证券代码：605178 证券简称：时空科技 公告编号：2026-048

北京新时空科技股份有限公司 关于上海证券交易所对公司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、准确性和完整性承担法律责任。

北京新时空科技股份有限公司(以下简称“公司”)近日收到上海证券交易所《关于北京新时空科技股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函【2026】0875号)(以下简称“《问询函》”)。公司积极组织相关部门会同年审会计师就《问询函》所关注的事项进行了认真核查和分析，现将《问询函》的主要内容及公司回复公告如下：

一、关于主营业务与毛利率。根据年报，2025年度公司实现营业收入3.47亿元，同比增加1.85%，其中夜间经济实现营业收入2.27亿元，同比增长17.77%，毛利率增加13.90个百分点；智慧城市实现营业收入1.20亿元，同比下降18.72%，毛利率增加3.58个百分点。年报显示，公司主要经营模式包括专业承包模式、EPC模式、EPC+O模式、智慧停车运营模式；公司所处景观照明行业市场竞争日趋激烈、盈利空间持续收窄，智慧停车运营业务依托控股子公司捷安泊交通科技(辽宁)有限责任公司(以下简称捷安泊)开展，已连续两年亏损。

请公司：(1)区分不同业务模式，列示对应的收入、成本、毛利率、同比变化，以及各主要模式前五大客户名称、收入金额、业务内容、合作年限、是否存在关联关系、应收款项及回款情况；(2)结合智慧城市业务模式、捷安泊经营情况、价格变化、在手订单、市场竞争情况等，说明本期智慧城市收入下降和毛利率增加的原因及合理性，相关收入及成本确认是否准确；(3)结合专业承包模式下的主要业务、总包合同及分包合同约定情况，说明公司是否拥有对应的专业资质、是否存在总包合同规定总包方不得进行专业分包的条款，公司获取专业承包项目的过程及是否与相关方存在关联关系或利益安排；(4)结合行业发展情况、市场竞争格局、经营模式及项目差异、销售及采购策略等，说明在景观照明行业市场竞争日趋激烈、盈利空间持续收窄情况下，公司夜间经济业务收入及毛利率均明显增加的原因及合理性，是否与同行业可比公司情况存在差异，相关收入及成本确认是否准确。请年审会计师发表意见。

公司回复：

(一)区分不同业务模式，列示对应的收入、成本、毛利率、同比变化，以及各主要模式前五大客户名称、收入金额、业务内容、合作年限、是否存在关联关系、应收款项及回款情况

1、区分不同业务模式，列示对应的收入、成本、毛利率、同比变化

公司主要从事夜间经济及智慧城市相关业务，根据客户及项目需求，主要采用专业承包、EPC、EPC+O、智慧停车等模式开展业务。具体情况如下：

(1)专业承包模式，适用于设计方案已明确的项目场景，公司承接业主方发包的完整专业工程任务，依据业主提供的设计图纸，全面负责工程材料采购、施工资金安排、设备安装调试及后期质保维护等全流程技术服务。

(2)EPC模式，为“设计施工一体化”模式，公司全面负责项目设计优化、设备选型、施工组织、成本控制等各个环节，并对工程质量、安全、进度和造价承担整体责任。

(3)EPC+O模式，是在EPC总承包基础上，延伸增加项目运营维护服务，公司负责从前期策划、方案设计、工程建设到后期运营管理的全过程统筹，形成“设计+施工+运营”全链条一体化模式。

(4)智慧停车模式，主要包括：①对已建成停车场提供专业化运营管理服务，通过管理输出获取运营服务收益；②公司通过承包获取停车场一定期限内的经营权，负责停车场的建设、运营管理，承包期内享有停车费收入等相关收益，并承担相应运营成本。

(5)其他模式，主要涉及部分智慧路灯合同能源管理项目，公司对传统路灯进行智慧化改造，并负责合同期内的运维管理，通过节约电费来获取收益。

不同业务模式对应的收入、成本及毛利率变动情况：

单位：万元

业务模式	2025年度			2024年度			同比变动		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
专业承包模式	11,645.09	12,095.95	-3.87%	19,244.87	15,850.76	17.64%	-7,599.78	-3,754.81	-21.51%
智慧停车模式	9,943.37	6,582.22	33.80%	11,871.98	8,495.84	28.44%	-1,928.61	-1,913.61	5.36%
EPC+O模式	9,803.02	7,897.88	19.43%	7,725.69	4,761.70	38.37%	2,077.33	3,136.18	-18.93%
EPC模式	2,828.64	1,933.19	31.66%	-4,983.49	1,419.86	不适用	7,812.13	513.34	不适用
其他模式	511.40	110.35	78.42%	242.08	224.12	7.42%	269.32	-113.77	71.00%
合计	34,731.53	28,619.60	17.60%	34,101.13	30,752.28	9.82%	630.40	-2,132.68	7.78%

(1)2025年，专业承包模式收入金额11,645.09万元，毛利率为-3.87%，系受审计结算调整收入金额-2,102.63万元影响导致，剔除该部分影响后毛利率为12.01%；2024年，专业承包模式收入金额19,244.87万元，毛利率为17.64%，不涉及审计结算调整。综上，剔除审计结算影响后，专业承包模式毛利率呈下降趋势。

(2)2024年，公司EPC模式收入-4,983.49万元，系受审计结算调整收入金额-5,602.91万元影响导致。

(3)2023年8月30日，公司与青岛西海岸新区城市管理局签订《新区城市照明合同能源管理项目合同》，该项目按照合同能源管理EMC模式进行项目建设、管理、服务。根据合同约定，该项目节能效益分享期为“自验收合格之日起10年整”，2024年8月该项目验收即2024年仅产生4个月收入，导致2025年较2024年收入金额及占比大幅增长，加之该项目毛利率较高，拉高了其他模式毛利水平。

2、各主要模式前五大客户名称、收入金额、业务内容、合作年限、是否存在关联关系、应收款项及回款情况

(1)专业承包模式

单位：万元

序号	客户名称	业务内容(项目名称)	合同金额	签订日期	2023年度收入金额	2024年度收入金额	2025年度收入金额	2025年度收入占比	合作年限	是否关联关系	收款项余额	其中：应收账款	其中：合同资产	截至2025年12月31日回款金额	至年末计划累计回款金额	期后回款金额
1	郑州许创业展限公司	郑州文发有限公司郑东文化交流项目化工	国化中目施本投资公租约务平设	2,809.18	2023/8/2	-	-	1,663.30	14.28%	3年	否	891.59	-	891.59	841.17	352.00
2	新北搬告限公司	疆吉厂有公司鸟齐城建源有司车车管台	鲁城建出网服理项目	19,178.79	2023/3/6	-	557.19	995.78	8.55%	2年	否	205.70	205.70	-	1,440.45	195.92
3	广市川资展限公司	州启投有公司中州塔JLXC-F1-1知项照光专	新知项照业包	广识地识目泛明承	3,400.19	2022/11/17	360.18	1,520.74	963.19	8.27%	4年	否	816.93	-	816.93	2,224.85	298.40
4	上城数产集有公司	海建字业团限公司龙隧工标工业	路综整二气专分包	1,529.61	2024/11/26	-	426.11	840.69	7.22%	2年	否	354.28	261.29	92.99	1,038.88	120.00
5	邯市通输高公建管中心	郸交运局路理心	大路提段(二次)	678.83	2025/6/12	-	-	622.69	5.35%	1年	否	67.87	67.87	-	610.86	-
小计	/	/	/	/	360.18	2,504.04	5,085.65	43.67%	/	/	2,336.37	534.86	1,801.51	6,156.22	965.92	

注1：上述合作年限根据公司与客户首次合作合同签订日期计算得出。

注2：上述应收款项余额为应收账款、合同资产以及其他非流动资产(质保金)的合计金额。

注3：期后回款金额为截至本《问询函》回复之日的回款金额。

注4：以上收入占比为占专业承包模式收入比例。

注5：2023年3月6日公司与乌鲁木齐城投城建资源开发有限公司签订《乌鲁木齐城投城建资源开发有限公司出租车网约车服务管理平台建设项目》合同，合同金额19,178.79万元，公司以为出租车网约车安装智能服务终端、顶灯等装置等通过资源置换的方式获取出租车网约车广告招商及发布的权利。公司与新疆北吉瞰广告有限公司于2024年1月签订《出租车LED顶灯广告发布合作协议》，2025年3月签订《出租车LED顶灯广告发布合作协议》补充协议、《出租车后窗广告发布和免经营协议》，双方每月按照广告发布数量结算广告发布收入，因此“乌鲁木齐城投城建资源开发有限公司出租车网约车服务管理平台建设项目”收入即上述广告发布形成的收入。

注6：“郑州国际文化交流中心项目亮化施工”项目，于2023年8月签订合同，2025年开始确认收入的原因系甲方内部管理等原因，导致项目延期开工。

(2)EPC+O模式

公司顺应行业需求变化，由传统景观照明工程向文旅夜游综合服务转型，自2024年起，开始涉足文旅夜游项目的后期运营环节。截至目前主要涉及“长江二级支流渠江广安段河道综合整治及智慧文旅项目设计施工总承包”及“秀山县洪安边城风情小镇智慧文旅融合项目”两个项目。具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	业务内容(项目名称)	合同金额	签订日期	2024年度收入金额	2025年度收入金额	2025年度收入占比	合作年限	是否关联关系	应收款项余额	其中：合同资产	截至2025年12月31日回款金额	期后回款金额
1	秀山县城旅展有限公司	秀山县洪安边城风情小镇智慧文旅融合项目	14,136.00	2025/12/19	-	4,794.36	48.91%	1年	否	4,866.27	4,866.27	-	710.00
2	广安鼎置限公司	长江二级支流渠江广安段河道综合整治及智慧文旅项目设计施工总承包	15,281.81	2024/10/16	7,725.69	4,776.65	48.73%	2年	否	8,370.97	8,370.97	4,600.00	500.00
小计	/	/	/	/	7,725.69	9,571.00	97.63%	/	/	13,237.24	13,237.24	4,600.00	1,210.00

注1：上述合作年限根据公司与客户首次合作合同签订日期计算得出。

注2：以上收入占比为占EPC+O模式收入比例。

注3：“长江二级支流渠江广安段河道综合整治及智慧文旅项目设计施工总承包”项目，《建设项目工程总承包合同》中约定建筑安装工程费金额为18,104.96万元，设计费金额为157.71万元，此外根据业主方对商街部分增加建设需求，金额增加839.60万元。2025年9月，根据各方询价考察结果，合同金额下调20%，综合考虑上述两项调整因素，前述合同调整后金额为15,281.81万元。

(3)EPC模式

受宏观经济影响，传统景观照明大型工程项目减少，行业需求呈现小型化、碎片化、定制化的变化。2025年公司EPC项目主要涉及“宜宾临港经济技术开发区竹文化生态产业园项目(一期)-配套建筑及设施项目设计施工总承包”和“坪曲线米山至高平界路域环境整治工程(EPC)总承包(第一标段)”，具体如下：

单位：万元

序号	客户名称	业务内容(项目名称)	合同金额	签订日期	2023年度收入金额	2024年度收入金额	2025年度收入金额	2025年度收入占比	合作年限	是否关联关系	应收款项余额	其中：应收账款	其中：合同资产	截至2025年12月31日回款金额	期后回款金额
1	宾临投建集有公司	宾港资设团限公司	宜宾临港经济技术开发区竹文化生态产业园项目(一期)-配套建筑及设施项目设计施工总承包	15,162.31	2022/4/11	-	-	2,330.57	82.39%	6年	否	3,738.38	3,738.38	-	11,423.93	-
			宜宾临港经济技术开发区竹文化生态产业园项目(一期)氛围亮化项目设计施工总承包	3,360.04	2020/11/9	27.66	1.25	3.00	0.11%			739.50	22.20	717.30	2,345.04	-
2	高市通输务	平交服中心	坪曲线米山至高平界路域环境整治工程(EPC)总承包(第一标段)	2,713.24	2025/1/24	-	-	2,170.35	76.73%	1年	否	2,078.86	-	2,078.86	100.00	300.00
小计	/	/				27.66	1.25	4,503.92	159.23%	/	/	6,556.74	3,760.58	2,796.16	13,868.97	300.00

注1：上述合作年限根据公司与客户首次合作合同签订日期计算得出。

注2：以上收入占比为占EPC模式收入比例，超过100%主要是受当年审计结算影响所致。

(4)智慧停车模式

单位：万元

序号	合作方	业务内容	收入金额	收入占比	合作年限	是否关联关系	应收款项余额	2025年度收款金额
1	沈阳棋盘山风景名胜区经营管理有限公司	停车运营	734.05	7.38%	10年	否	734.30	758.00
2	辽宁省人民医院	停车运营	487.15	4.90%	14年	否	-	526.24
3	吉林大学第一医院	停车运营	486.08	4.89%	12年	否	-	501.88
4	沈阳市第四人民医院	停车运营	398.76	4.01%	18年	否	-	429.20
5	沈阳世界园艺博览经营有限公司	停车运营	355.13	3.57%	11年	否	-	385.61
小计	/	/	2,461.18	24.75%	/	/	734.30	2,600.94

注1：上述合作年限根据公司与客户首次合作合同签订日期计算得出。

注2：“沈阳市棋盘山风景名胜区停车场运营项目”为与沈阳棋盘山风景名胜区经营管理有限公司合作的项目，捷安泊负责停车场的建设、运营管理，与景区进行停车收费分成，每月与景区进行对账，对账无误后确认当月收入，即由沈阳棋盘山风景名胜区经营管理有限公司向捷安泊支付分成款项，因此形成应收账款余额；其他项目捷安泊面对的客户均为车主即个人用户，其中①临时停车按照服务时段收取的停车服务费用一次性确认收入；②用户根据个人需求办理停车月卡、季卡或者年卡，按照服务的天数摊销确认收入。因此，该部分项目不形成应收账款。

注3：以上收入占比为占智慧停车模式收入比例。

(二)结合智慧城市业务模式、捷安泊经营情况、价格变化、在手订单、市场竞争情况等，说明本期智慧城市收入下降和毛利率增加的原因及合理性，相关收入及成本确认是否准确

1、智慧城市细分业务模式对应的收入、成本、毛利及同比变动情况

单位：万元

业务模式	2025年度			2024年度			同比变动		
	收入	成本	毛利	收入	成本	毛利	收入	成本	毛利
智慧停车模式	9,943.37	6,582.22	33.80%	11,871.98	8,495.84	28.44%	-1,928.61	-1,913.61	5.36%
其中：捷安泊	9,884.19	6,341.78	35.84%	10,028.23	6,731.12	32.88%	-144.04	-389.34	2.96%
专业承包及其他模式	2,098.61	1,891.16	9.88%	2,962.45	2,471.23	16.58%	-863.84	-580.07	-6.70%
小计	12,041.98	8,473.38	29.63%	14,834.43	10,967.07	26.07%	-2,792.45	-2,493.68	3.56%

2、智慧城市收入下降和毛利率增加的原因及合理性

2025年较2024年智慧城市业务收入下降了2,792.45万元，主要原因系：(1)智慧停车业务收入下降了1,928.61万元，主要原因系本期处置河北新时空智能科技有限公司(以下简称“河北新时空”)股权导致收入减少。河北新时空自2025年9月起不再纳入公司合并范围，2025年其收入较2024年下降1,743.41万元；(2)公司专业承包及其他模式收入下降了863.84万元，主要是“乌鲁木齐市城市快速路功能性照明设施维护服务项目”于2025年5月服务期满，该项目收入同比下降1,131.46万元。

2025年智慧城市业务毛利率同比增加了3.56个百分点，主要系其中智慧停车业务毛利率上涨引起的。公司智慧停车业务主要包括

捷安泊经营的智慧停车运营业务以及河北新时空经营的立体车库的制造和销售业务。2025年智慧停车业务毛利率为33.80%，同比增加了5.36个百分点，主要系智慧停车业务结构变化所致，本期毛利率较高的智慧停车运营业务(捷安泊)收入占比由84.47%提升至99.40%，而毛利率较低的立体车库制造销售业务(河北新时空)占比相应下降，带动智慧停车业务毛利率整体水平上升。此外，捷安泊本期将部分停车场历史欠费债权的追缴权对外转让，从而导致2025年毛利率较2024年有所上升，剔除该部分影响后，2025年毛利率为33.52%，与2024年毛利率32.88%基本持平。

综上所述，公司智慧停车业务结构变化，使得智慧城市业务收入同比下降、毛利率增加，公司收入成本确认准确，相关变动具有合理性。

(三)结合专业承包模式下的主要业务、总包合同及分包合同约定情况，说明公司是否拥有对应的专业资质，是否存在总包合同规定总包方不得进行专业分包的条款，公司获取专业承包项目的过程及是否与相关方存在关联关系或利益安排

公司拥有照明工程设计专项甲级、城市及道路照明工程专业承包壹级、电子与智能化工程专业承包贰级、建筑装修装饰工程专业承包贰级、市政公用工程施工总承包贰级等开展业务所需的资质。2025年，公司通过专业承包模式实现收入11,645.09万元，结合前十大专业承包模式项目(收入金额合计7,961.97万元，占专业承包模式收入的68.37%)业务内容、总包合同及分包合同约定：(1)前十大专业承包模式项目中涉及6个项目约定了不得进行专业分包的条款，该部分项目本期实现收入4,539.62万元，占比38.98%。其中一个项目因公司不具备相关专业承包资质，经与业主方协商一致将部分工程分包给具备相应资质的供应商并签订分包合同，分包合同金额104.40万元；(2)前十大专业承包模式项目中涉及4个项目无不得进行专业分包的条款或者可以依法分包工程并需要签订相应的分包合同，该部分项目本期实现收入3,422.35万元，占比29.39%，其中一个项目存在专业分包的情况，相关分包均符合合同约定的依法分包条件，并与供应商签订了分包合同，分包合同金额28.16万元。前十大专业承包模式项目中，未发现其他合同规定不得分包却违规分包的情形。前十大专业承包模式项目中，2个项目系公司通过商务谈判方式取得且均与对方签订了相应的专业分包合同，其他8个项目均通过招投标方式取得，未发现甲方违规分包给公司的情形，未发现公司与相关方存在关联关系或利益安排。

4、公司夜间经济业务收入及毛利率的变动，既体现了公司主动向文旅夜游方向转型的成效，也受到历史项目审计结算调整等客观因素的影响，公司收入、成本确认准确。与同行业可比公司相比，公司业绩变动趋势符合行业整体状况，具有合理性。

二、关于商誉。根据年报及前期公告，公司2023年向捷安泊增资6885万元取得其51%股权，形成商誉原值1885.61万元，公司本期对剩余商誉1297.85万元全额计提减值准备。捷安泊2023-2025年扣非后归母净利润承诺金额合计为4500万元，实际完成金额-589.33万元，其中本期实现扣非后归母净利润-762.08万元，同比亏损加大，同时仍在增加使用权资产、无形资产等长期资产投入。

请公司：(1)补充披露本期捷安泊相关商誉减值测试的具体方法、过程及参数选择依据，对比收购时和前期减值测试时的盈利预测及实际业绩情况，说明相关参数与假设是否发生较大变化，本期大额计提商誉减值准备的原因及合理性，前期减值计提是否充分；(2)说明捷安泊业绩远不及预期、持续亏损且亏损加大的原因，以及在此背景下继续增加资产投入的详细用途及商业合理性，公司与交易对方是否存在关联关系或潜在利益安排，后续捷安泊相关资产是否存在进一步减值风险；(3)结合上述情况，说明前期以较高估值收购的决策是否合理审慎，投资过程中是否与交易相关方存在潜在利益安排，并说明是否采取有效措施督促业绩承诺方按约定履行业绩补偿义务。请年审会计师发表意见。

公司回复：

(一)补充披露本期捷安泊相关商誉减值测试的具体方法、过程及参数选择依据，对比收购时和前期减值测试时的盈利预测及实际业绩情况，说明相关参数与假设是否发生较大变化，本期大额计提商誉减值准备的原因及合理性，前期减值计提是否充分

1、本期捷安泊相关商誉减值测试的具体方法

根据《企业会计准则第8号—资产减值》与《以财务报告为目的的评估指南》的规定，资产减值测试应当估计其可收回金额，然后将所估计的资产可收回金额与其账面价值比较，以确定是否发生减值。资产可收回金额的估计，应当根据其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。

因捷安泊正常经营，且捷安泊管理层提供了未来年度的经营计划，故本次评估首先测算包含商誉的相关资产组预计未来现金流量现值。当预计未来现金流量现值的测算结果低于包含商誉的相关资产组账面价值时，再测算包含商誉的相关资产组的公允价值减去处置费用的净额，并根据孰高原则确定资产组的可收回金额。

经分析，本次捷安泊在现状会计报告主体的使用状态下的用途与最佳用途相同，管理层的使用能力、管理水平与行业平均水平趋同，本次收益法评估的公允价值与预计未来现金流量的现值等同。故捷安泊预计未来现金流量的现值高于公允价值减去处置费用后的净额，本次采用预计未来现金流量的现值确定资产组的可收回金额。

本次基于持续经营的假设前提，采用永续模型分段预测折现的思路，估算资产组预计未来现金净流量的现值。具体计算公式如下：

$$P=\sum_{i=1}^{n}\frac{R_i}{(1+r)^i}+\frac{R_{n+1}}{r(1+r)^n}-WC$$

式中：P：资产组未来现金净流量的现值(NPV)；

Ri：第i年预计资产组组合未来现金净流量(NCF)；

Rn+1：详细预测期后的预计资产组组合未来现金净流量(NCF)；

r：折现率；

n：详细预测期；

WC：铺底营运资金。

2、本期捷安泊相关商誉减值测试过程及参数选择依据

(1)营业收入和营业成本

本次2026年和2027年营业收入预测主要基于存量停车场的历史收入、增值业务合同收入、新增停车场项目的预计新增收入进行预测，2028年及以后年度在历史收入基础上考虑增长，未来毛利率水平参考2025年毛利率确定。

相关预测数据如下：

单位：万元

项目	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
营业收入	11,258.51	13,220.91	13,527.38	13,737.83	13,845.15
营业成本	7,231.68	8,389.32	8,585.01	8,719.39	8,787.92
毛利率	35.77%	36.55%	36.54%	36.53%	36.53%
收入增长率	13.90%	17.43%	2.32%	1.56%	0.78%

(2)税金及附加、期间费用

捷安泊税金及附加项目包括城建税、教育费附加、印花税、土地使用税和房产税等。未来年度城建税、教育费附加、土地使用税及印花税按照历史税金占收入比例进行预测，房产税和车船税参考2025年水平进行预测。

捷安泊销售费用主要由工资、差旅费、办公费、物业水电费、业务招待费等与公司经营相关的费用组成。本次在考虑扣除偶发因素影响后，在2025年基础上考虑一定增长进行预测。

捷安泊管理费用主要由折旧、摊销、工资、办公费、房租物业水电费、差旅费、业务招待费、中介服务费等与公司管理相关的费用组成。其中，折旧摊销参照资产组经营单位的折旧政策进行预测；其他费用本次在考虑扣除偶发因素影响后，在2025年基础上考虑一定增长进行预测。

相关预测数据列示如下：

单位：万元

项目	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
税金及附加	67.54	78.19	79.85	81.00	81.58
销售费用	1,728.80	1,761.24	1,794.32	1,828.07	1,862.49
管理费用	1,511.96	1,538.74	1,565.38	1,591.90	1,620.31
息税前利润率	6.38%	10.99%	11.11%	11.05%	10.78%

(3)折现率参数

折现率，又称期望投资回报，是将资产的未来预期收益折算成现值的比率，是基于贴现现金流法确定评估价值的重要参数。本次评估选取与被评估单位类似的上市公司，按照加权平均资本成本(WACC)计算确定折现率后，按照被评估单位适用的所得税率计算确定税前折现率[计算公式为：WACC/(1-T)]。

加权平均资本成本指的是将企业股东预期回报率和付息债权人的预期回报率按照企业资本结构中的所有者权益和付息负债所占的比例加权平均计算的预期回报率，计算公式为：

$$WACC=K_e\times\frac{E}{E+D}+K_d\times(1-T)\times\frac{D}{E+D}$$

式中：WACC——加权平均资本成本

Ke——权益资本成本

Kd——税前债务资本成本

T——所得税率

D/E——资本结构

债务资本成本采用现时的平均利率水平，权数采用企业同行业上市公司平均债务构成计算取得。

权益资本成本按国际通常使用的CAPM模型求取，计算公式如下：

$$K_e=R_f+\beta\times ERP+R_s=R_f+\beta\times(R_m-R_f)+R_s$$

其中：Ke——权益资本成本

Rf——无风险报酬率

Rm——市场收益率

β——系统风险系数

ERP——市场风险溢价

Rs——公司特有风险超额收益率

①权益资本成本的确定

将相关数据代入Re公式中，计算出权益资本成本为：13.27%。

②债务资本成本的确定

债务资本报酬率采用评估基准日贷款市场报价利率(LPR)确定作为债务的资本报酬率，即一年期市场报价利率(LPR)贷款利率3%。

③加权平均资本成本的计算

将上述各数据代入加权平均资本成本计算公式中，计算确定折现率为12.69%

④税前折现率的确定

上述WACC为税后折现率，本次评估采用的现金流为税前现金流，故折现率也应采用税前折现率，捷安泊合并口径的综合所得税率为22.53%，则：

税前折现率=WACC/(1-所得税率)=16.38%

3、收购时和前期减值测试时的盈利预测

公司收购捷安泊的评估基准日为2023年3月31日，收购时，评估机构采用母公司单体口径对股权价值进行评估，即先对母公司单体进行盈利预测后，再把长期股权投资评估值在母公司收益法中作为非经营性资产加回，从而得出收购时的评估结果。其中，对子公司评估时，“沈阳捷安泊城市停车管理有限公司”和“沈阳瑞景安泊城市停车管理有限公司”采用了收益法评估结果，其他子公司则采用了资产基础法评估结果。收购时对各单体公司的盈利预测主要是基于单体公司项目和人员情况。

在各期商誉减值测试中对含商誉资产组可回收金额进行评估时，采用合并口径下收益法评估，符合《资产评估专家指引第11号——商誉减值测试评估》(中评协〔2020〕37号)规定“商誉相关资产组或资产组组合的账面价值应当与企业合并报表口径保持一致”。盈利预测中对应相关收入主要根据合并口径存量运营项目和预计未来新增项目进行预测，成本费用等按照捷安泊合并口径的毛利水平、职工薪酬水平等进行预测。

综上可以看出，收购时对股权的价值评估，母公司及子公司涉及收益法的盈利预测基于各单体公司的既有项目及人员配置；而各期商誉减值测试对含商誉资产组可回收金额评估时，盈利预测则依据合并报表口径，对资产组整体采用收益法评估，收入及成本基于合并层面的存量及新增项目、整体毛利水平进行预测。同时，由于收购时部分子公司只采用了资产基础法，因此亦无法将收购时的盈利预测还原模拟为合并口径的盈利预测。受上述核算层级、评估方法及预测基础均不一致的影响，两种情景下

的盈利预测数据不具备可比性。

收购时相关主要盈利预测数据和关键参数如下：

(1)营业收入和利润

单位：万元

项目	2023年4-12月	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年
营业收入	3,504.15	4,676.64	4,815.32	4,910.55	4,994.18	5,052.75
净利润	606.69	785.82	758.67	715.62	674.6	627.46

注：上述预测数据为捷安泊母公司单体口径预测数据。

捷安泊母公司2023年-2025年实际实现的营业收入及净利润如下：

单位：万元

项目	2023年度	2024年度	2025年度
营业收入	5,301.04	5,363.80	6,112.79
净利润	1,189.55	-422.12	-463.66

(2)折现率

被评估单位折现率的确定，利用以下公式计算：

$$WACC=R_e\frac{E}{D+E}+R_d\frac{D}{D+E}(1-T)$$

其中：WACC为加权平均收益率；E为股权价值；Re为股权收益率；D为付息债权价值；Rd为债权收益率；T为企业所得税率。

根据上述计算得到被评估单位加权平均收益率为11.35%，以其作为被评估单位的折现率。

4、历年商誉减值测试数据对比及计提商誉减值准备金额的合理性分析

单位：万元

年度	项目	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
2023年商誉减值测试	营业收入	10,055.99	11,067.85	12,174.64	13,152.91	13,817.65	14,516.19		
	营业成本	6,498.18	7,129.43	7,842.37	8,475.88	8,909.76	9,366.15		
	息税前利润	1,296.99	1,498.19	1,713.38	1,893.51	1,996.85	2,106.80		
2024年商誉减值测试	营业收入		10,028.23	11,375.21	11,927.93	12,276.15	12,515.26	12,637.20	
	营业成本		6,731.12	7,477.54	7,838.58	8,066.04	8,222.23	8,301.89	
	息税前利润		-45.91	1,275.34	1,407.48	1,469.33	1,492.61	1,473.82	
2025年商誉减值测试	营业收入			9,884.19	11,258.51	13,220.91	13,527.38	13,737.83	13,845.15
	营业成本			6,341.78	7,231.68	8,389.32	8,585.01	8,719.39	8,787.92
	息税前利润			222.15	718.53	1,453.43	1,502.81	1,517.48	1,492.85

注：上表中2023年商誉减值测试列示的2023年财务数据为捷安泊合并财务报表实际数据，2024年、2025年数据同理。

项目	预测期收入增长率	预测期平均息税前利润率	税前折现率
2023年商誉减值测试	5.05%-10.06%	14.19%	12.39%
2024年商誉减值测试	0.97%-13.43%	11.71%	12.52%
2025年商誉减值测试	0.78%-17.43%	10.06%	16.38%

2023年及2024年折现率未发生重大变化，2025年折现率发生变动系叠加可比公司变化所导致。税前折现率的主要影响因素有系统风险系数、无风险利率、市场风险溢价、债权成本，上述参数均与折现率呈正相关关系，即各参数取值上升将导致折现率相应上升，反之则下降。主要参数的选取以行业数据库、专业行研报告、同行业公司公开披露信息等数据资料为依据进行测算分析。2023年至2025年主要系数取值具有合理性，具体如下：

项目	2023年	2024年	2025年
无风险报酬率	2.88%	2.03%	2.32%
系统风险系数	0.8901	0.9546	1.2986
市场风险溢价	6.40%	6.75%	6.12%
债权成本	4.20%	3.10%	3.00%

2023年商誉减值测试时营业收入根据历史年度收入实现情况，并基于未来新增扩建停车场规划进行预测。根据历史年度分析，2022年、2023年营业收入增长率分别为15.77%、17.73%，收入呈增长趋势；2022年、2023年利润率分别为7.76%、12.85%，利润率持续增长。2023年商誉减值测试时预测期平均息税前利润率14.19%，与历史利润率增长趋势相符。

2024年捷安泊为保障存量项目稳定运营及维护客户合作关系导致当期业务招待费同比大幅增加；同时，2024年由于续约价格超出预期及客户收回项目运营权等原因，捷安泊处理“华府车场二期”“天乾湖街光电西门停车场”“天香楼停车场”等搬场项目的前期投入设备及工程资产，形成较大规模的非经常性损失；并且多个战略合作项目受政策环境变化及央国企投资审批趋严等外部因素制约，推进进度严重滞后。上述原因累积最终导致2024年收入增长和利润率数据相较预测数据有较大差异。因此，在2024年商誉减值测试时，对收入增长率和息税前利润率的预测均较2023年减值测试有所下调。

2024年捷安泊收入增长和利润率虽未达预期，但是根据相关行业分析显示截止2024年底智慧停车行业规模持续上升，同时随着汽车保有量的上升，预计未来国内智慧停车系统产业发展空间巨大。根据2024年捷安泊未来可开展的新的运营项目并结合历史收入水平对未来收入成本等进行预测后，得出结论捷安泊资产组的可收回金额为17,300.00万元，对应计提商誉减值金额1,152.49万元，计提减值金额较为充分。

2025年捷安泊加强项目管理，处理部分亏损项目，该措施导致捷安泊2025年收入减少，但是毛利率水平升高。总体毛利率水平上升导致2025年息税前利润水平相较2024年有所上升，但是2025年期间费用与2024年基本持平。捷安泊2026年已经与政府部门进一步深度合作，预计未来会新增太原医院、大连第六医院项目，并积极与沈阳大东区、和平区、沈北新区等与政府合作深度发掘当地停车场资源，因此，在2025年商誉减值测试中，对收入增长率的预测相较2024年有所上调，考虑到捷安泊2025年整体息税前利润率虽然有一定幅度的上升，但是不及预期，所以在进行2025年商誉减值测试时息税前利润率的预测相较2024年商誉减值测试时有小幅的下降。

2025年末捷安泊已经开始建设太原医院、大连第六医院项目，并且预计从2026年开始捷安泊与沈阳各区政府深度合作，深度挖掘各区停车场运营项目，预计部分新的停车场运营项目以新的模式与政府合作运营，国资单位承担停车场前期建设成本，建设完成后交予捷安泊控股子公司运营，所以预计未来项目收入和毛利都会有所提升，2025年商誉减值测试时，基于捷安泊存量项目和预计未来新增运营项目对未来收入成本进行预测，并对税金及附加和期间费用预测后，得出捷安泊资产组的可收回金额为16,500.00万元，对应将商誉全额计提减值，根据预测数据和相关参数来看，2025年计提的商誉减值金额具有合理性。

(二)说明捷安泊业绩远不及预期、持续亏损且亏损加大的原因，以及在此背景下继续增加资产投入的详细用途及商业合理性，公司与交易对方是否存在关联关系或潜在利益安排，后续捷安泊相关资产是否存在进一步减值风险

1、说明捷安泊业绩亏损的原因

捷安泊2024年及2025年主要经营数据如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度
营业收入	9,884.19	10,028.23
营业成本	6,341.78	6,731.12
销售费用	1,733.40	1,833.74
管理费用	1,536.24	1,445.17
资产处置收益	-42.44	-355.85
归母净利润	-845.87	-904.92
扣非后归母净利润	-762.08	-645.06

该公司2024年及