



红墙股份

关于广东红墙新材料股份有限公司  
申请向不特定对象发行可转换公司债券的  
审核问询函之回复

保荐机构（主承销商）



济南市市中区经七路 86 号

二〇二三年六月

**深圳证券交易所：**

根据贵所于 2023 年 3 月 31 日出具的《关于广东红墙新材料股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函》（审核函〔2023〕120039 号）（以下简称“问询函”），广东红墙新材料股份有限公司（以下简称“红墙股份”、“发行人”、“申请人”或“公司”）与保荐机构中泰证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”或“中泰证券”）、中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师”或“会计师”）本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就问询函所提问题逐条进行了认真调查、核查及讨论，并完成了《关于广东红墙新材料股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函之回复》，同时按照问询函的要求对《广东红墙新材料股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书》（以下简称“募集说明书”）进行了修订和补充。对审核问询函所涉及的问题进行了逐项核查和落实，现回复如下，请予审核。

**特别说明：**

- 1、如无特别说明，本回复报告中所涉及的简称或释义与募集说明书中相同。
- 2、本回复报告中若出现合计数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。
- 3、本问询函回复中的字体代表以下含义：

字体	含义
<b>黑体加粗</b>	<b>问询函所列问题</b>
宋体	对问询函所列问题的回复
<b>楷体加粗</b>	<b>涉及对募集说明书等申请文件的修改内容</b>

## 目录

目录.....	2
问题 1.....	3
其他问题 .....	52

## 问题 1

发行人最近三年及一期扣非归母净利润分别为 11,073.26 万元、11,208.20 万元、8,245.47 万元和 4,123.42 万元，最近一年及一期持续下滑，发行人回复称主要原因包括原材料价格上涨、下游需求疲软、计提信用减值损失大幅增长、加强对客户信用核查等；发行人扣除非经常性损益后净资产收益率分别为 10.15%、9.07%、6.03%和 2.81%，呈持续下滑趋势。最近一期末，发行人应收票据、应收账款、应收款项融资余额分别为 1,346.35 万元、88,200.63 万元和 32,716.36 万元。发行人对组合账龄在一年以内的应收账款和应收票据等按照 3%的比例计提坏账准备，低于同行业可比公司计提比例。问询回复称，发行人执行信用风险管控政策，将客户分为 A、B、C、D 类，公司主要客户为 A 类和 B 类客户，一般采用定期结算的方式。

请发行人补充说明：（1）结合行业发展情况、产品结构、定价机制及传导周期、原材料价格走势、备货周期，报告期内新签订单、信用减值损失计提情况等，量化分析原材料价格上涨、下游需求疲软、信用减值损失大幅增长等各因素对发行人经营业绩的影响，是否与同行业可比公司情况一致，导致业绩下滑相关影响因素是否已缓解或消除，是否会对发行人未来持续盈利造成不利影响；（2）结合相关信用风险管控政策制定及执行情况，报告期内 A、B、C、D 类客户应收类科目的金额及占比、账龄情况、单项及组合坏账计提情况，是否已对客户逾期的应收类科目足额计提单项坏账准备等，说明公司加强对客户信用核查的具体措施及效果，是否已及时采取有效催收措施，期后回款情况，单项与组合坏账计提的金额及比例是否与同行业存在显著差异，对组合账龄在一年以内的应收类科目计提坏账准备比例低于同行业可比公司的原因、合理性，相关坏账准备计提是否充分，发行人是否持续符合《注册办法》第十三条的规定。

请发行人补充披露相关风险。

请保荐人、会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合行业发展情况、产品结构、定价机制及传导周期、原材料价格走势、备货周期，报告期内新签订单、信用减值损失计提情况等，量化分析原材料价格上涨、下游需求疲软、信用减值损失大幅增长等各因素对发行人经营业绩的影响，是否与同行业可比公司情况一致，导致业绩下滑相关影响因素是否已缓解或消除，是否会对发行人未来持续盈利造成不利影响

(一) 结合行业发展情况、产品结构、定价机制及传导周期、原材料价格走势、备货周期，报告期内新签订单、信用减值损失计提情况等，量化分析原材料价格上涨、下游需求疲软、信用减值损失大幅增长等各因素对发行人经营业绩的影响

报告期各期，公司经营业绩相关的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2023年1-3月	2022年度	2021年度	2020年度
营业收入	16,327.53	93,839.59	155,167.86	133,656.13
营业成本	11,214.98	67,684.06	115,848.58	96,514.51
毛利率	31.31%	27.87%	25.34%	27.79%
信用减值损失	163.23	591.61	-2,709.73	-798.24
净利润	2,071.99	8,994.59	11,275.30	14,174.53

注：信用减值损失，损失以“-”号填列，下同。

报告期各期，公司营业收入分别为 133,656.13 万元、155,167.86 万元、**93,839.59 万元**和 **16,327.53 万元**。净利润分别为 14,174.53 万元、11,275.30 万元、**8,994.59 万元**和 **2,071.99 万元**。

2021 年，公司营业收入较上年同期增加 16.09%，营业收入增长原因主要系受市场环境较好，公司积极开拓市场等因素的影响，净利润较上年同期下降 20.45%，主要系受到毛利率下降及公司计提坏账准备增加等因素的影响。

**2022 年**，营业收入和净利润较上年同期分别降低 **39.52%**和 **20.23%**，主要系受下游房地产企业需求疲软及公司加强客户管理，集中发展重点客户，进一步加强对客户的信用核查，收紧对回款能力弱、规模较小等客户新业务的审批的影响。

**2023 年 1-3 月**，公司营业收入较上年同期下降 **15.20%**，较 **2022 年一季度 -35.60%** 的下降幅度已缓解；净利润较上年同期增加 **130.31%**，主要系 **2023 年一季度** 毛利率上升，公司加强人员数量及费用控制优化，管理费用、销售费用等

期间费用较上年同期下降 1,949.12 万元以及公允价值变动增加所致。

具体分析如下：

## 1、产品结构

报告期内，公司营业收入分产品构成如下所示：

单位：万元

项目	2023 年 1-3 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
聚羧酸系外加剂	14,540.17	89.05%	82,038.62	87.42%	134,605.15	86.75%	107,464.26	80.40%
萘系外加剂	1,003.59	6.15%	8,301.51	8.85%	12,600.19	8.12%	13,678.54	10.23%
其他外加剂	155.50	0.95%	459.83	0.49%	968.26	0.62%	741.41	0.55%
涂料	12.57	0.08%	44.51	0.05%	-	-	-	-
水泥	595.91	3.65%	2,908.81	3.10%	6,913.25	4.46%	11,684.32	8.74%
其他产品	19.79	0.12%	86.31	0.09%	81.02	0.05%	87.59	0.07%
合计	16,327.53	100.00%	93,839.59	100.00%	155,167.86	100.00%	133,656.13	100.00%

报告期各期，公司产品中聚羧酸系外加剂收入占营业收入的比例分别为 80.40%、86.75%、**87.42%**及 **89.05%**，占比较高，为主要收入来源，公司经营业绩变动情况主要系受聚羧酸系外加剂销售情况的影响。

## 2、行业发展情况和报告期内新签订单情况

### （1）行业发展情况（2022 年下游需求疲软）

外加剂主要应用于预拌混凝土，混凝土商品化率提升使得外加剂需求总量持续增长。2014 年以来水泥产量趋于平稳，但商品混凝土产量逐年提升，2017 年至 2021 年，年化增速达 12%。受益于政策推动，越来越多的混凝土需求场景采用商品化预拌混凝土。商品混凝土集中生产，再利用搅拌车运输至项目地点，有利于建筑项目实现更精准的质量控制、更科学的材料配比、更便捷的浇筑施工、并可有效减少散装水泥带来的环境污染。

报告期内，以聚羧酸为主要成分的第三代减水剂，又称高性能减水剂，是市场主流减水剂。从 2009 年至 2019 年十年间，高性能减水剂产量由 127 万吨提升至 1,136 万吨，复合年均增长率达 24.52%。2019 年聚羧酸系外加剂市场占有率约为 85%，萘系外加剂市场占有率约为 15%，聚羧酸系外加剂成为市场主流产

品。

根据国家统计局发布的数据显示,我国建筑业总产值由2016年的193,566.78亿元增长至2021年的293,079亿元,年均复合增长率为8.65%;全国房地产开发投资由2016年的10.3万亿元增长到2021年的14.8万亿元,年均复合增长率为7.52%。

据中国混凝土网的统计,2020年我国商品混凝土的产量达到28.43亿立方米,同比增长11.32%,2021年我国商品混凝土总产量为32.93亿立方米,较上一年同比增长15.83%,2019-2021年均复合增长率为13.55%。

2021年以来,房地产行业震荡,中国恒大集团、华夏幸福基业股份有限公司、四川蓝光发展股份有限公司、融创中国控股有限公司等房地产企业陆续出现资金周转困难、票据延期兑付或债券违约的情形。且政府坚持“房住不炒”政策,先后出台了一系列房地产调控政策,导致我国房地产行业发展速度放缓,下游需求疲软。公司所在的外加剂行业的发展与房地产行业的发展具有一定的相关性,国家对房地产行业的宏观调控会对外加剂行业造成影响。根据国家统计局统计,2022年,房地产开发投资132,895.00亿元,较上年同期下降9.96%。

### (2) 行业发展情况对公司经营业绩的影响

2021年,虽然房地产行业震荡,但商品混凝土行业仍呈上涨趋势,公司依靠多年来在产能规模、销售渠道布局、配方个性化服务、资金实力、大企业间合作、市场开拓力度等竞争优势。实现公司营业收入155,167.86万元,其中聚羧酸系外加剂营业收入和销量分别为134,605.15万元和107.96万吨,销量和收入较上年均有增加。

2022年,受房地产行业房地产震荡,下游需求疲软的影响,公司为保证资金安全,减少应收账款不能回款风险,进一步加强客户管理,集中发展重点客户,加强对客户的信用核查,收紧对回款能力弱、规模较小等客户新业务的审批,公司营业收入为**93,839.59万元**,其中聚羧酸系外加剂营业收入和销量分别为**82,038.62万元和60.88万吨**,销量和收入规模有所下降。

### (3) 公司新签订单情况

报告期内,公司新签订单情况如下:

单位：万元

类别	2023年1-3月	2022年度	2021年度	2020年度
营业收入总额 A	16,327.53	93,839.59	155,167.86	133,656.13
客户销售订单金额 B	16,438.01	95,284.98	156,902.37	136,338.15
客户订单完结占比 A/B	99.33%	98.48%	98.89%	98.03%
其中：聚羧酸系外加剂营业收入 C	14,540.17	82,038.62	134,605.15	107,464.26
聚羧酸系外加剂客户销售订单金额 D	14,649.11	83,366.91	136,433.98	109,708.98
客户订单完结占比 C/D	99.26%	98.41%	98.66%	97.95%

报告期各期，公司从接到订单到产品出厂的周期一般为 1-3 天，周期较短，新签订单基本可以在当年实现销售，订单完结比率较高。公司新签订单与营业收入变动趋势保持一致。

综上所述，行业发展情况对公司的销售规模具有一定影响。2021 年，虽然房地产行业震荡，但商品混凝土行业仍呈上涨趋势，公司依靠多年来在产能规模、销售渠道布局、配方个性化服务、资金实力、大企业间合作、市场开拓力度等竞争优势，订单呈上升趋势。2022 年经营业绩受下游需求疲软影响较大，公司为应对市场风险，加强客户管理，进一步加强对客户的信用核查，收紧对回款能力弱、规模较小等客户新业务的审批，业务规模有所下降。2023 年 1-3 月较上年同期下降幅度有所缓解。

### 3、备货周期

公司采取“以销定产、适量库存”的生产模式，通常情况下，公司整体保持半个月左右的安全库存，根据市场销售预测和供应商产能动态调整库存水平。

公司基于原材料价格波动以及价格趋势的判断择机进行原材料采购，公司密切关注市场环境的变化，力图通过对原材料的战略采购及弹性备货有效降本，改善产品毛利率情况。

公司主要产品的交付周期较短，通常在客户下单 1-3 天左右即可交付。

采购的原材料由于公司备货周期和实际耗用周期较短，因此原材料价格波动对成本的影响可以及时传导至成本中，对公司的毛利率产生一定影响。

#### 4、原材料价格变动对经营业绩的影响

##### (1) 原材料价格变动对公司毛利率的敏感性分析

由上文可知，库存商品耗用周期较短，且原材料和库存商品期初期末余额较小，约半个月库存量，因此公司原材料价格波动对成本的影响可以及时传导至成本中，营业成本中直接材料价格变动即反映了公司原材料价格波动情况。

报告期各期，聚羧酸系外加剂营业成本构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年1-3月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	8,096.18	83.92%	48,800.18	85.29%	87,697.00	89.50%	66,748.92	89.52%
直接人工	303.83	3.15%	1,436.16	2.51%	1,408.85	1.44%	1,157.07	1.55%
制造费用	498.57	5.17%	2,201.18	3.85%	3,203.41	3.27%	2,019.54	2.71%
销售运费	749.49	7.77%	4,780.16	8.35%	5,676.07	5.79%	4,641.45	6.22%
合计	9,648.07	100.00%	57,217.68	100.00%	97,985.34	100.00%	74,566.98	100.00%

聚羧酸系外加剂直接材料占其营业成本的比例分别为 89.52%、89.50%、85.29%和 83.92%，原材料成本对产品的毛利率影响较大。

假设除原材料价格变动外的其他因素均不发生变化，以聚羧酸系外加剂毛利率作为衡量公司业绩的指标，测算公司的业绩对原材料价格波动的敏感性。假设当直接材料成本变动 $\pm 5\%$ 、 $\pm 10\%$ 、 $\pm 20\%$ 时，聚羧酸系外加剂毛利率变动情况具体情况如下：

原材料价格变动	2023年1-3月	2022年	2021年	2020年
5%	-2.78个百分点	-2.97个百分点	-3.26个百分点	-3.11个百分点
10%	-5.57个百分点	-5.95个百分点	-6.52个百分点	-6.21个百分点
20%	-11.14个百分点	-11.90个百分点	-13.03个百分点	-12.42个百分点
-5%	2.78个百分点	2.97个百分点	3.26个百分点	3.11个百分点
-10%	5.57个百分点	5.95个百分点	6.52个百分点	6.21个百分点
-20%	11.14个百分点	11.90个百分点	13.03个百分点	12.42个百分点

根据上表，原材料价格与毛利率呈反向关系，即原材料价格上涨将导致毛利率下跌，原材料价格下降将导致毛利率上升，且原材料价格变动对发行人聚羧酸系外加剂毛利率变动影响较大。

## (2) 原材料价格上涨对经营业绩的影响

报告期内，聚羧酸系外加剂直接材料成本与销售单价、毛利率的变动情况如下表所示：

项目	2023年1-3月			2022年度		
	金额(元/吨)	变动幅度	对毛利率变动的影响	金额(元/吨)	变动幅度	对毛利率变动的影响
毛利率变动	-	-	3.39%	-	-	3.05%
销售单价	1,259.98	-7.50%	-4.85%	1,347.55	8.08%	5.44%
单位成本	836.05	-12.21%	8.24%	939.84	3.55%	-2.39%
其中:直接材料	701.58	-13.50%	7.94%	801.58	-1.32%	0.80%
项目	2021年度			2020年度		
	金额(元/吨)	变动幅度	对毛利率变动的影响	金额(元/吨)	变动幅度	对毛利率变动的影响
毛利率变动	-	-	-3.41%	-	-	-
销售单价	1,246.81	9.95%	6.28%	1,133.95	-	-
单位成本	907.61	15.35%	-9.69%	786.82	-	-
其中:直接材料	812.31	15.33%	-8.66%	704.33		

报告期内，公司聚羧酸系外加剂的毛利率分别为 30.61%、27.21%、**30.26%** 和 **33.65%**。2021 年较上年有所下降，**2022 年和 2023 年 1-3 月呈上升趋势**。

2021 年，公司聚羧酸系外加剂的毛利率较 2020 年下降 3.41 个百分点，主要系直接材料价格上升幅度大于销售单价上升幅度所致。

**2022 年**，公司聚羧酸系外加剂的毛利率较 2021 年上升 **3.05** 个百分点，主要系公司毛利较低的聚羧酸母液产品销售占比降低较多，导致毛利较高的聚羧酸成品销售占比提升所致。

**2023 年 1-3 月**，公司聚羧酸系外加剂毛利率较上年同期上升 **3.39** 个百分点，主要系直接材料价格下降幅度大于销售单价下降幅度所致。

报告期内，原材料价格大幅上涨对经营业绩的不利影响仅体现在 2021 年。2021 年，原材料价格上涨幅度大于销售单价上涨幅度，导致公司聚羧酸系外加剂毛利率较上年下降 3.41 个百分点，主要系公司原材料价格上涨幅度较大，公司向客户调整售价、转移成本存在时滞性，且公司综合考虑市场竞争对手的产品价格变动、市场供求关系的变化、下游客户的需求情况以及自身定价策略，确定

销售价格，销售价格未能完全覆盖原材料价格对毛利率的影响。

综上所述，公司毛利率除受原材料价格影响外，亦受销售价格的影响，虽然原材料采购价格的波动会及时传导至公司的产品成本，但公司向客户调整售价、转移成本的时间相对滞后，且公司综合考虑市场竞争对手的产品价格变动、市场供求关系的变化、下游客户的需求情况以及自身定价策略，积极与客户协商，及时调整产品的销售价格，将原材料价格波动对公司经营业绩的影响向客户转移，以减少原材料价格波动对经营业绩产生的影响。

发行人毛利率波动与原材料价格波动存在一定关联性，公司毛利率波动亦受销售价格的影响，原材料价格波动与毛利率价格波动不具有完全一致性。

## 5、定价机制及传导周期

公司产品定价机制为以成本为基础，公司综合考虑市场竞争对手的产品价格变动、市场供求关系的变化、下游客户的需求情况以及自身定价策略，积极与客户协商，及时调整产品的销售价格。公司向客户调整售价、转移成本的时间相对滞后。报告期内，公司的定价机制未发生变化。

通过销售定价管理，公司能实时把握内外部、上下游的信息动态，针对各类型产品、客户及时形成合理售价，保证一定的盈利水平。

综上所述，发行人毛利率波动与原材料价格波动存在一定关联性，但公司向客户调整售价、转移成本的时间相对滞后，公司在制定销售价格时亦会综合考虑市场竞争对手的产品价格变动、市场供求关系的变化、下游客户的需求情况以及自身定价策略，及时调整产品的销售价格，将原材料价格波动对公司经营业绩的影响向客户转移，以减少原材料价格波动对经营业绩产生的影响。因此原材料价格走势对公司经营业绩具有一定影响，但不具有完全一致性。

## 6、信用减值损失计提情况

报告期内，公司信用减值损失对经营业绩影响情况如下：

## (1) 2021 年

单位：万元

类别	2021 年度	2020 年度	信用减值损失变动 金额	信用减值损失变动 对净利润的影响
信用减值损失	-2,709.73	-798.24	-1,911.49	-1,624.77

2021 年度，信用减值损失较 2020 年度增加 1,911.49 万元，增幅较大，一方面系公司收入较上年同期增长，应收账款增加；一方面系房地产行业震荡，公司所在行业为房地产上游行业，公司根据会计政策谨慎应对风险，计提信用减值损失。信用减值损失增加使得公司净利润减少 1,624.77 万元。

## (2) 2022 年和 2023 年 1-3 月

2022 年和 2023 年 1-3 月，信用减值损失分别为 591.61 万元和 163.23 万元，主要贷款回收情况良好，冲回已计提的信用减值损失所致，增加了当期净利润。

综上所述，2021 年信用减值损失增加在一定程度上减少了净利润；2022 年和 2023 年 1-3 月信用减值损失的转回在一定程度上增加了净利润。

## (二) 是否与同行业可比公司情况一致

报告期内，公司与同行业可比公司经营业绩、毛利率、信用减值损失等情况如下：

单位：万元

项目	可比公司	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	苏博特	66,562.00	371,493.41	452,184.41	365,225.18
	垒知集团	78,031.04	394,667.40	491,775.13	387,073.73
	公司	<b>16,327.53</b>	93,839.59	155,167.86	133,656.13
归属于母公司 股东的净利润	苏博特	4,042.16	28,794.36	53,282.14	44,077.12
	垒知集团	4,801.04	21,082.97	27,190.13	37,245.22
	公司	<b>2,071.99</b>	8,994.59	11,275.30	14,174.53
聚羧酸系外加 剂收入	苏博特	未披露	231,979.18	298,469.47	239,802.42
	垒知集团	未披露	251,907.25	306,764.88	264,525.17
	公司	<b>9,648.07</b>	<b>82,038.62</b>	134,605.15	107,464.26
聚羧酸系外加 剂毛利率	苏博特	未披露	31.25%	34.28%	38.59%
	垒知集团	未披露	22.44%	18.95%	23.07%
	公司	33.65%	<b>30.26%</b>	27.21%	30.61%

项目	可比公司	2023年1-3月	2022年度	2021年度	2020年度
信用减值损失	苏博特	1,150.55	-1,171.73	-5,055.28	-3,625.94
	垒知集团	839.55	-5,445.87	-6,434.64	-6,777.51
	公司	<b>163.23</b>	591.61	-2,709.73	-798.24

注：垒知集团未单独披露聚羧酸系外加剂收入及毛利率情况，表中金额为外加剂新材料金额。

数据来源：可比公司公开数据

报告期各期，公司与苏博特、垒知集团收入变动情况一致；归属于母公司股东的净利润方面，2022年，公司与苏博特较上年变动一致，2021年和2022年，公司与垒知集团较上年变动一致。公司与同行业可比公司存在一定差异，主要系苏博特除混凝土外加剂生产销售业务外，还涉及检测技术服务。垒知集团除混凝土外加剂生产销售业务外，还涉及检测技术服务、建筑材料批发和零售、软硬件销售及服务等。业务结构的差异使得发行人与可比上市公司所处的市场环境、面对的客户群体不尽相同。公司聚羧酸系外加剂收入和聚羧酸系毛利率变动情况与苏博特和垒知集团变动情况一致。**2021年至2023年1-3月公司信用减值损失与苏博特和垒知集团变动趋势一致，均呈现下降且转回的趋势。**

报告期内，公司与同行业可比公司经营业绩、毛利率、信用减值损失等情况不存在重大差异。

**(三) 导致业绩下滑相关影响因素是否已缓解或消除，是否会对发行人未来持续盈利造成不利影响**

**1、导致业绩下滑相关影响因素已减弱，不会对发行人未来持续盈利造成不利影响**

(1) 下游行业房地产、建筑业的市場逐渐回暖

2022年7月28日，中共中央政治局召开会议强调“要稳定房地产市场，坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，因城施策用足用好政策工具箱，支持刚性和改善性住房需求，压实地方政府责任，保交楼、稳民生。”

中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布，2022年8月22日贷款市场报价利率（LPR）为：1年期LPR为3.65%，5年期以上LPR为4.3%。以上LPR在下次发布LPR之前有效。这是2022年以来LPR第三次下调，1年期累计下调15个基点，5年期累计下调35个基点。此次降息不仅有助于降低房贷成

本促进住房交易市场的活跃，也有助于鼓励实体企业增加中长期贷款的举借，从而扩张未来的投资。

2022年8月24日，国务院总理李克强主持召开国务院常务会议，部署稳经济一揽子政策的接续政策措施，加力巩固经济恢复发展基础，主要包括核准开工一批条件成熟的基础设施等项目，项目要有效益、保证质量，防止资金挪用；出台措施支持民营企业、平台经济发展，例如，确定缓缴一批行政事业性收费，要求持续抓好物流保通保畅，保市场主体保就业；允许地方“一城一策”运用信贷等政策，合理支持刚性和改善性住房需求。

2022年11月12日，中国银保监会办公厅、住房城乡建设部办公厅以及中国人民银行办公厅关于《商业银行出具保函置换预售监管资金有关工作的通知》明确了商业银行出具保函置换预售监管资金相关要求，支持优质房地产企业合理使用预售监管资金，防范化解房地产企业流动性风险，促进房地产市场平稳健康发展。

根据国家统计局统计，2022年12月-2023年3月，建筑业商务活动指数PMI分别为54.4、56.4、60.2和65.6，环比增加2.0、3.8和5.4，PMI呈上涨趋势，房地产行业回暖。根据中国房地产报2023年4月14日发文，2023年1-3月，房地产企业信用债发行额约1259.7亿元，同比增长8.3%。信用债发行保持良好势头且发行主体更具多样化。

根据2023年3月1日的《国家统计局解读2023年2月中国采购经理指数》，建筑业景气水平升至高位景气区间。2月份各地工程项目集中开复工，建筑业施工进度加快，商务活动指数为60.2%，高于上月3.8个百分点。从企业用工看，从业人员指数升至58.6%，高于上月5.5个百分点，建筑业企业用工量明显增加。从市场预期看，业务活动预期指数为65.8%，连续三个月位于高位景气区间，建筑业企业对市场发展保持乐观。

随着宏观政策效果的持续显现，全国房地产市场逐步进入企稳恢复通道，2022年导致公司业绩下滑的房地产因素已逐渐改善。

**2023年1-3月，公司营业收入为16,327.53万元，较上年同期下降15.20%，较2022年一季度-35.60%的下降幅度已缓解。公司归属于母公司股东的净利润**

为 2,071.99 万元,较上年同期增加 130.31%,主要系 2023 年一季度毛利率上升,公司加强人员数量及费用控制优化,管理费用、销售费用等期间费用较上年同期下降 1,949.12 万元以及公允价值变动增加所致。

## (2) 原材料价格变动

根据上文分析,报告期内,原材料价格大幅上涨对经营业绩的不利影响仅体现在 2021 年。报告期内,公司毛利率除受原材料价格影响外,亦受销售价格的影响,公司综合考虑市场竞争对手的产品价格变动、市场供求关系的变化、下游客户的需求情况以及自身定价策略,积极与客户协商,及时调整产品的销售价格,将原材料价格波动对公司经营业绩的影响向客户转移,以减少原材料价格波动对经营业绩产生的影响。

通过销售定价管理,公司能实时把握内外部、上下游的信息动态,针对各类型产品、客户及时形成合理售价,保证一定的盈利水平。

因此,原材料价格上涨对公司的毛利率存在一定影响,但不必然对公司产生不利影响。

## (3) 信用减值损失已转回

### 1) 2021 年信用减值损失大幅增加的原因

报告期各期,公司信用减值损失分别为-798.24 万元、-2,709.73 万元、**591.61 万元和 163.23 万元**。报告期内,公司信用减值损失大幅增加发生于 2021 年,一方面系公司收入较上年同期增长,应收账款增加;一方面系房地产行业震荡,公司所在行业为房地产上游行业,公司根据会计政策谨慎应对风险,根据是否涉诉对应收账款进行分类,把存在减值迹象并已提起诉讼的应收账款确认为信用风险自初始确认后显著增加的应收账款,并单项计提预期信用风险损失,公司应收款项坏账计提谨慎。

### 2) 公司已及时有效采取催收措施

公司已针对应收款项采取有效的催收措施,具体方法如下:

①密切关注客户经营动态;对回款较慢的客户重点关注,组建催收小组,到客户现场进行催收、制定回款计划,并由专人督促回款计划的执行情况;

②公司综合采用电话、微信、邮件沟通以及发送预告、警告、催款函或律师函等追讨文书、上门拜访等方式进行催收，对于沟通效果较差的客户，公司将通过诉讼、仲裁等必要的法律手段进行催收，并在采取措施前及时进行相关信息和资料的收集和财产保全，最大可能保障公司的合法权益；

③针对已经起诉的客户，公司积极采用庭前调解的方式与客户沟通回款事宜，通过司法介入，提升回款速度。

④加大回款指标对销售人员考核比例。

通过上述催收措施，公司期后回款情况良好，**2022年信用减值损失较上一年大幅减少且转负为正，2023年1-3月信用减值损失继续减少。**

(3) 报告期后，信用减值损失大幅增长的可能性较低

**2023年3月31日以来**，公司新增诉讼较少，随着公司下游行业稳健发展、公司涉诉情况持续改善以及公司与客户建立密切的沟通机制，定期对客户进行拜访，能够较好地跟踪和掌握客户的经营状况，导致公司信用减值大幅增加的因素已减弱。信用减值损失大幅增长的可能性较低，导致业绩下滑相关影响因素已减弱，不会对发行人未来持续盈利造成不利影响。

综上所述，导致业绩下滑相关影响因素已减弱，不会对发行人未来持续盈利造成不利影响。

## 2、公司的应对措施

公司已采取和拟采取以下措施，改善公司经营业绩：

(1) 重点布局经济发达且混凝土产量较大的华南、华东、华北等地区，积极开发规模大、回款能力强客户。公司已新开发华南、华东、华北等发达地区的客户。

(2) 加强客户管理，集中发展重点客户；控制与内部信用评级下降、回款能力较弱、规模较小、回款期限较长、订单利润率较低、涉诉客户开展新业务。

(3) 密切关注客户经营动态，对回款较慢的客户重点关注，制定专项的督促回款计划，及时采取诉讼、财产保全等措施催收；严格规定商业承兑汇票的收取条件，加大回款情况在销售人员考核比例。

(4) 优化采购方式，增加供应商选择范围，采用市场多家供应商询价方式，降低采购成本。公司为保证原材料供应稳定，将按计划积极推进本次募投项目建设，以自产聚醚单体替代外采原材料。

(5) 增强研发能力，加大新产品研发力度、加快新产品研发速度。2022年公司新开发的新一代六碳高性能聚羧酸减水剂——JSM16，更加适用于使用机制砂、尾矿砂等原材料的混凝土中，有助于改善混凝土和易性，使施工更加顺畅，可广泛应用于住宅、高速、高铁等工程项目中，更好地提升经济效益。

(6) 积极推进本次募投项目的建设，优化现有产品结构，提高公司盈利能力，实现公司扩产增效，提高市场竞争能力。本次募投项目设计生产聚醚单体、丙烯酸羟基酯、聚醚多元醇、非离子表面活性剂及聚羧酸减水剂五类，其中聚醚多元醇及非离子表面活性剂为公司新增产品，是公司精细化工方向的尝试性发展落脚点，募投项目达产后可以实现公司多方位布局，提升公司整体营收水平。公司本次募投项目预计增设聚羧酸减水剂生产线及其原材料聚醚单体与丙烯酸羟基酯生产线，实现公司主营产品生产量的扩充，并且为公司生产聚羧酸系外加剂提供原材料保障，有效保障公司生产效率。

**二、结合相关信用风险管控政策制定及执行情况，报告期内 A、B、C、D 类客户应收类科目的金额及占比、账龄情况、单项及组合坏账计提情况，是否已对客户逾期的应收类科目足额计提单项坏账准备等，说明公司加强对客户信用核查的具体措施及效果，是否已及时采取有效催收措施，期后回款情况，单项与组合坏账计提的金额及比例是否与同行业存在显著差异，对组合账龄在一年以内的应收类科目计提坏账准备比例低于同行业可比公司的原因、合理性，相关坏账准备计提是否充分，发行人是否持续符合《注册办法》第十三条的规定**

#### **(一) 相关信用风险管控政策制定及执行情况**

报告期内，发行人执行客户信用风险管控政策，能够对客户的风险进行有效管理。发行人针对不同的客户采取不同的信用政策。公司根据客户背景、经营管理情况、资信情况等客观属性，对客户分为 A、B、C、D 类，并针对不同的客户类型实施相应的风险控制要求。

A类客户是指公司背景雄厚、资信良好的大客户，如：国企、央企、资信良好的上市公司、招投标工程类（中字头项目）、建筑公司（特级资质）或其他公司同意纳入A类管理的客户。报告期内，公司信用政策管理制度规定A类客户的账期上限为月结不超过12个月。

B类客户是指资质齐全，资信正常的客户，如：资质齐全的混凝土生产企业、管桩厂、建筑公司（一级资质）或其他公司同意纳入B类管理的客户。报告期内，公司信用政策管理制度规定B类客户的账期上限为月结不超过8个月。

C类客户是指资质较低或资产规模较小的客户，如：小型管片厂、水泥制品厂、建筑公司（二级资质）或其他公司同业纳入C级管理的客户。报告期内，公司信用政策管理制度规定C类客户的账期上限为月结不超过3个月。

D类客户是指执行存在异常或履约能力较弱的客户，如：（1）建筑公司（三级资质）、贸易公司、临时工地、复配站、个人客户及其他资质瑕疵客户；（2）A、B、C客户中存在被人民法院列为失信被执行人，按照D类客户处理。存在重大被诉讼（涉诉金额超过300万元）、重大质量事故或被执行记录超过12个月未完结（累计执行金额50万以上）的客户，在合同审批中从严审核。根据公司信用政策管理制度，D类客户的合同账期原则上要求预付款，但允许申请采用货到付款的方式进行结算，自发货之日起30天内，货款应全部收回。

## （二）报告期内，ABCD类客户标准的制定及执行情况

### 1、ABCD制度的制定及调整程序

公司为了更好的把控销售业务风险和支持销售人员前线市场开拓工作，2019年，公司销售管理部和法务部，根据客户公司背景、经营管理、资质信用等客观属性，制定了《关于销售业务风险控制要求调整通知》，并报董事长签批通过。

公司通过定期的客户资信核查，如发现客户被列入失信人、存在被执行未完结等异常情形，以及每月集中通过对客户的欠款、账龄、付款节奏情况与销售负责人沟通，并根据销售负责人日常的实地走访情况进行综合判断，针对需要调整客户类别的情形，由销售经理/销售管理部在公司OA系统发起，通过大区销售负责人审核，最终由销售管理部和法务部负责人审批确认执行。

公司制定《关于销售业务风险控制要求调整通知》，对客户进行分类管理，能够加强客户的风险管理，减少应收款项回收风险，有利于合理预期预期信用损失，该政策的制定符合企业会计准则的规定。

## 2、报告期内，公司 ABCD 类别重新调整的情形

公司严格执行 ABCD 分类标准，报告期内，公司基于客户实际情况发生变化的客观事实，对部分 ABCD 进行重新分类，并对客户按照新的分类标准管控客户，具体调整原因主要有：取得资质或资质升级、资质到期、股东内部矛盾、客户被起诉、股权质押等原因。

## 3、报告期内 ABCD 重新分类的具体明细如下：

### (1) 报告期内 100 万以上客户 A 类调整至其他类别具体明细

#### 1) 2021 年，调整 2020 年客户分类明细如下：

单位：万元

客户名称	金额	调整原因	调整类别
中山市华城混凝土管桩有限公司	273.14	供应水泥的货款支付由原预付款改为应付款项，并存在付款不及时、拖欠货款的情况	A 调整至 B
合计	273.14	-	-

#### 2) 2022 年，无调整。

#### 3) 2023 年 1-3 月，无调整。

### (2) 报告期内 100 万以上客户 B 类调整至其他类别具体明细

#### 1) 2021 年，调整 2020 年客户分类明细如下：

单位：万元

客户名称	金额	调整原因	调整类别
天津市晋鑫元科技发展有限公司	491.47	客户欠款期限较长，目前已无厂房和股东担保	B 调整至 C
四川梓宁建设有限公司商砼砂浆搅拌站	140.38	涉诉金额执行完毕	B 调整至 A
合计	631.85	-	-

#### 2) 2022 年，调整 2021 年客户分类明细如下：

单位：万元

客户名称	金额	调整原因	调整类别
------	----	------	------

防城港市源盛混凝土有限公司	562.21	股东内部矛盾	B调整至C
广东新业混凝土有限公司	523.06	搅拌站要迁移	B调整至C
眉山金戈建材有限公司	290.89	客户欠款期限较长,经营场地可能变更;	B调整至C
佛山市南海通达混凝土有限公司	289.91	股东内部矛盾	B调整至C
博罗县建鑫混凝土有限公司	224.98	股权质押	B调整至C
钦州市福联建材有限公司	160.10	票据逾期后,商票问题未协商一致	B调整至C
佛山市高明明科混凝土销售有限公司	158.70	签约主体资质降低	B调整至C
隆昌市晟光建筑材料有限责任公司	149.13	客户频繁被其他客户被诉讼	B调整至C
山东同泰城建工程有限公司高新区商混分公司	120.03	票据逾期后,商票问题未协商一致	B调整至C
柳州市三江润达商品混凝土有限公司	114.88	股东内部矛盾	B调整至C
中山市华城混凝土管桩有限公司	105.54	支付方式以预付款方式为主	B调整至A
合计	2,593.88	-	-

3) 2023年1-3月,无调整。

(3) 报告期内100万以上客户C类调整至其他类别具体明细

1) 2021年,调整2020年客户分类明细如下:

单位:万元

客户名称	金额	调整原因	调整类别
广东新业混凝土有限公司	1,257.82	前期所欠其他客户大额贷款问题已解决	C调整至B
防城港市源盛混凝土有限公司	1,214.74	取得资质:预拌混凝土专业承包不分等级	C调整至B
博罗县建鑫混凝土有限公司	326.34	取得资质:预拌混凝土专业承包不分等级	C调整至B
眉山金戈建材有限公司	321.71	取得资质:预拌混凝土专业承包不分等级	C调整至B
山东同泰城建工程有限公司高新区商混分公司	181.90	客户取得预拌混凝土专业承包不分等级后,基于双方合作的良好合作进行调整;	C调整至B
合计	3,302.51	-	-

2) 2022年,无调整。

3) 2023年1-3月,无调整。

## (4) 报告期内 100 万以上客户 D 类调整至其他类别具体明细

## 1) 2021 年, 调整 2020 年客户分类明细如下:

单位: 万元

客户名称	金额	调整原因	调整类别
古蘭德升商贸有限公司	117.66	具有搅拌站资质的企业进行担保;	D 调整至 B
合计	117.66	-	-

## 2) 2022 年, 无调整

## 3) 2023 年 1-3 月, 无调整。

## (三) 报告期内, A、B、C、D 四类客户营业收入情况如下表所示:

单位: 万元

客户类别	2023 年 1-3 月		2022 年 1-12 月		2021 年 1-12 月		2020 年 1-12 月	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
A	3,491.91	21.39%	18,112.99	19.30%	27,111.49	17.47%	22,922.31	17.15%
B	10,936.11	66.98%	64,460.38	68.69%	115,470.21	74.42%	99,602.65	74.52%
C	1,081.95	6.63%	8,347.56	8.90%	6,996.13	4.51%	6,273.93	4.69%
D	817.56	5.01%	2,918.67	3.11%	5,590.03	3.60%	4,857.24	3.63%
合计	16,327.53	100.00%	93,839.59	100.00%	155,167.86	100.00%	133,656.13	100.00%

报告期内, 公司营业收入分别为 133,656.13 万元、155,167.86 万元、93,839.59 万元和 16,327.53 万元, 2022 年度, 营业收入较上年同期降低 39.52%, 主要系受下游房地产企业需求疲软及公司加强客户管理, 集中发展重点客户, 进一步加强对客户的信用核查, 收紧对回款能力弱、规模较小等客户新业务的审批的影响, 公司业务规模下降。

## 1、A、B 类客户收入下降的原因

自 2021 年起, 恒大地产的商票开始出现问题后, 公司开始主动收缩市场, 终止或减少贵州、云南、内蒙、山西、甘肃、江西、河南、湖南怀化、泸州等地区的客户合作; 终止或减少与回款周期相对较长客户的合作; 终止或减少与涉诉客户的合作; 减少与订单利润率较低的客户合作。2022 年, 公司主动终止合作的 AB 类客户金额为 16,925.53 万元。

报告期内, 通过房地产票据结算的金额如下:

单位：万元

项目	2023年1-3月	2022年度	2021年度	2020年度
A	-	2,107.70	2,098.24	5,875.63
B	215.59	2,729.93	24,963.79	36,819.57
C	-	83.63	372.97	1,880.12
D	-	30.00	522.73	1,113.37
合计	215.59	4,951.27	27,957.73	45,688.69

从上表可见，A、B类客户通过房地产票据结算的合计金额分别为42,695.20万元、27,062.03万元、4,837.63万元和215.59万元，自2021年起，恒大地产的商票开始出现问题后，公司逐渐减少房地产票据的收取，尤其是2022年度开始，公司加强客户管理，公司严格控制商业承兑汇票收取的规模，减少通过房地产票据结算客户的销售规模。2022年，因下游房地产企业需求疲软导致AB类客户收入下降金额为43,082.80。

## 2、报告期内，CD类客户收入上升原因

报告期内，D类客户的收入金额分别为4,857.24万元、5,590.03万元、2,918.67万元和817.56万元，2021年D类客户收入增长主要系公司积极开发新客户，与2021年公司整体收入增长趋势一致。

报告期内，C类客户的收入金额分别为6,273.93万元、6,996.13万元、8,347.56万元和1,081.95万元。2021年C类客户收入增长主要系公司积极开发新客户，与2021年公司整体收入增长趋势一致；2022年C类客户收入增长主要系：

(1)2022年公司将部分原有B类客户调整至C类，金额为3,000.29万元；调整原因主要系回款账期时间变长、生产资质到期、公司股权已质押、新产线投入造成公司资金压力过大、自身发生大额诉讼等原因所致；2022年，200万以上客户由B调成C的原因如下：

单位：万元

客户名称	金额	调整原因
防城港市源盛混凝土有限公司	562.21	股东内部矛盾
广东新业混凝土有限公司	523.06	搅拌站要迁移
眉山金戈建材有限公司	290.89	客户欠款期限较长，经营场地可能变更

佛山市南海通达混凝土有限公司	289.91	股东内部矛盾
博罗县建鑫混凝土有限公司	224.98	股东内部矛盾

(2) 公司扩大 C 类客户中的部分优质水泥制品、预制件、构件、装配式客户进行合作, 2022 年该类客贡献收入规模为 2,219.55 万元。

公司从 2022 年开始加强客户管理, 集中发展重点客户; 控制与内部信用评级下降、回款能力较弱、规模较小、回款期限较长、订单利润率较低、涉诉客户开展新业务。报告期内, C 类客户数量分别为 161.00 个、190 个、148 个和 89 个, D 类客户数量分别为 157 个、215 个、184 个和 105.00 个, 2022 年和 2023 年 1-3 月, C、D 类客户数量呈下降趋势, 公司客户管理情况良好。

报告期内, C、D 类客户收入规模较小、客户较为分散, 不存在整体性回收风险。

公司由 B 类调整 C 类主要是基于客户情况发生变化, 公司为了控制回款风险, 加强对客户管理所致。公司对 ABCD 客户分类和信用执行标准一致, 不影响与财务报表相关的内部控制的有效性。

公司严格按照《公司法》《证券法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《企业内部控制基本规范》及其他的有关法律法规、规范性文件的要求, 建立了完善的公司内部控制制度。公司组织结构清晰, 各部门和岗位职责明确, 并已建立了专门的部门工作职责。公司建立了专门的财务管理制度, 对财务部的组织架构、工作职责、会计培训制度、财务审批、预算成本管理等方面进行了严格的规定和控制。公司建立了严格的内部审计制度, 对内部审计机构的职责和权限、审计对象、审计依据、审计范围、审计内容、工作程序等方面进行了全面的界定和控制。

报告期内, 中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)对公司 2020 年度、2021 年度及 2022 年度的财务报告进行了审计并出具了标准无保留意见的审计报告。

针对上述 ABCD 类客户的执行情况, 经检查, 保荐机构认为:

公司严格按照 ABCD 客户分类标准执行信用政策管理和客户风险评估, 报告期内公司的客户分类标准及相关内部控制制度健全且有效执行, 并对公司截至

2022年12月31日与财务报表相关的内部控制的有效性进行了审计，并出具了标准无保留意见的《内部控制审计报告》（众环审字（2023）0500723）。中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）对公司2020年度、2021年度及2022年度财务报告进行了审计，并出具了众环审字[2021]0500117号、众环审字[2022]0510256和众环审字[2023]0500071号标准无保留意见的审计报告，公司财务报表的编制和披露符合企业会计准则和相关信息披露规则的规定，在所有重大方面公允反映了公司的财务状况、经营成果和现金流量，最近三年财务会计报告被出具无保留意见审计报告。

（四）报告期内A、B、C、D类客户应收类科目的金额及占比、账龄情况、单项及组合坏账计提情况，是否已对客户逾期的应收类科目足额计提单项坏账准备

1、报告期内A、B、C、D类客户应收类科目的金额及占比、账龄情况、单项及组合坏账计提情况

（1）应收账款

1) 2023年3月31日，A、B、C、D类客户应收账款情况如下表所示：

单位：万元

客户类别	应收账款余额	占比	1年以内金额	1年以内应收账款占应收账款余额比重	1-2年内金额	2-3年内金额	3年以上金额
A	13,082.85	16.61%	11,842.15	90.52%	1,171.51	36.44	32.75
B	60,586.90	76.94%	45,759.90	75.53%	12,046.50	2,105.98	674.52
C	4,091.88	5.20%	3,449.22	84.29%	638.11		4.55
D	985.60	1.25%	474.23	48.12%	239.24	270.46	1.66
合计	78,747.22	100.00%	61,525.50	78.13%	14,095.36	2,412.88	713.48

2) 2022年12月31日，A、B、C、D类客户应收账款情况如下表所示：

单位：万元

客户类别	应收账款余额	占比	1年以内金额	1年以内应收账款占应收账款余额比重	1-2年内金额	2-3年内金额	3年以上金额
A	12,960.49	15.24%	11,677.93	90.10%	1,213.24	36.57	32.75
B	65,182.41	76.65%	48,233.75	74.00%	14,942.77	1,572.61	433.28
C	5,931.44	6.97%	4,784.03	80.66%	1,112.30	30.57	4.55

客户类别	应收账款余额	占比	1年以内金额	1年以内应收账款占应收账款余额比重	1-2年内金额	2-3年内金额	3年以上金额
D	969.83	1.14%	460.63	47.50%	357.72	64.40	87.08
合计	85,044.17	100.00%	65,156.33	76.61%	17,626.04	1,704.16	557.65

3) 2021年12月31日, A、B、C、D类客户应收账款情况如下表所示:

单位: 万元

客户类别	应收账款余额	占比	1年以内金额	1年以内应收账款占应收账款余额比重	1-2年内金额	2-3年内金额	3年以上金额
A	18,738.55	15.85%	17,465.59	93.21%	1,127.15	122.10	23.70
B	95,626.13	80.87%	83,960.87	87.80%	10,163.88	1,392.09	109.29
C	3,333.28	2.82%	3,298.04	98.94%	30.69	4.55	-
D	549.29	0.46%	512.97	93.39%	25.35	5.05	5.93
合计	118,247.25	100.00%	105,237.46	89.00%	11,347.07	1,523.79	138.92

4) 2020年12月31日, A、B、C、D类客户应收账款情况如下表所示:

单位: 万元

客户类别	应收账款余额	占比	1年以内金额	1年以内应收账款占应收账款余额比重	1-2年内金额	2-3年内金额	3年以上金额
A	14,485.80	16.14%	13,332.04	92.04%	1,066.26	31.28	56.22
B	71,893.34	80.12%	67,526.13	93.93%	4,155.86	126.07	85.29
C	3,066.73	3.42%	2,822.43	92.03%	244.31	-	-
D	290.83	0.32%	274.88	94.51%	7.86	8.10	-
合计	89,736.71	100.00%	83,955.47	93.56%	5,474.29	165.44	141.51

报告期各期末, 公司应收账款账龄以1年以内为主。

报告期各期末, A、B类客户应收账款的合计占比分别为96.26%、96.72%、91.89%及93.55%, 占比较高且保持稳定, 公司应收账款以资质较好的A、B类客户为主。报告期各期末, A、B类客户1年以内的应收账款占比合计分别为93.61%、88.69%、76.67%和78.19%, 占比较高, 应收账款账龄以1年以内为主。2021年末和2022年末, 1年以内的应收账款占比下降主要系受房地产行业动荡, 客户回款较慢所致。

报告期各期末, C、D类应收账款合计金额分别为3,357.57万元、3,882.57万元、6,901.27万元和5,077.47万元, 其中一年以上应收账款合计金额仅为

260.26 万元、71.57 万元、1,656.62 万元、1,154.02 万元，金额较小，对公司影响较小。

报告期各期末，公司坏账计提情况如下表：

单位：万元

客户类别	应收账款余额	单项计提账面余额	单项计提坏账准备	计提比例	账龄组合账面余额	账龄组合坏账准备	计提比例
<b>2023 年 3 月 31 日</b>							
A	13,082.85	135.44	44.04	32.52%	12,947.41	472.05	3.65%
B	60,586.90	5,179.49	1,915.73	36.99%	55,407.41	2,425.53	4.38%
C	4,091.88	0.91	0.09	10.00%	4,090.97	171.74	4.20%
D	985.60	507.35	200.89	39.60%	478.24	16.60	3.47%
合计	78,747.22	5,823.19	2,160.76	37.11%	72,924.03	3,085.92	4.23%
<b>2022 年 12 月 31 日</b>							
A	12,960.49	181.98	45.96	25.25%	12,778.52	465.09	3.64%
B	65,182.41	5,583.51	1,651.27	29.57%	59,598.89	2,656.85	4.46%
C	5,931.44	422.63	115.72	27.38%	5,508.81	220.59	4.00%
D	969.83	504.98	242.85	48.09%	464.86	16.41	3.53%
合计	85,044.17	6,693.10	2,055.80	30.72%	78,351.07	3,358.94	4.29%
<b>2021 年 12 月 31 日</b>							
A	18,738.55	335.09	64.92	19.37%	18,403.46	3,070.33	16.68%
B	95,626.13	6,904.71	1,568.94	22.72%	88,721.41	817.36	0.92%
C	3,333.28	93.13	21.35	22.92%	3,240.15	68.52	2.11%
D	549.29	137.84	68.57	49.74%	411.45	30.02	7.30%
合计	118,247.25	7,470.78	1,723.78	23.07%	110,776.47	3,986.23	3.60%
<b>2020 年 12 月 31 日</b>							
A	14,485.80	-	-	-	14,485.80	572.19	3.95%
B	71,893.34	-	-	-	71,893.34	2,564.48	3.57%
C	3,066.73	-	-	-	3,066.73	109.10	3.56%
D	290.83	-	-	-	290.83	11.46	3.94%
合计	89,736.71	-	-	-	89,736.71	3,257.23	3.63%

2020 年公司不存在单项计提的情况。

自 2021 年末公司根据是否涉诉对应收账款进行分类，把存在减值迹象并已提起诉讼的应收账款确认为信用风险自初始确认后显著增加的应收账款，并单项

计提预期信用风险损失。公司应收账款的坏账计提谨慎，不存在应单项计提坏账准备而未单项计提的情形。

## (2) 应收款项融资

报告期各期末，A、B、C、D类客户应收款项融资余额情况如下：

单位：万元

客户分类	2023年3月末		2022年末		2021年末		2020年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
A	4,208.88	16.82%	4,061.61	15.42%	7,309.40	24.90%	10,438.32	18.12%
B	19,157.10	76.56%	20,786.91	78.91%	19,766.73	67.33%	40,365.89	70.07%
C	1,379.67	5.51%	1,361.87	5.17%	1,532.43	5.22%	2,674.08	4.64%
D	277.278	1.11%	132.6824	0.50%	445.28	1.52%	1,181.38	2.05%
其他	-	-	-	-	303.74	1.03%	2,947.37	5.12%
合计	25,022.93	100.00%	26,343.07	100.00%	29,357.59	100.00%	57,607.03	100.00%

注：其他主要系公司收取苏博系支付的票据。公司于2017年4月起实施对苏博系公司的收购，分别于2017年4月22日，2018年3月23日签署《股权购买协议》，完成对苏博系公司65%股权的收购；由于双方存在分歧，双方于2019年4月签订《股权收购终止协议》，约定以9,275万元回购公司持有的苏博系公司65%股权。公司于2017年和2018年向武汉苏博提供了财务资助款。经双方约定，苏博系可以使用商业承兑汇票和数字化债权凭证偿还上述款项，公司收取苏博系的商业承兑汇票和数字化债权凭证基于上述真实的业务背景。

报告期各期末A、B类客户应收款项融资的占比分别为88.19%、92.23%、**94.33%**和**93.38%**，占比呈上涨趋势且占比较高，扣除其他票据影响，A、B类客户应收款项融资的占比分别为92.95%、93.19%、**94.33%**和**93.38%**，占比呈上涨趋势且占比较高。

报告期各期末，公司应收款项融资账龄均为1年以内，其承兑人或票面出票人资质较好兑付有保证的企业，属于信用风险极低的金融资产组合，除公允价值变动外，公司判断其现金流量与预期能收到的现金流量之间不存在差异，不存在信用风险损失，未计提坏账。

2021年末，应收款项融资金额较2020年末大幅下降，主要系进入2021年以来，房地产行业震荡，公司所处行业位于房地产行业上游，为积极应对风险，公司采取多项措施增加回款并谨慎应对风险。主要方式有：1) 控制票据账龄；公司鼓励客户提供票据到期日在半年以内的票据，若客户提供半年以上的票据，相关销售人员需事前获得审批。2) 谨慎应对信用减值风险；公司将应收款项融

资中，除出票人为央企或省级国资控股企业以外的商业承兑汇票全部计入应收票据。3) 公司为缓解现金流压力对应收款项融资进行了较大规模的贴现及背书。

2022年末，公司应收款项融资账面余额较上一年末减少3,014.51万元，主要系公司重新评估持有商业承兑汇票的业务模式，受恒大等地产公司开具的商业承兑汇票违约事件的持续影响，商业承兑汇票背书或贴现的可能性较小，公司将商业承兑汇票调整至应收票据所致。

2023年3月末，公司应收款项融资较上年末减少1,320.14万元，主要系第一季度业务规模较小所致。

### (3) 应收票据

报告期各期末，A、B、C、D类客户应收票据余额情况如下：

单位：万元

客户分类	2023年3月末		2022年末		2021年末		2020年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
A	1,700.76	40.55%	2,453.54	46.58%	658.28	6.51%	81.39	3.80%
B	2,327.36	55.49%	2,622.36	49.79%	8,310.80	82.22%	1,594.27	74.36%
C	146.37	3.49%	171.00	3.25%	109.00	1.08%	-	-
D	20.00	0.48%	20.00	0.38%	241.13	2.39%	-	-
其他	-	-	-	-	789.16	7.81%	468.44	21.85%
合计	4,194.49	100.00%	5,266.90	100.00%	10,108.36	100.00%	2,144.10	100.00%

注：其他主要系公司收取苏博系支付的票据。

报告期各期末，A、B类客户应收票据的占比分别为78.15%、88.73%、**96.37%**及**96.03%**，扣除其他票据影响，A、B类客户应收票据占比分别为100.00%、96.24%、**96.37%**及**96.03%**，占比较高。公司的应收票据均为公司非房地产类客户背书转让的商业承兑汇票，如果票据发生逾期，公司仍保留对直接客户及前手背书方的追索权。由于A、B类客户为资信情况较好的客户，因此应收款项无法收回的风险较低。

报告期各期末，公司应收票据账龄均为1年以内，公司对正常信用风险金融资产组合的商业承兑汇票按照3%计提减值准备，2022年起，公司将应收款项融资中的商业承兑汇票转入应收票据，该类票据出票人均均为央企或者省级国资控股企业，信用风险极低，属于信用风险极低的金融资产组合，公司判断应收票

据的现金流量与预期能收到的现金流量之间不存在差异，不确认应收票据减值准备。

2021 年末，应收票据余额较上年末大幅增加，主要系为谨慎应对信用减值风险；2021 年，公司出于谨慎性考虑将应收款项融资中除出票人为央企或省级国资控股企业以外的商业承兑汇票计入应收票据。

2022 年末，应收票据较上年末下降 4,841.47 万元，系：1) 公司为防范信用减值风险，主动减少收受划分为应收票据的商业承兑汇票，转为接受信用等级更高的银行承兑汇票或应收债权凭证。2) 公司受下游需求减小及公司加强客户管理，集中发展重点客户，进一步加强对客户的信用核查，收紧对回款能力弱、规模较小等客户新业务的审批的影响，公司收入下降导致应收票据金额下降。

2023 年 3 月末，应收票据较上年末进一步下降，下降 1,072.41 万元，主要系部分票据兑付及减少商业承兑汇票的收取所致。

## 2、已对客户逾期的应收类科目足额计提单项坏账准备

公司考虑票据结算较多的行业特点以及客户付款审批流程时间，并结合客户的历史付款经验，对于账龄在 1 年以内的应收款项，公司认定为处于正常状态，不视同为逾期。报告期各期末，公司已将逾期票据转入应收账款并按账龄连续计提的原则对该部分应收账款计提坏账准备。同时自 2021 年末公司根据是否涉诉对应收账款进行分类，把存在减值迹象并已提起诉讼的应收账款确认为信用风险自初始确认后显著增加的应收账款，并单项计提预期信用风险损失。因此公司对于账龄超过 1 年的应收款项视为逾期，并对发生诉讼的应收账款（包括已转入应收账款的涉诉票据）视同为逾期管理。公司对账龄超过 1 年客户的应收款项和发生诉讼的持续加强管理催收。报告期内，1 年以上的应收款项均为应收账款。

(1) 报告期内账龄组合各类客户的回款比例如下：

1) 2023 年 3 月 31 日，应收账款余额期后回款比例如下：

单位：万元

项目	1 年以内应收账款余额	截至 2023 年 4 月 30 日回款金额	回款比例 (%)	1 年以上应收账款余额	截至 2023 年 4 月 30 日回款金额	回款比例 (%)
A	11,842.15	626.46	5.29	1,105.26	192.19	17.39

项目	1年以内应收账款余额	截至2023年4月30日回款金额	回款比例(%)	1年以上应收账款余额	截至2023年4月30日回款金额	回款比例(%)
B	45,548.53	3,165.50	6.95	9,858.88	1,399.75	14.20
C	3,449.22	466.44	13.52	641.75	93.04	14.50
D	474.23	43.91	9.26	4.01	-	-
合计	61,314.13	4,302.31	7.02	11,609.90	1,684.98	14.51

2) 2022年12月31日, 应收账款余额期后回款比例如下:

单位: 万元

项目	1年以内应收账款余额	截至2023年4月30日回款金额	回款比例(%)	1年以上应收账款余额	截至2023年4月30日回款金额	回款比例(%)
A	11,677.93	3,951.60	33.84	1,100.59	339.11	30.81
B	47,883.64	14,019.82	29.28	11,715.25	6,123.92	52.27
C	4,776.89	2,088.90	43.73	731.92	367.11	50.16
D	460.63	178.75	38.81	4.23	-	-
合计	64,799.08	20,239.08	31.23	13,551.99	6,830.13	50.40

3) 2021年12月31日应收账款余额期后回款比例如下:

项目	1年以内应收账款余额	截至2023年4月30日回款金额	回款比例(%)	1年以上应收账款余额	截至2023年4月30日回款金额	回款比例(%)
A	17,360.19	16,461.78	94.82	1,043.27	1,021.63	97.93
B	81,385.89	73,122.96	89.85	7,335.52	6,841.15	93.26
C	3,204.91	3,009.55	93.90	35.24	12.97	36.82
D	393.43	298.20	75.80	18.02	14.01	77.75
合计	102,344.42	92,892.49	90.76	8,432.05	7,889.76	93.57

4) 2020年12月31日应收账款余额期后回款比例如下:

项目	1年以内应收账款余额	截至2023年4月30日回款金额	回款比例(%)	1年以上应收账款余额	截至2023年4月30日回款金额	回款比例(%)
A	13,332.04	13,310.40	99.84	1,153.76	1,121.01	97.16
B	67,526.13	66,752.82	98.85	4,367.22	4,057.14	92.90
C	2,822.43	2,804.71	99.37	244.31	244.31	100.00
D	274.88	274.88	100.00	15.96	14.07	88.20
合计	83,955.47	83,142.80	99.03	5,781.24	5,436.53	94.04

2020年至2021年末, 1年以内的账龄组合应收账款回款比例分别为99.03%

和 90.76%，回款情况良好，款项无法收回风险较低，不属于逾期应收账款。2022 年，1 年以内的账龄组合应收账款回款比例为 31.23%，主要系截至 2023 年 4 月 30 日，距离 2022 年 12 月 31 日仅为四个月，部分应收账款尚在回款期。2023 年 3 月末，1 年以内的账龄组合应收账款回款比例为 7.02%，主要系截至 2023 年 4 月 30 日，距离 2023 年 3 月 31 日仅为一个月，部分应收账款尚在回款期。

公司将存在减值迹象的应收账款并已提起诉讼的应收款项，确定为信用风险自初始确认后显著增加的应收账款并单项评估预期信用风险损失。账龄组合的应收账款不存在上述情形，公司按照会计准则，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失，计提坏账准备。逾期的应收账款不涉及单项计提。

## (2) 涉诉单项计提的应收账款

对于已出现减值迹象并且已提起诉讼的应收账款，公司确认为信用风险自初始确认后显著增加的应收账款并单项评估预期信用风险损失，按照该应收账款的账面金额与预期能收到的现金流量现值的差额，确定应收账款的预期信用损失，计提坏账准备，公司已对该类型的应收账款足额计提单项坏账准备。具体计提比例详见本题“（二）报告期内 A、B、C、D 类客户应收类科目的金额及占比、账龄情况、单项及组合坏账计提情况，是否已对客户逾期的应收类科目足额计提单项坏账准备”之“1、报告期内 A、B、C、D 类客户应收类科目的金额及占比、账龄情况、单项及组合坏账计提情况”。

### 1) 2023 年 3 月 31 日，单项计提应收账款余额期后回款比例如下

项目	单项计提应收账款余额	截至 2023 年 4 月 30 日回款金额	回款比例 (%)
A	135.44	-	-
B	5,179.49	212.22	4.10
C	0.91	-	-
D	507.35	25.60	5.05
合计	5,823.19	237.83	4.08

### 2) 2022 年 12 月 31 日，单项计提应收账款余额期后回款比例如下：

项目	单项计提应收账款余额	截至 2023 年 4 月 30 日回款金额	回款比例 (%)
----	------------	------------------------	----------

项目	单项计提应收账款余额	截至 2023 年 4 月 30 日回款金额	回款比例 (%)
A	181.98	17.15	9.42
B	5,583.51	783.70	14.04
C	422.63	237.71	56.25
D	504.98	-	-
合计	6,693.10	1,038.57	15.52

3) 2021 年 12 月 31 日, 单项计提应收账款余额期后回款比例如下:

项目	单项计提应收账款余额	截至 2023 年 4 月 30 日回款金额	回款比例 (%)
A	335.09	302.34	90.23
B	6,904.71	4,784.39	69.29
C	93.13	53.44	57.38
D	137.84	26.80	19.44
合计	7,470.78	5,166.97	69.16

2020 年末不涉及单项计提应收账款的情况。

2021 年末至 2023 年 3 月末, 单项计提应收账款余额分别为 7,470.78 万元、6,693.10 万元和 5,823.19 万元, 呈下降趋势。

2021 年末, 公司单项计提应收账款截至 2023 年 4 月 30 日回款金额为 5,166.97 万元, 回款比例为 69.16%, 其中 A 类客户回款比例为 90.23%, B 类客户回款比例为 69.29%, 超过 60%, 回款情况良好。

2022 年末, 公司单项计提应收账款截至 2023 年 4 月 30 日回款金额为 1,038.57 万元, 回款比例为 15.52%, 低于 2021 年末应收账款余额回款情况, 主要系截至 2023 年 4 月 30 日, 距离 2022 年 12 月 31 日仅为四个月, 部分案件尚在审理中。

2023 年 3 月末, 公司单项计提应收账款截至 2023 年 4 月 30 日回款金额为 237.83 万元, 回款比例为 4.08%, 低于 2022 年末应收账款余额回款情况, 主要系截至 2023 年 4 月 30 日, 距离 2023 年 3 月 31 日仅为一个月, 部分案件尚在审理中。

2021 年度和 2022 年度新增诉讼案件本金截至 2023 年 4 月 30 日回款情况如下:

单位：万元

项目	诉讼本金	截至 2023 年 4 月 30 日回款金额	回款比例
2021 年度	10,391.04	8,445.39	81.28%
2022 年度	8,835.25	5,395.47	61.07%

注：诉讼本金：已经判决的诉讼本金按照判决金额，未判决的诉讼本金按照诉讼请求金额

由上表可见，公司 2021 年度新增的诉讼本金，截至 2023 年 4 月 30 日，回款比例为 81.28%，回款情况良好；公司 2022 年度新增的诉讼本金，截至 2023 年 4 月 30 日，回款比例为 61.07%，回款情况良好，2022 年度新增诉讼本金回款情况低于 2021 年新增诉讼本金回款情况，主要系截至 2023 年 4 月 30 日，距离 2022 年 12 月 31 日仅为四个月，部分案件尚在审理中。

综上所述，公司诉讼本金和应收账款余额整体回款良好，特别是诉讼发生时间在一年以上的案件；2022 年末单项计提应收账款余额期后回款比例和 2022 年度新增诉讼案件回款比例低于 2021 年度，主要是案件从立项、调解、判决、执行、款项收回等需要一定处理流程，案件尚在审理中，且截至 2023 年 4 月 30 日，距离 2022 年 12 月 31 日仅为四个月，时间间隔较短，回款情况整体低于 2021 年度具有合理性；基于 2021 年度的良好回款以及当前房地产行业逐渐向好，公司所处行业情况有望好于 2022 年，随着案件结案，公司将逐步收回相应款项。公司应收账款单项计提金额充足。

公司诉讼客户持续回款，公司考虑预计可回收金额后，诉讼单项计提应收账款足额计提坏账准备。

#### （五）公司加强对客户信用核查的具体措施及效果

2021 年以来房地产行业震荡，行业环境受其影响，违约企业相应增加；为应对该情况，公司进一步加强对客户的信用核查，具体措施如下：

1、加强客户管理，集中发展重点客户；控制与内部信用评级下降、回款能力较弱、规模较小、回款期限较长、订单利润率较低、涉诉客户开展新业务；

2、密切关注客户经营动态，每季度由公司安排专人交叉对账，复核客户交易情况，实地走访客户，了解客户经营情况；销售管理人员定期通过企查查等网

站查询客户经营、诉讼等情况，随时了解客户信息；

3、重点关注回款较慢的客户；严格规定商业承兑汇票的收取条件；

4、2022年起，加强客户现场走访管理，新客户需经销售总监实地走访、评估后，再提交公司进行合作审批。

公司信用核查措施执行效果较好，具体情况如下：

1、终止或减少与原内蒙古、西南等地的客户合作，减少对内蒙古、西南等地的客户开发，2022年，公司已终止与至少40家西南、内蒙古地区客户的合作；

2、终止或减少与回款周期相对较长客户的合作；

3、终止或减少与涉诉客户的合作；

4、减少与订单利润率较低的客户的合作；

5、2022年，货款回收情况良好，信用减值损失较上一年大幅减少且转负为正，转回已经计提的坏账准备使得公司净利润增加**2,806.14万元**。

6、公司2021年度新增的诉讼本金，截至**2023年4月30日**，回款比例为**81.28%**，回款情况良好；公司2022年度新增的诉讼本金，截至**2023年4月30日**，回款比例为**61.07%**，回款情况良好。公司诉讼本金和应收账款余额整体回款良好，特别是诉讼发生时间在一年以上的案件。

#### **（六）公司已及时采取有效催收措施，期后回款情况**

公司已针对应收款项采取有效的催收措施，具体方法如下：

1、密切关注客户经营动态；对回款较慢的客户重点关注，组建催收小组，到客户现场进行催收、制定回款计划，并由专人督促回款计划的执行情况；

2、公司综合采用电话、微信、邮件沟通以及发送预告、警告、催款函或律师函等追讨文书、上门拜访等方式进行催收，对于沟通效果较差的客户，公司将通过诉讼、仲裁等必要的法律手段进行催收，并在采取措施前及时进行相关信息和资料的收集和财产保全，最大可能保障公司的合法权益；

3、针对已经起诉的客户，公司积极采用庭前调解的方式与客户沟通回款事宜，通过司法介入，提升回款速度。

#### 4、加大回款指标对销售人员考核比例。

期后回款情况详见本题“结合相关信用风险管控政策制定及执行情况，报告期内 A、B、C、D 类客户应收类科目的金额及占比、账龄情况、单项及组合坏账计提情况，是否已对客户逾期的应收类科目足额计提单项坏账准备等，说明公司加强对客户信用核查的具体措施及效果，是否已及时采取有效催收措施，期后回款情况，单项与组合坏账计提的金额及比例是否与同行业存在显著差异，对组合账龄在一年以内的应收类科目计提坏账准备比例低于同行业可比公司的原因、合理性，相关坏账准备计提是否充分，发行人是否持续符合《注册办法》第十三条的规定”之“（二）报告期内 A、B、C、D 类客户应收类科目的金额及占比、账龄情况、单项及组合坏账计提情况，是否已对客户逾期的应收类科目足额计提单项坏账准备”。

综上，公司已针对应收款项及时采取有效催收措施，期后回款情况良好。

（七）单项与组合坏账计提的金额及比例是否与同行业存在显著差异，对组合账龄在一年以内的应收类科目计提坏账准备比例低于同行业可比公司的原因、合理性，相关坏账准备计提是否充分，发行人是否持续符合《注册办法》第十三条的规定。

#### 1、公司单项与组合坏账计提的金额及比例与同行业不存在显著差异

（1）公司应收票据和应收款项融资单项与组合坏账计提的金额及比例与同行业不存在显著差异

1) 报告期各期末，发行人应收票据坏账计提情况如下所示：

单位：万元

项目	2023年3月31日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
应收票据余额	4,194.49	5,266.90	10,108.36	2,144.10
其中：正常信用风险组合	1,389.89	1,438.94	10,108.36	2,144.10
坏账准备	41.70	43.17	303.25	64.32
计提比例	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%
信用风险极低组合	2,804.60	3,827.96	-	-
计提比例	-	-	-	-
综合计提比例	0.99%	0.82%	3.00%	3.00%

报告期各期末，公司持有的应收票据均为商业承兑汇票，其均为非房地产客户背书转让的商业承兑汇票，按照组合计提坏账准备，2020年末和2021年末计提比例为3%；2022年底，公司重新评估管理商业承兑汇票的业务模式，受恒大等地产公司开具的商业承兑票据违约事件的持续影响，商业承兑汇票背书或贴现出去的可能性较小，因此，公司将应收款项融资中的商业承兑汇票全部计入应收票据，上述票据出票人均均为央企或者省级国资控股企业，信用风险极低，属于信用风险极低的金融资产组合，公司判断应收票据的现金流量与预期能收到的现金流量之间不存在差异，不确认应收票据减值准备。2022年末和2023年1-3月末，商业承兑汇票综合计提比例为0.82%和0.99%。

同行业可比公司应收票据坏账计提情况如下

公司名称	项目	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
苏博特	应收票据余额	46,135.54	56,754.18	71,494.71
	坏账准备	619.42	1,277.37	1,472.90
	计提比例	1.34%	2.25%	2.06%
垒知集团	应收票据余额	26,259.49	45,429.91	55,400.75
	坏账准备	1,312.97	2,449.18	2,777.54
	计提比例	5.00%	5.39%	5.00%
公司	应收票据余额	<b>5,266.90</b>	10,108.36	2,144.10
	坏账准备	<b>43.17</b>	303.25	64.32
	计提比例	<b>0.82%</b>	3.00%	3.00%

数据来源：可比公司公开数据

注：可比公司未披露2023年3月31日应收票据余额及坏账计提情况，未做对比分析。

垒知集团的应收票据与公司一致，均为商业承兑汇票，除2021年末外，计提比例为5%。2021年末，垒知集团将直接客户为恒大集团及其子公司的商业承兑汇票394.85万元按50%单项计提坏账准备，其他票据按组合计提坏账准备，计提比例为5.00%。

报告期各期末，苏博特将银行承兑汇票和商业承兑汇票计入应收票据，其中银行承兑汇票未计提坏账准备，商业承兑汇票除2021年末坏账计提比例为5.53%外，报告期其他年度均为5.00%。具体情况如下表：

单位：万元

项目	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
----	-------------	-------------	-------------

<b>应收票据余额</b>	<b>46,135.54</b>	<b>56,754.18</b>	<b>71,494.71</b>
其中：银行承兑汇票	33,747.07	33,665.70	42,036.72
商业承兑汇票	12,388.47	23,088.48	29,457.99
<b>坏账准备</b>	<b>619.42</b>	<b>1,277.37</b>	<b>1,472.90</b>
其中：银行承兑汇票 坏账准备	-	-	-
商业承兑汇票 坏账准备	619.42	1,277.37	1,472.90
<b>坏账计提比例</b>	<b>1.34%</b>	<b>2.25%</b>	<b>2.06%</b>
其中：银行承兑汇票 计提比例	-	-	-
商业承兑汇票 计提比例	5.00%	5.53%	5.00%

数据来源：可比公司公开数据

注：可比公司未披露 2023 年 3 月 31 日应收票据余额及坏账计提情况，未做对比分析。

## 2) 报告期各期末，发行人与同行业可比公司应收款项融资坏账计提情况

报告期各期末，公司应收款项融资账面价值分别为 57,562.95 万元、29,256.47 万元、26,312.26 万元和 24,998.76 万元，未计提坏账准备。

报告期各期末，垒知集团应收款项融资账面价值分别为 32,825.92 万元、17,012.98 万元、36,588.51 万元和 217,908.84 万元，未计提坏账准备。

报告期各期末，苏博特无应收款项融资。

## 3) 票据坏账计提政策及与可比公司对比不存在显著差异

2019 年 1 月 1 日起，发行人及同行业可比公司采用了新金融工具准则要求的坏账准备计提政策，具体如下：

项目	苏博特	垒知集团	红墙股份
应收票据	公司对单项评估未发生信用减值的金融资产，基于其信用风险特征，将其划分为不同组合；根据以前年度与之相同或相类似的、按账龄段划分的具有类似信用风险特征的应收账款	应收票据组合-商业承兑汇票，对于划分为组合的应收票据，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。 应收款项融资组合-应收票据-银行承兑汇票，对于划分为组合的应收款项融资，公司参考历史信	公司将票据到期日在 1 年以内的银行承兑汇票、承兑人或票面收票人资质较好兑付有保证的企业的商业承兑汇票，分类为信用风险极低的金融资产组合；一般企业开具的商业承兑汇票和一般企业的财务公司开具的银行承兑汇票，分类为正常信用风险金融资产组合。对于划分为组合的应收票据，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。对于信用风险极低的金融资产组合，公司判断应收票据的现金流量与预期能收到的现金流量之间

项目	苏博特	垒知集团	红墙股份
	组合的预期信用损失为基础，考虑前瞻性信息，确定损失准备。	用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。	不存在差异，不确认应收票据减值准备。对于正常信用风险金融资产组合的应收票据，公司根据以前年度的实际信用损失，并考虑本年的前瞻性信息，预计违约损失率为3%，按资产负债表日余额的3%确定该组合的预期信用损失，计提坏账准备。

2020年末、2021年末和2022年12月末，公司与同行业可比公司尚未到期的应收票据坏账计提比例如下表：

项目	苏博特	垒知集团	红墙股份
银行承兑汇票	不计提	不计提	不计提
应收票据-商业承兑汇票	2021年末为5.53%，2020年末、2022年末为5.00%，2023年3月末未披露。	2021年末直接客户为恒大集团及其子公司的商业承兑汇票按50%单项计提坏账准备，其他票据按组合计提坏账准备，计提比例为5.00%；2020年末和2022年末，均按照5.00%计提坏账准备；2023年3月末未披露。	报告期内正常信用风险金融资产组合为3.00%；信用风险极低金融资产组合不计提。
应收款项融资-商业承兑汇票	不适用	不适用	不计提
应收债权凭证	未单独披露	未单独披露	不计提

注：2023年3月31日同行业可比公司未披露坏账计提比例

报告期各期末，苏博特将银行承兑汇票和商业承兑汇票计入应收票据，其中银行承兑汇票未计提坏账准备，商业承兑汇票除2021年末坏账计提比例为5.53%外，报告期其他年度均为5.00%，无应收款项融资。垒知集团将银行承兑汇票计入应收款项融资，未计提坏账准备；将商业承兑汇票计入应收票据，2021年末垒知集团将直接客户为恒大集团及其子公司的商业承兑汇票按50%单项计提坏账准备，其他票据按组合计提坏账准备，计提比例为5.00%；2020年末和2022年末，均按照5.00%计提坏账准备。

公司不存在直接客户为房地产企业的情形，公司持有的商业承兑汇票均为非房地产客户背书转让的商业承兑汇票。

综上，公司对未到期的商业承兑汇票坏账计提比例略低于同行业可比公司，与公司实际经营情况相匹配，与同行业可比公司不存在重大差异。

(2) 公司应收账款单项与组合坏账计提的金额及比例与同行业不存在显著

## 差异

1) 报告期各期末，发行人应收账款分类组合情况分析如下所示：

单位：万元

类别	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例	金额	计提比例	
<b>2023年3月31日</b>					
按单项计提坏账准备的应收账款	5,823.19	7.4%	2,160.76	41.18%	3,662.43
按组合计提坏账准备的应收账款	72,924.03	92.6%	3,085.92	58.82%	69,838.11
其中：账龄组合	72,924.03	92.6%	3,085.92	58.82%	69,838.11
<b>合计</b>	<b>78,747.22</b>	<b>100.0%</b>	<b>5,246.68</b>	<b>100.00%</b>	<b>73,500.54</b>
<b>2022年12月31日</b>					
按单项计提坏账准备的应收账款	6,693.10	7.87%	2,055.80	37.97%	4,637.30
按组合计提坏账准备的应收账款	78,351.07	92.13%	3,358.94	62.03%	74,992.14
其中：账龄组合	78,351.07	92.13%	3,358.94	62.03%	74,992.14
<b>合计</b>	<b>85,044.17</b>	<b>100.00%</b>	<b>5,414.74</b>	<b>100.00%</b>	<b>79,629.44</b>
<b>2021年12月31日</b>					
按单项计提坏账准备的应收账款	7,470.78	6.32%	1,723.78	23.07%	5,746.99
按组合计提坏账准备的应收账款	110,776.47	93.68%	3,986.23	3.60%	106,790.24
其中：账龄组合	110,776.47	93.68%	3,986.23	3.60%	106,790.24
<b>合计</b>	<b>118,247.25</b>	<b>100.00%</b>	<b>5,710.01</b>	<b>4.83%</b>	<b>112,537.23</b>
<b>2020年12月31日</b>					
按单项计提坏账准备的应收账款	-	-	-	-	-
按组合计提坏账准备的应收账款	89,736.71	100.00%	3,257.23	3.63%	86,479.48
其中：账龄组合	89,736.71	100.00%	3,257.23	3.63%	86,479.48
<b>合计</b>	<b>89,736.71</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,257.23</b>	<b>3.63%</b>	<b>86,479.48</b>

对于已出现减值迹象并且已提起诉讼的应收账款，公司确认为信用风险自初始确认后显著增加的应收账款并单项评估预期信用风险损失，按照该应收账款的账面金额与预期能收到的现金流量现值的差额，确定应收账款的预期信用损失，计提坏账准备。

2020年末，客户回款状况良好，公司应收账款未进行单项计提。

2021年房地产行业震荡，行业环境受其影响，违约企业相应增加；为应对该情况，公司主动采取诸如诉讼冻结等方式，导致需单项计提坏账的应收账款增

加。

组合中，采用账龄组合或组合中采用账龄分析法计提坏账准备的应收账款情况如下：

单位：万元

账龄	2023/3/31			2022/12/31		
	账面余额	坏账准备	计提比例	账面余额	坏账准备	计提比例
1年以内	61,314.13	1,839.42	3.00%	64,799.08	1,943.97	3.00%
1至2年	11,204.11	1,120.41	10.00%	13,275.67	1,327.57	10.00%
2至3年	399.58	119.87	30.00%	269.89	80.97	30.00%
3年以上	6.21	6.21	100.00%	6.43	6.43	100.00%
<b>合计</b>	<b>72,924.03</b>	<b>3,085.92</b>	<b>4.23%</b>	<b>78,351.07</b>	<b>3,358.94</b>	<b>4.29%</b>
账龄	2021/12/31			2020/12/31		
	账面余额	坏账准备	计提比例	账面余额	坏账准备	计提比例
1年以内	102,344.42	3,070.33	3.00%	83,955.47	2,518.66	3.00%
1至2年	8,173.64	817.36	10.00%	5,474.29	547.43	10.00%
2至3年	228.39	68.52	30.00%	165.44	49.63	30.00%
3年以上	30.02	30.02	100.00%	141.51	141.51	100.00%
<b>合计</b>	<b>110,776.47</b>	<b>3,986.23</b>	<b>3.60%</b>	<b>89,736.71</b>	<b>3,257.23</b>	<b>3.63%</b>

报告期各期末，公司按账龄组合计提的应收账款账龄主要在1年以内，账龄结构较为合理，坏账准备占比较低，并且公司制定了较为合理的坏账准备计提政策，在报告期内严格执行。

2) 报告期各期末，同行业可比公司与发行人应收账款余额的账龄结构对比如下：

单位：万元

应收账款总余额：按 计提方式分类		苏博特		垒知集团		红墙股份	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
<b>2022年12月31日</b>							
组合计提	1年以内	235,036.08	79.89%	271,718.43	78.21%	<b>64,799.08</b>	<b>76.19%</b>
	1-2年	44,980.45	15.29%	53,047.36	15.27%	<b>13,275.67</b>	<b>15.61%</b>
	2-3年	10,179.00	3.46%	10,861.41	3.13%	<b>269.89</b>	<b>0.32%</b>
	3年以上	3,507.81	1.19%	6,581.85	1.89%	<b>6.43</b>	<b>0.01%</b>
单项计提		479.51	0.16%	5,214.06	1.50%	<b>6,693.10</b>	<b>7.87%</b>

应收账款总余额：按 计提方式分类		苏博特		垒知集团		红墙股份	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
合计		<b>294,182.86</b>	<b>100.00%</b>	<b>347,423.12</b>	<b>100.00%</b>	<b>85,044.17</b>	<b>100.00%</b>
<b>2021年12月31日</b>							
组合计提	1年以内	262,820.22	88.13%	287,950.93	84.61%	102,344.42	86.55%
	1-2年	25,638.87	8.60%	36,694.72	10.78%	8,173.64	6.91%
	2-3年	5,747.73	1.93%	9,003.99	2.65%	228.39	0.19%
	3年以上	3,514.43	1.18%	3,056.39	0.90%	30.02	0.03%
单项计提		492.91	0.17%	3,615.25	1.06%	7,470.78	6.32%
合计		<b>298,214.16</b>	<b>100%</b>	<b>340,321.28</b>	<b>100%</b>	<b>118,247.25</b>	<b>100%</b>
<b>2020年12月31日</b>							
组合计提	1年以内	190,619.41	89.20%	222,426.21	85.62%	83,955.47	93.56%
	1-2年	15,571.38	7.29%	26,896.38	10.35%	5,474.29	6.10%
	2-3年	3,559.03	1.67%	5,398.11	2.08%	165.44	0.18%
	3年以上	3,541.16	1.66%	2,818.83	1.09%	141.51	0.16%
单项计提		411.38	0.19%	2,254.73	0.87%	-	-
合计		<b>213,702.34</b>	<b>100%</b>	<b>259,794.25</b>	<b>100%</b>	<b>89,736.71</b>	<b>100%</b>

注：同行业数据来自上市公司年报。可比公司**2023年一季报**未披露相关数据，因此未做对比分析。

发行人应收账款账龄主要为1年以内，可比公司垒知集团及苏博特与发行人业务模式相似，发行人长账龄应收账款的比例与可比公司不存在重大差异，发行人应收账款账龄情况具有合理性、符合行业特点。

2021年起公司单项计提坏账的应收账款占比高于垒知集团和苏博特，更具有谨慎性。

3) 报告期内，发行人与可比上市公司在应收账款坏账准备计提政策上不存在重大差异

2019年1月1日起，发行人及同行业可比公司采用了新金融工具准则要求的坏账准备计提政策，具体如下：

项目	苏博特	垒知集团	红墙股份
单项评估预期信用风险损失	单项评估信用风险的金融资产，始终按照相当于存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。	对于存在客观证据表明存在减值，以及其他适用于单项评估的应收账款单独进行减值测试，确认预期信用损失，计	将存在减值迹象的应收账款并已提起诉讼的应收款项，确定为信用风险自初始确认后显著增加的应收账款并单项评估预期信用风险损失，按照该应收账

项目	苏博特	垒知集团	红墙股份			
		提单项减值准备。	款的账面金额与预期能收到的现金流量现值的差额，确定应收账款的预期信用损失，计提坏账准备。			
按照信用风险特征划分组合的资产	本公司对单项评估未发生信用减值的金融资产，基于其信用风险特征，将其划分为不同组合；根据以前年度与之相同或相类似的、按账龄段划分的具有类似信用风险特征的应收账款组合的预期信用损失为基础，考虑前瞻性信息，确定损失准备。	对于不存在减值客观证据的应收账款，依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。对于划分为组合的应收账款，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。	对其他未单项测试的应收账款，按照欠款人类型和初始确认日期为共同风险特征，对应收账款进行分组并以组合为基础考虑评估信用风险是否显著增加，确定预期信用损失。对于划分为组合的应收账款，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。			
	信用风险特征组合的确定依据：组合一：账龄	确定组合的依据如下：组合一：非合并报表范围内客户组合二：合并报表范围关联方	信用风险特征组合的确定依据：组合一：账龄组合二：合并范围内关联方款项			
各组合预期信用损失率	账龄	应收账款预期信用损失率 (%)	账龄	应收账款预期信用损失率 (%)	账龄	应收账款预期信用损失率 (%)
	1年以内(含1年)	5	1年以内(含1年)	5	1年以内(含1年)	3
	1-2年	10	1-2年	10	1-2年	10
	2-3年	30	2-3年	30	2-3年	30
	3年以上	100	3年以上	100	3年以上	100

同行业可比公司应收账款坏账准备实际计提比例情况如下：

项目	2022年末	2021年末	2020年末
苏博特	7.92%	7.19%	7.54%
垒知集团	9.36%	7.69%	7.85%
红墙股份	<b>6.37%</b>	4.83%	3.63%

注：2023年3月31日同行业可比公司未披露坏账计提比例，未作对比分析。

报告期内，公司坏账计提比例略低于同行业，主要系公司一年以内账龄坏账计提比例3%略低于同行业，其他年份坏账计提比例与同行业一致。公司一年内坏账计提比例低于同行业，主要是依据公司预期信用损失率的计算数据得出。

公司预期信用损失率计算过程如下：

公司执行新金融工具准则后，按照历史信用损失为基础计算历史损失率，即2021年12月31日根据2018年末-2021年末的应收账款账龄余额、**2022年12**

月 31 日根据 2019 年末-2022 年末的应收账款余额计算出各年的迁徙率，并根据迁徙率计算各账龄的历史损失率，在历史坏账损失率基础上，综合考虑当前状况、对未来经济状况的预测、谨慎性、财务报告可比性等因素，最终确定公司按信用风险特征组合计提坏账准备的预期信用损失率。公司按账龄迁徙率模型计算的历史损失率与公司坏账准备计提比例对比如下：

账龄	2021 年 12 月 31 日 历史信用损失率	2022 年 12 月 31 日 历史信用损失率	公司坏账准备计提比例 (预期信用损失率)
1 年以内	0.03%	0.04%	3.00%
1-2 年	0.59%	<b>0.49%</b>	10.00%
2-3 年	23.72%	<b>19.25%</b>	30.00%
3 年以上	100.00%	100.00%	100.00%

如上表所示，公司的坏账准备计提比例大于按账龄迁徙率模型计算的历史损失率，公司应收账款坏账准备计提充分。

综上，公司单项与组合坏账计提的金额及比例与同行业不存在显著差异。

## 2、对组合账龄在一年以内的应收类科目计提坏账准备比例低于同行业可比公司的原因、合理性，相关坏账准备计提是否充分

组合账龄在一年以内的应收类科目计提坏账准备比例低于同行业可比公司主要系依据公司预期信用损失率的计算数据得出，具有合理性，坏账计提准备充分。具体分析详见本题“1、公司单项与组合坏账计提的金额及比例是否与同行业存在显著差异”。

公司 1 年以上的应收账款计提比例与同行业可比公司一致，银行承兑汇票均未计提坏账，假设按照同行业可比公司对商业承兑汇票和 1 年以内应收账款 5% 坏账计提比例对商业承兑汇票和应收账款进行坏账计提，同时假设出现极端情况，即截至 2022 年 12 月 31 日，因房地产公司作为出票人未履约而将其转应收账款的逾期票据 2,122.18 万元全部无法收回且背书转让的客户及前手背书方均无法偿付，公司将对其全额计提坏账准备（相比于同行业计提减值更谨慎，按照全部无法收回计提坏账），将对公司 2021 年和 2022 年净利润将产生较大影响，具体如下：

单位：万元

项目	2022 年末	2021 年末	2020 年末
----	---------	---------	---------

项目	2022 年末	2021 年末	2020 年末
按 3% 计提坏账的 1 年以内应收账款余额 (注) (A)	<b>65,156.33</b>	104,607.37	83,955.47
按照 5% 计提比例应计提的坏账金额 (A*5%)	<b>3,257.82</b>	5,230.37	4,197.77
经测算, 以前年度累计已补提的坏账金额 (B)	<b>2,092.15</b>	1,679.11	1,301.50
公司实际已计提的坏账金额(C)	<b>1,954.69</b>	3,138.22	2,518.66
应补提的坏账金额(D=A*5%-B-C)	<b>-789.02</b>	413.04	377.61
应收票据余额-商业承兑汇票(E)	<b>5,266.90</b>	10,108.36	2,144.10
按照 5% 计提比例应计提的坏账金额 (E*5%)	<b>263.34</b>	505.42	107.20
经测算, 以前年度累计已补提的坏账金额 (F)	<b>202.17</b>	42.88	24.11
公司实际已计提的坏账金额(G)	<b>43.17</b>	303.25	64.32
应补提的坏账金额(H=E*5%-F-G)	<b>18.01</b>	159.29	18.77
应收款项融资余额-商业承兑汇票和数字化 债权凭证(I)	<b>10,318.40</b>	14,247.83	46,253.76
按照 5% 计提比例应计提的坏账金额(I*5%)	<b>515.92</b>	712.39	2,312.69
经测算, 以前年度累计已补提的坏账金额 (J)	<b>712.39</b>	2,312.68	1,713.89
公司实际已计提的坏账金额(K)		-	-
应补提的坏账金额(L=I*5%-J-K)	<b>-196.47</b>	-1,600.30	598.79
逾期转回应收账款房地产企业承兑商业承 兑汇票余额(M)	<b>2,122.18</b>	4,846.00	-
按照 100% 计提比例应计提的坏账金额 (M*100%)	<b>2,122.18</b>	4,846.00	-
经测算, 以前年度累计已补提的坏账金额 (N)	<b>4,311.96</b>	-	-
公司实际已计提的坏账金额(O)	<b>627.21</b>	534.05	-
应补提的坏账金额(P=M*100%-N-O)	<b>-2,816.99</b>	4,311.96	-
对本年末净资产影响数(考虑所得税) -(D+H+L+P)*(1-15%)	<b>3,216.80</b>	-2,791.39	-845.90
<b>合计扣非后修正前净资产收益率</b>	<b>4.26%</b>	6.03%	<b>9.07%</b>
<b>合计扣非后修正后净资产收益率</b>	<b>6.69%</b>	4.13%	<b>8.60%</b>

注: 包括按组合计提坏账准备的 1 年以内应收账款和按单项计提坏账准备计提比例为 3% 的 1 年以内应收账款;

模拟测算后, 考虑前述极端情况, 假设本次可转债于 2023 年发行, 2020-2022 年发行人平均净资产收益率为 **6.47%**, 高于 6%, 不会影响本次可转债的发行条件。

公司在报告期各期谨慎计提单项计提应收账款坏账准备, 2021 年按单项计提坏账准备的应收账款金额为 **7,470.78 万元**, 计提坏账准备 **1,723.78 万元**,

减少当年扣非净利润；公司在 2022 年收回该类应收账款 5,334.28 万元，转回单项计提的坏账准备 724.51 万元，并将转回的坏账准备计入非经常性损益。

### 3、发行人持续符合《注册办法》第十三条的规定

(1) 公司严格按照《公司法》《证券法》和其他有关法律法规、规范性文件的要求，设立股东大会、董事会、监事会及有关经营机构，具有健全的法人治理结构。发行人建立健全了各部门管理制度，股东大会、董事会、监事会等按照《公司法》《公司章程》及公司各项工作制度的规定，行使各自的权利，履行各自的义务。公司符合《注册管理办法》第十三条第（一）项的规定。

(2) 2020 年度、2021 年度和 2022 年度，公司归属于母公司所有者的净利润分别为 14,174.53 万元、11,275.30 和 8,994.59 万元，平均可分配利润为 11,481.47 万元。参考近期债券市场的发行利率水平并经合理估计，公司最近三年平均可分配利润足以支付公司债券一年的利息。公司符合《注册管理办法》第十三条第（二）项的规定。

(3) 2020 年末、2021 年末、2022 年末和 2023 年 3 月末，公司合并资产负债率分别为 33.39%、41.43%、24.41%和 19.70%，资产负债率较低，偿债能力较强。

2020 年、2021 年、2022 年和 2023 年 1-3 月，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-5,999.80 万元、11,004.17 万元、12,748.07 万元和 993.64 万元。2021 年至 2023 年 3 月，公司经营活动产生的现金流量净额转正，主要原因系公司积极采取了一系列管理措施，包括鼓励客户用银行承兑汇票替代商业承兑汇票、限制商业承兑汇票的结算期限、对可提前终止确认的应收款项融资进行贴现及加强了客户管理等，使得公司现金流量情况整体稳健。报告期内，公司现金流量符合行业及公司现阶段的业务特点，公司具有正常现金流量。

公司符合《注册管理办法》第十三条第（三）项的规定。

(4) 2020 年度、2021 年度和 2022 年度，公司净利润以扣除非经常性损益前后孰低者为计算依据分别为 11,208.20 万元、8,245.47 万元和 6,285.10 万元，最近三年平均可分配利润为 8,579.59 万元。2020 年度、2021 年度及 2022 年度，公司加权平均净资产收益率分别为 9.07%、6.03%及 4.26%，平均为 6.45%。报告

期内，公司最近三个会计年度盈利，且最近三个会计年度加权平均净资产收益率平均不低于百分之六。

公司符合《注册管理办法》第十三条第（四）项的规定。

（5）发行人符合《注册办法》第九条第（二）项至第（五）项规定

1）公司董事、监事和高级管理人员具备任职资格，不存在因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查，尚未有明确结论意见等情形，符合法律、行政法规规定的任职要求。公司符合《注册管理办法》第九条第（二）项的规定。

2）公司自成立以来，始终专注于混凝土外加剂行业，已成为集研发、生产、销售和技术服务为一体的混凝土外加剂专业制造商。公司目前以聚羧酸系外加剂、萘系外加剂为主导产品，根据下游客户的实际需要提供定制化混凝土外加剂产品。公司拥有较独立完整的采购、生产和销售体系，根据宏观经济形势、行业需求及公司自身经营需求独立开展生产运营；公司的人员、资产、财务、机构、业务独立，具有完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力。报告期内，公司主营业务盈利能力良好，资产负债结构合理，不存在对持续经营有重大不利影响的情形，公司符合《注册管理办法》第九条第（三）项的规定。

3）公司严格按照《公司法》《证券法》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第1号——主板上市公司规范运作》等相关法律法规、规范性文件的要求，针对自身特点，建立了较完善的公司内部控制制度。公司组织结构清晰，各部门和岗位职责明确，并已建立了专门的部门工作职责。公司建立了专门的财务管理制度，对财务部门的组织架构、工作职责、财务审批等方面进行了严格的规定和控制。公司建立了严格的内部审计制度，配备专职内部审计人员，对公司财务收支和经济活动进行内部审计监督。

中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)对公司2020年度、2021年度及2022年度财务报告进行了审计，并出具了众环审字[2021]0500117号、众环审字[2022]0510256和众环审字[2023]0500071号标准无保留意见的审计报告，公司财务报表的编制和披露符合企业会计准则和相关信息披露规则的规定，在所有重大方面公允反映了公司的财务状况、经营成果和现金流量，最近三年财务会计报告

被出具无保留意见审计报告。

4) 截至 2023 年 3 月末, 公司不存在持有金额较大、期限较长的交易性金融资产和可供出售的金融资产、借予他人款项、委托理财等财务性投资的情形。公司符合《注册管理办法》第九条第(五)项的规定。

(6) 发行人符合《注册办法》第十条规定

公司不存在《注册办法》第十条规定的不得向不特定对象发行证券的情形, 具体如下:

1) 擅自改变前次募集资金用途未作纠正, 或者未经股东大会认可;

2) 公司或者其现任董事、监事和高级管理人员最近三年受到中国证监会行政处罚, 或者最近一年受到证券交易所公开谴责, 或者因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规正被中国证监会立案调查;

3) 公司或者其控股股东、实际控制人最近一年存在未履行向投资者作出的公开承诺的情形;

4) 公司或者其控股股东、实际控制人最近三年存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪, 或者存在严重损害上市公司利益、投资者合法权益、社会公共利益的重大违法行为。

公司符合《注册办法》第十条的相关规定。

综上所述, 发行人持续符合《注册办法》第十三条的规定。

### 三、补充披露情况

“报告期各期, 公司实现营业收入 133,656.13 万元、155,167.86 万元、**93,839.59 万元**及 **16,327.53 万元**, 净利润分别为 14,174.53 万元、11,275.30 万元、**8,994.59 万元**及 **2,071.99 万元**, 报告期内业绩存在一定波动, 2021 年及 2022 年净利润分别同比下降 20.45%和 **20.23%**。”

自有关部门 2014 年出台《住房城乡建设部、工业和信息化部关于推广应用高性能混凝土的若干意见》、2015 年出台《促进绿色建材生产和应用行动方案》起, 国家大力提倡的环保无污染政策、可持续发展理念以及大型项目对混凝土泵送的更高要求使得聚羧酸系外加剂进入我国并逐步得到推广, 其凭借减水率高等

性能优势形成了对传统萘系减水剂的快速替代。随着 2019 年行业自律部门如中国混凝土与水泥制品协会、中国工程建设标准化协会、中国建筑材料联合会等均发文对混凝土减水剂提出更高标准要求，萘系外加剂逐渐被聚羧酸系外加剂替代，报告期内，发行人萘系外加剂合成产能利用率为 66.50%、51.20%、**29.60%**和 **16.80%**。呈现大幅下降趋势，萘系外加剂的营业收入分别为 13,678.54 万元、12,600.19 万元、**8,301.51 万元**和 **1,003.59 万元**；毛利分别为 3,586.17 万元、2,133.70 万元、**886.44 万元**和 **124.67 万元**。假设未来公司不再销售萘系外加剂，将对公司业绩产生一定不利影响。

2021 年公司净利润较同期减少 2,899.23 万元，主要受原材料价格上涨及公司为谨慎应对房地产行业震荡，计提的信用减值损失大幅增长所致。2021 年，公司综合毛利率为 25.34%，较上年同期下降 2.53 个百分点，主要系聚羧酸外加剂毛利率下降所致。2021 年聚羧酸外加剂原材料聚醚单体价格上涨幅度较大，公司向客户调整售价、转移成本存在时滞性，销售价格未能完全覆盖原材料价格对毛利率的影响。2021 年度应收款项信用减值损失较 2020 年度大幅上升，一方面系公司收入较上年同期增长，应收账款增加；一方面系房地产行业震荡，公司对涉诉客户单项计提信用减值损失所致。

2022 年净利润较上年同期下降 2,280.71 万元，主要系受下游房地产企业需求疲软及公司加强客户管理，集中发展重点客户，进一步加强对客户的信用核查，收紧对回款能力弱、规模较小等客户新业务的审批的影响，客户数量及规模降低从而导致营业收入下降。

倘若房地产市场出现大幅波动、原材料价格大幅上涨、客户回款风险增加或者其他方面出现持续不利的变化，将对公司盈利情况产生重大不利影响，发行人可能存在业绩持续下滑的风险。”

公司已在《募集说明书》“第三节风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（二）财务风险”之“1、应收账款及应收票据管理风险”中披露了风险提示如下：

“1、应收账款及应收票据管理风险

（1）应收账款坏账风险

报告期各期末，公司应收账款账面余额分别为 89,736.71 万元、118,247.25 万元、85,044.17 万元和 78,747.22 万元，始终保持在较高的水平，主要原因为公司作为专业化混凝土外加剂制造商，主要服务于建筑行业，而建筑行业具有项目工程量大、复杂程度高、建设周期长等特点，导致公司应收款项回款时间相对较长。公司已按照企业会计准则的要求，对应收账款进行坏账准备计提，但若公司未来不能有效降低应收账款，应收账款继续维持较高的水平，甚至呈上升趋势，将可能提高公司的信用减值损失，进而可能对公司业绩和生产经营产生不利影响。

报告期各期末，公司一年以内的应收账款占比分别为 93.56%、89.00%、76.61% 和 78.13%。公司 2020 年末和 2021 年末一年以内的应收账款占比较高，且均高于同行业可比公司。但公司 2022 年末和 2023 年一季度末一年以内的应收账款占比低于 2020 年末和 2021 年末，呈下滑趋势，主要系公司下游客户回款受到房地产震荡影响和应收票据逾期转为应收账款所致。2020 年至 2021 年末，1 年以内的账龄组合应收账款回款比例分别为 99.03%和 90.76%，回款情况良好，款项无法收回风险较低，不属于逾期应收账款。2022 年，1 年以内的账龄组合应收账款回款比例为 31.23%，主要系截至 2023 年 4 月 30 日，距离 2022 年 12 月 31 日仅为四个月，部分应收账款尚在回款期。2023 年 3 月末，1 年以内的账龄组合应收账款回款比例为 7.02%，主要系截至 2023 年 4 月 30 日，距离 2023 年 3 月 31 日仅为一个月，部分应收账款尚在回款期。未来，若公司下游客户的经营环境未发生明显好转，公司存在无法按期回收应收账款的风险，将导致公司一年以内的应收账款占比继续下降，将可能提高公司的信用减值损失，进而可能对公司业绩和生产经营产生不利影响。

自 2021 年末公司根据是否涉诉对应收账款进行分类，把存在减值迹象并已提起诉讼的应收账款确认为信用风险自初始确认后显著增加的应收账款，并单项计提预期信用风险损失。截至 2023 年 3 月末，公司单项计提应收账款客户应收账款余额为 5,823.19 万元，已计提 2,160.76 万元坏账准备，计提比例为 37.11%。公司未对未提起诉讼的客户单项计提坏账准备，主要系公司综合考虑上述客户的经营情况、还款意愿或其他保障措施落实情况，综合评估其风险，认为回款风险相对可控，根据账龄计提坏账准备。未来，若公司下游客户受制

于房地产行业的发展，不能按期回款或无法回款，公司为保障自身的合法利益，可能会对相应债务人提起诉讼，进而需要进行单项计提减值准备，可能对公司业绩和生产经营产生不利影响。

综上，由于下游房地产及工程施工客户的账期较长，若国家宏观经济调控政策发生重大不利变化以及经济下行压力增大的情况下，公司主要债务人未来持续出现财务状况恶化，导致公司应收款项不能按期收回或无法收回，将可能提高公司的信用减值损失，进而将对公司业绩和生产经营产生不利影响。

## (2) 应收票据坏账风险

随着票据结算方式的普遍使用，报告期各期末公司应收票据和应收款项融资账面价值合计金额分别为 59,642.73 万元、39,061.59 万元、**31,535.99 万元和 29,151.55 万元**，金额较大。截至报告期末，发行人持有的已到期未兑付并转入应收账款的商业承兑汇票金额为 **1,703.90 万元**，主要原因系公司持有的出票人为恒大等房地产的应收票据发生逾期。报告期各期末，逾期票据均为公司非房地产类客户背书转让的商业承兑汇票。公司已按账龄连续计提的原则对该部分应收账款计提坏账准备，同时自 2021 年末公司根据是否涉诉对应收账款进行分类，把存在减值迹象并已提起诉讼的应收账款确认为信用风险自初始确认后显著增加的应收账款，并单项计提预期信用风险损失。

综上所述，随着公司业务规模的进一步扩大，公司应收账款及应收票据的余额可能继续增加。如出现大量不能回收的应收账款及应收票据，公司将按照相关规定对无法收回的款项部分或全额计提坏账准备，**但将可能提高公司的信用减值损失，进而对公司业绩和生产经营产生不利影响。**”

公司已在《募集说明书》“第三节风险因素”之“二、与行业相关的风险”之“（一）市场风险”之“2、原材料价格波动及公司价格传导滞后性风险”中补充披露风险提示如下：

“由于发行人毛利率波动与原材料价格波动存在一定关联，且公司销售的产品主要为混凝土外加剂，报告期内公司直接材料成本占公司营业成本的比重均保持在 85% 以上，聚醚单体、丙烯酸等价格的波动对公司的盈利能力影响较大。公司积极与客户协商，根据原材料价格的波动情况、市场价格情况以及竞争对手情

况及时与下游客户协商产品价格，公司产品销售价格的调整相较于原材料价格波动具有一定的滞后性。受国家宏观政策的影响，国内化工行业原材料价格波动较大，公司产品的原材料市场供应情况可能会受到影响，若未来原材料价格继续大幅波动，而公司的产品销售结构和价格未作及时同步调整，公司产品销售业务的盈利能力存在将随之产生大幅波动的风险。

报告期内发行人毛利率分别为 27.79%、25.34%、27.87%和 31.31%。其中 2021 年较 2020 年毛利率下降 2.45 个百分点，主要系成本中直接材料价格上升幅度大于销售单价上升幅度所致。由于发行人备货周期较短，因此公司原材料价格波动对成本的影响会快速传导至公司营业成本，对毛利率影响较大。

在其他因素均不变的情况下，以 2023 年 1-3 月的毛利为基础，直接材料成本上升 1%时，会导致毛利下降金额为 94.39 万元，毛利率下降约 0.58%。当直接材料成本上升 54.16%时，公司毛利率将降为 0。

综上所述，公司原材料价格传导存在一定滞后性，原材料价格的上涨将会导致公司经营业绩降低，若未来原材料价格继续上涨，将对公司经营的稳定性产生不利影响。”

#### 四、核查程序和核查意见

##### （一）核查程序

保荐机构和发行人会计师主要履行了以下核查程序：

1、查阅了公司 2020-2022 年度审计报告及附注以及 2023 年 1-3 月未审财务报表；获取公司报告期内财务报告及主营业务收入明细表，核查公司最近三年一期的主要产品的营业收入、营业成本及成本构成、销售价格及主要原材料采购价格变动情况；量化分析原材料价格波动、下游需求疲软信用减值损失等各因素对经营业绩的影响；

2、查阅同行业可比上市公司公开资料，分析公司与同行业可比上市公司经营业绩是否一致，以及相关差异的原因及合理性；

3、向公司管理人员了解公司产品定价机制、市场需求变化等情况；结合产品定价机制及传导周期、原材料备货周期等因素，分析报告期内对经营业绩的影

响；

4、获取主要原材料近期市场价格资料、行业研究报告、公司新增诉讼情况判断导致公司业绩下滑的相关影响因素是否已消除，是否会对公司未来持续盈利造成不利影响；

5、向销售人员了解发行人的业务模式、信用政策，对客户加强信用核查的具体措施及执行效果、公司采取的催收措施，核查主要客户的主要销售合同，检查信用政策是否与发行人制定的政策一致；

6、获取发行人各期 A、B、C、D 类客户应收类科目明细表，核查其金额及占比、账龄情况、单项及组合坏账计提情况及期后回款情况，分析是否已对客户逾期的应收类科目足额计提单项坏账准备；

7、复核发行人应收账款坏账准备的计提方法和计算过程，查阅同行业上市公司应收款项坏账准备相关的会计政策，并与发行人对比。

8、获取公司 A、B、C、D 相关制度文件以及调整机制，获取各期 A、B、C、D 类客户收入明细表，核查公司 A、B、C、D 类别重新调整的原因、金额及合理性，核查公司 A、B、C、D 收入的变动原因。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构和发行人会计师认为：

1、发行人毛利率波动与原材料价格波动存在一定关联性，但是公司在制定销售价格时会综合考虑市场竞争对手的产品价格变动、市场供求关系的变化、下游客户的需求情况以及自身定价策略，因此原材料价格走势对公司经营业绩具有一定影响，但不具有完全一致性；信用减值损失大幅增加、原材料价格上涨是导致 2021 年营业收入较上期增长的同时，净利润下降的主要因素。房地产需求疲软导致公司 2022 年营业收入和净利润下降；公司与同行业可比公司经营业绩、毛利率、信用减值损失等情况不存在重大差异；导致业绩下滑相关影响因素已减弱，不会对发行人未来持续盈利造成不利影响。

2、报告期内，发行人对客户分为 A、B、C、D 类，并针对不同的客户类型实施相应的风险控制要求，客户信用风险管控执行情况良好。报告期各期末，应

收账款账龄以1年以内为主，应收票据和应收款项融资均为1年以内，A、B类客户信用资质较好，应收款项占比较高，应收款项不能收回的风险较低。报告期各期末，公司已对客户逾期的应收类科目足额计提单项坏账准备；公司已采取有效措施加强对客户信用核查，执行效果良好；公司已及时采取有效催收措施，期后回款情况良好；公司单项与组合坏账计提的金额及比例与同行业可比公司不存在显著差异，对组合账龄在一年以内的应收类科目计提坏账准备比例低于同行业可比公司主要系依据公司预期信用损失率的计算数据得出，具有合理性，坏账计提准备充分。发行人持续符合《注册办法》第十三条的规定。

### 其他问题

**请发行人在募集说明书扉页重大事项提示中，按重要性原则披露对发行人及本次发行产生重大不利影响的直接和间接风险。披露风险应避免包含风险对策、发行人竞争优势及类似表述，并按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行梳理排序。**

同时，请发行人关注社会关注度较高、传播范围较广、可能影响本次发行的媒体报道情况，请保荐人对上述情况中涉及本次项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行核查，并于答复本审核问询函时一并提交。若无重大舆情情况，也请予以书面说明。

### 【回复】

一、请发行人在募集说明书扉页重大事项提示中，按重要性原则披露对发行人及本次发行产生重大不利影响的直接和间接风险。披露风险应避免包含风险对策、发行人竞争优势及类似表述，并按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行梳理排序。

发行人已在《广东红墙新材料股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书》之“重大事项提示”中补充披露了与本次发行及发行人自身密切相关的重要风险因素，并按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行梳理排序。

“重大事项提示”中相关风险的具体排序如下：

“（一）业绩下滑的风险

- (二) 应收账款及应收票据管理风险
- (三) 经营性现金流为负的风险
- (四) 宏观经济和产业环境变化导致市场需求和业绩下滑的风险
- (五) 募集资金投资项目风险”

**二、请发行人关注社会关注度较高、传播范围较广、可能影响本次发行的媒体报道情况，请保荐人对上述情况中涉及本次项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行核查，并于答复本审核问询函时一并提交。若无重大舆情情况，也请予以书面说明**

自发行人本次向不特定对象发行可转换公司债券申请于 2022 年 10 月 19 日获中国证监会受理至本回复出具日，不存在媒体对发行人向不特定对象发行股票的信息披露真实性、准确性、完整性、及时性提出的质疑，暂无重大舆情。

保荐机构将持续关注有关公司本次发行相关的媒体报道等情况，如果出现媒体对该项目信息披露真实性、准确性、完整性提出质疑的情形，保荐机构将及时进行核查。

保荐机构核查程序：

保荐机构通过网络检索等方式，对自发行人本次发行申请受理日至本回复出具日相关媒体报道的情况进行了检索，并与本次发行相关申请文件进行了对比。

保荐机构核查结论：

经核查，保荐机构认为，发行人本次再融资申请受理以来未发生有关该项目的重大舆情，发行人本次发行申请文件中与媒体报道相关的信息披露真实、准确、完整、及时，不存在应披露而未披露事项。

（本页无正文，为《关于广东红墙新材料股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函之回复》之签字盖章页）

广东红墙新材料股份有限公司



（本页无正文，为《关于广东红墙新材料股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函之回复》之签字盖章页）

保荐代表人：

郭强

郭强

盛苑

盛苑



## 保荐机构董事长声明

本人已认真阅读《关于广东红墙新材料股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函之回复》的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长：

  
王洪

