

广东同方瑞风节能科技股份有限公司

关于2024年半年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统挂牌公司管理一部

广东同方瑞风节能科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2024年12月4日收到全国中小企业股份转让系统有限责任公司（以下简称“股转公司”）公司管理一部下发的《关于对广东同方瑞风节能科技股份有限公司的半年报问询函》（公司一部半年报问询函【2024】第052号，以下简称“《问询函》”）。

收到《问询函》后，公司即刻对相关问题进行了核实，现相应回复如下：

问题1、关于业绩持续下滑

2023年你公司净利润同比下滑26.73%，报告期净利润同比下滑30.93%，业绩呈持续下滑态势。截至目前，公司产品使用的“清华同方”商标系同方股份所有。同方股份通过《商标使用许可合同》许可你公司无偿使用10年，许可使用的时间为2015年7月10日至2025年7月10日。“同方”商号存在授权商标使用期限临近届满的情况，且你公司部分客户存在指定使用清华同方商标的要求。

请你公司：

（1）结合报告期及上年同期指定使用“同方”商标客户占比变化情况，同方股份及其所属公司替你公司介绍、拓展客户占比变化情况等，分析说明你对同方股份等关联公司的依赖情况；说明授权商标使用期限临近届满后与同方股份的合作安排，是否影响相关订单获取，相关情形是否为业绩下滑的主要因素；

（2）对比分析报告期及上年同期客户结构、获客方式、在手订单、信用政策及回款周期、收入确认周期、毛利率情况，分析说明导致业绩持续下滑的驱动因素，是否对你公司持续盈利能力和持续经营能力产生重大不利影响，是否充分揭示相关风险；结合下游客户的需求恢复情况、回款情况等，说明期后经营情况是否得到边际改善，业绩下滑情形是否得到扭转。

【回复】

（1）2024年1至6月，公司新签合同累计金额为89,163,888.95元，同比下降29.52%；其中指定使用“清华同方”品牌的合同共计7,132,512.00元，占当期新签合

同额的比例为8.00%，与去年同期基本持平；使用“同方瑞风”品牌的合同共计67,819,430.36元，占当期新签合同额的比例为76.06%，较去年同期有显著提升。可见虽然部分新签合同仍然存在使用“清华同方”商标的情况，但商标并非客户选择供应商的主要考量因素。

(单位：人民币元)

品牌	2024半年度		2023半年度	
	新签合同额	合同占比	新签合同额	合同占比
其他	14,211,946.59	15.94%	30,601,357.50	24.19%
清华同方	7,132,512.00	8.00%	11,919,890.29	9.42%
同方瑞风	67,819,430.36	76.06%	83,988,989.50	66.39%
合计	89,163,888.95	100.00%	126,510,237.29	100.00%

报告期内，公司与同方股份及其下属企业签订关联销售合同金额共计67,700.00元，占当期新签合同额的比例为0.08%。上年同期公司与同方股份及其下属企业签订销售合同共计1,659,731.00元，占当期新签合同额的比例为1.31%。同方股份及其下属企业对公司业绩的贡献率较低，公司获取订单并不依赖于同方股份等关联公司，关联交易金额虽然有所下降，但不足以根本性改变公司业绩走势。

(单位：人民币元)

关联公司	2024半年度		2023半年度	
	新签合同额	合同占比	新签合同额	合同占比
同方芯洁能（天津）科技有限公司	67,700.00	0.08%	393,231.00	0.31%
同方人工环境有限公司			1,266,500.00	1.00%
合计	67,700.00	0.08%	1,659,731.00	1.31%

同方股份于2015年7月10日与公司签署《商标使用许可合同》，许可使用期限为2015年7月10日至2025年7月10日，公司目前正在与同方股份正式进行相关授权商标许可续期的谈判。公司目前主要使用自有商标“同方瑞风”拓展业务，经过公司在专用性空调行业的长年深耕，“同方瑞风”品牌在行业内已经具有一定的影响力，公司名称中的“同方”作为字号已取得市场监督管理部门核准，可以长期有效使用，因此公司后续计划继续使用“同方”字号。

(2) 报告期内，公司继续维持以设备工程商为主、直接用户为辅的客户结构。相较去年同期，报告期内公司客户结构没有发生重大变化：

(单位：人民币元)

客户结构	2024半年度		2023半年度	
	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比
设备工程商	73,713,185.93	77.46%	93,714,743.32	75.89%
直接用户	21,449,225.81	22.54%	29,780,356.43	24.11%
合计	95,162,411.74	100.00%	123,495,099.75	100.00%

公司的客户主要通过参与招投标、他人介绍（询价）、商业谈判等方式获取，相较去年同期，报告期内公司的获客渠道没有发生重大变化：

(单位：人民币元)

获取方式	2024半年度		2023半年度	
	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比
商业谈判	62,410,609.28	65.58%	78,776,111.76	63.79%
询价	1,082,750.47	1.14%	1,552,654.88	1.26%
招投标	31,669,051.99	33.28%	43,166,333.11	34.95%
合计	95,162,411.74	100.00%	123,495,099.75	100.00%

2024年1-6月，公司毛利率为26.73%，较去年同期的28.41%有所下降。主要原因是受宏观环境影响，报告期内下游项目减少，细分市场竞争加剧，为确保成单率，公司对部分付款条件良好的项目让渡了利润空间。

(单位：人民币元)

毛利率	2024半年度		2023半年度	
	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比
30%以上	35,811,021.46	37.63%	59,096,494.26	47.85%
20%-30%	32,982,555.06	34.66%	47,646,476.32	38.58%
10%-20%	15,771,823.18	16.57%	9,453,108.65	7.65%
10%以下	10,597,012.04	11.14%	7,299,020.52	5.91%
合计	95,162,411.74	100.00%	123,495,099.75	100.00%

报告期内，为有效防范经营风险，保障在建工程“同方瑞风智能环控与节能空调设备研发生产项目”的资金周转需要，公司对于新签销售合同的付款条件着重评审，并选择性放弃一些付款条件不利、客户信用状况不佳的业务机会，公司的信用政策得到进一步巩固：

(单位：人民币元)

信用政策	2024半年度		2023半年度	
	新签合同	合同占比	新签合同	合同占比

发货前付清全款	71,794,889.94	80.52%	80,886,232.00	63.94%
到货后付清全款	269,400.00	0.30%	1,439,556.50	1.14%
验收后付清全款	11,698,699.01	13.12%	26,076,026.50	20.61%
质保期满付清全款	5,400,900.00	6.06%	18,108,422.29	14.31%
合计	89,163,888.95	100.00%	126,510,237.29	100.00%

报告期末，公司应收账款及合同资产的账面余额合计为62,369,087.03元；截至2024年12月9日，公司已收回16,062,183.40元，期后回款率为25.75%；2023年6月30日，公司应收账款及合同资产的账面余额合计为64,369,321.02元，至2023年12月31日，公司收回金额为15,340,945.68元，期后回款率为23.83%。公司销售回款率较去年同期水平稳中有升。

(单位：人民币元)

期后回款周期	2024半年度		2023半年度	
	回款金额	占比	回款金额	占比
期后1个月内回款	1,754,742.15	10.93%	1,812,822.00	11.82%
期后3个月内回款	10,847,024.80	67.53%	2,185,939.54	14.25%
期后6个月内回款	3,460,416.45	21.54%	11,342,184.14	73.93%
合计	16,062,183.40	100.00%	15,340,945.68	100.00%

报告期内，公司收入确认周期较去年同期未见重大差异，但公司在手订单因客户原因被推迟履行甚至被单方面要求解除的情形有增加趋势。虽然公司采取以销定采的模式，合同变更对生产经营造成的风险尚属可控，但是对公司业绩增长却带来一定不利影响。

(单位：人民币元)

收入确认周期	2024半年度		2023半年度	
	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比
合同签订后1个月内	8,132,240.15	8.55%	2,294,599.90	1.86%
合同签订后3个月内	45,547,748.50	47.86%	49,944,681.71	40.44%
合同签订后6个月内	15,328,963.23	16.11%	34,483,617.97	27.92%
合同签订后9个月内	4,408,477.90	4.63%	18,534,608.71	15.01%
合同签订后12个月内	7,899,663.35	8.30%	3,477,606.90	2.82%
合同签订后超过1年	13,845,318.61	14.55%	14,759,984.56	11.95%
合计	95,162,411.74	100.00%	123,495,099.75	100.00%

截至2024年6月30日，公司尚待执行的销售合同共151项，累计合同额5,491.95万元，平均合同额36.37万元，最大合同额405.00万元；截至2023年6月30日，公司尚待执行的销售合同也为151项，累计合同额12,024.14万元，平均合同额79.63万元，最大合同额5,095.90万元。公司报告期内业绩下滑的主要原因是受宏观环境影响，公司下游在建项目投资放缓，新签订单规模同比大幅下降。

报告期后，公司业务所在细分市场有持续回暖的迹象。公司于2024年下半年度先后中标联邦制药股份有限公司高栏港原料药项目（中标金额999.80万元）、铜川新能源产业园基础设施建设项目（中标金额6,880.00万元）、经开区光伏新能源产业园（一期）项目（中标金额5,580.00万元）等，目前上述项目正在合同签订和执行阶段；公司长期跟进的济南机场二期等大型公共建筑项目也有望于2025年陆续重启采购计划，预计将会对公司业绩产生积极的影响。

综上，公司业绩下滑的驱动因素是下游客户投资乏力，在手订单规模收窄。与上年同期相比，公司客户结构、获客方式、信用政策及回款周期、收入确认周期、毛利率等均未发生重大变化，虽然业绩有所下滑，但公司的持续盈利能力和持续经营能力依然稳健，不存在应披露未披露的重大风险。目前，随着下游市场复苏，公司经营情况有望持续改善。

问题2、关于在建工程

报告期末，你公司在建工程余额6,279,179.68元，较上年期末增加892.46%，主要为顺德基地工程设计项目的投建导致，该项目预计投资规模25,705.68万元。

请你公司结合当前产能利用率情况及业绩持续下滑的背景，说明大规模投建新项目的合理性及预经期经济效益的实现情况，对公司生产及销售模式的预计影响；说明该项目建设周期、资金筹措计划、渠道及当前筹资进度，是否导致公司短期资金压力较大。

【回复】

2023年第四季度以来，受宏观环境影响，公司新签合同数量减少，在手订单出货速度放缓，营业收入同比下降。因此公司近一年来产能不稳定，产能利用率在个别月份存在不饱和的情况。

在此背景下，公司继续推进“同方瑞风智能环控与节能空调设备研发生产项目”（以下简称“项目”或“该项目”）建设，主要基于以下考量：

1、公司需要建设自有生产基地巩固持续经营能力。

公司目前使用的生产经营场所均是通过租赁取得，公司每年为此支付的租金合计为696.33万元，占公司近年营业收入的比重约为2-3%；由于租赁场所的规划设计、建筑结构并不充分符合制造过程的需要，公司的生产效率不能得到有效保障；另外，公司自成立以来，多次因搬迁面临人才流失、财产损失。故从长远发展战略考量，公司需要继续推进该项目建设，以便改善盈利质量、降本增效，同时也可以提升公司的企业形象，更好的招募人才、获取业务机会。

2、公司已基本筹措到该项目建设所需资金。

公司于2023年4月就该项目申办《广东省企业投资项目备案证》，基于初步的规划设计方案及当时的基建市场行情，预计项目固定资产投资额为27,705.68万元，其中拟通过北交所公开上市发行募集资金12,000.00万元。其后随着规划设计方案的进一步深化，通过优化建筑结构、减少地下室面积等措施，公司有效缩减了项目建设预算；另外受宏观环境影响，建材、工程及各项服务费用的市场价格较备案时均有较大幅度下降，目前公司评估该项目建设实际所需固定资产投资额约为17,850.00万元，其中：土地及相关税费约3,400.00万元，建筑工程（含电梯工程、给水与消防工程、高低压配电工程、实验室工程等）约11,550.00万元，装饰装修约1,200.00万元，设施设备约1,500.00万元，设计咨询等其他费用约200.00万元。

公司撤回发行上市的申请后，以该项目所在土地、在建工程及构筑物为抵押，于2024年8月14日与招商银行股份有限公司签订了《固定资产借款合同》，贷款金额12,000.00万元，贷款期限10年，预计贷款期限内每年需支付利息约342.00万元；还款期自2026年8月13日起至2034年8月12日止，还款期内公司每年需还本金1,500.00万元。超出上述贷款金额的投资款，公司计划以自有资金补足。截至2024年11月30日，公司已为本项目支付投资款6,134.23万元，其中使用自有资金支付4,154.23万元，使用贷款支付1,980.00万元；截至同日，公司货币资金余额为6,198.21万元，上述固定资产贷款及自有资金可基本满足项目建设的需要。

同时，公司也积极向中国银行及其他商业银行申办综合授信额度，在保函、承兑汇票、流动资金贷款等方面开展业务合作，最大限度释放公司日常经营中面临的资金压力。另外，公司也以开放心态积极与外部投资人接洽，以便在必要时通过股权融资的方式补充生产经营所需资金。

3、公司对未来业务发展抱有乐观预期。

公司自成立以来便深耕高端细分市场，长期服务的用户主要包括生物制药、半导体芯片、光伏电池等对生产环境有严格要求的“新质生产力”企业，或对于环境的安全稳定有极高要求的医疗机构、实验场所，及交通枢纽、剧院、博物馆等有较高节能减碳要求的绿色公共建筑。虽然受宏观经济环境影响，上述领域的投资增速有所放缓，但在未来一段时间内仍有可观的新建、改扩建的刚性需求。同时公司前期服务的用户也将陆续进入设备更新换代周期（10-15年），加之目前方兴未艾的节能改造浪潮助推，公司在上述成熟的细分市场仍大有可为。

同时，公司在技术储备方面也做好了在数据中心、新能源设施配套等领域拓展业务机会的准备。公司的机座级数据中心产品已经初步获得市场认可，并在2024年收获了首个应用案例；公司的低碳除湿、高效制水等技术方案，也在节能改造、新能源柔性用电等领域捕获到了应用场景。未来公司将在这些创新技术和创新应用场景中继续开展工作，以期借助技术壁垒和市场壁垒堆高公司产品的利润率。

4、公司已制定预案应对项目相关问题。

项目于2024年6月开工建设，计划于2025年1月封顶、2025年6月竣工验收、2025年12月完成装修及生产设备安装调试，2026年1月投产。项目投产后，公司将退租目前使用的2万平米厂房，整体搬迁至新建场所。鉴于公司新旧两个基地均属于佛山市顺德区境内，直线距离约20公里，搬迁成本可控，人员流失风险较低。搬迁后，公司将大幅节省场所租赁费用，释放一定的利润空间。

为应对项目投产后产能爬坡阶段可能面临的产能不饱和问题，公司计划将目前外购的换热器、钣金件等零部件转为自产，并已在规划设计阶段预留了相应的生产线。另外，公司也考虑将部分楼层有偿提供给自控设备供应商等合作伙伴作为其生产场所，以便节省运输成本、提高协同效率，但以上预案均不会影响公司既有的生产及销售模式。

问题3、关于参股子公司

中科（北京）装备技术研究院有限公司（以下简称中科装备）成立于2019年12月，你公司于2020年4月29日参股中科装备，公开信息显示其他股东均为同期成立公司。你公司参股后中科装备未实现收入且持续亏损，截至报告期末，你公

司参股该公司累计投资损失148.36万元，计入其他权益工具投资核算。2023年你公司对中科装备股权进行部分处置。公告披露参股目的为整合市场资源、拓宽业务渠道。

请你公司：

（1）说明中科装备各股东实缴金额及比例，你是否实际控制中科装备，相关会计处理是否合规；

（2）结合中科装备近年业务开展情况，说明其持续亏损的原因，与你公司业务合作的具体形式，是否仅为你提供服务；

（3）结合你公司销售费用低于可比公司相关情况、中科装备业务开展过程中资金流向等，说明参股目的是否实质为通过中科装备不当获取订单，是否存在通过中科装备商业贿赂、利益输送等情形。

【回复】

（1）中科装备成立于2019年12月11日，初始注册资本为人民币1,000.00万元，经营范围主要是电子产品、通讯设备、信息系统的技术开发、数据处理等，该公司设立时由林芳竹100%持股。

公司参股中科装备，是为了整合及利用市场资源，优化公司的市场布局及财务结构。2020年4月，根据投资入股时有效的《公司章程》第一百一十三条“公司重大交易事项管理制度”，及《对外投资管理办法》第五条之规定，经公司总经理会同核心管理层研究决定：公司无偿受让林芳竹持有的中科装备技术研究院有限公司300万元出资额（因中科装备其时林芳竹尚未实缴出资）。2020年5月公司向中科装备支付投资款计人民币150万元，其后未再追加投资。

2023年，中科装备根据发展需要提议增资扩股，并对股权结构做出优化。经公司总经理会同核心管理层研究决定：向中科工业装备技术（北京）有限公司转让认缴出资额32.14万元，因对应实际出资额为0万元，本次股权转让对价为0万元。本次增资扩股后，中科装备各股东认缴出资额、实缴出资额、认缴出资比例如下：

（单位：人民币万元）

股东	认缴出资额	实缴出资额	认缴出资比例
中科工业设备技术（北京）有限公司	428.57	0.00	30.00%
北京中科数讯控股有限公司	446.43	250.00	31.25%
中科工业装备技术（北京）有限公司	285.71	0.00	20.00%

广东同方瑞风节能科技股份有限公司	267.86	150.00	18.75%
------------------	--------	--------	--------

公司目前在中科装备的认缴出资比例为18.75%，虽然曾经对中科装备认缴持股比例达到30%，但入股至今未派驻董事、监事或高级管理人员参与中科装备的经营活动，对中科装备不能施加重大影响，因此公司未将其作为权益法核算的长期股权投资符合《企业会计准则》规定。

公司持有中科装备的股权一方面是为了在能源计量、机电设备联合运维及节能收益分享、空调系统节能改造等业务方面获取更多的订单，另一方面是为了获取分红收益，提高公司盈利能力，而非为了近期出售，且该项投资不属于集中管理的可辨认金融工具组合的一部分，亦非衍生工具。因此，该项权益工具投资是非交易性的，根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量（财会[2017]7号）》第十九条：“在初始确认时，企业可以将非交易性权益工具投资指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，并按照本准则第六十五条规定确认股利收入。该指定一经做出，不得撤销。”的相关规定，公司将其指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，并在其他权益工具列报，相关会计处理符合《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》及相关规定。

（2）中科装备规划的主营业务，是面向轨道交通枢纽等公共建筑提供楼宇智能管理系统，即通过运用计算机控制技术、管理软件和节能系统程序，使建筑内的安防、空调、照明、电梯等机电设备协调、科学地运行，从而实现节能降耗、降本增效。该项业务符合建筑行业的发展趋势，应用前景较为广阔，且可与公司的主营业务协同发展。

但中科装备在初创阶段受到公共卫生事件影响，业务开展受阻，未能如预期的那样打开市场局面；同时，近两年房地产市场不景气，新项目减少、市场竞争加剧，对于中科装备的经营也造成较大的不利影响。因此，中科装备从创立至今持续处于亏损状态。

截至目前，中科装备服务的对象主要是中铁二十三局等其他公司或组织，尚未与公司进行过关联交易。

（3）公司的销售费用率低于同行业可比公司，主要是因为计入销售费用的职工薪酬总额占营业收入的比重较低（2020年至2022年，公司销售费用职工薪酬占营业收入的比例分别为2.97%、2.83%和3.46%，低于可比公司平均值4.39%、

4.51%和4.32%)。这一方面是由于公司销售规模小于同行业可比公司,公司的销售人员人数相应较同行业可比公司少;另一方面是由于公司的售后服务大多采用委外方式开展,公司的售后服务人员人数也较同行业可比公司少。因此,虽然公司销售人均薪酬与同行业可比公司平均值相近,但占营业收入的比重较低。另外,由于同行业可比公司多聚焦于数据中心及专用机房等业务领域,其售后服务的密度和强度较高,故其售后服务费整体略高于公司。

公司入股中科装备,是为了更好的整合及利用市场资源,通过与中科装备协同开展业务,合法合规的获取更多订单。但由于中科装备经营状况不如预期,业务开展不利,自公司入股至今,公司尚未能通过中科装备获取业务机会。鉴于此情况,公司未再向中科装备追加投资,并已适时降低在中科装备的认缴出资额,以进一步控制投资风险。

由于公司没有参与中科装备的经营活动,因此公司对中科装备的资金流向并未过多关注,但公司定期向中科装备索要财务报表和审计报告,并听取中科装备经营情况报告,截至目前没有发现中科装备存在违法违规开展业务的情况。在筹备北交所上市发行期间,公司及公司聘请的专业人员对公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要股东等关键人员的银行流水进行过详尽的核查,也未发现任何关键人员与中科装备存在资金往来、利益输送等异常情况。

综上,公司参股中科装备是正常的投资行为,会计处理符合规范;公司与中科装备相互独立开展业务,不存在通过中科装备商业贿赂、利益输送等情形。

广州同方瑞风节能科技股份有限公司

