证券代码:688309　证券简称:恒誉环保　公告编号:2026-018

济南恒誉环保科技股份有限公司
关于对上海证券交易所《关于济南恒誉环保科技股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

济南恒誉环保科技股份有限公司(以下简称“公司”或“恒誉环保”)于近日收到上海证券交易所(以下简称“上交所”)下发的《关于济南恒誉环保科技股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2026】0166 号)(以下简称“《问询函》”),公司就《问询函》关注的相关问题逐项进行认真核查落实。现就有关问题回复如下(除特别注外,所涉及公司财务数据均为合并口径;若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异,均为四舍五入所致):

1、关于主营业务结构。

根据 2025 年年报,分产品看,公司裂解生产线营业收入 17,267.67 万元,同比增长 44.67%,销售毛利率同比减少 3.96 个百分点。分地区看,公司境内业务收入 16,153.9 万元,同比增长 158.48%,销售毛利率为 5.81%,同比减少 13.17 个百分点,低于境外业务 56.42 个百分点;境外业务收入 13,094.59 万元,同比增长 43.12%,销售毛利率同比增加 5.39 个百分点。除境外业务,公司营收与销售毛利率变动趋势均相反,且境内毛利率下滑明显。请公司:(1)结合宏观环境、市场需求、技术优势等因素,以及营业收入变动幅度较大的具体裂解生产线产品本期营业收入、销售毛利率、主要客户、收入确认方式、收入确认获取的主要证据及其变动情况,说明公司裂解生产线营业收入明显增加而销售毛利率下滑的合理性;(2)结合境外大客户合作的基本信息、历史合作情况、履约进度、回款进度、环账计提比例、取得海外订单的主要方式或渠道以及额外付出的成本,说明海外业务的可持续性、项目款的可回收性,并充分提示潜在风险;(3)对比分析境内外业务在产品、销售毛利率、客户类别、合作历史、建造 期限、付款期限等方面的差异,说明境外业务收入大幅增加,且境内外业务销售毛利率差异进一步拉大的原因及合理性。请年审 会计师说明对境外收入采取的审计程序及其充分性、有效性。

回复:

(一)结合宏观环境、市场需求、技术优势等因素,以及营业收入变动幅度较大的具体裂解生产线产品本期营业收入、销售毛利率、主要客户、收入确认方式、收入确认获取的主要证据及其变动情况,说明公司裂解生产线营业收入明显增加而销售毛利率下滑的合理性

公司 2025 年度裂解生产线产品收入大幅增长,主要系境外裂解生产线产品订单增加所致。销售毛利率的下降则主要受 2025 年度个别异常项目冲减营业收入的影响。若剔除该等异常项目影响,2025 年度裂解生产线产品的毛利率较 2024 年度提升了 2.37 个百分点。

境外产品销售主要受宏观环境、市场需求、技术优势等因素影响,具体分析如下:

1、宏观环境

全球循环经济正由政策、市场与技术三股力量共同驱动。欧盟处于全球前列,2025 年先后发布《包装和包装废弃物法规》、《清洁工业新政》并启动《循环经济法》立法,明确 2030 年将材料循环率提升至 24%以上,并对再生料使用比例作出强制规定,增加优质再生材料的供应和需求。法国推出 5 亿欧元化学回收国家援助计划,有力推动产能扩张。美国多州立法将化学回收定位为“制造业”予以鼓励;中国则通过《再生材料应用推广行动方案》及《固废十条》等系统性部署,推动 2030 年再生资源循环利用量迈向 5.1 亿吨。市场端,预计到 2030 年全球化学循环市场规模将从约 89 亿美元增至超 143.8 亿美元,产品需求超千万吨。同时,能源安全挑战日益突出,有机废弃物经热裂解产生的裂解油作为炼油、再生塑料制品原料及替代能源正加速获得市场认可。国际能源署指出,传统炼油企业正将 10%至 25%产能转向废塑料油化路线,全球热裂解油市场规模预计 2030 年将突破 180 亿美元,增量空间广阔。

2、市场需求

在政策及能源替代趋势驱动下,全球热裂解市场正步入增速发展期。据百谦方略统计,2025 年全球热解设备市场规模达 3.46 亿美元,预计 2032 年增至 20.38 亿美元,年均复合增长率达 28.83%;全球轮胎回收与塑料化学回收市场同步扩张,其中轮胎回收预计以 7.2%的复合年增长率增至 2033 年的 179 亿美元;塑料化学回收将以 5.6%的复合年增长率增至 2032 年的 224.5 亿美元,为上游裂备销售创造刚性市场空间。恒誉环保以热裂解/热解技术为核心,产品为(工业连续化大型)生产线,覆盖固废、危废及资源化综合利用三大领域,已应用于 30 余种废弃物,重点聚焦废轮胎、废塑料、油泥、煤焦油渣、尾矿等方向。基于业务特性,凡具备所需废弃资源及产业下游基础的地区,即具备生产线销售与项目建设的落地基础,公司市场版图由此与全球产废区域高度重合。

3、2025 年度营业收入变动幅度较大的主要裂解生产线产品情况如下:

主要客户	2025年度数据				2024年度数据			
	收入确认金额(万元)	毛利率(%)	收入确认方式	当期获取的辅助证据	收入确认金额(万元)	毛利率(%)	收入确认方式	当期获取的辅助证据
客户 1	6,286.29	65.63	时段法	《安装完成确认书》、《验收确认书》	5,216.84	61.29	时段法	《生产指令单》、《50%制造完成确认书》、《货物制造完成确认书》
客户 2	5,761.45	30.39	时段法	《生产指令单》、《50%制造完成确认书》、《货物制造完成确认书》	10.98	32.24	时段法	《生产指令单》
客户 3	1,829.64	57.85	时段法	《生产指令单》、《50%制造完成确认书》	29.31	60.29	时段法	
客户 4	-1,257.87		时段法	《合同终止协议书》	-38.54		时段法	
客户 5	-681.24		时段法	《民事调解书》、《合同解除协议》				
客户 6	-104.87		时段法	《协议书》				
小计	11,833.40				5,218.59			

注:公司裂解装备/生产线产品销售业务一般属于在某一时段内履行的履约义务,采用时段法确认收入。公司按照投入法,根据已发生的成本占预计总成本的完工比例确定履约进度,根据该履约进度确认本期对应收入金额。同时,公司裂解生产线产品销售业务合同履约过程中一般会约定里程碑结算点,产品销售业务达到合同约定的里程碑节点时,书面确认并形成对收入进度的佐证。

综上,公司受宏观环境、市场需求、技术优势等因素的影响,积极开拓国内外市场,裂解生产线产品订单增加导致收入大幅增长。

销售毛利构成主要为:境内外的高端装备销售及境内产业项目建设与运营。

项目	2024年	2025年	2026年-2025年平均毛利率
裂解生产线综合毛利率	49.49%	45.53%	48.61%

公司裂解生产线毛利率对比情况如下:

公司 2020 年至 2025 年裂解生产线产品平均毛利率为 48.61%。2025 年度毛利率 45.53%,毛利率下滑的原因主要是由于存在异常项目冲减本期营业收入导致。2025 年度剔除异常项目后的裂解生产线毛利率 51.86%,略高于平均毛利率水平。

异常项目收入冲减金额及原因明细如下:

序号	客户名称	收入确认金额	收入冲减原因
1	客户 4	-1,257.87	首台套项目,销售折让
2	客户 6	-104.87	首台套项目,销售折让
3	客户 5	-681.24	项目终止

单位:万元

上述异常项目收入冲回的具体原因详见“问题二、关于收入季节性问题之(三)”中有关回复。

(二)结合境外大客户合作的基本信息、历史合作情况、履约进度、回款进度、环账计提比例、取得海外订单的主要方式或渠道以及额外付出的成本,说明海外业务的可持续性、项目款的可回收性,并充分提示潜在风险

2025 年境外主要客户情况如下:

单位:万元

序号	客户名称	订单取得方式/渠道	合同金额	截至 2025 年末履约进度	截至 2025 年末回款进度	应收账款环账计提金额	额外付出的成本
1	客户 1	复购	27,579.95	部分项目已履行完毕,部分项目在生产制造中,履约进度分别为 6.67%、53.30%、29.21%、24.74%	12,487.05	887.45	无
2	客户 3	复购	8,328.33	履约进度为 21.97%	4,164.17	-	居间费用
3	客户 7	介绍	14,017.36	一期项目履约进度为 98.92%;二期项目履约进度为 99.39%	9,933.86	-	无
4	客户 8	复购	1,075.54	该项目已履约至 100.00%	1,075.54	-	无
5	客户 9	介绍	2,971.88	该项目已履约至 100.00%	2,971.88	-	无
6	客户 10	介绍	20,965.89	履约进度为 3.71%	3,903.07	-	居间费用

注:1.根据 2025 年 12 月 1 日美元兑换人民币汇率中间价 7.0759 进行计算。

2. 客户 1 为三家境外公司主体的实际控制人,其控制的上述 3 家境外公司与公司签订了多个销售订单。

1、海外业务的可持续性

公司 2025 年新签销售订单金额较 2024 年增长超 80%,2026 年期初在手订单较 2025 年期初在手订单金额增长约 28%。持续增长的在手订单为 2026 年及以后期间业务持续发展奠定坚实基础。

公司海外业务的可持续性,源于其围绕废弃物发生或集中区域的布局策略。核心优势体现在:对废弃物的高度适用性、装备落地区域的无限制性、获得发达市场安全环保质量认证所构筑的综合竞争优势,以及长期项目实际案例稳定运行所支撑的综合增长潜力。全球废轮胎高度集中于亚太(42%)、欧洲(28%)和北美(22%),合计占比近九成,产生量约 4000 万吨;废塑料年弃置量约 2.68 亿吨,回收率仅约 9%,存量持续增长为公司提供长期稳定需求基础。目前已覆盖德国、英国、丹麦等十余个国家和地区,充分验证了不同市场条件下的高度适应性。凭借 CE、T ü V、ISCC 等七大国际认证,公司成为国内少数突破发达国家技术壁垒的装备供应商,欧洲某废塑料热裂解项目获得全球化工巨头的投资与高度认可,东南亚某废塑料热裂解项目已成功投产并稳定运行,验证了公司在市场的重要地位。海外项目从签约到收入确认周期较长,可能带来阶段性业绩波动,但这并不意味着业务不可持续,随着在手订单的逐步交付和收入确认,公司未来营收及利润具备可观的增长基础。

2、项目款的可回收性

2023 年至 2025 年末,公司海外业务累计签订合同金额 9,012.20 万美元,累计确认收入金额 3,608.18 万美元,累计结算金额 3,960.20 万美元,累计回款金额 3,935.20 万美元,合同结算回款率 99.37%。海外业务持续贡献收入,合同结算金额与收入确认金额相匹配,回款正常。加之海外业务的行业政策、市场需求及可持续发展,公司与海外客户保持良好的沟通及商务合作,项目款的回收性可控。

3、充分提示潜在风险

(1)受宏观经济、项目政策、客户自身状况(如资金、审批、工程进度、市场预期等)影响,项目合同可能出现内容、金额变更,合同执行进度受到客户自身状况变化而导致执行进度变化,甚至客户要求延期、暂停或终止合同的风险。

(2)公司虽加强应收账款催收,但若客户自身经营出现问题,可能导致货款无法及时回收,增加环账损失及款项无法收回的风险。

(3)公司海外业务占比高且主要以美元结算,人民币兑美元汇率受多重因素影响易波动,可能直接影响海外营收、利润、应收账款价值及汇兑损益,进而影响公司财务状况与经营业绩。

(4)战争、国际局势动荡及意识形态竞争等不可控因素,会严重影响海外项目实施。战争或政局更迭可能导致项目停工、客户偿债能力下降,国际局势紧张可能引发资金管制、结算受阻,意识形态对立可能导致合同终止、客户拖欠款项,均会加剧款项回收难度,冲击公司现金流。

(三)对比分析境内外业务在产品、销售毛利率、客户类别、合作历史、建造 期限、付款期限等方面的差异,说明境外业务收入大幅增加,且境内外业务销售毛利率差异进一步拉大的原因及合理性。请年审会计师说明对境外收入采取的审计程序及其充分性、有效性。

2025 年度,公司境内外业务毛利率情况如下:

单位:万元

区域	产品类型	收入确认金额	销售毛利率(%)
境内	裂解生产线	4,173.08	-6.87
	运营项目及服务	11,970.82	10.23
境外	裂解生产线	13,094.59	62.23

1、境内项目毛利率变动:

2025 年度,境内项目除产品销售业务外,还有运营项目与技术服务两大业务板块。公司境内裂解生产线毛利率为-6.87%,主要受到产品销售业务收入冲回的影响,收入冲回事项的具体回复详见“问题二、关于收入季节性问题之(三)”中有关回复。

去除上述“产品销售业务收入冲回”的影响,2025 年度公司境内裂解生产线毛利率为 29.20%,2024 年度境内裂解生产线毛利率 25.39%,较上年度增长 3.81 个百分点。

2、境外项目毛利率变动:

2025 年度,境外完全以产品销售业务为主,无其他业务板块。境外毛利率增加,主要受到个别项目毛利率较高的影响,具体如下:

单位:万元

序号	客户名称	占境外业务收入比(%)	毛利率(%)
1	客户 1	50.24	63.20
2	客户 3	13.93	57.85
3	客户 8	8.33	70.47
4	客户 10	5.51	69.93
合计		78.01	63.50

上述项目毛利率较高,主要得益于其属地较高的环保标准、技术指标要求,制造标准与特需资质等原因。作为全球范围内少数具备该类裂解生产线研发与制造能力的供应商之一,公司凭借领先的技术实力和成熟的工程化经验,在市场中形成了较强的竞争壁垒,从而获得了显著的技术溢价,支撑了项目整体较高的盈利水平。

3、境内外毛利率差异较大的原因

公司境内外客户建造期限、付款期限均以合同约定为准,商业模式无明显差异。公司境外业务毛利率水平整体高于境内同类产品业务毛利率,主要与公司根据境外客户全面高标准要求下的定价政策、生产制造服务及境外业务增值税退税政策的影响有关,具体如下:

(1)业务结构方面:公司境外以产品销售业务为主,而境内业务主要由产品销售业务与运行项目及技术服务两部分组成。因境内外业务构成不同,而导致毛利率无法横向对比,从而产生财务数据上的明显差异。

(2)税收政策方面:由于公司出口业务生产线免征增值税,售价因为不含税收入。而目前国内项目增值税税率为 13%,需要折算为不含税金额计算收入;

(3)定价政策方面:公司针对境外业务在定价方面有别于境内项目定价:境外客户对定制范围、设备制造标准、安装资质及建设资质等要求明显高于境内业务,且均需符合海外特定区域相关要求。生产线的安装地为境外,能突破当地技术壁垒符合准入条件的供应商较少,因此公司在保持性价比优势的基础上发挥对境外产品的定价优势。

(四)会计师核查程序及核查意见

1、核查程序及依据

(1)了解、评估与成套裂解生产线销售信用风险与成本相关的内部控制设计,并测试关键控制执行的有效性;

(2)检查合同收入确认会计政策,获取重大项目的合同并检查合同关键条款;

(3)执行细节测试,获取并审阅销售合同,检查合同约定的阶段性验收文件或其他支持性单据;

(4)获取项目预计总成本表,评估管理层所作估计的合理性及依据的充分性;

(5)核查本年度新增客户的背景信息,通过公开渠道查询其注册资料,验证客户的真实性;

(6)对主要客户实施函证程序;

(7)执行重新计算程序,根据已发生成本和预计总成本重新计算履约进度及收入,检查成套裂解生产线销售合同收入确认的准确性;

(8)对主要成套裂解生产线销售合同的毛利率执行分析性复核程序。

(9)检查公司本年调减前期营业收入所涉项目与客户签署的终止协议及前期收入确认依据,选取样本对下游客户进行访谈,了解收入冲回原因,评价恒誉环保相关会计处理的准确性;

年审会计师对境外收入采取的审计程序如下:

(1)了解、评估与成套裂解生产线销售合同收入与成本相关的内部控制设计,并测试关键控制执行的有效性;

(2)执行细节测试,获取并审阅销售合同,检查合同约定的阶段性验收文件,检查境外已发货项目的出口报关单,确认货物实际出口情况;

(3)执行重新计算程序,根据已发生成本和预计总成本重新计算履约进度及收入,检查境外成套裂解生产线收入确认的准确性;

(4)核查本年度新增的主要境外客户的背景信息,通过公开渠道查询其注册资料,验证境外客户的真实性;

(5)对境外客户执行了函证程序,就合同金额、阶段性验收执行情况、累计结算及回款金额等事项进行确认,以验证境外裂解线收入的真实性。境外项目发函利率为 100%,其中直接回函比例为 66.94%;对未回函客户,已执行替代测试,检查了相关合同、阶段性验收文件及回款凭证等支持性证据。

2、核查意见

经核查,年审会计师认为:

(1)恒誉环保本年度裂解线收入增加而毛利率发生小幅度下降具有合理性,与实际情况相符;

(2)海外业务的可持续性与项目款的可收回性分析具有合理性,与实际情况相符;

(3)恒誉环保本年度境外收入大幅增长,同期境内业务毛利率有所下滑,且境内外业务毛利率差异进一步扩大,与公司实际经营情况相符,具有合理性;

(4)公司本年度境外收入真实准确。

2、关于收入季节性。

根据 2024 年、2025 年年报,公司最近两年第四季度营业收入分别为 9,050.43 万元、10,727.15 万元,占全年营业收入的比例分别为 58.41%、36.31%,季节性明显。根据 2026 年一季报,2026 年第一季度,公司营业收入 17,235.18 万元,同比增长 180.55%,归母净利润 4,251.62 万元,同比增长 414.07%。请公司:(1)结合 2024 年、2025 年第四季度所确认收入的项目内容、订单获取时间、建造周期、收入确认方式、回款情况,以及是否与其他季度存在明显差异,说明第四季度营业收入集中确认的合理性;(2)结合宏观环境、市场需求、技术优势、期初在手订单等因素,以及 2026 年第一季度公司分产品、分区域销售情况、在手订单、大客户销售情况(包括但不限于合作历史、关联关系、订单获取途径等),说明公司 2026 年第一季度业绩大幅增长,且与公司近年季节性规律产生明显差异的原因,相关增长是否具有可持续性,并充分提示潜在风险;(3)公司季度内是否在调减前期营业收入的情况,如是,列举具体相关项目内容、调减金额、期末收入确认进度、前期收入确认取得的证据、项目 最新进度及相关设备处理情况,说明相关营业收入于本期调减的合理性,是否符合行业及公司业务惯例,相关处理是否符合企业会计准则的要求

回复:

(一)结合 2024 年、2025 年第四季度所确认收入的项目内容、订单获取时间、建造周期、收入确认方式、回款情况,以及是否与其他季度存在明显差异,说明第四季度营业收入集中确认的合理性

公司裂解生产线业务所涉订单执行周期较长,属于在某一时段内履行的履约义务,采用时段法确认收入。公司依据投入法,以已发生成本占预计总成本的比例确定履约进度,并据此确认当期应确认的收入金额。收入确认的具体金额取决于可执行订单的合同金额及实际执行进度,其中项目执行进度主要由公司项目计划决定。根据公司《项目管理制度》,在合同正式签订且收到客户支付的定金后,工程管理中心将结合合同约定的交付期限,编制详细的《项目计划书》,各相关部门则严格依照该计划书中明确的关键节点推进项目实施,确保履约进度的合理性和可控性。

公司 2024 年第四季度主要裂解生产线销售业务情况如下:

单位:万元

序号	项目	主要设备生产计划时间	当年末累计回款金额	2024年第四季度	
				本期收入确认金额	期末累计完工进度(%)
1	客户 1 项目	2024年 8-12 月	$749.00	2,737.26	68.23
2	客户 11 项目	2024年 11 月-2025 年 2 月	511.40	339.48	51.96
3	客户 9 项目	2024年 10-12 月	$252.00	2,079.15	68.97
合计				5,155.89	

公司 2025 年第四季度裂解生产线销售业务情况如下:

单位:万元

序号	项目	主要设备生产计划时间	当年末累计回款金额	2025年第四季度	
				本期收入确认金额	期末累计完工进度(%)
1	客户 3 项目	2025年 11 月-2026 年 2 月	$588.50	1,829.64	21.97
2	客户 1 项目	2025年 10 月-2026 年 5 月	$210.00	660.96	6.67
3	客户 1 项目	2025年 11 月-2026 年 1 月	$450.00	3,207.33	53.3
4	客户 10 项目	2025年 12 月至 2026 年 3 月	$551.60	724.13	3.71
合计				6,422.06	

如上表所示,公司 2024 年度及 2025 年度第四季度的收入占比较高,主要系部分大型销售业务根据合同约定的交付节点,集中于该季度进行生产并确认收入所致。公司项目执行严格依据《项目计划书》推进,而项目计划系以客户合同中明确的交付期限为基础编制。因此,相关期间收入较为集中系由具体项目执行进度决定,而非受季节性因素影响。公司业务收入在各季度间的分布主要取决于项目的签约时点及合同约定的交付安排,具有一定的偶发性和非规律性,不构成稳定的季节性特征。

(二)结合宏观环境、市场需求、技术优势、期初在手订单等因素,以及 2026 年第一季度公司分产品、分区域销售情况、在手订单、大客户销售情况(包括但不限于合作历史、关联关系、订单获取途径等),说明公司 2026 年第一季度业绩大 幅增长,且与公司近年季节性规律产生明显差异的原因,相关增长是否具有可持续性,并充分提示潜在风险

1、2026 年第一季度业绩大幅增长的原因

公司 2026 年第一季度主营业务收入构成明细如下:

单位:万元

主营业务分产品情况	
分产品	营业收入
裂解生产线	15,034.01
运营项目及服务	2,180.06
主营业务分地区情况	
分地区	营业收入
境内	2,307.43
境外	14,906.64

公司 2026 年第一季度大客户销售情况如下:

单位:万元

序号	主要客户名称	合同签订日期	合同金额	业务类型	收入确认方式	2026年第一季度收入确认金额	是否与公司有关联关系	订单获取途径
1	客户 10	2025-7	$2,963.00	裂解生产线销售	时段法	10,343.43	否	介绍
2	客户 3	2025-3 及 2025-7	$1,177.00	裂解生产线销售	时段法	3,537.36	否	复购
3	客户 1	2025-6 及 2025-7	$2,250.00	裂解生产线销售	时段法	1,025.85	否	复购

如表所示,客户 10 合同金额大,该项目按照合同约定如期执行,2026 年第一季度末履约进度为 57.84%,(该合同签订日期为 2025 年 7 月,合同中约定 8 周内完成设计阶段,20 周内完成 50%制造,30 周内完成 100%的设备制造。公司 8 月收到客户首笔预付款项,下达《生产指令单》,开启设备的生产制造。)导致 2026 年第一季度收入确认金额大。

根据问题(1)中关于“公司 2025 年第四季度裂解生产线销售情况”的说明,公司于 2025 年第四季度启动执行的多个主要项目,其设备生产及交付计划集中安排在 2025 年第四季度至 2026 年上半年。鉴于相关合同属于在某一时段内履行的履约义务,公司采用投入法按履约进度确认收入。随着上述项目在 2026 年第一季度持续推进,履约进度相应提升,从而推动当期收入同比大幅上升,因此,公司 2026 年第一季度收入同比大幅增长,主要系前期承接的境外裂解生产线项目在本季度按合同约定持续推进导致。

2、业绩增长具有可持续性

(1)裂解设备产品销售业务

近年来公司产品主要应用领域不断扩展、订单持续增长、新客户不断增加、老客户仍存在继续向公司采购的情况,同时公司所处行业及主要业务领域有着较大的发展空间,随着国内外一系列行业政策及法案的出台与落地,公司在行业内的核心技术和综合竞争优势明显。公司 2025 年新签销售订单金额较 2024 年增长超 80%,2026 年期初在手订单较 2025 年期初在手订单金额增长约 28%。

(2)项目运营业务

公司于 2025 年 12 月与山东域潇锆钛矿业股份有限公司签订“年处理 30 万吨尾矿制备高端富钛材料示范项目”合作合同,项目采用恒誉环保自主研发的前沿技术,实现了钛铁高效分离与高端富钛材料的绿色制备、填补了行业空白,并大幅降低了能源消耗、高度契合环保产业绿色低碳发展要求。项目目前正按计划推进,项目落地后有望形成示范效应,为公司打开金属矿综合利用领域的市场空间,显著提升公司产品技术附加值,为公司可持续高质量发展注入新动力。

2026 年 3 月,公司控股子公司山东合晟环保科技有限公司(以下简称“合晟环保”)基于现有订单情况和市场需求,拟将现有 6 万吨/年轮胎热裂解资源化综合利用项目扩产至 16 万吨/年,新增 10 万吨/年处理量。该项目将带来长期稳定现金流与持续收益,有效平滑装备销售业务的周期性波动,增强公司抗风险能力与盈利持续性。项目扩产完成后,将推动合晟环保实现产能跃升和经营改善,提升装备水平和产品质量,获取更高产品溢价,进一步强化公司综合竞争力及品牌影响力,持续提升公司业务规模和盈利能力,为公司和股东获取更多投资回报。详见公司于 2026 年 3 月 25 日在上海证券交易所网站披露的《关于控股子公司投资扩产 10 万吨/年轮胎热裂解资源化综合利用项目的公告》(公告编号:2026-005)。

2026 年 5 月,公司拟以自有资金 2,558.7741 万元投资并控股大庆油普环保科技有限公司,结合公司污油泥处置技术装备产业的综合性优势,对大庆当地污油泥进行高效处置,通过产业项目的不断发展成熟,进行产能与规模的综合性发展与复制。详见公司于 2026 年 5 月 12 日在上海证券交易所网站披露的《关于拟对外投资的公告》(公告编号:2026-013)

综上,公司业绩增长具有可持续性。

3、提示风险

公司产品销售业务一般包括设计、制造、指导安装/运行调试等环节,具有单个合同金额较大、项目周期长的特点,项目合同能否顺利执行将对公司经营状况产生较大影响。

受宏观经济形势、项目相关政策调整以及客户自身投资计划、资金状况、项目用地购置进展、行政许可、环保审批、终端产品的市场价格预期等诸多因素影响,项目合同在执行过程中可能出现合同内容、合同金额的变更调整,甚至出现客户要求延长交付期、暂停或终止合同的风险。通常公司在销售合同中采用预收进度款和违约责任赔偿等方式进行合同履约保护,但项目合同内容及交付进程的调整、变更或终止,使得公司需要根据在手订单情况,重新调整生产经营计划和产品交付计划,影响公司的项目管理和人员安排,并将对公司预期经营业绩产生不利影响。

(三)公司季度内是否存在调减前期营业收入的情况,如是,列举具体相关项目内容、调减金额、期末收入确认进度、前期收入确认取得的证据、项目最新进度及相关设备处理情况,说明相关营业收入于本期调减的合理性,是否符合行业及公司业务惯例,相关处理是否符合企业会计准则的要求

1、公司季度内调减前期营业收入的情况如下:

单位:万元

序号	客户名称	收入调减前累计确认收入	前期收入确认辅助证据	收入调减日期	收入确认金额	期末履约进度(%)
1	客户 4	2,532.20	《50%制造完成确认书》、《货物制造完成确认书》、《安装完成确认书》、《验收确认书》	2025-12	-1,257.87	100.00
2	客户 6	699.12	《50%制造完成确认书》、《货物制造完成确认书》、《安装完成确认书》、《验收确认书》	2025-06	-104.87	100.00
3	客户 5	681.24	《生产指令单》	2025-12	-681.24	0.00

(1)客户 4 项目

2021 年 9 月公司与客户 4 签订销售合同,约定由公司向其提供 1 组国内外首台(套)钛铁矿热解还原生产线。公司依约完成设备制造、发运及安装工作。该项目于 2021 年 11 月完成 50%制造验收,2022 年 3 月完成 100%制造验收。并于 2022 年 3 月 31 日完成安装并获取安装完成确认书。2022 年 4 月起本项目进入调试验收阶段。

鉴于该生产线为国内首台(套)装置,所以在初始调试期间,未能达到双方约定的技术指标。为满足技术指标,公司在后续三年多(约 45 个月,期间经历了疫情)持续投入技术力量对系统进行优化与改进,导致项目实际验收时间滞后。

构成合同履约延期、双方本着长期合作原则,经协商一致,对客户进行价格折让,折价金额确定为 1,440 万元(即客户未支付款项金额)。

(2)客户 6 项目

公司于 2020 年 12 月与客户 6 签署合作协议,为其提供国内首套工业化、连续化的煤焦油裂解资源化生产线。

该项目于 2021 年 5 月完成 50%制造验收,2021 年 9 月完成 100%制造验收,2022 年 12 月,生产线连续运行 72 小时,性能测试通过,双方签署验收确认函,公司操作后外履约义务已全部完成。

由于该项目为国内首台(套)煤焦油裂解生产线,在 2022 年至 2025 年运行期间,设备在运行过程中多次出现适配性问题,需进行产线维护与调整,目前,通过持续投入技术力量对系统进行优化及改进,争取尽快运行达产。

客户 6 积极配合公司开展调试与优化工作,并就设备在运行过程中适配性情况,提出了多项建设性意见,对后续优化与改进起到了积极作用。

鉴于上述情况,双方于 2025 年协商一致,公司商意减免焦油渣项目尾款 118.50 万元,该安排具有真实的商业背景和经济实质,属于对原合同履约结果的合理调整。

(3)客户 5 二期项目

2021 年 12 月,公司与客户 5 签订《轮胎裂解设备采购合同》。合同签订后,客户 5 仅于 2022 年 1 月支付预付款 388 万元,未按约定在设备制造完成时支付 50%的进度款。公司已按合同要求完成裂解反应器主机等核心设备的制造,但因客户长期拖欠后续款项,合同实质处于停滞状态,未能继续履行。

鉴于客户 5 持续违约,公司于 2025 年就该合同纠纷提起诉讼。2025 年 12 月,经法院调解,双方签署《合同终止协议》,正式解除客户 5 二期项目合同。根据协议约定:(1)公司保留已制作完成设备的所有权;(2)公司保留就该项目所受损失向对方追偿的权利;(3)若客户 5 未能按期履行此前“一期项目”项下已交付设备的付款义务,且逾期金额累计达到 100 万元,则公司有权就二期项目的相关损失主张赔偿。

2、会计处理原则及依据,相关处理是否符合企业会计准则的要求

根据《监管运用指引—会计类 5 号》中履约完毕后减让合同对价的会计处理,公司履约完毕、确认应收款项并按规定给当计量预期信用损失后,再与客户约定调减合同对价,导致已确认的应收款项金额减少的情形下,若合同对价减让与公司转让商品等具体履约活动相关(例如因附有销售退回条款、履约瑕疵、合同标的市场价格大幅波动等原因调减合同对价),或合同对价减让符合行业惯例或公司以往的习惯做法,应进一步结合合同具体约定情况将其作为销售合同变更或可变对价重新估计进行会计处理。

根据《企业会计准则第 14 号—收入》第八条规定:合同变更,是指经合同各方批准对原合同范围或价格作出的变更。企业应当区分下列三种情形对合同变更分别进行会计处理:

①合同变更增加了可明确区分的商品及合同价款,且新增合同价款反映了新增商品单独售价的,应当将该合同变更部分作为一份单独的合同进行会计处理。

②合同变更不属于本条①规定的情形,且在合同变更日已转让的商品或已提供的服务(以下简称“已转让的商品”)与未转让的商品或未提供的服务(以下简称“未转让的商品”)之间可明确区分的,应当视为原合同终止,同时,将原合同未履约部分与合同变更部分合并为新合同进行会计处理。

③合同变更不属于本条①规定的情形,且在合同变更日已转让的商品与未转让的商品之间不可明确区分的,应当将该合同变更部分作为原合同的组成部分进行会计处理,由此产生的对已确认收入的影响,应当在合同变更日调整当期收入。

(1)客户 4 项目

2025 年 12 月 12 日,公司与客户 4 签署《合同终止协议书》(以下简称“《协议书》”),约定对客户 4 尚未支付的合同款项 1,440 万元予以减免。该减免系公司提供的工业连续化钛铁矿热解还原生产线未达到预设要求,导致客户投产周期延迟,与公司具体履约活动相关,应当将其作为销售合同变更进行会计处理。同时,《协议书》所约定的权利义务与原《货物销售合同》围绕同一批设备的履约安排紧密关联、不可分割,实质上构成原销售合同的组成部分。据此,公司将钛铁矿项目价款减免参考新收入准则合同变更第三条进行会计处理,冲减当期营业收入,会计处理符合准则要求。

(2)客户 6 项目

2025 年 5 月 30 日,公司与客户 6 签署《协议书》,约定公司对客户 6 尚未支付的合同款项 118.5 万元予以减免。该减免与公司具体履约活动相关,应当将其作为销售合同变更进行会计处理。同时,《协议书》所约定的权利义务与原《合作协议》围绕同一批设备的履约安排紧密关联、不可分割,实质上构成原销售合同的组成部分。据此,公司将客户 6 项目价款减免参考新收入准则合同变更第三条进行会计处理,冲减当期营业收入,会计处理符合准则要求。

(3)客户 5 二期项目

2025 年 12 月,经法院调解,公司与客户 5 签署《合同终止协议》。根据协议约定,原二期项目终止,不再继续履行;公司保留已制作完成设备的所有权并保留就二期项目所受损失向对方追偿的权利。鉴于合同已正式解除且履约义务不再存在,是对原合同的范围和价格进行了变更,符合新收入准则规定的合同变更的定义。同时,《协议书》所约定的权利义务与原《货物销售合同》围绕同一批设备的履约安排紧密关联、不可分割,实质上构成原销售合同的组成部分。据此,公司将客户 5 二期项目价款减免参考新收入准则合同变更第三条进行会计处理,冲减当期营业收入,会计处理符合准则要求。

综上,公司上述营业收入于本期调减的具备合理性,符合行业及公司业务惯例,相关处理符合企业会计准则的要求。

(四)会计师核查程序及核查意见

1、核查程序及依据

(1)了解、评估与成套裂解生产线销售合同收入与成本相关的内部控制设计,并测试关键控制执行的有效性;

(2)对公司各季度收入占比情况进行对比分析,检查是否存在期末突击确认收入的情况;

(3)检查资产负债表日后是否有大额的收入红冲,判断是否存在通过收入调节利润的情形;

(4)检查公司本年调减前期营业收入所涉项目与客户签署的终止协议及前期收入确认依据,选取样本对下游客户进行访谈,了解收入冲回原因,评价恒誉环保相关会计处理的准确性。

2、核查意见

经核查,年审会计师认为:

(1)公司本期第四季度收入确认具备合理性,符合公司实际情况;

(2)公司 2026 年一季度业绩增长分析具有合理性;

(3)公司上述营业收入于本期调减具备合理性,符合行业及公司业务惯例,相关处理符合企业会计准则的要求。

3、关于应收款项。

根据 2025 年年报,公司对应收账款、合同资产按照预期信用损失计提减值准备,使用逾期天数与违约损失率对照表确定该应收账款组合的预期信用损失。2025 年公司对逾期 1-2 年、2-3 年应收账款、合同资产的环账计提比例分别为 38%、52%,分别较 2024 年增加 7 个、4 个百分点。请公司:(1)结合对应收账款、合同资产逾期判定标准,说明公司是否建立了健全的应收账款管理制度并具备对应收账款跟踪管理的能力,按自然账龄对应收账款的账龄分布情况进行分析;(2)结合编制应收账款逾期天数与违约损失率对照表时参考的相关历史信用损失经验以及前瞻性信息,以及不同产品主要客户平均单价、信用政策变化情况,说明本期环账计提比例明显提高的原因及合理性,客户回款规律与公司营业收入、在手订单变化趋势是否匹配,与同行业可比公司是否存在明显差异,是否存在通过放宽信用政策促进销售的情况,如存在重点客户回款不及预期的,请详细说明。

回复:

(一)结合对应收账款、合同资产逾期判定标准,说明公司是否建立了健全的应收账款管理制度并具备对应收账款跟踪管理的能力,按自然账