

# 光大证券股份有限公司关于对德马科技集团股份有限公司 2023 年年度报告的信息披露监管问询函的回复

上海证券交易所：

贵所下发的上证科创公函【2024】0075 号《关于对德马科技集团股份有限公司 2023 年年度报告的信息披露监管问询函》已收悉，光大证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）会同德马科技集团股份有限公司（以下简称“公司”或“德马科技”）及相关中介机构就《问询函》所提及的事项进行了核查、落实，现将《问询函》所涉及问题回复如下：

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

## 问题 1、业绩情况

2023 年，公司实现营业收入 13.84 亿元，同比下降 9.51%；实现净利润 8,758.52 万元，同比提升 7.23%。其中，自动化物流输送分拣关键设备实现营收 2.52 亿元，同比下滑 50.14%。请公司：1）结合行业竞争情况、订单执行和交付、新签订单变化、项目定价、销量变动等，说明自动化物流输送分拣关键设备本年营收下降原因，是否和行业可比公司同类业务收入变动趋势一致；2）结合公司成本管控、毛利率变化、期间费用变动、减值损失影响等，量化分析并披露公司营收下降但净利润提升的原因。

回复：

### 一、公司说明

（一）结合行业竞争情况、订单执行和交付、新签订单变化、项目定价、销量变动等，说明自动化物流输送分拣关键设备本年营收下降原因，是否和行业可比公司同类业务收入变动趋势一致；

2023 年度，公司“自动化物流输送分拣设备”业务销售收入为 25,174.96 万元，较上年的 50,486.70 万元有所下降，主要因为公司本年度销售的“自动化物流输送分拣设备”多数出现通过搭配辅助设备会同相关软件一并出售的情况，公司对此



类业务划入“自动化物流输送分拣系统”类业务统计，2023年度，公司自动化物流输送分拣系统类业务销售收入为48,188.13万元，较上年的38,638.74万元有所提升。

2023年度，将“自动化物流输送分拣设备”、“自动化物流输送分拣系统”两类业务合并来看，销售收入为73,363.09万元，较上年的89,125.45万元略有下降，主要由于公司2023年外销确认收入金额低于2022年，主要原因是2023年公司该类业务外销新签订单前期沟通设计方案阶段较长，项目实施周期较长，2023年末达到收入确认条件的项目较少所致。2023年此类业务外销新签订单金额大于2022年，2023年末合同履约成本（发出商品）国外在建项目为6,688.14万元，较上年末5,765.15万元有所上升，截至2023年底，还有较多新已签署的国外项目订单尚未发货。

2023年，国内智能物流装备行业竞争加剧，新增需求放缓，但国外市场需求持续上升，特别国外电商市场快速发展，东南亚、中东&非洲、拉美等地区电商表现突出，这就带动了海外物流仓数量快速增长，相应的，国外智能物流装备市场需求随之增长。公司是行业内最早提出全球化战略并走出去的企业之一，已经有十余年海外业务经验，近几年，公司抓住海外市场需求增长的契机，集中优势资源不断加大海外市场开拓力度。2023年，公司自动化物流输送分拣设备和系统业务新签合同金额较为稳定，但是其中新签外销合同增加较多。由于各个国家的物流装备发展现状、需求特点、项目实施等各方面都有所不同，与国内项目相比，国外项目的前期沟通、方案设计、项目实施整个周期相对较长。公司自动化物流输送分拣设备和系统业务定价方式主要为招投标定价、协商定价，报告期内未发生异常变化。

公司选取以智能物流系统和设备为主要业务的同行业可比公司中科微至、中邮科技、科捷智能，将其营业收入与公司的自动化物流输送分拣设备和系统业务收入进行比较如下：

单位：万元

名称	2023年度收入	2022年度收入	增减变动
中科微至	195,739.70	231,489.59	-15.44%



中邮科技	195,193.98	221,943.33	-12.05%
科捷智能	114,846.27	166,939.70	-31.20%
平均	-	-	-19.57%
公司	73,363.09	89,125.45	-17.69%

上表可见，2023年度，同行业可比公司同类业务收入均呈下降趋势，公司的自动化物流输送分拣设备和系统业务收入变动趋势与同行业可比公司一致，变动幅度处于平均水平。

(二) 结合公司成本管控、毛利率变化、期间费用变动、减值损失影响等，量化分析并披露公司营收下降但净利润提升的原因。

### 1、公司营业收入及净利润情况

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	增减变动
营业收入	138,424.55	152,974.76	-14,550.21
归母净利润(净亏损以“-”号填列)	8,758.51	8,167.83	590.68

### 2、量化分析公司营收下降但净利润提升的原因

公司毛利率变动情况如下：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	增减变动
营业收入	138,424.55	152,974.76	-14,550.21
营业成本	106,474.94	119,882.66	-13,407.72
毛利	31,949.61	33,092.10	-1,142.49
毛利率	23.08%	21.63%	1.45%

2023年公司毛利率为23.08%，较上年增加1.45%，主要原因系：

①2023年公司收购莫安迪，莫安迪业务毛利率较高

单位：万元

项目	2023年度
莫安迪并表营业收入	6,985.29
莫安迪并表营业成本	4,262.55
莫安迪并表毛利	2,722.74
莫安迪并表毛利率	38.98%

②主要受2023年美元兑人民币大幅升值影响，公司外销业务毛利率增加

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	增减变动
外销收入	30,365.58	43,420.31	-13,054.73
外销成本	21,543.37	32,931.25	-11,387.88



外销毛利	8,822.21	10,489.06	-1,666.85
外销毛利率	29.05%	24.16%	4.89%

## (2) 公司期间费用变化影响

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	增减变动
销售费用	4,402.31	5,034.31	-632.00
管理费用	10,328.43	8,934.01	1,394.42
研发费用	6,976.55	6,526.99	449.56
财务费用	148.84	2,520.79	-2,371.95
<b>合计</b>	<b>21,856.13</b>	<b>23,016.10</b>	<b>-1,159.97</b>

2023年公司期间费用较上年减少1,159.97万元，主要系财务费用下降所致。

2023年公司财务费用具体构成如下：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	增减变动
利息费用	490.07	522.20	-32.13
减：利息收入	272.58	257.01	15.57
汇兑损益	-132.15	2,202.66	-2,334.81
手续费支出及其他	63.49	52.95	10.54
<b>合计</b>	<b>148.84</b>	<b>2,520.79</b>	<b>-2,371.95</b>

2023年公司财务费用为148.84万元，较上年减少2,371.95万元，主要系2022年公司外币应收账款锁汇造成汇兑损失，2023年公司没有开展外币应收账款锁汇业务。

## (3) 减值损失变动影响

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	增减变动
应收票据减值损失	-2.50		-2.50
应收账款减值损失	137.55	-1,532.26	1,669.81
其他应收款减值损失	20.17	-44.99	65.16
<b>信用减值损失小计</b>	<b>155.22</b>	<b>-1,577.25</b>	<b>1,732.47</b>
合同资产减值损失	-1,131.03	-124.82	-1,006.21
存货跌价损失	-377.49	-290.54	-86.95
资产减值损失小计	-1,508.52	-415.36	-1,093.16
<b>减值损失合计</b>	<b>-1,353.30</b>	<b>-1,992.61</b>	<b>639.31</b>

2023年公司减值损失为-1,353.30万元，较上年减值损失减少639.31万元，主要系达到结算期的以前年度的销售款本年收回所致。

综上，2023年公司营收下降但净利润提升的主要原因系：①2023年公司收购莫安迪，莫安迪业务毛利率较高，此外，2023年美元兑人民币大幅升值，公司外



销业务毛利率增加，致使公司本年毛利率较上年增加1.45%；②2022年公司外币应收账款锁汇产生汇兑损失，2023年公司没有开展外币应收账款锁汇业务，致使公司本年财务费用较上年减少2,371.95万元；③公司2023年收回达到结算期的以前年度的销售款，导致公司本年减值损失较上年减少639.31万元。

## 二、保荐机构核查及意见

### （一）核查程序

- 1、查阅行业研究报告，了解2023年公司所在行业变化趋势及市场情况；
- 2、查阅同行业可比公司年报；
- 3、查阅公司2022年-2023年年报、莫安迪2023年1-9月审计报告、莫安迪2023年度审计报告；
- 4、查阅2023年度美元兑人民币汇率中间价及锁汇资料，分析汇率变动对公司毛利率的影响。

### （二）核查意见

1、公司自动化物流输送分拣关键设备本年营收下降主要原因系，2023年公司该类业务外销新签订单增加，但由于国外项目前期沟通设计方案阶段较长，项目实施周期较长，2023年末达到收入确认条件的项目较少；同行业可比公司同类业务收入均呈下降趋势，公司的自动化物流输送分拣设备和系统业务收入变动趋势与同行业可比公司一致，变动幅度处于平均水平。

2、2023年公司营收下降但净利润提升的主要原因系：①2023年公司收购莫安迪，莫安迪业务毛利率较高，此外，2023年美元兑人民币大幅升值，公司外销业务毛利率增加，致使公司本年毛利率较上年增加1.45%；②2022年公司外币应收账款锁汇产生汇兑损失，2023年公司没有开展外币应收账款锁汇业务，致使公司本年财务费用较上年减少2,371.95万元；③公司2023年收回达到结算期的以前年度的销售款，导致公司本年减值损失较上年减少639.31万元。

## 问题 2、客户变动和销售模式

年报显示，2023年，公司物流输送分拣核心部件销售实现收入 6.38 亿元，



同比增加 1.49%。第三至五大客户系新增客户，第四、五大客户分别为沈阳货达货贸易有限公司和 KRAVTELLLC1，销售金额分别为 3,258.65 万元和 3,252.39 万元。请公司补充披露：1) 智能物流核心部件产品应用领域、下游客户及变动情况，并购标的江苏莫安迪科技有限公司(以下简称莫安迪) 相关业务收入对报告期经营数据的影响。2) 第四、五大客户成立时间、主营业务、采购产品、订单金额、销售模式、是否系终端客户、前期有无合作、收入及应收款项确认及匹配情况。3) 公司销售模式有无变化，上市以来是否新增经销业务模式、是否涉及贸易业务，如有，披露业务发生原因、具体内容、客户信息、收入金额及占比、毛利率、收入确认政策及是否符合企业会计准则规定。

回复：

### 一、公司说明

(一) 智能物流核心部件产品应用领域、下游客户及变动情况，并购标的江苏莫安迪科技有限公司(以下简称莫安迪) 相关业务收入对报告期经营数据的影响；

#### 1、智能物流核心部件产品应用领域、下游客户及变动情况

公司的智能物流核心部件产品主要用于物流运输分拣设备的制造，从下游应用领域来看，广泛应用于物流、智能制造工厂、新能源装备制造等领域，报告期内，公司并购莫安迪后，进一步扩充了智能物流核心部件类型，扩大了在快递物流行业中的应用。公司智能物流核心部件产品的主要客户主要为上述领域中的设备制造商，报告期内，公司并购莫安迪后，公司下游客户中物流行业的设备制造商和系统集成商客户进一步增加，公司其他主要客户稳定，未发生重大变化。

2、并购标的江苏莫安迪科技有限公司(以下简称莫安迪) 相关业务收入对报告期经营数据的影响额

单位：万元

项目	金额
营业收入	6,985.29
营业成本	4,262.55
毛利	2,722.74
毛利率	38.98%
税金及附加	22.50



销售费用	128.66
管理费用	560.01
研发费用	275.49
财务费用	-27.10
加：其他收益	141.75
投资收益(损失以“-”号填列)	-3.00
信用减值损失(损失以“-”号填列)	122.51
资产减值损失(损失以“-”号填列)	6.35
资产处置收益(损失以“-”号填列)	0.10
加：营业外收入	116.25
减：营业外支出	-0.64
减：所得税费用	331.04
减：少数股东损益	27.88
归母净利润(净亏损以“-”号填列)	1,788.86
净利率	25.61%

莫安迪营业收入影响额 6,985.29 万元，占公司报表营业收入的 5.05%；莫安迪归母净利润影响额 1,788.86 万元，占公司报表归母净利润 20.42%。

(二) 第四、五大客户成立时间、主营业务、采购产品、订单金额、销售模式、是否系终端客户、前期有无合作、收入及应收款项确认及匹配情况；

公司第四、第五大客户成立较久，与公司具有较长的合作历史，合作关系稳定，资料详见下表：

	沈阳货达货贸易有限公司	KRAVTEL LLC
成立时间	2006 年	2015 年
主营业务	主要经营日用、文化、体育用品、矿产品、建筑材料、化工产品、机械设备、电子产品等批发、零售；进出口业务；贸易经纪与代理；经济信息咨询服务；技术推广服务。	俄罗斯当地一家自动化物流装备、货架、料箱供应商，主要经营自动化、货架设备的销售及服务
采购产品	主要采购辊筒、多楔带等系列产品。	主要采购自动化物流输送分拣系统和关键设备。
2023 年订单金额	2,659.80 万元	4,944.43 万元
销售模式	直销	直销
是否终端客户	否，该客户将物流输送分拣核心部件产品主要销往韩国市场	否，该客户将智能物流输送系统在俄罗斯当地市场销售
前期有无合作	自 2010 年开始与公司合作	自 2018 年开始与公司合作
2023 年收入确认情况	3,258.65 万元	3,252.39 万元
2023 年末应收款项	171.14 万元	87.27 万元
2023 年末应收款项	5.25%	2.68%



(三) 公司销售模式有无变化, 上市以来是否新增经销业务模式、是否涉及贸易业务, 如有, 披露业务发生原因、具体内容、客户信息、收入金额及占比、毛利率、收入确认政策及是否符合企业会计准则规定。

公司主要业务为自动化物流输送分拣系统、自动化物流输送分拣关键设备、物流输送分拣核心部件、其他及售后, 均采用直销模式, 根据客户定制化需求进行设计、制造、销售和服务, 不涉及贸易业务。

## 二、保荐机构核查及意见

### (一) 核查程序

1、查阅莫安迪2023年度审计报告、莫安迪2023年1-9月审计报告, 分析莫安迪相关业务收入对报告期经营数据的影响;

2、查阅公司第四大客户、第五大客户公开信息, 并获取2023年度合同; 查阅公司2023年度收入大表、2023年度主要往来账龄明细表, 分析第四、五大客户成立时间等以及收入及应收款项确认匹配情况;

3、访谈公司相关人员, 了解公司销售模式。

### (二) 核查意见

1、公司的智能物流核心部件产品主要用于物流输送分拣设备的制造, 从下游应用领域来看, 广泛应用于物流、智能制造工厂、新能源装备制造等领域, 主要客户主要为上述领域中的设备制造商。并购标的莫安迪营业收入影响额 6,985.29 万元, 占公司报表营业收入的 5.05%; 莫安迪归母净利润影响额 1,788.86 万元, 占公司报表归母净利润 20.42%。

2、公司第四大客户沈阳货达货贸易有限公司, 成立于 2006 年, 自 2010 年开始与公司合作, 采购产品主要为辊筒、多楔带等系列产品, 2023 年度订单金额为 2,659.80 万元, 销售模式为直销, 非终端客户, 2023 年度收入确认金额为 3,258.65 万元, 应收款项 171.14 万元, 2023 年末应收款项占比 5.25%, 收入与应收款项确认相匹配; 公司第五大客户 KRAVTEL LLC, 成立于 2015 年, 自 2018 年开始与公司合作, 主要经营自动化、货架设备的销售及服务, 采购产品主要为





自动化物流输送分拣系统和关键设备，2023 年度订单金额为 4,944.43 万元，销售模式为直销，非终端客户，2023 年度收入确认金额为 3,252.39 万元，应收款项 87.27 万元，2023 年末应收款项占比 2.68%，收入与应收款项确认相匹配。

3、公司销售模式为直销，上市以来无新增经销业务模式，亦不涉及贸易业务。

### 问题 3、并购标的

年报显示，2023 年 10 月，公司通过发行股份及支付现金方式收购完成莫安迪 100%股权，交易价格 5.51 亿元，因本次交易产生商誉 3.2 亿元，经减值测试，报告期末商誉未发生减值。莫安迪超额完成重组业绩承诺，相关方无需履行业绩补偿义务。重组报告书显示，公司系莫安迪客户，向其采购生产用零部件。请公司补充披露：1) 2023 年度，莫安迪主要经营数据和资产负债情况，主要产品毛利率变动情况及原因，信用减值和资产减值情况、和重组报告期有无差异及原因，对外销售收入和利润情况，合并抵消后莫安迪经营数据对公司合并财务报表影响。2) 收购完成前后，公司向莫安迪采购产品、数量、单价、利润等有无变化，采购产品用途、是否均用于生产经营、有无合理商业背景，考核业绩承诺所述净利润是否包含内部交易金额、是否符合业绩补偿协议约定。3) 商誉减值测试具体测算过程，预测期收入利润增长率等关键参数、期间费用预测、稳定期数据、非经营性资产等数据和重组报告书披露内容有无差异及原因。4) 公司对莫安迪在业务、技术、人员、财务、系统、客户等方面整合管控情况，并在年报对应部分补充披露相关内容。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

回复：

#### 一、公司说明

(一) 2023 年度，莫安迪主要经营数据和资产负债情况，主要产品毛利率变动情况及原因，信用减值和资产减值情况、和重组报告期有无差异及原因，对外销售收入和利润情况，合并抵消后莫安迪经营数据对公司合并财务报表影响；



## 1、2023 年度，莫安迪主要经营数据和资产负债情况

(1) 2023 年度，莫安迪主要经营数据如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动幅度
营业收入	32,036.35	28,565.77	12.15%
营业利润	8,045.97	6,426.30	25.20%
利润总额	8,568.55	6,955.30	23.19%
净利润	7,369.88	5,957.93	23.70%
归属于母公司所有者的净利润	7,319.97	5,936.54	23.30%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	6,794.67	5,371.03	26.51%

2023 年度，莫安迪经营业绩稳定增长。

(2) 2023 年末，莫安迪主要资产负债情况如下：

单位：万元

项目	2023 年末	2022 年末	变动幅度
资产总额	37,965.02	26,438.69	43.60%
负债总额	17,331.42	13,570.27	27.72%
股东权益合计	20,633.60	12,868.42	60.34%
归属于母公司所有者权益	20,214.20	12,498.94	61.73%

2023 年末，随着公司收入规模及经营业绩增长，莫安迪资产总额、负债总额、股权权益较上年末均有所增长。

## 2、主要产品毛利率变动情况及原因

2022 年度，莫安迪主要产品滚筒及驱动器、直线电机、节能电机和风机的毛利率分别为 34.15%、41.03%和 10.43%，2023 年度，莫安迪主要产品毛利率均有所上升，主要由于原材料价格下降，符合原材料市场价格变动趋势，同时新产品批量生产和销售。

## 3、信用减值和资产减值情况、和重组报告期有无差异及原因

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
信用减值损失	-124.62	-436.55	-508.67



资产减值损失	-43.61	-164.68	-240.96
--------	--------	---------	---------

2023 年度，莫安迪信用减值损失较 2022 年度和 2021 年度均有所下降，主要系 2022 年和 2021 年信用减值损失金额较大，其中，2022 年末莫安迪对芜湖市双彩智能科技有限公司、安徽正讯物流科技有限公司及昆山星节智能科技有限公司的应收账款单项计提坏账准备 395.52 万元，导致 2022 年信用减值损失较大；2021 年末莫安迪应收账款余额较 2021 年初增加 10,346.90 万元，导致 2021 年信用减值损失较大。

2023 年度，莫安迪资产减值损失较 2022 年度和 2021 年度均有所下降。莫安迪的资产减值损失均为存货跌价损失。2021 年，莫安迪的存货跌价损失较多，主要由于莫安迪成立于 2020 年 11 月并承接其前身的业务，2021 年期初存货规模相对较小，随着 2021 年度正常经营，2021 年形成正常的存货规模，并相应计提了存货跌价准备，导致 2021 年存货跌价损失较多。2022 年，莫安迪的存货跌价损失下降，但是高于 2023 年，主要由于 2022 年末，莫安迪长库龄存货相对较多，1 年以上存货 477.58 万元，由于 2021 年莫安迪随着快递行业迅猛发展，为了应对爆发的市场需求，材料、半成品、成品备货相对较多，部分备货到 2022 年底形成呆滞，从而计提了相应的存货跌价准备，导致 2022 年存货跌价损失较多。2023 年，随着公司生产和采购管理的不断改进，公司能够及时按订单安排生产和采购原材料，库存备货相对减少，同时对长库龄的存货领用并改制其他型号产品，从而 2023 年期末长库龄的存货下降，1 年以上存货为 204.94 万元，较 2022 年末大幅下降。

4、对外销售收入和利润情况，合并抵消后莫安迪经营数据对公司合并财务报表影响

莫安迪自 2023 年 10 月纳入公司合并报表，2023 年 10-12 月，合并抵消后，莫安迪对外销售收入为 6,985.29 万元，占公司合并报表营业收入比例为 5.05%；归莫安迪归属于母公司股东的净利润为 1,788.86 万元，占公司合并报表.归属于母公司股东的净利润的比例为 20.42%。

(二) 收购完成前后，公司向莫安迪采购产品、数量、单价、利润等有无



变化，采购产品用途、是否均用于生产经营、有无合理商业背景，考核业绩承诺所述净利润是否包含内部交易金额、是否符合业绩补偿协议约定；

莫安迪自 2023 年 10 月纳入公司合并报表，收购完成前后，公司向莫安迪采购分拣设备的核心零部件，近三年采购金额如下：

单位：万元

项目	2023 年 10-12 月	2023 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
交易额	332.10	225.19	557.29	343.52	668.82

2021 年度、2022 年度和 2023 年度，公司向莫安迪采购的金额分别为 668.82 万元、343.52 万元和 557.29 万元，采购数量变动趋势一致。公司向莫安迪的采购数量和金额 2022 年有所下降，2023 年回升，主要原因系：公司主要根据承接的项目需要制造配套的输送分拣设备，根据不同的设备采购相关的零部件，莫安迪的产品用于公司部分类型的分拣设备上（交叉带式、摆轮式等），2022 年，公司实施的项目中配套的使用莫安迪产品的分拣设备相对较少，2023 年，公司实施的项目不同且对输送分拣设备不断改进升级，项目中配套的使用莫安迪产品的分拣设备回升。公司对莫安迪的采购匹配公司实施的项目需要，与公司业务发展具有匹配性。

收购完成前后，公司向莫安迪采购的主要产品价格定价原则无变化，参考市场价格定价，经比较主要产品型号价格，在 2023 年收购前后价格较为稳定，不存在提价的情况，具体产品型号的利润率稳定。

公司向莫安迪采购的产品为分拣设备的核心零部件，公司均用于制造分拣设备，用于公司生产经营，具有合理的商业背景。

2023 年度 10-12 月，公司向莫安迪采购金额为 332.10 万元，占莫安迪同期营业收入的比例为 4.75%，占比较小。

根据业绩承诺方与公司签署的《发行股份及支付现金购买资产之业绩补偿协议》，承诺净利润指标的公司合并报表口径扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润，2023 年度承诺扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为



不低于 4,883.93 万元，莫安迪 2023 年实现的扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润（剔除预提的超额业绩奖励影响）金额为 7,648.36 万元。若考虑公司并购莫安迪后与莫安迪发生的 332.10 万元交易金额，根据该等交易的毛利率、莫安迪 2023 年度各项费用率、综合税率等因素测算，上述交易产生的净利润为 109.49 万元，如果剔除公司并购莫安迪后内部交易带来的净利润，莫安迪 2023 年度实现的扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润（剔除预提的超额业绩奖励影响）金额为 7,538.87 万元，已经实现 2023 年度的业绩承诺。公司未来将根据真实的业务需求、公允的价格向莫安迪进行采购，不会为了达到业绩承诺与莫安迪发生无业务背景或无真实业务需求的交易。

**（三）商誉减值测试具体测算过程，预测期收入利润增长率等关键参数、期间费用预测、稳定期数据、非经营性资产等数据和重组报告书披露内容有无差异及原因；**

1、商誉减值测试情况

北京华亚正信资产评估有限公司对公司并购江苏莫安迪科技有限公司形成的商誉相关资产合在 2023 年 12 月 31 日的可回收金额进行评估，并出具估值报告（华亚正信评报字[2024]第 A16-0009 号），评估对象为德马科技集团股份有限公司并购江苏莫安迪科技有限公司所形成的商誉相关资产组，经评估：评估基准日德马科技集团股份有限公司并购江苏莫安迪科技有限公司所形成的商誉相关资产组的可收回金额不低于 57,943.22 万元。

经评估的商誉相关资产组可收回金额高于账面价值，不存在减值迹象。

2、商誉减值测试具体测算过程

单位：万元

项目	预测第一年	预测第二年	预测第三年	预测第四年	预测第五年	永续期
	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	永续期
一、营业收入	35,081.46	37,717.04	40,518.02	43,376.49	44,145.17	44,145.17
减：（一）营业成本	23,546.76	25,632.45	27,862.63	30,187.58	31,030.42	31,030.42
（二）税金及附加	235.32	254.30	268.91	284.25	290.99	290.99
（三）销售费用	765.50	855.43	928.18	1,005.39	1,062.68	1,062.68
（四）管理费用	851.76	926.49	949.19	1,001.60	1,036.90	1,036.90



（五）研发费用	1,792.23	1,951.62	2,106.13	2,246.07	2,366.63	2,366.63
二、营业利润	7,889.89	8,096.75	8,402.98	8,651.60	8,357.55	8,357.55
三、息税前利润	7,889.89	8,096.75	8,402.98	8,651.60	8,357.55	8,357.55
加：固定资产折旧	245.04	261.51	256.52	258.08	256.69	256.69
加：无形资产长期待摊摊销	70.42	89.46	91.79	99.75	101.76	101.76
加：使用权资产折旧	254.69	254.69	254.69	254.69	254.69	254.69
减：资本性支出	513.36	911.33	506.26	450.66	147.36	694.14
减：营运资金增加额	-2,448.70	528.37	555.09	554.79	108.14	0.00
四、资产组息税前自由现金流量	10,395.37	7,262.70	7,944.63	8,258.67	8,715.20	8,276.55
折现率	13.10%	13.10%	13.10%	13.10%	13.10%	13.10%
折现系数	0.9403	0.8314	0.7352	0.6500	0.5748	4.3892
五、资产组自由现金流量折现	9,774.76	6,038.52	5,840.66	5,368.50	5,009.28	36,327.05
六、资产组自由现金流量折现累计						68,358.78
减：初始营运资金						10,415.56
七、资产组评估值						57,943.22

### 3、预测期收入增长率

单位：万元

项目	预测第一年	预测第二年	预测第三年	预测第四年	预测第五年	
	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	
本次商誉减值测试	营业收入	35,081.46	37,717.04	40,518.02	43,376.49	44,145.17
	收入增长率	9.51%	7.51%	7.43%	7.05%	1.77%
重组报告书	营业收入	31,931.48	38,752.31	41,990.98	44,245.92	44,245.92
	收入增长率	14.21%	21.36%	8.36%	5.37%	0%

本次商誉减值测试预测收入与重组预测收入基本一致，预测收入增长率变动主要原因系2023年成熟产品及新产品的实际销售情况好于重组预期，2023年实际营业收入高于重组预测收入。结合2023年已实现销售情况，本次商誉减值测试预测收入略高于重组预测收入，收入增长率低于重组预测增长率。

### 4、预测期利润增长率

单位：万元

项目	预测第一年	预测第二年	预测第三年	预测第四年	预测第五年
	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年



本次商誉减值测试	息税前利润	7,889.89	8,096.75	8,402.98	8,651.60	8,357.55
	利润增长率	-1.29%	2.62%	3.78%	2.96%	-3.40%
	毛利率	32.88%	32.04%	31.23%	30.41%	29.71%
重组报告书	息税前利润	6,259.87	7,325.90	7,426.49	7,448.67	7,448.67
	利润增长率	10.11%	17.03%	1.37%	0.30%	0%
	毛利率	29.42%	28.09%	26.80%	25.92%	25.92%

注：2023 年息税前利润为扣非息税前利润口径。

本次商誉减值测试预测利润高于重组预测利润，利润增长率低于重组预测主要原因系 2023 年实际营业毛利及毛利率高于重组预测，结合 2023 年已实现毛利情况，本次商誉减值测试预测毛利率及息税前利润高于重组预测，利润增长率较重组预测相对平缓。

## 5、期间费用预测

单位：万元

项目	预测第一年	预测第二年	预测第三年	预测第四年	预测第五年	
	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	
本次商誉减值测试	期间费用	3,644.81	3,987.85	4,252.41	4,537.31	4,757.21
	占收入比重	10.39%	10.57%	10.50%	10.46%	10.78%
重组报告书	期间费用	3,133.38	3,558.61	3,829.13	4,018.32	4,018.32
	占收入比重	9.81%	9.18%	9.12%	9.08%	9.08%

注：上述期间费用包含税金及附加、销售费用、管理费用、研发费用。

本次商誉减值测试预测期间费用及收入占比略高于重组预测，主要原因系 2023 年公司研发团队人员增加较多，研发人力成本上升所致。

## 6、稳定期数据

单位：万元

项目	本次商誉减值测试	重组报告书
	永续期	永续期
一、营业收入	44,145.17	44,245.92
减：（一）营业成本	31,030.42	32,778.94
（二）税金及附加	290.99	321.94
（三）销售费用	1,062.68	980.70
（四）管理费用	1,036.90	930.14
（五）研发费用	2,366.63	1,785.53
（六）财务费用	-	43.00



二、营业利润	8,357.55	7,405.67
三、息税前利润	8,357.55	7,448.67

注：本次商誉减值测试资产组收益法评估模型不考虑财务费用。

本次商誉减值测试稳定期收入与重组预测基本一致，息税前利润略高于重组预测，主要原因系 2023 年实际实现毛利较高，本次商誉减值测试预测毛利高于重组预测毛利。

#### 7、非经营性资产

本次商誉减值测试纳入资产组范围的资产均为经营性资产，不包含非经营性资产。

**（四）公司对莫安迪在业务、技术、人员、财务、系统、客户等方面整合管控情况，并在年报对应部分补充披露相关内容。**

报告期内，公司完成对莫安迪的收购，并购完成后，莫安迪成为公司的子公司，公司积极对莫安迪进行整合和管控，具体如下：

**业务方面：**在采购方面，利用公司积累的优质供应商资源，对莫安迪的采购进行优化，以进一步降低成本和提高材料质量为目标。在生产方面，正在积极地推进将莫安迪的电机制造和控制技术优势与公司的滚筒规模化制造优势结合，加快后续的直驱型电机新产品的规模化生产进程，并降低生产成本。

**客户方面：**公司开始将海外市场资源与莫安迪的产品进行对接，并充分利用公司澳大利亚和罗马尼亚子公司的海外市场优势，开始了解当地市场需求并开拓客户资源。同时，利用公司积累的工业输送领域的市场资源，推动新产品直驱型输送滚筒的市场推广。

**技术方面：**①积极推进将莫安迪先进的直驱电机研发创新能力与公司丰富的产品应用经验相结合，使直驱型电机新产品研发的产品型号更加丰富，同时也使新产品的研发进程加快。②利用莫安迪的软件和控制技术，推动公司的柔性输送线项目研发进程。③利用莫安迪的直驱型滚筒对公司的输送分拣设备产品进行零部件方面的改进升级，旨在使输送分拣设备向更加节能、高效的方向进行升级。

**人员方面：**①公司维持标的公司核心管理与技术团队稳定性，与此同时，





按《发行股份及支付现金购买资产协议》约定，莫安迪的董事会已经变更为 5 人，其中，公司委派 3 名董事，董事长由公司委派，莫安迪监事会已经变更为 3 人，其中公司委派 2 名监事。②加强双方团队的融合，不定期开展双方团队在企业文化、技术经验、规范运作等各个方面的培训和交流，以增强员工文化认同感、合作意识，为增强双方各方面的协同发展奠定基础。

财务方面：莫安迪作为子公司，严格执行公司的财务管理制度。公司按照上市公司的治理要求对莫安迪进行整体的财务管控，定期监测其业务、财务流程，确保各项财务制度严格执行。

系统方面：莫安迪的企业管理信息系统向公司委派的董事和其他管理人员开设了相应的权限，公司委派的董事和其他管理人员通过莫安迪的系统及时掌握莫安迪的经营信息和数据、进行相应的审批、参与莫安迪的经营管理和决策，

综上，报告期内，并购完成后，公司对莫安迪各个方面积极进行整合管控。

## 二、保荐机构核查及意见

### （一）核查程序

- 1、查阅公司和莫安迪2023年度财务报表数据，分析莫安迪经营数据对公司合并财务报表影响；
- 2、获取莫安迪2023年度的销售收入明细，分析及了解公司向莫安迪采购产品、数量、单价、利润的，采购产品用途；
- 3、查阅公司与莫安迪股东签订的业绩补偿协议，核对考核业绩承诺所述净利润约定情况；
- 4、查阅审计报告，了解本次交易商誉的确认情况、资产组的划分、可收回金额的具体确认方法，并查阅《企业会计准则》相关规定；
- 5、取得并查阅北京华亚正信资产评估有限出具的公司并购莫安迪形成商誉相关资产组的评估报告，与重组报告书披露的相关指标进行比对；
- 6、访谈公司高管，了解公司对莫安迪在业务、技术、人员、财务、系统、客户等方面整合管控情况，并获取公司对莫安迪整合管控说明。

### （二）核查意见



1、2023 年度，莫安迪经营业绩及资产负债规模均有所上升；主要产品毛利率较上年提升，信用减值损失和资产减值损失较重组报告期下降，变动原因合理；合并抵消后莫安迪营业收入占公司合并报表营业收入的5.05%，归属于母公司股东的净利润占公司合并报表归属于母公司股东的净利润的20.42%。

2、收购完成前后，公司向莫安迪采购产品、数量、单价、利润不存在重大变化，公司采购产品均用于公司生产经营，具有合理的商业背景；考核业绩承诺所述净利润包含内部交易金额、符合业绩补偿协议约定。

3、预测期收入利润增长率等关键参数、期间费用预测、稳定期数据等数据和重组报告书披露内容不存在较大差异的情况。

4、公司对莫安迪在业务、技术、人员、财务、系统、客户等方面实施了整合管控。

#### **问题 4、境外资产和收入**

年报显示，报告期末，公司境外资产 6,711.19 万元，其中境外存款 813.58 万元。2023 年，公司外销收入 3.04 亿元，占比为 22.02%。请公司补充披露：1) 境外销售具体分布情况，境外收入前五大客户信息、销售内容、变动情况，境外收入是否存在关联业务收入，如有，披露交易具体情况。2) 境外经营性应收款项金额、减值计提情况、有无逾期账款、前五大应收款客户信息，境外经营性应收款项和境外收入、现金流变动的匹配情况。3) 境外资产的主要构成、变动情况及原因。4) 会计师就境外资产存在和境外收入真实性和准确性所履行的审计程序，包括但不限于走访、函证、监盘等情况，函证回函及回函相符情况，就回函不符情形实施的替代程序及其有效性，其他分析性程序等。

回复：

##### **一、公司说明**

(一) 境外销售具体分布情况，境外收入前五大客户信息、销售内容、变动情况，境外收入是否存在关联业务收入，如有，披露交易具体情况；

##### **1、境外销售具体分布情况**



单位：万元

外销收入分布	2023年度收入金额	2023年度收入占比
亚洲	14,665.88	48.30%
欧洲	10,805.29	35.58%
大洋洲	3,170.42	10.44%
美洲	1,723.98	5.68%
境外销售合计	30,365.57	100.00%

## 2、境外收入前五大客户信息、销售内容及变动情况

单位：万元

客户名称	2023年度收入金额	销售内容	国家	合作开始时间	是否新增前五大外销客户
客户一	7,957.66	自动化物流输送分拣系统、自动化物流输送分拣关键设备、物流输送分拣核心部件	韩国	2020年	否
客户二	3,252.39	自动化物流输送分拣关键设备、物流输送分拣核心部件	俄罗斯	2018年	否
客户三	2,437.60	自动化物流输送分拣系统	巴西	2021年	是
客户四	2,120.56	自动化物流输送分拣关键设备	俄罗斯	2023年	是
客户五	1,863.50	自动化物流输送分拣系统、自动化物流输送分拣关键设备、物流输送分拣核心部件	俄罗斯	2019年	否

## 3、本公司境外收入不存在关联业务收入。

(二) 境外经营性应收款项金额、减值计提情况、有无逾期账款、前五大应收款客户信息，境外经营性应收款项和境外收入、现金流变动的匹配情况；

### 1、境外经营性应收款项金额、减值计提情况

单位：万元

项目	账面余额	坏账准备	账面价值
应收账款	752.54	57.54	695.00
预付账款	7.97	-	7.97
其他应收款	31.30	21.75	9.55
小计	791.81	79.29	712.52

境外经营性应收款项中，逾期应收账款金额为 21.53 万元，占境外经营性应收款项余额的比例为 2.72%，公司相应计提坏账准备 21.01 万元，计提充足。

### 2、外销收入前五大应收款客户信息



外销收入前五大应收账款客户的合作时间较长，经营正常。客户应收账款和合同资产的账龄绝大多数为 2 年以内。

单位：万元

单位	期末应收账款和合同资产汇总余额	占期末应收账款和合同资产汇总余额比例	坏账准备和合同资产减值准备汇总余额	合作开始时间	所在地
客户一	5,107.14	6.16%	457.42	2020 年	韩国
客户二	87.27	0.11%	4.36	2018 年	俄罗斯
客户三	849.57	1.03%	42.48	2021 年	巴西
客户四	185.60	0.22%	9.28	2023 年	俄罗斯
客户五	185.93	0.22%	9.30	2019 年	俄罗斯
合计	6,415.51	7.74%	522.84	-	-

接上表

单位	期末合同负债余额	2023 年度收入金额	2023 年度销售回款	期初项目款余额
客户一	-	7,957.66	2,770.13	-80.39
客户二	1,586.90	3,252.39	4,945.75	193.73
客户三	-	2,437.60	122.61	-1,465.42
客户四	-	2,120.56	1,934.96	-
客户五	28.55	1,863.50	1,905.44	199.32
合计	1,615.45	17,631.71	11,678.89	-1,152.76

2023 年外销前五大客户对应明细项目情况如下：

单位：万元

单位	项目号	合同内容	收入金额
客户五	HDD21704199	俄罗斯项目	3.72
客户一	HB217045#99	韩国项目	30.47
客户一	AB217064#99	韩国项目	10.38
客户一	AB227001#99	韩国项目	7,615.91
客户三	BA227005#99	巴西项目	2,429.00
客户二	HD227020#99	俄罗斯项目	257.80
客户五	HD227019#99	俄罗斯项目	13.31
客户五	HD227040#99	俄罗斯项目	8.92
客户二	HD227041#99	俄罗斯项目	146.92
客户三	HB227005A99	巴西项目	2.77
客户二	HE229202#99	俄罗斯项目	33.04
客户一	HE229257#99	韩国项目	7.13
客户一	HB227008A99	韩国项目	285.31
客户五	HE229283#99	俄罗斯项目	4.63
客户五	HD227047#99	俄罗斯项目	198.44
客户五	HE229255#99	俄罗斯项目	12.50
客户二	HD237003#99	俄罗斯项目	1,113.37
客户二	HD237004#99	俄罗斯项目	701.21
客户二	HD237008#99	俄罗斯项目	481.05



客户三	HA227005B99	巴西项目	1.79
客户五	HD237007#99	俄罗斯项目	190.43
客户三	HA227005C99	巴西项目	4.04
客户五	HE239061#99	俄罗斯项目	2.81
客户五	HE239091#99	俄罗斯项目	10.11
客户二	HD237013#99	俄罗斯项目	519.00
客户一	HE239088#99	韩国项目	8.46
客户五	HE239090#99	俄罗斯项目	13.59
客户五	HD237097#99	俄罗斯项目	78.56
客户五	HD217041A99	俄罗斯项目	2.00
客户四	HD237095#99	俄罗斯项目	2,120.56
客户五	HD237096#99	俄罗斯项目	425.24
客户五	HD237097199	俄罗斯项目	8.98
客户五	HD237100#99	俄罗斯项目	415.75
客户五	HD237101#99	俄罗斯项目	434.86
客户五	HE239230#99	俄罗斯项目	1.63
客户五	HE239244#99	俄罗斯项目	15.36
客户五	HE239245#99	俄罗斯项目	15.36
客户五	HD237100199	俄罗斯项目	7.30
合计			17,631.71

### 3、外销前五大客户应收账款、合同资产和外销收入、现金流变动的匹配情况

单位：万元

项目	2023 年末账面余额/2023 年度发生额
外销前五大客户收入	17,631.71
外销前五大客户应收账款和合同资产汇总余额	6,415.51
外销前五大客户应收账款和合同资产汇总余额占收入比重	36.39%
外销前五大客户销售商品、提供劳务收到的现金	11,678.89
外销前五大客户销售商品、提供劳务收到的现金占收入比重	66.24%

公司外销前五大客户应收账款和合同资产汇总余额占收入比重为 36.39%，外销前五大客户销售商品、提供劳务收到的现金占收入比重为 66.24%，公司外销应收账款、合同资产和外销收入、现金流变动具有一定的匹配性。

### (三) 境外资产的主要构成、变动情况及原因

公司境外资产构成及变动如下

单位：万元

项目	2023 年末		2022 年末		同比变动额	同比变动率
	余额	占比	余额	占比		
货币资金	813.58	12.12%	797.59	14.74%	15.99	2.00%
应收账款	695.00	10.36%	760.95	14.06%	-65.95	-8.67%



存货	4,224.33	62.94%	3,110.23	57.47%	1,114.10	35.82%
其他流动资产	401.07	5.98%	167.12	3.09%	233.95	139.99%
固定资产	297.39	4.43%	247.54	4.57%	49.85	20.14%
使用权资产	254.11	3.79%	282.25	5.22%	-28.14	-9.97%
其他	25.71	0.38%	45.87	0.85%	-20.16	-43.95%
境外资产合计	6,711.19	100.00%	5,411.55	100.00%	1,299.64	24.02%
总资产	253,755.26		172,411.20			
境外资产占比	2.64%		3.14%			

公司境外资产为境外子公司的资产，主要为海外经营产生的货币资金、应收账款、存货及长期资产。2023 年末境外资产金额较 2022 年末增加，主要原因系近年来海外业务发展迅速，公司在境外成立子公司更利于开展海外业务和品牌推广，公司经营需要采购资产和存货，也会产生经营收益，因此现阶段公司需要以境外子公司形式在境外保有一定规模的资产。

(四) 会计师就境外资产存在和境外收入真实性和准确性所履行的审计程序，包括但不限于走访、函证、监盘等情况，函证回函及回函相符情况，就回函不符情形实施的替代程序及其有效性，其他分析性程序等。

针对前述事项，会计师对境外公司资产及收入实施了以下核查程序：

1.对货币资金的程序主要包括：

- (1) 取得银行对账单并核对；
- (2) 对银行账户执行函证程序；
- (3) 银行函证回函情况：

单位：万元

项目	金额
银行存款期末余额	812.63
发函金额	812.63
回函金额	812.63
回函比例	100.00%
回函相符金额	812.63
回函不符金额	0.00

2.对应收账款的程序主要包括：

(1) 获取应收账款明细表，复核加计是否正确，并与总账数和明细账合计数核对是否相符；

(2) 对应收账款抽样函证程序；



(3) 了解并复核应收账款账龄情况。

### 3.对存货的程序实主要包括:

(1) 取得境外子公司存货明细表,了解存货的变动原因,对存货余额及各明细项目的变动进行合理性分析;

(2) 委托境外会计师对存货实施监盘程序。

### 4.对固定资产的程序主要包括:

(1) 获取固定资产明细表,复核加计是否正确,并与总账数和明细账合计数核对是否相符;

(2) 对本期固定资产的增减变动情况进行核查;

(3) 检查折旧政策和方法是否符合公司会计政策的规定,并对固定资产累计摊销进行重新计算;

(4) 委托境外会计师对固定资产实施了监盘程序。

### 5.对收入的程序主要包括:

(1) 了解并测试关于营业收入的内部控制流程;

(2) 获取营业收入明细表,复核加计是否正确,并与总账数和明细账合计数核对是否相符;

(3) 检查与收入确认相关的大额销售合同、订单、出口报关单、验收确认单;

(4) 针对资产负债表日前后确认的销售收入核对出库单、客户验收单等支持性文件,以评估销售收入是否在恰当的期间确认;

(5) 对报告期主要客户的回款进行测试;

(6) 实施分析性程序,分析报告期内收入变动的合理性,并与同行业可比上市公司进行对比,分析是否存在异常收入变动情况。通过公开渠道查询主要客户的相关信息,分析主要客户的基本情况、关联关系等情况;

(7) 对大额收入项目视频查看其项目运行情况;



(8) 对营业收入抽样函证程序;

(9) 外销收入函证回函情况:

单位: 万元

项目	金额
外销收入金额	30,365.58
发函金额	23,633.66
未发函金额【注 1】	6,731.92
回函金额	7,454.75
回函比例	31.54%
回函对方认可金额	7,513.71
回函对方不认可金额【注 2】	-58.96

注 1: 未发函部分由多笔小金额项目累加组成, 未发函部分主要通过上述对收入确认的程序确认。获取验收单、报关单等资料查证金额占公司外销收入的 80%以上。

注 2: 回函对方认可收入金额大于公司确认收入金额, 主要系对方确认采购额和公司确认收入额存在时间性差异, 公司以报关出口日期确认收入。

6.对回函不符和未回函的应收账款和营业收入执行替代程序:

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

单位: 万元

项目	金额
未回函金额	16,178.91
报关单替代金额	3,623.31
验收单替代金额	11,086.66
替代金额小计	14,709.96
替代金额比例	90.92%

## 二、保荐机构核查及意见

### (一) 核查程序





- 1、查阅公司境外收入前五大客户公开信息，并获取重大销售合同；
- 2、查阅公司2023年度境外收入前五大客户收入明细表；
- 3、查阅公司2022年末和2023年末境外资产主要构成，并分析变动原因；
- 4、查阅公司2023年末境外银行对账单、2023年末银行账户清单和账户余额明细、2023年末境外应收账款明细表及账龄表；
- 5、获取并抽查会计师就公司境外资产和境外收入所履行的审计程序底稿。

## （二）核查意见

1、2023年，公司境外销售分布亚洲、欧洲、大洋洲以及美洲，销售占比分别为48.30%、35.58%、10.44%和5.68%，境外收入前5大客户销售内容涉及自动化物流输送分拣系统、自动化物流输送分拣关键设备、物流输送分拣核心部件，境外收入不存在关联业务收入。

2、2023年末，公司境外经营性应收款项余额为791.81万元，其中逾期应收账款金额为21.53万元，占境外经营性应收款项余额的比例为2.72%，公司已计提坏账准备21.01万元，计提充足；外销收入前五大应收账款客户经营正常，客户应收账款和合同资产的账龄绝大多数为2年以内；公司外销应收账款、合同资产和外销收入、现金流变动具有一定的匹配性。

3、公司境外资产为境外子公司海外经营产生的货币资金、应收账款、存货及长期资产。2023年境外资产增加主要是因为近年来海外业务发展迅速，公司在境外成立子公司更利于开展海外业务和品牌推广，公司经营需要采购资产和存货，也会产生经营收益，因此现阶段公司需要以境外子公司形式在境外保有一定规模的资产。

4、公司外销收入真实准确、境外资产存在真实。

## 问题5、应收款项和现金流

年报显示，报告期末，因收购莫安迪事项影响，公司应收账款、应收票据和合同资产大幅增加。受汇率波动影响，2023年公司经营性活动现金流净额大幅下降。2023年度，公司共计提信用减值损失-155.21万元。请公司：1）结合



莫安迪报告期末前述经营性应收款项金额、构成、发生原因、对应客户等，补充披露并购莫安迪对公司应收款项变动的具体影响。2) 补充披露组合计提坏账客户分类和坏账计提比例情况、和以前年度有无变化，应收账款坏账计提其他变动构成及原因，个别单项计提坏账比例为 50% 的原因、是否充分识别并足额计提应单项坏账，说明本年度应收账款规模增加但信用减值损失计提金额为负的原因及合理性。3) 结合汇率波动影响，采购和销售付款时间、结算方式、信用政策，莫安迪现金流状况影响等，说明公司本年度经营性活动现金流净额大幅下降原因。请独立顾问核查并发表明确意见。

回复：

### 一、公司说明

(一) 结合莫安迪报告期末前述经营性应收款项金额、构成、发生原因、对应客户等，补充披露并购莫安迪对公司应收款项变动的具体影响；

2023 年末，莫安迪经营性应收款项金额及构成情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	坏账准备	账面价值
应收票据	4,626.10	2.50	4,623.60
应收账款	15,267.64	1,059.80	14,207.84
应收款项融资	2,308.76	-	2,308.76
合同资产	-	-	-
小计	22,202.50	1,062.30	21,140.20

截至 2023 年末，莫安迪期末应收账款前五名情况如下：

单位：万元

单位名称	账面余额	占应收账款余额比例(%)	坏账准备余额
第一名	1,340.49	8.78	67.02
第二名	1,109.06	7.26	55.45
第三名	1,082.76	7.09	54.14
第四名	988.39	6.47	49.42
第五名	978.00	6.41	48.90
小计	5,498.70	36.02	274.94

并购莫安迪对公司应收款项变动的具体影响如下：

单位：万元

项目	公司应收款项变动额	莫安迪影响额	影响比例
应收票据	5,207.00	4,623.60	88.80%



应收账款	19,811.22	13,863.41	69.98%
应收款项融资	2,091.45	2,308.76	110.39%
合同资产	8,695.13	-	-
<b>小计</b>	<b>35,804.80</b>	<b>20,795.77</b>	<b>58.08%</b>

注：莫安迪影响额已剔除莫安迪对德马科技的内部往来余额。

2023 年末，莫安迪的应收款项占公司应收款项总额的比例较高，对公司整体营运能力有一定影响，但是，莫安迪的应收款项主要为一年以内，一年以内应收账款余额占比为 95%以上，整体账龄较短，与所处行业特点相符。公司高度重视莫安迪应收账款管理，具体管理措施如下：（1）根据客户合作年限、资信、经营和财情况，对客户的信用政策进一步评估；（2）每个月与客户对账，关注回款进度，不断增强销售人员的货款催收意识，在绩效考核体系中将回款率作为一项重要的考核指标，以督促销售人员及时催收回款；（3）日常密切关注客户经营情况及变化，在客户回款出现风险时及时采取停止发货、加强催收等相关应对措施；（4）对于存在回款风险的应收款项，由莫安迪总经理、销售部门、财务部门、法务人员组成专项小组，确定客户应收款项的催收方案，包括发出催款函、要求客户签定还款计划承诺函、要求客户提供财产担保或第三方担保、发出律师函甚至起诉等各种催款措施，同时指派专人跟踪各项措施落实情况和回款情况。

（二）补充披露组合计提坏账客户分类和坏账计提比例情况、和以前年度有无变化，应收账款坏账计提其他变动构成及原因，个别单项计提坏账比例为 50 的原因、是否充分识别并足额计提应单项坏账，说明本年度应收账款规模增加但信用减值损失计提金额为负的原因及合理性；

#### 1、应收账款组合计提坏账客户分类及坏账计提比例

组合名称	确定组合的依据
账龄组合	按账龄划分的具有类似信用风险特征的应收账款
关联方组合	应收本公司合并范围内关联方款项

其中：账龄组合

账龄	2023 年预期信用损失率 (%)	2022 年预期信用损失率 (%)
1 年以内 (含 1 年, 下同)	5.00	5.00
1-2 年	10.00	10.00
2-3 年	30.00	30.00
3-4 年	50.00	50.00



4-5 年	80.00	80.00
5 年以上	100.00	100.00

## 2、合同资产组合计提坏账客户分类及坏账计提比例

组合名称	确定组合的依据
账龄组合	按账龄划分的具有类似信用风险特征合同资产
关联方组合	应收本公司合并范围内关联方的合同资产

其中：账龄组合

账龄	2023 年预期信用损失率 (%)	2022 年预期信用损失率 (%)
1 年以内 (含 1 年, 下同)	5.00	5.00
1-2 年	10.00	10.00
2-3 年	30.00	30.00
3-4 年	50.00	50.00
4-5 年	80.00	80.00
5 年以上	100.00	100.00

公司按组合计提坏账的客户应收账款和合同资产的坏账计提比例和以前年度无变化。

## 3、应收账款坏账计提其他变动构成及原因

应收账款坏账计提其他变动 1,168.54 万元,系非同一控制合并莫安迪转入坏账准备 1,166.27 万元,外币报表折算影响坏账准备 2.27 万元。

## 4、个别单项计提坏账比例为 50%的原因

2023 年末,莫安迪对芜湖市双彩智能科技有限公司的期末应收账款余额 238.77 万元按照 50%单项计提坏账准备,主要系 2023 年 6 月,芜湖市双彩智能科技有限公司与莫安迪达成民事调解协议,双方共同确认芜湖市双彩智能科技有限公司对莫安迪的债务 238.77 万元。后续莫安迪加大了对该笔款项的催收力度,2024 年双方经协商,芜湖市双彩智能科技有限公司拟将其账面 119.39 万元收款债权转让给莫安迪。综上,莫安迪管理层预计前述应收账款的回收比例为 50%。

## 5、本年度应收账款规模增加但信用减值损失计提金额为负的原因及合理性

本年度应收账款规模期末较期初增加 20,788.19 万元,其中期末莫安迪应收账款 15,267.64 万元。本年度信用减值损失冲回 155.21 万元,其中应收账款坏账损失冲回 137.55 万元,主要系非同一控制合并莫安迪转入应收账款坏账准备 1,166.27 万元,莫安迪期末应收账款坏账准备 1,041.68 万元,莫安迪应收账款坏



账准备冲回 124.60 万元。

(三) 结合汇率波动影响, 采购和销售付款时间、结算方式、信用政策, 莫安迪现金流状况影响等, 说明公司本年度经营性活动现金流净额大幅下降原因。

公司经营性活动现金流净额变动受汇率波动影响以及公司采购和销售付款时间、结算方式、信用政策的影响较小。

2023 年度, 公司经营活动产生的现金流量净额较上年下降 9,066.68 万元, 主要原因系 2023 年 10 月, 莫安迪代原股东缴纳股权收购的个人所得税 9,346.53 万元, 导致支付的其他与经营活动有关的现金金额较大所致。公司于 2023 年 9 月获取中国证券监督管理委员会关于同意公司并购莫安迪的相关批复后, 积极督促莫安迪办理本次并购的股权过户手续, 股权过户前必须缴纳完成股权过户相关税金, 由于涉及莫安迪多名原股东, 由股东个人分别办理缴税手续相对效率较低, 莫安迪可以代为办理本次股权过户的相关税收, 因此, 为了提高本次重组实施效率, 莫安迪代各位股东办理了缴税手续, 莫安迪于 2023 年 9 月收到原股东需缴税的相关资金, 并于 2023 年 10 月代股东办理了缴纳税款的手续。由于莫安迪与 2023 年 10 月纳入公司合并报表范围, 因此 2023 年 10 月在公司合并报表上计入相关现金流出。

## 二、保荐机构核查及意见

### (一) 核查程序

- 1、查阅审计报告, 了解公司应收账款坏账准备计提政策和合同资产减值测试的具体情况, 与上年是否发生变化;
- 2、分析并购莫安迪对公司应收款项变动的影响;
- 3、获取公司个别单项计提坏账的明细, 核实公司个别单项计提坏账的原因, 并取得相关支持性文件。
- 4、查阅公司和莫安迪现金流量表, 分析公司和莫安迪经营现金流变动的原因。

### (二) 核查意见



1、2023 年末，莫安迪剔除内部往来后的经营性应收款项合计金额 20,795.77 万元，占公司合并报表应收款项增加额的 58.08%。

2、公司按组合计提坏账的客户应收账款和合同资产的坏账计提比例和以前年度无变化；2023 年度，应收账款坏账计提其他变动 1,168.54 万元主要系企业合并增加的应收账款坏账准备；公司已充分识别相关款项，个别单项应收款项根据协议约定计提了 50%的坏账准备，具有合理性；公司应收账款规模增加而信用减值损失计提金额为负具有合理性。

3、公司本年度经营性活动现金流净额下降主要原因系莫安迪代原股东缴纳股权转让个人所得税所致。

## 问题 6、其他资产变动

年报显示，报告期末，公司存货金额 2.77 亿元,同比减少 22.77%；其他应收款 1,308.41 万元,同比增加 28.22%，部分属于往来款和员工往来款。重组报告书显示，截至 2023 年 5 月 31 日，莫安迪存货账面价值 2,259.57 万元。请公司：1) 结合存货具体项目变动及原因、存货跌价准备计提、领用存货成本结转，莫安迪存货金额、构成及变动等说明公司存货金额下降原因及合理性；2) 补充披露员工往来款和往来款发生原因、收款安排、是否涉及关联方，其他应收款信用减值损失计提是否考虑全部前瞻性信息、计提比例有无变化，本期其他应收款增加原因、是否和业务规模变动相匹配。

回复：

### 一、公司说明

(一) 结合存货具体项目变动及原因、存货跌价准备计提、领用存货成本结转，莫安迪存货金额、构成及变动等说明公司存货金额下降原因及合理性；

存货具体项目变动情况

单位：万元

项目	2023 年末			2022 年末			余额变动额
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值	
原材料	7,825.31	895.63	6,929.68	9,275.35	616.10	8,659.25	-1,450.04



在产品	3,356.44	-	3,356.44	3,636.86	-	3,636.86	-280.42
半成品	1,549.03	164.76	1,384.27	2,574.23	207.08	2,367.15	-1,025.20
库存商品	2,577.77	179.63	2,398.14	3,241.41	129.56	3,111.85	-663.64
合同履约成本(发出商品)	13,579.47	6.59	13,572.88	18,241.72	138.67	18,103.05	-4,662.25
委托加工物资	34.81	17.23	17.58				34.81
周转材料	51.36	2.29	49.07				51.36
<b>合计</b>	<b>28,974.19</b>	<b>1,266.13</b>	<b>27,708.06</b>	<b>36,969.57</b>	<b>1,091.41</b>	<b>35,878.16</b>	<b>-7,995.38</b>

接上表

项目	莫安迪 2023 年末			除莫安迪外 余额变动额
	账面余额	跌价准备	账面价值	
原材料	1,365.37	108.55	1,256.82	-2,815.41
在产品	-	-	-	-280.42
半成品	395.99	18.15	377.84	-1,421.19
库存商品	472.77	50.08	422.69	-1,136.41
合同履约成本(发出商品)	158.42	4.21	154.21	-4,820.67
委托加工物资	32.88	17.23	15.65	1.93
周转材料	51.36	2.29	49.07	-
<b>合计</b>	<b>2,476.79</b>	<b>200.51</b>	<b>2,276.28</b>	<b>-10,472.17</b>

由上表可见，莫安迪存货规模相对较小，收购莫安迪相应增加期末存货 2,276.28 万元。不考虑莫安迪存货的影响，公司 2023 年末存货余额 26,497.40 万元，较 2022 年末 36,969.57 万元减少 10,472.17 万元，主要原因系：

(1) 原材料余额 2023 年末较 2022 年末减少 2,815.41 万元

公司 2022 年末原材料余额较高主要系为应对进口电控元器件供求波动，2022 年末公司进口电控元器件备货较多。随着库存的消耗，2023 年末原材料余额降低。

(2) 合同履约成本（发出商品）余额 2023 年末较 2022 年末减少 4,820.67 万元  
合同履约成本（发出商品）账面余额构成情况如下：

单位：万元

项目	2023 年末	2022 年末	余额变动额
国内在建项目	6,732.91	12,476.57	-5,743.66
国外在建项目	6,688.14	5,765.15	922.99
<b>合计</b>	<b>13,421.05</b>	<b>18,241.72</b>	<b>-4,820.67</b>

2023 年末，公司国内在建项目合同履约成本较 2022 年末减少 5,743.66 万元，国外在建项目合同履约成本较 2022 年末增加 922.99 万元。国内在建项目减少主要系东杰智能江苏今世缘项目、五芳斋立体库项目等项目 2023 年度已验收确认



收入并结转成本；国外在建项目增加主要系公司 2023 年度开展新仓 CBS 项目、shopee IN 等项目。

(3) 收入规模下降，库存管理加强，有效降低库存水平

2023 年度公司营业收入较 2022 年度下降，公司为了提高资金的使用效率，2023 年公司持续加强库存管理，优化库存管理流程及规则，升级库存周转监控机制，有效降低库存水平。

综上，公司存货金额下降具有合理性。

(二) 补充披露员工往来款和往来款发生原因、收款安排、是否涉及关联方，其他应收款信用减值损失计提是否考虑全部前瞻性信息、计提比例有无变化，本期其他应收款增加原因、是否和业务规模变动相匹配。

1、员工往来款发生原因及详细情况

员工往来款系与原浙江德马工业设备有限公司员工陈瑶发生的款项。2016 年 2 月至 2017 年 3 月，公司财务人员陈瑶利用担任子公司德马工业会计职务之便，将公司 7 张客户支付的承兑汇票贴现后非法占为己有，涉及金额 133.78 万元。2017 年 4 月，陈瑶主动到湖州市公安局吴兴区分局埭溪派出所投案，并如实供述上述犯罪事实。2018 年 5 月，湖州市吴兴区人民法院判决陈瑶上述行为构成职务侵占罪，判处有期徒刑五年，并责令退赔违法所得。公司对陈瑶的相关欠款已于 2017 年度全额计提坏账准备，计提坏账金额 119.58 万元。公司 2024 年将陈瑶欠款积极催收，若催收无果，公司 2024 年将核销该笔陈瑶欠款。其他往来款 30.03 万元系垫付费用的款，员工往来款和往来款均不涉及关联方。

2、其他应收款信用减值损失计提充分性

(1) 公司其他应收账款余额、账龄、坏账准备、坏账计提比例情况

单位：万元

账 龄	2023 年末	2022 年末
1 年以内	1,153.71	864.33
1-2 年	154.67	85.62
2-3 年	70.09	178.98
3-4 年	40.15	28.38
4-5 年	20.21	22.62
5 年以上	131.60	134.35
账面余额小计	1,570.43	1,314.28





减：坏账准备	262.02	293.81
账面价值小计	1,308.41	1,020.47
坏账准备计提比例	16.68%	22.36%

其中：按组合计提

账龄	2023 年末			2022 年末		
	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)
1 年以内	1,153.72	57.69	5.00	864.33	43.22	5.00
1-2 年	154.67	15.47	10.00	85.62	8.56	10.00
2-3 年	70.09	21.03	30.00	147.98	44.39	30.00
3-4 年	40.15	20.08	50.00	28.38	14.19	50.00
4-5 年	20.21	16.16	80.00	22.62	18.09	80.00
5 年以上	12.02	12.02	100.00	14.77	14.77	100.00
小 计	1,450.86	142.45	9.82	1,163.70	143.22	12.31

(2) 公司其他应收款坏账准备计提组合与同行业上市公司对比情况

①坏账计提政策对比

公司名称	坏账准备计提组合	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
今天国际	信用风险特征组合	/	考虑有关过去事项、当前状况以及对未来经济状况的预测等合理且有依据的信息，以发生违约的风险为权重，计算合同应收的现金流量与预期能收到的现金流量之间差额的现值的概率加权金额，确认预期信用损失
诺力股份	账龄组合（智能智造装备业务）	业务类型、账龄	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，编制其他应收款账龄与预期信用损失率对照表，计算预期信用损失
	账龄组合（智慧物流系统产品销售业务）		
	智慧物流解决方案业务组合	业务类型	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未来 12 个月内或整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失
	合并范围内关联方组合	合并范围内关联方款项	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未来 12 个月内或整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失
兰剑智能	应收备用金组合	/	对划分为组合的其他应收款，通过违约风险敞口和未来 12 个月内或整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。对于按账龄划分组合的其他应收款，账龄自确认之日起计算
	应收保证金组合	/	
	应收关联方往来组合	/	
	应收其他款项组合	/	
音飞储存	账龄组合	账龄	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判断，依据信用风险特征划分应收款项和合同资产组合，在组合基础上计算预期信用损失
	关联方组合	合并范围内关联方款项	
	个别认定组合	个别认定款项	



公司	账龄组合	账龄	参考历史信用损失经验，结合当前状况并考虑前瞻性信息，在组合基础上估计预期信用损失
	关联方组合	合并范围内关联方款项	

## ②坏账计提比例对比

公司名称	2023 年计提比例 (%)	2022 年计提比例 (%)
今天国际	28.56	15.83
诺力股份	11.07	10.25
兰剑智能	17.78	11.16
音飞储存	11.99	12.14
公司	9.82	12.31

同行业可比公司之间差异主要系受到账龄结构、款项结构和坏账计提政策的影响导致，今天国际 2023 年末组合计提项目中，账龄 5 年以上的余额占组合计提项目总余额的比重为 39%，故坏账计提比例较高。公司其他应收款坏账计提比例与同行业可比上市公司的计提比例接近，无异常情况。

公司采用迁徙率模型计算的预期信用损失低于采用账龄分析法计算的坏账准备，故采用较为谨慎的计提政策，坏账准备计提充分。

### 3、其他应收款分类变动情况

单位：万元

款项性质	2023 年末	2022 年末	变动额
员工往来款(陈瑶)	119.58	119.58	-
押金及保证金	897.88	553.91	343.97
往来款	30.03	93.16	-63.13
备用金	462.58	481.35	-18.77
其他	60.37	66.26	-5.89
合计	1,570.44	1,314.26	256.18

本期其他应收款余额 1,570.44 万元，较上年 1,314.26 万元增加了 256.18 万元，主要原因系安徽合力股份有限公司所属全资子公司合力工业车辆（上海）有限公司（以下简称“合力工业车辆”）决定以不低于经核准的每股净资产评估价值，通过安徽省产权交易中心公开挂牌以增资扩股的方式引入战略投资者并同步开展员工持股计划实施混合所有制改革，最终确定德马公司为合力工业车辆的增资方，截至资产负债表日，公司在安徽省产权交易中心有限责任公司存在 500.00 万元的项目保证金，故本期其他应收款增加。期后合力工业车辆的工商信息已完成变更，公司其他应收款增加与业务规模变动相匹配。

## 二、保荐机构核查及意见



## （一）核查程序

1、查阅公司存货明细表，查阅莫安迪2023年度审计报告，分析公司存货金额下降原因及合理性；

2、查阅公司员工往来款明细、其他应收款信用减值损失明细表、其他应收款明细表，分析公司本期信用减值计提比例变化、其他应收款增加原因和业务规模变动匹配情况；

3、访谈公司相关人员并查阅法律文书，了解公司员工往来款形成原因及收款安排；

4、查阅同行业可比公司年报，分析其他应收款计量逾期信用损失方法及坏账计提比例。

## （二）核查意见

1、公司存货主要为合同履行成本（发出商品）、原材料。2023年末，公司存货余额为28,974.19万元，其中莫安迪存货余额为2,476.79万元，收购莫安迪对公司存货变动影响较小。

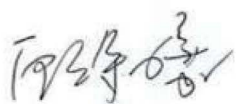
公司存货相比上年末余额减少7,995.38万元，主要原因为合同履行成本（发出商品）和原材料的减少。一方面，公司为应对进口电控元器件供求波动，2022年末公司进口电控元器件备货较多，随着库存的消耗，2023年末原材料余额减少了1,450.04万元；另一方面，公司国外在建项目增加，国内在建项目减少，公司合同履行成本减少4,622.25万元。公司存货金额下降具有合理性。

2、员工往来款系与原浙江德马工业设备有限公司员工陈瑶涉嫌职务侵占罪发生的款项，不涉及关联方；公司采用迁徙率模型计算的预期信用损失低于采用账龄分析法计算的坏账准备，其他应收款信用减值损失计提较为谨慎。公司其他应收款增加与业务规模变动匹配。



(此页无正文，为《光大证券股份有限公司关于对德马科技集团股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管问询函的回复》之签字盖章页)

保荐代表人：



顾叙嘉



胡亦非



光大证券股份有限公司

2024年5月23日

