

新安洁智能环境技术服务股份有限公司

关于 2025 年年度报告问询函的回复

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、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。

新安洁智能环境技术服务股份有限公司（以下简称“公司”或“新安洁”）和信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）于 2026 年 5 月 26 日晚收到北京证券交易所上市公司管理部发出的《关于对新安洁智能环境技术服务股份有限公司的年报问询函》（编号：年报问询函【2026】第 005 号，以下简称“问询函”），要求公司和年审会计师就《问询函》相关事项作出书面说明并于 10 个工作日内将有关说明材料报送北京证券交易所上市公司管理部并对外披露。根据要求，公司会同年审会计师对问询函所提问题进行了逐项核查、落实，现就《问询函》的问题逐项进行回复说明，具体内容如下。

问题一、关于经营业绩与持续经营能力

报告期内，你公司实现营业收入 3.94 亿元，同比下降 15.98%，上市后营业收入连续四年下滑；归属于上市公司股东的净利润-7,849.78 万元，亏损额较上年同期扩大 46.91%，扣非后净利润-8,217.29 万元，亏损额较上年同期扩大 98.75%，连续四年亏损。其中，2025 年实现环卫服务收入 3.49 亿元，同比下降 14.73%，综合毛利率 9.87%，较上年度下降 1.13 个百分点。公司解释业绩变动原因包括环卫服务行业竞争加剧导致收入下滑、信用减值损失增加、河南永城项目诉讼二审判决确认损失 1,100 余万元、收购重庆旭宏形成的商誉计提减值准备、以及新业务尚处于建设期未能贡献利润等。

请你公司：

(1) 结合报告期内新中标项目、续约项目及退场项目的具体情况，量化分析营业收入连续四年下滑的原因，并说明为扭转营业收入下滑趋势已采取或拟采取的具体措施；

【公司回复】

公司最近四个年度营业收入变化情况：

单位：万元

项目	2025 年度 收入金额	2024 年度 收入金额	2023 年度 收入金额	2022 年度 收入金额	2025 年较 2024 年变动	2024 年较 2023 年变动	2023 年较 2022 年变动
环卫服务	34,890.15	40,917.62	46,717.63	54,805.74	-6,027.47	-5,800.01	-8,088.11
可回收物分 拣及销售	2,168.12	3,249.84	9,264.75	4,706.93	-1,081.72	-6,014.91	4,557.82
航空地服	1,766.05	2,050.88	1,746.06	-	-284.83	304.82	1,746.06
其他服务	299.26	531.80	399.36	482.00	-232.54	132.44	-82.64
小计	39,123.58	46,750.14	58,127.80	59,994.67	-7,626.56	-11,377.66	-1,866.87
其他业务收 入	306.30	176.60	131.15	87.43	129.70	45.45	43.72
合计	39,429.88	46,926.74	58,258.95	60,082.10	-7,496.86	-11,332.21	-1,823.15

如上表所示，公司的营业收入主要由环卫服务、可回收物分拣及销售、航空地服及其他服务组成，合计占各年度营业收入比例超过 98%。2022 年度至 2025 年度公司营业收入总额呈现逐年下滑趋势，由 2022 年度的 60,082.10 万元逐年下降至 2025 年度的 39,429.88 万元。公司营业收入呈现连续四年下滑趋势，主要系公司主业环卫服务和可回收物分拣及销售业务出现较大幅度下滑所致。公司营业收入主要板块变动的量化分析及原因如下：

一、环卫服务

2022 年至 2025 年间收入变动 200 万元以上的客户数量及合同变动金额情况如下：

单位：万元

类别	2025 年较 2024 年 变动金额	2023 年较 2022 年 变动金额	2023 年较 2022 年 变动金额
收入增加 200 万元以上的客户	7,699	6,116	8,439
收入减少 200 万元以上的客户	-12,050	-11,904	-16,201

其中：诉讼影响	1,142	0	0
其他	-1,676	-12	-326
合计	-6,027	-5,800	-8,088

如上表所述，公司对 2022 年至 2025 年各年度客户进行梳理，并对收入金额变动超 200 万元客户的变动原因分析如下：

（一）行业竞争加剧与项目金额变动趋势

据公开行业数据显示，2025 年上半年全国环卫服务市场公招项目成交额出现同比下滑，行业增速放缓趋势明显。近年来，环卫服务项目呈现单个标段规模缩小、服务期限缩短的特点，项目单价持续走低。在此背景下，获取同等合同金额服务项目的难度及前期投入成本有所增加，行业竞争进一步加剧。

（二）公司经营政策的调整

公司 2025 年末应收账款中政府类客户及国有客户的余额占比超过 70%，应收账款余额多年维持在较高水平，回款周期有所延长，对公司经营策略产生了较大影响。公司主业属于劳动密集型行业，一线员工薪酬需及时兑付，应收账款回款滞后使公司经营性现金流压力有所增加。随着行业竞争加剧，环卫项目的前期垫资现象也有所增加，公司主业的拓展需要更多资金支持。在此背景下，公司结合自身融资能力和资金状况，近年来主动调整经营策略，在拓展新项目时加强对客户资信状况的评估，优先选择回款风险相对可控的客户进行合作。同时，针对合同期内的服务项目，根据服务过程中对客户回款能力的评估，主动退出回款进度不及预期的存量项目。这些因素共同导致近年来公司存量项目退场涉及的客户数量和合同金额均高于新承接的客户数量和合同金额。

（三）诉讼判决的影响

2025 年，因河南省永城市人民法院对“永城市城关镇人民政府全域保洁服务项目纠纷案件”作出判决，导致该项目最终确认的服务金额减少 1,142 万元，相应减少公司 2025 年度营业收入 1,142 万元。

综上所述，公司主业环卫服务近年营收规模逐年下降，主要原因包括：一方面受外部行业竞争格局变化的影响；另一方面系公司结合自身实际情况，主动调整经营策略的影响。

二、可回收物分拣及销售业务

根据全国人大常委会执法检查报告，当前废弃物回收行业存在“不规范和内

卷竞争问题突出”等情况。我国再生资源回收行业企业数量众多，市场集中度较低，存在经营不规范、内卷竞争等问题。因此公司管理层作出优化业务布局的决策：

（一）收缩武汉分拣中心产能，关停报刊废纸、烟厂再生资源亏损业务；

（二）下属合资公司替代燃料项目投产不及预期、产能无法落地，故一并关停；

因公司对可回收物分拣及销售业务的双重经营政策调整，故导致该业务板块的营收规模呈现逐年下滑趋势。

三、公司扭转营业收入下滑趋势已采取或拟采取的具体措施

（一）重点布局财政支付能力强、服务经费回款稳定的区域，主动规避环卫项目低价内卷竞争，坚决不参与无利润空间的竞标。

（二）加大市场拓展力度，强化渠道生态伙伴合作。持续加大优质市场开拓布局，同步加强行业生态建设，携手行业头部企业、地方服务商建立生态伙伴关系，开展资源互补、联合投标，重点主攻环卫一体化、综合运维等高附加值项目，走差异化发展路径。

（三）对接各地城投、国资平台及行业央国企，建立长期战略合作关系，通过联合体投标、项目联营等方式协同参与市场竞争，借助合作资源拓宽项目获取渠道。

（四）加速推进油基岩屑资源化利用项目正式投产运营，尽快启动试生产及常态化运行，确保中标项目按期履约交付，尽早形成稳定收入来源。同时，公司将严格规范生产运营管理，建立健全危废处置项目全流程管控体系，加强安全生产、环保合规及成本控制，优化工艺运行效率，提升回收油资源化利用价值，通过精细化管理促进项目盈利能力的持续改善，切实为公司和全体股东创造价值。

（五）加快推进韶关钢渣资源化利用生产线的投产，打通钢渣资源化产品从原料处理到终端销售的完整业务链条；同时，积极推动已签订的技术授权合同落地实施，有序推进钢渣销售及相关业务的市场拓展，不断丰富收入来源。公司将通过规范生产管理、强化质量控制和成本优化，持续提升钢渣资源化利用项目的运营效能和盈利能力。

（六）继续围绕以下方面推动航空地服业务发展，一是扎实做好既有项目运

营保障，优化客舱清洁、勤务保障等服务流程，巩固现有客户合作，稳定收入来源。二是持续开展项目拓展，在夯实重庆区域基本盘的基础上，积极关注新区域、新客户，稳步扩大业务规模。三是加强项目评估与风险控制，确保新增项目风险可控、效益可期。

（七）优化组织架构和人员配置，完善营销、运营、风控岗位职责及绩效考核机制；提升业务人员专业能力、合规投标与客户服务水平，稳定核心管理及业务骨干，全面增强市场开拓、项目履约和经营管控能力。

请你公司：

（2）结合同行业可比公司业绩变动趋势，说明公司毛利率持续下降、亏损幅度扩大的原因及合理性，并评估公司持续经营能力是否存在重大不确定性。

【公司回复】

一、同行业可比上市公司经营数据对比情况

由于同行业上市公司主营业务范围各有侧重，并不完全相同，公司选取玉禾田（城市运营）、侨银股份（环境卫生管理）、福龙马（环境生态产业运营）进行参考分析。

（一）营业收入变动情况对比如下：

单位：万元

公司名称	业务类型	2025 年营业收入	2024 年营业收入	增长率（%）
新安洁	环卫服务	34,890.15	40,917.62	-14.73%
玉禾田	城市运营	666,453.13	610,925.80	9.09%
侨银股份	环境卫生管理	353,099.03	385,791.37	-8.47%
福龙马	环境生态产业运营	366,560.14	382,423.69	-4.15%

如上表所示，同行业可比上市公司 2025 年度营业收入较 2024 年度的变动情况有增有减。2025 年度较 2024 年度，公司与同行业可比上市公司中的侨银股份和福龙马的变动趋势一致。公司 2025 年度营业收入规模的下降幅度高于侨银股份和福龙马的主要原因为：

1、侨银股份和福龙马的营业收入规模大于公司；

2、公司近年来对经营策略进行调整，不仅仅追求营收规模的维持和扩张，项目选择更谨慎，收入下降金额占整体收入比例较大。

（二）毛利率变动情况对比如下：

公司名称	业务类型	2025 年毛利率	2024 年毛利率	增长率（%）
新安洁	环卫服务	10.86%	13.08%	-2.22%
玉禾田	城市运营	23.87%	26.22%	-2.35%
侨银股份	环境卫生管理	27.14%	26.78%	0.36%
福龙马	环境生态产业运营	21.92%	21.77%	0.15%

如上表所示，公司 2025 年度毛利率较 2024 年度下降 2.22%，主要原因系河南省永城市人民法院对“永城市城关镇人民政府全域保洁服务项目纠纷案件”作出判决，导致公司 2025 年度营业收入减少 1,142 万元。如果剔除该因素的影响，2025 年度公司环卫服务毛利率为 13.68%，较 2024 年度提升 0.60 个百分点。公司 2025 年度剔除“永城市城关镇人民政府全域保洁服务项目纠纷案件”判决对收入影响后的毛利率变动与同行业可比上市公司中的侨银股份和福龙马的变动趋势一致，不存在重大差异。

二、公司毛利率持续下降的核心原因

（一）由于环卫行业是劳动密集型行业，如果具备规模化，相应的项目管理和产出成本会具备成本优势，公司整体环卫收入规模较其他三家上市公司均较小，故公司管理成本相对同行业较高，毛利率相对较低。

（二）公司业务结构单一，收入主要依赖于环卫服务业务，同行业其他三家上市公司存在一些其他业务，如 EPC 项目、城市大管家项目等，整体毛利高于单纯环卫清扫项目，故导致新安洁毛利低于同行业。

（三）报告期内，公司受河南省永城市崇法寺街道清扫保洁项目诉讼案件终审判决影响，当期环卫收入减少 1,142 万元，对当期盈利形成阶段性负面冲击。该事项直接拉低了公司当期营收规模与毛利率水平，是本期毛利率同比下滑的核心临时性因素。剔除该诉讼事项的一次性影响后，公司当期环卫服务业务的实际毛利率为 13.68%，较 2024 年 13.08% 的毛利率同比提升 0.60 个百分点，公司核心环卫业务盈利能力未出现实质性下滑，经营基本面保持稳定。

三、公司亏损幅度扩大的核心原因

报告期内公司亏损幅度有所扩大，并非主营业务盈利能力持续恶化导致，主要系资产减值类非经常性、阶段性因素影响所致，导致亏损幅度扩大的原因具体为：

（一）公司应收账款余额规模达 6 亿元，虽然随着报告期内公司催款力度的增加使得 2025 年末应收账款余额较 2024 年末有所减少，但仍存在较多应收账款

的账龄出现跳升，根据公司所制定的信用减值计提政策，2025 年度计提了 4,053.84 万元的坏账准备，较 2024 年度增加计提 1,225.53 万元。

（二）旭宏公司的业绩对赌期于 2025 年末到期，由于旭宏公司未能完成收购时设置的对赌业绩指标，2025 年公司聘请了具有证券资质的第三方专业评估机构对原收购旭宏公司所形成的商誉及相关资产组进行了减值测试，根据测试结果计提了 1,241.39 万元的商誉减值损失。

（三）由于公司营收规模的持续下滑，公司在 2025 年末对公司资产的使用状况进行了盘查，并对闲置且预期不再使用的相关资产等进行了减值测试，并根据减值测试结果计提了 569.11 万元的资产减值损失。

综上，2025 年度公司应收账款坏账计提、商誉减值损失计提和资产减值损失计提合计导致本期利润总额减少 5,864.34 万元；另外，本期因为前述的诉讼事项导致利润总额减少 1,142.00 万元；合计对本期利润总额的影响为 7,006.34 万元。剔除上述影响外，公司近两年度核心业务毛利率保持平稳、稳中有升，未发生持续性、实质性恶化的情况；公司毛利率低于同行业，主要受经营规模、业务结构等行业共性因素及单次诉讼事项影响，与同行业变动趋势基本匹配。因此，公司 2025 年度亏损幅度扩大符合公司的实际经营情况，具有合理性。

四、持续经营能力评估

结合公司经营现状、核心业务基本面及业绩变动核心因素等综合评估：公司持续经营不存在重大不确定性，具体判断依据如下：

（一）核心主营业务稳定，盈利能力具备修复基础

公司深耕环卫服务行业多年，具备成熟的项目运营能力、稳定的客户资源及标准化的服务体系。剔除河南永城市崇法寺街道项目诉讼事项一次性影响因素后，公司主营业务毛利率基本平稳，核心环卫业务的市场竞争力与盈利基本面未发生颠覆性恶化，随着国家对政府性债务清偿政策推进和执行，进一步推动公司应收款项的回收，公司的主营业务具备持续创收、盈利的核心能力。

（二）业绩下滑为阶段性、一次性因素导致，非持续性经营风险

2025 年度毛利率下滑、亏损扩大的核心诱因系单个项目诉讼纠纷、阶段性资产减值计提等一次性、非经常性事项，并非行业赛道的大规模萎缩、业务持续流失、核心团队动荡等持续性经营问题，相关负面影响为阶段性、可修复，不会对

公司长期经营形成持续制约。

（三）公司积极优化经营，持续改善盈利水平

后续公司将持续优化业务结构，积极拓展城市综合运维、一体化环卫服务等高毛利项目，丰富业务体系；同时精细化成本管控，依托项目规模化、运营标准化摊薄管理成本，持续优化应收账款管理，严控资产减值风险，逐步修复公司整体盈利水平。

综上，公司主营业务规模虽然下滑，但公司经营稳定，不存在无法持续经营的实质性风险，持续经营能力不存在重大不确定性。

问题二、关于主要供应商

报告期内，你公司向前五大供应商采购金额合计 8,701.59 万元，占年度采购总额的 34.91%；2024 年前五大供应商采购金额合计 3,757.10 万元，占年度采购总额的 18.24%，本报告期采购集中度较往年大幅上升。2025 年度前五大供应商中新增 4 家。

请你公司：

列示 2025 年 5 家主要供应商的基本情况，包括采购内容、供应商类型、注册资本、成立时间、社保缴纳人数、合作背景、结算方式及未结款项；逐项说明相关供应商是否为客户指定，是否与公司客户受同一方控制；说明本期采购集中度大幅增加的原因及合理性。

【公司回复】

2025 年度公司前 5 家主要供应商核查情况如下：

序号	供应商名称	供应商类型	注册资本	成立时间	社保缴纳人数
1	新疆域鑫建设工程有限公司	工程/施工承包商	4,000 万元	2016-10-20	27 人 (2025 年报)
2	重庆格盟环保设备制造有限公司	生产设备供应商	2,000 万元	2021-5-12	16 人 (2024 年报)
3	中国石油天然气股份有限公司	燃料供应商	18,302,097 万元	1999-11-5	576,832 人 (2024 年报)
4	重庆企诚共友企业服务有限公司	服务供应商	500 万元	2024-03-15	分支机构参保人数 80 人 (2024 年报)

5	重庆美福城市环境服务有限公司	服务供应商	10 万元	2022-6-20	92 人 (2025 年报)
---	----------------	-------	-------	-----------	-------------------

续上表

序号	供应商名称	采购内容	采购金额 (万元)	结算方式	未结款项 (万元)	是否为客户指定	是否与公司客户受同一方控制
1	新疆域鑫建设工程有限公司	厂区建设施工	4,571.40	根据双方及第三方监理单位认可的工程进度付款，尾款待最终结算办理后支付	317.83	否	否
2	重庆格盟环保设备制造有限公司	热脱附设备、烟囱	1,712.32	根据双方及第三方监理单位认可的工程进度付款，尾款待最终结算办理后支付	735.25	否	否
3	中国石油天然气股份有限公司	油料	946.63	现款（预存）	-	否	否
4	重庆企诚共友企业服务有限公司	人力资源服务	929.96	按月结算	-	否	否
5	重庆美福城市环境服务有限公司	清扫保洁服务	541.29	按月支付	-	否	否

续上表

序号	供应商名称	合作背景	说明本期采购集中度大幅增加的原因及合理性
1	新疆域鑫建设工程有限公司	新疆中和泰油基岩屑资源化利用项目厂区建设施工	报告期内公司按计划推进新疆中和泰油基岩屑资源化利用项目建设，集中开展厂区工程施工与厂房建设。相关采购为项目建设刚需，属于项目建设阶段的正常支出。
2	重庆格盟环保设备制造有限公司	新疆中和泰油基岩屑资源化利用项目设备采购（热脱附设备、烟囱）	
3	中国石油天然气股份有限公司	公司主营环卫服务项目，车辆等设备日常作业所需柴油、汽油消耗量较大，故长期向该供应商进行采购。	2025 年度油料采购金额相较上年同期金额有所减少，与公司环卫服务项目减少的实际情况相符。

4	重庆企诚共友企业服务有限公司	1、公司属于劳动密集型企业，分子公司散布于全国多个省市，人力资源跨区域管理特点显著。为进一步提高管理效能、降低用工成本和风险，公司存在采购人力资源服务情形。 2、该供应商专业提供人力资源服务，拥有自研人力资源管理平台，能一站式落地全流程人事工作，具备丰富的跨区域企业服务实操经验和问题解决能力，因此 2025 年采购服务有所增加。	公司采购专业化人力资源服务，是优化内部人力管控体系、降本增效的合理选择。依托第三方成熟的管理体系与实操经验，提高人力资源跨区域管理效率，有助于实现降本增效、稳健经营的管理目标。
5	重庆美福城市环境服务有限公司	根据 2020 年 12 月 18 日国家财政部、工业和信息化部《关于印发〈政府采购促进中小企业发展管理办法〉的通知》精神：超过 200 万元的货物和服务采购项目、超过 400 万元的工程采购项目中适宜由中小企业提供的，预留该部分采购项目预算总额的 30%以上专门面向中小企业采购，其中预留给小微企业的比例不低于 60%。公司在参与政府采购活动中获得的部分项目，需将该项目中的一定比例分包给一家或者多家中小企业（或小微企业）。2025 年度该项采购属于此种情形。	公司按政策规定将部分中标项目按一定比例分包给——重庆美福城市环境服务有限公司，项目自 2024 年 3 月 1 日开始履行，2024 年度采购金额为 451.08 万元，2025 年度采购金额为 541.29 万元，故 2025 年度该供应商上升到公司前 5 位。 该项采购服务符合相关政策，符合客观实际，属于合理情形。

综上，公司 2025 年度前 5 家供应商采购总额较上一年度增加 16.67%，主要是因为公司投资建设新疆中和泰油基岩屑资源化利用项目，集中在 2025 年度建厂房、办公楼、购置大型设备等，新增 2 家供应商，采购金额合计 6,283 万元，占前 5 家供应商采购金额的 70%以上，因此造成 2025 年度前 5 家供应商采购总额显著提升，影响 2025 年度供应商的整体排名。公司前 2 项采购系按计划推进建设新项目的正常采购行为，具有一次性、大额投入的特点，符合公司前期确定的投资规模和规划，属于合理情形。

问题三、关于应收账款

期末应收账款余额 6.08 亿元，其中对汝南县、中牟县 2 家客户的应收账款余额合计 1.68 亿元，已单项计提坏账准备 9,808.77 万元，计提比例 58.39%。公司账龄 2 年以上应收账款余额 3.15 亿元，占应收账款余额的 51.83%。

2025 年信用减值损失 4,053.84 万元，较 2024 年信用减值损失计提 2,828.32

万元同比增加 43.33%。

同期公司经营活动现金流净额为 2,311.83 万元，较上年同期的-5,188.13 万元实现大幅转正。

请你公司：

（1）补充披露 2025 年对汝南县、中牟县、望都县 3 家主要欠款客户的催收措施、最新回款进展及后续回款安排，并说明项目撤场的情况下，相关服务费确认是否符合收入确认准则；

【公司回复】

一、汝南县客户

（一）催收措施

公司持续对汝南县存量欠款开展常态化沟通与催收工作，积极对接当地政府及主管部门跟进欠款清偿事宜，协助汝南县政府推动化债申报工作。

（二）最新回款进展

2025 年年初，该客户应收账款余额为 11,266 万元，2025 年以来累计回款 450.52 万元。

（三）后续回款安排

后续公司将持续紧盯汝南县化债申报进度，安排专人常态化对接当地政府及主管部门，及时跟进政策通知下发及欠款申报落地情况。待化债申报工作完成后，持续督促属地政府按化债统筹计划及资金拨付流程清偿欠款。同时，公司持续做好定期对账、资料留存、沟通留痕等基础工作，持续巩固债权有效性，全力保障存量欠款回收。

二、中牟县客户

（一）催收措施

公司建立常态化催收机制：每周对接法院跟进案件进展，每月开展现场催收并在重大节假日重点值守；申请对欠款单位的基本账户进行司法冻结；由公司高管牵头对接当地政府，协同推进化债工作；同步联动律所开展专业催收，多维度推动回款。

（二）最新回款进展

2025 年年初，该客户应收账款余额为 5,992 万元，2025 年以来累计回款 103.88

万元。

（三）后续回款安排

后续公司将持续深化全维度清收举措，稳步推进存量欠款回收工作：一是持续固化常态化催收机制；二是持续保留司法冻结管控措施，保持催收施压力度；三是持续由公司高管牵头对接属地政府及主管部门，紧跟地方化债政策及资金统筹进度，积极争取专项化债资金落地；四是持续联动律所，结合案件推进情况优化清收方案，明确还款计划，锁定回款节点；五是建立常态化台账跟进机制，实时更新对接及催收情况，全力保障公司应收账款足额、安全回收。

三、望都县客户

（一）催收措施

公司已在“住建领域被拖欠账款平台”登记了望都县拖欠信息，通过诉讼取得胜诉判决，完成司法确权，目前案件处于待执行阶段；同时由项目负责人每月前往望都县执法局开展现场催收，持续跟进财政资金拨付进度，同步对接法院及主管部门，推动生效判决落地执行。

（二）最新回款进展

2025 年年初，该客户应收账款余额为 3,864 万元，2025 年以来累计回款 100 万元。

（三）后续回款安排

后续公司将持续推进望都县项目欠款清收工作，一方面持续跟进法院执行程序，配合推进司法执行落地；另一方面保持每月常态化现场沟通，紧盯地方财政资金统筹及拨付进度，积极争取将该笔欠款纳入地方化债或专项资金统筹范围，全力推动欠款回收，保障公司债权安全。

三、收入确认合规性说明

相关项目虽已完成撤场，但公司在撤场前已完整履行合同约定的全部服务义务，项目工作量已完成交付，并取得客户工作量确认及结算资料。相关项目服务费收入严格按照《企业会计准则第 14 号——收入》和公司制定的收入确认具体政策在分月完成履约义务的同时进行收入的确认。在上述项目撤场后，公司未再持续确认项目的服务收入，但公司仍安排了专人持续跟进前期服务债权余额的清收工作。

请你公司：

（2）说明应收账款周转率显著低于同行业平均水平的原因，并结合信用政策、客户结构等分析其合理性；

【公司回复】

一、同行业应收账款周转率及应收账款变动趋势对比如下

公司名称	2025 年 应收账款周转率	2024 年 应收账款周转率	变动幅度
新安洁	0.90	1.06	-15.09%
玉禾田	1.71	1.92	-10.94%
侨银股份	2.00	2.48	-19.35%
福龙马	1.38	1.63	-15.34%

根据上表，应收账款周转率对比分析如下：

（一）公司相较于其他可比上市公司应收账款周转率偏低，主要是因为公司整体环卫收入规模远小于其他三家同行业可比上市公司，且公司收入主要为环卫业务，与其他三家公司业务存在一定差异，公司环卫服务业务的主要客户为政府类客户或国有企业，加上近年地方政府财政资金较为紧张，导致公司应收账款余额持续维持较高水平，故应收账款周转率偏低。

（二）公司与其他三家同行业可比上市公司的应收账款周转率变动幅度均呈现下滑趋势，公司 2025 年度应收账款周转率的变动趋势与同行业可比上市公司的变动趋势一致，并且变动幅度基本相当。

二、公司信用政策、结算方式等未发生变化

公司的客户群体主要为政府部门或其所属的环卫管理相关机构，采购款项由财政预算拨付，受财政预算资金额度及审批流程较长等因素影响，部分客户不能按合同约定的付款进度及时支付环卫服务费用。此外，部分区域财政资金紧张，销售回款持续放缓，应收账款逾期增加，导致应收账款规模增加。

报告期内，公司信用政策、结算方式等未发生变化。信用政策和结算方式的确定原则主要系：公司主要通过招投标和竞争性谈判获取项目，公司的客户主要为政府部门或其所属的环卫管理相关机构，公司未对客户设定统一的信用政策，通常根据业务发生特点及行业惯例在合同中约定结算周期和结算方式。合同对应

的信用政策与结算方式主要由政府招投标文件确定，公司无权调整。

综上，公司 2025 年应收账款周转率显著低于同行业平均水平符合公司的实际经营情况，并且变动趋势和变动幅度均与同行业可比上市公司基本一致，具有合理性。

请你公司：

（3）报告期内核销梨树县城市管理行政执法局款项 1,268.61 万元。请说明上述核销的具体原因、履行的审批程序；

【公司回复】

一、款项核销原因

公司为梨树县城市管理行政执法局（以下简称“梨树县城管局”）及梨树县有关乡镇提供环卫保洁服务，相关项目合同已履行完毕。经三方对账确认，梨树县城管局及所辖乡镇应付我方环卫服务费、逾期利息等各类款项，形成合计账面应收账款 4,688.10 万元。为加快存量应收款项回收、降低坏账风险，经客我双方友好磋商于 2025 年实施债务重组，确定重组清偿总额 4,219.59 万元，清偿方案采用实物资产抵账结合分期现金支付的组合模式：以评估作价的实物资产抵偿债权 1,952.62 万元，剩余债权按 90%比例分期以现金方式予以支付。

报告期内，公司已完成全部抵债资产接收手续，抵债资产按评估价 1,952.62 万元确认入账，按重组协议回款进度累计收回现金 1,055.00 万元（对应债权金额 1,172.22 万元），截至 2025 年 12 月 31 日，该笔债务重组项下尚未收回应收账款余额 1,094.74 万元。按照本次债务重组结算情况，对应核销应收账款 1,268.61 万元系根据抵债资产抵入核销坏账准备 682.88 万元及完成债务重组豁免核销应收账款原值 585.73 万元。

二、履行程序

本次债务重组方案系依据双方正式签订的债务确认及支付协议而协商拟定的，方案经业务部门测算论证后，逐级上报公司总裁部审议并审批通过；业务端留存正式债务确认协议、资产评估报告、资产交割单据、分期回款凭证等全套原始资料，内部审批及外部协议手续完整。

请你公司：

（4）结合主要欠款对象的资信情况、回款情况及逾期情况等，说明应收账款坏账计提是否充分；

【公司回复】

截至 2025 年 12 月 31 日，公司应收账款期末余额前五大客户欠款情况如下：

单位：万元

客户名称	客户类别	年末余额		账龄情况	坏账准备		期后回款	资信情况
		金额	其中：逾期金额		金额	计提比例		
汝南县城城市管理局（原汝南县城城市管理综合执法局）	政府机构	10,916.30	10,916.30	3 年以上	6,481.28	59.37%	100.52	待财政安排资金
察布查尔城乡保障性住房投资建设有限公司	国有企业	7,208.33	6,535.57	2 年内	475.16	6.59%	779.75	待财政安排资金
中牟县农业农村工作委员会	政府机构	5,891.10	5,891.10	3 年以上	3,327.49	56.48%	3.00	待财政安排资金
望都县住房和城乡建设局	政府机构	3,763.79	3,763.79	1-4 年	1,813.04	48.17%	0	待财政安排资金
兴安盟蓝康环保投资有限责任公司	政府机构	3,487.77	2,729.59	2 年内	209.46	6.01%	525.5	待财政安排资金
合计	——	31,267.29	29,836.35	——	12,306.44	39.36%	1,408.77	

如上表所示，2025 年末公司应收账款余额中前五大客户均为政府机构或国有企业，合计金额 31,267.29 万元，占公司期末应收账款余额的 51.42%，已计提坏账准备金额为 12,306.44 万元，综合计提比例为 39.36%。

结合欠款方财务状况的判断，公司的坏账计提即预期信用损失的计提原则如下：

一、按组合计提坏账准备的情况

（一）公司坏账计提方法和预期信用损失率情况

公司坏账计提方法详见公司《2025 年年度报告》中财务报表附注的“三、重要会计政策及会计估计”具体披露。其中账龄组合的账龄与整个存续期预期信用

损失率如下：

账龄	应收账款预期信用损失率（%）	
	政府类客户	非政府客户
3 个月以内（含，下同）	0.50	0.50
4-12 月	5.00	5.00
1-2 年	10.00	10.00
2-3 年	50.00	50.00
3 年以上	50.00	100.00

（二）同行业可比上市公司坏账计提方法和预期信用损失率情况

1、应收账款坏账准备计提方法

公司名称	说明
新安洁	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。
福龙马	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。
玉禾田	始终按照相当于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。 其中： 1) 如果有客观证据表明某项应收款项、合同资产已经发生信用减值，则本公司对该应收款项、合同资产单项计提坏账准备并确认预期信用损失。 2) 当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司依据类似信用风险特征划分应收款项、合同资产组合，在组合基础上计算预期信用损失。
侨银股份	始终按照相当于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。 如果有客观证据表明某项应收款项、合同资产已经发生信用减值，则本公司对该应收款项、合同资产单项计提坏账准备并确认预期信用损失。当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司依据类似信用风险特征划分应收款项、合同资产组合，在组合基础上计算预期信用损失。

如上表所示，公司的应收账款坏账准备计提方法与同行业可比上市公司的方法无重大差异。

2、坏账计提比例

公司按照账龄组合计提坏账的预期信用损失率与同行业可比上市公司的对比情况如下：

账龄	新安洁		福龙马	侨银股份	玉禾田
	政府客户组合	非政府客户组合			

0-3 月	0.50%	0.50%	5%	5%	
4-12 月	5%	5%			5%
1-2 年	10%	10%	10%	10%	10%
2-3 年	50%	50%	20%	20%	20%
3-4 年	50%	100%	50%	50%	50%
4-5 年	50%	100%	50%	80%	80%
5 年以上	50%	100%	100%	100%	100%

如上表所述：公司针对非政府客户组合所执行信用损失率与同行业可比上市公司的比例相比，公司在对超过 2 年以上款项的计提比例设置更加谨慎；针对政府客户组合所执行的信用损失率与同行业可比上市公司的比例相比，公司在账龄超过 4 年以上款项的计提比例设置低于同行业可比上市公司的计提比例，该差异主要系公司综合考虑了政府客户账款的终极无法回收的信用风险相对非政府客户更加可控所致。针对政府客户组合单独制定信用减值损失率的部分上市公司的情况查询如下：

	华联控股	文投控股	江特电机	太阳能	聚光科技	科林环保	公司
项目	应收政府款项	应收政府组合	应收政府部门的国家新能源汽车补助	电力销售应收账款组合	应收政府款项组合	应收国家电网电费款组合	政府客户组合
0-3 月 (含, 下同)	0%	0%	0%	1%	5%	0.50%	0.50%
4-6 月						2%	5%
7-12 月							
1-2 年						10%	10%
2-3 年						20%	50%
3 年以上						40%	50%

如上表所示，针对政府客户组合因为客户性质不同，上表中的上市公司也均根据对政府客户债权的终极损失风险单独制定了信用损失率；相较上表中的其他上市公司的信用损失率，公司制定的比率更为谨慎。

综上所述，公司制定的应收账款信用减值损失计提政策和计提比率与所列示的上市公司之间不存在重大差异，并且具备合理性。

3、应收账款信用减值损失的计提

2025 年末按账龄组合计提的应收账款

客户名称	期末余额（元）	坏账准备（元）	计提比例
3 个月以内	68,073,445.16	340,367.26	0.50%
4-12 月	121,296,958.76	6,064,847.99	5.00%
1-2 年	103,557,944.55	10,355,794.48	10.00%
2-3 年	67,071,987.86	33,535,993.97	50.00%
3 年以上	49,972,079.20	29,933,537.33	59.90%
其中：政府客户	40,077,083.79	20,038,541.92	50.00%
非政府客户	9,894,995.41	9,894,995.41	100.00%
合计	409,972,415.53	80,230,541.03	19.57%

如上表所示，公司按账龄组合计提信用减值损失的应收账款所使用计提比例与公司所制定的政策一致，故公司账龄组合的应收账款已按照政策足额计提了信用减值损失。

二、单项计提坏账准备的情况

结合对金额重大、服务终止、存在诉讼等情况的客户进行评估，汝南城市管理局、中牟县农业农村工作委员会、青州市园林绿化和环卫中心、永城市城关镇人民政府(崇法寺街道办事处)因“项目已撤场”、“单项金额重大导致预期政府回款周期较长”等因素，导致这四家客户所对应的应收账款的可回收风险增加，故公司管理层对这四家客户采用单项计提信用减值损失。截至 2025 年 12 月 31 日具体计提情况如下：

客户名称	期末余额（元）	坏账准备（元）	计提比例
汝南城市管理局	109,163,020.44	64,812,789.14	59.37%
中牟县农业农村工作委员会	58,911,039.87	33,274,903.09	56.48%
青州市园林绿化和环卫中心	19,379,534.48	10,908,957.57	56.29%
永城市城关镇人民政府(崇法寺街道办事处)	10,642,168.85	10,642,168.85	100.00%
合计	198,095,763.64	119,638,818.65	60.39%

如上表所示，公司管理层结合对上述四家客户近年来催收款项进展情况的综合判断，考虑到后续周期可能较长，但并无显著迹象说明这四家客户债权回款存在终极损失风险，出于谨慎考虑，在公司对政府客户组合账龄超过 3 年以上按照

50%计提的基础上,未来如无明显迹象表明上述四家客户回款周期明显改善的情况下,这四家客户未来在回收款项金额尚未低于已计提坏账准备余额的情况下,暂不对已计提的坏账金额进行冲回。综上所述,公司认为,上述四家客户的信用减值损失计提系公司管理层根据客户回款周期的预判,并结合谨慎性原则确定的单项计提,计提依据充分且符合实际情况。

综合所述,公司的信用减值损失计提政策合理,并已经按照政策充分计提了应收账款的信用减值损失金额。

请你公司:

(5)量化分析经营活动现金流由负转正的具体驱动因素,说明现金流改善是否具备可持续性。

【公司回复】

一、公司经营活动现金流实现由负转正驱动因素分析

公司经营活动现金流由负转正的核心驱动因素为应收账款回款效率提升,具体如下:

(一)业务端优化项目结构:公司主动收缩回款滞后、账期无保障的项目,优先承揽付款条件优、现金流落地确定性高的业务;叠加各地地方债务化解政策陆续落地,客户资金拨付能力改善。2025年销售商品、提供劳务收到的现金占收入比例为107%,较2024年提升15%,营收现金转化率大幅提高,主营业务现金流入增加。

(二)存量应收账款余额专项清收效果逐渐显现:2025年末公司应收账款账面余额6.08亿元,较2024年末的6.38亿元减少了0.30亿元,公司依托属地化债配套政策,对重点欠款客户分类推进债权确权申报、专项催收落地,存量应收账款回笼节奏加快,当期经营性现金回款较上年明显增加,共同推动经营现金流由负转正。

二、现金流改善可持续性分析

(一)公司已建立常态化应收管控机制,持续依托区域化债长效政策,对存量应收账款常态化开展债权确权、专项催收;公司将积极用好政策工具与催收手段,努力争取更多回款,以支撑后续现金流的逐步改善。

（二）后续项目承揽继续坚持“优选高回款项目、淘汰劣质赊销项目”的经营策略，从源头控制新增应收规模、提升新增业务现金转化率。

（三）截至本回复出具之日，公司存量约 1 亿元融资已陆续进入到期阶段。对于部分到期债务，公司正与相关金融机构就还款方式、展期安排或借新还旧等方案进行积极协商，但相关替代方案尚未最终落地实施，因此可能存在到期债务无法按期以原方式偿还的风险。

在上述不确定性下，公司将采取以下措施积极应对：

1、持续主动与合作金融机构保持沟通，充分展示公司所处的行业属性、经营基本面（包括低负债率、应收账款回收预期下的未来现金流前景）以及公司在地方就业保障方面的实际贡献，争取金融机构的理解与支持；

2、针对不同融资机构的不同诉求，探索包括但不限于展期、调整还款计划、借新还旧、部分偿还加续贷组合等多种过渡方案，尽最大努力实现存量融资的平稳接续；

3、同步评估其他临时性资金筹措渠道，以应对可能出现的短期流动性缺口。

问题四、关于资产减值

报告期内，公司计提资产减值损失合计 1,810.50 万元，其中商誉减值损失 1,241.39 万元（对重庆旭宏航空地面服务有限公司资产组、账面余额 264.25 万元）、固定资产减值损失 412.03 万元（主要系作业车辆）、存货跌价损失 157.08 万元。商誉减值主要系子公司重庆旭宏未完成业绩承诺（2023-2025 年承诺累计扣非净利润 2,100 万元，实际为-476.06 万元）。2026 年一季度显示部分控股子公司出现亏损，导致少数股东损益减少 253.74 万元。

请你公司：

（1）补充说明对重庆旭宏资产组商誉减值测试的具体过程，包括预测期收入增长率、利润率、折现率等关键参数的选取依据及合理性，并说明在 2025 年已计提大额减值的基础上，相关资产组是否存在进一步减值风险；

【公司回复】

公司聘请的重庆坤元资产评估有限公司对重庆旭宏航空地面服务有限公司

（以下简称“旭宏公司”）相关资产组商誉进行了减值测试，并出具了《新安洁智能环境技术服务股份有限公司拟进行商誉减值测试涉及的含并购重庆旭宏航空地面服务有限公司形成的商誉资产组可收回金额评估报告》（重坤元评[2026]073号）。截至评估基准日 2025 年 12 月 31 日，公司并购旭宏公司所形成 100%商誉的资产组账面价值为 1,979.32 万元。具体如下：

单位：万元

序号	资产组名称	不含商誉资产组账面价值	测试日 100%商誉价值	测试前资产组含商誉账面价值
1	旭宏地面勤务服务业务资产组	72.48	1,906.84	1,979.32

经采用预计未来现金流量的现值方法，旭宏地面勤务服务业务资产组可收回金额为 600.00 万元；经采用公允价值减去处置费用后的净额方法，旭宏地面勤务服务业务资产组可收回金额为 112.26 万元。根据孰高原则，确定旭宏地面勤务服务业务资产组可收回金额评估值为 600.00 万元。评估过程中涉及的关键参数的确定方法如下：

一、预计未来现金流量的现值预测过程

（一）营业收入的预测

1、营业收入历史情况

通过分析旭宏公司的历史数据及资料，主营业务收入为重庆江北机场内部分航空公司提供飞机地面勤务服务，包括：飞机客舱保洁服务（飞机客舱内部清洁、飞机加水、排污服务、机供品配发等）和机组人员接送服务（往返机场和酒店）；济南遥墙机场、合肥新桥机场和南昌昌北机场飞机客舱保洁服务；烟台蓬莱机场山航烟台分公司休息室清洁服务。

历史收入统计表

单位：万元

业务收入	2023/12/31	2024/12/31	2025/12/31
航空保洁服务-重庆	1,590.07	1,202.71	661.92
航空保洁服务-济南	504.40	731.98	737.34
航空保洁服务-烟台	103.30	107.83	23.41
航空保洁服务-特种作业部队	-	8.36	90.15

业务收入	2023/12/31	2024/12/31	2025/12/31
航空保洁服务-江西	-	-	200.87
航空保洁服务-安徽	-	-	71.61
航空分拣项目	-	-	15.14
其他业务收入	-	0.69	2.22
收入合计	2,197.76	2,050.88	1,800.43

2024 年年中开始，重庆基地不再为重庆航空、南方航空、东方航空、上海航空提供客舱清洁服务；2024 年 11 月重庆基地开始为华夏航空提供飞机外壳清洗服务、2025 年重庆基地新增航空分拣项目山东航空飞机外壳清洗业务，烟台基地新增山东航空休息室保洁服务，公司新增江西基地和安徽基地东方航空客舱清洁服务；故总体收入有一定下滑。

2、营业收入预测

旭宏公司管理层根据服务基地民航业发展情况以及旭宏公司的服务能力、经营计划等，对未来经营期内各基地服务航司的航班起落架次、服务单价分别进行了预测，具体如下：

（1）飞机起落架次

①重庆江北机场

重庆江北国际机场正处在从国内大型机场向全球领先的国际航空枢纽跃升的关键时期。其未来发展趋势清晰地围绕能级跃升、网络优化、产业融合三大主线展开，目标是到 2035 年建成引领内陆开放的国际航空枢纽。

T3B 航站楼于 2025 年 4 月 9 日正式投用，硬件升级后，机场的年旅客吞吐量保障能力将从 5000 万人次跃升至 8000 万人次，货邮吞吐量保障能力达到 120 万吨。根据《重庆市推进空中丝绸之路建设实施方案》，到 2030 年，重庆在飞国际（地区）航线将达到 70 条以上，年国际（地区）旅客和货邮吞吐量分别达到 500 万人次和 30 万吨。

在已保障航司的基础上，结合江北机场航班起落架次的历史增长情况，T3B 航站楼从 2025 年 4 月全面建成投用后带来的增量影响等，综合确定明确预测期内各年起降架次的增长率，2030 年起将保持稳定。

②济南遥墙机场

在已保障航司的基础上，未来结合济南遥墙机场发展状况（目前该机场二期改扩建工程正在快速有效推进，预计 2026 年建成投运），以及遥墙机场航班起落架次的历史增长情况等，综合确定明确预测期内各年起降架次的增长率，2030 年起将保持稳定。

③南昌昌北机场

2025 年 1 月，旭宏公司为东方航空公司南昌昌北机场基地提供飞机客舱清洁服务，参考公司提供的东方航空公司南昌昌北机场基地起降架次和合同约定的服务单价，未来结合南昌机场发展状况，以及南昌机场航班起落架次的历史增长情况等，综合确定明确预测期内各年起降架次的增长率，2030 年起将保持稳定。

④合肥新桥机场

2025 年 9 月，旭宏公司为东方航空公司合肥新桥机场基地提供飞机客舱清洁服务，参考公司提供的东方航空公司合肥新桥机场基地起降架次和合同约定的服务单价，未来结合合肥新桥机场发展状况，以及合肥新桥机场航班起落架次的历史增长情况等，综合确定明确预测期内各年起降架次的增长率，2030 年起将保持稳定。

考虑到各机场内其他航空公司有自己的清洁队或有固定的服务商，挖掘新客户的难度很大，故本次预测均未考虑各机场新增客户。

（2）服务费单价

重庆江北机场和济南遥墙机场 2025 年业务稳定，故江北机场服务费单价和济南遥墙机场服务费单价根据 2025 年各航空公司的服务单价确定，且稳定不变。

南昌昌北机场参考服务合同约定的服务单价，结合东方航空公司南昌昌北机场基地起降架次，综合确定南昌昌北机场的服务费单价。

合肥新桥机场参考服务合同约定的服务单价，结合东方航空公司合肥新桥机场基地起降架次，综合确定合肥新桥机场的服务费单价。

（3）飞机外壳清洁业务

旭宏公司 2025 年新增山东航空飞机外壳清洗服务，服务单价根据 2025 年航空公司的服务单价确定，且稳定不变。

（4）机场休息室保洁业务

旭宏公司 2025 年新增山东航空烟台分公司烟台机场休息室保洁服务，根据

旭宏公司与山东航空烟台分公司签订的服务合同，未来以合同价格确定收入。

（5）航空分拣项目

旭宏公司 2025 年 7 月在重庆基地新增航空分拣项目，参考重庆基地的航班架次增长率确定未来收入，2030 年起将保持稳定。

（6）营业收入预测

根据前述飞机起落架次及服务费单价的预测，则主营业务收入如下表：

单位：万元

业务收入	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
航空保洁服务-重庆	660.53	686.91	714.41	735.83	750.56
航空保洁服务-济南	774.22	812.93	845.44	870.81	888.23
航空保洁服务-烟台	44.81	44.81	44.81	44.81	44.81
航空保洁服务-特种作业部队	95.47	98.25	101.32	104.10	106.88
航空保洁服务-江西	208.90	217.26	223.78	230.49	235.10
航空保洁服务-安徽	300.75	315.78	328.41	338.27	345.03
航空分拣项目	31.63	32.90	34.22	35.24	35.95
收入合计	2,116.31	2,208.84	2,292.39	2,359.55	2,406.56

（二）营业成本的预测

旭宏公司营业成本主要包含人工成本、房屋租赁费、折旧、差旅费等。对各项成本的预测参考旭宏公司的历史水平，区分变动成本及固定成本分别进行预测。

（1）人工成本

根据旭宏公司未来业务变化及人员增长计划综合考虑预测期内旭宏公司人员数量，结合旭宏公司历史五年的复合工资增长率进行估算，本次预测，旭宏公司各类人员人均工资以 2025 年平均工资水平为基础，永续期人均工资维持在 2030 年水平不变。对于社保、福利费和员工意外险等，按照历史费用占工资的比例进行预测。

（2）折旧和摊销

对于旭宏公司现有机器设备，按照预测期剩余年限进行折旧和摊销。对于未到更新时间的机器设备，按账面原值和会计折旧年限计算折旧；对于达到更新时间的机器设备，按照各项资产的评估原值和经济使用年限计算折旧。根据旭宏公

司财务核算,运营车辆折旧全部计入营业成本,电子办公设备折旧计入管理费用。

(3) 租赁费

对于租赁费按照租赁合同,综合考虑当地市场租金变化情况后做预测。

(4) 与业务相关费用

对于与业务有关的变动成本参照历史各项成本占营业收入之比例综合预测。

(5) 固定费用

对于固定成本按照历史平均水平确定。

(6) 特许使用权费用

对于特许经营费,按照特许经营合同约定的费用收取方式预测。

综上:根据前述方式营业成本预测如下:

单位:万元

营业成本	2026/12/31	2027/12/31	2028/12/31	2029/12/31	2030/12/31
航空保洁服务-重庆	947.49	966.52	976.32	983.62	1,004.82
航空保洁服务-济南	401.27	407.12	424.27	430.47	436.76
航空保洁服务-特种 作业部队	58.86	59.75	60.65	61.55	62.48
航空保洁服务-江西	209.68	212.68	215.73	218.83	221.97
航空保洁服务-安徽	202.26	204.99	219.82	222.81	225.84
航空分拣部	21.03	21.35	21.67	21.99	22.32
合计	1,840.59	1,872.41	1,918.46	1,939.27	1,974.19

(三) 税金及附加的预测

税金及附加包括城建税、教育费附加、地方教育附加、印花税、车船税等。

本次评估,各期营业收入与增值税率乘积计算预测期内销项税额,成本费用中的材料成本、设备成本、房屋租金和特许经营费等计算进项税额,得出各期应交增值税额与城建税率、教育附加费率乘积预测城建税额与教育费附加额。

税金及附加预测结果见下表:

单位:万元

税金及附加	2026/12/31	2027/12/31	2028/12/31	2029/12/31	2030/12/31
城市维护建设税	4.09	4.14	8.91	9.19	7.88

税金及附加	2026/12/31	2027/12/31	2028/12/31	2029/12/31	2030/12/31
教育费附加	1.75	1.77	3.82	3.94	3.38
地方教育费附加	1.17	1.18	2.55	2.63	2.25
车船使用税	0.63	0.63	0.63	0.63	0.63
印花税	0.42	0.44	0.46	0.47	0.48
合计	8.07	8.17	16.37	16.87	14.63

（四）销售费用的预测

旭宏公司 2023 年 4 月开始就不再单独记账销售费用，故本次评估未来不再单独预测。历史相关费用合并到管理费用和营业成本中预测。

（五）管理费用的预测

旭宏公司的管理费用主要包括人工成本、办公费、租赁费、差旅费、业务招待费、会务费、折旧等。

其中人工成本和“营业成本”中人工成本预测一致；房屋租赁费根据租赁合同单独预测；其他费用按照历史平均水平确定。

预测未来各年度的管理费用如下表：

单位：万元

项目	2026/12/31	2027/12/31	2028/12/31	2029/12/31	2030/12/31
管理费用	233.55	235.39	237.16	239.67	242.77

（六）财务费用的预测

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》，预计资产的未来现金流量不应包括筹资活动产生的现金流入或者流出的现金流量，故本次评估仅预测财务费用中的其他。

单位：万元

项目	2026/12/31	2027/12/31	2028/12/31	2029/12/31	2030/12/31
财务费用	0.63	0.66	0.69	0.71	0.72

（七）折现率的计算

1、折现率模型的选取

本次评估为财报目的商誉减值测试，折现率 r 采用（所得）税前加权平均资本成本（WACCBT）确定，公式如下：

$$WACCBT = \frac{WACC}{1 - T}$$

$$WACC = K_e \times \frac{E}{D + E} + K_d \times (1 - T) \times \frac{D}{D + E}$$

式中：

$WACC$ ：加权平均资本成本；

E ：权益的市场价值；

D ：债务的市场价值；

K_e ：权益资本成本；

K_d ：债务资本成本；

T ：所得税法定税率。

加权平均资本成本 $WACC$ 计算公式中，权益资本成本 K_e 按照国际惯常作法采用资本资产定价模型（CAPM）估算，计算公式如下：

$$K_e = R_f + \beta \times MRP + R_c$$

式中：

K_e ：权益资本成本；

R_f ：无风险收益率；

β ：权益系统风险系数；

MRP ：市场风险溢价；

R_c ：企业特定风险调整系数。

2、折现率具体参数的确定

1) 无风险报酬率的确定

国债收益率通常被认为是无风险的。评估专业人员查询了中国资产评估协会网站公布的由中央国债登记结算公司（CCDC）提供的截至评估基准日的中国国债收益率曲线（该收益率曲线是以在中国大陆发行的人民币国债市场利率为基础编制的），取得国债市场上剩余年限 10 年和 30 年的平均国债到期年收益率为 2.06%，故本次无风险报酬率取值为 2.06%。

2) 贝塔系数 β_L 的确定

①计算公式

旭宏地面勤务服务业务资产组的权益系统风险系数计算公式如下：

$$\beta_L = [1 + (1 - t) \times D/E] \times \beta_U$$

式中：

β_L ：有财务杠杆的 Beta；

β_U ：无财务杠杆的 Beta；

T：法定所得税税率；

D/E：行业目标资本结构。

②旭宏地面勤务服务业务资产组无财务杠杆 β_U 的确定

旭宏地面勤务服务业务资产组的业务特点，评估专业人员通过同花顺资讯系统查询了同行业沪深 A 股上市公司，并综合考虑可比上市公司与目标公司在业务类型、企业规模、盈利能力、成长性、行业竞争力、企业发展阶段等多方面的可比性，最终确定新安洁、福龙马、侨银股份、玉禾田作为可比上市公司。考虑到上述可比上市公司数量、可比性、上市年限等因素，选取以月为计算周期，即截至评估时点前 36 个月的贝塔数据。

首先根据可比上市公司的原始 β 、 β_L 值（起始交易日期：2023 年 1 月 1 日；截止交易日期：2025 年 12 月 31 日），根据可比公司根据自身的所得税率、资本结构换算成 β_U 值。在计算资本结构时 D、E 按市场价值确定。具体数据见下表：

代码	名称	资本结构 (D/E)	Beta（调整后）	Beta(无财务杠杆)
603686.SH	福龙马	6.56%	0.9351	0.8857
002973.SZ	侨银股份	66.19%	0.6135	0.4100
300815.SZ	玉禾田	30.24%	1.0583	0.8627
平均		34.33%	0.8690	0.7195

③旭宏地面勤务服务业务资产组资本结构 D/E 的确定

本次评估范围不包含带息负债，采用可比上市公司资本结构的平均值 34.33% 作为旭宏地面勤务服务业务资产组的目标资本结构。

④ β_L 计算结果

将上述确定的参数代入权益系统风险系数计算公式，计算得出旭宏地面勤务服务业务资产组的权益系统风险系数。

$$\beta_L = [1 + (1 - t) \times D/E] \times \beta_U$$

$$= 0.9048$$

3) 市场风险溢价的确定

衡量股市 MRP 指数的选取：估算股票市场的投资回报率首先需要确定一个衡量股市波动变化的指数，中国目前沪、深两市有许多指数，评估专业人员选用沪深 300 指数作为 A 股市场投资收益的指标。

指数年期的选择：本次对具体指数的时间区间选择为 2015 年到 2025 年。

指数成分股及其数据采集：由于沪深 300 指数的成分股是每年发生变化的，因此评估专业人员采用每年年末时沪深 300 指数的成分股。

年收益率的计算方式：采用算术平均值和几何平均值两种方法。

计算期每年年末的无风险收益率的估算：为估算每年的 MRP，需要估算计算期内每年年末的无风险收益率，评估专业人员采用国债的到期收益率作为无风险收益率。

估算结论：经上述计算分析调整，几何平均收益率能更好地反映股市收益率的长期趋势，故采用几何平均收益率估算的 MRP 的算术平均值作为目前国内股市的风险溢价，即市场风险溢价为 6.48%。

4) 特定风险调整系数的确定

旭宏地面勤务服务业务资产组特定风险调整系数表示非系统风险，是由于旭宏地面勤务服务业务资产组特定的因素而要求的风险回报。与同行业上市公司相比，综合考虑旭宏地面勤务服务业务资产组的经营规模、市场知名度、竞争优势、资产负债情况等，分析确定特定风险调整系数为 2.0%。

5) 债务资本成本的确定

经综合分析旭宏地面勤务服务业务资产组的经营业绩、资本结构、信用风险、抵质押以及第三方担保等因素后，以全国银行间同业拆借中心公布的贷款市场报价利率（LPR）为基础调整确定，即按评估基准日当月发布的 5 年期以上 LPR，即 3.5%。

6) 折现率计算结果

① 计算权益资本成本

将上述确定的参数代入权益资本成本计算公式，计算得出商誉资产组的权益资本成本。

$$K_e = R_f + \beta \times MRP + R_c$$

$$= 9.92\%$$

②计算加权平均资本成本

将上述确定的债务资本成本为 3.50%，将上述确定的参数代入加权平均资本成本计算公式，计算得出旭宏地面勤务服务业务资产组的加权平均资本成本。

$$WACC = K_e \times \frac{E}{D+E} + K_d \times (1-t) \times \frac{D}{D+E}$$

=8.06%

③税前加权平均资本成本

税前加权平均资本成本=加权平均资本成本/（1-所得税税率）

=10.75%

8. 可回收金额的确定

经测算，含 100%商誉旭宏地面勤务服务业务资产组自由现金流量现值为 600.00 万元，计算如下：

单位：万元

序号	项目	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	永续期
1	一、营业收入	2,116.31	2,208.84	2,292.39	2,359.55	2,406.56	2,406.56
2	减：营业成本	1,840.59	1,872.41	1,918.46	1,939.27	1,974.19	1,980.03
3	税金及附加	8.07	8.17	16.37	16.87	14.63	17.01
4	销售费用	-	-	-	-	-	-
5	管理费用	233.55	235.39	237.16	239.67	242.77	242.77
6	研发费用	-	-	-	-	-	-
7	财务费用	0.63	0.66	0.69	0.71	0.72	0.72
8	二、营业利润	33.47	92.21	119.71	163.03	174.25	166.03
9	加：折旧与摊销	19.34	20.59	13.29	5.63	14.21	20.05
10	减：营运资金增加	732.86	30.14	19.47	23.98	18.89	-
11	减：资本性支出	-	32.37	1.07	1.02	166.59	14.01
12	四、资产组自由现金流量	-680.05	50.29	112.46	143.66	2.98	172.07
13	五、折现率	10.75%	10.75%	10.75%	10.75%	10.75%	10.75%
14	折现期	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	永续
15	折现系数	0.9502	0.8580	0.7747	0.6995	0.6316	5.8753
16	六、资产组自由现金流量现值	-646.18	43.15	87.12	100.49	1.88	1,010.96
17	七、资产组可收回金额	600.00					

二、公允价值减去处置费用后的净额

公允价值指市场参与者在计量日发生的有序交易中，出售一项资产所能收到或者转移一项负债所需支付的价格，即脱手价格。

处置费用指与资产处置有关的费用、相关税费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用等。

根据《企业会计准则第8号—资产减值》，资产的公允价值减去处置费用后的净额，应当根据公平交易中销售协议价格减去可直接归属于该资产处置费用的金额确定；不存在销售协议但存在资产活跃市场的，应当按照该资产的市场价格减去处置费用后的金额确定；在不存在销售协议和资产活跃市场的情况下，应当以可获取的最佳信息为基础，估计资产的公允价值减去处置费用后的净额。

管理层对旭宏地面勤务服务业务资产组没有出售意图，无销售协议价格；旭宏地面勤务服务业务资产组为机场清洁业务资产组，无公开活跃的交易市场；故采用估值技术估算资产的公允价值减去处置费用后的净额。旭宏地面勤务服务业务资产组公允价值评估方法包括市场法、收益法和成本法，资产减值测试不适宜采用重置成本法评估公允价值；根据评估专业人员与公司管理层的沟通，一致认为旭宏地面勤务服务业务资产组现有管理水平和经营模式下可能实现的收益与最佳用途下可能实现的收益没有明显的差异，故不适用收益法评估公允价值；评估专业人员可以采用市场法，根据类似资产市场价信息，对影响其脱手价格的相关因素修正后确定公允价值，再减去处置费用确定资产组可收回金额。

（一）公允价值的测算

公开市场同类二手设备交易案例较少的，根据购置同类设备所必须付出的成本确认其市场价，并对影响其脱手价格的相关因素修正后确定公允价值；对于二手市场可询到价的旧设备，根据二手市场价格作为公允价值，对于已损坏、无实物的设备评估为0。公式如下：

公允价值=市场价×修正系数

（1）市场价

1) 电子办公设备以计算机、空调等小型电子设备为主，购置价主要通过市场询价取得，运杂费和安装调试费因设备供应商一般都提供免费送货和安装调试服务，可以忽略不计，所以从市场上询得的设备不含税市场价即为市场价。

2) 对于运输设备，根据车辆实际交易价格、车辆购置税确定市场价，不考虑牌照手续费。

车辆重置全价=车辆不含税交易价+车辆购置税

产权持有单位为增值税一般纳税人，市场价中不含增值税进项税。

（2）修正系数

修正系数包含对现有设备与全新设备在新旧状况、经济寿命年限、已使用年限、功能技术及交易情况等方面的差异修正。

（二）处置费用的确定

处置费用包括与资产处置有关的费用、相关税费、搬运费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用等，根据市场调查及相关税收政策计算确定。

（三）评估过程及评估结果

资产类别	评估过程	账面价值（万元）	公允价值（万元）
运输设备	采用市场法，考虑修正系数进行评估。	69.23	112.38
电子设备	采用市场法，考虑修正系数进行评估。	3.25	4.09

根据前述评估过程，旭宏地面勤务服务业务资产组公允价值为 116.47 万元。经分析，处置费用包括增值税附加、印花税和其他处置费用，增值税率取 13%，城建税、教育费附加和地方教育附加分别为 7%、3%、2%，印花税为 0.05%，其他处置费用经考虑分析取公允价值的 2%。经测算，处置费用合计为 4.20 万元，公允价值减去处置费用的净额评估值为 112.26 万元。

三、商誉减值准备计提充分

管理层基于当前的宏观环境、市场行情以及资产组经营现状，对未来经营发展状况进行了合理预计，本次测试采用了预计未来现金流量的现值和公允价值减去处置费用的净额两种方法，其中预计未来现金流量的现值方法评估值为 600.00 万元，公允价值减去处置费用的净额方法评估值为 112.26 万元，根据两者孰高原则，以公允价值减去处置费用后的净额方法确定含并购重庆旭宏航空地面服务有限公司所形成 100%商誉的资产组的可收回金额为 600.00 万元。测试前旭宏地面勤务服务业务资产组含商誉账面价值为 1,979.32 万元，其中 100%商誉账面价值为 1,906.84 万元，根据评估结论，评估减值金额为 1,379.32 万元，本次对商誉计提减值准备 1,379.32 万元，归属于母公司的商誉 1,716.16 万元计提减值准备 1,241.39 万元。

综上所述，本期商誉减值测试的评估方法和计算过程符合有关会计准则、评估相关准则规定，关键参数取值依据充分、合理，整体估值具有合理性，商誉减

值准备计提充分合理。

四、相关资产组是否存在进一步减值风险

根据旭宏公司提供的 2026 年 1 季度的财务报表和业务相关数据，目前旭宏公司的营业收入保持稳定，未发现进一步减值的风险。

请你公司：

(2) 说明对作业运输设备计提大额减值的原因，是否涉及相关项目撤场、设备闲置或技术迭代，并说明减值测试的具体方法；

【公司回复】

依据公司《盘存管理办法》，公司于 2025 年末组织开展了全面资产盘点工作。作业运输设备，经过初盘、复盘等环节，确保账实相符。

在闲置资产认定方面：在服务期项目，车辆配置超出实际作业需求的，界定为闲置车辆；项目已撤场的，该项目所有车辆一律认定为闲置车辆。公司生产运营管理中心汇总各下属单位闲置车辆台账，对闲置车辆状态进行现场评估，评估车辆状态是否存在使用价值，并确定具体减值方案。

公司计划财务中心基于汇总的闲置车辆台账，按照相关会计准则及减值测试方法进行测算。其中闲置年限不足 5 年的车辆，因性能良好，将会综合考虑预期公司未来项目的可使用性来判断是否需要计提减值准备。

具体减值方法见下表：

资产使用年限	减值方法
8 年（含）以上	可回收金额=车辆自重*2000 元/吨（当年废钢回收价）
5（含）-8 年	可回收金额=按当前新购同款车型车辆价格（比以前购买价格大约降低 15%）/使用期 96 个月折旧*剩余折旧月数*0.7
5 年以下	性能良好，预期未来车辆重新使用存在经济效益，不做减值计提

综上，公司 2025 年度计提固定资产减值损失 412 万元，涉及减值资产 110 台。其中，因项目撤场减值 280.7 万元，因设备闲置减值 131.3 万元。具体情况详见下表：

单位：万元

减值类型	资产原值	累计折旧	净值	减值金额	计提比例
项目撤场	1,505.51	1,172.06	333.45	280.72	84.19%
设备闲置	852.50	701.72	150.78	131.31	87.09%

合计	2,434.22	1,946.18	488.04	412.03	84.43%
----	----------	----------	--------	--------	--------

综上，公司对固定资产计提减值准备的方法合理，并且已经按照所确定的固定资产减值测试方法足额计提了减值准备。

请你公司：

(3) 结合存货结构、在手订单覆盖率及期后价格变动，说明存货跌价准备计提比例较低的原因，论证存货跌价准备计提是否充分；

【公司回复】

一、存货结构及存货价值情况：

公司期末存货账面余额 1,026.05 万元，累计计提跌价准备 272.13 万元，净额 753.92 万元，主要包括消耗性生物资产、合同履约成本及库存商品等。截至 2025 年末，各类存货的账面余额、跌价准备及账面价值如下：

单位：万元

项目	年末余额		
	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	52.08	0.04	52.04
库存商品	65.50	0.83	64.66
周转材料	35.06	0.00	35.06
消耗性生物资产	755.10	226.44	528.66
合同履约成本	118.31	44.83	73.49
合计	1,026.05	272.13	753.92

二、各项存货减值准备计提情况说明

(一) 原材料

原材料账面余额 52.08 万元，计提跌价准备 0.36 万元，计提比例 0.07%。原材料主要为耗用于日常经营提供的物料，流转速度快、通用性强，无长期积压或呆滞情形。仅黄板纸原材料因所生产产成品的预计售价低于成本，导致其可变现净值低于账面成本，已按差额足额计提减值，其余原料期后采购及产品售价平稳、订单充足，不存在减值迹象。

(二) 库存商品

库存商品账面余额 65.50 万元，计提跌价准备 0.83 万元，计提比例 1.27%。库存商品以常规备货为主，库龄短、存量匹配在手客户订单，合作客户稳定、期后产品市场售价无大幅下跌，扣除销售税费后整体可变现净值高于成本；仅打包

带单品售价回落产生减值，已按价差足额计提跌价，其余存货依托订单可顺利变现，计提充分。

（三）周转材料

周转材料账面余额 35.06 万元，金额较小，未计提跌价准备。采用分次摊销核算，实物状态完好，全部用于现有项目履约、在手订单可全部消耗，期后领用及耗用节奏正常，可变现净值高于账面成本，无减值风险，不计提减值符合准则要求。

（四）消耗性生物资产

消耗性生物资产（苗木）账面余额 755.1 万元，计提跌价准备 226.44 万元，计提比例 30%，公司委托重庆坤元资产评估有限公司以资产负债表日为评估基准日，采用市场法对存量主要苗木开展减值测试评估，并出具《资产评估报告》（重坤元评〔2026〕072 号）。

评估过程中涉及的关键参数的确定方法如下：

1、评估方法的选择

“可变现净值”是指在日常活动中，消耗性生物资产的估计售价减去至出售时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。本次评估采用市场法进行评估，委估生物资产可直接用于出售，故无需考虑销售将要发生的成本；根据《中华人民共和国增值税法》等规定，销售自己种植的苗木、花卉免征增值税，故无需考虑销售税费，由此，评估公式如下：

评估值=消耗性生物资产数量×市场销售单价×（1-销售费用率）

2、测算过程

本次评估采用市场法进行评估，委估生物资产可直接用于出售，故无需考虑销售将要发生的成本；根据《中华人民共和国增值税法实施条例》等规定，销售自己种植的苗木、花卉免征增值税，故无需考虑销售税费，由此，评估公式如下：

评估值=消耗性生物资产数量×市场销售单价×（1-销售费用率）

（1）存货售价的估算

①销售单价

本次评估对象为苗木，没有签订需执行的合同，故通过查询当地工程造价信

息、造价通、花卉网及市场询价等方式综合确定销售单价。苗木市场销售价格一般为买家到苗圃自提，故确定的销售单价不含运费、上车费、包活价等。

②数量

评估专业人员采用现场抽查盘点等方式，同公司相关管理人员一起对每一个地块的苗木进行了清查，采取抽盘和全盘相结合，盘点数量与企业申报数量基本一致，抽查过程中未发现苗木大面积虫害、死亡现象。

(2) 销售费用的估算

销售费用指销售苗木过程中发生的宣传费、包装费、广告费、职工薪酬、业务费、折旧费等经营费用。评估专业人员通过查询“同花顺”，确定同行业上市公司近两年一期平均销售费用率 1.14%。具体如下：

证券简称	2025 年 3 季报	2024 年报	2023 年报
*ST 花王	0.07%	0.46%	1.26%
园林股份	2.01%	2.11%	3.16%
汇绿生态	1.29%	1.03%	0.53%
*ST 交投	0.19%	0.24%	1.07%
文科股份	0.94%	0.94%	0.60%
蒙草生态	1.52%	1.65%	1.47%
算术平均数	1.14%		

3、评估结果

根据前述评估方法，公司计提存货跌价准备 226.44 万元。

(五) 合同履约成本

合同履约成本账面余额 118.31 万元，计提跌价准备 44.83 万元，计提比例 37.89%。公司承接的公园景观提升项目，因甲方结算审核滞后暂未完成收入确认，对应已发生履约成本可收回金额低于账面发生额；结合项目后续推进及订单落地情况，已按照成本与可变现净值差额计提跌价准备 44.83 万元。

综上，公司严格遵循企业会计准则要求，对已存在明确减值迹象的消耗性生物资产（苗木）、零星库存商品、原材料及亏损项目履约成本，结合市场询价、第三方专项评估、项目测算等方式足额计提跌价准备，不存在少计提、漏计提存货跌价准备的情形，公司存货跌价准备计提审慎、合规、充分。

请你公司

(4) 列示计入 2026 年一季度亏损的具体子公司、业务情况、亏损金额，并说明会计处理的依据。

【公司回复】

一、2026 年一季度亏损的子公司情况

序号	子公司名称及公司持股比例	业务情况	亏损金额 (万元，未经审计)
1	潍坊新洁环保科技有限公司（持股 60%）	2026 年未开展业务活动	-202.63
2	伊犁新安洁环保有限公司（持股 55%）	环卫保洁、绿化管护、物业管理	-197.72
3	吉林新安洁城乡环境管理有限公司（持股 100%）	充电、换电站运营	-153.10
4	重庆暄洁再生资源利用有限公司合并范围（持股 100%）	餐厨垃圾收集及运输、垃圾分拣及运输	-136.73
5	重庆新安洁环保科技有限公司（持股 80%）	承接运营公司获取的环卫项目	-133.28
6	新疆中和泰环保技术有限公司（持股 60%）	油基岩屑处置业务	-84.45
7	重庆旭宏航空地面服务有限公司（持股 90%）	飞机客舱保洁、休息室保洁、飞机外壳保洁、航空垃圾处理、航空物资洗涤、回收废品、机组车接送	-63.05
8	重庆宣方科技有限公司（持股 100%）	物业管理	-4.90
9	河南新安洁园林环保工程有限公司（持股 100%）	环卫保洁、苗木种植养护及销售	-112.54
10	湖北暄武新材料科技有限公司（持股 55%）	专利授权及技术服务	-27.62
11	神农架新安洁环境工程服务有限公司（持股 51%）	环卫保洁	-26.00
12	河北新安洁城乡环境管理有限公司（持股 100%）	2026 年未开展业务活动	-70.86

13	中牟新安洁环境管理有限公司（持股 100%）	2026 年未开展业务活动	-17.17
14	河南新永环境工程有限公司（持股 51%）	2026 年未开展业务活动	-12.16
15	长沙市城洁宝环境工程有限公司（持股 100%）	2026 年未开展业务活动	-0.46
16	乌兰察布新洁智能环境服务有限公司（持股 100%）	2026 年未开展业务活动	-4.97
17	重庆信中环环保科技有限公司（持股 70%）	未经营	-0.11
18	重庆安辰沃生物科技有限公司（持股 51%）	未经营	-0.01
19	吉林新洁环境科技有限公司	未经营	-0.01

二、会计处理依据

公司相关会计处理严格遵照各项企业会计准则规定，收入核算遵循《企业会计准则第 14 号——收入》及权责发生制，在完成合同履约义务、相关控制权转移时确认收入并配比结转成本；对应收款项等金融资产依据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》，采用预期信用损失模型分组合测算并计提信用减值损失，各项账务处理均留存完整业务及测算资料，会计处理合规公允。

问题五、关于重大诉讼与或有事项

报告期内，你公司作为原告/申请人的累计诉讼金额 5,372.55 万元，作为被告/被申请人的累计金额 851.47 万元。其中，与永城市崇法寺街道办事处的服务合同纠纷案二审败诉、与望都县住房和城乡建设局的合同纠纷案一审胜诉。此外，子公司湖北暄立对廖仁兵的业绩补偿纠纷案已申请两次强制执行程序，被执行人名下暂无可供执行财产。

请你公司：

（1）结合永城项目背景情况，说明二审败诉的具体原因及后续处理措施，及可能对公司造成的影响；

【公司回复】

诉讼案件背景：永城项目系因永城市崇法寺街道办事处（原城关镇人民政府）拖欠公司清扫保洁服务费引发。河南省永城市人民法院一审判决被告支付河南新

永环境工程有限公司（系公司的子公司，以下简称“新永公司”）服务费 10,642,168.85 元，驳回了公司的诉讼请求及新永公司的其他诉讼请求。公司及新永公司不服一审判决，向河南省商丘市中级人民法院提起上诉。

二审败诉的主要原因：根据河南省商丘市中级人民法院作出的（2025）豫 14 民终 3564 号《民事判决书》，法院认定案涉保洁服务由新永公司实际提供，服务费用的结算与支付亦在新永公司与崇法寺街道办之间进行，公司虽为中标人但不具备直接主张服务费的诉讼主体资格；新冠疫情及政府管控措施客观上对服务履行造成影响，一审法院酌情扣减 6 个月服务费并无不当；行政区划调整导致服务范围缩减，一审法院依据勘测报告按面积比例扣减相应服务费具有合理性；双方未在协议中明确约定逾期付款利息，且服务费金额存在较大争议，一审法院未支持利息请求并无不当。

后续处理措施：二审判决生效后，公司已向河南省高级人民法院申请再审，河南省高级人民法院作出（2026）豫民申 107 号《民事裁定书》，驳回再审申请。截至目前，公司已向检察机关提交抗诉申请，暂未收到受理文书。同时，因二审判决已生效，公司已向法院提交强制执行申请，尚待法院受理。

对公司的影响：根据二审判决结果，公司确认服务费金额为 10,642,168.85 元。公司原申请金额为 22,908,308.98 元，实际支持金额与申请金额存在差异，公司已相应调整应收账款账面价值等。该事项影响 2025 年度公司整体营业收入和净利润 1,100 余万元。公司日常生产经营未受重大影响。

请你公司：

（2）说明望都县案件的判决执行情况，截至目前是否已收到款项，若未收到，说明原因及后续执行计划；

【公司回复】

望都县案件一审已判决。河北省望都县人民法院作出（2025）冀 0631 民初 1726 号《民事判决书》，判决被告望都县住房和城乡建设局、望都县城市管理综合行政执法局共同给付公司及第三人河北新安洁城乡环境管理有限公司服务费 37,637,889.25 元及相应资金占用利息。截至目前，公司尚未收到上述款项。

未收到款项的原因：该笔款项属于财政支付范围，被告未主动履行判决义务，

待望都县政府财政资金安排支付。

后续执行计划：公司已委托代理律师向法院递交了《强制执行申请书》，暂未收到法院的受理通知。公司将持续关注强制执行进展，依法维护公司及全体股东的合法权益。

请你公司：

(3) 结合廖仁兵偿债能力及财产保全情况，说明截至目前对业绩补偿款的追偿进展，并说明与其是否存在关联关系或其他利益关系。

【公司回复】

业绩追偿进展：廖仁兵业绩补偿案判决生效后，公司全资子公司重庆暄洁再生资源利用有限公司（以下简称“再生资源公司”）及湖北暄立环保科技有限公司（以下简称“湖北暄立”）先后向法院申请了强制执行。两次强制执行程序中，法院通过网络查控系统查询，被执行人名下无银行存款、房产、车辆等可供执行财产。法院依法冻结了廖仁兵银行账户及持有的湖北暄立 49%股权（注册资本 500 万元，出资额 245 万元），并扣划了少量银行存款及保险现金价值，合计执行到位金额约 7.66 万元（含执行费）。因暂不具备执行条件，法院分别出具了终结本次执行程序的裁定。截至目前，业绩补偿款本金 14,794,677.40 元及资金占用利息尚未收回。

偿债能力及财产保全情况：根据法院执行裁定，廖仁兵名下暂无可供执行的财产。法院已对其采取限制高消费措施，并冻结其银行账户及持有的湖北暄立股权。

关联关系说明：廖仁兵系湖北暄立环保科技有限公司的少数股东，持股比例 49%。经核查，公司与廖仁兵不存在其他关联关系或其他利益关系。

问题六、关于无形资产的购买与转让

2025 年 8 月，你公司与武汉理工大学达成合作协议，向武汉理工大学购买钢渣资源化利用技术相关专利权益 7 项，同时，以在安徽省以外独占许可方式获得两项专利技术的使用许可，并投资设立控股子公司湖北暄武新材料科技有限公司。

此外，你公司 2025 年受让专利技术 14 项。

请你公司结合主营业务连续亏损及目前资金状况，说明大规模获取专利技术的商业合理性及必要性，是否与公司实际经营情况匹配。

【公司回复】

2025 年度公司受让 14 项专利技术情况如下：

序号	专利名称	专利类型	应用范围	备注
1	一种钢渣早期活性激发剂及其制备方法和应用	发明专利	钢渣沥青混凝土制备相关专利技术的商业化应用	该系列专利已按评估价格 508 万元转让给控股子公司湖北暄武新材料科技有限公司，并已收回专利转让款，子公司已开始开展业务推广和技术应用等工作。
2	一种钢渣冷补料及其制备方法	发明专利		
3	钢渣砂的梯级生产与分级应用方法	发明专利		
4	一种钢渣集料稳定性的评价方法	发明专利		
5	一种利用钢渣尾渣制备的沥青混合料抗剥落剂及其制备与使用方法	发明专利		
6	一种优化沥青裹覆均匀度的钢渣沥青混合料的生产方法	发明专利		
7	泡沫沥青钢渣混合料及其制备方法	发明专利		
8	一种超高强度的白色或彩色水泥基复合材料板块及其制备方法	发明专利	绿色环保建材及固体废弃物资源化利用领域	属于无偿获赠专利，与公司现有产品线（如环保、固废资源化利用）形成互补，系控股股东对上市公司发展的实质支持，符合公司和全体股东的现实利益及长远利益。
9	可以防止青苔生长的混凝土路沿石	发明专利		
10	可以防止青苔生长的混凝土人行道砖	发明专利		
11	工业硅生产中木炭粉的回收利用方法	发明专利		
12	一种磷石膏复合材料保温板及其制备方法	发明专利		
13	生物质气化产甲醇的工艺及装置	发明专利		
14	生物质厌氧发酵产甲烷——甲烷生物合成甲醇的工艺及装置	发明专利		

一、“钢渣沥青混凝土制备技术”有关专利

公司获取“钢渣沥青混凝土制备技术”有关专利，是顺应国家“双碳”战略和循环经济发展方向、主动优化业务结构、培育新增长动能的重要举措，符合公司向科技型环保企业转型升级的战略规划，具有商业合理性与必要性，与公司实

际经营情况匹配。

（一）战略必要性：推动公司向固废资源化领域战略转型，构筑新的业务增长点

近年来，传统环卫市场竞争日趋激烈，公司亟需由传统环卫服务向科技型环保企业升级。通过本次技术收购，公司可借助先进技术成果，开辟“环卫服务+固废资源化利用”协同发展的新路径，培育新的业绩增长点，逐步改善经营结构，增强抗风险能力和可持续发展能力。

（二）技术必要性：快速获取核心技术，构建产学研一体化生态

钢渣资源化利用技术门槛较高，自主研发周期较长。公司通过本次交易，直接获取了成熟的核心专利技术，并与武汉理工大学吴少鹏院士团队建立深度合作关系，形成产学研协同创新平台，确保了技术的持续迭代能力，为公司在新材料领域的技术领先和持续创新提供了有力保障。

（三）商业合理性：响应国家政策导向，具有良好的经济效益和市场前景

钢渣作为钢铁企业主要副产品，年产量巨大，其资源化利用契合国家“双碳”战略和循环经济政策导向，市场前景广阔。公司已通过该技术获得实质性业务成果：2025年8月，湖北暄武中标取得华欣环保钢渣高价值资源化项目投资运营项目；2025年10月，其超薄钢渣混凝土材料成功应用于广东云梧高速公路；2026年3月，湖北暄武已与邯郸市邯钢附属企业签订技术授权合同，实现技术对外输出。上述业务成果进一步验证了本技术交易的良好商业价值和市场认可度。

二、接受控股股东赠与专利

公司接受控股股东暄洁控股股份有限公司（以下简称“暄洁控股”）赠与专利与公司现有产品线（如环保、固废资源化利用）形成互补，系控股股东对上市公司发展的实质支持，符合公司和全体股东的现实利益及长远利益，具备充分的商业合理性及必要性，与公司实际经营情况高度匹配。

（一）公司当前经营状况与本次受赠的现实背景

2025年度，公司实现营业收入约39,429.87万元，归属于上市公司股东的净利润约为-7,849.78万元，经营活动产生的现金流量净额为2,311.83万元，2025年末合并资产负债表货币资金余额为8,345.02万元。

在上述背景下，公司研发投入面临较大资金约束。暄洁控股向公司无偿赠与

专利资产，系对其前期已独立投入研发成本所形成成果的直接注入。若公司自行研发同等相关专利，将面临以下困难：一是缺乏相应的专业人才与技术储备；二是需投入巨额研发经费，在当前资金状况下难以承担；三是研发周期过长，可能错失市场机遇。因此，本次获赠专利实为控股股东对上市公司的技术赋能，使公司避免重复投入研发资源、节省研发成本，提升资本使用效率。

（二）标的专利与公司现有业务的协同性与匹配度

本次获赠的 7 项发明专利中，防青苔混凝土路沿石及人行道砖、磷石膏复合材料保温板、工业硅生产中木炭粉的回收利用方法等专利，涵盖绿色建材及固废资源化核心技术，与公司现有的环卫服务及固废处置业务在产品端形成延伸，有助于实现技术成果转化。生物质气化产甲醇工艺及装置、生物质厌氧发酵产甲烷——甲烷生物合成甲醇工艺及装置，与公司正在推进的固废资源化利用战略方向匹配。

（三）符合国家政策导向与公司长远发展战略

标的专利涵盖防青苔混凝土、磷石膏复合材料等绿色建材技术，以及生物质制甲醇工艺，契合国家“双碳”战略与循环经济政策导向。在当前市场同质化竞争加剧的大环境下，获赠专利或可为公司在环保及固废处置领域塑造差异化竞争优势。

（四）本次交易不增加公司负担

本次接受专利赠与不附加任何义务及条件，交易对价为 0 元。既无需公司动用货币资金，亦不形成新的负债或资本性支出，无损公司现有现金流状况。本次获赠事项已履行独立董事专门会议审议及董事会审议程序，并进行披露，关联董事均已回避表决，决策程序合规。

问题七、关于公司治理与实际控制人风险

2026 年 2 月 27 日，公司公告实际控制人、董事长魏延田先生被立案调查并实施留置，截至目前尚未解除留置。

请你公司：

（1）评估该事项对公司日常经营、融资、客户关系及未来发展的具体影响，

已采取及拟采取的应对措施；

【公司回复】

一、总体评估

公司实际控制人、董事长魏延田先生被立案调查并实施留置后，其董事长职责已暂由副董事长王光强先生代为履行，公司其他董事、高级管理人员均正常履职，公司及下属子公司生产经营和管理等工作正常推进。

（一）对公司日常经营的影响：短期有序推进，未发生重大不利变化

公司拥有完整的治理结构、稳健的管理团队和成熟的业务流程，日常经营不依赖于单一人员。公司已明确授权，在魏延田先生无法正常履职期间，由副董事长王光强先生代为履行董事长职责。截至目前，公司各项主营业务持续推进，各项工作均在现有经营体系下按既定计划有序开展。公司已在董事会和管理层的共同决策下，针对上述突发事件进行了系统部署，对可能出现的风险提前预判，形成应急处理预案，确保经营稳定。

（二）对公司融资的影响：存在短期压力，但公司始终保持多措并举稳定资金运转

董事长被留置事项对公司的融资活动产生了一定的短期影响。银行等金融机构可能因对公司治理稳定性及实际控制人个人法律风险的关注，在授信审批、续贷等环节更加审慎；但公司生产经营所需的日常资金一直通过规范的内部资金管理机制予以保障，截至目前，公司融资渠道尚未发生实质性阻断。公司始终重视资金管理，持续通过加强应收账款回收、优化运营资金周转等方式保障日常经营资金需求。

（三）对公司客户关系的影响：各方保持关注，存量业务履行情况良好

客户层面，部分客户可能因关注公司治理稳定性及董事长留置事件的后续进展，在续约或新项目招标中对公司进行更加严格的尽职调查，部分正在洽谈推进中的新合作项目进度有所延缓。但目前公司存量业务合同正常履约，存量客户服务保障工作有序开展，尚未出现客户因该事件单方面终止合作的情形。公司已主动加强与存量及潜在客户的沟通联系，就相关事项进行妥善解释，努力争取客户的理解和信任。

（四）对未来发展的影响：转型战略方向不变，中长期业务规划持续推进

公司以“智慧环卫赋能传统主业、布局工农业废弃物资源化利用”为核心的转型战略方向不受本事件影响。公司将一如既往坚定不移地推进“双擎”转型战略。中长期来看，公司将持续推进新疆油基岩屑资源化利用项目、钢渣资源化利用项目等重点战略项目投产运营及市场拓展，在危废资源化利用、固废处置等新兴领域稳步培育新的业务增长点。

二、已采取及拟采取的应对措施

（一）已采取的措施

1、第一时间启动应急机制。公司获悉相关事项后，立即启动应急预案，梳理内部沟通汇报机制，明确副董事长王光强先生代为履行董事长职责，全面负责和主持董事会工作，保障公司各类审批流程正常运行，确保经营决策的顺畅运转。

2、及时履行信息披露义务。公司严格按照北京证券交易所及信息披露相关规则的要求，于2026年2月27日、2026年6月3日分别就董事长被留置事项及留置时间延长事项对外披露了临时公告，确保信息公开透明、投资者知情权得到充分保障。

3、做好关键岗位人员稳定工作。公司总裁立即召集临时会议向高管及核心骨干团队通报情况并对日常经营工作进行部署，确保公司核心岗位队伍稳定。

4、加强与金融机构的沟通协调。公司已主动与银行等金融机构保持密切沟通，及时说明公司经营现状及治理情况，争取金融机构的理解和支持，截至目前，各合作银行的授信合作关系保持稳定。同时，加强资金管理，进一步优化资金使用效率，确保公司现金流正常运转。

（二）拟采取的应对措施

1、持续强化公司治理与内部控制。进一步完善法人治理结构，充分发挥董事会下设的审计委员会、战略委员会等专门委员会的职能作用。在董事长无法履职期间，严格执行《董事会议事规则》和《总经理工作细则》，由副董事长统筹重大经营决策，总裁带领高管团队负责日常运营管理，确保董事会和管理层决策机制的有效运转。

2、保障战略项目投产及经营稳定。公司新疆油基岩屑资源化利用项目工厂已建设完毕，钢渣资源化利用项目广东韶关生产线也已建成，公司将按既定计划加快推进项目投产运营和市场拓展，扎实做好既有存量业务的服务保障，稳步推动

业务落地和价值释放。

3、加强应收账款管理，提高资金使用效率。公司将进一步加大应收账款回收工作力度，缩短资金回笼周期，优化运营资金周转效率，确保各项业务资金需求得到有效保障，维护公司现金流安全稳定。

4、关注该事项后续进展并及时披露。公司将持续关注立案调查及留置事项的后续进展，严格按照法律法规和北京证券交易所的要求，真实、准确、完整、及时、公平地履行信息披露义务。同时，积极跟踪监管政策和市场动态，不断优化公司治理结构，保障公司规范运作和健康发展。

请你公司：

(2)说明在董事长无法履职期间，公司的治理机制运行情况及重大经营决策安排。

【公司回复】

一、公司在获悉董事长被调查和留置时，立即向董事会和主管部门进行了报告，及时履行信息披露义务，并对相关工作进行了妥善安排。

二、公司设有股东会、董事会、董事会专门委员会，以及由总裁、副总裁、董事会秘书、财务负责人等高级管理人员组成的经营管理团队，治理结构完整、内部体系健全，除董事长本人履职受一定影响之外，公司董事、高管团队均正常履职，公司股东会、董事会、管理层、各职能中心、项目公司均各司其职，正常运行。

三、依据《公司章程》第一百一十八条规定，在董事长留置期间，由公司副董事长王光强代行董事长职责，对公司重大信息披露事项进行审批，主持公司重要会议（董事会会议、股东会会议）履行决策程序，对需要董事长审批的重要事项进行审批。

四、自董事长留置之日起，公司召开的董事会、股东会会议，董事长均书面授权委托董事赵晓光，以董事身份代为出席相关会议等，代其履行董事、股东职责。

五、董事长留置期间，公司严格按照北京证券交易所相关规定和公司《信息披露管理制度》《董事会议事规则》《股东会议事规则》等治理制度，正常推动

日常经营、管理、市场拓展等工作，重大经营决策事项则按照董事会、股东会的职责权限，提交董事会或股东会审议决策，未达到董事会审议标准的，由公司经营管理层决策。

问题八、关于新业务布局与募资使用

公司近年投资油基岩屑、钢渣等固废资源化利用新项目，报告期内投资建设的“新疆油基岩屑资源化利用项目”已基本完工，在建工程余额 2,103.65 万元；“钢渣高价值资源化项目”尚处建设初期，控股子公司湖北暄武新材料科技有限公司与邯郸市邯钢附属企业签订技术授权合同。报告期投资活动现金净流出 7,672.57 万元，同比大幅增加 506.68%，主要系上述项目建设投入。

请你公司：

（1）说明“新疆油基岩屑资源化利用项目”预计转固时间、产能设计、在手订单及客户拓展情况，并结合行业竞争格局，评估该项目未来盈利能力和投资回报周期；

【公司回复】

一、“新疆油基岩屑资源化利用项目”预计转固时间

根据子公司新疆中和泰环保技术有限公司（以下简称“新疆中和泰”）年处理 10 万吨油基岩屑资源化利用建设项目的备案及批复，该项目总投资 11,000 万元，分两期建设。一期工程建设 8 套序批式热脱附装置，年处理油基岩屑（含油污泥）5.5 万吨；二期工程建设 1 套连续式热脱附装置，年处理油基岩屑（含油污泥）4.5 万吨。配套建设危险废物暂存间、灰渣转运库、污水处理站等公辅设施。

项目建设进展方面，油基岩屑资源化利用和处置工厂于 2025 年底基本建设完毕。子公司新疆中和泰于 2026 年 1 月 13 日取得《危险废物经营许可证》，经营规模为油基岩屑（含油污泥）5.5 万吨/年，有效期限自 2026 年 1 月 12 日至 2031 年 1 月 11 日。报告期内，公司为保障项目建设，已将子公司新疆中和泰注册资本增至 3,500 万元，实缴资本增至 2,220 万元。

根据《企业会计准则第 4 号——固定资产》的规定，在建工程将在项目达到

预定可使用状态后转入固定资产，截止 2025 年 12 月 31 日，新疆中和泰厂房已达到预定可使用状态，已转固 45,698,940.83 元，后续公司将在生产线经调试稳定、达到设计及实际运营标准后，依照会计准则及年度审计要求确认转固时点，并及时履行信息披露义务。

二、关于项目产能设计

项目总体规划为年处理 10 万吨油基岩屑资源化利用建设项目。一期工程建设 8 套序批式热脱附装置，年处理能力 5.5 万吨；二期工程建设 1 套连续式热脱附装置，年处理能力 4.5 万吨，两期合计 10 万吨/年。

截至本回复披露日，一期工程已建设完毕，项目尚未正式投产，实际可利用的产能水平及达产率尚需在投产后根据生产线实际运行情况确定。公司将在项目投产、取得充分运行数据后，及时履行信息披露义务。

三、关于在手订单及客户拓展情况

2026 年 1 月，新疆中和泰取得危险废物经营许可证后，积极推进市场拓展。截至本回复披露日，新疆中和泰已分别中标取得五个服务项目，逐步进入生产准备阶段：

（一）吐哈油田 2026 年准东采油管理区含油污泥委托处理服务项目。吐哈油田 2026 年准东区域油基岩屑处置技术服务项目地点位于新疆第六师红旗农场页岩油示范基地，预计 2026 年度工作量 1,000 吨油基岩屑。

（二）西部钻探钻井液公司 2026-2027 年第六师红旗农场区域油基岩屑处置服务项目。该项目地点位于新疆第六师红旗农场页岩油示范基地。预计 2026-2027 年度工作量 30,000 吨油基岩屑。

（三）长城钻探钻井液公司 2026 年度新疆吉木萨尔地区油基岩屑无害化处理服务项目。该项目位于新疆第六师红旗农场页岩油示范基地与吉木萨尔县。预计工作量 16,500 吨油基岩屑。

（四）渤海钻探第三钻井分公司新疆吉庆市场钻井岩屑运输及处置服务项目。该项目位于新疆第六师红旗农场页岩油示范基地与吉木萨尔县。预计 2026 年度工作量 6,000 吨。总中标工作量 12,000 吨油基岩屑。

（五）青河县恒大矿业勘察有限责任公司运输及处置服务项目。该项目位于吐鲁番市鄯善县鄯善工业园区。预计 2026 年度工作量 1,000 吨油基岩屑。

上述五个项目四个涉及中国石油下属单位（吐哈油田分公司、西部钻探钻井液公司、长城钻探钻井液公司、渤海钻探第三钻井分公司），与中国石油地区分公司形成目标客户群，符合公司在项目建设初期明确的“目标服务客户为中国石油地区分公司”的市场定位。

四、关于行业竞争格局

（一）国内危废行业概况

近年来，国内危废行业整体面临较大经营压力。2025 年危废行业市场竞争格局未明显改善，整体行业仍处于深度调整阶段，市场整体延续激烈竞争态势，无害化、资源化等主营业务利润空间持续压缩。当前国内危废处置能力存在一定程度的供大于求，竞争较为激烈。

在危废行业整体承压的背景下，危废资源化利用细分赛道仍保持一定的市场需求。根据生态环境部 2025 年 11 月例行新闻发布会披露的数据，全国危险废物集中利用处置能力约 2.2 亿吨/年，形成了焚烧、填埋、水泥窑协同处置和综合利用等多种方式互补格局，总体能够满足我国危险废物利用处置需求。“十四五”以来，全国危险废物集中利用处置能力较“十三五”末增长了 58.8%，行业持续加大投入力度，危废资源化利用前景广阔。

（二）新疆油基岩屑处理区域竞争环境

公司项目位于新疆昌吉州吉木萨尔县红旗农场工业园区。根据公开信息，区域内主要竞争对手包括：

新疆中建环能北庭环保科技有限公司：目前具备年处置油基岩屑能力 20 万吨，油回收率可达 80%以上，已有三条含油废物资源化处置生产线投产运营。

新疆钜弘环保科技有限公司：处置的危废业务与新疆中和泰公司不相同，不构成竞争关系。

新疆派力斯能源科技有限公司：位于新疆胡杨河市胡杨河经济技术开发区，距离克拉玛依市 100KM，在西部钻探油基岩屑处置服务项目中排名第二。在新疆油气田区设有运营装置，列入油基岩屑资源化利用业务厂商名录，在吉木萨尔县红旗农场油田开发区域内不具备运距优势。

由于危废处置具有明显的区域性特征，同一油田区块内服务商数量相对有限。公司子公司新疆中和泰项目距离石油开采示范区核心区不足 20 公里，在运输距

离和配套服务响应方面具备一定区位优势。油基岩屑的资源化利用不仅在于处置服务本身，还包含回收油的资源化价值，实现多重收益。

五、关于项目未来盈利能力和投资回报周期的评估

（一）项目盈利前景评估

油基岩屑处置服务的收入获取，主要为参与各石油开采公司的招投标活动。公司无自主定价权，最终服务价格由招标方在招标文件中设定或通过评标程序确定，中标价格即为合同执行价格，公司按实际处置工作量结算收入。

目前公司获取的订单中，吐哈油田分公司、西部钻探钻井液公司、长城钻探钻井液公司、渤海钻探第三钻井分公司的处置单价为 540 元/吨。青河县恒大矿业勘察有限责任公司的处置单价为 1,000 元/吨。

从回收油价值端看，通过热解吸工艺提取的乳化油，可作为油田钻井液的主要来源为油田回收。回收油销售及固废资源化的双重收益模式，有助于增厚项目整体收益。

基于项目所处行业趋势、区位条件及已取得的中标进展，公司对项目盈利能力作出以下判断：

有利因素方面：新疆地区是中国石油、中国石化等大型能源企业油气勘探开发的重点区域，油基岩屑处理需求量持续处于较高水平。项目所处的吉木萨尔县位于准东国家级经济技术开发区辐射范围内，周边油气钻井作业密集，原料来源有保障。公司已取得危废经营许可证，完成了进入该领域的准入门槛；已中标西部钻探红旗农场区域处置服务项目、长城钻探钻井液公司 2026 年度新疆吉木萨尔地区油基岩屑无害化处理服务项目、渤海钻探第三钻井分公司新疆吉庆市场钻井岩屑运输及处置服务项目、吐哈油田 2026 年准东采油管理区含油污泥委托处理服务项目是项目投产后获得业务的实质保障。热脱附工艺可回收乳化油资源化利用，进一步提升了项目收益弹性。

需要关注的风险方面：项目尚未投产，实际运行过程中可能面临设备调试、工艺稳定性等方面的不可预见因素；区域竞争对手已规模化运营，新增产能的投放可能进一步加剧区域竞争；行业整体竞争程度较高，利润空间存在一定的下行压力；客户较为集中于中国石油体系内的地区分公司，订单获取情况受客户招标安排、项目预算等多重因素影响，存在一定的不确定性；具体工作量以实际发生

为准，存在工作量不确定的风险。

（二）投资回报周期

截至本回复披露日，项目尚未正式投产，生产线未进入常态化运行阶段，实际各项生产成本（原材料采购成本、能耗、人工、折旧、环保处置费用等）尚无完整数据支撑，也缺少足够的设备运行反馈数据。因此，暂无法提供项目预计的投资回收期、内部收益率（IRR）等具体量化指标。

公司将根据《北京证券交易所股票上市规则》等相关规定，在项目投产稳定运行并积累充分数据后及时予以补充披露。

请你公司：

（2）说明“钢渣高价值资源化项目”的技术来源、核心专利归属（是否依赖合作方吴少鹏院士团队），以及与邯钢附属企业签订的技术授权合同的具体内容及收入确认方式；

【公司回复】

一、“钢渣高价值资源化项目”技术来源于武汉理工大学，吴少鹏教授及其团队为相关专利的核心发明人。

二、湖北暄武新材料科技有限公司（以下简称“湖北暄武”）与邯郸市邯钢附属企业公司（以下简称“邯钢附企”）签订的技术授权合同的具体内容为：

（一）专利授权范围及内容

1、湖北暄武授权邯钢附企在河北省及河钢集团范围内使用湖北暄武合法拥有的“钢渣集料制备技术”等系列专利（含钢渣集料生产），为邯钢附企提供专利技术培训及使用指导。

2、授权期限为三年。

3、相关费用：

（1）邯钢附企按照每年人民币伍拾万元整（含税）向湖北暄武支付钢渣集料生产专利许可费用；

（2）湖北暄武到邯钢附企现场服务，邯钢附企按销售量的3元/吨（含税）向湖北暄武支付销售服务费。

（二）收入确认方式

1、专利授权收入——合同期内分期均匀确认

公司将专利授权费在合同有效期内按月度均匀确认，主要基于以下判断：

依据《企业会计准则第 14 号——收入》，本次知识产权许可属于时段履约义务，按月分期确认收入，理由：合同为排他许可模式，授权方在整个合同期限内持续让渡专利使用权，合作方全周期享有专利使用权益。

公司授权期内需持续履约：维系专利合法有效、办理实施许可备案、常态化技术培训、驻场工艺指导、产品达标管控、项目前期技术对接、客户资源导流等，履约义务贯穿整个授权期间，无法在签约时点一次性完成履约。

综上，固定授权费在合同存续期内按月平均分摊确认收入。

2、技术服务费收入——按销售量确认

3 元/吨技术服务费独立于专利授权费用，在邯钢附企完成产品对外销售、公司完成对应技术交底及现场配套服务后，以双方核对确认的实际销售量为基数，按约定结算周期确认当期收入。

请你公司：

（3）结合公司目前持续亏损、经营活动现金，说明新业务后续建设及运营所需资金如何保障，是否存在较大的流动性风险。

【公司回复】

一、新疆油基岩屑资源化利用项目

油基岩屑处置相关业务合同于 4-5 月完成中标、公示及合同签订程序，随后陆续开展油泥储备，6 月起进入设备试运行调试，至今尚未正式投产。在此期间，房屋折旧、业务拓展费用、办公费用、生产一线及管理人员薪酬、社保福利等固定支出持续发生，导致项目出现阶段性亏损。但公司已就该项目的后续建设及运营所需资金作出安排，预计可保障资金需求，且不存在较大的流动性风险。具体情况说明如下：

（一）资金保障措施

1、银行授信及贷款支持：项目运营主体新疆中和泰已获得流动资金贷款授信 1,000 万元，并已开始放贷使用；此外，新疆中和泰正在申请固定资产贷款，以及以取得油基岩屑处置订单为前提的银行贷款，相关贷款程序正在进行中。

2、运营成本覆盖安排：公司新业务运营成本主要包含人力成本、动力电气成本、运输成本等。前期处置油基岩屑所需运营资金通过上述授信及贷款预计可得到相应保障。

3、业务回款机制：及时收回处置费用；同时，及时销售并收回处理过程中的回收油品的款项，实现一定的资金回笼。

（二）流动性风险评估

公司通过“前期银行贷款投入—中期业务运营—阶段性回收处置费及油品销售现款—偿还银行借款”的资金闭环，能够使前期处置油基岩屑的银行借款得到及时补偿。鉴于业务合同回款周期明确、回收油品可实现即时变现，且银行授信额度已部分落地、意向贷款正在审批，公司后续建设及运营资金具有较为确定的来源和回补路径，因此不存在较大的流动性风险。

二、钢渣高价值资源化项目

截至目前，钢渣高价值资源化项目位于广东韶关的产线已建设完毕并进入试生产阶段，建设资金已全部落实。后续资金需求主要集中于正式投产后物料采购及日常运营支出。

（一）运营资金保障措施

1、公司向湖北暄武提供少量运营资金借款：公司作为控股股东，将在必要时向湖北暄武提供少量临时性借款，用于补充试生产和投产初期可能出现的短期运营资金缺口。

2、探索销售模式：在销售端寻找合作伙伴，探索共赢的销售模式，同时降低公司运营初期的资金压力。

3、向银行申请项目运营贷款：公司及湖北暄武正积极接洽多家银行，拟申请贷款用于补充运营资金，相关工作正在推进。

4、加速推进专利授权及技术服务业务：加速推动相关专利向行业内企业授权使用，并加大技术服务业务拓展力度，获取技术服务收入及专利授权费，形成持续的现金流入，进一步保障项目运营资金需求。

综上，公司认为钢渣资源化利用项目不存在较大的流动性风险。

（二）风险提示

项目试生产及投产进度、销售模式推进及银行贷款落实存在一定不确定性，

专利授权及技术服务业务的收入规模及实现时点亦存在不确定性。敬请投资者关注风险，理性投资。

问题九、关于研发投入与技术创新

公司 2025 年研发费用累计 612.96 万元，同比增长 16.52%，研发投入总额占营业收入比例为 1.55%，仍处于较低水平。公司研发项目包括“重庆市人工智能重大专项”及“迅洁云”智慧环卫平台等。报告期内获得发明专利 1 项。

请你公司：

（1）结合环卫行业向智能化、无人化转型的发展趋势，说明公司研发投入强度是否足以支撑其“智慧环境运营商”的战略定位和技术竞争力；

【公司回复】

一、环卫行业智能化、无人化转型特征和趋势

环卫行业正经历从“人力密集型”向“技术密集型”的转型。根据行业数据，从 2025 年“环卫+无人驾驶试点”项目开标情况看，智能化装备呈现爆发式增长态势。但客观而言，当前智能化、无人化技术在环卫行业的应用仍处于场景验证和局部试点阶段，大规模商业化落地尚需时日，行业整体研发投入呈现“头部企业高举高打、中小企业精准聚焦”的分化格局。环卫行业智能化转型，头部企业侧重无人设备硬件研发（如清扫机器人），中小型企业聚焦数字化管理软件落地，核心诉求聚焦降本增效，人工成本占环卫运营总支出偏高，智能化技术的核心价值在于通过流程优化降低人力依赖，而非追求技术前沿性。

二、公司坚持研发投入的“精准聚焦”策略

公司 2025 年研发费用 612.96 万元（同比增长 16.52%）全部聚焦“重庆市人工智能重大专项”（环卫场景 AI 算法）与“迅洁云”智慧环卫平台（数字化管理+面向高合规场景的确定性智能决策中台），未涉及高成本的无人设备硬件研发，契合“智慧环境运营商”的场景化服务定位，坚持“智能大脑+软件赋能+硬件适配”这一转型路径。符合公司当前从传统环卫服务商向“智慧环境运营商”转型的阶段性特征——即优先完成核心技术与数据平台的搭建和验证，再逐步扩大应用范围。

三、公司坚持对战略定位的支撑评估

公司认为，当前研发投入强度能够支撑“智慧环境运营商”的战略定位，理由如下：

技术路径差异化：公司未选择与行业巨头在“无人驾驶环卫装备”等重资产领域正面竞争，而是聚焦山地城市复杂场景下的智慧环卫作业系统和数字化运营管理平台，以及面向高合规场景的确定性智能决策中台，形成差异化技术壁垒。重庆市重大专项已通过 2025 年度科研项目绩效评价，任务书指标完成度符合预期，验证了技术路线的可行性。

“平台+运营”双轮驱动：公司战略的核心不仅是技术研发，更在于将技术成果转化为运营效率。“迅洁云”平台的建设目标即在于实现“管理穿透化、成本显性化和决策智能化”，形成可量化的降本增效成果，这与“智慧环境运营商”的定位高度契合。

持续增长的投入趋势：研发费用同比增长 16.52%，且研发费用中职工薪酬占比约 69.7%（427.27 万元），表明公司正在加大研发人才投入，而非简单的设备采购或外包，通过公司在研发中引入 AI 杠杆进一步放大研发效能。

综上，公司研发投入虽绝对占比不高，但方向聚焦、增长持续、转化高效，与“智慧环境运营商”的战略定位相匹配，足以支撑核心技术竞争力的构建。

请你公司：

（2）补充披露“迅洁云”智慧环卫平台报告期内的实际应用情况、覆盖项目数量、产生的直接经济效益，并说明公司环卫数字化工程师团队的规模及建设进展；

【公司回复】

一、“迅洁云”智慧环卫平台实际应用情况

（一）平台建设进展

“迅洁云”智慧环卫平台已具备应用条件，达成“两个构建，两个实现”的建设目标。

两个构建：构建城市环卫服务数字孪生镜像；构建城市环卫服务智能决策中枢。

两个实现：实现城市环卫服务人车协同与全流程闭环管理；实现城市环卫服务质量检查评价智能化。

平台核心模块包括：智慧环卫运营管理平台、项目经理工作台、智能巡检系统及环卫数据中台，已形成全方位、一体化的智慧环卫管理体系。

（二）覆盖项目及区域

截至报告期末，“迅洁云”平台已在公司的重庆、内蒙、河南、山东、江苏及新疆等区域 9 个项目中开展应用示范。上述区域覆盖了公司核心运营区域及新业态布局区域，项目具有较强的代表性。

同时，“迅洁云”平台已初步实现对外商业化应用，目前与两家同行业公司签订合作协议并收取了费用。

二、直接经济效益说明

报告期内，“迅洁云”平台产生的经济效益主要体现在以下方面：

管理效能提升：通过数字化运营管理平台，实现管理穿透化、成本显性化和决策智能化，降低管理链条中的信息损耗和决策滞后；

运营精细化：以重点项目为试点优化人机协同作业模式，运营精细化水平持续提高；

协同办公体系：公司已完成云之家协同办公系统、SHR 人力资源系统、财务管理系统、每刻费控报销系统、计划预算管理系统、资产管理系统、“盈天下”销售管理系统及“舱洁”数字化管理系统等多个信息化平台的开发与部署，各系统均已正式上线运行，有效提升了公司的办公效率与管理效能。

由于“迅洁云”平台尚处于全面推广初期，且智慧环卫数字化管理的经济效益具有长期性、系统性特征，部分效益（如管理效率提升、人力成本优化）难以在短期内以单一项目为单位精确量化。公司将在平台全面推广完成后，通过运营数据对比，逐步披露可量化的降本增效成果。

三、环卫数字化工程师团队规模及建设进展

公司组建了专业的环卫数字化管理工程师队伍（12 人），负责“迅洁云”平台的开发、部署、运维及项目现场的技术支持。

截至报告期末，公司研发人员总计 27 人。此外，公司生产运营体系中具备数字化管理能力的项目管理人员也参与平台的应用实施，形成“专职研发团队+项目

数字化管理员”的复合型人才结构。

公司持续优化人才结构，重点在覆盖计算机应用、AI 算法、大数据计算、物联网技术等专业领域，为公司引入新的活力。未来，公司将根据平台推广进度，适时扩充数字化工程师团队规模，重点提升团队对环卫业务场景的深度理解，避免技术与实际需求脱节。

请你公司：

(3)对比同行业可比公司的研发投入水平，分析公司研发策略是否存在落后风险，并说明未来研发投入规划。

【公司回复】

一、同行业可比公司研发投入水平对比

指标	新安洁	玉禾田	侨银股份	差异说明
2025 研发费用	612.96 万元	5000.41 万元	1223.66 万元	玉禾田投入规模最大，主要用于智能设备研发；侨银股份投入同比下降 72.65%，因研发模式转型。
研发费用率	1.55%	0.65%	0.34%	公司研发占比显著高于同行业另外两家可比公司的比率，一方面是收入规模较小，另一方面是投入集中度更高（聚焦智慧环卫核心场景）。
研发方向	软件算法+智能中台+平台运营	智能设备+平台	生态集成+AI 应用	公司避免硬件研发高投入，聚焦轻量化解决方案，与可比公司形成差异化布局。

二、研发策略落后风险分析

公司研发策略为“聚焦应用、智能中台、深耕运营、控制成本”，不存在落后风险，具体分析如下：

与可比公司策略形成差异化优势：玉禾田侧重高投入的智能硬件研发（如 6.8 万元级清扫机器人），适配大规模项目需求；侨银股份转向“核心算法+生态集成”模式，缩减自研团队规模；公司聚焦环卫项目的“平台+运营”数字化解决方案，避开硬件研发的资金压力和生态集成的技术整合风险，适配自身营收规模与市场需求。

投入效率优于行业平均水平：公司研发费用全部投向核心业务场景，无跨领

域分散投入，且已实现专利技术的场景落地与经济效益转化，相比部分企业“重研发、轻落地”的模式更具可持续性。

契合行业发展阶段特征：当前环卫智能化仍处于“基础设施数字化”阶段，公司平台的轻量化、高适配性特征具备广阔应用空间，研发策略贴合行业现阶段的核心痛点，不存在技术路线落后风险。

三、未来研发投入规划

未来研发投入，公司总体原则聚焦主业、错位竞争、量力而行，一方面在研发投入保持稳健态势，另一方面通过 AI 数倍放大研发效能，强化研发高价值产出能力。

（一）迅洁云智慧环卫平台持续迭代研发与深度应用。迅洁云智慧环卫平台在 AI 化、差异化方面持续迭代研发；通过智能排班、路线优化持续巩固现有降本成效，接入更多内部项目发挥数字化优势，促使平均人力、燃油成本在现有节约基础上再下降；以迅洁云数字化落地案例作为项目投标差异化优势，提升环卫市场中标竞争力。同时，在外部输出已实现外部应用和外部收入双突破的基础上，继续提升产品优势和强化输出成效。

（二）环卫场景 AI 算法研发（依托重庆市人工智能重大专项）依托重大专项产学研资源，避开高成本基础人工智能底层研发，聚焦环卫落地刚需算法：优化多地貌（平原、丘陵、山区）作业路径智能规划算法；迭代分南北方气候、城乡人口结构的垃圾产生量预判算法；补充突发环卫事件（扬尘、暴雨清淤）应急调度算法。依托专项成果落地新增发明专利，自研算法全部嵌入迅洁云平台，以算法技术优势作为环卫项目投标差异化竞争力。

（三）轻量化物联网配套+市面成熟无人环卫设备接入适配研发，主流量产无人环卫设备对接调试，完成行业成熟无人清扫、清运设备与迅洁云平台的数据互通，实现无人设备“一网统管”。

新安洁智能环境技术服务股份有限公司

董事会

2026 年 6 月 9 日