

苏州乔发环保科技股份有限公司
关于对挂牌公司管理一部《关于对苏州乔发科技股份有限公司
的年报问询函》的回复

挂牌公司管理一部：

苏州乔发环保科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2024 年 6 月 19 日收到挂牌公司管理一部下发的《关于对苏州乔发环保科技股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2024】第 090 号）（以下简称“问询函”）。公司高度重视，已对问询函所列问题进行了认真分析及核查，现就问询函所列问题回复如下：

1、关于经营业绩及主要客户变动

根据 2023 年年度报告，公司本期实现营业收入 245,149,516.52 元，上年同期 156,275,361.92 元，同比增加 56.87%，毛利率 26.82%。其中，蒸发器成套设备本期实现营业收入 230,170,258.30 元，营业收入同比增加 67.06%，毛利率 26.55%。

公司 2023 年前五大客户较 2022 年均发生变动，前五大客户销售金额占全年总金额的 57.25%。其中，江苏蓝必盛化工环保股份有限公司本期销售金额 40,000,000.00 元，占比 16.35%，为本期第一大客户。

请你公司：

（1）结合报告期内业绩大幅增长的原因及可持续性、下游客户业绩变动趋势，区分业务类型说明收入增长与细分行业景气程度的匹配性，并对比同行业可比公司说明变动趋势是否一致；

【回复】

公司报告期内业绩增长是在手订单逐步完成的结果，2021 年期末在手订单金额 2.1 亿元，2022 年期末在手订单金额 2.5 亿元，截止 2023 年底期末在手订单近 5 亿元。我司在钢铁零排、煤化工、焦化、多晶硅、垃圾飞灰、钢厂烧结灰、白炭黑等大化工领域案例多、经验丰富，拥有在不同行业的突出的案例和经验帮助公司获得了客户及市场的认可，因而在手订单量不断增多。

面对当今不断增长和日新月异的技术革新，蒸发器市场作为热交换设备领域的重要一环，其规模正日益扩大。从传统工业到高新科技领域，蒸发器的应用越来越广泛，为各行业的生产和发展提供了强有力的支撑。

随着多个领域的不断发展，对蒸发器的需求也在持续增加。尤其是在一些发展中国家，由于工业化的加速和人口的增长，对蒸发器的需求更是旺盛。此外，随着环保意识的提高和节能减排政策的推进，对于高效、环保型蒸发器的需求也在不断增加，进一步推动了蒸发器市场的发展。由于可比同行业公司为非公众公司或未披露主要客户信息，无法获取主要客户变动数据。

公司业绩增长与同行业公司的业绩变动对比如下：

公司	2023 年收入（万元）	2022 年收入（万元）	同期变动比例
亚光股份	97,506.62	91,168.34	6.43%
仕净科技	344,272.22	143,335.50	140.19%
乔发科技	24,514.95	15,627.54	56.87%

根据上述表格，同行业公司 2023 年营业收入同期相比呈现了增长状态，公司营业收入增长与同行业收入变动趋势一致。

综上所述，蒸发器市场规模庞大且呈现出稳步增长的趋势，与同行业公司相比，公司收入变动未见显著异常。

（2）结合与主要客户合作的持续性和稳定性,与行业特征的匹配性，说明报告期内公司前五大客户变动较为频繁的原因,是否符合行业特点；

【回复】

公司主营业务为销售蒸发器成套设备，下游企业针对环保设备的投入具有周期性，一次设备投入可连续使用数年，故客户不会频繁进行环保设备的投资，公司需不断承接新项目实现业务增长，因此公司的主要客户变化相对较大。综上所述，前五大客户变动较为频繁符合公司的业务特点。

(3) 结合江苏蓝必盛化工环保股份有限公司具体的业务模式和收入确认政策、确认方式、确认时点、结算方式等的约定，说明公司与江苏蓝必盛化工环保股份有限公司业务是否具有商业实质，风险承担是否与收入确认政策相符。

【回复】

公司与江苏蓝必盛化工环保股份有限公司于环保行业会议相识，后一直保持良好的技术配合与交流，故最终签订了“氯化钠、氯化钙及杂盐蒸发器设备的采购合同”。该合同金额4,520.00万元；结算方式为预付款30%，设备发货款40%，设备调试验收款20%，质保金10%。按照合同约定：水运转调试完成，乙方书面提出通水调试验收申请，甲方应组织业主或相关方现场确认并验收；乙方水运转/物料运转结束后，乙方提出验收，甲方应组织业主或相关人员根据技术协议中约定要求，进行性能指标考核及验收，并签署相关书面验收文件。公司与江苏蓝必盛化工环保股份有限公司按照市场条件签署并执行相关合同，且公司与之不存在关联关系，相关合同具有商业实质。

2023年报告期内公司已获取该项目的“工程调试验收单”及“工程竣工验收单”，收入确认符合确认收入政策。

2、关于应收账款

根据 2023 年年度报告，公司应收账款期末余额 161,554,634.39 元，期初余额 122,904,901.96 元，同比增加 31.45%，其中一年以上应收账款占比 57.07%。公司解释为主要是因为公司确认收入增加且对应款项未及时收回导致。另外，应收票据期末余额 35,841,848.00 元，同比增长 125.71%。

应收账款欠款余额第一名为蓝星工程有限公司，期末余额 15,164,000.45 元，坏账准备 5,513,800.09 元，非披露的最近两期的主要客户。

请你公司：

(1) 结合主要客户销售情况、信用政策及回款情况，说明客户回款进度是否存在明显差异，并说明主要原因及合理性；结合公司报告期内及上年同期主要客户变化、资信情况、信用政策、收入确认政策等情况，说明应收账款、应收票据大幅增长的原因及合理性；

【回复】

公司前五大客户的销售情况列示如下：

序号	客户名称	合同金额	2023年回款	回款比例	合同约定条款	差异原因
1	江苏蓝必盛化工环保股份有限公司	45,200,000.00	31,640,000.00	70.00%	完成水运转调试验收合格后支付到90%	客户未收到业主方相应货款，故暂未支付我司
2	万载红狮环保科技有限公司	42,500,000.00	25,500,000.00	60.00%	安装调试验收合格后支付到90%	客户资金紧张，我司已提出付款申请，客户正在排列付款计划
3	江苏当升材料科技有限公司	27,600,000.00	16,725,000.00	60.60%	安装调试验收合格后支付到90%	客户付款流程较长，预计8月份支付
4	苏圣科技（无锡）有限公司	23,400,000.00	10,980,000.00	46.92%	设备调试验收后支付到95%	客户未收到业主方相应货款，故暂未支付我司
5	拉萨红狮物资有限公司	19,600,000.00	11,760,000.00	60.00%	安装调试验收合格后支付到90%	客户未收到业主方相应货款，故暂未支付我司
	合计	158,300,000.00	96,605,000.00	61.03%		

公司应收账款余额的增加主要原因系收入金额增长所致。2023年公司累计实现营业收入245,149,516.52元，其中前五大客户实现营业收入140,088,495.57元，较上年同期分别增加91,586,747.52元、45,977,964.59元，增幅分别为59.64%、48.86%；应收账款161,554,634.39元，较上年同期增长38,649,732.43元，增幅31.45%；应收票据35,841,848.00元，较上年同期增加19,962,190.40元，增幅125.71%，两者趋势一致。

公司主营业务为销售蒸发器成套设备，主要通过招投标的方式取得订单，项目建成后使用周期较长，公司需不断承接新项目实现业务增长，因此公司的主要客户变化相对较大。公司主要客户为国内知名民营企业以及国有企业，资信情况良好，不存在信用状况发生显著恶化的情形。

公司与主要客户根据合同约定的付款条款结算，通常分为首付款、发货款、验收款以及质保金，合同履行到达相应的时点后，公司即有权收取相应的合同对价，基于该业务模式，公司未授予客户信用期限。报告期内，公司与客户约定的付款条款未发生重大变化。

公司向客户销售蒸发器成套设备，根据《企业会计准则第14号》的相关规定，公司将销售成套蒸发器设备认定为一项履约义务，当客户完成验收时，客户取得蒸发器成套设备的控制权，公司确认营业收入。报告期内，公司收入确认政策未发生变化。

公司应收票据增加的主要原因系上年度完成验收并确认收入的项目于本年通过票据付款结算且非6+9银行票据的背书/贴现等不能终止确认（2023年公司总收款中票据结算占比62.19%，2022年则为26.66%），导致应收票据较上年同期大幅增加。

综上，公司应收账款、应收票据增长趋势与公司收入规模变动趋势一致。报告期内，主要客户不存在信用状况发生显著恶化的情形，公司主要信用政策未发生重大变化，收入确认政策未发生变更，不存在通过放宽信用政策扩大收入的情形。

蓝星工程有限公司应收款余额较大的原因主要是其未收到业主方支付的相应款项故暂未对我司支付货款导致。该客户资信良好的，我司积极与客户沟通并跟进回款。

（2）结合合同期限、结算条款、结算时间、欠款方背景以及期后结转情况，说明减值计提的确定过程、依据以及充分性。

【回复】

公司按照账龄与固定预期损失率的方法确定计提预期信用损失，与同行业可比公司相比，计提比例相对谨慎，不存在计提不充分的情形。

与同行业公司上市公司的计提比例对比如下：

账龄	亚光股份计提比例（%）	仕净科技计提比例（%）	乔发科技计提比例（%）
1 年以内	5.00	4.66	5.00
1—2 年	10.00	9.21	10.00
2—3 年	20.00	18.81	20.00
3—4 年	50.00	27.98	50.00
4—5 年	80.00	38.71	80.00
5 年以上	100.00	100.00	100.00

3、关于期间费用

根据 2023 年年度报告，公司管理费用本期发生金额 13,554,328.67 元，上期是 9,579,121.74 元，2023 年管理费用比 2022 年增加了 3,975,206.93 元，增幅 42.01%。公司解释称主要是因为报告期内职工薪酬的提高以及中介机构费用增加导致。按照附注明细，其中，职工薪酬，期末余额 4,917,197.05 元，同比增加 1,181,204.38 元，办公费 2,187,469.43 元，同比增加 1,928,189.12 元。

公司销售费用本期发生金额 3,997,734.03 元，占营业收入的比重为 1.63%，同比增长 0.6%，销售费用比较稳定。

公司期末员工人数 114 人，期初员工人数 88，增长 26 人，主要是生产人员、技术人员的增长。

请你公司：

(1) 结合本期与上期薪酬体系、绩效计提总额及依据、发放时点、期后发放情况、平均工资水平及与当地同行业同工种平均水平对比情况等，说明人数未发生明显变化的情况下管理费用中职工薪酬大幅增加的原因及合理性；

【回复】

公司严格按照《劳动法》等相关制度要求，不断健全和优化公司薪酬福利和绩效考核体系，是以任职资格匹配度为基准的固定薪酬与以绩效激励为导向的浮动薪酬相结合的薪酬制度。公司薪酬总额根据公司主要经营指标完成情况确定。在薪酬总额范围内，兼顾行业薪酬水平，制定有竞争力的固定薪酬标准；同时根据公司整体业绩及各部门关键绩效指标达成情况，确定相关人员浮动薪酬标准。公司员工工资由基本工资、岗位补贴、绩效补贴、出差补贴等构成，其中绩效补贴及出差补贴每月不固定，根据员工当月各项工作表现及出差情况而定。

公司当月工资于次月15号左右发放，当年度奖金于次年春节前发放。每年一季度公司根据员工上年度的工作情况、岗位职责及公司业绩给予适量的薪资调整，工资调整幅度为10%左右。

公司2023年年末应付职工薪酬余额为259.84万元，其中工资金额108.2万元于2024年1月发放，奖金金额151.64万元于2024年2月份发放。

同期相比,本期管理费用-职工薪酬4,917,197.05元,较上期增加1,181,204.38元。管理费用-职工薪酬的增加主要为职工薪酬-工资、奖金等增加所致,如下表所示,本期工资、奖金等增加1,091,212.65元。

薪酬分类	本期(元)	上期(元)	变动(元)
工资、奖金	3,712,247.30	2,621,034.65	1,091,212.65
福利费	433,545.07	403,591.03	29,954.04
社会保险费	516,062.88	578,710.47	-62,647.59
住房公积金	182,309.60	108,766.68	73,542.92
工会经费和职工教育经费	43,740.20	23,889.84	19,850.36
辞退福利	29,292.00		29,292.00
合计	4,917,197.05	3,735,992.67	1,181,204.38

同期相比,工资、奖金等增加1,091,212.65元,主要为管理人员人数增加所致,2023年管理人员平均人数28人(按照全年月度平均人数计算),较2022年管理人员平均人数21人,增加7人,本期管理人员年度平均工资13.25万元较上期增加0.78万元,主要为公司根据各个层级,结合个人绩效、工龄调薪所致,月度平均每人调薪650元左右。

薪酬分类	本期	上期	变动
工资、奖金、津贴和补贴,元	3,712,247.30	2,621,034.65	1,091,212.65
平均人数,人	28.00	21.00	7.00
年平均工资,元	132,580.26	124,811.17	7,769.09

根据公开信息,公司同行业公司亚光股份管理人员平均工资约为14.35万元/年,苏州2023年在岗年平均工资约为13.87万元,公司管理人员年平均工资与同行业公司当地平均工资水平不存在重大差异。

综上所述,管理人员职工薪酬的增长具有合理性。

(2) 结合管理费用中办公费涉及的主要明细、支付对象及是否为关联方等,说明办公费大幅度增加的原因及合理性;

【回复】

本期办公费2,187,469.43元较上期259,280.31元增加1,928,189.12元,主要为公司本期针对其他应收款进行了专项清理,对于实际发生已费用支出计入办公费,使得管理费用同期增加1,254,336.81元(其中涉及关联方448,519.81元,其他人员805,817.00元)。

综上所述,管理费用增加具有合理性。

(3) 结合同行业可比公司情况，说明销售人员数量、人均薪酬与客户数量及业务量是否匹配;结合销售模式、竞争格局、客户集中度、人员构成等，说明报告年度内收入大幅上涨销售费用却维持稳定的具体原因。

【回复】

公司2023年销售人员数量、薪酬及业务情况见下图：

项目	本期	上期
销售人员平均数量, 人	7.00	7.00
销售费用 - 薪酬, 元/年	949,199.93	900,767.78
人均薪酬, 元/年	135,599.99	128,681.11
客户数量, 个	27.00	19.00
营业收入, 元/年	245,149,516.52	156,275,361.92

公司主要通过招投标的方式取得订单，销售人员的职责主要为通过公开信息获取招投标信息，合同签订的落实及跟进。业务洽谈过程中，主要由公司管理人员与客户进行洽谈，因此销售人员的薪酬与公司营业收入不挂钩。由上表可知，公司客户的绝对数量相对较小，分摊至每个销售人员后仍处于合理范围，不存在销售人员数量与业务量不匹配的情形。

苏州乔发环保科技股份有限公司
2024年07月02日