

证券代码：688239

证券简称：航宇科技

公告编号：2026-043

债券代码：118050

债券简称：航宇转债

贵州航宇科技发展股份有限公司 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。

贵州航宇科技发展股份有限公司（以下简称“航宇科技”、“公司”）于近日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的《关于贵州航宇科技发展股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2026】0231 号）（以下简称“年报问询函”）。公司高度重视，立即组织相关人员及年审会计师大信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”、“大信”、“会计师”）对年报问询函涉及的问题逐项进行核实与确认，现回复如下：

在本问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

问题 1、关于主营业务结构

根据 2025 年年报，分产品看，公司其他高端装备锻件、其他锻件产品营业成本分别同比下降 26.2%、52.02%，销售毛利率分别为 56.34%、42.28%，分别同比增加 13.95 个百分点、25.29 个百分点，均高于整体销售毛利率水平；分地区看，公司境外业务收入 91,102.33 万元，同比增长 19.35%，高于整体收入增速。请公司：（1）结合其他高端装备锻件、其他锻件产品具体产品内容、客户情况、合作历史、与公司是否存在关联关系、产品定价依据、成本结构等，说明上述产品成本大幅下降、销售毛利率大幅增加的原因及合理性；（2）结合境外大客户合作的基本信息、历史合作情况、履约进度、回款进度、坏账计提比例、取得海外订单的主要方式或渠道以及额外付出的成本，说明境外业务收入大幅增加的原因，海外业务项目款的可回收性，并充分提示潜在风险。请年审会计

师说明对境外收入采取的审计程序及其充分性、有效性。

回复：

一、结合其他高端装备锻件、其他锻件产品具体产品内容、客户情况、合作历史、与公司是否存在关联关系、产品定价依据、成本结构等，说明上述产品成本大幅下降、销售毛利率大幅增加的原因及合理性

(一) 结合其他高端装备锻件具体产品内容、客户情况、合作历史、与公司是否存在关联关系、产品定价依据、成本结构等，说明上述产品成本大幅下降、销售毛利率大幅增加的原因及合理性

1. 其他高端装备锻件毛利情况

单位：万元

产品类别	2025 年度			2024 年度		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
A 锻件	2,476.16	911.95	63.17%	1,039.65	300.14	71.13%
B 锻件	850.25	506.41	40.44%	206.89	138.62	33.00%
C 锻件	5.97	17.72	-196.96%	1,825.03	1,346.14	26.24%
D 锻件	27.17	30.65	-12.81%	378.20	202.40	46.48%
合计	3,359.54	1,466.72	56.34%	3,449.78	1,987.30	42.39%

如上表所示，其他高端装备锻件主要由 A 锻件、B 锻件以及 C 锻构成。2025 年度毛利率较 2024 年度上升 13.95%。主要系本期 A 锻件及 B 锻件销售规模大幅增长，且两类产品毛利率水平较高，带动其他高端装备锻件整体盈利能力上升。

2. 主要产品的成本结构

单位：万元

产品类别	2025 年度			2024 年度		
	直接材料	直接人工	制造费用	直接材料	直接人工	制造费用
A 锻件	144.35	97.30	670.30	0.97	66.86	232.31
B 锻件	277.86	22.84	205.72	91.38	8.30	38.95
C 锻件	16.02	0.22	1.47	811.44	85.89	448.81
D 锻件	18.92	1.87	9.85	112.43	17.48	72.49
合计	457.15	122.23	887.35	1,016.21	178.52	792.56
占比	31.17%	8.33%	60.50%	51.14%	8.98%	39.88%

如上表所示，产品成本主要由直接材料、直接人工以及制造费用组成。2025年度、2024年度的成本占比存在差异，主要系部分产品为自带料业务模式，各年度自带料模式销售占比存在差异，以及各期间的产品类别存在差异，导致产品的成本结构存在变动。

3. 按照业务模式划分

单位：万元

业务模式	2025 年度				2024 年度			
	营业收入	营业成本	毛利率	毛利率贡献率	营业收入	营业成本	毛利率	毛利率贡献率
自带料	2,271.02	729.99	67.86%	45.87%	1,382.24	415.47	69.94%	28.02%
自购料	1,088.51	736.73	32.32%	10.47%	2,067.54	1,571.83	23.98%	14.37%
合计	3,359.54	1,466.72	56.34%		3,449.78	1,987.30	42.39%	

如上表所示，2025年度自带料销售占比较2024年度有所增长，自带料业务的毛利率较高，导致2025年度整体毛利率较高。

(1) 自带料模式系客户提供主要材料，公司仅负责按订单要求进行加工生产。主要成本为分摊的直接人工和制造费用，该项业务实质为来料加工业务，公司按照净额法对该部分业务进行会计处理。

结合公司自带料业务模式，公司与客户签订来料加工合同，由客户提供原材料并保留其所有权，公司根据客户要求要求进行加工并收取约定加工费。公司虽主导加工过程，但对客户提供的原材料不承担价格波动、滞销及存货跌价风险（除合理加工损耗及保管期间合理注意义务外）。公司在向客户转让加工后商品前未取得该商品的控制权，不属于主要责任人，而作为代理人履行履约义务。根据《企业会计准则第14号——收入》相关规定，公司按净额法确认收入，符合准则要求。

(2) 自购料业务模式系接到客户订单，由公司自主采购原材料并组织生产。主要成本包括原材料、直接人工和制造费用。该项业务为公司自有业务，公司对自购料业务模式采购总额法核算。

结合公司自购料业务模式，公司根据客户订单要求，自主采购原材料并组织

生产，产品经检验合格后入库，并在客户取得商品控制权时交付。公司在向客户转让商品前已取得该商品的所有权，并承担与之相关的价格波动、滞销及存货毁损风险，属于主要责任人。根据《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定，公司按照总额法确认收入，符合准则要求。

综上，公司自带料模式采用净额法核算模式，自购料模式采购总额法核算模式，符合会计准则规定。

4. 主要客户的销售情况

单位：万元

	客户名称	2025 年度		2024 年度	
		销售收入	销售占比	销售收入	销售占比
其他高端装备 锻件	国企 01	1,221.58	36.36%	180.51	5.23%
	国企 02	818.83	24.37%	859.14	24.90%
	一般企业 01	499.36	14.86%		
	一般企业 02	214.35	6.38%		
	国企 03	123.15	3.67%		
	国企 04			553.28	16.04%
	国企 05			447.19	12.96%
	一般企业 03			314.95	9.13%
	境外客户 01			208.16	6.03%
	合计	2,877.27	85.64%	2,563.24	74.30%
	总收入	3,359.54		3,449.78	

如上表所示，2024 年度、2025 年度，公司主要客户销售占比分别为 74.30% 和 85.64%，客户集中度处于较高水平；但各期主要客户重合度相对较低，主要受公司产品高度定制化特征影响，不同客户每年的具体需求存在较大差异，导致核心客户群体随订单结构变化而有所调整。

5. 主要客户的基本信息

客户名称	开始合作时间	是否存在关联关系	定价依据
国企 01	2018 年	否	市场价格
国企 02	2021 年	否	市场价格
一般企业 01	2025 年	否	市场价格
一般企业 02	2025 年	否	市场价格
国企 03	2024 年	否	市场价格

客户名称	开始合作时间	是否存在关联关系	定价依据
国企 04	2023 年	否	市场价格
国企 05	2023 年	否	市场价格
一般企业 03	2024 年	否	市场价格
境外客户 01	2013 年	否	市场价格

如上表所示，公司与主要客户的定价依据均按照市场价格定价，与主要客户均不存在关联方关系。

(二) 结合其他锻件具体产品内容、客户情况、合作历史、与公司是否存在关联关系、产品定价依据、成本结构等，说明上述产品成本大幅下降、销售毛利率大幅增加的原因及合理性

1. 其他锻件销售毛利情况

单位：万元

细分领域	2025 年度			2024 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
E 锻件	247.67	165.97	32.99%	501.79	419.04	16.49%
F 锻件	142.73	59.42	58.37%	187.11	159.86	14.56%
G 锻件	89.44	26.15	70.76%	244.42	106.18	56.56%
H 锻件	293.96	274.45	6.64%	521.64	507.6	2.69%
I 锻件	639.41	289.66	54.70%	592.93	507.25	14.45%
合计	1,413.20	815.65	42.28%	2,047.89	1,699.93	16.99%

如上表所示，其他锻件主要由 E 锻件、H 锻件、I 锻件组成。2025 年度、2024 年度其他锻件毛利率分别为 16.99%、42.28%，其 2025 年度毛利率较 2024 年度上升 25.29%。主要系 F 锻件和 I 锻件毛利率上升所致。

2025 年度的 F 锻件毛利率较 2024 年度的上升主要系部分产品受原材料市场价格波动、产品投产批次及数量等因素影响，本期材料成本、制造费用下降导致毛利率增长。

2025 年度 I 锻件毛利率较 2024 年度的上升主要系 2024 年度和 2025 年度产品型号存在差异导致，各期间销售的产品型号重复率如下：

单位：万元

类别	2025 年度				2024 年度			
	营业	营业	毛利	毛利率	营业	营业	毛利率	毛利率

	收入	成本	率	贡献率	收入	成本		贡献率
非重复产品	614.31	258.02	58.00%	55.72%	566.10	470.25	16.93%	16.17%
重复产品	25.10	31.64	-26.04%	-1.02%	26.83	37.00	-37.89%	-1.71%
合计	639.41	289.66	54.70%	54.70%	592.93	507.25	14.45%	14.45%

如上表所示，2025 年度较 2024 年度其他零星锻件毛利率上升，主要系销售的产品型号不同（即具有临时性、偶发性、差异性较大的非重复产品）所致，该类产品的收入及毛利率均有所增长，进而拉动整体毛利率上升。

2. 主要产品的成本结构

单位：万元

应用领域	2025 年度			2024 年度		
	直接材料	直接人工	制造费用	直接材料	直接人工	制造费用
E 锻件	121.96	13.35	30.66	286.00	36.48	96.57
F 锻件	40.78	3.55	15.09	124.07	5.74	30.05
G 锻件	9.34	5.79	11.01	58.75	7.34	40.09
H 锻件	120.93	39.51	114.01	222.84	122.26	162.50
I 锻件	159.12	22.88	107.66	264.63	48.64	193.98
合计	452.13	85.08	278.43	956.28	220.46	523.19
占比	55.43%	10.43%	34.14%	56.25%	12.97%	30.78%

由上表所示，产品成本主要由直接材料、直接人工以及制造费用组成。2025 年度、2024 年度的成本结构占比基本较为稳定，未发生重大变化。

3. 主要客户的销售情况

单位：万元

	客户名称	2025 年度		2024 年度	
		销售收入	销售占比	销售收入	销售占比
其他锻件	一般企业 04	180.75	12.79%	275.62	13.46%
	境外客户 02	163.70	11.58%	422.89	20.65%
	一般企业 05	142.73	10.10%	187.11	9.14%
	一般企业 06	113.21	8.01%	246.02	12.01%
	国企 06	89.44	6.33%	244.42	11.94%
	国企 07	88.79	6.28%		0.00%
	一般企业 07	55.86	3.95%	78.90	3.85%
	一般企业 08	51.52	3.65%		0.00%

	客户名称	2025 年度		2024 年度	
		销售收入	销售占比	销售收入	销售占比
其他锻件	一般企业 09	49.56	3.51%		0.00%
	一般企业 10	42.21	2.99%		0.00%
	国企 08	21.34	1.51%	101.06	4.93%
	一般企业 11		0.00%	56.32	2.75%
	境外客户 03		0.00%	45.91	2.24%
	一般企业 12		0.00%	38.42	1.88%
	合计	999.10	70.70%	1,696.66	82.85%
	总收入	1,413.20		2,047.89	

4. 主要客户的基本信息

客户名称	开始合作时间	是否存在关联关系	定价依据
一般企业 04	2024 年	否	市场价格
境外客户 02	2022 年	否	市场价格
一般企业 05	2022 年	否	市场价格
一般企业 06	2024 年	否	市场价格
国企 06	2021 年	否	市场价格
国企 07	2010 年	否	市场价格
一般企业 07	2020 年	否	市场价格
一般企业 08	2013 年	否	市场价格
一般企业 09	2025 年	否	市场价格
一般企业 10	2022 年	否	市场价格
国企 08	2024 年	否	市场价格
一般企业 11	2022 年	否	市场价格
境外客户 03	2015 年	否	市场价格
一般企业 12	2022 年	否	市场价格

综上，其他锻件的产品成本大幅下降、销售毛利率大幅上升的原因主要系 I 锻件各期间销售的产品结构差异、F 锻件原材料市场价格波动以及产品投产批次及数量不同，使得单位固定成本分摊发生变化所致。

二、结合境外大客户合作的基本信息、历史合作情况、履约进度、回款进度、坏账计提比例、取得海外订单的主要方式或渠道以及额外付出的成本，说明境外业务收入大幅增加的原因，海外业务项目款的可回收性，并充分提示潜在风险

（一）境外业务收入增长情况

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	收入增加额	收入增长率
----	---------	---------	-------	-------

境外主营业务收入	91,102.33	76,334.19	14,768.14	19.35%
----------	-----------	-----------	-----------	--------

由上表可见，2025 年度公司境外主营业务收入较 2024 年度增长 14,768.14 万元，同比增长 19.35%。其增长主要得益于境外市场整体回暖、下游需求回升，公司持续深耕海外市场：一方面在原有客户中进一步提升老产品市场份额，另一方面加快新产品导入进程。同时，境外前十大客户订单规模扩大，长期合作协议稳步推进执行，共同推动境外收入实现较快增长。

（二）境外主要客户（同一控制下）的销售情况

单位：万元

客户名称	2025 年度销售收入	2024 年度销售收入	收入增加额	增长率
终端客户 01	17,722.11	16,895.32	826.78	4.89%
终端客户 02	14,619.51	10,666.48	3,953.03	37.06%
终端客户 03	12,321.71	6,248.89	6,072.82	97.18%
终端客户 04	5,534.10	3,185.22	2,348.87	73.74%
终端客户 05	5,368.34	7,082.17	-1,713.83	-24.20%
终端客户 06	3,621.36	2,606.38	1,014.98	38.94%
终端客户 07	2,321.55	3,061.17	-739.61	-24.16%
终端客户 08	1,617.37	1,732.57	-115.20	-6.65%
终端客户 09	1,477.65	1,461.93	15.72	1.08%
终端客户 10	1,461.93	548.19	913.73	166.68%
合计	66,065.62	53,488.32	12,577.30	23.51%
境外收入	91,102.33	76,334.19	14,768.14	19.35%
占比	74.13%	70.48%		

由上表可见，2025 年度公司前十大境外客户实现主营业务收入较 2024 年度增加 12,577.30 万元，同比增长 23.51%。其增长主要系下游长期协议客户订单需求增加，长协订单的稳定执行带动了核心境外客户收入规模的快速提升。

（三）境外主要大客户的基本情况

客户名称	开始合作时间	结算模式	信用期	取得订单方式	是否存在额外付出的成本
终端客户 01	2018 年	现汇	发票日后 30—90 天	长协、竞标	否
终端客户 02	2019 年	现汇	发票日后 96 天	长协、询价	否
终端客户 03	2018 年	现汇	发票日后 60—120 天	长协、竞标	否
终端客户 04	2018 年	现汇	发票日后 60	长协、竞标	否

客户名称	开始合作时间	结算模式	信用期	取得订单方式	是否存在额外付出的成本
			天		
终端客户 05	2020 年	现汇	发票日后 120 天	长协、询价	否
终端客户 06	2018 年	现汇	发票日后 60 天	长协、竞标	否
终端客户 07	2019 年	现汇	发票日后 30 天	长协、竞标	否
终端客户 08	2019 年	现汇	发票日后 90 天	长协、竞标	否
终端客户 09	2019 年	现汇	发票日后 60 天	长协、竞标	否
终端客户 10	2020 年	现汇	发票日后 70 天	长协	否

由上表所示，公司主要境外业务涉及的主要客户均是历史老客户，合作时间比较长，信用期在 30—120 天，公司主要通过签订的长协协议、竞标等方式取得订单，不存在额外付出的成本。

（四）境外客户在手订单情况

单位：万元

2024 年末在手订单	2025 年末在手订单	增加额	增长率
226,085.29	258,387.33	32,302.04	14.29%

由上表可见，公司境外在手订单 2025 年末较 2024 年末增加 32,302.04 万元，增长 14.29%。境外业务的增长主要系在手订单的增长所致。

（五）主要客户的应收账款情况

单位：万元

客户名称	期末应收账款金额	期后回款金额	期后回款比例	应收账款坏账准备计提金额
终端客户 01	2,760.67	2,760.67	100.00%	138.03
终端客户 02	4,653.32	4,653.32	100.00%	232.67
终端客户 03	4,494.11	3,613.46	80.40%	224.71
终端客户 04	1,396.45	1,396.45	100.00%	69.82
终端客户 05	2,678.78	2,678.78	100.00%	133.94
终端客户 06	655.78	655.78	100.00%	32.79
终端客户 07	769.40	769.40	100.00%	38.47
终端客户 08	6.54	6.54	100.00%	0.33

终端客户 09	260.86	260.86	100.00%	13.04
终端客户 10	529.38	529.38	100.00%	26.47
总计	18,205.30	17,324.65	95.16%	910.26
境外应收账款	24,554.82			
占比	74.14%			

注：期后回款统计截止日期为 2026 年 5 月 31 日。

由上表可见，截至 2026 年 5 月末，境外主要客户应收账款期后回款金额为 17,324.65 万元，期后回款比例为 95.16%。未回款金额 880.65 万元主要系与终端客户 03 结算周期较长，其 2026 年 5 月已完成挂账，在发票后 60—120 天期间方能付款，故其未回款的原因具有合理性。

截至 2025 年 12 月 31 日，公司对境外主要客户已计提 910.26 万元，高于未回款的金额。同时结合境外客户历史回款经验以及境外客户的信用情况，境外应收账款可回收风险整体较小。

（六）充分提示潜在风险

1. 合同履行与进度变化风险

受宏观经济、行业政策及市场预期变动等因素影响，相关销售合同存在条款、签约金额调整风险，或因客户经营变动出现履约延后、阶段性暂停乃至合同终止情形。公司与核心客户均签署长期合作框架协议，依托稳定合作约定形成履约兜底保障，能够有效对冲合同异动带来的不确定性，该类风险整体处于可控区间。

2. 应收账款回收风险

公司目前已对应收账款加强管理，截至目前，公司境外业务期后回款总体正常，现有管理机制发挥了积极作用。但由于海外客户经营状况受到当地市场环境、资金流动等因素影响，仍存在货款回收周期延长或部分款项难以收回的可能性，这可能带来一定的坏账损失，结合经营历史来看，公司外贸业务过往极少产生坏账，存量应收资产质量良好，整体坏账风险相对可控。

3. 汇率波动影响风险

公司海外业务体量较大，且主要采用美元结算。受国内外宏观环境扰动存在波动可能，易造成海外营收、账面应收折算价值变动，产生汇兑损益波动，间接

影响盈利水平，公司持续跟踪汇率走势，合理优化结算安排，采取远期锁汇、合同中增加汇率波动调价机制等方式，多措并举缓释汇率波动带来的业绩影响。

4. 国际环境不确定性风险

全球地缘冲突、国际局势波动等不可抗力，或引发项目停工、境外外汇管制、跨境结算受限、客户拖延付款甚至解约，加大海外回款压力、扰动经营性现金流。现阶段公司合作境外属地地缘政治环境平稳，合作区域相关风险整体可控；公司常态化跟踪商务部发布的高风险国家及地区名录，据此对境外合作区域实施国别分级管控，同步对接合作银行，动态更新银行结算受限高风险国别清单，审慎筛选合作客户与结算路径，从源头压降地缘政治引发的回款及履约风险。

结合境外大客户合作的基本信息、历史合作情况、履约进度、回款进度、坏账计提比例、取得海外订单的主要方式或渠道以及额外付出的成本，境外业务收入大幅增加的原因具有合理性。海外业务项目款的可回收性风险整体较小，公司已充分计提坏账准备，同时已充分提示潜在风险。

三、会计师核查程序和意见

（一）结合其他高端装备锻件、其他锻件产品具体产品内容、客户情况、合作历史、与公司是否存在关联关系、产品定价依据、成本结构等，说明上述产品成本大幅下降、销售毛利率大幅增加的原因及合理性

1. 核查程序

（1）了解、评估与收入与成本相关的内部控制设计，并测试关键控制执行的有效性；

（2）获取公司其他高端装备锻件、其他锻件产品营业收入成本明细表、产品结构明细表以及成本构成，了解并分析产品成本大幅下降、销售毛利率大幅增加的原因及合理性；

（3）获取并检查相关主要客户的销售合同、客户情况、合作历史、产品定价依据，分析毛利率变动合理性；

（4）查询公开网站关于主要客户的相关信息，检查是否与主要客户存在关联方关系。

2. 核查意见

结合其他高端装备锻件、其他锻件产品具体产品内容、客户情况、合作历史产品定价依据、成本结构等，公司产品成本大幅下降、销售毛利率大幅增加的原因具有合理性。同时公司与其他高端装备锻件、其他锻件的客户不存在关联关系。

(二) 结合境外大客户合作的基本信息、历史合作情况、履约进度、回款进度、坏账计提比例、取得海外订单的主要方式或渠道以及额外付出的成本，说明境外业务收入大幅增加的原因，海外业务项目款的可回收性，并充分提示潜在风险。请年审会计师说明对境外收入采取的审计程序及其充分性、有效性

1. 核查程序

(1) 了解、评估与境外销售收入与成本相关的内部控制设计，并测试关键控制执行的有效性；

(2) 执行细节测试，获取并审阅销售合同，评价收入确认方法和时点是否符合企业会计准则的要求，检查境外已发货项目的出口报关单和发货单，确认货物实际出口情况；

(3) 获取海关电子口岸数据，核对账面出口数据与收入确认金额的一致性；

(4) 对境外客户执行函证程序，向境外客户发函确认应收账款余额及当期销售额，发函比例 97.22%，回函占境外应收账款账面余额比例 63.06%；对未回函客户，已执行替代测试；

(5) 核查本年度新增的主要境外客户的背景信息，通过公开渠道查询其注册资料，验证境外客户的真实性；

(6) 获取公司坏账准备计提政策、境外客户坏账准备计提明细以及期后回款情况，分析、复核并测算坏账准备计提的充分性、准确性，并评估海外业务项目款的可回收性，并充分提示潜在风险；

(7) 获取境外大客户合作的基本信息、历史合作情况、履约进度、回款进度、坏账计提比例以及取得海外订单的主要方式或渠道以及额外付出的成本等相关信息，了解境外业务收入大幅增加的原因；

(8) 对境外收入执行截止性测试，选取资产负债表日前后记录的收入交易样本，检查报关单、验收单等支持性证据，确定相关收入是否计入正确的会计期间。

2. 核查意见

(1) 结合境外大客户合作的基本信息、历史合作情况、履约进度、回款进度、坏账计提比例、取得海外订单的主要方式或渠道以及额外付出的成本，境外业务收入大幅增加的原因具有合理性。海外业务项目款的可回收性风险整体较小，公司已充分计提坏账准备，同时已充分提示潜在风险。

(2) 公司本年度境外收入真实准确。

问题 2、关于应收账款

根据 2025 年年报，公司应收账款余额 127,944.21 万元。其中，2 年以上应收账款余额 9,477.83 万元，同比增长 231.83%，占应收账款余额的比例为 7.41%，同比增长 4.85 个百分点。

请公司：（1）列示账龄为 2 年以上应收账款主要客户的具体情况，包括销售内容、应收账款余额、逾期时间、截至目前的回款情况、项目资金来源，说明款项长期未收回的原因及合理性，公司已采取的催收措施，是否存在坏账准备计提比例较高或回款进度严重滞后的客户，如是，请结合相关客户具体情况，包括但不限于前期销售与回款约定、客户信用情况与支付能力、关联关系，说明是否存在应单项计提坏账准备的情形以及前期收入确认的合规性；（2）分析按照历史损失率计算减值准备余额与实际计提数据的情况，说明是否已充分识别相关款项的回收风险并计提坏账准备。

回复：

一、列示账龄为 2 年以上应收账款主要客户的具体情况，包括销售内容、应收账款余额、逾期时间、截至目前的回款情况、项目资金来源，说明款项长期未收回的原因及合理性，公司已采取的催收措施，是否存在坏账准备计提比例较高或回款进度严重滞后的客户，如是，请结合相关客户具体情况，包括但不限于前期销售与回款约定、客户信用情况与支付能力、关联关系，说明是否存在应单项计提坏账准备的情形以及前期收入确认的合规性；

（一）列示账龄为 2 年以上应收账款主要客户的具体情况，包括销售内容、应收账款余额、逾期时间、截至目前的回款情况、项目资金来源，说明款项长期未收回的原因及合理性，公司已采取的催收措施，是否存在坏账准备计提比例较高或回款进度严重滞后的客户。

1. 列示账龄为 2 年以上应收账款主要客户的具体情况，包括销售内容、应收账款余额、逾期时间、截至目前的回款情况、项目资金来源，说明款项长期未收回的原因及合理性，是否存在坏账准备计提比例较高或回款进度严重滞后的客户

截至 2025 年 12 月 31 日，公司 2 年以上的应收账款金额为 9,477.83 万元，
坏账准备金额为 3,149.96 万元，其主要客户情况如下：

单位：万元

客户名称	销售内容	性质	应收账款	账龄	逾期时间(月)	期后回款	坏账准备计提金额	是否单项计提	项目资金来源
国企 09	锻件	国有大型集团下属单位	4,628.09	2~3年	28	1,934.52	1,388.43	否	不适用
国企 10	锻件	国有大型集团下属单位	172.00	2~3年	33	150.00	51.60	否	不适用
国企 11	锻件	国有大型集团下属单位	1,586.25	2~3年	32	840.00	475.88	否	不适用
一般企业 13	锻件	民营企业	1,463.20	2~3年	30	408.58	438.96	否	不适用
国企 04	锻件	上市公司	866.18	2~3年	24	516.92	259.85	否	不适用
国企 12	锻件	国有大型集团下属单位	206.60	2~3年	31	50.00	61.98	否	不适用
一般企业 14	锻件	民营企业	289.21	2—5年	52	20.00	289.21	是	不适用
一般企业 15	锻件	民营企业	114.93	4—5年、5年以上	83		114.93	是	不适用
合计			9,326.46			3,920.02	3,080.84		
2 年以上的应收账款			9,477.83				3,149.96		
占比			98.40%			41.36%	97.81%		

注：期后回款统计时间截至 2026 年 5 月 31 日。

由上表可见，公司 2 年以上的应收账款主要集中国有大型集团下属单位以及上市公司的款项，账龄主要分布在 2~3 年较多，且均已出现逾期情况，逾期时间主要在 2~3 年。应收账款逾期主要系国有企业根据项目进度、项目资金到位情况、自身经费、采购资金预算管理等安排货款结算，客户内部付款审批流程较长，资金结算程序较为复杂，导致公司应收账款账龄较长。

截至 2025 年 12 月 31 日，公司存在坏账准备计提比例较高或回款进度严重滞后的客户。其主要系为应收账款一般企业 14、一般企业 15 的款项，其账龄分别为 2—5 年以及 4 年以上。公司对其已单项全额计提坏账准备。

同时，对于不存在客观证据表明已发生单项信用减值的应收账款，公司按照账龄分析法并结合公司的预期信用损失政策。根据应收账款的不同账龄区间，分别适用对应的预期信用损失率，计算并计提坏账准备。其中截至 2025 年 12 月 31 日，公司对一般企业 13 应收账款账面余额 1,463.20 万元，坏账准备余额 438.96 万元。期末坏账准备计提较高主要系该笔款项主要形成于 2023 年度，截至 2025 年 12 月末账龄为 2-3 年。客户未按合同约定结算回款，主要原因在于其尚未与下游客户完成结算，导致资金未能及时回笼。虽然公司与该客户未签署背靠背付款协议，但客户受其下游客户逾期回款影响，自身现金流承压，进而导致对我司款项未能按期支付。但该客户具备持续履约回款能力，公司后续持续收到回款：2024 年度回款 1,494.00 万元、2025 年度回款 521.99 万元、2026 年 1-5 月回款 408.58 万元，同时客户已计划于 2026 年 6 月继续回款 300.00 万元。综上，该应收账款虽已逾期，但客户保持稳定持续的回款动作，不存在债务人经营恶化、破产清算、长期断供回款等需要单项计提大额信用减值的明显迹象。公司严格遵照预期信用损失会计政策，对账龄 2-3 年的应收账款统一按照 30%的损失率计提坏账准备，因此形成了较高的期末坏账准备余额，会计处理符合企业会计准则及公司会计政策规定。

公司严格根据应收账款管理制度，结合客户性质、信用政策、经营状况以及历史回款记录等定期评估应收账款可回收风险。经评估，公司已对一般企业 14 和一般企业 15 实施单项计提，全额计提坏账准备。国有企业客户以及上市公司的应收款项可回收风险，经公司评估目前未发现存在可回收的重大风险，按照账龄计提坏账风险可以覆盖可回收风险。

2. 公司针对长账龄的已采取的催收措施

公司已采取如下措施对应收账款进行管控：

公司建立健全应收账款管理内控体系：公司已构建了完整的应收账款内部控制体系，明确管理流程、关键控制点、控制措施、相关制度、职责权限及不相容职务分离要求。在信用流程设计中，重点关注客户信用档案的建立、信用评级审批、信用档案维护、信用期间及信用额度的审查，据此建立客户信用评价体系，科学评估客户资信状况。在上述流程的基础上，完善销售合同流程，重点关注业务洽谈、合同起草与审核、关键部门审查及合同签订，尤其在合同文本中明确结算方式、期限及逾期责任。在应收账款过程管理流程中，强化应收账款的确认、对账管理、催收及坏账处理。通过上述三个环节，系统构建应收账款管理流程，并配套制定应收账款管理制度，细化管理原则、部门职责、管理范畴、催收机制、过程管控及考核要求，确保流程落地执行。

综上所述，公司已进一步强化对应收账款的管控，尤其对长账龄应收账款采取了如下细化措施：

(1) 财务部门按月统计并跟踪客户回款情况，及时提示各销售中心跟进货款回收，对逾期应收款项进行分类预警；

(2) 各销售中心针对逾期款项制定专项催收计划，项目经理通过电话、现场拜访、发送催款函等方式加强与客户沟通，确认欠款金额及预计回款日期，积极催收逾期货款；对逾期时间较长、沟通不畅或存在潜在经营风险的客户，采取停货、暂停下单等措施施加催收压力，必要时发送律师函或通过法律诉讼进行追讨；

(3) 项目经理持续了解客户经营及财务状况，及时评估回款进展；财务部门根据回款情况动态调整客户信用等级、信用额度及收款条件，强化信用管控，促使逾期客户尽快回款，并防止新增业务出现逾期风险；

(4) 管理层定期召开逾期应收账款催收会议，跟进大额及长期逾期款项的回款进展，明确催收责任人，并根据最新情况制定或调整催收方案；

(5) 完善考核奖惩机制，压实应收账款管理责任，将货款回收情况与各销售中心绩效评价挂钩，督促项目经理加快收回客户逾期货款。

综上，结合账龄 2 年以上应收账款主要客户的具体情况（包括销售内容、应收账款余额、逾期时间、截至目前的回款情况、项目资金来源等），公司应收账款长期未收回的原因具备合理性。经信用评估，公司已对可回收风险较高及回款进度严重滞后的客户全额计提坏账准备，并针对长账龄客户持续采取催收措施，积极推动款项回收。

(二) 结合相关客户具体情况，包括但不限于前期销售与回款约定、客户信用情况与支付能力、关联关系，说明是否存在应单项计提坏账准备的情形以及前期收入确认的合规性。

客户名称	合同约定	是否存在关联关系	收入确认情况	收入确认依据
国企 09	在甲方验收入库之日起 180 日	否	公司已确认收入	验收单
国企 10	需方复验合格收到发票后付款	否	公司已确认收入	验收单
国企 11	零预付，产品经需方验收合格并入库后，凭供方开具正式的全额增值税专用发票挂账，以此为基准点计算，3 个月内付 30%，6 个月内再支付合同金额的 50%，其余 20%尾款于 9 个月内付清。	否	公司已确认收入	验收单
一般企业 13	甲方收到货确认符合要求 10 日内支付 60%货款，收到货之日起 40 天内支付 30%，剩余 10%在 60 天内支付。按照会签图纸或者技术协议进行验收。	否	公司已确认收入	验收单
国企 04	验收合格，3 个月内付清全款	否	公司已确认收入	验收单
国企 12	先交货后付款，经买方验收后收到发票 90 个工作日内支付货款。	否	公司已确认收入	验收单
一般企业 14	需方收到锻件复验合格后向供	否	公司已确	验收单

客户名称	合同约定	是否存在关联关系	收入确认情况	收入确认依据
	方付清全部货款，供方开具增值税专用发票		认收入	
一般企业 15	收货后一个月内付款/双方确认合同一周内需方向供方支付 40% 的合同款后生效，产品在合同生效后 60 天完成生产，需方付清 60% 余款后发货。按双方确认的图纸和技术要求进行验收	否	公司已确认收入	验收单

(续上表)

客户名称	客户性质	客户信用情况是否良好	客户支付能力	经营是否异常	是否存在无法收回的风险
国企 09	国家大型集团下属单位	良好	良好	否	否
国企 10	国家大型集团下属单位	良好	良好	否	否
国企 11	国家大型集团下属单位	良好	良好	否	否
一般企业 13	民营企业	良好	良好	否	否
国企 04	2026 年 3 月 31 日科创板上市	良好	良好	否	否
国企 12	国家大型集团下属单位	良好	良好	否	否
一般企业 14	民营企业	一般	存在支付问题	是	是，已单项计提坏账
一般企业 15	民营企业	否，经营异常	否	是	是，已单项计提坏账

由上表可见，根据公司与上述主要客户的合同规定，公司产品控制权的转移以双方完成验收为控制权转移时点，款项已在产品验收后的一定时间内付款。公司与上述客户均已完成货物的验收，并已取得验收单已确认相关收入，符合合同及准则的相关规定。公司与上述公司不存在关联方关系。

结合相关客户具体情况、客户性质、前期销售与回款约定、客户信用情况与支付能力，公司存在应单项计提坏账准备的情形，主要对一般企业 14 和一般企业 15 实施单项计提，全额计提坏账准备。

同时，结合上述客户及合同约定，公司与一般企业 15 形成的应收账款，存在实际结算与合同约定不一致的情形。主要系截至 2025 年 12 月末，公司对一般企业 15 应收账款账面余额为 114.93 万元。该笔款项主要源于 2018 年及 2021 年签订的两份销售合同：2018 年合同金额 137.00 万元，约定收货后一个月内付款；2021 年合同金额 68.44 万元，约定预付款后发货。上述合同项下货物均已交付，相关收入合计 181.81 万元（不含税）已按会计准则全额确认。

在实际执行过程中，公司未严格执行 2021 年合同规定，在未收到对方预付款的情况下即安排发货。主要原因是一般企业 15 系公司长期合作客户，历史回款记录良好；当时该客户因短期资金周转紧张申请紧急发货，并承诺短期内补足货款；同时鉴于该订单为定制化产品，若不发货将导致存货积压及更大经济损失。针对上述特殊情况，业务部门已履行内部临时特批流程。2022 年末因一般企业 15 母公司被处罚，经公司综合评估分析，公司对剩余应收账款 114.93 万元全额计提坏账准备。

综上，结合账龄为 2 年以上应收账款主要客户的具体情况，包括销售内容、应收账款余额、逾期时间、截至目前的回款情况、项目资金来源，公司应收账款长期未收回的原因具有合理性。公司经过信用评估，对可回收风险较高以及回款进度严重滞后客户已全额计提坏账准备。同时针对长账龄的客户公司已采取催款措施，积极催收客户款项。

结合相关客户具体情况，包括但不限于前期销售与回款约定、客户信用情况与支付能力、关联关系等，公司对一般企业 14 和一般企业 15 实施单项计提。同时公司检查相关合同、验收单、股东关系等，公司与上述客户不存在关联方关系，公司前期收入确认符合准则的规定。

二、分析按照历史损失率计算减值准备余额与实际计提数据的情况，说明是否已充分识别相关款项的回收风险并计提坏账准备。

（一）按照历史损失率计算减值准备余额与实际计提减值准备情况

对于划分为组合的应收账款，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

具体而言，公司根据预期信用损失模型，结合上一年度的应收款项在本年度收回的情况，计算 2022 年-2025 年平均迁徙率，进而计算历史损失率，具体情况如下：

账龄	2022 年到 2023 年 迁徙率	2023 年到 2024 年 迁徙率	2024 年到 2025 年 迁徙率	平均迁徙率
1 年以内	7.70%	26.29%	18.54%	17.51%
1—2 年	12.68%	49.92%	36.71%	33.10%
2~3 年	66.08%	63.94%	3.25%	44.42%
3—4 年	36.90%		98.60%	67.75%
4—5 年	50.24%	5.17%		27.70%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

考虑当期信息和前瞻性信息调整后的预期信用损失率：

账龄	公式	历史损失率 a	前瞻性调整 b	考虑当期信息和前瞻性信息调整 后的预期信用损失率 (c=a* (1+b))
1 年以内	A*B*C*D*E*F	0.48%	10%	0.53%
1—2 年	B*C*D*E*F	2.76%	10%	3.04%
2~3 年	C*D*E*F	8.34%	10%	9.17%
3—4 年	D*E*F	18.77%	10%	20.65%
4—5 年	E*F	27.70%	10%	30.47%
5 年以上	F	100.00%	10%	100.00%

注：前瞻性调整的依据：在历史违约率较低的基础上，鉴于部分款项的回收周期可能拉长，为审慎应对未来经济波动对客户还款能力可能产生的影响，前瞻性调整系数取值 10%，以确保潜在风险得到合理覆盖。

1. 按照预期信用损失率计算的 2025 年 12 月 31 日的应收账款（包含合同资产）、应收票据的坏账准备金额：

单位：万元

项目	1 年以内 (含 1 年)	1—2 年	2~3 年	3—4 年	4—5 年	5 年 以上	合计
应收账款和 应收票据	125,837.13	18,446.09	9,207.60	20.86		6.23	153,517.91

考虑当期信息和前瞻性信息调整后的预期信用损失率	0.53%	3.04%	9.17%	20.65%	30.47%	100.00%	
应计坏账准备金额	666.94	560.76	844.34	4.31		6.23	2,082.57

由上表可见，按照预期信用损失率计算，公司应收账款应计提坏账准备金额为 2,082.57 万元。

2. 按照账龄分析法计算的 2025 年 12 月 31 日的应收账款（包含合同资产）、应收票据的坏账准备金额：

单位：万元

项目	1 年以内 (含 1 年)	1—2 年	2~3 年	3—4 年	4—5 年	5 年 以上	合计
应收账款和应收票据	125,837.13	18,446.09	9,207.60	20.86		6.23	153,517.91
原坏账计提比例	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	70.00%	100.00%	
应计坏账准备金额	6,291.86	1,844.61	2,762.28	10.43		6.23	10,915.41

由上表可见，按照历史损失率计算应收账款坏账准备金额应为 2,082.57 万元，低于已计提坏账准备金额 10,915.41 万元，公司的坏账准备计提充分。

（二）公司实际核销坏账情况

单位：万元

项目	实际核销应收账款金额 (a)	账面计提坏账准备金额 (b)	期末应收账款余额 (c)	实际核销的坏账比例 (d= a/c)	账面计提的坏账比例 (e=b/c)
2025 年度		9,586.14	127,944.21	0.00%	7.49%
2024 年度	60.34	7,596.93	111,871.35	0.05%	6.79%
平均值	30.17	8,591.54	119,907.78	0.03%	7.17%

2024 年度、2025 年度，公司应收账款实际核销金额共计为 60.34 万元，整体核销金额较小。公司应收账款的核销主要系公司结合客户的经营状况、信用情况、支付能力以及历史回款情况，将预计无法收回的款项在履行相关审批程序后

予以核销。

(三) 与同行业可比公司坏账计提对比情况

1. 与同行业可比公司坏账计提政策对比

账龄	计提比例			
	航宇科技	中航重机	三角防务	派克新材
1年以内	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
1—2年	10.00%	10.00%	10.00%	20.00%
2~3年	30.00%	30.00%	30.00%	50.00%
3—4年	50.00%	50.00%	50.00%	100.00%
4—5年	70.00%	80.00%	80.00%	100.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：上述数据主要来源上市公司年度报告。

由上表所见，公司应收账款坏账计提政策整体与同行业可比公司基本一致。其中公司4—5年坏账准备计提比例略低于同行业可比公司，但由于报告期各期公司4—5年应收账款规模较小，不会对公司坏账准备计提的谨慎性产生重大影响。

(2) 与同行业可比公司坏账计提比例分析

公司	2025年末计提比例	2024年末计提比例
中航重机	13.40%	14.15%
三角防务	9.71%	7.69%
派克新材	5.95%	5.99%
平均值	9.69%	9.28%
航宇科技	7.49%	6.79%

注：上述数据主要来源上市公司年度报告应收账款坏账准备金额/应收账款原值计算所得。

由上表可见，2025年末公司应收账款坏账实际计提比例低于与同行业可比上市公司平均值，主要系中航重机存在较大单项计提的应收账款，导致中航重机坏账计提比例较高，相应的拉高同行业上市公司平均计提比例。

综上，公司应收账款报告期末实际计提的坏账准备高于根据历史损失率测算的坏账准备余额；公司应收账款坏账计提政策与同行业不存在显著差异，公司坏账准备计提充分。

三、会计师核查程序和意见

(一) 核查程序

1. 了解、评估公司与收入确认相关的关键内部控制设计，并对其运行有效性实施测试；
2. 了解、评估公司与应收账款管理确认相关的关键内部控制设计，并对其运行有效性实施测试；
3. 获取并了解公司的应收账款信用减值政策，并获取公司期末应收账款坏账准备计提明细，结合客户的历史回款、逾期情况，重新测试迁徙率和信用风险损失率，并分析与公司坏账计提政策是否存在重大差异
4. 获取 2 年以上应收账款的客户期末金额明细表、销售合同、逾期时间、截至目前的回款情况、项目资金来源等信息，分析长期未收回的原因及合理性以及是否存在坏账准备计提比例较高或回款进度严重滞后的客户；
5. 获取并了解公司对应收账款长账龄的催收制度，与公司相关负责人沟通了解主要逾期客户情况和逾期原因及公司对逾期客户的催收政策等；
6. 了解并通过公开网站查询以及了解客户具体情况，关注是否存在大额诉讼、是否被列为失信人、是否存在关联方关系以及结合客户历史回款情况，分析是否存在应单项计提坏账准备的情形；
7. 检查应收账款形成合同、验收单等原始资料，分析关于前期收入确认合规性；
8. 获取并了解公司报告期内坏账核销政策以及实际核销的情况；
9. 获取公司预期信用损失模型，计算 2022 年-2025 年平均迁徙率，测算 2025 年末公司应收账款应计提坏账准备的金额；
10. 统计并分析公司主要客户应收账款期后回款情况，并抽查期后的银行回单，确定回款是否真实、准确；
11. 通过公开信息，查阅可比公司的公开信息，分析公司与可比公司就应收账款坏账计提方法、依据及计提比例有无显著差异。

（二）核查意见

1. 结合账龄为 2 年以上应收账款主要客户的具体情况，包括销售内容、应收账款余额、逾期时间、截至目前的回款情况、项目资金来源，公司应收账款长期未收回的原因具有合理性。公司经过信用评估，对可回收风险较高以及回款进度严重滞后客户已单项全额计提坏账准备。同时针对长账龄的客户公司已采取催款措施，积极催收客户款项。

2. 检查相关合同、验收单、股东关系等，公司与主要客户不存在关联方关系，公司前期收入确认符合准则的规定。

3. 按照历史损失率计算应收账款坏账准备金额应为 2,082.57 万元，低于账面实际计提坏账准备金额 10,915.41 万元；同时公司应收账款坏账计提政策与同行业不存在显著差异，公司坏账准备计提充分。

问题 3、关于预付款

根据 2025 年及以前年度年报,公司近 2 年预付账款余额分别为 14,701.89 万元、7,848.67 万元,分别同比增长 87.32%、110.4%,增速均明显高于营业成本增速,主要预付对象为境外主体。其他非流动资产中,长期资产预付款余额 6,120.19 万元,同比增长 267.82%,未计提减值准备。

请公司:结合预付账款、长期资产预付款相关支付对象名称、成立时间、注册资本、信用状况、合作历史、关联关系、采购内容、交付期限、对应在手订单、期后交付情况,分别说明公司近 2 年预付账款、长期资产预付款同比明显增加的原因及合理性,采用预付方式的必要性,是否符合公司采购习惯,长期资产预付款未计提减值的原因及合理性,以及后续结转安排。

回复:

一、预付款相关支付对象名称、成立时间、注册资本、信用状况、合作历史、关联关系、采购内容、交付期限、对应在手订单、期后交付情况,分别说明公司近 2 年预付账款、长期资产预付款同比明显增加的原因及合理性,采用预付方式的必要性,是否符合公司采购习惯,预付款未计提减值的原因及合理性,以及后续结转安排。

(一) 2023 年、2024 年末、2025 年末预付款项主要供应商以及基本情况

单位:万元

项目	2023.12.31	2024.12.31	2025.12.31	2025 年较 2024 年增长	2024 年较 2023 年 增长
预付款项	3,730.43	7,848.67	14,701.89	87.32%	110.40%

(续上表)

供应商名称	采购内容	2025.12.31	2024.12.31	2023.12.31
境外供应商 01	高温合金	7,791.45	1,949.72	386.87
境外供应商 02	高温合金	3,725.43	3,251.09	173.53
境外供应商 03	不锈钢/高温合金	722.17		
境外供应商 04	钛合金	722.11	227.92	35.57
境外供应商 05	钛合金/高温合金	506.27	1,926.11	947.65
境外供应商 06	钛合金	229.78		1,293.11
合计		13,697.21	7,354.84	2,836.73
预付款项期末金额		14,701.89	7,848.67	3,730.43

占比		93.17%	93.71%	76.04%
----	--	--------	--------	--------

(续上表)

供应商名称	成立时间	注册资本	开始合作时间	是否存在关联关系	交付期限	付款条件	期后是否已交付
境外供应商 01	1969/8/12	无法从公开渠道获取相关信息	2015 年	否	2 个月	预付-CAD 见提单	是
境外供应商 02	1996/9/4	2,345.40 万新加坡元	2016 年	否	2 个月	60 days invoice date	是
境外供应商 03	1968/3/10	无法从公开渠道获取相关信息	2019 年	否	1 个月	75 days invoice date	是
境外供应商 04	1954/3/18	无法从公开渠道获取相关信息	2014 年	否	4 个月	T/T before shipment	是
境外供应商 05	1996/9/17	无法从公开渠道获取相关信息	2018 年	否	4 个月	T/T before shipment	是
境外供应商 06	1955/12/13	无法从公开渠道获取相关信息	2017 年	否	4 个月	T/T before shipment	是

注：公司采购的原材料为通用材料，无法对应到具体在手订单。

公司预付款项主要是预付的原材料采购款。预付款项均按照采购合同流程支付，为公司日常经营活动过程中必需的交易形成，相关流程合理。2025 年末公司预付款项较 2024 年末、2024 年末较 2023 年末分别增长 87.32%和 110.40%，其增长主要系公司期末采购订单的增加，公司根据合同约定预付采购款所致，与公司实际经营规模及采购安排相匹配。

2023 年末、2024 年末、2025 年末公司预付款项主要供应商分别占比为 76.04%、93.71%和 93.17%，整体占比较高且保持在稳定水平。

公司预付款项主要面向海外供应商。该等供应商成立时间较长，与公司合作起始时间较早，合作关系稳定，且与公司不存在关联方关系。根据采购协议约定，公司对上述供应商采用预付结算模式；同时，受国际物流及报关影响，货物发运至验收入库周期相对较长，导致期末已形成但尚未结转的预付款项金额较大。截至 2026 年 5 月末，上述预付款项对应的原材料均已全部完成交付并办理入库手续。结合期后结转情况，以及公司历史上未发生预付款项减值的实际情况，公司

判断相关预付款项不存在减值迹象，无需计提减值准备。

综上，公司主要预付款项明显增加的原因具有合理性，采用预付方式符合协议约定，符合公司采购习惯，且期后均已到货并完成验收入库，不存在减值的情况。

（二）在手订单情况

单位：万元

期间	期初在手订单金额	期末在手订单
2024 年度	260,340.13	278,245.56
2025 年度	278,245.56	352,908.46
增长比例	6.88%	26.83%

由上表可见，2025 年末公司在手订单较 2024 年末增长 26.83%。受此影响，公司对应采购规模同步扩大，根据采购合同约定支付的预付款项相应增加，期末预付款项增长具有合理业务背景。

综上，结合预付款相关支付对象名称、成立时间、注册资本、信用状况、合作历史、关联关系、采购内容、交付期限、对应在手订单、期后交付情况，公司近 2 年预付账款同比明显增加的原因具有合理性，采用预付方式是必要的，符合合同约定以及符合公司采购习惯。

同时公司预付款均完成期后结转以及公司预付的材料均为近年来新签订的合同，为最新的市场状态，并结合公司历史上未见其预付款项发生减值的情况，未发现该部分预付材料存在减值迹象。因此，公司认为无需对该部分计提减值准备，不存在减值的情况。

二、长期资产预付款相关支付对象名称、成立时间、注册资本、信用状况、合作历史、关联关系、采购内容、交付期限、对应在手订单、期后交付情况，分别说明公司近 2 年预付账款、长期资产预付款同比明显增加的原因及合理性，采用预付方式的必要性，是否符合公司采购习惯，长期资产预付款未计提减值的原因及合理性，以及后续结转安排。

（一）2023 年末、2024 年末、2025 年末长期资产预付款的变动情况

单位：万元

项目	2023. 12. 31	2024. 12. 31	2025. 12. 31	2025 年较 2024 年增长	2024 年较 2023 年增长
长期资产预付款	10,459.75	1,664.97	6,120.19	267.59%	-84.08%

公司长期资产预付款主要系公司根据长期资产采购协议规定，预付款项未能达到结算条件计入其他非流动资产，待达到结算条件后将结转长期资产科目。

由上表可见，长期资产预付款 2025 年末较 2024 年末增长 267.59%，2024 年末较 2023 年末下降 84.08%，2025 年末较 2024 年末增加主要系预付的沙文产业园建设项目、德兰航宇产业园二期建设项目等项目设备款增加所致；2024 年末较 2023 年末减少系 2023 年末预付的土地款达到结算条件转入长期资产所致。

(二) 2023 年末、2024 年末、2025 年末长期资产预付款项主要供应商

单位：万元

日期	供应商名称	采购内容	金额	账龄
2025. 12. 31	国企供应商 01	在线布什硬度集成检测线、数控卧车、精加工数字化产线及车间管控系统等	1,460.87	1 年以内
	国企供应商 02	自由锻液压机	1,085.04	1 年以内
	一般企业供应商 01	车间总控连线系统、HYOS、库前系统	965.15	1 年以内
	一般企业供应商 02	胀形机	604.67	1 年以内
	一般企业供应商 03	辗环机	313.27	1 年以内
	一般企业供应商 04	多向模锻压机	308.67	1 年以内
	一般企业供应商 05	数控双柱坐标镗床	232.51	1 年以内
	国企供应商 03	弱电智能化总控联线施工工程	212.06	1 年以内
	一般企业 13	近等温热旋压系统技术研究	148.58	1 年以内
	一般企业供应商 06	电线电缆	136.14	1 年以内
		合计	5,466.99	
		长期资产预付款	6,120.19	
	占比	89.33%		
2024. 12. 31	一般企业供应商 07	快锻压机	482.51	1 年以内
	一般企业供应商 08	行车	185.72	1 年以内
	一般企业供应商 02	胀形机、卧式辗环机	180.80	1 年以内
	一般企业 13	热旋压成形系统	159.29	1 年以内
	一般企业供应商 09	装修服务	151.24	1 年以内
	国企供应商 04	校正压机	104.66	1 年以内

日期	供应商名称	采购内容	金额	账龄
	合计		1,264.22	
	长期资产预付款		1,664.97	
	占比		75.93%	
2023.12.31	事业单位 01	土地	5,011.98	1 年以内
	事业单位 02	土地	4,782.38	1 年以内
	一般企业供应商 10	柔性智能自动仓储系统建筑服务	187.89	1 年以内
	一般企业供应商 11	数控车床	110.85	1 年以内
	合计		10,093.10	
	长期资产预付款		10,459.75	
	占比		96.49%	

注：上述表格所涉数据的尾数差异或不符系四舍五入所致。

(三) 2025 年末长期资产预付款主要供应商基本情况

单位：万元

供应商名称	采购内容	合同金额 (含税)	预付金额	成立时间	注册资本	开始合作时间	是否存在 关联关系	交付 期限	结算条款	涉及在建项目	期后交付 金额	期后 未交付 的原因	预计 交付 结转 时间
国企供 应商 01	在线布什 硬度集成 检测线	315.00	83.63	2024/1 0/31	20,000 .00	2025 年 7 月	否	2026 年	预付 30%，具备发货条件挂 账次月 30%，验收挂账 60 日 30%，质保 1 年 10%	沙文产业园 建设项目	167.26		
	辅助自动 化设备	2,362.2 4	627.14						预付 30%，具备发货条件挂 账次月 30%，验收挂账 60 日 30%，质保 1 年 10%	沙文产业园 建设项目	1,121.29		
	立车/光饰 机/数控卧 车/加工中 心/磨床/ 拉床等	2,504.0 8	405.89						预付 30%，具备发货条件挂 账次月 30%，验收挂账 60 日 30%，质保 1 年 10%	德兰航宇产 业园二期建 设项目	531.73		
	精加工数 字化产线 及车间管 控系统	1,258.1 1	344.21						预付 30%，进度挂账次月 30%，验收挂账 60 日 30%， 质保 1 年 5%，质保 2 年 5%	国家大飞机 精密转子智 能制造生产 线建设项目	344.21		
国企供 应商 02	自由锻液 压机	4,051.0 0	1,085. 04	2001/1 0/10	16,077 .61	2010 年 8 月	否	2026 年	预付 30%，具备发货条件挂 账次月 30%，验收挂账 60 日 30%，质保 1 年 10%	沙文产业园 建设项目		已达 发货 条件， 安排	2026 年 7 月

供应商名称	采购内容	合同金额(含税)	预付金额	成立时间	注册资本	开始合作时间	是否存在关联关系	交付期限	结算条款	涉及在建项目	期后交付金额	期后未交付的原因	预计交付结转时间
												发货中	
一般企业供应商 01	车间总控连线系统	3,229.28	650.14	2016/9/12	5,000.00	2025年9月	否	2026年	预付 20%，完成总体设计挂账次月 5%，完成单元设计挂账次月 5%，完成单元开发挂账次月 25%，完成单元部署调试挂账次月 25%，完成开发挂账次月 10%，质保 1 年 10%	沙文产业园建设项目	1,676.36		
	HYOS	2,988.01	285.81						预付 10%，完成蓝图设计挂账次月 20%，系统上线试运行挂账次月 25%，终验收挂账次月 25%，质保期 1 年 20%	沙文产业园建设项目	845.66		
	库前系统	110.00	29.20						预付 30%，具备发货条件挂账次月 30%，验收挂账 60 日 30%，质保 1 年 10%	沙文产业园建设项目	58.41		
一般企业供应商 02	胀形机	1,138.80	604.67	2001/3/21	2,000.00	2024年7月	否	2026年	预付 30%，具备发货条件挂账次月 30%，验收挂账 60 日 30%，质保 1 年 10%	沙文产业园建设项目	283.54	胀形机陆续发货中	2026年6月
一般企业供应商 03	辗环机	1,180.00	313.27	2007/3/23	2,000.00	2008年1月	否	2026年	预付 30%，具备发货条件挂账次月 30%，验收挂账 60 日 30%，质保 1 年 10%	沙文产业园建设项目	313.27		

供应商名称	采购内容	合同金额(含税)	预付金额	成立时间	注册资本	开始合作时间	是否存在关联关系	交付期限	结算条款	涉及在建项目	期后交付金额	期后未交付的原因	预计交付结转时间
一般企业供应商 04	多向模锻压机	3,488.00	308.67	1997/9/7	49,441.44	2025年8月	否	2026年	预付 10%，具备发货条件 50%，验收挂账 60 日 30%，质保期 1 年 10%	德兰航宇产业园二期建设项目		设备处于生产阶段	2026年12月
一般企业供应商 05	数控双柱坐标镗床	875.80	232.51	2006/10/19	600.00	2010年1月	否	2026年	预付 30%，硬件主体部分具备安装条件软件完成开发上线运行后支付 30%，项目整体上线运行至少 2 个月后，验收合格后支付 30%，质保期每满 1 年支付 5%，2 年共计 10%	国家大飞机精密转子智能制造生产线建设项目	542.53		
国企供应商 03	弱电智能化总控联线施工工程	778.60	212.06	2001/9/13	300,000.00	2025年8月	否	2026年	预付 10%，确认实施方案 20%，预验收 30%，竣工验收 30%，质保期 2 年 10%	沙文产业园建设项目		尚未完成预验收	2026年6月
一般企业 13	近等温热旋压系统技术研究	350.00	148.58	2017/8/15	5,000.00	2018年2月	否	2026年	预付 30%，形成研发报告 15%，成果完成验证 15%，成果试用 1 月 30%，运行达标 10%	沙文产业园建设项目	297.17		
一般企业供应商 06	电线电缆	512.82	136.14	2009/5/7	11,088.00	2025年2月	否	2026年	预付 30%，到货挂账次月 30%，验收挂账 60 日 30%，质保期 1 年 10%	国家大飞机精密转子智能制造生产线建设项目	537.75		
合计		25,141.75	5,466.96								6,719.18		

注：①上述表格所涉数据的尾数差异或不符系四舍五入所致；②一般企业供应商 02 的长期资产预付款比例超出预付比例，主要系 2025 年末已达到发货条件，公司付款供应商进行发货，后由于公司对其工艺布局有所变动，暂要求供应商不发货，截至 2026 年 5 月 31 日，仅剩一台胀形机已发货未到货，预计 6 月份完成交付。

由上表可见，2025年12月末其他非流动资产中预付工程、设备款主要系预付的沙文产业园建设项目、德兰航宇产业园二期建设项目等项目工程款、设备款等5,466.99万元，预付款项均按照采购设备或者工程合同约定支付，为公司生产经营建设过程中必需的交易形成，相关支付合理。2025年末其他非流动资产—长期资产预付款增加主要系在建工程项目增加所致，其大幅增加具有合理性。

公司长期资产预付的主要供应商的成立时间较早、注册资本较为雄厚、信用状况良好、合作历史较长，不存在关联关系。同时结合采购内容、交付期限、对应在手订单、期后结转情况，公司长期资产预付款符合公司合同约定，采用预付方式是必要性，符合公司采购习惯。

同时，公司预付国企供应商01长期资产款主要系向其采购沙文产业园建设等项目所需数字化设备及解决方案。国企供应商01虽成立于2024年10月31日，但系某央企全资设立的二级子公司，注册资本2亿元。作为某央企唯一的数字化转型平台和数字产业化窗口，其专注于能源装备及离散制造行业的数字化服务，具备较强的技术与履约实力。

公司与国企供应商01约定的30%预付款比例，系设备采购领域的行业通用标准，该条款已通过公开招投标程序确立。鉴于国企供应商01系央企全资子公司，其履约能力已在评标阶段经严格审查并获得充分认可。公司据此支付合同金额30%的预付款，符合合同规定以及行业惯例。

截至2025年12月末，上述长期资产预付款项未能达到结算条件记入其他非流动资产，待达到结算条件后将结转长期资产科目。截至2026年5月末长期资产预付款基本已完成结转，未完成结转的原因均具有合理性。

同时，长期资产预付的部分设备、工程均为近年来新签订的合同，为最新的市场状态，未发现该部分预付工程款、设备款存在减值迹象；公开信息显示供应商无重大交货、履约异常情形，且公司历史上未见其他非流动资产发生减值的情况，因此，公司认为无需对该部分计提减值准备。

三、会计师核查程序和意见

(一) 核查程序

1. 获取期末预付款项、其他非流动资产—长期资产预付款期末金额明细，并了解近两年预付款项以及其他非流动资产—长期资产预付款增长的原因及合理性；

2. 获取并检查期末大额预付款项、大额其他非流动资产—长期资产预付款的明细、支付凭证、采购合同、交付期限、历史信用状况、合作历史、对应在手订单等资料，分析预付款项的支付是否符合采购合同规定，采购内容是否真实，是否符合采购习惯，其增长是否具有合理性、必要性；

3. 通过公开网站查询预付款项、大额其他非流动资产—长期资产预付款的工商档案以及经营状况信息，包括公司成立时间、注册资本、股东情况等信息，分析是否存在经营异常以及是否与公司存在关联方关系；

4. 获取并了解与期末预付款项、其他非流动资产—长期资产预付款相关的减值制度，结合信用状况、采购内容、交付期限、对应在手订单、期后交付情况等信息，分析评价是否存在减值情况，若存在，分析减值的原因以及合理性。

5. 获取并检查期末大额预付款项、大额其他非流动资产—长期资产预付款期后结转情况，包括期后结转的材料入库单、转固单等资料，分析期末预付大额预付款项、大额其他非流动资产—长期资产预付款是否已完成结转，核实采购的真实性；同时对于未结转的情况，了解其原因，分析原因的合理性。

(二) 核查意见

1. 结合预付款相关支付对象名称、成立时间、注册资本、信用状况、合作历史、关联关系、采购内容、交付期限、对应在手订单、期后交付情况，公司近两年预付账款、长期资产预付款同比明显增加的原因具有合理性，采用预付方式是必要的，符合合同约定以及符合公司采购习惯。

2. 公司预付款均完成期后结转以及公司预付的材料均为近年来新签订的合同，为最新的市场状态，并结合公司历史上未见其预付款项发生减值的情况，未发现该部分预付材料存在减值迹象。因此，公司认为无需对该部分计提减值准备，

不存在减值的情况。

3. 2025 年 12 月末其他非流动资产中预付工程、设备款主要系预付的沙文产业园建设项目、德兰航宇产业园二期建设项目等项目工程款、设备款等 5,466.99 万元，预付款项均按照采购设备或者工程合同约定支付，为公司生产经营建设过程中必需的交易形成，相关支付合理。2025 年末其他非流动资产—长期资产应付款增加主要系在建工程项目增加所致，其大幅增加具有合理性。

4. 公司预付的主要供应商的成立时间较早、注册资本较为雄厚、信用状况良好、合作历史较长，不存在关联关系。同时结合采购内容、交付期限、对应在手订单、期后结转情况，公司其他非流动资产预付—长期资产款符合公司合同约定，采用预付方式是必要性，符合公司采购习惯。

5. 截至 2025 年 12 月末，上述长期资产预付款项未能达到结算条件记入其他非流动资产，待达到结算条件后将结转长期资产科目。截至 2026 年 5 月末预付的长期资产预付款基本已完成结转，未完成结转的原因均具有合理性。

6. 长期资产预付的部分设备、工程均为近年来新签订的合同，为最新的市场状态，未发现该部分预付工程款、设备款存在减值迹象；公开信息显示供应商无重大交货、履约异常情形，且公司历史上未见其他非流动资产发生减值的情况，因此，公司认为无需对该部分计提减值准备。

问题 4、关于存货

根据 2025 年及以前年度年报,公司近 2 年期末库存商品占存货账面余额比例分别为 25.93%、35.09%,发出商品占存货账面余额比例分别为 7.6%、9.88%,委托加工物资期末余额为 1,900.09 万元,同比增长 65.7%,公司存货跌价准备计提比例分别为 4.73%、4.63%。同时,2025 年末,公司锻件产品、其他产品库存量均同比增长。请公司:(1)结合生产模式、库龄结构、存货跌价准备计提政策、存货周转情况、库存商品订单覆盖情况、同行业可比公司等情况,说明近 2 年库存商品及发出商品占比较高的原因,存货跌价准备计提的具体情况及其合理性,是否与同行业可比公司存货跌价准备计提存在明显差异,如是,请量化说明存在差异的原因与合理性;(2)结合委托加工物资具体情况,包括但不限于对应订单情况、供应商确定依据、收入核算方法、对应客户情况等,说明公司委托加工物资大幅增长的原因,是否符合公司以往生产模式,相关收入核算是否符合会计准则要求。

回复:

一、结合生产模式、库龄结构、存货跌价准备计提政策、存货周转情况、库存商品订单覆盖情况、同行业可比公司等情况,说明近 2 年库存商品及发出商品占比较高的原因,存货跌价准备计提的具体情况及其合理性,是否与同行业可比公司存货跌价准备计提存在明显差异,如是,请量化说明存在差异的原因与合理性;

(一)结合生产模式、库存商品订单覆盖情况、同行业可比公司等情况,说明近 2 年库存商品及发出商品占比较高的原因。

2024 年末、2025 年末库存商品以及发出商品占比情况

单位:万元

存货项目	2025.12.31	占比	2024.12.31	占比
库存商品	28,364.69	25.93%	32,714.00	35.09%
发出商品	8,313.21	7.60%	9,208.16	9.88%
小计	36,677.89	33.53%	41,922.16	44.97%
期末存货金额	109,395.99		93,220.14	

注:各明细合计数与合计差异系四舍五入所致。

由上表可见，2024年末、2025年末公司库存商品、发出商品合计分别占期末存货的比例44.97%、33.53%，整体占比较高，其原因具体如下：

1. 生产模式

公司主要采用以销定产的生产模式。期末存货主要系根据客户订单安排生产及发货所需的各种原材料、在产品、库存商品及发出商品。公司产品主要为非标准产品，具有多批次、多品种、多规格、定制化的特征，生产组织与交付周期较长。

公司国内销售根据与客户签订的合同按下列方式确认收入：合同中明确验收条款的，以货物交付给客户并经验收后确认收入；合同中未约定验收条款的，以货物交付给客户或承运人签收后确认收入。

公司国外销售本公司主要采用的贸易方式包括：EXW（Ex Works）指在本公司所在地将货物交给买方处置时，即完成交货；FOB（Free On Board）本公司在合同规定的装运港将货物装上客户指定的船只时风险即由本公司转移至客户；CIF（Cost, Insurance and Freight）本公司需支付将货物运至指定目的地港所需的运费与保险费，但货物的风险是在装运港船上交货时转移；DDU（Delivered Duty Unpaid）未完税交货（指定目的地），本公司将货物运至进口国指定的目的地交付给买方，货物的风险是在买方收到货物时转移；DAP（Delivered At Place）所在地交货，本公司将货物运至买方指定目的地，货物的风险是在到达指定目的地并交付给买方时转移；FCA（Free Carrier）货交承运人，本公司在指定地点装运货物并交给买方指定承运人时风险转移。国外产品入库到产品完成验收周期相对较长。

综上，受以销定产的生产模式、客户订单节奏及国内外交付周期等因素影响，公司存货中库存商品及发出商品占比较高，具有合理性。

2. 库存商品和发出商品订单覆盖率情况

单位：万元

项目	2025. 12. 31	2024. 12. 31
库存商品	28,364.69	32,714.00
发出商品	8,313.21	9,208.16
小计	36,677.90	41,922.16

在手订单金额	40,577.90	50,938.97
订单覆盖率	110.63%	121.51%

注：上述表格所涉数据的尾数差异或不符系四舍五入所致。

库存商品系公司生产完工入库已达到可销售状态的存货，发出商品系货物已发出状态，客户尚未签收或验收的存货。

由上表可见，结合公司订单覆盖情况，2025年12月末、2024年12月末，公司库存商品及发出商品的订单覆盖率达110.63%、121.51%，库存商品及发出商品占比较高具有合理性。

综上，结合公司“以销定产，以产定购”的经营模式，且公司订单金额均高于期末库存商品及发出商品金额，公司期末库存商品及发出商品金额较大，占存货比例较高具有合理性。

3. 同行业可比上市公司占比情况

公司名称		2025.12.31	2024.12.31
中航重机	库存商品	44.62%	41.30%
	发出商品		
	小计	44.62%	41.30%
派克新材	库存商品	15.97%	18.29%
	发出商品	12.01%	9.72%
	小计	27.99%	28.02%
三角防务	库存商品	17.02%	6.65%
	发出商品	17.65%	19.30%
	小计	34.67%	25.95%
平均值	库存商品	25.87%	22.08%
	发出商品	9.89%	9.67%
	小计	35.76%	31.75%
公司	库存商品	25.93%	35.09%
	发出商品	7.60%	9.88%
	小计	33.53%	44.97%

由上表可见，2025年12月末、2024年12月末公司库存商品、发出商品合计占存货比例分别为33.53%、44.97%。与同行业可比上市公司平均水平整体差异较小，略低于中航重机，高于派克新材。上述差异主要系公司与同行业可比公司在产品结构、业务规模、生产模式及收入确认政策等方面存在差异所致，符合各自实际经营特点，具有合理性。

综上，结合同行业可比公司的存货结构、公司以销定产的生产模式，并结合报告期各期末库存商品及发出商品对应的订单覆盖率情况，公司2024年末及2025年末库存商品及发出商品占存货比例处于较高水平，具有合理性。

（二）结合库龄结构、存货跌价准备计提政策、存货周转情况、同行业可比公司等情况，说明存货跌价准备计提的具体情况及合理性，是否与同行业可比公司存货跌价准备计提存在明显差异，如是，请量化说明存在差异的原因与合理性

1. 存货跌价准备计提政策

公司主要采用“以销定产，以产定购”的生产经营模式，公司根据下游客户订单安排生产，采购部门根据生产计划采购原材料。

公司的存货跌价准备计提政策为资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，当期可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备，并按单个存货项目计提存货跌价准备。发出商品、库存商品和在产品等直接用于出售的存货的跌价准备计提，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值，因公司产品为定制化产品且批产较少，超出部分的存货全额计提跌价准备；为生产持有的材料，除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，材料的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。

2. 存货跌价准备计提情况

2024年年末、2025年年末，期末存货跌价准备计提金额分别为4,315.54万元和5,170.85万元，具体计提情况如下：

单位：万元

存货项目	2025.12.31		
	账面余额	跌价准备	计提比例

原材料	47,357.75	1,871.48	3.95%
在产品	23,402.59	968.41	4.14%
库存商品	28,364.69	1,254.32	4.42%
合同履约成本	57.67	9.99	17.33%
委托加工物资	1,900.09	132.31	6.96%
发出商品	8,313.21	934.34	11.24%
合计	109,395.99	5,170.85	4.73%
存货项目	2024.12.31		
	账面余额	跌价准备	计提比例
原材料	34,435.22	1,250.17	3.63%
在产品	14,975.87	603.21	4.03%
库存商品	32,714.00	1,768.87	5.41%
合同履约成本	740.17	-	
委托加工物资	1,146.70	30.59	2.67%
发出商品	9,208.16	662.70	7.20%
合计	93,220.14	4,315.54	4.63%

由上表可见，2025年12月末、2024年12月末公司存货计提跌价准备金额分别为5,170.85万元、4,315.54万元，占期末存货比例分别为4.73%、4.63%，存货跌价计提比例整体变动较为稳定。

公司严格按照会计准则的要求，结合公司存货状态、周转情况、未来销售价格等因素，在资产负债表日按成本与可变现净值孰低确定存货可变现净值，存货成本高于其可变现净值的，差额计提存货跌价准备，并计入当期损益。

3. 存货库龄结构

单位：万元

2025.12.31					
项目	合计	1年以内	1~2年	2~3年	3年以上
原材料	47,357.75	37,109.84	6,310.18	2,136.85	1,800.88
在产品	23,402.59	23,328.81	12.21	61.57	
库存商品	28,364.69	24,550.81	2,189.09	1,117.18	507.60
发出商品	8,313.21	6,482.11	989.56	611.90	229.63
委托加工物资	1,900.09	1,900.09			
合同履约成本	57.67	57.67			
合计	109,395.99	93,429.32	9,501.04	3,927.51	2,538.12
占比	100.00%	85.40%	8.68%	3.59%	2.32%

2024.12.31

项目	合计	1年以内	1~2年	2~3年	3年以上
原材料	34,435.22	27,466.53	4,261.44	1,647.88	1,059.38
在产品	14,975.87	14,557.58	270.08	91.56	56.66
库存商品	32,714.00	29,308.68	2,479.06	512.16	414.10
发出商品	9,208.16	7,085.02	1,397.02	461.07	265.05
委托加工物资	1,146.70	1,146.70			
合同履约成本	740.17	740.17			
合计	93,220.14	80,304.68	8,407.60	2,712.67	1,795.19
占比	100.00%	86.15%	9.02%	2.91%	1.93%

由上表可见，公司存货主要为1年以内，2025年12月末、2024年12月末1年以内的存货占比分别为85.40%、86.15%。整体占比较高。

4. 存货周转情况

报告期各期，公司存货周转率与同行业公司对比情况如下：

公司名称	2025年度	2024年度
三角防务	0.96	1.02
中航重机	1.34	1.76
派克新材	2.51	2.62
行业平均值	1.60	1.80
公司	1.53	1.47

由上表可见，2025年度、2024年度公司存货周转率分别为1.53次、1.47次，公司周转率基本较为稳定，略低于行业平均水平，主要系不同公司的产品结构、经营模式、业务规模存在差异所致。

5. 与同行业可比公司存货跌价准备计提比例情况

公司	2025年末	2024年末
中航重机	6.86%	6.77%
三角防务	3.83%	2.77%
派克新材	7.45%	7.52%
行业平均值	6.05%	5.69%
公司	4.73%	4.63%

由上表可见，2025年12月末、2024年12月末，公司存货跌价准备计提比例分别为4.73%、4.63%，略低于同行业可比上市公司平均水平。其中中航重机及派克新材存货跌价准备计提比例与公司相比较为高。主要系不同公司的产品结构、经营模式、业务规模以及产品定价政策存在差异所致。

截至 2025 年末，中航重机、派克新材及公司的存货账面余额及跌价准备计提情况具体如下：

单位：万元

中航重机	账面余额	存货跌价准备	账面价值	计提比例
原材料	221,962.07	6,363.68	215,598.39	2.87%
在产品	83,177.12	5,764.90	77,412.22	6.93%
库存商品	220,621.99	24,368.74	196,253.25	11.05%
委托加工物资	4,676.08		4,676.08	0.00%
周转材料	3,781.67		3,781.67	0.00%
合计	534,218.94	36,497.32	497,721.61	6.83%
派克新材	账面余额	存货跌价准备	账面价值	计提比例
原材料	59,271.27	4,245.88	55,025.39	7.16%
在产品	35,243.77	2,152.89	33,090.88	6.11%
库存商品	22,467.49	2,257.39	20,210.10	10.05%
委托加工物资	6,764.16	477.63	6,286.52	7.06%
发出商品	16,897.60	1,346.70	15,550.91	7.97%
合计	140,644.29	10,480.48	130,163.81	7.45%
航宇科技	账面余额	存货跌价准备	账面价值	计提比例
原材料	47,357.75	1,871.48	45,486.28	3.95%
在产品	23,402.59	968.41	22,434.18	4.14%
库存商品	28,364.69	1,254.32	27,110.37	4.42%
合同履约成本	57.67	9.99	47.67	17.33%
委托加工物资	1,900.09	132.31	1,767.78	6.96%
发出商品	8,313.21	934.34	7,378.86	11.24%
合计	109,395.99	5,170.85	104,225.14	4.73%

公司存货跌价准备计提比例低于中航重机和派克新材，主要受库存商品跌价准备计提比例差异影响。该差异主要系各公司在主营业务、产品结构、经营模式、业务规模及定价模式等方面存在不同所致。

其中：中航重机业务收入涵盖锻铸、散热器、液压及其他多个领域，产品种类较为多元；派克新材 2025 年度航空航天用锻件收入占比仅为 28.78%，与公司产品结构存在明显差异。受上述因素影响，存货跌价准备计提比例的差异具备合理性。

综上，结合公司以销定产的生产模式，2025 年 12 月末、2024 年 12 月末公司存货计提跌价准备金额分别为 5,170.85 万元、4,315.54 万元，占期末存货

比例分别为 4.73%、4.63%，计提比例较为稳定，公司存货跌价准备计提政策与同行业可比公司基本一致；公司的存货库龄分布主要集中在 1 年以内，1 年以上占比较大；公司存货周转率、存货跌价比例略低于同行业可比上市公司平均水平，其差异主要系各公司在主营业务、产品结构、经营模式、业务规模及定价模式等方面存在不同所致。差异具有合理性，报告期内存货跌价准备计提充分。

二、结合委托加工物资具体情况，包括但不限于对应订单情况、供应商确定依据、收入核算方法、对应客户情况，说明公司委托加工物资大幅增长的原因，是否符合公司以往生产模式，相关收入核算是否符合会计准则要求。

（一）委托加工物资情况

单位：万元

名称	2025 年末	2024 年末	增长比例
委托加工物资	1,900.09	1,146.70	65.70%
对应的订单金额	4,600.33	1,877.08	145.08%

由上表可见，2025 年 12 月末公司委托加工物资较 2024 年 12 月末增长 65.70%，主要系公司业务规模的扩大，订单量的增加所致。其中，2025 年末委托加工物资对应的订单金额较 2024 年末增加 2,723.25 万元，增幅达 145.08%，订单规模的大幅提升直接带动期末委托加工物资余额相应增长。

（二）产销量情况对比

主要产品	单位	2025 年度		2024 年度		生产量比上年增减 (%)	销售量比上年增减 (%)
		生产量	销售量	生产量	销售量		
锻件产品	吨	9,185.53	8,801.94	8,297.15	7,990.75	10.71	10.15

由上表可见，2025 年度公司锻件产品的产量和销量分别较 2024 年度增长了 10.71%和 10.15%。公司主要采用以销定产的生产模式，在公司自身产能不足或设备能力不足的同时，将部分工序委托外部厂商加工。受 2025 年度产量、销量上升的影响，公司对外协加工的需求相应增加，导致期末委托加工物资余额上升。上述增长与公司实际生产经营模式及订单执行情况相符，具有合理性。

（三）主要委外加工供应商情况

单位：万元

供应商	主要加工内容	2025.12.31	2024.12.31
一般企业供应商 12	机加	394.96	120.40
一般企业供应商 13	机加	304.84	635.52
一般企业供应商 14	机加	266.97	152.54
一般企业供应商 15	机加	203.12	78.63
一般企业供应商 16	锻造和热处理	189.92	
合计		1,359.81	987.10
委托加工物资		1,900.09	1,146.70
占比		71.57%	86.08%

注：表格上述表格所涉数据的尾数差异或不符系四舍五入所致

由上表可见，2025年12月末、2024年12月末，公司主要委外加工供应商分别占比为71.57%、86.08%，整体处于较高水平。报告期内，公司主要委外加工供应商未发生明显变动，供应商较为稳定。

（四）结合对应订单情况、供应商确定依据、收入核算方法、对应客户情况，公司委托加工物资大幅增长的原因，是否符合公司以往生产模式，相关收入核算是否符合会计准则要求

单位：万元

供应商	供应商是否为指定	供应商确定依据	收入核算方法	对应客户	委托加工物资	对应销售收入(不含税)	委外加工的原因
一般企业供应商 12	否	价格与交付综合评估法	总额法	境外客户 04	149.14	203.81	厂内产能不足
一般企业供应商 12	否	价格与交付综合评估法	总额法	国企 13	85.27	194.35	厂内产能不足
一般企业供应商 12	否	价格与交付综合评估法	总额法	国企 14	60.13	148.16	厂内产能不足
一般企业供应商 12	否	价格与交付综合评估法	总额法	境外客户 05	45.77	77.94	设备能力不足
一般企业供应商 12	否	价格与交付综合评估法	总额法	其他	54.65	119.75	产能不足/设备能力不足
小计					394.96	744.00	
一般企业供应商 13	否	价格与交付综合评估法	总额法	境外客户 04	111.94	128.75	产能不足/设备能力不足
一般企业供应商 13	否	价格与交付综合评估法	总额法	境外客户 06	62.48	94.76	厂内产能不足
一般企业供应商 13	否	价格与交付综合评估法	总额法	国企 13	46.46	73.82	厂内产能不足
一般企业供应商 13	否	价格与交付综合评估法	总额法	境外客户 05	25.50	43.77	厂内产能不足
一般企业供应商 13	否	价格与交付综合评估法	总额法	其他	58.45	311.02	产能不足/设备能力不足
小计					304.84	652.12	
一般企业供应商 14	否	价格与交付综合评估法	总额法	境外客户 01	91.05	93.85	设备能力不足
一般企业供应商 14	否	价格与交付综合评估法	总额法	境外客户 07	40.87	208.30	产能不足/设备能力不足
一般企业供应商 14	否	价格与交付综合评估法	总额法	境外客户 04	30.47	36.00	厂内产能不足
一般企业供应商 14	否	价格与交付综合评估法	总额法	国企 15	30.16	40.44	厂内产能不足
一般企业供应商 14	否	价格与交付综合评估法	总额法	其他	74.43	258.35	产能不足/设备能力不足
小计					266.97	636.94	
一般企业供应商 15	否	价格与交付综合评估法	总额法	国企 13	59.09	86.17	厂内产能不足

一般企业供应商 15	否	价格与交付综合评估法	总额法	国企 21	37.19	31.09	厂内产能不足
一般企业供应商 15	否	价格与交付综合评估法	总额法	国企 22	35.36	74.50	厂内产能不足
一般企业供应商 15	否	价格与交付综合评估法	总额法	境外客户 08	19.85	21.96	厂内产能不足
一般企业供应商 15	否	价格与交付综合评估法	总额法	其他	51.62	91.63	产能不足/设备能力不足
小计					203.12	305.35	
一般企业供应商 16	否	价格与交付综合评估法	总额法	境外客户 05	73.44	132.23	产能不足/设备能力不足
一般企业供应商 16	否	价格与交付综合评估法	总额法	一般企业 16	47.70	108.56	产能不足/设备能力不足
一般企业供应商 16	否	价格与交付综合评估法	总额法	一般企业 13	21.85	82.91	产能不足/设备能力不足
一般企业供应商 16	否	价格与交付综合评估法	总额法	其他	46.93	41.41	产能不足/设备能力不足
小计					189.92	365.12	
总计					1,359.81	2,703.53	

公司的委外加工模式主要系在公司在以销定产的生产模式下，在自身产能或关键设备能力不足时，将部分工序委托外部厂商加工。每年公司通过对合格供应商进行询价，并按照价格与交付综合评估法确定供应商，与其签订年度委托加工协议。2025 年末公司主要委外加工供应商对应的期末加工物资金额为 1,359.81 万元，对应的订单金额为 2,703.53 万元。与公司生产模式及订单金额情况相符，其增长具有一定的合理性。

委外加工的具体流程如下：公司根据销售订单先采购原材料进行生产，在需要委外加工时发起委外单，依据价格与交付综合评估法选定委外加工商；加工完成后，物料回厂入库并接受检验后，由公司继续开展后续工序加工，最终制成产成品并对外销售。在整个委外加工及销售过程中，公司承担主要责任人的角色，对产品质量、交付及履约风险负责，该模式与公司一贯的生产方式相符。委外加工的供应商与订单客户不存在重合情况。公司按照总额法，并严格遵循收入确认政策进行核算，相关收入核算符合会计准则的要求。

综上，结合委托加工物资具体情况，包括但不限于对应订单情况、供应商确定依据、收入核算方法、对应客户情况等，公司委托

加工物资大幅增长的主要系在以销定产的生产模式下，公司订单增加，相应的委托加工物资增加。符合公司以往生产模式。同时结合委外加工物资的流程、销售订单等资料，公司担任主要负责人的角色，收入按照总额法核算模式确认，符合会计准则要求。

三、会计师的核查程序和核查意见

(一) 核查程序

1. 获取公司近两年的存货余额明细表以及存货跌价计提明细，分析存货的构成情况以及存货跌价准备计提比例；

2. 了解公司业务模式、生产模式、备货政策，并结合在手订单，营业收入、业务规模情况，分析库存商品及发出商品占比较高的原因及合理性。

3. 了解并获取企业存货跌价准备计提政策、存货库龄分布及占比等情况，计算存货周转率，复核存货跌价准备的准确性，分析报告期内存货跌价准备计提的原因及充分性。

4. 通过公开网站，获取并查询同行业可比上市公司存货跌价计提比例，并与公司存货跌价计提比例进行比对，分析是否存在重大差异，若存在，分析差异的合理性；

5. 了解公司委外加工的模式以及相关流程，分析委外加工模式存在合理性以及必要性；

6. 获取近两年委托加工物资明细表、订单情况以及产销量情况，分析委外加工的业务构成及增长的原因；

7. 获取近两年主要委外加工物资的供应商、委外加工合同、定价模式、对应的客户订单情况以及委外加工原因，结合供应商、客户等因素，分析委外加工物资期末大额增长的合理性、必要性；

8. 了解公司委外加工的模式、相关流程以及结合委外加工合同、定价模式、客户订单等情况，分析委外加工收入核算是否符合会计准则相关规定。

(二) 核查意见

1. 结合生产模式、存货周转情况、库存商品订单覆盖情况以及同行业可比公司的存货结构等情况，公司近 2 年库存商品及发出商品占比较高的原因具有合理性，且与同行业可比公司相比，未见重大差异。

2. 结合公司存货库龄结构、存货跌价准备计提政策、存货跌价准备计提比例以及同行业可比公司等情况，公司存货跌价准备计提充分、准确。同时与同行业可比公司存货跌价准备计提比例存在差异主要系不同公司的产品结构、经营模式、业务规模以及产品定价政策存在差异所致。差异原因具有合理性。

3. 结合委托加工物资具体情况，包括但不限于对应订单情况、供应商确定依据、收入核算方法、对应客户情况等，公司委托加工物资大幅增长的原因主要系公司业务规模的扩大，委外订单的增加所致，其符合公司以往生产模式。同时公司采用总额法相关收入核算符合会计准则要求。

问题 5、关于商誉

根据 2025 年年报，公司本期对收购成都成航发通用动力设备有限公司（以下简称成航发）形成的商誉计提减值 1,242.67 万元，占对应商誉余额的 57.33%。成航发本期亏损 926.42 万元。对成航发相关资产组可回收金额的预测参数包括 22.72% 的收入增长率，较 2024 年 11.15% 的收入增长率参数更高。请公司：（1）补充成航发成立以来的主要财务数据，包括但不限于营业收入、销售毛利率、应收账款，以及核心竞争力、产销情况、主要客户及供应商、回款周期及其变动情况；补充其他参股方的具体情况，包括但不限于任职情况、与上市公司及主要客户、供应商是否存在关联关系等，说明成航发本期亏损的原因及合理性，与同行业可比公司业绩变动趋势是否存在明显差异；（2）结合成航发相关历史财务比率、在手订单，说明商誉减值中相关资产组可回收金额预测值测算依据及其合理性，相关参数是否具有可实现性，商誉减值计提是否及时、充分。请年审会计师说明对成航发财务报表采取的审计程序及其充分性、有效性。

回复：

一、补充成航发成立以来的主要财务数据，包括但不限于营业收入、销售毛利率、应收账款，以及核心竞争力、产销情况、主要客户及供应商、回款周期及其变动情况；补充其他参股方的具体情况，包括但不限于任职情况、与上市公司及主要客户、供应商是否存在关联关系等，说明成航发本期亏损的原因及合理性，与同行业可比公司业绩变动趋势是否存在明显差异。

（一）成航发的主要财务数据

单位：万元

项目	2025.12.31/2025 年度	2024.12.31/2024 年度
应收账款	1,884.19	1,380.64
营业收入	2,510.92	3,022.07
销售毛利率	26.04%	50.77%
净利润	-926.42	406.81
平均回款周期（天）	237.30	128.21

由上表可见，2024 年度、2025 年度成航发净利润分别为 406.81 万元和

-926.42 万元，2025 年度成航发出现了亏损情况，主要系成航发自 2024 年 10 月完成并购以来，持续处于并购整合过渡期。为支撑一站式协同配套能力建设，公司在新工艺研发、业务体系搭建、资质对齐及专项人员配置等方面持续投入，导致固定成本及相关费用大幅上升、毛利率下降。与此同时，受业务模式特性、客户来料周期波动、终端需求变化及市场行情下行等多重因素叠加影响，2025 年度成航发整体营收规模出现收缩，营业收入同比下降。在上述因素共同作用下，成航发 2025 年度出现阶段性亏损。

成航发应收账款平均回款周期由 2024 年度的 128.21 天上升至 2025 年度的 237.30 天，其上升的主要原因是：一方面，2024 年度客户项目资金的到位情况较好，相应回款较快，回款周期较短；另一方面，受行业影响，客户交付节点延后，部分订单开始时间集中在下半年开始，产品交付主要集中在第四季度导致 2025 年末应收账款较高，叠加受客户项目资金安排影响，2025 年度周转天数较长。

（二）主要客户和主要供应商

1. 2024 年度、2025 年度主要客户销售情况

单位：万元

期间	客户名称	交易内容	销售金额	销售占比
2025 年度	国企 16	航空航天零件	1,338.37	53.30%
	国企 17	航空零件	504.85	20.11%
	一般企业 17	燃气轮机零件	297.34	11.84%
	国企 13	燃气轮机零件	220.50	8.78%
	一般企业 18	航空零件	45.71	1.82%
	小计		2,406.77	95.85%
	当期销售收入		2,510.92	
2024 年度	客户名称	交易内容	销售金额	销售占比
	国企 13	燃气轮机零件	1,645.19	54.44%
	一般企业 19	燃气轮机零件	381.02	12.61%
	国企 18	燃气轮机零件	298.96	9.89%
	一般企业 20	燃气轮机零件	171.46	5.67%
	一般企业 21	燃气轮机零件	107.92	3.57%
	小计		2,604.55	86.18%
	当期销售收入		3,022.07	

由上表可见，2024 年度、2025 年度主要客户占当年销售收入比例分别为 86.18%和 95.86%。整体占比较高。

报告期内前五大客户发生变动，主要原因包括：①成航发原业务模式过于依赖下游客户科研项目立项节奏，存在一定的偶发性和不确定性，原科研订单收入波动明显、稳定性较弱；②收购完成后，为适配集团的一站式交付及多元化发展战略，客户结构有所调整。上述变动具备行业合理性，且符合并购整合的客观逻辑。

2. 2024 年度、2025 年度主要供应商采购情况

单位：万元

期间	供应商名称	交易内容	采购金额(含税)	采购占比
2025 年度	一般企业供应商 17	工装刀具	346.47	37.47%
	一般企业 22	原材料、委外加工	132.54	14.33%
	国企供应商 05	原材料	53.23	5.76%
	一般企业供应商 18	工装刀具	34.52	3.73%
	一般企业供应商 19	工装刀具	44.40	4.80%
	合计		611.16	66.09%
	当期采购额		924.69	
2024 年度	供应商名称	交易内容	采购金额(含税)	采购占比
	一般企业供应商 20	辅材、夹具	210.60	17.43%
	一般企业 20	辅材、委外加工	147.00	12.17%
	一般企业供应商 21	工装、委外加工	145.38	12.04%
	一般企业供应商 17	工装刀具	101.62	8.41%
	一般企业供应商 22	辅材、委外加工	70.33	5.82%
	合计		710.63	58.83%
	当期采购额		1,207.92	

由上表可见，2024 年度、2025 年度主要供应商占当年采购比例分别为 58.83%和 66.09%，整体占比较高。同时主要供应商情况发生了变动主要系成航发公司主要从事来料加工业务，产品具有定制性、独特性特征，根据下游客户提供加工产品的工艺要求不同，对应需采购的原材料、辅材、工装刀具及委外加工等也存在差异，故导致了报告期内供应商存在较大变动，其变动原因具有合理性。

（三）与同行业可比公司业绩变动趋势对比情况

指标	项目	2025 年度	2024 年度
净利润率	航亚科技	14.63%	17.99%
	爱乐达	11.07%	-8.29%
	平均值	12.85%	4.85%
	成航发	-36.90%	13.46%
销售毛利率	航亚科技	37.23%	38.53%
	爱乐达	26.60%	-3.72%
	平均值	31.92%	17.41%
	成航发	26.04%	50.77%
应收账款周转率（次）	航亚科技	2.14	2.84
	爱乐达	1.34	0.88
	平均值	1.74	1.86
	成航发	1.54	2.85

由上表可见，成航发净利润率呈下降趋势。公司净利润率变动趋势与航亚科技趋同，但与爱乐达存在差异主要系受不同公司的经营模式、主营产品结构、业务规模以及市场行情等多种因素影响所致。2025 年度成航发净利润率为负数，均低于同行业可比公司，主要系 2025 年度持续处于并购整合过渡期，营收规模出现收缩、销售毛利率的下降以及支撑一站式协同配套能力建设，相应固定成本及相关费用大幅上升，多种叠加因素影响导致 2025 年度出现亏损

成航发销售毛利率与同行业可比公司存在差异，主要系受不同公司的经营模式、主营产品、业务规模以及市场行情等多种因素影响所致。其中航亚科技的生产模式为以销定产模式，采购原材料进行加工再销售，爱乐达的生产模式分为来料加工与自购材料生产两种方式。成航发的生产主要系来料加工模式，导致整体毛利率较高。2025 年度成航发毛利率较低主要系 2025 年为并购整合过渡期，成航发营收规模出现收缩，营业收入减少；同时为支撑一站式协同配套能力建设，相应固定成本大幅上升，多种叠加因素影响导致毛利率的下降。

成航发应收账款周转率与同行业可比公司存在差异，主要系不同公司的产品结构、客户类别、信用政策等影响所致。成航发 2024 年度公司周转率高于同行业可比公司，主要系客户项目资金的到位情况较好，相应回款较快，回款周期较短；2025 年度成航发周转率基本与同行业持平，主要系业务结构调整，受客户项目资金安排影响，回款周期较长，同时由于交期延后，导致 2025 年产品交付

集中在第四季度，导致了 2025 年度周转率较低。

（四）产销情况

单位：件

项目	2025 年度	2024 年度
产能	2249	1000
大件	982	500
小件	1200	390
组件	67	110
产量	1730	700
大件	718	450
小件	965	150
组件	47	100
产能利用率	76.92%	70.00%
销量	1482	616
大件	695	396
小件	740	132
组件	47	88
产销率	85.66%	88.00%

注：2025 年订单中小件量增加，组件降低，小件单价普遍较低，故 2025 年生产数量较 2024 年和 2023 年增加，但是收入下降。

（五）其他参股方的任职情况和核心竞争力

1. 主要参股方任职情况

成航发的其他参股方为孟健，持有成航发 10% 股份。在公司收购成航发 90% 股份后，聘任孟健先生为公司副总经理，分管成航发的生产经营。

孟健先生除了在航宇科技任职以外，不存在其他上市公司及主要客户、供应商任职的情况，同时与其他上市公司、主要客户以及主要供应商均不存在关联关系的情况。

2. 成航发核心竞争力

（1）成航发所处行业有一定的技术壁垒，企业技术优势较为明显

成航发一直专注于航空航天、燃气轮机等行业的高端装备行业的零部件精密加工制

造，尤其是盘、轴类件的精密加工，累积参与了多种型号航空发动机、燃气轮机零部件的配套研制及生产，在技术上具备较深的积累。由于航空航天、燃气轮机等零部件加工属于高技术含量的精密加工领域，其加工材料大多为专用的高温合金、钛合金、铝合金和不锈钢等，需要加工成各种结构复杂的零件，其形状复杂异型，加工难度大，加工精度和产品质量可靠性要求高，有一定的行业技术壁垒。

（2）成航发资质齐全，具备较好的先发优势

从事航空航天、燃气轮机发动机零部件的精密加工业务，均需得到行业内客户单位的资质认可，需要加工企业具备符合标准的安全生产条件、相应的专业（行业）技术资格，以及健全的质量管理体系等，方可开展相应的业务，行业壁垒高，越早拥有资质的企业越具备先发优势。目前，成航发已取得所有生产相关的认证证书，并通过多家单位和科研院所的供应商综合评审，资质齐全。由于成航发所在行业壁垒高，质量体系和保密制度要求严格，客户群体相对稳定。成航发经过多年的经营积累，得到了行业内客户的认可，在行业内具备较好的口碑及先发优势，客户群体相对稳定。

根据公司既往经营经验，从新设子公司、申请各项资质、完成合格供应商认证到最终获取订单至少需要 3-4 年时间。随着国产大飞机 C919 的陆续交付，国产燃气轮机行业的蓬勃发展，未来几年国内航空航天、燃气轮机产业将迎来需求放量的黄金发展期，公司如果不尽快完善产业布局，将会错失行业发展良机，在未来竞争中也会处于不利地位。

综上，结合成航发成立以来的主要财务数据，包括但不限于营业收入、销售毛利率、应收账款，以及核心竞争力、产销情况、主要客户及供应商、回款周期及其变动情况；成航发本期亏损的原因具有合理性，与同行业可比公司业绩变动趋势存在差异主要系受不同公司的经营模式、主营产品结构、业务规模以及市场行情等多种因素影响所致。

成航发的其他参股方为孟健，持有成航发 10% 股份。在公司收购成航发 90% 股份后，聘任孟健先生为公司副总经理，分管成航发的生产经营。且孟健先生除了在航宇科技任职以外，不存在其他上市公司及主要客户、供应商任职的情况，同时与其他上市公司、主要客户以及主要供应商均不存在关联关系的情况。

二、结合成航发相关历史财务比率、在手订单，说明商誉减值中相关资产组可回收金额预测值测算依据及其合理性，相关参数是否具有可实现性，商誉减值计提是否及时、充分。请年审会计师说明对成航发财务报表采取的审计程序及其充分性、有效性。年审会计师说明对成航发财务报表采取的审计程序及其充分性、有效性。

（一）公司商誉形成情况以及计提商誉减值情况

2024年10月，公司以现金6,570.00万元收购成都成航发通用动力设备有限公司90%的股权。购买日可辨认净资产份额公允价值4,402.31万元，非同一控制企业合并90%股权形成商誉2,167.69万元。

2025年12月末，公司管理层根据成航发的经营业务完成情况以及第三方评估报告，对成航发资产组进行商誉减值测试，并计提商誉减值金额1,242.67万元。

（二）历史财务比情况

单位：万元

项目	2025年度	2024年度
营业收入	2,510.92	3,022.07
营业成本	1,857.04	1,487.86
毛利率	26.04%	50.77%
期间费用	1,314.53	1,060.86
营业利润	-770.93	452.06
净利润	-541.51	406.81
净利润率	-21.57%	13.46%

注：上述财务数据均按照上市公司统一会计政策、以取得商誉时的各项可辨认资产和负债的公允价值为基础，对相关科目调整后的实际经营数据

由上表可见，2024年度、2025年度成航发的营业收入、毛利率以及净利润均呈下降趋势，其中2025年度成航发经营状况出现了由盈转亏情况。主要系自2024年10月公司完成收购以来，持续处于并购整合过渡期。为支撑一站式协同配套能力建设，公司在新工艺研发、业务体系搭建、资质对齐及专项人员配置等方面持续投入，导致固定成本及相关费用大幅上升、毛利率下降。与此同时，受

业务模式特性、客户来料周期波动、终端需求变化及市场行情下行等多重因素叠加影响，2025 年度成航发整体营收规模出现收缩，营业收入同比下降。在上述因素共同作用下，成航发 2025 年度出现阶段性亏损。亏损原因具有合理性。

2025 年度期间费用较 2024 年度略有增长主要系人员薪酬及其配套费用的增长所致。

（三）在手订单情况

单位：万元

客户	在手订单金额（含税）
一般企业 17	1,418.97
国企 16	1,249.78
国企 19	1,138.72
一般企业 22	762.52
国企 13	569.63
国企 17	247.22
一般企业 23	245.25
国企 20	81.34
其他	9.54
合计	5,722.97

由上表可见，截至 2026 年 5 月 31 日，在手订单 5,722.97 万元。

（四）2025 年度公司计提减值的原因的合理性以及减值准备计提是否及时

公司自 2024 年 10 月收购成航发公司，自 2024 年 11 月 1 日将其纳入合并范围，并结合公司的发展战略逐步对成航发公司业务进行整合，以达到战略协同效应的目的。

因 2024 年度纳入公司合并范围的时间较短，战略调整尚处于磨合期、协同效益未能体现，公司业绩的下滑符合管理层的预期。公司管理层结合成航发业并购整合后的业务，加之为了充分整合成航发的技术优势以及未来市场行情预测，对 2024 年 12 月末商誉进行减值测试，经测试未出现明显减值迹象，故无需对其计提商誉减值准备。

2025 年度，成航发营业收入、净利润等经营业绩有所下滑，其净利润出现

由盈转亏的现象，未达到预期。经了解主要系公司处于并购整合过渡期，固定成本的投入、业务的调整、受市场行情波动、新业务开拓等多方面因素影响所致。2025年末，公司管理层对商誉进行减值测试，并计提了商誉减值准备。

综上，公司2025年度对成航发计提商誉减值的原因具有合理性，商誉减值计提及时。

（五）商誉减值中相关资产组可回收金额预测值测算依据及其合理性，相关参数是否具有可实现性，商誉减值计提是否充分。

商誉减值的具体测算过程：

单位：万元

项目		2024年末	2025年末
资产组	账面价值	3,127.22	2,683.99
	商誉	2,408.54	2,408.54
	包括商誉在内的账面价值	5,535.76	5,092.53
预计可收回金额		6,350.00	3,711.79
计提减值			1,380.74
航宇科技计提的减值金额			1,242.67

2024年末、2025年末，公司聘请第三方中介机构北京国融兴华资产评估有限责任公司对成航发资产组可收回金额进行了评估并出具了评估报告；根据北京国融兴华资产评估有限责任公司出具的资产评估报告，成航发资产组的可收回金额采用收益法下的评估结果作为评估结论，在收益法下关键参数预测情况和实际实现情况如下表所示：

单位：万元

项目名称	所属年度	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
营业收入	2024年末预测	3,711.40	4,268.11	4,694.92	4,929.67	5,126.85	
	2025年末预测		4,803.86	5,524.44	6,076.89	6,563.04	6,891.19
收入增长率	2024年末预测		15%	10%	5%	4%	
	2025年			15%	10%	8%	5%

	末预测						
营业成本预测	2024年末预测	1,851.91	2,069.16	2,259.71	2,322.01	2,306.09	
	2025年末预测		2,689.40	3,086.68	3,412.42	3,631.60	3,785.71
期间费用率	2024年末预测	38.58%	38.06%	38.41%	38.47%	37.43%	
	2025年末预测		36.93%	35.48%	35.04%	34.02%	33.07%
净利润率	2024年末预测	10.71%	12.16%	12.17%	12.95%	15.57%	
	2025年末预测		6.36%	7.62%	7.74%	9.25%	10.32%
折现率	2024年末预测	9.72%	9.72%	9.72%	9.72%	9.72%	
	2025年末预测		10.69%	10.69%	10.69%	10.69%	10.69%

(1) 商誉减值测试的关键假设

基本假设

A. 公开市场假设，即假定在市场上交易的资产或拟在市场上交易的资产，资产交易双方彼此地位平等，彼此都有获取足够市场信息的机会和时间，以便于对资产的功能、用途及其交易价格等做出理智的判断；

B. 交易假设，即假定所有待评估资产已经处在交易的过程中，评估师根据待评估资产的交易条件等模拟市场进行估价。交易假设是资产评估得以进行的一个最基本的前提假设；

C. 持续经营假设，即假设被评估单位以现有资产、资源条件为基础，在可预见的将来不会因为各种原因而停止营业，而是合法地持续不断地经营下去。

一般假设

1. 假设国家现行的有关法律法规及政策、国家宏观经济形势无重大变化，本次交易各方所处地区的政治、经济和社会环境无重大变化；

2. 假设评估基准日后有关利率、汇率、赋税基准及税率，以及政策性征收费用等不发生重大变化；

3. 假设被评估单位所在的行业保持稳定发展态势，行业政策、管理制度及相关规定无重大变化；

4. 假设评估基准日后无不可抗力及不可预见因素对被评估单位造成重大不利影响。

特殊假设

1. 假设委托人及被评估单位所提供的企业经营基础资料、财务资料、产权资料及其他相关材料均真实、有效；

2. 假设评估对象所涉及资产的购置、取得、建造过程均符合国家有关法律法规规定；

3. 假设评估对象所涉及的实物资产无影响其持续使用的重大技术故障，假设其关键部件和材料无潜在的重大质量缺陷；

4. 假设评估范围内的资产真实、完整，不存在产权瑕疵，不涉及任何抵押权、留置权或担保事宜，不存在其它其他限制交易事项；

5. 假设评估基准日后被评估单位的管理层是负责的、稳定的，且有能力担当其职务；

6. 假设被评估单位提供的历年财务资料所采用的会计政策和进行收益预测时所采用的会计政策不存在重大差异；

7. 假设评估基准日后被评估单位在现有管理方式和管理水平的基础上，经营范围、方式与目前保持一致；

8. 未来预测期内被评估单位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；

9. 假设被评估单位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；

10. 假设评估基准日后被评估单位的现金流入为均匀流入，现金流出为均匀流出；

11. 评估报告中价值估算所依据的资产使用方所需由有关地方、国家政府机构、团体签发的一切执照、使用许可证、同意函或其他法律性或行政性授权文件于评估基准日时均在有效期内正常合规使用，假定该等证照有效期满后可以获得更新或换发；

12. 被评估单位涉及经营场地租赁，本次评估假设经营场地租用到期后可以在同等市场条件下续租；

13. 假设可比企业公开披露的信息真实、准确、完整，不存在影响价值判断的虚假陈述、误导性陈述或重大遗漏；本次评估仅基于可比企业公开披露的相关信息选择对比维度及指标，未考虑其他非公开事项可能带来的价值影响。

（2）收入预测及实际实现情况

2025年12月31日基准日预测时，结合企业发展规划及行业近年增长情况，管理层对未来五年的收入预测如下，主要系根据公司在手订单以及意向订单的金额进行统计并预测完成。同时已考虑公司项目经营模式以及生产交付周期，预测2026年度营业收入实现4,803.86万元，尤其考虑未来市场的发展以及公司客户的可持续，2027年度及以后年度营业收入在2026年度的基础上实现一定增长。

2026年1—5月成航发营业收入金额1,657.65万元，完成率为34.51%，其存在差异主要系项目完成周期预计在6-8个月，目前合同正在执行过程中尚未实现交付。结合截至2026年5月31日，在手订单金额为5,722.97万元。公司预计2026年度完成预测收入的概率较高。

（3）营业成本预测

营业成本主要包括固定资产折旧、使用权资产折旧、无形资产摊销、人工费、制造费用、材料费等，对材料费、制造费用等变动成本根据历史年度占收入的比重进行预测；对直接人工、折旧摊销等根据公司固定资产、使用权资产折旧具体情况及人工薪酬计划进行预测；对租金根据租赁合同进行预测。

2026年1—5月公司发生营业成本1,438.85万元，完成率为53.50%，主要系销售收入较小，分摊固定成本较高所致。随着后续产品的交付，收入增长，单位固定成本相对减少。

（4）期间费用预测

期间费用主要包括销售费用、管理费用和研发费用，具体包括职工薪酬、折旧摊销、其他费用等，未来年度人工成本主要考虑未来人员数量和人工工资水平进行预测，残疾人保障基金根据在职职工年平均工资进行预测。折旧摊销费用根据现有资产及更新和新增资产折旧摊销进行预测；其他费用考虑一定增长率进行预测，房租根据租赁合同进行预测。

2026年1—5月公司期间费用为572.50万元，完成率为32.27%，主要系本期通过降本增效，优化人员结构以及控制费用等方式，使得公司的期间费用得到减少。

（5）净利润率预测

公司结合营业收入、营业成本、期间费用等预测情况，预测2026年度至2030年度净利润为6.36%至10.32%区间，呈逐年上升趋势主要系结合公司未来的业务规划，随着业务规模的增长，固定成本下降，公司的毛利率水平将逐步提高以及期间费用率的逐步下降，公司盈利水平将得到进一步提升。

与同行业可比上市公司净利润率相比，剔除爱乐达2024年度净利润率为负值的情况后，公司2024年度、2025年度净利润率均低于同行业可比上市公司水平。此外，若剔除2025年度成航发因处于持续处于并购整合过渡期以及业务转型导致毛利率为负值的特殊影响，公司预测期净利润率仍略低于成航发2024年度实际净利润率水平以及同行业可比上市公司净利润率水平。公司净利润率预测相对较为谨慎。

2026年1—5月公司净利润为-325.73万元，与预测数据存在差异，主要系收入完成率仅为34.51%，同时固定成本较高，导致营业成本居高不下，毛利率偏低。后续随着产品交付推进，收入将逐步增长，毛利率随之提升，净利润也将相应改善。公司预计本年度能够实现预测的营业收入，并将通过降本增效、优化人员结构、削减非必要运营开支等措施降低成本，达成预测的净利润目标。

综上，公司管理层利用外部出具的相关评估及结果对商誉进行减值；我们通过复核相关评估过程、依据以及结果，并结合历史财务比率、在手订单，相关资

产组可回收金额预测值测算依据及其合理性，相关参数具有可实现性。2025年度据此分别计提商誉减值损失并计提商誉减值金额 1,242.67 万元，商誉减值计提充分、及时。

三、会计师核查程序和核查意见

(一) 补充成航发成立以来的主要财务数据，包括但不限于营业收入、销售毛利率、应收账款，以及核心竞争力、产销情况、主要客户及供应商、回款周期及其变动情况；补充其他参股方的具体情况，包括但不限于任职情况、与上市公司及主要客户、供应商是否存在关联关系等，说明成航发本期亏损的原因及合理性，与同行业可比公司业绩变动趋势是否存在明显差异。

1. 核查程序

(1) 获取成航发的历史财务报表，了解公司各项指标的变动情况、变动原因以及公司 2025 年度亏损的原因，分析各项指标变动以及本期亏损的原因是否合理；

(2) 获取报告期内营业收入产品结构明细表、主要产品毛利率明细表，了解产品结构以及毛利率变动原因，并分析原因变动的合理性；

(3) 获取报告期内公司主要客户明细表、主要客户的合同、期后回款明细表，检查并分析公司主要客户变动原因的合理性以及相应的信用政策、回款周期等情况；

(4) 获取报告期内公司主要供应商明细表以及主要供应商的合同，了解并分析报告期内主要供应商变动原因；

(5) 了解成航发的产品结构以及核心竞争力；

(6) 了解成航发的其他参股方的任职情况，并查询公开网站，检查其他参股方是否与客户和供应商存在关联关系，

(7) 获取报告期内成航发的产销数据，与销售趋势进行核对，分析其变动原因；

(8) 查询同行业可比上市公司数据，分析成航发业绩变动与同行业可比公

司业绩变动趋势是否存在明显差异。

2. 核查意见

(1) 结合成航发成立以来的主要财务数据，包括但不限于营业收入、销售毛利率、应收账款，以及核心竞争力、产销情况、主要客户及供应商、回款周期及其变动情况；成航发本期亏损的原因具有合理性，符合公司的实际情况。同时与同行业可比公司业绩变动趋势存在差异主要系受不同公司的经营模式、主营产品结构、业务规模以及市场行情等多种因素影响所致。

(2) 成航发的其他参股方为孟健，持有成航发 10%股份。在公司收购成航发 90%股份后，聘任孟健先生为公司副总经理，分管成航发的生产经营。且孟健先生除了在航宇科技任职以外，不存在其他上市公司、主要客户、供应商任职的情况，也不存在关联关系的情况。

(二) 结合成航发相关历史财务比率、在手订单，说明商誉减值中相关资产组可回收金额预测值测算依据及其合理性，相关参数是否具有可实现性，商誉减值计提是否及时、充分。请年审会计师说明对成航发财务报表采取的审计程序及其充分性、有效性。年审会计师说明对成航发财务报表采取的审计程序及其充分性、有效性。

1. 核查程序

(1) 了解并评估合成航发与财务报告、销售与收款、货币资金等重要内部控制流程的设计有效性，并对关键控制的执行有效性实施测试；

(2) 获取成航发客户及供应商清单，选取本年度主要客户及供应商，实施函证程序；通过公开渠道查询成航发主要客户及供应商的背景信息，核实其与上市公司、主要客户及供应商是否存在关联关系；

(3) 了解与评估公司管理层对商誉减值测试相关的内部控制，评价与商誉减值测试相关的关键控制设计和运行的有效性；

(4) 评估管理层委聘的外部估值专家的胜任能力、专业素质和客观性；与外部估值专家沟通，了解其在商誉减值测试时所采用的评估方法、重要假设的合

理性；

(5) 获取外部评估报告，评价外部估值专家估值时所使用的价值类型、评估方法的适当性，以及关键假设、折现率等参数的合理性，并复核相关计算过程和计算结果；

(6) 获取并结合成航发相关历史财务比率、在手订单明细以及 2026 年 1—5 月成航发财务报表等资料，分析并复核商誉减值中相关资产组可回收金额预测值测算依据是否充分，相关参数是否具有可实现性，商誉减值计提是否及时、充分。

2. 核查意见

公司管理层利用外部出具的相关评估及结果对商誉进行减值；我们通过复核相关评估过程、依据以及结果，并结合历史财务比率、在手订单，相关资产组可回收金额预测值测算依据具有合理性，相关参数具有可实现性。2025 年度据此计提商誉减值金额 1,242.67 万元，商誉减值计提充分、及时。

特此公告。

贵州航宇科技发展股份有限公司董事会

2026 年 6 月 23 日