(上接 D65 版) 2023年 PIA 美国实际第三方订单接人金额为 4,313.09 万美元、超额完成约 238.19 万美元。公司结合目前预期 2024年的市场环境,对于新接第三方订单的预期进行了调整。 在新签订单对应的未来收入预测中,各期新签订单总额在期后确认收入的比例主要参考历史期 间新签订单的面目执行周围确定,具体情况如下;

问新金LI 中的坝日执行周别朝定, 共体同优如下:							
基准日	接入后各期确认收入比例						
四四日	第一期	第二期	第三期	第四期			
2022.12.31	12.03%	66.69%	21.28%	0.00%			
2023.12.31	12.03%	48.58%	39.40%	0.00%			
2023年PIA 美国实际订单进度不及预期,存在延期终验的项目。因此在2023年减值测试时对于							
按 λ 巨 2 即確i λ lb (λ lc / li) 进行了调整							

いる合類側が収入にじか近代 J 同意。 ② EBITDA 約預測 PIA 美国商誉咸値測试 EBITDA 預測情况如下: 単位:万美元

平地に万夫儿 基准目 2023年 2024年 2025年 2026年 2027年 2028年 2022.12.31 481.22 122.10 329.16 392.69 446.77 / 2023.12.31 / - -117.26 478.57 163.00 194.51 220.21 A、PIA 美国本 財政値測式投源期間を业成本情况

A , PIA 美国本財政值測式预测期营业成本情况 营业成本预测的逻辑同 PIA 安贝格。最近 2年商誉诚值测试毛利率预测情况如下: 基准日 2023年 2024年 2025年 2026年 2027年 2028年 2022/12/31 15.09% 18.45% 18.98% 19.62% 20.06% 17.55% 最近 5年 PIA 美国的实际毛利率分别为 15.84% , 19.40% 13.27% 15.11%和 14.45%、公司 2024年 预测毛利率较低,主要系公司 2020年接入一个全球化经营策略下的战略项目—GKN项目,该项目具有技术难度大、复杂程度高、初始毛利ዮ状版的转点。在项目执行过程中,PIA 美国与客户对于产线的技术性指标实现情况出现一定的分歧,由于技术指标法,到客户要求,导致调试捐期按长、该项目成本逐步出现成本超预算的情况。PIA 美国针对该事项已计提了相应的减值准备,并预计于2024年完成终途。由于该亏损项目订单金额约 1289.11 万美元,占预计2024年全年收入比例较大,因此 2024年预计全年至月净较低 는 단계부환(Ko.) > 司 2025 年預測毛利率大幅增长,主要系 2023 年 PIA 美国与 H & T Rechargeable Solutions GmbH

公司2025年預測毛利率大幅增长,主要系2023年PIA美国与IA。TRechargeable Solutions GmbH是订了数十条新能源汽车产线的合同。那签合白颈肘:毛利率较高所致,目前公司不断通过加大中国区域采购的方式持续降低材料成本;同时公司为了更好地管理业务,对公司进行了重组、未来将采用事业部管理模式来提升效率。因此公司预计2023年的毛利率下滑系暂时性影响,从长期来看公司毛利率将逐步恢复至历史毛利高点。
B.PIA美国本即成值测式预测期期间费用的确定期间费用的强定到现度重用或各项通过第4户IA安贝格一致、经测算、PIA美国的期间费用较为稳定,除了2023年受到维护工资等。

单位:万美元								
基准日	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年		
2022.12.31	577.04	583.25	607.50	623.22	645.10	/		
2023.12.31	/	612.74	628.65	638.69	654.45	671.93		
On the thirte are transmitted from the transmitted								

③PIA美国本期或值测式预测期税前折现率的确定 按照收益额与抒现率口径一致的原则,本次评估收益额口径为税前争现金流量,则折现率选取税 前加权资本成本(WACCBT)。 PIA美国在无风险报酬率,权益系统风险系数以及市场风险溢价等参数的选取标准与PIA安贝

-致。 经测算,PIA 美国的税前资本成本为14.57%。 ④,PIA 美国2023年商誉减值测试结果 经过上述各项参数的测算,得到 PIA 美国包含商誉减值测试的可回收结果,具体如下; 单位:万美元

中世:万天儿						
项目	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年至永 续
一、营业总收入	6,139.44	5,166.68	4,285.56	4,561.83	4,804.45	4,804.45
□ \EBITDA	-117.26	478.57	163.00	194.51	220.21	-117.26
减:资本性支出	0.00	0.00	147.51	52.74	0.00	26.81
营运资金增加或减少	766.83	83.97	6.29	167.21	189.21	0.00
加:其他(减项以"-"号 填列)	-10.40	-4.68	-3.06	-1.32	-1.92	-5.73
三、自由现金净流量	-894.49	389.93	6.14	-26.76	29.08	197.71
四、折现率	14.57%	14.57%	14.57%	14.57%	14.57%	14.57%
五、各年净现金流量折现 值	-835.72	317.95	4.37	-16.62	15.76	735.73
六、资产组预计未来现金 流折现值	221.47	/	/	/	/	/
减:期初货币资金	151.84	/	/	/	/	/
七、资产组价值	70.00	/	/	/	/	/
(4)PIA 墨西哥资产组	1					

(4)PIA 臺巴哥拉(宁亞 PIA 墨西哥商誉金额较小,其测算逻辑与前述3个资产组保持一致。PIA 墨西哥包含商誉减值测 均可回收结果,具体如下: 单位:万比索

项目	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年至永 续
一、营业总收入	38,272.29	13,190.99	13,999.29	14,530.24	14,946.79	14,946.79
二、EBITDA	-935.56	1,365.97	1,595.29	1,738.03	1,843.76	-935.56
减:资本性支出	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	135.56
营运资金增加或减少	2,522.21	-906.85	64.40	42.25	74.82	0.00
加:其他(减项以"-"号 填列)	-182.19	-166.22	-161.71	-156.84	-158.53	-169.18
三、自由现金净流量	-3,639.96	2,106.60	1,369.19	1,538.93	1,610.41	1,539.02
四、折现率	25.54%	25.54%	25.54%	25.54%	25.54%	25.54%
五、各年净现金流量折现 值	-3,248.67	1,497.58	775.37	694.21	578.62	2,165.10
六、资产组预计未来现金 流折现值	2,462.21	/	/	/	/	/
减:期初货币资金	275.43	/	/	/	/	/
七、资产组价值	2,200.00	/	/	/	/	/
<ul> <li>一 定に分かったがする。</li> </ul>	401-2-04					

一、同言或证如大好明机/75年 根据企业会计准则第8号-资产减值》。企业在对包含商誉的相关资产组或资产组组合进行减值 测波时、对包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试、比较这些相关资产组者资产组组合的账 面价值(包括所分摊的商誉的账面价值部分)与其可收回金额、如相关资产组或者资产组组合的可收 回金额低于其账面价值的,应当确认商誉的减值损失。具体如下:

资产组可收回金额与账面价值 之间的差额			石C<0,同言及生國直					
资产组	可收回金 额 <b>A</b>	账面价值 B	差额 C=A-B	计提商誉减值 准备 D=C★持股比 例	以前年度计提 的商誉减值准 备(E)	累计计提的商誉 减值准备 (D+E)		
PIA安贝格	2,500.00	1,557.48	942.52	0.00	0.00	0.00		
Macarius GmbH	8,420.00	8,222.76	197.24	0.00	0.00	0.00		
PIA美国	63.02	157.91	-94.89	-94.89	-452.82	-547.71		
PIA 墨西哥	117.50	116.60	0.90	0.00	0.00	0.00		
三、以前年度与	三、以前年度与本期末商誉减值测试的具体方法和关键参数差异对比、差异原因分析及本期商誉							

流位则试申慎性分析
本期末商誉或值测试的具体方法和相关指标参数选取逻辑与以前年度商誉或值测试均保持一
效。公司在各基准目结合历史期实际经营业绩情况对于各资产组未来盈利预测进行合理调整,考虑
了项目延期,项目亏损以及市场环境变化等因素影响,各资产组商普减值测试结果申慎。
(一)商誉减值测试的评估方法
1、本期商誉减值测试的评估方法
根据《企业会计准则第8号——资产减值》(2006)第六条规定,"资产存在减值迹象的,应当估计
其可收回金额。可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流
量的现值两者之间较高着确定。"
包含商誉的资产组或资产组组合可收回金额应当根据公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未
来现金流量的现值两者之间较高者确定。
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与资产预计未
来现金流量的现值内署之间较高者确定。
4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与资产预计未
来现金流量的现值内要求到较高级。

)商誉减值测试关键参数指标与以前年度减值测试差显及差显原因分析

単位: 万欧元			
关键参数	2023年减值测试 期限/金额/比例	2022年减值测试 增长率/比例	是否一致
预测期	5年	5年	一致
预测期收入合计	30,144.80	39,408.35	不一致,盈利预测调整
稳定期收入增长率	0.00%	0.00%	一致
预测期 EBITDA 率	5.48%~9.35%	4.26%~14.39%	不一致,盈利预测调整
稳定期EBITDA率	9.35%	13.94%	不一致,盈利预测调整
税前折现率	13.53%	14.66%	不一致,基准日时点差异
(1)室電流開閉用 A			

、八河四四四八八 PIA 安贝格资产组商誉减值测试预测各年收入数据如下: 单位, 万欧元

	基准日	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	
	2022.12.31	8,176.32	7,301.61	7,660.94	8,012.59	8,256.90	/	
	2023.12.31	/	6,099.36	5,727.43	5,985.53	6,120.39	6,212.09	
由上表可知,本期PIA安贝格资产组商誉减值测试预测收入大幅下降,主要系2023年PIA安贝格								
			,预计2024、2025					
接入较低、企业也调低了未来年度订单接入的预期、使得预测期各年营业收入均有所下降。								
	其中2024年收入下降比例小于其余年份主要系2023年递延终验的在手订单影响所致。							

(2)EBITDA EBITDA=营业收入-营业成本-销售费用-管理费用-研发费用-财务费用(不含利息支出)+折旧

增到 营业成本、销售费用、管理费用、研发费用以及财务费用的具体测算方法详见本题《(二)本期商誉 减值测试的具体过程及关键参数的确定方法为中PIA 安贝格本期减值测试预测期期间费用的确定相 关部分。PIA 安贝格资产组 EBITDA 预测的数据如下:

基准日	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年		
2022.12.31	347.91	725.11	1,015.91	1,130.61	1,188.57	/		
2023.12.31	/	369.65	313.64	528.55	562.61	580.66		
由上表可知,本期PIA安贝格资产组商誉减值测试预测EBITDA大幅下降,主要系收入的下降,导								
致EBITDA有所下降。同时,受到欧洲涨薪的影响,期间费用也有所提升导致EBITDA大幅下降。								
(3)税前折	100 本							

PIA 安贝格资产组近2年税前折现率分别为14.66%和13.53%。折现率主要参数取值逻辑与差异

	主要参数	是否一致	差异原因					
	无风险报酬率	不一致	基准日	基准日差异				
	权益系统风险	不一致	基准日	差异				
	市场风险溢价	一致	/					
	公司特别风险	一致	/					
	可比公司选取	一致	/					
经对	经对比分析,2023年折现率下降原因主要系权益系统风险系数的变化所致。经测算,市场修正后							
的权益系	系统风险系数对比计算过							
序号	股票代码	公司简称	2023年βu值	2022年βu值				
1	6506JPEquity	YASKAWAElectricCorporation	1.4718	1.4998				
2	300024CHEquity	新松机器人自动化股份有限公司	0.5176	0.5751				
3	6407JPEquity	CKDCorporation	1.3375	1.5583				
4	ATACNEquity	ATSAUTOMATIONTOOLINGSYS TEMSINC.	0.7820	0.7533				
5	6482JPEquity	YushinPrecisionEquipment	0.8263	0.9726				
	βu	(中位数)	0.8263	0.9726				

单位:万欧元			
关键参数	2023年减值测试 期限/金额/比例	2022年减值测试 增长率/比例	是否一致
预测期 5年		5年	一致
预测期收入合计	81,822.73	71,903.45	不一致,盈利预测调整
稳定期收入增长率	0.00%	0.00%	一致
预测期 EBITDA 率	6.38%~14.42%	6.05%~15.15%	不一致,盈利预测调整
稳定期 EBITDA 率	14.42%	15.15%	不一致,盈利预测调整
拐钩控卸率	12.059/~12.229/	14 979/~14 029/	不二器 甘油口时占至日

Macarius GmbH资产组商誉减值测试预测各年收入(简单合计)数据如下:

平世:万顷	.ノし						
基准日	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	
2022.12.31	13,664.81	12,671.60	13,569.46	15,537.86	16,459.73	/	
2023.12.31	/	13,826.58	14,392.94	20,133.35	16,289.01	17,180.85	
2023年 Macarius GmbH 订单接入情况超过预期,尤其是 Macarius GmbH 与德国某全球头部车企集							
团奥地利工厂?	签订了一项关键	建的电驱超大型产	线合作项目的	以货合同,合同	司金额约5,500	)万欧元~6500	
TTEM T >>TEE	7753 LAW T 202	くたか かん マンムレーンサン	C E Thanac A	THE LAKE LAND D	※レ サヘケ	ハカゲイトラナートフ	

EBITDA=营业收入-营业成本-销售费用-管理费用-研发费用-财务费用(不含利息支出)+折旧

具体测昇力法评划中國《(一)中期冏曾佩围测试的具体过程及大键奓奴的佣疋力法》中怕大部									
分。Macarius GmbH资产组EBITDA预测的数据如下:									
单位:万欧元									
基准日	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年			
2022.12.31	826.70	1,311.62	1,711.48	2,214.97	2,493.12	/			
2022 12 21	,	002.27	1.102.14	1.046.76	2.227.21	2.477.62			

Macarius GmbH资产组近2年	税前折现率区间分别为14.87%~1	4.93%和13.05%~13.22%。折现率
主要参数取值逻辑与差异情况如「	F:	
主要参数	是否一致	差异原因
无风险报酬率	不一致	基准日差异
权益系统风险	不一致	基准日差异

2023年折现率核心下降原因与PIA安贝格一致,主要系权益系统风险系数的变化所致

关键参数	2023年减值测试 期限/金额/比例	2022年减值测试 增长率/比例	是否一致
预测期	5年	5年	一致
预测期收入合计	24,957.96	25,065.55	不一致,盈利预测调整
稳定期收入增长率	0.00%	0.00%	一致
预测期 EBITDA 率	-1.91%~4.58%	3.41%~8.59%	不一致,盈利预测调整
稳定期EBITDA率	4.79%	8.59%	不一致,盈利预测调整
税前折现率	14.57%	15.04%	不一致,基准日时点差异
(1) 带心地 λ			

PIA美国资产组商誉减值测试预测收入数据如下:

基准日	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028 牛
2022.12.31	6,659.70	3,580.10	4,671.07	4,954.69	5,199.99	/
2023.12.31	/	6,139.44	5,166.68	4,285.56	4,561.83	4,804.45
2023年PI	美国实际订单	接人情况尚可,因	此未对新接记	丁单进行较大	调整,2024年	预测收入相
于前次预测较高	高,主要系2023	年存在大额延期:	终验项目,例:	如GKN项目,	该项目于2023	2年11月已
运至客户现场,	由于技术指标	未达到客户要求,	,导致调试周期	切较长,延期3	至2024年终验	:,该项目预
收入约1,289.11	万美元。					
(2)EBITD	A					

EBITDA=营业收入-营业成本-销售费用-管理费用-研发费用-财务费用(不含利息支出)+折旧

推销 具体测算方法详见本题((二)本期商誉减值测试的具体过程及关键参数的确定方法)中相关部 具体测算方法详见本题((二)本期商誉减值测试的具体过程及关键参数的确定方法)中相关部 分。PIA 美国资产组 EBITDA 预测的数据如下:

	早位:カラ	€元					
	基准日	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年
	2022.12.31	481.22	122.10	329.16	392.69	446.77	/
	2023.12.31	/	-117.26	478.57	163.00	194.51	220.21
	2024年E	BITDA 为负值主	要系 PIA 美国	预计GKN等项	目将于2024年	F终验,相关项	目虽然收入:
	高,但是其由	于项目执行问题	1,导致项目亏损	员。PIA 美国日	在历史期充分	计提了存货路	失价准备,因
	2024年可确认	的毛利率基本	为0,进而导致1	EBITDA 为负。	在本次预测时	寸,PIA美国考	虑了2023年
-	提减值准备项	目的影响,因此	调低了未来预测	则的利润率。			
	(3)税前排	行现率					

(3)杭丽折地率 PIA 美国资产组近2年税前折现率分别为15.04%和14.57%。折现率主要参数取值逻辑与差异情

况如下:		
主要参数	是否一致	差异原因
无风险报酬率	不一致	基准日差异
权益系统风险	不一致	基准日差异
市场风险溢价	一致	/
公司特别风险	——至	/

平田:刀匹称			
关键参数	2023年减值测试 期限/金额/比例	2022年减值测试 增长率/比例	是否一致
预测期	5年	5年	一致
预测期收入合计	94,939.60	70,979.20	不一致,盈利预测调整
稳定期收入增长率	0.00%	0.00%	一致
预测期 EBITDA 率	-1.91%~4.58%	3.41%~8.59%	不一致,盈利预测调整
稳定期EBITDA率	4.79%	8.59%	不一致,盈利预测调整
税前折现率	14.57%	15.04%	不一致,基准日时点差异

	PIA 墨西哥资产组商誉减值测试预测收人数据如下:							
	单位:万比索							
	基准日	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	
	2022.12.31	3,385.98	16,214.73	26,740.01	12,019.92	12,618.56	/	
	2023.12.31	/	38,272.29	13,190.99	13,999.29	14,530.24	14,946.79	
	2023年PL	> 墨西哥由于整	医体市场环境较好	,订单接入量	超过预期约2	,000万比索,§	整体市场前景	
	良好,企业对于未来订单接入量预测有所提升。同时由于2023年部分订单递延终验,也是导致部分							
Į	原预测于2023年确认收入的项目递延至2024年确认,导致2024年收入大幅增长。							
	(2) ERITD.	A						

(2)EBITDA=营业收入-营业成本-销售费用-管理费用-财务费用(不含利息支出)+折旧摊销

	単位:万ト	七索						
I	基准日	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	
	2022.12.31	1,259.23	3,599.77	781.25	911.51	984.08	/	
ı	2023.12.31	/	-935.56	1,365.97	1,595.29	1,738.03	1,843.76	
	由上表可	知,本期PIA 墨	西哥资产组商誉	<b>补减值测试预测</b>	JEBITDA 相比	于前次减值测	试预测数据有	
)	听增长,主要系2023年订单接人情况较好,预计未来收入提升,同时PIA墨西哥的销售费用、管理费用							
ļ			使得EBITDA预	i计将会有所提	升。			
	(a) TM -26-1	C301 da						

PIA 墨西哥资产组近2年税前	<b>折</b> 现率分别为28.33%和25.54%。	折现率主要参数取值逻辑与差异					
情况如下:							
主要参数	是否一致	差异原因					
无风险报酬率	不一致	基准日差异					
权益系统风险	不一致	基准日差异					
市场风险溢价	一致	/					
公司特别风险	一致	/					
可比公司选取	一致	/					
2023年折现率下降原因与PIA 安贝格一致,主要系权益系统风险系数的变化所致。综上所述,本							

的原因及合理性 均審智能于每年年末对涉及商誉的各资产组进行商誉减值测试。经测试,除PIA美国于2018年 以及2023年资产组可收回金额低于资产组账面值导致商誉减值,其余资产组在各期未发生减值情

况。

均普智能采用终验法确认收入,公司需要按合同约定将产品交付给客户并终经验收后方可确认收入。因此,单一大项目的项目发生延迟终验情况,对预测的营业收入,毛利率水平及业绩水平均有一定影响。公司结合各基准日时点的实际经营数据,公司规划制定,考虑了行业的发展,历史期亏损项目等因素的影响,对于前次盈利预测不合适的假设进行修正,相关重要参数取数逻辑在历次商誉减值测试中均保持一数。因此仅PIA美国于2018年以及2023年计提商誉减值具有合理性。(一)2023年实际经营情况

(一)2023年头府空宫育成 1,近年来经营情况 2023年各资产组的全年收入相比于历史期有所上涨,但是毛利率出现了下降,导致整体亏损。毛 利率下降主要系2023年项自执行的过程中出现多次返工的影响,其中有部分项目属于公司战略性项 目,初始报价较低,后期在项目执行的过程中,由于供应面的零件替代采购导致项目延误以及修改调 试的额外工作量、导致项目亏损较大,进而影响了总体毛利率。 目前公司不断通过加大中国区域采购的方式持续降低材料成本;同时公司为了更好地管理业务,

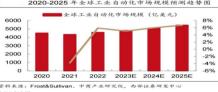
对公司进行了重组,未来将采用事业部管理模式进而提升效率,预计未来各资产组的毛利率在预测期 将逐步恢复至历史高点。

(2) Macarius GmbH
Macarius GmbH 是全球具有较量竞争力的创新工业自动化及智能制造供应商,专注于传统汽车动力总成,新能颜汽车电贩动系统和混合动力驱动系统的装配与检测的智能装备。研发并拥有系列工业4.0软件及数字化服务应用案例,并和戴姆勒。宝马、大众、采埃孚等整车企业有30余年的合作历史,在先进工艺开发。复新学载成,超大项目管理选维等方面有着丰富的经验,业务区域覆盖欧洲,美洲市场,与客户保持稳定合作,形成了较强的竞争壁垒。 在传统汽车动力总成方面,Macarius GmbH 积累的齿轮动态装配和高精密测量技术达到行业领先水平,其利用上途核心技术为黄姆勒。宝马等客户研发生产的传统汽车前后标动力总成装配检测线。在新能源汽车电贩系统方面,Macarius GmbH 凭借齿轮动态装配。高精密测量技术和激光规模工工程和影光规模。

艺技术等关键技术,以及在动力总成领域的深厚的项目经验,承接并完成了全球著名客户的新能源汽车电驱系统多条首合套,包括:应用于标致雪铁龙的混和动力驱动系统装配与检测生产线,应用于雷 若汽车的由驱系统装配与检测生产线,应用于菲亚特的由驱系统装配与检测生产线,应用于捷约I-

PACE 的电驱系统装配与检测生产线等。在此基础上,MacariusGmbH已陆续开拓了包括采埃孚,美国车桥和麦格纳等汽车零部件一级供应商以及戴姆勒、大众、宝马等整车制造商的新能源电驱、新能源电池系统等新能源汽车业。
(二)行业发展情况。1、公司所处行业发展
工业自动化是机器设备或生产过程在不需要人工直接干预的情况下,按预期的目标实现测量、操纵等信息处理和过程控制的统称。自动化技术就是探索和研究实现自动化过程的方法和技术。它是涉及机械、微电子、计算机、机器规定等技术领域的一门综合性技术。
Frost & Sullivan 数据显示,2020年全球工业自动化市场规模达到4、491.2 亿美元。未来随着全球工业40时代的持续推进、各应用领域对工业自动化市场规模达到4、491.2 亿美元。未来随着全球工业40时代的持续推进、各应用领域对工业自动化市场规模达到4、491.2 亿美元。未来随着全球工业自动化市场规模到将达5、4366亿美元。

2020-2025年全球工业自动化市场规模预测趋势图



(三)减值测试结果

	期的影响,官母	法依据头际业项肓	优刈丁木米平度盈利炒	「例近行「周蟄。そ				
测试结果对比如下:								
资产组	基准日	资产组账面值	资产组可回收金额	增值额				
PIA安贝格(万欧元)	2022/12/31	2,286.84	5,700.00	3,413.16				
Macarius GmbH(万欧元)	2022/12/31	10,910.86	11,250.00	339.14				
PIA安贝格(万欧元)	2023/12/31	1,557.48	2,500.00	942.52				
Macarius GmbH(万欧元) 2023/12/31 8,222.76 8,420.00 197.24								
由上表可知,由于实际	· 经营业结不及	· 新期 管理屋根据』	【休经营情况下调了盈?	间预测, 导致其效				

综上所述,均普智能的收入确认政策为终验法,终验法的核心是在项目完全完成后确认收入和成 综上所述、均審智能的收入輸入政策为終验法、終验法的核心是在项目完全完成后确认收入和成本。即在获得客户的最終验收(终验)后、才能确认相关的收入和成本。在该收入确认政策的模式下、单一大项目的项目执行情况、对当期的营业收入、毛利率水平及业绩水平均有一定影响。近年来、受到项目执行进度不及预期的影响。各资产组的业绩完成情况不及预期,考虑到延期终验的项目仍在执行中、各资产组在争订单充足,所处市场在当期未发生重大变化、并未对资产组产生不引擎响。因此项目延期终验对于商誉资产组仅是一个时间价值的影响。对于亏损项目,在各期盈利预测中已经考虑了相关亏损的影响。 公司管理层结合历史期实际业绩情况对于各资产组未来盈利预测进行合理调整、考虑了亏损项目的影响。相关重要参数取数逻辑与历史或值测试均保持一致。经测算、商誉减值测试结果受到实际加线下得参响。增值额也是随之下除。PLA美国公分,其余商誉资产组可收回金额仍高于资产组账面值、未发生减值。因此各期商誉减值测试过程及结果具有合理性。 工、保养机构核查意见

 九、怀守の内容を思めた
 一検査程序
 1、取得并核查公司商等減值底稿、了解其关键参数、具体过程、商誉减值损失的确认方法等:
 2、获取公司以前年度商誉减值底稿、对比确认是否存在差异之处;
 3、复核评估报告及相关说明、核查评估过程中的相关参数、评估方法等是否合理;
 4、访该公司董事长、了解境外子公司PIA安贝格、PIA 奥地利的经营情况及行业发展情况。 至核查,保孝机构认为;公司本期末与以前年度商誉减值测试,在评估方法的选择过程与以前年度保持一致,仅因PIA美国资产组采用资产组未来现金流的现值法计算可收回金额未超过资产组所

对应的账面价值。本次商誉减值测试具备审慎性;经测试后,PIA 安贝格资产组、Macarius GmbH资产组不存在商誉减值,具有合理性。

组不存在商誉城值,具有合理性。 问题7、关于应收账款 年报显示。2023年末公司应收账款账面余额为38,635.13万元,同比下降17.42%,但1年以上应收 账款账面余额问2.07%。此外、2023年受限资产账面余额为39,898.27万元,其中受限应收账 款为15.17048 [7元] 由公司固定资产条额的38.02%。 请公司;(1)补充披露应收账款期后回款情况。以及主要逾期客户及共逾期金额、逾期原因、逾期 时长、是否存在回款风险、如是、请充分提示;(2)补充披露长账龄应收账款对应的客户名称、文付能 力、形成原因、收入确认印点,说明应收账款减值计提是否合理;(3)规则存在长额资产受限的原因,分 析大额资产受限对经营活动和经营业绩的影响,并在年报中进一步完善相关风险提示。

回义 一、补充披露应收账款期后回款情况,以及主要逾期客户及其逾期金额、逾期原因、逾期时长、是 吞存在回款风险,如是,请充分提示。 (一)心词记的经验性更期点及;逾相数可能表现

(一)公司应收账款信用期内及逾期款项情况								
2023年末,公司应收账款信用期内及逾期款项金额、占比情况及期后回款情况如下:								
项目	2023年1	2月31日	截至2024年5月末					
坝口	金额(万元)	比例(%)	期后回款	比例(%)				
关联方	11,401.39	29.51						
其中:信用期内	4,426.45	11.46	7,308.33	64.10				
逾期	6,974.94	18.05						
非关联方	27,233.74	70.49						
其中:信用期内	16,987.74	43.97	16,078.77	59.04				
逾期	10,246.00	26.52						
合计	38,635.13	100.00	23,387.10	60.54				

合计 38,635.13 100.00 23,387.10 60.54
公司存在部分客户由于客户资金安排及项目收款等原因、未能及时支付货款的情形。2023 年末、公司应收账款逾期款项金额占比为44.57%,其中关联方海贯为18.59%,共荣联方为26.52%。公司的主要客户为全球知名企业,质地优异、经营情况良好、信誉水平较高,尽管存在逾期情况但付款能力仍有保障。信用风险未显著增加。2023 年度,关于方应收账款余额占比为29.51%,其中一年以内应收账款余额占比为19%。基本与销售收入占比匹配。截至2024 年5 月末,一年以上关联方应收账款的94.05%已经收回。目前还有4,093.06 万元未支付,预计2024 年能够收回97.61%,剩余的67.80 万元专校,预计2024 年能够收回97.61%,剩余的67.80 万元等产价产定在两年质保期后支付。公司与关联方交易主要受到客户投资需求和项目执行周期的影响、关联方均、2084 65.48 0万元专校,对公司的经营业绩不存在重大不利影响。采埃孚、博格华纳作为历年公司前十大客户,与公司一直有稳定合作。且作为汽车零都件行业头都企业。公司为维护客户关系,且采埃孚及博格华纳过往并无资金不能收回纠纷,所以公司针对于采埃孚和博格华纳也多予一定程度延期。

2023年主要逾期项目对应的客户情况及和造成逾期的主要原因::

序号	客户	逾期金额	逾期金额占 总逾期金额 比例(%)	逾期时 长(年)	逾期原因	截至2024年 5月末回款 金额		
	均胜汽车安全系 统(湖州)有限公 司	2,149.15	12.48	1-2	近两年处于重组阶段,与公司 存在长期稳定合作关系,公司 给予一定的延期	2,149.15		
2	采埃孚电驱动科 技(沈阳)有限公 司	978.58	5.68	1-2	下游客户暂未批量生产,同时 该客户付款审批周期比较长; 目前客户已经启动付款流程	-		
	Joyson Safety Sys– tems Sachsen GmbH	625.91	3.63	1-2年	近两年处于重组阶段,与公司 存在长期稳定合作关系,公司 给予一定的延期	625.91		
4	GenthermPr?zi – sion SE	609.59	3.54	一年以 内	系新客户,为了能获得长期合 作,公司给予一定付款期,目 前已经支付	609.59		
5	Linamar Technol- ogy Hungary	571.36	3.32	一年以 内	客户为全球知名企业,支付能 力强,目前均已经支付	571.36		
	如上表所示。2023年公司主要逾期项目对应客户占逾期总金额比重为28.65%。2023年、公司应 收账款逾期主要系客户付款审批流程较长所致、同时、公司为维护客户关系、亦给予客户一定的宽限							

收账款规则主要示各户的影单和流程权收例实。问时,公司为罪行各户大东,仍看了各户一定的见限期。2024年主要逾崩应收账款大部分已收回。公司应收账款回收风险较小。综上,公司逾期应收账款的回收不存在重大风险。 完上,公司逾期应收账款的回收不存在重大风险。 二、补充按露长账龄应收账款对应的客户名称、支付能力,形成原因,收入确认时点,说明应收账

	/ Z H KAKIN MAKAM						
2	2023年末,公司主要一年以上的应收账款列示如下:						
	单位:万元、年、%						
序号	客户	应 收 账 款 金额	账龄	坏账准备	计提比 例	收入确认时 间	
1	均胜汽车安全系统(湖州)有限公司	2,149.15	1-2	214.92	10	2022	
2	江苏时代新能源科技有限公司	1,263.96	1-2	126.40	10	2022	
3	Preh GmbH	1,018.24	1-2	101.82	10	2022	
4	采埃孚电驱动科技(沈阳)有限公司	978.58	1-2	97.86	10	2022	
5	广德锦汭轴承有限公司	642.40	1-2	64.24	10	2022	
6	Joyson Safety Systems Sachsen GmbH	625.91	1-2	62.59	10	2022	
7	斯凯孚(上海)汽车技术有限公司	566.64	1-3	86.58	15.28	2021-2022	
8	宁波均胜新能源研究院有限公司	530.00	1-2	53.00	10	2022	
9	爱塞威汽车油泵(昆山)有限公司	529.33	1-3	93.58	18	2021-2022	
10	采埃孚汽车系统(上海)有限公司	528.58	1-2	53.55	10	2022	
2	2022年十八月1年以上始京地區特土西头上京立社教教教中担党民教术、利亚年氏伊押兵士						

2023年末,公司1年以上的应收账款主要为与客户付款条款中规定尾款在一到两年质保期后支付,导致应收账款环账准备。
(二)下游客户资质及还款能力
公司客户主要为全球知名企业、公司与主要客户建立了长期稳定的合作关系,下游客户资质良好、公司按紧贴插机从人并根据合同约定确定收款安排。公司在项目验收后不存在长期未回收的大额应收账款,且公司应收账款的好账准备计提充分
《三)公司应收账款的环账准备计提充分
公司应收账款的环账准备计提充分

公司应收账	<b>织的坏账准备</b>	<b>计提</b> 政策与问	行业可比公司	个仔任 里大差	异,具体情况为	が かい
可比公司	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
克来机电	5%	10%	20%	50%	80%	100%
瀚川智能	5%	10%	30%	50%	70%	100%
天永智能	5%	10%	30%	100%	100%	100%
埃夫特	5%	10%	30%	50%	70%	100%
豪森股份	5%	10%	30%	50%	70%	100%
迈赫股份	5%	10%	30%	50%	70%	100%
誉辰智能	2.23%	10.94%	49.66%	100%	100%	100%
均普智能	5%	10%	20%	50%	80%	100%

均審智能 5% 10% 20% 50% 80% 100% 100% 由上表可知、公司按账龄计提坏账比例与克来机电一致,与其他同行业上市公司计提比例差异不大。公司环账准备计提具有合理性。
三、说明存在大额资产受限的原因,分析大额资产受限对经营活动和经营业绩的影响,并在年报中进一步完善相关风险提示。公司受限资产主要系 PIA 控股与以德国商业银行(COMMERZ BANK)为牵头银行的银团签订银团统协议而为公司提供抵押,质押担保。具体情况如下:
子公司股权质增指宏、根据协议、以PIA 奥地利、PIA 加拿大、PIA 安贝格的股权质增取得十45亿欧元循环贷款额度。(其中:6,500万欧元为循环信贷额度,8,000万欧元为循环担保额度)。各子公司资产受限情况。截至2023年12月31日,各子公司的资产受限情况如下:
(1)不动产抵押

序号	所有权人	登记册号	地块	座落	用途	面积(m²)	是否 抵押
1	PIA 巴城	5151	7723/12	Theodor-Jopp-Straße6	建筑区域和 空地	35,146	是
2 PI	PIA 巴城	2656/16	NäheWernher-von- Braun-Straße	林区	5,500	否	
		22357	2667/1	Wernher-von-Braun- Straße5	荒地、建筑 区域和空地	40,082	是
			2664/2	Wernher-von-Braun- Straße5	林区	769	Æ

注:截至2024年5月末,境外于公司不动产抵押情况未发生变化。 (2)存货抵押 根据协议,PIA至贝格,PIA已城以原材料,产成品,在产品等存货提供担保。截至2023年12月31日,上途存货作为担保协议项下担保的PIA安贝格存货总值为414,92万欧元,担保的PIA巴城存货总值为823,79万欧元。 (3)应收集款质押

截至2023年12月31日,PIA安贝特版押的应收账款余额为403.23万欧元,PIA巴城原押的应收账款余额为615.89万欧元,PIA奥地利原押的应收账款余额为615.89万欧元,PIA奥地利原押的应收账款余额为911.16万欧元。 目前、公司正常履行保存借款本息经还责任,相关资产虽处于抵押、质押状态但并不影响其正常使用、出售和收款,受限情况不会对经常活动和经营业绩产生重大不利影响。 四、保荐机构核查意见

、一、核重性P 1、查阅公司应收账款明细表,检查公司主要客户、长账龄客户期后回款情况; 2、取得并查阅年审会计师对应收账款收入较大金额的客户的发函底稿; 3、查阅公司主要客户的销售合同,了解主要客户的信用账期,检查应收账款逾期金额和期后回款

在4、查阅公司及主要同行业公司应收账款账龄、逾期及坏账计强纹束,核建公司与四行业公司定口存在差异; 5、核查公司与银行的贷款协议、核查公司境内、境外资产的受限情况; 6、访谈公司董事长及财务总监、对主要逾期客户的逾期原因等进行了解。 (二)核查结论。 经核查、探荐机构认为:公司的主要客户为全球知名企业、应收账款信用风险较低;公司应收账款 减值计提政策合理,公司资产受限情况对公司经营活动和经营业绩不存在重大影响。 问题8、关于期间费用 年报显示,公司实现营业收入为209,578.76万元,同比增长5.03%;公司销售费用、管理费用和财 年报显示,公司实现营业收入为209,578.76万元,同比增长5.03%;公司销售费用、管理费用和财 年期日公司为14.073.10万元。21.659.82万元和9,975.88万元,同比分别增长33.48%、28.42%和 务费用分别为14,973.10万元、21,659.82 万元和9,975.88 万元,同比分别增长33.48%、28.42%和244.52%。其中,销售费用和管理费用中的职工薪酬同比分别增加40.67%和32.84%,财务费用增长主要因利息费用增长、汇兑变动损失和新增一次性银团融资费用。此外、公司研发投入为7,796.54万元,占营业收入比例3.72%。

元,占营业收入比例3.72%。 请公司:(1)结合公司销售模式,人员结构,人均薪酬变化等情况,说明职工薪酬大幅增长的原因,与营业收入变化趋势的匹配性;(2)结合同行业可比公司情况,说明销售费用同比变动幅度的原因和合理性;(3)分析公司财务费用增长对经营活动和经营业绩的影响,拟采取成已采取的措施;(4)对比2034年和2022年研发现日成果和进展,并结合同行业可比公司情况,说明公司研发投入比例是否有利于公司提升核心竞争力。

结合公司销售模式、人员结构、人均薪酬变化等情况,说明职工薪酬大幅增长的原因、与营业 一、活音公司销售模式、人页结构、人切新爾变化等情收人变化趋势的匹配性 (一)公司销售模式、人员结构、人均薪酬变化等情况 公司继集模式 大人员结构、人均薪酬变化等情况

农据员工类别及	.费用归集口径,员二	C结构及其变化	情况如下:	
203	23年末	2022年末		
人数(人)	占比	人数(人)	占比	
755	39.95%	721	39.62%	
144	7.62%	123	6.76%	
647	34.23%	585	32.14%	
300	15.87%	283	15.55%	
44	2.33%	108	5.93%	
1,890	100%	1,820	100%	
	次据员工类别及 20: 人数(人) 755 144 647 300 44 1,890	次据员工类别及费用用集口径,员   2023年末   人数人人   占比   755   39.95%   144   7.62%   647   34.23%   300   15.87%   44   2.33%   1,890   100%	人数(人) 占比 人数(人) 755 39.95% 721 144 7.62% 123 647 34.23% 585 300 15.87% 283 44 2.33% 108	

2023年,公司持续市场开拓并在全球拉通协作并新成立以五大事业部为核心的内部架构,部分人员岗位及职能有所调整,部分部门人员有所增加,部分部门通过调整人员岗位、优化人员结构方式,人 员有所缩减。 (二)公司人均薪酬及员工薪酬变化情况

最近两年,公司员工薪酬变化情况如下:

半世:カノ				
	科目	2023年	2022年	对比
	销售类职工薪酬	10,905.16	7,752.52	40.67%
	管理类职工薪酬	15,100.66	11,367.94	32.84%
	研发类职工薪酬	28,814.69	24,252.26	18.81%
年	末销售人员职工人数	144	123	17.07%
年	年末管理人员职工人数		283	6.01%
年	末研发人员职工人数	647	585	10.60%
销售人员	平均薪酬	75.73	63.03	20.15%
拥旨八贝	剔除一次性裁员费用薪酬	75.73	63.03	20.15%
管理人员	平均薪酬	50.34	40.17	25.32%
官理八贝	剔除一次性裁员费用薪酬	46.93	40.17	16.83%
研发人员	平均薪酬	44.54	41.46	7.43%
则及八贝	剔除一次性裁员费用薪酬	44.54	41.46	7.43%

2023年公司员工职工薪酬增长原因分析如下: (1)公司对全球各地区实施年度调薪,中国区根据业绩情况2023年薪资调增7%;海外地区2023年受通货膨胀影响,北美各地政府上调最低工资以及欧洲工会的强制涨薪,奥地利薪资调增7.1%,德

一定影响。
(2)销售费用中职工薪酬同比增加40.67%,主要原因系:2023年公司中国区因进一步投入在新能源汽车,汽车动力总成及电驱系统事业等领域智能装备的发展需求,在组织规模上加强中国区新能源储能及电池事业部、动力总成事业部的人员储备与梯队建设;2023年共计新招销售类人员21名,新增人员为大客户经理及应用先进工程开发领域,属关键人才及新赛道前沿销售团队。
(3)管理费用中职工薪酬同比增加32.84%,主要原因系公司进一步优化全球布局,深化全球协作机制,中国经验反时海外发展;因公司全球管理整合需求。2023年新增境内管理人员12人。同时,中国经验反时海外发展;因公司全球管理整合需求。2023年新增境内管理人员12人。同时,10年以上进一块整数里由国区,经产权少数。

2023年公司为进一步统筹发展中国区、欧洲区、北美区业务,对全球子公司管理团队进行优化迭代; 2023年境外新增管理人员5人,涉及相关一次性重组费用、新招募高级管理人员、裁员遣散费用合计

(四)与营业收入变化趋势的匹配性 2023年、公司营业收入同比增长5.03%。由于公司收入确认为终验法、项目周期主要集中在6-24 个月、公司一般情况下系根据在手订单情况配置相应的人员、营业收入变动相对滞后于人员的变化、 因此、公司当期在手订单情况与人员更具可比性。2023年、公司新接订单金额为25.09亿元、截至 2023年末、公司在手订单总计42.58亿元、较上年末36.84亿元、增加5.74亿元、同比增长15.58%。公司在手订单增长与员工薪酬波动趋势一致,具有合理性。 二、结合同行业可比公司情况、说明销售费用同比变动幅度大于销售人员同比变动幅度的原因和 全理性

公司及同行业可比公司销售费用及人员情况如下表所示

销售费用	2023年度(万元)	2022年度(万元)	变动比例
瀚川智能	12,334.74	7,751.36	59.13%
埃夫特-U	13,303.46	8,720.20	52.56%
豪森智能	5,602.81	4,315.99	29.82%
克来机电	771.46	672.45	14.72%
天永智能	3,729.79	3,277.06	13.82%
迈赫股份	2,290.84	2,241.16	2.22%
誉辰智能	2,407.16	3,712.07	-35.15%
行业平均	5,777.18	4,384.33	31.77%
均普智能	14,973.10	11,217.44	33.48%
		0万元,较2022年增长约	
销售费用平均增长31.77%			公司平均增长水平。
最近两年,公司同行』	业公司的销售及项目方案	人员变动情况如下:	

根据销售计划增减人员数量,与部分同行业可比公司变动一致。 统上所述,2023年销售费用同比增长幅度高于营业收入增长主要系新招高级招聘人员,全球各地 区调新以及业务推广费和销售人员差旅费增加导致,具有合理性。

三、分析公司财务费用增长对经营活动和经营业绩的影响,拟采取或已采取的措施一)公司财务费用情况

最近两年,公司财务费用情况如下: 项目(万元) 20公 利息费用 6, 
 2023年度
 2022年度
 变动輛
 变动率

 6,326,23
 5,077.71
 1,248,52
 24,59%

 -1,269,17
 -948,59
 -320,58
 33,80%

 742,02
 -2,623,18
 3,365,20
 -128,29%
 796.23 44.82% 117.86

境外银团借款相关费用 2,355.76 - 2,355.76 / 2

2、银团借款费用:2023年境外子公司因融资需要,发生银团贷款续期费用和银团委派的第三方机

构服务费用,当期合计发生财务费用2.355.76万元。
3、借款利息费用增加;2023年,由于公司借款本金增加,加之欧洲EURIBOR基准利率上调导致贷款利率上升2.75%。公司的借款利息费用较去年增加了1.248.52万元。
(二)公司已经采取相关措施。降纸服务费用增长对公司经营活动和经营业绩的不利影响、公司财务费用增长主要会对公司经营活动观金流和净利润产生一定的不利影响,主要体现在对公司的日常经营现金流产生短期压力,以及对公司的新增业务规模扩大产生了一定的限制,为降低上述影响、公司主要采取的措施如下;
第一、通过境力银行贷款置独方式、降低海外银团贷款金额。2023年、公司获得固定判率的中信银行1.900万欧元的贷款用以置换部分浮动利率的海外银团贷款。到时、公司使用2.000万欧元的自有资金用于替换同等数额的海外银团贷款。由于海外新增了部分银行贷款用于支付重组费用和银行展期费用、2023年未公司海外银团贷款金额为4.928.74万欧元,相较于2022年未合计减少815.95万欧元,将在第二环路低倍数成本。

展别放讯。2023年本公司博外報创於歐宗總的 4,928.14 70以7、相较了 2022年末晉订歲少815.99 70以 元, 将有对于降低借款成本。 第二、公司境內获批一定额度的中国境內银行低费率保函授信,主要用于境外公司项目开展的保 函开具,替代境外高费率银团保函授信,将有效降低日常经营相关的保函费用。 同时,公司初进一步采取增资、境内银行贷款置换等方式降低海外银行贷款、具体包括,第一、拟 计划于 2024年向 PIA 控股继续提供资金支持,用以置换部分海外银团贷款,第二、拟继续使用中国境内银行侵信额度进一步置换海外银团贷款,降低融资成本。 通过上述措施,公司将进一步降低财务费用对公司日常经营及现金流产生的不利影响。 四、对比 2023年和 2022年研发项目成果和进展,并结合同行业可比公司情况,说明公司研发投入

比例是否有利于公司提升核心竞争力 1、2023年和2022年研发项目成果和进展

比例是否有利于公司提升核心竞争力。
1。2023年和2022年研发项目成果和进展
近两年、为提升公司核心竞争力。公司大力研发技术壁垒高,以及代表行业发展方向的领域。
(1) 扩大动力总成方向研发投入。公司中国区在2023年加大了对动力总成零部件领域的研发投入并启动了多个研发项目。其中包括"新能源电驱动齿轮轴及理电池激光焊核工艺研发及验证"项目。该项目在本期完成了一种高精度,可快换的轴向环焊工装设计,实现了技术本土化、为国产标准型号齿轮轴焊接设备的技术发展模定了基础。动力应成零部件行业具有技术密集,资本密制特点、涵盖材料科学、机械制造、热能动力、电子控制等多个技术领域,具有较高的技术门槛。深入动力总成领域的高壁垒技术研发,有助于公司提升研发技术实力,强化品牌影响力。
(2)持续关注医疗性腺发展新方向。公司在医疗健康智能整备领域持续发力,主要聚焦于体外诊断(IVD)、医疗器域、高值医疗核村等领域、2023年公司新增"医疗注射笔类器"研发项目。研发注射笔类能设备具有重要的市场意义和战略价值。1提升装配效率,研发高效的注射笔装配设备。可发注射笔装配设备等力和同类产品差配设备的市场占有率。12 实现自己现代企产,自动化的装配设备可以成少人工参与、降低人工错误率、提高产品一致性;3 创新驱动,装配设备的研发可以推击成定符设备制造行地的技术创新、实现公司针对医疗注射笔类的装配体大技术积累与可持续性发展、建立技术门槛、摆脱进口装配设备供应商的行业垄断。在本期,该项目完成了包括已轮驱动的PNP标准制构设计。多组已轮组配合驱动的影对机构、带有真空吸附功能的步进式及带货输机构等关键技术设计,满足了搬运工艺的高节结束来。这两个业本等。在本期,该项目完成了包括已轮驱动的PNP标准制构设计,多组已轮组配合驱动的影响机构、带有真空吸附功能的步进式及带货输机构等关键技术设计,满足了搬运工艺的高节检察、适用于快速联动的协同装配工艺场流。医疗健康行业区别计会设计。

百,未死」大應季和评刊大型数据基构题。养他。提取一层银管的制。该项目同时完成了汽车仅表截LED 灯光照度感应单元设计,除低乳硝、光照度检测楼块硬件成本,优化照度检测性产效的工序处节柏。
2023年公司在机器视觉领域新增"面向自动化的机器视觉集成技术开发"项目,并于本期实现了检测生产线工序及节拍的优化。完成了支持多线器计发处理的视觉处理模块设计(单个PC展多面检测,分类识别验证。硬件输入输出、图像界面等模块化算法。实现了核心等法的全开源。机器视觉作为技术密集型行业、企业核心竞争力的维持依赖于持续性的定数人。高研发投入构建深厚技术壁金、公司计划持续加强机器视觉领域先发优势,深入研发图像处理算法、光学设计及软硬件结合的机器视觉系统、不断积累应用经验。提升产品宽等力,把握行业发展新机遇。
(5) 延续投入新能源物域研发项语。公司未来将持续深入新能源领域的研发。2022年,公司开启了"新能源模组及Pack 装配测试技术"研发项目并取得众多突破性研发成果,如完成了MES系统自不同,配合AGV物流小车实现无人化物流管理系统;完成了双组份导热胶涂胶及检测技术研发,通过双组份的涂胶系统与混胶管、对PACK、结体器型记之117年等热结构版,并利用视觉系统对胶高、胶管进行检测;完成了研发电池包模组自动上科及扩张技术、实现 4组机器人协同工作。2023年,公司在新能测领域所发明日正在稳定进行中,并于本期完成了PACK 电池电频射输送机上下料系统研发及倾斜角度60°的银道被设计,满足了现场人机工程的操作需求。该项目已经渡过了需要大量资金投入的初期阶段、研发工作整体平稳、稳健的短级使性发入与有处,实现自己经渡过了需要大量资金投入的初期阶段,研发工作整体平稳、稳健的短速使性及人有的上面化和增强已有技术的市场地位,保持资源和注意力的集中,提高取得项目的成熟度和市场竞争力。
2、同行业公司对往投入情况。

同行业公司历年研发投入情况如下:

同行公司	2023年(万元)	2022年(万元)	变化幅度(%)	
瀚川智能	10,665.59	6,897.45	54.63	
豪森智能	15,304.51	10,464.84	46.25	
誉辰智能	5,658.51	4,374.69	29.35	
迈赫股份	迈赫股份 3,325.94		21.84	
天永智能	10,148.01	11,023.57	-7.94	
克来机电	4,020.33	4,507.90	-10.82	
埃夫特	9,214.63	10,513.35	-12.35	
平均值	8,333.93	7,215.94	15.49	
均普智能	均普智能 7,796.54		2.43	
从研发投入金额	来看,公司接近同行业平均	投入规模,研发投入本期经	交去年同期小幅度增加。同	
行业公司历年研发投	人占营业收入的比例情况如	吓:		
同行公司	2023年	2022年	变化幅度(百分点)	
瀚川智能	7.96%	6.04%	1.92	
豪森智能	7.63%	6.68%	0.95	
迈赫股份	3.41%	3.89%	-0.47	
克来机电	5.84%	6.66%	-0.82	
誉辰智能	5.06%	6.13%	-1.07	
埃夫特	4.88%	7.92%	-3.04	

3.72% 3.81% -0.09 可比公司2023年的研发投入总额占营业收入比例有所下降,公司的研发投入总额 占营业收入比例本期较去年同期亦有小幅度下降,公司投入比例相对同行业整体水平偏低,需要进

◇财及及公。
公司募投研发项目的目标为,根据公司未来发展规划,拟开展工业4.0涉及的新一代工业4.0效 

的技人。 公司将进一步加强对"工数字化产品技术升级应用及医疗机器人研发项目"的技人,根据行业及 公司将进一步加强对"工数字化产品技术升级应用及医疗机器人研发项目"的技人,根据行业及 ○司将此一少加強对 上数子化广站权不开级处用及医疗机器人财发则目 的对人、根据行业及市场前沿需求进行研发的策略。坚持新产品新产线智能化、柔性化生产、满足客户线体改造等设备更新需一方面在公司深耕的智能装备领域加强研发投入。另一方面通过新设立的人工智能与人形机器人研究除加强对行业未来发展领域的研发。公司将致力于打造具有市场竞争力的差异化产品,抓住行业发展新机遇,开拓产业发展新方向,持续提高公司服务和产品竞争力。
五、保荐机构核查意见
(一)核查程序

工花名册,了解公司人员结构的变动及薪酬变化,并分析职工薪酬增长的原因、与

(一)核宣仙// 目、就取公司员工花名册,了解公司人员结构的变动及薪酬变化,并分析职工薪酬增长的原因、与 营业收入变化趋势的匹配性; 2. 获取公司研发项目清单,对比分析公司财务费用增长的原因; 3. 获取公司研发项目清单,对比分析公司销售费用变动的合理性,公司研发投入情况; 4. 获取同行业公司年报,对比分析公司销售费用变动的合理性,公司研发投入情况; 5. 访谈公司董事长,了解公司销售模式,财务费用增长对经营活动和经营业绩的影响,研发投入 对公司核心竞争力的影响等相关内容。 (一)核查结论

对公司球心兒甲月四點平可可口口寸。 (二)核查结论 经核查,保萃机构认为,公司职工薪酬大福增长主要系公司对全球各地区实施年度调薪,公司销 售费用同比变动幅度大于销售人员同比变动主要系新招高级别人员、全球各地区调薪以及业务推广 费和销售人员差旅费增加所致,具有合理性;公司财务费用增长对经营活动和经营业绩不存在重大不 利影响,公司将进一步降低财务费用对公司日常经营及观金流产生的不利影响;公司2023年启动多 个研发项目,研发投入相较去年同期小幅增长,公司研发投入情况不会对公司核心竞争力产生不利影

宁波均普智能制造股份有限公司董事会 2024年6月4日

宁波均普智能制造股份有限公司 关于收到控股股东补偿金的公告

里大교網。 宁波均普智能制造股份有限公司(以下简称"均普智能"或"公司")已于2024年5月31日收到控 股股东均胜集团有限公司(以下简称"均胜集团")支付的现金补偿金745.78万元。

一、基本情况 宁波均普智能制造股份有限公司(以下简称"均普智能"或"公司")实际控制人王剑峰、控股股东 均胜集团在公司首次公开发行股票并在科创版上市招股说明书(以下简称"招股说明书")中针对公司 商誉减值风险、进行承诺,具体内容如下: "截至2021年6月30日、宁波均普智能制造股份有限公司(以下简称"均普智能")经审计的财务 报表商誉账值金额合计为70,732.85 万元人民币,其中、PIA 安贝格商誉原值的原币金额为1.099,70万 欧元(约合 8,145.07万元人民币)。PIA 美国商誉原值的原币金额为1.001.04 万美元(约合 6,747.54 万元 人民币);Macarius GmbH 商誉原值的原币金额为7.265.00 万欧元(约合 55.840.24 万元人民币)。 在均署智能于科创版首次公开安行并上市后的2022年、2023 年和2024年三年内,若前述商誉账 面金额发生减值,本人本集团将数承诺朋发生的商誉减值金额无条件承担等额现金补足义务,在均 智能相应年度报告披露前30个工作日内将相应金额支付于均善智能。具体商誉减值金额以均普 智能相应年度报告披露数值为准。

智能年度报告披露数值为准。 本人及本集团就商誉减值补足义务承担连带责任。"

一、咸值印基本馆的. 公司结合美国制造行业发展状况并根据目前美国资产组经营情况,基于谨慎性原则,判断美国相关资产组商誉存在减值迹象,经公司聘请专业评估机构北京中企华资产评估有限责任公司对美国子公司商誉资产组进行资产评估,天健会计师事务所(特殊普通合伙)审计复核,截至2023年12月31日,公司PIA美国资产商誉减值金额为745.78万元。 二 收到1800年6年

二、NU利利医途情况 公司已于2024年5月31日收到控股股东均胜集团支付的公司2023年度商誉账面金额发生减值 金额无条件等额现金补足现金补偿金745.78万元,公司实际控制人王剑峰、控股股东均胜集团已履行 公司招股说明书中承诺事项。公司其他未履行完毕的承诺事项均在正常履行中。 特此公告。

宁波均普智能制造股份有限公司董事会 2024年6月4日

## 宁波均普智能制造股份有限公司 关于以集中竞价交易方式 回购公司股份的进展公告

重要内容提示:	
回购方案首次披露日	2023/8/31
回购方案实施期限	2023年8月31日~2024年8月30日
预计回购金额	3,000万元~5,000万元
回购用途	用于员工持股计划或股权激励
累计已回购股数	775.20万股
累计已回购股数占总股本比例	0.6311%
累计已回购金额	3,088.86万元
实际回购价格区间	3.14元/股~5.78元/股
一、回购股份的基本情况	

公司于2023年8月31日召开第二届董事会第十次会议,审议通过了《关于以集中竞价交易方式 回顺熙份方案的议案》,并于2023年9月1日在上海证券交易所阿站(www.ssc.com.cn)上披露了关于以集中竞价交易方式回购公司股份方案的公告)(公告编号;2023-044)。公司拟使用不低于人民币3000.00万元(含),不超过人民币5,000.00万元(含)的自有资金和超募资金,以不超过7元股(含)的回

本次回购股份符合法律、法规等的规定及公司的回购股份方案。 三、其他事项 公司将严格按照《上市公司股份回购规则》《上海证券交易所上市公司自律监管指引第7号 回购股份》等相关规定,在回购期限内根据市场情况择机做出回购决策并予以实施,同时根据回购股份事项进展情况及时履行信息披露义务,敬请广大投资者注意投资风险。

宁波均普智能制造股份有限公司董事会