

上海安奕极企业发展股份有限公司
关于全国中小企业股份转让系统有限责任公司年报问
询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司挂牌公司管理一部：

上海安奕极企业发展股份有限公司（以下简称“安奕极”、“公司”或“本公司”）于 2024 年 8 月 16 日收到全国股转公司挂牌公司管理一部发出的《关于对上海安奕极企业发展股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2024】第 422 号）。公司已就问询函问题作出书面说明并于 2024 年 8 月 30 日回复，具体内容如下：

一、关于业绩下滑

你公司 2020 年以来营业收入持续下滑，2023 年实现营业收入 38,521.95 万元，同比下降 18.67%；归属于挂牌公司股东的净利润 4,291.96 万元，同比下降 16.34%。

你公司披露采用直销、经销及代理直销等销售模式，本期直销业务毛利率为 35.96%，上期为 31.91%，经销毛利率为 36.80%，上期为 40.43%，代理直销毛利率为 27.28%，上期为 60.14%。

你公司前五大客户中，第三、四、五大客户均为本期新进入前五大情形；公开信息查询显示，本期第三大客户中宁波安逸机电贸易有限公司、宁波雄成电气有限公司期后已注销。

请你公司：

1、结合行业政策、同行业可比公司情况、公司所处细分行业及产品具体应用场景、市场地位及竞争力、客户的变动情况等说明公司营业收入下降的原因及合理性，并结合在手订单和期后经营情况说明公司业绩是否存在持续下滑风险，你公司已采取或者拟采取的改善措施；

2、结合不同销售模式下销售数量、定价政策、销售价格、原材料采购单价、单位成本变动等说明毛利率变动原因及合理性，是否存在经销和代理直销模式通过降低毛利率获取订单的情形；

3、说明本期前五大客户变动较大的原因及合理性，本期新增客户及退出客户的数量及金额变动情况，与主要客户合作是否具有稳定性；说明第三大客户中宁波安逸机电贸易有限公司、宁波雄成电气有限公司本期与你公司交易的背景、交易内容、金额及应收账款余额、期后回款情况。

一、结合行业政策、同行业可比公司情况、公司所处细分行业及产品具体应用场景、市场地位及竞争力、客户的变动情况等说明公司营业收入下降的原因及合理性，并结合在手订单和期后经营情况说明公司业绩是否存在持续下滑风险，你公司已采取或者拟采取的改善措施；

回复：

（一）结合行业政策、同行业可比公司情况、公司所处细分行业及产品具体应用场景、市场地位及竞争力、客户的变动情况等说明公司营业收入下降的原因及合理性

在能源电力系统向绿色低碳方向转型的背景下，国家先后出台多项政策推动配电网行业高质量的发展。公司所处行业是国家政策支持的发展方向，未发生重大不利变化。但随着电力现货市场建设的推进，如《电力现货市场基本规则（试行）》（发改能源规〔2023〕1217号）的发布，公司下游客户电网企业需要适应价格波动和市场机制的变革，可能面临更大的运营压力和市场竞争。下游客户的运营压力和市场竞争向上传导，给公司的经营带来了一定影响。

2023年同行业可比公司中，正泰电器、良信股份、天正电气、泰永长征在配电电器业务方面，销售收入较上年有所增长，百利电气主营业务中的中低压电器产品业务收入同比下降。

公司所处行业为中低压配电行业，所涉及的产品线及行业解决方案主要应用于从发电端、输配电到用电端整个配电系统，主要应用范围包括轨道交通、通信数据、综合医疗、机场建设、展馆场馆、电厂配网、工矿企业、综合楼宇、石油化工、冶金矿业、智能家居、新能源等多个领域。目前我国输配电设备生产厂商数量众多，涉及的输配电设备品类多样化，同类产品价格因产品的特性、功能、规格等的不同也存在较大差异，市场化程度较高，低价竞争局势较为普遍。

公司的“AEG”品牌作为国际知名品牌，和施耐德、ABB、西门子、伊顿等国际知名品牌一起成为中高端客户的应用首选。公司 40.5KV 及以下产品系列覆盖齐全，主要产品例如 6 万次开断机械寿命的 VL 真空断路器、满足双碳需求的环保气体绝缘环网柜、旋转双断点结构的塑壳断路器、全系列高性能的双电源自动切换产品等均拥有行业内领先的先进技术，通过内部严苛的验证体系，为客户提供高可靠性的产品，同时提供高标准的质保期。公司产品在新能源、大工业及政府基建项目上得到客户的普遍认可。

公司 2023 年度销售收入下滑，主要原因是由于对 ABB 及其关联公司逐步减少合作，销售下滑。ABB 在出售极变开关控制权后继续向公司采购中低压元器件产品，用于 ABB 集团内客户已落地项目和后续更新执行；但基于商业合理性的选择，ABB 方面逐渐调整采购政策，并将内部其客户的需求切换到 ABB 自身的产品线。自收购极变开关以来，公司对 ABB 及其关联方的销售收入逐年下降，2023 年度营业收入同比下降 66.28%。除此之外，轨道交通类项目由于项目执行周期大多在 2022 年完成，在 2023 年度采购金额下降。

（二）结合在手订单和期后经营情况说明公司业绩是否存在持续下滑风险，你公司已采取或者拟采取的改善措施

2024 年 1-6 月，公司的营业收入为 17,381.81 万元，同比下降 4.88%，营业利润 1,753.07 万元，同比下降 1.73%。尽管公司上半年业绩略有波动，但整体表现依然稳健。

2024 年公司采取了优化组织机构及人员配置、加强营销渠道建设等措施，在保证产品质量的前提下，降低采购成本及经营费用，提高盈利能力。业务订单方面，公司已有多个大型电厂项目落地，包括国家电投中国重燃重型燃气轮机试验电站保障机组工程、华电望亭电厂二期 2X9F 燃气机组扩建工程、河南能信热电有限公司异地改建项目等；同时，公司将加大海外业务的拓展，上半年公司与 GE 风电业务的合作已初显成效，业务量正迅速增长，2024 年上半年的销售金额为 1,421.25 万元，去年同期 ABB 的销售金额为 952.00 万元。公司预计 GE 的增量业务能够在一定程度上弥补 ABB 业务下滑带来的影响。

二、结合不同销售模式下销售数量、定价政策、销售价格、原材料采购单价、单位成本变动等说明毛利率变动原因及合理性，是否存在经销和代理直销

模式通过降低毛利率获取订单的情形；

回复：

（一）结合不同销售模式下销售数量、定价政策、销售价格、原材料采购单价、单位成本变动等说明毛利率变动原因及合理性

公司不同销售模式下的定价政策主要区别对比情况

项目	经销	代销	直销
销售模式	终端客户资源属于经销商，具体项目由经销商主导对接与推进；经销商取得最终客户的订单后，向生产商采购产品后向终端客户转售。	生产商通过代理商渠道获得与终端客户进行商业谈判/参与招投标的潜在业务机会；代理商协助生产商提供售前、售中、售后跟踪服务。	生产商与终端客户进行商业谈判/参与招投标的潜在业务机会并提供售前、售中、售后跟踪服务。
产品定价权、定价政策	生产商与经销商协商确定出厂产品价格；经销商自主决定与终端客户的产品销售价格。	生产商一般与终端客户协商或通过招投标确定产品销售价格。	生产商一般与终端客户协商或通过招投标确定产品销售价格。

公司按照销售模式分类的销售数量、毛利率、主营收入占比情况

项目	2023 年度			2022 年度		
	销售数量	毛利率 (%)	主营收入占比 (%)	销售数量	毛利率 (%)	主营收入占比 (%)
直销	1,929,687	35.96	35.08	1,473,104	31.91	36.35
经销	215,211	36.80	64.29	312,205	40.43	63.42
代理直销	17,926	27.28	0.64	172	60.14	0.23
合计	2,162,824	36.45	100.00	1,785,481	37.38	100.00

鉴于公司产品线类别较多，各产品线内产品系列和规格种类繁多，不同规格型号的产品间售价与成本差异较大，因此按销售模式划分的销售数量不足以全面反映毛利率情况。

项目	2023 年度		2022 年度		毛利率变动 (%)	收入占比变动 (%)	毛利率影响 (%)
	收入 (元)	毛利率 (%)	收入 (元)	毛利率 (%)			
直销	134,544,402.33	35.96	171,064,830.10	31.91	1.47	-0.46	1.01
经销	246,577,296.17	36.8	298,496,708.70	40.43	-2.30	0.32	-1.98
代理直销	2,441,598.74	27.28	1,073,475.64	60.14	-0.07	0.11	0.04

合计	383,563,297	36.45	470,635,014	37.38	-0.91	-0.03	-0.94
----	-------------	-------	-------------	-------	-------	-------	-------

由上表可知，经销模式毛利率对公司毛利率影响最大，其次为直销模式。而代理直销模式对毛利率的影响极小。因此对各期公司直销和经销模式下的毛利率变动情况进一步分析。

报告期内，公司经销模式下低压元器件、中压元器件和环网柜对毛利率贡献显著，销售毛利率下降主要系：1）产品结构变化，毛利率较高的中低压元器件产品经销收入占比下降，毛利率较低的环网柜销售收入占比上升，因此在一定程度拉低了经销模式下整体毛利率；2）环网柜为项目订单，其产品特性因项目而异，导致不同项目的柜型设计和制造需求各不相同，使得单价和单位成本在不同项目之间存在差异，但总体单位成本下降幅度低于单价下降幅度，因此环网柜的毛利率下降；3）市场需求变化，因固定资产投资持续放缓，下游终端客户需求受限，导致电力市场竞争激烈，公司根据市场竞争对手的情况调整了产品销售价格。

报告期内，公司直销模式下低压元器件和中压元器件的毛利率贡献较大。直销模式毛利率的上升主要得益于以下两个因素：1）产品结构变化，毛利率较高的中压真空断路器和空气断路器的规格型号销售收入提升，同时供应链优化，产品成本下降。2）自 2022 年 3 月起美元对人民币汇率持续波动式走高，出口产品以美元结算，相应外销折算本位币收入金额增加。

综上所述，公司毛利率变动原因具有合理性。

（二）是否存在经销和代理直销模式通过降低毛利率获取订单的情形

在经销和代理直销模式中，公司采取灵活的策略来应对市场竞争，根据市场调研和竞争对手的定价策略，及时调整自身的产品报价，从而在竞争中保持优势，因此 2023 年度上述模式下的毛利率有一定程度下降。

尽管如此，公司可通过提高生产效率、优化供应链管理、降低运营成本等措施来抵消因调整产品价格可能带来的利润压缩。

三、说明本期前五大客户变动较大的原因及合理性，本期新增客户及退出客户的数量及金额变动情况，与主要客户合作是否具有稳定性；说明第三大客户中宁波安逸机电贸易有限公司、宁波雄成电气有限公司本期与你公司交易的背景、交易内容、金额及应收账款余额、期后回款情况。

回复:

(一) 说明本期前五大客户变动较大的原因及合理性, 本期新增客户及退出客户的数量及金额变动情况, 与主要客户合作是否具有稳定性

2023 年度			
序号	客户	销售金额 (元)	年度销售额占比 (%)
1	安奕极电气工业系统 (上海) 有限公司	39,837,646.08	10.34
	上海广电电气 (集团) 股份有限公司	15,530,380.52	4.03
	上海澳通韦尔电力电子有限公司	28,348.60	0.01
	上海邦德利智能科技发展有限公司	2,855.40	0.00
	控股股东及其控制的其他企业小计	55,399,230.60	14.38
2	Hartland Controls	43,615,399.08	11.32
	上海特德电气有限公司	975,893.95	0.25
	苏州力特奥维斯保险丝有限公司	243,694.00	0.06
	Hartland Controls 及其控制的其他企业小计	44,834,987.03	11.63
3	宁波安逸机电贸易有限公司	10,066,602.45	2.61
	宁波鸿逸机电贸易有限公司	8,184,770.37	2.12
	宁波新逸电气有限公司	3,480,747.42	0.90
	宁波雄成电气有限公司	2,482,178.99	0.64
	宁波安逸机电贸易有限公司及其关联方小计	24,214,299.23	6.27
4	嘉兴国雷电气有限公司	22,095,073.70	5.74
	杭州国雷科技发展有限公司	629,545.05	0.16
	嘉兴国雷电气有限公司及其关联方小计	22,724,618.75	5.90
5	济南威力康电气有限公司	18,541,332.35	4.81
合计		165,714,467.96	42.99
2022 年度			
序号	客户	销售金额 (元)	年度销售额占比 (%)
1	安奕极电气工业系统 (上海) 有限公司	34,579,805.43	7.3
	上海广电电气 (集团) 股份有限公司	23,014,920.13	4.86
	上海通用广电工程有限公司	3,809,012.65	0.8
	上海邦德利智能科技发展有限公司	388,083.38	0.08

	上海澳通韦尔电力电子有限公司	34,666.84	0.01
	控股股东及其控制的其他企业小计	61,826,488.43	13.05
2	ABB Inc	27,303,126.61	5.76
	ABB PTE. LTD.	15,511,685.75	3.28
	ABB INDIA LIMITED	5,088,428.96	1.07
	Industrial Connections & Solutions	3,591,135.58	0.76
	ABB（中国）有限公司上海分公司	2,522,787.12	0.53
	厦门 ABB 开关有限公司	174,363.12	0.04
	ABB S.p.A.	163,726.30	0.03
	ABB b.v.	60,523.83	0.01
	ABB Industrial Solutions (Bielsko-Biala) Sp. z o.o.	2,481.64	0
	ABB 及其控制的其他企业小计	54,418,258.91	11.49
3	Hartland Controls	34,692,907.65	7.32
	上海特德电气有限公司	1,113,909.66	0.24
	Hartland Controls 及其控制的其他企业小计	35,806,817.31	7.56
4	嘉兴国雷电气有限公司	20,558,138.07	4.34
5	深圳市骏迪诚自动化有限公司	15,187,395.81	3.21
合计		187,797,098.53	39.65

与 2022 年相比，本期前五大客户中新增客户为宁波安逸机电贸易有限公司及其关联方、济南威力康电气有限公司；减少客户为 ABB 及其控制的其他企业、深圳市骏迪诚自动化有限公司。

本期第三大客户宁波安逸机电贸易有限公司及其相关公司为 2022 年度第六大客户，2022 年公司对其合计销售额为 1,462.53 万元；本期第五大客户济南威力康电气有限公司为 2022 年度第七大客户，2022 年公司对其合计销售额为 1,374.36 万元。

2022 年第二大客户 ABB 及其控制的其他企业为 2023 年第六大客户，2023 年公司对其合计销售额为 1,835.11 万元；2022 年第五大客户深圳市骏迪诚自动化有限公司为 2023 年第七大客户，2023 年公司对其合计销售额为 1,202.31 万元。

在 2022 年的五大客户中，ABB 及其控制的其他企业、深圳市骏迪诚自动化

有限公司在 2023 年虽然未能进入前五大客户之列，但仍然位于前十名客户之中，公司客户结构的轻微变动具有合理性，业务关系具有连续性。

2023 年公司新增客户数量为 209 家，相应带来的收入为 4,603.20 万元；退出客户数量为 198 家，对应的 2022 年销售金额为 3,343.62 万元。

公司产品种类较多、应用范围广，下游终端客户较为分散且不同产品应用领域终端客户连续购买率及项目周期存在差异性，受下游终端客户采购需求驱动，公司与部分客户呈现一次性合作且年度间变动的特点，但对整体收入影响较小，不会对公司生产经营产生重大不利影响。因此剔除小额客户影响因素，公司新增客户数量为 64 家，退出客户数量为 46 家。小额客户指销售收入十万元以下的客户，该类客户一般系售后型订单为主，售后型订单无需注册项目，具有金额小、偶发性、临时性等特点。

公司与 2023 年的前二十大客户建立了长期合作关系，其中 17 家客户已连续合作超过四年，与主要客户的业务关系具有稳定性。

（二）说明第三大客户中宁波安逸机电贸易有限公司、宁波雄成电气有限公司本期与你公司交易的背景、交易内容、金额及应收账款余额、期后回款情况

第三大客户中宁波安逸机电贸易有限公司和宁波雄成电气有限公司是公司的长期重要经销商客户，均专注于配电开关控制设备的批发、零售和租赁服务。公司与该客户及其相关公司合作年限已逾十年。公司提供的环网柜、中低压元器件和关键电源等电力产品，能够满足上述客户的业务开拓需求。

截至 2023 年末，公司对宁波安逸机电贸易有限公司和宁波雄成电气有限公司的应收账款余额均为零。2024 年销售金额分别为 3.6 万元、0 万元，期后回款金额分别为 3.6 万元、0 万元，截至上述公司注销前，其与公司的应收账款均已结清。上述公司由于自身原因注销。2024 年公司仍与该客户的相关公司继续保持合作，2024 年 1-6 月销售收入为 841.97 万元。

二、关于存货跌价比例较高

你公司存货期末账面余额 6,244.20 万元，存货跌价准备期末账面余额 1,408.81 万元，期末跌价计提比例 22.56%，上期末跌价计提比例 19.33%，主要

系库存商品跌价准备计提比例增加所致，本期末库存商品跌价准备计提比例达到 33.29%。

请你公司：

1、结合同行业可比公司情况，说明存货跌价计提比例持续较高的原因，是否处于合理水平；

2、按照存货类别进一步列示库龄结构，对于库龄超过 1 年的存货，进一步说明存货内容、形成背景、是否有对应的订单，规格型号是否符合最新技术标准或客户需求，是否具有销售可行性；结合存货价格变动、库龄和可变现净值的确认依据等，说明期末存货跌价准备计提是否充分、准确，前期是否存在未充分计提的情形。

一、结合同行业可比公司情况，说明存货跌价计提比例持续较高的原因，是否处于合理水平；

回复：

同行业可比公司的公司规模、存货余额及主营业务情况如下：

公司名称	报告期公司总资产 (亿元)	期末存货账面余额 (万元)	主营业务
百利电气	39.41	50,085.99	高中低压电器产品、电磁线产品、泵类产品、超导产品等
天正电气	34.59	30,405.05	配电电器、终端电器、电源电器、控制电器等
正泰电器	1,208.05	3,819,238.76	光伏电站、终端电器、电站运营、配电电器等
良信股份	58.20	51,415.09	配电电器、终端电器、控制电器、智能电工等
泰永长征	16.02	26,652.96	配电电器、电源电器、配网设备等
公司	5.02	6,296.1	中压断路器、低压断路器、环网柜、关键电源等

对比同行业可比公司，公司存货跌价计提比例高于同行业可比公司平均水平。计提比例不同主要是公司与同行业可比公司的产品结构、各期实际经营情况及经营规模均存在差异所致。

公司主要原材料系钢铁、铜、银、铝等金属制品，其形态稳定、通用性强、可使用期限长；库存商品多为定制产品，根据订单生产，接单发货。

公司存货跌价准备计提比例较高，原因是：1、在 2020 年，公司根据整体

并购相关协议，自 ABB 电气产品（上海）有限公司一次性采购了其全部产品库存，其中部分产品的周转较慢，存货跌价计提比例较高；2、公司产品线类别较多，各产品线内产品系列和规格种类繁多，其产品具有多品种、小批量的特点，而公司考虑交货时间以及降低成本等因素购置原材料，保留一定安全库存，造成部分库龄较长、周转较慢的剩余物料及库存商品计提了减值。

随着公司对材料储备的有效利用和对供应链的优化管理，存货余额逐渐减少。因此，尽管跌价准备的绝对金额有所下降，但由于存货总量的减少，存货跌价计提的相对比例实际上升。

综上，公司存货跌价准备覆盖率较高，处于合理水平。

二、按照存货类别进一步列示库龄结构，对于库龄超过 1 年的存货，进一步说明存货内容、形成背景、是否有对应的订单，规格型号是否符合最新技术标准或客户需求，是否具有销售可行性；结合存货价格变动、库龄和可变现净值的确认依据等，说明期末存货跌价准备计提是否充分、准确，前期是否存在未充分计提的情形。

回复：

（一）按照存货类别进一步列示库龄结构，对于库龄超过 1 年的存货，进一步说明存货内容、形成背景、是否有对应的订单，规格型号是否符合最新技术标准或客户需求，是否具有销售可行性

公司各期末按存货类别列示的库龄结构情况具体如下：

单位：万元

类别	1 年以内		1 年以上		合计	存货占比
	金额	占比	金额	占比		
原材料	1,092.51	48.77%	1,147.51	51.23%	2,240.02	35.87%
在产品	314.98	86.18%	50.50	13.82%	365.48	5.85%
库存商品	792.65	23.85%	2,531.37	76.15%	3,324.02	53.23%
在途物资	0.00	-	0.00	-	0.00	0.00%
发出商品	171.86	100.00%	0.00	0.00%	171.86	2.75%
委托加工物资	142.83	100.00%	0.00	0.00%	142.83	2.29%
合计	2,514.82		3,729.38		6,244.20	100.00%

1、原材料

1年以上的原材料主要系金属零部件，型号品类繁多，备货用于生产各类型号的元器件。由于金属部件质保期较长，不会单纯因为时间流逝而导致零件失效，其性能及形态较为稳定、可使用期限较长。截至 2023 年末公司对原材料计提 279.46 万元跌价准备，计提比例为 12.48%，高于同行业可比公司水平，公司针对原材料存货跌价准备计提充分。

2、在产品

公司 1 年以上的在产品主要系标准类型的塑壳及微型断路器产品。由于塑壳、微型断路器的型号众多，为加快交付速度，公司对该类产品的备货较多，其生产完成度较高，仅剩最后的喷码、包装等非关键生产环节。

3、库存商品

公司库龄 1 年以上的库存商品主要系低压元器件产品，库龄较长的原因主要有以下几类情况：1) 进口产品，由于国外工厂的生产、运输周期较长，公司为保障交付时效，会预估未来的订单需求，一次性采购较多数量、型号的塑壳、微型断路器作为安全库存，但后续销售订单不如预期，该类存货周转较慢；2) 2020 年，公司根据整体并购相关协议，自 ABB 电气产品（上海）有限公司一次性采购了其全部产品库存，其中部分产品的周转较慢。

公司产品具有长生命周期及应用覆盖面广的优点，符合配电产品的市场发展趋势和客户需求。库龄超过 1 年的库存商品主要是低压产品，占比 60%左右。低压产品的技术成熟度高，产品迭代周期较长，技术标准更新和修订周期较长，一般为 5-10 年，因此公司绝大部分库龄较长的低压产品符合最新的技术标准。此外，低压产品在配电领域的应用广泛，公司也与多家客户建立了稳定的合作关系。借助自身品质优势和品牌影响力，能够使得现有客户存在新增需求或新增客户存在相似需求时，选择与公司开展合作，故库龄超过 1 年的库存商品具有销售可行性。

（二）结合存货价格变动、库龄和可变现净值的确认依据等，说明期末存货跌价准备计提是否充分、准确，前期是否存在未充分计提的情形。

因公司的存货种类繁多数量众多且单价不高的特点，因此公司对于期末存货跌价计提政策采用如下方法进行测试及计提：

针对原材料或者在产品部分：对于库龄 2 年以上本期未移动的原材料，2 年以上的部分全额计提存货跌价准备；对于 2 年以内部分或者 2 年以上本期移动的原材料，区分专用料和通用料来通过最终产品毛利率来分析是否存在减值迹象。

针对库存商品部分：（1）对于已经签订了销售合同的产品，比较产品合同售价与成本，同时考虑未来发生的销售费用来计算可变现净值，作为是否计提减值以及计提减值的金额的依据；（2）对于未签订销售合同的产品，若库龄为 2 年以上且本期没有销售的产品全额计提减值；对库龄 2 年以内或者 2 年以上本期有销售但是未签订销售合同的产品，参照近期同类产品的平均售价，考虑未来发生的销售费用来计算存货的可变现净值，与存货成本比较，计算是否计提减值以及计提减值的金额。

综上，公司期末存货跌价准备计提充分、准确，前期不存在未充分计提的情形。

三、关于商誉减值

你公司商誉期末账面余额为 10,353.47 万元，主要系公司收购极奕开关股权所形成。你公司期末商誉减值准备余额 418.16 万元，均系根据各期确认的极奕开关评估增值摊销数影响的递延所得税负债金额，确认同等金额的商誉减值准备，自收购后未确认过核心商誉减值。你公司披露期末聘请资产评估机构对商誉资产组组合的公允价值进行了评估并出具了资产评估报告。

请你公司：

1、进一步说明收购时点及报告期末商誉减值测试的资产评估报告出具情况，收购时点估值采用的重要假设、关键参数与收购后子公司业绩实现等情况是否存在差异；并说明报告期末商誉减值测试关键假设、参数、计算过程及合理性；

2、结合极奕开关实际经营情况及变动趋势、在手订单、收入确认情况等，说明是否存在商誉减值风险、本期核心商誉未发生减值的依据的充分性和合理性。

一、进一步说明收购时点及报告期末商誉减值测试的资产评估报告出具情况，收购时点估值采用的重要假设、关键参数与收购后子公司业绩实现等情况是否存在差异；并说明报告期末商誉减值测试关键假设、参数、计算过程及合理性；

回复：

（一）收购时点及报告期末商誉减值测试的资产评估报告出具情况

公司收购极奕开关时，交易双方根据上海东洲资产评估有限公司 2019 年 10 月 30 日出具的资产评估报告（东洲评报字【2019】第 1255 号）的评估结果协商确定。

2024 年 3 月 11 日，上海东洲资产评估有限公司对极奕开关截至 2023 年 12 月 31 日的包含商誉的相关资产组的可收回金额进行评估，并出具了相关《资产组可收回价值的资产评估报告》（东洲评报字【2024】第【0072】号）。

（二）收购时点估值采用的重要假设、关键参数

1、评估假设

上海 ABB 开关有限公司（现更名为：极奕开关（上海）有限公司）于 2018 年 11 月 2 日被认定为国家级高新技术企业（证书编号：GR201831001180），有效期为三年，期限内享受企业所得税减按 15%税率征收。假设现行高新技术企业认定的相关法规政策未来无重大变化，经对企业目前的主营业务构成类型、研发人员构成、未来研发投入占主营收入比例等指标分析后，基于对未来的合理推断，假设未来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。

2、关键参数

单位：万元

项目	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度
营业收入	29,655.32	26,954.03	29,110.73	31,439.73
毛利率	33.20%	32.17%	32.44%	32.70%
EBIT（扣非后）	4,547.84	3,536.18	3,983.38	4,471.37
EBIT%	15.34%	13.12%	13.68%	14.22%
税后折现率 WACC	10.90%	10.90%	10.90%	10.90%
股东全部权益价值评估值	38,500.00			

（三）收购后极奕开关商誉资产组的实际经营情况

1、资产组范围的确定

公司收购极奕开关除作为独立的实体公司运行，未来能够因经营而独立产生现金流入外；同时，公司将相关业务条线进行内部调整，安奕极及其控股子公司安奕极智能作为极奕开关的对外经销商，依托其客户资源和销售渠道实现相应产品业务线现金流入，因此将安奕极及其控股子公司安奕极智能基于向极奕开关采购并进行销售的业务分摊至该资产组。

综上，商誉减值测试将极奕开关的固定资产、无形资产、长期待摊费用等经营性资产及商誉确认为一个资产组。

2、2020 年至 2023 年极奕开关商誉相关资产的实际经营情况及收购时点预测数据对比情况如下表：

单位：万元

实际经营情况				
项目	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度
营业收入	29,943.63	23,653.21	22,174.59	16,322.49
毛利率	38.06%	38.74%	40.67%	42.46%
EBIT（扣非后）	8,136.03	6,487.86	5,616.76	4,041.14
EBIT%	27.17%	27.43%	25.33%	24.76%
收购时点预测数据				
项目	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度
营业收入	29,655.32	26,954.03	29,110.73	31,439.73
毛利率	33.20%	32.17%	32.44%	32.70%
EBIT（扣非后）	4,547.84	3,536.18	3,983.38	4,471.37
EBIT%	15.34%	13.12%	13.68%	14.22%

（四）关键参数与收购后子公司业绩实现等情况存在差异的原因

极奕开关资产组 2020 年度、2021 年度、2022 年度扣除非经常性损益后的息税前利润实际经营业绩均超额完成收购时资产组盈利能力的预测值，2023 年度的实际经营业绩与预测值差异 10%左右，导致差异的具体原因如下：

1、2020 年至 2023 年极奕开关商誉相关资产的营业收入呈现下降趋势的主要原因：

公司从 ABB 收购极奕开关股权后，与商誉相关资产组的营业收入在逐步下

滑，主要原因系 ABB 基于以前产品延续性的考虑与公司继续合作，但是采购额逐年下降，后续 ABB 会逐步将下游客户的需求切换至其自身的产品线，至 2023 年 ABB 向公司采购的产品数量已发生显著下降。

2、2020 年至 2023 年极突开关商誉相关资产的平均销售毛利率水平为 39.98%，显著高于收购时点的预测平均销售毛利率 32.63%，各年 EBIT%平均水平也存在显著提升，从 14.09%提升至 26.17%，具体原因如下：

自收购极突开关后，公司采取了重塑零部件采购及供应商管理体系、优化组织机构及人员配置、加强营销渠道建设等措施，在保证产品质量的前提下，降低采购成本及经营费用，提高资产组的盈利能力，因此营业收入虽下降，但综合毛利率逐年增长，EBIT%也保持在高位水平。

（五）报告期末商誉减值测试关键假设、参数、计算过程及合理性

公司聘请上海东洲资产评估有限公司对极突开关包含商誉的相关资产组的可收回金额进行评估，并由其出具了东洲评报字【2024】第 0072 号《资产组可收回价值的资产评估报告》，其中未来现金流折现选用的关键指标参数如下：

1、报告期末商誉减值测试关键假设

（1）极突开关位于上海市奉贤区环城东路 123 弄 2-3 号的经营场所系租赁取得，本次评估假设该租赁合同到期后，被评估企业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。

（2）极突开关的《高新技术企业证书》取得日期为 2021 年，有效期三年。假设现行高新技术企业认定的相关法规政策未来无重大变化，评估师对企业目前的主营业务构成类型、研发人员构成、未来研发投入占主营收入比例等指标分析后，基于对未来的合理推断，假设极突开关未来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。

2、具体参数、计算过程

（1）营业收入增长率、毛利率、税前折现率等具体参数选择依据

预测的关键指标	参数	选择依据
销售单价增长率 (2025-2028 年)	3%	2024 年公司未调价，增幅为 0；2025 年-2028 年销售单价增长率参考同行业市场定位相似的公司每年度的调价幅度
销售量增长率	4%-5%	2025 年-2027 年的增幅为 5%，2028 年的增幅为 4%，均系参考

		公开查询到的 2024 年 GDP 增幅和工业投资增幅的预测数据
	10%	该增长率系依据真空断路器产品 2024 年预计订单量预估的增长幅度
	12%	该增长率系依据 MPACT 系列产品 2024 年预计订单量预估的增长幅度
销售毛利率	40.01%	预测期的平均销售毛利率为 40.01%，低于 2021 年至 2023 年的平均水平 40.62%
税前折现率	12.50%	采用税前加权平均资本成本（WACCBT）计算，该指标在近年的商誉减值测试时均未发生变化

(2) 商誉资产组可回收价值评估结果的计算过程

单位：万元

项目\年份	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030 年 及以后
一、营业总收入	17,971.80	19,427.49	21,014.97	22,739.25	24,344.72	24,344.72	24,344.72
其中：主营业务收入	17,971.80	19,427.49	21,014.97	22,739.25	24,344.72	24,344.72	24,344.72
其他业务收入	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
减：营业成本	10,856.84	11,686.91	12,597.90	13,593.47	14,523.85	14,523.85	14,523.85
其中：主营业务成本	10,856.84	11,686.91	12,597.90	13,593.47	14,523.85	14,523.85	14,523.85
其他业务成本	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
税金及附加	120.08	129.87	140.43	151.96	162.69	162.69	162.69
销售费用	921.78	996.79	1,072.14	1,153.99	1,237.36	1,237.36	1,237.36
管理费用	1,347.53	1,420.83	1,489.10	1,563.14	1,642.55	1,642.55	1,642.55
研发费用	870.42	934.32	1,003.59	1,078.33	1,155.46	1,155.46	1,155.46
二、息税前利润 EBIT	3,855.15	4,258.78	4,711.81	5,198.35	5,622.81	5,622.81	5,622.81
减：少数股东的 EBIT	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
三、归母息税前利润 EBIT	3,855.15	4,258.78	4,711.81	5,198.35	5,622.81	5,622.81	5,622.81
加：折旧和摊销	682.19	682.19	682.19	682.19	682.19	682.19	682.19
减：资本性支出	682.19	682.19	1,037.89	1,037.89	1,037.89	682.19	682.19
减：营运资本增加	616.34	648.06	703.03	761.28	709.67	0.00	0.00
四、归母息税前现金流	3,238.81	3,610.72	3,653.08	4,081.37	4,557.44	5,622.81	5,622.81
税前折现率	12.51%	12.51%	12.51%	12.51%	12.51%	12.51%	12.51%
折现期（月）	6.0	18.00	30.00	42.00	54.00	66.00	/
折现系数	0.9428	0.8379	0.7447	0.6619	0.5883	0.5229	4.1799
五、收益现值	3,053.55	3,025.42	2,720.45	2,701.46	2,681.14	2,940.17	23,502.78
经营性资产组价值（含期初营运资金）							40,624.97
减：期初营运资金净额	7,094.02	预期收益现值扣减后期初营运资金后评估值					33,500.00
加：使用权资产净额							1,250.85

项目\年份	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030 年 及以后
含商誉资产组可回收价值							34,800.00

二、结合极奕开关实际经营情况及变动趋势、在手订单、收入确认情况等，说明是否存在商誉减值风险、本期核心商誉未发生减值的依据的充分性和合理性。

回复：

（一）极奕开关实际经营情况及变动趋势、在手订单、收入确认情况

从 2020 年至 2023 年，极奕开关资产组相关的实际经营收入呈下降趋势，具体分析详见本问题之“（1）进一步说明收购时点及报告期末商誉减值测试的资产评估报告出具情况，收购时点估值采用的重要假设、关键参数与收购后子公司业绩实现等情况是否存在差异；并说明报告期末商誉减值测试关键假设、参数、计算过程及合理性；”的相关回复。

2024 年上半年的实际经营情况如下

单位：万元

项目\年份	2024 全年预测数	2024 年上半年实际数 (未经审计)	2024 年上半年实际数占全年 预测数比例
营业收入	17,971.80	7,149.69	39.78%
营业成本	10,856.84	4,082.93	37.61%
EBIT	3,855.15	1,691.65	43.88%
毛利率	39.59%	42.89%	/

截止 2024 年 6 月 30 日，在手及已中标在签订单 7,644 万元。结合 2024 年 1-6 月已实现营业收入及盈利情况、预计可在 2024 年内完成收入确认的订单，极奕开关预计可以实现 2024 年度的预期盈利水平。

（二）说明是否存在商誉减值风险、本期核心商誉未发生减值的依据的充分性和合理性

1、说明是否存在商誉减值风险

公司已于《2023 年年度报告》之“第二节会计数据、经营情况和管理层分析/五、公司面临的重大风险分析”对极奕开关未来由于宏观经济、市场环境发生重大不利变化等原因导致经营业绩未达到预期而产生商誉减值的风险进行了

分析和提示。

2、本期核心商誉未发生减值的依据的充分性和合理性

依据《会计监管风险提示第8号——商誉减值》相关提示，与商誉减值相关的前述特定减值迹象判断包括但不限于：

序号	特定减值迹象	2023年末时点是否存在商誉减值的判断依据
1	现金流或经营利润持续恶化或明显低于形成商誉时的预期，特别是被收购方未实现承诺的业绩；	与收购时点的预期收益及现金流相比，极奕开关的营业收入尽管有所下降，但受到维持毛利率稳定的相关措施的影响，资产组的利润水平尚可维持，未发生经营利润持续恶化的情况。
2	所处行业产能过剩，相关产业政策、产品与服务的市场状况或市场竞争程度发生明显不利变化；	2023年末时点，极奕开关所处行业的产业政策、产品与服务的市场状况或市场竞争程度，尚未发展到不利于企业经营，产能利用率严重不足的情况。公司管理层于该时点尚无法明确判断是否存在产品价格持续下探，导致产能利用率下降，成本收入倒挂的情形。
3	相关业务技术壁垒较低或技术快速进步，产品与服务易被模仿或已升级换代，盈利现状难以维持；	未发现技术壁垒较低或技术快速进步，产品与服务易被模仿或已升级换代的情况。
4	核心团队发生明显不利变化，且短期内难以恢复；	极奕开关未发生核心团队的重大变化情况。
5	与特定行政许可、特许经营资格、特定合同项目等资质存在密切关联的商誉，相关资质的市场惯例已发生变化，如放开经营资质的行政许可、特许经营或特定合同到期无法接续等；	未涉及上述情况。
6	客观环境的变化导致市场投资报酬率在当期已经明显提高，且没有证据表明短期内会下降；	极奕开关所处行业仍属于传统电气制造业，未发现存在明确证据表明市场投资报酬率呈现长期巨大波动。
7	经营所处国家或地区的风险突出，如面临外汇管制、恶性通货膨胀、宏观经济恶化等。	经营所处国家或地区的风险未发生突出变化。

综合上述判断分析，2023年末商誉减值测试中，公司已结合了实际经营情况及变动趋势、在手订单、收入确认情况等，极奕开关自身经营过程中影响其收益预测的显著变化因素均未导致显著的特定减值迹象，核心商誉未发生减值具备充分性和合理性。

上海安奕极企业发展股份有限公司董事会

2024年8月30日