（上接 D70 版）

1、就非标准审计意见所涉事项的履职情况说明

本人在收到公司 2022 年年度报告资料时获悉中审众环对公司出具了否定意见的内部控制审计报告和无法表示意见的财务报告审计报告，此前对非标准确审计意见涉及事项的具体情况并不知悉。

本人在董事会现场审议议案时的履职情况：（1）咨询了董事会审计委员会对上述两个报告涉及事项的意见，得到的回复是审计委员会尚未形成一致意见，待本次董事会上一起讨论；（2）向相关高管咨询了担保、诉讼情况及协议相关内容、历次信息披露情况、计提预计负债相关依据等，并和与会人员进行了讨论，讨论过程获悉有法律专业人士看过相关协议条款，但从法律角度存在不同意见。计提预计负债是否合理等在会上也未能获得充分信息和资料达成一致共识，特别是如何消除因影响公司持续经营相关风险的对策尚需进一步落实。

因中审众环对公司出具了否定意见的内控审计报告和无法表示意见的财务报告审计报告，影响重大，短时间内无法判断其对相关议案内容的影响程度。针对非标审计意见事项，本人提出需要进一步深入研讨：首先本人同意与会人员对涉诉、债务担保及连带责任等事项在年报中完整、准确地披露，但是对信达资管的债务从九笔变十一笔，其中新增二笔债务有关情况确实不知情，并对其债务的定性，获悉法律专业人士对其认定也存在一定分歧；其次希望控股股东对化解公司退市风险和保持公司持续经营能力等方面尽快拿出切实有效的措施，如是否可以与信达资管积极沟通拿出切实可行的方案，达成中止诉讼、或达成债务和解等措施，以消除对公司持续经营的不利影响。

2、关于对“仅以公司财务报告和内部控制被出具非标准审计意见投弃权票或无法对公司定期报告保证的理由是否充分”的说明

公司 2022 年度财务报告因对外担保产生预计负债的准确性及持续经营假设存在重大不确定性被会计师事务所出具了无法表示意见审计报告。公司 2022 年度内部控制自我评价报告因重大缺陷会影响公司对外披露的财务信息中预计负债等报表项目金额的准确性被会计师事务所出具否定意见审计报告。

上述导致非标准审计意见所涉及的事项对公司持续经营及财务报告的准确性影响重大，例如计提预计负债导致公司报告期末归属于母公司所有者权益为负数、持续经营假设存在重大不确定性会导致会计报表编制的假设基础发生动摇。如不能尽快消除有关影响，将会影响公司正常生产经营、发生与其他金融机构债务交叉违约以及存在被摘牌退市等重大风险。

董事会讨论期间，治理层及管理层也与控股股东及关联方进行了书面沟通，希望有关各方能采取积极措施消除上述事项的不利影响。控股股东及关联方也回函表达拟采取有关措施，尽量降低对公司正常经营及持续经营的不良影响。

综上所述，在董事会审议相关议案时，本人获取的资料及现场了解到的信息都无法支撑通过投“同意”或“反对”意见票，就可以消除或确定审计意见涉及事项对相关议案的影响，因此对相关议案投“弃权”票，不存在不合理的情形。

张真回复：

1、本人于 2022 年 11 月下旬入职奥园美谷，并自 2022 年 12 月 30 日起担任奥园美谷副总裁。奥园美谷及其子公司涉及相关担保、债务等事项（以下简称“债务事项”），均发生于本人入职奥园美谷、担任高级管理人员之前，本人未曾参与该债务事项的决策审批，亦并非该债务事项的信息披露事务责任人。

2、本人现任奥园美谷副总裁，分管法务、人力及行政部分工作。中国信达资产管理股份有限公司广东省分公司向奥园美谷提起多项诉讼（以下简称“诉讼案件”）后，本人始终勤勉尽责履职，主动向相关人员了解上述担保和诉讼事项事情过程，在本人职责范围内，协助奥园美谷应对诉讼案件及时履行相关信息披露义务。

3、本人对奥园美谷定期报告进行了认真阅读，并分别与公司相关人员了解事情过程及后续解决措施，在中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）对奥园美谷 2022 年度财务报表无法发表意见的情形下，本人对奥园美谷 2022 年年度报告涉及财务部分的内容无法作出客观、全面的评估，因此对 2022 年年度报告、2023 年第一季度报告无法发表意见。

综上，本人在担任奥园美谷高级管理人员期间，严格按照《公司法》《证券法》《深圳证券交易所股票上市规则》等法律法规要求，遵循《公司章程》规定，本着对上市公司、上市公司股东负责的态度，切实履行勤勉尽责义务，依据自身判断，如实发表意见，不存在为免责而声称无法保证相关报告的真实、准确、完整的情形。

（4）请董事会秘书张健伟说明在相关定期报告编制过程中的具体履职情况，是否查阅、获取了必要的信息，在履职过程中是否受到不当妨碍和严重阻挠，相关方是否按照《股票上市规则（2023 年修订）》（以下简称《上市规则》）第 4.4.3 条的规定为董事会秘书履行职责提供便利条件。

张健伟回复：

本人在相关定期报告非财务部分的编制过程中查阅、获取了必要的信息，公司风控中心（法务部）、融资管理部、副总裁云松以及其他涉及到信息披露相关部门均予以了协助与配合。同时本人参与管理层例会会议，积极与财务中心沟通定期报告审计和财务部分编制进展，对上述担保、诉讼等可能涉及到对公司产生重大影响的事项及时向公司管理层反映和公告。在前述期间过程中没有受到不当妨碍和严重阻挠，相关方按照《深圳证券交易所股票上市规则》第 4.4.3 条的规定为董事会秘书履行职责提供便利条件。但是鉴于信达资管起诉金额较大且关于公司对信达资管债务的性质存在不同理解，年审会计师与公司就预计负债的计提存在分歧，尽管本人在职责范围内执行了前述工作，仍未能获取更加充足的证据以供辨别和判断相关事项对公司的影响以及会计处理的准确性。

（5）根据《规范运作指引》第 3.3.33 条的规定，董事、监事、高级管理人员应当在其职责范围内尽到合理注意义务，不得单纯以对公司业务不熟悉或者对相关事项不了解为由主张免除责任。请副总裁云松说明是否依规履行了合理注意义务，以及在公司相关定期报告编制、披露过程中是否勤勉尽责。

云松回复：

本人于 2020 年 7 月起任奥园美谷总裁（时任）助理，分管综合管理中心，同时兼任子公司湖北金环新材料科技有限公司副总裁，分管人力资源部。2021 年 5 月，本人被派驻在湖北省襄阳市工作，担任子公司湖北金环新材料科技有限公司、湖北金环绿色纤维有限公司的董事、执行总裁，工作职责是协助奥园美谷总裁（现任）分管湖北子公司，本人全部精力投入到湖北两家子公司的日常经营工作中，并不参与奥园美谷及其他子公司的经营管理。

本人于 2022 年 12 月 30 日被聘任为公司副总裁。自担任公司副总裁之后，为了增强本人作为上市公司高级管理人员所具备的财务和法律专业知识，主动向公司董事会秘书索要相关培训资料进行学习，同时积极列席公司召开的董事会以及股东大会，积极了解会议所涉的相关事项，参与 2022 年度业绩预告沟通会，对子公司经营情况进行解释。但鉴于本人作为奥园美谷高级管理人员的任职时间较短，湖北两家子公司经营压力较大，日常事务较为繁重，客观上使得本人暂时没有更多精力在工作职责范围外更加全面、详细了解关联担保事项的具体情况。对任职前发生并延续到至今的关联担保事项尚不知悉，自收到中国信达资产管理股份有限公司广东省分公司起诉后，本人才知悉其中涉及到的关联担保以及涉诉事项，并积极与公司董事、高级管理人员进行了解与沟通。

在定期报告编制期间，本人积极配合并协助董事会办公室编制定期报告非财务部分，提供相应的材料，及时了解定期报告编制进度，履行自身作为高级管理人员勤勉尽责义务。因本人获悉中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）对公司出具了否定意见的内控审计报告和无法表示意见的财务报告审计报告，该事项对定期报告影响重大，短时间内无法对该重大事项的影响性以及对公司定期报告财务数据做出合理的、全面的判断，基于当时工作原因未列席参加 2023 年 4 月 26 日会议讨论、但事后积极与董事会秘书就会议讨论进展，是否有无解决措施进行深入沟通。基于非标准审计意见的影响以及暂未知后续解决措施等因素，本人无法就奥园美谷 2022 年年度报告和 2023 年第一季度报告做出判断。

如上所述，本人并不存在单纯以不熟悉或不了解为由来免责而声称无法保证相关报告的真实、准确、完整的情形。

4.年报显示，你公司 2022 年实现营业收入 13.56 亿元，同比下降 14.66%，其中生物基纤维、医疗美容服务业务收入分别为 5.92 亿元、6.09 亿元，同比分别增加 4.35%、41.59%；你公司实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）-15.83 亿元，实现扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润（以下简称“扣非后净利润”）-2.11 亿元，扣非后净利润连续四年为负。2022 年生物基纤维销售量、生产量分别为 20,170.56 吨、17,955.30 吨，同比分别下降 16.64%、27.09%，生物基纤维毛利率为 7.97%，较上年同期增长 11.69%。请你公司：

（1）结合近年来主营业务经营状况、收入结构变化情况等，说明净利润持续为负、报告期收入下滑的原因，并结合生物基纤维业务经营情况、收入成本确认、相关产品市场价格变动等，说明生物基纤维业务销量、产量均下降，而收入同比增长的原因及合理性，并说明毛利率增长的原因以及是否偏离同行业可比公司。请年审机构核查并发表明确意见。

回复：

1、公司现有业务经营情况分析

2020 年 10 月 26 日，公司召开第十届董事会第五次会议，审议通过了《关于调整公司发展战略的议案》。根据宏观经济形势及行业发展状况，结合公司目前经营发展状况，公司制定了新的发展战略：公司以“绿色纤维新材料为基础，上下游联动，打造美丽健康”为战略方向，构建以医疗美容及绿色纤维为主业的发展格局，积极拓展上下游领域，推进公司向美丽健康行业的战略升级。

2021 年度，公司秉承“成就美丽人生”的品牌理念，围绕战略定位，优化资产结构，聚焦于医疗美容为主业的业务布局，完成了重大资产重组，按照业务类型占比，公司主营业务已由房地产业务、化纤新材料业务和医疗美容业务变为生物基纤维行业和医疗美容业务。

（1）生物基纤维行业

公司的生物基纤维业务主要为生产、销售莱赛尔纤维、粘胶长丝等产品，广泛应用于医美健卫、纺织服装、家纺轻纺、卫生护理、美容护理等方面。公司拥有智能化、自动化、数字化高度集成的莱赛尔纤维生产线，具有年产 4 万吨（莱赛尔纤维项目一期）生态友好型绿色生物基纤维的莱赛尔生产能力。

2022 年度，公司莱赛尔系列产品顺利通过国际环保纺织协会标准 100 最高等级、最严格标准 I 类（婴儿皮肤接触类）附录六检测认证，并获得在产品包装悬挂 OEKO-TEX 标准 100 标签的授权，意味着公司产品通过了有害物质检测，同时获得了世界权威、影响最广的纺织品生态安全标签；同时，公司通过了全球森林认证体系之一 FSC CoC（森林管理委员会产销监管链）认证审核，获得 FSC CoC 认证证书，证明公司莱赛尔纤维系列产品从原材料采购、仓储、生产加工、销售到服务各环节均满足了欧美等发达国家市场对产品原材料的要求，进一步丰富了公司莱赛尔系列产品的绿色生态友好内涵和属性。

（2）医疗美容行业

公司已通过对杭州连天美医疗美容医院和杭州维多利亚医疗美容医院（以下并称“连天美”）、广东奥若拉健康管理咨询有限公司（以下简称“奥若拉”）的并购，快速进入医美产业链。公司将医美事业深耕长三角、大湾区，构建“1+N”模式，“1”是以连天美为代表的 5A 级医美医院；“N”是以奥若拉为代表的轻医美连锁品牌。同时，为丰富公司医美产业生态，公司携手合作伙伴就医美产品、激光射频仪器、光电美容设备等开展深入合作。

2022 年度，秉承“成就美丽人生”的品牌理念，公司在旗下医美医院和医美服务机构继续实施优化医生激励、品牌形象打造、产品技术升级、客户管理优化、渠道扩张和创新等举措，加强投后内部精细化和标准化运营管理，持续提升市场竞争力与核心资源的积累。报告期内，公司以安全和品质医美为理念，以自身规范发展为己任，着力“医院管理、医院服务、患者安全、医疗质量管理与持续改进”四大板块的管理提升，以浙江最高分通过杭州连天美医疗美容医院“5A”级医院复评工作。

2022 年度，国内交通、社会人员流动等受限情况出现反复，一季度上海地区情况外溢致使杭州地区的防护相关措施升级以及 12 月份伴随着医患感染高峰，均对医美医院的到访、成交造成不利影响。一方面，经济环境承压，消费者的消费意愿有所减少，另一方面，因前述情况限制了消费者流动，非刚需的医美项目被迫出现迟延或取消。2022 年连天美盈利增长水平虽有所减缓，但通过组织线上、线下学术推广、品牌活动、电商专场等营销方式，扩大客户覆盖面并加码直效获客和客户资源转换，积极应对外部环境对业务的影响，随着地区交通受阻、人员流动受限情况结束和消费回暖，连天美的经营呈逐步回升趋势。

2、收入结构变化情况及收入下滑原因说明

公司近三年收入结构变化情况如下：

单位：万元

分行业	2022 年		2021 年		2020 年	
	收入金额	占营业收入比重	收入金额	占营业收入比重	收入金额	占营业收入比重
生物基纤维	59,160.11	43.62%	56,694.00	35.68%	39,840.28	20.05%
医疗美容服务	60,940.34	44.94%	43,041.41	27.08%	–	–
房地产开发	–	–	44,993.96	28.31%	140,264.85	70.58%
其他	15,511.74	11.44%	14,185.05	8.93%	18,629.28	9.37%
合计	135,612.19	100.00%	158,914.42	100.00%	198,734.41	100.00%

从上表收入结构变化可以看出，公司近年来成功进行了战略调整，从 2020 年的以房地产开发收入为主，到 2021 年开始置出房地产业务，2022 年实现聚焦于医疗美容及生物基纤维为主业的业务布局。近年来营业收入持续下降主要由于公司战略调整，实施房地产业务置出的影响，而生物基纤维及医疗美容服务收入依然保持了增长，其中医疗美容服务收入 2022 年较 2021 年增长 41.59%。

3、净利润持续为负的说明

（1）生物基纤维业务

生物基纤维业务板块盈利情况如下：

单位：万元

项目	生物基纤维		
	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	59,160.11	56,694.00	39,840.28
营业成本	54,444.31	58,801.50	34,820.75
销售费用	1,618.00	1,247.50	625.61
利息收入	30.08	27.84	32.54
利息费用	1,845.79	544.34	484.77
对联合营企业的投资收益	126.18	0.00	0.00
信用减值损失	-6.19	-38.38	68.22
资产减值损失	112.40	-1,474.59	0.00
折旧费和摊销费	7,593.14	4,430.88	3,233.55
利润总额	-8,886.15	-13,905.84	-4,436.42

注：上表数据为报告分部的主要财务信息。

生物基纤维是公司自 1996 年上市以来持续经营的业务，从 2020 年起近三年受国内交通、社会人员流动等受限情况影响，行业景气度下滑，同时国内外经济环境复杂多变，大宗原材料价格大幅波动，木浆、棉浆的溶解浆持续高位运行，出口海运成本维持高位等因素，公司生物基纤维业务面临诸多挑战。2021 年，公司莱赛尔纤维业务建成投产，提升了生物基纤维业务收入，但目前仍处于市场开拓阶段，尚未达到相应的业务规模，受工厂折旧、资金成本等固定费用影响，产生较大的利润亏损。2022 年，公司根据市场变化适时调整经营策略，持续加强资产盘活、节能降耗、赋能一线业务等内部管理，通过技术创新、工艺优化和高附加值产品研发的差异化策略提高竞争力，打造公司和产品高端品牌形象；继续深化医美原材料的研发、技改、中试、产销等领域的变革，加快推进旗下绿色纤维产业转型升级为医美基材材料供应商，盈利能力有所回升。

因此，公司近三年生物基纤维业务虽出现了持续亏损，但收入及盈利能力在逐步提升中。

（2）医疗美容服务业务

医疗美容服务业务板块盈利情况如下：

单位：万元

项目	医疗美容服务	
	2022 年度	2021 年度
营业收入	60,940.34	43,041.41
营业成本	33,840.75	22,788.38
销售费用	14,272.10	9,653.18
利息收入	460.08	128.28
利息费用	3,214.52	1,810.91
信用减值损失	-57.08	3.01
资产减值损失	-4,578.98	0.00
折旧费和摊销费	3,445.31	2,171.04
利润总额	-365.66	3,506.19

注：上表数据为报告分部的主要财务信息。

医疗美容服务是公司战略调整后重点发展的业务，2021 年通过对连天美及奥若拉的并购，快速进入医美产业链，业务收入增长稳定，盈利性较强。2022 年，受上海及杭州地区交通、社会人员流动等受限影响以及 12 月份医患感染高峰出现，收入及盈利低于预期导致商誉发生减值，业务板块利润出现亏损。公司针对上述情形积极采取应对措施，通过组织线上、线下学术推广、品牌活动、电商专场等营销方式，扩大客户覆盖面并加码直效获客和客户资源转换，积极应对外部环境对业务的影响，随着地区交通受阻、人员流动受限情况结束和消费回暖，2023 年一季度，医疗美容服务业务实现了收入及盈利的同比增长，经营态势向好。

（3）房地产及建筑

房地产及建筑业务板块盈利情况如下：

单位：万元

项目	房地产及建筑业务	
	2021 年度	2020 年度
营业收入	51,446.34	167,704.09
营业成本	44,154.92	111,246.87
销售费用	2,492.30	5,004.47
利息收入	53.53	125.27
利息费用	6,658.23	14,168.20
对联合营企业的投资收益	0.00	0.53
信用减值损失	-703.89	725.23
折旧费和摊销费	2,256.31	3,295.90
利润总额	-9,930.87	24,297.13

注：上表数据为房地产分部及建筑分部合计的主要财务信息。

房地产及建筑业务已于 2021 年全部出售，从 2022 年开始公司不存在房地产及建筑业务。2020 年房地产及建筑业务收入规模相对较大，但合资项目盈利的同时全资项目亏损严重，因此归属上市公司股东净利润为亏损。2021 年由于业务置出的影响，该业务收入规模大幅下降，亏损也进一步增加。

（4）其他影响利润的项目

项目	其他重大利润影响		
	2022 年度	2021 年度	2020 年度
信用减值损失（万元）	-4,688.47	-33,716.62	-804.61
营业外支出（万元）	144,865.51	19,830.23	732.42

除了上述主要业务经营影响外，公司 2021 年度及 2022 年度都发生了大额的信用减值损失及营业外支出，造成了大额的亏损。信用减值损失主要是由于 2021 年房地产及建筑业务置出后，对控股股东关联方形成的重大资产重组尾款计提了大额的信用减值损失，营业外支出主要是由于房地产及建筑业务置出后，本公司为原子公司京汉置业及其子公司所欠信达资管的纾困基金提供连带责任，现公司已被信达资管提起多项诉讼，要求承担连带责任，本公司针对该事项计提了预计负债 147,665.76 万元。

综上所述，公司近三年净利润持续为负主要由于：（1）生物基纤维业务受外部环境及新业务投产尚未达到预期效益的影响，出现了持续亏损；（2）在战略调整置出房地产相关业务前，房地产及建筑业务发生连续亏损；（3）重大资产重组尾款计提了大额信用减值损失，以及根据对外承担连带责任等事项形成的或有损失计提了大额预计负债。

4、生物基纤维业务分析

公司的生物基纤维业务主要为生产、销售粘胶长丝、莱赛尔纤维等产品，广泛应用于医美健卫、纺织服装、家纺轻纺、卫生护理、美容护理等方面。2022 年公司粘胶长丝生产线年设计产能为 1.5 万吨，而于 2021 年投产的莱赛尔纤维生产线年设计产能为 4 万吨。

报告期内生物基纤维业务情况如下所示：

主要产品	项目	单位	2022 年	2021 年	同比增减
生物基纤维	营业收入	万元	59,160.11	56,694.00	4.35%
	销售量	吨	20,170.56	24,195.59	-16.64%
	生产量	吨	17,955.30	24,626.05	-27.09%
	库存量	吨	1,625.61	3,840.88	-57.68%
粘胶长丝	销售均价	元	34,749.34	26,793.04	29.70%
莱赛尔短纤	销售均价	元	14,180.47	11,837.79	19.79%

由上表可知，2022 年生物基纤维业务营业收入同比增长 4.35%，主要是由于 2022 年粘胶长丝及莱赛尔纤维销售均价同比分别上涨 29.70% 及 19.79%，抵消了销售量下降 16.64% 的影响。2022 年生物基纤维因海外市场行情较好，销售订单得到恢复，交期也得到较好保证，同时 2022 年出口业务受人民币贬值的原因，出口销售均价较 2021 年大幅上升，推动内销价格同步上升。

随着销售均价的上涨，公司粘胶长丝及莱赛尔纤维的毛利率也实现较大提升，使生物基纤维的毛利率从 2021 年的-3.72% 上升至 2022 年的 7.97%。2022 年粘胶长丝的每吨生产成本基本与 2021 年持平，而莱赛尔纤维由于 2022 年生产量有所增加使每吨生产成本有所下降。

2022 年生物基纤维生产量及销售量均有所下降，主要是由于 2022 年玻璃纤项目由联营企业进行生产经营，其对应的生产量及销售量不再并入到公司统计数据。2021 年四季度为了将纤维素膜项目做实、做强、做优，公司附属子公司湖北金环新材料科技有限公司（以下简称“新材料公司”）与外部化纤行业合作方组建新项目公司湖北奥美达新材料科技有限公司（以下简称“奥美达公司”）来经营玻璃纤项目。合作后奥美达公司成为联营企业，由新材料公司持股 30%，自 2022 年起玻璃纤业务从新材料公司剥离，2021 年销售量及生产量约 7000 多吨。

报告期内生物基纤维业务同行业可比公司情况如下所示：

公司名称	2022 年度			
	营业收入（万元）	营业成本（万元）	毛利	毛利率
吉林化纤（000420）	318,046.17	286,502.66	31,543.51	9.92%
新乡化纤（000949）	256,035.33	219,411.43	36,623.90	14.30%
奥园美谷（000615）	59,160.11	54,444.31	4,715.80	7.97%

注：1、吉林化纤收入成本构成数据取自该公司 2022 年年度报告第三节、四主营业务分析项下粘胶纤维数据；2、新乡化纤收入成本构成数据取自该公司 2022 年年度报告第三节、四主营业务分析项下生物质纤维素长丝产品数据。

如上表所示，通过生产和销售生物基纤维相关产品的同行业上市公司可比数据，公司 2022 年度生物基纤维毛利率（7.97%）低于吉林化纤（9.92%）及新乡化纤（14.30%）。

公司生物基纤维业务中粘胶长丝毛利率为 11.85%，与同行业可比公司相比没有重大偏离；莱赛尔短纤毛利率为-10.30%，偏离于同行业可比公司水平，主要系莱赛尔纤维生产线于 2021 年新建成投产，2022 年尚处于市场开拓阶段，尚未达到相应的业务规模，受工厂折旧、资金成本等固定费用影响，产生负毛利，拉低了公司生物基纤维板块整体毛利率。

（2）年报显示，你公司报告期内实现境外收入 2.3 亿元，较上年同期增长 44.22%，占整体营业收入比重 16.95%，毛利率为 13.94%，较上年同期增长 9.6 个百分点。请结合报告期内境外业务类型、经营情况以及较 2021 年的变化情况等，说明报告期境外收入大幅增长、毛利率同比增加的原因及合理性，并说明境外业务前五大客户情况及与你公司的关联关系、合作时间以及是否有稳定的合作关系，相关业务的国家或地区分布及当地市场需求、行业环境等。请年审机构核查并发表明确意见，同时详细说明针对公司境外收入核查所采取的审计程序、覆盖范围及比例、核查结论，是否获取充分恰当的审计证据。

回复：

公司 2022 年境外业务主要是由公司全资子公司新材料公司和控股子公司湖北金环绿色纤维有限公司自行生产并对境外销售粘胶长丝和莱赛尔纤维，实现境外收入 22,981.35 万元，占整体营业收入比重为 16.95%，较 2021 年增长 44.22%；2021 年度，公司尚未在境外开展莱赛尔纤维的销售，实现境外收入 15,934.49 万元。

境外销售业务同期对比分析情况如下所示：

单位：万元

产品	2022 年度			2021 年度			毛利率增减
	数量（吨）	销售金额	毛利率（%）	数量（吨）	销售金额	毛利率（%）	
粘胶长丝	5,551.26	20,182.04	17.37	5,486.06	15,003.88	-2.38	19.75
莱赛尔纤维	1,576.50	2,593.31	6.69	–	–	–	
其他	48.34	206.00	5.15	314.29	930.61	5.27	-0.12
合计	7,176.10	22,981.35	14.56	5,800.35	15,934.49	-1.93	16.49

如上表所示，2022 年度境外销售收入较 2021 年度增加 7,046.86 万元，增幅约为 44.22%，主要原因如下：（1）粘胶长丝产品境外销售收入较 2021 年度增加 5,178.16 万元，增幅 34.51%，主要是由于 2022 年出口业务受人民币贬值的原因，产品平均售价大幅度上升，出口平均销售价格较 2021 年增加 32.93%，毛利率同步大幅增加 19.75%，而销售数量与 2021 年基本持平；（2）2022 年度新增莱赛尔纤维产品出口业务，对应新增销售收入 2,593.31 万元。

境外业务前五大客户近两年销售情况分析如下：

项目	地区	2022 年度			2021 年度			同比增减幅度	
		销售数量（吨）	销售金额（万元）	占境外销售金额比	销售数量（吨）	销售金额（万元）	占境外销售金额比	销售数量（吨）	销售金额（万元）
PT.LAJUKARYAMANDIRI	印尼	1,352.26	4,866.33	21.18%	684.96	1,927.11	12.09%	97.42%	152.52%
SalimWindingWorks	巴基斯坦	575.78	2,128.82	9.26%	752.14	2,011.20	12.62%	-23.45%	5.85%
ILHOCORPORATIONKOREALTD	韩国	401.28	1,464.63	6.37%	576.84	1,693.62	10.63%	-30.43%	-13.52%
SAMSUNGCANDTCORPORATION	韩国	627.00	2,256.85	9.82%	752.40	2,116.74	13.28%	-16.67%	6.62%
QUCHAOSHUAI	印度	312.61	1,062.83	4.62%	301.21	1,435.80	9.01%	-37.63%	-25.98%
合计		3,268.93	11,779.46	51.26%	3,267.55	8,184.47	57.63%	0.04%	28.25%

金环品牌的粘胶长丝产品在东南亚地区有良好的口碑，需求比较旺盛，客户主要分布在印度、巴基斯坦、孟加拉、印度尼西亚以及韩国等，其历年出口量占境外总销量达到 50%以上，境外业务前五大客户两年销售金额比重变化不大，分别为 51.26%、57.63%。

公司 2022 年对 PT. LAJU KARYA MANDIRI 的销售量较上年增加 667.30 吨，销售收入增加 2,939.22 万元，主要是由于该客户在印尼市场占有率进一步提高了。

公司 2022 年对 Salim Winding Works 的销售量较上年减少，主要是由于报告期公司货物紧张时减少对其供货，没有上年充足，但由于销售均价上升使销售金额有所增加；

公司 2022 年对 ILHO CORPORATION KOREA LTD 的销售量较上年减少，是由于 SAMSUNG C AND T CORPORATION 的销售量较上年减少，是由于 SAMSUNG C AND T CORPORATION 在 2022 年前期承接部分业务后，换成 SL TRADING CO.,LTD 继续承做该业务，同时由于韩国整体市场萎缩，导致整体销售量减少。

QUCHAOSHUAI 为印度代理商，2022 年下半年开始，公司将下游客户分开计量，因计量口径不一致，导致对 QUCHAOSHUAI 的销售量下降。

上述境外业务前五大客户与公司保持了长期稳定的合作关系，其中前四大客户与公司的合作长达十年，第五大客户目前合作已达三年，前五大客户与公司及公司大股东、董监高及其亲属均不存在关联关系。

5.年报显示，你公司报告期营业收入同比下降 14.66%，销售费用、管理费用分别变动 17.01%、-45.27%。报告期领取薪酬员工总人数同比下降 6.04%，但销售费用——职工薪酬、管理费用职工薪酬合计同比下降 39.36%。报告期有息负债（短期借款、一年内到期的非流动负债、长期借款）同比下降 14.86%，但利息费用同比下降 44.71%。请你公司：

（1）说明销售费用同比增长且与收入变动趋势不一致的原因及合理性、管理费用同比大幅下降的原因及合理性。

回复：

1、报告期内各板块营业收入变化情况

报告期内营业收入的变动如下所示：

单位：万元

分行业	2022 年度		2021 年度		同比增减
	收入金额	占比	收入金额	占比	
生物基纤维	59,160.11	43.62%	56,694.00	35.68%	4.35%
医疗美容服务	60,940.34	44.94%	43,041.41	27.08%	41.59%
房地产及建筑	–	–	51,446.34	28.31%	-100.00%
其他	15,511.74	11.44%	7,732.67	8.93%	100.60%
合计	135,612.19	100.00%	158,914.42	100.00%	-14.66%

注：2021 年房地产及建筑部分营业收入数据为房地产分部营业收入 44,993.97 万元与建筑分部营业收入 6,452.37 万元的合计，下表同。

由上表可知，2022 年营业收入同比下降 14.66%，主要系房地产及建筑板块业务于 2021 年剥离所致，其余板块业务均有一定程度增长。

2、报告期内销售费用增长与收入变动趋势不一致的说明

报告期内各业务板块销售费用占比情况如下所示：

单位：万元

项目	生物基纤维		医疗美容服务		房地产及建筑		其他		合计	
	2022 年	2021 年	2022 年	2021 年	2022 年	2021 年	2022 年	2021 年	2022 年	2021 年
营业收入	59,160.11	56,694.00	60,940.34	43,041.41	–	51,446.34	15,511.75	7,732.68	135,612.19	158,914.42
销售费用	1,618.00	1,247.50	4,272.10	9,653.18	–	2,492.30	45.03	225.18	15,935.13	13,618.15
销售费用率	2.73%	2.20%	23.42%	22.43%	–	4.84%	0.29%	2.91%	11.75%	8.57%
销售费用占比	10.15%	9.16%	89.56%	70.88%	–	18.30%	0.28%	1.65%	100.00%	100.00%

由上表可知，公司 2022 年销售费用同比增加 17.01%，与营业收入同比下降 14.66%趋势不一致，主要是由于各业务板块间销售费用率差异较大、占全年销售费用比例不一致所致。其中，医疗美容服务业务收入大幅增长，导致销售费用同比增加 47.85%，销售费用率较高，占全年销售费用比例 89.56%。公司 2021 年收购连天美并于 2021 年 4 月开始产生医疗美容服务业绩，2022 年则经历了完整年度，因此 2022 年公司销售费用主要来源于医疗美容服务业务，医疗美容服务业务营业收入及销售费用皆发生大幅的增长，销售费用率两年保持在 22%-24%之间相对稳定的水平，远高于其他业务的销售费用率。此外，2022 年营业收入受房地产及建筑业务置出影响有所下降，出现报告期内销售费用增长与收入变动趋势不一致的情况。除房地产及建筑业务已置出导致 2022 年度未产生营业收入外，其余业务板块的销售费用与营业收入变动趋势均保持一致。

报告期内销售费用项目变动情况如下所示：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	同比增减
职工薪酬	4,480.55	4,835.84	-7.35%
广告及展览费	4,311.40	3,951.25	9.11%
业务宣传费	202.94	165.14	22.89%
商业运营费	570.98	371.89	53.53%
佣金及服务费	4,865.28	2,898.61	67.85%
差旅招待费	117.89	134.81	-12.55%
运输费	1,223.66	849.00	44.13%
其他	162.44	411.62	-60.54%
合计	15,935.13	13,618.15	17.01%
销售费用率	11.75%	8.57%	

由上表可知，本期销售费用较上期增长 17.01%，主要是佣金及服务费增长较多所致。2021 年 4 月，公司收购连天美并开始从事医美业务，医美业务属于需要投放终端广告较多且以提供服务为主的行业。2022 年公司为应对客户上门量的下降和帮助客户克服害怕出门的心理，管理团队调整经营策略，深耕老客户，增加客单价高的微整形项目的业务占比，并加大促销力度，拓宽获客渠道，积极进行客户邀约，公不断通过组织线上和线下品牌活动、电商平台推广、新媒体营销等方式，扩大客户覆盖面并加码直效获客和客户资源转换，积极应对外部环境对业务的影响，连天美医院客流稳步提升，门诊量已有较大恢复，实现医美业务板块营业收入的增长，对应业务营销相关的佣金及服务费随之增长。

3、报告期内管理费用同比大幅下降的说明

报告期内管理费用变动情况如下所示：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	同比增减
职工薪酬	8,865.59	17,174.39	-48.38%
折旧、摊销	1,764.10	3,266.52	-45.99%
办公费	1,467.97	1,720.68	-14.69%
业务招待费及差旅费	377.50	1,147.88	-67.11%
汽车及交通费用	134.83	389.34	-65.37%
中介机构服务费用	1,484.78	4,510.71	-67.08%
修理费	160.87	133.10	20.86%
其他	2,511.87	2,291.79	9.60%
合计	16,767.50	30,634.41	-45.27%
管理费用率	12.36%	19.28%	

由上表可知，2022 年管理费用率较上年大幅下降，主要系职工薪酬、折旧和摊销、中介机构服务费用下降较多，主要原因包括：（1）2021 年下半年，公司进行资产结构优化，通过重大资产出售实现了房地产及建筑业务的剥离，该业务 2021 年发生了职工薪酬 4,354.12 万元、折旧、摊销 1,444.64 万元，而 2022 年剥离该业务后并无发生上述费用，因此职工薪酬及折旧、摊销较 2021 年大幅下降；（2）2022 年公司加强费用管控，积极通过优化人员结构、成本策略等关键举措实现降本增效，使公司总部管理人员职工薪酬较 2021 年减少了 3,490.23 万元；（3）2021 年为拓展医美及相关上下游行业业务，公司聘请了较多的行业专业团队，产生较多评估费及审计费等中介机构费；另外公司通过重大资产出售实现房地产及建筑业务的剥离，及应对诉讼产生较多律师及咨询费等中介机构费；2022 年公司投资、融资等资本活动较少，主要为常规性咨询费及审计费等中介机构费，因此中介机构服务费用大幅下降。

（2）说明报告期领取薪酬员工总人数同比小幅下降，但相关职工薪酬大幅下降的原因及合理性。

回复：

报告期内职工薪酬及人数变动情况如下所示：