(上接D29版)

近几年的息税前营业利润及息税前利润率情况如下表：

金额单位：人民币万元

项目	2023年度	2024年度	2025年度
息税前营业利润	1,270.12	2,129.95	2,110.72
息税前利润率	20.70%	18.85%	23.03%

预测期息税前营业利润及息税前利润率情况如下表：

金额单位：人民币万元

项目	2026年度	2027年度	2028年度	2029年度	2030年度
息税前营业利润	2,000.45	2,059.22	2,107.96	2,255.32	2,387.90
息税前利润率	21.06%	21.07%	20.95%	21.75%	22.35%

2023年至2025年，息税前利润率呈现先降后升的态势，主要是受产品结构的影响。预测期息税前利润率维持在20.95%-22.35%之间，处于历史年度合理区间内，测算结果谨慎合理。

2.4折现率

根据《企业会计准则第8号——资产减值》的规定，包含商誉资产组预计未来现金流量现值计算中，"折现率是反映当前市场货币时间价值和资产特定风险的税前利率。该折现率是企业在购置或者投资资产时所要求的必要报酬率"，"折现率的确定应与未来现金流量税前口径一致采用税前折现率"。

依据税后现金流量、税后折现率计算得出现金流量现值，以此为基础，采用插值法计算得出税前折现率为11.65%。

③测算结果

3.1预计未来现金流量现值

通过测算，包含商誉资产组的预计未来现金流量现值为14,212.40万元。

3.2包含商誉资产组可收回金额

根据《企业会计准则第8号——资产减值》(2006)第6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者确定"。

由于预计未来现金流量现值高于包含商誉资产组的账面价值，故可不再采用公允价值减去处置费用净额计算可收回金额，最终确定包含商誉资产组可收回金额不低于人民币14,212.40万元。

④商誉减值计提

金额单位：人民币万元

序号	项目	金额
1	可收回金额	14,212.40
2	包含商誉的资产组账面价值	10,839.46
3=1-2	可收回金额与包含商誉的资产组账面价值之间的差额	3,372.94

由上表可见，可收回金额大于包含商誉资产组的账面价值，因此公司收购成都鹏华产生的商誉无需计提商誉减值准备。

(2)道然新能源

1)商誉所在资产组或资产组组合的相关信息

根据《资产评估专家指引第11号——商誉减值测试评估》第八条：商誉减值测试评估对象是包含商誉的资产组或资产组组合。

《企业会计准则第8号——资产减值》应用指南规定："资产组是企业可以认定的最小资产组合，其产生的现金流入应当基本上独立于其他资产或者资产组。资产组应当由创造现金流入相关的资产组成。"《企业会计准则第8号——资产减值》第二条进一步明确，资产组是指企业可以认定的最小资产组合，其产生的现金流入应当基本上独立于其他资产或者资产组产生的现金流入。

截至2025年12月31日，包含商誉的资产组由与商誉相关的长期资产和全部商誉组成，账面值情况如下：

金额单位：人民币万元

包含商誉资产组范围	账面价值
固定资产	437.90
长期待摊费用	0.85
无形资产	16.13
100%股权对应的商誉	97.11
资产总计	551.99
包含商誉资产组账面价值	551.99

2)商誉减值测试具体过程

①可收回金额的确认方法

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者确定。"

包含商誉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预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

1.1评估方法的选择

根据《企业会计准则第8号——资产减值》(2006)第十二条第二款规定，商誉所在资产组或资产组组合产生的未来现金流量不考虑筹资活动的现金流入或流出以及与所得税收付有关的现金流量。

我们以包含商誉资产组预测期息税前现金净流量为基础，采用税前折现率折现，计算包含商誉资产组预计未来现金流量现值。

1.2计算公式

息税前现金净流量=息税前利润+折旧和摊销-资本性支出-营运资金追加额

包含商誉资产组预计未来现金流量现值的计算公式：

$$P = \sum_{i=1}^{n} \frac{NCF_i}{(1+r)^i} + \frac{NCF_n \times (1+g)}{(r-g) \times (1+r)^n}$$

其中：P：评估对象预计未来现金流量现值；

NCF_i：详细预测期第i年息税前现金净流量；

NCF_n：详细预测期最后一年息税前现金净流量；

g：永续预测期净现金流量增长率；

r：税前折现率；

n：详细预测期；

i：详细预测期第i年。

②关键参数的选取过程及合理性

2.1主营业务收入及收入增长率

主营业务收入主要为型材及模具的销售收入，历史年度主营业务收入及收入增长率情况如下：

金额单位：人民币万元

项目	2023年度	2024年度	2025年度
主营业务收入合计	6,288.58	9,724.33	10,810.27
收入增长率		54.63%	11.17%

从上述数据分析，2024年销售收入较2023年度大幅增长，2025年继续呈增长趋势。

主营业务收入及收入增长率预测情况：

A、金属铝压延行业

金属铝压延行业作为国家重点支持的基础材料领域，当前呈现出稳健发展的态势。从市场规模来看，2025年全球铝压延产品市场规模约1540.71亿美元，预计至2032年将以4.02%的年复合增长率达到2030.20亿美元。行业涵盖铝板、铝带、铝箔等多种产品形态，广泛应用于交通运输、包装容器、建筑结构、机械设备及电气电子等国民经济关键领域。

从政策环境看，国家层面持续加大对铝产业高质量发展的支持力度。工业和信息化部等十部门联合印发的《铝产业高质量发展实施方案(2025—2027年)》为行业转型升级提供了明确指引。山东省等主要产区已出台具体工作方案，重点突破高品质化铝制备、高端压延铜箔等关键技术，支持高性能铝基复合材料等高端铝材研发及产业化发展。同时，《有色金属行业稳增长工作方案(2025—2026年)》提出推动数字化、绿色化转型，实施"人工智能+有色金属"行动，建设行业大模型，提升生产效率和技术水平。

行业发展呈现两方面特征：一是下游需求持续扩张，新能源汽车、新一代电子信息、航空航天等新兴领域对高强、高韧、耐腐蚀铝材的需求不断增长，推动产品结构向高端化升级；二是行业竞争加剧，原材料价格波动、环保要求趋严等挑战并存。国际市场方面，市场竞争较为激烈。

总体而言，铝压延行业将在需求扩张与转型升级的双重作用下，维持平稳发展格局。未来几年，产业集中度有望进一步提升，技术创新和绿色低碳发展将成为行业主旋律，为产业链供应链韧性和安全水平提供有力支撑。

B、资产组所处企业情况

道然新能源汽车零部件(张家港)有限公司是一家专注于铝型材挤压、新能源汽车电池托盘加工制造及工装夹具设计制作的企业，产品涵盖汽车零部件、轨道交通部件、绿色智能出行工具部件、工装夹具等多个领域。近年来，随着股东持续提供资金支持，公司产能逐步提升，产量稳步增长。

综合上述分析并结合企业实际情况，参照资产组所处企业历史年度数据对未来年度主营业务收入进行预测，测算结果如下：

金额单位：人民币万元

项目	2026年度	2027年度	2028年度	2029年度	2030年度
主营业务收入合计	13,081.52	13,953.62	14,535.02	14,535.02	14,535.02
收入增长率	21.01%	6.67%	4.17%	0.00%	0.00%

本次主营业务收入的测算以企业实际情况为基础，测算结果符合企业及行业发展趋势，测算结果谨慎合理。

2.2毛利率

历史年度毛利率情况如下：

项目	2023年度	2024年度	2025年度
毛利率	-3.25%	-1.44%	0.89%

近年毛利率逐年上升，主要原因是产量提升。随着产量增加，单位产品分摊的固定成本(如折旧、人工等)下降，单位成本降低，从而毛利率逐步改善。尽管前期毛利率仍为负值，但已呈现明确的向好趋势。

主营业务成本主要是生产产品的材料费、职工薪酬、折旧费、维修费、水电费、房租等与产品生产直接或间接相关的支出。

对于材料费，主要在历史年度实际发生的基础上，根据历史年度单位采购成本及价格趋势进行测算；对于职工薪酬，在预计未来年度人员数量的基础上，通过现行工资(含社保及公积金)水平等进行综合测算；对于制造费用，区分具体明细，根据历史年度各费用实际发生情况，结合现行生产需要、固定资产规模及会计政策等综合测算；对于维修费、水电费等，主要在历史年度实际发生的基础上，参照历史年度单位成本合理水平进行测算。

本次根据主营业务成本的具体构成情况测算，测算后得到未来年度毛利率情况如下：

项目	2026年度	2027年度	2028年度	2029年度	2030年度
毛利率	3.09%	7.57%	11.90%	11.94%	11.98%

注：2026年一季度道然新能源的平均毛利率为4.36%。

同时，我们对比了可比公司的毛利率情况，可比公司近年的毛利率情况如下：

项目	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
亚太科技	19.84%	16.49%	14.46%	14.02%	14.95%	13.22%	10.99%
和胜股份	15.75%	17.97%	20.25%	19.14%	16.57%	12.80%	14.78%
豪美新材	16.74%	14.83%	12.02%	10.21%	12.61%	12.02%	10.32%

综合上述情况，本次毛利率测算结果符合企业当前处于规模效益爬坡期的实际情况。随着产量持续提升、单位固定成本下降，预测期毛利率逐步提升，后期水平接近可比公司近年毛利率的偏低区间，体现了企业逐步缩小与行业平均差距的趋势，测算结果谨慎合理。

2.3息税前营业利润及息税前利润率

为保持口径统一，本次以息税前营业利润及息税前利润率进行对比分析。

近几年的息税前营业利润及息税前利润率情况如下表：

金额单位：人民币万元

项目	2023年度	2024年度	2025年度
息税前营业利润	-609.03	-297.36	-291.72
息税前利润率	-9.59%	-3.00%	-2.69%

预测期息税前营业利润及息税前利润率情况如下表：

金额单位：人民币万元

项目	2026年度	2027年度	2028年度	2029年度	2030年度
息税前营业利润	-32.50	598.30	1,253.77	1,259.80	1,266.88
息税前利润率	-0.25%	4.29%	8.63%	8.67%	8.72%

历史期息税前利润率持续改善但仍为负值，主要受前期产量低、固定成本分摊过高的影响。预测期随着股东持续资金支持及产量逐步提升，产量持续增长所带来的规模效应进一步释放，单位固定成本持续下降，同时产品毛利率逐步改善。预测期息税前利润率水平符合企业仍处于爬坡期的实际情况，测算结果谨慎合理。

2.4折现率

根据《企业会计准则第8号——资产减值》的规定，包含商誉资产组预计未来现金流量现值计算中，"折现率是反映当前市场货币时间价值和资产特定风险的税前利率。该折现率是企业在购置或者投资资产时所要求的必要报酬率"，"折现率的确定应与未来现金流量税前口径一致采用税前折现率"。

依据税后现金流量、税后折现率计算得出现金流量现值，以此为基础，采用插值法计算得出税前折现率为12.15%。

③测算结果

3.1预计未来现金流量现值

通过测算，包含商誉资产组的预计未来现金流量现值为936.59万元。

3.2包含商誉资产组可收回金额

根据《企业会计准则第8号——资产减值》(2006)第6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者确定"。

由于预计未来现金流量现值高于包含商誉资产组的账面价值，故可不再采用公允价值减去处置费用净额计算可收回金额，最终确定包含商誉资产组可收回金额不低于人民币936.59万元。

④商誉减值计提

金额单位：人民币万元

序号	项目	金额
1	可收回金额	936.59
2	包含商誉的资产组账面价值	551.99
3=1-2	可收回金额与包含商誉的资产组账面价值之间的差额	384.60

由上表可见，可收回金额大于包含商誉资产组的账面价值，因此公司收购道然新能源产生的商誉无需计提商誉减值准备。

(二)年审会计师意见

1、会计师执行的核查程序

(1)针对子公司投资管控、业务及收入核查

①查阅公司收购协议、业绩承诺及内部控制制度，询问管理层了解收购背景、考核模式及原股东影响；

②核查公司业务模式与收入确认凭据，复核收入确认政策合规性及执行一贯性。核查上下游交易、关联关系及变动情况，确认交易价格公允性、交易背景合理性。

(2)成都鹏华应收账款及坏账核查

①获取应收账款账龄分析表，复核账龄划分准确性，按预期信用损失模型重新测算坏账准备；

②对期末应收账款抽样实施函证及替代程序，核查期后回款，评估减值计提充分性。

(3)道然新能源毛利率合理性核查

①获取并核查公司收入成本台账，复核收入成本核算准确性；

②结合公司定价策略、成本结构及同业数据，分析毛利率变动原因及合理性。

(4)商誉减值测试核查

①了解、评估及测试与商誉减值测试相关的内部控制的设计及执行有效性；

②评估管理层在商誉减值测试中所采用的方法，判断这些方法是否符合企业会计准则的要求，是否适用于当前的资产组情况；

③获取管理层聘请的第三方专家编制的商誉减值测试估值报告，对减值测试中所采用的关键假设及判断进行了评估，包括收入增长率、永续增长率及折现率等参数，判断这些假设是否合理、是否与市场情况和公司实际情况相符，评价由管理层聘请的外部评估机构的胜任能力、专业素质和客观性；

④对商誉减值测试模型的计算进行验证，确保模型的计算公式和过程正确无误，得出的可回收金额结果准确可靠；

⑤将相关资产组本年度的实际结果与以前年度相应的预测数据进行了比较，以评价管理层对现金流量的预测是否可靠；

⑥关注期后事项对商誉减值测试的影响，获取期后数据对预计未来现金流量进行对比分析其合理性；

⑦评价公司商誉减值计提充分性及合理性。

2、核查结论

(1)公司披露的子公司收购背景、管控模式、业务情况真实，收入确认符合企业会计准则要求。上下游交易价格公允，关联交易及相关事项披露完整，均具有商业实质。

(2)成都鹏华应收账款账龄划分准确，坏账准备计提充分，期后回款良好。

(3)道然新能源持续负毛利，系行业竞争激烈、业务规模较小导致，符合经营及行业实际情况，具有商业合理性。

(4)公司在报告期年末对商誉进行的减值测试，其资产组认定、评估方法选择符合《企业会计准则第8号——资产减值》的规定。减值测试中采用的关键参数(增长率、毛利率等)的选取基于历史数据、市场趋势及公司实际经营状况，参数调整具备合理依据。因此，公司在报告期内未计提商誉减值准备的结论是合理的，符合企业会计准则的相关要求。

三、关于供应商。

年报显示，公司前五名供应商采购额1.06亿元，占年度采购总额30.14%；公司预付款项0.18亿元，同比增长49.31%，主要是预付的采购款增加所致。请公司：1、补充披露各主要采购类别前五名供应商采购内容、结算方式、往来款项支付情况；2、补充披露前述供应商中是否存在新增供应商，并说明近三年新增供应商的成立时间、经营模式、与公司接洽情况、业务资质及规模、是否与公司采购规模相匹配、是否存在关联关系、相关业务往来是否具有商业合理性等；3、结合报告期新增预付款的情况、公司采购政策和合同约定付款条款等，进一步说明预付供应商款项增幅较大的原因及合理性，相关安排是否符合商业惯例。请年审会计师发表意见。

(一)公司回复

1、补充披露各主要采购类别前五名供应商采购内容、结算方式、往来款项支付情况

(1)2025年公司铝棒类采购前五名供应商情况表

单位：万元

序号	供应商名称	采购内容	2025年采购额	2025年新增应付账款	2025年付款额	2025年末余额	结算方式	占年度同类采购总额比例(%)	是否与上市公司存在关联关系	开始合作时间
1	供应商一	铝棒	2,961.64	3,399.28	3,481.27	-	货到厂一周内付款	28.07	否	2024年
	供应商二	铝棒	1,187.34	1,341.70	1,341.70	-	货到厂一周内付款	11.25	否	2025年
小计			4,148.98	4,740.98	4,822.97	-		39.32		
2	供应商三	铝棒	2,184.56	2,468.88	2,468.55	-	货到三日内付清全部货款	20.70	否	2024年
	供应商四	铝棒	1,205.68	1,362.42	1,362.42	-	货到三日内付清全部货款	11.43	否	2025年
小计			3,390.24	3,831.30	3,830.97	-		32.13		
3	供应商五	铝棒	540.65	540.65	610.93	33.82	款到发货，预付33.82万	5.12	否	2022年
4	供应商六	铝棒	337.06	380.89	380.89	-	货到厂一周内付款	3.19	否	2025年
5	供应商七	铝棒	85.64	105.78	162.24	28.30	货到厂一周内付款	0.81	否	2024年
合计			8,502.57	9,599.60	9,807.99	5.52		80.57		

供应商一、供应商二实际控制人为同一自然人，该自然人长期从事铝行业经营，具备铝产业上下游渠道、仓储物流及配套周转资金资源。其控制企业长期稳定供应铝棒，货源、资金、交付及价格风控能力可匹配公司大额采购需求，履约风险可控。供应商三、供应商四均为同一集团下属企业，该集团系国内头部大型铝产业集团，公司自2022年起与该集团开展铝棒采购业务合作。

(2)2025年公司长期资产类采购前五名供应商情况表

单位：万元

序号	供应商名称	采购内容	2025年采购额	结算方式	往来款支付情况	占年度同类采购总额比例(%)	是否与上市公司存在关联关系	开始合作时间
1	供应商八	金属增材制造厂房建筑工程	947.80	根据工程进度，预留5%质保金	根据工程进度，截至2025年12月应付余额202.33万元	22.33	否	2022年
		高端装备增材制造生产基地建筑工程	281.23	根据工程进度，预留5%质保金	根据工程进度，截至2025年12月应付余额393.41万元	6.63	否	2022年
汇总			1,229.03			28.96		
2	供应商九	机器设备	776.37	首付30%，货到付40%，验收后付25%，余下5%为质保金	截至2025年12月已经验收，剩余5%质保金未支付	18.29	否	2019年
3	供应商十	机器设备	619.47	预付70%+验收后付款30%	截至2025年5月完成验收并支付尾款	14.60	否	2023年
4	供应商十一	机器设备	530.97	预付70%+验收后付款30%	截至2025年7月完成验收并支付尾款	12.51	否	2023年
5	供应商十二	自动化生产线	526.50	预付+验收后付款+质保金	截至2025年12月底应付质保金13.5万元	12.40	否	2023年
合计			3,682.34			86.76		

注：长期资产包含固定资产、在建工程、无形资产、长期待摊费用及其他长期资产。

(3)2025年公司航材类采购前五名供应商情况表

单位：万元

序号	供应商名称	采购内容	2025年采购额	2025年新增应付账款	2025年付款额	2025年末余额	结算方式	占年度同类采购总额比例(%)	是否与上市公司存在关联关系	开始合作时间
1	供应商十三	起动机、传感器等	1,026.18	1,156.68	1,358.91	-238.13	代理进口航材100%预付货款后发货；国内购买的货到后0-60天内付款	14.01	否	2021年
2	供应商十四	摇臂、轴承、密封组件等	587.89	590.80	631.16	-145.95	预付100%，交期90日	8.03	否	2024年
3	供应商十五	轴承、密封组件、电容、开关等	532.15	600.95	1,020.55	-409.41	到货30日付款；100%全款预付	7.27	否	2013年
4	供应商十六	密封、喷嘴、轴承	476.05	539.17	644.67	-84.31	到货30日付款；100%全款预付	6.50	否	2024年
5	供应商十七	叶轮、导轨、轴封	475.85	531.25	276.79	259.16	到货30日付款	6.50	否	2015年
合计			3,098.13	3,418.86	3,932.08	-618.64		42.30		

(4)2025年公司其他材料类采购前五名供应商情况表

单位：万元

序号	供应商名称	采购内容	2025年采购额	2025年新增应付账款	2025年付款额	2025年末余额	结算方式	占年度同类采购总额比例(%)	是否与上市公司存在关联关系	开始合作时间
1	供应商十八	精密设备零件	492.97	679.91	712.78	65.57	合同签订后预付合同款的30%，产品完工验收入库，开具13%全额增值税发票挂账后三个月内付清余款	7.26	否	2015年
2	供应商十九	高纯氮气	343.43	388.08	279.44	125.44	甲方在双方完成对账且收到相应金额增值税专用发票后30日内支付相应货款。	5.06	否	2024年
3	供应商二十	圆钢	297.49	297.49	337.00	77.31	滚动付款	4.38	否	2018年
4	供应商二十一	银粉	248.09	280.34	236.02	-26.08	甲方预付合同总金额的100%作为预付款，乙方收到预付款后3日内发货并开具全额增值税专用发票给甲方。	3.66	否	2022年
5	供应商二十二	精密设备零件	214.88	214.88	185.03	93.70	滚动付款	3.17	否	2015年
合计			1,596.87	1,860.70	1,750.27	335.93		23.53		

(5)2025年公司加工费以及其他类费用采购前五名供应商情况表

单位：万元

序号	供应商名称	采购内容	2025年采购额	2025年新增应付账款	2025年付款额	2025年末余额	结算方式	占年度同类采购总额比例(%)	是否与上市公司存在关联关系	开始合作时间
1	供应商二十三	热处理与车成加工费	246.89	246.89	257.91	73.41	滚动付款	3.69	否	2016年
2	供应商二十四	精密零件加工费	236.70	359.14	372.15	61.49	合同签订后预付合同款的30%，产品完工验收入库，开具13%全额增值税发票挂账后三个月内付清余款	3.54	否	2021年
3	供应商二十五	外协费	201.25	227.41	56.71	167.31	验收合格后3个月内付款	3.01	否	2024年
4	供应商十八	精密零件加工费	186.93	679.91	712.78	65.57	合同签订后预付合同款的30%，产品完工验收入库，开具13%全额增值税发票挂账后三个月内付清余款	2.80	否	2015年
5	供应商二十六	热处理加工费	150.04	150.04	173.16	23.15	滚动付款	2.24	否	2024年
合计			1,021.81	1,663.38	1,572.71	390.93		15.28		

2、补充披露前述供应商中是否存在新增供应商，并说明近三年新增供应商的成立时间、经营模式、与公司接洽情况、业务资质及规模、是否与公司采购规模相匹配、是否存在关联关系、相关业务往来是否具有商业合理性等

根据问题1中的前五大供应商中开始合作时间为2023年-2025年的供应商统计新增供应商的情况如下：

(1)2023年-2025年铝棒类采购前五名新增供应商情况表

单位：万元

新增供应商名称	开始合作时间	成立时间	注册资金	经营模式	接洽情况	交易内容	2025年采购额	2024年采购额	是否与公司采购规模相匹配	是否存在关联关系
供应商一	2024年	2021/7/21	1,000万元	贸易经销模式，主营金属材料销售，上游对接大型铝厂，下游服务制造业客户	通过市场询价、供应商准入审核后建立合作关系	铝棒	2,961.64	3,402.01	是	否
供应商二	2025年	2021/2/10	300万元	贸易经销模式，主营金属材料销售，与供应商一共享上游供应链资源	通过供应商准入审核，与供应商一协同供货	铝棒	1,187.34	0.00	是	否
供应商三	2024年	2016/6/12	50,000万元	生产+回收模式，主营铝杆、铝棒加工与销售，为大型铝加工集团子公司	通过公开市场询价、资质审核后建立合作关系	铝棒，废铝换棒	2,184.56	1,951.03	是	否
供应商四	2025年	2021/4/1	10,000万元	生产+回收模式，主营再生铝、铝棒加工与销售，为大型铝加工集团子公司	通过供应商准入审核后建立合作关系	铝棒，废铝换棒	1,205.68		是	否
供应商六	2025年	2019/11/6	500万元	贸易经销模式，主营金属材料销售	通过市场询价、供应商准入审核后建立合作关系	铝棒	337.06		是	否
供应商七	2024年	2020/2/17	15,800万元	生产+回收模式，主营铝棒加工与销售	通过供应商准入审核，建立合作关系	铝棒	85.64	160.55	是	否

供应商一与供应商二均由同一自然人实际控制，专业从事金属材料销售业务。两家企业上游资源优势明显，直接与国内多家大型铝厂建立了长期稳定的合作关系，能够保障原材料供应的连续性和价格稳定性。公司严格按照内部采购管理制度，通过多轮市场询价、资质审查及实地考察等程序，综合评估其供应能力、产品质量及价格水平后，最终确定与其建立合作关系，公司与其合作具有商业合理性。

供应商三、供应商四均隶属于同一集团，该集团是国内领先的大型铝产业集团。上述两家企业分别专注于铝加工和再生铝生产领域，拥有先进的生产设备和成熟的生产工艺，资产规模较大，年产能充足，产品质量稳定，在行业内具有较高的知名度和较强的市场竞争力，能够充分满足公司规模化生产的需求，公司与其合作具有商业合理性。

供应商六、供应商七是我司为扩展供应链，保证原材料供应，经行业推荐、原材料审核评估后正式引入，已完成多批次铝棒采购合作，履约与交付情况良好，可有效保障原材料供应稳定与采购成本优化，公司与其合作具有商业合理性。

(2)2023年-2025年长期资产类采购前五名新增供应商情况表

单位：万元

新增供应商名称	开始合作时间	成立时间	注册资金	经营模式	接洽情况	交易内容	2025年采购额	2024年采购额	2023年采购额	是否与公司采购规模相匹配	是否存在关联关系
供应商十	2023年	2018/5/22	500万	集表面处理代工、喷涂设备研发制造、技术服务、内外贸销售于一体的工贸一体化工业企业，主营工业金属喷涂加工与喷涂设备产销。	通过公开市场询价、资质审核后建立合作关系	机器设备	619.47	1,598.53	585.49	是	否
供应商十一	2023年	2022/5/20	500万	集工业设备/材料销售、金属加工、软件研发、IT技术服务、互联网增值业务、货物进出口于一体的综合型企业，主打B端订单与商贸服务。	通过公开市场询价、资质审核后建立合作关系	机器设备	530.97	2,387.79	2023年预付款，24年验收纳入采购额	是	否
供应商十二	2023年	2017/2/17	2000万元	公司主营航空非标自动化产线、工装夹具、金属表面处理设备研发集成，采用研发设计+外协代工+整机组装生产模式(生产落地于分支机构)，面向航空航天、高端装备制造企业直接签约供货。	通过公开市场询价、资质审核后建立合作关系	自动化生产线	526.50	491.68	2023年预付款，24年验收纳入采购额	是	否

供应商十、供应商十一持有进出口设备的采购渠道，可开展国内外设备的进出口贸易业务。供应商十二具备非标自动化产线的开发资质，主要为公司非标自动化生产线供货及设备安装调试服务，合作内容与公司生产布局高度匹配；公司长期资产采购合作供应商均围绕冷喷涂产能建设、新生产线设备配套开展合作。受境外出口管制及国际贸易政策变化影响，部分关键设备无法直接从境外原厂采购，转而经由具备进出口资质的贸易服务商进口，相关采购交易具备商业合理性。

(3)2023年-2025年航材类采购前五名新增供应商情况表

单位：万元

新增供应商名称	开始合作时间	成立时间	注册资金	经营模式	接洽情况	交易内容	2025年采购额	2024年采购额	是否与公司采购规模相匹配	是否存在关联关系
供应商十四	2024年	2022/8/4	200万元	以电子产品、电脑配件、航空机械零配件及电子件的采购与销售为主	通过市场询价、供应商准入审核后建立合作关系	航空器材零配件	587.89	40.42	是	否
供应商十六	2024年	2022/9/26	500万元	以电子产品、电脑配件、航空机械零配件及电子件的采购与销售为主	通过市场询价、供应商准入审核后建立合作关系	航空器材零配件	476.05	189.21	是	否

供应商十四、供应商十六是专业从事航空机械零配件销售为主的企业。受国际贸易关系特别是进出口管制政策的影响，公司原有核心航材进口供应商暂停了对第三方的供货服务，为保障公司航空器材维修业务的正常开展，公司经过多方寻找和严格审核，增加这两家新的航材供应商，确保公司的采购需求，公司与其合作具有商业合理性。

(4)2023年-2025年其他材料类采购前五名新增供应商情况表

单位：万元

新增供应商名称	开始合作时间	成立时间	注册资金	经营模式	接洽情况	交易内容	2025年采购额	2024年采购额	是否与公司采购规模相匹配	是否存在关联关系
供应商十九	2024年10月	2017/7/6	1,000万	危险化学品经营；气体、液体分离及纯净设备制造；气体、液体分离及纯净设备销售；	通过公开市场询价、资质审核后建立合作关系	高纯氮气	343.43	24.78	是	否

供应商十九主营高纯气体供应，是我司喷涂业务核心原材料氦气的合作供应商，可保障氦气稳定供货。该企业属于氦气领域国内替代厂商，我司此前氦气主要向外资企业采购。本次切换非外资供应商，与公司整体战略布局相契合，公司与其合作具有商业合理性。

(5)2023年-2025年加工费以及其他类采购前五名新增供应商情况表

单位：万元

新增供应商名称	开始合作时间	成立时间	注册资金	经营模式	接洽情况	交易内容	2025年采购额	2024年采购额	是否与公司采购规模相匹配	是否存在关联关系
供应商二十五	2024年	2021/1/18	45000万元	技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；机械零件、零部件加工；电机制造；工业自动控制系统装置制造；工业自动控制系统装置销售。货物进出口；技术进出口。	通过市场公开询价。	加工费	201.25	15.88	是	否
供应商二十六	2024年	2022/11/7	100万	以金属表面处理及热处理加工；金属切削加工服务；机械零件、零部件加工为主	通过市场询价、供应商准入审核后建立合作关系	加工费及其他费用	150.04	79.46	是	否

供应商二十五专注于以飞机蒙皮镜像铣为代表的薄壁弱刚度结构件高精度加工技术和以钛合金结构件为难加工材料高效加工技术。2024年由于钛合金零件加工业务需求增加，其拥有四大类、国产化的五轴精加工设备多台，能保证我司钛合金零件加工业务的需求，公司与其合作具有商业合理性。

供应商二十六是一家专业从事金属表面处理及热处理加工为主的企业。公司此前主要的金属表面处理(镀铬)供应商是钟祥市富铭辉金属表面处理有限公司，由于产品质量及交货进度等原因，公司暂停与其合作。公司经过多方寻找和严格审核，增加这家金属表面处理(镀铬)供应商，为公司提供稳定、可靠的金属表面处理(镀铬)，确保公司的采购需求，公司与其合作具有商业合理性。

综上，2023—2025年新增供应商均不属于我司关联方，且基于实际业务需求开展合作。各供应商的成立年限、经营模式、合作对接情况、业务资质及经营规模，与我司采购体量相匹配。

3、结合报告期新增预付款的情况、公司采购政策和合同约定付款条款等，进一步说明预付供应商款项增幅较大的原因及合理性，相关安排是否符合商业惯例。

(1)报告期末，2025年预付前五名供应商采购情况如下：

单位：万元

单位名称	采购内容	合同约定付款条件及结算方式	合同金额	预付账款期末余额	占预付款项期末余额合计数的比例(%)	期后到货情况	开始合作时间
供应商十五	轴承、密封组件、电容、开关等	100%预付	449.50	409.41	23.35	预付金额449.50万为采购Honeywell原厂货，价格比同行业有优势故交期延期。	2013年
供应商十三	起动机、传感器等	全预付、补差	473.07	238.13	13.58	期后到货191.40万，未到货13.37万为采购Honeywell原厂货，价格比同行业有优势故交期延期。	2021年
供应商二十七	轴承、压片、背光板、销子等	100%预付	400.08	158.36	9.03	期后到货325.20万，未到货34.10万为采购Honeywell原厂货，价格比同行业有优势故交期延期。	2016年以前
供应商十四	摇臂、轴承、密封组件等	全预付	462.88	145.95	8.33	期后到货79.28万，未到货64.54万为厂家未发货，价格比同行业有优势故交期延期。	2024年
供应商二十八	2025年6月20日预付2025.7-2026.6月的厂房租金3,060,408元，应付电费228,568.49元	按1年提前10日支付，每年6月20日前支付，租赁期限2023.7.1-2028.6.1	306.04	130.16	7.42	持续租赁。	2023年
合计			2,091.56	1,082.01	61.72		

(2)2024年预付账款前五名采购情况

单位：万元

按预付对象归集的期末余额前五名的预付款情况					
单位名称	采购内容	合同约定付款条件及结算方式	合同金额	预付账款期末余额	占预付款项期末余额合计数的比例(%)
供应商二十九	轴承、密封等航材	100%预付(其中CZ20240927001合同只付轴山峰组件货款7241530元) 交期5-140天。	261.14	202.39	17.24
供应商二十八	2024年6月20日预付2024.7-2025.6月的厂房租金2,880,384元	按1年提前10日支付，每年6月20日前支付，租赁期限2023.7.1-2028.6.1。	288.04	144.02	12.27
供应商十四	轴承、密封组件等	100%预付交期月3-60天。	151.28	105.60	8.99
供应商二十一	银粉	100%预付、交期款10个工作日内。	519.34	70.40	6.00
供应商三十	变压器、插针、维修工作包等	100%预付交期45天内。	96.01	52.08	4.44
合计			1,315.81	574.49	48.93

2025年公司新增预付款项金额较大的供应商多为进出口贸易类企业。公司所需部分零部件需通过该类合作主体开展境外采购，由此形成一定的预付账款；同时，进口物料整体采购周期相对更长，采用预付备货的结算模式符合行业通行惯例，具备合理性。

报告期末，公司预付账款余额为1,753.20万元，较期初增长49.31%。预付账款大幅增长的主要原因系公司机载设备维修业务规模持续扩大，为保障维修业务的正常开展，公司需相应增加航材安全储备量。同时受当前全球航空器材供应链紧张的行业现状影响，航材供应商普遍要求采购方提前支付货款后方可安排发货，导致公司预付账款余额相应增加。

(二)年审会计师意见

1、会计师执行的核查程序

(1)了解与采购相关的关键内部控制制度，评价内部控制制度的设计，测试相关控制执行的有效性；

(2)获取供应商采购明细及主要供应商合同、发票、入库单、付款凭证，核对采购内容、结算方式、款项支付与往来余额的真实性、准确性；

(3)抽样选取重要供应商执行函证程序，确认本期采购发生额及往来余额的真实性和完整性；

(4)核查主要及新增供应商工商信息、经营资质、业务规模，核实是否存在关联关系，评价交易匹配性与商业合理性；

(5)获取预付账款明细，检查大额预付合同条款，复核预付款项增长原因，结合采购政策及行业惯例评价合理性。

2、核查结论

(1)公司近三年新增供应商具有真实的业务背景，其业务资质及规模与公司采购规模相匹配，不存在关联关系，相关业务往来具有商业合理性。

(2)公司预付款项增幅较大，主要系机载设备维修业务扩大、航材储备增加，叠加航空器材供应链紧张、进口供应商要求预付货款，符合公司的实际经营需求，具有合理性，相关安排符合商业及行业惯例。

四、关于现金流及存货。

年报显示，公司近三年经营活动产生的现金流量净额分别为-0.66亿元、-0.11亿元、-0.42亿元，持续三年为负。其中2025年经营活动产生的现金流量净额较去年同期下降0.3亿元，公司称主要是加大航材备货所致。同时，公司投资活动现金流中，购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付现金0.37亿元，近三年持续增长。请公司：1、补充说明近三年经营性现金流持续为负的原因及合理性；2、补充披露期末原材料的具体构成、单位成本同比变化情况；期后存货消化结转情况，结合订单覆盖率分析期末存货大幅增长的合理性，是否存在存货积压或减值风险，如是，请充分提示风险；3、本年度新增固定资产的具体内容，采购机器设备、投入在建工程款项的主要支付对象、是否为关联方、采购内容、采购金额及价格公允性，支付款项与相关合同约定、设备验收、工程进度等是否匹配；4、结合公司业绩持续下滑等，补充说明购建长期资产具体投向及预期效益，持续增长的原因，与公司主营业务发展的匹配性。请年审会计师对上述事项发表意见，并说明对期末存货、固定资产、在建工程执行的审计程序和获取的审计证据。

(一)公司答复

1、补充说明近三年经营性现金流持续为负的原因及合理性

(1)公司近三年经营活动现金流量净额情况

2023-2025年，公司经营活动产生的现金流量具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	2023年度
销售商品、提供劳务收到的现金	30,861.40	29,967.16	21,538.93
收到的税费返还	592.84	-	638.94
收到其他与经营活动有关的现金	1,400.49	1,707.09	1,915.63
经营活动现金流入小计	32,854.73	31,674.25	24,093.51
购买商品、接受劳务支付的现金	25,592.32	21,437.30	14,783.58
支付给职工以及为职工支付的现金	6,370.23	6,145.74	4,308.31
支付的各项税费	1,873.46	2,292.11	1,864.26
支付其他与经营活动有关的现金	3,196.52	2,981.54	9,718.89
经营活动现金流出小计	37,032.53	32,856.69	30,675.03
经营活动产生的现金流量净额	-4,177.80	-1,182.43	-6,581.53

(2)2023年度、2024年度及2025年度，公司经营活动现金流净额分别为-6,581.53万元、-1,182.43万元、-4,177.80万元，公司经营活动产生的现金流量净额连续三年为负，主要原因如下：

2023年度：公司经营性现金流为-6,581.53万元，主要系当年发生资金划转事项导致支付其他与经营活动有关的现金增加5,995万元，属于一次性非经常性经营现金流出。同时随着公司业务规模扩张，原材料采购备货、日常付现费用有所增加，相应加大经营现金流出。

2024年度：公司经营性现金流 为-1,182.43万元，主要全资子公司道然新能源当期收到信用等级一般的银行承兑汇票贴现金额1,646.98万元，根据《监管规则适用指引——会计类第1号》相关规定，对应贴现现金流入列报至筹资活动现金流，未计入经营活动现金流入。若此部分列报至经营活动现金流，则公司2024年度经营性现金流净额为464.55万元。道然新能源主营新能源汽车零部件配套业务，下游客户货款结算以银行承兑汇票为主，该结算安排与泰尔股份、亚太科技等同行业上市公司经营模式一致，是新能源汽车零部件产业链普遍存在的行业特征。公司收取的票据中部分由区域农商行、小型城商行承兑，该类票据可能存在到期兑付不及预期、形成连带或有负债的潜在风险。截至本次问询函回复披露日，公司所有承兑汇票均已按期足额兑付，未产生票据逾期、违约等风险情形。

模拟将2024、2025年度计入筹资性现金流入的票据贴现款还原至经营性现金流入，公司销售商品、提供劳务收到的现金调整情况如下：

单位：万元

项目	2024年度	2025年度
调整前经营性现金流净额	-1,182.43	-4,177.80
收到其他与筹资活动有关的现金	2,407.88	1,488.21
其中：信用等级一般的银行承兑汇票和商业承兑汇票贴现净额	1,646.98	1,151.61
调整后经营性现金流净额	464.55	-3,026.19

2025年度：公司经营性现金流为-4,177.80万元，主要原因：1、全资子公司道然新能源当期收到银行承兑汇票贴现金额1,151.61万元，根据《监管规则适用指引——会计类第1号》相关规定，对应贴现现金流入列报至筹资活动现金流，未计入经营活动现金流入；2、公司基于航空行业供应链特点、原材料价格波动及部分产品配套保供需求，结合市场订单预判主动加大核心航材、关键原材料存货储备，存货资金占用规模提升，当期采购及备货付现支出阶段性增加，导致经营性现金流为负。

综上，超卓航科2023年-2025年经营活动现金流为负，具有商业合理性。

2、补充披露期末原材料的具体构成、单位成本同比变化情况；期后存货消化结转情况，结合订单覆盖率分析期末存货大幅增长的合理性，是否存在存货积压或减值风险，如是，请充分提示风险

(1)原材料具体构成

单位：万元

所属业务板块	名称	2025年12月31日	占比
机载设备维修	轴承	1,026.20	11.89%
新能源汽车零部件制造	铝棒	846.06	9.80%
机载设备维修	密封	483.57	5.60%
	起动机	265.04	3.07%
	传感器	246.80	2.86%
	叶轮	225.11	2.61%
	开关	192.50	2.23%
	密封圈	176.95	2.05%
	壳体	162.12	1.88%
	密封组件	149.43	1.73%
	计时器	137.98	1.60%
	电机	135.00	1.56%
	环	118.34	1.37%
	轴	113.24	1.31%
	齿轮	112.42	1.30%
	盖组件	101.08	1.17%
	维修工作包	95.56	1.11%
	弹簧	86.23	1.00%
	电位计	85.21	0.99%
	膜片	77.44	0.90%
	内部齿轮	75.60	0.88%
	定子	72.56	0.84%
	摆架	70.46	0.82%
其他	其他	3,578.46	41.43%

上表中占比排名前五的原材料：轴承、密封、起动机、传感器为机载设备维修业务板块所需的航材类原材料；铝棒为新能源汽车零部件制造板块的主要原材料。

(2)单位成本同比变化情况

单位：元

所属业务板块	物料名称	规格型号	2025年平均单价	2024年平均单价	变动比例(%)
机载设备维修	传感器	型号1	397,787.61		
	传感器	型号2	311,504.42		
	传感器	型号3	17,009.84		
	传感器	型号4	160,637.17		
	盖组件	型号2	164,707.96		
	盖组件	型号3	164,707.97		
	盖组件	型号4	145,900.00		
	电机	型号1	26,150.45	18,750.00	39.47
	电机	型号2	182,099.12		
	电机	型号3	156,250.00		
	叶轮	型号1	31,841.94	25,251.20	26.10
	叶轮	型号2	5,352.13	4,244.40	26.10
	叶轮	型号3	330,000.00	156,250.00	111.20
	计时器	型号1	43,471.24	22,940.00	89.50
	计时器	型号2	42,987.36	22,939.83	87.39
	计时器	型号3	14,023.97	3,998.91	250.69
	计时器	型号4	15,149.98	14,023.96	8.03
	摆架	/	68,473.45	49,308.16	38.87
	起动机	/	1,325,221.24		
新能源汽车零部件制造	铝棒	/	19.61	18.70	4.88

上述存货除铝棒外，其余变动较大的存货全部系机载设备维修专用航材备件。机载设备维修航材备件单位成本变动较大的主要原因系受国际贸易大环境特别是进出口管制政策紧的影响，公司原有航材供应商停止面向第三方客户供货。为保障机载设备维修业务正常开展、满足维修交付需求，公司通过其他贸易公司开展航材采购业务。同时受进口航材关税加征、其他贸易供应商服务加价等因素影响，公司航材件采购成本有所上升。

(3)集团内各公司在手订单覆盖率、期后领用或结转销售情况

报告期末，公司原材料、库存商品和发出商品的在手订单覆盖率、期后领用或结转销售情况：

单位：万元

项目	期末余额		期后领用或结转比例(%)	
	2025年	2024年	2025年	2024年
原材料	8,633.38	5,408.57	31.72	48.11
项目	期末余额		在手订单覆盖率	
原材料	8,633.38	5,408.57	132.35	98.03
在产品	1,432.63	1,747.96		
库存商品	1,421.78	1,641.94		
发出商品	2,823.60	2,279.59		
合计	14,311.39	11,078.06		

综上，2025年存货期后领用结转比例31.72%，同比有所回落，公司实际生产领用规模并未下降，核心原因系期末原材料储备基数的提升。从期后领用情况来看，2025年期后领用金额较2024年增长5.23%，领用耗用规模稳步提升。期末原材料增加系公司机载设备维修业务不断拓展，维修品类持续增加，备件的种类及采购规模同步上升；加之进口航材关税上调，备件采购单价大幅上涨，致使2025年末原材料余额显著增加。

2025年在手订单覆盖率较2024年提升34.32个百分点，订单支撑力度显著增强，也进一步佐证公司年末扩充航材备货，整体备货规模与在手订单保持匹配。

风险提示：公司存货中航材备件等原材料占比较大，若后续客户无相关机型和设备的维修需求，将导致公司该等备件无法正常使用，可能导致存货发生减值并影响公司的经营业绩，敬请广大投资者注意投资风险。

3、本年度新增固定资产的具体内容，采购机器设备、投入在建工程款项的主要支付对象、是否为关联方、采购内容、采购金额及价格公允性，支付款项与相关合同约定、设备验收、工程进度等是否匹配

(1)2025年度购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付现金0.37亿元具体内容

单位：万元

项目	金额
机器设备购置金额	2,071.05
在建工程购置金额	1,524.04
电子设备购置金额	38.95
其他购置金额	35.91
合计	3,669.95

(2)2025年度采购机器设备的前五大供应商具体情况

单位：万元

购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	采购内容	供应商	是否为关联方	定价方式	付款进度	合同约定付款进度	工程/设备进度
699.90	五轴龙门加工中心PM2040U-2台	供应商一	否	市场询价定价	截至2025年12月已支付699.90万元，验收后于2026年1月支付完毕，还剩余5%的质保金未支付	首付30%定金，收到货后付40%，设备安装调试完成后付25%，余下5%为质保金	设备已到货并验收入库
97.50	龙门加工中心PM2040V		否	市场询价定价	2024年2月支付预付款60.50万元，2025年8月支付尾款97.50万元	发货前，付清全款	2024年3月验收并转固，经和供应商协商一致，验收合格后支付尾款，此笔为尾款
96.00	龙门加工中心TMC-2315		否	市场询价定价	2024年12月转固，2025年1月支付全款96.00万元	收到货后，付清全款	2024年12月转固
235.72	机床焊接机一批	供应商二	否	市场询价定价	设备于2025年11月验收完毕并支付尾款	合同签订当月付款50%设备验收合格后支付尾款	货款于2025年11月支付完毕，设备于2025年11月验收完毕
210.00	高压冷喷涂系统	供应商三	否	市场询价定价	2025年5月支付尾款210万并验收合格，按合同约定支付	合同签订后甲方支付总金额的70%作为预付款；产品收货验收合格且收到全额增值税专用发票后付清30%尾款。	2025年5月设备已验收合格
180.00	高压冷喷涂系统	供应商四	否	市场询价定价	2025年7月支付尾款180万并验收合格，按合同约定支付	合同签订后甲方支付总金额的70%作为预付款；产品收货验收合格且收到全额增值税专用发票后付清30%尾款。	2025年7月设备验收合格
195.00	自动化生产线尾款	供应商五	否	市场询价定价	2025年3月支付100万，2025年10月支付95万，按合同约定支付	第二条产线开始启动时需方支付人民币壹佰万元整(?1000000)，第二条产线发货前需方支付人民币玖拾伍万元整(?950000)。	2025年10月已到货，2026年2月验收合格

(3)2025年度投入在建工程款项的前五大供应商具体内容

单位：万元

主要支付对象	金额	类型	是否为关联方	定价方式	2025年末付款进度	合同约定付款进度	工程进度
供应商六	484.10	金属增材制造厂房建设-10#楼	否	定额下浮定价	97%	第一次支付：正负零起 支付总金额20%；第二次支付：二层主体完成支付总金额20%；第三次支付：四层主体完成支付总金额20%；第四次支付：门窗、墙体完成支付总金额20%；第五次支付：整体完成支付总金额10%；第六次支付：竣工备案证办理完结支付总金额5%；第七次支付：竣工验收完结一年后，在确保质量情况下，支付总金额(质保金)5%，即结清结余全部账款。	2025年主体工程已部分完工未验收；2026年2月竣工
	484.65	金属增材制造厂房建设-7#楼	否	定额下浮定价	95%	第一次支付：水电气各项管线铺设完成及吊顶、墙体软装完成80%，支付总金额30%；第二次支付：水电气施工完成且吊顶、墙体软装及其他墙面基础全面完成，支付总金额30%；第三次支付：所有面层工程及电梯基础框架全面完成，支付总金额10%；第四次支付：办公家具进场、电气设备设施到位及弱电智能化系统安装完成，支付总金额20%；第五次支付：竣工验收完成(由甲方、监理方、施工方及设备供应商共同完成)，支付总金额5%；第六次支付：竣工验收完结一年后，支付结余质保金即总金额3%；第七次支付：竣工验收完结二年后，支付结余质保金即总金额2%。	2025年10月完工验收转固
	6.93	金属增材制造厂房-公共部分改造	否	定额下浮定价	97%	工程全部完工，竣工验收完成，支付90%。投入使用后支付7%。验收完成一年后支付余款3%。	2025年9月达到可使用状态完成验收
	21.00	金属增材制造厂房-零星工程改造	否	定额下浮定价	97%	第一次支付：整体完工，支付总金额的90%；第二次支付：验收完成，支付总金额的7%；第三次支付：验收完成一年后，支付总金额的3%。	2025年9月达到可使用状态完成验收
	18.76	嘉德生产厂房建设	否	定额下浮定价	97%	第一次支付：合同签订完成，支付总金额的30%；第二次支付：主材全部到场且基础完工，支付总金额的40%；第三次支付：整体完工，支付总金额的20%；第四次支付：竣工验收完成，支付总金额的7%；第五次支付：验收完成一年后，支付总金额的3%。	2025年8月达到可使用状态并验收
	130.00	上海厂房改造项目	否	定额下浮定价	100%	第一次支付：人员设备进场，支付金额300000.00元(大写叁拾万元整；第二次支付：验收完成后，支付剩余工程款全部金额。	2026年5月完成验收
	162.40	高端装备增材制造生产基地-研发楼整体单项工程(不包括水电气、消防安装)	否	定额下浮定价	90%	完成地下室工程及验收合格后，支付该工程款项40%，完成该主体工程地上部分，每完成一层并验收合格，支付该工程款10%直至封顶且全部验收合格，全部工程竣工验收且竣工备案证办理完结后，支付该工程款的7%，竣工备案证办理完结一年后，支付余款及该工程款的3%	目前施工已完成并验收合格
	25.69	高端装备增材制造生产基地-科研楼水电安装	否	定额下浮定价	97%	完成5#科研楼整体水、电及消防安装工程并验收合格后支付该工程款90%，主体完工验收合格后，支付该工程款的7%。	目前施工已完成并验收合格
	12.25	高端装备增材制造生产基地-科研楼桩基单项工程(包括打桩)	否	定额下浮定价	97%	该单项工程全部完工支付90%工程款；该科研楼工程封顶完成，并提供该合同全额专用增值税发票(税率9%)后，支付该合同总金额7%；3、竣工备案证办理完结一年后，支付该合同总金额3%，即结清结余全部账款。	目前施工已完成并验收合格
	106.20	高端装备增材制造生产基地项目-道路增加及破除修复	否	定额下浮定价	90%	所有人员材料入场，支付工程款的30%；施工完成并验收合格后，支付工程款的60%；竣工备案证办理完结一年后，支付余款即该工程款的10%。	目前施工已完成并验收合格
汇总	1,451.98						
供应商七	8.44	观光电梯	否	市场询价定价	79%	设备款：(1)合同签订后10个工作日内，甲方支付设备总价20%的预付款;(2)合同约定的发货前5个工作日，甲方支付设备总价的20%；(3)设备到场甲方验收完成，甲方收到乙方开具的全额货款增值税发票后，甲方支付设备总价的50%；(4)自当地负责特种设备安全监督管理的部门对电梯验收合格之日起10个工作日内，甲方支付设备总价的10%。安装款：(1)合同签订后，在双方约定的安装开工日期前10个工作日，甲方支付安装费总额的50%；(2)电梯安装调试完成，在通过当地负责特种设备安全监督管理的部门验收合格之日起10个工作日内，乙方提供全额发票，甲方付清剩余50%设备安装费。	2025年4月已完成安装、未验收
	9.10	10#楼电梯	否	市场询价定价	28%		2026年1月完成安装、未验收
	16.64	电梯	否	市场询价定价	89%		已安装完成，2台电梯验收完成，设备软件未调试完成
汇总	34.18						
供应商八	10.93	上海超卓齐翼新厂房环氧地坪项目	否	市场询价定价	100%	施工完成验收后付总价款的100%	2025年完成验收
供应商九	14.24	金属增材制造厂房建设4#、5#质保金	否	定额下浮定价	100%	双方约定工程进度款支付的具体时间和金额：第一次支付：正负零起 支付总金额20%；第二次支付：一层主体完成支付总金额20%；第三次支付：二层主体完成支付总金额20%；第四次支付：门窗、墙体完成支付总金额20%；第五次支付：整体完成支付总金额10%；第六次支付：竣工备案证办理完结 支付总金额7%；第七次支付：竣工备案证办理完结一年后，支付总金额3%，即结清结余全部账款。	4#楼2023年10月、5#楼2024年9月验收并转固
供应商十	11.00	金属增材制造厂房建设1#、2#质保金	否	定额下浮定价	100%		2#楼2023年10月、1#楼2024年9月验收并转固
合计	1,522.32						

综上所述，本期新增在建工程支出均为公司厂房扩建项目相关投入，与公司主营业务发展规划及生产经营需求匹配；新增机器设备投资均为保障生产经营正常开展所需的生产及检测设备。上述资本性支出的付款进度按照合同约定执行，与项目实际建设进度一致，不存在付款进度与合同约定或项目进度不符的情形。

4、结合公司业绩持续下滑等，补充说明购建长期资产具体投向及预期效益，持续增长的原因，与公司主营业务发展的匹配性。

(1)2023年-2025年度新增固定资产的具体投向

单位：万元

用途	具体投向(运用的业务板块)	2025年末固定资产账面原值	2025年末固定资产账面净值	2023年-2025年新增固定资产原值
研发设备	航空航天零部件及耗材增材制造	5,105.38	3,987.11	3,535.35
	机载设备维修	809.81	138.97	-
	工业母机及其零部件制造	213.27	183.97	213.27
	汇总	6,128.46	4,310.05	3,748.62
生产设备	航空航天零部件及耗材增材制造	14,982.56	10,757.68	8,333.36
	机载设备维修	2,049.93	664.28	403.24
	工业母机及其零部件制造	1,328.07	706.88	644.06
	新能源汽车零部件制造	610.36	408.35	34.77
	汇总	18,970.92	12,537.19	9,415.43
办公设备	行政办公	216.34	195.36	216.34
设备合计		25315.72	17042.60	13380.39
办公厂房	行政办公	4,428.19	3,925.29	3,290.91
厂房投入	航空航天零部件及耗材增材制造	21,227.06	20,142.07	21,227.06
	机载设备维修	1,664.81	947.68	108.91
	工业母机及其零部件制造	2,013.39	1,887.10	1,963.43
	汇总	24,905.26	22,976.85	23,299.40
厂房合计		29,333.45	26,902.14	26,590.31
合计		54,649.17	43,944.74	39,970.70

由上表，我司2023-2025年新增固定资产39,970.70万元，其中设备投入13,380.39万元，厂房投入26,590.31万元，其中与募投项目投资相关的转固金额为35,614.12万元，占公司近三年新增固定资产金额的89.1%。上述开支主要投向航空航天零部件及耗材增材制造业务的生产线搭建与技术研发；同时围绕冷喷涂技术民用化落地布局，加大前期资金投入，助力冷喷涂工艺在民用市场落地推广，持续提升产品市场占有率。

(2)预期效益，持续增长的原因，与公司主营业务发展的匹配性

近三年，公司长期资产持续增长，与主营业务发展整体匹配。资产增长核心源于近年业务拓展需求，叠加IPO募投项目分批建设、陆续转固并投入试生产，产能与设备投入均围绕主业落地。受宏观环境、下游需求及新业务拓展节奏影响，目前新增资产尚未完全释放预期效益。对此公司也将动态调整固定资产投资节奏，严控盲目扩产，防范资产低效闲置。

(下转D31版)