

济南恒誉环保科技有限公司关于对上海证券交易所以于对济南恒誉环保科技有限公司2023年年度报告的信息披露监管工作函的回复公告

本公司董事及全体监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、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

济南恒誉环保科技有限公司(以下简称“公司”或“恒誉环保”)于2024年5月14日收到上海证券交易所下发的《关于对济南恒誉环保科技有限公司2023年年度报告的信息披露监管工作函》(上证公函【2024】1013号)(以下简称“工作函”)，公司就工作函关注的相应问题逐项进行了核查和回复，现就有关事项公告如下。

一、经营业绩实现情况
2023年度实现营业收入1.64亿元，与上年基本持平。实现净利润1,815万元，同比增长24.06%。综合毛利率达55.09%，同比增长12.86个百分点。分季度来看，2023年四个季度分别实现营业收入4,491.5万元、6,364.7万元、3,343.7万元、1,770.7万元。2024年一季度实现营业收入1,640.7万元，同比减少66.64%。净利润370万元，同比减少72.11%。

Table with 3 columns: 项目, 2023年, 2022年. Rows include 营业收入, 营业成本, 毛利率, 期间费用, etc.

1、2023年，由于叶林项目终止，公司收入下降1,615.08万元，成本减少1,527.12万元，该项目的会计处理导致2023年前三季度毛利53,819元，较2022年同期减少38,356元。若剔除该非经常性项目对毛利的影响，2023年国内毛利率为39.11%，较2022年有所回升。

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户A, 客户B, etc.

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户C, 客户D, etc.

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户E, 客户F, etc.

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户G, 客户H, etc.

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户I, 客户J, etc.

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户K, 客户L, etc.

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户M, 客户N, etc.

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户O, 客户P, etc.

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户Q, 客户R, etc.

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户S, 客户T, etc.

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户U, 客户V, etc.

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户W, 客户X, etc.

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户Y, 客户Z, etc.

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户AA, 客户AB, etc.

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户AC, 客户AD, etc.

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户AE, 客户AF, etc.

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户AG, 客户AH, etc.

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户AI, 客户AJ, etc.

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户AK, 客户AL, etc.

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户AM, 客户AN, etc.

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户AO, 客户AP, etc.

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户AQ, 客户AR, etc.

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户AS, 客户AT, etc.

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户AU, 客户AV, etc.

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户AW, 客户AX, etc.

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户AY, 客户AZ, etc.

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户BA, 客户BB, etc.

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户BC, 客户BD, etc.

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户BE, 客户BF, etc.

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户BG, 客户BH, etc.

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户BI, 客户BJ, etc.

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户BK, 客户BL, etc.

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户BM, 客户BN, etc.

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户BO, 客户BP, etc.

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户BQ, 客户BR, etc.

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户BS, 客户BT, etc.

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户BU, 客户BV, etc.

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户BW, 客户BX, etc.

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户BY, 客户BZ, etc.

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户CA, 客户CB, etc.

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户CC, 客户CD, etc.

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户CE, 客户CF, etc.

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户CG, 客户CH, etc.

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户CI, 客户CJ, etc.

Table with 3 columns: 客户名称, 合同金额, 履约进度. Rows include 客户CK, 客户CL, etc.

(2)项目主体金额相对较大、客户数量较少、客户集中度较高。需要不断开拓新客户和维系老客户，承接新业务，才能保证经营业绩的持续、稳定增长。如果公司开拓新客户、维系老客户业务承接不理想，将对公司经营业绩产生不利影响。

(3)公司销售合同通常在某一时间段内集中签订，根据会计准则的规定按照收入法确认履约进度，并据此在公司合同周期内确认收入。因此，公司在合同周期的销售并不一定能够全额体现。

(4)公司的客户为重要客户，不同于一般企业客户，随着客户订单逐步履行完毕，通常情况下不会在短期内新增项目订单。客户对于公司产品需求不是每个年度连续的，数量稳定的，客户的订单更多的是取决于其自身经营规划，存老客户的新增订单不完全取决于公司产品品质及技术先进性。

(5)形成订单周期长、客户从需求对接到签约并最终客户签订销售合同周期较长的时间周期，在周期内有有效技术维护投入，实地参观运行现场，进行现场维保等等。

3、增加客户粘性
(1)增加客户粘性，对于一般企业的客户，随着客户订单逐步履行完毕，通常情况下不会在短期内新增项目订单。客户对于公司产品需求不是每个年度连续的，数量稳定的，客户的订单更多的是取决于其自身经营规划，存老客户的新增订单不完全取决于公司产品品质及技术先进性。

(2)了解公司的业务发展规划，检查新增客户与公司重要客户的情况；(3)了解公司的业务发展规划，检查新增客户与公司重要客户的情况；(4)了解公司的业务发展规划，检查新增客户与公司重要客户的情况。

(5)了解公司的业务发展规划，检查新增客户与公司重要客户的情况；(6)了解公司的业务发展规划，检查新增客户与公司重要客户的情况；(7)了解公司的业务发展规划，检查新增客户与公司重要客户的情况。

(8)了解公司的业务发展规划，检查新增客户与公司重要客户的情况；(9)了解公司的业务发展规划，检查新增客户与公司重要客户的情况；(10)了解公司的业务发展规划，检查新增客户与公司重要客户的情况。

(11)了解公司的业务发展规划，检查新增客户与公司重要客户的情况；(12)了解公司的业务发展规划，检查新增客户与公司重要客户的情况；(13)了解公司的业务发展规划，检查新增客户与公司重要客户的情况。

(14)了解公司的业务发展规划，检查新增客户与公司重要客户的情况；(15)了解公司的业务发展规划，检查新增客户与公司重要客户的情况；(16)了解公司的业务发展规划，检查新增客户与公司重要客户的情况。

(17)了解公司的业务发展规划，检查新增客户与公司重要客户的情况；(18)了解公司的业务发展规划，检查新增客户与公司重要客户的情况；(19)了解公司的业务发展规划，检查新增客户与公司重要客户的情况。

(20)了解公司的业务发展规划，检查新增客户与公司重要客户的情况；(21)了解公司的业务发展规划，检查新增客户与公司重要客户的情况；(22)了解公司的业务发展规划，检查新增客户与公司重要客户的情况。

(23)了解公司的业务发展规划，检查新增客户与公司重要客户的情况；(24)了解公司的业务发展规划，检查新增客户与公司重要客户的情况；(25)了解公司的业务发展规划，检查新增客户与公司重要客户的情况。

(26)了解公司的业务发展规划，检查新增客户与公司重要客户的情况；(27)了解公司的业务发展规划，检查新增客户与公司重要客户的情况；(28)了解公司的业务发展规划，检查新增客户与公司重要客户的情况。

(29)了解公司的业务发展规划，检查新增客户与公司重要客户的情况；(30)了解公司的业务发展规划，检查新增客户与公司重要客户的情况；(31)了解公司的业务发展规划，检查新增客户与公司重要客户的情况。

(32)了解公司的业务发展规划，检查新增客户与公司重要客户的情况；(33)了解公司的业务发展规划，检查新增客户与公司重要客户的情况；(34)了解公司的业务发展规划，检查新增客户与公司重要客户的情况。

(35)了解公司的业务发展规划，检查新增客户与公司重要客户的情况；(36)了解公司的业务发展规划，检查新增客户与公司重要客户的情况；(37)了解公司的业务发展规划，检查新增客户与公司重要客户的情况。