

关于江苏博克斯科技股份有限公司

2023年年度报告反馈意见的回复

1、关于经营业绩及销售费用

报告期内，你公司实现营业收入 81,109,174.79 元，同比减少 15.77%，净利润为 5,986,308.40 元，同比减少 73.46%，毛利率为 53.79%，较上年同期减少 8.67 个百分点。报告期内，你公司主营业务在线自动监测系列实现营业收入 46,156,065.98 元，同比减少 32.94%，毛利率为 56.12%，较上年同期减少 9.67 个百分点，你公司称报告期内下调了在线自动监测系列产品的售价以保持市场竞争力，且产品销量较上年度小幅下降；流量计量系列实现营业收入 4,765,399.59 元，同比增加 33.62%，毛利率为 28.35%，较上年同期增加 5.37 个百分点，你公司称报告期内增加了新的流量计量系列产品超声波水表及超声波流量计，新产品的增加使得该系列产品营业收入、营业成本增加，同时新产品的毛利率带动了该系列产品毛利率的上升；磁悬浮设备实现营业收入 7,068,003.48 元，同比增加 276.10%，毛利率为 10.87%，较上年同期减少 9.77 个百分点。你公司称报告期内下调磁悬浮系列产品的销售单价以进一步开拓市场、增加市场占有率。

报告期内，你公司发生销售费用 14,866,238.38 元，较上年同期增长 32.89%，其中发生房屋及物管费 1,090,953.72 元，上年同期 389,227.35 元。你公司称系公司为了加强市场开拓，提高产品服务的市场占有率，增加市场推广人员，新增办公设施和场所租赁所致。

请你公司：

（1）结合行业变化趋势、销售模式、业务结构变动情况、公司产品竞争优势、公司定价机制及议价能力等，说明对在线自动监测系列产品及初具销售规模的磁悬浮系列产品进行售价调整的原因及合理性；并结合你公司未来业务发展布局，说明你公司利润水平是否存在持续下降的风险，如是，说明你公司改善经营状况已采取及拟采取的措施；（2）结合你公司销售人员变动情况、市场拓展区域、销售人员常驻办公地、在手订单及期后订单获取情况等，说明你公司业务拓展的主要产品及地区，本期房屋及物管费大幅增长的原因及合理性；并结合产品销售及客户变动情况，说明业务拓展是否符合公司预期。

回复：

一、结合行业变化趋势、销售模式、业务结构变动情况、公司产品竞争优势、公司定价机制及议价能力等，说明对在线自动监测系列产品及初具销售规模的磁悬浮系列产品进行售价调整的原因及合理性；并结合你公司未来业务发展布局，说明你公司利润水平是否存在持续下降的风险，如是，说明你公司改善经营状况已采取及拟采取的措施

1、产品售价调整的原因及合理性

从宏观经济环境来看，2023 年处于疫情后刚开放的阶段，经济稳步恢复的同时相关行业也在观望市场动向，以维持现有规模为主、理性扩产为辅，相关行业投资项目减少，因此导致环境监测仪器仪表、磁悬浮系列产品的市场总体需求收缩。从行业竞争态势看，经过多年发展，环境监测仪器仪表市场中的一些细分产品，如在线自动检测产品（主要以监测 COD_{Cr}、氨氮、总氮等污染源为主的在线自动监测仪），其在各个品牌间的技术差距逐渐缩小，使得本行业内的市场竞争日趋激烈，也进而引起行业内存在价格战等无序竞争现象；而国内磁悬浮系列产品亦已有南京磁谷、天津亿昇、山东天瑞等磁悬浮系列产品生产企业在市场加深产品竞争，属于公司磁悬浮系列产品的主要竞争对手。

公司通过调整售价和推进现有产品技术升级等战略方式保持市场份额，通过保持与客户接触了解需求，通过市场调研向客户做预期来预测未来销售情况，并通过向市场投入新产品抢占市场先机。公司的销售模式以经销为主、直销为辅。在经销方面，销售中心通过电话及线下拜访等方式与经销商、工程商等联系，开发区域经销商、代理商，从而拓展全国范围内的销售渠道。直销方面，公司销售中心通过参与招投标、商务谈判等方式获取终端客户，其中，招投标主要以南方地区为主，自 2023 年开始北方地区也开始积极参与招投标项目来增加销售额及市场份额。

为稳固市场份额并增强自身竞争力，公司在 2023 年初经管理层研究决定下调在线自动监测系列产品的售价。此次价格调整遵循过往公司调整价格的机制，主要基于竞争对手的同类产品市场销售价格、产品历史销售价格、产品市场现行客户需求情况、产品生产成本等多方面因素。同时，公司基于磁悬浮产品进入市场的反响情况，于 2023 年 10 月经管理层研究下调磁悬浮系列产品的售价，以进一步打开市场，提升市场占有率。

因此，公司报告期内对在线自动监测系列产品及磁悬浮系列产品进行售价调

整具有合理性。

2、公司利润水平未来风险情况及应对情况

在市场竞争越来越激烈的情况下，公司的整体利润水平可能会受到市场以及竞争对手的冲击，公司将从持续产品优化、迭代升级，以及调整价格策略、深耕市场等方面保持核心竞争力。

根据开拓市场情况，公司将销售区域划分成华南大区、西南大区、华北大区、东北大区等八大区域。在销售模式方面，一方面，除维持原有销售团队基础上，公司将进一步组建专业的直销团队，并积极通过参与招投标、商务谈判等方式获取终端客户；另一方面，公司推进线上销售渠道建设，除原有的物邻网自有销售平台外，还将在淘宝、爱采购等平台进行产品渠道铺设。此外，公司通过合资方式进一步拓建自身的产品销售渠道，2023 年公司与建湖县农村供水有限公司、建湖县自来水有限公司合资设立江苏双博智慧水务有限公司，增强自身产品销售能力。

公司积极布局新产品系列以保持公司核心竞争力。公司于 2024 年积极推进磁悬浮真空泵、磁悬浮压缩机、磁悬浮制冷机等新系列产品的开发工作，以满足市场对高效的环保解决方案的日益增长需求。同时，在国家不断推动传统产业高端化、智能化、绿色化，实现新型工业化、生产生活方式绿色转型的背景下，公司将继续推动磁悬浮鼓风机产品的开发，其较传统罗茨鼓风机具有更加节能的效果。

综上，公司通过保持多产品、多渠道的发展以分散经营风险，提升公司持续经营能力的目的。

二、结合你公司销售人员变动情况、市场拓展区域、销售人员常驻办公地、在手订单及期后订单获取情况等，说明你公司业务拓展的主要产品及地区，本期房屋及物管费大幅增长的原因及合理性；并结合产品销售及客户变动情况，说明业务拓展是否符合公司预期

1、公司业务拓展的主要产品及地区，本期房屋及物管费大幅增长的原因及合理性

在当前市场竞争日益激烈的背景下，公司为了扩大业务范围以及提升市场份额，经领导层研究决定在原有的销售政策下，加大了对磁悬浮系列设备和智慧水务系列产品的推广力度，在此情况下，公司对销售人员进行调整，主要为新增办事处和当地销售人员，进而加大对武汉、山东等市场区域的拓展。报告期内，公司增加武汉办事处、高密办事处等地的常驻办公室。通过前述战略变动，公司积

极应对市场环境的变化。报告期内，公司主营业务收入总额为 81,109,174.79 万元，较 2022 年同期下降 15.77%；截至 2024 年 6 月，公司主营业务总额为 29,883,830.28 万元，较 2023 年同期下降 6.42%，产品销售量总体增加，销售收入下降原因主要为产品价格的调整。

因此，公司新增业务拓展的主要产品为磁悬浮风机、超声波水表、磁悬浮压缩机等，主要新增业务拓展区域为武汉、山东等，进而使得公司报告期内房屋及物管费大幅增长，其具有合理性。

2、业务拓展情况

2023 年，公司前五大客户分别为江苏黄海生态环境检测有限公司、河北博克斯环保科技有限公司、无锡威科姆自动化科技有限公司、建湖县污水处理有限公司、博克斯环保科技(哈尔滨)有限公司，其销售金额分别为 469.34 万元、339.97 万元、216.98 万元、205.79 万元、177.82 万元，销售主要产品为 CODcr、氨氮、总氮等在线自动监测系列产品。较 2022 年，报告期公司的主要销售产品产生的一定的变化，主要为新增磁悬浮风机收入 544.91 万。

由于公司于报告期内逐步推进前述业务拓展战略，相关商业活动持续周期较短，如销售渠道仍处于发展建设，未能充分渗透进区域市场，建立品牌认知度和客户信任度需一定时间积累。同时，销售团队人员亦需要逐步培养，从而达到建立高效销售网络、渠道的目标。其次，2023 年整体市场环境竞争仍处于激烈态势。在多重因素叠加情况下，公司前述业务拓展战略一定程度稳定了公司的经营，虽未能达到公司整体预期，公司将通过持续的业务拓展提升公司核心竞争力。

二、关于长期股权投资

报告期末，你公司长期股权投资余额为 35,930,556.97 元，较期初增长 507.50%，你公司称系本期参股江苏双博智慧水务有限公司（以下简称“江苏双博”）和增资江苏明磁动力科技有限公司（以下简称“明磁动力”）所致，其中向江苏双博增资 980,000.00 元，向明磁动力增资 29,490,876.00 元。你公司称持有上述 2 家公司股权的目的为提高公司核心竞争力，拓展公司业务，有利于公司业务发展。明磁动力报告期内实现营业收入 7,291,813.86 元，同比减少 203.03%，净利润为-5,171,616.39 元，由盈转亏；江苏双博实现营业收入 149,472.41 元，净利润为 19,995.91 元。从业务关联性看，你公司向江苏双博销售产品，本期销售发生额为 631,283.19 元，上期为 0；向明磁动力采购原材料并向其销售机加工零部件，

本期销售发生额为 172,469.05 元，上期为 31,987.29 元；采购发生额为 57,920.76 元，上期为 1,829,221.39 元。

请你公司：

（1）列示江苏双博的基本情况，包括但不限于主营业务、近三年主要财务数据、主要客户等，说明本期对其增资并发生销售的原因及合理性，并分析其对你公司业务拓展产生的积极作用；（2）结合明磁动力的主营业务、商业模式、近三年的主要财务数据及与其发生业务往来情况等，说明在明磁动力由盈转亏的情况下仍对其追加投资的原因及合理性，并说明股权评估价值是否公允，是否存在利益输送情形，明磁动力对你公司是否存在大客户依赖。

回复：

一、列示江苏双博的基本情况，包括但不限于主营业务、近三年主要财务数据、主要客户等，说明本期对其增资并发生销售的原因及合理性，并分析其对你公司业务拓展产生的积极作用

江苏双博智慧水务有限公司成立于 2023 年 5 月，其经营范围为 CMA 认证的相关水质检测业务；直饮水工程建设、运营和维护业务；二次供水工程建设、运营和维护业务；管网漏损测定业务；DMA 分区计量及 GIS 系统测定业务；智慧水务平台、智能水表、流量计、水质分析仪表等产品生产、检测和售后服务等业务；管网清洗、养护及非开挖修复业务。

江苏双博股东持股情况为博克斯持股 49%、建湖县农村供水有限公司（以下简称“建湖供水”）持股 26%、建湖县自来水有限公司（以下简称“建湖自来水”）持股 25%，其中建湖供水、建湖自来水的控股股东均为盐城双湖水务发展集团有限公司，实际控制人均为建湖县人民政府。

江苏双博的主营业务为智能超声波水表的销售、DMA 分区计量的实施和维护、管网测漏排查、加压泵站运行维护，其主要客户为江苏新都市政工程公司、江苏铭星供水设备有限公司、兴化市自来水总公司、建湖农村供水有限公司等供水的企业。2023 年、2024 年 1-6 月，江苏双博的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2024年6月30日	2023年12月31日
总资产	762.56	285.15
总负债	162.63	128.54
所有者权益	599.93	156.62

项目	2024年1-6月	2023年度
营业收入	468.90	89.21
利润总额	195.06	6.96
净利润	185.31	6.62

公司与建湖供水、建湖自来水在商务谈判的基础上达成了合作战略，主要为更好的快速开拓自来水仪器仪表的市场、特别是智能水表市场，发挥其技术研发、生产的能力，对于建湖自来水公司和建湖农水公司，根据国企三年行动计划要求，更好的发挥他们的自来水行业优势和项目实施经验，三方优势互补，共同成立合资公司，定向开发盐城及周边自来水行业客户。在此情况下，公司于本期进行增资，并向江苏双博销售超声波水表、超声波流量计、磁悬浮离心式鼓风机等产品。江苏双博使用以上产品用于兴化城东自来水公司 DMA 分区计量项目、江苏铭星二供泵房水质监测项目，苏州自来水公司智能水表更换项目、建湖县农村供水管网改造项目等项目。

合资是一种快速低成本进入新市场的有效方式，也是业务拓展的重要手段之一。公司通过与建湖供水、建湖自来水的合作可以将不同的资源进行有效整合，包括资金、技术、市场渠道等，充分发挥自身优势，并利用其他方的优势提高经营效率。通过本次战略合作，公司未来将重点拓展南通、徐州、盐城等苏中、苏北区域市场，提升智能水表、流量计、水质检测仪器等产品的销售，计划通过 2-3 年的发展成为区域内的优势企业，进而提升公司市场占有率及核心竞争力。

综上所述，公司本期对江苏双博增资并发生销售具有合理性，对公司业务拓展将产生一定积极作用。

二、结合明磁动力的主营业务、商业模式、近三年的主要财务数据及与其发生业务往来情况等，说明在明磁动力由盈转亏的情况下仍对其追加投资的原因及合理性，并说明股权评估价值是否公允，是否存在利益输送情形，明磁动力对你公司是否存在大客户依赖

1、追加投资的原因及合理性

明磁动力主营业务为磁悬浮高速电机研发设计、生产制造以及成套技术解决方案服，其磁悬浮电机技术利用可控电磁力将电机转子悬浮支撑，由高速永磁同步电机直接驱动高效三元流叶轮，具有功耗低、转速高、噪音低、寿命长等特性；通过信息化智能控制系统，可随时根据工况自动调整运行参数，大幅度提升系统运行能效水平，实现整机远程运维、无人值守等功能。高速磁悬浮电机应用广泛，

可应用于磁悬浮鼓风机、离心式磁悬浮压缩机、磁悬浮离心式真空泵等多种工业应用场合。

2022 年、2023 年及 2024 年 1-6 月，明磁动力的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
总资产	5,665.49	2,944.69	3,223.50
总负债	3,356.26	1,702.09	1,659.19
所有者权益	2,309.23	1,663.49	1,564.30
项目	204年1-6月	2023年度	2022年度
营业收入	1,203.07	403.83	2,211.42
利润总额	-1,015.44	-276.07	1,039.42
净利润	-775.25	-276.07	340.88

2022 年、2023 年及 2024 年 1-6 月，公司与明磁动力发生业务往来的情况如下：

单位：万元

名称	采购内容	2024年1-6月	2023年度	2022年度
江苏明磁动力科技有限公司	生产物料	5.11	5.79	182.92
常州明磁卓控智能科技有限公司	生产物料	512.71	265.11	196.47
名称	销售内容	2024年1-6月	2023年度	2022年度
常州明磁卓控智能科技有限公司	生产物料	-	0.32	1.42
江苏明磁动力科技有限公司	生产物料	0.8	17.25	3.20

公司向明磁动力采购磁悬浮电机及电机组件、磁轴承系统控制器、铝型材、轴向磁轴承、前径向和后径向磁轴承以及磁悬浮数据采集软件，主要用于公司磁悬浮鼓风机产品的研发和生产。公司向明磁动力及其子公司常州明磁销售生产物料，具体为磁钢、纯铁、无缝管、电源、小叶轮、线路板、风冷套、转子套筒、风冷导流器、风冷挡风环、蜗壳、扩压器、温度变送器、压力变送器、差压变送器、拉杆、平衡杆、锁紧螺母等机械加工零部件以及五金钢材。公司与明磁动力交易的生产物料的价格按照市场价波动与其他客户、供应商价格一致，交易对价公允。

明磁动力拥有磁悬浮风机核心部件磁悬浮电机相关的磁悬浮技术，攻克了控制对象数学模型建立不准确、干扰影响大、不平衡力引起转子激振等难题，使产

品性能有了质的飞跃，并形成了相关专利、著作权等。目前，明磁动力利用核心技术生产的磁悬浮电机的转速、功率、稳定性等方面都达到了国际先进水平，在我国仅南京磁谷科技股份有限公司、亿昇（天津）科技有限公司等少数公司可以达到同等水平。结合目前行业市场，博克斯正在完善自身磁悬浮风机项目，并计划在后续大力开发磁悬浮技术相关领域的其他产品。磁悬浮风机主要应用于包括污水处理、水泥厂、化工、食品、药品、水产养殖业、造纸厂、酿造业、纺织业、乳制品加工业、热电行业等多个行业领域。与罗茨风机相比，磁悬浮风机的效率可提高 30~40%。以 160kW 磁悬浮风机为例，每台每年可以节约用电 50 多万度，节约电费 30 多万元，并且每台磁悬浮风机每年可减少约 500 吨的二氧化碳排放量，帮助企业用户实现“节能减排、双碳达标”。目前，明磁动力为博克斯提供磁悬浮风机的电机中的主控制器，且电机轴承的生产技术及图纸是经明磁动力授权同意给博克斯生产并使用于博克斯磁悬浮风机产品。明磁动力的核心技术属于公司需求的核心技术，可以填补公司的发展规划版图。同时，明磁动力在南方地区已拥有了一定的产品声誉，有助于博克斯磁悬浮系列产品的未来销售规划。明磁动力将在未来继续扩展磁悬浮电机应用的深度和广度，进一步完善现有应用的产品系列化，并开拓磁悬浮技术新的应用领域。

2020 年 11 月 25 日，公司召开第一届董事会第十六次会议，审议通过了《对外投资参股公司》的议案；根据同日披露的《对外投资的公告》，公司拟出资 500 万元认购明磁动力增加的注册资本 111.11 万元（对应 10%股权），剩余 388.89 万元计入资本公积金。同时，明磁动力、张恒、朱益利、李渊、于建英（其中四人为明磁动力合计持股 100%股东）共同承诺在 2022 年 12 月 31 日之前完成年度扣非后净利润不低于 1,000 万元（此处净利润是指主营业务收入产生的净利润，以经投资方认可的第三方会计师事务所审计值为准）的业绩指标。在上述期限（即 2022 年 12 月 31 日之前）内任意年度完成上述承诺的业绩，并经公司认可后，公司应在 2023 年 6 月之前增加资金投入人民币 500 万元，此 500 万元作为资本公积注入明磁动力；同时如果明磁动力没有完成上述承诺的业绩，公司则不用增加新的资金投入。

2020 年 11 月，公司与张恒、朱益利、李渊、于建英、明磁动力签署《江苏明磁动力科技有限公司增资协议》，其中约定公司（投资方）向目标公司投资 500 万元认购明磁动力新增资本 500 万元，其中 111.11 万元计入注册资本，剩余部分计入资本公积金。同时在该协议第五条业绩承诺及估值调整部分约定：“5.1、

目标公司及其控股股东承诺在 2022 年 12 月 31 日之前完成年度扣非后净利润不低于 1,000 万元（此处净利润是指主营业务收入产生的净利润，以经投资方认可的第三方会计师事务所审计值为准）。5.2、目标公司在上述期限（即 2022 年 12 月 31 日之前）内任一年度完成 5.1 条款承诺的业绩后，并经投资方认可后，投资方应在 2023 年 6 月之前增加投入 500 万元，此 500 万元作为资本公积注入目标公司；同时如果目标公司没有完成 5.1 条款承诺的业绩，投资方则不用增加新的资金投入。”

2023 年 5 月 5 日，公司召开第二届董事会第十二次会议，审议通过了《关于与参股公司签订增资协议补充协议的议案》，修改原增资协议第 5.2 条并变更为“投资方可在 2023 年 6 月 30 日之前增加投入 500 万元，此 500 万元作为资本公积注入目标公司”，除此之外原协议其他条款不变。之后，公司与张恒、朱益利、李渊、于建英、明磁动力签署相应补充协议。

2023 年 11 月 15 日，公司召开第二届董事会第十五次会议，审议通过了《关于购买参股公司股权的议案》，2023 年 12 月，根据公司 2023 年第三次临时股东大会决议和《江苏明磁动力科技有限公司股权转让协议》，张恒将持有的江苏明磁动力科技有限公司 35.01%股权转让给公司，转让价款人民币 24,490,876.00 元。

因此，公司基于磁悬浮系列产品的战略布局，明磁动力的核心技术属于公司需求的核心技术，符合公司的战略发展需求，故公司向明磁动力追加投资具有合理性。

2、说明股权评估价值是否公允，是否存在利益输送情形

公司深知股权评估的公允性与是否存在潜在利益输送问题对于所有股东、投资者及市场参与者的重大意义。为确保评估过程的客观性、透明度和符合相关法律法规要求，公司委托具有资质的第三方资产评估机构江苏中企华中天资产评估有限公司进行股权价值评估，评估中分别采用了基础法和收益法进行评估，资产基础法是从重新购置各项资产负债的角度，单独地计算各项资产、负债的市场价值；收益法是根据企业现有各项资源组合发挥作用的实际情况，从企业整体获利情况，兼顾企业面临的实际环境、受各种因素影响后所体现的综合获利能力。收益法评估结果为 6,980.00 万元，资产基础法评估结果为 3,183.66 万元，两者相差 3,796.34 万元，差异率 54.39%。

江苏明磁动力科技有限公司主要从事磁悬浮电机系统的设计和制造，其主要技术已基本成熟，相关业务正在展开。由于资产基础法固有的特性，评估师难以

单独准确地对被评估单位拥有的人才优势、产品优势、管理能力及商誉等不可确指无形资产对被评估单位盈利能力的贡献程度单独一一进行量化估值，因此采用资产基础法无法涵盖被评估单位整体资产的完全价值。从理论上来说，收益法考虑企业价值是一个有机的结合体，其整体价值体现于被评估单位未来预期收益，所以收益法得出的评估值更能科学合理地反映企业的股东全部权益价值。因此选取收益法评估结果 6,980.00 万元作为江苏明磁动力科技有限公司股东全部权益价值的评估结论。

综上所述，股权评估价值是公允的，不存在利益输送情形。

3、明磁动力对公司是否存在大客户依赖

2022 年、2023 年及 2024 年 1-6 月，明磁动力向公司销售金额分别为 4.62 万元、17.57 万元和 0.8 万元，占明磁动力当期营业收入的比例分别为 0.2%、4.35% 和 0.07%。因此，明磁动力对公司不存在大客户依赖。

（本页无正文，为《关于江苏博克斯科技股份有限公司 2023 年年度报告反馈意见的回复》之盖章页）

江苏博克斯科技股份有限公司
2024年8月28日

