证券代码：688237　　证券简称：超卓航科　　公告编号：2026-026

湖北超卓航空科技集团股份有限公司关于2025年度报告问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

湖北超卓航空科技集团股份有限公司（以下简称“公司”或“超卓航科”）于2026年5月22日收到上海证券交易所下发的《关于湖北超卓航空科技股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2026】0207号）（以下简称“《问询函》”），根据《问询函》的要求，公司会同相关中介机构就《问询函》中所提问题逐项进行了认真核查落实，现将相关问题回复如下：

本《问询函》回复内容中，除非文义另有所指，下列词语具有如下含义：

常用词语释义		
公司、超卓航科、上市公司	指	湖北超卓航空科技集团股份有限公司
成都鹏华	指	成都鹏华科技有限公司，本公司全资子公司
道然新能源	指	道然新能源汽车零部件（张家港）有限公司，本公司全资子公司
襄阳嘉德	指	襄阳嘉德机械有限公司，本公司全资子公司
奈文摩尔	指	奈文摩尔洛阳科技有限公司，本公司全资子公司
上海齐翼	指	上海超卓齐翼材料科技有限公司，本公司全资子公司
中国航空工业集团	指	中国航空工业集团有限公司
增材制造	指	增材制造（Additive Manufacturing，AM），融合了计算机辅助设计、材料加工与成型技术，以数字模型文件为基础，通过软件与数控系统将专用的金属材料、非金属材料以及医用生物材料，按照挤压、烧结、熔融、光固化、喷射等方式逐层堆积，制造出实体物品的制造技术。
冷喷涂、冷喷涂技术、冷喷涂固态增材制造技术	指	冷喷涂固态增材制造技术是一种固相沉积技术，主要依赖于喷涂过程中的动能使粒子产生变形来实现沉积，因此也被称为冷气体动力喷涂。冷喷涂技术是相对于热喷涂技术而言，在喷涂时，喷涂粒子以高速（500～1000m/s）撞击基体表面，其过程是高压气体经过一定低温预热（一般低于600℃）通过缩放喷管产生超音速气体射流，将喷涂粒子从轴向送入气体射流中加速，粒子以固定的形式撞击基体形成涂层。这整个过程中粒子没有熔化，保持固体状态。
机载设备	指	为完成飞行任务以及为保证飞行员与乘员安全、舒适而安置在飞机上的具有独立功能的一系列装置的总称，主要分为机载电子设备和机载机械设备。

本《问询函》中若出现总数与分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因所致。

一、关于经营业绩。

年报显示，公司 2025 年实现营业收入 3.89 亿元，同比下滑3.66%；扣除非经常性损益后归母净利润（ 以下简称扣非后净利润）629.41 万元，同比下滑32.55%。公司 自 2022 年上市以来，扣非后净利润、毛利率均持续下滑，其中扣非后净利润2023年下降 53.29%，2024 年下降 51.65%，2025 年下降32.55%。同时，公司存在服务价格需要审定的情况，对尚未完成审价的产品，公司按产品暂定价确认收入和应收账款，待审价完成后按价差调整当期收入，报告期内，公司未发生因审定价调整而对公司收入进行调整的情形。 请公司：1.结合市场竞争、公司经营及同行业可比公司情况，分析业绩持续下滑的原因及合理性，与行业趋势是否匹配；2.结合公司产品、下游客户等，说明各产品类别近三年营业收入、毛利率变动合理性；3.对于按暂定价格确认收入的，说明期末累计应审价未审价收入金额、预计完成审价时间，请公司充分提示相关风险；4.说明暂定价格的确定依据，结合合同条款约定、相关控制权转移时点、款项支付安排等，说明是否符合收入确认条件，结合近三年暂定价与审定价格的差异情况，说明相关收入确认是否审慎、准确。请年审会计师发表意见。

（一）公司回复

1.结合市场竞争、公司经营及同行业可比公司情况，分析业绩持续下滑的原因及合理性，与行业趋势是否匹配

（1）公司主营产品市场竞争情况

公司是国内少数掌握冷喷涂固态增材制造技术并产业化运用在航空器维修再制造领域的企业之一，目前主要从事定制化增材制造和机载设备维修业务。

定制化增材制造：公司凭借丰富的行业经验和卓越的技术团队，通过多年技术攻关，率先实现了低压冷喷涂固态增材制造技术成果的突破。2017 年，针对航空装备承力结构件疲劳裂纹的修复参数要求，公司在低压冷喷涂固态增材制造技术基础上，自主研发了高强韧合金高压冷喷涂固态增材制造技术。公司凭借冷喷涂技术在增材强度、喷涂质量稳定性、喷涂体疲劳性能、喷涂体疲劳性能的综合优势，在国内多家科研机构和高等院校中脱颖而出，赢得中央某委某型飞机延寿重大课题项目，正式打开冷喷涂制造市场的大门，奠定了公司冷喷涂固态增材制造技术在行业应用中的先发优势和领先地位。目前公司是中国某甲方下属A、B、C 基地级大修厂多型飞机起落架大梁疲劳裂纹修复再制造的唯一供应商，行业地位突出。

机载设备维修：在特殊航空机载设备维修领域，公司自 2010 年开始取得行业资质，长期服务于某甲方下属大修厂等。在民用航空机载设备维修领域，OEM 厂商依照厂维修服务的技术优势作为国内机载设备维修领域的主要参与者，第三方维修企业依靠市场灵敏度高、机制灵活、性价比高等特点，已形成了一定的规模和影响力，是我国机载设备维修领域中最为活跃的市场参与者。由于机载设备种类众多，业务相对分散，目前国内机载设备维修领域市场竞争充分，但是公司已成长为国内航空机载设备维修领域综合实力较强的第三方维修企业，相关维修资质齐全。截至目前，公司已具备三千余个项目、一万五千余个件号的机载设备的维修能力。

（2）公司近三年经营业绩情况

公司近三年核心经营数据如下：

单位：万元

年度	营业收入		扣非净利润		平均毛利率	
	金额	同比变动比例	金额	同比变动比例	数值	增减变动
2025 年度	38,881.88	-3.66%	629.41	-32.55%	21.95%	-2.68
2024 年度	40,358.03	49.38%	933.21	-51.65%	24.63%	-7.89
2023 年度	27,016.43（注）	93.38%	1,930.12	-53.29%	32.52%	-21.47

注：公司于2023年12月将成都鹏华纳入合并报表范围，公司2023年度仅包含成都鹏华12月的经营业绩数据。

如上表所示，公司近三年营业收入、扣非净利润、综合毛利率呈现阶段性波动及持续下滑态势，主要系内部业务结构调整、外部行业承压叠加所致，具体如下：

1）战略布局带来业务结构调整。公司上市后出于产业链协同拓展、丰富民用业务布局的目的，陆续实施多起并购并将相关主体纳入合并报表，公司原有核心维修业务依托冷喷涂固态增材制造等技术与资质壁垒，维持较高毛利率水平，而并购得来的精密机加、新能源汽车零部件制造业务处于快速导入期，产品结构尚处于新规量产爬坡阶段，规模效应尚未释放，导致公司整体毛利率与行业均值的差异均存在合理商业逻辑；公司工业母机及其零部件制造业务近三年的毛利率略高于同行业水平，同时与同行业公司相比毛利率波动趋势一致；新能源汽车零部件制造类业务主要归属全资子公司道然新能源和上海齐翼，该板块业务固定资产折旧、厂房运营、固定人工等刚性成本分摊压力较大，原材料采购体量较小；同时下游客户议价能力较强，生产及管控成本高于行业头部企业，因此现阶段板块毛利率整体低于行业平均水平。但道然新能源近三年营业收入持续扩容，规模效应逐步释放，板块毛利率已呈现稳步改善态势，后续随着业务规模进一步扩大，成本分摊压力有望持续缓解，毛利率将逐步向行业平均水平靠拢。

3）扣非净利润变动与同行业可比公司的对比情况

单位：万元

可比公司	2025年度		2024年度		2023年度	
	扣非净利润	同比变动比例	扣非净利润	同比变动比例	扣非净利润	同比变动比例
铂力特	14,960.83	319.37%	3,567.43	-51.98%	7,428.80	149.68%
华曙高科	5,742.93	4.75%	5,482.51	-53.58%	11,810.73	30.00%
爱乐达	4,766.86	-170.73%	-6,739.83	-208.42%	6,216.46	-69.53%
迈信林	792.86	-74.07%	3,057.49	192.51%	1,045.26	-69.44%
海特高新	-56,502.43	-1465.90%	4,136.66	304.26%	1,023.26	-73.19%
安达维尔	-797.67	-212.44%	709.38	-93.75%	11,343.29	-327.69%
博亚精工	6,527.34	65.00%	3,956.06	-29.69%	5,626.54	9.70%
华辰装备	3,182.76	74.49%	1,824.05	-81.03%	9,616.50	351.44%
泰尔股份	-10,543.38	211.32%	-3,386.66	-53.35%	-7,259.13	16.74%
鑫铂股份	-20,860.75	-247.82%	14,111.87	-48.55%	27,427.58	72.78%
亚太科技	31,081.33	-29.81%	44,282.26	-17.67%	53,788.05	29.47%
平均值	-1,968.12	-130.49%	6,454.66	-44.56%	11,642.49	10.91%
超卓航科	629.41	-32.55%	933.21	-51.65%	1,930.12	-53.29%

公司扣非净利润连续三年呈下滑走势，结合业务板块选取多家长期从事航空航天零部件及零部件及维修制造、机载设备维修、工业母机及精密零部件、新能源汽车零部件的企业作为可比对象，从同行业公司变动比例平均值来看，公司与同行业可比公司整体下滑趋势基本一致。

航空航天零部件及增材制造板块，铂力特、华曙高科、爱乐达近三年扣非净利润整体波动下行，与公司核心主业盈利变动方向相符；机载设备维修板块，海特高新、安达维尔扣非净利润大幅波动并出现明显下滑，行业盈利承压特征显著；工业母机及精密零部件板块，泰尔股份扣非净利润持续下滑；新能源汽车零部件板块，鑫铂股份、亚太科技报告期内扣非净利润持续下滑，板块整体盈利空间持续收窄。

综上，公司业绩持续下滑，是下游各细分行业景气度下行、市场竞争加剧的外部环境，叠加公司业务结构调整、新增业务盈利水平偏低、新兴民用领域业务尚处于市场开拓阶段、研发投入增加以及募投项目落地导致理财收益减少等内部因素共同作用的结果，属于行业阶段性共性现象。

2.结合公司产品、下游客户等，说明各产品类别近三年营业收入、毛利率变动合理性

（1）近三年主营业务收入分产品情况

单位：万元

产品类别	2025年度		2024年度		2023年度	
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例
航空航天零部件及耗材增材制造	11,401.78	-28.06%	15,849.03	75.96%	9,007.28	25.03%
机载设备维修	6,553.33	17.19	4,556.24	11.55	4,000.17	15.07
工业母机及其零部件制造	8,984.75	23.56	9,116.21	23.11	7,184.52	27.07
新能源汽车零部件制造	11,190.65	29.35	9,931.19	25.17	6,353.31	23.93
合计	38,130.51	100.00	39,452.66	100.00	26,545.28	100.00

公司主营业务类别根据业务板块划分，各业务板块毛利率水平存在差异，不同板块收入占比发生变动，带动了整体收入结构的变化，进而对综合毛利率形成较大的影响。

从各板块客户采购结构来看，报告期内高毛利的航空航天零部件业务占比在2025年度逐步稀释，而低毛利的新能源汽车零部件业务收入规模及客户采购占比逐年提升。一方面，三大高毛利主业自身毛利率受行业影响逐步下行；另一方面，低毛利业务收入权重持续提升，双重因素叠加持续拉低公司整体综合毛利率。

综上所述，公司各产品收入、毛利率变动，与行业周期、业务并购整合、客户结构调整、产能规模及成本管控情况匹配，符合公司及行业的真实情况，具备合理性。

3.对于按暂定价格确认收入的，说明期末累计应审价未审价收入金额、预计完成审价时间，请公司充分提示相关风险

（1）期末累计应审价未审价收入情况

公司客户包括其期末甘方单位及其下属飞机大修厂、某集团下属单位等。根据我国现行的某产品定价相关规定，公司为某甲方提供服务的价格须由其审定。在甲方审价之前，公司收入确认按暂定价确认收入。2016–2025年度，已经按照暂定价确认收入的，期末累计应审价收入金额22,095.97万元，截止 2025 年 12 月 31 日，公司不涉及已完成军方审价的情况。自承接上述业务以来，暂未出现最终审定价格低于前期暂定价，需要调减收入的情形，且该类业务按照合同约定正常回款。

某产品的最终审价工作由甲方及有权审价单位统筹安排、统一推进，审价启动时点、审核节奏、最终批复时间均由对方主导，公司无法自主把控及精准预判。结合当前实际情况，暂无法预估具体的审价完成时间。公司将持续配合客户及审价单位的各项资料报送、沟通对接工作，待对方明确工作安排后第一时间推进后续流程。

（2）暂定价格与审定价格差异导致收入及业绩波动的风险

对于已审价产品，在符合收入确认条件时，公司按照审定价确认销售收入和应收账款，同时结转成本；对于尚未完成审价的产品，在符合收入确认条件时，公司按照该产品暂定价确认收入和应收账款，同时结转成本，待审价完成后与甲方单位按价差调整当期收入。

近三年公司尚未发生因审定价调整而对公司收入进行调整的情形，但甲方审价频率、最终审定价格均存在不确定性，上述价差调整并非均匀发生于每一年，且最终审定价格也存在低于暂定价的可能性。如果未来公司该类业务审定价大幅向下调整，将使得公司盈利水平受到重大不利影响，敬请广大投资者关注上述风险。

4.说明暂定价格的确定依据，结合合同条款约定、相关控制权转移时点、款项支付安排等，说明是否符合收入确认条件，结合近三年暂定价与审定价格的差异情况，说明相关收入确认是否审慎、准确。

（1）暂定价格的确定依据

某业务暂定价为购销双方基于交易时点可获取的全部信息，经双方充分谈判确认的协议价格，定价依据、参考因素及形成流程具备公允性，具体如下：

1）暂定价报价的依据。因某产品具备技术专业性、定价管理保密性特征，公司无法全程参与甲方价格确定内部流程，仅在涉及自身产品报价工作时配合甲方开展相关工作。公司向客户提供产品报价时，主要以产品料、工、费生产成本为基础，叠加合理分摊的期间费用并预留适度毛利空间形成基准报价；在此基础上，综合参考甲方预算额度、目标报价及研制投入、订货批量、工艺复杂度、技术迭代等要素，统筹调整后确定最终报价。由公司向甲方提供产品报价后，双方协商确定的合同价格即为暂定价格。

2）甲方审核暂定价参考因素。甲方审核公司报价、确定暂定价时，主要参考同类型性能可比产品的历史审定价格、双方历史公允交易价格，同时结合甲方年度预算、目标暂控价格等多重因素综合核定。

3）具体暂定价执行流程。项目启动前，甲方专项通知公司开展产品定价工作，公司按要求报送采购合同、发票、成本单据等全套报价支撑资料；现场报价阶段，公司如实回复报价审核小组的问询及核查问题；现场报价审核流程结束后，由甲方内部完成暂定价格批复流程；待甲方正式批复后，客户与公司签订合同。

（2）结合合同条款、控制权转移、款项支付安排等判断是否符合收入确认条件

公司严格按照《企业会计准则第14号——收入》规定，以客户取得商品控制权为核心判断依据，结合销售合同约定、交付验收节点、款项支付安排，对未审价暂定价业务进行收入确认，满足收入确认全部条件，具体说明如下：

1）合同条款约定安排取得收入确认。报告期内公司与甲方签署的含暂定价格结算条款的销售合同均具备完整法律效力，合同明确约定产品规格、交付标准、验收要求、暂定结算价格、价差调整机制及收款权利条款。合同约定，产品暂定价为双方交易的阶段性有效对价，待甲方正式审价批复后，双方按实际销售数量、暂定价与审定价格的差额多退少补，定价调整机制清晰、权责明确，为收入确认提供了合法的依据。

2）控制权转移时点清晰、依据充分。公司收入确认时点严格遵循合同约定及相关要求，在产品生产完成、交付至客户指定地点，经客户现场验收合格、出具验收单据后，确认控制权完整转移。该时点下，公司已完成全部履约义务，产品的使用权、收益权、处置权已全部转移至客户，公司不再保留与产品相关的风险和报酬，客户可自主主导产品的使用与处置，完全满足商品控制权转移的准则判定标准。

3）款项支付安排保障经济利益很可能流入。公司与甲方的合同付款安排稳定、合规，回款具备充分保障。某产品合同普遍约定，产品交付验收合格后，客户按合同节点办理结算付款，预留少量质保金待质保期满后无息结清，付款流程规范、支付条款清晰。甲方为财政预算拨款单位，信用等级极高、履约能力稳定，报告期内某产品业务无坏账、逾期回款情形。基于上述付款安排及客户资质，公司判断暂定价对应的应收款项经济利益很可能流入企业，完全满足收入确认的核心条件。

综上，在甲方正式审价批复前，公司以暂定价确认收入，是基于有效合同、控制权完整转移、经济利益可流入的合理判断，符合企业会计准则及合同约定。针对暂定价形成的可变对价，公司结合交易时点全部可获取信息进行了最佳估计，截至报告期末，未获取同类产品暂定价存在重大金额转回的有效信息，因此判断可变对价确认金额极可能不会发生重大转回，收入确认谨慎合理。后续甲方审价完成后，公司将价差调整金额计入当期损益，该调整属于会计估计变更，采用未来适用法处理，不追溯调整前期报表，会计处理合规准确。

（3）近三年暂定价与审定价格差异情况

2016年度至2025年度期间，公司未发生暂定价与甲方最终审定价格差异导致收入调整的情形，主要是因为公司与甲方协商确定的暂定价是参照甲方审价模式所确定，定价过程较为审慎。

近三年同行业公司审价调整情况如下所示：

公司名称	审价调整情况
安达维尔（300719.SZ）	①2022 年：审价调减营收 4,362.08 万元，占当年营收10.57%； ②2023年：审价调减营收2,098.83万元，占当年营收2.26%； ③2024年：审价调减营收209.12万元，占当年营收0.3%。

对标同行业同类型上市公司披露数据，仅安达维尔披露过产品审价调整事项，营收调整占比已为0.3%–10.57%，行业整体不存在审定价大幅低于暂定价的情况。加之公司暂定价确认工作审慎规范，未完成审价产品最终价格大幅下调的可能性较小。

结合上述定价依据、合同履约情况，款项支付安排及近三年暂定价与审定价格的差异情况，公司暂定价收入确认具备审慎性与准确性：一是暂定价为交易双方基于当期全部信息公允谈判确定，是可变对价的最佳估计数；二是收入确认时点严格匹配控制权转移节点，符合收入准则要求；三是甲方付款保障充足，经济利益流入无重大不确定性；四是近三年公司不存在暂定价与审定价格偏差和调整的情况，充分验证了公司暂定价估计的精准性、稳定性。

（二）年审会计师意见

1.会计师执行的核查程序

（1）了解与收入确认相关的关键内部控制制度，评价内部控制制度的设计，确定其是否得到执行，并测试相关控制执行的有效性；

（2）检查主要销售合同、订单，了解主要合同、订单条款，了解和评估收入确认政策是否符合企业会计准则规定，并确定其是否一贯执行；

（3）抽样对主要客户的销售额及期末应收账款余额进行函证，检查销售回款及期后收款情况，核查销售收入的真实性；

（4）抽样执行细节测试，检查相关收入确认资料，销售合同、销售订单、销售出库单、客户签收单、物流记录及验收单等资料与销售明细账记录核对相符；

（5）检查各产品类别收入、成本、毛利率明细，结合业务、产品及客户结构等因素，分析变动合理性；

（6）对资产负债表日前后销售的营业收入实施截止测试，评价营业收入是否在恰当期间确认；

（7）复核近三年营业收入、扣非净利润、毛利率变动情况，分析变动原因及合理性，是否与同行业可比公司变动趋势及行业变动趋势匹配；

（8）检查应审价业务合同及验收单据等，核查暂定价确定依据，控制权转移时点，付款安排及近三年价差调整情况；

（9）检查暂定价产品业务销售合同、验收凭证、回款记录等，评价暂定价收入确认是否符合《企业会计准则第14号–收入》的规定。

2.核查结论

（1）公司业绩持续下滑主要受行业景气度下行、市场竞争加剧、业务结构调整及新业务尚处于拓展期等因素影响，变动符合企业的实际经营情况，与行业趋势基本匹配。

（2）结合公司各产品及客户分析，公司近三年收入、毛利率变动与业务拓展、并购合并、客户结构变化等相关，变动具有合理性。

（3）结合公司价值观、合同履约情况，款项支付安排及近三年暂定价与审定价格的差异情况，公司暂定价收入确认具备审慎性与准确性，公司以暂定价确认收入依据合理，符合收入确认条件及《企业会计准则》相关规定。

二、关于商誉减值。

年报显示，公司对于2023 年 11 月收购成都鹏华科技有限公司（ 以下简称成都鹏华），本次收购形成0.84 亿元商誉并设置业绩承诺，成都鹏华 2024 年至2025 年业绩承诺完成率分别为108.87%、101.28%，2025 年未计提商誉减值。同时，公司新能源汽车零部件制造2023 年至 2025 年实现营业收入分别为0.64 亿元、0.99亿元、1.12 亿元，但毛利率持续为负，公司对相关子公司道然新能源汽车零部件（ 张家港）有限公司（ 以下简称道然新能源）2025 年未计提商誉减值。

请公司补充披露：1.重要子公司收购及业绩承诺背景、公司对其管理考核模式，报股东目前对应子公司的影响和作用，各子公司具体业务内容及模式、收入确认方法和依据，以及主要客户供应商名称、是否为关联方、交易产品及金额，并说明主要客户供应商变化情况；2.成都鹏华近两年应收账款及坏账准备计提情况，包括各期末应收账款及坏账准备计提金额、比例，结合成都鹏华业绩承诺完成情况，说明其商誉减值测试的过程与方法，关键参数的选取依据及合理性（如预测期增长率、稳定期增长率、利润率等），报告期内未计提减值的原因及合理性。请年审会计师发表意见。

（一）公司回复

1.重要子公司收购及业绩承诺背景、公司对其管理考核模式，报股东目前对应子公司的影响和作用，各子公司具体业务内容及模式、收入确认方法和依据，以及主要客户供应商名称、是否为关联方、交易产品及金额，并说明主要客户供应商变化情况；

（1）成都鹏华

1）收购及业绩承诺背景

①收购背景及必要性

公司深耕冷喷涂增材制造技术研发与产业化应用，业务覆盖航空机体结构再制造、航空及装备零部件制造维修等领域。为落实公司整体战略布局，快速切入西南地区航空主机厂、核工业产业链供应链体系，补齐精密零部件加工、航空工装模具、核工业专用设备制造业务板块，丰富产品矩阵，拓展优质客户群体，公司以自有及自筹资金收购成都鹏华科技有限公司（以下简称“标的公司”）100% 股权。

标的公司是中国航空工业集团下属主机厂（以下简称“A 主机厂”）及中国核工业集团有限公司（以下简称“中核集团”）的重要供应商，具备航空航天 AS9100 体系、质量管理体系、生产制造各项资质证书，深耕飞机及核工业精密零部件、复合材料模具研发制造多年，拥有成熟技术工艺、稳定客户资源与丰富的行业经验。若公司自主新设主体、申请资质、完成供应商认证及订单导入，通常需 3–4 年周期，本次收购可抢抓航空产业十四五需求放量窗口期，快速完成产业卡位，同时标的公司精密加工业务与公司冷喷涂增材制造技术高度协同，可实现技术互补、客户共享、业务联动，进一步巩固公司行业竞争力与护城河。

本次交易采用收益法评估作为定价依据，评估增值主要源于标的公司稀缺资质、核心技术专利、稳定下游客户渠道、成熟管理及核心技术团队、未来持续盈利成长性等账面未体现的无形价值，交易定价结合评估结果、经营现状及行业前景协商确定，具备商业合理性。

②业绩承诺设置背景及原因

本次收购为非同一控制下企业合并，交易估值存在较高溢价，合并报表将形成大额商誉，存在未来业绩不及预期、商誉减值的风险。同时，为锁定原股东经营责任，绑定原股东与上市公司及中小股东利益，对冲高估值收购风险，保障标的公司收购后经营稳定性与业绩可实现性，交易约定由原主要股东对标的公司 2023 年 12 月至 2026 年未扣非净利润作出业绩承诺，并设置业绩补偿、股权回购、分期支付股权转让款等约束机制。

通过业绩承诺及补偿安排，一方面使得原股东维持标的公司经营稳定、核心团队稳定及业务有序衔接；另一方面以业绩完成情况作为剩余股权转让款支付、补偿抵扣、股权回购的触发条件，有效保障上市公司投资权益，防范估值溢价及整合经营风险。

2）公司对其管理考核模式

收购完成后，公司采取战略管控及保持标的原有经营团队稳定的管理模式：

治理管控：标的公司董事会设 5 名董事，上市公司委派 3 名、原股东各委派 1 名，上市公司拥有董事会多数席位；上市公司任命标的公司原股东陈玉担任标的公司董事长兼总经理职务，日常经营由标的公司现有管理层决策，重大事项由标的公司的股东审批决议。

人员派驻管控：上市公司向标的公司派驻会计、财务总监及常务副总经理，统筹财务核算、内控管理及技术协同；标的公司总经理及原有高管、核心技术人员保持稳定任职，未经上市公司书面同意，不得随意任免部门负责人及核心岗位人员。

财务与经营考核：标的公司纳入上市公司统一财务、内控及预算管理体系，实行年度专项审计；公司以业绩承诺约定的扣非净利润为核心年度考核指标，逐年审计核定业绩完成情况，按协议约定执行业绩补偿、股权转让款支付及股权回购触发机制，实现经营业绩与履约责任的动态考核。

3）原股东对成都鹏华的影响和作用

本次收购完成后，原股东已全额出让成都鹏华股权，不再享有股东权益，但基于董事会席位保留、核心管理任职、业绩承诺责任、行业资源与技术经验，仍对成都鹏华经营发展发挥重要且正向作用，同时上市公司通过董事会多数席位、财务人员派驻、重大事项审批、人事变动管控，连约责任及回购条款等机制规避原股东不当干预风险，实现发挥原股东优势及上市公司有效管控的平衡。

4）成都鹏华的具体业务内容及模式

成都鹏华主要从事航空及相关装备领域的精密零部件加工和航空工装模具加工以及核工业专用设备制造业务。其中，零件加工业务主要根据客户提供的图纸、技术规范、订单或合同要求，对航空零部件及其他精密机械零件进行机械加工、检验及交付；工装业务主要系为客户提供生产过程中所需的模具、夹具、工装等加工服务。

成都鹏华采用以销定产的经营模式，围绕成都鹏华根据客户订单、技术要求及交付计划组织生产。业务流程通常包括：客户下达订单或签订合同、成都鹏华进行技术和工艺评审，采购原材料或安排外协加工、组织生产加工、质量检验、交付客户，客户验收确认、开票及回款。对于部分工序，成都鹏华根据产能安排、特殊工艺要求或成本效率因素，将部分加工环节委托外部供应商完成；供应商主要包括委外加工供应商和原材料供应商。

5）收入确认方法和依据

成都鹏华的收入确认政策为产品和服务已提供和完成并且按照合同约定经客户验收后，确认收入。成都鹏华相关业务通常属于在某一时点履行的履约义务。成都鹏华按照合同或订单约定完成产品加工并交付客户，客户完成验收并出具验收单，表明客户已取得相关产品或服务的控制权，成都鹏华据此确认收入。

6）主要客户名称、是否为关联方、交易产品及金额，并说明主要客户变化情况

主要客户变化情况：

单位：万元

公司名称	交易内容	2025年度		2024年度		变动率	是否为关联方
		交易金额	占比	交易金额	占比		
A 主机厂	工装、零件	8,256.08	90.06%	10,663.64	94.38%	-22.08%	是注

注：截至2025年度末，航证科创投资有限公司持有公司4%股份（航证科创在减持至5%以下后的未来12个月内(2025.8.8–2026.8.7)仍为公司关联方），航证科创投资有限公司是中国航空工业集团下属的间接控股子公司。因此，出于谨慎性考虑，公司将属于中国航空工业集团下属单位比照关联方披露列示。A 主机厂系中国航空工业集团下属单位，比照关联方披露。

公司于2023年11月完成对成都鹏华的收购，自收购至今成都鹏华的客户A 主机厂的业务综合毛利率分别为34%、34%、33%，收购前后成都鹏华毛利率未出现异常波动，2023年以来，A 主机厂业务毛利率持续稳定在33%–34%区间，未明显偏离同行业同类业务的常规毛利率区间及波动特征，盈利水平具备合理性。

2024年和2025年，成都鹏华的第一客户均为A 主机厂，公司主要客户体系整体保持稳定，核心客户合作稳固。2025年成都鹏华对A 主机厂集团收入较2024年有所下降，主要系A 主机厂当期订单下达、产品交付及验收结算节奏变化所致。在夯实核心客户基本盘的同时，成都鹏华持续推进多客户、多领域业务布局，并在配套零部件、工装制造、专用设备配套件、非标金属结构件及承载类配套产品等领域实现收入。2025年，成都鹏华非A 主机厂客户收入较2024年实现增长，市场拓展成效显著，客户结构化收入得到阶段性进展。

7）2025年度主要供应商名称、是否为关联方、交易产品及金额，并说明主要供应商变化情况

单位：万元

供应商	是否为关联方	交易产品	不含税金额（采购金额）	占全年采购比例	变化情况
供应商一	否	设备	776.37	17.21%	相比2024年增加244%，因生产需要采购设备。
供应商二	否	房租	332.06	7.36%	相比2024年增加6.25%，采购金额基本稳定。
供应商三	否	外协	201.25	4.46%	相比2024年增加1167.4%，因2025年成都鹏华零件业务增加，对应外协加工需求上升；供应商四采购金额较2024年增长141.67%，主要系部分定制化产品需使用特定规格材料，公司相关材料采购需求增加；供应商五采购金额较2024年下降52%，主要系材料采购减少，公司按需采购，采购金额下降。总体来看，2025年成都鹏华主要供应商采购金额变动主要受生产经营安排、订单结构、外协加工需求及材料采购需求变化影响。
供应商四	否	股瓦钢	130.61	2.90%	
供应商五	否	钢板、碳钢	113.77	2.52%	
合计			1,554.06	34.45%	

2025年度，成都鹏华前五大主要采购供应商均非公司关联方，采购品类涵盖设备、房屋租赁、外协加工、特种材料、钢板及碳钢等，合计不含税采购金额1,554.06万元，占全年采购比例34.45%。其中，供应商一采购金额较2024年增长244%，主要系2025年生产经营需要新增采购相关设备；供应商二采购金额较2024年增长6.25%，变动幅度较小，房屋租赁采购金额基本稳定；供应商三采购金额较2024年增长1,167.4%，主要系2025年成都鹏华零件类业务增加，对应外协加工需求上升；供应商四采购金额较2024年增长141.67%，主要系部分定制化产品需使用特定规格材料，公司相关材料采购需求增加；供应商五采购金额较2024年下降52%，主要系材料采购减少，公司按需采购，采购金额下降。总体来看，2025年成都鹏华主要供应商采购金额变动主要受生产经营安排、订单结构、外协加工需求及材料采购需求变化影响。

（2）道然新能源

1）收购及业绩承诺背景

公司上市初期，业务结构较为单一且部分客户较为集中，营收多数来自航空机载设备维修与冷喷涂增材业务，业绩受国家政策、新老机型迭代等因素影响波动较大，增长空间受限，亟需开辟第二业绩增长曲线。

依托冷喷涂技术适配铝基零部件的工艺优势，公司于上市不久收购道然新能源。本次收购意在切入新能源汽车赛道，对冲国有业务行业周期风险，除此外，公司希望借助道然新能源铝型材挤压、精密加工能力，补齐制造链条，实现冷喷涂技术民用领域落地。同时快速扩充营收规模、丰富业务布局，完成从单一航空维修服务商向特殊领域及民用领域的转型。

本次收购未设置业绩对赌，原因如下：本次交易对手为非关联第三方，监管规则未强制要求作出业绩承诺，且道然新能源成立时间较短，业绩难以合理预判。本次属于战略型收购，侧重补齐制造能力、切入新能源赛道，更看重长期协同价值。同时公司实现全资控股，派驻管理人员、绑定核心团队并约定竞业限制，风控措施完备，无需额外设置业绩对赌。

2）公司对其管理考核模式

公司对道然新能源实行总部全面管控，派驻执行董事、财务及内控人员，重大事项统一审批，原有生产、技术、销售骨干留任，并落实竞业与保密约定。考核以业绩目标为核心，围绕客户拓展、产能利用率、交付质量、合规风控等维度设置综合 KPI，按月度、季度、年度开展考评。薪酬绩效与考核结果挂钩，同时配套了中长期激励政策。

3）原股东对道然新能源的影响和作用

本次收购后，上市公司委派了道然新能源原股东龚平继续担任总经理职务，保住客户资源、生产工艺与运营体系，保障切入新能源汽车赛道的核心战略推进，道然新能源日常经营由道然新能源现有管理层决策，重大事项由道然新能源的股东审批决议。

4）道然新能源的具体业务内容及模式

道然新能源原属业务板块为新能源汽车零部件制造，专注于新能源汽车铝型材结构件、车身框架部件、天窗导轨铝材等相关零部件的生产与销售，核心工艺为铝型材挤压成型和精密加工。产品主要供应新能源汽车的供应商。

销售模式：采用直销模式，以框架协议和订单制为主；先通过客户资质审核、样品验证、定点开发，签订框架合作协议，再根据客户下达的具体订单组织生产与交付。

生产模式：执行以销定产模式，按照客户订单的规格、数量、交期安排生产。

采购模式：实行以产定购，依据生产计划与订单需求，从合格供应商名录中比价、择优采购。

5）收入确认方法和依据

产品生产完工、检验合格后，按订单要求发货至客户指定地点，经客户签收或验收合格后完成交付，在客户取得商品控制权时确认收入；收入确认依据以销售合同、销售订单、发货单、客户签收单或验收单等完整业务单据为核心依据，佐证交易真实发生、商品控制权已有效转移。

6）主要客户名称、是否为关联方、交易产品及金额，并说明主要客户变化情况。

单位：万元

序号	前五大客户名称	是否为关联方	交易产品	金额	变化情况	占全年销售比例
1	客户A	否	新能源汽车铝型材结构件	4,357.12	本期销售收入较去年同期增长约811%，由2024年的前四大客户跃升为本期第一大客户，主要是因为客户A为脚踏板、行李架细分赛道头部企业，配套国内主流主机厂；我司经过技术整合攻关，实现产品稳定交付，现已成为其核心供应商，带动合作收入提升。	40.17%
2	客户B	否	新能源汽车铝型材结构件	2,365.62	本期销售收入同比下降约31%，受客户账期较长的影响，合作业务规模有所收缩，客户位次由2024年的第一大客户变为本期第二大客户。	21.81%
3	客户C	否	新能源汽车铝型材结构件	1,822.60	本期销售收入同比增长约121%。自去年 4 月起客户储能项目进入量产交付阶段，储能配套铝型材需求增加，我司作为配套供应商，同步获取增量订单，对应销售收入同比明显上涨。	16.81%
4	客户D	否	新能源汽车铝型材结构件	816.55	本期销售收入较去年同期增长 959%。报告期内，公司持续深挖客户合作并配套全流程技术保障，客户采购占比持续提高，收入大幅提升。	7.53%
5	客户E	否	新能源汽车铝型材结构件	432.81	收入较去年同期下降约 81%，该客户核心业务为整车外销客带件配套。报告期内下游整车出口业务受到外部因素制约、外销订单规模缩减，我司作为上游供应商，配套出货量同步减少，该客户销售收入有所下降。	3.99%
合计				9,794.70		90.31%

7）主要供应商名称、是否为关联方、交易产品及金额，并说明主要供应商变化情况。

单位：万元

序号	前五大供应商名称	是否为关联方	交易产品	金额	变化情况	占全年采购比例
1	供应商六	否	铝棒	4,148.98	供应商同受同一主体控制，本期采购规模较 2024 年度提升 1