（上接121版）

综上，鉴于美国万丰收购Paslin时已在2016年计提商誉减值准备，2021年公司同一控制收购美国万丰的交易对价与前次接近且高于商誉减值后标的公司净资产公允价值。尽管美国万丰2025年度未足额完成业绩承诺指标，但综合宏观经营环境、核心客户稳定性、在手订单储备、项目修复进度及资产估值、减值测算结果等多维度因素判断，虽然整体估值有一定程度下降，但并未触发到Paslin商誉减值计提条件。因此，公司2025年度未计提商誉减值准备，具备合理性。

（二）是否存在通过少记商誉减值操纵美国万丰利润，减少交易对手方业绩补偿金额的情况，是否损害中小股东利益

公司每年年末均对收购美国万丰形成的商誉开展减值测试，测试范围、资产组划分、评估方法、关键参数选取均符合《企业会计准则第8号——资产减值》及会计监管相关规定，同时聘请中联资产评估咨询（上海）有限公司出具商誉减值测试报告，减值计提金额依据充分、计提时点恰当，不存在人为少计商誉减值、操纵标的公司利润的情形。

本次交易的业绩补偿条款、计算口径、兑付规则均已在重组协议中明确约定。公司严格按照协议及实际经营数据核算业绩补偿金额，不存在通过会计处理变相减少交易对手方业绩补偿义务的情况。公司上述财务核算、业绩补偿执行流程均履行内部决策及信息披露义务，相关处理客观公允，不存在损害中小股东利益的情形。

综上，公司不存在通过少记商誉减值操纵美国万丰利润、减少交易对手方业绩补偿金额的行为，不存在损害公司及中小股东利益的情形。

三、结合美国万丰报告期内的实际经营情况，说明上期商誉减值测试是否合理、审慎，前期回复是否客观、真实、准确，是否可能对投资者产生误导，风险提示是否充分。

1.美国万丰2025年实际经营情况与前次预测对比分析

美国万丰的核心经营主体为其子公司Paslin，2025年Paslin实现营业收入11,651.67万美元、净利润-2,086.59万美元。实际业绩完成情况与前期预测存在差异，主要系北美市场政策发生重大变化，下游主机厂调整产线投资规划、经营决策趋于谨慎，整体项目实施节奏放缓，最终导致业绩未达前期预测水平。

2024年美国处于总统选举周期，因两大政党对制造业尤其是汽车产业的政策不同，导致主机厂在大选结果确定前处于政策观望状态，纷纷延后已有产线投资项目。2025年1月新任政府就职后，市场普遍预测相关产业政策将快速明晰落地，行业有望迎来复苏回暖。2025年5月，美国政府发布《OBBBA法案》，该法案大幅削减及提前终止了原政府发布的《通胀削减法案》项下电动汽车补贴相关政策，政策明确后，北美主机厂的观望情绪落地。但因为政策发生极端变化，促使主机厂需重新评估、调整产业发展战略：一方面大幅缩减新能源汽车领域投资，导致Paslin前期延期的新能源汽车产线项目暂停、至今恢复不及预期；另一方面转向布局传统燃油及混合动力车型，逐步释放新项目。2025年第二季度，Paslin新签订单5,215.43万美元，环比增长56.36%，保持了较高的增长，与预测趋势基本相符。

同时，2025年4月开始，美国政府向全球多领域加征关税，其中汽车产业链关税政策充为突出，且后期关税政策不断变化并持续加码至2025年10月，关税变化持续走高直接影响主机厂经营成本和供应链重构，导致主机厂尤其是2025年下半年的产线投资规划、经营决策趋于谨慎，存量项目执行、新项目落地节奏放缓、实施周期拉长，经营业绩大幅承压。市场因素向上游传导，使得Paslin新签订单规模虽保持增长，但项目交付落地延迟、订单积压，2025年下半年Paslin实现营业收入5,167.15万美元、同比下降44.71%、环比下降20.32%，最终对2025年度经营业绩实现造成不利影响。

Paslin 2025年度预测实现的营业收入2.63亿美元中，包含项目1、项目6两个延期及暂停的项目，当时预计在2025年重启并实现收入3,663.96万美元；以及预计能在2025年落地订单的F***P***I***f***I***、B***G***3***F***、B***P***U***、M***R***B***等合计总额32,000.00万美元的高意向项目，以上项目预计在2025年实现收入11,699.93万美元。

受相关产业政策因素影响，上述两个预计在2025年重启的延后项目未能按预期启动；高意向项目的落地时间也较预测大幅延期，如：B***P***U***项目原计划在2025年上半年中标、但实际于2025年11月中标拿单，在2025年内无法形成有效营收；F***P***I***f***I***项目原计划在2025年2月中标、但直至2026年5月才中标并获取订单。以上项目综合导致Paslin 2025年收入缺口14,406.09万美元、项目毛利缺口2,202.93万美元。同时，受营收规模大幅下降突破盈亏平衡点影响，相关固定成本及费用无法有效分摊，导致净利润亏损。

2.上期商誉减值测试是否合理、审慎，前期回复是否客观、真实、准确，是否可能对投资者产生误导，风险提示是否充分

2024年度商誉减值测试中，Paslin未来5年预测期业绩如下：

单位：万美元

项目	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年
营业收入	26,312.91	28,376.89	30,311.32	31,263.11	31,263.11
增长率（%）	21.48	7.94	6.82	3.14	0.00
毛利率（%）	15.73	15.64	15.50	15.48	15.48
净利润	2,194.93	2,391.79	2,569.72	2,652.51	2,652.51
净利率（%）	8.30	8.43	8.48	8.48	8.48

预测期2025年-2029年的营业收入复合增长率为4.40%，平均净利润率为8.44%。

Paslin 2024年末在手订单规模1.68亿美元，2025年一季度新增订单3,335.54万美元、环比增长168.62%，2025年一季度确认收入3,416.16万美元，截至一季度末仍有16,747.55万美元订单尚未执行、较为充足。根据2025年初市场对相关产业政策快速明晰落地的预期，公司预计正常的项目推进及预计重启的项目大部分在2025年均能确认收入，加上2025年预计高意向订单3.55亿美元，基于当时市场预期及在手订单基础，合理预测2025年度实现营业收入2.63亿美元、净利润2,184.93万美元。

公司上期商誉减值测试工作，均以Paslin当时的实际经营数据、在手订单情况、减值测算底稿等原始客观资料为依据，披露的营收、利润、客户结构、未来经营预测等相关信息，均如实反映Paslin当时的经营现状与市场环境，不存在人为调整、虚构数据、选择性披露等情形；针对减值测试逻辑、关键参数选取、风险因素判断均基于当时可获取的全部有效信息，商誉减值测试合理、审慎。

公司前期相关问询函回复公告也如实披露了Paslin的实际经营状况、订单情况及行业环境情况，不存在误导投资者的情形。尽管公司在《2024年年度报告》中“第三节管理层讨论与分析-六、公司关于公司未来发展的讨论与分析-（四）可能面对的风险”中提示了公司海外经营的宏观经济和行业周期波动风险，但市场后期出现的汽车产业链关税政策频繁调整和持续加剧等情形，属于突发、不可预判的宏观政策变动，系市场下游客户及公司均无法提前预见的外部重大变化。

综上，结合美国万丰及Paslin实际经营情况综合判断，公司上期商誉减值测试程序规范、结论合理审慎；前期回复客观真实准确，不存在误导投资者的情形，相关风险提示充分到位。

【会计师事务所意见】

一、核查程序

1.了解公司所属行业相关的宏观环境和政策等对经营活动的影响，分析市场趋势对商誉所在的资产组未来现金流的影响程度，结合与Paslin公司管理层进行访谈，了解公司未来的战略规划及盈利预测情况，判断预计未来现金流预测的合理性；

2.检查商誉形成的原因及所属资产组构成情况，并获取相关资料，验证商誉金额的正确性；

3.结合本期经营成果对管理层上期商誉减值的会计估计进行复核，评价管理层商誉减值会计估计的合理性；

4.评价管理层聘用的外部估值专家的胜任能力、专业素质和客观性；了解评估专家的工作，复核评估方法、参数和重大假设等的适当性、相关性和可靠性，评价评估结果的可靠性和可利用性；

5.结合日后事项程序，复核商誉减值相关参数和重大假设在资产负债表日后是否仍一贯适用；

6.检查与商誉减值相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报和披露。

二、核查意见

经过核查，我们认为：公司进行商誉减值测试相关参数的选取与公司自身情况相符，各年的参数测算原则一致，现金流现值测算合理；公司未对商誉计提减值具有合理性，不存在通过少记商誉减值操纵美国万丰利润，减少交易对手方业绩补偿金额的情况，不存在损害中小股东利益的情形。

【评估公司意见】

我们认为：Paslin在2016年已经计提了商誉减值准备，经测算2025年合商誉资产组的可收回金额高于包含商誉所在资产组账面价值，未计提减值准备具有合理性。公司结合Paslin历史业绩情况、2026年一季度业绩、在手订单以及最新行业发展趋势、下游客户需求等情况，Paslin未来五年的预计利润率及收入增长率具有一定合理性。

【独立董事意见】

我们认为：公司每年均聘请评估机构出具商誉减值测试报告，减值测试过程及结果符合《企业会计准则第8号——资产减值》及会计监管相关规定。虽然美国万丰及Paslin发生业绩亏损，但综合资产减值测试时的宏观环境、在手订单及资产估值等多维度判断，公司2025年度未对商誉计提商誉减值准备具备合理性。且市场存在类似可比案例，公司不存在通过少记商誉减值操纵美国万丰利润，减少交易对手方业绩补偿金额的情况，不存在损害公司及中小股东利益的情形。

问题三、关于主要子公司经营情况。公司境外业务主要通过全资子公司美国万丰开展，境内业务主要通过全资子公司上海派斯林智能工程有限公司（以下简称上海派斯林）及长春万丰智能工程有限公司（以下简称万丰智能）开展。报告期内，公司境外业务毛利率为-13.75%，境内业务毛利率为-64.01%。美国万丰、上海派斯林、万丰智能分别实现营业收入8.32亿元、0.57亿元、0.38亿元，净利润分别亏损1.73亿元、1.02亿元、0.17亿元。此外，前期年报显示，2023年、2024年，公司下属子公司分部间交易收入分别为2.77亿元、2.47亿元，公司本年度未披露分部间交易收入情况。

请公司补充披露：（1）上述子公司近三年期间费用具体构成情况，主要费用的支付对象、关联关系、支付金额及具体内容等，并结合行业情况、经营模式、客户构成等，说明上海派斯林、万丰智能持续亏损的原因；（2）近三年分部间交易收入的具体情况，包括交易背景、交易内容及具体金额、定价依据及合理性、对应的成本费用情况等；（3）结合上海派斯林、万丰智能与美国万丰开展业务的毛利率情况，及与其他客户开展同类业务的毛利率情况、定价依据等，说明上述分部间交易定价是否公允，在美国万丰业绩承诺期内，上海派斯林、万丰智能是否存在通过上述交易或其他形式变相承担美国万丰成本或费用或其他向美国万丰输送利益的情况。请年审会计师就上述问题发表意见，请公司独立董事就问题（3）进行充分核查后说明核查情况并发表意见。

【公司回复】

一、上述子公司近三年期间费用具体构成情况，主要费用的支付对象、关联关系、支付金额及具体内容等，并结合行业情况、经营模式、客户构成等，说明上海派斯林、万丰智能持续亏损的原因。

（一）子公司近三年期间费用具体情况如下：

1.美国万丰期间费用明细

单位：万美元

费用类别	项目	2025年	2024年	2023年	主要支付对象或用途
销售费用	职工薪酬	129.68	147.20	142.84	员工
	差旅费	17.38	14.37	11.70	员工
	其他	19.99	5.42	18.31	广告费、油费等
	小计	167.05	166.98	172.90	
管理费用	职工薪酬	961.47	999.49	866.02	员工
	折旧费	45.47	37.57	29.54	资产折旧
	办公费	24.07	40.97	42.83	办公耗材等
	差旅费	19.82	10.06	28.11	员工
	中介机构费	69.58	73.58	100.45	咨询、审计、律所等
	其他	11.46	27.60	51.50	招聘费、保险费等
	小计	1,121.87	1,189.38	1,118.45	
财务费用	利息费用	204.51	272.32	484.21	借款及租赁利息
	利息收入	-4.35	-11.15	-23.25	存款利息
	其他	54.96	21.84	16.11	手续费、汇兑损益等
	小计	255.11	283.01	477.07	
合计		1,311.69	1,639.37	1,768.42	

备注：因公司主营业务具有非标式、高度定制化生产的特点，公司需要针对具体客户的定制化产线实施针对性的前期技术开发，以适应不同客户的定制化产线的需求，根据境外会计准则，美国万丰未单独列报研发费用科目，计入主营业务成本。

美国万丰期间费用中，除支付给员工的薪酬、差旅等费用报销及折旧费外，其他支付给外部公司的费用主要如下：

单位：万美元

费用类型	项目	支付对象	2025年	2024年	2023年	是否关联方
销售费用	广告费	R. L. Polk	1.34	-	1.17	否
		Detroit Athletic Club	0.66	-	0.56	否
	小计		2.00	-	1.74	
	办公费	SECOND STORY HOLDINGS, LLC DBA GM COMPANY STORE	0.54	-	-	否
		THE BRADLEY COMPANY, INC.	0.42	0.13	0.11	否
	小计		0.96	0.13	0.11	
	汽车费	Carl Batista Fuel/Misc.	0.72	1.14	0.86	否
		State of Michigan	0.04	-	-	否
	小计		0.75	1.14	0.86	
	宣传费	Dream Cruise	6.11	-	4.60	否
		Detroit Red Wings	2.43	-	1.96	否
		Ace Hardware	1.20	0.34	0.84	否
		Carhartt	0.51	-	-	否
		AGC	0.50	-	-	否
	小计		10.75	0.34	7.39	
	合计		14.46	1.61	10.11	
管理费用	办公费	T-Mobile	2.58	2.02	2.01	否
		Various Vendors	10.98	27.65	30.18	
	小计		13.56	29.68	32.19	
	保险费	Hylant	3.71	5.39	8.56	否
	小计		3.71	5.39	8.56	
	广告费	Pine Lake	1.39	2.14	1.91	否
		Detroit Athletic Club	0.61	0.32	0.81	否
	小计		2.00	2.46	2.72	
	审计及咨询费	Malone Bailey	20.84	27.32	19.86	否
		ZEN BUSINESS PROCESS SOLUTIONS	13.23	15.89	16.06	否
		KPMG	8.40	18.66	9.00	否
		VENATOR HOLDINGS, LLC DBA VENTEON HOLDINGS, LLC	6.09	-	-	否
		THE GOLDMAN SACHS GROUP DBA THE AYCO COMPANY LP	4.02	1.08	-	否
	小计		52.58	62.95	44.91	
	律师费	Butzel Long	5.87	9.04	33.44	否
	小计		5.87	9.04	33.44	
	招聘费	STAFF BRIGHT	2.31	-	-	否
		LinkedIn	0.87	2.74	4.49	否
	小计		3.18	2.74	4.49	
	合计		80.91	112.26	126.32	
财务费用	利息费用	Bank of America	192.36	148.09	-	否
		Eastwest Bank	-	72.60	475.57	否
		CROWN EQUIPMENT CORPORATION	1.50	1.72	2.16	否
		EYLINE FINANCIAL GROUP	1.46	1.49	0.26	否
		Toyota Industries Commercial Finance	1.25	0.20	0.09	否
	小计		196.57	224.09	478.08	
	利息收入	BOA Depository Interest	-3.71	-1.60	-	否
		IRS Reimbursement Interest	-0.63	-	-	否
		Money Market	-0.01	-8.79	-6.98	否
	小计		-4.35	-10.39	-6.98	
	手续费及其他	Bank of America	20.59	8.96	-	否
		Metalsa Discount Early Payment	2.49	5.59	-	否
		Comerica	0.84	0.31	6.24	否
	小计		23.92	14.85	6.24	
	合计		216.14	228.56	477.35	
总计			311.51	342.44	613.76	

2.上海派斯林期间费用明细

单位：万元

费用类别	项目	2025年	2024年	2023年	主要支付对象或用途
销售费用	职工薪酬	175.68	178.93	77.47	员工
	业务招待费	17.52	14.51	12.94	员工
	差旅费	10.73	18.18	20.29	员工
	其他	0.69	2.60	2.80	办公费、运输费
	小计	204.63	214.22	113.49	
管理费用	职工薪酬	370.18	555.9	672.45	员工
	租赁费	110.70	141.86	126.15	办公室及办公设备租赁
	折旧费	79.63	81.44	73.07	资产折旧
	业务招待费	12.74	43.01	57.89	员工
	办公费	46.83	131.81	150.5	办公耗材等
	差旅费	14.39	117.79	110.49	员工
	中介机构费	24.06	62.15	54.34	资质认证、审计、咨询服务等
	股份支付	0.00	-210.46	210.46	股权激励股份支付费用
	其他	115.62	76.59	33.94	税保金、诉讼费等
	小计	774.14	1,000.09	1,489.29	
研发费用	职工薪酬	507.94	2,113.21	1,466.57	员工
	软件使用维护服务费	91.56	85.65	9.10	工业软件
	材料费	231.36	91.90	54.99	研发材料
	差旅费	5.34	27.39	27.88	员工
	其他	3.52	2.76	0.83	零星采购
	小计	839.71	2,320.90	1,559.36	
财务费用	利息费用	568.76	465.87	84.90	借款及租赁利息
	利息收入	-4.88	-2.87	-7.99	存款利息
	其他	42.50	-213.56	-542.18	汇兑损益
	小计	606.40	239.43	-465.27	
合计		2,424.88	3,774.64	2,696.87	

上海派斯林期间费用中，除支付给员工的薪酬/差旅/招待费、折旧费、股份支付费用以及汇兑损益等外，其他支付给外部公司的费用明细主要如下：

单位：万元

费用类型	项目	支付对象	2025年	2024年	2023年	是否关联方
管理费用	租赁费	上海旺翼智能科技有限公司	77.92	87.15	70.49	否
		成都城铁青顺企业管理有限公司	32.78	53.86	54.70	否
	小计		110.70	141.01	125.20	
	中介机构费	中兴财光华会计师事务所	18.87	-	-	否
		FUX-PROCESS ING GmbH	-	21.44	-	否
		杭州德凯认证有限公司	-	12.96	-	否
		湖南众东信息科技有限公司	-	9.99	23.97	否
		上海赛标信息技术有限公司	-	4.43	2.36	否
		上海众华沪银税务师事务所有限公司	-	3.77	5.03	否
		中质捷标准技术服务（苏州）有限公司	-	3.07	-	否
		上海佳华知识产权服务有限公司	-	1.83	1.24	否
		上海申亚会计师事务所有限公司	-	-	16.56	否
		驾驶（上海）自动化工程有限公司	-	-	5.19	否
	小计		18.87	57.49	54.35	
	诉讼费	北京天驰君泰律师事务所上海分所	43.37	-	-	否
		上海日盈律师事务所	15.15	-	-	否
	小计		58.52	-	-	
	办公费	上海旺翼智能科技有限公司	31.33	58.57	20.19	否
		上海七圩信息技术有限公司	4.14	-	-	否
		成都城铁青顺企业管理有限公司	3.27	5.56	2.57	
		鞠魄（天津）汽车科技有限公司	1.61	-	-	否
		上海悦依园林绿化有限公司	0.95	-	-	否
		上海嘉言建筑装饰工程有限公司	-	41.39	-	否
		上海大传信息科技有限公司	-	13.66	-	否
		上海市长宁区张青友建材经营部	-	11.61	-	否
		上海潘德装饰工程有限公司	-	7.75	27.30	否
		上海吃奇实业有限公司	-	-	18.42	否
		南京黑鹭电子科技有限公司	-	-	5.00	否
		吉林省钧然科技有限公司	-	-	4.84	否
	小计		41.30	138.54	78.32	
	合计		229.39	337.04	257.86	
研发费用	软件费	上海轩创软件科技有限公司	20.64	27.36	9.10	否
	小计		20.64	27.36	9.10	
	研发材料	上海交通大学	101.04	-	-	否
		上海和制智能科技有限公司	59.10	23.84	-	否
		上海工程技术大学	55.40	27.70	-	否
		上海郎逸电子科技有限公司	7.50	-	-	否
		Traffic Tech International, US, LLC	6.07	-	-	否
		江苏冠宇机械设备制造有限公司	-	15.30	-	否
		上海奥里亚供应链管理有限公司	-	6.14	-	否
		蔻糜（安徽）自动化科技有限公司	-	5.75	-	否
		四川沃捷智能装备有限公司	-	-	47.33	否
	小计		229.11	78.73	47.33	
	合计		249.75	106.09	56.43	
财务费用	利息费用	底斯林数字科技股份有限公司	237.25	-	-	否
		上海银行股份有限公司	160.94	194.26	-	否
		上海浦东发展银行股份有限公司	124.69	-	-	否
		上海农村商业银行股份有限公司	30.49	134.06	65.06	否
		兴业银行股份有限公司	-	116.11	-	否
		上海旺翼智能科技有限公司	10.58	17.57	8.99	否
	小计		572.95	462.00	74.04	
总计			1,062.09	906.13	388.33	

3.万丰智能期间费用明细

单位：万元

费用类别	项目	2025年	2024年	2023年	主要支付对象或用途
销售费用	职工薪酬	97.27	70.89	74.27	员工
	招待费	8.72	10.72	5.72	员工
	差旅费	9.96	19.59	8.41	员工
	其他	0.00	0.41	1.42	零星费用
	小计	115.95	101.61	89.82	
管理费用	职工薪酬	126.28	154.44	160.82	员工
	折旧费	528.50	527.19	488.07	园区资产折旧
	办公费	182.08	217.93	216.46	办公耗材、供暖等
	无形资产摊销	53.67	53.56	50.43	土地摊销
	业务招待费	0.08	0.16	0.48	员工
	差旅费	3.99	19.96	30.98	员工
	股份支付	0.00	-20.15	20.15	股权激励股份支付费用
	其他	50.68	12.16	26.97	诉讼费、残保金等
	小计	945.29	965.25	994.38	
研发费用	职工薪酬	64.09	363.48	0.00	员工
	差旅费	0.00	63.92	0.00	员工
	其他	0.06	1.06	0.00	零星费用
	小计	64.16	428.46	0.00	
财务费用	利息费用	53.77	164.96	196.97	借款利息
	利息收入	-0.14	-0.39	-0.76	存款利息
	其他	12.31	-32.03	11.89	汇兑损益
	小计	66.94	132.55	208.06	
合计		1,191.34	1,627.87	1,292.26	

万丰智能期间费用中，除支付给员工的薪酬/差旅/招待费、折旧费、股份支付费用以及汇兑损益等外，其他支付给外部公司的费用明细主要如下：

单位：万元

费用类型	项目	支付对象	2025年	2024年	2023年	是否关联方
管理费用	供暖费	吉电宏日智慧能源长春）有限公司	148.15	137.72	134.51	否
	电费	国网吉林省电力有限公司	11.79	21.54	27.58	否
	安全生产费	吉林省天安消防安全检测有限公司	5.83	4.26	4.23	否
	养护费	吉林省君辉花卉景观工程有限公司	3.41	13.69	3.90	否
	办公费	中国联合网络通信有限公司长春市分公司	3.34	5.94	-	否
	节电费	吉林省巨拓能源科技有限公司	0.58	0.81	11.73	否
	小计		173.10	183.96	181.95	
	诉讼费	北京天驰君泰律师事务所上海分所	35.51	-	-	否
	合计		208.61	183.96	181.95	
财务费用	利息费用	兴业银行股份有限公司	53.77	164.96	196.97	否
总计			262.38	348.92	378.92	

由以上内容所示，公司各子公司的期间费用均为正常的日常经营支出及固定费用，支付对象与公司及子公司不存在关联关系。

（二）国内业务及子公司亏损的原因

1.行业层面：

从行业周期维度分析，2025年国内整车行业进入存量调整阶段，整车厂商产能过剩矛盾凸显，下游终端客户整体资本开支计划大幅收缩。主机厂往年常态化开展的产线新建、老旧产线自动化技改、产能扩建类项目全面缩减，汽车自动化产线行业整体市场规模同比大幅收缩，行业发展从增量扩张转入存量替代市场。同时，因国内自动化设备厂商较多，产品技术同质化程度较高，供需失衡引发行业无序价格竞争，行业头部设备厂商为巩固市场份额主动下调项目报价，全行业中标项目毛利率普遍承压下行。叠加上游伺服电机、工业机器人、精密型材等上游核心原材料价格维持高位，设备厂商上下游盈利空间持续收窄。公司2022年下半年开始拓展国内汽车自动化产线业务、从业时间相对较晚，行业下行周期下受到的经营冲击显著高于深耕赛道多年的头部同业企业。

公司国内业务主要为汽车焊装制造自动化产线系统集成，可比上市公司中，2025年单独披露类似业务毛利率的情况如下：

单位：万元

公司	产品类型	收入	毛利率（%）
豪森智能	智能化产线与智能装备	147,282.47	5.72
三丰智能	智能焊装生产线	99,517.33	4.59
华昌达	工业机器人集成装备	33,400.09	9.84
埃夫特	系统集成	24,682.50	-15.32
天永智能	焊装智能装备及信息系统集成	5,914.62	5.32

由上表可知，从业较久的可比上市公司同类型业务毛利率也普遍不高，亦存在毛利率为负的情形。

2.经营模式层面：

公司布局国内工业自动化业务起步较晚，市场开拓初期品牌影响力较弱，尚未构建差异化技术壁垒与品牌溢价能力。为快速切入整车厂商供应链体系，公司大部分项目采用与其他供应商分包合作的模式。在行业激烈竞争背景下，公司策略性以一定价格优势开拓新客户及获取项目订单，前期投标报价仅能够覆盖直接材料成本，人工利润留存空间极小，项目本身毛利偏薄。

随着近年国内汽车行业竞争持续加剧，公司国内在手存量项目普遍存在客户技术方案迭代、车型临时改款导致项目工程变更，单个项目平均实施周期拉长，延期周期多集中在6至12个月。工期延期进一步形成三类增量成本：一是现场派驻的安装、调试人员薪酬、差旅及场地运维等人工成本超预算；二是产线改造材料损耗成本增加；三是项目管理、人员固定薪酬、厂房办公折旧等刚性固定成本，无法通过新增订单分摊，导致整体项目毛利转负。

基于国内汽车自动化制造产线行业竞争加剧的市场情况，2025年公司管理层战略性收缩低毛利、长账期、高变更风险的项目订单，导致国内业务收入大幅下滑。人员配置、产能调配调整存在滞后性，持续产生固定运营成本，导致亏损进一步扩大。

3.客户构成层面

公司国内业务主要终端客户为一汽、理想、北汽、金杯等国内主流汽车品牌，但受限于国内业务发展时间短、供应链准入资质积累不足，难以直接参与整车厂一级供应商招投标、承接产线总包项目，大部分项目仅能以二级分包商身份开展业务，合作层级先天处于弱势。一是项目定价议价权受控于上游总包方，公司承接的分包项目初始毛利被提前压缩至个位数，本身盈利空间有限；二是合同条款谈判话语权较弱，项目工程变更、工期延期、现场整改的附加成本，公司无法直接向总包方及终端主机厂客户谈判转嫁；三是款项回款需经过总包方中转结算，相较于一级供应商回款周期额外增加3至6个月，资金占用成本持续走高。

在国际业务协同方面，2025年受北美汽车产业政策变化等因素影响，公司境外业务收入显著下滑，其向国内下发的分包订单规模同步缩减，进一步造成国内业务收入下滑。

综上，公司境内外三家子公司的各项期间费用均系日常经营开展所需、真实合理发生，相关款项支付对象与公司及子公司不存在关联关系，子公司之间不存在代垫费用的情形。公司国内业务及国内子公司持续亏损主要系国内业务布局时间较短、行业议价能力偏弱导致项目毛利较低，叠加市场竞争加剧导致公司主动收缩低效订单、业务规模收缩未达盈亏平衡点，固定运营支出无法随收入同步摊薄等多重因素共同所致，符合客观市场和自身经营实际，具备合理性。

二、近三年分部间交易收入的具体情况，包括交易背景、交易内容及具体金额、定价依据及合理性、对应的成本费用情况等。

（一）交易背景

公司原主营业务为房地产开发与物业管理，2021年通过重组收购美国万丰间接持有美国Paslin公司100%股权。公司本次资产收购的初衷及战略目标为：（1）实现主营业务从房地产行业向工业自动化、智能制造的转型升级；（2）实现Paslin技术、品牌、市场资源在国内转化、产业落地；（3）搭建全球化智能制造产业布局，完善境内外业务系统。收购完成后，公司围绕前述战略规划持续推进各项战略落地工作：

1.引进Paslin的技术、品牌及项目资源培育国内团队，快速带动和促进国内业务发展。

公司重组收购Paslin后自2022年下半年从“零起步”布局发展国内智能制造业务。在国内团队的建设前期和发展阶段，新团队项目经验少、技术能力偏弱，行业客户认可度较低，尚未形成有效的市场开拓能力和稳定的业务来源。而Paslin在北美市场深耕80余年，客户关系稳定、项目来源丰富、技术体系成熟，相关资源可直接在国内引进、转化，能够大幅缩短国内业务发展的周期，降低重复的成本投入。公司主要通过两种业务模式赋能国内产业发展：

（1）将Paslin承接的国际工业自动化项目向国内子公司分包，由国内团队进行项目工程方案设计、零部件采购及生产配套等工作，依托海外项目输入提升国内团队能力和业务水平，并在项目实施中搭建国内供应链体系；

（2）由Paslin向国内团队提供成套的工业自动化技术体系、作业规范、执行标准、方案设计、工程仿真、机器人编程控制等维度的技术资料，提供技术服务、现场履约指导及项目培训，将成熟的技术方案和体系直接在国内复用、吸收，减少重复性投入、缩减项目实施周期，快速提升国内团队技术实力。

通过近年持续的项目输入、培育和技术赋能，公司国内业务团队的技术水平、项目能力和市场开拓能力得到快速提升，本土供应链体系建设不断完善，市场业务规模及客户群体逐步扩大，已直接或间接服务于一汽、奥迪、比亚迪、北汽、吉利、理想、零跑、赛力斯、上汽、沃尔沃、长安、江淮、金杯等数十家汽车主机厂。

此外，国内团队通过积累的国际化项目经验和成熟的技术方案体系，实现了欧洲市场的准入，并成功开拓了欧洲市场订单，进一步推动公司全球化业务布局。

2.实施全球化供应链布局及业务协同，实现资源价值最大化。

随着国内团队能力提升和本土供应链体系逐步完善形成配套能力，公司以提升整体盈利能力为经营导向，持续发挥全球化产业布局优势实施业务协同，以公司整体力量参与国际化竞争。

近年国内汽车制造自动化市场竞争激烈，国内同类项目毛利率承压。公司根据境内外市场竞争情况，通过综合对比海内外产能、综合成本、客户适配偏好等因素，持续落地全球化运营模式：由Paslin承接海外高毛利优质项目，分包给国内子公司进行配套，充分利用北美团队的市场优势，和国内团队的生产效率、供应链优势，既提升Paslin项目交付效率、又提升国内子公司盈利能力。

在国内业务实施方面，公司在项目投标前期，结合客户需求、项目落地区域、属地供应链配套、客户准入资质要求等实际条件，择优选择下属子公司作为签约主体获取项目订单。在项目执行阶段，根据两家子公司的工程人员储备及产能等实际情况，对部分项目在内部进行分包实施，实现各子公司资源的合理与高效利用，有效提升项目整体实施推进效率与交付履约能力。

综上，公司子公司之间开展的交易系战略收购落地的正常业务安排，以及对各地产业资源的合理利用，通过境内平台搭建+跨境业务合作，实现海外技术引进、本地供应链搭建、全球市场开拓的战略目标，具有商业合理性和实施必要性。

（二）具体交易内容及具体金额、定价依据及合理性、对应的成本费用情况

公司2023-2025年分部间交易明细表如下：

单位：万元

年度	销售方	采购方	项目名称	交易内容	交易金额	对应成本	毛利率	项目整体毛利率
2022年	上海派斯林	美国万丰	***前后板梁自动化焊接线	汽车自动化产线方案设计、生产及安装	12,975.43	10,312.47	20.52%	27.17%
	上海派斯林	美国万丰	***前副车架设计	汽车自动化产线方案设计	9.72	8.75	9.98%	5.58%
	上海派斯林	美国万丰	***纵梁及轮罩设计	汽车自动化产线方案设计	0.39	0.35	9.68%	28.15%
	上海派斯林	美国万丰	***车身包装	汽车自动化产线方案设计、