

证券代码：301228

证券简称：实朴检测

公告编号：2024-006

## 实朴检测技术（上海）股份有限公司

### 关于对深圳证券交易所关注函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

实朴检测技术（上海）股份有限公司（以下简称“公司”）2023年2月6日收到深圳证券交易所《关于对实朴检测技术（上海）股份有限公司的关注函（创业板关注函〔2024〕第18号）》（以下简称“关注函”），公司高度重视，根据关注函的要求，公司针对相关内容及时展开认真核查并回复如下：

2024年1月30日，公司披露的《2023年年度业绩预告》预计2023年度营业收入为36,000万元至41,000万元，预计2023年度归属于上市公司股东净利润为-7,500万元至-10,900万元。上年同期，公司营业收入、归属于上市公司股东净利润分别为35,147万元、-1,807万元。

现公司就关注函所涉问题回复如下：

**问题一：你公司披露，业绩变动系客户回款周期延长，公司计提减值准备同比上升，以及公司募投项目扩建和新建新领域实验室，因此实验室成本增加，同时增加信息中心建设，导致经营毛利和利润下降。**

(1) 请结合你公司所处行业变化、近三年主要客户变动情况、各年度前五名客户名称、是否为关联方、收入及占比情况、合同约定及实际回款周期的对比情况等，说明你公司客户回款周期延长的原因及合理性，计提减值准备的具体情况，你公司已采取和拟采取的具体加强回款措施。

(2) 请结合你公司各项细分业务的特征情况，收入确认具体时点，收入确认、应收账款坏账准备计提相关会计政策、近三年变动情况及与同行业公司对比情况等，说明你公司收入确认是否符合《企业会计准则》相关规定，是否存在跨期确认收入情形，应收账款坏账准备计提是否合理、充分。请年审会计师核查并发表明确意见。

(3) 请结合上述回复情况、你公司 2023 年度资产减值计提情况，以及

2022 年末、2023 年末募投项目累计投资金额和建设进度，对你公司成本、费用的具体影响情况等，量化分析你公司 2023 年度亏损的原因及合理性，净利润变动趋势与收入不匹配的原因及合理性，你公司就改善经营业绩拟采取和已采取的措施。

回复：

一、请结合你公司所处行业变化、近三年主要客户变动情况、各年度前五名客户名称、是否为关联方、收入及占比情况、合同约定及实际回款周期的对比情况等，说明你公司客户回款周期延长的原因及合理性，计提减值准备的具体情况，你公司已采取和拟采取的具体加强回款措施。

### （一）公司所处行业竞争日趋激烈

2023 年，环境检测市场竞争日趋激烈，下游项目及资金量减少，同时从业者数量却不断增加。

#### 1、下游项目及资金减少

根据中国政府采购网、各省市公共资源交易网公开信息统计，2023 年度土壤及地下水修复启动项目统计如下：

调查评估类（含地下水调查、方案编制、效果评估）3204 个项目，占项目数量的 70%，投资额约 30 亿元，同比 2022 年度调查评估类项目数量下降约 11%，中标金额下降约 33%；

受污染耕地类型项目数量约 248 个，占项目数量的 6%，中标额约 8 亿元，同比 2022 年度项目数量下降约 52%，中标金额同比下降约 36%。

检测/监测类型项目 197 个，占项目总数的 4%，中标额在 3.39 亿元，同比上一年度该类型项目数量下降约-53%，中标金额下降约 6%。

地下水污染调查治理类项目数量约 595 个，占项目数量的 13%，中标额约 18.75 亿元，同比上一年度项目数量下降约 9%，中标金额下降约 1%。

上述土壤修复项目中标金额及数量均呈下降趋势，公司主营业务经营收入受市场行情影响下滑。

#### 2、竞争者涌入

土壤和地下水检测行业的快速发展吸引了诸多市场竞争者的加入，经统计，全国已在“建设用地土壤污染风险管控和修复从业单位和个人执业情况信用记录系统”内注册的从业单位数量从 2021 年末的 3800 家增加至 2023 年末的

10090 家，市场竞争加剧。

(二) 近三年主要客户变动情况、各年度前五名客户名称、是否为关联方、收入及占比情况

近三年前五名客户销售占收入比均小于 20%，前五名客户均不属于关联方，详见下表：

单位：万元

期间	客户	客户类型	业务类型	销售金额	收入占比	是否关联方
2023 年度 (未审)	客户一	事业单位	土壤和地下水检测、钻井采样	2,227.93	5.38%	否
	客户二	国有企业	土壤和地下水检测	1,683.96	4.07%	否
	客户三	有限责任公司	修复服务、钻井采样	1,310.25	3.16%	否
	客户四	事业单位	土壤和地下水检测、钻井采样	1,155.86	2.79%	否
	客户五	上市公司	土壤和地下水检测、钻井采样	846.44	2.04%	否
	合计			<b>7,224.43</b>	<b>17.44%</b>	
2022 年度	客户一	事业单位	土壤和地下水检测	2,024.27	5.76%	否
	客户六	国有企业	土壤和地下水检测	929.96	2.65%	否
	客户五	上市公司	土壤和地下水检测	753.64	2.14%	否
	客户七	有限责任公司	技术咨询服务、土壤和地下水检测	620.35	1.77%	否
	客户八	机关单位	土壤和地下水检测	570.00	1.62%	否
	合计			<b>4,898.22</b>	<b>13.94%</b>	
2021 年度	客户二	国有企业	土壤和地下水检测	1,698.11	4.00%	否
	客户一	事业单位	土壤和地下水检测	1,587.60	3.74%	否
	客户九	国有企业	土壤和地下水检测	1,356.55	3.19%	否
	客户十	事业单位	土壤和地下水检测	1,237.21	2.91%	否
	客户十一	上市公司	土壤和地下水检测	1,138.09	2.68%	否

	合计		7,017.56	16.52%	
--	----	--	----------	--------	--

公司前五大客户均属于我们长期合作的客户，近三年主要客户变动原因主要为：公司土壤和地下水检测项目平均单价约 5 万元，客户年度成交额为当年多个项目的总额，每个项目具体实施周期根据项目的特点而有所不同，周期短则 1 个月，长则 1-2 年，故回款周期也有所不同。前五大客户收入占比较小，2021 年至 2023 年占比分别：16.52%、13.94%、17.44%。由于每年客户承接项目大小的关系，不同期间内前五大客户的顺序会有所变动。

近三年主要客户大部分均保持与公司持续合作，主要客户变动系各年度项目差异所致。未来，公司将维护好与主要客户的关系，加强业务拓展，增强与客户的粘性，深入挖掘客户需求；此外，也将积极拓展新客户，从而防范主要客户的变动可能对公司产生的不利影响。

### （三）近三年主要客户合同约定及实际回款周期的对比情况

期间	客户	合同约定回款周期	平均回款周期 (天)
2023 年	客户一	提供报告且确认后 60%，通过专家评审后 15 日内 40%/开具增值税专用发票/提供报告且收到甲方的款和乙方的发票后 30 日内，通过专家评审后且收到甲方的款和乙方的发票后 30 日内支付尾款/其他约定。	205
	客户二	合同签订后 15 个工作日内，乙方向甲方提交付款申请与相关请款资料，经甲方审核无误后，支付 50%经费/在乙方完成全部采样及检测任务，并提交初步工作成果后 15 个工作日内，乙方向甲方提交付款申请与相关请款资料，经甲方审核无误后，支付 30%经费/乙方相关工作成果通过专家组评审会后 15 个工作日内，乙方向甲方提交付款申请与相关请款资料，经甲方审核无误后，支付剩余 20%经费。	161
	客户三	签订合同后 30 日内支付 50%，乙方完成全部现场工作并验收合格后支付剩余结算价款。	30

期间	客户	合同约定回款周期	平均回款周期 (天)
	客户四	合同签订后，且甲方至少收到项目同比例进度款项后，乙方提供增值税专用发票后的 10 个工作日内支付合同总金额的 20%/现场工作完成，出具合格的水文地质勘察资料和环境样品检测报告，且甲方至少收到项目同比例进度款项后，乙方提供增值税专用发票后的 10 个工作日内支付合同总金额的 20%/乙方完成甲方要求的全部工作及提交成果，并通过甲方验收，且甲方至少收到项目同比例进度款项后，乙方提供增值税专用发票 10 个工作日内支付合同总金额的 30%/甲方成果报告通过项目总体验收，且甲方至少收到项目同比例进度款项后，乙方提供增值税专用发票 10 个工作日内支付合同总金额的 20%/项目完成且甲方收到主合同全部款项后，乙方提供增值税专用发票 10 个工作日内支付合同总金额的 10%。	259
	客户五	甲方项目完成后一次性付清，项目实际开展过程中，根据整体项目进度，甲乙双方可协商支付阶段性项目款。甲方在收到乙方合格发票后，10 个工作日内通过银行转账的方式支付项目款项。	325
2022 年	客户一	提供报告且确认后 60%，通过专家评审后 15 日内 40%/开具增值税专用发票/提供报告且收到甲方的款和乙方的发票后 30 日内支付，通过专家评审后且收到甲方的款和乙方的发票后 30 日内支付尾款/其他约定。	145
	客户六	乙方在甲方付款前应向甲方开具全额增值税专用发票。	223
	客户五	乙方按照甲方工作标准和要求完成所有工作后出具发票，甲方在收到乙方合格发票后，10 个工作日内通过银行转账的方式支付 100%项目款项。	241
	客户七	甲方在收到乙方合格发票后，30 个工作日内通过银行转账的方式项目款项。	316
	客户八	签订合同后 10 日/通过技术审查后 10 个工作日。	6 (单一项目， 专项资金)
2021 年	客户二	合同签订后 15 个自然日内支付 540 万，提交初步工作成果后 15 个自然日内支付 900 万，通过专家组评审会后 15 个自然日内支付 360 万。	0 (单一项目， 专项资金)

期间	客户	合同约定回款周期	平均回款周期 (天)
	客户一	提供报告且确认后 60%，通过专家评审后 15 日内 40%/开具增值税专用发票/提供报告且收到甲方的款和乙方的发票后 30 日内，通过专家评审后且收到甲方的款和乙方的发票后 30 日内支付尾款/其他约定。	72
	客户九	乙方完成相应工作后，支付进度与主合同收费比例保持一致。	365
	客户十	合同签订后 10 个工作日内，由乙方出具等额增值税专用发票，甲方向乙方支付合同金额的 50%，在乙方提交全部成果并通过验收后，由乙方出具等额增值税专用发票，甲方在 10 个工作日内向乙方支付完剩余项目款。	81
	客户十一	乙方在甲方付款前应向甲方开具全额增值税专用发票。	171

注：平均回款周期（天）=365\*应收账款平均余额/营业收入

公司主要客户系政府机构、事业单位、国有企业、上市公司等，应收账款坏账风险较低，由于部分客户付款需要资金规划，付款流程及付款周期有所变化，导致应收账款余额增加。上述公司信用记录良好且业务规模较大，未来支付能力较强，应收账款不能回收的风险较小。公司已制定较为谨慎的坏账准备计提政策，已按信用风险组合对未回款客户计提坏账，并积极加强客户款项催收工作。

#### （四）计提减值准备的具体情况

近三年计提应收账款减值准备的具体情况如下：

单位：万元

期间	账龄	应收账款余额	占比	计提比例	坏账准备余额
2023 年末 (未审)	1 年以内	26,138.40	48.77%	5.00%	1,306.92
	1-2 年	13,270.23	24.76%	30.00%	3,981.07
	2-3 年	10,311.49	19.24%	50.00%	5,155.75
	3-4 年	2,343.36	4.37%	100.00%	2,343.36
	4-5 年	1,154.98	2.16%	100.00%	1,154.98
	5 年以上	372.14	0.69%	100.00%	372.14

期间	账龄	应收账款余额	占比	计提比例	坏账准备余额
	合计	<b>53,590.60</b>	<b>100.00%</b>	<b>26.71%</b>	<b>14,314.22</b>
2022 年末	1 年以内	26,997.96	57.01%	5.00%	1,349.90
	1-2 年	15,113.32	31.92%	30.00%	4,534.00
	2-3 年	3,389.68	7.16%	50.00%	1,694.84
	3-4 年	1,489.68	3.15%	100.00%	1,489.68
	4-5 年	183.54	0.39%	100.00%	183.54
	5 年以上	180.71	0.38%	100.00%	180.71
	合计	<b>47,354.89</b>	<b>100.00%</b>	<b>19.92%</b>	<b>9,432.66</b>
2021 年末	1 年以内	23,076.25	73.75%	5.00%	1,153.81
	1-2 年	5,469.24	17.48%	30.00%	1,640.77
	2-3 年	2,215.22	7.08%	50.00%	1,107.61
	3-4 年	340.51	1.09%	100.00%	340.51
	4-5 年	160.27	0.51%	100.00%	160.27
	5 年以上	27.88	0.09%	100.00%	27.88
	合计	<b>31,289.37</b>	<b>100.00%</b>	<b>14.16%</b>	<b>4,430.85</b>

如表所示，公司应收账款回款变慢、坏账准备计提增加系公司主营的土壤和地下水检测业务终端客户主要为政府机构、科研院所等单位，由于部分客户付款需要资金规划，付款流程及付款周期有所变化，导致应收账款余额增加；同时房地产企业土地交易节奏放缓，导致付款周期拉长，应收账款余额逐年增加，坏账准备计提比例逐年上升。

#### （五）公司采取的具体加强回款措施

##### 1、已执行措施

（1）公司逐渐完善业务人员回款激励制度，加强回款绩效考核，相关制度执行以来，效果已经逐渐凸显，2024 年 1 月回款 2,661 万元，同比 2023 年 1 月回款增长约 20%；

（2）对于长账龄欠款，加强法律手段，通过发送律师函及法律诉讼等方式进行催缴，2024 年度将继续加大律师函和法律诉讼催款力度。

##### 2、拟执行措施

（1）公司将进一步加强应收账款的账龄分析和回收管理，将绩效考核指标与回款密切挂钩，通过明确应收账款的范围、职责管理、信用管理、日常管理

等措施控制应收账款风险。

(2) 加强合同管理及执行公司《业务管理制度》管理客户信用等级，根据不同的信用等级实施不同的赊销策略。主动缩减了部分回款较慢的客户的业务量，优化客户结构。随着公司客户结构的逐步优化，整体回款情况将进一步改善。

二、请结合你公司各项细分业务的特征情况，收入确认具体时点，收入确认、应收账款坏账准备计提相关会计政策、近三年变动情况及与同行业公司对比情况等，说明你公司收入确认是否符合《企业会计准则》相关规定，是否存在跨期确认收入情形，应收账款坏账准备计提是否合理、充分。

请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

(一) 请结合你公司各项细分业务的特征情况，收入确认具体时点，收入确认相关会计政策、近三年变动情况及与同行业公司对比情况等，说明你公司收入确认是否符合《企业会计准则》相关规定，是否存在跨期确认收入的情形。

1、公司不同业务类型的收入确认政策、收入确认具体时点、收入确认依据、近三年变动情况

公司的业务主要包括环境检测、食品安全检测、钻井采样、修复服务及技术咨询服务，其中环境检测分为土壤和地下水检测、水质和气体检测。各业务的收入确认政策、确认时点及确认依据如下：

业务类型	收入确认政策	收入确认时点	收入确认依据
土壤和地下水检测	公司提供的检测服务已经完成，并将检测报告交付给客户，在收到客户确认服务完成的收取价款的证明或收到价款时确认收入，项目未验收前发生的支出在存货项目列示	工作成果确认单所记载/签署的日期	工作成果确认单
食品安全检测、水质和气体检测	提供的检测服务已经完成并交付报告，按照合同或订单约定金额，确认收入	交付报告的日期	报告交付记录
钻井采样	提供土壤钻探、地下水监测井建设等土壤与地下水相关的环境采样服务后，根据合同或订单约定金额确认收入	现场工作结束的日期	现场工作量确认单
修复服务	提供场地修复领域的专业配套服务，公司采用项目结束并验收合格后确认相关收入及成本，项目未验收前发生的支出	工作成果确认单所记载/签署的日期	工作成果确认单

业务类型	收入确认政策	收入确认时点	收入确认依据
	在存货项目列示		
技术咨询服务	公司提供的场地调查、技术咨询等服务完成并经客户验收后确认收入及成本，项目未验收前发生的支出在存货项目列示	工作成果确认单所记载/签署的日期	工作成果确认单

公司于 2022 年 10 月 10 日非同一控制下并购上海洁壤环保科技有限公司（以下简称“上海洁壤”），业务类型包括钻井采样、修复服务、技术咨询服务。除 2022 年新增上述业务类型外，近三年收入确认政策未发生变化。

## 2、公司与同行业可比上市公司收入确认政策对比情况

### （1）公司检测业务收入确认政策与同行业对比情况

#### ① 公司同行业可比公司收入政策

序号	公司名称	收入确认政策
1	华测检测	<p>主要为贸易保障、消费品、生命科学等领域的样品检测及项目型检测。样品检测收入确认需满足以下条件：</p> <p>（1）样品检测收入确认需满足以下条件：提供的检测服务已经完成，并将检测报告交付客户，收到价款或取得收取价款的证明时，确认营业收入的实现。</p> <p>（2）项目型检测收入确认需满足以下条件：按照双方认可的工作量确认营业收入的实现。</p>
2	广电计量	<p>（1）计量、检测服务收入 提供的计量检测技术服务已经完成并出具报告或证书，按照合同或订单约定金额，确认收入。</p> <p>（2）特殊情形的处理方式 广电计量部分业务合同中涉及出具报告或结果关于“确认”的约定，但基于广电计量独立第三方检测行业的特殊性，以及其与客户长期合作的业务信任基础，在出具报告时，其检测业务已提供完毕且基本能够得到客户认可，预计款项可以收回，因此在出具检测报告时已满足收入确认条件，以出具检测报告为广电计量确认收入的依据符合准则要求。</p> <p>实际经营中，广电计量在出具正式报告之前，先行将报告初稿发给客户进行确认，如果客户对报告初稿有异议，广电计量一方面与客户进行沟通，了解具体原因；另一方面会复核报告初稿，但不会涉及修改检测结果的数据及参数，经客户确认后出具正式报告。</p>
3	谱尼测试	依据与客户签订的《委托检测服务协议》约定的方式交付检测报告，主要有快递、邮件、自取等交付方式，以检测报告的最早交付时间为收入确认时点。
4	实朴检测	（1）土壤和地下水检测业务，收入确认原则为：公司提供的检测服务已经完成，并将检测报告交付给客户，在收到客户确认服务完成的工作成果确认单或收到价款时确认收入；

序号	公司名称	收入确认政策
		(2) 食品安全检测、水质和气体检测业务，收入确认原则为：提供的检测服务已经完成并交付报告，按照合同或订单约定金额，确认收入。

②公司与同行业可比公司收入确认政策比较

公司名称	项目型检测	非项目型检测	与本公司是否一致
华测检测	按照双方认可的工作量确认收入	交付报告，收到价款或取得收取价款的证明时	一致
广电计量	出具报告	出具报告	非项目型检测一致、项目型检测不一致
谱尼测试	交付报告	交付报告	非项目型检测一致、项目型检测不一致
实朴检测	收到客户确认服务完成的工作成果确认单或收到价款时确认收入	交付报告	——

公司主要业务为环境检测与食品安全检测，其中环境检测分为土壤和地下水检测、水质和气体检测。根据不同业务类型的特点，分别采取项目制服务与非项目制服务。水质和气体检测、食品安全检测业务主要为非项目制，在提供的检测服务已经完成并交付报告后确认收入，与同行业可比公司华测检测、广电计量、谱尼测试收入确认时点一致；土壤和地下水检测业务主要为项目制服务模式，与同行业可比公司华测检测项目型检测收入确认时点一致。

(2) 公司钻井采样业务收入确认政策与同行业对比情况

公司名称	收入确认政策	与本公司是否一致
中曼石油	客户在每次完井后检查施工质量是否符合验收标准，如符合标准则签署工作量确认单，此时确认收入	一致
实朴检测	提供土壤钻探、地下水监测井建设等土壤与地下水相关的环境采样服务后，根据合同或订单约定金额确认收入	——

钻井采样业务与同行业可比公司中曼石油检测收入确认政策一致。

(3) 公司修复服务收入确认政策与同行业对比情况

公司名称	收入确认政策	与本公司是否一致
建工修复	本公司与客户之间的环境修复整体解决方案通常包含环境修复履约义务，本公司将其作为在某一时段内履行的履约义务	不一致

公司名称	收入确认政策	与本公司是否一致
	<p>务，按照履约进度确认收入，履约进度不能合理确定的除外。本公司按照产出法确定提供服务的履约进度，即已经完成的合同工作量占合同预计总工作量的比例确定履约进度。</p> <p>对于原位处置项目，本公司按照监理或业主方确认的产值（或完成的工作量乘以合同单价）确认当期收入；</p> <p>对于采用异位终端处置工艺的项目，工作流程包括清挖、外运、终端处置及回填（如需），终端处置一般指焚烧或者填埋。若已完成全部工序，本公司按照监理或业主方确认的产值（或完成的工作量乘以合同单价）确认收入；若未完成全部工序，本公司按照监理或业主方确认的产值扣减未完成工序对应的产值（或未完成的工作量乘以合同单价）后的金额确认收入。</p> <p>具体收入确认证据包括合同、产值（工程量）确认单、处置证明等。</p>	
南大环境	<p>环境工程承包服务：</p> <p>对于合同金额 300 万元以上的项目，由于项目持续时间较长，单体合同金额较大，针对此类项目公司采用建造合同准则核算相关项目的收入及费用。公司根据项目的完工进度按完工百分比法在资产负债表日确认收入，合同完工进度按累计实际发生的合同成本占合同预计总成本的比例确定。</p> <p>对于合同金额 300 万元及以下的工程项目，公司采用项目结束并验收合格后一次性确认相关收入及费用。项目未验收前发生的支出计入工程施工，在存货项目列示。</p>	与南大环境 300 万以下的工程项目收入确认方法一致
实朴检测	提供场地修复领域的专业配套服务，公司采用项目结束并验收合格后确认相关收入及成本，项目未验收前发生的支出在存货项目列示	——

公司修复业务与同行业可比公司建工修复收入确认政策不一致，与南大环境 300 万以下的工程项目收入确认政策一致；由于公司缺乏历史经验数据，故按照投入法或者产出法确认完工进度缺乏具体依据，公司按照整个项目结束后经过验收后一次性确认收入，收入确认政策谨慎、合理。

#### （4）技术咨询服务

由于技术咨询服务业务收入占公司总体收入比例较小，且公司在服务完成并经客户验收后确认收入及成本，符合技术咨询服务类业务确认收入的惯例。

### 3、公司收入确认符合《企业会计准则》的相关规定，不存在跨期确认收入情形

根据《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年）》，企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。

取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入：（1）合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；

（2）该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务相关的权利和义务；（3）该合同有明确的与所提供劳务相关的支付条款；（4）该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；（5）企业因向客户提供劳务而有权取得的对价很可能收回。

在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：（1）企业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）企业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）企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；（4）企业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。

#### （1）土壤和地下水检测

公司销售业务均与客户达成销售合同/订单或约定，并明确约定了各方需要履约的义务，包括公司需要提供检测服务的样品数量、检测参数和时间以及客户付款进度、支付方式等条款；公司按照合同约定向客户交付检测报告，客户出具“工作成果确认单”即取得检测报告的控制权并产生按合同约定向公司支付对价的义务。根据历史交易情况、客户的综合实力等因素合理判断，相关价款很有可能收回，履行相关合同将改变公司未来现金流量情况，具有商业实质。因此，公司以“工作成果确认单”作为收入确认依据，符合《企业会计准则》的规定。

#### （2）食品安全检测、水质和气体检测

公司销售业务均与客户达成销售合同/订单或约定，并明确约定了各方需要履约的义务，包括公司需要提供检测服务的样品数量、检测参数和时间以及客户付款进度、支付方式等条款；公司按照合同约定向客户交付检测报告，客户即取得检测报告的控制权并产生按合同约定向公司支付对价的义务。根据历史交易情况、客户的综合实力等因素合理判断，相关价款很有可能收回，履行相关合同将改变公司未来现金流量情况，具有商业实质。因此，公司以检测工作完成并向客

户交付报告作为收入确认依据，符合《企业会计准则》的规定。

### （3）钻井采样

公司销售业务均与客户达成销售合同/订单或约定，并明确约定了各方需要履约的义务，包括公司需要完成的工作量以及单价和客户付款进度、支付方式等条款；公司按照合同约定向客户提供土壤钻探、地下水监测井建设等土壤与地下水相关的环境采样服务后，客户即取得钻井采样服务的控制权并产生按合同约定向公司支付对价的义务。根据历史交易情况、客户的综合实力等因素合理判断，相关价款很有可能收回，履行相关合同将改变公司未来现金流量情况，具有商业实质。因此，公司以钻井采样工作完成并取得客户签字的工作量确认单作为收入确认依据，符合《企业会计准则》的规定。

### （4）修复服务

公司修复业务均与客户达成销售合同/订单或约定，并明确约定了各方需要履约的义务，包括公司需要提供修复工程服务的项目名称、项目地点、项目质量要求和项目结束时间以及客户付款进度、支付方式等条款；公司按照合同约定向客户提供修复工程服务，客户出具“工作成果确认单”即取得该项服务的控制权并产生按合同约定向公司支付对价的义务。根据历史交易情况、客户的综合实力等因素合理判断，相关价款很有可能收回，履行相关合同将改变公司未来现金流量情况，具有商业实质。因此，公司以“工作成果确认单”作为收入确认依据，符合《企业会计准则》的规定。

### （5）技术咨询服务

公司完成场地调查并出具技术咨询报告后取得经客户确认出具的“工作成果确认单”，客户可以根据咨询报告进行评估决策，并从中获得经济利益。公司已无法对咨询报告实施控制，主要风险和报酬已经转移给客户，相关咨询服务收入、成本均能可靠计量。公司取得客户“工作成果确认单”后，相关经济利益很可能流入企业。因此，公司以“工作成果确认单”作为收入确认依据，符合《企业会计准则》的规定。

综上，公司收入确认符合《企业会计准则》相关规定。公司销售业务均与客户达成销售合同/订单或约定，并明确约定了各方需要履约的义务，包括工作量、项目周期以及验收方式等，公司严格按照收入确认政策确认收入，不存在跨期确

认收入情形。

(二) 公司应收账款坏账准备计提相关会计政策、近三年变动情况及与同行业公司对比情况，应收账款坏账准备计提是否合理、充分

### 1、公司应收账款坏账计提政策及近三年变动情况

本公司对于《企业会计准则第 14 号——收入》所规定的、不含重大融资成分（包括根据该准则不考虑不超过一年的合同中融资成分的情况）的应收款项，采用预期信用损失的简化模型，即始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备，由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。

对于包含重大融资成分的应收款项，本公司选择采用预期信用损失的简化模型，即始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。

预期信用损失的简化模型：始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。

本公司考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，以单项或组合的方式对应收账款预期信用损失进行估计。

#### (1) 按组合计量预期信用损失的应收款项

##### ①确定组合的依据及坏账准备的计提方法

确定组合的依据	
信用风险特征组合	除已单独计提坏账准备的应收款项外，本公司考虑所有合理且有依据的信息，包括历史信用损失经验，并考虑前瞻性信息结合当前状况以及未来经济情况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期信用损失率，对预期信用损失进行估计。
合并范围内关联方组合	母公司与下属控股公司之间及下属控股公司之间的应收款项
按组合计提坏账准备的计提方法	
信用风险特征组合	按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备
合并范围内关联方组合	个别认定法，对纳入合并报表范围内的成员企业之间的应收款项单独进行减值测试。如有客观证据表明其发生了减值的，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备。经减值测试后，预计未来现金流量净值不低于其账面价值的，根据此类应收款项实

	际损失为零的情况，不再计提坏账准备。
--	--------------------

(2) 如果有客观证据表明某项应收账款已经发生信用减值，则本公司对该应收账款单项计提坏账准备并确认预期信用损失。

① 单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项

单项金额重大的判断依据或金额标准	金额 100 万以上（含）的款项
单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法	单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。

② 单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收款项

单项计提坏账准备的理由	单项金额不重大且按照组合计提坏账准备不能反映其风险特征的应收款项
坏账准备的计提方法	根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，计提坏账准备

公司应收账款坏账计提政策近三年未发生变化。

公司 2021 年-2023 年末计提坏账准备的具体情况如下：

单位：万元

期间	账龄	应收账款余额	占比	计提比例	坏账准备余额
2023 年末 (未审)	1 年以内	26,138.40	48.77%	5.00%	1,306.92
	1-2 年	13,270.23	24.76%	30.00%	3,981.07
	2-3 年	10,311.49	19.24%	50.00%	5,155.75
	3-4 年	2,343.36	4.37%	100.00%	2,343.36
	4-5 年	1,154.98	2.16%	100.00%	1,154.98
	5 年以上	372.14	0.69%	100.00%	372.14
	<b>合计</b>		<b>53,590.60</b>	<b>100.00%</b>	<b>26.71%</b>
2022 年末	1 年以内	26,997.96	57.01%	5.00%	1,349.90
	1-2 年	15,113.32	31.92%	30.00%	4,534.00
	2-3 年	3,389.68	7.16%	50.00%	1,694.84
	3-4 年	1,489.68	3.15%	100.00%	1,489.68
	4-5 年	183.54	0.39%	100.00%	183.54
	5 年以上	180.71	0.38%	100.00%	180.71
	<b>合计</b>		<b>47,354.89</b>	<b>100.00%</b>	<b>19.92%</b>
2021 年末	1 年以内	23,076.25	73.75%	5.00%	1,153.81
	1-2 年	5,469.24	17.48%	30.00%	1,640.77
	2-3 年	2,215.22	7.08%	50.00%	1,107.61

期间	账龄	应收账款余额	占比	计提比例	坏账准备余额
	3-4 年	340.51	1.09%	100.00%	340.51
	4-5 年	160.27	0.51%	100.00%	160.27
	5 年以上	27.88	0.09%	100.00%	27.88
	合计	<b>31,289.37</b>	<b>100.00%</b>	<b>14.16%</b>	<b>4,430.85</b>

公司严格按照坏账计提政策足额计提相应的坏账准备。近三年坏账计提比例分别为 14.16%、19.92%、26.71%，逐年增长。账龄一年以内应收账款占比分别为 73.75%、57.01%、48.77%，逐年下降。主要系公司应收账款回款变慢，因公司主营的土壤和地下水检测业务终端客户主要为政府机构、科研院所等单位，存在部分单位付款需要资金规划，付款流程及付款周期有所变化，应收账款回款变慢，但上述单位信用记录良好且业务规模较大，未来支付能力较强，应收账款不能回收的风险较小。

## 2、应收账款坏账准备计提政策与同行业公司对比情况，应收账款坏账准备计提是否合理、充分

公司坏账准备计提比例与同行业公司对比如下：

可比公司	应收账款坏账计提比例						
	年度	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
谱尼测试	按逾期账龄计提应收账款信用损失，根据其公开披露应收账款坏账准备计提情况，2021 年末、2022 年末以及 2023 年 6 月末，谱尼测试“按组合计提坏账准备的应收账款”实际计提比例分别为 11.04%、13.16%、15.01%。						
广电计量	未披露具体应收账款坏账准备计提政策，根据其公开披露应收账款坏账准备计提情况，2021 年末、2022 年末以及 2023 年 6 月末，广电计量“按组合计提坏账准备的应收账款”实际计提比例分别为 9.91%、10.61%、11.06%。						
华测检测	2023 年 6 月末	4.76%	25.05%	48.86%	99.68%	99.68%	99.68%
	2022 年末	4.94%	29.20%	48.18%	100.00%	100.00%	100.00%
	2021 年末	5.00%	27.90%	48.96%	100.00%	100.00%	100.00%
实朴检测	2023 年末 (未审)	5.00%	30.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
	2022 年末	5.00%	30.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
	2021 年末	5.00%	30.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：相关数据来源于各可比公司信息披露材料。

如上表所示，公司坏账准备计提比例整体高于同行业可比公司，应收账款坏账准备计提合理、充分。

## 会计师核查程序及核查意见

### (一) 核查程序

#### 1、年审会计师针对收入确认主要的核查程序如下：

(1) 了解及评价收入确认有关的内部控制设计的有效性，并测试关键控制执行的有效性；

(2) 取得并查阅公司收入确认会计政策，结合公司业务类型、服务方式、相关合同条款，核查公司收入确认政策是否符合公司实际经营情况和业务特点及《企业会计准则》的相关规定；

(3) 查阅同行业上市公司定期报告、招股说明书等公开披露文件，了解同行业上市公司收入确认政策；

(4) 抽查报告期内主要业务合同，以及报告发送情况、工作成果确认单，函证主要客户，核查收入确认依据准确性；

(5) 查阅公司的收入台账，检查公司资产负债表日前后若干天收入确认依据，与收入明细账、应收账款明细账进行核对；同时，从收入明细账和应收账款明细账选取在资产负债表日前后若干天的凭证，与收入确认依据核对，以确定销售收入是否存在跨期现象；

(6) 查阅公司主要合同，检查工作成果确认单，核查公司是否存在项目未完成提前与客户确认工作成果的情况；

(7) 获取并查阅公司资产负债表日前后若干天报告发送记录，核实公司是否存在未发送报告提前与客户进行工作成果确认的情况；

(8) 结合对公司资产负债表日应收账款和收入的函证程序，检查是否存在未取得客户确认的收入和客户实际确认项目已经完工但未记入账的收入；

(9) 分析主要项目的业务周期，并与公司业务平均周期以及合同约定的周期进行比较，对于周期异常的项目分析原因及合理性。

#### 2、年审会计师针对应收账款坏账准备计提政策及计提是否充分、合理主要的核查程序如下：

(1) 评价、测试与应收账款减值相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

(2) 复核管理层对应收账款进行信用风险评估的相关考虑和客观证据，评

价管理层是否恰当识别各项应收账款的信用风险特征；

(3) 评价管理层本期坏账政策是否与上期保持一致；

(4) 对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款，评价管理层按信用风险特征划分组合的合理性，了解历史信用损失率，复核预期信用损失模型是否恰当，测试管理层坏账准备计算的准确性和完整性；

(5) 结合客户访谈情况和应收账款询证函回函情况，评估客户信用风险。

## **(二) 核查意见**

经核查，年审会计师认为：

1、公司收入确认符合《企业会计准则》相关规定，基于目前已执行的审计程序，我们没有发现跨期确认收入情形；

2、公司应收账款坏账计提政策近三年未发生变化，与同行业相比相对谨慎、合理，基于目前已执行的审计程序，我们没有发现应收账款坏账准备计提不合理的情形。

上述意见系依据本所目前执行的年报审计工作为基础而发表，因年报审计工作正在进行之中，现阶段部分关键审计程序尚未执行完毕，并未形成最终审计结论，相关数据和最终审计结论需以具体披露的审计报告为准。

三、请结合上述回复情况、你公司2023年度资产减值计提情况，以及2022年末、2023年末募投项目累计投资金额和建设进度，对你公司成本、费用的具体影响情况等，量化分析你公司2023年度亏损的原因及合理性，净利润变动趋势与收入不匹配的原因及合理性，你公司就改善经营业绩拟采取和已采取的措施。

回复：

(一) 2023 年度资产减值计提情况

单位：万元

项目	2023 年	2022 年	变动率
资产减值准备计提金额	5,131.96	3,932.90	30.49%
其中：存货跌价准备	110.65	94.36	17.26%
坏账准备	5,000.47	3,833.33	30.45%
商誉减值准备	20.85	5.21	300.00%

如上表所示，2023 年度资产减值准备计提金额约为 5,131.96 万元，主要为坏账准备计提 5,000.47 万元所致，主要原因系应收账款回款周期延长导致坏账计提增加。

(二) 2022 年末、2023 年末募投项目累计投资金额和建设进度以及对公司成本、费用的影响情况

1、截止至 2023 年 12 月底，募集资金建设进度

单位：万元

项目	募集资金总额	募集资金承诺投资总额	截至 2022 年末已使用募集资金总额	截止 2022 年末完成率	截至 2023 年末已使用募集资金总额	截止 2023 年末完成率
中春路新建实验室项目	13,388.35	13,388.35	4,347.58	32.47%	8,470.76	63.27%
研发信息中心设备	6,821.72	6,821.72	1,110.74	16.28%	1,657.85	24.30%
补充流动资金	20,000.00	20,000.00	6,307.12	31.54%	14,307.12	71.54%
超募资金	12,423.27		8,440.00		8,440.00	
合计	<b>52,633.34</b>	<b>40,210.07</b>	<b>20,205.44</b>		<b>32,875.73</b>	

注：2023 年已使用募集资金总额未经会计师审计及保荐机构核查。

## 2、募投项目对成本、费用的影响情况

单位：万元

项目	项目	2022 年度	2023 年度（未审）
中春路新建实验室项目	折旧与摊销	183.63	861.42
	间接费用	632.89	580.21
	小计	816.52	1,441.63
研发信息中心建设项目	折旧与摊销	131.13	89.17
	间接费用	15.64	14.7
	小计	146.77	103.87
合计		<b>963.29</b>	<b>1,545.5</b>

如上表所示，公司 2023 年募集资金损益影响金额约为 1,545.50 万元，较去年同期 963.29 万元增加 582.21 万元，增长率 60.44%，主要系中春路新建实验室设备采购产生的折旧、装修发生的摊销费所致。

### （三）2023 年度公司亏损原因分析

报告期内，公司营业收入为 41,424 万元，较上年同期上升 17.86%，归属于上市公司股东净利润为 -8,820 万元，较上年同期下降 388.07%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年	变动额	变动率
营业收入	41,424.07	35,146.96	6,277.11	17.86%
营业成本	33,216.92	23,396.50	9,820.42	41.97%
<b>期间费用</b>	<b>13,798.45</b>	<b>12,315.37</b>	<b>1,483.08</b>	<b>12.04%</b>
其中：销售费用	5,549.87	4,155.71	1,394.16	33.55%
管理费用	4,257.81	3,784.79	473.01	12.50%
研发费用	3,861.02	4,193.45	-332.43	-7.93%
财务费用	129.75	181.42	-51.66	-28.48%
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-5,000.47	-3,833.33	-1,167.14	30.45%
净利润	-8,138.15	-1,582.96	-6,555.18	-414.11%
归属于上市公司股东净利润	-8,820.45	-1,807.21	-7,013.25	-388.07%

2022 年 10 月 10 日，公司非同一控制下并购上海洁壤，上海洁壤作为子公司纳入公司合并范围，而上海洁壤 2023 年度实现盈利约为 2300 万元，以下扣除上海洁壤报表数据后分析公司亏损原因。

扣除上海洁壤报表数据后公司 2023 年度与同期数据对比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 (不含洁壤)	2022 年 (不含洁壤)	变动额	变动率
营业收入	27,474.63	31,727.76	-4,253.13	-13.41%
营业成本	23,866.47	21,328.52	2,537.95	11.90%
<b>期间费用</b>	<b>11,858.28</b>	<b>11,795.13</b>	<b>63.15</b>	<b>0.54%</b>
其中：销售费用	5,089.17	4,039.16	1,050.00	26.00%
管理费用	3,552.15	3,665.12	-112.97	-3.08%
研发费用	3,142.42	3,922.11	-779.69	-19.88%
财务费用	74.54	168.73	-94.20	-55.83%
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-4,497.97	-3,790.69	-707.28	18.66%
投资收益	403.01	1,007.21	-604.20	-59.99%
其他收益	403.89	1,025.58	-621.69	-60.62%
净利润	-10,243.73	-2,316.74	-7,926.99	-342.16%
归属于上市公司股东净利润	-9,865.56	-2,165.22	-7,700.34	-355.64%

由上表可知，公司亏损主要原因系营业收入下降、营业成本上升导致公司的毛利润下降，信用减值损失计提增加，投资收益及其他收益减少综合导致公司亏损增加约 7,926 万元。

### 1、土壤和地下水检测业务收入下降、营业成本上升导致公司的毛利率下降

2023 年土壤及地下水检测业务占公司总营收比例约 50%，金额 20,618 万元，同比去年下降 4,172 万元，下降 16.83%。主要原因系房地产市场交易速度放缓导致土壤检测业务相对减少，同时市场竞争加剧、行业壁垒降低导致土壤检测业务单价及样品量均下降，导致营业收入较上期减少约 4,253 万元。

2023 年度相比于 2022 年度，公司营业成本上升约 2,537 万元，主要原因系直接人工、外协费用及其他开支中的物业房租费增加导致。公司人工成本、固定资产折旧摊销、房屋租金等为固定成本，上述固定成本占公司总成本的比例约 60%，且公司的检测业务涉及打井采样分包，打井分包费市场价格基本稳定，未明显下降，综合导致公司毛利率下滑。

公司土壤和地下水检测业务平均单价及样品量变动情况如下：

项目	2023 年度（未审）	2022 年度	变动额	变动率
销售收入（万元）	20,617.67	24,789.69	-4,172.02	-16.83%
样品量	391,369.00	435,209.00	-43,840.00	-10.07%
单价（元/个）	526.81	569.60	-42.79	-7.51%

## 2、信用减值损失增加

公司检测模块 2023 年度信用减值损失 4,498 万元，同比 2022 年末 3,791 万元增长 707 万元，增长 18.66%，主要原因系公司主营的土壤和地下水检测业务终端客户主要为政府机构、科研院所等单位，由于部分客户付款需要资金规划，付款流程及付款周期有所变化，导致应收账款余额增加。

## 3、投资收益及其他收益减少

### （1）投资收益减少

2023 年同比 2022 年，公司整体投资收益减少约 604 万元，主要原因系：用于购买理财产品的资金减少，2022 年月均购买理财产品金额为 2.81 亿元，2023 年月均购买理财产品金额为 1.96 亿元，月均减少 0.85 亿元，故理财收益减少约 451 万。

### （2）其他收益减少

2023 年同比 2022 年，公司获得的税收优惠及政府补助金额合计减少约 637 万元，主要原因系 2022 年获得上市补贴 359 万元而 2023 年减少该部分补助导致。

### （四）净利润变动趋势与收入不匹配的原因及合理性

2023 年度，公司收入总额为 41,424 万元，较上年同期增长 17.86%，归属于上市公司股东净利润为-8,820 万元，较上年同期下降 388.07%，呈现净利润变动趋势与收入不匹配的情况，主要原因系公司 2022 年 10 月 10 日非同一控制下合并的子公司上海洁壤，公司 2023 年度合并报表包含上海洁壤的利润表，而上海洁壤 2023 年度实现盈利，扣除上海洁壤损益表的影响，公司 2023 年度收入总额为 27,475 万元，较上年同期降低 13.41%，归属于上市公司股东净利润为-9,866 万元，较上年同期下降 355.64%，净利润变动趋势与收入相匹配。

### （五）公司就改善经营业绩拟采取和已采取的措施

## 1、已采取的措施

### (1) 调整经营策略

公司继续深耕土壤及地下水检测业务，强化入单，开票，回款及历史存货的管理，积极拓展农口耕地项目，近期已承接多个省份、区县的三普项目，进一步服务好地方农业管理部门，在耕地保护、盐碱地改良等项目基础上，开拓更多的农业耕地相关服务项目。同时，依据《中共中央国务院关于全面推进美丽中国建设的意见》，重点拓展全国地下水污染调查项目和试点省份新污染物调查项目，在参与试点省份《土壤污染重点监管单位周边土壤和地下水环境监测》项目的基础上，全面拓展各地《土壤污染重点监管单位周边土壤和地下水环境监测》项目；继续推进工业园区和污染企业例行监测服务项目。

控制农产品及食品业务线、消费品业务线的再投入，及时止损，对于发展潜力匮乏的地区及业务线及时调整经营策略，并于 2023 年关闭了浙江实验室及医检业务线。

### (2) 加强市场营销

实行差异化的客户管理方案，针对大客户群体，加强业务人员的专业能力，为客户提供专业化及个性化的服务。针对终端客户，着力解决行业痛点及客户痛点，提供高效的专业服务。

强化客户拓展，以公司自有资源为主，加强客户拓展的激励措施。

### (3) 强化成本管理

由于检测行业固定成本较高，公司逐渐加强项目效率管理，关注人员产出效率、设备产出效率、每平米场地产出效率等指标。对于实验室管理，结合业绩研判，根据实验室人效，确认实验室人员配置需求。对于采样管理，强化采样人员的服务及采样品质，落实采样人员责任制。对于业务流程管理，强化回款激励措施，增加回款与业务人员绩效的关联性，并完善落实业务人员费用管理，关注投入与产出相配比，实时追踪月度业务人员人效。

## 2、拟采取的措施

### (1) 实行全面预算管理

设定明确的预算目标，涵盖回款、入单、确认、费用支出、人员规划，固定资产投资等方面。实施预算控制，以各公司各产品线为基础维度，按月考核预算达成情况，同时分析运营、财务、预算三个维度的差异情况，及时发现并

解决预算执行中的问题，对未来可能出现的风险进行预测和应对。并建立预算考核和激励机制。

### **(2) 合理规划和资金使用**

在全公司范围内强化现金为王的管理理念，量入为出，在确保各地公司有足够的资金支持运营和发展的前提下，合理规划资金使用，避免不必要的浪费和支出风险。

### **(3) 提升服务品质**

2024 年为公司品质主题年，强化保持和发扬实朴技术和品质强的传统优势和特质，关注测试和服务质量，持续改进和创新，提供有竞争力的专业服务，不断拓展优质客户，并与现有客户继续深度合作，开发新的优质项目。

本回函中涉及的 2023 年相关财务数据均未经审计，除此之外，公司目前不存在其他需要说明的事项，公司将严格按照国家法律法规等相关规定，及时履行信息披露义务。

实朴检测技术（上海）股份有限公司董事会

2024年2月21日