

## 麦克奥迪（厦门）电气股份有限公司

### 关于2020年年报补充说明的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

麦克奥迪（厦门）电气股份有限公司（以下简称“公司”）于 2021 年 04 月 13 日在巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）披露了《麦克奥迪（厦门）电气股份有限公司 2020 年年度报告》及《麦克奥迪（厦门）电气股份有限公司 2020 年年度报告摘要》，并于 2021 年 04 月 22 日召开了 2020 年年度业绩说明会。业绩说明会后，公司仍陆续收到投资者的关注提问，现将投资者关注的问题统一回复如下：

**1.公司 2018-2020 年度境外销售收入分别为 47,523.13 万元、50,317.60 万元、50,162.30 万元，占当年营业收入的比例分别为 48.55%、45.00%、42.27%。报告期末，公司存放境外的货币资金总额为 26,013.87 万元，2020 年汇兑净损益为 -25.07 万元。**

（1）请列示境外业务产品和主要出口国家，前五大客户的情况，是否与公司存在关联关系，对应的应收账款余额及期后回款情况，相关坏账准备计提是否充分。

（2）请结合行业发展、海外市场变化、新冠肺炎疫情影响、中美贸易摩擦等宏观经济形势变化等说明公司境外收入持续增长的原因及合理性，境外业务是否具有可持续性，未来是否存在重大风险。

（3）请结合报告期内主要结算货币汇率变动趋势说明汇兑损失的具体计算过程及与所持外币资金变动的匹配性。

（4）请补充说明境外款项的存放、使用和管理状况，是否存在设定质押、担保、冻结或其他权利受限情形。

回复如下：

(1) 请列示境外业务产品和主要出口国家，前五大客户的情况，是否与公司存在关联关系，对应的应收账款余额及期后回款情况，相关坏账准备计提是否充分。

1、境外业务产品和主要出口国家

公司的主要境外销售产品为显微镜产品与绝缘件，主要销往地区为：欧洲（德国、法国、西班牙等）、美国、南美、日本、印度、东南亚国家及其他国家。具体销售情况如下：

单位：万元

| 主要销往地区 | 2018 年    | 2019 年    | 2020 年    |
|--------|-----------|-----------|-----------|
| 欧洲     | 21,960.50 | 19,781.43 | 18,249.99 |
| 美国     | 8,780.16  | 11,752.84 | 12,947.88 |
| 日本     | 2,644.15  | 3,332.04  | 2,268.19  |
| 东南亚    | 1,062.46  | 1,979.00  | 2,128.74  |
| 南美     | 4,528.88  | 5,686.41  | 5,096.46  |
| 印度     | 782.26    | 2,175.43  | 2,253.20  |
| 其他     | 7,764.72  | 5,610.45  | 7,217.84  |
| 合计     | 47,523.13 | 50,317.60 | 50,162.30 |

(1) 2019 年境外收入增加主要得益于电气板块在南美及印度地区销售额的增加及光学板块线上推广和新品推出；

(2) 2020 年境外收入略有下降，主要是光学板块受海外疫情的影响。

2、前五大客户的情况，是否与公司存在关联关系，对应的应收账款余额及期后回款情况，相关坏账准备计提是否充分

公司向海外前 5 大客户销售情况如下：

单位：万元

| 年度     | 客户名称 | 销售收入      | 占外销收入比例 | 应收账款余额   | 坏账计提金额 | 坏账计提比例 | 期后回款金额   |
|--------|------|-----------|---------|----------|--------|--------|----------|
| 2020 年 | 第一名  | 3,198.69  | 6.38%   | 352.41   | 7.05   | 2.00%  | 348.57   |
|        | 第二名  | 3,020.10  | 6.02%   | 1,627.22 | 32.54  | 2.00%  | 1,627.22 |
|        | 第三名  | 2,984.92  | 5.95%   | 244.43   | 4.89   | 2.00%  | 244.43   |
|        | 第四名  | 2,920.00  | 5.82%   | 608.90   | 12.18  | 2.00%  | 608.90   |
|        | 第五名  | 2,518.46  | 5.02%   | 547.94   | 10.96  | 2.00%  | 164.93   |
|        | 合计   | 14,642.17 | 29.19%  | 3,380.89 | 67.62  | 2.00%  | 2,994.05 |
| 2019 年 | 第一名  | 6,323.63  | 12.57%  | 903.31   | 18.07  | 2.00%  | 903.31   |
|        | 第二名  | 2,950.54  | 5.86%   | 874.85   | 17.50  | 2.00%  | 874.85   |
|        | 第三名  | 2,723.29  | 5.41%   | 343.07   | 6.86   | 2.00%  | 343.07   |

| 年度     | 客户名称 | 销售收入      | 占外销收入比例 | 应收账款余额   | 坏账计提金额 | 坏账计提比例 | 期后回款金额   |
|--------|------|-----------|---------|----------|--------|--------|----------|
| 2018 年 | 第四名  | 2,116.07  | 4.21%   | 260.43   | 5.21   | 2.00%  | 260.43   |
|        | 第五名  | 1,871.42  | 3.72%   | 786.18   | 15.72  | 2.00%  | 786.18   |
|        | 合计   | 15,984.96 | 31.77%  | 3,167.84 | 63.36  | 2.00%  | 3,167.84 |
|        | 第一名  | 8,492.62  | 17.87%  | 1,164.35 | 23.29  | 2.00%  | 1,164.35 |
|        | 第二名  | 3,727.00  | 7.84%   | 941.81   | 18.84  | 2.00%  | 941.81   |
|        | 第三名  | 2,563.13  | 5.39%   | 491.72   | 9.83   | 2.00%  | 491.72   |
| 2019 年 | 第四名  | 2,547.93  | 5.36%   | 730.98   | 14.62  | 2.00%  | 730.98   |
|        | 第五名  | 996.35    | 2.10%   | 393.94   | 7.88   | 2.00%  | 393.94   |
|        | 合计   | 18,327.03 | 38.56%  | 3,722.80 | 74.46  | 2.00%  | 3,722.80 |
|        | 第一名  | 8,492.62  | 17.87%  | 1,164.35 | 23.29  | 2.00%  | 1,164.35 |
|        | 第二名  | 3,727.00  | 7.84%   | 941.81   | 18.84  | 2.00%  | 941.81   |
|        | 第三名  | 2,563.13  | 5.39%   | 491.72   | 9.83   | 2.00%  | 491.72   |

2018-2020 年各期前 5 大客户与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其亲属和持股 5%以上的股东不存在关联关系。

截至 2021 年 3 月 31 日，公司前 5 大客户情况如表格中列示，前 5 大客户期后回款金额达到 2020 年末余额的 88.56%，总体回款情况良好。其中：2020 年第五大外销客户应收账款期后回款比例为 30.10%，主要系银行收汇存在延迟到账的情况，公司已于 2021 年 4 月 1 日收到该客户回款 354.68 万元人民币，合计回款比例达 94.83%。

公司各期海外前 5 大客户应收账款坏账准备计提情况如下：

单位：万元

| 年 度    | 账龄   | 账面余额     | 坏账准备  | 计提比例（%） |
|--------|------|----------|-------|---------|
| 2020 年 | 半年以内 | 3,380.89 | 67.62 | 2.00    |
| 2019 年 | 半年以内 | 3,167.84 | 63.36 | 2.00    |
| 2018 年 | 半年以内 | 3,722.80 | 74.46 | 2.00    |

海外前 5 大客户 2018-2020 年应收余额均系半年以内款项，按照公司的会计政策计提坏账，未发现客户存在特别的信用风险。结合海外历史应收账款的损失情况，客户极少出现违约，实际形成坏账的应收账款很少，且 2020 年末的应收账款期后已基本回款。2020 年针对海外销售，公司共核销应收账款 8.32 万元人民币，整体金额较小；2018-2019 年无核销的应收账款。

综上所述，公司应收账款坏账计提是充分、合理的。

**（2）请结合行业发展、海外市场变化、新冠肺炎疫情影响、中美贸易摩擦等宏观经济形势变化等说明公司境外收入持续增长的原因及合理性，境外业务**

是否具有可持续性，未来是否存在重大风险。

公司境外收入主要来自电气板块与光学板块，电气板块销售额逐年增加，光学板块 2020 年由于疫情，销售额有所下降，各年境外收入及变动情况分析如下：

单位：万元

| 板 块  | 2018 年    | 2019 年    | 2020 年    | 2019 年较 2018 年变动率 | 2020 年较 2019 年变动率 |
|------|-----------|-----------|-----------|-------------------|-------------------|
| 电气板块 | 16,766.02 | 18,012.66 | 20,139.88 | 7.44%             | 11.81%            |
| 光学板块 | 30,757.11 | 32,304.95 | 30,022.42 | 5.03%             | -7.07%            |
| 合计   | 47,523.13 | 50,317.60 | 50,162.30 | 5.88%             | -0.31%            |

### 1、电气板块

电气板块境外收入持续增长的原因主要得益于南美市场和印度市场增长，虽然两个市场疫情都比较严重，但是公司过去两年加大这两个市场的开发投入，并且聘请当地销售人员来支持市场开发和客户管理。且当地政府也在确保能源业务按计划推进。

与此同时，公司在高压盆子、拉杆和中压户外重合器项目上继续巩固和提高自己在质量和技术竞争上的优势，这是公司电气板块境外收入持续增长的主要原因和保证。

因电气板块出口美国部分占海外销售比重低，中美贸易摩擦对电气板块业务影响有限。

### 2、光学板块

光学板块过去几年在海外市场销售额主要呈上涨趋势，主要得益于公司在主要市场均有海外销售公司（以欧美为主），并且从 2018 年开始发展跨境电商业务；但 2020 年的疫情使得光学板块境外收入比上年下降。光学板块收入 70%来自境外，并且主要来自教育市场，由于 2020 年疫情影响，学校停课，导致光学板块 2020 年境外收入下降 7.07%；但随着疫情的逐渐缓和，光学板块的境外收入也逐步回升。

关税对于光学板块刚开始影响比较大（光学板块境外收入中有 25%来自美国市场），随着时间的推移，此部分影响逐步减少，公司逐步加大高端产品的研发与推广。但自 2021 年初以来，大宗商品价格上涨、导致上游的供应存在不确定性及成本上升的不确定性，公司也同时考虑对外销销售价格上调来应对；2021 年光学板块第一季度销售额比上年同期增长了 45%，其中海外收入增长了 38%；

从整体来看，境外业务可持续性增长仍然看好。

**(3) 请结合报告期内主要结算货币汇率变动趋势说明汇兑损失的具体计算过程及与所持外币资金变动的匹配性。**

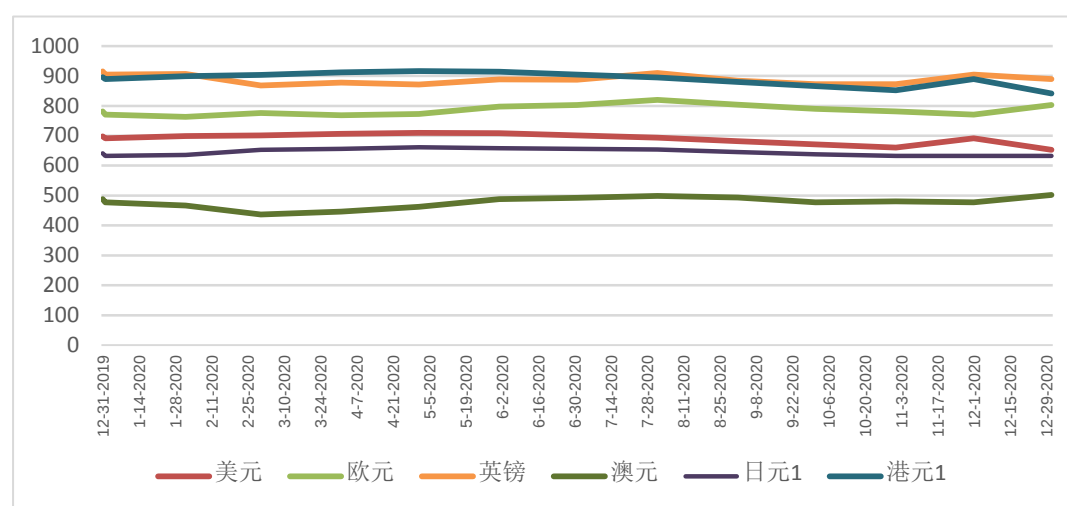
**1、公司业务模式与主要结算货币**

公司境外销售主要系针对输配电设备制造业务相关产品及显微镜制造业务相关产品，通过香港及海外子公司进行销售，客户遍及西班牙、日本、德国、美国、加拿大、澳大利亚、韩国、沙特阿拉伯、台湾、香港等国家和地区；2020年度，公司与海外客户结算的主要货币有欧元、美元、港币、日元、澳元与英镑。

**2、本期主要结算货币汇率变动情况**

报告期内公司的主要结算外币有欧元、美元、港币、日元、澳元与英镑。

报告期内，各外币报告期汇率变动情况如下：



注：人民币兑日元汇率按照实际汇率\*10,000 放大对比、港币兑人民币汇率按照实际汇率\*1,000 放大对比

由上图可知报告期内欧元兑人民币汇率整体呈上升趋势（英镑汇率变动与欧元趋势近似），境外销售多形成汇兑收益；美元兑人民币汇率整体呈下降趋势（港币汇率变动与美元趋势近似），境外销售多形成汇兑损失；日元兑人民币汇率全年相对较稳定；澳元对人民币汇率整体呈上升趋势，澳元交易发生额占全年外币交易发生额比例不足 10%，影响相对较小。

**3、汇兑损益的具体构成**

本年度公司汇兑损益的变动主要受到境外交易、汇率变动的影响，按形成来

源可分为外币货币资金结汇及折算汇兑损益、外币往来款折算汇兑损益，具体情况如下：

| 项 目         | 发生额         |
|-------------|-------------|
| 外币货币资金结汇及折算 | -671,336.32 |
| 往来科目结汇及折算   | 420,603.77  |
| 小计          | -250,732.55 |

#### 4、公司汇兑损益产生方式

以外币货币性资产为例，公司产生汇兑损益的情况有以下 4 种：

（1）期初外币货币性资产于报告期内终止确认（一般指结汇）并确认汇兑损益计算公式如下：

| 外币货币性项目期初余额  | 期初汇率   | 结汇金额         | 结汇日汇率  | 结汇产生汇兑损益 CNY |
|--------------|--------|--------------|--------|--------------|
| A            | B      | A            | D      | $E=A*(D-B)$  |
| USD10,000.00 | 6.9762 | USD10,000.00 | 7.0867 | 1,105.10     |

注：汇兑损益计算结果为正数表示产生汇兑收益

（2）期初外币货币性资产于报告期末未发生变动确认汇兑损益计算公式如下：

| 外币货币性项目期初余额  | 期初汇率   | 期末汇率   | 结汇产生汇兑损益 CNY |
|--------------|--------|--------|--------------|
| A            | B      | C      | $D=(C-B)*A$  |
| USD10,000.00 | 6.9762 | 6.5249 | -4,513.00    |

注：汇兑损益计算结果为负数表示产生汇兑损失

（3）本期新增外币货币性资产并于报告期内终止确认（一般指结汇）并确认汇兑损益计算公式如下：

| 外币货币性项目本期增加额 | 增加日汇率  | 结汇金额         | 结汇日汇率  | 结汇产生汇兑损益 CNY |
|--------------|--------|--------------|--------|--------------|
| A            | B      | A            | D      | $E=A*(D-B)$  |
| USD10,000.00 | 6.9923 | USD10,000.00 | 6.7111 | -2,812.07    |

注：汇兑损益计算结果为负数表示产生汇兑损失

（4）本期新增外币货币性资产截至报告期末未发生变动确认汇兑损益计算公式如下：

| 外币货币性项目本期增加额 | 增加日汇率  | 期末汇率   | 结汇产生汇兑损益 CNY |
|--------------|--------|--------|--------------|
| A            | B      | C      | $D=(C-B)*A$  |
| USD10,000.00 | 6.8148 | 6.5249 | -2,898.50    |

注：汇兑损益计算结果为负数表示产生汇兑损失

外币货币性负债所产生的汇兑损益的计算公式与外币货币性资产一致，对利润的影响数为相反数

公司所产生的汇兑损益主要系由货币资金结汇与折算、境外销售收汇与折算、采购业务付汇与折算、其他以外币结算业务收支与折算等业务活动产生，这些业务于报告期内的核算笔数累计达上千笔，逐一进行列示无实际意义，故采用分析汇兑损益产生方式、本期发生额分析对汇兑损益变动进行分析与说明。

#### 5、与外币资金变动的匹配性

公司外币资金主要系由境外销售公司持有。其中，美国、加拿大、德国、西班牙子公司均系以当地主要货币为记账本位币，在当地发生的经济业务基本不会产生汇兑损益。香港子公司、境内子公司记账本位币分别是港币、人民币，当发生除记账本币外的其他币别经济业务结算时，会产生汇兑损益。对境外子公司外币财务报表进行折算产生的汇兑差异计入外币财务报表折算差额，在合并资产负债表中所有者权益项目下单独列示“其他综合收益”。总体上来看，公司经济业务产生的汇兑损益与外币资金变动以及外币往来变动具有相关性。

#### (4) 请补充说明境外款项的存放、使用和管理状况，是否存在设定质押、担保、冻结或其他权利受限情形。

| 境外款项存放地区 | 原币币种 | 原币金额         | 人民币折算金额       | 是否受限及质押  |
|----------|------|--------------|---------------|----------|
| 澳洲       | 澳元   | 28.34        | 142.16        | 否        |
| 北美       | 加拿大元 | 223,161.90   | 1,141,718.60  | 否        |
| 北美       | 美元   | 3,475,220.30 | 22,675,464.94 | 否        |
| 欧洲       | 欧元   | 896,764.74   | 7,196,537.04  | 否        |
| 欧洲       | 英镑   | 82,515.39    | 733,586.57    | 否        |
| 欧洲       | 人民币  | 1,911.98     | 1,911.98      | 否        |
| 欧洲       | 美元   | 61,503.90    | 401,306.80    | 否        |
| 香港       | 澳元   | 2,766,428.33 | 13,877,234.43 | 否        |
| 香港       | 加拿大元 | 1,331,423.32 | 6,811,694.85  | 否        |
| 香港       | 欧元   | 6,478,836.80 | 51,992,665.32 | 否        |
| 香港       | 欧元   | 177,000.00   | 1,420,425.00  | 受限,银行保证金 |
| 香港       | 英镑   | 1,142,772.62 | 10,159,591.42 | 否        |
| 香港       | 港币   | 4,536,329.88 | 3,817,956.68  | 否        |
| 香港       | 人民币  | 76,283.90    | 76,283.90     | 否        |

| 境外款项存放地区 | 原币币种 | 原币金额          | 人民币折算金额        | 是否受限及质押                       |
|----------|------|---------------|----------------|-------------------------------|
| 香港       | 新加坡元 | 6.15          | 30.33          | 否                             |
| 香港       | 美元   | 20,918,628.90 | 136,491,961.71 | 否                             |
| 香港       | 美元   | 52,300.00     | 341,252.27     | 否，定期存款到期日在 3 个月以上，不作为现金及现金等价物 |
| 香港       | 日元   | 47,424,830.00 | 2,998,956.57   | 否                             |
| 合计：      |      |               | 260,138,720.56 |                               |

注：麦迪境内子公司麦迪网科在亚马逊、eBay 境外销售平台存放资金合计人民币 3,194,996.99 元（美元 332,396.02、欧元 36,460.47、英镑 82,495.39、澳元 28.34）；

2.2017-2020 年，公司“医疗诊断产品及服务业”营业收入分别为 8,869.94 万元、14,017.49 万元、23,435.91 万元、31,843.21 万元；毛利率分别为 75.10%、66.60%、57.06%、46.73%，逐年下滑。请结合医疗诊断产品及服务业的细分产品结构、客户结构、成本构成及其变动情况，量化分析“医疗诊断产品及服务业”毛利率持续下滑的影响因素，并说明该业务毛利率及其变动情况与同行业可比公司相比是否存在较大差异及其原因。

回复如下：

1. 2017-2020 年，公司医疗诊断产品及服务板块按服务科室业务类别营业收入及毛利率情况如下：

金额单位：万元

| 年度               | 项目     | 检验科相关业务   | 病理科相关业务   | 合计        |
|------------------|--------|-----------|-----------|-----------|
| 2017 年           | 营业收入   | -         | 8,869.94  | 8,869.94  |
|                  | 营业收入占比 | -         | 100.00%   | 100.00%   |
|                  | 毛利率    | -         | 75.10%    | 75.10%    |
| 2018 年           | 营业收入   | -         | 14,017.49 | 14,017.49 |
|                  | 营业收入占比 | -         | 100.00%   | 100.00%   |
|                  | 毛利率    | -         | 66.60%    | 66.60%    |
| 2019 年           | 营业收入   | 6,992.08  | 16,443.83 | 23,435.91 |
|                  | 营业收入占比 | 29.83%    | 70.17%    | 100.00%   |
|                  | 毛利率    | 36.77%    | 65.68%    | 57.06%    |
| 2020 年           | 营业收入   | 11,093.78 | 20,749.43 | 31,843.21 |
|                  | 营业收入占比 | 34.84%    | 65.16%    | 100.00%   |
|                  | 毛利率    | 25.03%    | 58.33%    | 46.73%    |
| 2017-2020 年平均毛利率 |        | 29.57%    | 64.75%    | 56.61%    |

公司医疗诊断产品及服务板块毛利率持续下滑，与客户结构、成本构成变动影响较小，主要原因系公司医疗诊断产品及服务业务的结构发生变化所致，具体情况如下：

(1) 扩展业务范围，开拓检验科业务

公司 2017 年、2018 年仅从事病理市场的业务，为未来公司产品进入新领域做引流服务，2019 年医疗诊断产品及服务板块开拓了检验科业务。检验科业务主要系为针对医院检验科进行试剂配送，整体毛利较低。2019 年毛利率为 36.77%，2020 年毛利率为 25.03%；2019 年-2020 年占公司医疗诊断产品及服务板块收入比例从 2017、2018 年的 0%分别上升至 29.83%和 34.84%；而检验业务的毛利率低于病理业务的毛利率，故而导致整体毛利率有所下降。

(2) 扩展病理业务经营区域，合资设立子公司沈阳科技

公司 2017 年设立控股子公司沈阳科技，主要从事病理业务耗材及设备销售，其毛利率较低于公司原病理业务，导致公司病理业务及医疗诊断产品及服务板块毛利率有所下滑，沈阳科技 2017-2020 年营业收入及毛利率情况如下：

金额单位：万元

| 沈阳科技     | 2020 年   | 2019 年   | 2018 年   | 2017 年   |
|----------|----------|----------|----------|----------|
| 营业收入（对外） | 5,763.83 | 5,272.29 | 3,794.50 | 1,235.74 |

| 沈阳科技     | 2020 年 | 2019 年 | 2018 年 | 2017 年 |
|----------|--------|--------|--------|--------|
| 占病理业务收入比 | 27.78% | 32.06% | 27.07% | 13.93% |
| 毛利率      | 42.84% | 48.49% | 47.04% | 39.58% |

## 2.毛利率变动情况与同行业可比公司的比较情况

公司医疗诊断产品及服务板块毛利率及变动情况与同行业可比上市公司比较情况如下：

| 公司名称  | 分行业/产品 | 毛利率%   |        |        |        |
|-------|--------|--------|--------|--------|--------|
|       |        | 2017 年 | 2018 年 | 2019 年 | 2020 年 |
| 麦迪医疗  | 检验业务   | 未开展    | 未开展    | 36.77% | 25.03% |
| 可比公司一 | 检验业务   | 28.16% | 27.51% | 27.16% | 27.04% |
| 麦迪医疗  | 病理业务   | 75.10% | 66.60% | 65.68% | 58.33% |
| 可比公司二 | 病理业务   | 47.47% | 45.33% | 47.64% | 43.93% |

公司处于医疗行业细分领域，较难找到完全对标的上市公司，分业务与同行业可比上市公司相关业务毛利率及变动情况说明如下：

（1）检验业务 2019 年对比同行业可比公司一，平均毛利率略高于同行，主要原因系麦迪医疗代理国外高端产品；而 2020 年毛利率下降原因主要是为了加快应收款的回款，部分产品采用分销模式。

（2）病理业务 2017-2020 年麦迪医疗对比同行业可比公司二，毛利率高于同行；其中：早期宫颈癌筛查服务项目，公司与可比公司二的业务完全对标，2020 年麦迪医疗的早期宫颈癌筛查服务毛利率 71.47%与可比公司二的 70.47%相近；除此之外，公司与可比公司二的病理业务经营范围与规模存在差异，毛利率及其变动存在差异。

综上所述，麦迪医疗虽近年毛利率有所下滑，但对于同行业的产品服务仍具有竞争力，毛利率处于行业的合理水平。

3. 《关于业绩承诺方对麦克奥迪（厦门）医疗诊断系统有限公司 2020 年度业绩承诺实现情况的说明》显示，并购标的麦克奥迪（厦门）医疗诊断系统有限公司（以下简称麦迪医疗）2020 年实现净利润 3,925.76 万元，未达预期；业绩承诺期间（2018 至 2020 年）累计实现净利润 8,701.25 万元，承诺实现比例为 102.37%，业绩承诺方无需进行业绩补偿。

（1）请结合麦迪医疗的经营情况，说明其 2020 年度业绩未达预期的主要

原因及合理性。

(2) 请说明麦迪医疗近三年前十大客户的具体情况，包括销售内容、金额、同比变化情况、收入确认依据、回款情况，与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高、并购交易对手及麦迪医疗原董监高是否存在关联关系，并报备相关收入明细表。

(3) 请自查核实麦迪医疗业绩真实性，相关收入、成本和费用的确认是否准确，是否存在跨期确认情形，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

(4) 公司于 2018 年 3 月 30 日披露的《关于支付现金购买麦克奥迪（厦门）医疗诊断系统有限公司 80% 股权暨关联交易的公告》显示，业绩承诺期届满后，公司应对麦迪医疗进行资产减值测试，并聘请会计师事务所出具专项审核意见。年报显示，公司未对麦迪医疗计提长期股权投资减值准备。请说明公司是否已对麦迪医疗进行资产减值测试，如是，结合减值测试关键参数、假设、预测指标的选取依据，补充说明报告期末对长期股权投资计提减值准备的原因、依据，是否合理、充分，并补充披露相关专项审核意见；如否，请说明原因及后续安排、公司长期股权投资减值计提依据、是否充分、合理。

回复如下：

(1) 请结合麦迪医疗的经营情况，说明其 2020 年度业绩未达预期的主要原因及合理性。

2020 年度麦迪医疗业绩未达预期的主要原因系受新冠疫情影响，部分地区医院 2-4 月份常规检查和门诊业务停滞，终端需求减少，导致公司常规业务量下降；同时，原计划在全国建立独立病理中心及开展医院病理科共建业务也受疫情影响而滞后实施，这对麦迪医疗业绩实现情况有所影响。

目前国内疫情已经基本控制，麦迪医疗经营情况已全面正常，2021 年第 1 季度整体业绩比上年同期增长 77.13%。

(2) 请说明麦迪医疗近三年前十大客户的具体情况，包括销售内容、金额、同比变化情况、收入确认依据、回款情况，与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高、并购交易对手及麦迪医疗原董监高是否存在关联关系，

并报备相关收入明细表。

1、麦迪医疗近三年前十大客户的具体情况如下表：

金额单位：万元

| 2020 年前十大客户 | 销售内容         | 销售收入金额   | 与上年变动比例（%） | 收入确认依据                               | 截至 2021 年 3 月 31 日回款情况 | 关联关系 |
|-------------|--------------|----------|------------|--------------------------------------|------------------------|------|
| 第一名         | 耗材、设备销售；病理服务 | 2,110.09 | 66.29      | 商品发送至客户并取得客户确认（签收单、验收单）；提供的服务在取得客户确认 | 2,075.97               | 否    |
| 第二名         | 耗材销售         | 1,761.41 | 40.03      |                                      | 169.75                 | 否    |
| 第三名         | 耗材销售         | 678.14   | 2020 年新增   |                                      | 678.14                 | 否    |
| 第四名         | 耗材、设备销售      | 651.31   | 249.12     |                                      | 13.23                  | 否    |
| 第五名         | 耗材销售         | 579.94   | 2020 年新增   |                                      | 579.94                 | 否    |
| 第六名         | 耗材、设备销售；病理服务 | 547.17   | -5.40      |                                      | 541.82                 | 否    |
| 第七名         | 耗材、设备销售      | 543.29   | 52.25      |                                      | 315.66                 | 否    |
| 第八名         | 耗材、设备销售      | 473.86   | 890.39     |                                      | 306.50                 | 否    |
| 第九名         | 耗材、设备销售      | 466.64   | 242.95     |                                      | 335.15                 | 否    |
| 第十名         | 耗材、设备销售      | 459.42   | 902.25     |                                      | 161.49                 | 否    |

（续上表）

金额单位：万元

| 2019 年前十大客户 | 销售内容         | 销售收入金额   | 与上年变动比例（%） | 收入确认依据                               | 截至 2021 年 3 月 31 日回款情况 | 关联关系 |
|-------------|--------------|----------|------------|--------------------------------------|------------------------|------|
| 第一名         | 耗材、设备销售      | 1,268.91 | 2019 年新增   | 商品发送至客户并取得客户确认（签收单、验收单）；提供的服务在取得客户确认 | 1,268.91               | 否    |
| 第二名         | 耗材销售         | 1,257.84 | 2019 年新增   |                                      | 1,257.84               | 否    |
| 第三名         | 耗材销售         | 1,045.96 | 2019 年新增   |                                      | 652.48                 | 否    |
| 第四名         | 耗材、设备销售      | 764.92   | 1,618.56   |                                      | 677.49                 | 否    |
| 第五名         | 耗材、设备销售；病理服务 | 578.39   | 160.01     |                                      | 578.39                 | 否    |
| 第六名         | 耗材、设备销售      | 449.60   | -45.45     |                                      | 449.60                 | 否    |
| 第七名         | 耗材、设备销售      | 433.22   | -26.08     |                                      | 433.22                 | 否    |

| 2019 年前十大客户 | 销售内容    | 销售收入金额 | 与上年变动比例 (%) | 收入确认依据 | 截至 2021 年 3 月 31 日回款情况 | 关联关系 |
|-------------|---------|--------|-------------|--------|------------------------|------|
|             | 售; 病理服务 |        |             |        |                        |      |
| 第八名         | 耗材销售    | 384.32 | 59.49       |        | 384.32                 | 否    |
| 第九名         | 耗材、设备销售 | 356.84 | 10.99       |        | 356.84                 | 否    |
| 第十名         | 耗材销售    | 346.08 | 28.99       |        | 346.08                 | 否    |

(续上表)

金额单位: 万元

| 2018 年前十大客户 | 销售内容          | 销售收入金额 | 收入确认依据                                 | 截至 2021 年 3 月 31 日回款情况 | 关联关系 |
|-------------|---------------|--------|----------------------------------------|------------------------|------|
| 第一名         | 耗材、设备销售       | 824.25 | 商品发送至客户并取得客户确认 (签收单、验收单); 提供的服务在取得客户确认 | 824.25                 | 否    |
| 第二名         | 耗材、设备销售; 病理服务 | 586.09 |                                        | 586.09                 | 否    |
| 第三名         | 耗材、设备销售       | 487.54 |                                        | 487.54                 | 否    |
| 第四名         | 耗材、设备销售       | 321.50 |                                        | 321.50                 | 否    |
| 第五名         | 耗材销售          | 306.66 |                                        | 306.66                 | 否    |
| 第六名         | 耗材销售          | 303.47 |                                        | 303.47                 | 否    |
| 第七名         | 耗材销售          | 268.29 |                                        | 268.29                 | 否    |
| 第八名         | 耗材销售          | 240.97 |                                        | 240.97                 | 否    |
| 第九名         | 耗材销售          | 227.81 |                                        | 227.81                 | 否    |
| 第十名         | 耗材、设备销售; 病理服务 | 222.45 |                                        | 222.45                 | 否    |

(3) 请自查核实麦迪医疗业绩真实性, 相关收入、成本和费用的确认是否准确, 是否存在跨期确认情形, 相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

经公司自查, 麦迪医疗及其子公司在业绩承诺期内业绩真实可靠。

对于营业收入, 公司按照收入准则的具体要求, 依据不同业务的销售合同为主导, 同时结合发货申请、产品出库单、产品验收单、服务确认记录、销售发票等确认收入记录是否准确;

对于产品销售成本, 公司根据销售产品对应的销售合同、出库单、销售发票

等凭据确认产品成本,检查存货成本计价方法和结转结果;月末对存货进行盘点,确定存货的存在及完整性;

对于期间费用,公司按照财务报销制度,审核相关原始发票与合同等费用发生的准确性、真实性和合法性,经审批流程签字完整后予以确认,按权责发生制计入当期费用; 期间费用中的职工薪酬、折旧、计提及摊销等项目,根据每月实际业务进行核算,与公司财务核算制度相符;

综上所述,公司收入、成本和费用的确认准确,不存在重大跨期确认情形,相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

**(4)公司于 2018 年 3 月 30 日披露的《关于支付现金购买麦克奥迪(厦门)医疗诊断系统有限公司 80%股权暨关联交易的公告》显示,业绩承诺期届满后,公司应对麦迪医疗进行资产减值测试,并聘请会计师事务所出具专项审核意见。年报显示,公司未对麦迪医疗计提长期股权投资减值准备。请说明公司是否已对麦迪医疗进行资产减值测试,如是,结合减值测试关键参数、假设、预测指标的选取依据,补充说明报告期末对长期股权投资计提减值准备的原因、依据,是否合理、充分,并补充披露相关专项审核意见;如否,请说明原因及后续安排、公司长期股权投资减值计提依据、是否充分、合理。**

麦迪医疗公司 2018 年-2020 年三年累计实际净利润数 8,701.25 万元大于三年累计承诺净利润数 8,500.00 万元,完成了三年累计业绩承诺。业绩承诺期届满,公司对麦克奥迪(厦门)医疗诊断系统有限公司进行了资产减值测试,并聘请了容诚会计师事务所(特殊普通合伙)对该减值测试进行了审核,并出具了专项审核报告(容诚专字[2021]361Z0370 号)。

本公司对标的资产减值测试建立在估值模型基础上,编制方法具体如下:

本公司结合此次估值目的、标的资产情况、价值类型、资料收集等相关情况,在分析市场法、收益法和资产基础法三种资产评估方法的适用性后,选用收益法作为本次估值模型所使用的评估方法。

收益法估值采用现金流量折现法,选取的现金流量口径为企业自由现金流,通过对企业整体价值的估值来间接获得股东全部权益价值:

收益法,是指通过将企业预期收益资本化或折现以确定评估对象价值的评估

思路。收益法的基本公式为：

$$E=B-D \quad (1)$$

式中

E：股东全部权益价值

B：企业整体价值

D：付息债务价值

$$B=P+\sum C_i \quad (2)$$

P：经营性资产价值

$\sum C_i$ ：基准日存在的其他非经营性或溢余性资产的价值

$$P=\sum_{i=1}^t \frac{R_i}{(1+r)^i} + \frac{R_{n+1}}{r(1+r)^n} \quad (3)$$

式中：

R<sub>i</sub>：未来第 i 年的预期收益（自由现金流量）

r：折现率

n：未来预测期。

（1）企业自由现金流=税后净利润+折旧、摊销-资本性支出-营运资金净增加额+ 税后的付息债务利息

（2）本次评估采 WACC 模型计算加权平均资本成本确定折现率：

$$WACC=\frac{E}{D+E}R_e+\frac{D}{D+E}R_d(1-T)$$

确定的折现率为 12.09%。

（3）当收益期有限时，Fn 中包括期末资产剩余净额。本次评估时假设企业能持续经营，故未来收益期按无限期考虑。

（4）有关 n 的取值说明

在收益法评估中收益期限的确定一般按企业章程规定的为准。章程未规定企业经营期限的，以营业执照核准的经营期限为准。本项评估中，根据当地工商行政管理部门颁发的被评估单位营业执照上规定的期限再可以续期，被评估单位无特殊原因企业不会终止经营，因而本项评估按惯例收益期限为无限年。

(5) 收益预测方法的确定:

本项评估选用分段收益折现模型,即将持续经营的收益分为前后两段,首先预测前段 (2021 年至 2025 年)各年的净利润,再假设自 2026 年起,以后各年收益保持不变, 假设的永续年金为预测的后段, 最后将全部的预测收益折现加总。

本次收益法评估选用企业自由现金流模型,即预期收益是公司全部投资资本 (股东全部权益和有息债务)产生的现金流。以未来若干年度内的企业自由净现金流量作为依据, 采用适当折现率折现后加总计算得出营业性资产价值, 然后加上溢余资产价值、非经营性资产价值, 减去有息债务、非经营性负债, 得出股东全部权益价值。

计算公式: 股东全部权益价值=企业自由净现金流量折现值-有息债务+非经营性资产价值-非经营性负债+溢余资产。

测试结果:

截止至 2020 年 12 月 31 日麦迪医疗全部股东权益价值为 62,487.24 万元, 高于本次麦迪医疗的交易对价为 54,000.00 万元, 亦高于 2020 年 12 月 31 日长期股权投资-麦迪医疗的账面价值 31,139.16 万元, 公司认为不存在减值迹象。故未计提长期投资减值准备。

4. 《关于业绩承诺方对北京麦克奥迪能源技术有限公司 2020 年度业绩承诺实现情况说明的审核报告》显示, 北京麦克奥迪能源技术有限公司 (以下简称麦迪能源) 2020 年净利润为-375.03 万元, 未完成 2020 年业绩承诺, 业绩承诺期 (2018 至 2020 年) 累计净利润为负值, 根据约定, 承诺方应补偿 1,142.10 万元。公司本期确认业绩补偿收益 1,085.00 万元, 对并购麦迪能源形成的商誉计提减值准备 1,936.46 万元。

(1) 请说明商誉减值测试的具体过程, 包括资产组的划分依据、可收回金额和关键参数 (如预测期营业收入、预测期增长率、稳定期增长率、利润率等) 及其确定依据、重要假设及其合理性, 关键参数及相关假设是否与 2019 年数据存在较大差异等, 本期及以前年度商誉减值计提是否充分合理。

(2) 请补充说明麦迪能源近三年前十大客户的具体情况, 包括销售内容、金额、同比变化情况、收入确认依据、回款情况, 与公司、控股股东、实际控

制人、5%以上股东、董监高、并购交易对手及麦迪能源原董监高是否存在关联关系，并报备相关收入明细表。

(3) 请说明截至目前公司与承诺方沟通补偿的进展情况，双方对业绩补偿金额是否存在分歧，本期确认业绩补偿收益的依据及其合理性，是否符合《企业会计准则》的规定，并结合承诺方财务状况、资产负债及资信情况，分析说明业绩补偿的可回收性，是否存在无法收回风险。

回复如下：

(1) 请说明商誉减值测试的具体过程，包括资产组的划分依据、可收回金额和关键参数（如预测期营业收入、预测期增长率、稳定期增长率、利润率等）及其确定依据、重要假设及其合理性，关键参数及相关假设是否与 2019 年数据存在较大差异等，本期及以前年度商誉减值计提是否充分合理。

2020 年公司聘请浙江中联耀信资产评估有限公司作为北京麦克奥迪能源技术有限公司的商誉相关资产组的评估机构。

浙江中联耀信资产评估有限公司在减值测试过程中所使用的方法、预测未来收入及现金流量折现率等说明如下：

#### 1、资产组的确定

公司认定并经审计机构确认的合并北京麦克奥迪能源技术有限公司所形成的包含商誉的相关资产组包含直接归属于资产组的固定资产、无形资产、长期待摊费用以及分摊的商誉。

包含商誉的相关资产组组成与以前会计期间商誉减值测试认定的资产组组成一致。

##### (1) 商誉的形成过程及包含商誉的相关资产组的认定

麦克奥迪（厦门）电气股份有限公司于 2017 年 11 月完成对北京麦克奥迪能源技术有限公司 63.82%股权的收购，支付对价 5,000.00 万元，取得可辨认净资产公允价值份额 819.91 万元，按其支付的合并成本超过应享有被收购方北京麦克奥迪能源技术有限公司的可辨认净资产公允价值份额的差额计算确认商誉 4,180.09 万元，并将固定资产、无形资产等确认为直接归属于资产组的可辨认资产。评估基准日，包含商誉的相关资产组除商誉外的可辨认资产公允价值为 686.53 万元，商誉账面余额为 4,180.09 万元，包含商誉的相关资产组账面价值合计 4,866.62 万元，将北京麦克奥迪能源技术有限公司归属于麦克奥迪（厦门）

电气股份有限公司所有者商誉调整为全部商誉，商誉金额为 6,549.81 万元。

(2) 包含商誉的相关资产组组成

①商誉

麦克奥迪（厦门）电气股份有限公司合并北京麦克奥迪能源技术有限公司所形成的商誉 4,180.09 万元为收购北京麦克奥迪能源技术有限公司 63.82% 股权对应的商誉，本次评估根据麦克奥迪（厦门）电气股份有限公司对北京麦克奥迪能源技术有限公司的收购比例加回归属于少数股东的商誉，调整后包含商誉的相关资产组的账面价值为 7,236.34 万元，详见下表：

包含商誉的相关资产组组成

评估基准日：2020 年 12 月 31 日

金额单位：万元

| 项目名称                      | 合并报表账面金额        |
|---------------------------|-----------------|
| 固定资产                      | 17.68           |
| 无形资产                      | 668.70          |
| 长期待摊费用                    | 0.14            |
| 合并报表中确认的商誉分摊额             | 4,180.09        |
| 加回：归属于少数股东的商誉             | 2,369.72        |
| <b>全部包含商誉的相关资产组账面价值合计</b> | <b>7,236.34</b> |

2、重要假设

- (1) 国家现行的宏观经济、金融以及产业等政策不发生重大变化。
- (2) 社会经济环境以及所执行的税赋、税率等政策无重大变化。
- (3) 未来的经营管理班子尽职，并继续保持现有的经营管理模式持续经营。
- (4) 企业的管理模式、销售渠道、行业经验等与商誉相关的不可辨认资产可以持续发挥作用，其他资产可以通过更新或追加的方式延续使用。
- (5) 本次评估的各项参数取值不考虑未来可能发生通货膨胀因素的影响。
- (6) 假设评估基准日后现金流入为平均流入，现金流出为平均流出。
- (7) 未考虑遇有自然力及其他不可抗力因素的影响，也未考虑特殊交易方式可能对评估结论产生的影响。
- (8) 未考虑资产组将来可能承担的抵押、担保事宜。
- (9) 2018 年 9 月 10 日，北京麦克奥迪能源技术有限公司通过高新技术企业复审认定，并取得高新技术企业证书(证书编号为 GR201811003552)，有效期为三年，高新技术企业认证期满后可以继续重新认定。北京麦克奥迪能源技术有

限公司一直符合高新技术条件企业，本次假设国家相关税收政策不发生变化，在北京麦克奥迪能源技术有限公司未来年度享受高新技术企业 15%的企业所得税优惠政策。

(10) 评估对象截至目前所签的合同有效，且能够得到执行。

(11) 企业办公经营场所为租赁，本次评估假设企业按照基准日现有的经营能力在未来经营期内以合理的价格持续租赁。

(12) 评估对象在未来经营期内的资产规模、构成，主营业务、业务的结构，收入与成本的构成以及销售策略和成本控制等能按照公司规划预测发展。

(13) 根据股东的经营计划，假设评估对象的相关资产组企业将永续经营，评估对象的未来 6 年经营计划完成后，其未来现金流量将保持 6 年经营计划期末水平持续经营下去。

(14) 本次评估假设委托人及相关资产组持有人提供的基础资料和财务资料真实、准确、完整。

### **3、评估方法概述**

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，因企业合并形成的商誉应在每年年度终了或在会计期间内出现减值迹象时进行减值测试，商誉减值测试应当估计包含商誉的相关资产组或资产组组合的可收回金额，以判断商誉是否发生减值或计算商誉减值金额。

估算包含商誉的相关资产组预计未来现金流量的现值，应当按照资产在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量，选择恰当的折现率对现金流量进行折现后的金额加以确定。

### **4、企业以前会计期间商誉减值测试选择的评估方法及本次评估方法的选择**

麦克奥迪（厦门）电气股份有限公司于 2017 年 11 月完成对北京麦克奥迪能源技术有限公司 63.82%股权的收购并形成商誉。按照《企业会计准则第 8 号——资产减值》的要求，麦克奥迪（厦门）电气股份有限公司于每年年度终了对合并北京麦克奥迪能源技术有限公司形成的商誉进行减值测试。本次评估为委托人第 3 次委托评估机构对商誉进行减值测试。以前会计期间采用的评估方法为通过估算预计未来现金流量的现值确定资产组可收回金额。商誉减值测试评估方法应当与以前会计期间商誉减值测试采用的评估方法保持一致，除非有证据显示变更后的评估方法得出的评估结论更具合理性，或者因以前会计期间采用评估方法依据

的市场数据发生重大变化而不再适用。

本次评估采用的评估方法与企业以前会计期间商誉减值测试采用的方法一致。

## 5、评估过程

本次预测与商誉相关的资产组的现金流，主要是以北京麦克奥迪能源技术有限公司的长期资产为基础对现金流的贡献。北京麦克奥迪能源技术有限公司为能源互联网行业企业，其历史数据及未来收益预测情况如下：

### （1）营业收入成本预测

经调查，评估对象的主营业务为能源互联网平台业务收入、咨询服务业务收入、销售业务收入和软件授权使用业务收入。历史年度收入、成本情况如下：

金额单位：人民币万元

| 项目名称      | 2018 年 | 2019 年   | 2020 年 |
|-----------|--------|----------|--------|
| 收入合计      | 717.46 | 1,260.48 | 284.08 |
| 成本合计      | 381.58 | 171.15   | 107.53 |
| 能源互联网平台业务 |        |          |        |
| 收入        | 432.68 | 621.51   | 28.30  |
| 成本        | 239.65 | 73.51    | 15.24  |
| 平台维护业务    |        |          |        |
| 收入        |        | 21.93    | 62.04  |
| 成本        |        | 3.70     | 16.58  |
| 咨询服务业务    |        |          |        |
| 收入        | 210.41 | 82.08    | 47.88  |
| 成本        | 101.66 | 16.40    | 34.06  |
| 销售业务      |        |          |        |
| 收入        | 43.01  | 29.68    | 20.39  |
| 成本        | 30.81  | 20.99    | 13.29  |
| 软件授权使用业务  |        |          |        |
| 收入        | 31.37  | 125.47   | 125.47 |
| 模块数量      | 3.00   | 5.00     | 5.00   |
| 单价        | 41.82  | 25.09    | 25.09  |
| 成本        | 9.46   | 28.37    | 28.37  |
| 授权业务      |        |          |        |
| 收入        |        | 377.36   | -      |
| 成本        |        | 28.18    | -      |

| 项目名称   | 2018 年 | 2019 年 | 2020 年 |
|--------|--------|--------|--------|
| 广州房租收入 |        |        |        |
| 收入     |        | 2.45   | -      |
| 成本     |        | -      | -      |

#### ①能源互联网平台业务收入

2016 年至 2019 年，麦克奥迪能源对自有能源互联网平台进行研发，处于研发期。麦克奥迪能源于 2018 年与沈阳麦克奥迪能源科技有限公司签订服务合同，麦克奥迪能源根据其自有能源互联网平台按沈阳麦迪要求增加服务模块，为沈阳麦迪提供能源互联网平台服务。截至评估基准日，麦克奥迪能源已为沈阳麦迪研发售电服务、政府公共服务、购售电交流、配电智能运维系统及协同办公系统等大模块。

2020 年企业分别与中国西电西开电气有限公司、云南和信广电力技术有限公司平台委托开发合同。预计分别于 2021 年、2022 年完成平台搭建。

由于企业正处于业务开拓阶段，未来业务量将逐步扩大，结合行业发展趋势，2021 年以在谈订单为基础进行平台收入预测，2022 年-2025 年维持 20%的增长率。

#### ②平台维护业务

平台维护业务主要为能源互联网平台的维护服务业务，根据已签订的合同，维护业务第一年免费，第二年开始按平台业务合同总金额的 20%收取维护费用。

#### ③咨询服务业务收入

为企业提供投资决策咨询，包括针对电力规划、可再生能源发展、分布式能源及微网发展、能源互联网发展的咨询管理。结合企业历史业务规模及行业发展，2021 年-2024 年预测业务收入增长 5%。

#### ④软件授权使用业务收入

软件授权使用业务麦克奥迪能源在为客户研制能源平台的基础上，授权麦克奥迪能源自有软件模块（用能采集、大数据、能效管理等模块）的使用费。2021 年根据现有平台业务规模进行确定软件模块数量，2022 年-2025 年软件模块数量根据平台收入规模增长趋势预测。

#### ⑤其他业务收入

授权业务具体业务内容为北京麦克奥迪能源技术有限公司将其采集器销售

业务授权给沈阳麦克奥迪能源科技有限公司经营所产生收入，该业务款项已结清，未来不再产生，故未来年度中该块业务及采集器销售业务不再预测。

房租业务收入具体为北京麦克奥迪能源技术有限公司广州分公司经营场所转租业务收入，该块业务与本次资产组无关，故该块业务不纳入本次收入预测范围。

(2) 成本预测

麦克奥迪能源主营业务成本分为能源互联网平台研发成本、平台维护成本、咨询服务人工成本、销售采集器的委托加工费、软件授权使用业务成本及授权业务成本。其中平均单个项目平台维护成本按历史单个项目成本水平预测，软件授权使用成本为无形资产摊销额，未来年度按实际摊销情况预测，其余各项成本未来年度根据历史毛利率预测。

具体成本预测详见下表

评估对象未来营业收入与成本预测

金额单位：人民币万元

| 项目名称      | 2021 年   | 2022 年   | 2023 年   | 2024 年   | 2025 年   | 2026 年   |
|-----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| 收入        | 1,101.39 | 1,267.59 | 1,582.74 | 1,945.46 | 2,387.45 | 2,387.45 |
| 成本        | 366.81   | 413.56   | 493.79   | 589.79   | 702.62   | 702.62   |
| 能源互联网平台业务 |          |          |          |          |          |          |
| 收入        | 539.15   | 646.98   | 776.38   | 931.65   | 1,117.98 | 1,117.98 |
| 成本        | 217.97   | 261.56   | 313.87   | 376.64   | 451.97   | 451.97   |
| 平台维护业务    |          |          |          |          |          |          |
| 收入        | 210.84   | 216.50   | 324.33   | 453.72   | 609.00   | 609.00   |
| 成本        | 50.92    | 52.29    | 78.33    | 109.59   | 147.09   | 147.09   |
| 咨询服务业务    |          |          |          |          |          |          |
| 收入        | 50.27    | 52.79    | 55.43    | 58.20    | 58.20    | 58.20    |
| 成本        | 35.76    | 37.55    | 39.42    | 41.40    | 41.40    | 41.40    |
| 软件授权使用业务  |          |          |          |          |          |          |
| 收入        | 301.13   | 351.32   | 426.60   | 501.89   | 602.26   | 602.26   |
| 模块数量      | 12.00    | 14.00    | 17.00    | 20.00    | 24.00    | 24.00    |
| 单价        | 25.09    | 25.09    | 25.09    | 25.09    | 25.09    | 25.09    |
| 成本        | 62.16    | 62.16    | 62.16    | 62.16    | 62.16    | 62.16    |

(3) 费用预测

①销售费用

据报表披露，2020年销售费用为8.46万元，为职工薪酬、差旅费、折旧费、办公费。本对职工薪酬，根据未来人员需求、工资水平测算；差旅费、办公费与收入挂钩进行预测；对折旧费，按照企业执行的固定资产折旧政策，以基准日经审计的固定资产账面原值、预计使用期、加权折旧率等估算未来经营期的折旧额。

## ②管理费用估算

管理费用估算，据报表披露，2018年、2019年及2020年管理费用分别为543.86万元、603.22万元、435.26万元，主要为工资、研发费用、房屋租金、办公费、业务招待费等。人工工资薪金按照基准日部门人工情况，人均工资每年增长5%进行预测，研发费用主要是研发人员工资、社保及咨询费，研发人员工资按照部门人工情况，考虑到企业各业务平台为企业收入贡献较大，人均工资每年增长5%进行预测；业务招待费、差旅费等管理费用按照与收入比率估算，房屋租金按先已签订房租合同情况估算。

## （4）收益的预测结果

根据上述各项预测数据，评估人员对北京麦克奥迪能源技术有限公司未来几年的现金流量进行了预测，详见下表：

### 未来年度的现金流量预测

金额单位：人民币万元

| 项 目      | 2021 年   | 2022 年   | 2023 年   | 2024 年   | 2025 年   | 稳定期      |
|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| 主营业务收入   | 1,101.39 | 1,267.59 | 1,582.74 | 1,945.46 | 2,387.45 | 2,387.45 |
| 减：主营业务成本 | 366.81   | 413.56   | 493.79   | 589.79   | 702.62   | 702.62   |
| 税金及附加    | 7.55     | 8.67     | 11.00    | 13.66    | 16.94    | 16.94    |
| 主营业务利润   | 727.03   | 845.36   | 1,077.95 | 1,342.01 | 1,667.88 | 1,667.88 |
| 加：其它业务利润 | -        | -        | -        | -        | -        | -        |
| 减：销售费用   | 15.13    | 26.97    | 29.47    | 32.24    | 34.26    | 34.26    |
| 管理费用     | 515.14   | 567.06   | 642.75   | 712.88   | 780.57   | 780.57   |
| EBIT     | 196.77   | 251.33   | 405.73   | 596.89   | 853.05   | 853.05   |
| 加：折旧     | 11.13    | 11.13    | 11.13    | 11.13    | 11.13    | 11.13    |
| 摊销       | 62.31    | 62.16    | 62.16    | 62.16    | 62.16    | 62.16    |
| EBITDA   | 270.20   | 324.62   | 479.02   | 670.18   | 926.34   | 926.34   |
| 减：资本性投资  | -        | -        | -        | -        | -        | -        |
| 资产更新性投资  | -        | 10.00    | 10.00    | 10.00    | 73.29    | 73.29    |

| 项 目     | 2021 年  | 2022 年 | 2023 年 | 2024 年 | 2025 年 | 稳定期    |
|---------|---------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 营运资金追加额 | 397.35  | 80.80  | 153.21 | 176.35 | 214.88 | -      |
| 净现金流量   | -127.15 | 233.82 | 315.80 | 483.83 | 638.17 | 853.05 |

(5) 未来现金流现值测算过程

①无风险收益率  $r_f$ ,

参照国家近五年发行的中长期国债利率的平均水平,按照十年期以上国债利率平均水平确定无风险收益率  $r_f$  的近似,即  $r_f=3.61\%$ 。

②市场期望报酬率  $r_m$ ,一般认为,股票指数的波动能够反映市场整体的波动情况,指数的长期平均收益率可以反映市场期望的平均报酬率。通过对上证综合指数自 1992 年 5 月 21 日全面放开股价、实行自由竞价交易后至 2020 年 12 月 31 日期间的指数平均收益率进行测算,得出市场期望报酬率的近似,即:  
 $r_m=9.72\%$ 。

③折现率的估算

北京麦克奥迪能源技术有限公司从事能源互联网行业,因此本次 $\beta_u$ 值取取沪深同类可比上市公司股票,以 2018 年 1 月至 2020 年 12 月的市场价格测算估计,其未来市场预期平均风险系数  $\beta_t=1.1218$ ,计算得出权益  $\beta_e=0.9554$ 。考虑到该评估对象在公司的治理结构、资本结构以及融资条件、资本流动性等方面与可比上市公司的差异性所可能产生的特性个体风险,设公司特性风险调整系数  $\epsilon=3\%$ 。得:

$$r = r_f + \beta_e \times (r_m - r_f) + \epsilon$$

$$= 12.45\%$$

④税前折现率

由于在预计资产的未来现金流量时均以税前现金流量作为预测基础的,而用于估计折现率的基础是税后的,应当将其调整为税前的折现率,以便于与资产未来现金流量的估计基础相一致。具体方法为以税后折现结果与前述税前现金流为基础,通过单变量求解方式,锁定税前现金流的折现结果与税后现金流折现结果一致,并根据税前现金流的折现公式倒求出对应的税前折现率。代入公式:税前折现率估算结果为 14.00%。

⑤铺底营运资金的确定

铺底营运资金根据北京麦克奥迪能源技术有限公司 2020 年的营业收入以及

2019 年营运资金和收入的变动关系确定为 138.11 万元。

#### ⑥资产组组合预计未来现金流量现值的确定

将资产组组合预计未来现金流量与计算得出的折现率，代入公式，进行折现计算，汇总得到资产组组合预计未来现金流量现值。见下表：

未来现金流量现值的估算

金额单位：人民币万元

| 项 目          | 2021 年   | 2022 年 | 2023 年 | 2024 年 | 2025 年 | 2026 年及以后 |
|--------------|----------|--------|--------|--------|--------|-----------|
| 税前现金流量       | -127.15  | 233.82 | 315.80 | 483.83 | 638.17 | 853.05    |
| 税前折现率        | 0.1400   | 0.1400 | 0.1400 | 0.1400 | 0.1400 | 0.1400    |
| 税前折现系数       | 0.9366   | 0.8216 | 0.7207 | 0.6322 | 0.5546 | 0.4865    |
| 税前现金流量现值     | -119.08  | 192.11 | 227.60 | 305.89 | 353.92 | 3,379.78  |
| 预测期价值        | 4,340.21 |        |        |        |        |           |
| 期初营运资金投入     | 138.11   |        |        |        |        |           |
| 与商誉相关资产可收回金额 | 4,202.09 |        |        |        |        |           |

#### 6、本期与前期商誉减值计提情况

本年减值测试所采用折现率与 2019 年基本保持一致。本年减值测试收入、利润预测较 2019 年减少，主要原因为北京麦克奥迪能源技术有限公司主要负责能源业务的系统开发和技术支持，而能源板块是一个新兴的市场形态，无论是业务模式还是市场推广均需要开拓和创新。且伴随新冠疫情对经济造成的不良影响，整体业务和目前在手订单情况低于预期，本年度商誉出现减值的迹象。公司聘请了浙江中联耀信资产评估有限公司对北京麦迪的商誉相关资产截至评估基准日 2020 年12 月31 日的可收回价值进行了评估，并出具了浙联评报字〔2021〕第 89 号评估报告，北京麦迪的相关资产在评估基准日的预计未来现金流现值不低于 4,202.09 万元。基于上述评估结果，公司 2020 年需计提北京麦迪相关资产组商誉减值准备为 1,936.46 万元。

综上，本期及以前年度商誉减值计提充分合理。

（2）请补充说明麦迪能源近三年前十大客户的具体情况，包括销售内容、金额、同比变化情况、收入确认依据、回款情况，与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高、并购交易对手及麦迪能源原董监高是否存在关联关系，并报备相关收入明细表。

麦迪能源近三年前十大客户的具体情况如下：

### 2020 年前十大客户情况

（金额单位：万元）

| 2020 年前十大客户 | 销售内容                       | 销售收入金额 | 与上年变动比例 (%) | 截止 2021 年 3 月 31 日回款情况 | 收入确认依据   | 是否存在关联关系 |
|-------------|----------------------------|--------|-------------|------------------------|----------|----------|
| 第一名         | 智慧能源平台开发、软件授权、软件运维、采集器硬件销售 | 234.68 | -80.04      | 201.66                 | 取得客户验收确认 | 是        |
| 第二名         | 能源互联网平台开发业务、硬件销售业务         | 48.28  | 100.00      | 14.49                  | 取得客户验收确认 | 否        |
| 第三名         | 咨询服务业务                     | 1.12   | 100.00      | -                      | 取得客户验收确认 | 否        |

### 2019 年前十大客户情况

金额单位：（万元）

| 2019 年前十大客户 | 销售内容                               | 销售收入金额   | 与上年变动比例 (%) | 截止 2021 年 3 月 31 日回款情况 | 收入确认依据   | 是否存在关联关系 |
|-------------|------------------------------------|----------|-------------|------------------------|----------|----------|
| 第一名         | 能源互联网平台开发业务、软件授权使用业务、平台维护业务、硬件销售业务 | 1,175.95 | 131.92      | 982.55                 | 取得客户验收确认 | 是        |
| 第二名         | 咨询服务业务                             | 67.92    | 1,331.30    | 20.38                  | 取得客户验收确认 | 是        |
| 第三名         | 咨询服务业务                             | 14.15    | 100.00      | 4.25                   | 取得客户验收确认 | 否        |

### 2018 年前十大客户情况

金额单位：（万元）

| 2018 年前十大客户 | 销售内容 | 销售收入金额 | 截止 2021 年 3 月 31 日回款情况 | 收入确认依据 | 是否存在关联关系 |
|-------------|------|--------|------------------------|--------|----------|
|-------------|------|--------|------------------------|--------|----------|

| 2018 年前十大客户 | 销售内容                        | 销售收入金额 | 截止 2021 年 3 月 31 日回款情况 | 收入确认依据   | 是否存在关联关系 |
|-------------|-----------------------------|--------|------------------------|----------|----------|
| 第一名         | 能源互联网平台开发业务、软件授权使用业务、硬件销售业务 | 507.05 | 507.05                 | 取得客户验收确认 | 是        |
| 第二名         | 咨询服务业务                      | 188.68 | 66.04                  | 取得客户验收确认 | 否        |
| 第三名         | 咨询服务业务                      | 4.75   | 4.75                   | 取得客户验收确认 | 是        |
| 第四名         | 咨询服务业务                      | 16.98  | 16.98                  | 取得客户验收确认 | 否        |

前十大客户中，北京麦迪能源的营业收入主要来自于沈阳麦迪软件的受托开发服务，主要是公司对能源板块的战略规划及对北京麦迪能源与沈阳麦迪的分工所致。在收购北京麦迪能源后，根据国家能源规划与节能需求，公司对能源板块的总体布局确定为，由北京麦迪进行政策研究、技术研发以及大用户定制化技术服务；由沈阳麦迪为第一个门店试点，业务成熟后以沈阳麦迪为基础向全国复制拓展，所以北京麦迪能源前期主要是为沈阳麦迪的智慧能源平台提供技术服务，同时针对个别大型用能企业和增量配网运营商提供能源管理和配售一体化技术支持。因此，北京麦迪能源与沈阳麦迪的关联交易具有必要性。

同时，沈阳麦迪对向北京麦迪能源采购的软件服务均参照市场价格进行了三方比价，并按公司关联交易制度要求报经董事会审批通过，因此双方的关联交易是公允的，也符合关联交易的内部控制要求。

除已经列示的关联交易外，其他客户中不存在与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高、并购交易对手及麦迪能源原董监高的关联关系。

**（3）请说明截至目前公司与承诺方沟通补偿的进展情况，双方对业绩补偿金额是否存在分歧，本期确认业绩补偿收益的依据及其合理性，是否符合《企业会计准则》的规定，并结合承诺方财务状况、资产负债及资信情况，分析说明业绩补偿的可回收性，是否存在无法收回风险。**

业绩补偿计算方式基于双方于 2017 年 8 月 25 日签订的股权收购协议，双方对业绩补偿金额 1,142.10 万元不存在分歧。公司根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》将应收业绩补偿款分类为以公允价值计量且其变动计入

当期损益的金融资产，2020 年 12 月 31 日该业绩补偿款的公允价值为 1,085.00 万元。

针对以上业绩补偿款，公司已于 2021 年 4 月 16 日向承诺方发出《通知函》，告知了其应当履行的业绩补偿义务。目前，公司正在与承诺方沟通业绩补偿款支付事宜。除此之外，公司还将采取以下措施确保业绩补偿款及时收回：

- （1）要求承诺方积极筹措资金，按协议约定期限支付业绩补偿款；
- （2）要求承诺方提供资产情况说明。如承诺方无法在约定期限内足额支付业绩补偿款，则要求其处置相关资产（如房产、设备等）用于支付业绩补偿款；
- （3）视情况执行《股权收购协议》中约定的业绩担保财产条款或要求承诺方补充追加担保措施，用于承诺方支付业绩补偿款；
- （4）公司保留通过诉讼等方式追索业绩补偿款的权利。

承诺方承诺有足够资产和能力对未来未达业绩做出补偿。

5. 年报显示，公司本期对麦克奥迪（厦门）机电科技有限公司（以下简称麦迪机电）计提商誉减值准备合计 635.79 万元。

（1）请说明商誉减值测试的具体过程，包括资产组的划分依据、可收回金额和关键参数（如预测期营业收入、预测期增长率、稳定期增长率、利润率等）及其确定依据、重要假设及其合理性，关键参数及相关假设是否与 2019 年数据存在较大差异等，本期及以前年度商誉减值计提是否充分合理。

（2）请说明麦迪机电近三年前十大客户的具体情况，包括销售内容、金额、同比变化情况、收入确认依据、回款情况，与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高、并购交易对手及麦迪机电原董监高是否存在关联关系，并报备相关收入明细表。

回复如下：

（1）请说明商誉减值测试的具体过程，包括资产组的划分依据、可收回金额和关键参数（如预测期营业收入、预测期增长率、稳定期增长率、利润率等）及其确定依据、重要假设及其合理性，关键参数及相关假设是否与 2019 年数据存在较大差异等，本期及以前年度商誉减值计提是否充分合理。

2020 年浙江中联耀信资产评估有限公司提供的商誉减值测试具体过程如

下:

### 1、资产组的确定

公司认定并经审计机构确认的麦克奥迪（厦门）机电科技有限公司所形成的包含商誉的相关资产组包含直接归属于资产组的固定资产、无形资产、长期待摊费用以及分摊的商誉。

包含商誉的相关资产组组成与以前会计期间商誉减值测试认定的资产组组成一致。

#### (1) 商誉的形成过程及包含商誉的相关资产组的认定

麦迪电气于 2015 年 11 月完成对麦迪机电 70%股权的收购，支付对价 2,275 万元，取得可辨认净资产公允价值份额 500 万元，按其支付的合并成本超过应享有被收购方麦迪机电的可辨认净资产公允价值份额的差额计算确认商誉 1,755.00 万元，并将固定资产、无形资产等确认为直接归属于资产组的可辨认资产。评估基准日，包含商誉的相关资产组除商誉外的可辨认资产公允价值为 1,993.55 万元，商誉账面余额为 1,755.00 万元，包含商誉的相关资产组账面价值合计 3,748.55 万元，将麦克奥迪（厦门）机电科技有限公司归属于麦克奥迪（厦门）电气股份有限公司所有者商誉调整为全部商誉，商誉金额为 2,507.14 万元。

#### (2) 包含商誉的相关资产组组成

麦迪电气合并麦迪机电所形成的商誉 1,755 万元为收购麦迪机电 70%股权对应的商誉，本次评估根据麦迪电气对麦迪机电的收购比例加回归属于少数股东的商誉，调整后包含商誉的相关资产组的账面价值为 4,500.70 万元，详见下表：

#### 包含商誉的相关资产组组成

评估基准日：2020 年 12 月 31 日

金额单位：万元

| 项目名称               | 合并报表账面金额 |
|--------------------|----------|
| 固定资产               | 1,412.49 |
| 无形资产               | 344.22   |
| 长期待摊费用             | 236.83   |
| 合并报表中确认的商誉分摊额      | 1,755.00 |
| 加回：归属于少数股东的商誉      | 752.14   |
| 全部包含商誉的相关资产组账面价值合计 | 4,500.70 |

### 2、重要假设

- (1) 国家现行的宏观经济、金融以及产业等政策不发生重大变化。
- (2) 社会经济环境以及所执行的税赋、税率等政策无重大变化。
- (3) 未来的经营管理班子尽职,并继续保持现有的经营管理模式持续经营。
- (4) 企业的管理模式、销售渠道、行业经验等与商誉相关的不可辨认资产可以持续发挥作用,其他资产可以通过更新或追加的方式延续使用。
- (5) 本次评估的各项参数取值不考虑未来可能发生通货膨胀因素的影响。
- (6) 假设评估基准日后现金流入为平均流入,现金流出为平均流出。
- (7) 未考虑遇有自然力及其他不可抗力因素的影响,也未考虑特殊交易方式可能对评估结论产生的影响。
- (8) 未考虑资产组将来可能承担的抵押、担保事宜。
- (9) 根据股东的经营计划,假设评估对象的相关资产组持有企业将永续经营,评估对象的未来 5 年经营计划完成后,其未来现金流量将保持 5 年经营计划期末水平持续经营下去。
- (10) 2020 年 10 月 21 日,麦克奥迪(厦门)机电科技有限公司通过高新技术企业复审认定,并取得高新技术企业证书(证书编号为 GR202035100461),有效期为三年,高新技术企业认证期满后可以继续重新认定。麦克奥迪(厦门)机电科技有限公司一直符合高新技术条件企业,本次假设国家相关税收政策不发生变化,在麦克奥迪(厦门)机电科技有限公司未来年度享受高新技术企业 15% 的企业所得税优惠政策。
- (11) 评估对象在未来经营期内的资产规模、构成,主营业务、业务的结构,收入与成本的构成以及销售策略和成本控制等能按照公司规划预测发展。
- (12) 不考虑未来可能由于管理层、经营策略以及商业环境等变化导致的资产规模、构成以及主营业务、业务结构等状况的变化所带来的损益。
- (13) 为了如实测算资产组组合的预计未来现金流量的现值,此次评估采用公平交易中企业管理能够达到的最佳的未来价格估计数进行预计。
- (14) 评估对象截至目前所签的合同有效,且能够得到执行。
- (15) 企业办公经营场所为租赁,本次评估假设企业按照基准日现有的经营能力在未来经营期内以合理的价格持续租赁。
- (16) 本次评估假设委托人及相关资产组持有者提供的基础资料和财务资料真实、准确、完整。

### 3、评估方法概述

根据《企业会计准则第8号——资产减值》的规定，因企业合并形成的商誉应在每年年度终了或在会计期间内出现减值迹象时进行减值测试，商誉减值测试应当估计包含商誉的相关资产组或资产组组合的可收回金额，以判断商誉是否发生减值或计算商誉减值金额。

估算包含商誉的相关资产组预计未来现金流量的现值，应当按照资产在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量，选择恰当的折现率对现金流量进行折现后的金额加以确定。

### 4、企业以前会计期间商誉减值测试选择的评估方法及本次评估方法的选择

麦迪电气于2015年11月完成对麦迪机电70%股权的收购并形成商誉。按照《企业会计准则第8号——资产减值》的要求，麦迪电气于每年年度终了对合并麦迪机电形成的商誉进行减值测试。本次评估为委托人第1次委托评估机构对商誉进行减值测试。以前会计期间采用的评估方法为通过估算预计未来现金流量的现值确定资产组可收回金额。商誉减值测试评估方法应当与以前会计期间商誉减值测试采用的评估方法保持一致，除非有证据显示变更后的评估方法得出的评估结论更具合理性，或者因以前会计期间采用评估方法依据的市场数据发生重大变化而不再适用。

本次评估采用的评估方法与企业以前会计期间商誉减值测试采用的方法一致。

### 5、评估过程

本次预测与商誉相关的资产组的现金流，主要是以麦克奥迪（厦门）机电科技有限公司的长期资产为基础对现金流的贡献。麦克奥迪（厦门）机电科技有限公司为能模具制造行业企业，其历史数据及未来收益预测情况如下：

#### （1）营业收入预测

经调查，评估对象的主营业务为模具业务收入、注塑件收入、机加件收入和商品收入。历史年度收入情况如下：

金额单位：人民币万元

| 项目名称 | 2018 年   | 2019 年   | 2020 年   |
|------|----------|----------|----------|
| 收入合计 | 5,101.11 | 6,952.02 | 9,621.68 |

| 项目名称            | 2018 年   | 2019 年   | 2020 年   |
|-----------------|----------|----------|----------|
| <b>模具业务</b>     |          |          |          |
| 收入              | 3,200.42 | 2,694.85 | 1,715.93 |
| <b>注塑件业务</b>    |          |          |          |
| 收入              | 1,595.22 | 848.43   | 1,497.17 |
| <b>机加件业务</b>    |          |          |          |
| 收入              | 305.48   | 372.81   | 886.36   |
| <b>商品业务</b>     |          |          |          |
| 收入              |          | 214.42   | 216.24   |
| <b>边角料等其他业务</b> |          |          |          |
| 收入              |          | 12.82    | 16.62    |
| <b>APG 业务</b>   |          |          |          |
| 收入              |          | 2,808.68 | 5,289.36 |

#### ①模具业务收入

环氧模具、注塑模具是公司的优势产品，公司主要生产输配电行业、汽车行业、运动器材行业等行业的模具。公司的发展方向还是主要以配套产业为主，保持目前的收入水平，以提升品质、提高效率、改善环氧件生产制造后续发展重点。

机电公司未来业务客户将由集团外部逐渐转向集团内部，已与麦克奥迪（厦门）电气股份有限公司、麦克奥迪（厦门）电气销售有限公司、麦克奥迪（厦门）智能电气有限公司、麦克奥迪实业集团有限公司等公司签订订货协议。结合集团发展规划、内部公司发展趋势，未来预计 2021 年-2023 年每年以 10%的增长率增长，2024 年以 5%的增长率增长，2025 年及以后年度保持稳定。

#### ②注塑件业务收入

注塑件业务主要以模具技术与制造能力为吸睛点，逐步进入汽车、健身器材及智能卫浴行业；为集团内公司提供附加值高的注塑产品。

机电公司未来业务客户将由集团外部逐渐转向集团内部，已与麦克奥迪（厦门）电气股份有限公司、麦克奥迪（厦门）电气销售有限公司、麦克奥迪（厦门）智能电气有限公司、麦克奥迪实业集团有限公司等公司签订订货协议，结合集团发展规划、内部公司发展趋势，未来预计 2021 年-2023 年每年以 10%的增长率增长，2024 年以 5%的增长率增长，2025 年及以后年度保持稳定。

#### ③机加件业务收入

机加工业务主要为集团内部公司提供机加件，集团内部采购需求庞大，足以支撑该业务的增长，已与麦克奥迪（厦门）电气股份有限公司、麦克奥迪（厦门）电气销售有限公司、麦克奥迪（厦门）智能电气有限公司、麦克奥迪实业集团有限公司等公司签订订货协议，结合企业历史业务规模及集团内部公司发展趋势，2021-2023 年预测业务收入以 10% 的增长率增长，2024 年以 5% 的增长率增长，2025 年及以后年度保持稳定。

④商品业务收入

商品收入为外购模具、注塑件、机加件用于销售产生的收入，该部分收入与其他主营收入增速保持一致，2021-2023 年预测业务收入以 10% 的增长率增长，2024 年以 5% 的增长率增长，2025 年及以后年度保持稳定。

⑤边角料等其他业务收入

边角料等其他业务收入具体业务内容为麦克奥迪（厦门）机电科技有限公司生产剩余的边角料等零星收入，该业务为零星业务，随着技术提升，未来废产出较少，故在未来年度中该部分业务不再预测。

⑥APG 业务收入

APG 业务为国内中压环氧绝缘件业务，该部分业务为麦迪电气 2019 年转到麦迪机电的业务，该部分业务不属于资产组范围，故未来年度不做预测。

（2）成本预测

麦克奥迪机电主营业务成本分为模具的人工成本、折旧摊销和制造费用；注塑件的人工成本、折旧摊销和制造费用；机加件的人工成本、折旧摊销和制造费用；商品成本和运费、清关费等其他成本。近年来成本情况如下：

| 项目名称          | 2018 年          | 2019 年          | 2020 年          |
|---------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| <b>主营成本合计</b> | <b>3,391.84</b> | <b>5,903.02</b> | <b>7,936.17</b> |
| <b>模具成本</b>   | <b>2,116.41</b> | <b>2,400.59</b> | <b>1,419.41</b> |
| 直接人工          | 416.99          | 526.33          | 437.20          |
| 折旧及摊销         | 85.88           | 270.89          | 155.53          |
| 制造费用          | 1,613.53        | 1,603.37        | 826.68          |
| <b>注塑件成本</b>  | <b>1,009.12</b> | <b>717.79</b>   | <b>1,256.89</b> |
| 直接人工          | 198.83          | 167.73          | 179.67          |
| 折旧及摊销         | 40.95           | 81.00           | 137.72          |
| 制造费用          | 769.35          | 469.06          | 939.50          |

| 项目名称          | 2018 年        | 2019 年          | 2020 年          |
|---------------|---------------|-----------------|-----------------|
| <b>机加件成本</b>  | <b>266.31</b> | <b>341.25</b>   | <b>748.82</b>   |
| 直接人工          | 52.47         | 69.41           | 101.81          |
| 折旧及摊销         | 10.81         | 38.51           | 82.05           |
| 制造费用          | 203.03        | 233.33          | 564.95          |
| <b>商品成本</b>   |               | <b>177.84</b>   | <b>187.67</b>   |
| 原物料           |               | <b>0.00</b>     | <b>13.37</b>    |
| 其他            |               | <b>0.37</b>     | <b>1.30</b>     |
| <b>APG 成本</b> | -             | <b>2,304.76</b> | <b>4,191.17</b> |
| 直接人工          |               | 196.65          | 317.42          |
| 折旧及摊销         |               | 241.99          | 46.03           |
| 制造费用          | -             | 1,866.12        | 3,827.71        |
| <b>其他成本</b>   |               | <b>-39.58</b>   | <b>117.55</b>   |

其中模具、机加件、注塑件的人工成本根据每个产品所需人员预测人员工资，工资按每年 5%的幅度上涨，各个产品的折旧摊销根据企业实际折旧、摊销政策预测，各个产品的制造费用、商品成本和其他成本与收入挂钩进行预测。

具体收入及成本预测详见下表

#### 评估对象未来营业收入与成本预测

金额单位：人民币万元

| 项目名称         | 2021 年          | 2022 年          | 2023 年          | 2024 年          | 2025 年          |
|--------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| <b>收入</b>    | <b>4,747.27</b> | <b>5,222.00</b> | <b>5,744.20</b> | <b>6,031.41</b> | <b>6,031.41</b> |
| <b>成本</b>    | <b>3,932.74</b> | <b>4,252.04</b> | <b>4,601.46</b> | <b>4,812.77</b> | <b>4,812.77</b> |
| <b>模具业务</b>  |                 |                 |                 |                 |                 |
| 收入           | 1,887.52        | 2,076.28        | 2,283.90        | 2,398.10        | 2,398.10        |
| 成本           | 1,508.21        | 1,621.31        | 1,744.61        | 1,824.06        | 1,824.06        |
| 直接人工         | 443.33          | 465.50          | 488.77          | 513.21          | 513.21          |
| 折旧及摊销        | 155.53          | 155.53          | 155.53          | 155.53          | 155.53          |
| 制造费用         | 909.34          | 1,000.28        | 1,100.31        | 1,155.32        | 1,155.32        |
| <b>注塑件业务</b> |                 |                 |                 |                 |                 |
| 收入           | 1,646.89        | 1,811.58        | 1,992.74        | 2,092.38        | 2,092.38        |
| 成本           | 1,353.36        | 1,465.81        | 1,589.06        | 1,661.62        | 1,661.62        |
| 直接人工         | 182.19          | 191.30          | 200.87          | 210.91          | 210.91          |
| 折旧及摊销        | 137.72          | 137.72          | 137.72          | 137.72          | 137.72          |

| 项目名称         | 2021 年       | 2022 年       | 2023 年       | 2024 年       | 2025 年       |
|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 制造费用         | 1,033.44     | 1,136.79     | 1,250.47     | 1,312.99     | 1,312.99     |
| <b>机加件业务</b> |              |              |              |              |              |
| 收入           | 974.99       | 1,072.49     | 1,179.74     | 1,238.73     | 1,238.73     |
| 成本           | 806.74       | 874.05       | 947.83       | 991.12       | 991.12       |
| 直接人工         | 103.24       | 108.40       | 113.82       | 119.51       | 119.51       |
| 折旧及摊销        | 82.05        | 82.05        | 82.05        | 82.05        | 82.05        |
| 制造费用         | 621.45       | 683.59       | 751.95       | 789.55       | 789.55       |
| <b>商品业务</b>  |              |              |              |              |              |
| 收入           | 237.86       | 261.65       | 287.81       | 302.21       | 302.21       |
| 成本           | 206.43       | 227.08       | 249.79       | 262.28       | 262.28       |
| <b>其他成本</b>  | <b>58.00</b> | <b>63.80</b> | <b>70.18</b> | <b>73.69</b> | <b>73.69</b> |

### （3）费用预测

#### ①销售费用

据报表披露，2018年、2019年、2020年评估对象营业费用分别为104.58万元、249.73万元、384.88万元，主要为人工费用、运输及保险费、办公费用、市场推广费用、折旧及摊销费用、差旅费、业务招待费、其他费用和咨询服务费。对人工费用，根据未来人员需求、工资水平测算；运输及保险费、办公费、市场推广费用、差旅费、业务招待费、其他费用和咨询服务费与收入挂钩进行预测；对折旧费，按照企业执行的固定资产折旧政策，以基准日经审计的固定资产账面原值、预计使用期、加权折旧率等估算未来经营期的折旧额。对摊销费，按照企业执行的无形资产及长期待摊费用摊销政策，以基准日经审计的无形资产及长期待摊费用账面原值、预计使用期、摊销率等估算未来经营期的摊销额。

#### ②管理费用

管理费用估算，据报表披露，2018年、2019年及2020年评估对象管理费用分别为625.34万元、931.50万元、932.24万元，主要为人工费用、研发费用、办公费、咨询服务费、业务招待费、差旅费等。人工费用按照基准日部门人工情况，人均工资每年增长5%进行预测，研发费用主要是研发人员工资、物料消耗、折旧及摊销和咨询费，研发人员工资按照部门人工情况，考虑到企业各业务平台为企业收入贡献较大，人均工资每年增长5%进行预测；办公费、业务招待费、差旅费等管理费用按照与收入比率估算。

### （4）收益的预测结果

根据上述各项预测数据，评估人员对麦克奥迪（厦门）机电科技有限公司未来几年的现金流量进行了预测，详见下表：

未来年度的现金流量预测

金额单位：人民币万元

| 项 目      | 2021 年   | 2022 年   | 2023 年   | 2024 年   | 2025 年及以后 |
|----------|----------|----------|----------|----------|-----------|
| 主营业务收入   | 4,747.27 | 5,222.00 | 5,744.20 | 6,031.41 | 6,031.41  |
| 减：主营业务成本 | 3,932.74 | 4,252.04 | 4,601.46 | 4,812.77 | 4,812.77  |
| 业务税金及附加  | 3.09     | 3.40     | 3.74     | 3.93     | 3.93      |
| 主营业务利润   | 811.44   | 966.55   | 1,139.00 | 1,214.71 | 1,214.71  |
| 加：其它业务利润 | -        | -        | -        | -        | -         |
| 减：营业费用   | 157.10   | 170.56   | 185.25   | 194.39   | 194.39    |
| 管理费用     | 466.18   | 489.42   | 514.35   | 535.39   | 535.57    |
| EBIT     | 188.15   | 306.57   | 439.39   | 484.93   | 484.75    |
| 加：折旧     | 186.31   | 186.31   | 186.31   | 186.31   | 186.31    |
| 摊销       | 285.23   | 285.23   | 285.23   | 285.23   | 285.23    |
| EBITDA   | 659.69   | 778.11   | 910.93   | 956.47   | 956.29    |
| 减：资本性投资  | -        | -        | -        | -        | -         |
| 资产更新性投资  | 11.09    | 248.49   | 441.66   | 406.44   | 471.54    |
| 营运资金追加额  | -        | 49.37    | 54.31    | 29.87    | -         |
| 净现金流量    | 657.17   | 488.81   | 423.51   | 528.72   | 493.31    |

#### (5) 未来现金流现值测算过程

##### ①无风险收益率 $r_f$ ，

参照国家近五年发行的中长期国债利率的平均水平，按照十年期以上国债利率平均水平确定无风险收益率  $r_f$  的近似，即  $r_f=3.61\%$ 。

②市场期望报酬率  $r_m$ ，一般认为，股票指数的波动能够反映市场整体的波动情况，指数的长期平均收益率可以反映市场期望的平均报酬率。通过对上证综合指数自 1992 年 5 月 21 日全面放开股价、实行自由竞价交易后至 2020 年 12 月 31 日期间的指数平均收益率进行测算，得出市场期望报酬率的近似，即： $r_m=9.72\%$ 。

##### ③折现率的估算

麦克奥迪（厦门）机电科技有限公司从事专用设备制造行业，因此本次  $\beta_u$  值取上证同类可比上市公司股票，以 2018 年 1 月至 2020 年 12 月的市场价格测算估计，其未来市场预期平均风险系数  $\beta_t=1.0544$ ，计算得出权益  $\beta_e=0.9616$ 。

考虑到该评估对象在公司的治理结构、资本结构以及融资条件、资本流动性等方面与可比上市公司的差异性所可能产生的特性个体风险，设公司特性风险调整系数  $\epsilon = 3\%$ 。得：

$$r = r_f + \beta_e \times (r_m - r_f) + \epsilon$$

$$= 12.49\%$$

#### ④ 税前折现率

由于在预计资产的未来现金流量时均以税前现金流量作为预测基础的，而用于估计折现率的基础是税后的，应当将其调整为税前的折现率，以便于与资产未来现金流量的估计基础相一致。具体方法为以税后折现结果与前述税前现金流为基础，通过单变量求解方式，锁定税前现金流的折现结果与税后现金流折现结果一致，并根据税前现金流的折现公式倒求出对应的税前折现率。代入公式：税前折现率估算结果为 13.66%。

#### （6）铺底营运资金的确定

铺底营运资金根据麦克奥迪（厦门）机电科技有限公司分析调整销售结构后营运资金与销售收入比率计算确定为 493.71 万元。

#### （7）资产组组合预计未来现金流量现值的确定

将资产组组合预计未来现金流量与计算得出的折现率，代入公式，进行折现计算，汇总得到资产组组合预计未来现金流量现值。见下表：

未来现金流量现值的估算

金额单位：人民币万元

| 项 目          | 2021 年   | 2022 年 | 2023 年 | 2024 年 | 2025 年及以后 |
|--------------|----------|--------|--------|--------|-----------|
| 税前现金流量       | 657.17   | 488.81 | 581.47 | 528.72 | 493.31    |
| 税前折现率        | 0.1366   | 0.1366 | 0.1366 | 0.1366 | 0.1366    |
| 税前折现系数       | 0.9380   | 0.8252 | 0.7260 | 0.6388 | 0.5620    |
| 现值           | 616.41   | 403.38 | 422.17 | 337.73 | 2,306.46  |
| 预测期价值        | 4,086.14 |        |        |        |           |
| 期初营运资金投入     | 493.71   |        |        |        |           |
| 与商誉相关资产可收回金额 | 3,592.43 |        |        |        |           |

#### 6、本期与前期商誉减值计提情况

本年减值测试所采用折现率与 2019 年基本保持一致。本年减值测试收入、利润预测较 2019 年有所下降，主要原因为麦克奥迪（厦门）机电科技有限公司

模具加工为其最初核心业务，公司收购完成后，预期在模具业务上进一步发展同时拓展金属加工业务。但随着这几年公司 APG 业务的快速发展，公司拟让其在保有模具开发和金属嵌件加工的对内配套功能外，业务重心将逐步转移到 APG 业务的加工和生产上。使得其在主营业务发展方向做了相应调整，原模具业务相关资产存在减值迹象。为了真实反映公司的资产价值和财务状况，根据《会计监管风险提示第 8 号—商誉减值》、《企业会计准则》及公司会计政策等相关规定，按照谨慎性原则并结合实际情况，公司聘请了浙江中联耀信资产评估有限公司对麦迪机电的商誉相关资产截至评估基准日 2020 年 12 月 31 日的可收回价值进行了评估，并出具了浙联评报字〔2021〕第 88 号评估报告，麦迪机电的相关资产在评估基准日的预计未来现金流现值不低于 3,592.43 万元。基于上述评估结果，公司 2020 年需计提麦迪机电相关资产组商誉减值准备为 635.79 万元。

综上，本期及以前年度商誉减值计提充分合理。

(2) 请说明麦迪机电近三年前十大客户的具体情况，包括销售内容、金额、同比变化情况、收入确认依据、回款情况，与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高、并购交易对手及麦迪机电原董监高是否存在关联关系，并报备相关收入明细表。

2020 年前十大客户明细如下

单位：万元

| 序号 | 客户名称 | 销售内容           | 销售收入(不含税) | 截止<br>20210331<br>回款金额 | 收入确认依据 | 同比变化情况    | 是否关联方 |
|----|------|----------------|-----------|------------------------|--------|-----------|-------|
| 1  | 第一名  | 模具、注塑、机加工件、APG | 1,936.30  | 1,929.53               | 验收入库   | -42.97%   | 是     |
| 2  | 第二名  | 模具、注塑、机加工件、APG | 1,707.05  | 1,545.50               | 验收入库   | 66293.24% | 是     |
| 3  | 第三名  | APG            | 1,205.05  | 1,121.99               | 验收入库   | 432.58%   | 否     |

| 序号 | 客户名称 | 销售内容   | 销售收入(不含税) | 截止<br>20210331<br>回款金额 | 收入确认依据 | 同比变化情况   | 是否关联方 |
|----|------|--------|-----------|------------------------|--------|----------|-------|
| 4  | 第四名  | 模具、APG | 894.17    | 764.84                 | 验收入库   | 1224.83% | 是     |
| 5  | 第五名  | 模具、注塑  | 484.15    | 463.85                 | 验收入库   | 32.20%   | 否     |
| 6  | 第六名  | 模具、注塑  | 408.32    | 408.32                 | 验收入库   | -23.52%  | 否     |
| 7  | 第七名  | 模具、注塑  | 224.09    | 95.33                  | 验收入库   | 850.59%  | 否     |
| 8  | 第八名  | 模具     | 200.27    | 98.53                  | 验收入库   | 210%     | 否     |
| 9  | 第九名  | APG    | 195.91    | 180.03                 | 验收入库   | 124.73%  | 否     |
| 10 | 第十名  | 模具、注塑  | 185.92    | 183.99                 | 验收入库   | 13.41%   | 否     |
|    | 合计   |        | 7,441.23  | 6,791.91               |        |          |       |

2019 年前十大客户明细如下

单位：万元

| 序号 | 客户名称 | 销售内容           | 销售收入(不含税) | 截止<br>20210331<br>回款金额 | 收入确认依据 | 同比变化情况   | 是否关联方 |
|----|------|----------------|-----------|------------------------|--------|----------|-------|
| 1  | 第一名  | 模具、注塑、机加工件、APG | 3,395.13  | 3,395.13               | 验收入库   | 175.18%  | 是     |
| 2  | 第二名  | 模具、注塑          | 533.91    | 533.91                 | 验收入库   | -42.71%  | 否     |
| 3  | 第三名  | 模具、注塑          | 366.23    | 326.27                 | 验收入库   | 77.70%   | 否     |
| 4  | 第四名  | 模具、注塑          | 316.75    | 316.75                 | 验收入库   | 新增客户     | 否     |
| 5  | 第五名  | APG            | 226.27    | 226.27                 | 验收入库   | 新增客户     | 否     |
| 6  | 第六名  | 模具             | 197.08    | 172.98                 | 验收入库   | 新增客户     | 否     |
| 7  | 第七名  | 模具、注塑          | 189.02    | 189.02                 | 验收入库   | -12.97%  | 否     |
| 8  | 第八名  | 模具、注塑          | 163.93    | 163.93                 | 验收入库   | 1586.44% | 否     |
| 9  | 第九名  | 模具、注塑          | 144.27    | 62.48                  | 验收入库   | 276.11%  | 否     |
| 10 | 第十名  | 模具、注塑          | 120.65    | 120.65                 | 验收入库   | -11.72%  | 否     |
|    | 合计   |                | 5,653.24  | 5,507.39               |        |          |       |

2018 年前十大客户明细如下

单位：万元

| 序号 | 客户名称 | 销售内容        | 销售收入(不含税) | 截止20210331回款金额 | 收入确认依据 | 同比变化情况 | 是否关联方 |
|----|------|-------------|-----------|----------------|--------|--------|-------|
| 1  | 第一名  | 模具、注塑、机加工作件 | 1,233.78  | 1,233.78       | 验收入库   | n/a    | 是     |
| 2  | 第二名  | 模具、注塑       | 931.91    | 931.91         | 验收入库   | n/a    | 否     |
| 3  | 第三名  | 模具、注塑       | 457.92    | 457.92         | 代理出口报关 | n/a    | 否     |
| 4  | 第四名  | 模具          | 269.88    | 269.88         | 验收入库   | n/a    | 否     |
| 5  | 第五名  | 模具          | 225.97    | 225.97         | 验收入库   | n/a    | 否     |
| 6  | 第六名  | 模具、注塑       | 217.18    | 217.18         | 验收入库   | n/a    | 否     |
| 7  | 第七名  | 模具、注塑       | 206.09    | 206.09         | 验收入库   | n/a    | 否     |
| 8  | 第八名  | 模具          | 174.29    | 174.29         | 验收入库   | n/a    | 否     |
| 9  | 第九名  | 模具          | 150.00    | 150.00         | 验收入库   | n/a    | 否     |
| 10 | 第十名  | 模具、注塑       | 136.67    | 136.67         | 验收入库   | n/a    | 否     |
|    | 合计   |             | 4,003.69  | 4,003.69       |        |        |       |

6. 报告期末,公司应收账款账面余额为 32,949.33 万元,同比增长 11.26%,坏账准备计提比例为 5.28%,同比上升 1.02 个百分点。

(1) 请结合各板块业务经营模式及开展情况、结算方式、销售政策及信用政策较上年度是否发生变化等,说明应收账款增长的原因及合理性。

(2) 请结合合同约定账期、期后回款等情况,说明应收账款坏账准备计提是否充分合理。

回复如下:

(1) 请结合各板块业务经营模式及开展情况、结算方式、销售政策及信用政策较上年度是否发生变化等,说明应收账款增长的原因及合理性。

公司各板块业务报告期期初期末应收账款变动情况

金额单位: 万元

| 板 块         | 应收账款期初余额  | 应收账款期末余额  | 变动金额     | 变动比例 (%) |
|-------------|-----------|-----------|----------|----------|
| 电气及能源板块     | 15,063.12 | 14,609.99 | -453.13  | -3.01    |
| 光学板块        | 3,909.19  | 4,258.67  | 349.48   | 8.94     |
| 医疗诊断产品及服务板块 | 10,641.88 | 14,080.67 | 3,438.79 | 32.31    |

| 板 块 | 应收账款期初余额  | 应收账款期末余额  | 变动金额     | 变动比例（%） |
|-----|-----------|-----------|----------|---------|
| 合计  | 29,614.19 | 32,949.33 | 3,335.14 | 11.26   |

报告期内，公司各板块业务经营模式及开展情况、结算方式、销售政策及信用政策较上年度未发生重大变化。报告期末，公司应收账款增长主要系公司医疗诊断及服务板块应收账款余额较期初增加 3,438.79 万元，增长比例为 32.31%。主要原因系公司医疗诊断及服务板块报告期营业收入较上年同期增加 8,407.30 万元，增长比例为 35.87%。具体原因如下：

1、公司东北地区子公司沈阳科技及辽宁器械期末应收账款余额合计 10,851.34 万元，较期初增长 2,517.26 万元，一方面是这 2 家子公司 2020 年营业收入较 2019 年增长 4,467.05 万元，增长比例为 35.08%；另一方面是东北地区医疗行业整体业务账期较长，医院回款速度较慢，导致应收账款余额增长较大。

2、公司病理业务，厦门检验所、沈阳病理和银川病理的期末账款余额合计 2,015.33 万元，较 2019 年末增长 835.28 万元。因承接核酸检测业务，主要客户是政府和事业单位，对账及结算时间较为滞后，导致应收账款余额增长较大。

公司应收账款余额增长与公司经营情况和外部环境相匹配，具有合理性。

**（2）请结合合同约定账期、期后回款等情况，说明应收账款坏账准备计提是否充分合理。**

公司各板块业务合同约定账期及期后回款情况：

金额单位：万元

| 行业分类      | 主要的合同约定账期      | 应收账款期末余额  | 期后回款金额（截至 2021 年 3 月 31 日） | 回款比例   |
|-----------|----------------|-----------|----------------------------|--------|
| 电气及能源板块   | 开出发票后 60-120 天 | 14,609.99 | 8,895.26                   | 60.88% |
| 光学板块      | 开出发票后 30-90 天  | 4,258.67  | 4,000.53                   | 93.94% |
| 医疗诊断及服务板块 | 开出发票后 9 个月-1 年 | 14,080.67 | 3,426.79                   | 24.34% |
| 合计        |                | 32,949.33 | 16,322.58                  | 49.54% |

公司期初期末各板块业务应收账款坏账准备计提情况：

金额单位：万元

| 板 块   | 应收账款期末余额  | 应收账款坏账准备期末余额 | 计提比例（%） | 应收账款期初余额  | 应收账款坏账准备期初余额 | 计提比例（%） |
|-------|-----------|--------------|---------|-----------|--------------|---------|
| 电气及能源 | 14,609.99 | 556.99       | 3.81    | 15,063.12 | 487.48       | 3.24    |

| 板 块                 | 应收账款期<br>末余额 | 应收账款坏<br>账准备期末<br>余额 | 计提比例<br>(%) | 应收账款期<br>初余额 | 应收账款坏账准<br>备期初余额 | 计提比例<br>(%) |
|---------------------|--------------|----------------------|-------------|--------------|------------------|-------------|
| 板块                  |              |                      |             |              |                  |             |
| 光学板块                | 4,258.67     | 104.65               | 2.46        | 3,909.19     | 84.70            | 2.17        |
| 医疗诊断产<br>品及服务板<br>块 | 14,080.67    | 1,077.40             | 7.65        | 10,641.88    | 690.79           | 6.49        |
| 合计                  | 32,949.33    | 1,739.04             | 5.28        | 29,614.19    | 1,262.97         | 4.26        |

公司对于应收账款按照整个存续期的预期信用损失计量损失准备，期末应收账款账龄主要分布在 1 年以内。2020 年末公司应收账款准备整体计提比例较年初上升 1.02 个百分点，其中主要系公司医疗诊断产品及服务板块业务增长较大，期末应收账款整体账龄有所增长。

公司医疗诊断产品及服务板块期末应收账款坏账准备计提情况：

金额单位：万元

| 账 龄   | 账面余额           | 坏账准备          | 计提比例 (%) |
|-------|----------------|---------------|----------|
| 1 年以内 | 118,617,793.57 | 4,017,134.99  | 3.39     |
| 1-2 年 | 17,117,648.63  | 3,423,529.73  | 20.00    |
| 2-3 年 | 3,475,867.03   | 1,737,933.52  | 50.00    |
| 3 年以上 | 1,595,370.00   | 1,595,370.00  | 100.00   |
| 合计    | 140,806,679.23 | 10,773,968.24 | 7.65     |

医疗诊断产品及服务板块业务期末应收账款整体账龄增长，主要系公司东北地区子公司沈阳科技及辽宁器械业务开展过程中，整体授予客户信用期较长原因导致，尚未发现客户存在特别的信用风险。

公司通过客户评审、客户维护、过程管控、回款催收和法律手段等方式保证应收账款回款问题，实际形成坏账损失的应收账款很少，2020 年公司共核销应收账款 41.81 万元，整体金额较小。

综上所述，公司应收账款坏账准备计提是充分、合理的。

**7. 报告期末，公司存货余额为 30,442.07 万元，计提跌价准备 1,358.04 万元，最近三年公司存货周转天数分别为 131.50 天、142.17 天、148.31 天，持续增加。请结合行业可比公司、相关存货的价格变动情况等说明存货跌价准备计提是否能够充分反映存货整体质量，跌价准备计提是否充分，存货周转天数持续增加**

的原因及合理性。

回复如下：

公司近三年分业务板块存货周转天数和存货跌价计提比率情况列示：

单位：万元

| 年度     | 板块    | 账面余额      | 存货跌价准备   | 账面价值      | 存货周转天数 | 存货跌价准备计提比率% |
|--------|-------|-----------|----------|-----------|--------|-------------|
| 2020 年 | 电气及能源 | 11,413.23 | 643.97   | 10,769.26 | 120.79 | 5.64        |
|        | 光学    | 14,169.16 | 714.07   | 13,455.09 | 273.19 | 5.04        |
|        | 医疗    | 4,859.68  | -        | 4,859.68  | 84.90  | -           |
|        | 合并    | 30,442.07 | 1,358.04 | 29,084.03 | 148.31 | 4.46        |
| 2019 年 | 电气及能源 | 9,605.88  | 446.01   | 9,159.87  | 113.85 | 4.64        |
|        | 光学    | 15,109.26 | 815.77   | 14,293.48 | 233.51 | 5.40        |
|        | 医疗    | 3,140.64  | -        | 3,140.64  | 76.54  | -           |
|        | 合并    | 27,855.78 | 1,261.78 | 26,594.00 | 142.18 | 4.53        |
| 2018 年 | 电气及能源 | 9,491.81  | 437.80   | 9,054.01  | 107.97 | 4.61        |
|        | 光学    | 12,856.42 | 817.69   | 12,038.73 | 213.27 | 6.36        |
|        | 医疗    | 1,138.68  | -        | 1,138.68  | 89.05  | -           |
|        | 合并    | 23,486.92 | 1,255.49 | 22,231.42 | 135.39 | 5.35        |

注 1：上表中各业务板块的存货周转天数使用存货账面余额计算；

注 2：由于医疗毛利率较高，无需计提存货跌价准备。

1、从上表中数据的变动情况看，存货周转天数持续增加的原因主要是光学业务板块导致，现选取光学业务板块的同行业可比公司进行对比情况如下：

| 年 度    | 存货周转天数     |        |
|--------|------------|--------|
|        | 麦克奥迪（光学板块） | 永新光学   |
| 2020 年 | 273.19     | 132.61 |
| 2019 年 | 233.51     | 125.37 |
| 2018 年 | 213.27     | 118.22 |

公司光学板块近三年存货周转天数持续增加的原因分析：

（1）2019 年相比 2018 年周转天数增加的原因系：光学板块从 2018 年下半年开始做跨境电商，2019 年逐步扩大规模，备货金额增加了 548.32 万元；公司 2019 年在工业市场、自动扫描仪市场等开始加大新品投入，此部分存货增加了 997.83 万元，在教育市场也推出了多款新品，存货增加 648.47 万元，新品进入市场，铺货增加但收入没有能同比增加致存货周转增加；

(2) 2020 年相比 2019 年周转天数增加的原因系：光学板块 2020 年在疫情前持续加大备货投入，因疫情开始后市场需求大幅下降，公司为了留住工人仍然保持生产，导致公司 2020 年销售收入下降而存货持续上涨约 709.76 万元，周转天数增加 42 天，2021 年第一季度后，周转天数开始明显下降。

2、电气业务板块和光学业务板块与同行业可比公司对比情况如下：

| 年 度    | 存货跌价准备计提比率%       |       | 存货跌价准备计提比率%    |       |
|--------|-------------------|-------|----------------|-------|
|        | 麦克奥迪<br>(电气及能源板块) | 可比公司三 | 麦克奥迪<br>(光学板块) | 可比公司四 |
| 2020 年 | 5.64              | 11.86 | 5.04           | 1.52  |
| 2019 年 | 4.64              | 11.91 | 5.40           | 2.25  |
| 2018 年 | 4.61              | 13.75 | 6.36           | 2.84  |

公司的存货跌价准备的计提方法为资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。公司依据取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的，以确定存货的可变现净值。

经与同行业的对比分析，光学板块的存货跌价计提率高于同行业可比公司永新光学，主要系由于对库龄长的原材料和半成品计提的存货跌价较大所致；电气及能源板块存货跌价计提比例低于同行业可比公司三，主要系由于公司同类型产品平均售价高于可比公司三，相应存货可变现净值较高，因而存货跌价率较低。

进三年来，公司存货的价格情况基本稳定，销售价格策略无重大调整。公司测试可销售产品的存货跌价时，逐项比对存货成本与可变现净值，出现减值情形的予以计提存货跌价，从 3 年对比来看，公司的存货跌价计提率变动不大，经分析公司的存货跌价准备计提是充分的。

特此公告。

麦克奥迪(厦门)电气股份有限公司董事会

2021 年 06 月 05 日

