（上接D42版）

本期从客户收到的票据类型有银行承兑汇票和供应链票据，其中，收到供应链票据时，借记应收票据科目，贷记应收账款科目。根据四部委《关于严格执行企业会计准则切实做好企业2021年年报工作的通知》（财会[2021]32号）：企业因销售商品、提供服务等取得的、不属于《中华人民共和国票据法》规范票据的“云信”、“融信”等数字化应收账款债权凭证，不应当在“应收票据”项目中列示，期末公司将在手的供应链票据转入“应收账款”财务报表科目。公司将供应链票据背书转让给供应商时，借记应付账款科目，贷记应收票据科目。根据《企业会计准则第23号——金融资产转移》（财会〔2017〕8号）判断供应链票据不符合终止确认的条件，故期末将已背书未到期的供应链票据还原为“应收账款”财务报表科目，借记应收账款科目，贷记其他流动负债科目。期末还原的应收账款按照初始发生账龄正常计提坏账准备。

2、期末余额大幅增长的具体原因

本期营业收入较上期上涨27.07%，公司对客户信用政策和结算方式未发生重大变化，营业收入增长带动了票据结算的绝对金额增加，公司接受银行承兑汇票作为客户正常销售回款，纳入客户信用期考核。客户出于资金管理等原因，本期使用银行承兑汇票结算货款较多，从而推高了期末应收票据余额。

二、年审会计师核查意见

经核查，年审会计师认为：

1、公司前十大客户中第四名客户存在信用减值迹象，已按期末余额100%计提应收账款坏账准备，第六名客户存在信用减值迹象，已按期后未回款余额100%计提应收账款坏账准备，其他客户不存在信用减值迹象，已按账龄组合计提坏账准备，不存在应收账款坏账计提不充分的情形。

2、公司账龄3年以上应收账款的主要客户长期未能回款的主要原因系部分客户经营异常，无力支付，公司已按期末余额100%计提应收账款坏账准备；部分客户系质保款，待与客户核对完成后可支付，已按应收账款账龄计提坏账准备，坏账准备计提充分合理。

3、公司湖北普罗格科技集团股份有限公司相关项目的收入确认真实准确。

4、未终止确认的应收票据大幅增长主要系公司的业务规模扩大，收到的客户银行承兑汇票结算货款增多，期后到期票据已正常承兑，未发生坏账纠纷等风险。

问题4、关于供应商及往来款项

年报显示，公司报告期内前五名供应商采购额27,928.02万元，占年度采购总额23.36%，其中第二名、第四名和第五名为新进的前五大供应商。应付账款期末余额37,833.28万元，同比下滑4.52%，其中1-2年应付账款4,568.86万元，同比增长165.11%。预付款项期末余额4,435.90万元，同比增长253.42%，1年以内预付款项4,233.37万元，占比95.43%。应付票据期末余额25,559.40万元，同比增长79.67%，均为银行承兑汇票。

请公司：（1）列示前五大供应商的具体情况，包括名称、成立时间、首次合作时间、交易金额、是否公司关联方、结算条款及期末往来款项余额等，说明供应商变动的主要原因；（2）列示应付账款前五名供应商的名称、采购内容及金额、支付方式、账期及期后付款情况，分析与同行业惯例是否相符，并结合1-2年应付账款的主要供应商情况说明其大幅增长的原因及合理性；（3）列示1年以内新增预付款项主要对象的名称、主营业务、信用状况、交易背景、付款时间及比例、期末余额、结算周期等，说明增幅较大的原因及合理性；（4）列示公司应付票据的主要对象、交易背景、相应业务类型、结算周期及追索权条款，说明公司是否有票据保证金，以及应付票据大幅变动的原因及合理性。

【回复】

一、公司说明

（一）列示前五大供应商的具体情况，包括名称、成立时间、首次合作时间、交易金额、是否公司关联方、结算条款及期末往来款项余额等，说明供应商变动的主要原因；

1、2025年度前五大供应商明细

单位：万元

排名	供应商名称	采购金额（不含税）	应付账款期末余额	是否关联方	成立时间	首次合作时间	结算条款	主要采购产品	是否新进
1	第一名	10,538.89	652.52	否	1954/1/9	2013/10/17	发货后月结60天	电动辊筒、电机、驱动卡	否
2	第二名	5,185.68	1,399.24	否	2020/12/21	2023/1/31	票到后月结90天	电子料	是
3	第三名	4,704.56	424.38	否	2021/3/15	2022/5/27	25日前到票，到票为结算依据	焊管、不锈钢焊管、ZAM管、镀锌管	否
4	第四名	3,854.44	1,489.91	否	2018/9/17	2021/5/21	月结120天	铁芯等	否
5	第五名	3,644.45	753.50	否	2005/3/18	2024/2/18	月结90天	漆包线等	是

2、2024年度前五大供应商明细

单位：万元

排名	供应商名称	采购金额（不含税）	应付账款期末余额	是否关联方	成立时间	首次合作时间	结算条款	主要采购产品
1	第一名	11,322.88	1,352.54	否	1954/1/9	2013/10/17	发货后为结算依据	电动辊筒
2	第二名	3,534.51	467.27	否	2021/3/15	2022/5/27	25日前到票，到票为结算依据	焊管
3	第三名	2,936.91	1,452.57	否	2006/11/1	2024/1/1	根据项目进度，按合同约定	安装服务
4	第四名	2,863.50	1,306.27	否	2004/2/17	2023/1/3	月结90天	驱动器
5	第五名	2,733.53	710.18	否	2018/9/17	2021/5/21	月结120天	铁芯

3、前五大供应商变动的主要原因

2025年度，公司前五大合作供应商均为与公司建立长期稳定合作关系的优质供应商，双方经过长期业务磨合，在产品质量、交付周期、价格体系及售后服务等方面均形成了成熟、可靠的合作模式，供应链整体稳定性较强。

在前五大供应商体系中，第一名、第三名供应商为公司核心零部件生产所需原材料的核心供货主体，是公司主营业务生产环节的关键配套合作方，本期与上期均为前五大供应商。其中，公司第一大供应商主要为公司供应进口电机、电动辊筒及各类配套零配件，该供应商凭借稳定的产品品质、合规的进口供应链渠道及高效的交付能力，同时该主体亦是公司上期第一大供应商；公司第三大供应商专业从事焊管产品的生产与供应，其供应的焊管材料为公司核心零部件的重要基础原材料，该供应商在上期为公司第二大供应商，能够持续满足公司规模化生产的品质及产能需求。

公司第二名、第四名、第五名供应商均为核心零部件物流分拣电动滚筒业务的主要合作供货方，主要服务于核心零部件物流分拣电动滚筒业务的生产经营及业务拓展需求，其中，公司第四大供应商主要供应铁芯，上期为公司第五大供应商，变动较小；第二及第五名供应商为本期新进，上期为前十大供应商，采购规模未见异常爆发式增长。报告期内，核心零部件物流分拣电动滚筒已实现业务规模的高速增长，当期营业收入同比大幅增长57.25%（产品/业务营收占集团营收占比），占公司总收入比例约41.00%（核心零部件物流分拣电动滚筒业务收入/集团营收），业务体量、生产产能及原材料采购需求均随之大幅提升。

基于核心零部件物流分拣电动滚筒业务的快速扩张、采购规模的持续扩容，其对应的供应商采购金额及合作占比同步发生变动，进而使得公司合并报表范围内的前五大供应商梯队及排名结构产生相应变化，该等供应商变动情况系公司下属业务正常发展、采购结构优化所致，具备合理的商业背景与必要性。

（二）列示应付账款前五名供应商的名称、采购内容及金额、支付方式、账期及期后付款情况，分析与同行业惯例是否相符，并结合1-2年应付账款的主要供应商情况说明其大幅增长的原因及合理性；

1、应付账款前五名供应商具体情况

单位：万元

排名	供应商名称	应付账款期末余额	采购金额（不含税）	采购内容	支付方式	账期	期后付款金额
1	第一名	1,773.19	3,320.58	驱动器	银行承兑汇票60%、供应链票据40%	月结90天	1,773.19
2	第二名	1,489.91	3,854.44	铁芯	银行承兑汇票	月结120天	1,483.53
3	第三名	1,399.24	5,185.68	电子料	银行承兑汇票	月结90天	1,399.24
4	第四名	978.64	3,189.40	磁石	银行承兑汇票	月结120天	978.64
5	第五名	937.05	90.74	建筑工程施工总承包（土建+安装）	银行电汇，银行承兑汇票	工程桩10%，正负零10%，主体20%，竣工单35%，1年后10%，2年后10%，3年后5%	436.49

本期期末应付账款前五名中，第一至第四名系公司核心零部件物流分拣电动滚筒业务生产所需原材料所对应的供应商，第五名系公司核心零部件物流分拣电动滚筒业务建造新产线对应的供应商，由于核心零部件物流分拣电动滚筒业务本期业务大幅增长，扩大产能新建厂房，故其供应商跻身应付账款前五名。

2、与同业惯例比较分析

可比公司名称	主营业务	采购内容	账期
科捷智能	智能仓储	驱动器、电子料、铁芯、磁石等	月结90-120天
兰剑智能	智能物流装备	驱动器、电子料、铁芯、磁石等	月结90-120天
中科微至	智能物流装备	驱动器、电子料、铁芯、磁石等	月结90-120天

报告期内，公司应付账款对应的采购品类、结算账期、支付方式等交易条款，均与同行业公开数据计算周转天数保持一致，具备充分的行业合理性与商业公允性。本次选取同行业可比上市公司为科捷智能、兰剑智能、中科微至，上述企业与公司主营业务高度趋同，均聚焦智能仓储、智能物流装备研发生产，核心原材料采购体系、供应链合作模式、结算政策体系高度可比。

从核心零部件供应商结算惯例来看，科捷智能、中科微至、兰剑智能等同行针对驱动器、电子料、铁芯、磁石等核心生产物料的长期主力供应商，普遍采用月结90天、月结120天的信用账期，主流支付方式以银行承兑汇票为主，该结算模式是行业内头部企业稳定采购、维系优质供应链资源的通用方式。应付账款前五大均为核心零部件物流分拣电动滚筒业务核心物料供应商，公司对前四名供应商分别执行月结90天、月结120天账期，统一采用银行承兑及供应链票据结算，贴合同行业主流结算标准，账期的设置符合行业对核心零部件长期供应商的信用政策惯例，不存在显著差异或异常情形。

公司第五大供应商主要提供建筑工程施工总承包服务，采购属性为工程类服务采购，区别于常规物料采购，双方按照合同约定付款节点支付工程款，采用银行电汇及银行承兑汇票组合支付方式，该交易安排与同行业工程采购结算惯例相符，具备合理商业逻辑。

整体而言，公司针对不同品类供应商实行差异化、精细化结算政策，核心物料供应商账期、支付工具匹配行业通行标准，工程类供应商按合同节点结算的模式契合行业惯例，相关采购交易条款公允、合理。

3、2025年末应付账款1-2年账龄的主要供应商基本情况

单位：万元

排名	供应商名称	账龄1-2年余额	期后支付情况	形成原因	付款条件	采购内容
1	供应商一	834.52	未到达合同约定账期	新厂房建设	工程桩10%，正负零10%，主体20%，竣工单35%，1年后10%，2年后10%，3年后5%	建筑工程施工总承包（土建+安装）
2	供应商二	420.48	420.48	德马五期主体建设	预付30%，场地地坪回填夯实完成30%，项目竣工验收合格20%，质保20%	基建
3	供应商三	400.16	双方已于2026年6月就该质量瑕疵达成一致，公司计划于2026年下半年按协议支付。	因产品质量瑕疵暂未支付；双方已于2026年6月就该质量瑕疵达成一致，公司计划于2026年下半年按协议支付。	预付30%，发货30%，验收35%，质保5%	往复式称重分拣设备（非标定制）
4	供应商四	394.48	未到达合同约定账期	项目采购，未达到付款节点	预付30%，发货30%，验收30%，质保10%	自动物流线工程
5	供应商五	348.20	双方已于2026年6月就该质量瑕疵达成一致，公司计划于2026年下半年按协议支付。	因产品质量瑕疵暂未支付；双方已于2026年6月就该质量瑕疵达成一致，公司计划于2026年下半年按协议支付。	预付30%，发货30%，完工款15%，验收15%，质保10%	钢平台
6	供应商六	277.10	未到达合同约定账期	项目采购，未达到付款节点	预付30%，到货30%，验收30%，质保10%	ODM/快递整体外包（含电控，皮带机，钢平台）
7	供应商七	172.71	64.31	项目采购，项目HA237029#99验收时间为2025年12月；项目HA237105#99项目质保期未过	预付30%，到货20%，验收40%，质保10% 预付30%，到货30%，验收30%，质保10%	弯道皮带机/伸缩机
8	供应商八	171.85	171.85	项目安装费采购，暂未验收	预付30%，进度30%，验收30%，质保10% 预付20%，进度-5%，进度二5%，进度三20%，进度四10%，完工10%，验收25%，质保5%	机械/电控安装费
9	供应商九	163.05	160.87	巴西项目安装费采购	预付30%，进度30%，验收30%，质保10%	安装服务
10	供应商十	145.62	102.00	项目采购，暂未验收	预付30%，到货30%，验收30%，质保10%	钢平台
	合计	3,328.17	/	/	/	/

4、2024年末应付账款1-2年账龄的主要供应商基本情况

单位：万元

排名	供应商名称	账龄1-2年余额	期后支付情况	形成原因	付款条件	采购内容
1	供应商一	264.86	264.86	项目采购	预付30%，到货35%，验收25%，质保10%	提升机/辊子机/伸缩机/移栽机/拆码盘机
2	供应商二	205.69	205.69	项目采购	预付30%，到货20%，完工20%，验收25%，质保5%	滑槽
3	供应商三	111.81	76.55	项目采购	预付60%定金，货到验收30%，质保金10%	高速烘箱
4	供应商四	84.40	-	项目采购	预付30%，到货20%，完工20%，验收25%，质保5%	钢平台
5	供应商五	65.32	21.00	项目采购	预付30%发货30%验收30%质保10%	RGV，堆垛机
6	供应商六	53.59	20.71	项目采购	预付30%发货30%验收30%质保10%	快递单机设备
7	供应商七	52.70	43.68	项目采购	预付30%发货30%验收30%质保10%	机械电控安装
8	供应商八	50.00	-	项目采购	预付30%发货30%验收30%质保10%	机械安装费用
9	供应商九	40.73	40.73	德马工业数字化车间建造	基础工程验收20%，钢结构进场20%，主体验收20%，竣工验收20%，一年质保20%	基建
10	供应商十	40.49	34.50	项目采购	预付30%发货30%验收30%质保10%	箱式线，托盘线
	合计	969.59	/	/	/	/

5、应付账款账龄1-2年大幅增长的具体原因分析

报告期内，公司账龄1-2年的应付账款余额较上期显著上升165.11%。经核查，主要系长期资产购置款增加所致。具体构成及原因分析如下：

（1）供应商一（新厂房建设，余额834.52万元）、供应商二（德马五期主体建设，余额420.48万元）系大额资本性支出工程款集中确认，因工程进度结算周期较长而形成长账龄应付。报告期内，核心零部件物流分拣电动滚筒业务厂房建设及德马科技五期主体建设等重大资本性支出项目。根据工程类合同的行业惯例，相关款项按工程形象进度节点（如基础完工、主体验收、竣工结算等）分期支付，结算周期天然跨越1-2年。因此，已发生并确认的成本所对应的应付账款，在到达合同约定的付款节点前，计入1-2年账龄。此为本次增长的最主要原因。

该等款项的增长与公司当期固定资产投资计划相匹配。其中，供应商二的款项已于2026年2月11日按合同节点支付完毕，充分说明其属于“节点型应付”，而非逾期欠款。

（2）供应商四（自动物流线工程，余额394.48万元）、供应商六（余额277.10万元），报告期末部分项目未达到付款节点。

（3）供应商三（余额400.16万元）、供应商五（钢平台，余额348.20万元）系存在质量瑕疵的采购合同。根据采购合同约定，公司在与供应商协商整改方案期间，对争议部分款项暂缓支付。我司于2026年6月就质量瑕疵达成一致，公司计划于2026年下半年按协议支付。

综上，公司报告期末账龄1-2年应付账款大幅增长，主要系大额长期资产购置款增加、尚未结算应付款项增加以及个别质量瑕疵等经营性原因共同导致，具有真实的业务背景和合同基础，符合公司实际经营情况与行业结算惯例。公司现金流状况正常，与主要供应商合作关系稳定，不存在因流动性问题导致的系统性付款逾期。

（三）列示1年以内新增预付款项主要对象的名称、主营业务、信用状况、交易背景、付款时间及比例、期末余额、结算周期等，说明增幅较大的原因及合理性；

1、1年内新增预付款项主要对象具体情况

单位：万元

排名	供应商名称	期末余额	主营业务	信用状况	采购合同金额	付款时间	付款比例	结算周期	形成原因
1	第一名	881.00	电工安装及软件	无失信被执行、无重大行政处罚、无大额诉讼	2,252.41（AUD480.35）	2025年7月至11月	预付50%	40%定金（开工前支付）；20%电控柜（MCC）制造完成；10%软件工厂验收测试（FAT）通过；20%现场I/O测试完成；10%系统投入运营/使用	某项目预付款
2	第二名	358.83	采购钢平台	主体合规，无重大行政处罚。	1,194.59（USD170.17）	2025年12月	预付50%	预付30%，进度30%，验收35%，质保5%	某项目钢平台及服务的预付款
3	第三名	326.40	货架/钢平台	无失信被执行、无重大行政处罚、无大额诉讼	1,088.00	2025年12月	预付30%	预付30%，到货10%，初验30%，终验30%	某项目钢平台30%预付款
4	第四名	310.60	电气自动化设备	无失信被执行、无重大行政处罚、无大额诉讼	621.22（AUD132.48）	2025年6月、2025年9月	合同号：00015247，预付40% 合同号：00015719，预付30% 合同号：00015656，预付60% 合同号：00015248，预付40%	下单时支付50%定金，硬件到货支付45%，最终调试完成支付5%，	00015247#、00015248#、00015248#、00015719项目预付款
5	第五名	420.13	货架、钢结构	无失信被执行、无重大行政处罚、无大额诉讼	739.62	25年11月至2025年12月陆续支付12笔	预付30%，发货30%	预付30%，到货30%，验收30%，质保10%	主要是用于海外某项目货架、钢结构项目预付款
6	第六名	322.80	堆垛机系统	无失信被执行、无重大行政处罚、无大额诉讼	461.00	2025年4月至2025年12月陆续支付8笔	预付40%，发货40%	预付40%，发货40%，验收20%	HA251906#99项目多个堆垛机预付款
7	第七名	196.82	电滚筒/控制卡/移栽机	无失信被执行、无重大行政处罚、无大额诉讼	253.51	2025年6月	预付65%	项目采购月结30天，生产采购款到发货	HD247010项目移栽机预付款
8	第八名	178.30	货架系统	无失信被执行	283.00	2025年6月、2025年11月，	预付30%，发货30%	预付30%，到货30%，验收30%，质保10%	HA251906#99项目货架系统预付款
9	第九名	111.00	螺旋提升机	无失信被执行、无重大行政处罚、无大额诉讼	200.00	2025年5月、2025年6月	预付30%，发货30%	预付30，发货30，验收30，质保1年10，承兑50%	HB243031#99预付、发货款

（接上表）

排名	供应商名称	是否新增	交易背景
1	第一名	是	该公司是澳大利亚本土知名的工业自动化与机器人系统集成商，拥有超过25年的行业经验，主要向制造业、物流、制药等领域提供可编程逻辑控制器（PLC）、数据采集与监控系统（SCADA）、工业机器人等自动化系统的设计、集成与交钥匙工程服务。本次交易涉及我司与澳大利亚工业自动化系统集成商之间的一系列采购订单。我司内部多个项目（包括项目编号：00015247、00015719、00015656及00015248）的实际需求。为满足项目执行所需，我司通过正常的商业渠道进行采购。目前已生效并处于执行中的采购订单共四笔。该系列采购属于公司日常经营及资本性支出中的设备与技术采购行为，供应商选择基于市场比较，定价遵循公允原则，目前所有合同均按约定正常履行中。
2	第二名	是	该公司为在墨西哥注册的公司，是专业从事钢结构平台及相关工程服务的企业。本次交易服务于本公司特定的海外工程项目。该项目是公司在墨西哥市场的重要项目之一，其顺利执行对公司海外业务发展具有战略意义。作为项目所在地（墨西哥）的专业供应商，具备本地化服务、快速响应及符合当地标准的供应能力。选择该供应商是基于项目属地化采购策略、技术方案匹配度、交付时效及综合商务条款等多方面因素评估后的商业决定，旨在保障项目整体进度、控制综合成本并满足当地规范要求
3	第三名	是	该公司是国内专业的物流仓储设备与系统集成提供商，在货架、钢平台及自动化物流解决方案领域具备设计与实施能力。本次交易服务于本公司特定的海外仓储建设项目。该项目是公司承接的重要海外物流中心建设项目，对保障客户供应链效率至关重要。该公司在国内物流设备领域拥有良好的业绩和口碑，其钢平台产品在承载设计、合规性及交付能力方面能满足项目要求，国际权威认证齐全；非标定制能力强。选择该供应商是基于技术方案评审、成本对比、过往合作经验及项目交付周期等多方面综合评估后的商业决策，旨在确保项目质量与进度。
4	第四名	是	该公司是专注于电气自动化控制系统、PLC编程、SCADA/HMI界面及工业物联网（IIoT）解决方案的专业服务商与设备供应商，本次采购的核心标的为电气自动化设备及相关技术服务，可能包括但不限于可编程逻辑控制器（PLC）、人机界面（HMI）、工业通信模块、传感器、控制柜成套设备以及相关的软件授权、编程调试服务等，该公司在澳大利亚工业自动化领域拥有成熟的技术团队和项目经验，能够提供符合国际标准（如IEC、AS/NZS）及特定行业要求的解决方案。选择该供应商是基于其技术方案针对性、产品品牌与性能优势、本地化技术支持能力及综合商务条件的评估结果，旨在保障系统集成的可靠性、先进性与后续服务的及时性。

本次新增的四家预付账款供应商，均基于项目执行的刚性支付需求与商业惯例合作，其预付安排具备充分的业务合理性与必要性：针对第三名供应商，预付账款的设置主要是为了锁定海外项目的原材料价格、规避汇率波动风险，并确保供应商在跨国物流与长周期制造中的资金流动性，这是保障海外项目按既定节点推进的必要财务手段。对于第一名供应商及第四名供应商，由于涉及工业机器人、高端电气控制系统等技术密集型产品的定制开发与集成，根据行业通用的“按需投产”规则，向供应商支付预付款是启动设计、采购核心元器件及排产的前提条件，直接关系到后续项目交付的及时性与技术服务质量。

综上，对上述供应商采取预付模式，既是对市场规则的遵循，也是为了确保关键设备与技术在供应链紧张时期能获得优先权，有效管控了项目延期风险。

2、预付款项账龄1年以内大幅增长的具体原因分析

本期公司一年内新增预付款项规模增幅显著，并非资金异常投放，而是公司业务扩张、项目模式、行业特性及供应链合作规则共同作用的结果，核心原因主要分为四点：

第一，海外业务规模化拓展，新项目集中落地。本期公司大力布局海外市场，墨西哥、美国、南美等多个海外物流自动化、钢结构平台新项目集中启动立项、开工建设，项目数量、项目规模较往期大幅提升。海外项目前期设备采购、工程配套、系统搭建需求集中释放，而设备定制、工程服务进场均需提前支付预付款，直接带动预付款项大幅增长，是本期增幅大的主要原因。

第二，行业特性决定预付合作模式为行业常态。公司所处物流自动化、工业钢结构、电气设备配套行业，供应商多为定制化生产、专项项目配套服务模式。定制化设备生产、专项海外项目工程筹备需要供应商提前投入原材料、人力、技术成本，行业普遍采用预付定金锁定产能、保障供货的合作模式，30%预付款为行业通用标准，公司严格遵循行业交易惯例，导致预付款规模随项目增量同步上升。

第三，优质供应链锁定需求，保障项目交付进度。本次合作的供应商均为细分领域优质合规主体，履约能力、产品质量、技术实力突出。海外项目工期紧、交付标准高、跨境供应链交付周期长，为锁定优质供应商产能、避免原材料涨价、保障海外项目按时开工、按期交付，公司通过预付账款的方式稳固合作关系，锁定供货及服务资源，主动提前布局项目物资筹备，进一步推高了本期预付款规模。

第四，项目分批结算模式导致预付账款阶段性沉淀。本期多个项目采用阶梯式分期付款、分批次支付的模式，2025年多笔款项陆续支付，且设备到货、项目验收、质保收尾存在一定周期，预付资金在项目建设期内形成阶段性沉淀，期末未结算预付款余额集中体现，直观推高了本期预付款增幅。

综上，公司本期1年内新增预付款项均为服务于海外核心经营项目的合规、必要资金投放，合作供应商资质优良、交易背景真实、结算规则规范。预付款项大幅增长，是公司海外业务快速扩张、新项目集中落地、行业通用预付模式及供应链产能锁定需求共同导致的正常经营结果，不存在异常资金投放、违规合作、风险失控等问题，增幅变动具备充分的商业合理性与经营必要性。

（四）列示公司应付票据的主要对象、交易背景、相应业务类型、结算周期及追索权条款，说明公司是否有票据保证金，以及应付票据大幅变动的原因及合理性。

1、期末应付票据的具体情况

单位：万元

开具主体	供应商	金额	交易背景	业务类型	结算周期	追索权条款	是否有保证金
莫安迪	供应商一	3,400.15	电子料	材料采购	月结90天	有追索权，银行为第一付款责任人	有
莫安迪	供应商二	2,045.31	铁芯	材料采购	月结120天	有追索权，银行为第一付款责任人	有
莫安迪	供应商三	1,810.73	磁石	材料采购	月结120天	有追索权，银行为第一付款责任人	有
莫安迪	供应商四	1,027.17	平磨直线电机	材料采购	每月15日对账	有追索权，银行为第一付款责任人	有
莫安迪	供应商五	1,012.28	包胶筒	材料采购	月结120天	有追索权，银行为第一付款责任人	有
莫安迪	供应商六	957.68	端盖	材料采购	月结120天	有追索权，银行为第一付款责任人	有
莫安迪	供应商七	613.65	驱动器	材料采购	月结90天	有追索权，银行为第一付款责任人	有
莫安迪	供应商八	557.48	线缆	材料采购	月结60天	有追索权，银行为第一付款责任人	有
莫安迪	供应商九	516.89	轴	材料采购	月结120天	有追索权，银行为第一付款责任人	有
莫安迪	供应商十	478.99	电子料	材料采购	月结90天	有追索权，银行为第一付款责任人	有
德马科技	供应商十一	474.62	接触器、指示灯等低压类	材料采购	每月25日前	有追索权，银行为第一付款责任人	有
莫安迪	供应商十二	436.28	端盖	材料采购	每月15日对账	有追索权，银行为第一付款责任人	有
莫安迪	供应商十三	436.10	轴	材料采购	月结90天	有追索权，银行为第一付款责任人	有
莫安迪	供应商十四	434.67	磁石	材料采购	月结120天	有追索权，银行为第一付款责任人	有
德马科技	供应商十五	426.80	钣金/冲外件与焊接件	材料采购	每月25日前	有追索权，银行为第一付款责任人	有
莫安迪	供应商十六	418.97	驱动器、变频器，控制板等	材料采购	每月25日前	有追索权，银行为第一付款责任人	有
莫安迪	供应商十七	417.75	铁氧体	材料采购	月末30日对账	有追索权，银行为第一付款责任人	有
莫安迪	供应商十八	417.54	引出线	材料采购	月末30日对账	有追索权，银行为第一付款责任人	有
莫安迪	供应商十九	397.18	磁铁	材料采购	每月25日前	有追索权，银行为第一付款责任人	有
德马科技	供应商二十	392.13	木材包装、熏蒸木	材料采购	每月25日前	有追索权，银行为第一付款责任人	有
莫安迪	供应商二十一	347.04	电子料（包含芯片、电容电阻、PCB板等）	材料采购	每月25日前	有追索权，银行为第一付款责任人	有
莫安迪	供应商二十二	302.85	轴承	材料采购	每月25日前	有追索权，银行为第一付款责任人	有
德马科技	供应商二十三	269.60	机电安装费	费用采购	每月25日前	有追索权，银行为第一付款责任人	有
乾纳智能	供应商二十四	240.90	物流输送系统	材料采购	按照合同约定，项目进度结算	有追索权，银行为第一付款责任人	有
德马科技	供应商二十五	224.79	成套控制柜	材料采购	每月25日前	有追索权，银行为第一付款责任人	有
莫安迪	供应商二十六	222.76	端子	材料采购	每月25日前	有追索权，银行为第一付款责任人	有
莫安迪	供应商二十七	209.76	驱动器	材料采购	月结90天	有追索权，银行为第一付款责任人	有
莫安迪	供应商二十八	205.72	轴承	材料采购	每月25日前	有追索权，银行为第一付款责任人	有
莫安迪	供应商二十九	205.10	PCB板	材料采购	每月25日前	有追索权，银行为第一付款责任人	有
	合计	18,900.89	占比：73.95%				

本期期末应付票据较上期增加1.13亿，其中莫安迪较上年增加0.9亿，本期应付票据大幅增加主要系物流输送分拣核心部件业务莫安迪收入较上年大幅增长，对应采购需求量激增，以票据结算货款总额增加，故应付票据期末余额大幅上升。

2、期末票据保证金具体情况

单位：万元

开具主体	供应商	金额	开票银行	保证金比例
莫安迪	供应商一	1,146.29	建设银行/招商银行	30%
		1,133.82	宁波银行	40%
		1,120.04	浙商银行	0%
莫安迪	供应商二	1,213.72	建设银行/招商银行	30%
		570.83	宁波银行	40%
		260.77	浙商银行/苏州银行	0%
莫安迪	供应商三	1,119.74	建设银行/招商银行	30%
		275.98	宁波银行	40%
		415.01	浙商银行	0%
莫安迪	供应商四	574.63	建设银行/招商银行	30%
		452.54	宁波银行	40%
莫安迪	供应商五	821.24	建设银行/招商银行	30%
		191.04	浙商银行	0%
莫安迪	供应商六	378.93	建设银行/招商银行	30%
		166.14	宁波银行	40%
		412.61	浙商银行/苏州银行	0%
莫安迪	供应商七	360.85	建设银行/招商银行	30%
		20.30	宁波银行	40%
		232.50	浙商银行/苏州银行	0%
莫安迪	供应商八	378.31	建设银行/招商银行	30%
		179.16	苏州银行	0%
莫安迪	供应商九	309.59	建设银行/招商银行	30%
		207.31	苏州银行	0%
莫安迪	供应商十	196.11	建设银行/招商银行	30%
		91.51	宁波银行	40%
		191.37	苏州银行	0%
德马科技	供应商十一	474.62	浦发银行	20%
莫安迪	供应商十二	278.71	建设银行/招商银行	30%
		157.57	宁波银行	40%
莫安迪	供应商十三	171.61	建设银行/招商银行	30%
		264.49	苏州银行	0%
莫安迪	供应商十四	247.93	建设银行/招商银行	30%
		186.74	宁波银行	40%
德马科技	供应商十五	426.80	浦发银行	20%
莫安迪	供应商十六	380.58	建设银行/招商银行	30%
		6.10	宁波银行	40%
		32.29	苏州银行	0%
莫安迪	供应商十七	347.26	建设银行/招商银行	30%
		70.49	宁波银行	40%
莫安迪	供应商十八	239.54	建设银行/招商银行	30%
		178.00	宁波银行	40%
莫安迪	供应商十九	176.00	建设银行/招商银行	30%
		152.93	宁波银行	40%
		68.25	苏州银行	0%
德马科技	供应商二十	392.13	浦发银行	20%
莫安迪	供应商二十一	146.10	建设银行/招商银行	30%
		200.94	浙商银行/苏州银行	0%
莫安迪	供应商二十二	162.03	建设银行/招商银行	30%
		140.82	苏州银行	0%
德马科技	供应商二十三	269.60	浦发银行	20%
乾纳智能	供应商二十四	240.90	湖州银行	30%
德马科技	供应商二十五	224.79	浦发银行	20%
莫安迪	供应商二十六	174.16	建设银行/招商银行	30%
		48.60	苏州银行	0%
莫安迪	供应商二十七	145.51	建设银行/招商银行	30%
		64.26	苏州银行	0%
莫安迪	供应商二十八	136.56	建设银行/招商银行	30%
		69.17	宁波银行	40%
莫安迪	供应商二十九	154.71	建设银行/招商银行	30%
		50.39	苏州银行	0%
	合计	18,900.89		

期末应付票据中宁波银行票据保证金比例为40%，招商银行、建设银行、湖州银行票据保证金比例为30%，浦发银行票据保证金比例为20%；浙商银行与苏州银行无票据保证金，但均存有大额结构性存款。供应商均为长期合作，且接受票据结算，莫安迪为优化现金流，故在授信额度内以一定的保证金比例大幅增加开具银行承兑汇票金额。

二、年审会计师核查意见

经核查，年审会计师认为：

1、公司前五大供应商变动的主要原因系江苏莫安迪科技有限公司的营业收入大幅增长，为满足业务扩展需求，莫安迪本期采购量增加，本期前五大供应商中新增的三家供应商均来自于莫安迪，具有合理性。

2、公司应付账款前五名供应商中除工程采购外，采购合同中约定的账期与同行业惯例相符。工程采购因其结算期较长，本期新增莫安迪车间建造项目，故存在账龄为1-2年的大额应付账款。

3、公司预付大额款项主要系项目对应采购款，具有合理的原因及必要性，不会影响公司正常经营运转，未发现为供应商提供周转资金等侵占上市公司利益的情形。

4、公司采用票据结算的主要供应商及相关采购情况不存在重大异常，有追索权，银行为第一付款责任人；应付票据均采用银行承兑汇票，并存入一定的保证金，主要系银行承兑汇票流动性高、手续费低，与公司的资金支付策略匹配且供应商接受程度高，有利于采购业务的正常开展，具有合理性。

问题5、关于收购莫安迪

根据相关公告，公司2023年收购莫安迪100%股权，交易价格5.51亿元，形成商誉3.2亿元，截至2025年末未发生减值，公司商誉减值测试中预计未来5年莫安迪收入增长率14.84%-4.82%。2023-2025年业绩承诺期间，莫安迪承诺完成率为156.60%、176.15%和204.60%，业绩承诺方无须做出业绩补偿且核心团队可获得超额业绩奖励。

请公司：（1）莫安迪2025年收入同比增长57.25%，结合莫安迪当前在手订单、主要客户及变动、市场竞争、技术或产品优势等，说明莫安迪2026年及以后预测收入增长率较2025年大幅下滑的原因及合理性，是否存在业绩考核期届满后业绩大幅下滑的风险；（2）结合前问回复，说明本期商誉减值测试过程中各项假设、参数和指标选取与上年度商誉减值测试时相比存在的差异及其合理性，后续是否存在大额减值风险；（3）说明近三年超额业绩奖励的具体支付安排、会计处理以及对公司可能产生的影响。

【回复】

一、公司说明

（一）莫安迪2025年收入同比增长57.25%，结合莫安迪当前在手订单、主要客户及变动、市场竞争、技术或产品优势等，说明莫安迪2026年及以后预测收入增长率较2025年大幅下滑的原因及合理性，是否存在业绩考核期届满后业绩大幅下滑的风险；

1、在手订单

莫安迪2026年1-5月销售收入以及2026年5月末在手订单情况如下：

单位：万元

项目	2026年	2025年	变动幅度
1-5月销售收入	30,868.02	27,767.72	11.17%
5月末在手订单	7,770.62	8,480.36	-8.37%
合计	38,638.64	36,248.08	6.59%

注：2025年1-5月和2026年1-5月销售收入数据未经审计。

由上表可见，2026年1-5月，莫安迪销售收入为30,868.02万元，较上年同期增长11.17%；截至2026年5月末，莫安迪在手订单为7,770.62万元，较2025年5月末下降8.37%，主要原因系莫安迪从接到订单到交货的周期大约2-3周，2025年订单大幅增长，受产能限制部分订单交付时间较长，导致在手订单积压，2026年随着产能提升，订单交付时间缩短，故在手订单较上年同期末有所下降。

莫安迪2026年1-5月销售收入与2026年5月末在手订单合计金额为38,638.64万元，较上年同期增长6.59%，保持增长趋势。

2、主要客户及变动

2025年，莫安迪前五大客户收入及变动情况如下：

单位：万元

客户	2025年收入	2024年收入	变动金额	变动幅度
第一名	15,886.34	5,497.70	10,388.64	188.96%
第二名	6,529.81	3,269.99	3,259.82	99.69%
第三名	4,676.00	3,240.26	1,435.74	44.31%
第四名	3,954.26	1,590.75	2,363.51	148.58%
第五名	3,903.67	897.69	3,005.98	334.86%
合计	34,950.08	14,496.38	20,453.70	141.10%
营业收入	69,172.15	43,988.58	25,183.58	57.25%

由上表可见，2025年莫安迪前五大客户收入较上年增加20,453.70万元，总营业收入增加金额为25,183.58万元，前五大客户贡献了收入增加额的81.22%。

2025年度，莫安迪对第一名客户的销售收入较上年增加10,388.64万元，主要原因系：①由于莫安迪的产品有技术和性价比优势，该客户电动滚筒由原来的自主生产转为向莫安迪采购；②该客户因中标大型快递公司的设备采购项目并供货，从而2025年对莫安迪产品的采购量增加。

2025年度，莫安迪对第二名客户的销售收入较上年增加3,259.82万元，主要原因系该客户2025年海外业务增长较快，海外物流装备建设项目增加，相应增加对莫安迪产品的采购量。

2025年度，莫安迪对第四名客户的销售收入较上年增加2,363.51万元，主要原因系客户采用“深耕海外本土客户+跟随中资战略客户出海”策略，国际市场布局持续完善，营销体系不断健全、不断开拓新市场新客户，海外市场份额有效突破，随着客户海外业务大幅增加，向莫安迪的采购量随之上升。

2025年度，莫安迪对第五名客户、第三名客户的销售收入较上年分别增加3,005.98万元、1,435.74万元，主要原因系上述客户主要生产适合中小快递网点的分拣设备，2025年全国中小快递网点设备投入需求增长，上述客户的业务量增长，相应增加对莫安迪产品的采购量。

3、市场竞争情况

（1）国内快递行业发展情况

近年来，我国快递物流行业持续保持增长态势，为智能物流装备行业的发展提供了坚实的市场基础。根据国家邮政局公布的统计数据，2023年至2025年全国快递业务量分别为1,320.7亿件、1,750.8亿件、1,989.5亿件，年复合增长率为22.74%，快递行业保持了较高的增长速度，下游快递物流企业对智能物流设备持续投入，为莫安迪所在的智能物流装备核心部件行业提供了良好的发展机遇。

（2）市场竞争情况

莫安迪是智能物流装备输送分拣领域的核心零部件制造商，主要产品包括电动滚筒及驱动器、直线电机等，其下游客户主要为科捷智能、中邮科技、德马科技等物流装备制造商和系统集成商。

在核心零部件环节，莫安迪的主要竞争对手包括江苏胜牌科技有限公司等中小企业。与上述竞争对手相比，莫安迪凭借技术先发优势、丰富的产品应用经验及规模化生产能力，在规模、技术及产品方面具有突出的竞争优势，是国内快递物流输送分拣领域技术先进、规模较大的核心部件制造企业。

从下游设备制造商环节来看，近年来，包括科捷智能、中科微至、中邮科技在内的多家智能物流系统供应商完成发行上市，资本实力进一步增强，并基于提高市场份额的战略规划，导致下游设备制造商之间的竞争态势加剧。下游设备端的竞争压力逐步向上游核心零部件市场传导，对核心部件制造商形成降价压力，加剧了零部件环节的市场竞争。在此市场背景下，莫安迪作为快递物流领域主要的核心部件供应商，在预测未来收入增长率时充分考虑了市场竞争加剧、产品价格承压等不利因素，相关预测体现了谨慎性原则。

4、技术或产品优势

莫安迪在智能物流装备核心部件领域具备技术及产品创新优势、产品定制化开发和生产优势、产品性能及质量优势、受到终端用户广泛认可的优势以及客户服务优势等综合竞争优势。具体而言：

（1）技术及产品创新优势

凭借技术先发优势和多年的技术积累，莫安迪完整地掌握了滚筒及其驱动器、直线电机等核心部件所需的各方面核心技术，使公司的技术和产品始终保持先进水平。

（2）产品定制化开发和生产优势

莫安迪通过自有的技术实现柔性的定制化开发和生产，能够满足不同客户对产品运行、控制等多方面的需求，具有较强的为客户定制化开发能力和经验。

（3）产品性能及质量优势

莫安迪完整掌握了与产品有关的各项技术，且整个生产过程有成熟的工艺和质量控制，还开发了先进的自动化检测设备，保证产品性能稳定，具有较高的质量水平。

（4）受到终端用户广泛认可的优势

经过多年的积累，莫安迪是国内快递物流输送分拣领域技术先进、规模较大的核心部件制造企业，已进入主要快递企业的合格部件供应商名录，受到终端用户的广泛认可。

（5）客户服务优势

莫安迪具有为客户提供全流程技术服务的优势，包括为客户提供售前和售后技术支持，有利于提升客户满意度并与客户形成稳定的合作关系。

上述核心技术优势及产品开发能力为莫安迪顺应行业发展趋势，紧跟下游需求变化，不断进行技术迭代升级和产品创新提供了坚实保障。近年来，莫安迪顺应不同应用场景的细分需求，不断推出新产品：①为满足广大中小快递网点对占地小、柔性化程度高的窄带分拣机的需求，莫安迪前几年开发了光电驱动滚筒及其驱动器，该产品自2022年推广，2023年开始批量生产，2025年实现放量增长；②为适应智能物流分拣设备节能和提效的发展趋势，莫安迪2022年推出的永磁直线电机（相较于传统异步直线电机具有高效节能等优势）亦在2025年实现放量增长；③为进一步拓展产品应用领域，莫安迪2023年推出的工业输送滚筒（直驱型）在并购协同效应的推动下，借助德马科技在新能源、电商、服装、医药、智能制造等众多领域的客户资源，2025年实现了收入放量增长。

5、2026年及以后预测收入增长率较2025年下滑的原因及合理性

2025年，莫安迪营业收入同比增长57.25%，实现高速增长。2025年度收入大幅增长的主要原因包括：①国内快递物流企业持续增加固定资产投资，带动了莫安迪核心产品的市场需求增长；②莫安迪下游设备制造商和系统集成商客户大力开拓海外市场，带动了海外项目对莫安迪产品的采购需求增长；③快递网点设备投资增长，带动了光电驱动滚筒和永磁直线电机等新产品的需求增长；④公司2022年至2023年开发的新产品（如光电驱动滚筒、永磁直线电机、工业输送滚筒等）在并购协同效益体现及自身市场拓展的推动下，2025年实现了规模放量增长，贡献了显著的增量收入。

2026年及以后，预测期（2026-2030年）收入增长率（14.84%-4.82%）较2025年57.25%大幅下滑，主要基于以下谨慎合理的考虑：

（1）行业竞争加剧可能导致的价格下降

智能物流装备行业市场竞争日益激烈，核心部件制造商面临降价压力。莫安迪作为核心部件制造商，在预测未来收入时充分考虑了市场竞争加剧、同质化产品价格竞争等不利因素，对成熟产品的预测价格进行了审慎预估，从而收窄了收入增速预期。

（2）谨慎预期下游市场需求

虽然我国快递业务量近三年以22.74%的复合增长率持续增长，快递物流行业整体运行态势良好，但考虑到前几年国内快递物流企业持续进行大规模设备投入，物流基础设施建设已具备一定规模，基于谨慎性原则，对未来国内市场的需求增长进行保守预测。在海外市场方面，国内物流装备制造商近几年开始积极开拓海外市场，虽然已经取得一定成效，但对海外市场的开发进展进行保守预测，未将海外市场的增量假设为持续高速增长。

综上，商誉减值测试对莫安迪未来收入预测时，充分考虑了市场竞争、国内外市场需求多方面因素，秉持谨慎性原则进行的预测，在2025年高基数基础上，预测期（2026-2030年）更为审慎和稳健的收入增长率具有合理性。

6、业绩考核期届满后，在外部环境以及莫安迪自身经营不发生不可预见的重大不利变化的情况下，莫安迪业绩大幅下滑的风险较低

业绩考核期届满后，在外部环境以及莫安迪自身经营不发生不可预见的重大不利变化的情况下，莫安迪业绩大幅下滑的风险较低，主要理由如下：

（1）商誉减值测试结果充分验证

根据德马科技2025年年度报告及商誉减值测试评估报告，2025年末包含商誉的资产组可收回金额为131,500万元，远高于其账面价值42,722.86万元，商誉未发生减值。该测试结果已充分表明，基于对莫安迪未来经营状况和盈利能力的审慎预测，其未来现金流现值足以覆盖现有商誉价值，不存在业绩大幅下滑导致商誉减值的风险。

（2）业绩承诺期内表现优异

莫安迪在2023年至2025年业绩承诺期内，各年业绩完成率分别高达156.60%、176.15%和204.60%，超额完成业绩承诺。这充分证明了公司强大的经营能力和产品竞争力，为其后续发展奠定了坚实基础。

（3）收入预测下滑是回归稳态，而非恶化

预测期（2026-2030年）收入增长率（14.84%-4.82%）虽较2025年下滑，但仍维持在正增长区间，与2024年商誉减值测试中对2025-2029年的预测幅度基本相当。这表明公司业务将从高速增长期进入一个更可持续、更平稳的增长阶段，这是企业成长的正常规律，而非经营恶化。

综上，商誉减值测试对莫安迪未来收入预测时，充分考虑了市场竞争、国内外市场需求多方面因素，秉持谨慎性原则进行的预测，在2025年高基数基础上，预测期（2026-2030年）更为审慎和稳健的收入增长率具有合理性；业绩考核期届满后，在外部环境以及莫安迪自身经营不发生不可预见的重大不利变化的情况下，莫安迪业绩大幅下滑的风险较低。

（二）结合前问回复，说明本期商誉减值测试过程中各项假设、参数和指标选取与上年度商誉减值测试时相比存在的差异及其合理性，后续是否存在大额减值风险；

1、2024年和2025年商誉减值测试情况

上海东洲资产评估有限公司对公司并购江苏莫安迪科技有限公司形成的商誉相关资产组在2024年12月31日和2025年12月31日的可回收价值分别出具了东洲评报字[2025]第1039号和东洲评报字[2026]第1002号资产评估报告，经评估，德马科技集团股份有限公司并购江苏莫安迪科技有限公司所形成的商誉相关资产组的可回收价值在2024年12月31日和2025年12月31日分别为不低于83,900.00万元和131,500.00万元，均高于相关资产组的账面价值，商誉未发生减值。

2、2024年和2025年商誉减值测试的评估假设差异及合理性

2025年评估假设与2024年基本保持一致，不存在实质性差异。两期评估假设的差异主要系莫安迪实际资产和资质情况的更新，主要包括：①莫安迪及子公司在苏州市的经营场地在2024年为对外租赁，2025年随着自有厂房建设完成并启用，苏州市的经营场地搬至自有厂房；②2024年评估时莫安迪的《高新技术企业证书》取得日期为2022年12月12日，2025年评估时根据最新取得的《高新技术企业证书》更新了取得日期2025年12月26日。

2025年商誉相关资产组可回收价值评估假设如下：

（1）基本假设

公开市场假设：公开市场假设是对资产拟进入的市场条件以及资产在这样的市场条件下接受何种影响的一种假定。公开市场是指充分发达与完善的市场条件，是指一个有自愿的买方和卖方的竞争性市场，在这个市场上，买方和卖方的地位平等，都有获取足够市场信息的机会和时间，买卖双方的交易都是在自愿的、理智的、非强制性或不受限制的条件下进行。公开市场假设以资产在市场上可以公开买卖为基础。

资产按现有用途使用假设：资产按现有用途使用假设是对资产拟进入市场条件以及资产在这样的市场条件下的资产使用用途状态的一种假定。首先假定被评估范围内资产正处于使用状态，其次假定按目前的用途和使用方式还将继续使用下去，没有考虑资产用途转换或者最佳利用条件。

企业持续经营假设：企业持续经营假设是假设被评估对象企业在现有的资产资源条件下，在可预见的未来经营期限内，其生产经营业务可以合法地按其现状持续经营下去，其经营状况不会发生重大不利变化。

（2）一般假设

本次评估假设评估基准日后评估对象企业所在国家现行有关法律、宏观经济、金融以及产业政策等外部经济环境不会发生不可预见的重大不利变化，亦无其他人力不可抗拒及不可预见因素造成的重大影响。

本次评估没有考虑评估对象资产组及其资产将来可能承担的抵押、担保事宜，以及特殊的交易方式可能追加付出的价格等对其评估价值的影响。

假设评估对象所在地所处的社会经济环境以及所执行的税赋、税率等财税政策无重大变化，信贷政策、利率、汇率等金融政策基本稳定。

假设委托人、评估对象企业管理层提供的资料真实、完整、可靠，不存在应提供未提供、资产评估师已履行必要评估程序后仍无法获知的其他可能影响评估结论的瑕疵事项、或有事项。

（3）收益法评估假设

评估对象企业目前及未来的管理层合法合规、勤勉尽职地履行其经营管理职能，不会出现严重影响企业发展或损害股东利益情形，并继续保持现有的经营管理模式和管理水平。

未来预测期内评估对象企业核心管理人员和技术人员队伍相对稳定，不会出现影响企业经营发展和收益实现的重大变动事项。

被评估企业各项业务相关经营资质在有效期届满后能顺利通过有关部门的审批并持续有效。

被评估对象企业于评估基准日后采用的会计政策和编写本评估报告时所采用的会计政策在重要性方面保持一致。

假设评估基准日后评估对象资产组的现金流入为平均流入，现金流出为平均流出。

被评估企业子公司莫安迪科技（大连）有限公司位于大连市甘井子区革镇堡羊圈子村的值班室、整栋办公楼、厂房、宿舍及库房、变电箱等电力设备系租赁取得，租赁期至2026年5月9日。本次评估假设上述租赁合同到期后，能按租赁合同的约定条件获得续签继续使用，或届时能以市场租金价格水平获取类似条件和规模的经营场所。

江苏莫安迪科技有限公司的《高新技术企业证书》取得日期为2025年12月26日，有效期3年；子公司莫安迪（苏州）电机技术有限公司的《高新技术企业证书》取得日期为2024年11月6日，有效期3年。假设未来现行高新技术企业认定的相关法律法规无重大变化，评估师对企业目前的主营业务类型、研发人员构成、未来的研发投入占收入比等指标进行分析后，基于未来合理的经营假设，认为该公司基本具备持续获得高新技术企业认定的条件，能够持续享受所得税优惠政策。

3、2024年和2025年商誉减值测试的参数和指标选取差异及合理性

2025年商誉减值测试的估算方法、参数选取及测算模型与2024年整体保持一致，仅因基准日不同导致宏观参数更新、可比公司β值样本窗口滚动及企业实际经营业绩变化，从而导致2025年评估具体参数取值较2024年存在差异。

（1）2025年商誉减值测试的估算方法、参数选取及测算模型与2024年整体保持一致

公司商誉减值测试评估选用预计未来现金流量现值法估算包含商誉的资产组或资产组组合可收回金额，以预测的息税前现金净流量为基础，采用税前折现率折现，得出其可收回金额。商誉减值测试涉及营业收入、营业成本、期间费用、税金及附加、税前折现率、息税前现金净流量等关键参数，各参数均结合过往经营情况、资产属性及未来规划合理预测。

①营业收入

公司营业收入的预测综合考虑了各产品线历史业绩表现、在手订单情况、下游行业需求趋势及公司产能规划等因素。营业收入预测按产品线进行拆分，主要产品线包括滚筒及驱动器、直线电机、节能电机和风机等传统产品，以及2025年新增预测的无线取电和交叉带小车等新产品方向。各产品线收入预测结合历史增长率、市场份额及行业发展趋势分别确定，并加总得出营业总收入。预测期收入增长率呈逐年下降趋势，符合成长性企业增速逐步趋缓的规律。

②营业成本、销售费用、管理费用和研发费用

营业成本采用“料工费”模式进行预测，分别对原材料、工资薪酬和制造费用进行分析预测。其中，原材料成本结合历史料耗比及采购价格趋势确定；工资薪酬根据各业务线预测用工数量及人均薪酬增长率确定；制造费用中折旧及摊销按现有资产折旧政策测算，其余费用参考历史水平及未来经营规划合理预估。

销售费用、管理费用和研发费用主要包含工资福利费、折旧及摊销、业务招待费、差旅费、材料费等，通过参考以往年度的经营情况及未来规划对其进行分析预测。预测期各费用占营业收入比例整体保持稳定，符合费用管控目标。

③税金及附加

税金及附加主要包含城建税、教育费附加等，按相关税法规定的税率及计税基础进行测算。其中，江苏莫安迪科技有限公司及莫安迪（苏州）电机技术有限公司为高新技术企业，按15%的税率缴纳企业所得税，增值税率13%，城建税7%，教育费附加5%；莫安迪科技（大连）有限公司所得税率25%；苏州莫安迪机电科技有限公司为小型微利企业，享受所得税优惠。

④税前折现率

税前折现率的确定，先根据加权平均资本成本（WACC）计算得出税后口径的折现率，然后将其调整为税前的折现率。

税后折现率采用加权平均资本成本（WACC）确定：

$$WACC = Re \times We + Rd \times (1-T) \times Wd$$

其中，股权期望报酬率Re采用资本资产定价修正模型（CAPM）确定：

$$Re = Rf + \beta e \times MRP + \varepsilon$$

式中，Rf为无风险利率，取最新一个完整季度十年期中国国债收益率均值；MRP为市场风险溢价，取最近5年沪深300全收益指数年化几何平均收益率与同期十年期国债到期收益率差值的均值；βe为权益资本预期市场风险系数，由可比公司无杠杆βt结合目标资本结构调整确定；ε为特定风险报酬率，综合考虑企业规模、业务模式、发展阶段、核心竞争力等因素确定；Rd为债权期望报酬率，取5年期LPR；资本结构采用目标资本结构，参考国际会计准则IAS36要求，独立于企业当前实际筹资结构。

⑤息税前现金净流量（预估未来现金流量）

息税前现金净流量=息税前利润+折旧和摊销-资本性支出-营运资金增加额。

其中：

息税前利润=营业收入-营业成本-税金及附加-销售费用-管理费用-研发费用+其他收益。

折旧及摊销：根据资产类别，对已有资产和今后每年资本性支出形成的各类资产，以现行的折旧/摊销政策进行折旧/摊销的预测。

资本性支出：为了保证资产组生产经营可以正常发展的情况下，各资产组每年需要进行的资本性支出，包括存量资产的重置支出和增量资产的追加支出。

营运资金增加额：营运资金的预测根据各资产组最近几年每年营运资金占用占营业收入的比例进行分析和判断，在历史平均比例水平基础上结合公司目前及未来发展加以调整。

终值预测：采用永续年金的方式预测，永续增长率为0%。

（2）2025年商誉减值测试的主要参数取值与2024年的差异情况

由于两期评估基准日不同，宏观经济和市场环境不同，商誉相关资产组在2024年度和2025年度的实际业绩和发展情况不同，导致两期评估主要参数的具体取值不同，具体情况如下：

项目	2024年末商誉减值测试	2025年末商誉减值测试
收益期限	预测期5年（2025-2029年），永续期2030年及以后	预测期5年（2026-2030年），永续期2031年及以后
税前折现率（WACCBT）	11.92%	13.20%
无风险利率Rf	2.00%	1.83%
市场风险溢价MRP	6.76%	6.65%
可比公司无杠杆βt	0.918	1.098
权益βe	1.051	1.156
特定风险报酬率ε	2.50%	2.50%
债权期望报酬率Rd	3.60%（5年期LPR）	3.50%（5年期LPR）
目标资本结构（D/E）	17.10%	6.18%
股权期望报酬率Re	11.60%	12.02%
税后WACC	10.40%	11.50%
预测期首年营业收入	49,535.89万元	79,433.89万元
稳定期营业收入	62,579.48万元	103,887.80万元
预测期收入增长率	12.61%、6.74%、8.80%、4.33%、4.27%	14.84%、9.23%、6.59%、7.16%、4.82%
预测期综合毛利率	31.86%、32.10%、31.53%、30.36%、29.48%	30.59%、29.90%、28.83%、28.19%、27.82%
可回收价值	83,900.00万元	131,500.00万元

上述差异主要系以下原因所致：

（1）税前折现率由11.92%上升至13.20%，上升1.28个百分点

税前折现率上升主要受以下因素综合影响：①无风险利率Rf由2.00%下降至1.83%，系评估基准日十年期国债收益率下行所致；②市场风险溢价MRP由6.76%下降至6.65%，变动较小；③可比公司无杠杆βt由0.918上升至1.098，系本次评估采用的4家可比上市公司2023-2025年对数收益率测算结果较2022-2024年样本期间变动所致，反映了同行业上市公司系统性风险水平的变化；④目标资本结构D/E由17.10%调整为6.18%，系行业可比公司在不同的评估基准日资本结构变化；⑤债权期望报酬率Rd由3.60%下降至3.50%，系5年期LPR下调所致。上述各项因素中，βt上升和目标资本结构调整为主要驱动因素，带动股权期望报酬率Re由11.60%上升至12.02%，税后WACC由10.40%上升至11.50%，进而推高税前折现率。折现率上升使得现金流折现因子下降，体现了更为审慎的评估原则，具有合理性。

（2）预测期营业收入提高

商誉减值测试评估对预测期收益的预测主要以历史年度实际经营业绩为预测基础，结合企业的实际经营发展情况进行预测，莫安迪2025年度经营业绩大幅提升以及良好的发展情况为预测期起点提高提供了支撑。莫安迪2025年度实际营业收入较2024年增长57.25%，国内外市场需求增长，新产品在并购协同效益体现及自身市场拓展的推动下实现了放量增长。

（3）预测期综合毛利率有所下降

商誉减值测试评估对预测期毛利率的预测主要以历史年度实际毛利率为基础，结合企业实际情况进行预测，莫安迪2025年度毛利率受市场竞争、原材料价格等成本提升和产品结构变化等因素影响较2024年度有所下降，因此，2025年评估报告预测期毛利率低于2024年具有合理性。

综上，2024年和2025年商誉减值测试的参数和指标取值差异具有合理性。

4、在外部环境以及莫安迪自身经营不发生不可预见的重大不利变化的情况下，后续商誉大额减值的风险较低

在外部环境以及莫安迪自身经营不发生不可预见的重大不利变化的情况下，后续商誉大额减值的风险较低。截至2025年12月31日，公司合并江苏莫安迪形成的商誉相关资产组可回收价值131,500.00万元，远高于包含商誉的资产组账面价值42,722.86万元，安全边际率约207.80%，商誉大额减值的风险较低。

但在外部环境以及莫安迪自身经营发生不可预见的重大不利变化的情况下，商誉具有减值风险，上述未来重大不利变化比如：未来下游物流快递行业景气度下滑导致智能分拣设备需求减少，行业竞争进一步加剧导致产品销售价格下降或毛利率持续走低，莫安迪新产品研发方向或市场拓展不及预期，莫安迪高新技术企业资质到期后无法顺利续期，未来宏观利率环境发生重大变化导致折现率进一步上升等风险。

综上，在外部环境以及莫安迪自身经营不发生不可预见的重大不利变化的情况下，收购莫安迪100%股权产生的商誉后续大额减值的风险较低。

（三）说明近三年超额业绩奖励的具体支付安排、会计处理以及对公司可能产生的影响；

1、近三年超额业绩奖励的具体支付安排

（下转D44版）