

POLYGEE

保丽洁

关于江苏保丽洁环境科技股份有限公司
公开发行股票并在北交所上市之
落实上市委员会审议会议意见的函的回复

保荐机构（主承销商）



华泰联合证券有限责任公司
HUATAI UNITED SECURITIES CO.,LTD.

（住所：深圳市前海深港合作区南山街道桂湾五路 128 号前海深港基金小镇 B7 栋）

二〇二二年十一月

北京证券交易所：

江苏保丽洁环境科技股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“保丽洁”）收到贵所于2022年11月23日下发的《关于落实上市委员会审议会议意见的函》（以下简称“《意见函》”），公司已会同华泰联合证券有限责任公司（以下简称“华泰联合证券”、“保荐机构”）、上海市锦天城律师事务所（以下简称“律师”）、天衡会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）进行了认真研究和落实，并按照《意见函》的要求对所涉及的问题进行了回复，现提交贵所，请予审核。

除非文义另有所指，本回复报告中的简称与《江苏保丽洁环境科技股份有限公司首次公开发行股票并在北交所上市招股说明书》（以下简称“《招股说明书》”）中的释义具有相同含义。

本回复报告的字体说明如下：

意见函所列问题	黑体
对意见函所列问题的回复	宋体
对招股说明书的引用	宋体
对招股说明书的补充披露、修改及引用	楷体、加粗

本问询函回复部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

目 录

问题 1.....	1
问题 2.....	6
问题 3.....	10
问题 4.....	17

问题 1、关于募投项目。请发行人结合募投项目的必要性与合理性，说明消化募投项目中商用清洁设备扩产产能的措施，并进一步做好风险提示。请保荐机构核查并发表意见。

回复：

一、请发行人结合募投项目的必要性与合理性，说明消化募投项目中商用清洁设备扩产产能的措施

1、餐饮油烟排放标准趋严，发行人商用油烟净化设备需求广阔

我国是餐饮大国，近年来全国餐饮业每年收入均超过 4 万亿元，餐饮业是社会经济的重要组成部分。近年来，随着社会经济发展以及双碳目标的提出，国家层面陆续出台了一系列政策提出加强对餐饮油烟的治理：2019 年 8 月生态环境部、国家市场监督管理总局发布《餐饮业油烟污染物排放标准》（征求意见稿），提出将餐饮油烟国标的排放限值由 $2\text{mg}/\text{m}^3$ 提高至 $1\text{mg}/\text{m}^3$ ，油烟污染物净化设施的去除效率由 60%-85% 提高至 90%，大幅提升餐饮油烟排放标准要求；2021 年 10 月，国家发改委、生态环境部等十个国家部委联合发布《“十四五”全国清洁生产推行方案》，指出在“十四五”期间推进服务业清洁生产，推进餐饮油烟治理；2021 年 11 月，中共中央、国务院发布《关于深入打好污染防治攻坚战的意见》，指出要深入打好蓝天保卫战，加大餐饮油烟污染治理力度。2022 年 10 月，习近平总书记在二十大报告中指出，要坚持精准治污、科学治污、依法治污，持续深入打好蓝天、碧水、净土保卫战，加强污染物协同控制，基本消除重污染天气。除上述国家相关政策规定之外，多个省份和城市已经出台更为严格的餐饮油烟排放标准，多个城市也在陆续开展餐饮油烟专项整治活动，全国范围内加大餐饮油烟污染治理力度的趋势较为确定，下游餐饮行业未来对于发行人商用油烟净化设备的需求增长空间较为确定。

2、油烟废气治理行业市场处于较为分散状态，产能扩张有助于巩固提升发行人的行业地位

本次募投项目包括将新增商用油烟净化设备产能 40,000 台/年，对于商用油烟净化设备而言，现行国家餐饮油烟排放标准发布至今已超过二十年，其对餐饮油烟的排放标准要求无法满足现阶段的社会发展需求，同时由于各地主管部门执

法力度不同等原因，目前市场上存在大量价格便宜，但结构简单、净化效果差的低端商用油烟净化设备，行业竞争情况较为分散。随着政府及大众对于油烟污染认识的提高，下游客户对油烟废气治理设备产品性能将提出更高的要求，如产品净化效率、运行稳定性等，随着未来油烟废气治理设备行业规范化稳定发展，持续进行技术创新的高端产品生产企业的市场占有率将进一步提升，低端产品市场将逐步被中高端产品替代，中高端商用油烟净化设备厂商的市场占有率将进一步提升。发行人深耕行业多年，所生产的商用油烟净化设备在净化效率、运行稳定性等核心性能方面均处于行业内较为领先地位，发行人扩大产能有利于进一步提升自身行业地位。

3、营销网络建设是发行人商用油烟净化设备产能扩张的重要配套措施

根据国家统计局数据，2020年我国餐饮行业营业额合计超过6,000亿元，具体情况如下：

地区	营业额金额（亿元）	占比
华东地区	2,258	37.40%
华南地区	1,293	21.42%
华北地区	928	15.37%
西南地区	593	9.82%
华中地区	583	9.66%
西北地区	265	4.39%
东北地区	116	1.93%
合计	6,037	100.00%

发行人的商用油烟净化设备主要用于餐饮行业，由上表可见，华东地区餐饮额占比确实相对较高，占到全国餐饮行业营业额的比例接近40%，但是全国其他地区餐饮营业额仍有接近4,000亿元，因此对于华东地区以外区域而言，商用油烟净化设备仍有较大的需求空间。发行人商用油烟净化设备销售以华东区域为主，在全国其他地区虽有一定经销网络，但是由于未设营销网点，对全国其余地区的经销商服务、下游市场渗透和客户覆盖仍有所不足。

营销网络建设有助于销售网络的进一步优化，与经销商形成区域互助发展的模式。营销网点的建设有利于公司提升本地化贴身服务能力，扩大企业在当地市

场挖掘的广度和深度，有效提升资源的可及性，实现与终端客户、经销商的紧密沟通、联系与服务，提升公司产品的影响力和品牌价值。营销网点可以充当仓储物流中心的功能，缩短供货时间，提升物流运输效率，而且配有专业的售后服务工程师，可以更好的与经销商配合，提供产品销售的技术和知识支持，共同进行当地产品的售后服务，提升售后服务的质量和速度，建立优秀的服务口碑，为后续产品渠道拓宽以及产品在当地的市场占有率提升打下良好的基础。营销网络中心项目建成后，能够解决下游客户的需求痛点，明显提高发行人商用油烟净化设备的销售能力，进而实现募投项目产能的有效消化。

4、发行人消化商用油烟净化设备扩产产能的相关措施

随着未来疫情形势好转、下游餐饮行业恢复，以及各地餐饮油烟排放标准不断严格、相关部门加大整改力度，发行人商用油烟净化设备的具有较为广阔的需求空间，推动发行人的商用油烟净化设备新增产能实现顺利消化。除了营销网络建设以外，发行人还将从以下方面进一步消化募投项目中商用油烟净化设备的新增产能。

(1) 巩固与现有客户的合作关系，利用现有客户资源消化新增产能

报告期内，商用油烟净化设备按客户合作年限的客户结构划分如下表所示：

期间	客户合作年限	客户数量（家）	对应收入（万元）	收入占比
2022年1-6月	1年以内	84	285.19	6.90%
	1-3年	102	961.11	23.26%
	3-5年	77	713.56	17.27%
	5年以上	67	2,172.58	52.57%
2021年	1年以内	224	1,198.22	11.28%
	1-3年	179	3,241.72	30.52%
	3-5年	108	2,714.92	25.56%
	5年以上	47	3,467.44	32.64%
2020年	1年以内	252	1,314.05	16.41%
	1-3年	216	3,054.80	38.15%
	3-5年	110	2,082.72	26.01%
	5年以上	21	1,556.49	19.44%
2019年	1年以内	402	1,890.93	14.99%

期间	客户合作年限	客户数量（家）	对应收入（万元）	收入占比
	1-3 年	227	6,140.42	48.68%
	3-5 年	69	2,595.29	20.58%
	5 年以上	15	1,986.33	15.75%

报告期内，发行人商用油烟净化设备收入中，来自于合作 3 年以上客户的收入占比分别为 36.33%、45.45%、58.20% 和 69.84%，占比较高。发行人的商用油烟净化经销商体系整体保持稳定，发行人的主要经销商客户均与发行人保持了较为良好和长期的合作关系，发行人将继续加大与现有合作历史较长、合作关系稳定良好的商用油烟净化设备客户的合作力度，通过现有客户充分消化商用油烟净化设备的新增产能。

（2）完善商用油烟净化设备产品线，为下游客户提供丰富多样的选择，增强商用油烟净化设备的市场竞争力

2020 年末，发行人推出了商用烟罩一体机产品，该产品将风机、排烟管道与静电式油烟净化设备进行一体化整合，在提升发行人单台设备货值的同时，可提升厨房空间利用率，有效降低用户成本，拓宽了产品的应用场景，解决了部分对设备安装空间以及美观度要求较高的商业综合体餐饮商户等客户的需求痛点；2021 年 9 月，为了应对低端商用油烟净化设备的激烈竞争，发行人推出了 PMT 系列经济型商用油烟净化设备，为客户提供更为多样化的产品选择，本次商用油烟净化设备扩产项目中的中高端机型和经济型产能可根据下游客户需求灵活进行转换；2022 年 2 月，发行人推出了 RCS 系列的住宅油烟净化机器，主要用于居民住宅旧改项目，降低自身对于社会餐饮的依赖。后续发行人将从消费者需求出发，进一步加大新产品研发力度，完善产品线，更好的满足消费者多样化的需求，提升整体竞争力，实现商用油烟净化设备新增产能的消化。

二、发行人就募投项目新增产能消化风险进行补充风险提示

发行人已在招股说明书“第三节 风险因素/五、募集资金投资项目风险/(一)募投项目实施风险”对于新增商用油烟净化设备产能消化风险进行补充风险提示。

“（一）募投项目实施风险

公司本次募集资金将用于“油烟净化设备生产建设项目”、“营销网络建设

项目”和“补充流动资金”，该等募投项目均与公司主营业务紧密相关。在未来项目实施过程中，若宏观经济形势、市场环境、行业政策、项目进度、产品销售等方面发生重大不利变化，将对本次募投项目的实施进度、投资回报和经济效益等产生不利影响。

此外，本次募投项目中“油烟净化设备生产建设项目”建设完成并达产后，将新增油烟废气治理设备产能，其中包括年产 40,000 台商用油烟净化设备，新增商用油烟净化设备产能明显高于发行人现有商用油烟净化设备产能。在项目实施及后续经营过程中，若市场环境、客户开拓等发生重大不利变化，本次募投项目新增产能尤其是商用油烟净化设备的新增产能将存在无法及时消化的风险，进而影响本次募投项目的经济效益和公司的整体经营业绩。”

三、保荐机构核查程序

保荐机构履行了如下核查程序：

- 1、访谈发行人管理层，了解未来业务发展规划，了解产能消化的具体措施，分析发行人商用油烟净化设备的客户结构；
- 2、查阅国内环保标准与政策、疫情防控政策与动态信息；

四、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、随国家及各地政府对于餐饮油烟和工业油烟的排放标准日益严格，且未来将继续加强对油烟污染的整治力度，发行人的商用油烟废气治理设备具有较强的竞争力，下游市场需求广阔，通过本次募投项目的实施可有效扩大产能、拓展销售能力，具有必要性和合理性；

2、发行人商用油烟净化设备的需求潜力较大，随着疫情形势好转和餐饮行业有序恢复，发行人可通过营销网络项目建设、巩固与现有客户的合作关系、不断开拓新客户、完善产品线布局等多方面举措来实现商用油烟净化设备新增产能的有效消化，具备可行性。

问题 2、请发行人结合业务实际，说明各类业务收入确认时点是否准确，并说明依据的具体支撑证据。请保荐机构及申报会计师核查并发表意见。

回复：

一、说明各类业务收入确认时点是否准确，并说明依据的具体支撑证据

（一）发行人各类业务收入确认时点和具体支撑证据

发行人主要销售产品为商用油烟净化设备、工业油烟净化设备等废气治理设备，各类产品的收入确认时点和具体支撑证据根据销售区域的不同以及是否需要安装调试有所差异，具体情况如下：

1、内销收入

对于需要安装调试的废气治理设备，发行人将产品运送至客户指定地点，在设备安装调试完毕并经验收合格后，根据盖章或者签字的安装调试单据确认收入；

对于不需要安装调试的废气治理设备，发行人在产品出库交付物流时，根据物流单据确认收入。

2、外销收入

对于向其他国家或地区销售的产品，均属于不需要安装调试的废气治理设备，发行人根据海关出具的报关单确认收入。

（二）发行人各类业务收入确认时点是否符合企业会计准则相关规定

1、内销收入

（1）需要安装调试的废气治理设备

对于需要安装调试的废气治理设备，发行人在将产品运送至客户指定地点、安装调试完毕并经客户验收合格时，客户已经取得相关商品控制权，发行人以经客户签署的安装调试单据作为收入确认依据符合企业会计准则的规定，收入确认时点准确。

（2）不需要安装调试的废气治理设备

对于不需要安装调试的废气治理设备及其配件，发行人与客户签订的销售合

同中与收入确认时点相关的主要合同条款约定如下：(1)与产品交货相关的约定：双方同意，公司在货交第三方物流公司时，即视为公司已完成合同约定的货物交付，货交第三方物流公司后产生的货物损毁等风险及责任公司不再承担。(2)与收款相关的约定：通常为先款后货，少数特殊情况经授权负责人审批后可预付部分货款即发货。

根据公司销售合同的相关约定，在产品出库交付物流时，商品控制权已转移，且满足收入确认的五项标准：①公司已与客户签订销售合同；②公司已履行了合同约定的交货义务，客户在收到货物后如有发现货物破损直接跟物流公司协商赔偿，公司仅提供协调支持，对货物不再拥有控制权；③销售合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；④销售合同具有商业实质；⑤公司主要采取先款后货的收款模式，转让商品而有权取得的对价很可能收回。

此外，发行人根据物流单据确认收入与部分可比上市公司相比不存在重大差异，部分环保专用设备上市公司的销售收入确认政策如下所示：

公司名称	销售收入确认政策
三达膜 (688101)	(1) 国内销售商品： <u>如本公司无需提供安装义务的，本公司在办理交货手续完毕后确认收入</u> ；如本公司需提供安装义务的，本公司在办理交货手续完毕并完成安装义务后确认收入； (2) 出口销售商品： <u>如本公司无需提供安装义务的，本公司在办理货物报关出口手续，取得海关报关单后确认收入</u> ；如本公司需提供安装义务的，本公司在办理货物报关出口手续后，并在完成安装义务后确认收入。
卓锦股份 (688701)	对于环保产品的销售，属于在某一时点履行履约义务。若公司需提供安装调试等服务义务的，公司在办理交货手续完毕并完成服务义务后确认收入； <u>若公司无需提供安装调试等服务义务的，公司在办理交货手续完毕后确认收入。</u>
复洁环保 (688335)	公司提供设备及配件销售业务属于在某一时点履行的履约义务。对于设备及配件销售业务，若公司需提供安装或维修等服务义务的，公司在办理交货手续完毕并完成服务义务后确认收入； <u>若公司无需提供安装或维修等服务义务的，公司在办理交货手续完毕后确认收入。</u>

由上表可见，上述环保专用设备公司对于无需安装调试的设备，在办理交货手续时确认收入，与发行人在产品出库交付物流时，公司根据物流单据确认收入的时点基本一致。

综上所述，发行人对于无需安装调试的设备及配件收入确认方法与类似公司不存在重大差异，存在上市公司采取与发行人类似的收入确认方法，发行人根据物流单据确认收入符合企业会计准则的规定。

2、外销收入

报告期内，发行人对境外客户的贸易方式主要为 EXW、FOB 和 CIF。

(1) 各贸易方式下风险转移时点

①EXW

卖方必须按照合同约定的日期或期限，或如果未约定日期或期限，按照交付此类货物的惯常时间，在指定的地点将未置于任何运输车辆上的货物交给买方处置。卖方在其所在地或其他指定的地点（如工场、工厂或仓库）将货物交给买方处置时，即完成交货，交货时完成风险转移。

②FOB

若交货地点为卖方所在地，则当货物被装上买方指定的承运人或代表买方的其他人提供的运输工具时，即视为已履行了交货义务；否则，当货物在卖方的运输工具上，尚未卸货而交给买方指定的承运人或其他人照管时，即视为已履行了交货义务，完成风险转移。

③CIF

卖方必须在合同规定的日期或期间内在装运港将货物交至运往指定目的港的船上，负担货物越过船舷为止的一切费用和货物灭失或损坏的风险，负责租船订舱，支付从装运港到目的港的正常运费，并负责办理货运保险，支付保险费。

(2) 发行人根据海关出具的报关单确认收入符合会计准则的要求

在 EXW 的贸易方式下，卖方在其所在地或其他指定的地点（如工场、工厂或仓库）将货物交给买方处置时，即完成交货。公司所有 EXW 的销售都约定在公司所在地提货，客户提货时即取得控制权。在 EXW 的贸易方式下，发行人取得海关报关单时客户已取得商品控制权，以海关报关单作为外销收入确认依据符合企业会计准则的要求。

在 FOB 和 CIF 贸易方式下,货物的风险均以货物越过装运港船舷为界转移。当货物在办理报关手续并将货物移交给承运人时,与货物所有权有关的毁损、灭失风险已转移给客户,由此客户取得了商品的控制权,以海关报关单作为外销收入确认依据符合企业会计准则的要求。

综上所述,发行人根据海关报关单确认外销收入符合企业会计准则的规定。

二、中介机构核查程序

保荐机构、申报会计师主要履行了如下程序:

1、查阅《企业会计准则》相关规定,以及部分环保专用设备上市公司的销售收入政策,分析发行人各类业务收入单据确认时点是否准确;

2、对发行人收入确认的关键凭据包括发货通知单、出库单、物流单据、安装调试单和报关单进行核查。

三、中介机构核查意见

经核查,保荐机构、申报会计师认为:

发行人各类业务收入确认时点是准确的,具备明确的支撑证据,符合企业会计准则相关规定。

问题 3、请发行人结合 2022 年业绩预测情况，进一步说明报告期内业绩持续下滑的原因及应对措施与效果，并进行风险提示。请保荐机构核查并发表意见。

回复：

一、2022 年业绩预测情况

根据 2022 年 1-9 月已审阅的财务数据，公司目前在手订单情况进行测算，公司 2022 年经营业绩预计情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月 (已审计)	2022 年 7-9 月 (已审阅)	2022 年 10-12 月 (预计)
营业收入	7,892.03	5,070.26	4,476.61~5,471.41
净利润	1,270.95	997.79	979.22~1,082.30
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	1,095.05	948.35	968.45~1,070.39

注：上述 2022 年的财务数据为公司初步预计情况，不构成公司的盈利预测或业绩承诺。

公司 2022 年预计的经营业绩与 2021 年的同比变动情况如下所示：

单位：万元

项目	2022 年度 (预计)	2021 年度	变动比例
营业收入	17,438.90~18,433.70	19,491.07	-10.53%~-5.42%
净利润	3,247.96~3,351.04	3,761.17	-13.64%~-10.90%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	3,011.85~3,113.80	3,431.90	-12.24%~-9.27%

根据公司的初步预计，2022 年全年预计可实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 3,011.85 万元至 3,113.80 万元，较 2021 年预计同比下降 12.24%至 9.27%。发行人 2022 年经营业绩存在一定程度的下滑，但预计 2022 年全年业绩下滑幅度将较 2022 年 1-6 月的业绩下滑幅度有明显收窄，主要是由于自 2022 年第三季度以来，华东地区新冠疫情的影响逐步消除，发行人的经营业绩存在较为明显的边际改善迹象。

二、说明报告期内业绩持续下滑的原因及应对措施与效果

(一) 报告期内业绩持续下滑的原因

发行人报告期内业绩持续下滑的原因主要如下：

1、受新冠疫情影响，发行人下游客户对油烟净化设备的采购需求阶段性减少，并对发行人在货运物流、订单获取、订单交付等方面造成一定不利影响

发行人商用油烟净化设备下游餐饮行业客户受新冠疫情影响，商业综合体、酒店、社会餐饮的人流量减少，多地为应对疫情出台了包括禁止堂食在内的一系列严格管控政策，面对新冠疫情的不确定性，餐饮业主部分选择推迟门店扩张计划或者削减投资预算，进而导致下游客户对于商用油烟净化设备的阶段性需求减少。

发行人工业油烟净化设备下游客户主要为纺织印染企业，受疫情影响，纺织印染企业均经历了阶段性的停工停产，虽然在疫情得到控制的形势下已开始复工复产，但是纺织印染企业的整体开工率较低。此外，受到国内外疫情管控政策的影响，部分纺织企业的外贸订单无法顺利出货，难以保证交货周期，一定程度上影响了外贸客户的下单意愿。最后，在疫情影响下，居民对于作为可选消费品的纺织服装类产品消费意愿有所下降，内需不足也造成了印染纺织行业的订单下降。上述因素导致了下游客户对于工业油烟净化设备的阶段性需求减少。

2020年新冠疫情爆发以来，在疫情较为严重的时候，部分地区会对货运车辆的流通采取严格的管控态势，发行人商用油烟净化设备及工业油烟净化设备主要通过公路进行运输，华东地区特别是长三角物流不畅对公司业务产生了一定的负面影响。一方面，基于货运物流不畅的实际情况，下游客户推迟或取消了订单；另一方面，客户已下达的订单也因货运物流不畅，无法实现交付或延迟交付，导致了发行人的经营业绩下降。

此外，发行人的业务开展尤其是工业油烟净化设备需要业务人员实地察看客户现场工况、客户油烟类型、油烟量等情况进行量身定制，商用油烟净化设备则需要公司业务人员前往各地区开发新客户及展开各类商务洽谈。人员流动限制的相关管控政策对公司工业油烟净化设备的正常订单获取及商用油烟净化设备的客户开拓造成了不利影响，进而导致了公司业绩下降。

2、发行人对产品价格进行了阶段性调整，同时产销量下降带来了分摊成本的上升

受疫情影响，下游市场需求一定程度放缓，市场竞争有所加剧，为了促进下游客户对于油烟净化设备的采购需求，发行人对商用油烟净化设备的销售价格有所下调，一定程度上减少了公司的利润水平。同时由于报告期内发行人主要产品产销量因疫情影响而阶段性下降，量产效率未能达到最佳状态，折旧摊销等固定成本分摊，也使得发行人利润也有所下降。

3、主要原材料价格上涨进一步加大发行人成本压力

发行人的原材料主要为铁材、铝材和不锈钢等金属原料、电子器件及五金件，其中铁材、铝材、不锈钢占金属材料的比例合计超过 95%，系影响公司原材料成本的最主要因素。自新冠疫情爆发以来，受到全球超宽松的宏观政策刺激以及新冠疫情发生后导致的大宗商品短期供需失衡的影响，铁材、铝材和不锈钢的价格在报告期内均有明显上升，进一步导致了发行人经营业绩下降。

(二) 发行人应对业绩下滑的措施与效果

发行人综合采取了推出新产品以寻求新业绩增长点、探索现有产品新的应用场景、丰富自身产品类别、加强销售渠道建设、加强成本管控能力等多种措施以应对经营业绩下滑，并已取得初步成效。

1、推出印染行业定型机热能回收系统和羟基自由基除臭装置，与工业油烟净化设备形成产品协同效应

发行人围绕现有工业油烟净化设备产业链，于 2022 年向下游客户推出印染行业定型机热能回收系统，该产品能够有效回收印染行业排放废气中的热能，通过自主研发的换热器，加强风路设计与优化，提升换热效率，有利于解决下游纺织印染客户定型机热能流失问题，产品推出后得到了下游客户的认可。截至 2022 年 9 月 30 日，定型机热能回收系统已交付订单金额为 490.00 万元，目前在手订单金额为 165.00 万元。

发行人于 2022 年推出羟基自由基除臭装置，主要针对于解决纺织物定型过程中产生的大风量、低浓度臭气。发行人采用特定化学溶液进行循环喷淋去除臭味，并成熟掌握羟基浓度控制与臭气去除效率的关系，臭气去除率可达 90%。截至 2022 年 9 月 30 日，羟基自由基除臭装置已交付订单金额为 12.00 万元，目前

在手订单金额为 160.45 万元。

定型机热能回收系统和羟基自由基除臭装置有望成为发行人的新收入增长点，同时与工业油烟净化设备产品形成协同效应，为下游纺织印染行业客户提供工业油烟净化、热能回收、尾气除臭的一站式成套工业油烟解决方案。

2、拓展工业油烟净化设备的新应用场景

发行人工业油烟净化设备以往主要应用于纺织印染行业的热定型环节、化纤行业的纺丝与加弹环节。在此基础上，发行人正逐步推广工业油烟净化设备的多元应用场景，在纺织整浆并环节、PVC 地板行业环节导入工业油烟净化设备。

截至 2022 年 9 月 30 日，发行人应用于纺织整浆并环节的工业油烟净化设备在手订单为 186.70 万元。

3、商用油烟净化设备产品线持续丰富完善

近年来，发行人商用油烟净化设备产品线不断创新：（1）2020 年末，发行人推出了商用烟罩一体机产品，该产品将风机、排烟管道与静电式油烟净化设备进行一体化整合，在提升发行人单台设备货值的同时，可提升厨房空间利用率，有效降低用户成本，拓宽了产品的应用场景，解决了部分对设备安装空间以及美观度要求较高的商业综合体餐饮商户等客户的需求痛点；（2）2021 年 9 月，为了应对低端商用油烟净化设备的激烈竞争，发行人推出了 PMT 系列经济型商用油烟净化设备，为客户提供更为多样化的产品选择；（3）2022 年 2 月，发行人推出了 RCS 系列的住宅油烟净化机器，主要用于居民住宅旧改项目，降低自身对于社会餐饮的依赖。

上述措施持续丰富、完善了发行人商用油烟净化设备产品线，拓宽了发行人商用油烟净化设备的产品使用场景，挖掘了潜在市场需求，提升了发行人在激烈的市场竞争中的竞争力，体现出发行人面对疫情等不利因素环境时的多元化经营策略。

4、销售渠道建设持续推进

为了拓展油烟净化设备的销售，发行人本次募投项目重点规划了营销网络建设项目，该项目将在广州、天津、成都、武汉、南昌等 26 个城市分三年逐步建

立营销网络办事处，用于开拓市场、仓储物流等，将建成全国范围内主要城市的销售网点布局，全面提升销售和售后服务能力，进一步完善自身的销售渠道，以促进公司未来油烟净化设备的销售，本次营销网络建设项目的开展是公司应对业绩下滑的重要举措之一。

5、不断提升原材料成本管控能力

2022 年至今，上游铁材、铝材、不锈钢等金属材料价格已从历史高位开始逐步回落，发行人将继续与供应商加强合作，密切追踪原材料价格变化情况，优化采购模式，合理规划原材料储备规模，择机采购、锁定价格，降低原材料价格波动对发行人的影响。

（三）导致发行人业绩下滑的因素不会长期存在，发行人第三季度经营业绩边际改善迹象明显

新冠疫情及相关的管控政策具有一定的突发性和阶段性特征，不会长期存在，对发行人不会构成长期重大不利影响。2022 年 11 月 10 日，中央政治局常委会召开会议听取新冠肺炎疫情防控工作汇报，研究部署了进一步优化防控工作的二十条措施，其中包括加大“一刀切”、层层加码问题整治力度，各地严禁随意封校停课、停工停产、未经批准阻断交通、随意采取“静默”管理、随意封控、长时间不解封、随意停诊等各类层层加码行为。按照疫情要防住、经济要稳住、发展要安全的要求，高效统筹疫情防控和经济社会发展，最大限度减少疫情对经济社会发展的影响，以实际行动贯彻落实党的二十大精神。

随着我国疫情防控政策不断完善、未来疫情形势不断好转，发行人下游餐饮行业客户和纺织印染行业客户对油烟净化设备的采购需求将恢复回升，随着营销网络项目的建设，发行人的产销量将有所增加、产能利用率有所提升，固定分摊成本减少，对净利润的不利影响也会相应缓解。同时自 2022 年以来，铁、铝、不锈钢等金属原材料价格也自高位开始回落，预计未来原材料价格上涨对发行人盈利能力的影响将逐步减小。

结合上述情形以及发行人应对业绩下滑的相关措施，自 2022 年三季度以来，发行人的经营业绩存在较为明显的边际改善迹象。发行人第三季度营业收入为 5,070.27 万元，环比上升 12.38%，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利

润为 948.35 万元，环比上升 27.32%。发行人第三季度较第二季度、第一季度的经营业绩改善迹象明显，同时根据发行人结合在手订单和目前经营情况作出的业绩预计，公司 2022 年第四季度的业绩预计将较 2022 年第三季度进一步改善，全年业绩下滑幅度将进一步收窄。

三、发行人就业绩下滑风险进行补充风险提示

发行人对于招股说明书“重大事项提示/（一）新冠疫情对公司经营造成不利影响及业绩下滑的风险”和“第三节 风险因素/一、经营风险/（一）新冠疫情对公司经营造成不利影响及业绩下滑的风险”修订披露如下：

“（一）经营业绩持续下滑的风险

报告期内，公司营业收入分别为 22,934.33 万元、18,191.42 万元、19,491.07 万元及 7,892.03 万元，其中 2020 年公司营业收入较上年下降 20.68%；净利润分别为 5,854.39 万元、4,657.73 万元、3,761.17 万元及 1,270.95 万元，其中 2020 年公司净利润较上年下降 20.44%。2022 年 1-6 月，发行人营业收入为 7,892.03 万元，较上年同期下降 22.57%，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 1,095.05 万元，较上年同期下降 47.99%。

公司报告期内业绩持续下滑主要因为新冠疫情使得下游客户对油烟净化设备的采购需求阶段性减少，并造成公司在货运物流、订单获取、订单交付等方面遭受较大不利影响，公司为促进下游需求、应对市场竞争，在疫情期间对商用油烟净化设备的价格也采取了阶段性下调的销售策略。同时公司产销量下降使主要产品的分摊成本上升，原材料价格上涨进一步加剧了公司成本压力。随着疫情防控的常态化，新冠肺炎疫情对国内经济的影响逐渐减弱，公司下游客户逐步恢复正常生产经营，对公司设备的采购需求正在逐步恢复，2022 年以来，金属原材料价格也开始从高位回落。

若未来疫情防控形势进一步趋严或原材料价格再次出现大幅上涨，而公司销售渠道建设未有效拉动下游市场需求，新产品推广不及预期，公司未能实行原材料成本的有效管控，则公司经营业绩将面临进一步下滑的风险。”

四、保荐机构核查程序

保荐机构履行了如下核查程序：

1、访谈发行人管理层，了解新冠疫情对于发行人的具体影响，分析发行人报告期内业绩持续下滑的具体原因以及相关因素是否持续存在；

2、查阅发行人的销售明细表，查阅申报会计师出具的发行人 2022 年 1-9 月财务报表的《审阅报告》，了解发行人针对业绩下滑的具体应对措施；

3、取得发行人在手订单，核查发行人 2022 年的业绩预测的测算过程及结果。

五、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

报告期内，发行人业绩持续下滑主要是由于新冠疫情导致的阶段性需求下降、所采取的阶段性销售策略、大宗原材料价格上涨以及产销量下降带来的分摊成本上升等综合因素导致，上述因素均具备一定的阶段性特征，不会长期持续。发行人针对业绩下滑采取了积极的应对措施，并已取得初步成效，2022 年第三季度的经营业绩已较第二季度存在明显的边际改善，同时根据发行人结合在手订单和目前经营情况作出的业绩预计，公司 2022 年第四季度的业绩预计将较 2022 年第三季度进一步改善，全年业绩下滑幅度将进一步收窄。

问题 4、除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法（试行）》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定，如存在涉及公开发行股票并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

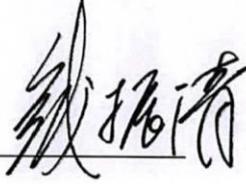
回复：

发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法（试行）》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定进行了核查工作。

经核查，保荐机构认为，发行人不存在涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项需要予以补充说明或补充披露的情况。

(本页无正文,为《关于江苏保丽洁环境科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市之落实上市委员会审议会议意见的函的回复》之签章页)

法定代表人: _____



钱振清

江苏保丽洁环境科技股份有限公司



2022年11月28日

（本页无正文，为《关于江苏保丽洁环境科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市之落实上市委员会审议会议意见的函的回复》之签章页）

保荐代表人： 蒋益飞
蒋益飞

王哲
王哲



保荐机构总经理声明

本人已认真阅读江苏保丽洁环境科技股份有限公司本次问询函回复的全部内容，了解问询函回复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，问询函回复中不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构总经理：



马骁

华泰联合证券有限责任公司



2022年11月28日