证券代码:688296 证券简称:和达科技 公告编号:2023-037

浙江和达科技股份有限公司 关于上海证券交易所对公司2022年年度报告的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。

风险提示:

● 业绩大幅下滑或亏损的风险;

2022年公司实现营业收入47,058.39万元,较2021年同比下降7.23%;实现归属于上市公司股东的净利润5,203.34万元,同比下降48.08%;实现归母扣非净利润4,401.67万元,同比下降46.30%;综合毛利率为38.74%,较上年同期下降6.04个百分点。2022年,由于经济下行压力、市场需求萎缩导致报告期内营业收入有所下降,公司整体解决方案类业务因外采产品较多,导致该类型收入毛利率大幅下降,带动综合毛利率有所下降。公司主营业务、核心竞争力未发生重大不利变化。如果产品销售不及预期,预计公司未来仍可能出现业绩下滑的情形。

浙江和达科技股份有限公司(以下简称"和达科技""公司")于2023年6月16日收到上海证券交易所出具的《关于对浙江和达科技股份有限公司2022年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2023】0199号)(以下简称"问询函"),根据《问询函》的要求,公司与天健会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称"年审会计师"、"会计师")、东兴证券股份有限公司(以下简称"东兴证券"或"保荐机构")对《问询函》所列问题进行了认真核查并作出如下回复:

问题1、关于经营业绩

年报显示,2022年公司实现营业收入47,058.39万元,较2021年同比下降7.23%;实现归属于上市公司股东的净利润5,203.34万元,同比下降48.08%;实现归母扣非净利润4,401.67万元,同比下降46.30%。请公司:(1)结合主营业务细分领域业务模式、业务规模、经营区域、下游客户、在手订单、行业竞争情况以及公司产品竞争力,说明报告期内营业收入下滑和净利润大幅下降的主要原因;(2)补充披露公司水务信息化整体解决方案业务、智能感传终端业务报告期内前十大项目的客户名称、项目内容、金额、验收报告、履约进度、报告期内确认的收入、成本金额和具体构成,说明收入确认是否符合《企业会计准则》相关规定;(3)就前述问题补充披露并充分提示风险。请保荐机构进行核查并发表明确意见。

一、上市公司问题回复:

(一)结合主营业务细分领域业务模式、业务规模、经营区域、下游客户、在手订单、行业竞争情况以及公司产品竞争力,说明报告期内营业收入下滑和净利润大幅下降的主要原因

公司是一家专注于水务领域信息化建设的整体解决方案提供商,致力于综合运用物联网、大数据、边缘计算等新一代信息技术提升水务行业的信息化、智能化水平,为水务行业落实国家节水行动计划、防治水污染、提高服务水平提供支持,保障国家水安全。

公司核心业务之一是专业提供智慧物联系列产品,具体产品包括智能遥测终端、物联户表远程采集传输模块、渗漏预警仪等,用于水务工况数据的采集、传输;核心业务之二是专业提供智慧水务系列的水务管理系统,具体产品包括水务物联网平台、网格化管理平台、生产调度系统、计量管理系统、分区控漏系统、渗漏预警云平台、在线水力模型等,用于水务工况数据的存储、处理以及智能分析;核心业务之三是向水务行业客户提供咨询、设计、培训、信息安全、合同节水及托管运营服务。

公司与客户签订的合同主要可分为四类:整体解决方案合同、水务管理系统开发合同、智能感传终端销售合同以及运行维护、技术咨询等技术服务合同。报告期内,公司的主营业务收入按照合同类型划分为:整体解决方案收入、水务管理系统收入、智能感传终端销售收入、技术服务收入,具体划分依据如下表所示:

收入类别	划分依据
整体解决方案	合同标的系提供水务管理系统和智能终端的集成服务
水务管理系统	合同标的系水务管理系统销售
智能感传终端	合同标的系智能感传终端(含嵌入式软件),不包括纯软件产品
技术服务	合同标的系为已构建的信息系统提供运行维护服务以及向客户提供技术咨询服务和业务培训服务等

2022年度,各项收入金额及毛利率情况如下:

单位:万元

合同分类	2022年度		2021年度		收入变动比例	毛利率变动(百分点)
	收入金额	毛利率	收入金额	毛利率		
整体解决方案	21,461.10	31.30%	26,340.81	42.46%	−18.53%	−11.16
智能感传终端	15,893.28	44.78%	14,328.65	45.88%	10.92%	−1.10
水务管理系统	6,824.20	48.15%	7,967.37	50.08%	−14.35%	−1.93
技术服务费	2,879.81	38.59%	2,091.61	46.37%	37.68%	−7.78
小计	47,058.39	38.74%	50,728.44	44.78%	−7.23%	−6.04

2022年度,收入整体较上年下降7.23%,一方面受到宏观经济环境影响,延缓了水务行业对水务信息化解决方案需求的落地,导致订单转化速度放缓,订单未及预期;另一方面,因疫情公司项目实施周期延长,验收受到不同程度影响,尤其对项目周期长、采用终验制确认收入的整体解决方案类项目和水务管理系统软件类项目影响较大,其中整体解决方案类收入较上年下降18.53%,水务管理系统类收入较上年下降14.35%。

2022年度,公司实现归属于上市公司股东的净利润5,203.34万元,同比下降48.08%,主要是收入占比较大的整体解决方案类项目因集成外采产品增多,毛利率有所下降,带动综合毛利率及净利润大幅下降。另外公司2022年度人才引入力度较大,人工成本增加及获得的政府补助较上年有所下降,导致公司净利润大幅下降。

2022年度,公司主营业务收入按销售区域划分情况如下:

单位:万元

销售区域	2022年度		2021年度		变动比例
	营业收入	收入占比	营业收入	收入占比	
东北	5,084.65	10.80%	7,128.12	14.05%	−28.67%
华北	1,445.68	3.07%	684.30	1.35%	111.26%
华东	28,228.97	59.99%	30,514.90	60.15%	−7.49%
华南	5,279.82	11.22%	4,921.68	9.70%	7.28%
华中	3,740.96	7.95%	4,681.23	9.23%	−20.09%
西北	1,142.23	2.43%	1,278.95	2.52%	−10.69%
西南	2,136.08	4.54%	1,519.26	2.99%	40.60%
合计	47,058.39	100.00%	50,728.44	100.00%	−7.23%

注:华东(上海市、江苏省、浙江省、安徽省、江西省、山东省、福建省)、华南(广东省、广西壮族自治区、海南省)、东北(黑龙江省、吉林省、辽宁省)、华北(北京市、天津市、山西省、河北省)、华中(河南省、湖北省、湖南省)、西北(陕西省、甘肃省、青海省、新疆维吾尔自治区、内蒙古自治区)、西南(四川省、贵州省、云南省、重庆市)

公司主营业务收入主要集中在华东、华南、华中及东北地区,上述区域的营业收入占比合计约90%。2022年度,上述区域营业收入较2021年度减少4,911.53万元,同比下降10.40%,主要系订单落地未及预期以及受疫情影响,部分偏远地区的项目实施进度及员工差旅受到一定程度影响。

2022年度,下游客户及期末在手订单情况如下:

单位:万元

分行业	2022年度		2021年度		在手订单	
	营业收入	收入占比	营业收入	收入占比	金额	占比
供水行业	42,535.23	90.39%	47,072.78	92.79%	33,235.51	94.22%
排水行业	2,943.20	6.25%	3,045.50	6.00%	1,858.80	5.27%
水利行业	1,579.96	3.36%	610.17	1.20%	181.35	0.51%
合计	47,058.39	100.00%	50,728.44	100.00%	35,275.66	100.00%

注:在手订单一般指截至2022年12月31日,公司未确认收入的在执行合同。

公司深耕水务行业二十余年,主要产品或服务的客户群体涵盖了供水、排水、水利等行业的各类型企事业单位,已经累计向800余家水务企业提供服务。报告期内,公司营业收入主要集中在供水行业,占比超过90%。2022年末,公司在手订单35,275.66万元,订单充足。受益于节水型社会建设目标的确立、国家对供水管网漏损控制试点的开展以及水务行业对数字化、智能化的管理需求的爆发,水务行业客户需求有望快速复苏和释放,公司将紧抓相关市场机遇,努力提升收入规模。

同行业可比上市公司营业收入、净利润变动情况如下:

单位:万元

公司名称	营业收入		变动情况	净利润		变动情况
	2022年度	2021年度		2022年度	2021年度	
新天科技(300259)	112,167.35	119,318.19	−5.99%	24,582.04	41,339.97	−40.54%
威派格(603956)	105,687.46	126,404.58	−16.39%	−14,434.24	19,585.89	−173.70%
三高股份(831691)	12,144.57	19,736.87	−38.47%	52.87	1,124.20	−95.30%
和达科技(688296)	47,058.39	50,728.44	−7.23%	5,203.34	10,021.82	−48.08%

由上表可以看出,受宏观环境变化等影响,同行业可比上市公司新天科技、威派格、三高股份的营业收入、净利润均呈下降趋势,公司营业收入、净利润变动趋势与同行业可比公司趋势相符。

公司深耕水务行业二十多年,专注于水务信息化建设的研究,对水务行业具有深刻的理解,体现在软硬件技术的研究和积累、数据的积累和治理、业务中台的建设、业务软件的定制和集成的融合分析能力、软件驱动的全产业链整合能力等多方面。公司是行业内极少数产品链完整覆盖了硬件、物联网、平台、软件及服务的公司。公司连续多年被浙江省软件行业协会认定为软件企业;连续三年被国家发展和改革委员会、工业和信息化部、财政部、海关总署、国家税务总局评定为国家鼓励的重点软件企业。在软件开发方面,公司具有国际软件成熟度模型最高级别CMMI-ML5级认证,成为全球少数可面向全球市场提供高质量软件集成的企业。2022年度,公司荣获"国家级专精特新小巨人"、"浙江省首批科技小巨人"、"长三角百家品牌软件企业"等多项科技荣誉。公司的"NB-IoT智慧水表整体解决方案"项目入选工业和信息化部"2022年新型信息消费示范项目",公司智慧水务数字孪生平台荣获浙江省经信厅"2022年浙江省首版次软件产品应用推广指导目录"。

综上所述,报告期内,公司营业收入同比下滑主要受宏观经济环境影响,延缓了水务行业对水务信息化解决方案需求的落地,导致订单转化速度放缓,订单未及预期;因疫情公司项目实施周期延长,验收受到不同程度影响,导致公司营业收入下降。同时,公司整体解决方案项目因集成外采产品增多,综合毛利率有所下降,加之人工成本增加和政府补助减少导致公司净利润大幅下降。公司下游客户需求、产品竞争力未发生重大不利变化。从公司业务规模、在手订单情况、同行业可比公司、产品竞争力等情况来看,公司所处行业发展前景广阔,现阶段的业绩下滑不具有持续性,不会对公司的持续经营能力产生重大不利影响。

(二)补充披露公司水务信息化整体解决方案业务、智能感传终端业务报告期内前十大项目的客户名称、项目内容、金额、验收报告、履约进度、报告期内确认的收入、成本金额和具体构成,说明收入确认是否符合《企业会计准则》相关规定

1.水务信息化整体解决方案业务报告期内前十大项目的客户名称、项目内容、金额、验收报告、履约进度、报告期内确认的收入、成本金额和具体构成:

单位:万元

序号	项目内容	合同金额	报告期收入金额	成本金额	其中:外购材料及服务	其中:项目实施成本	验收时间	履约进度
客户1	给水管网改扩建工程(智慧水务部分)	1,725.00	1,555.05	1,317.07	1,312.58	4.49	2022年9月	100.00%
客户2	智慧水务综合信息管理系统	1,603.54	1,390.40	832.4	736.71	95.69	2022年6月	100.00%
客户3	智慧污水(化工园区)平台项目	1,532.17	1,328.95	952.17	942.34	9.83	2022年9月	100.00%
客户4	污水收集系统自控改造项目	1,053.28	932.1	632.65	543.80	88.85	2022年9月	100.00%
客户5	智慧水务信息化系统及平台建设	1,015.07	800.74	595.33	554	41.33	2022年12月	100.00%
客户6	数字污水提升工程感知设备	862.48	692.31	559.85	548.5	11.35	2022年12月	100.00%
客户7	智能型全自动微机控制数字集成全变频给水设备等	668.62	591.7	391.8	365.65	26.15	2022年3月	100.00%
客户8	扩网泵站远程监控硬件终端及配套软件平台采购	566.9	503.32	339.83	316.90	22.93	2022年3月	100.00%
客户9	智慧水务信息化建设项目	484.28	475.38	335.15	283.85	51.30	2022年6月	100.00%
客户10	智慧水务建设项目	419.8	371.5	180.39	157.87	22.52	2022年6月	100.00%
合计		9,931.14	8,641.45	6,136.64	5,762.20	374.44		

注:合同金额与报告期收入金额的差异主要由税差所致。

2.智能感传终端业务报告期内前十大项目的客户名称、项目内容、金额、验收报告、履约进度、报告期内确认的收入、成本金额和具体构成:

单位:万元

序号	项目内容	合同金额	报告期收入金额	成本金额	其中:外购材料及服务	其中:项目实施成本	验收时间	履约进度
客户1	农饮水项目	1,949.56	1,189.27	943.09	902.59	40.51	2022年9月	85.20%
客户2	遥测终端机采购项目	1,141.69	587.81	230.24	172.19	58.05	2022年10月	58.00%
客户3	噪声监测仪LD18采购	436.5	386.28	81.81	76.33	5.47	2022年12月	100.00%
客户4	遥测终端机采购项目	399.36	353.42	71.34	58.09	13.26	2022年6月	100.00%
客户5	管道噪音检测设备采购	350	309.73	77.36	76.53	0.83	2022年6月	100.00%
客户6	新城建项目	5,035.22	943.06	748.32	589.24	159.07	2022年12月	100.00%
客户7	噪声监测仪采购项目	272.24	240.92	45.98	37.56	8.42	2022年6月	100.00%
客户8	噪声监测仪采购项目	238.46	211.03	40.35	32.91	7.44	2022年6月	100.00%
客户9	NB远传水表设备项目	340.06	204.42	147.41	147.37	0.04	2022年6月	100.00%
客户10	遥测终端机采购项目	208.32	184.35	44.96	36.6	8.35	2022年5月	100.00%
合计		10,371.40	4,610.30	2,430.86	2,129.41	301.45		

注:合同金额与报告期收入金额的差异由税差和硬件设备分批验收所致。

3.收入确认是否符合《企业会计准则》相关规定

报告期内,公司根据合同内容划分收入分类,其中整体解决方案及智能感传终端的划分依据为:

收入类别	划分依据
整体解决方案	合同标的系提供水务管理系统和智能终端的集成服务
智能感传终端	合同标的系智能感传终端的销售或安装

整体解决方案是指以公司自主开发的水务管理系统为核心,以智能感传终端为支撑,对底层各类数据进行接收、融合和分析。水务管理系统销售的业务模式与其相似。根据新收入准则的规定,对于在某一时点履行的履约义务,在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时,公司考虑下列迹象:(1)公司就该商品享有现时收款权利,即客户就该商品负有现时付款义务;(2)公司已将该商品的法定所有权转移给客户,即客户已拥有该商品的法定所有权;(3)公司已将该商品实物转移给客户,即客户已实物占有该商品;(4)公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户,即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬;(5)客户已接受该商品;(6)其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

水务信息化整体解决方案业务,在项目整体建设完成并交付后才能达到客户预定使用条件,项目在建过程中客户无法使用,客户不能从在建商品中获得经济利益,按合同条款约定条款支付相应的项目款。公司于"水务信息化整体解决方案业务"实施完成并取得公司与客户盖章确认的最终验收报告时确认收入,符合《企业会计准则》的相关规定。

智能感传终端是指智能遥测终端、物联户表远程采集传输模块和其它智能物联网设备的销售。通常情况下,智能感传终端销售在取得客户签收单时确认收入,部分附带安装义务的智能感传终端销售,在取得验收单或验收报告时确认收入,符合《企业会计准则》的相关规定。

(三)就前述问题补充披露并充分提示风险

业绩大幅下滑或亏损的风险:

2022年公司实现营业收入47,058.39万元,较2021年同比下降7.23%;实现归属于上市公司股东的净利润5,203.34万元,同比下降48.08%;实现归母扣非净利润4,401.67万元,同比下降46.30%;综合毛利率为38.74%,较上年同期下降6.04个百分点。2022年,由于经济下行压力、市场需求萎缩导致报告期内营业收入有所下降,公司整体解决方案类业务因外采产品较多,导致该类型收入毛利率大幅下降,带动综合毛利率有所下降。公司主营业务、核心竞争力未发生重大不利变化。如果产品销售不及预期,预计公司未来仍可能出现业绩下滑的情形。

二、保荐机构核查意见

1、保荐机构取得了公司2022年度的收入成本大表,分析了主营业务各类型业务的收入和成本状况,分区域收入和成本情况;取得公司在手订单统计表,分析公司订单金额的变化趋势;查阅同行业可比公司的年度报告和相关行业研究报告,了解下游客户、行业竞争情况。经核查认为,公司关于报告期内营业收入下滑和净利润大幅下降的主要原因分析符合行业的现实情况,具有合理性;

2、保荐机构对公司水务信息化整体解决方案业务、智能感传终端业务报告期内前十大项目执行了穿行测试程序,对合同条款、货物清单、验收报告等做了核查并在收入成本大表查阅了相关项目的收入成本情况,经核查认为,公司收入确认符合《企业会计准则》相关规定;

3、公司已补充披露的风险。

问题2、关于毛利率水平

年报显示,公司整体毛利率水平为38.74%,同比下降6.06个百分点。具体来看,整体解决方案毛利率为31.30%,同比下降11.16个百分点;智能感传终端毛利率为44.78%,同比下降1.10个百分点;水务管理系统毛利率为48.15%,同比下降1.93个百分点;技术服务毛利率为38.59%,同比下降7.78个百分点。请公司说明主营业务毛利率是否明显低于同行业可比上市公司和市场平均水平,结合公司具体合同的成本构成说明本期整体解决方案业务下滑的原因,并预计毛利率下滑是否会有延续性。请保荐机构进行核查并发表明确意见。

一、上市公司问题回复:

(一)主营业务毛利率是否明显低于同行业可比上市公司和市场平均水平

2022年度,公司同行业可比上市公司毛利率变动情况如下:

序号	同行业可比公司	2022年度毛利率	2021年度毛利率	变化情况	近两年平均毛利率
1	新天科技	44.02%	45.65%	下降1.63个百分点	44.84%
2	威派格	55.61%	62.73%	下降7.12个百分点	59.17%
3	三高股份	37.15%	34.73%	上升2.42个百分点	35.94%
可比上市公司平均值		45.59%	47.70%	下降2.11个百分点	46.65%
公司		38.74%	44.78%	下降6.04个百分点	41.76%

按收入类型公司毛利率变动情况如下:

收入类型	2022年度毛利率	2021年度毛利率	近两年平均毛利率	变化情况(百分点)
整体解决方案	31.30%	42.46%	36.88%	−11.16
智能感传终端	44.78%	45.88%	45.33%	−1.10
水务管理系统	48.15%	50.08%	49.12%	−1.93
技术服务费	38.59%	46.37%	42.48%	−7.78
小计	38.74%	44.78%	41.76%	−6.04

新天科技主要聚焦水务、燃气、热力等领域的物联网解决方案的产品研发与生产,以硬件物联网产品销售为主要收入来源,近两年平均毛利率为44.84%。公司产品专注水务领域,细分领域及产品构成与新天科技有所不同,其中硬件产品智能感传终端近两年平均毛利率为45.33%,与新天科技毛利率水平较为接近。

威派格近年来由二次供水解决方案向全面智慧水务解决方案发展,近两年平均毛利率为59.17%,明显高于公司,主要系二次供水设备作为其主要收入组成,毛利率水平较高。公司的收入组成中不含二次供水设备销售,从事二次供水业务的为公司参股子公司浙江嘉源和达水务有限公司(不在公司合并范围内)。

三高股份主要聚焦智慧城市、智慧水务和智慧燃气的整体解决方案,软件开发服务收入为其收入主要来源,近两年平均毛利率为35.94%。三高股份与公司均属于软件企业,公司收入分类中水务管理系统与其主营业务最为接近,公司水务管理系统近两年平均毛利率为49.12%,明显高于三高股份,主要系公司多年来聚焦水务信息化行业,持续进行研发投入,不断对各项核心技术及产品进行更新迭代,形成了统一的"业务流程引擎"、"低代码开发平台"等一体化开发工具,提高了项目实施的效率。

综上,公司与同行业可比公司的业务模式有所差异,公司毛利率水平没有明显低于同行业可比公司和整体市场平均水平。

(二)结合公司具体合同的成本构成说明本期整体解决方案业务下滑的原因,并预计毛利率下滑是否会有延续性

整体解决方案是指以自主开发的水务综合管理软件为核心,以智能感传终端为支撑,根据客户具体的应用需要,将软硬件产品有机地组合成为一体化系统。整体解决方案不是标准化产品,公司根据客户具体需求及信息化建设现状定制具体建设方案,单个项目的毛利率水平受到项目定价、外采产品金额、招标方式(联合体或总包)、评标办法以及竞争对手等综合影响。

2022年度,整体解决方案的收入、成本、毛利率变动情况如下:

单位:万元

整体解决方案	2022年度	2021年度	变动情况
收入	21,461.10	26,340.81	−18.53%
成本	14,743.86	15,156.44	−2.72%
毛利率	31.30%	42.46%	下降11.16个百分点

整体解决方案的成本构成情况如下:

单位:万元

分产品	成本构成项目	2022年度金额	占总成本比例	2021年度金额	占总成本比例	较上年变动比例
整体解决方案	硬件成本	8,297.16	56.28%	7,807.01	51.51%	6.28%
	外包成本	4,922.74	33.39%	5,614.07	37.04%	−12.31%
	小计:外购材料及服务	13,219.90	89.66%	13,421.08	88.55%	−1.50%
	人工成本	1,292.17	8.76%	1,378.08	9.09%	−6.23%
	制造费用	231.79	1.57%	357.28	2.36%	−35.12%
	小计:项目实施成本	1,523.96	10.34%	1,735.36	11.45%	−12.18%
	合计	14,743.86	100.00%	15,156.44	100.00%	−2.72%

2022年度,整体解决方案的毛利率水平较上年下降11.16个百分点,其中收入减少4,879.71万元,下降18.53%,成本减少412.58万元,下降2.72%,成本下降幅度远低于收入,是毛利率下降的直接原因。其中外购材料及服务成本(硬件成本+外包成本)为整体解决方案总成本的重要构成,2021年和2022年占比分别达88.55%和89.66%,金额分别为13,421.08万元及13,219.90万元,金额基本持平,主要系2022年度各项原材料价格上涨以及公司整体解决方案项目集成外采产品增多(外采产品毛利较低),使得收入下降的情况下,该项成本波动较小,导致整体解决方案的毛利率下降明显。

2022年度,整体解决方案前十大项目的成本构成情况如下:

单位:万元

名称	收入金额	成本金额	其中:外购材料及服务	其中:项目实施成本	外购材料及服务占比	项目实施成本占比	毛利率
项目1	1,555.05	1,317.07	1,312.58	4.49	99.66%	0.34%	15.30%
项目2	1,390.40	832.4	736.71	95.69	88.50%	11.50%	40.13%
项目3	1,328.95	952.17	942.34	9.83	98.97%	1.03%	28.35%
项目4	932.1	632.65	543.80	88.85	85.96%	14.04%	32.13%
项目5	800.74	595.33	554.00	41.33	93.06%	6.94%	25.65%
项目6	692.31	559.85	548.50	11.35	97.97%	2.03%	19.13%
项目7	591.7	391.8	365.65	26.15	93.33%	6.67%	33.78%
项目8	503.32	339.83	316.90	22.93	93.25%	6.75%	32.48%
项目9	475.38	335.15	283.85	51.3	84.69%	15.31%	29.50%
项目10	371.5	180.39	157.87	22.52	87.52%	12.48%	51.44%
合计	8,641.45	6,136.64	5,762.20	374.44	93.90%	6.10%	28.99%

注:合同金额与报告期收入金额的差异主要由税差所致。

整体解决方案前十大项目收入共计8,641.45万元,占整体解决方案收入的40.27%,成本共计6,136.64万元,占整体解决方案成本的41.62%,毛利率28.99%,前十大项目毛利率水平远低于2021年整体解决方案毛利率水平42.46%,前十大项目外购材料及服务成本在总成本中的占比为93.90%,远高于2021年整体解决方案平均采购成本占比88.55%,从前十大项目成本构成分析来看,2022年公司整体解决方案项目毛利率偏低主要系项目集成外采产品增多所致。

2022年,整体解决方案前十大项目中毛利率低于30%的原因如下:

项目1:该项目因业主指定分包商,议价空间有限,毛利率较低;项目3:合同签署方为总包商,非业主客户,项目在分包时,总包商通常需保留自身合理的利润率水平,且项目竞争较为激烈,故毛利率偏低;项目5:该项目集成设备较多,以硬件为主,外采设备金额较大,毛利较低;项目6:该项目应用于排水行业,项目评标办法导致竞争激烈,以及项目建设内容复杂,技术要求高等原因,公司以低价中标,毛利率偏低;项目9:该项目外采较多,实施周期较长,人工成本及费用投入较大,项目毛利偏低。

整体解决方案项目成本通常包含公司自主研发生产的智能感传终端和水务管理系统以及外购的设备及服务(例如:仪器仪表、机房服务器、安全等级建设、土建等)。其中公司自产的智能感传终端2021年和2022年毛利率分别为45.88%和44.78%,水务管理系统2021年和2022年毛利率分别为50.08%和48.15%,基本比较稳定;外购设备及服务毛利率较低,外购部分在整体解决方案项目成本占比的波动,会一定程度影响整体解决方案项目的综合毛利率水平。

在"漏损控制试点城市"和"新基建"助推水务行业信息化建设,数字经济推动公用行业市政基础设施升级改造的趋势下,水务信息化建设项目逐渐向订单金额大、综合性强、建设周期长转变。公司是水务信息化行业少数几家能够提供水务信息化整体解决方案的供应商,拥有智能遥测终端、渗漏预警仪等智能感传终端和水务物联网平台、网格化管理平台等水务管理软件,产品应用于水务企业的主要业务环节,种类齐全,相比于技术方向单一、需要外购产品支撑的集成服务供应商,公司具备快速响应、快速实施、全面服务的整体优势。公司累计服务超过800家水务客户,近年来顺利完成了深圳水务的管网在线监测系统建设项目、广西贵港北控水务智慧水务平台、珠海水务大数据中心工程软件平台建设项目、郑州水务智慧供水项目等大中型水务企业水务信息化项目的实施,积累了丰富的行业经验,在行业内的知名度显著提升,具有较强的市场竞争力。

综合来讲,公司自产的智能感传终端和水务管理系统产品毛利率较为稳定,因整体解决方案通常涉及外购产品,所以整体解决方案类收入的毛利率会存在一定波动。

二、保荐机构核查意见

保荐机构对各类型业务主要项目执行了穿行测试,了解相关项目的执行情况和人工、材料等重要成本因素的变动情况,并对影响毛利率的重要成本因素对比同行业可比公司的情况进行了分析,经核查,公司关于毛利率的变动原因说明具备合理性。

问题3、关于应收账款及坏账准备

年报显示,2022年末,公司应收账款账面余额为36,089.65万元,同比增长32.19%;其中一年以内的应收账款期末余额为22,819.76万元,占比63.23%。公司对应收账款累计计提坏账准备3,721.08万元,坏账计提比例为10.31%,同比增长1.78%。请公司:(1)补充列示按应收账款欠款方归集的近三年期末余额前五大客户名称、是否为关联方、是否为报告期内新增客户、交易背景、支付条款约定、占当期营业收入的比重、公司提供服务的类别、合同约定的付款方式、账龄逾期情况、坏账计提比例及公司采取的催收措施;结合上述情况说明基于预期信用损失模型确定的依据、参数、具体测算过程及计提比例是否合理,是否符合《企业会计准则》的相关规定,是否在通过计提坏账准备调节利润的情形;(2)说明公司对主要客户的信用政策是否发生变化;(3)结合行业特点和业务发展情况说明公司近年来应收账款不断增长的原因、增长速度快于收入增长幅度的合理性;(4)请结合公司期后回款情况,对比同行业上市公司坏账计提比例说明公司坏账计提是否充分、合理;结合回款情况及客户支付能力等情况,说明形成客户应收账款的相关收入确认是否符合《企业会计准则》的相关规定。请年审会计师对以上问题核查,并说明针对应收款项真实性、坏账准备计提合理性采取的审计程序及其覆盖范围、获取的主要审计证据及其有效性、已识别的异常迹象以及审计结论;(5)结合应收账款期末余额、还款时间、逾期债务情况等说明公司采取何种措施应对长账龄客户及时进行资金回笼。请年审会计师对以上问题核查并发表明确意见。请保荐机构进行核查并发表明确意见。

一、上市公司回复

(一)补充列示按应收账款欠款方归集的近三年期末余额前五大客户名称、是否为关联方、是否为报告期内新增客户、交易背景、支付条款约定、占当期营业收入的比重、公司提供服务的类别、合同约定的付款方式、账龄逾期情况、坏账计提比例及公司采取的催收措施;结合上述情况说明基于预期信用损失模型确定的依据、参数、具体测算过程及计提比例是否合理、是否符合《企业会计准则》的相关规定,是否在通过计提坏账准备调节利润的情形

1、按应收账款欠款方归集的近三年期末余额前五大客户名称、是否为关联方、是否为报告期内新增客户、占当期营业收入的比重、公司提供服务的类别、账龄逾期情况、坏账计提比例如下:

(1)2022年12月31日

单位:万元

客户名称	是否关联方	是否新增客户	账面余额	账龄	逾期金额	坏账准备	坏账计提比例(%)	本期确认收入	占营业收入比例(%)	主要服务类别
绍兴市公用事业集团有限公司及其控制的公司[注1]	是	否	1,874.75	1−3年	1,827.24	112.20	5.98	2,428.17	5.16	水务信息化整体解决方案、水务管理系统
武汉市水务集团有限公司控制的公司[注2]	否	否	1,542.27	1−4年	835.90	121.63	7.89	707.09	1.50	智能感传终端
嘉兴市水务投资集团有限公司控制的公司[注3]	否	否	1,116.11	1−4年	187.12	78.51	7.03	906.30	1.93	智能感传终端
中国移动通信有限公司控制的公司[注4]	否	否	1,112.43	1−3年	330.84	56.42	5.07	1,269.51	2.70	水务信息化整体解决方案、水务管理系统
浪潮通用软件有限公司	否	否	955.18	1−2年	955.18	94.27	9.87	23.58	0.05	水务信息化整体解决方案
合计			6,600.74		4,136.28	463.02	7.01	5,334.65	11.34	

[注1]因绍兴市水务产业有限公司、绍兴市制水有限公司、浙江水联环科集团有限公司、绍兴市公用工程建设有限公司、绍兴滨海新城水务有限公司、绍兴市排水管理有限公司等同受绍兴市公用事业集团有限公司控制,故应收账款账面余额包括上述公司数据

[注2]因武汉市自来水有限公司、武汉市水务建设工程有限公司、武汉市水务集团蔡甸区自来水公司等同受武汉市水务集团有限公司控制,故应收账款账面余额包括上述公司数据

[注3]因浙江嘉源环境集团股份有限公司、嘉兴市联合污水管网有限责任公司、嘉兴市嘉源污水处理有限公司等同受嘉兴市水务投资集团有限公司控制,故应收账款账面余额包括上述公司数据

[注4]嘉兴市水务投资集团有限公司控制的浙江嘉源和达水务有限公司(以下简称嘉源和达公司)为公司合营企业,是公司关联方,期末公司应收嘉源和达公司276.97万元,其他下属企业与公司均不存在关联关系

[注5]因浙江移动信息系统集成有限公司、中国移动通信集团江苏有限公司盐城分公司、中国移动通信集团浙江有限公司嘉兴分公司同受中国移动通信有限公司控制,故应收账款账面余额包括上述公司数据

(2)2021年12月31日

单位:万元

客户名称	是否关联方	是否新增客户	账面余额	账龄	逾期金额	坏账准备	坏账计提比例(%)	本期确认收入	占营业收入比例(%)	主要服务类别
绍兴市公用事业集团有限公司及其控制的公司	是	否	1,418.22	1−3年	1,411.22	76.45	5.39	3,755.26	7.40	水务信息化整体解决方案、智能感传终端
盖州市水务有限责任公司	否	是	1,218.60	1年以内	0.00	60.93	5.00	1,768.99	3.49	水务信息化整体解决方案
浪潮通用软件有限公司	否	是	1,214.91	1年以内	47.91	60.75	5.00	1,559.84	3.07	水务管理系统
武汉市水务集团有限公司及其控制的公司	否	否	1,144.48	1−4年	920.39	73.66	6.44	1,159.40	2.29	智能感传终端、水务管理系统
辽源市水务有限责任公司	否	否	1,131.84	1−3年	255.37	125.32	11.07	597.92	1.18	水务信息化整体解决方案
合计			6,128.05		2,634.89	397.10	6.48	8,841.41	17.43	

(3)2020年12月31日

单位:万元

客户名称	是否关联方	是否新增客户	账面余额	账龄	逾期金额	坏账准备	坏账计提比例(%)	本期确认收入	占营业收入比例(%)	主要服务类别
大庆市北控企业管理有限公司	否	否	2,805.83	1年以内	0.00