

证券代码:603916 证券简称:苏博特 公告编号:2024-053

转债代码:113650 转债简称:博22转债

江苏苏博特新材料股份有限公司

2024年第二季度可转债转股结果暨股份变动公告

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、准确性和完整性承担个别及连带责任。

重要内容提示:

- 累计转股情况:截至2024年6月28日,累计已有97,000元博22转债转换为公司股份,累计转股股数为4,106股,占博22转债转股前公司已发行股份总额的0.000977%。
- 未转股可转债情况:截至2024年6月28日,博22转债尚未转股金额为799,903,000元,占可转债发行总量的99.988%。
- 本季度转股情况:博22转债自2024年3月29日至2024年6月28日期间,转股的金额为41,000元,因转股形成的股份数量为1,771股,占博22转债转股前公司已发行股份总额的0.00042%。

一、可转债发行上市概况

(一)经中国证券监督管理委员会《关于核准江苏苏博特新材料股份有限公司公开发行可转换公司债券的批复》(证监许可[2022]1141号)核准,公司于2022年7月1日公开发行了800万张可转换公司债券,每张面值100元,发行总额800万元。

(二)经上海证券交易所自律监管决定书[2022]196号文同意,公司80,000.00万元可转换公司债券于2022年7月28日起在上海证券交易所挂牌交易,债券简称“博22转债”,债券代码“113650”。债券期限为自发行之日起6年;票面利率为第一年0.30%,第二年0.50%,第三年1.00%,第四年1.50%,第五年2.00%,第六年3.00%;转股价格为23.96元/股。

(三)根据有关规则和《公司公开发行可转换公司债券募集说明书》的约定,公司本次发行的“博22转债”自2023年1月9日起可转换为本公司股份。

二、可转债本次转股情况

累计转股情况:截至2024年6月28日,累计已有97,000元博22转债转换为公司股份,累计转股股数为4,106股,占博22转债转股前公司已发行股份总额的0.000977%。

未转股可转债情况:截至2024年6月28日,博22转债尚未转股金额为799,903,000元,占可转债发行总量的99.988%。

本季度转股情况:博22转债自2024年3月29日至2024年6月28日期间,转股的金额为41,000元,因转股形成的股份数量为1,771股,占博22转债转股前公司已发行股份总额的0.00042%。

三、股本变动情况

单位:股

股份类别	变动前 (2024年3月29日)	本次可转债转股	变动后 (2024年6月28日)
限售条件流通股	12,580,000	0	12,580,000
无限售条件流通股	429,311,133	1,771	429,312,904
总股本	432,091,133	1,771	432,092,904

四、其他

联系部门:证券投资部
咨询电话:025-52837688

特此公告。

江苏苏博特新材料股份有限公司董事会

2024年7月2日

证券代码:603916 证券简称:苏博特 公告编号:2024-052

转债代码:113650 转债简称:博22转债

江苏苏博特新材料股份有限公司

关于对上海证券交易所《关于苏博特2023年年度报告的信息披露监管工作函》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、准确性和完整性承担个别及连带责任。

江苏苏博特新材料股份有限公司(以下简称“公司”)于近期收到上海证券交易所下发的《关于苏博特2023年年度报告的信息披露监管工作函》(上证公函[2024]0644号)(以下简称“工作函”),现就《工作函》中有关问题回复如下:

1.关于经营业绩。年报显示,公司2023年实现营业收入35.82亿元,同比下降3.58%,归属于上市公司股东的净利润1.61亿元,同比下降44.32%,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润1.46亿元,同比下降43.87%,年报称主要由于产品销量下降带来的收入及毛利下降。公司本期外加工材料、技术服务、其他业务的销售占比分别为74.58%、21.19%和4.22%。其中,外加工服务毛利率为30.88%,比上年增加0.28个百分点,技术服务毛利率51.35%,比上年增加1.02个百分点,其他业务毛利率为26.2%,比上年减少3.12个百分点。公司本期毛利为12.57亿元,比上年减少0.17亿元。公司本期销售费用、管理费用合计6.79亿元,同比增长8.43%,销售费用连续3年持续增长,管理费用连续5年持续增长。

请公司:(1)分业务板块补充披露公司主营产品价格、销量、原材料价格、成本费用的变化及原因、和成本变动、产销量变动情况;(2)结合前述情况及所处行业情况上下游供需变化、在手订单等,进一步分析在公司主要产品毛利率上涨情况下,本期净利润下滑幅度远大于营业收入下滑幅度的主要原因;(3)结合公司在职工数量变化、工资水平、业务拓展所需支出等情况,说明销售费用、管理费用持续增长的原因与合理性;(4)结合行业变化趋势、核心竞争力、市场占有率、客户稳定性、费用控制等,说明公司就改善经营业绩、增强投资者回报所采取的针对性措施。

公司回复:

(一)分业务板块补充披露公司主营产品价格、销量、原材料价格、成本费用的变化及原因;和成本变动、产销量变动情况。

公司业务分为外加工板块、技术服务板块及其他业务板块。公司报告期外加工板块、技术服务板块,其他业务板块占营收的比例分别为74.58%、21.19%和4.22%,其中外加工板块、技术服务板块合计占营收的比例为95.78%。

1.外加工板块

(1)外加工产品价格、销量、原材料价格、成本变动情况如下:

项目	2023年度	2022年度	变动比例
外加工平均销售价格(万元)	1,983.40	2,008.38	-2.22%
外加工销售销量(万吨)	134.19	143.06	-6.29%
外加工平均单位成本(万元)	1,370.00	1,407.70	-2.68%
外加工毛利率(受销售价格、销量、单位成本影响)	5.6922%	6.5702%	-13.41%

注:上表原材料采购价格指外加工主要原材料环氧乙烷的采购价格。

(2)外加工板块主要产品、销量变动情况如下:

主要产品	生产量(万吨)	销售量(万吨)	生产量(万吨)	销售量(万吨)	生产量同比变动(%)	销售量同比变动(%)	销量同比变动(%)
高性能减水剂	102.12	102.18	110.07	110.77	-7.28	-7.28	-1.1%
减水剂复合料	5.07	5.09	4.82	4.83	9.74	8.94	0.8%
功能性材料	27.12	26.92	26.56	26.56	-5.01	-5.74	-0.7%
合计	134.31	134.19	141.04	143.06	-6.76	-6.29	-0.7%

受宏观环境波动,市场需求收缩的影响,报告期公司外加工产品产销量、价格及主要原材料价格均有所下降。

2.技术服务板块

技术服务板块系子公司江苏省建筑工程质量检测中心有限公司的主营业务,具体为建筑材料、建筑装饰装修材料和建设工程质量的检测。其收入确认原则为:公司根据合同约定,结合检测进度及客户项目进度,将检测报告交付给客户,通常以报告交付时间作为收入确认的时点,检测业务成本主要构成为人工成本。报告期收入成本情况如下:

单位:万元

年度	2023年度	2022年度	变动比例
营业收入	76,424.06	67,372.72	12.26%
营业成本	38,792.85	33,462.33	9.96%
毛利润	38,432.15	33,910.39	14.51%

报告期公司检测业务发展良好,通过拓展轨道交通检测等增量业务,获得了较好的经营业绩,收入、成本及利润水平均有所上升。

(二)结合前述情况及所处行业情况上下游供需变化、在手订单等,进一步分析在公司主要产品毛利率上涨情况下,本期净利润下滑幅度远大于营业收入下滑幅度的主要原因。

报告期公司主营业务收入变动情况如下:

单位:万元

项目	2022年	2022年	同比变动率	同比变动率
营业收入	358,211.88	371,493.41	-13,281.56	-3.58%
营业成本	232,422.77	244,065.96	-11,643.19	-4.77%
毛利额	125,789.09	127,427.46	-1,638.37	-1.29%
管理费用	37,468.92	36,006.10	1,462.73	3.89%
销售费用	30,479.00	26,594.18	3,885.74	14.61%
研发费用	31,670.29	30,573.67	1,096.62	3.53%
其他费用	5,192.54	5,261.88	-69.34	-1.18%
信用减值损失	-4,776.35	-1,717.73	-5,404.63	478.32%
其他损失	4,446.42	4,580.43	-134.08	-2.96%
归属于上市公司股东的净利润	16,044.66	28,817.77	-12,773.11	-44.32%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	14,615.31	28,039.69	-11,423.38	-43.97%

报告期公司外加工业务毛利率为30.88%,同比增加0.28个百分点,技术服务毛利率51.35%,同比增加1.02个百分点,毛利率水平小幅增长。

报告期毛利额同比下降1.29%,公司销售费用同比增长3.89%,管理费用同比增长14.61%,信用减值损失同比增长478.32%,归属于上市公司股东的净利润下降幅度较大主要系销售费用下降及信用减值增加、销售费用及管理费用增加所致。

2023年度信用减值损失较2022年度增加5,404.63万元,信用减值损失增加主要系应收账款坏账准备增加所致,应收账款坏账在2至3年、3年以上的应收账款余额分别为1.56亿元、0.68亿元,分别同比增长50.76%、95.07%,另单项计提新增3,014.11万元;导致2023年度应收账款坏账准备同比增加6,111.39万元。

2023年度销售及管理费用较2022年度增加5,288.47万元。销售及费用增长的主要原因系公司为充分调动市场开拓积极性,巩固市场占有率,加强员工激励,以及商务差旅活动增加所致。截至2023年12月31日,公司在手订单数量同比增长。

(三)结合公司在职工数量变化、工资水平、业务拓展所需支出等情况,说明销售费用、管理费用持续增长的原因与合理性

1.销售费用

(1)近三年公司销售费用明细如下:

单位:万元

2023年度销售及管理费用较2022年度增加1,288.47万元。销售及及管理费用的增加

公司为充分调动员工市场开拓积极性,巩固市场占有率,加强员工激励,以及商务差

所所致。截至2023年12月31日,公司在手订单数量同比有所增长。

(三) 结合公司在职工数量变化、工资水平、业务拓展所需支出等情况,说明销

管理费用持续增长的原因与合理性

(2)近三年公司销售人员数量、薪酬情况如下:

项目	2022年度	2022年度	2021年度
销售人员	616	611	586
人均薪酬(万元)	27.22	24.27	22.52

公司销售费用持续增长主要系职工薪酬及业务推广费用增长所致。近年来,公司参与交通、水利、能源等国家重大基础设施建设项目增多,需保持具有较高水平的技术推广团队规模。同时,公司为巩固市场份额,适度增加了销售人员数量,且为提升销售人员积极性,加大了检测业务等业绩较好的销售团队的激励力度。

2.管理费用

(1)近三年公司管理费用明细如下:

单位:万元

项目	2023年度		2022年度		2021年度
	金额	同比变动额	金额	同比变动额	金额
职工薪酬	13,598.49	1,086.42	12,512.07	641.02	11,871.06
办公费	2,818.83	96.14	2,719.69	112.96	2,606.73
中介机构费	1,060.21	424.88	626.74	-114.40	740.13
折旧及摊销	6,774.26	671.57	6,103.18	1,210.18	4,884.01
业务招待费	2,299.48	465.49	1,833.99	-399.62	2,233.61
劳动保护费	108.20	-3.00	111.80	21.69	90.11
差旅费	917.65	260.97	656.76	-162.28	819.07
租赁费	402.64	266.44	136.20	-80.46	216.77
修理费	40.64	27.88	12.76	-83.13	47.20
汽车使用费	534.04	16.54	517.60	45.50	470.89
安全环保费	1,250.71	325.79	964.93	-397.68	1,362.57
其他	647.28	247.74	399.62	-239.22	637.74
合计	30,479.00	3,885.74	26,594.18	564.57	26,029.63

(2)近三年公司管理人员数量、薪酬情况如下:

项目	2023年度	2022年度	2021年度
平均人数	490	444	380
人均薪酬(万元)	27.75	28.18	31.24

公司管理费用持续增长主要系职工薪酬、折旧摊销及商务活动费用增加所致。近年来,公司为拓展土木工程材料相关领域业务,业务类子公司数量增加,管理需求上升,管理人员数量和商务活动相应增加。公司分别于2020年、2022年公开发行可转换公司债券,所涉募投项目于近年逐步建成,累计折旧摊销相应增加。

(四)结合行业变化趋势、核心竞争力、市场占有率、客户稳定性、费用控制等,说明公司就改善经营业绩、增强投资者回报所采取的针对性措施。

混凝土外加剂下游为房地产、基建工程等商品混凝土使用企业。近年来,受房地产行业景气度下降等因素的影响,混凝土外加剂市场需求整体呈现收缩态势。同时,在国家超前开展基础设施建设的政策背景下,基建工程领域的需求出现回升。外加剂市场表现出一定程度的结构性变化趋势。

公司为混凝土外加剂领域的龙头企业,拥有廖昌文院士、刘加平院士领衔的一流科研团队,及“高性能土木 engineered materials 国家重点实验室”、“国家认定企业技术中心”等科研平台,技术研发实力雄厚,具有业内独特的科研与品牌优势。公司的技术与产品应用在港澳大桥、川藏铁路、田湾核电、深中通道、杭州湾跨海大桥、雅万高铁、坦桑尼亚首都机场等一大批国内外重点工程中。2024年1月,公司重大基础设施工程材料创新团队荣获中共中央、国务院颁发的“国家卓越工程师团队”称号。

公司在国家混凝土外加剂企业综合十强和聚脲聚氨酯系减水剂企业十强评比中,2014年-2024年连续多年排名第一,入选工信部“制造业单项冠军示范企业”,市场占有率在行业内处于领先地位。公司的主要客户包括中国交通建设股份有限公司、中国中铁股份有限公司、中国建材集团有限公司、中国铁建股份有限公司、中国建筑股份有限公司、中国核工业集团有限公司、中国电力建设集团有限公司等,主要客户群体稳定且规模较大,资信良好。公司与上述主要客户建立了战略合作关系,多年来持续为相关客户提供优质的产品与良好的技术服务。

公司将采取以下措施,积极改善经营业绩,增强投资者回报:

1.聚焦主业,降本增效,促进高质量发展。公司将继续做大做强主营产品,抓住基建领域增速超预期的机遇,充分发挥公司基建工程领域的市场竞争优势,不断扩大市场份额。公司正参与及供应的重大基建工程项目包括川藏铁路、海太隧道、陆丰核电、惠州上风电、南浦高铁等。公司将持续加强与相关战略客户的业务合作,保障项目建设的同时积极开拓新的业务机会。公司将充分贯彻全面预算的管理模式,坚持降本增效的思路,严抓预算管理工具,细化成本管控,加强费用控制,不断改善利润水平。

2.控费用,改善经营质量。公司将加强绩效考核,通过优化考核方案,在保持市场竞争力的同时,合理控制薪酬费用水平。公司将加强销售费用的审核与监管,根据市场推广方案审批销售费用,严控非必要支出,确保相关费用的必要性与合理性。在销售费用方面,公司将加强回款的管理力度,在销售过程中及时跟踪客户应收账款的情况,加强与重点客户的沟通,制定相应的回款计划,并由主要销售负责人或专项工作组,对账龄较长的应收账款进行专项梳理和清欠,对于部分重点应收款项,通过法律手段加大追款力度。同时,公司还将积极跟踪宏观政策变动与行业经营变化,充分识别相关风险,顺应市场趋势,及时调整经营策略,不断提升经营质量。

3.深化技术研发,以创新驱动发展。公司依托“双院士”领衔的科研团队和国家级科研平台,在土木工程材料领域不断研发创新,缔造卓越产品,引领建筑材料的技术进步与发展,并通过抗裂、防渗、阻锈等工程技术的综合应用,提高混凝土寿命,降低水泥石用量,减少碳排放,为建筑行业节能减排、绿色低碳贡献力量。公司围绕绿色节能打造核心竞争力,通过技术创新打造新的增长极。

4.加强与股东利益共享约束,稳步增强投资者回报。公司建立了与经营业绩挂钩的管理层考核与薪酬体系,以经营业绩及价值创造作为薪酬分配的核心原则,并实施了覆盖主要骨干员工的股权激励计划,将公司业绩作为行权的主要目标,把经营成果与员工回报进行绑定,充分调动管理层与全体员工为争取良好的经营业绩而努力奋斗。公司自上市以来,保持了良好的分红回报水平,2021年度、2022年度和2023年度分红金额占当期归母净利润的比率分别为28.40%、43.79%和40.47%。公司将继续保持稳健的分红水平,并在经营业绩优良的情况下稳步增强投资回报,积极响应“提质增效重回报”的倡议,不断提升投资者的获得感。

2.关于应收账款。年报显示,报告期末公司应收账款账面价值27.4亿元,同比增长,占总资产比重达34%;应收账款占营业收入比重近三年分别为61.21%、72.92%、76.49%,持续上升;应收账款账面余额30.39亿元,其中账龄在2至3年、3年以上的应收账款余额分别为1.56亿元、0.68亿元,分别同比增长50.76%、95.07%。报告期内新增坏账准备611.39万元,其中按单项计提新增301.41万元,按账龄组合计提新增36.97.28万元。报告期末,应收账款坏账准备余额达到2.99亿元,同比增长28.67%。

请公司:(1)补充披露近三年主要客户及变动情况、关联关系、获取订单时间、对应收账款余额及期后回款情况,结合行业特点、赊销政策、结算模式和同行业公司可比公司相关情况,说明公司应收账款规模较大且占营业收入比重持续上升的原因;(2)结合公司相关客户资信情况,同行业公司坏账计提政策及账龄结构等,说明报告期内长账龄应收账款同比大幅增长的原因、相关应收账款的坏账计提是否充分;(3)报告期内按单项计提坏账准备涉及的主体客户、交易内容、关联关系、结合交易对方的资信情况、原定结算安排和公司已采取或拟采取的催收措施,说明本期对相关客户全额计提坏账准备的原因及合理性。请年审会计师发表意见。

公司回复:

(一)补充披露近三年主要客户及变动情况、关联关系、获取订单时间,对应收账款余额及期后回款情况,结合行业特点、赊销政策、结算模式和同行业公司可比公司相关情况,说明公司应收账款规模较大且占营业收入比重持续上升的原因

1.公司近三年主要客户及变动情况如下:

单位:万元

期间	序号	客户名称	是否存关联关系	销售金额	占营业收入比例
2021年度	1	中国交通建设股份有限公司	否	17,450.46	3.86%
	2	中国中铁股份有限公司	否	17,202.89	3.80%
	3	中国铁建集团有限公司	否	14,624.31	3.30%
	4	中国核工业集团有限公司	否	10,051.02	2.22%
	5	上海建工集团股份有限公司	否	7,072.31	1.56%
2022年度	1	中国交通建设股份有限公司	否	16,740.47	4.51%
	2	中国中铁股份有限公司	否	15,124.67	4.07%
	3	中国铁建集团有限公司	否	6,586.97	1.78%
	4	中国核工业集团有限公司	否	5,690.38	1.53%
	5	中国建设银行股份有限公司	否	3,456.06	0.93%
2023年度	1	中国交通建设股份有限公司	否	14,110.47	3.04%
	2	中国中铁股份有限公司	否	10,362.04	2.28%
	3	中国铁建集团有限公司	否	9,940.34	2.27%
	4	中国核工业集团有限公司	否	4,416.06	1.23%
	5	中国工商银行股份有限公司	否	58,300.76	36.28%

公司客户主要为商品混凝土生产企业和大型基础设施建设(如铁路、公路、水利、核电等)建筑施工企业。在我国,铁路、公路、水利、核电等大型基础设施建设建筑工,通常由大型国有控股上市公司(如中国铁建股份有限公司、中国中铁股份有限公司、中国交通建设股份有限公司、中国建材集团有限公司、中国核工业集团有限公司等)负责承建;公司近三年主要客户未发生重大变化;公司通过招投标、商务谈判获取业务,后与客户签订协议,客户根据自身需求给公司下达订单。

2.近三年主要客户对应收账款及期后回款情况如下:

单位:万元

期间	序号	客户名称	销售金额	应收账款	截至2024年5月31日回款率	期后回款率
2021年度 (2021年12月31日)	1	中国交通建设股份有限公司	17,460.46	10,519.26	9,935.23	91.41%
	2	中国中铁股份有限公司	17,202.89	16,324.38	16,324.38	97.89%
	3	中国铁建集团有限公司	14,624.31	10,497.95	10,003.18	95.30%
	4	中国核工业集团有限公司	10,051.02	9,246.67	7,685.04	83.12%
	5	上海建工集团股份有限公司	7,072.31	7,885.08	7,605.54	96.46%
		合计	66,700.90	57,289.42	51,734.90	90.57%
2022年度 (2022年12月31日)	1	中国交通建设股份有限公司	16,740.47	10,576.65	10,107.45	96.57%
	2	中国中铁股份有限公司	15,124.67	17,886.36	14,115.77	78.88%
	3	中国铁建集团有限公司	6,586.97	6,895.60	5,794.78	84.06%
	4	中国核工业集团有限公司	5,690.38	3,066.60	3,066.60	96.26%
	5	中国葛洲坝集团有限公司	3,456.56	3,949.89	3,811.61	86.32%
		合计	47,608.43	41,262.28	36,906.26	82.71%
2023年度 (2023年12月31日)	1	中国交通建设股份有限公司	19,469.95	16,633.38	17,128.86	48.75%
	2	中国中铁股份有限公司	14,110.47	16,753.74	6,508.97	37.22%
	3	中国铁建集团有限公司	8,364.19	8,364.19	8,202.14	97.98%
	4	中国核工业集团有限公司	9,190.34	9,879.02	4,190.60	38.46%
	5	中国工业工程集团有限公司	4,416.06	4,351.41	1,831.91	42.10%
		合计	58,300.97	57,478.44	29,930.21	41.63%