第四季度

单位：万元/吨

| 原料类型 | 类别 | 10/1- | 10/9- | 10/16- | 10/23- | 10/30- | 11/6- | 11/13- | 11/20- | 11/27- | 12/4- | 12/11- | 12/18- | 12/25- |
|----------------|--------------|-------|-------|--------|--------|--------|-------|--------|--------|--------|-------|--------|--------|--------|
| | | 10/8 | 10/15 | 10/22 | 10/29 | 11/5 | 11/12 | 11/19 | 11/26 | 12/3 | 12/10 | 12/17 | 12/24 | 12/31 |
| 特级魔芋精粉 (原料) | 前十名供应商 | 9.20 | 9.02 | 8.71 | 8.40 | 8.28 | 7.97 | 7.84 | 7.93 | 7.60 | 7.81 | 7.91 | 7.90 | 8.02 |
| | 协会统计 市场价格 | | 9.10 | 9.00 | 8.82 | 8.72 | 8.68 | 8.68 | 8.49 | 8.51 | 8.51 | 8.51 | 8.51 | |
| 特级魔芋干片 | 前十名供应商 | | 4.68 | 4.75 | 4.53 | 4.74 | 4.36 | 4.60 | | 4.96 | 4.45 | 4.20 | 4.60 | 4.20 |
| | 协会统计 市场价格 | | 5.18 | 5.05 | 5.00 | 4.80 | 4.79 | 4.79 | 4.63 | 4.68 | 4.71 | 4.70 | 4.70 | |

2) 报告期各季度，公司向全部供应商、主要供应商采购价格比较

① 2021 年度

③ 2019 年第四季度

单位：万元/吨

| 原料类型 | 类别 | 10/1- | 10/9- | 10/16- | 10/23- | 10/30- | 11/6- | 11/13- | 11/20- | 11/27- | 12/4- | 12/11- | 12/18- | 12/25- |
|----------------|--------------|-------|-------|--------|--------|--------|-------|--------|--------|--------|-------|--------|--------|--------|
| | | 10/8 | 10/15 | 10/22 | 10/29 | 11/5 | 11/12 | 11/19 | 11/26 | 12/3 | 12/10 | 12/17 | 12/24 | 12/31 |
| 特级魔芋精粉 (原料) | 前十名供应商 | | 8.79 | 8.50 | 8.40 | 8.40 | 8.50 | 8.53 | 8.39 | 8.56 | 8.56 | 8.52 | 8.58 | 8.47 |
| | 协会统计 市场价格 | | 9.12 | 9.07 | 9.14 | 9.12 | 8.98 | 8.98 | 8.92 | 8.92 | 8.93 | | | |

| 原料类型 | 类别 | 10/1-10/8 | 10/9-10/15 | 10/16-10/22 | 10/23-10/29 | 10/30-11/5 | 11/6-11/12 | 11/13-11/19 | 11/20-11/26 | 11/27-12/3 | 12/4-12/10 | 12/11-12/17 | 12/18-12/24 | 12/25-12/31 |
|--------|----------|-----------|------------|-------------|-------------|------------|------------|-------------|-------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|
| 特级魔芋干片 | 前十名供应商 | | | 4.45 | 4.50 | 4.50 | | 4.80 | 4.50 | 4.72 | 4.80 | 4.87 | 5.03 | 4.93 |
| | 协会统计市场价格 | | 4.96 | 4.79 | 4.76 | 4.71 | 4.76 | 4.76 | 4.83 | 4.79 | 4.84 | | | |

报告期各期间，公司前十名供应商特级魔芋原料采购均价基本一致，略低于魔芋协会统计市场均价，主要原因如下：

A. 公司魔芋原料采购数量大、需求稳定，对供应商议价能力更强，因而在谈判中处于优势，存在采购议价空间；

B. 公司通过魔芋原料网络建设，积累了大量供应商资源，通过询价方式从各供应商中择优采购，公司魔芋精粉（原料）和魔芋干片特级采购价格略低于市场价格具有合理性。

单位：万元/吨

| 原料种类 | 类别 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 |
|------------|--------|--------|-------|-------|-------|
| 特级魔芋精粉（原料） | 前十名供应商 | 8.08 | | | 5.64 |
| | 全部供应商 | 8.25 | | | 5.63 |
| | 差异率 | -2.06% | | | 0.18% |
| 特级魔芋干片 | 前十名供应商 | 4.22 | 3.94 | 3.87 | 3.01 |
| | 全部供应商 | 4.26 | 3.94 | 3.87 | 3.00 |
| | 差异率 | -0.94% | 0.00% | 0.00% | 0.33% |

② 2020 年度

单位：万元/吨

| 原料种类 | 类别 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 |
|------------|--------|--------|--------|--------|-------|
| 特级魔芋精粉（原料） | 前十名供应商 | 8.49 | 8.31 | 8.43 | 8.14 |
| | 全部供应商 | 8.52 | 8.31 | 9.00 | 8.13 |
| | 差异率 | -0.35% | 0.00% | -6.33% | 0.12% |
| 特级魔芋干片 | 前十名供应商 | | 4.61 | 4.73 | 4.61 |
| | 全部供应商 | 4.70 | 4.62 | 4.73 | 4.54 |
| | 差异率 | | -0.22% | 0.00% | 1.54% |

③ 2019 年度

单位：万元/吨

| 原料种类 | 类别 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 |
|----------------|--------|--------|-------|--------|--------|
| 特级魔芋精粉 (原料) | 前十名供应商 | 9.21 | 9.54 | | 8.51 |
| | 全部供应商 | 9.41 | 9.54 | | 8.54 |
| | 差异率 | -2.13% | 0.00% | | -0.35% |
| 特级魔芋 干片 | 前十名供应商 | | 4.58 | 4.58 | 4.75 |
| | 全部供应商 | 4.50 | 4.58 | 4.65 | 4.75 |
| | 差异率 | | 0.00% | -1.51% | 0.00% |

报告期各期，公司第四季度原料采购价格与次年第一季度不存在显著差异；第二季度、第三季度，由于魔芋原料供给、需求均相对较少，魔芋原料价格存在波动，由于公司在上述两个季度原料采购数量、采购金额均相对较少，且采购价格与第一季度及上年度第四季度不存在显著差异，上述价格波动对公司整体采购影响较小。

报告期各期，公司向前十名供应商采购均价与公司整体采购均价不存在显著差异，公司前十名供应商采购价格公允。

3) 公司向主要供应商采购均价与其他方向其采购价格区间对比，公司是否为各供应商的主要客户或唯一客户

公司向报告期各期主要供应商询证其他客户向其采购价格区间，具体情况如下：

① 2021 年度-魔芋精粉（原料）

单位：万元/吨

| 供应商名称 | 销售对象 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 |
|-------------------|------|-----------|------|------|-----------|
| 宣威顺晟农业开发有限公司 | 公司 | 8.00 | | | 5.63 |
| | 其他客户 | 7.00-8.00 | | | 5.00-6.10 |
| 富源县富村镇佳芋食品有限公司 | 公司 | 8.10 | | | 5.64 |
| | 其他客户 | | | | 5.00-6.10 |
| 富源县富村镇佳艳农民魔芋专业合作社 | 公司 | | | | |
| | 其他客户 | | | | |
| 会理县好地道魔芋专业合作社 | 公司 | 8.12 | | | |
| | 其他客户 | | | | |

| 供应商名称 | 销售对象 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 |
|-------------------|------|-----------|-----------|------|-----------|
| 楚雄市吕合镇会芬种植专业合作社 | 公司 | | | | |
| | 其他客户 | | | | |
| 富源县富村镇云益魔芋农民专业合作社 | 公司 | | | | |
| | 其他客户 | | | | |
| 楚雄云长生物科技有限责任公司 | 公司 | | | | 5.65 |
| | 其他客户 | 7.00-8.50 | 7.00-8.00 | - | 5.00-6.20 |
| 楚雄市子午镇家农种植专业合作社 | 公司 | | | | |
| | 其他客户 | | | | |
| 富源县土生金农业综合开发专业合作社 | 公司 | | | | |
| | 其他客户 | | | | |
| 富源县富村镇腾辉魔芋种植专业合作社 | 公司 | | | | |
| | 其他客户 | | | | |
| 黔西南州宇飞农业产业有限公司 | 公司 | 8.20 | | | 5.50 |
| | 其他客户 | 8.20-8.80 | | | 5.00-6.40 |

② 2021 年度-魔芋干片

单位：万元/吨

| 供应商名称 | 销售对象 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 |
|-------------------|------|-----------|------|------|-----------|
| 宣威顺晟农业开发有限公司 | 公司 | | | 4.11 | |
| | 其他客户 | | | | |
| 富源县富村镇佳芋食品有限公司 | 公司 | | | | |
| | 其他客户 | | | | |
| 富源县富村镇佳艳农民魔芋专业合作社 | 公司 | 3.95 | | | 3.04 |
| | 其他客户 | 3.00-4.00 | | | 2.50-3.50 |
| 会理县好地道魔芋专业合作社 | 公司 | | | | |
| | 其他客户 | | | | |
| 楚雄市吕合镇会芬种植专业合作社 | 公司 | 4.41 | | | |
| | 其他客户 | | | | |
| 富源县富村镇云益魔芋 | 公司 | | 3.94 | 3.87 | |

| 供应商名称 | 销售对象 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 |
|-------------------|------|-----------|------|------|-----------|
| 农民专业合作社 | 其他客户 | | | | 2.80-3.20 |
| 楚雄云长生物科技有限公司 | 公司 | | | | |
| | 其他客户 | | | | |
| 楚雄市子午镇家农种植专业合作社 | 公司 | 4.28 | | | |
| | 其他客户 | 4.00-5.00 | | | 2.00-3.00 |
| 富源县土生金农业综合开发专业合作社 | 公司 | 3.80 | | | 2.90 |
| | 其他客户 | | | | 2.60-3.30 |
| 富源县富村镇腾辉魔芋种植专业合作社 | 公司 | 3.80 | | | 2.90 |
| | 其他客户 | | | | 2.80-3.20 |
| 黔西南州宇飞农业产业有限公司 | 公司 | | | | |
| | 其他客户 | | | | |

③ 2020 年度-魔芋精粉（原料）

单位：万元/吨

| 供应商名称 | 销售对象 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 |
|--------------------------|------|-----------|-----------|------|-----------|
| 宣威顺晟农业开发有限公司 | 公司 | 8.38 | 8.18 | 8.00 | 8.16 |
| | 其他客户 | 8.30-9.30 | 8.50-9.40 | | 7.10-9.10 |
| 富源县富村镇佳芋食品有限公司 | 公司 | 8.72 | 8.20 | | 8.13 |
| | 其他客户 | | | | 8.50-9.60 |
| 富源县富村镇佳艳农民魔芋专业合作社 | 公司 | | | | - |
| | 其他客户 | | | | |
| 会理县好地道魔芋专业合作社 | 公司 | 8.40 | | | 8.09 |
| | 其他客户 | | | | 8.50-9.50 |
| 楚雄市子午镇家农种植专业合作社 | 公司 | | | | |
| | 其他客户 | | | | |
| PT. INSAN AGRO SEJAHTERA | 公司 | | | | |
| | 其他客户 | | | | |
| 楚雄兴盛达商贸有限责任公司 | 公司 | 8.53 | | | |
| | 其他客户 | 8.00-9.20 | | | 7.00-9.50 |

| 供应商名称 | 销售对象 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 |
|---------------------|------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 楚雄协佳商贸有限公司 | 公司 | 8.45 | 8.45 | | |
| | 其他客户 | 8.00-9.00 | 8.20-9.20 | | 7.00-8.80 |
| 富源县富村镇腾辉魔芋种植农民专业合作社 | 公司 | | | | |
| | 其他客户 | | | | |
| 龚平 | 公司 | | | | |
| | 其他客户 | | | | |
| 绵阳市安州区鹏泰魔芋科技有限公司 | 公司 | | | | 8.17 |
| | 其他客户 | | | | 7.80-8.40 |
| 黔西南州联众桐籽农民专业合作社 | 公司 | | | 9.60 | |
| | 其他客户 | 8.00-9.10 | | 9.00-9.80 | 8.00-9.50 |

④ 2020 年度-魔芋干片

单位：万元/吨

| 供应商名称 | 销售对象 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 |
|--------------------------|------|-----------|-----------|------|-----------|
| 宣威顺晟农业开发有限公司 | 公司 | | | 4.75 | |
| | 其他客户 | | | | |
| 富源县富村镇佳芋食品有限公司 | 公司 | | | | |
| | 其他客户 | | | | |
| 富源县富村镇佳艳农民专业合作社 | 公司 | | | 4.83 | 4.37 |
| | 其他客户 | | | | 3.50-5.00 |
| 会理县好地道魔芋专业合作社 | 公司 | | | | |
| | 其他客户 | | | | |
| 楚雄市子午镇家农种植专业合作社 | 公司 | | 4.61 | | 4.84 |
| | 其他客户 | 3.50-4.50 | 4.20-4.80 | | 3.50-5.20 |
| PT. INSAN AGRO SEJAHTERA | 公司 | | | 4.43 | |
| | 其他客户 | | | | |
| 楚雄兴盛达商贸有限责任公司 | 公司 | | | | |
| | 其他客户 | | | | |
| 楚雄协佳商贸有限公司 | 公司 | | | | |

| 供应商名称 | 销售对象 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 |
|---------------------|------|------|------|------|-----------|
| | 其他客户 | | | | |
| 富源县富村镇腾辉魔芋种植农民专业合作社 | 公司 | | | | 4.20 |
| | 其他客户 | | | | 4.00-4.50 |
| 龚平 | 公司 | | | | |
| | 其他客户 | | | | |
| 绵阳市安州区鹏泰魔芋科技有限公司 | 公司 | | | | |
| | 其他客户 | | | | |
| 黔西南州联众桐籽农民专业合作社 | 公司 | | | | |
| | 其他客户 | | | | |

⑤ 2019 年度-魔芋精粉（原料）

单位：万元/吨

| 供应商名称 | 销售对象 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 |
|--------------------------|------|-----------|-----------|------|-----------|
| 宣威顺晟农业开发有限公司 | 公司 | | | | 8.47 |
| | 其他客户 | 7.50-9.50 | | | 8.30-9.50 |
| 宣威致宣魔芋开发有限公司 | 公司 | 8.96 | | | |
| | 其他客户 | | | | |
| 楚雄致力魔芋专业合作社 | 公司 | | | | |
| | 其他客户 | | | | |
| PT. INSAN AGRO SEJAHTERA | 公司 | | | | |
| | 其他客户 | | | | |
| 会理县好地道魔芋专业合作社 | 公司 | 9.07 | | | 8.47 |
| | 其他客户 | | | | |
| 楚雄嘉顺魔芋种植有限公司 | 公司 | 9.40 | 9.55 | | 8.70 |
| | 其他客户 | 8.80-9.60 | | | 8.50-9.50 |
| 楚雄兴盛达商贸有限责任公司 | 公司 | 9.25 | | | 8.65 |
| | 其他客户 | 8.50-9.70 | 9.00-9.80 | | 8.50-9.60 |
| 楚雄市子午镇家农种植专业合作社 | 公司 | | | | |
| | 其他客户 | | | | |

| 供应商名称 | 销售对象 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 |
|--------------------------------|------|------|------|------|-----------|
| 湖北鹤峰阳光农业发展有限责任公司 | 公司 | 9.40 | | | 8.68 |
| | 其他客户 | | | | 8.50-9.50 |
| PT. SUTRACO NUSANTARA MEGAH | 公司 | | | | |
| | 其他客户 | | | | |
| 富源县富村镇佳艳农民魔芋专业合作社 | 公司 | | | | |
| | 其他客户 | | | | |
| 富源县富村镇佳芋食品有限公司 | 公司 | 9.60 | 9.53 | | 8.70 |
| | 其他客户 | | | | 7.50-8.80 |

⑥ 2019 年度-魔芋干片

单位：万元/吨

| 供应商名称 | 销售对象 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 |
|--------------------------|------|------|------|------|-----------|
| 宣威顺晟农业开发有限公司 | 公司 | | | | |
| | 其他客户 | | | | |
| 宣威致宜魔芋开发有限公司 | 公司 | | | | 4.80 |
| | 其他客户 | | | | |
| 楚雄致力魔芋专业合作社 | 公司 | | | | 4.73 |
| | 其他客户 | | | | |
| PT. INSAN AGRO SEJAHTERA | 公司 | | 4.58 | 4.58 | |
| | 其他客户 | | | | |
| 会理县好地道魔芋专业合作社 | 公司 | | | | |
| | 其他客户 | | | | |
| 楚雄嘉顺魔芋种植有限公司 | 公司 | | | | |
| | 其他客户 | | | | |
| 楚雄兴盛达商贸有限责任公司 | 公司 | | | | |
| | 其他客户 | | | | |
| 楚雄市子午镇家农种植专业合作社 | 公司 | | | | 4.76 |
| | 其他客户 | | | | 3.00-5.00 |
| 湖北鹤峰阳光农业发展有限责任 | 公司 | | | | |

| 供应商名称 | 销售对象 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 |
|-----------------------------|------|------|------|------|-----------|
| 公司 | 其他客户 | | | | |
| PT. SUTRACO NUSANTARA MEGAH | 公司 | | | | |
| | 其他客户 | | | | |
| 富源县富村镇佳艳农民魔芋专业合作社 | 公司 | | | | |
| | 其他客户 | | | | 4.00-5.10 |
| 富源县富村镇佳芋食品有限公司 | 公司 | | | | |
| | 其他客户 | | | | |

注：楚雄致力魔芋专业合作社、楚雄市吕合镇会芬种植专业合作社已注销；未获取 PT. INSAN AGRO SEJAHTERA、PT. SUTRACO NUSANTARA MEGAH 信息

公司向部分供应商第二季度、第三季度采购均价存在波动，主要原因为第二季度、第三季度非魔芋集中采购季，零星采购价格波动较大。公司在此期间采购数量、采购金额均较少，上述价格波动对公司整体采购影响较小。报告期各期，公司向前十名供应商采购均价基本处于供应商向其他客户销售价格区间，各供应商间向其他方销售价格不存在显著差异，公司采购价格公允。

通过上述对比分析，公司向主要供应商采购价格、中国魔芋协会统计市场价格、公司整体采购价格以及主要供应商销售其他方价格均不存在显著差异，公司向主要供应商采购价格公允。

报告期内，公司为部分供应商销售占比超过 50% 以上的主要客户，公司上游行业为种植业及农副产品加工业，行业集中度较低，单个供应商加工能力有限。报告期内，主要供应商向公司销售的魔芋原料质量稳定、价格合理，公司对其采购数量较大，因此占其销售比例较高。公司存在为部分供应商主要或唯一客户的情形符合行业特征和惯例，具备合理性。

5. 说明子公司注册地址与供应商相同、子公司员工与供应商存在关联的原因及合理性，公司与前述供应商的合作是否具备商业实质，采购价格是否公允，是否存在利益输送或其他利益安排

(1) 说明子公司注册地址与供应商相同、子公司员工与供应商存在关联的原因及合理性

1) 子公司注册地址与供应商相同的原因及合理性

2016年8月至11月，供应商楚雄致力魔芋专业合作社注册地址为云南省楚雄开发区赵家湾生物产业园区的办公楼203室，与子公司云南一致注册地址相同。2016年11月，楚雄致力魔芋专业合作社注册地址变更为云南省楚雄彝族自治州楚雄市鹿城镇果园路家缘尚品（二期）小区3幢1单元2层201室。在地址相同的近3个月内，楚雄致力魔芋专业合作社未在云南一致办公，云南一致亦未参与楚雄致力魔芋专业合作社经营。

注册地址相同的具体原因：2016年，陈加旺等9位楚雄市中山镇村民设立楚雄致力魔芋专业合作社。在此之前，合作社成员均为云南一致的非法人供应商，主要供应鲜魔芋、魔芋干片等原料，并与云南一致原员工陆联金结识。因当地政府提倡以专业合作社的方式推进农村农业的现代化发展，陈加旺等农民开始着手设立合作社，在合作社工商注册流程中，因不熟悉具体办理程序，委托陆联金为合作社的设立登记提供帮助，并以云南一致注册地址作为工商登记，以致注册地址相同，具有合理性。

2) 子公司员工与供应商存在关联的原因及合理性

报告期内，曾经任职子公司云南一致或为其现员工的贾明星、桓发应、陆联金与供应商存在相关联系的具体情况如下：

| 项 目 | 贾明星 | 桓发应 | 陆联金 |
|---|-----|-----|------|
| 宣威致宣魔芋开发有限公司 | 曾任职 | | 代办工商 |
| 宣威顺晟农业开发有限公司 | | 曾任职 | |
| 楚雄致力魔芋专业合作社、楚雄市吕合镇会芬种植专业合作社、楚雄市子午镇家农种植专业合作社 | | | 代办工商 |

报告期内，贾明星、桓发应、陆联金的具体任职情况如下：

| 人 员 | 工作时间 | 工作单位 | 岗位 |
|-----|------------------|--------------|----|
| 贾明星 | 2017年4月-2018年12月 | 宣威致宣魔芋开发有限公司 | 经理 |
| | 2019年1月至今 | 云南一致 | 经理 |
| 陆联金 | 2014年3月-2019年7月 | 云南一致 | 财务 |
| | 2019年7月于云南一致离职 | | |
| 桓发应 | 2018年12月之前 | 云南一致 | 采购 |

| 人 员 | 工作时间 | 工作单位 | 岗位 |
|-----|------------------------|--------------|-----|
| | 2019年2月-2020年1月 | 宣威顺晟农业开发有限公司 | 总经理 |
| | 2020年1月于宣威顺晟农业开发有限公司离职 | | |

注：贾明星已于2018年12月从宣威致宣魔芋开发有限公司离职，因工商变更不及时，实际工商变更时点为2020年1月

① 子公司员工与供应商顺晟致宣存在相关联系的具体原因

顺晟致宣的主要经营者、股东熊丽梅是宣威市得禄村村民，在顺晟致宣成立之前，自身已从事魔芋行业多年，亦是云南一致的非法人供应商，主要供应鲜魔芋、魔芋干片等产品。2017年，熊丽梅与另一股东李胜干共同设立宣威致宣魔芋开发有限公司，设立之初因不熟悉工商流程，委托云南一致原员工陆联金办理，并登记为财务人员，但陆联金实际未在其公司从事任何相关工作；企业成立之初，因欠缺管理方面经验，宣威致宣魔芋开发有限公司成立之初贾明星受熊丽梅邀请加入该供应商，并担任经理职务，主要负责生产管理工作。2019年初，宣威致宣魔芋开发有限公司因股东经营分歧停止了经营，并终止了与云南一致的业务，贾明星也从宣威致宣魔芋开发有限公司离职，入职云南一致。

同年，熊丽梅利用其场地、厂房以及设备等资产与另一股东杜海林设立了宣威顺晟农业开发有限公司，新公司设立后，云南一致原员工桓发应受熊丽梅邀请加入，主要负责生产管理方面事务。2020年1月，桓发应从宣威顺晟农业开发有限公司离职后自主创业。宣威顺晟农业开发有限公司在熊丽梅经营下承继宣威致宣魔芋开发有限公司业务，并继续与公司合作。

贾明星、桓发应对魔芋行业有一定了解，顺晟致宣成立之初亟需行业人才，且魔芋行业相对小众，以致两人先后在供应商任职，两人是云南一致（原）员工，但不存在兼职情形，在供应商有过任职经历是市场选择和个人行为的结果，具有商业合理性。

② 子公司员工与供应商楚雄致力、吕合会芬、子午家农存在相关联系的具体原因及合理性

楚雄市吕合镇会芬种植专业合作社、楚雄市子午镇家农种植专业合作社成员主要为当地村民，在组建专业合作社阶段不熟悉合作社设立流程，因工作原因与陆联金熟识，于2019年6月委托云南一致原员工陆联金代为其办理设立手

续，在此过程中为了操作便利，陆联金将其个人电话与邮箱备案为设立合作社的联系方式，符合实际情况，具有合理性。2019年7月，陆联金从云南一致离职，不再与公司及子公司存在关联。

3) 公司与前述供应商的合作是否具备商业实质，采购价格是否公允，是否存在利益输送或其他利益安排

前述供应商主要分布在云南省楚雄市，当地政府倡导农民以专业合作社、公司制等有效组织形式发展现代化农业，提高农业集约化生产效益，使得公司部分供应商出现从个人向合作社、公司转变的情形。

此外，公司定期进行供应商业绩评审，包括交货及时性、产品质量、信用期、服务配合度等，并根据评比的排名情况调整次年的采购量。对于不合格供应商，公司提出整改要求或淘汰方案。

前述供应商及其经营者或主要成员自身熟悉当地魔芋种植、生长及供应渠道，公司与前述供应商合作历史较长，双方的合作具备基础和商业实质。

报告期内，公司与前述供应商不存在利益输送或其他利益安排。

① 报告期各期第四季度，公司向前述采购特级原料价格、公司向全部供应商采购特级原料价格以及与魔芋协会统计价格对比

A. 2021 第四季度

单位：万元/吨

| 原料类型 | 类别 | 10/1 | 10/9 | 10/16 | 10/23 | 10/30 | 11/6 | 11/13 | 11/20 | 11/27 | 12/4 | 12/11 | 12/18 | 12/25 |
|------------|----------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | | 10/8 | 10/15 | 10/22 | 10/29 | 11/5 | 11/12 | 11/19 | 11/26 | 12/3 | 12/10 | 12/17 | 12/24 | 12/31 |
| 特级魔芋精粉（原料） | 前述供应商 | | | 5.98 | 6.01 | 5.86 | 5.66 | 5.60 | 5.72 | 5.64 | 5.49 | 5.46 | 5.32 | 5.42 |
| | 协会统计市场价格 | | | | | | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | |
| 特级魔芋干片 | 前述供应商 | | | | | | | | | | | | | |
| | 协会统计市场价格 | | 3.20 | 3.33 | 3.33 | 3.19 | 3.19 | 3.19 | 3.15 | 3.14 | 3.15 | 3.17 | 3.17 | |

注：对于协会统计市场价格，若一周内出现多个协会统计日，则取算术平均值，下同

B. 2020 年第四季度

单位：万元/吨

| 原料类型 | 类别 | 10/1 | 10/9 | 10/16 | 10/23 | 10/30 | 11/6 | 11/13 | 11/20 | 11/27 | 12/4 | 12/11 | 12/18 | 12/25 |
|------|----|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | | 10/8 | 10/15 | 10/22 | 10/29 | 11/5 | 11/12 | 11/19 | 11/26 | 12/3 | 12/10 | 12/17 | 12/24 | 12/31 |

| 原料类型 | 类别 | 10/1-10/8 | 10/9-10/15 | 10/16-10/22 | 10/23-10/29 | 10/30-11/5 | 11/6-11/12 | 11/13-11/19 | 11/20-11/26 | 11/27-12/3 | 12/4-12/10 | 12/11-12/17 | 12/18-12/24 | 12/25-12/31 |
|----------------|----------|-----------|------------|-------------|-------------|------------|------------|-------------|-------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|
| 特级魔芋精粉 (原料) | 前述供应商 | | 9.08 | 8.73 | 8.44 | 8.31 | 7.77 | 7.79 | | | 7.80 | 8.00 | 7.98 | 8.00 |
| | 协会统计市场价格 | | 9.10 | 9.00 | 8.82 | 8.72 | 8.68 | 8.68 | 8.49 | 8.51 | 8.51 | 8.51 | 8.51 | |
| 特级魔芋干片 | 前述供应商 | | 4.63 | | | 4.76 | 4.97 | 4.60 | | 4.96 | 4.68 | | 4.95 | |
| | 协会统计市场价格 | | 5.18 | 5.05 | 5.00 | 4.80 | 4.79 | 4.79 | 4.63 | 4.68 | 4.71 | 4.70 | 4.70 | |

C. 2019年第四季度

单位：万元/吨

| 原料类型 | 类别 | 10/1-10/8 | 10/9-10/15 | 10/16-10/22 | 10/23-10/29 | 10/30-11/5 | 11/6-11/12 | 11/13-11/19 | 11/20-11/26 | 11/27-12/3 | 12/4-12/10 | 12/11-12/17 | 12/18-12/24 | 12/25-12/31 |
|----------------|----------|-----------|------------|-------------|-------------|------------|------------|-------------|-------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|
| 特级魔芋精粉 (原料) | 前述供应商 | | 8.79 | 8.50 | 8.40 | 8.40 | 8.50 | 8.53 | 8.35 | 8.41 | 8.46 | 8.45 | 8.50 | 8.52 |
| | 协会统计市场价格 | | 9.12 | 9.07 | 9.14 | 9.12 | 8.98 | 8.98 | 8.92 | 8.92 | 8.93 | | | |
| 特级魔芋干片 | 前述供应商 | | | 4.45 | 4.50 | 4.50 | | 4.80 | 4.50 | 4.72 | 4.80 | 4.86 | 5.00 | 4.80 |
| | 协会统计市场价格 | | 4.96 | 4.79 | 4.76 | 4.71 | 4.76 | 4.76 | 4.83 | 4.79 | 4.84 | | | |

由上表可知，公司前述供应商第四季度采购价格与中国魔芋协会统计价格、公司采购均价不存在显著差异，采购价格公允。

② 报告期各季度，公司向全部供应商、前述供应商采购价格比较

A. 2021年度

单位：万元/吨

| 原料种类 | 类别 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 |
|----------------|-------|--------|------|-------|-------|
| 特级魔芋精粉 (原料) | 前述供应商 | 8.00 | | | 5.63 |
| | 全部供应商 | 8.25 | | | 5.63 |
| | 差异率 | -3.03% | | | 0.00% |
| 特级魔芋干片 | 前述供应商 | 4.35 | | 4.11 | |
| | 全部供应商 | 4.26 | 3.94 | 3.92 | 3.00 |
| | 差异率 | 2.11% | | 4.85% | |

B. 2020年度

单位：万元/吨

| 原料种类 | 类别 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 |
|------------|-------|--------|--------|---------|-------|
| 特级魔芋精粉（原料） | 前述供应商 | 8.38 | 8.18 | 8.00 | 8.16 |
| | 全部供应商 | 8.52 | 8.31 | 9.00 | 8.13 |
| | 差异率 | -1.64% | -1.56% | -11.11% | 0.37% |
| 特级魔芋干片 | 前述供应商 | | 4.52 | 4.75 | 4.82 |
| | 全部供应商 | 4.70 | 4.62 | 4.73 | 4.54 |
| | 差异率 | | -2.16% | 0.42% | 6.17% |

C. 2019 年度

单位：万元/吨

| 原料种类 | 类别 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 |
|------------|-------|--------|------|------|--------|
| 特级魔芋精粉（原料） | 前述供应商 | 8.96 | | | 8.47 |
| | 全部供应商 | 9.41 | 9.54 | | 8.54 |
| | 差异率 | -4.78% | | | -0.82% |
| 特级魔芋干片 | 前述供应商 | | | | 4.75 |
| | 全部供应商 | 4.50 | 4.58 | 4.65 | 4.75 |
| | 差异率 | | | | 0.00% |

2020 年第三季度，公司共采购特级魔芋精粉（原料）67.53 吨，其中从前述供应商 17.98 吨，采购均价低于公司从全部供应商采购均价。主要原因为该季度市场魔芋原料紧缺，公司从其他供应商购入质量更高、价格更贵的魔芋原料所致，具有合理性。报告期各期，公司向前述供应商采购均价、全部供应商采购均价不存在显著差异，公司前述供应商采购价格公允。

③ 报告期内，公司向前述供应商采购的魔芋原料主要等级均价

报告期内，公司向前述供应商采购的原料按细分类别、按季度与公司采购均价对比如下：

A. 2021 年度

| 季度 | 原料类别 | 宣威致宣 | 宣威顺晟 | 子午家农 | 吕合会芬 | 楚雄致力 | 公司采购均价 |
|------|------------|------|------|------|------|------|--------|
| 第一季度 | 特级魔芋精粉（原料） | | 8.00 | | | | 8.25 |
| | 一级魔芋精粉（原料） | | 7.61 | | | | 7.49 |

| 季度 | 原料类别 | 宣威致宣 | 宣威顺晟 | 子午家农 | 吕合会芬 | 楚雄致力 | 公司采购均价 |
|------|------------|------|------|------|------|------|--------|
| | 二级魔芋精粉（原料） | | 6.39 | | | | 6.59 |
| | 特级魔芋干片 | | | 4.28 | 4.41 | | 4.24 |
| | 一级魔芋干片 | | 3.78 | | | | 3.58 |
| 第三季度 | 特级魔芋干片 | | 4.11 | | | | 3.92 |
| 第四季度 | 特级魔芋精粉（原料） | | 5.63 | | | | 5.63 |
| | 一级魔芋精粉（原料） | | 4.48 | | | | 4.55 |
| | 二级魔芋精粉（原料） | | 3.84 | | | | 3.83 |

单位：万元/吨

B. 2020 年度

单位：万元/吨

| 季度 | 原料类别 | 宣威致宣 | 宣威顺晟 | 子午家农 | 吕合会芬 | 楚雄致力 | 公司采购均价 |
|------|------------|------|------|------|------|------|--------|
| 第一季度 | 特级魔芋精粉（原料） | | 8.38 | | | | 8.52 |
| | 二级魔芋精粉（原料） | | 6.80 | | | | 6.80 |
| | 一级魔芋干片 | | | 3.77 | 4.20 | | 3.65 |
| 第二季度 | 特级魔芋精粉（原料） | | 8.18 | | | | 8.31 |
| | 一级魔芋精粉（原料） | | 7.15 | | | | 7.15 |
| | 特级魔芋干片 | | | 4.61 | 4.20 | | 4.62 |
| | 一级魔芋干片 | | | 4.15 | | | 3.69 |
| 第三季度 | 特级魔芋精粉（原料） | | 8.00 | | | | 9.00 |
| | 特级魔芋干片 | | 4.75 | | | | 4.73 |
| | 一级魔芋干片 | | 3.52 | | | | 3.66 |
| | 二级魔芋干片 | | 3.45 | | | | 3.37 |
| 第四季度 | 特级魔芋精粉（原料） | | 8.16 | | | | 8.13 |
| | 一级魔芋精粉（原料） | | 7.37 | | | | 7.43 |
| | 二级魔芋精粉（原料） | | 6.45 | | | | 6.46 |
| | 特级魔芋干片 | | | 4.84 | 4.76 | | 4.54 |
| | 一级魔芋干片 | | | 4.00 | | | 4.08 |
| | 二级魔芋干片 | | 3.75 | 3.70 | | | 3.74 |

C. 2019 年度

单位：万元/吨

| 季度 | 原料类别 | 宣威致宣 | 宣威顺晟 | 子午家农 | 吕合会芬 | 楚雄致力 | 公司采购均价 |
|------|------------|------|------|------|------|------|--------|
| 第一季度 | 特级魔芋精粉（原料） | 8.96 | | | | | 9.41 |
| | 一级魔芋精粉（原料） | 7.99 | | | | | 7.99 |
| | 二级魔芋精粉（原料） | 6.00 | | | | | 6.00 |
| | 二级魔芋干片 | 3.17 | | | | | 3.18 |
| 第四季度 | 特级魔芋精粉（原料） | | 8.47 | | | | 8.54 |
| | 一级魔芋精粉（原料） | 7.00 | 7.58 | | | | 7.13 |
| | 二级魔芋精粉（原料） | 6.60 | 6.61 | | | | 6.66 |
| | 特级魔芋干片 | 4.80 | | 4.76 | 4.74 | 4.73 | 4.75 |
| | 一级魔芋干片 | | | 4.05 | 4.11 | 4.11 | 4.11 |
| | 二级魔芋干片 | | | 3.47 | 3.28 | 3.13 | 3.29 |

由上表可知，报告期内，公司向前述供应商采购均价与公司整体采购均价不存在显著差异。且经过函证，公司向前述供应商采购均价与其向其他客户销售价格、其他主要供应商向其他客户销售价格均不存在显著差异，公司向前述供应商采购价格公允。

6. 结合报告期内公司股东及亲属、离职或在职员工及亲属在供应商投资、任职的情形，说明对应采购成本的真实性

报告期内，公司及子公司股东及亲属不存在在供应商投资、任职的情形；但公司子公司云南一致存在（原）员工曾在供应商任职的情形，云南一致（原）员工贾明星、桓发应在供应商顺晟致宣曾任职主要因行业小众，人才缺乏及企业发展阶段等客观情况所致，亦是个人选择和市场行为的结果。贾明星、桓发应均不存在在公司和供应商同时任职的情形，亦未对公司向供应商的采购业务造成其他影响，公司的原料采购成本真实。

7. 说明是否存在成立时间较短即成为公司供应商或供应商注册资本及参保人数较少的情形，是否存在客户指定供应商的情形，并分析其合理性

报告期各期，魔芋精粉（原料）、魔芋干片及鲜魔芋各细分品类前十大供应商中，成立当年即成为公司供应商的情况如下：

| 供应商名称 | 成立时间 | 初次合作年份 |
|----------------------|-----------|--------|
| 楚雄市吕合镇会芬种植专业合作社 | 2019/6/18 | 2019 |
| 陆良坤源种植专业合作社 | 2019/4/24 | 2019 |
| 楚雄市子午镇家农种植专业合作社 | 2019/7/5 | 2019 |
| 永胜县红腾种养专业合作社 | 2019/4/23 | 2019 |
| 双柏禾兴种养殖专业合作社 | 2019/1/29 | 2019 |
| 南华恒通农产品种植专业合作社 | 2019/5/27 | 2019 |
| 富源县墨红镇金丰源魔芋种植农民专业合作社 | 2019/4/18 | 2019 |
| 华宁张梅珍魔芋综合服务专业合作社 | 2019/3/19 | 2019 |
| 宣威顺晟农业开发有限公司 | 2019/2/21 | 2019 |
| 富源县土生金农业综合开发专业合作社 | 2020/5/6 | 2020 |
| 建始县泰立种植专业合作社 | 2019/4/9 | 2019 |
| 宣威致宣魔芋开发有限公司 | 2017/2/16 | 2017 |
| 楚雄云长生物科技有限责任公司 | 2021/7/14 | 2021 |

新《农民专业合作社法》自 2018 年 7 月 1 日生效后，原来以个人形式向公司供应原料的供应商，积极响应政府的号召，纷纷注册成立合作社或有限责任公司，转换主体继续开展与公司的合作。由于个人与企业合作多年，有着稳固的业务基础，基于历史合作和双方的信任关系，部分供应商成立时间较短即成为公司的供应商，具有合理性。

上述供应商共有 9 家注册资本小于 50 万元，且部分供应商参保人数较少，主要为鲜魔芋、魔芋干片、初加工供应商，主要与魔芋行业的发展及其行业特性有关，主要原因如下：

(1) 当前我国魔芋种植行业上游仍然以农户和农民专业合作社种植为主。自 2007 年《农民专业合作社法》实施以来，我国农民专业合作社快速发展，截至 2020 年 5 月底，全国依法登记的农民专业合作社达到 222.54 万家，其中联合社超过 1.2 万家。农民专业合作社通过组织、服务农民“抱团”参与市场竞争，在建设现代农业、推动乡村振兴中发挥了积极作用。2019 年，经国务院同意，中央农办、农业农村部等 11 个部门和单位联合印发了《关于开展农民合作社规范提升行动的若干意见》，将增强服务带动能力作为农民专业合作社规范

提升行动的一项重要内容，明确了农民专业合作社发展乡村产业、强化服务功能、参与乡村建设、加强利益联结、推进合作与联合等重点任务；

(2) 2018 年之前很多农户是以个人名义向公司供应魔芋，但随着新《农民专业合作社法》自 2018 年 7 月 1 日起实施，以家庭或合伙形式设立的农民专业合作社逐渐增多。因此，农民专业合作社在设立时一般注册资本较小，人数较少，股权结构、组织形式较为简单；

(3) 合作社的运营资金主要靠社员的日常投入，因此受制于社员经济水平，部分合作社并不会通过增加注册资本的方式来体现自己日益增长的经营规模，注册资本无法真实反映其真实实力；

(4) 农民专业合作社的供货能力、加工能力主要取决于其资源统筹能力，与其注册资本、参保人数相关性较小。在选择农民专业合作社作为供应商时，公司一般以市场上了解的该供应商历史出货情况、实地观察其真实货量以及在当地农户中的口碑作为合作前提；

(5) 农民专业合作社多处于农村地区，农户普遍缴纳新农保新农合；新农保新农合缴纳金额较小且合作社的运营资金主要靠社员的日常投入，因此属于个人事项而非合作社事项；《农民专业合作社法》未对参保人数进行强制要求，参保人数少对其合理性不构成影响。

综上所述，供应商存在成立时间较短即成为公司供应商或供应商注册资本及参保人数较少的情形具备合理性，符合行业特征。报告期内，公司客户不具备上游魔芋原料相关资源，不存在客户指定供应商或提供合格原料供应商名单的情形，具有合理性。

8. 核查程序及核查结论

(1) 核查程序

1) 查询公司网站和工商信息网站，了解报告期公司主要供应商的经营状态、注册资本、成立日期、企业地址、经营范围、股东情况、对外投资等情况；

2) 了解公司供应商选择、退出机制，采购管理制度，判断公司内控制度设计是否合理；

3) 对公司主要供应商访谈，了解供应商与公司合作的背景、变动原因以及是否存在关联关系、利益输送或其他利益安排；

4) 了解公司魔芋原料精粉和魔芋干片分级机制、定价机制，判断是否存在重大不合理性；

5) 对公司主要供应商寄发调查问卷，核查供应商对公司与其他客户之间销售价格是否公允、公司是否为其唯一或主要客户；

6) 访谈公司员工（含已离职）桓发应、贾明星、陆联金，了解其工作经历、对外投资情况、投资主体是否与公司存在关联关系、其在供应商任职情况、是否能影响公司与供应商之间的采购价格、向部分供应商的帮扶行为是否会影响公司与供应商之间采购价格、公司是否在部分供应商中拥有优先采购权，以及供应商是否对公司具有依赖等；

7) 对公司及其关联方流水核查，分析是否有大额异常的资金流水；

8) 对公司主要供应商执行函证程序，核查采购的真实性、完整性；

9) 对公司的采购付款循环内部控制进行测试，测试报告期公司采购付款内控是否存在重大缺陷；

10) 对于主要原材料采购价格公允性，结合公司制度，并通过对比前十大供应商之间、同一供应商报告期不同年份之间主要同类原材料单价，判断交易定价的公允性；

11) 查阅公司与主要供应商采购合同的主要条款，分析其交易价格、结算方式、交货时间是否符合行业惯例；

12) 将主要供应商的采购价格与市场价格对比分析，核查采购价格是否存在重大异常；

13) 查阅公司关联方是否与主要供应商重叠的情况，并关注公司关联方、关键经办人员与公司主要供应商是否存在关联关系、资金往来或其他特殊利益安排。

(2) 核查结论

1) 主要供应商变动和注销具有合理性；

2) 公司与主要供应商之间不存在关联关系、利益输送或其他利益安排；

3) 公司有较为完善的供应商选取标准及管理制度，对供应商采用动态管理办法，存在供应商自动退出和公司主动汰换两种情形，报告期内供应商存在一定波动，但其更换未影响公司经营、产品质量、客户关系；

4) 受原料市场供求关系转变,原料市场价格走跌,公司采购单价逐年下降,公司向主要供应商采购价格具有公允性与市场价格不存在显著差异,公司是部分供应商的主要或唯一客户的情况未影响采购价格的公允性;

5) 子公司云南一致与供应商注册地址相同属公司员工代办工商所致,报告期内公司已对该事项进行整改,消除不利影响,严格内部控制制度,该员工与供应商不存在关联关系,公司与供应商采购价格公允具有商业实质,不存在利益输送或其他利益安排;

6) 报告期内公司股东及亲属不存在供应商投资、任职的情形,离职员工在供应商任职为市场选择的结果,对采购成本真实性无影响;

7) 存在成立时间较短即成为公司供应商或注册资本及参保人数较少的情形,该类情况存在具有合理性,不存在客户指定供应商情形。

(二) 非法人供应商采购的合理性与真实性。①说明向非法人供应商采购的情况,包括但不限于供应商性质(农户、经纪人、合作社等)、合作历史、采购内容、单价、金额及占比、变动原因及合理性。②说明向非法人供应商采购的定价机制,与不同交易对手的采购单价是否存在重大差异及原因,是否均签订长期收购协议,是否存在偷漏税的情形。③说明向非法人供应商采购是否存在现金支付的情形,如存在,请说明原因、必要性及合理性;说明针对非法人供应商采购、现金支付采购款所采取的管理措施,相关内控是否健全有效。④结合非法人供应商及其关联方与一致魔芋公司及其关联方的资金流水,说明是否存在异常大额资金往来,是否存在通过相关供应商进行利益输送的情形

1. 说明向非法人供应商采购的情况,包括但不限于供应商性质(农户、经纪人、合作社等)、合作历史、采购内容、单价、金额及占比、变动原因及合理性

非法人供应商主要分为农户、合作社、个体工商户、个人独资企业及一人有限公司。

(1) 非法人供应商采购情况

单元: 万元

| 项 目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|-------|----------|-----------|-----------|
| 非法人采购 | 9,948.86 | 17,680.80 | 10,307.25 |

| | | | |
|---------|-----------|-----------|-----------|
| 采购总额[注] | 27,226.18 | 34,056.34 | 25,099.62 |
| 采购占比(%) | 36.54 | 51.92 | 41.07 |

[注]采购总额为报告期公司各年采购主要原材料的金额,包括魔芋精粉(原料)、魔芋干片及鲜魔芋

总体来看,向非法人采购占比较大,具体而言,向非法人供应商采购情况如下:

1) 非法人供应商性质、采购金额及占比

| 项 目 | 2021 年度 | | | 2020 年度 | | | 2019 年度 | | |
|--------|---------|----------|--------|---------|-----------|--------|---------|-----------|--------|
| | 家数 | 金额（万元） | 占比（%） | 家数 | 金额（万元） | 占比（%） | 家数 | 金额（万元） | 占比（%） |
| 农户 | 72 | 496.61 | 4.99 | 689 | 5,334.01 | 30.17 | 428 | 1,156.16 | 11.22 |
| 合作社 | 22 | 7,958.52 | 79.99 | 30 | 10,955.16 | 61.96 | 24 | 7,002.73 | 67.94 |
| 个体工商户 | | | | 3 | 408.37 | 2.31 | | | |
| 一人有限公司 | 5 | 1,428.23 | 14.36 | 3 | 724.79 | 4.10 | 7 | 1,571.22 | 15.24 |
| 个人独资企业 | 2 | 65.50 | 0.66 | 2 | 258.47 | 1.46 | 4 | 577.14 | 5.50 |
| 合 计 | 101 | 9,948.86 | 100.00 | 727 | 17,680.80 | 100.00 | 463 | 10,307.25 | 100.00 |

报告期内，非法人供应商中农户性质供应商数量变化较大，其中 2020 年农户家数最多，主要系公司受疫情影响 2020 年备货不足，为保证生产及控制成本故向农户增加鲜魔芋采购量进行加工；2021 年公司综合考虑鲜魔芋的收购、运输、加工成本，2021 年 3 月后暂停了对鲜魔芋收购，故 2021 年非法人供应商数量大幅度减少，后期将进一步减少。

2) 向非法人供应商采购主要内容、单价、金额、占比、变动原因及合理性

| 项 目 | 2021 年度 | | | | 2020 年度 | | | | 2019 年度 | | | |
|------|----------|----------|----------|-------|----------|----------|----------|-------|----------|----------|----------|-------|
| | 重量（吨） | 单价（万元/吨） | 金额（万元） | 占比（%） | 重量（吨） | 单价（万元/吨） | 金额（万元） | 占比（%） | 重量（吨） | 单价（万元/吨） | 金额（万元） | 占比（%） |
| 鲜魔芋 | 999.94 | 0.61 | 613.68 | 6.17 | 9,382.72 | 0.62 | 5,787.02 | 32.73 | 3,206.43 | 0.67 | 2,136.68 | 20.73 |
| 魔芋干片 | 2,251.58 | 3.38 | 7,601.65 | 76.41 | 2,033.92 | 4.21 | 8,556.10 | 48.39 | 985.89 | 4.42 | 4,356.64 | 42.27 |

| 项 目 | 2021 年度 | | | | 2020 年度 | | | | 2019 年度 | | | |
|----------|----------|----------|----------|--------|-----------|----------|-----------|--------|----------|----------|-----------|--------|
| | 重量(吨) | 单价(万元/吨) | 金额(万元) | 占比(%) | 重量(吨) | 单价(万元/吨) | 金额(万元) | 占比(%) | 重量(吨) | 单价(万元/吨) | 金额(万元) | 占比(%) |
| 魔芋精粉(原料) | 260.91 | 6.64 | 1,733.53 | 17.42 | 444.22 | 7.51 | 3,337.68 | 18.88 | 447.77 | 8.52 | 3,813.93 | 37.00 |
| 合 计 | 3,512.44 | | 9,948.86 | 100.00 | 11,860.86 | | 17,680.80 | 100.00 | 4,640.09 | | 10,307.25 | 100.00 |

报告期内，向非法人供应商采购的主要为魔芋干片、鲜魔芋，报告期末公司不再采购鲜魔芋用于生产。此外，2021 年由于魔芋采挖活动推迟，魔芋干片上市时间较晚，致使公司魔芋干片采购时间推迟，影响公司与非法人供应商的整体交易情况。上述原因跌价导致报告期内向公司非法人供应商采购情况存在变动，具有合理性。

3) 报告期内非法人采购前十大的合作历史、采购情况、变动原因及合理性

| 供应商名称 | 合作历史[注 1] | 报告期各年度排名情况[注 2] | | | 变动原因 | 合同类型[注 3] |
|----------------------|-----------|-----------------|---------|---------|--|-----------|
| | | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 | | |
| 楚雄致力魔芋专业合作社 | 2019 年 | \ | \ | 前十名 | 部分社员退出，负责人年纪较大不再从事魔芋行业，2020 年度开始公司未与该供应商合作 | 批次合同 |
| 会理县好地道魔芋专业合作社 | 2017 年 | 前十名 | 前十名 | 前十名 | 公司与该非法人供应商稳定合作 | 批次、长期合同 |
| 楚雄市子午镇家农种植专业合作社 | 2019 年 | 前十名 | 前十名 | 前十名 | 公司与该非法人供应商稳定合作 | 批次合同 |
| 富源县墨红镇金丰源魔芋种植农民专业合作社 | 2019 年 | \ | 二十名之后 | 前十名 | 离公司太远，运费过高，采购成本高，2020 年转换到楚雄周边原料供应商 | 批次合同 |
| 建始县泰立种植专业合作社 | 2019 年 | 前十名 | 前十名 | 前十名 | 公司与该非法人供应商稳定合作 | 批次合同 |

| 供应商名称 | 合作历史[注 1] | 报告期各年度排名情况[注 2] | | | 变动原因 | 合同类型[注 3] |
|---------------------|-----------|-----------------|---------|---------|---|-----------|
| | | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 | | |
| 楚雄市吕合镇会芬种植专业合作社 | 2019 年 | 前十名 | 前十名 | 前十名 | 公司与该非法人供应商稳定合作，2021 年该供应商因社员外出务工无人管理而注销，不再从事魔芋原料生产业务 | 批次合同 |
| 秭归县杨林桥镇天和魔芋专业合作社 | 2019 年 | 前十名 | 前十名 | 前十名 | 公司与该非法人供应商稳定合作 | 批次、长期合同 |
| 黔西南州宇飞农业产业有限公司 | 2019 年 | 前十名 | \ | 二十名之后 | 该供应商 2020 年度原料价格无优势 | 批次合同 |
| 绵阳市安州区鹏泰魔芋科技有限公司 | 2020 年 | 前十名 | 前十名 | \ | 该供应商 2020 年度、2021 年度供应金额基本持平，2021 年其魔芋原料供货金额排名第 11 名 | 批次合同 |
| 湖北鹤峰阳光农业发展有限责任公司 | 2019 年 | \ | \ | 前十名 | 该供应商为魔芋精粉（原料）供应商，系非魔芋原料核心产区，性价比不如核心产区供应商，公司于 2020 年开始未继续与该供应商合作 | 批次合同 |
| 富源县富村镇佳艳农民魔芋专业合作社 | 2017 年 | 前十名 | 前十名 | \ | 佳艳位于原料核心产区，2020 年开始加大合作 | 批次、长期合同 |
| 富源县富村镇腾辉魔芋种植农民专业合作社 | 2020 年 | 前十名 | 前十名 | \ | 在原料核心产区，具有供应优势 | 批次合同 |
| 重庆市开州区家安魔芋加工坊 | 2020 年 | 二十名之后 | 前十名 | \ | 2021 年魔芋原料市场低迷，供应商未大量加工，供应量下降 | 批次合同 |
| 黔西南州联众桐籽农民专业合作社 | 2019 年 | \ | 前十名 | 十至二十名 | 该供应商 2021 年度来样未通过检测 | 批次合同 |
| 富源县土生金农业综合 | 2020 年 | 前十名 | 前十名 | \ | 公司与其稳定合作 | 批次合同 |

| 供应商名称 | 合作历史[注 1] | 报告期各年度排名情况[注 2] | | | 变动原因 | 合同类型[注 3] |
|-------------------|-----------|-----------------|---------|---------|---------------------------------------|-----------|
| | | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 | | |
| 开发专业合作社 | | | | | | |
| 富源县富村镇云益魔芋农民专业合作社 | 2021 年 | 前十名 | \ | \ | 属 2021 年富源县新增供应商, 因其供应能力突出, 合作当年进入前十大 | 长期合同 |
| 富源县富村镇卓宇魔芋农民专业合作社 | 2021 年 | 前十名 | \ | \ | 属 2021 年富源县新增供应商, 因其供应能力突出, 合作当年进入前十大 | 批次合同 |
| 建始协力食品有限公司 | 2017 年 | \ | \ | 前十名 | 该供应商 2020 年度来样未通过检测 | 批次合同 |
| 成都市福冬生态魔芋有限公司 | 2019 年 | \ | \ | 前十名 | 该供应商 2020 年度来样未通过检测 | 批次合同 |

[注 1] 合作历史为公司与非法人供应商首次发生采购业务的年度

[注 2] 按照报告期内采购金额排序

[注 3] 合同类型分为批次合同、长期合同, 批次合同签订的供货期限小于 12 个月, 长期合同签订的供货期限大于等于 1 年小于 2 年

报告期内非法人供应商的新增、退出均经恰当的审批程序确认, 非法人供应商采购情况变动具备合理性。

2. 说明向非法人供应商采购的定价机制，与不同交易对手的采购单价是否存在重大差异及原因，是否均签订长期收购协议，是否存在偷漏税的情形

(1) 向非法人供应商采购的定价机制

报告期内，公司定价机制不区分法人供应商、非法人供应商。

公司主要采购原料为鲜魔芋、魔芋干片以及魔芋精粉。针对鲜魔芋，公司根据魔芋实际品相结合市场行情进行定价，针对魔芋干片和魔芋精粉（原料），公司根据其各项理化指标划分原料等级，并结合市场行情定价。

(2) 与不同交易对手的采购单价对比

报告期各期，按季度统计公司向法人供应商采购均价、非法人供应商采购均价比较如下：

1) 2021 年度

单位：万元/吨

| 原料种类 | 类别 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 |
|------------|--------|--------|------|--------|--------|
| 特级魔芋精粉（原料） | 非法人供应商 | 8.19 | | | 5.43 |
| | 法人供应商 | 8.26 | | | 5.64 |
| | 差异率 | -0.85% | | | -3.72% |
| 特级魔芋干片 | 非法人供应商 | 4.24 | 3.94 | 3.87 | 3.00 |
| | 法人供应商 | 4.52 | | 4.11 | 2.95 |
| | 差异率 | -6.19% | | -5.84% | 1.69% |

2) 2020 年度

单位：万元/吨

| 原料种类 | 类别 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 |
|------------|--------|--------|--------|-------|--------|
| 特级魔芋精粉（原料） | 非法人供应商 | 8.37 | | 9.60 | 8.09 |
| | 法人供应商 | 8.54 | 8.31 | 8.93 | 8.15 |
| | 差异率 | -1.99% | | 7.50% | -0.74% |
| 特级魔芋干片 | 非法人供应商 | 4.70 | 4.52 | 4.83 | 4.53 |
| | 法人供应商 | | 4.80 | 4.62 | 4.70 |
| | 差异率 | | -5.83% | 4.55% | -3.62% |

3) 2019 年度

单位：万元/吨

| 原料种类 | 类别 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 |
|------------|--------|--------|------|------|--------|
| 特级魔芋精粉（原料） | 非法人供应商 | 9.34 | | | 8.58 |
| | 法人供应商 | 9.54 | 9.54 | | 8.52 |
| | 差异率 | -1.16% | | | 0.70% |
| 特级魔芋干片 | 非法人供应商 | 4.50 | | | 4.74 |
| | 法人供应商 | | 4.58 | 4.65 | 4.80 |
| | 差异率 | | | | -1.25% |

报告期内，公司向非法人供应商采购魔芋原料价格与向法人供应商采购价格不存在显著差异。

(3) 是否与非法人供应商均签订长期收购协议

公司与非法人供应商签订的收购协议的存续时间主要取决于公司采购意图、对方供货能力等，比如意图为魔芋季集中采购、日常备货的采购通常签订年度、批次采购合同，较少存在超过 12 个月的长期收购合同，报告期内超过 12 个月的合同约定业务期间大于 1 年小于 2 年。与农户供应商通常签单批次合同，因大部分个人供应商供货能力有限，货量较小，通常由农户送货上门，经检验合格后当天签订合同。

(4) 公司是否存在偷税漏税情形

报告期内，公司魔芋粉产成品按照投入产出法核算。该方式通常适用于农产品收购企业并经税务部门审批同意并一直沿用，且每年向税务部门备案；报告期内公司及子公司均取得了主管税务机关的开具《纳税合规证明》，不存在偷税漏税情形。

3. 说明向非法人供应商采购是否存在现金支付的情形，如存在，请说明原因、必要性及合理性；说明针对非法人供应商采购、现金支付采购款所采取的管理措施，相关内控是否健全有效

(1) 向非法人供应商采购是否存在现金支付的情形

报告期内，2019 年度向非法人供应商采购支付现金共计 596.36 元，主要系个别送货上门的农户年龄较大没有银行卡结算，要求公司现金结算。经公司内部审批通过后，与对方进行现金结算支付，2020 年度和 2021 年度公司不存在使用现金向非法人供应商支付情形。

根据《公司法》《证券法》《公司章程》及其他相关法律法规和财政部、证监会、审计署、银监会、保监会五部委联合制定发布的《企业内部控制基本规范》及相关指引，公司制定了《货币资金管理制度》，建立了按交易金额的大小及交易性质不同的财务授权管理，明确了资金活动的业务流程，通过制度和流程将风险落实到相关部门，公司日常资金内部控制制度设计完善，执行情况好。

(2) 对非法人供应商采购相关内控是否健全有效

公司向非法人、法人供应商采购采取的管理措施不存在差别，在原料采购环节，公司制定了涵盖原料采购全流程的内部控制制度，包括《采购管理制度》《供应商资质评价制度》《存货管理制度》《仓库管理制度》《合同管理制度》《发票管理制度》《资金管理制度》《反舞弊管理办法》《质量体系文件》等制度及主要流程控制矩阵和《关键权限指引表》，对公司魔芋原料收购过程中的采样、质检、过磅、记录、复核、抽查、票据流转、款项支付等程序做了详细的规定并严格执行。公司的原料采购操作流程及控制措施如下：

1) 原料到货验收。仓储部门到货验收，并通知质量管理部门进行质量抽检形成检验报告。依据验收结果，采购中心负责人提出指导价，经生产部门分管领导、采购分管领导审核，报总经理审批。采购内勤根据审批结果填制原料结算确认单，并向供应商发送，对方盖章确认后返回。采购部门依据原料结算确认单，在系统中录入采购信息，库管员据此生成原料采购入库单并打印，库管员、品控员和采购员签字确认。未获取供应商确认的原料结算确认单前，仓储部门单独存放待入库原料。

2) 建立完善的采样质检制度。公司建立严格的原料质检程序和标准。质检部门建立检验记录、检验台账。检验记录主要包含检验时间、批次、存在的质量问题、处理方法等，由相关质检人员签字确认。采购入库后发现异常的，仓库或使用部门及时通知采购部门，并按需通知质量管理部门进行质量检验并出具质检报告。所有魔芋原料入库前需要采样及质检，抽检人员将魔芋原料的采样报送质检人员，质检人员对魔芋原料的采样进行质检，以确定采样的魔芋原料是否符合公司制定的魔芋原料收购标准。

3) 建立完善的入库管理流程。仓库对存货建立明确的计量验收制度，入库、领用、转移必须办理相关手续，原材料需由财务部根据化验后定价的金额核算初

始成本。公司仓库负责将质检合格的魔芋原料入库，并将供货方名称、车牌号、类别、重量等数据录入信息系统。

4) 建立完善的付款制度。采购人员负责采购合同的跟踪执行，保证和维护合同的严肃性，严格按合同条款催货、收货、验收、付款。付款时，由支付申请人发起付款申请流程，经申请部门负责人、申请部门分管领导、财务会计、财务部负责人审核、报财务分管领导审批，金额大于十万元（子公司三万元）的还需总经理审批。其中，财务人员应对相关纸质单据、票据等原始凭证进行审核。魔芋原料付款时，由仓库部门完成入库流程后，采购部门凭收购协议、过磅单、现场照片、身份证和银行卡复印件、入库单及收购发票申请付款，财务人员需复核仓库部门、采购部门及供应商传递的纸质信息。

5) 完善原料采购信息记录制度。公司对魔芋原料收购过程中的相关记录、台账、凭证、报告等进行记录，以保证魔芋原料收购数量、质量控制和供应商信息等活动可追溯。

6) 严格现金支付管理。为控制魔芋原料采购的支付风险，公司限制现金使用范围和额度，杜绝大额现金支付，保障现金收支安全。

4. 结合非法人供应商及其关联方与公司及其关联方的资金流水，说明是否存在异常大额资金往来，是否存在通过相关供应商进行利益输送的情形

公司筛选了报告期各期交易金额在 50.00 万元以上的非法人供应商名单，合计为 44 名非法人供应商。报告期内各期交易金额在 50.00 万以上的非法人供应商交易总额占各期非法人供应商采购总额的比例如下：

| 项 目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|---|---------|---------|---------|
| 交易金额 50.00 万元以上的非法人供应商交易总额占报告期各期非法人供应商采购总额的比例 | 95.67% | 72.26% | 86.45% |

公司通过查阅非法人供应商提供的工商档案或检索“国家信用信息公示系统”“企查查”等网站确定了主要非法人供应商的成员等关联方清单。

公司以 50 万元及以上为公司、子公司流水大额标准，3 万元及以上为关联自然人流水大额标准，从公司、子公司及公司关联自然人银行流水中筛选出大额交易并进行登记，通过将非法人供应商及其关联方清单与公司、子公司及其关联自然人报告期内主要大额流水交易方进行对比。

公司及其关联方与非法人供应商及其关联方不存在异常大额资金往来，不存在通过相关供应商进行利益输送的情形。

5. 核查程序及核查结论

(1) 核查程序

1) 询问公司生产与采购负责人，了解公司主要原材料采购机制，以及公司非法人供应商较多的原因；

2) 对比非法人供应商采购单价与市场价格，了解公司向非法人供应商采购价格是否公允；

3) 获取公司报告期内采购台账，分析各品类原材料波动情况，分析与了解到的市场行情、公司采购计划是否一致；

4) 查询报告期内前十大非法人供应商采购合同，分析合同条款是否具有贯性；

5) 核查了报告期各期公司及其关联方与前十大非法人供应商及其关联方单笔发生额 50 万元以上的资金流水，是否存在异常大额资金往来，是否存在通过供应商进行利益输送的情形；

6) 获取公司采购定价制度，分析公司对不同交易对手之间采购定价是否存在重大差异；

7) 获取中国魔芋协会统计历年各类原料市场价格数据并分析判断其变动趋势；对比公司向非法人供应商采购单价与市场价格差异，分析公司向非法人供应商采购单价是否具有公允性；

8) 查询公开信息，了解魔芋的主要生长地域及魔芋特性对原料采购的影响；

9) 获取报告期内，公司向非法人供应商采购的台账，分析公司向该等供应商采购内容的合理性；

10) 查询报告期内公司主要非法人主体供应商的工商信息，核查公司与相关供应商的关联关系情况；

11) 走访报告期内公司非法人主体供应商中重要供应商，了解该等供应商的业务经营情况、实际控制人在魔芋加工行业的从业经历、与公司的业务合作起因、与公司在报告期内的交易情况，查看该等供应商的生产场所，核查公司向该等供应商采购的真实性与合理性；

12) 了解公司的采购付款、物料验收等相关的内部控制制度，对采购付款循环实施穿行测试，了解采购付款循环的关键控制节点，对采购付款循环内部控制制度进行测试，判断采购付款内控制度是否设计、执行有效；

13) 对公司报告期内的现金采购情况进行细节测试，分析现金采购是否经过恰当审批、现金采购的合理性及对公司采购成本的影响。

(2) 核查结论

经核查，我们认为：

1) 报告期内，公司向非法人主体供应商采购变动情况具有合理性；

2) 报告期内公司的采购定价机制具有一贯性，定价机制依托于市场行情和行业标准，不同交易对手的采购单价不存在重大差异，公司与非法人供应商的采购合同通常为批次、年度合同，少量长期合同不超过两年，不存在偷漏税情形；

3) 报告期内公司采购中存在 596.36 元现金支付的情形，对于非法人供应商采购、现金支付采购款按照公司《货币资金管理制度》一贯执行，相关内控健全有效；

4) 公司及其关联方与非法人供应商及其关联方不存在股权等其他利益安排，公司、公司控股股东及实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及相关人员亲属与上述供应商及其关联方不存在非经营性资金往来，不存在通过供应商进行利益输送的情形。

(三) 原材料供应的稳定性及质量管控。①说明魔芋种植及加工的季节性、区域性特点对一致魔芋公司原材料供应稳定性及品质的影响。②说明一致魔芋公司为稳定魔芋原料品质和供应所采取的具体措施，与主要供应商的合作模式，是否签订框架协议，原材料供应是否存在短缺风险，请结合实际情况充分揭示风险。③说明对主要原材料的质量控制情况，包括但不限于供应商准入制度、质量控制标准、质量控制措施等，报告期内与主要原材料供应商是否存在重大质量纠纷。④说明向主要供应商出租初加工设备以及提供技术指导的做法是否符合行业惯例，一致魔芋公司除向供应商提供加工设备和技术指导外，是否提供原材料、加工人员等，供应商是否采取自有技术或工艺进行生产加工，是否实质为委外加工模式，一致魔芋公司是否存在其他对供应商的类似帮扶行为，相应供应商对一致魔芋公司的帮扶行为是否存在依赖，一致魔芋公司及其关联

方与接受帮扶的供应商及其关联方之间是否存在利益输送，前述行为是否影响采购交易的真实性、采购成本的公允性

1. 说明魔芋种植及加工的季节性、区域性特点对公司原材料供应稳定性及品质的影响

(1) 区域性影响

魔芋种植的区域性特征导致存在极端条件下的原材料涨价和品质下降风险。若某一主产区种植环境在特定年度发生重大不利变化，该产区内鲜魔芋产量、质量均会出现明显下降。公司通过在全国各主要魔芋产地布局供应链、积极拓展魔芋原料进口渠道等方式避免因个别产区欠产导致的原料供应不稳定和质量下降，魔芋种植的区域性不会对公司原材料供应稳定性及品质造成重大影响。

(2) 季节性影响

截至报告期期末，公司已不再采购鲜魔芋用于生产加工，鲜魔芋供应的季节性特征和不易保存的特性不再对公司产生直接影响。公司对魔芋干片的采购、加工集中在每年魔芋集中供应期，避免了因贮存时间过长导致的魔芋干片品质下降风险。此外公司针对魔芋精粉（原料）采取低温手段保存，极大程度保证了原料质量在生产周期内的稳定性。

(3) 对公司原材料供应稳定性及品质的影响

魔芋种植的区域性、季节性对原料市场供应存在一定影响。公司通过供应链建设、及时加工魔芋干片与妥善保存魔芋精粉等手段，可降低原材料质量波动和供应风险。魔芋原料供应的区域性与季节性特征不会对公司原材料供应稳定性及品质产生重大不利影响。

2. 说明公司为稳定魔芋原料品质和供应所采取的具体措施，与主要供应商的合作模式，是否签订框架协议，原材料供应是否存在短缺风险，请结合实际情况充分揭示风险

(1) 公司为稳定魔芋原料品质和供应所采取的具体措施

1) 完善的魔芋原料分级制度与原料验收机制

公司建立了魔芋原料分级制度和原料验收机制，对各批次原料进行严格验收。根据原料检验结果对原料进行定级，不同质量原料其经济价值不同，因而其价格也存在差异。公司根据实际验收结果调整原料等级，根据实际经济价值调整

交易对价，促使供应商提供质量稳定的魔芋原料。

2) 成熟的供应商选取和管理制度

公司建立了《采购管理制度》及《供应商资质评价制度》用以加强公司的采购业务与供应商管理，确保供应商评价过程公平、公正及有效，并择优选取供应商。公司根据产品质量、交货周期、交货情况以及服务情况等四个维度定期对供应商做出评分，并根据评分结果进行供应商维护与淘汰工作。

3) 合理的供应商布局与采购渠道开拓

报告期内，公司积极开拓采购渠道。公司主要原材料供应商遍布全国各主要魔芋产区，并积极开拓其他魔芋采购渠道作为补充。上述措施有效避免了因个别产区欠收、气候异常或病虫害等问题导致的原料整体质量下降或供给紧张风险。

4) 加强与主要供应商合作

魔芋初加工业务对初加工设备依赖度较大，不同设备加工生产的产品质量存在一定差异。公司通过向供应商租赁魔芋加工设备、提供技术指导等方式，提升了供应商的制造水平，进一步稳定了魔芋干片、魔芋精粉（原料）的质量。

(2) 与主要供应商的合作模式，是否签订框架协议

报告期内，公司与主要供应商的主要合作模式为通过签订框架协议、下达订单或签订单笔合同等形式，公司与大部分主要供应商签订了框架合作协议以加强双方合作，同时公司向部分供应商出租加工设备并提供技术服务。

1) 采购框架协议签订情况

① 2021 年度

| 供应商名称 | 是否签订框架协议 |
|-------------------|----------|
| 宣威顺晟农业开发有限公司 | 是 |
| 富源县富村镇佳芋食品有限公司 | 是 |
| 富源县富村镇佳艳农民魔芋专业合作社 | 是 |
| 会理县好地道魔芋专业合作社 | 是 |
| 楚雄市吕合镇会芬种植专业合作社 | 是 |
| 富源县富村镇云益魔芋农民专业合作社 | 是 |
| 楚雄云长生物科技有限责任公司 | 否 |
| 楚雄市子午镇家农种植专业合作社 | 是 |

| 供应商名称 | 是否签订框架协议 |
|---------------------|----------|
| 富源县土生金农业综合开发专业合作社 | 是 |
| 富源县富村镇腾辉魔芋种植农民专业合作社 | 是 |
| 黔西南州宇飞农业产业有限公司 | 否 |

② 2020 年度

| 供应商名称 | 是否签订框架协议 |
|--------------------------|----------|
| 宣威顺晟农业开发有限公司 | 是 |
| 富源县富村镇佳芋食品有限公司 | 是 |
| 富源县富村镇佳艳农民魔芋专业合作社 | 是 |
| 会理县好地道魔芋专业合作社 | 是 |
| 楚雄市子午镇家农种植专业合作社 | 是 |
| PT. INSAN AGRO SEJAHTERA | 否 |
| 楚雄兴盛达商贸有限责任公司 | 是 |
| 楚雄协佳商贸有限公司 | 否 |
| 富源县富村镇腾辉魔芋种植农民专业合作社 | 是 |
| 龚平 | 否 |
| 黔西南州联众桐籽农民专业合作社 | 是 |
| 绵阳市安州区鹏泰魔芋科技有限公司 | 否 |

③ 2019 年度

| 供应商名称 | 是否签订框架协议 |
|--------------------------|----------|
| 宣威顺晟农业开发有限公司 | 是 |
| 宣威致宜魔芋开发有限公司 | 是 |
| 楚雄致力魔芋专业合作社 | 是 |
| PT. INSAN AGRO SEJAHTERA | 否 |
| 会理县好地道魔芋专业合作社 | 是 |
| 楚雄嘉顺魔芋种植有限公司 | 否 |
| 楚雄兴盛达商贸有限责任公司 | 否 |
| 楚雄市子午镇家农种植专业合作社 | 是 |
| 湖北鹤峰阳光农业发展有限责任公司 | 否 |

| | |
|-----------------------------|----------|
| 供应商名称 | 是否签订框架协议 |
| PT. SUTRACO NUSANTARA MEGAH | 否 |
| 富源县富村镇佳艳农民魔芋专业合作社 | 是 |
| 富源县富村镇佳芋食品有限公司 | 是 |

2) 生产设备出租及技术服务协议签订情况

截至本说明出具之日，公司与供应商尚在履行的技术服务及设备租赁情况如下：

| 供应商 | 宣威致宣魔芋开发有限公司 | 会理县好地道魔芋专业合作社 | 富源县富村镇佳芋食品有限公司 |
|----------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| 出租标的 | 4条机烘线及配套设备 | 1条机烘线及配套设备 | 2条机烘线1条快干线及配套设备 |
| 自有设备 | 快干线1条及配套设备+精粉设备6套 | 机烘线2条及配套设备+精粉设备4套 | 机烘线两条及配套设备+精粉设备7套 |
| 出租设备占该供应商总产能比例 | 约70% | 约45% | 约60% |
| 设备租金 | 120万元/年 | 20万元/年 | 50万元/年 |
| 技术服务费用 | 110万元/年 | 20万元/年 | 55万元/年 |

注：出租设备产能占该供应商总产能比例为供应商反馈信息，同类生产线实际规格存在差异

(3) 原材料供应是否存在短缺风险

魔芋具有较高的比较经济效益。近年来，魔芋主要产地各级政府通过政策扶持和种植技术指导等方式推广魔芋种植。报告期内，我国魔芋种植面积、魔芋产量呈现逐年增长趋势，魔芋原料价格呈现逐年降低趋势。除国内市场外，东南亚出产魔芋原料价格合理，可对国内魔芋原料市场形成补充。

截至目前，魔芋原料不存在明显短缺迹象。考虑到魔芋种植生长等诸多不确定性因素，公司于招股说明书“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“（七）原材料短缺风险”补充披露如下：受制于魔芋自身农产品属性，以及其种植的区域性，倘若魔芋主产区种植环境发生重大不利变化，会影响该产区内鲜魔芋产量和质量，从而影响整体原料市场供应状况。虽然公司已在全国主要魔芋产区布局供应链，但是极端条件下魔芋原料整体短缺可能会对公司业绩造成不利影响。

3. 说明对主要原材料的质量控制情况，包括但不限于供应商准入制度、质量控制标准、质量控制措施等，报告期内与主要原材料供应商是否存在重大质量

纠纷

(1) 说明对主要原材料的质量控制情况，包括但不限于供应商准入制度、质量控制标准、质量控制措施等

报告期内，公司建立了《采购管理制度》《供应商资质评价制度》，以加强公司的采购业务与供应商管理，确保供应商评价过程公平、公正及有效，并择优录取供应商。

就主要原材料供应商的筛选，在首次合作前，公司通常要求其提供采购样品，自行或委托第三方对采购样品进行检验，并综合考虑其生产规模、供应能力、产品质量、产品价格、服务品质等因素择优选择原辅料供应商。

公司对主要原材料的采购实施严格的质量管理，制定了完善的物料验收标准，原辅料需经验收后方可入库。对于魔芋干片、魔芋精粉，公司制定了完善的原辅料分级制度，根据不同的检验结果，公司通常采取调整采购规格、调整采购价格、换货或者退货的控制措施。公司通过记录历史原辅料的检验结果以及对应控制措施，对原辅料供应商进行后续评价管理。

公司已建立了切实有效的主要原材料供应商的筛选及控制措施，各个制度与措施之间有机结合，降低了采购与物流环节的品质风险，保证了公司产品的质量与食品安全。

(2) 报告期内与主要原材料供应商是否存在重大质量纠纷

报告期内，公司与主要原材料供应商间不存在因产品质量争议导致的纠纷、仲裁、诉讼等情形。

4. 说明向主要供应商出租初加工设备以及提供技术指导的做法是否符合行业惯例，公司除向供应商提供加工设备和技术指导外，是否提供原材料、加工人员等，供应商是否采取自有技术或工艺进行生产加工，是否实质为委外加工模式，公司是否存在其他对供应商的类似帮扶行为，相应供应商对公司的帮扶行为是否存在依赖，公司及其关联方与接受帮扶的供应商及其关联方之间是否存在利益输送，前述行为是否影响采购交易的真实性、采购成本的公允性

(1) 主要供应商出租初加工设备以及提供技术指导的做法是否符合行业惯例

根据《农业农村部关于促进农业产业化龙头企业做大做强的意见》（农产发〔2021〕5号）中的相关指导意见，积极发挥龙头企业在农业生产三品一标（品种培优、品质提升、品牌打造和标准化生产）提升行动中的示范带动作用，引领农业全产业链标准化生产，公司作为农业农村部“农业产业化国家重点龙头企业”积极发挥示范带动作用，帮助上游初加工供应商提升品质、打造品牌、完善标准化生产流程。

公司上游主要为种植业、农副产品加工业，魔芋初加工设备和加工工艺对公司原料供应商的加工能力、产品质量均起到至关重要的作用。当前公司原料供应商主要为主要产区的农户发展形成的农民专业合作社和有限公司，资金实力相对有限，购置设备投入较大，一定程度限制了供应商的发展。目前初加工行业中主要有以下几种发展模式：

- 1) 初加工企业融资租赁设备；
- 2) 初加工企业间相互租赁设备；
- 3) 初加工企业向下游客户租赁设备；
- 4) 初加工企业自筹资金购置设备。

报告期内，公司通过向部分供应商出租加工设备、提供技术指导等方式，加深了与主要供应商业务合作联系，提升了原料供应商加工能力，稳定了原料供应商产品质量。同时，通过向初加工行业从业者访谈得知，永胜世德农特开发有限责任公司、威宁县顺国魔芋加工厂等初加工厂商存在向其客户租赁设备或接受技术服务情形。公司向部分供应商出租初加工设备、提供技术指导的做法符合行业惯例。

(2) 公司除向供应商提供加工设备和技术指导外，是否提供原材料、加工人员等，供应商是否采取自有技术或工艺进行生产加工，是否实质为委外加工模式

报告期内，公司向宣威顺晟农业开发有限公司、会理县好地道魔芋专业合作社、宣威致宣魔芋开发有限公司、富源县富村镇佳芋食品有限公司等供应商提供了生产管理人员作为技术服务配套人员，上述人员主要工作内容为向供应商提供生产技术指导，公司不存在向主要供应商提供加工人员情形。

报告期内，公司不存在向上述供应商提供原材料的情形，该类供应商经营地址在各魔芋主产区，收购原料比公司更具优势。

报告期内，公司主要原材料供应商均采取自有技术和工艺进行生产加工，公司与部分供应商签订了技术服务协议，向供应商提供了技术指导，作为对供应商整体工艺与技术的优化建议。不存在通过委托加工形式与主要供应商合作的情形。

(3) 公司是否存在其他对供应商的类似帮扶行为，相应供应商对公司的帮扶行为是否存在依赖，公司及其关联方与接受帮扶的供应商及其关联方之间是否存在利益输送，前述行为是否影响采购交易的真实性、采购成本的公允性

1) 公司是否存在其他对供应商的类似帮扶行为，相应供应商对公司的帮扶行为是否存在依赖

报告期内，公司向供应商提供技术服务、设备租赁系正常商业行为，公司收取了合理的交易对价。上述技术服务、设备租赁支持，一定程度上改善了公司原材料供应情况，有助于提高供应商产量和产品质量，供应商具备自行生产所需的生产技术与设备，并可通过银行借款、融资租赁、向其他方租赁等方式扩大生产规模，供应商对公司技术服务、设备租赁不存在依赖。

报告期内，除上述供应商外，公司不存在向供应商提供其他帮扶行为情形，公司与供应商间不存在利益输送情形。

2) 公司及其关联方与接受帮扶的供应商及其关联方之间是否存在利益输送，前述行为是否影响采购交易的真实性、采购成本的公允性

报告期内，公司采购与付款内部控制制度完善，运行有效。公司与提供技术服务、出租设备的供应商间交易真实。前述行为对采购交易真实性不构成影响。

① 报告期内，公司向租赁设备和技术服务供应商采购均价与魔芋协会统计价格对比

A. 2021 年第四季度

单位：万元/吨

| 原料类型 | 类别 | 10/1-10/8 | 10/9-10/15 | 10/16-10/22 | 10/23-10/29 | 10/30-11/5 | 11/6-11/12 | 11/13-11/19 | 11/20-11/26 | 11/27-12/3 | 12/4-12/10 | 12/11-12/17 | 12/18-12/24 | 12/25-12/31 |
|------------|--------------|-----------|------------|-------------|-------------|------------|------------|-------------|-------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|
| 特级魔芋精粉(原料) | 设备租赁和技术服务供应商 | 5.80 | | 5.99 | 6.00 | 5.84 | 5.65 | 5.60 | 5.70 | 5.65 | 5.52 | 5.48 | 5.32 | 5.36 |

| | | | | | | | | | | | | | | |
|------------|----------------------|--|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|--|
| | 协会统计 市场价格 | | | | | | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | |
| 特级魔 芋干片 | 设备租赁 和技术服 务供应商 | | | | 3.20 | 3.20 | 3.12 | 2.98 | 2.82 | | | | | |
| | 协会统计 市场价格 | | 3.20 | 3.33 | 3.33 | 3.19 | 3.19 | 3.19 | 3.15 | 3.14 | 3.15 | 3.17 | 3.17 | |

注：若同一周内出现多个协会统计日，则取多个统计日市场均价算术平均值，下同

B. 2020 年第四季度

单位：万元/吨

| 原料类 型 | 类别 | 10/1- | 10/9- | 10/16- | 10/23- | 10/30- | 11/6- | 11/13- | 11/20- | 11/27- | 12/4- | 12/11- | 12/18- | 12/25- |
|------------------------|----------------------|-------|-------|--------|--------|--------|-------|--------|--------|--------|-------|--------|--------|--------|
| | | 10/8 | 10/15 | 10/22 | 10/29 | 11/5 | 11/12 | 11/19 | 11/26 | 12/3 | 12/10 | 12/17 | 12/24 | 12/31 |
| 特级魔 芋精粉 (原 料) | 设备租赁 和技术服 务供应商 | 5.80 | | 5.99 | 6.00 | 5.84 | 5.65 | 5.60 | 5.70 | 5.65 | 5.52 | 5.48 | 5.32 | 5.36 |
| | 协会统计 市场价格 | | | | | | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | |
| 特级魔 芋干片 | 设备租赁 和技术服 务供应商 | | | | 3.20 | 3.20 | 3.12 | 2.98 | 2.82 | | | | | |
| | 协会统计 市场价格 | | 3.20 | 3.33 | 3.33 | 3.19 | 3.19 | 3.19 | 3.15 | 3.14 | 3.15 | 3.17 | 3.17 | |

C. 2019 年第四季度

单位：万元/吨

| 原料类 型 | 类别 | 10/1- | 10/9- | 10/16- | 10/23- | 10/30- | 11/6- | 11/13- | 11/20- | 11/27- | 12/4- | 12/11- | 12/18- | 12/25- |
|------------------------|----------------------|-------|-------|--------|--------|--------|-------|--------|--------|--------|-------|--------|--------|--------|
| | | 10/8 | 10/15 | 10/22 | 10/29 | 11/5 | 11/12 | 11/19 | 11/26 | 12/3 | 12/10 | 12/17 | 12/24 | 12/31 |
| 特级魔 芋精粉 (原 料) | 设备租赁 和技术服 务供应商 | | 8.79 | 8.50 | 8.40 | 8.40 | 8.50 | 8.53 | 8.39 | 8.41 | 8.49 | 8.49 | 8.50 | 8.47 |
| | 协会统计 市场价格 | | 9.12 | 9.07 | 9.14 | 9.12 | 8.98 | 8.98 | 8.92 | 8.92 | 8.93 | | | |
| 特级魔 芋干片 | 设备租赁 和技术服 务供应商 | | | | | | | 4.80 | | 4.80 | 4.80 | 4.80 | | |
| | 协会统计 市场价格 | | 4.96 | 4.79 | 4.76 | 4.71 | 4.76 | 4.76 | 4.83 | 4.79 | 4.84 | | | |

综上所述，报告期各期第四季度，公司向接受设备租赁和技术服务供应商采购价格以及与中国魔芋协会统计市场价格间不存在显著差异，公司向此类供应商采购价格公允。

② 报告期各期，公司向接受设备租赁和技术服务供应商和全部供应商按季度的采购价格比较情况如下：

A. 2021 年度

单位：万元/吨

| 原料种类 | 类别 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 |
|----------------|--------------|--------|------|-------|-------|
| 特级魔芋精粉 (原料) | 设备租赁和技术服务供应商 | 8.06 | | | 5.64 |
| | 全部供应商 | 8.25 | | | 5.63 |
| | 差异率 | -2.30% | | | 0.18% |
| 特级魔芋干片 | 设备租赁和技术服务供应商 | 3.95 | | 4.11 | 3.04 |
| | 全部供应商 | 4.26 | 3.94 | 3.92 | 3.00 |
| | 差异率 | -7.28% | | 4.85% | 1.33% |

B. 2020 年度

单位：万元/吨

| 原料种类 | 类别 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 |
|----------------|--------------|--------|--------|---------|--------|
| 特级魔芋精粉 (原料) | 设备租赁和技术服务供应商 | 8.48 | 8.18 | 8.00 | 8.14 |
| | 全部供应商 | 8.52 | 8.31 | 9.00 | 8.13 |
| | 差异率 | -0.47% | -1.56% | -11.11% | 0.12% |
| 特级魔芋干片 | 设备租赁和技术服务供应商 | | | 4.81 | 4.37 |
| | 全部供应商 | 4.70 | 4.62 | 4.73 | 4.54 |
| | 差异率 | | | 1.69% | -3.74% |

C. 2019 年度

单位：万元/吨

| 原料种类 | 类别 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 |
|----------------|--------------|--------|--------|------|--------|
| 特级魔芋精粉 (原料) | 设备租赁和技术服务供应商 | 9.13 | 9.53 | | 8.48 |
| | 全部供应商 | 9.41 | 9.54 | | 8.54 |
| | 差异率 | -2.98% | -0.10% | | -0.70% |
| 特级魔芋干片 | 设备租赁和技术服务供应商 | | | | 4.80 |
| | 全部供应商 | 4.50 | 4.58 | 4.65 | 4.75 |
| | 差异率 | | | | 1.05% |

2020 年第三季度，公司共采购特级魔芋精粉（原料）67.53 吨，其中从接受

设备出租和技术服务供应商 17.98 吨，采购均价低于向全部供应商采购均价。主要原因为该季度市场魔芋原料紧缺，公司从其他供应商购入质量更高、价格更贵的魔芋原料所致，具有合理性。

报告期各期，公司向设备租赁及技术服务供应商与公司整体采购均价不存在显著差异，公司向设备租赁及技术服务供应商的采购价格公允。

③ 报告期内，公司向接受设备租赁和技术服务供应商采购的魔芋原料情况

报告期内，公司向前述供应商采购的主要原料为特级、一级、二级原料，上述级别原料公司采购均价及同期公司整体采购均价对比如下：

A. 2021 年度

单位：万元/吨

| 季度 | 原料类别 | 宣威致宣 | 宣威顺晟 | 会理好地道 | 佳芋食品 | 佳艳魔芋 | 公司采购均价 |
|------|------------|------|------|-------|------|------|--------|
| 第一季度 | 特级魔芋精粉（原料） | | 8.00 | 8.12 | 8.10 | | 8.25 |
| | 一级魔芋精粉（原料） | | 7.61 | 7.18 | 7.52 | | 7.49 |
| | 二级魔芋精粉（原料） | | 6.39 | 6.78 | 6.70 | | 6.59 |
| | 特级魔芋干片 | | 3.78 | | | 3.95 | 4.24 |
| | 一级魔芋干片 | | | 3.50 | | 3.57 | 3.56 |
| | 二级魔芋干片 | | | | | 3.30 | 3.30 |
| 第二季度 | 一级魔芋精粉（原料） | | | | 6.50 | | 6.50 |
| | 二级魔芋精粉（原料） | | | | 5.20 | | 5.20 |
| 第三季度 | 特级魔芋干片 | | 4.11 | | - | | 3.92 |
| 第四季度 | 特级魔芋精粉（原料） | | 5.63 | | 5.64 | | 5.63 |
| | 一级魔芋精粉（原料） | | 4.48 | | 4.73 | | 4.55 |
| | 二级魔芋精粉（原料） | | 3.84 | | | | 3.83 |
| | 特级魔芋干片 | | | | | 3.04 | 3.00 |
| | 二级魔芋干片 | | | | | 2.05 | 2.02 |

B. 2020 年度

单位：万元/吨

| 季度 | 原料类别 | 宣威致宣 | 宣威顺晟 | 会理好地道 | 佳芋食品 | 佳艳魔芋 | 公司采购均价 |
|------|------------|------|------|-------|------|------|--------|
| 第一季度 | 特级魔芋精粉（原料） | | 8.38 | 8.40 | 8.72 | | 8.52 |

| 季度 | 原料类别 | 宣威致宣 | 宣威顺晟 | 会理好地道 | 佳芋食品 | 佳艳魔芋 | 公司采购均价 |
|------|------------|------|------|-------|------|------|--------|
| | 一级魔芋精粉（原料） | | | | 7.50 | | 7.50 |
| | 二级魔芋精粉（原料） | | 6.80 | 6.80 | | | 6.80 |
| | 一级魔芋干片 | | | 3.60 | | | 3.65 |
| 第二季度 | 特级魔芋精粉（原料） | | 8.18 | | 8.20 | | 8.31 |
| | 一级魔芋精粉（原料） | | 7.15 | | | | 7.15 |
| | 特级魔芋干片 | | | | | 4.15 | 4.41 |
| | 一级魔芋干片 | | | | | 3.53 | 3.54 |
| | 二级魔芋干片 | | | | | 3.45 | 3.19 |
| 第三季度 | 特级魔芋精粉（原料） | | 8.00 | | | | 9.00 |
| | 特级魔芋干片 | | 4.75 | | | 4.83 | 4.73 |
| | 一级魔芋干片 | | 3.52 | | | 3.75 | 3.66 |
| | 二级魔芋干片 | | 3.45 | | | 3.22 | 3.37 |
| 第四季度 | 特级魔芋精粉（原料） | | 8.16 | 8.09 | 8.13 | | 8.13 |
| | 一级魔芋精粉（原料） | | 7.37 | 7.52 | 7.48 | | 7.43 |
| | 二级魔芋精粉（原料） | | 6.45 | 6.48 | 6.40 | | 6.46 |
| | 特级魔芋干片 | | | | | 4.37 | 4.54 |
| | 一级魔芋干片 | | | | | 4.00 | 4.08 |
| | 二级魔芋干片 | | 3.75 | | | 3.72 | 3.75 |

C. 2019 年度

单位：万元/吨

| 季度 | 原料类别 | 宣威致宣 | 宣威顺晟 | 会理好地道 | 佳芋食品 | 佳艳魔芋 | 公司采购均价 |
|------|------------|------|------|-------|------|------|--------|
| 第一季度 | 特级魔芋精粉（原料） | 8.96 | | 9.07 | 9.60 | | 9.41 |
| | 一级魔芋精粉（原料） | 7.99 | | 7.99 | | | 7.99 |
| | 二级魔芋精粉（原料） | 6.00 | | 6.00 | | | 6.00 |
| | 二级魔芋干片 | 3.17 | | | | | 3.18 |
| 第二季度 | 特级魔芋精粉（原料） | | | | 9.53 | | 9.54 |
| 第四季度 | 特级魔芋精粉（原料） | | 8.47 | 8.47 | 8.70 | | 8.54 |

| 季度 | 原料类别 | 宣威致宣 | 宣威顺晟 | 会理好地道 | 佳芋食品 | 佳艳魔芋 | 公司采购均价 |
|----|------------|------|------|-------|------|------|--------|
| | 一级魔芋精粉（原料） | 7.00 | 7.58 | 7.60 | 7.00 | | 7.13 |
| | 二级魔芋精粉（原料） | 6.60 | 6.61 | | 6.70 | | 6.66 |
| | 特级魔芋干片 | 4.80 | | | | | 4.75 |

由上表可知，公司向接受设备租赁及技术服务的供应商采购原料按分级品种均价与公司相应采购均价不存在显著差异。且经过函证，公司向接受设备出租和技术服务供应商采购均价与其向其他客户销售价格、其他主要供应商向其他客户销售价格均不存在显著差异，公司向前述供应商采购价格公允。

5. 核查程序及核查结论

(1) 核查程序

1) 查阅行业研究报告、中国魔芋协会工作总结等相关资料，了解魔芋种植及加工季节性、区域性特点；

2) 询问公司采购相关人员，了解其开发供应商、原料质量把控、评估审核供应商流程；

3) 查阅公司的《物料验收制度》，了解公司验收入库环节的内控流程；

4) 检查报告期内主要供应商采购合同或协议，了解是否存在框架协议；

5) 获取报告期内公司向供应商楚雄致力魔芋专业合作社、顺晟致宣、楚雄市吕合镇会芬种植专业合作社、楚雄市子午镇家农种植专业合作社的采购明细，将其主要采购品种、价格与其他供应商、市场价格数据进行比较；

6) 对报告期内主要原料供应商进行实地走访或视频询问，对供应商与公司的合作历史、是否存在关联关系、供货能力以及是否对公司存在依赖获取访谈资料；

7) 对公司一级股东、持股平台股东发放调查表，确认其亲属关系、主要任职及对外投资情况；访谈公司一级股东、持股平台股东，确认其与公司主要供应商不存在投资、任职情形，不存在关联关系或其他利益输送安排；

8) 查阅公司员工花名册、离职人员记录，并对主管以上职级的员工及其配偶进行统计，确认其与公司主要供应商不存在投资、任职情形，不存在关联关系或其他利益输送安排；

9) 获取并查阅报告期内公司与供应商顺晟致宣、会理县好地道魔芋专业合

作社、富源县富村镇佳芋食品有限公司的设备租赁、技术服务和采购合同,根据合同内容判断是否属于租赁准则核算范畴,并判断其会计处理是否正确;

10) 核查公司及关联方与接受帮扶供应商之间的资金流水情况,了解是否存在大额异常往来、利益输送情况;

11) 查询信用中国网、国家企业信用信息公示系统、执行信息网、天眼查、企查查等网站,核查公司是否与供应商存在重大质量纠纷。

(2) 核查结论

1) 魔芋的季节性、区域性特征均会对原料供应及品质产生一定影响,公司已针对供应链作出充分的应对措施;

2) 公司与主要供应商签订了框架协议,短期内魔芋原料不会存在短缺风险,不会对公司生产经营造成重大不利影响;

3) 公司建立了完善的供应商准入制度、质量控制标准、原料验收机制、质量控制措施,报告期内公司与主要供应商不存在重大质量纠纷;

4) 公司向主要供应商出租初加工设备符合行业惯例;

5) 公司未向主要供应商提供原材料、加工人员,供应商使用自有技术生产,但公司前期向供应商提供了较大力度技术支持,帮助供应商形成其自有技术;

6) 主要供应商与公司业务合作模式不属于委外加工模式;

7) 公司不存在其他对供应商的类似帮扶行为,供应商对公司帮扶行为不存在依赖,公司及其关联方与接受帮扶供应商及其关联方不存在利益输送;

8) 公司向接受帮扶供应商采购价格与市场价格、向其他供应商采购价格不存在重大差异,帮扶行为不影响采购交易的真实性、采购成本的公允性。

(四) 向顺晟致宣大额采购的合理性。①说明与顺晟致宣的合作背景及原因、合作模式,宣威顺晟农业开发有限公司成立当年即与一致魔芋公司进行大额采购交易的原因及合理性,是否存在一致魔芋公司离职或在职员工及其亲属在顺晟致宣投资、任职情形,一致魔芋公司及关联方是否与顺晟致宣存在关联关系或其他利益安排,是否存在关联交易非关联化的情况。②说明报告期内顺晟致宣与一致魔芋公司其他类似供应商在采购内容与用途、采购单价、结算方式、付款周期等方面是否存在显著差异,一致魔芋公司是否为顺晟致宣的主要采购客户,顺晟致宣是否为一致魔芋公司采购专门设立,一致魔芋公司采购金

额与顺晟致宣的业务规模、履约能力是否匹配。③结合历史合作情况、行业发展趋势与市场竞争、顺晟致宣的行业地位等分析与其合作的稳定性和可持续性，并根据产品特点、市场竞争程度、可替代性等分析说明一致魔芋公司是否对顺晟致宣存在采购依赖

1. 说明与顺晟致宣的合作背景及原因、合作模式，宣威顺晟农业开发有限公司成立当年即与公司进行大额采购交易的原因及合理性，是否存在公司离职或在职员工及其亲属在顺晟致宣投资、任职情形，公司及关联方是否与顺晟致宣存在关联关系或其他利益安排，是否存在关联交易非关联化的情况

(1) 说明与顺晟致宣的合作背景及原因、合作模式，宣威顺晟农业开发有限公司成立当年即与公司进行大额采购交易的原因及合理性

顺晟致宣的主要经营者为熊丽梅，是宣威市得禄村人，自身从事魔芋行业已有十多年，有一定经济及时，现任宣威市第七届人民代表大会代表。在向公司供应魔芋原料之前，一直经营魔芋业务，向四川等全国的客户供应魔芋原料，自身对当地及周边的魔芋种植、生产情况较为熟悉，建立了广泛的鲜魔芋供应渠道和网络。2015年开始，熊丽梅以个人名义一直向云南一致供应鲜魔芋及魔芋干片。基于当地政府倡导以专业合作社、公司制等有效组织形式发展现代化农业，提高农业集约化经营效益，2017年，熊丽梅与另一股东成立宣威致宣农业开发有限公司，以其名义向云南一致供应魔芋原料。由于熊丽梅自身从事魔芋原料经营业务多年，有意扩大业务体量，2018年，宣威致宣农业开发有限公司与云南一致达成了设备租赁及技术指导的合作事宜，通过租赁魔芋部分初加工生产线增强供应能力，并使得原有芋片生产工艺得到转变和提高，提升魔芋原料品质和产出率。2019年，宣威致宣农业开发有限公司由于股东经营分歧，经营受阻被迫停止了业务，宣威致宣农业开发有限公司虽然停止了经营，但股东之间不存在其他矛盾和纠纷。同年，熊丽梅利用原宣威致宣农业开发有限公司场地、厂房及设备与另一股东成立了宣威顺晟农业开发有限公司，并以宣威顺晟农业开发有限公司名义重启与公司的业务，同时加大与公司在原料供应和设备租赁方面的业务合作。

报告期内，顺晟致宣是公司的主要供应商，受制于魔芋原料供应的季节性、区域性，以及原料采购市场状况和竞争格局，公司对具有采购渠道及行业优势和相应能力的供应商，加强与之合作的关系，开展设备租赁、技术指导的合作模式，

以保证原料采购的稳定和可靠。

综上所述，顺晟致宣成立当年即与公司产生了大额交易，是基于双方深耕行业多年，合作关系的延续和扩大，也是双方自身优势的互补，具有商业合理性。

(2) 是否存在公司离职或在职员工及其亲属在顺晟致宣投资、任职情形，公司及关联方是否与顺晟致宣存在关联关系或其他利益安排，是否存在关联交易非关联化的情况

报告期内，公司及子公司不存在离职或在职员工及其亲属在顺晟致宣投资的情形；公司子公司云南一致存在（原）员工曾在供应商任职的情形，具体任职时间及岗位详见本说明“二、（一）”之“5. 说明子公司注册地址与供应商相同……”相关内容。

公司及关联方与顺晟致宣不存在关联关系或其他利益安排，亦不存在关联交易非关联化的情况。

2. 说明报告期内顺晟致宣与公司其他类似供应商在采购内容与用途、采购单价、结算方式、付款周期等方面是否存在显著差异，公司是否为顺晟致宣的主要采购客户，顺晟致宣是否为公司采购专门设立，公司采购金额与顺晟致宣的业务规模、履约能力是否匹配

(1) 说明报告期内顺晟致宣与公司其他类似供应商在采购内容与用途、采购单价、结算方式、付款周期等方面是否存在显著差异

1) 报告期各期第四季度，公司向顺晟致宣采购均价与中国魔芋协会统计价格对比

① 2021 年第四季度

单位：万元/吨

| 原料类型 | 类别 | 10/1-10/8 | 10/9-10/15 | 10/16-10/22 | 10/23-10/29 | 10/30-11/5 | 11/6-11/12 | 11/13-11/19 | 11/20-11/26 | 11/27-12/3 | 12/4-12/10 | 12/11-12/17 | 12/18-12/24 | 12/25-12/31 |
|------------|----------|-----------|------------|-------------|-------------|------------|------------|-------------|-------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|
| 特级魔芋精粉（原料） | 顺晟致宣 | | | 5.98 | 6.01 | 5.86 | 5.66 | 5.60 | 5.72 | 5.64 | 5.49 | 5.46 | 5.32 | 5.42 |
| | 协会统计市场价格 | | | | | | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | 5.50 | |

注：对于协会统计市场价格，若一周内出现多个协会统计日，取算术平均值，下同

② 2020 年第四季度

单位：万元/吨

| 原料类型 | 类别 | 10/1-10/8 | 10/9-10/15 | 10/16-10/22 | 10/23-10/29 | 10/30-11/5 | 11/6-11/12 | 11/13-11/19 | 11/20-11/26 | 11/27-12/3 | 12/4-12/10 | 12/11-12/17 | 12/18-12/24 | 12/25-12/31 |
|--------|--------------|-----------|------------|-------------|-------------|------------|------------|-------------|-------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|
| 特级魔芋精粉 | 顺晟致宣 | | 9.08 | 8.73 | 8.44 | 8.31 | 7.77 | 7.79 | | | 7.80 | 8.00 | 7.98 | 8.00 |
| | 协会统计 市场价格 | | 9.10 | 9.00 | 8.82 | 8.72 | 8.68 | 8.68 | 8.49 | 8.51 | 8.51 | 8.51 | 8.51 | |

③ 2019 年第四季度

单位：万元/吨

| 原料类型 | 类别 | 10/1-10/8 | 10/9-10/15 | 10/16-10/22 | 10/23-10/29 | 10/30-11/5 | 11/6-11/12 | 11/13-11/19 | 11/20-11/26 | 11/27-12/3 | 12/4-12/10 | 12/11-12/17 | 12/18-12/24 | 12/25-12/31 |
|--------|--------------|-----------|------------|-------------|-------------|------------|------------|-------------|-------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|
| 特级魔芋精粉 | 顺晟致宣 | | 8.79 | 8.50 | 8.40 | 8.40 | 8.50 | 8.53 | 8.35 | 8.41 | 8.46 | 8.45 | 8.50 | 8.52 |
| | 协会统计 市场价格 | | 9.12 | 9.07 | 9.14 | 9.12 | 8.98 | 8.98 | 8.92 | 8.92 | 8.93 | | | |
| 特级魔芋干片 | 顺晟致宣 | | | | | | 4.80 | - | 4.80 | 4.80 | 4.80 | | | |
| | 协会统计 市场价格 | | 4.96 | 4.79 | 4.76 | 4.71 | 4.76 | 4.76 | 4.83 | 4.79 | 4.84 | | | |

综上所述，报告期各期第四季度，公司向顺晟致宣采购价格以及与中国魔芋协会统计市场价格间不存在显著差异，公司向顺晟致宣采购价格公允。

2) 报告期各季度，公司向顺晟致宣、接受设备出租和技术服务供应商以及全部供应商采购价格比较

① 2021 年度

单位：万元/吨

| 原料种类 | 类别 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 |
|----------------|--------------|--------|------|-------|--------|
| 特级魔芋精粉 (原料) | 顺晟致宣 | 8.00 | | | 5.63 |
| | 设备租赁和技术服务供应商 | 8.06 | | | 5.64 |
| | 差异率 A | -0.74% | | | -0.18% |
| | 全部供应商 | 8.25 | | | 5.63 |
| | 差异率 B | -3.03% | | | 0.00% |
| 特级魔芋干片 | 顺晟致宣 | | | 4.11 | |
| | 设备租赁和技术服务供应商 | 3.95 | | 4.11 | 3.04 |
| | 差异率 C | | | 0.00% | |
| | 全部供应商 | 4.26 | 3.94 | 3.92 | 3.00 |
| | 差异率 D | | | 4.85% | |

注：差异率 A、差异率 C 为对应原料公司向顺晟致宣、向设备租赁和技术服务供应商采购均价差异，差异率 B、差异率 D 为对应原料公司向顺晟致宣、向全部供应商采购均价差异，下同

② 2020 年度

单位：万元/吨

| 原料种类 | 类别 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 |
|----------------|--------------|--------|--------|---------|-------|
| 特级魔芋精粉 (原料) | 顺晟致宣 | 8.38 | 8.18 | 8.00 | 8.16 |
| | 设备租赁和技术服务供应商 | 8.48 | 8.18 | 8.00 | 8.14 |
| | 差异率 A | -1.18% | 0.00% | 0.00% | 0.25% |
| | 全部供应商 | 8.52 | 8.31 | 9.00 | 8.13 |
| | 差异率 B | -1.64% | -1.56% | -11.11% | 0.37% |
| 特级魔芋干片 | 顺晟致宣 | | | 4.75 | |
| | 设备租赁和技术服务供应商 | | | 4.81 | 4.37 |
| | 差异率 C | | | -1.25% | |
| | 全部供应商 | 4.70 | 4.62 | 4.73 | 4.54 |
| | 差异率 D | | | 0.42% | |

③ 2019 年度

单位：万元/吨

| 原料种类 | 类别 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 |
|----------------|--------------|--------|------|------|--------|
| 特级魔芋精粉 (原料) | 顺晟致宣 | 8.96 | | | 8.47 |
| | 设备租赁和技术服务供应商 | 9.13 | 9.53 | | 8.48 |
| | 差异率 A | -1.86% | | | -0.12% |
| | 全部供应商 | 9.41 | 9.54 | | 8.54 |
| | 差异率 B | -4.78% | | | -0.82% |
| 特级魔芋干片 | 顺晟致宣 | | | | 4.80 |
| | 设备租赁和技术服务供应商 | | | | 4.80 |
| | 差异率 C | | | | 0.00% |
| | 全部供应商 | 4.50 | 4.58 | 4.65 | 4.75 |

| | | | | |
|-------|--|--|--|-------|
| 差异率 D | | | | 1.05% |
|-------|--|--|--|-------|

2020 年第三季度，公司共采购特级魔芋精粉（原料）67.53 吨，其从顺晟致宣采购 17.89 吨，采购均价低于向全部供应商采购均价。主要原因为该季度市场魔芋原料紧缺，公司从其他供应商购入质量更高、价格更贵的魔芋原料所致。

报告期各期，公司向顺晟致宣采购均价、设备租赁及技术服务供应商以及公司整体采购均价均不存在显著差异，公司向顺晟致宣采购价格公允。

3) 说明报告期内顺晟致宣与公司其他类似供应商在采购内容与用途、结算方式、采购单价、付款周期等方面是否存在显著差异

报告期内，与宣威致宣农业开发有限公司、宣威顺晟农业开发有限公司存在类似采购业务、设备租赁及技术服务的供应商为会理县好地道魔芋专业合作社、富源县富村镇佳芋食品有限公司。报告期内，公司向上述 4 家供应商采购主要是魔芋精粉（原料）和魔芋干片。魔芋精粉（原料）和魔芋干片均用于精深加工生产魔芋粉、魔芋食品和魔芋美妆用品。

公司向顺晟致宣及其类似供应商采购单价与公司整体采购单价、协会统计市场价格均不存在显著差异。

公司向上述供应商均采用预付货款的形式，并根据到货情况定期进行结算。公司对供应商预付比例主要根据预计的采购量及采购比重确定，付款周期与结算方式不存在明显差异。

(2) 公司是否为顺晟致宣的主要采购客户，顺晟致宣是否为公司采购专门设立，公司采购金额与顺晟致宣的业务规模、履约能力是否匹配

报告期内，宣威致宣农业开发有限公司、宣威顺晟农业开发有限公司主要向公司供应魔芋原料，公司为其主要的采购客户，是因为双方多年合作且建立了多方的业务联系，但宣威致宣农业开发有限公司、宣威顺晟农业开发有限公司均不是为公司采购而设立。公司通过向其租赁初加工设备并提供技术指导，在采购季预付款项锁定原料供应，符合行业惯例，亦是为了保证公司稳定的原料供应和质量的重要措施。

截至 2021 年，宣威顺晟农业开发有限公司已具备生产加工鲜魔芋 30,000 吨的生产能力。报告期各期，公司对其采购量均未超过其产能，公司采购金额与顺晟致宣的业务规模相匹配。

魔芋初加工行业瓶颈一般体现在生产设备落后、工艺陈旧以及生产管理上难以适应现代食品产业规模化、规范化的需要。顺晟致宣通过与公司合作加之自身多年行业的经验积累，已具备相应的生产管理能力。顺晟致宣地处云南省，当地魔芋种植面积广、产量丰富，其自身具备相应的采购和渠道优势。从采购、生产及供应来看，顺晟致宣向公司供应原料具备相应的履约能力。

3. 结合历史合作情况、行业发展趋势与市场竞争、顺晟致宣的行业地位等分析与其合作的稳定性和可持续性，并根据产品特点、市场竞争程度、可替代性等分析说明公司是否对顺晟致宣存在采购依赖

(1) 结合历史合作情况、行业发展趋势与市场竞争、顺晟致宣的行业地位等分析与其合作的稳定性和可持续性

公司与自然人熊丽梅、顺晟致宣合作久远，2015年，熊丽梅以自然人身份向子公司供应鲜魔芋、魔芋干片，2017年、2019年，顺晟致宣成立，使得业务规模进一步加大，在此过程中，双方在加工设备、生产技术上建立了稳定的合作关系。

随着人们对魔芋接受度逐渐增强，行业市场竞争将加剧，市场集中度提高，使得各企业对魔芋原料供应愈发重视。此外，由于魔芋经济价值和带动效应，魔芋产业逐渐得到产区政府的高度重视。公司通过稳定的采购需求、提供设备与技术服务等方式与部分主要供应商建立稳定的合作关系，可以为公司的原料质量及供应稳定提供有力保证。

受制于行业整体发展较晚，魔芋初加工行业普遍存在规模较小、生产方式落后等缺点，特别在原材料筛选、加工工艺方面能力欠佳，根据中国魔芋协会对全国魔芋初加工年加工能力超千吨的魔芋精粉厂家分布调查，全国具有年千吨精粉加工能力的企业仅二十家。宣威顺晟现有规模在行业内已初具规模，公司与其合作具备稳定性和可持续性。

(2) 根据产品特点、市场竞争程度、可替代性等分析说明公司是否对顺晟致宣存在采购依赖

公司产业链上游为种植业和农副产品加工业，魔芋自身的特性存在差异，对应的加工方式也存在差异，虽然宣威顺晟农业开发有限公司目前已具备相应采购、生产和销售能力，但不是公司唯一合格供应商。公司通过在全国魔芋主产区

布局，完善原材料验收制度和质量检测体系，可以保证原材料采购的品质，不会对宣威顺晟农业开发有限公司存在采购依赖。

报告期内，魔芋种植面积、鲜魔芋产量呈现逐年上升趋势，过往魔芋原料紧张的市场供应情况得到缓解，但原材料市场竞争程度也逐年加深。在市场竞争的推动下，其他魔芋原料供应商不断提升产品质量和服务。基于上述情况，公司可从其他渠道采购，不会对宣威顺晟农业开发有限公司存在采购依赖。

公司目前供应商分布广泛，除云南省外，在贵州、陕西、四川、湖北等省份均建立了采购渠道，并通过设备租赁及技术指导等方式与供应商达成深度的合作关系。如未来公司与宣威顺晟农业开发有限公司停止合作，公司可通过加深与其他供应商合作消除不利影响。

4. 核查程序及核查结论

(1) 核查程序

我们主要实施了以下核查程序：

1) 获取并查阅了公司供应商楚雄致力魔芋专业合作社、顺晟致宣、楚雄市吕合镇会芬种植专业合作社、楚雄市子午镇家农种植专业合作社工商资料；

2) 查阅行业研究报告及魔芋协会工作总结；

3) 询问公司管理层，实地走访并访谈供应商主要经营人员及相关当事人，了解关于供应商楚雄致力魔芋专业合作社设立、变更地址及注销的原因；了解公司子公司（原）员工与供应商顺晟致宣、楚雄市吕合镇会芬种植专业合作社、楚雄市子午镇家农种植专业合作社存在关系的原因；了解公司与顺晟致宣合作模式、合作背景及合作变动的的原因；了解受公司帮扶的供应商是否在资金、管理、人员方面对公司存在依赖，供应商日常经营决策是否独立自主；了解公司与供应商是否存在关联关系等信息；

4) 查阅公司向楚雄致力魔芋专业合作社主要成员、顺晟致宣的主要经营者熊丽梅以前年度采购记录；

5) 获取并查阅了公司及其子公司的员工花名册、工资发放记录、社保缴纳记录，以及子公司员工贾明星、桓发应和陆联金的劳动合同；

6) 获取报告期内公司向供应商楚雄致力魔芋专业合作社、顺晟致宣、楚雄市吕合镇会芬种植专业合作社、楚雄市子午镇家农种植专业合作社的采购明细，

将其主要采购品种、价格与其他供应商、市场价格数据进行比较；

7) 对公司一级股东、持股平台股东发放调查表，确认其亲属关系、主要任职及对外投资情况；访谈公司一级股东、持股平台股东，确认其与公司主要供应商不存在投资、任职情形，不存在关联关系或其他利益输送安排；

8) 查阅公司员工花名册、离职人员记录，并对主管以上职级的员工及其配偶进行统计，确认其与公司主要供应商不存在投资、任职情形，不存在关联关系或其他利益输送安排；

9) 获取并查阅报告期内公司与供应商顺晟致宣、会理县好地道魔芋专业合作社、富源县富村镇佳芋食品有限公司的设备租赁、技术服务和采购合同；

10) 查阅关于魔芋种植、初加工领域的相关文献资料；

11) 核查了公司及其关联方资金流水，除购销业务外，确认与其供应商及其股东、关键管理人员不存在资金往来；

12) 对公司向供应商顺晟致宣的采购进行细节测试，核查包括记账凭证、原料入库及过磅验收记录等。

(2) 核查结论

经核查，我们认为：

1) 顺晟致宣成立当年即与公司进行大额采购交易具有合理性，存在公司离职员工在顺晟致宣任职的情形，人员流动属个人选择，具有合理性，公司及关联方与顺晟致宣不存在关联关系或其他利益安排，不存在关联交易非关联化的情况；

2) 报告期内公司股东及亲属不存在在供应商投资、任职的情形，除子公司（原）员工贾明星、桓发应成在供应商顺晟致宣任职外，公司不存在其他离职或在职员工及亲属在供应商投资、任职的情形；

3) 公司与宣威顺晟农业开发有限公司及其他类似供应商的合作具备商业实质，采购内容与用途、采购单价、结算方式、付款周期等方面不存在显著差异，公司是顺晟致宣主要采购客户但顺晟致宣不为公司采购专门设立，公司采购金额与顺晟致宣业务规模、履约能力匹配；

4) 公司与顺晟致宣合作历史较长，并与其建立了多方的稳定的合作关系，顺晟致宣在魔芋初加工行业有一定的生产能力和行业地位，随着魔芋行业集中度

提高和行业整体竞争加剧，公司与其合作的稳定性将进一步增强并具有可持续性；

5) 公司在全国魔芋主产区都建立了广泛的采购渠道，不会对顺晟致宣的采购形成依赖。

(五) 说明对主要供应商的发函、回函的比例，未回函部分所执行替代程序的具体情况及结论；对主要供应商访谈的具体核查方法、数量、金额及占比，访谈的证据、数据及结果是否充分、有效

1. 说明对主要供应商的发函、回函的比例，未回函部分所实施替代程序的具体情况及结论

(1) 报告期内我们对主要供应商的发函情况如下：

单位：万元

| 项 目 | | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|-------|------|-----------|-----------|-----------|
| 发函金额 | 应付账款 | 1,649.82 | 1,174.25 | 1,602.77 |
| | 预付款项 | 5,585.99 | 3,209.08 | 1,768.68 |
| | 采购金额 | 30,602.00 | 32,142.30 | 24,380.95 |
| 账面总金额 | 应付账款 | 2,074.72 | 1,348.85 | 1,965.90 |
| | 预付款项 | 5,837.67 | 3,645.23 | 2,024.85 |
| | 采购金额 | 31,505.23 | 36,559.81 | 27,541.94 |
| 发函比例 | 应付账款 | 79.52% | 87.06% | 81.53% |
| | 预付款项 | 95.69% | 88.03% | 87.35% |
| | 采购金额 | 97.13% | 87.92% | 88.52% |

(2) 回函总体情况如下：

单位：万元

| 回函情况 | 2021 年 | | | 2020 年 | | | 2019 年 | | |
|---------------|----------|----------|-----------|----------|----------|-----------|----------|----------|-----------|
| | 应付账款余额 | 预付款项余额 | 采购金额 | 应付账款余额 | 预付款项余额 | 采购金额 | 应付账款余额 | 预付款项余额 | 采购金额 |
| 回函相符 | 1,614.28 | 5,585.99 | 30,101.66 | 1,151.31 | 3,208.29 | 30,961.99 | 1,503.56 | 1,637.54 | 23,570.08 |
| 调节相符 | 27.04 | | 391.03 | 14.43 | 0.78 | 143.60 | 11.80 | | 324.72 |
| 回函相符+调节相符金额 | 1,641.32 | 5,585.99 | 30,492.69 | 1,165.75 | 3,209.08 | 31,105.59 | 1,515.36 | 1,637.54 | 23,894.80 |
| 未回函金额 | 8.50 | | 109.31 | 8.50 | | 1,036.71 | 87.41 | 131.14 | 486.15 |
| 回函相符+调节相符 (%) | 99.48 | 100.00 | 99.64 | 99.28 | 100.00 | 96.77 | 94.55 | 92.59 | 98.01 |
| 执行替代测试的比例 (%) | 0.52 | | 0.36 | 0.72 | | 3.23 | 5.45 | 7.41 | 1.99 |

(3) 供应商回函情况良好，回函不符情况如下：

单位：万元

| 项 目 | 2021 年账面余额 | 2020 年账面余额 | 2019 账面余额 |
|----------|------------|------------|-----------|
| 应付账款发函金额 | 27.04 | 14.43 | 11.80 |
| 应付账款回函金额 | 27.05 | 30.03 | 12.36 |
| 回函差异 | -0.01 | -15.60 | -0.56 |
| 差异率（%） | -0.02 | -51.94 | -4.49 |
| 预付款项发函金额 | | 0.78 | |
| 预付款项回函金额 | | 0.78 | -0.01 |
| 回函差异 | | | 0.01 |
| 差异率（%） | | | -100.00 |
| 采购额发函金额 | 391.03 | 143.60 | 324.72 |
| 采购额回函金额 | 368.10 | 158.14 | 313.23 |
| 回函差异 | 22.93 | -14.54 | 11.49 |
| 差异率（%） | 6.23 | -9.19 | 3.67 |

回函差异主要系双方记账时间差异导致，经函证调节公司期末账面余额可以确认，不存在重大差异。

经发函、替代测试、不符回函函证调节程序，报告期内向主要供应商发函金额可以确认。

2. 对主要供应商访谈的具体核查方法、数量、金额及占比，访谈的证据、数据及结果是否充分、有效

报告期内，我们根据重要性原则，对公司的重要供应商进行了实地走访和视频询问（因受疫情防控政策影响）程序，就供应商的基本情况、与公司的业务合作等情况进行访谈，了解双方合作历史、有无关联关系、市场供求及价格变动等信息，与公司交易的真实性和合理性等进行确认。取得了经访谈对象签字盖章确认的访谈资料，并获取其营业执照、公司章程、经营所需的资质许可复印件（如有）、接受访谈人员身份证复印件、名片、联系方式等。已走访的 29 家供应商报告期内采购额占公司各期采购额的比例分别为 71.17%、69.42%和 80.41%。核

查情况如下：

单位：万元

| 项 目 | 家数 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|--------|----|-----------|-----------|-----------|
| 境内 | 27 | 25,334.84 | 24,516.68 | 17,364.56 |
| 境外 | 2 | | 864.79 | 2,236.03 |
| 合计 | 29 | 25,334.84 | 25,381.46 | 19,600.59 |
| 占采购额比例 | | 80.41% | 69.42% | 71.17% |

注：受疫情防控政策影响，境内供应商实施实地走访程序，境外供应商实施视频询问

访谈后我们对获取的访谈资料进行整理，参与访谈及被访谈人员签字确认，对于视频询问的，我们留存访谈询问资料，将视频询问内容整理成纸质资料，经被访谈人签字确认后寄送至项目组保留。

(六) 说明对非法人供应商采购成本真实性、准确性、完整性的核查方法、核查过程、核查比例、取得的核查证据及核查结论

公司业务模式涉农主要在采购端，在执行过程中我们高度重视采购相关的风险，针对非法人供应商，实施以下程序：

1. 对非法人供应商采购成本真实性、准确性、完整性的核查方法、核查过程

(1) 对主要该类供应商进行实地走访，走访现场对单个供应商采购情况进行再确认比对，观察该类供应商的生产经营场所，如：办公环境、仓库情况、经营规模、库存情况等，了解该类供应商向公司供应原料的能力，关注其生产经营现状，并与访谈内容相互印证；

(2) 核实该类供应商与公司的主要合同条款，如交易模式、交易规模、付款方式、付款期限等，并与其他供应商对比是够存在异常；

(3) 将报告期各期前十大非法人供应商与其他供应商的同品类采购进行价格对比，比较同一时间段同品类的入库价格，并从单笔入库价格角度、同品类均价角度和级别价格角度分析是否存在异常情形；

(4) 核查该类供应商相关交易的银行账户流水等资料，甄别该类供应商的实际控制人及关键经办人员与公司是否存在关联方关系；核查实控人与高管的个人流水，关注其是否存在资金往来；

(5) 函证该类供应商与公司的交易及往来余额。函证内容包括但不限于：交易额、债权/债务余额、是否为关联关系及其他我们认为必要的信息。

通过执行上述程序，可以合理保证采购的真实性、准确性、完整性以及价格的公允性。

2. 核查比例及核查证据

(1) 实地走访非法人供应商，我们取得了经访谈对象签字盖章确认的访谈资料，并获取了非法人供应商工商营业执照、公司章程、经营所需的资质许可复印件（如有）、接受访谈人员身份证复印件、名片、联系方式等资料。

我们共走访非法人供应商 14 家，报告期内公司与其采购原料金额分别占各期向非法人供应商采购总额的 56.89%、52.30%、69.69%。

(2) 取得了经供应商盖章确认后直接寄送至我所的往来交易函证，对报告期内公司与其交易情况进行确认，具体发函、回函及替代确认情况如下：

报告期内发函占总采购金额、交易余额情况：

| 项 目 | | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|-------|----------|-----------|-----------|-----------|
| 发函金额 | 应付账款（万元） | 646.68 | 789.28 | 1,026.62 |
| | 预付账款（万元） | 739.55 | 1,009.16 | 476.08 |
| | 采购金额（万元） | 8,851.20 | 13,551.00 | 8,418.44 |
| 账面总金额 | 应付账款（万元） | 2,074.72 | 1,348.85 | 1,965.90 |
| | 预付账款（万元） | 5,837.67 | 3,645.23 | 2,024.85 |
| | 采购总额（万元） | 31,505.23 | 36,559.81 | 27,541.94 |
| 发函比例 | 应付账款（%） | 31.17 | 58.51 | 52.22 |
| | 预付账款（%） | 12.67 | 27.68 | 23.51 |
| | 采购金额（%） | 28.09 | 37.07 | 30.57 |

回函情况如下：

单位：万元

| 回函情况 | 2021 年度 | | | 2020 年 | | | 2019 年度 | | |
|-------|---------|--------|----------|--------|----------|-----------|---------|--------|----------|
| | 应付账款余额 | 预付款项余额 | 采购金额 | 应付账款余额 | 预付款项余额 | 采购金额 | 应付账款余额 | 预付款项余额 | 采购金额 |
| 回函相符 | 644.68 | 739.55 | 8,741.89 | 787.28 | 1,009.16 | 12,882.40 | 993.38 | 406.08 | 8,137.62 |
| 未回函金额 | 2.00 | | 109.31 | 2.00 | | 668.60 | 33.24 | 70.00 | 280.82 |

| 回函情况 | 2021 年度 | | | 2020 年 | | | 2019 年度 | | |
|---------------|---------|--------|----------|--------|----------|-----------|----------|--------|----------|
| | 应付账款余额 | 预付款项余额 | 采购金额 | 应付账款余额 | 预付款项余额 | 采购金额 | 应付账款余额 | 预付款项余额 | 采购金额 |
| 回函+替代情况 | 646.68 | 739.55 | 8,851.20 | 789.28 | 1,009.16 | 13,551.00 | 1,026.62 | 476.08 | 8,418.44 |
| 回函相符+替代 (%) | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 |
| 执行替代测试的比例 (%) | 0.31 | | 1.24 | 0.25 | | 4.93 | 3.24 | 14.70 | 3.34 |

经发函、替代测试、不符回函函证调节程序，报告期内向主要非法人供应商发函金额可以确认。

(七) 结合公司及其关联方与供应商资金流水核查的相关情况，对是否存在资金体外循环、供应商代垫成本费用的情形发表明确意见

我们以公司为 50.00 万元及以上，关联自然人为 3.00 万元及以上为大额标准，从公司及其关联方银行流水中筛选出大额交易并进行登记，将大额交易的对手方信息与报告期内的公司的供应商名单进行比对，并与报告期内各期前十大供应商工商显示的股东、董事、监事、高级管理人员名单进行比对，除正常的采购业务交易外，不存在资金体外循环、供应商代垫成本费用情形。

公司及其关联方与供应商资金流水检查方法、范围详见本说明“三、”之“（四）说明对公司及相关方资金流水的核查程序、核查手段、核查范围、核查账户完整性、核查标准及其合理性、相关事项的具体核查情况及核查结论，核查过程是否发现异常，并结合上述资金流水核查情况就公司内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用情形发表明确核查意见”相关内容。

三、实际控制人等对外投资及资金往来情况

（1）……。 （2）发行人与实际控制人及其控制企业存在资金拆借。报告期内，发行人与实际控制人吴平及其控制的湖北美辰文化传媒有限公司存在频繁的资金拆借。请发行人：①逐笔说明报告期各期资金拆入的金额、借款期限、利息、拆入原因及资金实际用途，内部决策程序履行情况及信息披露情况，相关资金使用是否存在体外循环、代垫成本费用或其他利益输送的情形。②结合拆入资金的实际用途、公司相关财务指标及业务开展情况等，分析说明频繁拆

入资金的合理性及必要性，是否对实际控制人存在重大依赖，是否对发行人面向市场独立持续经营能力有重大不利影响。（3）实际控制人与前高管等自然人存在频繁资金往来。根据申请文件，实际控制人吴平与发行人前监事会主席及其配偶，以及其他自然人存在频繁的资金往来，涉及房贷还款、资金拆借等事项。请发行人：①说明报告期内实际控制人各项大额资金往来的性质、交易发生原因、最终用途，是否存在客观证据佐证相关事项的真实性以及涉及金额的准确性。②结合实际控制人资金往来对手方的家庭关系、履历、对外投资情况等，说明上述个人及其关联方与发行人、控股股东、实际控制人、关键员工、主要供应商及客户是否存在关联关系，是否存在资金体外循环、关联方代垫成本、费用的情况。（4）……。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见，请申报会计师对（2）（3）进行核查并发表明确意见。请保荐机构、申报会计师说明对发行人及相关方资金流水的核查程序、核查手段、核查范围、核查账户完整性、核查标准及其合理性、相关事项的具体核查情况及核查结论，核查过程是否发现异常，并结合上述资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确核查意见。（审核问询函问题7）

（一）报告期内，公司与实际控制人吴平及其控制的湖北美辰文化传媒有限公司存在频繁的资金拆借。①逐笔说明报告期各期资金拆入的金额、借款期限、利息、拆入原因及资金实际用途，内部决策程序履行情况及信息披露情况，相关资金使用是否存在体外循环、代垫成本费用或其他利益输送的情形。②结合拆入资金的实际用途、公司相关财务指标及业务开展情况等，分析说明频繁拆入资金的合理性及必要性，是否对实际控制人存在重大依赖，是否对公司面向市场独立持续经营能力有重大不利影响

1. 逐笔说明报告期各期资金拆入的金额、借款期限、利息、拆入原因及资金实际用途，内部决策程序履行情况及信息披露情况，相关资金使用是否存在体外循环、代垫成本费用或其他利益输送的情形

报告期内，公司各期与实际控制人吴平及其控制的湖北美辰文化传媒有限公司（以下简称美辰文化）资金拆借具体情况如下：

单位：万元

| 出借人 | 借入金额 | 借款期限 | 利息 | 拆入原因 | 资金实际用途 | 内部决策程序履行情况 | 信息披露情况 | 资金去向 |
|------|--------|----------------------|------|--------|--------|----------------------------------|----------------------------------|----------|
| 美辰文化 | 60.00 | 2018.7.18-2019.4.9 | 6.39 | 偿还银行借款 | 偿还银行借款 | 2018年第一届董事会第十一次会议、2018年第一次临时股东大会 | 湖北一致魔芋科技股份有限公司关联交易公告(2018-017) | 中国农业发展银行 |
| 美辰文化 | 140.00 | 2018.7.19-2019.4.9 | | | | | | |
| 吴平 | 400.00 | 2018.7.19-2019.4.4 | 无息借款 | 偿还银行借款 | 偿还银行借款 | 2018年第一届董事会第十一次会议、2018年第一次临时股东大会 | 湖北一致魔芋科技股份有限公司关联交易公告(2018-017) | 中国农业发展银行 |
| 吴平 | 100.00 | 2019.1.11-2019.4.4 | 无息借款 | 支付原料货款 | 支付原料货款 | 2019年第一届董事会第十四次会议、2019年第一次临时股东大会 | 湖北一致魔芋科技股份有限公司关联交易公告(2019-001) | 原料供应商 |
| 吴平 | 180.00 | 2019.1.11-2019.9.3 | 无息借款 | | | | | |
| 吴平 | 400.00 | 2019.12.13-2020.1.8 | 无息借款 | 支付原料货款 | 支付原料货款 | 2019年第一届董事会第十五次会议、2018年年度股东大会 | 关于预计2019年度公司日常性关联交易的公告(2019-013) | 原料供应商 |
| 吴平 | 400.00 | 2019.12.13-2020.1.16 | 无息借款 | | | | | |

从上表可知，报告期内公司不存在对美辰文化的拆入资金，仅有对2018年拆入资金的归还，拆入资金已全部归还，并按年利率4.35%向其支付利息费用。

报告期内拆入资金均为公司向实际控制人吴平拆入的短期无息借款，主要基于公司临时性资金周转需要，用于向供应商支付原料采购款。拆入资金未约定利息，且已全部足额清偿，不存在损害公司及其股东利益的情形，亦不存在借款实际流入公司董事、监事、高级管理人员个人银行账户的情形，相关资金使用不存在体外循环、代垫成本费用或其他利益输送的情形。

2. 结合拆入资金的实际用途、公司相关财务指标及业务开展情况等，分析说明频繁拆入资金的合理性及必要性，是否对实际控制人存在重大依赖，是否对公司面向市场独立持续经营能力有重大不利影响

公司原材料主要为鲜魔芋以及魔芋干片，因魔芋市场供应具有较强季节性特点，供应季节主要集中在每年9月至次年3月，故公司每年均在供应季节开展采

购业务，集中采购次年生产所需的原材料，短时间内存在较大的资金需求。报告期内公司拆入资金合计 1,080.00 万元，拆入时间均发生在 2019 年的采购季节，用于支付原料货款，公司在此期间向实际控制人吴平拆入资金用于支付原料货款具有合理性。

作为银行贷款的补充，公司实际控制人吴平给予的无息借款具有手续便捷、融资成本低、无需担保的特点，能够较好地满足公司发展过程中的临时性资金周转需求，具有合理性及必要性，不存在损害其他股东利益的情形。

报告期内，公司与偿债能力相关的财务指标情况如下：

| 项 目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|-----------|---------|---------|---------|
| 流动比率（倍） | 3.68 | 2.64 | 1.55 |
| 速动比率（倍） | 2.31 | 0.92 | 0.48 |
| 利息保障倍数（倍） | 62.01 | 26.32 | 10.42 |

从上表可知，报告期内公司的流动比率、速动比率和利息保障倍数均有明显提升，资金流动性、偿债能力逐渐增强。2019 年度公司的偿债能力较弱，对资金有一定的需求，恰逢原料采购季节，拆入资金支付原料货款具有合理性。2020 年度、2021 年度公司的资金流动性和偿债能力逐渐增强，均不存在向实际控制人及其控制的企业新增资金拆入的情形，对实际控制人不存在重大依赖。

综上所述，公司上述资金拆入对实际控制人不存在重大依赖，对公司面向市场独立持续经营能力不存在重大不利影响。

（二）实际控制人与前高管等自然人存在频繁资金往来。①说明报告期内实际控制人各项大额资金往来的性质、交易发生原因、最终用途，是否存在客观证据佐证相关事项的真实性以及涉及金额的准确性。②结合实际控制人资金往来对手方的家庭关系、履历、对外投资情况等，说明上述个人及其关联方与一致魔芋公司、控股股东、实际控制人、关键员工、主要供应商及客户是否存在关联关系，是否存在资金体外循环、关联方代垫成本、费用的情况

1. 说明报告期内实际控制人各项大额资金往来的性质、交易发生原因、最终用途，是否存在客观证据佐证相关事项的真实性以及涉及金额的准确性

报告期内实际控制人吴平各项金额在人民币 3 万元及以上的资金流水的具体往来性质、交易发生原因、最终用途如下：

(1) 与公司之间的往来

单位：元

| 日期 | 交易对方 | 资金流入 | 资金流出 | 性质 | 交易原因 最终用途 |
|----------|------|--------------|--------------|--------------|--|
| 2019年1月 | 公司 | | 1,350,000.00 | 借款 | 时值魔芋采购季，公司存在较大资金需求，用于支付当季原料采购款 |
| 2019年1月 | | | 1,450,000.00 | 借款 | |
| 2019年4月 | | 2,800,000.00 | | 还款 | 公司清偿2018年7月的借款，用于个人消费、家庭开支以及投资理财 |
| 2019年4月 | | 2,200,000.00 | | 还款 | 公司清偿2018年7月以及2019年1月借款，用于个人消费、家庭开支以及投资理财 |
| 2019年9月 | | 1,800,000.00 | | 还款 | 公司清偿2019年1月的借款，用于个人消费、家庭开支以及投资理财 |
| 2019年12月 | | | 8,000,000.00 | 借款 | 时值魔芋采购季，公司存在较大资金需求，用于支付当季原料采购款 |
| 2020年1月 | | 4,000,000.00 | | 还款 | 公司清偿2019年12月的借款，用于个人消费、家庭开支以及投资理财 |
| 2020年1月 | | 4,000,000.00 | | 还款 | |
| 2020年4月 | | 50,000.00 | | 报销款 | 公司报销吴平代垫2020年1月的新冠肺炎防疫捐款，用于个人消费、家庭开支 |
| 2020年10月 | | | | 1,320,000.00 | 投资款 |

(2) 与何*、周*蓉、许*玲之间用于偿还房贷的资金往来情况

单位：元

| 日期 | 交易对方 | 资金流入 | 资金流出 | 性质 | 交易原因 最终用途 |
|--|------|----------------------|------|-----|--|
| 2019年1月至 2020年1月、 2020年8月 | 何* | 300,001.00 共14笔交易 | | 代收款 | 周*蓉与何*系夫妻关系，吴平因事务繁忙，委托周*蓉代为收取其名下房产租金，后由周*蓉存入或使用何*银行账户转入吴平银行账户，用于偿还上述房产贷款 |
| 2020年3月 2020年6月 2020年7月 2020年10月 2021年8月 | 周*蓉 | 172,000.00 共5笔交易 | | 代收款 | |

| 日期 | 交易对方 | 资金流入 | 资金流出 | 性质 | 交易原因 最终用途 |
|---|------|---------------------|------|-----|---|
| 2020年11月至2021年1月 2021年4月 2021年5月 2021年7月 | 许*玲 | 180,000.00 共6笔交易 | | 代收款 | 吴平因事务繁忙,委托许*玲代为收取其名下房产租金,后存入吴平银行账户,用于偿还上述房产贷款 |

(3) 与自然人之间的其他资金往来情况

单位:元

| 日期 | 交易对方 | 资金流入 | 资金流出 | 性质 | 交易原因 最终用途 |
|----------|-----------|--------------|--------------|----|--------------------------------|
| 2019年5月 | 周*华 | | 4,800,000.00 | 借款 | 周*华存在资金需求,用于生意周转 |
| 2019年6月 | 田*舫 | 50,000.00 | | 还款 | 田*舫清偿往期借款 |
| 2019年6月 | 何* | 50,000.00 | | 借款 | 吴平与周*蓉之间的短期资金拆借,系周*蓉使用何*银行账户转出 |
| 2019年7月 | 何* | | 50,000.00 | 还款 | |
| 2019年8月 | 周*华 | 4,920,774.20 | | 还款 | 周*华清偿往期借款以及吴平代垫购物款 |
| 2019年8月 | 田*舫 | 50,000.00 | | 还款 | 田*舫清偿往期借款 |
| 2019年8月 | 田*舫 | 50,000.00 | | 还款 | 田*舫清偿往期借款 |
| 2020年11月 | 李* | | 150,000.00 | 借款 | 李*存在资金需求,用于生意周转 |
| 2021年8月 | 严* [注] | 1,150,000.00 | | 借款 | 吴平存在资金需求,用于投资理财 |

[注]该笔往来实际系吴平向潘*的借款,由潘*向严*转账后,再由严*向吴平转账

上述资金往来不包括实际控制人吴平与关系密切家庭成员之间的资金往来以及在公司领取年终奖的资金往来。根据上述资金往来涉及的部分借款合同、股票认购合同,公司实际控制人吴平的商品房买卖合同、房屋所有权证、房屋租赁合同、个人购房借款及担保合同,交易对方提供的部分银行流水、声明等,上述资金往来存在客观证据佐证相关事项的真实性以及涉及金额的准确性。

2. 结合实际控制人资金往来对手方的家庭关系、履历、对外投资情况等,说明上述个人及其关联方与公司、控股股东、实际控制人、关键员工、主要供应商及客户是否存在关联关系,是否存在资金体外循环、关联方代垫成本、费用的情况

(1) 公司实际控制人吴平资金往来对手方的家庭关系、履历、对外投资情况
公司实际控制人吴平资金往来对手方的家庭关系、履历、对外投资情况如下：

1) 周*蓉

① 关系密切的家庭成员

周*蓉关系密切的家庭成员包括其配偶、子女、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹及其配偶；报告期内，周*蓉曾为公司监事，因此，周*蓉关系密切的家庭成员均为公司报告期内曾经的关联方。

② 最近 5 年个人履历（自 2017 年 1 月至今）

| 任职期间 | 任职单位 | 职务 | 与公司、控股股东、实际控制人、关键员工、主要供应商及客户之间的关联关系 |
|------------------------|----------------------|------|--|
| 2017 年 1 月至今 | 美辰文化 | 财务主管 | 公司控股股东、实际控制人吴平持股 51.50%，并担任执行董事、法定代表人的企业 |
| 2017 年 6 月至今 | 宜昌市致想广告有限公司 | 监事 | 报告期内不存在 |
| 2017 年 1 月至 2021 年 8 月 | 公司 | 监事 | 公司实际控制人吴平、李力夫妇共同控制的企业 |
| 2017 年 1 月至今 | 云南一致 | 监事 | 公司全资子公司 |
| 2017 年 1 月至 2019 年 6 月 | 湖北致力种业有限公司（以下简称致力种业） | 监事 | 报告期内，原为公司全资子公司 |

③ 报告期内的直接对外投资

| 投资期间 | 投资单位 | 出资份额 出资比例 | 与公司、控股股东、实际控制人、关键员工、主要供应商及客户之间的关联关系 |
|--------------|------|-------------------|-------------------------------------|
| 2008 年 4 月至今 | 公司 | 32.00 万股 0.55% | 公司实际控制人吴平、李力夫妇共同控制的企业 |

2) 何*

① 关系密切的家庭成员

何*关系密切的家庭成员包括其配偶、子女、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹及其配偶；报告期内，何*的配偶周*蓉曾为公司监事，因此，何*关系密切的家庭成员均为公司报告期内曾经的关联方。

② 最近 5 年个人履历（自 2017 年 1 月至今）

| 任职期间 | 任职单位 | 职务 | 与公司、控股股东、实际控制人、关键员工、主要供应商及客户之间的关联关系 |
|-----------|----------------|-----|-------------------------------------|
| 2017年1月至今 | 中国人民财产保险股份有限公司 | 办事员 | 报告期内不存在 |

③ 报告期内的直接对外投资

| 投资期间 | 投资单位 | 出资份额 出资比例 | 与公司、控股股东、实际控制人、关键员工、主要供应商及客户之间的关联关系 |
|-----------|------|------------------|--|
| 2010年7月至今 | 美辰文化 | 5.00 万元 1.00% | 公司控股股东、实际控制人吴平持股 51.50%，并担任执行董事、法定代表人的企业 |

3) 许*玲

① 关系密切的家庭成员

许*玲关系密切的家庭成员包括其父亲、母亲等；报告期内，许*玲关系密切的家庭成员不属于公司的关联方。

② 最近 5 年个人履历（自 2017 年 1 月至今）

| 任职期间 | 任职单位 | 职务 | 与公司、控股股东、实际控制人、关键员工、主要供应商及客户之间的关联关系 |
|-----------|------|----|--|
| 2018年3月至今 | 美辰文化 | 出纳 | 公司控股股东、实际控制人吴平持股 51.50%，并担任执行董事、法定代表人的企业 |

③ 报告期内的直接对外投资

无对外投资的情况。

4) 周*华

① 关系密切的家庭成员

周*华关系密切的家庭成员包括其配偶、子女、父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹及其配偶；报告期内，除周*华配偶苏*持有长阳众志成投资管理服务部（有限合伙）（以下简称众志成投资）4.01%合伙财产份额外，周*华关系密切的家庭成员不属于公司的关联方。

② 最近 5 年个人履历（自 2017 年 1 月至今）

| 任职期间 | 任职单位 | 职务 | 与公司、控股股东、实际控制人、关键员工、主要供应商及客户之间的关联关系 |
|-----------|----------|----------|-------------------------------------|
| 2017年1月至今 | 三沙同源盛渔业有 | 经理、执行董事、 | 报告期内不存在 |

| 任职期间 | 任职单位 | 职务 | 与公司、控股股东、实际控制人、关键员工、主要供应商及客户之间的关联关系 |
|------------------|-----------------|----------------|-------------------------------------|
| | 有限公司 | 法定代表人 | |
| 2017年1月至今 | 万宁万都实业发展有限公司 | 监事 | 报告期内不存在 |
| 2017年1月至今 | 海南华宝宸实业有限公司 | 总经理、执行董事、法定代表人 | 报告期内不存在 |
| 2017年11月至今 | 文昌明宸旅业有限公司 | 监事 | 报告期内不存在 |
| 2018年1月至今 | 万宁驰宸实业有限公司 | 监事 | 报告期内不存在 |
| 2018年11月至今 | 三亚腾众文化传媒有限公司 | 监事 | 报告期内不存在 |
| 2019年10月至今 | 万宁万利盛物业服务服务有限公司 | 执行董事 | 报告期内不存在 |
| 2017年1月至2019年12月 | 海口顺来和实业有限公司 | 监事 | 报告期内不存在 |
| 2017年1月至2021年7月 | 海南森基建设工程有限公司 | 副总经理 | 报告期内不存在 |

③ 报告期内的直接对外投资

| 投资期间 | 投资单位 | 出资份额 出资比例 | 与公司、控股股东、实际控制人、关键员工、主要供应商及客户之间的关联关系 |
|------------------|-----------------|----------------------|-------------------------------------|
| 2014年2月至今 | 三沙同源盛渔业有限公司 | 2,850.00万元 95.00% | 报告期内不存在 |
| 2007年7月至今 | 海南华宝宸实业有限公司 | 980.00万元 98.00% | 报告期内不存在 |
| 2019年10月至今 | 万宁万利盛物业服务服务有限公司 | 275.00万元 55.00% | 报告期内不存在 |
| 2020年4月至今 | 万宁石梅春墅酒店管理有限公司 | 275.00万元 55.00% | 报告期内不存在 |
| 2018年11月至今 | 三亚腾众文化传媒有限公司 | 250.00万元 50.00% | 报告期内不存在 |
| 2019年5月至今 | 浙江唯新实业股份有限公司 | 200.00万元 1.54% | 报告期内不存在 |
| 2010年7月至2019年12月 | 海口顺来和实业有限公司 | 30.00万元 60.00% | 报告期内不存在 |
| 2018年1月至2019年4月 | 万宁驰宸实业有限公司 | 5,000.00万元 50.00% | 报告期内不存在 |

5) 严*

① 关系密切的家庭成员

严*关系密切的家庭成员包括其父亲、母亲等；报告期内，严*关系密切的家庭成员不属于公司的关联方。

② 最近 5 年个人履历（自 2017 年 1 月至今）

| 任职期间 | 任职单位 | 职务 | 与公司、控股股东、实际控制人、关键员工、主要供应商及客户之间的关联关系 |
|---------------------------|--------------|-----|--|
| 2017 年 2 月至今 | 美辰文化 | 设计师 | 公司控股股东、实际控制人吴平持股 51.50%，并担任执行董事、法定代表人的企业 |
| 2017 年 1 月至 2017 年 2 月 | 宜昌鼎唐文化传播有限公司 | 设计师 | 报告期内不存在 |

③ 报告期内的直接对外投资

无对外投资情况。

6) 潘*

① 关系密切的家庭成员

潘*关系密切的家庭成员包括其配偶、子女、父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹及其配偶；报告期内，潘*关系密切的家庭成员不属于公司的关联方。

② 最近 5 年个人履历（自 2017 年 1 月至今）

| 任职期间 | 任职单位 | 职务 | 与公司、控股股东、实际控制人、关键员工、主要供应商及客户之间的关联关系 |
|---------------------------|--------------------------|--------|--|
| 2017 年 1 月至 2018 年 5 月 | 美辰文化 | 工程部经理 | 公司控股股东、实际控制人吴平持股 51.50%，并担任执行董事、法定代表人的企业 |
| 2018 年 5 月至今 | 红河致中农业开发有限责任公司（以下简称红河致中） | 副经理兼采购 | 公司实际控制人李力持股 96.00%，并担任执行董事、法定代表人的企业 |

③ 报告期内的直接对外投资

| 投资期间 | 投资单位 | 出资份额 出资比例 | 与公司、控股股东、实际控制人、关键员工、主要供应商及客户之间的关联关系 |
|---------------|-------------------------------|------------------|-------------------------------------|
| 2019 年 12 月至今 | 长阳一致共赢投资管理服务部（有限合伙）（以下简称一致共赢） | 3.30 万元 0.83% | 公司控股股东、实际控制人吴平担任执行事务合伙人且持有 5.81%的股份 |

7) 田*舫

① 关系密切的家庭成员

田*舫关系密切的家庭成员包括其配偶、子女、父母及配偶的父母、兄弟姐

妹及其配偶；报告期内，田*舫关系密切的家庭成员不属于公司的关联方。

② 最近 5 年个人履历（自 2017 年 1 月至今）

| 任职期间 | 任职单位 | 职务 | 与公司、控股股东、实际控制人、关键员工、主要供应商及客户之间的关联关系 |
|------------------------|--------------------|----------------|-------------------------------------|
| 2017 年 1 月至今 | 宜昌梨花农臣商贸有限公司 | 总经理、执行董事、法定代表人 | 报告期内不存在 |
| 2017 年 1 月至今 | 智能量文化传播（宜昌）有限公司 | 总经理、执行董事、法定代表人 | 报告期内不存在 |
| 2019 年 1 月至今 | 湖北省西木文化传媒有限公司 | 监事 | 报告期内不存在 |
| 2019 年 4 月至今 | 汉里活（武汉）文化传播有限公司 | 总经理、执行董事、法定代表人 | 报告期内不存在 |
| 2020 年 1 月至今 | 多牛（武汉）企业管理咨询服务有限公司 | 总经理 | 报告期内不存在 |
| 2020 年 11 月至今 | 武汉汉口镇运营管理有限公司 | 总经理、董事长、法定代表人 | 报告期内不存在 |
| 2021 年 6 月至今 | 湖北国懋文化传播有限公司 | 总经理、执行董事、法定代表人 | 报告期内不存在 |
| 2021 年 7 月至今 | 汉田文化发展（武汉）有限公司 | 总经理、执行董事、法定代表人 | 报告期内不存在 |
| 2021 年 7 月至今 | 汉禹奇迹（武汉）文化传媒有限公司 | 监事 | 报告期内不存在 |
| 2021 年 8 月至今 | 武汉超级矩阵企业管理咨询有限公司 | 总经理、执行董事、法定代表人 | 报告期内不存在 |
| 2021 年 11 月至今 | 武汉汉口镇楚茶茶业有限公司 | 总经理、执行董事、法定代表人 | 报告期内不存在 |
| 2021 年 11 月至今 | 造浪运营管理（武汉）有限公司 | 总经理、执行董事、法定代表人 | 报告期内不存在 |
| 2019 年 1 月至 2020 年 7 月 | 湖北金樱会文化传播有限公司 | 监事 | 报告期内不存在 |
| 2017 年 1 月至 2018 年 8 月 | 美克拉（宜昌）健康管理有限公司 | 监事 | 报告期内不存在 |

③ 报告期内的直接对外投资

| 投资期间 | 投资单位 | 出资份额 出资比例 | 与公司、控股股东、实际控制人、关键员工、主要供应商及客户之间的关联关系 |
|--------------|-----------------|----------------------|-------------------------------------|
| 2019 年 4 月至今 | 汉里活（武汉）文化传播有限公司 | 300.00 万元 100.00% | 报告期内不存在 |

| 投资期间 | 投资单位 | 出资份额 出资比例 | 与公司、控股股东、实际控制人、 关键员工、主要供应商及客户之 间的关联关系 |
|---------------------|----------------------------|---------------------|---|
| 2021年3月至今 | 武汉壹捌肆柒影业 有限公司 | 300.00 万元 30.00% | 报告期内不存在 |
| 2021年7月至今 | 汉田文化发展（武 汉）有限公司 | 297.00 万元 99.00% | 报告期内不存在 |
| 2019年4月至2020 年7月 | 汉正博科（武汉）品 牌管理有限公司 | 285.00 万元 95.00% | 报告期内不存在 |
| 2019年1月至2020 年7月 | 湖北金樱会文化传 播有限公司 | 70.00 万元 70.00% | 报告期内不存在 |
| 2014年3月至今 | 宜昌梨花农臣商贸 有限公司 | 50.00 万元 50.00% | 报告期内不存在 |
| 2020年10月至今 | 汉禹奇迹（武汉）文 化传媒有限公司 | 27.50 万元 27.50% | 报告期内不存在 |
| 2019年1月至今 | 湖北省西木文化传 媒有限公司 | 20.00 万元 20.00% | 报告期内不存在 |
| 2020年1月至今 | 多牛（武汉）企业管 理咨询服务有限公 司 | 10.00 万元 10.00% | 报告期内不存在 |
| 2014年3月至今 | 智能量文化传播（宜 昌）有限公司 | 5.00 万元 50.00% | 报告期内不存在 |
| 2021年8月至今 | 造浪运营管理（武 汉）有限公司 | 3.00 万元 1.00% | 报告期内不存在 |
| 2021年6月至今 | 湖北国懋文化传播 有限公司 | 1.00 万元 3.00% | 报告期内不存在 |
| 2014年1月至2019 年1月 | 宜昌腾浪企业营销 管理有限责任公司 | 1.00 万元 33.33% | 报告期内不存在 |

8) 李*

① 关系密切的家庭成员

李*关系密切的家庭成员包括其配偶、子女、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹；报告期内，李*关系密切的家庭成员不属于公司的关联方。

② 最近5年个人履历（自2017年1月至今）

| 任职期间 | 任职单位 | 职务 | 与公司、控股股东、实际控制 人、关键员工、主要供应商及 客户之间的关联关系 |
|-----------|----------------------------------|----|---|
| 2017年1月至今 | 恩施起辰广告文化 传播有限公司（以 下简称起辰广告） | 职员 | 报告期内，公司控股股东、实 际控制人吴平持股 50.00%的 企业，已于 2019 年转让 |

③ 报告期内的直接对外投资

| 投资期间 | 投资单位 | 出资份额 出资比例 | 与公司、控股股东、实际控制人、关键员工、主要供应商及客户之间的关联关系 |
|------------|------|-----------------|-------------------------------------|
| 2019年12月至今 | 一致共赢 | 0.99万元 0.25% | 公司控股股东、实际控制人吴平担任执行事务合伙人且持有5.81%的股份 |

(2) 上述个人及其关联方与一致魔芋公司、控股股东、实际控制人、关键员工、主要供应商及客户是否存在关联关系，是否存在资金体外循环、关联方代垫成本、费用的情况

根据公司实际控制人吴平资金往来对手方、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键员工填写的调查表，报告期内公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键员工的银行流水，上述资金往来交易对方出具的声明，通过“企查查”等网站检索，报告期内，除周*蓉、何*夫妇及其关系密切的家庭成员，周*华配偶苏*投资的众志成投资，上述部分资金往来对方任职或投资的美辰文化、公司、云南一致、致力种业、红河致中、一致共赢、起辰广告外，上述资金往来交易对方及其关联方与公司、控股股东、实际控制人、关键员工、主要供应商及客户之间不存在关联关系；报告期内，公司实际控制人吴平与公司之间的资金往来均具有合理交易背景，与其他资金往来交易对方之间的交易不存在资金最终流向公司主要供应商及客户的情形，不存在资金体外循环、关联方代垫成本、费用的情况。

(三) 核查程序及核查结论

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了如下核查程序：

(1) 查阅公司《资金管理制度》《关联交易管理制度》等内控制度、内部控制自我评价意见、内部控制鉴证报告，了解内部控制的设计、执行情况；

(2) 获取公司和实际控制人吴平的银行流水，检查银行流水的收付款时间、收付款人、金额等信息，是否与入账金额存在差异，拆入资金是否用于支付原料货款，资金实际使用用途是否真实；

(3) 获取公司与实际控制人吴平、关联方美辰文化之间的借款协议，查看对借款本金、借款期限、借款利率等信息的约定；

(4) 获取公司与资金拆入相关的会议决议，检查资金拆入是否经适当的审

批，关联股东、董事决策是否回避，拆入金额是否与审批金额相符，并通过全国中小企业股份转让系统查询相关决议是否及时披露；

(5) 对报告期内公司的偿债能力进行分析；

(6) 获取并查阅报告期内公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员财务人员、主要业务人员的银行流水；获取并查看实际控制人吴平的商品房买卖合同、房屋所有权证、房屋租赁合同、个人购房借款及担保合同；访谈公司实际控制人吴平及其大额资金往来交易对方，核查报告期内实际控制人吴平各项大额资金往来的性质、交易发生原因、最终用途及其真实性、准确性；

(7) 获取报告期内公司实际控制人吴平大额资金往来交易对方填写的调查表，了解其家庭关系、对外投资及主要履历，通过“企查查”等网站检索主要交易对手的投资任职信息等；核查公司实际控制人吴平大额资金往来交易对方及其关联方与公司、控股股东、实际控制人、关键员工、主要供应商及客户是否存在关联关系，是否存在资金体外循环、关联方代垫成本、费用的情况；

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 报告期内向实际控制人吴平拆入资金的原因为支付原料货款，资金实际使用用途与拆入原因一致，未发现改变资金使用用途的情形，拆入资金履行了内部决策程序并按规定进行了信息披露，相关资金使用不存在体外循环、代垫成本费用或其他利益输送的情形；

(2) 公司向实际控制人拆入资金支付原料货款主要考虑到手续便捷、融资成本低、无需担保等原因；报告期内公司的偿债能力逐年提高，自 2020 年以来，公司不存在向实际控制人及其控制的企业新增资金拆入的情形，对实际控制人不存在重大依赖，拆入资金对公司面向市场独立持续经营能力不存在重大不利影响；

(3) 报告期内，实际控制人吴平各项大额资金往来存在客观证据佐证相关事项的真实性以及涉及金额的准确性；

(4) 除周*蓉、何*夫妇及其关系密切的家庭成员，周*华配偶苏*投资的众志成城，上述部分资金往来交易对方任职或投资的美辰文化、公司、云南一致、致力种业、红河致中、一致共赢、起辰广告外，上述资金往来交易对方及其关联方与

公司、控股股东、实际控制人、关键员工、主要供应商及客户之间不存在关联关系，不存在资金体外循环、关联方代垫成本、费用的情况。

(四) 说明对公司及相关方资金流水的核查程序、核查手段、核查范围、核查账户完整性、核查标准及其合理性、相关事项的具体核查情况及核查结论，核查过程是否发现异常，并结合上述资金流水核查情况就一致魔芋公司内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确核查意见

1. 核查程序及核查手段

(1) 了解公司资金管理相关内部控制制度，实施了货币资金循环穿行测试，核查资金管理相关内部控制是否存在重大缺陷；

(2) 获取公司及其子公司的《已开立银行结算账户清单》，并与公司账面记录的银行账户进行双向核对，以确认账户信息的完整性；

(3) 对公司及其子公司报告期内各期末的银行账户余额、银行借款、注销账户等信息进行函证；

(4) 获取公司及其子公司报告期内银行资金流水、货币资金日记账并进行双向核对，对报告期内的各银行账户单笔流水超过 50.00 万元的收支及异常收支进行核查，关注相关关联方在报告期内是否与公司及子公司有异常资金往来，是否存在体外资金循环、承担成本费用的情形；关注公司与其主要客户及其关联方、主要供应商及其关联方是否存在大额异常往来，是否存在利益输送或特殊利益安排的情形；

(5) 陪同公司控股股东、实际控制人及其成年子女到主要国有银行、股份制银行及当地主要农商行现场打印银行流水；对于董事（独立董事、外部董事除外）及其配偶、监事及其配偶、高级管理人员及其配偶、核心技术人员、主要财务人员及其他关键岗位人员的流水，部分可邮件发送银行流水的银行账户（如工商银行、建设银行、交通银行、招商银行等），由上述人员下达委托指令，从银行官方邮箱直接发送至我们指定的邮箱接收；而对部分可从手机端导出银行流水的银行账户，由上述人员在我们的见证下从手机端导出；对于未能通过前述方式取得流水的部分账户，由上述人员自行提供，我们通过比对不同人员同一银行的公章是否一致等方式核实真实性；并获取相关人员出具的关于银行账户完整性及真实

性的书面承诺；

(6) 获取报告期内公司控股股东、实际控制人及其成年子女、董事（独立董事、外部董事除外）及其配偶、监事及其配偶、高级管理人员及其配偶、核心技术人员、主要财务人员及其他关键岗位人员的资金流水，检查是否存在大额异常取现、大额异常收支的情况，检查是否存在代替公司承担成本费用的情况，对单笔流水超过 3.00 万元收支的交易对方及款项用途进行逐步登记并与当事人确认交易原因，关注是否与公司关联方、客户、供应商等存在异常大额资金往来。

2. 核查范围

我们对公司及其子公司、控股股东、实际控制人及其成年子女、董事（独立董事、外部董事除外）及其配偶、监事及其配偶、高级管理人员及其配偶、核心技术人员、主要财务人员及其他关键岗位人员等，开立或控制的银行账户进行了核查，具体情况如下：

| 核查类别 | 核查范围 |
|-------------------------------|--|
| 公司及其子公司 | 一致魔芋公司（母公司）、一致嘉纤（子公司）、云南一致（子公司）、湖北致心生物科技有限公司（以下简称致心生物）（子公司） |
| 控股股东、实际控制人及其成年子女 | 吴平（控股股东、实际控制人、董事长）、李力（实际控制人、董事）、李兮（吴平、李力夫妇成年子女） |
| 董事（独立董事、外部董事除外）、监事、高级管理人员及其配偶 | 苟春鹏（董事、副总经理）及其配偶、彭湃（董事、副总经理）及其配偶、唐华林（董事、董事会秘书）及其配偶、周星辰（监事会主席）及其配偶、隗飞（监事）及其配偶、万静（监事）及其配偶、李夏（副总经理）及其配偶、黄朝胜（财务负责人）及其配偶、周丛蓉（报告期内离任监事会主席）及其配偶、吴俊（报告期内离任监事）及其配偶、王叶平（报告期内离任董事、副总经理）及其配偶 |
| 核心技术人员 | 范春相、李磊、余春磊 |
| 主要财务人员 | 王三琼（财务主管）、向燕芹（成本会计）、张悦（出纳）、普世亮（会计） |
| 其他关键岗位人员 | 陈小梅（销售主管）、段士伟（采购主管） |

3. 完整性核查

(1) 法人主体

对于公司及其子公司，我们取得了企业信用报告、银行账户开户清单、关于提供的银行账户及流水记录完整性的承诺函等文件进行完整性验证。

我们对公司及其子公司的银行日记账账户与已开立银行账户清单的银行账

户进行核对，复核相关银行账户的完整性。将银行对账单和日记账核对，比对银行账户期初、期末余额的连续性，复核相关账户银行流水的完整性。

(2) 自然人主体

陪同公司控股股东、实际控制人及其成年子女前往商业银行打印或查询个人账户清单及资金流水，并与相关人员提供的银行账户进行核对，以确认账户信息以及资金流水的完整性；针对其他人员，由相关人员在我们的见证下通过云闪付、支付宝查询主要国有银行、股份制银行及当地农商行的账户情况并截图留证。检查银行账户流水转账记录的对方户名及账号，对相关自然人各自名下银行互转情况和相互之间的银行转账记录进行了交叉核对，复核流水获取的完整性，同时获取了相关自然人关于其提供的银行账户及流水记录完整性的承诺函。

4. 核查标准及其合理性

(1) 法人主体：综合考虑财务报表审计重要性水平、公司的经营模式以及内部控制的有效性等因素，选取公司单笔超过 50.00 万元或等值外币的大额交易作为资金流水的核查标准；

(2) 自然人主体：控股股东、实际控制人及其成年子女、董事（独立董事、外部董事除外）及其配偶、监事及其配偶、高级管理人员及其配偶、核心技术人员、主要财务人员及其他关键岗位人员等自然人账户，综合考虑人员的工资水平及当地消费水平，选取 3.00 万元或等值外币作为大额资金流水核查的标准。

5. 相关事项的具体核查情况及核查结论、核查过程是否发现异常

我们获得了上述银行账户的银行流水，并将上述银行流水中的交易对方名称与公司报告期内的主要客户和供应商名称、主要客户和供应商的股东及董监高、公司控股股东、实际控制人及其成年子女、公司董事（独立董事、外部董事除外）及其配偶、监事及其配偶、高级管理人员及其配偶、核心技术人员、主要财务人员及其他关键岗位人员进行了交叉核查，并对银行流水中的大额取现、大额收付情况进行了逐笔核查，核查结果如下：

(1) 公司及其子公司资金流水核查情况

报告期内，公司与关联方存在资金往来，相关情况公司已在招股说明书“第六节公司治理”之“七、(二)2、偶发性关联交易”进行了披露。

经核查，我们认为，除报告期内已披露的偶发性关联方资金拆借及关联方资

产购买外，公司大额资金往来不存在重大异常，与其主要客户及其股东、董监高，主要供应商及其股东、董监高，公司股东，公司其他员工或其他关联自然人不存在其他异常交易情形。

(2) 自然人核查情况

1) 实际控制人及其配偶资金流水核查情况

经核查，公司实际控制人吴平、李力夫妇及其成年子女李兮在报告期内个人银行账户发生的大额取现和大额收付主要为家庭开支、朋友之间的往来款、投资理财、个人消费、偿还房贷、奖金及定向增发认购款、持股平台分红、对公司的借款等。

我们通过与实际控制人吴平、李力夫妇及其成年子女李兮逐一确认大额流水交易原因，获取支持性证据文件、书面承诺函等方式，对上述大额资金收付的交易对方款项用途予以核实。

经核查，我们认为实际控制人吴平、李力夫妇及其成年子女李兮开立及控制的银行账户中大额资金往来均可合理解释，不涉及体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

2) 董监高及其配偶、核心技术人员、主要财务人员及其他关键岗位人员资金流水核查情况

我们核查了董监高及其配偶、核心技术人员、主要财务人员及其他关键岗位人员的银行流水，上述人员报告期内主要大额资金收付为年终奖、购房购车、亲戚朋友往来、投资理财申赎、收到及偿还银行贷款、认购持股平台股份等，我们通过逐笔问询核查对象，获取相关人员就报告期内大额资金收付情况出具的书面确认及相关支持性证据予以核实。

经核查，我们确认董监高及其配偶、核心技术人员、主要财务人员及其他关键岗位人员开立及控制的银行账户中大额资金往来均可合理解释，不涉及体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

综上所述，报告期内，公司及相关方资金流水不存在异常情形。

6. 结合上述资金流水核查情况就公司内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确核查意见

(1) 内部控制是否健全有效

公司根据《中华人民共和国会计法》《企业内部控制基本规范》，并结合公司实际情况，已逐步完善了内部控制制度，制定了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《独立董事工作制度》《关联交易管理制度》《内部控制评价管理制度》《内部审计制度》《资金管理制度》《合同管理制度》《销售管理制度》《采购管理制度》等制度文件，规范了公司各项经营管理。

报告期内公司存在向控股股东吴平的无息借款，经整改后，2020年2月后未再发生与股东及关联方的无息资金拆借行为，我们就公司内部控制出具了《内部控制的鉴证报告》（天健审〔2022〕10-22号），我们认为，一致魔芋公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于2021年12月31日在所有重大方面保持了有效的内部控制。

综上所述，公司内部控制经整改后健全有效。

(2) 是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形

报告期内，公司大额资金往来不存在重大异常，关联自然人流水大额资金往来均可合理解释，关联自然人全部签订借记卡声明：承诺名下银行账户与公司客户、供应商及其控股股东、实际控制人无任何资金往来，不存在任何与公司客户、供应商交换利益的实现收入虚假增长的情形；个人账户不存在任何为公司代付成本、费用等承担公司支出的情形；与公司的董事、监事和高级管理人员的银行账户资金往来均具有合理原由，无其他任何异常的大额往来；与公司账户的银行往来均为工资、报销、奖金、分红等具有合理原由的往来，不存在其他大额异常往来的情形。

经核查，我们认为公司不存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的情形。

四、境外收入真实性及可持续性

(1) 境外销售真实性。根据申请材料，报告期内发行人外销收入分别为17,468.12万元、16,666.18万元和21,525.67万元，占比分别为48.05%、44.27%和43.47%。发行人各期汇兑损益分别为-34.86万元、90.50万元和168.71万元，占当期利润总额的比例分别为-0.78%、1.77%和2.48%。请发行人：①结合行业

发展趋势、市场竞争、产品价格变动、下游客户需求、新客户开拓情况等量化分析 2021 年外销、内销收入均大幅增长的原因及合理性。②说明申请材料中披露的境外销售区域是按终端客户所在地还是按照贸易商所在地进行的划分。③说明境内销售和境外销售在产品定价、产品种类、销售模式、销售单价、毛利率、信用政策等方面是否存在较大差异及合理性。④量化说明物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证、中国出口信用保险公司数据、外汇管理局数据、出口退税金额等与发行人境外销售收入是否匹配。⑤结合报告期内主要结算货币对人民币的汇率变动趋势，量化分析外销收入与汇兑损益的匹配情况；发行人外汇流转的过程及其合法性。

(2) 境外销售稳定性及可持续性。根据招股书中披露的重要销售合同，发行人与前五大客户中的外销客户均未签订框架协议。公司的境外收入主要集中在亚洲、欧洲和美洲。报告期内亚洲地区销售收入分别为 10,196.46 万元、7,632.46 万元、9,239.56 万元，销售占比分别为 28.05%、20.27%、18.66%，呈逐年下降趋势。请发行人：①按亚洲、欧洲、北美地区分别披露报告期各期的前五大外销客户情况，包括但不限于协议主要条款、是否为贸易商、合作年限、订单获取方式、信用政策、销售金额及占比、毛利率。②结合客户合作模式、历史合作情况、在手订单、期后业绩等，说明与主要境外客户的合作是否具有稳定性，是否存在客户变动较大或销售金额下滑风险，请结合实际情况充分揭示风险，作重大事项提示。③结合目前主要出口国家或地区的疫情状况、对进口产品的管制措施、海运费价格上涨等因素，说明 2021 年外销收入实现大幅增长的原因及合理性。④结合市场竞争、贸易政策、客户需求、业务开拓情况等，说明报告期内亚洲地区销售收入占比逐年下降的原因及合理性，亚洲地区是否存在收入增长放缓、成长空间受限的风险。⑤结合贸易摩擦、汇率波动、俄乌冲突等外部环境情况，说明未来欧洲、北美市场的外销收入是否存在下降风险。

(3) 境外收入确认的合规性。根据申请材料，发行人外销收入在已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。发行人报告期内的会计差错更正涉及收入成本跨期调整。请发行人：①说明报告期各期按不同贸易术语实现的销售金额及占外销收入的比例，对应销售模式及收入确认方法与同行业可比公司是否存在较大差异，如

有,请说明差异原因。②说明 2020 年适用新收入准则前后是否均以“取得提单”作为收入确认时点,结合具体业务流程及合同约定,说明客户“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”的具体判断方式和依据、收入确认具体时点,结合合同约定、交货方式等分析相关收入确认依据是否充分,是否符合《企业会计准则》的规定。③说明与境外客户的退换货约定、报告期内是否发生退换货、退换货原因,各期金额及相关会计处理,是否存在期末集中确认收入、期初退货的情形。④结合主要境外贸易商的资信情况、终端销售情况、期后回款情况等,说明销售回款是否及时,是否存在向贸易商大量囤货虚增收入的情形。

请保荐机构、申报会计师:(1)对上述事项进行核查并发表明确核查意见。

(2)说明对境外收入采取的核查措施,并具体说明对境外客户访谈、函证的情况,如访谈方式、访谈内容、访谈客户及收入占比、发函比例、回函占比、回函差异原因及合理性,对未回函、回函差异情况实施的替代程序等。(3)说明对境外销售最终销售情况的核查方法、过程、结论。(审核问询函问题 8)

(一)境外销售真实性。①结合行业发展趋势、市场竞争、产品价格变动、下游客户需求、新客户开拓情况等量化分析 2021 年外销、内销收入均大幅增长的原因及合理性。②说明申请材料中披露的境外销售区域是按终端客户所在地还是按照贸易商所在地进行的划分。③说明境内销售和境外销售在产品定价、产品种类、销售模式、销售单价、毛利率、信用政策等方面是否存在较大差异及合理性。④量化说明物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证、中国出口信用保险公司数据、外汇管理局数据、出口退税金额等与公司境外销售收入是否匹配。⑤结合报告期内主要结算货币对人民币的汇率变动趋势,量化分析外销收入与汇兑损益的匹配情况;一公司外汇流转的过程及其合法性

1. 结合行业发展趋势、市场竞争、产品价格变动、下游客户需求、新客户开拓情况等量化分析 2021 年外销、内销收入均大幅增长的原因及合理性

报告期内,公司主营业务收入按销售区域分类列示如下:

单位:万元

| 项 目 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 |
|-----|---------|----------|---------|----------|---------|
| | 金额 | 同比增长 (%) | 金额 | 同比增长 (%) | 金额 |
| | | | | | |

| 项 目 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 |
|-----|-----------|----------|-----------|----------|-----------|
| | 金额 | 同比增长 (%) | 金额 | 同比增长 (%) | 金额 |
| 内销 | 27,997.66 | 33.44 | 20,981.66 | 11.08 | 18,889.19 |
| 外销 | 21,525.67 | 29.16 | 16,666.18 | -4.59 | 17,468.12 |
| 合 计 | 49,523.32 | 31.54 | 37,647.84 | 3.55 | 36,357.31 |

2021 年度，公司主营业务收入中内销收入同比增长 33.44%、外销收入同比增长 29.16%，主要原因如下：

(1) 行业持续发展

据弗若斯特沙利文研究调查，我国魔芋纯化微粉（魔芋胶）市场销量由 2013 年的 14,800 吨增加至 2018 年的 25,300 吨，年复合增长率为 11.30%。中国的魔芋胶销量于 2019 年至 2023 年按复合年增长率 14.10% 计算，将于 2023 年达到 49,400 吨。

单位：千吨、%



数据来源：弗若斯特沙利文《绿新亲水胶体海洋科技有限公司聆讯后资料集》
公司 2019 年至 2021 年魔芋胶销量复合增长率为 15.49%，符合市场整体预期。

(2) 公司市场竞争处于领先地位

目前我国魔芋相关产业整体集中度较低，根据中经产业研究院《2021-2026 年中国魔芋市场现状分析及前景预测报告》，公司在魔芋市场品牌市场占有率 19.80%，公司在行业竞争中处于领先地位，公司利用自身竞争优势，积极拓展魔

芋粉的应用领域，与客户加深合作。

(3) 主要产品销售价格变动情况

报告期内，公司主要产品销售单价变动情况如下表所示：

单位：万元/吨

| 项 目 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 |
|--------|---------|--------|---------|---------|---------|
| | 销售均价 | 变动率 | 销售均价 | 变动率 | 销售均价 |
| 魔芋粉 | 7.81 | -8.97% | 8.58 | 11.57% | 7.69 |
| 魔芋食品 | 1.89 | 2.72% | 1.84 | -33.09% | 2.75 |
| 魔芋美妆用品 | 10.79 | 4.35% | 10.34 | -3.18% | 10.68 |

报告期内，公司产品的销售单价存在一定的波动，主要系原材料价格波动、销售结构变化所致。公司 2021 年内外销收入大幅增加主要系公司 2021 年销量大幅增加，2021 年魔芋粉销量增长幅度为 42.65%，2021 年魔芋食品销量增长幅度为 57.89%。

(4) 下游客户需求旺盛

报告期内，公司主要产品按产品类型划分列表如下：

单位：万元

| 项 目 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|------------------------|-----------|---------|-----------|---------|-----------|---------|
| | 金额 | 比例 | 金额 | 比例 | 金额 | 比例 |
| 魔芋粉 | 43,002.65 | 86.83% | 33,136.30 | 88.02% | 32,116.44 | 88.34% |
| 其中：魔芋 纯化微粉 (魔芋胶) | 28,569.85 | 57.69% | 22,894.76 | 60.81% | 24,012.72 | 66.05% |
| 魔芋食品 | 5,123.84 | 10.35% | 3,142.06 | 8.35% | 1,945.26 | 5.35% |
| 魔芋美妆 用品 | 1,312.33 | 2.65% | 1,302.02 | 3.46% | 1,871.97 | 5.15% |
| 其他 | 84.50 | 0.17% | 67.47 | 0.17% | 423.64 | 1.16% |
| 合 计 | 49,523.32 | 100.00% | 37,647.84 | 100.00% | 36,357.31 | 100.00% |

由上表可知，2021 年公司主营业务收入增加了 11,875.48 万元，主要是魔芋粉及魔芋食品销售额增加所致。2021 年魔芋粉销售额增加 9,866.35 万元，增幅 29.78%，其中魔芋胶销售额增加 5,675.09 万元，增幅 24.79%；2021 年魔芋食品销售额增加 1,981.78 万元，增幅 63.07%。2021 年魔芋粉及魔芋食品销售额均大幅上涨主要是受下游客户需求增加以及公司在市场开拓方面努力的影响。

如前文所述，魔芋胶需求持续增加，据弗若斯特沙利文研究调查，中国魔芋胶销量 2019 年至 2023 年预计复合年增长率达 14.10%。

据国家统计局统计，我国居民消费水平近几年逐年提升，人均消费支出从 2015 年的 15,712 元增长至 2020 年的 21,210 元，复合增长率达 6.18%。

根据弗若斯特沙利文报告，按零售额计算，2020 年中国休闲食品行业的市场规模为人民币 7,749 亿元，2015 年至 2020 年年复合增长率为 6.60%，其中，公司主要销售的魔芋食品所在的辣味休闲食品市场年复合增长率为 8.90%。受居民可支配收入增长、城镇化进程加快、消费场景日益丰富、创新产品不断涌现以及零售渠道不断改善等因素的推动，中国休闲食品市场将持续增长，预计 2020 年至 2025 年年复合增长率将达到 7.30%，其中，公司主要销售的魔芋食品所在的辣味休闲食品市场年复合增长率为 10.40%。按零售额计算，2025 年中国休闲食品行业的市场规模预计将达到人民币 11,014 亿元。

(5) 客户拓展情况

2021 年度，公司结合魔芋产品的市场情况加大了对魔芋粉、魔芋食品等产品的市场开拓力度，以抢占更多的市场份额。一方面，公司加大了新客户的拓展力度，2021 年新增劲仔食品集团股份有限公司等客户；另一方面，公司加大了对现有客户的营销力度，2021 年公司部分重点客户 SEM MINERALS, L.P.、嘉吉亚太食品系统（北京）有限公司、TER Ingredients GmbH Co. KG、绿赛集团等向公司采购魔芋产品数量较 2020 年有所增长。

1) 公司 2021 年主要新增客户情况如下表所示：

单位：万元

| 序号 | 客户名称 | 销售区域 | 销售产品类型 | 销售金额 | 销售金额占 2021 年营业收入比例 | 订单获取方式 |
|----|--------------|------|--------|--------|--------------------|--------|
| ① | 劲仔食品集团股份有限公司 | 内销 | 魔芋食品 | 928.60 | 1.85% | 商务谈判 |
| ② | 客户 2 | 内销 | 魔芋粉 | 308.35 | 0.62% | 商务拜访 |
| ③ | 客户 66 | 内销 | 魔芋粉 | 292.04 | 0.58% | 商务拜访 |
| ④ | 客户 47 | 外销 | 魔芋美妆用品 | 291.84 | 0.58% | 行业展会 |
| ⑤ | 客户 67 | 外销 | 魔芋粉 | 280.07 | 0.56% | 商务拜访 |

| 序号 | 客户名称 | 销售区域 | 销售产品类型 | 销售金额 | 销售金额占2021年营业收入比例 | 订单获取方式 |
|----|------------|------|--------|----------|------------------|--------|
| ⑥ | 客户 38 | 内销 | 魔芋食品 | 263.93 | 0.53% | 商务谈判 |
| ⑦ | 上海睿众实业有限公司 | 内销 | 魔芋食品 | 261.84 | 0.52% | 商务拜访 |
| ⑧ | 客户 68 | 内销 | 魔芋粉 | 236.08 | 0.47% | 行业展会 |
| ⑨ | 客户 65 | 内销 | 魔芋粉 | 231.50 | 0.46% | 商务拜访 |
| ⑩ | 客户 6 | 外销 | 魔芋粉 | 217.89 | 0.44% | 行业展会 |
| 合计 | | | | 3,312.14 | 6.61% | |

2) 2021 年度前十大重点客户中收入增幅较大（超过 30%）的情况

单位：万元

| 序号 | 客户名称 | 销售区域 | 销售产品类型 | 销售金额 | | | 变动原因 |
|----|-----------------------------|------|--------|----------|----------|-----------|--|
| | | | | 2021 年度 | 2020 年度 | 变动比例 | |
| ① | SEM Minerals, L. P. | 外销 | 魔芋粉 | 3,431.85 | 2,116.94 | 62.11% | 该公司采购的产品最终用于宠物食品，近年来宠物食品市场持续增长，该公司相关销售额增加，对公司的采购也相应增加 |
| ② | 嘉吉亚太食品系统（北京）有限公司 | 内销 | 魔芋粉 | 1,586.58 | 20.49 | 7,643.19% | 2020 年该客户研制新产品系列，2021 年该客户大量投产，且公司产品质量符合客户的需求，该客户 2021 年采购大幅上涨 |
| ③ | TER Ingredients GmbH Co. KG | 外销 | 魔芋粉 | 1,320.13 | 879.30 | 50.13% | 该客户购买公司产品终端用途主要为生产膳食补充剂，膳食补充剂市场需求近年来持续增长，并且由于 2021 年度该客户在欧盟保健品领域营销网络方面取得突破，因此 2021 年采购大幅增加 |

| 序号 | 客户名称 | 销售区域 | 销售产品类型 | 销售金额 | | | 变动原因 |
|-----|----------------------------|------|--------|----------|----------|---------|---|
| | | | | 2021 年度 | 2020 年度 | 变动比例 | |
| ④ | 杭州郝姆斯食品有限公司 | 内销 | 魔芋食品 | 1,132.74 | 515.47 | 119.75% | 随着休闲食品市场持续增长, 该公司需求增加, 2021 年度客户加大了对公司魔芋休闲食品的采购 |
| ⑤ | Nuscience Belgium NV | 外销 | 魔芋粉 | 1,064.38 | 405.28 | 162.63% | 报告期内, 该客户主要销售添加魔芋粉的动物食品在市场上受到欢迎, 因此客户加大了对公司采购量 |
| ⑥ | MARCEL TRADING CORPORATION | 外销 | 魔芋粉 | 941.83 | 656.63 | 43.43% | 客户对公司产品品质和价格较为认可, 2020 年开始逐步加大了对公司产品的采购 |
| 小 计 | | | | 9,477.51 | 4,594.11 | 106.30% | |

(6) 同行业可比公司情况

2021 年度, 同行业可比公司收入增幅情况如下表所示:

单位: 万元

| 公司名称 | 2021 年度 | 2020 年度 | 变动幅度 |
|------|------------|------------|---------|
| 百龙创园 | 65,335.61 | 49,962.43 | 30.77% |
| 三元生物 | 167,532.00 | 78,318.22 | 113.91% |
| 金丹科技 | 143,836.13 | 102,725.54 | 40.02% |
| 公 司 | 50,075.02 | 37,918.45 | 32.06% |

注: 上表中的同行业可比公司数据来源于可比公司招股说明书

2021 年度, 公司与同行业可比公司收入增长趋势保持一致, 增长幅度与百龙创园和金丹科技较为接近。其中, 三元生物 2021 年度营业收入增幅 113.91%, 主要原因系其主要产品赤藓糖醇的市场需求大幅增长所致。

综上, 由于魔芋粉、魔芋食品市场持续增长, 下游客户需求增加、公司在行业中品牌市场占有率较高加之公司积极开拓新客户, 公司 2021 年度内销、外销

业务收入大幅上涨。

2. 说明申请材料中披露的境外销售区域是按终端客户所在地还是按照贸易商所在地进行的划分

公司与贸易商客户交易均为买断式销售，由于公司无法获知贸易商终端客户具体信息，报告期内，公司披露的境外销售区域按贸易商所在地进行划分。

3. 境内销售和境外销售在产品定价、产品种类、销售模式、销售单价、毛利率、信用政策等方面的具体情况，是否存在较大差异及合理性

(1) 境内外销售情况

报告期各期，公司主营业务收入境内外销售单价、毛利率情况如下：

单位：万元、吨、万元/吨

| 产 品 | 年度 | 分类 | 销售金额 | 销售成本 | 销量 (吨) | 平均 单价 | 平均 成本 | 毛利率 |
|------------|------|----|-----------|-----------|-----------|----------|----------|--------|
| 魔芋粉 | 2021 | 内销 | 22,340.24 | 17,866.79 | 3,057.48 | 7.31 | 5.84 | 20.02% |
| | | 外销 | 20,662.41 | 15,947.37 | 2,449.41 | 8.44 | 6.51 | 22.82% |
| | 2020 | 内销 | 17,135.41 | 13,644.15 | 2,174.42 | 7.88 | 6.27 | 20.37% |
| | | 外销 | 16,000.88 | 12,556.86 | 1,685.96 | 9.49 | 7.45 | 21.52% |
| | 2019 | 内销 | 15,537.61 | 12,177.34 | 2,580.76 | 6.02 | 4.72 | 21.63% |
| | | 外销 | 16,578.83 | 13,019.95 | 1,596.80 | 10.38 | 8.15 | 21.47% |
| 魔芋食 品 | 2021 | 内销 | 5,123.84 | 4,011.55 | 2,703.48 | 1.90 | 1.48 | 21.71% |
| | 2020 | 内销 | 3,141.92 | 2,573.29 | 1,712.13 | 1.84 | 1.50 | 18.10% |
| | | 外销 | 0.13 | 0.05 | 0.08 | 1.61 | 0.61 | 62.14% |
| | 2019 | 内销 | 1,945.26 | 1,652.86 | 707.91 | 2.75 | 2.33 | 15.03% |
| 魔芋美 妆用品 | 2021 | 内销 | 482.79 | 272.19 | 52.55 | 9.19 | 5.18 | 43.62% |
| | | 外销 | 829.54 | 394.36 | 69.02 | 12.02 | 5.71 | 52.46% |
| | 2020 | 内销 | 636.86 | 375.94 | 71.31 | 8.93 | 5.27 | 40.97% |
| | | 外销 | 665.16 | 274.17 | 54.56 | 12.19 | 5.03 | 58.78% |
| | 2019 | 内销 | 982.68 | 463.63 | 103.03 | 9.54 | 4.50 | 52.82% |
| | | 外销 | 889.29 | 336.04 | 72.21 | 12.32 | 4.65 | 62.21% |
| 其他 | 2021 | 内销 | 50.78 | 44.60 | | | | 12.18% |
| | | 外销 | 33.72 | 27.22 | | | | 19.28% |

| 产 品 | 年度 | 分类 | 销售金额 | 销售成本 | 销量 (吨) | 平均 单价 | 平均 成本 | 毛利率 |
|-----|------|----|--------|--------|-----------|----------|----------|--------|
| | 2020 | 内销 | 67.47 | 50.44 | | | | 25.24% |
| | 2019 | 内销 | 423.64 | 325.90 | | | | 23.07% |

注：为增强可比性，上表主要产品毛利率系当期主营业务成本剔除运费后测算数据

如上表所示，公司生产的魔芋粉各期内外销毛利率不存在重大差异，报告期内魔芋粉外销的销售单价均高于内销的销售单价，主要受内外销销售结构、产品终端应用市场、产品理化性质、客户规模、汇率变动等因素的影响；魔芋粉外销成本亦高于内销成本，主要受产品销售结构、产品理化性质、原料采购单价波动的影响，影响销售单价的因素与影响单位成本的因素相互作用，最终导致魔芋粉内外销毛利率不存在重大差异。

魔芋食品主要以内销为主，2020 年外销魔芋食品的毛利率较内销魔芋食品毛利率较高的原因主要是由于外销魔芋食品为零星销售，售价为零售价，因此毛利率较高。

魔芋美妆用品报告期内外销单价整体相对稳定，但外销魔芋美妆用品销售单价高于内销魔芋美妆用品单价，主要是由于一般境外客户愿意为魔芋绵具备的可降解的环保属性支付更高的价格。报告期内，内销魔芋美妆用品毛利率一直低于外销魔芋美妆用品毛利率，主要是由于外销魔芋美妆用品的销售单价高于内销魔芋美妆用品。内销魔芋美妆用品毛利率先下降后上涨，毛利率下降主要是由于产量下降单位制造费用升高，并且 2020 年由于内销魔芋美妆用品存在特价销售的情况，2021 年恢复正常销售后出现内销毛利率比 2020 年毛利率高的情况。外销毛利率持续下降，主要是由于魔芋美妆用品产量下降单位制造费用升高。

报告期内，公司其他类别产品包括抽纸、面膜、洗脸扑、鼻腔清洁喷雾等多种不同品类的产品，且各个品类产品价格、销量及毛利率差异均较大，公司其他类别产品各年度单价及毛利率不具有可比性。

(2) 境内外销售产品定价、产品种类、销售模式、信用政策等情况

公司境内外销售在产品定价、产品种类、销售政策和信用政策方面对比如下：

| 项 目 | 境内销售 | 境外销售 |
|-----|------|------|
| | | |

| | | |
|------|---|------------------------|
| 产品定价 | 公司产品总体定价策略为成本与目标毛利相结合，在原材料、加工成本和人力成本等基础上加成一定比例的利润确定产品的最终报价。利润加成比例由公司根据产品市场竞争状况、客户品牌知名度、订单规模、信用状况、公司自身发展战略等因素综合评定。公司产品的成本会因材料价格变动、汇率变动、人工成本变动而发生变动，公司根据市场变化对制造成本进行重新核定。外销产品定价方式与内销产品一致，但由于在产品配置、市场竞争、订单规模等方面内外销产品可能存在差异，导致最终产品销售价格、毛利率存在差异 | |
| 产品种类 | 公司境内销售产品主要包括魔芋粉、魔芋食品及魔芋美妆用品 | 公司境外销售产品主要包括魔芋粉和魔芋美妆用品 |
| 销售模式 | 公司境内销售和境外销售均存在直接客户和贸易商客户 | |
| 信用政策 | 境内外销售均存在赊销，考虑客户规模、信用状况、合作时间等公司给予客户的账期一般为 30-90 天 | |

4. 量化说明物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证、中国出口信用保险公司数据、外汇管理局数据、出口退税金额等与公司境外销售收入是否匹配

(1) 物流运输记录、发货验收单据与公司境外销售收入的匹配情况

公司出口销售主要采用 CIF、FOB 和 C&F 贸易方式，少量采用 EXW 贸易方式，在这些贸易方式下同时满足下列条件时确认收入：1) 根据合同规定将货物发出并办理完毕报关手续；2) 货物已被搬运到车船或其他运输工具之上，并取得提单等收取货款的依据。报告期内，公司物流运输记录、发货验收单据与境外销售收入的匹配情况如下：

单位：万元

| 项 目 | 公 式 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|------------------------|---------|-----------|-----------|-----------|
| 当期物流运输记录、发货验收单据对应的销售金额 | ① | 21,352.97 | 17,417.66 | 17,181.39 |
| 减：当期出库当期未确认收入金额 | ② | 1,117.98 | 2,465.63 | 1,518.13 |
| 加：前期出库当期确认收入金额 | ③ | 1,532.65 | 1,714.15 | 1,804.87 |
| 测算境外收入 | ④=①-②+③ | 21,767.65 | 16,666.18 | 17,468.12 |
| 审定境外收入 | ⑤ | 21,767.65 | 16,666.18 | 17,468.12 |

如上表所示，报告期内公司物流运输记录、发货验收单据与境外销售收入匹

配。

(2) 资金划转凭证与公司境外销售收入的匹配情况

单位：万元

| 项 目 | 公式 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|----------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 美元回款（美元） | A | 2,455.25 | 1,829.66 | 1,914.62 |
| 折算汇率 | B | 6.4515 | 6.8976 | 6.8985 |
| 美元回款人民币金额 | C=A*B | 15,840.07 | 12,620.24 | 13,208.03 |
| 欧元回款（欧元） | D | 601.54 | 439.13 | 324.51 |
| 折算汇率 | E | 7.6293 | 7.8755 | 7.7255 |
| 欧元回款人民币金额 | F=D*E | 4,589.30 | 3,458.33 | 2,506.99 |
| 境外销售人民币回款 | G | 237.40 | 1,162.84 | 489.42 |
| 境外销售回款总额 | H=C+F+G | 20,666.77 | 17,241.41 | 16,204.44 |
| 境外客户应收账款增加 | I | 1,060.07 | -513.21 | 573.79 |
| 境外客户预收款项、合同 负债的减少 | J | 40.66 | 78.10 | 861.14 |
| 减：运保费调整 | K | | 159.37 | 43.01 |
| 倒扎境外销售收入金额 | L=H+I+J-K | 21,767.50 | 16,646.93 | 17,596.36 |
| 账面境外销售收入金额 | M | 21,767.65 | 16,666.18 | 17,468.12 |
| 差异 | | -0.15 | -19.25 | 128.24 |
| 差异率 | | 0.00% | -0.12% | 0.73% |

注：境外客户应收账款增加=期末应收账款账面余额-期初应收账款账面余额；境外客户预收款项、合同负债减少=（期初预收款项+期初合同负债）-（期末预收款项+期末合同负债）；折算汇率系中国货币网公布的美元兑人民币年平均汇率及欧元兑人民币平均汇率

如上表所示，报告期各期公司境外客户资金划转凭证与境外销售收入可以匹配，其中 2019 年度差异相对较大主要系 2019 年度外汇折算使用的汇率与出口收入确认时的汇率存在差异，该差异具有合理性。

(3) 出口单证与公司境外销售收入的匹配情况

| 项 目 | 公式 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|-----|----|---------|---------|---------|
|-----|----|---------|---------|---------|

| 项 目 | 公式 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|-----------------|-------|----------|----------|----------|
| 境外销售收入 | ① | 3,505.21 | 3,248.65 | 2,872.37 |
| 其中：万美元 | | 2,676.01 | 1,744.14 | 2,071.96 |
| 万欧元 | | 591.88 | 407.66 | 371.26 |
| 万人民币 | | 237.32 | 1,096.86 | 429.14 |
| 减：上期申报本期出口退税销售额 | ② | 97.13 | 61.73 | 38.51 |
| 其中：万美元 | | 58.96 | 49.83 | 25.10 |
| 万欧元 | | 38.17 | 11.90 | 13.41 |
| 万人民币 | | | | |
| 加：本期申报下期出口退税销售额 | ③ | | 97.13 | 61.73 |
| 其中：万美元 | | | 58.96 | 49.83 |
| 万欧元 | | | 38.17 | 11.90 |
| 万人民币 | | | | |
| 调整后金额 | ④ | 3,408.09 | 3,284.05 | 2,895.59 |
| 电子口岸数据 | ⑤ | 3,856.37 | 3,369.73 | 2,896.76 |
| 其中：万美元 | | 3,065.34 | 1,835.78 | 2,097.86 |
| 万欧元 | | 553.71 | 437.09 | 369.75 |
| 万人民币 | | 237.32 | 1,096.86 | 429.14 |
| 电子口岸数据调整（万美元） | ⑥ | -448.28 | -85.68 | -1.16 |
| 调整后的电子口岸数据 | ⑦ | 3,408.09 | 3,284.05 | 2,895.59 |
| 差异 | ⑧=④-⑦ | | | |
| 差异率 | ⑨=⑧/⑦ | | | |

注：公司境外销售收入取自外销原币金额（含部分境外客户以人民币核算金额，以 CIF 成交方式成交的包含运保费金额）；电子口岸数据为中国电子口岸官网导出的各期出口数据，该数据包含了所有境内发货人为公司以及生产销售单位为公司的出口数据

上表中电子口岸数据 2019-2021 年调整原因如下：

单位：万元

| 项 目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|-----|---------|---------|---------|
|-----|---------|---------|---------|

| 项 目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|-----------------------------|---------|---------|---------|
| 进口货物因无风险评估准入，无法申报进口，故原柜退运出境 | | 50.93 | |
| 生产单位为公司，由其他单位申报退税 | | 1.62 | 1.16 |
| 退货及单价调整 | 0.19 | 33.13 | |
| 同一货物二次报关[注] | 448.09 | | |
| 合 计 | 448.28 | 85.68 | 1.16 |

[注] 同一货物二次报关主要是公司部分货物经宜昌三峡保税物流中心出运，分为两次报关，首先货物进入宜昌三峡保税物流中心报关，申报出口（一般贸易，退税），然后货物自宜昌三峡保税物流中心出运报关，再次申报出口（宜昌三峡保税物流中心出境货物，不能退税），宜昌三峡保税物流中心是海关特殊监管区域，所有进出该区域的货物均需报关

以上数据显示，出口单证数据公司境外销售收入的匹配。

(4) 中国出口信用保险公司数据与公司境外销售收入的匹配情况

报告期内，公司仅对母公司境外出口业务向中国出口信用保险公司进行了投保，其统计金额与公司外销收入金额对比情况如下：

单位：万美元

| 年 度 | 电子口岸外销收入 | 中国出口信用保 险公司统计金额 | 差异 | 差异率(%) |
|--------|----------|--------------------|--------|--------|
| 2021 年 | 3,265.72 | 3,164.53 | 101.19 | 3.10 |
| 2020 年 | 2,385.08 | 2,482.40 | -97.32 | -4.08 |
| 2019 年 | 2,566.75 | 2,447.21 | 119.54 | 4.66 |

注：上表中电子口岸外销收入与中国出口信用保险公司统计金额均为美元离岸价且均不包含子公司数据

报告期内，中国出口信用保险公司数据与公司境外销售收入存在一定的差异，差异主要原因如下：1) 境外销售收入折算为美元离岸价采用的汇率为全年平均汇率，与中国出口信用保险公司系统中导出数据采用的折算汇率存在一定差异；2) 中国出口信用保险公司承保确定保额使用的数据精确度不高。

总体而言，公司销售收入与中国出口信用保险公司统计金额差异率较小，数据基本匹配。

(5) 外汇管理局数据与公司境外销售收入的匹配情况

单位：万美元、万欧元、万元

| 项 目 | 币种 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|----------------|-----|----------|----------|----------|
| 外汇管理局数据 (A) | 美元 | 2,470.25 | 1,829.66 | 1,914.62 |
| | 欧元 | 601.54 | 439.13 | 324.51 |
| | 人民币 | 237.40 | 1,162.97 | 489.42 |
| 出口销售回款金额 (B) | 美元 | 2,455.25 | 1,829.66 | 1,914.62 |
| | 欧元 | 601.54 | 439.13 | 324.51 |
| | 人民币 | 237.40 | 1,162.84 | 489.42 |
| 收汇数据差异 (C=A-B) | 美元 | 15.00 | | |
| | 欧元 | | | |
| | 人民币 | | 0.13 | |
| 境外销售收入 (D) | 美元 | 2,676.01 | 1,744.14 | 2,071.96 |
| | 欧元 | 591.88 | 407.66 | 371.26 |
| | 人民币 | 237.32 | 1,096.86 | 429.14 |
| 回款率 (E=B/D, %) | 美元 | 91.75 | 104.90 | 92.41 |
| | 欧元 | 101.63 | 107.72 | 87.41 |
| | 人民币 | 100.04 | 106.02 | 114.05 |

注：公司境外销售收入取自外销原币金额（含部分境外客户以人民币核算金额，以 CIF 方式成交的包含运保费金额，以 C&F 方式成交的包含运费金额）

1) 外汇管理局收汇金额与外销回款金额差异较小，差异主要系：① 外汇管理局数据外管平台导出的收汇数据中包含供应商 2021 年 7 月 22 日退汇金额 5.00 万美元及 2021 年 12 月 9 日退汇金额 10.00 万美元；② 外汇管理局数据外管平台导出的数据取整到元，存在统计尾差；③ 收汇过程中银行收取的手续费等。

2) 外汇管理局收汇金额与外销收入的差异较小，差异主要系收汇与确认收入存在时间性差异。

综上所述，报告期各期外管局收汇数据和公司境外销售收入、收汇金额相匹

配，相关差异具有商业合理性。

(6) 出口退税金额与公司境外销售收入的匹配情况

1) 母公司出口退税金额与境外收入匹配情况

母公司为自营出口生产企业，报告期内，出口货物适用“免抵退”政策，出口退税金额与其境外主营业务收入匹配结果如下：

单位：万元

| 项 目 | 公 式 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|-----------------|------------------|-----------|-----------|--------------------------|
| 境外主营业务销售收入 | ① | 21,491.95 | 16,666.18 | 17,468.12 |
| 上期收入本期申报退税 | ② | 3,915.22 | 5,470.57 | 1,906.83 |
| 本期收入下期申报退税 | ③ | 2,944.11 | 3,915.22 | 5,470.57 |
| 调节后免抵退税销售收入 | ④=①+②+ ③ | 22,463.06 | 18,221.53 | 13,904.38 |
| 当期申报免抵退税出口货物销售额 | ⑤ | 22,462.00 | 18,235.15 | 13,876.56 |
| 差异额 | ⑥=⑤-④ | -1.06 | 13.62 | -27.82 |
| 免抵退税额抵减额 | ⑦ | | | |
| 免抵退税额 | ⑧ | 2,920.06 | 2,370.57 | 2,120.29 |
| 当期免抵税额 | ⑨ | 670.66 | 774.14 | 268.76 |
| 当期退税额 | ⑩=⑧-⑨ | 2,249.40 | 1,596.43 | 1,851.53 |
| 退税比率 | $=\frac{⑦+⑩}{⑤}$ | 13.00% | 13.00% | 15.28% |
| 主要出口产品适用退税率 | | 13.00% | 13.00% | 16.00%、 15.00%、13.00% |

注：上表中免抵退出口货物销售额、免抵退税额、当期免抵税额、当期退税额取自母公司出口退税申报表

母公司境外主营业务销售收入与免抵退税销售收入金额存在差异，主要系账面确认主营业务销售收入时点与申报出口退税的日期不完全一致，报告期各期主营业务外销收入与免抵退出口货物销售额存在一定的时间性差异。

报告期内，母公司免抵退税金额占申报出口销售额的比例在适用退税率范围内，与母公司产品出口适用的退税率区间相匹配，母公司出口退税金额与境外销售规模相匹配。

2) 子公司退税金额计算过程

公司子公司致心生物为外贸企业，且仅在 2021 年存在外贸出口业务，该业务适用“免退税”政策，其退税金额按照进货成本乘以退税率计算，具体情况如下：

单位：元

| 项目 | 说明 | 2021 年度 |
|--------------|---------|------------|
| 外销成本账面数 | ① | 253,774.37 |
| 减：下期申报退税进货金额 | ② | 7,366.51 |
| 调整后的外销进货成本数 | ③=①-② | 246,407.86 |
| 出口退税额 | ④=③*13% | 32,033.02 |
| 增值税退税额 | ⑤ | 32,033.02 |
| 差异额 | ⑥=⑤-④ | |

注：上表中的增值税退税额取自致心生物出口退税申报表

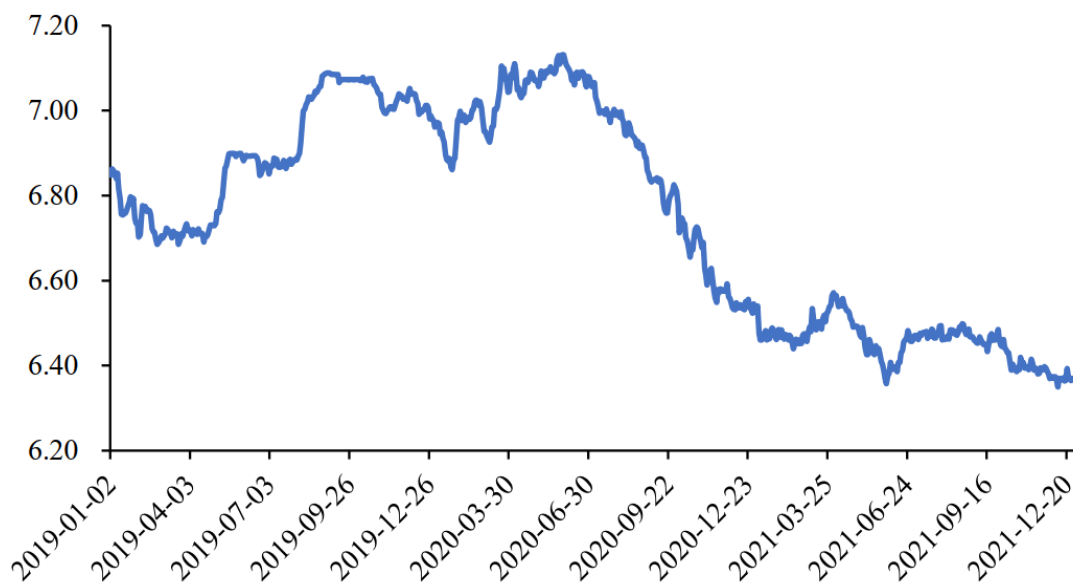
综上，公司及其子公司出口退税金额与外销收入相匹配。

5. 结合报告期内主要结算货币对人民币的汇率变动趋势，量化分析外销收入与汇兑损益的匹配情况；公司外汇流转的过程及其合法性

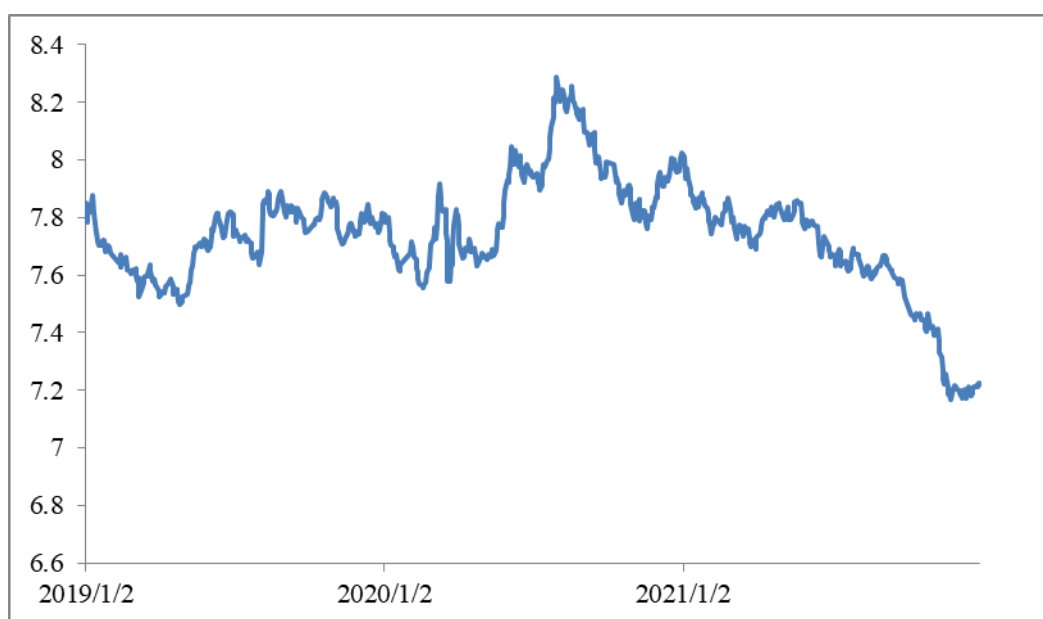
(1) 主要结算货币对人民币的汇率变动趋势

报告期内，公司外销业务的结算货币主要为美元和欧元。报告期内，美元及欧元兑人民币汇率整体呈现先升后降的趋势，具体如下：

2019-2021 年美元兑人民币汇率走势



2019-2021 年欧元兑人民币汇率走势



(2) 外销收入和汇兑损益的匹配性关系

公司外销收入与汇兑损益之间匹配分析具体如下：

单位：元/美元、元/欧元、万元

| 项 目 | 2021. 12. 31/ 2021 年度 | 2020. 12. 31/ 2020 年度 | 2019. 12. 31/ 2019 年度 |
|--------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 期初美元汇率 | 6.5249 | 6.9762 | 6.8632 |
| 期末美元汇率 | 6.3757 | 6.5249 | 6.9762 |

| | | | |
|-----------------------|-----------|-----------|-----------|
| 期初欧元汇率 | 8.0250 | 7.8155 | 7.8473 |
| 期末欧元汇率 | 7.2197 | 8.0250 | 7.8155 |
| 境外销售收入 | 21,767.65 | 16,666.18 | 17,468.12 |
| 期末外币敞口-美元（外币资产-外币负债） | 276.46 | 114.69 | 110.37 |
| 期末外币敞口-欧元（外币资产-外币负债） | 64.13 | 78.59 | 105.45 |
| 汇兑损益（正数为损失、负数为收益） | 168.71 | 90.50 | -34.86 |
| 汇率波动率-美元（期末汇率/期初汇率-1） | -2.29% | -6.47% | 1.65% |
| 汇率波动率-欧元（期末汇率/期初汇率-1） | -10.03% | 2.68% | -0.41% |
| 汇兑损益/境外销售收入 | 0.78% | 0.54% | -0.20% |

如上表所示，2019年美元兑人民币汇率整体呈现波动上升趋势，而欧元兑人民币汇率持续小幅波动，因此当期形成汇兑收益34.86万元。2020年上半年美元兑人民币汇率小幅上升，下半年持续大幅下降，欧元兑人民币汇率上半年也呈现上涨的趋势，下半年持续下降，导致当期形成汇兑损失90.50万元。2021年美元兑人民币汇率升降交替，整体略有下降，欧元兑人民币汇率波动下降，当期形成汇兑损失168.71万元。公司境外销售所产生的汇兑损益具体金额受到境外销售收入的确认时点、外币款项收回后的结汇规模及结汇时点、不同时间段汇率变动幅度以及各时点外币敞口规模等多种因素影响，汇兑损益占当期外销收入比例绝对值与当期汇率波动率大小基本上呈现正相关关系。

综上所述，公司报告期内汇兑损益变动方向与美元及欧元兑人民币汇率波动趋势基本一致，各期汇兑损益占当期出口收入比例绝对值与当期汇率波动率大小基本成正相关，外销收入和汇兑损益的匹配性较好。

(3) 公司外汇流转的过程及其合法性

公司的外汇流转过程如下：1) 在外汇管理局办理货物贸易外汇收支企业名录登记，开通货物贸易外汇网上业务；2) 公司向银行递交外币户开户申请资料，开立外币银行账户；3) 银行收到境外客户的货款到账报文后通知公司提交出口发票或者出口合同比对核实外汇汇款信息并将相关信息导入外汇管理局应用服务平台；4) 公司于外汇管理局应用服务平台(<http://zwfw.safe.gov.cn/asone>)进行外汇收款申报。

通过查询国家外汇管理局官方网站的“外汇行政处罚信息”专栏，报告期内公司不存在因违反外汇管理相关法律法规而受到行政处罚的情形。公司外汇流转过程符合相关法律法规要求，报告期内公司未受到相关部门行政处罚。

6. 核查情况及核查结论

(1) 核查程序

针对境外销售的真实性，我们实施了如下程序：

- 1) 查阅行业研究报告、同行业可比公司招股说明书，了解公司所在行业的发展趋势、市场竞争状况等；
- 2) 访谈公司相关财务人员，了解境外销售区域的划分标准；
- 3) 询问公司各业务部门负责人，了解报告期内产品价格变动情况、下游客户需求变化情况、新客户的开拓情况以及境内外产品定价、产品种类、销售模式、信用政策是否存在差异；
- 4) 查阅报告期内主要境内外客户合同，并对同一客户不同期间的价格、信用政策进行比较分析；
- 5) 获取公司境内外销售收入成本明细表，并分析比较境内外销售销售单价、毛利率等是否存在差异并对差异进行分析；
- 6) 获取报告期内销售发货数据、物流运输数据和验收单据，并与账面收入进行核对；
- 7) 获取外币银行账户流水，分币种进行分类统计，并与外销收入进行核对；
- 8) 查询中国货币网美元及欧元兑人民币年平均汇率；
- 9) 登录中国电子口岸系统查阅报告期各期出口数据，并与账面金额核对；
- 10) 获取中国出口信用保险公司系统导出的公司报告期内出口数据，并与电子口岸数据进行核对；
- 11) 自外汇管理局宜昌市中心支局取得公司报告期内收汇数据，并与公司的账面外汇回款金额进行核对；
- 12) 访谈公司财务人员，了解公司增值税退税的流程及计算过程；
- 13) 取得报告期各期的免抵退税申报汇总表、免退税申报明细表、增值税纳税申报表，并与账面境外收入核对；
- 14) 登录中国人民银行网站查询报告期内美元和欧元兑人民币汇率走势，并比较分析出口收入与汇兑损益的匹配关系；
- 15) 了解公司外汇流转过程，并独立登录国家外汇管理局官方网站查询公司是否存在受到行政处罚情形；
- 16) 对公司境外主要客户独立发送询证函，发函情况及回函情况详见本说明“四、(四)”之“6. 对境外客户应收账款及销售收入实施函证程序”相关内容；
- 17) 对公司境外主要客户进行视频询问，了解公司的销售情况、客户采购的用途、客户期末库存情况、是否存在存货积压等，视频询问情况详见本说明“四、(四)”之“5. 对境外客户实施实地走访或视频询问程序”相关内容。

(2) 核查结论

经核查，我们认为：

1) 2021 年度魔芋粉、魔芋食品市场需求持续增长，下游客户需求旺盛，公司在行业中品牌市场占有率较高公司在竞争中处于有利地位，加之公司积极开拓新客户，因此 2021 年内外销收入大幅增长具备合理性；

2) 报告期内，公司披露的境外销售区域按贸易商所在地进行划分；

3) 报告期内境内销售和境外销售在产品定价、销售模式、信用政策方面无重大差异；产品种类方面，除魔芋食品外，魔芋粉和魔芋美妆用品在境内外销售均有销售；销售单价和毛利率方面，魔芋美妆用品境内销售和境外销售存在较大差异，该差异具有合理性；

4) 报告期内公司物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证、中国出口信用保险公司数据、外汇管理局数据、出口退税金额等与公司境外销售收入匹配；

5) 报告期内公司汇兑损益变动方向与美元及欧元兑人民币汇率波动趋势相匹配，公司外汇流转过程合法。

(二) 境外销售稳定性及可持续性。①按亚洲、欧洲、北美地区分别披露报告期各期的前五大外销客户情况，包括但不限于协议主要条款、是否为贸易商、合作年限、订单获取方式、信用政策、销售金额及占比、毛利率。②结合客户合作模式、历史合作情况、在手订单、期后业绩等，说明与主要境外客户的合作是否具有稳定性，是否存在客户变动较大或销售金额下滑风险，请结合实际情况充分揭示风险，作重大事项提示。③结合目前主要出口国家或地区的疫情状况、对进口产品的管制措施、海运费价格上涨等因素，说明 2021 年外销收入实现大幅增长的原因及合理性。④结合市场竞争、贸易政策、客户需求、业务开拓情况等，说明报告期内亚洲地区销售收入占比逐年下降的原因及合理性，亚洲地区是否存在收入增长放缓、成长空间受限的风险。⑤结合贸易摩擦、汇率波动、俄乌冲突等外部环境情况，说明未来欧洲、北美市场的外销收入是否存在下降风险

1. 按亚洲、欧洲、北美地区分别披露报告期各期的前五大外销客户情况，包括但不限于协议主要条款、是否为贸易商、合作年限、订单获取方式、信用政策、销售金额及占比、毛利率

(1) 报告期内亚洲区域前五大外销客户的具体情况

由于处于同一控制下各主体可能处于不同区域，故下表中的数据均按照单个主体披露，未进行合并披露。

1) 2021 年度

单位：万元

| 序号 | 客户名称 | 销售产品 | 是否框架合同 | 订单/合同主要条款 | 直接客户/ 贸易商客户 | 合作起始年份 | 订单获取方式 | 营业收入 | 占比 | 毛利率 |
|----|----------------------------|------|--------|--|----------------|--------|--------|--------|-------|-------|
| ① | MARCEL TRADING CORPORATION | 魔芋粉 | 否 | 约定了产品的规格型号、采购价格及数量、信用政策、贸易方式、运输方式、发货时间、起运地、目的港等 | 直接客户 | 2011 年 | 行业展会 | 941.83 | 1.88% | ** |
| ② | 客户 5 | 魔芋粉 | 否 | 约定了产品的规格型号、采购价格及数量、信用政策及支付方式、贸易方式、运输方式、发货时间及目的港等 | 直接客户 | 2011 年 | 商务拜访 | 802.05 | 1.60% | **[注] |
| ③ | 客户 18 | 魔芋粉 | 否 | 约定了产品的规格型号、采购价格及数量、信用政策、贸易方式、运输方式、发货时间、起运地、目的港等 | 贸易商客户 | 2020 年 | 行业展会 | 568.87 | 1.14% | ** |
| ④ | PT. GALIC BINA MADA | 魔芋粉 | 否 | 约定了产品的规格型号、采购价格及数量、信用政策及支付方式、贸易方式、运输方式、发货时间及目的港等 | 直接客户 | 2011 年 | 行业展会 | 517.27 | 1.03% | ** |
| ⑤ | 客户 69 | 魔芋粉 | 否 | 约定了产品的规格型号、采购价格及数量、信用政策及支付方式、贸易方式、运输方式、发货时间、起运地、目的港等 | 直接客户 | 2020 年 | 商务拜访 | 484.23 | 0.97% | ** |

[注] 客户 5 采购量较大，议价能力较强，毛利率相对较低

2) 2020 年度

单位：万元

| 序号 | 客户名称 | 销售产品 | 是否框架合同 | 订单/合同主要条款 | 直接客户/贸易商客户 | 合作起始年份 | 订单获取方式 | 营业收入 | 占比 | 毛利率 |
|----|----------------------------|------|--------|--|------------|--------|--------|--------|-------|---------|
| ① | 客户 5 | 魔芋粉 | 否 | 约定了产品的规格型号、采购价格及数量、信用政策及支付方式、贸易方式、运输方式、发货时间及目的港等 | 直接客户 | 2011 年 | 商务拜访 | 743.63 | 1.96% | **[注 1] |
| ② | 客户 10 | 魔芋粉 | 否 | 约定了产品的规格型号、采购价格及数量、信用政策及支付方式、贸易方式、运输方式、发货时间及目的港等 | 直接客户 | 2019 年 | 商务拜访 | 735.97 | 1.94% | ** |
| ③ | MARCEL TRADING CORPORATION | 魔芋粉 | 否 | 约定了产品的规格型号、采购价格及数量、信用政策、贸易方式、运输方式、发货时间、起运地、目的港等 | 直接客户 | 2011 年 | 行业展会 | 656.63 | 1.73% | ** |
| ④ | 客户 70 | 魔芋粉 | 否 | 约定了产品的规格型号、采购价格及数量、信用政策及支付方式、贸易方式、运输方式、发货时间及目的港等 | 直接客户 | 2016 年 | 行业展会 | 440.68 | 1.16% | ** |
| ⑤ | 客户 1 | 魔芋粉 | 否 | 约定了产品的规格型号、采购价格及数量、信用政策及支付方式、贸易方式、运输方式、发货时间及目的港等 | 直接客户 | 2011 年 | 商务拜访 | 401.74 | 1.06% | **[注 2] |

[注 1] 客户 5 采购量较大，议价能力较强，毛利率相对较低

[注 2] 客户 1 采购的魔芋粉质量指标要求低，毛利相对较低

3) 2019 年度

单位：万元

| 序号 | 客户名称 | 销售产品 | 是否框架合同 | 订单/合同主要条款 | 直接客户/贸易商客户 | 合作起始年份 | 订单获取方式 | 营业收入 | 占比 | 毛利率 |
|----|---------------------|------|--------|------------------------------------|------------|--------|--------|--------|-------|-----|
| ① | CARTSANG ENTERPRISE | 魔芋粉 | 否 | 约定了产品的规格型号、采购价格及数量、信用政策及支付方式、贸易方式、 | 直接客户 | 2016 年 | 商务拜访 | 878.95 | 2.40% | ** |

| 序号 | 客户名称 | 销售产品 | 是否框架合同 | 订单/合同主要条款 | 直接客户/贸易商客户 | 合作起始年份 | 订单获取方式 | 营业收入 | 占比 | 毛利率 |
|----|----------------------------|------|--------|--|------------|--------|--------|--------|-------|-----|
| | CO., LTD. | | | 运输方式、发货时间及目的港等 | | | | | | |
| ② | PT. GALIC BINA MADA | 魔芋粉 | 否 | 约定了产品的规格型号、采购价格及数量、信用政策及支付方式、贸易方式、运输方式、发货时间及目的港等 | 直接客户 | 2011年 | 行业展会 | 863.14 | 2.36% | ** |
| ③ | 客户 35 | 魔芋粉 | 否 | 约定了产品的规格型号、采购价格及数量、信用政策及支付方式、贸易方式、运输方式、发货时间及目的港等 | 直接客户 | 2016年 | 行业展会 | 626.92 | 1.71% | ** |
| ④ | MARCEL TRADING CORPORATION | 魔芋粉 | 否 | 约定了产品的规格型号、采购价格及数量、信用政策、贸易方式、运输方式、发货时间、起运地、目的港等 | 直接客户 | 2011年 | 行业展会 | 505.59 | 1.38% | ** |
| ⑤ | 客户 23 | 魔芋粉 | 否 | 约定了产品的规格型号、采购价格及数量、信用政策及支付方式、贸易方式、运输方式、发货时间及目的港等 | 直接客户 | 2010年 | 商务拜访 | 487.82 | 1.33% | ** |

(2) 报告期内欧洲区域前五大外销客户的具体情况

1) 2021 年度

单位：万元

| 序号 | 客户名称 | 销售产品 | 是否框架合同 | 订单/合同主要条款 | 直接客户/贸易商客户 | 合作起始年份 | 订单获取方式 | 营业收入 | 占比 | 毛利率 |
|----|-----------------------------|------|--------|--|------------|--------|--------|----------|-------|---------|
| ① | TER Ingredients GmbH Co. KG | 魔芋粉 | 否 | 约定了产品的规格型号、采购价格及数量、信用政策及支付方式、贸易方式、运输方式、发货时间及目的港等 | 贸易商客户 | 2018年 | 行业展会 | 1,320.13 | 2.64% | **[注 1] |
| ② | Nuscience Belgium NV | 魔芋粉 | 否 | 约定了产品的规格型号、采购价格及数量、信用政策及支付方式、贸易方式、 | 直接客户 | 2016年 | 商务拜访 | 1,064.38 | 2.13% | **[注 2] |

| | | | | | | | | | | |
|---|-------------------|--------|---|--|-------|-------|------|--------|-------|---------|
| | | | | 运输方式、发货时间及目的港等 | | | | | | |
| ③ | C. E. Roeper GmbH | 魔芋粉 | 否 | 约定了产品的规格型号、采购价格及数量、信用政策及支付方式、贸易方式、运输方式、发货时间及目的港等 | 贸易商客户 | 2011年 | 行业展会 | 902.75 | 1.80% | ** |
| ④ | TREGAR LTD | 魔芋粉 | 否 | 约定了产品的规格型号、采购价格及数量、信用政策、贸易方式、运输方式、发货时间及目的港等 | 贸易商客户 | 2016年 | 行业展会 | 317.11 | 0.63% | ** |
| ⑤ | 客户 47 | 魔芋美妆用品 | 是 | 约定了产品的规格型号、采购价格及数量、信用政策及支付方式、贸易方式、运输方式、发货时间及目的港等 | 贸易商客户 | 2021年 | 行业展会 | 291.84 | 0.58% | **[注 3] |

[注 1] 2021 年 TER Ingredients GmbH Co. KG 采购产品结构发生变化，采购的产品中普通魔芋微粉占比较大，导致毛利率偏低

[注 2] Nuscience Belgium NV 主要从事动物食品销售，动物食品为公司重点开发的应用领域，公司报价相对较低

[注 3] 客户 47 采购产品为魔芋美妆，其毛利率较魔芋粉和魔芋食品的毛利率较高

2) 2020 年度

单位：万元

| 序号 | 客户名称 | 销售产品 | 是否框架合同 | 订单/合同主要条款 | 直接客户/贸易商客户 | 合作起始年份 | 订单获取方式 | 营业收入 | 占比 | 毛利率 |
|----|-----------------------------|------|--------|--|------------|--------|--------|--------|-------|---------|
| ① | TER Ingredients GmbH Co. KG | 魔芋粉 | 否 | 约定了产品的规格型号、采购价格及数量、信用政策及支付方式、贸易方式、运输方式、发货时间及目的港等 | 贸易商客户 | 2018年 | 行业展会 | 879.30 | 2.32% | **[注 1] |
| ② | C. E. Roeper GmbH | 魔芋粉 | 否 | 约定了产品的规格型号、采购价格及数量、信用政策及支付方式、贸易方式、运输方式、发货时间及目的港等 | 贸易商客户 | 2011年 | 行业展会 | 811.61 | 2.14% | ** |

| | | | | | | | | | | |
|---|----------------------|-----|---|--|-------|-------|------|--------|-------|--------|
| ③ | Nuscience Belgium NV | 魔芋粉 | 否 | 约定了产品的规格型号、采购价格及数量、信用政策及支付方式、贸易方式、运输方式、发货时间及目的港等 | 直接客户 | 2016年 | 商务拜访 | 405.28 | 1.07% | **[注2] |
| ④ | TREGAR LTD | 魔芋粉 | 否 | 约定了产品的规格型号、采购价格及数量、信用政策、贸易方式、运输方式、发货时间及目的港等 | 贸易商客户 | 2016年 | 行业展会 | 277.25 | 0.73% | ** |
| ⑤ | 客户71 | 魔芋粉 | 否 | 约定了产品的规格型号、采购价格及数量、信用政策及支付方式、贸易方式、运输方式、发货时间及目的港等 | 直接客户 | 2012年 | 商务拜访 | 265.47 | 0.70% | ** |

[注1] 2020年 TER Ingredients GmbH Co. KG 采购产品结构发生变化, 2020年采购产品以纯化魔芋微粉为主, 该类魔芋粉的毛利率较高

[注2] Nuscience Belgium NV 主要从事动物食品销售, 动物食品为公司重点开发的应用领域, 公司报价相对较低, 因此毛利率较低

3) 2019年度

单位: 万元

| 序号 | 客户名称 | 销售产品 | 是否框架合同 | 订单/合同主要条款 | 直接客户/贸易商客户 | 合作起始年份 | 订单获取方式 | 营业收入 | 占比 | 毛利率 |
|----|-----------------------------|------|--------|--|------------|--------|--------|--------|-------|-------|
| ① | TER Ingredients GmbH Co. KG | 魔芋粉 | 否 | 约定了产品的规格型号、采购价格及数量、信用政策及支付方式、贸易方式、运输方式、发货时间及目的港等 | 贸易商客户 | 2018年 | 行业展会 | 928.59 | 2.54% | ** |
| ② | Nuscience Belgium NV | 魔芋粉 | 否 | 约定了产品的规格型号、采购价格及数量、信用政策及支付方式、贸易方式、运输方式、发货时间及目的港等 | 直接客户 | 2016年 | 商务拜访 | 514.55 | 1.41% | **[注] |
| ③ | Groupe Meridis | 魔芋粉 | 否 | 约定了产品的规格型号、采购价格及 | 贸易商客 | 2016年 | 商务 | 513.56 | 1.40% | ** |

| | | | | | | | | | | |
|---|------------------|-----|---|--|-------|-------|------|--------|-------|----|
| | | | | 数量、信用政策、贸易方式、运输方式、发货时间、起运地、目的港等 | 户 | | 拜访 | | | |
| ④ | C.E. Roeper GmbH | 魔芋粉 | 否 | 约定了产品的规格型号、采购价格及数量、信用政策及支付方式、贸易方式、运输方式、发货时间及目的港等 | 贸易商客户 | 2011年 | 行业展会 | 399.64 | 1.09% | ** |
| ⑤ | 客户 72 | 魔芋粉 | 否 | 约定了产品的规格型号、采购价格及数量、信用政策、贸易方式、运输方式等 | 直接客户 | 2018年 | 商务拜访 | 393.15 | 1.07% | ** |

[注] Nuscience Belgium NV 主要从事动物食品销售，动物食品为公司重点开发的应用领域，公司报价相对较低，因此毛利率较低

(3) 报告期内美洲区域前五大外销客户的具体情况

1) 2021 年度

单位：万元

| 序号 | 客户名称 | 销售产品 | 是否框架合同 | 订单/合同主要条款 | 直接客户/贸易商客户 | 合作起始年份 | 订单获取方式 | 营业收入 | 占比 | 毛利率 |
|----|------------------------|------|--------|---|------------|--------|--------|----------|-------|-----|
| ① | SEM Minerals, L.P. | 魔芋粉 | 否 | 约定了产品的规格型号、采购价格及数量、信用政策、贸易方式、运输方式、发货时间、起运地、目的港等 | 直接客户 | 2020年 | 行业展会 | 3,431.85 | 6.85% | ** |
| ② | Ingredion Incorporated | 魔芋粉 | 否 | 约定了产品的规格型号、采购价格及数量、信用政策、贸易方式、运输方式、发货时间、目的港等 | 直接客户 | 2019年 | 行业展会 | 910.47 | 1.82% | ** |
| ③ | 客户 73 | 魔芋粉 | 否 | 约定了产品的规格型号、采购价格及数量、信用政策、贸易方式、运输方式、目的港等 | 直接客户 | 2013年 | 行业展会 | 140.68 | 0.28% | ** |
| ④ | 客户 14 | 魔芋粉 | 否 | 约定了产品的规格型号、采购价格及数 | 直接客户 | 2021年 | 商务 | 94.35 | 0.19% | ** |

| | | | | | | | | | | |
|---|-------|-----|---|---|------|--------|------|-------|-------|-------|
| | | | | 量、信用政策、贸易方式、运输方式、 发货时间、起运地、目的港等 | | | 拜访 | | | |
| ⑤ | 客户 74 | 魔芋粉 | 否 | 约定了产品的规格型号、采购价格及数量、信用政策、贸易方式、运输方式、 发货时间、起运地、目的港等 | 直接客户 | 2012 年 | 商务拜访 | 97.31 | 0.19% | **[注] |

[注] 客户 74 同时也向公司的竞争对手采购产品，公司报价相对较低

2) 2020 年度

| 序号 | 客户名称 | 销售产品 | 是否框架合同 | 订单/合同主要条款 | 直接客户/贸易商客户 | 合作起始年份 | 订单获取方式 | 营业收入 | 占比 | 毛利率 |
|----|------------------------|------|--------|---|------------|--------|--------|----------|-------|---------|
| ① | SEM Minerals, L.P. | 魔芋粉 | 否 | 约定了产品的规格型号、采购价格及数量、信用政策、贸易方式、运输方式、 发货时间、起运地、目的港等 | 直接客户 | 2020 年 | 行业展会 | 2,116.94 | 5.58% | ** |
| ② | TIC GUMS. INC | 魔芋粉 | 否 | 约定了产品的规格型号、采购价格及数量、信用政策、贸易方式、运输方式、 发货时间、起运地、目的港等 | 直接客户 | 2011 年 | 行业展会 | 547.85 | 1.44% | ** |
| ③ | 客户 75 | 魔芋粉 | 否 | 约定了产品的规格型号、采购价格及数量、信用政策、贸易方式、运输方式等 | 直接客户 | 2011 年 | 商务拜访 | 209.93 | 0.55% | **[注 1] |
| ④ | Ingredion Incorporated | 魔芋粉 | 否 | 约定了产品的规格型号、采购价格及数量、信用政策、贸易方式、运输方式、 发货时间、目的港等 | 直接客户 | 2019 年 | 行业展会 | 173.93 | 0.46% | ** |
| ⑤ | 客户 74 | 魔芋粉 | 否 | 约定了产品的规格型号、采购价格及数量、信用政策、贸易方式、运输方式、 发货时间、起运地、目的港等 | 直接客户 | 2012 年 | 商务拜访 | 95.42 | 0.25% | **[注 2] |

[注 1] 客户 75 对魔芋粉的理化指标要求较高，公司报价相对较高，因此毛利率较高

[注 2] 客户 74 同时也向公司的竞争对手采购产品，公司报价相对较低

3) 2019 年度

单位：万元

| 序号 | 客户名称 | 销售产品 | 是否框架合同 | 订单/合同主要条款 | 直接客户/贸易商客户 | 合作起始年份 | 订单获取方式 | 销售金额 | 收入占比 | 毛利率 |
|----|-------------------------|--------|--------|---|------------|--------|--------|--------|-------|---------|
| ① | TIC GUMS. INC | 魔芋粉 | 否 | 约定了产品的规格型号、采购价格及数量、信用政策、贸易方式、运输方式、发货时间、起运地、目的港等 | 直接客户 | 2011 年 | 行业展会 | 956.73 | 2.61% | ** |
| ② | 客户 75 | 魔芋粉 | 否 | 约定了产品的规格型号、采购价格及数量、信用政策、贸易方式、运输方式等 | 直接客户 | 2011 年 | 商务拜访 | 142.31 | 0.39% | **[注 1] |
| ③ | NIUSWEET S. A DE C. V. | 魔芋粉 | 否 | 约定了产品的规格型号、采购价格及数量、信用政策、贸易方式、运输方式、目的港等 | 贸易商客户 | 2013 年 | 行业展会 | 53.10 | 0.14% | ** |
| ④ | Industrias T. TAI0, LLC | 魔芋美妆用品 | 否 | 约定了产品的规格型号、采购价格及数量、信用政策、贸易方式、运输方式等 | 直接客户 | 2017 年 | 行业展会 | 30.94 | 0.08% | **[注 2] |
| ⑤ | 客户 76 | 魔芋粉 | 否 | 约定了产品的规格型号、采购价格及数量、信用政策、贸易方式、运输方式等 | 直接客户 | 2019 年 | 商务拜访 | 22.88 | 0.06% | ** |

[注 1] 客户 75 魔芋粉的理化指标要求较高，公司报价相对较高，因此毛利率较高

[注 2] Industrias T. TAI0, LLC 采购产品为魔芋美妆用品，魔芋美妆用品毛利率较高

报告期内，公司对境外主要客户依据其资信状况、销售规模、合作时间等给予 30-90 天的信用期，对于部分初次合作或者规模较小的客户，公司采取先款后货的结算模式。

2. 结合客户合作模式、历史合作情况、在手订单、期后业绩等，说明与主要境外客户的合作是否具有稳定性，是否存在客户变动较大或销售金额下滑风险，请结合实际情况充分揭示风险，作重大事项提示

(1) 合作模式

报告期内公司与境外客户合作模式均为买断式商品销售。

(2) 历史合作情况

报告期各期境外前十大客户与公司的合作年限均在 2 年以上，并且各期境外前十大客户的交易金额占境外营业收入的比例分别为 48.91%、51.47%、56.42%。

(3) 在手订单

公司年末在手订单通常较少，主要因公司进入客户供应链体系后，由客户根据市场情况分批次持续下单；此外部分客户直接签订合同进行下单，使得公司在某个时点的在手订单金额较小。

(4) 期后业绩

2022 年 1-6 月，由于下游客户市场需求持续上升，公司产品销量相较上年同期有所增加。但由于原料市场价格持续下降，公司主要产品销售单价有所下降，使得公司营业收入略有下降。2022 年 1-6 月，公司净利润 4,183.15 万元，较上年同期上升 56.32%，主要因原料市场价格持续下降，公司采购成本下降幅度高于产品销售单价下降幅度所致。2022 年 1-6 月，公司经营活动产生的现金流量净额为 9,639.93 万元，上年同期为 8,880.41 万元。

综上所述，主要境外客户与公司合作年限较长，报告期各期主要境外客户销售收入占营业收入比例稳定，公司与主要境外客户合作具有稳定性。

(5) 请结合实际情况充分解释风险，作重大事项提示

2022 年 1-6 月，由于下游客户市场需求持续上升，公司产品销量相较上年同期有所增加。但由于原料市场价格持续下降，公司主要产品销售单价有所下降，2022 年上半年公司营业收入较上年同期下降 3.27%。公司已在招股说明书“重大事项提示”之“五、财务报告审计截止日后的主要财务信息及经营情况”补充披露 2022 年上半年主要财务信息，具体情况如下：

“（一）财务报告审计截止日后的经营情况

公司财务报告审计截止日为 2021 年 12 月 31 日，财务报告审计截止日至本招股说明书签署日，公司生产经营状况正常，经营模式未发生重大变化，市场环境、行业政策、税收政策、主要客户及供应商以及其他可能影响投资者判断的重大事项等方面均未发生重大变化，亦未发生其他可能影响投资者判断的重大事项。

（二）财务报告审计截止日后的主要财务信息

审计截止日后，天健会计师事务所（特殊普通合伙）对公司 2022 年 6 月 30 日的合并及母公司资产负债表，2022 年 1-6 月的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表以及财务报表附注进行了审阅，并出具《湖北一致魔芋生物科技股份有限公司审阅报告》（天健审〔2022〕10-42 号）。审阅意见如下：

根据我们的审阅，我们没有注意到任何事项使我们相信财务报表没有按照企业会计准则的规定编制，未能在所有重大方面公允反映一致魔芋公司的合并及母公司财务状况、经营成果和现金流量。

公司 2022 年 1-6 月主要财务信息已经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审阅的主要财务信息如下：

1. 合并资产负债表

单位：元

| 项目 | 2022 年 6 月 30 日 | 2021 年 12 月 31 日 |
|---------------|-----------------|------------------|
| 资产总计 | 406,432,973.97 | 420,565,943.13 |
| 负债合计 | 51,227,871.50 | 107,192,370.48 |
| 所有者权益合计 | 355,205,102.47 | 313,373,572.65 |
| 归属于母公司所有者权益合计 | 355,446,945.24 | 313,648,533.10 |

2. 合并利润表

单位：元

| 项目 | 2022 年 1-6 月 | 2021 年 1-6 月 |
|------|----------------|----------------|
| 营业收入 | 223,832,648.81 | 231,395,844.75 |
| 营业成本 | 162,950,439.00 | 181,683,348.94 |
| 营业利润 | 47,631,476.60 | 31,211,914.61 |
| 利润总额 | 47,566,724.01 | 30,837,138.63 |

| 项目 | 2022年1-6月 | 2021年1-6月 |
|---------------|---------------|---------------|
| 净利润 | 41,831,529.82 | 26,760,775.32 |
| 归属于母公司所有者的净利润 | 41,798,412.14 | 26,815,043.98 |

3. 合并现金流量表

单位：元

| 项目 | 2022年1-6月 | 2021年1-6月 |
|---------------|----------------|----------------|
| 经营活动产生的现金流量净额 | 96,399,348.69 | 88,804,089.07 |
| 投资活动产生的现金流量净额 | -40,194,958.93 | -31,893,771.30 |
| 筹资活动产生的现金流量净额 | -49,501,773.61 | -51,954,738.41 |

(三) 财务报告审计截止日后主要财务变动分析

1. 资产质量情况

截至2022年6月30日，公司资产总额为40,643.30万元，较2021年末减少3.36%；负债总额为5,122.79万元，较2021年末减少52.21%，主要原因系2022年上半年归还短期银行借款所致；所有者权益为35,520.51万元，较2021年末增加13.35%，归属于母公司所有者权益为35,544.69万元，较2021年末增加13.33%，主要原因系2022年上半年实现的净利润增加所致。

2. 经营成果情况

2022年1-6月，由于下游客户市场需求持续上升，公司产品销量相较上年同期有所增加，但由于原料市场价格持续下降，公司主要产品销售单价有所下降，公司2022年上半年营业收入22,383.26万元，同比下降3.27%；2022年1-6月，公司净利润4,183.15万元，较上年同期上升56.32%，主要因原料市场价格持续下降，公司采购成本下降幅度高于产品销售单价下降幅度所致。

3. 非经常性损益情况

2022年1-6月，公司归属于母公司所有者的非经常性损益净额为636.00万元，主要系计入当期损益的政府补助，公司经营业绩对非经常性损益不存在重大依赖。”

3. 结合目前主要出口国家或地区的疫情状况、对进口产品的管制措施、海运费价格上涨等因素，说明2021年外销收入实现大幅增长的原因及合理性

报告期各期，公司主营业务收入中外销收入分别为17,468.12万元、

16,666.18 万元和 21,525.67 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 48.05%、44.27%和 43.47%，公司产品主要出口美国、中国台湾、德国、韩国等国家或地区，前述国家的疫情状况、对进口产品的管制措施、海运费价格情况如下：

(1) 疫情状况

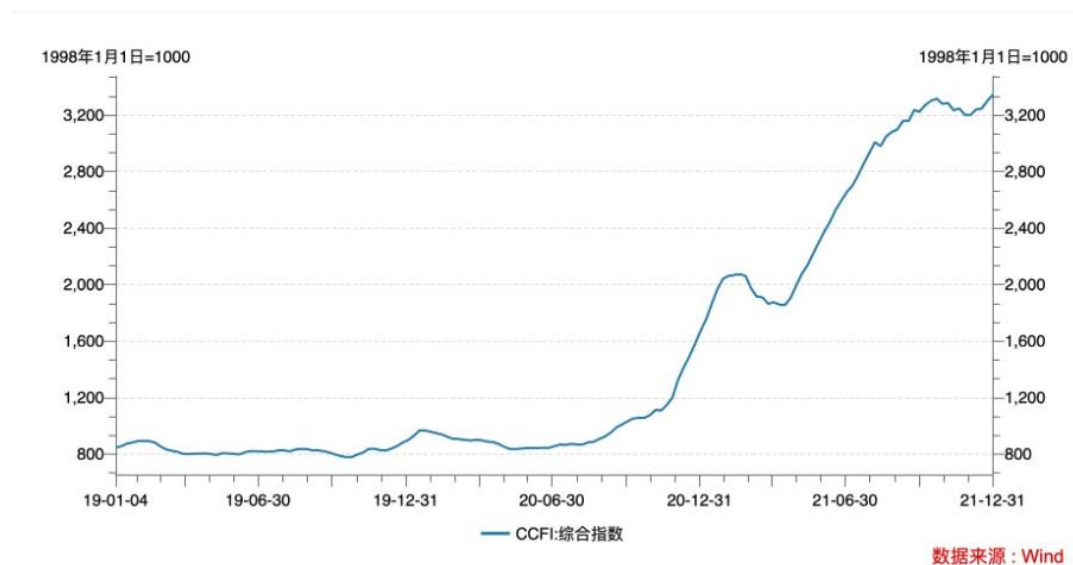
公司产品主要出口国家和地区报告期内均受到新冠疫情严重冲击。疫情影响下，魔芋亲水胶体部分应用领域如餐饮堂食受到较为严重冲击，但部分领域如宠物食品等并无明显影响。新冠疫情仅对公司部分销售区域、部分下游应用领域存在影响，2021 年度，外销收入大幅增长主要系欧美地区从事宠物食品业务客户订单增多所致，具有合理性。

(2) 对进口产品的管制措施

报告期内，公司产品主要出口国家和地区对我国魔芋亲水胶体并无相关进口管制措施或反倾销调查。美国对原产地为我国的其他植物胶液及增稠剂（美国 HTS:1302.39.0090）加征 7.5%关税，但因魔芋的主产地在中国，精深加工产业也主要在中国，客户选择相对有限。上述关税对公司出口目的地为美国的外销业务影响有限，进出口产品管制措施对公司外销收入负面影响相对较小。

(3) 海运费价格情况

报告期内，中国出口集装箱运价指数图如下：



报告期内全球各主要航线海运费上涨明显，但因魔芋的主产地在中国，精深加工产业也主要在中国，客户选择相对有限。此外，报告期内，运保费金额占外销收入金额的比例较小，海运费上涨对于外销收入的影响相对有限。

综上，目前主要出口国家或地区的疫情状况、进口管制措施、海运费价格上涨等因素对公司外销收入的影响较小，2021 年外销收入增长的主要原因为宠物食品领域客户订单大幅增加所致，公司 2021 年外销收入增长情况与产品下游应用领域需求增长趋势相符。

4. 结合市场竞争、贸易政策、客户需求、业务开拓情况等，说明报告期内亚洲地区销售收入占比逐年下降的原因及合理性，亚洲地区是否存在收入增长放缓、成长空间受限的风险

(1) 市场竞争

报告期内，亚洲地区外销目的地国家和地区主要为韩国和我国台湾省，上述国家或地区本地市场竞争并未发生重大变化，魔芋亲水胶体多依赖于进口，而我国大陆魔芋亲水胶体境外市场竞争环境也未发生重大变化，市场竞争对公司产品销售负面影响相对较小。

(2) 贸易政策

报告期内，公司亚洲地区外销目的地国家和地区不存在针对魔芋的关税壁垒、进口限制以及反倾销调查。贸易政策对报告期内公司亚洲地区产品销售负面影响相对较小。

(3) 客户需求

报告期内亚洲地区外销目的地国家和地区受经济放缓和新冠疫情叠加影响，客户需求存在波动。由于下游应用领域差异，公司亚洲地区客户与欧美地区客户受影响程度不同，部分客户因下游需求下降而减少了采购量，公司通过积极拓展下游应用场景、拓展其他地区客户等方式消除上述影响。

(4) 业务开拓情况

2020 年，由于公司主要经营场所为新冠疫情重灾区，公司停工停产 2 个月，导致产品生产能力下降无法满足客户需求，亚洲地区收入出现一定程度下降。公司于 2021 年恢复全年正常生产并积极针对亚洲地区客户进行业务开拓，基本恢复疫情前销售规模。

(5) 说明报告期内亚洲地区销售收入占比逐年下降的原因及合理性

报告期各期，公司亚洲地区主营业务收入分别为 10,196.46 万元、7,632.46 万元以及 9,239.56 万元，收入占比分别为 28.05%、20.27%以及 18.66%，亚洲地

区收入占比逐年降低，2020年销售收入下降，2021年收入大幅回升。2020年，由于亚洲地区下游主要应用领域客户受新冠疫情、经济增长放缓等因素影响相对较严重，部分客户需求有所下降，同时由于公司主要经营场所为新冠疫情重灾区，停工停产2个月，导致公司生产能力下降，无法满足客户需求，亚洲地区收入出现一定程度下降。2021年度，公司积极进行业务开拓，亚洲地区销售收入实现21.06%增长，但其他地区收入增长幅度更为明显。综上所述，公司亚洲地区收入占比逐年下降具备合理性。

(6) 亚洲地区是否存在收入增长放缓、成长空间受限的风险

报告期内，公司亚洲地区销售收入存在一定程度波动，系宏观环境所致。未来随着疫情常态化下各国家和地区对社交距离的放宽以及全球疫情的逐步好转，亚洲地区客户需求将逐渐恢复，公司亚洲地区收入增长放缓、成长空间受限的风险相对较小，考虑到宏观环境变化存在不确定性，公司已于招股说明书“第三节 风险因素”之“五、宏观经济波动风险”对上述风险进行揭示。

5. 结合贸易摩擦、汇率波动、俄乌冲突等外部环境情况，说明未来欧洲、北美市场的外销收入是否存在下降风险

(1) 贸易摩擦

就贸易摩擦动因而言，一般分为产业保护或贸易逆差。我国为魔芋的主要出产国，北美、欧洲并无完整的魔芋产业链，其魔芋相关产业主要集中于下游魔芋食品生产和魔芋制品生产，原料依赖于进口，上述地区不存在因产业保护导致的贸易摩擦动机。当前我国为全世界最主要的魔芋出口国，与欧洲、北美存在大额贸易顺差。但就目前国际经济形势而言，欧洲、美国均出现不同程度通货膨胀，出于物价稳定角度考虑，上述地区近期内对我国加征魔芋产品关税的可能性相对较小，因此贸易摩擦对公司未来外销收入负面影响相对较小。

(2) 汇率波动

公司外销主要以美元及欧元进行结算，结算货币与人民币之间的汇率一般随着国内外政治、经济环境的变化而波动。近期，受新冠疫情、能源危机、粮食短缺，欧美地区经济增长放缓等负面影响，欧元与人民币之间结算汇率出现较大程度波动，而美元结算汇率保持相对稳定。但是由于主要结算货币与人民币间汇率受诸多因素的影响，汇率波动存在较大的不确定性，因此汇率波动对欧洲、北美

市场地区未来外销收入的影响存在不确定性。

(3) 俄乌冲突

报告期内，公司向俄罗斯联邦出售产品的销售额占总体销售额比例分别为 2.33%、2.74%和 1.93%，占比较少。2022 年 2 月末，因俄乌冲突，公司俄罗斯联邦订单存在短暂停滞。截至本说明出具之日，公司俄罗斯联邦订单已开始恢复，运输途径由从海运改为中欧专列运输。

由于俄乌冲突对地缘政治、世界经济、能源供应、粮食供应局势具有举足轻重的影响，尚不能排除未来因俄乌冲突及其连锁反应导致的全球性或区域性宏观环境恶化可能性，俄乌冲突对公司未来外销收入的影响存在不确定性。

(4) 说明未来欧洲、北美市场的外销收入是否存在下降风险

报告期内，公司欧洲地区、北美地区客户产品需求稳定增长，公司通过积极开发欧美客户实现收入快速增长。虽然汇率波动、俄乌冲突对公司外销收的影响存在不确定性，公司可以通过改变结算货币、开拓其他地区客户等方式减少前述影响，公司亚未来欧洲、北美市场外销收入下降风险相对较小。

考虑到宏观环境和汇率波动的不确定性，公司已于招股说明书“第三节 风险因素”之“五、宏观经济波动风险”对上述贸易摩擦、俄乌冲突风险进行揭示、于招股说明书“第三节 风险因素”之“三、财务风险”之“（六）汇率风险”对汇率波动风险进行揭示。

6. 核查程序与核查结论

针对境外销售的稳定性和持续性，我们履行了以下核查程序，具体如下：

(1) 核查程序

1) 获取报告期内亚洲、欧洲、北美地区前五大外销客户的销售合同、销售订单、查看协议条款、信用政策；

2) 询问公司管理层，了解公司与境外客户的合作年限、订单获取方式、在手订单及期后业绩的有关情况、亚洲地区市场竞争、客户需求、市场开拓情况等；

3) 获取报告期内各期前十大客户的销售金额、2021 年年末在手订单列表及主要客户 2022 年上半年销售情况明细表；

4) 通过公开渠道查询公司主要出口国家或地区的疫情情况、对进口公司产品的管制措施、反倾销调查、国际航运市场主要指数波动情况、中美贸易摩擦相

关税政策变动、汇率变动、俄乌战争相关资料；获取各主要出口国家或地区本地魔芋产业发展情况相关资料；

5) 分析主要出口国家或地区的疫情情况、对进口产品的管制措施及海运费价格上涨对 2021 年外销收入的影响；分析市场竞争、贸易政策、客户需求、业务开拓情况对于亚洲地区收入的影响；分析贸易摩擦、汇率变动、俄乌战争对于未来欧洲、北美市场的外销收入的影响。

(2) 核查结论

经核查，我们认为：

1) 公司与主要境外客户合作年限均为 2 年以上且主要境外客户销售额占总体销售额比例稳定，公司与主要境外客户的合作具有稳定性；报告期内，公司主要客户变动以新增客户为主，不存在客户变动较大的风险；2022 年 1-6 月，由于下游客户市场需求持续上升，公司产品销量相较上年同期有所增加，但由于原料市场价格持续下降，公司主要产品销售单价有所下降，使得公司营业收入略有下降；

2) 疫情状况、管制措施、海运价格上涨等因素对外销收入的影响较小，2021 年外销收入大幅增长，主要系境外客户终端需求增加所致，具有合理性；

3) 亚洲地区销售收入占比逐年下降的主要原因为其他地区收入出现增长幅度超过了亚洲地区营业收入增长幅度，具有合理性；亚洲地区收入增长放缓风险相对较小且已于招股说明书充分揭示相关风险；

4) 由于贸易摩擦、汇率变动、俄乌冲突以及与上述情形伴生的经济衰退、地缘摩擦、单边主义盛行等不确定因素的存在，公司未来外销收入存在下降风险，公司已于招股说明书中补充披露上述风险。

(三) 境外收入确认的合规性。①说明报告期各期按不同贸易术语实现的销售金额及占外销收入的比例，对应销售模式及收入确认方法与同行业可比公司是否存在较大差异，如有，请说明差异原因。②说明 2020 年适用新收入准则前后是否均以“取得提单”作为收入确认时点，结合具体业务流程及合同约定，说明客户“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”的具体判断方式和依据、收入确认具体时点，结合合同约定、交货方式等分析相关收入确认依据是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定。③说明与境外客

户的退换货约定、报告期内是否发生退换货、退换货原因，各期金额及相关会计处理，是否存在期末集中确认收入、期初退货的情形。④结合主要境外贸易商的资信情况、终端销售情况、期后回款情况等，说明销售回款是否及时，是否存在向贸易商大量囤货虚增收入的情形

1. 说明报告期各期按不同贸易术语实现的销售金额及占外销收入的比例，对应销售模式及收入确认方法与同行业可比公司是否存在较大差异，如有，请说明差异原因

(1) 报告期各期按不同贸易术语实现的销售金额及占外销收入的比例

报告期内，公司外销收入按不同贸易术语实现的销售金额及占外销收入的比例情况如下：

单位：万元

| 贸易方式 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|------|-----------|---------|-----------|---------|-----------|---------|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| C&F | 1,803.68 | 8.29% | 2,390.20 | 14.34% | 1,971.02 | 11.28% |
| CIF | 12,069.20 | 55.45% | 11,541.71 | 69.25% | 12,019.61 | 68.81% |
| FOB | 7,892.59 | 36.24% | 2,734.27 | 16.41% | 3,477.49 | 19.91% |
| EXW | 2.18 | 0.01% | | | | |
| 合计 | 21,767.65 | 100.00% | 16,666.18 | 100.00% | 17,468.12 | 100.00% |

如上表所示，报告期内，公司的外销收入对应的贸易术语主要为有 CIF、FOB、C&F 和 EXW，其中主要以 CIF 和 FOB 为主，2021 年 CIF 和 FOB 占比波动较大，主要系部分客户改变了贸易模式由 CIF 模式改为 FOB 模式所致。

(2) 公司与同行业可比公司对应销售模式及收入确认方法比较

报告期内，同行业可比公司三元生物、百龙创园按照贸易方式披露了收入确认政策，公司与可比公司三元生物、百龙创园贸易方式及收入确认方法比较如下：

| 可比公司 | 贸易方式 | 外销收入确认具体原则/时点 |
|------|-------------|---------------------------------|
| 百龙创园 | FOB/CIF | 根据合同约定完成产品发货，以货物装船离港，报关出口确认销售收入 |
| 三元生物 | FOB/CIF/C&F | 在货交承运人时商品控制权转移，在该时点确认收入 |

| | | |
|------|------------------|--|
| 可比公司 | 贸易方式 | 外销收入确认具体原则/时点 |
| 公 司 | FOB/CIF/C&F/ EXW | 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 |

根据上表，已上市公司百龙创园、三元生物存在 FOB、CIF 或 C&F 等贸易方式，与公司主要贸易方式相同，收入确认方法基本一致，不存在重大差异。

2. 说明 2020 年适用新收入准则前后是否均以“取得提单”作为收入确认时点，结合具体业务流程及合同约定，说明客户“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”的具体判断方式和依据、收入确认具体时点，结合合同约定、交货方式等分析相关收入确认依据是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定

(1) 公司具体业务流程及合同约定

公司外销业务的具体流程如下：

| 关键节点 | 业务流程 |
|---------|--|
| 签订协议或合同 | 公司与客户签订合同或订单，约定合作内容、供货方式、质量约定、结算方式、预计到货日期、双方的权利义务等事项 |
| 生产 | 公司销售部内勤将订单或合同录入系统，生成生产通知单，生产部门根据生产通知单下达生产指令，通知车间领料生产 |
| 发货 | 公司仓库负责发货，根据系统发货通知单安排发货并生成销售出库单，并由货代公司向海关办理出口报关事项 |
| 收入确认 | 按照贸易结算条款，货物经报关并装船离港后，即取得报关单和提单，确认收入。采用 FOB/CIF/C&F 方式结算，由货代公司完成出口报关工作，装运港船上交货，公司可以在指定装运港将货物装上客户指定的船舶时；采用 EXW 方式结算，客户指定承运人上门提货，公司发货并获取报关单和提单时 |
| 收款 | 1) 电汇付款：货款全部入账，财务通知销售人员 2) 信用证付款：收到正本的信用证，并由销售人员审核无误 |

合同签订时，合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务，合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务相关的权利和义务。公司与客户签订合同后，按合同约定将产品转移至合同指定地点，公司履行完合同约定的义务后，在客户取得相关商品控制权时确认收入。

(2) 交货方式及收入确认具体时点

2020 年适用新收入准则前后收入确认的具体时点如下表所示：

| 贸易模式 | 收入确认方法和时点 | 收入确认依据 |
|------|-----------|--------|
|------|-----------|--------|

| 贸易模式 | 收入确认方法和时点 | 收入确认依据 |
|---------------------|--|--------------------------|
| CIF、C&F、 FOB、EXW | 根据合同约定将货物报关装船，且货物越过船舷后获得货运提单时作为确认收入的时点 | 出口形式发票、订单、发货单、出库单、报关单、提单 |

提单是指用以证明海上货物运输合同和货物已经由承运人接收或者装船，以及承运人保证据以交付货物的单证。

提单具有物权凭证和债权凭证的双重属性，鉴于提单具有物权属性，在买卖合同项下，合法持有提单的人应当享有货物所有权，即货物在装船时越过船舷，客户合法取得货物提单，所有权发生转移，即客户拥有商品的法定所有权。此时客户已经有能力主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益，公司就该商品享有向客户收取款项的权利。

(3) “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”的具体判断方式和依据

1) 贸易方式

公司外销销售的出口方式主要为 CIF（成本+运费+保险）、FOB（离岸价）和 C&F（成本+运费），极少量 EXW（工厂指定地点交货），根据国际商会颁布的《国际贸易术语解释通则 2010》的规定，采用 FOB、CIF 和 C&F 贸易术语成交时，当货物在装运港已装船后，其毁损、灭失风险已经转移给买方、运输公司、保险公司等，同时卖方也不再承担标的货物的公允价值变动风险，因此卖方实际上已经把标的货物所有权上的主要风险和报酬转移给了买方等相关方，外销合同/订单中约定应由卖方履行的实质性义务已经全部履行完毕。并且公司与外销客户签订的合同中没有保留与所有权相联系的继续管理权，也无法对已售出的商品实施有效的控制，根据合同约定，公司已完成商品交付的义务，享有该商品的现时收款权利。

2) 结算方式

根据合同约定，部分境外客户结算方式为预付款模式或见提单付款模式，该种结算模式下客户发生违约的信用风险较低；虽然另外一部分客户经过公司审批享有一定的赊销期，但公司已通过向中国出口信用保险公司投保，将该部分客户可能发生的违约风险转移至中国出口信用保险公司，因此判断与转让相关商品有关的经济利益很有可能流入。

综上，结合公司具体业务流程和合同相关约定（贸易方式、结算方式）等判断，货物报关装船，且货物越过船舷后获得货运提单时客户已取得商品的控制权，公司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，公司收入确认政策符合《企业会计准则》的规定。

3. 说明与境外客户的退换货约定、报告期内是否发生退换货、退换货原因，各期金额及相关会计处理，是否存在期末集中确认收入、期初退货的情形

(1) 境外客户的退换货约定

客户收到货物，按照合同约定的质量检验标准及时进行抽样检验，检验中出现质量问题的，客户以邮件、电话等沟通工具通知公司，协商处理方法，如果产品的规格型号、质量不符合要求，公司负责更换或退货。

(2) 外销退换货情况

报告期内，公司境外销售退换货情况如下：

单位：元

| 项 目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|------------------------|----------------|----------------|----------------|
| 退货金额 | 7,683.07 | 1,711,393.35 | 7,812.69 |
| 换货金额 | | | 6,935.34 |
| 合 计 | 7,683.07 | 1,711,393.35 | 14,748.03 |
| 外销收入 | 217,676,512.61 | 166,661,792.75 | 174,681,217.64 |
| 境外销售退换货金额占 外销收入比（%） | | 1.03 | 0.01 |

报告期内，公司境外客户发生的退换货金额分别为 14,748.03 元、1,711,393.35 元和 7,683.07 元，占当期主营业务收入的比例分别为 0.01%、1.03%、和 0.00%，比例较低。2020 年发生退货原因主要是由于外包装破损或包装袋受污染等，非产品质量原因退货。

报告期内，公司外销退货金额大于 1.00 万元的明细如下：

单位：元

| 退货时间 | 退换货金额 | 退换货原因 |
|------------|---------------|---|
| 2020/8/25 | -10,269.15 | 货物送仓卸货时发现破损，按照欧盟食品安全法规破损的货物无法销售，只能退回 |
| 2020/10/1 | -1,448,610.48 | 上海仓库堆放货物过程中因为散货建仓导致货物受潮，产品到目的港后，客户要求退货 |
| 2020/10/31 | -243,722.92 | 欧盟有机法律法规发生更改导致出口的该批货物不符合最新欧盟有机产品法律要求，只能退回 |

会计处理上，换货及补发货物不再进行当期收入的确认，但需要进行结转成本的会计处理；发生退货时，根据退货对应的订单号对应冲减相应期间的收入和成本；如上表所示，公司不存在期末集中确认收入、期初退货的情形。

4. 结合主要境外贸易商的资信情况、终端销售情况、期后回款情况等，说明销售回款是否及时，是否存在向贸易商大量囤货虚增收入的情形

(1) 主要境外客户资信情况

报告期内，主要境外贸易商的资信状况如下表所示：

| 公司名称 | 国家/地区 | 成立时间 | 注册资本 | 股权结构 | 营业范围 |
|--------------------------------|-------|------------|---------------|--|------------------------|
| TER Ingredients GmbH Co. KG | 德国 | 2015/10/8 | 100.00 万欧元 | Ter Hell & Co. GmbH 100.00% | 一般批发贸易 |
| Groupe Meridis / Meridis Group | 法国 | 1961/1/1 | 101.40 万欧元 | 未披露 | 细木工安装 |
| C. E. Roeper GmbH | 德国 | 1890/11/30 | 5.11 万欧元 | C. E. Roeper Holding (GmbH & Co.) 100.00% | 其他中间产品批发贸易 |
| ADM PROMOTIONS HK LTD. | 中国香港 | 1994/4/26 | 1.00 万港币 | ADM (Group) Ltd (Formerly Tregetherick Ltd) 100.00% | 促销品和相关材料贸易 |
| TREGAR LTD | 俄罗斯 | 2013/11/12 | 1.67 万卢布 | Yarovikova, Olga Ivanovna 60.00% , Akimov, Ruslan Lenmarovich 40.00% | 其他食品类的批发贸易 |
| 客户 56 | 韩国 | 1975/12/20 | 30.00 亿韩元 | ** | 其他食品添加剂生产 |
| Actman Corporation | 中国台湾 | 1987/5/22 | 2,900.00 万新台币 | 黄崇睿 40.00% , 黄崇璋 40.00%, 黄志超 10.00%, 陈昭吟 10.00% | 盥洗用品及个人保健用品销售 |
| 客户 29 | 泰国 | 2011/5/23 | 1,000.00 万泰铢 | ** | 食品、饲料和制药工业用工业化学品的进口和分销 |
| 客户 18 | 印度尼西亚 | 1991/4/24 | 20 亿印尼卢比 | ** | 化学品贸易 |

| 公司名称 | 国家/地区 | 成立时间 | 注册资本 | 股权结构 | 营业范围 |
|-----------------------------------|----------|------------|-------------------|----------------------------------|----------------------|
| 客户 77 | 韩国 | 1999/12/24 | 3 亿韩元 | ** | 其他加工 食品批发 |
| 客户 63 | 印度尼西亚 | 2002/9/23 | 104.00 亿 印 尼卢比 | ** | 食品化学 品贸易 |
| 客户 62 | 中国 香港 | 2017/7/26 | 1.00 万港币 | ** | 食品添加 剂等批发 贸易 |
| Emile Noelting GmbH and Co. KG | 德国 | 1858/12/31 | 未披露 | Nicolaus von Hobe 持股 25000 欧元 | 家居用品 批发贸易 |
| 客户 47 | 德国 | 2004/1/15 | 2.50 万欧元 | ** | 其他非专 卖店零售 贸易 |
| 客户 6 | 德国 | 1978/3/9 | 10.23 万欧元 | ** | 食品、医 药、化工 用品贸易 |

公司主要境外客户大部分成立时间较早，历史悠久，注册资本金较大，实力较为雄厚，并且公司在部分客户结算条款中制定了预付货款的相关条款，同时所有的境外贸易都进行投保，最高赔付比例为 90%。

(2) 终端销售情况

报告期各期，已取得期末库存情况及期后销售情况的境外贸易商对应收入占公司对应期间境外贸易商收入比例分别为 72.28%、75.33%和 72.86%，相关情况如下表所示：

单位：万元

| 项 目 | 2021 年度/2021 年 12 月 31 日 | 2020 年度/2020 年 12 月 31 日 | 2019 年度/2019 年 12 月 31 日 |
|--------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| 贸易商采购金额 A | 4,536.47 | 2,820.21 | 2,300.82 |
| 贸易商当期实现销售 金额 B | 4,492.98 | 2,810.19 | 2,282.35 |
| 贸易商期末库存金额 C | 43.49 | 10.02 | 18.47 |
| 贸易商期末库存占当 期采购比例 D=C/A | 0.96% | 0.36% | 0.80% |

注：上表中的贸易商均是指已取得期末库存情况及期后销售情况的境外贸易商

报告期各期期末，已取得期末库存情况的境外贸易商期末库存占其当期采购

比例较低，且期后均已实现销售。

(3) 期后回款情况

单位：万元

| 项 目 | 2021 年 12 月 31 日 | 2020 年 12 月 31 日 | 2019 年 12 月 31 日 |
|----------------|------------------|------------------|------------------|
| 主要境外客户期末应收账款余额 | 415.50 | 247.71 | 655.74 |
| 期后一年内回款金额 | 412.86 | 246.69 | 655.74 |
| 期后回款比例 | 99.36% | 99.59% | 100.00% |

注：上表中 2021 年 12 月 31 日的期后回款情况统计至 2022 年 6 月 30 日，2019 年和 2020 年度期后回款情况统计为资产负债表日后 1 年

报告期内，主要境外贸易商期后回款比例较高，回款情况较为良好。

综上，主要境外贸易商的资信情况良好、终端销售基本实现、期后回款情良好，不存在向贸易商大量囤货虚增收入的情形。

5. 核查程序与核查结论

针对报告期内境外收入确认的合规性，我们履行了如下程序：

(1) 核查程序

1) 查阅《国际贸易术语解释通则 2010》，了解不同贸易模式下与商品相关的风险及报酬转移时点；

2) 查询同行业可比公司关于不同贸易方式下收入确认的相关政策，并与公司的收入确认政策进行比较；

3) 对境外客户的销售情况实施细节测试，检查报告期内境外销售对应的销售合同/订单、发货单、出库单、发票、出口报关单、提单、银行回单等支持性文件，核查公司境外销售收入确认时点是否与公司收入确认政策一致；

4) 询问公司各业务部门负责人和财务负责人境外销售的具体流程及相关账务处理；

5) 查阅《企业会计准则》，并分析公司境外收入确认政策是否符合相关规定；

6) 查阅公司境外销售的合同/订单，了解外销的贸易方式、交货方式、结算方式及退换货约定；

7) 获取公司报告期退换货明细，向公司销售人员了解退货原因、退换货业

务处理流程，并向公司财务人员了解退换货事项会计处理方法；

8) 获取中国出口信用保险公司出具的主要境外客户资信报告，了解主要境外客户所在国家、注册资本、成立时间、股权结构、营业范围等与客户资信相关的信息；

9) 对公司主要境外客户实施视频询问程序，了解公司与客户合作开展情况，是否与公司存在关联关系等，具体情况详见本说明“四、(四)”之“5. 对境外客户实施实地走访或视频询问程序”相关内容；

10) 获取主要境外贸易商报告期期末应收账款余额明细及回款金额并计算主要境外贸易商期后一年内回款金额及比例。

(2) 核查结论

经核查，我们认为：

1) 公司外销主要贸易方式为 CIF、FOB、C&F, 其收入确认方法与同行业可比公司基本一致，不存在重大差异；

2) 2020 年适用新收入准则前后公司外销收入具体确认时点均为将货物报关装船，且货物越过船舷后获得货运提单时，公司收入确认的依据充分，相关收入确认政策符合准则的规定；

3) 公司报告期各期外销退换货金额较小，并且大部分退换货发生在年中，不存在期末集中确认收入、期初退货的情形；

4) 境外贸易商销售回款情况良好，不存在向贸易商大量囤货虚增收入的情形。

(四) 说明对境外收入采取的核查措施，并具体说明对境外客户访谈、函证的情况，如访谈方式、访谈内容、访谈客户及收入占比、发函比例、回函占比、回函差异原因及合理性，对未回函、回函差异情况实施的替代程序等

针对境外收入，除实施了本说明“四、(一)”之“6. 核查情况及核查结论”中的程序，我们还实施了以下核查程序：

1. 获取销售相关的内控制度，了解并评价销售与收款循环内部控制的有效性，了解销售主要活动流程和关键控制节点并实施穿行测试及控制测试；

2. 实施了报告期各期的收入细节性测试，检查相应的框架合同/销售订单、发货单、出库单、发票、报关单以及提单等；

3. 选取公司资产负债表日前后 30 天金额大于 20 万元的收入实施截止测试，取得并核查报告期内销售订单、发货单、出库单、报关单及提单等单据，检查是否存在收入跨期的情形；

4. 检查报告期内客户回款的银行流水记录，核实交易金额和对方账户与公司账面记录是否一致；

5. 对境外客户实施实地走访或视频询问程序；

(1) 对报告期内主要境外客户的访谈方式、访谈客户数量

考虑不同产品类别、新增重要客户及重要性水平等因素，通过分层抽样的方式并我们选取了 32 家境外客户作为访谈对象，其中有 5 家境外客户考虑商业保密等因素无法接受访谈，已实施替代程序。受新冠疫情的影响，我们对境外客户主要采取视频方式询问。

(2) 访谈内容

针对境外客户中的直接客户和贸易商客户，我们在访谈过程中重点关注了以下事项，具体如下：

1) 境外客户中直接客户的访谈关注内容

| 类别 | 具体内容 |
|-----------|---|
| 基本情况 | ① 被访谈人身份证明、职位 |
| | ② 客户成立时间、经营类型、主要业务和产品、近三年销售情况、主要市场、主要客户等 |
| 关联关系 | ① 客户与公司及其关联方是否存在关联关系 |
| | ② 是否与公司股东、董监高存在业务和资金往来，是否存在公司股东、董监高及密切家庭成员在客户处享有权益、任职或领取薪酬等情况 |
| | ③ 是否存在客户实际控制人、董监高及相关业务人员及关系密切的家庭成员在公司处享有权益、任职或领取薪酬等情况 |
| 业务情况 | ① 客户与公司建立合作关系的时间、向公司采购金额及占同期采购的比重、采购的主要产品、业务模式、采购额变动的的原因 |
| | ② 是否存在向公司销售的情形、是否与公司签订框架性合同、合同履行情况是否正常、是否存在纠纷、向公司采购的产品是否存在对外经销 |
| 交易定价及结算情况 | ① 客户向公司采购定价依据，向公司采购的产品与从其他供应商采购的产品相比是否具有公允性、客户向公司采购交易结算方式、付款周期、信用政策有无变化、是否存在佣金或返利 |
| | ② 是否存在现金交易方式、是否存在指定的第三方支付、是否存在其他业务或资金往来 |
| 其他方面 | 除购买产品之外，客户与公司是否存在其他方面的关系，是否存在向公司提供任何形式的担保或借贷 |

2) 境外客户中贸易商客户的访谈关注内容

| 类别 | 具体内容 |
|-----------|---|
| 基本情况 | ① 被访谈人身份证明、职位 |
| | ② 客户成立时间、经营类型、主要业务和产品、近三年销售情况、主要市场、主要客户等 |
| 关联关系 | ① 客户与公司及其关联方是否存在关联关系 |
| | ② 是否与公司股东、董监高存在业务和资金往来，是否存在公司股东、董监高及密切家庭成员在客户处享有权益、任职或领取薪酬等情况 |
| | ③ 是否存在客户实际控制人、董监高及相关业务人员及关系密切的家庭成员在公司处享有权益、任职或领取薪酬等情况 |
| 业务合作情况 | ① 客户与公司合作开始时间，2019—2021 年采购商品的数量、金额 |
| | ② 客户向公司采购产品的金额占客户同类产品采购金额的比例 |
| | ③ 客户向公司采购产品的定价政策、验收政策、退换货情况等 |
| | ④ 公司是否存在向客户提前铺货并开具发票 |
| | ⑤ 产品的仓储风险、运输风险、客户采购产品后的价格变动风险、滞销积压风险由哪一方承担 |
| | ⑥ 客户采购公司的产品主要覆盖的销售区域，是否存在公司与客户签订针对销售区域、销售定价、销售目标、销售返利等有约束力的经销协议 |
| | ⑦ 客户采购公司的产品是否存在较为明显的季节性特征，是否存在年底前集中采购等情况 |
| | ⑧ 客户报告期内的主要财务状况（收入、净利润等指标） |
| | ⑨ 公司将产品直接交付给客户还是客户的终端客户 |
| | ⑩ 客户的终端主要客户名单 |
| | ⑪ 客户向公司采购产品是否存在固定的采购周期和采购数量，每次采购的数量和金额主要考虑因素 |
| | ⑫ 报告期各期，客户采购公司的产品是否实现最终销售 |
| | ⑬ 报告期各期末，客户采购公司的产品的库存情况 |
| 交易定价及结算情况 | ① 客户向公司采购定价依据，向公司采购的产品与从其他供应商采购的产品相比是否具有公允性、客户向公司采购交易结算方式、付款周期、信用政策有无变化、是否存在佣金或返利 |
| | ② 是否存在现金交易方式、是否存在指定的第三方付款、是否存在其他业务或资金往来 |
| 其他方面 | 除购买产品之外，客户与公司是否存在其他方面的关系，是否存在向公司提供任何形式的担保或借贷 |

3) 境外客户访谈类型及收入占比

单位：个、万元

| 项目 | 2021 年度 | | | 2020 年度 | | | 2019 年度 | | |
|--------|---------|-----------|--------|---------|-----------|--------|---------|----------|--------|
| | 数量 | 收入 | 占比 | 数量 | 收入 | 占比 | 数量 | 收入 | 占比 |
| 访谈总体情况 | 27 | 14,945.65 | 68.66% | 27 | 10,040.73 | 60.25% | 27 | 9,657.58 | 55.29% |
| ① 方式 | | | | | | | | | |
| 实地 | 3 | 1,298.49 | 5.97% | 3 | 1,186.97 | 7.12% | 3 | 829.01 | 4.75% |
| 视频 | 24 | 13,647.16 | 62.69% | 24 | 8,853.76 | 53.12% | 24 | 8,828.57 | 50.54% |
| ② 客户类型 | | | | | | | | | |
| 直接客户 | 16 | 10,409.18 | 47.82% | 16 | 7,220.52 | 43.32% | 16 | 7,356.76 | 42.12% |
| 贸易商客户 | 11 | 4,536.47 | 20.84% | 11 | 2,820.21 | 16.92% | 11 | 2,300.82 | 13.17% |

6. 对境外客户应收账款及销售收入实施函证程序；

(1) 报告期内，对境外客户发函情况如下表所示：

单位：万元

| 项目 | | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|----------|------|-----------|-----------|-----------|
| 发函金额 | 应收账款 | 2,180.62 | 1,085.19 | 1,575.70 |
| | 收入 | 21,344.95 | 15,989.77 | 16,725.41 |
| 账面总金额 | 应收账款 | 2,196.96 | 1,136.89 | 1,650.10 |
| | 收入 | 21,767.65 | 16,666.18 | 17,468.12 |
| 发函比例 (%) | 应收账款 | 99.26 | 95.45 | 95.49 |
| | 收入 | 98.06 | 95.94 | 95.75 |

(2) 报告期回函及替代程序情况如下：

单位：万元

| 回函情况 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|-----------------|----------|-----------|---------|-----------|----------|-----------|
| | 应收账款余额 | 销售金额 | 应收账款余额 | 销售金额 | 应收账款余额 | 销售金额 |
| 回函直接确认 | 1,859.91 | 18,491.33 | 927.02 | 13,982.61 | 1,327.13 | 14,800.35 |
| 回函调节确认 | 192.18 | 1,414.48 | 52.81 | 879.30 | 196.07 | 985.58 |
| 回函直接确认+回函调节确认金额 | 2,052.09 | 19,905.81 | 979.83 | 14,861.91 | 1,523.20 | 15,785.93 |

| 回函情况 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|-----------------------|------------|----------|------------|----------|------------|--------|
| | 应收账款 余额 | 销售金额 | 应收账款 余额 | 销售金额 | 应收账款 余额 | 销售金额 |
| 未回函及回函无法确认金额 | 128.52 | 1,439.14 | 105.36 | 1,127.87 | 52.50 | 939.49 |
| 回函直接确认+回函调节确认所占比例 (%) | 94.11 | 93.26 | 90.29 | 92.95 | 96.67 | 94.38 |
| 实施替代测试的比例 (%) | 5.89 | 6.74 | 9.71 | 7.05 | 3.33 | 5.62 |

(3) 回函不符原因

报告期内,存在回函不符的情况主要原因系公司确认外销收入时点为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,部分客户按照发票作为入账时点,双方核算的口径存在时间性差异。

(4) 实施的替代程序

针对部分回函金额不符以及未回函客户,我们实施了替代程序,逐一核实账面记载的营业收入金额、并检查销售合同、出库单、签收单/报关单、提单、发票等相关资料,检查营业收入的真实性和准确性、应收账款的存在性和完整性。

(五) 说明对境外销售最终销售情况的核查方法、过程、结论

1. 核查方法、过程

针对境外销售最终销售情况,我们实施了一系列核查程序,具体如下:

(1) 访谈财务负责人以及负责境外业务的销售总监,了解公司的外销模式、客户信用政策、定价策略和账务处理等情况;

(2) 通过中国出口信用保险公司获取公司境外主要客户的资信报告,查阅其营业范围、注册资本、股权结构、董事、监事、高管人员等相关信息;

(3) 检查公司与境外客户签订的销售合同、订单,查看合同中销售品类、销售金额和数量、付款方式等;

(4) 对境外客户的销售及收款情况进行穿行测试,抽样检查报告期内境外销售对应的销售合同/订单、出口报关单、提单、银行回单等支持性文件,核查公司境外销售收入是否真实、准确;

(5) 实施收入截止性测试,复核收入是否确认在恰当的会计期间;

(6) 对公司境外主要客户独立发送询证函,发函情况及回函情况详见本说明

“四、(四)”之“6. 对境外客户应收账款及销售收入实施函证程序”相关内容；

(7) 对公司境外主要客户进行视频询问，了解公司的销售情况、客户采购的用途、客户期末库存情况、是否存在存货积压等，视频询问情况详见本说明“四、(四)”之“5. 对境外客户实施实地走访或视频询问程序”相关内容；

(8) 检查海关出口报关数据与确认的外销收入是否匹配，获取海关出口报关数据，与境外销售收入核对匹配性；

(9) 检查出口退税数据与确认的外销收入是否匹配，获取出口退税数据，与境外销售收入核对匹配性；

(10) 获取公司报告期内境外客户的退换货数据，了解境外客户退换货原因；

(11) 自外汇管理局宜昌市中心分局取得公司外汇收汇数据，并与公司境外收入净额进行匹配；

2. 核查结论

经核查，我们认为，公司境外销售真实，并实现了最终销售。

五、毛利率低于可比公司且持续下滑的合理性

根据申请材料，报告期内，发行人综合毛利率分别为 23.34%、22.02%和 21.05%，低于可比公司平均水平，呈逐年下降趋势。报告期内，发行人魔芋食品毛利率分别为 15.03%、18.10%、18.35%，魔芋美妆用品毛利率分别为 57.28%、50.07%、46.44%，主要产品魔芋粉、魔芋食品、魔芋美妆用品的销售单价均有不同程度的下降。报告期内，发行人贸易商客户毛利率高于直销客户毛利率，外销毛利率高于内销毛利率。

请发行人：（1）结合行业竞争、客户需求、产品特性、成本构成、销售价格变化等，分析说明发行人毛利率低于可比公司且持续下降的原因及合理性。

（2）量化分析 2020 年销售单价同比下降 33.09%的情况下，魔芋食品毛利率不降反升的原因及合理性；定性定量说明魔芋美妆用品毛利率在报告期内持续下降的原因及合理性。（3）分别按内销与外销口径、直销客户与贸易商客户口径，补充说明各期主要产品毛利率、营业收入、营业成本情况，并分析说明同类产品的毛利率、收入、成本是否存在显著差异。（4）结合业务模式、产品结构、定价机制、客户类型等方面的差异，进一步说明报告期内贸易商毛利率高于直

销毛利率、外销毛利率高于内销毛利率的原因及合理性，与同行业可比公司类似产品的销售毛利率是否存在显著差异。（审核问询函问题9）

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

（一）结合行业竞争、客户需求、产品特性、成本构成、销售价格变化等，分析说明一致魔芋公司毛利率低于可比公司且持续下降的原因及合理性

1. 报告期内，公司综合毛利率与可比公司综合毛利率对比情况

| 公司名称 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|-------|---------|---------|---------|
| 百龙创园 | 27.81% | 32.77% | 37.86% |
| 三元生物 | 41.99% | 42.27% | 45.77% |
| 金丹科技 | 19.44% | 27.42% | 34.20% |
| 行业平均值 | 29.75% | 34.15% | 39.28% |
| 公司 | 21.05% | 22.02% | 23.34% |

报告期内，公司产品综合毛利率低于可比公司综合毛利率，主要原因如下：

（1）公司与可比公司细分行业存在差异

| 公司名称 | 所属行业 | 主要产品 |
|------|-----------|--------------|
| 公司 | C14 食品制造业 | 魔芋粉 |
| 百龙创园 | C14 食品制造业 | 益生元系列、膳食纤维系列 |
| 三元生物 | C14 食品制造业 | 赤藓糖醇、复配糖 |
| 金丹科技 | C14 食品制造业 | 乳酸、乳酸盐 |

公司与三家可比公司虽然均属于“C14 食品制造业”，但主要产品及产品所属的具体行业不完全一致。

百龙创园主要产品为益生元系列和膳食纤维系列，三元生物主要产品为赤藓糖醇，上述两家公司主要产品所在的行业集中度较高。金丹科技主要产品为乳酸和乳酸盐，该类产品所处行业竞争态势趋于稳定，行业集中度初步显现。公司主要产品为魔芋粉，魔芋相关产业整体集中度较低，市场化程度较高，行业竞争程度高于三家可比公司所处行业，行业集中度低于三家可比公司所处的行业。

（2）公司产品与三家可比公司产品特性、终端客户群体等存在一定差异

公司和三家可比公司的主要产品、产品特性及应用领域如下表所示：

| 公司名称 | 主要产品 | 产品特性 | 应用领域 |
|------|--------------|--|--|
| 公司 | 魔芋粉 | 魔芋粉主要成分为葡甘聚糖，葡甘聚糖是一种大分子量可溶性膳食纤维，下游客户采购魔芋粉主要用于复配，以达到改善食品的口感、增强稳定性 | 仿生素食、休闲食品、凝胶食品、肉制品、烘焙产品、保健品、饮料、宠物食品 |
| 百龙创园 | 益生元系列、膳食纤维系列 | 益生元可以促进双歧杆菌等益生菌增殖，能够改善和防止便秘、促进矿物质元素的吸收、免疫调节和抗肿瘤等，广泛应用于食品、乳制品、医药保健品等领域；可溶性膳食纤维具有较强的吸水和膨胀功能，可以调节血脂、促进新陈代谢等，膳食纤维可广泛应用在食品、饮料、保健品和医药制品中 | 功能性食品、烘焙食品、乳制品、婴幼儿奶粉、功能性饮料、保健品 |
| 三元生物 | 赤藓糖醇 | 赤藓糖醇具有热量极低、其溶解吸热多、熔点较高、与高倍甜味剂具有良好的复配效果等特点，常作为甜味剂 | 餐桌糖、调味糖、饮料等食品、烘焙类食品、保健类食品、医药类用品、化妆品类用品、化工类制品 |
| 金丹科技 | 乳酸、乳酸盐 | 乳酸具有一般有机酸的性质，其盐类可溶于水。乳酸能与多数醇生成酯，也可以与有机酸、酸酐、酰氯等反应生成酯。在催化剂的作用下，乳酸加热时可发生缩聚反应生成丙交酯或线型聚酯。乳酸及其盐类等衍生物作为一种历史悠久且重要的有机酸，目前已广泛应用于食品、医药、饲料、化工等传统应用领域；而乳酸通过缩聚反应生成的聚乳酸是一种环保绿色的新型生物基可降解材料，在纺织、塑料、包装、农用地膜、现代医药、3D 打印等新兴应用领域具有广阔的应用前景 | 食品、乳制品、肉类、酿酒、医药、日用品等行业 |

公司和三家可比公司生产的产品下游应用领域非常广泛，主要应用领域为食品领域、保健品领域以及医药领域等。由于产品特性存在一定差异，公司与同行业可比公司的客户需求和客户群体构成存在差异。

公司生产的魔芋粉目前的终端客户主要为食品加工企业、宠物食品及饲料加

工企业，三家可比公司产品终端客户主要覆盖饮料、乳制品等生产商，该类生产商生产的产品终端毛利率通常比食品加工企业高，因此三家可比公司产品的毛利率相对高于公司产品的毛利率。

(3) 公司成本构成、销售定价与可比公司存在差异

1) 公司与可比公司的生产工艺流程如下表所示：

| 公司名称 | 主要原材料 | 主要工艺流程 |
|------|-------------------|---------------------------------|
| 公司 | 魔芋精粉（原料）、魔芋干片、鲜魔芋 | 主要通过磁选、筛分、研磨、均质等流程，形成主要产品 |
| 百龙创园 | 淀粉、麦芽糖浆、蔗糖、葡萄糖等 | 主要通过糖化、脱色过滤、离子交换、真空浓缩等工艺，形成主要产品 |
| 三元生物 | 葡萄糖 | 采用发酵生产工艺，包括发酵、浓缩和结晶等环节 |
| 金丹科技 | 玉米 | 通过预处理、液化、发酵、酸解、离交、蒸发等流程，形成主要产品 |

2) 公司与可比公司的销售定价模式如下表所示：

| 公司名称 | 销售定价模式 |
|------|--|
| 公司 | 公司主要基于产品生产成本及利润水平为产品报价提供依据，并结合市场情况、竞品价格、竞争策略等因素进行调整，与客户进行商业谈判并协商确定交易价格，个别客户通过招投标确定价格 |
| 百龙创园 | 主要采取招投标或双方议价两种方式 |
| 三元生物 | 采取经销为主，直销为辅的销售模式，经销模式下：按照产品生产成本结合同期市场行情制定基准价格，在基准价格上再综合考虑采购数量、信用期限、支付方式及客户背景等多方面因素最终制定销售价格 |
| 金丹科技 | 乳酸、乳酸盐：直销客户通过参与集团客户采购招标方式确定销售价格；经销客户参考市场竞品价格、双方协商确定 |

在成本构成方面，由于公司与可比公司采购的原材料、生产工艺流程等存在差异，原材料采购成本、生产加工成本等也存在差异，因此公司与可比公司主要产品的成本构成也存在差异。

在销售定价模式方面，公司和百龙创园均采用直接销售的销售模式，公司销售定价方式主要基于产品生产成本及利润水平为产品报价提供依据，并结合市场

情况、竞品价格、竞争策略等因素进行调整，与客户进行商业谈判并协商确定交易价格，个别客户通过招投标确定价格。三元生物和金丹科技均存在直销和经销两种销售模式，对不同的销售模式采取的定价策略存在一定差异。

综上所述，报告期内公司与可比公司主要产品、生产工艺、客户群体等均存在差异，公司与百龙创园销售规模较为接近，百龙创园生产的产品主要定位于中高端市场，产品毛利率相对较高，金丹科技和三元生物销售规模大于公司，产品的市场占有率、产量及品牌影响力均较高，在市场竞争中处于有利地位，议价能力相对较强。因此，公司的毛利率低于可比公司具有合理性。

2. 分析说明公司毛利率持续下降的原因及合理性

2021年1月1日起，公司将与合同履行成本相关的运输费用调整至营业成本核算。

剔除与合同履行成本相关的运输费用影响后，公司报告期各期综合毛利率如下表所示：

单位：万元

| 类别 | 2021年度 | 2020年度 | 2019年度 |
|------------|-----------|-----------|-----------|
| 营业收入 | 50,075.02 | 37,918.45 | 36,622.47 |
| 营业成本 | 39,532.92 | 29,568.02 | 28,073.42 |
| 其中：运输费用 | 591.74 | | |
| 毛利率（剔除运费前） | 21.05% | 22.02% | 23.34% |
| 毛利率（剔除运费后） | 22.23% | 22.02% | 23.34% |

报告期内，剔除运输费用影响后，报告期内公司的综合毛利率分别为23.34%、22.02%和22.23%，总体上保持稳定。

报告期内，公司主要产品的销售收入、销售成本、销售单价、单位成本情况如下表所示：

单位：万元、万元/吨

| 年 度 | 产 品 | 主营业务收入 | 收入占比 | 主营业务成本 | 成本占比 | 销售单价 | 单位成本 | 毛利率 |
|------|--------|-----------|---------|-----------|---------|-------|------|--------|
| 2021 | 魔芋粉 | 43,002.65 | 86.83% | 33,814.16 | 87.68% | 7.81 | 6.14 | 21.37% |
| | 魔芋食品 | 5,123.84 | 10.35% | 4,011.55 | 10.40% | 1.89 | 1.48 | 21.71% |
| | 魔芋美妆用品 | 1,312.33 | 2.65% | 666.55 | 1.73% | 10.79 | 5.48 | 49.21% |
| | 其他 | 84.50 | 0.17% | 71.82 | 0.19% | | | 15.01% |
| | 小 计 | 49,523.32 | 100.00% | 38,564.08 | 100.00% | | | 22.13% |
| 2020 | 魔芋粉 | 33,136.30 | 88.02% | 26,201.01 | 88.89% | 8.58 | 6.79 | 20.93% |
| | 魔芋食品 | 3,142.06 | 8.35% | 2,573.34 | 8.73% | 1.84 | 1.50 | 18.10% |
| | 魔芋美妆用品 | 1,302.02 | 3.46% | 650.11 | 2.21% | 10.34 | 5.16 | 50.07% |
| | 其他 | 67.47 | 0.17% | 50.44 | 0.17% | | | 25.24% |
| | 小 计 | 37,647.84 | 100.00% | 29,474.90 | 100.00% | | | 21.71% |
| 2019 | 魔芋粉 | 32,116.44 | 88.34% | 25,197.29 | 90.07% | 7.69 | 6.03 | 21.54% |
| | 魔芋食品 | 1,945.26 | 5.35% | 1,652.86 | 5.91% | 2.75 | 2.33 | 15.03% |
| | 魔芋美妆用品 | 1,871.97 | 5.15% | 799.67 | 2.86% | 10.68 | 4.56 | 57.28% |
| | 其他 | 423.64 | 1.16% | 325.90 | 1.16% | | | 23.07% |
| | 小 计 | 36,357.31 | 100.00% | 27,975.72 | 100.00% | | | 23.05% |

报告期内，公司综合毛利率保持稳定的原因主要为：

(1) 公司主要产品销售结构保持相对稳定

报告期内，公司销售收入以魔芋粉销售收入为主，魔芋粉各期销售额占比均在 85%以上，对报告期内毛利率影响最大。

(2) 公司主要产品的销售单价和单位成本变动趋势一致

报告期内，受原材料采购价格变动影响，公司单位成本价格存在一定波动，公司采取的销售定价政策主要为成本加成的定价政策，公司对下游客户的魔芋粉的销售单价也随之波动，总体上变动趋势一致，因此报告期内魔芋粉的毛利率相对稳定。

综上所述，报告期内，公司主要产品的销售结构未发生重大变化、主要产品的毛利率相对稳定，因此 2021 年剔除运费后公司毛利率呈现一定的波动，总体保持相对稳定。

(二) 量化分析 2020 年销售单价同比下降 33.09%的情况下，魔芋食品毛利率不降反升的原因及合理性；定性定量说明魔芋美妆用品毛利率在报告期内持续下降的原因及合理性

1. 魔芋食品毛利率不降反升的原因及合理性

报告期内，魔芋食品的销售结构如下表所示：

单位：万元

| 类别 | 2021 年度 | | | | 2020 年度 | | | | 2019 年度 | | | |
|--------|----------|----------|--------|----------|----------|----------|--------|----------|----------|----------|--------|----------|
| | 主营业务收入 | 主营业务成本 | 毛利率(%) | 销售额占比(%) | 主营业务收入 | 主营业务成本 | 毛利率(%) | 销售额占比(%) | 主营业务收入 | 主营业务成本 | 毛利率(%) | 销售额占比(%) |
| 魔芋休闲食品 | 4,511.53 | 3,699.73 | 17.99 | 88.05 | 2,505.90 | 2,142.14 | 14.52 | 79.75 | 1,706.49 | 1,519.36 | 10.97 | 87.73 |
| 其他魔芋食品 | 612.31 | 311.82 | 49.07 | 11.95 | 636.16 | 431.20 | 32.22 | 20.25 | 238.77 | 133.49 | 44.09 | 12.27 |
| 合计 | 5,123.84 | 4,011.55 | 21.71 | 100.00 | 3,142.06 | 2,573.34 | 18.10 | 100.00 | 1,945.26 | 1,652.86 | 15.03 | 100.00 |

注：为增强数据可比性，上表中的成本均不包含运输费用

如上表所示，魔芋休闲食品在报告各期的内销售额占比均在 80%左右，魔芋休闲食品的毛利率对魔芋食品整体毛利率影响最大。

报告期内，魔芋休闲食品的平均售价、单位成本及毛利率如下图所示：

单位：元/Kg

| 年度 | 销售单价 | 单位成本 | 毛利率 (%) | 销售单价变动 (%) | 单位成本变动 (%) |
|------|-------|-------|---------|------------|------------|
| 2021 | 21.25 | 17.42 | 17.99 | -7.08 | -10.90 |
| 2020 | 22.87 | 19.55 | 14.52 | -13.89 | -17.34 |
| 2019 | 26.56 | 23.65 | 10.97 | | |

注：为增强数据可比性，上表中的成本均不包含运输费用

如上表所示，魔芋休闲食品 2020 年单价下降 13.89%，较魔芋食品整体单价下降的幅度小很多，主要是其他魔芋食品销售结构变化较大所致。报告期内，魔芋休闲食品的单位成本下降幅度大于销售单价的下降幅度，因此报告期内魔芋休闲食品平均销售单价虽然下降但其毛利率反而上升。

报告期内，魔芋休闲食品产量及单位成本变动如下：

| 年度 | 产量 (Kg) | 单位成本 (元/Kg) | | | | 产量变动率 (%) | 材料成本变动率 (%) | 人工成本变动率 (%) | 单位制造费用变动率 (%) |
|------|--------------|-------------|------|------|-------|-----------|-------------|-------------|---------------|
| | | 材料 | 人工 | 费用 | 小计 | | | | |
| 2021 | 1,782,816.61 | 11.21 | 2.63 | 3.58 | 17.42 | 65.99 | -9.01 | -4.71 | -19.91 |
| 2020 | 1,074,056.72 | 12.32 | 2.76 | 4.47 | 19.55 | 53.11 | -16.36 | -13.48 | -21.99 |
| 2019 | 701,477.51 | 14.73 | 3.19 | 5.73 | 23.65 | | | | |

如上表所示，随着食品市场的不断增长，2019-2021 年公司订单量持续增加，2020-2021 年魔芋休闲食品的产量增幅分别为 53.11%、65.99%，2020-2021 年规模效应明显，单位制造费用大幅下降，2020 年、2021 年下降幅度分别为 21.99%、19.91%。

此外，报告期内，材料成本下降幅度较大，主要是由于公司订单量大幅增加导致公司包材及辅材采购量大幅增加，公司对包材及辅材供应商的议价能力增强，包材成本占材料成本的比例大约 40%，2020 年单位产品包材成本降幅为 28% 左右；辅料成本占材料成本比例大约 20%，2020 年单位产品辅料成本降幅为 27% 左右。2021 年材料成本变动主要是由于原材料魔芋精粉（原料粉）成本下降，原材料魔芋精粉（原料粉）成本占材料成本比例大约 35% 左右，2021 年主要材料魔芋精粉采购单价下降幅度 30% 左右。

单位人工成本持续下降主要是由于人工成本上涨速度较产量上涨速度慢，

2020 年、2021 年人工成本上涨幅度分别为 32.72%、57.91%，并且由于疫情的影响，湖北省 2020 年 2 月份开始免征企业社保费用，该政策一直延续至 2020 年年底，因此 2020 年单位人工成本下降幅度较大。

综上，由于 2020 年魔芋食品成本下降幅度较大，因此在魔芋食品销售单价下降的情况下，魔芋食品 2020 年毛利率不降反升。

2. 定性定量说明魔芋美妆用品毛利率在报告期内持续下降的原因及合理性

报告期内，魔芋美妆用品的销售结构如下表所示：

单位：万元

| 类别 | 2021 年度 | | | | 2020 年度 | | | | 2019 年度 | | | |
|----------|----------|--------|---------|-----------|----------|--------|---------|-----------|----------|--------|---------|-----------|
| | 主营业务收入 | 主营业务成本 | 毛利率 (%) | 销售额占比 (%) | 主营业务收入 | 主营业务成本 | 毛利率 (%) | 销售额占比 (%) | 主营业务收入 | 主营业务成本 | 毛利率 (%) | 销售额占比 (%) |
| 魔芋绵 | 1,259.25 | 628.22 | 50.11 | 95.96 | 1,298.20 | 648.73 | 50.03 | 99.71 | 1,871.41 | 799.56 | 57.27 | 99.97 |
| 其他魔芋美妆用品 | 53.08 | 38.34 | 27.77 | 4.04 | 3.82 | 1.39 | 63.70 | 0.29 | 0.57 | 0.11 | 81.34 | 0.03 |
| 合计 | 1,312.33 | 666.55 | 49.21 | 100.00 | 1,302.02 | 650.11 | 50.07 | 100.00 | 1,871.97 | 799.67 | 57.28 | 100.00 |

注：为增强数据可比性，上表中的成本均不包含运输费用

如上表所示，魔芋绵在报告期的内销售额占比均达到 95%以上，魔芋绵的毛利率对魔芋美妆用品整体毛利率影响最大。

报告期内，魔芋绵的平均售价、单位成本及毛利率如下图所示：

单位：元/Kg

| 年度 | 销售单价 | 单位成本 | 毛利率 (%) | 销售单价变动 (%) | 单位成本变动 (%) |
|------|--------|-------|---------|------------|------------|
| 2021 | 110.02 | 54.89 | 50.11 | 6.47 | 6.29 |
| 2020 | 103.34 | 51.64 | 50.03 | -3.25 | 13.16 |
| 2019 | 106.81 | 45.63 | 57.27 | | |

注：为增强数据可比性，上表中的成本均不包含运输费用

如上表所示，2020 年魔芋绵的平均单价较 2019 年有所下降，同时单位成本上涨，因此 2020 年的魔芋绵毛利率下降幅度较大，2021 年由于平均单价及单位成本均较 2020 年上涨，且上涨幅度差异较小，因此 2021 年的魔芋绵毛利率基本与 2020 年持平。

报告期外销魔芋绵的售价均高于内销魔芋绵售价，主要由于魔芋绵具有的可降解的环保属性，一般国外客户愿意为此支付更高的价格。2020 年由于疫情原因，出口魔芋绵减少，2020 年的销售单价较 2019 年有所下降。

报告期内，魔芋绵产量及单位成本变动如下：

| 年度 | 产量 (Kg) | 单位成本 (元/Kg) | | | | 产量变动率 (%) | 材料成本变动率 (%) | 人工成本变动率 (%) | 单位制造费用变动率 (%) |
|------|------------|-------------|------|-------|-------|-----------|-------------|-------------|---------------|
| | | 材料 | 人工 | 费用 | 小计 | | | | |
| 2021 | 109,528.17 | 26.56 | 7.66 | 20.67 | 54.89 | -12.86 | -1.67 | 22.17 | 12.58 |
| 2020 | 125,694.57 | 27.01 | 6.27 | 18.36 | 51.64 | -28.91 | 6.84 | -9.39 | 36.71 |
| 2019 | 176,817.57 | 25.28 | 6.92 | 13.43 | 45.63 | | | | |

如上表所示，由于美妆用品市场迭代更新速度加快，导致魔芋绵整体需求下降，魔芋绵产量在报告期内逐年减少，单位制造费用逐年上升。2020 年产量下降 28.91%，单位制造费用上涨 36.71%；2021 年产量下降 12.86%，单位制造费用上涨 12.58%。因此报告期内魔芋美妆用品的毛利率持续下降的原因主要是由于产量下降导致的单位制造费用的大幅上涨，最终导致单位成本上涨，毛利率下降。

(三) 分别按内销与外销口径、直销客户与贸易商客户口径，补充说明各期主要产品毛利率、营业收入、营业成本情况，并分析说明同类产品的毛利率、收入、成本是否存在显著差异

1. 主要产品按内外销口径披露的情况

(1) 魔芋粉

报告期内，魔芋粉外销的销售单价均高于内销的销售单价，主要受内外销产品结构、产品终端应用市场、产品理化性质、客户规模、汇率变动等因素的影响；魔芋粉外销成本亦高于内销成本，主要受产品销售结构、产品理化性质、原料采购单价波动的影响，影响销售单价的因素与单位成本的因素相互作用，最终导致魔芋粉内外销毛利率不存在显著差异。

(2) 魔芋食品

公司魔芋食品基本无外销，报告期内主要面向国内市场，因此魔芋食品外销与内销毛利率不具有可比性。

(3) 魔芋美妆用品

单位：万元

| 类别 | 2021 年度 | | | 2020 年度 | | | 2019 年度 | | |
|-------------|---------|--------|---------|---------|--------|---------|---------|--------|---------|
| | 主营业务收入 | 主营业务成本 | 毛利率 (%) | 主营业务收入 | 主营业务成本 | 毛利率 (%) | 主营业务收入 | 主营业务成本 | 毛利率 (%) |
| 内销: | 482.79 | 272.19 | 43.62 | 636.86 | 375.94 | 40.97 | 982.68 | 463.63 | 52.82 |
| 1) 魔芋绵 | 429.72 | 233.85 | 45.58 | 633.85 | 375.04 | 40.83 | 982.11 | 463.53 | 52.80 |
| 2) 其他魔芋美妆用品 | 53.07 | 38.34 | 27.77 | 3.01 | 0.91 | 69.79 | 0.57 | 0.11 | 81.34 |
| 外销: | 829.54 | 394.36 | 52.46 | 665.16 | 274.17 | 58.78 | 889.29 | 336.04 | 62.21 |
| 1) 魔芋绵 | 829.54 | 394.36 | 52.46 | 664.35 | 273.69 | 58.80 | 889.29 | 336.04 | 62.21 |
| 2) 其他魔芋美妆用品 | | | | 0.81 | 0.48 | 41.22 | | | |

注：为增强数据可比性，上表中的成本均不包含运输费用

报告期内，由于魔芋绵的销售额占魔芋美妆用品销售额的比重最大，分别为 95.96%、99.71%和 99.97%，分析内销与外销收入、成本及毛利率时主要对魔芋绵进行分析。

报告期内魔芋绵销售单价、单位成本如下表所示：

单位：元/Kg

| 年 度 | 分类 | 单价 | 单位成本 | 毛利率（%） |
|--------|----|--------|-------|--------|
| 2021 年 | 内销 | 94.58 | 51.47 | 45.58 |
| | 外销 | 120.19 | 57.14 | 52.46 |
| 2020 年 | 内销 | 89.10 | 52.72 | 40.83 |
| | 外销 | 121.94 | 50.23 | 58.80 |
| 2019 年 | 内销 | 95.35 | 45.00 | 52.80 |
| | 外销 | 123.16 | 46.54 | 62.21 |

注：为增强数据可比性，上表中的成本均不包含运输费用

如上表所示，魔芋绵的毛利率差异主要是由于销售单价差异所致，单价差异主要原因如下：

1) 由于魔芋绵具有可降解的环保属性，一般境外客户愿意为此支付更高的价格，因此报告期内外销魔芋绵的销售单价高于内销魔芋绵销售单价；

2) 2020 年公司向部分内销魔芋绵客户推出了优惠价魔芋绵，销售数量为约 15 吨，影响金额约 75.37 万元，2020 年若所有的按优惠价格销售魔芋绵均按照正常市场价销售，2020 年内销魔芋绵的平均单价为 99.69 元/Kg。2020 年按优惠价格销售的魔芋绵导致 2020 年内销魔芋绵平均销售单价与外销魔芋绵的平均销售单价差异进一步扩大，从而导致 2020 年内销毛利率与外销毛利率差异扩大。

2. 主要产品按客户类型口径披露的情况

(1) 魔芋粉

单位：万元

| 类别 | 2021 年度 | | | 2020 年度 | | | 2019 年度 | | |
|-------|-----------|-----------|---------|-----------|-----------|---------|-----------|-----------|---------|
| | 主营业务收入 | 主营业务成本 | 毛利率 (%) | 主营业务收入 | 主营业务成本 | 毛利率 (%) | 主营业务收入 | 主营业务成本 | 毛利率 (%) |
| 贸易商客户 | 9,386.76 | 7,348.04 | 21.72 | 6,146.50 | 4,796.40 | 21.97 | 5,627.61 | 4,335.51 | 22.96 |
| 直接客户 | 33,615.89 | 26,466.12 | 21.27 | 26,989.80 | 21,404.61 | 20.69 | 26,488.83 | 20,861.78 | 21.24 |

注：为增强数据可比性，上表中的成本均不包含运输费用

报告期内，贸易商客户魔芋粉的毛利率与直接客户魔芋粉毛利率差异不大，主要是因为公司对两种客户的定价方法和原则无重大差异。

(2) 魔芋食品

在魔芋食品板块，公司报告期内按贸易商客户、直接客户口径披露的收入、成本和毛利率披露如下：

单位：万元

| 类别 | 2021 年度 | | | 2020 年度 | | | 2019 年度 | | |
|-----------|---------|--------|---------|---------|--------|---------|---------|--------|---------|
| | 主营业务收入 | 主营业务成本 | 毛利率 (%) | 主营业务收入 | 主营业务成本 | 毛利率 (%) | 主营业务收入 | 主营业务成本 | 毛利率 (%) |
| 贸易客户 | 638.93 | 432.18 | 32.36 | 528.60 | 428.25 | 18.99 | 985.14 | 821.53 | 16.61 |
| 1) 魔芋休闲食品 | 405.54 | 317.84 | 21.62 | 462.04 | 389.00 | 15.81 | 869.75 | 750.65 | 13.69 |

| 类别 | 2021 年度 | | | 2020 年度 | | | 2019 年度 | | |
|-----------|----------|----------|---------|----------|----------|---------|---------|--------|---------|
| | 主营业务收入 | 主营业务成本 | 毛利率 (%) | 主营业务收入 | 主营业务成本 | 毛利率 (%) | 主营业务收入 | 主营业务成本 | 毛利率 (%) |
| 2) 其他魔芋食品 | 233.39 | 114.34 | 51.01 | 66.56 | 39.24 | 41.04 | 115.39 | 70.89 | 38.57 |
| 直销客户 | 4,484.90 | 3,579.38 | 20.19 | 2,613.45 | 2,145.10 | 17.92 | 960.12 | 831.33 | 13.41 |
| 1) 魔芋休闲食品 | 4,105.99 | 3,381.89 | 17.64 | 2,043.86 | 1,753.14 | 14.22 | 836.74 | 768.72 | 8.13 |
| 2) 其他魔芋食品 | 378.91 | 197.49 | 47.88 | 569.60 | 391.96 | 31.19 | 123.38 | 62.61 | 49.25 |

注：为增强数据可比性，上表中的成本均不包含运输费用

报告期内，魔芋休闲食品占魔芋食品的比例分别为 88.05%、79.75%、87.73%，对魔芋食品毛利率的影响最大，因此主要从魔芋休闲食品角度对贸易商客户及直接客户的毛利率差异进行比较分析。贸易商客户的毛利率一般高于直接客户的毛利率，经过分析，主要差异原因如下：

1) 贸易商客户群体分散，贸易商客户采购规模较小，而直接客户相对集中，采购规模较大，议价能力较强

报告期内，魔芋休闲食品贸易商客户及直接客户的数量及采购规模如下表所示：

单位：个、万元

| 项目 | 收入分层 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|-------|---------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|
| | | 数量 | 金额 | 数量 | 金额 | 数量 | 金额 |
| 贸易商客户 | 50 万以上 | | | | | 1 | 76.01 |
| | 10-50 万 | 9 | 207.40 | 24 | 270.15 | 29 | 540.09 |

| 项目 | 收入分层 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|------|------------|---------|----------|---------|----------|---------|--------|
| | | 数量 | 金额 | 数量 | 金额 | 数量 | 金额 |
| | 10 万以下 | 78 | 198.14 | 76 | 191.89 | 125 | 253.65 |
| 直接客户 | 1000 万以上 | 1 | 1,132.74 | | | | |
| | 500-1000 万 | 1 | 928.60 | 1 | 515.47 | | |
| | 100-500 万 | 7 | 1,432.53 | 5 | 1,140.05 | 3 | 608.29 |
| | 50-100 万 | 1 | 51.09 | 1 | 58.05 | 1 | 56.89 |
| | 10-50 万 | 17 | 475.14 | 10 | 271.13 | 5 | 108.84 |
| | 10 万以下 | 49 | 85.89 | 55 | 58.98 | 24 | 62.72 |

由上表可知，报告期内魔芋休闲食品贸易商客户较为分散，采购规模较小，议价能力较弱，平均销售单价较直接客户高，因此贸易商客户毛利率比直接客户的毛利率高。

2) 贸易商客户与直接客户的市场定位存在一定区别

报告期内，公司通过 OEM/ODM 模式与三只松鼠、郝姆斯、劲仔食品等知名直接客户合作并建立了良好而稳定的客户关系，发挥了知名品牌对开拓其他潜在客户的积极作用，因此公司在价格上给予直接客户的优惠比贸易商客户多。

(3) 魔芋美妆用品

单位：万元

| 类别 | 2021 年度 | | | 2020 年度 | | | 2019 年度 | | |
|----|---------|--------|---------|---------|--------|---------|---------|--------|---------|
| | 主营业务收入 | 主营业务成本 | 毛利率 (%) | 主营业务收入 | 主营业务成本 | 毛利率 (%) | 主营业务收入 | 主营业务成本 | 毛利率 (%) |
| | | | | | | | | | |

| 类别 | 2021 年度 | | | 2020 年度 | | | 2019 年度 | | |
|-------------|---------|--------|---------|---------|--------|---------|----------|--------|---------|
| | 主营业务收入 | 主营业务成本 | 毛利率 (%) | 主营业务收入 | 主营业务成本 | 毛利率 (%) | 主营业务收入 | 主营业务成本 | 毛利率 (%) |
| 贸易商客户 | 951.51 | 501.04 | 47.34 | 837.79 | 411.16 | 50.92 | 1,313.69 | 572.36 | 56.43 |
| 1) 魔芋绵 | 907.01 | 467.54 | 48.45 | 836.85 | 410.84 | 50.91 | 1,313.40 | 572.31 | 56.43 |
| 2) 其他魔芋美妆用品 | 44.50 | 33.49 | 24.74 | 0.94 | 0.32 | 65.54 | 0.29 | 0.05 | 84.33 |
| 直接客户 | 360.82 | 165.51 | 54.13 | 464.23 | 238.95 | 48.53 | 558.28 | 227.31 | 59.28 |
| 1) 魔芋绵 | 352.24 | 160.67 | 54.39 | 461.35 | 237.89 | 48.44 | 558.01 | 227.25 | 59.27 |
| 3) 其他魔芋美妆用品 | 8.58 | 4.84 | 43.54 | 2.88 | 1.06 | 63.10 | 0.27 | 0.06 | 78.10 |

注：为增强数据可比性，上表中的成本均不包含运输费用

报告期内，魔芋美妆用品的毛利率 2019 年、2021 年直接客户的毛利率较贸易商客户的毛利率高，2020 年直接客户的毛利率略低于贸易商客户毛利率。报告期内，由于魔芋绵的销售额占魔芋美妆用品销售额的比重最大，分别为 95.96%、99.71%和 99.97%，分析直接客户与贸易客户收入、成本及毛利率时主要对魔芋绵进行分析。

报告期内，魔芋绵贸易商客户与直接客户的销售单价、单位成本及毛利率如下表所示：

单位：元/Kg

| 类别 | 2021 年度 | | | 2020 年度 | | | 2019 年度 | | |
|-----------|---------|-------|---------|---------|-------|---------|---------|-------|---------|
| | 单价 | 成本 | 毛利率 (%) | 单价 | 成本 | 毛利率 (%) | 单价 | 成本 | 毛利率 (%) |
| 魔芋绵-贸易商客户 | 110.03 | 56.72 | 48.45 | 104.18 | 51.14 | 50.91 | 105.28 | 45.88 | 56.43 |
| 魔芋绵-直接客户 | 110.00 | 50.17 | 54.39 | 101.86 | 52.52 | 48.44 | 110.58 | 45.04 | 59.27 |

注：为增强数据可比性，上表中的成本均不包含运输费用

如上表所示，报告期内魔芋绵贸易商客户销售单价、单位成本及毛利率差异较小，主要是由于魔芋绵贸易商客户与直接客户的客户群体中均包含外销客户和内销客户，报告期内直接、贸易商客户中内销、外销客户销售占比结构相对稳定，因此最终报告期内贸易商客户和直接客户毛利率差异较小。报告期内，直接、贸易商客户中内销、外销客户销售占比结构及毛利率情况如下表所示：

单位：万元

| 项 目 | 内/外 销 | 2021 年度 | | | 2020 年度 | | | 2019 年度 | | |
|-------|----------|---------|--------------|---------|---------|--------------|---------|---------|--------------|---------|
| | | 销售额 | 销售额占比 (%) | 毛利率 (%) | 销售额 | 销售额占比 (%) | 毛利率 (%) | 销售额 | 销售额占比 (%) | 毛利率 (%) |
| 直接客户 | 内销 | 83.64 | 23.75 | 59.96 | 159.89 | 34.66 | 31.32 | 199.68 | 35.78 | 55.02 |
| 直接客户 | 外销 | 268.60 | 76.25 | 52.65 | 301.46 | 65.34 | 57.52 | 358.33 | 64.22 | 61.65 |
| 贸易商客户 | 内销 | 346.07 | 38.16 | 42.10 | 473.96 | 56.64 | 44.04 | 782.44 | 59.57 | 52.24 |
| 贸易商客户 | 外销 | 560.93 | 61.84 | 52.37 | 362.89 | 43.36 | 59.87 | 530.96 | 40.43 | 62.60 |

注：为增强数据可比性，上表中的成本均不包含运输费用

2019 年直接客户销售额中外销客户销售占比比较高，而外销客户毛利率较高，因此 2019 年贸易商毛利率高于直接客户毛利率；2020 年直接客户销售额中外销客户销售额同样高于内销，但由于 2020 年魔芋绵按优惠价格销售主要对象是直接客户，因此 2020 年魔芋绵内销直接客户的毛利率低于内销贸易商客户毛利率，并且最终导致 2020 年直接客户毛利率略低于贸易商客户毛利率；2021 年内销直接客户采购主要为零星采购，采购规模较内销贸易商客户小，因此采购价格较内销贸易商客户高，毛利率也较高，并且由于 2021 年直接客户和贸易商客户中外销客户销售占比差异较小，最终导致 2021 年直接客户毛利率高于贸易商客户毛利率。

(四) 结合业务模式、产品结构、定价机制、客户类型等方面的差异，进一步说明报告期内贸易商毛利率高于直销毛利率、外销毛利率高于内销毛利率的原因及合理性，与同行业可比公司类似产品的销售毛利率是否存在显著差异

1. 报告期内，贸易商毛利率高于直销毛利率原因及合理性

在业务模式方面，公司与贸易商和直接客户之间交易均为取得客户订单后，按照客户需求进行生产，生产完成后将商品交付给客户。公司与贸易商和直接客户的交易均为买断式销售，贸易商客户和直接客户在业务模式方面不存在重大差异。

在产品结构方面，公司向贸易商客户和直接客户销售的产品为魔芋粉、魔芋食品和魔芋美妆用品三类，其中魔芋粉和魔芋食品的销售以直接客户为主，魔芋美妆用品的销售以贸易商客户为主。收入占比最高的魔芋粉由于贸易商客户毛利率与直接客户毛利率差异不大，而毛利率最高的魔芋美妆用品在贸易商客户收入结构中所占比例一直高于直接客户，因此报告期内贸易商客户的毛利率高于直接客户。

在定价机制上，除国内个别大型直接客户要求采用招投标方式进行报价外，公司主要基于产品生产成本及利润水平为产品报价提供依据，并结合市场情况、竞品价格、竞争策略等因素进行调整，与客户进行商业谈判并协商确定交易价格，报告期内采用招投标方式进行采购的客户销售额占比较小，对整体毛利率的影响有限。从整体上看，公司对贸易商客户和直接客户的定价方式无重大差异。

在客户类型上，一般情况下，对于大规模采购的客户，不论是贸易商客户还是直接客户其采购单价相对于少量购买的客户低。因此，毛利率差异与客户类型无关，而与客户采购规模有关。

综上，报告期内，公司贸易商客户的毛利率高于直接客户毛利率，主要系贸易商客户与直接客户销售的产品结构、客户采购规模等方面存在差异，上述差异具备合理性。

2. 报告期内，外销毛利率高于内销毛利率原因及合理性

在业务模式方面，公司与境内客户和境外客户之间交易均为取得客户订单后，按照客户需求进行生产，生产完成后将商品交付给客户。公司与境内客户和境外客户的交易均为买断式销售，境内客户和境外客户在业务模式方面不存在重

大差异。

在产品结构方面，公司向境外客户和境内客户销售的产品类型存在着一定差异。报告期内，境内外客户产品结构如下表所示：

| 项 目 | 主营业务收入占比 | | | 毛利率 | | |
|--------|----------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| 外 销 | | | | 23.96% | 23.01% | 23.54% |
| 魔芋粉 | 95.99% | 96.01% | 94.91% | 22.82% | 21.53% | 21.47% |
| 魔芋食品 | | 0.00% | | | 62.14% | |
| 魔芋美妆用品 | 3.85% | 3.99% | 5.09% | 52.46% | 58.78% | 62.21% |
| 其他 | 0.16% | | | 19.28% | | |
| 内 销 | | | | 20.73% | 20.67% | 22.60% |
| 魔芋粉 | 79.79% | 81.67% | 82.26% | 20.02% | 20.37% | 21.62% |
| 魔芋食品 | 18.30% | 14.97% | 10.30% | 21.69% | 18.09% | 15.03% |
| 魔芋美妆用品 | 1.72% | 3.04% | 5.20% | 43.63% | 40.97% | 52.82% |
| 其他 | 0.18% | 0.32% | 2.24% | 12.16% | 25.24% | 23.07% |

报告期内，外销和内销的产品结构存在较大差异。境外魔芋粉销售占比均达到 95%左右，魔芋美妆用品的销售占比 5%左右；而境内魔芋粉销售占比在 80%左右，魔芋食品销售在 10%以上，魔芋美妆用品销售占比在 3%左右。报告期内，境内外魔芋粉的毛利率差异较小，报告期内魔芋食品基本只在境内销售，而报告期内魔芋食品的毛利率比魔芋粉和魔芋美妆用品毛利率均低，但销售占比较高，因此境内毛利率较境外低。

在定价机制上，除国内个别大型直接客户要求采用招投标方式进行报价外，公司主要基于产品生产成本及利润水平为产品报价提供依据，并结合市场情况、竞品价格、竞争策略等因素进行调整，与客户进行商业谈判并协商确定交易价格，报告期内采用招投标方式进行采购的客户销售额占比较小，对整体毛利率的影响有限。从整体上看，公司对境内客户和境外客户的定价方式无重大差异。

在客户类型上，魔芋美妆用品境内贸易商客户和境内直接客户、境外贸易商客户和境外直接客户之间的毛利率无重大差异，外销魔芋美妆用品毛利率高于内销魔芋美妆用品毛利率主要是由于一般境外客户愿意为魔芋绵的环保属性支付

更高的价格；魔芋粉各年度境内贸易商和境内直接客户毛利率、境外贸易商和境外直接客户毛利率也无重大差异；而报告期内魔芋食品贸易商毛利率与直接客户毛利率差异较大主要是由于魔芋食品贸易商客户较为分散，议价能力较弱，平均销售单价较直接客户高，因此贸易商客户毛利率比直接客户的毛利率高。

综上，报告期内，公司境外客户的毛利率高于境内客户毛利率，主要系境外客户与境内客户销售的产品结构、部分产品价格存在地域性差异、客户采购规模方面存在差异，上述差异具备合理性。

3. 与同行业可比公司类似产品的销售毛利率是否存在显著差异

报告期内，公司与同行业可比公司类似产品的销售毛利率存在一定差异，主要原因系主要产品类型、生产工艺、客户群体等不同。在终端客户构成中，公司生产的魔芋粉目前的终端客户主要为食品加工企业、宠物食品及饲料加工企业，三家可比公司产品终端客户主要覆盖饮料、乳制品等生产商，该类生产商生产的产品终端毛利率通常比食品加工企业高，因此三家可比公司产品的毛利率相对高于公司产品的毛利率；在销售规模和产品定位上，公司与百龙创园销售规模较为接近，百龙创园生产的产品主要定位于中高端市场，产品毛利率相对较高，金丹科技和三元生物销售规模大于公司，作为已上市公司，产品的市场占有率、产量及品牌知名度均较高，在市场竞争中处于有利地位，议价能力相对较强。

（五）核查程序和结论

1. 核查程序

关于公司报告期内毛利率低于可比公司且持续下滑，我们实施了以下核查程序：

（1）访谈公司销售负责人、采购负责人，了解报告期内各类产品的销售价格及变动情况、不同销售模式下的产品销售价格及毛利率变动情况；

（2）访谈公司财务相关人员，了解不同产品的销售单价、毛利率情况；

（3）获取外销、内销主要产品售价、销量的变化情况统计表，分析报告期内毛利率持续下降的原因及合理性；

（4）获取魔芋食品及魔芋美妆用品料工费成本统计表，并分析报告期内魔芋食品和魔芋美妆用品毛利率波动的原因及合理性；

(5) 对比同行业公司相关领域产品收入及毛利率的变动,分析公司主要产品收入及毛利率变动的合理性;

(6) 对公司采购、销售的内部控制进行穿行测试,了解和评价公司采购、销售环节内部控制运行的有效性;

(7) 对销售收入进行细节测试,获取并检查公司与客户签订的销售合同/订单、出库单、发货单、物流单、签收单、提单、出口报关单、发票、银行回单、记账凭证等资料,以验证收入的真实性、准确性和完整性;

(8) 查询同行业公司的销售模式,核查公司销售模式是否符合行业惯例;

(9) 对报告期内主要供应商进行走访,了解公司采购模式、采购数量等基本情况;

(10) 对报告期内主要客户进行走访,了解不同类别客户的合作模式、货款结算方式和定价原则等基本情况;

(11) 对报告期内主要供应商进行函证,核查向主要供应商采购品种、采购数量、采购金额,函证的数量、金额占比详见本说明“二、(五)”之“1.说明对主要供应商的发函、回函的比例,未回函部分所执行替代程序的具体情况及相关结论”相关内容;

(12) 对报告期内主要客户进行函证,了解不同类别客户销售品种、销售数量和销售金额等基本情况,函证的数量、金额占比详见本说明“一、”之“(七)列表说明对报告期内主要客户发函的形式、函证数量、具体内容、销售金额及比例,客户的回函数量、差异金额及差异原因,对未回函的函证执行的替代程序及充分性”相关内容。

2. 核查结论

经核查,我们认为:

(1) 报告期内,公司综合毛利率低于可比公司毛利率,主要系公司与可比公司主要产品不同,主要产品所在细分行业存在差异,具备合理性;

(2) 由于2021年公司主营业务成本中包含运输费用,报告期内,公司综合毛利率持续下降;剔除运输费用的影响后,毛利率呈现一定的波动,总体上保持相对稳定,具有合理性;

(3) 报告期内，魔芋食品单价大幅下降的主要原因为魔芋食品销售结构调整所致，魔芋食品单价下降毛利率上涨的主要原因为包材价格及主材价格下降所致，毛利率上涨具有合理性；魔芋美妆用品毛利率持续下降的原因主要是由于产量下降导致的单位制造成本的上升，最终单位生产成本上涨，在销售单价小幅波动的情况下，毛利率持续下降；

(4) 报告期内，公司内外销模式下魔芋粉的毛利率差异较小，魔芋食品主要面向国内市场，魔芋美妆用品由于境内外客户对价格敏感性不同，毛利率存在差异；报告期内，公司主要产品中魔芋粉的贸易商客户与直接客户毛利率差异不大，魔芋食品的贸易商客户与直接客户受客户群体分散度、采购规模、市场定位不同，贸易商客户毛利率高于直接客户毛利率；魔芋美妆用品中直接客户和贸易商客户毛利率差异不大；

(5) 报告期内，公司贸易商客户的毛利率高于直接客户毛利率，主要系贸易商客户与直接客户销售的产品结构、客户采购规模等方面存在差异，上述差异具备合理性；公司境内客户与境外客户毛利率存在差异的主要原因系境外客户与境内客户销售的产品结构、部分产品定价存在地域性、客户采购规模方面存在差异；报告期内，公司与同行业可比公司类似产品的销售毛利率存在一定差异，主要原因系主要产品类型、生产工艺、客户群体等不同导致。

六、存货大幅变动风险及减值计提充分性

(一) 结合采购周期、生产周期、备货政策、出库期、采购价格变动等，说明各类存货库存水平的合理性，各类存货与公司在手订单、业务规模变化的匹配性，存货周转率低于可比公司的原因及合理性。(二) 说明存货各项目的入库、出库核算时点，核算依据，入库验收过程及验收标准，并结合报告期各期原材料采购及领用情况、主要产品物料配比表，说明存货中主要原材料出入库数量与产量是否匹配，各项存货确认、计量与结转是否符合《企业会计准则》的规定。(三) 结合魔芋精粉（原料）、魔芋干片以及鲜魔芋等原材料的存储要求、库龄、保质期、发行人仓储管理方式等，说明现有仓储条件能否满足存货存储要求，是否存在存储不当或存储时间过长而发生减值的迹象，超过保质期报废的存货及处理情况，是否存在使用过期、变质原材料进行生产的情况，是否符合食品安全和环保相关法律法规，相关内控措施及有效性。(四) 补充说明发行

人报告期内存货跌价准备的测试过程和计提方法，结合存货库龄、保质期限、报废情况、周转率、同行业可比公司减值计提等，说明发行人存货跌价准备计提比例显著低于可比公司的原因及合理性。（五）结合销售模式、收入确认时点，说明报告期内发出商品规模较大的原因，是否符合业务特点及行业惯例，发出商品的具体构成、对应客户及合同情况、发出时间、期后结转及收入确认情况。

（六）说明报告期内对各类存货盘点的具体情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、各类存货盘点方法、程序、盘点比例、存货帐实相符情况、盘点结果处理情况。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明对存货实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果，重点说明对发出商品的监盘情况、监盘比例、是否存在差异及原因。（审核问询函问题 10）

（一）结合采购周期、生产周期、备货政策、出库期、采购价格变动等，说明各类存货库存水平的合理性，各类存货与公司在手订单、业务规模变化的匹配性，存货周转率低于可比公司的原因及合理性

1. 结合采购周期、生产周期、备货政策、出库期、采购价格变动等，说明各类存货库存水平的合理性

（1）采购周期

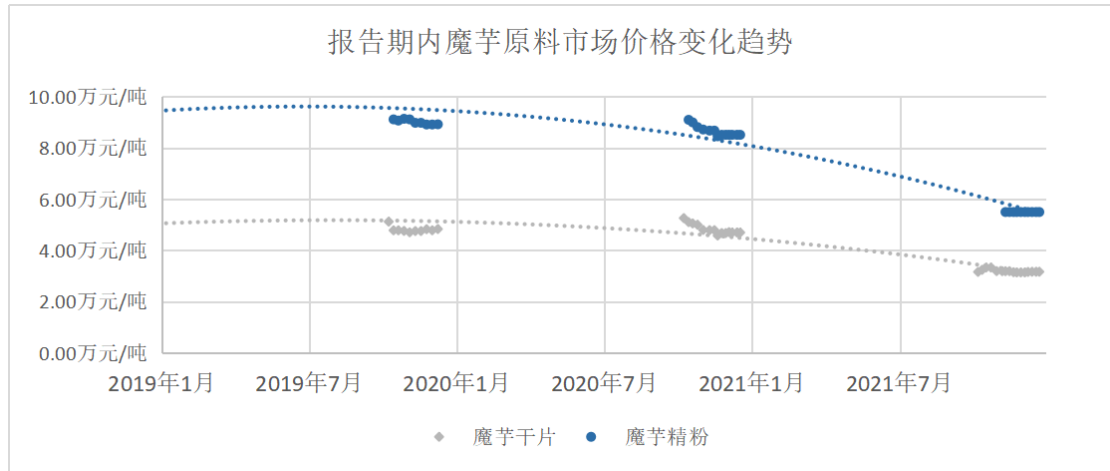
因鲜魔芋采挖具有季节性，公司根据生产计划在当年 9 月至次年 3 月集中采购次年生产所需的原材料。

（2）生产周期、备货政策和出库期

公司总体上采用“以销定产、保持合理库存”的生产模式，公司根据客户订单 3-15 天左右发货，因公司大多数产品属于定制产品，为确保交付的及时性和生产连续性，公司先生产标准化半成品储存，半产品生产周期通常为 1-2 天，再根据订单要求加工成产成品，出库大概 1-2 天。

（3）采购价格变动

报告期内，魔芋干片和魔芋精粉（原料）市场价格波动趋势如下：



(4) 说明各类存货库存水平的合理性

2019年末和2020年末,公司子公司云南一致加工生产魔芋精粉作为半成品、库存商品及发出商品核算,从合并角度看,云南一致的魔芋精粉应作为原材料核算,故对存货科目进行内部调整,不涉及会计差错更正。公司已在招股说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“(二) 存货”中对2019年及2020年的存货中的原材料、半成品、库存商品及发出商品进行调整,调整后报告期各期末,公司存货余额明细如下表所示:

| 项 目 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|
| | 金额(万元) | 占比 (%) | 金额(万元) | 占比 (%) | 金额(万元) | 占比 (%) |
| 原材料 | 7,571.51 | 65.14 | 17,176.01 | 81.00 | 11,176.24 | 69.37 |
| 在产品 | 21.20 | 0.18 | 45.36 | 0.21 | 48.66 | 0.30 |
| 库存商品 | 654.15 | 5.63 | 1,056.11 | 4.98 | 1,407.31 | 8.74 |
| 发出商品 | 951.62 | 8.19 | 1,328.34 | 6.26 | 765.46 | 4.75 |
| 低值易耗品 | 529.46 | 4.55 | 352.73 | 1.66 | 292.20 | 1.81 |
| 半成品 | 1,895.91 | 16.31 | 1,247.23 | 5.88 | 2,420.59 | 15.03 |
| 委托加工物资 | 0.26 | | | | | |
| 合 计 | 11,624.12 | 100.00 | 21,205.78 | 100.00 | 16,110.46 | 100.00 |

报告期内,公司各期末存货中原材料、半成品、库存商品、发出商品库存水平占存货余额比较高:

1) 原材料库存水平合理性

报告期各期原材料余额占采购季节采购金额的比例情况如下:

| 项 目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|----------|-----------|-----------|-----------|
| 期末余额（万元） | 7,571.51 | 17,176.01 | 11,176.24 |
| 采购总额（万元） | 26,025.24 | 37,634.43 | 21,323.29 |
| 占比（%） | 29.09 | 45.64 | 52.41 |

注：采购总额为每年 9 月至次年 3 月采购的原材料金额

因为季节性采购，报告期各期末的采购的金额较大。2019 年、2020 年原材料期末余额采购约占季节性采购总额的二分之一，2021 年期末因魔芋采挖时间延后，公司于期末采购顺延，导致占采购季总额的比例偏低。

2) 半成品、库存商品存水平合理性

单位：万元

| 项 目 | 2021 年末 | 2020 年末 | 2019 年末 |
|-----------------|----------|----------|----------|
| 半成品、库存商品账面余额(A) | 2,550.06 | 2,303.34 | 3,827.90 |
| 期后结转主营业务成本金额(B) | 2,533.18 | 2,293.70 | 3,822.54 |
| 期后销售结转比例(C=B/A) | 99.34% | 99.58% | 99.86% |

注：2019 年末期后结转金额为在 2020 年度结转的金额；2020 年末期后结转金额为在 2021 年度结转的金额；2021 年末期后结转金额为在 2022 年 1-6 月结转的金额

根据每年半成品、库存商品期后销售结转比例基本覆盖各年期末账面余额，存货存量具有合理性。

3) 发出商品库存水平合理性

报告期各期末，公司发出商品为在途或已运至客户处尚未完成验收的魔芋粉等商品。

报告期内，公司发出商品的主要区域分布构成如下：

单位：万元

| 类 型 | 2021 年 12 月 31 日 | | 2020 年 12 月 31 日 | | 2019 年 12 月 31 日 | |
|-----|------------------|--------|------------------|--------|------------------|--------|
| | 金额 | 比例（%） | 金额 | 比例（%） | 金额 | 比例（%） |
| 内销 | 397.11 | 41.73 | 353.80 | 26.63 | 324.23 | 42.36 |
| 外销 | 554.51 | 58.27 | 974.54 | 73.37 | 441.23 | 57.64 |
| 合 计 | 951.62 | 100.00 | 1,328.34 | 100.00 | 765.46 | 100.00 |

公司的内销收入在公司将产品运送至合同约定交货地点并由客户确认接受

确定，外销收入在公司已根据合同约定将货物报关装船，且货物越过船舷后获得货运提单时作为确认收入的时点。

由上表可知，公司报告期内发出商品中外销占比较高，商品在途时间长。2020年受国际新冠疫情影响，公司海外订单发货预定货柜难度上升，境外销售订单运输时间拉长；2021年因国际防疫政策的变化，境外运输时间恢复。报告期各期末发出商品存货库存水平具有合理性。

综上，结合公司采购周期、生产周期、备货周期、出库期、采购价格变动等，公司的各类的存货库存水平具有合理性。

2. 各类存货与公司在手订单、业务规模变化的匹配性

(1) 公司库存商品、半成品与在手订单匹配性

因公司原材料采购季节性，以及客户根据市场情况分批次持续下单，故原材料与在手订单之间无明显对应关系，受公司备货政策影响，公司库存商品、半成品对应的在手订单覆盖率如下：

单位：万元

| 产品类别/年份 | 2021年12月31日 | 2020年12月31日 | 2019年12月31日 |
|----------------|-------------|-------------|-------------|
| 库存商品（A） | 654.15 | 1,056.11 | 1,407.31 |
| 半成品（B） | 1,895.91 | 1,247.23 | 2,420.59 |
| 在手订单对应的成本（C） | 1,484.27 | 2,023.72 | 1,419.50 |
| 覆盖比例=[C/(A+B)] | 58.21% | 87.86% | 37.08% |

注：在手订单取报告期各期末已签订订单或合同但未完成商品生产、发送的订单金额

由上表可知，2019年度和2021年度订单覆盖率较低主要系春节假期在1月份，生产线工人放假停产，但境外客户春节期间会下持续下单，公司为应对春节假期的订单需求进行备货，为能在节后正常发货，公司通常会在春节假期前加大备货，故2019年度和2021年度在手订单匹配率相对较低。

公司根据订单发货，报告期内发出商品的订单覆盖率为100%。

(2) 公司存货与业务规模匹配性

公司存货余额占营业收入占比情况如下：

单位：元

| 项 目 | 2021年末/2021年 | 2020年末/2020年 | 2019年末/2019年 |
|-----|--------------|--------------|--------------|
| | | | |

| 项 目 | 2021 年末/2021 年 | 2020 年末/2020 年 | 2019 年末/2019 年 |
|----------|----------------|----------------|----------------|
| 存货余额 (A) | 116,241,205.92 | 212,057,762.11 | 161,104,568.42 |
| 营业收入 (B) | 500,750,248.73 | 379,184,455.01 | 366,224,678.98 |
| 占比 (A/B) | 23.21% | 55.92% | 43.99% |

从上表可知，报告期内存货余额占营业收入占比呈现一定波动，2021 年占比有所下降，系 2021 年期末原材料余额较 2020 年有所下降，2021 年期末因鲜魔芋采挖时间延后，公司于期末采购顺延，导致期末原材料余额占采购季总额的比例偏低，存货与业务规模具有匹配性。

3. 存货周转率低于可比公司的原因及合理性

报告期内，公司与同行业可比公司存货周转率比较情况如下：

单位：次

| 公司名称 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|-----------------------|---------|---------|---------|
| 百龙创园 | 4.45 | 4.06 | 3.83 |
| 三元生物 | 10.78 | 7.92 | 7.87 |
| 金丹科技 | 6.25 | 6.74 | 5.94 |
| 平均数 | 7.16 | 6.24 | 5.88 |
| 公司 | 2.41 | 1.59 | 1.60 |
| 基于各季度末存货余额平均值计算的存货周转率 | 2.57 | 2.39 | 2.17 |

可比公司百龙创园原材料主要为玉米淀粉，三元生物原材料主要为葡萄糖，金丹科技的原材料主要为玉米，季节性影响较小，不存在年底集中采购的情况。

与同行业可比公司相比，公司存货周转率偏低，主要系公司主要存货为原材料，原材料采购季一般为当年 9 月至次年 3 月，集中采购次年生产所需的原材料，所以公司的存货周转率比上述三家可比公司偏低。

考虑公司原材料采购的季节性，基于公司报告期内各年各季度末存货余额平均值计算公司存货周转率，可见报告期内公司的存货周转率具有一致性，且与同行业可比公司平均数变动趋势一致，具有合理性。

(二) 说明存货各项目的入库、出库核算时点，核算依据，入库验收过程及验收标准，并结合报告期各期原材料采购及领用情况、主要产品物料配比表，说明存货中主要原材料出入库数量与产量是否匹配，各项存货确认、计量与结

转是否符合《企业会计准则》的规定

1. 存货各项目的入库、出库核算时点，核算依据

公司遵照制定的《仓库管理制度》对各类存货的出入库进行管理，依据出入库单进行会计核算。

经检验合格的原材料、低值易耗品入库时，由仓库保管员核对采购入库单信息，仓库主管审核无误后，采购入库单流转至财务部，财务部根据单据信息核算；出库时仓库保管员根据材料出库单清点需出库存货，仓库主管审核无误后，材料出库单由仓管部门流转至财务部，财务部根据所载信息核算。

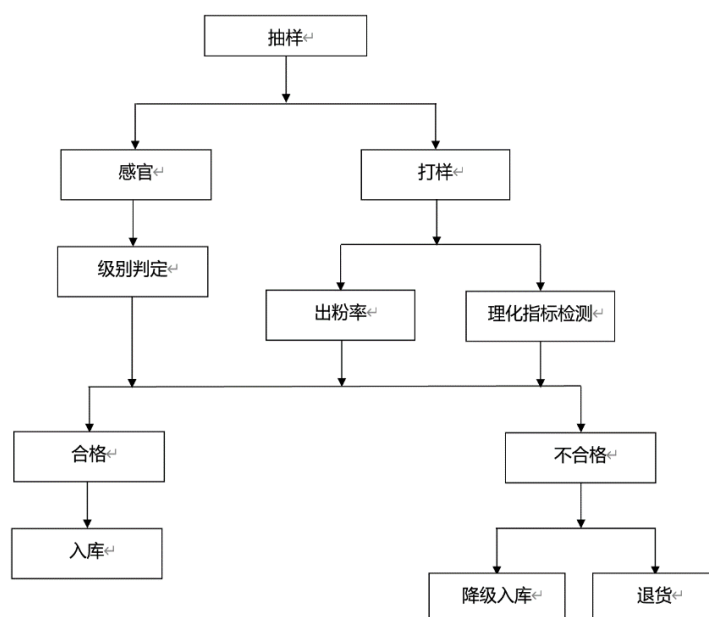
经检验合格的半成品、库存商品入库时，由仓库保管员核对入库单信息，核对一致后入库单流转至财务部，财务部根据所载信息核算；出库时仓库保管员核对出库单信息，清点出库数量，经仓库主管审核无误后，出库单流转至财务部，财务部根据所载信息核算。

库存商品根据发货单出库后，财务核算结转至发出商品，当收到业务部传回的提单、经签收的发货单时，财务部据此结转收入成本。

2. 入库验收过程及验收标准

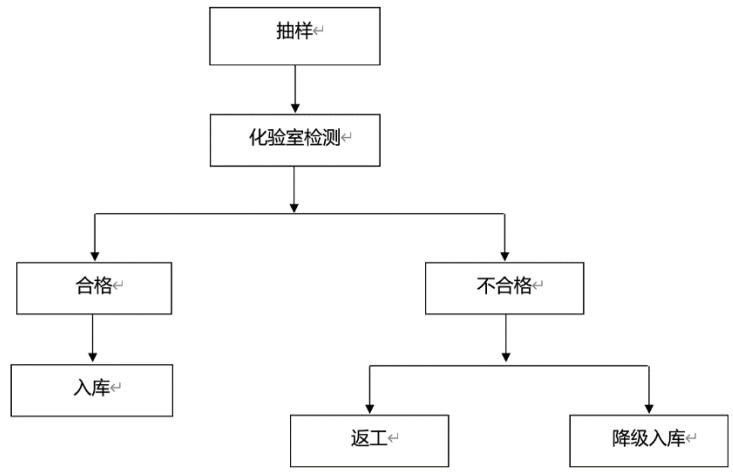
(1) 公司主要存货项目的入库验收过程如下

1) 公司原材料验收入库流程

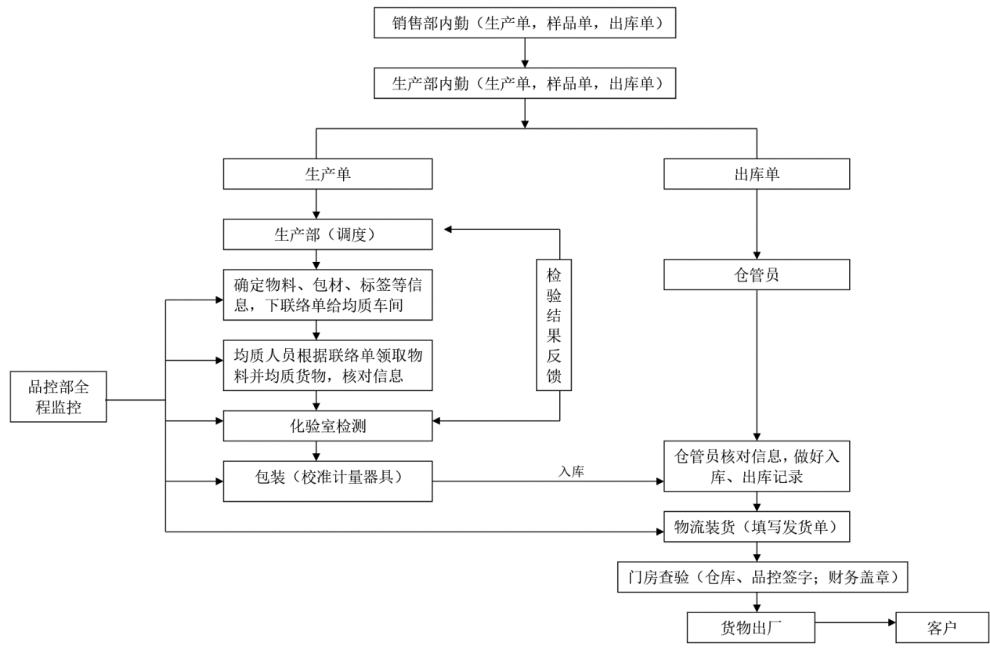


2) 半成品验收入库流程如下

4



3) 库存商品验收入库流程如下



(2) 验收标准

公司根据国家标准 GB/T 18104-2000、行业标准 NY/T 494-2010 和内部物料验收标准，对原材料从感官指标、理化指标、卫生指标三个方面进行验收。

3. 结合报告期各期原材料采购及领用情况、主要产品物料配比表，说明存货中主要原材料出入库数量与产量是否匹配，各项存货确认、计量与结转是否符合《企业会计准则》的规定

(1) 报告期各期原材料采购及领用情况

单位：吨

| 项 目 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|-------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| | 采购重量 | 生产投入量 | 采购重量 | 生产投入量 | 采购重量 | 生产投入量 |
| 魔芋干片 | 2,624.38 | 3,473.46 | 3,269.52 | 2,641.88 | 2,127.23 | 2,429.28 |
| 鲜魔芋 | 1,160.41 | 2,884.48 | 9,549.00 | 7,827.78 | 3,260.14 | 3,256.69 |
| 魔芋精粉(原料)[注] | 4,244.70 | 4,047.94 | 2,979.40 | 2,575.37 | 2,930.23 | 2,783.82 |

[注]魔芋精粉(原料)包含公司从子公司云南一致采购用于生产产成品的部分

鲜魔芋由云南一致采购,收购后初加工为魔芋精粉(原料)或魔芋干片,后续根据订单生产各类产品时配料直接领用。魔芋干片除直接领用生产普通魔芋精粉外,还存在由云南一致初加工转化为魔芋精粉(原料)的情形。

(2) 结合主要产品物料配比表,说明存货中主要原材料出入库数量与产量是否匹配

公司报告期内魔芋粉销售收入占主营业务收入比例分别为 88.34%、88.02%、88.63%,是公司的主要产品类别,主要包括普通魔芋精粉、纯化魔芋微粉和普通魔芋微粉,其中普通魔芋精粉也是纯化魔芋微粉及普通魔芋微粉的生产用料之一,测算上述三个品类的魔芋精粉(原料)产出情况如下:

1) 普通魔芋精粉主要投入产出情况

单位:吨

| 项 目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|--------------------------|----------|----------|----------|
| 投入的魔芋精粉(原料)(A) | 1,002.80 | 919.67 | 935.80 |
| 投入的魔芋干片(B) | 2,553.14 | 2,038.12 | 1,597.32 |
| 魔芋干片转化率(C)[注] | 57.91% | 60.01% | 61.71% |
| 投入的魔芋精粉(原料) (D=A+B*C) | 2,481.32 | 2,142.75 | 1,921.51 |
| 普通魔芋精粉产量(F) | 2,401.21 | 2,055.28 | 1,887.05 |
| 投入产出比(D/F) | 1.03 | 1.04 | 1.02 |

[注]魔芋干片先加工成魔芋精粉(原料)再继续生产产成成品,转化率=魔芋精粉(原料)产出量/魔芋干片投入量,故下表计算时直接以魔芋精粉(原料)作为投入量计算

普通魔芋精粉单耗数量三年均衡,普通魔芋精粉生产工艺主要为原料投入研

磨，筛选直径较粗，单耗数量在 1.02-1.04 之间。

2019 年度因公司存在同一订单同时领用魔芋精粉（原料）和魔芋干片的情形，故测算结果略高于 2020 年、2021 年，2020 年度公司完善了订单信息规范记录，测算结果更为准确，与 2019 年度相比魔芋干片转化率略有下降，2021 年因魔芋原料降价幅度较大，农户大量抛售存量鲜魔芋，上游供应商收购的原料中存在较多未完全成熟的鲜魔芋，致使其供应的魔芋干片转换率略有下降。报告期内公司魔芋干片转化率呈现下降的趋势具有合理性，该转化率的下降未对公司生产经营造成影响。

2) 纯化魔芋微粉主要投入产出情况

单位：吨

| 项 目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|------------------|----------|----------|----------|
| 直接投入的魔芋精粉（原料）（A） | 2,278.13 | 1,334.40 | 1,657.40 |
| 投入的普通魔芋精粉（B） | 885.88 | 1,041.77 | 964.43 |
| 魔芋胶产成量（C） | 2,557.72 | 1,933.13 | 2,086.31 |
| 投入产出比[(A+B)/C] | 1.24 | 1.23 | 1.26 |

纯化魔芋微粉单耗数量三年均衡，生产工艺需经酒精纯化，故重量损耗较大，单耗数量高于普通魔芋微粉。

3) 普通魔芋微粉主要投入产出情况

单位：吨

| 项 目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|------------------|----------|----------|----------|
| 直接投入魔芋精粉（原料）（A） | 472.95 | 228.75 | 164.30 |
| 投入的普通魔芋精粉（B） | 419.75 | 350.80 | 530.83 |
| 投入的纯化魔芋微粉（C） | 1,686.06 | 954.87 | 937.03 |
| 普通魔芋微粉产量（D） | 2,323.98 | 1,381.41 | 1,457.82 |
| 投入产出比[(A+B+C)/D] | 1.11 | 1.11 | 1.12 |

普通魔芋微粉单耗数量三年均衡，普通魔芋微粉生产工艺为魔芋精粉投入研磨，筛选直径小于普通魔芋精粉，故单耗数量高于普通魔芋精粉。

综上，三种魔芋粉主要产品中普通魔芋精粉单耗最低，其次为普通魔芋微粉，而纯化魔芋微粉单耗最高，主要系三种产品生产工艺差异所致，三种主要产品的投入产出比较稳定，且符合产品特性，公司采购数量与投料领用数量匹配合理。

4) 报告期内，全年投入魔芋精粉（原料）、魔芋干片与上述主要产品之间的对比情况如下：

单位：吨

| 项 目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|-----------------|----------|----------|----------|
| 全年投入魔芋精粉（A） | 4,047.94 | 2,575.37 | 2,783.82 |
| 全年投入魔芋干片（B） | 3,473.46 | 2,641.88 | 2,429.28 |
| 魔芋干片转化率（C） | 57.91% | 60.01% | 61.71% |
| 转化后总投入（D=A+B*C） | 6,059.42 | 4,160.76 | 4,282.93 |
| 主要产品使用的魔芋精粉（F） | 5,232.40 | 3,705.90 | 3,743.21 |
| 占比（F/D） | 86.35% | 89.07% | 87.40% |

报告期各期主要产品使用的魔芋精粉占总投入量比较为均衡。

(3) 各项存货确认、计量与结转是否符合《企业会计准则》的规定

公司核算的存货包括在日常活动中持有以备出售的产成品或商品、处在生产过程中的在产品、在生产过程或提供劳务过程中耗用的材料和物料等，具体分类为：原材料、在产品、库存商品、发出商品、低值易耗品、半成品、委托加工物资。

按照《企业会计准则》规定：“存货同时满足下列条件的，才能予以确认：（一）与该存货有关的经济利益很可能流入企业；（二）该存货的成本能够可靠地计量”。

产品生产成本结转：月末，将各生产车间归集的产品生产成本在完工产品、在产品之间分配，分配后完工产品成本结转至“半成品”或“库存商品”，在产品在生产成本中继续核算，待完工后结转至“半成品”或库存商品；产品销售时，对库存商品采用移动加权平均法将销售商品的成本结转至主营业务成本；公司对于发生在产品风险报酬或控制权转移前所实际发生的运费，将其确认为合同履约成本，列示在主营业务成本科目。此外，公司魔芋美妆用品因生产周期相对较长，期末存在少量的在产品，其成本按约当产量法在完工产品与在产品之间分配。

公司存货确认的核算方法符合《企业会计准则》的相关规定，并在各期一贯执行。

(三) 结合魔芋精粉（原料）、魔芋干片以及鲜魔芋等原材料的存储要求、库龄、保质期、一致魔芋公司仓储管理方式等，说明现有仓储条件能否满足存

货存储要求，是否存在存储不当或存储时间过长而发生减值的迹象，超过保质期报废的存货及处理情况，是否存在使用过期、变质原材料进行生产的情况，是否符合食品安全和环保相关法律法规，相关内控措施及有效性

1. 结合魔芋精粉（原料）、魔芋干片以及鲜魔芋等原材料的存储要求、库龄、保质期、公司仓储管理方式等，说明现有仓储条件能否满足存货存储要求，是否存在存储不当或存储时间过长而发生减值的迹象

(1) 魔芋精粉（原料）、魔芋干片以及鲜魔芋等原材料的存储要求、保质期、公司仓储管理方式

报告期内，公司原材料仓储管理方式如下表所示：

| 原材料名称 | 存储要求 | 保质期 | 仓储管理方式 |
|----------|--|-------|---------|
| 魔芋精粉（原料） | 干燥、防潮、避光，不与有毒、有害、有腐蚀性和和易挥发、有异味的物质同储存，温度低于 20℃，湿度低于 65% | 18 个月 | 储存在恒温仓库 |
| 魔芋干片 | 防潮、干燥、避光 | 6 个月 | 储存在大棚 |
| 鲜魔芋 | 防潮、干燥、避光 | 30 天 | 储存在大棚 |

(2) 魔芋精粉（原料）、魔芋干片以及鲜魔芋等原材料库龄情况

单位：万元

| 项 目 | 30 天以内 | 30 天至 6 个月 | 6 个月至 18 个月 | |
|---------|----------|------------|-------------|--------|
| 2021 年度 | 鲜魔芋 | | | |
| | 魔芋干片 | 540.43 | | |
| | 魔芋精粉（原料） | 6,086.92 | 66.13 | 252.54 |
| 2020 年度 | 鲜魔芋 | 1,089.00 | | |
| | 魔芋干片 | 3,859.37 | 135.51 | |
| | 魔芋精粉（原料） | 7,532.48 | 645.33 | 5.61 |
| 2019 年度 | 鲜魔芋 | 1.94 | | |
| | 魔芋干片 | 2,212.73 | | |
| | 魔芋精粉（原料） | 6,451.07 | 1.33 | 179.04 |

根据原材料的库龄情况及质保期，报告期内不存在超过质保期的情形，符合原材料的存储要求。

公司现有六个冷藏库，占地面积约 3,173.78 平方米，其中恒温仓库三个，占地面积 1,391.78 平方米。冷藏库共配备制冷设备 12 套，确保物料储存温度在要求的范围内，公司的仓储条件可以满足魔芋粉的存储需要。公司有两个大棚，合计面积为 2,449.40 平方米，可以满足魔芋干片等原材料储存需要。综上所述，公司的仓储条件能满足存货的相关存储要求。

(3) 是否存在存储不当或存储时间过长而发生减值的迹象

报告期内，公司在鲜魔芋入库后会尽快加工成魔芋干片、魔芋粉，公司严格执行主要原材料的存储要求。报告期内仅 2021 年有 3.63 万元的质保期将过的辅料全额计提减值，不存在主要原材料因存储不当或存储时间过长而发生减值的迹象。

2. 超过保质期报废的存货及处理情况、是否存在使用过期、变质原材料进行生产的情况，是否符合食品安全和环保相关法律法规，相关内控措施及有效性

(1) 超过保质期报废的存货及处理情况

报告期内，公司超过保质期报废的存货为魔芋食品。魔芋食品保质期过半公司即开始通过促销、搭售、向供应商、客户赠送等形式处置，对于过期魔芋食品，公司仓库管理员清点产品时会将临期食品挑拣出来，报生产部门负责人审批后再经由公司品控部，财务部，总经理审批后进行报废处理。超过保质期报废的魔芋食品由生产部门隔离放置于废品区，公司收集后请环卫部门作为生活垃圾统一清运。报告期内不存在超过保质期报废的原材料、魔芋粉等，魔芋美妆用品如魔芋棉报废后会自然降解，不会对环境造成影响。

(2) 是否存在使用过期、变质原材料进行生产的情况

报告期内，公司不存在使用过期、变质原材料进行生产的情况。

(3) 是否符合食品安全和环保相关法律法规，相关内控措施及有效性

1) 原材料的质量控制

公司制定了完善的检验制度和检测标准，检测设备和人员配备齐全，对进厂原辅料进行感官指标、理化指标、微生物检验。质检人员按照公司产品验收标准对相关原材料的相应指标进行检验，合格后方可入库使用。

公司每年在原料收购季前，将鲜魔芋、魔芋干片、魔芋精粉送样到 SGS（通标标准技术服务有限公司）进行检测；同时根据 GB2763 根茎类和薯芋类标准检

测农残，以确保原料的质量和安​​全。

2) 产品生产过程的质量控制

在生产过程中，公司生产人员严格按照操作规程的要求，对生产加工各环节进行标准化操作，以保障产品的品质。公司针对半成品和成品检验制定了检验标准，规定半成品严格按照相关规定进行及时检测，检验合格后方可进入下一道工序。成品由公司质检人员严格按照产品的执行标准要求以及相关法律法规的要求及时对每批次产品取样检验，不合格产品不得放行，由生产部门实施报废处理。对于食品添加剂的使用，公司技术部严格遵循 GB2760 标准规定的相关要求。

3) 产品检验环节的质量控制

公司设有专业的化验室，参照国家标准、农业行业标准、原料标准及对原辅料进行感官、理化和微生物指标检测，公司化验室按照《化验室手册》进行管理、对原料、半成品、成品进行检测，检验结果记录至产品检验报告并存档。

4) 产品储存、运输和交付过程中的质量控制

公司制定了《产品防护和交付控制程序》《运输车辆管理规定》，对产品的储存条件、搬运、保护和交付等活动进行控制，保证产品的质量和安​​全。公司产品由合作物流公司负责运输，保证产品在运输、装卸时小心轻放，避免撞击，挤压、日晒或雨淋；保持运输车辆清洁、卫生，不得与有毒、有害、腐蚀性和易挥发物质混装混运。

5) 产品销售环节的质量控制

公司制定了成品出厂检验标准，并记录出厂产品的名称、规格、数量、生产日期、生产批号、销售日期等内容，检验合格后方可出厂销售。公司产品的可追溯管理确保了产品质量长期稳定。同时，公司制定了《客户投诉处理程序》，对客户投诉及时反馈并妥善处理。

6) 产品召回的管理控制

公司实行不合格产品召回并销毁的管理制度，确保对存在质量问题或包装问题的不合格产品进行召回和处理。当原辅料存在涉及食品安全的潜在风险时，公司将直接采取退回或销毁处理。

公司已在原料采购及产品生产、流转过程中实行了完善的质量及食品安全把控措施，生产经营符合《食品安全法》等法律、行政法规的相关规定。

(四) 补充说明公司报告期内存货跌价准备的测试过程和计提方法，结合存货库龄、保质期限、报废情况、周转率、同行业可比公司减值计提等，说明一致魔芋公司存货跌价准备计提比例显著低于可比公司的原因及合理性

1. 公司报告期内存货跌价准备的测试过程和计提方法

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货类别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计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；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

具体测试过程如下：2021 年末，存货跌价测试过程如下：

单位：万元

| 项目 | 核算科目 | 2021 年末余额 (A) | 至完工时将要发生的成本(B) | 估计的销售费用和税费 (C) | 预计销售收入 (D) | 可变现净值 (E=D-C-B) | 存货跌价金额 (F=A-E) |
|-----------|-------|---------------|----------------|----------------|------------|-----------------|----------------|
| 原材料 | 原材料 | 7,567.88 | 376.95 | 340.71 | 10,328.99 | 9,611.33 | 无跌价 |
| | 低值易耗品 | 529.46 | | | | | |
| 原材料[注 1] | | 3.63 | | | | | 3.63 |
| 在产品 | | 21.20 | 0.76 | 1.37 | 43.68 | 41.56 | 无跌价 |
| 半成品 | | 1,895.91 | 20.91 | 76.49 | 2,661.83 | 2,564.44 | 无跌价 |
| 库存商品 | | 647.75 | | 29.36 | 934.18 | 904.82 | 无跌价 |
| 库存商品[注 2] | | 6.40 | | | | | 6.40 |
| 发出商品 | | 948.57 | | | 1,239.03 | 1,239.03 | 无跌价 |
| 发出商品[注 3] | | 3.06 | | | 2.38 | 2.38 | 0.67 |
| 委托加工物资 | | 0.26 | | 0.01 | 0.32 | 0.31 | 无跌价 |
| 合计 | | 11,624.12 | 398.62 | 447.94 | 15,210.42 | 14,363.86 | 10.70 |

[注 1] 质保期将过的原材料，全额计提减值

[注 2] 临期产成品，全额计提减值

[注 3]发出商品中少量合同金额低于成本的，按准则要求计提减值

2020 年末，存货跌价测试过程如下：

单位：万元

| 项 目 | 核算科目 | 2020 年末余额 (A) | 至完工时将要发生的成本(B) | 估计的销售费用和税费 (C) | 预计销售收入 (D) | 可变现净值 (E=D-C-B) | 存货跌价金额 (F=A-E) |
|---------|-------|---------------|----------------|----------------|------------|-----------------|----------------|
| 原材料 | 原材料 | 17,176.01 | 550.69 | 341.69 | 20,039.80 | 19,147.42 | 无跌价 |
| | 低值易耗品 | 352.73 | | | | | |
| 在产品 | | 45.36 | 2.41 | 2.61 | 90.33 | 85.31 | 无跌价 |
| 半成品 | | 1,247.23 | 12.37 | 44.69 | 1,718.04 | 1,660.98 | 无跌价 |
| 库存商品 | | 1,026.19 | 0.00 | 35.93 | 1,320.48 | 1,284.55 | 无跌价 |
| 库存商品[注] | | 29.92 | | | | | 29.92 |
| 发出商品 | | 1,328.34 | | | 1,639.41 | 1,639.41 | 无跌价 |
| 合 计 | | 21,205.78 | 565.48 | 424.92 | 24,808.05 | 23,817.66 | 29.92 |

[注]临期产成品，全额计提减值

2019 年年末，存货跌价测试过程如下：

单位：万元

| 项 目 | 核算科目 | 2019 年末余额 (A) | 至完工时将要发生的成本(B) | 估计的销售费用和税费 (C) | 预计销售收入 (D) | 可变现净值 (E=D-C-B) | 存货跌价金额 (F=A-E) |
|------|-------|---------------|----------------|----------------|------------|-----------------|----------------|
| 原材料 | 原材料 | 11,176.24 | 857.39 | 248.53 | 12,904.50 | 11,798.58 | 无跌价 |
| | 低值易耗品 | 292.20 | | | | | |
| 在产品 | | 48.66 | 1.21 | 2.58 | 88.75 | 84.97 | 无跌价 |
| 半成品 | | 2,420.59 | 21.86 | 97.19 | 3,179.79 | 3,060.74 | 无跌价 |
| 库存商品 | | 1,407.31 | | 67.65 | 1,849.16 | 1,781.50 | 无跌价 |
| 发出商品 | | 765.46 | | | 1,142.94 | 1,142.94 | 无跌价 |
| 合 计 | | 16,110.46 | 880.45 | 415.96 | 19,165.14 | 17,868.73 | 无跌价 |

2. 结合存货库龄、保质期、报废情况、周转率、同行业可比公司减值计提等，说明公司存货跌价准备计提比例显著低于可比公司的原因及合理性

(1) 公司存货跌价准备计提比例

单位：元

| 项 目 | 2021 年末 | 2020 年末 | 2019 年末 |
|---------|---------------|----------------|----------------|
| 产成品跌价 | 70,732.67 | 299,205.16 | |
| 产成品余额 | 16,057,779.09 | 23,844,438.12 | 21,727,657.63 |
| 产成品跌价占比 | 0.44% | 1.25% | |
| 原材料跌价 | 36,311.62 | | |
| 原材料余额 | 75,715,135.83 | 171,760,163.05 | 111,762,403.90 |
| 原材料跌价占比 | 0.05% | | |

根据公司存货库龄、保质期限、报废情况，期末公司存货余额不存在超过保质期的情形，超保质期或临期存货均已处理，库龄、保质期限、报废情况详见本说明“六、”之“(三)……是否存在存储不当或存储时间过长而发生减值的迹象，超过保质期报废的存货及处理情况，是否存在使用过期、变质原材料进行生产的情况，是否符合食品安全和环保相关法律法规，相关内容措施及有效性”相关内容。

因魔芋食品保质期要求高，报告期内公司对临效期（临近食品保质期）食品全额计提存货跌价准备。除此之外，公司对其他各类存货进行跌价测试，根据测试结果计提跌价准备。

(2) 同业可比公司存货跌价计提情况

| 公司名称 | 保质期 | 2019 年度 | 2020 年度 | 2021 年度 |
|------|-------------------------|---------|---------|---------|
| 百龙创园 | 液体产品保质期 1 年、粉体保质期 2-3 年 | 1.12% | 0.70% | 0.32% |
| 三元生物 | 未披露 | 未计提 | 未计提 | 未计提 |
| 金丹科技 | 未披露 | 未计提 | 未计提 | 未计提 |
| 公司 | 魔芋粉保质期 2 年、魔芋食品保质期 8 个月 | 未计提 | 0.14% | 0.09% |

因原材料采购季节性公司存货周转率低于可比公司，存货周转率具体情况详见本说明“六、(一)”之“3. 存货周转率低于可比公司的原因及合理性”的相关内容。

对比同行业存货跌价计提情况，公司存货跌价计提比例仅低于百龙创园，主要是因为百龙创园主营食品类产品，保质期要求高，而公司主要产品以工业品魔芋粉为主，保质期较长，故计提比例低于百龙创园，但总体差异不大。

(五) 结合销售模式、收入确认时点，说明报告期内发出商品规模较大的原因，是否符合业务特点及行业惯例，发出商品的具体构成、对应客户及合同情况、发出时间、期后结转及收入确认情况

1. 结合销售模式、收入确认时点，说明报告期内发出商品规模较大的原因，是否符合业务特点及行业惯例

报告期内，公司的销售模式、收入确认时点情况如下：

| 销售区域 | 销售模式 | 收入确认时点 |
|------|----------|--|
| 内销 | 直销模式、贸易商 | 2020年1月1日前，同时满足下列条件的情况下确认国内销售商品收入：根据销售订单由仓库配货后，运输部门将货物发运，购货方对货物的数量和质量无异议；销售金额已经确定，并已收讫货款或预计可以收回货款；销售商品的成本能够可靠地计量 2020年1月1日起，公司主要销售魔芋粉、魔芋食品和魔芋美妆用品等魔芋产品，属于在某一时点履行的履约业务。公司产品销售收入确认的具体方法为：内销收入在公司将产品运送至合同约定交货地点并由客户确认接受、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 |
| 外销 | 直销模式、贸易商 | 2020年1月1日前，同时满足下列条件的情况下确认出口销售商品收入：根据与购货方的销售合同或订单要求组织生产，经检验合格后通过海关报关出口，取得出口报关单，并已经安排货物发运；销售收入金额已经确定，并已收讫货款或预计可以收回货款；销售商品的成本能够可靠地计量 2020年1月1日起，公司主要销售魔芋粉、魔芋食品和魔芋美妆用品等魔芋产品，属于在某一时点履行的履约业务。外销收入在公司已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利且相关的经济利益很可能流入时确认 |

经与同行业收入确认时点相比较，公司收入确认方式和同行业可比公司基本一致。

公司报告期内发出商品中外销占比较高，商品在途时间长。2020年受国际新冠疫情影响，公司海外订单发货预定货柜难度上升，境外销售订单运输时间拉长；2021年因国际防疫政策的变化，境外运输时间恢复。报告期各期末发出商

品规模较大具有合理性。

各报告期末，公司与可比公司发出商品占营业成本的比例如下：

| 公司名称 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|----------|---------|---------|---------|
| 三元生物 | 2.38% | 3.20% | 2.13% |
| 金丹科技 | 1.87% | 1.86% | [注] |
| 百龙创园 | 2.05% | 1.21% | 0.26% |
| 可比公司平均水平 | 2.10% | 2.09% | 1.20% |
| 公司 | 2.41% | 4.49% | 2.73% |

[注]公开信息中金丹科技 2019 年度财务数据未单独列示发出商品

2020 年公司受疫情影响，海运时间变长，发出商品余额占营业成本比与其他年度相比有较大增长，2019 年公司发出商品规模略高于三元生物，而百龙创园前期发出商品、营业规模较小，与公司差异较大。总体来看除 2020 年外，公司发出商品占营业成本比例较为均衡，符合自身业务特点及行业惯例。

2020 年公司受疫情影响，海运时间变长，发出商品余额占营业成本比与其他年度相比有较大增长，2019 年公司发出商品规模略高于三元生物，而百龙创园前期发出商品、营业规模较小，与公司差异较大。总体来看除 2020 年外，公司发出商品占营业成本比例较为均衡，符合自身业务特点及行业惯例。

2. 公司发出商品的具体构成、对应客户及合同情况、发出时间、期后结转及收入确认情况如下

报告期各期末，公司发出商品的具体构成如下：

单位：万元

| 产品类别 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|--------|---------|---------|----------|---------|---------|---------|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 魔芋粉 | 899.96 | 94.57% | 1,207.67 | 90.92% | 707.97 | 92.49% |
| 魔芋食品 | 32.16 | 3.38% | 57.97 | 4.36% | 3.82 | 0.50% |
| 魔芋美妆用品 | 15.54 | 1.63% | 62.66 | 4.72% | 52.16 | 6.81% |
| 其他 | 3.97 | 0.42% | 0.04 | | 1.51 | 0.20% |
| 合计 | 951.62 | 100.00% | 1,328.34 | 100.00% | 765.46 | 100.00% |

由上表可知，报告期各期末发出商品中魔芋粉占比均超过 90%，报告期内发出商品中魔芋粉对应的主要客户及合同情况、发出时间、期后结转及收入确认情况如下：

2021 年：

单位：万元

| 产品类别 | 期末发出商品余额 | 主要客户名称 | 合同金额 | 发出时间 | 期后结转及收入确认时间 |
|------|----------|-------------------|--------|------------|-------------|
| 魔芋粉 | 899.96 | 客户 78 | 130.21 | 2021/12/28 | 2022/1/18 |
| | | 客户 10 | 119.30 | 2021/12/24 | 2022/1/22 |
| | | 客户 69 | 112.96 | 2021/12/29 | 2022/1/27 |
| | | C. E. Roeper GmbH | 100.15 | 2021/12/28 | 2022/1/25 |
| | | 东莞徐记食品有限公司 | 87.29 | 2021/12/21 | 2022/1/27 |
| 合计 | 899.96 | | 549.91 | | |

2020 年：

单位：万元

| 产品类别 | 期末发出商品余额 | 主要客户名称 | 合同金额 | 发出时间 | 期后结转及收入确认时间 |
|------|----------|----------------------|--------|------------|-------------|
| 魔芋粉 | 1,207.67 | 客户 10 | 144.64 | 2020/12/28 | 2021/1/14 |
| | | Nuscience Belgium NV | 144.08 | 2020/12/17 | 2021/1/14 |
| | | 客户 70 | 123.84 | 2020/12/18 | 2021/1/25 |
| | | 客户 69 | 119.60 | 2020/12/25 | 2021/1/14 |
| | | 青岛德慧海洋生物科技有限公司 | 116.40 | 2020/12/26 | 2021/1/14 |
| 合计 | 1,207.67 | | 648.56 | | |

2019 年：

单位：万元

| 产品类别 | 期末发出商品余额 | 主要客户名称 | 合同金额 | 发出时间 | 期后结转及收入确认时间 |
|------|----------|---------------|--------|------------|-------------|
| 魔芋粉 | 707.97 | 临沂艾德森生物科技有限公司 | 156.46 | 2019/12/27 | 2020/1/7 |
| | | TIC GUMS. INC | 152.53 | 2019/12/20 | 2020/3/24 |
| | | 客户 79 | 117.75 | 2019/12/23 | 2020/1/16 |

| 产品类别 | 期末发出商品余额 | 主要客户名称 | 合同金额 | 发出时间 | 期后结转及收入确认时间 |
|------|----------|--------------------------------|--------|------------|-------------|
| | | TER Ingredients GmbH Co. KG | 93.40 | 2019/12/24 | 2020/3/24 |
| | | 客户 4 | 24.36 | 2019/12/23 | 2020/3/17 |
| 合计 | 707.97 | | 544.50 | | |

(六) 说明报告期内对各类存货盘点的具体情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、各类存货盘点方法、程序、盘点比例、存货帐实相符情况、盘点结果处理情况

报告期内对各类存货盘点的具体情况：

| 项 目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|-----------|------------------------------------|-----------------------------------|------------------------------------|
| 盘点计划及实施 | 财务部同生产部组织制定盘点计划并安排实施 | 财务部同生产部组织制定盘点计划并安排实施 | 财务部同生产部组织制定盘点计划并安排实施 |
| 盘点时间 | 2021 年 12 月 30 日至 2021 年 12 月 31 日 | 2020 年 12 月 28 日至 2021 年 1 月 4 日 | 2019 年 12 月 30 日至 2019 年 12 月 31 日 |
| 盘点地点 | 一致嘉纤仓库、一致魔芋公司仓库、致心生物仓库 | 一致嘉纤仓库、一致魔芋公司仓库、云南一致仓库、致心生物仓库 | 一致嘉纤仓库、一致魔芋公司仓库、云南一致仓库、致心生物仓库 |
| 盘点人员 | 生产人员、仓库人员 | 生产人员、仓库人员 | 生产人员、仓库人员 |
| 监盘人员 | 财务人员 | 财务人员 | 财务人员 |
| 盘点范围 | 除部分发出商品、在途物资、委托加工物资外,其他存货全部纳入盘点范围 | 除部分发出商品、在途物资、委托加工物资外,其他存货全部纳入盘点范围 | 除部分发出商品、在途物资、委托加工物资外,其他存货全部纳入盘点范围 |
| 盘点品种 | 原材料、在产品、半成品、库存商品、低值易耗品 | 原材料、在产品、半成品、库存商品、低值易耗品 | 原材料、在产品、半成品、库存商品、低值易耗品 |
| 盘点方法及程序 | 全面盘点; 原材料称重、计数; 库存商品、在产品、半成品计数 | 全面盘点; 原材料称重、计数; 库存商品、在产品、半成品计数 | 全面盘点; 原材料称重、计数; 库存商品、在产品、半成品计数 |
| 盘点结果及差异处理 | 差异较小 | 差异较小 | 差异较小 |

根据公司《存货盘点》制度，盘点小组按经审批的盘点方案执行盘点程序，编制盘点表，盘点人员在盘点表上签字确认，账实不符的查明原因并进行相应处理。财务部编制盘点报告，对盘点结果、盘盈盘亏、呆滞等问题进行陈述及原因分析，提出处理方案，经财务分管领导、生产分管领导审核后，报总经理审批。

根据《存货管理制度》公司财务部牵头组织公司半年度、年度存货全面盘点，编制半年度、年度存货盘点方案，盘点过程中发现账实不符的，查明原因并进行相应处理。报告期各期末，公司盘点比例达到 100%，存货盘点发现的差异主要是盘点过程中的计量误差，各年度差异较小，已根据处理意见进行账务调整。

公司建立了较为完善的存货盘点制度，除 2019 年、2021 年期末存在在途物资，以及各报告期末发出商品因运输原因无法实地盘点外，公司各期末存货盘点情况良好，盘点结果与账面记录不存在重大差异。

(七) 请申报会计师核查上述事项并发表明确意见

核查程序与核查结论

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了如下核查程序：

(1) 访谈公司生产部门、采购部门、销售部门、财务部门负责人，了解公司生产模式、采购模式、销售模式及产品生产周期、生产工艺、客户采购周期、备货策略等情况，了解报告期各期末存货变动原因及期末存货是否存在对应订单；

(2) 查阅公司在手订单情况，对比在手订单与库存商品、发出商品的匹配情况；获取报告期内存货的库龄明细表，取得库龄临近保质期的存货清单，结合存货库龄并与管理层讨论该批存货是否存在减值迹象；

(3) 查阅同行业可比公司公开资料，对比存货相关情况；

(4) 获取报告期内原材料采购的相关合同，访谈采购部门负责人，了解公司各期原材料采购种类、价格、数量、采购价格的变动情况、应对原材料价格波动的相关措施等，向主要供应商函证；

(5) 获取公司采购台账，获取主要原材料的采购数量、采购单价、采购金额、耗用数量、耗用金额等数据；获取各类型原材料主要供应商名单，通过公开途径查询相关供应商的工商信息资料；

(6) 获取发出商品期末台账，收集相关合同、发货单、期后提单或运输单签收资料，分析发出商品对应的收入成本是否计入合理区间；

(7) 了解公司的存货跌价准备计提政策，评价管理层关于存货跌价准备计提方法的合理性，了解和评价公司管理层关于存货跌价准备相关内部控制有效性，复核报告期各期末存货减值测试的过程，判断确认可变现净值相关的估计售价、销售税费是否合理；

(8) 获取并查阅公司的采购业务流程及相关内部控制制度，访谈公司采购负责人，了解主要供应商采购额变动的的原因以及是否存在异常采购的情况，实施采购与付款循环内部控制测试，核查公司采购的内部控制制度在报告期内是否得到有效执行；

(9) 获取各期末公司自盘清单及盘点盈亏报告表，取得各期末存货结存清单、发出商品清单等，检查企业存货期末余额是否真实、完整；

(10) 在现场监盘过程中对存货的实物状态进行观察，判断是否存在明显的减值迹象，如毁损、残次等。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司已说明存货的具体情况；报告期内原材料、库存商品金额大幅变动的原因合理；存货周转率与同行业可比公司存在差异但与公司实际业务情况相符；

(2) 各期末公司在手订单与库存商品和半成品不完全具有匹配性，但短期内大致覆盖，因期末原材料集中采购，原材料在手订单覆盖率较低，报告期内公司发出商品的订单支持率均为 100%。公司报告期各期末存货余额与业务规模具有匹配性，各期末存货期后销售情况良好，期末备货水平较为合理；存货周转率变动与业务发展相匹配；公司已补充说明存货周转率低于可比公司的原因，具有合理性；

(3) 公司具有完善的存货入库、出库核算管理程序，依照国标、行业标准制订了符合实际情况的物料验收标准；存货主要原材料出入库数量与产量具有匹配性，各项存货确认、计量与结转符合《企业会计准则》的规定；

(4) 公司制订了原料仓储条件及相关制度；现有条件能够满足存货存储要求，存在存储时间过长导致减值的情形，已全额计提减值准备，报告期内公司超过保质期报废的存货金额较少，不存在使用过期、变质原材料进行生产的情况，业务经营符合食品安全和环保相关法律法规，公司生产仓储相关内控措施设计、执行有效；

(5) 公司已补充说明报告期内存货库龄情况及对应订单情况；各报告期末存货跌价准备计提充分；

(6) 公司发出商品规模较大与其销售模式、收入确认时点有关，发出商品构成、对应客户及合同情况、发出时间、期后结转及收入确认情况符合《企业会计准则》的相关规定；

(7) 报告期各期末，公司制定存货盘点计划，并按计划实施有效的盘点程序，未见重大账实差异。

(八) 说明对存货实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果，重点说明对发出商品的监盘情况、监盘比例、是否存在差异及原因

1. 对存货实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果

(1) 2021 年度和 2020 年度对存货实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果

我们对公司的存货进行了监盘，具体包括了解公司存货管理制度、盘点计划，全程参与存货盘点过程，观察存货存放位置、标识信息、存货状态以及是否存在减值迹象，询问存货的用途等，选取一定比例的大额存货进行抽盘，对于个别差异进行询问并获得相关单据记录，对大额发出商品实施函证或替代核查程序。

我们对 2020 年度、2021 年度存货监盘比例情况如下：

单位：万元

| 项 目 | 2021 年度 | | | 2020 年度 | | |
|------|----------|----------|---------|-----------|-----------|---------|
| | 账面余额 | 监盘金额 | 盘点比例 | 账面余额 | 监盘金额 | 盘点比例 |
| 原材料 | 7,571.51 | 7,548.57 | 99.70% | 17,176.01 | 17,176.01 | 100.00% |
| 在产品 | 21.20 | 21.20 | 100.00% | 45.36 | 45.36 | 100.00% |
| 半成品 | 1,895.91 | 1,895.91 | 100.00% | 1,247.23 | 1,247.23 | 100.00% |
| 库存商品 | 654.15 | 654.15 | 100.00% | 1,056.11 | 1,056.11 | 100.00% |
| 发出商品 | 951.62 | | | 1,328.34 | | |

| | | | | | | |
|-------|-----------|-----------|--------|-----------|-----------|--------|
| 低值易耗品 | 529.72 | 357.72 | 67.53% | 352.73 | 201.48 | 57.12% |
| 合计 | 11,624.12 | 10,477.55 | 90.14% | 21,205.78 | 19,726.19 | 93.02% |

从监盘情况看，公司存货仓库划分合理、有序，不同属性、用途的存货堆放于合适的仓库储存，确保存货得到适当存储的前提下方便存货的领用；仓库内存货堆放有序，每种存货堆放处均有相应的物料标签卡，记录存货名称、结存、批次等信息；仓库人员对存货的分布较为熟悉，存货盘点过程较为顺利，盘点数量和结存数的差异较小，相关差异公司已做处理，报告期内未发现存货重大账实不符情况。

(2) 2019 年度的存货监盘程序、监盘比例及监盘结果

我们于 2020 年首次承接公司审计业务，据《中国注册会计师审计准则第 1331 号—首次接受委托时对期初余额的审计》的相关规定，为保证有关期初余额审计证据的充分性和适当性，对存货科目期初余额实施了相应的审计程序，具体如下：

- 1) 对公司采购付款循环、生产仓储循环实施穿行测试；
- 2) 获取期初存货明细表，复核加计是否正确，并与期初报表数、总账数及明细账合计数核对是否相符；
- 3) 了解公司期初盘点制度、盘点人员和存货情况，取得并复核公司存货盘点计划、盘点表，了解盘点差异及后续处理情况；
- 4) 了解存货跌价计提政策，取得并分析期初存货库龄表，结合已计提跌价准备的存货期后处置或留存情况复核期初存货跌价准备计提的准确性、充分性；
- 5) 结合公司 2020 年度的存货进销存审计情况，倒轧验证期初存货余额准确性。

2. 重点说明对发出商品的监盘情况、监盘比例、是否存在差异及原因

因发出商品均在运输途中，各报告期末无法进行实地监盘，主要采用函证、细节测试、期后测试等程序对报告期末发出商品进行确认，我们核对了出库单发货日期、物流单号、签收日期及期后收入确认凭证，对于外销部分，进一步检查进仓单号、进仓单时间、报关单日期、提单号、期后提单日期等信息。

报告期内对发出商品核查情况如下：

单位：万元

| 年 度 | 发出商品 余额 | 发函 金额 | 回函确认 金额 | 替代确 认金额 | 细节测试确认 金额 | 回函+替代+细节 测试占期末发出 商品余额比例 |
|-----|------------|----------|------------|------------|--------------|-------------------------------|
|-----|------------|----------|------------|------------|--------------|-------------------------------|

| | | | | | | |
|------|----------|--------|--------|--------|----------|--------|
| 2021 | 951.62 | 698.46 | 595.80 | 102.66 | | 73.40% |
| 2020 | 1,328.34 | | | | 1,042.41 | 78.47% |
| 2019 | 765.46 | | | | 556.75 | 72.73% |

报告期各年对发出商品余额核查比例均超过 70%，经过检查，公司期末发出商品余额与实际情况不存在差异，收入确认不存在跨期现象，发出商品真实合理。

七、期间费用率低于可比公司的合理性

报告期内，发行人期间费用总额分别为 4,371.89 万元、3,863.93 万元和 4,273.64 万元，占营业收入的比重分别为 11.94%、10.19%和 8.53%，低于可比公司平均水平。报告期各期发行人销售费用率高于可比公司，研发费用分别为 1,238.52 万元、1,204.32 万元和 1,689.98 万元，占营业收入的比重分别为 3.38%、3.18%和 3.37%。公司研发费用的主要构成为直接材料、直接人工等。

请发行人：（1）结合业务模式、地域情况、费用构成等，分析说明期间费用率低于可比公司、销售费用率高于可比公司的原因及合理性。（2）说明报告期各期销售、管理、研发人员的人数、平均薪酬情况，各类人员平均薪酬的变动原因，人均薪酬与同行业可比公司、同地区公司间是否存在显著差异及原因；各类人员的职能划分及成本费用划分的依据和口径，是否存在成本费用混淆的情形。（3）结合相关费用具体构成及支付对象、推广及订单获取情况、计费依据、运输单价及距离、运输方式等，说明报告期内展览费、促销费及运输费的变动原因及与收入的匹配性。（4）说明各期研发项目的预算情况、实际投入、研发进度，结合实际研发项目的开展情况分析研发费用波动上升的原因。（5）说明研发过程中材料领用量、截至各期末的投料量和结存量，与各对应研发项目之间的关系，是否存在期末集中领料的情形，定量说明相关材料是否形成产品及销售或废料的处理情况。（6）说明报告期列报的研发费用、申报高新技术企业的研发费用、申请所得税加计扣除的研发费用之间是否存在差异，如有，请说明原因。（7）说明费用计提期间是否准确，以及是否存在压低期间费用、关联方及潜在关联方为发行人承担成本及代垫费用的情形。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。（审核问询函问题 11）

(一) 结合业务模式、地域情况、费用构成说明期间费用率低于可比公司、销售费用率高于可比公司的原因及合理性

1. 期间费用率低于可比公司的原因及合理性

报告期内，公司期间费用率与可比公司具体比较情况如下：

| 年度 | 可比公司名称 | 销售费用率 | 管理费用率 | 研发费用率 | 财务费用率 | 合计 |
|--------|--------|-------|-------|-------|--------|--------|
| 2021 年 | 百龙创园 | 3.11% | 3.07% | 3.56% | 0.34% | 10.08% |
| | 三元生物 | 0.33% | 0.92% | 3.52% | 0.28% | 5.05% |
| | 金丹科技 | 1.19% | 5.22% | 3.65% | 0.46% | 10.52% |
| | 行业平均 | 1.54% | 3.07% | 3.58% | 0.36% | 8.55% |
| | 公司 | 2.20% | 2.37% | 3.37% | 0.60% | 8.53% |
| 2020 年 | 百龙创园 | 3.36% | 3.14% | 3.08% | 1.58% | 11.16% |
| | 三元生物 | 0.50% | 1.52% | 3.87% | 1.23% | 7.12% |
| | 金丹科技 | 1.77% | 8.15% | 4.03% | 1.31% | 15.26% |
| | 行业平均 | 1.88% | 4.27% | 3.66% | 1.37% | 11.18% |
| | 公司 | 3.26% | 2.98% | 3.18% | 0.78% | 10.19% |
| 2019 年 | 百龙创园 | 7.17% | 3.08% | 3.57% | 0.32% | 14.14% |
| | 三元生物 | 3.52% | 1.61% | 4.08% | -0.34% | 8.87% |
| | 金丹科技 | 6.97% | 7.26% | 3.79% | 1.60% | 19.62% |
| | 行业平均 | 5.89% | 3.98% | 3.81% | 0.53% | 14.21% |
| | 公司 | 4.17% | 3.07% | 3.38% | 1.32% | 11.94% |

注：可比公司数据来自招股说明书、公司年报、wind 等公开数据

报告期内，公司期间费用分别为 4,371.89 万元、3,863.93 万元和 4,273.64 万元；期间费用率分别为 11.94%、10.19%和 8.53%。公司期间费用率在 2020 年度、2021 年度与同行业平均值较为接近，2019 年度低于同行业平均值，主要系 2019 年度销售费用率低于行业平均水平。

2. 销售费用率高于可比公司的原因及合理性

报告期内，公司销售费用分别为 1,525.62 万元、1,235.69 万元和 1,099.50 万元，销售费用率分别为 4.17%、3.26%和 2.20%。

(1) 费用构成

公司与可比公司销售费用各费用项目占各期营业收入比例如下表所示：

1) 2021 年度

| 项 目 | 三元生物 | 百龙创园 | 金丹科技 | 平均值 | 公司 |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 运费 | | 0.15% | | 0.05% | |
| 职工薪酬 | 0.16% | 1.19% | 0.68% | 0.68% | 1.34% |
| 差旅费 | | 0.39% | 0.03% | 0.14% | 0.12% |
| 展览宣传费 | 0.06% | 0.19% | 0.06% | 0.11% | 0.32% |
| 业务招待费 | | 0.05% | 0.09% | 0.05% | 0.07% |
| 其他 | 0.10% | 1.14% | 0.33% | 0.52% | 0.34% |
| 合 计 | 0.33% | 3.11% | 1.19% | 1.54% | 2.20% |

2) 2020 年度

| 项 目 | 三元生物 | 百龙创园 | 金丹科技 | 平均值 | 公司 |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 运费 | | 0.13% | | 0.04% | 1.22% |
| 职工薪酬 | 0.24% | 1.40% | 1.12% | 0.92% | 1.28% |
| 差旅费 | 0.01% | 0.39% | 0.05% | 0.15% | 0.10% |
| 展览宣传费 | 0.09% | 0.11% | 0.03% | 0.08% | 0.30% |
| 业务招待费 | | 0.12% | 0.15% | 0.09% | 0.05% |
| 其他 | 0.16% | 1.21% | 0.42% | 0.60% | 0.31% |
| 合 计 | 0.50% | 3.36% | 1.77% | 1.88% | 3.26% |

3) 2019 年度

| 项 目 | 三元生物 | 百龙创园 | 金丹科技 | 平均值 | 公司 |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 运费 | 2.84% | 3.93% | 5.01% | 3.93% | 1.43% |
| 职工薪酬 | 0.40% | 1.32% | 0.84% | 0.85% | 1.69% |
| 差旅费 | 0.02% | 0.42% | 0.13% | 0.19% | 0.31% |
| 展览宣传费 | 0.11% | 0.39% | 0.18% | 0.23% | 0.34% |
| 业务招待费 | 0.09% | 0.10% | 0.26% | 0.15% | 0.02% |
| 其他 | 0.05% | 1.00% | 0.57% | 0.54% | 0.38% |
| 合 计 | 3.52% | 7.17% | 6.97% | 5.89% | 4.17% |

2019 年度销售费用率低于可比公司均值主要系运费占比大幅低于可比公

司，因为公司单位重量货值高于行业可比公司，具体情况如下：

单位：万元/吨

| 公司名称 | 产品名称 | 单位重量货值 |
|------|----------|--------|
| 公司 | 普通魔芋精粉 | 7.79 |
| | 普通魔芋微粉 | 6.16 |
| | 纯化魔芋精粉 | 11.97 |
| | 纯化魔芋微粉 | 10.51 |
| 三元生物 | 赤藓糖醇 | 1.50 |
| | 复配糖 | 2.61 |
| 百龙创园 | 益生元系列 | 1.23 |
| | 膳食纤维系列 | 1.37 |
| | 其他淀粉糖（醇） | 0.36 |
| | 健康甜味剂 | 1.62 |
| 金丹科技 | 乳酸 | 0.74 |
| | 乳酸盐 | 0.80 |
| | 糖化渣 | 0.17 |

因此运费占当期收入比例低于行业可比公司具有合理性。

2020 年度公司销售费用率高于行业平均水平主要系同行业公司将运费调入成本核算，剔除该影响后销售费用率为 2.04%，与同行业销售费用率基本持平；职工薪酬差异原因主要与业务模式、地域情况相关。

(2) 业务模式

报告期内公司销售费用中职工薪酬占营业收入比重高于可比公司均值，与其业务模式有紧密联系。

可比公司百龙创园与公司均采用直销模式，其职工薪酬占比较为接近；三元生物以经销为主，直销为辅；金丹科技以直销为主，经销商为辅。

相比于其他业务模式，直销模式下公司需要更多的销售人员管理、拓展销售渠道，因此在相近的收入规模下，公司销售人员数量及占收入比重高于可比公司。以 2021 年度为例，具体情况如下：

| 项 目 | 三元生物 | 金丹科技 | 百龙创园 | 公司 |
|-----|------|------|------|----|
|-----|------|------|------|----|

| | | | | |
|----------|------------|------------|-----------|-----------|
| 营业收入（万元） | 167,532.00 | 143,836.13 | 65,335.61 | 50,075.02 |
| 销售人员（人） | 16 | 71 | 61 | 62 |

注：此处销售人员人数为 2021 年年末数

可比公司中收入规模与公司较为相近的百龙创园销售人员与公司相近；三元生物营业收入约为公司 3.35 倍，销售人数仅为公司 1/4；金丹科技销售规模与三元生物较为接近，销售人员是其 4 倍有余；金丹科技营业收入约为公司 2.87 倍却仅比公司多 9 位销售员工，因此公司以直销为主的业务模式导致公司销售费用中职工薪酬占比高于可比公司均值。

(3) 地域情况

销售费用中职工薪酬水平同时受地域因素影响，公司与同行业可比公司分处不同地区，不同地区受生活成本、当地工资水平、招聘合适人员难易程度等因素的影响，薪酬水平存在一定程度的差异。公司位于湖北省宜昌市长阳土家族自治县，当地生活成本、薪酬水平较低。

综上所述，结合行业模式，费用构成、地域情况，期间费用率低于可比公司，销售费用率高于可比公司具有合理性。

(二) 说明报告期各期销售、管理、研发人员的人数、平均薪酬情况，各类人员平均薪酬的变动原因，人均薪酬与同行业可比公司、同地区公司间是否存在显著差异及原因；各类人员的职能划分及成本费用划分的依据和口径，是否存在成本费用混淆的情形

1. 报告期各期销售、管理、研发人员的人数、平均薪酬情况，各类人员平均薪酬的变动原因

报告期内，公司销售人员、管理人员和研发人员的数量和平均薪酬情况如下：

单位：万元/年

| 项 目 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|
| | 人数 | 平均薪酬 | 人数 | 平均薪酬 | 人数 | 平均薪酬 |
| 销售人员 | 56 | 11.96 | 49 | 9.87 | 52 | 11.89 |
| 管理人员 | 51 | 12.77 | 54 | 10.14 | 53 | 11.39 |
| 研发人员 | 27 | 8.06 | 24 | 5.98 | 24 | 5.78 |

注：人员数量为分年度分月平均人数

公司员工薪酬主要由标准工资、津贴福利和绩效激励三部分组成，其中标准工资包括基本工资和月度考核工资，月度考核工资根据每个岗位的 KPI 来确定；津贴福利包括学历津贴、工龄工资、职称津贴、特殊岗位津贴等；绩效激励包括销售提成、利润分成、年度考核奖金等。其中销售人员的销售提成主要由销售业绩等因素确定，年终考核奖金由公司根据当年度的经营业绩、月度及年度考核情况等确定。

2020 年度销售人员和管理人员平均薪资低于 2019 年度和 2021 年度，主要系新冠疫情期间公司 2020 年度 2-3 月按基本工资进行发放，同时根据人力资源和社会保障部、财政部、税务总局《关于延长阶段性减免企业社会保险费政策实施期限等问题的通知》（人社部发〔2020〕49 号）等相关政策，公司获得了 2020 年度阶段性社保减免导致全年度薪酬水平下降。

2021 年度研发人员平均薪酬较 2019 年度、2020 年度有较大幅度上升，主要系公司 2019 年度、2020 年度研发项目侧重工艺技术优化和普通产品开发，研发人员中研发辅助人员数量占比较高，该部分人员薪酬较低，拉低了研发人员平均薪酬水平。

2. 同行业可比公司薪酬对比情况

单位：万元/年

| 所在地 | 公司名称 | 项目 | 平均薪酬 | | |
|----------|------|------|---------|---------|---------|
| | | | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| 河南周口 | 金丹科技 | 销售人员 | 13.75 | 18.83 | 12.22 |
| | | 管理人员 | 17.71 | 17.78 | 14.95 |
| | | 研发人员 | 6.52 | 6.90 | 5.77 |
| 山东德州 | 百龙创园 | 销售人员 | 12.71 | 13.70 | 15.02 |
| | | 管理人员 | 10.53 | 8.57 | 8.21 |
| | | 研发人员 | 7.12 | 6.21 | 6.56 |
| 山东滨州 | 三元生物 | 销售人员 | 16.46 | 14.16 | 14.36 |
| | | 管理人员 | 19.92 | 11.37 | 10.03 |
| | | 研发人员 | 9.73 | 8.73 | 8.60 |
| 同行业公司平均数 | | 销售人员 | 14.31 | 15.56 | 13.87 |

| 所在地 | 公司名称 | 项目 | 平均薪酬 | | |
|------|------|------|---------|---------|---------|
| | | | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| | | 管理人员 | 16.05 | 12.57 | 11.06 |
| | | 研发人员 | 7.79 | 7.28 | 6.98 |
| | | 销售人员 | 11.96 | 9.87 | 11.89 |
| 湖北宜昌 | 公司 | 管理人员 | 12.77 | 10.14 | 11.39 |
| | | 研发人员 | 8.06 | 5.98 | 5.78 |
| | | 销售人员 | 11.96 | 9.87 | 11.89 |

注：数据来源上述公司定期报告及招股说明书等公开资料

公司与同行业可比公司分处不同地区，不同地区受生活成本、当地工资水平、招聘合适人员难易程度等因素的影响，薪酬水平存在一定程度的差异。公司平均薪酬整体上低于可比上市公司平均薪酬，主要原因为：(1) 公司位于湖北省宜昌市长阳土家族自治县，当地生活成本、薪酬水平较低；(2) 同行业可比公司收入规模较大，规模效益明显。公司的收入规模远小于金丹科技和三元生物，故相应人员的平均工资较低。

3. 同地区公司薪酬情况对比

单位：万元/年

| 公司名称 | 项目 | 平均薪酬 | | |
|------|------|---------|---------|---------|
| | | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| 和远气体 | 销售人员 | 24.51 | 13.77 | 19.57 |
| | 管理人员 | 10.75 | 10.98 | 10.25 |
| | 研发人员 | 9.66 | 8.21 | 8.05 |
| 康农种业 | 销售人员 | 7.48 | 8.02 | 8.07 |
| | 管理人员 | 16.31 | 13.40 | 11.55 |
| | 研发人员 | 8.01 | 6.45 | 6.67 |
| 公司 | 销售人员 | 11.96 | 9.87 | 11.89 |
| | 管理人员 | 12.77 | 10.14 | 11.39 |
| | 研发人员 | 8.06 | 5.98 | 5.78 |

注：数据来源上述公司定期报告及招股说明书等公开资料

从上表可知：(1) 报告期内，公司销售人员的平均薪酬高于康农种业主要系销售模式不同，公司销售模式以直销为主，而康农种业通过“省级合作、地（市）

级分销、县级代理、乡镇直销”的销售模式开拓业务；公司销售人员的平均薪酬低于和远气体主要公司收入规模小于和远气体；(2) 公司管理人员的平均薪酬与同地区公司处于同一区间，具有合理性；(3) 公司研发人员的平均薪酬略低于同地区公司主要系公司 2019 年和 2020 年侧重工艺技术优化和普通产品开发，研发人员中研发辅助人员数量占比较高，该部分人员薪酬较低，拉低了研发人员平均薪酬水平；(4) 和远气体、康农种业的所属行业与公司的行业不尽相同，不同行业的工资标准不同。

4. 各类人员的职能划分

| 项 目 | 职能划分 | 对应的会计科目 |
|------|-------------------------------|-----------|
| 销售人员 | 包括内销人员和外销人员 | 销售费用 |
| 管理人员 | 包括中高层管理人员、财务人员、行政人员和采购人员等 | 管理费用 |
| 研发人员 | 包括技术研发人员、工艺研发人员、产品研发人员和研发辅助人员 | 研发支出 |
| 生产人员 | 包括基本生产车间人员、辅助生产人员、车间管理人员等 | 生产成本、制造费用 |

公司的人员主要包括销售人员、管理人员、研发人员和生产人员，然后再按职能进行进一步划分。其中销售人员、管理人员的薪酬计入相应的费用，予以费用化。生产人员中基本生产车间人员的薪酬计入生产成本，辅助生产人员和车间管理人员的薪酬计入制造费用。研发人员的薪酬计入研发支出，当研发支出满足资本化条件时予以资本化，否则予以费用化。公司严格按照《企业会计准则》的相关规定划分成本费用，不存在成本费用混淆的情形。

(三) 结合相关费用具体构成及支付对象、推广及订单获取情况、计费依据、运输单价及距离、运输方式等，说明报告期内展览费、促销费及运输费的变动原因及与收入的匹配性

1. 展览费具体构成、支付对象、推广及订单获取情况、计费依据

公司参加展会主要有以下两个目的：(1) 通过展会既向传统应用行业的老客户展示了企业的发展，又获取新型应用行业的新客户，把产品拓展到更多应用行业去；(2) 更加高效和集中的让更多客户了解公司的新产品，是对公司全方位的一次宣传和展示。公司在展会现场签单具有不确定性，但对未来订单的促成有积极作用。

展览费主要系按次支付给展会承办方的场地费或者展台搭建方的搭建费，报告期内展览费按国内、国外展览划分如下：

单位：万元

| 项 目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 展览费-国内 | 58.50 | 17.49 | 47.00 |
| 展览费-国外 | | | 13.71 |
| 展览费合计 | 58.50 | 17.49 | 60.71 |
| 主营业务收入 | 49,523.32 | 37,647.84 | 36,357.31 |
| 国内展览费占收入比 | 0.12% | 0.05% | 0.13% |
| 展览费合计占收入比 | 0.12% | 0.05% | 0.17% |

从上表可知，报告期内展览费占收入的比重分别为 0.17%、0.05%、0.12%。其中 2019 年、2021 年国内展览费占收入比基本持平。2020 年受新冠疫情影响，公司减少了各地展会的参加次数。

综上所述，展览费与收入具有匹配性。

2. 促销费的变动原因及与收入的匹配性

公司的促销费主要包括广告费、样品费和推广费，具体情况如下：

单位：万元

| 项 目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 广告费 | 28.57 | 8.25 | 7.98 |
| 样品费 | 23.58 | 21.63 | 30.47 |
| 推广费 | 50.75 | 66.48 | 25.09 |
| 促销费合计 | 102.90 | 96.36 | 63.55 |
| 主营业务收入 | 49,523.32 | 37,647.84 | 36,357.31 |
| 促销费合计占收入比 | 0.21% | 0.26% | 0.17% |

从上表可知，报告期内促销费占收入的比重分别为 0.17%、0.26%、0.21%，2021 年广告费大幅度增加主要系在央视频道播放魔乐哥广告，支付给广州创视文化传播有限公司广告费 18.61 万元；2020 年推广费大幅度增加主要系直播带货，支付给宜昌爵妙电子商务股份有限公司直播服务费 37.21 万元；2021 年推广费较高主要系公司加大了对电商平台的推广投入。

综上所述，促销费与收入匹配性存在差异具有合理性。

3. 运输费的变动原因及与收入的匹配性

(1) 报告期内内销运输费与占内销销售收入的比例情况如下：

单位：万元

| 项 目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|---------------|-----------|-----------|-----------|
| 公路运输费 | 348.31 | 230.63 | 211.74 |
| 销售重量（吨） | 4,915.55 | 3,854.42 | 2,887.15 |
| 单位公路运输费（元/吨） | 708.58 | 598.35 | 733.38 |
| 铁路运输费 | 30.89 | 3.43 | 16.87 |
| 销售重量（吨） | 916.60 | 103.45 | 518.22 |
| 单位铁路运输费（元/吨） | 337.02 | 331.69 | 325.45 |
| 内销收入 | 27,997.66 | 20,981.66 | 18,889.19 |
| 内销运输费占内销收入的比重 | 1.35% | 1.12% | 1.21% |

注：内销运输费占内销收入的比重=（公路运输费+铁路运输费）/内销收入

报告期内，公司单位公路运输费分别为 733.38 元/吨、598.35 元/吨、708.58 元/吨，2021 年单位公路运输费与 2019 年较为接近，2020 年单位公路运输费较低的主要原因系 2020 年新冠疫情防控期间全国收费公路免收车辆通行费。

报告期内，公司单位铁路运输费分别为 325.45 元/吨、331.69 元/吨、337.02 元/吨，单位铁路运输费基本持平。

报告期内内销运输费占内销收入的比重分别为 1.21%、1.12%、1.35%，2021 年内销运输费占内销收入的比重较高，主要系 2021 年公司主要产品的销售单价有所下降，主要产品销售价格变动详见本说明“四、（一）1.”之“（3）主要产品销售价格变动情况”相关内容，2020 年内销运输费占内销收入比重较低系 2020 年新冠疫情防控期间全国收费公路免收车辆通行费。

报告期内公司内销的销售区域未发生较大变化，主要集中在华东、华中和西南区域，运输距离未有显著变动，故对单位运输价格的影响不大。

(2) 报告期内外销运输费与占外销销售收入的比例情况如下：

单位：万元

| 项 目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|--------|---------|---------|---------|
| 运杂费(A) | 266.13 | 167.07 | 195.37 |

| | | | |
|----------------------|-----------|-----------|-----------|
| 其中：公司到港口的运费(B) | 178.11 | 106.83 | 122.98 |
| 销售重量(吨)(C) | 2,523.01 | 1,740.61 | 1,669.01 |
| 单位运输费(元/吨)(D=B/C) | 705.93 | 613.78 | 736.86 |
| 外销收入(E) | 21,525.67 | 16,666.18 | 17,468.12 |
| 外销运输费占外销收入的比重(F=A/E) | 1.24% | 1.00% | 1.12% |

注：运杂费主要包括公司到港口的运费、报关费、代理费、港杂费等，其中公司到港口的运费 2021 年计入营业成本中

从上表可知，报告期内公司到港口的单位运费分别为 736.86 元、613.78 元、705.93 元，与报告期内公司单位公路运输费基本持平，主要系公司通过公路运输将货物运到港口。

报告期内公司外销运输费占外销收入的比重分别为 1.12%、1.00%、1.24%，变动趋势与内销运输费占内销收入比重的变动一致。

综上所述，运输费与收入具有匹配性。

(四) 说明各期研发项目的预算情况、实际投入、研发进度，结合实际研发项目的开展情况分析研发费用波动上升的原因

1. 说明各期研发项目的预算情况、实际投入、研发进度

报告期各期，公司研发项目的预算情况、实际投入以及研发进度情况如下：

| 序号 | 公司名称 | 项目名称 | 项目起止时间 | 项目预算(万元) | 研发投入[注 1](万元) | 进展情况 |
|------|--------|----------------------|---------------------------|----------|---------------|------|
| (1) | 一致魔芋公司 | 魔芋粉除杂研磨 | 2019. 1. 10-2019. 12. 31 | 400. 00 | 357. 40 | 已结题 |
| (2) | 一致魔芋公司 | 魔芋粉中微生物分析与控制技术研究 | 2019. 2. 13-2019. 12. 31 | 128. 00 | 95. 85 | 已结题 |
| (3) | 一致魔芋公司 | 珠芽魔芋粉的应用技术研究项目 | 2019. 2. 13-2019. 12. 31 | 165. 50 | 128. 11 | 已结题 |
| (4) | 一致魔芋公司 | 魔芋粉新型领域应用技术研究 | 2019. 1. 22-2019. 12. 31 | 375. 00 | 316. 83 | 已结题 |
| | 一致魔芋公司 | 复合型凝胶制品开发项目 | 2019. 5. 5-2019. 12. 31 | 2. 37 | 1. 72 | 已结题 |
| (5) | 一致魔芋公司 | 魔芋皂开发及生产技术研究 | 2019. 1. 10-2020. 12. 31 | 120. 00 | 132. 73 | 已结题 |
| (6) | 一致魔芋公司 | 魔芋基新材料深加工技术研究 | 2019. 6. 10-2020. 12. 31 | 600. 00 | 574. 35 | 已结题 |
| (7) | 一致魔芋公司 | 魔芋晶球产品开发 | 2019. 12. 31-2020. 12. 31 | 166. 00 | 145. 78 | 已结题 |
| (8) | 一致魔芋公司 | 魔芋粉特性的多领域应用技术研究 | 2019. 12. 31-2021. 12. 31 | 552. 00 | 523. 60 | 已结题 |
| (9) | 一致魔芋公司 | 魔芋粉湿法加工损耗分析与改进 | 2019. 12. 31-2020. 12. 31 | 200. 00 | 188. 41 | 已结题 |
| (10) | 一致魔芋公司 | 魔芋破壁研磨技术开发 | 2019. 12. 31-2020. 12. 31 | 250. 00 | 217. 44 | 已结题 |
| (11) | 一致魔芋公司 | 工业化超声辅助提取魔芋神经酰胺[注 2] | 2020. 8. 18-2020. 12. 31 | 200. 00 | 40. 71 | 已结题 |
| (12) | 一致魔芋公司 | 高纯度魔芋葡甘聚糖生产技术改进 | 2020. 12. 31-2021. 12. 31 | 500. 00 | 477. 28 | 已结题 |
| (13) | 一致魔芋公司 | 魔芋粉干法加工中的塑性化防控技术研究 | 2021. 2. 1-2021. 12. 31 | 410. 00 | 366. 24 | 已结题 |
| (14) | 一致魔芋公司 | 魔芋复合棉产品开发 | 2020. 12. 31-2021. 12. 31 | 90. 00 | 95. 22 | 已结题 |
| (15) | 一致魔芋公司 | 魔芋晶球成型技术研究 | 2020. 12. 31-2021. 12. 31 | 255. 00 | 273. 05 | 已结题 |

| 序号 | 公司名称 | 项目名称 | 项目起止时间 | 项目预算(万元) | 研发投入[注1](万元) | 进展情况 |
|------|--------|---|---------------------------|----------|--------------|------|
| (16) | 一致魔芋公司 | 魔芋血管紧张素转化酶 ACE 抑制肽及神经酰胺制备关键技术开发及产品创制[注 3] | 2021. 11. 20-2023. 12. 31 | 100. 00 | | 研发中 |
| (17) | 一致魔芋公司 | 提升魔芋粉透明度项目[注 4] | 2018. 1. 10-2018. 12. 31 | 342. 00 | 0. 34 | 已结题 |
| (18) | 一致魔芋公司 | 魔芋飞粉干燥剂 | 2014. 1. 1-2019. 12. 31 | 8. 00 | 3. 58 | 已结题 |
| (19) | 一致嘉纤 | 魔芋健康食品开发 | 2019. 1. 2-2019. 12. 31 | 25. 00 | 26. 28 | 已结题 |
| (20) | 一致嘉纤 | 魔芋凝胶方便食品火鸡面、藤椒味、酸辣粉等三种口味调味技术研究 | 2020. 1. 2-2020. 12. 31 | 40. 00 | 41. 96 | 已结题 |
| (21) | 一致嘉纤 | 魔芋葡甘聚糖在高端功能性食品及医药辅料方面的应用 | 2020. 12. 31-2021. 12. 31 | 150. 00 | 125. 94 | 已结题 |

[注 1]研发投入、进展情况的统计区间为 2019 年 1 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日

[注 2]该项目因计划调整终止研发

[注 3]该项目已支付合作研发款项，但鉴于项目尚未形成阶段性成果，公司未计提研发费用

[注 4]该项目为报告期之前结项项目，此处列示金额为结题后发生的零星开支

2. 结合实际研发项目的开展情况分析研发费用波动上升的原因

报告期初，公司研发项目以加工工艺技术优化和普通产品开发为主，如“魔芋粉除杂研磨”“魔芋粉中微生物分析与控制技术研究”“珠芽魔芋粉的应用技术研究项目”，其研发深度有限，研发所需投入也较少。

报告期末，公司研发项目以前沿技术研究和含量较高产品开发为主，如“魔芋复合棉产品开发”“魔芋晶球成型技术研究”“魔芋血管紧张素转化酶 ACE 抑制肽及神经酰胺制备关键技术开发及产品创制”，研发所需投入明显提升，具体数据详见本说明“七、

(五)”之“1. 说明研发过程中材料领用量、截至各期末的投料量和结存量，与各对应研发项目之间的关系”相关内容。

报告期内，公司业务规模呈现明显增长趋势，为保持公司核心竞争力，公司增加了研发投入使其与整体收入增长趋势相匹配。除2020年因疫情影响导致研发活动减少、研发费用占比降低外，公司研发费用占营业收入比例较为稳定，且与同行业可比公司不存在明显差异，具备合理性。与同行业数据对比详见招股说明书“第八节管理层讨论与分析”之“三、(四)3、(2)研发费用率与可比公司比较情况”相关内容。

(五) 说明研发过程中材料领用量、截至各期末的投料量和结存量，与各对应研发项目之间的关系，是否存在期末集中领料的情形，定量说明相关材料是否形成产品及销售或废料的处理情况

1. 说明研发过程中材料领用量、截至各期末的投料量和结存量，与各对应研发项目之间的关系

(1) 2021 年度研发项目与研发领料、投料的对应关系

单位：kg

| 研发项目 | 领料/投料 | |
|--------------------------------------|------------|-----------|
| | 主料 | 辅料 |
| 高纯度魔芋葡甘聚糖生产技术改进 | 59,114.02 | 45,269.35 |
| 魔芋粉干法加工中的塑性化防控技术研究 | 60,867.50 | 9,500.00 |
| 魔芋粉特性的多领域应用技术研究 | 46,829.88 | 19,623.95 |
| 魔芋复合棉产品开发 | 6,349.37 | 401.60 |
| 魔芋晶球成型技术研究 | 27,351.02 | 6,713.98 |
| 魔芋血管紧张素转化酶 ACE 抑制肽及神经酰胺制备关键技术开发及产品创制 | 10.00 | |
| 魔芋葡甘聚糖在高端功能性食品及医药辅料方面的应用 | 4,623.15 | 5,241.13 |
| 合计 | 205,144.94 | 86,750.00 |

(2) 2020 年度研发项目与研发领料、投料的对应关系

单位：kg

| 研发项目 | 领料/投料 | |
|--------------------|-----------|-----------|
| | 主料 | 辅料 |
| 工业化超声辅助提取魔芋神经酰胺项目 | 9,333.45 | 2.26 |
| 魔芋粉湿法加工损耗分析与改进 | 19,583.00 | 68,500.00 |
| 魔芋基新材料深加工技术研究项目 | 33,035.22 | 2,053.85 |
| 魔芋粉特性的多领域应用技术研究 | 21,782.16 | 40.50 |
| 魔芋晶球产品开发项目 | 12,408.16 | 5,540.25 |
| 魔芋破壁研磨技术开发项目 | 33,637.60 | 6,000.00 |
| 魔芋皂开发及生产技术研究项目 | 5,394.28 | 226.34 |
| 魔芋凝胶方便食品火鸡面、藤椒味、酸辣 | 757.20 | 1,012.67 |

| 研发项目 | 领料/投料 | |
|--------------|------------|-----------|
| | 主料 | 辅料 |
| 粉等三种口味调味技术研究 | | |
| 合 计 | 135,931.07 | 83,375.86 |

(3) 2019 年度研发项目与研发领料、投料的对应关系

单位：kg

| 研发项目 | 领料/投料 | |
|--------------------|------------|------------|
| | 主料 | 辅料 |
| 复合型凝胶制品开发项目 | 183.20 | 70.00 |
| 魔芋粉除杂研磨项目 | 33,423.50 | 42,499.50 |
| 魔芋粉新型领域应用技术研究项目 | 30,804.79 | 31,282.46 |
| 魔芋粉中微生物分析与控制技术研究项目 | 10,020.00 | 29,591.00 |
| 魔芋基新材料深加工技术研究项目 | 15,311.27 | 7,529.13 |
| 魔芋皂开发及生产技术研究项目 | 17,481.53 | 1,594.82 |
| 珠芽魔芋粉的应用技术研究项目 | 11,521.00 | 18,413.95 |
| 魔芋健康食品开发 | 300.08 | 1,027.75 |
| 合 计 | 119,045.37 | 132,008.61 |

公司在研发过程中根据材料投料量确定材料领用量，月末不存在研发材料结存情况。

公司研发过程中涉及的材料领用主要包括主料领用、辅料领用。其中，领用的主要材料为魔芋精粉（原料）、魔芋粉和魔芋绵等，领用的辅料主要为酒精和试剂等。

2. 说明研发过程中是否存在期末集中领料的情形

报告期内每年度 12 月份，公司研发过程中领料情况以及领料量与全年领料量占比列示如下：

(1) 2021 年度

单位：kg

| 项 目 | 领料量 | |
|-------------|-----------|----------|
| | 主料 | 辅料 |
| 2021 年 12 月 | 11,888.00 | 5,846.04 |

| 项 目 | 领料量 | |
|-------------------|------------|-----------|
| | 主料 | 辅料 |
| 2021 年第四季度 | 54,426.90 | 23,165.29 |
| 2021 年度 | 205,144.94 | 86,750.00 |
| 12 月占 2021 年度全年比例 | 5.79% | 6.74% |
| 第四季度占 2021 年度全年比例 | 26.53% | 26.70% |

(2) 2020 年度

单位：kg

| 项 目 | 领料量 | |
|-------------------|------------|-----------|
| | 主料 | 辅料 |
| 2020 年 12 月 | 18,587.47 | 5,221.52 |
| 第四季度 | 68,314.49 | 23,030.02 |
| 2020 年度 | 135,931.07 | 83,375.86 |
| 12 月占 2020 年度全年比例 | 13.67% | 6.26% |
| 第四季度占 2020 年度全年比例 | 50.26% | 27.62% |

(3) 2019 年度

单位：kg

| 项 目 | 领料量 | |
|-------------------|------------|------------|
| | 主料 | 辅料 |
| 2019 年度 12 月 | 225.88 | 102.88 |
| 第四季度 | 10,948.35 | 3,393.77 |
| 2019 年度 | 119,045.37 | 132,008.61 |
| 12 月占 2019 年度全年比例 | 0.19% | 0.08% |
| 第四季度占 2019 年度全年比例 | 9.20% | 2.57% |

2020 年 12 月份研发领料和四季度研发领料占全年的比重较高，主要原因系受新冠疫情影响，公司一季度存在停产停工情况，部分研发项目在下半年立项，领料时间均推迟，故 12 月份领料占比较大，公司不存在期末集中领料的情形。

3. 定量说明相关材料是否形成产品及销售或废料的处理情况

公司研发项目主要围绕魔芋粉、魔芋绵、魔芋食品的性能改良、新产品研

发等研究方向开展。由于公司研发过程主要为小试和中试过程，研发过程形成的产品性能未达预期实验标准的概率较大。因此，研发过程形成的产品大部分进行了报废处置，少部分研发过程形成的产品性能能够达到继续加工使用的作为半成品进行了入库处理，后续将和其他产品进行后续加工后销售。

报告期内，公司研发过程中形成的产品入半成品库和报废处置的情况如下所示：

单位：万元

| 项 目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|------|----------|---------|---------|
| 合理损耗 | 293.32 | 179.61 | 215.74 |
| 报废处置 | 1,086.39 | 653.56 | 781.72 |
| 回流入库 | 87.72 | 68.90 | 56.89 |

(1) 研发废料报废处置

由于研发形成的废料主要成分为有机物，可以被农业开发综合利用，公司与湖北田头生物科技有限公司签订了污泥及加工残渣处置协议，委托湖北田头生物科技有限公司进行废料处置。

(2) 研发过程形成的产品入库处理

报告期内，少部分研发过程形成的半成品性能能够达到继续加工使用，作为半成品进行入库处理，后续将和其他产品进行后续加工后销售。

研发过程中形成的半成品入库会计处理如下：

借：存货

借：研发支出-费用化支出-直接投入-材料（红字冲回）

(六) 说明报告期列报的研发费用、申报高新技术企业的研发费用、申请所得税加计扣除的研发费用之间是否存在差异，如有，请说明原因

1. 报告期内，公司列报的研发费用与申报高新技术企业的研发费用之间的差异情况

单位：万元

| 项 目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|------------------|----------|----------|----------|
| 列报的研发费用(A) | 1,689.98 | 1,204.32 | 1,238.52 |
| 申报高新技术企业的研发费用(B) | 1,564.04 | 1,158.48 | 1,205.62 |

| 项 目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|-------------|---------|---------|---------|
| 差异 (C=A-B) | 125.94 | 45.84 | 32.90 |
| 差异率 (D=C/A) | 7.45% | 3.81% | 2.66% |

报告期内，公司列报研发费用与申报高新技术企业的研发费用之间存在差异的金额分别为 32.90 万元、45.84 万元和 125.94 万元，差异率分别为 2.66%、3.81%和 7.45%，差异较小。主要原因系：(1) 申报高新技术企业研发费用只包含一致魔芋公司的研发费用，未包含子公司一致嘉纤的研发费用；(2) 委外研发项目加计扣除金额的调整。

2. 报告期内，公司列报的研发费用与申报所得税加计扣除的研发费用之间的差异情况

单位：万元

| 项 目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|--------------------|----------|----------|----------|
| 列报的研发费用 (A) | 1,689.98 | 1,204.32 | 1,238.52 |
| 申请所得税加计扣除的研发费用 (B) | 622.32 | 463.26 | 476.37 |
| 差异 (C=A-B) | 1,067.66 | 741.06 | 762.15 |
| 差异率 (D=C/A) | 63.18% | 61.53% | 61.54% |

报告期内，公司列报研发费用与申报所得税加计扣除的研发费用之间存在差异具体原因为：

单位：万元

| 项 目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|--|---------|---------|---------|
| (1) 不属于研发加计扣除范围的相关费用 (A) | 126.06 | 3.88 | -132.99 |
| 其中：委外研发 | | 3.88 | 5.83 |
| 未准确归集费用 | 0.96 | -0.05 | |
| 不得加计扣除以前年度研发项目金额 | 125.10 | 0.05 | -138.82 |
| (2) 出于谨慎性考虑未申报加计扣除研发项目费用 (B) | 815.65 | 538.53 | 708.74 |
| (3) 超过可加计扣除研发费用总额 10%限制而未申请的其他相关费用 (C) | | 2.28 | 1.33 |
| 研发加计扣除比例 (D) | 100.00% | 75.00% | 75.00% |

| 项 目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|---------------------|----------|---------|---------|
| (4) 超出研发加计扣除比例部分(E) | | 290.59 | 303.06 |
| 小计[(A+B+C)*D+E] | 941.72 | 699.10 | 735.87 |
| (5) 子公司未申报加计扣除 | 125.94 | 41.96 | 26.28 |
| 合 计 | 1,067.66 | 741.06 | 762.15 |

(1) 不属于研发加计扣除范围的费用

1) 委外研发

根据国家税务总局相关规定，企业委托外部机构或个人进行研发活动所发生的费用，按照费用实际发生额的 80%计入委托方研发费用并计算加计扣除。公司 20%的委托研发费未计入加计扣除金额。

2) 未准确归集费用

2020 年度、2021 年度调整不得加计扣除的未准确归集费用金额分别为 -0.05 万元和 0.96 万元。

3) 不得加计扣除以前年度研发项目金额

报告期内调整不得加计扣除以前年度研发项目金额分别为-138.82 万元、0.05 万元和 125.10 万元，主要系 2021 年度对以前年度的研发费用金额进行了更正，并进行了更正申报。公司已取得主管税务机关开具的无违法违规证明，该事项不会导致公司存在被税务部门处罚的风险。

(2) 出于谨慎性考虑未申报研发加计扣除的研发费用

根据《财政部 国家税务总局 科技部关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税〔2015〕119 号），企业发生产品（服务）的常规性升级或对现存产品、服务、技术、材料或工艺流程进行的重复或简单改变活动支出不适用研发费用加计扣除优惠政策。因此，对于不涉及核心技术的技改升级类项目或研发成果应用拓展类项目等，基于谨慎原则，公司未申请研发费用加计扣除。

(3) 超过可加计扣除研发费用总额 10%限制而未申请的其他相关费用

根据《财政部 国家税务总局 科技部关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税〔2015〕119 号）规定，允许加计扣除的其他研发费用范围为与研发活动直接相关的其他费用，如技术图书资料费、资料翻译费等，研

发成果的检索、分析等，知识产权的申请费、注册费等，此项费用总额不得超过可加计扣除研发费用总额的 10%。故公司研发部门发生的前述研发费用中超过限额的部分，未进行加计扣除。

(4) 子公司一致嘉纤未申报加计扣除

报告期内，基于谨慎性原则，子公司一致嘉纤研发费用未申报加计扣除，金额分别为 26.28 万元、41.96 万元与 125.94 万元。

(七) 说明费用计提期间是否准确，以及是否存在压低期间费用、关联方及潜在关联方为公司承担成本及代垫费用的情形。

1. 销售费用分析

单位：万元

| 项 目 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|---------|----------|---------|----------|---------|----------|---------|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 职工薪酬 | 669.64 | 60.90% | 483.86 | 39.16% | 618.52 | 40.54% |
| 折旧与摊销 | 10.27 | 0.93% | 8.10 | 0.66% | 2.42 | 0.16% |
| 运输费 | | | 463.17 | 37.48% | 523.94 | 34.34% |
| 技术服务费 | 27.10 | 2.46% | 43.36 | 3.51% | 79.75 | 5.23% |
| 业务招待费 | 36.95 | 3.36% | 17.94 | 1.45% | 31.35 | 2.05% |
| 展览费、促销费 | 161.41 | 14.68% | 113.85 | 9.21% | 124.26 | 8.15% |
| 业务费、车辆费 | 6.00 | 0.55% | 4.85 | 0.39% | 7.13 | 0.47% |
| 办公费 | 8.53 | 0.78% | 3.56 | 0.29% | 6.07 | 0.40% |
| 差旅费 | 62.12 | 5.65% | 38.76 | 3.14% | 114.07 | 7.48% |
| 其他费用 | 117.50 | 10.69% | 58.25 | 4.71% | 18.11 | 1.19% |
| 合 计 | 1,099.50 | 100.00% | 1,235.69 | 100.00% | 1,525.62 | 100.00% |

从上表可知，报告期内销售费用分别为 1,525.62 万元、1,235.69 万元、1,099.50 万元，呈下降趋势。销售费用主要由职工薪酬、运输费、展览及促销费等构成。2020 年职工薪酬发生额下降，主要系新冠疫情期间公司 2020 年度 2-3 月按基本工资进行发放，同时根据人力资源和社会保障部、财政部、税务总局《关于延长阶段性减免企业社会保险费政策实施期限等问题的通知》（人社部发〔2020〕49 号）等相关政策，公司获得了 2020 年度阶段性社保减免导

致全年度薪酬水平下降；2021年职工薪酬占比上升、2021年运输费下降，主要系2021年将履行合同义务所发生的557.31万元运输费计入营业成本中；展览费、促销费的变动分析详见本说明“七、”之“（三）结合相关费用具体构成及支付对象、推广及订单获取情况、计费依据、运输单价及距离、运输方式等，说明报告期内展览费、促销费及运输费的变动原因及与收入的匹配性”相关内容。

2. 管理费用分析

单位：万元

| 项 目 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|---------|----------|---------|----------|---------|----------|---------|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 职工薪酬 | 651.35 | 54.92% | 547.43 | 48.52% | 603.79 | 53.68% |
| 业务费、车辆费 | 97.41 | 8.21% | 85.55 | 7.58% | 135.13 | 12.01% |
| 检测费、排污费 | 0.03 | | 2.79 | 0.25% | 1.82 | 0.16% |
| 水电费、通讯费 | 39.71 | 3.35% | 7.06 | 0.63% | 24.56 | 2.18% |
| 办公费 | 18.69 | 1.58% | 23.72 | 2.10% | 14.79 | 1.31% |
| 差旅费 | 17.10 | 1.44% | 18.26 | 1.62% | 34.85 | 3.10% |
| 折旧与摊销 | 176.05 | 14.84% | 163.39 | 14.48% | 168.29 | 14.96% |
| 业务宣传费 | 1.04 | 0.09% | 1.57 | 0.14% | 8.18 | 0.73% |
| 中介服务费 | 108.09 | 9.11% | 236.66 | 20.97% | 116.56 | 10.36% |
| 其他费用 | 76.53 | 6.45% | 41.89 | 3.71% | 16.75 | 1.49% |
| 合 计 | 1,185.99 | 100.00% | 1,128.33 | 100.00% | 1,124.73 | 100.00% |

从上表可知，报告期内管理费用分别为1,124.73万元、1,128.33万元、1,185.99万元，整体变动较小，主要由职工薪酬、业务及车辆费、折旧与摊销、中介服务等构成。

2020年职工薪酬金额及占比有所下降的原因系新冠疫情期间公司2020年度2-3月按基本工资进行发放；2020年和2021年业务费、车辆费发生额及占比较2019年有所下降，主要系2020年开始受新冠疫情影响，减少了业务招待和车辆出行；报告期内折旧与摊销的发生额及占比未有较大变化，主要由管理部门使用的房屋、设备、运输工具的折旧和土地摊销构成；2020年中介服务费

的发生额及占比较高，主要系 2020 年公司处于辅导期，各项前期审计费、评估费、咨询费等投入较大。

3. 研发费用分析

单位：万元

| 项 目 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|------|----------|---------|----------|---------|----------|---------|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 直接材料 | 1,421.82 | 84.13% | 991.20 | 82.30% | 1,028.54 | 83.05% |
| 直接人工 | 217.63 | 12.88% | 143.56 | 11.92% | 138.61 | 11.19% |
| 折旧摊销 | 18.56 | 1.10% | 24.76 | 2.06% | 20.61 | 1.66% |
| 其他费用 | 31.96 | 1.89% | 25.39 | 2.11% | 17.64 | 1.42% |
| 委托研发 | | | 19.42 | 1.61% | 33.13 | 2.67% |
| 合 计 | 1,689.98 | 100.00% | 1,204.32 | 100.00% | 1,238.52 | 100.00% |

从上表可知，报告期内公司研发费用分别为 1,238.52 万元、1,204.32 万元、1,689.98 万元，呈现波动上升趋势，主要系报告期内公司研发项目侧重有所转变，加大对研发投入的力度。2019 年、2020 年侧重于工艺技术优化和产品开发，2021 年侧重于产品开发和前沿技术研究。

4. 财务费用分析

单位：万元

| 项 目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|--------|---------|---------|---------|
| 利息支出 | 111.56 | 202.35 | 476.83 |
| 减：利息收入 | 3.56 | 14.61 | 6.60 |
| 汇兑损益 | 168.71 | 90.50 | -34.86 |
| 手续费 | 21.46 | 17.34 | 47.67 |
| 合 计 | 298.17 | 295.58 | 483.03 |

从上表可知，报告期内，公司的财务费用分别为 483.03 万元、295.58 万元和 298.17 万元，公司的财务费用主要为利息支出和汇兑损益。公司 2020 年、2021 年的利息支出较 2019 年有大幅度下降，主要原因为：(1) 公司 2020 年、2021 年借款规模较 2019 年有所下降，导致利息支出减少；(2) 2020 年、2021 年公司分别收到财政贴息 116.01 万元、74.48 万元，相关款项冲减当期财务费用-利息支出。报告期内公司的汇兑损益逐年上升，相关分析详见本说明“四、

(一)5.”之“(2) 外销收入和汇兑损益的匹配性关系”相关内容。

报告期内公司按照权责发生制确认相应的期间费用，费用计提期间准确，不存在压低期间费用，亦不存在关联方或潜在关联方承担成本或代垫费用的情况。

(八) 核查程序及核查结论

1. 核查程序

(1) 了解与应付职工薪酬相关的关键内部控制，测试及评价相关内部控制的设计和运行有效性；

(2) 复核公司期间费用的各明细项目，分析各主要费用在报告期内变化的原因及合理性；结合公司业务模式、地域情况、费用构成和同行业可比公司的情况分析期间费用率低于可比公司、销售费用率高于可比公司的原因及合理性；

(3) 抽查大额期间费用支出的记账凭证，检查对应的合同、发票等原始依据，检查记账凭证是否与原始凭证相符、成本费用是否混淆、所属期间是否准确；

(4) 取得报告期各项员工薪酬发放明细表，计算员工平均薪酬并与同行业可比公司、同地区公司水平进行对比，分析差异原因及合理性；

(5) 获取并查阅员工花名册，对生产人员、管理人员、销售人员、研发人员的薪酬核算进行复核，将研发项目的研发人员与员工花名册进行核对；

(6) 获取并查阅公司研发项目的立项报告、实验小结、结项报告等，了解报告期内各研发项目投入情况、研发进展、研发成果等；获取公司研发领料清单，抽查领料相关业务单据，确认其是否与研发活动有关，是否存在月末集中领料；将研发领料清单与账面研发列支的直接材料投入金额进行核对，确认研发领料计入研发费用的金额是否正确；查看公司关于研发废料处置的相关合同、发票以及银行回单，复核研发废料处置的真实性和准确性；

(7) 获取审计或税审机构出具的企业所得税汇算清缴报告、高新专项审计报告，对比用于申报加计扣除的研发费用、申报高新技术企业的研发费用与财务报表中列示的研发费用的差异情况，复核其差异的合理性；

(8) 对财务费用中的利息支出、利息收入进行测算，检查是否存在少计财务费用的情形；

(9) 对期间费用进行截止测试，检查是否存在跨期费用；

(10) 获取公司及其子公司、控股股东、实际控制人及其成年子女、董事（独立董事、外部董事除外）及其配偶、监事及其配偶、高级管理人员及其配偶、核心技术人员、主要财务人员及其他关键岗位人员的资金流水，检查是否存在为公司承担成本及代垫费用的情形。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，公司的期间费用率低于可比公司、销售费用率高于可比公司具有合理性；

(2) 公司已补充说明报告期各期销售、管理、研发人员的人数、平均薪酬情况及各类人员平均薪酬变动的原因；报告期各期公司销售、管理、研发人员的平均薪酬与同行业可比公司、同地区公司相比不存在显著差异；

(3) 报告期内，公司展览费、促销费及运输费与收入匹配，变动原因合理；

(4) 公司已补充说明各期研发项目的预算情况、实际投入、研发进度，研发费用波动上升的原因为公司研发项目的研究方向有所转变，由以加工工艺技术优化和普通产品开发为主转变为以前沿技术研究和技術含量较高产品开发为主，增加了对研发的投入；

(5) 报告期内公司不存在期末集中领料的情形，公司研发过程形成的产品大部分进行了报废处置，少部分研发过程形成的产品性能能够达到继续加工使用的作为半成品进行了入库处理；

(6) 报告期内，公司列报的研发费用、申报高新技术企业的研发费用、申请所得税加计扣除的研发费用之间存在差异，相关差异具备合理性；

(7) 报告期内公司成本费用划分准确，不存在成本费用混淆的情形；费用计提期间准确，不存在压低期间费用、关联方及潜在关联方为公司承担成本及代垫费用的情形。

八、其他财务问题

(一) 应收账款坏账计提的充分性。报告期各期末，发行人应收账款余额分别为 3,227.29 万元、3,865.80 万元和 5,641.21 万元，应收账款周转率低于

可比公司平均水平，无单项计提坏账准备的应收账款。请发行人：说明报告期内应收账款余额变动的的原因，应收账款周转率低于可比公司平均的合理性，是否存在放宽信用政策刺激销售、提前确认收入的情形，报告期内无单项计提坏账准备应收账款的合理性，是否存在应单项计提坏账准备的情形。

(二) 理财产品会计处理合规性及内控规范性。报告期各期末，发行人交易性金融资产金额分别为 0 万元、1,450.00 万元和 6,053.28 万元，全部为银行理财产品，各期产生的公允价值变动收益分别为 0 万元、0 万元、43.03 万元。请发行人：1. 说明报告期内购买及赎回理财产品的情况，包括但不限于：名称、产品发行方、投资标的、期限、收益率、各期收益金额、理财产品的具体资金流向及是否涉及发行人关联方，是否存在控股股东、实际控制人及其关联方通过购买理财产品等手段非经营性占用发行人资金的情形。2. 说明购买的银行理财产品的具体种类及相关产品性质、关于风险收益的约定、是否存在投资风险、报告期内的收益情况以及相关风险是否充分披露。3. 说明对理财产品投资规模、收益及风控管理等相关内控措施及有效性。4. 说明 2020 年对交易性金融资产未确认公允价值变动损益的原因及合理性，银行理财产品计入交易性金融资产相关确认、计量及会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

(三) 预付款项大幅增长的原因及合理性。根据申请文件，报告期各期末，公司预付款项金额分别为 2,024.85 万元、3,645.23 万元和 5,837.67 万元，公司预付款项主要为预付原料款，其中对宣威顺晟农业开发有限公司、富源县富村镇佳芋食品有限公司的预付金额增长较为明显。根据公开信息，宣威顺晟农业开发有限公司、建始县泰立种植专业合作社、楚雄市子午镇家农种植专业合作社于 2019 年成立，建始县永腾种植专业合作社于 2020 年成立。请发行人：1. 结合市场地位、议价能力等，说明发行人以预付方式向相关对象采购的原因及合理性，是否符合行业惯例，与相关供应商其他客户的结算方式是否一致。2. 说明部分前五大预付对象成立时间较短即与发行人合作，且预付采购金额较大的原因及合理性，发行人及其关联方与上述供应商是否存在关联关系或其他利益安排。3. 说明与宣威顺晟农业开发有限公司、富源县富村镇佳芋食品有限公司的结算方式，报告期内是否发生变化，与发行人其他同类供应商结算方式是否存在显著差异，报告期内对上述两家公司预付金额大幅增长的原因及

合理性，与供应商业务规模及发行人实际采购金额是否匹配。

(四) 政府补助核算的合规性。根据申请文件，报告期各期，发行人计入其他收益的政府补助金额分别为 772.96 万元、933.71 万元和 813.96 万元，占同期利润总额的比例分别为 17.21%、18.22%、11.96%。报告期内，公司的递延收益主要来自于政府补助，报告期各期末金额分别为 2,618.93 万元、2,584.95 万元、2,273.69 万元。请发行人：说明报告期内政府补助资金的会计核算政策，计入当期收益或递延收益的划分依据，认定为资产相关的政府补助的依据、原值、摊销期限及其确定依据、开始摊销时间的确定依据及合理性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

(五) 会计差错更正与财务内控有效性。根据申请材料，2021 年 4 月，发行人对 2019 年财务报告的会计差错进行了更正。请发行人：1. 逐项列示 2019 年差错更正的具体事项、受影响报表项目、累积影响数情况，并分析产生会计差错的具体原因、调整方法及合理性，说明整改措施及效果。2. 结合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》1-10 的要求，说明相关差错更正是否属于会计基础薄弱的情况。

(六) 第三方回款的真实性。报告期各期，发行人第三方回款金额分别为 854.09 万元、726.71 万元和 625.07 万元，占同期营业收入比例分别为 2.33%、1.92%和 1.25%。请发行人：1. 说明报告期各期第三方回款相关销售及回款情况，包括但不限于主要销售对象、销售产品及金额、回款安排、涉及第三方回款的收入占比及是否涉及现金交易、个人卡代收等。第三方回款是否符合行业经营特点，与同行业可比公司是否存在明显差异。2. 说明第三方回款的真实性，是否存在虚构交易或调节账龄情形，第三方回款的原因、必要性及商业合理性，发行人及其关联方与第三方回款的付款方是否存在关联关系或其他利益安排。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。（审核问询函问题 12）

(一) 说明报告期内应收账款余额变动的的原因，应收账款周转率低于可比公司平均的合理性，是否存在放宽信用政策刺激销售、提前确认收入的情形，报告期内无单项计提坏账准备应收账款的合理性，是否存在应单项计提坏账准备

的情形

1. 报告期内应收账款余额变动的原因

报告期各期应收账款账面余额的具体情况如下：

单位：万元

| 项 目 | 2021 年 | 2020 年 | 2019 年 |
|-------------------|-----------|-----------|-----------|
| 应收账款账面余额 | 5,944.64 | 4,078.17 | 3,415.04 |
| 坏账准备 | 303.43 | 212.37 | 187.75 |
| 应收账款账面价值 | 5,641.21 | 3,865.80 | 3,227.29 |
| 第四季度主营业务收入 | 15,141.26 | 10,647.15 | 10,086.60 |
| 应收账款账面余额占第四季度收入比例 | 39.26% | 38.30% | 33.86% |

从上表可知，报告期各期末，公司应收账款账面余额分别为 3,415.04 万元、4,078.17 万元、5,944.64 万元，应收账款期末余额逐年上升，因公司的信用政策为国外客户见提单 90 天内付款、国内客户信用期为 30-90 天，故应收账款期末余额主要为尚处于信用期内未结算的第四季度销售收入。

报告期内，应收账款账面余额占第四季度收入比例分别为 33.86%、38.30%、39.26%，应收账款账面余额与第四季度收入呈正相关，2020 年度、2021 年度较 2019 年度占比增加，主要系自 2020 年受疫情影响，客户回款期较 2019 年略有推迟或延长，但未产生重大坏账风险，相关坏账分析详见本说明“八、（一）”之“4. 报告期内无单项计提坏账准备应收账款的合理性，是否存在应单项计提坏账准备的情形”相关内容。

2. 应收账款周转率低于可比公司平均的合理性

报告期内，公司与同行业可比公司应收账款周转率对比情况如下：

单位：次/年

| 证券代码 | 证券简称 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|-----------|------|---------|---------|---------|
| 605016.SH | 百龙创园 | 4.91 | 4.34 | 4.73 |
| 301206.SZ | 三元生物 | 15.78 | 14.64 | 14.90 |
| 300829.SZ | 金丹科技 | 23.36 | 21.91 | 17.04 |
| 平均值 | | 14.68 | 13.63 | 12.22 |
| 公司 | | 10.53 | 10.69 | 12.31 |

公司应收账款周转率低于同行业可比公司，主要系公司与同行业可比公司

信用政策存在差异，具体情况如下：

| 公司名称 | 信用政策 | 销售模式 |
|------|---|------------------------|
| 百龙创园 | 主要客户一般为 3 个月以内的信用期 | 直销模式 |
| 三元生物 | 国外客户结算方面，通常情况下客户先预付一定比例货款，拿到提单后付清货款；国内客户结算方面，主要为款到发货，对大客户给予一定信用期；对于新开发的客户，货款结算主要包括款到发货和预付一定比例的货款、收到货物后 15 日内结清尾款等 | 以经销为主、直销为辅 |
| 金丹科技 | 国外主要经销客户：见提单后 30-90 天付款；国内主要经销客户：先款后货；国内外直销客户信用政策均未披露 | 国内直销为主、国外经销商销售与直接销售相结合 |
| 公司 | 国外客户：见提单后 90 天以内付款；国内客户：信用期 30-90 天 | 直销模式 |

注：数据来源于上述公司定期报告及招股说明书等公开资料

从信用政策分析，同行业可比公司三元生物、金丹科技的信用政策比公司更为严格，导致应收账款周转率比同行业可比公司低。

3. 是否存在放宽信用政策刺激销售、提前确认收入的情形

报告期内各期，公司前十大客户付款条件及信用期具体情况如下：

| 序号 | 客户名称 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|------|-----------------------------|---------|---------|---------|
| (1) | SEM Minerals, L.P. | ** | ** | |
| (2) | 嘉吉亚太食品系统(北京)有限公司 | ** | | |
| (3) | TER Ingredients GmbH Co. KG | ** | ** | ** |
| (4) | 绿赛集团 | ** | ** | ** |
| (5) | 杭州郝姆斯食品有限公司 | ** | ** | ** |
| (6) | 临沂艾德森 | ** | ** | ** |
| (7) | MARCEL TRADING CORPORATION | ** | ** | ** |
| (8) | 劲仔食品集团股份有限公司 | ** | | |
| (9) | 宜瑞安集团 | ** | ** | ** |
| (10) | C. E. Roeper GmbH | ** | ** | ** |
| (11) | 青岛德慧海洋生物科技有限公司 | ** | ** | ** |
| (12) | 客户 5 | ** | ** | ** |

| 序号 | 客户名称 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|------|-------------------------------|---------|---------|---------|
| (13) | PT. GALIC BINA MADA | ** | | |
| (14) | 范府食品 | ** | ** | ** |
| (15) | 客户 25 | ** | ** | ** |
| (16) | 客户 34 | ** | ** | ** |
| (17) | 枫晴公司 | ** | ** | ** |
| (18) | CARTSANG ENTERPRISE CO., LTD. | ** | ** | ** |
| (19) | 客户 10 | ** | ** | ** |
| (20) | 鲜活果汁有限公司 | | ** | |

从上表可知，报告期内公司主要客户的付款条件及信用期均未发生变化。

综上所述，报告期内公司不存在放宽信用政策刺激销售、提前确认收入的情形。

4. 报告期内无单项计提坏账准备应收账款的合理性，是否存在应单项计提坏账准备的情形

经对报告期内逾期应收账款的客户进行分析，逾期金额 10 万元以上的客户如下：

单位：万元

| 期间 | 序号 | 主要逾期客户 | 应收账款余额 | 逾期金额 | 逾期占比 | 逾期时间 | | 逾期应收账款期后回款金额 | 逾期应收账款期后回款占比 |
|------------------------|-----|------------------|--------|--------|---------|--------|-------|--------------|--------------|
| | | | | | | 1 年以内 | 1 年以上 | | |
| 2021 年 12 月 31 日 | (1) | 山东鹤福食品有限公司 | 165.90 | 111.40 | 67.15% | 111.40 | | 42.50 | 38.15% |
| | (2) | 山东民安食品饮料有限公司 | 100.00 | 100.00 | 100.00% | 100.00 | | 100.00 | 100.00% |
| | (3) | 客户 86 | 70.72 | 70.72 | 100.00% | 70.72 | | 70.72 | 100.00% |
| | (4) | 蜡笔小新（福建）食品工业有限公司 | 22.70 | 22.70 | 100.00% | 22.70 | | 22.70 | 100.00% |
| | (5) | 青岛贵全贸易有限公司 | 11.03 | 11.03 | 100.00% | 0.81 | 10.22 | 5.00 | 45.34% |

| 期间 | 序号 | 主要逾期客户 | 应收账款余额 | 逾期金额 | 逾期占比 | 逾期时间 | | 逾期应收账款期后回款金额 | 逾期应收账款期后回款占比 |
|---------------------|-----|-------------------------------|--------|--------|---------|--------|-------|--------------|--------------|
| | | | | | | 1年以内 | 1年以上 | | |
| | 合计 | | 370.35 | 315.85 | 85.28% | 305.63 | 10.22 | 240.92 | 76.28% |
| 2020年 12月 31日 | (1) | 客户 35 | 16.31 | 16.31 | 100.00% | 16.31 | | 16.31 | 100.00% |
| | (2) | 青岛贵全贸易有限公司 | 12.22 | 12.22 | 100.00% | 0.60 | 11.62 | 7.00 | 57.31% |
| | (3) | WONYONG BEAUTY PRODUCTS., LTD | 10.27 | 10.27 | 100.00% | | 10.27 | 3.26 | 31.71% |
| | 合计 | | 38.80 | 38.80 | 100.00% | 16.91 | 21.89 | 26.57 | 68.48% |
| 2019年 12月 31日 | (1) | 权健自然医学科技发展有限公司 | 72.85 | 72.85 | 100.00% | | 72.85 | 72.85 | 100.00% |
| | (2) | 东莞徐记食品有限公司 | 129.29 | 38.70 | 29.93% | 38.70 | | 38.70 | 100.00% |
| | (3) | 青岛贵全贸易有限公司 | 26.61 | 26.61 | 100.00% | 26.61 | | 22.00 | 82.67% |
| | (4) | WONYONG BEAUTY PRODUCTS., LTD | 24.59 | 24.59 | 100.00% | 24.59 | | 17.58 | 71.47% |
| | (5) | YOUNIS DARWISH GUM-FOOD | 21.98 | 21.98 | 100.00% | | 21.98 | 21.98 | 100.00% |
| | 合计 | | 275.33 | 184.74 | 67.10% | 89.91 | 94.83 | 173.11 | 93.71% |

注 1：逾期应收账款期后回款金额截至 2022 年 6 月 30 日

注 2：逾期应收账款期后回款占比=逾期应收账款期后回款金额/逾期金额

报告期内应收账款逾期 10 万元以上的客户中，大部分客户在期后已回款，尚未回款的单位分析如下：山东鹤福食品有限公司在报告期内为公司的主要客户，议价能力较强，仍在正常生产经营，具有正常的回款能力，公司根据前期付款情况，并未对其单独计提坏账准备；青岛贵全贸易有限公司受新冠疫情的影响，对外贸易业务受到一定影响，但仍处于正常经营状态，经与公司协商后延迟付款，并承诺于 2022 年付清尾款。

综上所述，公司报告期内应收账款的逾期客户均在正常经营，期后有回款，

未有明显的减值迹象，公司按照组合账龄计提坏账准备，不存在应单项计提坏账准备的情形。

5. 核查程序及核查结论

(1) 核查程序

1) 获取并查阅公司应收账款和营业收入明细表，分析应收账款余额变动的
原因；

2) 对公司应收账款周转率和同行业可比公司的差异进行对比分析；

3) 获取报告期内公司主要客户合同，了解主要客户的信用政策、结算方式
等，检查主要客户的信用政策在报告期内是否发生重大变化，并分析变化的原
因；

4) 实施收入截止测试，检查是否存在提前确认收入的情形；

5) 核查报告期内逾期应收账款的账龄分布，分析坏账准备计提的充分性；

6) 分析大额逾期客户的经营情况，统计期后回款金额，分析是否存在应单
项计提坏账准备而未计提的情形；

7) 获取公司报告期内及期后银行存款明细账及银行对账单，并抽查部分大
额的期后回款记录，核查应收账款期后回款情况；

8) 通过中国执行信息公开网、企查查等公开途径查询相关应收款项对象的
失信情况，分析相关减值计提的合理性。

(2) 核查结论

经核查，我们认为：

1) 报告期内公司应收账款余额变动主要系第四季度收入变动所致，应收账
款期末余额与第四季度收入呈正相关关系；

2) 应收账款周转率低于同行业可比公司具有合理性；

3) 报告期内公司主要客户的信用政策不存在重大变化，不存在放宽信用政
策刺激销售、提前确认收入的情形；

4) 报告期内应收账款逾期客户均在正常生产经营并陆续回款，无明显的减
值迹象，公司无单项计提坏账准备应收账款具有合理性，不存在应单项计提坏
账准备的情形。

(二) 理财产品会计处理合规性及内控规范性。请一致魔芋公司：①说明报

报告期内购买及赎回理财产品的情况，包括但不限于：名称、产品发行方、投资标的、期限、收益率、各期收益金额、理财产品的具体资金流向及是否涉及一致魔芋公司关联方，是否存在控股股东、实际控制人及其关联方通过购买理财产品等手段非经营性占用一致魔芋公司资金的情形。②说明购买的银行理财产品的具体种类及相关产品性质、关于风险收益的约定、是否存在投资风险、报告期内的收益情况以及相关风险是否充分披露。③说明对理财产品投资规模、收益及风控管理等相关内控措施及有效性。④说明 2020 年对交易性金融资产未确认公允价值变动损益的原因及合理性，银行理财产品计入交易性金融资产相关确认、计量及会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

1. 说明报告期内购买及赎回理财产品的情况，包括但不限于：名称、产品发行方、投资标的、期限、收益率、各期收益金额、理财产品的具体资金流向及是否涉及公司关联方，是否存在控股股东、实际控制人及其关联方通过购买理财产品等手段非经营性占用公司资金的情形

报告期内公司购买及赎回理财产品的具体情况如下：

单位：万元

| 期间 | 序号 | 名称 | 产品发行方 | 投资标的 | 期限 | 平均年化收益率 | 收益金额 |
|--------|-----|---------------------|--------------|---|------------------------|---------|-------|
| 2021 年 | (1) | 工银理财·法人“添利宝”净值型理财产品 | 工银理财有限责任公司 | 债券、存款、货币市场基金、债券基金、质押式及买断式回购、银行承兑汇票投资等 | 无固定期限 | 2.80% | 21.15 |
| | (2) | 结构性存款 | 中国工商银行股份有限公司 | | 35 天 | 3.15% | 6.04 |
| | (3) | 中银日积月累-日计划 | 中国银行股份有限公司 | 货币市场工具、固定收益证券、以固定收益类资产为主要投资标的的证券投资基金以及各类资产管理产品或计划、监管部门认可的其他金融投资工具 | 无固定存续期限 | 2.79% | 23.08 |
| | (4) | 建信理财“天天利”按日开放式理财产品 | 建信理财有限责任公司 | 现金类资产、货币市场工具、货币市场基金、标准化固定收益类资产和其他符合监管要求的资产 | 无固定期限 | 2.67% | 45.35 |
| | (5) | 国债逆回购 | 中国证券登记结算有限公司 | 债券质押式逆回购 | 九个时间品种，最短 1 天，最长 182 天 | 2.80% | 10.19 |
| | (6) | 保利鑫 | 申万宏源证券有限公司 | 申万宏源证券开展的深圳交易所质押式报价回购交易业务、以符合条件的自有资产作为质押物 | 11 个品种 1-365 天 | 2.35% | 11.28 |
| | | | 2021 年合计 | | | | |

| 期间 | 序号 | 名称 | 产品发行方 | 投资标的 | 期限 | 平均年化收益率 | 收益金额 |
|--------|-----|------------------------|--------------|---|------------------------|---------|-------|
| 2020 年 | (1) | 工银理财·法人“添利宝”净值型理财产品 | 工银理财有限责任公司 | 债券、存款、货币市场基金、债券基金、质押式及买断式回购、银行承兑汇票投资等 | 无固定期限 | 1.78% | 2.06 |
| | (2) | 国债逆回购 | 中国证券登记结算有限公司 | 债券质押式逆回购 | 九个时间品种，最短 1 天，最长 182 天 | 2.64% | 10.13 |
| | (3) | 申银万国灵通快利 7 天集合资产管理计划 | 申万宏源证券有限公司 | 投资于期限在一年以内（含一年）的债券正回购、逆回购等，不投资于各类权益类资产 | 无固定存续期间 | 3.34% | 7.37 |
| | (4) | 宏源证券宏源 9 号股债双赢集合资产管理计划 | 申万宏源证券有限公司 | 固定收益类资产、货币市场工具、国家有关法律法规、监管机构允许的其他金融投资产品 | 无固定期限 | 4.45% | 6.77 |
| | | 2020 年合计 | | | | | |
| 2019 年 | (1) | 国债逆回购 | 中国证券登记结算有限公司 | 债券质押式逆回购 | 九个时间品种，最短 1 天，最长 182 天 | 2.52% | 5.21 |
| | (2) | 申万宏源金利三号集合资产管理计划 | 申万宏源证券有限公司 | 固定收益类资产、因可转换债转股或可交债换股形成的权益类资产、现金类资产、债券正回购 | 无固定期限 | 4.57% | 1.05 |
| | (3) | 申万宏源金利二号集合资产管理计划 | 申万宏源证券有限公司 | 固定收益类资产、因可转换债转股或可交债换股形成的权益类资产、现金类资产、债券正回购 | 无固定期限 | 4.74% | 0.73 |

| 期间 | 序号 | 名称 | 产品发行方 | 投资标的 | 期限 | 平均年化收益率 | 收益金额 |
|----|-----|----------------------|------------|---|-------|---------|-------|
| | (4) | 申万宏源金利一号集合资产管理计划 | 申万宏源证券有限公司 | 固定收益类资产、因可转换债转股或可交债换股形成的权益类资产、现金类资产、债券正回购 | 无固定期限 | 6.28% | 0.96 |
| | (5) | 宏源证券宏源9号股债双赢集合资产管理计划 | 申万宏源证券有限公司 | 固定收益类资产、货币市场工具、国家有关法律法规、监管机构允许的其他金融投资产品 | 无固定期限 | 3.24% | 3.61 |
| | | 2019年合计 | | | | | 11.56 |

公司购买的理财产品为银行理财产品或通过申万宏源证券有限公司证券账户购买的其他理财产品，公司无法决定最终投向，因此不存在控股股东、实际控制人及其关联方通过购买理财产品等手段非经营性占用公司资金的情形。

2. 说明购买的银行理财产品的具体种类及相关产品性质、关于风险收益的约定、是否存在投资风险、报告期内的收益情况以及相关风险是否充分披露

报告期内公司购买银行理财产品的明细情况如下：

2021年度

单位：万元

| 发行/托管银行 | 理财产品名称 | 产品类型/性质 | 产品投向 | 风险等级 | 收益约定 | 2021年度收益 | 备注 |
|---------|-------------------------------|----------------|--|-----------------------------------|---|----------|---|
| 中国工商银行 | 工银理财·法人“添金宝”净值型理财产品 (TLB1801) | 固定收益类、非保本浮动收益型 | 各类债券、存款、货币市场基金、债券基金、质押式及买断式回购、银行承兑汇票投资等 | PR1、风险水平很低、本金和收益受风险因素影响很小，且具有高流动性 | 根据每日理财产品收益情况，以每万份理财已实现收益为基准，为客户每日计算当日收益，并将收益部分结转为产品份额 | 21.15 | 七日年化收益率以本理财产品最近七日（含节假日）收益率所折算的产品年收益率。 |
| 中国工商银行 | 工行结构性存款理财 | 保本浮动收益型 | | R1、极低风险 | 产品只保证本金及最低预期年化收益率 | 6.04 | 预期收益计算：预期收益=产品本金*预期年华收益率*产品实际存续天数/365 |
| 中国建设银行 | 建信理财“天天利”按日开放式理财产品 | 固定收益类+非保本浮动收益型 | 现金类资产、货币市场工具、货币市场基金、标准化固定收益类资产和其他符合监管要求的资产 | R1、极低风险 | 本产品无分红机制，投资运作情况均体现为产品净值变化，本产品以份额赎回； 客户收益= $M0 \times (P_i - P_0)$ M0：客户持有份额 P _i ：客户赎回时产品份额净值 P ₀ ：客户购买时产品份额净值 | 45.35 | 每个产品开放日披露开放日前一个自然日产品份额净值。产品份额净值的计算，按照四舍五入原则，保留至小数点后6位。份额净值为提取相关费用后的产品份额净值。参考市场利率水平和中国人民银行最新公布的七天通知存款基准利率水平，经综合测算，本产品业绩基准设定为中国人民银行最新公布的七天通知存款基准利率+1.05%。 |

| 发行/托管银行 | 理财产品名称 | 产品类型/性质 | 产品投向 | 风险等级 | 收益约定 | 2021年度收益 | 备注 |
|------------|------------|----------|---|---------------------------------|--|----------|-------------------------------------|
| 中国银行股份有限公司 | 中银日积月累-日计划 | 非保本浮动收益型 | 货币市场工具、固定收益证券、以固定收益类资产为主要投资标的的证券投资基金以及各类资产管理产品或计划、监管部门认可的其他金融投资工具 | 2级、中低风险、本金亏损的概率较低，但投资收益存在一定不确定性 | 本理财产品根据每日理财产品收益情况，以每万份理财产品已实现收益为基准，为投资者每日计算当日收益并分配，且每日进行支付 | 23.08 | 当日万份收益=当日理财产品的已实现收益/当日理财产品总份额×10000 |
| 2021年合计 | | | | | | 95.62 | |

2020年度

单位：万元

| 发行/托管银行 | 理财产品名称 | 产品类型/性质 | 产品投向 | 风险等级 | 收益约定 | 2020年度收益 | 备注 |
|---------|------------------------------|----------------|---|------------------------------------|---|----------|---------------------------------------|
| 中国工商银行 | 工银理财·法人“添利宝”净值型理财产品(TLB1801) | 固定收益类+非保本浮动收益型 | 各类债券、存款、货币市场基金、债券基金、质押式及买断式回购、银行承兑汇票投资等 | PR1、风险水平很低、本金和收益受风险因素影响很小，且具有较高流动性 | 根据每日理财产品收益情况，以每万份理财已实现收益为基准，为客户每日计算当日收益，并将收益部分结转为产品份额 | 2.06 | 七日年化收益率以本理财产品最近七日(含节假日)收益率所折算的产品年收益率。 |

2019年度公司未购买银行理财产品。

公司购买的银行理财产品主要以低风险、中低风险为主。根据产品说明书，低风险的产品本金和收益受风险因素影响很小，且具有较高流动性；中低风险的产品本金和收益受风险因素影响较小。且报告期内，公司购买的理财产品均产生一定收益。

“理财产品相关风险”已在《招股说明书》“第八节 管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“（三）金融资产、财务性投资”之“1、交易性金融资产”中补充披露。

综上所述，公司购买的银行理财产品风险较小，风险已充分披露。

3. 说明对理财产品投资规模、收益及风控管理等相关内控措施及有效性

根据公司的《投资管理制度》规定：第三条 财务部负责公司理财产品投资，以及各类投资活动的财务核算；第十四条 根据年度预算和相关董事会决议，结合资金结余情况和付款计划，公司可对富余资金做短期理财。财务部资金会计发起理财产品投资申请及方案，经财务部负责人、财务分管领导、总经理审核，报董事长审批；第十五条 财务部资金会计对理财产品投资情况进行监督，发现相关异常情况时，应及时向财务分管领导、总经理、董事长汇报。每月末，资金会计编制理财产品投资台账，报财务分管领导、总经理、董事长等审阅。

报告期内，公司根据实际情况审议了如下议案，具体情况如下：

| 年 度 | 审批情况 | 信息披露情况 |
|------|---------------------------|--|
| 2021 | 第二届董事会第九次会议、2020 年年度股东大会 | 关于 2021 年度使用闲置资金购买理财产品的公告（公告编号 2021-022） |
| 2020 | 第二届董事会第二次会议、2019 年年度股东大会 | 关于 2020 年度利用闲置资金购买理财产品的公告（公告编号:2020-018） |
| 2019 | 第一届董事会第十五次会议、2018 年年度股东大会 | 关于 2019 年度利用闲置资金购买理财产品的公告（公告编号:2019-011） |

综上所述，公司已制定对外投资的相关内部控制制度，妥善留存日常对外投资活动的相关审批单据，公司购买理财产品相关的内部控制制度健全有效。

4. 说明 2020 年对交易性金融资产未确认公允价值变动损益的原因及合理性，银行理财产品计入交易性金融资产相关确认、计量及会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

2020 年末公司账面交易性金融资产如下：

单位：元

| 项 目 | 持有本金 | 期末公允价值变动收益 |
|-------|--------------|------------|
| 申万理财 | 9,000,000.00 | 1,078.77 |
| 工行添利宝 | 5,500,000.00 | 5,097.46 |

公司将申万理财、工行添利宝公允价值变动损益未记账，两项会计差错相加共计 6,176.23 元，影响损益的会计差错为 6,176.23 元，低于 2020 年审计时确认的明显微小错报临界值，根据《中国注册会计师审计准则第 1251 号——评价审计过程中识别出的错报》第四章第一节第六条规定：注册会计师应当累积审计过程中识别出的错报，除非错报明显微小。2020 年度交易性金融资产未确认公允价值变动损益，属于明显微小错报，无需累计也无需更正，对财务报表影响不重大。

根据《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量（2017 年修订）》第十六条规定，企业应当根据其管理金融资产的业务模式和金融资产的合同现金流量特征，将金融资产划分为以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产和以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。其中，对于企业管理金融资产的业务模式是以出售该金融资产为目标且取得收益的方式不满足本金加利息的合同现金流量特征应归类至以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

根据上述规定，公司对购买的银行理财产品进行了如下分析：

(1) 公司管理银行理财产品的业务模式

公司购买银行理财产品的主要目的是盘活存量资金，在保持流动性的前提之下，获取高于活期存款利率的短期收益，因此管理业务模式为以出售该金融资产为目标。

(2) 购买的银行理财产品的合同现金流量特征

由于公司购买的银行理财产品为浮动收益型，使得金融资产在特定日期产生的合同现金流量不满足仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。

根据上述关于公司购买的银行理财产品管理模式和合同现金流量特征分析，将上述银行理财产品列报为交易性金融资产，以公允价值计量且其变动计入当期损益。

综上，公司将银行理财产品计入相关科目的会计确认、计量及会计处理符合《企业会计准则》的规定。

5. 核查程序及核查结论

(1) 核查程序

1) 获取了公司的资金管理内部控制制度，对内控制度的设计及执行的有效性进行测试；

2) 获取了公司的对外投资内部控制制度，对内控制度的设计及执行的有效性进行测试；

3) 对购买理财产品实施检查程序：获取公司购买理财产品的合同（主要检查理财产品的类型、发行方、投资标的、投资期限、年化收益率、各期收益等信息内容），检查付款申请手续及银行回单，通过检查理财合同等内容判断是否构成关联方资金占用；是否涉及公司的客户或供应商；

4) 对理财产品赎回进行检查，检查理财产品赎回的银行回单，同时检查理财收益的金额是否准确；

5) 对报告期各期理财产品余额进行函证；

6) 核实与理财产品相关的资产及现金流量表项目、取得的收益等相关会计处理及列报是否符合《企业会计准则》规定。

(2) 核查结论

经核查，我们认为：

1) 公司已说明报告期内购买及赎回理财产品的情况，资金流向不涉及公司关联方，不存在控股股东、实际控制人及其关联方通过购买理财产品等手段非经营性占用公司资金的情形；

2) 公司购买的银行理财产品主要以低风险、中低风险为主，本金和收益受风险因素影响很小；报告期内，公司购买的理财产品均产生一定收益；公司已充分披露理财相关风险；

3) 公司已制定对外投资的相关内部控制制度，妥善留存日常对外投资活动的相关审批单据，并已及时对外公告，公司购买理财产品相关的内部控制制度健全有效；

4) 2020 年度交易性金融资产未确认公允价值变动损益，主要系相关影响

金额低于明显微小错报临界值，对财务报表影响不重大；公司报告期内与理财产品相关的确认、计量及会计处理符合《企业会计准则》规定。

(三) 预付款项大幅增长的原因及合理性。①结合市场地位、议价能力等，说明公司以预付方式向相关对象采购的原因及合理性，是否符合行业惯例，与相关供应商其他客户的结算方式是否一致。②说明部分前五大预付对象成立时间较短即与一致魔芋公司合作，且预付采购金额较大的原因及合理性，一致魔芋公司及其关联方与上述供应商是否存在关联关系或其他利益安排。③说明与宣威顺晟农业开发有限公司、富源县富村镇佳芋食品有限公司的结算方式，报告期内是否发生变化，与一致魔芋公司其他同类供应商结算方式是否存在显著差异，报告期内对上述两家公司预付金额大幅增长的原因及合理性，与供应商业务规模及一致魔芋公司实际采购金额是否匹配

1. 结合市场地位、议价能力等，说明公司以预付方式向相关对象采购的原因及合理性，是否符合行业惯例，与相关供应商其他客户的结算方式是否一致

(1) 结合市场地位、议价能力等，说明公司以预付方式向相关对象采购的原因及合理性

公司主要原料来源于魔芋，而魔芋是一种小众经济作物，供给存在区域性、季节性等特征，鲜魔芋保质期短，采摘后需立即加工成干片或者粉，因经济效益原则初加工机器一旦开工后要保证连续生产，所以初加工厂商在每年加工季节开工前需要储存一定量的鲜魔芋，而鲜魔芋主要系供应商从农户手上收购，农户偏好钱货两清的交易方式，而且魔芋是可以连续种植的作物，当年非必要或价格不合适可不挖出，故加工季前需要一定的启动资金，初加工魔芋厂商的优势主要在收购渠道，风险承担能力较弱，银行信贷能力较差。

而公司作为产业链的后端，资信状况良好，为锁定主产区主要供应商的供货量，公司选择向其支付预付款项，因采购季节性集中采购资金需求较大，自有资金不足时，需要银行贷款支付相关款项，因银行贷款审批时间和采购季节开始时间不完全匹配，公司会以自有资金先行预付，但贷款审批后需受托支付，贷款只能定向支付给供应商，导致期末预付金额比较大。

从市场地位和议价能力来讲，公司处于优势地位，但考虑到上游魔芋初加工行业上述特殊情况，采用预付方式锁定主产区主要供应商的供货量具有合理

性。

(2) 是否符合行业惯例

通过对比可比公司三元生物、百龙创园、金丹科技，与公司所需原料均为农产品，与但上游初加工行业存在明显差异。三元生物原料主要是玉米淀粉糖等；百龙创园原料主要是淀粉、葡萄糖等；金丹科技原料主要是玉米等。可比公司上游行业主要是玉米等大宗商品，已实现规模机械化种植，总体供过于求，所以预付款项结算并不突出；而公司所在魔芋行业相对小众，且魔芋的种植适宜山区，鲜魔芋保存不易，魔芋精深加工企业为稳定原料供应，采取预付款项采购符合行业特性和行业惯例。

(3) 与相关供应商其他客户的结算方式是否一致

根据公司与供应商的调查问卷显示：

| 供应商名称 | 对其他客户结算方式 |
|--------------------------|-----------------------|
| PT. INSAN AGRO SEJAHTERA | 预收货款或定金 |
| 楚雄市吕合镇会芬种植专业合作社 | 已注销 |
| 楚雄市子午镇家农种植专业合作社 | 预收货款或定金、现款交易 |
| 楚雄协佳商贸有限公司 | 预收货款或定金、现款交易 |
| 楚雄兴盛达商贸有限责任公司 | 预收货款或定金、现款交易、赊销并给与信用期 |
| 富源县富村镇佳芋食品有限公司 | 预收货款或定金、现款交易 |
| 会理县好地道魔芋专业合作社 | 预收货款或定金、现款交易、赊销并给与信用期 |
| 建始县泰立种植专业合作社 | 预收货款或定金、现款交易 |
| 建始县永腾种植专业合作社 | 预收货款或定金 |
| 宣威顺晟农业开发有限公司 | 预收货款或定金、现款交易 |

除楚雄兴盛达商贸有限责任公司和会理县好地道魔芋专业合作社外，其他供应商对其他客户结算方式以预收货款和现款交易为主，与对公司结算方式一致。

2. 说明部分前五大预付对象成立时间较短即与公司合作，且预付采购金额较大的原因及合理性，公司及其关联方与上述供应商是否存在关联关系或其他利益安排

(1) 说明部分前五大预付对象成立时间较短即与公司合作，且预付采购金额较大的原因及合理性

报告期各期末，公司前五大预付供应商采购情况如下：

| 序号 | 单位名称 | 采购内容 | 初次合作年度 | 成立时间 |
|-----|--------------------------|----------|--------|------------|
| 1) | 宣威顺晟农业开发有限公司 | 魔芋精粉（原料） | 2019 | 2019年2月21日 |
| 2) | 富源县富村镇佳芋食品有限公司 | 魔芋精粉（原料） | 2019 | 2013年5月8日 |
| 3) | 会理县好地道魔芋专业合作社 | 魔芋精粉（原料） | 2017 | 2014年8月1日 |
| 4) | PT. INSAN AGRO SEJAHTERA | 魔芋干片 | 2019 | 2018年1月24日 |
| 5) | 建始县永腾种植专业合作社 | 魔芋干片 | 2020 | 2020年12月2日 |
| 6) | 建始县泰立种植专业合作社 | 魔芋干片 | 2019 | 2019年4月9日 |
| 7) | 楚雄市吕合镇会芬种植专业合作社 | 鲜魔芋 | 2019 | 2019年6月18日 |
| 8) | 楚雄协佳商贸有限公司 | 魔芋精粉（原料） | 2018 | 2015年7月31日 |
| 9) | 楚雄兴盛达商贸有限责任公司 | 魔芋精粉（原料） | 2019 | 2014年7月2日 |
| 10) | 楚雄市子午镇家农种植专业合作社 | 鲜魔芋 | 2019 | 2019年7月5日 |

由上表可知，宣威顺晟农业开发有限公司、楚雄市吕合镇会芬种植专业合作社、楚雄市子午镇家农种植专业合作社、建始县永腾种植专业合作社、建始县泰立种植专业合作社 5 家供应商成立时间较短即与公司合作。

受制于行业特性，公司为在采购季锁定供应商原料，采取预付形式进行结算具有合理性，其期末预付款项余额还取决于已供货数量。此外，供应商股东、经营者或成员在成立合作社或有限责任公司之前，就以个人的形式向公司供应原料，在所在地政策倡导下，个人转型后以专业合作社、公司形式发展业务，由于个人与公司具有多年合作基础，公司与此类成立时间较短的供应商合作，具备合理性。

(2) 公司及其关联方与上述供应商是否存在关联关系或其他利益安排

通过了解上述供应商基本情况及合作历史，以及报告期各期末预付款项期后供货情况，建始县为魔芋原料老产区，种植成本、总体供应量较低，受 2021 年年底鲜魔芋价格降幅较大，大部分种植户采挖积极性不高，导致当地鲜魔芋

供应不足，除建始县永腾种植专业合作社未按期在期后交货外，其他供应商均已实现预付采购。建始县永腾种植专业合作社是公司目前省内少数几家供应商，考虑到后期原料供应渠道，对于预付款项双方协商一致，在下一个采购季按原合同约定完成交货或退还款项。

此外，公司与上述供应商交易采购价格公允，与公司其他供应商采购价格、协会统计市场价格不存在显著差异，公司及其关联方与上述供应商不存在关联关系或其他利益安排。

3. 说明与宣威顺晟农业开发有限公司、富源县富村镇佳芋食品有限公司的结算方式，报告期内是否发生变化，与公司其他同类供应商结算方式是否存在显著差异，报告期内对上述两家公司预付金额大幅增长的原因及合理性，与供应商业务规模及公司实际采购金额是否匹配

(1) 说明与宣威顺晟农业开发有限公司、富源县富村镇佳芋食品有限公司的结算方式，报告期内是否发生变化，与公司其他同类供应商结算方式是否存在显著差异

| 供应商名称 | 地区 | 结算方式 | | |
|----------------|----|--|----------------------------------|----------------------|
| | | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| 宣威顺晟农业开发有限公司 | 云南 | 预付采购原料资金计划总额的 35%为上限，分批预付乙方货款，供货达 50%，后续货款结算时逐批从预付款中扣除 | 预付款 30%，当交货任务达到 70%时在结算时分批扣除预付款 | 根据乙方的采购进度和资金状况预付货款 |
| 富源县富村镇佳芋食品有限公司 | 云南 | 预付采购原料资金计划总额的 35%为上限，分批预付乙方货款，供货达 50%，后续货款结算时逐批从预付款中扣除 | 预付款伍佰万元整，在当期魔芋季节结束前的最后两车结算时扣除预付款 | 货到齐验收合格决算后十个工作日内付清货款 |

公司对主要供应商采取预付款项的形式进行结算，对各供应商预付金额及比例根据预计采购数量有所不同，不存在显著差异。

(2) 报告期内对上述两家公司预付金额大幅增长的原因及合理性

报告期各期第四季度至次年第一季度，公司向宣威顺晟农业开发有限公司的采购主要原材料金额从 6,214.26 万元上升至 12,073.75 万元，向富源县富村镇佳芋食品有限公司的采购主要原材料金额从 747.08 万元上升至 5,745.02 万元，因公司向上述两家供应商的采购规模上升，对其的预付比例也呈上涨趋势。

(3) 供应商业规模及公司实际采购金额是否匹配

在 2021 年采购季, 宣威顺晟农业开发有限公司拥有 4 条机烘生产线及配套设备、1 条快干生产线及配套设备、精粉设备 6 套, 每采购季约可产魔芋精粉 3,000.00 吨, 报告期内公司向其采购量从 2019 年 10 月至 2020 年 3 月的 751.85 吨上升至 2021 年 10 月至 2022 年 3 月的 2,300.95 吨, 采购量与宣威顺晟农业开发有限公司生产能力匹配; 富源县富村镇佳芋食品有限公司拥有 4 条机烘生产线及配套设备、1 条快干生产线及配套设备和精粉生产线 7 套, 每采购季约可产魔芋精粉 1,800.00 吨, 报告期内公司向其采购量从 2019 年 10 月至 2020 年 3 月的 90.58 吨上升至 2021 年 10 月至 2022 年 3 月的 1,106.97 吨, 采购量与富源县富村镇佳芋食品有限公司生产能力匹配。

宣威顺晟农业开发有限公司与富源佳芋食品有限公司的生产设备型号、规格不同造成两家公司产能有所区别, 公司向上述两家供应商采购量与供应商生产能力、业务规模匹配, 公司在报告期内实际采购金额与各期末预付余额情况如下:

单位: 万元

| 供应商名称 | 项目 | 预付款项 | | |
|----------------|---------|------------|------------|------------|
| | | 2021.12.31 | 2020.12.31 | 2019.12.31 |
| 宣威顺晟农业开发有限公司 | 预付金额 | 1,767.09 | 908.83 | 598.29 |
| | 采购金额[注] | 12,073.75 | 10,258.89 | 6,214.26 |
| | 占比 | 14.64% | 8.86% | 9.63% |
| 富源县富村镇佳芋食品有限公司 | 预付金额 | 2,311.77 | 500.00 | |
| | 采购金额[注] | 5,745.02 | 4,600.61 | 747.08 |
| | 占比 | 40.24% | 10.87% | |

[注]系各报告期第四季度至次年第一季度采购金额

由上表可知, 对富源县富村镇佳芋食品有限公司预付比例较高且高于合同约定比例, 主要系公司受托支付 1,900.00 万元的银行贷款于 2021 年 12 月 20 日才审批通过, 报告期各期第四季度开始时公司以自有资金支付部分预付款, 所以该单位期末余额预付金额较大, 但期后均已到货。

4. 核查程序及核查结论

(1) 核查程序

我们主要实施了以下核查程序：

1) 获取报告期内公司前五大供应商采购合同与协议，核查与其付款结算方式；

2) 查阅行业报告、可比公司招股说明书及年报相关信息，分析公司预付款规模是否符合行业管理；

3) 查阅公司预付供应商款项的文件单据，包括记账凭证、资金转账、银行贷款单据等；

4) 对预付主要供应商进行发函调查其对于魔芋原料销售的主要结算方式；

5) 检查预付主要供应商的主要股东与公司历史交易记录情况。

6) 取得公司与上述供应商往来明细账，编制往来款询证函，对上述往来款执行函证程序；

7) 取得公司与上述供应商签订的货物采购合同，分析预付账款合理性，并执行期后检查程序，核实期后是否及时到货；

8) 查阅主要供应商工商信息，查询其与公司及主要股东、董监高等的关联关系；

9) 对比分析预付主要供应商的价格与市场价格，分析采购价格是否公允；

10) 将公司采购规模与供应商生产能力匹配，核实公司采购规模是否具有合理性；

11) 核查公司及其关联方资金流水，分析是否与供应商存在大额异常资金往来，是否存在其他利益安排；

12) 核查建始县永腾种植专业合作社对农户支付收购魔芋款的转账凭证等。

(2) 核查结论

经核查，我们认为：

1) 公司以预付方式向相关供应商采购具有合理性，符合行业惯例，并与其他客户的结算方式一致；

2) 公司前五大预付对象成立时间较短即与公司合作，主要基于前期存在相关合作历史，具有合理性，公司及其关联方与该类供应商不存在关联关系或其

他利益安排；

3) 公司与宣威顺晟农业开发有限公司、富源县富村镇佳芋食品有限公司的结算方式报告期内未发生变化，并与公司其他同类供应商结算方式不存在显著差异；

4) 公司报告期内对宣威顺晟农业开发有限公司、富源县富村镇佳芋食品有限公司预付金额大幅增长主要受采购量增加影响，具有合理性，公司对其预付款项与供应商业务规模及公司实际采购金额相匹配。

(四) 说明报告期内政府补助资金的会计核算政策，计入当期收益或递延收益的划分依据，认定为资产相关的政府补助的依据、原值、摊销期限及其确定依据、开始摊销时间的确定依据及合理性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

1. 说明报告期内政府补助资金的会计核算政策，计入当期收益或递延收益的划分依据

报告期内，公司关于政府补助资金的会计核算政策如下：

(1) 政府补助在同时满足下列条件时予以确认：1) 公司能够满足政府补助所附的条件；2) 公司能够收到政府补助。政府补助为货币性资产的，按照收到或应收的金额计量。政府补助为非货币性资产的，按照公允价值计量；公允价值不能可靠取得的，按照名义金额计量。

(2) 与资产相关的政府补助判断依据及会计处理方法

政府文件规定用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助划分为与资产相关的政府补助。政府文件不明确的，以取得该补助必须具备的基本条件为基础进行判断，以购建或以其他方式形成长期资产为基本条件的作为与资产相关的政府补助。与资产相关的政府补助，冲减相关资产的账面价值或确认为递延收益。与资产相关的政府补助确认为递延收益的，在相关资产使用寿命内按照合理、系统的方法分期计入损益。按照名义金额计量的政府补助，直接计入当期损益。相关资产在使用寿命结束前被出售、转让、报废或发生毁损的，将尚未分配的相关递延收益余额转入资产处置当期的损益。

(3) 与收益相关的政府补助判断依据及会计处理方法

除与资产相关的政府补助之外的政府补助划分为与收益相关的政府补助。

对于同时包含与资产相关部分和与收益相关部分的政府补助，难以区分与资产相关或与收益相关的，整体归类为与收益相关的政府补助。与收益相关的政府补助，用于补偿以后期间的相关成本费用或损失的，确认为递延收益，在确认相关成本费用或损失的期间，计入当期损益或冲减相关成本；用于补偿已发生的相关成本费用或损失的，直接计入当期损益或冲减相关成本。

(4) 与公司日常经营活动相关的政府补助，按照经济业务实质，计入其他收益或冲减相关成本费用。与公司日常活动无关的政府补助，计入营业外收支。

(5) 政策性优惠贷款贴息的会计处理方法

1) 财政将贴息资金拨付给贷款银行，由贷款银行以政策性优惠利率向公司提供贷款的，以实际收到的借款金额作为借款的入账价值，按照借款本金和该政策性优惠利率计算相关借款费用。

2) 财政将贴息资金直接拨付给公司的，将对应的贴息冲减相关借款费用。

2. 认定为与资产相关的政府补助的依据、原值、摊销期限及其确定依据、开始摊销时间的确定依据及合理性。

(1) 报告期内，与资产相关的政府补助金额在 100.00 万元以上的依据和原值如下：

| 补助内容 | 原值（元） | 到账时间 | 认定与资产有关的政府补助依据及合理性 |
|------------------------|--------------|---------------------------|--|
| 年产 4000 吨魔芋葡甘聚糖提取及加工项目 | 3,950,000.00 | 2014 年 3 月 2014 年 12 月 | 县发改局、经信局《关于转发产业振兴和技术改造项目 2013 年中央预算内投资计划的通知》（长发改〔2013〕161 号），补助资金用于项目建设，属于与资产有关的政府补助 |
| 1000 吨多口味蒟蒻（魔芋）干加工扩建项目 | 3,200,000.00 | 2014 年 8 月 | 湖北省农业综合开发办公室《关于 2013 年省级农业综合开发专项项目备案的通知》（鄂农办发〔2013〕30 号），补助资金用于项目建设，属于与资产有关的政府补助 |

| 补助内容 | 原值（元） | 到账时间 | 认定与资产有关的政府补助依据及合理性 |
|--------------------------------|---------------|-------------|---|
| 年产 1000 吨魔芋飞粉生物干燥剂加工项目 | 1,000,000.00 | 2016 年 11 月 | 县财政局《关于安排 2016 年高新技术产业发展专项资金（科学技术研究与开发资金类）的通知》（长财企发〔2016〕499 号），补助资金用于项目建设，属于与资产有关的政府补助 |
| 2000 吨魔芋胶深加工扩建项目 | 3,000,000.00 | 2016 年 8 月 | 县农业综合开发办公室《关于 2015 年省级农业综合开发扶贫专项项目批复的通知》（长农综办〔2015〕11 号），补助资金用于项目建设，属于与资产有关的政府补助 |
| 800 万片魔芋冻干棉生产线改扩建项目 | 3,000,000.00 | 2018 年 8 月 | 县农业综合开发办公室《关于 2017 年省级农业综合开发扶贫专项项目的批复》（长农综办发〔2017〕17 号），补助资金用于项目建设，属于与资产有关的政府补助 |
| 4000 吨魔芋葡甘聚糖自动化技术改造与应用示范项目 | 2,000,000.00 | 2018 年 10 月 | 《关于下达 2018 年度科技研究与开发项目计划及经费分配指标的通知》（长科发〔2018〕6 号），补助资金用于项目建设，属于与资产有关的政府补助 |
| 项目建设补助资金 | 6,950,234.00 | 2007 年 7 月 | 关于宜昌一致魔芋生物科技有限公司 2007 年政府补助相关事宜的确认函，补助资金用于项目建设，属于与资产有关的政府补助 |
| 2019 中央服务业发展推动农商互联完善农产品供应链项目资金 | 1,120,000.00 | 2020 年 8 月 | 省财政厅《关于拨付 2019 年中央服务业发展资金（推动农商互联完善农产品供应链）的通知》（鄂财产发〔2020〕36 号），补助资金用于项目建设，属于与资产有关的政府补助 |
| 基础设施建设奖励款 | 11,211,400.00 | 2011 年 7 月 | 《关于建设魔芋胶结冷胶及复合亲水胶体项目的合作协议书》，补助资金用于项目建设，属于与资产有关的政府补助 |
| 标准厂房建设补助 | 277,000.00 | 2013 年 8 月 | 《关于下达 2013 年省级新型工业化发展专项资金的通知》（楚开财预 |

| | | | |
|------|------------|----------|--|
| 补助内容 | 原值（元） | 到账时间 | 认定与资产有关的政府补助依据及合理性 |
| | 900,000.00 | 2013年10月 | (2013) 338号), 补助资金用于项目建设, 属于与资产有关的政府补助 |

(2) 报告期内, 与资产相关的政府补助金额在 100.00 万元以上的摊销期限及其确定依据、开始摊销时间的确定依据及合理性如下:

| 补助内容 | 原值（元） | 开始摊销时间 | 确定依据及合理性 | 摊销期限 | 确定依据及合理性 |
|------------------------|--------------|---------|-----------------------------------|--------|-------------------|
| 年产 4000 吨魔芋葡甘聚糖提取及加工项目 | 3,950,000.00 | 2015年1月 | 项目中的机器设备于 2014 年 12 月验收合格, 次月开始摊销 | 120 个月 | 补助项目形成固定资产的预计使用寿命 |
| 1000 吨多口味蒟蒻（魔芋）干加工扩建项目 | 3,200,000.00 | 2014年9月 | 项目中的机器设备于 2014 年 8 月验收合格, 次月开始摊销 | 120 个月 | 补助项目形成固定资产的预计使用寿命 |
| 年产 1000 吨魔芋飞粉生物干燥剂加工项目 | 1,000,000.00 | 2018年3月 | 项目中的机器设备于 2018 年 2 月验收合格, 次月开始摊销 | 120 个月 | 补助项目形成固定资产的预计使用寿命 |
| 2000 吨魔芋胶深加工扩建项目 | 3,000,000.00 | 2016年8月 | 项目中的机器设备于 2016 年 7 月验收合格, 次月开始摊销 | 120 个月 | 补助项目形成固定资产的预计使用寿命 |
| 800 万片魔芋冻干棉生产线改扩建项目 | 3,000,000.00 | 2018年8月 | 项目中的机器设备于 2018 年 7 月验收合格, 次月开始摊销 | 120 个月 | 补助项目形成固定资产的预计使用寿命 |

| 补助内容 | 原值（元） | 开始摊销时间 | 确定依据及合理性 | 摊销期限 | 确定依据及合理性 |
|-------------------------------|---------------|----------|---|-------------|---------------------|
| 4000吨魔芋葡甘聚糖自动化技术改造与应用示范项目 | 2,000,000.00 | 2018年10月 | 项目中的主要生产设备生产线2018年9月验收投入使用，次月开始摊销 | 120个月 | 补助项目形成固定资产的预计使用寿命 |
| 项目建设补助资金 | 6,950,234.00 | 2007年7月 | 项目中的相关资产于2007年7月取得，当月开始摊销 | 480个月/600个月 | 按照相关资产各自的使用年限进行摊销 |
| 2019中央服务业发展推动农商互联完善农产品供应链项目资金 | 1,120,000.00 | 2020年8月 | 项目中的机器设备于2019年12月达到预定可使用状态，故接收到补助资金的时间2020年8月开始摊销 | 112个月 | 补助项目形成固定资产的预计剩余使用寿命 |
| 基础设施建设奖励款 | 11,211,400.00 | 2016年8月 | 用于补助项目中的厂房产于2016年7月验收合格，次月开始摊销 | 240个月 | 补助项目形成固定资产的预计使用寿命 |
| 标准厂房建设补助 | 277,000.00 | 2013年8月 | 用于补助的厂房资产于2012年10月达到预定可使用状态，故接收到补助资金的时间开始摊销 | 231个月 | 补助项目形成固定资产的预计剩余使用寿命 |
| | 900,000.00 | 2013年10月 | | 229个月 | |

公司依据政府补助文件规定的资金用途将政府补助计入与资产有关的政府补助，同时根据补助项目形成资产时间和收到政府补助的时间来确定开始摊销时间，并根据相关资产的剩余使用寿命来确定摊销期限，符合公司的会计政策和《企业会计准则》中政府补助的相关规定。

综上所述，计入资产相关的政府补助的确认依据、开始摊销时间、摊销期限合理。

3. 核查程序及核查结论

(1) 核查程序

1) 询问公司财务人员，了解公司对于资产相关或收益相关的政府补助的划分标准、递延收益未结转项目的进展情况；

2) 获取并检查公司政府补助项目的相关文件、银行回单等支持性文件，检

查相关政府补助是否满足文件规定的条件，复核公司对政府补助认定为与收益或与资产相关依据的合理性，评价会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

3) 对与资产相关的政府补助，检查递延收益摊销的政策是否合理，摊销期限是否恰当，摊销金额和会计处理是否正确；对与收益相关的政府补助，检查政府补助的性质，确认是补偿以后期间的相关成本费用或损失，还是用于补偿已发生的相关成本费用或损失，检查相关会计处理是否符合《企业会计准则第16号——政府补助》的规定。

(2) 核查结论

经核查，我们认为：

1) 报告期内，公司政府补助资金的会计核算政策、政府补助计入当期收益、递延收益的划分标准符合《企业会计准则》的规定；

2) 报告期内认定为与资产相关的政府补助，根据文件补助金额及银行回单金额，确认公司计入为与资产相关的政府补助的依据、原值合理；根据补助项目形成资产时间和收到政府补助的时间来确定开始摊销时间，并根据相关资产的剩余使用寿命来确定摊销期限，认定其摊销期限及其确定依据、开始摊销时间及确定依据合理。

(五) 会计差错更正与财务内控有效性。①逐项列示 2019 年差错更正的具体事项、受影响报表项目、累积影响数情况，并分析产生会计差错的具体原因、调整方法及合理性，说明整改措施及效果。②结合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》1-10 的要求，说明相关差错更正是否属于会计基础薄弱的情况

1. 逐项列示 2019 年差错更正的具体事项、受影响报表项目、累积影响数情况，并分析产生会计差错的具体原因、调整方法及合理性，说明整改措施及效果

(1) 逐项列示 2019 年差错更正的具体事项、受影响报表项目、累积影响数情况，并分析产生会计差错的具体原因

2019 年差错更正的具体事项如下：

单位：元

| 会计差错更正涉及的具体事项 | 更正原因 | 受影响的报表项目名称 | 影响金额 |
|---------------|------|------------|------|
|---------------|------|------------|------|

| 会计差错更正涉及的具体事项 | 更正原因 | 受影响的报表项目名称 | 影响金额 |
|----------------|--|----------------|----------------|
| 固定资产原值及相应折旧的调整 | 将入账不满足资本化条件的固定资产予以费用化，将符合固定资产定义的资产的原值、折旧年限、开始使用日期及净残值等进行重新确定 | 固定资产 | -5,956,367.51 |
| | | 应付账款 | -217,427.19 |
| | | 营业成本 | -683,647.88 |
| | | 管理费用 | -126,550.40 |
| | | 2019年1月1日未分配利润 | -6,549,138.60 |
| 收入成本跨期调整 | 调整2018年和2019年收入成本跨期 | 营业收入 | 11,402,770.47 |
| | | 应收账款 | 10,966,096.60 |
| | | 其他流动资产 | 234,421.25 |
| | | 应交税费 | 64,949.65 |
| | | 营业成本 | 9,543,842.53 |
| | | 存货 | -10,229,944.21 |
| | | 2019年1月1日未分配利润 | -790,156.77 |
| | | 其他应付款 | 3,386.80 |
| | | 其他应收款 | 114,074.17 |
| | | 预收账款 | -114,667.44 |
| | | 税金及附加 | -98,260.58 |
| | | 销售费用 | 36,052.95 |
| 融资租出设备调整 | 对设备租赁模式进行重新确定，会计处理方式由经营出租改为融资出租 | 长期应收款 | 1,686,563.45 |
| | | 固定资产 | -2,204,481.84 |
| | | 应交税金 | -72,817.68 |
| | | 营业收入 | -237,562.22 |
| | | 2019年1月1日未分配利润 | -207,538.49 |
| 少转成本调整 | 对2018期末积压半成品价值重新确认 | 营业成本 | -1,309,467.69 |
| | | 2019年1月1日未分配利润 | -1,332,771.11 |
| | | 存货 | -23,303.42 |
| 调整研发费用中的直接 | 将非技术部人员调出研 | 营业成本 | 629,579.25 |

| 会计差错更正涉及的具体事项 | 更正原因 | 受影响的报表项目名称 | 影响金额 |
|------------------|--|---------------------|---------------|
| 人工和直接投入 | 发费用转入相应的成本费用中，并将研发活动中形成的半成品回库加工对外销售的研发费用转入营业成本 | 销售费用 | 737,400.60 |
| | | 管理费用 | 109,329.87 |
| | | 研发费用 | -1,476,309.72 |
| 职工薪酬跨期调整 | 冲销 2019 年计提 2018 年的职工薪酬，补提 2019 年的职工薪酬 | 管理费用 | 481,079.68 |
| | | 营业成本 | 7,900.00 |
| | | 销售费用 | 218,860.18 |
| | | 研发费用 | 44,277.55 |
| | | 存货 | 5,000.00 |
| | | 应付职工薪酬 | 822,118.32 |
| 调整资产入账价值及递延收益的确认 | 调整项目建设补助资金中各资产的入账价值，同时调整后续递延收益的摊销 | 2019 年 1 月 1 日未分配利润 | -65,000.91 |
| | | 无形资产 | 6,950,234.00 |
| | | 其他收益 | 437,900.92 |
| | | 2019 年 1 月 1 日未分配利润 | 1,859,589.73 |
| 资产摊销、处置调整 | 因固定资产原值、折旧的调整和土地入账价值的调整，导致处置相关资产的损益调整 | 递延收益 | 4,652,743.35 |
| | | 无形资产 | -2,413,249.88 |
| | | 长期待摊费用 | -368,071.45 |
| | | 2019 年 1 月 1 日未分配利润 | -2,012,828.06 |
| | | 应交税金 | 6,509.41 |
| | | 营业成本 | 100,902.24 |
| | | 管理费用 | 406,586.66 |
| 调整往来款项 | 将同单位同性质的往来款项挂账的不同科目进行抵消 | 资产处置收益 | -267,513.78 |
| | | 应收账款 | -633,599.72 |
| | | 预收款项 | -633,599.72 |
| | | 其他应收款 | -25,185.27 |
| 信用减值损失调整 | 根据差错更正后的应收 | 其他应付款 | -25,185.27 |
| | | 应收账款 | -517,826.62 |

| 会计差错更正涉及的具体事项 | 更正原因 | 受影响的报表项目名称 | 影响金额 |
|-----------------|---|------------------|-------------|
| | 账款、其他应收款重新厘定信用减值损失 | 其他应收款 | -24,444.45 |
| | | 2019年1月1日未分配利润 | 36,616.36 |
| | | 信用减值损失 | -578,887.43 |
| 调整2019年度留存收益 | 根据差错更正后的净利润重新计算法定盈余公积 | 2019年1月1日未分配利润 | 213,221.28 |
| | | 盈余公积 | 27,199.20 |
| | | 2019年12月31日未分配利润 | -240,420.48 |
| 调整应交税费和递延所得税资产 | 公司根据差错更正后的利润总额重新计算了当期所得税额，并根据差错更正后结果重新计算递延所得税资产 | 递延所得税资产 | -13,432.53 |
| | | 应交税费 | -963,179.06 |
| | | 2019年1月1日未分配利润 | 958,887.53 |
| | | 所得税费用 | 9,141.00 |
| 调整往来款项 | 将保证金调整至其他应收款 | 预付款项 | -100,000.00 |
| | | 其他应收款 | 100,000.00 |
| 核销应收账款 | 因德州芋慈坊食品有限公司被当地主管机关列入失信企业，经多次催收无果，经审批后予以核销 | 应收账款 | -309,250.00 |
| | | 应收账款-坏账准备 | 309,250.00 |
| 递延收益摊销调整 | 重新确认标准厂房建设补助的摊销起始日 | 递延收益 | -396,435.56 |
| | | 其他收益 | 397,893.12 |
| | | 2019年1月1日未分配利润 | -1,457.56 |
| 工会账户资金调整 | 工会户应单独核算 | 货币资金 | -20,050.55 |
| | | 营业外收入 | -20,000.00 |
| | | 财务费用 | 50.55 |
| 外币货币性项目期末折算差额调整 | 对外币货币性项目折算造成的汇兑损益进行调整 | 货币资金 | 395.31 |
| | | 应收账款 | 24,035.56 |
| | | 短期借款 | -1,764.00 |
| | | 财务费用 | -35,630.02 |

| 会计差错更正涉及的具体事项 | 更正原因 | 受影响的报表项目名称 | 影响金额 |
|-------------------|---------------------------------------|----------------|------------|
| | | 2019年1月1日未分配利润 | -9,435.15 |
| 调整政府补助 | 滚调应付个人的科技经费误计其他收益 | 2019年1月1日未分配利润 | -9,200.00 |
| | | 营业外收入 | 9,200.00 |
| 科目串户调整 | 存货盘盈从营业外收入调整至冲销管理费用 | 管理费用 | -88,666.61 |
| | | 营业外收入 | -88,666.61 |
| 支付宝余额差异调整 | 滚调2018年末支付宝余额调整 | 2019年1月1日未分配利润 | 0.30 |
| | | 营业外收入 | -0.30 |
| 合并层面确认购买子公司少数股权调整 | 合并层面确认购买子公司少数股权新取得的投资成本与可辨认净资产份额之间的差额 | 资本公积 | -66,334.12 |
| | | 2019年1月1日未分配利润 | 66,334.12 |

(2) 调整方法及合理性:

公司按照《企业会计准则第28号——会计政策、会计估计变更和差错更正》规定采用追溯重述法更正前期差错。公司针对上述事项进行追溯调整,符合《企业会计准则》的规定。

(3) 整改措施及效果:

2021年4月15日,公司分别召开了第二届董事会第九次会议、第二届监事会第七次会议,审议通过了《关于对公司以前年度财务报表会计差错事项进行更正及追溯调整的议案》。

就上述《关于前期会计差错更正及追溯调整前期报表相关数据的议案》,公司独立董事认为:公司本次对2019年年度报告及摘要的更正和披露符合《企业会计准则》等规定的要求,能够更加客观、公允地反映公司财务状况和经营成果,有利于提高公司财务信息披露质量,审议和表决程序符合国家相关法律法规和《公司章程》的有关规定,不存在损害公司及公司股东特别是中小股东利益的情形。我们同意本次定期报告更正事项,并提交2020年年股东大会审议。

2021年5月7日,公司召开了2020年年度股东大会,审议通过《关于对公司以前年度财务报表会计差错事项进行更正及追溯调整的议案》。

综上所述,公司此次会计差错变更调增2019年净利润为254.87万元,占

调整后净利润的比例为 6.62%；调减 2019 年 12 月 31 日净资产 557.38 万元，占调整后净资产的比例为 3.44%。公司会计差错更正对报告期内净利润及净资产的影响金额较小。上述会计差错更正事项已经公司董事会、监事会、股东大会审议通过，并由独立董事出具了相应的独立意见。公司在申报前的上市辅导阶段通过中介机构上市辅导完成相关财务核算问题的规范及整改工作，相关差异调整合理合规，申报财务报表能够公允地反映公司的财务状况和经营成果。

针对上述情况，公司董事会已经就导致这些差错的原因进行了分析并制定了如下保障有效执行的相关措施：

1) 了解差错的原因、涉及的金额等情况，逐项分析原因，对造成差错的相关责任人员指导教育，并进行全面整改；

2) 优化财务部门与其他部门的协调沟通，加强费用发票、出入库单据等业务单据传递及时性的控制，防止大额费用及收入成本跨期确认，确保公司财务信息真实、准确、完整；

3) 完善会计岗位设置及人员配备，财务部下设财务部长、总账会计、销售会计、成本会计、费用会计、出纳等岗位，公司财务岗位设置完整，并严格执行不相容职务相分离制度；

4) 完善《资产管理制度》，对资产的购置审批流程、入账价值、折旧年限等作出了明确规定，并定期进行资产盘点，确保账实相符；

5) 加大力度对相关人员进行培训工作，组织学习相关法律法规制度准则，不断更新业务知识，提高员工工作胜任能力；

综上所述，公司整改情况到位。

2. 结合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》1-10 的要求，说明相关差错更正是否属于会计基础薄弱的情况

公司相关会计差错更正主要为收入跨期调整、成本费用重分类、计提坏账准备、资产入账及折旧摊销等事项，系公司相关财务人员对相关事项的会计处理不够谨慎、准确所致，未导致公司相关年度盈亏性质发生改变，亦未对财务报表产生广泛性影响。更正该等会计差错能够客观、公允、准确地反映公司的财务状况和经营成果，有利于进一步规范企业财务报表列报，提高会计信息质量。

会计差错更正系基于谨慎性考虑进行的适当调整，涉及到不同中介机构的专业判断及不同的监管要求，并非会计基础工作薄弱、内控缺失、审计疏漏、故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，亦非滥用会计政策或者会计估计、恶意隐瞒或舞弊行为，符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》的规定。同时我们出具了《内部控制的鉴证报告》（天健审（2022）10-22 号），对于公司内部控制制度的结论性评价意见为：一致魔芋公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2021 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了有效的内部控制。

上述会计差错更正已于 2021 年 4 月 16 日按照《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 19 号——财务信息的更正及相关披露》及全国中小企业股份转让系统有限责任公司《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》等相关日常监管要求在全国股转系统进行了信息披露。

综上，公司上述会计差错更正不属于会计基础工作薄弱的情况，符合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》1-10 的要求。

3. 核查程序及核查结论

(1) 核查程序

1) 取得公司管理层编制的申报财务报表与原始财务报表的差异比较表，并对相关差异进行分析；

2) 向公司财务负责人，了解会计差错原因，了解历次会计差错更正的时间、涉及的具体事项及对相关会计科目的累计影响并复核相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定；

3) 评价会计差错更正原因是否充分合理、对公司报告期内财务状况和经营成果的影响程度；

4) 检查相关会计差错是否存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，滥用会计政策或者会计估计的情形，复核公司会计差错更正履行的程序，获取并检查公司关于会计差错更正的董事会决议文件；

5) 获取并查阅公司财务管理、信息披露等方面的内部控制制度，了解财务人员岗位设置、人员配置及考核监督情况，分析在保障财务信息披露质量方面制定措施的有效性；

6) 对公司整改后关键的内部控制进行了解并实施控制测试，检查内部控制是否健全有效。

(2) 核查结论

经核查，我们认为：

1) 公司已逐项列示 2019 年差错更正的具体事项、受影响报表项目、累积影响数情况，会计差错更正事项调整依据充分，调整原因具有合理性，更正后的财务报表可以更好的反映公司财务状况和经营成果，相关差错更正符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》的有关规定，公司针对差错更正事项制定了相关整改措施，整改情况到位；

2) 公司上述会计差错更正不属于会计基础工作薄弱的情况，符合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》1-10 的要求。经整改后，公司内控制度健全有效、公司治理完善、对本次公开发行股票并上市不存在重大不利影响。

(六) 第三方回款的真实性。①说明报告期各期第三方回款相关销售及回款情况，包括但不限于主要销售对象、销售产品及金额、回款安排、涉及第三方回款的收入占比及是否涉及现金交易、个人卡代收等。第三方回款是否符合行业经营特点，与同行业可比公司是否存在明显差异。②说明第三方回款的真实性，是否存在虚构交易或调节账龄情形，第三方回款的原因、必要性及商业合理性，一致魔芋公司及其关联方与第三方回款的付款方是否存在关联关系或其他利益安排

1. 说明报告期各期第三方回款相关销售及回款情况，包括但不限于主要销售对象、销售产品及金额、回款安排、涉及第三方回款的收入占比及是否涉及现金交易、个人卡代收等。第三方回款是否符合行业经营特点，与同行业可比公司是否存在明显差异

(1) 公司报告期各期第三方回款相关销售及回款情况

公司主要从事魔芋粉、魔芋食品和魔芋美妆用品的研发、生产和销售。报告期内，公司存在第三方回款的情形。

1) 报告期各期第三方回款相关销售及回款情况如下表所示：

单位：万元

| 项 目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|-------|-----------|-----------|-----------|
| 第三方回款 | 625.07 | 726.71 | 854.09 |
| 营业收入 | 50,075.02 | 37,918.45 | 36,622.47 |
| 占比 | 1.25% | 1.92% | 2.33% |

2) 报告期内，公司第三方回款具体情况如下：

单位：万元

| 类别 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|---------------|---------|-------------------|---------|-------------------|---------|-------------------|
| | 金额 | 占第三 方回款 的比例 | 金额 | 占第三 方回款 的比例 | 金额 | 占第三 方回款 的比例 |
| 经营者及其直系亲属付款 | 116.84 | 18.69% | 195.49 | 26.90% | 393.96 | 46.13% |
| 法定代表人或实际控制人付款 | 55.21 | 8.83% | 21.37 | 2.94% | 41.06 | 4.81% |
| 境外客户指定付款 | 411.65 | 65.86% | 458.92 | 63.15% | 297.98 | 34.89% |
| 客户委托业务员回款 | 12.61 | 2.02% | 19.39 | 2.67% | 111.86 | 13.10% |
| 集团公司指定付款 | 28.76 | 4.60% | 26.43 | 3.64% | 7.74 | 0.91% |
| 其他 | | | 5.11 | 0.70% | 1.48 | 0.17% |
| 第三方付款合计 | 625.07 | 100.00% | 726.71 | 100.00% | 854.09 | 100.00% |

3) 报告期各期，主要第三方回款销售对象、销售产品、销售金额及回款安排具体情况如下表所示：

① 2021 年度

单位：万元

| 客户名称 | 销售产品/ 提供服务 | 销售收入 | 回款安排 | 第三方 回款金 额 | 第三方回 款占营业 收入比例 | 是否涉 及现金 交易 | 是否涉 及个人 卡代收 | 备注 |
|-------|---------------|--------|--------------|-----------------|----------------------|------------------|-------------------|-----------------------|
| 客户 80 | 魔芋粉 | 178.00 | 境外客户 指定付款 | 180.46 | 0.36% | 否 | 否 | 回款包含 税金 |
| 客户 47 | 魔芋美妆 用品 | 291.84 | 境外客户 指定付款 | 52.88 | 0.11% | 否 | 否 | |
| 客户 48 | 魔芋美妆 用品 | 72.72 | 境外客户 指定付款 | 50.02 | 0.10% | 否 | 否 | |
| 客户 81 | 魔芋粉 | 65.86 | 境外客户 指定付款 | 43.33 | 0.09% | 否 | 否 | 大部分为 2020 年的 回款 |
| 客户 82 | 魔芋粉 | 73.40 | 境外客户 指定付款 | 28.79 | 0.06% | 否 | 否 | |
| 合计 | | 681.82 | | 355.48 | 0.71% | | | |

② 2020 年度

单位：万元

| 客户名称 | 销售产品/ 提供服务 | 销售收入 | 回款类别 | 第三方 回款金 额 | 第三方回 款占营业 收入比例 | 是否涉 及现金 交易 | 是否涉 及个人 卡代收 | 备注 |
|--|---------------|----------|--------------|-----------------|----------------------|------------------|-------------------|----|
| TIC GUMSINC | 魔芋粉 | 547.85 | 境外客户 指定付款 | 173.63 | 0.46% | 否 | 否 | |
| 客户 1 | 魔芋粉 | 401.74 | 境外客户 指定付款 | 122.54 | 0.32% | 否 | 否 | |
| 客户 83 | 魔芋粉 | 86.91 | 境外客户 指定付款 | 85.89 | 0.23% | 否 | 否 | |
| 客户 81 | 魔芋粉 | 45.23 | 境外客户 指定付款 | 44.82 | 0.12% | 否 | 否 | |
| Emile Noelting GmbH and Co KG | 魔芋美妆 用品 | 79.27 | 境外客户 指定付款 | 26.24 | 0.07% | 否 | 否 | |
| 合 计 | | 1,161.00 | | 453.12 | 1.19% | | | |

③ 2019 年度

单位：万元

| 客户名称 | 销售产 品 | 销售收入 | 回款类别 | 第三方 回款金 额 | 第三方回 款占营业 收入比例 | 是否涉 及现金 交易 | 是否涉 及个人 卡代收 | 备注 |
|--------------------|----------|--------|---------------------|-----------------|----------------------|------------------|-------------------|-------------------------|
| 客户 84 | 魔芋粉 | | 境外客户 指定付款 | 97.32 | 0.27% | 否 | 否 | 回款为 2018 年度 货款 |
| 客户 85 | 魔芋粉 | 184.38 | 境外客户 指定付款 | 95.84 | 0.26% | 否 | 否 | |
| 权健自然医学 科技发展有限公司 | 魔芋粉 | | 对方公司 通过业务 员回款 | 85.25 | 0.23% | 否 | 否 | 回款为 2018 年度 货款 |
| 客户 1 | 魔芋粉 | 282.18 | 境外客户 指定付款 | 82.11 | 0.22% | 否 | 否 | |
| 双流区好友食 品商行 | 魔芋食 品 | 32.64 | 经营者及 其直系亲 属回款 | 52.68 | 0.14% | 否 | 否 | 部分回款 为 2018 年 度货款 |
| 合 计 | | 499.20 | | 413.20 | 1.13% | | | |

报告期内，公司客户第三方回款金额分别为 854.09 万元、726.71 万元和 625.07 万元，占当年营业收入的比例为 2.33%、1.92%和 1.25%，公司第三方回款占营业收入的比重较小。报告期内，公司第三方回款不涉及现金交易、个人

卡代收。

(2) 第三方回款是否符合行业经营特点，与同行业可比公司是否存在明显差异

公司与同行业可比公司第三方回款金额及占收入比重的具体情况如下：

单位：万元

| 公司名称 | 期间 | 第三方回款金额 | 占收入比重 |
|------|---------|----------|-------|
| 百龙创园 | 2021 年度 | 未披露 | 未披露 |
| | 2020 年度 | 未披露 | 未披露 |
| | 2019 年度 | 20.00 | 0.06% |
| 三元生物 | 2021 年度 | 未披露 | 未披露 |
| | 2020 年度 | 457.84 | 0.58% |
| | 2019 年度 | 1,719.84 | 3.61% |
| 公司 | 2021 年度 | 625.07 | 1.25% |
| | 2020 年度 | 726.71 | 1.92% |
| | 2019 年度 | 854.09 | 2.33% |

同行业可比公司百龙创园和三元生物均存在回款方与合同方不一致的情形。这是消费类产品以及出口型企业在销售过程中不可避免的现实问题。因此，公司存在合同签署方与回款方不一致的情形与公司所属行业的经营模式相关，是行业内存在的业务模式，系由行业的经营特性所导致。公司第三方回款与同行业可比公司相比不存在明显差异。

2. 说明第三方回款的真实性，是否存在虚构交易或调节账龄情形，第三方回款的原因、必要性及商业合理性，公司及其关联方与第三方回款的付款方是否存在关联关系或其他利益安排

(1) 说明第三方回款的真实性，是否存在虚构交易或调节账龄情形

为有效防控风险，公司采取了严格的内部控制措施。公司积极向相关客户取得第三方付款的确认文件，由销售人员登记第三方付款的付款方信息、客户信息。财务部门收到货款后会将订单信息、销售发票与付款信息进行匹配，若出现付款账户名称与订单客户、销售发票客户名称不一致的情形，财务人员会及时与销售人员进行核实确认。同时财务人员定期与销售人员进行沟通，确保及时更新相关信息。第三方回款的主要客户回款金额与销售收入金额基本一致，第三方回款真实，不存在虚构交易或调节账龄情形。

(2) 第三方回款的原因、必要性及商业合理性

报告期内，客户第三方回款主要涉及以下几种情形：

1) 境外客户指定第三方付款

公司外销魔芋粉、魔芋绵的部分客户，出于汇款出境时间、交易便捷性、手续费等因素考虑，存在着委托第三方公司进行支付的情形。

2) 客户的实际控制人、员工对公转账付款或通过微信、支付宝小额付款

公司下游客户中存在着部分个体经营户、小型商贸企业等，经营方式主要是夫妻或其近亲属共同经营，关键岗位如采购、销售、财务等主要由家族成员担任。出于商业惯例以及操作便利性的考虑，这些客户存在由实际控制人、股东、员工、关系密切家庭成员等个人支付货款的情形，支付方式包括支付宝、微信和个人卡，支付的笔数较多，单笔金额较小。

3) 客户为某集团公司的下属企业，但由集团公司统一安排付款

公司部分客户为集团化企业，公司与该集团的某个公司进行交易，但是由集团统一安排付款，导致付款主体与合同签订主体不一致。

综上，公司第三方回款的产生具有商业逻辑，具备必要性和商业合理性。

(3) 公司及其关联方与第三方回款的付款方是否存在关联关系或其他利益安排

公司及其关联方与第三方回款的付款方不存在关联关系或其他利益安排。

3. 核查程序及核查结论

(1) 核查程序

1) 对公司管理层和销售人员进行访谈，了解公司与第三方回款相关的内部控制制度，了解客户第三方回款的原因；

2) 查询同行业可比公司或销售模式相似的同行业企业是否存在类似的第三方回款情况；

3) 检查第三方回款明细表，检查公司与第三方回款相关业务涉及的销售合同、销售订单、销售明细、发货单、出库单及银行流水等，确认公司第三方回款涉及的销售业务是否真实；

4) 检查通过第三方付款的客户是否出具相关的委托付款证明，通过网络查

询客户工商资料，查询付款方与客户是否存在关联关系；

5) 通过查询工商资料等确认实际付款方与公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间是否存在关联关系；

6) 取得公司及子公司境外收入账户明细，报告期内，公司及子公司用于境外销售收款账户未发生变化。

(2) 核查结论

经核查，我们认为：

1) 公司已说明报告期各期第三方回款相关销售及回款情况，第三方回款不涉及现金交易、个人卡代收；

2) 公司第三方回款符合行业经营特点，与同行业可比公司相比不存在明显差异。报告期内，公司第三方回款具备真实性、必要性和商业合理性，不存在虚构交易或调节账龄情形，公司及其关联方与第三方回款的付款方不存在关联关系和其他利益安排。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：

中国注册会计师：

二〇二二年八月十五日



营业执照

(副本)

统一社会信用代码

913300005793421213 (1/3)

扫描二维码登录“国家企业信用信息公示系统”了解更多登记、备案、许可、监管信息



名称 天健会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 胡少先

经营范围 审计企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；信息系统审计；法律、法规规定的其他业务。(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)

成立日期 2011年07月18日

合伙期限 2011年07月18日至长期

主要经营场所 浙江省杭州市西湖区西溪路128号6楼

登记机关

2022年3月1日



市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过国家信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家企业信用信息公示系统网址：<http://www.gsxt.gov.cn>

国家市场监督管理总局监制

仅为关于湖北一致魔芋生物科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函中有关财务事项的说明之目的而提供文件的复印件，仅用于说明天健会计师事务所(特殊普通合伙)合法经营未经本所书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。

证书序号: 0007666

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关:

2019 年 12 月 25 日

中华人民共和国财政部制

仅为关于湖北一致魔芋生物科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函中有关财务事项的说明之目的而提供文件的复印件，仅用于说明天健会计师事务所（特殊普通合伙）具有执业资质未经本所书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。



会计师事务所 执业证书

名称: 天健会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人: 胡少先

主任会计师:

经营场所: 浙江省杭州市西溪路128号6楼

组织形式: 特殊普通合伙

执业证书编号: 33000001

批准执业文号: 浙财会(2011)25号

批准执业日期: 1998年11月21日设立, 2011年6月28日转制



| | |
|-------|----------------------|
| 姓名 | 吴浩然 |
| 性别 | 男 |
| 出生日期 | 1973-05-14 |
| 工作单位 | 天健会计师事务所(特殊普通合伙)湖北分所 |
| 身份证号码 | 42010419730514041X |



仅为关于湖北一致魔芋生物科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函中有关财务事项的说明之目的而提供文件的复印件，仅用于说明吴浩然是中国注册会计师未经本人书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传递或披露。

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



2022 年 /y 月 /m 日 /d

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

年 /y 月 /m 日 /d



| | |
|-------------------|----------------------|
| 姓名 | 姚三香 |
| Full name | |
| 性别 | 女 |
| Sex | |
| 出生日期 | 1992-07-08 |
| Date of birth | |
| 工作单位 | 天健会计师事务所(特殊普通合伙)湖北分所 |
| Working unit | |
| 身份证号码 | 420417199207086326 |
| Identity card No. | |



仅为关于湖北一致魔芋生物科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函中有关财务事项的说明之目的而提供文件的复印件，仅用于说明姚三香是中国注册会计师未经本人书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。

年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



2022年 /y 月 /m 日 /d

年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

年 /y 月 /m 日 /d