证券代码：688057　　证券简称：金达莱　　公告编号：2024-018

江西金达莱环保股份有限公司关于2023年年度报告信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

江西金达莱环保股份有限公司（以下简称"公司"、"本公司"、"金达莱"）于近日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的《关于江西金达莱环保股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函〔2024〕0277号，以下简称"《问询函》"）。根据监管要求，公司会同保荐机构申港证券股份有限公司（以下简称"保荐机构"）、年审会计师中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称"会计师"、"年审会计师"）对《问询函》所提及的事项进行了认真核查，现就相关问题回复如下：

一、关于业绩下滑

问题一 根据年报，2023年公司营业收入50,521.93万元，同比下降36.13%；归母净利润18,305.72万元，同比减少39.73%。公司上市后净利润连续下滑，且下滑比例大幅增加。分产品看，2023年公司水污染治理装备业务营业收入3,439.39万元，同比下滑88.40%；占公司营业收入的比例为6.85%，同比减少30.83个百分点。

请公司：（1）结合上市后收入结构、主要客户、期间费用结构、销售毛利率及其变动情况，并结合同行业或同地区可比上市公司业务情况等，说明公司上市后业绩连续下滑，且下滑幅度明显增加的原因，是否存在影响公司持续生产经营能力的重大不利变化，如是，说明相关不利变化及业绩下滑趋势和风险是否将持续，公司已采取或拟采取的改善经营业绩的具体措施，并充分提示风险；（2）结合水污染治理装备业务主要客户、需求变化、在手订单等，说明该业务同比大幅下滑的原因及合理性，公司主要产品及经营模式是否发生较大变化。

回复：

【公司说明】

（一）结合上市后收入结构、主要客户、期间费用结构、销售毛利率及其变动情况，并结合同行业或同地区可比上市公司业务情况等，说明公司上市后业绩连续下滑，且下滑幅度明显增加的原因

公司上市后（含上市当年）至今包括了2020-2023年四个会计年度，各年度营业收入分别为97,088.08万元、91,260.38万元、79,097.55万元和50,521.93万元，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为37,138.20万元、36,077.18万元、29,269.50万元和16,973.04万元，其中：2020年营业收入和扣非后归母净利润较2019年同类指标有所增长；而2021年-2023年各期营业收入和扣非后归母净利润较上年同期指标则有所下降，近三年呈逐年下降趋势，业绩下降的主要原因系受宏观经济、外部环境及所处行业竞争态势变化的影响。

公司主营业务属于环保行业，行业发展与宏观经济环境及下游行业、政府财政支出密切相关，公司作为环保服务商会受到宏观经济调控、政府及国有企业固定资产投资金额、投资进度等因素的影响。根据国家统计局公布的数据，2021年至2023年全社会固定资产投资分别为47.30万亿元、49.60万亿元和50.97万亿元，同比增长比例分别为4.84%、4.85%、2.77%，增速有所放缓。

另一方面，近年来我国污染防治攻坚战大规模开展，随着国内环保法规制度日益完善、以及环保供应端的成熟，环保行业正在逐渐形成新的竞争态势。据人民网报道，"截至2020年年底，央企中已有近半数进入生态环保产业，多数省市已成立省级环保平台公司。"根据生态环境部科技与财务司联合中国环境保护产业协会发布的《2023中国环保产业发展状况报告》，2022年列入统计范围的19,193家环保企业共实现环保业务收入1.56万亿元，其中74.03%为小微企业，收入占比为3.68%；25.97%为大中型企业，收入占比为96.32%。整体来看，环保行业从业单位数量众多，且市场集中度较为明显。受当前整体宏观经济环境影响，环保产业的新增需求总体放缓，已经进入存量市场竞争阶段。以国央企为主的重资产企业是环保行业的主导者，能够以良好的资本手段构建平台、扩大资产规模、提高效率，普遍具备较强的产业属性，竞争优势明显。国央企跨界进入环保领域，加剧了环保行业的市场竞争，行业整合趋势显著，市场集中度进一步提升，导致环保行业竞争更加激烈。这就要求环保企业更加注重与时俱进、技术创新，避免同质化竞争。

面对当前的市场形势，公司采取更加谨慎的经营策略，尤其是对于投资类项目、回款周期预期较长的工程项目承接十分慎重，从项目前端把控风险，加强对已承接项目的进度跟踪，及时调整应对策略，防范和化解可能出现的风险，在一定程度上导致承接的项目相对减少。

受前述宏观经济环境变化及行业竞争加剧等因素影响，上市以来公司业绩整体呈下滑趋势。

2021-2023年公司业绩逐年下滑的原因及具体分析如下：

1、公司利润表明细项目及其变动比例如下：

单位：万元

项目	2023年度		2022年度		2021年度
	金额	增减比例（%）	金额	增减比例（%）	金额
营业收入	50,521.93	-36.13	79,097.55	-13.33	91,260.38
营业成本	18,088.10	-30.39	25,983.36	-17.90	31,650.14
期间费用合计	10,525.12	-28.84	14,790.77	-4.37	15,467.11
信用减值损失（损失以"-"号填列）	-4,800.96	-34.76	-7,358.94	105.38	-3,583.11
非经常性损益合计影响数	1,332.68	20.78	1,103.39	-50.45	2,227.01
净利润	18,010.83	-40.16	30,099.92	-22.25	38,716.17
归属于母公司净利润	18,305.72	-39.73	30,372.89	-20.71	38,304.19
扣除非经常性损益后的归母净利润	16,973.04	-42.01	29,269.50	-18.87	36,077.18

报告期内，公司营业收入与净利润的变化趋势基本一致。2022年与2021年相比，公司营业收入下降13.33%，净利润同比下降22.25%；2023年与2022年相比，公司营业收入下降36.13%，净利润同比下降40.16%。

2、营业收入与净利润的变动趋势分析

2022年与2021年相比，净利润同比下降8,616.25万元，降幅22.25%，其中营业收入下降使净利润减少12,162.83万元，营业成本下降使净利润增加5,666.78万元，期间费用下降使净利润增加676.34万元，信用及资产减值损失增加使净利润减少3,775.83万元。

2023年与2022年相比，净利润同比下降12,089.09万元，降幅40.16%，其中营业收入下降使净利润减少28,575.62万元，营业成本下降使净利润增加7,895.26万元，期间费用下降使净利润增加4,265.66万元，信用及资产减值损失减少使净利润增加2,557.98万元。

影响净利润变化的主要因素分析：

1）2021-2023年营业收入减少是导致净利润减少的主要因素

报告期内，各类产品收入变动对主营业务收入变动的贡献明细如下：

单位：万元

项目	2023年				2022年				2021年	
	金额	占比（%）	增减比例（%）	各类产品收入变动贡献率（%）	金额	占比（%）	增减比例（%）	各类产品收入变动贡献率（%）	金额	占比（%）
主营业务收入	50,175.00	100.00	-36.22	-36.22	78,667.14	100.00	-13.59	-13.59	91,043.89	100.00
其中：水环境整体解决方案业务	21,418.69	42.69	-8.35	-2.48	23,370.23	29.71	-30.61	-11.33	33,681.17	36.99
水污染治理装备业务	3,439.39	6.85	-88.40	-33.31	29,644.18	37.68	-5.94	-2.06	31,516.60	34.62
水污染治理项目运营业务	23,135.53	46.11	2.88	0.82	22,488.86	28.59	0.65	0.16	22,344.51	24.54
其他业务	2,181.38	4.35	-31.05	-1.25	3,163.86	4.02	-9.65	-0.37	3,501.60	3.85

注：各类产品收入变动贡献率=当期各类产品收入增减比例*上期各类产品收入占比

公司2023年主营业务收入同比减少36.22%的主要原因是核心业务水污染治理装备业务收入的减少。2023年水污染治理装备业务收入与2022年相比减少26,204.79万元，下降88.40%，由于水污染治理装备业务收入在2022年占比达37.68%，占比较高，故对2023年主营业务收入变动率的贡献率为-33.31个百分点。

2023年公司水污染治理装备业务收入下降主要受行业整体发展态势影响，污水处理行业产品一般而言非普通消耗品，更新迭代周期较长，近年来增速总体放缓。同时，在公司近年来采用"地上公园、地下水厂"模式顺利打造如连云港新城污水处理厂项目、安徽望江污水处理厂项目扩建工程、南昌市新建城地下生态水厂等中大型规模生态水厂项目的基础上，公司逐步将更多精力用于跟踪中大型项目，例如2021-2023年，公司陆续实施了惠州大亚湾环境水务集团第二水质净化厂三期工程设计采购施工总承包项目、日照市第二污水处理厂三期扩建工程EPC项目、九江市武宁县生活污水处理项目、九江市都昌县污水处理厂扩容项目、九江市瑞昌市城西污水处理厂项目等一批中大型项目，该类项目一般多采用整体解决方案形式，单体项目规模较大、金额一般也较大。就水污染治理装备而言，相对而言单体项目规模较小，由于近年来更多地放在中大型项目市场的拓展中，且行业整体增速放缓，相应地该项业务承接力度有所下降，造成该类业务收入下降。

公司2022年度主营业务收入同比减少13.59%的主要原因是核心业务水环境整体解决方案业务收入的减少。2022年水环境整体解决方案业务与收入与2021年相比减少10,310.94万元，下降30.61%，由于水环境整体解决方案业务收入在2021年占比达36.99%，占比较高，故对2022年主营业务收入变动率的贡献率为-11.33个百分点。2022年公司水环境整体解决方案业务收入下降主要受市场环境波动、人员流动受限等因素影响，部分项目实施进度放缓所致。

2）2021-2023年主营业务成本减少是导致净利润增加的主要因素

报告期内，各类产品成本变动对主营业务成本变动的贡献明细如下：

单位：万元

项目	2023年				2022年				2021年	
	金额	占比（%）	增减比例（%）	各类产品收入变动贡献率	金额	占比（%）	增减比例（%）	各类产品收入变动贡献率	金额	占比（%）
主营业务成本	17,755.29	100.00	-30.64	-30.64	25,598.44	100.00	-18.48	-18.48	31,401.84	100.00
其中：水环境整体解决方案业务	8,071.38	45.46	-7.58	-2.59	8,732.96	34.12	-39.20	-17.93	14,362.32	45.74
水污染治理装备业务	1,013.79	5.71	-87.83	-28.59	8,331.80	32.55	-8.98	-2.62	9,153.65	29.15
水污染治理项目运营业务	7,416.41	41.77	4.30	1.20	7,110.34	27.78	2.66	0.59	6,926.16	22.06
其他业务	1,253.72	7.06	-11.92	-0.66	1,423.34	5.56	48.31	1.48	959.71	3.06

注：各类产品收入变动贡献率=当期各类产品收入增减比例*上期各类产品收入占比

公司2023年主营业务成本同比减少30.64%的主要原因是核心业务水污染治理装备业务成本的减少。2023年水污染治理装备业务成本与2022年相比减少7,318.01万元，下降87.83%，由于水污染治理装备业务成本在2022年占比达32.55%，占比较高，故对主营业务成本变动率的贡献率为-28.59个百分点。

公司2022年营业成本同比减少18.48%的主要原因是核心业务水环境整体解决方案业务成本的减少。2022年水环境整体解决方案业务成本与2022年相比减少5,629.36万元，下降39.20%，由于水污染治理装备业务成本在2021年占比达45.74%，占比较高，故对主营业务成本变动率的贡献率为-17.93个百分点。

因此，公司主营业务成本波动趋势基本与主营业务收入波动趋势相一致，具备合理性。

3）2021-2023年期间费用变化对净利润的影响

报告期内，期间费用金额及其占营业收入比例明细如下：

单位：万元

科目	2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	占营业收入的比例（%）	金额	占营业收入的比例（%）	金额	占营业收入的比例（%）
销售费用	5,249.30	10.39	8,091.86	10.23	9,344.96	10.24
管理费用	5,060.84	10.02	4,915.34	6.21	5,056.80	5.54
研发费用	4,091.66	8.10	4,688.88	5.93	4,832.76	5.30
财务费用	-3,876.69	-7.67	-2,905.31	-3.67	-3,767.41	-4.13
合计	10,525.12	20.83	14,790.77	18.70	15,467.12	16.95

由上表可见，2021年以来，公司销售费用占营业收入的比例总体保持稳定，2023年度管理费用占营业收入的比例有所上升，研发费用、财务费用占营业收入的比例逐年升高，具体原因如下：

A.销售费用

2021-2023年度，公司销售费用分别为9,344.96万元、8,091.86万元、5,249.30万元，与公司营业收入变动趋势基本相符。2023年销售费用占营业收入的比例基本保持稳定。各年度销售费用明细支出如下：

单位：万元

项目	2023年度		2022年度		2021年度
	金额	同比变动（%）	金额	同比变动（%）	金额
工资薪酬	1,613.48	-17.66	1,959.43	10.91	1,766.70
差旅费	380.07	25.85	302.00	-28.26	420.94
业务招待费	600.32	-26.00	811.23	-17.97	988.93
广告宣传推广费	2,167.06	-47.11	4,097.59	-18.23	5,011.42
预计维修质保金	248.58	-51.99	517.73	-20.32	649.75
办公费	211.43	-42.72	369.11	-22.54	476.50
折旧与摊销	28.36	-18.46	34.78	13.22	30.72
合计	5,249.30	-35.13	8,091.86	-13.41	9,344.96

2023年度，公司销售费用同比下降35.13%，主要系受宏观环境影响，维修质保金、市场推广费、广告费下降所致。2022年度，公司销售费用同比下降13.41%，主要系受市场环境波动、人员流动受限等因素影响，差旅费、业务招待费等费用支出减少所致，同时，2022年度内自主承接项目较多，使得公司市场推广服务费有所下降，也对销售费用的下降造成一定影响。

B.管理费用

2021-2023年度，公司管理费用分别为5,056.80万元、4,915.34万元、5,060.84万元，基本稳定。2023年管理费用占营业收入的比例有所上升，主要系2023年营业收入下降所致。各年度管理费用明细支出如下：

单位：万元

项目	2023年度		2022年度		2021年度
	金额	同比变动（%）	金额	同比变动（%）	金额
工资薪酬	2,255.34	-0.99	2,277.81	-6.35	2,432.24
折旧与摊销	1,043.85	22.90	849.32	-9.18	935.18
差旅费	261.32	21.74	214.66	-17.34	259.69
业务招待费	122.17	-23.00	158.66	-22.31	204.22
办公费	903.90	-8.59	988.87	8.41	912.18
中介机构服务费	474.26	11.32	426.03	43.38	297.13
其他	-	-	-	-	16.15
合计	5,060.84	2.96	4,915.34	-2.80	5,056.80

为进一步降本增效，提升管理效率，公司已执行如下措施：

a.进一步优化公司管理模式，提升管理团队整体素质，加强考核评估，提高员工工作积极性，合理进行资源配置与优化；

b.根据各期业务规划，强化各项费用支出的审核与控制；

c.提高管理效率，优化成本控制。为实现降本增效，公司实行精细化管理，及时进行分析和改进，在保证质量的基础上通过提高供应链管理水平以降低原材料采购成本和生产成本。

C.研发费用

2023年度，公司研发费用与2022年相比同比下降12.74%，但研发投入总额占营业收入的比重为9.03%，与上年同期相比增加2.32个百分点，维持在较高水平，因此，2021年以来，公司研发费用虽略有波动，但基本保持在相对稳定水平。各年度研发费用明细支出如下：

单位：万元

项目	2023年度		2022年度		2021年度
	金额	同比变动（%）	金额	同比变动（%）	金额
工资薪酬	2,850.68	-6.00	3,032.65	-10.47	3,387.48
直接材料	903.62	-31.31	1,315.51	34.49	978.18
差旅费	68.77	-15.54	81.42	-55.91	184.67
设备费	139.39	-2.87	143.51	43.24	100.18
其他	129.20	11.59	115.79	-36.47	182.25
合计	4,091.66	-12.74	4,688.88	-2.98	4,832.76

2023年度，公司围绕核心技术工艺的升级和完善持续进行研发。同时，结合公司募投项目的实际建设情况以及公司技术领域研究与应用课题的研发需求，公司对募投项目"江西金达莱环保股份有限公司研发中心建设项目"的内部投资结构进行了调整，增加化工废水高效处理及资源化技术开发研究、未来生态水厂低碳技术开发与集成研究、污泥无害化、资源化技术开发及应用研究、污水处理高效运维管理系统及方法开发、高效脱氮处理技术研究、城市污水处理及高品质再生利用技术研究等与公司主业相关的课题方向的研究，助力公司积极探索水环境治理及资源化领域前沿技术，不断做优做精，强化自身核心竞争力。

同时，2023年度，公司在研课题21项，新增授权专利14项；截至报告期末，公司累计拥有国内外授权专利119项，其中发明专利56项（国外发明专利28项），拥有软件著作权2项。公司自主研发的FMBR核心工艺及其产品再次获得中国环境标志（Ⅱ型）产品认证，技术装备入选中国环境保护产业协会2023年生态环境保护实用装备。

D.财务费用

2021-2023年度，公司财务费用占营业收入的比例存在一定波动，主要系公司有效利用闲置资金进行大额存单及七天通知存款的现金管理，从而产生的利息收入增长所致。各年度财务费用明细支出如下：

单位：万元

项目	2023年度		2022年度		2021年度
	金额	同比变动（%）	金额	同比变动（%）	金额
利息支出	245.54	38.61	177.14	-20.29	222.23
减：利息收入	4,151.51	33.32	3,114.05	-23.08	4,048.52
汇兑损益	0.00	-99.94	0.19	-84.30	1.18
手续费	29.29	-6.77	31.42	-45.55	57.70
合计	-3,876.69	33.43	-2,905.31	-22.88	-3,767.41

2021-2023年度，财务费用存在一定波动主要系2021年以来，公司利息支出及利息收入有所波动所致。其中2022年末，公司新增短期借款，因此致使2023年利息支出较去年同期有所增加。同时，2021-2023年度，公司现金管理资金量逐年增长，因此利息收入也同步增加。2022年度，公司部分资金用于理财产品，其收益则在投资收益科目中体现，因此利息收入在2022年有所下降。

4）2021-2023年主营业务收入、主营业务成本减少的主要因素

报告期内，主营业务收入、主营业务成本结构及变化趋势如下：

单位：万元

项目	2023年		2022年		2021年
	金额	增减比例（%）	金额	增减比例（%）	金额
主营业务收入	50,175.00	-36.22	78,667.14	-13.59	91,043.89
主营业务成本	17,755.29	-30.64	25,598.44	-18.48	31,401.84
其中：水环境整体解决方案业务	13,347.32	-8.81	14,637.27	-24.23	19,318.86
水污染治理装备业务	2,425.60	-88.62	21,312.38	-4.70	22,362.95
水污染治理项目运营业务	15,719.12	2.21	15,378.52	-0.26	15,418.36
其他业务	927.66	-46.70	1,740.53	-31.53	2,541.89

2021-2023年，公司主营业务收入和主营业务成本均呈下降趋势，由于营业成本下降的趋势基本与营业收入下降的趋势保持一致。2023年公司净利润的下降主要系水污染治理装备业务营业收入下降所致，2022年公司净利润的下降主要系水环境整体解决方案业务营业收入下降所致，符合整体变化趋势，具有合理性。

报告期内，公司细分产品毛利率对综合毛利率波动的影响如下：

主要产品品种		2023年度	2022年度	2021年度
水环境整体解决方案业务	a.水环境整体解决方案业务毛利率	62.32%	62.63%	57.36%
	b.水环境整体解决方案业务主营业务收入占比	42.69%	29.71%	36.99%
	c.水环境整体解决方案业务毛利率变动对综合毛利率的贡献=a*b	26.60%	18.61%	21.22%
	水环境整体解决方案业务毛利率变动对综合毛利率影响（百分点）	7.99	-2.61	-
水污染治理装备业务	a.水污染治理装备业务毛利率	70.52%	71.89%	70.96%
	b.水污染治理装备业务主营业务收入占比	6.85%	37.68%	34.62%
	c.水污染治理装备业务毛利率变动对综合毛利率的贡献=a*b	4.83%	27.09%	24.57%
	水污染治理装备业务毛利率变动对综合毛利率影响（百分点）	-22.26	2.52	-
水污染治理项目运营业务	a.水污染治理项目运营业务毛利率	67.94%	68.38%	69.00%
	b.水污染治理项目运营业务营业收入占比	46.11%	28.59%	24.54%
	c.水污染治理项目运营业务毛利率变动对综合毛利率的贡献=a*b	31.33%	19.55%	16.93%
	水污染治理项目运营业务毛利率变动对综合毛利率影响（百分点）	11.78	2.62	-
其他业务	a.其他业务毛利率	42.53%	55.01%	72.59%
	b.其他业务主营业务收入占比	4.35%	4.02%	3.85%
	c.其他业务变动对综合毛利率的贡献=a*b	1.85%	2.21%	2.79%
	其他业务毛利率变动对综合毛利率影响（百分点）	-0.36	-0.58	-
产品结构对主营业务综合毛利率影响合计（百分点）		-2.85	1.95	-
主营业务综合毛利率		64.61%	67.46%	65.51%

①2021-2023年度，公司主营业务综合毛利率分别为65.51%、67.46%及64.61%，基本保持稳定。其中：

公司主要的核心业务水环境整体解决方案业务，其毛利率分别为57.36%、62.63%及62.32%，销售占比分别为36.99%、29.71%及42.69%，占比较高，其毛利率对主营业务综合毛利率的贡献率分别为21.22%、18.61%及26.60%。公司主要的核心业务水污染治理装备业务，其毛利率分别为70.96%、71.89%及70.52%，销售占比分别为34.62%、37.68%及6.85%，占比于2023年大幅下滑，其毛利率对主营业务综合毛利率的贡献率分别为24.57%、27.09%及4.83%。公司主要的核心业务水污染治理项目运营业务，其毛利率分别为69.00%、68.38%及67.94%，销售占比分别为24.54%、28.59%及46.11%，占比于报告期内逐渐上升，其毛利率对主营业务综合毛利率的贡献率分别为16.93%、19.55%及31.33%。报告期内，公司主要业务对公司综合毛利率影响均较大，与公司收入及毛利构成结构相匹配。

②核心产品毛利率变动对综合毛利率的变化趋势形成重要影响，主要为：

2022年度，综合毛利率由65.51%上升至67.46%，增加1.95个百分点，细分产品毛利率变动对综合毛利率影响分别为：水环境整体解决方案业务销售占比上升及毛利率基本保持稳定，导致综合毛利率下降2.61个百分点；水污染治理装备业务销售占比上升及毛利率基本保持稳定，导致综合毛利率上升2.52个百分点；水污染治理项目运营业务销售占比及毛利率均上升，导致综合毛利率增加2.62个百分点，其他业务销售略有增加，导致综合毛利率下降0.58个百分点。

2023年较2022年，综合毛利率由67.46%下降至64.61%，下降2.85个百分点，细分产品毛利率变动对综合毛利率影响分别为：水环境整体解决方案业务销售占比上升，导致综合毛利率增加7.99个百分点；水污染治理装备业务销售占比大幅下滑及毛利率有所下降，导致综合毛利率下降22.26个百分点；水污染治理项目运营业务销售占比上升，导致综合毛利率增加11.78个百分点，其他产品销售占比减少，导致综合毛利率减少0.36个百分点。故公司主营业务综合毛利率变动符合整体变化趋势，具有合理性。

3、2021-2023年主要客户结构分析

2021-2023年公司前五大客户结构如下：

单位：万元

序号	名称	金额	占比（%）
2023年度			
1	瑞昌市城投供应链管理有限公司	7,665.12	15.17
2	都昌县住房和城乡建设局	5,218.35	10.33
3	惠州大亚湾环境水务集团有限公司	4,011.48	7.94
4	南昌市新建区生态建设投资有限公司	3,963.90	7.85
5	南昌经济技术开发区城市管理事务中心	3,765.71	7.45
	合计	24,624.56	48.74
2022年度			
1	惠州大亚湾环境水务集团有限公司	10,549.06	13.34
2	中国长江三峡集团有限公司	9,973.26	12.61
3	南昌市红谷滩区城市管理和综合执法局	4,516.78	5.71
4	南昌市新建区生态建设投资有限公司	3,927.63	4.97
5	绥阳县黔荣汇商贸发展有限公司	2,919.94	3.69
	合计	31,887.67	40.32
2021年度			
1	日照市水务工程建设有限公司	8,439.76	9.25
2	南昌经济技术开发区社会发展局	6,668.83	7.31
3	中国长江三峡集团有限公司	6,258.41	6.86
4	武宁县住房和城乡建设局	5,928.36	6.50
5	洛阳市龙兴投资发展有限公司	5,164.63	5.66
	合计	32,459.99	35.57

整体来看，公司前五大客户变动较大，且公司客户集中度较低，不存在大客户依赖情形。

2023年度，公司水污染治理装备业务营业收入同比下降88.40%，营业成本下降87.83%，原因主要系公司的成套化、标准化水污染治理装备，以及智能化、系列化设施具有固定资产或综合项目属性，不同于消耗品，客户相对分散，单次购买金额大，购买重复率较低，同时公司又采取了相对谨慎的策略，因此，公司客户群更迭较快，收入存在一定不稳定性，对公司的收入及利润规模造成了一定的影响。

4、同行业可比公司对比分析

（1）同行业可比公司选取标准

考虑业务结构、经营模式等相似性，公司选取同属环保行业的上市公司科净源（301372.SZ）、博世科（300422.SZ）、嘉戎技术（301148.SZ）为可比公司，其主营业务情况如下：

序号	公司名称	主营业务
1	北京科净源科技股份有限公司	科净源立足于水环境治理行业，是一家专业从事水环境系统治理的创新型综合服务商，围绕客户对水环境治理的需求，为其提供水处理产品、水环境综合治理方案和项目运营服务。
2	安徽博世科环保科技股份有限公司	博世科是一家拥有持续创新能力、自主核心技术、国际化战略、成熟全产业链的综合环境服务提供商。公司服务范围覆盖咨询、设计、环评、检测、研究开发、设备制造、工程建设、设施运营、投融资一体化等环保全产业链。公司从事的核心业务包括以水污染治理、二氧化氯制备及清洁化生产、供水工程、土壤修复、固体废弃物处理等为主的综合环境治理业务；以设计、咨询、环境评价、环境检测、环保管家等为主的环保专业技术服务；以及环保运营业务等。
3	厦门嘉戎技术股份有限公司	嘉戎技术是一家以膜分离装备、高性能膜组件等产品的研发制造与应用技术为核心，为客户提供高浓度污废水处理及清洁生产综合解决方案的国家高新技术企业。公司通过"模块化"的生产方式、"工程装备化"的交付方式、"高浓度污废水治理服务化"的服务方式，结合数据采集系统、远程控制系统、数据分析系统等数字化和信息化手段，开发出广泛应用于垃圾渗滤液处理、工业废水处理与回用、工业过程分离等领域的膜技术系列产品，以满足高浓度污废水稳定达标排放、无害化处理及工业过程高效分离日益增长的市场需求。

（2）主营业务收入、主营业务成本

2021年至2023年公司及同行业可比公司主营业务收入、主营业务成本变动情况如下：

1）科净源

单位：万元

项目	2023年		2022年		2021年
	金额	增减比例（%）	金额	增减比例（%）	金额
主营业务收入	30,129.58	-30.05	43,074.47	-10.26	48,001.81
主营业务成本	16,151.18	-30.67	23,297.52	-12.42	26,601.52
其中：水处理产品	8,184.72	-29.75	11,650.08	-1.49	11,826.28
水环境综合治理方案	3,311.72	-43.62	5,873.91	-21.40	7,473.51
项目运营服务	4,654.74	-19.38	5,773.52	-20.93	7,301.72

报告期内，科净源主营业务收入较上年同期下降30.05%及10.26%，主要原因系受外部环境以及市场供需变化等多方面原因影响，水环境治理行业订单释放缓慢，市场竞争加剧；受环保投资节奏放缓影响，科净源已获取订单未能按照原定计划推进，导致项目实施进度未达预期。从科净源细分业务来看，水处理产品业务、水环境综合治理方案业务、项目运营服务业务收入在报告期内均呈逐渐下滑趋势，其收入下降的原因主要系部分政府项目受到政策、资金、环境和社会等多种因素的影响，一定程度上放缓了相关项目的建设实施。报告期内，本公司与科净源相类似的水污染治理项目运营业务变化趋势略有不同，主要是由于报告期内公司运营业务相对比较稳定；而就本公司与科净源相类似的水污染治理装备业务及水环境整体解决方案业务而言，均呈下降态势，具备合理性。

2）博世科

单位：万元

项目	2023年		2022年		2021年
	金额	增减比例（%）	金额	增减比例（%）	金额
主营业务收入	200,339.32	-9.91	222,380.49	-16.29	265,657.70
主营业务成本	159,602.20	-19.17	197,465.34	-11.83	223,958.58
其中：水处理	82,517.78	-24.21	108,872.66	-22.16	139,866.39
运营收入	50,605.08	-8.08	55,051.31	23.25	44,667.07

报告期内，博世科主营业务收入较上年同期下降9.91%及16.29%，主要原因系受市场持续低迷、部分地方政府财政预算投入缩减、客户预期普遍减弱等大环境影响，一方面博世科业务以市政工程类为主，但该板块订单量缩减较多；另一方面，博世科2023年签订的工业类订单已在实施中，但受项目体量、实施周期影响，大部分工业类订单收入确认时点在报告期后。综合影响下，博世科主营业务收入规模有所下降。就博世科与本公司相类似的水处理及运营业务而言，其变化趋势基本一致，具备合理性。

3）嘉戎技术

单位：万元

项目	2023年		2022年		2021年
	金额	增减比例（%）	金额	增减比例（%）	金额
主营业务收入	55,478.71	-26.63	75,613.80	11.97	67,531.96
主营业务成本	33,653.73	-34.08	51,054.81	33.18	38,336.03
其中：膜分离装备	7,555.18	-37.88	12,161.77	-3.68	12,626.38
高浓度污废水处理服务	19,784.35	-29.79	28,177.58	50.60	18,710.75
膜组件及耗材	5,178.32	1.44	5,104.89	-2.79	5,251.41

2023年，嘉戎技术主营业务收入较上年同期下降26.63%，主要原因系受到外部环境影响而有所下滑。从嘉戎技术细分业务来看，膜分离装备业务及高浓度污废水处理服务收入在2023年度均呈下降态势，其中膜分离装备业务在报告期内均呈下滑趋势，而膜组件及耗材业务则呈波动下降。就本公司与嘉戎技术相类似的水污染治理装备业务、水环境整体解决方案业务及水污染治理项目运营业务而言，其变化趋势与嘉戎技术相关业务变动趋势基本一致，均呈波动下降或下降态势，具备合理性。

综上所述，同行业可比公司中，科净源、博世科、嘉戎技术自2021年以来主营业务收入及主营业务成本均呈下降或波动下降趋势，与本公司主营业务收入与主营业务成本变动趋势基本一致，不存在重大差异。各同行业可比公司收入结构与本公司存在一定差异，但类似业务的收入变动趋势均与本公司收入变动趋势基本一致，具备合理性。

（二）是否存在影响公司持续生产经营能力的重大不利变化，如是，说明相关不利变化及业绩下滑趋势和风险是否将持续，公司已采取或拟采取的改善经营业绩的具体措施，并充分提示风险

结合前述分析，公司上市以来业绩有所下滑，主要受到宏观经济环境及所处行业竞争态势变化的影响，且该趋势在未来一定期间内可能具有持续性。

站在国际环保产业发展历程的角度看，国内环保行业仍然处在发展初期，生态文明建设仍处于转型关键期，而我国对于建设生态文明社会的总体目标不会发生转移。在政策驱动下，未来环保行业将从环保"大基建"转至新赛道转型和业务拓展方向，产业领域拓展到源头防控、生态修复以及减污降碳，协同增效成为生态环保产业的关键新赛道，生态环保产业正顺应新形势，从传统的污染治理向绿色、低碳、循环发展全面升级，带动形成第二增长曲线。

为改善经营业绩，公司已执行以下措施：

1、加大市场拓展力度，打造精品项目。公司充分发挥自有核心技术优势，在保障现有市场的同时持续拓展业务的广度和深度，针对不同区域、不同项目情况实施差异化方案，精益求精打造高质量精品项目，形成一批示范工程，用口碑赢市场；同时加大与央企、国企等的合作力度，通过联合体投标、组建项目公司等方式实现优势互补，提高市场竞争力。

2、持续研发创新，巩固技术实力。公司围绕核心技术工艺的升级和完善以及业务相关领域持续进行研发投入，助力公司积极探索水环境治理及资源化领域前沿技术，不断做优做精，强化自身核心竞争力。公司根据行业发展和业务实际情况，增加了化工废水高效处理及资源化技术开发研究、未来生态水厂低碳技术开发与集成研究、污泥无害化、资源化技术开发及应用研究、污水处理高效运维管理系统及方法开发、高效脱氮处理技术研究、城市污水处理及高品质再生利用技术研究等课题方向的研究，截至2023年底，共有在研课题21项，发明专利56项，为后续丰富产品体系和应用领域打下基础。

3、提高风险防范，加强应收管理。公司采取更加谨慎的经营策略，尤其是对于投资类项目、回款周期预期较长的工程项目承接十分慎重，从项目前端把控风险，加强对已承接项目的进度跟踪，及时调整应对策略，防范和化解可能出现的风险。同时，加紧应收账款的催收工作和日常管理，如制定《收款奖励办法》，将回款率纳入销售人员考核指标，激发工作人员催款积极性，指定专人对客户进行定期、不定期走访，了解客户资金状况、经营情况等，以及聘请法律顾问，对逾期拒不回款的客户及时寄发律师函或提起法律诉讼等，保障公司权益。

4、提高管理效率，优化成本控制。为实现降本增效，公司实行精细化管理，及时进行分析和改进，在保证质量的基础上通过提高供应链管理水平以降低原材料采购成本和生产成本，强化各项费用支出的审核与控制，加强考核评估，提高员工工作积极性，合理进行资源配置与优化。

面向未来，公司将坚持以技术为驱动，提升公司在面对新挑战和新机遇时的竞争优势。通过自主、合作研发等方式，提升关键技术的研发与生产能力，进行上下游技术开发整合，构建企业技术体系护城河；通过对现有技术研发与迭代升级、成果转化，开展技术平移工作，持续将相关成果应用于项目实操过程中。此外，公司将依托现有业务的技术积累和项目经验，加强产业链与创新链深度融合，优化业务模式，以支撑业务规模和现金流持续增长。通过管理和服务水平提升，降低项目运营成本，提升运营市场份额，实现可持续、高质量发展。

针对公司上市以来业绩下滑的趋势及风险，公司已在2023年年度报告第三节"管理层讨论与分析"之"四、风险因素"章节披露了"核心竞争力风险"、"经营风险"、"财务风险"、"行业风险"及"宏观环境风险"。

（三）结合水污染治理装备业务主要客户、需求变化、在手订单等，说明该业务同比大幅下滑的原因及合理性，公司主要产品及经营模式是否发生较大变化

1、上市以来水污染治理装备业务主要客户

2021-2023年度，公司水污染治理装备业务前五大客户结构如下：

单位：万元

序号	名称	金额	占比（%）
2023年度			
1	沈阳中城城市矿产资源开发集团有限公司	730.80	1.45
2	福建龙净脱硫脱硝工程有限公司	443.73	0.88
3	南昌市新建区国有资产运营有限公司	336.11	0.67
4	陕西建工高科建设投资有限公司	302.65	0.60
5	邢台市生态环境局宁晋县分局	293.26	0.58
	合计	2,106.55	4.18
2022年度			
1	中国长江三峡集团有限公司	9,973.26	12.61
2	唐山市弘扬建设工程集团有限公司	1,978.88	2.50
3	邢台市生态环境局宁晋县分局	1,499.96	1.90
4	北京市政建设集团有限责任公司	1,449.56	1.83
5	玉山县水务投资开发有限公司	1,285.93	1.63
	合计	16,187.59	20.47
2021年度			
1	中国长江三峡集团有限公司	3,339.82	3.66
2	深圳市利源水务设计咨询有限公司	2,228.32	2.44
3	绥阳县诗禹产业投资发展有限责任公司	2,135.40	2.34
4	连云港硕项湖水务集团有限公司	1,928.60	2.11
5	南京市水利建筑工程有限公司	1,861.65	2.04
	合计	11,493.79	12.59

近三年，公司水污染治理装备业务前五大客户均以国企、央企、政府有关部门为主，公司客户主体性质未发生较大改变。2023年水污染治理装备业务前五大客户规模较2021年、2022年而言有所下降，且近三年更迭频繁，一方面是由于项目履约进度所致，公司水污染治理装备具有集成度高、标准化等特点，上马快、效率高，在具备施工条件的情况下，通常可在当年完成合同主体内容；另一方面，公司水污染治理装备不同于消耗品，单次购买金额大，购买重复率较低，因此客户较为分散且更迭较快，公司需持续不断地开拓新市场、开发新客户，以保证生产经营的稳步发展。

2、下游需求及在手订单变化情况

2021-2023年，公司水污染治理装备业务在手订单情况如下：

单位：万元

公司	2023/12/31	2022/12/31	2021/12/31
水污染治理装备	25,647.85	25,750.95	45,123.16

2023年度，受市场环境波动、人员流动受限及项目进度放缓等一系列原因的影响，虽然公司2022年末在手订单量较大，但是实现收入速度有所减缓。

据《"十四五"城镇污水处理及资源化利用发展规划》，"十四五"时期，应以建设高质量城镇污水处理体系为主题，从增量建设为主转向系统提质增效与结构调整优化并重，提升存量、做优增量，系统推进城镇污水处理设施高质量建设和运维，有效改善国内城镇水生态环境质量。

目前，国内村镇污水处理较城镇污水处理相对滞后，大量未经处理的村镇污水直接排入河道水系，成为主要的水污染源。而村镇居住人口较少且地理位置较为分散，难以通过集中式模式进行污水处理，并且集中治水模式导致配套管网建设滞后、老旧管网渗漏严重、设施提标改造需求迫切、部分污泥处置存在二次污染隐患、再生水利用率不高、重建设轻管理等，并形成若干黑臭水体。在村镇零星污水排放点实施分布式治水将成为国内提高生活污水治理率、改善水环境污染的重要方式。

在分布式治水上，金达莱FMBR工艺具有有机剩余污泥量显著减少、集成度高、占地少、无人值守、环境友好等明显优势，应用规模可大可小、形式可集可散，适宜用以推行"源头截污、就地治污、集散结合、清水回补"的分布式治水模式，能够有效解决城市集中治水模式存在的一系列问题。依托FMBR工艺技术优势，金达莱在全国村镇污水处理、市政污水处理、黑臭水体外源截污治理、工业废水处理等领域广泛推广应用，因此其水污染治理装备业务亦主要依托于村镇污水市场的不断拓展，于2021年达到高峰。

但自2022年以来，根据企业预警通等公开渠道的信息统计，全国2844个县级行政单位（民政部2020年末口径，包括市辖区、县级市、县、自治县、旗等）中，2005个披露了相对完整的经济和财政数据。2005个样本区县中，2022年GDP总量为88.8万亿，GDP增速中位为3.9%，相比2021年下降4.1%。样本区县中，GDP增速下降的区县1702个，占比84.9%。31.1%的区县2022年GDP增速低于3%，5.6%出现负增长。

与此同时，受房地产、留抵退税等因素的影响，地方财政处于"紧平衡"状态，区县财力普遍紧张。2022年一般预算收入总量为5.03万亿，同比下降0.3%。区县一般预算收入/GDP为5.7%，明显低于全国水平（9.0%）。自给率方面，样本区县平均财政自给率为40.7%，同比降低1.5%，53.2%的样本区县财政自给率下降。收入质量方面，税收下行的同时地方通过盘活三资补充非税收入，样本区县一般预算收入税收占比均值较2021年下降4.1%至65.4%。

因此，自2022年以来，我国农村污水处理行业的拓展面临一定资金瓶颈。首先是总量不足。目前，我国农村污水处理的投入主要来源于县级政府财政，但县级公共财力紧张，农村居民支付能力有限，致使农村污水处理面临投入不足、投资分散的局面。

其次是资金供给的可持续性较差。我国当前的农村污水处理投入大多依赖于村镇、区县拨款和突发性的环境事件，同时受到政府财政收入波动性的影响较大，致使自2022年以来，公司水污染治理装备业务量存在显著下滑的现象。

同时，政府财政专项资金进度一般存在一定滞后性。政府专项资金的来源渠道复杂，其安排一般为自下而上逐级申请，然后自上而下审批安排，通过一次性追加的形式下达项目实施单位。按现行财政体制和财政年度，专项资金的落实存在一定的滞后性。同时，在安排预算时，政府财政部门还需考虑政策变动、经济波动、自然灾害、突发事件等客观因素的影响，预留资金分配方案，因此，超出收入预算的支出项目存在不确定性，也会延缓财政支出进度。因此，公司2023年水污染治理装备业务量亦不存在明显上涨趋势。

综上所述，受房地产、留抵退税等因素的影响，由于地方财政自2022年始处于"紧平衡"状态，区县财力普遍紧张，我国农村污水处理行业的拓展面临一定资金瓶颈，公司水污染治理装备业务的下游需求及在手订单量也因此显著下滑，该等变化存在合理性。

2023年12月26日，生态环境办公厅、农业农村部办公厅联合发布《关于进一步推进农村生活污水治理的指导意见》（环办土壤[2023]24号），其中提出将"建立地方为主、中央补助、社会参与的资金筹措机制，加大对农村生活污水治理的投入力度，积极吸引社会资金参与农村生活污水治理项目。鼓励各省（区、市）设立与治理任务相适宜的农村环境整治专项资金。鼓励地方充分利用开发性、政策性金融资金，将农村生活污水治理项目与城镇污水处理、城乡供水、产业园开发、乡村旅游、以丰补歉方式谋划项目。"同时，"鼓励县级人民政府将设施运维经费列入财政预算予以保障。"

综上所述，水污染治理装备业务作为水环境治理领域的重要分支，具有广阔的发展前景和市场需求。随着政策的推动和科技的进步，该行业将持续迎来发展机遇和挑战。同时，行业内企业需要不断提升自身的技术水平和创新能力，以应对日益严格的水质标准和生态环境要求，为社会的可持续发展贡献力量。

3、公司主要产品及经营模式未发生较大变化

2023年度公司的主营业务未发生重大变化。公司长期专注于解决生活污水、工业废水处理的痛点、难点，立足自主创新，先后攻克碳氮磷同步深度去除、污泥源头减量等技术难题，独立开发出具有自主知识产权的FMBR污水处理新工艺和JDL重金属废水处理新工艺，并在全国村镇污水处理、市政污水处理、黑臭水体外源截污治理、工业废水处理等领域广泛推广应用，取得显著成效。公司三大业务仍为水环境整体解决方案业务、水污染治理项目运营业务及水污染治理装备业务，未发生重大变化。

经营模式方面，公司形成了以自主研发新工艺、新技术开发推广为核心的产业链和以技术创新服务能力为主导的市场竞争力，构建起水污染治理装备、水环境整体解决方案与水污染治理项目运营服务三位一体的业务体系，通过三大业务的开展获取收入和利润。公司订单一般通过公开招投标、单一来源采购、竞争性谈判、协议采购等方式获取。生产方面主要采用"以销定产"并结合市场预测的方式安排采购、生产，在2023年亦未发生较大变化。

【保荐机构核查程序及结论】

针对上述问题，保荐机构履行了以下核查程序：

1、访谈发行人董事会秘书、财务总监，了解2021-2023年度公司经营情况，分析业绩下滑的原因及合理性；

2、获取并查阅公司收入成本明细表、在手订单及主要销售合同，支持性文件等，分析发行人2021-2023年度收入、成本、毛利率、期间费用结构，及与同行业可比公司的对比情况，分析上市以来业绩持续下滑的原因；

3、访谈发行人董事会秘书，获取环保领域相关政策文件、行业研究报告等，了解发行人所处行业竞争态势及受宏观经济环境影响的情况；

4、访谈发行人董事会秘书、财务总监，了解发行人为改善经营状况已采取的具体措施。查阅发行人2023年年度报告关于风险提示的相关表述。

5、查阅年审会计师对公司主要客户执行的函证结果。

经核查，保荐机构认为：

1、公司上市以来业绩有所下滑，主要受到宏观经济环境及所处行业竞争态势变化的影响，且该趋势在未来一定期间内可能具有持续性。其中，公司业绩下降的原因主要系水污染治理装备行业客户需求及在手订单下降等因素所致，具有合理性。

2、与同行业可比上市公司相比，2021-2023年度，公司收入、成本等指标变动趋势与可比公司不存在重大差异，公司业绩下滑具有合理性。同时，为改善经营业绩，公司已执行相应措施，坚持以技术为驱动，通过优化业务模式、提升管理和服务水平、降低项目运营成本、提高运营市场份额，实现可持续、高质量发展。

保荐机构提示投资者充分关注发行人在2023年年度报告中披露的主要风险。

3、受房地产、留抵退税等因素的影响，由于地方财政自2022年始处于"紧平衡"状态，区县财力普遍紧张，我国农村污水处理行业的拓展面临一定资金瓶颈，公司水污染治理装备业务的下游需求及在手订单量也因此显著下滑，该等变化存在合理性。但随着政策的推动和科技的进步，水污染治理装备业务作为水环境治理领域的重要分支，仍具有广阔的发展前景和市场需求。

4、2023年，公司三大业务仍为水环境整体解决方案业务、水污染治理项目运营业务及水污染治理装备业务，主要产品和经营模式未发生重大变化。

问题二 根据年报，2023年第四季度公司营业收入13,521.52万元，同比下滑56.46%；归母净利润7,530.59万元，同比下滑42.16%。其中，第四季度公司信用减值损失转回1,767.29万元，对第四季度净利润贡献较大。

请公司：（1）结合2022年、2023年第四季度主要项目情况，包括但不限于收入金额、收入确认依据、客户名称、销售毛利率、合同签订时间、收入确认时间，说明2023年第四季度营业收入与归母净利润同比大幅下滑的原因；（2）结合2023年第四季度应收账款回收情况、逾期情况、客户支付能力变化情况、坏账准备转回情况，说明第四季度经营性现金流集中增加、坏账准备转回金额较大的原因及合理性，是否与客户支付习惯、行业特征相符。

回复：

【公司说明】

（一）结合2022年、2023年第四季度主要项目情况，包括但不限于收入金额、收入确认依据、客户名称、销售毛利率、合同签订时间、收入确认时间，说明2023年第四季度营业收入与归母净利润同比大幅下滑的原因

1、2022年、2023年第四季度主要项目情况，包括但不限于收入金额、收入确认依据、客户名称、销售毛利率、合同签订时间、收入确认时间

2023年第四季度主要收入确认项目情况：

单位：万元

序号	项目名称	客户	营业收入	毛利率	合同签订时间	确认收入依据
1	江西省***项目1	客户一	5,218.35	65.20%	2022年12月16日	竣工验收报告
2	江西省***项目2	客户二	1,279.82	64.00%	2023年11月21日	竣工验收报告
3	江西省***项目3	客户三	999.12	69.32%	2022年8月9日	按合同约定的实施规模计算
4	江西省***项目4	客户四	949.16	69.93%	2023年1月31日	按合同约定的实施规模计算
5	辽宁省***项目	客户五	730.80	65.02%	2023年12月1日	设备安装调试完成确认单
	合计		9,177.25	65.96%		

注：尾差系四舍五入保留小数；下同。

2022年第四季度主要收入确认项目情况

单位：万元

序号	项目名称	客户	营业收入	毛利率	合同签订时间	确认收入依据
1	广东省***项目	客户一	9,422.50	63.54%	2022年8月3日	工程进度确认单
2	江西省***项目1	客户二	5,199.99	76.25%	2021年11月29日	设备安装调试完成确认单
3	贵州省***项目	客户三	2,752.29	71.34%	2022年7月14日	竣工验收报告
4	江西省***项目2	客户四	2,458.72	75.49%	2022年7月19日	竣工验收报告
5	江西省***项目3	客户五	1,100.92	45.60%	2022年9月22日	竣工验收报告
	合计		20,934.41	68.18%		

2、说明2023年第四季度营业收入与归母净利润同比大幅下滑的原因

2023年第四季度公司营业收入与毛利较2022年第四季度变动情况如下：

单位：万元

科目	2023年4季度	2022年4季度	变动额	同比变动
营业收入	13,521.52	31,053.46	-17,531.94	-56.46%
营业成本	5,473.70	9,349.98	-3,876.28	-41.46%
毛利	8,047.82	21,703.47	-13,655.65	-62.92%
毛利率	59.52%	69.89%	-10.37%	-10.37%
归属于上市公司股东的净利润	7,530.59	13,020.33	-5,489.75	-42.16%

从2022年、2023年第四季度主要项目情况表可以看出，2022年第四季度整体规模大，因此确认了较大额收入。2022年第四季度主要项目确认收入全部在1000万元以上，而2023年第四季度确认的收入在1000万元以上的项目仅两个。2022年主要项目收入合计20,934.41万元，而2023年主要项目收入合计仅为9,177.25万元，下降幅度56.16%。

从2023年第四季度公司营业收入与毛利较2022年第四季度变动情况表可以看出，2023年第四季度较2022年第四季度收入规模下降幅度较大，为56.46%，同时2023年第四季度毛利率略微下浮，综合导致2023年第四季度毛利较2022年同期下降13,655.65万元，进而导致了2023年第四季度归母净利润同比大幅下滑。

2023年第四季度营业收入较2022年同期有所下降，一方面是由于公司部分客户为政府部门及其下属单位、国央企等，受宏观经济周期波动的影响，以及国家对地方政府债务管理和监测监管体系的不断完善，财政资金拨付影响因素较多、审批流程较长，环保行业投资增速放缓。

另一方面，随着我国污染防治攻坚战的大规模开展，环保行业的政策势能已逐步释放，环保行业正在由粗放向精细化过渡，行业整合趋势显著，增量空间变窄，市场集中度进一步提升。以国央企为主的重资产企业是环保行业的主导者，能够以良好的资本手段构建平台、扩大资产规模、提高效率，普遍具备较强的产业属性，竞争优势明显；同时，一些大型物业企业、互联网巨头、国央企等纷纷跨界进入环保领域，加剧了环保行业的市场竞争。

面对当前的市场形势，公司采取更加谨慎的经营策略，尤其是对于投资类项目、回款周期预期较长的工程项目承接十分慎重，从项目前端把控风险，加强对已承接项目的进度跟踪，及时调整应对策略，防范和化解可能出现的风险，在一定程度上导致承接的项目相对减少，业务规模有所下降。

（二）结合2023年第四季度应收账款回收情况、逾期情况、客户支付能力变化情况、坏账准备转回情况，说明第四季度经营性现金流集中增加、坏账准备转回金额较大的原因及合理性，是否与客户支付习惯、行业特征相符

1、2023年第四季度应收账款回收情况、逾期情况、客户支付能力变化情况、坏账准备转回情况

（1）2023年各季度应收账款回收情况、坏账准备转回情况

单位：万元

季度	坏账损失计提	回款
1季度	-190.05	15,961.47
2季度	3,549.19	13,012.37
3季度	3,219.71	14,280.37
4季度	-1,782.93	30,029.20
合计	4,795.91	73,283.41

2023年第四季度应收账款回款30,029.20万元，较第三季度增加一倍左右，应收账款的回收致使应收账款余额减少，相应的转回坏账准备。

（2）2023年第四季度应收账款逾期情况、客户支付能力变化情况

2023年第四季度回款前十名如下：

单位：万元

序号	客户名称	回款金额	回款原因
1	南昌经济技术开发区社会发展局	6,215.61	正常催收
2	南昌市新建区生态建设投资有限公司	4,373.72	正常催收
3	瑞昌市城投供应链管理有限公司	3,831.92	正常催收
4	洛阳市龙兴投资发展有限公司	3,059.39	正常催收+诉讼催收
5	新余高新投资有限公司	1,277.57	正常催收
6	绥阳诗禹产业投资（集团）有限责任公司	1,000.00	正常催收
7	会昌县三峡水环境综合治理有限责任公司	974.02	正常催收
8	南昌市新建区水利投资有限公司	516.80	正常催收
9	遵义市湘江投资（集团）有限公司	500.80	正常催收
10	绥阳县黔荣汇商贸发展有限公司	495.00	正常催收
	合计	22,244.82	-

上列2023年第四季度回款前十名占2023年第四季度回款总额30,029.20万元74.08%。回款增加一方面是因公司客户多为政府部门及其下属单位国央企等，按往来结算惯例，于年底集中结算付款所致；另一方面是因公司加大催收力度，部分项目采取诉讼手段加以催收等措施所致。此外，受中央财政积极支持地方做好债务风险化解工作等相关政策的影响，公司部分政府部门及其下属单位、国央企等客户支付能力有所好转。

2、说明第四季度经营性现金流集中增加、坏账准备转回金额较大的原因及合理性，是否与客户支付习惯、行业特征相符

（1）第四季度经营性现金流集中增加、坏账准备转回金额较大的原因及合理性

第四季度经营性现金流量集中增加，主要有以下几个原因：

第一，公司加紧应收账款的催收工作和日常管理，如制定《收款奖励办法》，将回款率纳入销售人员考核指标，激发工作人员催款积极性，指定专人对客户进行定期、不定期走访，了解客户资金状况、经营情况等，以及聘请法律顾问，对逾期拒不回款的客户及时寄发律师函或提起法律诉讼等，保障公司权益；

第二，受中央财政积极支持地方做好债务风险化解工作等相关政策的影响，促进了政府部门及其下属单位、国央企客户应收账款的回收；

第三，公司部分客户为政府部门及其下属单位、国央企等，该类客户部分会安排在年末回款，导致第四季度回款较多。

综上所述，公司2023年第四季度经营性现金流集中增加具备合理性，相应的应收账款收回后，应收账款余额减少，因此有较大额的坏账准备转回。

（2）是否与客户支付习惯相符

公司部分客户为政府部门及其下属单位、国央企等，该类客户部分会安排在年末回款，导致第四季度回款较多，与客户的支付习惯相符。

（3）是否与行业特征相符

部分同行业可比上市公司2023年第四季度现金流量情况，列示如下：

单位：万元

序号	公司简称及股票代码	2023年第四季度经营性现金净流量	2023年全年经营性现金净流量	第四季度占比%
1	科净源（301372.SZ）	1,195.84	-18,411.92	6.49
2	博世科（300422.SZ）	22,138.68	51,691.60	42.83
3	嘉戎技术（301148.SZ）	7,440.76	5,221.34	142.51
	合计	30,775.28	38,501.02	79.93
	行业平均	10,258.43	12,833.67	79.93
	金达莱	18,861.92	30,472.88	61.90

如上表所述，同行业可比上市公司博世科、嘉戎技术2023年第四季度的经营活动产生的现金流量净额占比皆超过全年的40%以上。公司2023年第四季度经营活动产生的现金流量净额占2023年度的比例为61.90%，与行业特征相符。

【保荐机构核查程序及结论】

针对上述问题，保荐机构履行了以下核查程序：

1、检查公司2022-2023年四季度主要销售合同，识别与收入确认相关的关键合同条款及履约义务，以评价江西金达莱收入确认政策是否符合会计准则的要求；

2、对收入和成本执行分析性复核程序，包括按照产品类别对收入、成本、毛利率波动分析，并与以前期间进行比较；

3、选取会计师向主要客户发送的询证函，复核询证销售额、应收账款余额、履约进度、合同金额、结算金额等信息；

4、复核会计师执行截止测试的相关文件；

5、获取公司现金流量表，分析现金流量表重要项目及其变动是否存在重大异常；

6、获取公司应收账款明细账、合同资产账龄表，分析2022-2023年第四季度应收账款回款情况，了解下游行业环境变化和下游客户回款原因，判断公司经营性现金流集中增加的合理性；

经核查，保荐机构认为：

1、2023年第四季度营业收入与归母净利润同比大幅下滑的原因主要是业务收入下降所致。营业收入规模下降，主要是由于环保行业投资增速放缓、环保行业市场竞争加剧等外部因素所致。

2、第四季度经营性现金流集中增加的主要原因是公司加大应收款项催收力度、中央财政积极支持地方做好债务风险化解工作等相关政策的影响、部分客户习惯等；应收账款的回收，致使应收账款余额减少，相应的坏账准备余额减少，产生了较大额的坏账准备转回。

【年审会计师核查程序及结论】

（一）核查程序

1、了解、评价、测试管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

2、检查江西金达莱主要的销售合同，识别与收入确认相关的关键合同条款及履约义务，以评价江西金达莱收入确认政策是否符合会计准则的要求；

3、对收入和成本执行分析程序，包括按照产品类别对收入、成本、毛利率波动分析，并与以前期间进行比较；

4、根据收入明细表选取样本，检查其销售合同、发货单、客户签收单、安装调试确认单、水质检测报告、竣工验收报告、工程进度单、客户对账单等收入确认资料；检查水环境整体解决方案合同条款和成本预算资料，评估管理层对预计总收入和预计总成本的估计的适当性；

5、选取部分客户发送询证函，询证销售额、应收账款余额、履约进度、合同金额、结算金额等信息；

6、重要工程项目现场查看了工程形象进度，询问工程管理部门，并与账面记录进行比较，评估工程完工进度的合理性；

7、基于预计总成本以及实际发生成本计算履约进度，检查了根据履约进度确认的水环境整体解决方案收入计算的准确性；

8、检查销售回款以及期后回款；

9、执行截止测试；

10、复核公司现金流量表，分析现金流量表重要项目及其变动是否存在重大异常；

11、复核应收账款、合同资产账龄表，确认应收账款、合同资产账龄准确性；

12、重新计算应收账款、合同资产减值准备金额，确认应收账款、合同资产减值准备的准确性。

（二）核查结论

经核查，年审会计师认为：

1、2023年第四季度营业收入与归母净利润同比大幅下滑的原因主要是业务收入下降所致。营业收入规模下降，主要是由于环保行业投资增速放缓、环保行业市场竞争加剧等外部因素所致。

2、第四季度经营性现金流集中增加的主要原因是公司加大应收款项催收力度、中央财政积极支持地方做好债务风险化解工作等相关政策的影响、部分客户习惯等；应收账款的回收，致使应收账款余额减少，相应的坏账准备余额减少，产生了较大额的坏账准备转回。

二、关于经营性现金流变动

问题三 根据年报，公司2023年销售商品、提供劳务收到的现金73,283.41万元，同比增加44.10%，经营活动产生的现金流量净额30,472.88万元，同比增加169.54%。

请公司：量化分析销售回款及货款支付等对报告期经营性现金流净额产生的影响，并结合经营活动现金流入对应收入确认情况、账龄结构、应收账款原值对应减值情况、主要客户，分析经营活动产生的现金流量同比大幅增加的原因及合理性，是否与同行业可比公司现金流变动趋势存在差异。

回复：

【公司说明】

（一）量化分析销售回款及货款支付等对报告期经营性现金流净额产生的影响

公司2023年销售回款及货款支付等各项目较2022年变动幅度如下：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	增加额	增加比例
一、经营活动产生的现金流量：				
销售商品、提供劳务收到的现金	73,283.41	50,855.10	22,428.31	44.10%
收到的税费返还	73.86	752.12	-678.26	-90.18%
收到其他与经营活动有关的现金	4,166.31	2,865.05	1,301.27	45.42%
经营活动现金流入小计	77,523.58	54,472.26	23,051.32	42.32%
购买商品、接受劳务支付的现金	17,508.25	16,810.00	698.25	4.15%
支付给职工以及为职工支付的现金	9,770.22	10,590.54	-820.33	-7.75%
支付的各项税费	7,380.30	8,037.82	-657.53	-8.18%
支付其他与经营活动有关的现金	12,391.94	7,728.54	4,663.40	60.34%
经营活动现金流出小计	47,050.70	43,166.91	3,883.79	9.00%
经营活动产生的现金流量净额	30,472.88	11,305.35	19,167.53	169.54%

如上表所述，公司经营活动产生的现金流量净额较上期增加19,167.53万元，增长比例169.54%。经营活动产生的现金流量净额增加的原因为经营活动现金流入金额的增幅大于经营活动现金流出增幅。其中，经营性经营活动现金流入增加23,051.32万元，增加幅度42.32%；而经营活动现金流出增加3,883.79万元，增加幅度仅为9.00%。两者综合导致公司经营活动产生的现金流量净额较上期增加19,167.53万元，增长比例169.54%。

经营活动现金流入增加金额及增幅较大的主要原因是销售商品、提供劳务收到的现金2023年度较2022年度增加22,428.31万元，增幅44.10%；而购买商品、接受劳务支付的现金2023年较2022年仅增加698.25万元，增幅4.15%。

公司销售商品、提供劳务收到的现金2023年较2022年增幅较大的原因是：

第一，公司加紧应收账款的催收工作和日常管理，如制定《收款奖励办法》，将回款率纳入销售人员考核指标，激发工作人员催款积极性，指定专人对客户进行定期、不定期走访，了解客户资金状况、经营情况等，以及聘请法律顾问，对逾期拒不回款的客户及时寄发律师函或提起法律诉讼等，保障公司权益。

第二，受中央财政积极支持地方做好债务风险化解工作等相关政策的影响，促进了政府部门及其下属单位、国央企客户应收账款的回收。

公司购买商品、接受劳务支付的现金2023年较2022年增幅变化较小的原因是：

公司2023年整体业务规模较2022年有所下降，但是公司购买商品、接受劳务支付的现金2023年较2022年增加698.25万元，增幅4.15%，主要是2023年支付了2022年末部分到期应付供应商欠款。

综上原因，2023年经营活动产生的现金流量净额增加及增幅较大的原因是销售回款的大幅增加。

（二）并结合经营活动现金流入对应收入确认情况、账龄结构、应收账款原值对应减值情况、主要客户，分析经营活动产生的现金流量同比大幅增加的原因及合理性，是否与同行业可比公司现金流变动趋势存在差异

1、经营活动现金流入对应收入确认情况、主要客户

经营活动现金流入对应收入确认情况如下：

单位：万元

收入确认年份	2023年回款金额
2023年	17,759.92
2022年	28,206.32
2021年	16,517.07
2020年	2,699.89
2019年	3,207.96
2018年及以前	4,892.24
合计	73,283.41

各收入确认年份以及各账龄区间于2023年度皆有回款，说明公司长短期账龄应收账款皆持续回款。

2023年度经营活动现金流入对应的主要客户如下，列示前十名：

单位：万元

序号	客户名称	回款金额	收入类别
1	南昌经济技术开发区社会发展局	6,215.61	水污染治理项目运营
2	瑞昌市城投供应链管理有限公司	6,171.38	水环境整体解决方案
3	惠州大亚湾环境水务集团有限公司	5,745.82	水环境整体解决方案、水污染治理项目运营
4	南昌市新建区生态建设投资有限公司	5,500.00	水污染治理项目运营
5	会昌县三峡水环境综合治理有限责任公司	3,675.59	水污染治理装备
6	洛阳市龙兴投资发展有限公司	3,059.39	水污染治理装备、水环境整体解决方案
7	望江县城乡建设发展有限公司	2,312.00	水环境整体解决方案
8	新余高新投资有限公司	1,822.14	水污染治理项目运营
9	江西中慧城乡建设开发公司	1,678.38	水环境整体解决方案
10	日照城投集团建设发展有限公司	1,355.00	水环境整体解决方案
	合计	37,535.32	-

2022年度经营活动现金流入对应的主要客户如下，列示前十名：

单位：万元

序号	客户名称	回款金额	收入类别
1	惠州大亚湾环境水务集团有限公司	6,389.95	水环境整体解决方案、水污染治理项目运营
2	会昌县三峡水环境综合治理有限责任公司	4,510.60	水污染治理装备
3	连云港赣榆创联污水处理有限公司	3,620.27	水环境整体解决方案、水污染治理项目运营
4	余干县城市管理局	3,478.00	水环境整体解决方案
5	日照城投集团建设发展有限公司	3,000.00	水环境整体解决方案
6	武宁县住房和城乡建设局	2,297.79	水环境整体解决方案
7	九江市八里湖新区兴城建设有限公司	1,856.40	水环境整体解决方案
8	陕西煤业物资有限责任公司黄陵分公司	1,345.00	水环境整体解决方案
9	南昌市新建区生态建设投资有限公司	1,299.12	水污染治理项目运营
10	南昌市红谷滩区城市管理和综合执法局	1,148.99	水污染治理项目运营
	合计	28,946.12	-

2023年度销售商品、提供劳务收到的现金73,283.41万元，前十名回款占比51.22%；2022年度销售商品、提供劳务收到的现金50,855.10万元，前十名回款占比56.92%。从回款类型上看，水环境整体解决方案、水污染治理装备、水污染治理项目运营都有较大额回款。公司2023年前十名回款总额上升、占比下降，说明公司2023年整体回款较好，不仅是大客户有较好的回款，小客户回款也占了公司回款的重要组成部分。这一方面得益于公司加大应收款项催收力度，全面增加了公司应收款项的回收；另一方面得益于中央财政积极支持地方做好债务风险化解工作等相关政策的积极影响，增强了部分客户的支付能力。

2、账龄结构、应收账款原值对应减值情况

单位：万元

账龄	2023年			2022年		
	原值	坏账	占比%	原值	坏账	占比%
1年以内	39,951.74	1,997.59	32.68	57,823.25	2,891.16	43.32
1至2年	31,235.54	3,123.55	25.55	34,571.43	3,457.14	25.90
2至3年	20,693.82	4,138.76	16.93	11,396.74	2,279.35	8.54
3至4年	8,765.12	3,506.05	7.17	9,053.52	3,621.41	6.78
4至5年	5,845.57	3,507.34	4.78	11,577.76	6,946.66	8.67
5年以上	15,751.46	15,751.46	12.89	9,065.94	9,065.94	6.79
小计	122,243.25	32,024.75	100.00	133,488.65	28,261.66	100.00

从上表可以看出，总体来看，账龄结构以3年以内为主，2023年末3年以内应收账款占比为75.16%，2022年末3年以内应收账款占比77.75%。而长账龄款项也在持续回款中，2022年4至5年应收账款11,577.76万元、5年以上9,065.94万元，合计20,643.70万元，而2023年5年以上应收账款15,751.46万，减少金额4,892.24万元，说明长账龄款项也在持续收回。

3、是否与同行业可比公司现金流变动趋势存在差异

（下转C43版）