

证券代码：300582

证券简称：英飞特

公告编号：2023-020

**英飞特电子（杭州）股份有限公司关于
《关于对英飞特电子（杭州）股份有限公司的重组问询函》回复
的公告**

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

深圳证券交易所创业板公司管理部：

英飞特电子（杭州）股份有限公司（以下简称“英飞特”、“上市公司”、“本公司”）于 2023 年 1 月 30 日披露了《英飞特电子（杭州）股份有限公司重大资产购买报告书（草案）》，并于 2023 年 2 月 10 日收到贵所下发的《关于对英飞特电子（杭州）股份有限公司的重组问询函》（创业板非许可类重组问询函[2023]第 3 号），上市公司及相关中介机构对有关问题进行了认真分析与核查，现就相关事项回复如下，补充披露内容在重组报告书中均以楷体加粗标明。

除特别说明外，本回复所述的词语或简称与重组报告书中“释义”所定义的词语或简称具有相同的含义。

在本回复中，标的资产财务数据未经审计且由 **ams-OSRAM** 管理层按照《重大资产购买报告书（草案）》第四章之“十二、会计政策及相关会计处理”之“（二）编制基础（基于欧盟批准采用的国际财务报告准则）”编制。若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

本回复的字体：

问询函所列问题	黑体
对问询函问题的回复	宋体
对重组报告书等文件的修订、补充	楷体（加粗）

目 录

一、关于标的资产	3
问题 1	3
问题 2	36
问题 3	49
问题 4	51
问题 5	53
问题 6	56
问题 7	63
问题 8	72
问题 9	74
问题 10	81
问题 11	84
问题 12	92
问题 13	98
问题 14	101
问题 15	105
问题 16	106
二、关于本次资产评估情况	111
问题 17	111
问题 18	117
问题 19	133
三、关于本次交易	136
问题 20	136
问题 21	143
问题 22	155
问题 23	157
问题 24	160

一、关于标的资产

问题 1

1、根据草案，本次交易股权资产中包含德国标的公司、意大利标的公司及中国标的公司，其中德国标的公司及意大利标的公司系专为本次交易设立，各标的公司将承接卖方注入的部分标的资产，但公司未披露各标的公司的主要资产注入范围、经营情况等。请你公司：

（1）说明资产注入、承接的具体计划，以表格形式详细列示德国标的公司、意大利标的公司、中国标的公司及其他非股权资产承接方拟承接或注入的资产、负债情况，包括但不限于应收账款、固定资产、其他非流动资产等详细情况以及对应资产的原值、减值计提情况、折旧摊销金额与年限、资产净值情况（如适用）等，明确说明资产注入是否可能受到阻碍或存在进展不及预期的风险，如是，说明相关情况对本次交易的影响及公司拟采取的应对措施。

（2）按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号——上市公司重大资产重组》的规定披露德国标的公司、意大利标的公司及中国标的公司持有的主要资产的权属状况、对外担保情况及主要负债、或有负债情况，以及最近三年主营业务发展情况、对外主要销售区域、销售内容以及报告期主要财务指标。

（3）按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号——上市公司重大资产重组》的规定披露相关非股权资产的名称、类别、权属状况，相关资产最近三年的运营情况及财务数据。

（4）详细说明模拟财务报表的基本假设、模拟过程，标的资产收入、成本及费用的计量方式，相关会计假设、模拟过程是否合理，是否符合国际会计准则的规定。

答复：

（一）说明资产注入、承接的具体计划，以表格形式详细列示德国标的公司、意大利标的公司、中国标的公司及其他非股权资产承接方拟承接或注入的资产、负债情况，包括但不限于应收账款、固定资产、其他非流动资产等详细情况以及对应资产的原值、减值计提情况、折旧摊销金额与年限、资产净值情况（如适用）等，明确说明资产注入是否可能受到阻碍或存在进展不及预期的风险，如是，说明相关情况对本次交易的影响

及公司拟采取的应对措施

1、标的资产注入、承接的具体计划

上市公司拟以现金方式购买 OSRAM GmbH、OSRAM S.p.A.直接或通过其子公司及关联公司间接持有的标的资产，标的资产注入、承接的具体计划如下：

(1) 资产注入。OSRAM GmbH 与德国标的公司签署了《德国当地资产注入协议》，OSRAM S.p.A.与意大利标的公司签署了《意大利当地资产注入协议》，中国资产持有方与中国标的公司签署了《中国资产转移协议》，将在第一次交割日前，各自将与标的业务相关的资产、负债、人员、合同和其他法律关系分别注入德国标的公司、意大利标的公司以及中国标的公司；

(2) 标的资产转让。就第一次交割而言，卖方将主要转让其持有的德国标的公司 100%股权、中国标的公司 100%股权，以及意大利标的公司 100%股权，上市公司拟直接收购中国标的公司 100%股权，通过新设英飞特荷兰 SPV 收购德国标的公司 100%股权、意大利标的公司 100%股权；就第二次交割而言，卖方将促使各资产持有方转让其持有的与标的业务相关的非股权资产，非股权资产具体承接方案详见《重大资产购买报告书（草案）（修订稿）》之“第四章 标的资产的基本情况”之“三、标的资产基本情况”之“（四）非股权资产”。

2、德国标的公司、意大利标的公司、中国标的公司及其他非股权资产承接方拟承接或注入的资产、负债情况

德国标的公司、意大利标的公司、中国标的公司及其他非股权资产承接方拟承接或注入的资产、负债主要包括货币资金（Cash and Cash Equivalents）、存货（Inventories）、其他流动资产（Other Current Assets）、无形资产（Intangible Assets）、固定资产（不动产除外）（Property, Plant, and Equipment）、使用权资产（Right-of-Use Assets）、其他流动负债（Other Current Liabilities）、流动性租赁负债（Current Lease Liabilities）、员工退休福利及其他类似计划（Pension Plan and Similar Commitments）、非流动性租赁负债（Lease Liabilities）及其他非流动负债（Other Liabilities），以及与中国标的公司相关的应收账款、应付账款、合同负债等，具体如下：

(1) 德国标的公司拟承接或注入的资产、负债（模拟口径）

单位：万欧元

项目	2022 年 9 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
资产类			
货币资金 (Cash and Cash Equivalents)	4.05	2.28	-
存货余额 (Inventory, Gross)	3,706.73	2,177.12	3,038.64
存货跌价准备 (Allowance for Inventory Write-down)	397.33	302.66	345.53
存货净额 (Inventory, Net)	3,309.39	1,874.46	2,693.11
其他流动资产 (Other Current Assets)	2,015.80	1,452.38	0.03
无形资产原值 (Intangible Assets, Gross)	3.48	3.37	2.17
累计摊销 (Accumulated Amortization)	2.38	2.14	2.04
无形资产 (Intangible Assets, Net)	1.11	1.23	0.13
固定资产原值 (Property, Plant, and Equipment, Gross)	961.55	940.50	890.26
累计折旧 (Accumulated Depreciation)	886.47	872.79	843.88
固定资产 (Property, Plant, and Equipment, Net)	75.08	67.71	46.37
使用权资产原值 (Right-of-Use Assets, Gross)	569.02	569.29	542.03
累计折旧 (Accumulated Depreciation)	418.16	294.07	139.61
使用权资产 (Right-of-Use Assets, Net)	150.87	275.22	402.42
其他资产 (Other Assets)	122.75	51.99	3.96
负债类			
流动性负债准备 (Current Provisions)	187.46	172.19	103.62
其他流动负债 (Other Current Liabilities)	1,034.43	936.01	948.40
流动性租赁负债 (Current Lease Liabilities)	132.29	179.30	166.14
员工退休福利及其他类似计划 (Pension Plan and Similar Commitments)	-0.78	6.31	86.61
非流动性负债准备 (Provisions)	6.30	11.24	13.16
其他非流动负债 (Other Liabilities)	563.40	834.35	143.08
非流动性租赁负债 (Lease Liabilities)	17.90	102.66	247.32

德国标的公司拟承接或注入的模拟净资产于 2022 年 9 月 30 日、2021 年 12 月 31 日及 2020 年 12 月 31 日分别为 3,738.04 万欧元、1,483.19 万欧元及 1,437.69 万欧元。

(2) 意大利标的公司拟承接或注入的资产、负债（模拟口径）

单位：万欧元

项目	2022 年 9 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
资产类			
货币资金 (Cash and Cash Equivalents)	2.00	1.00	—
存货余额 (Inventory, Gross)	308.70	316.69	236.65
存货跌价准备 (Allowance for Inventory Write-down)	43.31	27.96	29.38
存货净额 (Inventory, Net)	265.38	288.72	207.27
其他流动资产 (Other Current Assets)	0.07	0.06	—
无形资产原值 (Intangible Assets, Gross)	3.18	3.18	3.18
累计摊销 (Accumulated Amortization)	3.18	3.18	3.18
无形资产 (Intangible Assets, Net)	—	—	—
固定资产原值 (Property, Plant, and Equipment, Gross)	2,091.87	2,066.60	2,037.15
累计折旧 (Accumulated Depreciation)	1,873.24	1,829.93	1,771.82
固定资产 (Property, Plant, and Equipment, Net)	218.63	236.68	265.33
使用权资产原值 (Right-of-Use Assets, Gross)	9.27	12.71	7.56
累计折旧 (Accumulated Depreciation)	7.56	11.45	5.17
使用权资产 (Right-of-Use Assets, Net)	1.71	1.27	2.39
负债类			
流动性负债准备 (Current Provisions)	2.68	8.85	20.80
其他流动负债 (Other Current Liabilities)	121.93	96.02	86.82
流动性租赁负债 (Current Lease Liabilities)	1.44	2.04	2.17
员工退休福利及其他类似计划 (Pension Plan and Similar Commitments)	88.01	109.77	107.84
非流动性租赁负债 (Lease Liabilities)	2.42	1.51	0.52

注：意大利标的公司拟承接的租赁关系将以重新签订租赁合同的方式转入，故不包含在上述使用权资产中，截至本回复出具之日，意大利标的公司已完成标的业务相关的租赁合同的签署。

意大利标的公司拟承接或注入的模拟净资产于 2022 年 9 月 30 日、2021 年 12 月 31 日及 2020 年 12 月 31 日分别为 271.32 万欧元、309.54 万欧元及 256.85 万欧元。

(3) 中国标的公司拟承接或注入的资产、负债（模拟口径）

单位：万欧元

项目	2022 年 9 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
资产类			
货币资金 (Cash and Cash Equivalents)	308.09	211.21	135.17
应收账款原值 (Trade Receivables, Gross)	212.04	291.95	304.75
坏账准备 (Allowance for Bad Debt)	4.30	5.05	5.05
应收账款 (Trade Receivables, Net)	207.74	286.90	299.70
其他流动金融资产 (Other Current Financial Assets)	537.50	1,076.87	683.66
存货余额 (Inventory, Gross)	530.25	510.58	367.17
存货跌价准备 (Allowance for Inventory Write-down)	91.37	75.97	48.20
存货净额 (Inventory, Net)	438.88	434.61	318.97
其他流动资产 (Other Current Assets)	126.14	108.55	70.81
固定资产原值 (Property, Plant, and Equipment, Gross)	821.46	745.26	671.39
累计折旧 (Accumulated Depreciation)	758.80	703.47	614.75
固定资产 (Property, Plant, and Equipment, Net)	62.66	41.79	56.64
使用权资产原值 (Right-of-Use Assets, Gross)	253.60	245.50	221.34
累计折旧 (Accumulated Depreciation)	241.77	176.24	90.97
使用权资产 (Right-of-Use Assets, Net)	11.83	69.26	130.37
递延所得税资产 (Deferred Tax Assets)	109.40	91.24	61.83
负债类			
应付账款 (Trade Payables)	652.62	985.61	513.00
其他流动性金融负债 (Other Current Financial Liabilities)	17.87	0.14	84.63

项目	2022 年 9 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
合同负债 (Contract Liabilities)	9.19	22.97	12.54
流动性负债准备 (Current Provisions)	36.04	70.40	31.34
应交所得税税费 (Income Tax Payables)	28.97	51.98	24.10
其他流动负债 (Other Current Liabilities)	444.38	255.70	168.22
流动性租赁负债 (Current Lease Liabilities)	12.58	71.83	66.94
非流动性负债准备 (Provisions)	6.01	-	5.23
其他非流动负债 (Other Liabilities)	13.36	12.09	10.69
非流动性租赁负债 (Lease Liabilities)	-	-	63.84

注：中国标的公司拟承接或注入的资产、负债包括欧司朗（广州）照明科技有限公司所有资产、负债以及欧司朗企业管理有限公司上海分公司、欧司朗（中国）照明有限公司除应收账款、递延所得税资产、应付账款及递延所得税负债以外的所有资产与负债。

中国标的公司拟承接或注入的模拟净资产于 2022 年 9 月 30 日、2021 年 12 月 31 日及 2020 年 12 月 31 日分别为 581.20 万欧元、849.73 万欧元及 776.61 万欧元。

(4) 非股权资产承接方拟承接或注入的资产、负债（模拟口径）

单位：万欧元

项目	2022 年 9 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
资产类			
存货余额 (Inventory, Gross)	1,849.98	1,514.98	1,308.84
存货跌价准备 (Allowance for Inventory Write-down)	281.16	194.99	282.45
存货净额 (Inventory, Net)	1,568.82	1,319.99	1,026.39
其他流动资产 (Other Current Assets)	0.05	0.02	-
无形资产原值 (Intangible Assets, Gross)	0.14	0.14	0.13
累计摊销 (Accumulated Amortization)	0.14	0.14	0.13
无形资产 (Intangible Assets, Net)	-	-	-
固定资产原值 (Property, Plant, and Equipment, Gross)	120.57	107.18	95.78
累计折旧 (Accumulated Depreciation)	97.35	83.22	67.50
固定资产 (Property, Plant, and Equipment, Net)	23.22	23.96	28.28

项目	2022 年 9 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
Equipment, Net)			
使用权资产原值 (Right-of-Use Assets, Gross)	71.35	78.09	70.19
累 计 折 旧 (Accumulated Depreciation)	38.78	45.63	36.22
使用权资产 (Right-of-Use Assets, Net)	32.57	32.46	33.97
负债类			
合同负债 (Contract Liabilities)	36.14	49.84	8.52
流动性负债准备 (Current Provisions)	44.43	40.94	37.63
其他流动负债 (Other Current Liabilities)	724.57	613.51	555.00
流动性租赁负债 (Current Lease Liabilities)	17.12	18.97	23.44
员工退休福利及其他类似计划 (Pension Plan and Similar Commitments)	91.29	83.75	88.75
非流动性负债准备 (Provisions)	1.37	1.43	1.17
其他非流动负债 (Other Liabilities)	2.99	5.69	3.24
非流动性租赁负债 (Lease Liabilities)	19.22	14.03	11.50

非股权资产承接方拟承接的模拟净资产于 2022 年 9 月 30 日、2021 年 12 月 31 日及 2020 年 12 月 31 日分别为 687.53 万欧元、人民币 548.26 万欧元及 359.40 万欧元。

(5) 无形资产、固定资产及使用权资产摊销/折旧年限

无形资产、固定资产及使用权资产的摊销/折旧年限如下：

类别	使用寿命/租赁期
无形资产-软件	3 年
固定资产-机器设备	5 -15 年
固定资产-办公设备及其他设备	5 -6 年
使用权资产-房屋及建筑物	12 个月-59 个月不等
使用权资产-汽车及其他设备	13 个月-5 年不等

报告期内，ams-OSRAM 管理层确认上述长期资产运营情况良好，在报告期各期末

未识别减值迹象，无需计提减值；应收账款及存货已经按准则要求分别计提相应坏账及跌价准备。

3、资产注入是否可能受到阻碍或存在进展不及预期的风险

(1) 主要资产的注入进展情况

本次交易将分为两次交割，目前主要涉及德国、意大利以及中国地区相关资产分别注入德国标的公司、意大利标的公司以及中国标的公司。根据卖方提供的资料、德国补充法律尽职调查意见、意大利补充法律尽职调查意见、《境内补充法律意见书》，截至本回复出具日，主要资产的注入进展情况如下：

项目	德国标的公司	意大利标的公司	中国标的公司
固定资产、其他非流动资产	已完成	已完成	已完成
租赁合同	德国标的公司已签署完成标的业务相关的租赁合同，详见本回复“一、关于标的资产”之“问题 1”之“（二）”之“1、德国标的公司、意大利标的公司及中国标的公司持有的主要资产的权属状况、对外担保情况及主要负债、或有负债情况”	意大利标的公司已签署完成标的业务相关的租赁合同，详见本回复“一、关于标的资产”之“问题 1”之“（二）”之“1、德国标的公司、意大利标的公司及中国标的公司持有的主要资产的权属状况、对外担保情况及主要负债、或有负债情况”	中国标的公司拟于上海虹桥南丰城租赁一处物业，用于 DS-E 业务。除此以外，中国标的公司已签署完成标的业务相关的租赁合同，详见本回复“一、关于标的资产”之“问题 1”之“（二）”之“1、德国标的公司、意大利标的公司及中国标的公司持有的主要资产的权属状况、对外担保情况及主要负债、或有负债情况”
客户合同转移（注 1）	以相关重大客户合同 2021 财年合计收入为基准，已经取得 96.04% 的客户合同转移同意	以相关重大客户合同 2021 财年合计收入为基准，已经取得 100% 的客户合同转移同意	以相关重大客户合同 2021 财年合计收入为基准，已经取得 100% 的客户合同转移同意
供应商合同转移	以 25 家主要供应商（含重大合同口径供应商在内）2021 年采购金额为基准，已经取得 96.25% 的供应商同意	意大利标的公司不涉及重大供应商合同	仅涉及 1 家主要供应商（重大合同口径）的合同转移，且已取得该供应商的同意
经营资质	就主体经营资质，已取得法人实体许可证书(Legal Entity Permits and licenses)等主要主体相关经营资质，尚需取得 IntegrityNext 注册等主体相关经营资质； 就产品认证，已取得 DEKRA、TÜV Süd、VDE、DALI、TÜV	已取得公司注册登记(Registration to the Company Registry)等主要主体相关经营资质，尚需取得废物处理登记(Waste Disposal Register)等主体相关经营资质； 就产品认证，已取得 DEKRA、TÜV Süd、DALI、TÜV Rheinland 等产品认证相关认证机构的确认函	已取得营业执照等经营 DS-E 业务所需的主要主体相关资质； 已持有 CCC 证书、CQC 证书共计 280 余项，尚有 60 余项 CCC 证书、CQC 证书待转移 卖方提供的资料及说明，中国标的公司已拥有运营标的业务所需核心资质

项目	德国标的公司	意大利标的公司	中国标的公司
	Rheinland 等产品认证相关认证机构的确认函 根据德国补充法律尽职调查意见、卖方提供的资料及说明,德国标的公司已拥有运营标的业务所需的核心资质	根据意大利补充法律尽职调查意见、卖方提供的资料及说明,意大利标的公司已拥有运营标的业务所需核心资质	
知识产权	德国及欧洲相关知识产权已转移给德国标的公司(注2)	不适用	不适用

注 1: 根据《股权及资产购买协议》, 重大客户合同即指《股权及资产购买协议》附件所列示的客户合同, 以 DS-E 业务 2021 财年总收入为基准, 该等合同约占总收入的 60%; 重大供应商合同即指《股权及资产购买协议》附件所列示的供应商合同, 该等合同均仅与 DS-E 业务有关。

注 2: 根据卖方说明以及德国补充法律尽职调查意见, 德国及欧洲相关法律下知识产权转让无需相关权属变更登记, 仅通过合同转让即可生效, 即自《德国当地资产注入协议》于 2023 年 2 月 1 日生效时, 该合同项下 OSRAM GmbH 拟转让给德国标的公司的德国及欧洲相关知识产权已转移给德国标的公司。此外, 德国标的公司将申请相关知识产权变更登记备案, 通常在提交申请一段时间后会公布变更。

此外, 就员工的转移方面, 根据卖方提供的资料、德国补充法律尽职调查意见、意大利补充法律尽职调查意见, 截至 2023 年 2 月 9 日, 卖方已向全部拟转移至标的公司的员工发送转移通知, 其中拟转移至德国标的公司的 107 名员工中已有 102 名员工完成转移、5 名员工未接受转移, 拟转移至意大利标的公司的 122 名员工已全部完成转移, 拟转移至中国标的公司的 136 名员工中已有 101 名员工完成转移、35 名员工未接受转移, 上述未接受转移安排的员工中不涉及核心人员。

(2) 上述尚未完成注入资产的预计完成时间或应对措施

1) 就租赁合同而言, 仅中国标的公司拟于上海虹桥南丰城租赁的一处物业尚未签署完成租赁合同, 但已与相关出租方签署租赁意向书; 中国标的公司将于 2023 年 3 月完成租赁合同的签署, 预计签署该租赁合同不存在重大障碍。

2) 客户、供应商合同

就拟注入德国标的公司、意大利标的公司、中国标的公司的客户和供应商合同而言, 具体安排如下:

① 客户合同

针对拟转移给德国标的公司及意大利标的公司的客户合同，卖方已经向相关客户发出《转移协议》，《转移协议》内容包括向相关客户说明欧司朗将出售 DS-E 业务，并且为出售之目的将向德国标的公司、意大利标的公司转移相关的客户合同。通过签署《转移协议》，相关客户即同意其与欧司朗签订的合同中合同相对方将由卖方变更为德国标的公司或意大利标的公司，并在后续卖方将德国标的公司以及意大利标的公司的股权转让给英飞特后，同意继续与德国标的公司、意大利标的公司保持业务合作。此外，若相关客户合同中带有“控制权变更”条款，《转移协议》中也由客户一并进行豁免。

针对中国标的公司原有的客户合同，由于中国标的公司并非因本次交易而设立，因此原先与中国标的公司签署的相关客户合同并不因本次交易而涉及合同转移，并且相关重大客户合同中亦不涉及“控制权变更”条款，不涉及需要取得相关客户的同意的情形；就该等客户，卖方已经履行了通知义务。针对中国资产持有方拟转让给中国标的公司的客户合同，卖方则参考德国标的公司、意大利标的公司针对客户合同转移作出的安排，向相关客户发出《合同转移通知书》并要求其签署确认并同意合同转移，或者，由中国标的公司直接与相关客户签署不涉及“控制权变更”限制条款的合法有效的《通用销售条款及条件》。

根据卖方提供的资料及说明，卖方财年为每年的 10 月 1 日至次年的 9 月 30 日，2021 财年卖方在德国、意大利及中国合计销售收入为 16,174.95 万欧元，占 2021 财年标的公司业务总收入的 58.48%。

以 2021 财年德国、意大利及中国合计 16,174.95 万欧元销售收入为基准，其中涉及德国标的公司、意大利标的公司及中国标的公司的重大客户合同相关收入合计 11,126.02 万欧元，占比 68.79%；订单类客户相关收入合计 3,441.00 万欧元，占比 21.27%，订单类的客户与卖方不签署客户合同，客户均直接下达订单，因此不涉及合同转移。涉及德国标的公司、意大利标的公司以及中国标的公司重大客户合同以及订单类客户相关收入合计达到 2021 财年卖方在德国、意大利及中国合计销售收入的 90.06%。针对重大客户合同的转移情况，根据卖方提供的资料，拟转移至各标的公司的客户合同的客户相关方中，其中一家拟转移至德国标的公司的客户（以德国标的公司相关重大客户合同 2021 财年收入为基准，该客户 2021 财年收入占比为 3.96%）表示其将在第一次交割后与上市公司直接签署客户合同，其余拟转移至德国标的公司、意大利标的公司以及中国标的公司的重大客户合同的客户相关方均已同意相关客户合同的转移。

本次交易设置了两次交割安排，目前客户合同转移主要针对第一次交割涉及的德国标的公司、意大利标的公司以及中国标的公司。第二次交割主要针对非股权资产持有方持有的非股权资产，该等资产分布较广，单个非股权资产的业务体量相对较小，为避免对非股权资产经营业务正常开展产生影响，第二次交割涉及的客户合同转移安排将依据交割进展逐步开展。

② 供应商合同

针对供应商合同的转移，主要涉及如下情形：1）若相关供应商合同仅涉及 DS-E 业务，则与客户合同转移安排类似，卖方将向相关供应商发出《转移协议》，通过由卖方、标的公司及相关供应商签署《转移协议》由相关供应商确认同意合同转移事项；2）若相关供应商合同除提供 DS-E 业务相关产品外，还向卖方提供用于其他业务的产品，则卖方将向相关供应商发出《分割协议》，通过由卖方、标的公司及相关供应商签署《分割协议》，在《分割协议》中约定对相关供应商合同按照 DS-E 业务产品与其余产品进行拆分，实现 DS-E 业务相关供应商合同的转移；3）对于部分订单类供应商，卖方则发出《供应商信函》，请相关供应商知悉本次交易，并且由卖方、标的公司及相关供应商签署同意本次交易完成后将继续向德国标的公司/意大利标的公司/中国标的公司/英飞特按照原先的条款及价格供货；4）部分供应商将与德国标的公司/意大利标的公司/中国标的公司直接签署不含控制权变更条款的供应商合同。此外，若相关供应商合同中带有“控制权变更”条款，《转移协议》《分割协议》中也将列明并由供应商一并进行豁免。

根据卖方提供的资料，2021 财年卖方 DS-E 业务相关采购总额为 20,465.38 万欧元。根据卖方提供的 26 家主要供应商所对应的采购信息和转移安排反馈，26 家主要供应商（已经覆盖重大合同）2021 财年采购总额为 18,767.74 万欧元，占 2021 财年卖方 DS-E 业务相关采购总额的 91.70%。

该 26 家主要供应商中，（i）其中 25 家供应商合同（包括重大合同）拟转移至德国标的公司，其中 22 家供应商（该等供应商的采购额占该 25 家供应商 2021 财年采购额的 96.25%）已经同意合同转移或同意继续履行当前合同、1 家供应商（该供应商的采购额占该 25 家供应商 2021 财年采购额的 0.18%）后续将不再开展合作、2 家供应商（该等供应商的采购额占该 25 家供应商 2021 财年采购额的 3.57%）仍在持续沟通中；（ii）其中 1 项重大供应商合同拟转移至中国标的公司，该供应商已经同意相关合同转移；（iii）

意大利标的公司不涉及重大供应商合同转移。

此外，根据《股权及资产购买协议》的相关约定，若任何第三方同意截至交割日时仍未取得，则自交割日起，买卖双方应视同相关同意已经取得，使得买方可以享有与该等第三方合约相关的权利、权益并承担相应义务。

综上所述，就客户、供应商合同而言，标的公司涉及的重大合同已基本完成转移，交易双方也在《股权及资产购买协议》中就第三方同意事项进行了充分约定。公司也将持续督促卖方与相关客户、供应商开展沟通，并尽快完成相关客户、供应商的合同转移工作。因此，尚未完成部分合同转移的情形预计不会对标的资产后续正常业务经营产生实质影响。

3) 就经营资质而言，根据卖方说明，对于德国标的公司尚未取得的 IntegrityNext 注册等主体相关的资质，以及意大利标的公司尚未取得废物处理登记(Waste Disposal Register)等主体相关的资质，预计均会于第一次交割前取得。

就产品相关认证，中国标的公司尚未取得 60 余项 CCC 证书、CQC 证书，根据卖方说明，由中国资产持有方向中国标的公司转让认证证书或由中国标的公司重新申请的工作正在有序进行中；德国标的公司和意大利标的公司的相关产品认证已取得认证机构出具的确认函，相关产品认证证书的转移或重新申请的工作亦在有序进行中，预计将在本次交易的第一次交割日前完成。

根据德国补充法律尽职调查意见、意大利补充法律尽职调查意见以及卖方提供的资料及说明，德国标的公司、意大利标的公司及中国标的公司均已拥有运营标的业务所需的核心资质，没有迹象表明尚未获得的相关许可证、执照等会对整个 DS-E 业务产生重大不利影响。根据《德国法律尽调报告》《意大利法律尽调报告》，由于德国标的公司、意大利标的公司将按照卖方先前开展业务的方式开展 DS-E 业务，没有迹象表明德国标的公司、意大利标的公司不能申请并获得开展 DS-E 业务所需的新许可和执照（若相关执照或许可无法合法有效地转让）。

根据《德国当地资产注入协议》《意大利当地资产注入协议》《中国资产转移协议》，标的业务所需的所有可转让的必要资质许可将转让给相应受让方，对于无法转让的标的业务所需资质许可，转让方应尽商业合理努力协助相应受让方获得所有所需资质许可。

4) 就转让员工而言, 大部分员工均已转移完成, 未接受转移的员工不属于标的业务核心人员; 并且, 根据《股权及资产购买协议》, 卖方保证截至第二次交割时, 至少 75% 的业务员工将被转让; 此外, 交易完成后, 上市公司也将按需要及时进行招聘, 保证标的业务的正常运营。因此, 该等未接受转移的员工不会对本次交易造成重大不利影响。

(3) 《股权及资产购买协议》中就卖方资产注入义务的相关约定

1) 本次交易第一次交割的卖方义务包括其已确认德国资产以及意大利资产已完成注入、中国资产已完成转移;

2) 卖方保证截至第一次交割日以及欧洲资产注入、中国资产转移和相关《资产转让协议》实施后, 各标的公司和相关资产购买方 (1) 拥有或有权使用运营 DS-E 业务所必需所有资产, (2) 是所有相关合同的一方, 或在一段过渡期内, 其处于如同所有合同的一方的地位, 和 (3) 各标的公司已经建立了所有的核心业务流程。

3) 若上述 1) 中提及的资产注入及资产转移未在最后期限日完成或被豁免, 买方有权解除协议, 卖方应在收到解除通知后十五个营业日内向买方支付 6,000,000 欧元的分手费。

4) 根据卖方说明, 相关资产注入的协议已于 2023 年 2 月 1 日生效, 根据《股权及资产购买协议》需进行的德国和意大利资产注入所需步骤已经实施, 据其所知不存在任何实质性风险。

综上所述, 上述资产注入的工作正在有序进行中、不存在可能受到阻碍或者进展不及预期的重大风险。此外, 《重大资产购买报告书 (草案) (修订稿)》之 “重大风险提示” 之 “一、与本次交易相关的风险” 之 “(八) 交易对方业务剥离及剥离尚未完成风险” 已提示相关风险。

(二) 按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号——上市公司重大资产重组》的规定披露德国标的公司、意大利标的公司及中国标的公司持有的主要资产的权属状况、对外担保情况及主要负债、或有负债情况, 以及最近三年主营业务发展情况、对外主要销售区域、销售内容以及报告期主要财务指标

1、德国标的公司、意大利标的公司及中国标的公司持有的主要资产的权属状况、

对外担保情况及主要负债、或有负债情况

上市公司已在《重大资产购买报告书（草案）（修订稿）》之“第四章标的资产的基本情况”之“四、标的资产的主要资产权属、对外担保情况及主要负债、或有负债情况”中补充披露如下：

（一）德国标的公司

1、德国标的公司主要资产

（1）德国标的公司主要资产概况

德国标的公司主要资产概况参见本回复“一、关于标的资产”之“问题1”之“（一）”之“2、德国标的公司、意大利标的公司、中国标的公司及其他非股权资产承接方拟承接或注入的资产、负债情况”。

（2）固定资产概况

截至2022年9月30日，拟注入德国标的公司的固定资产主要包括色彩测试仪、灌注机等研发设备以及打印机、笔记本电脑等办公设备。根据《股权及资产购买协议》《德国当地资产注入协议》及交易对方提供的说明，固定资产注入在《德国当地资产注入协议》生效时已完成。

（3）自有不动产

根据《股权及资产购买协议》《德国法律尽调报告》及交易对方提供的相关资料，德国标的公司未持有自有不动产，本次交易也不涉及自有不动产的注入。

（4）租赁不动产情况

根据德国补充法律尽职调查意见及卖方提供的相关资料，德国标的公司已完成标的业务相关的租赁合同的签署。德国标的公司拥有的租赁房产具体情况如下：

序号	出租方	承租方	房屋地址	租赁面积	租赁期限	租金 (欧元/月)	用途
1	BCMG Vermögensverwaltung GmbH	德国标的公司	BUSINESS CAMPUS MÜNCHEN Parkring 29 -	4,256.69 m ²	2023年2月1日至2033年7月15日（德国标的公司可自2023年7月15日起满5年	68,127.58（含税）	办公、仓储和研发

			33, 85748 Garching		后, 拥有一次通知 期限为 12 个月的 终止租赁协议的权 利; 若该 12 个月 内, 协议任何一方 未发出终止租赁协 议的通知, 则租赁 协议继续履行。)		
2	Augskor 2 GmbH	德国标 的公司	Berliner Allee 65, 86153 Augsburg	388.26 m ²	2023 年 2 月 1 日 至 2024 年 1 月 31 日 (若该租赁协议 任何一方未在 3 个 月的通知期内解除 该协议, 则该租赁 协议每年自动续期 1 年直到 2024 年 1 月 31 日。)	3,288.2 1 (不含 税)	办公、 仓储

(5) 知识产权情况

上市公司已在《重大资产购买报告书（草案）（修订稿）》之“第四章标的资产的基本情况”之“四、标的资产的主要资产权属、对外担保情况及主要负债、或有负债情况”之“（一）德国标的公司”之“1、德国标的公司主要资产”之“（5）知识产权情况”中披露知识产权情况。其中，补充披露内容如下：

根据卖方说明以及德国补充法律尽职调查意见，德国及欧洲相关法律下知识产权通过合同转让即可生效，即自《德国当地资产注入协议》于 2023 年 2 月 1 日生效时，该合同项下德国及欧洲相关知识产权已转移给德国标的公司。此外，德国标的公司将申请相关知识产权变更登记备案，通常在提交申请一段时间后会公布变更。

根据卖方说明及德国补充法律尽职调查意见，由于《德国当地资产注入协议》已于 2023 年 2 月 1 日生效，《DS 专利和专有技术许可协议》的转让条件已经满足。

(6) 资质许可

根据《德国当地资产注入协议》，卖方 1 拟将其持有的与标的业务有关的资质许可注入德国标的公司。根据前述协议，协议附件中所列即是开展标的业务所需的全部资质许可，其中，标的业务所需的所有可转让的必要资质许可将转让给相应受让方，对于无法转让的标的业务所需资质许可，转让方应尽商业合理努力协助相应受让方获得所有

所需资质许可。该等资质许可已经在《德国当地资产注入协议》附录中详细列示。

就主体相关的经营资质，根据德国补充法律尽职调查意见及卖方提供资料及说明，德国标的公司已取得法人实体许可证书 (Legal Entity Permits and licenses) 等主体相关经营资质，尚需取得 IntegrityNext 注册等主体相关经营资质。

就产品相关认证，根据德国补充法律尽职调查意见及卖方提供的资料及说明，卖方已提供 DEKRA、TÜV Süd、VDE、DALI、TÜV Rheinland 等第三方认证机构出具的确认证书，确认自 2023 年 2 月 1 日起，该等产品认证证书已由德国标的公司所有。根据《德国法律尽调报告》，当地律师已根据随机抽取的样品清单在相关认证机构的官方数据库中检索，确认除个别未能检索到外（根据卖方说明，少量证书未能检索到主要是基于相关产品不再生产），该等证书均为有效。

根据德国补充法律尽职调查意见、以及卖方提供的资料及说明，德国标的公司已拥有运营标的业务所需的核心资质，没有迹象表明尚未获得的相关许可证、执照等会对整个 DS-E 业务产生重大不利影响。根据《德国法律尽调报告》由于德国标的公司将按照卖方 1 先前开展业务的方式开展 DS-E 业务，没有迹象表明德国标的公司不能申请并获得开展 DS-E 业务所需的新许可和执照（若相关执照或许可无法合法有效地转让）。综上，当地律师认为没有迹象表明，如果某一特定许可或执照未由卖方 1 转让给德国标的公司，则整个交易会受到影响。

根据卖方在《股权及资产购买协议》中的保证，卖方保证在第一次交割日前，德国标的公司拥有全部生产经营所需的资质及许可。

（7）合同

根据《德国当地资产注入协议》，卖方 1 拟将其所有的与标的业务有关的合同注入德国标的公司，该等合同主要包括客户及供应商合同。

根据德国补充法律尽职调查意见及卖方提供的资料及说明，针对该等合同的转移，德国标的公司已与相对方签署合法有效的客户合同或供应商合同，或向对应的合同相对方分别发出《转移协议》或《分割协议》，协议内容包括（1）合同相对方同意合同主体因本次交易变更为德国标的公司，并将与德国标的公司继续保持业务合作；（2）合同相对方放弃因德国标的公司的控制权变更而终止协议的权利。

根据《转移协议》《分割协议》等的签署情况，截至 2023 年 2 月 9 日，按重大客户合同口径，德国标的公司除 1 家客户（以德国标的公司相关重大客户合同 2021 财年收入为基准，该客户 2021 财年收入占比为 3.96%）表示其将在第一次交割后与上市公司直接签署客户合同外，其他拟转移至德国标的公司的重大客户合同的客户相关方均已同意相关客户合同的转移；截至 2023 年 2 月 13 日，根据卖方提供的 26 家主要供应商所对应的采购信息和转移安排反馈，26 家主要供应商（已经覆盖重大合同）中有 25 家供应商合同拟转移至德国标的公司，其中，22 家供应商（该等供应商的采购额占该 25 家供应商 2021 财年采购额的 96.25%）已经同意合同转移或同意继续履行当前合同、1 家供应商（该供应商的采购额占该 25 家供应商 2021 财年采购额的 0.18%）后续将不再开展合作、2 家供应商（该等供应商的采购额占该 25 家供应商 2021 财年采购额的 3.57%）仍在持续沟通中。

前述合同中涉及的重大合同已在《股权及资产购买协议》附录中详细列示。根据《股权及资产购买协议》中卖方所作的保证：（1）各重大合同均以公平交易的方式签订，并具有完全效力；（2）卖方或资产持有方均未收到或发出与之相关的书面终止通知；以及（3）卖方或资产持有方以及任何卖方或资产持有方的交易对手均未严重违反任何重大协议。据卖方所知，不存在任何使一方有权以正当理由终止任何重大协议的事件或情况。

（8）其他

包括与标的业务相关的责任义务、养老金义务等。

此外，根据《德国当地资产注入协议》，卖方 1 拟将其持有的与标的业务相关的其他公司权益转让予德国标的公司，即将其持有的 KNX Association cvba（即“KNX 协会”）的 10 股股份（2.96%）转让予德国标的公司。根据《德国法律尽调报告》、卖方说明以及公开查询，KNX 协会是一家受比利时法律管辖的非营利组织，是在全球推广 KNX 技术和标准的国际组织。基于与 KNX 协会之间的成员协议，卖方 1 持有 KNX 协会 10 股股份，卖方 1 已提供了股份证书，表明其已认购 KNX Association cvba, Brussels 的 10 股股份，总计价值 14,873.60 欧元，占 KNX Association cvba, Brussels 总股本的 2.96%。KNX 协会 10 股股份的转让程序正在进行中，且该股权转让无需 KNX 协会批准或任何第三方批准。

2、德国标的公司对外担保情况

根据卖方的说明及《德国法律尽调报告》，德国标的公司不存在对外担保情况。

3、德国标的公司的主要负债

德国标的公司主要负债概况参见本回复“一、关于标的资产”之“问题1”之“（一）”之“2、德国标的公司、意大利标的公司、中国标的公司及其他非股权资产承接方拟承接或注入的资产、负债情况”。

4、德国标的公司的或有负债

截至2022年9月30日，德国标的公司不存在未入账的重大或有负债。

（二）意大利标的公司

1、意大利标的公司的主要资产

（1）意大利标的公司主要资产概况

意大利标的公司主要资产概况参见本回复“一、关于标的资产”之“问题1”之“（一）”之“2、德国标的公司、意大利标的公司、中国标的公司及其他非股权资产承接方拟承接或注入的资产、负债情况”。

（2）固定资产概况

截至2022年9月30日，拟注入意大利标的公司的固定资产主要包括点胶机、EMI测试接收机、注塑模具等生产设备以及办公设备。根据《股权及资产购买协议》《意大利当地资产注入协议》及交易对方的说明，固定资产注入在《意大利当地资产注入协议》生效时已完成。

（3）自有不动产

根据《股权及资产购买协议》《意大利法律尽调报告》及交易对方提供的相关资料，意大利标的公司未持有自有不动产，本次交易也不涉及自有不动产的注入。

（4）租赁不动产情况

根据《意大利法律尽调报告》，意大利标的公司已完成标的业务相关的租赁合同的签署，意大利标的公司拥有的租赁房产具体情况如下：

序号	出租方	承租方	房屋地址	租赁面积	租赁期限	租金	用途
----	-----	-----	------	------	------	----	----

1	卖方 2	意大利标的公司	Via Castagnole 65A, 31100, Treviso	5,314m ²	2023 年 3 月 31 日或承租方通知之日孰早之日起 6 年	227,140.39 欧元/年 (不含税)	工业工厂、办公室、能力中心
---	------	---------	------------------------------------	---------------------	----------------------------------	-----------------------	---------------

(5) 知识产权情况

根据《股权及资产购买协议》《意大利当地资产注入协议》的相关约定以及《意大利法律尽调查报告》，意大利标的公司未持有知识产权，拟注入意大利标的公司的资产也不涉及知识产权。

(6) 资质许可

根据《意大利当地资产注入协议》，卖方 2 拟将其持有的与标的业务有关的资质许可注入意大利标的公司。根据前述协议，协议附件中所列即是开展标的业务所需的全部资质许可，其中，标的业务所需的所有可转让的必要资质许可将转让给相应受让方，对于无法转让的标的业务所需资质许可，转让方应尽商业合理努力协助相应受让方获得所有所需资质许可。该等资质许可已经在《意大利当地资产注入协议》附录中详细列示。

就主体相关的经营资质，根据意大利补充法律尽职调查意见及卖方提供资料及说明，意大利标的公司已取得公司注册登记(Registration to the Company Registry)等主体相关的经营资质，尚需取得废物处理登记(Waste Disposal Register)等主体相关的经营资质。

就产品相关认证，根据意大利补充法律尽职调查意见及卖方提供的资料及说明，卖方已提供 DEKRA、TÜV Süd、VDE、DALI、TÜV Rheinland 等第三方认证机构出具的确认证函，确认自 2023 年 2 月 1 日起，该等产品认证证书已由意大利标的公司所有。根据《意大利法律尽调查报告》，当地律师已根据随机抽取的样品清单在相关认证机构的官方数据库中进行了检索，确认了该等产品证书的有效性。

根据意大利补充法律尽职调查意见、以及卖方提供的资料及说明，意大利标的公司已拥有运营标的业务所需的核心资质，没有迹象表明尚未获得的相关许可证、执照等会对整个 DS-E 业务产生重大不利影响。根据《意大利法律尽调查报告》，由于意大利标的公司将按照卖方 2 先前开展业务的方式开展 DS-E 业务，没有迹象表明如果相关执照或许不能合法有效地转让，则意大利标的公司不能申请并获得开展 DS-E 业务所需的新许

可和执照（若相关执照或许可无法合法有效地转让）。综上，当地律师认为没有迹象表明，如果某一特定许可或执照未由卖方 2 转让给意大利标的公司，则整个交易会受到影响。

根据卖方在《股权及资产购买协议》中的保证，卖方保证在第一次交割日前，意大利标的公司拥有全部生产经营所需的资质及许可。

（7）合同

根据《意大利当地资产注入协议》，卖方 2 拟将其所有的与标的业务有关的合同注入意大利标的公司，该等合同主要包括客户及供应商合同。

根据意大利补充法律尽职调查意见及卖方提供的资料及说明，针对该等合同的转移，意大利标的公司已与相对方签署合法有效的客户合同或供应商合同，或向对应的合同相对方分别发出《转移协议》或《分割协议》，协议内容包括（1）合同相对方同意合同主体因本次交易变更为意大利标的公司，并将与意大利标的公司继续保持业务合作；（2）合同相对方放弃因意大利标的公司的控制权变更而终止协议的权利。

根据《转移协议》《分割协议》等的签署情况，截至 2023 年 2 月 9 日，按重大客户合同口径，拟转移至意大利标的公司的重大客户合同的客户相关方均已同意相关客户合同的转移；根据《股权及资产购买协议》，意大利标的公司不涉及重大供应商合同转移。

前述合同中涉及的重大合同已在《股权及资产购买协议》附录中详细列示。根据《股权及资产购买协议》中卖方所作的保证：（1）各重大合同均以公平交易的方式签订，并具有完全效力；（2）卖方或资产持有方均未收到或发出与之相关的书面终止通知；以及（3）卖方或资产持有方以及任何卖方或资产持有方的交易对手均未严重违反任何重大协议。据卖方所知，不存在任何使一方有权以正当理由终止任何重大协议的事件或情况。

（8）其他

包括与标的业务相关的责任义务、养老金义务等。

2、意大利标的公司对外担保情况

根据卖方的说明及《意大利法律尽调报告》，意大利标的公司不存在对外担保情况。

3、意大利标的公司的主要负债

意大利标的公司主要负债概况参见本回复“一、关于标的资产”之“问题 1”之“（一）”之“2、德国标的公司、意大利标的公司、中国标的公司及其他非股权资产承接方拟承接或注入的资产、负债情况”。

4、意大利标的公司的或有负债

截至 2022 年 9 月 30 日，意大利标的公司不存在未入账的重大或有负债。

（三）中国标的公司

1、中国标的公司的主要资产

（1）中国标的公司的主要资产概况

中国标的公司主要资产概况参见本回复“一、关于标的资产”之“问题 1”之“（一）”之“2、德国标的公司、意大利标的公司、中国标的公司及其他非股权资产承接方拟承接或注入的资产、负债情况”。

（2）固定资产概况

截至 2022 年 9 月 30 日，中国标的公司的固定资产主要包括示波器、光学检测器、三相功率仪等研发设备以及笔记本电脑等办公设备。

（3）自有不动产

根据《股权及资产购买协议》《境内法律意见书》，以及交易对方提供的相关资料，中国标的公司未持有自有不动产，本次交易也不涉及自有不动产的注入。

（4）租赁不动产情况

根据《境内法律意见书》，中国标的公司拥有的租赁房产具体情况如下：

序号	出租方	承租方	房屋地址	租赁面积	租赁期限	租金	用途
1	广州市祈福商务中心经营管理有限公司	中国标的公司	广东省广州市番禺区钟村街福华路 15 号 1105、1106、1107（即祈福中心 1105-1107 房）	673.2837m ²	2022 年 10 月 1 日至 2024 年 9 月 30 日	55,674.00 元/月（含税）	办公

序号	出租方	承租方	房屋地址	租赁面积	租赁期限	租金	用途
2	深圳市新健兴实业有限公司	中国标的公司深圳分公司	深圳市南山区沙河西路3151号新兴产业园（健兴科技大厦）B栋105-1、106、201-207	3,368m ²	2023年1月1日至2024年11月30日	341,480.50元/月（含税）	办公
3	欧司朗（中国）照明有限公司	中国标的公司	佛山市工业北路1号	150m ²	2023年1月1日起至2024年3月31日，如果交割日被延期，首次租期的结束日将相应顺延，除非在租期期限届满3个月前，任何一方书面通知另一方(i)不再续约；或(ii)要求继续续约，同时对下一个租期适用的合同条款要求重新审核和讨论，否则将在租期到期后自动连续续期，每次续期为12个月。	3,390.00元/月（不含税）	办公

除上述外，中国标的公司拟于上海虹桥南丰城租赁一处物业，用于DS-E业务。预计将于2023年3月完成相关合同的签署。

（5）知识产权情况

根据《股权及资产购买协议》《中国资产转让协议》的相关约定以及《境内法律意见书》，中国标的公司未持有知识产权，拟注入中国标的公司的资产也不涉及知识产权。

（6）资质许可

根据《中国资产转移协议》，中国资产持有方拟将其持有的与标的业务有关的资质许可注入中国标的公司。根据前述协议，协议附件中所列即是开展标的业务所需的全部资质许可，其中，标的业务所需的所有可转让的必要资质许可将转让给相应受让方，对于无法转让的标的业务所需资质许可，转让方应尽商业合理努力协助相应受让方获得

所有所需资质许可。该等资质许可已经在《中国资产转移协议》附录中详细列示。

根据《境内补充法律意见书》及卖方提供的资料及说明，中国标的公司已拥有经营 DS-E 业务相关的营业执照等全部主体资质，以及持有 280 余项 CCC 认证证书、CQC 认证证书，尚有 60 余项 CCC 证书、CQC 证书待转移。根据卖方说明，待转移的 CCC 认证证书及 CQC 认证证书均已申请或送样验收，受疫情影响导致样品测试延迟。此外，根据《股权及资产购买协议》的约定，卖方将确保中国标的公司于第一次交割日前拥有经营 DS-E 业务相关的全部必需的资质许可。

根据《股权及资产购买协议》中卖方所作的保证，卖方及中国标的公司均持有适用法律项下（包括环境相关法律）运营整体标的业务所需的全部许可、批准、豁免及授权（如涉及）。且据卖方所知，前述许可等资质均为有效，并且不存在可能直接或间接导致前述资质（全部或部分）暂停、废止、取消、撤销、撤回、终止的情况。

（7）合同

根据《中国资产转移协议》，中国资产持有方拟将其所有的与标的业务有关的合同注入中国标的公司，该等合同主要包括客户及供应商合同。

根据《境内补充法律意见书》，中国标的公司持有的合同主要为客户合同、供应商合同，其中针对中国资产持有方转让给中国标的公司的合同，卖方已向对应的合同相对方发出《合同转移通知书》或中国标的公司已与合同相对方签署合法有效的客户合同或供应商合同；针对中国标的公司原签署的客户合同及供应商合同，卖方确认均不存在控制权变更条款，无需取得合同相对方同意。

根据卖方提供的资料及说明，截至 2023 年 2 月 9 日，按重大客户合同口径，中国标的公司不涉及相关合同转移，相关客户合同均系与中国标的公司签署，交易后由中国标的公司继续履行；根据《股权及资产购买协议》，中国标的公司仅涉及 1 项重大供应商合同，截至 2023 年 2 月 13 日，据卖方提供的 26 家主要供应商所对应的采购信息和转移安排反馈，该供应商已经同意相关合同转移。

前述合同中涉及的重大合同已在《股权及资产购买协议》附录中详细列示。根据《股权及资产购买协议》中卖方所作的保证：（1）各重大合同均以公平交易的方式签订，并具有完全效力；（2）卖方或资产持有方均未收到或发出与之相关的书面终止通知；以及

(3) 卖方或资产持有方以及任何卖方或资产持有方的交易对手均未严重违反任何重大协议。据卖方所知，不存在任何使一方有权以正当理由终止任何重大协议的事件或情况。

(8) 其他

包括与标的业务相关的责任义务、养老金义务等。

2、中国标的公司对外担保情况

根据卖方的说明及《境内法律意见书》，中国标的公司不存在对外担保情况。

3、中国标的公司的主要负债

中国标的公司主要负债概况参见本回复“一、关于标的资产”之“问题 1”之“(一)”之“2、德国标的公司、意大利标的公司、中国标的公司及其他非股权资产承接方拟承接或注入的资产、负债情况”。

4、中国标的公司的或有负债

截至 2022 年 9 月 30 日，中国标的公司不存在未入账的重大或有负债。

5、资金池协议

上市公司已在《重大资产购买报告书（草案）（修订稿）》之“第四章标的资产的基本情况”之“四、标的资产的主要资产权属、对外担保情况及主要负债、或有负债情况”之“（三）中国标的公司”之“5、资金池协议”中披露相关情况。

2、最近三年主营业务发展情况、对外主要销售区域、销售内容以及报告期主要财务指标

(1) 主营业务发展情况、对外主要销售区域、销售内容

标的资产为全球照明巨头欧司朗旗下专注于照明驱动电源及相应组件的数字系统事业部，交易标的销售网络遍及 EMEA 及 APAC 区域 30 余个国家和地区。标的资产产品主要包括各类的室内和室外 LED 驱动电源产品、LED 模组以及部分传统光源业务，并基于上述产品为客户提供数字化、智能化及集成化的整体照明控制系统。上市公司已在《重大资产购买报告书（草案）（修订稿）》之“第四章 标的资产的基本情况”之“三、标的资产的基本情况”中补充披露如下：

1) 德国标的公司

德国标的公司系新设公司，承继卖方 1 与标的业务相关的资产、负债、人员、合同和其他法律关系。此外，其下属的德国加兴研发中心负责除灯带标识外标的业务主要产品的研发职能，并制定标的资产总体研发战略方向，协同其他研发中心开展产品协同研发。由于标的资产业务分布全球，故除统筹管理及研发职能外，德国标的公司亦负责公司 LED 驱动电源、LED 模组及其他各类标的资产主要产品在欧洲区域的销售。

2) 意大利标的公司

意大利标的公司系新设公司，位于特雷维索的研发中心及工厂主要负责标的业务灯带、标识类相关产品的研发、生产制造和销售，标的资产灯带标识类产品的销售主要位于欧洲区域。此外，意大利标的公司亦负责标的业务其他主要产品在意大利的销售。

3) 中国标的公司

中国标的公司将承接中国资产持有方运营的与标的业务相关的业务，故中国标的公司主要承担 LED 驱动电源、LED 模组及其他各类标的资产主要产品在中国市场的销售。由于标的资产主要采用外包 OEM/ODM 的模式进行生产且主要代工厂商位于中国，故中国标的公司亦协同管理并监督中国 OEM/ODM 厂商的原材料采购及生产工作。此外，中国标的公司下属的深圳研发中心亦是目前标的资产内研发人员数量最大的研发中心，负责 LED 驱动电源产品、LED 模组产品的产品序列设计扩增和功能开发。

(2) 报告期主要财务指标

各标的公司报告期各期主要财务指标如下：

单位：万欧元

项目		2022 年 9 月 30 日/ 2022 年 1-9 月	2021 年 12 月 31 日/ 2021 年度	2020 年 12 月 31 日/ 2020 年度
德国标的公司	总资产	6,371.35	4,501.87	4,344.43
	总负债	5,506.54	5,251.68	2,935.16
	总收入	14,792.07	18,361.85	17,281.51
	净利润（净亏损以“-”号填列）	-1,177.59	-1,319.61	-2,565.00
意大利标的公司	总资产	1,229.19	1,047.19	850.39
	总负债	420.43	489.56	439.89

项目		2022 年 9 月 30 日/ 2022 年 1-9 月	2021 年 12 月 31 日/ 2021 年度	2020 年 12 月 31 日/ 2020 年度
	总收入	2,224.18	2,368.25	2,170.02
	净利润（净亏损以“-”号填列）	239.95	73.46	4.92
中国标的公司	总资产	1,863.13	2,340.97	1,776.00
	总负债	1,246.25	1,557.40	1,050.04
	总收入	3,300.67	4,309.90	3,274.22
	净利润（净亏损以“-”号填列）	164.01	308.86	252.81

注：上述德国标的公司、意大利标的公司和中国标的公司主要财务数据指标的资产在德国、意大利和中国业务经营情况的模拟数据。

（三）按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号——上市公司重大资产重组》的规定披露相关非股权资产的名称、类别、权属状况，相关资产最近三年的运营情况及财务数据

1、非股权资产的名称、类别、权属状况

上市公司已在《重大资产购买报告书（草案）（修订稿）》之“第四章标的资产的基本情况”之“四、标的资产的主要资产权属、对外担保情况及主要负债、或有负债情况”之“（四）非股权资产”中补充披露如下：

1、主要非股权资产

（1）非股权资产概况

根据《股权及资产购买协议》，上市公司拟通过其子公司与各资产持有方签署具体《资产转让协议》，在相关交割日收购卖方 1 通过直接或间接全资子公司及其关联公司持有的位于 APAC 和 EMEA 多个国家/地区的与标的业务相关的资产、负债、人员、合同和其他法律关系。

具体非股权资产主要资产概况参见本回复“一、关于标的资产”之“问题 1”之“（一）”之“2、德国标的公司、意大利标的公司、中国标的公司及其他非股权资产承接方拟承接或注入的资产、负债情况”。

（2）固定资产

根据卖方提供的截至 2022 年 9 月 30 日的与非股权资产相关的固定资产清单，非

股权资产中的固定资产主要包括模具以及笔记本电脑、显示器、办公桌椅等办公用品。本次交易不涉及自有不动产。

(3) 存货

根据卖方提供的截至 2022 年 9 月 30 日的存货清单，非股权资产中的存货主要包括 OTI DALI 可调光控制驱动电源、OT 50 驱动电源、OT FIT 驱动电源等。

(4) 合同

非股权资产项下的合同主要包括各资产持有方签署的、当前和未来与标的业务相关的、截至相关生效日未全部或部分履行的合同、要约、订单、承诺、安排、协议、意向书等（以下统称为“合同”），主要包括客户合同、供应商合同等。

前述合同中涉及的重大合同已在《股权及资产购买协议》附录中详细列示。根据《股权及资产购买协议》中卖方所作的保证：（1）各重大合同均以公平交易的方式签订，并具有完全效力；（2）卖方或资产持有方均未收到或发出与之相关的书面终止通知；以及（3）卖方或资产持有方以及任何卖方或资产持有方的交易对手均未严重违反任何重大协议。据卖方所知，不存在任何使一方有权以正当理由终止任何重大协议的事件或情况。

(5) 资质许可

根据各《资产转让协议》，各资产持有方拟将其持有的与标的业务有关的资质许可转让给各资产购买方。根据前述协议，协议附件中所列即是开展标的业务所需的全部资质许可，其中，标的业务所需且仅与标的业务有关的所有可转让的必要资质许可将转让给相应受让方，对于无法转让的标的业务所需资质许可，转让方应尽商业合理努力协助相应受让方获得所有所需资质许可。该等资质许可已经在各《资产转让协议》附录中详细列示。

根据卖方的说明、提供的相关资料以及相关《非股权资产法律尽调报告》，就各国家、地区非股权资产而言，与经营主体相关的资质应由英飞特设立的海外资产承接主体自行申请取得；就与产品认证相关的资质（包括但不限于欧盟销售适用的 DEKRA、TÜV Süd、VDE、EU Declarations of Conformity、TÜV Rheinland、UL、Bluetooth、DALI、EPREL、SCIP/ECHA 等认证，以及阿联酋销售适用的 SASO-KSO 认证、韩国销售适用的 KS、KC、KC-EMC 认证等），相关当地律师进行了抽样核查并确认除少量无法检索到外（根

据卖方说明，少量证书未能检索到主要是基于相关产品不再生产或产品的编号发生了变化），其他均显示有效；并且，由于英飞特设立的海外资产承接主体将按照资产持有方先前开展的方式开展 DS-E 业务，其受让或申请取得相关许可和执照不存在实质性障碍，或者没有迹象表明其不能申请获得开展 DS-E 业务所需的新许可和执照（若相关执照或许可无法合法有效地转让）。

根据《股权及资产购买协议》中卖方所作的保证，各资产持有方均持有适用法律项下（包括环境相关法律）运营整体标的业务所需的全部许可、批准、豁免及授权（如涉及）。且据卖方所知，前述许可等资质均为有效，并且不存在可能直接或间接导致前述资质（全部或部分）暂停、废止、取消、撤销、撤回、终止的情况。

（6）其他

包括与标的业务相关的责任义务、养老金义务等。

此外，根据卖方的说明、提供的资料、《非股权资产法律尽调查报告》及《资产转让协议》，本次交易非股权资产涉及与标的业务相关的争议的转移，具体信息详见本报告书“附件一：转让争议”。该等争议情况均未计划提起诉讼程序，并且，根据卖方的说明、其提供的资料及《非股权资产法律尽调查报告》，该等争议不会对标的业务的经营造成重大不利影响。

根据交易对方在《股权及资产购买协议》中所作的保证，各资产持有方已根据其司法管辖区的法律合法成立并有效存续，各资产持有方拥有开展标的业务以及签署并履行本次交易相关协议的所有权利，且均已依法取得所有必要的公司行动授权；资产持有方在本协议签署日合法并实益拥有或有权使用开展 DS-E 业务所需的所有资产，标的资产均不受限于任何抵押、质押、留置或其他附带权利负担或限制，亦不受限于查封、冻结、保管或任何未决的或可预见的诉讼、仲裁、行政处罚或其他将妨碍卖方和资产持有方转让和占有该等资产的争议，但（1）惯常的、以供应商、技工、工人、房东、承运人及类似人为受益人的所有权保留权、留置权、质押权或其他担保权；以及（2）以税务机关或其他政府实体为受益人的法定担保权利除外，前述两种除外情形均不会对 DS-E 业务产生重大不利影响，并且不会导致标的公司的任何行动被取消。

根据各资产持有方出具的声明，各资产持有方最近五年内没有受过行政处罚（与证券市场明显无关的除外）、刑事处罚，或者涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼或仲裁；

最近五年内诚信情况良好，没有未按期偿还大额债务、未履行承诺、被中国证监会采取行政监管措施或受到证券交易所纪律处分等情况。

2、非股权资产的对外担保情况

根据卖方的说明及《非股权资产法律尽调报告》，非股权资产不涉及担保合同的转让，因此非股权资产不存在对外担保情况。

3、非股权资产的主要负债

非股权资产的主要负债概况参见本回复“一、关于标的资产”之“问题1”之“（一）”之“2、德国标的公司、意大利标的公司、中国标的公司及其他非股权资产承接方拟承接或注入的资产、负债情况”。

4、非股权资产的或有负债

截至2022年9月30日，非股权资产不存在未入账的重大或有负债。

2、非股权资产的运营情况及财务数据

上市已在《重大资产购买报告书（草案）（修订稿）》之“第四章 标的资产的基本情况”之“三、标的资产基本情况”之“（四）非股权资产”中补充披露如下：

非股权资产位于除德国、意大利、中国外的其余欧洲及亚洲地区，负责公司LED驱动电源、LED模组及其他各类标的资产主要产品在其所在国家的销售。此外，位于印度的标的资产还承担研发设计职能。

非股权资产报告期各期主要财务指标如下：

单位：万欧元

项目	2022年9月30日/ 2022年1-9月	2021年12月31日/ 2021年度	2020年12月31日/ 2020年度
总资产	6,531.54	4,763.39	3,473.25
总负债	2,959.66	2,378.49	1,829.99
总收入	18,765.24	18,352.31	16,145.36
净利润（净亏损以“-”号填列）	1,736.48	1,128.02	256.71

注：上述非股权资产主要财务数据指标的资产各非股权资产经营情况的模拟数据。

（四）详细说明模拟财务报表的基本假设、模拟过程，标的资产收入、成本及费用的计量方式，相关会计假设、模拟过程是否合理，是否符合国际会计准则的规定

1、模拟财务报表的基本假设

模拟汇总财务报表以持续经营为基础进行编制。

标的资产以业务单元为单位按照国际财务报告准则制定的集团会计政策编制财务汇报。ams-OSRAM 管理层以纳入模拟汇总财务报表范围内数字系统事业部各业务单元依据国际财务报告准则的相关要求所编制的财务汇报资料为基础编制了本模拟汇总财务报表。ams-OSRAM 管理层在编制模拟汇总财务报表时，以纳入模拟汇总财务报表范围内的数字系统事业部相关业务单元的历史财务信息为基础，假设于 2020 年 1 月 1 日标的资产重组已经完成。本模拟汇总财务报表是各业务单元编制的与本事业部相关的历史财务状况以及经营成果的基础上，经标的资产内部交易及余额抵消后编制而成，同时本模拟汇总财务报表也包括来自 ams-OSRAM 集团财务、人力资源、信息技术、市场营销、知识产权、企业创新和法律等职能部门剥离出的与数字系统事业部相关的费用。合并范围内数字系统事业部各业务单元与余下 ams-OSRAM 集团内公司之间的交易构成关联方交易。

模拟汇总财务报表中不包括不属于本次交易范围的已于 2021 年 7 月被 ams-OSRAM 出售的北美地区的数字系统事业部业务单元、2020 年 2 月关闭的位于菲律宾马尼拉的与数字系统事业部相关的生产工厂、2021 年 4 月被出售的位于保加利亚普罗夫迪夫的数字事业部生产工厂以及与 LIGHTIFY 产品相关的业务单元的财务数据。

编制本模拟汇总财务报表时，除设定受益计划净负债是按照设定受益计划义务的现值减去设定受益计划资产公允价值所形成的赤字计量外，均以历史成本为计价原则。资产如果发生减值，则按照国际财务报告准则相关规定计提相应的减值准备。

本模拟汇总财务报表中涉及从整体业务中剥离出来的与数字系统事业部业务相关的业务单元的编制基础。从整体业务中剥离出来的与数字系统事业部业务相关的业务单元（以下简称“剥离业务”）是指本模拟汇总财务报表的合并范围中除了中国标的公司、德国标的公司和意大利标的公司等法律实体之外的其他数字系统事业部业务单元。

剥离业务财务资料的编制主要依据数字系统事业部相关业务单元层面编制的财务

汇报资料。此外，ams-OSRAM 管理层还会根据对业务实质的了解对在 ams-OSRAM 集团职能部门发生的与数字系统事业部相关的费用进行归集并分配。因此，本模拟汇总财务报表不能用于预测数字系统事业部的未来经营业绩，也可能未反映该等业务若作为一家独立的运营实体在此期间的财务状况和经营成果。

2、模拟财务报表的模拟过程

（1）利润表科目

1) 收入：与数字事业部业务相关的利润中心记载的收入，直接认定为数字事业部收入。

2) 成本：与数字事业部业务相关的利润中心记载的成本，直接认定为数字事业部成本。同时，标的资产集团共享的部分职能部门费用根据利润中心的历史会计记录在个别识别的基础上计入成本。

3) 研发费用、销售费用、管理费用：与数字事业部业务相关的利润中心和成本中心记载的研发费用、销售费用、管理费用，直接认定为数字事业部相关费用。同时，标的资产集团共享的部分职能部门费用根据利润中心的历史会计记录在个别识别的基础上计入期间费用。

4) 所得税：根据从交易范围内各实体中剥离的数字系统经营单位假设均为单独应税主体而确定。

（2）资产负债表科目

1) 存货、应收账款：根据产品类别将属于数字系统事业部业务产品类别的存货及应收账款剥离生成数字系统事业部数据。

2) 应付账款：鉴于标的资产的供应商同时向剥离业务及其他业务提供存货，剥离业务的应付账款余额根据资产负债表日尚未结算的订单中剥离业务采购金额占该笔订单采购总额的比例确定。

3) 退休金与其他离职后计划相关的资产、负债、费用：剥离至数字事业部的与退休金与其他离职后计划相关的资产、负债、费用由合资格精算师采用精算评估方法计算确认。

4) 固定资产、在建工程、无形资产：根据业务归属划分且预计在本次交易范围内的固定资产、在建工程、无形资产计入数字系统事业部的资产负债表。

5) 递延所得税资产、递延所得税负债：由于可弥补税务亏损（除已在报告期间使用的之外）在交割后不由标的资产享有，故相关递延所得税资产未包括在剥离业务的资产负债表中。除此之外，递延所得税资产和负债是根据剥离业务所在法律实体的资产和负债的税务和会计差异的一定占比，及暂时性差异转回时的预计税率计算。

6) 其他资产、其他负债：根据业务归属划分的其他资产、其他负债计入数字系统事业部的资产负债表。

（3）所有者权益科目

剥离业务各组成单位新增的资产与负债差异记录在模拟汇总资产负债表中的所有者权益中。

3、标的资产收入、成本及费用的计量方式

（1）收入确认原则和计量方法

标的资产在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务的控制权时，确认收入。

标的资产根据与客户签订的销售合同条款和业务安排的不同，在将商品交付给客户并取得客户验收确认凭据后，或在将货物装船交付给海运承运人并取得报关单和海运提单后，认为相关商品的控制权已转移给客户，并确认销售商品收入。

（2）成本确认原则和计量方法

标的资产按照与收入匹配的原则归集并结转当期成本。标的资产在库存商品出库并经客户确认后，确认销售收入并相应结转成本。同时，标的资产集团共享的部分职能部门费用根据利润中心的历史会计记录在个别识别的基础上计入成本。

（3）费用确认原则和计量方法

标的资产遵循权责发生制的原则，在各职能部门费用发生时计入相关期间费用。同时，对于标的资产共享服务费用，主要为 **ams-OSRAM** 职能部门服务于数字系统事业部的财务、人力资源、信息技术、市场营销、知识产权、企业创新和法律的费用等，

根据利润中心的历史会计记录在个别识别的基础上纳入到剥离业务之利润表中，ams-OSRAM 管理层认为这些费用的归集和分配以双方协商一致为基础，但是可能无法反映该等业务若作为一家独立运营实体会发生的费用水平。

4、相关会计假设、模拟过程是否合理，是否符合国际会计准则的规定

编制模拟汇总财务报表的特定目的是为英飞特收购标的资产而编制。ams-OSRAM 和上市公司管理层认为，标的资产以业务单元为单位按照欧盟批准采用的国际财务报告准则制定的集团会计政策编制财务汇报。本模拟汇总财务报表涉及的特殊编制基础、会计假设及模拟过程合理，虽然本模拟汇总财务报表不能用于预测标的资产的未来经营业绩，也可能未反应该等业务若作为一家独立的运营实体在此期间的财务状况和经营成果，但作为特定用途的模拟汇总财务报表有助于向财务报表使用者提供有用的信息。

除上述编制基础所述事项外，标的资产所采用的会计政策符合按照欧盟批准采用的国际财务报告准则的规定。此外，上市公司拟将尽快提交本次交易标的资产的审计报告供股东大会审议，并将以经审计的财务数据作为最终的决策依据。

（五）中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、本次交易涉及的资产注入工作正在有序进行中，不存在可能受到阻碍或者进展不及预期的重大风险；

2、上市公司已按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号——上市公司重大资产重组》的规定披露了德国标的公司、意大利标的公司及中国标的公司持有的主要资产的权属状况、对外担保情况及主要负债、或有负债情况、最近三年主营业务发展情况、对外主要销售区域、销售内容以及报告期主要财务指标；

3、上市公司已按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号——上市公司重大资产重组》的规定披露了相关非股权资产的名称、类别、权属状况、最近三年的运营情况及财务数据；

4、标的资产管理层提供的模拟汇总财务报表涉及的特殊编制基础、会计假设及模拟过程合理，虽然本模拟汇总财务报表不能用于预测标的资产的未来经营业绩，也可能未反映该等业务若作为一家独立的运营实体在此期间的财务状况和经营成果，但作为特

定用途的模拟汇总财务报表有助于向财务报表使用者提供有用的信息，符合国际会计准则的规定。

经核查，会计师认为：

1、截至本问询函回复签署日，公司针对德国标的公司、意大利标的公司、中国标的公司及其他非股权资产承接方拟承接或注入的资产、负债情况的说明与我们正在执行审计工作过程中取得的资料并无重大不一致之处；

2、截至本问询函回复签署日，公司针对德国标的公司、意大利标的公司及中国标的公司持有的主要资产的权属状况、对外担保情况及主要负债、或有负债情况，以及最近三年主营业务发展情况、对外主要销售区域、销售内容以及报告期主要财务指标的说明与我们正在执行审计工作过程中取得的资料并无重大不一致之处；

3、截至本问询函回复签署日，公司针对非股权资产的名称、类别、权属状况，相关资产最近三年的运营情况及财务数据的说明与我们正在执行审计工作过程中取得的资料并无重大不一致之处；

4、基于对英飞特管理层编制的《ams OSRAM 数字系统事业部按照欧盟批准采用的国际财务报告准则编制的相关期间模拟汇总财务报表中披露的会计政策与中国会计准则相关规定之差异情况表》执行的有限保证的鉴证工作，我们没有注意到任何事项使我们相信差异情况表未能在所有重大方面反映 ams OSRAM AG 数字系统事业部会计政策和中国会计准则相关规定之间差异的情况。

截至本问询函回复签署日，我们尚未完成对标的资产按照特殊目的财务报表编制基础编制的 2020 年度、2021 年度及自 2022 年 1 月 1 日至 2022 年 9 月 30 日止 9 个月期间模拟汇总财务报表的审计工作。相关会计假设、模拟过程与我们正在执行审计工作过程中取得的资料并无重大不一致之处。

问题 2

2、根据草案，欧司朗曾剥离隶属于数字事业部的 DS-A 业务并出售给第三方购买方，DS-A 业务与标的资产存在知识产权重叠的情况。请你公司：

（1）详细列示标的资产与 DS-A 业务分别持有、授出、获授的知识产权具体情况

或计划，披露许可合同的主要内容，包括许可人、被许可人、许可使用的具体知识产权内容、许可方式、许可年限、许可使用费等，以及合同履行情况；充分说明本次交易对上述许可合同效力的影响，说明许可的范围、使用的稳定性、协议安排的合理性，以及上述知识产权重叠出现的原因、合理性及对标的资产生产经营的具体影响。

(2) 说明 DS-A 业务购买方对于商标许可期限延长是否无条件同意、各方是否就期限延长约定明确执行条件，标的资产获授专利许可及授出专利许可的具体期限及到期后安排，说明专利许可授出事项对标的资产实际经营的影响。

(3) 结合专利许可范围说明标的资产与 DS-A 业务买方、卖方 1 是否明确约定未来销售区域或半径，是否明确相关方的违约责任，标的资产后续是否存在在部分区域被禁止销售的情形或风险

答复：

(一) 详细列示标的资产与 DS-A 业务分别持有、授出、获授的知识产权具体情况或计划，披露许可合同的主要内容，包括许可人、被许可人、许可使用的具体知识产权内容、许可方式、许可年限、许可使用费等，以及合同履行情况；充分说明本次交易对上述许可合同效力的影响，说明许可的范围、使用的稳定性、协议安排的合理性，以及上述知识产权重叠出现的原因、合理性及对标的资产生产经营的具体影响

根据下文所述协议及北京市金杜律师事务所上海分所出具的《知识产权尽职调查报告》《知识产权补充尽职调查报告》，标的资产与 DS-A 业务持有、授出、获授的知识产权概况¹如下：

涉及知识产权的协议	相关知识产权安排	知识产权类型	数量
《德国当地资产注入协议》	卖方 1 直接转让给德国标的公司	专利	626 项
		商标	667 项
		外观设计权	63 项
		域名	4 项
		软件著作权	52 项
《附加专利和专有技术许可协议》	卖方 1 许可买方/买方	专利	多项 ²

¹ DS-A 业务收购方持有、授出、获授的知识产权仅限于《DS 专利和专有技术许可协议》项下的相关约定及安排。

² 根据《附加专利和专有技术许可协议》，OSRAM GmbH 代表其自身及其子公司对于部分非专属于 DS 业务，但与 DS-E 业务有关的专利通过授权许可买方使用，且无特许权使用费，协议未附具体许可专利清单。根据《德国法律尽职调查报告》，尽管《附加专利和专有技术许可协议》中未附具体许可专利清单，但该协议定义的许可专利范围包

可协议》 《商标许可协议》 《欧司朗品牌许可协议》	集团使用	商标	“OPTOTRONIC”、 “PrevaLED”、 “QUICKTRONIC”、 “DEXAL”商标（共注册 226 项）
		品牌商标	“OSRAM”文字或图形商 标（共注册 178 项）
《DS 专利和专有技术许 可协议》	DS-A 业务收购方回 授许可给德国标的公 司使用（即卖方曾转 让给 DS-A 业务收购 方的知识产权）	实用新型专利	579 项
		外观设计权	116 项
	德国标的公司许可 DS-A 业务收购方使 用	专利 ³	655 ⁴ 项（即卖方 1 转让给 德国标的公司的专利的主 要部分）
《知识产权回授许可协 议》	德国标的公司回授许 可给卖方 1	专利	626 项（即卖方 1 转让给 德国标的公司的专利）
		外观设计权	63 项（即卖方 1 转让给德 国标的公司的外观设计 权）

1、标的资产持有、授出、获授的知识产权具体情况或计划

（1）标的资产持有的知识产权具体情况

本次交易中，仅德国标的公司涉及知识产权转移。2022 年 12 月 21 日，卖方 1 与德国标的公司签订了《德国当地资产注入协议》，约定将 626 项自有专利、667 项商标、63 项外观设计权、4 项域名、52 项软件著作权转让给德国标的公司⁵，具体清单详见《重大资产购买报告书（草案）（修订稿）》之“附件二：知识产权”之“一、标的资产持有的知识产权”。

根据卖方说明以及德国补充尽职调查意见，德国及欧洲相关法律下知识产权通过合同转让即可生效，即自《德国当地资产注入协议》于 2023 年 2 月 1 日生效时，该合同项下卖方 1 拟转让给德国标的公司的德国及欧洲相关知识产权已转移给德国标的公司。

括开展 DS-E 业务所需的所有专利，一旦相关专利被确定为属于该定义范围，则买方即可向卖方提出授权许可要求，且卖方也在《股权及资产购买协议》中对其有权许可等事项作出了相关保证。

³ 主要为专利，此外亦包括 1 项专有技术以及许可方或其关联方截至该协议生效日拥有的且在 DS-A 业务中使用的其他知识产权。

⁴ 655 项为 OSRAM GmbH 与 DS-A 业务收购方于 2021 年 7 月 1 日签订《DS 专利和专有技术许可协议》时，OSRAM GmbH 向 DS-A 业务收购方许可使用的专利数量；根据卖方说明，原则上该部分许可专利应全部转让给德国标的公司，截至 2022 年 9 月 30 日，因前述专利中部分发生失效、过期等动态变化，本次交易中《德国当地资产注入协议》卖方转让给标的资产的为专利为 626 项。

⁵ 根据卖方说明，鉴于部分知识产权发生失效、过期等动态变化，部分专利因节约成本或与 DS 业务无商业相关性等原因不再使用，实际转让涉及 612 项自有专利、666 项商标、63 项外观设计权、4 项域名、52 项软件著作权，卖方确认，上述变动不属于超出正常业务运营的重大变化。

此外，德国标的公司将申请相关知识产权变更登记备案，通常在提交申请一段时间后会公布变更。

（2）标的资产授出的知识产权具体情况

德国标的公司在承接卖方 1 与标的业务相关的知识产权后，将与卖方 1 签订《知识产权回授许可协议》，即德国标的公司将通过本次交易受让的全部专利和外观设计权回授许可给卖方 1，具体清单详见《重大资产购买报告书（草案）（修订稿）》之“附件二：知识产权”之“一、标的资产持有的知识产权”之“（一）专利”及“（三）外观设计权”。

根据《DS 专利和专有技术许可协议》，卖方 1 已将 655 项许可专利、许可专有技术和领域内非排他基础上的其他知识产权授权给 DS-A 业务收购方使用；根据《德国资产注入协议》，德国标的公司将承接卖方 1 在《DS 专利和专有技术许可协议》项下的权利和义务，因此德国标的公司将作为许可方继续将前述专利许可给 DS-A 业务收购方使用。

（3）标的资产获授的知识产权具体情况

1) 许可专利

本次交易中涉及的许可专利主要包括卖方 1 向德国标的公司转让的其与 DS-A 业务收购方签署的《DS 专利和专有技术许可协议》项下的相关许可专利和卖方将与买方签署的《附加专利和专有技术许可协议》项下的许可专利。

（A）根据卖方 1 与 DS-A 业务收购方于 2021 年 7 月 1 日签署的《DS 专利和专有技术许可协议》，DS-A 业务收购方在收购卖方 1 持有的 DS-A 相关专利的同时，授予卖方 1 回授许可，即许可卖方 1 使用该协议项下已向 DS-A 业务收购方转让的相关专利。根据卖方说明及《DS 专利和专有技术许可协议》的相关约定，由于部分与 DS-E 相关的专利已经转让给了 DS-A 业务收购方，故卖方 1 不再是该等专利的所有权人，但卖方 1 能通过将前述《DS 专利和专有技术许可协议》整体转让给德国标的公司的方式，使德国标的公司能够使用《DS 专利和专有技术许可协议》项下相关专利以运营 DS-E 业务。据此，德国标的公司获得许可的知识产权为 116 项外观设计权和 579 项实用新型专利，具体清单详见《重大资产购买报告书（草案）（修订稿）》之“附件二：知识产权”之“二、DS-A 业务收购方向德国标的公司回授许可的知识产权”。

根据《DS 专利和专有技术许可协议》的约定，任何一方均可自由转让或以其他方

式转让本协议及其在本协议下的所有权利和义务给任何关联方或收购本协议相关方的全部或大部分业务或资产的第三方，前提是该第三方受让人书面同意履行转让人在本协议项下的所有义务。根据卖方说明及德国补充法律尽职调查意见，由于《德国当地资产注入协议》已于 2023 年 2 月 1 日生效，《DS 专利和专有技术许可协议》的转让条件已经满足。

(B) 在第一次交割日，卖方将与买方签署《附加专利和专有技术许可协议》，卖方代表其自身及其子公司对于部分非专属于 DS 业务，但与 DS-E 业务有关的专利通过授权许可买方使用，且无特许权使用费，协议未附具体许可专利清单⁶。

2) 许可商标

本次交易中涉及的许可商标主要包括卖方 1 将与买方签署的《商标许可协议》和《欧司朗品牌许可协议》项下的许可商标，共计 404 项商标。

(A) 在第一次交割日，卖方 1 将与买方签署《商标许可协议》，许可买方使用 226 项商标，具体清单详见《重大资产购买报告书（草案）（修订稿）》之“附件二：知识产权”之“三、卖方许可给买方使用的商标”之“（一）许可买方使用的商标”。

(B) 在第一次交割日，卖方 1 将与买方签署《欧司朗品牌许可协议》，许可买方使用 178 项“OSRAM”文字或图形品牌商标，具体清单详见《重大资产购买报告书（草案）（修订稿）》之“附件二：知识产权”之“三、卖方许可给买方使用的商标”之“（二）许可买方使用的品牌商标”。

2、DS-A 业务持有、授出、获授的知识产权具体情况或计划⁷

(1) DS-A 业务持有的知识产权具体情况

根据卖方 1 与 DS-A 业务收购方于 2021 年 7 月 1 日签署的《DS 专利和专有技术许可协议》，卖方 1 将 695 项专利，包括 116 项外观设计权和 579 项实用新型专利转让给 DS-A 业务收购方，具体清单详见《重大资产购买报告书（草案）（修订稿）》之“附件二：知识产权”之“二、DS-A 业务收购方向德国标的公司回授许可的知识产权”。

⁶ 根据《德国法律尽调报告》，尽管《附加专利和专有技术许可协议》中未附具体许可专利清单，但该协议定义的许可专利范围包括开展 DS-E 业务所需的所有专利，一旦相关专利被确定为属于该定义范围，则买方即可向卖方提出授权许可要求，且卖方也在《股权及资产购买协议》中对其有权许可等事项作出了相关保证。

⁷ 仅限于 DS-A 业务收购方于 2021 年 7 月 1 日签订的《DS 专利和专有技术许可协议》项下所受让、授出、获授的知识产权。

(2) DS-A 业务授出的知识产权具体情况

根据《DS 专利和专有技术许可协议》，DS-A 业务收购方将根据《DS 专利和专有技术许可协议》受让的 695 项专利，包含 116 项外观设计权和 579 项实用新型专利，回授许可卖方¹⁸使用，授出许可专利具体清单详见《重大资产购买报告书（草案）（修订稿）》之“附件二：知识产权”“二、DS-A 业务收购方向德国标的公司回授许可的知识产权”。

(3) DS-A 业务获授的知识产权具体情况

根据《DS 专利和专有技术许可协议》，卖方¹⁹将 655 项许可专利、许可专有技术和领域内非排他基础上的其他知识产权授权给 DS-A 业务收购方，其获授的专利具体清单详见《重大资产购买报告书（草案）（修订稿）》之“附件二：知识产权”之“四、标的资产许可 DS-A 业务收购方使用的专利”。

3、许可合同的主要内容及合同履行情况

上市公司已在《重大资产购买报告书（草案）（修订稿）》之“第四章标的资产的基本情况”之“四、标的资产的主要资产权属、对外担保情况及主要负债、或有负债情况”之“（一）德国标的公司”之“1、德国标的公司主要资产”之“（5）知识产权情况”中补充披露如下：

4) 许可合同的主要内容及合同履行情况

①《DS 专利和专有技术许可协议》主要内容及合同履行情况

协议名称	许可人	被许可人	许可使用的具体知识产权	许可方式	许可年限	许可使用费
《DS 专利和专有技术许可协议》 ¹⁰	卖方 1、OSI	DS-A 业务收购方	655 项 DS 专利、专有技术和领域内非排他基础上的其他知识产权	不可撤销、全球性、全额付清、免版税、永久、可转让，其中： (1) DS 专利许可：在 DS-A 业务区域内运营 DS-A 业务排他性；在 DS-A 业务区域内运营其他业务非	许可应于协议签署日生效，并应保持完全效力，直到 (1) 每项许可专利已被放弃或到期；(2) 许可的专有技术已为公众所知；(3) 任何专利和专有技术以外的许可知识产权过期或失效。	无特许权使用费

⁸ 本次资产注入完成后，该协议会整体转移给德国标的公司，即德国标的公司会成为本协议项下该等专利的被回授许可方。

⁹ 本次资产注入完成后，该协议会整体转移给德国标的公司，即德国标的公司会成为本协议项下该等专利的许可方。

¹⁰ 本次资产注入完成后，该协议会整体转移给德国标的公司，即德国标的公司会成为本协议中的许可方和被许可方。

协议名称	许可人	被许可人	许可使用的具体知识产权	许可方式	许可年限	许可使用费
				排他性；在 DS-A 业务区域外非排他性； (2) 专有技术和其他知识产权为非排他性		
	DS-A 业务收购方	OSI、卖方 1	695 项专利，其中 116 项设计专利，579 项实用型专利	(1) 在 DS-A 业务区域外运营 DS-E 业务：独家、可转让、可撤销、免版税、全额付清； (2) 在 DS-A 业务区域内制造但在 DS-A 业务区域外销售相关产品：非排他性、可转让、可撤销、全球范围内、免版税、全额付清	许可应于交割日生效，并保持完全效力，直到所有许可专利已被放弃、无效或到期。	无特许权使用费

根据卖方说明，《DS 专利和专有技术许可协议》各方已实际履行，该许可协议自签署以来执行情况良好，未发生协议被任意一方解除或终止的事项，不存在任意一方曾经因违反该协议的约定被追究违约或者损害赔偿责任的情况，不存在任意一方违约被收取违约金、要求赔偿损失或者解除该协议的风险。

②其他许可合同的主要内容及合同履行情况

根据《股权及资产购买协议》关于第一次交割的相关约定，卖方将与买方于第一次交割日签署《附加专利和专有技术许可协议》《商标许可协议》《欧司朗品牌许可协议》和《知识产权回授许可协议》。前述许可协议尚未签署履行，其具体内容如下：

协议名称	许可人	被许可人	许可使用的具体知识产权	许可方式	许可年限	许可使用费
《附加专利和专有技术许可协议》	卖方	买方/买方集团	在 DS-E 业务领域使用的专利	非独家、免版税、不可撤销、不可转让	许可应于交割日生效，并保持完全效力，直到所有许可专利已被放弃或到期，或不再受该协议的约束。	无特许权使用费
《商标许可协议》	卖方 1	买方/买方集团	226 项商标	(1) DS-E 业务区域内：排他性、不可撤销、不可转让和免版	自交割日起至生效后十年内有效。	无特许权使用费

协议名称	许可人	被许可人	许可使用的具体知识产权	许可方式	许可年限	许可使用费
				税 (2) DS-E 业务区域以外: 非排他性、不可转让、不可撤销和免版税		
《欧司朗品牌许可协议》	卖方 1	买方	178 项商标	非排他性、不可再许可、不可转让、免版税和全额付清	自交割日起三年内有效。	无特许权使用费
《知识产权回授许可协议》	德国标的公司	卖方 1	本次交易转让的知识产权, 包含 626 项专利和 63 项外观设计权	非排他、不可转让 (被许可方的剥离实体除外)、不可撤销、全球范围内、免版税、全额付清、仅用于 DS-E 业务之外	许可应于交割日生效, 在知识产权有效期内保持完全效力。	无特许权使用费

4、本次交易对上述许可合同效力的影响

根据《DS 专利和专有技术许可协议》的约定, 任何一方均可自由转让或以其他方式转让本协议及其在本协议下的所有权利和义务给任何关联方或收购本协议相关方的全部或大部分业务或资产的第三方, 前提是该第三方受让人书面同意履行转让人在本协议项下的所有义务。根据卖方说明及德国补充法律尽职调查意见, 由于《德国当地资产注入协议》已于 2023 年 2 月 1 日生效, 《DS 专利和专有技术许可协议》的转让条件已经满足。根据《DS 专利和专有技术许可协议》协议约定和本次交易方案, 本次交易 (含本次重组事项和协议整体转让) 不适用《DS 专利和专有技术许可协议》的终止条款, 且协议约定了“任何一方均可自由转让或以其他方式转让本协议及其在本协议下的所有权利和义务给任何关联方或收购本协议相关方的全部或大部分业务或资产的第三方, 前提是该第三方受让人书面同意履行转让人在本协议项下的所有义务”。因此, 《DS 专利和专有技术许可协议》可有效转让给德国标的公司, 本次交易未对上述许可合同的效力产生不利影响。

如本题 (三) 回复中表格所列的《DS 专利和专有技术许可协议》《附加专利和专有技术许可协议》《商标许可协议》《欧司朗品牌许可协议》《知识产权回授许可协议》的主要内容, 相关许可协议对知识产权的许可范围、协议的执行与有效期、协议期限和终

止等事项进行了约定。其中对知识产权的许可期限较长，专利的许可一直有效直至该项专利无效，商标和品牌的许可期限分别为十年和三年，且经双方协商一致可以延长许可期限。同时根据《商标许可协议》，卖方承诺在许可期内在区域内维护许可商标并支付续期费。因此，各方对知识产权的许可使用具有稳定性。如本题 5 所述，相关知识产权为 DS 业务所需要，但经营的区域不同，因此知识产权持有人许可对方使用该业务所需要的知识产权，协议各方能够依据相关协议约定，合法、持续地使用许可技术，协议安排具有合理性。

5、上述知识产权重叠出现的原因、合理性及对标的资产生产经营的具体影响

根据卖方说明及《德国法律尽调报告》，卖方将 DS 业务分为 DS-A 业务以及 DS-E 业务两部分出售，DS-A 业务与 DS-E 业务原先均属于欧司朗数字事业部，分别负责运营北美和欧亚业务，故双方主要业务与主要产品基本一致，知识产权组合存在一定程度的一致或重合。2021 年 5 月 31 日，卖方 1 已将其直接或通过其子公司间接运营的 DS-A 业务出售给 DS-A 业务收购方。在该交易中卖方 1 及其子公司 OSRAM SYLVANIA Inc.将与 DS-A 业务相关的特定知识产权出售或许可给了 DS-A 业务收购方。对于该等已出售给 DS-A 业务收购方的知识产权（主要涉及专利），卖方 1 已不再是持有人（故不能在本次交易中转让予买方），但 DS-A 业务收购方已回授许可卖方 1 使用该等知识产权以继续运营 DS-E 业务（德国资产注入完成后该回授许可将转让给德国标的公司）。同样地，在本次交易中，为了能够继续将与 DS-A 业务相关的知识产权授权给前述 DS-A 业务收购方继续使用，德国标的公司在承接卖方 1 转让的与 DS-E 业务相关知识产权的同时，将授予 DS-A 业务收购方类似的回授许可。

根据卖方说明及《德国法律尽调报告》，由于部分与 DS-E 业务相关的商标已作为 DS-A 交易的一部分许可给 DS-A 业务收购方使用，故该部分商标所有权将继续由卖方 1 保留，将由卖方 1 以许可的方式授权买方使用。

此外，本次交易涉及的部分知识产权不仅与 DS 业务相关，还与卖方的其他业务相关，该部分知识产权将继续由卖方持有，通过授权的方式许可买方使用以运营标的业务，主要包括卖方持有的部分不仅与 DS 业务相关的专利，以及“OSRAM”相关品牌商标。

综上，相关重叠的知识产权均为 DS 业务所需要，DS-A 业务和 DS-E 业务均为 DS 业务，业务内容相同，只是在地域划分中存在差异。因此 DS-A 业务收购方在运营 DS-

A 业务中和标的资产在运营 DS-E 业务均涉及到相关知识产权，因此授权许可对方使用该部分知识产权具有合理性。

如本题（三）中的回复所述，标的资产与 DS-A 业务收购方、卖方明确约定了未来销售区域，对于相关重叠的知识产权，三方销售区域不存在重合现象。因此，标的资产可在约定的 DS-E 业务区域中生产、销售该部分产品，可以正常使用持有和被许可的知识产权，不会对业务构成重大不利影响。相关重叠的知识产权不会影响标的资产的生产经营。

（二）说明 DS-A 业务购买方对于商标许可期限延长是否无条件同意、各方是否就期限延长约定明确执行条件，标的资产获授专利许可及授出专利许可的具体期限及到期后安排，说明专利许可授出事项对标的资产实际经营的影响。

1、卖方对于商标许可期限安排

根据《股权及资产购买协议》，本次交易中不存在 DS-A 业务收购方对标的资产的商标许可，存在标的资产卖方对标的资产的商标许可。

根据卖方 1 将与买方签署的《商标许可协议》，许可期限自交割日起至生效日后十年内有效，如果被许可方在许可证期满前至少一年提出书面请求，双方可书面同意将该期限再延长十年。根据卖方说明，标的资产卖方将根据实际情况决定是否延长许可期限。

根据卖方 1 将与买方签署的《欧司朗品牌许可协议》，授权许可买方在 DS-E 业务领域内使用“OSRAM”文字或图形商标，许可期限为自交割日起三年内有效。如果被许可方希望在该协议期限后继续使用许可商标，被许可方应在交割日后二十四个月内通知许可方，如果双方未在该协议到期日就许可商标签订新的许可协议，被许可方将在许可期限到期日或正当理由终止后终止许可商标的使用。根据卖方说明，标的资产卖方将根据实际情况决定是否延长许可期限。

《重大资产购买报告书（草案）（修订稿）》之“重大风险提示”之“二、标的资产业务经营相关风险”之“（八）知识产权相关风险”已对上述许可合同期满后无法按时续约的风险进行了提示。

2、标的资产获授专利许可及授出专利许可的具体期限及到期后安排

（1）标的资产获授专利许可的具体期限及到期后安排如下：

协议名称	具体期限	到期后安排
《DS 专利和专有技术许可协议》	许可应于《德国当地资产注入协议》生效日生效，并应保持完全效力，直到所有许可专利已被放弃或到期。	不适用
《附加专利和专有技术许可协议》	许可应于第一次交割日生效，并应保持完全效力，直到所有许可专利已被放弃或到期，或不再受该协议的约束。	不适用

(2) 标的资产授出专利许可的具体期限及到期后安排如下：

协议名称	具体期限	到期后安排
《DS 专利和专有技术许可协议》	许可应于《德国当地资产注入协议》生效日生效，并应保持完全效力，直到（1）每项许可专利已被放弃或到期；（2）许可的专有技术已为公众所知；（3）任何专利和专有技术以外的许可知识产权过期或失效。	不适用
《知识产权回授许可协议》	许可应于本次交易第一次交割日生效，在知识产权有效期内保持完全效力。	不适用

3、专利许可授出事项对标的资产实际经营的影响

如本题（三）的回复，标的资产与 DS-A 业务收购方、卖方 1 明确约定了 DS-A 业务及 DS-E 业务的未来销售区域，对于许可的知识产权，三方销售区域不存在重合现象。因此，标的资产可在约定的 DS-E 业务区域中生产、销售该部分产品，专利许可授出事项不会影响到标的资产在 DS-E 业务区域中的生产经营。

（三）结合专利许可范围说明标的资产与 DS-A 业务买方、卖方 1 是否明确约定未来销售区域或半径，是否明确相关方的违约责任，标的资产后续是否存在在部分区域被禁止销售的情形或风险。

根据《股权及资产购买协议》，DS-E 业务区域为“澳大利亚、奥地利、比利时、波斯尼亚和黑塞哥维那、保加利亚、中国、哥伦比亚、克罗地亚、塞浦路斯、捷克、丹麦、埃及、爱沙尼亚、芬兰、法国、德国、希腊、中国香港、匈牙利、印度、印度尼西亚、爱尔兰、意大利、日本、科威特、拉脱维亚、列支敦士登公国、立陶宛、马来西亚、摩洛哥、荷兰、新西兰、尼日利亚、北爱尔兰、挪威、阿曼苏丹国、菲律宾、波兰、葡萄牙、卡塔尔、韩国、罗马尼亚、俄罗斯、沙特阿拉伯、塞尔维亚、新加坡、斯洛伐克、斯洛文尼亚、南非、西班牙、瑞典、瑞士、中国台湾、泰国、土耳其、乌克兰、英国、阿联酋、越南”。

根据《股权及资产购买协议》，DS-A 业务区域为美国、墨西哥、加拿大，及其各自

的领土和属地。

相关协议具体约定的销售区域如下：

协议名称	销售区域
《DS 专利和专有技术许可协议》	(1) 协议限定的销售区域为 DS-A 业务区域。 (2) 对于 DS-A 业务收购方许可给标的资产的专利，标的资产禁止在上述限定的销售区域从事相关许可专利对应的产品销售业务。 (3) 对于许可给 DS-A 业务收购方的相关专利、专利技术及知识产权，DS-A 业务收购方禁止在上述限定的销售区域外从事相关许可专利对应的产品销售业务。
《欧司朗品牌许可协议》	卖方 1 许可给买方使用的品牌商标仅限于 DS-E 业务，即只能在 DS-E 业务区域使用该许可的品牌商标。
《知识产权回授许可协议》	卖方 1 不能在上述 DS-E 业务区域使用该许可的知识产权，不能销售其对应的商品。
《附加专利和专有技术许可协议》	卖方许可给买方的专利，其对应的产品只能在 DS-E 业务区域内销售。
《商标许可协议》	卖方 1 许可给买方的商标，其对应的产品只能在 DS-E 业务区域内销售。

除上述约定之外，本次交易的相关文件中不存在卖方 1 与 DS-A 业务收购方、标的资产之间对未来 DS 业务产品范围、销售区域等作出的其他限制性约定。目前标的资产与卖方 1、DS-A 业务收购方就销售区域的划分不会对标的业务构成重大不利影响，标的资产可以正常使用持有和被许可的知识产权并在相应区域内销售，不会影响标的资产生产经营的稳定性。

根据卖方说明以及相关许可协议，目前暂未约定三方之间关于知识产权使用的相关违约责任；根据德国补充法律尽职调查意见，尽管相关协议未约定违反销售区域划分的违约责任，但并未免除相关责任，若相关方违反相关协议约定，德国标的公司可以根据相关协议适用的法律追究违约方的相关责任。上述许可协议关于知识产权运用的安排明确，知识产权转让及授权已通过协议明确约定权利义务，不存在纠纷或潜在纠纷。若后续发生纠纷行为，可根据相关知识产权侵权的法律法规予以处理。

《重大资产购买报告书（草案）（修订稿）》之“重大风险提示”之“二、标的资产业务经营相关风险”之“（八）知识产权相关风险”已提示相关风险。

（四）中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、相关许可协议已对许可人、被许可人、许可使用的具体知识产权内容、许可方

式、许可年限、许可使用费等作出明确约定；《DS 专利和专有技术许可协议》已经该协议各方实际履行，该许可协议自签署以来履行情况良好，《DS 专利和专有技术许可协议》可有效转让给德国标的公司，本次交易未对该合同的效力产生不利影响；各方对知识产权的许可使用具有稳定性，协议安排具有合理性；

2、相关知识产权重叠是由于 DS-A 和 DS-E 业务均为 DS 业务，业务内容相同，只是在地域划分中存在差异，该重叠具有合理性，不会影响标的资产的生产经营。标的资产可在约定的 DS-E 业务区域中生产、销售该部分产品，专利许可授出事项不会影响到标的资产在 DS-E 业务区域中的生产经营；

3、标的资产与 DS-A 业务收购方、卖方明确约定了未来销售区域，相关方按照上述协议约定进行销售，标的资产后续不存在相关协议约定区域外的其他区域被禁止销售的情形。相关协议未约定违反销售区域划分的违约责任，但并未免除相关责任，若有违约情况，德国标的公司可以根据相关协议适用的法律追究违约方的相关责任。

经核查，律师认为：

1、相关许可协议已对许可人、被许可人、许可使用的具体知识产权内容、许可方式、许可年限、许可使用费等作出明确约定；《DS 专利和专有技术许可协议》已经该协议各方实际履行，该许可协议自签署以来履行情况良好，《DS 专利和专有技术许可协议》可有效转让给德国标的公司，本次交易未对该合同的效力产生不利影响；各方对知识产权的许可使用具有稳定性，协议安排具有合理性；

2、相关知识产权重叠是由于 DS-A 和 DS-E 业务均为 DS 业务，业务内容相同，只是在地域划分中存在差异，该重叠具有合理性，不会影响标的资产的生产经营。标的资产可在约定的 DS-E 业务区域中生产、销售该部分产品，专利许可授出事项不会影响到标的资产在 DS-E 业务区域中的生产经营；

3、标的资产与 DS-A 业务收购方、卖方明确约定了未来销售区域，相关方按照上述协议约定进行销售，标的资产后续不存在相关协议约定区域外的其他区域被禁止销售的情形。相关协议未约定违反销售区域划分的违约责任，但并未免除相关责任，若有违约情况，德国标的公司可以根据相关协议适用的法律追究违约方的相关责任。

问题 3

3、根据草案，LED 驱动电源行业除昕诺飞、明纬股份产品序列完善，市场占有率具有明显优势外，包括锐高照明、茂硕电源、崧盛股份在内的主要竞争对手市场份额差异较小。请你公司补充披露标的资产 LED 驱动电源业务按产品细分的市占率情况，并进一步说明标的公司的具体竞争优势及市场地位。

答复：

（一）上市公司补充披露及说明情况

1、标的资产 LED 驱动电源业务市占率情况

标的资产主营业务为 LED 驱动电源的研发和销售，除 LED 驱动电源整体领域外，各竞争对手在产品分类等方面均存在一定差异，且并未披露驱动电源细分产品的收入、销量及市场情况，公开研究资料亦未就特定细分产品的市场规模进行测算，因此无法横向比较标的资产在各细分产品的市占率情况，下文将按照 LED 驱动电源整体行业情况对标的资产在该领域的占有率及相应竞争实力进行分析。

针对 LED 驱动电源市场的竞争情况，上市公司已于《重大资产购买报告书（草案）（修订稿）》之“第八章 管理层讨论与分析”之“二、标的资产行业特点讨论与分析”之“（六）标的业务市场占有率情况”中补充披露如下：

根据 Global Industry Analysts 数据，2021 年全球 LED 驱动电源市场规模约为 163 亿美元。LED 驱动电源行业除昕诺飞、明纬股份产品序列完善，市场占有率具有明显优势外，包括标的业务、锐高照明、茂硕电源、崧盛股份在内的主要竞争对手市场份额差异较小。在各区域参与者众多，市场较为分散的背景下，本次交易有利于上市公司进一步提升规模效应，巩固行业优势地位。

根据 Maia Research Analysis 于 2022 年发布的《全球 LED 驱动电源市场报告（2017-2028）》，2021 年全球前五大 LED 驱动电源供应商分别为明纬股份、昕诺飞、上市公司、标的资产及崧盛股份。

按照上文 Global Industry Analysts 的市场规模及 Maia Research Analysis 提供的同行业竞争对手收入情况测算，2021 年，前五大厂商的市占率为 7.65%。电源行业前五大公司收入及市占率情况如下：

单位：百万美元

公司名称	2021年度	2021年度市占率
明纬股份	411.28	2.52%
昕诺飞	259.21	1.59%
上市公司	206.41	1.27%
标的资产	198.55	1.22%
崧盛股份	172.27	1.06%

数据来源：Maia Research、崧盛股份2021年年度报告

注：上述收入数据已按照2021年12月31日当日货币汇率进行换算

2、标的公司的具体竞争优势及市场地位

标的资产具体竞争优势及市场地位体现如下：

（1）研发水平优势

标的资产已实现 LED 驱动电源的无线化、数字化与智能化转型，并具备了配套软、硬件的设计开发能力。多功能的产品设计和数字智能调光功能确保标的资产产品在智能领域、植物照明领域的领先市场地位，为标的业务迅速布局新兴市场建立了良好的先发技术优势。

（2）采购销售渠道优势

标的资产销售网络遍及 EMEA 及 APAC 区域的主要国家，并与其中主要的下游照明设备厂商建立了商业合作关系。标的资产深耕欧洲照明市场，建立了良好的品牌销售渠道和知名度，是欧洲最主要的驱动电源厂商之一。

采购方面，公司主要通过代工厂商进行产品制造的同时，与主要原材料的厂商亦建立了良好的业务合作关系。在整体行业面临原材料价格上涨、芯片短缺的背景下，完备的供应商渠道为标的资产产品的生产与质量控制提供充分的保障，使标的资产能够维持对照明设备厂商的产品供应，稳固行业领先地位。

（3）产品质量优势

中小 LED 驱动电源领域经历前期的技术发展，行业竞争总体较为激烈。然而，行业竞品由于受限于功能设计、质量认证、原材料短缺等因素不良故障率较高。标的资产通过各类质量体系认证和产品认证，并建立了一套贯穿研发、采购、生产、仓储、销售

等各环节的产品质量控制体系。完备的质量控制体系有助于标的业务进一步提升客户粘性和品牌知名度。

（4）品牌优势

欧司朗是全球第二大照明产品供应商，亦是德国百年品牌，知名度遍及全球。优质的品牌效应使得标的业务产品在客户开发方面具备优质的品牌背书，有助于标的资产进一步提升竞争优势。

（5）管理团队优势

标的资产成员均具有深厚的照明行业经验。在当今照明领域与智慧城市、5G、智能家居、植物种植等新兴场景深度融合的背景下，丰富的管理经验有助于标的业务迅速把握行业风向，提前布局前端技术与新兴产品，建立战略优势并提升市场地位。

综上，结合前述关于标的资产市占率的相应分析，上市公司和标的资产均属于 LED 驱动电源制造行业中的头部企业，双方市占率接近，分别位于行业第三与第四。在 LED 驱动电源行业竞争激烈、中小厂商淘汰出局的背景下，头部厂商受益于存量市场的整合及行业集中度的进一步提升；另一方面，头部厂商参与国际标准、国家标准、行业标准及地方标准的制定，进一步提升产品准入门槛，使技术水平较低的中小厂商退出竞争市场。标的资产与上市公司在产品线上高度互补，具有良好的产业和管理上的协同互补效应，整合后可形成更显著的规模化优势。本次交易完成后，上市公司将完成对全功率、模拟和数字路径产品的全面布局，提高研发实力，进一步储备扩展销售渠道。综上，标的资产和上市公司作为行业主要参与者，具备充分的竞争优势及市场地位。

（二）中介机构核查意见

经核查相关行业报告及可比公司公开资料，独立财务顾问认为：

标的资产与上市公司同属于行业内主要参与企业，具有较强的竞争优势，市场地位较高。

问题 4

4、根据草案，标的资产核心管理层在照明行业均拥有丰富的管理研发经验，截至

报告书出具日标的的资产管理层核心人员共 5 名。请你公司说明交易整合方案对维护标的的资产核心管理及技术人员稳定所采取的措施及有效性。

答复：

（一）交易整合方案对维护标的的资产核心管理及技术人员稳定所采取的措施及有效性

标的的资产核心管理及技术人员共 5 名，截至本回复出具之日，其转移情况如下：

人员	职务	劳动关系转移情况
Gernot Steinlesberger	首席执行官	已转移至德国标的公司
Wagidinata Halim	首席财务官	已取得同意，根据《股权及资产购买协议》及目前安排，将于第二次交割时转移至英飞特（香港）
Markus Ziegler	研发总监	已转移至德国标的公司
Giovanni Scilla	产品管理总监	已转移至意大利标的公司
Simon Tsang	运营总监	已取得同意，根据《股权及资产购买协议》及目前安排，将于第二次交割时转移至英飞特（香港）

标的的资产核心管理及技术人员稳定性较高，在标的资产的平均任职时间约为 20 年。为了保证整合后标的资产人员结构稳定性，稳固其市场地位，本次交易完成后标的资产将由其原有管理和研发团队进行管理运营。同时，在保持标的资产独立性、业务及团队稳定的基础上，加强上市公司与标的资产人员的沟通交流，通过双方人才和管理理念的交互融合，逐步实现人员的整合，防止标的资产核心管理及技术人员的流失。

上市公司维护标的的资产核心管理及技术人员稳定所采取的措施主要包括：

1、签订较长期限的劳动合同

截至本回复出具之日，对于劳动关系已经转移至标的公司的 3 名核心人员，该等管理人员均分别与德国标的公司和意大利标的公司签署了无固定期限劳动合同，合同中均约定了相关保密义务。对于劳动关系尚未转移的 2 名核心管理人员，上市公司在交易对方的协助配合下正在积极与其沟通，尽快按照与其此前和标的资产签署的劳动合同基本相同的条件签署无固定期限的劳动合同。此外，上市公司计划在交割完成之后严格根据上市公司保密制度与标的资产核心管理及技术人员签署保密协议及竞业禁止协议。

2、加强制度建设，维护核心管理及技术人员稳定

标的资产的核心管理及技术人员于标的资产持续任职时间较长，继续供职于标的资产意愿也较强，标的资产为上述核心管理及技术人员稳定性提供了较好的文化氛围与从业环境。本次交易完成后，上市公司将保持标的资产由其原有管理和研发团队管理运营，同时，在保持标的资产独立运营、业务及团队稳定的基础上，通过有效的绩效管理体系、多样化的体系化培训、持续健全的人才培养制度建设，营造人才快速成长与发展的良好氛围，增强标的资产的团队凝聚力，从而更好地保障核心管理及技术人员稳定。

3、加强人才培训和交流

上市公司在保证标的资产核心管理及技术人员稳定的同时，拟制定人才培养计划。上市公司和标的资产将互相派驻核心管理及技术人员，进行深入的管理、技术合作与交流，通过双方人才的融合交流，逐步实现人员的整合，防止核心管理及技术人员流失。

4、提供良好的职业发展通道

上市公司将为标的资产核心管理及技术人员提供良好的个人发展空间和职业生涯规划。根据企业的发展战略、人力资源现状，引入科学的人才评价体系，充分调动组织内的岗位资源，为其设置顺畅的技术晋升、业务晋升和职务晋升通道。通过前述晋升通道，可以为其提供更高层岗位和竞争力的薪酬，满足核心管理及技术人员自身发展需要。

综上，本次交易完成后，上市公司将保持原有管理团队和核心人员的相对独立稳定，保障其工作管理过程中的自主性与灵活性。同时，公司将加强相关制度建设、人才培训和交流，逐步实现人员的整合，防止标的资产核心管理及技术人员的流失。

（二）中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

本次交易整合方案已对维护标的资产核心管理及技术人员稳定采取了相应的有效措施。

问题 5

5、根据草案，报告期内标的资产分别实现营业收入 24,306.83 万欧元、27,657.63 万

欧元、24,247.82 万欧元，分别实现净利润-2,029.99 万欧元、147.82 万欧元、910.75 万欧元。请你公司：

(1) 说明 2020 年标的资产发生亏损的具体原因，相关不利因素是否已充分消除。

(2) 说明在毛利率基本稳定的情形下，营业收入持续增加、净利润由负转正的具体原因及对标的资产后续生产经营的影响。

答复：

(一)说明 2020 年标的资产发生亏损的具体原因，相关不利因素是否已充分消除。

1、2020 年标的资产亏损的原因

(1) 受新冠疫情影响，下游需求阶段性延迟

2020年，新冠疫情在全球多个地区和国家爆发，受新冠疫情导致的居家办公、社交隔离、工厂停工、旅游业受挫等因素影响，标的资产下游需求端受到较大冲击，导致2020年营业收入较2019年下降较多。

(2) 转型计划导致的一次性支出较多

标的资产管理层近年来在执行一项名为“Drive Success”的转型计划，通过该转型计划，欧司朗对DS业务员工及相应的职能部门进行了精简，导致2020年一次性费用支出较高。

2、不利因素是否已经消除

截至本问询回复签署日，新冠疫情对标的资产业绩的影响已经阶段性消除，此外，标的资产转型计划已经于2021年完成，因转型计划导致的支出对标的资产业绩的影响已经基本消除。

(二)说明在毛利率基本稳定的情形下，营业收入持续增加、净利润由负转正的具体原因及对标的资产后续生产经营的影响

1、营业收入持续增加的原因

报告期内，标的资产收入持续增长，主要系：(1) 得益于疫情的好转，标的资产业务陆续恢复正常；(2) 标的资产通过将欧洲、中东及非洲事业部与亚太事业部两个独立

运营的事业部整合为数字系统欧亚事业部,进一步提升为全球客户提供优质服务的能力,业务规模得到进一步拓展;(3)2021年初,在全球供应链紧张及组件短缺的情况下,标的资产有效地保障了全球客户订单的按时交付,得到了客户的信任,并获得了后续长期合作的订单。

2、净利润由负转正的具体原因及对标的资产后续生产经营的影响

2020年,标的资产存在较大亏损,主要系新冠疫情在全球大范围内爆发,导致标的资产2020年营业收入较2019年下降较多,同时,标的资产管理层近年来在执行一项名为“Drive Success”的转型计划,导致2020年一次性费用支出较高。

2021年,得益于疫情的好转,标的资产营业收入同比增长13.79%,实现净利润147.82万欧元,净利润较低,主要系OSRAM GmbH管理费用大幅增长,进而导致标的资产分摊的管理费用增加;同时,欧司朗原数字系统事业部根据区域分为美洲业务和欧亚业务(即标的资产),美洲业务已经于2021年下半年出售予Acuity Brands,因分摊规则系年初确定,分摊给数字系统事业部的管理费用不因美洲业务出售而变化,故美洲业务出售后剩余期间的管理费用全部分摊到标的资产,上述事项综合导致标的资产2021年管理费用大幅上升。

2022年1-9月,标的资产营业收入24,247.82万欧元,净利润910.75万欧元,标的资产盈利较好,主要系2021年初,在全球供应链紧张及组件短缺的情况下,标的资产有效地保障了全球客户订单的按时交付,得到了客户的信任,并获得了后续长期合作的订单,因此收入持续增长。同时,转型计划在2021年已基本结束。

综上所述,报告期内标的资产净利润由负转正的具体原因系新冠疫情阶段性缓解后标的资产营业收入持续增长,同时,转型计划导致2020年一次性费用支出在1,373万欧元左右;此外,OSRAM GmbH管理费用大幅增加,进而导致标的资产分摊的管理费用增加及2021年DS-A业务出售带来的标的资产管理费用分摊增加。截至本问询回复签署日,上述主要不利影响已基本消除,对标的资产后续生产经营的影响较小。

(三) 中介机构核查意见

经核查,独立财务顾问认为:

1、截至本问询回复签署日,2020年标的资产发生亏损的不利因素已基本消除,但

不排除未来新冠疫情反复爆发导致标的资产业绩受到重大不利影响的风险；

2、报告期内标的资产毛利率基本稳定的情形下，营业收入持续增加具有合理性，净利润由负转正存在波动主要受新冠疫情、转型计划、OSRAM GmbH 管理费用大幅增加及 DS-A 业务出售等因素的影响，预计上述因素对标的资产后续生产经营不存在重大不利影响。

经核查，会计师认为：

截至本问询函回复签署日，公司针对 2020 年标的资产发生亏损原因的说明以及在毛利率基本稳定的情形下，营业收入持续增加、净利润由负转正的原因的说明与我们正在执行审计工作过程中取得的资料并无重大不一致之处。

问题 6

6、根据草案，报告期内标的资产毛利率分别为 20.86%、24.94%、23.06%，上市公司最近三年毛利率平均约为 35%。请你公司结合产品结构、销售区域、销售单价、成本费用结构、营运策略等说明标的公司毛利率与同行业可比公司、上市公司是否存在重大差异，说明低于上市公司的原因及合理性，并充分说明此次交易是否有利于提高上市公司盈利能力和持续经营能力，说明对应的依据及合理性。

答复：

（一）结合产品结构、销售区域、销售单价、成本费用结构、营运策略等说明标的公司毛利率与同行业可比公司、上市公司是否存在重大差异，说明低于上市公司的原因及合理性

报告期内，标的资产与同行业可比公司、上市公司毛利率情况如下：

公司名称	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度
茂硕电源	20.15%	16.76%	21.11%
崧盛股份	29.07%	25.84%	31.11%
英飞特	34.95%	33.25%	37.97%
可比公司均值	28.06%	25.28%	30.06%
标的资产	23.06%	24.94%	20.86%

标的资产毛利率高于茂硕电源，但低于同行业可比公司平均值，且低于上市公司较多，主要系标的资产的产品结构、销售区域、销售单价、成本费用结构和营运策略存在较大差异所致。

1、产品结构

报告期内，标的资产及其同行业可比公司、上市公司各产品占主营业务收入比例情况如下：

公司名称	产品类型	2022 年 1-9 月/ 2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度
茂硕电源	LED 驱动电源	44.86%	43.60%	38.72%
	SPS 开关电源	52.81%	54.08%	58.21%
	光伏发电	2.26%	2.20%	2.82%
	光伏逆变器	0.06%	0.12%	0.25%
崧盛股份	LED 驱动电源	99.47%	99.84%	99.85%
	其他	0.53%	0.16%	0.15%
英飞特	LED 驱动电源	96.13%	95.06%	93.56%
	新能源相关产品	2.12%	2.93%	4.93%
	其他	1.75%	2.01%	1.51%
标的资产	LED 驱动电源及模组	77.97%	76.17%	68.70%
	灯带及标识	13.22%	12.53%	14.85%
	传统电子控制装置及灯具	6.52%	8.23%	13.55%
	其他	2.29%	3.08%	2.91%

注：最近一期中茂硕电源和崧盛股份分产品金额及占主营业务收入比例为 2022 年 1-6 月数据，英飞特和标的资产分产品金额及占主营业务收入比例为 2022 年 1-9 月数据。

报告期内标的资产主要产品为 LED 驱动电源及模组、灯带及标识、传统电子控制装置及灯具等，其中 LED 驱动电源及模组收入占比为 68.70%、76.17%和 77.97%，可比公司中茂硕电源 LED 驱动电源产品收入各期占比都低于 45%，崧盛股份、英飞特 LED 驱动电源产品收入占比各期均在 93%以上，标的资产的产品结构与同行业可比公司、上市公司均存在较大差异。

报告期内，标的资产及同行业可比公司、上市公司 LED 驱动电源产品毛利率如下：

公司名称	2022 年 1-9 月/ 2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度
茂硕电源	24.36%	22.66%	24.43%
崧盛股份	28.24%	25.92%	31.29%
英飞特	33.32%	31.55%	38.53%
可比公司均值	28.64%	26.71%	31.42%
标的资产	20.32%	24.13%	20.09%

注：最近一期中茂硕电源和崧盛股份 LED 驱动电源产品毛利率为 2022 年 1-6 月数据，英飞特和标的资产 LED 驱动电源产品毛利率为 2022 年 1-9 月数据。

标的资产 LED 驱动电源及模组毛利率与茂硕电源 LED 驱动电源毛利率接近，且 2021 年毛利率高于茂硕电源，与崧盛股份接近。报告期内，标的资产 LED 驱动电源及模组毛利率低于同行业可比公司，标的资产和同行业可比公司、上市公司的 LED 驱动电源产品虽然同属于 LED 驱动电源大类，但是在具体产品上存在较大的差异，主要体现在以下方面：

（1）技术路径

标的资产 LED 驱动电源产品与上市公司、茂硕电源和崧盛股份等厂商的 LED 驱动电源存在差异，主要体现于标的资产储备了充分的数字化设计技术，核心芯片为以单片机为基底的数字芯片，与国内主要竞争对手产品搭载的模拟芯片存在技术路径上的差异。此外，相比其他厂商，标的资产的数字驱动电源可以更灵活地进行功率调控、监测、调光以及其他更多功能的搭载。

（2）产品功率

标的资产 LED 驱动电源以中小功率产品为主，同行业可比公司、上市公司 LED 驱动电源以中大功率产品为主。标的资产产品功率与同行业可比公司、上市公司均存在较大差异。

（3）应用领域

标的资产 LED 驱动电源以中小功率产品为主，小功率 LED 驱动电源功率较低且工作环境稳定，主要用于室内通用照明、室内独立照明、工业照明、商业照明、种植照明等室内环境，标准化程度高，适用于大批量生产。同行业可比公司、上市公司 LED 驱

动电源以中大功率产品为主，中大功率 LED 驱动电源所应用的户外、工业环境因恒压恒流等技术要求对户外各种环境下使用的安全性、可靠性要求较高，且较多对应工程项目，产品更多偏定制化。标的资产产品应用领域与同行业可比公司、上市公司均存在较大差异。

一般来说，同种技术路径下，小功率 LED 驱动电源功率较低且工作环境稳定，对生产工艺和技术水平的要求相对较低，市场进入成本也较低，竞争更加激烈，毛利率较低。中大功率 LED 驱动电源所应用的户外、工业环境因恒压恒流等技术要求对户外各种环境下使用的安全性、可靠性要求较高，技术门槛相对较高，市场渗透率仍较低，行业集中度较高，毛利率相对较高。

2、销售区域

报告期内，标的资产及其同行业可比公司、上市公司收入分区域占比及毛利率情况如下：

公司名称	区域	2022 年 1-9 月/ 2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
茂硕电源	境内	40.58%	20.81%	52.62%	20.70%	50.07%	25.57%
	境外	59.42%	16.17%	47.38%	12.38%	49.93%	16.65%
崧盛股份	境内	69.06%	23.67%	90.42%	25.06%	91.13%	30.27%
	境外	30.94%	38.43%	9.58%	34.39%	8.87%	41.99%
英飞特	境内	35.91%	33.73%	54.41%	33.75%	52.62%	35.48%
	境外	64.09%	35.63%	45.59%	34.74%	47.38%	42.77%
标的资产	境内	10.21%	18.86%	12.77%	19.34%	9.88%	19.46%
	境外	89.79%	26.82%	87.23%	28.48%	90.12%	24.12%

注 1：最近一期中茂硕电源和崧盛股份境内外收入占比及毛利率为 2022 年 1-6 月数据，英飞特和标的资产境内外收入占比及毛利率为 2022 年 1-9 月数据；

注 2：为统一比较口径，标的资产的境内为中国大陆地区，境外为除中国大陆地区外的地区；

注 3：出于计算方便，标的资产境内毛利率为欧司朗（广州）照明科技有限公司毛利率。

标的资产经营、销售区域主要位于境外，且主要位于欧洲，报告期内境外收入各期占比均在 87%以上，同行业可比公司、上市公司经营、销售区域主要位于境内，其中上市公司境外销售占比逐年提高，2022 年 1-9 月境外收入占比达到 64.09%，标的资产销售区域与同行业可比公司、上市公司均存在较大差异。茂硕电源产品结构与崧盛股份、

英飞特和标的资产差异较大，除茂硕电源外，标的资产与崧盛股份和英飞特均系境外销售毛利率高于境内销售收入。

3、销售单价

2020 年至 2022 年 1-9 月，上市公司 LED 驱动电源及标的资产 LED 驱动电源及模组销售单价及单位成本如下：

公司名称	项目	2022 年 1-9 月/ 2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年
茂硕电源	销售均价（元/个）	-	86.37	84.96
崧盛股份	销售均价（元/个）	97.97	100.13	93.35
英飞特	销售均价（元/个）	141.61	132.56	124.91
标的资产	销售均价（元/个）	39.47	38.53	41.58

注：最近一期中茂硕电源未披露 LED 驱动电源销售数量数据，崧盛股份销售均价为 2022 年 1-6 月数据，英飞特和标的资产销售均价为 2022 年 1-9 月数据，2020 年至 2022 年 1-9 月标的资产销售均价按照 7.8755、7.6293 和 7.0109 平均汇率换算。

报告期内标的资产 LED 驱动电源及模组销售均价为 41.58 元/个、38.53 元/个和 39.47 元/个，均低于同行业可比公司、上市公司 LED 驱动电源销售均价，尤其低于上市公司 LED 驱动电源销售均价，标的资产销售单价与同行业可比公司、上市公司均存在较大差异，主要系标的资产 LED 驱动电源功率较小，相应产品尺寸、质量、用料等较小/少。一般来说，相同技术路径下，功率越低，产品尺寸、质量、用料等越小/少，技术含量越低，毛利率也越低。

4、成本费用结构和营运策略

标的资产主要采用 OEM/ODM 生产模式进行生产，自主生产产品为灯带及标识产品，占各期营业收入比例在 5%左右，成本费用结构中主要为产品的采购费用，制造费用和直接人工较少。同行业可比公司、上市公司主要采用自主生产模式进行生产，成本费用中除直接材料外，制造费用和直接人工占比相对较高，标的资产成本费用与同行业可比公司、上市公司均存在较大差异。

综上所述，标的资产毛利率低于上市公司，主要系标的资产与上市公司的 LED 驱动电源产品虽然同属于 LED 驱动电源大类，但是在具体产品上存在较大的差异，标的资产和上市公司的 LED 驱动电源在技术路径、功率、生产方式、应用领域等均存在较

大差异，一般来说，同一技术路径下，功率越高，技术门槛越高、竞争相对缓和，生产更偏定制化，毛利率越高。标的资产 LED 驱动电源与上市公司技术路径虽然存在一定差异，但因为标的资产 LED 驱动电源以小功率为主，导致标的资产毛利率低于上市公司，存在合理性。

（二）说明此次交易是否有利于提高上市公司盈利能力和持续经营能力，说明对应的依据及合理性。

1、本次交易有利于提高上市公司的盈利能力

2020 年至 2022 年 9 月，标的资产实现营业收入为 24,306.83 万欧元、27,657.63 万欧元和 24,247.82 万欧元，净利润为-2,029.99 万欧元、147.82 万欧元和 910.75 万欧元，本次交易完成后，上市公司营业收入将实现大幅增长，2022 年 1-9 月净利润亦将有所提升，本次交易有利于增强上市公司盈利能力。

2、本次交易有利于提高上市公司的持续经营能力

本次收购有利于进一步增强上市公司在 LED 驱动电源领域的产品与技术布局，提高上市公司的抗风险能力与持续盈利能力，提升上市公司在 LED 驱动电源的研发、制造及销售等方面的协同，进一步增强上市公司行业竞争能力与市场地位。具体如下：

（1）共享客户供应商资源，规避系统性风险

LED 驱动电源经历前期的高速发展，目前产品分类与技术应用已较为成熟，市场竞争日趋激烈。在整体行业规范化程度较高、产品应用由低价取胜转为技术取胜、下游客户购买力增强的相应背景下，客户粘性不断增强，有技术优势、产品质量可靠、供应能力稳定的优质供应商将获得更高的市场份额与议价能力。标的资产主营中小功率驱动电源，本次交易完成后，上市公司下游客户渠道将进一步拓展，公司亦可根据不同领域的客户需求实现双方既有 LED 驱动电源客户的交叉销售。

采购方面，公司可获取更广泛的采购价格竞品信息，合理安排日常采购计划，并通过更多元的供应商供货渠道及规模化采购需求，提升议价能力，降低采购成本，并规避单一采购渠道下的系统性风险。

（2）本土运营，全球布局

上市公司主营业务遍布全球，其中以中国大陆及北美市场为主。通过本次交易，上市公司将进一步实现在欧洲区域的产品布局，扩大欧洲及其余亚太地区的供应渠道，实现境外市场的份额扩增。凭借上市公司自有的全球化运营网络及标的资产的品牌效应，上市公司将有能力实现现有产品在份额尚小的欧洲市场的相应布局。

（3）拓展产品序列，中游组件全面布局

上市公司主营中大功率 LED 驱动电源，而标的资产在中小功率 LED 驱动电源具备充足的技术储备与产品布局，因此本次交易有利于扩充上市公司产品序列，横向扩大市场份额。除 LED 驱动电源外，标的资产还在各类 LED 模组等其他组件进行研发和销售，本次交易的完成亦可以加强公司垂直市场的销售能力，将产品组合拓展至 LED 模组、灯带标识等各类产品，为客户提供更为一体化的照明解决方案服务。

（4）研发一体化，前沿技术共同发展

由于各国市场电源标准、技术要求存在差异，为适应当地市场，公司与标的资产技术路径的探索与储备方向存在差异。本次交易的完成，首先有利于标的资产和上市公司既有技术和功能在各自产品上的应用。目前，LED 驱动电源市场总体向着数字化、智能化和无线化的趋势发展，市场也转向集成微控制器和可编程解决方案的设计。双方在该路径上已进行了前期技术储备，交易完成后，双方的技术研发将实现一体化，更丰富的经验和研发资源将助力上市公司在前沿技术先行部署，建立技术先发优势。

综上，本次收购有利于上市公司在目前所处 LED 驱动电源行业竞争逐渐激烈，头部优势凸显的情况下，借助标的资产的研发平台、销售渠道等优质资源，提升公司市占率，拓展产品序列，提升研发能力，降低公司采购成本，从而增强公司的业务核心竞争力、持续经营能力和市场发展潜力，实现上市公司股东利益最大化，有利于提高上市公司盈利能力和持续经营能力。

（三）中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、标的公司毛利率与同行业可比公司、上市公司存在一定差异，高于茂硕电源，但低于上市公司和同行业可比公司平均值；标的资产毛利率低于上市公司，主要系标的资产与上市公司的 LED 驱动电源产品虽然同属于 LED 驱动电源大类，但是在具体产品

上存在较大的差异，导致标的资产毛利率低于上市公司，存在合理性；

2、本次收购有利于上市公司在目前所处 LED 驱动电源行业竞争逐渐激烈，头部优势凸显的情况下，借助标的资产的研发平台、销售渠道等优质资源，提升公司市占率，拓展产品序列，提升研发能力，降低公司采购成本，从而增强公司的业务核心竞争力、持续经营能力和市场发展潜力，实现上市公司股东利益最大化，有利于提高上市公司盈利能力和持续经营能力。

经核查，会计师认为：

截至本问询函回复签署日，公司针对报告期内标的资产毛利率的说明与我们正在执行审计工作过程中取得的资料并无重大不一致之处。

问题 7

7、根据草案，标的资产 2022 年前三季度新增第一大客户 INTEGRATED LIGHTING CO. LTD，前三季度对其销售收入 1,561 万欧元，收入占比达 6.44%。此外，报告期内标的资产前五大供应商采购金额占比分别为 60.11%、57.87%、70.13%，供应商集中度较高。请你公司：

（1）补充披露报告期内主要客户的具体情况，结合合同具体条款和约定说明公司收购后上述客户是否具有稳定性和可持续性。

（2）说明 2022 年前三季度新增第一大客户的具体交易情况、交易背景、交易内容、回款情况。

（3）补充披露报告期内主要供应商的具体情况，说明报告期内向前五大供应商采购金额占比较大的原因及合理性，与同行业公司对比是否存在重大差异。

答复：

（一）补充披露报告期内主要客户的具体情况，结合合同具体条款和约定说明公司收购后上述客户是否具有稳定性和可持续性

1、补充披露报告期内主要客户的具体情况

针对前五大客户的具体情况，上市公司已于《重大资产购买报告书（草案）（修订

稿)》之“第四章 标的资产的基本情况”之“六 主营业务发展情况”之“(六) 销售情况”之“3、前五大客户情况”中补充披露如下:

报告期内,标的资产主要下游客户为各领域的照明设备制造厂商,标的资产不存在向单个客户的销售额超过总额 50%或严重依赖个别客户的情形。上述客户具体情况如下:

序号	客户名称	地区	成立年份	主要股东	销售内容	客户经营情况
1	INTEGRATED LIGHTING CO. LTD.	沙特阿拉伯	2014 年	AL BABTAIN POWER AND TELECOMMUNICATION COMPANY	室外 LED 驱动电源及模组	Integrated Lighting 设立于 2016 年,为沙特 Al-Babtain 电信公司的子公司,是中东地区第一梯队的街道照明设备供应商
2	TRILUX	德国	1912 年	Trilux Group Management GmbH	室内线型 LED 驱动电源及模组	Trilux 成立于 1912 年,是德国主要的照明设备供应商,专门生产室内与户外照明设备,业务遍及全球 50 余个国家
3	SG ARMATUREN	挪威	1990 年	Kaage Invest AS	室内紧密型 LED 驱动电源及模组	SG ARMATUREN 成立于 1990 年,是北欧最大的几家照明设备厂商之一
4	LEDVANCE REGIONS	德国	2015 年	木林森 (002745. SZ)	传统电子控制装置	朗德万斯为全球前二的国际通用照明品牌,由欧司朗光源及通用照明事业部拆分而来,总部位于德国慕尼黑,旗下拥有 OSRAM 光源品牌、朗德万斯品牌及专供北美市场的 SYLVANIA 品牌。2017 年,为加速 LED 照明业务的产业链布局,深交所主板上市公司木林森以 40 亿元的对价收购了朗德万斯
5	Fagerhult AB	瑞典	1945 年	Investment AB Latour 瑞典国家养老基金	室内 LED 驱动电源及模组	瑞典法格赫照明成立于 1945 年,是瑞典最大的专业灯具制造商公司。公司致力于为公共场合如办公、学校、医院、商业、工业、文化体育场馆等公共环境提供舒适、健康和高效的照明方案

序号	客户名称	地区	成立年份	主要股东	销售内容	客户经营情况
6	Dool industries	荷兰	1975 年	MICHIEL BEHEER B. V.	室外 LED 驱动电源及模组	Dool Industries 创立于 1975 年，是荷兰当地知名的植物照明、牧场照明设备供应商，主要产品为园艺生长灯，具体下游领域为垂直农业和城市农业照明，畜牧业照明
7	Future Electronics	加拿大	1968 年	Alonim Investments Inc..	所有产品	富昌电子成立于 1968 年，是全球第三大电子元器件分销商，总部设在加拿大蒙特利尔，经营业务遍布全球 44 个国家 169 个办事处，为世界近 200 家著名的电子元器件制造厂代销半导体及无源器件等电子产品

2、结合合同具体条款和约定说明公司收购后上述客户是否具有稳定性和可持续性

（1）上述客户合同转移进展

截至回复日，本次重组已经上述客户相关合同转移的情况如下：

序号	客户名称	取得同意函情况
1	INTEGRATED LIGHTING CO. LTD.	不适用
2	TRILUX	不适用 ¹
3	SG ARMATUREN	已经取得
4	LEDVANCE REGIONS	已经取得
5	Fagerhult AB	已经取得
6	Dool industries	已经取得
7	Future Electronics	已经取得

注：根据卖方与 TRILUX 签订的 2023 年业务合同第 24.3 条约定：“……未经另一方同意，双方可将本协议或已接受订单项下的权利和义务转让给公司全部或大部分的业务继承人或收购人（无论是通过股份交易、资产交易或其他方式）。为了澄清：在数字系统部门的销售过程中，OSRAM 将把本合同完全转让给 Optotronic GmbH。Optotronic GmbH 将开始运营，从而取代 OSRAM 成为合同合作伙伴的日期将适时公布。”因此，根据卖方与 TRILUX 的客户合同约定，卖方向德国标的公司转移相关客户合同，以及后续卖方向上市公司出售德国标的公司股权，均无需另行取得 TRILUX 的同意。

根据卖方提供的资料，INTEGRATED LIGHTING CO. LTD.与卖方不签订业务合同，而以直接向卖方下达采购订单的方式开展合作，其每年与卖方协商并预计当年度采购的总规模并签订《奖励协议》，若年度采购规模超过《奖励协议》中预计的采购总规模时，卖方将按照约定的比例给予 INTEGRATED LIGHTING CO. LTD.奖励。实际执行时，INTEGRATED LIGHTING CO. LTD.根据实际需求向卖方下达采购订单。截至本回复出具日，卖方与 INTEGRATED LIGHTING CO. LTD.签订的 2022 年《奖励协议》（该《奖励协议》不涉及“控制权变更”等相关条款）已经届满，目前德国标的公司正在与 INTEGRATED LIGHTING CO. LTD.就 2023 年拟签订的《奖励协议》开展谈判。

除 INTEGRATED LIGHTING CO. LTD.外，截至本回复出具日，报告期内其余 6 家主要客户转移相关合同不存在障碍。

（2）《股权及资产购买协议》相关条款及约定

根据《股权及资产购买协议》第 13.1 条，双方约定：

如果从卖方或资产持有方向标的公司或资产购买方合法转让标的资产需要（i）第三方的同意，（ii）与第三方达成的任何协议，或（iii）放弃第三方任何异议权利或任何异议期限（合称为“第三方同意”），双方应尽其商业上合理的努力（为避免疑义，不应包括向第三方提供履约担保、支付任何赔偿或作出任何实质性让步）以获得第三方的同意，其条款应令卖方 1 和买方合理地满意，并在相关交割日前充分实现。

若任何第三方同意截至交割日时仍未取得，则自交割日起，买卖双方应视同相关同意已经取得，使得买方或相关资产购买方在相关《当地协议》规定的过渡期内可以享有与该等第三方合约相关的权利、权益并承担相应义务。因此，根据相关《当地协议》的规定（以《当地协议》为准），（i）相关卖方或资产持有方应自相关交割日起，根据买方或资产购买方的指示（只要该等指示不违反相关协议或适用法律），继续以其自身名义履行其在相关协议项下对交易对手方的义务，费用和风险由买方承担，以及（ii）自相关交割日，相关卖方或资产持有方在该等协议下的所有权利应转让给买方或资产购买方，相关卖方的所有责任和义务应由买方或资产购买方承担，但买方或资产购买方不承担任何额外费用。

根据《股权及资产购买协议》第 8.3 条，卖方保证：

截至第一次交割日以及欧洲资产注入、中国资产转移和第一批 LATAs 实施后，根据 (i) 附件 8.3.8 (e) 中列出的服务和 (ii) 《过渡期服务协议》、《销售过渡期服务协议》、《意大利供应协议》、《意大利租赁协议》、《专利和专有技术许可协议》、《商标许可协议》和《欧司朗品牌许可协议》的签订，各标的公司和相关资产购买方 (i) 拥有或有权使用所有资产；(ii) 是所有合同的一方，或根据第 13.1.2 条，在一段过渡期内，其处于如同所有合同的一方的地位；和 (iii) 各标的公司已经建立了运营 DS-E 业务所必需的所有核心业务流程。

综上所述，德国标的公司正在与 INTEGRATED LIGHTING CO. LTD. 就 2023 年的《奖励协议》开展协商谈判，除此之外，报告期内其他 6 家主要客户转移相关合同不存在障碍。此外，交易双方在《股权及资产购买协议》中对合同转移所需的第三方同意进行了充分约定，并且卖方对转移资产的完整性作出了相关保证，本次收购完成后上述主要客户具备稳定性及可持续性。

（二）说明 2022 年前三季度新增第一大客户的具体交易情况、交易背景、交易内容、回款情况

1、交易情况及交易背景

标的资产对 INTEGRATED LIGHTING CO. LTD. 的各期销售情况如下：

单位：万欧元

项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度
销售金额	1,561	252	208

标的资产对该客户 2022 年前三季度的销售额为 1,561 万欧元，较 2021 年显著提升。该客户系中东地区第一梯队的照明设备厂商，主要承接沙特政府路灯、隧道灯、高杆灯及泛光灯项目。2022 年，沙特政府路灯项目筹建计划增加，导致市场需求量变大。该客户由于中标体量较大，故对于 LED 照明设备核心器件的室外 LED 驱动电源及 LED 模组类产品的采购大幅提升。除向标的资产采购外，该公司亦向上市公司进行采购，当期采购金额亦大幅提升，2022 年前三季度向上市公司采购的金额为 7,598.52 万元（未经审计），为上市公司当期第二大客户。因此，2022 年 1-9 月标的资产对该公司的销售

规模大幅提升具备合理性。

2、交易内容

交易内容方面，由于该客户主要中标项目为政府路灯项目，因此采购产品为配套的室外 LED 驱动电源及模组产品。

3、回款情况

单位：万美元

项目	2022 年 9 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
应收账款余额	1,161.93	243.95	21.26
截至 2023 年 1 月 31 日 回款金额	1,161.93	243.95	21.26
回款比例	100.00%	100.00%	100.00%

截至 2023 年 1 月 31 日，报告期各期末结余的应收账款回款占比均为 100%，各期回款情况良好。

(三) 补充披露报告期内主要供应商的具体情况，说明报告期内向前五大供应商采购金额占比较大的原因及合理性，与同行业公司对比是否存在重大差异。

1、补充披露报告期内主要供应商的具体情况

针对主要供应商的具体情况，上市公司已于《重大资产购买报告书（草案）（修订稿）》之“第四章 标的资产的基本情况”之“六 主营业务发展情况”之“（七）采购情况”之“3、前五大供应商采购情况”中补充披露如下：

序号	供应商名称	成立年份	主要股东	地区	性质	供应商经营情况
1	Sanmina Bulgaria EOOD	2021 年	Sanmina Corporation	保加利亚	OEM 代工	原为 OSRAM 集团子公司，位于保加利亚普罗夫迪夫，主要运营主体为普罗夫迪夫工厂，承担 OSRAM 的生产职能以及标的资产主要产品的生产制造。2021 年 4 月，Osram 将该公司剥离给美国纳斯达克上市公司 Sanmina Corp，并更名为 Sanmina Bulgaria EOOD

序号	供应商名称	成立年份	主要股东	地区	性质	供应商经营情况
2	盛恒达电子（东莞）有限公司	2002 年	东泽科技（香港）有限公司	中国广东省	OEM 代工	由台湾上市公司盛达集团设立，后出售至东泽科技（香港）有限公司，目前主要产品有 LED 驱动电源、电源供应器、变压器、智能照明、智能通讯产品、网络安全产品，以 OEM 代工生产模式为全球知名变压器、LED 驱动电源等产品的厂商代工
3	珠海科德电子有限公司	1999 年	培思国际有限公司	中国广东省	OEM 代工	致力于研发与生产应用于不同领域的电感元件，如应用于照明、家用电器、医疗保健、光伏逆变器、开关稳压电源等，目前拥有 3,000 余名员工，产品销往全球
4	四川长虹电器股份有限公司	1993 年	四川长虹电子控股集团有限公司	中国四川省	OEM 代工	系上交所主板上市公司（股票代码：600839.SH），主营以电视、冰箱（柜）、家用空调、洗衣机、扫地机器人、智能盒子等为代表的家用电器业务，以冰箱压缩机为代表的部品业务，以 ICT 产品分销和专业 ICT 解决方案提供为代表的 ICT 综合服务业务，以及电子制造（OEM/EMS）为代表的精益制造服务业务。四川长虹在各业务领域均保持行业领先地位
5	宁波利顺达电源科技股份有限公司	2012 年	张森煜子	中国浙江省	ODM 设计代工	隶属利顺达集团，是中国专注于高端 LED 驱动电源的研发、制造及服务为一体的综合性企业
6	浙江凯耀照明有限责任公司	2012 年	Signify China Holding B.V.	中国浙江省	ODM 设计代工	是一家专业研发、生产、销售各种 LED 健康智慧照明产品及 LED 数字控制系统的企业。公司目前由 LED 驱动电源行业龙头昕诺飞控股

2、说明报告期内向前五大供应商采购金额占比较大的原因及合理性，与同行业公司对比是否存在重大差异

（1）前五大供应商采购金额占比较大的原因及合理性

报告期内，标的资产各期前五大采购金额占比分别为 60.11%、57.87%及 70.13%，主要供应商为国内 OEM/ODM 厂商，其中以 OEM 厂商为主。标的资产各期前五大占比较大的原因及合理性如下：

①欧司朗集团出售保加利亚工厂

本次收购的标的资产系欧司朗集团旗下业务，保加利亚工厂曾经为欧司朗集团所有，并主要负责标的业务 LED 驱动电源、LED 模组等产品的生产。2021 年 4 月，美国 NASDAQ 上市公司 Sanmina Corporation 完成对 Osram EOOD 普罗夫迪夫工厂的收购，并更名为 Sanmina Bulgaria EOOD，同时协议约定了标的资产在出售后的 24 个月内标的资产继续向其采购成品。因此，剥离后普罗夫迪夫工厂成为标的资产最大的 OEM 代工厂商，对其采购额各期成本占比分别为 34.35%、29.68%及 32.46%，提升了前五大总体交易体量。

②标的资产采取 OEM/ODM 代工的生产模式

标的资产产品的核心技术环节在于产品的前期设计。标的资产的核心技术包括嵌入式智能数字控件、近场通信接口、无线连接组件等。因此，标的资产为节约自主生产的高昂成本采取 OEM、ODM 厂商代工生产的模式。OEM 模式下厂商只负责技术属性较低的生产组装环节，欧司朗在确定合作时亦将签署合同制造协议，就知识产权、商标等内容进行约束限制。ODM 模式即为产品贴牌，对应的产品要求相对低端，欧司朗仅提出针对产品的特定需求，具体的产品设计到生产将全部外包至 ODM 厂商。公司对于 OEM、ODM 厂商的资质审查及选取流程较为严格，且相较于上游原材料供应渠道的分散，单家成品代工厂商即可满足不同序列及型号的产品生产制造。因此，生产模式的转变导致标的资产的采购集中度较高。

综上，标的资产向前五大供应商采购的采购比例较高系其生产主要以 OEM/ODM 代工模式所致。公司将技术属性及利润空间较低的生产环节外包有助于公司节约较高的生产成本，并专注于产品设计和销售渠道的建设。因此，标的资产各期前五大供应商采购金额占比较大具备合理性。

(2) 与同行业公司对比是否存在重大差异

2020-2021 年度，公司同行业可比公司的前五大供应商占比情况如下：

公司名称	2021 年度	2020 年度
崧盛股份	20.25%	20.59%
茂硕电源	19.57%	19.65%
上市公司	24.98%	21.92%
平均值	21.60%	20.72%
标的资产	57.87%	60.11%

注 1：各同行业可比公司招股说明书、定期报告未披露 2022 年 1-9 月前五大供应商采购占比情况，故上表未予列示

注 2：境外企业公开资料不存在对前五大供应商集中度的披露，故未予列示

标的资产前五大供应商集中度高于同行业可比公司系所处地域、生产模式和经营策略存在差异所致。主要境内同行业企业由于用工成本较境外企业相对低，故均以自主生产模式为主，因此采购内容主要为变压器、MOS 管、IC（集成电路）、电容、电感等电子元器件，以及 PCB 板、底座和面盖等外壳结构件，相应供应商渠道丰富，采购选择多样。标的资产原材料渠道亦较为丰富，且包含了英飞凌、意法半导体等全球主要半导体供应商资源。但由于生产模式的差异导致其采购主要以产成品为主，原材料由代工厂商向指定原材料厂商代为采购，因此导致了集中度高于境内同行业上市公司的情形。此外，与标的资产同处于欧洲市场的昕诺飞、锐高照明亦以 OEM/ODM 代工模式进行部分产品的制造，标的资产生产与采购模式符合境外行业趋势。

（四）中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、标的资产主要客户均系行业知名照明企业及元器件分销商，除 INTEGRATED LIGHTING CO. LTD.与卖方不签订业务合同，而以直接向卖方下达采购订单的方式开展合作外，上述主要客户合同的转移已经进行相应安排，德国标的公司与 INTEGRATED LIGHTING CO. LTD.也正在就 2023 年的订单规模开展谈判。交易双方在《股权及资产购买协议》中对合同转移所需的第三方同意亦以进行了充分约定，并且卖方对转移资产的完整性作出了相关保证，本次收购完成后上述主要客户具备稳定性及可持续性；

2、标的资产 2022 年前三季度新增第一大客户系其 2022 年在沙特地区的照明项目中标量显著增长，对于上游室外 LED 驱动电源及模组产品采购量增长具备合理性，各

期回款情况良好。

3、标的资产前五大供应商较为集中且与同行业存在差异主要系各公司生产模式存在差异。标的资产由于主要通过OEM/ODM代工模式进行生产导致采购主要为产成品，较原材料采购较为集中，具备合理性。

经核查，会计师认为：

截至本问询函回复签署日，公司针对报告期内标的资产主要客户，包括2022年前三季度新增第一大客户的具体说明以及前五大供应商的说明与我们正在执行审计工作过程中取得的资料并无重大不一致之处。

问题 8

8、根据草案，报告期内标的资产在中东及非洲销售收入分别为 1,230.66 万欧元、1,164.52 万欧元、2,486.29 万欧元，最近一期增长较快。请你公司补充说明 2022 年中东及非洲收入大幅增加的原因及合理性，并结合当地业务发展、市场变化、相关区域涉及的专利授权及回授约定说明中非区域收入增长趋势是否具有可持续性。

答复：

（一）补充说明 2022 年中东及非洲收入大幅增加的原因及合理性

2022 年标的资产在中东及非洲地区收入大幅增长系前五大客户之一的 Integrated Lighting（Rayon Lighting）采购额大幅提升。该客户具体采购情况及采购背景参见本回复“一、关于标的资产”之“问题 7”。

（二）结合当地业务发展、市场变化、相关区域涉及的专利授权及回授约定说明中非区域收入增长趋势是否具有可持续性

标的资产在中东地区收入大幅增加原因系沙特政府 2022 年新开路灯项目标案增加，该客户中标体量较大导致市场需求量提升，标的资产作为其既有供应商获得了大量订单。预计未来随着新开标案体量的回落，该客户对标的资产的采购将恢复至正常状态。

行业市场变化方面，中东和非洲地区基础设施建设市场潜力巨大，预计将推动标的资产在上述地区的业绩增长。目前，中东地区国家先后推出了“2030 愿景计划”、NEOM

超级城市打造计划等基建计划，非洲地区各个国家的新城市建设亦在推进之中，上述计划有效刺激了 LED 电源市场在上述地区的需求量，标的资产作为全球照明巨头欧司朗旗下照明组件的数字系统事业部，在世界范围内具有较强影响力以及较好的品牌形象，标的资产在上述地区日益庞大的基础设施建设市场中能够有效发挥其自有优势，稳步提升在该地区的销售收入和市场占有率。

根据《股权及资产购买协议》，DS-E 业务区域已包括沙特阿拉伯、阿联酋、埃及、科威特、尼日利亚、阿曼苏丹国、卡塔尔、南非、土耳其等中东及非洲区域国家；DS-A 业务区域为美国、墨西哥和加拿大。

如本回复“一、关于标的资产”之“问题 2”所述，就标的资产拟许可 DS-A 业务收购方使用的相关专利而言，DS-A 业务收购方使用该等专利生产的产品仅可在 DS-A 区域内销售；就标的资产拟回授卖方使用的相关专利而言，卖方使用该等专利生产的产品仅可在 DS-E 区域外销售。同时，标的资产使用 DS-A 业务收购方向标的资产授予的相关的专利、卖方向标的资产授予的相关专利制造的产品，亦仅可以在 DS-E 区域内销售。因此，标的资产、卖方以及 DS-A 业务收购方已就使用被授权的 DS 相关专利生产产品的销售区域作出了明确划分，沙特阿拉伯、阿联酋等国家属于标的资产的销售区域，其他两方不得将使用标的资产许可给其的相关专利生产的产品在该区域内销售。

如本回复“一、关于标的资产”之“问题 2”所述，上述专利授权及回授安排，被授权方均无需支付许可费用，且该等许可于各自交割日生效后，应保持完全效力，直到所有许可专利已被放弃、无效或到期，或不再受该协议的约束。

报告期内，标的资产在中东和非洲地区营业收入占总营业收入比重分别为 5.06%、4.21%和 10.25%，总体占比相对较小，对标的资产整体营业收入影响较为有限。且中东和非洲区域基建需求日益提升。因此，在该地区总体行业发展良好的背景下，标的资产对该客户销售规模的下降不会对标的资产盈利能力产生重大不利影响。

（三）中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、标的资产 2022 年中东及非洲收入大幅增加的原因主要系当期第一大客户 Integrated Lighting 因沙特地区标案增长相应扩大对上游照明组件的采购规模。

2、预计标的资产未来对 Integrated Lighting 单一客户的销售将有所回落，然而考虑非洲中东地区上游基建需求较大，且涉及的专利授权及回授约定不会影响到标的资产在非洲中东地区的生产经营，在该地区总体行业发展良好的背景下，标的资产对该单一客户销售规模的下降不会对标的资产盈利能力产生重大不利影响。

经核查，会计师认为：

截至本问询函回复签署日，公司针对 2022 年中东及非洲收入增加的原因说明与我们正在执行审计工作过程中取得的资料并无重大不一致之处。

问题 9

9、根据草案，报告期内标的资产期间费用分别为 7,914.93 万欧元、6,947.96 万欧元、4,701.94 万欧元，呈现逐渐下降趋势。请你公司：

（1）详细披露报告期内销售费用、管理费用、研发费用的具体构成，分析说明主要构成项的变化情况及合理性，并说明期间费用核算的具体过程及计量方式。

（2）说明收入规模增长与期间费用下降趋势背离的原因及合理性，销售管理及研发费用的减少是否影响标的公司竞争优势的长期发展。

（3）说明期间费用下降至较低水平后是否具有可持续性，并结合专利许可授权与回授约定、收入与成本变化趋势等分析说明标的资产盈利能力是否具有可持续性，未来是否存在重大不确定性。

答复：

（一）详细披露报告期内销售费用、管理费用、研发费用的具体构成，分析说明主要构成项的变化情况及合理性，并说明期间费用核算的具体过程及计量方式。

1、报告期内销售费用、管理费用、研发费用的具体构成，主要构成项的变化情况及合理性

上市公司已在《重大资产购买报告书（草案）（修订稿）》“第八章 管理层讨论与分析”之“三、交易标的财务状况分析”之“（二）经营成果分析”之“3、期间费用分析”详细披露销售费用、管理费用、研发费用的具体构成，主要构成项的变化情况及合理性，

期间费用核算的具体过程及计量方式：“

2020 年、2021 年和 2022 年 1-9 月，标的资产期间费用情况如下表所示：

单位：万欧元

项目	2022 年 1-9 月		2021 年度		2020 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
研发费用	1,291.99	5.33%	1,505.95	5.44%	2,387.49	9.82%
销售费用	2,760.45	11.38%	3,963.11	14.33%	4,709.15	19.37%
管理费用	649.50	2.68%	1,478.90	5.35%	818.29	3.37%
期间费用合计	4,701.94	19.39%	6,947.96	25.12%	7,914.93	32.56%

2020 年、2021 年，标的资产期间费用为 7,914.93 万欧元、6,947.96 万欧元，占营业收入的比例为 32.56%、25.12%，金额和占主营业务收入的比例都呈现下降趋势，主要原因系标的资产管理层近年来在执行一项名为“Drive Success”的转型计划。

“Drive Success”计划分两步实施：即 DS I（2018 财年和 2019 财年）和 DS II（2020 财年至 2022 财年），DS I 主要分为三部分：（1）优化产品上市策略，制定未来发展规划；（2）整合生产资源，合理分配自主工厂生产与外部采购；（3）制定组织机构的合理规模，精简不受市场欢迎的产品。DS II 主要分为两部分：（1）整合职能部门，将职能部门转移到成本比较便宜的地区，降低成本并增加成效；（2）重塑销售战略，专注特定国家和特定客户群体。通过此次转型计划，欧司朗对于 DS 业务总部人员及相应的职能部门（内控和财务、人力资源、采购、营销、客服）进行了大幅度精简，并通过地区转移，降低了人力成本。

在研发方面，该计划的实施使得研发团队和研发项目逐渐由德国转移至中国，同时研发人员数量有所下降。在销售方面，该计划使得销售人员数量大幅下降，此外，其他销售费用如宣传费用等也随着业务整合有所下降。得益于“Drive Success”计划的实施，标的资产研发费用及销售费用金额及占收入比例呈下降趋势。

（1）研发费用

标的资产研发费用按性质划分的各项明细、变动情况及合理性如下：

单位：万欧元

研发明细	明细描述	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	变化较大的原因
标的德国资产研发支出	①与在德国的研发项目相关的支出;②不能归集于具体项目的研发支出,主要为与 Trilux 签订合作研发 BAG 产品的研发支出	359.54	606.58	927.85	①因转型计划实施,减少德国地区的研发人员,增加其他地区(主要为中国)研发人员;②与 Trilux 签订合作研发 BAG 产品项目于 2020 年度结束
标的德国以外资产研发支出	除德国以外地区如在中国、意大利、印度的研发项目支出	713.23	882.40	767.81	主要为中国地区的研发支出增加,因转型计划实施,中国地区研发人员增加,研发支出增加
辞退福利	①预提转型计划导致的遣散费用,尚未与员工签署遣散合同;②当遣散合同签署后,实际发生的遣散费用	0.00	-181.09	532.64	转型计划导致的研发人员遣散费用及预提遣散费用,主要发生在 2020 年,2021 年度遣散研发员工少于预期,转回以前年度预提的遣散费用
总部分摊研发费用	总部分摊的研发费用,包括 IT 项目、专利的研发费用等	219.23	198.06	159.19	-
研发费用合计	-	1,291.99	1,505.95	2,387.49	-

(2) 销售费用

标的资产销售费用按性质划分的各项明细、变动情况及合理性如下:

单位:万欧元

销售明细	明细描述	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	变化较大的原因
营销及样品费用	市场营销人员费用和给客户样品的费用	788.25	1,286.64	1,336.28	转型计划导致的相关人员数量下降
销售人员费用	直接销售人员费用	1,206.25	1,538.71	1,705.61	转型计划导致的相关人员数量下降
辞退福利	①转型计划导致的解约金;②离职遣散费用计提,尚未与遣散员工签订合同	-30.33	71.92	520.74	转型计划导致的销售人员遣散费用,主要发生在 2020 年;

销售明细	明细描述	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	变化较大的原因
					2022 年 1-9 月金额为负系转回以前年度预提的遣散费用
运费	从仓库到终端客户的运费	220.39	355.04	410.78	运费的计价方式产生了变化,从仅参考重量变为了综合参考重量和体积进行计价,由于标的资产的产品体积较小,计价方式的变化让标的资产承担的运费有所降低
客服费用	客服人员费用	193.46	290.71	290.72	-
广告及展会费用	广告及展会费用	106.30	154.22	187.10	因疫情导致广告及展会活动减少
仓库租赁费用	第三方仓库服务费	217.73	236.37	226.92	
房屋租赁费用	销售部门租赁房屋的费用	58.40	29.50	31.00	-
销售费用合计	-	2,760.45	3,963.11	4,709.15	-

(3) 管理费用

标的资产管理费用按性质划分的各项明细如下:

单位:万欧元

管理明细	明细描述	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度
高级管理人员费用	总部高级管理人员费用分摊	24.67	159.73	138.71
职能部门人员费用	主要为会计、内控、税务、IT、HR、法务等支持部门的分摊费用	624.83	1,319.17	679.58
管理费用合计	-	649.50	1,478.90	818.29

标的资产为欧司朗旗下专注于照明驱动电源及相应组件的数字系统事业部,原位于欧司朗集团各法律实体内,部分服务由集团内职能部门统一向各事业部提供,各事业部共享的服务主要有财务、人力资源、信息技术、市场营销、知识产权、企业创新和法律

服务等，欧司朗根据一定的规则在各事业部中进行分配，标的资产历史期间因与其他事业部共用服务而分摊的费用主要为管理费用。

2021 年，标的资产管理费用较 2020 年增长 660.61 万欧元，主要系 OSRAM GmbH 管理费用大幅增长，进而导致标的资产分摊的管理费用增加；同时，欧司朗原数字系统事业部根据区域分为美洲业务和欧亚业务（即标的资产），美洲业务已经于 2021 年下半年出售予 Acuity Brands，因分摊规则系年初确定，分摊给数字系统事业部的管理费用不因美洲业务出售而变化，故美洲业务出售后剩余期间的管理费用全部分摊到标的资产，导致标的资产管理费用增加。”

2、期间费用核算的具体过程及计量方式

标的资产遵循权责发生制的原则，在各职能部门费用发生时计入相关期间费用。同时，对于标的资产共享服务费用，主要为 ams-OSRAM 职能部门服务于数字系统事业部的相关财务、人力资源、信息技术、市场营销、知识产权、企业创新和法律的费用等，根据利润中心的历史会计记录在个别识别的基础上纳入到剥离业务之利润表中，ams-OSRAM 管理层认为这些费用的归集和分配以双方协商一致为基础，但是可能无法反映该等业务若作为一家独立运营实体会发生的费用水平。

（二）说明收入规模增长与期间费用下降趋势背离的原因及合理性，销售管理及研发费用的减少是否影响标的公司竞争优势的长期发展。

1、收入规模增长与期间费用下降趋势背离的原因及合理性

报告期内，标的资产收入持续增长，主要系：（1）得益于疫情的好转，标的资产业务陆续恢复正常；（2）标的资产通过将欧洲、中东及非洲事业部与亚太事业部两个独立运营的事业部整合为数字系统欧亚事业部，进一步提升为全球客户提供优质的服务的的能力，业务规模得到进一步拓展；（3）2021 年初，在全球供应链紧张及组件短缺的情况下，标的资产有效的保障了全球客户订单的按时交付，得到了客户的信任，并获得了后续长期合作的订单。

标的资产转型计划目的系将其成本控制在合适的水平，2020 年标的资产期间费用较高主要系转型计划导致的一次性费用较多，2021 年管理费用较高主要系当年 OSRAM GmbH 管理费用大幅增长，导致分摊到标的资产的管理费用增加；同时，出售 DS-A 业

务导致标的资产 2021 年管理费用分摊较高。转型计划已于 2021 年结束，2022 年起标的资产的成本、费用下降至正常水平。

综上所述，标的资产收入增长和期间费用下降内在驱动因素存在较大差异，具有合理性。

2、销售管理及研发费用的减少是否影响标的公司竞争优势的长期发展

（1）销售费用的变化对标的公司竞争优势的长期发展

标的资产销售费用的变化及原因详见本题第一问回复。

标的资产转型计划目的之一系将销售费用控制在合适的水平，2020 年标的资产销售费用较高主要系转型计划导致的一次性费用较多。转型计划已于 2021 年结束，2022 年起销售费用下降至正常水平，且具有可持续性，不影响标的公司竞争优势的长期发展。

（2）管理费用的变化对标的公司竞争优势的长期发展

标的资产管理费用的变化及原因详见本题第一问回复。

标的资产管理费用金额构成中，主要系会计、内控、税务、IT、HR、法务等职能支持人员的工资费用支出，标的资产为欧司朗旗下专注于照明驱动电源及相应组件的数字系统事业部，原位于欧司朗集团各法律实体内，部分服务由集团内职能部门统一向各事业部提供，各事业部共享的服务主要有财务、人力资源、信息技术、市场营销、知识产权、企业创新和法律服务等，欧司朗根据一定的规则在各事业部中进行分配。

报告期内，标的资产管理费用波动较大，具体为 2021 年标的资产管理费用较 2020 年增长 660.61 万欧元，主要系 2021 年 OSRAM GmbH 管理费用大幅增长，导致分摊到标的资产的管理费用增加，同时，ams-OSRAM 出售 DS-A 业务导致标的资产当年管理费用分摊增加，上述事项不影响标的资产后续经营，因此，标的资产管理费用的变化不会影响标的公司竞争优势的长期发展。

（3）研发费用的变化对标的公司竞争优势的长期发展

根据标的资产管理层提供的依据国际会计准则编制的模拟汇总报表，2021 年标的资产研发费用同比下降 36.92%，2022 年 1-9 月，标的资产研发费用同比上升 14.39%（年化后），2021 年标的资产研发费用同比下降具有合理性。研发费用的变化不会对标

的公司竞争优势的长期发展造成重大不利影响，研发费用变化的具体原因及对标的公司竞争优势的长期发展情况的具体影响详见问题 10 的回复。

（三）说明期间费用下降至较低水平后是否具有可持续性，并结合专利许可授权与回授约定、收入与成本变化趋势等分析说明标的资产盈利能力是否具有可持续性，未来是否存在重大不确定性

1、期间费用下降至较低水平后是否具有可持续性

标的资产转型计划目的系将其成本控制在合适的水平，2020 年标的资产期间费用较高主要系转型计划导致的一次性费用较多，2021 年管理费用较高主要系 OSRAM GmbH 管理费用大幅增长，导致分摊到标的资产的管理费用增加，同时，当年出售 DS-A 业务导致标的资产 2021 年管理费用分摊较高。转型计划已经于 2021 年结束，2022 年起标的资产的成本、费用下降至正常水平，且具有可持续性。

2、标的资产盈利能力是否具有可持续性，未来是否存在重大不确定性

根据标的资产管理层提供的说明，标的资产转型计划已经于 2021 年结束，2022 年起标的资产的成本、费用下降至正常水平，且具有可持续性。根据《DS 专利和专有技术许可协议》及《附加专利和专有技术许可协议》，本次交易完成后，标的资产获授专利均无需支付相关许可费用，且该许可于交割日生效后，应保持完全效力，直到所有许可专利已被放弃、无效或到期，或不再受该协议的约束。同时，得益于疫情的好转，标的资产业务陆续恢复正常，转型计划进一步提升标的资产为全球客户提供优质的服务的能力，2021 年初，在全球供应链紧张及组件短缺的情况下，标的资产出色的保交付能力赢得了长期客户的信任，标的资产营业收入持续增长。此外，2021 年和 2022 年 1-9 月，标的资产成本同比增长 7.91%和 19.85%（年化后），变动趋势与收入增长趋势一致。

综上所述，标的资产盈利能力具有可持续性，未来不存在重大不确定性。

（四）中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、上市公司已经详细披露报告期内销售费用、管理费用、研发费用的具体构成及变化原因，并对期间费用核算的具体过程及计量方式进行说明；

2、标的资产收入规模增长与期间费用下降趋势背离具有合理性，销售、管理及研发费用的减少不影响标的公司竞争优势的长期发展；

3、标的资产期间费用下降至较低水平后具有可持续性，标的资产盈利能力具有可持续性，未来不存在重大不确定性。

经核查，会计师认为：

截至本问询函回复签署日，公司针对报告期内销售费用、管理费用、研发费用的说明以及收入规模增长与期间费用下降趋势背离的原因与我们正在执行审计工作过程中取得的资料并无重大不一致之处。

问题 10

10、根据草案，标的资产在全球拥有四处研发基地、具备一定研发优势，但报告期内研发费用逐年降低，分别为 2,387.49 万欧元、1,505.95 万欧元、1,291.99 万欧元。请你公司说明标的资产研发费用逐年降低的原因，结合标的资产主营业务产品的竞争优势分析说明研发及技术优势的具体体现，标的公司通过压缩研发费用等提高盈利能力，是否与“全球四处研发基地、具备研发优势”的描述相悖。

答复：

（一）标的资产研发费用逐年降低的原因

2021 年标的资产研发费用同比下降 36.92%，2022 年 1-9 月，标的资产研发费用同比上升 14.39%（年化后），2021 年，标的资产研发费用下降较多的原因详见本回复“一、关于标的资产”之“问题 9”之“1、报告期内销售费用、管理费用、研发费用的具体构成，变化情况及合理性”之“（1）研发费用”。

（二）结合标的资产主营业务产品的竞争优势分析说明研发及技术优势的具体体现

标的资产始终将技术创新视为企业核心竞争力，积极将研发成果转化为产业优势，不断扩大下游应用领域。标的资产在全球拥有 4 个研发中心，覆盖 EMEA 和 APAC 地区市场，能够适应不同客户的新产品研发需求。标的资产经过多年发展，已逐步实现了

驱动电源向数字化、无线化与智能化技术的转型，并具备了一系列软硬件开发能力，包括 PCB 热模拟、无线电模组和传感器设计、直流和交流柔性卷盘设计等技术，在数字电源转换、数字可寻址照明接口及组件集成化方面具备充分的研发能力。标的资产驱动电源核心技术水平主要体现于：

项目	技术来源	技术描述
嵌入式智能数字控件	自主创新	通过嵌入式技术提高驱动效率、减少硬件组件和电磁干扰，实现对设备的控制、监视或管理
近场通信（NFC）接口	自主创新	用于设置电源配置及基本控制选项，实现数据传输以分析电源配置、调光等驱动程序缺陷
无线连接组件	自主创新	通过蓝牙实现驱动电源的无线化，并兼容其他蓝牙网络系统
操作数据存储	自主创新	可通过驱动程序ID提供其他描述性信息，并启用功率计量统计累计功耗，同时保存运行环境数据

标的资产 LED 数字驱动电源产品与国内主流的厂商如上市公司、茂硕电源和崧盛股份等厂商的模拟电源存在差异，主要体现于标的资产储备了充分的数字化设计技术，核心芯片为以单片机为基底的数字芯片，与国内主要竞争对手产品搭载的模拟芯片存在技术路径上的差异。此外，相比其他厂商仅能够实现照明功能的中小功率产品，标的资产的数字驱动电源可以更灵活地进行功率调控、监测、调光以及其他更多功能的搭载。

标的资产在无线化路径上亦已进行了前期技术储备，相比中大功率采用 Zigbee、DALI 等工业协议实现无线化产品的路径，标的资产的蓝牙链接技术具有无网关、功耗低、链接稳定等优势，标的资产设有专门的技术研发小组持续探索无线化技术，并已开发出多款成熟的蓝牙及 DALI 连接产品，完备的无线智能调光技术使得标的资产产品技术、功能优于同行业其他公司。在 5G、传感器技术的加持下，标的资产的产品将更快地普及至智能照明领域，建立技术及行业先发优势。

（三）标的公司通过压缩研发费用等提高盈利能力，是否与“全球四处研发基地、具备研发优势”的描述相悖

2021 年标的资产研发费用同比下降 36.92%，2022 年 1-9 月，标的资产研发费用同比上升 14.39%（年化后）。2021 年，标的资产研发费用下降较多，主要系标的资产执行转型计划导致 2020 年一次性的人员遣散费用较高，此外，转型计划内容包括缩减德国研发中心的部分研发人员，并增加了中国大陆地区的研发人员，两地用工成本的差异导致了研发费用的降低。转型计划的实施不会导致标的资产研发能力降低，具体原因如下：

1、标的资产核心技术稳固

标的资产产品组合经过前期的发展后布局已相对稳固，技术路径已较为清晰，数字化与无线化技术相对成熟，核心技术在报告期内未发生变更。在丰富的技术积累和明确的技术方向下，新产品的研发主要根据市场需求进行产品序列的扩增和新功能的开发，该部分职能主要位于中国研发中心。因此，转型计划的实施符合标的资产的发展战略与持续盈利能力要求。

2、研发核心职能未发生变化

标的资产针对数字化和无线化技术在 LED 驱动电源产品上的应用进行了持续开发和研究，并设立了相应的研发小组。本次转型计划实施后，上述小组及相应人员职能未发生变更，中国区域的产品开发、测试小组得到进一步的人员补充，人员分布更为合理。

3、中国研发中心具有区域与人力资源优势

标的资产中国研发中心位于中国广东省深圳市。电子信息产业产品产值占深圳高新技术产品产值 90%以上，深圳有极其发达的电子信息产业中游和下游市场，是国内主要的电子信息产品生产基地，市场需求巨大，为电子信息材料的发展与信息交互提供了优质的平台。因此，转移部分职能至中国深圳也有助于标的资产参与中国 LED 驱动电源市场的行业交流与标准制定，并与丰富的上下游购销资源建立更紧密联系，保障产品质量。此外，珠三角地区相关产业已形成集群优势，人力资源储备亦较为丰富。转型计划下的中国新增研发人员具备充分的行业经验与研发技能，该部分人员的加入进一步扩充了标的资产的技术人员储备。

综上所述，标的资产转型计划对标的资产研发能力的影响较小，“全球四处研发基地、具备研发优势”的描述与标的资产研发能力相符。

（四）中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、根据标的资产管理层提供的依据国际会计准则编制的模拟汇总报表，2021 年标的资产研发费用同比下降具有合理性。

2、标的公司报告期研发费用下降与“全球四处研发基地、具备研发优势”的描述

不存在相悖的情况。

经核查，会计师认为：

截至本问询函回复签署日，公司针对研发费用变动原因的说明与我们正在执行审计工作过程中取得的资料并无重大不一致之处。

问题 11

11、根据草案，报告期内标的资产应收账款分别为 4,096.76 万欧元、4,922.59 万欧元、6,467.92 万欧元，坏账准备金额分别为 175.05 万欧元、163.18 万欧元、170.21 万欧元，应付账款分别为 1,823.99 万欧元、4,818.79 万欧元、5,583.43 万欧元。德国标的公司、意大利标的公司及其他非股权资产产生的应收账款、应付账款不在本次交易范围内。请你公司：

（1）说明报告期内应收账款大幅增长的原因及合理性，报告期内坏账准备计提是否充分。

（2）说明报告期内德国标的公司、意大利标的公司及其他非股权资产产生的应收账款、应付账款具体金额，上述款项不在交易范围内的具体原因，对应资产的权利、义务转移是否对等，补充列示实际交割资产、负债与模拟报表资产、负债的差异情况，并说明上述事项对本次交易价格的影响。

答复：

（一）说明报告期内应收账款大幅增长的原因及合理性，报告期内坏账准备计提是否充分

1、应收账款大幅增长的原因及合理性

2021 年末，标的资产应收账款余额同比增长 20.16%，主要系标的资产 2021 年第四季度营业收入大幅增长所致，2021 年 11 月和 12 月，标的资产实现营业收入 49.8 百万欧元，较 2020 年 11 月和 12 月的 41.4 百万欧元增长 20.29%。

2022 年 9 月末，标的资产应收账款余额较 2021 年末增长 31.39%，主要系 2022 年 8 月和 9 月标的资产收入大幅增长及客户 INTEGRATED LIGHTING CO. LTD.主要承接

沙特政府业务，该类客户信用期较长所致。2022 年 8 月和 9 月，标的资产实现营业收入 55.8 百万欧元，INTEGRATED LIGHTING CO. LTD 在 2022 年 5-7 月货款约 5.4 百万欧元在 2022 年 9 月末未回款，上述两项合计 61.2 百万欧元，与 2022 年 9 月末应收账款金额 64.8 百万欧元基本一致，故 2021 年末及 2022 年 9 月末应收账款余额增长较快存在合理性。

2、报告期内坏账准备计提是否充分

（1）坏账计提原则

标的资产对应收账款按照风险组合及个别计提的方式计提坏账准备。

标的资产每财年末会聘请外部评级机构 Coface 和 Creditsafe 对标的资产的客户进行资信调查并出具相应的风险评级报告。依据 Coface 和 Creditsafe 的评估结果，并结合标的资产自身对风险等级的划分，标的资产将客户划分为低、中、高三种风险等级，并将客户对应的风险等级录入或更新到信息系统中。此外，标的资产还会根据风险评估结果及划分的风险等级对每个客户制定或更新相应的销售信用条件。

标的资产每月末会严格按照风险评估结果，对客户按照不同风险等级对应的计提比例进行应收账款坏账计提，低、中、高三种风险等级分别按照 0.15%、1.0%和 13.0%的比例计提坏账准备。若客户破产或不再具备偿付能力，标的资产将对该客户应收账款 100.0%比例计提坏账。若尚未对客户进行评级，则暂采用 0.5%的坏账计提比例，该类组合通常账龄较短且整体金额不重大。具体如下表所示：

风险等级	计提比例（注）
低风险	0.15%
中风险	1.0%
高风险	13.0%
破产或无力偿还	100.0%
暂未评级	0.5%

注：实际计提比例基于历史回收情况及前瞻性信息略有调整。

除按照风险组合的方式计提坏账准备外，当特定客户出现大量付款延迟或出现其他表明应收账款回收风险高的情况，公司会基于宏观经济情况，并获取包括客户历史回款情况、客户或项目评级及其他前瞻性信息对特定客户风险进行评估，按评估结果对特定

客户进行个别计提坏账准备。

此外，如有客观证据表明该应收款项价值已恢复，且客观上与确认该损失后发生的事项有关，原确认的减值损失予以转回，计入当期损益。但是，该转回后的账面价值不超过假定不计提减值准备情况下该应收款项在转回日的摊余成本。

（2）标的资产应收账款账龄情况

标的资产各期末应收账款余额为 4,096.76 万欧元、4,922.59 万欧元、6,467.92 万欧元，按照账龄结构 1 年以内应收账款余额占比为 97.85%、98.08%和 99.22%，超过一年的应收账款占比为 2.15%、1.92%和 0.78%，长账龄的余额较小，账龄结构合理。具体如下表：

账龄	2022 年 9 月末	2021 年末	2020 年末
1 年以内	99.22%	98.08%	97.85%
1-2 年	0.37%	0.66%	0.93%
2-3 年	0.18%	0.55%	0.58%
3 年以上	0.24%	0.71%	0.64%
合计	100.00%	100.00%	100.00%

（3）标的资产应收账款坏账计提情况与同行业比较情况

同行业 A 股上市公司按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量应收账款的减值准备，并以账龄信息与预期信用损失率对照表为基础计算其预期信用损失，具体账龄信息与预期信用损失率对照表如下：

账龄	茂硕电源	崧盛股份	英飞特
1 年以内	0.28%-1%	5%	5%
1-2 年	7.98%-10%	10%	10%
2-3 年	13.15%-20%	30%	30%
3 年以上	47.96%-100%	50%-100%	100%

假如采用同行业可比的账龄及预期信用损失率信息计算整体标的资产计提的坏账准备金额得出上限及下限，具体如下：

单位：万欧元

项目	2022 年 9 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
按同行业账龄信息及预期信用损失率计算的金额	83.1 - 383.0	94.5 - 320.9	80.3 - 268.1
标的资产应收账款坏账准备	170.2	163.2	175.0
是否在合理区间内	是	是	是

从上表数据对比可知，整体应收账款坏账准备计提处于同行业可比上市公司合理范围内。

综上所述，标的资产应收账款坏账计提政策科学合理，1 年以内应收账款余额占比为 97%以上，应收账款账龄结构合理，应收账款周转率平均为 61 天，应收账款周转良好，标的资产坏账准备计提充分。

(二)说明报告期内德国标的公司、意大利标的公司及其他非股权资产产生的应收账款、应付账款具体金额，上述款项不在交易范围内的具体原因，对应资产的权利、义务转移是否对等，补充列示实际交割资产、负债与模拟报表资产、负债的差异情况，并说明上述事项对本次交易价格的影响

1、报告期内德国标的公司、意大利标的公司及其他非股权资产产生的应收账款、应付账款具体金额

德国标的公司、意大利标的公司及其他非股权资产产生的应收账款、应付账款具体金额如下表所示：

单位：万欧元

项目	2022 年 9 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
德国标的公司			
应收账款 (Trade Receivables)	526.77	660.33	974.76
应付账款 (Trade Payables)	3,438.38	2,742.59	631.14
意大利标的公司			
应收账款 (Trade Receivables)	735.26	504.82	367.97
应付账款 (Trade Payables)	119.00	175.25	106.68
非股权资产			
应收账款 (Trade Receivables)	4,885.85	3,325.95	2,293.41

项目	2022 年 9 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
应付账款 (Trade Payables)	1,431.34	935.57	588.92

注：上述德国标的公司、意大利标的公司应收、应付账款指标的资产在德国、意大利业务注入德国标的公司、意大利标的公司前产生的应收、应付账款；

2、上述款项不在交易范围内的具体原因

根据双方约定，本次交易中中国标的公司是自 1993 年至今持续存在且一直经营的公司，其应收、应付账款将随其股权一起转让，德国标的公司、意大利标的公司系为本次交易专门设立，由标的资产在德国、意大利的资产、负债及其他法律关系注入产生，原德国标的业务、原意大利标的业务及其他非股权资产产生的应收、应付账款不在本次交易范围内，具体原因及合理性如下：

原德国标的业务、原意大利标的业务及其他非股权资产产生的应收、应付账款系剥离前各法律实体与相应客户、供应商在日常经营中形成的债权债务关系，涉及大量法律主体，该等客户、供应商不仅与标的资产发生交易，同时部分与标的资产之外的 **ams OSRAM AG** 其他事业部发生交易，准确拆分需花费大量成本；此外，应收、应付账款随时间流逝处于滚动变化中，交割后与大量客户、供应商对应收、应付账款的确认对账等将占用客户、供应商的大量人力、物力，容易产生纠纷，不利于客户、供应商的关系维护，为有利于本次交易的推进，减少后续交割所带来的成本，经交易双方谈判协商确定原德国标的业务、原意大利标的业务及其他非股权资产产生的应收、应付账款不在本次交易范围内。

上述操作亦符合该类交易惯例，澳洋健康（002172）重大资产出售案例中，由于流动资产的情况在持续变化中，澳洋健康持有的流动资产（公司粘胶短纤业务相关流动资产包括应收票据、应收账款、应收款项融资、预付款项、其他应收款）未包含在交易范围内；国睿科技（600562）重大资产购买案例中，未将应收账款、应付账款纳入交易范围。

3、对应资产的权利、义务转移是否对等

根据《德国当地资产注入协议》《意大利当地资产注入协议》以及非股权资产的《资产转让协议》的相关约定，自相关生效日起，德国标的公司、意大利标的公司及其他非股权资产转让的主要资产/权利和责任/义务分别如下：

主体	生效日	转让的主要资产/权利	转让的主要责任/义务
德国标的公司	德国时间 2023 年 2 月 1 日 00:00	①知识产权	①自生效日起与标的业务相关的所有风险、义务、承诺和责任
		②除知识产权外的在生效日仅与标的业务相关的任何资产	
		③与标的业务相关的可转让的资质与许可	
		④用于标的业务的租赁合同	
意大利标的公司	意大利时间 2023 年 2 月 1 日 00:00	⑤在生效日尚未履行完毕的与标的业务相关的合同权利	②在生效日尚未履行完毕的与标的业务相关的合同义务
		⑥与标的业务相关的诉讼、仲裁的权利、权益	③与标的业务相关的诉讼、仲裁的义务
		⑦员工	④养老金义务
非股权资产	各非股权资产转让协议约定的生效日	①除知识产权外的在生效日仅与标的业务相关的任何资产	①自生效日起与标的业务相关的所有风险、义务、承诺和责任
		②与标的业务相关的可转让的资质与许可	
		③用于标的业务的租赁合同	
		④在生效日尚未履行完毕的与标的业务相关的合同权利	②在生效日尚未履行完毕的与标的业务相关的合同义务
		⑤与标的业务相关的诉讼、仲裁的权利、权益	③与标的业务相关的诉讼、仲裁的义务
		⑥员工	④养老金义务

如上所述，本次交易买卖双方系以跨境并购中常见的无现金、无负债原则确定相关的交易标的，除中国标的公司外，标的资产未包括截至交割日的应收账款、应付账款。相关注入的资产或权利以及公司拟承接的非股权资产均有相匹配的责任或义务，且权利义务均基于同一时点（即相关生效日）同步承接，对应资产的权利、义务转移对等。

4、实际交割资产、负债与模拟报表资产、负债的差异情况，上述事项对本次交易价格的影响。

（1）实际交割资产、负债与模拟报表资产、负债的差异情况

本次交易受让方拟承接或注入的资产、负债主要包括货币资金、存货、无形资产、固定资产（不动产除外）、使用权资产、租赁负债及业务员工及养老金义务。为了体现业务的完整性，本次交易模拟汇总财务报表包含部分不处于交割范围内的资产、负债，不属于本次交易范围内的相关资产、负债于报告期内的情况列示如下：

单位：万欧元

项目	2022 年 9 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
资产：			
应收账款（Trade Receivables）	6,147.88	4,491.11	3,636.15
其他流动性金融资产（Other Current Financial Assets）	-23.82	6.12	8.41
其他流动资产（Other Current Assets）	181.67	79.37	117.11
其他非流动性金融资产（Other Financial Assets）	5.49	5.20	11.14
递延所得税资产（Deferred Tax Assets）	81.56	114.30	186.25
其他资产（Other Assets）	8.69	7.46	18.19
资产合计	6,401.47	4,703.56	3,977.25
负债：			
应付账款（Trade Payables）	4,988.72	3,853.41	1,326.73
其他流动性金融负债（Other Current Financial Liabilities）	-45.57	-3.80	1.69
流动性负债准备（Current Provisions）	1.30	1.30	3.30
其他流动负债（Other Current Liabilities）	839.15	1,039.15	1,248.75
员工退休福利及其他类似计划（Pension Plan and Similar Commitments）	-	1.05	0.58
递延所得税负债（Deferred Tax Liabilities）	32.88	25.54	36.23
非流动性负债准备（Provisions）	0.74	1.34	1.53
负债合计	5,817.22	4,917.99	2,618.80

（2）上述事项对本次交易价格的影响

根据交易双方签订的《股权及资产购买协议》，本次交易的最终交易对价应为按下列公式计算得出的金额：

1) 74,500,000 欧元 (“基础购买价格”);

2) 加上截至第一次生效日的公司现金总额, 最高不超过 15,000,000 欧元 (“最大现金总额”);

3) 减去截至第一次生效日的公司金融负债总额;

4) 若标的公司截至第一次生效日的存货总额加上在 ROW-LATAs 项下转移的截至相关生效日的存货总额超过目标存货 (“目标存货”即指 41,200,000 欧元), 则加上该超出部分金额; 若标的公司截至第一次生效日的存货总额加上在 ROW-LATAs 项下转移的截至相关生效日的存货总额低于目标存货, 则减去该部分差额;

5) 若德国标的公司、中国标的公司和意大利标的公司截至第一次生效日的其他净营运资本总额与在 ROW-LATAs 项下转移的截至相关生效日的其他净营运资本总额的总和为正数, 则加上该总和金额; 若德国标的公司、中国标的公司和意大利标的公司截至第一次生效日的其他净营运资本总额与在 ROW-LATAs 项下转移的截至相关生效日的其他净营运资本总额的总和为负数, 则减去该总和金额的绝对值;

6) 加上截至相关生效日在 ROW-LATAs 项下转移的任何现金 (如有), 上述第 (2) 条中对于最大现金总额的定义亦适用于该笔现金;

7) 减去截至相关生效日在 ROW-LATAs 项下转移的任何金融债务 (如有);

8) 加上买方承担的 Sanmina CMA 费用的总金额;

9) 减去成本节约金额。

在境外和跨境并购交易中, 由于标的公司是持续经营的, 其所持有的现金、存货、金融负债、净营运资本等会随其经营的变动而变动。根据前文补充说明, 为了利于客户、供应商的关系维护和利于本次交易的推进, 减少后续交割所带来的成本, 经交易双方谈判协商确定原德国标的业务、原意大利标的业务及其他非股权资产产生的应收账款、应付账款不在本次交易范围内, 该等应收账款、应付账款不会作为价格调整项影响最终交易价格。

根据双方约定的价格调整机制, 模拟汇总报表资产、负债按照 2020 年 12 月 31 日、2021 年 12 月 31 日和 2022 年 9 月 30 日为基准日进行编制, 与根据交割日为基准日的

价格调整机制并无直接相关关系，本次交易最终购买价款将依据生效日的现金、金融负债、存货差额、净营运资本等调整因素作相应调整。

（三）中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、报告期内应收账款大幅增长主要系期末收入大幅增长及部分客户信用期较长所致，具有合理性，报告期内标的资产坏账准备按照国际会计准则的规定及标的资产所属的 ams-OSRAM 集团所采用的坏账计提原则计提，计提充分；

2、报告期内德国标的公司、意大利标的公司及其他非股权资产产生的应收账款、应付账款不在交易范围内具有合理性，相关资产的权利、义务转移对等；

3、本次交易最终购买价款将依据生效日的现金、金融负债、存货差额、净营运资本等调整因素作相应调整。

经核查，会计师认为：

截至本问询函回复签署日，公司针对应收账款变动原因、坏账准备计提情况以及报告期内德国标的公司、意大利标的公司及其他非股权资产产生的应收账款、应付账款的具体金额、模拟汇总财务报表中不属于本次交易范围内的相关资产、负债于报告期内的具体金额的说明与我们正在执行审计工作过程中取得的资料并无重大不一致之处。

问题 12

12、根据草案，报告期内标的资产存货余额分别为 4,779.29 万欧元、4,285.92 万欧元、6,085.13 万欧元，存货跌价准备金额分别为 705.55 万欧元、601.58 万欧元、812.88 万欧元，存货跌价准备计提比例分别为 14.76%、14.04%、13.36%。请你公司：

（1）补充说明报告期内标的资产存货的具体构成及库龄情况，结合经营模式、同行业公司情况等说明报告期末存货余额波动较大的原因及合理性。

（2）结合产品价格变化趋势、存货库龄、可变现净值测算情况等说明报告期内各期末存货跌价准备计提是否谨慎、合理。

答复：

（一）补充说明报告期内标的资产存货的具体构成及库龄情况，结合经营模式、同行业公司情况等说明报告期末存货余额波动较大的原因及合理性

1、报告期内标的资产存货的具体构成及库存情况

（1）标的资产存货余额及减值情况

报告期内，标的资产存货余额及减值情况如下：

单位：万欧元

项目	2022 年 9 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
存货余额 (Inventory, Gross)	6,085.13	4,285.92	4,779.29
存货跌价准备 (Allowance for Inventory Write-down)	813.17	601.58	705.55
存货净额 (Inventory, Net)	5,271.96	3,684.34	4,073.74

（2）标的资产存货具体构成

报告期内，标的资产存货具体构成如下：

单位：万欧元

项目	2022 年 9 月 30 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日	
	净额	占比	净额	占比	净额	占比
原材料 (Raw Materials and Supplies)	194.70	3.69%	256.58	6.96%	185.14	4.54%
在产品 (Work in Progress)	33.64	0.64%	31.45	0.85%	21.97	0.54%
产成品 (Finished Goods and Merchandise)	5,043.62	95.67%	3,396.31	92.18%	3,866.63	94.92%
合计	5,271.96	100.00%	3,684.34	100.00%	4,073.74	100.00%

（3）标的资产存货的库龄情况

标的资产未设置存货库龄。标的资产的账面存货为可变现的存货。对于滞销品或者较为陈旧的存货，标的资产根据 ams-OSRAM 的会计准则进行计提。此外，供应链、销售及内控部门也会每月定期审查标的资产的滞销品存货，寻找潜在解决方案，加速此类商品的销售。对于仍无法出售的滞销品，标的资产于每季度执行相应的报废流程。标的资产存货跌价准备计提具体包含三部分跌价风险的考虑：数量风险 (Quantity risks)，价

格风险（Price risks）和技术风险（Technical risks）。

2、标的资产存货余额波动较大的原因及合理性

报告期内，标的资产及同行业可比公司存货净额及变化情况如下：

单位：万元/万欧元

公司名称	2022 年 9 月 30 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日
	净额	变化幅度	净额	变化幅度	净额
茂硕电源（002660）	20,106.91	-16.87%	24,187.55	56.72%	15,433.98
崧盛股份（301002）	10,714.59	-37.28%	17,083.13	78.64%	9,562.94
英飞特（300582）	29,540.91	-9.02%	32,468.09	63.29%	19,883.44
平均值	-	-21.06%	-	66.22%	-
标的资产	5,271.96	43.09%	3,684.34	-9.56%	4,073.74

注：同行业可比公司的存货净额单位为万元，标的资产的存货净额单位为万欧元。

2021 年，标的资产存货账面金额较 2020 年下降 9.56%，变动较小，与同行业可比公司不一致的原因如下：

2021 年新冠疫情阶段性缓和，全行业下游需求旺盛，上游原材料由于市场供需关系波动而出现供应紧张局面，且关键原材料如芯片等出现短缺，上游原材料出现价格上涨趋势，标的资产同行业可比公司为了应对下游需求增长及上游原材料短期及价格上涨情况，增加对存货的备货，特别是增加对关键原材料如芯片备货。同时，标的资产同行业可比公司均采用自主生产模式，需要采购变压器、MOS 管、IC（集成电路）、电容、电感、PCB 板、底座和面盖结构件、灌封胶等原材料，原材料和在产品金额较大。此外，上游原材料价格普遍上涨，综合导致同行业可比公司 2021 年末存货金额大幅上涨。

标的资产主要通过 OEM/ODM 模式代工生产，除在意大利特雷维索的工厂拥有自有产线，生产少量灯带及标识产品外，其他产品通过采购成品的方式进行销售，因此，原材料和在产品金额及较小。与 OEM 厂商的合作过程中，标的资产会指定绝大部分原材料的规格、型号及厂家，对于指定的原材料，标的资产会与原材料厂商签订框架合同，约定原材料规格、型号及价格，并授权合作的 OEM 厂商按照采购价格和要求去采购。标的资产一般会在每年年底签订主要材料的年度合同，在 2021 年上游原材料价格上涨的情况下，标的资产因 2020 年底签订的年度合同，提前锁定关键原材料的价格，2021

年采购成本受原材料上涨影响较小。同时，在 2021 年全行业上游原材料价格上涨，且关键原材料短缺的情况下，标的资产 OEM/ODM 厂商供货能力受到一定的限制。标的资产为满足客户的需求，进一步加强存货管理，提高存货周转率，综合导致标的资产 2021 年末存货余额较 2020 年末小幅下滑。

2022 年 9 月末，标的资产存货净额较 2021 年末上升 43.09%，而同行业可比公司存货金额均值较 2021 年下降 21.06%，变动趋势不一致，主要系 2022 年全行业上游原材料供应紧张形势缓和，价格呈下降趋势，可比公司基于前期备货金额较大，优先消化备货存货，当期采购减少。与此同时，标的资产基于需求预测，及行业原材料供应充足，OEM/ODM 厂商供货能力加强，增加了备货。此外，2021 年末，标的资产签订 2022 年度主要材料的年度合同，部分原材料新签的合同在价格较高时期签订，导致 2022 年采购成本较 2021 年上升，综合导致标的资产 2022 年 9 月末存货净额较 2021 年末大幅上升。

（二）结合产品价格变化趋势、存货库龄、可变现净值测算情况等说明报告期内各期存货跌价准备计提是否谨慎、合理

标的资产存货跌价准备未按照存货库龄计提。标的资产的账面存货为可变现的存货。对于滞销品或者较为陈旧的存货，标的资产根据 ams-OSRAM 的会计准则进行计提。此外，供应链、销售及内控部门也会每月定期审查标的资产的滞销品存货，寻找潜在解决方案，加速此类商品的销售。对于仍无法出售的滞销品，标的资产于每季度执行相应的报废流程。标的资产存货跌价准备计提具体包含三部分跌价风险的考虑：数量风险（Quantity risks），价格风险（Price risks）和技术风险（Technical risks）。

数量风险主要评估存货因周转呆滞造成的跌价风险。技术风险主要是综合考虑各业务部门反馈的数据，基于管理经验的判断而补充计提的过时风险的跌价准备，每期末，由专人负责收集来自各业务部门的反馈数据，评估计算技术风险金额，其计算由人工控制。标的资产会在数量风险与技术风险的基础上计提价格风险。如果可变现净值低于已计提数量风险、技术风险的存货金额，就其差额计提价格风险。如果可变现净值高于已计提数量风险和技术风险的存货金额，则其差额应当转回，直至存货金额等于可变现净值。

1、数量风险的系统计算逻辑：

$R = \text{库存数量} / \text{最近 12 个月消耗量}$ ，根据数值 R 所处的范围依据管理经验设置对应的计提比例，即数量风险=期末结存金额*比率 R 对应计提比例，对应关系表如下：

R 的范围	计提比例
$R \leq 1$	0%
$1 < R \leq 1.5$	20%
$1.5 < R \leq 2$	40%
> 2	60%

注：系统设置例外项，即特殊情况下不按照上述方法计算数量风险，主要有两种：①为特定客户定制的产品不参照上述方式计算数量风险；②本期新增的料号（包含原材料和产成品），自开始新增起 6 个月内不计提数量风险，从第七个月开始参照上述方法计提。

2、技术风险的计算逻辑：

当存货因为新的技术发展，而在技术上过时或存在缺陷时，就会存在技术风险。特别是，如果在使用该库存之前需要进行重大返工，则需要计提技术风险。此外，对于为特定客户定制的产品，如果相关订单被暂停、推迟或延迟，或者客户申请破产，与该产品相关的存货也需要计提技术风险。

由于没有关于技术风险评估的一般指南，技术风险的计提必须单独确定。管理层需要根据有关的支持性材料做出合理的判断。主要的逻辑如下：

（1）对于不能被销售或者不能在生产过程中使用的过时存货，管理层应当 100% 计提技术风险。

（2）根据仓管部门对日常管理中发现的存在质量问题的存货的跌价评估金额计算存货质量风险。

（3）根据业务部门对市场环境的综合了解，认为上述风险不能完全覆盖存货实际的跌价时，根据业务部门的评估，补充计提的跌价。

3、价格风险的系统计算逻辑：

如果可变现净值低于已计提数量风险、技术风险的存货金额，就其差额计提价格风险。如果可变现净值高于已计提数量风险和技术风险的存货金额，则其差额应当转回，直至存货金额等于可变现净值。可变现净值的计算方法如下：

(1) 如果特定存货的售价已知，则该存货的可变现净值由其市场售价决定；

(2) 如果特定存货的售价无法通过市场价格获取，需要判断该原材料所用于生产的产成品是否能够确定。

1) 如果产成品的售价不可知，可变现净值由该原材料的重置成本确定。

2) 如果产成品的售价可知，需要进一步判断该产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额是否会高于生产成本：

① 如果销售价格减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额高于生产成本，则不需要计提价格风险；

② 如果销售价格减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额低于生产成本，则可变现净值由该原材料的重置成本决定，除非产成品的销售价格下降幅度与原材料重置成本下降幅度差距过大。如果差距过大，在确定可变现净值之前，需要人工进一步判断。

报告期内，标的资产存货因数量风险、价格风险和技术风险计提的存货跌价准备金额如下：

单位：万欧元

项目	2022 年 9 月 30 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
数量风险	689.00	84.73%	474.05	78.80%	238.03	33.73%
价格风险	42.89	5.27%	47.6	7.91%	55.93	7.93%
技术风险	81.28	10.00%	79.93	13.29%	411.6	58.34%
合计	813.17	100.00%	601.58	100.00%	705.55	100.00%

2020 年至 2022 年 1-9 月，标的资产及同行业可比公司计提的存货跌价准备占存货余额的比例如下：

公司名称	2022 年 6 月 30 日 /2022 年 9 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
茂硕电源（002660）	3.16%	3.65%	3.73%
崧盛股份（301002）	0.91%	0.41%	1.30%

英飞特（300582）	9.20%	3.74%	6.80%
平均值	4.42%	2.60%	3.94%
标的资产	13.36%	14.04%	14.76%

注：茂硕电源和崧盛股份的存货跌价准备占比系截至 2022 年 6 月 30 日的数据，英飞特和标的资产的存货跌价准备占比系截至 2022 年 9 月 30 日的数据。

报告期内，标的资产存货计提的跌价准备占存货余额比例均高于同行业可比公司。

综上所述，上市公司认为标的资产虽未设置存货库龄，但是存货跌价准备计提方法科学、合理，报告期内标的资产存货计提的跌价准备计提谨慎、合理。

（三）中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、报告期内标的资产存货余额波动较大与标的资产的采购和生产等业务运营模式相关，具有一定合理性；

2、报告期内各期标的资产存货跌价准备计提遵从国际会计准则下的计提政策，相关计提较为谨慎，具有合理性。

经核查，会计师认为：

截至本问询函回复签署日，公司针对存货及存货跌价准备的说明与我们正在执行审计工作过程中取得的资料并无重大不一致之处。

问题 13

13、根据草案，报告期内标的资产其他流动资产金额呈大幅增长趋势，主要系标的资产预付采购款增加所致。请你公司补充披露报告期内其他流动资产的具体构成，说明报告期内预付采购产品的具体用途，并结合经营实际说明预付采购款出现大幅增长的原因及合理性。

答复：

（一）补充披露报告期内其他流动资产的具体构成

上市公司已在《重大资产购买报告书（草案）（修订稿）》“第八章 管理层讨论与分析”之“三、交易标的财务状况分析”之“（一）标的资产财务状况分析”之“1、资产构成及变动分析”之“（1）流动资产的构成及变动分析”之“4）其他流动资产”补充披露其他流动

资产的具体构成：

2020 年末、2021 年末及 2022 年 9 月末，标的资产其他流动资产明细如下：

单位：万欧元

项目	2022 年 9 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
预付款	2,015.77	1,433.79	-
待抵扣增值税、销售税等	253.81	126.69	124.07
其他	54.14	79.90	61.26
合计	2,323.72	1,640.38	185.32

（二）说明报告期内预付采购产品的具体用途，并结合经营实际说明预付采购款出现大幅增长的原因及合理性

1、预付采购款的基本情况

美国 NASDAQ 上市公司 Sanmina 2021 年 4 月完成对 Osram EOOD 普罗夫迪夫工厂的收购，并更名为 Sanmina Bulgaria EOOD。Sanmina 与欧司朗约定了在出售后的 24 个月内标的资产与 Sanmina Bulgaria EOOD 的采购业务，该约定有效期为 2021 年 4 月 6 日至 2023 年 4 月 5 日。该约定同时规定了由标的资产承担 Sanmina Bulgaria EOOD 低周转存货的运营资金投入，具体核算方法如下：

双方在每个季度末，以 Sanmina Bulgaria EOOD 当季度第二个月开始向前的三个月的营业成本为基数年化，按照 8 次存货周转次数，计算出由 Sanmina Bulgaria EOOD 承担的存货金额。按照季末存货金额，除去由 Sanmina Bulgaria EOOD 承担的存货金额，多余部分由标的资产承担，并通过现金的方式支付给 Sanmina Bulgaria EOOD，同时计入标的资产的存货预付款。在下一个季度末，按照前述方法重新计算，如果由标的资产承担的部分较上一个季度末增加，则标的资产补足差额，调增存货预付款。相反，如果由标的资产承担的部分较上一个季度末减少，则 Sanmina Bulgaria EOOD 向标的资产支付差额，并调减存货预付款。

以 2021 年 4 月 Sanmina Bulgaria EOOD 交割时，双方首次计算存货预付款为例。2021 年 4 月，Sanmina Bulgaria EOOD 计算年化后的营业成本为 6,200.00 万欧元（A），对应 Sanminian Bulgaria EOOD 应承担的存货运营资金投入为 775.00 万欧元（B=A/8）。

截至 Sanmina Bulgaria EOOD 交割时，Sanmina Bulgaria EOOD 存货账面价值为 1,217.12 万欧元 (C)，减除其应当承担的 775.00 万欧元存货运营资金投入，标的资产承担 442.12 万欧元 (D=C-B)。即标的资产向 Sanmina Bulgaria EOOD 支付 442.12 万欧元并计入预付款。至 2021 年 6 月，根据双方再次计算，标的资产应当承担的为 532.01 万欧元 (E)。因此，标的资产在 2021 年 6 月需要向 Sanmina Bulgaria EOOD 支付差额 89.89 万欧元并计入标的资产的存货预付款 (F=E-D)。具体核算过程示意如下：

单位：万欧元

科目	金额
2021 年 4 月，Sanmina Bulgaria EOOD 年化后的营业成本 (A)	6,200.00
2021 年 4 月，Sanminian Bulgaria EOOD 应承担的存货运营资金投入 (B=A/8)	775.00
2021 年 4 月，Sanmina Bulgaria EOOD 存货账面价值 (C)	1,217.12
2021 年 4 月，标的资产应当承担的存货运营资金投入并支付预付款的金额 (D=C-B)	442.12
2021 年 6 月，根据重新计算，标的资产应当承担的存货运营资金投入 (E)	532.01
标的资产在 2021 年 6 月需要向 Sanmina Bulgaria EOOD 支付的差额 (F=E-D)	89.89
标的资产截至 2021 年 6 月向 Sanmina Bulgaria EOOD 支付的预付款累计金额 (G=D+F)	532.01

报告期内，标的资产存货预付款季度变化如下：

单位：万欧元

项目	支付预付款金额	变动幅度	预付款累计金额
2021 年 4 月交割时	442.12	100.00%	442.12
2021 年 6 月末	89.89	20.33%	532.01
2021 年 9 月末	562.86	105.80%	1,094.87
2021 年 12 月末	338.91	30.95%	1,433.79
2022 年 3 月末	-213.09	-14.86%	1,220.69
2022 年 6 月末	716.40	58.69%	1,937.10
2022 年 9 月末	78.67	4.06%	2,015.77

此外，根据双方约定，在 Sanmina Bulgaria EOOD 与标的资产的 24 个月合作到期后，标的资产将取得预付款对应存货的所有权。

2、预付采购款出现大幅增长的原因及合理性

与 Sanmina Bulgaria EOOD 的合作过程中，标的资产会指定原材料的规格、型号及厂家。2021 年开始，受新冠疫情及供应链的影响，全球芯片短缺不断发酵。由于标的资产对于芯片的规格、型号及厂家有着明确要求，受芯片短缺及供应波动的影响，SanminaBulgariaEOOD 按需对原材料进行采购但是无法及时取得部分核心原材料的供应信息。标的资产每年初会根据当年的销售预测，向 Sanmina Bulgaria EOOD 提供年度采购预测。Sanmina Bulgaria EOOD 随即向原材料供应商采购所需要的原材料。由于芯片短缺，其他按时交付的原材料无法及时用于生产，因此造成短期内原材料存在积压。因此，标的资产需要承担的存货运营资金投入有所上升，进而导致标的资产的存货预付款同步上涨，预付采购款出现大幅增长具有合理性。2022 年年末，全球各个国家和地区政府及企业已陆续采取相关措施应对芯片短缺局面，芯片短缺的情况也较 2021 年有所缓解。

（三）中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

报告期内，标的资产其他流动资产主要系对 Sanmina Bulgaria EOOD 的预付款，预付款的形成主要系标的资产于 2021 年 Osram EOOD 普罗夫迪夫工厂出售后约定承担的存货低周转的运营资金。报告期内，由于受到芯片短缺及供应波动的影响，Sanmina Bulgaria EOOD 的存货短期内存在积压进而导致了标的对其预付款的增长，预付采购款增长具有合理性。

经核查，会计师认为：

截至本问询函回复签署日，公司针对其他流动资产，包括预付款的说明与我们正在执行审计工作过程中取得的资料并无重大不一致之处。

问题 14

14、根据草案，报告期内标的资产使用权资产余额分别为 569.15 万欧元、378.21 万欧元和 196.97 万欧元，使用权资产主要为租赁房产。请你公司说明使用权资产的具体构成，使用权资产大幅下降的情形是否与标的资产实际经营情况相匹配，使用权资产确

认是否符合各标的公司当地企业会计准则的规定，并补充说明与中国会计准则的具体差异、涉及的金额及影响。

答复：

（一）报告期内使用权资产的具体构成

模拟汇总资产负债表中的使用权资产包括租赁的办公室、汽车和打印机。

按照本次模拟汇总资产负债表的编制基础，满足下列条件两者之一的租赁的办公室会被计入本次标的资产的资产负债表：

1、标的资产为该使用权资产的主要使用者，并且预计在资产交割后将作为租赁所有者；

2、标的资产在报告期内以标的资产的名义与出租人签订了租赁协议。

其他租赁的办公室由于标的资产不是主要使用者且租赁关系预计不会转让给上市公司，相关租赁费用已按照标的资产使用情况在模拟汇总利润表中损益科目进行归集。

此外，标的资产的员工专门使用的汽车或打印机也作为使用权资产被计入了本次标的资产的资产负债表。

报告期内，标的资产使用权资产明细如下：

单位：万欧元

使用权资产项目	租赁期	2022年9月30日			2021年12月31日			2020年12月31日		
		原值	累计折旧	净额	原值	累计折旧	净额	原值	累计折旧	净额
租赁办公室租赁	12个月-59个月不等	795.18	645.06	150.13	786.1	459.39	326.71	747.35	225.26	522.09
租赁汽车及设备	13个月-5年不等	108.06	61.21	46.84	119.49	68.00	51.49	93.78	46.72	47.05
合计		903.24	706.27	196.97	905.59	527.39	378.20	841.13	271.98	569.14

（二）使用权资产大幅下降的情形是否与标的资产实际经营情况相匹配，使用权资产确认是否符合各标的公司当地企业会计准则的规定

标的资产使用权资产净额在报告期内的下降，主要系随着办公室租赁合同的结束日临近，使用权资产累计折旧增加导致，与标的资产实际经营情况相匹配。

标的资产使用权资产按照成本进行初始计量。该成本包括：

- 1、租赁负债的初始计量金额；
- 2、在租赁期开始日或之前支付的租赁付款额，存在租赁激励的，扣除已享受的租赁激励相关金额；
- 3、承租人发生的初始直接费用；
- 4、承租人为拆卸及移除租赁资产、复原租赁资产所在场地或将租赁资产恢复至租赁条款约定状态预计将发生的成本。

标的资产使用权资产按直线法在租赁期内计提折旧。本次纳入模拟汇总财务报表范围内的标的资产各股权及非股权资产虽然分布在全球多个国家，本次模拟汇总财务报表统一按照 **ams-OSRAM** 集团的会计准则，采用欧盟批准的国际财务报告准则并依据相关要求编制。根据《国际财务报告准则第 16 号——租赁》，使用权资产按照成本进行初始计量，并按直线法在租赁期内计提折旧。因此，标的资产的使用权资产确认符合国际财务报告准则。

（三）与中国会计准则的具体差异、涉及的金额及影响

标的资产于 2019 年 10 月 1 日起采用按照欧盟批准采用的《国际财务报告准则第 16 号——租赁》。而根据《企业会计准则第 21 号——租赁》（以下简称“新租赁准则”）规定，除在境内外同时上市的企业以及在境外上市并采用国际财务报告准则或企业会计准则编制财务报表的企业以及母公司或子公司在境外上市且按照国际财务报告准则或企业会计准则编制其境外财务报表的企业，可以提前执行本准则，其他执行企业会计准则的企业自 2021 年 1 月 1 日起施行。上述租赁准则之间无重大差异，而在实施时间上存在差异。

标的资产若按照财政部颁布的企业会计准则的要求编制模拟汇总财务报表，则在 2020 年应当采用财政部于 2006 年 2 月 15 日发布的《企业会计准则第 21 号——租赁》，并从 2021 年 1 月 1 日开始执行新租赁准则。

上述影响对标的资产 2020 年 12 月 31 日、2021 年 12 月 31 日及 2022 年 9 月 30 日模拟汇总资产负债表具体表现如下：

单位：万欧元

项目	2022 年 9 月 30 日			2021 年 12 月 31 日			2020 年 12 月 31 日		
	调整前 账面金 额	调整金 额	调整后 账面金 额	调整前 账面金 额	调整金 额	调整后 账面金 额	调整前 账面金 额	调整金 额	调整后 账面金 额
资产：									
使用权资产 (Right-of-Use Assets)	196.97	-	196.97	378.21	-	378.21	569.15	-569.15	-
负债：									
流动性租赁负 债 (Current Lease Liabilities)	163.44	-	163.44	272.13	-	272.13	258.70	-258.70	-
非流动性租赁 负债 (Lease Liabilities)	39.54	-	39.54	118.20	-	118.20	323.18	-323.18	-
股东权益：									
未分配利润	5,648.17	-	5,648.17	2,817.71	-	2,817.71	4,068.07	12.73	4,080.80

上述影响对标的资产 2020 年度、2021 年度及自 2022 年 1 月 1 日至 2022 年 9 月 30 日止 9 个月期间模拟汇总利润表具体表现如下：

单位：万欧元

项目	自 2022 年 1 月 1 日至 2022 年 9 月 30 日止 9 个月期间净利润 / (亏 损)	2021 年净利润 / (亏损)	2020 年净利润 / (亏损)
调整前之净利润 / (亏损)	910.75	147.82	-2,029.99
净利润影响	-	-	-15.02
调整后之净利润 / (亏损)	910.75	147.82	-2,045.01

(四) 中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

使用权资产净额在报告期内的下降，主要系随着办公室租赁合同的结束日临近，使用权资产累计折旧增加导致，与标的资产实际经营情况相匹配；使用权资产确认符合国际财务报告准则的规定，由于企业会计准则下于 2021 年 1 月 1 日开始执行新租赁准则，

导致报告期内 2020 年企业会计准则与国际财务报告准则下会计数据存在差异。

经核查，会计师认为：

我们已根据《中国注册会计师其他鉴证业务准则第 3101 号——历史财务信息审计或审阅以外的鉴证业务》的规定，对由公司管理层编制的《差异情况表》执行了有限保证的鉴证工作。基于已执行的有限保证的鉴证工作及正在执行的审计工作，上述说明与我们在对公司管理层编制的《差异情况表鉴证报告》执行有限保证的鉴证工作中了解的情况及正在执行审计工作过程中取得的资料并无重大不一致之处。

问题 15

15.根据草案，报告期内标的资产无形资产余额 0.13 万欧元、1.23 万欧元、1.11 万欧元。请你公司说明无形资产的具体构成，标的资产受让的商标、专利等是否资本化及评估入账，如是，请补充说明评估情况，如否，请说明原因。

答复：

（一）报告期内无形资产的具体构成

报告期内，标的资产无形资产明细如下：

单位：万欧元

项目	2022 年 9 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
一、账面原值			
意大利标的资产软件	3.18	3.18	3.18
德国标的资产软件	3.48	3.37	2.17
印度标的资产软件	0.14	0.14	0.13
账面原值合计	6.81	6.69	5.48
二、累计摊销			
意大利标的资产软件	3.18	3.18	3.18
德国标的资产软件	2.38	2.14	2.04
印度标的资产软件	0.14	0.14	0.13
累计摊销合计	5.70	5.46	5.35
三、账面价值			

项目	2022 年 9 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
意大利标的资产软件	-	-	-
德国标的资产软件	1.11	1.23	0.13
印度标的资产软件	-	-	-
账面价值合计	1.11	1.23	0.13

（二）标的资产受让的商标、专利等是否资本化及评估入账，如是，请补充说明评估情况，如若，请说明原因

依据《企业会计准则第 20 号—企业合并》的相关规定：“被购买方各项可辨认资产、负债及或有负债，符合下列条件的，应当单独予以确认。合并中取得的无形资产，其公允价值能够可靠地计量的，应当单独确认为无形资产并按照公允价值计量。”

截至本问询函回复签署日，上市公司尚未根据《企业会计准则》的有关要求完成商标、专利相关合并对价分摊的评估工作。上市公司将根据后续评估结果，识别可辨认净资产（商标、专利等无形资产）的公允价值并作为初始入账的基础。上市公司若识别出可辨认净资产的商标、专利等无形资产，将降低本次交易新增商誉的确认金额。

（三）中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

截至本问询函回复签署日，上市公司尚未根据《企业会计准则》的有关要求完成相关合并对价分摊的评估工作。上市公司将根据后续评估结果，识别可辨认净资产（包括受让的表外商标、专利等无形资产）的公允价值并作为初始入账的基础。

经核查，会计师认为：

截至本问询函回复签署日，公司针对无形资产的说明与我们正在执行审计工作过程中取得的资料并无重大不一致之处。

问题 16

16、根据草案，本次交易拟收购的标的资产为欧司朗旗下专注于照明组件的数字系统事业部，上市公司暂无法按照中国会计准则编制本次交易标的资产财务报表并审计。请你公司说明上述判断的依据及合理性以及是否符合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号——上市公司重大资产重组（2022 年修订）》第六十三条的规定，说明以未经审计的财务数据作为决策依据是否审慎，决策依据是否充分，并充分提示财务数据未经审计的风险。

答复：

（一）说明上述判断的依据及合理性以及是否符合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号——上市公司重大资产重组（2022 年修订）》第六十三条的规定

上市公司本次收购标的资产存在以下特殊性：

1、标的资产剥离前所处法律实体经过审计

上市公司拟以现金方式收购瑞士 SIX 证券交易所挂牌上市公司 ams-OSRAM AG 子公司欧司朗旗下专注于照明组件的数字系统事业部，ams 集团于 2020 年 7 月 9 日完成了对欧司朗集团 69%股权的收购，获得了对欧司朗集团的控制权。欧司朗集团于 2021 年 6 月 30 日从法兰克福证券交易所退市，2021 年 9 月 30 日从慕尼黑证券交易所退市。欧司朗集团 2020 财年报告，ams-OSRAM 集团 2021 年度报告已经审计，标的资产按照 ams-OSRAM 及欧司朗集团编制财务报表时所采用的会计政策编制 2020 年、2021 年和 2022 年 1-9 月模拟汇总财务报表，报表所采用的会计政策符合欧盟批准的国际会计准则。

2、本次交易为典型的海外竞标项目

本次交易为典型的市场化海外竞标项目，标的资产为上市公司同行业竞争对手，卖方对于交易确定性和保密性的要求较高，因此很难在交易前期配合进行相关审计工作。在上市公司的持续沟通下，交易对方已经在签约后安排对应审计工作，上市公司已经聘请毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）对标的资产按照特殊目的财务报表编制基础编制（基于中国企业会计准则）的 2020 年度、2021 年度及自 2022 年 1 月 1 日至 2022 年 9 月 30 日止 9 个月期间模拟汇总财务报表开展审计工作。

3、本次交易涉及到较为复杂的报表编制

标的资产中除中国标的公司系报告期内一直存续的股权资产外，其他资产系从欧司朗体系内多个法律实体中剥离产生，德国标的公司、意大利标的公司还涉及对应业务和资产在德国、意大利业务的注入，因此，标的资产的管理层报表本身编制所需工作花费时间较长，对应相关的审计工作则需要更长时间完成，截至重组报告书披露之日，上市公司难以获得按照中国企业会计准则编制的财务报表并按照中国企业会计准则完成审计。

4、欧司朗所使用的会计准则及报表披露要求与中国 A 股上市公司的要求不同

标的资产作为欧司朗旗下专注于照明组件的数字系统事业部，其财务报表遵从欧盟批准采用的国际会计准则披露要求。相较于中国企业会计准则、证监会及深交所对财务报表的披露要求，国际会计准则下列示的财务数据信息有所不同。标的资产管理层无法快速地提供满足中国企业会计准则、证监会及深交所要求的财务报表和相关披露内容。

综合考虑本次交易市场化属性带来审计工作起步晚、财务报表编制的复杂性使得审计需要额外时间、准则差异带来审计资料准备的难度、交易双方对后续交割和整合安排已经设定明确的时间表，具有紧迫性，上市公司参考现有市场相关成熟案例，在本次重大资产报告书（草案）中披露标的资产管理层按照国际会计准则编制的模拟汇总财务报表、标的资产主要会计政策与中国企业会计准则相关规定的差异情况表，并聘请毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）对该差异情况表进行了鉴证并出具了差异情况表鉴证报告。

上市公司拟将尽快提交本次交易标的资产的审计报告供股东大会审议，并将根据审计报告更新重大资产购买报告书（草案），因此，上市公司认为其暂无法按照中国会计准则编制本次交易标的资产财务报表并审计未违反《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号--上市公司重大资产重组（2023 年修改）》（2023 年 2 月 17 日生效）第六十九条（原《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号--上市公司重大资产重组（2022 年修订）》第六十三条）的规定。

（二）说明以未经审计的财务数据作为决策依据是否审慎，决策依据是否充分

为确保本次交易未经审计的财务数据作为决策依据具有审慎性，上市公司在本次交

易中进行了一系列的安排，具体如下：

1、交易对方和标的公司已经对所提供信息的真实、准确、完整进行承诺：“本公司在此公开承诺，将及时向上市公司提供本次交易的相关信息。本公司保证上述信息的真实性、准确性、完整性，并承诺如因上述信息存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给上市公司或其投资者造成损失的，本公司将按照相关法律法规的规定赔偿上市公司或其投资者损失。”

2、卖方在《股权及资产购买协议》中就财务信息作出相关保证，保证 DS-E 业务的财务信息：“在所有重大方面均按照附件 8.3.3（a）中规定的“编制基础”谨慎编制，并在所有重要方面公允反映了与 DS-E 业务有关的资产和负债以及盈利状况，包括 DS-E 业务在各个时期的经营成果、收入和营运开支，除了根据一般分配要素分配的公司费用和根据简化假设计算的所得税，以及包括基于一般分配要素的项目的资产和负债。根据相关条款确定初步购买价格的善意估计所依据的财务信息，是谨慎编制的，截至交付给买方的各个日期，该等财务信息在实质上是完整和正确的，并公允反映了与 DS-E 业务有关的资产和负债、经营成果、收入及营运开支，并符合第 5.1 条（购买价格计算条款）的规定。”根据《股权及资产购买协议》的约定，卖方违反该等保证将触发卖方对上市公司的违约赔偿责任。卖方在本协议项下的财务赔偿责任总额应限于购买价格的 25%。若因卖方故意行为或欺诈性不实陈述而导致的任何买方索赔将不限于购买价格的 25%。

3、根据《股权及资产购买协议》，经审计的无保留意见的中国重大资产重组财务报表已完成并交付给买方（以 2022 年 9 月 30 日为基准日的）是第二次交割的交割条件。因此在审计过程中如发现实质影响无保留意见审计报告出具的重大财务数据问题，将无法满足第二次交割条件。

4、为避免草案披露的管理层数据与审定财务数据不存在重大差异，具体执行中，交易对方聘请 PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft（“PwC 德国”）作为其提供管理层数据及 PRC 准则下财务报表顾问，本次草案中披露的标的资产管理层财务数据系由交易对方聘请的 PwC 德国协助编制完成。

5、上市公司就标的资产管理层编制模拟汇总财务报表时所采用的会计政策与中华人民共和国财政部颁发的企业会计准则的相关规定之间的差异情况编制了说明及差异情况表，并聘请毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）对准则差异情况表进行了鉴

证并出具了差异情况表鉴证报告，因准则差异导致的影响较小，具体详见问题 14 之“（三）与中国会计准则的具体差异、涉及的金额及影响”。

6、上市公司拟将尽快提交本次交易标的资产的审计报告供股东大会审议，并将以经审计的财务数据作为最终的决策依据。

综上所述，上市公司认为以经审计的财务数据作为本次决策依据审慎，决策依据充分。

（三）充分提示财务数据未经审计的风险

针对财务数据未经审计的风险，上市公司已于《重大资产购买报告书（草案）（修订稿）》之“第十一章 风险因素”之“一 与本次交易相关的风险”之“（四）标的资产相关数据未按中国准则审计及估值的风险”中披露如下：“

标的资产为瑞士 SIX 证券交易所挂牌上市公司 **ams-OSRAM AG** 子公司欧司朗旗下专注于照明组件的数字系统事业部，**ams 集团于 2020 年 7 月完成了对欧司朗集团 69% 股权的收购，获得了对欧司朗集团的控制权。欧司朗集团于 2021 年 6 月从法兰克福证券交易所退市，2021 年 9 月从慕尼黑证券交易所退市。欧司朗集团 2020 财年度报告，ams-OSRAM 集团 2021 年度报告已经审计，标的资产按照 ams-OSRAM 及欧司朗集团编制财务报表时所采用的会计政策编制 2020 年、2021 年和 2022 年 1-9 月模拟汇总财务报表，该报表未经审计。**

截至本报告书签署日，上市公司尚未按照中国企业会计准则完成对标的资产的审计，无法按照中国企业会计准则编制和披露标的资产审计报告和上市公司备考审阅报告，估值机构在对标的资产进行估值并出具的估值报告也是按照国际会计准则财务报告为编制基础。上市公司将尽快按照中国企业会计准则编制标的资产审计报告以及上市公司备考审阅报告，并在股东大会召开前向投资者披露。

上市公司就标的资产管理层编制模拟汇总财务报表时所采用的会计政策与中华人民共和国财政部颁发的企业会计准则的相关规定之间的差异情况编制了说明及差异情况表，并聘请毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）对准则差异情况表进行了鉴证并出具了差异情况表鉴证报告。后续按照中国企业会计准则审计后的标的资产财务数据可能与披露的数据产生差异，且因尚未编制上市公司备考审阅报告，上市公司目前无法

确定本次交易对上市公司主要财务指标的最终影响，提醒投资者注意相关风险。”

（四）中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、上市公司暂无法按照中国会计准则编制本次交易标的资产财务报表并审计未实质违反《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号--上市公司重大资产重组（2023 年修改）》（2023 年 2 月 17 日生效）第六十九条（原《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号--上市公司重大资产重组（2022 年修订）》第六十三条）的规定。同时，上市公司拟将尽快提交本次交易标的资产的审计报告供股东大会审议，并将以经审计的财务数据作为最终的决策依据。因此，上市公司拟将使用经审计的数据作为决策依据审慎，且决策依据充分；

2、上市公司已于《重大资产购买报告书（草案）（修订稿）》中披露标的资产相关数据未按中国准则审计及估值的风险。此外，审计报告出具后，上市公司将根据审计后的数据更新重大资产购买报告书（草案）。

经核查，律师认为：

上市公司暂无法按照中国会计准则编制本次交易标的资产财务报表并审计未实质违反《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号——上市公司重大资产重组（2023 年修改）》（2023 年 2 月 17 日生效）第六十九条（原《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号——上市公司重大资产重组（2022 年修订）》第六十三条）的规定。同时，公司将尽快提交本次交易标的资产的审计报告供股东大会审议，并将以经审计的财务数据作为最终的决策依据。

因此，上市公司使用经审计的数据作为决策依据审慎，且决策依据充分。

二、关于本次资产评估情况

问题 17

17、根据草案，上市公司比较法中选用的可比公司并不包含标的公司竞争对手，但包含估值明显较高的境内外上市公司，其收入规模、盈利能力、主营产品等与标的资产均存在明显差异，请你公司详细说明可比公司选取的依据及合理性，不选择直接竞争对

手作为可比公司的原因及合理性。

答复：

（一）采用市场法估值时可比公司的筛选标准

市场法也称比较法、市场比较法，是指通过将估值对象与可比参照物进行比较，以可比参照物的市场价格为基础确定估值对象价值的估值方法的总称。

市场法的比较基准通常因估值对象的资产类型、所处行业等差异有所区别，可以表现为价值比率、交易单价等形式。估值机构在运用市场法时应当对估值对象与可比参照物进行比较分析，并对价值影响因素和交易条件存在的差异做出合理修正。

由于市场上不存在完全一致的公司可作为参照物，因此估值机构在选取可比公司时，主要是针对产品以及行业进行筛选，当可比公司的收入规模、盈利能力等指标与标的资产组存在差异时，可通过相关修正进行调整。

（二）可比上市公司的筛选依据及过程

参考《资产评估执业准则—企业价值》的要求，市场法估值应当选择与被估值资产组有可比性的公司。本次估值确定可比上市公司的选择原则如下：处于同一个行业，主营业务相同或相似；企业业务结构和经营模式类似；企业规模和成长性可比，盈利能力相当；经营市场范围类似。

此次估值可比公司的选取过程、可比上市公司具体情况及主营业务差异说明如下：

1、筛选处于同一个行业，且主营业务相同或相似的上市公司

被估值资产组为全球照明巨头欧司朗旗下专注于照明组件的数字系统事业部，产品主要包括各类室内和室外 LED 驱动电源产品、LED 模组、LED 光擎、电子控制装置，并为客户提供定制化、智能化及集成化的整体照明控制系统，其产品行销全球市场。故此次资本市场选择全球资本市场。

通过彭博资讯行业分类进行查询，截至估值基准日，全球资本市场中行业分类为“电气设备制造（Electrical Equipment）”的可选上市公司共 1,583 家。选取上述公司中“公司概况介绍”涉及“驱动（drivers）”，“控制装置（control systems）”、“照明（light）”、“LED”、“电源（power）”等关键词的公司，共计 566 家符合以上标准。

2、筛选业务结构和经营模式与标的资产组相似的上市公司

通过主营业务关键词筛选后，对符合关键词要求的企业进行了公司官网、上市公司年报等公开披露信息查询，详细了解上述可比公司的具体主营业务，分析其产品以及经营模式的可比性。

同时，对于公司产品以及经营模式与标的资产组具有可比性的上市公司，进一步收集其 2021 年的收入结构占比情况，选取了主营业务收入与 LED、照明、照明驱动电源相关且对应收入占比较高的公司作为准可比上市公司。

经筛选，共有 9 家上市公司与标的资产业务结构类似，可作为准可比公司，如下所示：

序号	证券代码	证券简称	公司概况及经营模式	业务结构（2021 年）
1	2222 HK Equity	雷士国际	雷士国际设计、制造和销售照明灯具。该公司生产 LED 带，LED 射灯，LED 筒灯，LED 泛光灯，LED 水下灯，LED 地面灯，LED 灯具和驱动电源等等。雷士国际在日本、新加坡、中东和英国销售其产品。	非品牌业务收入占比 87%，品牌业务收入占比 13%。
2	002660 CH Equity	茂硕电源	深圳市茂硕电源科技有限公司是开关电源的研发、生产和销售企业。公司主要产品包括消费类电子电源、大功率 LED 驱动电源。	开关电源收入占比 54%，LED 驱动占比 43%，其余为其他收入。
3	603685 CH Equity	晨丰科技	晨丰科技生产照明灯具产品。公司生产和销售发光二极管(LED)灯泡、灯座、灯具配件等产品。晨丰科技将产品销往全球。	LED 灯泡散热器收入占比 41%，灯头占比 23%，印制电路板占比 22%，灯具金属及其他占比 5%。
4	603303 CH Equity	得邦照明	得邦照明是一家专业生产照明产品的企业。公司生产和销售灯泡、LED 灯泡、照明电子产品、户外灯具等。得邦照明的产品遍布全球。	照明应用产品及其他业务收入占比 92.27%，照明工程施工业务收入占比 0.5%，工程塑料业务收入占比 0.25%。
5	301002 CH Equity	崧盛股份	崧盛股份是一家专业生产和销售动力驱动产品的企业。公司生产和销售发光二极管(LED)驱动电源、LED 电源及其他相关产品。崧盛股份的产品行销全球。	大功率 LED 驱动占比 92%，中功率 LED 驱动占比 8%。
6	002922 CH Equity	伊戈尔	伊戈尔是一家专业生产电子元器件的企业。公司生产销售发光二极管(LED)驱动电源、LED 应用产品、开关电源、电源变压器、电感器、电抗器、配电变压器等产品。伊戈尔的产品销往全球。	能源类产品收入占比 56.64%、照明类产品收入占比 40.13%、其他业务收入占比 3.22%。
7	LIGHT NA Equity	Signify 公共有限公司	Signify 公共有限公司是一家灯具制造公司。该公司提供灯具，灯具和照明电子产品。Signify 为全球客户提供服务。	LED 业务收入占比 83%，其他业务收入占比 17%。

序号	证券代码	证券简称	公司概况及经营模式	业务结构（2021 年）
8	DIA LN Equity	Dialight 公共有限公司	Dialight 公共有限公司提供灯光解决方案。该公司提供坚固和尖端的 LED 产品，以及控制系统，信号和组件。Dialight 服务于能源、公用事业、采矿和基础设施行业。	照明业务收入占比 68.66%，指示灯及零部件业务收入占比 31.34%。
9	AYI US Equity	Acuity Brands 股份有限公司	Acuity Brands 股份有限公司设计，生产和分销全方位的室内和室外照明和控制系统。该公司为商业和机构、工业、基础设施和住宅应用提供产品。Acuity Brands 在全球范围内生产照明产品。	ABL 照明业务收入占比 94.50%、ISG 建筑控制等业务收入占比 5.50%、内部间抵消-0.47%。
-	标的资产组	OSRAM DS-E	全球照明巨头欧司朗旗下专注于照明组件的数字系统事业部，产品主要包括各类室内和室外 LED 驱动电源产品、LED 模组、LED 光擎、电子控制装置，并为客户提供定制化、智能化及集成化的整体照明控制系统。标的业务涉及的 LED 驱动电源具有完整的恒流、恒压和多路输出电源产品组合，其完整的产品序列可以满足各类标准和定制类型的 LED 电气及光设施，覆盖了工业、商业、农业的各类领域。	LED 驱动电源及模组 76.17%，灯带及标识 12.53%，传统电子控制装置及灯具 8.23%，其他 3.08%。

注：得邦照明指横店集团得邦照明股份有限公司、伊戈尔指伊戈尔电气股份有限公司，下同。

3、筛选与标的资产组规模和成长性可比，盈利能力相当的准可比上市公司

通过公开披露信息查询，获得上述准可比公司的近年的财务数据、上市时间、机构未来预测等数据。针对资产组规模、成长性、盈利能力的可比性，此次筛选标准如下：

（1）有一定时间的上市交易历史

考虑到进行上市公司比较法估值操作时需要进行一定的统计处理，需要一定的股票交易历史数据，因此一般需要可比对象有一定时期的上市历史；另一方面，可比对象经营情况需相对稳定，有一定时间的交易历史将能有效保证可比对象的经营稳定性。

（2）经营业务相同或相似并且从事该业务的时间不少于 36 个月

经营业务相同或相似主要是为了满足可比对象与标的资产组从事相同或相似业务。要求可比对象从事该经营业务的时间不少于 36 个月，主要是避免可比对象由于进行资产重组等原因而刚开始从事该业务的情况，增加上述要求是为了增加可比对象的可比性。

（3）生产规模相当

生产规模相当实际就是要求资产规模和能力相当以增加可比性。由于此次估值会在

资产管理规模修正指标中对生产规模进行修正，故此要求在必要时可以适当放宽。

(4) 预期增长率相当

预期增长率相当实际就是要求企业的未来成长性相当，以增加可比性。此次估值机构查询了 Wind 资讯金融终端以及彭博 Bloomberg 金融信息服务终端数据库中券商等相关金融机构对准可比上市公司的研报以及前瞻预测，剔除了部分没有金融机构预测，即未来盈利情况存在不确定性的准可比公司。由于此次估值会在风险因素及预期增长修正指标中对预期增长率进行修正，故此要求在必要时可适当放宽。

单位：百万美元

序号	证券简称	2021 年 收入	2021 年 总债务	2021 年 总资产	上市日期	是否有金融机构 预测	是否可比/剔除理由
1	雷士国际	352.57	167.07	683.82	05/20/2010	否	剔除。2019 年有大额资产剥离，历史财务数据异常。
2	茂硕电源	251.74	58.76	273.83	03/16/2012	否	剔除。茂硕电源无机构未来预测，未来盈利情况存在不确定性。
3	晨丰科技	216.81	161.56	391.15	11/27/2017	否	剔除。2022 年无机构未来预测，未来盈利情况存在不确定性。
4	得邦照明	815.24	60.90	787.95	03/30/2017	是	可比
5	崧盛股份	146.07	19.22	185.71	06/07/2021	否	剔除。上市仅 1 年多，未满三年。同时无机构未来预测，未来盈利情况存在不确定性。
6	伊戈尔	420.16	46.92	429.55	12/29/2017	是	可比
7	Signify 公共有限公司	8,192.65	2,286.31	9,400.28	05/27/2016	是	可比
8	Dialight 公共有限公司	202.21	88.52	170.00	04/22/1994	是	可比
9	Acuity Brands 股份有限公司	3,888.50	556.90	3,575.10	11/14/2001	是	可比
-	标的资产组 OSRAM DS-E	326.82	110.05	142.50	-	-	-

4、筛选与标的资产经营市场范围类似的准可比上市公司

标的资产业务涉及范围较广，包含全球 30 余个国家及地区，本次估值通过公开披露信息查询了上述准可比公司主营业务涉及的国家地区，选择与标的资产经营市场相似且主要面向全球范围销售的可比上市公司。具体如下：

序号	证券简称	收入按国家地区占比	是市场范围是否与标的可比	是否选取
1	得邦照明	境内：23%，境外：77%	是	是
2	伊戈尔	境内：66%，境外：34%	是	是
3	Signify 公共有限公司	美国：38，欧洲：31%，其他：23%，全球业务：8%	是	是
4	Dialight 公共有限公司	北美：77%、EMEA:8%，其他：15%	是	是
5	Acuity Brands 股份有限公司	美国：87%，国际业务：13%	是	是
-	标的资产组 OSRAM DS-E	欧洲区 67.80%，亚太区 27.58%(其中：中国区 12.77%)，中东和非洲区 4.21%，美洲区 0.41%	-	-

经过上述筛选过程，本次估值最终选取的 5 家可比上市公司如下所示：

序号	证券代码	证券市场	公司名称
1	LIGHT NA Equity	荷兰	Signify 公共有限公司
2	DIA LN Equity	英国	Dialight 公共有限公司
3	603303 CH Equity	中国	得邦照明
4	AYI US Equity	美国	Acuity Brands 股份有限公司
5	002922 CH Equity	中国	伊戈尔

（三）本次可比公司选取具有合理性

本次估值在可比公司筛选的过程中参考了《资产评估执业准则—企业价值》中对市场法估值“应当选择与被估值资产组有可比性的公司”的要求，逐级对于行业分类为“电气设备制造（Electrical Equipment）”的上市公司进行分析筛选，选取了最为合适的五家可比公司。筛选过程客观、合理，本次所选可比上市公司与标的资产具有一定的可比性，可比公司的选择具有合理性。

（四）不选择直接竞争对手作为可比公司的原因

标的资产组的主要竞争对手为 Signify 公共有限公司、Acuity Brands 股份有限公司、TRIDONIC、明纬股份、崧盛股份、茂硕电源。

TRIDONIC 与明纬股份均为非上市公司，因此无法作为可比公司。

崧盛股份于 2021 年 6 月上市，截至估值基准日，其上市时间较短且不满三年，无法满足作为市场法可比公司的基础条件，因此未纳入可比上市公司考虑范围。茂硕电源于 2012 年 3 月上市，但截至此次估值报告出具日，尚无机构对其未来经营情况进行预测，其未来盈利情况存在不确定性，因此未纳入可比上市公司考虑范围。

Signify 与 Acuity Brands 在通过对于“电气设备制造 Electrical Equipment”分类下上市公司的逐层筛选后，均满足作为本次可比上市公司的条件，已包含在本次市场法的可比公司范围内。

综上所述，本次估值最终选取的可比上市公司与标的资产组所在行业一致；主营业务均涉及 LED、驱动电源、照明模块等业务；上市时间均超过 3 年，近年历史财务数据相对稳定，市场中亦有机构对其未来盈利能力的可持续性发表意见；销售区域覆盖范围均涉及全球。因此，本次所选可比上市公司与标的资产具有一定的可比性，可比公司的选择具有合理性。

（五）中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

本次市场法估值中，可比上市公司的筛选符合资产评估准则的规定，筛选过程客观、合理，本次所选可比上市公司与标的资产具有一定的可比性，可比公司的选择具有合理性。

经核查，估值机构认为：

本次市场法估值中，可比上市公司的筛选符合资产评估准则的规定，筛选过程客观、合理，本次所选可比上市公司与标的资产具有一定的可比性，不直接选择竞争对手作为可比公司的具有合理性。

问题 18

18、根据草案，可比公司企业价值倍数的综合修正系数位于 0.95 至 1.01 之间，对

可比公司企业价值倍数的影响较小，可比公司的最初选取对评估结果影响较大。请你公司：

（1）结合可比公司企业资产规模评分、运营能力评分等说明可比公司修正系数是否合理，修正后是否能恰当反映可比公司内在价值。

（2）结合可比公司选取的合理性、修正过程的合理性说明上市公司比较法下评估结果是否合理，是否存在人为选取非可比公司作为比较对象并通过非关键性修正进而人为操纵评估结果的情形。

答复：

（一）结合可比公司企业资产规模评分、运营能力评分等说明可比公司修正系数是否合理，修正后是否能恰当反映可比公司内在价值

参考评估准则中相关规定，运用市场法进行估值时需要对估值对象与可比参照物进行比较分析，并对价值影响因素和交易条件存在的差异做出合理修正。准则中未明确具体需要调整的指标，需要由估值机构结合项目具体情况予以分析。

本次估值方法的修正主要从以下 5 个维度进行修正，具体如下：

序号	修正指标	修正参数
1	资产管理规模	总资产
		归属于母公司净资产
2	业务经营状况	净资产收益率
		总资产报酬率
		销售净利润率
		资本回报率（ROIC）
		技术投入比率(研发支出/收入)
3	营运状况	总资产周转率
		应收账款周转率
		资产负债率
		流动资产周转率
		存货周转率
		速动比率
		EBITDA 率

序号	修正指标	修正参数
4	风险因素及预期增长	①风险因素修正据被估值资产组及各可比上市公司所在资本市场情况，通过统一的 WACC 计算方式计算了相应的资本成本 ②预期增长率参考被估值资产组和可比上市公司的历史以及未来预测复合增长率结果
5	证券市场估值水平	各个国家证券市场同行业企业价值倍数(EV/EBITDA)水平修正

A 股海外并购的估值报告中存在相似修正指标的部分案例列示如下：

1、公开案例《关于广州市昊志机电股份有限公司重大资产购买所涉及的瑞士 Infranor 资产组之估值报告》，该估值报告通过分析估值对象与可比公司在企业规模、盈利能力、营运能力、偿债能力、成长性等的差异，对相关价值比率指标进行修正具体指标选取如下：

公司名称	规模因素		盈利能力		营运能力		偿债能力		成长能力
	总资产	营业收入	总资产回报率	销售净利率	总资产周转率	存货周转率	资产负债率	流动比率	营业收入增长率
Rockwell	62.6	66.7	12.0%	8.0%	1.0	6.7	74.2%	1.27	6.5%
Yokogawa	39.6	36.2	4.9%	5.4%	0.9	6.1	35.6%	2.32	1.6%
Renishaw	9.3	7.9	13.1%	21.0%	0.9	2.6	23.9%	3.99	17.8%
Harmonic	12.0	5.6	8.1%	16.1%	0.5	5.6	22.3%	3.46	48.6%

本次估值修正与该案例修正不存在重大差异，存在共同性，具体比对如下：

公开案例一考虑因素	本次估值考虑因素
规模因素	资产管理规模（序号 1）
盈利能力因素	业务经营状况（序号 2）
营运能力因素	营运状况（序号 3）
偿债能力因素	营运状况（序号 3）
成长能力因素	风险因素及预期增长（序号 4）

2、公开案例《万通智控：拟支付现金购买资产所涉及的 Westfalia Metal Hoses Group 股东全部权益价值估值报告》，该估值报告采用上市公司比较法对股权价值进行估值，修正因素选择盈利能力、资产质量、偿债能力、成长能力四个方面 8 个指标：

公司	盈利能力指标		资产质量指标		偿债能力指标		成长能力指标	
	净资产收益率	总资产净利率	总资产周转率	应收账款周转率	资产负债率	速动比率	总资产增长率	资本保值增值率
SJM	1.03%	0.83%	84.08%	405.62%	14.32%	277.40%	-3.31%	-1.66%
GEST	26.54%	4.82%	138.09%	926.37%	81.08%	57.92%	-5.90%	-31.77%
MRE	21.54%	8.53%	145.85%	653.17%	59.73%	73.75%	11.51%	15.63%
UAM	0.62%	1.46%	107.22%	371.89%	43.17%	103.54%	5.32%	-2.61%
渤海汽车	3.62%	1.96%	60.13%	436.18%	48.93%	159.82%	39.14%	3.27%
WMHG	32.25%	9.84%	148.95%	463.00%	29.95%	128.06%	1.71%	9.50%

本次交易估值方案与该案例在修正方面存在共同点，具体如下：

公开案例二考虑因素	本次估值考虑因素
盈利能力指标	业务经营状况（序号 2）
资产质量指标	营运状况（序号 3）
偿债能力因素	营运状况（序号 3）
成长能力指标	风险因素及预期增长（序号 4）

3、公开案例《中矿资源：拟购买 Cabot 公司特殊流体事业部业务项目估值报告》，该估值报告修正因素选择盈利能力、资产质量、偿债能力、成长能力、四个方面 8 个指标：

企业代码	盈利能力指标		资产质量指标		偿债能力指标		成长能力指标	
	总资产报酬率 (%)	净资产收益率 (%)	总资产周转率	应收账款周转率	资产负债率 (%)	速动比率	销售增长率 (%)	总股东权益增长率 (%)
FTIUSEquity	0.65	1.38	0.46	5.38	51.75	0.88	-3.79	-6.27
PFIEUSEquity	13.67	14.91	0.96	5.84	10.58	4.16	44.14	6.22
COGUSEquity	5.10	10.03	0.41	9.85	49.89	1.47	13.01	-20.81
UNVRUSEquity	3.54	17.26	1.54	6.99	77.61	5.12	6.33	15.63
ALBUSEquity	4.60	8.95	0.44	6.18	50.77	1.06	13.75	-8.75
标的公司	2.70	3.04	0.29	2.63	10.13	2.80	11.38	30.54

本次交易估值方案与该案例在修正方面存在共同点，具体如下：

公开案例三考虑因素	本次估值考虑因素
盈利能力指标	业务经营状况（序号 2）
资产质量指标	营运状况（序号 3）
偿债能力因素	营运状况（序号 3）
成长能力指标	风险因素及预期增长（序号 4）

综上，此次估值参考了行业惯例进行修正因素、修正参数的选取。由于并购案例较多，所列示案例仅供参考，案例之间选取的价值比例也根据项目实际情况不同存在一定差异。

本次估值中采用的风险因素及预期增长修正和证券市场估值水平修正综合考虑了不同国家可比上市公司所在的资本市场情况，以及不同国家证券市场的企业价值倍数差异，上述两大修正因素在对跨境并购项目的资产以及对拥有全球化业务的标的进行评估时是较为合理且必须的因素。巨人网络(002558)发行股份及支付现金购买 Alpha 的交易中披露的评估报告也同样采用了上述两项调整因素。故本次市场法所采用修正因素亦合理考虑了被估值资产组的特点。

关于修正因素的打分修正，已在《重大资产购买报告书（草案）（修订稿）》“第五章 标的资产估值情况”之“一、本次交易标的估值情况”之“（二）上市公司比较法估值方法说明”中披露各个因素打分的介绍，主要打分方法如下：

（1）根据统计标的资产所属电气设备制造行业的所有上市公司的相关指标，计算出该行业业务经营能力相关指标的五级评价标准数据（优秀、良好、平均、较低、较差），以此标准对被估值资产和可比公司进行评价打分，可比公司与被估值资产每相差一个完整等级调整 5 分，总调整不超过 20 分。该方法运用于业务经营状况修正因素；

（2）以被估值资产组的参数为基准，计算可比上市公司相关参数与被估值资产组的差异并进行打分。以被估值资产的参数为基准 100 分，对可比上市公司进行打分修正，最低不低于 80 分，最高不超过 120 分。该方法运用于资产管理规模、营运状况修正、风险因素及预期增长、证券市场估值水平修正。

其中，资产管理规模评分、营运状况评分评判标准和过程如下：

（1）资产管理规模评分

资产规模评分，主要通过总资产和归属于母公司净资产两项参数来反映标的资产组和可比公司的资产规模差异。

1) 总资产

总资产是指企业实体拥有或控制的、能够带来经济利益的全部资产。是体现企业规模大小的一项重要指标。该数值越高，表明企业资产经营规模越大，能够带来经济利益的能力越大，分值应越高。本次估值打分如下：

金额：万美元

项目/公司	标的资产组	Signify 公共 有限公司	Dialight 公共 有限公司	得邦照明	Acuity Brands 股份 有限公司	伊戈尔
总资产金额	15,522.68	893,780.58	17,035.62	72,389.93	348,020.00	45,028.75
与标的资产 组差	-	878,257.90	1,512.94	56,867.25	332,497.32	29,506.07
打分	100	120	100	101	108	101

注 1：可比公司总资产数据取自最近基准日时点的有效公开数据，下同。

注 2：标的资产组总资产数据为基准日时点的 IFRS 数据。美元/欧元汇率取 0.9844，下同。

此次市场法具体差异打分逻辑以上述总资产修正因素为例说明如下：

可比公司与被估值资产组总资产的差异值除以所有可比公司的与被估值资产组总资产的差异值中绝对值为最高值的数（差额中有任一个为正数，则取绝对值最高值，如果全部为负数，则取最小数）；再除以修正系数调节（本次估值中为 5%，即最低不低于 80 分，最高不超过 120 分）；再加上 100 分基准分，即为最终打分。

以上表中伊戈尔打分为例： $29,506.07/878,257.90/5\%+100=101$ （取整）

本次市场法使用与被估值资产组差异进行打分的修正指标，其余打分方法与上述打分过程一致。

2) 归属于母公司净资产

归属于母公司净资产：是指属企业母公司所有,并可以自由支配的资产，是所有者权益。该数值越高，表明企业可支配资产越多，分值应越高。本次估值打分如下：

金额：万美元

项目/公司	标的资产组	Signify 公共有限公司	Dialight 公共有限公司	得邦照明	Acuity Brands 股份有限公司	伊戈尔
归属于母公司净资产	5,560.06	306,837.41	8,463.02	45,064.87	191,180.00	24,049.43
与标的资产组差	-	301,277.35	2,902.96	39,504.81	185,619.94	18,489.37
打分	100	120	100	103	112	101

(2) 运营状况评分

运营状况评分，主要通过总资产周转率、应收账款周转率、资产负债率、流动资产周转率、存货周转率、速动比率、EBITDA 利润率等来反映标的资产组和可比公司的资产规模差异。

1) 总资产周转率

总资产周转率是考察企业资产运营效率的一项重要指标，体现了企业经营期间全部资产从投入到产出的流转速度，反映了企业全部资产的管理质量和利用效率。通过该指标的对比分析，可以反映企业总资产的运营效率和变化，发现企业与同类企业在资产利用上的差距，促进企业挖掘潜力、积极创收、提高产品市场占有率、提高资产利用效率。

该数值越高，表明企业总资产周转速度越快，销售能力越强，资产利用效率越高，分值应越高。本次估值打分如下：

项目/公司	标的资产组	Signify 公共 有限公司	Dialight 公 共有限公司	得邦照明	Acuity Brands 股份 有限公司	伊戈尔
总资产周转率	2.22	0.86	1.06	1.04	1.12	0.81
与标的资产组差	-	-1.35	-1.15	-1.18	-1.10	-1.41
打分	100	81	84	83	84	80

2) 应收账款周转率

应收账款周转率是反映公司应收账款周转速度的比率，它说明一定期间内公司应收账款转为现金的平均次数。该数值越高，表示公司从获得应收账款变成现金所需要的时间越短，收账速度快，资产利用效率越高，因此分值应该高。本次估值打分如下：

项目/公司	标的资产组	Signify 公共 有限公司	Dialight 公 共有限公司	得邦照明	Acuity Brands 股份 有限公司	伊戈尔
应收账款周转率	6.37	6.14	6.38	3.79	7.47	3.12
与标的资产组差	-	-0.23	0.00	-2.58	1.10	-3.25
打分	100	99	100	84	107	80

3) 资产负债率

资产负债率是衡量企业财务杠杆的重要指标，它是用以衡量企业利用债权人提供资金进行经营活动的能力。该数值越高，表示企业利于使用财务杠杆、以较少的资本投入获得更多的收益，是利于投资人的因素，因此分值应越高。本次估值打分如下：

项目/公司	标的资产组	Signify 公共 有限公司	Dialight 公 共有限公司	得邦照明	Acuity Brands 股份 有限公司	伊戈尔
资产负债率	77.42%	68.54%	52.07%	37.08%	42.81%	40.44%
与标的资产组差	-	-8.88%	-25.35%	-40.34%	-34.61%	-36.98%
打分	100	96	87	80	83	82

4) 流动资产周转率

流动资产周转率反映的是全部流动资产的利用效率。流动资产周转率是分析流动资产周转情况的一个综合指标。该数值越高，流动资产周转得快，可以节约资金，提高资金的利用效率，因此分值应越高。本次估值打分如下：

项目/公司	标的资产组	Signify 公共有限公司	Dialight 公共有限公司	得邦照明	Acuity Brands 股份有限公司	伊戈尔
流动资产周转率	2.43	1.92	1.88	1.36	2.59	1.16
与标的资产组差	-	-0.51	-0.54	-1.07	0.17	-1.27
打分	100	92	91	83	103	80

5) 存货周转率

存货周转率反映的是企业存货的周转速度，即存货的流动性及存货资金占用量是否合理，体现企业在保证生产经营连续性的同时，提高资金的使用效率，体现企业的短期偿债能力。该数值越高，资金的利用效率越高，因此分值应越高。本次估值打分如下：

项目/公司	标的资产组	Signify 公共有限公司	Dialight 公共有限公司	得邦照明	Acuity Brands 股份有限公司	伊戈尔
存货周转率	5.35	3.69	2.29	6.00	6.49	5.57
与标的资产组差	-	-1.66	-3.06	0.65	1.14	0.22
打分	100	89	80	104	107	101

6) 速动比率

速动比率是衡量企业流动资产中可以立即变现用于偿还流动负债的能力。是短期偿债能力有可靠的保证,该数值越高，企业的短期偿债风险越低，因此分值应越高。本次估值打分如下：

项目/公司	标的资产组	Signify 公共有限公司	Dialight 公共有限公司	得邦照明	Acuity Brands 股份有限公司	伊戈尔
速动比率	0.91	0.82	0.71	1.64	1.66	1.39
与标的资产组差	-	-0.09	-0.20	0.73	0.74	0.48
打分	100	97	95	120	120	113

7) EBITDA 利润率

是一种利润衡量指标，体现了企业的利润效率以及盈利能力。该数值越高，企业的盈利能力越强，因此分值应越高。本次估值打分如下：

项目/公司	标的资产组	Signify 公共有限公司	Dialight 公共有限公司	得邦照明	Acuity Brands 股份有限公司	伊戈尔
EBITDA%	1%	12%	8%	5%	16%	12%
与标的资产组差	-	11%	7%	4%	14%	11%
打分	100	115	110	106	120	115

其余修正因素的打分修正过程基本与上述资产规模评分、运营能力修正过程一致，整体各个价值比率影响因素修正系数详见下表：

项目	主要指标	权重	被估值资产组	Signify 公共有限公司	Dialight 公共有限公司	得邦照明	Acuity Brands 股份有限公司	伊戈尔
指标打分	业务经营情况	20%	97	99	94	99	101	100
	资产管理规模	20%	100	120	100	102	110	101
	资本环境 (1/(WACC-g))	20%	100	101	103	99	100	104
	证券市场估值水平调整	20%	100	93	102	120	107	120
	运营比率	20%	100	96	92	94	103	93
修正系数	业务经营情况	20%	1.00	0.98	1.03	0.98	0.96	0.97
	资产管理规模	20%	1.00	0.83	1.00	0.98	0.91	0.99
	资本环境 (1/(WACC-g))	20%	1.00	0.99	0.97	1.01	1.00	0.96
	证券市场估值水平调整	20%	1.00	1.08	0.98	0.83	0.93	0.83
	运营比率	20%	1.00	1.04	1.09	1.06	0.97	1.08
综合修正系数		100%	1.00	0.98	1.01	0.97	0.95	0.97

由上表可见，虽然综合修正系数位于 0.95 至 1.01 之间，对可比公司企业价值倍数的影响较小，但从详细单项修正指标来看修正系数最低有 0.83，最高有 1.09，可见各项因素对标的资产组都有不同的影响。

综上所述，本次估值可比公司修正系数合理，修正后可以恰当反映公司内在价值。

(二) 结合可比公司选取的合理性、修正过程的合理性说明上市公司比较法下评估结果是否合理，是否存在人为选取非可比公司作为比较对象并通过非关键性修正进而人为操纵评估结果的情形

1、可比公司选取合理性

本次交易不以估值报告为定价依据，定价系上市公司在综合考量标的业务的行业前景、战略价值及业务协同效应的基础上，按照市场化原则与交易对方进行多轮谈判后最终确定。结合问题 17 对于可比公司筛选过程的介绍，本次市场法估值中，可比上市公司的筛选符合资产评估准则的规定，筛选过程客观、合理，本次所选可比上市公司与标的资产具有一定的可比性，可比公司的选择具有合理性。

2、修正过程合理性

本次可比公司法选取了业务经营能力、资产管理规模、风险因素及预期增长、证券市场估值水平、运营比率等 5 个方面的多个核心财务指标对可比公司财务指标进行了修正。具体修正过程及合理性如下：

1) 业务经营能力修正

根据可比上市公司的财务数据，计算被估值资产组和可比上市公司综合财务状况各项指标，具体如下表：

项目	被估值资产组	Signify 公共有限公司	Dialight 公共有限公司	得邦照明	Acuity Brands 股份有限公司	伊戈尔
净资产收益率（ROE）	5.56%	16.21%	0.17%	12.13%	18.41%	12.60%
总资产报酬率（ROA）	-0.51%	6.57%	1.72%	6.88%	14.74%	8.96%
销售净利润率	0.70%	5.79%	0.08%	6.98%	9.59%	8.73%
资本回报率（ROIC）	5.07%	10.07%	2.14%	9.64%	16.22%	10.91%
技术投入比率（研发支出/收入）	5.45%	4.17%	0.00%	2.89%	0.00%	4.08%

注：根据彭博金融信息服务终端导出的数据调整计算。

估值机构通过分析电气设备制造行业上市公司的财务数据，并剔除数据不可用的样本，计算各指标后得到标的所在行业盈利能力相关指标的五级评价标准如下：

指标名称	优秀值	良好值	平均值	较低值	较差值	指标方向
净资产收益率（ROE）	27.95%	17.09%	6.23%	-8.04%	-22.30%	正向
总资产报酬率（ROA）	14.34%	7.96%	1.57%	-11.56%	-24.70%	正向
销售净利润率	23.26%	13.60%	3.94%	-7.78%	-19.50%	正向
资本回报率（ROIC）	19.03%	11.24%	3.46%	-9.57%	-22.60%	正向
技术投入比率（研发支出/收入）	12.20%	8.32%	4.43%	2.22%	0.00%	正向

根据以上五级评价指标为标准，对被估值资产组和可比公司的业务经营指标进行评价：

项目	被估值资产组	Signify 公共有限公司	Dialight 公共有限公司	得邦照明	Acuity Brands 股份有限公司	伊戈尔
净资产收益率（ROE）	较低	平均	较低	平均	良好	平均
总资产报酬率（ROA）	较低	平均	平均	平均	优秀	良好
销售净利润率	较低	平均	较低	平均	平均	平均
资本回报率（ROIC）	平均	平均	较低	平均	良好	平均
技术投入比率（研发支出/收入）	平均	较低	差	较低	差	较低

根据以上指标评价结果，对可比公司与被估值资产组进行业务经营能力水平的打分。可比公司与被估值资产组每相差一个完整等级调整 5 分，总调整不超过 20 分；给各个业务经营能力指标赋予一定的权重，最终得到被估值资产组和可比公司业务经营能力综合打分结果如下：

项目	被估值资产组	Signify 公共有限公司	Dialight 公共有限公司	得邦照明	Acuity Brands 股份有限公司	伊戈尔	权重
净资产收益率（ROE）	95	100	95	100	105	100	20%
总资产报酬率（ROA）	95	100	100	100	110	105	20%
销售净利润率	95	100	95	100	100	100	20%
资本回报率（ROIC）	100	100	95	100	105	100	20%
技术投入比率（研发支出/收入）	100	95	85	95	85	95	20%

项目	被估值资产组	Signify 公共有限公司	Dialight 公共有限公司	得邦照明	Acuity Brands 股份有限公司	伊戈尔	权重
业务经营状况打分	97	99	94	99	101	100	100%

2) 资产管理规模修正

根据可比上市公司的财务数据, 计算被估值资产组和可比上市公司资产管理规模各项指标, 具体如下表:

目标公司/可比公司	被估值资产组	Signify 公共有限公司	Dialight 公共有限公司	得邦照明	Acuity Brands 股份有限公司	伊戈尔
总资产 (万美元)	15,522.68	893,780.58	17,035.62	72,389.93	348,020.00	45,028.75
归属于母公司净资产 (万美元)	5,560.06	306,837.41	8,463.02	45,064.87	191,180.00	24,049.43

注: 数据来源为彭博金融信息服务终端

根据以上指标评价结果, 对可比公司与被估值资产组进行资产管理规模水平的打分。得到被估值资产组和可比公司资产管理规模综合打分结果如下:

目标公司/可比公司	比重	被估值资产组	Signify 公共有限公司	Dialight 公共有限公司	得邦照明	Acuity Brands 股份有限公司	伊戈尔
总资产 (万美元)	50%	100	120	100	101	108	101
归属于母公司净资产 (万美元)	50%	100	120	100	103	112	101
资产管理规模打分:		100	120	100	102	110	101

3) 风险因素及预期增长修正

① 权益资本成本 (WACC) 的确定

本次估值根据被估值资产组及各可比上市公司所在资本市场情况, 通过统一的 WACC 计算方式计算了相应的资本成本, 如下表所示:

项目	被估值资产组	Signify 公共有限公司	Dialight 公共有限公司	得邦照明	Acuity Brands 股份有限公司	伊戈尔
折现率即加权平均资本成本	11.23%	8.21%	8.21%	14.16%	12.06%	11.65%

项目	被估值资产组	Signify 公共有限公司	Dialight 公共有限公司	得邦照明	Acuity Brands 股份有限公司	伊戈尔
权益资本成本	13.10%	12.55%	9.29%	14.80%	12.74%	12.37%
无风险收益率	3.243%	2.429%	4.096%	2.760%	3.829%	2.760%
无财务杠杆的 Beta	0.8146	0.8662	0.2247	1.2286	0.9156	0.8437
有财务杠杆的 Beta	0.9451	1.2551	0.2730	1.2850	0.9850	0.8910
所得税税率	26.45%	25.00%	19.00%	15.00%	21.00%	25.00%
市场风险溢价	7.26%	6.71%	7.31%	7.19%	6.71%	7.19%
企业特定风险调整系数	3.00%	1.70%	3.20%	2.80%	2.30%	3.20%
企业资本结构	21.78%	59.86%	26.54%	5.40%	9.60%	7.48%
债务资本成本	3.59%	1.29%	5.13%	2.75%	6.25%	2.75%

注：数据来源为中企华评估信息库、彭博金融信息服务终端

② 预期增长率的确定

参考被估值资产组和可比上市公司的历史以及未来预测复合增长率结果如下所示：

项目	被估值资产组	Signify 公共有限公司	Dialight 公共有限公司	得邦照明	Acuity Brands 股份有限公司	伊戈尔
收入预期增长率	1.00%	0.31%	1.64%	1.40%	0.82%	6.23%

注：预测增长率数据来源于彭博金融信息服务终端

将企业的资本风险与增长率结合进行修正，即 $1/(WACC-g)$ 指标为：

项目	被估值资产组	Signify 公共有限公司	Dialight 公共有限公司	得邦照明	Acuity Brands 股份有限公司	伊戈尔
$1/(WACC-g)$	9.77	12.66	15.22	7.83	8.90	18.44
资本成本打分	100	101	103	99	100	104
修正系数	1.00	0.99	0.97	1.01	1.00	0.96

4) 证券市场估值水平调整

分析全球的电气设备制造行业上市公司的财务数据的企业价值倍数(EV/EBITDA)，剔除极值样本，可得到各个国家同行业企业价值倍数(EV/EBITDA)水平：对各国同行业

企业价值倍数（EV/EBITDA）水平进行评价并打分，以被估值资产组水平为基础，总调整不超过 20 分。被估值资产组及可比上市公司所在资本市场 EV/EBITDA 水平打分结果如下：

项目	被估值资产组	Signify 公共有限公司	Dialight 公共有限公司	得邦照明	Acuity Brands 股份有限公司	伊戈尔
所在国	加权平均	荷兰	英国	中国	美国	中国
证券市场打分	100	93	102	120	107	120
修正系数	1.00	1.08	0.98	0.83	0.93	0.83

注：数据来源为彭博金融信息服务终端

5) 运营比率修正

根据可比上市公司的财务数据，计算被估值资产组和可比上市公司运营比率各项指标，具体如下表：

目标公司/可比公司	被估值资产组	Signify 公共有限公司	Dialight 公共有限公司	得邦照明	Acuity Brands 股份有限公司	伊戈尔
总资产周转率	2.22	0.86	1.06	1.04	1.12	0.81
应收账款周转率	6.37	6.14	6.38	3.79	7.47	3.12
资产负债率	77.42%	68.54%	52.07%	37.08%	42.81%	40.44%
流动资产周转率	2.43	1.92	1.88	1.36	2.59	1.16
存货周转率	5.35	3.69	2.29	6.00	6.49	5.57
速动比率	0.91	0.82	0.71	1.64	1.66	1.39
EBITDA 利润率	1%	12%	8%	5%	16%	12%

注：根据彭博金融信息服务终端导出的数据调整计算

根据以上指标评价结果，对可比公司与被估值资产组进行运营比率水平的打分。得到被估值资产组和可比公司运营比率综合打分结果如下：

目标公司/可比公司	比重	被估值资产组	Signify 公共有限公司	Dialight 公共有限公司	得邦照明	Acuity Brands 股份有限公司	伊戈尔
总资产周转率	14%	100	81	84	83	84	80

目标公司/可比公司	比重	被估值资产组	Signify 公共有限公司	Dialight 公共有限公司	得邦照明	Acuity Brands 股份有限公司	伊戈尔
应收账款周转率	14%	100	99	100	84	107	80
资产负债率	14%	100	96	87	80	83	82
流动资产周转率	14%	100	92	91	83	103	80
存货周转率	14%	100	89	80	104	107	101
速动比率	14%	100	97	95	120	120	113
EBITDA%	14%	100	115	110	106	120	115
运营比率打分:		100	96	92	94	103	93

6) 价值比率影响因素修正系数的确定

通过对比分析,考虑到被估值资产组和可比上市公司各项指标间仍有差异,采取对相关指标进行打分,并对企业价值倍数(EV/EBITDA)进行修正的方式,以消除这些差异。

估值对象作为比较基准和修正目标,因此将估值对象各指标系数均设为 100,可比上市公司各指标系数与估值对象比较后确定,低于估值对象指标系数的则打分小于 100,高于估值对象指标系数的则打分大于 100。

根据上述修正系数确定的方法,各价值比率影响因素修正系数详见下表:

项目	主要指标	权重	被估值资产组	Signify 公共有限公司	Dialight 公共有限公司	得邦照明	Acuity Brands 股份有限公司	伊戈尔
指标打分	业务经营情况	20%	97	99	94	99	101	100
	资产管理规模	20%	100	120	100	102	110	101
	资本环境 (1/(WACC-g))	20%	100	101	103	99	100	104
	证券市场估值 水平调整	20%	100	93	102	120	107	120
	运营比率	20%	100	96	92	94	103	93
修正系数	业务经营情况	20%	1.00	0.98	1.03	0.98	0.96	0.97
	资产管理规模	20%	1.00	0.83	1.00	0.98	0.91	0.99
	资本环境 (1/(WACC-g))	20%	1.00	0.99	0.97	1.01	1.00	0.96
	证券市场估值 水平调整	20%	1.00	1.08	0.98	0.83	0.93	0.83

项目	主要指标	权重	被估值资产组	Signify 公共有限公司	Dialight 公共有限公司	得邦照明	Acuity Brands 股份有限公司	伊戈尔
	运营比率	20%	1.00	1.04	1.09	1.06	0.97	1.08
综合修正系数		100%	1.00	0.98	1.01	0.97	0.95	0.97

(三) 中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

本次估值可比公司选取合理，且修正过程合理，修正系数的选择考虑了多重因素的影响，并且与资本市场中其他跨境并购案例无重大差异，因此不存在人为选取非可比公司作为比较对象并通过非关键性修正进而人为操纵估值结果的情形。

经核查，估值机构认为：

本次估值可比公司选取合理，且修正过程合理，修正系数的选择考虑了多重因素的影响，并且与资本市场中其他跨境并购案例无重大差异，因此不存在人为选取非可比公司作为比较对象并通过非关键性修正进而人为操纵估值结果的情形。

问题 19

19.请你公司结合对前述问题中标的资产主要资产情况、财务表现、持续经营能力等相关回复内容说明本次评估结果是否恰当、合理反映标的资产内在价值，并结合标的资产盈利能力的可持续性、本次交易评估的合理性等说明本次交易的定价依据及合理性。

答复：

(一) 说明本次评估结果是否恰当、合理反映标的资产内在价值，并结合标的资产盈利能力的可持续性、本次交易评估的合理性等说明本次交易的定价依据及合理性

1、估值结果恰当、合理反映了标的资产内在价值

根据前述问题 17 和问题 18 关于估值方法和估值过程的答复，本次估值使用的市场法通过各项修正，已经合理地考虑了包括标的资产的资产管理规模、业务经营状况，营运状况、风险因素及预期增长、证券市场的等因素对估值带来的影响。通过这些修正估

值机构认为本次估值结果合理反映了标的资产的内在价值。

在通过上述针对可比上市公司与标的资产组的修正后，此次估值采用了企业价值倍数 EV/EBITDA 作为此次市场法的价值比率。相比较 P/S、P/E 等其他价值比率，EV/EBITDA 不受各公司资本结构、税收政策和折旧摊销等影响，能更加准确地反映企业价值。本次采用 2022 年全年动态的 EBITDA 作为 EV/EBITDA 价值比率中的参数计算被估值资产组股东全部权益价值。

本次估值中，各可比公司与标的资产组均采用 2022 年预测 EV/EBITDA 作为价值比率，其中的可比公司数据来源于从公开信息获取的机构预测，具有一定客观性及合理性。对标的资产组与可比公司采用同时期同口径数据进行比较分析，数据口径一致有利于更合理准确地确定估值对象的价值，符合相关准则的规定。

近年来上市公司并购涉及估值使用未来动态价值比率的案例部分情况如下：

上海莱士（002252.SZ）：上市公司以发行股份方式购买 GDS45%股权。交易估值采用市场法，选取的价值比率为 EV/EBITDA。基准日 2018 年 9 月 30 日，选用的 EBITDA 为标的 2018 年全年预测 EBITDA 为基数。

返利科技（600288.SH）：上市公司拟与上海亨锐等 14 名交易对方所持中彦科技全部股份中的等值部分进行置换。交易估值采用收益法和市场法，市场法选取的价值比率为 EV/S。基准日为 2020 年 6 月 30 日，选用的收入为标的 2020 全年预期营业收入为基数。

浙农股份（002758.SZ）：上市公司拟发行股份购买资产，交易估值采用收益法和市场法，市场法选取的价值比率为 EV/EBITDA。基准日 2019 年 9 月 10 日，选用的 EBITDA 为标的 2019 年全年预测 EBITDA 为基数。

博晖创新（300318.SZ）：上市公司向珠海奥森发行股份购买其持有的上海博森 100% 的股权。交易估值采用收益法和市场法，市场法选取的价值比率为 EV/EBITDA。基准日 2020 年 6 月 30 日，选用的 EBITDA 为标的 2020 年、2021 及 2022 年预测 EBITDA 平均为基数。

根据上述分析，采用基于未来的倍数测算标的资产组估值的方法具备理论基础和合理性，考虑到静态数据具有一定滞后性，动态价值比率更能反映对标的资产组未来的预

期，也侧面验证了资产组盈利能力的可持续性。

2、本次交易的定价的依据及合理性

1) 标的资产盈利能力

2020 年、2021 年和 2022 年 1-9 月，标的资产的营业收入构成如下表所示：

单位：万欧元

项目	2022 年 1-9 月	2021 年	2020 年
营业收入（Revenue）	24,247.82	27,657.63	24,306.83
减：营业成本（Cost of sales）	18,655.46	20,758.64	19,235.26
研发费用（Research and development expenses）	1,291.99	1,505.95	2,387.49
销售费用（Marketing and selling expenses）	2,760.45	3,963.11	4,709.15
管理费用（General administrative expenses）	649.50	1,478.90	818.29
加：其他营业收入（Other operating income）	0.07	0.61	3.80
减：其他营业费用（Other operating expenses）	0.10	9.91	0.12
净财务性收入（净亏损以“-”号填列）（Other financial income (expense), net Total）	-5.42	-4.97	-3.87
税前利润（Profit before tax）	884.97	-63.24	-2,843.55
减：所得税费用（Income tax）	-25.78	-211.06	-813.56
净利润（净亏损以“-”号填列）（Net income (loss)）	910.75	147.82	-2,029.99

2020 年和 2021 年，标的资产营业收入为 24,306.83 万欧元和 27,657.63 万欧元，呈增长趋势，净利润为-2,029.99 万欧元和 147.82 万欧元，盈利能力有所增强。2022 年 1-9 月，标的资产实现营业收入 24,247.82 万欧元，实现净利润 910.75 万欧元，盈利能力进一步增强。

2) 本次交易的定价依据及估值结果

2022 年 6 月 14 日，上市公司与 OSRAM GmbH（即“卖方 1”）、OSRAM S.p.A.（即“卖方 2”）签署了《股权及资产购买协议》。根据交易双方签订的《股权及资产购买协议》，本次交易的股权资产基础交易价格 7,450.00 万欧元。最终购买价款将依据现金、金融负债、存货差额、净营运资本等作为交易价格调整项因素作相应调整。本次交易不以估值报告为定价依据，定价系上市公司在综合考量标的业务的行业前景、战略价值及

业务协同效应的基础上，按照市场化原则与交易对方进行多轮谈判后最终确定。

本次交易中，假设 2022 年 9 月 30 日为交割日，根据卖方模拟测算经过价格调整机制调整后的标的交易价格为 8,030 万欧元。估值机构采用市场法，以 2022 年 9 月 30 日为估值基准日所涉及的欧司朗照明组件的数字系统资产组的市场价值进行估值，本次估值最终选择上市公司比较法作为估值结果，使用 EV/EBITDA 乘数模型，资产组的股东全部权益价值范围在 8,000.00 万欧元至 9,600.00 万欧元之间。

综上，根据标的资产盈利能力情况及估值情况，本次交易标的作价具有合理性和公允性。

（二）中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

本次估值结果恰当，合理反映了标的资产的内在价值，本次交易定价合理。

经核查，估值机构认为：

本次估值结果恰当，合理反映了标的资产的内在价值，本次交易定价合理。

三、关于本次交易

问题 20

20、根据草案，本次交易后上市公司的整体经营能力、市场及产品覆盖将得到进一步提升，产品、市场和技术等多方面可以实现协同效应。请你公司：

（1）明确说明筹划本次交易的原因及必要性，结合德国标的公司、意大利标的公司、中国标的公司资产具体构成等详细说明标的资产的核心竞争力。

（2）结合上市公司与标的公司在业务发展规划、客户及供应商、主要产品及生产工艺、技术储备等方面的联系与区别，补充论述“产品、市场和技术等多方面可以实现协同效应”的具体体现、对上市公司未来经营情况及业绩的影响。

答复：

（一）明确说明筹划本次交易的原因及必要性，结合德国标的公司、意大利标的公

司、中国标的公司资产具体构成等详细说明标的资产的核心竞争力

1、本次交易的原因及必要性

上市公司与标的资产均为 LED 驱动电源行业主要参与企业，且在技术路径、细分产品、重点销售区域等方面均存在差异化竞争优势，能够在销售网络、采购渠道、产品结构、技术储备以及新业务领域等各方面高度互补协同，发挥协同效应，进一步完善上市公司产业布局。本次交易的原因及必要性如下：

（1）本次交易有利于巩固上市公司 LED 驱动电源行业领先地位

LED 驱动电源市场由于发展迅速，行业竞争不断加剧。尤其在中小功率的细分领域，技术门槛相对较低，市场参与者众多，竞争尤为激烈。近年来，由于 LED 相关产业应用日趋成熟、行业技术门槛及产品标准日益提高、上游材料组件价格逐年攀升、半导体材料短缺，行业内中小企业无法在保持原有低价的基础上承担日益提升的生产成本，且相应产品无法适配智能照明、植物照明、健康照明等新兴领域的技术与功能需求。因此，行业资源逐渐向包括标的资产、昕诺飞、台湾明纬在内的主要厂商集中。根据本回复问题 3 之“（一）上市公司补充披露及说明情况”中列示的主要竞争对手市占率相应数据，上市公司 LED 驱动电源产品模拟合并市占率将达到 2.49%，与行业排名第一的明纬股份基本持平。通过本次交易，上市公司在全球 LED 驱动电源领域的市场份额将进一步提升，领先地位进一步巩固。

（2）开拓新兴市场，提高区域核心竞争力

自成立以来，上市公司即将全球化经营作为重大战略目标与发展方向，经历前期的探索发展，公司在国内已成为行业龙头，在北美、印度亦设立了海外工厂以满足北美、中东、非洲和印度市场的订单。然而在欧洲区域，公司 2021 年的营业收入占比约为 9.68%。标的资产植根欧洲，亦是欧洲市场重要参与者，产品深受当地客户的信赖。通过本次交易，上市公司将全面深入欧洲市场，将销售渠道覆盖 EMEA 市场主要的照明原始设备厂商，提升公司在全球各区域市场的竞争力。

（3）拓展产品序列，中游组件全面布局

上市公司主营中大功率 LED 驱动电源，而标的资产在中小功率 LED 驱动电源具备充足的技术储备与产品布局。经历多年的行业发展，中大功率 LED 驱动电源亦面临愈

发激烈的行业竞争格局，尤其在 100-300W 的功率区间相应产品同质化日趋严重。上市公司亟需更为完善的产品组合，提高产品供应能力，实现更高的市场占有。对于上市公司，发展各类模组组件、中小功率的驱动电源业务需要投入大量的技术研发、渠道铺设等前期成本。标的业务在细分领域经历多年经营，欧洲区域照明企业对欧司朗品牌认同较强，上市公司进入相关市场直接竞争风险较大。本次交易有利于扩充上市公司产品序列，横向扩大市场份额的同时进入新产品市场，实现组件领域的全面布局。

（4）研发一体化，前沿技术共同发展

由于各国市场电源标准、技术要求存在差异，为适应当地市场，公司与标的资产技术路径的探索与储备方向存在差异。本次交易的完成，首先有利于标的资产和上市公司既有技术和功能在各自产品上的应用。目前，LED 驱动电源市场总体向着数字化、智能化和无线化的趋势发展，市场也转向集成微控制器和可编程解决方案的设计。标的资产产品包含数字电源，而上市公司以模拟电源为主，在数字化应用领域，标的资产产品的表现更具优势。在智能照明领域，双方在该路径上均进行了前期技术储备，由于上市公司产品主要应用于户外领域，主要通过适配工业协议（如 DALI、0-10V、DMX、Zigbee）实现智能照明通讯，而标的资产除 DALI 外，亦开发了蓝牙技术在驱动电源上的应用，并与软件相结合实现智能照明，因此双方的技术布局亦存在特异性。交易完成后，双方的技术研发将实现一体化，更丰富的经验和研发资源将助力上市公司在前沿技术先行部署，建立技术先发优势。

综上，本次交易有利于上市公司进一步提升市场份额、开拓新兴市场、全面布局产品线并扩大前沿技术储备，本次交易具备合理性与必要性。

2、结合德国标的公司、意大利标的公司、中国标的公司资产具体构成等详细说明标的资产的核心竞争力

本次交易各标的公司的核心竞争力体现如下：

（1）研发机构设置与研发水平优势

标的资产研发中心分别位于德国加兴、中国深圳、印度古尔冈以及意大利特雷维索。其中，德国研发中心主要负责公司 LED 驱动电源及模组类产品的研发，中国研发中心主要负责主营业务产品序列的扩增与拓展，印度研发中心主要负责在已有产品基础上研

发出适用其当地标准的产品，意大利研发中心主要负责灯带标识及恒压电源的研发。各研发中心在产品研发重点、研发工作阶段上差异化分工。同时，多地域的研发中心分布进一步实现了研发和市场的双向反馈，拉近与当地客户的距离，最终为用户提供全面优质的产品序列与照明解决方案。

（2）采购销售渠道优势

标的资产主要销售区域为欧洲及亚太地区。其中，德国标的公司主要承担欧洲区域的市场开拓，中国标的公司统筹管理亚太区域的销售及采购渠道，由于主要 OEM 厂商位于中国，中国标的公司亦承担了中国主要 OEM 厂商的管理工作。意大利标的公司侧重于其自产灯带标识类产品的上下游购销管理，主要产品下游应用领域为酒店、商场等商业领域的照明。在销售渠道的布局上，得益于全球化的销售采购组织架构建设，公司销售网络遍布 EMEA 及 APAC 区域 30 多个国家。并与欧洲主要照明厂商及中国大陆优质 OEM/ODM 厂商建立了稳定的商业关系。这些知名国际客户与代工厂商为标的资产的收入来源与产品质量提供了有力保障。

（3）产品质量认证优势

标的资产产品通过了 ISO 9001、ISO 14001、IATF 16949 及 ISO 50001 等质量体系认证，以上认证适用于所有标的公司的相应产品。针对外包生产，公司自主确定原材料供应商并定期对产品进行相应的品控检查。标的资产高度重视产品质量，建立了一套贯穿研发、采购、生产、仓储、销售等各环节的产品质量控制体系，最大限度保持产品品质稳定。

（4）品牌优势

欧司朗是全球第二大的照明产品供应商，总部位于德国，其产品与服务组合横跨照明产业全价值链，包含了传感、光源和可视化领域的各类应用领域，2021 年归属于集团的收入约为 50.38 亿欧元。标的资产业务系其旗下专注于照明驱动电源及相应组件的数字系统事业部，已完成圣彼得大教堂、迪拜未来博物馆、英国兰利酒店、天津滨海图书馆等知名建筑的照明亮化项目。

（5）管理团队优势

标的资产拥有一支执行力、领导力较强的管理团队，其成员均有超过 15 年的照明

行业经验。五名核心管理人员中，首席执行官 Gernot Stainlesberger 以及研发总监 Markus Ziegler 隶属于德国标的公司，负责标的资产总体的运营及研发工作。Giovanni Scilla 作为产品管理总监的同时，负责意大利标的公司日常运营与工厂生产。Wagidinata Halim 与 Simon Tsang 主要位于亚太地区，其中 Wagidinata Halim 作为中国标的公司管理人员，亦作为首席财务官统筹标的资产未来财务相关工作，Simon Tsang 则将作为运营总监协助参与亚太区域的渠道建设。在日常工作中，标的资产的管理团队能够灵活地制定清晰且切实可行的管理战略，使得标的资产各运营、职能部门及相应人员能够在全球市场各司其职，有条不紊地推动各项业务的开展与运营。

（二）结合上市公司与标的公司在业务发展规划、客户及供应商、主要产品及生产工艺、技术储备等方面的联系与区别，补充论述“产品、市场和技术等多方面可以实现协同效应”的具体体现、对上市公司未来经营情况及业绩的影响

标的资产及上市公司在业务发展规划、客户及供应商、主要产品及生产工艺、技术储备等方面的联系、区别及协同情况如下：

1、业务发展规划

上市公司目前已成为国内行业龙头，进一步深入全球市场、强化品牌建设并持续进行技术开发和产能提升已成为上市公司未来的主要战略阵地。收购本次标的资产，将加快公司完成以上发展目标的进程。上市公司虽然已在美国、欧洲、墨西哥和印度等境外国家设立子公司，然而在欧洲及其余亚太国家的市场份额相对于公司运营已较为成熟的中国及北美市场仍有提升空间。标的资产系欧洲百年企业欧司朗旗下数字化资产，在欧洲拥有顶尖的品牌知名度及合作渠道。本次交易有利于上市公司实现境外市场的份额扩增。凭借上市公司自有的全球化运营网络及标的资产的品牌效应，上市公司将有能力实现现有产品在份额尚小的欧洲市场的相应布局，并全面提升“INVENTRONICS”品牌的国际知名度、市场认可度。

2、客户与供应商渠道

（1）销售渠道

销售端，上市公司主营中大功率的 LED 模拟驱动电源，标的业务的产品覆盖了各类 LED 驱动电源、LED 模组、灯带、标识等 LED 组件产品。因此，双方客户群体特异

性及重叠度并存。对于 Integrated Lighting、Dool Industries、Future Electronics 等双方共有客户，双方产品供应能力的结合将进一步提升公司议价水平，避免直接竞争的同时亦给予客户多类产品组合选择。同时，对于双方既有差异化客户，由于 LED 照明企业在采购 LED 驱动电源的同时，往往需要采购模组进行组装，更广泛的产品组合意味着交叉销售的可能，上市公司的市场销售亦可从单一的产品供应提升至多产品组合的供应以及整体照明解决方案服务。

（2）采购渠道

采购端，由于上市公司与标的资产产品材料类似，大多数产品均可实现供应商的灵活替代。公司可归集双方采购需求，并针对特定材料价格在各同类供应商间实现筛选比对，选取最具性价比的采购方案。随着公司产品端采购需求的扩大，上市公司将拥有更高的议价能力，单一供应商导致的系统风险亦将降低，标的资产的盈利能力亦将得到进一步提升。

3、主要产品及生产工艺

产品方面，上市公司主营中大功率的 LED 驱动电源，并以模拟电源为主，而标的资产则主要开发了各类中小功率的相应产品，并储备了数字电源相应技术。虽然双方主营业务均包含了 LED 驱动电源，但产品架构及相应适配领域存在差异。数字电源与模拟电源的差异主要取决于基底芯片的使用。数字芯片侧重于逻辑运算，因其处理信号主要是二进制的数字信号（即 0 和 1），内部的芯片需要为各种实际应用的数字化和智能化进行定向设计，因此内部主要使用的是微处理器。在调光要求相对灵活的智能照明应用领域，微处理器运算能力更高，标的资产的产品表现更佳。模拟芯片则主要用于处理模拟信号。模拟信号具有连续性，自然界信息实际以模拟（连续）的形式存在，需要高保真的电路架构，需要先用数字信号来组织逻辑运算再将数字信号转变为模拟信号并对接外界。上市公司目前主要采用模拟芯片进行产品底层开发。

除了公司 LED 驱动电源产品类型存在差异外，标的资产的产品组合更为丰富，还包括了 LED 模组、灯带、标识等 LED 组件产品。上市公司主要专注于 LED 驱动电源的研、产、销，并未进行模组等组件的相关技术储备。因此，相比起自主研发的高投入及后发的潜在劣势，本次收购可以直接实现上市公司 LED 照明产业中游除外壳等低端组件外的全布局。并完成对各功率各类型、数字与模拟产品的全面分布。

生产工艺方面，由于 LED 驱动电源行业的生产流程总体差异较小，故产品的生产可快速实现替代。具体生产模式上，标的资产重点布局产业链微笑曲线两端，即重点投入前端价值较高的研发、技术和后端渠道建设，将中间利润率较低的制造通过 OEM/ODM 的外包生产方式进行。上市公司可将定制化、需求量相对较低的产品外包至上述 OEM/ODM 生产，该模式下公司可以不再拘泥于自主生产下物料、产线、机器的调整而直接将生产发包给各厂商。同时，针对标的资产具备量产需求的产品，公司可通过已有的全球工厂体系实现产品规模化生产，提升公司总体产能。

4、技术储备

由于各国市场电源标准、技术要求存在差异，为适应当地市场，公司与标的资产技术路径的探索与储备方向存在差异。目前，LED 驱动电源市场总体向着数字化、智能化和无线化的趋势发展，市场也转向集成微控制器和可编程解决方案的数字化设计。数字化技术的储备差异已于上文产品差异中论述。针对无线化技术的实现，双方在该路径上均已进行了前期技术储备，但亦存在路径差异。上市公司产品主要应用于户外领域，主要通过适配工业协议（如 DALI&Zigbee、DALI&D4i）实现无线照明通讯，而标的资产则开发蓝牙技术在驱动电源上的应用，因此双方的技术布局亦存在特异性。本次交易的完成，有利于标的资产和上市公司既有技术和功能在各自产品上的应用。双方的技术研发将实现一体化，更丰富的经验和研发资源将助力上市公司在前沿技术先行部署，建立技术先发优势。

综上，本次交易后若整合良好，上市公司的经营业绩将显著提升。上市公司将成为全球最大的几家 LED 驱动电源制造商之一，并在全球主要市场均实现成熟布局。双方的优质品牌将进一步推动双方客户的交叉销售，成为公司参与竞争的重要优势。同时，由于本次交易上市公司需要在产品、研发、财务、人员及公司文化等方面与标的资产进行深度融合，独立判断全球市场的产品适用、人员分配、IT 系统建设等事项。因此，上市公司与标的资产间是否能及时有效地实现整合尚不确定，不排除因整合不及预期导致对上市公司及标的资产未来发展产生不利影响。

（三）中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

本次交易有利于上市公司提升市场份额、增强技术储备、拓展采购销售渠道、提升

产品布局。本次交易中上市公司与标的资产在产品、市场和技术等多方面具备协同效应。若未来整合措施能够良好实施，上市公司的经营业绩将有所提升。

问题 21

21、根据草案，标的资产系从欧司朗旗下拆分或剥离的股权以及非股权资产，其中部分标的公司系新设立或买入壳公司并拟由卖方注入当地资产后开展经营活动，请你公司：

（1）结合剥离后标的公司研发、采购、生产、销售等运营情况及运营计划说明标的资产是否具备独立经营能力，标的资产是否存在剥离后持续经营能力下降、经营情况不及预期的风险。

（2）说明本次交易结构设计的具体考虑，结合知识产权、租约、在手合同等转移情况等明确说明标的公司是否取得生产经营所需全部资质、许可及备案手续。

（3）说明本次交易针对员工关系的主要合同约定，说明员工续签、转移条件、上市公司及标的资产需承接的具体义务，本次交易对卖方原生产、管理人员的具体安排 以及对标的资产后续经营以及当期和未来财务指标的具体影响， 并充分提示本次交易交割风险及公司拟采取的应对措施。

答复：

（一）结合剥离后标的公司研发、采购、生产、销售等运营情况及运营计划说明标的资产是否具备独立经营能力，标的资产是否存在剥离后持续经营能力下降、经营情况不及预期的风险

本次拟收购的标的资产系欧司朗旗下数字业务部门内数字系统事业部中覆盖欧洲、亚洲地区业务的相关资产，相关标的资产以数字系统事业部的形式独立运营。剥离后标的资产具有从事业务所需要的人员、资产和资源，具备独立经营能力。

1、研发方面

在研发方面，标的资产在全球拥有 4 个研发中心，覆盖 EMEA 和 APAC 地区市场，能够适应不同客户的新产品研发需求。本次交易完成后，上市公司将进一步建设各研发

中心的一体化人才与知识库体系，促进双方技术人才交流，并通过全球各地的研发设计中心拉近与终端客户的距离，实现研发与下游销售的双向反馈。

本次交易完成后，卖方与标的资产研发相关的资产、相关人员亦将进行转移，标的资产研发端具备独立运营能力。

2、采购方面

在采购方面，欧司朗集团除提供审批、合格供应商名录的搭建外，不存在其他职能或人员交叉的情形，因此标的资产具有独立的采购体系，本次与标的业务相关的主要采购合同将由标的资产承继。本次交易完成后，上市公司将就标的资产的采购流程、制度，按照上市公司的标准进行建立，以使其满足中国证监会、深圳证券交易所及其他有关部门制定的各类制度。

标的资产主要通过 OEM/ODM 厂商生产制造 LED 驱动电源及模组类产品，本次收购完成后，上市公司将就各类产品各生产模式下的成本，结合下游市场进行比较，部分产品可能转为自行生产，以实现效益最大化。

LED 驱动电源目前发展较为成熟，各竞品使用的主要原材料基本一致，仅在功能实现、生产工艺上存在差异。因此，标的业务接洽的主要供应商，上市公司亦有充沛的同类供应商资源。因此，即便本次交易后部分原材料存在缺失情况，上市公司亦可通过既有供应商实现材料替代。

综上，标的资产具备独立的采购能力，收购完成后无需依赖卖方开展采购。

3、生产方面

在生产方面，标的资产主营的 LED 驱动电源产品主要与 LED 光源及各类模组组合形成 LED 照明产品。其中，LED 驱动电源主要依托于各类 OEM、ODM 厂商进行生产制造；灯带标识类产品由标的资产于意大利特雷维索的工厂自有产线制造，在本次交易中，与该类产品相关的产线、办公区域已进行了划分，并已通过租赁方式继续供标的业务使用，该租赁租期较长且可续期，具有稳定性。上市公司通过自有的浙江桐庐、印度及墨西哥工厂进行生产，由于双方技术路径相似，上市公司将结合双方研发设计与工厂的地理区位，实现本地产品设计生产的双向反馈机制。此外，上市公司将比对各产品在自己产、OEM、ODM 各生产模式下的相应成本，制定最优的生产或外包方案。

综上，上市公司自有工厂产能可以满足标的资产的生产制造需求，此外，标的公司作为标的资产的核心业务主体，其涉及的重大供应商合同已基本完成转移，详见问题 1 之（一）之“3、资产注入是否可能受到阻碍或存在进展不及预期的风险”之“（2）上述尚未完成注入资产的预计完成时间或应对措施”之“2）客户、供应商合同”。故本次交易完成后，标的资产核心业务预计可以维持独立运营能力，进行产品的自主及外包生产不存在实质性障碍。

4、销售方面

标的资产销售网络遍布 EMEA 及 APAC 区域 30 多个国家及地区，具有完整的销售体系，本次与标的业务相关的主要销售合同将由上市公司承继。上市公司主要通过直销与经销相结合的模式进行产品销售，而标的资产针对欧洲市场主要的照明设备制造商主要以直销为主。本次交易完成后，上市公司可实现公司与标的业务产品既有客户的交叉销售，优化直销分销市场渠道，并通过更强大的产品供应能力提升公司议价水平，扩大上市公司在欧洲市场的销售份额。

标的公司作为标的资产的核心业务主体，其涉及的重大客户合同已基本完成转移，详见问题 1 之（一）之“3、资产注入是否可能受到阻碍或存在进展不及预期的风险”之“（2）上述尚未完成注入资产的预计完成时间或应对措施”之“2）客户、供应商合同”，因此，本次收购完成后标的公司可继续延续以往的销售模式与主要客户开展业务合作，无需依赖卖方开展销售。此外，根据《股权及资产购买协议》，在本次交易中，卖方 1、卖方 2 以及相关资产持有方应将标的资产相关的全部资产、负债、合同以及法律关系转移给上市公司或其子公司。且卖方已在《股权及资产购买协议》中对转移资产的完整性作出保证：截至第一次交割日以及欧洲资产注入、中国资产转移和相关《资产转让协议》实施后，各标的公司和相关资产购买方（1）拥有或有权使用运营 DS-E 业务所必需所有资产，（2）是所有相关合同的一方，或在一段过渡期内，其处于如同所有合同的一方的地位，和（3）各标的公司已经建立了所有的核心业务流程。此外，卖方将与买方签订《过渡期服务协议》，使标的资产能在交易完成后顺利过渡至买方并维持正常经营。

综上所述，标的资产具备独立经营能力。本次交易完成后，上市公司将严格按照《公司法》《证券法》等法律法规及《公司章程》的规定，结合自身和标的资产的业务情况

和发展战略，在保持公司和标的资产的相对独立性和各自优势的基础上，对下属公司研发、采购、生产、销售等方面进行整合，优化资源配置，持续增强标的业务的持续经营能力，强化核心竞争优势，故标的资产剥离后持续经营能力下降、经营情况不及预期的风险较小。

（二）说明本次交易结构设计的具体考虑，结合知识产权、租约、在手合同等转移情况等明确说明标的公司是否取得生产经营所需全部资质、许可及备案手续。

1、交易结构设计的具体考虑

本次交易拟收购的标的业务为欧司朗旗下专注于照明组件的数字系统事业部（DS-E 业务），其业务范围分布于德国、意大利、中国以及其他等 30 余个国家及地区。

（1）德国、意大利、中国资产采用股权形式转让的考虑

截至 2022 年 9 月 30 日，德国标的公司、意大利标的公司以及中国标的公司的总资产合计占标的资产总资产的 60.02%。根据交易对方提供的资料及相关说明，DS-E 业务的核心资产及主要人员均位于德国、意大利及中国，该等地区系 DS-E 业务的核心经营地区。

采用股权形式转让德国、意大利以及中国地区的核心业务，主要目的系为了满足该等地区业务能够在交割前后持续稳定开展，降低买方的整合难度。卖方在交割前先行将德国、意大利、中国地区的相关资产及人员注入/转移至相关股权资产内，从而实现德国、意大利、中国三个核心地区业务能够先行以独立的股权形式延续经营，买方后续直接获取股权资产而无需再对核心地区的资产、人员进行整合，较大程度地降低了买方的整合难度，促进了 DS-E 核心业务的平稳开展。

在具体操作上，鉴于卖方除标的业务外还拥有其他板块经营业务，因此卖方 1 于 2021 年 5 月收购德国标的公司，卖方 2 于 2021 年 7 月设立意大利标的公司，用于注入从其经营业务中剥离的位于德国、意大利的拟出售 DS-E 业务。关于中国地区相关业务，鉴于欧司朗广州作为 DS-E 业务下的实体独属于 DS-E 业务，不涉及人员及资产的反向剥离整合，并且相较新设实体，采用现有主体将节约工商注册、人员安置、资产迁移等大量成本，因此中国标的公司选取了现有主体承接其他中国地区拟出售 DS-E 业务，而非如德国、意大利地区采用新设主体的形式。

（2）其余地区资产采用非股权形式转让

针对非核心国家或地区的标的资产承接，交易双方主要考虑到本次交易涉及的非核心国家或地区数量众多，每个资产持有方实际持有的标的业务体量较小、涉及的人员数量较少，若卖方参照核心业务地区，针对各个资产持有方均设立承接主体注入相关业务资产及人员再向买方转让股权资产，将极大地增加本次交易成本，降低交易效率。

另外，从买方的角度来看，完成本次交易后需要对 DS-E 业务的各个板块资产进行重新梳理及整合，以满足后续自身业务诉求。若各个非核心地区的资产转让均为股权形式，则本次交易完成后将增加公司的股权层级、提升后续资产整合及公司治理难度，不利于公司统一调配资源和管理运营，而直接收购相关地区的资产则简单易行，极大程度降低后续的整合成本。

因此，经交易双方协商，为确保核心地区业务平稳开展并最大程度降低交易成本及后续整合难度，本次交易针对德国、意大利以及中国地区选择采用股权收购方式，其他非核心地区则采用资产收购的形式。

2、知识产权、租约、在手合同等转移情况

知识产权、租约、在手合同等转移情况参见本回复“一、关于标的资产”之“问题 1”之“（一）”之“3、资产注入是否可能受到阻碍或存在进展不及预期的风险”。

3、生产经营所需全部资质、许可及备案手续

如“问题 1”之“（二）”之“1、德国标的公司、意大利标的公司及中国标的公司持有的主要资产的权属状况、对外担保情况及主要负债、或有负债情况”的答复，就经营资质而言，德国标的公司已取得法人实体许可证书(Legal Entity Permits and licenses)等主体相关经营资质，尚需取得 IntegrityNext 注册等主体相关经营资质。意大利标的公司已取得公司注册登记(Registration to the Company Registry)等主体相关的经营资质，尚需取得废物处理登记(Waste Disposal Register)等主体相关的经营资质。中国标的公司已取得营业执照等经营 DS-E 业务所需的主要主体相关资质。未取得的相关资质预计均会于第一次交割前取得。

就产品相关认证，德国标的公司、意大利标的公司已取得 DEKRA、TÜV Süd、VDE、DALI、TÜV Rheinland 等产品认证相关认证机构的确认函，中国标的公司已持有 CCC

证书、CQC 证书共计 280 余项，尚有 60 余项 CCC 证书、CQC 证书待取得。根据卖方说明，相关产品认证证书的转移或重新申请的工作亦在有序进行中，预计将在本次交易的第一次交割日前完成。

根据德国补充法律尽职调查意见、意大利补充法律尽职调查意见以及卖方提供的资料及说明，德国标的公司、意大利标的公司及中国标的公司均已拥有运营标的业务所需的核心资质；没有迹象表明尚未获得的相关许可证、执照等会对整个 DS-E 业务产生重大不利影响。

根据卖方在《股权及资产购买协议》中的保证，卖方保证在第一次交割日前，德国标的公司、意大利标的公司及中国标的公司拥有全部生产经营所需的资质及许可。

（三）说明本次交易针对员工关系的主要合同约定，说明员工续签、转移条件、上市公司及标的资产需承接的具体义务，本次交易对卖方原生产、管理人员的具体安排以及对标的资产后续经营以及当期和未来财务指标的具体影响，并充分提示本次交易交割风险及公司拟采取的应对措施。

1、本次交易针对员工关系的主要合同约定

（1）德国

《股权及资产购买协议》和《德国当地资产注入协议》中具体约定了德国业务员工关系转移。

1) 员工转移、续签条件

就德国业务员工雇佣关系的转移，适用《德国民法典》第 613a 节（“《转让条例》”），自《德国当地资产注入协议》生效日自动由卖方 1 转移至德国标的公司，卖方 1 和德国标的公司应在生效日前及时联合通知相关业务员工该拟转让的雇佣关系，以便使其能够根据相关规定提出任何异议。双方应尽合理努力确保任何业务员工都不会行使其权利反对拟议的雇佣转让。但是，双方同意，双方均无需向业务员工提供额外的财务激励，使其不行使反对权。如果确定该通知不符合《转让条例》的规定，卖方 1 和德国标的公司应尽快采取一切合理行动和措施，以确保满足《转让条例》的通知要求。

如果某业务员工反对根据《转让条例》拟议转让的雇佣关系（以下称为“反对员工”），则各方应在 10 个营业日内书面通知另一方其收到的任何反对意见，并应向各自的另一

方提供相关的信函。与该反对员工的雇佣关系的持续或终止相关的费用（包括但不限于所有薪酬部分、养老金负债、社会保障缴款、遣散费、诉讼费用等）由卖方 1 承担。

2) 上市公司及标的公司需承接的具体义务

A.通知和协商义务

德国标的公司应遵守任何强制性义务，告知任何员工代表机构并与之协商（如适用），并应合理支持对方遵守各自的程序，应另一方的要求提供及时准确的信息，或在另一方要求时与员工代表参加相关会议。

根据《德国法律尽调报告》，2022 年 11 月 30 日，主管工会已批准了业务员工的分离和转移。

B.养老金义务

《德国当地资产注入协议》附件 7.4.1 包含了适用于业务员工的、为业务员工提供退休福利或为退休福利供款的所有计划、方案、安排或个人承诺（无论是否有外部资金，也无论这些计划、方案、安排或承诺是否符合适用法律的纳税条件）的适用列表（以下称“退休福利计划”）。

与转让业务员工的雇佣关系一起，在不限适用《转让条例》的情况下，德国标的公司应自《德国当地资产注入协议》生效日起承担因与转让业务员工相关的退休福利计划产生的或与之相关的所有义务和负债，此类义务和负债在《德国当地资产注入协议》生效日之前和生效日之后应累计计算。

在生效日之前，德国标的公司应建立一份新的合同信托协议（CTA），以确认根据《德国当地资产注入协议》附件 7.4.1 由 CTA 出资的退休福利计划项下关于转让业务员工的义务和责任，并确认 CTA 的建立。

C.人事档案和其他人力资源相关文件

自生效日起，卖方 1 应根据当地法律法规，以电子形式或硬拷贝方式向德国标的公司提供转让业务员工的人事档案（如需提供相关人事档案）。此后，德国标的公司将向卖方 1 提供卖方 1 为履行其在任何法定法律和法规下的义务所需的任何信息。

(2) 意大利

《股权及资产购买协议》和《意大利当地资产注入协议》中具体约定了意大利业务员工关系转移。

1) 员工转移、续签条件

意大利业务员工的雇佣关系应根据《意大利民法典》第 2112 条自生效日自动由卖方 2 转移至意大利标的公司。鉴于《意大利民法典》第 2112 条，意大利标的公司确认意大利业务员工应适用与原雇佣关系相同的经济和法律条款。

根据《股权及资产购买协议》，交易双方应在生效日前及时联合通知相关业务员工该拟转让的雇佣关系，以便使其能够根据相关规定提出任何异议。

2) 上市公司及标的公司需承接的具体义务

A.通知和协商义务

卖方 2 及意大利标的公司确认，根据 1990 年 12 月 29 日发布的第 428 号法令第 47 条规定，双方已向公司工会代表和相关工会组织联合发出工会通知和协商文件；另根据第 428 号法令第 47 条第二款对协商期限到期日的规定，通知及协商程序已完成。

根据《意大利法律尽调报告》，本次交易涉及的必要的工会程序均已完成。

B.养老金、遣散费和其他义务

意大利标的公司应遵守适用的意大利法律和集体谈判协议中关于养老金的规定。

自《意大利当地资产注入协议》生效日起，意大利标的公司应承担如下与业务员工相关的义务：(i) 业务员工根据意大利法律和适用的集体谈判协议规定，应获得的累积至《意大利当地资产注入协议》生效日的遣散费；(ii) 业务员工根据意大利法律和适用的集体谈判协议规定，应获得的累积至《意大利当地资产注入协议》生效日的第 13 个月和第 14 个月工资的分期付款；(iii)意大利法律和适用的集体谈判协议规定的，针对员工和高级管理人员代替减少工作时间(R.O.L.)和假期的尚未由业务员工获得的，累积至《意大利当地资产注入协议》生效日的补偿金以及适用的集体谈判协议和个人雇佣合同规定的任何其他未偿权利；和 (iv)卖方 2 为合格的业务员工设定的管理变量激励机制。

C.员工租赁

卖方 2 和 Manpower S.p.A.之间签订的关于专门从事拟转让业务的租赁员工协议将

一同转移给意大利标的公司，且该等租赁员工应被视为业务员工。

D.人事档案和其他人力资源相关文件

自生效日起，卖方 2 应根据当地法律法规，以电子形式或硬拷贝方式向意大利标的公司提供转让业务员工的人事档案（如需提供相关人事档案）。此后，意大利标的公司将向卖方 2 提供卖方 2 为履行其在任何法定法律和法规下的义务所需的任何信息。

（3）中国

1) 员工转移、续签条件

根据《中国员工转移协议》，中国业务员工由欧司朗中国照明有限公司、欧司朗企业管理有限公司自生效日转移至中国标的公司。业务员工转移及续签通过签订中国资产持有方、中国标的公司与中国业务员工三方的《雇员转移协议》及中国业务员工与中国标的公司签署新雇佣协议实现。

根据《雇员转移协议》约定，新雇佣协议的条款和条件不低于原雇佣协议：(i) 中国标的公司承认中国业务员工之前的工作年限；(ii) 中国业务员工在中国标的公司享受的福利待遇不低于其在原雇主享受的福利待遇。

2) 上市公司及标的公司需承接的具体义务

A.人事档案和其他人力资源相关文件

自转让日起，中国资产持有方应根据当地法律法规，以电子形式或硬拷贝方式向中国标的公司提供转让业务员工的人事档案（如需提供相关人事档案）。此后，中国标的公司将向中国资产持有方提供中国资产持有方为履行其在任何法定法律和法规下的义务所需的任何信息。

2、本次交易对卖方原生产、管理人员的具体安排

1) 原生产人员

A.本次交易涉及的生产人员情况

本次交易中仅意大利标的公司涉及生产活动，其他标的公司及标的业务均不涉及生产活动，因此本次交易涉及的生产人员均属于意大利标的公司。根据《意大利当地资产

注入协议》附件 7.1，共有 30 名生产人员拟从卖方 2 转移至意大利标的公司。

B.生产人员转移安排及情况

根据《意大利当地资产注入协议》约定，相关生产员工的雇佣关系将根据《意大利民法典》第 2112 条自《意大利当地资产注入协议》生效日自动由卖方 2 转移至意大利标的公司。

根据卖方提供的资料及说明，截至 2023 年 2 月 9 日，意大利生产人员已全部由卖方 2 转移至意大利标的公司，且该等员工均签署的为无限期劳动合同，该等生产员工将继续从事原岗位工作。公司不存在打算与该等员工先解除劳动合同，再重新签署劳动合同的安排。

为保证生产人员的稳定性，公司会积极遵守《意大利当地资产注入协议》中对养老金义务的约定，保证生产人员的福利待遇。

2) 原管理人员

A.本次交易涉及的管理人员情况

根据问题 4 答复所述，本次交易涉及核心管理人员共有 5 名，分别为 Gernot Steinlesberger, Wagidinata Halim, Markus Ziegler, Giovanni Scilla, Simon Tsang。

B.人员转移安排及情况

根据卖方的说明，Gernot Steinlesberge 及 Markus Ziegler 已转移至德国标的公司，并与德国标的公司签署劳动协议，并分别担任首席执行官及研发总监。Giovanni Scilla 已转移至意大利标的公司，并与意大利标的公司签署劳动协议，并担任产品管理总监。

根据《股权及资产购买协议》及目前安排，Wagidinata Halim 及 Simon Tsang 将于第二次交割时转移至英飞特（香港），并分别担任首席财务官及运营总监。公司已取得 Wagidinata Halim 及 Simon Tsang 同意转移的确认。

3、对标的资产后续经营以及当期和未来财务指标的具体影响

本次交易分两次进行交割，第一次交割主要涉及德国标的公司、中国标的公司以及意大利标的公司股权的交割，剩余非股权资产将主要在第二次交割时进行交割。在第一次交割日前，卖方需将与标的业务相关员工分别注入德国标的公司、意大利标的公司以

及中国标的公司，因此交易双方目前主要针对德国标的公司、意大利标的公司以及中国标的公司相关员工的注入开展了相关沟通工作。

根据卖方提供的资料、德国补充法律尽职调查意见、意大利补充法律尽职调查意见，截至 2023 年 2 月 9 日，卖方已向全部拟转移至标的公司的员工发送转移通知，其中拟转移至德国标的公司的 107 名员工中已有 102 名员工完成转移、5 名员工未接受转移，拟转移至意大利标的公司的 122 名员工已全部完成转移，拟转移至中国标的公司的 136 名员工中已有 101 名员工完成转移、35 名员工未接受转移（不涉及核心人员）。

就标的资产核心人员而言，Gernot Steinlesberge 及 Markus Ziegler 已转移至德国标的公司，Giovanni Scilla 已转移至意大利标的公司。根据《股权及资产购买协议》及目前安排，Wagidinata Halim 及 Simon Tsang 将于第二次交割时转移至英飞特（香港），公司已取得 Wagidinata Halim 及 Simon Tsang 同意转移的确认。

根据上市公司提供的说明，公司将按照原有薪酬机制及薪酬计划承接标的资产生产人员、管理人员，因此，承接后标的资产生产人员、管理人员短期及长期薪酬与报告期内一致；此外，上市公司对拟承接的标的资产生产人员、管理人员不存在大规模遣散计划，因此，本次交易对卖方原生产、管理人员的安排对标的资产后续经营以及当期和未来财务指标不会产生重大影响。

4、充分提示本次交易交割风险及公司拟采取的应对措施

《重大资产购买报告书（草案）（修订稿）》之“重大风险提示”之“一、与本次交易相关的风险”之“（八）交易对方业务剥离及剥离尚未完成风险”，以及“重大风险提示”之“二、标的资产业务经营相关风险”之“（一）核心管理团队、人才流失风险”已提示相关风险。

本次交易完成后，上市公司将保持标的资产相关人员的相对独立稳定，保障其工作管理过程中的自主性与灵活性。同时，公司将加强相关制度建设、人才培训和交流，逐步实现人员的整合，防止标的资产相关人员的流失。对于未接受转移的人员岗位，公司将及时招聘具有相关管理、技术能力人员，保证标的业务的正常运营。

（四）中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

(1) 本次交易拟收购的标的资产系欧司朗旗下数字业务部门内数字系统事业部中覆盖欧洲、亚洲地区业务的相关资产，相关标的资产以数字系统事业部的形式独立运营。剥离后标的资产具有从事业务所需要的人员、资产和资源，具备独立经营能力；标的资产剥离后持续经营能力下降、经营情况不及预期的风险较小；

(2) 本次交易结构设计是交易双方充分考虑对财务、税务、业务、管理以及交易成本和效率等方面的影响，充分协商的结果，具有商业合理性和现实可行性。标的公司均已拥有运营标的业务所需的核心资质，对于尚未取得的资质认证，根据境外法律尽调报告及卖方提供的相关资料，由于标的公司将按照卖方先前开展业务的方式开展 DS-E 业务，没有迹象表明，标的公司不能申请并获得开展 DS-E 业务所需的新许可和执照（若相关执照或许可未能转让），因此，对标的业务正常开展不存在实质性影响；

(3) 本次交易已在《股权及资产购买协议》《德国当地资产注入协议》《意大利当地资产注入协议》《中国人员转移协议》《资产转移协议》中具体约定员工转移条件、标的公司需承接的义务等内容。根据对生产、管理人员具体安排，若该等人员未能完全实现转移，对标的资产后续经营没有重大不利影响。

经核查，律师认为：

(1) 本次交易拟收购的标的资产系欧司朗旗下数字业务部门内数字系统事业部中覆盖欧洲、亚洲地区业务的相关资产，相关标的资产以数字系统事业部的形式独立运营。剥离后标的资产具有从事业务所需要的人员、资产和资源，具备独立经营能力；标的资产剥离后持续经营能力下降、经营情况不及预期的风险较小；

(2) 本次交易结构设计是交易双方充分考虑对财务、税务、业务、管理以及交易成本和效率等方面的影响，充分协商的结果，具有商业合理性和现实可行性。标的公司均已拥有运营标的业务所需的核心资质，对于尚未取得的资质认证，根据境外法律尽调报告及卖方提供的相关资料，由于标的公司将按照卖方先前开展业务的方式开展 DS-E 业务，没有迹象表明，标的公司不能申请并获得开展 DS-E 业务所需的新许可和执照（若相关执照或许可未能转让），因此，对标的业务正常开展不存在实质性影响；

(3) 本次交易已在《股权及资产购买协议》《德国当地资产注入协议》《意大利当地资产注入协议》《中国人员转移协议》《资产转移协议》中具体约定员工转移条件、标的公司需承接的义务等内容。根据对生产、管理人员具体安排，若该等人员未能完全实

现转移，对标的资产后续经营没有重大不利影响。

问题 22

22.根据草案，本次交易尚需完成浙江省发改委、浙江省商务厅的相关备案程序，并需获得浙江省商务厅出具的企业境外投资证书，请你公司补充披露有关备案的进展情况、预计所需时间，并说明相关程序是否存在实质性障碍。

答复：

上市公司已在《重大资产购买报告书（草案）（修订稿）》之“第一章本次交易概述”之“二、本次交易的决策过程”中补充披露如下：

（一）浙江省发改委、浙江省商务厅备案进展

1、浙江省发改委备案情况

（1）备案进展情况

根据《企业境外投资管理办法》及《浙江省发展改革委关于印发<浙江省企业境外投资管理实施办法>的通知》的规定，英飞特本次交易为投资额 3 亿美元以下非敏感类境外投资项目，且不属于涉及敏感国家和地区以及涉及敏感行业的项目，故由浙江省发改委实行备案管理。

英飞特已于 2023 年 2 月 8 日向浙江省发改委首次提交了备案材料。浙江省发改委于 2023 年 2 月 10 日反馈了意见，英飞特就反馈意见正在进行相应文件的准备。

（2）备案预计时间

根据《企业境外投资管理办法》第三十一条之规定：“备案机关在受理项目备案表之日起 7 个工作日内向投资主体出具备案通知书。备案机关发现项目违反有关法律法规、违反有关规划或政策、违反有关国际条约或协定、威胁或损害我国国家利益和国家安全的，应当在受理项目备案表之日起 7 个工作日内向投资主体出具不予备案书面通知，并说明不予备案的理由。”

根据浙江政务服务网“境外投资项目备案”申报材料“《境外投资项目备案表》”之“十九、附件清单”显示，需要提交的文件包括“投资主体投资决策文件”。

英飞特预计在股东大会召开后方可取得本次交易的“投资主体投资决策文件”以向浙江省发改委补充完善备案资料，在资料完备的情况下，浙江省发改委将在受理上述项目备案表之日起7个工作日内出具备案通知书。

(3) 相关程序是否存在实质性障碍

根据《企业境外投资管理办法》第二十六之规定：“核准机关对项目予以核准的条件为：（一）不违反我国法律法规；（二）不违反我国有关发展规划、宏观调控政策、产业政策和对外开放政策；（三）不违反我国缔结或参加的国际条约、协定；（四）不威胁、不损害我国国家利益和国家安全。”

本次交易不存在违反我国有关法律法规、违反我国有关规划或政策、违反有关国际条约或协定、威胁或损害我国国家利益和国家安全的情形。据此，英飞特就本次交易取得《备案通知书》不存在实质性法律障碍。

2、浙江省商务厅备案情况

根据《境外投资管理办法》，企业境外投资涉及敏感国家和地区、敏感行业的，实行核准管理；企业其他情形的境外投资，实行备案管理。对属于备案情形的境外投资，中央企业报商务部备案；地方企业报所在地省级商务主管部门备案。英飞特本次交易不属于涉及敏感国家和地区亦以及涉及敏感行业的项目，由浙江省商务厅实行备案管理，无需核准管理。

截至本报告书出具日，公司已完成本次交易价款支付相关资金出境涉及的浙江省商务厅的相关备案工作，并取得以下浙江省商务厅颁发的企业境外投资证书：

序号	企业名称	证书编号
1	德国光电有限公司（即“德国标的公司”）	境外投资证第 N3300202300143 号
2	意大利光电有限公司（即“意大利标的公司”）	境外投资证第 N3300202300144 号
3	英飞特（香港）有限公司（即“英飞特（香港）”）	境外投资证第 N3300202300145 号
4	英飞特荷兰有限公司（即“英飞特荷兰 SPV”）	境外投资证第 N3300202300146 号

(二) 中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

英飞特已完成本次交易价款支付相关资金出境涉及的浙江省商务厅的备案工作；就本次交易涉及的浙江省发改委的备案工作，英飞特已进行现阶段必要的首次备案申请工作，未来取得浙江省发改委《备案通知书》不存在实质性障碍。

经核查，律师认为：

英飞特已完成本次交易价款支付相关资金出境涉及的浙江省商务厅的备案工作；就本次交易涉及的浙江省发改委的备案工作，英飞特已进行现阶段必要的首次备案申请工作，未来取得浙江省发改委《备案通知书》不存在实质性障碍。

问题 23

23、根据草案，除自有资金外，本次交易中上市公司拟通过并购贷款的方式进行债务融资，计划申请并购贷款不超过总购买价格的 60%。此外，公司将通过向特定对象发行股份募集资金的方式筹集本次重大资产购买的现金对价资金，并对先行支付的自筹资金进行置换。请你公司结合在手货币资金、金融资产、有息负债、并购贷款安排等说明是否具备现金支付能力，详细说明上述安排对公司财务状况及生产经营的影响，以及如向特定对象发行股份募集资金进展不及预期所带来的财务风险及公司拟采取的应对措施，并补充提示上述风险。

答复：

（一）请你公司结合在手货币资金、金融资产、有息负债、并购贷款安排等说明是否具备现金支付能力，详细说明上述安排对公司财务状况及生产经营的影响

1、上市公司并购贷款申请进度情况

上市公司已经和中国工商银行钱江支行、中国农业银行滨江支行就本次交易并购贷款安排进行协商。截至本问询函回复出具日，工商银行杭州钱江支行已出具融资意向函，拟向上市公司提供融资金额不超过最终并购总价 60%且最高不超过 8,280 万欧元的并购贷款，借款期限不超过 7 年，规定融资利率约为 3MEURIBOR+1.5%或根据放款时点市场情况进行议价。中国农业银行滨江支行尚在履行内部程序中。

2、目前融资安排预计对上市公司财务状况和生产经营的影响

截至 2022 年 9 月 30 日，上市公司货币资金、金融资产、有息负债具体情况如下：

序号	项目	金额（万元）
1	货币资金	47,479.70
2	交易性金融资产	17,547.24
(1)	银行短期理财产品	12,470.53
(2)	AGRIFY ORPORATION,INC	3,251.71
(3)	浙江奥思伟尔电动科技有限公司	1,825.00
3	其他非流动金融资产	8,214.39
(1)	杭州华睿嘉银股权投资合伙企业（有限合伙）	5,214.39
(3)	杭州芯岚微创业投资合伙企业（有限合伙）	3,000.00
4	有息负债	50,302.13
(1)	短期借款	42,739.86
(2)	长期借款	7,117.40
(3)	一年内到期的非流动性负债	444.87

注 1：截至本问询函回复出具日，对 AGRIFY ORPORATION,INC 财务性投资已经根据协议由 GUI CHAOHUA 回购，对浙江奥思伟尔电动科技有限公司的财务性投资已经根据协议由杭州鸿晖企业管理合伙企业（有限合伙）等回购，回购款项合计 5,116.55 万元；

注 2：上述有息负债的短期借款中，截至 2023 年 5 月到期的共计 14,800 万元，截至 2023 年 6 月到期的共计 5,000 万元，截至 2023 年 8 月到期的共计 6,000 万元，截至 2023 年 9 月到期的共计 2,000 万元。

2022 年 9 月末，上市公司货币资金和银行短期理财金额合计 59,950.23 万元，有息负债 50,302.13 万元，上市公司货币资金及银行短期理财金额和有息负债金额规模接近，主要系上市公司为收购标的资产提前储备资金。

本次交易中，假设 2022 年 9 月 30 日为交割日，根据卖方模拟测算经过价格调整机制调整后的标的交易价格为 8,030 万欧元，按照 2022 年 9 月 30 日银行间外汇市场人民币汇率中间价 1 欧元兑人民币 6.9892 元计算，本次交易价格折合人民币 56,123.28 万元，其中交易价格的 40%折合人民币 22,449.31 万元拟使用自有资金支付，交易价格的 60%折合人民币 33,673.97 万元拟使用并购贷款支付，并购贷款每年预计需支付利息 1,387.37 万元（利率按照近期 3M EURIBOR+1.5%约 4.12%计算），占 2021 年净利润比例为 7.62%。假设以 2022 年 9 月 30 日为支付日进行测算，扣除本次交易自有资金支付的 22,449.31 万元，上市公司剩余货币资金及银行短期理财金额为 37,500.92 万元，远大

于新增并购贷款利息支出，因此，本次交易完成后，不会对上市公司的财务状况和生产经营产生重大不利影响。

（二）如向特定对象发行股份募集资金进展不及预期所带来的财务风险及公司拟采取的应对措施，并补充提示上述风险。

1、向特定对象发行股份募集资金进展不及预期所带来的财务风险

2019 年至 2021 年，上市公司营业收入分别 100,878.30 万元、105,307.44 万元、141,621.13 万元，净利润分别为 10,615.30 万元、16,167.79 万元、18,197.78 万元，2020 年及 2021 年，净利润同比增长 52.31%和 12.56%，上市公司盈利能力较强。假设交易完成后未来三年上市公司净利润与 2021 年一致，（上市公司 2022 年度业绩预告 2022 年净利润为 19,107.67 万元-22,747.22 万元，假设交易完成后未来三年上市公司净利润与 2021 年一致进行测算具有谨慎性），向特定对象发行股份募集资金进展不及预期，上市公司需在三年内偿还并购贷款本金及利息，且不考虑标的资产盈利贡献情况下，交易完成后未来三年上市公司净利润合计为 54,593.34 万元，远大于本次并购贷款 33,673.97 万元，预计 3 年能偿还并购借款本金及利息，向特定对象发行股份募集资金进展不及预期所带来的财务风险较小。

2、向特定对象发行股份募集资金进展不及预期时公司拟采取的应对措施

（1）加强标的资产整合，提升上市公司和标的资产盈利能力

本次交易完成后，上市公司的经营规模进一步扩大。上市公司将严格按照《公司法》《证券法》等法律法规及《公司章程》的规定，结合自身和标的资产的业务情况和发展战略，在保持公司和标的资产的相对独立性和各自优势的基础上，对下属公司采购、销售、生产、研发、产品、财务、人员、管理等方面进行整合，优化资源配置，提升上市公司和标的资产盈利能力。同时，上市公司将不断强化应收账款管理，完善应收账款跟踪机制，加大客户审核管理并建立健全完善的信用制度与合理的信用期限，提升应收账款回款率。

（2）增加其他融资方式

通过本次交易，上市公司整体资产规模和经营实力将进一步增强，资本市场品牌形象将得到有效提升。收购完成后，上市公司可统筹标的资产的资金使用和融资计划，增

加如抵押借款、长期借款等多种融资方式进行筹集资金。此外，截至 2022 年 9 月 30 日，上市公司财务性投资金额为 13,291.10 万元，亦可变现后用于本次交易对价的资金补充。

3、补充风险提示

针对向特定对象发行股份募集资金进展不及预期的风险上市公司已在《重大资产购买报告书（草案）（修订稿）》“第十一章 风险因素”之“一、与本次交易相关的风险”之“（五）资金筹措风险”作出如下风险提示：

“本次交易为现金收购，上市公司拟通过自有及自筹资金方式筹集交易款项，并根据协议规定的付款方式支付对价。由于本次交易涉及金额较大，若上市公司未能及时筹措到足额资金，不能及时、足额支付收购款项，则可能导致本次交易失败。同时以自筹方式筹措资金将增加上市公司财务费用，资产负债率将有所上升。此外，上市公司后续拟向特定对象发行股份募集资金置换本次交易对价，若向特定对象发行股份募集资金进展不及预期，则可能对公司经营情况产生一定的影响，提请投资者注意相关风险。”

（三）中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、上市公司具备本次交易现金支付能力，本次交易安排对公司财务状况及生产经营不会产生重大不利影响；

2、如向特定对象发行股份募集资金进展不及预期，预计不会给上市公司带来重大财务风险；

3、上市公司已经拟订了相应的应对措施，并在《重大资产购买报告书（草案）（修订稿）》中进行了相应风险提示。

问题 24

24.请你公司结合对标的资产在业务、资产、财务、人员、机构等方面的经营计划、整合安排以及具体措施，说明上市公司对标的资产管控措施、内部控制的有效性，是否存在无法有效管控的风险。

答复：

（一）公司未来拟对标的资产的业务、资产、财务、人员、机构等方面的经营计划整合安排及具体措施

1、业务经营

（1）产品整合

上市公司已着手建立产品管理工作流程以识别产品组合，确定产品应用的重合和差异化领域，针对特定产品类型选择双方同类最佳产品，并剔除技术相对过时、市场份额较小或未来增长空间有限的产品，实现产品覆盖的深度与广度。产品经理将通过消除重复的产品开发工作最大化提升研发、运营效率并缩减冗余的设备及人员支出。随着上市公司逐渐实现产品团队的统一管理，双方产品技术及功能实现深度融合，从而为客户提供最优质全面的产品及照明解决方案。上市公司目前已开始进行产品的识别工作，双方产品重合度较小，预计方案无法有效实施的风险较低。

（2）采购销售整合

标的资产与上市公司均为 LED 驱动电源领域的全球知名企业。销售方面，上市公司主要通过直销与经销相结合的模式进行产品销售，其中对于境外客户，上市公司主要通过各类战略分销伙伴与终端客户建立联系，而标的资产针对欧洲市场主要的照明设备制造商主要以直销为主。本次交易完成后，上市公司可实现公司与标的业务产品既有客户的交叉销售，优化直销分销市场渠道，并通过更强大的产品供应能力提升公司议价水平，扩大上市公司在欧洲市场的销售份额。采购方面，公司与标的资产产品材料类似，大多数产品均可实现供应商的灵活替代。公司可归集双方采购需求，并针对特定材料价格在各同类供应商间实现筛选比对，并选取最具性价比的供应方案。随着公司产品端采购需求的扩大，上市公司将拥有更高的议价能力，单一供应商导致的系统风险亦将降低。

具体执行方面，本次交易将分为两次交割，第一次交割主要针对标的资产的核心业务主体德国标的公司、意大利标的公司以及中国标的公司。针对标的公司的相关客户合同以及供应商合同转移，根据卖方提供的资料及说明其中重大客户合同、重大供应商合同已基本完成转移，详见问题 1 之（一）之“3、资产注入是否可能受到阻碍或存在进展不及预期的风险”之“（2）上述尚未完成注入资产的预计完成时间或应对措施”之“2）客户、供应商合同”。本次交易，德国标的公司、意大利标的公司系新设主体并承接原经营德国、意大利业务所需的相关人员、资产等，中国标的公司则系原先中国相关业务

的运营主体并注入了标的业务剩余中国地区的资产，因此本次交易后标的公司延续相关地区标的业务的开展预计不存在实质性障碍，上市公司受让相关标的公司后，亦能够通过标的公司对相关客户、供应商进行管理运营。

第二次交割则主要针对非股权资产持有方持有的非股权资产，该等资产分布较广，单个非股权资产的业务体量相对较小，相关涉及的客户、供应商合同转移安排将依据交割进展逐步开展。鉴于第二次交割主要涉及非核心业务区域，单个非股权资产的业务规模相对可控，结合卖方在处理标的公司客户、供应商合同转移时的沟通经验及较好的沟通成效，因此预计第二次交割涉及的合同转移安排不存在实质性障碍。对于非核心地区的非股权资产，上市公司则将通过对应的海外平台进行承接整合，鉴于该等地区业务体量相对可控，上市公司与标的资产隶属于同一行业，因此预计上市公司也具备对相关非股权资产的后续整合管理能力。

综上，标的资产核心业务地区的业务将由标的公司承接，上市公司受让标的公司后通过标的公司对相关客户、供应商进行管理运营预计不存在实质性障碍；对于非核心业务地区的业务，上市公司将通过对应的海外平台进行承接整合，鉴于交易双方隶属于同一行业，非核心业务地区的业务体量相对较小，因此预计上市公司具备对相关非股权资产后续的整合管理能力，本次交易后上市公司对相关业务无法有效管理的内控风险相对较小。

（3）生产整合

上市公司通过自有的浙江桐庐、印度及墨西哥工厂进行生产。标的资产除意大利特雷维索灯带标识生产线外，主要通过 OEM、ODM 模式代工生产 LED 驱动电源、LED 模组等主要产品。由于双方技术路径相似，上市公司将结合双方研发设计与工厂的地理区位，实现本地产品设计生产的双向反馈机制。此外，上市公司将比对各产品在自产、OEM、ODM 各生产模式下的相应成本，制定最优的生产或外包方案。因此，上市公司除了利用既有产能实现标的业务可量化产品的自造外，亦将利用标的资产 OEM/ODM 厂商，实现部分前期投入较高的小批量/特定产品的外包生产制造，提升公司总体产能及盈利能力。

（4）研发整合

本次交易完成后，双方的研发团队将立刻进行研发技术与知识体系共享，以支持未

来产品的最佳实践模型与设计。上市公司将最大化探索双方技术的互补性。例如，上市公司在环保照明领域拥有广阔的客户需求，而标的资产在低功耗设计方面有着优异的技术储备，双方技术的互补结合将进一步促进公司在相应领域的份额提升与技术布局。研发机构方面，标的资产在德国加兴、意大利特雷维索、中国深圳及印度古尔冈建立了研发设计中心，而上市公司研发中心则位于杭州。上市公司将进一步建设各研发中心的一体化人才与知识库体系，促进双方技术人才交流，并通过全球各地的研发设计中心拉近与终端客户的距离，实现研发与下游销售的双向反馈。

虽然技术路径存在差异，但上市公司在 LED 照明行业植根多年，具备较强的研发实力及研发团队的管理能力。上市公司将整合全球研发设计资源，探索同技术方向的路径最优解，并通过标的业务分布全球的研发设计中心与上市公司的全球数字工厂，实现研发和生产、市场的多向反馈。

2、资产管理

本次交易涉及多个非股权资产方持有的非股权资产，散资产数量众多且分散于多个不同法域，因此在交易谈判阶段，上市公司充分考虑到本次交易交割的复杂性以及需要协调全球多地资产整合的难度，采用两次交割以分阶段的形式逐步承接标的资产，第一次交割主要针对标的资产的核心业务主体德国标的公司、意大利标的公司以及中国标的公司，第二次交割则主要针对非股权资产持有方持有的非股权资产，从而能够确保上市公司尽早取得标的资产核心业务的同时，最大程度降低交割风险并确保后续业务的顺利切换。

本次交易交割的重点事项之一涉及标的业务 IT 系统的切换，标的业务原来使用的配套软件及平台使用成本较高，因此出于数据迁移及未来整合目的，标的业务各地区原有的包括 ERP 系统、电商系统、CRM、PIM（产品数据系统）等在内的 IT 系统均需要逐步切换至英飞特新建立的 IT 系统。根据交易双方的谈判协商，交易双方拟于第一次交割日前签订《过渡期服务协议》，由卖方向买方提供过渡服务以确保标的公司涉及的核心标的业务能够平稳过渡；对于非股权资产，上市公司则需要充分考虑到建立并启用相关 IT 系统的准备时间，以确保交割后相关 IT 系统能够在非股权资产的业务开展中顺利使用，避免对相关业务的正常开展造成影响。因此，本次交易设置分批次交割的安排系充分考虑最小化业务影响的基础上实现标的业务于交割前后顺利切换。

此外，根据《股权及资产购买协议》，卖方已对标的资产的完整性以及资产的完整转让作出保证：卖方和资产持有方在本协议签署日合法并实益拥有或有权使用开展 DS-E 业务所需的所有资产。且在截至第一次交割日以及欧洲资产注入、中国资产转移和第一批 LATAs 实施后（i）各标的公司和相关资产购买方应拥有或有权使用运营 DS-E 业务所必需的所有资产；（ii）各标的公司和相关资产购买方应是所有运营 DS-E 业务所必需的合同的一方，或根据协议在一段过渡期内，其处于如同所有合同的一方的地位；（iii）各标的公司已经建立了运营 DS-E 业务所必需的所有核心业务流程。在交易过程中，卖方 1 和上市公司各自任命两名代表组成了整合委员会，定期召开相关会议沟通包括欧洲资产注入、中国资产转移、非股权资产转让以及与第一次交割和第二次交割相关的资产整合工作，推动本次交易的资产整合事宜。

3、财务管理

本次交易完成后，上市公司与标的资产将充分发挥各自的财务体系优势，降低资金成本。上市公司将进一步加强内部审计和内部控制，协助新设实体建立健全完善的财务制度与会计核算体系。上市公司将根据中国证监会及深圳交易所的监管规定，严格执行上市公司财务会计制度、内审制度及资金管理制度等各项要求。

具体执行层面，上市公司将在交割后逐渐完成历史财务数据的迁徙，完成主要财务核算体系的融合，便于上市公司进行财务统筹核算工作。ERP 系统、电商系统、CRM、PIM（产品数据系统）等在内的 IT 系统均需要逐步切换至英飞特新建立的 IT 系统，上市公司亦将进行试点区域的系统测试及试运行。上述工作将保障上市公司循序渐进地协助标的资产快速建立与上市公司统一的财务内控制度，相应整合不及预期从而导致上市公司内控程序缺失的风险较小。

4、人员与机构管理

本次交易完成后，上市公司将保持原有管理团队和核心人员的相对独立稳定，保障其工作管理过程中的自主性与灵活性，以促进标的资产的可持续发展。同时，上市公司将结合各地区的社会背景、文化习俗，充分保障标的的业务工作氛围的多元包容，并进一步完善市场化激励制度，激发员工工作积极性并引入外部优秀人才。

具体执行层面，本次交易完成后，标的资产将纳入上市公司统一管理。上市公司将视情况派驻管理人员深入了解公司日常运营、产品和业务发展情况，向合并后的主体派

出董事，同时聘请专业团队协调上市公司和标的资产的整合和运营管理，因此能够确定对标的资产的控制与参与。

（二）中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

上市公司针对未来标的资产的融合和管理已制定了切实可行的计划，虽然上市公司对标的资产整合后的业绩情况取决于整合的实际实施效果，但上市公司能够通过人员派驻、试点运行、系统融合等方式实现对标的资产的管控，内部控制将得到有效执行，无法有效管理的风险较小。

（本页无正文，为《英飞特电子（杭州）股份有限公司关于<关于对英飞特电子（杭州）股份有限公司的重组问询函>回复的公告》之盖章页）

特此公告。

英飞特电子（杭州）股份有限公司

董事会

2023年3月2日