

# 德马科技集团股份有限公司

## 关于 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、准确性和完整性依法承担法律责任。

德马科技集团股份有限公司（以下简称“公司”）于 2026 年 6 月 2 日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的《关于德马科技集团股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2026】0249 号，以下简称“问询函”）。根据《问询函》的要求，公司与中汇会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“中汇会计师”或“年审会计师”）、国金证券股份有限公司（以下简称“国金证券”或“独立财务顾问”）对《问询函》所提及的事项进行了逐项核查、落实，现将《问询函》所涉及问题回复如下。

本回复中部分合计数与各项目直接相加之和可能存在尾数差异，系数据四舍五入造成的。

### 问题 1、关于经营业绩

年报显示，公司第四季度实现营业收入 4.69 亿元，归母净利润-1463.81 万元，扣非后净利润-2287.57 万元，上年也出现第四季度亏损的情况。外销营业收入为 3.96 亿元，占营业收入的比例为 23.47%，同比增长 4.51%，毛利率为 29.62%，较上年增加 4.12 个百分点。此外，全资子公司德马工业、莫安迪 2025 年分别实现净利润 8,637.26 万元、13,656.11 万元。

请公司：（1）结合往期定期报告、收入和成本确认模式、同行业情况等，说明近两年第四季度亏损的原因及合理性；（2）列示境外前五大客户的名称、主营业务、销售金额、产品或服务、结算条款及回款金额，结合收入成本变动，

说明毛利率增长的原因及合理性；（3）列示并表范围内其他子公司的业绩、内部交易抵消等情况，说明德马工业、莫安迪净利润远超公司归母净利润的原因。

**【回复】**

**一、公司说明**

（一）结合往期定期报告、收入和成本确认模式、同行业情况等，说明近两年第四季度亏损的原因及合理性；

1、利润表

2025年合并利润表：

单位：万元

项目	2025 年度	2025 年 前三季度累计	2025 年 前三季度平均	2025 年 第四季度
一、营业收入	168,516.47	121,574.13	40,524.71	46,942.34
二、营业成本	119,571.81	84,287.51	28,095.84	35,284.30
毛利额	48,944.66	37,286.61	12,428.87	11,658.05
毛利率	29.04%	30.67%	30.67%	24.83%
税金及附加	1,300.22	954.30	318.10	345.92
销售费用	5,016.31	3,743.81	1,247.94	1,272.50
管理费用	13,192.26	9,394.48	3,131.49	3,797.78
研发费用	10,906.50	8,112.79	2,704.26	2,793.70
财务费用	1,076.69	727.74	242.58	348.95
加：其他收益	1,046.42	754.49	251.50	291.93
投资收益（损失以“-”号填列）	146.14	48.22	16.07	97.93
公允价值变动收益（损失以“-”号填列）	82.82	28.36	9.45	54.46
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-2,784.42	-2,056.03	-685.34	-728.38
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-3,005.54	346.97	115.66	-3,352.51
资产处置收益（损失以“-”号填列）	22.33	2.45	0.82	19.88

三、营业利润（亏损以“-”号填列）	12,960.44	13,477.94	4,492.65	-517.50
加：营业外收入	135.14	49.15	16.38	85.99
减：营业外支出	100.48	79.26	26.42	21.22
四、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	12,995.10	13,447.83	4,482.61	-452.73
减：所得税费用	4,051.80	2,726.49	908.83	1,325.31
五、净利润（净亏损以“-”号填列）	8,943.31	10,721.34	3,573.78	-1,778.03
归属于母公司股东的净利润（净亏损以“-”号填列）	9,516.21	10,980.02	3,660.01	-1,463.81
少数股东损益（净亏损以“-”号填列）	-572.90	-258.68	-86.23	-314.22

2024年合并利润表：

单位：万元

项目	2024 年度	2024 年 前三季度累计	2024 年 前三季度平均	2024 年 第四季度
一、营业收入	145,741.63	111,819.10	37,273.03	33,922.53
二、营业成本	104,718.66	78,545.63	26,181.88	26,173.03
毛利额	41,022.98	33,273.47	11,091.16	7,749.51
毛利率	28.15%	29.76%	29.76%	22.84%
税金及附加	1,096.36	820.09	273.36	276.27
销售费用	4,542.14	3,965.88	1,321.96	576.27
管理费用	11,369.63	8,543.52	2,847.84	2,826.11
研发费用	9,384.33	7,015.63	2,338.54	2,368.70
财务费用	364.01	480.43	160.14	-116.42
加：其他收益	1,649.67	1,592.26	530.75	57.41
投资收益（损失以“-”号填列）	654.80	23.35	7.78	631.45
公允价值变动收益（损失以“-”号填列）	4.90	-	-	4.90
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-2,278.25	-1,244.50	-414.83	-1,033.75

资产减值损失（损失以“-”号填列）	-2,532.46	76.00	25.33	-2,608.45
资产处置收益（损失以“-”号填列）	-155.25	-92.96	-30.99	-62.29
<b>三、营业利润（亏损以“-”号填列）</b>	<b>11,609.92</b>	<b>12,802.06</b>	<b>4,267.35</b>	<b>-1,192.14</b>
加：营业外收入	464.88	453.16	151.05	11.73
减：营业外支出	349.14	2.22	0.74	346.92
<b>四、利润总额（亏损总额以“-”号填列）</b>	<b>11,725.66</b>	<b>13,253.00</b>	<b>4,417.67</b>	<b>-1,527.34</b>
减：所得税费用	2,833.62	1,684.99	561.66	1,148.63
<b>五、净利润（净亏损以“-”号填列）</b>	<b>8,892.04</b>	<b>11,568.01</b>	<b>3,856.00</b>	<b>-2,675.97</b>
归属于母公司股东的净利润（净亏损以“-”号填列）	9,251.92	11,678.11	3,892.70	-2,426.20
少数股东损益（净亏损以“-”号填列）	-359.87	-110.10	-36.70	-249.77

## 2、公司业务模式、收入确认模式与行业季节性特征说明

### （1）核心业务模式

公司所处自动化物流装备行业，主营业务为自动化物流输送分拣系统、关键设备及其核心部件的研发、设计、制造、销售和服务，为客户提供物流输送分拣和智能仓储等系统解决方案，产品广泛应用于国内外电商、新零售、快递、高端制造、医药等领域。

自动化物流输送分拣系统及关键设备业务，公司经营模式以项目制为主，系统项目金额较高、实施周期较长，收入确认对当期业绩影响较大，项目的收入确认时间点存在一定不确定性。通常，公司系统业务的验收多集中于下半年，经营业绩存在一定的季节性波动风险，与同行业可比公司的业务模式基本一致。

核心部件业务，公司实行“以销定产”的生产模式进行核心部件的生产。制造部门制定详细的生产计划，进行生产调度、管理和控制，及时处理订单在执行过程中的相关问题，确保生产计划能够顺利完成。

### （2）收入确认模式

公司执行财政部于2017年7月5日发布《企业会计准则第14号——收入(2017年修订)》(财会[2017]22号)，具体收入确认原则如下：

1) 商品销售收入公司的商品销售收入主要包括自动化物流输送分拣系统、自动化物流输送分拣关键设备、物流输送分拣核心部件，收入的具体确认原则为：

自动化物流输送分拣系统及其关键设备销售中需要安装并带电调试的，按照合同要求安装调试完成，并取得购货方验收环节的验收证明时确认；

自动化物流输送分拣系统及其关键设备销售中不需要安装并带电调试的，按照合同要求安装竣工，并取得购货方的竣工证明时确认收入；

物流输送分拣核心部件：国内销售时，在客户收到商品并签收时确认销售收入；出口销售时，在取得报关单等单据时确认销售收入。

### 2) 技术服务收入

公司在已根据签订的技术服务合同约定提供了相应服务，收到价款或取得收取款项的证据，相关成本能够可靠地计量时，予以确认收入；

合同明确约定服务成果需提交报告书并经客户验收确认的，再取得客户验收的报告书时确认收入；合同明确约定服务期限的，在合同约定的服务期限内，按提供服务的进度或次数分期确认收入。

公司收入确认政策未发生重大变更，符合企业会计准则的要求，与同行业公司（兰剑智能、科捷智能、中科微至等）的收入确认政策一致。

### (3) 同行业情况

2025 年及第四季度同行业财报数据：

单位：万元

项目	科捷智能			兰剑智能			中科微至			中邮科技			德马科技（合并）		
	2025年度	第四季度	第四季度占比	2025年度	第四季度	第四季度占比	2025年度	第四季度	第四季度占比	2025年度	第四季度	第四季度占比	2025年度	第四季度	第四季度占比
营业收入	228,686	153,445	67%	150,225	37,134	25%	253,793	131,090	52%	138,538	57,339	41%	168,516	46,942	28%
营业成本	191,678	132,097	69%	109,486	26,707	24%	204,293	106,075	52%	127,132	51,361	40%	119,572	35,284	30%
毛利率	16.18%	13.91%	/	27.12%	28.08%	/	19.50%	19.08%	/	8.23%	10.43%	/	29.04%	24.83%	/
归母扣非净利润	1,151	8,296	721%	9,295	1,295	14%	-12,183	8,385	-69%	-14,442	-6,581	46%	7,950	-2,288	-29%
归母净利润	3,046	8,985	295%	10,947	1,572	14%	-9,298	8,666	-93%	62,671	-4,578	-7%	9,516	-1,464	-15%
归母净利率	1.33%	5.86%	/	7.29%	4.23%	/	-3.66%	6.61%	/	45.24%	-7.98%	/	5.65%	-3.12%	/

2024 年及第四季度同行业财报数据：

单位：万元

项目	科捷智能			兰剑智能			中科微至			中邮科技			德马科技（合并）		
	2024年度	第四季度	第四季度占比	2024年度	第四季度	第四季度占比	2024年度	第四季度	第四季度占比	2024年度	第四季度	第四季度占比	2024年度	第四季度	第四季度占比
营业收入	139,360	73,536	53%	120,768	37,418	31%	247,445	67,363	27%	91,225	31,822	35%	145,742	33,923	23%
营业成本	121,067	65,737	54%	81,817	22,329	27%	195,030	56,090	29%	84,491	32,857	39%	104,719	26,173	25%
毛利率	13.13%	10.61%	/	32.25%	40.33%	/	21.18%	16.73%	/	7.38%	-3.25%	/	28.15%	22.84%	/
归母扣非净利润	-7,448	-545	7%	9,814	4,434	45%	-13,271	-7,551	57%	-15,965	-8,011	50%	8,317	-1,674	-20%
归母净利润	-5,863	-236	4%	11,207	4,852	43%	-8,475	-7,286	86%	-14,786	-7,884	53%	9,252	-2,426	-26%
归母净利率	-4.21%	-0.32%	/	9.28%	12.97%	/	-3.43%	-10.82%	/	-16.21%	-24.78%	/	6.35%	-7.15%	/

由上表可见，由于同行业各公司业务结构不同，系统项目实施周期和确认收入节点不同，各公司在第四季度确认的营业收入和利润存在一定的差异化。

### 3、近两年第四季度亏损的具体原因

#### (1) 2025 年第四季度亏损主要原因

2025 年第四季度，公司实现营业收入 4.69 亿元，实现归属于母公司股东的净利润-1,463.81 万元，比前三季度平均归母净利润减少 5,123.82 万元，主要原因如下：

#### 1) 收入结构变动，整体毛利下降

2025 年德马科技（合并）：

单位：万元

	德马科技（合并）
--	----------

	前三季度 累计	前三季度 季度平均	第四季度	第四季度与 前三季度平均差异
营业收入	121,574.13	40,524.71	46,942.34	6,417.63
营业成本	84,287.51	28,095.84	35,284.30	7,188.46
营业毛利	37,286.61	12,428.87	11,658.05	-770.83
营业毛利率	30.67%	30.67%	24.83%	-5.84%

2025 年莫安迪子公司：

单位：万元

	莫安迪子公司					
	前三季度 累计	前三季度 占比	前三季度 季度平均	第四季度	第四季 度 占比	第四季度与 前三季度平均差异
营业收入	55,173.16	45.38%	18,391.05	13,998.99	29.82%	-4,392.07
营业成本	36,808.64	43.67%	12,269.55	10,214.20	28.95%	-2,055.35
营业毛利	18,364.52	49.25%	6,121.51	3,784.79	32.47%	-2,336.71
营业毛利率	33.29%		33.29%	27.04%		-6.25%

由上表可见，2025 年第四季度，公司合并收入为 4.69 亿元，比前三季度平均增加 6,417.63 万元（增加 15.84%）；合并毛利为 11,658.05 万元，比前三季度平均减少 770.83 万元（减少 6.20%）；合并毛利率为 24.83%，比前三季度平均减少 5.84 个百分点。

全资子公司莫安迪 2025 年第四季度收入占比 29.82%，比前三季度 45.38% 降低 15.56 个百分点；毛利率 27.04%，比前三季度 33.29% 减少 6.25 个百分点。莫安迪终端客户主要系电商企业、快递物流服务商等，为确保终端客户“双 11”购物高峰期间的分拣处理能力，莫安迪销售的该部分设备绝大部分需在前三季度完成设备的销售，故莫安迪第四季度为销售淡季，营业收入及产量均下降，产量下降导致产品单位固定成本增加，毛利率下降。营业收入及毛利率下降，导致 2025 年第四季度毛利额比前三季度平均减少 2,336.71 万元（减少 38.17%）。

2) 管理费用增加，对当期利润产生影响

2025 年第四季度，管理费用 3,797.78 万元，比前三季度平均增加 666.29 万元，主要有飞书软件系统和“产业大脑”软件系统等无形资产摊销增加 133 万元，专利费增加 66 万元，薪酬增加 35.00 万元，差旅费增加 56.50 万元，年终奖补提

90.40 万元等。

3) 减值计提基于谨慎性原则，对当期利润造成重大影响

2025 年第四季度，公司计提信用减值损失 728.38 万元、资产减值损失 3,352.51 万元，合计减少利润约 4,080.89 万元；比前三季度平均增加 3,511.20 万元，主要有以下原因：

公司与 P 客户于 2025 年 10 月业务诉讼纠纷调解达成一致，调解书已送达客户，同时发现客户经营持续恶化、现金流彻底断裂，未按调解书应付日期支付货款，公司基于谨慎性原则，对该客户所有涉及业务在第四季度予以单项 100% 计提减值，计提金额 3,679.18 万元；

2025 年第三季度末，公司例行对自动化物流输送分拣系统业务项目情况进行滚动预测，筛查并识别出海外某项目有预计亏损风险，公司基于谨慎性原则，对该项目计提合同履约成本减值，第四季度计提金额 733.90 万元；

2025 年，公司与 W 客户的某项目纠纷胜诉结案，并在 2025 年 10 月和 11 月实现应收款项收回，于第四季度冲回以前年度累计已计提减值，冲回金额 725.98 万元。

由于公司系统业务的收入确认（项目验收）集中于下半年，尤其是第四季度，账龄增加变化导致减值计提比例增加，此因素导致 2025 年第四季度减值计提增加 702.89 万元。

账龄计提减值规则：

一年以内	一至二年	二至三年	三至四年	四至五年	五年以上
5%	10%	30%	50%	80%	100%

4) 递延所得税资产调减，所得税费用增加

2025 年第四季度所得税费用 1,325.31 万元，对承接部分国内项目业务母公司的前期未弥补亏损确认为递延所得税资产的会计处理进行审慎判断，基于更严谨的角度，减少德马科技递延所得税资产 907.49 万元，导致公司 2025 年度实现的归属于母公司所有者的净利润减少 907.49 万元。

(2) 2024 年第四季度亏损主要原因

2024 年第四季度，公司实现营业收入 3.39 亿元，实现归属于母公司股东的

净利润-2,426.20 万元，比前三季度平均归母净利润减少 6,318.90 万元，主要原因如下：

1) 收入结构变动，整体毛利下降

2024 年德马科技（合并）：

单位：万元

	德马科技（合并）			
	前三季度累计	前三季度季度平均	第四季度	第四季度与前三季度平均差异
营业收入	111,819.10	37,273.03	33,922.53	-3,350.50
营业成本	78,545.63	26,181.88	26,173.03	-8.85
营业毛利	33,273.47	11,091.16	7,749.51	-3,341.65
营业毛利率	29.76%	29.76%	22.84%	-6.91%

2024 年莫安迪子公司：

单位：万元

	莫安迪子公司					
	前三季度累计	前三季度占比	前三季度季度平均	第四季度	第四季度占比	第四季度与前三季度平均差异
营业收入	35,626.87	31.86%	11,875.62	8,361.71	24.65%	-3,513.92
营业成本	22,712.29	28.92%	7,570.76	5,913.58	22.59%	-1,657.19
营业毛利	12,914.58	38.81%	4,304.86	2,448.13	31.59%	-1,856.73
营业毛利率	36.25%		36.25%	29.28%		-6.97%

由上表可见，2024 年第四季度，公司合并收入为 3.39 亿元，比前三季度平均减少 3,350.50 万元（减少 8.99%）；合并毛利为 7,749.51 万元，比前三季度平均减少 3,341.65 万元（减少 30.13%）；合并毛利率为 22.84%，比前三季度平均减少 6.91 个百分点。

全资子公司莫安迪 2024 年第四季度收入占比 24.65%，比前三季度 31.86% 降低 7.21 个百分点；毛利率 29.28%，比前三季度 36.25% 减少 6.97 个百分点。莫安迪终端客户主要系电商企业、快递物流服务商等，为确保终端客户“双 11”购物高峰期间的分拣处理能力，莫安迪销售的该部分设备绝大部分需在前三季度完成设备的销售，故莫安迪第四季度为销售淡季，营业收入及产量均下降，产量

下降导致产品单位固定成本增加，毛利率下降。营业收入及毛利率下降，导致2024年第四季度毛利额比前三季度平均减少1,856.73万元（减少43.13%）。

#### 2) 自动化物流输送分拣系统及关键设备业务发生大额成本亏损

母公司自动化物流输送分拣系统及关键设备业务韩国某项目合同金额2,068.80万美元，于2022年验收确认收入。项目交付运行后，因项目质量纠纷项目现场发生较大整改支出，该项目在2024年第四季度发生成本亏损968.69万元。

#### 3) 其他收益调减

2024年第四季度，其他收益57.41万元，比前三季度平均减少473.34万元。2024年前三季度确认其他收益的500万政府专项补贴收入，截止2024年年底尚未完成政府验收，于2024年第四季度调整计入递延收益，将在获得政府验收后计入其他收益。

#### 4) 减值计提基于谨慎性原则，对当期利润造成重大影响

2024年第四季度，公司计提信用减值损失1,033.75万元、资产减值损失2,608.45万元，合计减少利润约3,642.20万元；比前三季度平均增加损失3,252.71万元，主要有以下原因：

W客户的某项目于2024年第三季度在法院立案，根据案件梳理资料及客户反诉需求，预计诉讼周期较长且回款率不确定，公司基于谨慎性原则，对该客户涉及业务在第四季度予以单项100%计提减值，计提金额743.16万元；

2024年第四季度公司得知L客户破产，债权清偿比例存在重大不确定性，公司基于谨慎性原则，对该客户所有涉及业务在第四季度予以单项100%计提减值，计提金额315.70万元；

由于公司系统业务的收入确认（项目验收）集中于下半年，尤其是第四季度，账龄增加变化导致减值计提比例增加，此因素导致2024年第四季度减值计提增加1,542.70万元；

账龄计提减值规则：

一年以内	一至二年	二至三年	三至四年	四至五年	五年以上
5%	10%	30%	50%	80%	100%

2024年第四季度，公司开展年度库存盘点与物料整理工作，筛查并识别因技术迭代、项目方案变更等原因造成难以再利用的呆滞物料，对其计提存货减值，第四季度计提金额 872.27 万元。

5) 递延所得税资产调减，所得税费用增加

2024年第四季度所得税费用 1,148.63 万元，对承接部分国内项目业务子公司的前期未弥补亏损确认为递延所得税资产的会计处理进行审慎判断，基于更严谨的角度，减少子公司递延所得税资产 1,071.76 万元，导致公司 2024 年度实现的归属于母公司所有者的净利润减少 1,071.76 万元。

(二) 列示境外前五大客户的名称、主营业务、销售金额、产品或服务、结算条款及回款金额，结合收入成本变动，说明毛利率增长的原因及合理性；

1、境外前五大客户情况

单位：万元

客户名称	主营业务	销售金额	产品或服务	结算条款	回款金额
第一名	国际快递、卡车、机场行李托运、邮政、出版商、邮政等的物流系统服务	6,869.00	输送线项目	预付15%、设计10%、发货60%、终验15%	4,301.13
第二名	汽车和一般运输、纺织、制药、化工、钢铁、铁路、采矿和食品的进口和销售	5,103.01	交叉带项目	预付30%、发货40%、竣工10%、初验15%、终验5%	4,614.77
第三名	物流自动化系统设备研发、物联网技术服务、货物进出口等业务	3,043.43	输送辊筒	货到30天内付清全款	2,617.33
第四名	包装货物运输、转发服务、多式联运、海运和空运货运等配送服务，并提供仓储与仓储，物流解决方案等业务	3,042.64	交叉带项目	预付25%、设计15%、发货15%、到货15%、竣工15%、终验15%	3,042.64
第五名	端到端仓库解决方案；仓库数据分析与建模 定制储存解决方案设计与安装；托盘货架制造；机器人技术；自动化与集成；中夹层、货架系统与输送设	1,851.03	纸箱与托盘输送系统-VIC22-0230/A	预付20%、到货50%、竣工20%、终验10%	2,036.13

	备；生产线标记； 标签与建筑认证				
--	---------------------	--	--	--	--

公司前五大境外客户第一、二、四、五名系自动化物流输送分拣系统及其关键设备业务，第三名系物流输送分拣核心部件业务。

### 2、境外收入成本及毛利率变动情况

公司毛利率变动情况如下：

单位：万元

项目	2024年度	2025年度	增减变动
营业收入	37,893.64	39,603.84	1,710.20
营业成本	28,229.03	27,875.07	-353.96
毛利	9,664.61	11,728.77	2,064.16
毛利率	25.50%	29.62%	4.11%

其中：子公司德马工业毛利率变动情况如下：

单位：万元

项目	2024年度	2025年度	增减变动
营业收入	5,383.03	8,637.75	3,254.72
营业成本	2,813.68	4,426.41	1,612.73
毛利	2,569.35	4,211.34	1,641.99
毛利率	47.73%	48.76%	1.02%

公司外销毛利率 2025 年度较 2024 年度增加 4.11%，主要系子公司浙江德马工业设备有限公司加大海外市场推广投入，从而 2025 年度外销收入较 2024 年度增加 3,254.72 万元所致。浙江德马工业设备有限公司系物流输送分拣核心部件业务，外销毛利率较高，2025 年度较 2024 年度外销毛利增加 1,641.99 万元。

### 3、外销收入函证回函情况：

单位：万元

项目	金额
外销收入金额	39,603.85
发函金额	32,762.24

项目	金额
未发函金额[注 1]	6,841.61
回函金额	21,732.66
回函比例	66.33%
回函对方认可金额	21,732.66

注 1：未发函部分由多笔小金额项目累加组成，未发函部分主要通过上述对收入确认的程序确认。

4、对回函不符和未回函的营业收入执行替代程序：

- (1) 核对回函不符的原因；
- (2) 取得销售合同、订单并核对；
- (3) 取得出库单并核对；
- (4) 取得报关单并比对；
- (5) 取得客户验收单并核对；
- (6) 对客户报告期回款进行测试；
- (7) 取得应收账款的期后回款情况；
- (8) 外销收入未回函替代情况：

单位：万元

项目	金额
未回函金额	11,029.58
报关单替代金额	1,896.52
验收单替代金额	8,247.03
替代金额小计	10,143.55
替代金额比例	91.97%

(三) 列示并表范围内其他子公司的业绩、内部交易抵消等情况，说明德马工业、莫安迪净利润远超公司归母净利润的原因。

各公司净利润情况如下：

单位：万元

公司名称	2025年度净利润金额
德马科技集团股份有限公司	3,043.15
浙江德马工业设备有限公司	8,637.26
上海德马物流技术有限公司	-2,727.44
乾纳智能装备(湖州)有限公司	-742.46
江苏莫安迪科技有限公司	13,656.11
浙江德赞机器人有限公司	-489.17
Damon (SG) PTE.LTD. (德马科技新加坡有限责任公司)	-609.71
其他子公司	-608.13
合并抵消-德马工业分红给母公司	-10,500.00
合并抵消-其他影响归母净利润	-143.40
<b>合并归母净利润</b>	<b>9,516.21</b>

子公司浙江德马工业设备有限公司、江苏莫安迪科技有限公司为物流输送分拣核心部件业务，该业务2025年度盈利性较强，故浙江德马工业设备有限公司和江苏莫安迪科技有限公司2025年度有较高的净利润。母公司德马科技集团股份有限公司、子公司上海德马物流技术有限公司、乾纳智能装备(湖州)有限公司主要系自动化物流输送分拣系统及其关键设备业务，该业务2025年度盈利性较弱。母公司扣除子公司德马工业分红后的净利润系-7,456.85万元，上海德马物流技术有限公司净利润-2,727.44万元、合计亏损10,184.29万元，系德马工业、莫安迪净利润远超公司归母净利润的主要原因。

## 二、年审会计师核查意见

经核查，年审会计师认为：

1、公司2025年第四季度亏损的主要原因系子公司莫安迪第四季度盈利性不如前三季度，公司第四季度计提金额较大的坏账准备和存货跌价准备，确认金额较大的递延所得税费用；公司2024年第四季度亏损的主要原因系子公司莫安迪第四季度盈利性不如前三季度，韩国某项目第四季度发生大额成本亏损，公司第四

季度计提金额较大的坏账准备和存货跌价准备，确认金额较大的递延所得税费用，冲回前三季度确认的未满足确认条件的政府专项补贴收入；公司近两年第四季度亏损具有一定的合理性。

2、公司外销毛利率增长的主要原因系物流输送分拣核心部件业务外销毛利率较高，该业务外销收入2025年度较2024年度增加，外销毛利率增长具有合理性；针对境外收入，我们执行收入函证、替代测试、获取验收单及报关单等资料查证外销收入金额等程序，公司外销收入真实准确。

3、德马工业、莫安迪净利润远超公司归母净利润的主要原因系莫安迪和德马工业系物流输送分拣核心部件业务，该业务2025年度盈利性较强；母公司、上海德马系自动化物流输送分拣系统及其关键设备业务，该业务2025年度盈利性较弱，母公司扣除子公司德马工业分红后的2025年度净利润和上海德马2025年度净利润均为较大负值。

## **问题 2、关于主要客户**

年报显示，2025 年公司前五名客户销售额 39,438.02 万元，占年度销售总额 23.40%，其中第二名、第三名、第四名和第五名为新进的前五名客户。

请公司：（1）列示前五大客户的具体情况，包括名称、成立时间、主营业务、采购产品、订单金额、销售模式、是否系终端客户、前期有无合作、收入及应收款项确认及匹配情况；（2）说明公司近年来前五大客户变动的主要原因和合理性，是否与公司、控股股东存在潜在关联关系。

### **【回复】**

#### **一、公司说明**

（一）列示前五大客户的具体情况，包括名称、成立时间、主营业务、采购产品、订单金额、销售模式、是否系终端客户、前期有无合作、收入及应收款项确认及匹配情况；

单位：万元

客户名称	成立时间	主营业务	采购产品	订单金额
第一名	2010年	人工智能行业应用系统集成服务；智能控制系统集成；工业自动控制系统装置制造；智能仓储装备销售；物料搬运装备制造；机械电气设备制造；汽车零部件及配件制造；纺织专用设备制造；模具制造；冶金专用设备制造；五金产品制造	辊筒、滚筒、电机系列	18,359.91
第二名	1961年	国际快递、卡车、机场行李托运、邮政、出版商、邮政等的物流系统服务	输送线项目及备件	USD 6.70和 JPY 143,237.55
第三名	2015年	软件开发；计算机软硬件及辅助设备零售；计算机系统服务；企业管理；专业设计服务；社会经济咨询服务；业务培训	滚筒、电机系列	7,386.94
第四名	1973年	汽车和一般运输、纺织、制药、化工、钢铁、铁路、采矿和食品的进口和销售	交叉带项目	USD 721.04
第五名	2014年	计算机系统服务；数据处理服务；信息技术咨询服务；信息系统运行维护服务；物联网技术服务；工业自动控制系统装置制造；工业自动控制系统装置销售；集成电路制造；集成电路销售；普通机械设备安装服务；对外承包工程；工程管理服务；工业机器人安装、维修；五金产品批发；五金产品零售；机械电气设备制造；电气设备修理；电气设备销售；工程和技术研究和试验发展等	辊筒、滚筒、电机系列	5,284.48

接上表：

客户名称	销售模式	是否系终端客户	前期有无合作	收入额	应收款项金额	应收款项占收入比例
第一名	直销	是	有	16,247.70	10,426.43	64.17%
第二名	直销	集成商	有	6,869.00	2,422.74	35.27%
第三名	直销	是	有	6,541.78	27.69	0.42%
第四名	直销	是	有	5,103.01	484.99	9.50%
第五名	直销	是	有	4,676.53	1,888.18	40.38%

由上表可见，前五大客户第二、四名系自动化物流输送分拣系统及其关键设备业务，第一、三、五名系物流输送分拣核心部件业务。前五大客户成立时间均较长，前期与公司均有合作，前五大客户收入与应收款项确认相匹配。

(二) 说明公司近年来前五大客户变动的主要原因和合理性，是否与公司、控股股东存在潜在关联关系。

#### 1、2025 年度前五大客户明细

单位：万元

客户名称	业务类别	收入额	是否与公司、控股股东存在潜在关联关系	是否为新增客户
第一名	物流输送分拣核心部件	16,247.70	否	否
第二名	自动化物流输送分拣系统及其关键设备	6,869.00	否	否，为新增前五大客户
第三名	物流输送分拣核心部件	6,541.78	否	否，为新增前五大客户
第四名	自动化物流输送分拣系统及其关键设备	5,103.01	否	否，为新增前五大客户
第五名	物流输送分拣核心部件	4,676.53	否	否，为新增前五大客户

## 2、2024 年度前五大客户明细

单位：万元

客户名称	业务类别	收入额	是否与公司、控股股东存在潜在关联关系
第一名	自动化物流输送分拣系统及其关键设备	7,089.18	否
第二名	物流输送分拣核心部件	5,497.70	否
第三名	物流输送分拣核心部件	5,230.28	否
第四名	自动化物流输送分拣系统及其关键设备	5,110.91	否
第五名	自动化物流输送分拣系统及其关键设备	4,262.83	否

## 3、前五大客户变动的主要原因和合理性

2025 年度新增前五大客户中第三名客户、第五名客户系子公司江苏莫安迪科技有限公司的客户，江苏莫安迪科技有限公司的营业收入 2025 年度较 2024 年度大幅增加，且第三名客户和第五名客户系江苏莫安迪科技有限公司的老客户，故第三名客户和第五名客户进入公司 2025 年度前五名客户。

2025 年度新增前五大客户中第二名客户、第四名客户系母公司的客户，母公司的业务主要系自动化物流输送分拣系统及其关键设备业务，自动化物流输送分拣系统及其关键设备业务由于施工周期和验收周期较长，该类业务的大客户确认大项目的收入在各年度间存在不平衡性，导致公司每年的前五大客户会有较大变化。

综上，公司销售前五大客户变动合理，符合公司的实际经营情况，前五大客户与公司、控股股东均不存在潜在关联关系。

## 二、年审会计师核查意见

经核查，年审会计师认为：

1、公司前五大客户成立时间均较长，前期与公司均有合作，销售模式均为直销，除第二名客户为集成商客户外，其余均系终端客户，2025年度前五大客户收入确认金额为39,438.02万元，应收款项15,250.03万元，2025年末应收款项占比38.67%，收入与应收款项确认相匹配。

2、公司前五大客户变动主要原因系物流输送分拣核心部件业务的子公司江苏莫安迪科技有限公司的营业收入大幅增长及公司自动化物流输送分拣系统及其关键设备业务的大客户确认大项目的收入在各年度间存在不平衡性，变动具有合理性，前五大客户与公司、控股股东不存在潜在关联关系。

### 问题3、关于应收款项

年报显示，公司2025年末应收账款余额62,471.25万元，同比增长14.13%。其中，账龄3年以上应收账款余额3,639.52万元，同比增长116.75%。同时，对湖北普罗格科技集团股份有限公司单项计提应收账款、合同资产坏账准备2,008.1万元、2,796.8万元，合计4,804.9万元，计提比例100%，理由为预计难以收回。此外，其他流动负债期末余额6,956.99万元，其中未终止确认应收票据6935.78万元，同比增长85.36%。

请公司：（1）列示应收账款前十大客户名称、对应项目、金额、账龄、交易内容、期后回款等信息，说明该客户是否存在信用减值迹象，是否存在应收账款坏账计提不充分的情形；（2）列示账龄3年以上应收账款的主要客户、销售内容及金额、合同约定账期及逾期情况等，说明长期未能回款的原因，坏账准备计提是否充分合理；（3）结合公司与湖北普罗格科技集团股份有限公司的合作历史、合同签署时间、销售内容、销售金额、结算条款、潜在关联关系等，说明相关收入确认是否真实准确；（4）列示报告期末未终止确认应收票据的票据类型、主要客户、金额、银行名称、到期期限、业务背景及相关交易对方情况，说明期末余额大幅增长的具体原因。

**【回复】**

## 一、公司说明

(一) 列示应收账款前十大客户名称、对应项目、金额、账龄、交易内容、期后回款等信息，说明该客户是否存在信用减值迹象，是否存在应收账款坏账计提不充分的情形；

单位：万元

客户名称	对应项目	金额	账龄	交易内容
第一名	物流输送分拣核心部件	10,426.42	1年以内	辊筒、滚筒、电机系列以及配件等
第二名	物流输送分拣核心部件	2,888.79	1年以内	辊筒、滚筒、电机系列以及配件等
第三名	自动化物流输送分拣系统及关键设备	2,422.74	1年以内	输送线项目及项目备件
第四名	自动化物流输送分拣系统及关键设备	520.60	1至2年	输送分拣项目
		798.65	2至3年	
		725.45	3至4年	
第五名	物流输送分拣核心部件	1,888.18	1年以内	滚筒、电机系列以及配件等
第六名	物流输送分拣核心部件	1,488.25	1年以内	辊筒、滚筒、电机系列以及配件等
		31.21	1至2年	
第七名	物流输送分拣核心部件	1,437.79	1年以内	滚筒、电机系列以及配件等
第八名	物流输送分拣核心部件	1,431.14	1年以内	辊筒、滚筒、电机系列以及配件等
第九名	物流输送分拣核心部件	1,218.38	1年以内	辊筒
第十名	物流输送分拣核心部件	1,176.24	1年以内	辊筒、滚筒、电机系列以及配件等

接上表

客户名称	期后回款	是否存在信用减值迹象	应收账款坏账计提金额
第一名	4,186.01	不存在	521.31
第二名	1,388.69	不存在	144.44
第三名	1,031.87	不存在	121.15
第四名	-	存在	2,044.70
第五名	1,588.62	不存在	94.40
第六名	1,384.21	存在	206.02
第七名	1,437.79	不存在	71.89
第八名	1,430.23	不存在	71.55
第九名	461.23	不存在	60.92
第十名	1,175.90	不存在	58.82

应收账款前十大客户中第四名客户 2025 年末应收账款余额存在信用减值迹

象，已按期末余额 100%计提应收账款坏账准备，第六名客户 2025 年末应收账款余额存在信用减值迹象，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。

(二) 列示账龄 3 年以上应收账款的主要客户、销售内容及金额、合同约定账期及逾期情况等，说明长期未能回款的原因，坏账准备计提是否充分合理；

单位：万元

客户名称	账龄 3 年以上 应收账款余额	销售内容	约定账期
客户A	312.61	交叉带分拣机项目	预付33%、发货37%、竣工14%、终验9%、质保6%
客户B	192.00	输送分拣项目	预付30%、到货30%、终验30%、质保10%
客户C	1,152.00	输送分拣项目	预付30%、到货20%、初验20%、终验20%、质保10%
客户D	494.56	自动化（改造）项目、 分拣机项目	预付30%、到货30%、竣工20%、终验15%、质保5%； 预付20%、竣工40%、终验30%、质保10%
客户E	1,386.95	输送分拣项目	预付30%、到货30%、终验30%、质保10%； 预付15%、到货15%、竣工30%、终验30%、质保10%
客户F	350.77	箱式线项目	预付30%、到货30%、竣工15%、终验20%、质保5%
客户G	183.92	输送分拣项目	预付20%、到货30%、初验20%、终验20%、质保10%
客户H	192.56	辊筒	货到付款
客户I	238.77	滚筒、电机系列以及配件等	发货后30天内付清全款
客户J	195.17	滚筒、电机系列以及配件等	定金30%，发货后30天内付清尾款

接上表

客户名称	销售金额	是否逾期	未回款原因	应收账款坏账 计提金额
客户A	USD 683.00	是	质保款，双方尚未核对中，核对完成支付	156.30
客户B	805.00	是	期后已回款192.00万元	96.00
客户C	2,880.00	是	期后已回款864.00万元	921.60
客户D	6,410.56	是	质保款，需要对方完成所有项目增补款项的确认，核对完成才能支付，双方尚在核对中	289.74
客户E	3,849.50	是	已诉讼，对方经营异常，无力	1,386.95

			支付	
客户F	501.11	是	对方破产，无力支付	350.77
客户G	901.54	是	已诉讼，对方经营异常，无力支付	183.92
客户H	192.56	是	质量问题	192.56
客户I	255.56	是	已诉讼，对方经营异常，无力支付	238.77
客户J	1,105.71	是	已诉讼，对方经营异常，无力支付	195.17

客户 B 期后已全部回款，客户 C 期后已回款 864.00 万元。客户 D、客户 A 期末余额主要系质保款，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。客户 E、客户 F、客户 G、客户 H、客户 I、客户 J 已按期末余额 100% 计提应收账款坏账准备，坏账准备计提充分合理。

**(三) 结合公司与湖北普罗格科技集团股份有限公司的合作历史、合同签署时间、销售内容、销售金额、结算条款、潜在关联关系等，说明相关收入确认是否真实准确；**

1、湖北普罗格科技集团股份有限公司期末应收款项对应的主要项目情况

单位：万元

客户名称	是否存在关联关系	对应项目	合同签署时间	销售内容	销售金额
湖北普罗格科技集团股份有限公司	否	HB203015#99	2020/6/30	项目1	2,130.00
湖北普罗格科技集团股份有限公司	否	HB213010#99	2021/10/18	项目2	1,670.00
湖北普罗格科技集团股份有限公司	否	HB203015B99	2022/7/15	项目3	49.50
湖北普罗格科技集团股份有限公司	否	HB221027#99	2022/9/29	项目4	336.00
湖北普罗格科技集团股份有限公司	否	HB223041#99	2022/10/26	项目5	700.00
湖北普罗格科技集团股份有限公司	否	HB223042#99	2022/11/8	项目6	3,200.00
湖北普罗格科技集团股份有限公司	否	HB223043#99	2022/11/8	项目7	171.00
湖北普罗格科技集团股份有限公司	否	HB223044#99	2022/11/8	项目8	1,200.00
湖北普罗格科技集团股份有限公司	否	HB213010A99	2022/11/28	项目9	310.00
湖北普罗格科技集团股份有限公司	否	HB223060#99	2022/12/15	项目10	320.00

湖北普罗格科技集团股份有限公司	否	HB233004#99	2023/2/8	项目11	600.00
湖北普罗格科技集团股份有限公司	否	HB223042A99	2023/3/17	项目12	180.00
湖北普罗格科技集团股份有限公司	否	HB223060A99	2023/4/11	项目13	63.00
湖北普罗格科技集团股份有限公司	否	HB233030#99	2023/6/29	项目14	285.00
湖北普罗格科技集团股份有限公司	否	HB233038#99	2023/9/13	项目15	265.00
湖北普罗格科技集团股份有限公司	否	HB243001#99	2024/1/12	项目16	130.00
湖北普罗格科技集团股份有限公司	否	HB223044A99	2024/3/14	项目17	7.00

接上表

对应项目	结算条款	收入确认年份	回款额	应收款项余额
HB203015#99	预付30%、到货30%、终验30%、质保10%	2021年	1,917.00	213.00
HB213010#99	预付15%、到货15%、竣工30%、终验30%、质保10%	2022年	501.00	1,169.00
HB203015B99	预付30%、到货30%、终验30%、质保10%	2022年	44.55	4.95
HB221027#99	预付20%、到货30%、初验20%、终验20%、质保10%	2023年	67.20	268.80
HB223041#99	预付30%、到货30%、终验30%、质保10%	2023年	420.00	280.00
HB223042#99	预付30%、到货30%、终验30%、质保10%	2023年	1,769.35	1,430.65
HB223043#99	预付30%、到货30%、终验30%、质保10%	2023年	153.90	17.10
HB223044#99	预付30%、到货30%、终验30%、质保10%	2023年	720.00	480.00
HB213010A99	预付30%、到货30%、终验30%、质保10%	2023年	186.00	124.00
HB223060#99	预付30%、到货30%、终验30%、质保10%	2023年	192.00	128.00
HB233004#99	预付30%、到货30%、终验30%、质保10%	2023年	360.00	240.00
HB223042A99	预付30%、到货30%、终验30%、质保10%	2023年	108.00	72.00
HB223060A99	预付30%、到货30%、终验30%、质保10%	2023年	37.80	25.20
HB233030#99	预付30%、到货30%、终验30%、质保10%	2023年	171.00	114.00
HB233038#99	预付30%、到货30%、终验30%、质保10%	2024年	79.50	185.50
HB243001#99	预付30%、到货30%、终验30%、质保10%	2024年	78.00	52.00

HB223044A99	预付30%、到货30%、终验30%、质保10%	2024年	6.30	0.70
-------------	-------------------------	-------	------	------

## 2、与湖北普罗格科技集团股份有限公司交易情况分析

本公司与普罗格集团具有长期的合作关系，自2018年以来合作历史已达7年，上述销售合同累计金额11,616.50万元，累计回款6,811.60万元，尚未收回应收款项4,804.90万元，已全额计提应收账款、合同资产坏账准备。合同约定的销售内容主要为自动化物流输送分拣系统及其关键设备，该交易是基于普罗格集团为其终端客户交付自动化物流输送分拣系统及其关键设备的需求，具有真实的业务背景。

根据双方合同约定，主要结算方式为：30%预付款、30%到货款、30%终验款、10%质保款。这种结算条款是基于普罗格集团的资金安排、项目实施进度以及行业惯例制定的，符合我司资金管理需求，具有商业合理性。本公司无法收回普罗格集团应收款项主要系由于对方经营异常，无力支付。

通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等平台进行了穿透核查。经确认，普罗格集团与本公司及其董监高、主要股东之间不存在任何股权控制关系、亲属关系或其他可能造成利益倾斜的关联关系，系本公司的独立第三方客户，与本公司不存在关联关系。

本公司根据项目情况，对应获取确认收入相关的项目收货单、竣工单、验收单等单据，相关收入确认真实准确。

**（四）列示报告期末未终止确认应收票据的票据类型、主要客户、金额、银行名称、到期期限、业务背景及相关交易对方情况，说明期末余额大幅增长的具体原因。**

### 1、未终止确认应收票据具体情况

单位：万元

票据类型	主要客户	金额	银行名称	到期期限
银行承兑汇票	客户一	113.89	北京银行股份有限公司济南分行营业部	2026/1/23
银行承兑汇票		100.00	广发银行股份有限公司济南自贸区支行	2026/1/21
银行承兑汇票		7.17	广发银行股份有限公司济南自贸区支行	2026/2/15
银行承兑汇票		150.00	广发银行股份有限公司济南自贸区支行	2026/3/19
银行承兑汇票		100.00	齐鲁银行股份有限公司山东自贸试验区济南片区支行	2026/2/21

银行承兑汇票		150.00	青岛银行股份有限公司济南分行	2026/2/25
银行承兑汇票		50.00	青岛银行股份有限公司济南分行	2026/4/22
供应链票据	客户二	260.00	客户二	2026/1/19
供应链票据		65.40		2026/1/26
供应链票据		200.00		2026/3/27
供应链票据		112.11		2026/4/28
银行承兑汇票	客户三	85.54	武汉众邦银行股份有限公司	2026/1/2
银行承兑汇票		100.00	武汉众邦银行股份有限公司	2026/2/12
银行承兑汇票		36.01	武汉众邦银行股份有限公司	2026/5/6
银行承兑汇票		200.00	浙江泰隆商业银行股份有限公司萧山瓜沥小微企业专营支行	2026/4/20
银行承兑汇票		10.00	重庆富民银行股份有限公司	2026/5/5
银行承兑汇票	客户四	4.05	杭州银行股份有限公司金华分行	2026/1/9
银行承兑汇票		33.60	杭州银行股份有限公司金华分行	2026/2/28
银行承兑汇票		40.00	台州银行股份有限公司金华分行	2026/3/2
银行承兑汇票		48.00	台州银行股份有限公司金华分行	2026/3/17
银行承兑汇票		89.92	台州银行股份有限公司金华分行	2026/3/18
银行承兑汇票		89.88	台州银行股份有限公司金华分行	2026/3/24
银行承兑汇票		70.00	浙江稠州商业银行股份有限公司金华分行	2026/6/4
银行承兑汇票	客户五	317.93	上海银行股份有限公司深圳宝安支行	2026/2/19
银行承兑汇票	客户六	207.04	江苏江南农村商业银行股份有限公司常州市武进高新区支行	2026/1/23
银行承兑汇票		22.12	江苏江南农村商业银行股份有限公司常州市武进高新区支行	2026/3/16
银行承兑汇票		80.00	江苏江南农村商业银行股份有限公司常州市武进高新区支行	2026/4/23
银行承兑汇票		3.00	温州民商银行股份有限公司	2026/2/27
银行承兑汇票	客户七	1.47	东亚银行（中国）有限公司上海分行	2026/4/30
银行承兑汇票		141.68	桂林银行股份有限公司玉林分行	2026/4/27
银行承兑汇票		143.84	桂林银行股份有限公司玉林分行	2026/5/12
银行承兑汇票	客户八	6.22	沧州银行股份有限公司石家庄分行	2026/4/17
银行承兑汇票		100.00	大连银行股份有限公司成都东湖支行	2026/3/27
银行承兑汇票		5.00	嘉兴银行股份有限公司绍兴分行	2026/2/27
银行承兑汇票		10.00	江苏江南农村商业银行股份有限公司常州市新北支行	2026/1/25
银行承兑汇票		5.00	宁波鄞州农村商业银行股份有限公司下应支行	2026/3/5
银行承兑汇票		18.00	泉州银行股份有限公司晋江支行	2026/5/26
银行承兑汇票		30.00	瑞穗银行（中国）有限公司	2026/3/18
银行承兑汇票		33.88	温州民商银行股份有限公司	2026/5/13
银行承兑汇票		16.42	玉山银行（中国）有限公司东莞分行	2026/4/27
银行承兑汇票		6.89	浙江临海农村商业银行股份有限公司汛桥支行	2026/1/22
银行承兑汇票		4.62	浙江衢州衢江农村商业银行股份有限公司南区支行	2026/3/2
银行承兑汇票		5.00	浙江上虞农村商业银行股份有限公司梁湖支行	2026/4/16

银行承兑汇票		5.00	浙江永嘉农村商业银行股份有限公司营业部	2026/4/13
供应链票据	客户九	59.92	客户二十六	2026/5/8
供应链票据		30.42		2026/1/19
供应链票据		46.11		2026/3/9
供应链票据		19.28		2026/3/27
供应链票据		38.32		2026/5/8
银行承兑汇票	客户十	10.00	北京银行股份有限公司中关村支行	2026/4/30
银行承兑汇票		3.55	成都银行股份有限公司西安分行营业部	2026/1/10
银行承兑汇票		2.34	东亚银行（中国）有限公司深圳分行	2026/2/5
银行承兑汇票		10.00	东亚银行（中国）有限公司天津分行	2026/1/29
银行承兑汇票		1.20	甘肃银行股份有限公司靖远县支行	2026/1/8
银行承兑汇票		1.47	广东南粤银行股份有限公司惠州分行	2026/1/14
银行承兑汇票		3.02	桂林银行股份有限公司玉林分行	2026/1/29
银行承兑汇票		31.43	杭州银行股份有限公司合肥分行营业部	2026/1/1
银行承兑汇票		20.00	杭州银行股份有限公司桐乡崇福小微企业专营支行	2026/3/17
银行承兑汇票		2.84	合肥科技农村商业银行股份有限公司黄山路支行	2026/3/28
银行承兑汇票		3.35	恒丰银行股份有限公司嘉兴分行	2026/2/12
银行承兑汇票		30.00	吉林环城农村商业银行股份有限公司	2026/1/1
银行承兑汇票		6.45	江苏常熟农村商业银行股份有限公司	2026/1/30
银行承兑汇票		1.36	江苏苏商银行股份有限公司	2026/1/12
银行承兑汇票		2.65	江苏苏商银行股份有限公司	2026/4/16
银行承兑汇票		10.23	江苏银行股份有限公司无锡分行	2026/2/13
银行承兑汇票		2.00	江西裕民银行股份有限公司	2026/1/22
银行承兑汇票		4.93	宁波银行股份有限公司北京分行营业部	2026/1/17
银行承兑汇票		4.68	宁波银行股份有限公司大榭支行（宁波银行大榭支行）	2026/1/29
银行承兑汇票		3.60	宁波银行股份有限公司昆山高新技术开发区支行	2026/2/15
银行承兑汇票		2.10	宁波银行股份有限公司无锡分行	2026/2/14
银行承兑汇票		1.56	山东乳山农村商业银行股份有限公司	2026/1/28
银行承兑汇票		4.68	深圳坪山珠江村镇银行股份有限公司	2026/2/5
银行承兑汇票		0.24	深圳前海微众银行股份有限公司	2026/1/21
银行承兑汇票		2.04	四川天府银行股份有限公司成都锦江支行	2026/3/23
银行承兑汇票		0.26	台州银行股份有限公司杭州汽车城小微企业专营支行	2026/2/15
银行承兑汇票		2.13	天津金城银行股份有限公司	2026/1/14
银行承兑汇票		2.70	天津金城银行股份有限公司	2026/1/19
银行承兑汇票		6.50	武汉众邦银行股份有限公司	2026/2/4
银行承兑汇票		1.38	浙江临安农村商业银行股份有限公司太阳支行	2026/2/7
银行承兑汇票		3.18	浙江临海农村商业银行股份有限公司东塍支行	2026/2/7
银行承兑汇票		3.06	浙江临海农村商业银行股份有限公司涌泉支行	2026/1/3

银行承兑汇票		4.00	浙江萧山农村商业银行股份有限公司党山支行	2026/1/29	
供应链票据	客户十一	59.05	客户十一	2026/2/23	
供应链票据		100.00		2026/6/23	
供应链票据	客户十二	46.11	客户二十六	2026/1/12	
供应链票据		83.39		2026/1/19	
银行承兑汇票	客户十三	127.78	青岛银行股份有限公司市北支行	2026/6/23	
供应链票据	客户十四	31.50	客户二	2026/4/28	
供应链票据		36.85		2026/8/27	
银行承兑汇票		46.00	杭州银行股份有限公司金华分行	2026/5/27	
银行承兑汇票		9.59	杭州银行股份有限公司金华分行	2026/6/4	
银行承兑汇票	客户十五	119.00	苏州银行股份有限公司常州分行	2026/1/23	
银行承兑汇票	客户十六	56.64	安徽天长农村商业银行股份有限公司秦栏支行	2026/3/26	
银行承兑汇票		8.02	桂林银行股份有限公司柳州分行	2026/3/15	
银行承兑汇票		36.69	三菱日联银行（中国）有限公司青岛分行	2026/3/27	
银行承兑汇票	客户十七	10.43	东莞农村商业银行股份有限公司	2026/3/11	
银行承兑汇票		5.32	江苏苏商银行股份有限公司	2026/4/28	
银行承兑汇票		23.64	江苏苏商银行股份有限公司	2026/5/3	
银行承兑汇票		10.00	临商银行股份有限公司临沭支行	2026/3/30	
银行承兑汇票		10.00	宁波银行股份有限公司江北支行	2026/3/26	
银行承兑汇票		6.30	宁波银行股份有限公司余姚支行	2026/4/20	
银行承兑汇票		20.00	潍坊银行股份有限公司奎文支行	2026/3/28	
银行承兑汇票		15.46	武汉众邦银行股份有限公司	2026/4/24	
银行承兑汇票		客户十八	33.67	北京银行股份有限公司济南分行营业部	2026/1/23
银行承兑汇票			10.43	杭州银行股份有限公司南京分行	2026/1/14
银行承兑汇票	9.43		杭州银行股份有限公司南京分行	2026/3/17	
银行承兑汇票	4.11		杭州银行股份有限公司南京分行	2026/3/18	
银行承兑汇票	4.96		杭州银行股份有限公司南京分行	2026/3/19	
银行承兑汇票	2.46		江苏苏商银行股份有限公司	2026/2/28	
银行承兑汇票	5.85		青岛银行股份有限公司重庆路支行	2026/1/31	
银行承兑汇票	4.41		日照银行股份有限公司临沂分行	2026/4/10	
银行承兑汇票	4.50		乌海银行股份有限公司阿拉善支行	2026/1/9	
银行承兑汇票	10.00		乌海银行股份有限公司鄂尔多斯分行	2026/2/6	
银行承兑汇票	客户十九	80.21	青岛银行股份有限公司重庆路支行	2026/1/31	
银行承兑汇票	客户二十	68.60	杭州银行股份有限公司衢州分行	2026/1/15	
银行承兑汇票	客户二十一	11.39	恒丰银行股份有限公司嘉兴分行	2026/2/28	
银行承兑汇票		2.42	嘉兴银行股份有限公司海宁支行	2026/3/30	
银行承兑汇票		17.03	嘉兴银行股份有限公司南湖支行	2026/3/11	
银行承兑汇票		8.19	嘉兴银行股份有限公司桐乡支行	2026/3/30	
银行承兑汇票		8.04	绍兴银行股份有限公司柯桥支行	2026/3/26	
银行承兑汇票		7.63	绍兴银行股份有限公司诸暨支行	2026/2/7	
银行承兑汇票		6.25	台州银行股份有限公司嘉兴海盐支行	2026/3/25	
银行承兑汇票		2.10	成都银行股份有限公司西安分行营业部	2026/4/16	
银行承兑汇票	客户二十二	18.48	湖州吴兴农村商业银行股份有限公司南太湖新区支行	2026/3/15	
银行承兑汇票		17.40	吉林银行股份有限公司长白山支行	2026/3/18	
银行承兑汇票		14.00	临商银行股份有限公司宁波鄞州支行	2026/5/21	

银行承兑汇票		3.88	青岛银行股份有限公司重庆路支行	2026/4/30
银行承兑汇票		2.58	浙江嘉善农村商业银行股份有限公司干窑支行	2026/3/9
银行承兑汇票	客户二十三	13.62	福建华通银行股份有限公司	2026/3/30
银行承兑汇票		32.68	桂林银行股份有限公司柳州分行	2026/3/18
银行承兑汇票		10.00	枣庄银行股份有限公司光明路支行	2026/3/12
银行承兑汇票	客户二十四	20.00	四川天府银行股份有限公司达州分行	2026/2/12
银行承兑汇票		15.00	武汉众邦银行股份有限公司	2026/4/27
银行承兑汇票		20.00	浙江民泰商业银行股份有限公司杭州临安支行	2026/2/6
银行承兑汇票	客户二十五	50.00	北京银行股份有限公司中关村支行	2026/4/30
银行承兑汇票		2.32	大连银行股份有限公司重庆分行	2026/4/16
	合计	5,045.04	占比：72.74%	

接上表

票据类型	主要客户	业务背景	相关交易对方情况
银行承兑汇票	客户一	物流运输分拣核心部件	成立于2011年，注册资本21,360万元，兰剑智能（688557.SH）全资子公司，国家级专精特新“小巨人”企业，主营智慧物流系统研发制造，经营状况良好，与本公司无关联关系。
供应链票据	客户二	物流运输分拣核心部件	成立于2012年，注册资本2,853万元，公司专注于物流设备领域，提供从设备到解决方案的智能化集成服务，2024年省级专精特新中小企业和2023年市级工程技术研究中心，经营状况良好，与本公司无关联关系。
银行承兑汇票	客户三	物流运输分拣核心部件	成立于2019年，注册资本1,000万元，主营业务包括物料搬运装备制造与销售，2024年先后入选省级专精特新中小企业和省级创新型中小企业，经营状况良好，与本公司无关联关系。
银行承兑汇票	客户四	物流运输分拣核心部件	成立于2022年，注册资本1,000万元，高新技术企业，主营智能物流分拣设备，服务极兔、邮政等头部物流企业，订单饱满，与本公司无关联关系。
银行承兑汇票	客户五	自动化物流运输分拣系统及其关键设备	成立于2016年，注册资本100,000万元，高新技术企业，主营智能化设备、机器人、电子产品的研发、销售、组装生产及技术配套服务，与本公司无关联关系。
银行承兑汇票	客户六	物流运输分拣核心部件	成立于2017年，注册资本1,000万元，高新技术企业，主营物流运输设备及自动化流水线，年销售额近2亿元，与本公司无关联关系。
银行承兑汇票	客户七	自动化物流运输分拣系统及其关键设备	成立于2000年，注册资本156,561.995万元，高新技术企业，主营工业机器人、移动机器人和特种机器人为核心产品，提供涵盖焊接自动化、装配自动化和物流自动化的智能制造，与本公司无关联关系。
银行承兑汇票	客户八	自动化物流运输分拣系统及其关键设备	成立于1999年，注册资本10,200万元，保利集团旗下国有控股企业，国家级专精特新企业，造纸智能装备领域单项冠军，资信优良，与本公司无关联关系。

供应链票据	客户九	物流运输分拣核心部件	成立于2020年，注册资本2,000万元，公司专注于智能基础制造装备制造、工业自动控制系统装置制造，经营状况良好，与本公司无关联关系。
银行承兑汇票	客户十	物流运输分拣核心部件	成立于2010年，注册资本8,160万元，新三板挂牌企业（874442），国家级专精特新“小巨人”，主营智能物流装备，与本公司无关联关系。
供应链票据	客户十一	物流运输分拣核心部件	成立于1986年，注册资本5,000万元，中邮科技（688648.SH）全资子公司，公司专注于智能物流系统和专用车解决方案的研发与制造，2026年省级先进级智能工厂、2025年省级专精特新中小企业和2025年省级企业技术中心，经营状况良好，与本公司无关联关系。
供应链票据	客户十二	物流运输分拣核心部件	成立于2016年，注册资本1,000万元，公司致力于智能分类设备，经营状况良好，与本公司无关联关系。
银行承兑汇票	客户十三	物流运输分拣核心部件	成立于2015年，注册资本16,803万元，股票代码为688455.SH，公司提供端到端制造和流通全场景解决方案，2025年国家级绿色工厂、2025年国家级高新技术企业、2026年市级深度改造标杆企业，经营状况良好，与本公司无关联关系。
供应链票据、 银行承兑汇票	客户十四	物流运输分拣核心部件	成立于2014年，注册资本5,000万元，公司专注于智能化快递分拣设备的研发与制造，2025年入选省级创新型中小企业，经营状况良好，与本公司无关联关系。
银行承兑汇票	客户十五	自动化物流运输分拣系统及其关键设备	成立于1995年，注册资本47,714.8936万元，高新技术企业，主营智能物流装备及智能制造整体解决方案的研发、生产与服务，与本公司无关联关系。
银行承兑汇票	客户十六	自动化物流运输分拣系统及其关键设备	成立于2007年，注册资本10,060.2465万元，高新技术企业，主营智能仓储物流系统解决方案与制造，与本公司无关联关系。
银行承兑汇票	客户十七	自动化物流运输分拣系统及其关键设备	成立于2004年，注册资本12,000万元，高新技术企业，主营专用设备制造业，与本公司无关联关系。
银行承兑汇票	客户十八	物流运输分拣核心部件	成立于2010年，注册资本2,000万元，主营物流分拣及提升设备，产品出口42国，行业经验15年以上，与本公司无关联关系。
银行承兑汇票	客户十九	物流运输分拣核心部件	成立于2017年，注册资本10,000万元，青岛华晟智能装备股份有限公司全资子公司，公司专注于智能工厂及立体化仓库业务，2026年国家级机械工业科学技术奖、2025年国家级高新

			技术企业和 2025 年省级首台（套）技术装备生产企业及产品，经营状况良好，与本公司无关联关系。
银行承兑汇票	客户二十	自动化物流输送分拣系统及其关键设备	成立于 2013 年，注册资本 12,000 万元，高新技术企业，主营自动化物流系统工程（自动化立体仓库、自动化输送系统、自动化分拣及配送系统等）及设备的规划、咨询、开发、设计，与本公司无关联关系。
银行承兑汇票	客户二十一	物流输送分拣核心部件	成立于 2012 年，注册资本 8,000 万元，北自科技（603082.SH）全资子公司，专精特新企业，主营智能物流输送设备，与本公司无关联关系。
银行承兑汇票	客户二十二	物流输送分拣核心部件	成立于 2019 年，注册资本 6,000 万元，高新技术企业，专注于工业机器人制造与销售，在 2022 年入选杭州市工业投资拿地规模企业 50 强，与本公司无关联关系。
银行承兑汇票	客户二十三	自动化物流输送分拣系统及其关键设备	成立于 2021 年，注册资本 30,000 万元，国有企业，主营非标机械及钣金加工，技术力量雄厚，质量体系完善，与本公司无关联关系。
银行承兑汇票	客户二十四	物流输送分拣核心部件	成立于 2003 年，注册资本 300 万元，主营非标机械及钣金加工，技术力量雄厚，质量体系完善，与本公司无关联关系。
银行承兑汇票	客户二十五	物流输送分拣核心部件	成立于 2022 年，注册资本 416.67 万元，主营物流自动化输送设备，拥有多项发明专利，处于产能扩张期，与本公司无关联关系。

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	基建

					20%,质保 20%	
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,未到达付款节点	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,未到达付款节点	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	钢平台

					保 10%	
	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%	HA2519 06#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	HD2470 10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%	HA2519 06#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%	HB2430 31#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 结账	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	每月	有追索权，	有

				购	25 日	银行为第一付款责任人	
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%
<b>合计</b>	<b>38,638.64</b>	<b>36,248.08</b>	<b>6.59%</b>

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%
<b>合计</b>	<b>34,950.08</b>	<b>14,496.38</b>	<b>20,453.70</b>	<b>141.10%</b>
<b>营业收入</b>	<b>69,172.15</b>	<b>43,988.58</b>	<b>25,183.58</b>	<b>57.25%</b>

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 $\beta$ 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； $\beta_e$  为权益资本预期市场风险系数，由可比公司无杠杆  $\beta_t$  结合目标资本结构调整确定； $\varepsilon$  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 $\beta_t$	0.918	1.098
权益 $\beta_e$	1.051	1.156
特定风险报酬率 $\epsilon$	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 $\beta_t$  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  $R_d$  由 3.60% 下降至 3.50%，系 5 年期 LPR 下调所致。上述各项因素中， $\beta_t$  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  $R_e$  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

根据公司与莫安迪原股东王凯、曲准德、陈亮、上海隼慧企业管理合伙企业（有限合伙）、李志刚、上海荭惠企业管理合伙企业（有限合伙）、郑星、周丹（以下简称转让方）于 2023 年 5 月 23 日签订的《发行股份及支付现金购买资产之业绩补偿协议》的约定，承诺期超额业绩奖励的计算和支付安排如下：“业绩承诺方承诺标的公司 2023 年度净利润、2024 年度当期累计净利润及 2025 年度当期累计净利润分别不低于 4,883.93 万元、10,266.67 万元和 16,483.47 万元，上述净利润指标的公司合并报表口径扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润。业绩承诺期届满后，若标的公司业绩承诺期内累计实际净利润（即三年合计实现的合并报表口径扣除非经常性损益后归属母公司股东的净利润）超出累计承诺净利润，则公司同意标的公司按照下述公式要求以支付现金的方式奖励给标的公司核心团队：超额业绩奖励=（三年合计实现的合并报表口径不扣除非经常性损益的归属于母公司股东的净利润数—三年合计的承诺净利润数）×30%。同时，超额业绩奖励不得超过本次交易价格的 20%。具体奖励对象及奖励方案届时由标的公司总经理提交，由标的公司董事会审议。业绩承诺期届满后，公司应促使标的公司在公司聘请的会计师事务所出具关于标的公司业绩承诺实现情况的专项报告，及减值测试情况的审核报告后 60 日内，向奖励兑现付清奖励款。”

根据中汇会计师事务所（特殊普通合伙）出具的业绩承诺完成情况的鉴证报告，莫安迪 2023 年度、2024 年度和 2025 年度实际完成的当期累计净利润分别为 7,648.36 万元、18,084.82 万元和 33,725.93 万元，业绩承诺已经实现。根据中汇会计师事务所（特殊普通合伙）于 2026 年 5 月 19 日出具的中汇会专[2026]10307 号《关于江苏莫安迪科技有限公司业绩承诺期届满资产减值测试的专项审核报告》，截至 2025 年 12 月 31 日，莫安迪 100%股权价值的评估结果为 162,900.00 万元，高于交易时的评估价值 55,147.41 万元，标的资产没有发生减值。

根据《发行股份及支付现金购买资产之业绩补偿协议》约定计算的超额业绩奖励金额为 5,603.10 万元，截至本报告出具之日，超额业绩奖励方案和支付安排正在制定中，待奖励方案和支付安排制定完成后，将由莫安迪总经理提交，由莫安迪董事会审议，并经上市公司履行相关审议程序后方予实施。

## 2、超额业绩奖励的会计处理

本次超额业绩奖励对象为标的公司核心经营层员工，该项支付安排实质上是为了获取员工服务而给予的激励和报酬，故应作为职工薪酬核算。

超额业绩奖励的具体会计处理为：在业绩承诺期内每个会计期末，截至业绩承诺期内某一年末，累计实现的业绩已经超出了截至该年末为止的累计承诺业绩，则应根据截至该年末为止的累计超出金额，根据《业绩补偿协议》中的相关条款，计算出该部分累计超额利润对应的应支付超额业绩奖励。

公司 2023 年度、2024 年度和 2025 年度计提的管理费用等成本费用（超额业绩奖励）金额分别为 986.92 万元、1,690.01 万元、2,926.18 万元。

合并口径下的会计处理如下：

借：管理费用等成本费用

贷：长期应付职工薪酬

在超额业绩奖励支付日，上市公司会计处理如下：

借：长期应付职工薪酬

贷：银行存款（或其他类似科目）

## 3、对公司可能产生的影响

根据超额业绩奖励相关约定，在业绩承诺期计提业绩奖励，将增加莫安迪的相应成本费用，进而对上市公司合并报表净利润产生一定影响。同时，在业绩承诺期期满后支付奖励款，将减少上市公司的货币资金。但业绩奖励是以标的公司实现超额业绩为前提，奖励金额是在完成既定承诺值的基础上对超额净利润的分配约定，奖励标的公司员工的同时，上市公司也获得了标的公司带来的超额回报，同时超额业绩奖励机制有助于提高标的公司经营层员工的积极性。

因此，在业绩承诺期计提超额业绩奖励对上市公司合并报表净利润产生一定影响，在业绩承诺期期满后支付奖励款时将减少上市公司的货币资金，但是上市公司也获得了标的公司带来的超额回报，同时超额业绩奖励机制有助于提高标的公司经营层员工的积极性，不会对上市公司未来生产经营造成不利影响。

## **二、年审会计师核查意见**

经核查，年审会计师认为：

1、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。

2、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；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。

3、超额业绩奖励不会对上市公司未来生产经营造成不利影响。

## **三、独立财务顾问核查意见**

经核查，独立财务顾问认为：

1、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。

2、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；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。

3、超额业绩奖励不会对上市公司未来生产经营造成不利影响。

## 问题 6、关于流动性风险

年报显示,公司期末长期借款 4.24 亿元,同比增长 82.23%,短期借款 8340.27 万元,同比增长 68.11%。资产负债率由 51.07%上升至 56.37%。货币资金余额 6.32 亿元,同比增长 28.81%。

请公司:(1)说明主要有息负债的金额、利率、期限、融资用途等,并结合公司贷款成本、财务管理模式和资金使用计划等,说明公司货币资金与有息负债均较高的合理性,是否符合公司所处行业及阶段的经营特点;(2)结合货币资金、现金流等情况,说明公司是否存在流动性压力,以及公司拟采取的应对措施。

### 【回复】

#### 一、公司说明

(一)说明主要有息负债的金额、利率、期限、融资用途等,并结合公司贷款成本、财务管理模式和资金使用计划等,说明公司货币资金与有息负债均较高的合理性,是否符合公司所处行业及阶段的经营特点;

1、主要有息负债的金额、利率、期限、融资用途等

2025 年 12 月 31 日,公司及子公司主要有息负债情况如下:

单位:万元

借款方	借款分类	银行名称	融资用途	贷款余额	贷款利率	起始日	到期日
德马科技股份有限公司	短期借款	宁波银行湖州分行	补充日常经营流动资金	1,000.00	2.20%	2025-07-16	2026-07-16
德马科技股份有限公司	短期借款	招商银行湖州分行	补充日常经营流动资金	990.00	2.50%	2025-04-27	2026-01-22
德马科技股份有限公司	短期借款	杭州银行湖州分行	补充日常经营流动资金	1,000.00	2.25%	2025-06-16	2026-06-15
上海德马物流技术有限公司	短期借款	中国银行上海市漕河泾支行	补充日常经营流动资金	800.00	2.80%	2025-01-15	2026-01-14
浙江德马工业设备有限公司	短期借款	湖州银行吴兴支行	补充日常经营流动资金	300.00	2.90%	2025-12-05	2026-12-04
浙江德马	短期	宁波银行	补充日常经	1,000.00	2.20	2025-07-	2026-07-

工业设备有限公司	借款		营流动资金		%	11	10
浙江德马工业设备有限公司	短期借款	宁波银行	补充日常经营流动资金	1,000.00	2.20%	2025-07-11	2026-07-10
浙江德马工业设备有限公司	短期借款	宁波银行	补充日常经营流动资金	1,000.00	2.20%	2025-08-07	2026-08-07
浙江德马工业设备有限公司	短期借款	湖州银行吴兴支行	补充日常经营流动资金	700.00	2.90%	2025-09-09	2026-09-08
<b>短期借款合计</b>				<b>7,790.00</b>			
德马科技股份有限公司	长期借款	上海浦东发展银行湖州分行	支付莫安迪并购款	5,311.97	2.65%	2023-09-25	2030-09-12
德马科技股份有限公司	长期借款	上海浦东发展银行湖州分行	支付莫安迪并购款	1,446.87	2.65%	2023-10-12	2030-09-12
德马科技股份有限公司	长期借款	上海浦东发展银行湖州分行	支付莫安迪并购款	4,506.40	2.40%	2023-10-23	2030-09-12
德马科技股份有限公司	长期借款	上海浦东发展银行湖州分行	支付莫安迪并购款	4,334.00	2.65%	2024-05-14	2030-09-12
德马科技股份有限公司	长期借款	上海浦东发展银行湖州分行	支付莫安迪并购款	4,389.77	3.00%	2025-05-19	2030-09-12
德马科技股份有限公司	长期借款	民生银行湖州分行	补充日常经营流动资金	980.00	2.55%	2025-03-31	2028-03-31
德马科技股份有限公司	长期借款	民生银行湖州分行	补充日常经营流动资金	3,900.00	2.55%	2025-05-19	2028-05-19
德马科技股份有限公司	长期借款	工行埭溪支行	用于五期工程项目投入	465.00	3.25%	2024-03-20	2029-03-15
德马科技股份有限公司	长期借款	中国银行湖州分行	补充日常经营流动资金	990.00	2.55%	2025-02-27	2028-02-20
德马科技股份有限公司	长期借款	中国银行湖州分行	补充日常经营流动资金	1,980.00	2.55%	2025-04-27	2028-04-20
德马科技股份有限公司	长期借款	中国进出口银行杭州分行	补充日常经营流动资金	2,500.00	2.30%	2025-08-22	2027-08-21
浙江德马工业设备有限公司	长期借款	工行湖州吴兴支行	补充日常经营流动资金	924.03	2.95%	2024-06-13	2027-06-07

浙江德马工业设备有限公司	长期借款	工行湖州吴兴支行	补充日常经营流动资金	74.03	2.95%	2024-06-20	2027-06-07
浙江德马工业设备有限公司	长期借款	工行湖州吴兴支行	补充日常经营流动资金	924.03	2.95%	2024-07-17	2027-06-07
浙江德马工业设备有限公司	长期借款	工行湖州吴兴支行	补充日常经营流动资金	950.00	2.95%	2024-07-22	2027-06-07
浙江德马工业设备有限公司	长期借款	工行湖州吴兴支行	补充日常经营流动资金	950.00	2.95%	2024-07-25	2027-06-07
浙江德马工业设备有限公司	长期借款	工行湖州吴兴支行	补充日常经营流动资金	900.00	2.95%	2024-07-29	2027-06-07
浙江德马工业设备有限公司	长期借款	工行湖州吴兴支行	补充日常经营流动资金	800.00	2.95%	2024-07-31	2027-06-07
浙江德马工业设备有限公司	长期借款	中国银行湖州市分行	补充日常经营流动资金	950.00	2.55%	2025-02-27	2028-02-27
浙江德马工业设备有限公司	长期借款	中国银行湖州市分行	补充日常经营流动资金	2,000.00	2.55%	2025-03-25	2028-02-27
浙江德马工业设备有限公司	长期借款	中国银行湖州市分行	补充日常经营流动资金	2,000.00	2.55%	2025-05-15	2028-02-27
江苏莫安迪科技有限公司	长期借款	招行太仓支行	用于新工厂项目投入	354.80	2.10%	2024-01-29	2031-09-20
江苏莫安迪科技有限公司	长期借款	招行太仓支行	用于新工厂项目投入	36.00	2.10%	2024-04-09	2031-09-20
江苏莫安迪科技有限公司	长期借款	招行太仓支行	用于新工厂项目投入	118.55	2.10%	2024-04-22	2031-09-20
江苏莫安迪科技有限公司	长期借款	招行太仓支行	用于新工厂项目投入	63.76	2.00%	2024-05-21	2031-09-20
江苏莫安迪科技有限公司	长期借款	招行太仓支行	用于新工厂项目投入	504.22	2.00%	2024-06-04	2031-09-20
江苏莫安迪科技有限公司	长期借款	招行太仓支行	用于新工厂项目投入	39.58	2.00%	2024-06-06	2031-09-20
江苏莫安迪科技有限公司	长期借款	招行太仓支行	用于新工厂项目投入	78.10	2.00%	2024-07-04	2031-09-20
江苏莫安迪科技有限公司	长期借款	招行太仓支行	用于新工厂项目投入	10.00	2.00%	2024-07-19	2031-09-20

限公司							
江苏莫安迪科技有限公司	长期借款	招行太仓支行	用于新工厂项目投入	24.47	2.00%	2024-08-06	2031-09-20
江苏莫安迪科技有限公司	长期借款	招行太仓支行	用于新工厂项目投入	165.57	2.00%	2024-08-21	2031-09-20
江苏莫安迪科技有限公司	长期借款	招行太仓支行	用于新工厂项目投入	161.01	2.00%	2024-11-14	2031-09-20
江苏莫安迪科技有限公司	长期借款	招行太仓支行	用于新工厂项目投入	77.74	2.00%	2024-12-20	2031-09-20
江苏莫安迪科技有限公司	长期借款	招行太仓支行	用于新工厂项目投入	137.01	2.10%	2025-01-03	2031-09-20
江苏莫安迪科技有限公司	长期借款	招行太仓支行	用于新工厂项目投入	1,468.23	2.10%	2025-01-23	2031-09-20
<b>长期借款合计</b>				<b>44,515.14</b>			
<b>合计</b>				<b>52,305.14</b>			

注：以上长期借款包含财报中列报为一年期内到期的非流动负债中的一年内到期的长期借款。

2025年末公司主要有息负债余额5.23亿元，其中长期银行借款4.45亿元（包含一年内到期的长期银行贷款0.21亿元），短期银行借款0.78亿元。

报告期内长期银行贷款余额同比增加2.09亿元，增加88.57%，其中并购贷款余额增加0.41亿元（用于并购莫安迪），固定资产贷款余额增加0.16亿元（用于莫安迪新工厂建设），长期流动资金贷款余额增加1.52亿元（包含自有资金用于固定资产投资资金敞口填补）。

报告期内短期银行贷款余额同比增加0.33亿元，增加74.14%，增加短期贷款主要用于补充日常经营流动资金。

短期银行贷款与长期银行贷款合计同比增加2.42亿元，导致资产负债率增加3.84个百分点，是报告期内资产负债率增加的主要因素。

## 2、货币资金较高的合理性

### 2025年期末货币资金明细情况

单位：万元

项 目	期末数	期初数
库存现金	4.32	4.46
银行存款	52,541.96	45,305.66
其他货币资金	10,625.12	3,733.41
合 计	63,171.40	49,043.53

2025 年期末货币资金余额为 6.31 亿元，其中其他货币资金 1.06 亿元（主要为银行承兑汇票保证金和保函保证金等受限资金），银行存款余额为 5.25 亿元。

银行存款余额同比增加 0.72 亿元，增加 15.97%。

公司持续围绕“全球化 2.0”战略持续深化推进；同时积极布局“具身智能”和人形机器人产业生态链，现阶段处于业务高速发展的阶段，报告期内收入同比增长 2.28 亿元，增长 15.63%，营业成本同比增长 1.49 亿元，增长 14.18%，为确保材料采购、薪酬发放和生产、项目安装调试等运营各环节的顺畅推进，公司保持足够的银行存款铺底营运资金是必要的。

### 3、有息负债较高的合理性

报告期末，短期银行贷款余额同比增加 0.33 亿元，增加 74.14%，长期银行贷款余额同比增加 2.09 亿元，增加 88.57%。

公司目前正处于业务持续发展规模上升阶段，在手在执行项目增加，2025 年期末公司账面存货余额 5.94 亿元，同比增加 1.53 亿元；且受限于智能物流系统业务交付周期较长，资金回笼存在一定滞后性，造成公司有息负债增加。

公司持续推进全球业务、构建多产业生态连，持续进行资本性投入，报告期内公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金为 1.09 亿元，并购莫安迪支付的现金为 0.47 亿元，为匹配流动性和资本性支出的资金需求，公司通过银行借款筹集资金，也造成了公司有息负债的增加。

公司有息负债主要分布在母公司德马科技，全资子公司德马工业和莫安迪。德马科技具备良好的信用优势，全资子公司德马工业与莫安迪具备稳定的现金流量及盈利水平，能够获取相对优惠的融资条件，取得的贷款成本较低（短期贷款利率 2.2%~2.9%，长期贷款利率 2.0%~3.25%）。

综上所述，当前公司订单呈稳步释放态势，随着在执行项目陆续交付，发货款、验收款的回收，有息负债将逐步降低。公司贷款成本处于合理区间，财务管理模式稳健合规，货币资金与有息负债的水平与公司资金使用计划、业务发展需求适配，也包含了公司业务结构以及未来战略发展的综合考量，符合公司所处行业及公司所处发展阶段的经营特征，具有合理性。

**（二）结合货币资金、现金流等情况，说明公司是否存在流动性压力，以及公司拟采取的应对措施。**

1、有息负债较高的合理性

2025 年度公司现金流量主要数据如下所示

单位：万元

现金流量项目	2025 年度
经营活动产生的现金流量净额	20,922.92
投资活动产生的现金流量净额	-25,912.19
筹资活动产生的现金流量净额	10,408.19
现金及现金等价物净增加额	5,389.81

2、公司不存在流动性压力

报告期末公司货币资金账面余额为 6.32 亿元，其中其他货币资金 1.06 亿元，主要为银行承兑保证金和保函保证金，经营活动产生的现金流量净额为 2.09 亿元，现金及现金等价物净增加额为 0.54 亿元。公司另持有交易性金融资产 1.55 亿元，其中结构性存款 0.86 亿元，理财产品 0.68 亿元；债权投资 0.99 亿元（全部为大额存单）。

公司货币资金储备及可变现流动资产充裕，可自由支配资金可足额覆盖日常经营支出，受限资金为业务必需的履约保函、银行承兑汇票保证金，符合行业惯例，不影响核心偿付能力。

公司有息负债以中长期贷款为主，不存在大额债务集中到期或突发性集中偿债压力，且公司无对外非关联担保或重大未决诉讼，无大额赔偿义务等潜在大额支出事项，无隐性流动性风险。

3、公司拟采取的应对措施

公司根据货币资金储备、自有现金流，银行授信储备情况，分阶段有序进行

投入投资，同时公司将通过加强销售合同回款管控、完善回款跟踪与预警机制，确保公司经营现金流优化改善。持续优化融资结构、拓宽多元化融资渠道，控制融资成本，动态监控资金及债务状况、预留应急资金与备用授信，多措并举满足经营资金需求增长，保障公司持续健康的业务增长。

## **二、年审会计师核查意见**

经核查，年审会计师认为：

1、公司在货币资金规模较大情况下负有大额有息负债系公司根据自身的经营计划的融资行为，具有合理性，符合公司所处行业及阶段的经营特点。

2、公司期末货币资金储备及可变现流动资产充足，经营活动产生的现金流量良好，公司采取多种积极的应对措施以降低公司存在的流动性压力。在外部环境以及公司自身经营不发生不可预见的重大不利变化的情况下，公司存在的流动性压力较低。

特此公告。

德马科技集团股份有限公司董事会

2026年7月1日