



**关于广东申菱环境系统股份有限公司
申请首次公开发行股票并在创业板上市
的审核中心意见落实函的回复**

保荐机构（主承销商）



（北京市朝阳区安立路 66 号 4 号楼）

二〇二〇年十二月

关于广东申菱环境系统股份有限公司申请 首次公开发行股票并在创业板上市的 审核中心意见落实函的回复

深圳证券交易所：

贵所下发的《关于广东申菱环境系统股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》（审核函〔2020〕010853 号）收悉。非常感谢贵所对申请文件提出的宝贵意见。广东申菱环境系统股份有限公司（以下简称“公司”或“发行人”）会同中信建投证券股份有限公司（以下简称“券商”或“保荐机构”）、北京国枫律师事务所（以下简称“发行人律师”）、华兴会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师”），对意见落实函的有关问题逐项进行讨论研究和落实，对涉及《招股说明书》的部分进行了修改及补充说明。

如无特别说明，本回复说明中的简称与《招股说明书》中简称具有相同含义。

黑体（加粗）	审核问询函所列问题
宋体	对审核问询函所列题的回复，或招股说明书中原披露本次未修订的内容
楷体（加粗）	对审核问询函所列题的回复涉及招股说明书等申请文件本次补充披露或修订的内容

在本告知函回复中，若合计数与各分项数值相加之和或相乘在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目 录

目 录	2
1. 关于第三方回款	3
2. 关于客户集中度	7
3. 关于售后服务费	14
4. 关于产能	18
5. 关于应收账款	20

1. 关于第三方回款

申报材料显示，同一集团内部单位或受同一实际控制人控制的公司代付你公司款项的第三方回款金额分别为 8,548.29 万元、2,254.31 万元、3,506.49 万元、2,449.52 万元，占第三方回款的比例分别为 99.06%、64.90%、65.79%、84.48%。

请你公司补充披露：（1）报告期各期通过集团或同一控制公司代付款项的主要客户名称、回款方名称、与回款方的关系及第三方回款金额；（2）是否存在同一客户通过集团内不同回款方回款的情形，如是，请披露相关情况、原因及合理性。

请保荐人和申报会计师说明对第三方回款的核查情况，对第三方回款对应营业收入的真实性发表明确意见。

【发行人回复】

一、报告期各期通过集团或同一控制公司代付款项的主要客户名称、回款方名称、与回款方的关系及第三方回款金额；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（八）第三方回款及现金交易”之“1、第三方回款”处补充披露，补充披露内容如下：

1、第三方回款

.....

报告期各期通过集团或同一控制公司代付款项前五名占报告期各期通过集团或同一控制公司代付款项金额占比分别为 74.80%、45.48%和 61.13%，具体情况如下：

2020 年

单位：万元

客户名称	回款方名称	与回款方的关系	第三方回款金额
国家电网有限公司	国网物资有限公司	母子公司	2,710.34
中铁电气化局集团第一工程有限公司	中铁电气化局集团第一工程有限公司太原市轨道交通2号线项目部	同一集团内部单位	500.00
天津渤化化工发展有限公司	天津渤海集团财务有限责任公司	同一集团内部单位	444.40

客户名称	回款方名称	与回款方的关系	第三方回款金额
中交二航局第二工程有限公司海南工程项目经理部	中交第二航务工程局有限公司	同一集团内部单位	403.03
中交机电工程局有限公司	中交机电工程局有限公司成都轨道交通17号线一期工程JD标项目经理部	同一集团内部单位	4.67
	中交机电工程局有限公司天津地铁11号线一期工程13标项目经理部	同一集团内部单位	31.81
	中交机电工程局有限公司项目经理部	同一集团内部单位	317.39
合计			4,411.64

2019 年

单位：万元

客户名称	回款方名称	与回款方的关系	第三方回款金额
重庆机场集团有限公司	重庆江北国际机场扩建指挥部	同一集团内部单位	436.14
新疆天业汇合新材料有限公司	新疆天业(集团)有限公司	母子公司	375.15
中铁上海工程局集团第二工程有限公司	中铁上海工程局集团有限公司宁波轨道交通3号线一期JD3105	同一集团内部单位	325.00
吉林省民航机场集团公司	吉林省民航机场集团公司长春机场二期扩建工程指挥部	同一集团内部单位	234.43
国网物资有限公司	国网宁夏电力有限公司	同一集团内部单位	224.01
合计			1,594.73

2018 年

单位：万元

客户名称	回款方名称	与回款方的关系	第三方回款金额
国家电网公司	国网物资有限公司	母子公司	1,071.34
中国移动通信集团广东有限公司	中国移动通信集团广东有限公司南方基地	同一集团内部单位	191.24
云南电网公司建设分公司	云南电网有限责任公司物流服务中心	同一集团内部单位	164.09
广州新中轴建设有限公司	广州市城市建设投资集团有限公司	母子公司	151.45
山东齐成石油化工有限公司	山东华滨化工科技有限公司	同一实际控制人	108.00
合计			1,686.12

二、是否存在同一客户通过集团内不同回款方回款的情形，如是，请披露相关情况、原因及合理性。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（八）第三方回款及现金交易”之“1、第三方回款”处补充披露，补充披露内容如下：

1、第三方回款

.....

报告期内，公司存在少量同一客户通过集团内不同回款方回款的情形，原因是不同销售合同的商品分别由不同的内部单位享有，由享有商品的单位各自回款，具有合理性，具体情况如下：

单位：万元

年度	客户名称	回款方名称	与回款方的关系	第三方回款金额
2020 年度	中交机电工程局有限公司	中交机电工程局有限公司成都轨道交通17号线一期工程JD标项目经理部	同一集团内单位	4.67
		中交机电工程局有限公司天津地铁11号线一期工程13标项目经理部	同一集团内单位	31.81
		中交机电工程局有限公司项目经理部	同一集团内单位	317.39
	中国南方电网有限责任公司超高压输电公司	中国南方电网有限责任公司超高压输电公司广州局	总分公司	127.79
		中国南方电网有限责任公司超高压输电公司柳州局	总分公司	22.46
		中国南方电网有限责任公司超高压输电公司曲靖局	总分公司	35.57

【中介机构回复】：

一、核查过程

（一）保荐机构和会计师询问了发行人管理层、财务部等相关人员，了解报告期内是否存在第三方回款的情况及相关原因；

（二）保荐机构和申报会计师核查了发行人销售合同、销售发票及银行流水等资料，以核实合同签订方、发票接收方、银行进账单的回款方是否一致；

（三）保荐机构和申报会计师分析了回款方与发行人签订经济合同的客户名称不一致的占比情况；

（四）保荐机构和申报会计师查询了客户和付款方的工商信息，确认是否属

于同一集团内部单位或受同一实际控制人控制的公司或其他关联关系；

（五）保荐机构和申报会计师检查了是否存在同一客户通过集团内不同回款方回款的情形，分析其原因及合理性；

（六）保荐机构和申报会计师了解了发行人收入确认政策、需取得的相关证据，取得客户和付款方签订的委托付款协议、情况说明及其他证明文件，查阅对应的销售合同、销售发票、签收单、验收单等文件，确认销售收入以及回款的真实性；

（七）保荐机构和申报会计师对主要客户执行了函证和走访程序，以核实营业收入的真实性，取得并核查了公司报告期主要客户的销售合同和销售订单，对比各类收入确认方法、确认时点和确认依据，核查发行人收入确认政策是否符合企业会计准则要求。

二、核查意见

（一）保荐机构意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人已在招股说明书补充披露报告期各期通过集团或同一控制公司代付款项的主要客户名称、回款方名称、与回款方的关系及第三方回款金额；

2、发行人存在少量同一客户通过集团内不同回款方回款的情形，原因是不同销售合同的商品分别由不同的内部单位享有，由享有商品的单位各自回款，具有合理性；

3、发行人第三方回款对应的营业收入真实。

（二）申报会计师意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已在招股说明书补充披露报告期各期通过集团或同一控制公司代付款项的主要客户名称、回款方名称、与回款方的关系及第三方回款金额；

2、发行人存在少量同一客户通过集团内不同回款方回款的情形，原因是不同销售合同的商品分别由不同的内部单位享有，由享有商品的单位各自回款，具有合理性；

3、发行人第三方回款对应的营业收入真实。

2. 关于客户集中度

申报材料显示，你公司客户集中度较高，报告期各期你对前五大客户的销售收入占营业收入比例为 39.03%、42.93%、51.03%、63.00%。

请你公司：

（1）补充披露客户集中度与同行业可比公司的对比情况，是否符合行业惯例；（2）按客户购买特种空调后自用或二次销售等最终用途，分类披露向不同类别客户销售收入及变动情况；（3）结合特种空调使用寿命和更换周期等因素，补充披露购买空调后自用的主要客户在不同期间重复购买你公司产品的原因及合理性；（4）结合特种空调产品特点补充披露你公司保持客户数量和收入规模持续增长的策略。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

一、补充披露客户集中度与同行业可比公司的对比情况，是否符合行业惯例

发行人在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况及主要客户”之“（四）主要客户情况”中补充披露如下内容：

6、发行人与同行业可比公司的客户集中度对比情况

2018-2020 年度，同行业公司前五大客户的收入占比如下表：

公司	收入占比	2020 年	2019 年	2018 年
英维克	第 1 大客户	-	13.45%	6.17%
	第 2-5 大客户	-	23.07%	20.80%
	前 5 大客户合计收入	-	36.52%	26.97%
佳力图	第 1 大客户	-	-	-
	第 2-5 大客户	-	-	-
	前 5 大客户合计收入	-	60.60%	36.61%
依米康	第 1 大客户	19.05%	8.91%	15.70%
	第 2-5 大客户	21.35%	20.90%	25.64%
	前 5 大客户合计收入	40.40%	29.81%	41.34%
平均值	第 1 大客户	19.05%	11.18%	10.94%
	第 2-5 大客户	21.35%	21.99%	23.22%
	前 5 大客户合计收入	40.40%	42.31%	34.97%
发行人	第 1 大客户	23.66%	36.15%	23.62%

	第 2-5 大客户	20.34%	14.88%	19.31%
	前 5 大客户合计收入	44.00%	51.03%	42.93%

注：部分同行业可比公司尚未公布 2020 年年报。

从上表可以看出，发行人前五大客户合计收入占比与佳力图较为接近，高于依米康、英维克。发行人第一大客户为华为，收入占比较高，但第 2-5 大客户收入占比与同行业平均不存在明显差异。

综上，发行人客户集中度符合发行人实际情况及行业惯例情况，不存在异常。

二、按客户购买特种空调后自用或二次销售等最终用途，分类披露向不同类别客户销售收入及变动情况

发行人在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况及主要客户”之“（四）主要客户情况”中补充披露如下内容：

7、不同产品用途的客户销售收入及变动情况

报告期各期，发行人四大类机组产品按产品用途的情况如下表所示：

单位：家、万元

客户类型		项目	2020 年	2019 年	2018 年
贴牌产品客户		客户数量	15	11	7
		收入金额	27, 347. 82	29,958.21	24,418.44
非贴牌	贸易类客户	客户数量	43	23	39
		收入金额	1, 493. 24	1,077.70	1,688.25
	承包方采购	客户数量	855	937	937
		收入金额	49, 156. 09	55,465.80	36,022.92
	自用	客户数量	224	177	222
		收入金额	47, 450. 96	31,435.60	32,637.22
四大类产品合计收入金额			125, 448. 11	117,937.31	94,766.83

注：承包方采购指项目建设方采购用于具体项目。

从上表，发行人客户中，贸易类客户数量及收入占比均较低。贴牌业务收入各年度相差不大。报告期内承包方采购、自用客户采购的金额有所波动，主要是因为公司业务属于项目型，各年的客户或单个客户收入均会有所不同。

三、结合特种空调使用寿命和更换周期等因素，补充披露购买空调后自用的主要客户在不同期间重复购买你公司产品的原因及合理性；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经

营成果分析”之“（二） 营业收入构成及变动情况分析”之“13、主要客户在不同期间重复购买公司产品的原因及合理性”处补充披露，补充披露内容如下：

13、主要客户在报告期内不同期间重复购买公司产品的原因及合理性

发行人的产品设计使用寿命较长，一般在10年以上，客户在报告期内不同期间重复购买公司产品主要有以下原因：

（1）新建投资项目带来的新增产品采购需求：发行人的产品作为客户固定资产投资建设的配套组成部分，客户因新建项目、项目扩建、搬迁区域而新增装置、站点等产生新的空调设备采购需求；

（2）框架协议采购：客户与我司采用特定时间段框架协议形式达成合作模式的，在框架协议有效期内按客户实际需求分批次签订合同，签订框架协议采购的客户为宝武钢铁集团下属子公司、中国石化分公司和子公司、中国移动集团分公司和子公司等；

（3）增补或采购不同设备种类：客户在固定资产项目投资的设计之初对于人工环境调控设备所需数量的估计不足，在项目投入运行一段时间后根据实际使用情况增补部分空调设备及配件以达到更好的运行效果，或是客户按实际需求及应用场景的变化，新采购不同大类的设备产品；

报告期内，购买发行人空调后自用的客户在不同期间重复购买发行人产品情况如下：

单位：万元

不同期间重复购买原因	2020 年	2019 年	2018 年
新建投资项目带来的新增产品采购需求	4,129.23	1,452.65	3,363.80
框架协议采购	1,396.53	952.89	2,604.12
增补/采购不同设备种类	1,472.07	863.28	1,916.00
合计	6,997.82	3,268.82	7,883.92

注：上述金额已剔除单个合同跨年实现收入的销售金额，重复购买空调自用的金额不包括承包方采购。

四、结合特种空调产品特点补充披露发行人保持客户数量和收入规模持续增长的策略

发行人在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况及主要客户”中补充披露如下内容：

（六）发行人保持客户数量和收入规模持续增长的策略

发行人主营业务围绕专用性空调为代表的空气环境调节设备开展。专用性空调的设计、生产与使用具有较强的行业定制化属性，客户分布则具有分散化属性，需要结合应用场景需求进行产品开发。基于特种空调产品的属性特点，公司制定了针对性的业务发展策略，以保障客户规模与业务规模持续增长。

1、基于应用场景划分的客户开发与客户服务策略

基于不同行业应用场景的需求特殊性，发行人将产品划分为数据服务类、工业类、特种类、公共建筑及商用类四大品类，并针对各品类制定、采取了针对性的客户开发策略。

（1）数据服务类

其中，数据服务类产品主要销售于互联网企业、运营商和数据中心基础设施集成商，集中安装于数据中心或机房场景。该类市场具有供应商认证标准高、技术要求高、交付速度要求高、质量要求高等特点。为保障此类业务增长与客户开发，公司采取的业务策略主要有：

① 以点带面，逐级延伸。首先，作为华为的核心供应商，发行人始终持续强化与华为的战略协同，保持并拓展合作空间，为数据服务类产品的销售增长夯实基础。此外，基于与华为的战略合作经验，不断向同类客户群体延伸，目前已得到了包括曙光、中国移动、阿里、腾讯、百度、秦淮数据、世纪互联、浪潮、科华、万国等众多客户的认可，并在逐步扩大合作范围。第三，借助于公司与以上大客户的成功合作，进一步提升品牌影响力，进而提高中小型客户的合作成功率。

② 加强供应商准入认证工作。空调设备是数据中心正常运作的重要保障基础，客户普遍建立了严格、谨慎的合格供应商认证体系，认证时间长、评价维度广、要求标准高，对通过认真的供应商一般不会轻易更改。因此针对性地提升服务能力并加强供应商准入认证工作，是公司保障数据服务类业务持续增长的重要业务策略。

（2）工业类及特种类

工业类及特种类产品主要服务于国民经济的重要工业领域，如电力、化工、冶金以及核电、军工、环保治理、交通等，涵盖行业多、工艺环节与现场环境复杂、专项需求差异化明显，不同行业和应用场景对空调设备有专门的技术要求。因此客户较为关注供应商的行业解决能力。为保障此类业务持续增长，公司制定了基于行业深度研究与定制化能力的业务开发策略：

① 深度捆绑行业的专业化营销模式。针对工业类和特种类产品复杂多样的场景与技术应用需求，公司在销售与研发两个维度都秉持着“产学研深度结合”理念，采取了结合行业的专业化营销。销售人员具有明确的负责行业区分，通过长期服务形成行业经验与技术需求认知，并在技术培训、市场拓展、交付管理等方面都针对行业实际情况进行专项设计。公司的研发人员在负责研发工作之外，也需根据公司市场开发需要，在客户服务端提供专业的技术支持。以“专业营销”为基础，公司可清晰了解客户需求，及时提供针对性服务。

② 始终强化项目定制能力。工业和特种类产品较多采取针对具体项目进行定制化研发、生产之模式。发行人构建了基于多品种、小批量设计生产的高效信息系统，通过产品数据管理 PLM、企业资源管理 ERP、制造执行系统 MES、针对定制产品专门采用的 ETO 模式等，打通研发设计、供应链到生产制造等环节的协同性，以根据用户需求进行快速响应，高效组织对应定制化产品的全流程生产，有效实现快速生产和交付。项目定制能力是公司进行客户开发与服务的核心竞争力之一。

③ 纵向深耕传统领域，横向拓宽新兴行业。公司一方面针对传统行业不断提升产品技术水平和客户体验，进一步强化与客户合作空间；另一方面结合国家经济发展大趋势，不断挖掘前沿新兴行业的发展机会，以促使业务能够持续稳定增长。

（3）公建及商用类

公建及商用类产品属于公司产品结构中收入占比较小之品类。公司在该领域集中资源、重点开拓，主要结合过去在专用性空调领域的技术积累，以“提升健康人居”为产品开发和客户拓展方向，重点发展技术要求较高的高端商用空调，服务有定制需求的客户。

2、以解决行业痛点为核心的研发投入与技术创新

为保持客户规模与收入规模的持续增长，公司始终以了解和解决行业痛点为中心，结合行业应用特征强化技术创新，提升研发能力。

如互联网行业及数据中心行业具有技术迭代快、建设规模增速高之特点，重点关注空调设备的快速部署能力、综合解决能力、智能化和节能水平。公司在相关领域与行业重要客户开展联合研发和定向开发，深度挖掘市场需求走向，不断推出创新产品，以丰富的产品线组合提供完整解决能力，满足市场需求。又如在工业类及特种类客户领域，公司重点投入资源了解客户生产工艺特征及项目所处的自然条件等，并以此为依据结合客户需求进行产品研发；为了不断提升对多种场景的解决能力，我们不断加大研发投入，在超高能效、环保绿色工程、智能控制、极端环境保障、防爆防腐、抗震抗冲击等六大核心技术体系的基础上进一步丰富和扩充核心技术体系，以确保能满足客户不断提高的要求以及新行业拓展的需要。

3、以高稳定的产品质量获取客户信任

专用性空调多应用于国民经济的重要工业领域，对于产品的高质量与高稳定性有极高要求。发行人建立了科学、严谨、高效的质量保证体系，全面覆盖公司产品的研发、制造、营销、工程及服务全过程，并针对产品执行逐台质检，以此作为产品出厂前置条件，力求保证产品的高稳定性与低故障率，以此赢取客户的长期信任。

4、全国性、广覆盖性的客户服务体系与一体化解决方案

为适应专用性空调客户分布广、项目地点多、行业覆盖杂的特性，公司建立了三级服务管理体系，包括总部服务中心，8大区域服务中心，以及覆盖全国的40多个服务网点，提供7×24小时×365天的服务模式。同时，发行人建立了详细的客户服务档案以及维修备件仓库，并结合实际情况针对重点客户、重点项目设置专门的项目服务中心。

此外，公司为满足客户的综合性需求，解决过去客户由于产品、工程、调试应用等由不同供应商负责导致的最终效果无法保障等问题，确立了加大集成解决

能力客户服务策略，为客户提供涵盖设计、安装、调试、运维、管控等全流程、垂直一体化的解决方案。

【中介机构回复】

一、核查过程

- （一）查阅同行业可比公司的公开资料，分析客户集中度情况；
- （二）分析客户购买产品的用途情况，并分析其合理性；
- （三）统计了报告期内客户重复购买发行人四种专用性空调的情况；
- （四）询问了发行人管理层、业务部门及销售部门等相关人员，了解发行人专用性空调的设计使用寿命情况，查阅了相关招标要求、产品规格书；
- （五）查阅了报告期内客户重复购买发行人专用性空调主要客户的相关合同，了解客户重复购买发行人产品的原因；
- （六）通过咨询发行人管理层、销售人员及其他业务部门人员，了解发行人为保持客户数量和收入规模持续增长而制定与执行的具体策略。

二、核查意见

（一）保荐机构意见

经核查，保荐机构认为：

- 1、发行人客户集中度不存在异常情况，符合行业惯例；
- 2、发行人客户中，自用及承包方采购类客户属于公司最主要客户类型，而贸易类客户占比较小。
- 3、发行人已在招股说明书补充披露购买空调后自用的主要客户在不同期间重复购买发行人产品的原因及合理性。发行人的产品设计和使用寿命较长，报告期内客户重复购买发行人产品的原因包括新建投资项目带来的新增产品采购需求、框架协议采购、增补/采购不同设备种类等，产品使用寿命内客户在不同期间重复购买发行人产品具备一定的合理性。
- 4、发行人已结合专用性空调产品特点，在招股说明书中补充披露了保持客户数量和收入规模持续增长的策略。

（二）申报会计师意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人客户集中度不存在异常情况，符合行业惯例；
- 2、发行人客户中，自用及承包方采购类客户属于公司最主要客户类型，而贸易类客户占比较小。
- 3、发行人已在招股说明书补充披露购买空调后自用的主要客户在不同期间重复购买发行人产品的原因及合理性。发行人的产品设计和使用寿命较长，报告期内客户重复购买发行人产品的原因包括新建投资项目带来的新增产品采购需求、框架协议采购、增补/采购不同设备种类等，产品使用寿命内客户在不同期间重复购买发行人产品具备一定的合理性。
- 4、发行人已结合专用性空调产品特点，在招股说明书中补充披露了保持客户数量和收入规模持续增长的策略。

3. 关于售后服务费

审核问询回复显示，由于产品定制化程度高，单个项目售后维护义务难以可靠计量，因此报告期内你公司未对售后服务费确认预计负债，而是于售后服务费发生时计入当期销售费用。

请你公司：

（1）补充披露售后服务费的会计处理是否符合《企业会计准则应用指南》关于“对于不能作为单项履约义务的质量保证，企业应当按照《企业会计准则第13号——或有事项》的规定进行会计处理”的规定；

（2）模拟测算如果计提售后服务费，对你公司利润表和资产负债表的影响。

请申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

一、补充披露售后服务费的会计处理是否符合《企业会计准则应用指南》关于“对于不能作为单项履约义务的质量保证，企业应当按照《企业会计准则第13号——或有事项》的规定进行会计处理”的规定

发行人在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（五）期间费用构成及变动分析”之“1、销售费用”中补充披露如下内容：

(4) 售后服务费的会计处理符合《企业会计准则》的规定

①质量保证服务不构成一项单项履约义务

发行人自 2020 年 1 月 1 日起开始执行新收入准则，根据新收入准则规定，企业应评估提供的质量保证服务是否构成一项单独履约义务。基于以下原因，发行人提供的质量保证服务不构成一项单独的履约义务。

A、发行人提供的质量保证服务作为商品销售的一部分，主要是保护客户免于承担购买不合格产品的风险，发行人提供的质保服务与其提供的产品具有高度关联性。

B、发行人提供的质保期一般为 1-3 年，低于设备的估计使用寿命，不存在提供额外服务的情况。

C、发行人质保期内针对产品的质量问题的质保服务是为向客户保证所销售的商品满足合同约定的规格质量等既定标准，不包含向客户保证所销售商品符合既定标准之外的服务。

D、查询同行业可比上市公司依米康、佳力图和英维克的招股说明书及相关公告，上述同行业可比上市公司均存在质量保证服务的情况，而且根据上述同行业可比上市公司**佳力图和英维克披露的 2020 年半年报、依米康披露的 2020 年年度报告**，它们均未将质量保证服务作为单项履约义务处理，故发行人的质量保证条款符合行业惯例。

因此，发行人合同中约定的质保期内的质保服务为产品质量保证类质保，不构成单项履约义务。

②售后服务费的会计处理符合《企业会计准则第 13 号——或有事项》的规定

A、发行人对客户的质保工作具有偶发性、无规律等特点，发行人对售后维护义务难以根据历史经验进行可靠计量

发行人合同约定的质保期内的质保工作受以下因素影响而具有偶发性、无规律等特点：a、空调产品的维修与产品的质量有关，其损坏具有一定的偶发性；b、发行人各年度需要维修的产品所在地区不同，所发生的维护费用有所差异；c、发行人主要产品具有较强的定制化属性，其售后维护情况存在较大差异，各年度发生维修的产品不同会导致维护费用产生一定程度的波动。

B、发行人的产品质量有严格的管控体系，能有效降低售后服务费的发生

a、公司设备产品除应用于信息、通信领域外，还广泛应用于大型电力设施（电网、水电、火电）、化工、交通（地铁、高铁、机场、铁路）、核电、军工与航天等国民经济重要领域，且其中部分应用场景属于特种领域，客户对产品质量及运行稳定性要求较高，因此发行人建立了较为严格的质量管控体系，并针对产品执行逐台质检，以此作为产品出厂前置条件，力求保证产品的高稳定性与低故障率。

b、华为作为公司机房精密空调的第一大客户，主要采用与公司联合设计制造之模式，双方联合进行质量管控，相关产品生产与质检严格按照华为标准较高的质量管控体系执行，全部产品出厂前需符合华为外检人员检核合格之标准，使得公司向华为销售产品所产生的由发行人承担的售后服务费较少，对公司整体售后服务费用率有降低效应。

C、同行业可比上市公司的售后服务费计提情况

同行业可比上市公司中依米康未计提预计负债，英维克和佳力图计提了预计负债，报告期内，发行人售后服务费金额较小，三年售后服务费占营业收入的平均比例为 1.02%，与同行业上市公司的平均值的较为接近。因此，发行人报告期不计提售后服务费，于售后服务费实际发生时计入当期，符合发行人的实际经营情况和行业惯例。

综上，发行人对客户质保期内的质保工作具有偶发性、无规律等特点，发行人对售后维护义务难以根据历史经验进行可靠计量，且随着公司产品质量的不断提升，产品的维护情况亦会发生变化，故发行人在产品售出时点上，关于未来是否实际需要承担免费质保义务具有不确定性，发行人很大可能性不需要履行该义务。因此，发行人报告期内未对售后服务费确认预计负债，而是于售后服务费发生时计入当期，符合企业会计准则的规定。

二、模拟测算如果计提售后服务费，对你公司利润表和资产负债表的影响

（一）模拟测试计提售后服务费

发行人报告期售后服务费金额占营业收入的平均比例为 1.02%，且同行业上市公司的平均值较为接近，因此发行人按营业收入的 1%模拟测算计提售后服务费。经测算，报告期内售后服务费的计提金额分别为 1,117.64 万元、1,358.18 万

元和 **1,467.26 万元**。

(二) 对利润表和资产负债表的影响

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
预计负债期初余额	3.83	214.97	149.57
加：计提的售后服务费	1,467.26	1,358.18	1,117.64
减：实际售后服务费	1,404.95	1,569.32	1,052.24
预计负债期末余额	66.14	3.83	214.97
计提与实际的差额（即对当期利润表的影响）	62.31	-211.14	65.40

如上表所示，计提售后服务费后对报告期各期利润表和资产负债表的影响分别是：

1、2020 年度

(1) 2020 年应调增销售费用 **62.31 万元**，相应调减利润总额 **62.31 万元**，占当期调整前利润总额 **0.45%**，调减后发行人 2020 年度利润总额仍达到 **13,882.28 万元**，调整对发行人业绩总体影响不大。

(2) 2020 年 12 月 31 日应调增预计负债期末余额 **66.14 万元**，占调整前的负债总额的比例为 **0.04%**，调整对发行人的资产负债表影响不大。

2、2019 年度

(1) 2019 年度应调减销售费用 **211.14 万元**，相应调增利润总额 **211.14 万元**，占当期调整前利润总额 **1.82%**，调整对发行人业绩总体影响不大。

(2) 2019 年 12 月 31 日应调增预计负债期末余额 **3.83 万元**，占调整前的负债总额的比例为 **0.003%**，调整对发行人的资产负债表影响不大。

3、2018 年度

(1) 2018 年度应调增销售费用 **65.40 万元**，相应调减利润总额 **65.40 万元**，占当期调整前利润总额 **0.54%**，调整对发行人业绩总体影响不大。

(2) 2018 年 12 月 31 日应调增预计负债期末余额 **214.97 万元**，占调整前的负债总额的比例为 **0.24%**，调整对发行人的资产负债表影响不大。

综上，模拟测算计提售后服务费后报告期内累计**调增利润总额 83.43 万元**，占报告期各期调整前利润总额累计金额的比例为 **0.22%**，对利润表的影响较小，

对各期期末的资产负债表的影响亦较小。

【中介机构回复】

一、核查过程

1、查阅同行业可比上市公司年度报告及半年度报告中关于售后服务的预提、核算情况；

2、查阅企业会计准则关于或有事项的相关规定，结合发行人实际经营情况，判断发行人是否应计提售后服务费；

3、分析售后服务费用与营业收入的匹配情况，并与同行业可比上市公司对比；

4、复核发行人模拟测算计提售后服务费比例的合理性，分析计提的售后服务费对利润表和资产负债表的影响情况。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）发行人已补充披露售后服务费的会计处理符合《企业会计准则应用指南》关于“对于不能作为单项履约义务的质量保证，企业应当按照《企业会计准则第13号——或有事项》的规定进行会计处理”的规定。

（2）发行人已模拟测算计提售后服务费，计提的售后服务费对发行人利润表和资产负债表的影响较小。

4. 关于产能

申报材料显示，报告期内部分期间二基地产能利用率超过100%，产能利用率的计算方法为核心设备实际工时除以核心设备理论工时。

请你公司补充披露核心设备理论工时的确定依据和设备运行时间等计算参数，结合产能利用率计算方法和核心设备实际运行时间披露产能利用率超过100%的合理性。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

发行人在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况及主要客户”之“(二)报告期内公司主要产品的产能、产量、销售情况”中补充披露如下：

发行人的主要产品系非标定制类产品，产品规格不一，各类产品的大小、功率差异较大，故难以直接通过产品数量反应产能利用率。公司主要产品的产能由核心生产设备决定，且多数核心生产设备在不同产品的制造过程中可以通用，故可以通过主要设备的利用率来较为客观和准确地反映公司整体产能利用率。

具体而言，发行人采用“核心设备实际工时/核心设备理论工时”来计算核心设备利用率所代表的产能利用率，即使用公司一基地、二基地主要厂房（换热器车间及钣金车间）中核心生产设备的理论工时和实际使用工时的统计数比较。

其中，理论工时的计算过程为：（365 天-104 天休息日-11 天法定假日） $\times$ 8 小时=250 天 $\times$ 8 小时=2,000 小时。由于换热器车间采用“一班倒”工作制，钣金车间采用“双班倒”工作制，故换热器车间核心设备年理论工时为 2,000 小时，钣金车间核心设备年理论工时为 4,000 小时。设备实际工时则为单个设备年实际工作小时数的统计。

根据该计算方式，当公司出现局部产能紧张导致加班，即核心设备日均运转时间超过 8/16 小时，或年运转天数超过 250 天时，即会出现设备年实际运转时间超过 2,000/4,000 小时，导致产能利用率超过 100%之情况。由于公司报告期内业务增长较快，产能利用率始终较为饱满，主要车间及核心设备加班运转属常见情况，尤其以二基地车间体现最为显著，如 2019 年二基地钣金车间之数控转塔冲床运行时间超过 6,000 小时，激光切割机运行时间超过 5,800 小时，数控液压折弯机超过 5,300 小时等。综上，报告期部分期间二基地产能利用率超过 100%具有合理性。

【中介机构回复】

一、核查过程

保荐机构及发行人会计师核查了发行人核心设备实际工时统计表、理论工时计算方式、产能利用率计算过程，并结合产能利用率计算方法和核心设备实际运行时间披露产能利用率超过 100%的合理性。

二、核查意见

经核查，保荐机构认为：

发行人已补充披露了核心设备理论工时的确定依据和设备运行时间等计算参数，结合产能利用率计算方法和核心设备实际运行时间分析并披露了报告期部分期间二基地产能利用率超过 100%的合理性。

经核查，发行人会计师认为：

发行人已补充披露了核心设备理论工时的确定依据和设备运行时间等计算参数，结合产能利用率计算方法和核心设备实际运行时间分析并披露了报告期部分期间二基地产能利用率超过 100%的合理性。

5. 关于应收账款

审核问询回复显示，你公司应收账款周转率低于可比公司，主要由于你公司产品包括数据服务类、工业类、特种类、公共建筑及商用类，主要客户分布于信息通信、电力、化工、交通、核电、军工与航天、VOCs 治理、公共建筑、科研院校等行业，相比于数据空调，你公司产品中其他类型的空调客户回款相对较慢。

请你公司补充披露：

- （1）不同类型空调在结算政策、客户类型等方面存在的差异；
- （2）不同类型空调对应客户的应收账款周转率，分析回款速度存在差异的原因。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

一、不同类型空调在结算政策、客户类型等方面存在的差异；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“（二）流动资产情况”之“3、应收账款及合同资产”之“（2）报告期内应收账款前五名客户情况”处补充披露，补充披露内容如下：

（2）报告期内应收账款前五名客户情况

本公司各报告期末应收账款前五名客户情况如下表：

.....

发行人的下游客户以大中型国有单位和知名民企为主，销售的产品主要为定制产品，与客户签订的销售合同一般在以客户版本为准的基础上双方进行谈判确定合同具体条款，其中客户付款条件一般均以固定条款的方式约定好，不同的客户合同约定的付款方式存在差异性。发行人对于与华为采用联合设计制造的数据服务空调的信用期通常为 3 个月；华为其他业务及其他客户的结算方法为客户根据项目进度在达到特定付款条件时向公司支付相应比例的款项，主要合同的具体付款时点、付款比例均根据不同项目的定制化情况，参考客户招投标要求或经与客户协商具体确定，并在销售合同中以付款进度条款予以确定，后续客户按合同约定的付款进度与发行人进行结算，结算政策与产品类型无明显关系，对于超过合同约定结算节点尚未收回的款项，公司原则上均将其纳入逾期应收账款及合同资产管理范畴，具体情况列举主要的如下：

.....

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“（二）流动资产情况”之“3、应收账款及合同资产”之“（13）发行人四类专用性空调主要客户类型的差异情况”处补充披露，补充披露内容如下：

（13）发行人四类专用性空调主要客户类型的差异情况

数据服务空调主要应用于通信基建、计算机技术服务、数据中心、精密电子仪器生产等领域，报告期内代表客户如华为技术有限公司。

工业空调主要应用于电力（水电、火电、电网）、化工、冶金、食品与饮料、机械设备、加工制造、水泥、汽车等行业领域，报告期内代表客户如国家电网有限公司等国有企业。

特种空调主要应用于环保治理、交通（地铁、高铁、机场、铁路）、核电、军工与航天、医院与制药等行业领域，报告期内代表客户如北京首都国际机场股份有限公司、青岛国际机场集团有限公司、吉林省民航机场集团公司等国有企业。

公建及商用空调主要应用于公共建筑、大型商用建筑、科研院校、文教传媒等行业领域，报告期内代表客户如芜湖立宇建设有限公司、浙江宜合环境技术有限公司、珠海长隆海洋世界有限公司、中国中原对外工程有限公司等。

二、不同类型空调对应客户的应收账款周转率，分析回款速度存在差异的原因。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“（二）流动资产情况”之“3、应收账款及合同资产”之“（14）不同类型空调对应客户的应收账款周转率”处补充披露，补充披露内容如下：

（14）不同类型空调对应客户的应收账款周转率

发行人2020年执行新收入准则，从2020年起将应收质保金从应收账款重分类至合同资产，因同行业可比上市公司未将应收质保金从应收账款重分类至合同资产，为提高应收账款与发行人前期数据及同行业可比上市公司的可比性，以下的应收账款周转率分析中，**2020年**应收账款余额为应收账款和合同资产的合计数。此外，报告期内，发行人其他类型空调的划分是依据产品应用场景划分，虽然应用场景不同，但是产品主要功能类似、结算模式一致、客户类型相似，故下述应收账款周转率分析中，将其他类型空调归为一类合并分析。

同行业可比上市公司佳力图、英维克主要产品为数据服务空调，报告期内，发行人数据服务空调应收账款周转率分别为3.21次、3.24次和**2.41次**，总体上与佳力图应收账款周转率接近，比英维克应收账款周转率高。

2020年发行人数据服务空调应收账款周转率下降主要系由于1、因受疫情及华为业务影响，2020年数据服务空调收入较2019年数据服务空调收入总体持平；2、2020年下半年数据服务空调收入新增了浙江天猫、大同斯达歌（秦淮数据）、国防科大等客户，该部分客户应收账款截至2020年末尚在信用期内。

发行人其他类型空调应收账款周转率分别为1.43次、1.38次和**1.44次**，因发行人于2019年12月31日对应收哈尔滨工大高新技术产业开发股份有限公司红博商贸城和应收哈尔滨工大集团股份有限公司的款项单项计提坏账准备，剔除哈尔滨工大高新技术产业开发股份有限公司红博商贸城和应收哈尔滨工大集团股份有限公司的款项后，发行人其他类型空调应收账款周转率分别为1.52次、1.46次和**1.51次**。

发行人数据服务空调应收账款周转率比其他类型空调应收账款周转率高的主要原因是：

1) 发行人销售的产品主要为定制产品，报告期内，发行人数据服务空调主

要客户为华为，发行人向华为销售的数据服务空调绝大部分不需要发行人提供安装服务，结算期是 90 天内付款，华为结算及时。其他类型空调的具体付款时点、付款比例参考客户招投标要求或经与客户协商具体确定，并在销售合同中以付款进度条款予以确定，后续客户按合同约定的付款进度与发行人进行结算，结算期较华为数据服务空调的结算周期长。

2) 报告期内，发行人数据服务空调主要客户为华为，其他类型空调主要客户类型为大中型国有企业。大中型国有企业采购一般在年初进行立项、规划和审批，在年中进行招投标并签订订单，到下半年才进入实质交验、结算程序，且大中型国有企业付款审批程序比较严格，审批流程较为繁琐，付款周期较长。

综上，发行人数据服务空调应收账款周转率比其他类型空调应收账款周转率高具有合理性。

【中介机构回复】：

一、核查过程

(一) 保荐机构及申报会计师测试和评价了发行人销售与收款循环相关的关键内部控制的设计和运行有效性。

(二) 保荐机构及申报会计师了解了发行人不同类型空调在结算政策、主要客户类型的差异情况；

(三) 保荐机构及申报会计师抽样选取主要客户执行访谈和函证程序；

(四) 保荐机构及申报会计师分析报告期内的收入季节性波动是否合理、与行业情况是否相符，并核查期后是否发生大额退货或者退款，以核实是否存在期末突击销售的情况；

(五) 保荐机构及申报会计师对收入执行截止性测试，以确认收入是否计入正确的会计期间；

(六) 保荐机构及申报会计师查阅发行人报告期内主要客户的销售合同，核查送货验收凭据或安装调试验收凭据。

二、核查意见

(一) 保荐机构意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人已在招股说明书补充披露不同类型空调在结算政策、客户类型等方面存在的差异情况。

2、发行人已在招股说明书补充披露不同类型空调对应客户的应收账款周转率，发行人销售的数据服务空调主要客户为华为，其他类型空调主要客户为大中型国有企业。发行人向华为销售的数据服务空调绝大部分无需安装服务，结算周期较短，而发行人销售的其他类型空调付款安排按照客户招标要求或协商确定，故结算周期较长；另一方面，大中型国有企业采购一般在年初进行立项、规划和审批，下半年才进入实质交验、结算程序，且付款审批程序比较严格，审批流程较为繁琐，付款周期较长。因此，不同类型空调对应客户的应收账款回款速度存在差异具有合理性。

（二）申报会计师意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已在招股说明书补充披露不同类型空调在结算政策、客户类型等方面存在的差异情况。

2、发行人已在招股说明书补充披露不同类型空调对应客户的应收账款周转率，发行人销售的数据服务空调主要客户为华为，其他类型空调主要客户为大中型国有企业。发行人向华为销售的数据服务空调绝大部分无需安装服务，结算周期较短，而发行人销售的其他类型空调付款安排按照客户招标要求或协商确定，故结算周期较长；另一方面，大中型国有企业采购一般在年初进行立项、规划和审批，下半年才进入实质交验、结算程序，且付款审批程序比较严格，审批流程较为繁琐，付款周期较长。因此，不同类型空调对应客户的应收账款回款速度存在差异具有合理性。

（本页无正文，为《关于广东申菱环境系统股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之发行人盖章页）

广东申菱环境系统股份有限公司



2021年3月22日

发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于广东申菱环境系统股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》的全部内容，确认落实函的回复报告内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

发行人董事长：



崔颖琦

广东申菱环境系统股份有限公司



2021年3月22日

本页无正文，仅为中信建投证券股份有限公司《关于广东申菱环境系统股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签字盖章页

保荐代表人签名：

张铁

张 铁

何新苗

何新苗

中信建投证券股份有限公司

2021年3月22日



关于本次落实函回复报告的声明

本人作为广东申菱环境系统股份有限公司保荐机构中信建投证券股份有限公司的董事长，现就本次落实函回复报告郑重声明如下：

“本人已认真阅读广东申菱环境系统股份有限公司本次落实函回复报告的全部内容，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，本次落实函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、完整性承担相应的法律责任。”

保荐机构董事长：



王常青

中信建投证券股份有限公司

