证券代码：688296　　证券简称：和达科技　　公告编号：2024-038

浙江和达科技股份有限公司关于上海证券交易所对公司2023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：

● 毛利率下降的风险：

2023年度，公司主营业务毛利率水平为32.42%，较上年同期下降6.32个百分点，主要是公司华东地区收入占全年主营业务收入的62.58%，毛利率水平较上年同期下降13.37个百分点。公司所处的水务行业近年来出台了多项利好政策，有利于推进水务行业信息化、智能化升级，对公司未来盈利和成长有着积极的影响。公司的行业发展空间、主营业务竞争力及经营情况未发生重大不利变化。但如果部分产品的市场竞争持续加剧，预计公司未来仍可能出现毛利率下滑的风险。

浙江和达科技股份有限公司（以下简称“和达科技”、“公司”）于2024年4月29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2023年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2024】0074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”、“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、关于营业收入。

年报显示，2023年度，公司实现营业收入34,305.18万元，同比下降27.10%。分季度收入构成中，第四季度实现营业收入14,155.29万元，占全年营业收入比例约为41%；分地区收入构成中，华东地区实现营业收入21,211.50万元，占全年营业收入比例约为62%，毛利率为22.95%，同比下滑13.37个百分点。前五名客户较上期变动较大，其中开化县水务有限公司、核工业金华建设集团有限公司、北京水发云天科技有限公司均为本期新增。

请公司：（1）补充披露公司第四季度主要客户名称、是否为本期新增客户、销售产品类别及金额、定价模式、结算方式、信用政策、退货政策等，结合行业可比公司情况，说明营业收入季节性特征的原因及合理性；（2）补充披露在主要收入来源的华东地区，产品毛利率大幅下滑的具体原因，变动趋势是否与同行业可比公司情况存在明显差异，经营情况是否发生不利变化并充分提示风险；（3）补充披露前五大客户是否为公司关联方，是否存在销售退回的情况，新增客户销售毛利率是否存在明显差异。请年审会计师发表意见。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）补充披露公司第四季度主要客户名称、是否为本期新增客户、销售产品类别及金额、定价模式、结算方式、信用政策、退货政策等，结合行业可比公司情况，说明营业收入季节性特征的原因及合理性

1、公司2023年度第四季度实现营业收入141,552,946.23元，主要客户相关信息如下：

金额单位：人民币元

客户名称	是否新增客户	销售产品及类别	第四季度销售金额	定价模式	结算方式	信用政策
开化县水务有限公司	是	水务信息化整体解决方案	9,326,152.00	公开招标	银行转账	合同签订后15个工作日内采购人办理付款手续，向中标人支付合同总额的30%预付款；项目完成初验后，15个工作日内向采购人办理付款手续，向中标人支付至合同总额的70%；系统上线试运行2个月后进行终验，终验完成后，15个工作日内向采购人办理付款手续，向中标人支付至合同总额的95%；余款待全部合同履行完成一年内，经采购人考核后予以支付
慈溪市自来水有限公司	否	水务信息化整体解决方案	7,333,097.34	公开招标	银行转账	自本合同签订生效以及项目具备实施条件并收到发票后7个工作日内，供方向需方支付合同总价的20%作为预付款；第一阶段平台搭建阶段验收完成，并通过阶段性验收后，支付至合同的50%；第二阶段水力建模阶段验收完成，并通过阶段性验收后，支付至合同的60%；第三阶段平台二次优化阶段完成，达到全面试运行条件，支付至合同总价的70%；第四阶段平台综合试运行及竣工验收阶段，智水供水平台试运行期满并经全面综合验收完成，支付至合同总价的80%；全面验收合格后3个月内，支付至合同结算价的96.5%；剩余合同结算价的1.5%作为尾款，尾款在运维服务期满后7个工作日内一次性无息付清
大庆市北控企业管理有限公司	否	智能感传终端	7,047,256.64	公开招标	银行转账	甲方每批次提交订单后20日内，甲方凭乙方出具的等额预付款增值税专用发票支付本次订单总价的30%预付款；甲方按批次支付货款，每批次到货后的20日内，甲方凭乙方出具本批次货款的全额增值税专用发票（不含30%预付款）及材料验收合格证明文件、物资计划单、货物到货验收证明文件等，支付至本批次到货款的85%（含30%预付款）；工程竣工验收合格后60日内，甲乙双方凭材料验收合格证明文件、物资计划单、货物到货验收证明文件等办理结算，甲方支付至乙方结算价款的95%；余额5%作为项目质量保证金，竣工合格满1年后支付
浣江水务股份有限公司	否	水务信息化整体解决方案	4,536,389.99	公开招标	银行转账	合同签订、项目施工方案经业主确认后，支付项目款项10%；第一阶段验收后付20%；第二阶段验收后付20%；第三阶段验收后付20%；竣工验收后付25%；剩余5%质保期结束后交付
杭州临安自来水有限公司	否	智能感传终端	3,133,612.05	商务谈判	银行转账	验收合格后，发票开具之日起60日内付至98.5%；1.5%作为质保金
宜春水务集团有限公司	否	水务信息化整体解决方案	3,133,362.84	内部招标	银行转账	合同签订后15个工作日内，支付合同总价的10%；完成项目清单中所有机硬件的安装并通过初验后15个工作日内，支付合同总价的50%；合同总价的40%与项目目标挂钩，在项目终验后统一结算
嘉兴市自来水有限公司	否	智能感传终端	3,083,661.95	公开招标	银行转账	货款按批次进行结算，凭借发票、送货单和水表计量检定验收单，支付发票的70%；安装调试验收合格后，支付安装调试验收合格水表金额的28.5%；全部货款在合同生效之日起三年内付清；剩余1.5%为质保金，2年后付清
丽水市时科实业有限公司	是	智能感传终端	2,946,902.65	商务谈判	银行转账	合同签订生效后，收到最终用户款项及发票后30日内，支付合同总额的40%；项目终验合格后，收到最终用户款项及发票后30日内，支付合同总额的45%；项目终验合格后，每满一年，收到最终用户款项及发票后30日内，支付和合同总额的5%
伟志股份公司	是	水务管理系统	2,654,867.25	商务谈判	银行转账	完成第一阶段建设内容上线付40%；第一阶段试运行合格付40%；完成第二阶段，付15%；试运行合格付5%
昆明佳晓自来水工程技术股份有限公司	否	水务管理系统	2,637,733.63	商务谈判	银行转账	合同签订后10个工作日内支付合同总金额的30%作为订金；在设备到货并初验合格后15日内支付到货部分合同金额的20%；在设备安装调试并完成验收合格后15日内支付已验收部分设备合同金额的40%；合同金额的10%作为质保金，在质保期满后一次性付清
合 计			45,833,036.34			

注：上述项目合同均未约定退货政策

2、同行业可比公司情况

公司与同行业可比公司2023年各季度营业收入占比情况如下：

金额单位：人民币元

公司名称	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
	销售额	占当期营业收入比重	销售额	占当期营业收入比重	销售额	占当期营业收入比重	销售额	占当期营业收入比重
新天科技	180,720,002.63	16.64%	255,954,400.46	23.56%	299,008,791.31	27.52%	350,699,509.72	32.28%
威派格	156,477,153.94	11.04%	291,184,169.50	20.55%	323,501,878.58	22.83%	646,037,317.73	45.59%
三高股份[注]	-	-	-	-	-	-	-	-
和达科技	71,535,104.38	20.85%	65,869,361.79	19.20%	64,094,375.39	18.68%	141,552,946.23	41.26%

注：三高股份未披露每季度数据，故表中未披露三高股份的季度收入情况；同时根据其披露的2023年半年度报告以及年度报告，三高股份2023年上半年营业收入占比为44.41%、下半年占比为55.59%

由上表可知，同行业可比公司的收入分布亦呈现明显的季节性特征，收入主要分布于下半年（特别是第四季度），与公司收入季节性特征基本一致，符合行业特征。

3、营业收入季节性特征的原因

公司的客户主要集中在水务行业，受其采购习惯和预算管理制度的影响，公司客户通常会在上年年末或当年第一季度制定本年度采购计划，上半年启动项目，经产品安装、测试及试运行后，通常于下半年完成产品验收，公司据此确认销售收入。因此，公司收入确认具有一定的季节性特征。

综上，公司下半年收入高于上半年，季节性波动符合行业特征，营业收入季节性特征具备合理性。

（二）补充披露在主要收入来源的华东地区，产品毛利率大幅下滑的具体原因，变动趋势是否与同行业可比公司情况存在明显差异，经营情况是否发生不利变化并充分提示风险

1、公司华东地区主营业务收入及毛利率分析

2023年度，公司分地区主营业务收入及毛利率情况如下：

金额单位：人民币元

分地区	金额	占比	2023年度毛利率	2022年度毛利率	毛利率变动
华 东	212,115,012.78	62.58%	22.95%	36.32%	-13.37%
华 南	38,211,529.38	11.27%	42.91%	40.05%	2.86%
华 北	26,380,017.33	7.78%	48.28%	45.37%	2.91%
东 北	24,488,882.41	7.23%	60.64%	43.63%	17.01%
其 他	37,728,225.77	11.13%	45.67%	42.62%	3.05%
合 计	338,923,667.67	100.00%	32.42%	38.74%	-6.32%

2023年度公司华东地区毛利率降幅较大，较上年同期下降了13.37%，主要受智能感传终端、水务信息化整体解决方案以及技术服务毛利率下降影响。

2023年度，公司华东地区主营业务收入及毛利率按产品分类情况如下：

金额单位：人民币元

收入分类	2023年度			2022年度			毛利率变动
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率	
水务信息化整体解决方案	98,154,696.29	46.27%	19.94%	148,192,272.66	52.50%	29.41%	-9.47%
智能感传终端	83,057,592.05	39.16%	22.81%	81,524,591.45	28.88%	45.57%	-22.76%
水务管理系统	16,535,243.14	7.80%	39.46%	34,531,386.04	12.23%	41.50%	-2.04%
技术服务	14,367,481.29	6.77%	25.23%	18,041,435.22	6.39%	41.24%	-16.01%
合 计	212,115,012.78	100.00%	22.95%	282,289,685.38	100.00%	36.32%	-13.37%

如上表所示，水务信息化整体解决方案、智能感传终端及技术服务分别占华东地区收入的46.27%、39.16%和6.77%，合计占比为92.20%，毛利率分别下降9.47%、22.76%和16.01%。

（1）水务信息化整体解决方案

2023年度，公司华东地区水务信息化整体解决方案收入毛利率为19.94%，较上年同期下降9.47%，主要原因系部分大项目为试点项目，施工标准及要求较高，公司投入的成本较高，部分项目因建设环境复杂，工艺要求高等因素导致整体毛利率较低。

2023年度，公司华东地区低于水务信息化整体解决方案平均毛利率的主要客户具体情况如下：

金额单位：人民币元

客户名称	收入金额	成本金额	毛利率	备注
客户1	30,392,815.16	29,341,269.46	3.46%	[注1]
客户2	3,706,194.69	3,694,053.94	0.33%	[注2]
客户3	3,133,362.84	2,706,452.17	13.62%	[注3]
客户4	1,836,761.03	1,479,355.90	19.46%	[注4]
客户5	1,547,046.02	1,458,546.81	5.72%	[注5]
小计	40,616,179.74	38,679,678.28	4.77%	

[注1]客户1本期的毛利率较低，主要受供水智能化建设项目毛利率较低的影响。该项目收入金额为30,198,396.42元，毛利率为2.98%。该项目是全国首批“新城建”试点，具有行业示范性，施工标准及要求较高，公司投入的成本较高，导致项目整体毛利率较低。

[注2]客户2本期的毛利率较低，主要受白水净化膜过滤设备采购（二期）项目毛利率较低的影响。该项目验收收入金额为3,706,194.69元，毛利率0.33%。由于该项目为农饮水项目，农饮水项目的毛利率普遍较低，因建设环境复杂，对工艺要求较高，导致项目毛利率较低。

[注3]客户3本期的毛利率较低，主要受水务分区计量及漏损控制服务项目毛利率较低的影响。该项目验收收入金额为3,133,362.84元，毛利率13.62%。该项目为分区计量及漏损控制服务项目，公司预将其打造成为江西地区的漏损品牌项目，投入了较多的人工，同时采购的流量计等设备较多，导致项目毛利率较低。

[注4]客户4本期的毛利率较低，主要受西部农村饮用水完善一期工程-自控设备采购项目毛利率较低的影响。该项目验收收入金额为1,836,761.03元，毛利率19.46%。由于该项目为农饮水项目，农饮水项目的毛利率普遍较低所致。

[注5]客户5本期的毛利率较低，主要受直饮水主机及直饮水机采购项目毛利率较低的影响。该项目验收收入金额为1,547,046.02元，毛利率5.72%。由于该项目为直饮水试点项目，施工标准及要求较高及直饮水项目的毛利率普遍较低所致。

（2）智能感传终端

2023年度，公司华东地区智能感传终端收入毛利率为22.81%，较上年同期下降22.76%，下降幅度较大，主要原因系小口径智能远传水表市场竞争激烈，公司调整了部分产品的销售价格，以及项目需求多元化，综合性强，向第三方采购相关设备的成本占总成本的比重上升等因素导致整体毛利率较低。

2023年度，公司华东地区低于智能感传终端收入平均毛利率的主要客户明细如下：

金额单位：人民币元

客户名称	收入金额	成本金额	毛利率	备注
客户6	5,614,129.42	4,504,624.16	19.76%	[注1]
客户7	4,411,223.93	3,746,095.26	15.08%	[注1]
客户8	1,405,286.19	1,315,367.70	6.40%	[注2]
客户9	1,022,123.85	814,002.80	20.36%	[注2]
客户10	707,472.57	561,613.16	20.62%	[注1]
小 计	13,160,235.96	10,941,703.08	16.86%	

[注1]由于小口径智能远传水表市场竞争激烈，公司调整了部分产品的销售价格，导致智能感传终端相关收入的毛利率较上年同期有大幅下滑。

[注2] 由于项目需求多元化，综合性强，向第三方采购相关设备的成本占总成本的比重升高所致。

(3) 技术服务

2023年度，公司华东地区技术服务收入金额为14,367,481.29元，占华东地区收入总额的6.77%，毛利率为25.23%，较上年同期下降16.01%，下降幅度较大，主要原因系市场竞争激烈的因素导致整体毛利率较低。

综上所述，华东地区毛利率水平下滑主要是受水务信息化整体解决方案、智能感传终端及技术服务收入毛利率下降的影响。水务信息化整体解决方案收入毛利率的下降，主要系部分大项目为试点项目，施工标准及要求较高，公司投入的成本较高，部分项目因建设环境复杂，工艺要求高等因素导致整体毛利率较低；智能感传终端主要受小口径智能远传水表市场竞争激烈，公司调整了部分产品的销售价格，以及项目需求多元化，综合性强，向第三方采购相关设备的成本占总成本的比重上升等因素导致智能感传终端相关收入的毛利率较上年同期有大幅下滑；技术服务主要受市场竞争激烈的影响，毛利率大幅下滑。

2、同行业可比公司华东地区收入及毛利率情况

金额单位：人民币元

公司名称	华东地区收入金额	占比	毛利率	毛利率变动
威派格	452,914,786.60	31.96%	56.17%	5.54%
新天科技	346,601,723.72	31.90%	46.17%	1.89%
和达科技	212,115,012.78	61.83%	22.95%	-13.37%

注：三高股份未披露按地区的收入结构

如上表所示，2023年度，同行业可比公司华东地区业务的毛利率与公司变动趋势不一致，其主要原因如下：

(1) 威派格主要业务包括供水设备、智慧水务、智慧水厂三大业务板块。公司与威派格的业务及产品构成有所差异，公司业务与其智慧水务板块业务更为相近，因此将公司业务与其智慧水务板块进行比较。威派格2023年度智慧水务业务的收入金额为272,466,344.61元，占主营业务收入19.26%，毛利率较上年下降11.68%，与公司总体毛利率趋势一致。同时公司与威派格收入地区分类存在一定的差异，公司华东地区包含上海市、江苏省、浙江省、安徽省、江西省、山东省、福建省；而威派格华东大区仅包含上海市、江苏省和浙江省，范围较小。此外，威派格除华东地区外，其他六大区域毛利率均有所下降。

(2) 新天科技专注于物联网智慧能源综合解决方案及相关产品的研发、生产、销售和服务，其产品主要包括物联网智能水表、智能燃气表、智能热量表以及工商业智能电磁流量计、智慧水务、智慧农业节水、智慧水利、智慧热力、云服务等。因公司与新天科技的细分业务及产品构成有所差异，公司业务可与其智能水表及系统板块进行比较，但公司无法取得其华东地区各产品收入占比情况，根据其2023年年度报告，新天科技2023年度智能水表及系统营业收入437,029,185.73元，占营业收入比重为40.23%，毛利率较上年下降了1.85%，与公司毛利率变动趋势一致。

综上所述，同行业可比公司未披露其在华东地区销售的具体产品毛利率情况，且公司与同行业可比公司在华东地区的区域划分存在差异；公司华东地区毛利率水平下滑主要受水务信息化整体解决方案、智能感传终端及技术服务收入毛利率下降的影响，与同行业可比公司威派格、新天科技等可比业务板块的毛利率变动趋势不存在显著差异，公司在华东地区的毛利率变动具有合理性。

3. 经营情况发生不利变化的风险

2023年度公司主营业务收入338,923,667.67元，较上年同期下降27.70%；分地区收入构成中，华东地区主营业务收入212,115,012.78元，占比62.58%，毛利率为22.95%，较上年同期下降13.37%。华东地区毛利率水平下滑主要是受水务信息化整体解决方案、智能感传终端及技术服务收入毛利率下降的影响。水务信息化整体解决方案毛利率下降，主要系部分大项目为试点项目，施工标准及要求较高，公司投入的成本较高，部分项目因建设环境复杂，工艺要求高等因素导致整体毛利率较低；智能感传终端主要受小口径智能远传水表市场竞争激烈，公司调整了部分产品的销售价格，以及项目需求多元化，综合性强，向第三方采购相关设备的成本占总成本的比重上升等因素导致智能感传终端相关收入的毛利率较上年同期有大幅下滑；技术服务主要受市场竞争激烈的影响，毛利率大幅下滑。

公司所处的水务行业近年来出台了多项利好政策，有利于推进水务行业信息化、智能化升级，对公司未来盈利和成长有着积极的影响。公司的行业发展空间、主营业务核心竞争力及经营情况未发生重大不利变化。但如果部分产品的市场竞争持续加剧，预计公司未来仍可能出现毛利率下滑的风险。

公司已在《2023年年度报告》（修订版）中补充披露“毛利率下滑的风险”。

（三）补充披露前五大客户是否为公司关联方，是否存在销售退回的情况，新增客户销售毛利率是否存在明显差异

1、2023年度公司前五大客户的相关信息如下

金额单位：人民币元

客户名称	收入类型	销售额	实际控制人	是否关联方	本期是否存在销售退回情况	是否新增客户	毛利率
客户1	水务信息化整体解决方案等	32,125,335.84	湖州市人民政府国有资产监督管理委员会	否	否	否	5.94%[注1]
客户11	水务信息化整体解决方案	9,326,152.00	开化县国有资产管理委员会	否	否	是	56.83%
客户8	水务信息化整体解决方案	7,676,807.99	慈溪市国有资产管理中心	否	否	否	41.09%
客户12	水务信息化整体解决方案	7,602,720.12	山东省国有资产监督管理委员会	否	否	是	46.37%
客户13	水务信息化整体解决方案	7,224,064.14	浙江省人民政府国有资产监督管理委员会	否	否	是	54.38%
合 计		63,955,080.09					

[注]客户1本期的毛利率较低，主要系供水智能化建设项目是全国首批“新城建”试点，具有行业示范性，对施工标准及要求较高，公司投入的成本较高，导致项目整体毛利率较低

2. 新增客户销售毛利率不存在明显差异

公司本期前五大客户中客户11、客户12和客户13为本期新增客户。公司2023年度水务信息化整体解决方案的毛利率为25.40%，新增客户销售毛利率高于平均毛利率，主要系：（1）客户11项目由于软件定制化程度较低，人工投入较少，导致毛利率较高；（2）客户12项目由于软件系统为公司成熟产品，硬件部分由公司驻地人员实施主要技术工作，减少项目外包工作，节约项目成本，毛利率偏高；（3）客户13项目由于软件系统与公司标准软件契合度较高，通过低代码开发平台等提高项目实施效率，节约项目成本，毛利率偏高。新增客户销售毛利率不存在明显异常。

二、中介机构核查意见

（一）年审会计师核查程序及意见

年审会计师实施了以下核查程序：

（1）取得公司收入成本明细表，了解公司第四季度主要销售情况；

（2）查阅公司与第四季度收入相关的主要销售合同，核查销售产品类别及金额、定价模式、结算方式、信用政策、退货政策等；

（3）取得公司分季度的营业收入明细；通过公开渠道查询同行业上市公司分季度的营业收入明细，与同行业上市公司季度收入占比进行对比，分析季节性波动的合理性；

（4）取得公司分地区的收入成本明细表，了解公司华东地区收入变动及毛利率变动的情况；

（5）查阅同行业可比公司年度报告，了解同行业可比公司分地区销售收入及毛利率变动情况；

（6）查询国家企业信用信息公示系统，核实前五大客户是否与公司存在关联关系；

（7）询问公司管理层，前五大客户销售毛利率波动的原因，分析合理性；

（8）本期实地走访14家客户，了解客户的基本情况、与公司业务合作情况、项目验收情况及系统运行情况等信息，公司主要客户的销售真实、准确。

经核查，年审会计师认为：

（1）公司下半年收入高于上半年，季节性波动符合行业特征，营业收入季节性特征具备合理性；

（2）华东地区毛利率的下降主要系水务信息化整体解决方案、智能感传终端收入和技术服务收入毛利率的下降；公司与同行业可比公司在华东地区毛利率变动情况因区域划分范围以及业务类型差异等原因有所差异，公司毛利率变动具有合理性；公司经营情况未发生明显不利变化。

（3）前五大客户与公司不存在关联关系，不存在销售退回的情况，新增客户销售毛利率不存在明显差异。

（二）保荐机构核查程序及意见

保荐机构实施了以下核查程序：

（1）取得公司收入成本明细表，了解公司第四季度主要销售情况；

（2）查阅公司与第四季度收入相关的主要销售合同，核查销售产品类别及金额、定价模式、结算方式、信用政策、退货政策等；

（3）取得公司分季度的营业收入明细；通过公开渠道查询同行业上市公司分季度的营业收入明细，与同行业上市公司季度收入占比进行对比，分析季节性波动的合理性；

（4）取得公司分地区的收入成本明细表，了解公司华东地区收入变动及毛利率变动的情况；

（5）查阅同行业可比公司年度报告，了解同行业可比公司分地区销售收入及毛利率变动情况；

（6）查询国家企业信用信息公示系统，核实前五大客户是否与公司存在关联关系；

（7）询问公司管理层，前五大客户销售毛利率波动的原因，分析合理性；

（8）本期实地走访部分客户，了解客户的基本情况、与公司业务合作情况、项目验收情况及系统运行情况等信息，公司主要客户的销售额真实、准确。

经核查，保荐机构认为：

（1）公司下半年收入高于上半年，季节性波动符合行业特征，营业收入季节性特征具备合理性；

（2）华东地区毛利率的下降主要系水务信息化整体解决方案、智能感传终端以及技术服务毛利率的下降；因同行业可比公司未披露其在华东地区销售的具体产品毛利率情况，且公司与同行业可比公司在华东地区的区域划分存在差异；公司华东地区毛利率水平下滑主要受水务信息化整体解决方案、智能感传终端及技术服务收入毛利率下降的影响，与同行业可比公司威派格、新天科技等可比业务板块的毛利率变动趋势不存在显著差异，公司在华东地区的毛利率变动具有合理性。公司的行业发展空间、主营业务核心竞争力及经营情况未发生重大不利变化。但如果部分产品的市场竞争持续加剧，预计公司未来仍可能出现毛利率下滑的风险。

（3）前五大客户与公司不存在关联关系，不存在销售退回的情况，新增客户销售毛利率不存在明显差异。

问题2、关于盈利情况。

年报显示，2023年度，公司净利润为-2,950.56万元，与上年同期相比下降156.70%，由盈转亏，主要系公司综合毛利率下降，公司销售费用、管理费用分别同比增长42.87%、34.61%，公司计提的减值损失增加等。

请公司：（1）补充披露水务行业部分客户信息化建设需求调整、预算释放进度放缓的具体原因，结合行业趋势、可比公司业绩表现、公司在手订单等说明是否在在业绩持续亏损的风险，并充分进行风险提示；（2）补充披露销售费用、管理费用大幅增加的原因及合理性，是否与业务开展情况相匹配。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）补充披露水务行业部分客户信息化建设需求调整、预算释放进度放缓的具体原因，结合行业趋势、可比公司业绩表现、公司在手订单等说明是否在在业绩持续亏损的风险，并充分进行风险提示

1、公司部分客户信息化建设需求调整、预算释放进度放缓的具体原因

截至2023年末，公司部分客户需求调整，预算释放进度放缓的具体情况如下：

金额单位：人民币元

序号	单位	名称	金额	合同要求完工时间	预计验收时间	延期验收的原因
1	客户14	供水管网改造工程（一期）	3,950,000.00	2023年12月	2024年9月	业主方需求方案调整，导致管网改造及流量计等设备安装进度晚于计划，公司软件主施延期
2	客户15	给水及回用水智慧管网系统软件平台	3,081,170.00	2023年11月	2024年12月	业主方弱电系统建设需求调整，项目整体建设进度晚于计划进度，导致项目延期
3	客户16	城市供水智慧水务设备与安装工程	3,492,600.00	2023年11月	2024年10月	由于业主需求方案调整及东北极寒天气导致开室施工和流量计安装困难，项目整体延期
4	客户17	设备管理系统	3,400,000.00	2023年8月	2024年3月	项目初步验收已完成，终验需与总包、监理等多方联合验收
5	客户18	供水调度系统项目	1,530,000.00	2023年12月	2024年6月	业主方供水厂的工艺图的需求调整，导致项目延期
	合 计		15,453,770.00			

2、公司不存在业绩持续亏损的风险

（1）行业发展趋势

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，基于物联网、大数据、云计算、GIS等先进技术，向供水、排水、水利、水环境等领域客户提供硬件、软件、平台和服务，以数据采集、传输、存储、处理以及智能分析为核心，帮助客户安全运行、控制漏损、节能降耗、提高运行效率等。公司在行业属性上属于软件和信息技术服务业，在业务上立足于水务行业的物联网产品及软件信息服务。

“软件和信息技术服务业”是国家重点发展行业，其中公司的软件、物联网、大数据等所在的“新一代信息技术”，属于国家战略新兴产业及“十四五”规划中的重要组成部分。水务设施建设作为重要的市政基础设施，是新基建的重要方向之一，也是数字经济的重要组成部分。2021年10月，国家发展改革委等部门印发关于（“十四五”节水型社会建设规划）的通知。住建部发布的《2019年城市建设统计年鉴》显示，2019年我国600多个主要城市公共供水管网的漏损水量为81.64亿立方米，平均漏损率为14.12%，公共供水管网漏损情况严重。

2022年，国家发展改革委办公厅、住房城乡建设部办公厅联合发布《关于加强公共供水管网漏损控制的通知》、《关于组织开展公共供水管网漏损治理试点建设的通知》及《公共供水管网漏损治理重点城市（县城）名单》，明确提出中央预算内投资支持开展公共供水管网漏损治理试点，选择不超过50个具有较好示范推广意义的城市（县城）建成区开展试点，到2025年，形成一批漏损治理先进模式和典型案例。公共供水管网漏损率高于12%（2020年）的试点城市（县城）建成区，2025年漏损率不高于8%；其他试点城市（县城）建成区，2025年漏损率不高于7%。

2023年5月26日中共中央、国务院印发了《国家水网建设规划纲要》指出，到2035年基本形成国家水网总体格局，国家水网主骨架和大动脉逐步建成，省市县水网基本完善，构建基本实现社会主义现代化相适应的国家水安全保障体系。《国家水网建设规划纲要》属于国家层面规划，将有效推动国家骨干水网建设，提升水资源配置能力。

2023年10月24日，十四届全国人大常委会第六次会议表决通过了关于批准国务院增发国债和2023年中央预算调整方案的决议；中央财政将在2023年四季度增发2023年国债10000亿元。增发的国债将重点用于八大方面：灾后恢复重建、重点防洪治理工程、自然灾害应急能力提升工程、其他重点防洪工程、灌区建设改造和重点水土流失治理工程、城市排水防涝能力提升行动、重点自然灾害综合防治体系建设工程、东北地区和京津冀受灾地区等高标准农田建设。

公司作为水务行业最早布局信息化的企业之一，具备显著的战略先发优势，是具备全产业链式的解决方案能力的企业，技术和产品覆盖了水务信息化的各个层级。在国家政策的支持下，公司所处的行业未来发展空间较大。

（2）与同行业可比公司的比较

2023年度，公司营业收入34,305.18万元，与上年同期相比下降27.10%，其中主营业务收入33,892.37万元，与上年同期相比下降27.98%，主要是水务管理系统类和整体解决方案类收入有大幅下滑，公司水务管理系统类软件收入较上年减少46.33%，整体解决方案类收入较上年减少42.17%。公司2023年度主营业务收入按产品分类如下：

金额单位：人民币元

分产品	营业收入	占比	2023年度同比变动
整体解决方案	124,105,577.41	36.62%	-42.17%
智能感传终端	153,600,960.23	45.32%	-3.35%
水务管理系统	36,628,105.06	10.81%	-46.33%
技术服务	24,589,024.97	7.26%	-14.62%
合计	338,923,667.67	100.00%	-27.98%

公司2023年度营业收入下滑的主要原因：（1）公司部分整体解决方案项目综合性高，子系统多，受客户需求调整及第三方数据融合等实施因素影响，项目验收周期延长，具体内容参见本题目“1、公司部分客户信息化建设需求调整、预算释放进度放缓的具体原因”；（2）公司客户单位主要为政府事业单位和国有企业，受地方政府固定投资放缓的影响，水务行业部分客户信息化建设需求调整，预算释放进度放缓，因此公司新增订单低于预期。

2023年度，同行业可比公司收入变动情况具体如下：

金额单位：人民币元

公司名称	营业收入	2023年度同比变动
威派格	1,417,200,519.75	34.09%
新天科技	1,086,382,704.12	-3.15%
三高股份	136,997,619.16	12.81%
和达科技	343,051,787.79	-27.10%

如上表所示，总体上看，2023年度，同行业可比公司新天科技与公司营业收入变动趋势具有一致性；威派格和三高股份营业收入变动趋势与公司营业收入变动趋势相反。

通过查阅可比公司年度报告等公开信息，公司与上述三家公司营业收入变动不一致的主要原因如下：

1）威派格

威派格主要业务包括供水设备、智慧水务、智慧水厂等三大业务板块；2023年度，威派格实现主营业务收入1,417,200,519.75元，同比增长34.09%。根据威派格披露的2023年年度报告，从产品端来看，威派格2023年度营业收入增长的主要因素包括老旧小区二次供水改造、城乡供水设备的增长。公司与之相比，涉及的二次供水业务主要由公司合营企业嘉源和达执行，不在合并报表范围内；且公司业务未涉及供水设备该细分领域，但威派格城乡供水设备业务实现收入102,111.64万元，较上年增长45.04%，是其收入增长的重要来源。同时，公司的业务逻辑及收入结构与威派格有一定的差异性。公司是以通过自主研发的软件系统、嵌入式软件智能终端集成外采的传感器、仪器仪表为水务企业提供水务信息服务，主营业务围绕供水、排水、水利行业的水务信息化解决方案收入为33,892.37万元，占营业收入的98.80%；威派格是以供水设备、智慧水厂设备等硬件为核心产品，作为主要收入来源的设备生产商，通过设备与信息化技术融合为水务企业提供水务信息化服务，其软件与解决方案的收入为27,246.63万元，占营业收入的19.23%。

2）新天科技

新天科技专注于物联网智慧能源综合解决方案及相关产品的研发、生产、销售和服务，其产品主要包括物联网智能水表、智能燃气表、智能热量表以及工商业智能电磁流量计、智慧水务、智慧农业节水、智慧水利、智慧热力、云服务等。根据新天科技披露的2023年年度报告，2023年度新天科技营业收入108,638.27万元，同比下降3.15%。根据新天科技产品分类，其智能水表及系统占营业收入比重为40.23%，较上年下降7.5%，变动趋势与公司收入变动趋势相符。

3）三高股份

三高股份专注在智慧城市、智慧水务和智慧燃气领域，以信息软件产品及服务和数字化信创为主导，2023年度营业收入13,699.76万元，同比增长12.81%；根据三高股份披露的年度报告，2023年度，其商品销售收入下降30.05%、软件开发及服务增长18.32%；根据其披露的主要客户情况，三高股份主要客户分布在智慧城市方面，与公司主要产品所处的水务行业有一定的差异性。

综上所述，公司产品结构与同行业可比公司存在一定的差异，其营业收入的变动趋势和部分可比公司营业收入的变动趋势存在一定差异，具有一定的合理性。

（3）公司在手订单情况

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%。

截至2024年一季度末，公司在手订单3.95亿元，订单充足；该部分订单是2024年度营业收入的有力保障。

综上所述，公司所处的水务行业在国家政策的支持下，未来发展空间较大；与同行业可比公司相比，因公司产品结构与同行业可比公司存在一定的差异，其营业收入的变动趋势和部分可比公司营业收入的变动趋势存在一定差异，具有一定的合理性。截至2024年一季度末，公司在手订单充足，为公司2024年度营业收入的提供了有力保障。前述因素对公司持续盈利能力和成长性有着积极的影响。同时2024年度公司将聚焦主业，紧抓相关市场机遇，努力提升收入规模。公司持续亏损的风险较低，公司已在2024年4月12日披露于上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）的《2023年年度报告》之“第三节 管理层讨论与分析”之“四、风险因素”披露“（二）业绩大幅下滑或亏损的风险”。

（二）补充披露销售费用、管理费用大幅增加的原因及合理性，是否与业务开展情况相匹配

1、2022年度和2023年度，公司销售费用明细表具体如下：

金额单位：人民币元

项目	2023年度	2022年度	变动金额	增减比例
职工薪酬	44,867,385.21	30,674,777.06	14,192,608.15	46.27%
差旅费	9,140,776.36	4,254,384.99	4,886,391.37	114.86%
售后服务费	8,531,784.32	7,807,203.80	724,580.52	9.28%
业务招待费	7,048,219.64	5,494