

目 录

一、关于销售模式·····	第 1—13 页
二、关于收入确认·····	第 13—20 页
三、关于产销存匹配关系·····	第 20—27 页
四、关于保证金匹配性·····	第 27—31 页
五、其他问题·····	第 31—42 页

问询函专项说明

天健函〔2025〕515 号

上海证券交易所：

由浙江海德曼智能装备股份有限公司（以下简称浙江海德曼公司或公司）转来的《关于浙江海德曼智能装备股份有限公司 2024 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函〔2025〕0143 号，以下简称问询函）奉悉。我们已对问询函中需要我们说明的财务事项进行了审慎核查，现汇报说明如下。

一、关于销售模式

年报显示，公司报告期实现营业收入 7.65 亿元，同比上升 15.31%，净利润 2,582.94 万元，同比下滑 12.27%。其中，经销模式收入 3.85 亿元，同比增长 19.53%，增速高于整体，占营业总收入的比例升至 50.39%，超过直销收入，且经销毛利率高于直销。公司销售模式与 2020 年上市时“直销为主、经销为辅”相比发生较大变化。

请公司：（1）说明报告期前五大经销客户销售情况，包括经销商名称、合作年限、关联关系、终端客户及所处行业、销售内容、销售金额及变动原因、验收单出具方、回款情况等，并结合发货模式、验收单出具方，说明是否存在产品未实际运行、经销商压货或期后退货情形，终端客户未直接向公司采购的原因；（2）说明报告期对上述经销商客户的收入确认时点及依据，并说明收入确认依据是否充分，是否符合行业惯例及企业会计准则规定；（3）结合销售内容、定价方式等方面差异，说明报告期经销模式销售毛利率高于直销的原因及合理性；（4）说明报告期前五大直销客户销售情况，包括客户名称、客户所处行业、合作年限、销售内容、销售金额及变动原因、关联关系、期末应收账款余额等，并说明是否存在超信用期末回款情形及原因；（5）结合客户采购需求、

设备使用和更新年限等，说明上市前主要客户未持续合作或交易金额大幅减少的原因，是否符合行业惯例；（6）结合报告期主要客户变动情况，说明年报相关信息披露是否准确。（问询函第1条）

（一）公司说明

1. 说明报告期前五大经销客户销售情况，包括经销商名称、合作年限、关联关系、终端客户及所处行业、销售内容、销售金额及变动原因、验收单出具方、回款情况等，并结合发货模式、验收单出具方，说明是否存在产品未实际运行、经销商压货或期后退货情形，终端客户未直接向公司采购的原因

（1）前五大经销客户销售情况

2024 年，公司不存在向合并范围外关联方销售产品的情形，前五大经销客户均不属于公司的关联方。2024 年，公司向前五大经销客户的销售情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	合作年限	主要终端客户		终端客户所处行业	销售内容	2024 年销售金额	同比 2023 年变动金额	销售变动原因	期末应收余额	期后回款金额
1	外销客户 A	2 年	因客户保密义务，暂无法获取最终客户信息			机床及配件	5,308.72	4,192.75	老客户续购，销售额增加	-	-
2	外销客户 B	2 年				机床及配件	3,402.36	-323.92	老客户续购，销售额维持在高位	112.15	-
	外销客户 C	3 年				机床及配件	430.39	-4,683.79	基于客户风险考虑，2024 年降低交易量	331.09	-
	外销客户 B 和 C 小计	/				/	3,832.75	-5,007.71	/	443.24	-
3	内销客户 A	1 年	因客户保密义务，暂无法获取最终客户信息			机床及配件	2,674.69	2,674.69	公司新开发的代理商	1,704.87	850.16
4	内销客户 B	6 年	主要销售给江西、安徽、江苏、湖北、湖南等地客户，下游客户较多		阀门制造等多个行业	机床及配件	2,490.14	-286.55	老客户续购，销售额维持在高位	72.27	72.27
5	内销客户 C	4 年	主要为重庆周边客户		机械加工等多个行业	机床及配件	2,364.50	1,361.70	公司重点培育的西南区代理商	710.95	710.95

注 1：按照同一控制下合并口径统计

注 2：外销客户 B 与外销客户 C 为相同主体实际经营的公司，合并统计销售额

注 3：期后回款金额统计至 2025 年 5 月 25 日

2024 年 10 月底，考虑到国际形势，为保护公司利益，公司主动逐步减少与外销客户 A、外销客户 B 及外销客户 C 的交易。

2024 年度，公司与外销客户 A、外销客户 B 及外销客户 C 的交易及收入确认均在上半年，下半年仅交付了一些赠送的配件，无收入。2024 年度，公司与内销客户 A 的交易及收入确认均在 2024 年 11 月和 12 月。具体如下：

序号	客户名称	销售收入（万元）			
		第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
1	外销客户 A	2,794.17	2,514.55	-	-
2	外销客户 B	882.97	2,519.39	-	-
	外销客户 C	-	430.39	-	-
3	内销客户 A	-	-	-	2,674.69

(2) 是否存在产品未实际运行、经销商压货或期后退货情形

单位：万元

序号	客户名称	发货模式	验收单出具方	是否存在产品未实际运行	是否存在经销商压货	期后退货金额
1	外销客户 A	公司将货物运输至境内港口，并负责报关	不适用，公司按提单、报关单确认收入	[注 1]	[注 1]	-
2	外销客户 B	公司将货物运输至境内港口，并负责报关	不适用，公司按提单、报关单确认收入	[注 1]	[注 1]	-
	外销客户 C	公司将货物运输至境内港口，并负责报关	不适用，公司按提单、报关单确认收入	[注 1]	[注 1]	-
3	内销客户 A	公司将货物运输至境内港口，不负责报关	产品实际是出口，在取得该客户提供的报关单和提单后确认收入	[注 2]	[注 2]	-
4	内销客户 B	该经销商主要是上门提货	该客户以采购普及型数控车床为主，以签收单确认收入	否	否	-
5	内销客户 C	基本上直接发往终端客户	终端客户	否	否	-

[注 1] 外销客户 A、外销客户 B 及外销客户 C 三家客户的终端用户主要在海外，据公司业务人员从前述经销商处获知的信息：由于公司产品单位价值较高，前述经销商通常在获取自身终端客户订单的情况下才向公司采购，同时外销客户

B 及外销客户 C 会维持一定库存，避免因长时间运输等导致交货不及时而丧失终端订单；公司与前述经销商之间是买断性交易，除质量原因外，前述客户无权退货；前述客户不存在配合公司压货或期后退货情形，不存在大量已实现销售的产品实际未投入运行的情况；经公司相关业务员向客户了解得知：截至报告期末，外销客户 A 及外销客户 C 没有公司的产品库存；截至报告期末，外销客户 B 有 8 台公司的产品库存，截至本回复出具日，已有 3 台实现终端销售，3 台正准备发往终端客户

[注 2] 内销客户 A 的终端客户主要在海外，据公司业务人员从该经销商处获知的信息：由于公司产品单位价值较高，该经销商通常在获取自身终端客户订单的情况下才向公司采购；公司与该经销商之间是买断性交易，除质量原因外，该客户无权退货；该客户不存在配合公司压货或期后退货情形，不存在大量已实现销售的产品实际未投入运行的情况

内销客户 A 的主要终端客户在海外，该公司期末应收余额较高、期后回款较慢，主要系：一方面，公司对其销售额较大；另一方面，受外部贸易环境变化的影响，国际贸易款项的结算周期及相关银行内部的审核周期有所延长。

(3) 终端客户未直接向公司采购的原因

终端客户未直接向公司采购的主要原因有：1) 相比生产厂家，经销商对于终端客户在客户需求挖掘、样机展示介绍及售后服务等方面具有一定优势，这在一定程度上促使终端用户通过经销商采购公司的设备；2) 同类机型通过经销商批量采购会有一定价格优势，能够为终端客户节约成本；3) 对境外客户来说，通过经销商采购可以在客户获取、合同签订、款项支付、交易效率等方面带来便利。

借助经销商掌握的客户资源扩大销售在机床行业中较为常见，公司同行业可比公司 2024 年年报中披露的经销收入占比及相关说明如下：

公司名称	2024 年经销收入占比	相关说明
科德数控	55.35%	公司国内市场销售模式以直销为主，经销为辅。报告期出口订单收入计入经销模式
海天精工	83.10%	报告期内，公司产品销售渠道主要为经销渠道，收入占主营业务比达到 83.10%
纽威数控	76.51%	报告期内，公司产品销售渠道主要为经销渠道，收入占主营业务比达到 76.51%

综上，公司经销销售比例较高的情况和同行业公司相比不存在显著差异。

2. 说明报告期对上述经销商客户的收入确认时点及依据，并说明收入确认依据是否充分，是否符合行业惯例及企业会计准则规定

(1) 2024 年前五大经销商客户的收入确认时点及依据

序号	客户名称	销售的主要产品类型	合同条款	收入确认时点	收入确认依据
1	外销客户 A	高端型数控车床及配件	FOB	产品离港并取得提单且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量作为收入确认时点	报关单、提单
2	外销客户 B	高端型数控车床及配件	FOB		报关单、提单
	外销客户 C	高端型数控车床及配件	FOB		报关单、提单
3	内销客户 A[注]	高端型数控车床及配件	甲方货交承运人之后，视为交付		报关单、提单
4	内销客户 B	普及型数控车床及配件	客户自提，合同标的物不含售后维修费用，如设备需要维修则按乙方统一报价收取售后维修费用及配件费用	以完成交付并经客户签收，且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量作为收入确认时点	签收单
5	内销客户 C	高端型数控车床及配件	货到甲方工厂后，乙方应于三天内派售后人员进行安装调试，并于一周内结束调试工作，如因甲方原因导致乙方一个月内无法进行安装调试的，则视同该设备交付合格，设备自动进入质保期	以安装验收合格并经客户确认取得相应终验收单，且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量作为收入确认时点	验收单

[注] 该客户为境内经销客户，其终端客户在海外，为公司在该地区业务的进一步开拓，根据实质重于形式原则，公司将该客户业务比照外销业务处理，在取得其对终端客户外销的报关单/提单后确认收入

(2) 收入确认依据是否充分，是否符合行业惯例及企业会计准则规定

同行业可比公司收入确认方法如下：

公司名称	收入确认方法
日发精机	(1) 产品需要安装调试的，公司已根据合同约定将产品交付给购货方并经安装调试，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量； (2) 产品不需要安装调试的，内销产品收入确认需满足以下条件：公司

	已根据合同约定将产品交付给购货方，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量；外销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品报关、离港，取得提单，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量
华辰装备	公司将产品发送至客户指定地点，根据合同约定，安装调试完毕并经验收合格后，以客户出具的验收合格文件作为收入确认依据
海天精工	国内销售商品：需要安装调试的机床以安装调试完成并由对方验收合格后确认收入；不需要安装调试的机床以及简易安装调试的机床，以客户收货签收作为确认收入依据；国外销售商品：需要安装调试的机床以安装调试完成并由对方验收合格后确认收入；不需要安装调试的机床，出口货物完成报关，获取相关凭据（通常为报关单）确认收入

经对比，公司的收入确认时点和自身的产品类型及销售模式相匹配，收入确认依据充分，符合企业会计准则的规定，且和同行业可比公司不存在显著差异。

3. 结合销售内容、定价方式等方面差异，说明报告期经销模式销售毛利率高于直销的原因及合理性

2024 年，公司经销毛利率高于直销，主要原因为：公司外销客户 A、B、C 及内销客户 A 均为经销客户，销售内容主要为高端机，其终端客户主要在海外，公司产品具有性价比优势，因此在销售定价方面具有一定主动权，毛利率较高；2024 年公司对前述客户的合计销售金额达到了 1.18 亿元，合计占经销收入的比例为 30.72%，拉高了经销的整体毛利率水平。

前述客户 2024 年的销售毛利率及与直销毛利率的对比情况如下：

序号	客户名称	2024 年该客户销售毛利率	2024 年公司经销平均毛利率	2024 年公司直销平均毛利率
1	外销客户 A	44.53%	26.16%	23.90%
2	外销客户 B	40.96%	26.16%	23.90%
	外销客户 C	46.31%	26.16%	23.90%
3	内销客户 A	33.89%	26.16%	23.90%

4. 说明报告期前五大直销客户销售情况，包括客户名称、客户所处行业、合作年限、销售内容、销售金额及变动原因、关联关系、期末应收账款余额等，并说明是否存在超信用期末回款情形及原因

(1) 前五大直销客户销售情况

2024 年，公司不存在向合并范围外关联方销售产品的情形，前五大直销客户均不属于公司的关联方。2024 年，公司向前五大直销客户的销售情况如下：

单位：万元

序号	客户名称（合并）	客户名称（单体）	客户所处行业	合作年限	销售内容	2024 年销售金额	同比 2023 年变动金额	变动原因
1	内销客户 D	内销客户 E	汽车行业	1 年	机床及配件	3,419.36	1,748.98	2023 年是内销客户 D 集团内其他主体采购，2024 年内销客户 D 集团内其他主体继续采购，且采购金额大幅增加
		内销客户 F	汽车行业	2 年	机床及配件	133.11	133.11	
		内销客户 G	汽车行业	1 年	机床及配件		-366.70	
		内销客户 H	汽车行业	1 年	机床及配件		-291.56	
		内销客户 I	汽车行业	1 年	机床及配件		-1,012.12	
	内销客户 D 小计	/	/	/	/	3,552.47	211.71	/
2	内销客户 J	内销客户 J	特定行业	3 年	配件及其他	1,859.18	1,396.44	公司子公司的老客户，本期采购量稳步增加
3	内销客户 K	内销客户 L	汽配行业	3 年	机床及配件	1,710.80	-919.16	公司稳定合作客户，2023 年采购金额维持在较高水平，采购额下降系正常变动，客户需要根据自身产能规划固定资产投资额
		内销客户 M	汽配行业	5 年	主要为配件	2.07	0.69	
	内销客户 K 小计	/	/	/	/	1,712.87	-918.47	
4	内销客户 N	内销客户 N	通用制造行业	5 年	机床及配件	1,555.50	1,554.12	公司稳定合作客户，2024 年度客户减速机项目投入及特定行业订单增加导致本期采购额较大
5	内销客户 O	内销客户 O	汽配行业	3 年	机床及配件	1,212.83	1,212.83	前期已与该客户建立合作，因客户新工厂投建，本期采购额较大

(2) 销售回款情况

前述客户销售回款情况如下：

单位：万元

序号	客户名称 (合并)	客户名称 (单体)	期末应收 账款余额	期后回款 金额	部分款项尚未 收回的原因	超信用期 未回款金额
1	内销客户 D	内销客户 E	2,318.33	2,318.33	/	-
		内销客户 F	99.09	99.09	/	-
2	内销客户 J	内销客户 J	811.69	509.87	该客户为特定行业客户，回款审批严格；客户正在陆续回款	-
3	内销客户 K	内销客户 L	782.06	38.65	主要系该客户为知名上市公司客户，相关付款条件及审批流程较为严格	743.41
		内销客户 M	-	-		-
4	内销客户 N	内销客户 N	75.32	75.32	/	-
5	内销客户 O	内销客户 O	1,048.40	69.40	主要受该客户自身经营状况及付款审批流程等影响	460.20

[注] 期后回款金额统计至 2025 年 5 月 25 日

5. 结合客户采购需求、设备使用和更新年限等，说明上市前主要客户未持续合作或交易金额大幅减少的原因，是否符合行业惯例

公司于 2020 年 9 月上市。2019 年，公司直销、经销前五大客户清单及公司对相关客户 2024 年的销售情况如下：

单位：万元

2019 年前五大客户名称	2019 年销售收入	2024 年销售收入	客户类型	客户采购需求	设备使用和更新年限	后续合作情况	未持续合作或交易金额大幅减少的原因
内销客户 P	1,248.65	57.16	直销客户	根据自身生产经营情况安排采购	通常 10 年左右	2022、2024、2025 年均有采购公司设备	仍在持续合作，该客户自身需求下降等原因导致对公司设备的采购金额下降
内销客户 Q	1,089.19	606.02	直销客户	根据自身生产经营情况安排采购	通常 10 年左右	2022-2025 年均有采购公司设备	仍在稳定合作
内销客户 R	923.91	-	直销客户	根据自身生产经营情况安排采购	通常 10 年左右	2022 年有采购公司设备，目前有项目在做前期交流	该客户主要从事商用车齿轮、变速箱等零部件的生产与制造，先前从公司采购的设备已基本能满足其当前产能的需要
内销客户 S	863.72	-	直销客户	根据自身生产经营情况安排采购	通常 10 年左右	2021 年有采购公司设备，目前暂无合作	该客户先前从公司采购的设备已基本能满足其当前产能的需要
内销客户 T	794.40	0.27	直销客户	根据自身生产经营情况安排采购	通常 10 年左右	2022 年有采购，目前有项目在做前期交流	该客户先前从公司采购的设备已基本能满足其当前产能的需要
内销客户 U	961.86	0.09	经销客户	该客户是代理商，主要需要根据所在区域特定行业终端客户的招标情况等安排采购	通常 10 年左右	2021 年有采购公司设备，还在零星合作	该客户为经销商，其从公司的采购量受自身终端客户的需求影响；公司大力开拓了其他优质经销客户
内销客户 V	580.07	-	经销客户	该客户是代理商，主要根据自身下游客户订单及需求情况等安排采购	通常 10 年左右	目前暂没有合作	该客户为经销商，其从公司的采购量受自身终端客户的需求影响；公司大力开拓了其他优质经销客户
内销客户 W	469.60	-	经销客户	该客户是代理商，主要根据自身下游客户订单及需求情况等安排采购	通常 10 年左右	2022-2023 年有采购，目前暂没有合作	该客户为经销商，其从公司的采购量受自身终端客户的需求影响；公司大力开拓了其他优质经销客户
内销客户 X	330.78	-	经销客户	该客户是代理商，主要需要根据所在区域特定行业终端客户的招标情况等安排采购	通常 10 年左右	2021-2022 年有采购，目前暂没有合作	据了解，该经销商客户因管理者个人原因暂未开展业务
内销客户 Y	300.11	763.63	经销客户	该客户是代理商，主要根据自身下游客户订单及需求情况等安排采购	通常 10 年左右	2022-2025 年均有采购公司设备	不适用，正在稳定合作，2024 年采购金额较高

公司产品具有一定使用期限，下游主要客户采购额发生变动系正常现象，和同行业可比公司相比不存在显著异常，符合行业情况。公司与部分上市前主要客户仍维持较好的合作关系。

6. 结合报告期主要客户变动情况，说明年报相关信息披露是否准确

2024 年，公司前五名客户中新增了外销客户 A 和内销客户 A。

公司 2024 年年度报告中关于前五大客户的销售金额、统计口径及是否存在 2024 年新增客户的内容披露存在差错，公司已进行更正。公司将加强年报编制及披露相关内部控制的建设，提高信息披露质量。

（二）核查程序

核查程序针对上述问题，我们执行了以下核查程序：

1. 取得 2024 年收入成本表，统计合并口径前五大经销客户及前五大直销客户的销售内容、销售收入、毛利率及期后退货等信息；

2. 向公司相关人员了解公司与 2024 年前五大经销客户及前五大直销客户的合作历史、最近两年销售金额变动的原因及前述客户与公司是否存在关联关系等；

3. 取得 2024 年末应收账款明细表及对应的销售合同，统计合并口径前五大经销客户及前五大直销客户的期末应收账款余额、信用期及截至 2025 年 5 月 25 日的期后回款金额等，查看是否有超过信用期末回款的金额，向公司相关人员了解部分客户期后回款金额较低的原因；

4. 取得 2024 年前五大经销客户及前五大直销客户相关的销售合同、客户验收单及回款的银行水单，查看客户名称、相关的时间及金额等关键要素是否存在显著异常；

5. 对 2024 年部分主要经销商客户进行现场或视频访谈，了解其与公司的业务合作情况，重点关注该经销商的期末库存情况及其下游终端用户对产品的使用情况等；

6. 取得并复核公司 2024 年主要外销客户相关的报关单、提单及电子口岸数据；取得内销客户 A 在 2024 年终端销售相关的报关单、提单和电子口岸数据；对外销客户 A、外销客户 B、外销客户 C 进行视频访谈，对外销客户 C 与公司的部分合作情况通过邮件进行补充确认；向公司相关业务人员了解前述客户的期末库存情况、期后退货情况及产品在经销商终端客户处的实际运行情况；

7. 通过年度报告等公开资料，获取公司同行业可比上市公司的收入确认政策及经销销售等信息，查看和公司的收入确认政策及经销销售情况等是否存在显著差异；

8. 对公司 2024 年年度报告中披露的前五大客户信息进行复核；

9. 取得公司上市前一年的主要客户清单，统计公司 2024 年对前述客户的销售收入；向公司相关人员了解公司与部分上市前主要客户在公司上市后的主要合作情况，与部分客户不再合作或销售金额大幅减少的原因；

10. 对前五大经销客户中的外销客户的销售收入及毛利率进行统计，并和同期公司直销的平均毛利率进行对比，结合前述客户销售内容等，分析公司经销毛利率高于直销的原因及合理性。

（三）核查意见

经核查，我们认为：

1. 公司 2024 年前五大经销客户不存在配合公司压货或期后退货情形，不存在大量已实现销售的产品实际未投入运行的情况，公司与前五大经销客户的合作具有真实的商业背景，公司对其的销售收入是真实的；公司前五大经销客户中的外销客户 A、外销客户 B 及外销客户 C 的终端用户主要在海外，暂无法获取其终端客户相关信息。

根据公司业务人员从前述客户获知的信息，并经视频访谈/邮件确认：

由于公司产品单位价值较高，前述经销商通常在获取自身终端客户订单的情况下才向公司采购，同时外销客户 B 及外销客户 C 会维持一定库存，避免因长时间运输等导致交货不及时而丧失终端订单；公司与前述经销商之间是买断性交易，除质量原因外，前述客户无权退货；前述客户不存在期后退货情形；

截至报告期末，外销客户 A 及外销客户 C 没有公司的产品库存；截至报告期末，外销客户 B 有 8 台公司的产品库存，截至本回复出具日，前述 8 台库存已有 3 台实现终端销售，3 台正准备发往终端客户；前述经销商客户不存在期末库存较大的情况，不存在较多已实现终端销售的产品未实际投入运营的情况；

2. 终端客户未直接向公司采购的主要原因有：相比生产厂家，经销商对于终端客户在客户需求挖掘、样机展示介绍及售后服务等方面具有一定优势；同类机型通过经销商批量采购会有一定价格优势；对境外客户来说，通过经销商采购可以在合同签订、款项支付、交易效率等方面带来便利；

3. 公司 2024 年对前五大经销客户的收入确认时点不存在异常，收入确认的依据充分，符合行业惯例及企业会计准则的相关规定；

4. 公司 2024 年经销毛利率高于直销，主要是由于：公司外销客户 A、B、C 及内销客户 A 均为经销客户，销售内容主要为高端机，其终端客户主要在海外，公司产品具有性价比优势，因此在销售定价方面具有一定主动权，毛利率较高；2024 年公司对前述客户的合计销售金额达到了 1.18 亿元，合计占经销收入的占比为 30.72%，拉高了经销的整体毛利率水平；

5. 公司对 2024 年前五大直销及经销客户销售金额的波动具有合理的商业背景，双方的合作不存在显著异常；部分客户存在超信用期的应收款项，主要系受客户自身经营情况及资金安排等原因尚未回款；前五大经销客户中的外销客户期后回款金额较小，主要系：受外部贸易环境变化的影响，国际贸易款项的结算周期及相关银行内部的审核周期有所延长；

6. 公司存在与上市前的主要客户未持续合作或交易金额大幅减少的情况，主要原因系相关直接客户自身需求下降或相关经销客户需要根据自身终端客户资源安排采购等，具有合理的商业背景，符合行业惯例；

7. 公司 2024 年年度报告中关于前五大客户的销售金额及是否存在 2024 年新增客户的内容披露存在差错，公司已进行更正，公司将加强年报编制及披露相关内部控制的建设，提高信息披露质量。

二、关于收入确认

年报显示，（1）公司收入确认政策存在同类业务采用不同经营模式涉及不同收入确认方式及计量方法的情形，即“外销根据合同约定报关，产品离港并取得提单，已收取货款或取得了收款权利时确认。内销根据合同约定，其中对于普及型数控车床按照合同约定无需验收的，以完成交付并经客户签收、已收取价款或取得收款权利时确认；对于高端型数控车床、自动化生产线以及合同约定需要验收的普及型数控车床组成的多机组合，以安装验收合格并经客户确认取得相应终验收单、已收取价款或取得收款权利时确认”；（2）公司收入分布存在季节性特征，第四季度收入占比较高，2024 年第四季度实现收入 2.21 亿元，环比增长 29.83%，2025 年第一季度收入同比环比均下降。

请公司：（1）说明报告期前五大外销客户合作情况，新合作客户的背景，

相关交易是否存在商业实质，回款是否存在异常；说明报告期外销收入确认的具体依据，是否存在未取得签收单或验收单即确认收入的情形，是否符合企业会计准则的规定；（2）说明报告期公司内销收入中签收确认收入的金额及占比，是否均符合合同约定及企业会计准则规定，设备是否实际运转，是否涉及提前确认收入；（3）说明 2024 年第四季度前五大客户的主要订单执行情况，包括客户名称、销售内容、收入确认金额、合同签订时点及收入确认时点等，说明收入确认是否符合企业会计准则规定，是否存在提前确认收入、年末突击确认收入情形。

（问询函第 2 条）

（一）公司说明

1. 报告期前五大外销客户合作情况，新合作客户的背景，相关交易是否存在商业实质，回款是否存在异常；说明报告期外销收入确认的具体依据，是否存在未取得签收单或验收单即确认收入的情形，是否符合企业会计准则的规定

（1）报告期前五大外销客户合作情况

单位：万元

序号	客户名称	主要业务	开始合作时间	销售内容	销售金额	占外销收入的比例	毛利率
1	外销客户 A	汽车零部件和数控机床贸易	2023 年	主要为高端型数控车床及配件	5,308.72	56.00%	44.53%
2	外销客户 B	汽车零部件和数控机床贸易	2023 年	主要为高端型数控车床及配件	3,402.36	35.89%	42.23%
3	外销客户 C	汽车零部件和数控机床贸易	2022 年	主要为高端型数控车床及配件	430.39	4.54%	46.31%
4	外销客户 D	机床设备贸易	2023 年	主要为高端型数控车床及配件	149.56	1.58%	32.93%
5	外销客户 E	机床设备贸易	2023 年	主要为高端型数控车床及配件	50.15	0.53%	39.61%
合 计					9,341.18	98.54%	43.56%

公司外销集中度较高，按照单体口径统计的前五大客户销售金额已覆盖 98.54%的外销收入，因此此处按照单体口径列示外销前五大客户。

（2）新合作客户的背景，相关交易是否存在商业实质

公司对报告期前五大外销客户的销售金额合计为 9,341.18 万元，占外销总

收入的比例为 98.54%，外销收入集中度高。同时，以上客户均非本报告期内新合作的客户，但为了提高信息披露的质量，公司对 2023 年新增客户外销客户 A、B、C、D、E 的客户基本情况以及公司与其在报告期内的交易情况进行了分析整理。

公司与前述客户的相关合作情况列示如下：

序号	客户名称	客户基本情况	合作起源	交易背景	是否存在商业实质
1	外销客户 A	香港代理商	2019 年初了解海德曼数控机床，2023 年与海德曼正式开展商业合作	主要通过商业洽谈签订合同	是
2	外销客户 B	海外代理商	2023 年与海德曼正式开展商业合作	主要通过商业洽谈签订合同	是
3	外销客户 C	海外代理商	2022 年与海德曼正式开展商业合作	主要通过商业洽谈签订合同	是
4	外销客户 D	海外代理商	2023 年与海德曼正式开展商业合作	主要通过商业洽谈签订合同	是
5	外销客户 E	海外代理商	2023 年泰国展会认识，了解产品后与海德曼正式开展商业合作	主要通过商业洽谈签订合同	是

由上表可知，前述外销客户主要通过商业洽谈方式与公司签订购销合同。以上客户通过展会接触等渠道与公司接触并开展业务合作，相关交易基于公平的原则。

因此，公司与以上客户之间的交易具有商业实质。

(3) 前五大外销客户回款情况

单位：万元

项目/外销客户名称	外销客户 A	外销客户 B	外销客户 C	外销客户 D	外销客户 E
外销收入①	5,308.72	3,402.36	430.39	149.56	50.15
当期回款金额②	5,308.72	2,772.32	430.39	149.56	50.15
当期回款占比③=②/①	100.00%	81.48%	100.00%	100.00%	100.00%

由上表可知，报告期内前五大外销客户除外销客户 B 以外，其他客户的当期回款占比和实际回款占比均达到 100%，回款情况正常。外销客户 B 为海外代理商，终端市场为海外，受外部贸易环境变化的影响，国际贸易款项的结算周期及相关银行内部的审核周期有所延长，因此回款较慢。

(4) 外销收入确认的具体依据，是否存在未取得签收单或验收单即确认收入的情形，是否符合企业会计准则的规定

公司外销收入确认政策如下：

收入确认政策	收入确认具体依据
采用 FOB 方式，属于买断式销售，外销根据合同约定报关离港后，相应控制权转移，相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量，因此公司产品离港并取得提单作为收入确认时点	以“报关单、提单”作为收入确认的具体依据

根据《企业会计准则第 14 号-收入》规定，公司外销商品属于在某一时点履行的履约义务，公司应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。根据公司与外销客户的合同约定，公司以 FOB 方式进行外销产品交易，公司商品离港并取得报关单、提单，已收取货款或取得了收款权利时，客户就相应商品负有现实付款义务，已取得该商品的控制权，已实物占有该商品，和已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。同时，该外销商品的成本和收入金额可以可靠计量。因此，公司以货物在装运港越过船舷作为控制权转移时点，以报关单和提单作为外销收入确认的具体依据。与之不同的是，公司内销收入均按照与客户签订合同的相关约定，以取得签收单或者验收单作为收入确认的具体依据。

综上，公司外销商品的收入确认符合企业会计准则的规定。

2. 报告期公司内销收入中签收确认收入的金额及占比，是否均符合合同约定及企业会计准则规定，设备是否实际运转，是否涉及提前确认收入

2024 年度，公司内销收入中签收确认收入的产品类别、金额及占比情况如下：

单位：万元				
产品类别	签收收入金额	内销收入占比	设备是否实际运转	是否涉及提前确认收入
普及型数控车床	8,471.17	12.70%	是	否
配件	3,443.53	5.10%	-	否
高端型数控车床	30.80	0.10%	是	否
小 计	11,945.50	17.90%	-	

由上表可知，2024 年普及型数控车床以签收确认收入的金额为 8,471.17 万元，占当期内销收入总额的比例为 12.70%；配件的签收确认收入金额为 3,443.53 万元，占比为 5.10%；高端型数控车床以签收确认收入的金额为 30.80 万元，占当期内销收入总额的比例为 0.10%，以上三者的合计金额为 11,945.50 万元，占

比为 17.90%。

2024 年，公司按照签收确认收入的绝大多数为普及型数控车床及配件。根据合同约定，该类产品在客户签收确认后，其主要风险和报酬即转移给客户，同时公司取得现实收款权利，相关经济利益很可能流入企业，相关成本和收入金额可以可靠计量。因此，公司对上述产品执行以签收单作为收入确认具体依据的会计政策，符合合同约定和企业会计准则的规定。

当公司销售的已出质保期的数控车床需要维修、保养和更新时，客户会向公司采购相关配件。该类配件主要通过快递邮寄的形式送达客户。根据约定或惯例，公司对上述配件执行以签收作为收入确认具体依据的会计政策，符合合同约定和企业会计准则的规定。

公司销售的普及型数控车床绝大部分以签收作为收入确认的依据。根据合同约定，该类车床需客户在合同生效后且设备出厂前预付货款。公司在收到发货款后安排发货并在取得客户的签收确认后确认收入，不存在提前确认收入的情形。

3. 2024 年第四季度前五大客户的主要订单执行情况，包括客户名称、销售内容、收入确认金额、合同签订时点及收入确认时点等，说明收入确认是否符合企业会计准则规定，是否存在提前确认收入、年末突击确认收入情形

(1)2024 年第四季度前五大客户的主要订单执行情况

单位：万元							
序号	客户名称	合同号/订单号	销售内容	合同签订时点	签收单、验收单/报关单、提单时间	收入确认时点	收入确认金额
1	内销客户 E	4100144379	BSC 活塞缸本体自动线体和数控车床	2023 年 3 月	2024 年 12 月	2024 年 12 月	3,419.36
		第四季度合计					3,419.36
		占当期收入确认总额的比例					100.00%
2	内销客户 A	101400	数控车床	2024 年 10 月	2024 年 11 月	2024 年 11 月	1,212.15
		101671	数控车床	2024 年 9 月	2024 年 12 月	2024 年 12 月	292.95
		101707	数控车床	2024 年 8 月	2024 年 12 月	2024 年 12 月	131.46
		101654	数控车床	2024 年 9 月	2024 年 12 月	2024 年 12 月	126.16
		101397	数控车床	2024 年 10 月	2024 年 11 月	2024 年 11 月	113.86
		第四季度合计					2,674.69
		占当期收入确认总额的比例					70.16%

序号	客户名称	合同号/订单号	销售内容	合同签订时点	签收单、验收单/报关单、提单时间	收入确认时点	收入确认金额
3	内销客户 C	101413	全自动车削单元	2024 年 10 月	2024 年 11 月	2024 年 11 月	457.60
					2024 年 10 月	2024 年 10 月	155.83
					2024 年 12 月	2024 年 12 月	128.81
		101462	全自动车削单元	2024 年 10 月	2024 年 11 月	2024 年 11 月	203.76
		第四季度合计					1,289.77
		占当期收入确认总额的比例					73.35%
4	内销客户 B	100121	数控车床及配件	2023 年 9 月	2024 年 10 月	2024 年 10 月	259.96
				2023 年 9 月	2024 年 12 月	2024 年 12 月	168.21
				2023 年 9 月	2024 年 11 月	2024 年 11 月	152.92
		101060	数控车床及配件	2024 年 6 月	2024 年 10 月	2024 年 10 月	104.39
		100095	数控车床及配件	2023 年 9 月	2024 年 11 月	2024 年 11 月	97.35
		第四季度合计					994.67
		占当期收入确认总额的比例					78.70%
5	内销客户 0	PS#20240223-0003	数控车床自动线	2024 年 2 月	2024 年 12 月	2024 年 12 月	881.42
		第四季度合计					881.42
		占当期收入确认总额的比例					100.00%

报告期第四季度的前五大客户分别为内销客户 E、内销客户 A、内销客户 C、内销客户 B 和内销客户 0。其中，内销客户 E 和内销客户 B 签署时间与签收单/验收单时间间隔在一年以上；内销客户 0 时间间隔接近一年。

公司与内销客户 E 签订的合同编号为 4100144379 的购销合同，其签订时间为 2023 年 3 月；合同内容为 34 台 BSC 活塞缸本体自动线体/数控车床，涉及的所有产品均在 2023 年完成发货。因为该合同涵盖 34 台设备且为高端型数控车床，且内销客户 E 对公司产品执行一次验收的政策，所以，整体验收周期长，验收速度慢。2024 年 12 月，内销客户 E 验收代表向公司出具了关于所有高端型数控车床通过终验收的验收单。根据合同规定，客户验收合格后需向公司支付 60%合同总额的验收款。2025 年 1 月，内销客户 E 向公司开具了供应链平台电子债权凭证。

2024 年 10 月，公司与内销客户 A 签订合同，对应订单号为 101400，公司于

2024 年 11 月份确认收入 1,212.15 万元，该订单内容为 10 台高端型数控机床，单价较高，相关机床公司已提前备货生产，故签订合同与确认收入时间间隔相对较短。

内销客户 B 为买断式经销商，主要向公司采购普及型数控车床。2023 年 9 月与公司签订了关于采购普及型数控车床及配件的协议。由于公司排产计划等原因，普及型产品的交货周期可能较长，有些合同会在 1 年以上。

内销客户 O 与公司签订的合同编号为 PS#20240223-0003 的购销合同涉及 20 台高端型数控车床及相应配件。该合同的签订时间为 2024 年 2 月。2024 年 5 月，内销客户 O 为满足其自动线及预留好生产维护空间，对 20 台高端型数控车床的配置作出变更调整，并与公司签署补充协议。2024 年 6 月，内销客户 O 与公司签署关于变更设备交货期的补充协议，约定在当年 6 月至 8 月期间分批发货。因为内销客户 O 本次采购的车床为高端型数控车床且数量较多，所以验收周期较长且验收速度较慢。2024 年 12 月，内销客户 O 向公司出具了关于合同项下所有高端型数控车床通过终验的验收单。

(2)说明收入确认是否符合企业会计准则规定，是否存在提前确认收入、年末突击确认收入情形

根据合同约定，公司对报告期第四季度的前五大客户执行签收/验收/取得报关单、提单，且已收取价款或取得收款权利时，确认收入的政策。公司销售的产品涉及的主要风险和报酬已转移给客户，公司已取得货款或客户负有现实付款的义务，相关成本和收入金额可以可靠计量，符合企业会计准则关于收入确认的规定。

因为内销客户 E 向公司采购的产品为高端数控车床，总计 34 台设备，且内销客户 E 对公司产品执行一次验收的政策，所以，整体验收周期长，验收速度慢。公司于 2024 年 12 月 29 日取得内销客户 E 出具的验收单后，2025 年 1 月 6 日，内销客户 E 向公司开具了供应链平台电子债权凭证，符合合同付款约定及商业逻辑。

因为内销客户 O 为满足其自动线合理布局及预留好生产维护空间，与公司签署过两次补充协议，分别就数控机床涉及配件及设备交货期做出调整，且采购的设备主要为高端数控车床，其生产工艺复杂。因此，公司在期末确认对内销客户 O 的销售收入具有商业背景和合理性。

综上，公司不存在提前确认收入，年末突击确认收入的情形。

（二）核查程序

核查程序针对上述问题，我们执行了以下核查程序：

1. 获取 2024 年外销客户、2024 年第四季度前五大客户的合同台账、合同，核查合同标的、结算方式和期限，支付条件、交货期以及标的物所有权转移等相关规定。在此基础上，对公司收入确认政策执行情况和结果进行了分析复核；
2. 通过向公司销售部员工了解、查看相关合同等方式，对外销客户的基本情况及其与公司的交易背景、交易内容及商业实质情况等进行了分析和复核；
3. 复核收入成本表，并对内外销收入，内销收入中以签收确认收入的金额及其占比等情况进行统计和验证。同时，根据企业会计准则关于收入的规定，结合收入成本表、合同、签收单/验收单、提单/报关单等原始资料，对公司在 2024 年确认的收入的完整性、及时性和真实性进行检查和复核；
4. 对部分主要客户进行了视频/现场访谈，向其确认公司销售的数控机床的质量、退换和实际运转等情况。同时，获取了内销客户 E 和内销客户 O 出具的验收单、客户代表工牌、金融票据以及实地查验记录，对收入确认的真实性、及时性和合理性进行了分析和复核。

（三）核查意见

经核查，我们认为：

1. 公司与报告期前五大外销客户之间的商品交易具有商业实质。部分外销大客户存在未收回款项，主要系：一方面，公司对其销售额较大，另一方面，受外部贸易环境变化的影响，国际贸易款项的结算周期及相关银行内部的审核周期有所延长，公司报告期外销收入以报关单/提单作为收入确认具体依据，符合企业会计准则的相关规定；
2. 公司内销收入能符合合同约定及企业会计准则的相关规定，销售设备能实际运转，公司不涉及提前确认收入的情形；
3. 公司收入确认符合企业会计准则的相关规定，不存在提前确认收入，亦不存在年末突击确认收入的情形。

三、关于产销存匹配关系

年报及一季报显示，（1）报告期公司高端型数控车床生产量 3,571 台，同

比增长 100.73%，销售量 2,153 台，同比增长 22.19%，期末库存量 453 台，同比增长 8.37%。报告期高端型数控车床生产量增速大幅高于销售量及库存量；（2）报告期末公司存货中发出商品余额 8,414.11 万元，较期初增长 23.83%，报告期对发出商品增加计提跌价准备 371.65 万元；（3）2025 年一季度公司实现营业收入 1.42 亿元，同比下滑 13.96%，一季度末整体库存余额 4.48 亿元，较 2024 年末增长 12%。

请公司：（1）量化分析 2024 年公司高端型数控车床产、销、存的匹配关系，说明期末未实现销售高端型数控车床的构成及对应报表项目余额，期后结转是否正常；（2）说明 2024 年末发出商品的产品类型、数量、金额、期后结转情况，并说明计提跌价准备的原因及合理性；（3）说明 2025 年一季度末库存的具体构成及对应订单覆盖情况，无订单覆盖的原因及合理性；（4）说明中介机构对上述产销存的核查情况，是否存在异常。（问询函第 3 条）

（一）公司说明

1. 量化分析 2024 年公司高端型数控车床产、销、存的匹配关系，说明期末未实现销售高端型数控车床的构成及对应报表项目余额，期后结转是否正常

2024 年公司高端型数控车床产、销、存的匹配关系如下：

单位：万元、台

产品系列	产量	销量	结存量	对应报表项目余额	期后结转金额	期后结转比例
机型系列 G	277	267	125	3,784.45	2,402.06	63.47%
机型系列 E	757	644	166	3,322.83	3,063.69	92.20%
机型系列 F	105	126	60	1,282.89	994.97	77.56%
机型系列 D	1,002	973	72	818.88	818.88	100.00%
机型系列 I	22	21	5	431.12	431.12	100.00%
机型系列 J	4	1	3	306.18	306.18	100.00%
机型系列 B	123	117	16	117.35	117.35	100.00%
机型系列 H	2		2	99.59	99.59	100.00%
机型系列 C	2	2	4	68.14	68.14	100.00%
机型系列 A		2				
合 计	2,294	2,153	453	10,231.43	8,301.98	81.14%

[注] 期后结转金额统计至 2025 年 5 月 25 日，下同

由上表可知，公司 2024 年高端型数控车床主要机型产销存具有匹配关系，期末库存主要为当年度生产入库的产品，期末结存产品期后整体转销率为 81.14%，期后销售情况较好。

2. 说明 2024 年末发出商品的产品类型、数量、金额、期后结转情况，并说明计提跌价准备的原因及合理性

(1) 2024 年末发出商品的产品类型、数量、金额

单位：万元、台

产品系列	数量	期后转销数量	期后转销数量比例	金额	期后转销金额	期后转销金额比例
机型系列 E	142	99	69.72%	3,026.35	1,771.68	58.54%
相关零部件 [注]	84,026	8,175	9.73%	1,545.80	368.01	23.81%
机型系列 G	34	20	58.82%	1,470.11	849.94	57.81%
机型系列 F	15	10	66.67%	593.71	447.61	75.39%
机型系列 D	43	41	95.35%	539.15	510.05	94.60%
机型系列 I	3	1	33.33%	425.33	117.20	27.55%
HTD 系列	1	1	100.00%	57.39	57.39	100.00%
机型系列 B	9	8	88.89%	56.60	50.66	89.50%
VZ7 系列	1	-	0.00%	41.66	-	0.00%
合计	84,274	8,355	9.91%	7,756.10	4,172.54	53.80%

[注] 相关零部件产品主要为公司控股子公司成都金雨跃机械有限公司发出的零部件产品，该产品不属于机床零部件，其销售收入在“配件及其他”收入分类中统计

2024 年末发出商品主要系 E 系列高端型数控机床和子公司销售的相关零部件等。发出商品期后转销比例为 53.80%，其中，高端型数控车床期后转销基本在 50%以上，其余主要是相关零部件。

对于相关零部件，客户下达订单后，通常要求先生产、发货，然后再审价、签订合同，由于相关客户对部分产品的价格批复周期较长，针对尚未审价确定的产品，存在合同签订时点晚于发货时点的情形，这也是特定行业业务存在的行业惯例。期末该部分发出商品对应的客户主要为内销客户 Z、内销客户 J、内销客户 AA 等特定行业客户，公司在合同签订、取得收款权利时确认收入，主要由于

其客户验收严格，验收及价格审核周期长，导致相关零部件期后转销率较低。

机型系列 E 数控机床有 43 台尚未转销，主要系内销客户 AB 采购了 20 台，作为其自动化项目的整机，已在期末完成发货，但相关的部分自动化组件在 2025 年 1-4 月陆续发出，因此项目整体未能进行验收，导致该机型转销率较低；其余主要为客户试切后提出进一步调试需求以及终端客户因暂时没有毛坯可用于试切，延缓了调试进度。

机型系列 G 数控机床有 14 台尚未转销，主要系机型系列 G 有 6 台都发给了山东达诺尔机械科技有限公司，该 6 台车床为一个自动化项目的整机，由于自动化组件 2025 年 2 月底才发货，因此尚未对整个项目进行验收。

机型系列 F 数控机床有 5 台尚未转销，主要系 4 台销售给内销客户 AC，合同约定先要预验收，预验收合格之后 3 个月后再进行终验收，因此该笔业务整体的验收周期较长。

公司期后未转销的产品均在陆续验收当中。由于公司产品需要适配客户产线，因此安装调试等需要一定周期，具有合理的行业背景。

(2) 计提跌价准备的原因及合理性

资产负债表日，发出商品采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提跌价准备。根据减值测试结果计提跌价准备。

2024 年末发出商品主要包括数控车床、相关零部件和配件，其中数控车床期末占比 73.98%，相关零部件占比 18.41%。对于数控车床，期末发出商品均对应已签订的订单或合同，销售价格、数量和交付条款等皆已约定，因此按照合同价格确定可变现净值，测算的可变现净值高于账面成本的，不计提跌价准备。

对于相关零部件，期末发出商品余额的合同覆盖率为 44.53%。对于已签订合同部分，以其合同价格为基础计算可变现净值；对于未签订合同部分，按照公司产品预计售价并扣除相关销售费用及税费确定可变现净值，最终确定相关零部件的跌价准备率为 24.25%。

前述相关零部件的销售主体为公司子公司成都金雨跃机械有限公司（以下简称金雨跃公司），2024 年其收入上涨，但因其接单不均匀，人工和其他固定成本高，致使毛利率为负且较上期减少。公司已按照存货跌价政策，根据减值测试结果，对前述相关零部件计提了跌价准备。

综上，公司就发出商品计提跌价准备的原因充分且具有合理性。

3. 说明 2025 年一季度末库存的具体构成及对应订单覆盖情况，无订单覆盖的原因及合理性

(1) 2025 年一季度末库存的具体构成对应订单覆盖情况

单位：台、万元

产品类别	产品系列	期末结存数量	期末结存金额	订单覆盖率	订单覆盖金额
普及型数控车床					
	HCL 系列	29	153.44	100.00%	153.44
高端型数控车床					
	机型系列 G	132	4,073.06	39.57%	1,611.57
	机型系列 E	156	2,989.57	45.71%	1,366.56
	机型系列 F	60	1,258.97	19.33%	243.31
	机型系列 D	96	1,071.40	60.08%	643.72
	机型系列 I	8	717.92	54.57%	391.74
	机型系列 J	4	372.42	80.01%	297.97
	机型系列 B	16	113.33	11.52%	13.06
	机型系列 H	2	106.47	0.00%	-
	小计	474	10,703.14	42.68%	4,567.93
自动化					
	自动化	75	2,459.10	86.51%	2,127.47
并行复合加工中心					
	并行复合加工中心	29	1,767.84	28.12%	497.11
合 计		607	15,083.52	48.70%	7,345.95

由上表可见，普及型与自动化产品的订单覆盖率较高，高端型机床和并行复合加工中心的在手订单覆盖率偏低，但处在合理水平。

2025 年一季度末库存的高端型产品中，有订单支持的比例为 48.70%，但处在合理水平。公司产品从客户下单到交付，需要一定的生产周期，为及时交货，公司会进行适当备库，符合行业惯例。通常，公司高端机需要根据客户要求进行一定的定制化改装，为缩短交期，公司会定期对高端机中的部分标准机型进行排

产，以便在取得客户订单后进行快速改装并交货，因此形成了一定的无订单覆盖的库存。

并行复合加工中心定制化程度较高，公司一般先接到订单再进行生产，期末存在少量无在手订单覆盖的库存主要系暂时用于产品展示。

(2) 无订单覆盖的原因及合理性

公司主要产品生产周期为 1-3 月，原材料采购周期在 2 个月左右，基于以上生产情况并结合销售预测，公司需要提前对产成品进行备货，保持合理库存，以满足客户快速交付需求。

高端型机床在手订单覆盖率较低的机型中：

机型系列 G 数控机床主要为公司新开发机型，部分机型是公司计划主要供给国际贸易的新款机型，因外贸业务通常具有单笔业务需求量较大的特征，为了满足销售需求做了一定的库存准备。

机型系列 E 数控机床是主力机型，销售需求较大，因此做了一定的库存储备。部分为新机型，为了进行推广进行适当备库。

机型系列 B 数控机床是公司流量机型，定制化程度不高，维持一定库存满足销售需求。

4. 说明中介机构对上述产销存的核查情况，是否存在异常

2024 年，公司主要产品系列的期初结存及本次产销存数量如下：

单位：台

产品系列	期初数量	本期生产	本期销售出库	期末应有数量	期末实际结存	差异
机型系列 A	2	-	2	-	-	-
机型系列 B	26	123	133	16	16	-
机型系列 C	4	2	2	4	4	-
机型系列 D	55	1,002	986	71	72	-1
机型系列 E	120	757	684	193	166	27
机型系列 F	94	105	136	63	60	3
机型系列 G	112	277	246	143	125	18
机型系列 H	-	2	-	2	2	-
机型系列 I	6	22	23	5	5	-

机型系列 J	-	4	1	3	3	-
合计	419	2,294	2,213	500	453	47

总体看，公司 2024 年期初库存高端机 419 台，本期生产 2,294 台，销售发出 2,213 台，期末应有结存数量 500 台，实际库存 453 台，差异 47 台。其中，车间领用一台机型系列 G 机床转为固定资产，车间退回一台原自用的机型系列 D 机床转为存货，其余差异主要系高端机的生产领用出库，即公司生产入库的高端机后续领用出库，用于自动化项目的配备，计划最终形成自动化生产线后对外销售。

公司 2024 年年报中关于报告期高端型数控车床生产量、销量数据的披露存在差错，公司已认真进行更正。公司将加强年报编制及披露相关内部控制的建设，提高信息披露质量。

(二) 核查程序

核查程序针对上述问题，我们执行了以下核查程序：

- 1. 结合存货监盘对存货的数量及状况进行检查，分析 2024 年度存货进出情况；
- 2. 了解公司 2024 年销售和产销率情况，取得主要产品的产量、销量和结存数据，并对产、销、存进行匹配性分析；
- 3. 取得公司 2024 年末及 2025 年一季度末在手订单统计表，分析报告期期末库存商品和发出商品的订单支持比例是否符合公司实际情况；
- 4. 获取 2024 年末发出商品期末结存清单以及期后销售明细，取得 2024 年末发出商品主要对应合同，分析主要合同条款和收入确认时点，核查公司是否存在长期未结转情况；
- 5. 获取存货跌价准备计算表，了解公司存货跌价准备的计提政策并对存货跌价准备金额进行重新计算；评估存货减值准备计提是否充足。

(三) 核查意见

经核查，我们认为：

- 1. 公司高端型数控车床的生产量、销售量、期末库存量之间存在匹配关系；
- 2. 公司报告期期末存货变动合理，期末库存商品和发出商品订单支持率较高，期后结转比例总体较高，各类存货与公司在手订单及业务规模相匹配；
- 3. 公司期末发出商品中数控车床期后转销情况总体良好，不存在长期未结

转情况；公司子公司的相关零部件产品期后转销偏少，与相关零部件验收严格有关，其验收周期较长，期后结转率偏低，公司对其进行了减值测试，并已计提跌价准备；

4. 公司存货可变现净值的确认具有合理性，存货跌价准备的计提政策符合《企业会计准则第 1 号——存货》等的相关规定，对经减值测试后存在减值迹象的存货计提跌价准备，公司跌价准备计提充足，具有合理性。

四、关于保证金匹配性

年报显示，（1）期末受限货币资金中，保函保证金、承兑汇票保证金质押余额 2,019.97 万元，与期初 25.38 万元相比显著增长；报告期公司支付的其他与经营活动有关的现金 1.1 亿元，同比增长 52.65%，主要系支付票据保证金及支付押金保证金 5,752.19 万元，与去年同期 1,944.99 万元相比大幅增长；（2）公司历年应付票据余额较少，报告期末余额 3,839.76 万元，但 2025 年一季度末无余额。

请公司：（1）分别说明报告期末公司保函保证金、承兑汇票保证金余额的具体构成，并量化说明承兑汇票保证金与应付票据的匹配关系；（2）报告期支付票据保证金及支付押金保证金的具体内容及用途，与公司票据使用情况是否匹配；（3）说明 2023 年末、2024 年一季度末、2025 年一季度末应付票据无余额的原因，2023 年以来是否存在开具无商业实质票据的情形及其背景、原因。

（问询函第 5 条）

（一）公司说明

1. 分别说明报告期末公司保函保证金、承兑汇票保证金余额的具体构成，并量化说明承兑汇票保证金与应付票据的匹配关系

（1）报告期末公司保函保证金、承兑汇票保证金余额的具体构成

单位：万元

项目	金额	具体内容
承兑汇票保证金	1,889.35	系为开立票据而存入的保证金
其中：中国农业银行股份有限公司玉环市支行承兑保证金	515.95	
浙商银行股份有限公司台州玉环支行承兑汇票保证金	1,373.39	

保函保证金	130.62	系为担保履约，开立保函而存入的保证金
结售汇保证金	0.01	系结售汇保证金利息
合 计	2,019.97	

(2) 承兑汇票保证金与应付票据的匹配关系

单位：万元

承兑行	票据类别	担保/保证方式	担保比例	应付票据余额	其他货币资金余额	保证金比例
中国农业银行股份有限公司玉环市支行	银行承兑汇票	保证金	20%	2,579.76	515.95	20.00%
浙商银行股份有限公司台州玉环支行	银行承兑汇票	保证金、资产池质押 [注 1]	30%	1,260.00	373.39	29.63%
浙商银行股份有限公司台州玉环支行		资产池质押			1,000.00 [注 2]	
合 计				3,839.76	1,889.35	

[注 1] 公司另有票据质押 59.54 万元

[注 2] 资产池存入 1,000.00 万元主要系公司获取信贷额度，用于资产池短期借款、开立应付票据等，以备临时性资金需求。

由上表可知，报告期末公司银行承兑汇票保证金与需存入保证金的应付票据余额相匹配。

2. 报告期支付票据保证金及支付押金保证金的具体内容及用途，与公司票据使用情况是否匹配

(1) 支付票据保证金及支付押金保证金的具体内容及用途

单位：万元

项目	金额	具体内容	用途
资产池保证金	3,631.29	资产池保证金存入等	资产池短期借款、开立应付票据等
支付票据保证金	1,739.30	系为开立票据而存入的保证金	开立票据以支付供应商货款及工程款、偿付票据款
支付保函保证金	204.49	系为担保履约而存入的保证金	担保合同的履行
支付投标保证金及其他	177.11	主要为竞争性谈判保证金、锁汇保证金、房	拓展销售、房屋租赁、减少汇率波动风险等

		租押金等	
合 计	5,752.19		

(1) 支付票据保证金与公司票据使用情况是否匹配

单位：万元

承兑行	应付票据开立金额	支付的票据保证金金额	保证金比例
中国农业银行股份有限公司玉环市支行	2,579.76	515.95	20.00%
中国农业银行股份有限公司玉环市支行	768.35	230.50	30.00%
中国农业银行股份有限公司玉环市支行		537.84 [注 1]	
浙商银行股份有限公司台州玉环支行	700.00	245.00	35.00%
浙商银行股份有限公司台州玉环支行	700.00	210.00	30.00%
浙商银行股份有限公司台州玉环支行	560.00 [注 2]		
合 计	5,308.11	1,739.30	

[注 1] 票据保证金 537.84 万元系为偿付到期的票据款

[注 2] 开立的 560 万应付票据主要系浙商银行股份有限公司台州玉环支行对公司有 7,000.00 万元授信额度

公司 2024 年度支付的票据保证金增加主要系公司开立应付票据增加所致，由上表可知，公司支付的票据保证金与票据使用情况相匹配。

3. 说明 2023 年末、2024 年一季度末、2025 年一季度末应付票据无余额的原因，2023 年以来是否存在开具无商业实质票据的情形及其背景、原因

(1) 2023 年末、2024 年一季度末、2025 年一季度末应付票据无余额的原因

公司应付票据的使用具有临时性，公司通常优先通过应收票据背书方式支付货款，当在手票据不足以支付货款时，或在手票据主要为中小银行而供应商对票据承兑银行有限制时，公司为提高资金效率会通过票据质押等方式开立应付票据来支付货款，故公司开立应付票据具有临时性。

公司 2023 年至 2025 年 3 月应付票据开具时间及金额如下：

单位：万元

开票期间	开票金额
2023 年 1 月	350.00
2023 年 3 月	600.00

2023 年 5 月	950.00
2024 年 5 月	768.35
2024 年 6 月	700.00
2024 年 7 月	700.00
2024 年 8 月	1,945.42
2024 年 9 月	1,194.35

公司开具的票据期限均为 6 个月。2023 年度，公司在 1 月、3 月、5 月开立应付票据，截止 2023 年末，均已到期支付，应付票据无余额。

公司 2024 年一季度未开立票据，应付票据无余额。

公司 2025 年一季度未开立票据，截至 2025 年 3 月末，原 2024 年度开立的票据均已到期支付，故 2025 年一季度末应付票据无余额。

(2) 2023 年以来是否存在开具无商业实质票据的情形及其背景、原因

2023 年以来公司票据开具情况如下：

单位：万元

项 目	2024 年度	2023 年度	采购内容
货款	4,748.11	1,900.00	主要为数控系统、直线导轨等
工程款	560.00		主要为普青地块工程款
合 计	5,308.11	1,900.00	

对于票据支付的货款，公司根据月度采购金额，按付款信用期、供应商应付余额并结合公司自身的资金状况进行排款，应付票据支付对象均为公司的供应商，均有对应的采购合同；对于票据支付的工程款，公司根据工程施工合同、施工方的工程支付申请表向供应商开具票据。

2023 年以来公司不存在开具无商业实质票据的情形。

(二) 核查程序

核查程序针对上述问题，我们执行了以下核查程序：

1. 获取公司应付票据台账，查看开立银行承兑汇票协议及担保协议，了解票据开立条件、保证金缴纳比例，复核保证金比例与应付票据余额的勾稽关系；
2. 取得公司票据池协议，了解票据池业务开展的背景，票据池业务操作流程等；
3. 询问公司财务负责人、出纳等相关人员，了解公司银行承兑汇票的开具

情形，确认是否存在为获得银行融资，向供应商开具无真实交易背景的商业票据情形；

4. 向公司财务总监及采购部负责人了解公司主要采购内容、采购模式、供应商结算政策等；

5. 实地访谈浙商银行股份有限公司台州玉环支行客户经理，了解公司资产池业务的内容、授信额度、开立银行承兑汇票支付的保证金情况；

6. 执行银行函证程序，对公司报告期末开具的承兑汇票余额及受限货币资金情况进行确认。

（三）核查意见

经核查，我们认为：

公司保证金规模与应付票据具有匹配性，支付票据保证金与公司票据使用情况相匹配，2023 年以来公司不存在开具无商业实质的票据的情形。

五、其他问题

请公司：（1）结合成都金雨跃机械有限公司被收购后历年经营情况及业绩变动，说明该子公司目前是否具备持续经营能力，并结合减值测试的具体过程，说明商誉减值准备计提是否充分；（2）说明报告期末预付设备款的主要支付对象及预付必要性，是否符合合同约定，是否存在超期末结转的情形及原因；（3）说明报告期末其他应收款余额中 2 年以上账龄部分对应的主要欠款方情况、应收款形成背景，并说明长期未还款的原因，是否符合合同约定，是否存在异常；（4）说明上市以来对浙江玉环永兴村镇银行有限责任公司的持股变动情况、收取红利情况、双方业务往来情况，业务及资金往来是否存在异常。（问询函第 6 条）

（一）公司说明

1. 结合成都金雨跃机械有限公司被收购后历年经营情况及业绩变动，说明该子公司目前是否具备持续经营能力，并结合减值测试的具体过程，说明商誉减值准备计提是否充分

2022 年 1 月，公司收购金雨跃公司 75%股权。金雨跃公司成立于 2003 年，主营业务为航空航天领域相关零部件研发、生产及销售。

（1）公司对金雨跃公司仍定位为继续持续经营的主体

1) 金雨跃公司发生经营亏损主要系规模效应尚未形成

被收购至今，金雨跃公司主要业绩数据如下：

单位：万元

项 目	2024 年	2023 年	2022 年 2-12 月
营业收入	3,064.62	1,412.76	1,236.39
营业成本	3,221.81	1,469.16	933.38
毛利率	-5.13%	-3.99%	24.51%
期间费用合计	979.26	714.32	546.40
净利润	-1,484.58	-859.52	-250.90

注：金雨跃公司财务数据从 2022 年 2 月开始，纳入公司合并报表范围

2022 年 1 月公司收购金雨跃公司，2022 年 2-12 月金雨跃公司亏损 250.90 万元，公司预期在对金雨跃公司设备、人员持续投入下，金雨跃公司的生产规模将会逐步扩大，随着生产组织管理能力的提高、产量质量的提升，金雨跃公司有望扭转亏损趋势。因后续组织管理、技术开发不及预期，2023 年及 2024 年，金雨跃公司发生经营亏损，主要原因为：（1）毛利率较低：金雨跃公司 2023 年度、2024 年度总体销售毛利率为负数，主要由于金雨跃公司正大力开拓客户，因此产品定价较低，同时由于生产设备新增等原因，导致产成品的单位生产成本增加；（2）期间费用较高：公司收购金雨跃公司后，其经营规模有所扩大，增加了人员等投入，相关费用随之增加。

2) 金雨跃公司目前不存在可能导致持续经营受到重大不利影响的异常情况

截至本回复出具日，金雨跃公司控制权稳定，公司可以对其生产经营进行有效管控；金雨跃公司的生产要素供给具有可持续性，重要厂房、生产设备、原材料及营运资金、人力资源等经营要素可以通过稳定的渠道取得；金雨跃公司具有一定的客户群体，包括内销客户 J、内销客户 AD、内销客户 Z、内销客户 AA 等，金雨跃公司与前述客户的合作关系良好；金雨跃公司所在行业的行业政策未发生重大不利变化，下游产品市场空间未出现萎缩等重大不利情形。

截至目前，金雨跃公司生产、经营情况正常，正在陆续获取销售订单。

（2）公司针对金雨跃公司亏损情况已采取及拟采取的措施

收购以来，公司持续关注金雨跃的经营和业绩情况。

针对金雨跃公司亏损情况，公司积极采取了包括减少人员规模、严格审批非必要的费用支出、减少不必要的固定资产投资等措施。此外，为增加销售收入，

金雨跃公司在积极维护现有主要客户的基础上，努力开发新客户尤其是非特定行业的客户。

未来，如金雨跃公司的经营亏损进一步扩大，或其亏损趋势延续，公司将在认真、科学评估的基础上采取进一步措施，以减少公司损失，维护股东利益。

综上，截至目前，公司对金雨跃仍定位为继续持续经营的主体，公司将积极采取措施，以减少公司损失，维护股东利益。

(3) 金雨跃公司商誉减值准备的计提充分

为真实反映公司的财务状况、资产价值及经营情况，根据《企业会计准则》及中国证监会《会计监管风险提示第8号—商誉减值》等相关规定，2024年度，公司继续对2022年1月收购金雨跃公司75%股权而形成的商誉进行了减值测试。结果显示，相关资产组的可收回金额低于其账面价值，公司对2024年计提商誉减值准备的金额是454.95万元。具体情况如下：

1) 商誉的形成

2022年1月，公司收购无关联关系的公司金雨跃公司75%股权，前述股权的对价为1,045.25万元（含税），合并成本大于取得的可辨认净资产公允价值份额的金额为1,070.97万元，确认为商誉。

公司收购其75%股权的原因及背景如下：① 金雨跃公司的主营业务为航空航天相关零部件的研发、生产及销售，公司有意扩大在相关产业链领域的发展；② 金雨跃公司的发展需要资金支持，而在公司收购前，其股东主要为个人，资金实力有限，金雨跃公司的发展客观上受到资金不足的限制；③ 金雨跃公司原个人股东有意出售股权，获得投资收益。

2) 商誉减值准备历史计提情况

自2022年完成金雨跃公司75%股份收购以来，公司每个会计年度年末均严格按照《企业会计准则第8号—资产减值》规定，无论是否存在减值迹象，均对因企业合并形成的商誉结合与其相关的资产组进行减值测试。公司每年度均聘请具有证券、期货相关业务资格的资产评估机构，以商誉减值测试为目的，对包含金雨跃公司合并商誉的资产组的可收回金额进行评估，并出具相关评估报告。

基于商誉减值测试目的，将整体商誉划分为两部分：核心商誉和因确认递延所得税负债而形成的商誉。对于因确认递延所得税负债而形成的商誉，随着递延所得税负债的转回，其可减少未来所得税费用的金额随之减少，从而导致其可收

回金额小于账面价值，因此应逐步就各期转回的递延所得税负债计提同等金额的商誉减值准备。

① 2022 年商誉减值计提情况

根据坤元资产评估有限公司出具的《评估报告》（坤元评报〔2023〕252 号），截至 2022 年末，包含商誉的资产组或资产组组合可收回金额为 2,980.00 万元，账面价值为 2,756.04 万元，核心商誉未出现减值损失。

对于因非同一控制下企业合并时资产评估增值确认递延所得税负债而形成的商誉，公司在 2022 年就转回的递延所得税负债计提了同等金额（15.12 万元）的商誉减值准备。截至 2022 年末，公司为前述合并商誉计提的减值准备余额为 15.12 万元，合并商誉的账面价值为 1,055.86 万元。

② 2023 年商誉减值计提情况

结合坤元资产评估有限公司出具的《评估报告》（坤元评报〔2024〕272 号）等资料，同时考虑合并时递延所得税负债的转回，公司在 2023 年对合并商誉计提了 268.37 万元的减值准备。截至 2023 年末，合并商誉的账面价值为 787.49 万元。

(3) 本次计提商誉减值的主要原因

2024 年度，受市场竞争加剧等不利因素制约，金雨跃公司主营产品存在定价压力，综合毛利率较低，其中 2023 年及 2024 年的整体销售毛利率为负数，同时人工及其他成本费用较高。

面对不利局面，金雨跃公司积极开拓新客户，优化产品结构，持续推进降本增效但净利润仍未达预期，存在商誉减值迹象。

(4) 本次计提商誉减值准备的金额及计算过程

基于商誉减值测试目的，将整体商誉划分为两部分：核心商誉和因确认递延所得税负债而形成的商誉。

① 因确认递延所得税负债而形成的商誉

对于因非同一控制下企业合并时资产评估增值确认递延所得税负债而形成的商誉，本期就转回的递延所得税负债计提同等金额的商誉减值准备 27,130.17 元。

② 核心商誉

2025 年，公司聘请坤元资产评估有限公司就商誉减值测试出具了《评估报告》（坤元评报〔2025〕331 号）。

期末公司进行商誉减值测算时，首先确定资产组，然后选择相应方法测算包含商誉的资产组的可收回金额，将包含商誉的资产组的可收回金额与其账面价值进行比较，以确定相关资产组是否发生减值。由于金雨跃公司生产的产品存在活跃市场，可以带来独立的现金流，因此公司将金雨跃公司认定为一个单独的资产组。该资产组的认定与购买日、以前年度商誉减值测试时所确定的资产组一致。

金雨跃公司资产组以未来预计产生的税前现金流量现值作为资产组的可收回金额，资产组的预计未来现金流量基于管理层编制的现金流量预测来确定，分预测期与稳定期，预测期为 5 年，对资产组进行现金流量预测时采用的其他关键假设包括预计营业收入、营业成本、增长率以及相关费用等，上述假设基于金雨跃公司以前年度的经营业绩、增长率、行业水平以及管理层对市场发展的预期。

管理层聘请了坤元资产评估有限公司出具了《浙江海德曼智能装备股份有限公司拟对收购成都金雨跃机械有限公司股权形成的商誉进行减值测试涉及的相关资产组价值评估项目资产评估报告》（坤元评报〔2025〕331 号）。

经测试，金雨跃公司资产组的可收回金额小于包含所分摊的商誉的资产组账面价值，2024 年末商誉存在减值。具体商誉减值测试过程如下：

可收回金额按预计未来现金流量的现值确定：

项目	金雨跃公司
账面价值	52,729,820.35 元
可收回金额	46,700,000.00 元
减值金额	4,522,365.26 元
预测期年限	5 年
预测期的关键参数及其确定依据	预测期内的收入增长率 4.70%至 27.85%，利润率-14.36%至 13.06%；根据综合考虑金雨跃公司自身的发展情况、市场需求情况及对市场发展的预测确定
稳定期的关键参数及其确定依据	稳定期收入增长率：0%；利润率：13.06%，预测期后年份现金流将保持稳定，预测期后年份的收入、成本、费用等保持稳定且与详细预测期最后一年的金额基本相当
折现率及其确定依据	现金流量折现使用的折现率为 10.91%

(5) 核心商誉减值测试结论

2024 年末,金雨跃公司减值测试前的核心商誉账面价值为 7,787,915.18 元,包含整体商誉的资产组的账面价值为 52,729,820.35 元,可回收金额为 46,700,000.00 元,计提商誉减值 4,522,365.26 元。本次商誉减值计提具备合理性。

本次核心商誉减值计算过程见下表:

单位: 元

项目	金雨跃公司
商誉账面原值①	10,469,348.31
商誉减值准备余额②	2,681,433.13
商誉的账面价值③=①-②	7,787,915.18
归属于少数股东权益的商誉价值④	2,595,971.73
包含归属于少数股东权益的商誉价值⑤=③+④	10,383,886.91
不含商誉的资产组账面价值⑥	42,345,933.44
包含整体商誉的资产组的账面价值⑦=⑤+⑥	52,729,820.35
可收回金额⑧	46,700,000.00
商誉减值损失(大于 0 时)⑨=⑦-⑧	6,029,820.35
归属于母公司商誉减值损失	4,522,365.26

(6) 董事会关于本次计提资产减值准备的意见

本次公司对截至 2024 年 12 月 31 日金雨跃公司合并商誉进行的减值测试,符合《企业会计准则》及公司会计政策的相关规定,公允地反映了公司的资产状况,不存在损害公司及全体股东利益的情况。

(7) 监事会关于本次计提资产减值准备的意见

据企业会计准则及公司会计政策等的相关规定,为真实、准确地反映公司截至 2024 年 12 月 31 日的财务状况及经营成果,公司对截至 2024 年 12 月 31 日金雨跃公司商誉进行了减值测试,并与年审会计师进行了充分的沟通。2024 年对金雨跃公司合并商誉计提 454.95 万元的减值损失,符合《企业会计准则》及公司会计政策的规定,不存在损害公司及全体股东利益的情况。

综上,公司 2024 年对金雨跃公司合并商誉计提的减值准备金额是充分的。

2. 说明报告期末预付设备款的主要支付对象及预付必要性,是否符合合同约定,是否存在超期未结转的情形及原因

截至 2024 年末，公司其他流动资产中预付设备款的主要支付对象信息如下：

单位：万元

支付对象	预付余额	预付的原因及必要性	设备状态	是否超过合同约定的交货期限	是否超期末结转
温州市通用机电设备有限公司	682.12	采购内容为高价值生产设备，供应商要求预付	设备未到货	否	否
苏美达国际技术贸易有限公司	134.55	采购内容为高价值生产设备，供应商要求预付	设备未到货	否	否
左右（天津）机电设备有限公司	104.76	采购内容为高价值生产设备，供应商要求预付	未到货设备款为 72.02 万元； 未到票增值税税款为 32.74 万元	否	否
台州金泰精锻科技股份有限公司	63.38	采购内容为高价值生产设备，供应商要求预付	设备已验收，余额为未到票增值税税款	否	否
苏州专工智能设备有限公司	61.55	采购内容为高价值生产设备，供应商要求预付	设备已验收，余额为未到票增值税税款	否	否
小 计	1,046.36	/	/	/	/
预付设备款合计	1,156.43	/	/	/	/
占 比	90.48%	/	/	/	/

由上表可知，报告期末预付设备款余额 50 万元以上的款项未结转的原因为设备未到货或设备已到货但供应商发票未到，不存在设备超过合同约定期限未交付的情况。由于从相关供应商采购的是生产设备，单价普遍较高，因此供应商要求预付，具有商业合理性。

3. 说明报告期末其他应收款余额中 2 年以上账龄部分对应的主要欠款方情况、应收款形成背景，并说明长期未还款的原因，是否符合合同约定，是否存在异常

截至 2024 年末，公司其他应收款情况如下：

单位：万元

欠款方名称	余额	账龄两年以上的余额	减值计提金额	款项性质
四川盛隆机械设备有限公司	540.00	540.00	540.00	预付设备款
四川省视频电子有限责任公司	31.24	31.18	15.23	金雨跃公司厂房租赁押金
上海聚悦资产管理有限公司	9.04	1.20	1.59	公司上海子公司房租押金

欠款方名称	余额	账龄两年以上的余额	减值计提金额	款项性质
其他	0.58	0.58	0.34	押金等
合 计	580.86	572.96	557.16	/

由上表可知，期末其他应收款主要为应收四川盛隆机械设备有限公司的预付设备款，相关的背景如下：

2021 年 11 月，公司与四川盛隆数控机械设备有限公司（系设备区域分销商，以下简称四川盛隆公司）签订设备采购合同，约定采购 8 台设备，总价 1,700 万元。同期四川盛隆公司与成都鸿林机电设备有限公司（系设备省区代理商，以下简称成都鸿林公司）签订《买卖合同书》采购上述 8 台设备。公司按约支付了 933 万元货款后仅收到 1 台设备，价值 292 万元，其余设备因四川盛隆公司未及时支付成都鸿林公司而一直未予交付。

2022 年 8 月，公司、四川盛隆公司和成都鸿林公司签订《三方协议》，约定公司将后续货款直接支付给成都鸿林公司，四川盛隆公司于 2022 年 9 月 25 日前再支付给成都鸿林公司 641 万元。四川盛隆公司后续仅支付 90 万元给成都鸿林公司，剩余 551 万元由公司垫付，成都鸿林公司已于 2023 年 1 月完成了设备的全部交付义务。

经多次催讨，四川盛隆公司已归还 11 万元，剩余 540 万元未归还，故公司于 2023 年 2 月向玉环市人民法院提起诉讼，后经法院调解后仍未能收回相关款项。2023 年 3 月，公司向法院申请强制执行，截至目前该案件已执行完毕。由于该 540 万元款项性质已转变为代垫款，故从预付账款调整至其他应收款。

截至报告期末，公司尚未从四川盛隆公司收回相关款项，根据预计可收回金额，公司按 100%比例计提了减值准备。

公司实控人、董监高与四川盛隆公司、成都鸿林公司均不存在关联关系，上述其他应收款的形成是四川盛隆公司违反合同约定对设备采购资金进行占用导致的。

4. 说明上市以来对浙江玉环永兴村镇银行有限责任公司的持股变动情况、收取红利情况、双方业务往来情况，业务及资金往来是否存在异常

公司对浙江玉环村镇银行股份有限公司（以下简称村镇银行）1.75%股权的投资为财务性投资，投资背景及投资以来双方的业务及资金往来情况如下：

(1) 村镇银行的基本情况及其对公司的持股情况

截至本回复出具日，村镇银行的基本情况如下：

公司名称	浙江玉环永兴村镇银行股份有限公司
成立时间	2008 年 5 月 23 日
注册资本	18,480 万元
实收资本	18,480 万元
法定代表人	来泳
注册地 (主要生产经营地)	浙江省玉环市玉城街道双港路 128 号
经营范围	银行业务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。
股东构成及控制情况	浙江萧山农村商业银行股份有限公司持股 44.25%（控股股东）；公司持股 1.75%

村镇银行的主营业务为银行业务，公司参股其 1.75%股权的时间为 2008 年 5 月，投资目的为获得长期投资收益。

对村镇银行投资以来，公司对其的持股股数因为该银行资本公积转增股份等事项有所增加，但持股比例未发生变动。

(2) 公司从村镇银行收取分红及双方的业务、资金往来情况

上市以来，公司与村镇银行的业务及资金往来主要为收取分红款、利用在该银行开立的银行账户进行与主营业务相关的资金收付、购买该银行理财产品等。具体如下：

1) 收取分红

公司 2020 年上市以来，从村镇银行合计取得 5 笔分红，合计金额为 133.06 万元。村镇银行按照股本金的一定比例向投资者分配红利，各年分红金额总体差异不大。

2) 利用在该银行开立的银行账户进行与主营业务相关的资金收付

2008 年，公司在该银行开立了银行账户，主要用于收取分红款，在 2024 年 11 月前后至 2025 年 3 月前后间主要依靠该账户收取客户货款、支付供应商采购款、发放人员薪酬等与主营业务相关的资金收付。2024 年 11 月，公司在该银行购买了 5,000.00 万元的低风险银行理财，年化收益率 1.60%，与该理财产品的平均收益率不存在重大差异，该笔理财截至本回复出具日已到期。

截至本回复出具日，公司在该银行的银行存款余额为 4,877.75 万元，贷款余额为 0.00 万元，尚未到期的银行理财余额为 0.00 万元。在多方努力下，截至本回复出具日，公司在该银行的账户已不再是主要的资金收付账户。

综上，上市以来，公司对村镇银行的持股股数因为该银行资本公积转增股份等事项有所增加，但持股比例未发生变动；上市以来，公司与村镇银行的业务及资金往来主要为收取分红款、利用在该银行开立的银行账户进行与主营业务相关的资金收付、购买该银行理财产品等；上市以来，公司与村镇银行的业务及资金往来等不存在重大异常情况。

（二）核查程序

核查程序针对上述问题，我们执行了以下核查程序：

1. 关于金雨跃公司的持续经营能力

（1）对金雨跃公司 2022 年以来主要业绩数据进行统计，并向公司财务总监、金雨跃公司法定代表人了解金雨跃公司的财务状况及业务经营情况，分析金雨跃公司连续亏损的原因；

（2）访谈公司实际控制人，了解对金雨跃的管理控制情况、对金雨跃已采取及拟采取的扭亏措施、经营支持措施及未来经营计划等。

2. 关于金雨跃公司合并商誉减值准备计提的充分性

（1）结合对公司实际控制人的访谈，了解金雨跃所在行业发展状况、政策环境及业务经营变化等相关信息；

（2）核查管理层测试所依据的基础数据，评估管理层测试中所采用的关键假设及判断的合理性；

（3）获取了管理层聘请的专业评估机构出具的对金雨跃公司的商誉减值评估相关的报告；

（4）对评估师采用的评估方法、评估模型、关键假设及主要参数进行复核；

（5）检查商誉减值模型计算的准确性；

（6）对评估师的胜任能力、专业素质和客观性进行评价；

（7）取得公司收购金雨跃的相关协议、取得董事会决议及监事会决议等相关资料，查看关于计提商誉减值准备的相关内容。

3. 关于预付设备款及其期后结转

(1) 取得期末预付账款明细账，统计预付设备款余额超过 50 万元的供应商清单，并取得相关的采购合同，查看主要的合同条款；

(2) 取得期末固定资产明细账、固定资产台账及在建工程明细账，查看前述相关设备是否已实际到货并验收。

4. 关于账龄 2 年以上的其他应收款

(1) 取得期末其他应收款明细账，统计账龄 2 年以上的其他应收款明细，向公司财务总监了解前述长账龄其他应收款项的性质及长期未回款的原因；

(2) 取得公司与四川盛隆公司及成都宏林公司之间的设备买卖协议、三方协议及公司与四川盛隆公司进行诉讼的相关资料。

5. 关于对村镇银行的投资及双方的业务及资金往来

(1) 实地前往村镇银行，获取公司在村镇银行的开户清单及相关账户自开立日以来的银行流水，取得公司上市以来，从村镇银行获取分红的银行回单；

(2) 询问村镇银行相关客户经理，了解公司从村镇银行取得分红的情况及双方的业务及资金往来情况。

(三) 核查意见

经核查，我们认为：

1. 金雨跃公司发生经营亏损主要系规模效应尚未形成，金雨跃公司仍处于业务开拓期，公司对金雨跃仍定位为继续持续经营的主体；

2. 金雨跃公司合并商誉的减值准备计提是充分的；

3. 报告期末存在金额较大的预付设备款，主要是由于：公司采购的相关设备价值较高，供应商要求预付，具有合理的商业背景；报告期末不存在相关设备未到货但预付设备款未及时结转的显著异常情况，主要设备供应商不存在超期未向公司交付相关设备的显著异常情况；

4. 报告期末 2 年以上账龄的其他应收款的欠款方主要为四川盛隆公司，上述其他应收款的形成是四川盛隆公司违反合同约定对设备采购资金进行占用导致的，公司已对相关应收款项计提了 100% 的减值准备；

5. 上市以来，公司对村镇银行的持股股数因为该银行资本公积转增股份等事项有所增加，但持股比例未发生变动；上市以来，公司与村镇银行的业务及资金往来主要为收取分红款、利用在该银行开立的银行账户进行与主营业务相关的

资金收付、购买该银行理财产品等；上市以来，公司与村镇银行的业务及资金往来等不存在重大异常情况。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙） 中国注册会计师：

中国·杭州

中国注册会计师：

二〇二五年六月十二日