证券代码：600051　　证券简称：宁波联合　　公告编号：2026-016

宁波联合集团股份有限公司关于回复上海证券交易所关于公司2025年年度报告的信息披露监管问询函的公告

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

宁波联合集团股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到上海证券交易所出具的《关于宁波联合集团股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2026】1117号）（以下简称“《问询函》”），公司收到上述《问询函》后高度重视，积极组织相关部门及年审会计师对所涉事项进行了审慎核对和逐项落实。现将回复内容公告如下：

一、关于贸易业务。年报显示，公司批发业务主要为子公司开展的进出口贸易业务，业绩主要来自自营的买卖差价及提供综合服务的买卖净额或所赚取的服务佣金。报告期内，公司批发业务实现营业收入1.97亿元，同比下降76.22%，毛利率1.79%，上年为-3.16%；其中煤炭产品实现营业收入1.84亿元，同比下降77.45%，毛利率-4.98%，上年为-4.31%。

请公司：（1）结合市场环境变化、所处行业上下游情况、主要贸易品类情况、在手订单情况及同行业可比公司情况等，说明报告期内批发业务营业收入大幅下滑的原因，毛利率变化较大且部分业务为负数的原因及合理性；（2）结合具体业务模式、经营品类、主要合同条款、定价方法、仓储物流、信用政策和结算方式等，说明贸易业务的具体收入确认政策及依据，收入确认政策是否发生变化，近两年收入确认时点及金额是否符合《企业会计准则》规定；（3）补充披露公司贸易业务前十大客户及供应商情况，包括客户和供应商名称、业务背景、合同签订时间及金额、收入确认时间及金额、结算方式、期末往来款余额及期后结算情况等，并说明其是否为新增客户或供应商，客户与供应商之间及其与公司之间是否存在潜在关联关系，相关交易是否具有商业实质。（问询函第1条）

（一）结合市场环境变化、所处行业上下游情况、主要贸易品类情况、在手订单情况及同行业可比公司情况等，说明报告期内批发业务营业收入大幅下滑的原因，毛利率变化较大且部分业务为负数的原因及合理性

回复：

公司批发贸易业务分为自营业务和代理业务两类，其中自营业务主要为自营进口煤炭业务，2024年一2025年的自营进口煤炭贸易收入分别占比为98.64%和93.56%，自营进口煤炭贸易业务占批发业务贸易营业收入的绝对份额。代理业务收入主要是来自于提供代理服务的买卖净额或赚取的服务佣金，其在公司批发业务中的收入贡献份额极小。

公司批发贸易业务分类如下表：

批发贸易业务	营业收入（万元）				毛利率		
	2025年	2024年	增减	幅度（%）	2025年	2024年	增减
自营进口煤炭销售业务	18,394	81,570	-63,176	-77.45	-4.98%	-4.31%	-0.67%
代理业务	1,267	1,122	145	12.93	100.00%	80.93%	19.07%
批发业务合计	19,661	82,692	-63,031	-76.22	1.79%	-3.16%	4.95%
进口煤炭销售业务占比	93.56%	98.64%	/	/	/	/	/

1.市场环境变化

自营进口煤方面，2025年度国内煤炭市场重心整体下移，煤炭价格震荡下行，下游市场需求不振。随着国内煤价大幅下跌，进口煤价格优势大大减弱，进口煤减量态势明显。2025年我国共进口煤炭4.9亿吨，同比下降9.6%。

2.所处行业上下游情况

国内向国外进口煤炭的主体多为央企能源集团、上市煤企等控制的贸易子公司，自主与国外矿企锁住资源后向国内终端用户或贸易商分销。受国际形势变化及地域冲突的影响，印尼政策收紧，澳洲供应相对稳定，外贸领域总体呈现进口规模回落。下游客户多为国内火电和钢铁两大核心耗煤企业。煤炭作为基础能源的兜底保障地位未变，正面临合规与转型要求提升、煤炭价格下行、盈利承压的多重挑战，钢铁、冶金、建材等传统耗煤行业受房地产市场低迷等因素影响需求持续走弱，内贸供需宽松与外贸进口调整共同塑造了行业发展格局。

3.主要贸易品类情况

公司批发业务主要是自营业务中的煤炭销售，煤炭商品系通过国外供应商进口采购。主要为热值5500大卡的澳大利亚煤、印尼煤。

4.在手订单情况

公司2024年开展煤炭贸易，以长协购销为主、临时采购为辅。2025年，考虑到市场下行情况，公司主动缩减了煤炭业务规模，不再签订长协购销合同，而是根据国内外煤炭市场行情的走势确定合适的采购销售时机。

5.同行业可比情况

2025年我国共进口煤炭4.9亿吨，同比下降9.6%，其中动力煤进口3.7亿吨，同比下降11.57%。

查询同行业可比公司2025年年度报告中披露的煤炭业务情况如下：

上市公司名称	指标项	指标值	增减变动（%）	进口煤炭销售情况	贸易类型
山煤国际（600546）	营业收入	52亿元	-55.48	销售量下降44.9%；对应营收下降59.2%	煤炭贸易业务
	毛利率	2.81%	下降0.3个百分点		
凯瑞德（002072）	营业收入	4.65亿元	-25.89	未披露	煤炭贸易业务
	毛利率	1.07%	下降2.18个百分点		
瑞茂通（600180）	营业收入	172.28亿元	-28.89	未披露	煤炭供应链业务
	毛利率	2.56%	下降2.34个百分点		
江钨装备（600397）	营业收入	14.90亿元	-60.23	未披露	煤炭及焦炭贸易
	毛利率	1.73%	下降0.5个百分点		

[注]：指标值是指同行业可比上市公司披露的仅为煤炭贸易业务的营业收入和毛利率

根据同行业上市公司披露的信息，主要有从事煤炭开采及销售和煤炭销售贸易业务，未找到单一从事煤炭进口贸易业务的公司。从已披露的煤炭贸易数据信息看，其毛利率均很低，2025年度国内煤炭贸易收入、毛利率同比呈现下降趋势，且幅度较大，这与国内“双碳”目标下引领煤炭消费结构持续调整升级、经济消费拉动缓慢等形势，对国内煤炭消费需求刺激不足的经济环境有关。公司开展的煤炭贸易业务整体境况与行业变化趋势及同行业可比上市公司的情况基本相符。

6.报告期内批发业务营业收入大幅下滑的原因，毛利率变化较大且部分业务为负数的原因及合理性

（1）报告期内批发业务营业收入大幅下滑的原因

2025年度公司批发业务收入大幅下滑，主要是营业收入占绝对份额的进口煤炭销售贸易下降导致的，其营业收入同比减少6.32亿元，占批发业务营业收入下降总量的100.23%。2025年上半年国内煤炭销售价格持续走低并长时间维持在低位，进口煤炭贸易合适的交易时间窗口大幅收窄。因此，子公司宁波联合集团进出口股份有限公司（以下简称“进出口公司”）在上年煤炭购销长协合同履行完毕后，没有再签订新的长协合同，仅操机开展了极少量的煤炭交易，这是2025年进口煤炭销售业务营业收入下降的主要原因。

（2）毛利率变化较大且部分业务为负数的原因及合理性

2024年一2025年各业务的毛利情况如下表：

单位：万元

项　目	2024年			2025年		
	毛利额	毛利额占比	毛利率	毛利额	毛利额占比	毛利率
自营进口煤炭业务	-3,517	135%	-4.31%	-916	-261%	-4.98%
代理业务	908	-35%	80.93%	1,267	361%	100.00%
合　计	-2,609	100%	-3.16%	351	100%	1.79%

2025年毛利率比2024年毛利率上升4.95个百分点，主要原因系2025年初销售长协履行完毕后主动大幅减少进口煤炭业务量，致自营进口煤炭业务毛利减亏后其亏损额低于代理业务毛利，综合后致使毛利率由负转正，上升至1.79%。

2025年代理业务毛利率较2024年毛利率上升19.07%，主要原因系上表2024年代理业务毛利统计中包含子公司进出口公司的子公司宁波联合报关有限公司开展报关服务产生的毛利，而开展该业务发生的换单费、查验费、港务港建费、检疫处理费等成本拉低了代理业务毛利率。2024年7月，子公司进出口公司通过公开市场拍卖转让其持有的宁波联合报关有限公司18%股权后（剩余股权比例为49%）致该公司不再纳入合并范围内，故2025年代理业务毛利中无报关服务业务毛利的影响。

自营进口煤炭业务毛利率出现负数，主要是因为：

为了深耕煤炭大宗商品交易区域市场，子公司进出口公司于2024年分别签订了煤炭销售与采购的长协合同；然因国内市场需求变化等因素的影响，2024年销售端国内煤炭价格中心逐步下移，传统销售旺季煤价走势不强，旺季不旺，甚至在四季度大幅下跌。而采购端澳洲等煤炭价格多数高于国内调控的煤炭价格指数，造成进出口公司煤炭国外采购成本（包括海运费、保险费等）始终高于销售价格，给煤炭自营进口贸易带来巨大不利影响，导致2024年煤炭进口批发业务出现较大亏损，毛利率是负数。因进出口公司签订的采购、销售长协合同对合同期限内履约完成数量已作出约定，为避免进出口公司单方面终止合同而承担违约责任，虽受交易敞口期国内煤炭价格下跌的影响，进出口公司仍具有履行合同责任的诚信要求，故在2024年度第四季度继续交易并完成采购及销售长协约定向长协客户提供足额煤量的义务。也因进出口公司于2024年末要约订购两船煤炭，并于2025年初到港交付至客户方结算确认收入和利润，这也是2025年毛利率为负数的原因。

综上所述，公司批发业收入2025年大幅下滑主要系子公司进出口公司在履行完长协合同义务后根据国内外煤炭市场价格倒挂等因素，主动减少自营煤炭业务量所致。公司2024年及2025年自营煤炭业务毛利率为负数主要系国内外煤炭市场价格倒挂等因素所致，批发业毛利率整体有所上升也是因存在亏损的自营煤炭业务减亏后所致。以上批发业务出现的情况，是在国内销售煤炭商品货源来自于进口方式对国内外煤炭市场行情的真实反映，与同行业情况及市场行情变化趋势相符，具有合理性。

（二）结合具体业务模式、经营品类、主要合同条款、定价方法、仓储物流、信用政策和结算方式等，说明贸易业务的具体收入确认政策及依据，收入确认政策是否发生变化，近两年收入确认时点及金额是否符合《企业会计准则》规定

回复：

1.具体业务模式

自营进口煤炭销售：合作上游供应商基本为大型国外供应商，履约能力强，采购交易通过开立信用证的方式结算，公司收到正本提单并在海关放行后提货。与下游客户之间于客户指定港口舱底交货，客户支付货款后取得煤炭所权或在公司交付煤炭货权后约定的时间内结清全额价款，客户以公司签署的货权转移证明方能提货。

代理出口业务模式：在客户与供应商商务谈判过程中，公司配合双方洽谈、议价及签约，与国外客户以及工厂或供应商分别签订购销合同，以代理身份提供报关、货代和退税等服务。主要流程环节包括：接订单、与下游客户签订售货合同、与上游供应商签订购销合同、租船订舱、报关、出运、议付结汇、结算并退税。

2.经营品类

自营进口原产国为澳洲或印尼等矿区的热值5500大卡煤炭。代理出口服装、五金、化工品等产品。

3.定价方法

自营进口煤炭销售定价的主要方法是指数定价模式。其中：进口实际结算价格根据煤船装载期第一天所在月的相关指数价格的平均值为基础价格，根据发热值实际值等因素作价格调整；销售实际结算价=基准价格+煤炭质量调整价（煤质调价以到港检验为准），基准价格按照煤船抵达卸港地递交NOR当周CCI5500平均价格（含增值税，不含港建费），煤质调价主要是根据到港煤炭的热值、实际安全水分等与约定值的差异予以调整。这是大宗商品交易成熟的行业惯例定价模式，包括国家能源投资集团有限责任公司、浙江省能源集团有限公司等在内的大型发电企业、厦门象屿股份有限公司、厦门国贸集团股份有限公司、物产中大集团股份有限公司等在内的大型市场型国企，向上游国外矿山采购长协进口煤炭的定价模式均采用指数定价模式。

代理业务：按照交易金额的比例收取服务佣金或按代收付净额收取。

4.仓储物流

公司租船运输进口煤炭至国内客户指定港口，于港口舱底交货。

5.信用政策及结算方式

自营进口煤炭的结算方式主要是信用证结算，根据通过不可撤销的可转让信用证的方式在收到银行的付汇通知后向卖方在约定的时间内结算每份装运订单；国内销售是由公司开具增值税发票，客户收到增值税发票后在约定的时间内以电汇方式支付结算尾款或全额货款。

代理出口佣金在货物报关出口完成后约定日期内结算。

6.贸易业务的具体收入确认政策及依据

公司贸易业务的收入确认具体方法为：对于公司自第三方取得交易商品控制权后，再转让给客户的，公司是主要责任人，按照已收或应收对价总额在交付商品后确认收入。否则，公司为代理人，按照预期有权收取的服务费的金额在交付商品后确认收入，金额按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的服务费确定。

（1）自营进口煤炭交易

自营进口煤炭交易中，公司租船承运货物并自行购买货物保险，且承担进口离岸后煤船的保险费、国际运输费等费用，承担运输中煤炭丢失及毁损风险；根据供应商议付银行通知开出信用证，在收取对应提单后即取得进口煤炭货权，公司即能控制煤炭商品的使用权，可自行决定该商品的用途，即是否对外销售，以何等价格销售以及向哪些客户销售等，公司有能力主导该煤炭商品的使用并且能够获得其几乎全部的经济利益。公司在该交易中的身份是主要责任人。

同时，公司综合考虑以下迹象判断公司在从事上述交易中的身份是主要责任人还是代理人，进而选择总额或净额确认收入。

1）企业承担向客户转让商品的主要责任：公司在负责煤船到港前的运输等主要风险和责任，承担质量瑕疵、退货或造成第三方使用产品产生损害的经济损失的赔偿责任，即出卖人承担向客户转让商品的主要责任。

2）企业在转让之前或之后承担了该商品的存货风险：公司承担煤炭采购至到港货权转移之前的商品质量、丢失及毁损风险，且根据双方同意的交易关键节点的国内煤炭行情价格指数确定交易价格的主要部分，企业承担了商品价格波动的市场风险，在转让前或之后都承担了该商品的存货风险。

3）企业有权自主决定所交易商品的价格：自营进口煤炭业务交易定价的主要方法是与煤炭指数挂钩，不受供应商及其他方的影响，且符合行业惯例，表明公司有权自主决定煤炭商品的交易价格。

因此，公司在自营煤炭交易中的身份是主要责任人，按总额法确认收入符合企业会计准则的规定。

（2）公司开展的代理业务贸易

主要是为中小企业提供办理制单、订舱、通关、退税、结算、外汇、信保等服务，公司不承担商品转让的主要责任，也不承担对转让商品的质量、丢失、毁损等存货风险，且相关商品交易价格由客户与买受人自行商定，公司不参与主要

或基准价格的决定安排，无权自主决定商品的交易价格。所以公司在该交易中的身份是代理人，并在商品移交给客户指定买受人后约定的时间内结算，收取既定的服务费，或按对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额结算。

近两年，公司批发业务中主要从事以上两项业务，收入确认政策未发生变化，其确认的时点和金额均符合企业会计准则规定。

（三）补充披露公司贸易业务前十大客户及供应商情况，包括客户和供应商名称、业务背景、合同签订时间及金额、收入确认时间及金额、结算方式、期末往来款余额及期后结算情况等，并说明其是否为新增客户或供应商，客户与供应商之间及其与公司之间是否存在潜在关联关系，相关交易是否具有商业实质。

回复：

1.公司贸易业务前十大客户基本情况：

单位：万元

序号	客户名称	业务背景	合同签订时间/合同有效期	合同金额	收入确认时间	收入确认金额	结算方式	往来款余额	期后结算情况	是否为新增客户	与公司是否存在关联关系
1	上海合源新时代能源发展有限公司	自营进口煤炭业务客户	2025年1月/2025年10月	16,121	2025年1月/2025年10月	14,076	电汇	无		是	否
2	浙江浙能富兴燃料有限公司		2024年1月-12月	按船结算	2025年1月	4,318	电汇	无		否	否
3	AIT APPAREL COMPANY LTD	提供报关、保险、产地证等出口服务	2022年1月-2025年12月	按单结算	2025年1-12月	424	电汇	-569		否	否
4	FUTURBANO SL		2022年1月-2025年12月	按单结算	2025年1-12月	96	电汇	-587		否	否
5	C H A DESIGN EXPORT(HK)		2024年11月-2025年12月	按单结算	2025年8-12月	69	电汇	419	2026年2月已收回	是	否
6	NINGBO CUBE		2024年11月-2025年11月	按单结算	2025年1-12月	53	电汇	923	2026年2月已收回	否	否
7	EVIS INTERNATIONAL COMPANY (HONGKONG) LTD		2025年1月-2025年12月	按单结算	2025年1-12月	44	电汇	-584		否	否
8	RISING INSTRUMENT CO LTD		2022年1月-2025年12月	按单结算	2025年1-12月	32	电汇	-529		否	否
9	DELTA INTERNATIONAL TRADE		2025年1月-2026年12月	按单结算	2025年1-12月	29	电汇	101	2026年1月已收回	否	否
10	杭州东升服饰有限公司		2023年6月-2026年6月	按单结算	2025年1-12月	27	电汇	816	2026年2月已收回	否	否
小计						19,168					

[注]：往来款余额为负数表示公司收到该客户的预收外汇款超过应收结算款

2.公司贸易业务前十大供应商基本情况：

单位：万元

序号	供应商名称	业务背景	合同签订时间	合同金额	采购确认时间	采购确认金额	结算方式	往来款余额	期后结算情况	是否为新增客户	与公司是否存在关联关系
1	SHEN HUA HONG KONG INTERNATIONAL TRADING LIMITED	自营进口煤炭业务供应商	2024年2月	按船结算	2025年1月	11,066	信用证	无		否	否
2	PROTRANSER RESOURTRY LIMITED		2024年11月/2025年8月	1,041万美元	2025年1月/2025年10月	8,245	信用证	无		否	否
小计						19,310					

[注]：代理业务的采购成本已按净额法抵销，因此代理业务仅列示客户信息，可参见“一、关于贸易业务（二）6.（2）公司开展的代理业务贸易”

公司贸易业务前十大客户及供应商中，仅上海合源新时代能源发展有限公司和C H A DESIGN EXPORT(HK)为新增客户。

上海合源新时代能源发展有限公司虽为子公司进出口公司自营进口煤炭业务新增的客户，但该公司及其股东深耕煤炭贸易行业多年，其基本背景：上海合源新时代能源发展有限公司是汇能控股集团有限公司（内蒙古）的全资子公司，实缴资本为13亿元，其主要从事包括煤炭及制品销售、普通货物仓储服务、货物进出口等业务，是汇能集团布局华东、海外贸易、资本运作的核心平台。通过有关平台查询了解，该公司系上海商务委认定的多功能、高能级的国内外企业贸易型总部。进出口公司对接该客户后，通过不同渠道从注册资本、股东方背景等方面评估，该公司的履约能力及资信状况良好。

与该新增客户的交易情况如下：

临近2024年年关，受销售长协客户的前期用煤交付需求和采购长协供货时间差的影响，进出口公司临时安排采购一船印尼煤炭向该销售长协客户供货，以完成销售长协货量的义务。该临时安排导致采购端长协下多出一船煤炭采购额度尚未执行。与此同时，国内煤炭市场行情承压：2024年末冬季气温异常偏高，用电、采暖需求随之下降，终端采购意愿低迷，国内煤价超出预期不涨反跌。因此，为避免煤价下跌可能造成更大的损失，子公司进出口公司选择尽快处置即将到港的该船煤炭，主动对接销售至下游客户上海合源新时代能源发展有限公司。该船煤炭于2025年1月实际完成交货，对应的收入于2025年度予以确认。

为改善煤炭贸易盈利状况，子公司进出口公司仍然未放弃通过研判后的临时采销机会，推动煤炭贸易业务好转。2025年9月，子公司进出口公司研判国内煤炭行情上涨走势，判断煤炭贸易出现阶段利好，因此择机临时采购1船煤炭，并于2025年10月销售给已经合作过的客户上海合源新时代能源发展有限公司。本次临时采销没有出现不可抗力情况，进出口公司抓住本次国内煤炭市场涨价窗口期，把握了价格上行机遇，该船煤炭贸易符合预期实现了正向毛利，毛利率为6.1%。

C H A DESIGN EXPORT(HK)是公司2025年新拓展代理业务客户，主要出口经营毛衫、衬衣等成衣，其下游客户主要为东南亚服装经销商。2025年代理业务收入为69万元。

以上客户与供应商之间不存在关联关系，以上客户或供应商与公司之间亦不存在关联关系或潜在关联关系，相关交易具有商业实质。

二、关于房地产业务。年报显示，公司主营业务收入中销售商品房实现营业收入1.60亿元，同比下降49.34%，毛利率10.81%，同比减少14.01个百分点；其他业务收入中销售投资性房地产收入2.91亿元，毛利率12.09%；整体房地产业务实现收入5.80亿元，同比增长45.00%，主要系报告期销售存量房增加。公司存货期末余额11.06亿元，同比下降6.42%，本期计提存货跌价准备-11.34万元；投资性房地产期末余额10.07亿元，同比下降25.72%，本期计提投资性房地产减值准备2547.66万元，上年仅计提101.84万元。

请公司：（1）结合房地产业务中商品房销售情况以及投资性房地产销售情况等，说明房地产业务营业收入与毛利率变化的原因及合理性，与存货、投资性房地产项目变化情况是否匹配；（2）结合市场环境变化、主要地产项目开发与销售进度、所处区域及周边可比项目售价情况，说明存货减值测试过程及参数选取依据，本期计提存货跌价准备为负数的原因，相关减值计提是否充分；（3）结合投资性房地产的使用状态、出租率、租金收入、销售情况及公允价值评估变化等，说明投资性房地产减值测试过程及参数选取依据，本期减值准备计提大幅增加的原因，本期及前期减值计提是否准确、充分。（问询函第2条）

（一）结合房地产业务中商品房销售情况以及投资性房地产销售情况等，说明房地产业务营业收入与毛利率变化的原因及合理性，与存货、投资性房地产项目变化情况是否匹配

回复：

2024-2025年度公司商品房销售情况如下：

单位：万元

商品房项目	竣工时间	2025年					2024年				
		营业收入	营业成本	毛利额	毛利率（%）	占比（%）	营业收入	营业成本	毛利额	毛利率（%）	占比（%）
苍南·泰和云栖苑	2023年9月	705	603	102	14.47	6	730	579	151	20.68	1.92
龙港·天和景园	2023年9月	13,480	11,861	1,619	12.01	93	28,164	22,164	6,000	21.30	76.45
其他尾盘项目		1,833	1,009	824	44.95	48	2,726	1,028	1,697	62.27	21.63
暂估调整			813	-813		-47					
小　计		16,018	14,286	1,732	10.81	100	31,620	23,771	7,848	24.82	100

2024—2025年公司商品房销售的主要是近几年竣工的存量房产以及其他更早期开发的零星尾盘资产。营业收入及毛利率下降主要是现有主项目龙港天和景园项目销售变化所致，该项目营收、毛利额及毛利率均低于2024年，且幅度较大。主要原因是该项目至2025年末累计销售已经达到94%，2025年销售的产品中不易出售的大户型、顶层或特别数字楼层商品房占比较高，一是销售难度大，销售量自然下降，二是想尽快实现资金回笼，向客户让利，又导致毛利率下降。

2024-2025年度公司投资性房地产销售情况如下：

单位：万元

项目名称	2025年				2024年度				
	营业收入	营业成本	毛利额	毛利率（%）	占比（%）	营业收入	营业成本	毛利额	毛利率（%）	占比（%）
半山半岛项目已出租公寓楼	13,354	12,595	759	5.68	21.57	521	463	58	11.13	7.89
银联大厦	3,746	2,454	1,292	34.49	36.73					
华美达酒店	11,237	9,970	1,267	11.28	36.02					
瑞和城商铺	646	513	133	20.59	3.78	1,957	1,280	677	34.58	92.11
其他	124	57	67	54.03	1.90					
小　计	29,107	25,589	3,518	12.09	100.00	2,478	1,743	735	29.66	100.00

2024-2025年投资性房地产销售营收较2024年大幅增长，主要是因为2025年度苍南县文旅投资增长形势促使半山半岛项目公寓楼和华美达酒店达成销售交易导致的，可参见“五、关于经营业绩（二）3.（1）合作背景及交易内容”内容。但是该等投资性房地产产权面积较大，为促进交易达成，整体打包出售会根据行业惯例给予客户一定的折扣而减少毛利，这就是2025年投资性房地产销售毛利率比2024年下降的主要、客观原因。

以上营业收入及毛利率的变化，主要是公司开发的各房产项目自身的毛利率参差不齐，开发销售周期滚动销开以及市场促销等因素造成的，即使在房地产市场高热度时期也会存在该类情况，该变化符合房地产行业“周期不平衡”的特征，具有合理性。

2025年度，公司存货（开发产品）及投资性房地产因对外销售分别减少13,634万元及25,098万元，占上述存货及投资性房地产销售相关营业成本的97.13%，系开发产品和投资性房地产减少的主要原因，与存货、投资性房地产项目变化情况匹配。

（二）结合市场环境变化、主要地产项目开发与销售进度、所处区域及周边可比项目售价情况，说明存货减值测试过程及参数选取依据，本期计提存货跌价准备为负数的原因，相关减值计提是否充分

回复：

1.市场环境变化

报告期内，房地产行业在“稳市场、防风险”为目标的宏观政策环境下，政府从供需两端发力，通过土地供应、减轻购房成本、降低购房门槛等一系列组合措施有效提升了市场信心，市场修复已经逐步回到止跌回稳的态势，为房地产行业盘活存量资产、平稳健康发展奠定了基础。公司房地产业务主要集中在宁波、温州苍南、舟山嵊泗等区域，开发历史长、经验丰富，树立了长期良好的品牌形象，已经形成了独特的竞争优势，对区域当地的房地产开发有很好的引领作用。

2.主要地产项目开发与销售进度情况：

主要地产项目名称	竣工时间	累计销售进度（%）	所处区域	2025年平均售价（元/m2）
苍南·泰和云栖苑	2023年9月	12.48	温州苍南	高层9,662 联排15,400
天悦湾滨海度假村A区（度假村住宅）	2016年7月	69.07	舟山嵊泗	
苍南·半山半岛天和里一期	2022年1月	36.13	温州苍南	
苍南·半山半岛天和里三期	2022年8月	37.21	温州苍南	11,004

3.项目周边可比楼盘情况：

项目名称	产品	建筑面积（m2）	开盘时间	累计销售率	成交价（元/m2）	所处区域
东潮云境阁	高层	80,886.96	2024年11月20日	40%	14,126.40	温州苍南
山海云墅	高层	74,018.65	2024年5月21日	42%	16,414.50	温州苍南
	叠墅	27,562.49	2024年6月30日	65%	24,866.34	温州苍南
云起麓鸣轩	高层	164,916.31	2020年10月31日	81%	11,520.00	温州苍南
中梁天阙铭筑	高层	100,389.75	2021年1月23日	88%	7,428.15	温州苍南

4.存货减值测试过程及参数选取依据，本期计提存货跌价准备为负数的原因，相关减值计提是否充分

（1）存货跌价准备的确认标准和测试方法：根据《企业会计准则第1号一一存货》的相关规定，于资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货成本高于其可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益。确定存货可变现净值的具体依据是存货的成交价格减去估计的销售费用和相关税费后的金额，或存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额。公司对于开发产品，以产品的估计售价减去估计销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。即存货可变现净值=（估计）销售收入-税金及附加-销售费用。

（2）涉及的关键参数取数如下：

销售收入：已签订相关销售合同的根据合同确定存货的销售收入金额；尚未签订销售合同的，通过与周边房产的地理位置、商业繁华程度、周边公建配套等因素进行比较并结合房地产市场的现状，以及项目自身定价，采用市场法综合分析确定未售房源的预期销售收入。

税金及附加：包含城建税、教育费附加和地方教育附加、土地增值税，城建税、教育费附加和地方教育附加分别按照应交增值税的5%、3%、2%测算，土地增值税以预计售价减除法定扣除项目金额后的增值额作为计税依据，并按照四级超率累进税率进行测算。

销售费用：主要根据公司不同项目的历史销售费用率水平并结合公司最新的营销计划估计相关销售费用，不同项目之间预计的销售费用率水平在5%-7.5%。

（3）公司主要地产项目存货减值测试具体计算过程如下：

单位：万元

主要地产项目名称	竣工时间	期末存货余额	期末存货余额占开发产品余额的比重（%）	可变现净值	存货跌价期末余额	存货跌价期初余额	当期计提跌价准备
苍南·泰和云栖苑	2023年9月	36,376.91	44.68	35,433.87	943.04	954.38	-11.34
天悦湾滨海度假村A区（度假村住宅）	2016年7月	5,553.35	6.82	5,705.73			
苍南·半山半岛天和里一期	2022年1月	3,895.01	4.78	5,321.41			
苍南·半山半岛天和里三期	2022年8月	27,362.46	33.61	37,382.91			
小　计		73,187.73	89.89	83,843.92	943.04	954.38	-11.34

公司对以上主要地产项目的存货进行减值测试，委托坤元资产评估有限公司以减值测试为目的对该等存货展开评估和出具相关评估报告，并参照其评估值作为可变现净值估计。

评估机构对苍南·泰和云栖苑项目开展评估时确定销售收入参数的方法是：首先，按照项目开发的洋房、叠拼、联排不同产品类型确定组别；其次，在组别的基础上，对已售和未售不同情况分别确定预计售价，即如已签约的房源按照已售房产销售合同价款确定预计销售单价；未销售的房产通过与周边房产的地理位置、楼盘景观、小区配套设施、商业繁华程度、周边公建配套等因素进行比较并结合房地产市场的现状，以及项目自身定价，采用市场法综合分析确定未售房源的预计销售单价。评估预计售价具体如下表：

产品类型	评估预计单价（元/㎡）	
	未售房产预计单价	已售房产合同单价
120洋房	6,740.14	8,159.40
80洋房	7,426.54	8,168.61
叠拼	8,715.59	
联排	11,651.38	15,688.20

在评估结论基础上，基于苍南·泰和云栖苑项目在品牌、品质高于周边可比实例，故参照评估值作为可变现净值计算出的存货跌价准备期末数略小于期初数，致使本期计提存货跌价准备为负数。

与苍南·泰和云栖苑存货资产减值测试评估的方法相同，天悦湾滨海度假村A区（度假村住宅）、苍南·半山半岛天和里一期及三期项目的存货（开发产品）均按照不同产品类型并区分已售房产（如有）和未售房产采用前述方法以市场法综合确定预计销售收入，并减除预计销售产生的税金及附加、销售费用计算存货（开发产品）的可变现净值。按照评估结果测试后，以上三个项目的存货（开发产品）的可变现净值均高于测试时的账面余额，无需计提存货跌价准备。

公司计提开发产品的跌价准备整体依据充分、过程合规、参数合理，已充分计提相关存货减值。

（三）结合投资性房地产的使用状态、出租率、租金收入、销售情况及公允价值评估变化等，说明投资性房地产减值测试过程及参数选取依据，本期减值准备计提大幅增加的原因，本期及前期减值计提是否准确、充分

回复：

1.主要投资性房地产的使用状态、出租率、租金收入、销售情况及公允价值评估变化

项目	使用状态	内容	2024年	2025年	变化
嵊泗天悦湾度假村项目（含龙眼礁别墅）	已出租	出租率（%）	91	100	+9
		租金收入（万元）	339	324	-15
		销售情况	/	/	
		公允价值（万元）	19,658	17,995	-1,663
嵊泗安梵酒店	已出租	出租率（%）	100	100	
		租金收入（万元）	77	71	-6
		销售情况	/	/	
		公允价值（万元）	15,590	12,817	-2,773
半山半岛公寓楼（含温德姆酒店）	已出租	出租率（%）	100	100	
		租金收入（万元）	1,527	795	-732
		销售情况	521	13,354	12,833
		公允价值（万元）	30,756	28,437	-2,319

2.投资性房地产减值测试过程及参数选取依据，本期减值准备计提大幅增加的原因，本期及前期减值计提是否准确、充分

（1）公司投资性房地产减值测试方法

对采用成本模式计量的投资性房地产，在资产负债表日有迹象表明发生减值的，估计其可收回金额。资产可收回金额的估计，应当根据其公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。对于可售资产，以公允价值减去处置费用的净额与预计未来现金流量的现值两者进行合理分析，采用市场法测算公允价值减去处置费用的净额确定资产组的可收回金额；对于自持房产，采用收益法计算的该等资产预计未来净现金流量现值作为资产组的可收回金额。公司投资性房产主要处置费用为法律、交易等费用、税金及附加，即投资性房地产可收回金额=销售收入（不含增值税）-法律、交易等费用-税金及附加。

（2）涉及的关键参数取数

预计售价：对于正处于销售去化的投资性房地产中的可售资产根据已售房源的成交价格，或通过与周边房产的地理位置、商业繁华程度、周边公建配套等因素进行比较，并结合项目区位、产品业态、楼层、户型、装修标准、观景系数做差异化修正，采用市场法综合分析确定预计售价。

处置费用：包括与资产处置有关相关税费以及交易费用等。相关税费包括城市维护建设税5%、教育税附加3%、地方教育税附加2%、印花税0.05%和土地增值税；交易费用按照预计销售收入5%或7.5%计算。

收益额：收益额的基数取自于自持投资性房地产已签订的租赁合同约定的年租金，同时在5年预测期内，根据当地租赁市场的增长趋势，确定后期租金年增长率保持3%；然后扣除年出租运营费用，包括管理费、保险费、维修费、税金，确定其年租金净收益。

折现率：根据安全利率加风险调整值法综合确定，折现率=无风险报酬率+风险报酬率。其中参考中评协网站公布的由中央国债登记结算公司（CCDC）提供的截至基准日的中国国债收益率曲线，取得国债市场上剩余年限为10年和30年国债的平均到期年收益率2.06%，作为无风险报酬率；根据同类房地产行业投资收益水平，考虑通货膨