RAYNEN 睿能科技

关于

福建睿能科技股份有限公司

发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金

申请的审核问询函回复

独立财务顾问

东吴证券股份有限公司
SOOCHOW SECURITIES CO.,LTD.

二〇二六年十一月

上海证券交易所：

按照贵所下发的《关于福建睿能科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金申请的审核问询函》（上证上审（并购重组）〔2026〕84 号）（以下简称“审核问询函”）的要求，福建睿能科技股份有限公司（以下简称“公司”“上市公司”或“睿能科技”）及相关中介机构就审核问询函所提问题进行了认真讨论分析，现将相关回复说明如下。

如无特别说明，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，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。本回复所引用的财务数据和财务指标，如无特殊说明，指合并报表口径的财务数据和根据该类财务数据计算的财务指标。

审核问询函所列问题	**黑体（加粗）**
审核问询函所列问题的回复、对重组报告书的引用	宋体
对重组报告书的修改、补充	**楷体（加粗）**

目　录

目　录.....2
问题 1 关于交易方案.....3
问题 2 关于整合管控.....39
问题 3 关于标的公司历史沿革.....51
问题 4 关于收益法评估.....66
问题 5 关于交易作价公允性.....139
问题 6 关于标的公司业务.....152
问题 7 关于标的公司收入.....177
问题 8 关于标的公司销售模式与客户.....218
问题 9 关于标的公司成本与毛利率.....262
问题 10 标的公司偿债能力及流动性风险.....301
问题 11 关于标的公司主要资产与规范运作.....328
问题 12 关于标的公司应收款项.....342
问题 13 关于标的公司采购与供应商.....380
问题 14 关于标的公司存货.....418
问题 15 关于标的公司期间费用.....436
问题 16 关于配套募集资金.....453
问题 17 关于其他.....464

问题 1 关于交易方案

根据重组报告书，（1）上市公司拟通过发行股份及支付现金的方式购买 9 名交易对方持有的博泰智能 75%股权，并向特定投资者发行股份募集配套资金；（2）本次交易设置股份和现金的差异化支付方式，并作差异化定价安排；（3）本次交易配套募集资金大部分用于支付本次交易现金对价和补充上市公司流动资金，本次交易不以配套融资的成功实施为前提，最终配套融资成功与否或是否足额募集不影响本次发行股份及支付现金购买资产的实施；（4）相较于交易预案，本次交易方案对交易对手内部对所持标的资产转让份额以及交易对价中股份对价和现金对价的支付比例进行了调整；（5）9 名交易对方中，仅杨博、杨硕、鑫昂泰和 MPC 承担业绩承诺和业绩补偿义务，其中 MPC 对上市公司进行业绩补偿和资产减值补偿的金额以其在本次交易中收到的股份对价金额为限，杨博、杨硕和鑫昂泰以本次收购标的资产的收购价款总额减去 MPC 应补偿部分后的余额为限；（6）本次交易协议针对本次交易完成后上市公司购买标的公司剩余股权的事宜作出了安排；（7）交易协议约定上市公司向交易对方杨博、杨硕合计支付 3,500 万元作为预付款，该笔款项由二人出借给标的公司，交易对方杨硕、鑫昂泰将其各自持有的标的公司 7.5%股权出质给上市公司作为预付款返还等事项的担保。

请公司披露：（1）结合各交易对方基本情况、入股背景、价格、实现收益、在标的公司生产经营中发挥的作用、在本次交易中承担的义务、各方价格诉求、磋商过程等，充分说明本次交易设置差异化定价和支付方式安排的原因及合理性；（2）结合上市公司财务状况，说明募集配套资金不及预期情况下，上市公司支付本次交易对价的可行性，及对上市公司生产经营可能产生的影响；（3）交易方案调整的背景，具体调整事项的主要考虑因素；（4）业绩承诺方所获交易对价占本次交易全部对价的比例，结合各交易对方本次交易前在标的公司经营管理中发挥的作用、一致行动关系和其他利益关系以及交易完成后的安排，充分说明业绩承诺方范围确定的依据及合理性，相关业绩承诺方是否具备履行义务的能力，杨博、杨硕和鑫昂泰是否具备承担 MPC 补偿金额以外且不以所获交易对价为限的业绩补偿义务的能力及依据，本次交易关于上市公司利益和中小投资者权益保护的措施是否充分、有效、可行；（5）本次交易仅购买标的公司 75%

股权的原因，交易协议关于标的公司剩余股权交易作出安排的背景和主要考虑，剩余股权交易条件、价格、方式等事项的确定依据及合理性；针对剩余股权的交易安排是否属于本次交易的一部分，是否与本次交易构成一揽子安排，上市公司是否实质上承担或变相承担本次交易以外的义务，是否有利于保护上市公司及中小股东利益；（6）关于标的公司剩余股权交易作出的安排对本次交易商誉确认和上市公司财务报表的影响，相关处理是否符合会计准则要求，是否与可比交易案例可比；（7）上市公司支付预付款的原因和相关事项的进展，预付款的去向和用途，相关安排是否具有合理性。

请独立财务顾问核查并发表明确意见，请律师核查问题（5）并发表明确意见，请会计师核查问题（5）-（7）并发表明确意见。

回复：

一、结合各交易对方基本情况、入股背景、价格、实现收益、在标的公司生产经营中发挥的作用、在本次交易中承担的义务、各方价格诉求、磋商过程等，充分说明本次交易设置差异化定价和支付方式安排的原因及合理性

本次交易设置的差异化定价和支付方式安排情况如下：

单位：万元

序号	交易对方	交易比例	向该交易对方支付的总对价	对应标的公司100%股权估值	是否为业绩承诺方	支付方式		差异化对价计算逻辑
						股份对价	现金对价	
1	杨博	17.8948%	8,181.92	45,722.30	是	3,646.26	4,535.65	杨博、杨硕、鑫昂泰系创始股东，其各自交易对价为:（本次交易总对价-非创始股东交易总对价）×（各方交易比例/各方交易比例总和）
2	杨硕	21.2583%	9,719.79	45,722.30	是	5,642.85	4,076.94	
3	鑫昂泰	5.7554%	2,631.48	45,722.30	是	2,631.48	-	
4	博思广纳	4.6674%	2,333.69	50,000.00	否	1,354.83	978.86	按标的公司100%股权估值
5	MPC	9.2172%	5,299.91	57,500.00	是	5,034.92	265.00	综合投资成本、持股时间、业绩承诺义务等因素，通过市场化协商确定
6	宜宾晨道	8.3793%	4,189.66	50,000.00	否	4,189.66	-	按标的公司100%股权估值
7	宁波超兴	0.9310%	465.52	50,000.00	否	-	465.52	
8	广东粤科	5.1724%	3,507.34	67,808.62	否	-	3,507.34	综合投资成本、持股

序号	交易对方	交易比例	向该交易对方支付的总对价	对应标的公司100%股权估值	是否为业绩承诺方	支付方式		差异化对价计算逻辑
						股份对价	现金对价	
9	厦门光点	1.7241%	1,170.69	67,900.16	否	-	1,170.69	时间等因素，通过市场化协商确定
合计		**75.0000%**	**37,500.00**	**50,000.00**	-	**22,500.00**	**15,000.00**	

本次交易设置差异化定价和支付方式安排，系交易各方经市场化磋商形成的结果，具体如下：

1、交易定价

本次交易标的公司 100%股权对应评估值为 50,530.74 万元；参考评估结果，交易各方协商确定标的公司 75%股权的交易作价为 37,500.00 万元，对应标的公司 100%股权的估值为 50,000.00 万元。

标的公司股东 MPC、广东粤科及厦门光点以其投资成本加计按各股东于《关于博泰智能装备（广东）有限公司之股东协议》（以下简称“《原股东协议》”）中所约定的回购利率折算对应的标的公司整体估值高于 5 亿元，若按照 5 亿元整体估值确定交易对价，难以满足前述股东交易诉求。为促成本次交易，杨博、杨硕及鑫昂泰作为创始股东降低其所持股权的交易作价，向前述股东让渡部分交易利益。交易对方博思广纳、宜宾晨道和宁波超兴以其投资成本或投资成本加计按各股东于《原股东协议》中约定的回购利率折算对应的标的公司整体估值低于 5 亿元，本次交易以 5 亿元整体估值确定交易作价。

2、支付方式

标的公司交易各方根据各自的现金回收需求、对上市公司未来发展的预期、股份锁定期间的风险承受能力等因素，选择现金、股份或两者结合的支付方式。

因此，本次交易设置差异化定价和支付安排旨在兼顾和平衡各方合理交易诉求，具有商业合理性。

（一）各交易对方基本情况、入股背景、在标的公司生产经营中发挥的作用

本次交易中，各交易对方的基本情况、入股背景、在标的公司生产经营中发挥的主要作用如下：

序号	交易对方	基本情况	入股背景	在标的公司生产经营中发挥的主要作用
1	杨博	标的公司实际控制人、董事长、总经理，创始股东	2026 年 2 月，杨博 100%持股的鑫昂泰将其持有的标的公司 647.88 万元出资额（对应 17.89%股权）转让给杨博，属于杨博自身持股方式的调整。	杨博、杨硕二人全面主持生产经营：主导制定并实施发展战略与经营计划；决定重大投融资及业务拓展事项；确定核心技术研发方向，确定关键客户开拓策略；组建并稳定核心管理及技术团队。
2	杨硕	标的公司实际控制人、董事、副总经理，创始股东	2017 年 8 月，设立标的公司。	
3	鑫昂泰	2016 年 1 月设立，标的公司实际控制人杨博 100%控制的一人有限责任公司	①2020 年 3 月，杨博、杨硕兄弟间调整内部持股结构，杨博通过 100%持股的鑫昂泰受让杨硕持有的部分标的公司股权； ②2021 年 3 月，鑫昂泰对标的公司增资。	
4	博思广纳	2019 年 11 月设立，标的公司员工持股平台	①2020 年 3 月，受让杨硕持有的部分标的公司股权； ②2021 年 3 月，参与标的公司增资； ③2023 年 3 月，受让杨硕、鑫昂泰部分股权。	员工股权激励的载体，股权激励人员包括标的公司销售、研发、生产等领域的核心人员，相关人员参与标的公司日常经营管理。
5	MPC	2022 年 5 月于新加坡设立的私人股份有限公司，实际控制人为 David Su Tuong Sing，主要从事股权投资	①看好标的公司的未来发展前景，于2023年4月通过其QFLP架构下的无锡崇纬增资入股标的公司； ②2026年2月，因投资架构调整，MPC将其QFLP模式下通过无锡崇纬间接持股调整为直接持股。	系市场化投资机构，通过QFLP投资架构下的境内主体向标的公司进行投资，用于补充资本金与业务扩张；向标的公司委派一名董事，参与标的公司治理。
6	宜宾晨道	2021 年 4 月设立的私募投资基金，执行事务合伙人为宁波梅山保税港区晨道投资合伙企业（有限合伙），主要从事股权投资	2024 年 4 月受让鑫昂泰、杨硕所持部分标的公司股权，系通过股权转让引入的产业投资机构。	在新能源领域具有较多的投资案例，基于其相关产业投资经验，为标的公司提供战略定位、业务布局及产能规划等方面的发展建议。
7	宁波超兴	2017 年 10 月设立的合伙企业，执行事务合伙人为黄锟，主要从事股权投资	宁波超兴2024年4月受让简明咨询、杨硕所持部分标的公司股权，系通过股权转让引入的产业投资机构。	在新能源领域具有较多的投资案例，基于其相关产业投资经验，为标的公司提供战略定位、业务布局及产能规划等方面的发展建议。
8	广东粤科	2020 年 12 月设立的私募投资基金，执行事务合伙人为广东省粤科母基金投资管理有限公司，主要	看好标的公司的未来发展前景，于 2024 年 6 月增资入股标的公司，系标的公司基于自身发展需求引入的市场化投资机构。	通过增资为标的公司补充资本金，为业务扩张及持续发展提供资金支持。

序号	交易对方	基本情况	入股背景	在标的公司生产经营中发挥的主要作用
		从事股权投资		
9	厦门光点	2022 年 1 月设立的私募投资基金，执行事务合伙人为厦门光点创业投资合伙企业（有限合伙），主要从事股权投资	看好标的公司的未来发展前景，于 2024 年 6 月增资入股标的公司，系标的公司基于自身发展需求引入的市场化投资机构。	通过增资为标的公司补充资本金，为业务扩张及持续发展提供资金支持。

交易对方的具体情况详见重组报告书“第三节 交易对方基本情况”之“一、发行股份及支付现金购买资产的交易对方”。

（二）各交易对方入股价格、实现收益、在本次交易中承担的义务

本次交易中，各交易对方入股价格、实现收益、在本次交易中承担的义务情况如下：

类型	交易对方	入股价格（元/注册资本）	转让股权成本（万元）	本次交易对价（万元）	实现收益（万元）	在本次交易中承担的主要义务
创始股东	杨博	1.00	647.88	8,181.92	7,534.04	承担业绩承诺及减值补偿、过渡期亏损补足等义务，配合本次交易实施和交割
	杨硕	1.00	769.65	9,719.79	8,950.14	
	鑫昂泰	1.00	208.37	2,631.48	2,423.11	
员工持股平台	博思广纳	1.05	177.43	2,333.69	2,156.26	配合本次交易实施和交割
外部投资机构	MPC	10.79	3,600.00	5,299.91	1,699.91	承担业绩承诺及减值补偿义务，配合本次交易实施和交割
	宜宾晨道	5.93	1,800.00	4,189.66	2,389.66	配合本次交易实施和交割
	宁波超兴	5.93	200.00	465.52	265.52	
	广东粤科	16.02	3,000.00	3,507.34	507.34	
	厦门光点	16.02	1,000.00	1,170.69	170.69	

标的公司各股东投资年化收益率如下：

1、创始股东杨博、杨硕、鑫昂泰的入股成本为 1 元/注册资本。其本次交易对应的估值为 45,722.30 万元，即退出价格为 12.63 元/注册资本。按截至 2026 年 6 月 30 日计算，杨硕的年化收益率约为 32%，杨博和鑫昂泰的年化收益率约为 48%。

2、员工持股平台博思广纳的单位综合成本为 1.05 元/注册资本。其本次交易对应的估值为 50,000.00 万元，即退出价格为 13.81 元/注册资本。按截至 2026

年 6 月 30 日计算，博思广纳的年化收益率约为 49%。

3、MPC 的入股成本为 10.79 元/注册资本。其本次交易对应的估值为按其投资成本加计《原股东协议》所约定回购利率 8%（单利）计算至 2028 年 12 月 31 日的本息之和，交易估值金额为 57,500.00 万元，即退出价格为 15.88 元/注册资本。按截至 2026 年 6 月 30 日计算，MPC 的年化收益率约为 12%（以无锡崇纬 2023 年 4 月入股时起算）。

4、宜宾晨道、宁波超兴的入股成本为 5.93 元/注册资本。其本次交易对应的估值为 50,000.00 万元，即退出价格为 13.81 元/注册资本。按截至 2026 年 6 月 30 日计算，其年化收益率约为 45%，年化收益率相对较高，系由于其入股成本较低，详见本回复之“问题 3 关于标的公司历史沿革/二/（一）宜宾晨道、宁波超兴入股价格显著低于前后次交易的原因及合理性”。

5、广东粤科和厦门光点入股成本为 16.02 元/注册资本。其本次交易对应的估值为按其投资成本加计《原股东协议》所约定回购利率 8%（单利）计算至 2026 年 6 月 30 日的本息之和，交易估值金额分别为 67,808.62 万元和 67,900.16 万元，即退出价格为 18.73 元/注册资本和 18.75 元/注册资本。按截至 2026 年 6 月 30 日计算，广东粤科和厦门光点的年化收益率均约为 7.67%（复利）。

（三）各方价格诉求、支付方式诉求

1、各方价格诉求

根据标的公司及其股东签署的《原股东协议》，外部投资机构股东 MPC（受让原无锡崇纬的权利和义务）、广东粤科、厦门光点、宜宾晨道和宁波超兴与标的公司和/或创始股东（杨博、杨硕和鑫昂泰）约定了回购权，回购情形包括标的公司实际控制人发生变更等情形，回购约定的年利率为 8%（单利）。标的公司外部投资机构股东以其投资成本及回购利率计算的对应的标的公司整体估值情况如下：

单位：万元

投资方	投资款到账时间	投资方式	投资金额	投资截止日	年利率（单利）	投资成本及利息	投资成本及利息对应标的公司整体估值
MPC	2023年3月	增资	4,000.00	2028/12/31	8%	5,888.89	57,500.00
宜宾晨道	2024年4月	股权	1,800.00	2026/6/30	8%	2,128.00	25,395.88

投资方	投资款到账时间	投资方式	投资金额	投资截止日	年利率（单利）	投资成本及利息	投资成本及利息对应标的公司整体估值
宁波超兴	2024年4月	转让	200.00	2026/6/30	8%	236.40	25,391.11
广东粤科	2024年5月	增资	3,000.00	2026/6/30	8%	3,507.33	67,808.62
厦门光点	2024年5月		1,000.00	2026/6/30	8%	1,170.67	67,900.16

注 1：MPC 于 2023 年 3 月通过其 QFLP 架构下的无锡崇纬增资入股标的公司，并于 2026 年 2 月通过受让无锡崇纬所持标的公司股权调整为直接持股，因此其投资日期按无锡崇纬的投资时间起算。本次交易启动时，MPC 预计本次重组完成且股份成功登记的时间距离其取得标的公司股份时间可能不足 12 个月。如不足 12 个月，根据《重组管理办法》，MPC 本次交易取得的上市公司股份自发行结束之日起三十六个月内不得转让，因此将其投资截止日计算至其业绩补偿期满的日期，即 2028 年 12 月 31 日。

注 2：本次交易中，MPC 转让其所持标的公司股权的 90%，本次交易对价系基于其投资成本及利息的 90%协商确定。

注 3：广东粤科和厦门光点的投资截止日计算至临近上市公司召开董事会审议本次交易正式方案的日期，即 2026 年 6 月 30 日。

由于本次交易会触发外部投资人回购条款，且由于各外部投资人回购的估值存在差异，因此交易对方对本次交易的价格也存在不同诉求，具体如下：

第一类为创始股东，杨博、杨硕和鑫昂泰，其伴随标的公司发展成长，持股主要基于对标的公司的创始投资而形成。创始股东是本次交易对手中的主要推动人，其投资成本低、综合收益高，因此愿意为撮合整体交易的达成而让渡部分交易对价。

第二类为投资成本较低的员工持股平台博思广纳及外部投资机构宜宾晨道、宁波超兴，其投资成本或投资成本及回购利率折算对应的标的公司整体估值低于 5 亿元，因此对交易价格的诉求即为本次交易的整体估值 5 亿元。

第三类为投资成本较高的外部投资机构股东，包括 MPC、广东粤科、厦门光点，其投资成本加计回购利率折算对应的标的公司整体估值高于 5 亿元，因此对交易价格的诉求为不低于其投资成本及根据回购利率计算的回购本息之和。

由于 MPC、广东粤科、厦门光点所持股权对应投资成本及回购利率折算标的公司整体估值高于 5 亿元。若统一按照 5 亿元的整体估值确定交易对价，将难以满足该类股东的合理投资回报诉求，进而影响本次交易的推进。

为促成本次交易的顺利实施，经交易各方磋商，在标的公司整体估值 5 亿元的框架内，对不同交易对方本次转让的股权实行差异化定价，具体如下：

（1）投资成本较低的员工持股平台博思广纳及外部投资机构股东宜宾晨道、

宁波超兴的交易对价，按照标的公司整体估值 5 亿元确定；

（2）投资成本较高的外部投资机构股东 MPC、广东粤科及厦门光点的交易对价，参考其投资成本、投资期限及《原股东协议》所约定的回购利率确定，对应标的公司整体估值高于 5 亿元。MPC、广东粤科及厦门光点相较于按 5 亿元整体估值计算的对价增加部分，由创始股东相应减少自身交易对价予以平衡，不增加上市公司整体收购成本；

（3）创始股东按相同比例分配本次交易总对价扣除其他交易对方对价后的余额，对应的标的公司 100%股权估值为 45,722.30 万元。

2、各方支付方式诉求

对于上市公司而言，以发行股份方式支付部分交易对价，有助于缓解本次收购的现金支付压力，并使相关交易对方持续参与上市公司的后续发展。因此，本次交易的支付方式系在兼顾上市公司资金安排、交易对方诉求及补偿责任落实的基础上，协商确定整体交易对价支付方式为股份支付比例 60%、现金支付比例 40%，具有商业合理性。

本次交易中，交易对方各股东间的现金及股份支付比例由交易对方各股东协商确定，具体如下：

（1）广东粤科、厦门光点、宁波超兴：本次拟将其各自所持标的公司股权全部出售，并希望以 100%现金的对价支付方式退出以锁定整体收益，交易完成后即实现获利了结；

（2）宜宾晨道、MPC：基于对上市公司发展前景的认可，希望通过持有上市公司股份享有后续潜在增值收益，选择主要以股份支付的形式获得对价，股份支付比例分别为 100%和 95%。其中，MPC 取得 5%现金对价，以兼顾本次股权转让涉及的税款缴纳需求；

（3）杨博、杨硕、鑫昂泰、博思广纳：在整体交易对价支付方式为总股份支付比例 60%、现金支付比例 40%的框架下，扣除上述外部股东的股份、现金支付对价金额后，按相同比例分配剩余股份对价和现金对价（杨博及其 100%持股的鑫昂泰二者之间的具体方案由杨博自主决定）。

本次交易完成后，管理层股东杨博、杨硕、鑫昂泰、博思广纳持有上市公司股份，可以参与分享上市公司与标的公司协同发展的成果，并使创始团队及核心员工的利益与上市公司的长期发展相联系，增强其与上市公司股东的利益一致性，保持标的公司经营管理团队及核心人员的稳定，促进交易完成后的业务整合与持续发展。

业绩承诺方杨博、杨硕、鑫昂泰及 MPC 取得的上市公司股份，为其履行业绩补偿和资产减值补偿义务提供了相应的股份来源。相关股份锁定及分期解除限售安排，将股份解锁与承诺业绩实现情况、补偿义务履行情况相衔接，有助于约束业绩承诺方履行相关责任，保障上市公司及其中小股东的利益。

（四）磋商过程

1、意向阶段

2026 年 3 月 25 日，上市公司与标的公司主要股东杨博、杨硕、鑫昂泰、博思广纳（合计持有标的公司 73.5517%股权）签署《关于博泰智能装备（广东）有限公司收购意向书》，约定：上市公司拟通过发行股份和支付现金相结合的方式购买标的公司不超过 75%的股权以取得控股权；主要股东有意转让其持有的部分股权，并积极推动其他股东将所持股权全部或部分转让给上市公司；募集配套资金成功与否不影响本次交易的实施。因审计评估尚未完成，意向书未约定具体估值与作价。2026 年 3 月 26 日，上市公司 A 股股票开市起停牌。

本阶段的核心意义在于锁定交易框架，但交易对方范围尚未最终确定（意向书仅覆盖管理层股东杨博、杨硕、鑫昂泰、博思广纳，未涉及外部投资机构），估值和差异化定价及支付机制亦未形成。

2、预案阶段

上市公司停牌后，标的公司管理层股东杨博、杨硕、鑫昂泰、博思广纳积极与外部投资机构股东 MPC、宜宾晨道、广东粤科、厦门光点、宁波超兴展开协商。

在出让股权比例方面：宜宾晨道、广东粤科、厦门光点、宁波超兴拟出售其各自持有的全部标的公司股权，MPC 拟按本次交易收购总比例 75%同比例出售其持有的标的公司股权，剩余可出售比例由管理层股东内部之间按所持股权的相

对比例分摊原则综合确定，其中杨博及其 100%持股的鑫昂泰二者之间的具体方案由杨博自主决定。

在对价支付方式方面：

（1）广东粤科、厦门光点及宁波超兴综合考虑其投资管理要求及风险偏好，希望通过现金方式实现投资退出，以实现投资回收的确定性，因此选择以 100%现金方式取得交易对价；

（2）MPC 及宜宾晨道对二级市场价格波动具有一定的风险承受能力，并看好上市公司的未来发展前景及本次并购带来的协同效应和价值提升空间，希望通过持有上市公司股份参与分享上市公司后续发展成果，因此选择以 100%股份方式取得交易对价，以期获得长期投资回报及潜在的股权增值收益；

（3）管理层股东中杨硕、博思广纳按 60%股份对价、40%现金对价确定，杨博及其 100%持股的鑫昂泰根据剩余可获得的股份与现金额度确定其合计的股份对价比例 58.90%、现金对价比例 41.10%。

预案阶段，各交易对方转让标的公司股权比例及支付方式具体如下：

序号	交易对方	转让标的公司股权比例	转让标的公司股权占自身持股的比例	支付方式	
				股份对价比例	现金对价比例
1	杨博	17.8948%	100.00%	44.45%	55.55%
2	杨硕	22.0775%	70.00%	60.00%	40.00%
3	鑫昂泰	6.2926%	36.60%	100.00%	-
4	博思广纳	4.8472%	70.00%	60.00%	40.00%
5	MPC	7.6810%	75.00%	100.00%	-
6	宜宾晨道	8.3793%	100.00%	100.00%	-
7	宁波超兴	0.9310%	100.00%	-	100.00%
8	广东粤科	5.1724%	100.00%	-	100.00%
9	厦门光点	1.7241%	100.00%	-	100.00%
合计		**75.0000%**	**75.00%**	**60.00%**	**40.00%**

注：鑫昂泰系杨博 100%持股公司，杨博和鑫昂泰二者合计对外转让标的公司股权占二者合计持有标的公司股权的比例为 68.93%。

2026 年 4 月 9 日，上市公司与上述 9 名交易对方签署《购买资产协议》，经第五届董事会第三次会议审议通过并披露，上市公司股票复牌。

本阶段谈判的主要成果包括：一是交易对方范围由意向阶段的 4 名主要股东扩展至标的公司全部 9 名股东，收购比例确定为 75%，对价支付方式确定为股份对价 60%、现金对价 40%；二是约定各交易对方转让标的公司股权比例及支付方式；三是约定以 2026 年 3 月 31 日为评估基准日，待审计、评估等工作完成后由各方根据评估结果协商确定标的资产收购价格并签订补充协议，为差异化定价预留协商空间。

3、草案阶段

本阶段，交易各方进一步协商差异化定价、每一转让方出售比例、支付方式等方案要素。

（1）差异化定价原则的确定

标的公司股东中包含多家外部机构投资人，且《原股东协议》约定了外部股东与标的公司和/或创始股东之间的回购权（回购情形包括标的公司实际控制人变更等，回购年利率为单利 8%）。本次交易将触发外部投资人的回购条款，而各外部投资人入股时点、投资成本与预期回报差异较大，单一价格无法同时满足各方诉求，因此客观上需要设计差异化定价安排。

具体差异化定价的确定过程详见本问询回复之“问题 1 关于交易方案/一/（三）/1、各方价格诉求”。

（2）交易对方出售比例、支付方式的调整

预案发布后，MPC 考虑到其他外部股东（宜宾晨道、广东粤科、厦门光点、宁波超兴）均出售了其各自持有的标的公司全部股权，因此提出其拟出售的标的公司股权比例由其全部持股的 75%（即标的公司 7.6810%股权）上调为 90%（即标的公司 9.2172%股权）。同时，MPC 考虑到需预留部分现金用于缴纳相应税款，因此提出拟将其交易对价的支付方式由 100%股份支付调整为股份支付 95%、现金支付 5%。

因 MPC 前述方案调整，管理层股东连带同步调整其内部出售股权的方案。

本阶段方案调整的背景原因及具体情况详见本问询回复之“问题 1 关于交易方案”之“三、交易方案调整的背景，具体调整事项的主要考虑因素”。

（五）本次交易设置差异化定价和支付方式的依据和合理性

综上，本次交易的差异化定价安排系各方综合考虑不同股东的入股背景、投资成本、投资期限、义务承担及交易诉求等因素，经充分的市场化磋商形成；本次交易的支付方式系各方结合资金需求、对上市公司发展的预期及锁定期内的风险承受能力，选择现金、股份或二者组合方式支付；本次交易整体作价以评估结果为基础协商确定，差异化定价及支付安排仅涉及交易总对价、整体交易对价支付方式在不同交易对方之间的分配，未因差异化定价及支付安排提高上市公司的整体收购成本或改变上市公司整体交易对价支付方式；上述安排兼顾了各方利益，并通过相应责任约束保障上市公司利益，有利于促成本次交易整体达成，具备商业合理性，不存在向交易对方进行不当利益输送的情形。

二、结合上市公司财务状况，说明募集配套资金不及预期情况下，上市公司支付本次交易对价的可行性，及对上市公司生产经营可能产生的影响

（一）上市公司财务状况

1、主要财务数据

（1）合并资产负债表

单位：万元

项目	2026 年 6 月 30 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
资产总额	302,448.60	257,153.33	234,846.50	224,488.85
负债总额	163,292.08	122,568.20	101,976.95	93,992.90
所有者权益合计	139,156.52	134,585.13	132,869.55	130,495.95
归属于母公司股东的所有者权益	135,229.29	131,034.23	129,528.56	128,214.33

注：上市公司 2023 至 2025 年财务数据已经审计，2026 年 1-6 月财务数据未经审计，下同。

（2）合并利润表

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	156,348.71	223,508.75	193,635.01	184,914.95
营业利润	9,539.09	3,404.21	4,373.16	5,041.07
利润总额	9,537.13	3,442.54	4,391.95	5,332.67
净利润	6,859.75	3,786.42	3,994.54	6,160.52

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
归属于母公司所有者的净利润	6,571.59	3,494.84	3,692.89	5,919.58

2、上市公司账面资金情况

截至 2026 年 6 月 30 日，上市公司合并口径账面货币资金为 21,097.04 万元，其中受限货币资金 3,062.10 万元（主要为质押存款、信用证保证金及银行承兑汇票保证金），扣除受限部分后，可自由支配的货币资金为 18,034.94 万元；另有交易性金融资产（银行理财产品）1,508.85 万元。

（二）募集配套资金不及预期情况下，上市公司支付本次交易对价的可行性

本次发行股份及支付现金购买资产不以配套融资的成功实施为前提，最终配套融资成功与否或是否足额募集不影响本次发行股份及支付现金购买资产的实施。若本次募集配套资金不及预期，上市公司将以自有资金、未使用的银行授信及其他多元化融资渠道解决资金缺口，具体如下：

截至 2026 年 6 月 30 日，上市公司合并口径账面货币资金为 21,097.04 万元，扣除受限货币资金 3,062.10 万元，可自由支配的货币资金为 18,034.94 万元，能够覆盖本次现金对价 1.5 亿元；同时，截至 2026 年 8 月 31 日，上市公司（母公司口径）尚未使用的银行授信额度为 6.02 亿元；上市公司自有资金及可使用的银行授信足以覆盖本次交易所需的现金对价金额。

此外，上市公司已经取得广发银行福州分行、招商银行福州分行、浦发银行福州分行、民生银行福州分行出具的并购贷款意向函，可作为本次交易现金对价部分的补充支付手段。

（三）募集配套资金不及预期情况下，对上市公司生产经营可能产生的影响

在不考虑募集配套资金的情况下，上市公司以自有及自筹资金支付本次交易现金对价 15,000.00 万元，对上市公司财务状况及偿债能力的影响测算如下：

单位：万元

项目	本次交易前（2026 年 6 月 30 日）	使用自有资金支付后	使用专项贷款支付后
流动资产	211,017.36	196,017.36	211,017.36
流动负债	149,123.12	149,123.12	149,123.12
总资产	302,448.60	302,448.60	317,448.60

项目	本次交易前（2026 年 6 月 30 日）	使用自有资金支付后	使用专项贷款支付后
总负债	163,292.08	163,292.08	178,292.08
流动比率（倍）	1.42	1.31	1.42
资产负债率	53.99%	53.99%	56.16%

注：上述测算仅考虑支付现金对价对上市公司财务状况的影响，未考虑交易完成对上市公司财务状况的影响。

根据上表，若上市公司以自有资金支付本次交易现金对价 15,000.00 万元，流动比率将由 1.42 下降至 1.31，资产负债率不变；若以银行借款支付，流动比率不变，资产负债率将由 53.99%上升至 56.16%。总体来看，上市公司通过自有资金或银行借款支付本次交易的现金对价部分，将导致上市公司流动比率有所下降或资产负债率有所上升，偿债能力有所下降，但各项偿债能力指标仍处于健康水平，上市公司不存在偿债压力。

综上所述，若募集配套资金不及预期，上市公司将通过自有资金或银行借款予以解决；通过自有资金或银行借款支付虽然对上市公司偿债能力指标有所影响，但各项偿债能力指标仍处于健康水平，不会对上市公司生产经营产生重大不利影响。

三、交易方案调整的背景，具体调整事项的主要考虑因素

（一）交易方案调整情况

与预案相比，本次重组正式方案在保持购买标的公司的股权比例仍为 75%、整体交易对价支付方式中股份对价和现金对价比例仍为 60%和 40%不变的前提下，交易对方内部对所持标的资产转让份额以及交易对价中股份对价和现金对价的支付比例进行了调整，具体如下：

序号	交易对方	调整前			调整后		
		交易标的名称及权益比例	支付方式		交易标的名称及权益比例	支付方式	
			股份对价	现金对价		股份对价	现金对价
1	杨博	博泰智能 17.8948%股权	44.45%	55.55%	博泰智能 17.8948%股权	44.56%	55.44%
2	杨硕	博泰智能 22.0775%股权	60.00%	40.00%	博泰智能 21.2583%股权	58.06%	41.94%
3	鑫昂泰	博泰智能 6.2926%股权	100.00%	-	博泰智能 5.7554%股权	100.00%	-
4	博思	博泰智能	60.00%	40.00%	博泰智能	58.06%	41.94%

序号	交易对方	调整前			调整后		
		交易标的名称及权益比例	支付方式		交易标的名称及权益比例	支付方式	
			股份对价	现金对价		股份对价	现金对价
	广纳	4.8472%股权			4.6674%股权		
5	MPC	博泰智能7.6810%股权	100.00%	-	博泰智能9.2172%股权	95.00%	5.00%
6	宜宾晨道	博泰智能8.3793%股权	100.00%	-	博泰智能8.3793%股权	100.00%	-
7	广东粤科	博泰智能5.1724%股权	-	100.00%	博泰智能5.1724%股权	-	100.00%
8	厦门光点	博泰智能1.7241%股权	-	100.00%	博泰智能1.7241%股权	-	100.00%
9	宁波超兴	博泰智能0.9310%股权	-	100.00%	博泰智能0.9310%股权	-	100.00%
合计		**博泰智能75.0000%股权**	**60.00%**	**40.00%**	**博泰智能75.0000%股权**	**60.00%**	**40.00%**

（二）交易方案调整的原因及逻辑

本次交易方案调整主要系 MPC 出售方案调整及其导致的管理层股东出售方案的连带调整：MPC 拟出售的标的公司股权比例由其全部持股的 75%（即标的公司 7.6810%股权）上调为 90%（即标的公司 9.2172%股权），交易对价中股份支付比例由 100%下调为 95%；由于 MPC 出售方案调整，在保持上市公司购买标的公司的股权比例仍为 75%、整体对价支付方式中股份对价和现金对价比例仍为 60%和 40%不变的前提下，管理层股东杨博、杨硕、鑫昂泰、博思广纳相应调整了其拟出售的标的公司股权比例、交易对价中股份支付与现金支付的比例。具体如下：

1、MPC 的方案调整

预案发布后，MPC 考虑到其他外部股东（宜宾晨道、广东粤科、厦门光点、宁波超兴）均出售了其各自持有的标的公司全部股权，因此提出将其出售标的公司股权比例由其全部持股的 75%（即标的公司 7.6810%股权）上调为 90%（即标的公司 9.2172%股权）。

同时，MPC 考虑到需预留部分现金用于缴纳相应税款，因此提出拟将其交易对价的支付方式由 100%股份支付调整为股份支付 95%、现金支付 5%。

2、管理层股东的方案调整

在保持上市公司购买标的公司的股权比例仍为 75%、整体交易对价支付方式中股份对价和现金对价比例仍为 60%和 40%的前提下，管理层股东在扣除外部股东的股份、现金支付比例后，按相同比例分配剩余股份对价和现金对价，具体如下：

管理层股东	持股比例（A）	调整前				调整后			
		拟出售绝对比例（B）	拟出售相对比例（B/A）	股份支付比例	现金支付比例	拟出售绝对比例（B）	拟出售相对比例（B/A）	股份支付比例	现金支付比例
杨博、鑫昂泰	35.0879%	24.1874%	68.93%	58.90%	41.10%	23.6502%	67.40%	58.06%	41.94%
杨硕	31.5392%	22.0775%	70.00%	60.00%	40.00%	21.2583%	67.40%	58.06%	41.94%
博思广纳	6.9246%	4.8472%	70.00%	60.00%	40.00%	4.6674%	67.40%	58.06%	41.94%
合计	**73.5517%**	**51.1121%**	-	-	-	**49.5759%**	-	-	-

管理层股东杨博（包括其 100%持股的鑫昂泰）、杨硕、博思广纳根据外部股东拟出售标的公司股权的比例，确定其合计拟出售股权比例为 49.5759%，占管理层股东合计持股比例 73.5517%的 67.40%，因此确定各方均出售其各自持股部分的 67.40%；同时根据外部股东的股份、现金支付比例，确定其合计获得的股份支付比例为 58.06%、现金支付比例为 41.94%，各方均按该比例确定股份与现金支付比例。其中，杨博及其 100%持股的鑫昂泰二者之间的具体方案由杨博自主决定。

四、业绩承诺方所获交易对价占本次交易全部对价的比例，结合各交易对方本次交易前在标的公司经营管理中发挥的作用、一致行动关系和其他利益关系以及交易完成后的安排，充分说明业绩承诺方范围确定的依据及合理性，相关业绩承诺方是否具备履行义务的能力，杨博、杨硕和鑫昂泰是否具备承担 MPC 补偿金额以外且不以所获交易对价为限的业绩补偿义务的能力及依据，本次交易关于上市公司利益和中小投资者权益保护的措施是否充分、有效、可行

（一）业绩承诺方所获交易对价占本次交易全部对价的比例

本次交易总对价为 37,500.00 万元，业绩承诺方为杨博、杨硕、鑫昂泰和 MPC，其取得的交易对价及承担补偿义务的比例如下：

单位：万元

业绩承诺方	交易对价	占本次交易全部对价的比例	补偿义务承担比例
杨博	8,181.92	21.8184%	34.9502%
杨硕	9,719.79	25.9194%	41.5194%
鑫昂泰	2,631.48	7.0173%	11.2408%
MPC	5,299.91	14.1331%	12.2896%
合计	**25,833.10**	**68.8883%**	**100.0000%**

如上，业绩承诺方所获交易对价占本次交易全部对价的比例为 68.89%。

补偿责任的测算依据如下：MPC 按其转让的标的公司 9.2172%股权占标的公司出让 75%股权的比例承担 12.2896%的补偿义务；剩余 87.7104%的补偿义务由三名创始股东按照各自本次转让股权的相对比例承担。

（二）结合各交易对方本次交易前在标的公司经营管理中发挥的作用、一致行动关系和其他利益关系以及交易完成后的安排，充分说明业绩承诺方范围确定的依据及合理性

各交易对方本次交易前在标的公司经营管理中发挥的主要作用、一致行动关系和其他利益关系以及交易完成后的主要安排情况如下：

序号	交易对方	是否为业绩承诺方	在标的公司经营管理中发挥的主要作用	交易完成后的主要安排
1	杨博	是	全面主持生产经营：主导制定并实施发展战略与经营计划；决定重大投融资及业务拓展事项；确定核心技术研发方向，确定关键客户开拓策略；组建并稳定核心管理及技术团队	继续参与经营管理，履行服务期及竞业限制义务；承担业绩补偿及资产减值补偿义务；分享所持标的公司剩余股权的投资收益
2	杨硕	是		
3	鑫昂泰	是		
4	博思广纳	否	员工股权激励的载体，股权激励人员包括董事昌新宇、监事游静等，相关人员具体参与公司治理及日常经营管理	相关人员按服务期、竞业限制及人事管理安排继续履职；分享所持标的公司剩余股权的投资收益
5	MPC	是	系市场化投资机构，通过原投资架构下的境内主体向标的公司提供资金支持，用于补充资本金与业务扩张；向标的公司委派一名董事，共同参与重大事项决策	承担业绩补偿及资产减值补偿义务；通过持有上市公司股份及持有标的公司剩余股权分享投资收益
6	宜宾晨道	否	基于其相关产业投资经验，为标的公司提供战略定位、业务布局及产能规划等方面的发展建议	通过持有上市公司股份分享投资收益
7	宁波超兴	否		以现金方式转让全部所持标的公司股权，完成该项股权投资的退出
8	广东粤科	否	系市场化投资机构，通过增资为标的公司补充资本金，为业务扩张及持续发展提供资金支持	
9	厦门光点	否		

上述交易对方中：

（1）杨博与杨硕为兄弟关系，系标的公司实际控制人；

（2）鑫昂泰系杨博 100%控制的一人有限责任公司；

（3）博思广纳的普通合伙人暨执行事务合伙人索菲诺系杨博配偶俎菲控制的一人有限责任公司。除前述关系外，交易对方不存在其他一致行动关系或其他利益关系。

1、杨博、杨硕、鑫昂泰作为业绩承诺方的依据及合理性

杨博、杨硕系标的公司的创始人及共同实际控制人，长期伴随标的公司成长。其中，杨博担任标的公司董事长、总经理，杨硕担任董事、副总经理，均持续参与标的公司的经营决策及日常管理，对标的公司的业务模式、经营状况、发展规划及主要经营风险具有较为深入的了解。

基于其长期任职及管理职责，杨博、杨硕能够对标的公司经营计划的制定与执行、经营资源配置及管理团队协作发挥重要作用，其持续投入与标的公司未来经营业绩具有较强关联性。由其承担业绩承诺及补偿义务，有利于将经营管理责任与承诺业绩实现情况相联系，促使其持续、勤勉地推进标的公司业务发展，并对未实现承诺业绩的情形承担相应经济责任。

鑫昂泰系杨博持有 100%股权的公司，也是杨博间接持有标的公司权益的主体。其持有标的公司股权所形成的经济利益与杨博密切相关，并在本次交易中作为独立交易对方取得相应交易对价。因此，本次交易将鑫昂泰一并纳入业绩承诺方范围，使杨博直接持股和通过鑫昂泰间接持股所对应的交易利益均受到相应补偿责任约束，有利于保持责任安排的完整性。

2、MPC 作为业绩承诺方的依据及合理性

MPC 所持标的公司股权系于 2026 年 2 月受让自其 QFLP 架构下的无锡崇纬对标的公司的投资。本次交易启动时，MPC 预计本次重组完成且股份成功登记的时间距离其取得标的公司股份时间可能不足 12 个月。如不足 12 个月，根据《重组管理办法》，其于本次交易取得的上市公司股份自发行结束之日起三十六个月内不得转让。因此，流动性限制构成协商交易对价及投资回报测算期间的重要考

虑因素。

各方在协商其交易作价时，统筹考虑了股份流动性限制、资金占用期间及业绩补偿责任等因素，将其投资回报测算截止日确定为 2028 年 12 月 31 日，经测算对应标的公司 100%股权估值为 5.75 亿元，高于方案的整体估值 5 亿元。

为促成整体交易的达成，杨博、杨硕、鑫昂泰作为创始股东愿意让渡部分利益给 MPC，但提出 MPC 需共同承担业绩补偿义务。MPC 基于对标的公司业绩承诺期的经营业绩有信心，并为寻求更高估值同意与创始股东共同承担业绩补偿义务。

综上，杨博、杨硕、鑫昂泰和 MPC 共同承担业绩补偿义务具有合理性。

（三）相关业绩承诺方是否具备履行义务的能力，杨博、杨硕和鑫昂泰是否具备承担 MPC 补偿金额以外且不以所获交易对价为限的业绩补偿义务的能力及依据

1、MPC 取得的股份对价足以覆盖其业绩补偿义务，具备履行业绩补偿义务的能力

本次交易标的资产交易价款总额为 37,500 万元。假设标的公司经营业绩未实现且标的资产全额计提减值，MPC 根据其承担补偿义务比例 12.2896%测算其业绩补偿金额上限为 4,608.60 万元。MPC 本次交易总对价为 5,299.91 万元，其中取得的上市公司股份对价为 5,034.92 万元。因此，MPC 本次交易中取得的股份对价足以覆盖其业绩补偿及资产减值补偿义务。同时，MPC 取得的上市公司股份适用相应锁定及分期解除限售安排，补偿义务履行完毕前其不得出质或设置第三方权益。

另外，MPC 截至 2025 年末的净资产为 6.85 亿美元，资金实力较强。根据赢必胜法律事务所出具的法律意见书，MPC 信用记录良好。

因此，MPC 具备履行业绩补偿义务的能力。

2、杨博、杨硕和鑫昂泰具备履行补偿义务的能力，同时具备承担 MPC 补偿金额以外且不以所获交易对价为限的业绩补偿义务的能力

杨博、杨硕和鑫昂泰本次交易取得的对价合计为 20,533.19 万元。假设标的

公司经营业绩未实现且标的资产全额计提减值，总补偿金额上限 37,500.00 万元扣除 MPC 补偿义务金额上限 4,608.60 万元后，创始股东合计应承担补偿义务上限为 32,891.40 万元，超出其所获交易对价的金额为 12,358.21 万元。

（1）触发创始人赔偿超出其交易所获对价的风险较低

创始股东在本次交易中获得的交易对价的业绩补偿覆盖率为 62.43%（本次交易获得的交易对价 20,533.19 万元/本次交易应承担的补偿义务上限 32,891.40 万元=62.43%），即标的资产在业绩承诺期累计业绩实现率低于 37.57%时才会出现创始股东交易对价不足以覆盖其业绩补偿义务的情况。

标的公司近年来经营业绩显著提升：2024 年度、2025 年度及 2026 年 1-8 月营业收入分别为 16,743.46 万元、27,079.20 万元和 29,350.38 万元，净利润分别为-630.98 万元、3,236.04 万元和 6,610.74 万元，其中 2026 年 1-8 月财务数据未经审计或审阅。标的公司 2025 年度营业收入较 2024 年度增长 61.73%，2026 年 1-8 月营业收入及净利润均已超过 2025 年度全年水平，且已完成 2026 年全年承诺的业绩。

标的公司 2026 年 1-8 月实现的业绩 6,610.74 万元已达到承诺业绩总额 13,000 万元的 50.85%，因此标的公司累计业绩实现率低于 37.57%从而导致创始股东业绩补偿金额超出其交易对价的可能性较低。

（2）创始股东拥有的其他资产为履行本次交易可能的补偿义务提供了资产基础

本次交易完成后，杨硕、鑫昂泰仍分别持有博泰智能 10.28%、11.44%的股权，合计持股 21.72%。相关承诺方可通过处置剩余股权或者以其作为融资基础等方式筹措资金，用于履行超出本次交易所获对价部分的补偿义务。

同时，截至 2026 年 6 月 30 日，杨博在东莞市、江门市各拥有 1 处房产，杨硕在东莞市拥有 1 处房产；鑫昂泰直接和间接合计持有广东升泰昌实业发展有限公司 30.10%的股权，广东升泰昌实业发展有限公司净资产为 4,792.82 万元（未经审计），鑫昂泰按上述持股比例折算持有的净资产份额约为 1,442.64 万元。

上述资产共同构成本次交易所获对价以外的补充资产基础，为其履行可能的补偿义务提供了财产支持。相关承诺方可结合补偿义务的实际发生情况、履约期

限及资产流动性，通过处置房产、转让股权资产，以及以相关资产进行抵押、质押融资等方式筹措资金，履行超出本次交易所获对价部分的补偿义务。

（3）创始股东具有良好的履约信用，且创始股东出具承诺保障补偿义务的履行

根据中国人民银行征信中心出具的杨博、杨硕和鑫昂泰信用报告，三方均信用记录良好，不存在失信被执行、大额到期债务未清偿的情形，未涉及经济纠纷有关的重大民事诉讼或仲裁。上述信用情况为相关承诺方履行补偿义务提供了信用基础。

在协议约定的补偿机制之外，创始股东已出具《关于保障业绩补偿及资产减值补偿义务履行的承诺函》，明确不以所获交易对价不足拒绝履行补偿责任，并就资产及资金安排、补充筹资和不得逃避补偿义务作出如下承诺：

“1、本人/本公司将严格按照《关于博泰智能装备（广东）有限公司之业绩补偿协议书》约定的责任范围、补偿方式及履行期限，履行业绩补偿和资产减值补偿义务，不以本次交易所获对价不足为由拒绝履行应承担的补偿责任。

2、本人/本公司将合理安排资产及资金，优先保障相关补偿义务的履行。必要时，将尽最大努力通过使用自有资金、财产变现，以及申请银行融资等方式筹措资金。

3、上述资金筹措安排不改变本人/本公司应承担的补偿责任和履行期限，亦不以相关融资获批或借款落实作为履行既有义务的前提。本人/本公司不会通过无偿转让资产、明显不合理价格处分资产等方式逃避补偿义务，不以违规占用上市公司或博泰智能资金等方式履行补偿责任。”

（四）本次交易关于上市公司利益和中小投资者权益保护的措施是否充分、有效、可行

本次交易中，上市公司已与杨博、杨硕、鑫昂泰及 MPC 签署《业绩补偿协议》，并通过《购买资产协议》及其补充协议，对业绩承诺及补偿、资产减值补偿、股份锁定、过渡期损益承担、应收账款回收及历史事项赔偿等作出明确约定，为上市公司利益和中小投资者权益提供保障，具体如下：

1、明确业绩承诺金额及考核口径，保障标的公司盈利质量

杨博、杨硕、鑫昂泰及 MPC 共同承诺，博泰智能 2026 年度、2027 年度和 2028 年度实现的净利润分别不低于 3,750 万元、4,350 万元和 4,900 万元，三年累计承诺净利润为 13,000 万元。

业绩承诺净利润以扣除非经常性损益前后孰低者为准，并对非主营业务及相关贸易、协同业务形成的利润设置了限制。其中，与主营业务不相关的贸易业务形成的正毛利应予剔除，负毛利不予剔除；与主营业务相关的贸易业务及与上市公司或其子公司之间的协同业务所实现的合计毛利，超过当期主营业务总毛利 20%的部分，予以剔除。上述安排有利于使业绩考核反映标的公司主营业务的实际盈利能力，减少依靠非经常性收益及特定业务完成承诺业绩的空间。

业绩补偿期内，上市公司将于每一年度结束后聘请符合《证券法》规定的会计师事务所，对标的公司实际实现净利润与承诺净利润的差异出具专项审核意见，为补偿义务的确认和执行提供客观依据。

2、以全部标的资产交易对价为基础计算业绩补偿，明确各方责任

根据《业绩补偿协议》，触发业绩补偿义务时，全体业绩承诺方当期应补偿总额按照以下公式计算：当期应补偿总额＝（截至当期期末累计承诺净利润数－截至当期期末累计实现净利润数）÷补偿期限内各年承诺净利润数总和×标的资产收购价款总额－累计已补偿金额。上述安排使业绩补偿以本次收购标的资产的全部交易对价为计算基础，并明确了各业绩承诺方的责任承担方式。

3、设置期末资产减值补偿，进一步保障所购资产价值

业绩补偿期届满后，上市公司将聘请符合《证券法》规定的会计师事务所对标的资产进行减值测试并出具专项审核意见。

若标的资产期末减值额大于业绩承诺方业绩补偿的累计应补偿金额，业绩承诺方还应按照约定承担资产减值补偿义务，补偿总额为标的资产期末减值额扣除业绩补偿累计应补偿金额后的差额。减值额的确定应扣除业绩补偿期内股东增资、减资、接受赠与及利润分配等事项的影响。

上述安排将业绩考核与期末资产价值相结合，有利于对盈利未达预期及标的

资产价值下降的风险提供相应保护。

4、通过股份优先补偿、分期解锁及禁止质押等安排保障补偿执行

业绩承诺方应优先以本次交易取得的上市公司股份履行业绩补偿和资产减值补偿义务;股份不足补偿的部分,由除 MPC 外的其他业绩承诺方以现金补足。

在满足适用股份锁定期限及《业绩补偿协议》约定条件的前提下，业绩承诺方取得的上市公司股份按照 30%、30%和 40%的比例分期解除限售，解除限售与累计业绩实现情况、相应补偿义务履行情况相衔接，当期实际可解除限售股份数量应扣除当期应补偿股份数量。补偿义务履行完毕前，相关对价股份不得出质或设置任何第三方权益。

5、针对过渡期亏损、应收账款、历史事项等方面，设置专项补偿责任

除业绩补偿和资产减值补偿外,《业绩补偿协议》《购买资产协议》及其补充协议对其他可能影响上市公司利益的事项作出以下安排：

过渡期亏损安排方面，过渡期内，创始股东应确保标的公司按照正常经营过程持续经营，未经上市公司事先书面同意，不得实施协议约定的资产处置、对外提供担保、放弃重大债权或权利等行为。标的公司在过渡期产生的亏损，由创始股东按照约定比例以现金全额补足,并在专项审计报告出具之日起三十个工作日内完成补足，避免评估基准日至交割期间的经营损失转由上市公司承担。

应收账款考核与补偿方面,上市公司对业绩补偿协议约定的业绩补偿期限届满当年年末经审计的应收账款账面价值的收回情况进行考核。对于业绩补偿期届满当年年末经审计的应收账款账面价值,若在业绩补偿期届满后二十四个月内未能全额收回,创始股东应就实际收回金额不足账面价值的部分向标的公司足额补偿，并在上述回收期限届满后四个月内支付。

历史事项补偿方面，对于交割日前任何违法、违约、侵权行为，以及未披露的诉讼、仲裁或其他纠纷造成的损失，导致标的公司在交割日后受到任何行政处罚，或者需承担任何违约、赔偿或补偿责任的，创始股东不可撤销地、无条件地承担相应赔偿及合理费用；对于未披露的负债，包括或有负债，由创始股东负责清偿并承担相关合理费用;对于创始股东利用关联关系损害标的公司利益造成的损失，亦由创始股东按约承担赔偿责任。

服务期和竞业限制义务方面，《购买资产协议》对创始人及核心人员的服务期和竞业限制义务作出约定，并约定核心人员违反相关协议且未充分承担违约责任时，由创始股东对未履行部分承担补充责任，有利于保持经营管理及核心技术团队稳定。交易完成后，标的公司将纳入上市公司的内部控制和财务管理体系，重大事项按照上市公司相关制度履行审议程序，财务负责人由上市公司推荐并接受上市公司财务负责人的领导，有利于加强对标的公司的持续监督。

交易定价及投资者参与方面，上市公司已聘请审计、评估、独立财务顾问及法律顾问等中介机构开展相应工作，并就交易定价公允性、标的资产权属及交易合规性进行核查；同时，上市公司通过履行信息披露和审议程序、提供网络投票、对中小投资者表决单独计票，以及制定填补即期回报措施等安排，保障中小投资者的知情权、参与权和表决权。

综上所述，本次交易对方杨博、杨硕、鑫昂泰及 MPC 已对标的公司未来三年的业绩作出了业绩补偿承诺；本次交易已针对盈利未达预期、资产减值、过渡期亏损、应收账款回收、历史事项等风险，明确相应责任主体、补偿标准、履行期限和执行程序。本次交易关于上市公司利益和中小投资者权益保护的措施充分、有效、可行。

五、本次交易仅购买标的公司 75%股权的原因，交易协议关于标的公司剩余股权交易作出安排的背景和主要考虑，剩余股权交易条件、价格、方式等事项的确定依据及合理性；针对剩余股权的交易安排是否属于本次交易的一部分，是否与本次交易构成一揽子安排，上市公司是否实质上承担或变相承担本次交易以外的义务，是否有利于保护上市公司及中小股东利益

（一）本次交易仅收购标的公司 75%股权的原因

本次交易仅收购标的公司 75%股权而保留部分股权由原股东继续持有系上市公司与交易对方基于市场化商业谈判、标的公司经营管理需要、上市公司资金安排及风险控制等因素综合协商确定，具体如下：

1、标的公司原有股东对标的公司的业务发展前景坚定看好，愿与上市公司共同促进标的公司未来的发展

本次交易前，标的公司股权由多名股东持有，不同股东退出诉求不同。其中，

宜宾晨道、宁波超兴、广东粤科、厦门光点希望一次性退出；杨博及其 100%持股的鑫昂泰、杨硕、博思广纳、MPC 等股东看好标的公司长期发展前景，希望能保留部分股权继续分享标的公司的未来收益。因此，上市公司与交易对方经协商后确定本次交易总体收购标的公司股权的比例为 75%。

2、保留核心经营团队持股，有利于标的公司长期价值实现

杨博、杨硕兄弟为标的公司创始人、核心经营管理人员，博思广纳为标的公司员工持股平台，相关员工包括标的公司销售、研发、生产等领域的核心人员，其掌握标的公司客户资源、生产运营管理体系。本次交易保留其部分持股，能够实现核心经营团队与上市公司利益绑定，维持标的公司经营团队、客户及业务体系稳定，标的公司管理层股东继续持股可以与上市公司共担标的公司经营风险，有利于标的公司长期价值的持续实现，最终有助于并购交易整体价值的实现。

3、非全资收购更有利于节约上市公司资源及控制收购风险，有利于上市公司及中小投资者利益的保护

根据本次交易方案的相关安排，上市公司可实现控制标的公司的目的，上市公司本次交易收购标的公司 75%股权。

本次交易后，标的公司将成为上市公司的控股子公司，整体经营成果纳入上市公司的合并报表范围内。相较于全资收购，非全资收购能有效降低上市公司收购成本、减少商誉金额、控制投资风险，从而有利于保护上市公司及中小股东的合法权益。

（二）剩余股权交易安排的背景、主要考虑，剩余股权交易条件、价格、方式等事项的确定依据及合理性

1、剩余股权交易安排的背景、主要考虑

上市公司与交易对方在本次交易谈判时，就未来剩余 25%股权设置了出售选择权/购买选择权等原则性约定，是着眼于交易各方长期合作共赢的商业考量，而不仅限于本次交易的业绩承诺期，具体如下：

（1）给上市公司预留未来完整收购标的公司的选择权，若标的公司在业绩承诺期限届满后经营良好，上市公司可以择机收购剩余股权实现对标的公司的全资

控股；若经营不及预期，则上市公司没有义务必须收购；

（2）从标的公司管理层股东角度，基于其看好标的公司的长期发展，在保留剩余股权与上市公司共同发展的同时，约定未来可出售剩余股权的触发条件，其未来退出路径清晰，增强了本次交易谈判的达成基础。

2、剩余股权交易条件、价格、支付方式等事项的确定依据及合理性

根据上市公司与交易对方于 2026 年 4 月 9 日签订的《购买资产协议》，协议仅对标的公司剩余 25%股权的未来处置作了原则性约定，具体如下：

（1）剩余股权交易条件及交易选择权

剩余股权交易以《业绩补偿协议》中作出的业绩承诺全部实现为前提，业绩承诺全部实现，是指按《业绩补偿协议》约定的净利润计算原则和口径，标的公司 2026 年度、2027 年度和 2028 年度累积的实际盈利数不低于对应的累积承诺利润数。与之相应的是，剩余股权交易系在业绩补偿期限届满后另行协商确定。

在满足上述前提条件的情况下，剩余股权持有人可以要求上市公司受让剩余股权；同时，上市公司也有权按同样的定价原则收购剩余股权。

如上所述，剩余股权交易有明确的触发条件：一是以《业绩补偿协议》中作出的业绩承诺全部实现为前提，二是业绩补偿期限届满后。根据协议约定，剩余股权持有人在满足前述条件下享有出售选择权，其可以要求上市公司受让剩余股权，但上市公司没有强制接受的义务；同等条件下，上市公司亦有购买选择权，有权单方决定是否行权。因此，剩余股权交易条件的约定赋予交易各方在满足特定前提条件下的出售选择权/购买选择权，没有额外增加上市公司的义务，上市公司不是无条件收购，具有合理性。

（2）剩余股权交易的定价原则

上市公司与剩余股权持有人以符合《证券法》规定的资产评估机构对标的公司届时的股东全部权益价值进行评估所作出的评估结果为基础，并以下列公式计算的标的公司届时的整体估值为参考，协商确定相关股权的收购价格。

标的公司届时的整体估值=届时仍持有标的公司股权的全体交易对方共同要求上市公司受让股权当年和前一年标的公司净利润数的平均数×12

上述净利润数的计算口径应符合《业绩补偿协议》的约定。

如上所述，剩余股权交易没有约定具体的交易价格，只是约定了定价机制，并约定未来交易定价以届时评估值为基础协商确定，定价公允，不存在提前约定保底收益、损害上市公司及中小股东利益的情形。

（3）支付方式及程序要求

根据《购买资产协议》约定，剩余股权交易的支付方式为现金。约定现金支付的主要原因为：剩余股权持有人的诉求是确定性现金变现、降低二级市场股价波动风险；上市公司对剩余 25%股权的支付压力相对较小，上市公司以自有或自筹资金支付，交易流程更便捷，有利于上市公司快速实现对标的公司的全面收购整合。同时，协议明确约定标的公司剩余股权的转让，若达到上市公司公司章程和/或中国证监会、上交所监管规则规定标准的，仍需提交上市公司董事会和/或股东会审议，并需经上市公司董事会和/或股东会批准后方可实施。因此，相关支付方式约定具备商业合理性，后续交易程序应遵守上市公司章程及监管要求，不会损害上市公司及中小股东利益。

（三）针对剩余股权的交易安排不属于本次交易的一部分，与本次交易不构成一揽子安排

根据《购买资产协议》，针对剩余股权的交易安排不属于本次交易的一部分，与本次交易不构成一揽子安排。

1、剩余股权的交易安排不属于本次交易的组成部分

本次交易的标的资产、交易对价、交割、业绩承诺等事项，仅针对标的公司的 75%股权；协议中剩余股权的安排，是关于剩余股权未来出售选择权/购买选择权的原则性约定，本次交易交割不以未来剩余股权交易的实施作为前提；未来剩余股权是否实施，独立于本次交易。

2、剩余股权的交易安排与本次交易不构成一揽子安排

（1）从《企业会计准则》角度，剩余股权安排与本次交易不构成一揽子安排

根据《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》的相关规定以及本次交易具体情况进行分析，具体情况如下表所示：

判断标准（准则第33号）	本次交易的具体分析
这些交易是同时或者在考虑了彼此影响的情况下订立的	两次交易目的不同：本次收购旨在取得控制权、发挥协同效应；剩余股权交易安排更多的是交易各方基于商业利益对剩余股权交易作出原则性的框架约定。本次交易的对价、定价基准日、评估作价及业绩补偿承诺均独立、单独确定，其成立与生效不受剩余股权安排影响。
这些交易整体才能达成一项完整的商业结果	本次交易后，上市公司已取得标的公司控制权，能够决定其财务和经营政策并享有相应收益，本次交易的商业目的已完整实现，不以剩余股权是否转让为前提，本次交易自身即构成完整、独立的商业结果。
一项交易的发生取决于其他至少一项交易的发生	本次交易与未来剩余股权转让，不存在互为前提：本次交易没有承诺未来一定收购标的公司剩余股权；不存在上市公司必须收购的义务，不收购亦不存在违约责任。
一项交易单独考虑时是不经济的，但和其他交易一并考虑时是经济的	本次交易与未来收购剩余股权分别定价，且均遵循公允定价原则，不存在"单独考虑不经济、合并考虑才经济"的相互依赖关系。本次交易对价仅对应标的公司75%股权，没有为未来剩余股权的潜在收购预先支付溢价、保证金、补偿款等隐性对价；不存在把剩余股权价值打包在本次交易对价里的情形

综上，从《企业会计准则》的角度，上述四项判断标准均不适用于本次交易，剩余股权安排不构成一揽子交易。

（2）剩余股权交易约定有前提条件且交易时间不确定

剩余股权交易以《业绩补偿协议》中作出的业绩承诺全部实现为前提，相关方在业绩补偿期限届满后的任何年度都有选择权，并非目前已确定、可执行的具体交易安排。

（3）剩余股权交易只约定了定价机制，没有明确的固定对价

剩余股权交易并未约定具体的交易价格，只是约定了定价机制，且约定未来交易定价以届时评估值为基础协商确定。

（4）剩余股权交易决策和披露独立于本次交易

本次交易已履行上市公司董事会、股东会审议程序，尚需经上交所审核通过后，由中国证监会作出予以注册的决定。未来若启动剩余股权交易，上市公司将根据章程及监管规则单独履行董事会、股东会（如需）审议程序及信息披露义务，并按监管规则单独判断是否构成重大资产重组。

因此，本次交易对于标的公司剩余股权交易仅有原则性约定。交易对方届时是否出售剩余股权以及如果选择出售后将于何时出售均具有不确定性；上市公司亦有发起收购的选择权，是否行权同样具有不确定性。同时，上市公司与交易对方就剩余股权的交易作价也仅约定了定价原则，且约定未来交易定价以届时评估

值为基础协商确定。另外，上市公司未来是否收购剩余股权存在不确定性，取决于标的公司后续经营情况以及上市公司战略。剩余股权未来交易能否实施、交易价格均存在不确定性。

（5）上市公司对剩余股权不存在强制性的收购义务

根据《购买资产协议》，上市公司未有被要求在未来特定时点、以特定价格必须收购剩余股权的约束性安排。剩余股权的交易安排不构成上市公司的既定义务或潜在负债。

综上，针对剩余股权的交易安排不属于本次交易的一部分，与本次交易不构成一揽子安排。

（四）上市公司没有实质上承担或变相承担本次交易以外的义务，相关约定有利于保护上市公司及中小股东利益

1、上市公司没有实质上承担或变相承担本次交易以外的义务

如上所述，对于剩余股权，上市公司享有购买选择权，上市公司有权放弃行权、不收购剩余股权，不存在上市公司必须收购的义务，不收购亦不存在违约责任。针对标的公司剩余股权，除《购买资产协议》有相关原则性约定外，不存在其他补充协议或重大利益安排，即不存在保底收购、固定回购承诺、补偿损失等安排，亦不存在通过借款、担保、资金拆借等方式变相为未来收购剩余股权提前承担成本的安排。

2、剩余股权交易安排有利于保护上市公司及中小股东利益

如上所述，本次交易仅收购标的公司 75%股权，能够控制上市公司投入规模、控制投资风险；标的公司管理层股东继续持有剩余股权，能够分担经营风险。在保留未来收购剩余股权选择权的背景下，上市公司后续若启动剩余股权交易，仍将严格履行上市公司投资审议、信息披露、资产评估等程序，能够有效保障上市公司及中小股东的利益。

六、关于标的公司剩余股权交易作出的安排对本次交易商誉确认和上市公司财务报表的影响，相关处理是否符合会计准则要求，是否与可比交易案例可比

（一）剩余股权交易安排对本次交易商誉确认的影响及相关可比交易案例

本次交易完成，上市公司将取得标的公司控制权，属于非同一控制下的企业合并，并对合并成本大于合并中取得的标的公司可辨认净资产公允价值份额的差额，确认为商誉。剩余股权交易系以业绩承诺实现为前提、需届时重新定价并另行履行决策程序的或有、附条件的后续安排，不属于一揽子交易，未来上市公司若进一步购买剩余股权，应按《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》第四十七条关于母公司购买子公司少数股东拥有的子公司股权的规定进行会计处理，不影响本次交易已确认商誉，符合会计准则要求。

可比案例如下：

可比案例	剩余股权安排	会计处理
骏成科技收购新通达	交易对方徐锁璋（新通达实际控制人之一、董事长、核心管理人员）交易后仍持有新通达25%股份；双方在《购买资产协议》约定，在完成《盈利预测补偿协议》项下业绩承诺且未触发商誉减值的前提下，上市公司“有权（但无义务）”向少数股东继续收购剩余股份；收购估值以符合《中华人民共和国证券法》规定的评估机构出具的评估值为准，但不超过承诺期最后一个会计年度经审计的扣非归母净利润的11倍；支付方式包括现金、股份、可转债等。	本次收购75%股权构成非同一控制下企业合并，按合并成本与75%可辨认净资产公允价值份额的差额确认商誉，剩余25%股权的后续收购为附带前置条件，且上市公司享有选择权而非义务的或有安排，不属于本次交易的一揽子组成部分，未并入本次商誉确认。
东软集团收购思芮科技	东软集团以现金购买思芮科技57%股权先行取得控制权，另以发行股份购买剩余43%股权，现金收购与发行股份购买两项交易相互独立实施、不互为前提条件，若其中一项未获批准或未完成，不影响另一项继续推进。	本次现金购买思芮科技57%股权构成非同一控制下企业合并，商誉按现金对价与思芮科技可辨认净资产公允价值份额的差额确认；鉴于以发行股份购买剩余43.00%股权的交易后续能否实施尚存在不确定性，东软集团本次以现金购买思芮科技57.00%股权的交易完成后，已完成对思芮科技的合并，后续再以发行股份购买剩余43.00%股权的交易属于权益性交易，不影响已确认的商誉金额。
光正眼科收购新视界眼科	光正眼科首先以现金收购新视界眼科51%股权取得其控制权，后续以现金收购剩余49%股权，剩余49%股权对价需在审计、评估基础上重新确定，按评估结果重新协商确定。	前次收购51%股权按非同一控制下企业合并进行会计处理，以支付的合并对价与新视界眼科可辨认净资产公允价值份额的差额确认商誉；本次收购剩余49%股权为母公司购买子公司少数股东拥有的子公司股权，将新视界眼科49%股权收购价款与按照新增持股比例计算应享有新视界眼科自购买日或合并日开始持续计算的净资产份额之间的差

可比案例	剩余股权安排	会计处理
		额，先冲减资本公积（资本溢价或股本溢价），资本公积不足冲减的，调减未分配利润。

（二）剩余股权交易安排对上市公司财务报表的影响及相关可比交易案例

根据《购买资产协议》对剩余股权的安排约定，交易各方仅对少数股权的收购作出框架性安排，仅约定了未来少数股权收购的定价原则，相关安排未对具体的股权收购比例、收购时间等事项作出明确约定，收购何时发生、如何定价和收购比例“需双方协商一致后确定”。因此，该约定未导致上市公司承担一项无法避免的以现金回购自身权益工具的合同义务。

可比案例如下：

可比案例	剩余股权安排	会计处理
拓尔微收购成都拓尔	2024 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日之间，拓尔微以不低于成都拓尔 2023 年经审计净利润 20 倍的价格（含税）收购企智恒所持有的成都拓尔的股权。	由于前述条款仅约定了未来少数股权收购的定价原则，并未明确收购少数股权的具体数量，同时亦未赋予少数股东单方面决定股权出售数量的权利，届时仍需双方就收购少数股权的数量协商一致后方可实施股权收购事宜，因此该条款并未导致发行人承担一项无法避免的以现金回购自身权益工具的合同义务。
基蛋生物收购景川诊断	若景川诊断完成 2019-2021 年业绩承诺指标，转让方可要求公司以景川诊断 2021 年扣非净利润为基数，按 15-20 倍市盈率收购景川诊断的 10 名管理层股东全部或部分剩余股份，具体情况转让方须在书面通知中一并告知投资方。	《补充协议》中关于景川诊断少数股东的收购安排仅为双方达成的初步意向，未对具体的股权收购数量、收购时间、支付方式等事项作出明确约定，尚不具备达成正式协议的可执行条件。自公司收到《通知函》后，双方基于市场公允价格、整体发展规划及公司后续安排等因素综合考虑并进行不断磋商，协商过程中产生的争议致使收购安排存在较大的不确定性，因此前述事项并未导致公司承担一项无法避免的以现金回购自身权益工具的合同义务，故公司在合并报表中未确认金融负债，符合《企业会计准则》和《监管规则适用指引会计类第 3 号》的相关规定。

综上，关于标的公司剩余股权交易作出的安排对本次交易商誉确认和上市公司财务报表没有影响，相关处理符合会计准则要求，与可比交易案例可比。

七、上市公司支付预付款的原因和相关事项的进展，预付款的去向和用途，相关安排是否具有合理性

上市公司向标的公司控制人杨博、杨硕支付预付款的主要原因系为满足标的公司持续扩张的生产经营活动对资金的需求。2024 年度、2025 年度和 2026 年 1-3 月，标的公司业务持续扩张，营业收入分别为 16,743.46 万元、27,079.20 万元和 10,844.00 万元，营运资金需求相应增加。考虑到本次重组过渡期较长，过渡期内标的公司外部股权融资渠道受限，为保障其正常生产经营、推动本次交易顺利实施，各方约定由上市公司以预付款方式先行向杨博、杨硕提供上述资金，并由杨博、杨硕全额借予标的公司用于日常生产经营。根据上市公司与交易对方签署的《购买资产协议》第九条的约定，在杨硕、鑫昂泰（杨博 100%持股）将其各自持有的标的公司 7.5%股权（合计 15%股权）出质给上市公司并办理完成出质登记手续后十个工作日内，上市公司向杨博、杨硕支付合计 3,500 万元作为购买标的资产的预付款，杨博和杨硕应当在收到上市公司支付的预付款后十个工作日内将其全额借予标的公司。

《购买资产协议》签订后，杨硕、鑫昂泰（杨博 100%持股）于 2026 年 4 月 22 日分别将其持有的标的公司 7.5%股权出质给上市公司；上市公司于 2026 年 4 月 23 日和 29 日，按约定向杨博、杨硕分别支付 1,750 万元、合计 3,500 万元预付款；杨博、杨硕已于收到预付款后十个工作日内将该笔款项全额借予标的公司。标的公司收到前述款项后全部用于其日常生产经营。

截至本回复出具日，上述约定履行正常，不存在违约情形。前述预付款安排解决了标的公司过渡期的营运资金需求，有利于保障其经营的稳定性和可持续性。同时，前述预付款支付前已落实标的公司 15%股权的质押担保，保障了上市公司的利益，并将在上市公司支付现金对价时抵作对价的一部分。

综上，相关安排具有合理性，不存在损害上市公司及中小股东利益的情形。

八、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

1、针对问题（1）至（4），独立财务顾问主要履行了以下核查程序：

（1）获取并查阅标的公司的工商登记资料、公司章程、股东名册、历次增资及股权转让协议、相关价款支付凭证，以及交易对方的基本情况调查表，了解各交易对方的基本情况、入股背景、投资时间及投资成本，核查交易对方之间的

一致行动关系和其他利益关系；

（2）查阅 MPC 相关境外法律意见书、访谈 MPC 的相关管理人员，了解其通过无锡崇纬投资标的公司及调整为直接持股的背景，了解 MPC 提高本次出售股权比例及预留现金的原因及相应交易方案调整的原因；

（3）查阅《收购意向书》《购买资产协议》《购买资产补充协议》《业绩补偿协议》及标的公司的审计报告、评估报告，测算各交易对方的投资成本、交易对价、股份及现金支付金额、对应标的公司整体估值和投资收益，分析差异化定价与各交易对方投资成本、投资期限、支付方式及承担义务之间的匹配关系；

（4）查阅本次交易相关进程备忘录、针对交易各方的访谈纪要，了解交易各方价格诉求、收益测算期间和责任承担安排的形成过程；

（5）查阅各项交易协议的签署时间及主要条款，梳理交易方案的主要磋商节点，核查创始股东让渡部分交易利益、MPC 承担业绩补偿义务等安排的商业背景，以及差异化定价的形成背景；

（6）获取并查阅上市公司及标的公司的审计报告、财务报表及定期报告；

（7）对比本次交易预案和正式方案，核查各交易对方转让股权比例、股份及现金支付比例的具体变化情况；

（8）查阅标的公司组织架构、管理人员调查问卷、员工持股平台合伙协议、相关人员签署的劳动合同及竞业限制协议，了解各交易对方及员工持股平台合伙人在标的公司经营管理中发挥的作用；

（9）查阅业绩承诺方的信用报告、赢必胜法律事务所针对 MPC 出具的法律意见书，了解业绩承诺方的信用记录情况、是否存在失信被执行或大额到期债务未清偿的情形、是否存在涉及经济纠纷有关的重大民事诉讼或仲裁；

（10）查阅创始股东房产凭证、股权资产财务报表、履约保障承诺，分析相关承诺方的履约资产情况，以及履约保障筹措安排；

（11）查阅标的公司 2026 年 1-8 月财务资料、《购买资产协议》《业绩补偿协议》关于业绩补偿、资产减值补偿、股份锁定和分期解除限售、现金补足、补偿股份权利限制，以及过渡期亏损、应收账款回收和历史事项赔偿等的相关条款，

核查相关责任主体、补偿标准、履行期限及执行程序，分析上市公司利益和中小投资者权益保护措施的充分性、有效性和可行性；

（12）查阅上市公司股东会会议资料，了解上市公司履行信息披露和审议程序、提供网络投票、对中小投资者表决单独计票，以及制定填补即期回报措施等安排情况，核查中小投资者的知情权、参与权和表决权的保障情况。

2、针对问题（5），独立财务顾问、会计师、律师履行了如下核查程序：

（1）查阅上市公司与交易对方签订的《购买资产协议》，对上市公司相关人员进行访谈，了解本次交易的相关原因及背景；

（2）查阅上市公司与交易对方签订的《购买资产协议》，了解剩余股权交易的条件、价格、方式等事项的确定依据，分析其合理性，以及是否属于本次交易的一部分，是否与本次交易构成一揽子交易安排。

3、针对问题（6）至（7），独立财务顾问、会计师主要履行了以下核查程序：

（1）查阅《购买资产协议》及相关补充协议，核查预付款的金额、付款条件与时点、用途及返还安排；

（2）检查标的公司账务及预付款的银行流水，核查预付款是否按期全额转入及其使用情况；

（3）查阅股权出质登记证明文件，核查担保措施是否落实；

（4）查阅上市公司关于本次交易的《备考财务报表》附注中关于商誉确认的会计处理；

（5）查阅公开信息中近期上市公司并购且涉及剩余股权安排的交易案例，比对相关交易的协议条款、会计处理方式，并查阅《企业会计准则》，分析本次交易相关会计处理是否符合会计准则要求、是否与可比交易案例可比。

（二）核查意见

1、针对问题（1）至（4），经核查，独立财务顾问认为：

（1）本次交易存在差异化安排，系各方综合考虑不同股东的入股背景、投

资成本及期限、投资回报与退出诉求、经营管理参与程度及补偿责任等因素，经市场化磋商形成的整体交易安排。上述安排兼顾了各方利益，有利于促成本次交易整体达成，具备商业合理性与公允性，不存在向任何交易对方进行不当利益输送的情形；

（2）在募集配套资金不及预期情况下，上市公司可通过自有资金、银行借款、专项融资等方式完成本次交易现金对价的支付，上市公司的财务指标较为健康，或有新增的债权融资不会对上市公司生产经营产生重大影响；

（3）本次交易方案调整主要系 MPC 出售方案调整及其导致的管理层股东出售方案连带调整；由于 MPC 出售方案调整，管理层股东杨博、杨硕、鑫昂泰、博思广纳相应地调整了其拟出售的标的公司股权比例、交易对价中股份支付与现金支付的比例。相关调整系各方在既定交易框架内协调利益诉求的结果，具有合理的商业背景及确定依据；

（4）本次交易业绩承诺方杨博、杨硕、鑫昂泰和 MPC 取得的交易对价合计 25,833.10 万元，占本次交易总对价的 68.89%，承担协议约定的全部业绩补偿及资产减值补偿责任；

（5）杨博、杨硕作为标的公司创始人及共同实际控制人，长期主导标的公司经营管理，其履职情况与标的公司未来业绩具有较强关联性；鑫昂泰作为杨博全资持有的持股主体，与杨博一并承担补偿责任，有利于使其直接、间接持股所对应的交易利益均受到补偿义务约束；MPC 承担业绩补偿责任，系与其差异化定价、投资回报测算期间及股份锁定等安排统筹协商形成。业绩承诺方范围的确定与各方经营管理作用、利益关系、交易收益及交易完成后的安排相匹配，具有合理性；

（6）MPC 取得的股份对价与其协议约定的补偿责任上限相匹配；杨博、杨硕和鑫昂泰除以本次交易取得的对价承担补偿责任外，还具有股权资产及补充资金筹措安排作为履约支持，其责任不以各自所获交易对价为限。相关业绩承诺方具有相应的履约资产基础和保障安排；

（7）本次交易对方杨博、杨硕、鑫昂泰及 MPC 已对标的公司未来三年的业绩作出了业绩补偿承诺；本次交易已针对盈利未达预期、资产减值、过渡期亏损、

应收账款回收、历史事项等风险，明确相应责任主体、补偿标准、履行期限和执行程序。本次交易关于上市公司利益和中小投资者权益保护的措施充分、有效、可行。

2、针对问题（5），经核查，独立财务顾问、会计师、律师认为：

（1）本次交易仅收购标的公司 75%股权具备商业合理性；剩余股权交易安排为原则性约定，有关交易条件、价格、支付方式等事项的确定没有违反相关监管规则，具有合理性；

（2）剩余股权交易安排不属于本次交易的组成部分，与本次交易不构成一揽子交易安排，上市公司无实质上承担或变相承担本次交易以外的义务，有关交易安排有利于保护上市公司及中小股东利益。

3、针对问题（6）至（7），经核查，独立财务顾问、会计师认为：

（1）关于标的公司剩余股权交易作出的安排对本次交易商誉确认和上市公司财务报表没有影响，相关处理符合会计准则要求，与可比交易案例可比；

（2）上市公司支付预付款系依据《购买资产协议》约定作出，付款前股权质押担保已落实，预付款已全额借予标的公司用于其日常生产经营，相关安排具有合理性，不存在损害上市公司及中小股东利益的情形。

问题 2 关于整合管控

根据重组报告书，（1）本次交易完成后，标的公司董事会由 3 名董事组成，上市公司提名 2 名董事候选人，创始股东共同提名 1 名董事候选人，标的公司董事会会议应当有全体董事出席方可举行，董事会作出决议应当经全体董事一致通过；（2）本次交易完成后，在业绩补偿协议约定的业绩补偿期限内，标的公司的总经理由创始股东共同推荐，上市公司保证标的公司的独立经营，不越权干预总经理的经营决策；（3）上市公司将保持标的公司现有管理团队和核心业务人员的基本稳定，原则上不进行重大人员调整，本次交易前，标的公司创始人及核心人员已签署相关服务期与竞业限制协议。

请公司披露：（1）本次交易完成后，上市公司对标的公司重大事项决策、日常经营管理等关键环节拟采取的具体管控措施，并说明相关措施的可行性和有效性；（2）结合交易完成后标的公司治理和经营管理安排，充分说明交易完成后标的公司是否存在陷入治理僵局的风险，上市公司是否能够实际控制标的公司，上市公司对标的公司的控制力是否与其持股比例相匹配；（3）已签署的服务期和竞业限制协议的具体约定及覆盖人员范围，相关人员在标的公司生产经营中发挥的作用，相关安排是否充分、可行、有效。

请独立财务顾问、律师核查并发表明确意见。

回复：

一、本次交易完成后，上市公司对标的公司重大事项决策、日常经营管理等关键环节拟采取的具体管控措施，以及相关措施的可行性和有效性

（一）本次交易完成后，上市公司对标的公司重大事项决策、日常经营管理等关键环节拟采取的具体管控措施

本次交易完成后，上市公司将通过公司治理架构设置、重大事项分级审批、经营管理制度对接、核心人事任免等安排，对标的公司实施全面且有效的整合管控，具体管控措施如下：

1、公司治理层面

本次交易完成后，标的公司成为上市公司的控股子公司，上市公司直接持有

标的公司 75%股权，享有对应表决权，对于标的公司股东会审议的重大事项，上市公司可通过行使股东表决权，在股东会决策层面发挥主导作用。

《购买资产协议》明确约定，标的公司设董事会，董事成员 3 名，其中上市公司提名 2 名董事候选人，创始股东共同提名 1 名董事候选人，董事长由上市公司提名的董事担任。上市公司与交易对方已于 2026 年 10 月 12 日签订《福建睿能科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产补充协议书（二）》（以下简称“《购买资产补充协议（二）》”），将标的公司董事会表决机制约定由“标的公司董事会会议应当有全体董事出席方可举行。董事会作出决议，应当经全体董事一致通过”修改为“标的公司董事会会议应当由过半数董事出席方可举行。董事会作出决议，应当经全体董事的三分之二以上（含本数）通过”。因此，上市公司可通过多数董事席位主导标的公司经营决策。

标的公司不设监事会，设 1 名监事，由上市公司提名并经股东会选举产生，承担日常监督职能。

此外，标的公司原股东协议、章程中与本次交易约定不符的内容，或已终止执行或自交割日起终止执行，治理规则统一按上市公司管控要求执行。整体治理架构权责清晰，上市公司能够对标的公司进行有效控制。

2、重大事项决策层面

《购买资产协议》明确约定，标的公司在重大资产购买与处置、对外投资、提供财务资助、对外担保、关联交易等重大事项上，必须严格遵守上市公司章程、规范运作及信息披露相关规则；对应需经上市公司管理层、董事会或股东会审议的事项，必须履行上市公司层面的审批程序后方可实施。

通过重大事项的分级审批机制，上市公司能够直接把控标的公司的重大经营与投资决策，有效防范盲目扩张、违规担保、不当关联交易等风险，保障标的公司经营方向与上市公司整体战略保持一致。

3、经营管理制度层面

《购买资产协议》明确约定，本次交易完成后，上市公司将从多维度推动标的公司制度体系与上市公司接轨：

（1）财务制度方面，将标的公司纳入上市公司统一财务管理体系，执行上市公司财务会计制度与内部控制规范，实现财务信息的集中管理，使其满足上市公司在财务规范、会计制度、财务人员等方面的内控管理和风险防范要求；

（2）信息系统方面，为标的公司引入与上市公司统一的 OA 系统、SAP 系统、HR 系统，并视需要为标的公司引入上市公司统一的 PLM、CRM 等其他系统，实现办公、财务、人事、业务数据的统一管理，提升运营透明度；

（3）内控与审计监督方面，指导标的公司逐步完善内部管理制度与运作流程，建立符合上市公司标准的内控体系；上市公司内部审计部门有权对标的公司财务、采购、运营等全业务条线实施内部审计，监督整改落地；

（4）知识产权方面，将标的公司核心技术、研发成果及生产工艺纳入上市公司知识产权管理体系统一管理，保障资产权益完整。

4、重要人事层面

（1）财务管控方面，标的公司及下属全资子公司的财务负责人均由上市公司推荐，接受上市公司财务负责人直接领导，全面负责标的公司财务管理工作，从人员层面保障财务管控落地；

（2）日常经营方面，在业绩补偿期限内，标的公司总经理由创始股东共同推荐，负责日常生产经营，上市公司不越权干预经营决策；若总经理违反忠实勤勉义务，上市公司有权通过董事会履行解聘程序，既保障经营灵活性，也保留合规监督与人事约束权力；

（3）人事管理方面，上市公司可向标的公司委派或提名人事负责人，将标的公司员工纳入统一人事管理与考核体系；标的公司管理层、核心人员的人事变动需向上市公司汇报备案，员工股权激励、持股计划需经上市公司批准后方可实施。同时，标的公司核心人员已签订服务期与竞业限制协议，保障了人员团队的稳定性。

（二）相关管控措施的可行性和有效性

1、相关管控措施具有可行性和有效性

上述公司治理、重大事项决策、经营管理制度、人事安排等多维度管控安排

层层衔接、互为支撑，形成了完整的管控体系。该等安排既保留了标的公司现有经营团队的自主运营空间，保障其应对市场竞争的灵活性与响应效率，也在战略方向、重大事项决策、财务管控、风险合规、核心人事等关键环节实现了上市公司的深度介入与把控，整体机制具备可执行性，能够为上市公司对标的公司实施有效整合管控提供制度与机制保障。

2、相关管控措施有助于上市公司实现本次交易的战略目标

本次交易的核心战略目标为完善上市公司工业自动化全产业链布局、发挥业务协同效应、提升整体盈利能力。一方面，上市公司与标的公司在产品、客户、技术等方面存在良好互补性，协同效应释放具备扎实的业务基础；另一方面，前述规范的整合管控安排能够保障标的公司经营稳定性与战略方向一致性，支撑业绩增长。二者共同为本次交易战略目标的落地提供了支撑。

二、本次交易完成后，标的公司不存在陷入治理僵局的风险，上市公司能够实际控制标的公司，上市公司对标的公司的控制力与其持股比例相匹配

（一）从股权比例看，上市公司能够实际控制标的公司

本次交易完成后，上市公司将持有标的公司 75%股权，持股比例超过三分之二，能够绝对控制股东会。上市公司的持股比例已满足《公司法》及标的公司章程对普通决议、特别决议的表决要求，无论是股东会普通决议还是特别决议，不存在因少数股东反对而导致股东会无法作出决议的法律障碍，不会陷入治理僵局。

（二）从董事会决策层面看，上市公司能够控制标的公司经营决策

根据上市公司与交易对方于 2026 年 10 月 12 日签订《购买资产补充协议（二）》，标的公司董事会表决机制约定由“标的公司董事会会议应当有全体董事出席方可举行。董事会作出决议，应当经全体董事一致通过”修改为“标的公司董事会会议应当由过半数董事出席方可举行。董事会作出决议，应当经全体董事的三分之二以上（含本数）通过”。由于本次交易完成后，标的公司董事会的 3 名董事中，有 2 名系上市公司提名，上市公司在董事会中已经拥有三分之二的表决权，能够有效控制董事会的相关决策。因此，上市公司能够控制标的公司的经营决策，不存在治理僵局。

（三）在经营管理层面，上市公司通过董事会及经营管理制度能够保障其控制权

根据《购买资产协议》约定，本次交易完成后，标的公司成为上市公司的控股子公司。标的公司应当遵守适用法律和中国证监会、交易所规范性文件等的规定，以及上市公司内部控制和对控股子公司管理的要求。上市公司有权对标的公司及其子公司、分公司的章程、财务管理制度、人事管理制度等规章制度进行相应修改，建立符合上市公司治理要求的经营和内部控制规章制度。

日常经营方面，在业绩补偿期限内，标的公司总经理由创始股东共同推荐，负责日常生产经营，上市公司不越权干预经营决策；但若总经理违反忠实勤勉义务，上市公司有权通过董事会履行解聘程序，既保障经营灵活性，也保留了合规监督与上市公司的有效约束。

综上，本次交易完成后，标的公司不存在陷入治理僵局的风险，上市公司能够实际控制标的公司，上市公司对标的公司的控制力与其持股比例相匹配。

三、已签署的服务期和竞业限制协议的具体约定及覆盖人员范围，相关人员在标的公司生产经营中发挥的作用，相关安排是否充分、可行、有效

（一）已签署的服务期和竞业限制协议的具体约定

1、《创始人服务期和竞业协议》的主要约定

（1）服务期

A．创始人承诺，自协议签订之日起至 2032 年 12 月 31 日止（以下称“服务期”），创始人与博泰智能或者上市公司（包含其各自的子公司、分公司，下同）建立并保持劳动关系。

B．在服务期内，创始人应当全职在博泰智能或者上市公司工作，投入其全部的工作时间、精力及技能以发展博泰智能和上市公司的业务，并尽最大努力为博泰智能和上市公司谋取商业机会和利益。未经上市公司事先书面同意，在服务期内，创始人不得在其他法人或者组织中兼职。

C．在服务期内，未经上市公司事先书面同意，创始人不得解除或者终止与博泰智能或者上市公司的劳动合同，但博泰智能或者上市公司（视具体劳动关系

确定）存在违反《劳动合同法》第三十八条规定情形或者创始人达到法定退休年龄的除外。

D．在服务期内，创始人存在下列任一情形的，即构成违约，应当向上市公司承担违约责任：

（a）擅自解除与博泰智能或者上市公司的劳动合同；

（b）在劳动合同期满后不续订劳动合同；

（c）因创始人违反协议义务（包括但不限于竞业限制义务），或者存在《劳动合同法》第三十九条规定的情形，被博泰智能或者上市公司解除劳动合同。

（2）竞争业务

竞争业务是指与上市公司和博泰智能的主营业务相同或者近似，或者在商业资源、市场、客户或机会上存在竞争关系的行业或产品，包括但不限于：

（a）各类精密传动、滚动功能部件、直线运动部件、精密机械零部件及相关组件、模组，包括但不限于直线导轨、滚动导轨副、丝杆、滚珠丝杆、行星滚柱丝杠、微型丝杆、直线模组、滚珠丝杆模组、同步带模组、精密齿条模组、内嵌模组、钢基模组、直线电机模组、电缸、直线电驱执行器、钳制器、滚珠花键、精密轴承、伺服压机、电主轴、直线电机、无框电机、空心杯电机、行星减速器、谐波减速器、RV 减速器等产品；

（b）纺织设备控制系统行业，包括但不限于针织设备控制系统、织造机械控制系统、纺纱机械控制系统等；

（c）缝制设备控制系统，包括但不限于刺绣机电控系统、工缝机电控系统等；

（d）工业自动化控制系统行业，包括人机界面 HMI、可编程逻辑控制器 PLC、运动控制系统、数控系统、智能机械控制器、IO 系统、物联网关等；

（e）伺服系统，包括但不限于伺服驱动器、伺服电机、编码器、行业专用伺服系统等；

（f）电机及其驱动器，包括但不限于伺服电机、直驱电机、直线电机、力矩电机、无框电机、永磁同步电机、步进电机、音圈电机、磁悬浮柔性输送线等；

（g）变频器及软起动器行业，包括但不限于低压变频器、中高压变频器、工程传动类变频器、行业专用变频器、低压软起动器、高压软起动器等；

（h）机器人关节及灵巧手相关产品及零部件行业，包括但不限于线性关节、旋转关节、灵巧手、无框力矩电机、空心杯电机、行星滚柱丝杠、RV/谐波减速器、轴承、驱动器、编码器、传感器等；

（i）基于电机驱动与控制技术衍生出来的产品。

（3）竞业限制

A．自协议签订之日起，未经上市公司事先书面同意，创始人及其配偶不得自行或者通过亲属、代理人、代表、关联方、第三人，或者采用与第三人合作、合营、联营等形式，直接或者间接地：

（a）以任何形式（包括但不限于在中国境内或境外自行或与他人合资、合作、联营、投资、兼并、受托经营、股权代持等方式）直接或间接投资从事上述“竞争业务”之（a）项约定的任何产品的研发、生产、销售的经济实体；

（b）除在博泰智能或者上市公司履职外，以任何形式直接或间接地从事、参与或协助他人从事上述“竞争业务”之（a）项约定的任何产品的研发、生产、销售业务或其他经营活动；或者以任何方式直接或间接地受聘于从事上述“竞争业务”之（a）项约定的任何产品的研发、生产、销售的经济实体。

作为上市公司实施本次交易的重要基础和前提，本款竞业限制义务应自协议签订之日起生效，并对创始人及其配偶始终具有法律约束力。

B．在服务期以及服务期届满后的三十六个月内，或者创始人在博泰智能或者上市公司任职期间以及劳动合同解除或者终止后的三十六个月内，以更长者为准，未经上市公司事先书面同意，创始人及其配偶不得自行或者通过亲属、代理人、代表、关联方、第三人，或者采用与第三人合作、合营、联营等形式，直接或者间接地：

（a）受雇于从事竞争业务的法人或者其他组织，包括但不限于作为或担任该法人或者其他组织的董事、监事、管理人员、员工或雇员；

（b）设立、投资从事竞争业务的法人或者其他组织，或者以任何方式拥有

该等法人或者其他组织的权益，但通过二级市场投资拥有上市公司不超过 5%股份（不含本数）的除外；

（c）与任何从事竞争业务的法人或者其他组织发生任何形式的业务往来，包括但不限于成为该法人或者其他组织的供应商、外协商、承包商或客户、分销商、代理商；

（d）为任何从事竞争业务的法人或者其他组织提供任何形式的财务资助、担保、服务或者协助，包括但不限于提供咨询、顾问、培训、指导、管理、技术服务等；

（e）为其自身、亲属、关联方、从事竞争业务的法人或者其他组织谋求属于上市公司、博泰智能或其各自的子公司、分公司的商业机会和利益；

（f）为其自身、亲属、关联方、从事竞争业务的法人或者其他组织从上市公司、博泰智能或其各自的子公司、分公司招募任何员工或雇员（或者虽已从上市公司、博泰智能或其各自的子公司、分公司离职但仍负有竞业限制义务的人员），或者唆使任何员工或雇员解除与上市公司、博泰智能或其各自的子公司、分公司的劳动关系或劳务关系；

（g）唆使上市公司、博泰智能或其各自的子公司、分公司的任何供应商、外协商、承包商、客户、分销商、代理商终止与该企业的业务，或者为其自身、亲属、关联方、从事竞争业务的法人或者其他组织的利益而从上市公司、博泰智能或其各自的子公司、分公司的供应商、外协商、承包商、客户、分销商、代理商中招揽业务；

（h）自营、合营、联营，或者受托经营任何竞争业务；

（i）以其他任何方式开展协议界定的竞争业务。

C．创始人及其配偶违反竞业限制义务所得的收入应当上交上市公司，并应当向上市公司承担违约责任。

2、《核心人员服务期和竞业协议》的主要约定

（1）服务期

A．除邓昌社外的标的公司其他核心人员承诺，在本次交易约定的业绩补偿

期限届满后二十四个月内，或者该等核心人员间接拥有博泰智能股权期间以及不再拥有股权后十二个月内，以更长者为准（以下称“服务期”），该等核心人员与博泰智能或者上市公司（包含其各自的子公司、分公司，下同）建立并保持劳动关系；核心人员邓昌社因距法定退休年龄已不足五年，故未约定服务期。

B．在服务期内，上述核心人员应当全职在博泰智能或者上市公司工作，投入其全部的工作时间、精力及技能以发展博泰智能和上市公司的业务，并尽最大努力为博泰智能和上市公司谋取商业机会和利益。未经上市公司事先书面同意，在服务期内，上述核心人员不得在其他法人或者组织中兼职。

C．在服务期内，未经上市公司事先书面同意，上述核心人员不得解除或者终止与博泰智能或者上市公司的劳动合同，但博泰智能或者上市公司（视具体劳动关系确定）存在违反《劳动合同法》第三十八条规定情形或者上述核心人员达到法定退休年龄的除外。

D．在服务期内，上述核心人员存在下列任一情形的，即构成违约，应当向上市公司承担违约责任：

（a）擅自解除与博泰智能或者上市公司的劳动合同；

（b）在劳动合同期满后不续订劳动合同；

（c）因上述核心人员违反协议义务（包括但不限于竞业限制义务），或者存在《劳动合同法》第三十九条规定的情形，被博泰智能或者上市公司解除劳动合同。

（2）竞争业务

竞争业务是指与上市公司和博泰智能的主营业务相同或者近似，或者在商业资源、市场、客户或机会上存在竞争关系的行业或产品，详见上文“1、《创始人服务期和竞业协议》的主要约定”之“（2）竞争业务”的内容。

（3）竞业限制

A．除邓昌社外的标的公司其他核心人员的竞业期为服务期以及服务期届满后的二十四个月内，或者核心人员在博泰智能或者上市公司任职期间以及劳动合同解除或者终止后的二十四个月内，以更长者为准；核心人员邓昌社的竞业期为

其在博泰智能或者上市公司任职期间以及劳动合同解除或者终止后的五年。

B. 在竞业期内，核心人员不得自行或者通过亲属、代理人、代表、关联方、第三人，或者采用与第三人合作、合营、联营等形式，直接或者间接地：

（a）受雇于从事竞争业务的法人或者其他组织，包括但不限于作为或担任该法人或者其他组织的董事、监事、管理人员、员工或雇员；

（b）设立、投资从事竞争业务的法人或者其他组织，或者以任何方式拥有该等法人或者其他组织的权益，但通过二级市场投资拥有上市公司不超过 5%股份（不含本数）的除外；

（c）与任何从事竞争业务的法人或者其他组织发生任何形式的业务往来，包括但不限于成为该法人或者其他组织的供应商、外协商、承包商或客户、分销商、代理商；

（d）为任何从事竞争业务的法人或者其他组织提供任何形式的财务资助、担保、服务或者协助，包括但不限于提供咨询、顾问、培训、指导、管理、技术服务等；

（e）为其自身、亲属、关联方、从事竞争业务的法人或者其他组织谋求属于上市公司、博泰智能或其各自的子公司、分公司的商业机会和利益；

（f）为其自身、亲属、关联方、从事竞争业务的法人或者其他组织从上市公司、博泰智能或其各自的子公司、分公司招募任何员工或雇员（或者虽已从上市公司、博泰智能或其各自的子公司、分公司离职但仍负有竞业限制义务的人员），或者唆使任何员工或雇员解除与上市公司、博泰智能或其各自的子公司、分公司的劳动关系或劳务关系；

（g）唆使上市公司、博泰智能或其各自的子公司、分公司的任何供应商、外协商、承包商、客户、分销商、代理商终止与该企业的业务，或者为其自身、亲属、关联方、从事竞争业务的法人或者其他组织的利益而从上市公司、博泰智能或其各自的子公司、分公司的供应商、外协商、承包商、客户、分销商、代理商中招揽业务；

（h）自营、合营、联营，或者受托经营任何竞争业务；

（i）以其他任何方式开展竞争业务。

C．核心人员违反竞业限制义务所得的收入应当上交上市公司，并应当向上市公司承担违约责任。

综上上市公司与标的公司创始人签订的《创始人服务期和竞业协议》以及与核心人员签订的《核心人员服务期和竞业协议》的内容合法、具有可行性；该等服务期和竞业协议经协议相关当事人签署业已生效，对标的公司创始人和核心人员具有法律约束力。

（二）已签署服务期和竞业协议的相关人员在标的公司生产经营中的作用

标的公司创始人和已签订《核心人员服务期和竞业协议》的相关人员在标的公司生产经营中发挥的作用如下：

序号	姓名	角色
1	杨博	董事长、总经理
2	杨硕	董事、分管销售的副总经理
3	昌新宇	董事、生产研发负责人
4	邱榕真	总经理助理
5	郭诗欣	售前研发主管
6	邓昌社	工艺研发主管
7	梁政彦	产品研发主管
8	周利万	子公司生产制造中心立加部主管
9	游静	销售助理主管
10	刘丽云	财务主管

（三）签署服务期和竞业限制协议的安排充分、可行、有效

上市公司、标的公司与标的公司创始人共同签署了《创始人服务期和竞业协议》。上市公司、标的公司、博思广纳与标的公司核心人员签署了《核心人员服务期和竞业协议》，核心人员覆盖了标的公司研发、生产、销售、财务的各重要管理岗位。本次交易中签订服务期和竞业限制协议的人员范围充分、合理。另外，《创始人服务期和竞业协议》《核心人员服务期和竞业协议》就前述人员服务期、竞争业务、竞业限制、违约责任等进行了详细约定，相关安排充分、可行、有效。

四、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

独立财务顾问、律师主要履行了以下核查程序：

1、查阅上市公司与交易对方签署的《购买资产协议》，对上市公司相关人员进行访谈，取得了上市公司和交易对方关于交易谈判过程中达成相关管控措施约定的书面说明，了解上市公司在本次交易后对标的公司重大事项决策、日常经营管理等关键环节拟采取的具体管控措施；

2、查阅上市公司与交易对方签署的《购买资产协议》，对上市公司相关人员进行访谈，评估本次交易完成后上市公司对标的公司的控制力，是否存在陷入治理僵局的风险；

3、查阅上市公司与标的公司创始人签订的《创始人服务期和竞业协议》以及与核心人员签订的《核心人员服务期和竞业协议》，了解本次交易中相关人员服务期和竞业限制安排的具体约定，分析协议内容的合法性、可行性和有效性；查阅已签订服务期和竞业协议的相关人员的劳动合同，并对标的公司高级管理人员进行访谈，了解该等人员在标的公司生产经营中发挥的作用。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问、律师认为：

1、本次交易完成后，上市公司对标的公司重大事项决策、日常经营管理等关键环节有具体的管控措施，且相关管控措施具有可行性和有效性；

2、本次交易完成后，上市公司能够实际控制标的公司，标的公司不存在陷入治理僵局的风险。上市公司对标的公司的控制力与其持股比例相匹配；

3、上市公司在本次交易中与标的公司创始人和核心人员签订的服务期和竞业协议的内容合法、具有可行性，对标的公司创始人和核心人员具有法律约束力。已签订服务期和竞业限制协议的人员范围充分、合理。

问题 3 关于标的公司历史沿革

根据重组报告书，（1）2023 年 4 月，标的公司新增注册资本 370.79 万元，由新股东无锡崇纬以 4,000.00 万元认缴，投资作价为 10.79 元/注册资本；（2）2024 年 4 月，宜宾晨道、宁波超兴自鑫昂泰、杨硕、简明咨询处受让标的公司股份，交易价格为 5.93 元/注册资本；（3）2024 年 6 月，广东粤科以 3,000.00 万元价格认缴标的公司新增注册资本 187.27 万元，厦门光点以 1,000.00 万元价格认缴标的公司新增注册资本 62.42 万元，投资作价为 16.02 元/注册资本；（4）2026 年 2 月，无锡崇纬将其持有的标的公司 370.79 万元出资额作价 4,000.00 万元转让给 MPC，参考评估价值协商定价为 10.79 元/注册资本，与无锡崇纬入股价格一致，MPC 为境外主体；（5）2026 年 2 月，杨博调整其持股形式，鑫昂泰将其持有的标的公司 647.88 万元出资额作价 647.88 万元转让给杨博。

请公司披露：（1）逐项说明标的公司 2023 年 4 月以来历次增资及股权转让的交易背景和定价依据，是否与标的公司同期生产经营状况相匹配；（2）宜宾晨道、宁波超兴入股价格显著低于前后次交易的原因及合理性，宜宾晨道、宁波超兴与标的公司股东、主要客户、供应商是否存在关联关系、交易往来或其他利益关系，是否存在需做股份支付处理的情形及依据；（3）无锡崇纬与 MPC 的详细背景信息、主营业务和投资情况，无锡崇纬与 MPC 股权转让并对标的公司资产进行评估的背景、平价转让的原因及合理性，相关交易是否已彻底完成，交易涉及的审批或备案程序是否已全部履行完毕，是否存在潜在合规风险；（4）杨博仅部分调整其持股方式的原因及合理性，与本次交易是否存在关联。

请独立财务顾问核查并发表明确意见，请律师对问题（3）核查并发表明确意见。

回复：

一、逐项说明标的公司 **2023** 年 **4** 月以来历次增资及股权转让的交易背景和定价依据，是否与标的公司同期生产经营状况相匹配

（一）标的公司 2023 年 4 月以来历次增资及股权转让的交易背景和定价依据

标的公司前述股权变动的交易背景和定价依据如下：

单位：万元

股权转让/增资时间	股权变动形式	股权受让方/增资方	增资前整体估值/股权转让价格对应的整体价值	交易背景和定价依据
2023 年 4 月	增资	无锡崇纬	32,364	看好标的公司的未来发展前景。交易价格由标的公司与无锡崇纬结合标的公司业务发展情况协商确定。
2024 年 4 月	股权转让	宜宾晨道、宁波超兴	20,000	标的公司通过股权转让引入的产业投资机构。交易价格由转让双方结合标的公司业务发展情况协商确定。
2024 年 6 月	增资	广东粤科、厦门光点	54,000	看好标的公司的未来发展前景，系标的公司基于自身发展需求引入的专业投资机构。交易价格由标的公司与新股东结合标的公司业务发展情况协商确定。
2026 年 2 月	股权转让	MPC	39,000	本次股权转让系 MPC 对其 QFLP 架构下通过无锡崇纬间接持股调整为直接持股，交易价格根据投资成本和标的公司评估值确定。
2026 年 2 月	股权转让	杨博	3,620	鑫昂泰系标的公司实控人杨博 100%持股的公司，通过本次交易，杨博将所持标的公司部分股权由间接持股调整为直接持股，交易价格按初始投资成本确定。

（二）标的公司 2023 年 4 月以来历次增资及股权转让与同期生产经营状况匹配情况

2023 年度、2024 年度、2025 年度及 2026 年 1-3 月，标的公司主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2023 年/2023 年 12 月 31 日	2024 年/2024 年 12 月 31 日	2025 年/2025 年 12 月 31 日	2026 年 1-3 月/2026 年 3 月 31 日
资产总额	29,590.75	33,909.90	40,283.74	44,799.05
负债总额	19,415.24	21,486.43	24,284.34	26,611.28
所有者权益合计	10,175.51	12,423.48	15,999.40	18,187.77
营业收入	18,440.30	16,743.46	27,079.20	10,844.00
净利润	1,562.97	-630.98	3,236.04	2,188.37

注：标的公司 2023 年度财务数据未经审计。

标的公司历次增资及股权转让的价格系各方结合标的公司未来预期的生产经营情况协商确定，具有相应的商业背景和定价基础，具体如下：

1、2023 年 4 月，无锡崇纬以投前 32,364 万元的估值对标的公司增资 4,000 万元用于支持标的公司业务发展，该估值主要系基于标的公司对 2023 年度及后

续年度的经营预期。2023 年度，标的公司生产经营实现良好发展，当年营业收入 18,440.30 万元，净利润 1,562.97 万元（未经审计或审阅），形成了一定的业务规模和盈利基础。

2、2024 年 4 月，在经历 2023 年下半年开始的光伏行业阶段性下行后，标的公司继续深耕光伏赛道发展前景暗淡（受光伏行业周期性波动影响，标的公司 2024 年营业收入 16,743.46 万元，净利润-630.98 万元，营业收入同比下滑、净利润出现亏损）。为此，标的公司拟向锂电领域转型和拓展，抢抓锂电市场机遇，因此引入专注于新能源投资赛道的投资机构宜宾晨道、宁波超兴以重构公司战略定位和估值体系，宜宾晨道、宁波超兴入股标的公司的投资估值较前次融资下降。

3、2024 年 6 月，在引入宜宾晨道、宁波超兴后标的公司逐步将定位切换至锂电赛道，重点发展锂电领域业务。广东粤科、厦门光点基于企业发展锂电领域业务前景预期，看好标的公司未来发展，合计对标的公司增资 4,000 万元，助力标的公司加快业务转型。2024 年，标的公司锂电领域主营业务收入为 7,009.45 万元，占比达到 42.18%，业务转型初见成效。

4、2026 年 2 月，因投资架构调整，MPC 受让其 QFLP 架构下通过无锡崇纬持有的标的公司股权，转让价格以按 2025 年 9 月 30 日为基准日、以收益法作为最终评估结论的评估价格作为参考；同月，杨博基于其个人对标的公司持股方式的调整，按 1 元/注册资本的成本价受让其全资持股的鑫昂泰所持部分标的公司股权。

综上，除杨博个人持股方式调整不涉及标的公司生产经营状况外，标的公司 2023 年 4 月以来的历次增资及股权转让价格均与标的公司同期的生产经营状况相匹配。

二、宜宾晨道、宁波超兴入股价格显著低于前后次交易的原因及合理性，宜宾晨道、宁波超兴与标的公司股东、主要客户、供应商是否存在关联关系、交易往来或其他利益关系，是否存在需做股份支付处理的情形及依据

（一）宜宾晨道、宁波超兴入股价格显著低于前后次交易的原因及合理性

1、2024 年 4 月，宜宾晨道、宁波超兴通过受让标的公司原股东股权的方式成为标的公司股东，本次股权转让估值低于 2023 年 4 月无锡崇纬增资时的估值，主要基于以下因素：

（1）入股方式的影响

宜宾晨道、宁波超兴本次系通过老股转让方式入股，并非标的公司增资扩股，不会稀释前轮投资人无锡崇纬的持股比例；本次交易价款归属于原股东，标的公司未同步获得资本金注入，老股转让估值通常低于同期外部增资估值，符合市场交易惯例。

（2）经营情况的影响

受光伏下游领域需求波动影响，标的公司 2023 年实现净利润相较于 2022 年下滑 30%以上，且 2024 年初标的公司业绩仍未明显好转，宜宾晨道、宁波超兴入股价格低于前次增资价格具有合理性。

（3）投资环境的影响

2024 年以来，国内股权投资市场整体延续募投双降态势，投资机构受退出放缓等因素影响，市场活跃度大幅下降，对外投资趋于谨慎，在老股转让及成长期项目谈判中投资方要求的折价预期明显。

（4）投资机构对行业的深度认知强化了定价谈判基础

宜宾晨道、宁波超兴投资主要涉及新能源、新材料、智能制造、半导体等领域，为股权投资市场知名的产业投资机构，投资了数十家相关领域的企业，其对新能源行业的发展格局与企业成长周期具有较为深刻的理解。考虑到宜宾晨道、宁波超兴能够以股东身份为标的公司提供战略定位、业务布局、产能规划等多维度的发展建议，协助标的公司确定中长期业务发展方向，构建可持续的核心竞争力，创始股东希望通过引进上述投资机构重构标的公司估值体系，为后续融资奠

定提升估值的基础。

基于上述原因，本次股权转让中，交易价格为 5.93 元/注册资本，低于前轮增资定价 10.79 元/注册资本，具有商业合理性。

2、2024 年 6 月，广东粤科、厦门光点通过增资方式成为标的公司股东，投资作价为 16.02 元/注册资本，定价高于宜宾晨道、宁波超兴的入股价格，主要因素如下：

标的公司引进产业投资机构宜宾晨道、宁波超兴，为后续融资奠定了提升估值的基础。随着标的公司锂电领域客户的持续拓展，锂电业务发展预期上调，标的公司由“光伏供应商”向“锂电供应商”转型，估值体系随之重构，标的公司后一轮融资定价基于 2024 年中期滚动业绩与未来锂电领域发展预期，增资价格相应提高，具有相应的业务背景和商业合理性。

（1）交易性质差异

本轮采用增资入股方式，不同于老股转让，增资资金直接用于补充资本金与业务扩张；增资估值高于老股转让估值，符合市场交易惯例。

（2）估值体系发生变化

2024 年 4 月，标的公司引进宜宾晨道、宁波超兴等产业投资机构，存在重构估值体系的预期，为后续融资奠定了提升估值的基础；

2024 年 4 月老股转让定价反映的是 2023 年全年及 2024 年 Q1 经营数据下的对于光伏领域客户业务拓展的未来谨慎预期；至 2024 年 6 月，随着标的公司锂电领域客户的持续拓展，锂电业务发展预期上调，标的公司基于 2024 年中期滚动业绩与未来锂电领域预期重新定价，估值参照体系已从“2023 年静态”切换为“2024 年动态”。事实上，2024 全年标的公司锂电领域实现主营业务收入 7,009.45 万元，占比达到 42.18%，业务转型已初见成效。

（3）交易各方的议价地位发生变化

2024 年 4 月，宜宾晨道、宁波超兴通过受让标的公司老股成为股东时，为原股东单边退出、买方议价能力相对较强；2024 年 6 月，广东粤科、厦门光点为财务投资人，入股时系标的公司主动遴选多家投资机构后确定，标的公司话语

权较重，估值相应提高。

综上，宜宾晨道、宁波超兴入股价格低于前后轮次交易，取决于标的公司不同轮次融资的交易方式、交易时股权投资市场态势以及估值定价体系的调整等多重因素，具有商业合理性。

（二）宜宾晨道、宁波超兴与标的公司股东、主要客户、供应商不存在关联关系、交易往来或其他利益关系

根据工商登记信息及中国证券投资基金业协会公示信息等资料，宜宾晨道于2021 年 4 月 12 日成立，并于同年 5 月 12 日在中国证券投资基金业协会完成基金备案；宜宾晨道普通合伙人、执行事务合伙人为宁波梅山保税港区晨道投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“晨道投资”），晨道投资成立于 2017 年 5 月，是在中国证券投资基金业协会登记备案的基金管理人，晨道投资设投资决策委员会，决定宜宾晨道项目投资方案、退出等相关事宜，投资决策委员会由 3 名成员组成，分别为关朝余、章书勤和邹炜，该 3 人自晨道投资成立以来均未在宁德时代及其子公司任职；宜宾晨道的有限合伙人主要包括地方产业投资基金、上市公司子公司、私募基金等，其中，有限合伙人宁波梅山保税港区问鼎投资有限公司系宁德时代的全资子公司，持有宜宾晨道 29.40%的合伙份额，该公司作为宜宾晨道的有限合伙人，不执行宜宾晨道的合伙事务，亦未参与宜宾晨道及晨道投资的投资决策和日常经营管理。

宜宾晨道的对外投资主要涉及新能源、新材料、智能制造、半导体等领域，由其投资决策委员会独立决策投资；除了新能源领域外，其在汽车电子、半导体等领域的投资案例包括：1、慧翰股份（301600，创业板），主营业务为车联网智能终端、物联网智能模组以及专业软件与技术服务，2024 年 9 月上市；2、天海电子（001365，深主板），主营业务为汽车线束、汽车连接器、汽车电子产品等汽车零部件的研发、生产和销售，2026 年 5 月上市；3、广东鸿钧微电子股份有限公司，主营业务为基于 ARM 架构的数据中心服务器处理器的研发与产业化；4、上海芯必达微电子有限公司，主营业务为数模混合芯片设计；5、芯翼信息科技（上海）股份有限公司，主营业务为 AIoT 物联网智能终端 SoC 的研发和销售。

宜宾晨道 2024 年入股标的公司前，博泰智能即已与宁德时代有业务合作往

来，2022 年博泰智能即进入宁德时代合格供应商体系。2024 年宜宾晨道入股标的公司不存在促成宁德时代向博泰智能承诺订单、供货保障的任何约定，不存在促成宁德时代兜底、回购、保底收益等任何特殊安排，宜宾晨道的股权投资和博泰智能与宁德时代的业务往来相互独立，不存在挂钩安排。

标的公司作为传动部件供应商，直接客户包括先导智能、赢合科技、利元亨等设备制造企业，部分设备制造企业最终配套宁德时代、比亚迪、ATL、中创新航等锂电终端客户。因此，标的公司除与宁德时代少量直接销售外，还存在间接客户为宁德时代的情形。

除前述情形外，宜宾晨道、宁波超兴与标的公司股东、主要客户、供应商不存在关联关系、交易往来或其他利益关系。

（三）宜宾晨道、宁波超兴入股标的公司不需要做股份支付处理

根据《企业会计准则第 11 号-股份支付》《企业会计准则讲解（2010）》的相关规定：股份支付是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。股份支付具有以下三个特征：a、股份支付是企业与职工或其他方之间发生的交易；b、股份支付是以获取职工或其他方服务为目的的交易；c、股份支付交易的对价或其定价与企业自身权益工具未来的价值密切相关。

根据宜宾晨道、宁波超兴入股标的公司的背景、签署的相关协议约定，对照上述规定，宜宾晨道、宁波超兴入股标的公司不需要做股份支付处理，具体如下：

1、宜宾晨道、宁波超兴的入股价格是基于标的公司当期经营状况、市场估值变动等因素，市场化协商确定，不存在标的公司为换取投资人提供客户、供应商等服务而给予股权折价的情形，定价公允；

2、宜宾晨道、宁波超兴入股时及入股后，不存在与标的公司及其控股股东、实际控制人约定，以投资人提供特定服务作为取得低价股权的前提。

综上所述，宜宾晨道、宁波超兴的入股不满足股份支付“获取服务”的核心要件，标的公司无需确认股份支付费用。

三、无锡崇纬与 MPC 的详细背景信息、主营业务和投资情况，无锡崇纬与 MPC 股权转让并对标的公司资产进行评估的背景、平价转让的原因及合理性，相关交易是否已彻底完成，交易涉及的审批或备案程序是否已全部履行完毕，是否存在潜在合规风险

（一）无锡崇纬与 MPC 的背景信息、主营业务和投资情况

1、无锡崇纬与 MPC 的背景信息

根据赢必胜法律事务所出具的法律意见书，并对 MPC 相关人员进行访谈，MPC 是一家依新加坡法律于 2022 年 5 月 6 日成立的私人股份有限公司，主营业务为非金融和保险业务企业的股权投资，系 MPCi（经纬创投）管理的投资机构。

2022 年 10 月 21 日，经无锡市地方金融监督管理局以《关于同意设立无锡创惠创业投资合伙企业（有限合伙）的批复》（锡金监复〔2022〕33 号）批准，上海旌卓投资管理有限公司作为基金管理人在无锡发起设立无锡创惠创业投资合伙企业（有限合伙）开展无锡市外商投资股权投资类企业试点工作，合伙企业的普通合伙人为无锡旌溪企业管理有限公司，唯一境外有限合伙人为 MPC。

2022 年 11 月 8 日，无锡旌溪企业管理有限公司作为普通合伙人与无锡创惠创业投资合伙企业（有限合伙）作为有限合伙人，共同设立无锡崇纬作为投资载体开展具体项目的股权投资。

截至本回复出具之日，MPC 间接持有无锡崇纬 99.6741%的财产份额。无锡崇纬穿透至最终出资人的情况如下：

序号	层级	合伙人/股东的名称或姓名	出资比例
1	1	无锡旌溪企业管理有限公司	0.0014%
1-1	2	关敏梅	90%
1-2	2	王晓秋	10%
2	1	无锡创惠创业投资合伙企业（有限合伙）	99.9986%
2-1	2	无锡旌溪企业管理有限公司	0.3246%
2-1-1	3	关敏梅	90%
2-1-2	3	王晓秋	10%
2-2	2	MPC	99.6754%

2、无锡崇纬与 MPC 的主营业务和投资情况

无锡崇纬与 MPC 的主营业务均为股权投资。截至本回复出具之日，无锡崇纬与 MPC 在中国境内投资的企业如下：

（1）无锡崇纬

序号	被投资企业名称	持股比例
1	苏州朗信智能科技有限公司	9.09%
2	光轮智能（北京）科技股份有限公司	9.13%
3	深圳市未境创新科技有限公司	16.67%
4	深圳湃锐创新科技有限公司	10.00%
5	诺亦腾机器人科技（北京）有限公司	6.07%

（2）MPC

序号	被投资企业名称	持股比例
1	无锡创惠创业投资合伙企业（有限合伙）	99.68%
2	博泰智能装备（广东）有限公司	10.24%
3	深圳市领德创科技有限公司	10.14%
4	康维健生物科技有限公司	2.95%
5	常州市凌越装备股份有限公司	7.76%
6	苏州和光同耀智能科技有限公司	11.18%
7	深圳紫侠风科技有限公司	22.08%
8	苏州瑞云智服信息科技有限公司	14.89%
9	广东碳语新材料有限公司	11.57%
10	钛虎机器人科技（上海）有限公司	11.82%
11	苏州芯路半导体有限公司	6.96%
12	上海萝博派对科技有限公司	12.07%
13	无界行（上海）化妆品有限责任公司	20.27%
14	深圳市元巢物流科技有限公司	10.53%
15	星尘智能（深圳）人工智能科技股份有限公司	9.50%
16	三号宇宙（深圳）科技有限公司	15.63%
17	杭州亦方智能科技有限公司	9.20%
18	沐刻智能科技（深圳）有限公司	11.27%
19	深圳今日永恒科技有限公司	8.00%
20	深圳市妙动科技有限公司	10.00%

序号	被投资企业名称	持股比例
21	苏州乐享智能科技有限公司	6.09%
22	魔力智慧（上海）科技有限公司	10.00%
23	奇点临近技术（上海）有限公司	7.56%
24	深圳弦迹引力科技有限公司	7.61%
25	深圳诺因智能有限公司	5.92%
26	深圳伊塔动力科技有限公司	10.00%
27	普众发现医药科技（上海）股份有限公司	2.36%
28	深圳市曦元机器人有限公司	4.70%
29	涌泉创新（深圳）科技有限公司	4.28%
30	芯词元半导体（杭州）有限责任公司	11.43%
31	赛美特信息集团股份有限公司	4.48%
32	北京银河通用机器人股份有限公司	4.61%
33	北京禾电科技有限责任公司	8.40%
34	北京觅深知源科技有限公司	4.33%
35	北京智衍慧生科技有限公司	4.07%
36	北京逆矩阵科技有限公司	3.38%
37	深圳陨墨星人工智能有限公司	10.00%
38	诺亦腾机器人科技（北京）有限公司	0.31%
39	苏州沃生生物医药有限公司	13.33%
40	图湃（北京）医疗科技集团股份有限公司	4.97%

（二）无锡崇纬与 MPC 股权转让并对标的公司资产进行评估的背景、平价转让的原因及合理性

1、无锡崇纬与 MPC 股权转让的背景

自 2023 年 4 月起，MPC 通过设立的外商投资股权投资类企业（QFLP 基金）无锡创惠创业投资合伙企业（有限合伙），继而通过所设立的投资载体无锡崇纬进行股权投资，间接持有标的公司的股权；2025 年年中，MPC 开始对其 QFLP 模式下的股权投资架构进行调整，由通过 QFLP 模式持股调整为直接持股，并于 2026 年 1 月签订了《博泰智能装备（广东）有限公司股权转让合同》。上述调整与本次交易不存在直接关联，亦非专门针对标的公司。

相近时期，无锡崇纬与 MPC 的投资模式调整案例中，与标的公司存在类似

调整的还有钛虎机器人科技（上海）有限公司、星尘智能（深圳）人工智能科技股份有限公司、上海赛美特软件科技股份有限公司等。

2、无锡崇纬与 MPC 股权转让对标的公司资产进行评估的背景、平价转让的原因及合理性

MPC 购买无锡崇纬所持标的公司股权的行为属于外国投资者股权并购境内企业，应当适用《商务部关于外国投资者并购境内企业的规定》（商务部令 2009 年第 6 号）第十四条的规定，以资产评估机构对拟转让的股权价值的评估结果作为确定交易价格的依据。

依上述外国投资者并购境内企业的规定要求，标的公司委托深圳佳和资产评估事务所（普通合伙）对评估基准日 2025 年 9 月 30 日标的公司的股东全部权益的市场价值进行评估。根据深圳佳和资产评估事务所（普通合伙）作出的“深佳和评报字[2026]第 JA319 号”《资产评估报告》，经评估后的标的公司股东全部权益价值为 39,000.00 万元，据此计算无锡崇纬向 MPC 转让的标的公司 10.2414%股权的评估价值为 3,994.15 万元。

根据无锡崇纬与 MPC 就本次股权转让签订的《博泰智能装备（广东）有限公司股权转让合同》，以及 MPC 向无锡崇纬支付转让股权价款的银行回单，无锡崇纬向 MPC 转让标的公司股权的最终交易价格为 4,000 万元。

综上，无锡崇纬向 MPC 转让标的公司股权交易系 MPC 对其 QFLP 模式下的股权投资架构进行调整，交易价格不存在明显低于评估结果的情形，定价合理，符合《商务部关于外国投资者并购境内企业的规定》的规定。

3、相关交易已彻底完成，交易涉及的审批或备案程序已全部履行完毕，不存在潜在合规风险

2026 年 1 月 21 日，无锡崇纬和 MPC 签订《博泰智能装备（广东）有限公司股权转让合同》，约定无锡崇纬将其持有的博泰智能 10.2414%股权（对应注册资本人民币 3,707,865 元），作价人民币 4,000.00 万元转让给 MPC。同日，标的公司股东会作出决议，同意无锡崇纬与 MPC 的上述股权转让，标的公司其他股东均同意放弃优先购买权。

2026 年 2 月 5 日，无锡崇纬与 MPC 上述转让标的公司股权事项经恩平市市

场监督管理局准予变更登记，并向商务主管部门报送了投资信息。

2026 年 7 月 10 日，标的公司、无锡崇纬分别取得了中国工商银行股份有限公司恩平支行出具的“FDI 义务登记”和“FDI 境内机构转股中转外”业务登记凭证。2026 年 7 月 22 日，MPC 向无锡崇纬支付了上述转让股权的价款 588.82 万美元（按中国外汇交易中心同日公布的美元对人民币汇率中间价 6.7933 元，折人民币 4,000.00 万元）。

综上，上述无锡崇纬向 MPC 转让标的公司股权交易已经完成，交易涉及的审批或备案程序已全部履行完毕，不存在潜在的合规风险。

四、杨博仅部分调整其持股方式的原因及合理性，与本次交易是否存在关联

2026 年 2 月，鑫昂泰将其持有的标的公司 647.88 万元出资额作价 647.88 万元转让给杨博。鉴于鑫昂泰系杨博持有 100%股权的公司，上述转让实质上系杨博将其通过鑫昂泰间接持有的部分博泰智能股权调整为直接持有。

杨博实施上述持股方式调整，主要系基于标的公司创始股东拟出售控制权的整体考虑，创始股东认为对外转让博泰智能 51%的股权即可实现控制权的出让。同时，鑫昂泰作为有限公司相比自然人而言直接对外出售股权涉及更高的税负，因此，杨博决定将鑫昂泰持有标的公司股权的 51%（即博泰智能 17.8948%股权，对应 647.88 万元出资额）转让至本人直接持有以便对外出售。

2026 年 2 月 10 日，鑫昂泰与杨博就上述股权转让事项签署协议，标的公司股东会于同日作出决议，同意上述股权转让；2026 年 2 月 12 日，标的公司完成相关工商变更登记。

杨博调整其部分持股方式，仅是其对标的公司未来控制权进行出售的前期一般性准备，上述股权转让发生时，标的公司尚未与上市公司就本次交易在收购方式、收购比例、整体估值等方面达成实质性协议，上述股权转让与本次交易相互独立，不存在一揽子安排。

综上所述，上述持股方式的部分调整系杨博为标的公司控制权交易所作的前期一般性准备，与本次交易不存在直接关联。

五、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

1、针对问题（1）（2）（4），独立财务顾问主要履行了以下核查程序：

（1）查阅标的公司 2023 年 4 月以来历次增资及股权转让涉及的工商登记档案、增资协议、股权转让协议、股东会决议、出资及转让价款支付凭证、相关评估报告等资料，了解各次交易的定价依据；

（2）查阅标的公司股东访谈纪要，了解历次增资及股权转让的背景、投资目的、交易诉求和价格形成过程，以及投资方对标的公司经营基础和未来发展前景的判断；

（3）查阅标的公司 2023 年度、2024 年度、2025 年度及 2026 年 1-3 月财务报表或审计报告，分析标的公司经营状况的变化、历次交易背景和定价依据与同期生产经营状况的匹配关系；

（4）访谈宜宾晨道、宁波超兴相关管理人员，了解各方议价过程和具体定价考虑，分析宜宾晨道、宁波超兴入股价格低于前后轮次交易的原因及合理性，核查股权交易是否附带客户或供应商引入、订单获取、业务合作等条件，是否存在未在已签署交易文件中体现的其他书面或口头安排，以及股权定价是否与提供服务或其他利益安排挂钩；

（5）查阅宜宾晨道、宁波超兴及相关主体的工商登记资料，核查合伙份额结构、实际控制关系、是否存在关联关系或其他利益联系；

（6）查阅标的公司进入宁德时代供应商体系的相关资料，访谈标的公司相关人员，了解客户获取方式、供应商认证过程和订单形成机制，核查宜宾晨道入股与相关业务开展之间是否存在挂钩安排、是否存在异常资金往来、交易价款返还或其他利益输送情形；

（7）查阅《企业会计准则第 11 号——股份支付》及相关规定，核查相关股权交易是否以获取职工或其他方提供的服务为目的，是否存在以股权折价作为服务对价的情形，分析是否需要确认股份支付及其依据；

（8）查阅鑫昂泰及标的公司的工商登记资料、股权转让协议、股东会决议、

价款支付及变更登记文件，核实杨博与鑫昂泰的股权控制关系，核查该次调整是否改变相关股权的最终权益归属；

（9）访谈杨博，查阅股权出售筹划、交易磋商记录、意向性文件及本次重组相关协议，了解杨博仅将部分间接持股调整为直接持股的具体考虑，以及该调整与原拟出售股权比例、交易实施安排之间的关系，核查其与本次交易的关联性，分析仅部分调整持股方式的原因及合理性。

2、针对问题（3），独立财务顾问、律师主要履行了以下核查程序：

（1）查阅赢必胜法律事务所出具的法律意见书、无锡崇纬及其合伙人的工商登记档案资料、MPC 设立外商投资股权投资类企业的批复，对无锡崇纬与 MPC 相关人员进行访谈，并查阅无锡崇纬与 MPC 的对外投资清单，了解无锡崇纬与 MPC 的背景信息、主营业务和投资情况；

（2）查阅无锡崇纬向 MPC 转让标的公司股权的工商登记档案资料、股权转让协议、资产评估报告、业务登记凭证和转让价款支付凭证，查询了商务部“业务系统统一平台”的标的公司外商投资企业信息，并对无锡崇纬与 MPC 相关人员进行访谈，了解股权转让的背景、评估定价的原因及合理性以及交易的履行情况；

（3）查阅标的公司及鑫昂泰工商资料、股权转让协议；访谈杨博了解其调整持股方式的原因，分析调整对交易定价的影响及合理性。

（二）核查意见

1、针对问题（1）（2）（4），经核查，独立财务顾问认为：

（1）除杨博个人持股方式优化不涉及标的公司生产经营状况外，标的公司 2023 年 4 月以来的历次增资及股权转让价格均与标的公司同期的生产经营状况相匹配；

（2）宜宾晨道、宁波超兴入股价格低于前后轮次交易，主要系受各投资者入股方式、标的公司经营情况以及投资时外部投资环境的影响，同时，各投资机构对行业的认知水平和谈判能力也会影响定价。宜宾晨道、宁波超兴入股价格低于前后轮次交易具有商业合理性；

（3）宜宾晨道、宁波超兴与标的公司股东、主要客户、供应商不存在关联关系、交易往来或其他利益关系；

（4）宜宾晨道、宁波超兴入股标的公司不需要做股份支付处理；

（5）杨博仅部分调整持股方式，主要系基于标的公司创始股东拟出售控制权的整体考虑，系为控制权交易所作的持股架构前期一般性准备，与本次交易不存在直接关联。

2、针对问题（3），经核查，独立财务顾问、律师认为：

无锡崇纬向 MPC 转让标的公司股权的交易价格不存在明显低于评估结果的情形，定价合理，符合《商务部关于外国投资者并购境内企业的规定》的规定；前述转让股权交易已经完成，交易涉及的审批或备案程序已全部履行完毕，不存在潜在的合规风险。

问题 4 关于收益法评估

根据重组报告书，（1）本次交易分别采用资产基础法和收益法进行评估，最终选用收益法评估结果作为评估结论，收益法评估值为 50,530.74 万元，增值率 177.83%；（2）预测期内（2026 年-2031 年）标的公司营业收入由 28,650.37 万元增长至 46,170.71 万元；（3）依据历史销售、已有订单、客户规划及新客户开发情况，结合行业发展前景预计相关产品销量；依据产品近期售价、产品调整机制及新品的价格预测等因素确定销售单价；（4）对直接材料、直接人工、间接人工、折旧摊销等各类主营业务成本进行预测，预测期毛利率水平为 25.47%-29.49%；（5）以母子公司利润总额占比及对应的所得税税率进行加权平均进行所得税费用预测，母公司适用高新技术企业所得税税率 15%，子公司适用小微企业税率 5%，其中高新技术企业证书有效期至 2026 年 12 月；（6）2026 年营运资金增加额预测值为 21.88 万元，2027 年至 2031 年营运资金增加额由 1,505.39 万元增长至 2,248.89 万元。

请公司披露：

（1）预测期内标的公司营业收入和各类产品收入增速及复合增速情况，各类产品销量和价格变化情况及原因，预测期收入增速与标的公司历史增速情况及下游行业增长速度的对比情况及差异原因；（2）结合下游行业周期性、标的公司行业地位，下游客户需求及扩产计划、现有客户粘度及新客户拓展情况，在手订单、新增订单，标的公司现有产能、产能利用率、未来年度产能扩张情况等，说明预测期各类产品销售数量的合理性和可实现性；（3）结合市场供需关系、竞争格局、可比产品售价，标的公司产品历史价格、议价能力等，说明预测期内产品销售价格的合理性；（4）列示预测期内主要产品单位成本的具体构成，与标的公司报告期是否存在差异情况及原因；结合单位产品原材料及能源的历史耗用量、历史生产人员投入与产能和销量的匹配关系、生产人员薪酬水平、新旧固定资产折旧等，说明预测期内直接材料、制造费用、直接人工的预测依据及合理性；代工成本的具体预测依据，进一步说明代工成本预测值与未来产能扩张情况的匹配性；（5）结合宏观和区域环境、原材料历史价格及其波动情况、市场供需情况、原材料采购来源及稳定性等，说明预测期各期主要原材料单价及其变动的合理性，是否充分考虑铝型材、钢型材等金属材料市场价格波动的影

响；结合（3）-（5），说明预测期毛利率与标的公司历史水平、同行业水平是否存在差异及合理性；（6）列示预测期内各项期间费用的具体构成、预测依据及合理性，预测期内各项期间费用率的变动情况及合理性，与标的公司报告期内的差异情况及原因；（7）所得税费用的预测过程，对税收优惠政策的具体考虑，相关政策是否将延续、标的公司是否持续适用及依据；税后净利润的增速及复合增速情况，相关增速以及预测期内净利率水平与标的公司历史情况及同行业可比公司的对比情况及差异原因；（8）预测期内更新性资本性支出、扩张性资本性支出的预测情况及相关依据，说明扩张性资本性支出与标的公司预测期内产销量及产能扩张计划的匹配性，预测期内折旧摊销金额是否与资本性支出相匹配；（9）营运资金增量涉及各项目的计算过程和测算依据，各营运资金科目周转率的预测基础及合理性，是否与标的资产未来业务发展情况相匹配，进一步说明 2026 年营运资金增加额与后续预测期差异较大的原因；（10）溢余资产的确定依据，将应收款项融资、应收账款、应收票据、短期借款等归为非经营性资产的原因及合理性，是否存在重复估值的情况及依据；最低现金保有量为 1 个月付现成本费用的依据及合理性，是否与标的公司现金周转率相匹配；（11）参照《监管规则适用指引—评估类第 1 号》，说明折现率各参数取值是否符合相关要求，折现率及主要参数是否与同行业可比案例可比；（12）截至目前，标的公司及各类产品的收入、毛利率、净利润等情况，结合目前业绩完成情况、同比变动情况以及在手订单、未来市场需求和销售拓展等，说明预测期标的公司业绩可实现性；（13）标的公司母子公司之间是否存在内部交易、具体情况，内部交易是否实现、交易价格是否公允以及对评估结果的影响及依据；业绩承诺净利润计算口径、是否考虑内部交易影响及合理性，与收益法评估下的预测期净利润是否一致。

请独立财务顾问、评估师核查并发表明确意见。

回复：

一、预测期内标的公司营业收入和各类产品收入增速及复合增速情况，各类产品销量和价格变化情况及原因，预测期收入增速与标的公司历史增速情况及下游行业增长速度的对比情况及差异原因

（一）预测期营业收入及各类产品收入的增长情况

本次评估以 2026 年 3 月 31 日为评估基准日，明确预测期为 2026 年 4-12 月至 2031 年。为便于与历史年度比较，下列年度预测数据中，2026 年度全年数据由 2026 年 1-3 月实际数及 2026 年 4-12 月预测数构成。其中，2026 年 4-12 月预测营业收入为 17,859.18 万元，主营业务收入为 17,833.60 万元；2026 年度全年预测营业收入为 28,703.18 万元，主营业务收入为 28,650.37 万元，其他业务收入为 52.81 万元。其他业务收入主要为废品处置等收入。

1、报告期及预测期营业收入及各类产品收入

（1）报告期营业收入情况

报告期内，标的公司营业收入的构成情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
主营业务收入	10,816.77	27,029.37	16,619.11
其中：直线传动系统	8,114.92	19,799.49	13,155.09
直线导轨副	2,154.76	5,830.81	2,632.25
滚珠丝杠副	431.74	984.56	421.50
其他产品	115.36	414.51	410.28
其他业务收入	27.23	49.83	124.35
营业收入	**10,844.00**	**27,079.20**	**16,743.46**

报告期内，标的公司主营业务收入分别为 16,619.11 万元、27,029.37 万元和 10,816.77 万元。其中，直线传动系统收入占主营业务收入的比例分别为 79.16%、73.25%和 75.02%，直线导轨副收入占主营业务收入的比例分别为 15.84%、21.57%和 19.92%，滚珠丝杠副占主营业务收入的比例分别为 2.54%、3.64%和 3.99%，上述三类产品合计占主营业务收入的比例分别为 97.54%、98.46%和 98.93%，是主营业务收入的重要组成部分。

报告期内，标的公司主营业务收入-其他产品主要为支撑座、减速机、轴承、

底座滑座套装、读数头等各类配件，相关配件主要与上述三类主要产品配套使用或售后维修使用，随主要产品的销售及存量设备维护配套产生。该类业务具有持续性，其收入规模与主要产品出货量具有同向变动关系。报告期各期，主营业务收入-其他产品实现的收入占标的公司同期直线传动系统等三类主要产品收入的比例分别为 2.53%、1.56%和 1.08%。

报告期内，标的公司其他业务收入主要为废料销售，标的公司在日常生产过程将持续产生废料，其他业务收入具有持续性。报告期各期，其他业务收入占同期主营业务收入的比例分别为 0.75%、0.18%和 0.25%。2024 年度占比相对较高，主要系当年光伏业务转型处置的废料相对较多，同时存在租赁收入。

（2）预测期营业收入情况

标的公司预测期各年的营业收入及各类产品收入情况如下：

单位：万元

项目	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年
主营业务收入	28,650.37	31,431.61	34,578.98	38,095.82	41,973.30	46,170.71
其中：直线传动系统	20,508.81	22,559.73	24,815.64	27,297.14	30,026.90	33,029.65
直线导轨副	6,670.54	7,337.59	8,071.35	8,878.49	9,766.35	10,742.99
滚珠丝杠副	1,031.65	1,052.27	1,161.71	1,335.97	1,536.37	1,690.02
其他产品	439.37	482.02	530.28	584.22	643.68	708.05
其他业务收入	52.81	57.94	63.74	70.22	77.37	85.11
营业收入	**28,703.18**	**31,489.55**	**34,642.72**	**38,166.04**	**42,050.67**	**46,255.82**

其中，标的公司主营业务收入-其他产品以标的公司 2025 年该类产品占同期直线传动系统等三类主要产品收入的比例作为预测依据，预测期其他产品收入按三类主要产品预测收入合计乘以该比例测算，相关收入随标的公司三类主要产品业务规模变化；其他业务收入以标的公司 2025 年度其他业务收入占主营业务收入的比例作为预测依据，预测期其他业务收入按主营业务预测收入乘以该比例测算，相关收入随标的公司主营业务收入规模变化。

2、预测期营业收入及各类产品收入增速及复合增速情况

标的公司预测期各年的营业收入及各类产品收入增速情况如下：

项目	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年

项目	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年
主营业务收入	6.00%	9.71%	10.01%	10.17%	10.18%	10.00%
其中：直线传动系统	3.58%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%
直线导轨副	14.40%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%
滚珠丝杠副	4.78%	2.00%	10.40%	15.00%	15.00%	10.00%
其他产品	6.00%	9.71%	10.01%	10.17%	10.18%	10.00%
其他业务收入	5.99%	9.71%	10.01%	10.17%	10.18%	10.00%
营业收入	**6.00%**	**9.71%**	**10.01%**	**10.17%**	**10.18%**	**10.00%**

标的公司 2026 年度营业收入和主营业务收入均较 2025 年度增长 6.00%，2027-2031 年度增长率介于 9.71%-10.18%。以 2025 年度为基期，至 2031 年度营业收入复合增长率为 9.33%，2026-2031 年度营业收入复合增长率为 10.01%。其中，直线传动系统和直线导轨副 2027-2031 年度收入均按每年增长 10.00%预测；滚珠丝杠副收入增长率随销量增长及平均销售价格变化而有所差异。

考虑其他产品收入配套销售的特点，按照其占三类主要产品收入的历史比例预测。废品处置等其他业务收入在报告期内持续发生，与日常生产经营相关，非偶发性收入。本次评估按照该类收入占主营业务收入的历史比例进行预测，相关收入随主营产品业务规模变化。

（二）主要产品销量和销售价格的预测情况及原因

1、直线传动系统

标的公司预测期各年直线传动系统的销量及平均销售价格的情况如下：

项目	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年
销量（万套）	13.85	15.23	16.75	18.43	20.27	22.30
销量增长率	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%
平均销售价格（元/套）	1,481.23	1,481.23	1,481.23	1,481.23	1,481.23	1,481.23

标的公司直线传动系统包括不同传动方式及配置的模组产品，定制化程度较高。受终端应用领域、客户设备工况及配套需求等因素影响，不同产品在行程、负载、精度、安装尺寸及配套配置等方面存在差异，产品规格及销售结构变化会影响平均销售价格。标的公司已形成以锂电为主要应用领域，同时覆盖 3C 消费电子、光伏、半导体、数控机床等领域的客户及产品基础，主要应用领域及产品

结构趋于稳定。本次评估以现有产品结构及终端应用领域需求为基础，2026 年度采用 2026 年 1-3 月实际平均销售价格 1,481.23 元/套进行预测。

随着锂电设备向高精度、高速度、高稳定性及集成化方向升级，下游客户对传动部件的精度保持性、负载能力及运行稳定性的要求持续提升。标的公司能够根据设备工况及应用场景开展定制化开发和适配，技术适配、质量稳定及持续配套供货形成的客户合作基础，为其维持议价能力提供支持。综合上述因素，本次评估预计 2027-2031 年度平均销售价格保持稳定。

2026-2031 年度，标的公司直线传动系统销量均按每年增长 10.00%预测，低于 2025 年度 43.07%的实际销量增速。按上述量价参数测算，2026 年度预测收入增长 3.58%，2027-2031 年度预测收入随销量每年增长 10.00%。

上述量价预测以标的公司该产品现有客户配套业务为基础，结合设备客户持续采购和产品定制化特点确定，反映销售规模逐步扩大、产品结构基本稳定的经营预期，具有合理性。

2、直线导轨副

标的公司预测期各年直线导轨副的销量及平均销售价格的情况如下：

项目	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年	2031年
销量（万套）	46.28	50.91	56.00	61.60	67.76	74.54
销量增长率	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%
平均销售价格（元/套）	144.13	144.13	144.13	144.13	144.13	144.13

标的公司直线导轨副受终端应用领域、客户设备工况及配套需求等因素影响，不同产品在导轨长度、截面尺寸、精度等级及滑块配置等方面存在差异，产品规格及销售结构变化会影响平均销售价格。标的公司已形成锂电设备客户配套销售基础，主要应用领域及产品结构趋于稳定。本次评估以现有产品结构及终端应用领域需求为基础，2026 年度采用 2026 年 1-3 月实际平均销售价格 144.13 元/套进行预测。

标的公司能够围绕锂电设备客户的工况及性能要求开展定制化适配，满足客户对导轨长度、精度等级、负载能力及安装适配等方面的要求。技术适配、质量稳定及持续配套供货形成的客户合作基础，为其维持议价能力提供支持。综合上

述因素，本次评估预计 2027-2031 年度平均销售价格保持稳定。

报告期内，标的公司直线导轨副在锂电设备客户中的配套销售增加，2025 年度销量增长 176.40%。本次评估结合已形成的客户合作及销售规模，确定 2026-2031 年度销量增速为 10.00%。按上述量价参数测算，2026 年度预测收入增长 14.40%，2027-2031 年度预测收入随销量每年增长 10.00%。

上述量价预测考虑了该产品历史销售基数较低、配套销售扩大及后续增长基数提高的特点，增长幅度较历史水平收敛，具有合理性。

3、滚珠丝杠副

标的公司预测期各年滚珠丝杠副的销量及平均销售价格的情况如下：

项目	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年	2031年
销量（万套）	2.79	3.35	4.02	4.62	5.31	5.85
销量增长率	30.00%	20.00%	20.00%	15.00%	15.00%	10.00%
平均销售价格（元/套）	369.74	314.28	289.14	289.14	289.14	289.14
平均销售价格变动率	-19.40%	-15.00%	-8.00%	0.00%	0.00%	0.00%

标的公司滚珠丝杠副当前对外销售规模较小，尚处于规模扩大阶段。2025 年度销量由 0.56 万套增加至 2.15 万套，同比增长 281.70%。随着锂电及 3C 消费电子等领域客户配套采购增加，客户采购规格及产品销售结构发生变化，平均销售价格由 2024 年度 749.59 元/套下降至 2025 年度 458.72 元/套，2026 年 1-3 月进一步降至 369.74 元/套。

本次评估以 2026 年 1-3 月实际平均销售价格作为 2026 年度预测基础，并考虑滚珠丝杠副前期销售规模较小、平均定价较高，后续规模扩大形成一定让利空间，结合客户批量采购议价及市场竞争等因素，预计 2027 年度、2028 年度平均销售价格分别下降 15.00%和 8.00%，2029 年度起保持稳定。销量方面，2026 年度按增长 30.00%预测，2027 年度和 2028 年度分别增长 20.00%，2029 年度和 2030 年度分别增长 15.00%，2031 年度增长 10.00%，随着对外销售规模扩大，销量增速逐步收敛。

上述量价组合下，2026 年度、2027 年度的价格降幅较大，收入分别增长 4.78%和 2.00%；2028 年度价格降幅收窄，收入增长 10.40%；2029 年度和 2030 年度

价格保持稳定，收入随销量分别增长 15.00%，2031 年度增幅回落至 10.00%。因此，滚珠丝杠副各年度收入增速差异主要由平均销售价格降幅逐步收窄与销量增速变化共同形成。

上述量价预测已考虑销售结构、市场竞争及规模扩大对该产品未来量价的影响，具有合理性。

（三）预测期收入增速与历史增速的比较及差异原因

标的公司历史收入增速与预测期收入复合增长率情况如下：

项目	2025年度 实际增速	2026年度 预测增速	以2025年度为基期至2031年度复合增长率	2026-2031年度 复合增长率
营业收入	61.73%	6.00%	9.33%	10.01%
主营业务收入	62.64%	6.00%	9.33%	10.01%
其中：直线传动系统	50.51%	3.58%	8.90%	10.00%
直线导轨副	121.51%	14.40%	10.72%	10.00%
滚珠丝杠副	133.59%	4.78%	9.42%	10.38%
其他产品	1.03%	6.00%	9.33%	10.01%

2025 年度，标的公司营业收入和主营业务收入分别增长 61.73%和 62.64%，主要由锂电设备客户采购增加、既有客户配套范围扩大及直线导轨副、滚珠丝杠副对外销售增加带动。同期，标的公司向先导智能、赢合科技、利元亨、吉阳智能、鑫隆越科技及惠君诚控制等客户实现的销售收入合计由 4,355.32 万元增加至 11,921.22 万元，增加 7,565.90 万元；直线导轨副和滚珠丝杠副由于历史销售基数较低，因此形成较高的同比增速。

本次评估结合销售规模扩大后的客户及产品基础，将直线传动系统和直线导轨副预测销量增速确定为 10.00%，滚珠丝杠副销量增速由 30.00%逐步降至 10.00%；同时，直线传动系统和直线导轨副平均销售价格以 2026 年 1-3 月实际水平为基础保持稳定，滚珠丝杠副平均销售价格进一步下降后趋于稳定。以 2025 年度为基期，营业收入至 2031 年度的复合增长率为 9.33%，三类主要产品收入复合增长率分别为 8.90%、10.72%和 9.42%，均低于相应产品 2025 年度实际收入增速。上述差异主要源于历史年度客户采购及配套销售较快增长，而预测期在已有规模上考虑后续增长基数提高、产品结构趋于稳定及市场竞争的影响，具有

合理性。

标的公司其他产品主要为配套零部件，2025 年度收入为 414.51 万元，占同期直线传动系统、直线导轨副和滚珠丝杠副三类主要产品收入合计的比例为 1.56%。本次评估结合其配套销售特点，采用 2025 年度上述比例测算预测期各年其他产品收入，相关收入随三类主要产品预测收入变化。因此，其他产品预测增速与三类主要产品收入合计的预测增速相衔接，具有合理性。

（四）预测期收入增速与下游行业增长速度的比较及差异原因

1、下游行业增长情况

标的公司产品主要应用于锂电、3C 消费电子、光伏等自动化装备领域。报告期内，锂电领域收入占主营业务收入的比例分别为 42.18%、71.24%和 88.74%，锂电设备客户的采购需求是影响标的公司收入增长的主要因素。

从中长期发展趋势看，根据高工产业研究院（GGII）数据，动力电池、储能电池相关设备市场规模预计持续增长，具体情况如下：

指标	预测规模	2025-2035 年复合增长率
中国动力锂电设备市场规模	2030 年达到 550 亿元，2035 年达到 850 亿元	15.86%
中国储能锂电设备市场规模	2030 年达到 400 亿元，2035 年达到 750 亿元	9.60%

标的公司的传动部件在动力电池及储能电池产线中均有应用，锂电设备市场规模的变化与其配套需求更为直接相关。上述动力锂电设备及储能锂电设备市场规模的预测复合增长率分别为 15.86%和 9.60%。本次评估对直线传动系统、直线导轨副的销量采用每年 10.00%的增长率，接近两类设备市场预测增速中相对较低的水平，并结合标的公司的现有销售基础及客户配套情况确定，未简单延续报告期内的较高增速，具有合理性。

2、收入预测与下游行业增速存在差异的原因及合理性

本次评估预测标的公司 2026 年度营业收入增长 6.00%，2027-2031 年度营业收入增长率为 9.71%-10.18%；以 2025 年度为基期，至 2031 年度营业收入复合增长率为 9.33%，2026-2031 年度营业收入复合增长率为 10.01%。从中长期增长水平看，标的公司预测营业收入复合增长率低于上述动力电池、储能电池出货量

及动力锂电设备市场规模的预测复合增长率，与储能锂电设备市场规模的预测复合增长率较为接近，预测收入增长水平与主要下游市场持续发展的趋势相适应。

从产业链需求传导看，标的公司位于设备配套零部件环节，产品主要用于设备的搬运、传输及精密定位。电池需求增长可通过提高现有产能利用水平、新建产线及技术改造等方式实现，设备采购规模同时受到电池厂商资本性支出、产线技术要求及项目实施进度的影响。设备需求进一步转化为标的公司的销售收入，还取决于设备客户的订单获取、产品选型、配套采购及标的公司的供货份额。因此，行业预测所反映的较长期间总体增长，与标的公司各年度收入增长在幅度及节奏上存在差异，与其产业链定位和收入形成方式相适应。

从产品量价及业务结构看，本次评估结合标的公司各类产品的销售基础及业务发展阶段分别预测销量和价格。直线传动系统、直线导轨副预测销量按每年增长 10.00%确定，平均销售价格以 2026 年 1-3 月实际水平为基础保持稳定；滚珠丝杠副对外销售规模相对较小，预测销量增速随销售规模扩大逐步下降，同时考虑前期平均销售价格下降对收入增长的影响。上述量价安排已结合客户批量采购、市场竞争及产品结构变化，形成各类产品不同的收入增长水平，具有合理性。

标的公司的整体收入还受到不同下游领域及客户构成的影响。根据工业和信息化部发布的《2025 年电子信息制造业运行情况》，2025 年度，规模以上电子信息制造业营业收入同比增长 7.40%。报告期内，标的公司锂电领域收入占主营业务收入的比例分别为 42.18%、71.24%和 88.74%，收入增长主要由锂电设备客户采购增加带动。本次评估结合标的公司的下游应用领域、客户构成及产品销售基础确定收入增长水平，预测收入增速与电子信息制造业等部分下游领域的历史增速存在差异，具有合理性。

综上，主要下游动力电池、储能电池及相关设备市场具备持续增长空间。本次评估结合标的公司的客户合作、产品销售基础及量价变化确定预测收入，预测收入增速与主要下游市场中长期发展趋势相适应，与不同细分行业增长速度的差异具有合理性。

二、结合下游行业周期性、标的公司行业地位，下游客户需求及扩产计划、现有客户粘度及新客户拓展情况，在手订单、新增订单，标的公司现有产能、产能利用率、未来年度产能扩张情况等，说明预测期各类产品销售数量的合理性和可实现性

（一）各类产品销量预测情况

本次评估根据标的公司各类产品的历史销售情况、客户合作及订单获取情况，结合产品所处发展阶段、下游设备需求和生产交付安排，对预测期销售数量进行预测。主要产品预测期各年度销量如下：

单位：万套

产品类别	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年
直线传动系统	13.85	15.23	16.75	18.43	20.27	22.30
直线导轨副	46.28	50.91	56.00	61.60	67.76	74.54
滚珠丝杠副	2.79	3.35	4.02	4.62	5.31	5.85

2025 年度，标的公司直线传动系统、直线导轨副和滚珠丝杠副销量分别增长 43.07%、176.40%和 281.70%。本次评估以已经形成的客户合作及销售规模为基础，直线传动系统、直线导轨副 2026-2031 年度销量均按每年增长 10.00%预测；滚珠丝杠副对外销售规模较小，2026 年度按增长 30.00%预测，后续年度增速逐步降至 10.00%。各类产品的预测增速结合其销售基数及业务发展阶段确定。

（二）下游行业周期性、发展趋势及标的公司市场地位

标的公司产品主要应用于锂电、3C 消费电子、光伏等自动化设备领域。下游设备投资受终端需求、现有产能利用情况、技术迭代及资本性支出安排影响，具有一定周期性。下游产能建设与需求释放的节奏存在差异，设备采购规模及项目实施进度相应波动，并通过设备客户的订单获取和零部件采购向标的公司传导。

从中长期看，根据高工产业研究院（GGII）数据，动力电池、储能电池出货量及相关设备市场规模预计持续增长，具体情况详见本题回复之“一/（四）预测期收入增速与下游行业增长速度的比较及差异原因”。

根据智研咨询《2026-2032 年中国滚动功能部件行业市场动态分析及发展战略研判报告》，2024 年度、2025 年度国内滚动功能部件市场规模分别为 224.49 亿元、255.31 亿元。按标的公司同期营业收入测算，其市场占有率分别为 0.75%、

1.06%。

标的公司主要参与国内中高端滚动功能部件及直线传动系统市场竞争，在锂电等自动化设备配套领域形成了较稳定的客户基础，具备一定市场地位。按本次评估各年度预测营业收入及该行业报告对应年度的市场规模测算，预测期市场占有率情况如下：

项目	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年
预测营业收入（万元）	28,703.18	31,489.55	34,642.72	38,166.04	42,050.67	46,255.82
国内市场规模（亿元）	291.08	330.64	374.16	417.85	465.25	516.58
按预测营业收入测算的市场占有率	0.99%	0.95%	0.93%	0.91%	0.90%	0.90%

注：国内市场规模数据来源智研咨询《2026-2032 年中国滚动功能部件行业市场动态分析及发展战略研判报告》。

2026-2031 年度，按预测营业收入测算的市场占有率为 0.90%-0.99%，均低于 2025 年度的 1.06%。标的公司精密零部件制造、模组集成及定制化配套能力为持续参与设备供货提供了基础，预测收入规模对应的市场份额与现有市场地位及行业市场空间相适应，具有合理性。

（三）下游客户设备的更新和扩产计划为销量增长提供市场基础

标的公司下游应用领域主要为锂电，终端客户包括宁德时代、比亚迪、中创新航等锂电池生产厂商。以宁德时代为例，根据宁德时代 2023 年、2024 年及 2025 年年度报告，其 2023 年、2024 年和 2025 年电池系统产能分别为 552GWh、676GWh 和 772GWh，2024 年度和 2025 年度同比分别增长 22.46%和 14.20%；产量分别为 389GWh、516GWh 和 748GWh，2024 年度和 2025 年度同比分别增长 32.65%和 44.96%；期末在建产能分别为 100GWh、219GWh 和 321GWh，2024 年末和 2025 年末同比分别增长 119.00%和 46.58%；其生产规模、产线建设投资呈持续扩大的趋势。主要锂电池生产企业持续开展产线建设，为锂电设备及配套零部件提供了需求基础。

根据锂电设备生产企业先导智能、赢合科技、利元亨 2025 年年度报告，2025 年度三家公司锂电设备业务收入分别为 94.71 亿元、64.27 亿元和 25.97 亿元，较 2024 年度分别增长 23.18%、29.81%和 28.20%。其中，先导智能 2025 年度订单

规模实现快速增长，订单交付与项目验收节奏同步提速；赢合科技 2025 年度新接订单金额为 98.54 亿元，年末锂电设备在手订单为 128.68 亿元，约为当年锂电设备收入的 2 倍；利元亨 2025 年度新签订单较 2024 年度增长超 1 倍，其中消费锂电设备订单占比超 50%。根据上述三家公司 2026 年半年度报告，先导智能 2026 年上半年实现锂电设备业务收入 61.21 亿元，同比增长 34.66%，在手订单储备充裕，新签订单快速增长；赢合科技 2026 年上半年实现锂电设备业务收入 50.26 亿元，同比增长 79.52%；利元亨实现营业收入 19.60 亿元、同比增长 28.18%，其中锂电设备业务收入 14.46 亿元，2026 年半年度末在手订单金额超 50 亿元。以先导智能、赢合科技、利元亨为代表的锂电设备生产企业的订单及业务规模的扩大，为配套部件销售提供了直接业务基础。

同时，下游设备向高速度、高精度、高稳定性和集成化方向升级，对传动部件的定位精度、负载能力、运行稳定性及安装适配提出要求。标的公司已形成直线传动系统、直线导轨副和滚珠丝杠副的产品布局，能够根据客户设备工况进行规格选配及定制化开发，参与既有产线改造和新机型配套。下游新增产线建设及设备更新需求与标的公司的产品应用方向相适应，构成销量预测的市场基础。

（四）现有客户粘度及新客户拓展情况

1、产品制造和定制化配套能力形成客户合作基础

标的公司具备从核心零部件制造到直线传动系统集成的业务布局，掌握直线导轨三面磨削、滚珠丝杠螺纹磨削等关键制造工艺，并能够围绕客户设备的负载、行程、精度和安装条件提供产品选型及定制化配套。上述能力使其能够同时满足零部件采购和模组配套需求，已进入先导智能、赢合科技、利元亨、吉阳智能等设备制造商的供应体系。

下游设备制造商通常对供应商的研发能力、制造工艺、产品质量及交付能力进行审核，相关产品需要经过样品测试、试用验证及批量供货考核。传动产品与设备机械结构、安装接口和控制参数相互配合，设备定型后的持续采购有利于保持整机性能及交付稳定。标的公司在主要客户处形成的产品验证和量产供货经验，有利于延续现有产品供货并参与新项目开发，构成销量预测的客户合作基础。

因此，标的公司现有客户粘度较高。

2、主要客户持续采购，既有合作规模扩大

报告期内，标的公司对主要客户的销售情况如下：

单位：万元

客户名称	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
先导智能	1,041.80	3,763.73	2,316.42
赢合科技	632.46	2,317.20	227.54
利元亨	548.61	2,015.94	964.42
吉阳智能	1,692.58	1,108.95	228.49
鑫隆越科技	470.70	1,814.90	394.24
惠君诚控制	1,057.77	900.50	224.21
合计	**5,443.92**	**11,921.22**	**4,355.32**
占主营业务收入比例	**50.33%**	**44.10%**	**26.21%**

注：上述客户按同一控制下合并口径统计。

2025 年度，标的公司对上述客户销售收入合计增长 173.72%；2026 年 1-3 月，继续保持较大供货规模。标的公司通过持续供货、参与新机型选型及扩大配套产品范围延续客户合作，相关合作已形成持续的产品销售，为预测期销售增长提供了客户基础。

3、围绕现有应用领域拓展客户及新增项目

标的公司在深化锂电设备客户合作的同时，也在 3C 消费电子、光伏、数控机床、半导体等领域形成销售。直线导轨、滚珠丝杠及模组产品围绕设备的运动、导向和定位要求开展设计，既有制造工艺与产品系列能够支持不同应用领域的规格选配和结构适配。

标的公司计划在现有客户合作基础上，跟进新机型和产线项目的产品配套需求，推进其他产品系列导入；结合智信精密等客户的组装、检测和搬运需求拓展 3C 消费电子业务；围绕数控机床及半导体设备领域，加大产品导入力度。相关拓展依托现有产品、制造工艺及客户配套经验开展，有利于扩大产品应用范围及客户覆盖，为预测期持续销售提供业务基础。

标的公司通过主动开发、客户引荐、参加行业展会等方式不断开拓新客户，报告期内新开拓客户数量分别为 301 家、338 家、88 家。

（五）在手订单、新增订单及期后经营情况

截至 2026 年 9 月 30 日，标的公司在手订单金额为 2,588.61 万元。

标的公司多数订单交付周期在 1 个月以内，客户根据设备生产及交付进度持续下达订单，期间新增订单更能够反映一定时期的客户采购情况。标的公司 2025 年 1-9 月及 2026 年 1-9 月正式销售订单获取情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-9 月	2025 年 1-9 月
销售订单净额	31,449.47	19,324.83
月均销售订单净额	3,494.39	2,147.20
月均销售订单净额同比增幅	62.74%	-

注：上述数据截至 2026 年 9 月 30 日，销售订单净额已剔除关闭或取消的订单。

2026 年 1-3 月，标的公司直线传动系统、直线导轨副和滚珠丝杠副实际销量分别为 5.48 万套、14.95 万套和 1.17 万套，占 2026 年度预测销量的比例分别为 39.57%、32.30%和 41.85%，相关产品在评估基准日前已形成一定的销售规模。

2026 年 4-8 月，标的公司实现营业收入 18,506.37 万元（未经审计或审阅）；2026 年 1-8 月，标的公司实现营业收入 29,350.38 万元（未经审计或审阅），已超过 2026 年全年预测的营业收入 28,703.18 万元。期后客户持续采购、产品交付延续，标的公司已实际实现的营业收入为 2026 年度收入预测提供了实际经营支持。

（六）标的公司现有产能、产能利用率、未来年度产能扩张情况等

2026 年 1-3 月，标的公司直线导轨副、滚珠丝杠副相关核心工序设备的工时利用率分别为 94.83%、92.83%，相关自产加工环节的核心设备负荷较高。标的公司结合生产销售计划、库存情况及交付要求，合理安排代工产品采购，并适度备货。内部生产为主与外部采购补充共同保障生产及交付，为预测期业务发展提供生产交付支持。

标的公司结合业务发展需要，计划通过新增租赁组装场地、补充相关加工设备及现有资产更新维护来保障生产。标的公司预测期资本性支出情况如下：

单位：万元

项目	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年
资本性支出	1,246.12	709.16	751.22	774.86	741.58	673.90

标的公司 2026 年度资本性支出包括 2026 年 1-3 月实际支出及 2026 年 4-12 月预测支出，全年合计 1,246.12 万元。其中，2026 年 4-12 月扩张性资本性支出为 418.07 万元，包括新增设备投入 168.40 万元及新增租赁组装场所装修投入 249.67 万元。新增设备包括磨床和型材加工中心；新增组装场所由子公司直驱传动使用，配合后续加工和组装安排。存量资产的更新投入另在更新性资本性支出中考虑。

后续年度的设备投入结合业务发展及各加工环节负荷分阶段安排，并持续考虑存量资产更新维护。2026 年 4-12 月至 2030 年度拟新增设备投入累计 512.40 万元，配合新增组装场所、现有资产维护更新及直接生产人员由 2026 年 4-12 月的 245 人增加至 2031 年度的 335 人等安排，补充加工及装配资源。以 2026 年 1-3 月主营业务收入年化规模与基准日设备类资产原值的关系为参照，预测期设备投入与收入增长具有匹配性，具体测算详见本题回复之“八、（一）2、资本性支出与产销量增长具有匹配关系”。标的公司结合生产销售计划统筹内部生产和代工产品采购，相关投入及供应安排能够为预测期销量增长提供生产交付支持。

（七）各类产品销量预测的合理性及可实现性

直线传动系统方面，标的公司 2026 年度预测销量 13.85 万套，较 2025 年度增加 1.26 万套，2026 年 1-3 月已实现 5.48 万套。标的公司已形成多个系列的模组产品，与主要设备客户保持配套供货，并能够根据设备需求提供定制化适配；新增组装场地、人员配置及零部件供应安排共同支持交付。预测期销量每年增长 10.00%，与下游行业的发展趋势、现有客户业务及生产安排相衔接，具有合理性和可实现性。

直线导轨副方面，标的公司 2026 年度预测对外销量 46.28 万套，较 2025 年度增加 4.21 万套，2026 年 1-3 月已实现 14.95 万套。相关产品既用于模组组装，也对外销售，现有设备客户合作和配套产品导入为对外销售提供渠道。预测期每年增长 10.00%，考虑了报告期对外销售规模扩大后增长基数提高的情况，具有合理性和可实现性。

滚珠丝杠副方面，标的公司 2026 年度预测对外销量 2.79 万套，较 2025 年度增加 0.64 万套，2026 年 1-3 月已实现 1.17 万套。标的公司已具备相应加工工

艺及内部配套基础，对外销售基数较小，客户配套采购增加形成后续增长基础。本次评估将 2026 年度销量增速确定为 30.00%，后续增速逐步下降，并同时考虑前期销售均价下降，反映扩大销售规模及市场竞争的共同影响。相关销量预测与业务发展阶段、现有客户渠道及生产供应条件相适应，具有合理性和可实现性。

本次评估以标的公司已形成的客户合作和产品销售为基础，结合下游设备需求、产品拓展及生产供应安排确定各类产品预测销量。预测实现取决于客户项目推进、持续获取订单及相应生产安排落实，并受到下游设备投资节奏、市场竞争和客户采购份额变化影响。综合现有业务基础及生产供应条件，预测增长幅度较历史快速增长阶段有所收敛，各类产品销量预测具有合理性和可实现性。

三、结合市场供需关系、竞争格局、可比产品售价，标的公司产品历史价格、议价能力等，说明预测期内产品销售价格的合理性

（一）市场需求、竞争状况及产品特点对销售价格的影响

直线传动系统、直线导轨副和滚珠丝杠副广泛用于自动化设备的运动、导向及定位，设备新建、更新改造和技术升级持续形成产品需求。行业内国际品牌与境内生产企业共同参与竞争，客户根据产品精度、可靠性、交付期限、技术服务和采购价格等因素选择供应商。国产厂商在制造工艺、产品系列及客户配套方面持续投入，产品供给增加，市场竞争对销售价格形成一定影响。

直线传动系统需要根据设备运动形式、负载、行程、安装空间及配套配置进行选型和适配，产品设计、加工及装配要求共同影响报价。直线导轨副和滚珠丝杠副的价格与尺寸、精度、工艺及配组要求密切相关，其中常规标准规格滚珠丝杠副可比供应商较多，批量采购议价及市场竞争对价格的影响较为明显。本次评估根据上述产品特点，以标的公司 2026 年 1-3 月实际平均售价为基础，分别采用价格保持稳定及前期下降后趋稳的预测方式。

（二）历史销售价格及预测价格的比较

标的公司主要产品历史及预测平均销售价格如下：

单位：元/套

产品类别	报告期			预测期		
	2024 年	2025 年	2026 年 1-3 月	2026 年	2027 年	2028-2031 年

产品类别	报告期			预测期		
	2024 年	2025 年	2026 年 1-3 月	2026 年	2027 年	2028-2031 年
直线传动系统	1,495.22	1,573.00	1,481.23	1,481.23	1,481.23	1,481.23
直线导轨副	172.92	138.58	144.13	144.13	144.13	144.13
滚珠丝杠副	749.59	458.72	369.74	369.74	314.28	289.14

报告期内，标的公司各类产品平均销售价格随规格型号、客户采购需求和销售结构变化而波动。2025 年度，标的公司直线传动系统平均销售价格提高 5.20%，直线导轨副和滚珠丝杠副平均销售价格分别下降 19.86%和 38.80%；2026 年 1-3 月，标的公司上述三类产品平均售价较 2025 年度分别变动-5.83%、4.00%和-19.40%。各类产品历史价格的变动方向和幅度存在差异，与订单配置及产品销售结构变化相适应。

1、直线传动系统及直线导轨副预测价格以近期实际销售为基础

2026 年度，标的公司直线传动系统及直线导轨副分别以 2026 年 1-3 月实际平均售价 1,481.23 元/套和 144.13 元/套预测。标的公司产品定制化程度较高，历史销售均价受产品规格及销售结构影响较大。标的公司目前已形成以锂电为主要应用领域，同时覆盖 3C 消费电子、光伏、半导体、数控机床等领域的客户及产品基础，终端应用领域及产品结构趋于稳定，本次评估据此以 2026 年 1-3 月实际销售均价作为预测基础。随着锂电设备向高精度、高速度、高稳定性及集成化方向升级，下游对传动部件的精度保持性、负载能力及运行稳定性的要求持续提升。标的公司已进入锂电设备头部企业供应链，能够根据设备工况及应用场景开展定制化开发适配，客户转换成本较高，既有合作形成一定壁垒，为标的公司保持议价能力提供支持。综合上述因素，本次评估预计 2027-2031 年度直线传动系统及直线导轨副平均销售价格基本保持稳定，具有合理性。

2、滚珠丝杠副预测价格考虑销售放量及市场竞争的影响

标的公司滚珠丝杠副以自用组装及客户整体配套为业务基础，对外销售规模逐步扩大。报告期内，锂电及 3C 消费电子等领域销售增加，不同尺寸、精度及工艺要求的产品销售占比发生变化，平均售价持续下降。结合上述销售结构变化及规模扩大后的批量采购特点，本次评估在 2026 年 1-3 月实际平均售价基础上，进一步考虑后续市场竞争和客户议价对销售价格的影响。

本次评估以 2026 年 1-3 月实际平均售价 369.74 元/套作为 2026 年度预测价格，考虑滚珠丝杠副前期销售规模较小、平均定价较高，后续规模扩大形成一定让利空间，以及常规标准规格产品的市场竞争和客户批量采购议价，2027 年度、2028 年度分别按下降 15.00%和 8.00%预测。至 2028 年度平均售价降至 289.14 元/套，较 2026 年 1-3 月累计下降 21.80%。2029-2031 年度在销售规模、客户及产品结构逐步趋于稳定的假设下，维持 289.14 元/套。该价格预测延续近期平均售价下降趋势，并结合销售规模扩大后的经营阶段逐步收窄降幅，与现有销售及定价基础相衔接，具有合理性。

（三）可比产品价格及变动趋势

可比公司长盛轴承主要经营自润滑滑动轴承，秦川机床零部件业务涵盖滚动功能部件及其他多类零部件，恒而达滚动功能部件业务包含直线导轨、滑块等产品。相关产品需要结合具体规格、精度及配套配置确定销售价格，上述企业公开产品资料主要披露产品系列和技术参数，未披露与标的公司同规格、同配置产品对应的销售价格。

标的公司直线导轨副按套统计，单套价格同时反映导轨长度、精度及滑块配置；恒而达分别按万米和万块统计直线导轨及滑块销量，其公开的收入及销量增幅可用于比较同类产品平均价格变化。恒而达 2025 年年度报告披露情况及据此测算的价格变动如下：

项目	直线导轨	滑块
销量单位（恒而达年报原单位）	万米	万块
2025 年度销量	113.96	178.02
2024 年度销量	44.16	52.76
2025 年度销量同比增幅	158.06%	237.41%
2025 年度收入同比增幅	122.26%	174.02%
2025 年度平均销售价格变动幅度（测算）	-13.87%	-18.79%

资料来源：恒而达 2025 年年度报告。平均销售价格变动幅度根据同口径收入及销量增幅测算。

2025 年度，标的公司直线导轨副平均售价下降 19.86%，与恒而达直线导轨、滑块平均售价下降方向一致。双方产品销售的长度、精度、配置及规格组合存在差异，平均售价变动幅度相应有所不同。

上述同行业数据反映历史年度产品销售结构及市场竞争共同作用下的均价变化。本次评估结合标的公司自身产品及客户结构确定预测价格：直线传动系统和直线导轨副采用近期实际大类均价，滚珠丝杠副在近期实际均价基础上进一步考虑下降。相关预测与标的公司的实际销售及不同产品的竞争特点相适应，具有合理性。

（四）技术配套和客户合作为销售定价提供支持

标的公司根据产品成本、规格及技术要求、采购规模、市场竞争和客户合作情况进行报价，与客户协商确定销售价格。直线传动系统涉及产品设计、核心零部件加工、配组及系统装配，标的公司能够围绕设备工况提供选型、结构适配及交付服务。产品技术适配能力、质量稳定性和供货经验共同构成参与客户项目报价的基础。

标的公司已与先导智能、赢合科技、利元亨、吉阳智能等客户形成持续合作，相关产品经过客户验证并配套于设备。设备工况适配、产品运行稳定性和交付服务构成其参与报价及维持供货的基础；客户采购规模及市场竞争同时影响议价结果。因此，标的公司的议价能力主要体现在定制化适配、质量稳定及配套服务形成的综合供应能力。

本次评估结合上述定价基础，直线传动系统及直线导轨副采用近期实际平均售价并在后续年度保持稳定；滚珠丝杠副考虑常规规格竞争和销售规模扩大的影响，预测期前期平均售价下降后趋稳。相关预测反映不同产品的定制化程度、客户合作及竞争情况，具有合理性。

四、列示预测期内主要产品单位成本的具体构成，与标的公司报告期是否存在差异情况及原因；结合单位产品原材料及能源的历史耗用量、历史生产人员投入与产能和销量的匹配关系、生产人员薪酬水平、新旧固定资产折旧等，说明预测期内直接材料、制造费用、直接人工的预测依据及合理性；代工成本的具体预测依据，进一步说明代工成本预测值与未来产能扩张情况的匹配性；

（一）列示预测期内主要产品单位成本的具体构成，与标的公司报告期是否存在差异情况及原因

本次评估根据主要产品单位直接材料及销量测算材料成本，结合人员配置、

薪酬水平及生产配套安排预测直接人工和制造费用。

报告期及预测期内，标的公司主要产品单位成本情况如下：

成本项目	单位	报告期			预测期					
		2024 年度	2025 年度	2026 年 1-3 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年
直接材料	万元	7,945.18	11,316.69	4,637.39	12,339.28	13,603.94	15,002.19	16,525.65	18,205.02	20,025.54
-直线传动系统单位直接材料	元/套	712.87	650.05	634.20	634.20	634.20	634.20	634.20	634.20	634.20
-直线导轨副单位直接材料	元/套	82.85	60.95	64.11	64.11	64.11	64.11	64.11	64.11	64.11
-滚珠丝杠副单位直接材料	元/套	317.19	152.98	113.02	113.02	113.02	113.02	113.02	113.02	113.02
直接人工	万元	1,614.54	2,034.33	591.82	2,509.76	2,883.20	3,286.05	3,727.10	4,144.00	4,599.55
制造费用	万元	1,787.22	1,978.19	479.74	2,169.43	2,467.41	2,607.97	2,743.07	2,888.14	3,038.61
代工成本	万元	1,228.22	2,794.18	1,080.17	2,861.03	3,138.77	3,453.07	3,804.26	4,191.47	4,610.62
合同履约成本	万元	354.50	345.15	121.63	322.16	353.43	388.82	428.36	471.96	519.16
主营业务成本合计	万元	12,929.66	18,468.54	6,910.74	20,201.66	22,446.75	24,738.09	27,228.44	29,900.58	32,793.48

预测期内，标的公司直线传动系统、直线导轨副及滚珠丝杠副的单位直接材料成本分别为 634.20 元/套、64.11 元/套及 113.02 元/套，与 2024 年度和 2025 年度存在一定差异，与 2026 年 1-3 月测算水平相同。报告期内，标的公司各类产品的行程、截面尺寸、负载、精度和配套配置存在差异，产品结构变化是单位直接材料成本波动的主要原因。结合主要原材料市场供给、区域配套及采购来源情况，预计主要原材料市场价格在预测期内不会出现大幅波动，现有产品结构总体保持稳定。本次评估据此以最近一期材料成本及产品结构为基础确定预测参数，并在预测期保持各类产品单位直接材料预测参数稳定，具有合理性。预测期直接材料占主营业务成本的比例为 60.61%-61.08%，与 2024 年度及 2025 年度的 61.45%、61.28%较为接近，成本构成变化具有合理性。

本次评估结合生产人员配置及薪酬水平测算直接人工，结合间接人员配置、现有及新增资产折旧摊销、场地租赁、水电及其他生产配套支出测算制造费用。相关成本按整体生产经营安排预测，综合考虑零部件加工、配组及模组组装等环节的资源投入，与标的公司的生产组织方式相适应。

（二）结合单位产品原材料及能源的历史耗用量、历史生产人员投入与产能和销量的匹配关系、生产人员薪酬水平、新旧固定资产折旧等，说明预测期内直接材料、制造费用、直接人工的预测依据及合理性

1、直接材料的预测依据及合理性

标的公司产品规格型号较多，不同尺寸、行程、精度及配套配置所需的材料种类和数量存在差异，直接材料成本受材料耗用、采购价格及产品结构共同影响。本次评估以 2026 年 1-3 月单位直接材料测算金额为基础，确定直线传动系统、直线导轨副和滚珠丝杠副的单位直接材料成本，并结合各年度预测销量测算直接材料成本；其他产品主要为配套零部件，按相关收入的一定比例测算直接材料成本。

预测期三类主要产品单位直接材料预测参数保持稳定，直接材料总额由 2026 年度的 12,339.28 万元增加至 2031 年度的 20,025.54 万元。直接材料占主营业务收入的比例为 43.07%-43.39%，与 2026 年 1-3 月的 42.87%接近。材料采购价格、金属材料市场变动及采购来源等分析，详见本题回复之“五/（一）主要原材料

成本预测及金属材料价格波动的影响”。本次评估结合报告期内直接材料成本水平及产品销售情况确定预测参数，材料成本随预测销量增加，与生产销售规模相匹配，具有合理性。

2、直接人工的预测依据及合理性

报告期和预测期内，标的公司生产人员配置、产品销量情况如下：

项目	2024 年度	2025 年度	2026 年 1-3 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年
生产人员平均人数（人）	187	219	243	245	265	285	305	320	335
销量：	24.58	56.81	21.60	62.92	69.49	76.77	84.65	93.35	102.68
-直线传动系统销量（万套）	8.80	12.59	5.48	13.85	15.23	16.75	18.43	20.27	22.30
-直线导轨副销量（万套）	15.22	42.07	14.95	46.28	50.91	56.00	61.60	67.76	74.54
-滚珠丝杠副销量（万套）	0.56	2.15	1.17	2.79	3.35	4.02	4.62	5.31	5.85
人均销量比	0.13	0.26	0.09	0.26	0.26	0.27	0.28	0.29	0.31

注：上述用工人数包含外包人员；2026 年度人员配置按 2026 年 4-12 月预测人数列示。

报告期内，标的公司通过提高核心加工设备工时利用率、配置加工及装配人员，并结合代工产品采购保障产品供应及交付。各类产品所需加工、配组及装配工作量存在差异，产品销量同时受到销售结构及内外部供应安排影响，人员配置与销量的变动幅度相应存在差异，符合标的公司的生产组织特点。

本次评估结合既有生产规模、预测期新增设备及组装场地投入和各环节人员需求确定用工配置，2026 年 4-12 月直接生产人员按 245 人预测，至 2031 年度增加至 335 人。预测期初新增场所及设备投入形成的生产条件可在后续期间持续使用，人员根据业务规模及加工、装配需求逐步增加。相关人员配置与设备、场所及外部供应安排相衔接，能够为预测期业务发展提供支持，具有合理性。

报告期和预测期内，标的公司生产人员薪酬情况如下：

项目	2024 年	2025 年	2026 年 1-3 月	2026 年 4-12 月	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年
直接生产人员（人）	187	219	243	245	265	285	305	320	335
直接人工成本（万元）	1,614.54	2,034.33	591.82	1,917.94	2,883.20	3,286.05	3,727.10	4,144.00	4,599.55
人均年薪（万元/人）	8.63	9.29	9.76	10.44	10.88	11.53	12.22	12.95	13.73

注：2026 年 1-3 月和 2026 年 4-12 月的人均年薪参数为年化口径。

2026 年 4-12 月直接人工结合人员配置、薪酬及五险一金支出测算；2027 年度以 2026 年度全年加权平均人均薪酬成本为基础增长 6%，此后人均薪酬按每年 6%增长。相关预测已考虑人员规模扩大及薪酬水平增长，具有合理性。

因此，本次评估直接人工的预测具有合理性。

3、制造费用的预测依据及合理性

（1）能源耗用及水电费

标的公司能源耗用主要与机加工、磨削等自产加工环节及生产场地运行相关。不同规格产品的加工时间、工序及设备负荷存在差异，相关能源需求随自产加工及生产场地运行情况变化。报告期内，标的公司用电量、用水量及水电费情况如下：

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
用电量（万度）	92.06	419.94	379.20
其中：出租厂房用电量（万度）	-	-	28.90
自用电量（万度）	92.06	419.94	350.29
用水量（万吨）	0.36	1.78	1.32
其中：出租厂房用水量（万吨）	-	-	0.07
自用水量（万吨）	0.36	1.78	1.25
水电费合计金额（万元）	64.44	245.71	260.13

2024 年 1-9 月，标的公司将部分厂房（1,500 平方米）出租给立研精密加工（江门）有限公司用于生产，出租部分用电量、用水量分别为 28.90 万度、663.80 吨，相关费用由承租方承担。剔除 2024 年度出租厂房的用电量、用水量后，2025 年度标的公司自用电量、自用水量分别同比增长 19.88%、42.03%，与内部加工及生产经营规模扩大的趋势相适应，具体详见本问询回复之“问题 13 关于标的公司采购与供应商/二/（二）能源采购量与主要产品产量变化的匹配性”。

标的公司的用电包括供电局供电和光伏发电，综合电价受两类电力采购构成影响；用水单价总体稳定。

本次评估以 2025 年度计入主营业务成本的水电费 235.27 万元为基础，结合生产经营规模及费用增长，按每年 6%预测，2026 年度水电费为 249.39 万元，2031

年度增加至 333.74 万元。

本次评估结合历史水电费水平及预测期生产经营安排，考虑相关费用持续增长。标的公司通过内部生产与外部供应相结合的方式满足业务发展需要，水电费主要随内部生产及场地运行需求变化，其增长幅度与产品销量增长幅度存在差异，具有合理性。

（2）现有及新增资产折旧摊销

报告期内，标的公司计入制造费用的折旧摊销分别为 614.34 万元、647.34 万元及 160.31 万元。本次评估按照现有资产的账面原值、折旧摊销政策及剩余使用情况，结合预测期更新设备、新增设备及租赁场地装修等投入测算折旧摊销。预测期现有及新增资产折旧摊销均纳入成本费用，计入营业成本的折旧摊销由 2026 年度的 681.28 万元增加至 2031 年度的 817.43 万元，其中 2027 年度增加主要与新增租赁组装场地装修摊销及相关资产投入有关。折旧摊销与资本性支出及资产使用安排相衔接，具体测算详见本题回复之“八、预测期内更新性资本性支出、扩张性资本性支出的预测情况及相关依据，说明扩张性资本性支出与标的公司预测期内产销量及产能扩张计划的匹配性，预测期内折旧摊销金额是否与资本性支出相匹配”。

（3）间接人工、租金及其他制造费用

间接人工根据生产管理及配套人员需求和薪酬水平测算，相关用工人数包含外包人员。标的公司报告期内及预测期间接人工主要参数如下：

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
间接人工成本（万元）	139.30	636.92	519.35
间接人工人数（人）	71	74	67
人均年薪（万元/人）	7.84	8.61	7.75

上表 2026 年 1-3 月人均年薪为年化口径。2026 年 4-12 月间接人工按 75 人配置，人均月薪酬成本约 0.75 万元，结合该期间薪酬及五险一金支出测算人工成本。2027 年度以 2026 年度全年加权平均薪酬成本为基础增长 6%，此后人均薪酬按每年 6%增长，人员随生产管理及配套需求逐步增加。

项目	2026 年 4-12 月	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年

项目	2026 年 4-12 月	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年
间接人工（人）	75	77	79	81	83	85
人均年薪（万元/人）	8.99	9.24	9.79	10.38	11.00	11.66
间接人工成本（万元）	505.42	711.48	773.41	840.78	913.00	991.10

上表 2026 年 4-12 月人均年薪为该期间薪酬水平的年化金额，人工成本按九个月测算。2026 年度全年间接人工成本为 644.72 万元，由 2026 年 1-3 月实际成本与 2026 年 4-12 月预测成本组成。预测期间接人工人数由 75 人增加至 85 人，结合薪酬增长能够满足生产管理及配套服务需求，具有合理性。

租金依据新增组装场地的租赁安排并考虑租金增长因素测算，2026 年度考虑实际计租期间，后续年度按完整年度计租并考虑 4%的增长率。其他制造费用主要包括福利、办公及生产配套等支出，以历史发生额为基础按每年 6%增长预测。

标的公司预测期制造费用构成如下：

单位：万元

项目	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年
折旧摊销	681.28	766.19	789.63	799.03	810.23	817.43
间接人工	644.72	711.48	773.41	840.78	913.00	991.10
水电费	249.39	264.35	280.21	297.02	314.84	333.74
租金	107.86	210.03	218.44	227.17	236.26	245.71
其他制造费用	486.19	515.36	546.28	579.06	613.80	650.63
合计	**2,169.43**	**2,467.41**	**2,607.97**	**2,743.07**	**2,888.14**	**3,038.61**

标的公司制造费用由 2026 年度的 2,169.43 万元增加至 2031 年度的 3,038.61 万元。2027 年度新增场地租金按完整年度计入，相关装修摊销增加，制造费用增长较为明显；后续折旧摊销及部分配套费用增幅低于营业收入增幅，随着生产经营规模扩大，制造费用占主营业务收入的比例逐步下降。上述变化与各项费用性质及生产配套投入相适应，具有合理性。

（三）代工产品成本的预测依据及与未来产能扩张的匹配性

标的公司结合生产销售计划、库存情况、产品规格及交付要求，统筹自主生产以及代工产品的采购，并适度备货。代工产品的采购成本随产品销售结转，在

本次评估营业成本预测中按代工成本单独测算。

报告期内，代工成本及其占主营业务收入的比例情况如下：

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
代工成本（万元）	1,080.17	2,794.18	1,228.22
占主营业务收入的比例	9.99%	10.34%	7.39%

本次评估以 2026 年 1-3 月代工成本占主营业务收入的比例约 9.99%作为预测基础，预测成本由 2026 年度的 2,861.03 万元增加至 2031 年度的 4,610.62 万元。该比例处于报告期 7.39%-10.34%的区间内，与标的公司已形成的外部采购及销售规模相适应，具有合理性。

标的公司自主产能扩张主要用于核心零部件加工及模组组装，通过增加相关设备、组装场地及配套人员提高内部生产能力。标的公司采购代工产品用于补充产品供应，与自主生产共同支持业务发展。本次评估在增加自主生产人员、设备及场地投入的同时，按预测销售规模计入相应直接材料及代工成本。相关预测兼顾内部生产投入与外部采购支出，与自主加工、组装及外部供应相结合的生产经营安排相匹配，具有合理性。

综上，本次评估按照产品材料投入、人员配置及薪酬、资产折旧摊销、场地和能源费用以及外部配套等因素分别预测营业成本。预测成本与各类产品销售规模及生产资源投入相衔接，成本构成及其变动具有合理性。

五、结合宏观和区域环境、原材料历史价格及其波动情况、市场供需情况、原材料采购来源及稳定性等，说明预测期各期主要原材料单价及其变动的合理性，是否充分考虑铝型材、钢型材等金属材料市场价格波动的影响；结合（3）-（5），说明预测期毛利率与标的公司历史水平、同行业水平是否存在差异及合理性；

（一）主要原材料成本预测及金属材料价格波动的影响

1、主要原材料成本的预测方法及参数

标的公司主要原材料包括铝型材、钢型材、直线导轨组件、滚珠丝杠组件、模组组件及配件辅材等。不同产品规格所需材料的种类、尺寸及配置存在差异，产品结构是影响单位直接材料成本的重要因素。铝型材、钢型材采购价格受基础

金属价格及加工要求影响，零部件和配件辅材价格还与尺寸、精度及配套配置相关。本次评估以各类产品的单位直接材料成本综合反映材料采购、耗用及产品规格组合等因素，再结合预测销量测算直接材料成本。

本次评估采用的主要产品单位直接材料成本如下：

单位：元/套

产品类别	2026-2031 年各年预测值
直线传动系统	634.20
直线导轨副	64.11
滚珠丝杠副	113.02

本次评估结合 2026 年 1-3 月材料成本水平及各类产品成本、销量，确定直线传动系统、直线导轨副及滚珠丝杠副的单位直接材料预测参数，预测期各年分别为 634.20 元/套、64.11 元/套及 113.02 元/套，并结合各年度预测销量测算直接材料成本。其他产品主要为配套零部件，结合基准期成本水平，按相关收入的 62.78%测算直接材料成本。上述预测参数以历史成本水平为基础，与相应产品的销量和收入预测相衔接，具有合理性。

2、原材料历史采购价格及市场价格变动情况

报告期内，标的公司主要金属材料采购均价及相关基础金属市场均价如下：

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
铝型材采购均价（元/公斤）	24.78	22.64	22.60
铝锭（A00）市场均价（元/公斤）	24.00	20.68	19.94
钢型材采购均价（元/公斤）	7.10	7.65	8.06
螺纹钢（Φ20mm、HRB400）市场均价（元/公斤）	3.18	3.21	3.54

2025 年度，标的公司铝型材采购均价较 2024 年度基本稳定，2026 年 1-3 月较 2025 年度上涨 9.45%，同期铝锭市场均价总体上涨。铝型材采购价格还包括成型加工等成本，不同规格及加工要求影响具体报价，采购均价与铝锭市场价格的变动方向一致、幅度存在差异，具有合理性。

报告期内，钢型材采购均价分别为 8.06 元/公斤、7.65 元/公斤和 7.10 元/公斤，呈下降趋势，同期螺纹钢市场均价亦总体下降。螺纹钢价格用于观察钢材市场总体价格变化，标的公司采购的合金钢型材价格由具体材质、规格和加工要求

确定。相关采购价格变动与钢材市场行情及采购品种特点相适应，具有合理性。

标的公司各类产品的尺寸、精度及配套配置不同，单位产品材料耗用及销售产品结构变化是平均材料成本变动的重要因素，基础金属价格波动亦会通过采购价格影响材料成本。本次评估以 2026 年 1-3 月成本水平为基础确定单位直接材料预测参数，该期间的材料采购价格已反映铝价上涨和钢价下降的市场变化。结合主要原材料的市场供给、区域配套及采购来源情况，预计铝、钢等主要原材料市场价格在预测期内不会出现大幅波动，现有产品结构总体保持稳定。据此，本次评估保持各类产品单位直接材料预测参数稳定，直接材料总额随各类产品销量增长相应增加，与产品收入及成本预测相衔接，具有合理性。

3、宏观及区域环境、市场供需和采购来源情况

铝、钢等金属材料价格受到宏观经济、下游制造业需求、能源成本及供给变化等因素影响，不同金属的价格走势存在差异。我国已形成规模较大的金属材料生产及加工体系，根据国家统计局数据，2025 年规模以上工业原铝产量为 4,502 万吨，钢材产量为 144,612 万吨，分别同比增长 2.40%和 3.10%，为下游加工制造企业提供了原料供应基础。

标的公司在广东开展生产经营，报告期内已与广东凤铝特种型材精密制造有限公司、广东坚美铝型材厂（集团）有限公司等铝型材供应商建立采购合作，区域内的材料加工和配套供应为采购交付提供了便利。标的公司结合生产销售计划、库存情况及交付要求安排采购，并适度备货，向合格供应商询价并通过比质比价确定采购价格，采购定价与市场行情、产品规格和加工要求相衔接。

2026 年 1-3 月，标的公司铝型材采购主要来自广东凤铝特种型材精密制造有限公司，同时保有与其他铝型材供应商的合作基础。相关材料已有成熟的生产及加工供应体系，标的公司结合规格、质量及交付要求选择供应商，并通过询价及生产采购计划衔接安排供货。现有供应商合作和区域配套条件能够支持预测期材料采购，采购来源具有稳定性。

本次评估以基准期材料成本水平为基础，结合各类产品成本及销量确定预测参数，已考虑基准期金属材料价格变动对采购成本的影响。结合主要原材料市场供给、区域配套及采购来源情况，预计主要原材料市场价格在预测期内不会出现

大幅波动，现有产品结构总体保持稳定。据此，本次评估保持单位直接材料预测参数稳定，并按预测销量测算各期材料成本。相关预测与标的公司的历史采购情况、产品结构及生产经营安排相衔接，具有合理性。

（二）预测期毛利率与历史水平及同行业水平的比较

1、预测期与历史毛利率的比较

标的公司报告期主营业务毛利率及综合毛利率如下：

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
主营业务毛利率	36.11%	31.67%	22.20%
综合毛利率	36.27%	31.80%	22.63%

标的公司本次评估预测期毛利率如下：

项目	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年
主营业务毛利率	29.49%	28.59%	28.46%	28.53%	28.76%	28.97%
综合毛利率	29.62%	28.72%	28.59%	28.66%	28.89%	29.10%

2026 年度预测数包含 2026 年 1-3 月实际数和 2026 年 4-12 月预测数，其中 2026 年 4-12 月预测主营业务毛利率及综合毛利率分别为 25.47%和 25.58%。

2026-2031 年度，标的公司主营业务毛利率为 28.46%-29.49%，综合毛利率为 28.59%-29.62%，均低于 2025 年度及 2026 年 1-3 月相同口径的实际水平，处于报告期历史区间内。上述预测由销量、售价和各项成本分别测算形成，主要差异由产品销售价格及人工成本、制造费用等共同作用。

2、产品售价、材料成本及生产投入共同形成预测毛利率

销售价格方面，直线传动系统和直线导轨副以 2026 年 1-3 月平均售价为基础预测，预测期分别维持 1,481.23 元/套和 144.13 元/套；滚珠丝杠副结合销售放量、客户批量议价及市场竞争情况，2026-2028 年度平均售价分别为 369.74 元/套、314.28 元/套和 289.14 元/套，2029-2031 年度保持 289.14 元/套。该预测将不同产品的竞争情况分别反映在售价参数中，滚珠丝杠副前期售价下降相应影响预测毛利率。

材料成本方面，本次评估结合 2026 年 1-3 月材料成本水平及各类产品成本、销量确定单位直接材料预测参数，预测期按相应参数及销量测算。随着滚珠丝杠

副前期售价下降及产品收入结构变化，直接材料成本占主营业务收入的比例为43.07%-43.39%，高于2025年度41.87%和2026年1-3月42.87%，相应影响预测毛利率。

人工及制造费用方面，本次评估结合生产人员需求、薪酬增长、现有及新增资产折旧、新增厂房租赁等因素分别预测。2026-2031年度直接人工成本占主营业务收入的比例为8.76%-9.96%，高于2025年度的7.53%及2026年1-3月的5.47%；2026年度及2027年度制造费用占主营业务收入的比例分别为7.57%和7.85%，均高于2026年1-3月的4.44%。人工及新增生产配套投入使全年预测成本负担高于2026年1-3月水平，是预测毛利率低于该期实际毛利率的重要原因。

2027-2031年度制造费用由2,467.41万元增加至3,038.61万元，增长23.15%，同期主营业务收入增长 46.89%。制造费用结合间接人员、折旧摊销、租赁及其他支出特点分别预测，金额随生产规模扩大而增加，占主营业务收入的比例由7.85%降至 6.58%，体现业务规模扩大对部分制造费用的摊薄作用。代工成本及合同履约成本按照其占主营业务收入的比例预测。2027-2031年度，代工成本占主营业务收入的比例为 9.99%，合同履约成本占主营业务收入的比例为 1.12%，相关成本已纳入预测。

综上，预测毛利率由各类产品销量、售价及材料、人工、制造费用等成本共同形成，已考虑滚珠丝杠副前期价格下降、人员和生产配套投入增加，以及后期规模扩大对制造费用的摊薄作用，预测毛利率变化与具体经营及成本预测相匹配，具有合理性。

3、与同行业可比公司毛利率的比较

同行业可比公司及标的公司报告期毛利率如下：

公司名称	2026年1-3月	2025年度	2024年度
长盛轴承	33.90%	34.07%	33.89%
秦川机床	16.89%	16.88%	15.25%
恒而达	28.78%	25.41%	27.45%
平均值	**26.53%**	**25.45%**	**25.53%**
标的公司	36.11%	31.67%	22.20%

注：同行业上市公司一季度未披露主营业务毛利率，采用综合毛利率。

长盛轴承以自润滑滑动轴承为主要产品；秦川机床经营机床整机、工具及精密零部件，机床整机等业务占比较高；恒而达经营金属切削工具、智能装备及滚动功能部件。各公司的产品结构、下游应用及生产组织存在差异，其整体毛利率反映各自业务组合及成本结构。

标的公司以直线传动系统及核心零部件为主要产品，主要服务于锂电设备等自动化装备领域。直线传动系统包含产品设计、精密加工及系统装配等环节，是收入和毛利的主要来源；报告期内，相关业务规模扩大、生产效率提升，人工及制造费用占收入的比例下降，带动历史毛利率提高。本次评估结合现有经营基础和预测期量价、材料及生产投入，2026-2031 年度主营业务毛利率为 28.46%-29.49%，处于可比公司历史毛利率区间内。长盛轴承以自润滑滑动轴承为主，秦川机床的机床整机等业务占比较高，恒而达的金属切削工具、智能装备及滚动功能部件业务结构亦与标的公司不同，上述产品及成本结构差异使各公司毛利率存在差异。标的公司预测毛利率与自身业务构成及预测期成本安排相适应，具有合理性。

六、列示预测期内各项期间费用的具体构成、预测依据及合理性，预测期内各项期间费用率的变动情况及合理性，与标的公司报告期内的差异情况及原因；

（一）列示预测期内各项期间费用的具体构成、预测依据及合理性

预测期内，标的公司期间费用包括销售费用、管理费用、研发费用和财务费用，期间费用的具体构成、预测依据及合理性分析如下：

1、销售费用

报告期内，标的公司销售费用的具体构成如下：

单位：万元

项目	报告期		
	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
营业收入	10,844.00	27,079.20	16,743.46
销售费用	297.30	1,290.04	1,296.82
销售费用（剔除股份支付）	297.30	1,213.07	1,149.33
销售费用率	2.74%	4.76%	7.75%

项目	报告期		
	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
折旧摊销	11.28	51.16	80.80
业务招待费用	36.40	135.70	177.07
职工薪酬	227.94	881.18	658.68
物流费	5.77	30.07	12.39
交通差旅费	8.51	59.46	86.36
广告宣传费	-	38.46	68.99
股权激励费用	-	76.97	147.50
使用权资产折旧费（含租赁费）	2.31	11.88	27.32
其他费用	5.10	5.16	37.71

预测期内，标的公司销售费用的具体构成如下：

单位：万元

项目	预测期					
	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年
营业收入	28,703.18	31,489.55	34,642.72	38,166.04	42,050.67	46,255.82
销售费用	1,086.38	1,158.43	1,236.72	1,321.58	1,412.93	1,510.65
销售费用（剔除股份支付）	1,086.38	1,158.43	1,236.72	1,321.58	1,412.93	1,510.65
销售费用率	3.78%	3.68%	3.57%	3.46%	3.36%	3.27%
折旧摊销	51.16	51.16	51.16	51.16	51.16	51.16
业务招待费用	143.84	157.80	173.60	191.26	210.72	231.80
职工薪酬	738.32	782.71	829.69	879.57	932.35	988.32
物流费	31.87	34.97	38.47	42.38	46.70	51.36
交通差旅费	63.03	69.15	76.07	83.81	92.34	101.57
广告宣传费	40.77	44.72	49.20	54.21	59.72	65.70
股权激励费用	-	-	-	-	-	-
使用权资产折旧费（含租赁费）	11.93	11.93	11.93	11.93	11.93	11.93
其他费用	5.47	6.00	6.60	7.27	8.01	8.81

标的公司销售费用主要由折旧摊销、销售人员薪酬、业务招待费、物流费、交通差旅费、广告宣传费、股份支付、使用权资产折旧（租赁费）、其他费用等构成。预测依据如下：

（1）折旧摊销：根据现有及新增资产情况、资产使用年限和折旧摊销政策

进行测算，预测期各年度销售费用中的折旧摊销为 51.16 万元。

（2）职工薪酬：2026 年度结合 1-3 月实际支出及后续人员、薪酬安排测算；2027 年度起，销售人员数量保持稳定，人均薪酬按每年 6%增长测算。

（3）业务招待费、物流费、交通差旅费、广告宣传费及其他费用：结合历史费用支出与主营业务收入的关系进行预测，相关费用分别按主营业务收入的约 0.50%、0.11%、0.22%、0.14%和 0.02%测算。

（4）使用权资产折旧及租赁费：主要为车辆租赁相关支出，根据租赁安排及历史支出水平预测。

（5）股权激励费用：历史股权激励费用已在报告期内分摊，评估基准日无新的股权激励计划，预测期未另行预测相关费用。

标的公司预测期销售费用率由 3.78%逐步下降至 3.27%，主要系预测期销售人员配置保持稳定，2027 年度起人均薪酬按每年 6%增长，职工薪酬等费用的增幅低于营业收入增幅，折旧摊销及租赁费用相对稳定，收入规模扩大降低了销售费用占营业收入的比例。

综上所述，销售费用预测具备合理性。

2、管理费用

报告期内，标的公司管理费用的具体构成如下：

单位：万元

项目	报告期		
	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
营业收入	10,844.00	27,079.20	16,743.46
管理费用	373.95	1,042.09	1,192.55
管理费用率	3.45%	3.85%	7.12%
折旧摊销	25.78	102.30	91.24
业务招待费用	2.58	5.07	9.20
职工薪酬	183.76	588.60	464.28
专业服务费	4.40	66.59	245.76
办公费	14.44	74.44	74.38
物业水电费	13.66	9.50	13.55

项目	报告期		
	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
装修费	-	18.32	35.59
交通差旅费	3.95	30.58	36.51
股权激励费用	-	113.15	85.12
使用权资产折旧费（含租赁费）	6.94	35.48	62.38
存货盘亏	116.64	-46.88	21.88
其他费用	1.80	44.96	52.67

预测期内，标的公司管理费用的具体构成如下：

单位：万元

项目	预测期					
	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年
营业收入	28,703.18	31,489.55	34,642.72	38,166.04	42,050.67	46,255.82
管理费用	1,077.83	1,127.03	1,179.85	1,236.26	1,296.52	1,360.49
管理费用率	3.76%	3.58%	3.41%	3.24%	3.08%	2.94%
折旧摊销	102.30	102.30	102.30	102.30	102.30	102.30
业务招待费用	5.38	5.90	6.49	7.15	7.88	8.66
职工薪酬	656.28	695.79	737.64	781.92	828.90	878.58
专业服务费	66.59	66.59	66.59	66.59	66.59	66.59
办公费	74.44	74.44	74.44	74.44	74.44	74.44
物业水电费	54.64	54.64	54.64	54.64	54.64	54.64
装修费	-	-	-	-	-	-
交通差旅费	32.41	35.56	39.12	43.10	47.48	52.23
股权激励费用	-	-	-	-	-	-
使用权资产折旧费（含租赁费）	38.14	39.53	41.12	42.76	44.47	46.25
存货盘亏	-	-	-	-	-	-
其他费用	47.66	52.29	57.52	63.37	69.82	76.81

管理费用主要由折旧摊销、管理人员薪酬、业务招待费、专业服务费、办公费、物业水电费、交通差旅费、股份支付费用、使用权资产折旧（租赁费）、存货盘亏和其他费用等构成。预测依据如下：

（1）折旧摊销：根据现有及新增资产情况和会计折旧摊销政策确定，预测期各年度管理费用中的折旧摊销为 102.30 万元。

（2）职工薪酬：2026 年度结合 1-3 月实际支出及后续人员、薪酬安排测算；2027 年度起，管理人员数量保持稳定，人均薪酬按每年 6%增长测算。

（3）业务招待费、交通差旅费及其他费用：结合历史费用支出与主营业务收入的关系进行预测，相关费用分别按主营业务收入的约 0.02%、0.11%和 0.17%测算。

（4）办公费、专业服务费及物业水电费：办公费、专业服务费参考历史支出水平预测；物业水电费按 2026 年 1-3 月实际发生额年化测算，预测期保持稳定。

（5）股权激励费用：历史股权激励费用已在报告期内分摊，评估基准日无新的股权激励计划，预测期未另行预测相关费用。

（6）使用权资产折旧及租赁费：主要为厂房租赁相关支出，根据实际租赁安排及租金增长情况进行预测，租金年增长率按 4%测算。

（7）装修费用和存货盘亏：装修投入在资本性支出及相应摊销中考虑；考虑到标的公司持续加强存货管理、完善相关内部控制，预计存货盘亏损益对未来经营业绩的影响较小，本次评估未对该项损益单独预测。

预测期管理费用率由 3.76%下降至 2.94%。管理人员数量保持稳定，办公费、专业服务费及折旧摊销等支出按既定水平预测，相关费用增速低于收入增速。随着经营规模扩大，管理费用占收入的比例逐步下降，具有合理性。

综上，管理费用预测结合人员配置、历史支出及租赁安排确定，具有合理性。

3、研发费用

报告期内，标的公司研发费用的具体构成如下：

单位：万元

项目	报告期		
	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
营业收入	10,844.00	27,079.20	16,743.46
研发费用	258.70	1,282.78	775.66
研发费用率	2.39%	4.74%	4.63%
折旧摊销	14.88	59.31	61.13

项目	报告期		
	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
职工薪酬	118.13	400.98	385.11
材料费	108.67	733.69	211.64
股权激励费用	-	65.38	47.26
其他费用	17.01	23.43	70.52

预测期内，标的公司研发费用的具体构成如下：

单位：万元

项目	预测期					
	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年
营业收入	28,703.18	31,489.55	34,642.72	38,166.04	42,050.67	46,255.82
研发费用	1,225.21	1,259.85	1,292.78	1,322.20	1,366.72	1,406.75
研发费用率	4.27%	4.00%	3.73%	3.46%	3.25%	3.04%
折旧摊销	59.31	59.31	59.31	59.31	59.31	59.31
职工薪酬	424.81	450.37	477.34	506.05	536.50	568.69
材料费	716.26	722.93	726.16	723.82	734.53	738.73
股权激励费用	-	-	-	-	-	-
其他费用	24.83	27.24	29.97	33.02	36.38	40.02

研发费用主要由折旧摊销、研发人员薪酬、材料费用、股份支付和其他费用等构成。预测依据如下：

（1）折旧摊销：根据研发设备配置及折旧摊销政策预测，预测期各年度研发费用中的折旧摊销为 59.31 万元。

（2）职工薪酬：2026 年度结合 1-3 月实际支出及后续人员、薪酬安排测算；2027 年度起，研发人员数量保持稳定，人均薪酬按每年 6%增长测算。

（3）材料费：主要为研发活动领用的原材料、辅料等，按照主营业务收入的一定比例进行预测。

报告期内，标的公司研发费用中材料费用的情况如下：

单位：万元

项目	报告期		
	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
材料费	108.67	733.69	211.64

项目	报告期		
	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
占主营业务收入比	1.00%	2.71%	1.27%

预测期，标的公司研发费用中材料费用的情况如下：

单位：万元

项目	预测期					
	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年
材料费	716.26	722.93	726.16	723.82	734.53	738.73
占主营业务收入比	2.50%	2.30%	2.10%	1.90%	1.75%	1.60%

预测期研发材料费为 716.26 万元至 738.73 万元，占主营业务收入的比例由 2.50%下降至 1.60%。本次评估结合研发投入安排确定材料投入规模，收入规模增长快于研发材料费增长，相关占比逐步下降。

（4）其他费用：结合历史研发其他费用占主营业务收入的比例进行预测。

（5）股权激励费用：历史股权激励费用已在报告期内分摊，评估基准日无新的股权激励计划，预测期未另行预测相关费用。

预测期研发费用由 1,225.21 万元增长至 1,406.75 万元，研发费用率由 4.27%下降至 3.04%。研发人员数量保持稳定，人员薪酬持续增长，材料费及折旧摊销按研发安排测算，研发费用总额随业务发展逐步增加。收入增长幅度高于研发投入增长幅度，研发费用率逐步下降，具有合理性。

4、财务费用

报告期内，标的公司财务费用情况如下：

单位：万元

项目	报告期		
	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
营业收入	10,844.00	27,079.20	16,743.46
财务费用	76.01	365.67	430.53
财务费用率	0.70%	1.35%	2.57%
其中：利息收入	-0.26	-5.50	-6.11
利息费用	74.71	344.61	403.49
银行借款利息	49.37	213.82	275.88

项目	报告期		
	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
票据贴现利息	25.00	102.94	70.14
其他利息	0.33	27.84	57.48
其他费用	1.55	26.56	33.14

预测期内，标的公司财务费用情况如下：

单位：万元

项目	预测期					
	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年
营业收入	28,703.18	31,489.55	34,642.72	38,166.04	42,050.67	46,255.82
财务费用	462.75	489.90	515.42	543.94	575.38	609.42
财务费用率	1.61%	1.56%	1.49%	1.43%	1.37%	1.32%
其中：利息收入	-0.26	-	-	-	-	-
利息费用	434.85	459.01	481.44	506.51	534.14	564.05
银行借款利息	230.34	235.01	235.01	235.01	235.01	235.01
票据贴现利息	204.18	224.00	246.43	271.50	299.13	329.04
其他利息	0.33	-	-	-	-	-
其他费用	28.15	30.88	33.98	37.43	41.24	45.37

财务费用主要是利息支出和手续费。其中利息支出主要包括银行借款利息、票据贴现利息及其他。预测依据如下：

（1）银行借款利息：标的公司截至评估基准日银行借款本金余额合计 7,741.02 万元，根据对应借款合同约定的利率，经测算其年利息费用合计 235.01 万元。

（2）贴现利息：主要系企业的应收票据贴现所支付的费用。本次评估结合公司未来业务经营情况、历史年度票据贴现规模、票据贴现规划等因素进行预测。

预测期财务费用率由 1.61%下降至 1.32%，主要系营业收入增长幅度高于财务费用增长幅度。相关预测结合借款安排、票据结算方式及历史费用水平确定，具有合理性。

（二）预测期内各项期间费用率的变动情况及合理性，与标的公司报告期内的差异情况及原因

报告期内，标的公司各项期间费用率情况如下：

项目	报告期		
	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
销售费用率	2.74%	4.76%	7.75%
销售费用率（剔除股权激励费用）	2.74%	4.48%	6.86%
管理费用率	3.45%	3.85%	7.12%
管理费用率（剔除股权激励费用）	3.45%	3.43%	6.61%
研发费用率	2.39%	4.74%	4.63%
研发费用率（剔除股权激励费用）	2.39%	4.50%	4.35%
财务费用率	0.70%	1.35%	2.57%
期间费用率	9.28%	14.70%	22.07%
期间费用率（剔除股权激励费用）	9.28%	13.76%	20.40%

预测期内，标的公司各项期间费用率情况如下：

项目	预测期					
	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年
销售费用率	3.78%	3.68%	3.57%	3.46%	3.36%	3.27%
管理费用率	3.76%	3.58%	3.41%	3.24%	3.08%	2.94%
研发费用率	4.27%	4.00%	3.73%	3.46%	3.25%	3.04%
财务费用率	1.61%	1.56%	1.49%	1.43%	1.37%	1.32%
期间费用率	13.42%	12.81%	12.20%	11.59%	11.06%	10.57%

报告期内，标的公司期间费用率分别为 22.07%、14.70%及 9.28%，剔除股份支付费用后分别为 20.40%、13.76%及 9.28%，随营业收入增长而下降。预测期期间费用率由 13.42%逐步下降至 10.57%，主要系销售、管理及研发人员数量基本保持稳定，人员薪酬等费用的增幅低于收入增幅，折旧摊销、办公费、专业服务费等费用相对稳定。各项期间费用结合收入规模及费用发生特点预测，期间费用率变动具有合理性。

七、所得税费用的预测过程，对税收优惠政策的具体考虑，相关政策是否将延续、标的公司是否持续适用及依据；税后净利润的增速及复合增速情况，相关增速以及预测期内净利率水平与标的公司历史情况及同行业可比公司的对比情况及差异原因；

（一）所得税费用的预测过程

本次评估结合业务招待费税前扣除限额、研发费用加计扣除及可弥补亏损等事项，对预测利润总额进行纳税调整，并按母子公司利润总额占比及各自适用的所得税税率测算综合所得税率，据此预测所得税费用。具体如下：

1、纳税调整增加额

根据《中华人民共和国企业所得税法实施条例》第四十三条，企业发生的与生产经营活动有关的业务招待费支出，按照发生额的 60%扣除，扣除额最高不超过当年销售（营业）收入的 5‰。

本次评估根据上述规定调增应纳税所得额。

2、纳税调整减少额

根据税法规定，符合相关条件的研发费用可以用于应纳税所得额的调整减少。标的公司历史期存在可以用于加计扣除的研发费用。

本次评估参考历史研发费用税务认定情况，按预测研发费用的 90%测算符合条件的研发费用，并按 100%的加计扣除比例调减应纳税所得额。

3、所得税税率的测算

公司名称	2026-2027 年度	2028 年度及以后
博泰智能	15.00%	15.00%
兴华传动	5.00%	25.00%
直驱传动	5.00%	25.00%

注 1：本次评估根据博泰智能的高新技术企业资质及持续研发安排，预测期按 15%测算企业所得税。

注 2：兴华传动、直驱传动 2026-2027 年度按小型微利企业优惠政策测算，实际税负为 5%；2028 年度及以后按 25%测算。

综合所得税税率根据预测期母子公司利润总额占比及对应的所得税税率进行加权平均，计算过程如下：

单位：万元

项目	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年
博泰智能利润总额	4,020.59	4,620.21	5,248.29	6,040.59	6,979.20	8,005.07
兴华传动利润总额	105.52	115.77	127.35	140.31	154.59	170.05
直驱传动利润总额	26.38	57.88	63.68	70.15	77.29	85.02
博泰智能税率	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%
兴华传动税率	5.00%	5.00%	25.00%	25.00%	25.00%	25.00%
直驱传动税率	5.00%	5.00%	25.00%	25.00%	25.00%	25.00%
综合所得税率	14.68%	14.64%	15.35%	15.34%	15.32%	15.31%

4、所得税费用计算结果

本次评估根据各年度利润总额、纳税调整项目及综合所得税率计算所得税费用，具体如下：

单位：万元

项目	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年
利润总额	4,152.49	4,793.86	5,439.32	6,251.05	7,211.08	8,260.14
减：研发费用加计扣除	1,102.69	1,133.87	1,163.50	1,189.98	1,230.05	1,266.08
减：可弥补亏损	131.90	75.01	63.68	6.94	-	-
加：业务招待费调整	59.68	65.48	72.04	79.36	87.44	96.18
综合所得税率	14.68%	14.64%	15.35%	15.34%	15.32%	15.31%
所得税费用	437.18	534.35	657.67	787.31	929.78	1,085.43

（二）税收优惠政策的考虑及持续适用依据

1、小型微利企业所得税优惠

根据《财政部 税务总局关于进一步支持小微企业和个体工商户发展有关税费政策的公告》（财政部 税务总局公告 2023 年第 12 号），符合条件的小型微利企业减按 25%计算应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税，相关政策执行至 2027 年 12 月 31 日。

本次评估考虑兴华传动、直驱传动 2026-2027 年度符合小型微利企业条件，按 5%的实际税负测算所得税。

相关优惠政策执行期届满后，本次评估对兴华传动、直驱传动自 2028 年度起按 25%测算所得税，已考虑政策执行期限对预测期税负的影响。

2、研发费用加计扣除优惠

根据《财政部 税务总局关于进一步完善研发费用税前加计扣除政策的公告》（财政部 税务总局公告 2023 年第 7 号），符合规定的研发费用在据实扣除基础上按 100%加计扣除；形成无形资产的，按无形资产成本的 200%在税前摊销。该政策未规定终止日期。

本次评估结合标的公司历史研发支出及税务认定情况，预计其持续开展精密滚动功能部件和直线传动系统相关研发活动，预测期及稳定期考虑符合条件的研发费用加计扣除。

3、高新技术企业税收优惠

根据《中华人民共和国企业所得税法》第二十八条及《高新技术企业认定管理办法》等规定，符合条件的高新技术企业减按 15%的税率征收企业所得税。高新技术企业资格有效期为三年，期满后应重新申请认定。

博泰智能于 2023 年 12 月 28 日取得高新技术企业证书，证书编号为 GR202344004784，有效期为三年。

高新技术企业主要认定条件与标的公司具体情况对比如下：

主要认定条件	标的公司具体情况	是否符合
（一）企业申请认定时须注册成立一年以上。	标的公司成立于 2017 年，注册成立一年以上。	符合
（二）企业通过自主研发、受让、受赠、并购等方式，获得对其主要产品（服务）在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权。	标的公司通过自主研发的形式，取得 33 项专利，并将其应用于主要产品上。	符合
（三）对企业主要产品（服务）发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围。	标的公司主营业务为精密滚动功能部件和直线传动系统的研发、生产及销售，属于《国家重点支持的高新技术领域》中“先进制造与自动化”相关领域。	符合
（四）企业从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业当年职工总数的比例不低于 10%。	标的公司预测期研发人员占职工总数的比例为 12%-16%。	符合
（五）企业近三个会计年度（实际经营期不满三年的按实际经营时间计算，下同）的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例符合如下要求：1.最近一年销售收入小于 5,000 万元（含）的企业，比例不低于 5%；2.最近一年销售收入在 5,000 万元至 2 亿元（含）的企业，比例不低于 4%；3.最近一年销售收入在 2 亿元以上的企业，比例不低于 3%。	标的公司预测期销售收入总额不低于 2 亿元，预测期研发费用占收入比重为 3.04%-4.27%。	符合

主要认定条件	标的公司具体情况	是否符合
其中，企业在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例不低于60%。		
（六）近一年高新技术产品（服务）收入占企业同期总收入的比例不低于 60%。	高新技术产品收入占总收入的比例大于 90%。	符合
（七）企业创新能力评价应达到相应要求。	标的公司基于知识产权、科技成果转化能力、研究开发组织管理水平、企业成长性等四项指标对企业创新能力评价进行自查，符合相应要求。	符合
（八）企业申请认定前一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为。	标的公司自成立以来，未发生重大安全、质量事故或严重环境违法行为。	符合

标的公司主营业务属于《国家重点支持的高新技术领域》中“先进制造与自动化”相关领域，拥有核心自主知识产权，科技人员占比、研发费用占比及高新技术产品（服务）收入占比等符合高新技术企业认定条件。标的公司持续开展技术研发，具备高新技术企业资质续期的基础。本次评估在预测期及稳定期按 15%的税率测算企业所得税，并在特定风险报酬率中考虑资质持续适用的相关风险。

（三）预测期各期税后净利润的变动原因，相关增速以及预测期内净利率水平与标的公司历史情况及同行业可比公司的对比情况

1、预测期各期税后净利润的变动原因，相关增速情况

本次收益法评估中，标的公司详细预测期各期税后净利润通过对营业收入、营业成本、税金及附加、期间费用、其他损益项目及所得税费用逐项预测后计算确定。详细预测期各期税后净利润的增速及净利率情况如下：

单位：万元

项目	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年
营业收入	28,703.18	31,489.55	34,642.72	38,166.04	42,050.67	46,255.82
税后净利润	3,715.31	4,259.51	4,781.65	5,463.74	6,281.30	7,174.71
净利率	12.94%	13.53%	13.80%	14.32%	14.94%	15.51%
税后净利润增速	14.81%	14.65%	12.26%	14.26%	14.96%	14.22%

预测期净利润由2026年度的3,715.31万元增长至2031年度的7,174.71万元，复合增长率为14.07%；净利率由12.94%提高至15.51%。

标的公司预测期净利润增长及净利率上升主要由以下因素驱动：

预测期营业收入由 2026 年度的 28,703.18 万元增长至 2031 年度的 46,255.82 万元，各类产品销售规模逐步扩大，综合毛利率为 28.59%-29.62%，销售规模增长带动预测毛利额增加。

销售、管理和研发人员数量按既有配置预测，折旧摊销、办公及专业服务等费用具有相对固定的特点，预测期期间费用增速低于收入增速，期间费用率逐步下降，带动净利率提高。

2、预测期净利率水平与标的公司历史情况对比

标的公司历史期净利润及净利率情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年	2024 年
营业收入	10,844.00	27,079.20	16,743.46
毛利率	36.27%	31.80%	22.63%
营业利润	2,571.94	3,932.62	-714.04
利润总额	2,549.37	3,726.58	-723.26
所得税费用	361.00	490.54	-92.28
净利润	2,188.37	3,236.04	-630.98
净利率	20.18%	11.95%	-3.77%

2024 年度，标的公司受光伏领域客户需求及相关业务盈利情况等因素影响，标的公司毛利率较低，并计提相关减值损失，净利润为负。2025 年度，锂电领域销售扩大，经营规模和产品结构改善，标的公司实现扭亏为盈。2026 年 1-3 月，客户采购及产品交付规模进一步增长，标的公司毛利率和净利率提高。

2026 年度，标的公司预测综合毛利率为 29.62%，低于 2025 年度的 31.80%及 2026 年 1-3 月的 36.27%；预测净利率为 12.94%，略高于 2025 年度的 11.95%，低于 2026 年 1-3 月的 20.18%。2026 年度，标的公司期间费用率较 2025 年度下降，减值等其他损益项目结合历史发生情况分别预测，相关因素共同影响预测净利率。预测盈利水平结合收入、成本费用及其他损益的具体预测确定，具有合理性。

2027-2031 年度，标的公司预测综合毛利率保持在 28.59%-29.10%，收入增长带动毛利额增加，期间费用率随经营规模扩大而下降，净利率相应提高。标的公司预测净利率低于 2026 年 1-3 月已实现水平，相关变化与预测收入及成本费

用安排相匹配，具有合理性。

3、预测期净利率水平与标的公司同行业可比公司的对比情况

标的公司预测期净利率与同行业可比公司的比较情况如下：

单位：万元

公司简称	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度	
	净利润	净利率	净利润	净利率	净利润	净利率
恒而达	1,435.41	8.79%	3,640.00	5.51%	8,722.16	14.90%
秦川机床	3,102.11	2.71%	5,951.80	1.46%	7,428.92	1.92%
长盛轴承	6,582.49	18.91%	26,599.10	20.98%	23,575.74	20.73%
可比公司平均值	-	10.14%	-	9.32%	-	12.52%
标的公司	2,188.37	20.18%	3,236.04	11.95%	-630.98	-3.77%
可比公司净利率区间	-	2.71%-18.91%	-	1.46%-20.98%	-	1.92%-20.73%

注：数据来源于同行业可比上市公司公开披露的定期报告；净利率按合并净利润除以营业收入计算。

标的公司预测期净利率为 12.94%-15.51%，高于可比公司报告期平均水平，处于各期可比公司净利率区间内。秦川机床主要从事机床及相关零部件业务，恒而达主要从事金属切削工具及滚动功能部件等业务，长盛轴承主要从事自润滑轴承等业务，各公司的产品结构、经营规模及业务发展阶段存在差异。标的公司预测净利率结合自身销售、成本费用及税负情况测算，与可比公司净利率存在差异具有合理性。

八、预测期内更新性资本性支出、扩张性资本性支出的预测情况及相关依据，说明扩张性资本性支出与标的公司预测期内产销量及产能扩张计划的匹配性，预测期内折旧摊销金额是否与资本性支出相匹配；

（一）预测期内更新性资本性支出、扩张性资本性支出的预测情况及相关依据，是否与标的公司预测期内产销量及产能扩张计划相匹配

本次评估将资本性支出分为扩张性资本性支出和更新性资本性支出。扩张性资本性支出主要包括新增设备及新租赁场所装修投入，用于配合生产及装配安排；更新性资本性支出结合现有资产使用状况、折旧摊销及持续经营所需更新投入测算。

1、扩张性及更新性资本性支出预测情况及依据

预测期内，标的公司资本性支出情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 4-12 月	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年	2032 年以后
扩张性资本性支出	418.07	66.00	94.00	112.00	72.00	-	-
其中：新增设备类资产	168.40	66.00	94.00	112.00	72.00	-	-
新增装修投入	249.67	-	-	-	-	-	-
更新性资本性支出	419.96	643.16	657.22	662.86	669.58	673.90	1,030.20
其中：房屋建筑类更新	84.98	113.30	113.30	113.30	113.30	113.30	188.84
设备类更新	292.79	390.39	404.45	410.09	416.81	421.13	701.89
其他长期资产更新	42.19	139.47	139.47	139.47	139.47	139.47	139.47
资本性支出合计	**838.02**	**709.16**	**751.22**	**774.86**	**741.58**	**673.90**	**1,030.20**

标的公司扩张性资本性支出主要发生在 2026 年至 2030 年，主要为新增设备类资产投入及装修投入。

新增设备类资产投入主要用于生产设备配置。标的公司结合现有设备基础、生产及装配安排和预测期业务规模增长，分年度安排新增设备投入，2026 年 4-12 月及 2027-2030 年度分别为 168.40 万元、66.00 万元、94.00 万元、112.00 万元和 72.00 万元。相关投入与现有设备及人员配置共同支持预测期业务发展。

预测期内，标的公司拟新增设备计划如下：

计划年度	设备名称	数量（台）	单价（万元）	金额（万元）
2026 年 4-12 月	磨床	3	36.80	110.40
	型材加工中心	2	29.00	58.00
	小计	-	-	168.40
2027 年	高速钻攻中心	2	17.00	34.00
	数控车床	2	16.00	32.00
	小计	-	-	66.00
2028 年	数控车床	3	16.00	48.00
	立式加工中心	2	23.00	46.00

计划年度	设备名称	数量（台）	单价（万元）	金额（万元）
	小计	-	-	94.00
2029 年	数控外圆磨床	3	18.00	54.00
	型材加工中心	2	29.00	58.00
	小计	-	-	112.00
2030 年	数控外圆磨床	4	18.00	72.00
	小计	-	-	72.00

2026 年 4-12 月，标的公司新增装修投入 249.67 万元，主要为新租赁场所的配套装修支出。预测期后续年度在现有场所及前期投入的基础上组织生产经营，装修等长期资产的维护更新需求在更新性资本性支出中考虑。

标的公司更新性资本性支出结合资产成新状况、预计更新需求及折旧摊销测算。现有房屋建筑物和设备在会计折旧年限与实际经济使用年限方面存在差异，评估基准日相关资产仍具有持续使用能力，大规模整体更新主要发生在详细预测期以后。本次评估在详细预测期按房屋建筑物和设备折旧金额的 60%测算更新投入，其他长期资产按摊销金额的 100%测算；稳定期按折旧摊销金额的 100%测算更新投入，考虑长期持续经营所需的资产维护更新。

2026 年 4-12 月，标的公司更新性资本性支出为 419.96 万元，其中房屋建筑类更新 84.98 万元、设备类更新 292.79 万元、其他长期资产更新 42.19 万元。2027-2031 年度，更新性资本性支出分别为 643.16 万元、657.22 万元、662.86 万元、669.58 万元和 673.90 万元；稳定期为 1,030.20 万元。相关预测结合资产使用及更新节奏确定，兼顾详细预测期内的维护需求和稳定期的长期更新投入，具有合理性。

预测期内，标的公司拟更新主要设备计划如下：

计划年度	拟更新设备名称	数量（台）	预计单价（万元）	预计金额（万元）
2026 年 4-12 月	CNC 数控型材加工中心（含四轴更新）	5	25.00	125.00
	底座锁螺丝机（更新全自动）	2	25.00	50.00
	螺纹磨床（更新）	2	30.00	60.00
	其他辅助设备	8	7.00	56.00
	小计	-	-	291.00

计划年度	拟更新设备名称	数量（台）	预计单价（万元）	预计金额（万元）
2027 年	CNC 数控型材加工中心	5	25.00	125.00
	导轨磨床	1	160.00	160.00
	滑块磨床	2	14.00	28.00
	底座锁螺丝机（更新全自动）	2	25.00	50.00
	滑块滚珠自动灌珠机	3	7.00	21.00
	其他辅助设备	1	4.00	4.00
	小计	-	-	388.00
2028 年	加工中心	5	28.00	140.00
	钻攻中心	5	16.00	80.00
	包装机	2	15.00	30.00
	底座锁螺丝机	2	25.00	50.00
	其他辅助设备	10	9.00	90.00
	小计	-	-	390.00
2029 年	加工中心	2	25.00	50.00
	导轨磨床	2	160.00	320.00
	其他辅助设备	4	9.00	36.00
	小计	-	-	406.00
2030 年	外螺纹磨床	4	80.00	320.00
	其他辅助设备	10	9.00	90.00
	小计	-	-	410.00
2031 年	外螺纹磨床	3	80.00	240.00
	导轨磨床	1	160.00	160.00
	其他辅助设备	2	7.00	14.00
	小计	-	-	414.00

如上表所示，标的公司在预测期拟更新设备包括 CNC 数控型材加工中心及四轴更新、全自动底座锁螺丝机、滑块滚珠自动灌珠机等，主要用于现有加工、装配环节的更新升级。相关投入除维护现有设备的使用能力外，还通过改善设备配置和自动化水平，有利于提高加工及装配效率，为现有生产体系的产出增长提供支持。新增设备投入与现有设备更新升级分别侧重增加生产资源和改善既有生产资源配置，共同支持预测期业务的发展。

2、资本性支出与产销量增长具有匹配关系

预测期内，标的公司收入、主要产品销量及资本性支出情况如下：

单位：万元

项目	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年
营业收入	28,703.18	31,489.55	34,642.72	38,166.04	42,050.67	46,255.82
其中：主营业务收入	28,650.37	31,431.61	34,578.98	38,095.82	41,973.30	46,170.71
直线传动系统	20,508.81	22,559.73	24,815.64	27,297.14	30,026.90	33,029.65
直线导轨副	6,670.54	7,337.59	8,071.35	8,878.49	9,766.35	10,742.99
滚珠丝杠副	1,031.65	1,052.27	1,161.71	1,335.97	1,536.37	1,690.02
其他产品	439.37	482.02	530.28	584.22	643.68	708.05
三类主要产品销量合计（万套）	62.92	69.49	76.77	84.65	93.35	102.68
其中：直线传动系统销量（万套）	13.85	15.23	16.75	18.43	20.27	22.30
直线导轨副销量（万套）	46.28	50.91	56.00	61.60	67.76	74.54
滚珠丝杠副销量（万套）	2.79	3.35	4.02	4.62	5.31	5.85
资本性支出合计	1,246.12	709.16	751.22	774.86	741.58	673.90

注 1：2026 年度资本性支出包括 2026 年 1-3 月实际资本性支出及 2026 年 4-12 月预测资本性支出。

注 2：本次评估在预测期产销平衡的基础上，结合预计销售规模确定相应生产及配套投入。

标的公司产品主要应用于锂电、3C 消费电子、光伏等领域，不同型号产品在行程、尺寸、精度及配套配置上存在差异，设备投入与收入规模难以按单一产品口径对应。生产设备在各类产品间统筹使用，本次评估以现有生产体系的整体产出能力为分析基础，以合并口径单位设备类资产原值对应的主营业务收入，反映产能与经营规模的匹配关系；该口径亦包含代工产品采购对产出的贡献。

本次评估以最新一期 2026 年 1-3 月年化主营业务收入 43,267.10 万元与设备类资产原值 6,504.40 万元的比值为参照，结合预测期新增设备投入，辅助分析设备投入与收入预测的匹配关系。具体如下：

单位：万元

项目	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年
预测主营业务收入	28,650.37	31,431.61	34,578.98	38,095.82	41,973.30	46,170.71
设备投入测算基数	6,504.40	6,672.80	6,738.80	6,832.80	6,944.80	7,016.80

项目	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年
设备投入对应的主营业务收入测算值	43,267.10	44,387.29	44,826.32	45,451.61	46,196.63	46,675.57
预测主营业务收入占测算值的比例	66.22%	70.81%	77.14%	83.82%	90.86%	98.92%

注 1：设备投入测算基数为评估基准日合并口径设备类资产原值加预测期此前年度累计新增设备投入；更新性支出用于现有资产维护更新，未在本项测算中作为新增设备投入累加。

注 2：预测期当期新增设备投入，假设期末转固，次年考虑其新增产值。

注 3：设备投入对应的主营业务收入测算值＝设备投入测算基数×基准期年化主营业务收入÷评估基准日设备类资产原值。

按照上述测算，2026-2031 年度预测主营业务收入均未超过设备投入对应的收入测算值。至 2031 年度，累计新增设备投入为 512.40 万元，较评估基准日设备类资产原值增加 7.88%；同期预测主营业务收入较基准期年化主营业务收入增加 6.71%，新增设备投入规模与预测收入增长相衔接。

从具体投入安排看，2026 年 4-12 月拟新增 3 台磨床、2 台型材加工中心，投入 168.40 万元；2027-2030 年度继续安排高速钻攻中心、数控车床、立式加工中心、数控外圆磨床及型材加工中心等设备投入，合计 344.00 万元，补充磨削、型材加工、车削及钻攻等环节的设备配置。同时，2026 年 4-12 月安排 249.67 万元用于子公司直驱传动新租赁组装场所的配套装修，与后续加工及组装安排相衔接。

在新增投入之外，预测期各年度已考虑存量资产维护更新支出，维持现有生产资源的持续使用，并结合加工和装配需求安排设备更新升级。直接生产人员由 2026 年 4-12 月预测的 245 人逐步增加至 2031 年度的 335 人，配合设备及场所投入形成相应人员配置。标的公司同时结合生产销售计划、库存情况和交付要求安排代工产品采购，由内部生产及外部供应共同保障产品交付。

综上，设备投入与收入规模的测算结果，以及新增设备、场所配套、存量资产维护更新和人员配置等具体安排相互衔接，共同为预测期生产及交付提供支持，相关资本性支出与预测期业务发展相匹配。

（二）折旧摊销与资本性支出匹配情况

预测期折旧摊销按照固定资产、无形资产、长期待摊费用等资产类别及其折旧摊销年限测算。标的公司预测期折旧摊销情况如下：

单位：万元

项目	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年	2032 年以后
计入营业成本	681.28	766.19	789.63	799.03	810.23	817.43	817.43
计入销售费用	51.16	51.16	51.16	51.16	51.16	51.16	51.16
计入管理费用	102.30	102.30	102.30	102.30	102.30	102.30	102.30
计入研发费用	59.31	59.31	59.31	59.31	59.31	59.31	59.31
折旧摊销合计	894.05	978.96	1,002.40	1,011.80	1,023.00	1,030.20	1,030.20
资本性支出合计	1,246.12	709.16	751.22	774.86	741.58	673.90	1,030.20
资本性支出合计/折旧摊销合计	139.38%	72.44%	74.94%	76.58%	72.49%	65.41%	100.00%

2026 年度，标的公司资本性支出合计 1,246.12 万元，占折旧摊销 894.05 万元的 139.38%，包括 1-3 月实际资本性支出 408.09 万元及 4-12 月预测资本性支出 838.02 万元。2027-2031 年度，资本性支出占折旧摊销的比例分别为 72.44%、74.94%、76.58%、72.49%和 65.41%，主要系更新性支出按房屋建筑物及设备折旧金额的 60%、其他长期资产摊销金额的 100%测算，并结合新增设备投入确定。稳定期更新性资本性支出按折旧摊销金额全额测算，为 1,030.20 万元，与长期持续经营的预测安排相匹配。

预测期新增设备投入计入相应设备资产原值，并按资产类别及使用年限计提折旧；装修等其他长期资产投入按相应受益期限摊销。预测期折旧摊销由 2026 年度的 894.05 万元增长至 2031 年度的 1,030.20 万元，反映了新增资产及存量资产持续使用情况，与资本性支出安排相匹配。

综上，标的公司预测期内的资本性支出与预测期内产销量及产能扩张计划相匹配，折旧摊销金额与资本性支出预测相匹配。

九、营运资金增量涉及各项目的计算过程和测算依据，各营运资金科目周转率的预测基础及合理性，是否与标的资产未来业务发展情况相匹配，进一步说明 2026 年营运资金增加额与后续预测期差异较大的原因；

（一）营运资金增量涉及各项目的计算过程和测算依据，是否与标的资产未来业务发展情况相匹配

本次评估根据标的公司历史经营性流动资产、经营性流动负债及其周转情况，结合预测营业收入、营业成本和最低现金需求测算营运资金。

营运资金增加额为当期期末营运资金与上期期末营运资金的差额。2026 年 4-12 月现金流预测以 2026 年 3 月 31 日营运资金为期初基数；2026 年度全年营运资金变动以 2025 年末为期初基数。2027 年度起，以上年末预测营运资金为期初基数。

营运资金由运营现金、经营性应收款项、预付款项、存货等经营性流动资产，扣除应付票据、应付账款、合同负债、应付职工薪酬及应交税费等经营性流动负债确定。

运营现金包括两部分：

（1）最低现金储备：根据平均每月付现成本费用测算，覆盖日常采购、薪酬、税费及其他经营支出的现金需求。

本次评估按 1 个月付现成本费用测算最低现金储备。

（2）受限货币资金：主要为银行承兑汇票保证金等，根据预计票据规模及保证金比例测算，并纳入运营现金。

应收票据、应收账款、应收款项融资及合同负债等按预测主营业务收入与相应周转率测算；预付款项、存货、应付票据、应付账款及应付职工薪酬等按预测主营业务成本与相应周转率测算；应交税费按预测营业收入与相应周转率测算。未采用周转率的其他经营性项目，按相应经营性余额测算。

预测期，标的公司营运资金及其增加额的计算情况如下：

单位：万元

项目	2026 年末	2027 年末	2028 年末	2029 年末	2030 年末	2031 年末	稳定期
运营现金	3,323.94	3,679.80	4,051.46	4,455.15	4,889.70	5,359.83	5,359.83
应收票据	49.13	53.90	59.30	65.33	71.98	79.18	79.18
应收账款	13,643.03	14,967.43	16,466.18	18,140.87	19,987.29	21,986.05	21,986.05
应收款项融资	830.45	911.06	1,002.29	1,104.23	1,216.62	1,338.28	1,338.28
预付款项	324.79	360.88	397.72	437.76	480.72	527.23	527.23
经营性其他应收款	38.25	38.25	38.25	38.25	38.25	38.25	38.25
存货	9,182.57	10,203.07	11,244.59	12,376.56	13,591.17	14,906.13	14,906.13
合同资产	-	-	-	-	-	-	-
应付票据	4,591.29	5,101.53	5,622.29	6,188.28	6,795.59	7,453.06	7,453.06

项目	2026 年末	2027 年末	2028 年末	2029 年末	2030 年末	2031 年末	稳定期
应付账款	6,121.72	6,802.05	7,496.39	8,251.04	9,060.78	9,937.42	9,937.42
预收款项	-	-	-	-	-	-	-
合同负债	108.61	119.15	131.08	144.41	159.11	175.02	175.02
应付职工薪酬	585.56	650.63	717.05	789.23	866.68	950.54	950.54
应交税费	521.88	572.54	629.87	693.93	764.56	841.01	841.01
经营性其他应付款	-	-	-	-	-	-	-
其他的经营性负债	-	-	-	-	-	-	-
期末营运资金	15,463.10	16,968.49	18,663.11	20,551.26	22,629.01	24,877.90	24,877.90
营运资金/营业收入	53.87%	53.89%	53.87%	53.85%	53.81%	53.78%	53.78%
营运资金增加	-1,583.31	1,505.39	1,694.62	1,888.15	2,077.75	2,248.89	-

注：2026 年营运资金增加额列示评估基准日后 4-12 月的预测变动；全年变动情况见下文。

本次评估结合预测营业收入、营业成本、经营性资产负债周转情况及最低现金需求测算营运资金。2026 年末-2031 年末预测营运资金占营业收入的比例为 53.78%-53.89%，经营性资金占用随业务规模增长而增加，相关预测与未来业务发展安排相匹配。

（二）各营运资金科目周转率的预测基础及合理性

标的公司各营运资金科目周转率及选取标准如下：

单位：次

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	预测采用周转率	确定依据
应收票据	-	583.10	245.00	583.10	上个完整年度
应收账款	2.40	2.10	1.60	2.10	上个完整年度
应收款项融资	37.80	34.50	58.60	34.50	上个完整年度
预付款项	100.00	62.20	39.00	62.20	上个完整年度
经营性其他应收款	545.00	347.60	480.30	-	按经营性余额测算
存货	3.20	2.20	1.51	2.20	上个完整年度
合同资产	-	-	-	-	上个完整年度
应付票据	6.40	4.40	3.20	4.40	上个完整年度
应付账款	3.50	3.30	2.80	3.30	上个完整年度
预收款项	-	-	-	-	上个完整年度
合同负债	243.10	263.80	297.60	263.80	上个完整年度

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	预测采用 周转率	确定依据
应付职工薪酬	39.20	34.50	38.40	34.50	上个完整年度
应交税费	62.70	55.00	74.10	55.00	上个完整年度
经营性其他应付款	-	44.60	15.70	-	按经营性余额测算

采用周转率测算的科目以 2025 年度实际周转率作为预测基础，主要考虑如下因素：

2025 年度涵盖完整的采购、生产、销售及回款周期，其周转率能够反映各类营运资金科目与业务规模之间的匹配关系。

2024 年度，标的公司光伏领域业务受到下游需求变化影响；2025 年度锂电领域销售扩大，收入规模及产品、客户结构更接近评估基准日经营情况，采用 2025 年度周转率能够反映当前业务结构下的资金占用。

2026 年 1-3 月，标的公司客户采购及产品交付规模较高，部分科目周转率高于 2025 年度。季度收入及期末资金占用受订单交付、回款和采购付款时点影响，采用 2025 年度完整会计年度数据作为预测依据，有利于反映采购、生产、销售及回款的完整业务周期。

本次评估在预测收入和成本增长的同时，按 2025 年度周转水平测算相应经营性资金占用，使新增营运资金与业务增长相衔接。

综上，本次评估结合标的公司报告期业务结构、收入规模及周转情况，采用 2025 年度周转率作为相关科目的预测基础，具有合理性。

（三）2026 年营运资金增加额与后续预测期差异较大的原因

预测期内，标的公司营运资金增加情况如下：

单位：万元

项目	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年
期初营运资金	15,441.22	15,463.10	16,968.49	18,663.11	20,551.26	22,629.01
期末营运资金	15,463.10	16,968.49	18,663.11	20,551.26	22,629.01	24,877.90
全年营运资金增加额	21.88	1,505.39	1,694.62	1,888.15	2,077.75	2,248.89

2026 年度全年营运资金增加额为 21.88 万元，主要系以 2025 年末实际营运资金为基数，与按预测收入、成本及历史周转水平测算的 2026 年末营运资金进

行比较，相关经营性资产、负债的变动相互抵减。具体如下：

2026 年末预测经营性流动资产合计 27,392.16 万元，较 2025 年末减少 431.41 万元；经营性流动负债合计 11,929.06 万元，较 2025 年末减少 453.29 万元，两者变动相抵后，全年营运资金增加 21.88 万元。其中，2025 年度应收账款周转率以年度主营业务收入及年初、年末经营性应收账款平均余额测算，2025 年末经营性应收账款余额为 15,581.80 万元，高于当年平均占用水平。2026 年末经营性应收账款按照该周转率及全年预测主营业务收入测算，预测余额为 13,643.03 万元，较 2025 年末减少 1,938.77 万元；运营现金、存货分别增加 1,183.67 万元和 771.37 万元，相关项目变动相互抵减。2027 年度起，各年期初、期末营运资金均按照相同预测方法测算，新增资金需求主要随收入及成本规模增长形成，因此 2026 年度全年营运资金增加额低于后续预测年度具有合理性。

2026 年 1-3 月实际营运资金增加 1,605.19 万元，2026 年 4-12 月预测营运资金减少 1,583.31 万元，合计形成全年增加 21.88 万元；评估现金流采用评估基准日后 2026 年 4-12 月的营运资金变动，相关期间口径与收益预测范围一致。

十、溢余资产的确定依据，将应收款项融资、应收账款、应收票据、短期借款等归为非经营性资产的原因及合理性，是否存在重复估值的情况及依据；最低现金保有量为 1 个月付现成本费用的依据及合理性，是否与标的公司现金周转率相匹配；

（一）溢余资产的确定依据及合理性

收益法评估中，企业货币资金区分为维持日常经营周转所需的货币资金和超过正常经营需要的溢余货币资金。维持日常经营所需的最低货币资金保有量作为经营性营运资本的组成部分，已在未来企业自由现金流量测算中予以考虑；超过正常经营需要、未参与未来经营性现金流形成的货币资金，作为溢余资产在经营性资产价值之外单独加回。

标的公司的溢余资产为评估基准日超过日常生产经营需要的货币资金，具体按照评估基准日货币资金余额扣除最低货币资金保有量确定，计算公式如下：

最低货币资金保有量按平均每月付现成本费用与保有量月数的乘积，加计不可作为溢余资产的受限货币资金确定。

溢余货币资金＝评估基准日货币资金余额-最低货币资金保有量

付现成本费用包括营业成本、税金及附加、销售费用、管理费用、研发费用、扣除利息支出后的财务费用及所得税费用，并扣除折旧摊销等非付现项目；受限货币资金主要为银行承兑汇票保证金等。

评估基准日溢余货币资金的测算过程如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月
成本费用合计	8,280.56
减：折旧摊销等非付现成本费用	222.24
付现成本及费用合计	8,058.32
平均每月付现成本费用	2,686.11
最低货币资金保有量月数	1.00
最低现金储备	2,686.11
加：不可作为溢余资产的受限货币资金	1,278.31
最低货币资金保有量	3,964.42
评估基准日货币资金余额	2,022.44
溢余货币资金	-

评估基准日货币资金余额为 2,022.44 万元，低于最低货币资金保有量，故无溢余货币资金。

（二）非经营性资产、负债的确定依据

本次评估根据各项资产、负债的具体性质及其与预测经营性现金流的关系，确定非经营性资产、负债。其中，非经营性资产包括应收票据、应收账款及应收款项融资中已背书或贴现但未终止确认的票据，其他流动资产中的待抵扣增值税，使用权资产，递延所得税资产以及其他非流动资产中的预付设备工程款等；非经营性负债包括应付账款中的设备工程款，其他应付款中的关联方往来款，其他流动负债中的已背书票据等，短期借款中的已贴现票据及应付利息，一年内到期的非流动负债中的应付利息及租赁负债，递延收益及预计负债。

经逐项核实性质后按成本法评估结果确认其他非经营性资产、负债评估值，具体如下：

单位：万元

科目名称	内容	账面价值	评估价值
非经营性资产小计	-	3,936.17	3,936.17
货币资金	-	-	-
应收票据	已背书、贴现票据还原	358.24	358.24
应收账款	已背书、贴现票据还原	652.85	652.85
应收款项融资	已背书、贴现票据还原	1,914.47	1,914.47
其他流动资产	待抵扣增值税	26.14	26.14
使用权资产	-	30.83	30.83
递延所得税资产	-	357.44	357.44
其他非流动资产	预付设备工程款等	596.20	596.20
非经营性负债小计	-	3,611.22	3,611.22
应付账款	设备工程款等	53.95	53.95
其他应付款	关联方往来款项	247.03	247.03
其他流动负债	已背书票据等	377.24	377.24
短期借款	已贴现票据以及应付利息	2,541.33	2,541.33
一年内到期的非流动负债	利息费用、租赁负债	37.81	37.81
递延收益	政府补助	186.68	186.68
预计负债	质量保证金	167.18	167.18
非经营性资产、负债净值	-	324.95	324.95

（三）票据相关资产、负债分类的合理性及重复估值分析

评估基准日，部分已背书或贴现但未终止确认的票据，按照会计处理要求同时在相关应收项目和负债项目中列示。本次评估将该等票据及对应负债从经营性营运资金中剔除，并在非经营性资产、负债中对应考虑，相关借款及利息亦与付息债务的扣减范围相衔接。

上述票据及对应负债在非经营性资产、负债中单独测算，其余额未重复纳入未来经营性营运资金。预测期票据贴现利息已计入财务费用，评估基准日相关余额与未来贴现费用分别对应存量项目及后续期间支出，因此不存在重复估值。

（四）最低货币资金保有量的测算方法及预测情况

1、测算方法

最低货币资金保有量由两部分构成：一是维持企业日常付现支出所需的最低

现金储备；二是无法自由调配的受限货币资金。

最低现金储备按照平均每月付现成本费用与最低货币资金保有量月数的乘积确定。该项资金主要用于支付材料采购、人员薪酬、研发投入、销售管理支出、税费及日常项目执行支出，为企业正常经营提供短期现金缓冲。

存货、应收票据、应收账款、预付款项、合同资产、应付票据、应付账款、合同负债等资金占用，已按照各自历史周转率在营运资本相应科目中单独测算。最低货币资金保有量侧重反映日常付现支出的现金储备，两类资金占用分别测算，避免重复考虑。

2、具体测算

预测期最低货币资金保有量的测算情况如下：

单位：万元

项目	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年
付现成本及费用合计	23,358.59	25,792.07	28,377.23	31,183.99	34,212.23	37,486.86
平均每月付现成本费用	1,946.55	2,149.34	2,364.77	2,598.67	2,851.02	3,123.91
最低货币资金保有量月数	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
最低现金储备	1,946.55	2,149.34	2,364.77	2,598.67	2,851.02	3,123.91
受限货币资金	1,377.39	1,530.46	1,686.69	1,856.48	2,038.68	2,235.92
最低货币资金保有量	3,323.94	3,679.80	4,051.46	4,455.15	4,889.70	5,359.83

预测期最低现金储备由 2026 年度的 1,946.55 万元增加至 2031 年度的 3,123.91 万元；受限货币资金结合票据规模和保证金需求测算。最低货币资金保有量由 3,323.94 万元增加至 5,359.83 万元，与预测期经营规模变动相匹配。

（五）最低现金保有量为 1 个月付现成本费用的依据及合理性

标的公司按照生产销售计划及库存情况统筹采购和生产，并结合客户回款、供应商付款和日常费用支出安排资金。人员薪酬、水电及其他日常经营费用持续发生，资金收支随采购、生产和销售活动滚动进行。本次评估按照 1 个月付现成本费用测算日常现金储备，同时将票据保证金等受限货币资金另行纳入最低货币资金保有量，综合考虑日常支付及受限资金占用需求。

本次交易选取的可比交易案例最低现金保有量月数情况如下：

序号	证券代码	上市公司	标的公司	最低现金保有量月数

序号	证券代码	上市公司	标的公司	最低现金保有量月数
1	603196.SH	璞源材料（原日播时尚）	茵地乐	1 个月
2	688143.SH	长盈通	生一升	1 个月
3	600933.SH	爱柯迪	卓尔博	未单独披露
4	603088.SH	宁波精达	无锡微研	1 个月
5	688337.SH	普源精电	耐数电子	未单独披露
6	300319.SZ	麦捷科技	安可远	约 0.34 个月
7	000410.SZ	沈阳机床	中捷航空航天	1 个月
8	003043.SZ	华亚智能	冠鸿智能	未单独披露

注 1：上述信息来源于各案例公开披露的重组报告书、评估报告及评估说明、审核问询回复等文件；

注 2：耐数电子按照 2 个月付现成本测算整体营运资金，最低现金保有量月数未单独披露；

注 3：安可远采用注册稿所披露的以 2024 年 3 月 31 日为基准日的加期评估口径，预测现金周转天数为 10.49 天，按全年 365 天折算，现金保有月数约为 0.34 个月，即 10.49÷365×12；

注 4：无锡微研及中捷航空航天在按照 1 个月付现成本费用测算日常现金需求的基础上，另行考虑受限货币资金。

上述可比交易案例中，茵地乐、生一升、无锡微研及中捷航空航天均按照 1 个月付现成本费用测算日常现金需求，与本次评估取值一致。本次评估结合标的公司的生产经营特点及日常收付款安排，按照 1 个月付现成本费用确定日常现金储备，并将受限货币资金另行计入最低货币资金保有量，相关测算与标的公司的日常资金使用需求相适应，最低现金保有量月数的取值具有合理性。

（六）最低现金储备与历史资金周转情况的匹配性

报告期各期末，标的公司可自由支配的货币资金余额及其覆盖月度付现支出的情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
平均每月付现成本费用	2,686.11	1,824.38	1,274.86
期末货币资金余额	2,022.44	2,140.27	1,872.97
其中：受限货币资金	1,278.31	1,323.26	1,211.63
期末可自由支配货币资金余额	744.13	817.01	661.34
可自由支配货币资金覆盖月数（月）	0.28	0.45	0.52

报告期各期末可自由支配的货币资金余额分别对应 0.52 个月、0.45 个月和 0.28 个月的平均付现成本费用，相关余额随客户回款、采购付款及票据结算滚动

变化。本次评估按 1 个月付现成本费用测算最低现金储备，并另行保留受限货币资金；应收款项、存货及应付款项等经营性资金占用按照各自历史周转水平另行测算。该安排结合日常现金储备与业务周转需求确定，最低现金保有量的取值具有合理性。

十一、参照《监管规则适用指引—评估类第 1 号》，说明折现率各参数取值是否符合相关要求，折现率及主要参数是否与同行业可比案例可比；

（一）折现率各参数的确定依据及与相关要求的匹配情况

本次收益法评估采用企业自由现金流量折现模型，按加权平均资本成本确定折现率。折现率的主要参数及确定依据如下：

折现率主要参数的选取与《监管规则适用指引——评估类第 1 号》的相关要求对比如下：

主要参数	《监管规则适用指引——评估类第 1 号》相关要求	本次评估取值及依据
无风险利率	持续经营假设下，可以采用剩余到期年限为 10 年或 10 年以上国债的到期收益率。	1.82%。以评估基准日前最近完整季度十年期国债到期收益率均值确定，来源为中央国债登记结算有限责任公司提供的中国国债收益率曲线。
市场风险溢价	通常可以依据中国证券市场指数的历史风险溢价数据计算，也可以采用成熟资本市场风险溢价调整等方法。	6.65%。以沪深 300 全收益指数测算历史市场收益率，结合同期十年期国债收益率计算市场风险溢价，并选取最近五年均值。
贝塔系数	非上市公司的股权贝塔系数通常由多家可比上市公司的平均股权贝塔系数调整得到；可比对象及参数调整应具有合理依据。	与标的公司产品类型、经营模式及规模高度接近的上市公司较少，本次评估选取符合筛选条件的通用设备制造业上市公司作为参照，剔除财务杠杆后的平均贝塔系数为 1.0882；结合标的公司资本结构及所得税率调整后，含财务杠杆贝塔系数约为 1.23。
特定风险报酬率	结合企业规模、发展阶段、核心竞争力、客户及供应商依赖等特定风险因素分析确定。	2.00%。结合标的公司经营规模、融资能力及高新技术企业资质持续适用等风险因素确定。
债权期望报酬率	根据企业债务融资成本等因素合理确定，并关注融资成本与市场利率的关系。	3.04%。按标的公司实际付息债务利率确定。
资本结构	可以采用评估基准日真实资本结构，也可以参考可比公司及行业采用目标资本结构；应分析融资安排及资本结构稳定性，债权和股权比例建议采用市场价值计算。	采用标的公司真实资本结构，债务与股权价值之比为 15.32%，对应债务资本权重为 13.28%、权益资本权重为 86.72%。取值结合标的公司发展阶段、融资安排及与通用设备制造业上市公司在融资能力和融资成本等方面的差异确定。

主要参数	《监管规则适用指引——评估类第 1 号》相关要求	本次评估取值及依据
折现率	结合股权和债权期望报酬率、资本结构及税收影响等因素确定加权平均资本成本，并与收益口径保持一致。	以权益资本成本及税后债务资本成本加权测算，加权平均资本成本为 10.75%。

因此，本次收益法评估折现率各参数取值符合《监管规则适用指引——评估类第 1 号》的相关要求。

（二）与可比交易案例折现率及主要参数的比较

本次交易选取的可比交易案例收益法评估折现率及相关参数如下：

上市公司	标的公司	评估基准日	无风险利率	企业特定风险	折现率
璞源材料	茵地乐	2024 年 12 月 31 日	1.68%	1.50%	11.20%
长盈通	生一升	2024 年 12 月 31 日	1.91%	4.07%	12.04%
爱柯迪	卓尔博	2024 年 12 月 31 日	1.68%	2.50%	11.20%
宁波精达	无锡微研	2024 年 4 月 30 日	2.78%	3.00%	11.10%
普源精电	耐数电子	2023 年 12 月 31 日	3.77%	3.00%	12.15%
麦捷科技	安可远	2023 年 9 月 30 日	3.55%	3.00%	10.44%
沈阳机床	中捷航空航天	2023 年 8 月 31 日	2.92%	2.00%	10.31%
华亚智能	冠鸿智能	2023 年 6 月 30 日	2.64%	2.50%	11.04%
本次评估		**2026 年 3 月 31 日**	**1.82%**	**2.00%**	**10.75%**

注：上表折现率及相关参数取自各案例作为交易定价依据的评估报告。对于不同预测期间采用不同折现率的案例，统一列示预测首期折现率及对应参数。

上述可比交易案例预测首期折现率为 10.31%-12.15%，无风险利率为 1.68%-3.77%，企业特定风险为 1.50%-4.07%。本次评估折现率为 10.75%，无风险利率为 1.82%，企业特定风险为 2.00%，均处于上述可比交易案例的取值区间内。各案例的具体取值受评估基准日、业务结构、资本结构及经营风险等因素影响。本次评估结合标的公司的经营情况及资本结构确定相关参数，折现率取值具有合理性。

综上，本次收益法评估折现率各参数取值符合《监管规则适用指引——评估类第 1 号》的相关要求，折现率及主要参数与同行业可比案例具备可比性。

十二、截至目前，标的公司及各类产品的收入、毛利率、净利润等情况，结合目前业绩完成情况、同比变动情况以及在手订单、未来市场需求和销售拓展等，说明预测期标的公司业绩可实现性；

（一）标的公司已实现的经营业绩及预测完成情况

1、整体经营业绩

2026 年 1-8 月，标的公司主要经营数据及与 2025 年度的比较情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-8 月	2025 年度	变动幅度
营业收入	29,350.38	27,079.20	62.58%
综合毛利率	35.50%	31.80%	上升 3.70 个百分点
净利润	6,610.74	3,236.04	206.43%

注：2026 年 1-8 月财务数据未经审计或审阅。金额指标的变动幅度按照 2026 年 1-8 月金额年化后与 2025 年度金额比较计算；毛利率变动按照 2026 年 1-8 月实际毛利率与 2025 年度实际毛利率比较计算。

2026 年 1-8 月，标的公司实现营业收入 29,350.38 万元，已超过 2025 年度全年营业收入，年化后较 2025 年度增长 62.58%；实现净利润 6,610.74 万元，年化后较 2025 年度增长 206.43%。在销售规模扩大的同时，标的公司综合毛利率由 2025 年度的 31.80%提升至 35.50%，期间费用率由 2025 年度的 14.70%下降至 8.60%。收入规模增长、综合毛利率提升及期间费用率下降共同带动了净利润增长。

本次评估预测标的公司 2026 年度营业收入及净利润分别为 28,703.18 万元、3,715.31 万元。2026 年 1-8 月，标的公司营业收入及净利润分别达到全年预测金额的 102.25%、177.93%，已实现的经营业绩超过 2026 年度预测水平，为全年预测业绩的实现奠定了基础。

2、各类产品的收入及毛利率

2026 年 1-8 月，标的公司各类产品的收入及毛利率与 2025 年度的比较情况如下：

单位：万元

产品类别	指标	2026 年 1-8 月	2025 年度	变动幅度
直线传动系统	收入	22,250.05	19,799.49	68.57%

产品类别	指标	2026 年 1-8 月	2025 年度	变动幅度
	毛利率	35.11%	32.56%	上升 2.55 个百分点
直线导轨副	收入	5,499.73	5,830.81	41.48%
	毛利率	34.75%	28.22%	上升 6.53 个百分点
滚珠丝杠副	收入	1,015.96	984.56	54.78%
	毛利率	55.71%	45.58%	上升 10.13 个百分点
其他产品	收入	288.85	414.51	4.53%
	毛利率	15.24%	4.85%	上升 10.39 个百分点
主营业务合计	**收入**	**29,054.59**	**27,029.37**	**61.24%**
	毛利率	**35.56%**	**31.67%**	**上升 3.89 个百分点**

注：2026 年 1-8 月财务数据未经审计或审阅。金额指标的变动幅度按照 2026 年 1-8 月金额年化后与 2025 年度金额比较计算；毛利率变动按照 2026 年 1-8 月实际毛利率与 2025 年度实际毛利率比较计算。

收入方面，2026 年 1-8 月，直线传动系统、直线导轨副和滚珠丝杠副收入年化后较 2025 年度分别增长 68.57%、41.48%和 54.78%，三类主要产品均保持增长。其中，直线传动系统收入占主营业务收入的比例由 2025 年度的 73.25%提升至 76.58%，其收入增长是标的公司主营业务收入增长的主要来源。

毛利率方面，2026 年 1-8 月，直线传动系统、直线导轨副和滚珠丝杠副毛利率分别为 35.11%、34.75%和 55.71%，较 2025 年度分别上升 2.55 个百分点、6.53 个百分点和 10.13 个百分点。三类主要产品毛利率均有所提升，主营业务毛利率由 2025 年度的 31.67%提升至 35.56%，主要产品在销售规模增长的同时保持了较好的盈利水平。

标的公司各类产品收入与 2026 年度预测收入的比较情况如下：

单位：万元

产品类别	2026 年 1-8 月收入①	2026 年度预测收入②	预测完成比例③=①/②
直线传动系统	22,250.05	20,508.81	108.49%
直线导轨副	5,499.73	6,670.54	82.45%
滚珠丝杠副	1,015.96	1,031.65	98.48%
其他产品	288.85	439.37	65.74%
主营业务合计	**29,054.59**	**28,650.37**	**101.41%**

注：2026 年 1-8 月财务数据未经审计或审阅。

2026 年 1-8 月，标的公司直线传动系统收入已超过全年预测金额，直线导轨

副和滚珠丝杠副收入分别达到全年预测金额的 82.45%和 98.48%，主营业务收入合计达到全年预测金额的 101.41%；同期，标的公司主营业务毛利率为 35.56%，高于本次评估预测的 2026 年度主营业务毛利率 29.49%。主要产品的收入完成情况及整体盈利水平对 2026 年度预测业绩的实现形成了较强支撑。

（二）客户持续下达订单，在手订单支持近期交付

2026 年 1-9 月及 2025 年同期，标的公司正式销售订单获取情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-9 月	2025 年 1-9 月
销售订单净额	31,449.47	19,324.83
月均销售订单净额	3,494.39	2,147.20
销售订单净额同比增幅	62.74%	-

2026 年 1-9 月，标的公司销售订单净额较 2025 年同期增加 12,124.64 万元，同比增长 62.74%，客户采购需求及标的公司订单承接规模保持增长。客户根据设备项目进度滚动下达订单，标的公司持续承接订单并组织生产交付，订单获取规模扩大与期后销售收入持续实现的情况相衔接，支持近期业务持续开展。

截至 2026 年 9 月 30 日，标的公司在手订单金额为 2,588.61 万元。标的公司订单交付周期较短，在手订单随客户下单及产品交付滚动变化，现有在手订单已为后续生产及交付形成具体安排。结合期间正式订单获取情况，标的公司保持持续接单及交付，近期经营具有相应订单基础。

（三）下游设备需求及现有客户合作支持持续销售

1、下游设备建设及更新形成产品需求

标的公司的直线传动系统、直线导轨副和滚珠丝杠副主要用于自动化设备的运动、导向及定位，其需求与下游设备建设、更新改造及技术升级相关。锂电设备向高速度、高精度、高稳定性及集成化方向发展，对传动产品的定位精度、负载能力、运行稳定性及安装适配提出持续要求。标的公司能够围绕客户设备工况提供核心零部件及模组配套，现有产品及技术能够满足相关设备选型和升级需求。

动力电池和储能电池中长期需求增长，以及相关产线建设、技术升级和设备更新，为精密传动部件形成持续配套需求，具体行业预测及分析详见本题回复之

“一/（四）预测期收入增速与下游行业增长速度的比较及差异原因”。锂电行业的设备投资同时受终端需求、现有产能利用情况、技术路线和电池厂商资本性支出安排影响。标的公司依托已经形成的设备客户合作，通过参与新机型选型、既有产线改造及新增产线配套开展业务。下游设备建设及更新需求与标的公司产品应用相适应，构成预测期产品销售的市场基础。

2、现有客户合作及跨领域供货支持业务拓展

标的公司已进入先导智能、赢合科技、利元亨、吉阳智能等设备制造商的供应体系，相关产品经过客户验证并形成批量供货。设备定型后的传动部件需与机械结构、安装接口及控制参数相适配，标的公司通过持续供货及技术服务积累的产品验证和项目经验，有利于延续既有项目配套，并参与客户新机型及新项目开发。

2025 年度，标的公司向先导智能、赢合科技、利元亨、吉阳智能、鑫隆越科技及惠君诚控制实现的销售收入合计为 11,921.22 万元，较 2024 年度增加 7,565.90 万元；2026 年 1-3 月，向上述客户合计实现销售收入 5,443.92 万元。主要客户合作已形成持续销售，扩大配套产品范围及参与新增设备项目具有现有客户基础。

标的公司在 3C 消费电子、光伏、数控机床、半导体等领域已形成销售，报告期内 3C 消费电子领域收入分别为 4,364.85 万元、6,903.35 万元和 1,077.29 万元。标的公司将结合智信精密等现有客户的组装、检测及搬运需求，继续拓展 3C 消费电子业务，并围绕数控机床及半导体设备开展产品导入；对于光伏领域，结合客户需求、资信及回款情况审慎安排业务承接。相关拓展依托现有产品、制造能力及客户配套经验开展，有利于扩大产品应用范围、丰富收入来源，为预测期持续销售提供业务基础。

（四）预测期量价及成本安排与现有经营基础相衔接

本次评估 2026 年度预测营业收入为 28,703.18 万元，较 2025 年度增长 6.00%；2027-2031 年度营业收入增长率为 9.71%-10.18%。直线传动系统、直线导轨副销量按每年增长 10.00%预测，滚珠丝杠副销量增速由 2026 年度 30.00%逐步回落至 2031 年度 10.00%。相关预测以已形成的客户供货及产品销售为基础，并结合

各类产品销售规模及业务发展阶段确定，考虑了历史快速增长后销售基数提高的影响。

销售价格方面，本次评估以 2026 年 1-3 月实际销售均价为基础，直线传动系统及直线导轨副后续年度均价保持稳定，滚珠丝杠副在 2027 年度、2028 年度分别下降 15.00%和 8.00%后保持稳定；成本方面，结合材料成本、生产人员及薪酬、现有及新增资产折旧、厂房租赁和外部生产配套等安排分别预测。2026-2031 年度预测综合毛利率为 28.59%-29.62%，低于 2025 年度 31.80%及 2026 年 1-3 月 36.27%的实际水平，已考虑产品价格变化及后续生产投入对盈利能力的影响。

标的公司结合生产销售计划、库存情况及生产资源配置，统筹安排自主生产及代工产品采购，并适度备货。本次评估考虑新增租赁组装场地、相关设备购置及现有资产更新维护等投入，相关生产及供应安排与现有业务组织方式相衔接，有利于保障后续产品供应及交付。因此，预测期收入、成本及生产投入安排具有现有业务和经营资源基础，相关预测具有合理性。

综上，标的公司期后已实现营业收入超过 2026 年度预测营业收入，已实现盈利高于 2026 年度预测净利润，期间正式订单获取规模同比增长，在手订单及客户持续采购支持近期交付。标的公司已形成的产品制造和定制化配套能力、主要客户合作及跨领域供货经验，为后续业务开展提供了基础。本次评估结合各类产品的销量、价格、成本及生产投入进行预测，与标的公司既有业务基础和经营安排相衔接，预测期业绩具有合理性和可实现性。

十三、标的公司母子公司之间是否存在内部交易、具体情况，内部交易是否实现、交易价格是否公允以及对评估结果的影响及依据；业绩承诺净利润计算口径、是否考虑内部交易影响及合理性，与收益法评估下的预测期净利润是否一致。

（一）标的公司母子公司内部交易的具体情况及实现情况

报告期内，标的公司母子公司之间存在内部销售、服务及租赁交易，具体如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
内部销售、服务	659.23	2,443.66	4,194.24
内部租赁	-	-	287.55
合计	**659.23**	**2,443.66**	**4,481.79**

报告期内，标的公司内部交易相关收入、成本及费用的合并抵销情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
营业收入	659.23	2,443.66	4,481.79
营业成本	659.23	2,438.39	4,474.54
期间费用	-	5.27	7.25
未实现内部交易损益	-	-	-

报告期内，母子公司之间内部销售及服务主要系子公司承担部分产品加工工序，加工完成后办理相关结转并结算加工费。相关内部交易在合并报表层面进行抵销，报告期各期末未实现内部交易损益均为零。

（二）内部交易是否公允以及对评估结果的影响及依据

母子公司内部加工服务采用成本加成方式定价，以实际加工成本为基础，结合承担的加工内容确定加成，相关定价与加工内容及资源投入相适应，具有公允性。

截至评估基准日，兴华传动和直驱传动均为博泰智能的全资子公司。本次收益法评估以合并口径预测经营成果及自由现金流，内部交易收入、成本及费用在合并层面抵销，同时根据母子公司利润分布及各自适用税率测算综合所得税率，已考虑不同纳税主体税负的影响。

综上，母子公司内部加工服务采用成本加成方式定价，定价与相关加工内容及资源投入相适应，具有公允性。本次评估在合并口径下抵销内部交易，并结合各纳税主体的适用税率测算所得税费用，相关处理与合并收益预测口径相衔接，具有合理性。

（三）业绩承诺净利润计算口径及与收益法预测净利润的一致性

根据《业绩补偿协议书》，业绩承诺方承诺标的公司 2026 年度、2027 年度

和 2028 年度经审计的归属于母公司股东的净利润（扣除非经常性损益前后孰低）分别不低于 3,750.00 万元、4,350.00 万元和 4,900.00 万元，累计不低于 13,000.00 万元。

本次交易业绩承诺与本次收益法评估均采用合并报表口径，母子公司内部交易在合并层面抵销，合并范围及内部交易处理一致。业绩承诺考核按照《业绩补偿协议书》约定，以经审计的扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司股东的净利润为准；本次收益法评估 2026 年度预测净利润包括 2026 年 1-3 月已实现损益，评估基准日后按持续经营的收入及成本费用等预测净利润。2026-2028 年度业绩承诺净利润分别为 3,750.00 万元、4,350.00 万元和 4,900.00 万元，对应收益法预测净利润分别为 3,715.31 万元、4,259.51 万元和 4,781.65 万元。累计承诺净利润 13,000.00 万元高于同期预测净利润 12,756.47 万元，业绩承诺结合评估预测并经交易各方协商确定，具有合理性。

十四、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，独立财务顾问、评估师主要履行了以下核查程序：

1、查阅本次资产评估报告、评估说明及收益法测算资料，复核评估假设、收益预测口径、主要参数及评估结果的计算过程；

2、取得标的公司历史销售、客户及订单资料，查阅行业研究资料和可比公司公开信息，结合下游需求、客户合作与拓展、产品定价及生产供应安排，分析各类产品销量、售价及收入增速预测的合理性；

3、查阅报告期成本构成、材料及能源采购、人员薪酬和固定资产等资料，复核直接材料、直接人工、制造费用及代工成本的预测依据，分析其与历史成本、预测销量及产能扩张安排的匹配性；

4、结合主要原材料历史采购价格、市场价格变动及供应商合作情况，分析材料成本预测对市场供需、采购来源及金属材料价格波动的考虑，并比较预测毛利率与历史及同行业水平的差异；

5、查阅历史期间费用明细，结合人员薪酬、研发投入、借款及租赁等经营

安排，复核各项期间费用和费用率的预测依据及其与历史水平的差异；

6、查阅标的公司适用的税收优惠政策及相关资质资料，复核纳税调整、各主体适用税率及所得税费用测算，分析税收优惠持续适用的依据，并比较预测净利润增速、复合增速及净利率与历史及同行业水平的差异；

7、结合现有资产使用状况及设备、场所投入安排，复核更新性和扩张性资本性支出预测，分析其与产销量、产能扩张及折旧摊销的匹配性；

8、查阅历史经营性资产负债及周转情况，复核营运资金各项目和增量的测算过程，分析其与业务发展安排的匹配性及 2026 年度与后续年度营运资金增加额差异的原因；

9、复核溢余资产、非经营性资产负债及最低现金保有量的确定依据，分析相关项目与经营性营运资金的衔接、是否存在重复估值，以及最低现金储备与历史资金周转情况的匹配性；

10、参照《监管规则适用指引——评估类第 1 号》，复核折现率及各项参数的取值依据，并与可比交易案例进行比较；

11、取得标的公司期后财务数据、分产品收入成本资料及订单资料，复核已实现经营业绩与历史及预测数据的比较，结合市场需求、客户拓展及生产安排分析预测期业绩的可实现性；

12、查阅母子公司内部交易明细、定价及合并抵销资料和业绩补偿协议，分析内部交易实现情况及其对评估的影响，核对业绩承诺与收益法预测的净利润口径及内部交易处理。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问、评估师认为：

1、预测期各类产品销量、售价及收入增速结合历史销售、客户合作、下游需求和生产供应安排确定。收入预测与历史增速及下游行业增速的差异，主要受销售基数、产品量价及设备采购节奏等因素影响，具有合理性；预测销量具有合理性和可实现性，销售价格预测与产品结构、市场竞争及客户议价情况相适应；

2、本次评估结合历史成本、单位材料投入、人员及薪酬、能源费用、资产

折旧摊销和生产配套安排预测直接材料、直接人工及制造费用，相关成本构成及其与报告期的差异具有合理性；代工成本已纳入营业成本预测，与内部产能扩张及外部供应相结合的经营安排相匹配；

3、材料成本预测具有历史采购及生产经营依据，已考虑基准期铝、钢等金属材料价格变化，采购来源及供应条件能够支持后续生产经营。预测毛利率由产品量价及各项成本预测共同形成，与历史水平及同行业水平存在差异具有合理性；

4、预测期各项期间费用结合历史支出、人员薪酬、研发投入及融资、租赁等安排确定，费用率变动及与报告期水平的差异具有合理性；

5、所得税费用预测已考虑纳税调整、各主体适用税率及相关税收优惠的适用条件和执行期限。标的公司持续研发及现有资质为高新技术企业优惠的持续适用提供基础，所得税预测具有合理性；预测净利润增速、复合增速及净利率变化与收入、成本费用及税负安排相衔接，与历史及同行业水平的差异具有合理性；

6、更新性及扩张性资本性支出预测已考虑现有资产使用状况、维护更新和新增设备、场所投入需求，与预测期产销量及生产能力建设安排相匹配，折旧摊销与相关资本性支出及资产使用安排相衔接，具有合理性；

7、营运资金各项目及周转率以历史经营情况为基础，结合预测收入、成本及资金需求确定，与未来业务发展相匹配。2026 年度营运资金增加额与后续年度的差异与评估基准日经营性资金占用、周转水平及后续收入增长安排相关，具有合理性；

8、溢余资产及非经营性资产负债的认定具有相应依据，相关应收款项、票据及对应负债与经营性营运资金的处理相衔接，不存在重复估值；按 1 个月付现成本费用确定最低现金储备，并考虑受限资金及经营性周转需求，与标的公司历史资金周转及日常经营特点相适应，具有合理性；

9、折现率各项参数取值符合《监管规则适用指引——评估类第 1 号》的相关要求，折现率及主要参数与可比交易案例具有可比性，取值具有合理性；

10、标的公司期后经营业绩及订单获取情况对近期预测实现形成支持，既有客户合作、销售拓展及生产供应安排与下游市场需求相衔接，预测期业绩具有合理性和可实现性；

11、母子公司内部加工服务采用成本加成方式定价，具有公允性；报告期内部交易在合并层面抵销，期末不存在未实现内部交易损益。本次评估在合并口径下预测收益，并考虑各纳税主体的税负，相关处理具有合理性。业绩承诺与收益法预测的合并范围及内部交易处理一致，业绩承诺按协议约定的扣除非经常性损益前后孰低的归母净利润考核，累计承诺净利润高于同期收益法预测净利润，相关安排具有合理性。

问题 5 关于交易作价公允性

根据重组报告书，（1）本次交易动态市盈率和市净率分别为 11.54 倍和 2.75 倍；截至 2026 年 3 月 31 日，可比上市公司市盈率和市净率均值分别为 141.50 倍、6.89 倍；（2）可比交易案例动态市盈率和市净率均值分别为 9.96 倍、5.12 倍；（3）最近三年，标的公司存在增资及股权转让情况；（4）2026 年 1 月无锡崇纬转让标的公司股权时，以 2025 年 9 月 30 日为评估基准日并采用收益法评估，评估结论为 39,000.00 万元。

请公司披露：

（1）可比公司和可比交易案例的筛选过程、选择依据及可比性，标的公司与可比上市公司市盈率差异较大的原因；进一步说明标的公司静态市盈率与可比公司、可比交易案例对比情况，本次交易动态市盈率高于可比交易案例的原因；（2）结合最近三年增资、股权转让价格对应估值、相关评估值，结合交易背景、市场环境、标的公司经营情况等，说明本次评估值变化的原因及合理性；结合前次收益法评估过程及关键参数，说明本次评估结果较上次评估增值的原因及合理性。

请独立财务顾问、评估师核查并发表明确意见。

回复：

一、可比公司和可比交易案例的筛选过程、选择依据及可比性，标的公司与可比上市公司市盈率差异较大的原因；进一步说明标的公司静态市盈率与可比公司、可比交易案例对比情况，本次交易动态市盈率高于可比交易案例的原因

（一）可比公司及可比交易案例的筛选过程、选择依据及可比性

1、可比上市公司的筛选及可比性

标的公司主要从事精密滚动功能部件和直线传动系统的研发、生产和销售，主要产品为直线传动系统、直线导轨副和滚珠丝杠副。本次交易选取可比上市公司时，根据上市公司公开披露的主营业务、主要产品及经营模式，选取从事机械传动及精密零部件相关业务、具有研发制造能力且产品应用于工业领域的上市公

司进行比较，最终选取长盛轴承、秦川机床和恒而达作为可比上市公司。具体可比情况如下：

可比公司	相关业务及可比基础
长盛轴承	从事自润滑轴承等产品的研发、生产和销售，与标的公司均属于机械运动系统相关零部件制造企业。
秦川机床	从事机床及相关精密零部件业务，产品涉及数控机床、滚动功能部件等，与标的公司在精密制造及传动部件领域具有交集。
恒而达	从事金属切削工具、智能装备及滚动功能部件等业务，与标的公司在直线导轨等产品及精密加工领域存在交集。

长盛轴承与标的公司均从事机械运动系统相关零部件的研发、生产和销售，秦川机床、恒而达的相关业务涉及滚动功能部件及精密制造，与标的公司具有产品或应用领域的交集。上述公司在研发制造模式及下游工业应用方面具有可比性，其公开财务及市场数据能够为标的公司估值提供参考，选取具有合理性。

2、可比交易案例的筛选及可比性

精密滚动功能部件行业内与标的公司产品类型、经营模式和规模高度接近，且经营财务及交易信息披露完整的控股权交易案例较少，因此将筛选范围扩大至制造业上市公司的控股权收购交易，并从评估方法、交易方式和交易时点等方面保持可比性。

具体筛选标准为：

（1）交易类型为上市公司收购标的公司控股权；

（2）评估方法为同时采用资产基础法和收益法评估，并选用收益法评估结果作为评估结论；

（3）交易方式为采用发行股份购买资产方式，且相关交易已完成；

（4）评估基准日为 2023 年 1 月 1 日及以后的交易；

（5）收购方所属行业为制造业。

经筛选，符合上述条件的案例及其主要业务如下：

上市公司	交易标的及收购比例	标的主要业务	评估基准日
璞源材料（原日播时尚）	茵地乐71%股权	锂电池粘结剂的研发、生产和销售	2024-12-31
长盈通	生一升100%股权	无源光器件的研发、生产、销售和服务	2024-12-31

上市公司	交易标的及收购比例	标的主要业务	评估基准日
爱柯迪	卓尔博71%股权	微特电机精密零部件的研发、生产及销售	2024-12-31
宁波精达	无锡微研100%股权	精密模具、精密冲压及注塑零部件的研发、生产和销售	2024-04-30
普源精电	耐数电子67.7419%股权	电子测量仪器、系统及相关软件	2023-12-31
麦捷科技	安可远100%股权	合金磁粉芯产品的研发、生产和销售	2023-09-30
沈阳机床	中捷航空航天100%股权	航空航天等领域数控机床	2023-08-31
华亚智能	冠鸿智能51%股权	生产物流智能化方案设计及智能装备系统研发、制造和集成	2023-06-30

其中，卓尔博、无锡微研、中捷航空航天、冠鸿智能等标的涉及精密零部件、机床或自动化装备业务，与标的公司在工业制造及相关应用领域具有一定联系；茵地乐、生一升等标的所属细分领域不同，主要作为相同交易类型和评估方法下的估值参考。综合考虑同类案例的公开披露情况及上述可比基础，选取上述案例具有合理性。

（二）标的公司与可比上市公司的静态市盈率比较及差异的合理性

1、标的公司静态和动态市盈率

本次交易中，标的公司 75%股权的交易作价为 37,500.00 万元，对应 100%股权交易价格为 50,000.00 万元。市盈率如下：

项目	净利润口径及金额	市盈率
静态市盈率	2025年度归母净利润3,240.25万元	15.43倍
动态市盈率	2026-2028年承诺净利润合计13,000.00万元，平均4,333.33万元	11.54倍

注：动态市盈率按交易作价对应 100%股权价值除以承诺期平均承诺净利润计算。本次交易业绩承诺采用扣除非经常性损益前后孰低的归母净利润口径。

2、与可比上市公司的静态市盈率比较

为使比较基础一致，可比上市公司总市值按 2026 年 3 月 31 日不复权收盘价乘以当日总股本计算，静态市盈率按上述总市值除以 2025 年度归属于母公司股东的净利润计算。本次交易静态市盈率按标的公司 100%股权对应交易价格除以其 2025 年度归属于母公司股东的净利润计算。比较结果如下：

单位：万元、倍

公司名称	总市值或对应100%股权交易价格	2025年度归母净利润	静态市盈率

公司名称	总市值或对应100%股权交易价格	2025年度归母净利润	静态市盈率
长盛轴承	2,085,178.85	25,334.51	82.31
秦川机床	1,077,372.57	5,289.38	203.69
恒而达	715,451.77	3,685.05	194.15
平均值	-	-	160.05
标的公司	**50,000.00**	**3,240.25**	**15.43**

数据来源：上述公司公开披露的定期报告。

按上述统一口径计算，可比上市公司静态市盈率平均值为 160.05 倍，高于本次交易静态市盈率 15.43 倍。部分可比上市公司 2025 年度归母净利润偏低，相应推高其静态市盈率水平。此外，可比上市公司的二级市场市值与本次交易对应的非上市公司股权价值，在流动性、交易方式及各企业经营情况等方面存在差异。

标的公司所属行业为通用设备制造业（C34）。根据中证指数有限公司发布的行业市盈率数据，截至 2026 年 3 月 31 日通用设备制造业的最新、最近 1 个月平均、最近 3 个月平均、最近 6 个月平均和最近 1 年平均静态市盈率分别为 45.65 倍、48.92 倍、50.00 倍、46.95 倍和 41.66 倍。本次交易静态市盈率为 15.43 倍，低于标的公司所属行业的静态市盈率水平。

综上，本次评估以标的公司自身经营情况及预期现金流为基础，标的公司静态市盈率低于可比上市公司、通用设备制造业上市公司静态市盈率具有合理性。

（三）与可比交易案例的静态市盈率、动态市盈率差异的合理性

1、与可比交易案例的静态市盈率比较

可比交易案例静态市盈率按交易价格对应的 100%股权价值，除以评估基准日前最近一个完整会计年度的归母净利润计算；评估基准日为年末的，采用该年度归母净利润。具体如下：

单位：万元、倍

收购方/标的	100%股权交易价格	利润年度	归母净利润	静态市盈率
璞源材料/茵地乐	200,000.00	2024 年	20,367.55	9.82
长盈通/生一升	15,800.00	2024 年	274.55	57.55
爱柯迪/卓尔博	157,500.00	2024 年	15,382.17	10.24

收购方/标的	100%股权交易价格	利润年度	归母净利润	静态市盈率
宁波精达/无锡微研	36,000.00	2023 年	3,742.89	9.62
普源精电/耐数电子	37,200.00	2023 年	1,980.04	18.79
麦捷科技/安可远	11,300.00	2022 年	-341.18	亏损，不适用
沈阳机床/中捷航空航天	21,575.73	2022 年	-1,149.16	亏损，不适用
华亚智能/冠鸿智能	79,600.00	2022 年	465.41	171.03
平均值	-	-	-	46.17
中位数	-	-	-	14.51
本次交易	**50,000.00**	**2025 年**	**3,240.25**	**15.43**

注 1：数据来源：相关公司的重组报告书等公开披露文件；
注 2：亏损不适用案例不纳入相应倍数的平均值、中位数计算。

本次交易静态市盈率为 15.43 倍，与可比交易案例中位数 14.51 倍接近，低于平均值 46.17 倍，处于可比交易案例的市盈率区间内。按照历史盈利水平衡量，本次交易估值与可比交易案例的估值水平相匹配，具有合理性。

2、与可比交易案例的动态市盈率比较

动态市盈率按交易价格对应的 100%股权价值及业绩承诺期平均承诺净利润计算，交易价格和承诺安排以各案例审核通过并实施发行时确定的交易方案为准。比较情况如下：

单位：万元、倍

收购方/标的	承诺期间	平均承诺净利润	动态市盈率
璞源材料/茵地乐	2025-2027 年	22,466.67	8.90
长盈通/生一升	2025-2027 年	1,723.33	9.17
爱柯迪/卓尔博	2025-2027 年	15,750.00	10.00
宁波精达/无锡微研	2024-2026 年	3,803.33	9.47
普源精电/耐数电子	2024-2026 年	2,900.00	12.83
麦捷科技/安可远	无业绩承诺	不适用	不适用
沈阳机床/中捷航空航天	2025-2027 年	2,388.40	9.03
华亚智能/冠鸿智能	2024-2025 年	7,600.00	10.47
平均值	-	-	9.98
中位数			9.47
本次交易	**2026-2028 年**	**4,333.33**	**11.54**

注：茵地乐采用剔除股份支付影响的合并归母净利润；生一升、卓尔博、无锡微研、耐数电子以扣非归母净利润为基础，并按各自协议作相应调整；中捷航空航天采用单体扣非净

利润；冠鸿智能及本次交易采用扣非前后孰低口径。

本次交易动态市盈率为 11.54 倍，高于可比交易案例平均值 9.98 倍、中位数 9.47 倍，处于可比交易案例 8.90-12.83 倍的区间内。各交易案例的经营情况、盈利基础及业绩承诺安排存在差异，交易作价体现了交易各方对标的企业经营状况及未来发展的综合判断，相应动态市盈率存在一定差异。

标的公司报告期内收入规模持续扩大、盈利水平持续提升，本次交易作价以收益法评估结果为基础，由交易各方结合标的公司经营情况、发展预期及业绩承诺与补偿安排协商确定。本次交易动态市盈率处于可比交易案例区间内，静态市盈率与可比交易案例中位数接近，结合标的公司的经营基础与经营业绩预期，本次交易估值具有合理性。

综上，本次交易静态及动态市盈率与可比交易案例的比较结果支持本次交易估值的合理性，相关市盈率差异具有合理性，本次交易作价公允。

二、结合最近三年增资、股权转让价格对应估值、相关评估值，结合交易背景、市场环境、标的公司经营情况等，说明本次评估值变化的原因及合理性；结合前次收益法评估过程及关键参数，说明本次评估结果较上次评估增值的原因及合理性

（一）结合最近三年增资、股权转让价格对应估值、相关评估值，结合交易背景、市场环境、标的公司经营情况等，说明本次评估值变化的原因及合理性

最近三年，标的公司增资、股权转让及其对应整体估值详见本问询回复之“问题 3 关于标的公司历史沿革/一/（一）标的公司 2023 年 4 月以来历次增资及股权转让的交易背景和定价依据”。其中，仅有无锡崇纬向 MPC 的转让事项涉及评估。

2026 年 2 月，因投资架构调整，MPC 受让无锡崇纬所持标的公司股权，即 MPC 通过 QFLP 模式下所间接持有标的公司股权转为直接持股。按《商务部关于外国投资者并购境内企业的规定》第十四条的规定，以资产评估机构对拟转让的股权价值的评估结果作为确定交易价格的依据。评估机构以 2025 年 9 月 30 日作为评估基准日对标的公司股东全部权益进行了资产评估，评估值为 3.90 亿元。

本次评估值为 50,530.74 万元，低于 2024 年 6 月广东粤科、厦门光点的增资

时的投资估值 5.4 亿元，高于其余增资或转让的估值，主要系交易背景、市场环境、标的公司经营情况等方面存在差异。

本次交易从背景看，是上市公司完善工业自动化核心零部件产业链布局、落实“补链强链”发展战略的重要举措，属于收购控制权而非投资少数股权，且存在业绩承诺及补偿安排；从市场环境看，国内动力及储能电池需求持续增长，下游企业结合市场需求和现有产能安排产线建设与技术改造，带动生产设备及配套精密传动部件需求，消费电子等应用领域的产品升级亦为相关设备配套提供市场空间；从标的公司经营情况看，2024 年度、2025 年度及 2026 年 1-3 月，标的公司营业收入分别为 16,743.46 万元、27,079.20 万元和 10,844.00 万元，归母净利润分别为-609.52 万元、3,240.25 万元和 2,188.37 万元，体现快速增长的态势。

综上，本次评估值与最近三年增资、股权转让对应的估值或相关评估值存在差异，结合交易背景、市场环境、标的公司经营情况等，本次评估值具有合理性。同时，本次交易参考收益法评估结果经各方协商确定交易价格，本次交易作价公允。

（二）前次评估与本次评估的收益法评估过程及关键参数比较

1、前次评估与本次评估的基本情况及评估过程

前次评估（编号为深佳和评报字〔2026〕第 JA319 号的《评估报告》）为无锡崇纬转让股权提供价值参考，本次评估为上市公司发行股份及支付现金购买资产提供价值参考。两次评估均采用资产基础法和收益法，并选用收益法结果作为最终结论；收益法均以持续经营为前提，通过企业自由现金流折现确定经营性资产价值，并结合非经营性及溢余资产净值、付息债务确定股东全部权益价值。两次评估的主要参数如下：

项目	前次评估	本次评估
评估基准日	2025 年 9 月 30 日	2026 年 3 月 31 日
预测口径	母公司经营现金流，对子公司长期股权投资单独估值加回	合并口径经营现金流
明确预测期	2025 年 10-12 月至 2029 年度	2026 年 4-12 月至 2031 年度
稳定期	2030 年及以后	2032 年及以后
稳定期增长率	0%	0%
最终现金流测算使用的	10.75%	10.75%

项目	前次评估	本次评估
折现率		
折现时点	期末折现	期中折现
股东全部权益评估值	39,000.00 万元	50,530.74 万元

前次评估采用母公司收益预测口径，对子公司长期股权投资单独评估并计入非经营性及溢余资产；本次评估采用合并收益预测口径，通过合并现金流反映母子公司经营收益。两次评估均覆盖母子公司全部权益，子公司价值的列示方式与各自收益预测范围相匹配。

2、评估结果变化的金额构成

单位：万元

项目	前次评估	本次评估	对股权价值变动的影响
明确预测期现金流现值	6,497.40	17,784.77	11,287.37
稳定期现金流现值	34,598.83	40,162.04	5,563.21
经营性资产价值合计	41,096.23	57,946.81	16,850.58
加：非经营性及溢余资产净值	3,174.25	324.95	-2,849.30
减：付息债务	5,270.47	7,741.02	-2,470.55
股东全部权益价值	**39,000.00**	**50,530.74**	**11,530.74**

本次评估结果较前次评估增加 11,530.74 万元，增幅 29.57%。其中，明确预测期、稳定期现金流现值分别增加 11,287.37 万元、5,563.21 万元，经营性资产价值合计增加 16,850.58 万元；非经营性及溢余资产净值减少、付息债务增加合计抵减 5,319.85 万元。本次评估增值主要来源于经营性资产价值提高，资产负债构成变化相应减少了股东全部权益价值的增幅。

3、主要年度收入、盈利及费用参数比较

前次评估采用母公司收益预测口径，研发费用计入管理费用；本次评估采用合并收益预测口径，研发费用单独列示。下表将管理费用和研发费用合并比较，并列示销售费用、财务费用及期间费用合计。其中，本次评估 2026 年度数据包括 2026 年 1-3 月实际数和 2026 年 4-12 月预测数。

单位：万元

项目	评估项目	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度
营业收入	前次评估	30,000.00	34,000.00	40,000.00	46,000.00

项目	评估项目	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度
	本次评估	28,703.18	31,489.55	34,642.72	38,166.04
营业毛利	前次评估	8,319.39	9,420.46	11,075.59	12,736.93
	本次评估	8,501.52	9,042.80	9,904.63	10,937.60
综合毛利率	前次评估	27.73%	27.71%	27.69%	27.69%
	本次评估	29.62%	28.72%	28.59%	28.66%
销售费用	前次评估	1,250.40	1,448.40	1,637.00	1,642.00
	本次评估	1,086.38	1,158.43	1,236.72	1,321.58
管理及研发费用合计	前次评估	3,216.00	3,422.00	3,668.00	3,683.00
	本次评估	2,303.04	2,386.88	2,472.63	2,558.46
财务费用	前次评估	460.00	460.00	460.00	460.00
	本次评估	462.75	489.90	515.42	543.94
期间费用合计	前次评估	4,926.40	5,330.40	5,765.00	5,785.00
	本次评估	3,852.17	4,035.21	4,224.77	4,423.98
所得税费用	前次评估	489.48	591.46	770.67	1,012.99
	本次评估	437.18	534.35	657.67	787.31
净利润	前次评估	2,773.73	3,351.63	4,367.14	5,740.25
	本次评估	3,715.31	4,259.51	4,781.65	5,463.74
资本性支出	前次评估	140.00	150.00	150.00	150.00
	本次评估	1,246.12	709.16	751.22	774.86

（1）收入及毛利预测差异

本次评估 2026-2029 年度营业收入预测均低于前次评估同年度预测，综合毛利率略高于前次评估。2026 年度，本次评估营业收入较前次评估减少 1,296.82 万元，综合毛利率由 27.73%提高至 29.62%，营业毛利增加 182.13 万元；2027-2029 年度，营业收入分别减少 2,510.45 万元、5,357.28 万元和 7,833.96 万元，营业毛利分别减少 377.66 万元、1,170.96 万元和 1,799.33 万元。各年度营业毛利变化与收入规模及综合毛利率的共同变化相匹配。

本次评估 2026-2029 年度预测综合毛利率为 28.59%-29.62%，略高于前次评估同年度的 27.69%-27.73%，低于标的公司 2025 年度 31.80%和 2026 年 1-3 月 36.27%的实际综合毛利率。本次评估结合各类产品历史单位成本及未来生产安排测算成本，既反映已实现盈利能力的改善，也对预测期毛利水平作出审慎安排。

因此，本次评估收入及毛利预测与标的公司的经营基础相匹配，具有合理性。

（2）期间费用预测差异

本次评估 2026-2029 年度期间费用合计较前次评估分别减少 1,074.23 万元、1,295.19 万元、1,540.23 万元和 1,361.02 万元，主要体现为销售费用、管理费用及研发费用预测低于前次评估，财务费用预测略高于前次评估。两次评估的预测时点不同，本次评估根据基准日前已经实现的收入及费用情况，更新了各项费用的预测基础。

2025 年度及 2026 年 1-3 月，标的公司销售费用、管理费用及研发费用合计占营业收入的比例分别为 13.35%和 8.58%。随着收入规模扩大，人员薪酬、折旧摊销及办公等费用的增幅与收入增幅存在差异，相关费用占收入的比例下降。本次评估结合上述实际经营情况，以及销售、管理和研发人员配置、薪酬增长、研发投入及其他费用的发生特点逐项预测，费用预测金额与基准日的经营基础及后续安排相衔接。

在两次评估各自收益预测范围内，按照销售费用、管理费用及研发费用合计占营业收入的比例计算，前次评估 2026-2029 年度的预测比例为 11.58%-14.89%，本次评估同期为 10.17%-11.81%。本次预测比例低于前次预测，但高于 2026 年 1-3 月实际水平 8.58%；同时，销售费用、管理费用及研发费用预测金额仍随后续经营安排逐年增加，未直接将最近一期较低的费用率平推至整个预测期。各项费用的具体比较如下：

销售费用方面，前次评估按照职工薪酬、业务招待费等项目预计销售费用；本次评估结合历史费用发生情况、销售人员需求及薪酬增长预计职工薪酬，对业务招待费、物流费、广告宣传费及差旅费等结合营业收入进行预测。本次评估各年度营业收入预测低于前次评估，销售费用结合本次评估基准日的经营基础及业务开展安排分项测算，预测金额低于前次评估具有合理性。

管理及研发费用方面，标的公司 2025 年度实际管理及研发费用合计 2,324.87 万元，其中研发费用 1,282.78 万元。本次评估以经审计历史费用为基础，结合人员薪酬、研发投入、资产折旧摊销和经营安排逐项预测，2026-2029 年度管理及研发费用合计由 2,303.04 万元增长至 2,558.46 万元，其中研发费用由 1,225.21 万

元增长至 1,322.20 万元。本次评估的管理及研发费用预测低于前次评估，与标的公司近期实际费用规模及后续投入安排相衔接，具有合理性。

财务费用方面，前次评估 2026-2029 年度财务费用均为 460.00 万元，本次评估分别为 462.75 万元、489.90 万元、515.42 万元和 543.94 万元。本次评估根据基准日借款余额及对应利率预测银行借款利息，结合业务经营、历史贴现规模及贴现规划预测贴现利息，并参考历史发生额占收入的比重预测手续费，财务费用随业务规模扩大逐步增加，预测具有合理性。

（3）所得税及净利润差异

本次评估 2026-2029 年度所得税费用较前次评估分别减少 52.30 万元、57.11 万元、113.00 万元和 225.68 万元，主要系本次评估在预测利润总额基础上，考虑了研发费用加计扣除、可弥补亏损及业务招待费调增等因素，并结合各主体适用税率测算所得税，具有合理性。

综合上述因素，2026 年度，本次评估营业毛利增加、期间费用减少，结合税金、所得税及已实现其他损益的影响，净利润较前次评估增加 941.59 万元；2027 年度及 2028 年度，期间费用的减少金额分别为 1,295.19 万元、1,540.23 万元，高于营业毛利的减少金额 377.66 万元、1,170.96 万元，结合税费变化，净利润分别增加 907.88 万元、414.51 万元；2029 年度，营业毛利减少 1,799.33 万元，期间费用减少 1,361.02 万元，结合税费变化，净利润减少 276.51 万元。因此，本次评估各年度净利润与前次评估的差异系营业毛利、期间费用及税费等因素共同作用的结果，具有合理性。

（4）资本性支出的差异

本次评估的资本性支出分别为 1,246.12 万元、709.16 万元、751.22 万元和 774.86 万元，较前次评估明显增加。本次评估结合标的公司设备现状、更新和新增购置计划逐年测算，体现了维持及扩大经营所需的资金投入，资本性支出预测具有合理性。

4、明确预测期、稳定期及现金流参数的变化

前次评估与本次评估的稳定期分别自 2030 年、2032 年起算，稳定期增长率均为 0%，相关收益及现金流情况如下：

项目	前次评估	本次评估
稳定期营业收入	46,000.00万元	46,255.82万元
稳定期净利润	5,740.25万元	7,174.71万元
稳定期企业自由现金流	5,740.25万元	7,378.93万元

两次评估稳定期营业收入规模接近；本次评估稳定期净利润较前次评估增加1,434.46 万元，主要系综合毛利率及期间费用等预测差异的共同影响，稳定期企业自由现金流相应由 5,740.25 万元增加至 7,378.93 万元，稳定期现金流现值由34,598.83 万元增加至 40,162.04 万元。两次评估折现率均为 10.75%，前次评估采用期末折现，本次评估根据经营现金流在年度内均匀发生的假设采用期中折现，相应提高有关期间的现金流现值，与现金流发生时点的评估假设相匹配。

本次评估依据基准日经营和财务资料预测未来收益，2026-2029 年度收入预测低于前次评估，折现率与前次评估一致；毛利率、销售费用、管理及研发费用、财务费用、所得税、资本性支出等因素的差异，共同形成各期现金流及其现值的变化；经营性资产价值增加 16,850.58 万元，非经营性及溢余资产净值减少、付息债务增加合计抵减 5,319.85 万元；上述因素综合作用，导致股东全部权益价值增加 11,530.74 万元。本次评估的收益预测与经营基础及资金投入安排相衔接，评估增值具有合理性。

从经营业绩层面看，2025 年度及 2026 年 1-3 月，标的公司分别实现营业收入 27,079.20 万元及 10,844.00 万元，实现归母净利润 3,240.25 万元和 2,188.37 万元，经营业绩不断提升，为本次评估价值的增加奠定了重要基础。

综上，本次评估 2026-2029 年度收入预测低于前次评估，折现率与前次评估一致；毛利率、销售费用、管理及研发费用、财务费用、所得税及资本性支出等因素的差异，共同形成各期现金流及其现值的变化，综合作用使得股东全部权益价值增加 11,530.74 万元。本次评估的收益预测与标的公司经营基础及资金投入安排相衔接，评估增值具有合理性。

三、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，独立财务顾问、评估师主要履行了以下核查程序：

1、查阅可比上市公司定期报告、历史行情、行业市盈率统计资料及可比交易案例公开披露文件，复核可比对象的筛选过程、选择依据和业务及交易可比性；

2、查阅本次交易相关协议、审计报告及评估资料，统一相应比较口径，复核静态、动态市盈率计算，并结合业务结构、股权流动性、历史盈利和业绩承诺安排分析估值差异；

3、查阅标的公司最近三年增资、股权转让相关协议及评估资料，结合交易背景、市场环境和同期经营情况，分析历史估值与本次评估值的差异；

4、查阅前次评估与本次评估的报告及测算资料，比较评估范围、收入、成本费用、税负、资本性支出、折现率及折现时点等主要参数，复核经营性资产价值、非经营性及溢余资产和付息债务对股权价值变动的影响。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问、评估师认为：

1、可比上市公司及可比交易案例的筛选过程、选择依据合理，在相关业务、交易性质及评估方法等方面具有可比性；

2、本次交易静态市盈率低于可比上市公司，与业务结构、股份流动性及价格形成机制等差异相适应；本次交易静态市盈率与可比交易案例中位数接近，动态市盈率高于案例平均值并处于案例区间内。结合标的公司的经营基础及交易定价安排，相关市盈率差异具有合理性，本次交易作价公允；

3、最近三年增资及股权转让与本次交易在交易背景、市场环境、经营情况及交易条件等方面存在差异，相关估值差异具有合理性。前次评估与本次评估的收益预测范围、盈利及现金流参数、折现时点和资产负债构成等差异共同影响评估结果，相关变化与经营基础及收益法测算相衔接，本次评估较前次评估增值具有合理性。

问题 6 关于标的公司业务

根据重组报告书，（1）标的公司属于滚动功能部件行业企业，产品包括直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副等直线传动核心零部件，上市公司主要从事工业自动化控制产品的研发、生产、销售业务和 IC 分销业务，本次交易属于工业自动化行业内的产业链整合；（2）国内滚动功能部件市场呈现清晰的分层竞争格局，行业整体集中度相对较低，其中高端市场由外资品牌主导，中端市场台资品牌与国内头部企业形成充分竞争，低端市场则聚集了大量规模较小、以单一产品为主的国产厂商，以价格竞争为主；（3）标的公司已成为国内中高端滚动功能部件与直线传动系统领域的重要供应商，产品性能指标达到行业主流水平；（4）行业主要下游应用领域包括锂电领域、3C 消费电子领域、光伏设备领域和数控机床领域，报告期内，标的公司来源于锂电领域的主营业务占主营业务收入的比例分别为 42.18%、71.24%和 88.74%，标的公司来源于锂电领域的收入占比较高。

请公司披露：

（1）上市公司与标的公司在工业自动化行业产业链中的定位，双方产品之间的区别和联系，选取典型场景，说明本次交易协同效应的具体体现，相关整合是否符合行业惯例和发展趋势，结合双方业务发展规划和财务状况，进一步论证本次交易是否有利于提升上市公司质量；（2）国内滚动功能部件市场整体规模及各层级市场规模，标的公司所处市场层次、市场占有率及市场地位情况，并充分说明认定依据；（3）结合产品性能技术水平、产品类型覆盖范围、下游客户和应用领域、市场地位及认可度等，充分论证标的公司的竞争优势和劣势；（4）标的公司来自锂电领域收入逐年提升且占比较高的原因，是否与锂电行业发展趋势相一致，相关收入是否具备可持续性，结合标的公司核心技术、产品研发、在手订单和客户拓展情况，说明标的公司扩展其他领域客户的可行性、进展和预期。

请独立财务顾问核查并发表明确意见。

回复：

一、上市公司与标的公司在工业自动化行业产业链中的定位，双方产品之间的区别和联系，选取典型场景，说明本次交易协同效应的具体体现，相关整合是否符合行业惯例和发展趋势，结合双方业务发展规划和财务状况，进一步论证本次交易是否有利于提升上市公司质量

（一）双方产业链定位及产品之间的区别和联系

1、双方在工业自动化产业链中的定位

工业自动化产业链上游主要提供电子元器件、金属材料等基础物料，中游包括控制系统、驱动装置、执行部件等产品供应商，下游主要为自动化设备制造商及终端设备客户。上市公司工业自动化业务与标的公司主营业务均处于产业链中游的工业自动化核心部件及系统供应环节，双方在自动化设备内部承担的功能各有侧重。

上市公司的工业自动化产品覆盖信息层、控制层、驱动层和执行层。其中，工业物联网及行业云平台支持设备信息采集与管理，HMI、PLC 及行业专用控制系统承担人机交互、逻辑控制和运动指令处理，伺服驱动器、变频器与电机等完成电气驱动及动力输出。标的公司主要提供直线导轨副、滚珠丝杠副和直线传动系统，承担设备执行端的精密传动、承载及导向功能。双方产品在工业自动化产品体系中的位置如下：



上图信息层、控制层及驱动层所列产品均为上市公司现有产品，执行层包括

上市公司的伺服电机与标的公司的精密传动产品。标的公司的直线导轨副、滚珠丝杠副及直线传动系统可与上市公司的电机、驱动器和控制系统配套，本次交易使上市公司在既有信息、控制、驱动及电机产品基础上，进一步向精密传动、导向及运动部件集成延伸，完善工业自动化产品体系。

2、双方主要产品的区别

双方产品在功能分工、技术特点及应用领域方面的区别如下：

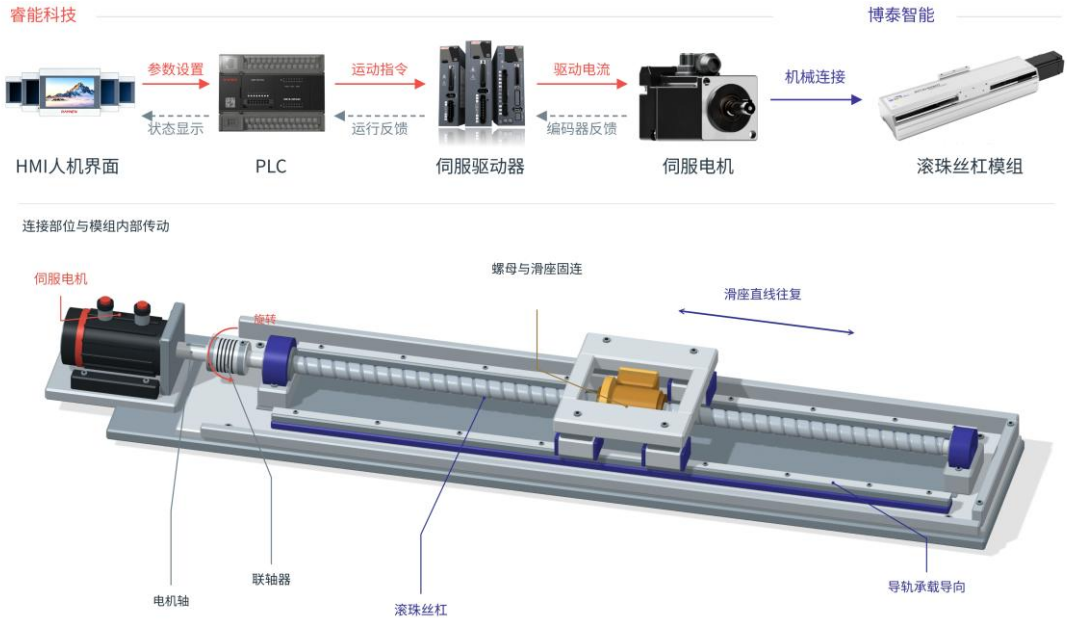
比较内容	上市公司工业自动化业务	标的公司主营业务
主要产品及功能	HMI 等承担参数设置及运行监控任务；PLC、行业专用控制系统等处理逻辑、运行轨迹及运行参数的规划并下发控制指令；伺服驱动器根据控制指令驱动电机，电机输出机械动力	直线导轨副提供导向与承载，滚珠丝杠副将旋转运动转换为直线运动，直线传动系统集成相应传动、导向及结构部件以实现直线运动
核心技术特点	运动控制算法、伺服驱动、嵌入式软件和工业通信等	精密机械结构设计、直线导轨三面磨削、滚珠丝杠螺纹磨削与旋风铣等
主要应用领域	纺织、缝制、机床加工、消费电子、机器人等	锂电、3C 消费电子、光伏、半导体、数控机床等
产品配合关系	根据设备工艺要求生成运行控制指令，通过驱动器及电机调节运动状态并提供动力	结合设备的负载、行程及安装条件配置机械传动结构，将动力传递至工作部位，实现工件或执行机构的运动和定位

上市公司的技术积累主要集中于控制算法、嵌入式软件、工业通信和电气驱动，标的公司的技术积累主要集中于精密机械结构、核心零部件加工及模组装配。双方围绕同一设备在运行时所需的运动任务，分别提供控制驱动与机械传动支持，产品功能和技术能力具有互补性。

3、双方产品的联系及协同基础

滚珠丝杠模组属于标的公司直线传动系统的主要产品类型。如下图所示，滚珠丝杠传动方案中，HMI 向 PLC 下发操作指令和工艺参数，并接收、显示设备运行状态；PLC 向伺服驱动器发送运动指令，并接收驱动器反馈的运行及故障信息；伺服驱动器向电机输出驱动电流，电机编码器将位置、速度等信息反馈至驱动器，实现闭环控制。电机通过联轴器带动丝杠旋转，丝杠螺母与滑座固定连接并带动滑座直线移动，直线导轨副承担滑座的导向和承载。上市公司的控制驱动产品与标的公司的精密传动产品由此形成从人机交互、运动控制、动力输出到直线运动的连续配合关系。

上市公司控制驱动系统与滚珠丝杠模组之间的传动关系如下：



此外，标的公司还提供同步皮带模组、精密齿条模组和直线电机模组等产品，分别通过相应传动机构或直线电机实现直线运动，并与控制驱动系统进行匹配。不同产品的具体结构虽有所差异，但均需围绕设备的运动任务，统筹控制、驱动与精密传动系统的设计和匹配。

客户构建完整直线运动单元时，需要将直线传动系统与伺服电机、驱动器进行配套；在向不同供应商采购的情况下，还需协调产品选型、接口匹配与联调。产品配套过程中，电机的转矩、转速与机械传动部件的负载、导程、行程及安装尺寸需要相互匹配，控制参数的设置也需考虑机械结构的刚性、摩擦及运动负载。设备的定位性能由机械传动精度、控制驱动性能、反馈方式及安装调试等共同决定，因此，双方产品的适配性需要结合具体设备的精度、速度、负载和连续运行要求进行判断。

标的公司直线导轨副具备 C（普通级）、H（高级）、P（精密级）、SP（超精密级）等精度等级产品的批量生产能力，滚珠丝杠副产品精度可达 JIS 标准 C5，并已实现 C5 等级产品的稳定批量生产；直线传动系统则形成多种传动形式的模组产品。其中，BTH、CTH 滚珠丝杠模组的重复定位精度可达±0.01mm，BRH 直线电机模组的重复定位精度为±0.003mm。上述产品可围绕不同设备的定位、搬运和进给要求进行选型。上市公司的控制驱动产品与标的公司的机械传动产品

共同面向自动化设备制造商，双方具备围绕锂电、3C 消费电子、机床加工等设备开展产品配套的技术和应用基础。

从具体应用场景来看：在锂电和 3C 消费电子设备的搬运、对位及检测平台中，双方可结合设备所需的重复定位精度、运行速度及到位稳定时间，匹配模组结构与伺服控制参数；在纺织缝制设备的往复、移框及送料机构中，可结合长行程、高频换向及安装空间等要求选择相应的传动形式；对于机床进给等性能要求较高的场景，可根据整机的定位精度、刚性和精度保持要求进一步确定导轨、丝杠及控制驱动的具体规格。标的公司现有产品和客户配套经验，为上述联合选型和应用开发提供了基础。

本次交易完成后，双方可结合客户需求，由上市公司提供控制驱动选型与调试支持，标的公司提供传动结构设计、零部件配置和装配要求，共同推进“直线传动系统+伺服电机及驱动”产品的配套供货，逐步形成一体化交付能力。通过在选型和设计阶段统筹产品匹配，并协同提供调试及交付支持，双方可减少客户分别选型、核对接口和协调不同供应商的工作，满足客户一站式采购需求，有利于降低客户的选型适配及综合采购成本，提高交付协调及客户服务效率。

目前，上市公司与标的公司双方技术团队已就产品技术适配等事项开展初步交流和探讨。后续，双方可结合具体客户的设备要求，对产品规格、精度指标、机械与电气接口及运行工况进行匹配，并通过样机测试和实际应用验证推进配套供货。上述合作以既有产品和技术分工为基础，有利于将双方的部件供应能力延伸为相互匹配的运动执行产品组合，提升上市公司面向设备制造商的综合配套能力。

（二）典型应用场景及协同效应的具体体现

本次交易的业务协同可结合具体设备的运动需求，通过控制驱动与精密传动的联合设计、选型和验证逐步实现。上市公司可依托标的公司在锂电、3C 消费电子领域的客户及配套经验拓展控制驱动业务，标的公司可借助上市公司在纺织缝制领域的客户基础拓展精密传动业务；双方亦可围绕数控机床、激光加工等设备共同开展产品适配，主要协同路径如下：



1、锂电设备领域：依托标的公司客户拓展整体配套

标的公司产品可适配叠片、卷绕及电池包组装等锂电制造环节，已与先导智能、赢合科技、利元亨等设备制造商建立业务联系。相关设备同时需要运动控制、伺服驱动和精密直线传动支持，为上市公司借助标的公司的既有客户资源和设备配套经验开展业务拓展提供了具体场景。

以叠片机为例，极片搬运、对位及叠放需要多个运动机构协调完成，设备既要提高往复运动速度，又要保证到位精度和定位后的稳定性。上市公司可提供 HMI、PLC 及伺服系统，完成工艺参数设置、动作时序安排、多轴同步和运行状态反馈；标的公司可提供直线导轨副、滚珠丝杠副及相应模组，承担取放、对位和升降等机构的传动、导向与承载。双方可结合运动行程、负载惯量和安装空间共同确定传动形式及电机规格，匹配加减速曲线与机械刚性，开展振动抑制和到位稳定时间优化，有利于在满足工艺精度要求的同时提高生产节拍。

在卷绕机及电池模组、电池包组装设备中，双方亦可围绕纠偏、上下料、搬运和装配定位等具体机构提供配套。标的公司在设备结构及工况方面的应用经验，可帮助上市公司更有针对性地开展控制驱动选型与验证；上市公司的控制算法和调试能力，也可支持标的公司完善运动单元的动态性能。交易完成后，双方可从标的公司既有客户的新机型开发或设备改造项目切入，联合完成方案设计、样机验证和现场调试，并根据验证结果推进控制驱动产品导入及批量配套，提高上市公司在锂电设备客户中的产品覆盖和配套深度。

2、3C 消费电子领域：以电路板检测设备带动产品导入

上市公司伺服系统已在电路板检测设备领域开展销售，但客户覆盖和配套规模仍有进一步拓展空间。标的公司已向智信精密等 3C 消费电子设备制造商供货，在精密组装、检测及搬运设备中积累了产品应用经验。本次交易完成后，上市公司可结合标的公司的客户资源和机械配套经验，扩大与相关设备制造商的技术交流和项目合作，推动控制驱动产品在该领域的进一步应用。

以电路板检测设备中的运动平台为例，检测相机或探针需要按设定轨迹在不同检测位置间快速移动，并在到位后保持稳定；部分设备还需同步完成电路板输送、夹持及高度调整。上市公司可提供运动控制及伺服系统，完成检测位置切换、多轴协调及与检测工序的时序配合；标的公司可提供紧凑型直线导轨、滚珠丝杠模组或直线电机模组，承担检测平台的直线运动及导向。双方可针对平台负载、行程、定位精度和稳定时间共同开展选型，结合机械振动、传动误差和负载变化优化控制参数，兼顾检测效率与重复定位稳定性。

上述配套方式还可延伸至消费电子零部件的精密组装、点胶及搬运设备。通过在设备开发阶段同步开展控制方案与机械结构设计，双方可为客户提供经过匹配验证的运动单元，减少机械设计、电机选型和控制调试之间的反复调整，缩短新设备开发及机型切换周期。随着下游产品小型化和设备内部空间约束增加，双方还可结合标的公司紧凑型模组及微小型导轨的产品特点，支持设备制造商优化结构布局。该类协同有利于上市公司借助标的公司既有客户拓展 3C 消费电子市场，并逐步由单一伺服产品配套向整体运动解决方案延伸。

3、数控机床及激光加工领域：共同开发高速高精设备配套

上市公司已在机床加工领域开展控制驱动业务，标的公司的滚珠丝杠副、直线导轨副和直线传动系统可用于机床进给、上下料及激光加工等设备环节。双方可结合已有产品及应用经验，围绕五轴数控机床的直线进给轴、激光切割设备的运动平台等开展联合研发和样机验证。在机床进给场景中，可结合整机数控系统及接口要求，匹配伺服响应、丝杠导程、传动刚性和运行负载，提升进给速度、定位精度及运行稳定性；在激光切割场景中，可根据加工幅面、速度和轨迹精度要求，协同优化齿轮齿条、丝杠或直线电机等传动方案与控制参数。

对于五轴机床等性能要求较高的装备，双方可将机床厂的整机指标分解为控制驱动及机械传动的具体要求，共同开展精度保持性、动态响应和连续运行验证，积累适配经验并逐步扩大配套范围。同时，可结合标的公司在消费电子供应链中的应用基础，面向苹果产业链等相关精密加工设备需求联合推广方案，推动双方产品向更高要求的设备环节延伸。

4、纺织缝制设备领域：依托上市公司优势市场推动设备升级

上市公司长期服务于纺织缝制设备客户，其纺织电控产品覆盖横机、袜机、手套机等针织设备，缝制电控产品覆盖刺绣机及模板机、花样机等工业缝纫设备，并配套工艺制版软件和工业互联网产品。上述业务使上市公司在设备控制、工艺应用、客户服务和销售渠道方面形成了积累，可为标的公司进入纺织缝制领域提供客户开发及产品验证的基础。

以针织设备的机头往复、纱嘴定位以及刺绣机、工业缝纫机的移框和送料机构为例，相关机构需要按照图案及工艺要求反复启停、换向和定位，运动速度、轨迹精度及稳定性共同影响加工效率和成品质量。针对采用皮带传动的既有机构，双方可结合具体工况共同优化电机选型、传动结构和控制参数：对于长行程、高速度的搬运或送料机构，可优化同步带模组及导向结构；对于紧凑空间内的精密定位机构，可评估滚珠丝杠模组或直线电机模组的适配性，并协调传动刚性、运动部件质量和伺服响应。通过控制驱动与机械结构协同设计，有利于改善换向及定位过程中的运动稳定性，推动设备向高速、高精和小型化方向升级。

在刺绣设备领域，上市公司现有 SD5000 单头系列刺绣电控已面向工厂打样和普通门店的小批量、个性化刺绣加工，并采用主控、驱动和电源集成设计；S600 系列刺绣电控亦强调紧凑结构及伺服控制。以此为基础，双方可结合标的公司的紧凑型导轨、模组和定制化机械设计能力，围绕绣框移动、工件定位等机构进一步优化空间占用及运行性能，满足商用设备更新需求，并探索家用、小型刺绣设备的适配方向。结合图案编辑、数据传输和设备控制，相关方案可支持门店接单后的快速打样及个性化加工，推动纺织缝制设备更好适应小批量、多品种和柔性生产需求。

该领域的协同将以上市公司现有设备客户为基础，由上市公司提供工艺控制

经验和客户服务，标的公司参与机械传动结构设计、部件配置及产品验证。双方在设备开发初期共同确定运动单元方案，可减少客户分别协调电控与机械供应商的工作，使控制算法、驱动参数和传动结构随新机型同步优化，缩短样机开发和调试周期，提高下游设备厂的创新及迭代速度。由此，标的公司可随上市公司的机型开发和客户拓展进入纺织缝制领域，上市公司亦可将既有电控业务延伸为包含精密传动的整体解决方案，支持传统纺织缝制设备向数字化设计、柔性制造及个性化服务相衔接的生产方式升级。

综上，通过上述具体应用场景，双方可围绕上述设备的运动需求，将控制驱动与精密传动相结合，在产品匹配、调试验证和客户开发方面形成协同，有利于完善上市公司产品组合、提高整体配套能力并拓宽业务应用领域。相关协同将结合客户设备需求和验证进度逐步推进。

（三）相关整合符合行业惯例和发展趋势

工业自动化设备的运动性能取决于控制、驱动与机械执行部件的共同配合，设备制造商需要在产品选型、接口适配及系统调试阶段统筹上述环节。围绕运动控制与精密传动完善产品组合，提供机电配套解决方案，已在行业内企业的业务布局中得到体现。

企业名称	相关业务布局或整合情况	与本次交易的关联性
汇川技术	根据其 2023 年年度报告，主营伺服电机产品的汇川技术收购 SBC Linear Co.,Ltd.，取得直线导轨和丝杠研发生产能力，补强解决方案，并推进财务、人力、技术及供应链等方面的整合	工业自动化企业通过收购精密传动企业完善执行端产品布局，与本次交易的业务整合方向相近
博世力士乐（Bosch Rexroth）	其 Smart MechatroniX 机电一体化方案将直线运动部件、电机、伺服驱动器、控制系统及软件进行配套，应用于搬运、压装等场景	将控制驱动与机械传动部件组合成面向具体工艺的配套方案，与双方拟开展的场景化协同方向一致

资料来源：汇川技术 2023 年年度报告、博世力士乐官方网站。

上述行业内知名企业的业务布局表明，工业自动化企业向机械执行环节延伸，并通过控制、驱动和传动部件的配套提高系统服务能力，具有行业实践基础。本次交易依托上市公司既有工业自动化业务，补充精密传动部件及相应制造工艺，围绕共同服务的自动化设备开展产品适配、联合调试和应用拓展，符合行业惯例以及行业机电一体化、解决方案集成化的发展趋势，相关整合具有合理性。

（四）结合双方业务发展规划和财务状况，进一步论证本次交易是否有利于提升上市公司质量

1、双方业务发展规划相契合，有利于完善上市公司主业布局

（1）产业链布局方面

本次交易完成后，上市公司将获得直线导轨副、滚珠丝杠副及直线传动系统等产品，以及相应的精密机械设计、磨削加工、配组装配和质量控制能力，补充工业自动化运动执行端的产品和制造基础。标的公司已形成核心零部件制造与模组集成相结合的产品体系，并在锂电、3C 消费电子等设备客户中形成持续批量供货，相关技术和制造能力具有实际业务应用基础。

将上述能力与上市公司的控制算法、伺服驱动、电机及客户服务网络结合，有利于在设备开发前期统筹电气与机械选型，围绕客户精度、速度、负载和交付要求开展联合设计、调试和配套供货，提升上市公司围绕控制驱动与精密传动提供整体运动单元配套的能力。双方发展规划在产品与市场两个方面相互衔接，有利于完善上市公司工业自动化主业布局，增强持续经营能力。

（2）客户资源互补性方面

本次交易完成后，上市公司可依托标的公司在锂电、3C 消费电子等领域的项目经验，推进控制驱动产品的选型验证；标的公司可借助上市公司在纺织、缝制、机床加工等领域的渠道资源，拓展适配的精密传动产品。通过产品组合与客户资源相结合，有利于进一步拓宽双方工业自动化业务的应用范围。

2、标的公司经营状况提升，本次交易有利于增厚上市公司盈利

报告期内，标的公司营业收入分别为 16,743.46 万元、27,079.20 万元和 10,844.00 万元，归属于母公司所有者的净利润分别为-609.52 万元、3,240.25 万元和 2,188.37 万元。标的公司随着业务规模扩大，盈利能力持续增强。

根据华兴会计师出具的《备考审阅报告》，未考虑募集配套资金影响，本次交易前后上市公司主要财务指标如下：

单位：万元

项目	期间	交易前	交易后（备考）	变动率
营业收入	2025 年度	223,508.75	250,587.94	12.12%
	2026 年 1-3 月	69,528.51	80,372.52	15.60%
归属于母公司所有者的净利润	2025 年度	3,494.84	4,921.96	40.84%
	2026 年 1-3 月	3,451.02	5,019.67	45.45%
归属于母公司所有者权益	2025 年末	131,034.23	155,192.98	18.44%
	2026 年 3 月末	133,891.80	159,619.20	19.22%
基本每股收益（元/股）	2025 年度	0.1684	0.2236	32.78%
	2026 年 1-3 月	0.1663	0.2280	37.10%

本次交易后，上市公司 2025 年度及 2026 年 1-3 月备考归属于母公司所有者的净利润较本次交易前分别增加 40.84%和 45.45%，基本每股收益分别增加 32.78%和 37.10%。本次交易对上市公司现有经营业绩具有明显的增厚效果，有利于提升上市公司整体盈利能力及股东回报水平。

综上，双方业务发展规划相契合，能够完善上市公司工业自动化产品体系，增强配套服务能力，并在现有经营业绩基础上增厚上市公司盈利水平，本次交易有利于提升上市公司质量。

二、国内滚动功能部件市场整体规模及各层级市场规模，标的公司所处市场层次、市场占有率及市场地位情况，并充分说明认定依据

（一）国内滚动功能部件市场规模及分层竞争情况

根据智研咨询《2026-2032 年中国滚动功能部件行业市场动态分析及发展战略研判报告》，2024 年度、2025 年度国内滚动功能部件市场规模分别为 224.49 亿元、255.31 亿元，2025 年度同比增长 13.73%。滚动功能部件的市场层次与具体产品的精度、可靠性、应用工况及客户要求相联系，同类产品具有不同规格、精度等级及配置，可服务于不同性能要求的设备。同一厂商亦可提供面向不同层次需求的产品，各层次市场的竞争特点及主要参与主体如下：

市场层次	主要竞争特点	主要参与主体
高端市场	对产品技术、可靠性、长期精度保持性及客户应用验证要求较高。在精密加工、检测等对运动精度要求较高的工序中，客户除关注初始精度外，还重视产品在规定负载、速度及连续运	德国博世力士乐、日本THK、NSK等欧洲、日本厂商

市场层次	主要竞争特点	主要参与主体
	行条件下的稳定性、精度保持和批量一致性，技术积累和品牌认可形成较高竞争壁垒。	
中端及中高端市场	注重产品性能、价格、交付及服务的综合匹配。客户通常结合具体设备的定位、装配、搬运及进给要求，综合考虑精度、负载、运行速度、使用寿命及定制化适配；精密制造、产品配套、批量一致性、规模化供给及本地化服务能力是重要竞争因素。	上银科技、银泰科技、东佑达等台资厂商，以及南京工艺、凯特精密、上舜科技、金旺达、博泰智能等大陆厂商
低端市场	产品规格相对通用、同质化程度较高。在满足基本功能、负载及质量要求的基础上，客户对价格及交付较为敏感，市场参与者较多，价格竞争较为突出。	数量较多的国内中小厂商

上述市场分层主要反映不同应用需求和竞争特点。产品精度是判断市场层次的重要参考，还需结合可靠性、长期精度保持性及客户应用要求综合判断。

精度指标为判断产品性能提供了具体参照。其中，直线导轨副的精度主要通过行走平行度、组合高度和宽度的尺寸公差及相互差等指标评价。行走平行度是指导轨固定于基准面后，滑块沿导轨全长运行时，滑块基准面相对于导轨基准面的平行度误差。在相同条件下，允许的误差越小，精度要求越高。常见精度等级由低到高包括 C（普通级）、H（高级）、P（精密级）、SP（超精密级）和 UP（超高精密级）。以导轨长度为 100 毫米的直线导轨副为例，各精度等级对应的行走平行度允许值如下：

精度等级	UP	SP	P	H	C
精度（E100）（μm）	1	1.5	2	3	5

不同等级产品的选用还需结合设备的负载、运行速度、行程及安装条件，同一类设备可根据具体工况选用不同精度等级的产品。

滚珠丝杠副的精度可以通过实际移动距离与规定移动距离的偏差，以及一定行程内的行程变动情况等指标进行评价。以任意 300mm 行程为例，可通过测量实际移动量与基准移动量（公称移动量）之差，判断产品是否符合相应精度要求；对于同一评价指标，允许值越小，精度要求越高。根据日本工业标准（JIS），相关精度等级包括 C0、C1、C3、C5、C7、C10，具体指标如下：

精度等级	C0	C1	C3	C5	C7	C10
任意 300mm 行程内变动量（μm）	3.5	5	8	18	50	210

通常情况下，通用机械、专用机械的一般传动及定位应用可采用 C5、C7 等

精度等级的滚珠丝杠副；数控车床、加工中心等设备中对定位及进给精度要求较高的应用，可采用 C3、C5 等精度等级的滚珠丝杠副。

国内市场的产品供给已覆盖通用配套至较高精度应用的不同需求，企业间的规格覆盖、批量稳定性及应用积累仍存在差异；同时，不同标准体系的等级名称及检测条件有所不同，应结合具体指标比较。

除精度等级外，客户还关注产品能否在实际使用中持续满足要求。可靠性可结合约定负载、速度及行程下的连续运行、温升、振动、噪声及故障情况评价；长期精度保持性可结合运行一定行程或循环次数后的定位性能、间隙及磨损变化评价；批量一致性则关注不同批次产品的关键尺寸和性能差异。相关要求通常通过技术参数约定、样品测试、设备试用及批量验收等方式落实，具体指标和验证条件随设备及工序而有所不同。

随着国内企业在精密加工、批量产品一致性及集成开发等方面持续积累，国产产品逐步向中高端应用领域拓展，行业竞争也由单一零部件供应向组件、模组及系统解决方案延伸。

（二）标的公司所处市场层次及认定依据

标的公司主要参与国内中高端滚动功能部件及直线传动系统的市场竞争，其产品性能、制造及集成能力、客户应用情况如下：

1、具备精密制造能力，满足自动化设备精密传动、导向及定位的需求

标的公司直线导轨副的导轨宽度范围主要为 7-65mm，具备 C、H、P、SP 等级产品的批量生产能力，可根据设备对导向精度、负载、刚性及安装条件的要求提供相应规格。上述等级覆盖通用导向及精密定位等不同需求，其中 P、SP 等级产品为满足较高精度要求提供了产品基础。

标的公司滚珠丝杠副的产品直径范围主要为 8-100mm、导程范围为 2-40mm，产品精度可达 JIS 标准 C5，已实现 C5 精度等级产品的稳定批量生产。标的公司现有产品能够服务于自动化设备相应的定位和传动需求，在更高精度等级产品的开发及批量供货方面仍有进一步提升空间。

标的公司掌握直线导轨三面磨削、滚珠丝杠螺纹磨削与旋风铣等制造工艺，

并通过工序检验、半成品检验及成品检验开展质量控制，能够根据设备对负载、精度、行程及安装空间的要求提供不同规格产品。上述精度等级和规格范围、制造及质量控制能力，与其在锂电、3C 消费电子等设备客户中的持续配套应用共同构成参与国内中高端市场竞争的依据。

2、具备核心零部件与直线传动系统的定制化配套供应能力

标的公司产品覆盖直线导轨副、滚珠丝杠副及多种传动形式的直线传动系统，形成了核心零部件制造与模组集成相结合的产品布局。直线传动系统包括滚珠丝杠模组、同步皮带模组、丝杠电缸模组、精密齿条模组和直线电机模组等，可适配不同速度、负载及安装条件下的设备运动需求。

不同传动形式和产品配置对应不同的精度、负载及行程要求。标的公司 BTH、CTH 滚珠丝杠模组的重复定位精度可达±0.01mm，BEH 精密齿条模组在大负载下的重复定位精度可达±0.04mm，BRH 直线电机模组的重复定位精度为±0.003mm；BTB/BH 同步皮带模组则具有长行程、高速度等特点。相关参数适用于相应系列和配置，具体选型还需结合负载、速度、行程及使用环境等条件确定。

标的公司能够结合客户设备工况开展零部件选型、结构设计及装配适配，并围绕润滑维护、紧凑布置和运行稳定性等要求优化产品。对于精密定位机构、长行程搬运机构等不同运动任务，标的公司可提供相应的传动形式和部件组合，在满足设备性能要求的同时兼顾结构、成本及交付。精密零部件制造与定制化系统配套相结合的业务模式，与行业向模组化、集成化发展的方向相适应，构成标的公司的产品组合及配套服务优势。

3、已在知名设备客户中形成持续批量供货

标的公司已进入先导智能、赢合科技、利元亨、吉阳智能、智信精密等下游知名设备制造商的供应体系，产品应用于锂电、3C 消费电子等自动化设备领域。报告期内，先导智能、利元亨均持续位列标的公司前五大客户，标的公司与主要设备客户保持合作，并扩大相关产品的配套供应。主要客户持续采购与新项目配套共同构成标的公司的业务基础，标的公司已形成了较为稳定的客户群体。

综上，标的公司具备精密零部件批量制造、多类直线传动系统集成及定制化

配套能力，主要服务于对精度、运行稳定性和交付质量具有较高要求的知名自动化设备客户，具有参与国内中高端滚动功能部件及直线传动系统市场竞争的技术水平和客户基础。

（三）标的公司市场占有率及市场地位

根据智研咨询《2026-2032 年中国滚动功能部件行业市场动态分析及发展战略研判报告》列示的国内滚动功能部件市场规模，以标的公司各年度营业收入除以同期市场规模测算，标的公司市场占有率情况如下：

项目	2025年度	2024年度
标的公司营业收入（万元）	27,079.20	16,743.46
国内滚动功能部件市场规模（亿元）	255.31	224.49
按营业收入测算的市场占有率	1.06%	0.75%

国内滚动功能部件市场参与厂商较多，不同厂商在产品品类、规格覆盖及应用领域方面各有侧重，行业整体集中度相对较低，市场竞争较为分散。2024 年度、2025 年度，标的公司按营业收入测算的市场占有率分别为 0.75%、1.06%。2025 年度，标的公司营业收入同比增长 61.73%，高于同期国内滚动功能部件市场规模 13.73%的增幅。随着锂电设备客户合作规模扩大，标的公司主要产品销售增长，经营规模及市场份额相应提升。

标的公司主要参与国内中高端滚动功能部件及直线传动系统市场竞争，已形成核心零部件制造与模组集成相结合的产品布局，并向先导智能、赢合科技、利元亨等主要自动化设备客户持续供货。2025 年度，标的公司营业收入达到 2.71 亿元，在行业整体较为分散的竞争格局下，已成为具有一定经营规模、产品配套能力及客户基础的内资供应商，在锂电等自动化设备配套领域具备一定市场地位。

标的公司的市场地位主要依托精密零部件制造、模组配套、定制化设计及本土服务能力。标的公司能够根据设备客户的具体需求提供相应产品和技术支持，市场规模持续扩大；在更高精度产品覆盖、经营规模及全球市场布局方面，与国际主要厂商仍存在一定差距，其现阶段市场地位与产品技术、业务布局及经营规模相匹配。

三、结合产品性能技术水平、产品类型覆盖范围、下游客户和应用领域、市场地位及认可度等，充分论证标的公司的竞争优势和劣势

（一）标的公司的竞争优势

1、具备核心部件制造和系统集成能力，形成与现有客户需求相适应的产品性能和技术基础

标的公司已掌握直线导轨三面磨削、滚珠丝杠螺纹磨削与旋风铣等制造工艺，形成导轨磨削精度补偿、高效率高精度旋铣、直线传动系统一体均匀注油等技术积累。标的公司直线导轨副的导轨宽度范围主要为 7-65mm，具备普通（C）、高（H）、精密（P）、超精密（SP）精度等级产品的批量生产能力；滚珠丝杠副的产品直径范围主要为 8-100mm、导程范围为 2-40mm，已实现 C5 精度等级产品的稳定批量生产。

在结构设计方面，标的公司围绕润滑维护、运行平稳性和紧凑布置持续开展研发，通过注油通道集成、供油分配结构优化和密封设计，改善多部件润滑的一致性和维护便利性；通过导轨与底座布局、滑块循环结构及安装配合优化，满足不同设备对安装空间、噪声和运行稳定性的要求。相关研发与一体均匀注油等既有技术相衔接，有利于完善模组结构设计，提高产品的装配适配性和使用可靠性。

在加工与检测方面，标的公司持续开展导轨磨削、丝杠校直与精密加工、成品模组检测等研发，围绕加工误差控制、零部件配合和装配质量完善工艺，并研究视觉检测、多工位检测等方式，提高关键尺寸、运行阻力及定位精度的检测效率。相关研发贯穿零部件制造和模组装配，有利于提高加工与装配的一致性，支撑产品批量交付。

截至报告期末，标的公司及其子公司拥有专利 33 项，其中发明专利 12 项、实用新型专利 21 项；报告期内核心技术人员保持稳定。标的公司建立了质量管理体系并取得 ISO9001 认证，生产过程中通过工序检验、半成品检验及成品检验开展质量控制。标的公司现有三面磨削、螺纹磨削及旋风铣等制造工艺已应用于产品批量生产，结合稳定的技术人员及质量管理基础，能够支撑现有客户的配套需求，构成标的公司在精密传动部件制造及系统集成方面的竞争优势。

2、产品体系覆盖多种传动方式，具备围绕具体设备需求开展定制化配套的能力

标的公司的产品布局包括直线导轨副、滚珠丝杠副等基础部件及不同传动方式的直线传动系统，相较于仅提供单类基础部件的供应方式，该产品组合能够减少客户分别选型和协调装配的工作量，并使标的公司在设备设计、样品验证及后续交付过程中持续参与客户项目。

同时，标的公司能够针对客户设备的行程、负载、速度、精度和安装空间等定制化要求进行选型与结构设计，满足客户在同一设备或不同设备环节中的差异化配套需求。标的公司结合客户设备需求，持续开展独立驱动、紧凑布置和长行程高速运动等方面的研发。例如，通过双丝杠双滑座结构及模组内部布局优化，适应多个运动部件独立动作和有限安装空间的要求；通过同步带选型、张紧结构及运动部件优化，改善长行程皮带模组的运行稳定性和定位性能。标的公司相关研发有利于拓展产品在不同速度、负载及空间条件下的适用范围，增强定制化配套能力。

因此，标的公司具有产品组合及定制化配套方面的竞争优势。

3、已进入下游不同应用领域内的知名客户供应体系

标的公司产品应用于锂电、3C 消费电子、光伏等领域，并已向先导智能、赢合科技、利元亨、吉阳智能、比亚迪、智信精密、捷佳伟创等客户供货。

下游客户通常对精密传动部件供应商的生产工艺、质量管理、交付能力和售后服务进行准入审核，并通过产品测试及设备应用验证确认产品适配性。标的公司已进入相关客户供应体系并形成持续销售，在产品性能、批量交付及配套服务方面积累了客户合作基础。

依托现有客户积累和持续供货经验，标的公司在国内锂电等自动化设备配套领域形成了一定的竞争力，其客户基础和本土配套服务能力构成参与市场竞争的重要优势。

（二）标的公司的竞争劣势

1、更高精度产品的规格覆盖存在差距

标的公司现有滚珠丝杠副已实现 C5 精度等级的稳定批量生产。根据 THK 官方网站公开的精密滚珠丝杠制造规格资料，其产品制造规格覆盖 C0、C1、C2、C3、C5 等精度等级。标的公司在更高精度产品的规格覆盖方面与 THK 等国际主要厂商存在一定差距，目前正围绕精密加工、螺母结构及装配配合等积极开展研发，推进更高精度产品开发。

2、业务快速增长导致产能阶段性紧张

2026 年 1-3 月，标的公司直线导轨副三面磨削工序、滚珠丝杠副螺纹磨削工序核心设备的工时利用率分别为 94.83%和 92.83%，相关自产环节设备负荷较高。标的公司通过采购代工产品及外协加工服务补充生产配套和产品供应，但持续扩张仍需协调设备、人员、资金及供应链资源。

3、市场占有率仍有较大提升空间

国内滚动功能部件市场竞争较为分散，标的公司已在锂电等自动化设备配套领域形成较稳定的客户基础，2024 年度、2025 年度按营业收入测算的市场占有率分别为 0.75%、1.06%。标的公司经营规模及市场份额持续提升，在经营规模、产品覆盖及全球市场布局方面与国际主要厂商仍存在一定差距，市场占有率仍有较大提升空间。

四、标的公司来自锂电领域收入逐年提升且占比较高的原因，是否与锂电行业发展趋势相一致，相关收入是否具备可持续性，结合标的公司核心技术、产品研发、在手订单和客户拓展情况，说明标的公司扩展其他领域客户的可行性、进展和预期

（一）锂电领域收入逐年提升且占比较高系锂电市场发展和标的公司自身主动拓展共同作用的结果，与锂电行业发展趋势相一致

报告期内，标的公司锂电领域收入分别为 7,009.45 万元、19,256.39 万元、9,598.69 万元，锂电领域收入占比分别为 42.18%、71.24%、88.74%。

1、下游锂电领域市场快速发展，带动自动化设备零部件需求增长

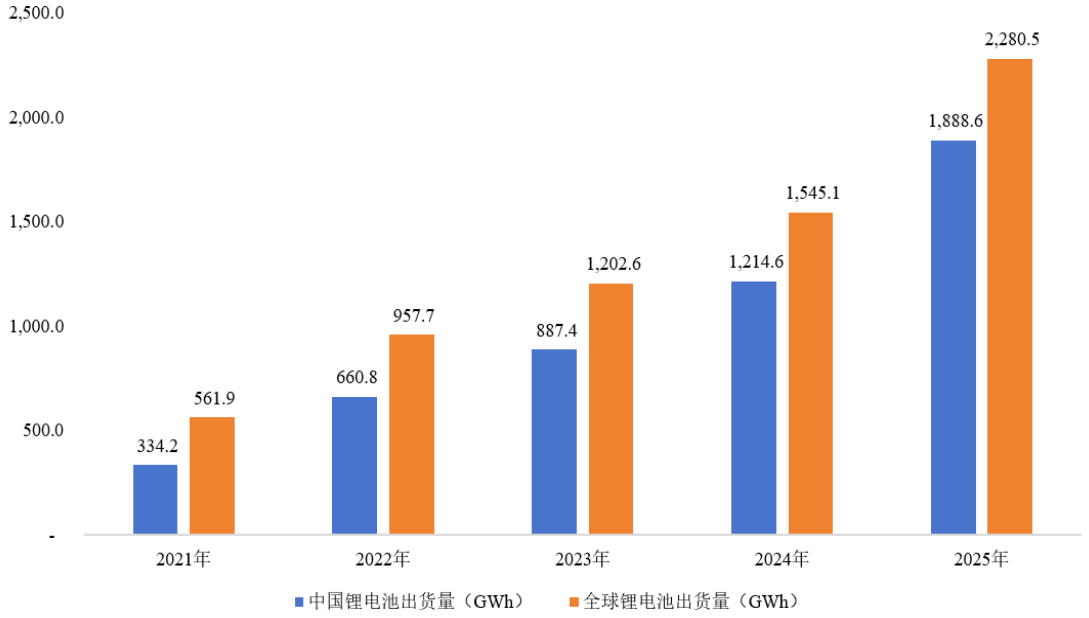
根据 EV Tank 数据，2025 年中国锂电池出货量达 1,888.6GWh，同比增长 55.49%，2025 年全球锂电池出货量达 2,280.5GWh，同比增长 47.60%。

（1）锂电应用领域

全球动力电池 2025 年出货量达 1,495.1GWh，同比增长 42.23%，是锂电池市场最主要的增长支柱。近年来全球新能源汽车产业持续渗透，整车销量稳步增长，叠加消费者对续航里程、快充性能的要求不断提升，单车带电量持续提高，带动动力电池装机需求与产能建设规模同步扩张；同时动力电池技术迭代加速，高镍三元、磷酸锰铁锂、大圆柱电池、CTP/CTC 集成技术等路线持续升级，催生大量产线新建与改造需求，进一步放大市场空间。

全球储能电池 2025 年出货量达 651.5GWh，同比增长 76.18%，增速显著高于行业整体水平。2025 年以来，储能场景受益于全球能源转型加速、电网安全稳定运行需求提升，电网侧新能源配储、用户侧工商业及户用储能场景加速渗透，成长动能强劲，为锂电池产业带来持续的市场增量。

2021-2025 年全球及中国锂电池出货量（GWh）



数据来源：EV Tank

2026 年以来，中国锂电池出货规模继续扩大。根据高工产业研究院（GGII）于 2026 年 7 月发布的数据，2026 年上半年中国锂电池出货量约 1.2TWh，同比增长超过 50%；其中，动力电池出货量约 630GWh，同比增长超过 30%，储能电池出货量约 485GWh，同比增长超过 80%。动力及储能领域共同推动锂电池出货规模增长，储能已成为行业增长的重要来源。

（2）锂电市场供需情况

根据高工产业研究院（GGII）于 2026 年 6 月发布的行业分析，储能电池领域扩产较为积极，动力电池领域扩产节奏趋于平稳，行业逐步向产能结构优化和技术升级发展。不同企业及不同产品的产能利用情况存在差异，具备成本及配套优势的产能保持较高负荷，部分低效、同质化产能仍处于调整过程中，行业供需呈现结构性分化。新增产能建设与现有产线升级共同形成设备投资需求，相关设备采购随项目建设、设备调试和工艺改造进度逐步推进。

锂电设备需求由电池厂商的新建产线、设备更新及工艺改造等因素共同驱动，具体投资节奏受现有产能利用、技术路线和资本性支出安排影响。标的公司直线传动系统、直线导轨副和滚珠丝杠副可用于锂电制造设备的直线运动和精密定位，其业务增长与锂电行业发展趋势相一致。

2、持续开拓锂电客户，合作规模扩大

标的公司积极开拓锂电设备精密传动部件市场，已进入先导智能、赢合科技、利元亨、吉阳智能、博众精工（通过贸易商惠君诚控制实现销售）等知名设备制造商的供应体系。报告期内，标的公司对先导智能、赢合科技、利元亨、吉阳智能、鑫隆越科技和惠君诚控制等 6 家客户的销售收入合计分别为 4,355.32 万元、11,921.22 万元和 5,443.92 万元，2025 年度同比增长 173.72%。标的公司在维持既有合作的基础上持续扩大锂电项目配套规模，客户开发及产品导入逐步形成销售收入，是锂电领域收入增长的重要原因。

因此，标的公司锂电领域收入及占比持续提升，系锂电市场快速发展和主动开拓锂电客户共同作用的结果，与锂电行业发展趋势相一致。

（二）锂电收入具有持续性

1、锂电领域长期增长趋势为需求提供支撑

根据 EV Tank 数据，2025 年中国锂电池出货量达 1,888.6GWh，同比增长 55.49%，2025 年全球锂电池出货量达 2,280.5GWh，同比增长 47.60%。因此，锂电领域仍保持较快增长趋势，为锂电设备部件需求提供支撑。

根据高工产业研究院（GGII）预测，2026 年中国储能电池出货量预计达到

约 1TWh，同比增长超过 60%。储能领域需求扩大，有利于推动相关电池产线建设及设备配套，为锂电设备及精密传动部件需求提供支持。

从中长期看，根据高工产业研究院（GGII）预测，2035 年中国动力锂电池出货量将达到 3,040GWh，2025-2035 年复合增长率为 10.67%；中国储能锂电池出货量预计于 2030 年达到 1,520GWh、2035 年达到 2,410GWh，2025-2035 年复合增长率为 14.36%。动力及储能电池出货规模持续扩大，新增产能建设、现有产线升级及设备更新将形成设备需求，为锂电设备及其配套精密传动部件提供中长期市场空间。

2、产品配套经验与客户准入形成持续合作基础

标的公司已形成直线导轨副、滚珠丝杠副及多种直线传动模组的产品体系，可根据设备负载、行程和运行要求进行选型及定制开发，产品已应用于各类锂电池自动化生产设备。相关产品及工艺积累有利于标的公司跟随现有客户设备更新需求持续提供配套产品。

下游客户通过资质审核、产品测试及批量供货验证等程序选择供应商，产品定型和量产配套形成一定的合作连续性。标的公司已与多家锂电设备客户形成持续销售，如利元亨报告期内向标的公司采购金额占其同类产品采购金额的比例约为 80%，吉阳智能 2025 年度的相应比例约为 20%、2026 年 1-3 月在 20%以上。既有客户认可、实际采购和配套经验为标的公司持续获取订单提供了基础，相关锂电业务具备持续经营的客户及产品条件。

3、期后经营规模扩大，持续接单支持后续业务发展

标的公司多数订单自下达至交付的周期在一个月以内，客户持续下单及交付情况反映其近期经营需求。2026 年 1-9 月及上年同期，标的公司销售订单情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-9 月	2025 年 1-9 月
销售订单净额	31,449.47	19,324.83
月均销售订单净额	3,494.39	2,147.20
月均销售订单净额同比增幅	62.74%	-

注：销售订单净额已扣减关闭或取消的订单。

2026 年 1-8 月，标的公司实现营业收入 29,350.38 万元（未经审计或审阅），已超过 2025 年全年营业收入 27,079.20 万元。

2026 年 1-9 月销售订单净额为 31,449.47 万元，月均销售订单净额为 3,494.39 万元，同比增长 62.74%；截至 2026 年 9 月 30 日，在手订单金额为 2,588.61 万元。标的公司收入规模扩大，客户持续采购，新增订单保持增长，在手订单可为后续生产交付提供支持，相关业务具备持续经营的收入及订单基础。

综上，锂电领域市场仍保持较快增长，标的公司已形成较稳定的客户合作及产品配套基础，期后经营规模扩大，持续获取的订单为后续交付提供支持，锂电领域收入具有可持续性。标的公司将深化现有客户合作、拓展锂电领域新客户，并持续拓展其他应用领域。

（三）标的公司具有跨领域拓展的技术及经营基础，将结合已有配套业务逐步推进

1、核心技术及研发活动支持跨领域产品适配

标的公司掌握的直线导轨三面磨削、滚珠丝杠螺纹磨削及旋风铣等核心工艺，服务于直线运动、支承导向和定位等共性需求。虽然锂电、3C 消费电子、半导体及数控机床等设备的加工或装配工艺各有特点，但是其运动执行机构均需按照负载、行程、精度、安装空间和工作环境配置传动及导向部件。标的公司能够在既有产品和核心工艺基础上开展规格及结构适配，跨领域拓展具有产品和技术共通性。

近年来，标的公司围绕设备小型化、高速高精度运行及复杂工况适配持续开展研发。在小型化和空间利用方面，紧凑型直线电机模组、微小型电缸等研发着重优化部件尺寸和集成结构，适应 3C 消费电子、半导体等设备精密组装、检测环节的安装空间及定位需求；在行程、负载和运行稳定性方面，长行程皮带模组、高刚性齿轮齿条模组及龙门双驱结构等研发着重改善传动刚性、运动同步性和定位稳定性，为搬运、数控加工等设备的产品适配提供技术储备。

在使用环境和可靠性方面，标的公司围绕润滑集成、密封防尘和长周期维护开展研发，并结合寿命测试及运行状态监测完善产品评价方法，适应洁净度、连续运行及维护空间等不同工况要求。相关研发能够支持既有产品向不同行业设备

进行结构和性能适配，结合现有产品系列及实际供货经验，为持续拓展 3C 消费电子、半导体、数控机床等领域提供技术基础。

2、其他领域已形成实际收入，后续业务拓展具有业务和客户基础

标的公司在锂电以外领域已有实际销售和设备配套，相关进展及拓展方向如下：

应用领域	已有业务及客户基础	后续拓展方向及预期
3C消费电子	已向智信精密等设备客户供货，相关产品通过设备配套间接应用于苹果、华为、小米、京东方、立讯精密等客户产线；报告期收入分别为4,364.85万元、6,903.35万元和1,077.29万元	依托现有设备客户合作及终端产线配套经验，结合精密组装、检测及搬运等设备需求开展规格适配，扩大同类设备及应用场景覆盖，逐步增加该领域收入
光伏	已与捷佳伟创、拉普拉斯等客户形成长期合作；报告期收入分别为4,688.72万元、532.22万元和36.73万元（因光伏行业调整，标的公司将有限产能优先用于满足锂电领域的市场需求）	维护现有客户及技术服务能力，结合行业需求、客户资信及回款情况审慎承接设备更新和改造项目；结合下游需求恢复和客户项目推进情况，逐步拓展销售规模
数控机床、半导体等其他制造业	报告期其他制造业收入分别为556.08万元、337.42万元和104.07万元，已形成一定销售布局，现有规模较小	围绕设备定位、导向及传动需求开展产品适配，逐步积累细分工况验证和客户应用经验，培育新的收入来源

标的公司主要通过主动开发、客户引荐和行业展会等方式获取客户。后续将结合现有设备客户合作及终端产线配套经验，继续深化 3C 消费电子等领域客户合作，拓展半导体、数控机床及其他自动化装备客户。本次交易完成后，标的公司可结合上市公司在机床加工、机器人等领域的客户资源及控制驱动技术，推进产品选型匹配和联合市场开拓，扩大相关领域的产品配套范围，逐步增加销售收入。

综上，标的公司已具备跨行业应用所需的核心工艺、产品系列和部分客户配套经验，扩展其他领域客户具有可行性。其中，3C 消费电子已有较大规模收入，具备继续拓展的现实基础；光伏业务将结合下游需求恢复以及标的公司产能情况拓展；数控机床、半导体等领域现阶段业务规模较小，标的公司将积极开展客户验证、项目导入，以实现在该领域的收入增长。标的公司将以现有业务为基础逐步提高其他领域的业务覆盖，相关拓展有利于分散下游行业风险。

五、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

独立财务顾问主要履行了以下核查程序：

1、查阅上市公司及标的公司的业务资料、产品及工艺说明，了解双方在工业自动化产业链中的定位、主要产品功能及应用领域，分析双方产品的区别、联系及配套关系；

2、查阅双方技术交流及业务整合相关资料，了解产品适配、市场拓展和管理整合计划，并查阅相关行业企业公开资料，结合典型应用场景分析本次交易协同效应、实施基础及相关整合与行业惯例和发展趋势的一致性；

3、查阅标的公司审计报告、上市公司定期报告、备考审阅报告、交易协议及融资安排相关资料，结合双方业务发展规划和财务状况，分析本次交易对上市公司业务结构、盈利能力及持续经营能力的影响；

4、查阅智研咨询《2026-2032 年中国滚动功能部件行业市场动态分析及发展战略研判报告》等行业资料，了解国内滚动功能部件市场规模及分层竞争情况，结合标的公司营业收入测算市场占有率，并结合主要产品性能、制造及集成能力和客户供货情况，分析标的公司所处市场层次及市场地位；

5、查阅标的公司主要产品、核心技术、研发项目、专利及质量管理等资料，了解其技术水平、产品覆盖和研发方向，结合客户销售、业务结构及资源投入情况，分析标的公司的竞争优势与劣势及跨领域拓展基础；

6、查阅标的公司分应用领域销售数据、客户访谈、销售订单及期后经营资料，结合下游行业统计和预测、主要设备客户公开资料，分析锂电领域收入变化及持续性，了解其他领域客户拓展的进展及计划。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、上市公司的工业自动化产品覆盖信息层、控制层、驱动层和执行层，标的公司的精密传动产品主要位于执行层，双方产品具有功能互补和配套关系。本次交易能够围绕典型设备的运动需求，在产品适配、调试验证及客户开发方面形

成协同，相关整合符合行业惯例及机电一体化、解决方案集成化的发展趋势。双方业务发展规划相契合，本次交易能够完善上市公司工业自动化产品体系，增强配套服务能力，并在现有经营业绩基础上增厚上市公司盈利，有利于提升上市公司质量；

2、国内滚动功能部件市场规模持续增长，市场参与者较多，整体竞争较为分散，各市场层次在精度、可靠性、应用要求及主要参与主体等方面呈现分层竞争特点。标的公司具备精密零部件制造、直线传动系统集成及定制化配套能力，主要参与国内中高端滚动功能部件及直线传动系统市场竞争。2024 年度、2025 年度，标的公司按营业收入测算的市场占有率分别为 0.75%、1.06%，经营规模及市场份额持续提升，在锂电等自动化设备配套领域具备一定市场地位，相关市场层次及地位的认定具有合理依据；

3、标的公司在核心零部件制造与系统集成、产品组合及定制化配套、客户积累及本土服务方面具有竞争优势，同时在更高精度产品规格覆盖、业务增长下的产能保障及市场覆盖方面仍有提升空间，相关竞争优势与劣势与标的公司的产品技术、业务布局及经营规模相匹配；

4、标的公司锂电领域收入及占比提高，主要系锂电市场快速发展和标的公司自身主动拓展的结果，与锂电行业发展趋势相一致。标的公司已形成客户合作及产品配套基础，期后经营规模扩大并持续获取订单，锂电领域收入具有可持续性。标的公司具备跨领域拓展所需的核心工艺及产品系列，已在 3C 消费电子、光伏、数控机床、半导体等领域形成销售，并持续推进产品适配、客户验证和项目导入，扩展其他领域客户具有可行性。

问题 7 关于标的公司收入

根据重组报告书，（1）报告期各期，标的公司主营业务收入分别为 16,619.11 万元、27,029.37 万元和 10,816.77 万元，其中，直线传动系统收入占比分别为 79.16%、73.25%和 75.02%，直线导轨副收入占比分别为 15.84%、21.57%和 19.92%；（2）报告期各期直线导轨副产量分别为 21.65 万套、57.62 万套和 20.18 万套，滚珠丝杠副产量分别为 7.64 万套、11.88 万套和 5.48 万套，两类产品的产能利用率分别为 80.85%、91.82%和 94.83%，产能利用率分别为 88.52%、90.42%和 92.83%；（3）标的公司直线导轨副、滚珠丝杠副部分用于组装生产直线传动系统；（4）报告期内，标的公司直线传动系统产品销售价格变动幅度较小，直线导轨副、滚珠丝杠副产品价格存在一定变动；（5）报告期内，标的公司在华南、华东地区合计实现的收入占主营业务收入的比例分别为 95.37%、92.94%、93.87%；（6）受行业惯例影响，行业第三季度通常会出现阶段性需求放缓，形成相对的淡季，标的公司三季度收入占比分别为 18.10%、14.02%，四季度收入占比分别为 28.25%、35.19%；（7）标的公司产品主要应用于锂电、3C 消费电子、光伏设备等领域，锂电领域的主营业务收入占主营业务收入的比例分别为 42.18%、71.24%和 88.74%；（8）宁德时代间接持有标的公司约 2.46%股权，本次交易完成后，宁德时代相关投资方将全部退出标的公司。

请公司披露：（1）结合下游行业市场规模、市场供需关系及竞争格局，标的公司市场份额、产品竞争力、客户开拓情况及需求变化等，说明报告期内各类主要产品销量、价格以及收入变动的原因及合理性；报告期内标的公司主要产品价格水平、收入增速与同行业可比公司的对比情况，是否存在差异及合理性，是否存在退换货情况及原因；（2）报告期内各类产品产能利用率变化的原因，直线导轨副与滚珠丝杠副产量变动幅度与产能利用率变化幅度存在差异的原因及合理性，结合产品生产工序、机器及人员使用情况等进一步说明直线传动系统产能利用率情况及变动原因；（3）结合直线传动系统与直线导轨副、滚珠丝杠副的组装配比关系，说明报告期各期标的公司直线导轨副、滚珠丝杠副的自用量与直线传动系统产量的匹配性，进一步说明标的公司各类产品产销率变化的原因以及部分产品产销率大于 100%的原因及合理性；（4）下游产业集群分布情况，与标的公司收入地域分布的一致性，是否与同行业公司可比，进一步说明标的

公司市场拓展是否存在区域限制；（5）列示标的公司 2024 年和 2025 年四季度各月度收入及占比，是否存在集中于 12 月确认收入的情形，各季度收入确认时间是否存在差异，结合可比公司收入分布情况说明标的公司收入季节性分布是否符合行业惯例；（6）区分产品应用领域列示报告期各期标的公司收入构成，结合不同应用领域产品技术要求、客户认证情况等，说明下游领域收入构成及各领域收入变动的原因及合理性；结合标的公司所处行业和下游行业供需关系、产能利用率情况，下游行业产业政策和变动趋势、下游客户扩产计划和更新换代需求等，说明标的公司未来收入增长的可持续性，锂电行业增速是否存在放缓趋势，对标的公司收入增长的影响及相关应对措施；（7）结合宁德时代相关股东入股背景及价格合理性、入股目的与双方业务往来的关系、本次交易退出方式等，说明标的公司是否对宁德时代及其产业链客户存在依赖，本次交易对相关业务持续性的影响及依据，是否存在订单流失或业务量下滑的风险，结合（6）-（7）进一步说明业绩承诺的可实现性。

请独立财务顾问、会计师对收入进行核查，进一步核查收入真实性，说明核查措施、比例、依据和结论，并对上述事项发表明确意见。

回复：

一、结合下游行业市场规模、市场供需关系及竞争格局，标的公司市场份额、产品竞争力、客户开拓情况及需求变化等，说明报告期内各类主要产品销量、价格以及收入变动的原因及合理性；报告期内标的公司主要产品价格水平、收入增速与同行业可比公司的对比情况，是否存在差异及合理性，是否存在退换货情况及原因

（一）下游行业市场规模、市场供需关系及竞争格局

标的公司主要向自动化设备制造商提供直线传动系统、直线导轨副和滚珠丝杠副，产品应用于锂电、3C 消费电子、光伏等领域。报告期内，标的公司产品销量及收入的增长，主要系下游锂电市场的快速增长带动了上游设备零部件需求的增长。

1、下游锂电领域市场规模、市场供需关系

标的公司下游锂电市场规模、市场供需关系详见本问询回复之“问题 6 关

于标的公司业务/四/（一）/1、下游锂电领域市场快速发展，带动自动化设备零部件需求增长”。

受益于下游锂电领域市场快速发展，上游自动化设备零部件需求增长，标的公司主要产品的销量、收入实现较快上涨。

2、下游行业主要参与企业及竞争特点

标的公司主要下游应用领域涉及锂电、3C 消费电子及光伏等行业，各行业主要参与企业及竞争特点如下：

下游行业	代表性企业及所处环节	竞争特点
锂电	电池制造：宁德时代、比亚迪等。 设备制造：先导智能、赢合科技、利元亨等。	电池企业围绕应用场景及技术路线布局产品；设备企业覆盖涂布、辊压、卷绕、叠片等工序，竞争涉及工艺适配、生产效率、产品一致性、整线集成及交付能力。
3C 消费电子	终端产品及品牌：苹果、华为、小米等。 设备制造：智信精密、先导智能旗下立导科技等。	终端产品迭代带动精密检测、组装、点胶等设备需求。设备厂商围绕不同工艺形成差异化竞争，研发设计、精度与稳定性、交付及服务能力是重要竞争因素。
光伏	终端制造：隆基绿能、晶科能源、爱旭股份等。 设备制造：捷佳伟创、拉普拉斯等。	电池片制造存在 TOPCon、HJT、BC 等技术路线；设备厂商在热制程、镀膜、湿法及自动化等工序形成不同布局，竞争与转换效率、制造成本及新工艺适配相关。

上述企业为各产业链环节的代表性参与者。终端制造企业的产品迭代、工艺升级及产线建设形成设备采购需求，并进一步传导至精密传动部件。标的公司主要向设备制造商提供直线传动系统、直线导轨副和滚珠丝杠副，已向先导智能、赢合科技、利元亨、智信精密、捷佳伟创等客户供货，其业务变动既受终端行业需求影响，也受设备客户项目获取、技术路线及配套采购安排影响。

3、标的公司主要参与中高端市场的竞争，具有较强的竞争优势

国内滚动功能部件市场具有分层竞争特点，高端市场主要由欧洲、日本主要厂商参与，中端及中高端市场由台资厂商与部分内资厂商参与竞争，低端市场参与厂商较多，价格竞争较为突出。

标的公司主要参与中高端应用市场竞争，围绕直线导轨副、滚珠丝杠副及多种传动形式的模组开展研发与制造，能够根据客户设备要求提供规格选配、结构设计和装配服务，主要服务于对精度、运行稳定性和交付质量具有较高要求的知名自动化设备客户。

标的公司积累了较强的竞争优势，具体竞争优势详见本问询回复之“问题 6 关于标的公司业务/三/（一）标的公司的竞争优势”。

（二）标的公司市场份额、产品竞争力、客户开拓情况及需求变化

1、业务规模扩大，市场份额逐步提升

根据智研咨询《2026-2032 年中国滚动功能部件行业市场动态分析及发展战略研判报告》，2024 年度、2025 年度国内滚动功能部件市场规模分别为 224.49 亿元、255.31 亿元。

2024 年度、2025 年度，标的公司按营业收入测算的市场占有率分别为 0.75%、1.06%。报告期内，标的公司持续扩大锂电设备客户合作及相关产品配套，主要产品销量增加，营业收入及市场份额提升。

2、产品竞争力为标的公司销量及收入增长提供坚实基础

标的公司已掌握直线导轨三面磨削、滚珠丝杠螺纹磨削及旋风铣等制造工艺，结合模组结构设计、装配检测及润滑防护技术，为客户提供精密传动产品。报告期内，标的公司积极开展的紧凑型模组、注油结构、循环器及运行检测等研发，与设备安装、维护及运行稳定性需求相衔接。标的公司持续提高产品核心竞争力，有利于参与客户新机型开发和既有设备的配套供应，为销量及收入的增长提供坚实基础。

3、市场开拓情况及需求变化

标的公司主要通过主动开发、客户引荐及行业展会获取客户，并结合客户要求完成产品适配和供货。报告期内，先导智能、赢合科技、利元亨、吉阳智能及相关贸易商客户随下游终端需求的增长同步扩大采购规模，主要情况如下：

单位：万元

客户名称	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
先导智能	1,041.80	3,763.73	2,316.42
赢合科技	632.46	2,317.20	227.54
利元亨	548.61	2,015.94	964.42
吉阳智能	1,692.58	1,108.95	228.49
鑫隆越科技	470.70	1,814.90	394.24
惠君诚控制	1,057.77	900.50	224.21

客户名称	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
合计	5,443.92	11,921.22	4,355.32

注：上述收入按同一控制下客户合并统计。

2025 年度，上述客户销售收入合计较上年增加 7,565.90 万元，增长 173.72%。标的公司与既有客户深化合作，并逐步扩大对其配套规模，客户需求增加对收入增长形成直接支持。

（三）报告期内主要产品销量、价格及收入变动的原因及合理性

报告期内，标的公司主要产品销量、平均销售价格及收入如下：

产品	指标	2026年1-3月	2025年度	2024年度
直线传动系统	销量（万套）	5.48	12.59	8.80
	平均单价（元/套）	1,481.23	1,573.00	1,495.22
	收入（万元）	8,114.92	19,799.49	13,155.09
直线导轨副	销量（万套）	14.95	42.07	15.22
	平均单价（元/套）	144.13	138.58	172.92
	收入（万元）	2,154.76	5,830.81	2,632.25
滚珠丝杠副	销量（万套）	1.17	2.15	0.56
	平均单价（元/套）	369.74	458.72	749.59
	收入（万元）	431.74	984.56	421.50

标的公司根据客户设备型号、应用工况及技术要求提供产品，各类产品在规格尺寸、精度等级、技术工艺、定制化程度及配套配置等方面存在差异，销售价格亦有所不同。报告期内，同规格或相近规格产品的销售价格整体较为稳定，部分产品价格有所上升；各类产品的综合平均销售价格主要随不同规格型号产品的销售数量及占比变化而波动。2025 年度，直线传动系统、直线导轨副和滚珠丝杠副销量分别增长 43.07%、176.40%和 281.70%，收入分别增长 50.51%、121.51%和 133.59%，销量增加是各类产品收入增长的主要驱动因素。

1、直线传动系统

2025 年度，标的公司直线传动系统销量由 2024 年度的 8.80 万套增加至 12.59 万套，平均销售价格由 1,495.22 元/套提高至 1,573.00 元/套，收入增加 6,644.40 万元。该类产品包括滚珠丝杠模组、丝杠电缸模组、同步皮带模组等，客户根据设备运动形式、负载和安装条件采购不同配置的产品。报告期内，标的公司直线

传动系统的主要产品类型销量如下：

单位：万套

产品类型	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
滚珠丝杠模组	4.46	10.39	7.71
丝杠电缸模组	0.62	0.96	0.29
同步皮带模组	0.36	1.10	0.69
其他直线传动系统	0.04	0.15	0.11
合计	**5.48**	**12.59**	**8.80**

2025 年度，标的公司滚珠丝杠模组销量较 2024 年度增加 2.68 万套，丝杠电缸模组、同步皮带模组销量分别增加 0.67 万套和 0.40 万套，主要产品类型的销售数量均有增长。滚珠丝杠模组销量的增长主要来源于锂电领域客户需求的增长。由于客户项目及产品配置变化，直线传动系统综合平均单价小幅提高。收入增长主要来源于销量增加，叠加价格小幅变动，数量和价格共同带动收入增长。

2026 年 1-3 月，标的公司直线传动系统实现销量 5.48 万套、销售收入 8,114.92 万元，主要销售产品包括滚珠丝杠模组、同步皮带模组和丝杠电缸模组，销量分别为 4.46 万套、0.36 万套和 0.62 万套，其中滚珠丝杠模组仍为销量最大的产品类型；直线传动系统平均单价较 2025 年度全年均价下降 5.83%，波动幅度相对较小。

报告期内，标的公司直线传动系统销售以客户设备配套需求为基础，收入扩大主要由主要类型产品销量增加带动，平均价格随订单配置和产品结构变化，具有合理性。

2、直线导轨副

2025 年度，标的公司直线导轨副销量由 2024 年度的 15.22 万套增加至 42.07 万套，锂电领域客户需求增长是直线导轨副销量扩大的主要原因；平均销售价格由 172.92 元/套下降至 138.58 元/套，主要系产品结构变动导致，直线导轨副的导轨长度、截面尺寸、精度等级及滑块配置不同，对应产品售价存在一定差异。2025 年度，主要基于销量的增加，标的公司直线导轨副实现的营业收入由 2,632.25 万元增至 5,830.81 万元。

2026 年 1-3 月，标的公司直线导轨副销售 14.95 万套，主要为锂电领域需求

配套；平均销售价格为 144.13 元/套，较 2025 年度全年均价提高 4.00%，实现营业收入 2,154.76 万元。

报告期内，标的公司直线导轨副营业收入的增长主要来源于锂电客户采购需求及销量增加，综合平均单价的波动主要基于产品销售结构变化，具有合理性。

3、滚珠丝杠副

报告期各期，标的公司滚珠丝杠副的销售收入分别为 421.50 万元、984.56 万元和 431.74 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 2.54%、3.64%和 3.99%，整体占比较低。

2025 年度，标的公司滚珠丝杠副对外销量由 2024 年度的 0.56 万套增加至 2.15 万套，增长 281.70%，主要系锂电和 3C 消费电子领域销量增加所致。滚珠丝杠副不同尺寸、精度等级及工艺要求的产品价格差异较大，客户采购规格结构变化使综合平均销售价格由 749.59 元/套下降至 458.72 元/套，降幅 38.80%；销量增加带动收入增长 133.59%。滚珠丝杠副收入增长与客户配套采购需求增加相一致，平均价格下降主要受销售结构变化影响，具有合理性。

2026 年 1-3 月，标的公司滚珠丝杠副对外销售 1.17 万套，其中锂电领域销售 1.08 万套，占对外销量的 92.38%；平均价格为 369.74 元/套，较 2025 年度全年均价下降 19.40%，实现收入 431.74 万元。滚珠丝杠副对外销售规模扩大与客户配套采购需求增加相对应，销量增长支持了相关收入规模，采购产品规格结构变化影响综合平均价格，具有合理性。

（四）报告期内标的公司主要产品价格水平、收入增速与同行业可比公司的对比情况，是否存在差异及合理性

1、收入增速比较

报告期内，标的公司与同行业可比上市公司的营业收入及增速情况如下：

单位：万元

公司名称	2026 年 1-3 月	2025 年度		2024 年度
	营业收入	营业收入	增速	营业收入
长盛轴承	34,808.34	126,777.81	11.46%	113,745.11
秦川机床	114,425.25	408,987.30	5.96%	385,982.45

公司名称	2026 年 1-3 月	2025 年度		2024 年度
	营业收入	营业收入	增速	营业收入
恒而达	16,334.74	66,068.02	12.89%	58,523.24
标的公司	10,844.00	27,079.20	61.73%	16,743.46

资料来源：长盛轴承、秦川机床、恒而达 2025 年年度报告及 2026 年第一季度报告。

2025 年度，标的公司营业收入同比增长 61.73%，高于三家可比上市公司的营业收入增速。2026 年 1-3 月，标的公司实现营业收入 10,844.00 万元，业务规模继续扩大。

标的公司与可比上市公司 2025 年度营业收入增速差异主要与各公司主要产品构成、下游应用领域和业务发展阶段有关。长盛轴承主营自润滑轴承，秦川机床收入主要来源于机床及多类零部件，恒而达收入仍以金属切削工具为主。标的公司以直线传动系统及其核心零部件为主要产品，报告期内重点开拓锂电设备领域，客户采购增长对整体收入形成较强带动。

从同类业务看，恒而达 2025 年度滚动功能部件收入为 8,873.31 万元，同比增长 154.15%，高于其整体营业收入增速，相关业务处于销售规模扩大阶段。标的公司同期营业收入增长 61.73%，与同行企业同类业务销售规模扩大的趋势总体一致。标的公司收入增长受到细分市场需求、主要客户采购增长及自身业务规模扩大的共同推动，其增速高于业务结构较为多元的可比上市公司整体营业收入增速具有合理性。

2、主要产品价格比较

标的公司产品根据客户设备的尺寸、精度、行程和配套配置等要求确定具体规格及价格。同类产品在导轨长度、滑块配置、丝杠规格及加工要求等方面存在差异，直接比较价格需要具有相应的规格和配置基础。经查阅长盛轴承、秦川机床及恒而达的年度报告和公开产品资料，三家可比上市公司相关产品及价格信息的公开披露情况如下：

公司名称	相关产品	价格信息及可比性
长盛轴承	主要产品为自润滑滑动轴承，涉及不同材料及结构系列	公开产品资料以材料、性能和应用信息为主，未披露可与标的公司导轨副、丝杠副及模组同规格对应的销售价格
秦川机床	零部件业务包括滚动功能部件及其他多类零部件	相关大类涵盖多种零部件，未单独披露可与标的公司同规格导轨副、丝杠副直接对应的

公司名称	相关产品	价格信息及可比性
		销售价格
恒而达	滚动功能部件包括直线导轨、滑块等	未披露可与标的公司同规格、同配置导轨副直接对应的销售价格；分项销量及收入增幅可用于测算平均价格变动趋势

恒而达 2025 年年度报告披露了直线导轨、滑块的销售数量及各自的收入增幅，按其原始销量单位列示并测算平均销售价格变动情况如下：

项目	直线导轨	滑块
销量单位（恒而达年报原单位）	万米	万块
2025 年度销量	113.96	178.02
2024 年度销量	44.16	52.76
2025 年度收入同比变动	122.26%	174.02%
2025 年度销量同比变动	158.06%	237.41%
2025 年度平均单价变动幅度（测算）	-13.87%	-18.79%

资料来源：恒而达 2025 年年度报告。平均销售价格变动幅度根据各产品同口径收入及销量增幅测算。

标的公司直线导轨副按套统计销量，2024 年度和 2025 年度平均销售价格分别为 172.92 元/套和 138.58 元/套，2025 年度同比下降 19.86%；恒而达同期直线导轨、滑块平均销售价格分别下降约 13.87%和 18.79%。标的公司与恒而达同类产品的平均销售价格均呈下降趋势。标的公司导轨副单套价格同时反映导轨长度及滑块配置，相关产品规格、客户采购结构和组合配置与恒而达分别销售的导轨、滑块存在差异，平均销售价格降幅存在差异具有合理性。

（五）报告期内退换货情况及原因

报告期内，标的公司销售退换货金额及占主营业务收入的比例如下：

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
退换货金额（万元）	56.76	220.71	223.70
主营业务收入（万元）	10,816.77	27,029.37	16,619.11
占主营业务收入比例	0.52%	0.82%	1.35%

报告期内，标的公司销售退换货金额占主营业务收入的比例分别为 1.35%、0.82%和 0.52%，占比较低且持续下降。标的公司销售退换货原因主要包括运输损伤、包装损坏、零星产品质量异常等。

二、报告期内各类产品产能利用率变化的原因，直线导轨副与滚珠丝杠副产量变动幅度与产能利用率变化幅度存在差异的原因及合理性，结合产品生产工序、机器及人员使用情况等进一步说明直线传动系统产能利用率情况及变动原因

（一）产能利用率的计算方法及变动原因

标的公司产品具有较高的定制化特征，产品型号较多，规格不一，不同产品的尺寸规格、精度等级及加工要求存在差异，不同型号、规格的产品在加工耗用时间、使用设备等方面也存在较大差异，故采用简单计件方式难以准确反映产能利用情况。因此，标的公司结合自身生产工艺特点，以直线导轨副三面磨削工序、滚珠丝杠副内螺纹磨削工序所使用的核心生产设备为计算基础，通过核心设备的工时利用率反映相关核心零部件自产环节的设备负荷水平。

报告期内，两类产品瓶颈工序的额定工时、生产工时及产能利用率如下：

单位：小时

产品	瓶颈工序	核心设备	项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
直线导轨副	三面磨削	三面导轨磨床	①额定工时	8,083.67	30,052.67	22,241.67
			②生产工时	7,665.82	27,594.73	17,982.42
			产能利用率=②/①	94.83%	91.82%	80.85%
滚珠丝杠副	内螺纹磨削	螺纹磨床	①额定工时	2,877.92	10,427.33	11,009.75
			②生产工时	2,671.60	9,428.90	9,745.63
			产能利用率=②/①	92.83%	90.42%	88.52%

注：额定工时：指报告期内瓶颈工序核心设备的理论总工时，扣除设备例行维修保养时间及计划外停机时间后的有效可用工时；生产工时：指报告期内当期经检验合格的产品生产数量，乘以对应单位产品标准加工工时的总和。

报告期内，标的公司直线导轨副、滚珠丝杠副的核心设备工时利用率逐步提高，主要系客户订单和加工需求增加，相关自产加工环节的设备负荷相应提高。

（二）直线导轨副、滚珠丝杠副产量与产能利用率变动幅度存在差异的原因

2025 年度，标的公司直线导轨副的产量由 2024 年度的 21.65 万套增加至 57.62 万套，增幅为 166.10%；相关核心设备的生产工时由 17,982.42 小时增加至 27,594.73 小时，增幅为 53.45%；产能利用率由 80.85%提高至 91.82%，提升 10.97 个百分点。

2025 年度，标的公司滚珠丝杠副产量由 2024 年度的 7.64 万套增加至 11.88 万套，增幅为 55.51%；相关核心设备的生产工时由 9,745.63 小时变动至 9,428.90 小时，减少 3.25%。同期，设备停机检修时间较 2024 年度增加，额定工时由 11,009.75 小时降至 10,427.33 小时，减少 5.29%。生产工时和额定工时共同变动，产能利用率由 88.52%提高至 90.42%，提升 1.90 个百分点。

标的公司直线导轨副、滚珠丝杠副产量变动与产能利用率变动存在差异的原因主要如下：

1、产品规格的差异导致相关产品产量与核心工序生产工时的变动存在差异

标的公司直线导轨副生产所使用的导轨包括自行完成三面磨削工艺的导轨，以及无需再次进行三面磨削的外购导轨。导轨加工完成后，再根据客户订单要求的长度进行裁切及后续配组。标的公司三面磨削工序的加工工作量主要受加工导轨长度、精度及工艺要求等因素影响，裁切后的产品数量则同时受订单所需导轨长度及配置影响。同一长度的导轨可根据不同订单需求形成不同数量的产品，因此直线导轨副产品数量的变化幅度与三面磨削工序工时的变化幅度存在差异。

滚珠丝杠副生产过程中，标的公司通过内螺纹磨床对螺母的内螺纹进行加工，再与丝杠进行后续配组。不同规格产品对应的螺母尺寸、精度及加工要求存在差异，相应内螺纹磨削工时有所不同；滚珠丝杠副产量还受到成套产品规格及配组安排的影响，因此其产量与内螺纹磨削工序生产工时的变动幅度存在差异。

报告期内，核心设备工时利用率反映相关加工环节的设备负荷，产品产量则同时受到产品规格及配组安排的影响，因此相关产品产量与核心工序生产工时、工时利用率的变动幅度存在差异，具有合理性。

2、零部件采购及配组安排影响相关产品产量与核心工序生产工时的对应关系

报告期内，标的公司结合生产计划、备货需求及库存情况，采购直线导轨组件、滚珠丝杠组件作为后续加工及配组所需的原材料，相关采购情况如下：

单位：万元

采购内容	用途	所属产品类型	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
直线导轨组件	后续加工及配组	直线导轨副	651.99	1,323.00	1,402.87

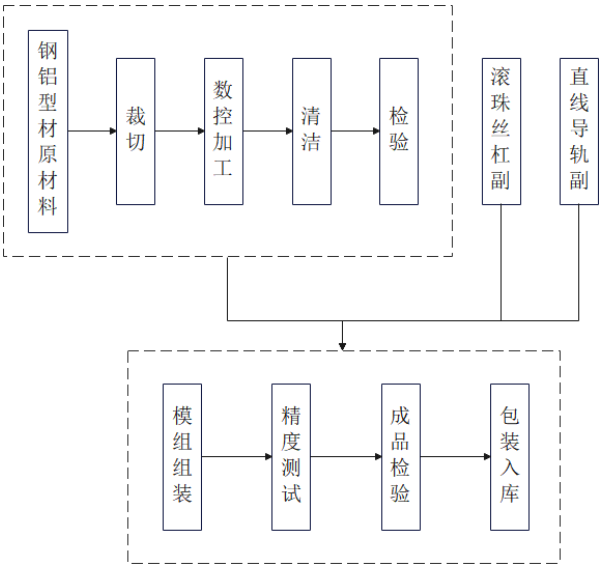
采购内容	用途	所属产品类型	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
滚珠丝杠组件	后续加工及配组	滚珠丝杠副	902.71	1,571.58	1,024.22

2025 年度，标的公司滚珠丝杠组件采购金额较 2024 年度增加 547.35 万元，增长 53.44%；2026 年 1-3 月，标的公司该类采购金额为 902.71 万元。标的公司采购的直线导轨组件、滚珠丝杠组件用于后续加工及配组，形成相应产品。相关产品产量同时受到零部件采购及配组安排的影响，与核心工序生产工时的变动幅度存在差异。

因此，产品产量的增加与核心设备工时利用率的变动幅度存在差异，具有合理性。

（三）结合产品生产工序、机器及人员使用情况等进一步说明直线传动系统产能利用率情况及变动原因

标的公司直线传动系统的生产工艺如下图所示：



注：直线传动系统工艺流程因传动方式、规格不同存在差异，上图以一般滚珠丝杠模组为例。

标的公司直线传动系统的生产包括基座及配件加工、零部件配组和系统装配等环节，裁切、数控加工及装配能力共同影响产品的生产交付。不同传动方式及规格型号产品的加工内容、零部件配置和装配工作量存在差异，其中滚珠丝杠模组主要由滚珠丝杠副、导向部件及支撑结构等配组形成；同步皮带模组、直线电机模组等采用相应的传动或驱动方式。

标的公司结合生产需求配置设备和人员。直线导轨副、滚珠丝杠副核心设备

的工时利用率反映相关核心零部件自产环节的设备负荷，可作为分析直线传动系统主要产品生产资源使用情况的参考。报告期内，客户需求及生产规模扩大，相关核心设备负荷逐步提高，标的公司通过人员配置、零部件供应及加工装配安排保障产品交付，直线传动系统产出的增长与生产资源投入及配套安排相匹配，具有合理性。

三、结合直线传动系统与直线导轨副、滚珠丝杠副的组装配比关系，说明报告期各期标的公司直线导轨副、滚珠丝杠副的自用量与直线传动系统产量的匹配性，进一步说明标的公司各类产品产销率变化的原因以及部分产品产销率大于 100%的原因及合理性

（一）直线传动系统与核心零部件的组装关系

标的公司直线传动系统主要包括滚珠丝杠模组、同步皮带模组、精密齿条模组及直线电机模组。传动或驱动机构使工作平台产生直线运动，导向部件承担运动导向和载荷支承功能。各类模组根据传动方式、负载、精度和结构要求配置相应部件，主要组装关系如下：

产品类型	主要传动方式及导向结构	零部件配置特点
滚珠丝杠模组	滚珠丝杠副将旋转运动转化为直线运动，直线导轨副等部件承担导向和支承	滚珠丝杠副、直线导轨副按尺寸、负载、精度及结构要求配组
同步皮带模组	同步带与带轮传递动力，按结构配置直线导轨等导向部件	同步带承担传动功能，导向部件仍承担滑座的导向和载荷支承
精密齿条模组	齿轮与齿条啮合传递动力，配套导向部件	传动及导向部件按行程、负载和结构要求配置
直线电机模组	初级线圈与次级磁体之间的电磁作用直接产生直线推力，配套导向支承部件	直线电机承担驱动功能，导向部件承担滑座的导向和载荷支承

滚珠丝杠模组通过滚珠丝杠副与直线导轨副等部件配合实现直线运动；同步皮带模组和直线电机模组采用各自的传动机构，同时按结构要求配置直线导轨等导向支承部件。因此，直线导轨副可服务于不同传动形式的模组，滚珠丝杠副主要用于采用丝杠传动的产品，两类零部件的装配范围和配置数量存在差异。

（二）直线导轨副、滚珠丝杠副与直线传动系统的组装配比关系及其自用量与直线传动系统产量的对应情况

标的公司生产销售的直线传动系统主要系滚珠丝杠模组，其传动结构主要为

1 套滚珠丝杠副，其导向支撑结构主要为 0-2 套直线导轨副，如 CTH、KH 系列无需直线导轨副（导轨集成在底座），BTH 系列通常需 2 套直线导轨副。其他直线传动系统如同步皮带模组，其传动结构为皮带，无需滚珠丝杠副。各类产品的传动方式和装配配置存在差异，两类零部件的自用量随直线传动系统产品结构及生产规模变化。

报告期内，标的公司直线传动系统产量及用于内部组装的直线导轨副、滚珠丝杠副自用量如下：

单位：万套

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
直线传动系统产量	4.91	12.83	9.14
直线导轨副自用量	5.51	13.52	8.26
滚珠丝杠副自用量	4.36	9.60	7.11

报告期内，标的公司直线导轨副自用量与直线传动系统产量的配比分别为 0.90、1.05、1.12。随着无需单独配置直线导轨副的 CTH 系列产品占比下降，该配比有所上升；滚珠丝杠副自用量与直线传动系统产量的配比分别为 0.78、0.75、0.89，主要系部分直线传动系统采用同步带等传动方式，无需配置滚珠丝杠副。

2025 年度，直线导轨副、滚珠丝杠副自用量分别增加 5.27 万套、2.49 万套，同期直线传动系统产量增加 3.69 万套，两类零部件自用量与直线传动系统生产规模扩大方向一致，配比关系符合标的公司的产品结构及组装特点，具有合理性。

（三）产销率变动及部分期间超过 100%的原因

1、产销率的统计口径及变动情况

标的公司对外销量包括自身组织生产的产品销量及代工产品销量。为进一步分析生产与销售的对应情况，在对外销量中扣除代工产品销量，并将直线导轨副、滚珠丝杠副的产量扣除内部组装自用量后，计算不含代工产品的产销率，具体如下：

单位：万套

期间	产品	产量①	自用量②	对外销量③	代工产品销量④	扣除代工产品销量后产销率⑤
2026 年	直线传动系统	4.91	-	5.48	0.74	96.62%

期间	产品	产量①	自用量②	对外销量③	代工产品销量④	扣除代工产品销量后产销率⑤
1-3 月	直线导轨副	20.18	5.51	14.95	1.79	89.71%
	滚珠丝杠副	5.48	4.36	1.17	0.11	95.37%
2025 年度	直线传动系统	12.83	-	12.59	1.18	88.86%
	直线导轨副	57.62	13.52	42.07	4.94	84.21%
	滚珠丝杠副	11.88	9.60	2.15	0.26	82.73%
2024 年度	直线传动系统	9.14	-	8.80	0.46	91.22%
	直线导轨副	21.65	8.26	15.22	1.09	105.49%
	滚珠丝杠副	7.64	7.11	0.56	0.16	75.25%

注：扣除代工产品销量后产销率⑤=（③-④）/（①-②）。

2、代工产品对产销率的影响

报告期内，标的公司结合销售预计、备货需求及库存情况采购代工产品，以补充产品供应。报告期各期，代工产品销量分别为 1.71 万套、6.38 万套和 2.64 万套，相关数量计入对外销量。

扣除代工产品销量后，2026 年 1-3 月直线传动系统、直线导轨副和滚珠丝杠副的产销率分别由 111.65%、101.92%和 104.94%降至 96.62%、89.71%和 95.37%。2024 年度滚珠丝杠副产销率由 105.52%降至 75.25%，直线导轨副产销率由 113.64%降至 105.49%。因此，代工产品计入销量，是原产销率计算口径下部分期间产品产销率超过 100%的主要原因。

3、生产备货及交付安排对产销率的影响

标的公司采用“以销定产+适度备货”的生产模式，根据订单规格和交付要求组织生产，并对部分通用性较强的产品进行适度备货。各期客户交付需求由当期生产及库存产品共同满足，产销率随生产、备货和销售安排发生变化。2024 年度，直线导轨副部分销售由期初备货供应，扣除代工产品销量后的产销率为 105.49%，与当期生产及库存产品共同满足交付需求的情况相符。

2025 年度，扣除代工产品销量后的三类主要产品产销率均低于 100%；2026 年 1-3 月，三类主要产品相应产销率均较 2025 年度有所回升，同期期末库存商品及半成品规模有所回落。上述变化与标的公司根据订单需求安排生产、备货和交付的经营特点相符，产销率的阶段性波动具有合理性。

四、下游产业集群分布情况，与标的公司收入地域分布的一致性，是否与同行业公司可比，进一步说明标的公司市场拓展是否存在区域限制

（一）下游产业集群分布情况与标的公司收入地域分布具有一致性

标的公司主要从事直线传动系统、直线导轨副及滚珠丝杠副等精密传动产品的研发、生产和销售，产品主要应用于锂电、3C 消费电子及光伏等领域的自动化装备。

我国锂电、3C 消费电子及光伏等产业具有较为明显的区域集聚特征，华南、华东地区是相关产业的重要制造基地和产业链配套集聚区域。其中：（1）华南地区以广东珠三角为代表，形成了深圳先进电池材料、东莞智能移动终端、广佛深莞智能装备等产业集群，在智能手机、计算机及相关电子零部件、电池材料和生产装备等领域具有较强的制造及配套基础；（2）华东地区以长三角为代表，在锂电、光伏及电子信息制造等领域具有较大的产业规模。锂电方面，江苏常州、南京等地集聚了动力电池制造企业，无锡、南通等地形成了材料及装备配套基地；光伏方面，长三角光伏产业形成了涵盖硅材料、硅片、电池及组件、光伏装备和辅材等环节的产业链；消费电子方面，长三角电子信息制造业规模较大，为消费电子及相关生产装备产业提供了较好的配套基础。

报告期内，标的公司主营业务收入的地区构成情况如下：

单位：万元、%

区域	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
华南地区	6,745.08	62.36	15,951.10	59.01	10,125.86	60.93
华东地区	3,408.95	31.52	9,170.24	33.93	5,723.94	34.44
中国其他地区	662.75	6.13	1,908.03	7.06	769.30	4.63
合计	**10,816.77**	**100.00**	**27,029.37**	**100.00**	**16,619.11**	**100.00**

报告期内，标的公司业务均位于中国国内，主要分布在华南、华东地区，合计占主营业务收入的比例分别为 95.37%、92.94%、93.87%，因此标的公司收入地域与下游产业集群分布具有一致性。

（二）与同行业公司具有可比性

根据秦川机床 2025 年年度报告，其销售收入主要来自华东和西北地区，其

中华东地区为第一大销售区域。秦川机床客户覆盖数控机床、汽车制造、机械制造及自动化等领域。标的公司与秦川机床均在华东地区形成销售，与该地区装备制造及产业链配套企业较为集中的特点相适应。

根据恒而达 2025 年年度报告，长三角和珠三角是轻工业与装备制造业高度集聚的区域，福建、广东、浙江是其核心客户群体的主要集聚地。上述区域分别属于华东、华南地区，与标的公司的主要销售区域相重合，体现了相关产品销售及客户分布与下游产业集聚区域相联系的特点。

根据长盛轴承 2025 年年度报告，主要为汽车、工程机械等领域提供自润滑轴承，与海天精工、恒立液压等装备制造企业建立了长期、稳定的合作关系。海天精工、恒立液压分别位于浙江宁波、江苏常州，表明其境内客户布局亦涉及华东地区的装备制造企业，与标的公司在相关制造业集聚区域开发客户具有相近特征。

从上述公开披露的销售区域及客户布局看，可比公司的业务均涉及下游制造业及其配套企业集聚区域。标的公司收入主要集中于华南、华东地区，与其所服务的锂电、3C 消费电子及光伏设备制造企业的区域分布相匹配。因此，从销售区域及客户布局与下游产业集聚分布的联系看，标的公司与同行业公司具有可比性。

（三）标的公司市场拓展不存在区域限制

标的公司在华北、华中、西南等地区亦已实现销售，标的公司主要通过主动开发、客户引荐、参加行业展会等方式获取客户资源，下游主要应用领域不存在区域限制，同时产品的集成度和附加值较高，运输费用对跨区域销售的影响较小，产品销售不存在明显的运输距离限制。标的公司可根据客户需求跨区域开展业务，市场拓展不存在区域限制。

综上，报告期内，标的公司收入主要集中于华南、华东地区，与下游锂电、3C 消费电子及光伏等产业的集聚分布相匹配，与同行业公司具有可比性。同时，标的公司在华北、华中、西南等地区亦已实现销售，标的公司主要通过主动开发、客户引荐、参加行业展会等方式获取客户资源，市场拓展不存在区域限制。

五、列示标的公司 2024 年和 2025 年四季度各月度收入及占比，是否存在集中于 12 月确认收入的情形，各季度收入确认时间是否存在差异，结合可比公司收入分布情况说明标的公司收入季节性分布是否符合行业惯例

（一）标的公司 2024 年、2025 年四季度各月度收入及占比情况

标的公司产品主要应用于锂电、3C 消费电子、光伏设备等领域，产品交付与下游设备客户的采购计划及项目实施进度相关。2024 年、2025 年第四季度各月，标的公司主营业务收入及占比情况如下：

单位：万元

月份	2025 年度			2024 年度		
	主营业务收入	占全年比例	占四季度比例	主营业务收入	占全年比例	占四季度比例
10 月	2,387.80	8.83%	25.11%	838.60	5.05%	17.86%
11 月	3,520.27	13.02%	37.02%	1,675.34	10.08%	35.69%
12 月	3,602.28	13.33%	37.88%	2,180.67	13.12%	46.45%
合计	**9,510.35**	**35.19%**	**100.00%**	**4,694.61**	**28.25%**	**100.00%**

根据上表，标的公司 2024 年、2025 年第四季度各月主营业务收入分别为 838.60 万元、1,675.34 万元、2,180.67 万元和 2,387.80 万元、3,520.27 万元、3,602.28 万元，占当年主营业务收入的比例分别为 5.05%、10.08%、13.12%和 8.83%、13.02%、13.33%，占当年第四季度主营业务收入的比例分别为 17.86%、35.69%、46.45%和 25.11%、37.02%、37.88%。整体来看，标的公司第四季度各月收入呈现逐月递增态势，其中 10 月收入占比相对较低，主要原因如下：

1、客户采购与交付节奏。标的公司产品主要应用于锂电、3C 消费电子、光伏设备等领域，下游锂电领域客户通常于年初确定年度产能规划及采购计划，第三季度完成品牌定点及样机验证，第四季度开始产品交付。10 月部分客户尚处于生产组织及排产阶段，因此交付规模低于 11 月、12 月。

2、有效工作日减少。10 月受国庆假期影响，标的公司生产及交付天数少于其他月份，当月可完成交付并经客户签收的订单规模相应下降。进入 11 月、12 月，随着下游客户年度资本开支结算及年底投产并网节点进一步推动，标的公司交付量上升，形成第四季度收入逐月递增的态势。

（二）是否存在集中于 12 月确认收入的情形

1、12 月收入占比与下游行业的年末交付规律相符

2024 年度、2025 年度，标的公司 12 月主营业务收入分别为 2,180.67 万元、3,602.28 万元，占当年主营业务收入的比例分别为 13.12%、13.33%，两个年度占比基本稳定。标的公司 12 月收入占比与下游行业年末集中度的比较情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度
全国动力电池 12 月装车量占全年比重	12.75%	13.75%
我国新能源汽车 12 月销量占全年销量比重	10.37%	12.40%
标的公司 12 月收入占全年主营业务收入比重	13.33%	13.12%

注：全国动力电池装车量数据来源于中国汽车动力电池产业创新联盟公开发布的月度统计数据，新能源汽车销量数据来源于中国汽车工业协会公开发布的月度统计数据。

根据上表，标的公司 12 月收入占比与下游动力电池 12 月装车量占全年比重基本一致，2024 年度、2025 年度分别相差 0.63 个百分点、0.58 个百分点；与我国新能源汽车 12 月销量占全年销量的比重相比，2024 年度相差 0.72 个百分点，2025 年度相差 2.96 个百分点。上述两项下游指标在两年合计的年末集中度区间为 10.37%-13.75%，标的公司 12 月收入占比 13.12%、13.33%均落在该区间之内，与下游行业的年末交付规律相符。

2、12 月收入与当年 11 月相比未出现异常增长

2025 年度 12 月主营业务收入 3,602.28 万元，较 11 月的 3,520.27 万元增长 2.33%，环比基本持平；2024 年度 12 月主营业务收入 2,180.67 万元，较 11 月的 1,675.34 万元增长 30.16%，主要系标的公司 2024 年度锂电及储能领域业务规模快速扩大所致，12 月收入占当年主营业务收入的比重仍为 13.12%，与 2025 年度的 13.33%基本相当，不存在年末突击确认收入的情形。

3、期后收入仍延续稳定增长趋势

标的公司 2025 年 1 月主营业务收入 2,190.92 万元，与 2024 年 12 月的 2,180.67 万元基本持平；2026 年 1 月主营业务收入 4,493.01 万元，较 2025 年 12 月的 3,602.28 万元增长 24.73%，期后收入延续稳定增长，不存在 12 月期后收入回落的情形。

综上，标的公司 2024 年度、2025 年度第四季度各月收入呈现逐月递增态势，

与下游行业年末交付的分布规律相符；12 月收入占第四季度的比重由 2024 年度的 46.45%下降至 2025 年度的 37.88%，第四季度收入分布趋于均衡、未向 12 月集中；且 12 月收入较 11 月未出现异常增长、期后收入延续稳定增长。

因此，标的公司不存在集中于 12 月确认收入的情形。

（三）各季度收入确认时间是否存在差异

报告期内，标的公司销售模式以直销为主、贸易商销售为辅，均为境内销售。标的公司收入确认政策为：标的公司根据客户的销售合同或订单约定，完成相关产品生产并交付客户，在商品发出并取得客户签收资料时，商品的控制权转移，确认收入。该政策符合《企业会计准则第 14 号——收入》的规定。报告期各期，标的公司分季度主营业务收入情况如下：

2024 年、2025 年，标的公司分季度主营业务收入分布情况如下：

单位：万元

季度	2025 年度		2024 年度	
	金额	占比	金额	占比
第一季度	6,748.21	24.97%	3,825.81	23.02%
第二季度	6,980.81	25.83%	5,090.50	30.63%
第三季度	3,790.00	14.02%	3,008.18	18.10%
第四季度	9,510.35	35.19%	4,694.61	28.25%
合计	**27,029.37**	**100.00%**	**16,619.11**	**100.00%**

报告期内，标的公司各季度均以客户签收作为收入确认时点，收入确认的判断标准在各季度之间保持一致，收入确认政策在报告期内未发生变更，各季度收入确认时间不存在差异，不存在提前或延后确认收入的情形。

（四）同行业可比公司分季度收入分布情况

选取长盛轴承（300718）、秦川机床（000837）、恒而达（300946）作为同行业可比公司，其分季度收入占比情况如下：

公司名称	年度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
长盛轴承（300718.SZ）	2025 年度	22.25%	26.53%	25.00%	26.22%
	2024 年度	24.28%	24.70%	24.48%	26.56%
秦川机床	2025 年度	25.52%	26.11%	24.68%	23.70%

公司名称	年度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
（000837.SZ）	2024 年度	25.41%	26.95%	22.40%	25.23%
恒而达（300946.SZ）	2025 年度	22.75%	25.61%	23.99%	27.65%
	2024 年度	25.17%	25.92%	24.27%	24.63%
可比公司均值	2025 年度	23.51%	26.08%	24.56%	25.86%
	2024 年度	24.95%	25.86%	23.72%	25.47%
标的公司	2025 年度	24.97%	25.83%	14.02%	35.19%
	2024 年度	23.02%	30.63%	18.10%	28.25%

注：可比公司数据取自其 2024 年、2025 年年度报告“分季度主要会计数据”披露的营业收入；因定期报告仅按营业收入口径披露分季度数据，三家可比公司均为制造业企业，其他业务收入占比较低，营业收入口径与主营业务收入口径的差异对分季度收入占比的影响较小，故可比公司采用营业收入口径计算占比，标的公司按主营业务收入口径列示；可比公司均值为三家公司的简单算术平均数。

上表所列可比公司主要从事通用机械基础件、机床及金属切削工具等产品的研发、生产和销售，产品通用性较强，下游应用领域较为分散。上述可比公司各季度收入占比均处于 22%-28%区间，季度分布总体均衡，与其下游应用领域分散、订单交付节奏平稳的经营特征相匹配。

（五）结合可比公司收入分布情况说明标的公司收入季节性分布是否符合行业惯例

2024 年度，标的公司第三季度收入占比低于可比公司均值 5.62 个百分点，第四季度高于均值 2.78 个百分点；2025 年度，第三季度低于均值 10.54 个百分点，第四季度高于均值 9.33 个百分点，第一、二季度与均值差异较小。标的公司季度分布的波动幅度大于可比公司，上述差异原因及合理性分析如下：

1、下游领域结构及集中度存在差异

上述三家可比公司产品通用性较强，下游应用领域较为分散，单一领域的季节性波动对其整体收入分布的影响有限；而标的公司收入集中于锂电及储能领域，该领域收入占比由 2024 年度的 42.18%升至 2025 年度的 71.24%，2026 年 1-3 月进一步升至 88.74%。随着下游集中度提高，下游领域的季节性影响在标的公司整体收入被同步放大，其季度收入分布与可比公司均值的最大偏离亦由 5.62 个百分点扩大至 10.54 个百分点，波动幅度随下游集中度提高而扩大，表明季度分布的变化来源于下游领域结构及其季节性特征。

2、客户采购及交付模式存在差异

可比公司的主要产品包括自润滑轴承、机床及金属切削工具等，下游客户、应用领域及订单交付安排与标的公司不同，各季度收入分布总体较为均衡；标的公司产品主要应用于锂电、3C 消费电子、光伏设备等领域，下游锂电领域客户通常于年初确定年度产能规划及采购计划，第三季度完成品牌定点及样机验证，订单规模较小；第四季度开始产品交付，当期收入开始快速增长；次年第一季度和第二季度持续交付，收入结构占比合理。

综上，标的公司收入季节性分布与可比公司存在差异，主要系下游领域结构及集中度、客户采购及交付模式不同所致。标的公司收入季节性分布与其下游行业的经营惯例相符，具有合理性。

六、区分产品应用领域列示报告期各期标的公司收入构成，结合不同应用领域产品技术要求、客户认证情况等，说明下游领域收入构成及各领域收入变动的原因及合理性；结合标的公司所处行业和下游行业供需关系、产能利用率情况，下游行业产业政策和变动趋势、下游客户扩产计划和更新换代需求等，说明标的公司未来收入增长的可持续性，锂电行业增速是否存在放缓趋势，对标的公司收入增长的影响及相关应对措施

（一）区分产品应用领域列示报告期各期标的公司收入构成，结合不同应用领域产品技术要求、客户认证情况等，说明下游领域收入构成及各领域收入变动的原因及合理性

报告期内，标的公司主营业务收入按下游应用领域列示如下：

单位：万元、%

应用领域	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
锂电	9,598.69	88.74	19,256.39	71.24	7,009.45	42.18
3C 消费电子	1,077.29	9.96	6,903.35	25.54	4,364.85	26.26
光伏	36.73	0.34	532.22	1.97	4,688.72	28.21
其他	104.07	0.96	337.42	1.25	556.08	3.35
合计	**10,816.77**	**100.00**	**27,029.37**	**100.00**	**16,619.11**	**100.00**

注：其他领域主要包括数控机床、半导体等应用领域。

报告期内，标的公司锂电、3C 消费电子和光伏领域收入合计占主营业务收

入的比例分别为 96.65%、98.75%和 99.04%，构成标的公司的主要应用领域。

2025 年度，标的公司锂电领域收入较 2024 年度增加 12,246.94 万元，光伏领域收入减少 4,156.50 万元，两个领域收入合计净增加 8,090.44 万元；3C 消费电子领域收入亦由 4,364.85 万元增长至 6,903.35 万元。锂电领域收入增长抵消了光伏领域收入下降的影响，并与 3C 消费电子领域收入增加共同带动主营业务收入增长。

1、契合锂电领域客户技术需求，积极开展客户认证与开拓，锂电领域收入持续增长

报告期内，标的公司锂电领域收入分别为 7,009.45 万元、19,256.39 万元、9,598.69 万元，占比分别为 42.18%、71.24%、88.74%，收入与占比均不断提升。

锂电领域对设备的技术要求为：连续生产及高频往复运动下的运行稳定性、负载和节拍匹配、重复定位及寿命保持；部分工序关注粉尘防护、润滑维护和设备内部安装空间。针对锂电领域设备，标的公司通过滚珠丝杠、同步带及齿轮齿条等传动方案适配不同负载和行程，结合导轨支承、模组底座和防护润滑结构满足该领域设备搬运、定位和传输要求，为标的公司锂电领域收入增长提供了技术支撑。

客户认证方面：标的公司在报告期前已与先导智能、赢合科技、利元亨、吉阳智能等主要设备客户建立合作，并围绕锂电设备的搬运、传输和精密定位需求开展产品适配、测试及认证，逐步扩大供货规模。同时，标的公司通过惠君诚控制、鑫隆越科技等贸易商服务相关设备制造商，直销和贸易商渠道共同增加了锂电领域的销售规模。

下游客户通常通过资质审核、样品测试、小批量试产及量产稳定性验证等环节确认供应商和产品的适配性。既有客户扩大采购以前期产品选型、技术适配和实际供货为基础；对于客户的新项目及新规格需求，标的公司仍按具体技术要求开展相应适配和验证。标的公司 2025 年度新增销售并非全部由当年新开发客户在短期内完成首次验证后形成，前期客户开发、产品导入与既有客户采购规模扩大共同支持了锂电领域收入增长。

设备客户在选择配套供应商时，除产品性能和质量外，还需综合考虑设备结

构适配、交付周期及技术服务等因素。标的公司在客户设备开发前期参与传动方案选型，结合客户负载、行程、精度及安装空间等要求开展结构设计和参数适配，并在验证后形成批量供货。标的公司提供的直线传动系统已完成相关传动部件的匹配、组装及调试，可减少客户自行开展部件匹配、安装校准和联调的工作量，有助于提高设备装配交付效率、保持批量装机的一致性。

同时，标的公司依托本地化制造和技术服务，围绕客户非标需求统筹加工、装配及供应配套，并结合光伏与锂电领域订单变化调整生产资源配置。上述产品适配、集成化配套及交付响应能力，有利于其在既有客户的新项目、新机型中扩大供货范围，与前期客户开发及产品验证共同支持了锂电业务的增长。

因此，标的公司锂电领域收入规模及占比同步提升，具有合理性。

2、3C 消费电子业务已有持续供货基础，收入占比受产能安排影响

报告期内，标的公司 3C 消费电子领域收入分别为 4,364.85 万元、6,903.35 万元、1,077.29 万元，占比分别为 26.26%、25.54%、9.96%。

2025 年度，标的公司消费电子领域收入占比下降，主要系锂电领域收入增长更快，3C 消费电子收入占主营业务收入的比例由 26.26%小幅降至 25.54%。

2026 年 1-3 月，标的公司结合锂电客户订单增加及生产交付周期，优先安排锂电订单，控制 3C 消费电子领域接单量，当期 3C 消费电子领域收入为 1,077.29 万元，占比降至 9.96%。

3C 消费电子领域对设备的技术要求为：小型精密工件组装、检测和搬运中的重复定位、运行平稳性与响应速度，兼顾紧凑空间和多工位布置。针对 3C 消费电子领域设备，标的公司通过低组装高度、微型导轨及内嵌式模组等结构适应空间限制，结合安装接口、滑座及传动配置调整，满足客户设备的精密组装和定位需求，为标的公司 3C 消费电子领域的业务开展提供了技术支撑。

客户认证方面：标的公司逐步完成了智信精密、比亚迪（3C 消费电子板块主体）、米亚金属等客户认证，并逐步扩大供货规模，同时通过赫罗斯精密等贸易商服务相关设备制造商，直销和贸易商渠道共同增加 3C 消费电子领域的销售规模。

3、光伏领域受下游行业调整及业务配置影响，收入明显下降

报告期内，标的公司光伏领域收入分别为 4,688.72 万元、532.22 万元、36.73 万元，占比分别为 28.21%、1.97%、0.34%。

自 2023 年下半年起，光伏行业进入阶段性调整，标的公司在相关领域的业务拓展面临需求及回款压力。标的公司结合既有产品、技术及客户基础，自 2024 年以来加大锂电领域市场拓展力度，并根据客户订单、交付及回款情况统筹业务和生产资源安排。2025 年以来，捷佳伟创、拉普拉斯等光伏领域客户的设备配套需求减少，标的公司相应减少相关业务，将有限产能更多用于锂电领域订单。

光伏领域对设备的技术要求为：硅片、电池片和组件相关生产环节的平稳搬运、长行程传输和节拍匹配，结合工况关注粉尘碎屑防护、定位稳定性及维护便利性。针对光伏领域设备，标的公司根据设备的行程、负载及安装方式选配同步带或滚珠丝杠模组，通过支承结构、传动组件及防护设计适配物料输送和定位需求，为标的公司光伏领域的业务开展提供了技术支撑。

客户认证方面：标的公司逐步完成了捷佳伟创、拉普拉斯等客户认证，将结合行业需求及客户项目进展继续开展相关产品配套和市场开发。

（二）结合标的公司所处行业和下游行业供需关系、产能利用率情况，下游行业产业政策和变动趋势、下游客户扩产计划和更新换代需求等，说明标的公司未来收入增长的可持续性

标的公司主要从事精密滚动功能部件及直线传动系统的研发、生产和销售，相关产品应用于自动化设备的搬运、传送、定位等环节。2026 年 1-3 月，标的公司锂电领域收入占比为 88.74%，下游锂电行业的市场需求、设备投资及技术发展情况是影响标的公司未来收入增长的重要因素。

1、下游市场需求及产能利用情况为业务发展提供基础

标的公司下游锂电市场规模、市场供需关系详见本问询回复之“问题 6 关于标的公司业务/四/（一）/1、下游锂电领域市场快速发展，带动自动化设备零部件需求增长”；相关市场增长预测详见本问询回复之“问题 6 关于标的公司业务/四/（二）/1、锂电领域长期增长趋势为需求提供支撑”。国内动力及储能电池需求持续增长，为锂电制造设备及其配套精密传动部件提供了市场需求。

根据宁德时代 2025 年年度报告，其电池系统产能为 772GWh、产量为 748GWh，产能利用率为 96.9%，处于较高水平。锂电行业不同企业及不同产品的产能利用情况存在差异，电池企业结合市场需求、现有产能负荷及产品技术要求安排产线建设和技术改造，形成相应的设备采购需求。标的公司产品应用于锂电设备的多个运动执行环节，下游生产规模扩大及产线升级有利于增加相关产品的配套需求。

报告期内，标的公司直线导轨副、滚珠丝杠副核心设备的工时利用率逐步提高，相关核心零部件自产加工环节的设备负荷随订单增长而增加。标的公司结合订单需求增加生产人员，统筹零部件供应及加工装配安排，为生产规模扩大和客户订单交付提供了保障。下游应用需求增长与标的公司生产资源的相应配置，为业务持续发展提供了市场和生产基础。

2、产业政策、扩产及技术升级带动设备投资需求

产业政策方面，国家发展改革委、国家能源局发布的《新型储能规模化建设专项行动方案（2025—2027 年）》提出，到 2027 年底，全国新型储能装机规模达到 1.8 亿千瓦以上；新能源汽车车辆购置税优惠政策延续至 2027 年，2026 年及 2027 年按规定减半征收。相关政策支持储能及新能源汽车应用，有利于带动电池需求，并为相关制造设备及精密传动部件的应用提供市场空间。

扩产计划方面，根据宁德时代 2025 年年度报告，其在建产能为 321GWh，2025 年度购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金为 423.45 亿元，较 2024 年度的 311.80 亿元有所增加，持续推进产能建设和生产设施投入。根据高工产业研究院（GGII）于 2026 年 6 月发布的行业分析，国内储能电池规划项目投资规模增长较快，动力电池扩产节奏趋稳，设备投资需求同时来自新增产能建设和现有产线升级。上述产能建设及生产设施投入，为锂电设备及其配套部件需求提供了支持。

更新换代方面，动力电池快充性能提升、大容量储能电芯应用及固态电池技术研发，对制造设备的工艺适配、运行节拍和自动化水平提出了新的要求。根据相关企业公开披露，国轩高科的 G 垣混合固液电池已实现量产，金石全固态电池 2GWh 产线已完成设计；亿纬锂能的龙泉三号、龙泉四号全固态电池已于 2026

年 3 月下线。相关产品研发及产线建设持续推进，设备制造企业需要结合电芯规格、生产工艺及装配方式变化，调整传动结构、安装接口及运行参数，为精密传动部件拓展应用提供了市场空间。

因此，新能源汽车及储能应用政策、主要电池企业的产能建设和产品技术升级，共同形成新增设备与现有产线改造需求，有利于标的公司持续拓展锂电设备领域的产品配套业务。

3、已实现收入及订单持续获取支持后续经营

2026 年 1-8 月，标的公司实现营业收入 29,350.38 万元（未经审计或审阅），超过 2025 年度营业收入 27,079.20 万元。2026 年 1-9 月，标的公司销售订单净额为 31,449.47 万元，月均销售订单净额为 3,494.39 万元，同比增长 62.74%。标的公司收入规模扩大，新增订单持续获取，客户采购需求为后续生产和销售提供了支持。

标的公司已与先导智能、赢合科技、利元亨、吉阳智能等锂电设备客户建立业务合作关系，并形成持续供货。随着客户设备项目推进，标的公司能够依托已有的产品选型、技术适配及交付服务基础，承接相关设备的配套采购需求。截至 2026 年 9 月 30 日，标的公司在手订单金额为 2,588.61 万元。标的公司多数订单交付周期在一个月以内，客户采购需求能够较快形成产品交付，期后已实现收入与订单获取规模增长共同反映了现有客户需求及订单执行情况，为收入持续增长提供了业务基础。

综上，国内动力及储能电池需求增长、主要电池企业的产能建设和产品工艺升级，为精密传动部件提供了持续的设备配套需求。标的公司已形成主要锂电设备客户的持续供货基础，并通过人员配置、零部件供应及加工装配安排保障订单交付，期后收入及订单获取规模进一步扩大，其未来收入增长具备相应的市场需求、客户合作及生产保障基础，具有可持续性。

（三）锂电行业增速是否存在放缓趋势，对标的公司收入增长的影响及相关应对措施

1、国内锂电行业整体仍然保持较快增速

根据 EV Tank 统计，2025 年中国锂电池出货量为 1,888.6GWh，同比增长

55.49%。根据高工产业研究院（GGII）统计，2026 年上半年中国锂电池出货量约 1.2TWh，同比增长超过 50%；根据 GGII 预测，2026 年中国储能电池出货量将达到约 1TWh，同比增长超过 60%。国内动力及储能等应用需求持续增长，锂电池出货量整体保持较快增长态势。

在设备投资方面，根据高工产业研究院（GGII）于 2026 年 6 月发布的行业分析，国内储能电池规划项目投资规模增长较快，动力电池扩产节奏趋稳。电池企业结合市场需求、现有产能负荷、产品结构及技术升级要求安排设备投资，不同细分领域及不同企业的扩产节奏存在差异，相关设备需求同时来自新增产能建设和现有产线升级。

从中长期看，根据高工产业研究院（GGII）预测，2025-2035 年中国动力锂电池、储能锂电池出货量的复合增长率分别为 10.67%和 14.36%，出货规模预计持续扩大。上述中长期预测复合增速低于近期相关细分领域出货量的同比增速，行业增长速度存在阶段性差异。具体预测情况详见本问询回复之“问题 6 关于标的公司业务/四/（二）/1、锂电领域长期增长趋势为需求提供支撑”。国内锂电行业现阶段保持较快增速，中长期仍有需求增长空间。

2、如果锂电行业增速放缓，对标的公司收入增长的影响

标的公司产品主要配套应用于锂电设备，2026 年 1-3 月锂电领域收入占比为 88.74%，下游锂电设备客户的采购需求是影响标的公司收入增长的重要因素。如锂电企业放缓产线建设或调整项目实施进度，锂电设备企业的订单获取及设备交付将相应受到影响，进而传导至标的公司的产品采购规模及交付安排，影响标的公司的收入增长。

3、应对锂电领域可能增速放缓的具体措施

为应对锂电领域或有的增速放缓风险，标的公司采取如下应对措施：

（1）深化现有客户合作，拓展产品配套及客户覆盖范围

标的公司将围绕现有锂电客户的新建产线、设备更新及技术改造需求，在产品选型和样机开发阶段开展传动方案、安装接口及运行参数适配，持续优化产品性能、质量稳定性和交付服务，增加适配机型及供货范围。同时，继续开发其他锂电设备客户，拓展动力电池、储能电池相关设备项目，扩大客户及项目覆盖范

围，提高订单获取能力。

（2）依托现有跨领域供货和技术积累，拓展其他应用市场

标的公司产品已应用于 3C 消费电子、光伏等领域，不同应用领域的自动化设备在搬运、传送、定位等环节具有相通的精密传动需求。标的公司将结合智信精密等现有客户的组装、检测和搬运需求，继续拓展 3C 消费电子业务，并围绕数控机床及半导体设备开展产品导入；对于光伏领域，结合客户订单、资信及回款情况审慎安排业务承接。

本次交易完成后，标的公司将结合上市公司在机床加工、电子、机器人等领域的客户资源及控制、驱动技术，推进联合选型和市场开拓。现有跨领域供货经验、技术积累及双方业务协同，有利于标的公司扩大产品应用范围、丰富收入来源，降低单一下游领域波动对经营的影响。

七、结合宁德时代相关股东入股背景及价格合理性、入股目的与双方业务往来的关系、本次交易退出方式等，说明标的公司是否对宁德时代及其产业链客户存在依赖，本次交易对相关业务持续性的影响及依据，是否存在订单流失或业务量下滑的风险，结合（6）-（7）进一步说明业绩承诺的可实现性

（一）宁德时代相关股东入股标的公司情况

标的公司股东除宜宾晨道外，其余股东均与宁德时代不存在关联关系。

宜宾晨道有限合伙人宁波梅山保税港区问鼎投资有限公司系宁德时代的全资子公司，持有宜宾晨道 29.40%的合伙份额。该公司作为宜宾晨道的有限合伙人，不执行宜宾晨道的合伙事务，亦未参与宜宾晨道及晨道投资的投资决策和日常经营管理。宜宾晨道其余有限合伙人还包括有宜宾市产业投资集团有限公司（国有企业，持有 44.10%合伙份额）、青岛佳裕宏德壹号股权投资合伙企业（有限合伙）（私募基金，持有 14.70%合伙份额）、信银（宁德）产业投资合伙企业（有限合伙）（私募基金，持有 11.76 %合伙份额）。

宜宾晨道普通合伙人、执行事务合伙人为宁波梅山保税港区晨道投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“晨道投资”），晨道投资合伙人为关朝余、宁波梅山保税港区倚天投资有限公司，宁波梅山保税港区倚天投资有限公司的股东为关朝余、章书勤两名自然人。

（二）宜宾晨道的入股背景及价格合理性

宜宾晨道的入股背景及价格合理性详见本问询回复之“问题 3 关于标的公司历史沿革/二/（一）宜宾晨道、宁波超兴入股价格显著低于前后次交易的原因及合理性”。

（三）宜宾晨道的入股目的与双方业务往来的关系

宜宾晨道主要从事股权投资，投资领域涵盖新能源、新材料、智能制造、半导体等，在相关产业链具有较为丰富的投资经验。宜宾晨道入股标的公司，主要着眼于精密传动部件在新能源等领域的应用前景，以及标的公司的技术积累、产品竞争力和成长潜力，以期实现股权投资价值的提升。

宜宾晨道基于对行业竞争格局及企业成长周期的理解，以股东身份为标的公司提供战略定位、业务布局、产能规划等方面的发展建议，协助标的公司完善中长期发展规划、优化资源配置。上述支持属于投资机构的投后管理及产业经验分享，与宁德时代根据自身生产经营需要开展的采购活动不存在相关性，具体如下：

从投资时间与供应商准入时间看，宜宾晨道于 2023 年 8 月开始与标的公司接洽、2023 年 12 月初步达成投资意向并于同月对标的公司进行尽职调查、2024 年 3 月 25 日签署股权转让协议。标的公司于 2022 年 6 月开始对宁德时代的产品验证导入、2022 年 7 月进入了宁德时代的供应商体系并开始小批量间接供货、2023 年 5 月签署首笔直接采购订单。因此，标的公司进入宁德时代合格供应商名录并与宁德时代建立业务合作的时间早于宜宾晨道 2024 年 4 月入股标的公司的时间。因此，标的公司与宁德时代的业务往来关系并非以宜宾晨道入股为前提，亦非因该次入股而获得。

从业务决策机制看，宁德时代作为上市公司，已建立《供应商质量管理手册》《供应商行为准则》等完善的采购管理及供应商准入体系，对供应商的产品性能、质量稳定性、价格、交付能力、售后服务等进行综合评估，并根据实际业务需求作出采购决策。标的公司需持续满足宁德时代的间接供应商管理要求，通过产品及服务能力参与市场竞争。宜宾晨道的股权投资决策与宁德时代的业务采购决策分别基于各自独立的机制实施。

因此，宜宾晨道入股标的公司主要基于产业发展前景及股权投资价值的判断；

标的公司与宁德时代的业务往来则以间接供应商准入、产品竞争力及实际采购需求为基础。宜宾晨道入股并非标的公司取得宁德时代供应商资格或开展业务合作的前提。同时，宜宾晨道投资决策系由其执行事务合伙人晨道投资作出，且宁德时代全资子公司仅系宜宾晨道第二大有限合伙人。宜宾晨道股权投资与宁德时代业务采购相互独立，不存在直接关联。

（四）本次交易退出方式

本次交易中宜宾晨道出售其持有的全部标的公司股权，对价支付方式为 100%上市公司股权。

（五）标的公司是否对宁德时代及其产业链客户存在依赖

标的公司主要从事精密滚动功能部件及直线传动系统的研发、生产和销售，其与下游客户的合作，建立在产品性能、技术适配、质量稳定性、交付能力等商业因素的基础上。报告期各期，标的公司前五大客户合计收入占比分别为 43.20%、43.07%和 45.98%，第一大客户收入占比分别为 13.94%、13.92%和 15.65%，直接客户相对分散，不存在依赖单一客户的情形；标的公司主要客户包括先导智能、赢合科技、利元亨、吉阳智能、比亚迪、汇川技术、捷佳伟创、惠君诚控制、鑫隆越科技等设备制造商和贸易商。

报告期各期，标的公司对宁德时代的直接销售收入分别为 138.24 万元、253.59 万元和 89.97 万元，仅占主营业务收入的 0.83%、0.94%和 0.83%。标的公司主要客户下游布局多元，锂电领域中，其产品除供应宁德时代外，还供应比亚迪、ATL、中创新航、赣锋锂电、欣旺达、孚能科技等其他电池厂商；锂电领域外，标的公司主要客户产品还供应 3C 消费、光伏以及其他自动化设备领域。因此，标的公司难以通过直接客户或公开资料统计标的公司产品间接销售给宁德时代及其产业链客户的金额及占比。

标的公司对宁德时代及其产业链客户不存在重大依赖，具体如下：

1、标的公司掌握核心生产工艺，具备跨客户、跨领域的适配基础

标的公司在精密机械结构设计、直线导轨三面磨削、滚珠丝杠螺纹磨削及旋风铣等方面形成了技术积累，拥有配套的三面导轨磨床、螺纹磨床等核心生产设备，掌握精密滚动功能部件从工艺开发到量产制造的核心技术。相关核心工艺已

经成熟应用，主要产品处于批量生产阶段。上述技术能力是标的公司服务下游客户的基础。标的公司能够根据不同设备的精度、负载、速度及运行环境等要求调整产品参数和规格，为不同客户提供标准化产品及定制化集成服务。

标的公司产品在锂电领域可应用于涂布、辊压、分切、叠片、卷绕及 PACK 等不同设备环节，相关技术原理和核心生产工艺在 3C 消费电子、光伏、半导体、数控机床等领域亦具有一定共通性。标的公司的产品及技术能力因而具有较广的应用范围，具备面向不同客户和不同下游领域开展业务的基础。

2、标的公司具备自主获取业务及选择订单的能力，能够根据经营情况调整客户及产能安排

标的公司已建立覆盖市场拓展、客户对接、订单执行及售后服务的销售体系，主要通过主动开发、客户引荐及参加行业展会等方式获取客户资源。下游客户经过供应商资质审核及产品认证后，与标的公司签订单笔销售合同或框架协议，并根据实际生产需求下达具体订单。

标的公司在实际经营中，能够综合考虑客户报价、订单需求及自身产能情况，自主调整业务承接及资源配置。标的公司具有自主选择订单及配置产能的能力，能够根据市场需求和自身经营目标调整客户结构，其经营活动具有自主性。

3、标的公司在相关客户供应体系中具有一定地位，双方合作系自主商业谈判的结果，具有相互需求的商业基础

标的公司的滚动功能部件及直线传动系统是下游自动化设备的重要传动部件，其精度、运行稳定性及使用寿命直接影响设备整体性能。下游装备制造商需对供应商的研发能力、生产工艺、质量控制、批量交付及售后服务能力进行综合审核，产品导入一般需要经过资质审核、样品测试、小批量试产及量产稳定性验证等环节。

标的公司与相关客户的合作系双方基于各自经营需求，经自主商业磋商形成。宁德时代作为下游设备的终端使用方，对设备的技术参数、性能指标等提出要求，并基于合格供应商名录提出供应商选择建议。标的公司相关客户在满足终端客户技术及质量要求的基础上，根据自身设备设计、生产计划及采购管理要求，综合考虑产品性能、采购价格、交付效率和配套服务等因素选择供应商，并协商确定

具体交易条件。因此，宁德时代的相关要求及建议是客户采购决策的考虑因素之一，双方合作主要建立在标的公司的产品竞争力及客户实际采购需求基础上，采购价格、交付安排等具体商务条款主要由双方自主协商确定，具有相应的商业独立性。

设备产品定型后，更换核心传动部件供应商通常需要重新开展产品验证和整机调试，涉及验证时间、技术适配及生产衔接等成本。因此，在标的公司能够持续满足质量、交付及服务要求的情况下，相关客户具有保持合作稳定性的商业需求，为双方业务的持续开展提供了商业基础。

综上，标的公司具备自主获取业务、选择订单及配置产能的能力，掌握核心生产工艺，产品具有跨客户、跨领域适配基础，并已在多家客户的供应体系中形成一定配套地位。其与宁德时代及相关产业链客户的合作具有市场化及相互需求的商业基础，标的公司对宁德时代及其产业链客户不存在重大依赖。

（六）本次交易对相关业务持续性的影响，是否存在订单流失或业务量下滑风险

本次交易系上市公司收购博泰智能 75%股权。结合现有客户合作基础、交易后的经营延续及核心团队稳定安排等因素，因本次交易导致重大订单流失或业务量下滑的风险较低，具体如下：

1、客户合作具有独立的商业基础，业务开展不依赖宜宾晨道

标的公司与宁德时代及相关产业链客户的合作，主要建立在产品性能、质量稳定性、技术适配、交付效率及服务能力等因素基础之上。标的公司通过供应商审核及产品验证后，根据客户实际采购需求取得订单，并组织生产、交付及售后服务。

标的公司于 2022 年进入宁德时代合格供应商名录，早于宜宾晨道 2024 年 4 月入股，供应商资格的取得独立于该次股权投资。本次交易中，宜宾晨道由持有标的公司股权转为持有上市公司股份，不改变标的公司既有的产品、技术及服务能力，也不改变客户采购的商业基础。

2、经营体系及核心团队保持稳定，保障现有业务持续开展

本次交易完成后，标的公司继续保持独立法人地位及完整经营体系，现有经营层面的组织架构基本保持不变。在业绩补偿期限内，上市公司充分尊重标的公司的经营自主权，由原核心管理团队继续主持日常运营，保持研发、生产、销售及客户服务体系的延续性。

创始人及核心人员已签署服务期与竞业限制协议，职工劳动关系保持延续。同时，创始股东及员工持股平台取得上市公司股份，部分创始股东继续持有标的公司股权，创始股东承担相应业绩承诺及补偿责任。上述安排有利于保持核心团队稳定，保障客户维护、技术服务及订单执行的连续性。

3、订单获取规模同比增长，为业务持续开展提供支撑

2026 年 1-9 月，标的公司销售订单净额为 31,449.47 万元，月均销售订单净额为 3,494.39 万元，同比增长 62.74%。截至 2026 年 9 月 30 日，标的公司在手订单金额为 2,588.61 万元。销售订单获取规模同比增长，持续获取的订单及现有订单储备能够为后续生产交付提供业务支持。

4、产品及渠道协同有利于增强客户服务和市场拓展能力

上市公司的 PLC、伺服驱动器、伺服电机等产品，与标的公司的直线传动系统、直线导轨副及滚珠丝杠副具有互补性。交易后，双方通过技术配套及联合研发，有利于为客户提供更加完整的解决方案。标的公司还可结合上市公司的销售服务网络及客户资源，深化既有客户合作，拓展其他锂电客户及 3C 消费电子、半导体、数控机床等应用领域，增强持续获取订单的能力，减轻个别客户采购调整对经营的影响。

综上，标的公司业务开展以自身产品、技术及服务能力为基础，宜宾晨道的股东身份及持股改变与标的公司业务开展不具有相关性。宜宾晨道转让股权不改变标的公司现有客户合作基础，交易后的经营延续、团队稳定及业务协同安排有利于保障业务持续开展，因本次交易导致重大订单流失或业务量下滑的风险较低。

（七）结合（6）-（7）进一步说明业绩承诺的可实现性

国内锂电行业整体仍保持较快增长，主要电池企业仍在不断进行产能建设和

产品工艺升级，为精密传动部件提供了持续的设备配套需求。标的公司已形成主要锂电设备客户的持续供货基础，并通过人员配置、零部件供应及加工装配安排保障订单交付。同时，标的公司期后收入及订单获取规模进一步扩大，其未来收入增长具备相应的市场需求、客户合作及生产保障基础，具有可持续性。

标的公司对宁德时代及其产业链客户不存在重大依赖，宜宾晨道转让股权不改变现有客户合作基础，交易后的经营延续、团队稳定及业务协同安排有利于保障业务持续开展，因本次交易导致重大订单流失或业务量下滑的风险较低。

另外，结合标的公司已实现业绩及在手订单情况、锂电业务发展及客户和技术积累，以及产品跨行业应用基础，本次业绩承诺具备相应的经营支撑，具有合理性和可实现性，具体分析如下：

1、已实现盈利水平提升，为业绩承诺的实现提供经营支持

2025 年度及 2026 年 1-8 月，标的公司净利润分别为 3,236.04 万元、6,610.74 万元，其中 2026 年 1-8 月数据未经审计或审阅。2026 年 1-8 月净利润已超过 2025 年度全年水平，业务规模扩大及盈利能力提升为承诺期内持续经营和业绩承诺的实现提供了支持。根据《业绩补偿协议书》，标的公司 2026 年度承诺净利润为 3,750.00 万元，业绩承诺期累计承诺净利润为 13,000.00 万元。按上述未经审计数据测算，2026 年 1-8 月实现的净利润已超过 2025 年全年盈利水平及 2026 年度承诺净利润金额，相当于业绩承诺期累计承诺净利润的 50.85%。

2、在手订单及生产安排为后续经营提供支撑

2026 年 1-9 月，标的公司销售订单净额为 31,449.47 万元，月均销售订单净额为 3,494.39 万元，同比增长 62.74%。截至 2026 年 9 月 30 日，标的公司在手订单金额为 2,588.61 万元，为后续生产交付及收入实现提供了订单基础。持续获取的销售订单及在手订单共同为标的公司持续经营和业绩承诺的实现提供了较为充分的支撑。

3、锂电业务规模持续扩大，客户及技术积累支撑后续发展

2024 年、2025 年及 2026 年第一季度，标的公司锂电领域主营业务收入分别为 7,009.45 万元、19,256.39 万元和 9,598.69 万元，锂电业务已成为标的公司收入增长的重要动力。标的公司已进入先导智能、赢合科技、利元亨、吉阳智能等

锂电设备制造商的供应商体系，相关产品应用于锂电池涂布、辊压、分切、叠片、卷绕及 PACK 等生产环节。通过持续的产品开发、技术适配和批量交付，标的公司在精密机械设计、磨削加工、产品精度及运行稳定性控制等方面形成了技术积累，为深化既有客户合作、拓展新客户及扩大产品应用范围提供了支撑。

2024 年度、2025 年度及 2026 年 1-3 月，标的公司主营业务毛利率分别为 22.20%、31.67%和 36.11%。锂电领域市场开拓、产品结构变化及生产规模扩大共同带动了收入及盈利能力提升。标的公司在持续服务既有客户的同时开展其他客户及应用领域的市场开拓，有利于增强承诺期内持续盈利能力。

4、产品及生产工艺具有跨行业应用基础，有利于增强应对下游需求变化的能力

标的公司的直线传动系统、直线导轨副及滚珠丝杠副属于精密基础传动部件，相关技术原理和核心生产工艺在锂电、3C 消费电子、光伏、半导体、数控机床等领域具有一定共通性，可根据不同设备工况调整产品参数及规格，生产设备和工艺具备服务多类下游行业的基础。

标的公司已在锂电以外的应用领域形成实际业务。2024 年、2025 年，标的公司 3C 消费电子领域主营业务收入分别为 4,364.85 万元、6,903.35 万元，为进一步拓展相关应用提供了客户及产品基础。标的公司将结合既有业务，继续推进 3C 消费电子、半导体、数控机床、机器人等领域的产品适配及市场开发，并根据光伏行业需求变化承接相关业务，为承诺期内持续盈利提供补充支持。

同时，本次交易完成后，标的公司将结合上市公司在机床加工、电子、机器人等领域的客户资源及控制、驱动技术，推进联合选型和市场开拓。现有跨领域供货经验、技术积累及双方业务协同，有利于标的公司扩大产品应用范围、丰富收入来源，降低单一下游领域波动对经营的影响。

综上，标的公司 2026 年 1-8 月营业收入及净利润均超过 2025 年度全年水平，持续的订单获取、客户合作及技术积累，为后续经营提供了基础。标的公司通过跨行业产品应用及双方业务协同拓展市场、丰富收入来源，有利于应对下游需求变化。本次业绩承诺具备相应的经营基础，具有合理性和可实现性。

八、中介机构核查程序和核查意见

（一）独立财务顾问、会计师对收入进行核查，进一步核查收入真实性，说明核查措施、比例、依据和结论

1、核查措施、比例及依据

（1）获取标的公司收入确认会计政策，选取样本检查销售合同/销售订单，检查客户取得相关商品或服务控制权合同条款与条件，检查标的公司收入确认会计政策是否符合企业会计准则的要求；将标的公司的收入确认会计政策与同行业可比公司进行对比，核查标的公司的收入确认会计政策的合理性；

（2）获取报告期内标的公司财务报表及收入明细表，对标的公司的收入变动执行分析性程序，分析报告期内收入变动的合理性，并与标的公司同行业可比公司进行对比，分析是否存在异常收入变动情况；

（3）对主要客户进行访谈，了解客户的经营规模、与标的公司的合作历史、采购规模与自身产能的匹配性、是否存在关联关系等，核实交易背景的真实性；

报告期内，走访客户收入及占比情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
营业收入	10,844.00	27,079.20	16,743.46
走访客户收入	8,680.22	21,519.76	12,196.83
走访客户收入占比	80.05%	79.47%	72.85%

（4）对报告期各期主要客户执行独立函证程序，函证报告期内交易金额及期末应收账款余额，对于未回函的客户实施了替代性核查程序，检查了销售合同/销售订单、送货签收单等支持性文件，核查收入的真实性和准确性。报告期内，主要客户销售金额和期末应收账款函证情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
营业收入			
营业收入（A）	10,844.00	27,079.20	16,743.46
发函金额（B）	9,933.80	24,657.27	15,369.94
发函比例（C=B/A）	**91.61%**	**91.06%**	**91.80%**

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
回函确认金额（D）	9,933.80	24,657.27	15,343.36
回函率	100.00%	100.00%	99.83%
回函确认比例（E=D/A）	**91.61%**	**91.06%**	**91.64%**
回函和替代确认金额（F）	9,933.80	24,657.27	15,369.94
回函和替代确认比例（G=F/A）	**91.61%**	**91.06%**	**91.80%**
应收账款			
应收账款余额（H）	22,086.17	17,286.64	12,179.13
发函金额（I）	21,031.29	16,306.75	11,418.07
发函比例（J=I/H）	**95.22%**	**94.33%**	**93.75%**
回函和替代确认金额（K）	21,031.29	16,306.75	11,418.07
回函和替代确认比例（L=K/H）	**95.22%**	**94.33%**	**93.75%**

注：回函确认金额包括回函相符及经调节后相符金额。

（5）对销售与收款流程执行抽样测试，对报告期记录的收入交易选取样本，核对销售合同/销售订单、出库单、送货签收单、物流单据、记账凭证、发票、对账单、回款凭证、银行回单等，验证收入真实性和准确性；

（6）对营业收入和毛利率的波动实施实质性分析程序，分业务类型及产品类别对毛利率情况进行分析，对比报告期各期以及可比公司的收入和毛利率，识别是否存在重大或异常波动，并分析波动原因；

（7）通过公开信息查询主要客户工商资料，核查其与标的公司是否存在关联关系等；

（8）针对收入执行截止性测试，就资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本，核对收入确认依据，复核收入是否被记录于恰当的会计期间；

（9）获取标的公司报告期内主要银行账户的对账单，检查银行对账单中是否存在大额异常流水，并与主要客户的账面回款情况双向核对；

（10）获取标的公司期后销售收入的会计记录和出入库记录，检查期后是否存在大额异常退换货情况；

（11）获取销售收入的期后回款情况，复核收入的真实性。

2、核查结论

经核查，独立财务顾问和会计师认为：

报告期内，标的公司收入确认政策符合企业会计准则的规定，收入确认的会计期间准确；报告期收入真实、准确、完整。

（二）针对问询问题，独立财务顾问和会计师的核查程序以及核查意见

1、核查程序

独立财务顾问、会计师履行了如下核查程序：

（1）获取报告期销售明细、主要客户资料及退换货记录，分析主要产品销量、价格和收入变动，以及各应用领域、地区和月度、季度收入构成及变化；

（2）访谈标的公司销售、技术及生产负责人，了解产品竞争力、客户认证与开拓、产品定价及退换货原因，分析业务增长与客户需求的对应关系；

（3）查阅相关行业研究报告、产业政策和主要下游企业公开资料，了解行业供需、竞争格局、产业集群、扩产及技术发展情况，分析其对标的公司经营的影响；

（4）查阅同行业可比公司定期报告及公开产品资料，对比主要产品价格变动、收入增速、销售区域和季度收入分布，分析差异及原因；

（5）获取产能利用率测算资料、产销及自用量统计资料，结合生产工艺、设备和人员配置、零部件采购及库存情况，分析产量、产能利用率、自用量和产销率的变动及匹配关系；

（6）获取期后财务资料、销售订单及在手订单资料，了解客户采购和生产交付安排，结合下游需求、客户拓展及相关风险应对措施，分析未来收入增长及业绩承诺的可实现性；

（7）查阅宜宾晨道及相关主体的股权结构、入股协议、付款及定价资料，了解其入股背景、投资目的和退出方式，分析相关交易的商业合理性；

（8）查阅主要客户合同、供应商准入资料及访谈记录，结合业务合作时间、客户用途及终端分布，分析宁德时代相关股东入股与业务往来的关系、客户依赖

情况及本次交易对业务持续性的影响；

（9）查阅本次交易协议及业绩补偿、人员服务期等安排，结合交易后经营体系、团队稳定及业务协同措施，分析业务延续及业绩承诺的实现基础。

2、核查意见

经核查，独立财务顾问、会计师认为：

（1）报告期内，标的公司主要产品销量和收入增长与下游市场需求、客户开拓及配套规模扩大相适应，综合平均售价变动主要受规格配置和销售结构影响；标的公司与可比公司的价格变动及收入增速差异与产品结构、下游领域和业务发展阶段相适应，具有合理性。报告期内退换货占比较低且持续下降，主要系运输、包装损伤及零星产品质量异常等原因所致；

（2）报告期内，两类核心零部件的产能利用率以瓶颈工序核心设备工时测算，变动与加工需求及有效可用工时变化相适应。产品规格、加工工序及零部件采购和配组安排等因素影响产量与设备工时的对应关系，产量与产能利用率变动幅度存在差异具有合理性。直线传动系统产出的增长与人员配置、零部件供应及加工装配安排相匹配；

（3）不同直线传动系统的传动方式和零部件配置存在差异，直线导轨副、滚珠丝杠副的自用量与系统产品结构及生产规模相适应。代工产品计入销量，以及生产备货和库存交付安排，是部分期间产销率超过 100%的主要原因，相关变动具有合理性；

（4）标的公司收入主要集中于华南、华东地区，与下游锂电、3C 消费电子及光伏等产业集群分布相匹配，与同行业公司的销售区域及客户布局具有可比性；标的公司已在其他地区实现销售，市场拓展不存在区域限制；

（5）标的公司 2024 年度、2025 年度 12 月收入占全年主营业务收入的比例基本稳定，第四季度收入分布趋于均衡，次年 1 月收入保持较高水平。各季度收入确认政策及判断标准一致，不存在集中于 12 月突击确认收入的情形；季度收入分布与可比公司存在的差异主要与下游结构及客户采购交付安排有关，具有合理性；

（6）报告期内各应用领域收入构成及变动与客户需求、产品技术适配、市场开拓及生产资源安排相适应，具有合理性。国内锂电行业需求及相关设备投资为标的公司业务发展提供了市场基础，现有客户合作、订单获取及生产保障支持未来收入增长。标的公司已针对下游需求增速放缓风险制定深化客户合作及拓展其他应用领域等措施，未来收入增长具有可持续性；

（7）宜宾晨道入股及退出安排具有商业合理性，其股权投资与宁德时代业务采购分别依据各自的商业需求独立决策。标的公司与宁德时代及其产业链客户的合作具有市场化基础，具备自主经营及持续开发客户的能力，不存在重大依赖。本次交易后的经营延续、团队稳定及业务协同安排有利于保持客户合作，因本次交易导致重大订单流失或业务量下滑的风险较低。结合已实现经营业绩、订单情况、客户及技术积累和跨行业应用基础，业绩承诺具有相应的经营支撑，具有合理性和可实现性。

问题 8 关于标的公司销售模式与客户

根据重组报告书，（1）报告期内，标的公司销售模式以直销为主，以贸易商模式为辅，贸易收入占比分别为 9.11%、15.19%和 17.93%；（2）报告期各期，标的公司前五大客户集中度分别为 43.20%、43.07%和 45.98%，前五大客户构成存在一定变动；（3）2025 年第四大客户鑫隆越科技为标的公司前员工控制的公司，销售金额 1,814.90 万元，占主营业务收入的比例为 6.71%。请公司在重组报告书中，补充披露直销模式与贸易商模式的前五大客户情况。

请公司披露：（1）报告期内主要贸易商客户的销售内容、收入金额及占比、毛利率情况，结合标的公司所处行业特点、产品特性、下游客户分布以及同行业可比公司情况等，说明标的公司采用贸易商模式的商业合理性及必要性，是否存在同一终端客户通过不同模式采购的情形，进一步说明贸易商收入占比逐年上升的原因及合理性；（2）不同销售模式下主要客户的基本情况，包括注册资本、成立时间、合作历史等，贸易商采购规模与其业务规模是否匹配，贸易商是否存在专门销售标的公司产品的情况，标的公司及其主要人员、控股股东、实际控制人及其控制主体与贸易商及其终端客户是否存在关联关系、其他特殊关系或业务合作，是否存在非经营性资金往来；（3）贸易商终端销售实现情况，终端客户具体情况、销售内容及金额，标的公司与终端客户之间是否存在关联关系或其他特殊关系，结合终端客户行业地位、复购率、标的公司在终端客户中的地位及份额说明标的公司收入可持续性和合作稳定性；（4）贸易商采购频率及单次采购量分布是否合理，与期后销售周期是否匹配；结合主要贸易商客户的回款情况、期末库存及期后销售情况，分析是否存在通过贸易商压货、调节收入的情形，是否存在大额异常退换货情况；（5）报告期各期前五大客户新增或退出的原因，同一客户采购金额变动较大的原因，结合前述以及主要客户的其他供应商情况、标的公司在其中份额和地位，标的公司新客户开拓情况和产品竞争优势等，说明标的公司是否存在被其他供应商替代的风险，进一步分析客户合作的稳定性以及客户采购可持续性；（6）鑫隆越科技向标的公司采购的必要性和合理性，结合向其他客户销售同类产品的销售价格、鑫隆越科技毛利率合理性等，说明向其销售产品价格的公允性；报告期各期鑫隆越科技的采购内容、数量、金额及变动原因，采购商品的终端销售情况、期后销售周期，是否存在

囤货、销售退回等情形；终端客户具体情况，采购原因、用途及期后使用情况，是否与标的公司存在关联关系或其他密切关系，通过鑫隆越科技采购而非直接采购的原因及合理性；结合（2）-（4）进一步说明向鑫隆越科技销售的具体情况及相关收入的真实性。

请独立财务顾问和会计师核查不同销售模式下的主要客户情况，进一步核查贸易收入及其终端销售情况，说明核查措施、比例、依据和结论，并对上述事项发表明确意见。

回复：

一、请公司在重组报告书中，补充披露直销模式与贸易商模式的前五大客户情况

上市公司已在重组报告书“第四节 交易标的基本情况”之“七、最近三年主营业务发展情况”之“（五）主要产品生产及销售情况”中补充披露，具体如下：

“6、报告期内分销售模式前五名客户情况

（1）直销模式前五名客户

报告期各期，标的公司直销模式的前五名客户情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售金额	占直销模式销售收入的比例
2026 年 1-3 月	1	吉阳智能	1,692.58	19.07%
	2	先导智能	1,041.80	11.74%
	3	赢合科技	632.46	7.12%
	4	利元亨	548.61	6.18%
	5	大族激光	432.32	4.87%
合计			4,347.76	48.98%
2025 年度	1	先导智能	3,763.73	16.42%
	2	赢合科技	2,317.20	10.11%
	3	利元亨	2,015.94	8.79%
	4	比亚迪	1,729.96	7.55%
	5	吉阳智能	1,108.95	4.84%

期间	序号	客户名称	销售金额	占直销模式销售收入的比例
合计			10,935.77	47.70%
2024 年度	1	先导智能	2,316.42	15.33%
	2	比亚迪	1,627.10	10.77%
	3	汇川技术	1,410.33	9.34%
	4	利元亨	964.42	6.38%
	5	捷佳伟创	861.54	5.70%
合计			7,179.81	47.53%

注：上表中客户已按同一控制原则进行合并披露：吉阳智能包括同一控制下的肇庆兆阳装备技术有限公司、深圳吉阳智能科技有限公司；先导智能包括同一控制下的无锡先导智能装备股份有限公司、珠海泰坦新动力电子有限公司、江苏立导科技有限公司、广东贝导智能科技有限公司等；赢合科技包括同一控制下的深圳市赢合科技股份有限公司、惠州市隆合科技有限公司、惠州市赢合科技有限公司、江西省赢合科技有限公司；利元亨包括同一控制下的广东利元亨智能装备股份有限公司、广东舜势测控设备有限公司、宁德市利元亨智能装备有限公司等；大族激光包括同一控制下的大族激光科技产业集团股份有限公司、大族锂电（常州）智能装备有限公司、大族锂电（荆门）智能装备有限公司、深圳市大族锂电智能装备股份有限公司等；比亚迪包括同一控制下的深圳市比亚迪供应链管理有限公司、重庆比亚迪锂电池有限公司、惠州比亚迪电池有限公司、贵阳弗迪电池有限公司、无为弗迪电池有限公司等；汇川技术包括同一控制下的苏州汇川技术有限公司、南京汇川技术有限公司。

（2）贸易商模式前五名客户

报告期各期，标的公司贸易商模式的前五名客户情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售金额	占贸易商模式销售收入的比例
2026 年 1-3 月	1	惠君诚控制	1,057.77	54.54%
	2	鑫隆越科技	470.70	24.27%
	3	中创盈自动化	209.12	10.78%
	4	赫罗斯精密	145.03	7.48%
	5	东莞市思芮德精密五金制品有限公司	41.25	2.13%
合计			1,923.88	99.20%
2025 年度	1	鑫隆越科技	1,814.90	44.22%
	2	惠君诚控制	900.50	21.94%
	3	中创盈自动化	891.79	21.73%
	4	赫罗斯精密	418.88	10.21%
	5	东莞市思芮德精密五金制品有限公司	42.29	1.03%
合计			4,068.37	99.12%

期间	序号	客户名称	销售金额	占贸易商模式销售收入的比例
2024 年度	1	中创盈自动化	829.59	54.82%
	2	鑫隆越科技	394.24	26.05%
	3	惠君诚控制	224.21	14.82%
	4	赫罗斯精密	39.48	2.61%
	5	东莞市思芮德精密五金制品有限公司	10.13	0.67%
合计			1,497.65	98.97%

”

二、报告期内主要贸易商客户的销售内容、收入金额及占比、毛利率情况，结合标的公司所处行业特点、产品特性、下游客户分布以及同行业可比公司情况等，说明标的公司采用贸易商模式的商业合理性及必要性，是否存在同一终端客户通过不同模式采购的情形，进一步说明贸易商收入占比逐年上升的原因及合理性

（一）报告期内主要贸易商客户的销售内容、收入金额及占比、毛利率情况

标的公司主要从事直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副等精密传动部件的研发、生产与销售，采用直销为主、贸易商销售为辅的销售模式。报告期内，标的公司主营业务收入按销售模式分类情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度	
	金额	占主营业务收入的比例	金额	占主营业务收入的比例	金额	占主营业务收入的比例
直销	8,877.36	82.07%	22,924.71	84.81%	15,105.92	90.89%
贸易商	1,939.41	17.93%	4,104.66	15.19%	1,513.18	9.11%
合计	**10,816.77**	**100.00%**	**27,029.37**	**100.00%**	**16,619.11**	**100.00%**

报告期各期，惠君诚控制、鑫隆越科技、中创盈自动化及赫罗斯精密四家贸易商合计销售收入分别为 1,487.52 万元、4,026.08 万元和 1,882.63 万元，占贸易商收入的比例分别为 98.30%、98.09%和 97.07%，是标的公司的主要贸易商客户。

报告期，标的公司主要贸易商客户的销售内容、收入金额及占比、毛利率情况如下：

单位：万元

2026 年 1-3 月						
序号	贸易商名称	主要销售内容	主营业务收入	占主营业务收入比例	占贸易商收入比例	毛利率
1	惠君诚控制	直线传动系统、直线导轨副	1,057.77	9.78%	54.54%	**
2	鑫隆越科技	直线传动系统、直线导轨副	470.70	4.35%	24.27%	**
3	中创盈自动化	直线传动系统、直线导轨副	209.12	1.93%	10.78%	**
4	赫罗斯精密	直线传动系统、滚珠丝杠副	145.03	1.34%	7.48%	**
合计			**1,882.63**	**17.40%**	**97.07%**	-
2025 年度						
序号	贸易商名称	主要销售内容	主营业务收入	占主营业务收入比例	占贸易商收入比例	毛利率
1	鑫隆越科技	直线传动系统、直线导轨副	1,814.90	6.71%	44.22%	**
2	惠君诚控制	直线传动系统	900.50	3.33%	21.94%	**
3	中创盈自动化	直线传动系统、直线导轨副	891.79	3.30%	21.73%	**
4	赫罗斯精密	直线传动系统、直线导轨副	418.88	1.55%	10.21%	**
合计			**4,026.08**	**14.90%**	**98.09%**	-
2024 年度						
序号	贸易商名称	主要销售内容	主营业务收入	占主营业务收入比例	占贸易商收入比例	毛利率
1	中创盈自动化	直线传动系统、直线导轨副	829.59	4.99%	54.82%	**
2	鑫隆越科技	直线传动系统、直线导轨副	394.24	2.37%	26.05%	**
3	惠君诚控制	直线传动系统	224.21	1.35%	14.82%	**
4	赫罗斯精密	直线传动系统、直线导轨副	39.48	0.24%	2.61%	**
合计			**1,487.52**	**8.95%**	**98.30%**	-

直线传动行业具有显著的非标定制化特征，下游应用场景复杂且产品型号繁多。报告期内标的公司产品规格型号达数万个且更新较快，每年新增规格型号上万个。报告期，标的公司面向主要贸易商客户销售的毛利率存在一定差异，主要系因向不同客户销售产品的结构性差异导致。具体而言，由于产品类别、具体型号、规格等方面均有不同，对应的毛利率均存在一定的差异。

2024 年度，标的公司向惠君诚控制销售的产品以滚珠丝杠模组等直线传动系统为主，具体规格以中小截面、短行程及中等行程产品为主。直线传动系统毛利率高于同期向其销售的直线导轨副，且销售收入占比较高，使整体毛利率处于相对较高水平。2025 年度，标的公司向惠君诚控制销售的产品中较大截面、较

长行程的滚珠丝杠模组及同步皮带模组销售收入占比提高，相关产品毛利率较高；同时，部分持续销售的模组单位成本下降，共同带动整体毛利率提高。2026 年 1-3 月，标的公司向惠君诚控制销售的产品中毛利率相对较低的直线导轨副销售收入占比提高，直线传动系统及其中较长行程模组销售收入占比下降，部分主要销售的模组毛利率有所下降，共同导致整体毛利率下降。

2024 年度，标的公司向鑫隆越科技销售的产品以直线传动系统为主，其中部分直线电机模组毛利率相对较低，对整体毛利率形成一定影响。2025 年度，标的公司向鑫隆越科技销售的滚珠丝杠模组及同步皮带模组毛利率均较上年提高；同时，毛利率相对较低的直线电机模组销售收入占比下降，带动直线传动系统毛利率提高；同期，毛利率相对较低的直线导轨副销售收入占比提高，一定程度上抵减了直线传动系统毛利率提高的影响，但整体毛利率仍较上年提高。2026 年 1-3 月，鑫隆越科技主要终端客户采购的直线导轨副规格相对集中、采购批量较大，标的公司结合采购规模给予一定价格优惠，相关产品毛利率相对较低；标的公司对鑫隆越销售的直线传动系统毛利率下降及直线导轨副销售收入占比进一步提高，导致整体毛利率下降。

2024 年度，标的公司向中创盈自动化销售的产品以直线传动系统及直线导轨副为主，其中部分滚珠丝杠模组及直线导轨副毛利率较低，使整体毛利率处于相对较低水平。其主要终端客户东博智能从事消费锂电池相关设备制造，标的公司为拓展锂电设备领域业务、扩大销售规模，结合其较大的采购规模，对相关产品给予一定价格优惠。2025 年度，标的公司向中创盈自动化销售的产品中前期低毛利滚珠丝杠模组销售收入占比下降，部分直线传动系统单位成本下降增加了直线传动系统毛利率；同时，直线导轨副单位材料成本、直接人工及单位制造费用下降，共同带动整体毛利率提高。2026 年 1-3 月，标的公司向中创盈自动化销售的直线传动系统及直线导轨副毛利率进一步提高，带动整体毛利率继续提高。

2024 年度，标的公司向赫罗斯精密销售的产品以直线传动系统为主，其中部分模组及直线导轨副毛利率相对较低，对整体毛利率形成一定影响。2025 年度，标的公司向赫罗斯精密销售的产品中较大截面、较长行程及不同配置的模组销售增加，主要销售的滚珠丝杠模组及丝杠电缸模组毛利率提高；同时，直线导轨副单位材料成本及单位制造费用下降，毛利率提高，共同带动整体毛利率提高。

2026 年 1-3 月，标的公司向赫罗斯精密销售产品中组合规格滚珠丝杠副销售增加，该类产品在旋向组合、长度及配置等方面与前期主要销售的规格存在差异，相关产品毛利率较高，且销售收入占比提高，带动整体毛利率继续提高。

（二）结合标的公司所处行业特点、产品特性、下游客户分布以及同行业可比公司情况等，说明标的公司采用贸易商模式的商业合理性及必要性

1、部分终端客户的采购特征决定其通过贸易商配套采购

标的公司主要从事直线传动系统、直线导轨副及滚珠丝杠副等精密传动产品的研发、生产和销售，产品主要应用于锂电、3C 消费电子、光伏、半导体、数控机床等领域，品类及规格型号较多，不同设备对产品类型、行程、精度和安装尺寸等要求存在差异。下游自动化设备制造企业除精密传动部件外，还需采购伺服电机、控制器、传感器等多类零部件，部分客户具有采购品类多、单类产品采购规模相对有限、采购周期较短的特点。在此情形下，客户通过经营多类工业自动化产品的贸易商采购，可实现多品类合并下单、优化交付流程。贸易商能够统筹多品类、多规格零部件的采购与供货，与上述采购特征相契合，可满足终端客户配套采购和交付需求。

2、贸易商的渠道资源有助于标的公司加快产品导入与销售放量

报告期内，标的公司主要贸易商的终端客户主要集中于锂电设备领域。标的公司在直接开发锂电设备客户的同时，同步借助贸易商在相关领域积累的客户资源和行业经验拓展市场。贸易商拥有客户资源和销售渠道，在客户开发、商务沟通及采购协调等方面具有优势。标的公司借助贸易商的渠道资源开展客户开发与维护，可降低市场开拓成本、加快产品导入与销售放量速度，有利于扩大标的公司在锂电设备领域的客户覆盖，促进产品进入更多设备厂商的供应链体系，与标的公司拓展锂电业务的经营安排相适应。

3、产品定制化的实现过程：技术方案由标的公司与终端客户直接确定

标的公司产品的定制需求主要集中于安装接口、行程、精度等级、负载能力等技术参数，相关方案确认、图纸与参数由标的公司技术人员与终端客户直接对接完成，贸易商不参与产品选型设计与工艺参数的确定。定制化所要求的技术对接与贸易商所承担的商务职能相互独立；客户通过何种渠道下单，不影响产品技

术方案由标的公司与终端客户直接确定的实质。

（三）是否存在同一终端客户通过不同模式采购的情形，进一步说明贸易商收入占比逐年上升的原因及合理性

报告期，标的公司直接向同一终端销售的同时又通过贸易商进行销售的主要情况如下：

单位：万元

序号	终端客户	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度	
		直销金额	通过贸易商销售金额	直销金额	通过贸易商销售金额	直销金额	通过贸易商销售金额
1	博众精工	-	1,045.24	-	787.21	10.21	62.23
2	宏唯自动化	-	62.04	-0.89	359.39	56.24	105.28
3	河南鼎能电子科技有限公司	-	9.51	55.22	27.07	19.21	-

注 1：上表选取报告期内至少一期直销不含税金额及通过贸易商销售不含税金额均不低于 10 万元的终端客户，列示其报告期各期两种销售模式下的销售金额；

注 2：销售金额负数主要系销售退回，金额及影响较小。

报告期内，标的公司凭借产品性能和服务能力，与部分下游自动化设备制造企业建立了直接采购关系，通过直销模式深入了解终端客户的产品需求、应用场景和采购习惯，为后续业务拓展奠定了基础。

报告期内，标的公司进一步借助贸易商的渠道资源优势，加速对部分终端客户销售规模的提升，主要系基于贸易商渠道资源赋能。贸易商对部分终端客户通常拥有更为紧密的渠道资源、业务联系和信任基础，在客户开发、商务沟通、采购协调等方面具有优势。通过贸易商向已建立业务联系的部分终端客户进一步导入标的公司产品，拓宽交易的广度和深度，能够降低市场开拓成本、加快销售放量速度，实现销售规模的快速提升。

因此，部分终端客户虽已与标的公司建立直接采购关系，仍会根据自身采购需要，将部分产品采购转移至具备综合供货能力的贸易商。

2024 年度、2025 年度及 2026 年 1-3 月，标的公司贸易商收入占主营业务收入的比例分别为 9.11%、15.19%和 17.93%。报告期内，受贸易商主要终端客户对标的公司产品的采购需求增加，贸易商相应增加了对标的公司商品的采购。其中，部分原有直销客户后续主要通过贸易商采购，或在保留直接采购的同时增加通过贸易商采购的业务，且相关客户通过贸易商采购的金额增加，是贸易商收入

占比上升的原因之一。标的公司借助贸易商与部分终端客户的业务联系开展销售，既满足了客户的采购需求，也有利于扩大业务规模。

综上，标的公司存在同一终端客户通过不同模式采购的情形。部分终端客户由直接采购为主转为贸易商采购为主，或在保留直接采购的同时增加通过贸易商采购，带动了标的公司贸易商收入的增长，符合相关客户的采购需求和标的公司的业务发展情况，具有商业合理性。

三、不同销售模式下主要客户的基本情况，包括注册资本、成立时间、合作历史等，贸易商采购规模与其业务规模是否匹配，贸易商是否存在专门销售标的公司产品的情况，标的公司及其主要人员、控股股东、实际控制人及其控制主体与贸易商及其终端客户是否存在关联关系、其他特殊关系或业务合作，是否存在非经营性资金往来

（一）不同销售模式下主要客户的基本情况，包括注册资本、成立时间、合作历史等

1、直销模式主要客户的基本情况

序号	客户简称	注册资本（万元）	成立时间	开始合作时间
1	吉阳智能	13,111.1111	2006-02-17	2022 年 8 月
2	先导智能【300450.SZ】	167,422.1434	2002-04-30	2021 年 5 月
3	赢合科技【300457.SZ】	64,517.9428	2006-06-26	2022 年 9 月
4	利元亨 【688499.SH】	16,872.851	2014-11-19	2020 年 8 月
5	大族激光【002008.SZ】	102,960.3408	1999-03-04	2019 年 12 月
6	比亚迪 【002594.SZ】	911,719.7565	1995-02-10	2022 年 6 月
7	汇川技术【300124.SZ】	269,526.73	2003-04-10	2021 年 8 月
8	捷佳伟创【300724.SZ】	34,829.2006	2007-06-18	2018 年 1 月

注：直销主要客户选取报告期各期前五大，标的公司主要直销客户以 A 股上市公司及其所属子公司为主，上市公司及其所属子公司基本情况按上市公司母公司基本情况披露，开始合作时间按集团及其所属公司与标的公司开始合作时间披露。

（1）吉阳智能

公司名称	深圳吉阳智能科技有限公司
统一社会信用代码	9144030078526948XT
法定代表人	阳如坤
注册资本	13,111.1111 万元人民币

注册地址	深圳市宝安区福海街道展城社区福园一路 40 号德金工业区厂房 EF 栋 101-501、D 栋
成立时间	2006 年 2 月 17 日
主营业务/经营范围	锂离子动力电池制造设备、工业机器人及检测设备的研发、生产与销售，提供锂电装备整线解决方案
经营规模	2025 年营业收入 18.22 亿元
开始合作时间	2022 年 8 月
上市情况	未上市，全国锂电池智能制造装备标准化工作组承担单位、中国汽车动力电池产业创新联盟工程装备分会理事长单位
主要股东	海瑜投资有限公司 30.77%、宁波梅山保税港区博瑞荣通创业投资合伙企业（有限合伙）28.12%、西藏鸿商资本投资有限公司 18.22%

（2）先导智能

公司名称	无锡先导智能装备股份有限公司
统一社会信用代码	91320200735716149R
法定代表人	王燕清
注册资本	167,422.1434 万元人民币
注册地址	江苏省无锡市新吴区新锡路 20 号
成立时间	2002 年 4 月 30 日
主营业务/经营范围	锂电池智能装备、光伏智能装备、3C 智能装备、智能物流、汽车产线及氢能装备的研发制造与整体解决方案
经营规模	2025 年营业收入 144.43 亿元
开始合作时间	2021 年 5 月
上市情况	深交所创业板上市（300450）；港交所主板上市（00470.HK）两地上市
主要股东	拉萨欣导创业投资有限公司 21.46%、上海卓遨企业管理合伙企业（有限合伙）5.88%、香港中央结算有限公司 5.09%

（3）赢合科技

公司名称	深圳市赢合科技股份有限公司
统一社会信用代码	91440300790475026R
法定代表人	何爱彬
注册资本	64,517.9428 万元人民币
注册地址	深圳市光明区新湖街道云谷社区圳园路 98 号光明天安云谷产业园 1 栋 A 座 703
成立时间	2006 年 6 月 26 日
主营业务/经营范围	锂电池自动化生产设备（涂布、辊压、分切、卷绕/叠片、组装等）及电子烟业务，具备整线交付能力
经营规模	2025 年营业收入 94.45 亿元
开始合作时间	2022 年 9 月

上市情况	深交所创业板上市（300457）
主要股东	上海电气自动化集团有限公司 28.59%、王维东 11.89%、许小菊 1.82%

（4）利元亨

公司名称	广东利元亨智能装备股份有限公司
统一社会信用代码	914413023152526673
法定代表人	周俊雄
注册资本	16,872.8510 万元人民币
注册地址	惠州市惠城区马安镇新鹏路 4 号
成立时间	2014 年 11 月 19 日
主营业务/经营范围	锂电池制造设备（电芯装配、检测、模组 Pack）、智能仓储物流装备及数智整厂解决方案
经营规模	2025 年营业收入 30.77 亿元
开始合作时间	2020 年 8 月
上市情况	上交所科创板上市（688499）
主要股东	惠州市利元亨投资有限公司 33.27%、卢家红 1.96%、易方达国证机器人产业 ETF1.19%

（5）大族激光

公司名称	大族激光科技产业集团股份有限公司
统一社会信用代码	91440300708485648T
法定代表人	高云峰
注册资本	102,960.3408 万元人民币
注册地址	深圳市南山区深南大道 9988 号
成立时间	1999 年 3 月 4 日
主营业务/经营范围	激光打标、焊接、切割设备及激光器、自动化系统集成，应用于消费电子、PCB、半导体、新能源等领域
经营规模	2025 年营业收入 187.59 亿元
开始合作时间	2019 年 12 月
上市情况	深交所主板上市（002008）
主要股东	大族控股集团有限公司 15.71%、香港中央结算有限公司 10.48%、高云峰 9.36%

（6）比亚迪

公司名称	比亚迪股份有限公司
统一社会信用代码	91440300192317458F
法定代表人	王传福
注册资本	911,719.7565 万元人民币

注册地址	深圳市大鹏新区葵涌街道延安路一号
成立时间	1995 年 2 月 10 日
主营业务/经营范围	新能源汽车、动力电池及储能、手机部件及组装、轨道交通等业务
经营规模	2025 年营业收入 8,039.65 亿元
开始合作时间	2022 年 6 月
上市情况	深交所主板（002594）与港交所主板（01211.HK）两地上市
主要股东	香港中央结算（代理人）有限公司 40.38%（H 股名义持有人）、王传福 16.90%、吕向阳 7.87%、融捷投资控股集团有限公司 5.11%

（7）汇川技术

公司名称	深圳市汇川技术股份有限公司
统一社会信用代码	914403007488656882
法定代表人	朱兴明
注册资本	269,526.7300 万元人民币
注册地址	深圳市龙华区观湖街道鹭湖社区澜清二路 6 号汇川技术总部大厦 1 单元 101
成立时间	2003 年 4 月 10 日
主营业务/经营范围	工业自动化核心部件（变频器、伺服系统、PLC）、新能源汽车电驱与电源系统、工业机器人及数字能源
经营规模	2025 年营业收入 451.05 亿元
开始合作时间	2021 年 8 月
上市情况	深交所创业板上市（300124）
主要股东	香港中央结算有限公司 17.66%、深圳市汇川投资有限公司 17.22%、刘国伟 2.87%

（8）捷佳伟创

公司名称	深圳市捷佳伟创新能源装备股份有限公司
统一社会信用代码	91440300662677723N
法定代表人	左国军
注册资本	34,829.2006 万元人民币
注册地址	深圳市坪山区龙田街道竹坑社区金牛东路 62 号一层至六层
成立时间	2007 年 6 月 18 日
主营业务/经营范围	晶体硅太阳能电池生产设备（清洗制绒、扩散、PECVD、镀膜、印刷烧结等）的研发、生产与销售
经营规模	2025 年营业收入 154.72 亿元
开始合作时间	2018 年 1 月
上市情况	深交所创业板上市（300724）
主要股东	左国军 7.51%、余仲 7.41%、梁美珍 7.24%

2、贸易商模式主要客户的基本情况

序号	客户简称	注册资本（万元）	成立时间	开始合作时间
1	惠君诚控制	200	2016-12-12	2019 年 9 月
2	鑫隆越科技	1,000	2016-06-24	2023 年 11 月
3	中创盈自动化	500	2014-11-14	2023 年 11 月
4	赫罗斯精密	500	2012-07-13	2019 年 10 月

注：上述贸易商客户占报告期贸易商各期收入 95%以上。

（1）惠君诚控制

公司名称	苏州市惠君诚自动化控制系统有限公司
统一社会信用代码	91320508MA1N32RX3A
法定代表人	冯君宇
注册资本	200 万元人民币
注册地址	苏州市城北西路 1599 号 D3 幢西 402 室
成立时间	2016-12-12
主营业务/经营范围	气动元件、机电设备等自动化相关产品销售，以及自动化设备系统设计、安装、维修和技术服务
经营规模	2025 年度营业收入约 2,600 万
开始合作时间	2019 年 9 月
上市情况	否
主要股东	张云扬 90%、冯君宇 35%、陈诚 10%、徐逸飞 5%

（2）鑫隆越科技

公司名称	深圳市鑫隆越科技有限公司
统一社会信用代码	91440300MA5DFAD182
法定代表人	余洁
注册资本	1,000 万元人民币
注册地址	深圳市龙华区龙华街道和联社区锦华发工业园 3 栋硅谷大院 T1 栋 B236
成立时间	2016-06-24
主营业务/经营范围	电气及自动化相关产品贸易，主要经营伺服电机、PLC、丝杠、导轨及直线电机等产品
经营规模	2025 年度营业收入约 8,000 万
开始合作时间	2023 年 11 月
上市情况	否
主要股东	张卫 70%、余洁 10%、张晓霞 10%、尚兵 5%、张剑云 5%

（3）中创盈自动化

公司名称	深圳市中创盈自动化有限公司
统一社会信用代码	91440300319524105Q
法定代表人	李剑文
注册资本	500 万元人民币
注册地址	深圳市龙岗区龙城街道新联社区清林路 524 号天安数码创新园 1 号厂房 401
成立时间	2014-11-14
主营业务/经营范围	模组、导轨及其他自动化零部件的代理销售
经营规模	2025 年度营业收入约 4,100 万
开始合作时间	2023 年 11 月
上市情况	否
主要股东	深圳市时为自动化科技有限公司 90%、 深圳千合咨询合伙企业（有限合伙）10%

（4）赫罗斯精密

公司名称	赫罗斯精密技术（苏州）有限公司
统一社会信用代码	91320508050222760Q
法定代表人	焦勇
注册资本	500 万元人民币
注册地址	苏州工业园区浦田路 118 号 1 号厂房
成立时间	2012-07-13
主营业务/经营范围	精密传动相关产品销售及配套服务
经营规模	2025 年度营业收入约 4,000 万
开始合作时间	2019 年 10 月
上市情况	否
主要股东	何英妹 67.00%、焦勇 33.00%

（二）贸易商采购规模与其业务规模是否匹配，贸易商是否存在专门销售标的公司产品的情况

报告期内，标的公司向下列四家主要贸易商的销售收入合计占各期贸易商收入的比例均超过 95%，为标的公司主要贸易商，具体情况如下：

单位：万元

贸易商名称	主要经营产品	采购金额			业务规模（营业收入）			采购规模与业务规模是否匹配	是否专门销售标的公司产品
		2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度		
鑫隆越科技	伺服电机、PLC、传动设备、直线电机等产品	470.70	1,814.90	394.24	3,000.00	8,000.00	3,000.00	是	否

贸易商名称	主要经营产品	采购金额			业务规模（营业收入）			采购规模与业务规模是否匹配	是否专门销售标的公司产品
		2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度		
惠君诚控制	气动元件、机械传动类产品等	1,057.77	900.50	224.21	3,336.00	2,576.00	1,800.00	是	否
中创盈自动化	模组、导轨等自动化产品	209.12	891.79	829.59	1,800.00	4,100.00	1,900.00	是	否
赫罗斯精密	模组、导轨等精密传动产品	145.03	418.88	39.48	1,000.00	4,000.00	3,000.00	是	否

注：上表中采购金额为报告期各期标的公司向相应贸易商的销售收入，业务规模为相应贸易商同期营业收入大致规模。

报告期，标的公司主要贸易商主要从事工业自动化相关产品的销售，终端客户包括信宇人、博众精工、东博智能、烽禾升等设备制造企业，向标的公司采购的产品主要用于满足终端客户的配套采购需求，具有合理性。标的公司向主要贸易商销售金额占贸易商同期营业收入金额的比例整体相对较低，主要贸易商向标的公司的采购规模与其业务规模相匹配。标的公司主要贸易商除销售标的公司产品外，亦采购其他供应商的产品进行销售，不存在专门销售标的公司产品的情形。

（三）标的公司及其主要人员、控股股东、实际控制人及其控制主体与贸易商及其终端客户是否存在关联关系、其他特殊关系或业务合作，是否存在非经营性资金往来

鑫隆越科技实际控制人张卫及股东张剑云、尚兵曾短期任职于标的公司。张卫曾在宁德时代、海目星激光、四川亿太诺分别担任工业工程师、大客户经理、总经理，在锂电行业具有一定的客户资源和行业经验，其控制的鑫隆越科技重点发展锂电领域自动化设备客户的零部件配套业务。

标的公司所从事的精密传动部件系自动化设备配套零部件的一部分，因此属于鑫隆越科技的配套范围。标的公司为开拓新能源锂电领域市场与客户，于 2023 年 4 月招聘张卫担任深圳分公司市场部总经理，并组建深圳销售团队。张卫入职标的公司前已经控股鑫隆越科技。张卫入职后，一方面通过鑫隆越科技积极为标的公司开拓新客户，另一方面负责维护标的公司部分既有客户资源。

鑫隆越科技开拓了信宇人、精实机电、宏唯自动化等终端客户，其中部分传动部件于 2023 年 11 月起向标的公司采购。随着鑫隆越科技业务的不断扩张，张卫拟专注于鑫隆越科技的经营，其于 2024 年 9 月向标的公司提出离职申请，并同步办理了员工持股平台博思广纳的退股手续。因与标的公司尚有待结算的销售

提成，其于 2026 年 3 月结清相关款项后办理了离职手续。

除上述事项外，标的公司及其主要人员、控股股东、实际控制人及其控制主体与主要贸易商之间不存在其他关联关系、特殊关系、购销外业务合作或利益安排。标的公司与主要贸易商之间不存在资金拆借等非经营性资金往来。标的公司与贸易商主要终端客户之间不存在关联关系或其他特殊关系。

四、贸易商终端销售实现情况，终端客户具体情况、销售内容及金额，标的公司与终端客户之间是否存在关联关系或其他特殊关系，结合终端客户行业地位、复购率、标的公司在终端客户中的地位及份额说明标的公司收入可持续性和合作稳定性

（一）贸易商终端销售实现情况及主要终端客户情况

1、贸易商主要终端客户销售情况

报告期，贸易商主要终端客户销售情况如下：

（1）2026 年 1-3 月

单位：万元

贸易商	主要终端客户	主要销售内容	销售收入	占贸易商收入的比例
惠君诚控制	博众精工	直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副	1,045.24	53.89%
鑫隆越科技	信宇人	直线传动系统、直线导轨副	176.60	9.11%
	精实机电	直线导轨副	131.84	6.80%
中创盈自动化	东博智能	直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副	128.71	6.64%
赫罗斯精密	烽禾升	直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副	97.44	5.02%
主要终端客户合计			**1,579.83**	**81.46%**

注：主要终端客户按同一控制口径合并列示，主要终端客户为销售金额占标的公司当期贸易商收入 5%以上客户或主要贸易商当期排名第一的终端客户。

（2）2025 年度

单位：万元

贸易商	主要终端客户	主要销售内容	销售收入	占贸易商收入的比例
鑫隆越科技	信宇人	直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副	645.47	15.73%
	精实机电	直线传动系统、直线导轨副	518.33	12.63%
	宏唯自动化	直线传动系统、直线导轨副、	359.39	8.76%

贸易商	主要终端客户	主要销售内容	销售收入	占贸易商收入的比例
		滚珠丝杠副		
惠君诚控制	博众精工	直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副	787.21	19.18%
中创盈自动化	东博智能	直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副	558.20	13.60%
赫罗斯精密	烽禾升	直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副	382.43	9.32%
主要终端客户合计			**3,251.04**	**79.20%**

（3）2024 年度

单位：万元

贸易商	主要终端客户	主要销售内容	销售收入	占贸易商收入的比例
中创盈自动化	东博智能	直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副	626.53	41.40%
鑫隆越科技	信宇人	直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副	205.01	13.55%
	宏唯自动化	直线传动系统、滚珠丝杠副	105.28	6.96%
惠君诚控制	思榕智能	直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副	129.90	8.58%
赫罗斯精密	烽禾升	直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副	38.00	2.51%
主要终端合计			**1,104.71**	**73.01%**

报告期内，标的公司向全部贸易商销售收入分别为 1,513.18 万元、4,104.66 万元及 1,939.41 万元，上述主要终端客户对应的销售收入占比分别为 73.01%、79.20%及 81.46%，为贸易商渠道收入的主要来源。

报告期，标的公司主要贸易商客户鑫隆越科技、惠君诚控制、中创盈自动化、赫罗斯精密合计收入金额分别为 1,487.52 万元、4,026.08 万元、1,882.63 万元，占主营业务收入的比例分别为 8.95%、14.90%、17.40%，占贸易商收入比例分别为 98.30%、98.09%、97.07%。其中，除赫罗斯精密外的其他三家贸易商，均由标的公司直发产品到终端客户为主，不经过贸易商流转，因此相关产品已实现终端销售；赫罗斯精密自身虽有中转仓，但其中转仓于报告期末无库存。因此，标的公司贸易商终端销售实现情况较好。

2、主要终端客户具体情况

标的公司贸易商主要终端客户情况如下：

（1）博众精工

公司名称	博众精工科技股份有限公司
合并范围	博众精工科技股份有限公司及其深圳分公司
统一社会信用代码	91320509793313356E
法定代表人	吕绍林
注册资本	44,664.7765 万元人民币
注册地址	吴江经济技术开发区湖心西路 666 号
成立时间	2006 年 9 月 22 日
主营业务	从事消费电子、新能源、汽车及半导体等领域自动化设备、柔性生产线及相关精密零部件的研发、生产和销售。
行业地位	科创板上市公司（688097），建有国家企业技术中心、国家级工业设计中心，具备自动化设备及整线研发制造能力。
主要股东	江苏博众智能科技集团有限公司 28.03%、苏州众二股权投资合伙企业（有限合伙）24.94%、天津信科弘创股权投资合伙企业（有限合伙）4.43%
与标的公司的关联关系及其他特殊关系	无

（2）信宇人

公司名称	深圳市信宇人科技股份有限公司
统一社会信用代码	9144030074122338 39
法定代表人	杨志明
注册资本	9,775.4388 万元人民币
注册地址	深圳市龙岗区龙城街道回龙埔社区鸿峰（龙岗）工业厂区 2 号厂房一楼、二楼、三楼、四楼
成立时间	2002 年 8 月 8 日
主营业务	从事锂电池生产设备、关键零部件及其他自动化设备的研发、生产和销售。
行业地位	科创板上市公司信宇人（688573）及其全资子公司，具备锂电装备研发制造能力。
主要股东	杨志明 29.77%、曾芳 10.83%、深圳市智慧树投资合伙企业（有限合伙）4.96%
与标的公司的关联关系及其他特殊关系	无

（3）精实机电

公司名称	湖北精实机电科技有限公司
统一社会信用代码	914201120754646350
法定代表人	袁江锋
注册资本	8,145.358 万元人民币

注册地址	武汉市东西湖区慈惠街道惠安大道 600 号
成立时间	2013-08-08
主营业务	从事锂电池自动化生产线后端设备的研发、生产与销售，产品涵盖锂电测试设备。
行业地位	创业板上市公司华自科技（300490）下属锂电装备企业，所属精实业务体系具有技术积累和整线供货能力。
主要股东	深圳前海华自投资有限公司 70%，共青城精实共创投资合伙企业（有限合伙）20%、共青城华禹创融投资合伙企业（有限合伙）10%
与标的公司的关联关系及其他特殊关系	无

注：湖北精实机电科技有限公司与深圳市精实机电科技有限公司均为华自科技控制的企业，按同一控制口径合并列示

（4）东博智能

公司名称	广东东博智能装备股份有限公司
统一社会信用代码	9144190031520944XP
法定代表人	黄晓河
注册资本	4,360 万元人民币
注册地址	广东省东莞市松山湖园区南朗路 23 号
成立时间	2014-10-08
主营业务	主要从事锂电池高端智能制造设备的设计、研发、生产和销售，主要产品包括锂电池 PACK/模组装配、电芯装配自动化产线及智能化专机，应用于消费电子及新能源领域。
行业地位	新三板挂牌公司（875005），获评广东省制造业单项冠军企业、国家级专精特新“小巨人”企业，具备锂电池智能装备研发制造能力。
主要股东	黄晓河 34.30%、张灵娜 22.32%、东莞东博天祥股权投资合伙企业（有限合伙）10.36%、东莞众成股权投资合伙企业（有限合伙）6.47%、黄萌 6.47%、宜宾晨道新能源产业股权投资合伙企业（有限合伙）6.39%
与标的公司的关联关系及其他特殊关系	无

（5）烽禾升

公司名称	江苏烽禾升智能科技有限公司
统一社会信用代码	91320583MA1MYHYT45
法定代表人	杨平
注册资本	24,000 万元
注册地址	昆山市周市镇康辉路 268 号 4 号房
成立时间	2016-11-08
主营业务	面向新能源、汽车零部件及生命科学等领域提供自动化设备及智能制造方案。

行业地位	母公司已上市辅导，具有境内制造基地及海外服务布局，安徽主体为集团芜湖制造基地，具备智能装备制造及服务能力。
主要股东	江苏烽禾升科技集团股份有限公司 100.00%
与标的公司的关联关系及其他特殊关系	无

注：江苏烽禾升智能科技有限公司与安徽烽禾升智能装备有限公司按同一控制口径合并列示。

（6）宏唯自动化

公司名称	中山市宏唯自动化科技有限公司
统一社会信用代码	91442000315125801H
法定代表人	卢建雄
注册资本	2,115 万元人民币
注册地址	中山市坦洲镇火炬路 8 号 1 栋 101 房 3 楼 A 区
成立时间	2014 年 10 月 24 日
主营业务	从事锂电池及 3C 等领域自动化设备研发制造，产品包括电芯冷/热压机、测试设备及 PACK 自动线。
行业地位	专业锂电设备企业，担任广东省电池行业协会常务副会长单位，具有锂电设备研发制造能力。
主要股东	卢建雄 65.3995%、珠海市瑞琪豪斯投资合伙企业（有限合伙）9.0875%、珠海市莫格豪斯投资合伙企业（有限合伙）7.5556%、林秉泉 5.5035%
与标的公司的关联关系及其他特殊关系	无

（7）思榕智能

公司名称	东莞市思榕智能装备有限公司
统一社会信用代码	91441900MA4WDQ0C3M
法定代表人	罗永民
注册资本	10,000.00 万元人民币
注册地址	东莞市塘厦镇龙背岭第一工业区得胜路 1 号 B 栋
成立时间	2017 年 4 月 7 日
主营业务	从事自动化组装、测试、点胶、激光等工艺设备及生产线的研发制造，产品应用于消费电子、新能源等领域。
行业地位	已列入东莞市第十七批上市后备企业名单，具备自动化设备研发、精密加工、装配调试及服务能力。
主要股东	深圳市思榕科技有限公司 100.00%
与标的公司的关联关系及其他特殊关系	无

标的公司贸易商主要终端客户包括上市公司及其控制的企业，以及在自动化设备、锂电装备等领域具有一定行业知名度和业务积累的企业，具备较好的产业

背景和经营基础。标的公司与终端客户之间不存在关联关系或其他特殊关系，相关业务合作基于实际生产经营需求开展，具有商业合理性。

（二）标的公司贸易商收入的可持续性和合作稳定性

标的公司贸易商主要终端客户包括上市公司博众精工、信宇人、华自科技及其控制的企业，全国股转系统挂牌公司东博智能和其他专业设备的制造企业，其自动化装备、锂电池生产设备等产品与标的公司的精密传动产品相配套。终端客户具备设备制造业务基础和良好的行业地位，为贸易商向标的公司持续采购形成合作支撑。

2025 年度及 2026 年 1-3 月，贸易商终端客户复购销售收入分别为 3,716.88 万元及 1,863.51 万元，复购率（复购率按以前年度已采购且当期继续采购的终端客户对应销售收入占当期贸易商销售收入比例计算）分别为 90.55%及 96.09%，处于较高水平，终端客户持续采购，具有相对较好的稳定性，为标的公司收入可持续性提供了支持。

标的公司通过贸易商持续向主要终端供应直线传动系统、直线导轨副及滚珠丝杠副，贸易商终端客户持续复购，表明标的公司产品已形成实际配套体系，并具备持续获得后续订单的基础。既有供货经验、产品应用基础和技术服务对接，有助于延续合作并承接终端后续配套需求，标的公司在主要终端相关设备项目中已具备持续参与供应的业务基础。

综上，主要终端客户具备相应的设备研发制造及市场经营基础，标的公司产品已形成实际配套应用，且主要终端客户持续采购、复购率较高。产品供货与技术服务的持续开展，有利于维持终端合作关系，为标的公司贸易商渠道收入的可持续性和合作稳定性提供了支持。

五、贸易商采购频率及单次采购量分布是否合理，与期后销售周期是否匹配；结合主要贸易商客户的回款情况、期末库存及期后销售情况，分析是否存在通过贸易商压货、调节收入的情形，是否存在大额异常退换货情况

（一）说明贸易商采购频率及单次采购量分布是否合理，与期后销售周期是否匹配

1、主要贸易商采购频率及单次采购量分布情况

报告期各期，标的公司贸易商模式下收入前四大客户（中创盈自动化、鑫隆越科技、惠君诚控制、赫罗斯精密）的销售金额合计占同期贸易商销售收入的98.30%、98.09%和 97.07%，具有代表性。上述 4 家主要贸易商的采购频率及单次采购量分布如下：

项目	单位	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
订单次数（A）	次	610	1,697	1,354
当期主要贸易商数量（B）	家	4	4	4
当期月数（M）	月	3	12	12
月采购频次（C=A÷B÷M）	次/（家*月）	50.83	35.35	28.21
年平均购买频次（D=C×12）	次/家	610.00	424.25	338.50
日采购频次（E=D÷360）	次/（家*天）	1.69	1.18	0.94
订单金额（F）	万元	1,900.48	4,085.62	1,493.53
单次平均采购金额（G=F÷A）	万元/次	3.12	2.41	1.10

注 1：2026 年数据为 1-3 月（3 个月），D、E 指标已年化处理，C、G 按当期实际列示；

注 2：标的公司产品种类较多，计量单位存在差异，无法直接加总，故单次采购量以订单金额进行统计，上述订单次数系剔除售后、退换货等订单后统计，订单金额为扣除上述影响后统计。

2、采购频率及单次采购量分布的合理性分析及与期后销售周期的匹配性

①采购整体呈高频次、小批量特征，匹配“以销定采”的贸易模式

报告期各期，主要贸易商月均采购频次为 28.21 次、35.35 次、50.83 次，单次平均采购金额仅 1.10 万元、2.41 万元、3.12 万元。上述“高频次、小批量”的采购特征与贸易商根据其下游客户订单需求逐单向标的公司采购、快进快出的经营模式相匹配，频次随下游需求提升而上升，单次金额仍处小批量区间。

②采购变化趋势与下游行业需求变化相匹配

标的公司收入集中于锂电及储能领域，该领域收入占比由 2024 年度的 42.18%提升至 2026 年 1-3 月的 88.74%。下游需求放量且终端项目大型化，使贸易商在保持高频补货的同时，单笔订单金额随项目规模同步上升，采购频率及单次采购量的变动方向与下游行业景气度变化趋势一致，具有合理性。

③采购节奏与期后销售周期相匹配

标的公司对主要贸易商的销售大部分采取直发终端模式，在该模式下，主要贸易商的采购订单与其终端销售订单一一对应，采购时点、频次及批量均由下游终端订单节奏决定，主要贸易商销售的货物经终端客户签收后实现最终销售。各报告期主要贸易商期末无库存。贸易商的采购周期与销售周期基本同步，与前述“高频次、小批量”的采购特征及变动趋势一致。

综上，标的公司主要贸易商的采购频率及单次采购量分布具有商业合理性，与期后销售周期相匹配。

（二）结合主要贸易商客户的回款情况、期末库存及期后销售情况，分析是否存在通过贸易商压货、调节收入的情形，是否存在大额异常退换货情况

1、期后回款情况

报告期各期，标的公司主要贸易商客户的期后回款整体情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
主要贸易商客户期末应收账款金额	4,156.66	3,355.98	1,291.48
主要贸易商期后回款合计	2,825.65	2,616.70	1,291.48
主要贸易商期后回款率	67.98%	77.97%	100.00%
期后未回款金额	1,331.01	739.27	–

注：以上回款统计截至 2026 年 8 月 31 日。

其中，分客户口径统计情况如下：

单位：万元

截止日	客户名称	期末应收账款	期后回款金额	期后回款率	期后未回款金额
2026 年 3 月 31 日	惠君诚控制	1,137.39	1,137.39	100.00%	-
	鑫隆越科技	1,974.51	821.83	41.62%	1,152.68

截止日	客户名称	期末应收账款	期后回款金额	期后回款率	期后未回款金额
	中创盈自动化	681.76	523.08	76.73%	158.68
	赫罗斯精密	363.00	343.35	94.59%	19.65
	合计	**4,156.66**	**2,825.65**	**67.98%**	**1,331.01**
2025 年 12 月 31 日	惠君诚控制	653.49	653.49	100.00%	-
	鑫隆越科技	1,948.64	1,209.37	62.06%	739.27
	中创盈自动化	507.47	507.47	100.00%	-
	赫罗斯精密	246.36	246.36	100.00%	-
	合计	**3,355.98**	**2,616.70**	**77.97%**	**739.27**
2024 年 12 月 31 日	惠君诚控制	141.59	141.59	100.00%	-
	鑫隆越科技	430.50	430.50	100.00%	-
	中创盈自动化	683.71	683.71	100.00%	-
	赫罗斯精密	35.67	35.67	100.00%	-
	合计	**1,291.48**	**1,291.48**	**100.00%**	**-**

如上表所示，报告期各期末标的公司主要贸易商客户应收账款的期后回款比例分别为 100.00%、77.97%和 67.98%，整体回款情况良好。期后未收回应收款项的主要情况如下：

（1）中创盈自动化尚未收回的 158.68 万元尚在正常信用期及结算安排之内，未届结算时点。

（2）赫罗斯精密期后回款比例已达 94.59%，尚未收回的应收款项为 19.65 万元，金额较小。

上述两家期后未收回应收款项合计为 178.33 万元，占期末主要贸易商期后未回款总额的比率为 13.40%，尚未收回符合正常经营情况，货款回收风险较小。

（3）鑫隆越科技期末应收账款余额 1,974.51 万元，账龄均为 1 年以内，期后回款 821.83 万元，回款比例 41.62%。回款比率较低主要因其自身下游客户结算周期较长，回款节奏相对偏慢。标的公司已按既定会计政策对其计提坏账准备。标的公司已采取积极催收措施，相关款项处于陆续回款过程中。

2、期末库存及期后销售情况

报告期各期，标的公司主要贸易商客户的期末库存及期后销售实现情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月/2026 年 3 月 31 日	2025 年度/2025 年 12 月 31 日	2024 年度/2024 年 12 月 31 日
主要贸易商客户采购金额	1,882.63	4,026.08	1,487.52
主要贸易商客户期末库存金额	0.00	0.00	0.00
主要贸易商客户期后销售金额	不适用	不适用	不适用

报告期期末，标的公司向主要贸易商销售的货物整体无留存库存情况，已实现终端销售，标的公司不存在通过贸易商压货、调节收入的情形。

3、退换货情况

报告期各期，标的公司主要贸易商客户的退换货情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
主要贸易商客户采购金额	1,882.63	4,026.08	1,487.52
主要贸易商客户退换货金额	4.70	8.17	7.44
主要贸易商退换货金额占比	0.25%	0.20%	0.50%

报告期各期，标的公司主要贸易商退换货金额分别为 7.44 万元、8.17 万元和 4.70 万元，占同期主要贸易商采购金额的比例分别为 0.50%、0.20%和 0.25%；报告期期后，2026 年 4-8 月主要贸易商期后退换货金额为 0.16 万元。不存在大额、异常退换货情形。

综上，报告期各期标的公司主要贸易商的采购频率及单次采购量分布具有商业合理性，与期后销售周期相匹配；主要贸易商期后回款情况整体良好，个别客户由于资金周转周期较长等原因回款相对较慢；报告期末无留存库存商品，采购货物已实现终端销售，不存在通过贸易商压货、调节收入的情形；报告期及期后退换货金额及占比较小，不存在大额、异常退换货。

六、报告期各期前五大客户新增或退出的原因，同一客户采购金额变动较大的原因，结合前述以及主要客户的其他供应商情况、标的公司在其中份额和地位，标的公司新客户开拓情况和产品竞争优势等，说明标的公司是否存在被其他供应商替代的风险，进一步分析客户合作的稳定性以及客户采购可持续性

（一）报告期各期前五大客户新增或退出的原因，同一客户采购金额变动较大的原因

报告期内，标的公司向前五大客户销售情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	销售金额	占主营业务收入的比例
2026 年 1-3 月	1	吉阳智能	1,692.58	15.65%
	2	惠君诚控制	1,057.77	9.78%
	3	先导智能【300450.SZ】	1,041.80	9.63%
	4	赢合科技【300457.SZ】	632.46	5.85%
	5	利元亨 【688499.SH】	548.61	5.07%
	合计		**4,973.22**	**45.98%**
2025 年度	1	先导智能【300450.SZ】	3,763.73	13.92%
	2	赢合科技【300457.SZ】	2,317.20	8.57%
	3	利元亨 【688499.SH】	2,015.94	7.46%
	4	鑫隆越科技	1,814.90	6.71%
	5	比亚迪 【002594.SZ】	1,729.96	6.40%
	合计		**11,641.73**	**43.07%**
2024 年度	1	先导智能【300450.SZ】	2,316.42	13.94%
	2	比亚迪 【002594.SZ】	1,627.10	9.79%
	3	汇川技术【300124.SZ】	1,410.33	8.49%
	4	利元亨 【688499.SH】	964.42	5.80%
	5	捷佳伟创【300724.SZ】	861.54	5.18%
	合计		**7,179.81**	**43.20%**

注：客户按同一控制口径合并，销售金额为不含税主营业务收入。惠君诚控制、鑫隆越科技为贸易商客户，其余为直销客户。

2025 年度，赢合科技、鑫隆越科技进入前五大客户，汇川技术、捷佳伟创退出前五大客户；2026 年一季度，吉阳智能、惠君诚控制进入前五大客户，比亚迪、鑫隆越科技退出前五大客户。前五大客户变动情况如下：

1、前五大新增客户的情况

（1）吉阳智能

吉阳智能从事锂电池智能制造装备业务，围绕下游锂电池生产需求提供设备配套，主要服务于宁德时代等电池制造企业，具备服务大型电池制造企业的项目经验和客户基础。

报告期内，吉阳智能主要向标的公司采购直线传动系统。2024 年度、2025 年度及 2026 年 1-3 月，标的公司对其销售收入分别为 228.49 万元、1,108.95 万元及 1,692.58 万元，报告期收入快速增长，主要原因系标的公司深耕锂电应用领域，与吉阳智能的设备配套合作逐步深化，批量供货规模扩大。

（2）惠君诚控制

苏州市惠君诚自动化控制系统有限公司为自动化产品贸易商，主要经营气动元件、机械传动设备等产品，主要终端客户包括博众精工等设备制造企业。

报告期内，惠君诚控制主要向标的公司采购直线传动系统、直线导轨副及滚珠丝杠副。2024 年度、2025 年度及 2026 年 1-3 月，标的公司对其销售收入分别为 224.21 万元、900.50 万元及 1,057.77 万元，报告期收入快速增长，主要原因系其主要终端客户博众精工采购需求增加，博众精工为科创板上市公司，长期从事自动化装备研发及制造，业务覆盖消费电子、新能源等领域。标的公司持续深耕锂电设备领域，通过惠君诚控制向博众精工持续供货，相关销售规模扩大。

（3）赢合科技

赢合科技为创业板上市公司，是国内锂电池智能制造装备领域的主要供应商之一，产品覆盖涂布、辊压、分切、卷绕、叠片及组装等关键环节，具备整线设备集成能力，并形成覆盖主要海外市场的服务网络，能够满足动力、储能及消费类电池制造需求。

报告期内，赢合科技主要向标的公司采购直线传动系统、直线导轨副及滚珠丝杠副。2024 年度、2025 年度及 2026 年 1-3 月，标的公司对其销售收入分别为 227.54 万元、2,317.20 万元及 632.46 万元，2025 年度较 2024 年度明显增长，主要原因系双方在锂电设备领域的配套合作规模扩大，增加相关产品采购。

（4）鑫隆越科技

深圳市鑫隆越科技有限公司为自动化产品贸易商，主要经营伺服电机、PLC、传动部件及直线电机等产品，在锂电设备领域具有一定的客户渠道资源。

报告期内，鑫隆越科技主要向标的公司采购直线传动系统、直线导轨副及滚珠丝杠副。2024 年度、2025 年度及 2026 年 1-3 月，标的公司对其销售收入分别为 394.24 万元、1,814.90 万元及 470.70 万元，2025 年度较 2024 年度增长 360.36%，主要原因系鑫隆越科技依托客户渠道资源开展终端客户开拓及配套服务，信宇人、精实机电等终端客户采购需求增加，带动其采购规模扩大，并于 2025 年度进入前五大客户名单。

2026 年 1-3 月，鑫隆越科技为公司第六大客户，虽不在前五大客户名单中，但仍与标的公司保持合作规模。

2、前五大减少客户的情况

（1）比亚迪

比亚迪为深交所主板上市公司，是全球新能源汽车领域的主要企业，业务涵盖汽车、电子及新能源等领域，掌握电池、电机、电控等核心技术，形成整车与关键零部件协同研发制造的产业体系，具有较强的技术整合及规模化制造能力。

报告期内，比亚迪主要向标的公司采购直线传动系统及直线导轨副。2024 年度、2025 年度及 2026 年 1-3 月，标的公司对其销售收入分别为 1,627.10 万元、1,729.96 万元及 178.25 万元，2025 年度较 2024 年度小幅增长，主要系直线传动系统销售增加，整体采购规模保持小幅增长。自 2025 年 9 月起，受比亚迪部分采购项目招标价格调整影响，标的公司基于项目效益、产能配置及其他订单安排的综合考虑，对相关项目的供货规模进行了优化调整。因此，2026 年 1-3 月，其退出标的公司当期前五大客户范围。

（2）汇川技术

汇川技术为创业板上市公司，是国内工业自动化领域的主要供应商，通用伺服系统、变频器等产品具有较强的市场竞争力。其产品覆盖控制、驱动、执行等环节，具备多产品集成及定制化解决方案能力，可满足不同设备和生产场景的自

动化需求。

报告期内，汇川技术主要向标的公司采购直线传动系统、滚珠丝杠副等产品。2024 年度、2025 年度及 2026 年 1-3 月，标的公司对其销售收入分别为 1,410.33 万元、598.05 万元及 47.90 万元，2025 年度较 2024 年度下降 57.59%，主要系汇川技术收购韩国 SBC Linear Co., Ltd，补充自身精密直线导轨产品线，调整自身产品及供应链布局，相应减少向标的公司的采购。因此，2025 年以来退出标的公司前五名客户范围。

（3）捷佳伟创

捷佳伟创为创业板上市公司，是国内主要太阳能电池装备供应商之一，产品涵盖湿法、管式、板式、激光及金属化等设备，覆盖 TOPCon、HJT、XBC 等技术路线，具备高效太阳能电池整线装备及智能制造系统解决方案提供能力。

报告期内，捷佳伟创主要向标的公司采购直线传动系统。2024 年度、2025 年度及 2026 年 1-3 月，标的公司对其销售收入分别为 861.54 万元、28.72 万元及 1.25 万元，2025 年度较 2024 年度下降 96.67%。主要原因系受光伏行业阶段性调整影响，标的公司优化业务资源配置，将更多资源投入锂电应用领域，相应减少光伏领域业务投入，对捷佳伟创的销售规模下降。因此，2025 年退出标的公司前五名客户。

综上，报告期内标的公司前五大客户结构的变化主要系下游客户所处行业景气度、采购需求及供应链布局调整所致，具有商业合理性。

（二）结合前述以及主要客户的其他供应商情况、标的公司在其中份额和地位，标的公司新客户开拓情况和产品竞争优势等，说明标的公司是否存在被其他供应商替代的风险，进一步分析客户合作的稳定性以及客户采购可持续性

标的公司主要客户包括先导智能、比亚迪、利元亨、赢合科技等上市公司及专业设备制造企业，具有较强的行业影响力和设备制造业务基础。标的公司与主要客户的合作时间多在三至五年以上，已形成持续供货及技术服务基础。惠君诚控制、鑫隆越科技两家贸易商对应的主要终端客户亦涵盖博众精工、信宇人等上市公司及上市公司子公司等，客户基础较好。

从采购份额及供应商地位来看，部分主要客户虽保留其他同类产品供应商，

但标的公司对先导智能、吉阳智能、利元亨、惠君诚控制等主要客户销售规模持续增长，已形成持续供货及技术服务基础，采购金额有所提升。经过多年的技术积累与市场拓展，标的公司已成为国内中高端滚动功能部件与直线传动系统领域的重要供应商，已成为先导智能、博众精工、赢合科技、利元亨等装备企业的重要传动部件供应商，并最终批量配套宁德时代、比亚迪、ATL 等终端客户。持续的产品应用和技术配合，使标的公司能够深入理解客户设备工况及工艺要求，为长期持续合作提供了基础。

从产品竞争优势来看，标的公司建立了以核心工艺为基础、以中高端应用需求为导向的研发体系。截至 2026 年 3 月 31 日，标的公司及其子公司拥有专利 33 项，其中发明专利 12 项，掌握直线导轨三面磨削、滚珠丝杠螺纹磨削等核心制造工艺，具备从核心零部件自主制造到直线传动系统集成的完整业务能力，有利于控制成本、保障交付并提升产品一致性。其产品品类及规格较为齐全，能够根据客户具体工况开展定制开发，尤其在锂电设备领域，相关产品可实现较高的定位精度、运行速度及较长的免维护周期，适配涂布、辊压、分切、叠片、卷绕及 PACK 组装等生产环节，满足客户多样化的设备配套需求。

从客户开拓及供货保障来看，标的公司通过主动开发、客户引荐、参加行业展会等方式不断开拓新客户，报告期内新开拓客户数量分别为 301 家、338 家、88 家。标的公司已建立覆盖终端客户与装备制造商的多层次客户体系，产品应用领域涵盖锂电、3C 消费电子、光伏、半导体及数控机床等。同时，标的公司在江门恩平、东莞等地建有生产基地，与上游核心原材料供应商保持长期合作，具备相应的供应链保障及规模化交付能力。新客户开发与既有客户配套产品、应用场景的持续拓展，为后续业务发展提供了支持。

综合来看，标的公司与主要客户具有较长的合作历史，在部分客户中保持较高采购份额，产品已形成批量配套应用，并具备精密制造、定制开发、成本控制及技术服务等方面的综合优势。双方长期积累的产品适配和技术配合经验，有利于维持既有供应关系及承接后续项目需求。尽管客户会根据项目需求、产品性能、价格及交付情况调整采购安排，存在一定市场竞争和份额波动风险，基于标的公司既有供应地位和持续配套能力，被其他供应商整体替代的风险相对较低，主要客户合作具有相对较好的稳定性和采购可持续性。

七、鑫隆越科技向标的公司采购的必要性和合理性，结合向其他客户销售同类产品的销售价格、鑫隆越科技毛利率合理性等，说明向其销售产品价格的公允性；报告期各期鑫隆越科技的采购内容、数量、金额及变动原因，采购商品的终端销售情况、期后销售周期，是否存在囤货、销售退回等情形；终端客户具体情况，采购原因、用途及期后使用情况，是否与标的公司存在关联关系或其他密切关系，通过鑫隆越科技采购而非直接采购的原因及合理性；结合（2）-（4）进一步说明向鑫隆越科技销售的具体情况及相关收入的真实性

（一）鑫隆越科技向标的公司采购的必要性和合理性，结合向其他客户销售同类产品的销售价格、鑫隆越科技毛利率合理性等，说明向其销售产品价格的公允性

1、鑫隆越科技向标的公司采购的必要性和合理性分析

鑫隆越科技主要从事工业自动化相关产品贸易，除销售标的公司的精密传动产品外，还经营伺服电机、PLC、直线电机等产品，并非专门销售标的公司产品。其依托锂电设备领域的客户资源，为信宇人、精实机电及宏唯自动化等设备制造企业提供产品配套，采购规模与其经营规模相适应，双方于 2023 年 11 月开始开展产品购销合作。

标的公司深耕精密滚动功能部件与直线传动系统领域，具备核心零部件自主制造、系统集成及定制开发能力。鑫隆越科技根据终端需求开展产品推广和采购协调，标的公司负责产品生产、交付及技术支持。双方将渠道资源与产品技术能力相结合，有利于满足终端客户多品类配套需求、拓展锂电设备市场，具有必要性和商业合理性。

2、标的公司对鑫隆越科技销售产品价格的公允性分析

（1）向鑫隆越科技与其他客户销售同类产品的价格比较

报告期内，标的公司向鑫隆越科技销售的产品主要为直线传动系统及直线导轨副，两类产品合计收入占各期向鑫隆越科技销售收入的比例均超过 96%。标的公司根据客户设备的具体工况及安装要求提供产品，并综合考虑产品型号、规格配置、定制要求、采购批量及交付要求等因素确定销售价格。

不同客户采购的产品虽属于同一产品大类，但在产品类型及系列、宽度或缸

径、导程、行程或长度、承载要求、安装方式、连接结构、轴数组合及配套部件等方面存在差异，相应的材料用量、加工装配要求及单位成本亦有所不同；同时，不同客户采购的各类规格产品占比、采购批量及交付要求不同，亦会影响销售定价及成本。如下表所示，不同客户平均售价及毛利率表现系不同产品组合及交易条件共同作用的结果，不具有直接可比性。

标的公司向鑫隆越科技与其他客户销售主要产品的价格情况如下：

期间	产品类别	平均售价（元/套）		其他前十大客户售价区间
		鑫隆越科技	其他客户	
2026 年 1-3 月	直线传动系统	2,251.26	1,467.22	888.66-3,385.34
	直线导轨副	90.57	155.24	105.24-474.96
2025 年度	直线传动系统	2,189.93	1,549.10	817.29-2,853.54
	直线导轨副	108.44	144.62	63.75-193.11
2024 年度	直线传动系统	2,391.90	1,480.12	747.43-2,322.31
	直线导轨副	124.63	173.95	61.88-497.02

注：“其他客户”平均售价指各产品类别下除鑫隆越科技外的全部客户的平均售价；“其他前十大客户”平均售价区间指各产品类别下除鑫隆越科技外的前十大客户的平均售价区间，以反映主要客户的价格波动区间。

报告期内，标的公司以直销为主、贸易商销售为辅。贸易商承担客户开发、商务沟通及采购协调等渠道职能，标的公司定价时相应考虑其渠道服务及合理利润空间，同等条件下同产品贸易商单价通常低于直销单价；直销客户主要为上市公司及业内知名企业，交易价格可较好反映标的公司面向下游市场的定价水平，故选取代表性直销客户作为价格比对基准。

①直线传动系统

标的公司产品涵盖滚珠丝杠模组、同步皮带模组、丝杠电缸模组、直线电机模组及多轴模组等。不同类型产品的传动结构、行程、负载及配套配置不同，销售价格亦有所差异，客户采购的模组类型和规格构成直接影响综合平均单价。

鑫隆越科技直线传动系统的平均售价，除 2024 年略高于主要客户的平均售价区间外，其他期间均处于主要客户的平均售价区间范围内。

2024 年度，标的公司向鑫隆越科技销售直线传动系统的平均售价高于其他客户，主要系向其销售的直线电机模组销售收入占比较高。该类产品采用直线电

机驱动，传动结构及配套配置与一般滚珠丝杠模组存在差异，相关产品售价相对较高，其销售收入占比较高，相应提高了向鑫隆越科技销售直线传动系统的平均售价。

2025 年度，标的公司向鑫隆越科技销售直线传动系统的平均售价高于其他客户，主要系向其销售的 BTH 系列滚珠丝杠模组及 BTB 系列同步皮带模组中，较长行程产品较多，长行程及超长行程产品销售收入占比高于其他客户。该类产品所需导向、传动及支撑部件的长度和规格相应增加，相关产品售价相对较高，上述规格组合差异使向鑫隆越科技销售直线传动系统的平均售价高于其他客户。

2026 年 1-3 月，标的公司向鑫隆越科技销售直线传动系统的平均售价高于其他客户，主要系向其销售的多轴模组及同步皮带模组销售收入占比较高。多轴模组由多个运动单元组合，配套部件及连接结构较多，相关产品售价相对较高；同步皮带模组的行程及配套配置亦与一般滚珠丝杠模组存在差异。其他客户采购以滚珠丝杠模组为主，上述产品组合差异使向鑫隆越科技销售直线传动系统的平均售价高于其他客户。

②直线导轨副

直线导轨副的销售价格受导轨宽度、长度、滑块配置及表面处理等因素影响。鑫隆越科技采购以中型规格为主，2026 年 1-3 月中型规格产品收入占其直线导轨副收入的比例较高；其他客户采购的重型及超重型产品占比相对较高，相关产品尺寸及承载能力不同。一般来说，重型及超重型产品的销售单价更高，导致标的公司对鑫隆越科技销售的直线导轨副平均售价低于对其他客户的平均售价，但基本处于主要客户的平均售价区间范围内。

2026 年 1-3 月，鑫隆越科技对应精实机电等终端客户的直线导轨副需求增加，其中 EB15 系列相关产品采购规格较为集中、数量较大。标的公司结合批量采购给予一定价格优惠，部分主要规格产品售价有所下调，导致标的公司对鑫隆越科技直线导轨副的平均售价略低于主要客户的平均售价区间范围。

综上，标的公司根据客户设备的具体工况及要求进行定制，具体产品在类型、系列、规格尺寸、行程、配套配置及定制要求等方面均存在差异，采购量及交付要求亦有所不同。标的公司结合具体产品及交易条件确定销售价格，相关大类产

品的平均售价不具有直接可比性，存在差异具有业务基础和合理性。

（2）向鑫隆越科技销售产品毛利率的比较

报告期内，向鑫隆越科技销售收入分应用领域情况如下：

单位：万元

应用领域	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度	
	营业收入	占比	营业收入	占比	营业收入	占比
锂电	470.16	99.88%	1,788.59	98.55%	390.51	99.05%
3C 消费电子	0.02	0.00%	26.11	1.44%	3.73	0.95%
光伏	0.52	0.11%	0.20	0.01%	-	0.00%
合计	**470.70**	**100.00%**	**1,814.90**	**100.00%**	**394.24**	**100.00%**

2024 年度、2025 年度及 2026 年 1-3 月，向鑫隆越科技销售锂电领域产品的收入占比分别为 99.05%、98.55%和 99.88%，占比较高。

报告期内，标的公司向鑫隆越科技及直销客户销售产品的锂电领域毛利率如下：

类别	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
鑫隆越科技	22.94%	24.97%	21.90%
直销客户	36.83%	30.67%	31.40%

报告期内，标的公司向鑫隆越科技销售锂电领域产品的毛利率分别为 21.90%、24.97%、22.94%，总体较为稳定；标的公司向直销客户销售锂电领域产品的毛利率分别为 31.40%、30.67%、36.83%，与鑫隆越科技的毛利率存在一定差异，主要原因为贸易商承担客户开发、商务沟通及采购协调等渠道职能，标的公司定价时相应考虑其渠道服务及合理利润空间，贸易商模式整体毛利率通常低于直销模式。

综上，标的公司综合产品类型、规格配置、定制要求、采购批量及销售模式等因素确定销售价格。向鑫隆越科技销售锂电领域产品的毛利率低于直销客户，主要系贸易商渠道服务及合理利润空间所致，具有商业合理性，相关销售定价具有公允性。

（二）报告期各期鑫隆越科技的采购内容、数量、金额及变动原因，采购商品的终端销售情况、期后销售周期，是否存在囤货、销售退回等情形

1、报告期各期采购内容、数量、金额及变动原因

报告期内，鑫隆越科技向标的公司采购具体情况如下：

单位：套、万元

产品类别	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额
直线传动系统	979	220.40	4,694	1,027.95	1,457	348.50
直线导轨副	25,689	232.68	70,159	760.78	3,191	39.77
滚珠丝杠副	543	15.13	764	19.78	138	4.89
其他	-	2.49	-	6.40	-	1.08
合计	-	**470.70**	-	**1,814.90**	-	**394.24**

2025 年度，标的公司向鑫隆越科技销售收入较 2024 年度增长 360.36%，主要系双方在锂电设备领域的深化合作，信宇人、精实机电及宏唯自动化等终端客户采购需求增加，带动鑫隆越科技采购规模扩大，其中精实机电相关直线导轨副需求增加，使该类产品采购规模及占比明显提高。

2、采购商品的终端销售情况、期后销售周期，是否存在囤货、销售退回等情形

鑫隆越科技根据终端客户需求向标的公司采购，标的公司按照其要求，销售至鑫隆越科技产品主要通过快递等方式直接发运至终端客户。报告期末，标的公司向鑫隆越科技销售的产品不存在库存情况，已实现终端销售，鑫隆越科技不存在囤货情况。

报告期，标的公司对鑫隆越科技的销售退货金额分别为 1.05 万元、0.00 万元及 1.60 万元，整体金额较小，占同期收入的比例分别为 0.27%、0.00%、0.34%，比例较低，对收入整体影响极小。

（三）终端客户具体情况，采购原因、用途及期后使用情况，是否与标的公司存在关联关系或其他密切关系，通过鑫隆越科技采购而非直接采购的原因及合理性

1、终端客户具体情况，采购原因、用途及期后使用情况，是否与标的公司

存在关联关系或其他密切关系

报告期内，鑫隆越科技的主要终端客户为信宇人、精实机电及宏唯自动化等锂电池及自动化设备制造企业，主要终端客户对应的销售内容、收入金额及占比情况如下：

单位：万元

主要终端客户	主要销售内容	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度		是否存在关联关系或其他密切关系
		销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比	
信宇人	直线传动系统、直线导轨副及滚珠丝杠副	176.60	37.52%	645.47	35.56%	205.01	52.00%	否
精实机电	直线传动系统、直线导轨副	131.84	28.01%	518.33	28.56%	2.46	0.62%	否
宏唯自动化	直线传动系统、直线导轨副及滚珠丝杠副	62.04	13.18%	359.39	19.80%	105.28	26.70%	否
主要终端合计		**370.48**	**78.71%**	**1,523.20**	**83.93%**	**312.75**	**79.33%**	

注：各终端客户销售收入为标的公司通过鑫隆越科技销售收入口径，占比为各终端客户销售收入占标的公司销售鑫隆越科技收入比例。

信宇人主要包括深圳市信宇人科技股份有限公司及其控制的惠州市信宇人科技有限公司。深圳市信宇人科技股份有限公司为科创板上市公司，主要从事锂电池生产设备、关键零部件及其他自动化设备的研发、生产与销售，其采购标的公司产品主要用于相关设备的传动、导向及定位配套。标的公司能够根据设备精度、负载及行程要求提供产品选型和定制配套，满足其设备制造需求。

精实机电主要包括湖北精实机电科技有限公司、深圳市精实机电科技有限公司，为创业板上市公司华自科技控制的企业，主要从事锂电池后端自动化设备业务，产品涵盖锂电测试设备，采购以直线导轨副为主，并采购部分直线传动系统，用于相关设备的运动导向及传动配套。相关直线导轨副需求具有型号规格相对集中、采购批量较大的特点，标的公司能够结合其设备配套需求组织批量生产和供货。

宏唯自动化为中山市宏唯自动化科技有限公司，主要从事锂电池及相关自动化设备业务。其根据设备制造及项目配套需求，采购标的公司的直线传动系统、

直线导轨副及滚珠丝杠副，主要用于设备的传动、导向和定位。标的公司能够提供不同负载、行程及规格的产品，并配合开展选型及技术对接，满足其设备项目的配套要求。

终端客户根据自身销售及生产需求采购标的公司产品，报告期主要终端客户采购的相关产品不存在积压，主要用于设备生产配套。标的公司与上述主要终端客户之间不存在关联关系或其他密切关系，相关采购基于终端客户自身设备制造及生产经营需求。

2、通过鑫隆越科技采购而非直接采购的原因及合理性

鑫隆越科技在锂电设备领域具有一定客户资源，与相关终端客户已建立业务联系，承担客户开发、订单对接、商务沟通及采购协调等职能。终端客户根据设备项目需求，通过既有采购渠道向鑫隆越科技采购，有利于衔接不同批次、规格的产品需求，减少采购沟通环节。

鑫隆越科技负责商务对接，标的公司负责产品生产、交付及相关技术支持。标的公司直接发运至终端客户为主，能够满足终端客户产品交付和技术服务需求。因此，相关终端客户通过鑫隆越科技采购具有实际业务基础和商业合理性。

（四）结合（2）-（4）进一步说明向鑫隆越科技销售的具体情况及相关收入的真实性

鑫隆越科技主要从事工业自动化相关产品贸易，同时经营伺服电机、PLC、直线电机等产品，并非专门销售标的公司产品。报告期内，鑫隆越科技向标的公司采购的产品主要用于满足终端客户的配套采购需求，其采购规模与自身经营规模相匹配。双方合作中，鑫隆越科技主要负责客户开发、商务沟通及采购协调，标的公司负责产品生产、交付及技术支持，通过各自的客户资源和产品技术能力满足终端客户采购需求，具有商业合理性。鑫隆越科技实际控制人张卫及股东张剑云、尚兵曾短期任职标的公司，张卫入职标的公司前已经控股鑫隆越科技；除此外，标的公司及其主要人员、控股股东、实际控制人及其控制主体与鑫隆越科技之间不存在其他关联关系、特殊关系、购销外业务合作或利益安排；标的公司与主要贸易商之间不存在资金拆借等非经营性资金往来。

报告期内，鑫隆越科技的主要终端客户包括科创板上市公司信宇人及其控制

的企业、创业板上市公司华自科技控制的精实机电，以及专业锂电设备制造企业宏唯自动化。上述客户具有上市公司背景或专业设备制造经验，业务涵盖锂电池生产设备、锂电测试及自动化设备等，采购标的公司产品主要用于相关设备的传动、导向及定位配套等。终端客户具备相应的设备研发制造及市场经营基础，标的公司产品已形成实际配套应用，且主要终端客户持续采购、复购率较高。报告期内，相关终端客户设备配套需求增加，带动鑫隆越科技向标的公司的采购规模扩大。标的公司与上述主要终端客户不存在关联关系或其他密切关系。

报告期内，鑫隆越科技根据终端需求分批采购，每月多次下单，单次采购金额较小。相关产品主要由标的公司直接发运至终端客户并由其签收，销售周期较短，与采购频率及单次采购规模相匹配。鑫隆越科技期后回款因其自身下游客户结算周期较长，回款节奏相对偏慢，但相关款项处于陆续回款过程中。报告期各期末，鑫隆越科技不存在标的公司产品库存，相关产品已实现终端销售；报告期内退换货金额较少，不存在大额异常退换货情况。标的公司不存在通过鑫隆越科技压货、调节收入的情形。综上，标的公司向鑫隆越科技的销售以终端客户实际需求为基础，采用买断式销售，按照订单组织生产、交付，并于商品控制权转移时确认收入。相关产品已实现终端销售，相关收入真实、准确，不存在囤货或通过向贸易商压货调节收入的情形。

八、中介机构核查程序和核查意见

（一）独立财务顾问和会计师核查不同销售模式下的主要客户情况，进一步核查贸易收入及其终端销售情况，说明核查措施、比例、依据和结论

1、不同销售模式下的主要客户核查措施、比例、依据

（1）获取报告期销售明细，区分销售模式统计各期前五大客户、销售金额及占比；查阅同行业可比公司公开资料，比较其销售模式构成，核查标的公司销售模式的合理性；

（2）了解各销售模式的目标市场、客户群体、收入确认时点及毛利率差异，获取主要客户销售合同，核实主要合同条款；

（3）对销售收入执行抽样测试，从订单、发货、签收、对账、开票、收款各环节抽样，检查销售控制执行有效性；

（4）通过网络公开信息核查主要客户工商信息、股权结构，访谈主要客户，了解合作背景、采购用途及与标的公司关联关系；

（5）对主要客户销售额及往来余额执行函证，报告期各期回函和替代确认收入金额占总收入的比例分别为 91.80%、91.06%、91.61%；

（6）对主要客户进行实地走访，报告期走访客户收入占总收入的比例分别为 72.85%、79.47%、80.05%；对贸易商客户穿透至终端；

（7）统计并复核报告期内标的公司直销客户和贸易商客户的毛利率，并分析贸易商客户和直销客户毛利率区别的原因；

（8）取得报告期各期不同销售模式前五大客户销售明细，分析新增、退出客户及同一客户采购金额变动的原因。访谈相关客户并查阅其公开披露的年度报告等资料，了解其经营状况及所处行业景气度；

（9）取得标的公司及其子公司、控股股东、实际控制人报告期内的银行账户流水及往来明细，与主要客户名单比对，对大额、异常资金流水穿透核查，核查是否存在非经营性资金往来。

2、贸易商收入及其终端销售情况核查措施、比例、依据

（1）了解标的公司的行业特点、产品特性、采用贸易商模式的必要性和合理性、是否符合行业惯例；

（2）选取贸易商销售样本进行抽样测试，检查销售合同/订单、出库单、物流单据、签收单、对账单、发票、记账凭证、回款单据等资料，核查相关控制是否有效执行；

（3）获取标的公司与主要贸易商签订的销售合同，对合同关键条款进行检查；

（4）通过公开渠道对报告期内主要贸易商的工商资料进行检查，核查其成立时间、注册资本、注册地址、经营范围、股权结构、主要人员、员工人数等工商信息；

（5）对报告期各期主要贸易商客户进行函证。报告期内，中介机构对贸易商客户执行函证程序的情况如下：

项　目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
贸易商收入总额（A）	1,939.41	4,104.66	1,513.18
贸易商收入发函金额（B）	1,882.63	4,026.08	1,487.52
回函确认金额（C）	1,882.63	4,026.08	1,487.52
贸易商收入发函比例（D=B/A）	97.07%	98.09%	98.30%
贸易商收入回函比例（E=C/B）	100.00%	100.00%	100.00%

（6）对标的公司报告期内四家主要贸易商客户进行实地走访，获取上述客户签字或盖章的访谈纪要、被访谈人名片或身份证明、访谈照片、客户营业执照或工商信息查询报告，了解交易的真实性，以及贸易商客户与标的公司之间的业务合作情况，了解标的公司贸易商客户基本情况、与标的公司的合作历史和合作模式、主要贸易商的下游客户情况及对应终端客户情况，是否专门销售标的公司产品，采购规模是否与其自身业务规模相匹配；

对主要贸易商客户的核查比例如下：

项　目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
贸易商当期收入总额	1,939.41	4,104.66	1,513.18
走访贸易商客户收入	1,882.63	4,026.08	1,487.52
贸易商走访收入/贸易商营业收入	**97.07%**	**98.09%**	**98.30%**

（7）报告期各期，标的公司四家主要贸易商销售收入占标的公司贸易商收入的比例分别为 98.30%、98.09%、97.07%；经访谈、函证，上述贸易商期末基本无库存，不存在贸易商期末大规模囤货的情形；

（8）对主要贸易商的主要终端客户进行实地走访，了解其经营规模、合作历史、采购用途、结算方式及终端销售实现情况。同时，通过网络查询主要终端客户的工商信息及股权结构，核查标的公司产品实现终端销售的真实性以及终端客户与标的公司之间的关联关系；

对主要贸易商终端客户的具体核查比例如下：

单位：万元

项　目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
主要贸易商当期收入总额	1,882.63	4,026.08	1,487.52
终端客户走访收入	1,647.08	3,264.86	1,041.20
终端客户走访收入/主要贸易商当期收入总额	87.49%	81.09%	70.00%

（9）执行分析性复核程序，取得标的公司销售明细表，分析报告期内标的公司贸易商收入及占比、毛利率情况，并与同行业可比公司情况作对比，识别是否存在重大差异或异常波动；分析标的公司直销和贸易商客户毛利率上差异情况；

（10）对贸易商收入执行截止测试程序，检查资产负债表日前后的销售收入确认时点是否准确；

（11）对贸易商收入执行抽样测试，查验销售合同/销售订单、出库单、送货签收单、物流单据、记账凭证、发票、对账单、回款凭证、银行回单等，验证收入真实性和准确性；

（12）取得标的公司报告期各期的银行流水、应收账款明细表，对主要贸易商的回款进行检查，核对交易金额与账面记录是否相符，核查是否存在第三方回款等异常情形；

（13）获取报告期内标的公司及标的公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的银行账户流水，核查其与贸易商及主要人员之间是否存在非经营性资金往来；

（14）检查标的公司及其关联方与标的公司的贸易商、贸易商的终端客户是否存在关联关系，并通过访谈确认标的公司及其关联方与标的公司报告期内的主要贸易商、贸易商主要终端客户是否存在其他特殊关系或业务合作。

3、核查结论

经核查，独立财务顾问、会计师认为：

标的公司不同销售模式的划分准确、合理，各模式下主要客户、收入金额及占比披露真实准确；收入确认符合企业会计准则相关规定；除鑫隆越科技实际控制人张卫及股东张剑云、尚兵曾在标的公司短期任职外，标的公司及其主要人员、控股股东、实际控制人及其控制主体与主要贸易商及其终端客户不存在关联关系、其他特殊关系或购销外业务合作，不存在非经营性资金往来；报告期内不存在无商业实质交易、期末突击销售或向客户铺货的情形。

标的公司贸易商模式具备合理性，贸易商模式收入具有真实性。报告期内，标的公司贸易商不存在期末压货的情况，终端销售情况较好。

（二）针对问询问题，独立财务顾问和会计师的核查程序以及核查意见

1、核查程序

独立财务顾问、会计师履行了如下核查程序：

（1）获取标的公司报告期收入明细、客户清单及销售模式划分资料，与总账、审定报表核对；按同一控制口径汇总客户，复核不同销售模式下主要客户及终端客户的销售内容、收入金额、占比及毛利率；

（2）查阅主要贸易商合同、订单及定价资料，了解买断安排、控制权转移、结算、退换货及风险承担情况；结合产品特点、渠道职能及同行业公司情况，分析贸易商模式的商业合理性、同一终端通过不同渠道采购及贸易商收入占比提高的原因；

（3）获取主要客户、贸易商及终端客户的工商资料、调查表及访谈资料，核查其主营业务、股权及控制关系、合作时间；结合贸易商经营规模及其他供应商产品销售情况，分析采购内容、采购规模与经营业务的匹配性，以及是否专门销售标的公司产品；

（4）获取关联方调查资料，交叉核对主要贸易商、终端客户与标的公司及相关主体的关系；结合相关主体资金流水，核查是否存在非经营性资金往来、体外回款或其他利益安排；

（5）对主要直销客户及贸易商实施函证、销售抽样测试，核对订单、出库单、物流单、签收单等相关信息，对主要直销客户、贸易商及其终端客户实施访谈，了解主要贸易商及其终端客户采购原因、用途及期后使用情况；

（6）获取主要贸易商订单明细及采购频次汇总表，分析采购频率、单次采购规模与终端订单及交付周期的匹配性；取得 2026 年新增订单及销售明细进行对比，检查期末集中采购、发货及期后退回情况；

（7）获取主要贸易商应收款项、票据及期后收款明细，核对银行回单及票据结算资料，检查期后回款情况；根据访谈了解主要贸易商期末库存情况、取得退换货明细，核查是否存在压货、调节收入或大额异常退换货；

（8）获取前五大客户销售明细、订单并进行访谈，分析客户新增、退出及

采购金额变动原因；分析客户合作稳定性、采购可持续性及供应商替代风险；

（9）针对鑫隆越科技，核对各期销售内容、数量、金额情况，分析销售变动的原因和销售价格的公允性，对鑫隆越主要终端客户进行访谈，了解终端客户通过其采购的原因，分析采购的必要性及合理性。

2、核查意见

经核查，独立财务顾问、会计师认为：

（1）标的公司采用直销为主、贸易商销售为辅的模式，与产品品类及规格较多、应用广泛、下游客户具有多品类配套采购需求的特点相适应。主要贸易商渠道有助于拓展锂电设备领域业务，同一终端通过不同模式采购及贸易商收入占比提高具有业务基础，销售模式具有商业合理性；

（2）主要客户采购内容与其经营业务相匹配，贸易商采购规模与经营规模相适应，不存在主要贸易商专门销售标的公司产品的情形。鑫隆越科技相关人员任职、持股及结算背景，以及购销外合作已作披露；除已披露事项外，不存在其他关联关系、特殊关系或购销外业务合作，不存在非经营性资金往来；

（3）主要贸易商终端客户采购产品与其设备制造业务相匹配，相关交易具有真实业务背景，持续采购及复购情况对客户合作稳定性和收入可持续性形成支持；除已披露事项外，不存在其他关联关系或特殊关系；

（4）主要贸易商采购频率及单次采购量分布合理，与期后销售周期相匹配，期后回款情况良好。标的公司不存在通过贸易商压货、调节收入的情形，报告期及期后不存在大额异常退换货；

（5）前五大客户变化主要与下游需求、项目采购、供应链安排及标的公司业务资源配置有关，具有合理性。标的公司与主要客户具有持续合作基础，虽面临正常市场竞争及供应商替代风险，但不存在对客户合作稳定性和采购可持续性构成重大不利影响的情形；

（6）鑫隆越科技采购标的公司产品具有必要性及合理性。其与其他直销客户的采购产品在类型、规格、配置、定制要求及交易条件等方面存在差异，大类平均售价、单位成本及毛利率不具有直接可比性，结合具体产品成本及定价依据，

相关销售价格具有公允性。鑫隆越科技不存在囤货、异常销售退回情形，标的公司相关销售收入真实，不存在虚构交易、调节收入的情形。

问题 9 关于标的公司成本与毛利率

根据重组报告书，（1）标的公司主营业务成本主要包括直接材料、直接人工、制造费用、代工成本及合同履约成本，其中直接材料、代工成本占比逐年上升；（2）报告期内，标的公司主营业务毛利率分别为 22.20%、31.67%和 36.11%。其中，直线传动系统系列毛利率分别为 22.41%、32.56%和 36.19%，直线导轨副毛利率分别为 22.03%、28.22%和 33.71%，滚珠丝杠副毛利率分别为 31.14%、45.58%和 54.45%，整体呈现增长趋势；（3）同行业上市公司的主营业务毛利率均值分别为 25.38%、25.34%和 26.53%；（4）标的公司净利润分别为-630.98 万元、3,236.04 万元和 2,188.37 万元，上市公司销售净利率分别为 2.06%、1.69%和 5.13%。

请公司披露：（1）标的公司各类成本变动原因，与收入变动的匹配性及依据，成本结构变化的原因和合理性，标的公司成本结构与同行业可比公司的对比情况及差异原因，进一步说明代工成本占比上升的原因及合理性；（2）结合各类原材料理论耗用量及合理性、实际耗用量与理论耗用量的差异、采购价格公允性等，分析直接材料成本的完整性；结合生产人员数量、能否满足生产需求及依据，生产人员平均薪酬及薪酬合理性，并与同行业可比公司对比，分析直接人工成本的完整性；结合标的公司机器设备等固定资产情况、能否满足生产需求及依据、折旧方法和年限等，分析制造费用的完整性；（3）结合代工成本与委外加工产品销量的匹配性、委外加工价格公允性等，说明代工成本变动与生产经营情况的匹配性及相关成本结转的完整性；结合（1）-（3），综合分析标的公司各类成本结转的完整性及依据；（4）结合产品主要应用领域、行业供需关系及竞争状况，标的公司所处行业优势及主要客户构成、产品单位售价和成本变化、成本管控等，量化分析标的公司各类产品毛利率变动原因及合理性，与同行业可比公司变动趋势存在差异的原因；（5）标的公司毛利率高于可比公司的原因及合理性，区分各类主要产品，进一步说明可比产品与标的公司各类主要产品毛利率是否存在差异及原因；（6）结合行业周期、供需关系、市场竞争等行业因素以及标的公司所处发展阶段，说明标的公司 2024 年亏损的主要原因，量化分析 2025 年收入增长且扭亏为盈的原因，与同行业可比公司业绩变动是否一致，进一步说明标的公司与上市公司销售净利率存在差异的原因及合理性。

请独立财务顾问和会计师核查标的公司成本结转完整性和毛利率准确性，说明核查措施、比例、依据和结论，并对上述事项发表明确意见。

回复：

一、标的公司各类成本变动原因，与收入变动的匹配性及依据，成本结构变化的原因和合理性，标的公司成本结构与同行业可比公司的对比情况及差异原因，进一步说明代工成本占比上升的原因及合理性

（一）标的公司各类成本变动原因，与收入变动的匹配性及依据，成本结构变化的原因和合理性

1、标的公司各类成本变动原因，成本结构变化的原因和合理性

报告期内，标的公司主营业务成本具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度	
	金额	占主营业务成本比例	金额	占主营业务成本比例	金额	占主营业务成本比例
直接材料	4,637.39	67.10%	11,316.69	61.28%	7,945.18	61.45%
直接人工	591.82	8.56%	2,034.33	11.02%	1,614.54	12.49%
制造费用	479.74	6.94%	1,978.19	10.71%	1,787.22	13.82%
代工成本	1,080.17	15.63%	2,794.18	15.13%	1,228.22	9.50%
合同履约成本	121.63	1.76%	345.15	1.87%	354.50	2.74%
合计	**6,910.74**	**100.00%**	**18,468.54**	**100.00%**	**12,929.66**	**100.00%**

报告期内，标的公司主营业务成本主要包括直接材料、直接人工、制造费用、代工成本及合同履约成本。其中，直接材料占主营业务成本的比例分别为 61.45%、61.28%和 67.10%，直接人工占主营业务成本的比例分别为 12.49%、11.02%和 8.56%，制造费用占主营业务成本的比例分别为 13.82%、10.71%和 6.94%，代工成本占主营业务成本的比例分别为 9.50%、15.13%和 15.63%。

报告期内，标的公司直接材料占比在 2024 年度和 2025 年度较为稳定，2026 年 1-3 月占比有所提升，一是自产产品产销规模快速扩张，产能利用率提升，产生规模效应，摊薄单位产品分摊的固定人工与制造费用；同时生产效率改善，进一步降低单位产品人工与耗费，使得自产产品对应的直接人工、制造费用占营业成本比重逐年下降；二是标的公司代工产品销售收入增长，使得 2025 年度及 2026

年 1-3 月代工成本占比高于 2024 年度；叠加上述两项因素，直接材料占比相应变动。标的公司合同履约成本占比呈下降趋势，主要系通过切换物流运输商，谈判运输价格，合同履约成本控制较好。

2、与收入变动的匹配性及依据

报告期内，标的公司各类主营业务成本占主营业务收入比例情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度	
	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例
直接材料	4,637.39	42.87%	11,316.69	41.87%	7,945.18	47.81%
直接人工	591.82	5.47%	2,034.33	7.53%	1,614.54	9.71%
制造费用	479.74	4.44%	1,978.19	7.32%	1,787.22	10.75%
代工成本	1,080.17	9.99%	2,794.18	10.34%	1,228.22	7.39%
合同履约成本	121.63	1.12%	345.15	1.28%	354.5	2.13%
合计	**6,910.74**	**63.89%**	**18,468.54**	**68.33%**	**12,929.66**	**77.80%**

报告期内，标的公司直接材料占主营业务收入的比例分别为 47.81%、41.87%和 42.87%，直接人工占主营业务收入的比例分别为 9.71%、7.53%和 5.47%，制造费用占主营业务收入的比例分别为 10.75%、7.32%和 4.44%，代工成本占主营业务收入的比例分别为 7.39%、10.34%和 9.99%。

报告期内，标的公司直接材料占主营业务收入的比例 2024 年比 2025 年度及 2026 年 1-3 月高，主要系 2024 年光伏领域产品销售金额占比较高而其毛利率相对较低；直接人工和制造费用占比呈下降趋势，主要原因系标的公司生产规模扩大带来的规模效应、生产效率及产能利用率提升所致；代工成本占比在 2024 年较低，2025 年度及 2026 年 1-3 月占比上升，主要原因系标的公司销售收入增长，为解决部分产能瓶颈问题，加大代工产品的采购。

报告期内，随着标的公司生产销售规模持续扩大，规模效应叠加效率提升带来了显著的降本增效成果，直接人工和制造费用成本占比不断下降，有效降低了产品单位成本，导致主营业务成本占主营业务收入比例下降。同时，标的公司为解决部分产能瓶颈问题，加大代工产品的采购，导致 2025 年度、2026 年 1-3 月代工成本占比较 2024 年度有所上升。

综上，标的公司成本结构变动具有合理性，收入与成本的变动具有匹配关系。

（二）标的公司成本结构与同行业可比公司的对比情况及差异原因

同行业可比公司未单独列示与标的公司口径一致的代工成本。为辅助比较成本结构，以下列示标的公司扣除单独核算的代工成本后的成本构成。剔除代工因素后的标的公司自产产品的料工费占比如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	4,637.39	79.54%	11,316.69	72.20%	7,945.18	67.90%
直接人工	591.82	10.15%	2,034.33	12.98%	1,614.54	13.80%
制造费用及其他	601.37	10.31%	2,323.34	14.82%	2,141.72	18.30%
自产产品成本合计	**5,830.57**	**100.00%**	**15,674.36**	**100.00%**	**11,701.44**	**100.00%**

注：制造费用及其他=制造费用+合同履约成本+其他，自产产品成本=主营业务成本-代工成本。

标的公司及同行业可比公司成本构成情况如下：

单位：万元

可比公司	类别	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度	
		金额	占主营业务成本比例	金额	占主营业务成本比例	金额	占主营业务成本比例
恒而达	直接材料	未披露	未披露	31,658.41	65.88%	29,844.27	72.80%
	直接人工	未披露	未披露	6,087.14	12.67%	3,735.36	9.11%
	制造费用及其他	未披露	未披露	10,304.71	21.45%	7,417.05	18.09%
	合计	**未披露**	**未披露**	**48,050.26**	**100.00%**	**40,996.68**	**100.00%**
秦川机床	直接材料	未披露	未披露	224,939.31	66.99%	218,561.63	67.89%
	直接人工	未披露	未披露	46,382.36	13.81%	43,254.53	13.44%
	制造费用及其他	未披露	未披露	64,449.81	19.19%	60,103.58	18.67%
	合计	**未披露**	**未披露**	**335,771.48**	**100.00%**	**321,919.74**	**100.00%**
长盛轴承	直接材料	未披露	未披露	52,829.77	67.90%	47,052.43	68.23%
	直接人工	未披露	未披露	7,623.51	9.80%	6,513.97	9.45%
	制造费用及其他	未披露	未披露	17,350.21	22.30%	15,392.19	22.32%
	合计	**未披露**	**未披露**	**77,803.49**	**100.00%**	**68,958.59**	**100.00%**
平均值	直接材料	未披露	未披露	103,142.50	67.03%	98,486.11	68.41%

可比公司	类别	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度	
		金额	占主营业务成本比例	金额	占主营业务成本比例	金额	占主营业务成本比例
	直接人工	未披露	未披露	20,031.00	13.02%	17,834.62	12.39%
	制造费用及其他	未披露	未披露	30,701.58	19.95%	27,637.61	19.20%
	合计	**未披露**	**未披露**	**153,875.08**	**100.00%**	**143,958.34**	**100.00%**
博泰智能	直接材料	4,637.39	79.54%	11,316.69	72.20%	7,945.18	67.90%
	直接人工	591.82	10.15%	2,034.33	12.98%	1,614.54	13.80%
	制造费用及其他	601.36	10.31%	2,323.34	14.82%	2,141.72	18.30%
	自产产品合计	**5,830.57**	**100.00%**	**15,674.36**	**100.00%**	**11,701.44**	**100.00%**

标的公司 2024 年度成本结构与行业平均值基本一致。2025 年度，标的公司材料成本占比提高主要由于制造费用占比下降；直接人工成本属半变动成本，产量提高时固定薪酬部分被摊薄，其占主营业务成本的比重随之下降；制造费用占比下降主要系随销售收入增长，生产规模扩大，生产效率提升，从而摊薄固定成本，导致标的公司制造费用占比较行业平均值下降。

（三）代工成本占比上升的原因及合理性

报告期内，标的公司代工成本占比为 9.50%、15.13%、15.63%，呈上升趋势，主要系 2025 年起锂电业务持续增长，带动标的公司订单和销量快速增长，受制于产能因素，标的公司加大代工产品的采购以保障销售订单的交付。

综上，标的公司成本结构变化整体符合行业特征及其自身经营情况，代工成本占比上升具有合理性。

二、结合各类原材料理论耗用量及合理性、实际耗用量与理论耗用量的差异、采购价格公允性等，分析直接材料成本的完整性；结合生产人员数量、能否满足生产需求及依据，生产人员平均薪酬及薪酬合理性，并与同行业可比公司对比，分析直接人工成本的完整性；结合标的公司机器设备等固定资产情况、能否满足生产需求及依据、折旧方法和年限等，分析制造费用的完整性

（一）各类原材料理论耗用量及合理性、实际耗用量与理论耗用量的差异、采购价格公允性等，分析直接材料成本的完整性

1、各类原材料理论耗用量及合理性、实际耗用量与理论耗用量的差异

直线传动行业具有显著的非标定制化特征，下游应用场景复杂且产品型号繁多。报告期内标的公司产品规格型号达数万个且更新较快，每年新增规格型号上万个。标的公司产品主要为客户定制产品，根据客户需求制定产品 BOM 表，因此 BOM 表理论耗用量具备合理性。

标的公司原材料主要为铝型材和钢型材，为核心产品的主要原材料，其他原材料较为分散，且单类原材料金额占比均低于 10%，具体原材料构成详见本回复之“问题 13 关于标的公司采购与供应商/一/1、主要采购内容、采购金额及价格变动趋势”。标的公司主要原材料铝型材和钢型材的理论耗用量与实际耗用量对比如下：

年度	原材料	理论消耗数量（吨）	实际消耗数量（吨）	差异率
2026 年 1-3 月	铝型材	361.67	365.82	1.15%
	钢型材	220.47	224.51	1.83%
2025 年	铝型材	976.00	982.66	0.68%
	钢型材	967.16	1,009.30	4.36%
2024 年	铝型材	843.76	849.16	0.64%
	钢型材	503.05	524.26	4.22%

注：差异率=（实际消耗数量-理论消耗数量）/理论消耗数量，理论消耗数量与实际消耗数量为统计生产半成品或者产成品过程中消耗数量。

由上表可见，铝型材报告期内的差异率为 0.64%、0.68%和 1.15%，钢型材报告期内的差异率为 4.22%、4.36%和 1.83%，报告期内标的公司各主要原材料实际耗用量与理论耗用量之间的差异较小，差异主要系生产过程中存在少量不良品，为完成目标产量补充领用材料，导致实际消耗数量大于理论消耗数量。

2、采购价格公允性

标的公司主要原材料为铝型材与钢型材。标的公司采购价主要由“金属基价＋加工费”构成：金属基价均以下单时市场公开报价的均价确定；加工费则以加工费基础价为起点，结合不同型号产品的加工难度综合确定，采购价格公允。

报告期内，标的公司采购主要原材料单位价格波动情况如下：

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
铝型材（元/公斤）	24.78	22.64	22.60

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
钢型材（元/公斤）	7.10	7.65	8.06

报告期内，标的公司铝型材平均采购价格为 22.60 元/公斤、22.64 元/公斤、24.78 元/公斤，2026 年一季度呈上涨趋势，同期国家统计局披露的流通领域重要生产资料市场价格变动情况中铝锭（A00）采购均价分别为 19.94 元/公斤、20.68 元/公斤、24.00 元/公斤，铝型材采购价格与铝锭市场价格变动趋势一致。

报告期内，标的公司钢型材平均采购价格为 8.06 元/公斤、7.65 元/公斤、7.10 元/公斤，呈下降趋势；同期国家统计局披露的流通领域重要生产资料市场价格变动情况中螺纹钢（Φ20mm,HRB400）采购均价分别为 3.54 元/公斤、3.21 元/公斤、3.18 元/公斤，螺纹钢市场价格呈下降趋势，与标的公司钢型材采购价格变动趋势不存在明显差异。标的公司采购的钢型材主要为导轨型材和滑块型材，与螺纹钢相比，导轨型材和滑块型材通常为高碳钢或轴承钢，添加了合金元素，保证耐磨性和疲劳强度，并经过剥皮、抽料、淬火等工序处理，保证钢材的硬度和韧性，由钢材加工为钢型材的加工成本较高，故钢型材的单价高于螺纹钢。

报告期内，标的公司主要原材料采购价格的变动趋势与市场公开价格走势一致，采购价格具有公允性。

综上，报告期内，标的公司主要原材料单位生产实际耗用量与理论耗用量较为接近，采购价格公允，直接材料成本具备完整性。

（二）结合生产人员数量、能否满足生产需求及依据，生产人员平均薪酬及薪酬合理性，并与同行业可比公司对比，分析直接人工成本的完整性

1、生产人员数量、能否满足生产需求及依据

（1）生产人员数量与生产流程及部门分布

报告期内，标的公司生产人员月平均人数分别为 186 人、205 人和 218 人，逐年增加，主要系下游锂电等行业的设备投资需求持续释放，标的公司订单及产量持续攀升，相应扩大一线生产人员规模。报告期内，标的公司直接生产人员数量能够满足生产交付需求，生产人员数量与生产流程及部门分布情况如下：

单位：人

序号	生产流程	对应生产部门	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度

序号	生产流程	对应生产部门	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
1	滚珠丝杆加工	卧加部	18	18	18
2	导轨（滑轨）加工	导轨部、研磨部、现配部、线配部	73	67	54
3	滑块（滑座）加工	滑座部、滑块研磨部	18	16	11
4	加工件、底座加工	机加部、CNC 部、立加部	54	53	59
5	模组组装（总装）	装配部、模组生产部	50	47	41
6	直线电机模组	直线电机中心、直驱制造中心	5	4	3
合计			**218**	**205**	**186**

从上表可以看出，标的公司直接生产人员主要分布于导轨（滑轨）加工、加工件及底座加工、模组组装（总装）等环节。报告期内，导轨（滑轨）加工环节人员分别为 54 人、67 人和 73 人，随产量增长人员相应增加；加工件、底座加工环节人员分别为 59 人、53 人和 54 人，2025 年及 2026 年 1-3 月人数较 2024 年人数下降主要系 CNC、立加部门机台设备自动化升级，所需人工减少；模组组装（总装）环节人员分别为 41 人、47 人和 50 人，随业务规模扩大相应增加；其余环节人员数量相对较少，报告期内变动合理。

综上，标的公司在各生产环节均配置相应的人员，满足生产需要。

（2）产量与生产人员数量及薪酬变动

报告期内，标的公司直线传动系统销售收入占主营业务收入的比例分别为 79.16%、73.25%和 75.02%，直线传动系统产品产量与生产人员薪酬变动情况如下：

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
直线传动系统产量（万套）	4.91	12.83	9.14
生产人员数量（人）	218	205	186
生产人员人均产量（套/人）	225.23	625.85	491.40
生产人员平均薪酬（万元/人）	2.98	10.07	9.66
单位产量直接人工（元/套）	132.16	160.82	196.62

注 1：生产人员人均产量（套/人）=直线传动系统产量/生产人员数量

注 2：单位产量直接人工（元/套）=生产人员平均薪酬*生产人员数量/直线传动系统产量

报告期内，标的公司直线传动系统单位产量直接人工分别为 196.62 元/套、

160.82 元/套和 132.16 元/套，整体呈下降趋势，主要系标的公司通过外协加工减少部分内部加工工作量，并通过优化人员排班、调整组装人员配置及劳务外包提升装配能力和人均产出，直线传动系统产量增幅高于相应直接人工投入增幅。

（3）相关配组及装配环节的人员工时投入

报告期内，标的公司根据订单及生产需求配置生产人员，统筹各生产环节的人员安排。直线传动系统、直线导轨副及滚珠丝杠副对应生产流程的人员配置及相关装配环节工时情况如下：

产品类别	项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
直线传动系统	平均生产人数（人）	65	59	41
	相关装配环节工时（小时）	46,772.50	145,800.26	96,070.00
直线导轨副	平均生产人数（人）	86	78	54
	相关装配环节工时（小时）	37,602.00	118,792.70	46,675.00
滚珠丝杠副	平均生产人数（人）	18	19	18
	相关装配环节工时（小时）	10,129.00	33,776.00	26,819.50

2025 年度，直线传动系统、直线导轨副及滚珠丝杠副对应生产流程的平均生产人数分别由 2024 年度的 41 人、54 人及 18 人增加至 59 人、78 人及 19 人；同期，三类产品相关装配环节工时分别增长 51.76%、154.51%及 25.94%。上述人员配置及工时投入，为相关产品的生产、配组、装配及交付提供支持。

报告期内，标的公司主要产品产量及单位产量对应装配工时情况如下：

产品类别	项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
直线传动系统	相关装配环节工时（小时）	46,772.50	145,800.26	96,070.00
	产量（万套）	4.91	12.83	9.14
	单位产量对应装配工时（小时/套）	0.9532	1.1361	1.0511
直线导轨副	相关装配环节工时（小时）	37,602.00	118,792.70	46,675.00
	产量（万套）	20.18	57.62	21.65
	单位产量对应装配工时（小时/套）	0.1864	0.2062	0.2155
滚珠丝杠副	相关装配环节工时（小时）	10,129.00	33,776.00	26,819.50
	产量（万套）	5.48	11.88	7.64
	单位产量对应装配工时（小时/套）	0.1850	0.2843	0.3510

报告期内，直线传动系统单位产量对应装配工时呈先升后降趋势，直线导轨

副及滚珠丝杠副单位产量对应装配工时呈下降趋势。标的公司各类产品的尺寸、精度及配套配置不同，相应配组、装配及调试工作量存在差异，各期生产的产品规格及组合变化、订单的分布情况等因素，均可能导致各期单位产量对应的装配工时有所波动。

直线导轨副生产所使用的部分导轨虽然无需在厂内再次进行三面磨削，但仍需由标的公司进行切削等后续加工及配组、装配。因此，相关生产投入除体现在三面磨削等核心加工环节外，还体现在后续配组、装配环节的人员投入。2025 年度，直线导轨副相关装配环节工时增长 154.51%，与标的公司扩大配组、装配规模的生产安排相适应。不同长度、精度及滑块配置的导轨副所需配组、装配工作量存在差异；滚珠丝杠副也因螺母尺寸、精度及配套要求不同，对应不同的配组、装配工作量，相关产品单位产量对应装配工时随各期产品组合及生产安排变化而有所差异。

直线传动系统的生产包括基座及配件加工、零部件配组和系统装配等环节。2025 年度，直线传动系统产量由 2024 年度的 9.14 万套增加至 12.83 万套，标的公司通过增加生产人员配置及相关装配环节的工时投入，并统筹零部件供应及加工安排，支持产出增长。不同传动方式、行程、负载及配套配置的模组产品，所需的组装、调试工作量不同，各期生产产品的组合变化相应影响单位产量对应装配工时。

综上，报告期内，标的公司结合订单需求及生产安排配置生产人员、增加相关环节的工时投入，生产人员数量能够满足生产需求。

2、生产人员平均薪酬及薪酬合理性

报告期内标的公司生产人员平均薪酬如下：

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
生产人员薪酬（万元）	648.92	2,063.38	1,797.07
生产人员月均人数（人）	218	205	186
生产人员平均薪酬（万元/人）	2.98	10.07	9.66

报告期内，标的公司生产人员平均人数分别为 186 人、205 人和 218 人，逐年增加，主要系下游锂电等行业的设备投资需求持续释放，标的公司订单及产量持续攀升，相应扩大一线生产人员规模，同时生产人员薪酬也随着产量的增加同

步上涨。因此，生产人员平均薪酬及薪酬总额逐年上涨具有合理性。

3、与同行业可比公司对比

报告期内，同行业可比公司平均薪酬水平与标的公司生产人员平均薪酬对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
秦川机床	未披露	7.27	6.52
长盛轴承	未披露	10.92	9.45
恒而达	未披露	7.92	5.39
可比公司平均值	-	8.70	7.12
标的公司	**2.98**	**10.07**	**9.66**

注：可比公司未单独披露生产人员薪酬，上表按其披露的直接人工金额除以生产人员人数列示。

标的公司平均薪酬高于可比公司平均值，主要系标的公司地处珠三角地区，区域劳动力用工成本相对较高，长盛轴承地处长三角因此薪酬水平也较高，具有合理性。

4、直接人工成本的完整性

报告期内，标的公司直接人工成本的归集与计量完整。从归集范围看，标的公司将直接从事滚珠丝杆、导轨、模组组装、加工件及底座等生产环节人员的薪酬，均计入直接人工，同时各期薪酬均按权责发生制充分计提。

综上，标的公司生产人员数量与产品产量、业务规模增长相匹配，能够满足生产交付需求；生产人员平均薪酬高于同行业平均值，变动具有合理性；直接人工成本的归集与计量具备完整性。

（三）结合标的公司机器设备等固定资产情况、能否满足生产需求及依据、折旧方法和年限等，分析制造费用的完整性

标的公司机器设备等固定资产的具体情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 3 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
一、账面原值			
房屋建筑物	3,776.73	3,772.41	3,457.58

项目	2026 年 3 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
电子设备	142.32	140.01	169.43
机器设备	5,785.33	5,388.99	5,609.01
运输设备	246.56	243.63	426.11
其他设备	330.19	324.18	325.13
合计	**10,281.13**	**9,869.21**	**9,987.26**
二、账面价值			
房屋建筑物	3,102.48	3,143.05	2,994.19
电子设备	18.45	20.91	55.01
机器设备	4,105.64	3,838.47	4,131.09
运输设备	89.70	98.82	190.83
其他设备	148.84	157.35	207.76
合计	**7,465.11**	**7,258.61**	**7,578.87**

报告期各期末，标的公司固定资产账面价值分别为 7,578.87 万元、7,258.61 万元和 7,465.11 万元。报告期内，标的公司拥有三面导轨磨床、螺纹磨床等生产装置，固定资产中以机器设备、房屋及建筑物为主，符合公司生产需求特征。

2026 年 3 月末，标的公司生产流程主要机器设备基本情况如下：

单位：万元

序号	生产流程	主要设备名称	数量（台）	原值
1	滚珠丝杆加工	车床、螺纹磨床、钻攻机	15	202.94
2	导轨（滑轨）加工	三面导轨磨床、打孔机、平面磨床、校直机	24	1,650.95
3	滑块（滑座）加工	平面磨床、加工中心	57	1,326.10
4	加工件、底座加工	加工中心	47	1,255.30
5	模组组装（总装）	锁螺丝机	3	30.97
6	直线电机模组	绕线机、平面磨床	2	10.70
合计			**148**	**4,476.96**

由上表可见，标的公司机器设备为核心生产经营资产，涵盖了从原材料预处理到成品包装的全套直线传动生产装置。标的公司拥有包括三面导轨磨床、螺纹磨床等关键设备。上述设备均处于良好运行状态，构成了标的公司完整的生产制造体系。

报告期内，标的公司通过提高产能利用率、引入外协加工及采购代工产品等

措施，在固定资产规模总体稳定的情况下实现收入较快增长，符合标的公司的实际经营情况。详细分析详见本问询回复之“问题 17 关于其他/一/（三）固定资产规模及变动情况与标的公司的经营情况的匹配情况”。

标的公司固定资产折旧方法及年限情况如下：

类别	折旧方法	估计残值率（%）	折旧年限（年）	年折旧率（%）
房屋建筑物	年限平均法	5	20	4.75
机器设备	年限平均法	5	10	9.50
运输设备	年限平均法	5	4	23.75
电子设备	年限平均法	5	3	31.67
其他设备	年限平均法	5	5	19

标的公司采用年限平均法计提折旧，房屋及建筑物折旧年限 20 年、机器设备 10 年、运输设备 4 年、电子设备 3 年、其他设备 5 年，残值率均为 5%。上述折旧政策与同行业可比公司不存在重大差异。

综上所述，标的公司机器设备等固定资产能够满足生产需要，机器设备等固定资产折旧政策合理，制造费用归集具备完整性。

三、结合代工成本与委外加工产品销量的匹配性、委外加工价格公允性等，说明代工成本变动与生产经营情况的匹配性及相关成本结转的完整性；结合（1）-（3），综合分析标的公司各类成本结转的完整性及依据

（一）结合代工成本与委外加工产品销量的匹配性、委外加工价格公允性等，说明代工成本变动与生产经营情况的匹配性及相关成本结转的完整性

标的公司结合生产销售计划、库存情况及生产资源配置采购代工产品，并适度备货。代工产品主要包括直线传动系统、直线导轨副和滚珠丝杠副，相应采购成本随产品销售结转。

1、代工成本与销量的匹配性

报告期内，标的公司代工产品的销量及单位成本如下：

产品类别	项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
直线传动系统	销量（万套）	0.74	1.18	0.46
	单位成本（元/套）	1,031.50	1,388.25	1,202.87

产品类别	项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
直线导轨副	销量（万套）	1.79	4.94	1.09
	单位成本（元/套）	151.79	186.11	450.19
滚珠丝杠副	销量（万套）	0.11	0.26	0.16
	单位成本（元/套）	445.47	889.25	1,134.49

2025 年度，标的公司三类代工产品的销量均较 2024 年度增加，带动相关销售成本增长。其中，直线导轨副及滚珠丝杠副的平均单位成本下降，与各期销售产品的规格及配套配置变化有关。2026 年 1-3 月，标的公司直线传动系统、直线导轨副及滚珠丝杠副的平均单位成本均较 2025 年度下降，相关成本随各类产品实际销量及对应产品成本结转。报告期内，标的公司代工产品的成本变动与销售规模、产品结构及单位成本变化相匹配。

2、代工产品采购价格的公允性

（1）采购定价机制

标的公司根据代工产品的图纸、技术参数、质量标准及交付要求向合格供应商询价，综合比较供应商报价及供货条件，并结合产品材料、加工要求、采购批量及市场供需情况协商确定采购价格，通过采购合同或订单约定执行。相关采购价格在市场化询价及比质比价的基础上形成，与具体产品的技术要求、加工投入及交易条件相适应，具有公允性。

（2）代工产品与自产产品单位成本的比较

报告期内，标的公司按已售产品口径计算的代工产品与自产产品单位成本比较情况如下：

单位：元/套

产品类别	生产方式	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
直线传动系统	代工	1,031.50	1,388.25	1,202.87
	自产	931.81	1,026.91	1,157.76
直线导轨副	代工	151.79	186.11	450.19
	自产	87.89	87.94	110.46
滚珠丝杠副	代工	445.47	889.25	1,134.49
	自产	140.62	161.61	267.47

报告期内，标的公司代工产品的平均单位成本高于相应类别自产产品的平均

单位成本。根据下文分析，两类产品在规格尺寸、精度及配套配置方面存在不同，使得单位成本之间存在差异，具有合理性。

（3）代工产品与自产产品毛利率的比较

报告期内，标的公司代工产品与自产产品毛利率的比较情况如下：

产品类别	生产方式	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
直线传动系统	代工	29.83%	37.89%	32.30%
	自产	37.18%	31.73%	21.76%
直线导轨副	代工	40.31%	40.21%	29.32%
	自产	31.94%	23.93%	19.42%
滚珠丝杠副	代工	60.22%	42.39%	23.19%
	自产	52.24%	47.76%	41.47%

标的公司结合生产销售计划、库存情况、产品规格及生产资源配置，安排自主生产或采购代工产品。两类产品在尺寸、行程、精度及配套配置等方面存在差异，销售均价及单位成本随各期销售产品结构变化。代工产品的成本主要为相应采购成本，并随产品销售结转。产品结构、销售定价及成本构成的差异，使两类产品的毛利率水平有所不同。

（1）直线传动系统

报告期内，标的公司直线传动系统代工产品与自产产品毛利率的比较情况如下：

产品类别	生产方式	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
直线传动系统	代工	29.83%	37.89%	32.30%
	自产	37.18%	31.73%	21.76%

报告期各期，标的公司代工产品中的直线传动系统毛利率分别为 32.30%、37.89%、29.83%，报告期，自主生产的直线传动系统毛利率分别为 21.76%、31.73%、37.18%，2024 年度、2025 年度代工产品中直线传动系统毛利率高于同期自产产品，2026 年 1-3 月代工产品中直线传动系统毛利率低于同期自产产品，主要系报告期内标的公司代工直线传动系统主要产品与自产直线传动系统主要产品类型及结构存在差异。

报告期内，直线传动系统主要产品收入类型构成情况如下：

生产方式	产品类别	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
代工	丝杠电缸模组	86.37%	81.07%	79.63%
	主要产品类型小计	**86.37%**	**81.07%**	**79.63%**
自产	滚珠丝杠模组	77.92%	77.15%	72.64%
	同步皮带模组	16.97%	18.11%	20.52%
	主要产品类型小计	**94.90%**	**95.26%**	**93.16%**

注：收入占比分别按同期代工、自产直线传动系统收入计算。

标的公司直线传动系统中代工产品以丝杠电缸模组为主，收入金额分别为 651.42 万元、2,145.75 万元、936.47 万元，占代工直线传动系统收入比例分别为 79.63%、81.07%、86.37%；标的公司直线传动系统中自主生产产品以滚珠丝杠模组和同步皮带模组为主，收入金额分别为 11,493.26 万元、16,339.45 万元、6,672.72 万元，占自主生产直线传动系统收入比例分别为 93.16%、95.26%、94.90%。

综上，标的公司自主生产与代工生产的主要产品类别不同，从而毛利率存在差异，具有合理性。

（2）直线导轨副

报告期内，标的公司直线导轨副代工产品与自产产品毛利率的比较情况如下：

产品类别	生产方式	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
直线导轨副	代工	40.31%	40.21%	29.32%
	自产	31.94%	23.93%	19.42%

报告期内，标的公司代工产品中的直线导轨副毛利率分别为 29.32%、40.21%和 40.31%，自主生产的直线导轨副毛利率分别为 19.42%、23.93%和 31.94%。报告期代工直线导轨副毛利率高于自主生产直线导轨副毛利率，主要系代工直线导轨副主要产品与自产直线导轨副主要产品类型及结构存在差异。

报告期内，标的公司直线导轨副主要产品类型收入构成情况如下：

生产方式	产品系列	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
代工	MB 系列	63.74%	74.83%	65.32%
	WE 系列	3.75%	6.42%	16.60%
	HB 系列	26.98%	6.28%	0.78%
	主要产品类型小计	**94.48%**	**87.53%**	**82.70%**
自产	HB 系列	65.58%	55.41%	63.58%

生产方式	产品系列	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
	EB 系列	25.64%	33.44%	21.98%
	主要产品类型小计	**91.22%**	**88.85%**	**85.56%**

注：收入占比分别按同期代工、自产直线导轨副收入计算。

标的公司直线导轨副中代工产品以 MB 系列、WE 系列、HB 系列为主，其中 HB 系列以采用法兰型滑块的 HBW 型产品为主。MB 系列直线导轨副为微小型滚珠直线导轨，具有体积小、重量轻的特点，主要用于小型化设备的精密直线导向；WE 系列直线导轨副为宽幅型滚珠直线导轨，具有安装高度较低、力矩承载能力较强的特点，主要用于安装空间受限且力矩承载要求较高的自动化设备；上述主要直线导轨副收入合计金额分别为 574.99 万元、1,345.95 万元、430.39 万元，占同期代工直线导轨副收入的比例分别为 82.70%、87.53%、94.48%。

标的公司直线导轨副中自产产品以 HB 系列、EB 系列为主，HB 系列直线导轨副为重负荷型滚珠直线导轨，具有承载能力较强、刚性较高的特点，主要用于负荷及刚性要求较高的设备直线运动部位，自产 HB 系列 2025 年度、2026 年 1-3 月以采用四方型滑块的 HBH 型产品为主；EB 系列直线导轨副为低组装型滚珠直线导轨，具有安装高度较低、结构紧凑的特点，主要用于安装空间受限的自动化设备。标的公司上述主要直线导轨副收入合计金额分别为 1,657.15 万元、3,814.43 万元、1,550.08 万元，占同期自产直线导轨副收入的比例分别为 85.56%、88.85%、91.22%。

标的公司代工直线导轨副和自产直线导轨副主要产品具体规格及销售构成存在差异，两种生产方式下的主要系列、具体规格及销售构成有所不同，对应的销售价格及成本存在差异，相关毛利率差异具有合理性。

（3）滚珠丝杠副

报告期内，标的公司滚珠丝杠副代工产品与自产产品毛利率的比较情况如下：

产品类别	生产方式	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
滚珠丝杠副	代工	60.22%	42.39%	23.19%
	自产	52.24%	47.76%	41.47%

报告期内，标的公司代工产品中的滚珠丝杠副收入分别为 238.23 万元、400.89 万元、119.27 万元，毛利率分别为 23.19%、42.39%和 60.22%，自产滚珠

丝杠副收入分别为183.27万元、583.67万元、312.47万元，毛利率分别为41.47%、47.76%和52.24%。

报告期内，标的公司代工滚珠丝杠副与自产滚珠丝杠副的主要产品类型及系列存在差异，具体构成情况如下：

生产方式	产品类别或系列	2026年1-3月	2025年度	2024年度
代工	W系列	-	3.20%	59.87%
	BFZU系列	7.04%	56.69%	-
	BFNU系列	80.53%	10.52%	1.26%
	主要产品类型小计	**87.57%**	**70.40%**	**61.13%**
自产	BFA系列	37.32%	33.01%	13.23%
	BFNU系列	33.40%	24.21%	7.18%
	BTH系列	16.46%	12.40%	24.82%
	SFAR系列	0.98%	10.18%	13.98%
	主要产品类型小计	**88.16%**	**79.81%**	**59.22%**

注：收入占比分别按同期代工、自产滚珠丝杠副收入计算。

2024年度，标的公司代工滚珠丝杠副以W型号配套丝杠为主，自产产品中BTH规格丝杠、SFAR规格丝杠及配套件收入占比较高；2025年度，代工滚珠丝杠副以BFZU系列为主，自产产品中BFA系列及BFNU系列收入占比较高；2026年1-3月，代工滚珠丝杠副以BFNU系列为主，自产滚珠丝杠副以BFA系列为主，代工产品与自产产品均包括BFNU系列，但代工产品主要为左右旋组合规格，单根丝杠配套螺母较多；自产产品主要为单一旋向规格。

标的公司代工滚珠丝杠副和自产滚珠丝杠副的主要系列、具体规格及销售构成不同，对应的销售价格及成本存在差异，相关毛利率差异具有合理性。

标的公司结合生产销售计划、库存情况、产品规格及生产资源配置，安排自主生产或采购代工产品。两类产品在尺寸、行程、精度及配套配置等方面存在差异，销售均价及单位成本随各期销售产品结构变化。自产产品成本包括直接材料、直接人工和制造费用；代工产品的成本主要为相应采购成本，并随产品销售结转。产品结构、销售定价及成本构成的差异，使两类产品的毛利率水平有所不同。

标的公司通过市场化询价及比质比价确定代工产品的采购价格，代工产品与自产产品的单位成本及毛利率差异与产品结构、销售定价和成本构成相适应，相

关采购价格具有公允性。

3、代工成本变动与生产经营情况的匹配性及成本结转的完整性

报告期内，标的公司代工成本及其占主营业务成本的比例如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
代工成本	1,080.17	2,794.18	1,228.22
主营业务成本	6,910.74	18,468.54	12,929.66
占主营业务成本的比例	15.63%	15.13%	9.50%

报告期各期，标的公司代工成本占主营业务成本的比例分别为 9.50%、15.13%和 15.63%。2025 年度，随着标的公司业务规模扩大，标的公司结合生产销售计划、库存情况、产品规格及生产资源配置增加相关产品采购，代工产品的收入及销量相应增长，相关成本占比提高。2026 年 1-3 月，代工产品继续与自主生产共同满足销售需求，相关成本占比与 2025 年度较为接近。相关成本变动与标的公司的生产经营情况相匹配，具有合理性。

标的公司将外购组件的采购成本在后续加工、配组或组装时计入相应产品的直接材料成本，并在所形成产品销售时结转营业成本；代工产品在确认相关销售收入时同步结转相应成本。结合采购、领用、销售及库存变动核对，外购组件及代工产品的采购、领用或销售与相应成本结转相衔接，相关成本结转完整。

（二）结合（1）-（3），综合分析标的公司各类成本结转完整性

报告期内，标的公司成本结构变动与业务规模增长相匹配，收入变动与成本变动相匹配，符合行业特征及其自身经营情况；主要原材料生产实际耗用量与理论耗用量较为接近，直接材料成本具备完整性；主要材料采购价格与大宗商品价格及趋势一致，具备公允性；生产人员人数变化与标的公司业务发展情况相符，生产人员人数的增长具备合理性，年度人均薪酬水平保持一定增幅，直接人工成本具备完整性；标的公司固定资产规模能够满足生产需求，制造费用结转完整；代工产品采购量与销量相匹配，代工产品价格具备公允性，结转代工成本完整。

综上，标的公司各类成本结转具有完整性。

四、结合产品主要应用领域、行业供需关系及竞争状况，标的公司所处行业优势及主要客户构成、产品单位售价和成本变化、成本管控等，量化分析标的公司各类产品毛利率变动原因及合理性，与同行业可比公司变动趋势存在差异的原因

报告期内，标的公司主营业务毛利率分别为 22.20%、31.67%和 36.11%，2025 年度及 2026 年 1-3 月分别较上期增加 9.47 个百分点和 4.44 个百分点，三类主要产品毛利率均呈上升趋势，具体如下：

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
直线传动系统	36.19%	32.56%	22.41%
直线导轨副	33.71%	28.22%	22.03%
滚珠丝杠副	54.45%	45.58%	31.14%
主营业务毛利率	36.11%	31.67%	22.20%

（一）产品应用领域、行业供需及竞争状况与主要客户构成

1、产品应用领域、行业供需情况

标的公司主要从事直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副等精密滚动功能部件的研发、生产和销售，产品主要应用于锂电、3C 消费电子、光伏等自动化装备领域。

2025 年度，随着锂电领域客户订单增加，标的公司锂电领域收入由 7,009.45 万元增长至 19,256.39 万元，占主营业务收入的比例由 42.18%提高至 71.24%；同时，受光伏行业阶段性产能调整及下游设备投资节奏变化影响，光伏领域收入由 2024 年 4,688.72 万元下降至 2025 年 532.22 万元，占比由 28.21%下降至 1.97%。2024 年度光伏领域毛利率仅为 11.97%，显著低于锂电及 3C 消费电子领域，其收入占比下降对 2025 年度整体毛利率形成正向影响。

2026 年 1-3 月，锂电领域收入占主营业务收入的比例进一步提高至 88.74%，该领域毛利率由 2025 年度的 29.76%提高至 35.71%，增加 5.95 个百分点；3C 消费电子领域毛利率由 37.74%提高至 40.79%，增加 3.05 个百分点。标的公司综合毛利率由 2025 年度的 31.80%提高至 36.27%，增加 4.47 个百分点。

因此，锂电业务收入占比提升，以及锂电业务本身的毛利率也在不断提升，

带动了标的公司整体毛利率的上升。

根据 EV Tank 统计，2025 年中国锂电池出货量为 1,888.6GWh，同比增长 55.49%。根据高工产业研究院（GGII）统计，2026 年上半年中国锂电池出货量约 1.2TWh，同比增长超过 50%；根据 GGII 预测，2026 年中国储能电池出货量将达到约 1TWh，同比增长超过 60%。国内动力及储能等应用需求持续增长，锂电池出货量整体保持较快增长态势，行业需求增长与产能结构调整同时存在。设备采购主要由电池厂商实际扩产、产品升级和技术改造驱动。2025 年度，先导智能、赢合科技和利元亨锂电设备业务收入分别增长 23.18%、29.81%和 28.20%，主要设备客户业务规模扩大，为标的公司增加配套供货提供了需求基础。

2、行业竞争及标的公司的业务优势

精密滚动功能部件行业的竞争涉及产品精度、运行稳定性、产品系列覆盖、交付及配套服务等多个方面。境外成熟厂商在品牌积累、产品体系及高精度产品等方面具有优势，境内厂商则结合本土客户需求，在产品适配、响应速度及成本等方面参与竞争。随着境内厂商技术和工艺水平提升，下游设备厂商对国产精密滚动功能部件的采购需求为具备稳定交付能力的企业提供了业务机会。

标的公司已形成直线导轨副、滚珠丝杠副等核心零部件与直线传动系统相结合的产品体系，具备导轨三面磨削、丝杠螺纹磨削等核心加工能力，能够根据客户对精度、负载、行程及安装空间等要求开展选型和配套。核心零部件制造与系统集成能力相结合，有利于其在整体交付、产品适配及售后响应方面满足客户需求。报告期内，该等业务能力主要通过客户订单增长、生产规模扩大及生产组织效率改善体现，构成毛利率变化的业务基础。

3、主要客户构成情况

标的公司的主要客户包括先导智能、比亚迪、利元亨、赢合科技、吉阳智能等设备及制造企业，以及鑫隆越科技、惠君诚控制等贸易商。

报告期各期，标的公司前五名客户情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	主要销售内容	销售金额	占主营业务收入的比例
2026 年	1	吉阳智能	直线传动系统	1,692.58	15.65%

期间	序号	客户名称	主要销售内容	销售金额	占主营业务收入的比例
1-3 月	2	惠君诚控制	直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副	1,057.77	9.78%
	3	先导智能	直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副	1,041.80	9.63%
	4	赢合科技	直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副	632.46	5.85%
	5	利元亨	直线传动系统、直线导轨副	548.61	5.07%
	合计			**4,973.22**	**45.98%**
2025 年度	1	先导智能	直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副	3,763.73	13.92%
	2	赢合科技	直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副	2,317.20	8.57%
	3	利元亨	直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副	2,015.94	7.46%
	4	鑫隆越科技	直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副	1,814.90	6.71%
	5	比亚迪	直线传动系统、直线导轨副	1,729.96	6.40%
	合计			**11,641.73**	**43.07%**
2024 年度	1	先导智能	直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副	2,316.42	13.94%
	2	比亚迪	直线传动系统、直线导轨副	1,627.10	9.79%
	3	汇川技术	直线传动系统、滚珠丝杠副	1,410.33	8.49%
	4	利元亨	直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副	964.42	5.80%
	5	捷佳伟创	直线传动系统	861.54	5.18%
	合计			**7,179.81**	**43.20%**

2025 年度，先导智能、赢合科技、利元亨等锂电设备客户采购增加；2026 年 1-3 月，吉阳智能、惠君诚控制成为前五大客户，主要受标的公司深耕锂电应用领域、锂电领域的收入占比提高所致。

因此，报告期内，标的公司对主要客户实现的收入总体呈现较快上涨趋势，产品单位固定成本被摊薄，对综合毛利率的提升具有积极推动作用。

（二）产品单位售价和成本变化、成本管控情况，量化分析标的公司各类产品毛利率变动原因及合理性

报告期内，标的公司的产品规格及销售组合变化影响各类产品平均售价和单位成本；同时，生产销售规模扩大、生产资源利用程度提高，为人工和制造费用摊薄提供了条件。

1、生产规模及成本管控对毛利率的影响

报告期内，随着下游锂电客户订单增加，标的公司生产销售规模扩大。2025年度，主营业务收入增长 62.64%，其中扣除代工收入后的主营业务收入增长50.96%；成本方面，直接材料增长 42.43%，直接人工和制造费用合计增长 17.95%，均低于同口径收入增幅。直接材料占扣除代工收入后的主营业务收入的比例有所下降，直接人工和制造费用占该口径收入的比例持续下降，具体如下：

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
直接材料占主营业务收入比例	50.64%	50.42%	53.44%
直接人工占主营业务收入比例	6.46%	9.06%	10.86%
制造费用占主营业务收入比例	5.24%	8.81%	12.02%
合计	**62.34%**	**68.30%**	**76.32%**

注：各项占比均以扣除代工收入后的主营业务收入为分母。

2025 年度，标的公司直接材料占主营业务收入的比例由 53.44%下降至50.42%；2026 年 1-3 月，该比例为 50.64%，较 2025 年度总体稳定。标的公司的直接材料成本随产品产销量、销售规格及材料耗用等因素变化，并受原材料采购价格影响。2025 年度，铝材平均采购单价与上年基本持平，钢材平均采购单价有所下降，有利于控制材料成本；同时，不同产品的材料构成、材料耗用及销售定价存在差异，应用领域和产品结构变化亦影响直接材料占主营业务收入的比例。

标的公司直接人工与制造费用占主营业务收入比例逐年下降。制造费用主要包括生产辅助人员工资以及折旧摊销、电费等。其中，辅助人员数量和工资、设备折旧等支出相对稳定，随着生产规模扩大，单位产品分摊的相关费用减少。同时，标的公司结合订单规格、零部件配套情况及交付期限安排加工、装配和生产班次，随着生产排期优化、工艺逐步成熟和人员操作熟练度提升，单位产品耗用人工减少。上述因素降低了单位产品承担的人工及制造费用，是毛利率提高的原因之一。

2、直线传动系统毛利率变动分析

报告期内，标的公司直线传动系统销售单价及单位成本变动对毛利率的影响情况如下：

期间	项目	金额（元/套）	增减率	对毛利率影响	毛利率
2026 年 1-3 月	平均售价	1,481.23	-5.83%	-4.18%	36.19%
	单位成本	945.10	-10.91%	7.82%	
2025 年度	平均售价	1,573.00	5.20%	3.84%	32.56%
	单位成本	1,060.86	-8.55%	6.31%	
2024 年度	平均售价	1,495.22	-	-	22.41%
	单位成本	1,160.09	-	-	

（1）2025 年度

2025 年度，标的公司直线传动系统毛利率提高了 10.14 个百分点。其中，平均售价上涨了 5.20%，带动毛利率提高 3.84 个百分点；单位成本下降 8.55%，带动毛利率提高 6.31 个百分点，综合作用使毛利率提高 10.14 个百分点。

标的公司直线传动系统平均售价略有上升主要系受产品规格型号波动影响，单位成本下降主要系直线模组产量由 9.14 万套增加至 12.83 万套，零部件加工及模组装配规模扩大，有利于摊薄设备折旧、生产辅助人员工资等相对固定费用。

（2）2026 年 1-3 月

2026 年 1-3 月，标的公司直线传动系统平均售价下降 5.83%，对应毛利率下降 4.18 个百分点；单位成本下降 10.91%，带动毛利率提高 7.82 个百分点，综合作用使毛利率提高 3.64 个百分点。

标的公司直线传动系统平均售价下降主要系滚珠丝杠模组中微型产品、电缸模组中短行程产品销量占比提高，该类产品单价相对较低，导致整体平均售价下降。上述较小尺寸、较短行程产品的单位成本亦相对较低，其销售占比提高使平均单位成本相应下降。同时，2026 年 1-3 月直线模组产量为 4.91 万套，标的公司根据订单规格及零部件配套情况安排加工和装配，生产排期优化及人员操作熟练度提高有利于降低单位人工耗用。该期单位成本降幅高于售价降幅，毛利率进一步提高。

3、直线导轨副毛利率变动分析

报告期内，标的公司直线导轨副销售单价及单位成本变动对毛利率的影响情况如下：

期间	项目	金额（元/套）	增减率	对毛利率影响	毛利率
2026 年 1-3 月	平均售价	144.13	4.00%	2.76%	33.71%
	单位成本	95.54	-3.95%	2.73%	
2025 年度	平均售价	138.58	-19.86%	-19.32%	28.22%
	单位成本	99.47	-26.22%	25.51%	
2024 年度	平均售价	172.92	-	-	22.03%
	单位成本	134.82	-	-	

（1）2025 年度

2025 年度，标的公司直线导轨副平均售价下降 19.86%，对应毛利率下降 19.32 个百分点；单位成本下降 26.22%，带动毛利率提高 25.51 个百分点，综合作用使毛利率提高 6.19 个百分点。

标的公司直线导轨副平均售价下降主要系中短行程产品销售比重提高，单价相对较低，同时也降低了整体平均成本。2025 年度，直线导轨副产量由 21.65 万套增加至 57.62 万套，三面磨削工序产能利用率提高至 91.82%。随着产量及设备利用率提高，设备折旧、生产辅助人员工资等相对稳定支出由更多产出分摊，有利于降低单位产品承担的制造费用。单位成本降幅高于售价降幅，毛利率相应提高。

（2）2026 年 1-3 月

2026 年 1-3 月，标的公司直线导轨副平均售价上涨 4.00%，单位成本下降 3.95%，分别带动毛利率提高 2.76 个百分点和 2.73 个百分点，综合作用使毛利率提高 5.49 个百分点。

标的公司直线导轨副平均售价略有上涨主要系受产品规格型号波动影响。单位成本方面，三面磨削工序产能利用率进一步提高至 94.83%，设备保持较高负荷，有利于降低单位产品分摊的折旧及生产辅助人员工资等制造费用。标的公司直线导轨副平均售价上涨、单位成本下降，使该期毛利率进一步提高。

4、滚珠丝杠副毛利率变动分析

报告期内，标的公司滚珠丝杠副销售单价及单位成本变动对毛利率的影响情况如下：

期间	项目	金额（元/套）	增减率	对毛利率影响	毛利率
2026 年 1-3 月	平均售价	369.74	-19.40%	-13.10%	54.45%
	单位成本	168.42	-32.54%	21.97%	
2025 年度	平均售价	458.72	-38.80%	-43.66%	45.58%
	单位成本	249.65	-51.64%	58.10%	
2024 年度	平均售价	749.59	-	-	31.14%
	单位成本	516.18	-	-	

报告期内，标的公司滚珠丝杠副的平均售价和单位成本均出现较大幅度的下降，主要系受产品规格型号影响，中大直径滚珠丝杠副产品的销售比重下降。

标的公司滚珠丝杠副单位成本下降幅度快于平均售价下降幅度，一方面毛利率较高的产品占比有所提升，另一方面也受益于产品生产规模提升带来的规模效应。因此，报告期内标的公司滚珠丝杠副的毛利率呈现较快增长趋势。

（三）与同行业可比公司毛利率变动趋势存在差异的原因

标的公司与同行业可比公司毛利率变动趋势存在一定差异，原因详见本题回复之“五/（二）标的公司毛利率高于可比公司的原因及合理性，进一步说明可比产品与标的公司各类主要产品毛利率是否存在差异及原因”。

五、标的公司毛利率高于可比公司的原因及合理性，区分各类主要产品，进一步说明可比产品与标的公司各类主要产品毛利率是否存在差异及原因

（一）标的公司主要产品毛利率及与可比公司比较

报告期内，标的公司与同行业可比公司主要产品毛利率情况如下：

公司名称	产品或项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
秦川机床	机床类	-	19.98%	16.51%
	零部件类	-	10.54%	9.71%
	毛利率	**16.89%**	**16.88%**	**15.25%**
长盛轴承	金属塑料聚合物自润滑卷制轴承	-	47.54%	48.84%
	双金属边界润滑卷制轴承	-	25.68%	22.99%
	金属基自润滑轴承	-	27.94%	29.29%
	毛利率	**33.90%**	**34.07%**	**33.89%**

公司名称	产品或项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
恒而达	模切工具	-	30.01%	26.86%
	锯切工具	-	36.52%	37.48%
	智能数控装备	-	16.97%	9.04%
	滚动功能部件	-	-11.16%	-14.30%
	毛利率	**28.78%**	**25.41%**	**27.45%**
可比公司平均值	**毛利率**	**26.53%**	**25.45%**	**25.53%**
标的公司	直线传动系统	36.19%	32.56%	22.41%
	直线导轨副	33.71%	28.22%	22.03%
	滚珠丝杠副	54.45%	45.58%	31.14%
	毛利率	**36.11%**	**31.67%**	**22.20%**

注 1：上述同行业上市公司数据来自上市公司年报等公开资料整理；

注 2：同行业上市公司一季度未披露主营业务毛利率，采用综合毛利率；

注 3：秦川机床零部件类包含多类产品，恒而达滚动功能部件主要包括直线导轨副及滑块，上述类别均按其实际披露范围列示。

（二）标的公司毛利率高于可比公司的原因及合理性，进一步说明可比产品与标的公司各类主要产品毛利率是否存在差异及原因

由上表可知，2024 年度，标的公司综合毛利率低于可比公司平均值；2025 年度及 2026 年 1-3 月，标的公司综合毛利率高于可比公司平均值，但 2025 年度仍低于长盛轴承。标的公司与可比公司在产品结构、下游应用领域及业务发展阶段等方面存在差异，毛利率水平及变动趋势有所不同，具体如下：

1、与秦川机床的比较

秦川机床主营业务以机床整机、零部件及工具等产品为主，下游涉及汽车、工程机械、通用机械等领域。其机床类及零部件类产品收入占比较高，相关业务毛利率低于标的公司综合毛利率，是双方整体毛利率水平存在差异的主要原因。

标的公司主要收入来自直线传动系统，报告期内该类产品收入占主营业务收入的比例均超过 70%。直线传动系统需结合客户设备的负载、行程、精度及安装条件进行设计、选型和装配，标的公司已形成核心零部件制造至模组集成的业务布局。其产品形态、加工装配要求及客户配套方式，与秦川机床主要收入来源的机床整机存在差异。同时，秦川机床零部件类包含齿轮、减速器及滚动功能部件等多类产品，其毛利率不能直接等同于直线传动系统、直线导轨副或滚珠丝杠副

的毛利率。

从变动趋势看，2025 年度，秦川机床持续推进机床产品结构升级，加强质量及成本管控，机床类产品收入增长快于成本增长，机床类及零部件类毛利率有所改善，带动主营业务毛利率上升，与标的公司毛利率变动方向一致，但标的公司的毛利率提升幅度相对更大。秦川机床主要收入来自机床整机及多类零部件，其毛利率反映不同业务的整体盈利情况，与标的公司以锂电设备配套直线传动产品为主的业务构成不同，相关变动不能直接代表双方同类产品毛利率的变化。

2、与长盛轴承的比较

长盛轴承主要从事自润滑滑动轴承等产品的生产和销售，产品主要用于汽车、工程机械等领域，其需求主要与整车、整机及相关零部件生产相联系。标的公司主要产品用于自动化设备的运动、导向及定位，报告期内主要服务于锂电设备客户，双方所处的产业链环节及主要应用场景存在差异。

长盛轴承的自润滑滑动轴承与标的公司直线导轨副、滚珠丝杠副在运动原理、材料及加工工艺方面有所不同，与集成多类部件的直线传动系统亦不属于相同产品。从其自身产品看，不同类别轴承的毛利率也存在较大差异，综合毛利率受到各类产品收入构成的影响。因此，其轴承产品毛利率与标的公司三类主要产品不宜直接逐项对应比较。2025 年度，长盛轴承综合毛利率高于标的公司；2026 年 1-3 月，标的公司综合毛利率进一步提高并略高于长盛轴承，不存在标的公司持续高于长盛轴承的情形。

从变动趋势看，2025 年度，长盛轴承主要轴承产品收入保持增长，其中双金属边界润滑卷制轴承毛利率上升，金属塑料聚合物自润滑卷制轴承、金属基自润滑轴承毛利率略有下降，各类业务变动综合影响下，整体毛利率基本稳定；2026 年 1-3 月，其综合毛利率较 2025 年度略有下降，整体变动幅度较小。其主要受到汽车、工程机械等领域生产需求影响，与标的公司报告期内锂电设备客户订单增长、产品结构调整及生产效率改善的情况不同，因此综合毛利率的变动趋势存在差异。

3、与恒而达的比较

恒而达主要产品包括模切工具、锯切工具、智能数控装备及滚动功能部件。

其中，传统工具产品与标的公司主要产品在用途和客户构成方面存在差异；滚动功能部件主要为直线导轨副及滑块，与标的公司直线导轨副具有一定可比性。

恒而达滚动功能部件业务于 2022 年启动产业化，报告期内业务规模相对较小，尚处于业务拓展及产能爬坡阶段。由于产能利用尚不充分，单位产品承担的折旧及其他相对固定的制造费用较高，人员及生产组织效率仍有提升空间，同时中高端客户产品收入占比相对较低，产品和客户结构仍在持续优化，因此相关业务毛利率处于较低水平，2024 年度及 2025 年度分别为-14.30%和-11.16%。2026 年上半年，该业务毛利率为 2.60%，较 2025 年度全年水平有所改善，但仍相对较低。

标的公司已形成核心零部件制造至直线模组集成的业务布局，相关产品已实现规模化生产。随着订单及生产规模增长，直线导轨副、滚珠丝杠副自制环节核心设备利用率逐步提高，2025 年度及 2026 年 1-3 月保持较高水平，有利于降低单位产品分摊的折旧及其他相对固定制造费用，生产组织效率改善亦有利于降低单位人工耗用。同时，标的公司主要面向锂电设备客户提供配套产品，以具有系统集成及定制化特征的直线模组为主要收入来源，与恒而达的产品及客户结构存在差异。因此，双方业务发展阶段、产能利用及规模效应、产品和客户结构不同，是相关产品毛利率存在较大差异的重要原因，标的公司直线导轨副毛利率高于恒而达滚动功能部件具有合理性。

从变动趋势看，2025 年度，恒而达滚动功能部件毛利率虽有所改善，但仍为负值，该业务及毛利率较低的智能数控装备业务收入占比提高，对综合毛利率形成下拉影响，导致其毛利率变动方向与标的公司不同。2026 年 1-3 月，恒而达综合毛利率较 2025 年度有所回升，与标的公司变动方向一致，主要差异体现为改善幅度。恒而达传统工具业务与新拓展业务并存，各类业务的发展阶段、盈利水平及收入构成与标的公司不同，因此综合毛利率的变动幅度有所差异。

综上，标的公司与同行业可比公司在主要产品、应用领域、业务结构及发展阶段等方面存在差异，导致相关毛利率数据可比性较差。其中，标的公司直线导轨副毛利率高于恒而达滚动功能部件，主要与业务发展阶段及生产成本负担不同有关；直线传动系统、滚珠丝杠副缺少可比公司单独披露的同口径数据。从变动趋势看，标的公司与可比公司在部分期间的毛利率变动方向不同；在毛利率均有

所上升的期间，上升幅度也存在差异，主要与各自产品结构、下游需求及生产经营情况不同有关。因此，标的公司 2025 年度及 2026 年 1-3 月毛利率高于可比公司平均值，以及毛利率变动趋势与可比公司存在差异，具有合理性。

六、结合行业周期、供需关系、市场竞争等行业因素以及标的公司所处发展阶段，说明标的公司 2024 年亏损的主要原因，量化分析 2025 年收入增长且扭亏为盈的原因，与同行业可比公司业绩变动是否一致，进一步说明标的公司与上市公司销售净利率存在差异的原因及合理性

（一）结合行业周期、供需关系、市场竞争等行业因素以及标的公司所处发展阶段，说明标的公司 2024 年亏损的主要原因，量化分析 2025 年收入增长且扭亏为盈的原因

1、标的公司 2024 年亏损的主要原因

（1）光伏领域需求调整，收入规模下降影响当期盈利

2023 年至 2024 年，下游光伏行业受周期性波动影响需求收缩，标的公司光伏业务受到冲击，2024 年营业收入为 16,743.46 万元，较 2023 年有所下降。2024 年，光伏领域收入为 4,688.72 万元，占主营业务收入的 28.21%，仍为标的公司的重要应用领域；但是其毛利率仅为 11.97%，低于同期锂电领域的 27.84%及 3C 消费电子领域的 23.54%，因此标的公司 2024 年亏损主要受光伏业务的影响。

从市场竞争及公司发展情况看，滚动功能部件行业中通用型产品市场竞争较为充分，企业盈利水平与下游应用、产品结构、客户规模及生产效率密切相关。标的公司在光伏需求调整期间积极向锂电等领域拓展，但 2024 年锂电领域的销售规模仍相对有限，收入下降亦使人工、制造费用及期间费用的摊薄效应受到影响。

（2）经营规模相对较小、期间费用率较高，存货跌价进一步影响利润

2024 年，标的公司综合毛利率为 22.63%，营业毛利为 3,789.31 万元，期间费用为 3,695.57 万元，期间费用率为 22.07%。当期营业毛利与期间费用规模接近，经营形成的盈利空间较小。

同时，受 2023 年至 2024 年光伏领域需求收缩影响，标的公司部分光伏产品

生产量超过下游实际需求，形成较多存货。2024 年，标的公司计提存货跌价准备等资产减值损失 656.54 万元，对当期利润产生较大影响。

因此，2024 年标的公司亏损主要系光伏领域需求调整导致收入规模下降、相关业务毛利率较低，收入对成本费用的摊薄不足，以及存货跌价等因素共同影响所致。

2、2025 年收入增长且扭亏为盈的量化分析

2025 年，标的公司集中资源拓展锂电领域客户，带动主营业务收入同比增长 62.64%。随着主要产品产销量增长，生产规模扩大，单位人工及制造费用得到摊薄，规模效应逐步体现，毛利率及盈利水平相应提升。2024 年及 2025 年主要利润表项目如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	同比变动
营业收入	27,079.20	16,743.46	61.73%
营业成本	18,468.54	12,954.15	42.57%
毛利	8,610.66	3,789.31	127.24%
毛利率	31.80%	22.63%	9.17%
期间费用	3,980.58	3,695.57	7.71%
期间费用率	14.70%	22.07%	-7.37%
利润总额	3,726.58	-723.26	不适用
净利润	3,236.04	-630.98	不适用

注：毛利率、期间费用率的同比变动为比率直接相减。

（1）集中开拓锂电领域，带动主营业务收入增长

2025 年，标的公司顺应锂电领域客户需求变化，集中资源进行客户拓展，深化与主要锂电设备客户的合作，前期业务开拓成效逐步体现。2025 年，标的公司按下游应用领域的主营业务收入变动情况如下：

单位：万元

应用领域	2025 年度	2024 年度	同比变动	增长贡献
锂电	19,256.39	7,009.45	174.72%	117.64%
3C 消费电子	6,903.35	4,364.85	58.16%	24.38%
光伏	532.22	4,688.72	-88.65%	-39.93%
其他领域	337.42	556.08	-39.32%	-2.10%

应用领域	2025 年度	2024 年度	同比变动	增长贡献
主营业务收入合计	**27,029.37**	**16,619.11**	**62.64%**	**100.00%**

注：增长贡献按各领域收入增减额除以主营业务收入增量计算。

2025 年，标的公司锂电领域收入同比增长 174.72%，占主营业务收入的比例由 42.18%提高至 71.24%，成为收入增长的主要来源。标的公司对先导智能、赢合科技及利元亨的销售收入分别由 2024 年的 2,316.42 万元、227.54 万元及 964.42 万元，增长至 2025 年的 3,763.73 万元、2,317.20 万元及 2,015.94 万元，体现了锂电领域客户拓展及业务规模扩大的成效。

同期，标的公司 3C 消费电子领域收入同比增长 58.16%。锂电及 3C 消费电子领域收入增长抵消了光伏等领域收入下降的影响，带动主营业务收入由 16,619.11 万元增长至 27,029.37 万元。

（2）生产规模扩大及效率改善，单位成本下降，推动毛利率提升

随着锂电等领域客户订单增长，标的公司主要产品产量明显增加。2024 年及 2025 年，标的公司直线传动系统产量分别为 9.14 万套及 12.83 万套，直线导轨副产量分别为 21.65 万套及 57.62 万套，滚珠丝杠副产量分别为 7.64 万套及 11.88 万套。其中，直线导轨副及滚珠丝杠副产量包括用于生产直线传动系统的自用数量。

产量增加使现有生产设备、人员及配套设施得到更充分利用。随着生产规模扩大，折旧摊销、间接人工及其他相对稳定的制造费用在更多产品之间分摊，单位制造费用下降；同时，生产排期优化、工艺逐步成熟及员工熟练度提高，有利于降低单位直接人工成本。

2025 年，标的公司直接人工及制造费用分别增长 26.00%和 10.69%，低于主营业务收入 62.64%的增幅，占主营业务收入的比例分别由 9.71%和 10.75%下降至 7.53%和 7.32%。随着收入及生产规模扩大，人工及制造费用得到摊薄，规模效应逐步体现，推动主要产品单位成本下降。

2024 年，标的公司毛利率相对较低的光伏领域收入占比由 28.21%下降至 2025 年的 1.97%，锂电等领域收入占比提高，业务结构变化亦对整体毛利率形成正向影响。上述因素共同推动主营业务毛利率由 22.20%提高至 31.67%，综合毛

利率由 22.63%提高至 31.80%。在收入增长与毛利率提升的共同作用下，2025 年毛利同比增长 127.24%，由 3,789.31 万元增加至 8,610.66 万元，成为扭亏为盈的主要原因。

（3）毛利增长摊薄期间费用，规模效应进一步体现

2025 年，标的公司期间费用由 3,695.57 万元增加至 3,980.58 万元，同比增长 7.71%，低于毛利增幅，期间费用率由 22.07%下降至 14.70%。销售费用基本保持稳定，管理费用及财务费用分别下降 12.62%及 15.07%，研发费用增长 65.38%。在持续增加研发投入的同时，期间费用总体增幅较小，毛利增长对费用的摊薄效应进一步体现，新增毛利较多转化为利润。

综上，2025 年标的公司集中开拓锂电领域，带动收入及产销量增长，产品结构优化、生产规模扩大及效率改善推动毛利率提升，期间费用增幅低于营业收入增幅，期间费用率下降，实现当年扭亏为盈。

（二）与同行业可比公司业绩变动是否一致，进一步说明标的公司与上市公司销售净利率存在差异的原因及合理性

1、与同行业可比公司业绩变动情况的比较

2024 年及 2025 年，标的公司与同行业可比公司的营业收入、净利润及其变动情况如下：

单位：万元

公司名称	指标	2025 年度	2024 年度	同比变动
长盛轴承	营业收入	126,777.81	113,745.11	11.46%
	净利润	26,599.10	23,575.74	12.82%
秦川机床	营业收入	408,987.30	385,982.45	5.96%
	净利润	5,951.80	7,428.92	-19.88%
恒而达	营业收入	66,068.02	58,523.24	12.89%
	净利润	3,640.00	8,722.16	-58.27%
可比公司平均值	营业收入	200,611.04	186,083.60	10.10%
	净利润	12,063.63	13,242.27	-21.78%
标的公司	营业收入	27,079.20	16,743.46	61.73%
	净利润	3,236.04	-630.98	612.86%

2025 年，同行业可比公司营业收入均实现增长，同比增幅平均值为 10.10%，

与标的公司变动方向一致；净利润变动则存在分化，其中长盛轴承增长 12.82%，秦川机床及恒而达分别下降 19.88%和 58.27%，同比变动平均值为-21.78%。标的公司营业收入增长 61.73%，同时实现扭亏为盈，收入增幅高于可比公司，与部分可比公司的净利润变动方向存在差异。

长盛轴承、秦川机床的主要产品应用于汽车、工程机械及机械制造等领域，恒而达金属切削工具主要用于鞋服、箱包、包装及金属加工等领域，可比公司的主要业务及下游需求结构与标的公司集中拓展的锂电设备领域存在差异，其整体收入未呈现与标的公司相同的增长幅度。

标的公司在光伏行业需求调整背景下，将业务拓展重心转向锂电领域，通过开拓锂电设备客户实现应用领域结构调整。2024 年至 2025 年，光伏领域收入占主营业务收入的比例由 28.21%下降至 1.97%，锂电领域占比由 42.18%提高至 71.24%，锂电领域收入增长 174.72%，成为整体收入增长的主要来源。相关业务拓展成效集中体现，且 2024 年收入基数相对较低，因此标的公司收入增幅高于可比公司。

标的公司向锂电应用领域拓展，带动收入及产量较快增长，既有设备、人员及配套设施得到更充分利用，单位产品承担的相对固定制造费用减少，生产效率改善有利于降低单位人工耗用；期间费用增幅低于营业收入增幅，其占营业收入的比例下降。2025 年，综合毛利率提高 9.17%，期间费用率下降 7.37%，同时资产减值损失减少，上述因素共同推动利润增长，虽所得税费用增加对净利润增长形成一定抵减，标的公司仍实现扭亏为盈。

同行业可比公司的主要业务及下游应用领域与标的公司不同，其收入增长幅度和成本费用变动亦存在差异。标的公司集中开拓锂电客户带来的收入增长、产品结构调整及生产效率改善，共同推动盈利水平提升，其与部分可比公司净利润变动存在差异，具有合理性。

2、标的公司与上市公司销售净利率差异的原因及合理性

报告期内，标的公司与上市公司的销售净利率情况如下：

公司名称	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
标的公司	20.18%	11.95%	-3.77%

公司名称	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
上市公司	5.13%	1.69%	2.06%

注：销售净利率＝净利润÷营业收入。

2024 年、2025 年及 2026 年 1-3 月，标的公司销售净利率分别为-3.77%、11.95%及 20.18%，上市公司销售净利率分别为 2.06%、1.69%及 5.13%。2024 年，标的公司因经营亏损，销售净利率低于上市公司；2025 年及 2026 年 1-3 月，随着锂电领域业务增长及规模效应逐步体现，标的公司盈利能力提升，销售净利率高于上市公司。同期，上市公司保持盈利，2026 年 1-3 月销售净利率较 2025 年度亦有所提升。

双方销售净利率差异主要与业务结构及经营情况不同有关。标的公司主要从事滚动功能部件的研发、生产和销售，上市公司同时经营工业自动化控制产品及 IC 产品分销业务。IC 产品分销属于贸易业务，通过产品采购、分销及配套技术服务获取收益，毛利率相对较低。2025 年，上市公司 IC 产品分销业务收入占营业收入的比例为 61.89%，毛利率为 13.77%，该业务在贡献较大收入规模的同时，亦使其合并口径综合毛利率及销售净利率相对较低。受上述业务结构影响，2025 年上市公司综合毛利率为 22.31%，低于标的公司的 31.80%。

上市公司在纺织、缝制等传统应用领域已形成较为成熟的业务基础，并持续拓展工业自动化产品及 IC 分销业务。2025 年，上市公司实现营业收入 223,508.75 万元，同比增长 15.43%，实现净利润 3,786.42 万元，具有较大的收入规模并保持盈利。同时，上市公司近年来持续推进生产基地建设、产品研发及市场拓展，相关厂房折旧、物业水电及职工薪酬等支出增加，2025 年管理费用同比增长 20.15%，同时对当期销售净利率形成一定影响。

标的公司则处于下游应用领域拓展、经营规模增长带动盈利能力提升的阶段。2024 年，标的公司受光伏需求调整、收入下降及存货跌价等因素影响而亏损，销售净利率低于上市公司。2025 年以来，锂电领域业务增长带动产量提升，人工、制造费用及期间费用得到摊薄，规模效应逐步体现，推动毛利率及销售净利率提高。2025 年及 2026 年 1-3 月，标的公司期间费用率分别为 14.70%及 9.28%，低于上市公司的 20.09%及 14.98%，进一步形成双方销售净利率的差异。

上市公司依托既有业务规模、客户资源及技术积累，持续完善工业自动化产

品体系，并拓展机器人、新能源等应用领域，生产基地建设及相关业务布局有利于支持后续业务拓展和经营效率提升。双方销售净利率差异与各自业务结构、经营阶段及投入情况相匹配，具有合理性。

七、中介机构核查程序和核查意见

（一）独立财务顾问、会计师对成本结转完整性和毛利率准确性的核查措施、比例、依据和结论

1、核查措施、比例及依据

（1）查阅采购、生产、存货及成本核算相关制度，分析相关制度控制的合理性；

（2）获取标的公司收入成本明细，结合主要产品产量、原材料耗用、生产人员薪酬及制造费用，复核成本归集、分配和结转过程，分析收入与成本的匹配性；

（3）对报告期内主要供应商的采购交易及期末应付账款余额实施函证，对回函差异及未回函项目，结合采购合同、订单、入库、结算及付款资料进行核对，核查采购交易的真实性、准确性及完整性。

采购交易及应付账款函证情况如下：

单位：万元

项目		2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
采购交易	采购交易函证总体金额	7,081.48	17,449.19	12,807.68
	发函金额	6,437.41	14,150.19	8,188.58
	发函率	90.90%	81.09%	63.93%
	回函相符金额	6,425.35	14,131.85	8,185.35
	回函率	99.81%	99.87%	99.96%
	函证确认采购额比例	90.73%	80.99%	63.91%
应付账款	应付账款金额	9,464.83	6,500.12	4,794.73
	发函金额	8,229.96	5,833.64	3,506.05
	发函率	86.95%	89.75%	73.12%
	回函相符金额	8,205.15	5,814.48	3,502.65
	回函率	99.70%	99.67%	99.90%
	函证确认应付账款比例	86.69%	89.45%	73.05%

注：回函相符金额包括回函相符及经调节后相符金额。

（4）对主要供应商进行走访，了解供应商基本情况、合作背景、采购内容、结算方式及与标的公司的关系；结合工商资料、采购记录及访谈情况，核对采购规模与供应商经营情况的匹配性。报告期内供应商走访情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
采购总额	6,464.30	15,373.99	10,535.17
走访供应商对应采购金额	4,436.41	10,474.68	6,094.40
走访金额占采购总额的比例	68.63%	68.13%	57.85%

（5）获取存货明细资料，结合存货监盘和收入截止性核查，核对存货流转与成本结转的衔接，检查成本结转的完整性及期间归属；

（6）查阅生产人员及薪酬、固定资产折旧和制造费用明细，分析人员、设备及费用与生产需求的匹配性，核对相关成本的归属和结转情况；

（7）获取报告期收入成本明细，分析主营业务及分产品毛利率、平均售价和平均单位成本，分析毛利率波动原因，核查毛利率变动的合理性。

2、核查结论

经核查，独立财务顾问、会计师认为：标的公司直接材料、直接人工、制造费用、代工成本等成本的归集、分配和结转依据合理，成本结转完整，不存在重大漏结或跨期结转的情形；标的公司收入、成本核算具有真实性和准确性，主营业务及分产品毛利率计算准确。

（二）针对问询问题，独立财务顾问和会计师的核查程序以及核查意见

1、核查程序

独立财务顾问、会计师履行了如下核查程序：

（1）获取收入成本明细，根据自产及代工业务，分析成本构成、变动及与收入的匹配性；

（2）获取原材料采购合同/采购订单、入库单、发票及付款凭证，结合供应商函证，核查采购真实性、完整性及价格公允性；获取主要铝型材、钢型材生产耗用情况，分析实际与理论耗用差异、生产损耗及材料成本归集、分配和结转情

况；

（3）获取生产人员数量及薪酬情况，分析人员数量、平均薪酬和人工成本归集分配情况；分析人员配置与生产需求的匹配性，并与可比公司及当地薪酬水平比较；

（4）查阅固定资产、折旧及制造费用明细，了解设备使用、折旧方法及年限，分析制造费用归集、分配的合理性及各期核算方法的一致性；

（5）查阅采购资料，分析代工产品收发存与销售成本结转的匹配性；

（6）根据收入成本明细，复核各类产品平均售价、单位成本及毛利率，结合产品结构、规格配置、销售价格及生产规模变化，分析毛利率变动的原因及合理性；

（7）查阅行业资料及可比公司定期报告，了解行业供需及竞争情况，结合产品、应用领域、业务结构、经营规模及披露口径，分析毛利率水平及变动趋势存在差异的原因；

（8）根据标的公司审计报告及报告附注，结合收入、成本费用、减值及所得税费用变化，分析亏损及扭亏为盈的原因；结合可比公司及上市公司定期报告，分析业绩变动和销售净利率差异的合理性。

2、核查意见

经核查，独立财务顾问、会计师认为：

（1）标的公司成本变动与收入规模、产品结构及生产组织变化相匹配，成本结构变化具有合理性。生产规模扩大及效率改善降低了人工和制造费用的相对负担，代工成本占比提高主要与补充产品供应、保障交付有关；与可比公司的成本结构差异具有合理原因；

（2）原材料耗用差异及采购价格具有合理性，生产人员配置、薪酬水平及设备能够适应生产需求，折旧方法及年限合理。直接材料、直接人工和制造费用的归集、分配及结转依据合理，相关成本核算完整；

（3）报告期，标的公司产品代工与生产经营和交付需求相匹配，采购价格公允，采购、库存及销售数量差异具有合理原因，相关成本结转完整准确；

（4）各类产品毛利率变动主要与销售结构、售价、单位成本及生产效率变化有关。其中，滚珠丝杠副毛利率变化与代工产品及不同系列、规格产品的销售结构变化相匹配；生产规模扩大有助于降低单位人工和制造费用，毛利率变动具有合理性；

（5）标的公司与可比公司在产品、业务结构、经营规模及发展阶段等方面存在差异。直线导轨副与恒而达滚动功能部件的毛利率差异主要与产业化阶段、产能利用及产品和客户结构有关；直线传动系统及滚珠丝杠副缺少单独披露的同口径可比数据。标的公司毛利率水平及变动趋势与可比公司存在差异具有合理性；

（6）2024 年亏损主要与光伏需求调整、收入下降、成本费用负担及存货跌价有关。2025 年收入增长、产品结构变化及生产规模扩大带动毛利增加，期间费用率下降及减值变化推动扭亏为盈，所得税费用增加对净利润增长形成一定抵减。与可比公司业绩变动及上市公司销售净利率的差异，主要与业务结构、下游需求、经营阶段及盈利水平不同有关，具有合理性。

问题 10 标的公司偿债能力及流动性风险

根据重组报告书，（1）报告期各期，标的公司资产负债率分别为 63.36%、60.28%和 59.40%，流动比率分别为 1.45、1.44 和 1.46，速动比率分别为 0.95、1.05 和 1.10；（2）可比公司资产负债率均值分别为 27.31%、28.61%和 29.56%，流动比率均值分别为 2.67、2.87 和 2.93，速动比率均值分别为 1.74、2.04 和 2.16；（3）标的公司流动资产以应收账款及存货为主，合计占比分别为 80.88%、78.94%和 83.96%；货币资金账面价值分别为 1,872.97 万元、2,140.27 万元和 2,022.44 万元，占比分别为 5.52%、5.31%和 4.51%；（4）标的公司经营活动产生的现金流量净额分别为-6,374.46 万元、-3,020.45 万元及-194.31 万元；（5）本次交易完成后，截至 2026 年 3 月 31 日，上市公司资产负债率由 49.94%上升至 51.49%；2026 年 1-3 月，流动比率、速动比率分别由 1.49、0.98 下降至 1.35、0.91；（6）交易对方杨硕和鑫昂泰分别将其持有的标的公司 7.50%的股权出质给上市公司，睿能科技支付合计 3,500 万元作为睿能科技向其购买标的资产的预付款，该款项将全额借予标的公司。

请公司披露：（1）结合业务模式、融资渠道、发展阶段、资产结构等因素，说明标的公司资产负债率、流动比率、速动比率均差于同行业可比公司的原因及合理性；货币资金占比较低的原因及合理性，能否满足日常经营需要及相关依据；短期借款-数字化应收账款债权凭证贴现与应收票据及应收款项融资之间的匹配关系；（2）结合短期借款、应付款项、一年内到期非流动性负债等流动负债的还款期限，可动用的货币资金、银行授信额度、经营回款等量化分析标的公司短期偿债缺口及应对措施，是否存在短期偿债压力及流动性风险；（3）报告期末标的公司长期借款的构成和具体情况，标的公司新增关联方借款的背景及原因，说明报告期末长期借款及期后新增关联借款的未来偿还计划、资金来源，是否存在较高的偿债压力及依据；结合（2）-（3）在重组报告书中进行重大风险提示；（4）报告期内标的公司经营活动产生的现金流量净额持续为负的原因及合理性，分析报告期各期收现比情况及变动原因，说明标的公司净利润与经营活动现金流存在差异的原因；考虑票据贴现产生的现金流（扣除贴现利息），模拟测算报告期各期经营活动现金流情况；进一步结合评估过程，说明预测期自由活动现金流持续为正、与报告期经营性活动现金流存在差异的原因及合理性；

(5)结合交易完成后上市公司账面资金、经营活动现金流情况、偿债指标变化等，分析上市公司是否存在偿债压力及流动性风险，说明相关应对措施。

请独立财务顾问、会计师核查并发表明确意见，请评估师核查问题（4）并发表明确意见。

回复：

一、结合业务模式、融资渠道、发展阶段、资产结构等因素，说明标的公司资产负债率、流动比率、速动比率均差于同行业可比公司的原因及合理性；货币资金占比较低的原因及合理性，能否满足日常经营需要及相关依据；短期借款-数字化应收账款债权凭证贴现与应收票据及应收款项融资之间的匹配关系

（一）标的公司与可比公司主要偿债能力指标比较分析

报告期内，标的公司与可比公司的主要偿债能力指标比较如下：

财务指标	公司名称	2026年3月31日	2025年12月31日	2024年12月31日
资产负债率（%）	恒而达	31.46	27.50	20.34
	秦川机床	44.64	44.91	43.86
	长盛轴承	12.59	13.41	17.73
	平均值	**29.56**	**28.61**	**27.31**
	标的公司	**59.40**	**60.28**	**63.36**
流动比率（倍）	恒而达	1.95	2.22	3.05
	秦川机床	1.56	1.55	1.66
	长盛轴承	5.28	4.85	3.30
	平均值	**2.93**	**2.87**	**2.67**
	标的公司	**1.46**	**1.44**	**1.45**
速动比率（倍）	恒而达	1.11	1.14	1.44
	秦川机床	1.00	0.96	1.06
	长盛轴承	4.37	4.02	2.71
	平均值	**2.16**	**2.04**	**1.74**
	标的公司	**1.10**	**1.05**	**0.95**

报告期各期末，标的公司的整体偿债能力向好，但资产负债率、流动比率、速动比率指标弱于同行业可比公司，结合业务模式、融资渠道、发展阶段、资产结构等因素分析如下：

1、业务模式

生产模式方面，标的公司采用“以销定产+适度备货”的生产模式，同行业可比公司亦均以“以销定产”为基础，并结合销售预测、客户采购计划或潜在需求等安排排产，标的公司与同行业可比公司在生产模式上不存在实质性差异，偿债指标的差异主要来自销售模式、客户结构等因素的影响。

标的公司下游客户较为集中且以行业龙头为主，客户销售结算账期相对较长并较多以票据结算，相应形成一定规模的应收款项，影响了资产与负债结构，并进一步影响偿债能力指标。

恒而达以经销为主、直销为辅，2025 年度经销收入占比 92.28%。经销模式下回款相对及时；另外，恒而达客户及应用领域分散，2025 年度前五大客户销售占比仅 11.83%，其具有一定议价地位，应收账款周转天数约 56 天。因此，恒而达偿债能力指标优于标的公司。

长盛轴承 2025 年境外收入占比达 37.11%，外销回款相对及时；同时，其应用领域较广、经营较为成熟，盈利与现金积累较为充分，对外部债务融资依赖较低。因此，长盛轴承偿债能力指标优于标的公司。

秦川机床主要产品为高档数控机床主机及滚动功能部件，多为非标定制化设备，其销售时可预收部分货款，2025 年末合同负债余额 4.23 亿元，经营性负债规模相应较大；同时，叠加固定资产、在建工程等重资产投入，2026 年 3 月末资产负债率为 44.64%。因此，秦川机床偿债能力指标低于其他同行业可比公司，与标的公司相对接近。

标的公司与可比公司在应收账款和存货占比、周转天数等方面的对比情况如下：

项目	公司名称	2026年3月31日/2026年1-3月	2025年12月31日/2025年度	2024年12月31日/2024年度
应收账款占总资产比例（%）	恒而达	8.31	6.41	6.75
	秦川机床	12.19	10.35	10.07
	长盛轴承	15.90	15.23	14.09
	平均值	12.13	10.66	10.30
	标的公司	46.53	40.45	33.85

项目	公司名称	2026年3月31日/2026年1-3月	2025年12月31日/2025年度	2024年12月31日/2024年度
存货占总资产比例（%）	恒而达	21.65	23.14	25.31
	秦川机床	19.51	20.57	19.80
	长盛轴承	10.85	10.61	9.77
	平均值	17.34	18.11	18.29
	标的公司	19.54	20.88	25.47
应收账款周转天数（天）	恒而达	69	56	62
	秦川机床	89	89	91
	长盛轴承	87	88	87
	平均值	82	78	80
	标的公司	154	185	218
应付账款周转天数（天）	恒而达	38	47	68
	秦川机床	143	150	155
	长盛轴承	42	46	51
	平均值	74	81	91
	标的公司	104	110	147

注：应收/应付账款周转天数=360÷应收/付账款周转率，其中应收/应付账款周转率=营业收入/营业成本÷应收/应付账款平均余额

综上，标的公司下游客户集中度较高且以行业龙头客户为主，应收账款周转天数显著长于可比公司，业务特点叠加标的公司快速增长的业务规模，使得其营运资金需求较大，在权益融资相对有限的情况下主要由债务性融资弥补，因此资产负债率较高、流动比率与速动比率较低。

2、融资渠道

标的公司尚未进入资本市场，可利用的直接股权融资渠道相对有限；可比公司则可通过上市公司平台补充权益资本。上述差异使标的公司更多通过银行借款等债务性融资以及银行承兑汇票等结算工具满足营运资金需求，相应提高了资产负债率，并拉低了流动比率和速动比率。

报告期内，随着标的公司盈利能力的持续提升，利息保障倍数由 1.71 倍提升至 38.21 倍，息税折旧摊销前利润对利息支出的覆盖能力显著增强。

3、发展阶段

标的公司成立于 2017 年，目前正处于持续发展阶段，可比公司则为发展多

年、相对成熟的上市公司。2024 年末至 2026 年 3 月末，标的公司资产总额由33,909.90万元增至44,799.05万元，主营业务收入分别为16,619.11万元、27,029.37万元和 10,816.77 万元，资产总额与主营业务收入快速增长，标的公司需持续投入产品研发、产能及供应链建设、生产组织和产品交付等所需营运资金；由于经营积累和外部权益融资相对有限，资产增长中负债融资的比例较高，属于持续发展阶段常见的资本结构特征。

4、资产结构

报告期各期末，标的公司主要的资产结构如下：

单位：万元、%

项目	2026 年 3 月 31 日		2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动资产合计	**35,257.16**	**78.70**	**31,300.65**	**77.70**	**24,874.16**	**73.35**
其中：应收账款	20,846.65	46.53	16,296.54	40.45	11,479.75	33.85
存货	8,754.16	19.54	8,411.20	20.88	8,638.21	25.47
其他的流动资产	5,656.35	12.63	6,592.91	16.37	4,756.20	14.03
非流动资产合计	**9,541.90**	**21.30**	**8,983.09**	**22.30**	**9,035.75**	**26.65**
其中：固定资产	7,465.11	16.66	7,258.61	18.02	7,578.87	22.35
无形资产	1,092.32	2.44	1,108.04	2.75	1,126.78	3.32
其他的非流动资产	984.47	2.20	616.44	1.53	330.10	0.97
资产总计	**44,799.05**	**100.00**	**40,283.74**	**100.00**	**33,909.90**	**100.00**

报告期各期末，标的公司资产总额分别为 33,909.90 万元、40,283.74 万元和 44,799.05 万元，整体随业务发展呈增长趋势。从资产构成来看，报告期内资产总额的增长主要来自应收账款等经营性流动资产的增加。与可比公司相比，标的公司的流动资产占比更高，其中应收账款占比较可比公司平均值分别高出 23.55、29.79 和 34.40 个百分点，是流动资产占比差异的主要因素。资产结构整体呈现经营性资产增长较多、应收账款集中的特征。在上述资产结构下，标的公司经营性流动资产规模较大、回款周期相对较长，同期资金来源主要为经营性应付账款和银行借款，故资产负债率维持在较高水平。

标的公司与可比公司流动资产占比如下：

项目	公司名称	2026年3月31日	2025年12月31日	2024年12月31日

项目	公司名称	2026年3月31日	2025年12月31日	2024年12月31日
流动资产占总资产比例（%）	恒而达	50.03	47.37	47.90
	秦川机床	54.42	54.35	55.04
	长盛轴承	62.83	61.59	54.33
	平均值	55.76	54.44	52.42
	标的公司	78.70	77.70	73.35

注：应收账款、存货占比详见上文之“1、业务模式”。

标的公司资产结构对三项偿债指标的具体影响分项分析如下：

（1）资产负债率

将资产负债率按负债构成进一步拆分，标的公司与可比公司的差异主要来自借款类负债和经营性应付款项：

项目	公司名称	2026年 3月31日	2025年 12月31日	2024年 12月31日
借款类负债占资产总额比例（%）	恒而达	17.20	16.16	7.14
	秦川机床	6.75	7.33	9.76
	长盛轴承	3.88	3.47	7.58
	平均值	9.28	8.99	8.16
	标的公司	23.04	27.93	31.76
经营性应付款项占资产总额比例（%）	恒而达	5.95	6.92	9.54
	秦川机床	21.30	20.71	19.26
	长盛轴承	4.92	4.94	5.03
	平均值	10.72	10.86	11.28
	标的公司	30.82	26.79	26.16
其他负债占资产总额比例（%）	恒而达	8.31	4.42	3.66
	秦川机床	16.59	16.87	14.84
	长盛轴承	3.79	5.00	5.12
	平均值	9.56	8.76	7.87
	标的公司	5.54	5.57	5.44

注：借款类负债=短期借款+一年内到期的非流动负债+长期借款，经营性应付款项=应付票据+应付账款，其他负债=负债总额-借款类负债-经营性应付款项，三项占资产总额比例合计等于资产负债率。

报告期各期末，标的公司借款类负债占资产总额的比例较可比公司平均值分别高出 23.60、18.94 和 13.76 个百分点；经营性应付款项占资产总额的比例较可比公司平均值分别高出 14.88、15.93 和 20.10 个百分点；其他负债占资产总额的

比例较可比公司平均值分别低 2.43、3.19 和 4.02 个百分点。其中，借款类负债的差异主要源于标的公司尚未进入资本市场、权益融资渠道相对有限，更多依赖银行借款等债务性融资；经营性应付款项的差异主要源于报告期内标的公司业务快速增长、经营性应付规模增大。上述资产、负债结构系标的公司业务模式和所处发展阶段所致，与其偿债能力指标相互匹配，具有合理性。

（2）流动比率

项目	公司名称	2026年3月31日	2025年12月31日	2024年12月31日
流动负债占负债总额比例（%）	恒而达	81.52	77.45	77.11
	秦川机床	77.97	78.00	75.48
	长盛轴承	94.43	94.65	92.75
	平均值	84.64	83.37	81.78
	标的公司	90.49	89.71	79.78

标的公司流动比率分别为1.45、1.44和1.46倍，低于可比公司平均值的2.67、2.87 和 2.93 倍。标的公司流动负债占比较高且随经营规模扩大呈上升趋势：报告期各期末，标的公司流动负债占负债总额的比例分别为 79.78%、89.71%和90.49%，整体略高于可比公司平均值的 81.78%、83.37%和 84.64%。

（3）速动比率

速动比率在流动比率的基础上进一步扣除存货。报告期内，标的公司存货占资产总额的比例分别为 25.47%、20.88%和 19.54%，逐年下降，速动比率逐年提高，由 0.95 倍提升至 1.10 倍。

综上，标的公司的偿债能力指标弱于可比上市公司，主要系其处于持续发展阶段，资金需求与回款节奏存在一定时间差异，经营性负债增加以及权益融资渠道相对有限。上述差异与标的公司的业务模式、融资渠道、发展阶段和资产结构相匹配，具有合理性。报告期内，标的公司利息保障倍数显著提升、应收账款周转率持续改善，偿债风险总体可控。

（二）货币资金占比较低的原因及合理性，能否满足日常经营需要及相关依据

1、货币资金占比较低的原因及合理性

报告期各期末，标的公司货币资金余额分别为 1,872.97 万元、2,140.27 万元和 2,022.44 万元，占总资产比例分别为 5.52%、5.31%和 4.51%，占比较低，主要系：报告期内标的公司业务规模持续扩张，经营性支出较多占用资金；销售回款存在一定信用期，应收账款随收入增长阶段性增加。经营规模增长阶段的资金投入与回款节奏存在一定时间差异，使得货币资金占比相对较低。

综上，标的公司货币资金占总资产比例较低，与其所处行业现状及自身处于业务规模扩张阶段的经营特征相适应，具有合理性。

2、货币资金能够满足目前的日常经营需要及相关依据

报告期末，标的公司货币资金余额较低，存在一定的流动资金缺口。但从经营特点看，标的公司日常经营资金主要依托销售回款滚动周转，不单纯依赖自有货币资金存量；同时，标的公司期后回款情况良好，并已取得实际控制人借款支持及较为充足的备用银行授信，能够满足目前的日常经营需要。

（1）期后回款情况良好，经营性现金流入可持续：2026 年 4-8 月，标的公司收到回款 20,338.01 万元，销售回款呈现持续、稳定态势；

（2）标的公司已取得实际控制人借款支持：2026 年 4-5 月，标的公司实际控制人杨博、杨硕收到上市公司预付款 3,500 万元并全额借予标的公司，直接补充了标的公司流动资金；

（3）备用银行授信较为充足，截至 2026 年 8 月 31 日，标的公司及其子公司尚有约 12,500 万元银行授信额度尚未使用，可为标的公司经营需要提供资金补充。

综上，标的公司报告期各期末货币资金余额与其经营规模相匹配，期后销售回款持续稳定，并已取得实际控制人借款支持及较为充足的未使用的银行授信额度，标的公司货币资金能够满足日常经营需要。

3、进一步降低流动性风险的安排

未来随着经营规模扩张及本次并购整合的推进，标的公司将采取以下措施降低流动性风险：一是加强应收款项管理，完善客户信用评估与催收机制，提高回款效率、缩短回款周期；二是持续深化与银行的合作，适时增加授信额度、优化债务结构、拓宽融资渠道；三是本次交易完成后，上市公司持有标的公司 75.00%股权，标的公司成为上市公司控股子公司，若出现临时性资金缺口，可由上市公司提供担保等方式增强标的公司融资能力、并视情况给予资金支持。

（三）短期借款-数字化应收账款债权凭证贴现与应收票据及应收款项融资之间的匹配关系

标的公司持有的数字化应收账款债权凭证，系应收账款债务人基于真实交易背景，在特定供应链信息服务平台向应收账款债权人签发的在指定日期兑付的电子债权凭证。该凭证系以电子数据形式存在的应收账款债权确认文件，其法律形式不属于《中华人民共和国票据法》项下的票据，不属于“应收票据”的核算范围。

标的公司根据数字化应收账款债权凭证的业务管理模式确定列报科目：

（1）标的公司收取的迪链、云信等数字化债权凭证的管理模式为既收取合同现金流量又以出售为目标，同时，迪链、云信等数字化应收账款债权凭证的背书转让均不具有追索权，公司对此类债权凭证的背书行为符合终止确认条件及金融资产出售的定义，故将该类债权凭证在“应收款项融资”中列示。

（2）对于收到的 E 信通、商银微芯等数字化债权凭证，标的公司主要以持有到期收取合同现金流量为目的，尽管标的公司对上述票据存在背书、贴现的行为，但由于本类票据的背书、贴现仍附追索权，其出售不满足终止确认条件下金融资产出售的标准。因此，其业务模式仍是以收取合同现金流量为目标的金融资产，列报在“应收账款”科目。

标的公司以债权凭证向金融机构办理贴现时，如该贴现不满足金融资产终止确认条件（即贴现附追索权，公司保留了转移金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬），则按贴现所得款项确认“短期借款——数字化应收账款债权凭证贴现”。

短期借款-数字化应收账款债权凭证贴现与应收票据及应收款项融资之间的

匹配关系如下：

单位：万元

项目	2026 年 3 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
短期借款-数字化应收账款债权凭证贴现（①-②）	2,544.22	3,309.55	2,964.22
其中：短期借款——债权凭证贴现（本金）①	2,567.32	3,346.93	3,002.16
短期借款——利息调整（未摊销贴现息）②	23.10	37.38	37.94
应收款项融资中已贴现未终止确认的债权凭证③	1,914.47	2,373.19	1,798.47
应收账款中已贴现未终止确认的债权凭证④	652.85	714.74	1,203.69
差异（①-③-④）	0.00	259.00	0.00

报告期内，除 2025 年末存在 259 万元差异外，各期短期借款与应收款项融资、应收账款中数字化应收账款债权凭证的金额保持一致，差异原因如下：2025 年，博泰智能基于内部采购交易向子公司兴华传动开具数字化应收账款债权凭证 259 万元，兴华传动将该凭证向银行贴现，因贴现协议附有追索权，不满足终止确认条件，兴华传动单体层面将贴现款确认为短期借款，同时将该债权凭证确认为应收款项融资。编制合并财务报表时，博泰智能与兴华传动之间的内部债权债务已予以抵消，故导致合并层面短期借款与应收款项融资之间存在 259 万元差异。该差异实质为以内部债权凭证向银行贴现取得资金流入在合并报表层面的列报结果，剔除上述合并层面抵消因素的影响后，短期借款与应收款项融资、应收账款中数字化债权凭证金额相匹配。

二、结合短期借款、应付款项、一年内到期非流动性负债等流动负债的还款期限，可动用的货币资金、银行授信额度、经营回款等量化分析标的公司短期偿债缺口及应对措施，是否存在短期偿债压力及流动性风险；

（一）标的公司短期借款、应付款项、一年内到期非流动性负债等流动负债情况

截至报告期末，标的公司短期借款、应付款项、一年内到期非流动性负债等流动负债情况如下：

单位：万元

项目	金额
短期借款	4,539.33
应付款项（应付账款+应付票据）	13,807.02

项目	金额
一年内到期非流动性负债	3,603.18
合计	**21,949.53**

标的公司报告期末短期借款和一年内到期的非流动负债主要为 2026 年内到期的长短期银行借款，应付账款均为应付供应商采购款，约定付款账期通常为 4-6 个月。截至报告期末，标的公司将于 2026 年内到期的上述流动负债合计为 21,789.51 万元，占比为 99.27%。

（二）可动用货币资金测算

标的公司报告期末货币资金账面价值 2,022.44 万元，其中 1,278.31 万元为受限货币资金。标的公司受限货币资金主要为银行承兑汇票保证金、ETC 保证金等，可动用的货币资金为 744.13 万元。

单位：万元

项目	金额	说明
账面货币资金	2,022.44	报告期末余额
减：受限货币资金	1,278.31	银行承兑汇票保证金、ETC 保证金
可动用的货币资金	744.13	可直接用于偿债的现金

（三）银行授信情况

截至报告期末，标的公司的银行授信情况如下：

单位：万元

序号	授信银行	授信额度	已使用额度	未使用额度
1	顺德农商行	10,000.00	7,731.09	2,268.91
2	中国银行	1,000.00	883.60	116.40
3	中信银行	1,000.00	998.00	2.00
4	招商银行	1,000.00	1,000.00	-
5	工商银行	1,162.00	163.91	998.09
6	北京银行	1,000.00	994.62	5.38
7	广发银行	1,000.00	994.85	5.15
合计		**16,162.00**	**12,766.07**	**3,395.93**

（四）经营回款情况

报告期内，标的公司经营活动现金流量净额分别为-6,374.46 万元、-3,020.45

万元、-194.31 万元，经营现金流明显改善。同期，标的公司主营业务回款能力持续提升，2026 年 4-8 月，标的公司收到回款 20,338.01 万元，回款状况良好，随着标的公司经营回款能力及现金流状况进一步改善，为未来经营活动现金流的持续向好奠定了基础，预计未来经营活动现金流将持续提升。

（五）短期偿债缺口量化测算

1、偿债资金来源汇总

单位：万元

资金来源	报表口径金额	还原票据贴现后金额
内部资金来源合计	2,721.12	6,214.44
其中：可动用货币资金	744.13	744.13
预计 2026 年 4-12 月经营活动现金流净额	1,976.99	5,470.31
银行授信额度（未使用部分）	3,395.93	3,395.93
合计	**6,117.05**	**9,610.37**

注：根据标的公司盈利预测，2026 年 4-12 月实现营业收入 17,859.18 万元并实现净利润 1,526.94 万元，考虑折旧、摊销及财务费用等因素，报表口径金额按剔除以 2024-2025 年度票据贴现产生的现金流（扣除贴现利息）占此两个年度营业收入的平均比例测算的票据贴现对经营活动现金流量净额的影响，预计 2026 年 4-12 月经营活动现金流净额为 1,976.99 万元。

2、偿债缺口测算

单位：万元

资金项目	报表口径金额	还原票据贴现后金额
未来一年到期债务（短期借款+一年内到期非流动性负债）**（A）**	8,142.51	8,142.51
内部资金来源合计（已考虑了经营性应付款项等流动负债的支付）**（B）**	2,721.12	6,214.44
银行授信额度（未使用部分）**（C）**	3,395.93	3,395.93
短期偿债缺口/结余（D=A-B-C）	**2,025.46**	**-1,467.86**

截至报告期末，报表口径下，标的公司存在 2,025.46 万元的短期偿债缺口；考虑票据贴现后对经营活动现金流的影响后，标的公司不存在资金缺口。

上述短期偿债缺口系以报告期末为基准时点进行测算，未考虑报告期后已实际发生的回款、新增银行授信、股东借款等因素的影响。报告期后，标的公司回款能力有所改善，并已取得实际控制人借款 3,500 万元及银行方面的资金支持安排，现有资金来源与后续融资安排可满足未来一年内到期债务的清偿需要，不存

在重大偿债风险。

（六）标的公司的应对措施

1、加强资金管理：加强资金预算管理，合理安排资金使用，提高资金使用效率。优化应收账款回收周期，加快资金回笼，确保公司有足够的资金用于偿还短期债务。

2、优化债务结构：合理调整债务结构，进一步增加中长期债务占比，缓解短期偿债压力，避免集中偿债可能带来的压力，维持财务稳定性和灵活性。

3、控制资本性支出：合理安排固定资产投资规模，减少长期资金占用对流动性的挤占。通过减少经营性以外的资金投放，合理节约存量流动资金，将资金集中用于公司日常经营周转及短期债务偿付，有效盘活内部资金存量，缓解阶段性短期偿债资金缺口。

4、增强盈利留存：随着营业收入持续增长，公司盈利水平及经营性现金流入将相应提升。同时在当前无利润分配计划的前提下，当期实现的净利润将全额留存于标的公司，可直接用于补充日常经营所需营运资金及偿还短期债务。

5、取得实际控制人借款支持及银行授信补充：2026 年 4-5 月，标的公司实际控制人杨博、杨硕收到上市公司预付款 3,500 万元并全额借予标的公司，直接补充了标的公司流动资金；截至 2026 年 8 月 31 日，标的公司及其子公司尚有约 12,500 万元银行授信额度尚未使用，可作为流动性补充。

综上，标的公司整体短期偿债压力可控，不存在重大流动性风险。

三、报告期末标的公司长期借款的构成和具体情况，标的公司新增关联方借款的背景及原因，说明报告期末长期借款及期后新增关联借款的未来偿还计划、资金来源，是否存在较高的偿债压力及依据；结合（2）-（3）在重组报告书中进行重大风险提示；

（一）报告期末标的公司长期借款的构成和具体情况

报告期各期末，标的公司及子公司长期借款（含一年内到期的长期借款）构成和具体情况如下：

单位：万元

2026年3月末			
借款单位	**借款金额**	**借款年份**	**到期年份**
顺德农村商业银行	1,088.23	2023 年	2026 年
	487.07	2024 年	2026 年
	740.56	2025 年	2026 年
	1,006.93	2025 年	2027 年
	128.21	2026 年	2028 年
	1,250.09	2021 年	2029 年
中国工商银行恩平大槐支行	164.04	2025 年	2028 年
中国银行江门恩平支行	785.23	2023 年	2026 年
	99.08	2025 年	2028 年
合计	**5,749.43**	-	-
2025年末			
借款单位	**借款金额**	**借款年份**	**到期年份**
顺德农村商业银行	1,343.56	2021年	2029年
	1,088.23	2023年	2026年
	784.30	2024年	2026年
	740.58	2025年	2026年
	1,007.93	2025年	2027年
中国工商银行恩平大槐支行	180.44	2025年	2028年
中国银行江门恩平支行	795.24	2023年	2026年
	100.08	2025年	2028年
合计	**6,040.35**	-	-
2024年末			
借款单位	**借款金额**	**借款年份**	**到期年份**
顺德农村商业银行	582.98	2023年	2025年
	1,230.46	2023年	2026年
	787.38	2024年	2026年
	1,708.89	2021年	2029年
中国银行江门恩平支行	965.92	2023年	2026年
合计	**5,275.62**	-	-

（二）标的公司新增关联方借款的背景及原因

当前标的公司业务规模增长较快，对营运资金的需求相应增加；同时本次重

组正处于过渡期，外部股权融资渠道受限。为此，经各方协商一致，由上市公司向杨博、杨硕支付 3,500 万元预付款并全额借予标的公司，用于标的公司日常生产经营，相关支付安排、进展及合理性详见本问询回复之“问题 1 关于交易方案”之“七、上市公司支付预付款的原因和相关事项的进展，预付款的去向和用途，相关安排是否具有合理性”。

（三）报告期末长期借款及期后新增关联借款的未来偿还计划、资金来源，是否存在较高的偿债压力及依据

1、报告期末长期借款的偿还计划及资金来源

报告期末，标的公司一年内到期的长期借款为 3,571.78 万元、其余长期借款 2,177.65 万元，均为以抵押或质押方式取得的银行借款，标的公司将根据借款合同约定及实际经营情况如期偿还。

上述借款的还款资金来源为主营业务回款，2026 年 4-8 月，标的公司以经营回款已经偿还部分长期借款，截至 2026 年 8 月 31 日长期借款余额为 3,845.37 万元，较报告期末减少 1,904.06 万元。

2、期后新增关联借款的偿还计划及资金来源

报告期后，标的公司新增关联借款 3,500 万元，系两名实际控制人根据《购买资产协议》约定，将其收到的上市公司预付款全额借予标的公司用于日常生产经营。根据协议约定，该笔借款未约定固定还款期限；标的资产完成交割后，出借人可提前三十日以书面方式通知要求标的公司返还借款并支付利息，标的公司届时将结合回款情况安排偿还，还款资金来源为主营业务回款及自有资金等。

2026 年 1-8 月，标的公司实现营业收入及净利润分别为 29,350.38 万元及 6,610.74 万元（未经审计或审阅）。随着经营业绩的持续提升，标的公司将获取更多的回款资金用以偿还上述实际控制人的借款。此外，随着标的公司销售规模的持续扩大，新增民生银行、平安银行、浦发银行、农业银行等合作银行以备资金需求，新增合作银行根据标的公司的发展情况和资金需求后给予一定信用额度，截至 2026 年 8 月 31 日，标的公司及子公司尚有约 12,500 万元银行授信额度尚未使用，可作为偿还上述借款的补充资金来源。

3、不存在较高偿债压力的依据

标的公司业务处于快速扩张期，随着前期产能逐步释放，主营业务收入及相应回款规模将持续增加，主营业务回款系偿还上述借款的首要资金来源。2026年4-8月，标的公司收到回款20,338.01万元，回款规模能够满足还款资金需求；根据东洲评估出具的《资产评估报告》（东洲评报字【2026】第1756号），2026年4月至2029年，标的公司累计未折现净现金流量为13,901.54万元，亦能够覆盖同期长期借款及关联借款本金及利息支出。此外，截至2026年8月31日，标的公司及子公司尚有约 12,500 万元银行授信额度尚未使用，可作为偿还借款的补充资金来源。

综上，标的公司不存在较高的偿债压力。

（四）结合（2）-（3）在重组报告书中进行重大风险提示

上市公司已在重组报告书“重大风险提示”之“二、与标的资产相关的风险”和“第十二节 风险因素”之“二、与标的资产相关的风险”进行重大风险提示，具体如下：

“（十）偿债能力及流动性风险

报告期各期末，标的公司资产负债率分别为63.36%、60.28%和59.40%，流动比率分别为1.45、1.44和1.46，速动比率分别为0.95、1.05和1.10，偿债能力指标弱于可比上市公司，主要系标的公司期初自有资本积累相对有限，资金需求较多通过债务融资筹集，导致负债基数较高。报告期内，标的公司通过经营盈利、利润留存带动所有者权益持续增厚，使得资产负债率逐年回落，流动比率、速动比率同步改善，但整体杠杆水平仍处于中等偏上区间。尽管标的公司已通过加强应收款项回款管理、优化债务结构、控制资本性支出、取得实际控制人借款及新增银行授信等措施缓释流动性压力，但若未来下游客户回款不及预期，或银行授信未能及时取得，标的公司仍可能面临流动性紧张、偿债压力上升的风险。”

四、报告期内标的公司经营活动产生的现金流量净额持续为负的原因及合理性，分析报告期各期收现比情况及变动原因，说明标的公司净利润与经营活动现金流存在差异的原因；考虑票据贴现产生的现金流（扣除贴现利息），模拟测算报告期各期经营活动现金流情况；进一步结合评估过程，说明预测期自由活动现金流持续为正、与报告期经营性活动现金流存在差异的原因及合理性；

（一）报告期内标的公司经营活动产生的现金流量净额持续为负的原因及合理性

报告期内，标的公司经营活动现金流量净额分别为-6,374.46 万元、-3,020.45 万元、-194.31 万元，经营活动现金流量净额持续为负主要系：

一方面，营业收入与销售收到的现金不匹配：报告期内标的公司销售规模随着下游需求的增长而持续扩大，受回款周期影响，应收账款余额相应增加，销售回款晚于收入确认；

另一方面，票据结算规模较大，部分回款未反映于经营活动现金流量中。标的公司销售收款除银行转账外，存在较多票据收款，除期末留存一定余额外，通常采用背书支付货款或对票据进行贴现。标的公司将附追索权的未终止确认的票据贴现取得的现金计入收到的其他与筹资活动有关的现金。若将该等贴现款计入经营活动现金流量，则报告期内调整后的经营活动现金流量净额分别为-2,344.72 万元、1,055.81 万元和 82.93 万元，经营活动累计现金流量净额显著改善。

（二）报告期各期收现比情况及变动原因

单位：万元、%

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
销售商品收到的现金	5,710.17	13,757.03	13,347.43
营业收入	10,844.00	27,079.20	16,743.46
收现比	52.66	50.80	79.72

报告期各期，标的公司收现比分别为 79.72%、50.80%和 52.66%，2025 年收现比下降，2026 年一季度略有回升。收现比下降主要系业务规模快速增长，应收账款相应增加，但销售回款存在账期所致；主要系扩张期企业阶段特征，以及部分票据贴现计入筹资活动现金流所致。具体分析如下：

1、业务规模的快速扩大导致收现比较低

2024 年标的公司的营收 1.67 亿元，规模小于 2023 年营收，而回收了以前年度款项，因此当年收现比较高；另一方面，2025 年和 2026 年一季度标的公司的营业收入大幅增长，但受给予客户的信用期和客户较多用票据结算的结算方式影响，新增收入主要体现为经营性应收项目的增加，尚未到集中回款节点，导致收现比回落。

2、较多的票据结算进一步拉低了收现比

标的公司在日常经营中将收取的部分票据进行贴现以补充流动资金。根据企业会计准则，附追索权的未终止确认的票据贴现取得的现金流入被计入筹资活动现金流，而非经营活动现金流。报告期各期，此部分票据贴现款计入筹资活动现金流入的金额分别为 4,029.74 万元、4,076.26 万元和 277.24 万元，直接减少了“销售商品、提供劳务收到的现金”金额；

除贴现以外，标的公司在日常经营中还将收到的票据进行背书支付采购款，这一过程不体现在会计准则口径下的现金流量表中，但实际也是标的公司收到的货款，将票据背书时点视为收到货款时点，则报告期内票据背书还原收现金额为 2,485.05 万元、6,055.84 万元和 1,613.06 万元。

将上述因素影响现金流入还原后，报告期内收现比提升至 118.63%、88.22%和 70.09%，具体如下：

单位：万元、%

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
销售商品收到的现金	5,710.17	13,757.03	13,347.43
附追索权的未终止确认票据贴现收到的金额（扣除利息）	277.24	4,076.26	4,029.74
票据背书金额	1,613.06	6,055.84	2,485.05
小计	**7,600.46**	**23,889.13**	**19,862.22**
营业收入	10,844.00	27,079.20	16,743.46
模拟收现比	**70.09**	**88.22**	**118.63**

（三）标的公司净利润与经营活动现金流存在差异的原因

报告期内，标的公司净利润与经营活动现金流净额差异的具体构成如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
经营活动产生的现金流量净额	-194.31	-3,020.45	-6,374.46
净利润	2,188.37	3,236.04	-630.98
差异	-2,382.68	-6,256.49	-5,743.48
其中：资产减值准备	95.36	206.56	656.54
信用减值损失	204.56	352.68	278.55
折旧摊销	230.39	928.51	1,010.47
处置长期资产损失	-	51.09	-52.40
财务费用	74.71	344.35	403.49
投资损失	-	140.00	-0.00
递延所得税资产减少	-46.96	-12.98	-101.88
存货减少	-438.32	20.44	-779.34
经营性应收项目减少	-4,504.25	-10,793.84	-3,285.75
经营性应付项目增加	2,001.83	2,506.69	-3,873.16

报告期内，标的公司经营活动产生的现金流量净额与净利润差异分别为-5,743.48 万元、-6,256.49 万元和-2,382.68 万元，主要由经营性应收项目减少、经营性应付项目增加、资产减值准备、信用减值损失、财务费用和存货减少组成；其中报告期经营性应收项目减少分别为-3,285.75 万元、-10,793.84 万元和-4,504.25 万元，主要由应收账款、应收款项融资和应收款项融资票据贴现变动构成；经营性应付项目增加分别为-3,873.16 万元、2,506.69 万元和 2,001.83 万元，主要由应付账款、应交税费、应付职工薪酬变动构成。

（四）考虑票据贴现产生的现金流（扣除贴现利息），模拟测算报告期各期经营活动现金流情况

标的公司考虑票据贴现产生的现金流（附追索权的未终止确认的部分，扣除贴现利息）的模拟测算经营活动现金流量净额如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
经营活动现金流量净额	-194.31	-3,020.45	-6,374.46
加：附追索权的未终止确认的票据贴现现金流	277.24	4,076.26	4,029.74
模拟测算经营活动现金流量净额	82.93	1,055.81	-2,344.72

（五）进一步结合评估过程，说明预测期自由活动现金流持续为正、与报告期经营性活动现金流存在差异的原因及合理性

1、评估过程中企业自由现金流的计算过程

本次评估采用现金流折现方法（DCF），以企业自由现金流作为收益指标，其基本定义为：企业自由现金流＝净利润+税后的付息债务利息+折旧和摊销-资本性支出-营运资金增加。其中，营运资金＝运营现金+应收账款+预付账款+存货-应付账款-预收账款-应付职工薪酬-应交税费，并根据预测收入、信用政策以及应收账款、存货和应付账款等经营性项目的周转情况确定相应科目的金额。

2、预测期企业自由现金流持续为正的原因及合理性

收益法评估计算 2026 年、2027 年、2028 年标的公司企业自由现金流如下：

单位：万元

项目	2026 年	2027 年	2028 年
净利润	**3,715.31**	**4,259.51**	**4,781.65**
加：折旧和摊销	894.05	978.96	1,002.40
减：资本性支出	1,246.12	709.16	751.22
减：营运资金增加	21.88	1,505.39	1,694.62
加：税后的付息债务利息	206.15	208.92	206.57
企业自由现金流	**3,547.51**	**3,232.84**	**3,544.78**

预测期 2026-2028 年度标的公司企业自由现金流分别为 3,547.51 万元、3,232.84 万元和 3,544.78 万元，主要系盈利能力提升、营运资金增加额下降、资本性支出可控以及非付现成本回加等因素共同作用所致。

一方面，预测期盈利能力保持较高水平，为自由现金流提供坚实的利润基础，2026-2028 年度预测净利润分别为 3,715.31 万元、4,259.51 万元和 4,781.65 万元；另一方面，预测期内，标的公司的收入增速趋于平稳，应收账款、存货等经营性资产的增速相应放缓，营运资金增加额较报告期大幅下降，同时资本性支出规模可控，预测期内无大规模扩张性投入；此外，叠加折旧摊销等非付现成本的回加，进一步增厚自由现金流，标的公司预测期企业自由现金流预计持续为正，具有合理性。

3、预测期企业自由现金流与报告期经营活动现金流量净额存在差异的原因及合理性

（1）评估使用的企业自由现金流与会计准则口径经营活动产生的现金流量净额，虽然都以“净利润+折旧摊销+利息+营运资金变动”为主要调节项，但二者是服务于估值与列报不同目的的两套口径，前者是站在全体资本提供者（即股东和债权人）角度、衡量企业在扣除维持与扩张经营所需再投资后可供全体出资人支配的现金；后者是会计准则在收付实现制下，衡量企业仅由经营活动本身产生的现金净流入，不含投资性支出及筹资性流入（未终止确认的票据贴现）、且不剔除资本结构影响。

评估使用的企业自由现金流按评估收益法口径测算，以净利润为起点，加回折旧和摊销、税后的付息债务利息，扣除资本性支出和营运资金增加，反映可供股东和付息债权人共同分配的现金流，计算过程与内容如下：

项目	内容
净利润	
加：折旧和摊销	对于折旧与摊销的预测，既依据标的公司原有的各类固定资产及其他长期资产的折旧政策与剩余年限，还综合考虑了未来因资产改良、更新及新购计划等所导致的资本支出变化。
减：资本性支出	标的公司为满足未来经营计划而需要更新现有固定资产设备和未来可能增加的资本支出及超过一年的长期资产投入的资本性支出。
减：营运资金增加	营运资金增加额系指标的公司在不改变当前主营业务条件下，为保持企业持续经营能力所需的新增营运资金。营运资金的追加是指随着标的公司经营活动的变化，向客户提供商业信用而占用的现金，正常经营所需保持的现金、存货等；同时，在经济活动中，获取供应商的商业信用，相应可以减少现金的即时支付。 其中，营运资金＝运营现金＋应收账款＋预付账款＋存货－应付账款－预收账款－应付职工薪酬－应交税费 运营现金包括安全运营现金及限制类资金
加：税后的付息债务利息	税后付息债务利息根据财务费用中列支的利息支出，扣除所得税后确定
=企业自由现金流	-

会计准则口径下的经营活动现金流量净额计算过程与内容如下：

项目	内容
净利润	
加：资产减值准备及信用减值损失	

项目	内容
加：折旧与摊销	当期实际计提的各类长期资产的折旧及摊销
加：处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失	处置长期资产产生的净损失，属投资活动范畴，不属经营活动现金流出
加：固定资产报废损失	固定资产报废产生的净损失，不涉及经营现金收付
加：公允价值变动损失	交易性金融资产等公允价值变动产生的净损失，属非付现损益
加：财务费用	计入当期损益的财务费用（主要为利息支出），与筹资活动相关、不属经营活动流出
加：投资损失	对外投资产生的净损失，属投资活动范畴
加：递延所得税资产减少	递延所得税资产的减少对应未付现的所得税费用影响
加：递延所得税负债增加	递延所得税负债的增加对应未付现的所得税费用影响
加：存货的减少	期末存货较期初减少
加：经营性应收项目的减少	应收账款、应收票据、其他应收款（经营性部分）等期末较期初减少
加：经营性应付项目的增加	应付账款、应付票据、应付职工薪酬、应交税费等经营性负债期末较期初增加
加：其他	上述项目未涵盖的其他调整事项
=经营活动产生的现金流量净额	_

（2）报告期经营活动现金流量净额为负，主要系业务扩张期的营运资金占用及票据贴现的会计处理所致，相关因素具有明显的阶段性。报告期内，标的公司营业收入快速增长，经营性应收项目增加额分别为 3,285.75 万元、10,793.84 万元和 4,504.25 万元，占用了大量经营活动现金；同时，附追索权未终止确认的票据贴现回款按会计准则计入筹资活动现金流，未反映于经营活动现金流量，进一步压低了该指标，将此部分票据贴现款（扣除贴现利息）还原至经营活动后，报告期各期模拟经营活动现金流量净额分别为-2,344.72 万元、1,055.81 万元和 82.93 万元，经营活动现金流呈逐期改善并转正的趋势。

综上，预测期企业自由现金流与报告期经营活动现金流量净额的差异，主要源于二者的时间段、编制基础和调整口径不同，以及报告期业务扩张期营运资金占用较大、部分票据贴现计入筹资活动现金流等因素。报告期内，标的公司经营活动现金流量净额逐期大幅改善，票据贴现还原后已实现转正；预测期企业自由现金流持续为正，与盈利水平提升、收入增速趋稳、营运资金增加额下降等预测假设相匹配，具有合理性。

五、结合交易完成后上市公司账面资金、经营活动现金流情况、偿债指标变化等，分析上市公司是否存在偿债压力及流动性风险，说明相关应对措施。

假定本次交易完成后的公司架构于 2025 年 1 月 1 日已存在，且在报告期间内未发生重大变化，以此假定的公司架构为会计主体编制了备考财务报表。

（一）上市公司账面资金情况

本次交易完成后，上市公司报告期末货币资金账面价值 18,974.74 万元，其中 3,300.78 万元为受限货币资金。公司受限货币资金主要为质押存款、保函保证金、信用证保证金、银行承兑汇票保证金及 ETC 保证金等，上市公司可动用的货币资金为 15,673.96 万元。

单位：万元

项目	金额	说明
账面货币资金	18,974.74	交易后（备考）报告期末余额
减：受限货币资金	3,300.78	质押存款、保函保证金、信用证保证金、银行承兑汇票保证金及 ETC 保证金
可动用的货币资金	15,673.96	可直接用于偿债的现金

（二）银行授信情况

截至 2026 年 8 月 31 日，上市公司（母公司口径）尚未使用的银行授信额度为 6.02 亿元。上市公司目前银行授信充足且融资渠道丰富，具备较强的资金运营能力。

（三）经营活动现金流情况

经测算，本次交易完成后上市公司 2025 年和 2026 年一季度经营活动现金流量净额分别为-7,390.41 万元和 2,211.83 万元，上市公司经营性现金流展现出持续修复改善的态势。

（四）偿债指标变化

本次交易完成前后上市公司的短期偿债能力的影响情况如下：

项目	2026 年 1-3 月			2025 年度		
	交易前	交易后（备考）	变动率	交易前	交易后（备考）	变动率
流动比率（倍）	1.49	1.35	-14.30%	1.48	1.32	-15.65%

项目	2026 年 1-3 月			2025 年度		
	交易前	交易后（备考）	变动率	交易前	交易后（备考）	变动率
速动比率（倍）	0.98	0.91	-7.35%	0.95	0.87	-7.58%
资产负债率	49.94%	51.49%	1.55%	47.66%	49.77%	2.11%
货币资金（万元）	16,952.30	18,974.74	11.93%	18,608.92	20,749.18	11.50%

注：流动比率=流动资产/流动负债；速动比率=（流动资产-存货）/流动负债；资产负债率=总负债/总资产×100%；偿债指标的变动率=交易后（备考）数据-交易前数据；货币资金的变动率=〔交易后（备考）数据-交易前数据〕/交易前数据。

本次交易完成后，上市公司资产规模、负债规模均将有所提升。流动比率、速动比率有一定程度的下降，主要系受标的资产的资产负债影响。标的公司的资产以流动资产为主，主要由货币资金、应收账款、应收款项融资和存货构成，标的资产的负债主要以短期借款、应付票据、应付账款和一年内到期的非流动负债等流动负债为主，故本次交易后，流动比率、速动比率有所下降。上述变化系源于标的资产的经营模式特点，相关偿债能力指标仍处于合理范围之内，不存在导致上市公司偿债能力及抗风险能力明显减弱的情形。

本次交易完成后，随着上市公司及标的公司协同效应的不断体现、双方持续经营能力不断提升，将能够扩大经营性现金流入；同时，融合多元化的融资渠道，上市公司合并报表层面现金流有望得到持续提升。

综上所述，本次交易对上市公司偿债能力和流动性风险不会产生重大不利影响。

（五）上市公司的应对措施

1、强化营运资金全流程管理，提升资金使用效能

上市公司将持续完善应收账款管理，加快销售回款进度，缩短资金回收周期；加强对存货的管理，最大限度降低资金占用成本；加强对应付账款的管理，合理安排付款方式、账期约定等，从而进一步提升上市公司的营运资金管理效能。

2、多元融资渠道，优化资产结构

在融资渠道方面，上市公司授信额度较为充裕，具有良好的银行融资能力。此外，上市公司可以充分发挥资本市场融资优势，在未来具有项目投资需求时，通过股权融资以及债权融资相结合的融资方式，解决资金需求，从而优化资产负

债结构，降低财务风险。

综上，若本次募集配套资金未达预期，上市公司仍具备充足的支付手段与资金调配空间，能够完成本次交易的现金对价支付；同时，通过持续强化营运资金管理、多元拓展融资渠道等措施，上市公司将进一步提升整体现金流质量与资金周转效率，确保日常经营营运资金需求和战略发展资金安排得到合理保障。

六、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

独立财务顾问、会计师履行了如下核查程序：

1、查阅标的公司各期审计报告及财务报表，复核资产负债率、流动比率、速动比率等偿债能力指标的计算准确性，并与同行业可比公司公开披露数据对比分析；

2、获取报告期各期末货币资金明细及受限情况，结合期后回款、实际控制人借款及银行授信资料，分析货币资金占比较低的原因及其能否满足日常经营需要；核对短期借款-数字化应收账款债权凭证贴现与应收票据、应收款项融资明细的匹配关系及会计处理合规性；

3、获取报告期各期末流动负债到期期限明细、可动用货币资金及银行授信资料，复核短期偿债缺口量化测算过程及结果，并了解标的公司应对措施；查阅长期借款合同、关联方借款协议及还款计划，分析长期借款及期后新增关联借款的偿还安排及偿债压力；

4、复核经营活动现金流量净额持续为负的原因、各期收现比及净利润与经营活动现金流的差异分析，以及考虑票据贴现产生的现金流（扣除贴现利息）后的模拟测算过程及结果；查阅本次评估报告、评估说明及收益法测算资料，复核预测期企业自由现金流的测算，分析其持续为正及与报告期经营活动现金流量净额存在差异的原因；

5、查阅上市公司备考财务资料，复核交易完成后上市公司账面资金、经营活动现金流、偿债指标变化的分析及应对措施，补充重组报告书中偿债能力及流动性风险相关重大风险提示的披露情况。

针对问题（4），评估师履行了以下核查程序：

复核经营活动现金流量净额持续为负的原因、各期收现比及净利润与经营活动现金流的差异分析，以及考虑票据贴现产生的现金流（扣除贴现利息）后的模拟测算过程及结果；查阅本次评估报告、评估说明及收益法测算资料，复核预测期企业自由现金流的测算，分析其持续为正及与报告期经营活动现金流量净额存在差异的原因。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问、会计师认为：

1、标的公司偿债能力指标与同行业可比公司的差异主要系业务模式、融资渠道及发展阶段不同所致，具有合理性；货币资金占比较低符合其经营特点，结合期后回款、实际控制人借款支持及备用银行授信，能够满足日常经营需要；短期借款-数字化应收账款债权凭证贴现与应收票据及应收款项融资相匹配；

2、标的公司已就短期偿债缺口制定切实可行的应对措施，期后回款良好，新增银行授信及实际控制人借款进一步增强了资金保障；长期借款及期后新增关联借款的偿还计划明确、资金来源清晰，短期偿债压力及流动性风险总体可控；

3、报告期内标的公司经营活动现金流量净额持续为负主要系业务快速扩张阶段营运资金占用及票据贴现会计处理所致，具有合理性；各期收现比变动、净利润与经营活动现金流的差异原因合理；预测期企业自由现金流与报告期经营活动现金流量净额的差异，主要与计算口径、营运资金投入及票据贴现的现金流列报有关；预测期企业自由现金流持续为正，与预测盈利水平、营运资金及资本性支出安排相匹配，具有合理性；

4、本次交易完成后上市公司不存在较大的偿债压力及流动性风险，相关应对措施及重大风险提示披露充分。

针对问题（4），经核查，评估师认为：

报告期内标的公司经营活动现金流量净额持续为负主要系业务快速扩张阶段营运资金占用及票据贴现会计处理所致，具有合理性；各期收现比变动、净利润与经营活动现金流的差异原因合理；预测期企业自由现金流与报告期经营活动

现金流量净额的差异，主要与计算口径、营运资金投入及票据贴现的现金流列报有关；预测期企业自由现金流持续为正，与预测盈利水平、营运资金及资本性支出安排相匹配，具有合理性。

问题 11 关于标的公司主要资产与规范运作

根据重组报告书，（1）标的公司全部自有房产和土地使用权均已抵押，另有部分机器设备、运输设备、发明专利也已抵押或质押给银行；（2）标的公司 2 处租赁不动产出租人均未能提供不动产权证书，相关不动产用于办公和组装产品；（3）标的公司在坐落于恩平产业转移工业园的车间一和车间二中间设有过道雨棚并在下方搭建了清洗间，该构筑物未取得相应的施工许可证、建设工程规划许可证；（4）报告期内，标的公司存在实际生产规模超过经批准的情况，且达到生态环境部规定的“重大变动”标准的情形；（5）报告期内，标的公司存在关联方资金拆借及实控人代收代付情况。

请公司披露：（1）标的公司相关资产设立担保物权的背景和具体情况，涉担保物权资产占标的公司全部资产价值的比例，相关设备和专利在标的公司生产经营中发挥的作用及重要性，所获资金去向和用途，标的公司履行相关合同义务的具体情况及资金来源，结合标的公司财务状况充分评估担保物权实现的风险，如担保物权实现对标的公司生产经营产生的影响；（2）不动产出租人未能提供不动产权证书的原因和具体情况，是否计划予以解决，相关事项的潜在风险，是否在评估中予以考虑；（3）标的公司超批复生产的背景、具体情况及产生的后果，相关事项是否已彻底整改，主管部门对标的公司的处理是否已完结，是否存在潜在合规风险；（4）标的公司未取得相关许可证搭建清洗间的背景和具体情况，相关设施在标的公司生产经营中发挥的作用，相关问题的解决安排，被主管部门处理的风险及对标的公司可能产生的影响；（5）标的公司历史上发生的关联方资金拆借、代收代付及其他内控不规范情形，并说明发生原因及整改情况；（6）除上述已披露事项外，标的公司是否存在其他资产瑕疵或规范运作问题，结合相关事项发生原因及整改情况，充分说明标的公司内部控制及合规管理制度是否健全有效并充分执行。

请独立财务顾问、律师核查并发表明确意见，请评估师对问题（2）核查并发表明确意见，请会计师对问题（1）（5）（6）核查并发表明确意见。

回复：

一、标的公司相关资产设立担保物权的背景和具体情况，涉担保物权资产占标的公司全部资产价值的比例，相关设备和专利在标的公司生产经营中发挥的作用及重要性，所获资金去向和用途，标的公司履行相关合同义务的具体情况及资金来源，结合标的公司财务状况充分评估担保物权实现的风险，如担保物权实现对标的公司生产经营产生的影响

（一）标的公司相关资产设立担保物权的背景和具体情况

标的公司在部分财产上设立担保物权的目的是为银行授信贷款提供担保。截至报告期末，标的公司的财产上设立担保物权的具体情况如下：

1、不动产抵押

抵押人	债务人	抵押权人/债权人	抵押财产
博泰智能	博泰智能	广东顺德农村商业银行股份有限公司恩平支行	恩平产业转移工业园大槐集聚区 31-1 号的不动产（不动产权证号：粤（2026）恩平市不动产权第 0016284 号）
兴华传动	博泰智能/兴华传动		恩平市大槐镇兴业路 7 号的不动产（不动产权证号：粤（2023）恩平市不动产权第 0003383 号）

2、专利质押

出质人/债务人	质权人/债权人	质押财产	
		专利号	专利名称
博泰智能	广东顺德农村商业银行股份有限公司恩平支行	ZL202110138224.9	一种钢球自动分配包装线
博泰智能	中国银行股份有限公司江门恩平支行	ZL202110096609.3	一种方便滚珠以及内圈安装的圆锥轴承

3、动产抵押

抵押人	债务人	抵押权人/债权人	抵押财产
博泰智能	博泰智能	中国工商银行股份有限公司恩平支行	机床、绘图测量仪器、包装设备、商用设备、通用设备、其他机械设备等合计 70 台套
			6 台套机床
			机床、包装设备、焊接设备、光电子器件、通用设备及其他机械设备等 62.5 台套
博泰智能	博泰智能	中国银行股份有限公司东莞分行[注]	1 台车辆

注：截至报告期期末，该车辆抵押所担保的主债权债务已经结清。

（二）涉担保物权资产占标的公司全部资产价值的比例，相关设备和专利在标的公司生产经营中发挥的作用及重要性

1、涉担保物权资产占标的公司全部资产价值的比例

截至报告期期末，标的公司设立担保物权的上述资产的账面价值如下：

单位：万元

涉担保物权资产	账面价值
恩平产业转移工业园大槐集聚区 31-1 号的不动产	2,676.70
恩平市大槐镇兴业路 7 号的不动产	1,465.83
一种名为“一种钢球自动分配包装线”的发明专利	-
一种名为“一种方便滚珠以及内圈安装的圆锥轴承”的发明专利	-
138.5 台套机床、绘图测量仪器、包装设备、焊接设备、光电子器件、商用设备、通用设备、其他机械设备	826.91
1 台车辆	37.09
合计	**5,006.53**

截至报告期期末，上述设立担保物权的资产占标的公司合并范围资产总额的 11.18%。

2、相关不动产、设备和专利在标的公司生产经营中发挥的作用及重要性

标的公司抵押的不动产为生产经营使用的厂房；抵押的设备主要为生产经营所需的通用机器设备与运输工具，主要用于公司日常生产制造及技术维护；质押的专利为标的公司的技术储备。前述抵押或质押的不动产、设备在标的公司生产经营中具有重要性。

（三）所获资金的去向、用途

截至报告期期末，上述设立担保物权所获资金的去向和用途如下：

债权人	债务人	被担保的债权	借款去向和用途
广东顺德农村商业银行股份有限公司恩平支行	博泰智能	《借款合同》（合同编号：PG121061202100004）项下的固定资产贷款	用于博泰智能恩平市江门产业转移工业园大槐集聚区 31-1 号项目固定资产投资。
	博泰智能	《借款合同》（合同编号：PJ121061202570136 和 PJ121061202570137）项下的贷款	用于博泰智能日常运营资金所需。
	兴华传动	《借款合同》（合同编号：PJ121061202300115）项下的贷款	用于兴华传动购买原材料。
中国银行股份有限	博泰智能	《流动资金借款合同》（编号：ZDK475020120231656、	用于博泰智能支付货款等。

债权人	债务人	被担保的债权	借款去向和用途
公司江门恩平支行		ZDK475020120232070 和 GDK4750201202512818）项下的流动资金贷款	
中国工商银行股份有限公司恩平支行	博泰智能	《固定资产借款合同》（编号：江门分行恩平支行 2025 年恩工流字第 055 号）下的贷款	用于博泰智能高精密传动控制定位模组生产线技术改造项目的设备采购。

（四）标的公司履行相关合同义务的具体情况及资金来源

截至报告期期末，标的公司及子公司设立担保物权所担保的上述银行借款合同均正常履行，其中车辆抵押所担保的主债权债务已经结清，不存在违反合同约定的资金用途、贷款逾期的情形。标的公司偿还银行贷款的主要资金来源为企业自有资金和经营收入。

（五）结合标的公司财务状况充分评估担保物权实现的风险，如担保物权实现对标的公司生产经营产生的影响

报告期各期，标的公司主要偿债能力与盈利能力指标如下：

财务指标	2026 年 3 月 31 日 /2026 年 1-3 月	2025 年 12 月 31 日 /2025 年度	2024 年 12 月 31 日 /2024 年度
资产负债率（%）	59.40	60.28	63.36
流动比率（倍）	1.46	1.44	1.45
速动比率（倍）	1.10	1.05	0.95
营业收入（万元）	10,844.00	27,079.20	16,743.46
净利润（万元）	2,188.37	3,236.04	-630.98

报告期各期末，标的公司资产负债率逐年下降，由 63.36%降至 59.40%，长期债务压力持续缓释；流动比率稳定维持在 1.44－1.46 区间，短期流动资产可覆盖流动负债；速动比率由 0.95 提升至 1.10，剔除存货后的可快速变现资产可覆盖短期负债；偿债能力持续改善。

报告期期内，标的公司营业收入、净利润逐年大幅增长，主营业务盈利能力持续改善，业务增长形成的利润积累可为债务偿付提供支撑。

标的公司银行还款记录正常，无逾期、欠息等不良记录，企业信用状况良好。

综上，在标的公司正常履行借款合同的情况下，基本不会发生债务违约从而导致债权人启动担保物权实现程序的风险。

涉担保权资产如果被执行将对标的公司生产经营产生一定不利影响，但标的公司目前经营正常且经营业绩持续提升，发生贷款逾期被银行执行的风险极低。

二、不动产出租人未能提供不动产权证书的原因和具体情况，是否计划予以解决，相关事项的潜在风险，是否在评估中予以考虑

（一）不动产出租人未能提供不动产权证书的原因和具体情况，是否计划予以解决，相关事项的潜在风险

截至本回复出具之日，标的公司及分、子公司租赁的用于生产经营的不动产如下：

承租人	出租人	租赁房屋坐落	租赁面积	用途	租赁期限
博泰智能东莞分公司	东莞市朗轩物业管理有限公司	东莞市长安镇霄边社区双龙路 1 号厂房 4 栋一层加二层半边	1,380m^2	办公	2025.02.01-2027.01.31
直驱传动	东莞市鸿翼科技有限公司	东莞市长安镇乌沙社区海滨路 13 号第 1 栋第一、二层	5,400m^2	产品组装	2026.04.21-2029.04.30

上述租赁房屋均系在集体建设用地上建造的房屋，出租人未取得租赁房屋的不动产权证书，且将租赁房屋转租给标的公司或其子公司亦未取得租赁房屋权利人的书面同意。标的公司及子公司存在无法继续使用上述租赁房屋的风险。

上述租赁不动产瑕疵不会对标的公司的持续经营造成重大不利影响，不会对本次交易的实施构成法律障碍和风险，主要原因如下：

（1）标的公司租赁的上述不动产不是标的公司的主要生产用房；

（2）上述租赁不动产所在的东莞市长安镇存在较多的、可替代的租赁房源，可以满足标的公司的办公、经营需要；

（3）创始股东承诺，若上述租赁不动产因未取得不动产权证、转租未取得权利人同意，或者其他任何原因，导致标的公司或子公司无法继续使用的，其将不可撤销地、无条件地承担标的公司因此遭受的全部成本、损失，以及因此发生的一切合理费用。

（二）相关事项是否在评估中予以考虑

截至本回复出具日，标的公司与出租人的租约正常履行中，出租方违约风险较小。

若上述租赁房产因权属瑕疵导致租赁合同被认定无效、被要求腾退或无法继续使用，标的公司及其子公司需另行寻找替代性经营场所，可能产生搬迁费用及短期内生产经营安排调整的影响。上述租赁房产均非标的公司主要生产场所，面积相对有限，所在地可替代租赁房源较多，搬迁及替代难度较低。同时，本次交易的交易对方杨博、杨硕和鑫昂泰已就上述事项出具兜底承诺，标的公司相关损失可依法向交易对方追偿。

因此，上述租赁不动产瑕疵事项不会对标的公司的生产经营产生重大的不利影响，本次评估已充分关注上述租赁不动产瑕疵事项，相关事项对评估结果不存在实质性影响，评估未考虑上述权属瑕疵事项对于估值的影响具有合理性。

三、标的公司超批复生产的背景、具体情况及产生的后果，相关事项是否已彻底整改，主管部门对标的公司的处理是否已完结，是否存在潜在合规风险

（一）标的公司超批复生产的背景、具体情况及产生的后果

2021 年，标的公司就在恩平产业转移工业园大槐集聚区 31-1 号建设“年产传动模组滑台 10 万套建设项目”取得了江门市生态环境局对项目环境影响报告表的批复。

报告期内，标的公司生产规模扩大，存在实际生产规模超过经批准的环境影响报告表的情形。

根据当时适用的《环境影响评价法》第二十四条、第三十一条的规定，建设项目的环境影响评价文件经批准后，建设项目的规模发生重大变动的，建设单位应当重新报批建设项目的环境影响评价文件；未依照规定重新报批，擅自开工建设的，由县级以上生态环境主管部门责令停止建设，根据违法情节和危害后果，处建设项目总投资额百分之一以上百分之五以下的罚款，并可以责令恢复原状；对建设单位直接负责的主管人员和其他直接责任人员，依法给予行政处分。

根据标的公司提供的《法人和非法人组织公共信用信息报告（有无违法违规记录证明版）》，报告期内，标的公司不存在因生态环境违法行为被生态环境主管部门行政处罚的情形。

（二）相关事项是否已彻底整改，主管部门对标的公司的处理是否已完结，是否存在潜在合规风险

为满足生产需要，标的公司在恩平产业转移工业园大槐集聚区 31-1 号原有项目上新增年产直线传动产品 66 万套扩建项目，于 2026 年 6 月取得了江门市生态环境局对项目环境影响报告表的批复，并于 2026 年 7 月对项目配套建设的环境保护设施进行验收，编制并公示了验收报告。改扩建后，标的公司整体项目年产传动模组滑台 10 万套、直线传动产品 66 万套。标的公司已经对实际生产规模超过经批准的环境影响报告表的事项完成了整改。

同时，创始股东承诺，因任何标的资产交割日前的生态环境违法行为（包括发生在交割日前并持续至交割日后的相关行为），导致标的公司在交割日后受到任何行政处罚的，其将不可撤销地、无条件地承担标的公司因此遭受的全部罚款、责任、损失，以及因此发生的一切合理费用。

标的公司上述实际生产规模超过经批准的环境影响报告表的事项已经整改完毕，标的公司未因此受到生态环境主管部门的行政处罚；且创始股东已经作出承诺，可以保证标的公司的利益不会因前述事项而受到损害。因此，上述实际生产规模超过经批准的环境影响报告表的事项不会对本次交易的实施构成实质法律障碍和风险。

四、标的公司未取得相关许可证搭建清洗间的背景和具体情况，相关设施在标的公司生产经营中发挥的作用，相关问题的解决安排，被主管部门处理的风险及对标的公司可能产生的影响

（一）标的公司未取得相关许可证搭建清洗间的背景和具体情况，相关设施在标的公司生产经营中发挥的作用

标的公司在坐落于恩平产业转移工业园大槐集聚区 31-1 号的车间一和车间二之间搭建了清洗间，建筑面积为 326.76 平方米。前述清洗间未取得相应的建设工程规划许可证、建筑工程施工许可证。

上述清洗间系标的公司为满足产品完工后的常规清洁需求而搭建的配套辅助设施，其主要功能是对加工完成的工件进行表面清洁，去除残余的铝屑、铁屑等附着的杂物，以防止后续存储及运输过程中造成脏污。前述环节属于非关键辅

助工序，不涉及标的公司核心生产工艺。

（二）相关问题的解决安排

上述清洗间仅用于辅助生产用途，标的公司已就在现有车间内安置相关清洗设备设施制定了预案，其拆除不会对标的公司的生产经营造成重大不利影响。

（三）被主管部门处理的风险及对标的公司可能产生的影响

根据《城乡规划法》的规定，未取得建设工程规划许可证进行建设的，尚可采取改正措施消除对规划实施的影响的，限期改正，处建设工程造价百分之五以上百分之十以下的罚款；无法采取改正措施消除影响的，限期拆除，不能拆除的，没收实物或者违法收入，可以并处建设工程造价百分之十以下的罚款。根据《建筑法》《建设工程质量管理条例》的相关规定，未取得施工许可证擅自施工的，责令改正，对不符合开工条件的责令停止施工，可以处以工程合同价款百分之一以上百分之二以下的罚款。

根据标的公司提供的《法人和非法人组织公共信用信息报告（有无违法违规记录证明版）》，报告期内，标的公司不存在因上述违法建筑被城乡规划主管部门、建设行政主管部门行政处罚的情形。该清洗间的重置成本较低，未来如因相关事项被主管部门处以罚款，预计罚款金额较小，对标的公司生产经营及财务状况的影响总体可控。

创始股东承诺，对于标的公司未办理不动产登记的房屋建筑，如果因规划、建设等相关手续不全，未办理不动产登记等原因，被城乡规划、建设或者其他行政主管部门要求消除影响，限期拆除、被没收或者采取其他行政措施，或者标的公司因此受到行政主管部门处罚的，其将不可撤销地、无条件地承担标的公司因此遭受的全部责任、损失、罚款以及可能因此发生的一切合理费用，以使标的公司免于损失。

综上，上述违规建筑不会对标的公司的生产经营造成重大不利影响；且创始股东已经作出承诺，保障标的公司的利益不会因前述事项而受到损害。所以，上述清洗间的规划、建设等相关手续不全不会对本次交易的实施构成法律障碍和风险。

五、标的公司历史上发生的关联方资金拆借、代收代付及其他内控不规范情形，并说明发生原因及整改情况

（一）关联方资金拆借发生的原因及整改情况

标的公司与关联方在报告期内以及报告期后发生的资金拆借如下：

1、关联方资金拆入

（1）2024 年度

单位：万元

关联方	期初余额	本期拆入	本期还款	期末余额
杨博	170.00	-	-	170.00
杨硕	195.00	-	-	195.00
俎菲	370.00	767.00	717.00	420.00
鑫昂泰	-	930.00	930.00	-
博思广纳	166.00	30.00	196.00	-
深圳索菲诺	-	975.00	975.00	-

（2）2025 年度

单位：万元

关联方	期初余额	本期拆入	本期还款	期末余额
杨博	170.00	-	170.00	-
杨硕	195.00	-	195.00	-
俎菲	420.00	50.00	470.00	-
鑫昂泰	-	550.00	550.00	-

（3）2026 年 1-3 月

单位：万元

关联方	期初余额	本期拆入	本期还款	期末余额
鑫昂泰	-	400.00	152.97	247.03

（4）报告期后

为满足标的公司持续扩张的生产经营活动对资金的需求，上市公司按《购买资产协议》约定，于 2026 年 4 月 23 日和 29 日向杨博、杨硕分别支付 1,750 万元、合计 3,500 万元预付款；杨博、杨硕已于收到预付款后十个工作日内将该笔款项全额借予标的公司。标的公司收到前述款项后全部用于其日常生产经营。

标的公司在报告期内以及报告期后向关联方拆入的上述资金系关联方为满足标的公司日常运营资金需要提供的借款，不存在损害标的公司利益的情形。

2、关联方资金拆出

单位：万元

关联方	期初余额	本期拆出	本期收回	期末余额
鑫昂泰	-	120.00	120.00	-

标的公司在报告期内向关联方拆出的上述资金系为满足关联方鑫昂泰的短期资金周转需要，于 2024 年 5 月 28 日发生的一次偶发性关联交易，且鑫昂泰已于 2024 年 6 月 24 日向标的公司返还了全部款项。截至报告期期末，标的公司不存在关联方非经营性资金占用的情形。

针对上述事项，在相关款项已全额收回的基础上，标的公司将进一步增强控股股东、实际控制人及相关人员的规范运作意识和资金独立意识，加强对资金用途及关联方资金往来的审核。同时，定期开展规范运作培训和关联方资金往来检查，及时发现并纠正不规范行为，防范关联方非经营性资金占用。

综上，上述关联方资金拆出系偶发性关联交易，资金拆出的期间较短并已全额返还，不存在损害标的公司利益的情形。

（二）关联方代收代付发生的原因及整改情况

报告期内，关联方杨博存在为标的公司购买的车辆代收代付购车分期款的情形。报告期内发生额如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
发生额	7.72	95.44	62.17

标的公司于 2022 年 4 月和 2023 年 3 月购买了 2 辆乘用车，为满足金融机构的审批条件，由关联方杨博作为借款人向金融机构申请办理分期付款业务，标的公司将分期款支付给杨博后，再由杨博支付给相应的金融机构，由此形成了标的公司与关联方杨博之间的代收代付关联交易。截至报告期期末，前述乘用车的购车贷款已经结清，代收代付关联交易已经终止。

六、标的公司其他资产瑕疵或规范运作问题

除已披露事项外，标的公司不存在其他资产瑕疵；在报告期内，标的公司及

子公司存在下列行政处罚：

（1）2026 年 1 月 4 日，恩平市应急管理局作出《行政处罚决定书》（（恩平）应急罚〔2026〕基础-1 号），标的公司子公司兴华传动因进行铁锈清洗作业的员工未按照规定佩戴防护眼镜，被给予警告的行政处罚；

（2）2026 年 2 月 5 日，国家税务总局东莞市税务局长安税务分局作出《税务行政处罚决定书（简易）》（东税长安简罚〔2026〕849 号），博泰智能东莞分公司因丢失发票、遗失发票，被处以罚款 200 元。同日，博泰智能东莞分公司已足额缴纳了罚款。

除上述行政处罚外，标的公司及子公司在报告期内不存在其他因违反法律、行政法规的规定受到行政处罚的情形。

综上，标的公司及子公司受到的上述行政处罚不属于重大行政处罚，并已执行完毕，不会对本次交易的实施构成法律障碍和风险。

七、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对问题（1）（5）（6），独立财务顾问、会计师、律师履行了如下核查程序：

1、查阅标的公司正在履行的财产抵押、质押合同以及所担保的主债权债务合同，了解标的公司在相关财产上设立担保物权的具体情况；对标的公司高级管理人员进行访谈，了解涉担保物权资产占标的公司全部资产价值的比例、在生产经营中的作用及重要性，以及标的公司偿还债务的资金来源；查阅标的公司的《企业信用报告》《标的公司审计报告》，了解相关合同的履行情况，评估担保物权实现的风险；

2、了解标的公司在报告期内与关联方发生资金拆借和代收代付的原因；查阅标的公司在报告期内与关联方资金拆借的银行回单以及与关联方代收代付所涉的合同，了解前述关联方拆借资金的归还以及代收代付所涉合同的履行情况；

3、查阅标的公司的《法人和非法人组织公共信用信息报告（有无违法违规记录证明版）》以及在报告期内受到行政处罚的处罚决定书，查询“国家企业信用信息公示系统”“信用中国”等网站的公示信息，并对标的公司高级管理人员

进行访谈，了解标的公司存在的其他资产瑕疵或规范运作问题。

针对问题（2），独立财务顾问、评估师、律师履行了如下核查程序：

1、查阅租赁房屋的相关租赁合同，并对租赁房屋的出租人进行访谈，了解租赁房屋的权属情况及涉转租的情况，分析标的公司的潜在风险；查询租赁房屋所在地的房屋租赁信息，并对标的公司总经理进行访谈，了解租赁房屋对标的公司生产经营的重要性和可替代性，结合创始股东就相关事项出具的承诺，评估对标的公司生产经营产生的影响；

2、独立财务顾问、评估师查阅本次评估报告、评估说明及收益法测算资料，结合租赁房屋的用途、租约履行情况、场所可替代性及创始股东承诺，复核相关租赁瑕疵对收益预测及评估结果的影响。

针对问题（3）（4），独立财务顾问、律师履行了如下核查程序：

1、查阅标的公司生产建设项目已经办理的环境影响评价和环境保护设施竣工验收文件，并对标的公司总经理进行访谈，了解标的公司在报告期内超过经批准的环境影响报告表确定的规模生产的背景；并对标的公司所在地生态环境主管部门相关人员进行访谈，评估对标的公司潜在的合规风险；

2、查阅标的公司取得的不动产权证、相关规划和施工许可证，对标的公司进行实地调查，了解未取得相关许可证搭建清洗间的具体情况；对标的公司总经理、标的公司所在地城乡规划、建设行政主管部门相关人员进行访谈，了解该清洗间在标的公司生产经营中的作用，评估对标的公司的合规风险及可能产生的影响。

（二）核查意见

1、经核查，针对问题（1）（5）（6），独立财务顾问、会计师、律师认为：

（1）标的公司抵押的不动产为生产经营使用的厂房；抵押的设备主要为生产经营所需的通用机器设备与运输工具，主要用于公司日常生产制造及技术维护；质押的专利为标的公司的技术储备。前述抵押或质押的不动产、设备在标的公司生产经营中具有重要性；

（2）在标的公司正常履行借款合同的情况下，基本不会发生债务违约从而

导致债权人启动担保物权实现程序的风险。涉担保权资产如果被执行将对标的公司生产经营产生一定不利影响，但标的公司目前经营正常且经营业绩持续提升，发生贷款逾期被银行执行的风险极低；

（3）标的公司在报告期内发生的关联方资金拆借、代收代付交易不存在损害标的公司利益的情形。截至报告期末，标的公司与关联方代收代付交易已经终止，向关联方拆出的资金业已全部归还，不存在关联方非经营性占用标的公司资金的情形；

（4）除已披露事项外，标的公司不存在其他资产瑕疵；标的公司在报告期内受到的行政处罚均不属于重大行政处罚，不会对本次交易的实施构成法律障碍和风险。

2、经核查，针对问题（2），独立财务顾问、评估师、律师认为：

（1）标的公司租赁房屋的出租人未能取得租赁房屋的不动产权证书，且出租人将租赁房屋转租给标的公司或子公司亦未取得租赁房屋权利人的书面同意，存在无法继续使用相关租赁房屋的风险。相关租赁房屋不是标的公司的主要生产用房，所在地可替代房源较多，创始股东已承诺承担由此产生的相关成本、损失及合理费用，相关租赁瑕疵不会对标的公司的持续经营造成重大不利影响，不会对本次交易的实施构成法律障碍和风险。

（2）独立财务顾问和评估师认为：本次评估结合相关租赁房屋的用途、可替代性、租约履行情况及创始股东承诺，对租赁瑕疵事项的影响进行了分析，相关事项对评估结果不存在实质性影响，未就上述租赁瑕疵对评估值作专项调整具有合理性。

3、经核查，针对问题（3）（4），独立财务顾问、律师认为：

（1）标的公司在报告期内存在实际生产规模超过经批准的环境影响报告表的情形。截至本回复出具之日，标的公司已经完成了扩建项目的环境影响评价文件的报批以及验收，对前述生态环境违法事项完成了整改；且创始股东已经作出承诺，可以保证标的公司的利益不会因前述事项而受到损害，故不会对本次交易的实施构成法律障碍和风险；

（2）标的公司坐落于恩平产业转移工业园大槐集聚区 31-1 号的清洗间属违

章建筑，其对标的公司的生产经营不构成重大不利影响；且创始股东已经作出承诺，可以保证标的公司的利益不会因前述事项而受到损害，故不会对本次交易的实施构成法律障碍和风险。

问题 12 关于标的公司应收款项

根据重组报告书，（1）报告期各期末，标的公司应收票据账面价值分别为 328.59 万元、387.00 万元和 358.24 万元，主要系下游客户支付货款所开具的银行承兑票据和商业承兑票据，仅对商业承兑票据计提坏账准备，坏账准备分别为 10.54 万元、19.15 万元和 11.55 万元；（2）应收款项融资账面价值分别为 2,081.83 万元、3,655.88 万元和 2,920.11 万元，主要为数字化应收账款债权凭证和信用级别较高银行承兑汇票，坏账准备分别为 121.58 万元、149.87 万元和 116.94 万元；（3）应收账款账面价值分别为 11,479.75 万元、16,296.54 万元和 20,846.65 万元，1 年以内为主应收账款占比分别为 86.18%、98.45%和 98.00%，除单项评估信用风险的应收账款外，标的公司以账龄作为共同风险特征划分应收账款组合，坏账准备计提比例分别为 5.74%、5.73%和 5.61%；（4）标的公司对光伏应用领域客户捷佳伟创应收账款进行债务重组产生损失 140.00 万元；（5）2025 年末和 2026 年 3 月末，鑫隆越科技为标的公司应收账款余额第一大客户，占应收账款期末余额的比例分别为 11.27%、8.94%；（6）标的公司其他应收款账面价值分别为 34.86 万元、120.93 万元和 38.25 万元，主要为押金及保证金、备用金、往来款等。

请公司披露：（1）标的公司应收款项（包括应收票据、应收款项融资和应收账款）占收入的比例及变化原因，与同行业公司的对比情况；报告期内标的公司信用政策变化情况，是否存在放宽信用政策刺激销售的情况；（2）结合标的公司持有票据业务模式、对手方信用等级等说明应收票据和应收款项融资之间的划分标准，是否符合会计准则及行业惯例；是否存在应收票据和应收账款相互转化的情况，账龄是否连续计算；（3）列示应收票据及应收款项融资对手方具体情况、账龄分布、终止确认及期后兑付情况，是否满足终止确认的条件及依据；分别说明两者的坏账计提政策及合理性，结合预期信用损失情况说明坏账计提的充分性，是否与同行业公司可比；（4）数字化应收账款债权凭证的具体构成、出具方及兑付方、主要条款、各方权利义务约定情况，收到相关凭证后用于持有至到期、采购付款、融资的比例，结合相关协议约定说明对已背书转让的相关债权终止确认是否合理；（5）应收账款坏账准备计提政策的合理性以及是否与同行业公司可比，结合预期信用损失情况说明坏账计提的充分性；报告期各期应收账款逾期情况、期后回款情况，进一步说明尚未收回应收账款的情况，并

分析相关款项可回收性；（6）针对捷佳伟创应收账款进行债务重组的背景、原因及合理性，客户具体情况、应收账款规模、账龄、坏账准备计提情况，进一步说明债务重组前坏账计提充分性以及相关收入前期确认的准确性及依据；（7）鑫隆越科技应收账款余额、账龄分布、坏账计提及期后回款情况，分析其应收款项占对应收入比例、信用政策、逾期情况等是否与其他客户存在差异及原因，进一步说明其应收账款余额较大、回款较慢的合理性、坏账准备计提的充分性，结合前述进一步说明与鑫隆越科技相关交易的真实性；（8）应收款项（包括商业承兑票据、数字化应收账款债权凭证和应收账款）前五大客户与收入前五大客户存在差异的原因及合理性；（9）其他应收款中往来款的具体内容、发生背景及变动原因，是否存在关联方非经营性资金占用等情形。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、标的公司应收款项（包括应收票据、应收款项融资和应收账款）占收入的比例及变化原因，与同行业公司的对比情况；报告期内标的公司信用政策变化情况，是否存在放宽信用政策刺激销售的情况

（一）报告期内，标的公司应收款项占收入的比例、与同行业公司的对比情况

标的公司应收款项占收入比例及与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：万元

项目	主体	2026 年 3 月 31 日/2026 年 1-3 月	2025 年 12 月 31 日/2025 年度	2024 年 12 月 31 日/2024 年度
应收款项（含应收票据、应收账款及应收款项融资）	恒而达	24,816.78	22,464.39	19,321.35
	秦川机床	197,521.19	174,140.79	159,433.24
	长盛轴承	47,711.25	41,093.65	36,282.87
	平均值	**90,016.41**	**79,232.94**	**71,679.15**
	标的公司	**24,125.00**	**20,339.42**	**13,890.17**
营业收入	恒而达	16,334.74	66,068.02	58,523.24
	秦川机床	114,425.25	408,987.30	385,982.45
	长盛轴承	34,808.34	126,777.81	113,745.11
	平均值	**55,189.44**	**200,611.04**	**186,083.60**
	标的公司	**10,844.00**	**27,079.20**	**16,743.46**

项目	主体	2026 年 3 月 31 日 /2026 年 1-3 月	2025 年 12 月 31 日 /2025 年度	2024 年 12 月 31 日 /2024 年度
应收款项占比	恒而达	37.98%	34.00%	33.01%
	秦川机床	43.16%	42.58%	41.31%
	长盛轴承	34.27%	32.41%	31.90%
	平均值	**38.47%**	**36.33%**	**35.41%**
	标的公司	**55.62%**	**75.11%**	**82.96%**

注：2026 年 1-3 月应收款项占比系按年化后的营业收入计算；为与同行业报表数据可比，应收款项取账面价值口径。

报告期各期末，标的公司应收款项（含应收票据、应收账款及应收款项融资）占营业收入的比例分别为 82.96%、75.11%和 55.62%（2026 年 1-3 月已年化），呈逐年下降趋势，但仍高于同行业可比公司平均值。一方面，二者收入增速不同，报告期内标的公司营业收入增速明显高于同行业可比公司，伴随业务规模扩张，应收款项余额同步增长；可比公司收入规模及增速相对平稳，应收款项与收入的匹配度更高；另一方面，同行业可比公司均为上市公司，在信用政策上具有更强的谈判地位，而标的公司作为非上市企业，且下游客户主要为锂电、3C 消费电子、光伏领域的行业龙头，基于维护长期合作的需要会给予客户一定信用期，且货款结算存在承兑汇票、供应链票据等情形，导致应收款项占比偏高。

（二）报告期内标的公司信用政策变化情况，是否存在放宽信用政策刺激销售的情况

报告期内，标的公司对各期前五大客户的信用政策、账期情况、结算方式如下：

客户名称	项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
吉阳智能	信用政策	月结 90 天、部分子公司月结 60 天	月结 90 天、部分子公司月结 60 天	月结 90 天、部分子公司月结 60 天
	结算方式	银行转账、票据	银行转账、票据	银行转账、票据
惠君诚控制	信用政策	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天
	结算方式	银行转账、票据	银行转账、票据	银行转账、票据
先导智能	信用政策	月结 90 天、子公司泰坦新动力月结 120 天	月结 90 天、子公司泰坦新动力月结 120 天	月结 90 天、子公司泰坦新动力月结 120 天
	结算方式	银行转账、票据	银行转账、票据	银行转账、票据
赢合科技	信用政策	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天
	结算方式	银行转账、票据	银行转账、票据	银行转账、票据

客户名称	项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
利元亨	信用政策	月结 120 天、部分子公司月结 60 天	月结 120 天、部分子公司月结 60 天	月结 120 天、部分子公司月结 60 天
	结算方式	银行转账、票据	银行转账、票据	银行转账、票据
鑫隆越科技	信用政策	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天
	结算方式	银行转账、票据	银行转账、票据	银行转账、票据
比亚迪	信用政策	月结 30 天、部分子公司月结 60 天	月结 30 天、部分子公司月结 60 天	月结 30 天、部分子公司月结 60 天
	结算方式	银行转账、票据	银行转账、票据	银行转账、票据
汇川技术	信用政策	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天
	结算方式	银行转账、票据	银行转账、票据	银行转账、票据
捷佳伟创	信用政策	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天
	结算方式	银行转账、票据	银行转账、票据	银行转账、票据

注：上述内容为报告期内主要客户的集团口径，“主要客户”为报告期各期的前五大客户。

报告期内，标的公司对同一主要客户信用政策、结算方式基本保持一致，不存在放宽信用政策刺激销售的情况。报告期内，标的公司的主要客户为锂电、3C 消费电子、光伏领域客户，以自动化设备制造商为主，其中多数为上市公司或行业头部企业，客户资金实力整体较强，具有较好的履约能力；部分客户受终端客户回款延期或行业周期性等因素影响，实际结算存在账期滞后的情况。

二、结合标的公司持有票据业务模式、对手方信用等级等说明应收票据和应收款项融资之间的划分标准，是否符合会计准则及行业惯例；是否存在应收票据和应收账款相互转化的情况，账龄是否连续计算

（一）结合标的公司持有票据业务模式、对手方信用等级等说明应收票据和应收款项融资之间的划分标准，是否符合会计准则及行业惯例

标的公司对收取的银行承兑汇票、商业承兑汇票、数字化债权凭证，采取背书转让、贴现与持有至到期相结合的管理模式。根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》（2017 年修订，以下简称“《企业会计准则第 22 号》”）第十六条规定，金融资产分类取决于企业管理该金融资产的业务模式以及该金融资产的合同现金流量特征；根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》第七条规定，企业在发生金融资产转移时，应当评估其保留金融资产所有权上的风险和报酬的程度，并分别处理。结合上述准则规定，标的公司对各类票据及债权

凭证的划分标准如下：

信用等级较高的银行开具的银行承兑汇票，其信用风险和延期付款风险很小，相关的主要风险是利率风险，贴现或背书时相关利率风险已转移给银行，满足终止确认条件。因此，标的公司管理该类票据的业务模式为既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标，根据《企业会计准则第 22 号》第十六条，将其分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，在“应收款项融资”列示。

信用等级不高的银行开具的银行承兑汇票，其主要风险为信用风险和延期付款风险，贴现或背书后标的公司仍需承担相应的信用风险及延期付款风险，票据所有权上的主要风险和报酬未转移，不满足终止确认条件。相应地，该类票据的贴现或背书转让在会计上不改变其持有意图，标的公司管理该类票据的业务模式仍为以收取合同现金流量为目标，根据《企业会计准则第 22 号》第十六条，将其分类为以摊余成本计量的金融资产，在“应收票据”项目列示。

针对商业承兑汇票，该类票据由企业承兑，信用风险较高，存在到期不能兑付的可能性。即使将其背书转让或贴现，标的公司仍可能因被追索而承担信用风险和延期付款风险，与该票据所有权相关的几乎所有的风险和报酬并未转移，不满足终止确认条件。相应地，其贴现或背书转让在会计上不改变持有意图，标的公司管理商业承兑汇票的业务模式仍为以收取合同现金流量为目标，根据《企业会计准则第 22 号》第十六条，分类为以摊余成本计量的金融资产，在“应收票据”列示。

针对数字化应收账款债权凭证，根据《关于严格执行企业会计准则切实做好企业 2021 年年报工作的通知》（财会〔2021〕32 号）的规定，数字化应收账款债权凭证不属于《中华人民共和国票据法》规范票据，不应当在“应收票据”项目中列示。针对标的公司收取的迪链等数字化债权凭证，根据相关协议约定，标的公司对该类债权凭证的背书行为符合终止确认条件及金融资产出售的定义，因此标的公司对该类数字化债权凭证的管理目标为既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标，根据《企业会计准则第 22 号》第十六条，分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，在“应收款项融资”列示；针对标的公司收取的 E 信通等数字化债权凭证，根据相关协议约定，标的公

司对其进行背书、贴现时仍存在被追索的风险，不满足终止确认条件下金融资产出售的标准，因此，标的公司主要以持有至到期收取合同现金流量为目的，根据《企业会计准则第 22 号》第十六条，分类为以摊余成本计量的金融资产，在“应收账款”列示。

以上处理符合《企业会计准则》及行业惯例。

（二）是否存在应收票据和应收账款相互转化的情况，账龄是否连续计算

报告期内，标的公司不存在由应收票据和应收款项融资转为应收账款的情形。标的公司应收票据和应收款项融资全部由销售形成的应收账款转换而来。标的公司在确认收入时对应销售款计入应收账款，若客户以承兑汇票、数字化应收账款债权凭证支付相应货款，标的公司在收到票据后，将应收账款转为应收票据或应收款项融资，或在应收账款中继续核算；无论采用何种方式，账龄均自原应收账款确认之日起连续计算。

报告期内，标的公司由应收账款转入应收票据及应收款项融资的金额分别为 11,385.52 万元、18,064.76 万元和 5,547.29 万元，标的公司应收账款转为应收票据及应收款项融资的情况具体如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年	2024 年
应收票据	199.26	936.67	727.44
应收款项融资	5,348.03	17,128.10	10,658.08
合计	**5,547.29**	**18,064.76**	**11,385.52**

截至 2026 年 8 月 31 日，标的公司已到期的票据均未发生兑付风险，未发生被背书人或贴现银行因票据到期未能承兑向标的公司追索的情形，未发生应收票据及应收款项融资转为应收账款的情形。

三、列示应收票据及应收款项融资对手方具体情况、账龄分布、终止确认及期后兑付情况，是否满足终止确认的条件及依据；分别说明两者的坏账计提政策及合理性，结合预期信用损失情况说明坏账计提的充分性，是否与同行业公司可比

（一）应收票据及应收款项融资是否满足终止确认的条件及依据

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》，“金融资产满足下列条件之一的，应当终止确认：1.收取该金融资产现金流量的合同权利终止；2.该金融资产已转移，且该转移满足本准则关于终止确认的规定。”

标的公司的应收票据由信用等级较低的银行承兑汇票和商业承兑汇票构成，应收款项融资由信用等级较高的银行承兑汇票和数字化应收账款债权凭证构成。标的公司应收票据及应收款项融资是否满足终止确认条件及判断依据如下：

列报科目	类型	背书转让是否满足终止确认条件及依据	贴现是否满足终止确认条件及依据
应收票据	银行承兑汇票	因承兑人信用等级不高，仍存在一定的信用风险和延期付款风险，背书或贴现时不终止确认，待到期承兑后终止确认	
	商业承兑汇票	因承兑人为企业，信用等级一般，存在到期不获支付的风险，背书或贴现不影响追索权，且票据相关的信用风险和延期付款风险没有转移，在背书或贴现时不终止确认，待票据到期实际兑付后终止确认。	
应收款项融资	银行承兑汇票	由于承兑人信用等级较高，背书或贴现时信用风险和延期付款风险很小，且票据相关的利率风险也已转移给银行，因此可以判断票据所有权上的主要风险和报酬已转移给转入方，满足终止确认条件。	
	数字化应收账款债权凭证	对应平台在协议中明确约定无追索权转让，即债权凭证流转后，受让人对转让人不具有追索权，标的公司将此类不附追索权的数字化债权凭证背书转让给供应商支付货款时，已将该项金融资产所有权上几乎所有风险和报酬转移，满足终止确认条件。	标的公司持有的数字化应收账款债权凭证，其在贴现（保理）时是否终止确认，取决于贴现协议是否明确约定“无追索权”：（1）协议明确约定无追索权，标的公司已将凭证所有权上几乎所有风险和报酬转移给受让人，满足终止确认条件，贴现时予以终止确认；（2）协议附追索权或存在反转让条款，即承兑方到期不获支付时，受让人仍有权向标的公司追索，标的公司仍保留了信用风险和延期付款风险，未转移几乎所有风险和报酬，不满足终止确认条件，贴现时不终止确认。

（二）列示应收票据及应收款项融资对手方具体情况、账龄分布、终止确认及期后兑付情况

报告期内，标的公司应收票据及应收款项融资对应前五大交易对手方的情况如下：

1、应收票据对应前五大交易对手方的情况

单位：万元

对手方	账面余额	账龄分布				期末已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的终止确认情况		账面余额期后兑付情况	
		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	终止确认金额	未终止确认金额	期后到期兑付金额	期后到期兑付比例
2026 年 1-3 月									
大族贝瑞	189.45	189.45	-			-	188.85	189.45	100.00%
格林晟科技	87.17	87.17	-			-	87.17	87.17	100.00%
大族贝金	23.88	23.88	-			-	19.08	-	-
大族锂电	12.97	9.84	3.13			-	12.97	12.97	100.00%
哈工自控	9.39	9.39	-			-	9.39	9.39	100.00%
合计	**322.87**	**319.74**	**3.13**	**-**	**-**	**-**	**317.46**	**298.99**	**-**
2025 年度									
大族贝瑞	129.45	129.45	-	-	-	-	100.48	129.45	100.00%
舜势测控	96.74	96.74				-	96.74	96.74	100.00%
大族锂电	49.26	9.36	39.90	-	-	-	46.96	49.26	100.00%
利元亨	38.21	38.21				-	38.21	38.21	100.00%
嘉拓自动化	13.01	13.01				-	13.01	13.01	100.00%
合计	**326.69**	**286.79**	**39.90**	**-**	**-**	**-**	**295.41**	**326.69**	**-**
2024 年度									
利元亨	136.82	136.82					136.82	136.82	100.00%
汇川技术	51.27	51.27					28.52	51.27	100.00%
大族锂电	25.82	-	25.82				-	25.82	100.00%
研创智能	23.76	23.76				-	23.76	23.76	100.00%
鑫鑫精密	20.14	20.14				-	15.00	20.14	100.00%
合计	**257.80**	**231.98**	**25.82**	**-**	**-**	**-**	**204.09**	**257.80**	**-**

注：期后兑付情况统计截至 2026 年 8 月 31 日，下同。

2、应收款项融资对应前五大交易对手方的情况

单位：万元

对手方	账面余额	账龄分布				期末已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的终止确认情况		账面余额期后兑付情况	
		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	终止确认金额	未终止确认金额	期后到期兑付金额	期后到期兑付比例

对手方	账面余额	账龄分布				期末已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的终止确认情况		账面余额期后兑付情况	
		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	终止确认金额	未终止确认金额	期后到期兑付金额	期后到期兑付比例
2026 年 1-3 月									
隆合科技	623.73	623.73	-			814.83	623.73	176.17	28.24%
先导智能	520.56	520.56	-			1,114.87	-	-	-
科瑞新能源	437.39	437.39	-			12.85	418.15	418.15	95.60%
超业精密	120.70	120.70	-			-	-	-	-
惠君诚控制	119.60	119.60	-			340.29	-	119.60	100.00%
合计	**1,821.98**	**1,821.98**		**-**	**-**	**2,282.84**	**1,041.88**	**713.91**	**-**
2025 年度									
隆合科技	676.97	676.97	-	-	-	1,114.86	676.97	229.41	33.89%
先导智能	535.61	535.61	-	-	-	1,224.19	-	535.61	100.00%
科瑞新能源	517.57	461.87	55.70	-	-	-	517.57	517.57	100.00%
誉辰智能	229.21	229.21	-	-	-	220.03	229.21	229.21	100.00%
拉普拉斯	213.10	-	213.10	-	-	-	213.10	186.07	87.32%
合计	**2,172.45**	**1,903.66**	**268.79**	**-**	**-**	**2,559.07**	**1,636.85**	**1,697.86**	**-**
2024 年度									
比亚迪供应链	741.53	741.53	-			-	741.53	741.53	100.00%
捷佳伟创	426.00	-	426.00			-	426.00	426.00	100.00%
舜势测控	396.01	396.01	-			-	396.01	396.01	100.00%
先导智能	133.17	133.17	-			1,135.15	-	133.17	100.00%
利元亨	93.24	42.56	50.68			-	93.24	93.24	100.00%
合计	**1,789.95**	**1,313.27**	**476.68**			**1,135.15**	**1,656.77**	**1,789.95**	**-**

以上票据期后已到期的均在到期日按时兑付，不存在已背书或贴现的应收票据及应收款项融资期后不能兑付或被追偿的情形。

（三）分别说明两者的坏账计提政策及合理性，结合预期信用损失情况说明坏账计提的充分性，是否与同行业公司可比

1、应收票据

标的公司应收票据坏账计提政策及合理性如下：

类别	坏账计提政策	合理性
银行承兑汇票	不确认预期信用损失	承兑人为商业银行，管理层评价具有较低信用风险，历史兑付记录良好，报告期内持有的银行承兑汇票均已正常兑付，未出现逾期或无法承兑的情形。
商业承兑汇票	公司参考应收账款账龄组合坏账计提政策，自对应应收账款初始确认时点起连续计算账龄，按各账龄段比例计提预期信用损失。	承兑人为企业，信用风险相对较高，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，计算预期信用损失。符合准则规定，也与同行业惯例一致。

报告期各期末，标的公司应收票据预期信用损失计提情况如下：

单位：万元

类别	2026 年 3 月 31 日				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例（%）	金额	计提比例（%）	
按单项计提坏账准备					
按组合计提坏账准备	369.79	100.00	11.55	3.12	358.24
其中：					
银行承兑票据	142.04	38.41			142.04
商业承兑票据	227.75	61.59	11.55	5.07	216.20
合计	**369.79**	**100.00**	**11.55**	**3.12**	**358.24**

（续上表）

类别	2025 年 12 月 31 日				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例（%）	金额	计提比例（%）	
按单项计提坏账准备					
按组合计提坏账准备	406.15	100.00	19.15	4.71	387.00
其中：					
银行承兑票据	64.53	15.89			64.53
商业承兑票据	341.62	84.11	19.15	5.61	322.47
合计	**406.15**	**100.00**	**19.15**	**4.71**	**387.00**

（续上表）

类别	2024 年 12 月 31 日				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例（%）	金额	计提比例（%）	

类别	2024 年 12 月 31 日				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例（%）	金额	计提比例（%）	
按单项计提坏账准备					
按组合计提坏账准备	339.14	100.00	10.54	3.11	328.59
其中：					
银行承兑票据	164.28	48.44			164.28
商业承兑票据	174.86	51.56	10.54	6.03	164.32
合计	**339.14**	**100.00**	**10.54**	**3.11**	**328.59**

其中，报告期各期末，标的公司按组合计提坏账准备的应收票据中商业承兑汇票坏账计提情况如下：

单位：万元、%

项目	坏账准备计提比例	2026 年 3 月 31 日		2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日	
		账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
1 年以内	5.00	224.47	11.22	300.28	15.01	138.86	6.94
1-2 年	10.00	3.28	0.33	41.34	4.13	36.00	3.60
2-3 年	50.00	-	-	-	-	-	-
3 年以上	100.00	-	-	-	-	-	-
合计		**227.75**	**11.55**	**341.62**	**19.15**	**174.86**	**10.54**

报告期内，银行承兑汇票到期均已正常兑付，未出现逾期或无法承兑的情形。信用风险和延期付款风险极小，不计提坏账准备具备合理性。报告期内已到期的商业承兑汇票均已按时兑付，未出现无法兑付或被追索的情况，尚未到期的商业承兑汇票已比照应收账款的坏账准备计提政策进行提取，坏账准备计提充分。

同行业可比公司应收票据坏账计提情况如下：

公司名称	类型	应收票据坏账计提比例	
		银行承兑汇票	商业承兑汇票
恒而达	上市公司	0.00%	2.57%
长盛轴承	上市公司	0.00%	5.00%
秦川机床	上市公司	0.00%	2.00%
标的公司		0.00%	按账龄组合计提

报告期内，标的公司银行承兑汇票未计提坏账准备，与上述同行业可比上市

公司对比，不存在重大差异。标的公司商业承兑汇票按照应收账款计提比例和账龄连续计算的方式计提坏账准备，与其他上市公司不存在显著差异，坏账计提充分、谨慎。

2、应收款项融资

标的公司应收款项融资坏账计提政策及合理性如下：

类别	坏账计提政策	合理性
数字化应收账款债权凭证	按照预期信用损失计提坏账准备，与应收账款的组合划分相同（按应收账款账龄连续计算）	数字化债权凭证的兑付信用主要来源于核心企业，与应收账款信用风险特征类似，故按应收账款坏账准备计提政策进行提取，符合准则规定和行业惯例。
银行承兑票据	不确认预期信用损失	承兑人为信用等级较高的银行，历史兑付记录良好，报告期内持有的银行承兑汇票均已正常兑付，未出现逾期或无法承兑的情形。

报告期各期末，标的公司应收款项融资预期信用损失计提情况如下：

单位：万元、%

类别	2026 年 3 月 31 日				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例	金额	计提比例	
按单项计提坏账准备的应收款项融资	-	-	-	-	-
按组合计提坏账准备的应收款项融资	3,037.06	100.00	116.94	3.85	2,920.11
其中：	-	-	-	-	-
数字化应收账款债权凭证	2,153.00	70.89	116.94	5.43	2,036.06
银行承兑票据	884.05	29.11	-	-	884.05
合计	**3,037.06**	**100.00**	**116.94**	**3.85**	**2,920.11**

（续上表）

类别	2025 年 12 月 31 日				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例	金额	计提比例	
按单项计提坏账准备的应收款项融资	-	-	-	-	-
按组合计提坏账准备的应收款项融资	3,805.76	100.00	149.87	3.94	3,655.88
其中：	-	-	-	-	-
数字化应收账款债权凭证	2,582.55	67.86	149.87	5.80	2,432.68

类别	2025 年 12 月 31 日				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例	金额	计提比例	
银行承兑票据	1,223.21	32.14	-	-	1,223.21
合计	**3,805.76**	**-**	**149.87**	**-**	**3,655.88**

（续上表）

类别	2024 年 12 月 31 日				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例	金额	计提比例	
按单项计提坏账准备的应收款项融资	-	-	-	-	-
按组合计提坏账准备的应收款项融资	2,203.41	100.00	121.58	5.52	2,081.83
其中：	-	-	-	-	-
数字化应收账款债权凭证	1,868.14	84.78	121.58	6.51	1,746.56
银行承兑票据	335.27	15.22	-	-	335.27
合计	**2,203.41**	**-**	**121.58**	**-**	**2,081.83**

其中，报告期各期末，标的公司按组合计提坏账准备的应收款项融资中数字化应收账款债权凭证坏账计提情况如下：

单位：万元、%

项目	坏账准备计提比例	2026 年 3 月 31 日		2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日	
		账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
1 年以内	5.00	1,967.15	98.36	2,167.61	108.38	1,353.65	67.68
1-2 年	10.00	185.85	18.59	414.94	41.49	511.77	51.18
2-3 年	50.00	-	-	-	-	-	-
3 年以上	100.00	-	-	-	-	2.72	2.72
合计	**-**	**2,153.00**	**116.94**	**2,582.55**	**149.87**	**1,868.14**	**121.58**

报告期内，银行承兑汇票到期均已正常兑付，从未出现逾期或无法承兑的情形。信用风险和延期付款风险极小，不计提坏账准备具备合理性。数字化债权凭证的兑付信用主要来源于核心企业，与应收账款信用风险特征类似。标的公司对期末数字化应收账款债权凭证自其对应应收账款初始确认时点连续计算账龄并计提坏账准备，历史上不存在逾期未兑付情形。因此，数字化应收账款债权凭证按账龄计提坏账准备是充分、谨慎的。

同行业可比公司应收款项融资坏账计提情况如下：

（1）针对数字化应收账款债权凭证，同行业可比公司的定期报告中未提及数字化应收账款债权凭证的坏账准备计提比例，其他上市公司的情况列示对比如下：

公司名称	类型	数字化应收账款债权凭证种类	坏账计提比例
双元科技	上市公司	迪链	5.00%
东材科技	上市公司	迪链	2.90%
新铝时代	上市公司	迪链	2.00%
常青股份	上市公司	奇瑞供应链债权凭证/迪链	0.00%
兆丰股份	上市公司	迪链	0.00%
标的公司		迪链/E 信通/云信等	按账龄组合计提

上市公司对数字化应收账款债权凭证，主要有以下两种处理方式：①按照应收账款组合计提比例计提坏账；②将数字化应收账款债权凭证单独设定组合计提坏账，且计提比例通常小于应收账款。对于数字化应收账款债权凭证，标的公司按照应收账款账龄组合计提比例和账龄连续计算的方式计提坏账准备与其他上市公司不存在显著差异，坏账计提充分、谨慎。

（2）针对银行承兑汇票，同行业可比公司情况列示对比如下：

公司名称	应收款项融资类型	坏账计提比例
恒而达	银行承兑汇票	0.00%
长盛轴承	银行承兑汇票	0.00%
秦川机床	银行承兑汇票	0.00%
标的公司	银行承兑汇票	0.00%

报告期内，标的公司银行承兑汇票坏账计提政策与同行业可比公司不存在明显差异。

四、数字化应收账款债权凭证的具体构成、出具方及兑付方、主要条款、各方权利义务约定情况，收到相关凭证后用于持有至到期、采购付款、融资的比例，结合相关协议约定说明对已背书转让的相关债权终止确认是否合理

（一）数字化应收账款债权凭证的具体构成、出具方及兑付方、各方权利义务约定情况

数字化应收账款债权凭证，系应收账款债务人基于真实交易背景，在特定供应链信息服务平台向应收账款债权人签发的在指定日期兑付的电子债权凭证，相关凭证可以在特定供应链信息服务平台中实现结算、拆分、流转、融资、兑付等功能。

标的公司收到的数字化应收账款债权凭证主要为“迪链”“E 信通”“云信”等。

其中，“迪链”为比亚迪及其成员企业根据该供应链信息服务平台业务规则签发的对供应商应付账款债权确权的凭证。“迪链”的出具方及兑付方为比亚迪及其成员企业。

“E 信通”是中国建设银行牵头开发的供应链金融融资平台——建信融通上签发的数字化应收账款债权凭证。出具方及兑付方主要是深圳市捷佳伟创新能源装备股份有限公司、拉普拉斯新能源科技股份有限公司、深圳市联赢激光股份有限公司。

“云信”是企业集团通过中企云链平台向供应商签发的在到期日承诺付款的债权凭证。出具方及兑付方主要是深圳市科瑞新能源装备技术有限公司、广东利元亨智能装备股份有限公司。

各类数字化应收账款债权凭证的各方权利义务约定大致相同，主要差异在于背书追索权条款，背书流转的主流约定为无追索权。故以“迪链”为例说明各方权利义务情况。根据《迪链供应链信息平台用户服务协议》《迪链供应链信息平台应收账款转让协议》约定，各方权利义务约定情况如下：

主体类型	核心权利	核心义务
签发人（迪链付款人）	基于真实交易签发迪链凭证，自主约定到期兑付期限	凭证到期后，向合法登记的持单人/受让人无条件足额兑付，承担逾期兑付违约责任
持单人/转单人（供应商）	1、签收合规迪链后，享有到期向签发人请求兑付的债权；2、在平台内基于真实上游贸易，拆分凭证、背书转让给合格受让人；3、可向平台合作资金方申请贴现、保理融资；4、到期未获兑付，有权直接向比亚迪追索	保证基础交易真实、注册及交易信息真实完整
受让人（下级供应商）	1、合法受让迪链后，成为新持单人，享有到期全额兑付权；2、可继续在平台内合规拆分、转让给后续合格主体；	保证基础交易真实、注册及交易信息真实完整

主体类型	核心权利	核心义务
	3、到期未兑付，有权直接向签发人比亚迪追索，无权向已合规转让的前手转单人追偿	

（二）收到相关凭证后用于持有至到期、采购付款、融资的比例，结合相关协议约定说明对已背书转让的相关债权终止确认是否合理，数字化应收账款债权凭证的主要条款

报告期内，标的公司收到的主要数字化应收账款债权凭证用于持有至到期、采购付款、融资的比例如下：

单位：万元

凭证名称	项目	2026 年 1-3 月		2025 年		2024 年	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
迪链	持有至到期	-	-	3.24	0.17%	11.92	1.14%
	采购付款	266.06	100.00%	1,679.04	89.72%	4.18	0.40%
	融资	-	-	189.12	10.11%	1,029.14	98.46%
	小计	**266.06**	**100.00%**	**1,871.40**	**100.00%**	**1,045.24**	**100.00%**
E 信通	持有至到期	7.95	7.95%	22.69	5.15%	1.64	0.09%
	采购付款	-	-	-	-	-	-
	融资	92.05	92.05%	418.10	94.85%	1,814.42	99.91%
	小计	**100.00**	**100.00%**	**440.79**	**100.00%**	**1,816.06**	**100.00%**
云信	持有至到期	15.99	19.10%	9.05	0.80%	19.16	3.36%
	采购付款	48.50	57.91%	371.40	32.62%	-	-
	融资	19.25	22.99%	758.18	66.59%	550.24	96.64%
	小计	**83.74**	**100.00%**	**1,138.63**	**100.00%**	**569.40**	**100.00%**
合计	持有至到期	23.95	5.32%	34.98	1.01%	32.72	0.95%
	采购付款	314.55	69.93%	2,050.44	59.42%	4.18	0.12%
	融资	111.30	24.74%	1,365.40	39.57%	3,393.80	98.92%
	合计	**449.80**	**100.00%**	**3,450.82**	**100.00%**	**3,430.70**	**100.00%**

结合各平台关于流转的协议条款，相关债权终止确认判断如下：

债权凭证平台	主要条款	已背书转让的相关债权是否可以终止确认
迪链	《迪链供应链信息平台应收账款转让协议》中关于流转的相关约定：“双方同意，应收账款的转让为无追索权转让，如应收账款到期未能得到偿付，或出现与应收账款项下基础交易所对应的基础合同有关的任何纠纷，受让人对转单	背书转让不附追索权，可以终止确认

债权凭证平台	主要条款	已背书转让的相关债权是否可以终止确认
	人或转单人的前手（如有）不具有追索权，转单人亦无义务对应收账款项下债权的实现提供任何保证。”	
E 信通	《融通供应链信息服务平台“融信”服务功能开通协议》中关于流转的相关约定：“当核心企业出现以下任一情形的，除融资机构外的‘融信’持有人有权要求其前手‘融信’转让方购回该笔应收账款债权：（1）该笔‘融信’已到期，核心企业未履行及时、足额付款义务的；（2）该笔‘融信’虽未到期，但核心企业已明确表示或有证据证明核心企业不能履行到期付款义务的；（3）该笔‘融信’虽未到期，但核心企业在平台记载的其他应收账款已出现违约，经平台通知后十五日内未消除违约情形的。”	背书转让附追索权，不可以终止确认
云信	《云信使用协议》中关于流转的相关约定：“云信流转的，按照债权转让基本原则完成权利变更，已流转的云信由于云信开立方信用风险到期无法兑付时，云信到期时的最终持有人不能基于云信权利向云信流转过程中的各参与方追偿，但可以向云信开立方追偿。”	背书转让不附追索权，可以终止确认

对于迪链、云信等数字化应收账款债权凭证，相关平台协议中明确约定无追索权转让，即债权凭证流转后，受让人对转让人不具有追索权。标的公司将此类不附追索权的数字化债权凭证背书转让给供应商支付货款时，已将该项金融资产所有权上几乎所有风险和报酬转移，满足终止确认条件。对于 E 信通等数字化应收账款债权凭证，背书转让不影响追索权，凭证相关的信用风险和延期付款风险仍没有转移，不满足终止确认条件。因此标的公司未终止确认该类债权，相关资产在资产负债表中列报于“应收账款”项目，背书转让行为不改变其报表列报。以上终止确认的判断符合会计准则相关规定。

五、应收账款坏账准备计提政策的合理性以及是否与同行业公司可比，结合预期信用损失情况说明坏账计提的充分性；报告期各期应收账款逾期情况、期后回款情况，进一步说明尚未收回应收账款的情况，并分析相关款项可回收性

（一）应收账款坏账准备计提政策的合理性以及是否与同行业公司可比，结合预期信用损失情况说明坏账计提的充分性

1、标的公司坏账准备计提政策

报告期内，标的公司严格按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的规定，以预期信用损失为基础对应收账款计提坏账准备。对于信用风险特征与账龄组合存在显著差异或已发生信用减值的应收账款，按单项进行减值测

试，以预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备；除单项计提外，以账龄作为共同风险特征划分组合，参照历史信用损失经验，结合当前状况及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，据以确定预期信用损失。

应收账款账龄确定方法：标的公司在满足收入确认条件初始确认应收账款时开始计算账龄，自初始确认时至资产负债表日为实际账龄期间。预期信用损失率以历史信用损失经验为基础，结合下游应用领域景气度、客户信用风险变化等前瞻性信息调整确定，报告期各期保持一贯。具体如下：

账龄	预期信用损失率
1年以内	5.00%
1-2年	10.00%
2-3年	50.00%
3年以上	100.00%

2、报告期各期末应收账款坏账准备计提情况

报告期各期末，标的公司应收账款账龄结构及坏账准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2026-03-31	2025-12-31	2024-12-31
应收账款账面余额	22,086.17	17,286.64	12,179.13
其中：1年以内占比	98.00%	98.45%	86.18%
减：坏账准备	1,239.53	990.10	699.38
应收账款账面价值	20,846.65	16,296.54	11,479.75
坏账准备计提比例	5.61%	5.73%	5.74%

3、标的公司应收账款坏账准备计提政策与同行业可比上市公司的比较

标的公司产品主要面向自动化装备领域，下游主要客户大都为锂电、光伏、3C 消费电子领域的上市公司、上市公司子公司和知名企业，客户资信实力和履约能力较好，报告期内实际发生的坏账损失较低。标的公司与同行业可比上市公司按账龄组合计提坏账准备的比例比较如下：

账龄	标的公司	长盛轴承	秦川机床	恒而达
3个月以内	5.00%	0.00%	2.00%	2.19%
1年以内	5.00%	5.00%	2.00%	2.19%

账龄	标的公司	长盛轴承	秦川机床	恒而达
1-2年	10.00%	15.00%	10.00%	24.10%
2-3年	50.00%	50.00%	20.00%	50.01%
3-4年	100.00%	100.00%	50.00%	100.00%
4-5年	100.00%	100.00%	80.00%	100.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：同行业可比上市公司坏账准备计提比例取自其公开披露的年度报告中按账龄组合计提的比例，其中恒而达取自其 2025 年年度报告锯切工具行业及其他业务的计提比例。

由上表可见，标的公司应收账款坏账准备计提政策较为谨慎，与同行业可比上市公司不存在重大差异。

4、结合预期信用损失情况说明坏账准备计提的充分性

①预期信用损失率的确定过程

标的公司根据历史数据计算应收账款账龄迁徙率，并结合行业前瞻性指标测算预期信用损失率（违约损失率）。报告期各期，标的公司应收账款账龄迁徙率情况如下：

账龄	2024-12-31至2025-12-31	2025-12-31至2026-03-31	取较高值
1年以内	1.37%	1.86%	1.86%
1-2年	0.04%	0.70%	0.70%
2-3年	0.00%	100.00%	100.00%

注 1：迁徙率＝迁徙至下一账龄段的金额÷该账龄段期初余额×100%；上表按账龄组合（即剔除单项计提坏账准备的应收账款）口径统计。

注 2：3 个月迁徙率未年化，按各期间分别测算并取较高值系出于谨慎性。

标的公司结合历史违约损失率及前瞻性信息，测算的预期信用损失率与账龄组合坏账准备计提比例对比如下：

账龄	迁徙率	历史违约损失率	前瞻性调整乘数	调整后违约损失率	坏账准备计提比例
1年以内	1.86%	0.01%	105.00%	0.01%	5.00%
1-2年	0.70%	0.35%	105.00%	0.37%	10.00%
2-3年	100.00%	50.00%	100.00%	50.00%	50.00%
3年以上	—	50.00%	100.00%	50.00%	100.00%

注 1：历史违约损失率＝该账龄段迁徙率×下一账龄段历史违约损失率，逐级计算确定。

注 2：报告期内标的公司应收账款自 2-3 年账龄迁徙至 3 年以上账龄的金额极小（仅 0.70 万元），3 年以上账龄尚无实际损失经验，谨慎起见参照同行业惯例及上市公司会计政策，将 3 年以上账龄的历史违约损失率设定为 50%。

注 3：前瞻性调整系结合下游锂电、光伏、3C 消费电子行业景气度及宏观经济环境变

化，在历史违约损失率基础上上浮 5%确定；2-3 年、3 年以上账龄的历史违约损失率设定已充分体现谨慎性，未再作前瞻性上调。

由上表可见，标的公司各账龄段调整后的违约损失率均不高于账龄组合的坏账准备计提比例（2-3 年账龄段持平，其余账龄段均显著低于计提比例），标的公司按账龄组合计提的坏账准备不低于按账龄迁徙率测算的预期信用损失。

②报告期内实际发生的信用损失情况

报告期各期，标的公司实际核销的应收账款分别为 103.55 万元、14.09 万元和 0 万元，占各期末应收账款账面余额的比例分别为 0.85%、0.08%和 0.00%，实际发生的信用损失远低于坏账准备计提比例。

③对已识别信用风险客户的单项计提情况

报告期各期末，标的公司对信用风险特征与账龄组合存在显著差异或已发生信用减值的应收账款，按单项进行减值测试并计提坏账准备：2025 年 12 月 31 日、2026 年 3 月 31 日，对广东铠屹先进科技有限公司、广东德尚智能装备有限公司应收账款合计 124.51 万元全额计提坏账准备，2024 年 12 月 31 日不存在需单项计提坏账准备的应收账款。

综上，标的公司以账龄作为共同风险特征划分应收账款组合，对不同账龄段分别确定预期信用损失率，符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的规定；坏账准备计提政策报告期内保持一贯，按账龄迁徙率及前瞻性信息测算的预期信用损失率不高于各账龄段的坏账准备计提比例，报告期内实际发生的信用损失远低于计提比例，且坏账准备计提政策与同行业可比上市公司不存在重大差异，标的公司应收账款坏账准备计提充分。

（二）报告期各期应收账款逾期情况、期后回款情况，进一步说明尚未收回应收账款的情况，并分析相关款项可回收性

1、信用政策及逾期情况

标的公司根据客户的经营规模、行业地位、合作情况等因素确定信用期，一般为月结 30 天至 120 天不等，报告期内信用政策保持一贯，具有商业合理性。在实际操作中，客户签收货物后当月或次月完成对账并开票，以取得收款权利的时点开始起算信用期。标的公司将超过合同约定信用期尚未收回的应收账款认定

为逾期。报告期各期末应收账款逾期情况如下：

单位：万元

期末时点	应收账款余额	其中：逾期金额	逾期占比	未逾期金额	未逾期占比
2026年3月31日	22,086.17	6,449.65	29.20%	15,636.52	70.80%
2025年12月31日	17,286.64	4,586.15	26.53%	12,700.49	73.47%
2024年12月31日	12,179.13	4,758.43	39.07%	7,420.70	60.93%

报告期各期末，标的公司逾期应收账款占各期末应收账款余额的比例分别为39.07%、26.53%、29.20%，逾期占比整体呈下降趋势。

2、期后回款情况

报告期各期末应收账款的期后回款情况如下：

单位：万元

期末时点	应收账款余额	期后回款金额	期后回款比例
2026年3月31日	22,086.17	17,213.13	77.94%
2025年12月31日	17,286.64	15,321.69	88.63%
2024年12月31日	12,179.13	11,687.08	95.96%

注：期后回款统计截至 2026 年 8 月 31 日。

截至 2026 年 8 月 31 日，报告期各期末应收账款的期后回款比例分别为95.96%、88.63%、77.94%，回款情况整体良好。

3、尚未收回款项的情况及可回收性分析

截至 2026 年 8 月 31 日，尚未收回应收账款的情况如下：

单位：万元

期末时点	应收账款余额	期后回款金额	尚未收回金额	占期末余额比例
2026年3月31日	22,086.17	17,213.13	4,873.04	22.06%

截至 2026 年 8 月 31 日，标的公司 2026 年 3 月末应收账款尚未收回 4,873.04 万元，占期末应收账款余额的 22.06%。

从客户类型看，尚未收回款项主要来源于两类客户：一是标的公司直接合作的终端设备制造企业，合计 3,542.03 万元、占尚未收回总额的 72.69%，该类主要客户为上市公司、上市公司子公司及行业知名企业，经营规模较大、集团内部付款审批及结算流程较长，实际回款节奏慢于合同约定的信用期，存在部分逾期情况；二是长期合作的贸易商客户，合计 1,331.01 万元、占 27.31%，部分贸易

商客户受其下游客户回款节奏较慢影响，客观上延长了回款时间。

从客户集中度看，尚未收回的应收账款前五名客户合计 2,816.92 万元、占尚未收回总额的 57.81%；其余尚未收回款项 2,056.12 万元、占 42.19%，分布于其他 93 家客户，整体较为分散。

尚未收回款项前五名客户情况如下：

单位：万元、%

客户名称	期末应收余额	期后回款金额	期后回款比例	尚未收回金额	是否存在回收风险及理由
鑫隆越科技	1,974.51	821.83	41.62	1,152.68	否。标的公司主要贸易商客户，长期合作，已提供还款计划及实际控制人担保
大族贝瑞	708.46	133.62	18.86	574.83	否。大族激光（002008.SZ）体系企业，实力强，长期合作，回款慢但风险可控
超业精密	1,147.29	592.39	51.63	554.90	否。福能东方（300173.SZ）控股子公司，长期合作、期后持续回款，剩余款项正在陆续收回
利元亨	1,553.16	1,279.87	82.40	273.29	否。上市公司（688499.SH），资信良好、持续回款，剩余款项正在陆续收回
誉辰智能	662.19	400.96	60.55	261.22	否。上市公司（688638.SH），资信良好、持续回款，剩余款项正在陆续收回
合计	**6,045.61**	**3,228.67**	**53.41**	**2,816.92**	

注：尚未收回金额系 2026 年 3 月末应收账款余额截至 2026 年 8 月 31 日的未收回部分，不含期后新增应收款项。

尚未收回款项的可回收性分析：

①客户资信实力较强，历史合作情况良好。尚未收回金额前五名客户中，除鑫隆越科技为标的公司主要贸易商客户外，其余 4 家均为上市公司或其控股子公司，上述客户经营规模较大、资信状况良好，与标的公司长期合作且未发生重大违约情形；鑫隆越科技因其自身下游客户结算周期较长、回款节奏相对偏慢从而影响了对标的公司的付款，鑫隆越科技控股股东、实际控制人已就鑫隆越科技的应收金额出具担保函，由其承担连带责任保证，标的公司回款风险可控。

②期后回款持续，剩余款项仍在陆续收回。报告期各期末应收账款的期后回款比例总体较高，目前主要客户仍陆续向标的公司支付货款，未出现停止付款或拒付等异常情形。

针对尚未收回款项，标的公司结合客户的历史合作情况、基本面情况审慎把握催收节奏，针对部分客户逾期款项，标的公司构建了动态监测与预警机制，通过强化与信用期外客户的常态化沟通，实时跟踪其经营情况及风险演变趋势，确保回款风险处于可控区间。在此基础上，标的公司严格按照《企业会计准则》相关规定，审慎评估坏账准备计提的准确性、充分性。

综上所述，尽管报告期内存在部分应收账款逾期情形，但基于与主要客户之间的合作历史及整体较好的商业信用基础，叠加期后回款情况较好，标的公司应收账款信用风险较低，款项具有可回收性，整体风险可控。

六、针对捷佳伟创应收账款进行债务重组的背景、原因及合理性，客户具体情况、应收账款规模、账龄、坏账准备计提情况，进一步说明债务重组前坏账计提充分性以及相关收入前期确认的准确性及依据

（一）捷佳伟创基本情况及其应收账款进行债务重组的背景、原因及合理性

1、捷佳伟创基本情况

本次债务重组的交易对方为捷佳伟创。捷佳伟创系深圳证券交易所创业板上市公司，与标的公司及标的公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系，亦不存在其他利益安排，本次债务重组不构成关联交易。其基本情况如下：

项目	内容
客户名称	深圳市捷佳伟创新能源装备股份有限公司
证券代码 / 上市板块	300724.SZ；深圳证券交易所创业板，2018 年 8 月 10 日上市
成立日期 / 注册资本	2007 年 6 月 18 日（始创于 2003 年）；注册资本 34,829.20 万元
法定代表人 / 总经理	左国军（法定代表人）；余仲（总经理）
实际控制人	梁美珍、左国军、余仲
员工人数	3,877 人
注册地址	深圳市坪山区龙田街道竹坑社区金牛东路 62 号一层至六层
主营业务	晶体硅太阳能电池设备的研发、生产和销售
主要产品	湿法设备系列、管式（真空）设备系列、板式设备系列、激光设备系列、金属化设备系列、智能制造设备系列
行业地位	全面布局 TOPCon、HJT、XBC、钙钛矿太阳能电池装备，连续七年产销量位居行业前列；已为全球 300 余家光伏电池生产企业、近 3,000 条电池生产线提供设备与服务，产品远销海外十多个国家和地区

项目	内容
所属细分行业	电力设备—光伏设备（晶体硅太阳能电池生产设备制造）

捷佳伟创 2024 年及 2025 年主要财务数据如下：

单位：亿元

项目	2025 年度 / 2025 年末	2024 年度 / 2024 年末
营业收入	154.72	188.87
归属于母公司所有者的净利润	26.17	27.64
经营活动产生的现金流量净额	-12.04	29.51
资产总额	248.46	336.30
归属于母公司所有者权益	133.32	110.87
资产负债率	46.33%	67.03%

注：数据来源为捷佳伟创公开披露的年度报告。

2、标的公司与捷佳伟创的合作及债权形成背景

标的公司自 2018 年起与捷佳伟创开展合作，向其销售直线导轨副、滚珠丝杠副等精密传动部件，用于配套光伏电池生产设备。报告期各期，标的公司对捷佳伟创的销售及应收款项情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月 / 2026 年 3 月末	2025 年度 / 2025 年末	2024 年度 / 2024 年末
当期销售金额	1.25	28.72	861.54
占当期主营业务收入比例	0.01%	0.11%	5.18%
是否为当期前五大客户	否	否	是
期末应收账款余额	86.32	99.91	2,098.70
占公司应收账款期末余额比例	0.39%	0.58%	17.23%

由上表可见，报告期内标的公司对捷佳伟创的销售规模及期末应收账款余额均呈快速下降趋势：销售金额由 2024 年度的 861.54 万元降至 2025 年的 28.72 万元、2026 年 1-3 月的 1.25 万元，占当期主营业务收入的比例由 5.18%降至 0.11%、0.01%；期末应收账款余额由 2024 年末的 2,098.70 万元降至 2025 年末的 99.91 万元、2026 年 3 月末的 86.32 万元，占标的公司应收账款期末余额的比例由 17.23%降至 0.58%、0.39%。上述变动与光伏行业产能调整及相关设备客户采购需求变化的市场环境相匹配。

本次债务重组所对应的 1,400.00 万元应收账款，均系 2023 年 10 月至 2024

年 5 月期间标的公司向捷佳伟创销售精密传动部件所形成的正常经营性货款，相关销售均签订有正式销售合同，发货单、客户签收单、销售发票等原始凭据齐全，交易背景真实，具有商业实质。截至 2024 年 12 月 31 日（即债务重组前最近一期资产负债表日），该等款项的账龄主要分布在 1 年以内及 1-2 年区间。

3、债务重组的原因及商业合理性

2025 年，光伏行业处于深度调整阶段，光伏电池制造企业的扩产及设备采购需求受到影响，资金压力沿产业链向设备供应商传导。从其后续披露的全年经营情况看，捷佳伟创受行业供需失衡影响，2025 年度营业收入同比下降 18.08%，经营活动产生的现金流量净额由 2024 年的 29.51 亿元转为-12.04 亿元。

在上述背景下，标的公司对捷佳伟创的 1,400.00 万元应收账款账龄持续拉长，回款周期存在较大不确定性。标的公司综合考虑客户所处行业的周期性波动、款项账龄状况以及自身业务发展的资金需求，经与捷佳伟创友好协商，于 2025 年 4 月达成债务重组协议，协议主要内容如下：

项目	内容
债务人	深圳市捷佳伟创新能源装备股份有限公司
重组涉及债权账面余额	1,400.00 万元
债权形成期间	2023 年 10 月至 2024 年 5 月
重组方式	债权人让步部分债权本金，债务人以现金一次性清偿剩余款项
债权让渡金额及比例	140.00 万元；占重组债权账面余额的 10.00%
实际清偿金额	1,260.00 万元
清偿期限	协议签署后 10 个工作日内一次性支付
实际履行情况	捷佳伟创已按协议约定足额支付 1,260.00 万元

本次债务重组的商业合理性分析如下：

（1）重组前，相关债权账龄已持续拉长、回收时点存在较大不确定性；重组后，捷佳伟创须于协议签署后 10 个工作日内一次性支付 1,260.00 万元，标的公司回款的确定性与及时性显著提升，有利于改善现金流、降低后续管理成本及坏账风险。

（2）本次让渡债权本金 140.00 万元，占重组债权账面余额的 10.00%，系双方基于客户所处行业的周期性波动、款项账龄、资金时间价值及后续合作意愿等

因素商业谈判形成，不存在向客户输送利益的情形。

（3）本次债务重组已经标的公司内部审批程序批准，并与捷佳伟创签署书面协议，协议条款清晰、履行完毕，不存在纠纷或潜在争议。

综上，本次债务重组系标的公司在光伏行业深度调整背景下，为加快资金回笼、降低回款不确定性所作出的市场化商业安排，具有合理性。

（二）相关应收账款规模、账龄及坏账准备计提情况

报告期各期末，标的公司对捷佳伟创的应收账款余额、账龄及坏账准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 3 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
1 年以内账面余额	23.48	36.64	1,142.71
1-2 年账面余额	62.85	63.27	955.99
账面余额合计	86.32	99.91	2,098.70
坏账准备合计	7.46	8.16	152.73
综合计提比例	8.64%	8.17%	7.28%
账面价值	78.87	91.75	1,945.97
占标的公司应收账款期末余额比例	0.39%	0.58%	17.23%
标的公司应收账款坏账整体计提比例	5.61%	5.73%	5.74%

注：标的公司账龄组合坏账准备计提比例为 1 年以内 5%、1-2 年 10%。

报告期各期末，标的公司对捷佳伟创的应收账款余额呈大幅下降趋势，主要系 2025 年 4 月债务重组收回 1,260.00 万元及后续正常回款所致。

报告期各期末，标的公司对捷佳伟创应收账款的综合计提比例分别为 7.28%、8.17%和 8.64%，呈逐年上升趋势，且均高于标的公司应收账款组合整体计提比例，与该类款项账龄相匹配。

（三）债务重组前坏账准备计提的充分性

1、标的公司应收账款坏账准备计提政策

款项分类	适用情形及坏账准备计提方法
按单项计提坏账准备的应收账款	对于存在客观证据表明存在减值，以及其他适用于单项评估的应收账款（如：与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收账款；已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收账款等），单独进行减

款项分类	适用情形及坏账准备计提方法
	值测试，确认预期信用损失，计算单项减值准备
按组合计提坏账准备的应收账款	除单项评估信用风险的应收账款外，基于客户类别、账龄等共同风险特征，将其划分为不同组合，在组合基础上计算预期信用损失
其中：账龄组合	对于划分为一般客户的应收账款，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失

2、债务重组前可获取的信息及减值迹象判断

根据标的公司在 2024 年 12 月 31 日可获取的公开信息与客户状况，捷佳伟创 2024 年前三季度营业收入、净利润同比大幅增长，未出现公开市场债券违约、被列为失信被执行人、限制高消费或经营停滞等情形；且期后持续向标的公司回款，判断捷佳伟创在该报表时点不存在减值迹象。因此标的公司将其与其他信用风险特征相同的客户一并归入账龄组合计提坏账准备，符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的要求，不存在应单项计提而未单项计提的情形。从捷佳伟创后续披露的 2024 年年度报告来看，其 2024 年度实现营业收入 188.87 亿元（同比增长 116.27%）、归属于母公司所有者的净利润 27.64 亿元，经营活动产生的现金流量净额为 29.51 亿元。

3、已计提坏账准备与实际债务重组损失的对比分析

为验证债务重组前坏账准备计提的充分性，标的公司将本次重组所涉债权在债务重组前已计提的坏账准备，与实际发生的债权让渡损失进行了对比测算，具体如下：

单位：万元

项目	金额
重组涉及债权账面余额 A	1,400.00
减：让渡债权本金（占 10.00%）B	140.00
实际收回现金	1,260.00
该等债权于 2024 年 12 月 31 日已计提坏账准备 C	101.92
该等债权于债务重组日的账面价值	1,298.08
债务重组净损失 D=B-C	38.08
债务重组净损失占重组债权账面余额的比例 E=D/A	2.72%

由上表可见：

本次债务重组涉及债权账面余额 1,400.00 万元，标的公司让渡债权本金 140.00 万元，实际收回 1,260.00 万元；该债权于债务重组前最近一期资产负债表日（2024 年 12 月 31 日）按账龄组合已计提坏账准备 101.92 万元；本次债务重组净损失（即让渡本金超出已计提坏账准备部分）为 38.08 万元，占重组债权账面余额的 2.72%。

债务重组前标的公司已按照账龄组合对该等债权计提坏账准备，计提方法符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的规定，坏账准备计提充分。

（四）相关收入前期确认的准确性及依据

本次债务重组所涉 1,400.00 万元应收账款，对应收入的确认期间为 2023 年 10 月至 2024 年 5 月。标的公司收入确认的时点、依据及准确性分析如下：

1、收入确认政策与时点

标的公司根据与客户的销售合同或订单约定，完成相关产品生产并交付客户，在商品发出并取得客户签收资料时，商品的控制权转移，确认收入。

2、收入确认依据

本次债务重组所涉应收账款对应的销售业务，均签订有正式销售合同，具备发货单、客户签收单、销售发票等完整的收入确认原始凭据，收入确认金额与合同约定金额、发票金额一致；相关销售合同未约定退货条款，商品交付并经客户签收后，商品控制权已转移，毁损灭失风险由客户承担。收入确认期间，捷佳伟创经营状况良好，客户经营及回款状况正常，相关收入确认满足《企业会计准则第 14 号——收入》规定的确认条件，收入确认依据充分、金额准确。

七、鑫隆越科技应收账款余额、账龄分布、坏账计提及期后回款情况，分析其应收款项占对应收入比例、信用政策、逾期情况等是否与其他客户存在差异及原因，进一步说明其应收账款余额较大、回款较慢的合理性、坏账准备计提的充分性，结合前述进一步说明与鑫隆越科技相关交易的真实性

（一）鑫隆越科技应收账款余额、账龄分布、坏账计提及期后回款情况

单位：万元

报告期	应收账款账面余额	账龄	坏账准备

报告期	应收账款账面余额	账龄	坏账准备
2026 年 3 月 31 日	1,974.51	一年以内	98.73
2025 年 12 月 31 日	1,948.64	一年以内	97.43
2024 年 12 月 31 日	430.50	一年以内	21.53

报告期各期末，标的公司对鑫隆越科技的应收账款账龄均在一年以内，坏账准备均按账龄组合以 5%的比例计提。

2026 年 4-8 月，标的公司对鑫隆越科技持续发生销售并收到其回款 821.83 万元，截至 2026 年 8 月末，标的公司对鑫隆越科技的应收账款余额为 1,620.45 万元（未经审计），较 2026 年 3 月末的 1,974.51 万元下降 354.06 万元。

（二）应收款项占对应收入比例、信用政策、逾期情况等与其他客户比较

1、信用政策比较

报告期内，标的公司对主要客户的信用期分布在月结 30 天至月结 120 天之间，鑫隆越科技适用的月结 90 天信用期处于该区间之内，与吉阳智能、赢合科技等客户一致，与其他主要客户不存在显著差异；报告期各期，标的公司对其信用政策未发生变更，不存在通过放宽信用政策扩大对其销售的情形。关于主要客户的信用政策及结算方式详见本题回复之“一/（二）报告期内标的公司信用政策变化情况，是否存在放宽信用政策刺激销售的情况”。

2、应收款项占对应收入比例、逾期情况等与其他客户比较

报告期各期，标的公司应收账款期末余额前五名及对应收入、逾期情况如下：

单位：万元

客户	应收账款账面余额	主营业务收入	应收账款余额占主营收入比例	逾期应收账款余额	逾期比例
2026 年 3 月 31 日/2026 年 1-3 月					
鑫隆越科技	1,974.51	470.70	104.87%	1,219.54	61.76%
先导智能	1,893.83	908.75	52.10%	369.37	19.50%
肇庆兆阳装备技术有限公司	1,838.44	1,533.69	29.97%	0.00	0.00%
广东利元亨智能装备股份有限公司	1,553.16	498.65	77.87%	12.53	0.81%

东莞市超业精密设备有限公司	1,147.29	213.22	134.52%	325.29	28.35%
2025 年 12 月 31 日/2025 年度					
鑫隆越科技	1,948.64	1,814.90	107.37%	981.84	50.39%
先导智能	1,795.78	3,353.51	53.55%	403.90	22.49%
利元亨	1,110.54	1,036.87	107.11%	0.09	0.01%
东莞市超业精密设备有限公司	942.88	891.98	105.71%	57.13	6.06%
惠州市隆合科技有限公司	801.92	2,214.02	36.22%	169.62	21.15%
2024 年 12 月 31 日/2024 年度					
捷佳伟创	2,098.70	861.54	243.60%	1,581.90	75.38%
先导智能	1,124.08	2,208.06	50.91%	194.62	17.31%
拉普拉斯	816.89	759.30	107.58%	319.03	39.05%
中创盈自动化	683.71	829.59	82.42%	313.51	45.85%
联赢激光	557.19	242.81	229.48%	112.72	20.23%
鑫隆越科技	430.50	394.24	109.20%	182.20	42.32%

注：上述应收账款及主营业务收入为客户单体口径，2026 年 1-3 月应收账款余额占主营业务收入比例已进行年化处理。鑫隆越科技 2024 年末应收账款余额未进入前五名，为便于比较，该期一并列示。

（1）应收款项占对应收入比例情况

报告期各期末，标的公司对鑫隆越科技的应收账款占其对应收入的比例分别为 109.20%、107.37%和 104.87%，与其他主要客户相比较高，主要系标的公司对鑫隆越科技的销售规模增长，形成相应规模的应收账款。报告期各期末，上述对鑫隆越的应收账款账龄均在一年以内。

（2）逾期情况

报告期各期末，标的公司对鑫隆越科技的逾期应收账款余额分别为 182.20 万元、981.84 万元和 1,219.54 万元，逾期比例分别为 42.32%、50.39%和 61.76%，主要系鑫隆越科技的下游客户回款相对滞后对其自身的现金流产生影响，进而导致其部分货款未能在信用期届满前支付标的公司。

综上，标的公司对鑫隆越科技的应收账款账龄均在一年以内，逾期款项主要系下游客户回款滞后形成，且期后已收回较大比例。同时，鑫隆越科技控股股东、实际控制人已就鑫隆越科技的应收金额出具担保函，由其承担连带责任保证，标的公司回款风险可控。

（三）应收账款余额较大、回款较慢的合理性、坏账准备计提的充分性

1、应收账款余额较大、回款较慢的合理性

报告期各期末，标的公司对鑫隆越科技的应收账款占其对应收入的比例分别为 109.20%、107.37%和 104.87%，较其他主要客户相比较高，主要系标的公司对鑫隆越科技的销售规模持续增长，形成相应规模的应收账款。报告期各期末，标的公司对鑫隆越的应收账款账龄均在一年以内。标的公司对鑫隆越科技的信用期为月结 90 天，报告期内未发生变更，与吉阳智能、赢合科技等主要客户一致，处于标的公司主要客户信用期区间之内。鑫隆越科技部分货款未能在信用期内支付，主要受其下游客户回款节奏影响。从期后情况看，2026 年 4-8 月回款 821.83 万元，逾期款项不存在实质性回收障碍。

2、坏账准备计提的充分性

鉴于鑫隆越科技业务持续开展、并持续有回款流入，标的公司对鑫隆越科技的应收账款按账龄组合以 5%的比例计提坏账准备，与其统一的应收账款坏账政策一致。

为进一步保障上述应收账款的回收，鑫隆越科技控股股东、实际控制人已就鑫隆越科技的应收金额出具担保函，由其承担连带责任保证，标的公司回款风险可控。

（四）结合前述进一步说明与鑫隆越科技相关交易的真实性

标的公司与鑫隆越科技的合作背景、定价依据等详见本问询回复之“问题 8 关于标的公司销售模式与客户/三/（三）标的公司及其主要人员、控股股东、实际控制人及其控制主体与贸易商及其终端客户是否存在关联关系、其他特殊关系或业务合作，是否存在非经营性资金往来”。

从终端销售实现情况看，报告期内标的公司经鑫隆越科技实现的销售以直接发货至终端客户为主，相关产品不经过鑫隆越科技流转，已实现终端销售，标的公司及中介机构已取得相应的物流凭证，详见本问询回复之“问题 8 关于标的公司销售模式与客户/四/（一）贸易商终端销售实现情况及主要终端客户情况”。

从核查程序看，中介机构已对鑫隆越科技实施实地走访，了解其经营情况、

与标的公司的合作模式、终端客户情况及结算安排，并获取了双方对账单、销售订单、送货签收单、物流记录、发票及回款凭证等资料；访谈鑫隆越科技，了解其回款较慢的原因，并获取了鑫隆越科技与主要下游客户的对账单，核实其下游销售和款项拖欠情况；同时，中介机构直接访谈了主要终端客户信宇人、精实机电，确认了终端销售的真实性。

综上，标的公司与鑫隆越科技的交易具有真实的业务背景和商业实质，相关产品已实现终端销售；期后标的公司对鑫隆越科技的交易持续、未出现停止或异常情形；报告期内标的公司对其信用政策未发生变更，不存在通过放宽信用政策刺激销售或调节收入的情形，与鑫隆越科技相关交易具有真实性。

八、应收款项（包括商业承兑票据、数字化应收账款债权凭证和应收账款）前五大客户与收入前五大客户存在差异的原因及合理性

（一）应收款项前五大客户与收入前五大客户的对比情况

1、应收款项前五大客户的当期收入及排名情况

报告期各期末，标的公司应收款项前五大客户情况如下表所示：

期间	应收排名	客户名称	期末应收款项余额（万元）	占应收款项余额比例	当期主营业务收入（万元）	占主营业务收入比例	收入排名	是否系前五大客户
2026 年 1-3 月	1	吉阳智能	2,310.86	9.44%	1,692.58	15.65%	第 1 名	是
	2	先导智能	2,179.42	8.91%	1,041.80	9.63%	第 3 名	是
	3	利元亨	2,029.92	8.30%	548.61	5.07%	第 5 名	是
	4	鑫隆越科技	1,991.92	8.14%	470.70	4.35%	第 6 名	否
	5	赢合科技	1,735.20	7.09%	632.46	5.85%	第 4 名	是
	小计	**—**	**10,247.32**	**41.88%**	**4,386.15**	**40.55%**	**—**	—
2025 年度	1	先导智能	2,102.05	10.40%	3,763.73	13.92%	第 1 名	是
	2	鑫隆越科技	2,017.82	9.98%	1,814.90	6.71%	第 4 名	是
	3	利元亨	1,986.25	9.83%	2,015.94	7.46%	第 3 名	是
	4	赢合科技	1,563.00	7.73%	2,317.20	8.57%	第 2 名	是
	5	誉辰智能	1,075.03	5.32%	1,023.48	3.79%	第 8 名	否
	小计	**—**	**8,744.15**	**43.26%**	**10,935.25**	**40.46%**	**—**	—
2024 年度	1	捷佳伟创	2,524.70	17.75%	861.54	5.18%	第 5 名	是
	2	比亚迪	1,377.23	9.68%	1,627.10	9.79%	第 2 名	是

期间	应收排名	客户名称	期末应收款项余额（万元）	占应收款项余额比例	当期主营业务收入（万元）	占主营业务收入比例	收入排名	是否系前五大客户
	3	先导智能	1,174.79	8.26%	2,316.42	13.94%	第 1 名	是
	4	利元亨	1,174.47	8.26%	964.42	5.80%	第 4 名	是
	5	联赢激光	821.71	5.78%	464.59	2.80%	第 9 名	否
	小计	**—**	**7,072.91**	**49.73%**	**6,234.07**	**37.51%**	**—**	—

注：应收款项（包括商业承兑票据、数字化应收账款债权凭证和应收账款）前五大客户按同一控制下合并口径列示，下同。

2、收入前五大客户的期末应收款项余额及排名情况

报告期各期末，标的公司收入前五大客户情况如下表所示：

单位：万元

期间	收入排名	客户名称	当期主营业务收入	占主营业务收入比例	期末应收款项余额	占应收款项余额比例	应收款项余额排名	主要信用政策
2026 年 1-3 月	1	吉阳智能	1,692.58	15.65%	2,310.86	9.44%	第 1 名	月结 90 天，部分子公司月结 60 天
	2	惠君诚控制	1,057.77	9.78%	1,137.39	4.65%	第 9 名	月结 60 天
	3	先导智能	1,041.80	9.63%	2,179.42	8.91%	第 2 名	月结 90 天，子公司泰坦新动力月结 120 天
	4	赢合科技	632.46	5.85%	1,735.20	7.09%	第 5 名	月结 90 天
	5	利元亨	548.61	5.07%	2,029.92	8.30%	第 3 名	月结 120 天，部分子公司月结 60 天
	小计	**—**	**4,973.22**	**45.98%**	**9,392.79**	**38.39%**	—	—
2025 年度	1	先导智能	3,763.73	13.92%	2,102.05	10.40%	第 1 名	月结 90 天，子公司泰坦新动力月结 120 天
	2	赢合科技	2,317.20	8.57%	1,563.00	7.73%	第 4 名	月结 90 天
	3	利元亨	2,015.94	7.46%	1,986.25	9.83%	第 3 名	月结 120 天，部分子公司月结 60 天
	4	鑫隆越科技	1,814.90	6.71%	2,017.82	9.98%	第 2 名	月结 90 天
	5	比亚迪	1,729.96	6.40%	184.68	0.91%	第 22 名	月结 30 天，部分子公司月结 60 天
	小计	**—**	**11,641.73**	**43.07%**	**7,853.80**	**38.86%**	—	—
2024 年度	1	先导智能	2,316.42	13.94%	1,174.79	8.26%	第 3 名	月结 90 天，子公司泰坦新动力月结 120 天
	2	比亚迪	1,627.10	9.79%	1,377.23	9.68%	第 2 名	月结 30 天，部分子公司月结 60 天
	3	汇川技术	1,410.33	8.49%	447.67	3.15%	第 8 名	月结 60 天
	4	利元亨	964.42	5.80%	1,174.47	8.26%	第 4 名	月结 120 天，部分子公司月结 60 天
	5	捷佳伟创	861.54	5.18%	2,524.70	17.75%	第 1 名	月结 60 天
	小计	**—**	**7,179.81**	**43.20%**	**6,698.87**	**47.10%**	—	—

（二）差异的总体情况

根据上述两表，报告期各期末标的公司应收款项前五大客户与收入前五大客户整体具有较高匹配度：

1、重合度高且稳定。2024 年度、2025 年度和 2026 年 1-3 月，应收款项前五大客户中属于当期收入前五大客户的数量均为 4 家；

2、应收款项前五大客户中未进入收入前五大的客户，均系当期收入前十名客户，收入规模与应收款项规模具有匹配性；

3、收入前五大客户未进入应收款项前五大的情形较少：2024 年度为汇川技术（应收余额排名第 8 名）；2025 年度为比亚迪（应收余额排名第 22 名）；2026 年 1-3 月为惠君诚控制（应收余额排名第 9 名）。

（三）差异的具体原因及合理性分析

报告期各期末，标的公司应收款项前五大客户与收入前五大客户存在部分差异，主要系以下因素综合作用所致：

1、信用政策与结算账期差异

应收款项前五大客户反映的是报告期末尚未收回的款项余额，属期末存量指标；收入前五大客户反映的是报告期内累计实现的销售规模，属期间流量指标。在客户收入规模相近的情况下，信用期越短、回款越及时的客户，期末应收款项余额越低；反之则越高。报告期内，标的公司对不同客户执行差异化信用政策，账期为月结 30 天至月结 120 天不等，系形成两类排名差异的原因之一。

2、收入确认与期末收款进度的错配

标的公司产品经客户签收后确认收入，各客户收入在报告期内的分布并不均衡。若客户收入主要于报告期前期实现且回款较快，则期末应收款项余额相对较小；若收入于报告期末临近时点实现，则期末应收款项尚未到付款节点，余额相对较大。

（四）结论

综上，报告期各期末标的公司应收款项前五大客户与收入前五大客户整体匹配度较高，存在的差异系上述客观因素形成，符合公司实际经营情况与商业逻辑，

具有合理性。

九、其他应收款中往来款的具体内容、发生背景及变动原因，是否存在关联方非经营性资金占用等情形

（一）往来款的具体内容

报告期各期末，标的公司其他应收款中往来款按款项性质列示的具体构成如下：

单位：万元

项目	2026 年 3 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
代垫社会保险费	17.41	16.66	12.29
代垫住房公积金	4.17	1.32	1.32
退回预付设备款	-	47.35	-
其他往来款	-	53.51	-
合计	**21.59**	**118.84**	**13.62**

报告期内，标的公司其他应收款中往来款主要由代垫社会保险费、代垫住房公积金、退回预付设备款及其他往来款四项构成。

（二）各项往来款的发生背景及变动原因、是否存在关联方非经营性资金占用等情形

代垫职工社会保险费、代垫职工住房公积金系标的公司依照《中华人民共和国社会保险法》《住房公积金管理条例》等规定，为在职职工按月代垫的社会保险费及住房公积金。标的公司在职工薪酬发放及后续社保、公积金申报缴纳环节存在时间差，由此形成对职工或其他相关方的应收代垫款项。

退回预付设备款系 2025 年 10 月，标的公司与广东锦昊智能装备有限公司签订《设备采购合同》并预付设备款。后因设备技术参数未达成一致，双方于 2025 年 12 月协商解除合同，锦昊公司已于报告期内全额返还预付款。

其他往来款为控股股东向标的公司提供的借款，用于补充日常经营周转。后经双方协商，借款利率由固定利率调整为实际占用期间相应期限 LPR，据此，控股股东应返还按原利率已支付利息超出 LPR 计算部分合计 53.51 万元，报告期内标的公司已全额收回。

综上，标的公司其他应收款中往来款变动主要系退回预付设备款和其他往来款变动所致。报告期末，标的公司不存在控股股东、实际控制人及其他关联方非经营性资金占用情形，亦不存在为关联方承担成本费用或提供资金的情形。

十、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

独立财务顾问、会计师履行了如下核查程序：

1、获取报告期各期末应收票据、应收款项融资、应收账款及其他应收款明细表，复核应收款项占营业收入的比例及变动情况，并与可比公司进行对比，获取报告期内主要客户信用政策，分析是否存在放宽信用政策刺激销售的情形；

2、向标的公司财务人员了解公司管理票据的业务模式，查阅与应收票据及应收款项融资会计处理及列报相关的《企业会计准则》以及可比公司的会计处理及列报等情况，并获取报告期内应收票据、应收款项融资明细表，核对对手方信用等级等情况，了解相关金融资产划分依据，分析相关会计处理和列报是否符合《企业会计准则》的规定，核对应收票据与应收账款相互转换的情况及账龄连续计算的准确性；

3、获取应收票据及应收款项融资对手方明细、账龄分布及期后兑付记录，关注已背书或贴现的票据主要风险和报酬是否转移，复核应收票据和应收款项融资终止确认的会计处理是否符合企业会计准则的相关规定，复核两者的坏账计提政策并与同行业可比公司对比情况，结合预期信用损失及期后兑付情况分析坏账计提的充分性；

4、查阅数字化应收账款债权凭证相关协议及平台规则，了解凭证出具方、兑付方及各方权利义务约定，获取票据台账，关注相关凭证背书、贴现、到期承兑的金额以及构成比例，复核已背书转让相关债权终止确认的合理性；

5、复核应收账款坏账准备计提政策及预期信用损失的计算过程，获取报告期各期逾期情况及期后回款明细，分析尚未收回款项的可回收性；查阅捷佳伟创应收账款债务重组相关协议及审批文件，复核债务重组前坏账准备计提及前期收入确认情况；分析应收款项前五大客户与收入前五大客户存在差异的原因；核对其他应收款中往来款的性质及形成背景，判断是否存在关联方非经营性资金占用

的情形；

6、针对标的公司与鑫隆越科技之间的交易，独立财务顾问及申报会计师执行了以下核查程序：（1）对鑫隆越科技及其重要终端客户进行实地走访，了解其与标的公司的合作模式、终端客户情况、产品交付方式、库存情况及结算安排；（2）对鑫隆越科技的应收账款情况、销售情况进行了函证，回函无误；（3）对主要销售进行了销售测试和截止测试，核查销售交易的真实性、交付情况及收入确认的准确性；（4）获取鑫隆越科技应收账款及逾期数据，分析其应收款项占对应收入比例、信用政策、逾期情况等与其他客户的差异及原因；（5）对期后回款情况进行了核查。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问、会计师认为：

1、报告期各期末标的公司应收款项占收入的比例及变动具有合理性，报告期内信用政策未发生重大变化，不存在放宽信用政策刺激销售的情形；

2、应收票据与应收款项融资的划分符合企业会计准则的规定及行业惯例，并已披露；报告期内，标的公司不存在由应收票据及应收款项融资转为应收账款的情形，存在应收账款转换为应收票据及应收款项融资的情形，应收账款转换为应收票据、应收款项融资的账龄已连续计算；

3、应收票据及应收款项融资的终止确认符合企业会计准则的要求，坏账准备计提充分，与同行业可比公司不存在重大差异；数字化应收账款债权凭证的相关会计处理及终止确认具有合理性；

4、应收账款坏账准备计提政策稳健、计提充分，期后回款情况良好，尚未收回款项具备可回收性；

5、捷佳伟创应收账款债务重组具有合理背景，债务重组前坏账准备计提充分，相关收入前期确认准确；

6、标的公司与鑫隆越科技相关交易具有真实性，相关产品已实现最终销售，未发现虚构交易或收入异常等负面情况，应收账款余额较大、回款较慢具有合理性，坏账准备计提充分；

7、应收款项前五大客户与收入前五大客户的差异具有合理性；其他应收款中往来款具有正常经营背景，不存在关联方非经营性资金占用的情形。

问题 13 关于标的公司采购与供应商

根据重组报告书，（1）报告期内，标的公司采购的原材料主要包括铝型材、钢型材、配件及辅材等，原材料采购金额占采购总额的比例分别为 72.04%、71.25%和 71.93%；（2）标的公司将表面处理、热处理等非核心工序采用外协方式补充生产能力，同时存在委托外部厂商代工生产部分产品的情形；（3）报告期各期，标的公司前五大供应商采购金额占比分别为 37.35%、38.66%和 40.15%。

请公司在重组报告书中补充披露，报告期各期标的公司外协加工、委托加工采购金额及占比，区分采购类型披露各期前五大供应商、采购金额及占比。

请公司披露：

（1）标的公司各类原材料、能源的采购量与产销量变化的匹配性，相关原材料及能源的采购能否满足生产需求及依据；（2）报告期内标的公司各类原材料、能源的采购价格变动的原因及合理性，是否与市场价格、可比公司采购价格变动一致，进一步说明采购价格的公允性；（3）标的公司外协服务的采购内容、金额及原因，与标的公司自身服务内容的差异，是否涉及标的公司核心业务，是否对外协供应商存在依赖及依据；（4）委外生产的具体产品类别、相关产品收入金额及占比，委外生产产品及自产产品毛利率是否存在差异；结合产能利用率等说明采用委托加工模式的合理性，是否符合行业惯例，未进一步自建产能的原因；委托加工是否涉及关键核心工序及依据，标的公司控制产品质量的方式；委托加工价格的公允性及变动原因，委托加工单价与自产成本的差异；（5）原材料、外协以及委外加工各类型主要供应商的具体情况、经营规模及合作历史，与标的公司及其主要人员、控股股东、实际控制人及其控制主体之间是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在其他特殊关系或业务合作，是否存在非经营性资金往来，相关供应商是否存在专门或主要为标的公司服务的情形及依据；（6）报告期内标的公司主要供应商变动的原因，向同一供应商采购数量和金额变动的原因及合理性；供应商集中度是否与同行业可比公司存在差异，各类主要原材料是否存在单一供应商依赖的风险及相关风险应对措施。

请独立财务顾问和会计师说明对供应商的核查措施、比例、依据和结论，并对上述事项发表明确意见。

回复：

一、补充披露，报告期各期标的公司外协加工、委托加工采购金额及占比，区分采购类型披露各期前五大供应商、采购金额及占比。

上市公司已在重组报告书“第四节 交易标的基本情况”之“七、最近三年主营业务发展情况”之“（六）主要产品的原材料和能源及其供应情况”补充披露，具体如下：

“1、主要采购内容、采购金额及价格变动趋势

报告期内，标的公司生产所需的主要原材料包括铝型材、钢型材、直线导轨组件、滚珠丝杠组件及模组组件等，以及包括轴承、联轴器、滚珠、同步轮、注塑件、磨削液、切削液、润滑油等配件及辅材。

报告期内，标的公司采购的外购组件用于后续加工、配组或组装，其采购金额列入原材料采购；代工产品为委托外部厂商生产并用于对外销售的产品，其采购金额单独列示。外协加工为特定加工工序服务的采购。标的公司各类采购金额及占采购总额的比例如下：

单位：万元

项目		2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度	
采购类型	材料名称	金额	占采购总额的比例	金额	占采购总额的比例	金额	占采购总额的比例
原材料	铝型材	1,281.64	19.83%	3,070.53	19.97%	2,352.58	22.33%
	钢型材	200.53	3.10%	649.52	4.22%	707.36	6.71%
	包材	136.72	2.11%	316.70	2.06%	239.69	2.28%
	工具类	39.40	0.61%	152.54	0.99%	78.70	0.75%
	配件及辅材	1,668.98	25.82%	3,911.27	25.44%	2,405.05	22.83%
	外购组件	1,642.70	25.41%	3,174.05	20.65%	2,779.13	26.38%
	其中：滚珠丝杠组件	902.71	13.96%	1,571.58	10.22%	1,024.22	9.72%
	直线导轨组件	651.99	10.09%	1,323.00	8.61%	1,402.87	13.32%
	模组组件	88.00	1.36%	279.47	1.82%	352.04	3.34%
	原材料小计	4,969.96	76.88%	11,274.62	73.34%	8,562.52	81.28%
代工产品		992.54	15.35%	3,018.10	19.63%	1,252.98	11.89%
外协加工		366.97	5.68%	722.70	4.70%	263.03	2.50%

报告期内，标的公司原材料采购金额分别为 8,562.52 万元、11,274.62 万

元和 4,969.96 万元，占采购总额的比例分别为 81.28%、73.34%和 76.88%；代工产品采购金额分别为 1,252.98 万元、3,018.10 万元和 992.54 万元，占采购总额的比例分别为 11.89%、19.63%和 15.35%；外协加工采购金额分别为 263.03 万元、722.70 万元和 366.97 万元，占采购总额的比例分别为 2.50%、4.70%和 5.68%。

4、报告期内区分采购类型前五名供应商情况

（1）原材料前五名供应商

单位：万元

期间	序号	供应商名称	采购金额	占采购总额的比例
2026年1-3月	1	广东凤铝特种型材精密制造有限公司	1,255.01	19.41%
	2	深圳市台宝艾传动科技有限公司	327.81	5.07%
	3	台勒智能装备（广东）有限公司	216.40	3.35%
	4	深圳市鑫威精密机械有限公司	208.32	3.22%
	5	浙江健壮传动科技有限公司	187.13	2.89%
	合计		2,194.66	33.95%
2025年度	1	广东凤铝特种型材精密制造有限公司	2,532.87	16.48%
	2	深圳市赛唯纳传动科技有限公司	712.89	4.64%
	3	浙江健壮传动科技有限公司	575.29	3.74%
	4	深圳市鑫威精密机械有限公司	548.40	3.57%
	5	广东坚美铝型材厂（集团）有限公司	499.53	3.25%
	合计		4,868.98	31.67%
2024年度	1	广东坚美铝型材厂（集团）有限公司	1,504.13	14.28%
	2	深圳市赛唯纳传动科技有限公司	920.13	8.73%
	3	广东凤铝特种型材精密制造有限公司	801.71	7.61%
	4	仲贵国际贸易（上海）有限公司	334.55	3.18%
	5	台勒智能装备（广东）有限公司	278.46	2.64%
	合计		3,838.97	36.44%

注 1：广东凤铝特种型材精密制造有限公司包括其同一控制下相关采购主体；台勒智能装备（广东）有限公司包括其同一控制下相关采购主体；

注 2：上表中数据为原材料口径下主要供应商的采购金额。

（2）代工产品前五名供应商

单位：万元

期间	序号	供应商名称	采购金额	占采购总额的比例
2026年1-3月	1	东莞英驰智能装备有限公司	559.59	8.66%
	2	陕西思诺特精密科技有限公司	93.98	1.45%
	3	无锡泓砺精工科技有限公司	74.45	1.15%
	4	东莞久传科技有限公司	66.23	1.02%
	5	上海辉民五金机电有限公司	57.57	0.89%
	合计		851.82	13.18%
2025年度	1	东莞英驰智能装备有限公司	1,437.62	9.35%
	2	无锡泓砺精工科技有限公司	482.81	3.14%
	3	上海辉民五金机电有限公司	163.54	1.06%
	4	深圳市锐为自动化科技有限公司	138.85	0.90%
	5	陕西思诺特精密科技有限公司	119.88	0.78%
	合计		2,342.69	15.24%
2024年度	1	东莞英驰智能装备有限公司	350.09	3.32%
	2	无锡泓砺精工科技有限公司	151.57	1.44%
	3	上海雷尼尔精密机械有限公司	111.01	1.05%
	4	陕西达沃鑫智能装备有限公司	110.84	1.05%
	5	广东亚德客智能装备有限公司	70.12	0.67%
	合计		793.62	7.53%

注：上表中数据为代工产品口径下主要供应商的采购金额。

（3）外协加工前五名供应商

单位：万元

期间	序号	供应商名称	采购金额	占采购总额的比例
2026年1-3月	1	恩平市宇昊精密科技有限公司	133.03	2.06%
	2	东莞市俊威金属制品有限公司	96.50	1.49%
	3	东莞市佑达机器人设备有限公司	36.16	0.56%
	4	东莞全动科技有限公司	19.80	0.31%
	5	东莞市新启力五金制造有限公司	13.78	0.21%
	合计		299.27	4.63%
2025年度	1	恩平市宇昊精密科技有限公司	365.25	2.38%
	2	江门国韵金属热处理有限公司	62.18	0.40%
	3	东莞市佑达机器人设备有限公司	46.67	0.30%

期间	序号	供应商名称	采购金额	占采购总额的比例
	4	恩平市艺扬五金加工有限公司	41.90	0.27%
	5	东莞全动科技有限公司	39.76	0.26%
	合计		555.77	3.61%
2024年度	1	恩平市宇昊精密科技有限公司	150.33	1.43%
	2	广东锦绣建材科技有限公司	28.78	0.27%
	3	肇庆市森鑫金属配件有限公司	15.99	0.15%
	4	江门市秀远精密数控有限公司	12.17	0.12%
	5	株洲宣力精密科技有限公司	10.44	0.10%
	合计		217.71	2.07%

注 1：恩平市宇昊精密科技有限公司包括同一控制下深圳市鑫浪兴精密机械有限公司；
注 2：上表中数据为外协加工口径下主要供应商的采购金额。”

二、标的公司各类原材料、能源的采购量与产销量变化的匹配性，相关原材料及能源的采购能否满足生产需求及依据

（一）原材料采购与生产销售情况

1、原材料采购用途与产品生产的关系

标的公司采购的铝型材、钢型材及各类零部件分别用于结构件加工、滚动功能部件加工及系统组装。直线导轨副、滚珠丝杠副既对外销售，也用于组装直线传动系统；外购组件主要包括直线导轨组件、滚珠丝杠组件及模组组件，经后续加工、配组或组装后形成相应产品；代工产品主要包括丝杠电缸模组、部分类型直线导轨副及滚珠丝杠副等，用于直接对外销售。原材料需求与内部加工、组装规模相关，同时受到产品规格及外购组件采购安排的影响。

采购内容	主要用途及与产品生产的关系
铝型材、钢型材	用于结构件及相关零部件加工，材料耗用受截面尺寸、长度、材质和加工要求影响。
直线导轨组件、滚珠丝杠组件及模组组件	用于相关产品的后续加工、配组或组装
配件及辅材	包括轴承、联轴器、滚珠、同步轮、注塑件，以及磨削液、切削液、润滑油等，用于零部件加工和系统装配。
包材、工具类	用于产品包装、生产加工及相关辅助环节，需求随生产、交付及工具使用情况变化。

2、原材料采购变动与生产销售的匹配情况

报告期内，标的公司主要产品产量、销量及代工产品的采购、销售数量情况

如下：

单位：万套

产品	项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
直线传动系统	自产产品产量	4.91	12.83	9.14
	自产产品销量	4.74	11.40	8.34
	代工产品采购量	0.70	1.32	0.46
	代工产品销量	0.74	1.18	0.46
直线导轨副	自产产品产量	20.18	57.62	21.65
	其中：自用量	5.51	13.52	8.26
	自产产品销量	13.16	37.13	14.13
	代工产品采购量	1.73	5.11	1.11
	代工产品销量	1.79	4.94	1.09
滚珠丝杠副	自产产品产量	5.48	11.88	7.64
	其中：自用量	4.36	9.60	7.11
	自产产品销量	1.06	1.89	0.40
	代工产品采购量	0.12	0.30	0.16
	代工产品销量	0.11	0.26	0.16

报告期内，标的公司自产的直线导轨副和滚珠丝杠副分别用于对外销售及内部组装。2025 年度，三类自产产品的产量、对外销量及代工产品的采购量、销量均较 2024 年度增加，与生产销售规模扩大的趋势一致。各期采购、生产与销售的数量差异与内部领用及库存备货安排相关，具有合理性。

报告期内，各类原材料及代工产品、外协加工采购金额及变动情况如下：

单位：万元

项目		2026 年 1-3 月	2025 年度		2024 年度
采购类型	材料名称	金额	金额	增长率	金额
原材料	铝型材	1,281.64	3,070.53	30.52%	2,352.58
	钢型材	200.53	649.52	-8.18%	707.36
	包材	136.72	316.70	32.13%	239.69
	工具类	39.40	152.54	93.82%	78.70
	配件及辅材	1,668.98	3,911.27	62.63%	2,405.05
	外购组件	1,642.70	3,174.05	14.21%	2,779.13
	小计	4,969.96	11,274.62	31.67%	8,562.52
代工产品		992.54	3,018.10	140.87%	1,252.98

项目		2026 年 1-3 月	2025 年度		2024 年度
采购类型	材料名称	金额	金额	增长率	金额
外协加工		366.97	722.70	174.76%	263.03

（1）主要原材料采购变动与自产产品的产量相匹配

2025 年度，标的公司直线传动系统、直线导轨副和滚珠丝杠副自产产品产量分别同比增长 40.41%、166.10%和 55.51%，原材料采购金额为 11,274.62 万元，同比增长 31.67%。其中，铝型材主要用于直线传动系统等产品的结构件加工，2025 年度采购金额为 3,070.53 万元，同比增长 30.52%。标的公司以直线传动系统为主要产品，报告期内其收入占比分别为 79.16%、73.25%和 75.02%，铝型材、配件及辅材等材料需求随相关产品加工和装配规模扩大而增加。原材料采购规模的增长与标的公司产品结构及生产经营规模扩大相适应，具有合理性。

2026 年 1-3 月，铝型材、配件及辅材采购金额分别为 1,281.64 万元、1,668.98 万元，分别相当于 2025 年度全年同类材料采购金额的 41.74%、42.67%；同期原材料小计金额为 4,969.96 万元，相当于 2025 年度全年采购金额的 44.08%；同期三类主要产品产量均已超过 2025 年度全年的三分之一。主要材料采购保持较高规模，为当期加工、组装及产品交付提供了保障。

（2）代工产品的采购与销售规模相匹配

报告期各期，代工产品采购金额分别为 1,252.98 万元、3,018.10 万元和 992.54 万元，采购量分别为 1.73 万套、6.73 万套和 2.55 万套，对应销量分别为 1.71 万套、6.38 万套和 2.64 万套。2025 年度，相关采购量和销量分别同比增长 288.62%和 272.62%，采购与销售规模同步扩大。2026 年 1-3 月，相关采购和销售继续保持较高规模，保障了客户订单交付。因此，代工产品的采购与销售规模相匹配。

（二）能源采购量与主要产品产量变化的匹配性

标的公司能源耗用主要与机加工、磨削等自产加工环节及生产场地运行相关。不同规格产品的加工时间、工序及设备负荷存在差异，相关能源需求随自产加工及生产场地运行情况变化。

报告期内，标的公司用电量及用水量情况如下：

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
电力采购量（万度）	92.06	419.94	379.20
其中：出租厂房用电量（万度）	-	-	28.90
自用电量（万度）	92.06	419.94	350.29
用水量（万吨）	0.36	1.78	1.32
其中：出租厂房用水量（万吨）	-	-	0.07
自用水量（万吨）	0.36	1.78	1.25

2024 年 1-9 月，标的公司将部分厂房（1,500 平方米）出租给立研精密加工（江门）有限公司用于生产，出租部分用电量、用水量分别为 28.90 万度、663.80 吨，相关费用由承租方承担。

用电方面，剔除 2024 年度出租厂房的用电量后，2025 年度标的公司自用电量同比增长 19.88%。同期，直线导轨副及滚珠丝杠副核心设备的生产工时合计由 27,728.05 小时增加至 37,023.63 小时，同比增长 33.52%。2024 年度，标的公司生产规模相对较小，设备待机及辅助运行、空调和照明等基础用电需求仍持续存在，该部分用电具有一定刚性。2025 年度，随着生产规模扩大，核心设备生产工时增加，生产加工用电需求相应增长，而相对固定的基础用电需求与生产工时的变动幅度有所不同。因此，2025 年度自用电量增长幅度低于核心设备生产工时增长幅度，具有合理性。

直线导轨副生产所使用的导轨包括自行完成三面磨削的导轨及无需在厂内再次进行三面磨削的外购导轨。自行磨削的导轨经三面磨削后，再根据客户要求进行裁切及后续加工、配组和装配；外购导轨虽然无需在厂内再次进行三面磨削，但仍需在厂内进行切削等后续加工及配组、装配。两类导轨在厂内经过的加工工序不同，相应加工环节的用电需求存在差异。同时，同一长度的导轨可根据不同订单要求裁切、配组形成不同数量的产品，因此按套数统计的产量与加工工作量并非简单的同比例关系。另外，滚珠丝杠副、直线传动系统不同规格产品所需的加工、配组及装配工作量也存在差异。上述因素共同影响产品产量与用电量的对应关系，因此两者增长幅度有所不同。标的公司用电量与内部加工及生产经营规模扩大的趋势相适应。2026 年 1-3 月，标的公司自用电量为 92.06 万度，较 2025 年同期增长 13.03%，继续随生产经营规模扩大而增加。

用水方面，剔除 2024 年度出租厂房的用水量后，2025 年度标的公司自用水量同比增长 42.03%。同期，原材料采购金额同比增长 31.67%，核心设备生产工时亦有所增加，自用水量与内部加工及生产经营规模扩大的趋势相适应。2026 年 1-3 月，标的公司自用水量为 0.36 万吨，较 2025 年同期增长 22.53%，继续随生产经营规模扩大而增加。

报告期内，能源供应能够满足标的公司生产经营需要。

（三）原材料及能源供应能够满足生产需求的依据

标的公司结合生产销售计划、库存及安全库存水平、订单交付要求等因素制定采购计划，对原材料及代工产品适度备货，通过询价、比质比价开展采购，到货检验合格后办理入库。原材料及外协服务用于内部加工和装配配套，代工产品用于补充对外销售的产品供应。上述采购安排兼顾生产配套、适度备货及客户交付需求，能够为标的公司生产经营提供供应保障。

标的公司通过光伏发电及供电局满足用电需求，生产用水通过所在地公共供水网络接入，能源供应渠道稳定。报告期内，原材料采购、代工产品采购及公共能源供应共同保障了生产经营所需投入，能够满足生产需求。

三、报告期内标的公司各类原材料、能源的采购价格变动的原因及合理性，是否与市场价格、可比公司采购价格变动一致，进一步说明采购价格的公允性

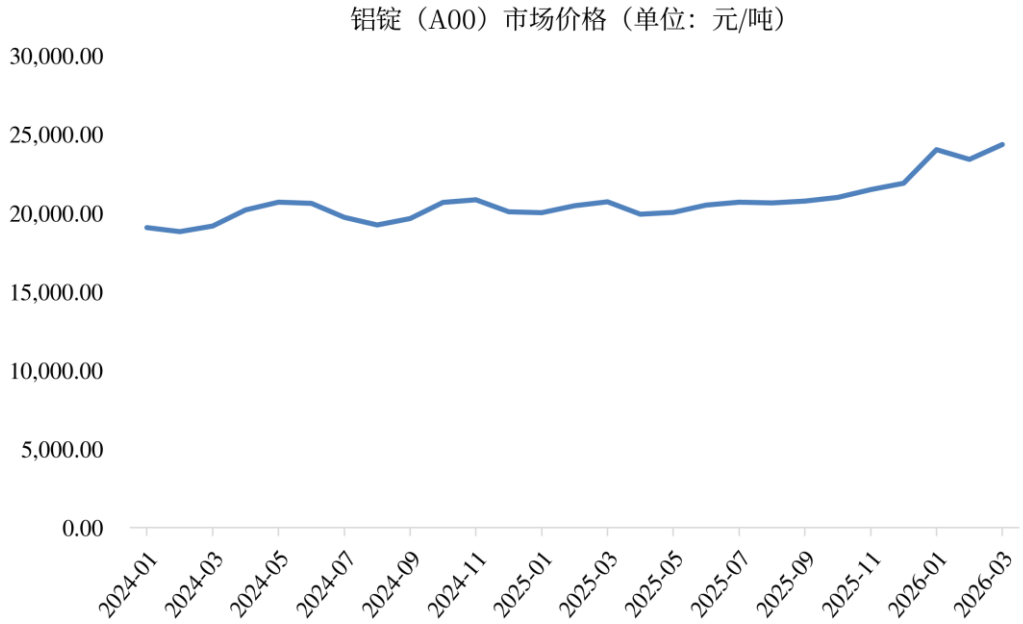
（一）主要金属材料采购价格与市场价格比较

报告期内，标的公司铝型材、钢型材平均采购价格及相关基础金属市场价格如下：

项目	2026年1-3月	2025年度	2024年度
铝型材采购均价（元/公斤）	24.78	22.64	22.60
铝锭（A00）市场均价（元/吨）	24,004.35	20,677.15	19,937.03
钢型材采购均价（元/公斤）	7.10	7.65	8.06
螺纹钢（Φ20mm、HRB400）市场均价（元/吨）	3,180.26	3,208.90	3,544.54

1、铝型材采购价格与铝锭市场价格的比较

报告期内，铝锭（A00）的市场价格波动情况如下：

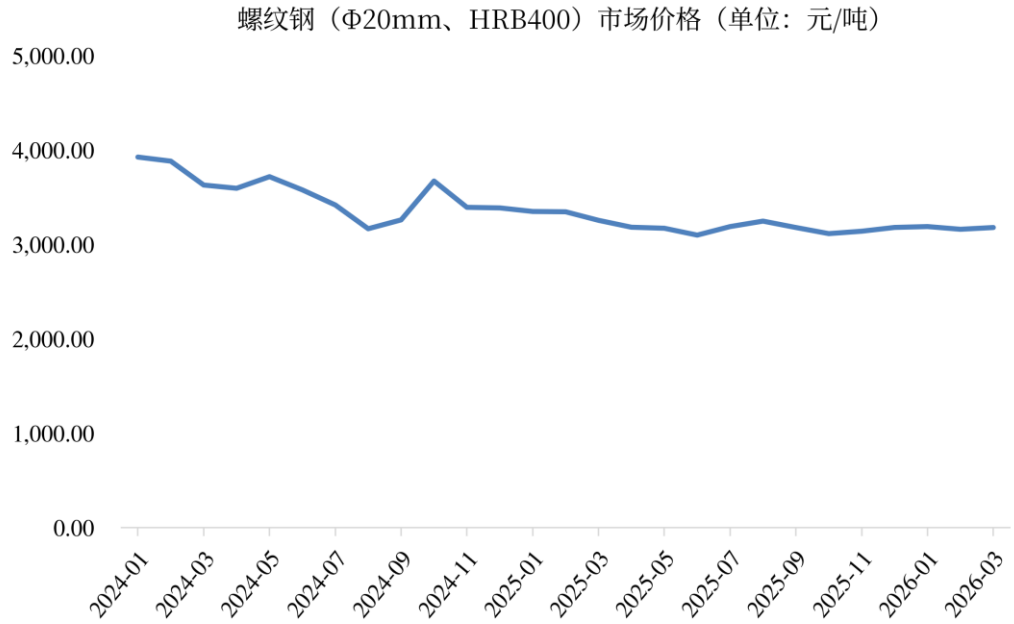


资料来源：同花顺 iFinD。

2025 年度，标的公司铝型材平均采购价格为 22.64 元/公斤，较 2024 年度基本稳定；2026 年 1-3 月为 24.78 元/公斤，较 2025 年度上涨 9.45%。同期铝锭市场均价总体上涨，标的公司铝型材采购价格与基础金属价格的变动方向一致。铝型材采购价格包含成型等加工成本，具体规格、加工要求及采购安排也会影响报价，价格变动幅度与基础金属市场价格存在差异具有合理性。

2、钢型材采购价格与钢材市场价格的比较

报告期内，螺纹钢（Φ20mm、HRB400）的市场价格波动情况如下：



资料来源：同花顺 iFinD。

报告期各期，钢型材平均采购价格分别为 8.06 元/公斤、7.65 元/公斤和 7.10 元/公斤，与同期螺纹钢市场价格均呈下降趋势。标的公司采购的钢型材主要为合金钢材，其材质、规格和加工要求与螺纹钢存在差异，相关采购价格变动与钢材市场行情及采购品种特点相适应，具有合理性。

（二）组件、配件及其他材料的定价情况

标的公司采购的直线导轨组件、滚珠丝杠组件及模组组件用于后续加工、配组或系统装配，采购价格主要根据具体产品的材质、尺寸、精度、加工要求及配套配置确定。同一类别下不同规格产品所需的材料及加工投入存在差异，相应采购价格有所不同。配件及辅材主要用于零部件加工和系统装配，其价格与具体材质、结构及加工要求相关；包材、工具类涉及多个品种，按照具体规格、功能及质量要求确定采购价格。

标的公司根据采购计划及具体技术、质量要求向合格供应商询价，综合比较供应商报价、产品质量、交付及结算条件，并结合采购批量等因素协商确定采购价格，通过采购合同或订单约定执行。采购过程中，标的公司持续比较同类供应商的供货条件，并据此调整采购安排。

标的公司根据供应商报价及产品性价比调整采购安排，具体情况详见本题回

复之“七/（一）/1、原材料供应商变动情况”。相关材料采购价格与具体品种规格、加工要求及交易条件相适应，通过市场化询价、比质比价及协商形成，具有公允性。

（三）能源采购价格变动情况

报告期各期，标的公司电力采购平均单价分别为 0.68 元/度、0.57 元/度和 0.69 元/度。标的公司分别向广东电网有限责任公司江门供电局和南方电网综合能源股份有限公司采购电力，后者供应光伏电力；电力采购平均单价受不同电力来源的价格及采购结构共同影响。2025 年度光伏用电量增加，供电局供电结算单价下降，综合采购单价随之下降。各期电费按照实际用电量及相应供电方式结算，综合单价随供电结构和结算价格变化而波动，具有合理性。

报告期各期，标的公司用水采购平均单价分别为 2.50 元/吨、2.50 元/吨和 2.52 元/吨，整体保持稳定。

（四）与可比公司采购情况的比较及采购价格公允性

可比公司采购的主要材料及影响采购价格的因素如下：

公司	主要采购材料	采购价格主要影响因素
长盛轴承	铜材、钢材及高分子材料等	铜材采购价格参考电解铜现货价格；其他材料结合品种、规格及采购需求定价。
秦川机床	钢材、生铁及相关零部件等	基础金属市场价格、零部件技术要求及进口采购等因素。
恒而达	热轧钢卷、冷轧合金钢带、高速钢扁丝及金属棒材等	材料牌号、性能要求及供应来源等因素。
标的公司	铝型材、钢型材、直线导轨组件、滚珠丝杠组件、模组组件及配件辅材等	基础金属市场价格，以及零部件材质、规格、精度和加工要求等因素。

标的公司与可比公司的材料采购均围绕各自产品及生产工艺开展，金属材料价格受到基础金属行情影响，零部件等材料价格与材质、规格和加工要求相关。可比公司公开披露的原材料信息主要包括材料类别及价格影响因素，未单独披露与标的公司相同品种、规格的采购均价。标的公司主要采用铝型材、合金钢型材及滚动功能零部件，与可比公司使用的铜材、钢卷、钢带及生铁等在材料种类、形态和加工要求方面存在差异，其采购价格由具体材料及相应加工成本共同决定。

就共同的定价因素而言，标的公司铝型材采购价格包含基础铝材及成型加工等成本，报告期内随铝锭市场价格总体上涨；钢型材采购价格随钢材市场价格下

降，主要金属材料采购价格变动与相关市场行情一致。具体变动幅度受到材料规格、加工要求及采购安排影响，具有合理性。

标的公司采购的直线导轨组件、滚珠丝杠组件及模组组件，其尺寸、精度、材质和加工要求根据所配套产品确定。标的公司按具体采购需求向合格供应商询价，综合质量、价格等因素比质比价确定供应商及采购价格。主要金属材料依据相关市场行情定价，相关组件及其他材料按照具体技术要求通过市场化询价、比质比价形成价格，相关采购价格具有公允性。

四、标的公司外协服务的采购内容、金额及原因，与标的公司自身服务内容的差异，是否涉及标的公司核心业务，是否对外协供应商存在依赖及依据

（一）外协服务采购内容及金额

标的公司外协加工主要包括机加工、表面处理和热处理，报告期各期采购金额及占外协加工采购总额的比例如下：

单位：万元

采购内容	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
机加工	204.34	55.68%	500.78	69.29%	185.18	70.40%
表面处理	140.20	38.21%	122.44	16.94%	55.39	21.06%
热处理	22.42	6.11%	99.48	13.76%	22.46	8.54%
合计	**366.97**	**100.00%**	**722.70**	**100.00%**	**263.03**	**100.00%**

报告期内，标的公司根据订单及产品生产需求采购相应的非核心工序加工服务，外协采购金额及构成随生产规模和产品结构变化而调整。2025 年度，随着标的公司生产规模扩大，各类外协采购金额相应增加；2026 年 1-3 月，镀黑铬等表面处理需求增加，表面处理采购占比提高至 38.21%。各类外协采购金额及占比的变化与订单对应的加工需求相适应，具有合理性。

（二）外协加工的原因及与标的公司核心业务的关系

外协类别	具体服务内容	采购原因及与自产环节的关系
机加工	切削、钻孔等粗加工工序	通过部分非核心机加工工序补充生产能力，与内部零部件加工、配组及装配衔接。
表面处理	氧化、镀铬、镀黑铬、喷砂等	由具备相应生产设备及工艺的专业厂商完成，满足产品表面性能及加工要求。
热处理	零部件热处理	通过具备相应生产设备及工艺的专业加工厂商满足

		零部件材料性能及后续加工要求。

标的公司主要从事精密滚动功能部件和直线传动系统的研发、生产及销售，负责产品设计、工艺开发、关键精密加工及装配检验，掌握直线导轨三面磨削、滚珠丝杠内螺纹磨削等核心工艺，并配置相应的自主加工设备。外协供应商按照约定的工艺、质量及交付要求，提供切削、钻孔等粗加工以及表面处理、热处理等配套工序服务，外协加工内容属于产品制造过程中的非核心工序。

表面处理、热处理等工序对专业设备、环保设施及相关资质条件有相应要求，标的公司综合考虑加工需求和配套投入，选择具备相应加工条件的专业厂商提供服务；切削、钻孔等粗加工工序采用外协方式补充生产能力，以满足订单交付安排。上述外协安排符合相关工序的专业化分工特点，具有合理性。

（三）对外协供应商的依赖情况

报告期内，标的公司向主要外协供应商采购的金额及占外协加工采购总额的比例如下：

单位：万元

期间	序号	供应商名称	采购金额	占外协加工采购总额的比例
2026年1-3月	1	恩平市宇昊精密科技有限公司	133.03	36.25%
	2	东莞市俊威金属制品有限公司	96.50	26.30%
	3	东莞市佑达机器人设备有限公司	36.16	9.85%
	4	东莞全动科技有限公司	19.80	5.40%
	5	东莞市新启力五金制造有限公司	13.78	3.75%
	合计		**299.27**	**81.55%**
2025年度	1	恩平市宇昊精密科技有限公司	365.25	50.54%
	2	江门国韵金属热处理有限公司	62.18	8.60%
	3	东莞市佑达机器人设备有限公司	46.67	6.46%
	4	恩平市艺扬五金加工有限公司	41.90	5.80%
	5	东莞全动科技有限公司	39.76	5.50%
	合计		**555.77**	**76.90%**
2024年度	1	恩平市宇昊精密科技有限公司	150.33	57.15%
	2	广东锦绣建材科技有限公司	28.78	10.94%
	3	肇庆市森鑫金属配件有限公司	15.99	6.08%
	4	江门市秀远精密数控有限公司	12.17	4.63%

期间	序号	供应商名称	采购金额	占外协加工采购总额的比例
	5	株洲宣力精密科技有限公司	10.44	3.97%
	合计		**217.71**	**82.77%**

注 1：恩平市宇昊精密科技有限公司包括同一控制下深圳市鑫浪兴精密机械有限公司；
注 2：上表中数据为外协加工口径下主要供应商的采购金额。

报告期各期，标的公司向恩平市宇昊精密科技有限公司及其同一控制下深圳市鑫浪兴精密机械有限公司采购外协服务的金额占外协加工采购总额的比例分别为 57.15%、50.54%和 36.25%，占比逐步下降。标的公司根据订单的加工工序、质量和交付要求选择供应商，外协采购分布于机加工、表面处理和热处理等不同类型的专业厂商。

上述外协内容主要为工艺成熟的非核心工序，具备相应加工能力的供应商较多，市场供应渠道较为充分。标的公司已与多家同类工序供应商开展合作，其中切削、钻孔等粗加工工序供应商包括恩平市宇昊精密科技有限公司、江门市秀远精密数控有限公司、东莞市佑达机器人设备有限公司、东莞全动科技有限公司等；表面处理供应商包括东莞市俊威金属制品有限公司、恩平市艺扬五金加工有限公司等；热处理供应商包括江门国韵金属热处理有限公司、肇庆市森鑫金属配件有限公司等。标的公司掌握相关产品的工艺和质量要求，能够根据生产需要选择具备相应加工能力的供应商，外协供应商具有可替代性。综上，标的公司对外协供应商不存在依赖。

五、委外生产的具体产品类别、相关产品收入金额及占比，委外生产产品及自产产品毛利率是否存在差异；结合产能利用率等说明采用委托加工模式的合理性，是否符合行业惯例，未进一步自建产能的原因；委托加工是否涉及关键核心工序及依据，标的公司控制产品质量的方式；委托加工价格的公允性及变动原因，委托加工单价与自产成本的差异

（一）代工产品类别、收入及与自产产品毛利率的比较

1、代工产品类别及收入情况

报告期内，标的公司代工产品主要包括直线传动系统、直线导轨副和滚珠丝杠副，相关产品收入金额及占主营业务收入的比例如下：

单位：万元

产品类别	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
直线传动系统	1,084.27	10.02%	2,646.71	9.79%	818.06	4.92%
直线导轨副	455.52	4.21%	1,537.64	5.69%	695.31	4.18%
滚珠丝杠副	119.27	1.10%	400.89	1.48%	238.23	1.43%
合计	**1,659.06**	**15.34%**	**4,585.24**	**16.96%**	**1,751.60**	**10.54%**

2、代工产品与自产产品毛利率的比较

报告期内，代工产品与自产产品毛利率的比较情况如下：

产品类别	生产方式	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
直线传动系统	代工	29.83%	37.89%	32.30%
	自产	37.18%	31.73%	21.76%
直线导轨副	代工	40.31%	40.21%	29.32%
	自产	31.94%	23.93%	19.42%
滚珠丝杠副	代工	60.22%	42.39%	23.19%
	自产	52.24%	47.76%	41.47%

标的公司结合生产销售计划、库存情况、产品规格及生产资源配置，安排自主生产或采购代工产品。两类产品在尺寸、行程、精度及配套配置等方面存在差异，销售均价及单位成本随各期销售产品结构变化。代工产品的成本主要为相应采购成本，并随产品销售结转。产品结构、销售定价及成本构成的差异，使两类产品的毛利率水平有所不同。

（1）直线传动系统

报告期内，标的公司直线传动系统代工产品与自产产品毛利率的比较情况如下：

产品类别	生产方式	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
直线传动系统	代工	29.83%	37.89%	32.30%
	自产	37.18%	31.73%	21.76%

报告期，标的公司代工产品中的直线传动系统毛利率分别为 32.30%、37.89%、29.83%，报告期，自主生产的直线传动系统毛利率分别为 21.76%、31.73%、37.18%，2024 年度、2025 年度代工产品中直线传动系统毛利率高于同期自产产品，2026

年 1-3 月代工产品中直线传动系统毛利率低于同期自产产品，主要原因系代工直线传动系统主要产品与自产直线传动系统主要产品在类型、结构等方面存在差异。

报告期内，标的公司直线传动系统主要产品收入类型构成情况如下：

生产方式	产品类别	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
代工	丝杠电缸模组	86.37%	81.07%	79.63%
	主要产品类型小计	**86.37%**	**81.07%**	**79.63%**
自产	滚珠丝杠模组	77.92%	77.15%	72.64%
	同步皮带模组	16.97%	18.11%	20.52%
	主要产品类型小计	**94.90%**	**95.26%**	**93.16%**

注：收入占比分别按同期代工、自产直线传动系统收入计算。

标的公司直线传动系统中代工产品以丝杠电缸模组为主，收入金额分别为 651.42 万元、2,145.75 万元、936.47 万元，占代工直线传动系统收入比例分别为 79.63%、81.07%、86.37%；标的公司直线传动系统中自产产品以滚珠丝杠模组和同步皮带模组为主，收入金额分别为 11,493.26 万元、16,339.45 万元、6,672.72 万元，占自产直线传动系统收入比例分别为 93.16%、95.26%、94.90%。综上，标的公司自产与代工生产的主要产品类别不同，从而毛利率存在差异，具有合理性。

（2）直线导轨副

报告期内，标的公司直线导轨副代工产品与自产产品毛利率的比较情况如下：

产品类别	生产方式	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
直线导轨副	代工	40.31%	40.21%	29.32%
	自产	31.94%	23.93%	19.42%

报告期内，标的公司代工产品中的直线导轨副毛利率分别为 29.32%、40.21%和 40.31%，自主生产的直线导轨副毛利率分别为 19.42%、23.93%和 31.94%。报告期代工直线导轨副毛利率高于自主生产直线导轨副毛利率，主要原因系标的公司代工直线导轨副主要产品与自产直线导轨副主要产品在类型、结构等方面存在差异。

报告期内，标的公司直线导轨副主要产品类型收入构成情况如下：

生产方式	产品系列	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度

生产方式	产品系列	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
代工	MB 系列	63.74%	74.83%	65.32%
	WE 系列	3.75%	6.42%	16.60%
	HB 系列	26.98%	6.28%	0.78%
	主要产品类型小计	**94.48%**	**87.53%**	**82.70%**
自产	HB 系列	65.58%	55.41%	63.58%
	EB 系列	25.64%	33.44%	21.98%
	主要产品类型小计	**91.22%**	**88.85%**	**85.56%**

注：收入占比分别按同期代工、自产直线导轨副收入计算。

标的公司直线导轨副中代工产品以 MB 系列、WE 系列、HB 系列为主，其中 HB 系列以采用法兰型滑块的 HBW 型产品为主。MB 系列直线导轨副为微小型滚珠直线导轨，具有体积小、重量轻的特点，主要用于小型化设备的精密直线导向；WE 系列直线导轨副为宽幅型滚珠直线导轨，具有安装高度较低、力矩承载能力较强的特点，主要用于安装空间受限且力矩承载要求较高的自动化设备；上述主要直线导轨副收入合计金额分别为 574.99 万元、1,345.95 万元、430.39 万元，占同期代工直线导轨副收入的比例分别为 82.70%、87.53%、94.48%。

标的公司直线导轨副中自产产品以 HB 系列、EB 系列为主，HB 系列直线导轨副为重负荷型滚珠直线导轨，具有承载能力较强、刚性较高的特点，主要用于负荷及刚性要求较高的设备直线运动部位，自产 HB 系列 2025 年度、2026 年 1-3 月以采用四方型滑块的 HBH 型产品为主；EB 系列直线导轨副为低组装型滚珠直线导轨，具有安装高度较低、结构紧凑的特点，主要用于安装空间受限的自动化设备。标的公司上述主要直线导轨副收入合计金额分别为 1,657.15 万元、3,814.43 万元、1,550.08 万元，占同期自产直线导轨副收入的比例分别为 85.56%、88.85%、91.22%。

标的公司代工直线导轨副和自产直线导轨副主要产品具体规格及销售构成存在差异，两种生产方式下的主要系列、具体规格及销售构成有所不同，对应的销售价格及成本存在差异，相关毛利率差异具有合理性。

（3）滚珠丝杠副

报告期内，标的公司滚珠丝杠副代工产品与自产产品毛利率的比较情况如下：

产品类别	生产方式	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
滚珠丝杠副	代工	60.22%	42.39%	23.19%
	自产	52.24%	47.76%	41.47%

报告期内，标的公司代工产品中的滚珠丝杠副收入分别为 238.23 万元、400.89 万元、119.27 万元，毛利率分别为 23.19%、42.39%和 60.22%，自产滚珠丝杠副收入分别为 183.27 万元、583.67 万元、312.47 万元，毛利率分别为 41.47%、47.76%和 52.24%。报告期内，标的公司代工滚珠丝杠副与自产滚珠丝杠副的主要产品类型及系列存在差异，主要产品收入构成情况如下：

生产方式	产品类别或系列	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
代工	W 系列	-	3.20%	59.87%
	BFZU 系列	7.04%	56.69%	-
	BFNU 系列	80.53%	10.52%	1.26%
	主要产品类型小计	**87.57%**	**70.40%**	**61.13%**
自产	BFA 系列	37.32%	33.01%	13.23%
	BFNU 系列	33.40%	24.21%	7.18%
	BTH 系列	16.46%	12.40%	24.82%
	SFAR 系列	0.98%	10.18%	13.98%
	主要产品类型小计	**88.16%**	**79.81%**	**59.22%**

注：收入占比分别按同期代工、自产滚珠丝杠副收入计算。

2024 年度，标的公司代工滚珠丝杠副以 W 型号配套丝杠为主，自产产品中 BTH 规格丝杠、SFAR 规格丝杠及配套件收入占比较高；2025 年度，代工滚珠丝杠副以 BFZU 系列为主，自产产品中 BFA 系列及 BFNU 系列收入占比较高；2026 年 1-3 月，代工滚珠丝杠副以 BFNU 系列为主，自产滚珠丝杠副以 BFA 系列为主，代工产品与自产产品均包括 BFNU 系列，但代工产品主要为左右旋组合规格，单根丝杠配套螺母较多；自产产品主要为单一旋向规格。

报告期内，标的公司代工滚珠丝杠副和自产滚珠丝杠副的主要系列、具体规格及销售构成不同，对应的销售价格及成本存在差异，相关毛利率差异具有合理性。

标的公司结合生产销售计划、库存情况、产品规格及生产资源配置，安排自主生产或采购代工产品。自产产品和代工产品在尺寸、行程、精度及配套配置等方面存在差异，销售均价及单位成本随各期销售产品结构变化。自产产品成本包

括直接材料、直接人工和制造费用；代工产品的成本主要为相应采购成本，并随产品销售结转。产品结构、销售定价及成本构成的差异，使两类产品的毛利率水平有所不同，具有合理性。

（二）结合产能利用率等说明采用委托加工模式的合理性，是否符合行业惯例，未进一步自建产能的原因

1、采购代工产品补充产品供应具有合理性

报告期内，标的公司直线导轨副、滚珠丝杠副相关核心设备的工时利用率如下：

产品	2026年1-3月	2025年度	2024年度
直线导轨副	94.83%	91.82%	80.85%
滚珠丝杠副	92.83%	90.42%	88.52%

标的公司以瓶颈工序核心设备的工时利用情况反映相关零部件自产环节的设备负荷。报告期内，直线导轨副及滚珠丝杠副相关设备负荷持续提高。不同产品的规格、加工要求及交付时间存在差异，标的公司结合生产销售计划统筹配置生产资源，并通过采购代工产品补充产品供应。上述安排有利于满足不同产品的生产配套及销售需求，具有合理性。

报告期内，标的公司代工产品中的直线传动系统主要为丝杠电缸模组等产品。标的公司尚未自主生产丝杠电缸模组，因而向具备相应制造能力的专业厂商采购。利用专业厂商既有的生产配套，有利于减少单独配置相关设备、工艺及人员的投入，丰富标的公司产品供应，满足客户对不同类型模组的配套需求。对于其他模组，标的公司结合生产销售计划、库存情况、具体规格及加工成本等因素，统筹安排内部生产或外部采购，相关安排具有经济合理性。

2、符合行业惯例

精密制造企业结合自身工艺和交付需要采购部分外部产品或加工服务，利用专业厂商配套形成生产分工。可比上市公司公开披露情况如下：

公司	外部采购或加工配套情况
长盛轴承	2025 年年度报告在营业成本构成说明中披露，外购产品销售成本计入直接材料，存在采购外部产品用于销售的经营安排。
秦川机床	2025 年年度报告的存货明细列示交由外部加工的物资，存在外部加工配套安排。

公司	外部采购或加工配套情况
恒而达	2025 年年度报告存货分类中列示委托加工物资，存在委托外部加工的配套安排。

资料来源：长盛轴承、秦川机床、恒而达 2025 年年度报告。

可比公司存在利用外部加工及产品供应开展生产经营的安排。标的公司结合生产销售计划、库存情况、产品规格和自产环节的设备负荷，采购代工产品，将自主生产与外部专业化配套相结合，符合行业专业化分工特点，符合行业惯例。

3、结合产品需求分阶段建设自有产能

标的公司结合业务需求持续投入生产资源，报告期生产人员平均人数由 2024 年度的 186 人增加至 2025 年度的 205 人，2026 年 1-3 月进一步增加至 218 人。2026 年主要推进新增租赁组装场地投入使用，并根据生产经营需要安排必要的设备购置和更新。

自主扩充产能涉及场地、设备、人员配置及投产过程，需要与需求持续性和具体产品结构相匹配，同时亦需大量资金投入。标的公司将结合产品市场需求情况、自身运营资金情况以及长期业务规划适时分阶段增加自有产能。短期内，标的公司除适时增购部分机器设备外，仍将继续利用已有外部配套能力采购代工产品以满足产品供应及交付需求。

（三）委托加工是否涉及关键核心工序及依据、相关质量控制措施

报告期内，标的公司代工产品主要包括直线传动系统、直线导轨副和滚珠丝杠副。标的公司掌握直线导轨三面磨削、滚珠丝杠螺纹磨削等核心工艺，并配置相应的自主加工设备，结合产品需求及生产安排采购代工产品，补充产品供应。对于代工产品，标的公司根据客户需求，结合产品规格、精度及配套要求开展产品设计，形成相应产品图纸，确定技术参数及质量标准，作为供应商加工制造及后续验收的依据。供应商按照标的公司提供的图纸、技术参数及质量要求完成产品的加工制造。由于委托生产范围涵盖相关产品的制造过程，包括直线导轨副、滚珠丝杠副制造所需的精密加工等关键环节，因此涉及相关产品的关键核心工序。在上述业务安排中，标的公司负责产品设计、技术要求确定及质量控制，供应商据此承担具体加工制造，标的公司对客户承担产品质量和交付责任。

标的公司将代工产品的技术要求确定、采购执行、到货验收及客户交付等环

节纳入统一的质量控制程序。采购时，标的公司向供应商提供产品图纸，明确技术参数、质量标准及交付要求，作为供应商加工制造及后续验收的依据；采购执行过程中跟踪交付进度，到货后按照具体产品的技术要求及检验标准进行检验，检验合格后办理入库，并根据销售安排交付客户；对检验发现的质量问题，及时与供应商沟通处理，经检验符合要求后方可交付。通过上述安排，标的公司将其确定的产品技术要求和质量标准落实至供应商制造、到货验收及交付等环节，保障代工产品的质量及交付。

（四）代工产品采购价格的变动、公允性及与自产成本的比较

1、代工产品采购价格的变动情况

报告期内，标的公司代工产品的平均采购单价如下：

单位：元/套

产品类别	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
直线传动系统	996.56	1,349.39	1,194.93
直线导轨副	143.58	194.49	471.16
滚珠丝杠副	403.00	807.66	1,105.50

标的公司代工产品在尺寸、行程、精度及配套配置等方面存在差异，不同规格产品所需材料和加工投入有所不同。标的公司结合销售计划、库存情况、自主加工资源及交付要求安排采购，平均采购单价随采购产品组合及相应采购价格变化。

2025 年度，标的公司代工产品中的直线传动系统平均采购单价由 1,194.93 元/套上升至 1,349.39 元/套，增幅为 12.93%；同期销售均价由 1,776.86 元/套上升至 2,235.21 元/套。2026 年 1-3 月，平均采购单价下降至 996.56 元/套，销售均价下降至 1,469.99 元/套。采购、销售均价变动方向一致，与相应产品结构和供销价格变化相适应。

报告期各期，标的公司代工产品中的直线导轨副平均采购单价分别为 471.16 元/套、194.49 元/套和 143.58 元/套，滚珠丝杠副分别为 1,105.50 元/套、807.66 元/套和 403.00 元/套。相关产品的规格及配套配置存在差异，不同规格产品的价格差异反映在各期采购均价中，平均采购单价随采购产品组合及相应采购价格变化，具有合理性。

2、代工产品与自产产品单位成本的比较

报告期内，标的公司按已售产品口径计算的代工产品与自产产品单位成本比较情况如下：

单位：元/套

产品类别	生产方式	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
直线传动系统	代工	1,031.50	1,388.25	1,202.87
	自产	931.81	1,026.91	1,157.76
直线导轨副	代工	151.79	186.11	450.19
	自产	87.89	87.94	110.46
滚珠丝杠副	代工	445.47	889.25	1,134.49
	自产	140.62	161.61	267.47

注：为更可比，上表采用两种产品的单位销售成本口径对比。代工产品的销售成本与采购价格有较小差异，主要是销售与采购的时间性差异及销售比采购多了履约成本等因素。

报告期内，标的公司代工产品的平均单位成本高于相应类别自产产品，主要原因如下：

标的公司代工直线传动系统主要为丝杠电缸模组，自产直线传动系统主要为滚珠丝杠模组及同步皮带模组，产品的传动结构、配套部件及加工装配内容存在差异，对应的成本构成不同。因此，两种生产方式下的平均单位成本差异主要由产品类型及规格配置不同所致，具有合理性。

标的公司代工直线导轨副以 MB 系列、WE 系列及 HB 系列为主，其中 HB 系列以采用法兰型滑块的 HBW 型产品为主；自产直线导轨副以 HB 系列及 EB 系列为主，其中 2025 年度及 2026 年 1-3 月的 HB 系列以采用四方型滑块的 HBH 型产品为主。两类产品的主销系列、具体导轨长度、滑块数量及配套配置存在差异，对应的材料耗用及加工内容不同。上述产品系列及规格配置的差异，形成了代工产品与自产产品平均单位成本的差异，具有合理性。

标的公司代工滚珠丝杠副各期分别以 W 型号配套丝杠、BFZU 系列及 BFNU 系列为主，自产产品包括 BFA 系列、BFNU 系列及 BTH、SFAR 规格产品。其中，BFZU 系列包含大直径规格产品，其材料用量及加工要求与其他主销规格不同；同属 BFNU 系列的代工产品与自产产品，在直径、长度、旋向组合及螺母配置方面亦存在差异，对应的材料耗用、零部件构成及加工成本不同。因此，两

种生产方式下的平均单位成本差异主要由主销系列及具体规格配置不同所致，具有合理性。

报告期内，标的公司代工产品的平均单位成本高于相应类别自产产品的平均单位成本。两类产品在规格尺寸、行程、精度及配套配置方面存在差异，相应的材料耗用和加工投入不同，同时，二者售价亦不同；标的公司根据具体规格的加工要求、内部生产资源和交付安排选择生产及采购方式。上述代工产品和自主生产产品的平均单位成本差异与产品结构及成本构成相适应，具有合理性。

3、代工产品采购价格的公允性

标的公司对代工产品根据具体产品的图纸、技术参数、质量标准及交付要求向合格供应商询价，综合比较供应商报价及供货条件，并结合产品材料、加工要求、采购批量及市场供需情况协商确定采购价格，通过采购合同或订单约定执行。相关采购价格在市场化询价及比质比价的基础上形成，与具体产品的技术要求、加工投入及交易条件相适应，具有公允性。

六、原材料、外协以及委外加工各类型主要供应商的具体情况、经营规模及合作历史，与标的公司及其主要人员、控股股东、实际控制人及其控制主体之间是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在其他特殊关系或业务合作，是否存在非经营性资金往来，相关供应商是否存在专门或主要为标的公司服务的情形及依据

（一）主要供应商的具体情况、经营规模及合作历史

报告期内，标的公司各采购类型主要供应商的经营规模及合作历史如下：

采购类型	主要供应商名称	经营规模	开始合作时间
原材料	广东凤铝特种型材精密制造有限公司	约 23 亿元	2022 年
	广东坚美铝型材厂（集团）有限公司	约 40 亿元	2017 年
	深圳市赛唯纳传动科技有限公司	约 9,000 万元	2022 年
	深圳市台宝艾传动科技有限公司	注册资本 3,003 万元	2018 年
	深圳市鑫威精密机械有限公司	约 900 万元	2024 年
	台勒智能装备（广东）有限公司	约 6,600 万元	2024 年
	浙江健壮传动科技有限公司	约 4.2 亿元	2018 年
	仲贵国际贸易（上海）有限公司	约 1.4 亿元	2018 年

采购类型	主要供应商名称	经营规模	开始合作时间
代工产品	东莞久传科技有限公司	约 700 万元	2025 年
	东莞英驰智能装备有限公司	约 1 亿元	2022 年
	广东亚德客智能装备有限公司	注册资本 1,000 万元	2024 年
	陕西达沃鑫智能装备有限公司	约 1,200 万元	2024 年
	陕西思诺特精密科技有限公司	约 5,000 万元	2021 年
	上海辉民五金机电有限公司	约 8,000 万元	2024 年
	上海雷尼尔精密机械有限公司	注册资本 200 万元	2024 年
	深圳市锐为自动化科技有限公司	约 350 万元	2024 年
	无锡泓砺精工科技有限公司	约 3,700 万元	2021 年
外协加工	东莞全动科技有限公司	约 500 万元	2024 年
	东莞市俊威金属制品有限公司	约 1,000 万元	2024 年
	东莞市新启力五金制造有限公司	约 400 万元	2024 年
	东莞市佑达机器人设备有限公司	约 500 万元	2025 年
	恩平市艺扬五金加工有限公司	约 150 万元	2024 年
	恩平市宇昊精密科技有限公司	约 800 万元	2023 年
	广东锦绣建材科技有限公司	注册资本 1,000 万元	2022 年
	江门国韵金属热处理有限公司	约 360 万元	2025 年
	江门市秀远精密数控有限公司	注册资本 50 万元	2022 年
	深圳市鑫浪兴精密机械有限公司	约 800 万元	2023 年
	肇庆市森鑫金属配件有限公司	约 300 万元	2023 年
	株洲宣力精密科技有限公司	注册资本 50 万元	2024 年

资料来源：走访资料、企查查工商资料、供应商说明与承诺函。

（二）与标的公司及其主要人员、控股股东、实际控制人及其控制主体之间是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在其他特殊关系或业务合作，是否存在非经营性资金往来，相关供应商是否存在专门或主要为标的公司服务的情形及依据

2024 年度、2025 年度，标的公司因设备更新向恩平市宇昊精密科技有限公司等供应商出售部分使用过的加工中心等设备，售价合计 599.00 万元，对应账面价值 594.22 万元，售价与账面价值接近，具有合理性，相关交易具有实际经营背景。

除上述事项外，标的公司其他主要供应商与标的公司及其主要人员、控股股

东、实际控制人及其控制主体之间不存在关联关系、其他利益安排、其他特殊关系或业务合作，不存在非经营性资金往来；根据相关供应商的说明及访谈，不存在专门或主要为标的公司服务的情形。

七、报告期内标的公司主要供应商变动的原因，向同一供应商采购数量和金额变动的原因及合理性；供应商集中度是否与同行业可比公司存在差异，各类主要原材料是否存在单一供应商依赖的风险及相关风险应对措施

（一）主要供应商及采购数量、金额变动情况

1、原材料供应商变动情况

报告期内，标的公司主要原材料供应商的采购内容、数量及金额如下：

单位：万套、万件；万元

供应商名称	主要采购内容	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度	
		采购数量	采购金额	采购数量	采购金额	采购数量	采购金额
广东凤铝特种型材精密制造有限公司	铝型材	508.40（吨）	1,255.01	1,118.77（吨）	2,532.87	358.08（吨）	801.71
深圳市台宝艾传动科技有限公司	直线导轨组件、滚珠丝杠组件	3.75	327.81	3.96	364.91	0.15	29.41
台勒智能装备（广东）有限公司	滚珠丝杠组件、模组组件	5.30	216.40	1.19	50.18	1.62	278.46
深圳市鑫威精密机械有限公司	配件及辅材	9.14	208.32	25.67	548.40	3.28	55.23
浙江健壮传动科技有限公司	滚珠丝杠组件	1.57	187.13	4.87	575.29	0.21	31.43
深圳市赛唯纳传动科技有限公司	直线导轨组件、滚珠丝杠组件	1.26	115.91	9.89	712.89	9.86	920.13
广东坚美铝型材厂（集团）有限公司	铝型材	2.71（吨）	6.00	222.47（吨）	499.53	662.74（吨）	1,504.13
仲贵国际贸易（上海）有限公司	直线导轨组件、滚珠丝杠组件	-	-	-	-	3.55	334.55

注：广东凤铝特种型材精密制造有限公司、台勒智能装备（广东）有限公司均包括其同一控制下相关采购主体。

报告期内，标的公司主要原材料供应商采购数量、金额的变动原因如下：

供应商名称	采购数量、金额变动原因
广东凤铝特种型材精密制造有限公司	2025 年度，标的公司向该供应商采购铝型材数量由 358.08 吨增至 1,118.77 吨，采购金额同步增加。随着标的公司生产经营规模扩大，铝型材需求增加，同时综合考虑采购价格、账期及付款安排，标的公司将更多采购转由该供应商供应。2026 年 1-3 月采购铝型材 508.40 吨，采购数量及金额保持较高水平。

供应商名称	采购数量、金额变动原因
深圳市台宝艾传动科技有限公司	2025 年度，标的公司生产经营规模扩大，向该供应商采购的直线导轨组件、滚珠丝杠组件数量增加，采购金额相应增长。2026 年 1-3 月，相关组件采购数量保持较高水平，与内部生产配套需求相适应。
台勒智能装备（广东）有限公司	2025 年度，该供应商沿用原年度报价，价格竞争力有所下降，标的公司调整采购安排，采购数量及金额减少，采购品种结构也有所变化。2026 年 1-3 月，该供应商调整年度报价后，标的公司增加滚珠丝杠组件采购，采购数量及金额回升。
深圳市鑫威精密机械有限公司	2025 年度，标的公司生产经营规模扩大，电机连接板、滑座等配件采购数量增加，采购金额相应增长。2026 年 1-3 月，标的公司继续根据生产及装配需求采购，数量和金额保持较高水平。
浙江健壮传动科技有限公司	2025 年度，标的公司生产经营规模扩大，滚珠丝杠组件采购数量增加，采购金额相应增长。2026 年 1-3 月，标的公司结合生产配套需求继续采购，数量和金额保持较高水平。
深圳市赛唯纳传动科技有限公司	2025 年度，标的公司向该供应商采购数量总体保持稳定，其中滚珠丝杠组件采购数量减少，直线导轨组件中不同部件的采购数量增减有所不同，采购结构发生变化，采购金额下降。标的公司结合产品性价比调整采购安排，增加向其他同类供应商采购；2026 年 1-3 月向该供应商采购的规模相应降低。
广东坚美铝型材厂（集团）有限公司	标的公司综合比较报价、账期及付款安排后，将部分铝型材采购转向广东凤铝特种型材精密制造有限公司，向广东坚美铝型材厂（集团）有限公司采购铝型材数量由 2024 年度的 662.74 吨降至 2025 年度的 222.47 吨，2026 年 1-3 月为 2.71 吨，采购金额同步下降。
仲贵国际贸易（上海）有限公司	标的公司结合产品性价比调整采购安排，转向其他同类供应商采购，自 2025 年度起未再向该供应商采购。

报告期内，标的公司结合采购需求、供应商报价、交付及结算条件调整采购安排。2025 年度及 2026 年 1-3 月，随着业务规模扩大，标的公司增加向广东凤铝特种型材精密制造有限公司的采购，并将部分原由其他供应商供应的需求转由其供货；广东坚美铝型材厂（集团）有限公司的相对报价及结算条件优势减弱，采购份额相应下降。

其他原材料供应商的采购变化主要受到业务规模、相对报价及产品配套需求影响。标的公司在生产规模扩大过程中增加部分配套供应商的采购，对综合性价比优势减弱的供应商减少或停止采购，主要供应商及采购数量、金额的变动具有合理性。

2、代工产品供应商变动情况

报告期内，标的公司代工产品主要供应商的采购内容、数量及金额如下：

单位：万套、万件；万元

供应商名称	主要采购内容	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度	
		采购数量	采购金额	采购数量	采购金额	采购数量	采购金额
东莞英驰智能装备有限公司	直线传动系统、滚珠丝杠副	0.50	559.59	0.99	1,437.62	0.25	350.09
陕西思诺特精密科技有限公司	直线导轨副	1.49	93.98	1.11	119.88	0.44	36.04
东莞久传科技有限公司	直线传动系统	0.14	66.23	0.11	63.95	-	-
无锡泓砺精工科技有限公司	直线导轨副	0.02	74.45	2.89	482.81	0.07	151.57
上海辉民五金机电有限公司	直线导轨副	0.12	57.57	0.19	163.54	-	-
深圳市锐为自动化科技有限公司	直线传动系统、滚珠丝杠副	0.00	15.35	0.03	138.85	0.00	19.18
陕西达沃鑫智能装备有限公司	直线导轨副	0.01	0.57	0.36	27.93	0.02	110.84
广东亚德客智能装备有限公司	直线导轨副	-	-	0.00	29.87	0.00	70.12
上海雷尼尔精密机械有限公司	滚珠丝杠副	-	-	0.01	11.34	0.08	111.01

注：上表直线导轨副采购数量不包含部分微型导轨产品的数量，相关产品的采购金额已计入上表。

报告期内，标的公司代工产品主要供应商的采购数量、金额的变动原因如下：

供应商名称	采购数量、金额变动原因
东莞英驰智能装备有限公司	标的公司持续拓展丝杠电缸模组市场，相关产品需求增加，带动 2025 年度向该供应商采购的数量及金额增长；2026 年 1-3 月，标的公司相关产品采购需求较大，采购数量及金额保持较高水平。
陕西思诺特精密科技有限公司	标的公司持续拓展微型导轨市场，相关产品及采购需求增加，带动向该供应商采购的数量及金额增长。
东莞久传科技有限公司	2024 年度，该供应商尚未通过标的公司的质量评估，双方未发生采购交易。标的公司于 2025 年度开始向其采购，随着标的公司生产经营规模扩大及相关采购需求增加，向该供应商采购的数量及金额相应增长。
无锡泓砺精工科技有限公司	随着标的公司相关产品市场拓展及客户需求增加，配套产品采购需求上升，2025 年度向该供应商采购的数量及金额相应增加。
上海辉民五金机电有限公司	该供应商产品品类较齐全、交付及时性较好，标的公司根据相关产品采购及交付需要，自 2025 年度开始向其采

供应商名称	采购数量、金额变动原因
	购。2026 年 1-3 月，标的公司结合具体产品需求继续安排采购。
深圳市锐为自动化科技有限公司	随着标的公司相关产品市场拓展及客户需求增加，配套产品采购需求上升，2025 年度向该供应商采购的数量及金额相应增加。
陕西达沃鑫智能装备有限公司	标的公司结合产品性价比调整采购安排，增加向其他同类供应商采购，向该供应商采购金额相应减少。
广东亚德客智能装备有限公司	综合考虑采购价格及交付稳定性，标的公司逐步采用其他国产品牌产品进行配套，向该供应商采购的数量及金额减少，2026 年 1-3 月未发生采购。
上海雷尼尔精密机械有限公司	标的公司综合比较同类供应商的供货条件后调整采购安排，向该供应商采购的规模减少，2026 年 1-3 月未发生采购。

2025 年度，代工产品采购总额增长 140.87%，标的公司向东莞英驰智能装备有限公司采购金额由 350.09 万元增加至 1,437.62 万元，向无锡泓砺精工科技有限公司采购金额由 151.57 万元增加至 482.81 万元，向上海辉民五金机电有限公司、陕西思诺特精密科技有限公司等供应商采购规模也相应扩大。同期代工产品销量由 1.71 万套增加至 6.38 万套，采购增加与相应产品销售规模扩大相匹配。

标的公司结合采购计划，根据产品品种、技术要求及供应商的价格、质量和交付条件，选择代工产品供应商。丝杠电缸模组、微型导轨等市场的拓展带动相应供应商采购增长；对于报价、交付等条件与采购需求匹配程度下降的供应商，标的公司相应减少采购，并通过其他供应商补充产品供应。相关供应商及采购数量、金额变动与产品需求及采购安排相适应，具有合理性。

3、外协加工供应商变动情况

报告期内，标的公司主要外协加工供应商的采购内容、数量及金额如下：

单位：万件；万元

供应商名称	主要采购内容	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度	
		采购数量	采购金额	采购数量	采购金额	采购数量	采购金额
恩平市宇昊精密科技有限公司	机加工	8.87	133.03	25.98	365.25	16.23	150.33
东莞市俊威金属制品有限公司	表面处理	2.71	96.50	0.28	5.49	0.18	9.31
东莞市佑达机器人设备有限公司	机加工	3.96	36.16	4.05	46.67	-	-
东莞全动科技有限公司	机加工	1.55	19.80	3.08	39.76	-	-
东莞市新启力五金制造有限公司	表面处理	0.15	13.78	-	-	-	-
恩平市艺扬五金加工有限公司	表面处理	64.61	11.31	193.09	41.90	5.96	3.53
江门国韵金属热处理有限公司	热处理	52.57	9.09	150.61	62.18	-	-
广东锦绣建材科技有限公司	表面处理	6.69	7.35	22.06	16.19	33.19	28.78
江门市秀远精密数控有限公司	机加工	-	-	0.67	15.43	0.50	12.17
肇庆市森鑫金属配件有限公司	热处理	-	-	19.05	6.46	21.14	15.99
株洲宣力精密科技有限公司	机加工	-	-	-	-	1.16	10.44

注：恩平市宇昊精密科技有限公司包括同一控制下深圳市鑫浪兴精密机械有限公司。

报告期内，标的公司主要外协加工供应商采购数量、金额的变动原因如下：

供应商名称	采购数量、金额变动原因
恩平市宇昊精密科技有限公司	2025 年度，标的公司生产经营规模扩大，机加工需求增加，向该供应商采购的加工数量及金额相应增长。2026 年 1-3 月，标的公司生产需求较大，相关加工数量及采购金额保持较高水平。
东莞市俊威金属制品有限公司	2025 年度，标的公司向该供应商采购的加工数量增加、采购金额下降，主要系加工件规格变小所致。2026 年 1-3 月，标的公司终端客户对镀黑铬等表面处理的需求增加，标的公司向该供应商采购的加工数量及金额相应增加。
东莞市佑达机器人设备有限公司	2025 年度，标的公司生产经营规模扩大，滚珠丝杠副相关加工配套需求增加，标的公司引入该供应商补充相应加工能力。2026 年 1-3 月，相关加工数量及采购金额保持较高水平，与生产配套需求相适应。
东莞全动科技有限公司	2025 年度，标的公司生产经营规模扩大，滚珠丝杠副相关加工配套需求增加，开始向该供应商采购机加工服务。

供应商名称	采购数量、金额变动原因
	2026 年 1-3 月，标的公司继续根据生产配套需求安排采购，加工数量及金额保持较高水平。
东莞市新启力五金制造有限公司	为补充同类工序加工能力并增加配套供应渠道，标的公司于 2026 年 1-3 月开始向该供应商采购相关加工服务。
恩平市艺扬五金加工有限公司	2025 年度，标的公司生产经营规模扩大，表面处理需求增加，向该供应商采购的加工数量及金额相应增长。2026 年 1-3 月，标的公司持续根据相关表面处理需求安排采购。
江门国韵金属热处理有限公司	标的公司于 2025 年度引入该供应商补充热处理加工配套，自该年度开始发生采购。2026 年 1-3 月，标的公司持续根据生产配套需求采购相关加工服务。
广东锦绣建材科技有限公司	标的公司将部分机加工件由内部生产调整为直接采购成品，相应表面处理需求减少，2025 年度向该供应商采购的加工数量及金额下降。2026 年 1-3 月，标的公司继续根据相关表面处理需求安排采购。
江门市秀远精密数控有限公司	2025 年度，标的公司向该供应商采购的机加工数量增加，采购金额相应增长。该供应商质量及加工能力的配合情况未能充分满足标的公司需求，标的公司调整采购安排，2026 年 1-3 月未向其采购。
肇庆市森鑫金属配件有限公司	该供应商距离较远，交付时效难以满足标的公司需求，标的公司减少向其采购，2025 年度加工数量及采购金额均下降，2026 年 1-3 月未发生采购。
株洲宣力精密科技有限公司	该供应商产品质量及交付安排未能充分满足标的公司需求，标的公司调整采购安排，自 2025 年度起未再向其采购。

报告期内，标的公司业务规模扩大带动切削、钻孔等粗加工以及表面处理、热处理等外协需求增长，标的公司根据供应商加工能力、质量和交付情况调整采购安排。2025 年度，标的公司增加部分粗加工和热处理供应商；2026 年 1-3 月，标的公司终端客户镀黑铬加工需求增加，标的公司相应增加向相关供应商的采购，以补充相应工序的外部加工能力。对于质量、交付配合或运输时效与需求匹配程度下降的供应商，标的公司相应减少或停止采购。外协供应商及采购数量、金额变化与具体工序需求及供应商配套能力相适应，具有合理性。

（二）与同行业可比公司的采购集中度比较

报告期内，标的公司与可比上市公司前五大供应商采购集中度对比如下：

公司	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
长盛轴承	-	29.30%	31.52%
秦川机床	-	13.94%	15.68%
恒而达	-	46.73%	54.51%
标的公司	**40.15%**	**38.66%**	**37.35%**

注：标的公司按照同一供应商各类采购金额合并后的整体采购口径统计。可比公司数据来源于其 2024 年、2025 年年度报告；2026 年第一季度报告未单独列示前五大供应商采购比例。

2024 年度和 2025 年度，标的公司前五大供应商采购集中度高于长盛轴承、秦川机床，低于恒而达，处于可比公司区间内。长盛轴承、秦川机床和恒而达的主营产品及采购构成各有差异，标的公司采购主要围绕直线传动系统及其核心零部件展开，供应商集中度的差异与业务结构及采购需求有关，具有合理性。

标的公司前五大供应商采购占比由 2024 年度的 37.35%提高至 2025 年度的 38.66%，2026 年 1-3 月进一步提高至 40.15%，总体变化较为平稳。业务规模扩大过程中，标的公司对主要配套供应商的采购增加，带动整体采购集中度小幅提高。

（三）主要原材料是否存在单一供应商依赖的风险及相关应对措施

标的公司整体采购涉及多类材料和多种加工服务，同时部分具体品类采购向主要供应商集中。其中，2026 年 1-3 月铝型材相关采购主要集中于广东凤铝特种型材精密制造有限公司，该类材料存在采购向主要供应商集中的情形。2024 年度、2025 年度标的公司向广东凤铝特种型材精密制造有限公司、广东坚美铝型

材厂（集团）有限公司均有较大规模采购，已形成多来源合作基础，不存在单一供应商依赖的风险。

对于相对集中的采购品类，标的公司将持续维护主要供应商合作，结合生产计划合理安排采购和备货，并根据规格、质量和交付要求完善备选供应商导入；对于外协加工，则按具体工序维护配套渠道，并结合工艺和质量要求安排供应商导入。上述措施有利于降低单一供应来源变动对生产交付的影响。

八、中介机构核查情况

（一）独立财务顾问和会计师对供应商的核查措施、比例、依据和结论

1、核查措施、比例及依据

独立财务顾问和会计师履行了如下核查程序：

（1）访谈标的公司采购、生产及财务相关负责人，查阅采购及供应商管理制度，了解供应商选择、采购定价、采购执行及质量管理情况，以及原材料、代工产品和外协加工的采购安排；

（2）取得报告期内采购明细，按原材料、代工产品和外协加工等采购类型核对主要供应商、采购内容、采购金额及占比，结合供应商工商资料核对同一控制下供应商的合并统计情况；

（3）查询主要供应商工商资料，结合供应商说明与承诺函及访谈记录，核查主要供应商与标的公司及其主要人员、控股股东、实际控制人及其控制主体之间是否存在关联关系、其他利益安排、其他特殊关系或业务合作、非经营性资金往来，以及是否存在专门或主要为标的公司服务的情形；

（4）对主要供应商进行走访，了解其经营规模、合作历史、采购内容、结算方式及交易背景，结合工商资料、采购记录及访谈情况，核对采购规模与供应商经营情况的匹配性。报告期内供应商走访情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
走访供应商对应采购金额	4,436.41	10,474.68	6,094.40
采购总额	6,464.30	15,373.99	10,535.17
走访比例	68.63%	68.13%	57.85%

（5）抽查主要供应商的采购合同、订单、入库单、发票及付款凭证，核对采购内容、采购金额和结算情况，核查采购交易的真实性；

（6）对报告期内主要供应商的采购交易及期末应付账款余额实施函证，对回函差异及未回函项目，结合采购合同、订单、入库、结算及付款资料进行核对，核查采购交易的真实性、准确性及完整性。采购交易及应付账款函证情况如下：

单位：万元

项目		2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
采购交易	采购交易函证总体金额	7,081.48	17,449.19	12,807.68
	发函金额	6,437.41	14,150.19	8,188.58
	发函率	90.90%	81.09%	63.93%
	回函相符金额	6,425.35	14,131.85	8,185.35
	回函率	99.81%	99.87%	99.96%
	函证确认采购额比例	90.73%	80.99%	63.91%
应付账款	应付账款金额	9,464.83	6,500.12	4,794.73
	发函金额	8,229.96	5,833.64	3,506.05
	发函率	86.95%	89.75%	73.12%
	回函相符金额	8,205.15	5,814.48	3,502.65
	回函率	99.70%	99.67%	99.90%
	函证确认应付账款比例	86.69%	89.45%	73.05%

注：回函相符金额包括回函相符及经调节后相符金额。

（7）分析报告期内主要供应商及向同一供应商采购内容、数量、金额的变化，结合采购、生产相关负责人的访谈以及采购记录、产品需求、采购价格和交付安排，核查主要供应商变动及采购数量、金额变动的原因和合理性；

（8）查阅标的公司向恩平市宇昊精密科技有限公司及其同一控制下深圳市鑫浪兴精密机械有限公司出售设备的转让及结算资料，结合相关访谈，核查设备交易的商业背景、交易价格及结算情况。

2、核查结论

经核查，独立财务顾问和会计师认为：标的公司与主要供应商之间的采购交易具有真实业务背景，相关采购交易具有真实性；主要供应商及采购数量、金额的变动与标的公司业务规模、产品需求、采购价格及交付安排相适应，具有合理性。

主要供应商与标的公司及其主要人员、控股股东、实际控制人及其控制主体之间不存在关联关系、其他利益安排或非经营性资金往来，不存在专门或主要为标的公司服务的情形。标的公司与恩平市宇昊精密科技有限公司及其同一控制下深圳市鑫浪兴精密机械有限公司之间已披露的设备交易具有实际经营背景；除上述设备交易外，不存在其他特殊关系或购销外业务合作。

（二）针对问询问题，独立财务顾问和会计师的核查程序以及核查意见

1、核查程序

独立财务顾问和会计师履行了如下核查程序：

（1）取得报告期采购明细，按原材料、能源、外协加工及代工产品等采购类型核对采购金额及占比，结合供应商工商资料复核同一控制下供应商的合并统计情况，核对各类采购前五大供应商的采购内容、金额及占比；

（2）取得生产销售统计、能源结算资料及相关设备工时资料，结合采购、生产及财务负责人的访谈，分析各类原材料、能源采购与生产销售规模的匹配性，核查相关供应能否满足生产需求；

（3）查阅主要采购合同、订单、询比价资料及相关市场价格，结合具体材料的规格、技术要求及交易条件，分析采购价格变动的原因；查阅可比公司公开披露资料，比较采购构成及相关价格信息，核查采购价格的合理性和公允性；

（4）查阅外协加工采购明细及相关合同、订单，访谈采购、生产相关负责人，了解外协服务的具体内容、对应工序及采购原因，结合标的公司自主加工工艺和设备配置，核查外协加工是否涉及核心工序及对外协供应商的依赖情况；

（5）取得代工产品采购明细及相关收入成本资料，核对产品类别、收入金额及占比，比较代工产品与自产产品的规格、销售结构、毛利率及单位成本；结合产品需求、自产环节设备工时利用情况、生产资源投入及可比公司公开披露资料，分析采用代工模式及自建产能安排的合理性和行业惯例；

（6）访谈采购、生产相关负责人，结合代工采购合同、订单及产品技术要求，了解供应商承担的制造范围、涉及的加工工序及标的公司的质量控制措施，核查产品代工是否涉及关键核心工序及相应依据；结合询比价资料、具体产品规

格及交易条件，分析代工采购价格变动及公允性；

（7）通过供应商工商资料查询、走访、供应商说明与承诺函、函证及采购凭证检查等程序，核查主要供应商的经营规模、合作历史、交易背景、关联关系、其他利益安排、特殊关系或业务合作、非经营性资金往来，以及是否专门或主要为标的公司服务；核查已披露设备交易的商业背景；

（8）分析主要供应商及向同一供应商采购数量、金额的变动，结合产品需求、采购价格、供应商加工能力、质量及交付情况核查变动原因；查阅同行业可比公司采购集中度资料，结合标的公司的供应渠道、多来源合作及备选供应商情况，分析采购集中度差异、供应商依赖风险及应对措施。

2、核查意见

经核查，独立财务顾问和会计师认为：

（1）标的公司已补充披露报告期各期外协加工、代工产品采购金额及占比，并区分采购类型披露各期前五大供应商、采购金额及占比；

（2）标的公司结合生产销售计划、库存情况、产品规格及生产资源配置组织采购，各类原材料及能源采购与生产经营规模相适应，相关供应能够满足生产需求。能源耗用与产品产量增长幅度的差异主要与产品规格、具体加工内容及设备运行情况等因素有关，具有合理性；

（3）标的公司主要金属材料采购价格变动与相关市场价格总体趋势一致，组件、配件及其他材料采购价格结合具体规格、技术要求及交易条件，通过市场化询价、比质比价及协商形成。电力采购平均单价受光伏电力与供电局供电的采购构成及相应结算价格影响，用水单价总体稳定，相关能源采购价格变动具有合理性。可比公司未单独披露与标的公司相同品种、规格的原材料采购均价，各公司采购的材料种类、形态和加工要求存在差异。标的公司相关采购价格变动具有合理性，采购价格具有公允性；

（4）标的公司外协服务主要为切削、钻孔等粗加工以及表面处理、热处理等非核心工序，相关采购随生产规模和加工需求变化而调整；直线导轨三面磨削、滚珠丝杠螺纹磨削及旋风铣等核心工艺由标的公司自主掌握。具备相应外协加工能力的供应商较多，标的公司具有多来源采购及供应商调整基础，对外协供应商

不存在重大依赖；

（5）标的公司代工产品主要包括直线传动系统、直线导轨副和滚珠丝杠副，相关产品收入金额、占比及与自产产品毛利率的比较情况已在本题回复中披露。标的公司结合生产销售计划、库存情况及自产环节的设备负荷采购代工产品并适度备货，将自主生产与外部配套相结合，符合行业专业化分工特点和行业惯例。自主扩充产能需要场地、设备、人员及资金投入，并与需求持续性和产品结构相匹配；标的公司结合业务需求分阶段增加自有产能，同时利用外部专业厂商的生产配套满足产品供应和交付需求，相关安排具有合理性。代工产品由供应商完成产品的加工制造，委托生产范围包括直线导轨副、滚珠丝杠副制造所需的精密加工等关键环节，因此涉及相关产品的关键核心工序。标的公司通过明确采购技术参数、质量标准及交付要求、跟踪交付进度、到货检验及质量问题处理等措施控制产品质量，并对客户承担产品质量和交付责任。代工产品采购价格的变动，以及与自产产品毛利率、单位成本的差异，与产品品种规格、加工投入和成本构成有关，具有合理性；相关采购价格通过市场化询价、比质比价及协商形成，具有公允性；

（6）主要供应商的经营规模、合作历史及其他业务合作情况已在本题回复中披露。恩平市宇昊精密科技有限公司及其同一控制下深圳市鑫浪兴精密机械有限公司为标的公司提供粗加工配套服务，标的公司因设备更新向其出售部分使用过的加工中心等设备，相关采购及设备交易具有实际经营背景。主要供应商与标的公司及其主要人员、控股股东、实际控制人及其控制主体之间不存在关联关系、其他利益安排或非经营性资金往来；除已披露的设备交易外，不存在其他特殊关系或购销外业务合作；不存在专门或主要为标的公司服务的情形；

（7）主要供应商及采购数量、金额的变动与标的公司业务规模、产品需求、采购价格及交付安排相适应，具有合理性。2024 年度和 2025 年度，标的公司采购集中度处于可比公司区间内，差异与各公司业务结构及采购需求有关。部分具体材料品类向主要供应商采购的比例较高，标的公司已形成多来源合作基础，并通过维护主要供应商合作、合理安排采购和备货及完善备选供应商导入等措施保障供应，不存在单一供应商依赖的重大风险；经供应商走访、函证及采购凭证检查，相关采购交易具有真实性。

问题 14 关于标的公司存货

根据重组报告书，（1）报告期各期末，标的公司存货的账面价值分别为 8,638.21 万元、8,411.20 万元和 8,754.16 万元；（2）标的公司存货主要包括原材料、库存商品和半成品，其中半成品账面价值占比分别为 45.36%、47.02%和 41.30%；（3）标的公司委托加工物资账面价值分别为 56.57 万元、138.09 万元和 252.24 万元；（4）标的公司存货跌价准备计提比例分别为 10.73%、7.34%和 7.48%，可比公司均值分别为 7.10%、8.39%。

请公司披露：（1）报告期内标的公司各类存货金额及占比变动的原因，标的公司存货金额占总资产比例、存货周转率以及存货构成与同行业可比公司是否存在差异；（2）结合在手订单、备货及期后去化周期、产品通用性等说明半成品金额占比较高的原因及合理性，是否存在下游领域技术路线变更导致半成品积压或淘汰的风险；（3）库存商品和发出商品是否有订单支持，期后销售情况，结合库存商品和发出商品的变化，说明是否存在提前确认收入或成本结转不完整的情况；（4）结合标的公司委外加工产销量及备货周期等，说明报告期各期末委托加工物资账面金额的合理性；（5）各类存货跌价准备计提政策，各类存货跌价准备计提金额、比例变动的原因及合理性；各类存货的库龄情况，长库龄存货的形成原因，存货可变现净值的确定依据，不同库龄存货的跌价计提情况及充分性。

请独立财务顾问和会计师说明对存货、委托加工物资的核查措施、比例和结论，并对上述事项发表明确意见。

答复：

一、报告期内标的公司各类存货金额及占比变动的原因，标的公司存货金额占总资产比例、存货周转率以及存货构成与同行业可比公司是否存在差异

（一）报告期内标的公司各类存货金额及占比变动的原因

报告期内，基于标的公司采取“以销定产+适度备货”的生产模式、从源头控制存货规模，并持续加强存货管理、提升存货周转效率，在标的公司业务规模持续扩大、资产总额持续增长的背景下，存货账面价值整体保持稳定，分别为 8,638.21 万元、8,411.20 万元和 8,754.16 万元；存货占资产总额的比例分别为

25.47%、20.88%和 19.54%，呈持续下降趋势。报告期各期末，标的公司存货账面价值构成情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 3 月 31 日		2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	2,478.90	28.32%	2,264.29	26.92%	2,336.41	27.05%
在产品	924.29	10.56%	366.69	4.36%	790.60	9.15%
半成品	3,615.42	41.30%	3,954.77	47.02%	3,918.52	45.36%
库存商品	1,062.13	12.13%	1,358.88	16.16%	1,297.96	15.03%
其他存货小计	673.43	7.69%	466.57	5.55%	294.72	3.41%
合计	**8,754.16**	**100.00%**	**8,411.20**	**100.00%**	**8,638.21**	**100.00%**

报告期各期末，标的公司存货主要由原材料、半成品、库存商品构成。其中原材料账面价值分别为 2,336.41 万元、2,264.29 万元和 2,478.90 万元，整体较为稳定。原材料主要为挤压型铝型材、轧制成型钢材、钢棒等，以及包括轴承、联轴器、钢珠、同步带轮、注塑件、磨削液、切削液、润滑油、金刚石滚轮砂轮、切削刀具等各类配件及耗材辅材，原材料种类较多，金额较为分散。2026 年 3 月 31 日基于订单增加及销售预期持续向好，标的公司相应加大了原材料备货。

报告期各期末，标的公司半成品账面价值分别为 3,918.52 万元、3,954.77 万元和 3,615.42 万元。半成品主要包括滑块、导轨和丝杆，根据客户需求，该部分半成品部分经进一步加工成最终产品，部分直接对外销售。标的公司业务存在一定季节性特征，每年第三季度为生产淡季。为避免旺季产能不足影响交付，标的公司于第三季度基于销售合理预测提前生产部分通用性较强的半成品，这部分备货将在第四季度及次年第一季度根据具体订单情况逐步消化，报告期各期末半成品规模总体保持稳定并呈小幅下降趋势。

报告期各期末，标的公司在产品账面价值分别为 790.60 万元、366.69 万元和 924.29 万元。在产品主要为各生产工序中已领用材料尚未完工入库的产品，2025 年 12 月 31 日时点在产品余额较小，主要系 2025 年末时点标的公司已将部分在产品完工转为半成品或库存商品。

报告期各期末，标的公司库存商品账面价值分别为 1,297.96 万元、1,358.88 万元和 1,062.13 万元。2026 年 3 月 31 日库存商品余额下降，主要系标的公司销

量继续上升，导致库存商品金额有所下降。

综上，标的公司报告期各期末各类存货金额及占比变动具有合理性。

（二）标的公司存货金额占总资产比例、存货周转率以及存货构成与同行业可比公司是否存在差异

1、存货金额占总资产比例、存货周转率与同行业可比公司是否存在差异

报告期内，标的公司与同行业可比上市公司的存货金额占总资产比例情况列示如下：

单位：万元

公司名称	2026 年 3 月 31 日		2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日	
	存货	占总资产比例	存货	占总资产比例	存货	占总资产比例
恒而达	37,840.47	21.65%	37,779.95	23.14%	37,514.98	25.31%
秦川机床	197,064.92	19.51%	206,768.08	20.57%	192,365.99	19.80%
长盛轴承	23,727.87	10.85%	22,613.31	10.61%	20,408.06	9.77%
平均值	**86,211.09**	**17.34%**	**89,053.78**	**18.11%**	**83,429.68**	**18.29%**
标的公司	**8,754.16**	**19.54%**	**8,411.20**	**20.88%**	**8,638.21**	**25.47%**

由上表可知，标的公司存货账面价值占总资产比例整体略高于同行业可比公司平均值，与可比公司恒而达、秦川机床处于相近水平，不存在重大差异。

报告期内，标的公司与同行业可比上市公司的存货周转率情况列示如下：

公司名称	存货周转率		
	2026 年 1-3 月	2025 年	2024 年
恒而达	1.23	1.28	1.18
秦川机床	1.88	1.69	1.67
长盛轴承	3.97	3.83	3.65
平均值	**2.36**	**2.27**	**2.17**
标的公司	**3.22**	**2.17**	**1.51**

注：2026 年 1-3 月存货周转率指标已按年化计算。

标的公司报告期各期存货周转率分别为 1.51、2.17 和 3.22，存货周转速度随着销售规模的持续扩大而不断提升。2024 年存货周转率低于同行业平均值，主要由于 2024 年光伏行业需求下降导致相关库存增加；2025 年存货周转率与同行业平均值较为接近；2026 年 1-3 月存货周转率高于同行业平均值主要受益于下游

锂电行业需求持续增长，销售规模扩大。

综上所述，标的公司存货金额占比及存货周转率的变化与经营情况相符，与同行业可比公司的差异具有合理性。

2、各类存货构成情况，与同行业可比公司是否存在差异

报告期内，标的公司与同行业可比上市公司的各类存货构成情况列示如下：

公司名称	原材料	在产品	半成品	库存商品	其他
2025 年末					
恒而达	31.62%	22.16%	3.92%	37.82%	4.48%
秦川机床	16.51%	31.72%	0%	50.87%	0.90%
长盛轴承	32.63%	21.85%	0%	36.35%	9.17%
平均值	26.92%	25.24%	1.31%	41.68%	4.85%
标的公司	26.92%	4.36%	47.02%	16.16%	5.55%
2024 年末					
恒而达	27.55%	17.35%	6.44%	44.02%	4.65%
秦川机床	20.61%	32.07%	0%	46.28%	1.04%
长盛轴承	34.37%	19.90%	0%	33.65%	12.08%
平均值	27.51%	23.10%	2.15%	41.32%	5.92%
标的公司	27.05%	9.15%	45.36%	15.03%	3.41%

注：数据来源于可比上市公司的定期报告等公开资料，2026 年一季度，可比上市公司未披露存货构成比例。

报告期内，标的公司存货构成情况与同行业上市公司相比存在一定差异，具体表现为半成品占比相对更高，在产品及库存商品占比相对更低，具体原因如下：

（1）半成品占比较高

标的公司半成品主要为导轨、滑块、丝杆，半成品可继续领用加工成库存商品也可以直接出售，半成品兼具在产品与库存商品的特征。标的公司业务存在一定的季节性特征，为避免旺季产能不足影响交付，标的公司利用第三季度的产能，基于销售合理预测提前生产部分通用性较强的半成品，这部分备货推动了半成品的占比较高。

（2）库存商品占比较低

2024 年末及 2025 年末，标的公司库存商品占存货账面价值的比例分别为

15.03%、16.16%，低于同行业可比公司的平均水平，主要原因如下：其一，标的公司采取以销定产为主、安全库存为辅的生产模式，产品生产以客户订单为驱动，多数订单自下达至完成产品生产、交付客户并取得签收资料的周期在 1 个月以内，库存商品在期末结存的规模较小具有合理性；其二，标的公司主要产品为直线导轨、滑块、丝杠等精密滚动功能部件，通用性较强，半成品可直接对外销售，亦可继续加工为库存商品，标的公司据此将产能相对宽松阶段的备货主要集中于通用性更强的半成品环节，相应减少了以库存商品形态持有的存货；其三，同行业可比公司中，秦川机床的产品以高档数控机床为主，单台价值高，期末结存的整机金额占比较大；长盛轴承、恒而达的产品以标准化轴承、模切及锯切工具为主，基于标准化程度高、批量生产和适度备货等因素，产成品在期末结存的规模较大。

综上所述，标的公司存货构成情况与同行业上市公司相比存在差异主要受产品结构、生产模式及客户需求不同影响，具有合理性。

二、结合在手订单、备货及期后去化周期、产品通用性等说明半成品金额占比较高的原因及合理性，是否存在下游领域技术路线变更导致半成品积压或淘汰的风险；

（一）结合在手订单、备货及期后去化周期、产品通用性等说明半成品金额占比较高的原因及合理性

报告期各期末，标的公司半成品账面价值分别为 3,918.52 万元、3,954.77 万元和 3,615.42 万元，占存货账面价值的比例分别为 45.36%、47.02%和 41.30%，占比较高，主要情况如下：

标的公司半成品主要为导轨、滑块、丝杠，可以继续领用加工也可以直接出售，兼具在产品与库存商品的特征。基于半成品的上述特征，为及时响应客户需求并尽量避免旺季产能瓶颈，标的公司在产能相对宽松的阶段对半成品提前备货，因此存货中半成品占比较高。

标的公司 2026 年 9 月末在手订单金额为 2,588.61 万元，因多数订单整体交付周期较短、通常在 1 个月以内，客户订单滚动下达，且受三季度生产淡季影响，当前在手订单金额偏低，具有合理性。2026 年 1-9 月，标的公司月均销售订单净

额为 3,494.39 万元，上述订单流对半成品备货形成良好支撑。

标的公司半成品期后去化周期通常为 1-3 个月，周转期适中，并随生产组织和销售节奏逐步消化，未出现半成品余额持续累积或大额积压的情形。上述备货安排系标的公司基于生产组织效率和交付保障作出的主动安排，与其生产经营特点相适应。

综上，报告期内标的公司半成品金额占比较高系“以销定产+适度备货”的生产模式、客户交付要求、产品通用性及部分产品可直接出售等因素共同作用的结果，与其业务经营特点相匹配，具有合理性。

（二）下游领域技术路线变更导致半成品积压或淘汰的风险较低

直线传动属于工业装备领域的基础传动方式，技术成熟度高，技术路线变更速度相对较慢，通常体现为长度、行程等规格尺寸的调整。标的公司半成品主要为丝杆、导轨、滑块等直线传动核心零部件，通用化、标准化程度较高，根据客户需求，既可直接对外销售，亦可进一步加工为库存商品。从产品形态看，下游客户订单的变化主要体现在通用规格品的长度定制及多组合形式的变化，标的公司产品的长度配置及规格型号均可根据客户需求重新配对，或经重新裁切、重新组合后再次出售。上述产品属性决定了标的公司半成品具有较高的流转灵活性，能够有效对冲下游技术路线变更可能带来的不利影响。

从加工环节看，半成品处于产品加工的中间环节，仍留有后续加工余量，以满足不同客户对于长度、行程的定制化需求。一般情况下，下游客户订单需求的变化不会导致既有半成品无法继续使用，标的公司可通过对半成品进行裁切、配对与组合适配新的订单要求并实现再次销售，不会因此形成半成品闲置或积压。

标的公司作为直线传动领域的专业制造企业，持续跟踪下游技术路线的演进方向；同时，标的公司的半成品去化周期较短，整体存货周转较快，也能够较快地跟进调整产品和工艺。报告期内，标的公司在直线导轨三面磨削工艺、滚珠丝杠螺纹磨削与旋风铣工艺等领域积累了深厚的技术功底，掌握了精密滚动功能部件从工艺开发到量产制造的全流程核心技术。未来，标的公司将持续进行产品和工艺的改进，及时将下游需求变化体现到产品规格、精度及结构设计的调整上，以保持产品的适配性。

报告期各期末，标的公司半成品均已按成本与可变现净值孰低计提存货跌价准备。此外，标的公司产品下游覆盖锂电设备、3C 消费电子、半导体、数控机床等多个领域，半成品可直接对外销售或继续加工为不同规格产品，单一领域需求变化可由其他领域需求对冲，进一步降低了半成品积压或淘汰的风险。

与此同时，标的公司与下游主要客户保持常态化沟通，能够及时掌握客户产品升级及订单需求变化。标的公司已进入先导智能、吉阳智能、利元亨、赢合科技等多家锂电设备头部企业的供应链体系，客户资质优良、合作稳定；与智信精密等 3C 消费电子客户保持良好合作，并持续拓展半导体、数控机床等先进制造领域客户。作为核心传动零部件配套供应商，标的公司可依托稳定的合作关系持续获取配套订单，并在此过程中快速响应下游技术路线及需求变化

综上所述，直线传动在可预见的未来发生颠覆性技术变革、进而导致标的公司产品被淘汰的可能性较低；同时，标的公司具备良好的技术工艺积累和优质客户基础，其产品通用性和流转灵活性较强，能够快速响应下游技术路线及需求的变化。因此，下游领域技术路线变更导致标的公司半成品积压或淘汰的风险较低。

三、库存商品和发出商品是否有订单支持，期后销售情况，结合库存商品和发出商品的变化，说明是否存在提前确认收入或成本结转不完整的情况

（一）库存商品和发出商品是否有订单支持，期后销售情况

标的公司库存商品和发出商品 2026 年 3 月 31 日余额分别为 1,379.89 万元、381.03 万元，发出商品均有订单支持，库存商品中有订单支持的占比 27.24%。

截至 2026 年 9 月 30 日的期后销售情况如下表所示：

单位：万元

项目	2026 年 3 月 31 日金额	期后销售金额	期后销售比率
库存商品	1,379.89	417.31	30.24%
发出商品	381.03	381.03	100.00%

2026 年 3 月 31 日库存商品和发出商品余额截至 2026 年 9 月 30 日的期后销售比率分别为 30.24%和 100.00%。库存商品期后销售比率较小，主要受相关客户采购需求变化影响，部分库存商品期后尚未实现销售所致。库存商品余额 1,379.89 万元其中库龄一年以上 553.80 万元，库龄一年以内 826.09 万元。针对库龄一年以内库存商品 826.09 万元，2026 年 4-9 月已实现销售 405.73 万元，未

实现销售金额为 420.36 万元，占 2026 年 1-3 月营业收入 10,844.00 万元比例为 3.88%，占比较小。

标的公司对于客户需求变化未实现销售的存货一般可通过拆件或加工的形式将滞销库存商品调整为可继续加工或者销售的原材料或者半成品，且库存商品材质多为钢、铝等金属，具备一定的市场回收价值及变现能力。库存商品跌价准备计提情况进一步分析如下：

单位：万元

项目	存货库龄			
	1 年以内	1-2 年	2 年以上	合计
截至 2026 年 3 月 31 日库存商品原值	826.09	275.56	278.24	1,379.89
截至 2026 年 3 月 31 日库存商品计提跌价准备金额	55.89	72.23	189.64	317.76
2026 年 4-9 月期后销售额	405.73	11.23	0.34	417.31
截至 2026 年 9 月 30 日库存商品原值	420.36	264.33	277.9	962.58
截至 2026 年 9 月 30 日库存商品计提跌价准备金额（剔除期后销售已转销后）	51.93	70.72	189.29	311.94
跌价准备计提比例	12.35%	26.75%	68.11%	32.41%

注：跌价准备计提比例=截至 2026 年 9 月 30 日库存商品计提跌价准备金额（剔除期后销售已转销后）/截至 2026 年 9 月 30 日库存商品原值。

结合期后销售额将 2026 年 3 月 31 日库存商品跌价计提比例还原，库龄 1 年以内、1-2 年及 2 年以上已分别计提 12.35%、26.75%和 68.11%。库龄 1 年以内的库存商品计提比例较低主要系客户后续重新下单实现销售的可能性较大；库龄 1-2 年的库存商品标的公司一般通过拆件或加工的形式将库存商品调整为可继续加工或者销售的原材料或者半成品，构成库存商品的组件本身具有一定的通用性，同时可通过简单的裁切调整为可使用的组件，拆件或加工形成的损失相对较小；库龄 2 年以上的库存商品跌价准备计提比例较高，标的公司库存商品的构成材质多为钢、铝等金属，具备一定的市场回收价值及变现能力。上述尚未销售库存商品的跌价准备计提比例为 32.41%，跌价准备整体计提比例较高，库存商品跌价准备计提充分。

（二）结合库存商品和发出商品的变化，说明是否存在提前确认收入或成本结转不完整的情况

报告期各期末，库存商品和发出商品账面原值的变化情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 3 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
库存商品	1,379.89	1,617.61	1,613.63
比上期变动幅度（%）	-14.70%	0.25%	-
发出商品	381.03	329.48	266.03
比上期变动幅度（%）	15.65%	23.85%	-

2025 年末库存商品金额变动较小，2026 年 3 月末较 2025 年末下降 14.70%，主要系标的公司销量持续提升，导致库存商品结存金额有所下降。

发出商品 2025 年末较 2024 年末上升 23.85%，2026 年 3 月末较 2025 年末上升 15.65%，主要系结合对应时点的订单需求，发出商品金额增加。

标的公司根据客户的销售合同或订单约定，完成相关产品生产并交付客户，在商品发出并取得客户签收资料时，商品的控制权转移，确认收入。报告期内，销售出库与销售成本结转同步，不存在滞留未结转成本的情况。

综上，标的公司 2026 年 3 月末发出商品均有订单支持，库存商品有订单支持的占比 27.24%。发出商品期后已完成销售，库存商品期后已销售 30.24%。同时，库存商品中主要为规格相对通用的常规备货，可拆解回用，并已充分计提存货跌价准备。标的公司在控制权转移时点确认收入，销售出库与销售成本结转同步，不存在提前确认收入或滞留未结转成本的情况，成本结转具有完整性。

四、结合标的公司委外加工产销量及备货周期等，说明报告期各期末委托加工物资账面金额的合理性

标的公司外协加工主要涉及切削、钻孔等粗加工以及表面处理、热处理等非核心工序。委托加工物资主要为标的公司发出交由外协供应商加工、期末尚未收回的物资。

（一）代工产品采购及销售情况

标的公司结合生产销售计划、库存情况及交付安排采购代工产品，并适度备货，保障客户交付需求。

报告期内，标的公司代工产品的采购量、销量及采销率情况如下：

单位：万套

产品类别	项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
直线传动系统	采购量	0.70	1.32	0.46
	销量	0.74	1.18	0.46
	采销率	105.82%	89.68%	99.89%
直线导轨副	采购量	1.73	5.11	1.11
	销量	1.79	4.94	1.09
	采销率	103.61%	96.68%	98.52%
滚珠丝杠副	采购量	0.12	0.30	0.16
	销量	0.11	0.26	0.16
	采销率	86.30%	86.42%	98.96%

注：采销率=销量/采购量。

报告期内，随着标的公司业务规模扩大，代工产品的采购量及销量总体增加。标的公司根据销售预计、备货需求及库存情况安排采购，当期采购及前期备货共同满足客户交付需求，采购与销售时点存在差异，部分期间采销率超过 100%。相关采购及销售数量的变化与标的公司的产品供应、备货及销售安排相匹配，具有合理性。

（二）外协加工及委托加工物资余额情况

标的公司将切削、钻孔等粗加工以及表面处理、热处理等非核心工序交由外协供应商加工，根据生产需要安排物资发出，加工完成并检验合格后办理入库。报告期内，外协加工物资发出与收回情况如下：

单位：万元

期间	材料发出金额	材料收回金额	材料回收率
2026 年 1-3 月	581.30	467.14	80.36%
2025 年度	1,478.85	1,397.34	94.49%
2024 年度	597.19	549.01	91.93%

注：材料回收率=材料收回金额/材料发出金额。

报告期各期末，标的公司委托加工物资账面金额分别为 56.57 万元、138.09 万元及 252.24 万元。标的公司外协加工周期约为 1 个月，物资发出与加工收回存在时间间隔，期末尚未收回的加工物资形成相应账面余额。

2025 年度，随着标的公司生产经营规模扩大，外协加工材料发出及收回金额相应增加，期末委托加工物资余额有所上升。2026 年 1-3 月，标的公司外协加

工需求持续增加，当期材料发出金额为 581.30 万元，高于收回金额 467.14 万元，期末尚未收回的加工物资相应增加。各期末委托加工物资余额变动与外协加工需求及物资发出、收回情况相匹配。

综上，标的公司委托加工物资余额与外协加工规模、加工周期及物资流转情况相适应，报告期各期末账面金额具有合理性。

五、各类存货跌价准备计提政策，各类存货跌价准备计提金额、比例变动的原因及合理性；各类存货的库龄情况，长库龄存货的形成原因，存货可变现净值的确定依据，不同库龄存货的跌价计提情况及充分性

（一）各类存货跌价准备计提政策

于资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，对成本高于可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，使得存货的可变现净值高于其账面价值，则在原已计提的存货跌价准备金额内，将以前减记的金额予以恢复，转回的金额计入当期损益。

可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。对于产成品、发出商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额来确定材料的可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

标的公司按单个存货项目计提存货跌价准备。但如果某些存货与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，合并计提存货跌价准备。对于数量繁多、单价较低的存货，标的公司按照存货类别计提存货跌价准备。

（二）各类存货跌价准备计提金额、比例变动的原因及合理性

报告期各期末，标的公司存货跌价计提金额、比例的情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 3 月 31 日			2025 年 12 月 31 日			2024 年 12 月 31 日		
	原值	准备	计提比例	原值	准备	计提比例	原值	准备	计提比例
原材料	2,600.21	121.31	4.67%	2,442.83	178.55	7.31%	2,451.59	115.18	4.70%
在产品	924.29	-	-	366.69	-	-	790.60	-	-
半成品	3,872.27	256.85	6.63%	4,144.25	189.47	4.57%	4,462.33	543.81	12.19%
库存商品	1,379.89	317.76	23.03%	1,617.61	258.73	15.99%	1,613.63	315.67	19.56%
低值易耗品	51.53	-	-	38.49	-	-	35.92	-	-
发出商品	381.03	11.37	2.99%	329.48	39.49	11.98%	266.03	63.80	23.98%
委托加工物资	252.24	-	-	138.09	-	-	56.57	-	-
合计	**9,461.46**	**707.30**	**7.48%**	**9,077.44**	**666.24**	**7.34%**	**9,676.66**	**1,038.45**	**10.73%**

标的公司原材料跌价准备计提比例分别为 4.70%、7.31%和 4.67%，整体计提比例较低，主要系标的公司原材料一般为通用件，产成品整体毛利率较高，存货可变现净值对成本的覆盖程度增强，正常流转的原材料跌价的可能性较低，2025 年跌价准备计提相对较高主要系呆滞的原材料结存金额较大。

标的公司库存商品跌价准备计提比例分别为 19.56%、15.99%和 23.03%，库存商品跌价准备整体计提比例较高，主要系库存商品一般为客户定制化产品，受光伏行业调整及相关设备客户采购需求变化影响，存在库存商品跌价的可能性。报告期库存商品跌价准备计提比例小幅变化主要系由于不同时点结存的呆滞库存商品金额变化导致。

标的公司半成品跌价准备计提比例分别为 12.19%、4.57%和 6.63%，半成品跌价准备整体计提比例较低，主要系半成品一般为通用件，产品整体毛利率较高，存货可变现净值对成本的覆盖程度增强，正常流转的半成品跌价的可能性较低。2024 年末半成品跌价准备计提比例较高主要系当期光伏相关的库龄较长半成品结存金额较大。

标的公司在产品、低值易耗品、委托加工物资整体金额较低，均未计提跌价准备，主要系上述存货一般为通用件，标的公司产品整体毛利率水平较高，存货可变现净值对成本的覆盖程度增强，故未计提跌价准备。

（三）各类存货的库龄情况，长库龄存货的形成原因

1、各类存货的库龄情况

报告期各期末，标的公司主要存货的库龄情况如下：

单位：万元

项目	存货类型	1 年以内	1-2 年	2 年以上	合计
2026 年 3 月 31 日	原材料	1,828.09	451.16	320.96	2,600.21
	库存商品	826.09	275.56	278.24	1,379.89
	半成品	3,067.09	355.98	449.20	3,872.27
	总计	**5,721.27**	**1,082.70**	**1,048.40**	**7,852.37**
2025 年 12 月 31 日	原材料	1,636.57	475.36	330.90	2,442.83
	库存商品	1,127.40	191.99	298.22	1,617.61
	半成品	3,174.00	464.11	506.14	4,144.25
	总计	**5,937.96**	**1,131.46**	**1,135.27**	**8,204.69**
2024 年 12 月 31 日	原材料	1,993.52	270.39	187.68	2,451.59
	库存商品	937.45	295.27	380.91	1,613.63
	半成品	3,218.40	734.84	509.09	4,462.33
	总计	**6,149.35**	**1,300.50**	**1,077.69**	**8,527.54**

报告期各期末，标的公司主要存货的库龄占比情况如下：

项目	存货类型	1 年以内	1-2 年	2 年以上	合计
2026 年 3 月 31 日	原材料	70.31%	17.35%	12.34%	100.00%
	库存商品	59.87%	19.97%	20.16%	100.00%
	半成品	79.21%	9.19%	11.60%	100.00%
	合计	**72.86%**	**13.79%**	**13.35%**	**100.00%**
2025 年 12 月 31 日	原材料	66.99%	19.46%	13.55%	100.00%
	库存商品	69.70%	11.87%	18.44%	100.00%
	半成品	76.59%	11.20%	12.21%	100.00%
	合计	**72.37%**	**13.79%**	**13.84%**	**100.00%**
2024 年 12 月 31 日	原材料	81.32%	11.03%	7.66%	100.00%
	库存商品	58.10%	18.30%	23.61%	100.00%
	半成品	72.12%	16.47%	11.41%	100.00%
	合计	**72.11%**	**15.25%**	**12.64%**	**100.00%**

报告期各期末，标的公司原材料、半成品、库存商品合计余额分别为 8,527.54

万元、8,204.69 万元、7,852.37 万元，呈下降趋势，主要系销量明显提升所致。1 年以内的存货占比分别为 72.11%、72.37%和 72.86%；1-2 年的存货占比分别为 15.25%、13.79%和 13.79%；2 年以上的存货占比分别为 12.64%、13.84%和 13.35%。主要存货库龄占比较为稳定。

2、长库龄存货的形成原因

长账龄库存主要分布在原材料、半成品、库存商品等。形成原因并不完全相同：部分 2024 年形成的成品模组受光伏行业下滑及市场波动影响；标的公司部分半成品消化周期延长；部分原材料因批量采购较为经济，大批量采购后，后期逐步消化，导致库龄较长。

综上所述，标的公司存货库龄结构合理，长库龄存货主要系正常的生产备货及特定型号的市场需求变动，标的公司已对相关存货按照成本与可变现净值孰低原则计提跌价准备。

（四）存货可变现净值的确定依据，不同库龄存货的跌价计提情况及充分性。

1、存货可变现净值的确定依据

对于库存商品及发出商品，可变现净值按照估计售价减去估计的销售费用及相关税费后的金额确定，其中：已有在手订单的库存商品、发出商品，以在手订单价格作为估计售价；无在手订单但近一年有销售记录的库存商品，以近期月份的平均销售价格作为估计售价；对无在手订单且近一年无销售记录的库存商品，因难以取得可靠的售价证据，按库龄分析法计提跌价准备。

对于原材料、在产品及半成品，因其持有目的为继续加工成产成品对外销售，可变现净值以其所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用及相关税费后的金额确定，其中：对应产品近一年有销售记录的，产成品估计售价按近期月份的平均销售价格确定；对于正常流转的原材料、在产品和半成品，基于该等存货具有较大通用性、可继续用于其他产品生产，考虑相关转为成品的售价来确定；对呆滞存货则综合考虑相关存货市场回收价值来确定售价。

2、不同库龄存货的跌价计提情况及充分性。

报告期内，标的公司不同库龄存货的跌价计提情况如下：

单位：万元

2026 年 3 月 31 日			
库龄	**原值**	**跌价准备**	**比例**
1 年以内	6,605.44	170.75	2.59%
1-2 年	1,564.85	98.48	6.29%
2 年以上	1,291.17	438.07	33.93%
合计	**9,461.46**	**707.30**	**7.48%**
2025 年 12 月 31 日			
库龄	**原值**	**跌价准备**	**比例**
1 年以内	5,933.70	61.17	1.03%
1-2 年	1,747.91	68.68	3.93%
2 年以上	1,395.83	536.39	38.43%
合计	**9,077.44**	**666.24**	**7.34%**
2024 年 12 月 31 日			
库龄	**原值**	**跌价准备**	**比例**
1 年以内	6,625.82	315.98	4.77%
1-2 年	1,778.80	114.89	6.46%
2 年以上	1,272.04	607.57	47.76%
合计	**9,676.66**	**1,038.45**	**10.73%**

标的公司库龄 1 年以内的存货跌价计提比例较低，主要由于这部分存货通常正常销售或者流转，整体毛利率较高，存在跌价的可能性较低；标的公司库龄 1-2 年的存货跌价计提比例高于库龄 1 年以内的存货跌价计提比例，考虑了针对更长库龄存货的跌价风险的可能性；标的公司库龄 2 年以上的存货跌价计提比例相对两年以内的存货明显提高，主要由于这部分存货存在一定呆滞风险，但标的公司存货材质多为钢、铝等金属，仍然具备一定的市场回收价值及变现能力。

综上所述，标的公司各类存货的跌价准备计提方法合理、计提金额充分。

六、中介机构核查程序和核查意见

（一）独立财务顾问和会计师说明对存货、委托加工物资的核查措施、比例和结论

1、核查措施及比例

独立财务顾问、会计师就标的公司存货及委托加工物资执行了以下核查程序：

（1）监盘及存在性核查：对临近报告期末的存货盘点执行监盘程序，抽取主要样本实施抽盘，获取报告期末至盘点日的完整出入库记录，采用倒轧法将盘点结果倒推至报告期末，并与账面记录核对；监盘金额占存货余额的比例约 60%，覆盖原材料、半成品、库存商品等主要存货类别，观察存货的存放地点、实物状态及是否存在呆滞、毁损情形；

（2）计价及构成核查：获取存货明细表、库龄明细及成本核算资料，复核各类存货的金额、构成及占比变动，与总账、明细账及审定报表核对；

（3）订单支持及期后去化核查：取得在手订单、期后销售数据，核查库存商品、发出商品的订单支持情况及期后销售情况，结合产品通用性分析半成品备货规模的合理性；

（4）委托加工物资核查：获取委外加工台账及物资发出、收回单据，核对委托加工物资的发出、回收及结存数量与金额；对期末委托加工物资余额执行函证，报告期各期末发函比例分别为 91.74%、81.73%和 80.30%，回函金额与发函金额一致，回函率均为 100.00%，函证情况如下：

单位：万元

项目		2026 年 3 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
委托加工物资	期末余额	252.24	138.09	56.57
	发函金额	202.54	112.86	51.90
	发函率	80.30%	81.73%	91.74%
	回函相符金额	202.54	112.86	51.90
	回函率	100.00%	100.00%	100.00%
	函证确认比例	80.30%	81.73%	91.74%

（5）存货跌价准备核查：复核存货跌价准备的计提政策及可变现净值的确定依据，取得期后销售价格、在手订单价格及预计销售费用等资料，对存货跌价

准备执行重新计算测试，测试覆盖计提金额的 100%；结合库龄结构分析长库龄存货的形成原因及跌价计提的充分性；

2、核查结论

经核查，独立财务顾问、会计师认为：上述监盘、跌价准备测试及函证等核查程序已按要求执行，覆盖比例充分；委托加工物资回函金额与账面记录一致；报告期各期末存货及委托加工物资账面价值的确认依据充分，核查结果支持本回复中关于存货构成、委托加工物资余额合理性及存货跌价准备计提充分性的相关结论。

（二）针对问询问题，独立财务顾问和会计师的核查程序和核查意见

1、核查程序

独立财务顾问、会计师履行了如下核查程序：

（1）获取报告期各期末存货明细表、库龄明细及成本核算资料，复核各类存货金额、占比及变动原因，并将存货占总资产比例、存货周转率及存货构成与同行业可比公司进行对比分析；

（2）对临近报告期末的存货实施监盘，获取报告期末至盘点日的出入库记录并以倒轧法验证期末结存，复核盘点差异的查明情况及相关账务处理；对委托加工物资执行函证及委外单据检查；

（3）获取在手订单、期后销售数据，核查库存商品、发出商品的订单支持情况及期后销售情况；

（4）了解半成品的具体构成、备货安排及产品通用性，分析半成品占比较高的原因及下游技术路线变更导致积压或淘汰的风险；结合委外加工台账、加工及备货周期，分析委托加工物资账面金额的合理性；

（5）复核存货跌价准备计提政策及可变现净值的确定依据，分析长库龄存货的形成原因及不同库龄存货跌价计提的充分性。

2、核查意见

经核查，独立财务顾问、会计师认为：

（1）报告期各期末标的公司存货金额及构成变动具有合理性，存货占总资产比例、存货周转率及存货构成与同行业可比公司的差异具有合理原因；

（2）半成品金额占比较高与在手订单、备货安排及产品通用性相匹配，发生积压或淘汰的风险较低；

（3）发出商品均有订单支持，库存商品有订单支持的占比相对较低但可拆解回用，并已充分计提存货跌价准备，不存在提前确认收入或成本结转不完整的情形；委托加工物资账面金额具有合理性；

（4）存货跌价准备计提政策符合企业会计准则的规定，可变现净值确定依据合理，跌价准备计提充分。

问题 15 关于标的公司期间费用

根据重组报告书，（1）报告期各期，标的公司期间费用金额分别为 3,695.57 万元、3,980.58 万元和 1,005.95 万元，占营业收入比例分别为 22.07%、14.70%和 9.28%；（2）销售费用分别为 1,296.82 万元、1,290.04 万元和 297.30 万元，占营业收入的比例分别为 7.75%、4.76%和 2.74%；（3）管理费用分别为 1,192.55 万元、1,042.09 万元和 373.95 万元，占营业收入的比例分别为 7.12%、3.85%和 3.45%；（4）研发费用分别为 775.66 万元、1,282.78 万元和 258.70 万元，占营业收入的比例分别为 4.63%、4.74%和 2.39%；（5）可比公司销售费用率均值分别为 2.77%、3.14%和 2.85%，管理费用率均值分别为 6.13%、7.33%和 6.82%，研发费用率均值分别为 4.38%、4.78%和 4.54%。

请公司披露：（1）标的公司销售人员数量和平均薪酬情况，结合客户数量，销售人员开拓、对接和服务客户情况等，说明销售人员数量是否与标的公司客户数量、业务规模等匹配，销售人员相对规模和平均薪酬是否与同行业公司可比，销售费用率高于同行业可比公司的原因及合理性；销售费用具体构成变动的原因，业务招待费的主要内容，业务招待金额的分布情况，是否存在单笔金额较高的情况及合理性，是否均有发票支持；（2）标的公司管理人员数量和平均薪酬情况，分析管理人员数量的合理性，管理人员相对规模和平均薪酬是否与同行业公司可比，管理费用率低于同行业可比公司的原因及合理性；管理费用中专业服务费的主要内容及变动原因，资金主要流向，流入方具体情况、是否存在关联关系或其他利益安排，相关支出的合理性；（3）标的公司研发人员数量、平均薪酬情况，平均薪酬是否与同行业公司可比；结合报告期内研发项目情况、研发人员数量、工时及分布情况等，说明标的公司研发人员数量、工时与研发项目工作量的匹配性，研发材料费用占比下降是否与研发项目情况、研发项目阶段相匹配。

请独立财务顾问和会计师核查各类期间费用的完整性，说明核查措施、比例、依据和结论，并对上述事项发表明确意见。

一、标的公司销售人员数量和平均薪酬情况，结合客户数量，销售人员开拓、对接和服务客户情况等，说明销售人员数量是否与标的公司客户数量、业务规模等匹配，销售人员相对规模和平均薪酬是否与同行业公司可比，销售费用率高于同行业可比公司的原因及合理性；销售费用具体构成变动的原因，业务招待费的主要内容，业务招待金额的分布情况，是否存在单笔金额较高的情况及合理性，是否均有发票支持；

（一）标的公司销售人员数量和平均薪酬情况，销售人员相对规模和平均薪酬是否与同行业公司可比

报告期内，标的公司销售人员的数量规模、平均薪酬与同行业可比公司对比统计如下表所示：

可比公司	销售人员平均数量（人）	销售人员占比	销售人员平均薪酬（万元/人）	总人数（人）
2026 年 1-3 月				
恒而达	未披露	未披露	未披露	未披露
秦川机床	未披露	未披露	未披露	未披露
长盛轴承	未披露	未披露	未披露	未披露
平均值	/	/	/	/
标的公司	29	7.86%	7.86	369
2025 年度				
恒而达	47	4.72%	29.85	995
秦川机床	494	5.37%	18.80	9,203
长盛轴承	65	6.34%	32.00	1,025
平均值	202.00	5.48%	26.88	3,741.00
标的公司	27	7.69%	32.64	351
2024 年度				
恒而达	40	4.66%	19.64	859
秦川机床	522	5.53%	17.29	9,431
长盛轴承	66	6.67%	26.44	989
平均值	209.33	5.62%	21.12	3,759.67
标的公司	29	8.58%	22.71	338

同行业可比公司 2024 年度、2025 年度销售人员占比平均值分别为 5.62%、5.48%，占比区间分别为 4.66%-6.67%、4.72%-6.34%，报告期内，标的公司销售

人员占比分别为 8.58%、7.69%和 7.86%，高于同行业可比公司水平，系标的公司销售以直销为主，客户开发、技术方案对接、订单执行及售后服务均由自有销售人员直接完成，销售人员配比相对较大所致。

同行业可比公司 2024 年度、2025 年度销售人员平均薪酬的平均水平分别为 21.12 万元/人、26.88 万元/人，区间分别为 17.29 万元/人-26.44 万元/人、18.80 万元/人-32.00 万元/人，报告期内，标的公司销售人员平均薪酬分别为 22.71 万元/人、32.64 万元/人和 7.86 万元/人。2024 年度、2025 年度，标的公司销售人员平均薪酬与长盛轴承、恒而达差异较小。与可比公司整体薪酬差异主要系地域工资水平及销售职能定位不同所致：一方面，标的公司位于珠三角制造业核心区域，区域薪酬水平较高，且销售人员承担技术方案交流、样品验证、交付协调及售后响应等复合职能，薪酬相应较高；另一方面，可比公司中，秦川机床所在地工资水平相对较低，恒而达以经销模式为主、销售人员主要承担渠道管理与经销商服务职能，薪酬略偏低。

综上，标的公司销售人员相对规模和平均薪酬与同行业可比公司的差异，系销售模式、区域工资水平及销售职能定位不同所致，具有合理性。

（二）结合标的公司客户数量，销售人员开拓、对接和服务客户情况，销售人员数量是否与标的公司客户数量、业务规模等匹配

1、标的公司客户数量，销售人员开拓、对接和服务客户情况，销售人员数量是否与标的公司客户数量相匹配

报告期内，标的公司客户数量及销售人员对接客户情况如下：

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
客户总数（个）	392	696	636
其中：存量客户（个）	304	358	335
新开拓客户（个）	88	338	301
销售人员平均数量（人）	29	27	29
人均客户数（个/人）	13.52	25.78	21.93
人均存量客户数（个/人）	10.48	13.26	11.55
人均新开拓客户数（个/人）	3.03	12.52	10.38

存量客户主要指历史已合作过的客户，标的公司销售人员主要通过定期拜访、

技术交流和售后响应等方式进行维护对接。报告期内，销售人员人均对接存量客户数量分别为 11.55 个、13.26 个和 10.48 个，各期人均维护数量总体稳定，与标的公司销售人员规模相匹配。

新开拓客户主要指报告期内首次与标的公司发生销售业务的客户，主要通过主动开发、客户引荐、参加行业展会等方式取得。报告期内新开拓客户的情况如下：

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
销售人员平均数量（人）	29	27	29
新开拓客户数量（个）	88	338	301
人均新开拓客户数（个/人）	3.03	12.52	10.38

报告期内，销售人员人均新开拓客户数量分别为 10.38 个、12.52 个和 3.03 个。2025 年度人均新开拓客户数量较 2024 年度有所提升，主要系标的公司加大锂电等下游领域客户开发力度所致；2026 年 1-3 月按年化计算人均新开拓客户数量为 12.12 个/人，与 2025 年度基本相当。

综上，标的公司销售人员数量与客户数量相匹配。

2、销售人员数量是否与业务规模等匹配

报告期内，标的公司销售人员数量与营业收入的匹配情况如下：

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
销售人员平均数量（人）	29	27	29
营业收入（万元）	10,844.00	27,079.20	16,743.46
人均创收（万元/人）	373.93	1,002.93	577.36

报告期内，标的公司人均创收分别为 577.36 万元/人、1,002.93 万元/人和 373.93 万元/人。2025 年及 2026 年 1-3 月，标的公司业务重心由光伏切换至锂电，锂电领域收入随核心客户采购放量大幅增长，而销售人员数量变动不大，人均创收随之明显提升。销售人员数量与业务规模相匹配。

（三）销售费用率与同行业可比公司的对比及原因

报告期内，同行业可比公司的销售费用率情况如下：

可比公司	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度

可比公司	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
恒而达	3.87%	3.99%	2.83%
秦川机床	2.89%	3.28%	3.40%
长盛轴承	1.80%	2.14%	2.06%
平均值	2.85%	3.14%	2.77%
标的公司	2.74%	4.76%	7.75%

报告期内，同行业可比公司销售费用率平均值分别为 2.77%、3.14%和 2.85%，总体较为平稳。标的公司销售费用率分别为 7.75%、4.76%和 2.74%，逐期下降，与可比公司平均值的差异逐步收窄。其中，2024 年度销售费用率相对较高，主要系当期下游光伏行业阶段性产能调整、标的公司收入规模相对收缩，而市场拓展、客户开发等投入先行发生所致；随着前期市场开拓逐步见效，2025 年度锂电领域收入增长带动营业收入回升，销售费用率相应下降；2026 年 1-3 月收入规模进一步扩大、规模效应持续释放，销售费用率进一步下降，具有合理性。

（四）销售费用具体构成变动的原因

报告期内，标的公司销售费用具体构成及变动情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	227.94	76.67	881.18	68.31	658.68	50.79
业务招待费	36.40	12.24	135.70	10.52	177.07	13.65
折旧费	11.28	3.80	51.16	3.97	80.80	6.23
交通差旅费	8.51	2.86	59.46	4.61	86.36	6.66
物流费	5.77	1.94	30.07	2.33	12.39	0.96
使用权资产折旧费	2.31	0.78	11.88	0.92	17.52	1.35
广告宣传费	-	-	38.46	2.98	68.99	5.32
股权激励费用	-	-	76.97	5.97	147.50	11.37
其他	5.10	1.71	5.16	0.40	47.51	3.66
合计	**297.30**	**100.00**	**1,290.04**	**100.00**	**1,296.82**	**100.00**

报告期内，标的公司职工薪酬占比持续增加，主要系业务规模扩大、销售人员薪酬水平提升所致；物流费占比 2025 年提升主要随销售收入增加而增加；股权激励费用占比由 11.37%、5.97%降至 0.00%，系股份支付费用按等待期分期确

认，等待期已于 2025 年内结束；广告宣传费占比的降低主要系随着锂电业务的快速提升，市场推广方式相应进行调整；其余项目（折旧费、使用权资产折旧费、交通差旅费及其他）合计占比下降，主要随销售规模持续扩大、固定资产及租赁规模变动而相应下降。

（五）业务招待费的主要内容，业务招待金额的分布情况，是否存在单笔金额较高的情况及合理性，是否均有发票支持

1、业务招待费的主要内容

报告期内，标的公司业务招待费分别为 177.07 万元、135.70 万元和 36.40 万元。业务招待费系销售人员市场开拓、客户维护及商务接待支出，主要为餐饮、住宿、招待用品采购等商务接待等费用，相关费用均按标的公司费用管理制度履行了必要的程序。

2、业务招待金额的分布情况

报告期内，业务招待费金额分布情况如下表所示：

单笔金额区间	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度	
	笔数	金额（万元）	笔数	金额（万元）	笔数	金额（万元）
1 万元以内（含 1 万元）	13	1.51	96	23.77	143	29.21
1 万元～5 万元（含 5 万元）	4	14.51	17	44.36	42	102.38
5 万元以上	3	20.38	5	67.57	5	45.49
合计	**20**	**36.40**	**118**	**135.70**	**190**	**177.07**

报告期内，标的公司业务招待费金额整体规模较小。

3、是否存在单笔金额较高的情况及合理性，是否均有发票支持

报告期内，标的公司单笔 5 万元以上的业务招待费的笔数分别为 5 笔、5 笔、3 笔，主要采购内容为茶叶烟酒等，用于客户商务接待。上述大额业务招待费主要由标的公司统一向供应商批量采购后陆续用于商务接待，具有商业合理性，不存在无发票支持的情形。

二、标的公司管理人员数量和平均薪酬情况，分析管理人员数量的合理性，管理人员相对规模和平均薪酬是否与同行业公司可比，管理费用率低于同行业可比公司的原因及合理性；管理费用中专业服务费的主要内容及变动原因，资金主要流向，流入方具体情况、是否存在关联关系或其他利益安排，相关支出的合理性

（一）标的公司管理人员数量和平均薪酬情况，分析管理人员数量的合理性，管理人员相对规模和平均薪酬是否与同行业公司可比，管理费用率低于同行业可比公司的原因及合理性；

1、标的公司管理人员数量和平均薪酬情况，分析管理人员数量的合理性，管理人员相对规模和平均薪酬是否与同行业公司可比

报告期内，标的公司管理人员相对规模、平均薪酬与同行业可比公司对比情况如下表所示：

可比公司	管理人员平均数量（人）	管理人员占比	管理人员平均薪酬（万元/人）	总人数（人）
2026 年 1-3 月				
恒而达	未披露	未披露	未披露	未披露
秦川机床	未披露	未披露	未披露	未披露
长盛轴承	未披露	未披露	未披露	未披露
平均值	/	/	/	/
标的公司	27	7.32%	6.81	369
2025 年度				
恒而达	85	8.54%	21.41	995
秦川机床	1,193	12.96%	19.08	9,203
长盛轴承	91	8.88%	47.60	1,025
平均值	456.33	10.13%	29.36	3,741.00
标的公司	27	7.69%	21.80	351
2024 年度				
恒而达	66	7.68%	17.76	859
秦川机床	1,160	12.30%	18.71	9,431
长盛轴承	98	9.91%	35.58	989
平均值	441.33	9.96%	24.01	3,759.67
标的公司	34	10.06%	13.66	338

报告期内，标的公司管理人员平均数量分别为 34 人、27 人和 27 人，人数相对较低主要系可比公司均为上市公司，需配置的集团层面及分子公司管理职能岗位相应较多，标的公司业务结构相对集中，管理层级扁平，管理人员数量能够匹配现有管理架构。

报告期内，标的公司管理人员占比分别为 10.06%、7.69%和 7.32%。同行业可比公司 2024 年度、2025 年度管理人员占比分别为 9.96%和 10.13%。2025 年度，标的公司管理人员占比有所下降主要系：因业务规模扩大，当年公司调整人员结构，增加生产人员，并适当精简了管理人员，推动管理人员占比相应下降。整体来看，标的公司管理人数及占比与可比公司具有可比性。

可比公司 2024 年度、2025 年度管理人员平均薪酬平均值分别为 24.01 万元/人和 29.36 万元/人，区间为 17.76 万元/人-35.58 万元/人、19.08 万元/人-47.60 万元/人。报告期内，标的公司管理人员平均薪酬分别为 13.66 万元/人、21.80 万元/人和 6.81 万元/人。2024 年度标的公司管理人员平均薪酬相对较低主要系受光伏行业影响，当年业务收缩且出现亏损，总体薪酬较低。2025 年度标的公司管理人员平均薪酬在可比公司区间范围内。

综上，报告期内标的公司管理人员数量、平均薪酬与同行业可比公司不存在较大差异，与自身业务规模及经营管理需要相匹配，具备合理性。

2、管理费用率低于同行业可比公司的原因及合理性

报告期内，标的公司与同行业可比公司管理费用率对比情况如下：

公司	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
秦川机床	7.86%	8.51%	8.22%
长盛轴承	5.17%	5.93%	5.69%
恒而达	7.44%	7.54%	4.50%
可比公司平均值	6.82%	7.33%	6.13%
标的公司	3.45%	3.85%	7.12%

2024 年度、2025 年度和 2026 年 1-3 月，标的公司管理费用率分别为 7.12%、3.85%和 3.45%，具体分析如下：

①2024 年度管理费用率高于可比公司平均值。2024 年度标的公司管理费用率 7.12%，高于同行业可比公司平均值 6.13%，但处于可比公司区间（4.50%-8.22%）

内，主要系标的公司当期为引入投资者发生的审计、法律、评估等融资相关服务费 109.30 万元，属于偶发支出；若剔除该偶发影响，2024 年度管理费用率为 6.47%，与同行业可比公司平均值接近；

②2025 年度、2026 年 1-3 月管理费用率均低于可比公司平均值，主要系标的公司收入快速增长，而管理费用具有非变动费用性质，因此增速低于收入增速，规模效应持续显现。

综上，标的公司管理费用率低于同行业可比公司具有合理性，与标的公司所处发展阶段相匹配。

（二）管理费用中专业服务费的主要内容及变动原因，资金主要流向，流入方具体情况、是否存在关联关系或其他利益安排，相关支出的合理性

1、专业服务费的主要内容及变动原因

报告期内，标的公司管理费用中专业服务费按内容分类的情况如下表所示：

单位：万元

服务类别	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
财务与法律咨询	1.24	14.76	141.12
政府项目申报服务费	0.09	24.90	31.26
体系认证服务费	-	12.83	0.90
审计与税务服务费	-	4.00	36.17
IT 服务	0.28	0.47	16.48
人力资源服务费	-	1.13	0.25
代理服务费用	0.34	0.08	0.15
其他	2.45	8.42	19.43
合计	**4.40**	**66.59**	**245.76**

报告期内，标的公司专业服务费分别为 245.76 万元、66.59 万元和 4.40 万元，主要内容及变动原因如下：

2024 年度专业服务费金额较高，主要为财务与法律咨询费、审计与税务服务费及政府项目申报服务费，其中财务与法律咨询费主要系当年引入战略投资者的相关法律、审计等咨询服务费；2025 年度主要构成为项目申报服务费、财务与法律咨询费及体系认证服务费；2026 年 1-3 月金额较小，主要为常年法律服务费及代理服务费、IT 服务费等。

2、资金主要流向、流入方具体情况，是否存在关联关系或其他利益安排，相关支出的合理性

报告期内，标的公司专业服务费含税金额在 10 万元及以上的主要资金流向方如下：

单位：万元

序号	服务方	基本情况和服务内容	2026 年 1-3 月	2025 年	2024 年	是否存在关联关系
1	海南岫扬云科技有限责任公司	财务与法律咨询	-	-	85.86	否
2	深圳永安行科技发展有限公司	项目申报服务费	-	20.00	15.00	否
3	天健会计师事务所（特殊普通合伙）深圳分所	审计与税务服务费	-	-	20.00	否
4	君合律师事务所上海分所	财务与法律咨询	-	-	15.00	否
5	致同会计师事务所（特殊普通合伙）上海分所	审计与税务服务费	-	-	15.00	否
6	广东华商律师事务所	财务与法律咨询	-	12.00	-	否
7	深圳市邦翼科技开发有限公司	IT 服务	-	-	11.50	否
8	广州云领科技有限公司	体系认证服务费	-	10.00	-	否

报告期内，标的公司专业服务费相关交易方均为独立第三方专业机构，与标的公司不存在关联关系或其他利益安排；专业服务费支出内容真实、资金流向清晰，具备合理性。

三、标的公司研发人员数量、平均薪酬情况，平均薪酬是否与同行业公司可比；结合报告期内研发项目情况、研发人员数量、工时及分布情况等，说明标的公司研发人员数量、工时与研发项目工作量的匹配性，研发材料费用占比下降是否与研发项目情况、研发项目阶段相匹配。

（一）标的公司研发人员数量、平均薪酬情况，平均薪酬是否与同行业公司可比

报告期内标的公司研发人员数量及平均薪酬与同行业可比公司对比情况如下：

可比公司	研发人员平均数量（人）	研发人员占比	研发人员平均薪酬（万元/人）	员工人数（人）
2026 年 1-3 月				
恒而达	未披露	未披露	未披露	未披露
秦川机床	未披露	未披露	未披露	未披露
长盛轴承	未披露	未披露	未披露	未披露
平均值	/	/	/	/
标的公司	29	7.86%	4.07	369
2025 年				
恒而达	90	9.05%	15.69	995
秦川机床	1,218	13.23%	11.09	9,203
长盛轴承	128	12.49%	17.04	1,025
平均值	478.67	11.59%	14.61	3,741.00
标的公司	26	7.41%	15.42	351
2024 年				
恒而达	60	6.98%	17.27	859
秦川机床	1,198	12.70%	10.27	9,431
长盛轴承	139	14.05%	16.79	989
平均值	465.67	11.25%	14.78	3,759.67
标的公司	24	7.10%	16.05	338

标的公司研发人员平均数量分别为 24 人、26 人和 29 人，随业务规模扩大稳步增加；占比分别为 7.10%、7.41%和 7.86%，呈上升趋势，与恒而达较为接近，但仍总体低于可比公司平均水平，主要系随着订单规模增长，生产人员数量持续提升，客观上降低了研发人员占比。标的公司研发人员数量及占比与其目前所处发展阶段以及快速提升的生产需求相关，具有合理性。

2024 年及 2025 年，标的公司研发人员平均薪酬分别为 16.05 万元/人、15.42 万元/人，高于同行业可比公司平均值，与恒而达、长盛轴承接近。

综上，标的公司研发人员数量及平均薪酬与同行业具备可比性。

（二）结合报告期内研发项目情况、研发人员数量、工时及分布情况等，说明标的公司研发人员数量、工时与研发项目工作量的匹配性，研发材料费用占比下降是否与研发项目情况、研发项目阶段相匹配。

1、标的公司研发项目情况及研发人员数量、工时与研发项目工作量的匹配情况

报告期内，标的公司按研发项目类型列示的研发工时投入及参与人数情况如下：

研发类型	2026 年 1-3 月			2025 年度			2024 年度		
	工时（小时）	参与人数（人次）	项目数量	工时（小时）	参与人数（人次）	项目数量	工时（小时）	参与人数（人次）	项目数量
新产品开发型	6,281	57	4	18,586	62	6	53,659	137	8
产品性能提升型	5,866	48	3	5,159	31	3	7,556	16	1
制造工艺与装备型	-	-	-	16,351	68	6	-	-	-
检测与试验技术型	-	-	-	10,343	32	3	-	-	-
基础与应用基础研究型	3,273	18	1	7,639	35	3	-	-	-
合计	**15,420**	**123**	**8**	**58,078**	**228**	**21**	**61,215**	**153**	**9**

注：研发人员存在同时参与多个项目的情形，故参与研发人数合计大于研发人员总数；研发工时按实际发生时点归属期间列示，跨年延续项目分期间列示。

2025 年度，标的公司研发项目数量由 2024 年度的 9 个增加至 21 个，增幅明显，主要原因系标的公司下游应用领域由光伏切换至锂电，客户对锂电产品可靠性、材料验证及工艺水平的要求提升，研发体系相应向制造工艺与装备、检测与试验技术等方向延伸。2025 年研发人员数量较 2024 年仅增加 2 名，主要原因系该类项目单项目占用的研发工时较少、实施周期较短。同时，由于研发类型由以新产品开发为主转向以制造工艺与装备、检测与试验技术等应用型项目为主，研发投入由以设计开发环节的人工工时投入为主，转向以试验验证环节材料投入为主，2025 年度研发工时较 2024 年度略有下降，但人均工时均处于合理区间。从整体工时耗用量最大的新产品开发型项目来看，2024 年度新产品开发单个项目的平均工时较长，主要系 2024 年度“密封型风琴罩齿轮齿条模组的研发”、“节约空间型高精度直线电机模组的研发”“高速滚柱直线导轨副结构的研发”等几个新开发项目的工时耗用较长。

2026 年 1-3 月，标的公司研发项目数量为 8 个，涵盖新产品开发、性能测试

及基础研究三类，研发项目结构与 2025 年存在一定差异，主要系：一是该期间为季度数据，研发项目各季度推进节奏不同，一季度立项及在研项目相对较少，与 2025 年度全年口径不完全可比；二是制造工艺与装备型、检测与试验技术型等应用型项目单项目投入工时较少、实施周期较短，相关项目多在 2025 年度内实施完毕并结项，2026 年 1-3 月在研项目以实施周期较长的新产品开发、性能测试及基础研究类项目为主。

综上，标的公司研发人员数量、工时与研发项目相匹配。

2、研发材料费用占比变动是否与研发项目情况、研发项目阶段相匹配

①报告期内研发材料费用占比变动情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
营业收入	10,844.00	27,079.20	16,743.46
研发费用	258.70	1,282.78	775.66
研发材料费	108.67	733.69	211.64
研发材料费占比（材料费/研发费用）	42.01%	57.19%	27.29%

报告期内，标的公司研发材料费占研发费用的比例分别为 27.29%、57.19%和 42.01%。

②研发项目情况

报告期内，标的公司研发项目数量分别为 9 个、21 个、8 个，2025 年度研发项目数量较 2024 年度大幅增加，主要系标的公司产品应用下游由光伏切换至锂电为主，客户对产品可靠性、材料验证及工艺水平的要求显著提升，推动研发体系向制造工艺、检测试验及基础研究等方向延伸。

报告期内，标的公司根据研发项目性质分类的研发项目材料投入情况如下：

单位：万元

研发类型	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
新产品开发型	53.70	351.94	158.01
产品性能提升型	48.80	2.81	53.64
制造工艺与装备型	-	149.02	-
检测与试验技术型	-	196.78	-
基础与应用基础研究型	6.17	33.15	-

研发类型	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
总计	108.67	733.69	211.64

2024 年度，标的公司研发项目类型相对单一，以新产品开发型为主，当年 9 个项目中新产品开发型 8 个，材料费 158.01 万元，占当年研发材料费的 74.66%；2025 年度，研发领料主要集中于新产品开发型、制造工艺与装备型、检测与试验技术型；2026 年 1-3 月，研发领料主要为新产品开发型、产品性能提升型项目。

③研发项目状态分布

项目类型	2026 年 3 月末		2025 年末		2024 年末	
	在研项目	已验收	在研项目	已验收	在研项目	已验收
新产品开发型	4	0	1	5	0	8
产品性能提升型	3	0	2	1	0	1
制造工艺与装备型	-	-	1	5	-	-
检测与试验技术型	-	-	0	3	-	-
基础与应用基础研究型	1	-	3	-	-	-
合计	8	-	7	14	0	9

2024 年末，标的公司 2024 年度开展的 9 个研发项目已全部完成验收；2025 年末，2025 年度开展的 21 个研发项目中已验收 14 个、在研 7 个，其中检测与试验技术型 3 个项目全部完成验收，制造工艺与装备型 6 个项目中 5 个完成验收；2026 年 3 月末，2026 年 1-3 月开展的 8 个项目均处于在研状态，以新产品开发型、产品性能提升型为主。

④研发材料费占比变动与研发项目情况、研发项目阶段的匹配性

2024 年度，标的公司研发项目数量较少、类型单一，9 个项目中 8 个为新产品开发型，材料消耗集中于新产品试制，当期研发材料费合计 211.64 万元，占研发费用的比例为 27.29%，处于相对低位，与当期以新产品开发型项目为主的研发项目情况相匹配。

2025 年度，标的公司研发项目增至 21 个、类型趋于多元，新增制造工艺与装备型、检测与试验技术型项目。其中，制造工艺与装备型项目需开展新工艺参数验证与试制件加工，检测与试验技术型项目需开展成品及半成品破坏性测试与寿命验证，均有一定的研发领料需求；上述项目与新产品开发型项目共同推动当

期研发材料费占比提升至 57.20%。

2026 年 1-3 月，在研项目以新产品开发型、产品性能提升型为主，当期研发材料费 108.67 万元，占研发费用的比例为 42.01%，与 2025 年度的占比存在一定差异。因各季度研发项目的开展节奏存在差异，该季度的材料费占比的波动主要系研发项目类型结构和研发节奏变化所致，与当期研发项目情况相匹配。

综上，报告期内标的公司研发材料费占比的变动与研发项目情况、研发项目阶段相匹配。

四、中介机构核查程序和核查意见

（一）独立财务顾问和会计师核查各类期间费用的完整性，说明核查措施、比例、依据和结论

1、核查措施、比例及依据

（1）了解并评价标的公司财务管理、销售管理及研发项目管理相关的内部控制；

（2）获取报告期各期期间费用明细表，与总账、明细账及审定报表核对，执行分析性复核，分析费用构成及各期费用率变动的合理性，并检查至相应原始凭证；

（3）对期间费用执行细节测试，检查合同、发票、审批单、付款凭证及银行回单等原始资料，核查费用的真实性、准确性及归属期间，核查金额及比例如下：

单位：万元

期间	费用科目	细节测试金额	总金额	细节测试检查比例
2026 年 1-3 月	销售费用	258.08	297.30	86.81%
	管理费用	206.47	373.95	55.21%
	研发费用	144.72	258.70	55.94%
2025 年度	销售费用	1,020.17	1,290.04	79.08%
	管理费用	713.25	1,042.09	68.44%
	研发费用	592.24	1,282.78	46.17%
2024 年度	销售费用	805.68	1,296.82	62.13%
	管理费用	588.44	1,192.55	49.34%

期间	费用科目	细节测试金额	总金额	细节测试检查比例
	研发费用	480.19	775.66	61.91%

（4）对报告期各期末前后的费用执行截止性测试，核查费用是否计入正确的会计期间；

（5）取得员工名册、工资表等，取得研发项目立项文件、工时分配等数据，复核研发人员数量、工时与研发项目工作量的匹配性；

（6）取得报告期标的公司银行账户流水、应付账款及其他应付款明细等，核查是否存在未入账、费用漏记或代垫情形。

上述核查以《企业会计准则》及标的公司财务管理、销售管理、研发项目管理制度为依据，核查资料主要包括期间费用明细账、记账凭证、合同、发票、审批单、付款凭证及银行回单等原始资料，以及银行流水、薪酬数据和研发工时记录。

2、核查结论

经核查，独立财务顾问、会计师认为：标的公司期间费用构成及变动合理，各项费用均有合同、审批及付款等凭证支持，相关票据及报销审批资料总体完整，与银行流水及应付、预付款项勾稽一致，期间费用真实、准确、完整。

（二）针对问询问题，独立财务顾问和会计师的核查程序和核查意见

1、核查程序

独立财务顾问、会计师履行了如下核查程序：

（1）获取报告期各期期间费用明细表，复核销售费用、管理费用、研发费用的构成及变动原因，并与同行业可比公司费用率进行对比分析；

（2）获取员工名册及薪酬明细，核对销售、管理、研发人员数量及平均薪酬，分析人员规模与客户数量、业务规模的匹配性及其与同行业公司的可比性；

（3）对期间费用执行细节测试及截止性测试，检查合同、发票、审批单、付款凭证、银行回单等原始资料，结合报告期银行流水、应付及预提款项明细与期后付款记录，核查费用的真实性、归属期间及完整性；

（4）对大额业务招待费逐笔核对发票及招待事由；对专业服务费核查服务

合同及资金流向，了解流入方背景并判断其与标的公司是否存在关联关系或其他利益安排；

（5）获取研发项目立项文件及工时分配记录，复核研发人员数量、工时与研发项目工作量的匹配性，分析研发材料费用占比变动与研发项目情况及所处阶段的匹配性；

2、核查意见

经核查，独立财务顾问、会计师认为：

（1）标的公司销售人员数量及平均薪酬与客户数量、业务规模相匹配，与同行业公司具有可比性，部分年度销售费用率高于同行业可比公司均值具有合理原因；销售费用构成变动合理，业务招待费不存在单笔金额异常的情形；

（2）标的公司管理人员数量及平均薪酬合理，管理费用率低于同行业可比公司均值具有合理原因；专业服务费支出真实、合理，资金流向清晰，流入方与标的公司不存在关联关系或其他利益安排；

（3）标的公司研发人员平均薪酬与同行业公司可比，研发人员数量、工时与研发项目工作量相匹配，研发材料费用占比变动与研发项目情况及所处阶段相匹配；

（4）报告期各期标的公司期间费用核算完整、归属期间准确，不存在通过少计期间费用调节利润的情形。

问题 16 关于配套募集资金

根据重组报告书，（1）本次募集配套资金总额不超过 22,500.00 万元，具体用途为支付本次交易现金对价、中介机构费用及相关税费和补充上市公司流动资金；（2）2026 年 3 月 31 日，上市公司账面货币资金 16,952.30 万元，交易性金融资产 1,705.26 万元；（3）根据《备考审阅报告》，本次交易完成后，截至 2026 年 3 月 31 日，上市公司账面资金 18,974.74 万元，交易性金融资产 1,705.26 万元。

请公司披露：（1）结合上市公司及标的公司账面资金（含财务性投资等）、可利用的授信额度、前次募集资金使用及剩余情况、现金流状况、未来盈利情况以及资金需求，说明本次配募用于补充流动资金的必要性以及配募规模的合理性；结合相关规则要求，进一步说明上市公司是否存在破发、破净等影响募集资金用于补流偿债的情形；（2）在上市公司账面资金较少的情况下，本次交易大额支付现金对价的原因及合理性；本次交易配募是否存在配募不足的风险，相关应对措施和资金来源，以及对上市公司后续经营、财务状况和偿债能力的影响，测算上市公司在不募集配套资金情形下以自有及自筹资金支付的可行性及对上市公司现金流、偿债能力的影响。

请独立财务顾问、会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合上市公司及标的公司账面资金（含财务性投资等）、可利用的授信额度、前次募集资金使用及剩余情况、现金流状况、未来盈利情况以及资金需求，说明本次配募用于补充流动资金的必要性以及配募规模的合理性；结合相关规则要求，进一步说明上市公司是否存在破发、破净等影响募集资金用于补流偿债的情形

（一）上市公司及标的公司账面资金（含财务性投资等）情况

本次交易前，截至 2026 年 3 月 31 日，上市公司合并口径账面货币资金为 16,952.30 万元。截至 2026 年 3 月 31 日，标的公司货币资金账面价值为 2,022.44 万元，资金规模较小。

根据《备考审阅报告》，本次交易完成后，截至 2026 年 3 月 31 日，上市公

司备考合并口径账面货币资金为 18,974.74 万元，其中受限货币资金 3,300.78 万元（主要为质押存款、信用证保证金及银行承兑汇票保证金等），扣除受限部分后，可自由支配的货币资金为 15,673.96 万元；另有交易性金融资产（银行理财产品）1,705.26 万元。

（二）上市公司可利用的授信额度

上市公司信用记录良好，与多家银行等金融机构建立了长期、稳定的合作关系。截至 2026 年 8 月 31 日，上市公司（母公司口径）尚未使用的银行授信额度为 6.02 亿元。

（三）前次募集资金使用及剩余情况

上市公司前次募集资金为 2017 年首次公开发行股票，经中国证监会《关于核准福建睿能科技股份有限公司首次公开发行股票的批复》（证监许可〔2017〕889 号）核准，上市公司向社会首次公开发行人民币普通股 2,567.00 万股，每股发行价格 20.20 元，募集资金总额 51,853.40 万元，扣除发行费用后募集资金净额为 47,120.44 万元。该次募集资金到账日距今已超过 5 个会计年度，且前次募集资金已使用完毕，募投项目已全部结项并注销了募集资金专户。

因此，上市公司不存在前次募集资金未使用完毕的情形，也不存在前次募集资金的剩余资金。

（四）现金流状况

经加总测算上市公司与标的公司现金流，本次交易完成后上市公司 2025 年和 2026 年一季度经营活动现金流量净额分别为-7,390.41 万元和 2,211.83 万元，上市公司经营性现金流展现出持续修复改善的态势。

2025 年度，上市公司经营活动产生的现金流量净额为负，主要系 IC 分销销售规模增长，备货采购支出相应增加，采购付现节奏快于销售回款，导致存货、应收账款占用营运资金增加，以及职工薪酬、税费等付现支出增加所致；2026 年 1-3 月经营活动产生的现金流量提升，主要系 IC 分销销售规模继续增长，采购付现支出相对放缓，销售回款金额大于采购付现金额，使得销售收款与采购付款的净流入增加所致。

因此，本次募集配套资金到位后，有利于上市公司优化资本结构、降低财务风险、增强抗风险能力，能够保障业务持续发展，具有必要性。

（五）未来盈利情况以及资金需求

1、基本假设

（1）营业收入

2023年度至2025年度，上市公司营业收入分别为184,914.95万元、193,635.01万元和223,508.75万元，年均复合增长率为9.94%；2026年1-6月实现营业收入156,348.71万元，同比增长38.01%，业务规模保持增长。根据《备考审阅报告》，2025年度备考合并营业收入为250,587.94万元。假设2026年至2028年营业收入年增长率为10%，预计2026年-2028年3年合计实现营业收入912,390.70万元。

（2）经营活动产生的现金流量净额占营业收入的比例

经加总测算上市公司与标的公司现金流，上市公司2026年1-3月经营活动产生的现金流量净额为2,211.83万元，占同期备考合并营业收入80,372.52万元的比例为2.75%。考虑到IC分销业务具有资金占用规模较大、业务扩张与营运资金投入同步的特点，假设在营业收入保持增长的情况下，经营活动现金流量净额亦将随之增长。且2026年至2028年经营活动产生的现金流量净额占营业收入的比例按2.75%测算。

2、未来三年经营活动现金流量净额预测

基于上述假设，经测算，2026年至2028年上市公司经营活动产生的现金流量净额合计25,090.75万元。

2025年度及2026年1-3月经营活动现金流量整体水平一般，主要系IC分销业务规模扩张过程中存货、应收账款等营运资金占用增加所致，属于业务扩张过程中的阶段性特征；随着销售规模扩大及经营活动现金流入相应增长，上市公司经营活动现金流量净额将持续改善。

3、资金需求及缺口测算

上市公司未来三年总体资金需求合计 113,173.99 万元，扣除可使用资金

17,379.22 万元和预计未来三年自身经营新增经营活动现金流净额 25,090.75 万元后，资金缺口约为 70,704.02 万元。各项资金需求的测算如下：

项目	内容	计算公式	金额（万元）
账面资金	货币资金余额（备考合并）	①	18,974.74
	受限类货币资金	②	3,300.78
	交易性金融资产	③	1,705.26
	可使用资金	④=①-②+③	17,379.22
经营现金流	未来三年预计自身经营活动现金流净额	⑤	25,090.75
资金需求	最低现金保有量	⑥	19,786.69
	本次交易现金对价及支付中介机构费用	⑦	16,300.00
	未来三年新增最低现金保有量需求	⑧	6,549.40
	偿还有息负债	⑨	70,537.90
	总体资金需求合计	⑩=⑥+⑦+⑧+⑨	113,173.99
资金缺口	总体资金缺口	⑪=⑩-④-⑤	70,704.02

注：该数据仅为测算总体资金缺口所用，不代表上市公司及标的公司对未来年度经营情况及财务状况的判断，亦不构成盈利预测，下同。其中，货币资金余额、受限类货币资金及交易性金融资产均为 2026 年 3 月 31 日《备考审阅报告》备考合并报表口径。

（1）最低现金保有量

结合上市公司及标的公司生产管理历史经验、现金收支情况及产业链上下游结算特点，采用安全月数法测算最低现金保有量，假设最低保留 1 个月经营活动所需付现支出资金，即综合考虑原材料采购付款、员工薪酬发放、税费缴纳等日常经营支出的资金周转周期，留存可覆盖 1 个月付现支出的最低货币资金。以 2025 年度备考合并数据为基础，计算 1 个月的付现支出金额为 19,786.69 万元，并以此作为安全月数法下最低现金保有量金额。具体测算如下：

项目	计算公式	金额（万元）
2025 年度营业成本	①	193,295.04
2025 年度期间费用	②	49,262.35
2025 年度非付现成本	③	5,117.09
2025 年度付现成本总额	④=①+②-③	237,440.30
平均每月付现成本	⑤=④/12	19,786.69
安全月数	⑥	1
最低现金保有量需求	⑦=⑤×⑥	19,786.69

注：期间费用为销售费用、管理费用、研发费用及财务费用合计；非付现成本为固定资产折旧、使用权资产摊销、无形资产摊销、投资性房地产折旧及长期待摊费用摊销合计。

（2）本次交易现金对价及支付中介机构费用

本次募集配套资金不超过 22,500.00 万元，拟用于支付本次交易的现金对价、补充流动资金及中介机构费用，其中用于支付本次交易的现金对价、支付中介机构费用的金额合计为 16,300.00 万元。

（3）未来三年新增最低现金保有量需求

假设最低现金保有量增长率与营业收入增长率一致，则未来三年新增最低现金保有量为 6,549.40 万元。未来三年新增最低现金保有量＝2028 年预测期末最低现金保有量−2025 年末最低现金保有量，具体测算如下：

单位：万元

项目	2025 年	2026 年 E	2027 年 E	2028 年 E
备考合并营业收入	250,587.94	275,646.74	303,211.41	333,532.55
营业收入增长率	—	10.00%	10.00%	10.00%
期末最低现金保有量	19,786.69	21,765.36	23,941.90	26,336.09
未来三年新增最低现金保有量	—	—	—	6,549.40

因此，本次募集配套资金用于补充上市公司流动资金，有利于在不占用日常经营资金的前提下支付本次交易现金对价及中介机构费用，缓解上市公司资金压力，降低资产负债率和财务成本，为公司各项经营活动的开展提供资金支持，具备必要性；募集配套资金不超过 22,500.00 万元与上市公司、标的公司的生产经营规模和业务状况相匹配，具备合理性。

（4）偿还有息负债

截至 2026 年 3 月 31 日，根据《备考审阅报告》，备考合并口径有息负债余额合计 70,537.90 万元（包括短期借款、一年内到期的非流动负债、2028 年末前需偿还的长期借款），主要系福州总部、嘉兴两个智能制造生产基地建设形成的银行借款。

（5）测算结论

综上所述，考虑本次交易后上市公司的账面资金、盈利情况、预计资金流入及各项资金需求后，上市公司未来三年总体资金需求合计 113,173.99 万元，扣除

可使用资金 17,379.22 万元和未来三年预计自身经营新增经营活动现金流量净额 25,090.75 万元后，资金缺口约为 70,704.02 万元。

本次募集配套资金 22,500.00 万元小于资金缺口，与上市公司、标的公司的生产经营规模和业务状况相匹配，具备必要性及合理性。

（六）结合相关规则要求，上市公司不存在破发、破净等影响募集资金用于补流偿债的情形

根据相关规则，上市公司预案董事会召开前 20 个交易日、启动发行前 20 个交易日内的任一日，不得存在破发或破净情形；破发是指收盘价低于首次公开发行上市时的发行价，收盘价以首次公开发行日为基准向后复权计算。破净是指，收盘价低于最近一个会计年度或者最近一期财务报告每股净资产。收盘价以最近一个会计年度或者最近一期财务报告资产负债表日为基准分别向后复权计算。

1、上市公司不存在破发情形

上市公司首次公开发行人民币普通股（A 股）2,567.00 万股，每股发行价格为 20.20 元，于 2017 年 7 月 6 日在上海证券交易所上市。以首次公开发行日为基准向后复权计算，本次交易预案董事会（2026 年 4 月 9 日）召开前 20 个交易日内，上市公司股票最低收盘价为 40.09 元/股；本次交易草案董事会（2026 年 7 月 31 日）召开前 20 个交易日内，上市公司股票最低收盘价为 34.88 元/股，均显著高于首次公开发行价格，不存在收盘价低于首次公开发行价格的情形。

2、上市公司不存在破净情形

截至 2025 年 12 月 31 日，上市公司每股净资产为 6.31 元/股；截至 2026 年 6 月 30 日，上市公司每股净资产为 6.52 元/股（未经审计）。本次交易预案及草案董事会召开前 20 个交易日的上市公司股票最低收盘价，以 2025 年 12 月 31 日为基准向后复权计算分别为 19.65 元/股、17.09 元/股，以 2026 年 6 月 30 日为基准向后复权计算分别为 19.53 元/股、17.00 元/股，均显著高于上市公司每股净资产，不存在收盘价低于每股净资产的情形。

3、其他相关情形的说明

上市公司不存在其他影响募集资金用于补充流动资金的情形，具体如下：

核查事项	具体情况	是否构成影响
经营业绩持续亏损	2024 年度、2025 年度上市公司归属于母公司所有者的净利润分别为 3,692.89 万元、3,494.84 万元，最近两个会计年度均实现盈利	否
财务性投资比例较高	交易性金融资产 1,705.26 万元系子公司购买的银行理财产品，金额小、期限短，不存在财务性投资比例较高的情形	否
前次募集资金使用	前次募集资金为 2017 年首次公开发行股票，已使用完毕	否
募集资金投向	本次募集配套资金用于支付本次交易现金对价、中介机构费用及补充流动资金，均与上市公司主营业务发展及本次产业整合相关，不存在投向不符合要求的情形	否
补流比例	用于补充流动资金的金额为 6,200.00 万元，占募集配套资金总额的 27.56%，未超过 50%；占本次交易作价的 16.53%，未超过 25%	否

综上，本次募集配套资金用于补充上市公司流动资金不存在因上市公司破发、破净等情形而受到限制的情况。

二、在上市公司账面资金较少的情况下，本次交易大额支付现金对价的原因及合理性；本次交易配募是否存在配募不足的风险，相关应对措施和资金来源，以及对上市公司后续经营、财务状况和偿债能力的影响，测算上市公司在不募集配套资金情形下以自有及自筹资金支付的可行性及对上市公司现金流、偿债能力的影响

（一）本次交易大额支付现金对价的原因及合理性

1、本次交易的支付安排

本次交易中，上市公司以发行股份及支付现金相结合的方式购买标的公司 75.00%股权，交易作价 37,500.00 万元，其中股份对价 22,500.00 万元、现金对价 15,000.00 万元。

2、支付现金对价的原因及合理性

本次交易的支付方式系在兼顾上市公司资金安排、交易对方诉求及补偿责任落实、税收安排等基础上，经各方充分协商确定为股份支付比例 60%、现金支付比例 40%，具有充分的商业合理性。

本次交易中，交易对方内部的现金及股份支付比例由交易各方协商确定，具体如下：

（1）广东粤科、厦门光点、宁波超兴：本次拟出售其各自所持 100%标的公

司股权，希望以 100%现金的对价支付方式以锁定整体收益，交易完成后即实现获利了结。

（2）MPC：基于对上市公司发展前景的认可，主要以股份支付获得 95%的对价，同时取得 5%现金对价，以兼顾本次股权转让涉及的税款缴纳需求。

（3）杨博、杨硕、鑫昂泰、博思广纳：在总股份支付比例 60%、现金支付比例 40%的框架下，根据外部股东的股份、现金支付比例，确定其合计拟获得的股份支付比例为 58.06%、现金支付比例为 41.94%，各方均按该比例确定股份与现金支付比例。其中，杨博及其 100%持股的鑫昂泰二者之间的具体方案由杨博自主决定。

本次交易现金对价 15,000.00 万元，占交易作价的比例为 40.00%。上市公司已就现金对价做出合理安排：一方面，通过募集配套资金用于支付现金对价；另一方面，本次交易不以募集配套资金的成功实施为前提，若配套资金募集不足，上市公司可通过自有资金、未使用银行授信额度等其他多元化融资渠道解决。因此，现金支付对价具有合理性。

（二）本次交易配募是否存在配募不足的风险，相关应对措施和资金来源，以及对上市公司后续经营、财务状况和偿债能力的影响，测算上市公司在不募集配套资金情形下以自有及自筹资金支付的可行性及对上市公司现金流、偿债能力的影响

1、配募不足的风险及应对措施

（1）配募不足的风险

本次交易中上市公司拟向不超过 35 名特定投资者发行股份募集配套资金，上述募集配套资金事项能否通过上海证券交易所审核及中国证监会注册尚存在不确定性；此外，若股价波动或市场环境变化，可能存在本次募集配套资金金额不足乃至募集失败的风险。上市公司已在重组报告书“重大风险提示”之“一、本次交易相关风险”之“（八）募集配套资金不达预期的风险”中对募集配套资金失败或者融资低于预期的风险进行了充分披露。

（2）应对措施和资金来源

本次交易计划以询价方式募集配套资金，计划募集金额 22,500 万元，若募集配套资金不足的情况下，上市公司将通过自有资金或外部融资补足缺口。报告期内，上市公司经营情况良好，营业收入、净利润等财务指标整体呈增长态势，预计本次配募不足的风险相对较小。

若本次募集配套资金不足或失败，上市公司将通过自有资金、未使用的银行授信额度及银行贷款等其他多元化合规融资渠道解决资金缺口。此外，上市公司可以充分发挥资本市场融资优势，在未来具有项目投资需求时，通过股权融资、债权融资等多种融资方式解决资金需求，从而优化资产负债结构，降低财务风险。

截至 2026 年 6 月 30 日，上市公司合并口径账面货币资金为 21,097.04 万元，扣除受限货币资金 3,062.10 万元，可自由支配的货币资金为 18,034.94 万元，截至 2026 年 8 月 31 日，上市公司（母公司口径）尚未使用的银行授信额度为 6.02 亿元，可覆盖本次交易的现金对价。同时，上市公司已与银行接洽并购贷款事宜，目前已经取得广发银行福州分行、招商银行福州分行、浦发银行福州分行、民生银行福州分行出具的并购贷款意向函，银行贷款可作为有效补充支付手段，为及时、足额支付本次交易的现金对价提供资金支持。

2、测算上市公司不募集配套资金情形下以自有及自筹资金支付的可行性及对上市公司后续经营、财务状况和偿债能力的影响

在不考虑募集配套资金的情况下，上市公司以自有及自筹资金支付本次交易现金对价 15,000.00 万元，对上市公司财务状况及偿债能力的影响测算如下：

单位：万元

项目	本次交易前（2026 年 6 月 30 日）	使用自有资金支付后	使用专项贷款支付后
流动资产	211,017.36	196,017.36	211,017.36
流动负债	149,123.12	149,123.12	149,123.12
总资产	302,448.60	302,448.60	317,448.60
总负债	163,292.08	163,292.08	178,292.08
流动比率（倍）	1.42	1.31	1.42
资产负债率	53.99%	53.99%	56.16%

注：上述测算仅考虑支付现金对价，未考虑交易完成对上市公司报表的影响。

若以上市公司自有资金支付本次交易现金对价 15,000.00 万元，流动比率由 1.42 下降至 1.31，资产负债率不变。若以银行借款自筹资金支付，流动比率不变，资产负债率由 53.99%上升至 56.16%。总体财务指标较为健康。

随着上市公司自身业绩的提升，其日常生产经营所需资金能够匹配经营活动现金流入。即使不募集配套资金，上市公司仍可通过自有资金、银行借款、专项融资等方式完成本次交易现金对价的支付，上市公司的资产负债率、流动比率等财务指标较为健康，或有新增的债权融资不会对上市公司生产经营产生重大影响。同时，上市公司仍可通过采取加快经营回款、统筹采购付款的方式和节奏、运用银行授信或专项融资等举措，降低对生产经营层面的影响。

因此，在募集配套资金不及预期情况下，上市公司可通过自有资金、银行借款、专项融资等方式完成本次交易现金对价的支付，上市公司的资产负债率、流动比率等财务指标较为健康，预计不会对上市公司短期财务状况及偿债能力产生重大不利影响，也不会对公司的日常生产经营造成重大不利影响。

尽管上市公司具备以自有及自筹资金支付本次交易对价的可行性，但通过募集配套资金支付现金对价及中介机构费用并补充流动资金，能够在不使用日常经营资金的前提下完成本次交易，有利于保障上市公司财务状况的稳健和生产经营的正常开展，本次募集配套资金具备必要性。

三、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，独立财务顾问、会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取并查阅上市公司及标的公司的审计报告、财务报表及定期报告，了解上市公司及标的公司报告期内的账面资金（含财务性投资等）、现金流状况、未来盈利情况以及资金需求情况；

2、了解上市公司尚未使用的银行授信额度及其使用条件；

3、获取并查阅上市公司前次募集资金的验资报告、募集资金专户存储与使用情况报告；

4、复核上市公司可使用资金、最低现金保有量及偿还有息负债等各项资金

需求的测算过程。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问、会计师认为：

1、本次配募用于补充流动资金具有必要性，配募规模具有合理性；结合相关规则要求，上市公司不存在破发、破净等影响募集资金用于补流偿债的情形；

2、本次交易支付现金对价具有合理性；本次交易配募存在配募不足的风险，上市公司已进行了风险提示并已制定应对措施；上市公司以自有及自筹资金支付本次交易对价对上市公司后续经营、财务状况、现金流和偿债能力的影响可控。

问题 17 关于其他

根据重组报告书，（1）标的公司固定资产账面价值分别为 7,578.87 万元、7,258.61 万元和 7,465.11 万元，主要为房屋建筑物和机器设备；（2）其他非流动资产账面价值分别为 9.12 万元、265.88 万元和 596.20 万元，主要为标的公司预付的工程设备款；（3）标的公司投资活动现金流出金额分别为 474.05 万元、772.56 万元和 408.09 万元，主要为购建固定资产、无形资产以及投资支付的现金；（4）本次交易对方 MPC 系于新加坡注册成立的私人股份有限公司，属于《战投管理办法》规定范围内的外国投资者，MPC 参与本次交易符合外商投资的相关规定。

请公司披露：（1）标的公司固定资产占比是否与同行业公司可比，是否符合“滚动功能部件行业属于重资产、资金密集型行业”的行业特征，进一步说明固定资产规模及变动情况与标的公司的经营情况是否匹配；（2）结合固定资产成新率、主要设备生产效率及先进性等，说明标的公司固定资产的未来投入及变动情况，收益法评估中对相关资本性支出考虑的充分性；（3）标的公司其他非流动资产账面价值变动的原因，向预付款项对象采购的具体内容、采购金额、预付比例及合同相关约定，预付款项的账龄及期后结转情况；预付款项对象的具体情况，与标的公司是否存在关联关系或其他特殊关系；（4）投资活动现金流出的具体流向，现金流出金额与相关资产规模变动的匹配性；（5）依照《战投管理办法》规定内容，逐项说明 MPC 满足相关规定的具体情形；（6）本次交易涉及外国投资者等跨境投资事项所需履行的程序及进展情况，是否面临实质障碍或存在潜在风险，是否可能影响本次交易正常进行。

请独立财务顾问核查并发表明确意见，请会计师核查问题（1）-（4）并发表明确意见，请律师核查问题（5）（6）并发表明确意见，请评估师核查问题（2）并发表明确意见。

回复：

一、标的公司固定资产占比是否与同行业公司可比，是否符合“滚动功能部件行业属于重资产、资金密集型行业”的行业特征，进一步说明固定资产规模及变动情况与标的公司的经营情况是否匹配

（一）固定资产占比与同行业公司对比情况

报告期各期末，标的公司及同行业可比上市公司固定资产账面价值占总资产的比例情况如下：

公司名称	项目	2026 年 3 月末	2025 年末	2024 年末
长盛轴承	固定资产（万元）	44,372.59	45,472.27	48,851.93
	总资产（万元）	218,768.70	213,145.60	208,971.28
	占比	20.28%	21.33%	23.38%
秦川机床	固定资产（万元）	313,138.93	315,364.01	310,007.09
	总资产（万元）	1,009,925.51	1,005,279.21	971,372.64
	占比	31.01%	31.37%	31.91%
恒而达	固定资产（万元）	65,374.75	65,851.17	55,926.53
	总资产（万元）	174,761.41	163,264.52	148,200.54
	占比	37.41%	40.33%	37.74%
平均值	占比	29.57%	31.01%	31.01%
标的公司	固定资产（万元）	7,465.11	7,258.61	7,578.87
	总资产（万元）	44,799.05	40,283.74	33,909.90
	占比	16.66%	18.02%	22.35%

注 1：可比公司数据来源于其 2024 年年报、2025 年年报及 2026 年一季度报告。
注 2：占比＝固定资产账面价值÷总资产。

标的公司固定资产占总资产的比例低于同行业可比公司平均水平，主要原因如下：

1、经营规模扩大带动资产结构变化

报告期各期末，标的公司固定资产账面价值分别为 7,578.87 万元、7,258.61 万元和 7,465.11 万元，整体保持稳定；资产总额分别为 33,909.90 万元、40,283.74 万元和 44,799.05 万元。随着经营规模扩大，应收账款等经营性流动资产增加，资产总额相应增长，固定资产占总资产的比例由 22.35%下降至 16.66%。标的公司固定资产占比的变化与其经营规模增长及资产结构变化相适应。

2、产品及业务结构存在差异

秦川机床主要从事机床、工具及相关零部件业务，恒而达主要从事金属切削工具、滚动功能部件等业务，相关产品的生产流程、设备配置及产能建设安排与标的公司存在差异。标的公司主要产品为直线传动系统、直线导轨副及滚珠丝杠副，各公司产品及业务结构的差异使固定资产投入及占比有所不同。

长盛轴承主要从事自润滑轴承等业务，报告期各期末固定资产占总资产的比例分别为23.38%、21.33%和20.28%，与标的公司同期的22.35%、18.02%和16.66%相比，差距相对较小。标的公司与可比上市公司固定资产占比存在差异，与各自产品及业务结构、资产配置情况相适应，具有合理性。

3、核心加工环节设备利用水平提高

标的公司以直线导轨副三面磨削、滚珠丝杠副螺纹磨削等瓶颈工序核心设备的工时利用率反映相关自产加工环节的设备负荷水平。2024 年度至 2026 年 1-3 月，直线导轨副、滚珠丝杠副相关设备工时利用率分别由 80.85%、88.52%提高至 94.83%、92.83%。随着业务规模扩大，现有核心设备的使用程度提高，标的公司在既有固定资产基础上增加相关生产环节的产出，固定资产投入与经营规模增长相适应。

4、自主生产与外部采购、外协加工相结合

标的公司结合生产经营需要，采用自主生产与代工产品采购、外协加工相结合的生产组织方式。外协加工主要涉及切削、钻孔等粗加工以及表面处理、热处理等非核心工序。外部产品及加工服务的供应为标的公司内部生产和产品交付提供补充。

报告期内，代工产品及外协加工合计采购金额占采购总额的比例分别为14.39%、24.33%和 21.03%。标的公司根据产品需求及内部生产安排配置自产与外部采购资源，有助于满足生产经营需要。

综上，标的公司固定资产占总资产的比例低于可比上市公司平均水平，与经营规模扩大引起的资产结构变化、产品及业务结构差异、核心设备利用水平提高以及生产组织方式相适应，具有合理性。

（二）标的公司符合“滚动功能部件行业属于重资产、资金密集型行业”的行业特征

滚动功能部件的生产涉及精密加工、磨削、检测及装配等环节，需要配备相应的生产设备和经营场所，并持续投入资金用于设备维护、更新及生产能力建设。同时，原材料备货、生产组织及客户信用期形成一定规模的营运资金占用。因此，滚动功能部件行业的重资产、资金密集型特征，体现在生产设备及场所投入和持续经营所需营运资金等方面。标的公司的具体情况如下：

1、固定资产以房屋建筑物及机器设备为主，持续服务于生产经营

报告期各期末，标的公司房屋建筑物及机器设备账面价值合计占固定资产账面价值的比例分别为 94.02%、96.18%和 96.56%，固定资产主要用于生产经营。截至 2026 年 3 月 31 日，标的公司固定资产账面原值为 10,281.13 万元，主要生产设备包括型材加工中心、钻铣加工中心、滑块专用磨床、直线导轨专用磨床及内螺纹磨床等，分别承担型材及配件加工、导轨与滑块精磨、螺母内滚道加工等生产任务。

标的公司及其子公司拥有自有房产两处，建筑面积合计 31,320.52 平方米；拥有自有工业用地两宗，宗地面积合计 46,527.24 平方米。相关厂房、设备的购建及后续维护更新需要持续投入资金，符合滚动功能部件行业对生产设备和场所的投入要求。

2、标的公司资本投入强度与融资结构符合资金密集型特征

（1）通过股权融资支持经营发展

标的公司于2023年、2024年分别通过增资引入外部投资资金4,000.00万元、4,000.00 万元，合计 8,000.00 万元。相关股权融资为标的公司经营发展及相应资金投入提供支持，与业务发展过程中的资金需求相适应。

（2）通过银行借款等方式满足生产经营资金需求

报告期各期末，标的公司资产负债率分别为 63.36%、60.28%和 59.40%，高于同行业可比上市公司平均水平。标的公司结合股权融资、经营积累及银行借款等资金来源，满足固定资产投入和日常生产经营中的资金需求。标的公司与同行

业可比上市公司资产负债率对比情况如下：

公司名称	2026 年 3 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
恒而达	31.46%	27.50%	20.34%
秦川机床	44.64%	44.91%	43.86%
长盛轴承	12.59%	13.41%	17.73%
平均值	29.56%	28.61%	27.31%
标的公司	59.40%	60.28%	63.36%

注：数据来源于可比上市公司公开披露的定期报告。

（3）营运资金占用规模较大

标的公司总体采用“以销定产+适度备货”的生产模式，结合生产及交付安排进行原材料及产品备货。报告期各期末，标的公司存货账面价值分别为8,638.21万元、8,411.20 万元和 8,754.16 万元，整体保持稳定；应收账款账面价值分别为11,479.75 万元、16,296.54 万元和 20,846.65 万元，随销售规模扩大而增加。材料及产品备货、客户信用期等形成较大规模的营运资金占用，需要相应资金支持。

综上，标的公司在生产厂房、加工及检测设备等方面形成了相应的资产投入，并需持续安排设备维护更新及必要的新增投入；同时，生产备货和客户信用期占用一定规模的营运资金。标的公司的资产配置及资金投入与滚动功能部件行业重资产、资金密集型的行业特征相符。

（三）固定资产规模及变动情况与标的公司的经营情况的匹配情况

报告期各期末，标的公司固定资产账面价值分别为 7,578.87 万元、7,258.61 万元和 7,465.11 万元，固定资产原值分别为 9,987.26 万元、9,869.21 万元和 10,281.13 万元，总体较为稳定。

报告期内，标的公司主营业务收入与期末固定资产账面原值的比较情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月 /2026 年 3 月 31 日	2025 年度 /2025 年 12 月 31 日	2024 年度 /2024 年 12 月 31 日
固定资产账面原值	10,281.13	9,869.21	9,987.26
主营业务收入	10,816.77	27,029.37	16,619.11
主营业务收入与期末固定资产原值之比（倍）	4.21	2.74	1.66

注：上述比值按主营业务收入除以期末固定资产账面原值计算，2026 年 1-3 月主营业务收入按年化口径计算。

报告期内，标的公司主营业务收入与期末固定资产原值之比分别为1.66倍、2.74倍和4.21倍，呈上升趋势。相关比值同时受到设备使用程度、产品结构、生产及装配资源配置和外部产品供应等因素影响。随着业务规模扩大，标的公司核心加工环节设备工时利用率提高，现有生产设备得到进一步利用。

同时，标的公司通过采购代工产品满足部分产品交付需求，并将切削、钻孔等粗加工以及表面处理、热处理等非核心工序交由外协供应商完成。标的公司统筹内部加工、装配安排及外部供应，在现有固定资产基础上支持产销规模扩大。

综上，报告期内标的公司固定资产规模总体稳定，核心设备利用水平提高，内部生产及装配资源与外部产品、加工服务供应共同支持主营业务收入增长。固定资产规模及变动情况与标的公司的生产组织方式及经营情况相匹配，具有合理性。

二、结合固定资产成新率、主要设备生产效率及先进性等，说明标的公司固定资产的未来投入及变动情况，收益法评估中对相关资本性支出考虑的充分性

（一）固定资产成新率及主要设备生产效率、技术特点

1、固定资产成新率

截至2026年3月31日，标的公司固定资产的成新率具体如下：

单位：万元

项目	账面原值	账面净值	账面净值占比	成新率
房屋建筑物	3,776.73	3,102.48	41.56%	82.15%
机器设备	5,785.33	4,105.64	55.00%	70.97%
运输设备	246.56	89.70	1.20%	36.38%
电子及其他设备	472.51	167.29	2.24%	35.40%
合计	**10,281.13**	**7,465.11**	**100.00%**	**72.61%**

截至2026年3月31日，标的公司固定资产整体成新率为72.61%，其中房屋建筑物及机器设备成新率分别为82.15%和70.97%，两类资产账面净值合计占固定资产账面净值的 96.56%。现有主要生产资产具备持续使用基础，后续投入主要结合资产使用状况、维护更新需求及业务发展安排确定。运输设备、电子及其他设备的更新需求亦在相关资本性支出预测中考虑。

2、主要设备的生产效率及技术特点

标的公司主要生产设备围绕型材及配件加工、导轨和滑块磨削、螺母内滚道加工等工序配置，其加工范围、精度及工艺配套与现有产品的生产要求相适应。主要设备情况如下：

主要设备	主要用途	生产效率及技术特点
型材加工中心	用于直线滑台基座、铝型材框架等零件的多面加工。	最大加工长度为 6,500mm，可满足长行程铝型材零件的加工需要；配套使用专用装夹工装，有助于减少辅助装夹及找正时间。
钻铣加工中心	用于滑座、端盖、连接座、前后座等配件的精密铣削与钻孔。	采用宽底座、箱式立柱及全支撑鞍座等结构，有助于保持加工稳定性，满足相关配件基准面、安装面等部位的加工精度要求。
滑块专用磨床	用于直线导轨滑块工作面的终加工。	加工后滑块工作面表面粗糙度 Ra≤0.3μm，配套专用磨削控制软件及检验工具，有助于保持批量加工的一致性，满足滑块与导轨配合面的加工要求。
直线导轨专用磨床	用于直线导轨滚道面及基准面等部位的终加工。	配置 3 个磨削主轴，可在一次装夹状态下完成两侧滚道面及底部基准面的同步磨削，减少重复装夹及定位误差；最大加工长度为 6,000mm。
内螺纹磨床	用于滚珠丝杠副螺母内螺纹滚道的终加工。	配置数控系统及砂轮在线修整功能，可加工公称直径 12-50mm 丝杠配套螺母的内滚道，与丝杠加工工序衔接，满足滚珠丝杠副配套加工要求。

上述设备通过专用加工结构、一次装夹多面加工、配套工装及检验工具等方式满足加工精度及生产组织要求。标的公司现有设备的技术配置与产品生产需要相适应，后续将结合设备使用状况及业务发展需要安排维护更新和新增投入。

（二）固定资产的未来投入及变动情况

本次评估结合现有固定资产成新状况、设备使用及生产安排，对持续经营所需的更新投入和业务发展所需的新增投入分别进行预测。其中，更新性资本性支出包括房屋建筑物、设备及其他长期资产的维护更新投入；扩张性资本性支出包括新增设备及新租赁场所装修投入。具体如下：

单位：万元

项目	2026 年 4-12 月	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年	2032 年以后
更新性资本性支出	419.96	643.16	657.22	662.86	669.58	673.90	1,030.20
扩张性资本性支出	418.07	66.00	94.00	112.00	72.00	-	-
其中：新增设备	168.40	66.00	94.00	112.00	72.00	-	-
新增装修投入	249.67	-	-	-	-	-	-

项目	2026 年 4-12 月	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年	2032 年以后
资本性支出合计	**838.02**	**709.16**	**751.22**	**774.86**	**741.58**	**673.90**	**1,030.20**

2026 年 4-12 月，标的公司新增设备投入为 168.40 万元，主要用于磨床和型材加工中心配置；新增装修投入为 249.67 万元，主要用于子公司直驱传动新租赁场所的配套装修。上述两项合计形成扩张性资本性支出 418.07 万元。2027-2030 年度新增设备投入分别为 66.00 万元、94.00 万元、112.00 万元和 72.00 万元，与各年度生产及装配安排相衔接。

标的公司生产经营所需资源包括核心加工设备、配套加工及装配资源，以及外部产品和加工服务供应。标的公司结合现有设备利用情况，通过新增设备、完善场所配套，以及采购代工产品和外协加工服务等方式配置生产经营资源。相关投入与现有设备基础及生产组织方式相结合，能够支持预测期业务发展，具有合理性。

（三）收益法评估中对相关资本性支出考虑的充分性

1、结合资产使用状况考虑持续经营所需的维护更新投入

本次评估结合房屋建筑物、机器设备的成新状况及预计更新需求测算更新性资本性支出。现有房屋建筑物和设备的会计折旧年限与实际经济使用年限存在差异，评估基准日主要生产资产仍具备持续使用能力，相关资产根据使用状况逐步进行维护更新。本次评估在详细预测期按房屋建筑物和设备折旧金额的 60%测算更新投入，其他长期资产按摊销金额的 100%测算更新投入；稳定期按折旧摊销金额的 100%测算更新投入，考虑长期持续经营所需的资产更新。

2026 年 4-12 月更新性资本性支出为 419.96 万元，2027-2031 年度分别为 643.16 万元、657.22 万元、662.86 万元、669.58 万元和 673.90 万元，稳定期为 1,030.20 万元。上述预测结合资产使用及更新节奏确定，已考虑详细预测期内的维护更新和稳定期的持续投入需求。

2、结合生产及装配安排考虑业务增长所需的新增投入

本次评估在现有资产基础上，结合预测期业务规模增长及生产、装配安排，考虑新增设备和新租赁场所装修等扩张性投入。2026 年度资本性支出合计为

1,246.12 万元，包括 2026 年 1-3 月实际资本性支出 408.09 万元及 2026 年 4-12 月预测资本性支出 838.02 万元。2027-2030 年度继续安排新增设备投入，并在各年度预测中考虑现有及新增资产的维护更新需求。

上述资本性支出与现有设备、生产及装配资源配置和外部供应安排共同支持预测期产销规模增长，与标的公司的生产组织方式相适应。资本性支出与产销量及产能扩张计划的具体匹配分析详见本问询回复之“问题 4 关于收益法评估/八/（一）预测期内更新性资本性支出、扩张性资本性支出的预测情况及相关依据，是否与标的公司预测期内产销量及产能扩张计划相匹配”。

3、资本性支出与折旧摊销预测相衔接

本次评估对现有固定资产及新增设备按照相应折旧政策预测折旧，对装修等长期资产按照受益期间预测摊销。2026-2031 年度，标的公司折旧摊销金额由 894.05 万元增加至 1,030.20 万元，其中计入营业成本的折旧摊销由 681.28 万元增加至 817.43 万元，相关新增资产的折旧摊销已纳入成本费用预测。稳定期更新性资本性支出为 1,030.20 万元，与同期折旧摊销金额相衔接，满足长期持续经营的资产更新需要。

综上，标的公司现有主要生产设备的加工能力及技术配置与产品生产要求相适应。本次评估结合固定资产成新率及实际使用状况，分别考虑维护更新、新增设备及场所配套投入，并相应预测折旧摊销，资本性支出与预测期生产经营安排及长期持续经营需求相匹配，对相关资本性支出的考虑充分。

三、标的公司其他非流动资产账面价值变动的原因，向预付款项对象采购的具体内容、采购金额、预付比例及合同相关约定，预付款项的账龄及期后结转情况；预付款项对象的具体情况，与标的公司是否存在关联关系或其他特殊关系

（一）标的公司其他非流动资产账面价值变动的原因

报告期各期末，标的公司的其他非流动资产构成情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 3 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
预付工程设备款	596.20	265.88	9.12

项目	2026 年 3 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
合计	**596.20**	**265.88**	**9.12**

报告期内，标的公司其他非流动资产均为预付的工程设备款，其变动主要受报告期内设备到货和长期资产购置款项支付影响。

（二）向预付款项对象采购的具体内容、采购金额、预付比例及合同相关约定，预付款项的账龄及期后结转情况

报告期各期末，标的公司按预付对象归集的预付款项金额、账龄及期后结转情况如下：

单位：万元

项目	序号	预付对象	期末余额	占预付款项期末余额合计数的比例	账龄	截至 2026 年 8 月末已结转金额	截至 2026 年 8 月末已结转比例
2026 年 3 月 31 日	1	Leistritz Trading Limited	579.49	97.19%	1 年以内	579.49	100.00%
	2	十堰凯佳机电设备有限公司	7.32	1.23%	2-3 年	7.32	100.00%
	3	佛山市汇诚兴智能设备有限公司	5.23	0.88%	1 年以内	5.23	100.00%
	4	广州晶东贸易有限公司	2.66	0.45%	1 年以内	2.66	100.00%
	5	东莞市久伍智能科技有限公司	1.50	0.25%	1 年以内	1.50	100.00%
	合计		**596.20**	**100.00%**	/	/	/
2025 年 12 月 31 日	1	Leistritz Trading Limited	198.74	74.75%	1 年以内	198.74	100.00%
	2	广东精铁城机械有限公司	59.22	22.27%	1 年以内	59.22	100.00%
	3	十堰凯佳机电设备有限公司	7.32	2.75%	2-3 年	7.32	100.00%
	4	佛山市顺德区伦教亿全机械厂	0.60	0.23%	1 年以内	0.60	100.00%
	合计		**265.88**	**100.00%**	/	/	/
2024 年 12 月 31 日	1	十堰凯佳机电设备有限公司	7.32	80.26%	1-2 年	7.32	100.00%
	2	广东昊堃刀具有限公司	1.80	19.74%	1 年以内	1.80	100.00%
	合计		**9.12**	**100.00%**	/	/	/

如上表所示，截至 2026 年 8 月末，标的公司的预付款项均已结转完毕。

标的公司预付款项对象的具体采购内容、采购金额、预付比例及合同相关约定如下表所示：

供应商名称	采购内容	采购金额	预付比例	合同相关约定
Leistritz Trading Limited	旋风铣机床	80.00 万欧元	90.00%	买方自签订合同之日起 10 个工作日内，买方以电汇方式支付卖方预付款 30%，

供应商名称	采购内容	采购金额	预付比例	合同相关约定
				初验收合格后 10 个工作日内，买方以电汇方式支付卖方款项 60%，终验收合格后 15 个工作日内，买方以电汇方式支付卖方款项 10%
十堰凯佳机电设备有限公司	卧式丝杠端部专用退火设备	9.45 万元	80.00%	合同生效后，需方向供方预付 50%合同款，制作完毕（发视频）预验收合格付 30%发货，余款在用户现场调试合格付清
佛山市汇诚兴智能设备有限公司	数控半自动退火设备	5.81 万元	90.00%	预付订金 50%，供方制作完毕发货前付 40%，调试 1-2 款产品合格后付清余款 10%
广州晶东贸易有限公司	办公电脑等	38.74 万元	100.00%	京东电商平台采购，未签订合同
东莞市久伍智能科技有限公司	非标模组	5.00 万元	30.00%	预付 30%后开始生产，50%款到发货，发货验收合格 3 个月内（票到）付清 20%尾款
广东精铁城机械有限公司	型材机	84.00 万元	100.00%	合同签订五个工作日内，需方向供方支付定金 30%，剩余尾款 70%交机后当月或下月开始的 6 个月内需方向供方付清
佛山市顺德区伦教亿全机械厂	自动送料丝杆切割机	3.60 万元	固定金额	在合同签订三天内，需方需向供方支付定金陆仟元，尾款通过乙方验收合格付清
广东昊堃刀具有限公司	智能刀具柜	1.80 万元	100.00%	本合同签订之日内支付合同全款

（三）预付款项对象的具体情况，与标的公司是否存在关联关系或其他特殊关系

报告期各期末，标的公司预付款项对象的具体情况，是否存在关联关系或其他特殊关系的情况如下：

供应商名称	成立时间	注册资本/已发行总款额	注册地	企业性质	是否存在关联关系/其他特殊关系
Leistritz Trading Limited	2011-10-27	1 港元	中国香港	境外公司	否
十堰凯佳机电设备有限公司	2009-03-11	100.00 万元	湖北十堰	民营企业	否
佛山市汇诚兴智能设备有限公司	2025-07-03	100.00 万元	广东佛山	民营企业	否

供应商名称	成立时间	注册资本/已发行总款额	注册地	企业性质	是否存在关联关系/其他特殊关系
广州晶东贸易有限公司	2007-07-31	1,030,000.00 万元	广东广州	上市公司子公司	否
东莞市久伍智能科技有限公司	2018-08-30	950.00 万元	广东东莞	民营企业	否
广东精铁城机械有限公司	2021-11-05	625.00 万元	广东恩平	民营企业	否
佛山市顺德区伦教亿全机械厂	2015-05-28	-	广东佛山	个体工商户	否
广东昊堃刀具有限公司	2020-08-19	500.00 万元	广东东莞	民营企业	否

注：Leistritz Trading Limited 是德国知名的旋风铣生产企业 Leistritz（莱斯特瑞兹）集团旗下公司 。

四、投资活动现金流出的具体流向，现金流出金额与相关资产规模变动的匹配性

报告期内，标的公司投资活动现金流出项目如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	408.09	772.56	472.05
投资支付的现金	-	-	2.00
投资活动现金流出小计	408.09	772.56	474.05

报告期内标的公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金，主要系支付机器设备、房屋建筑物、软件等购置款；2024 年度投资支付的现金系购买理财款。

报告期内，投资活动现金流出与相关资产规模变动匹配情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
投资活动现金流出			
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	408.09	772.56	472.05
投资支付的现金	-	-	2.00
投资活动现金流出小计	408.09	772.56	474.05
相关资产增加金额			
固定资产原值本期增加	411.92	1,227.38	613.26

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
无形资产原值本期增加	-	36.13	39.46
其他非流动资产本期增加（预付工程设备款）	390.42	359.29	5.30
交易性金融资产成本本期增加	-	-	2.00
相关资产增加金额小计	802.34	1,622.80	660.02

其中，报告期内主要新增固定资产情况如下：

单位：万元

年度	项目	资产类别	资产原值
2026 年 1-3 月	型材加工中心 DHV-Z2565	机器设备	256.64
	立式滑块磨床 S-800（4 台）	机器设备	46.73
	小计		**303.37**
2025 年度	博泰一厂二期扩建	房屋建筑物	279.05
	台群精机 T-500s（10 台）	机器设备	142.48
	磨床 S-800（8 台）	机器设备	116.81
	磨床 G2000（3 台）	机器设备	107.52
	台群精机 T-V856S（4 台）	机器设备	71.15
	磨床 G1000（2 台）	机器设备	65.49
	兴华厂房围墙	房屋建筑物	35.78
	数控外圆磨床（2 台）	机器设备	31.86
	艾迪升牌数控车床 B46P（2 台）	机器设备	25.66
	越野乘用车	运输设备	22.99
	艾迪升牌数控车床 B52P	机器设备	14.16
	小计		**912.95**
2024 年度	立式加工中心 SV-855（10 台）	机器设备	248.25
	立轴矩台平面磨床	机器设备	50.44
	加工中心 BST-V3000	机器设备	29.20
	钻攻中心 T-745	机器设备	15.93
	滑块清洗烘干机	机器设备	15.04
	模组锁导轨螺丝机	机器设备	15.04
	BTH17 底座锁螺丝机	机器设备	12.65
	比亚迪小汽车（白色）	运输设备	10.96
	小计		**397.51**

标的公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金，均与标的公

司生产经营及产能扩建相关，不存在与主营业务无关的异常资金流出。

投资活动现金流出与相关资产规模变动之间存在一定差异，主要系以下原因所致：

1、时间性及结算时点差异：未到付款期的购建款项通过应付账款结算，资产确认时点与资金支付时点存在时间差，造成长期资产原值增加与投资活动现金流出之间的差异。

2、非现金结算差异：标的公司部分购建长期资产款项系以销售商品收到的承兑汇票或供应链票据背书转让方式支付给设备供应商，承兑汇票或供应链票据背书支付未发生实际货币资金流出，不计入购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金，但相应资产已确认增加，由此形成长期资产原值增加与投资活动现金流出之间的差异。

综上，标的公司投资活动现金流出均具有真实、合理的商业背景，各期现金流出金额与相关资产规模变动之间的差异存在合理原因，二者具备匹配性。

五、依照《战投管理办法》规定内容，逐项说明 MPC 满足相关规定的具体情形

MPC 以博泰智能股权作为支付手段认购上市公司 A 股股份对上市公司实施战略投资满足《战投管理办法》的相关规定，具体如下：

（一）本次交易符合《战投管理办法》第五条的规定

《战投管理办法》第五条规定：

“外国投资者不得对涉及外商投资准入负面清单规定禁止投资领域的上市公司进行战略投资；外国投资者对涉及外商投资准入负面清单规定限制投资领域的上市公司进行战略投资，应当符合负面清单规定的股权要求、高级管理人员要求等限制性准入特别管理措施。”

截至本回复出具之日，上市公司及其境内控股子公司各自的经营范围如下：

公司名称	经营范围
睿能科技	开发、生产、批发电子元器件，工业自动控制系统，各类电子智能控制器，照明设备用镇流器，照明器具，电源产品；软件产品开发、系统集成；电子及软件技术咨询服务。（涉及审批许可项目的，只允许在审批许可的范围和有效期限内从

公司名称	经营范围
	事生产经营）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
福建睿能智能电子有限公司	一般项目：机械电气设备制造；工业控制计算机及系统制造；工业控制计算机及系统销售；工业自动控制系统装置制造；工业自动控制系统装置销售；伺服控制机构制造；智能仪器仪表制造；智能基础制造装备制造；工业机器人制造；电机及其控制系统研发；电机制造；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；软件开发；技术进出口；货物进出口。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
嘉兴睿能奇电电气有限公司	一般项目：电机制造；电机及其控制系统研发；伺服控制机构制造；伺服控制机构销售；工业自动控制系统装置制造；工业自动控制系统装置销售；机械设备销售；机械设备研发；电子专用设备制造；电子专用设备销售；机械电气设备制造；机械电气设备销售；电力电子元器件制造；电力电子元器件销售；变压器、整流器和电感器制造；电动机制造；电工仪器仪表制造；电工仪器仪表销售；电子产品销售；专用设备修理；通用设备修理；电子、机械设备维护（不含特种设备）；电子元器件批发；工业设计服务；输配电及控制设备制造；智能输配电及控制设备销售；配电开关控制设备制造；配电开关控制设备销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；货物进出口；技术进出口（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。
上海睿能高齐自动化有限公司	一般项目：软件开发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；电机及其控制系统研发；工业自动控制系统装置销售；伺服控制机构销售；微特电机及组件销售；电子产品销售；计算机软硬件及辅助设备批发；电气设备修理；专用设备修理；通用设备修理；仪器仪表修理；普通机械设备安装服务；电子、机械设备维护（不含特种设备）；货物进出口；技术进出口。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
上海奇电电气科技有限公司	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；机械设备研发；电子专用设备制造；机械电气设备制造；电力电子元器件制造；变压器、整流器和电感器制造；电动机制造；电工仪器仪表制造；机械电气设备销售；电子产品销售；电力电子元器件销售；专用设备修理；通用设备修理；电子、机械设备维护（不含特种设备）。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
嘉兴丹那赫电子科技有限公司	一般项目：机械电气设备制造；变压器、整流器和电感器制造；电动机制造；电子产品销售；电力电子元器件销售；机械电气设备销售；电子元器件批发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；货物进出口；技术进出口（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。
贝能电子（福建）有限公司	电子产品、电子元器件批发；电子计算单片机研究开发、批发、技术咨询；对外贸易。（涉及审批许可项目的，只允许在审批许可的范围和有效期限内从事生产经营）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
贝能电子（上海）有限公司	销售：电子产品、电子元器件，从事电子科技领域内的技术咨询、技术开发、技术转让、技术服务，从事货物及技术的进出口业务。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】
贝能电子（深圳）有限公司	一般经营项目：电子元器件零售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动），许可经营项目：无
贝能芯科技发展（北京）有限公司	技术咨询、技术服务。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）
贝能芯电子（成都）有限	零售：电子产品及技术服务；商务信息咨询。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可展开经营活动）。

公司名称	经营范围
公司	
贝能电子（青岛）有限公司	电子科技技术服务；商务信息咨询（不含商业秘密）；网络信息技术服务（不含互联网信息服务及电信增值业务）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
福州睿能控制技术有限公司	工业控制计算机及系统制造；工业自动控制系统装置制造；智能控制系统集成；电子、通信与自动控制技术研究服务；对外贸易。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
诸暨睿能控制系统有限公司	一般项目：工业控制计算机及系统制造；工业控制计算机及系统销售；工业自动控制系统装置制造；工业自动控制系统装置销售；智能控制系统集成；软件开发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；货物进出口（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。
江苏睿能控制技术有限公司	一般项目：电机制造；电机及其控制系统研发；伺服控制机构制造；伺服控制机构销售；工业自动控制系统装置制造；工业自动控制系统装置销售；机械设备销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；技术进出口；货物进出口（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
深圳市亿维自动化技术有限公司	一般经营项目：智能型可编程控制器、仪器仪表、工业自动化设备、计算机软硬件、网络产品、高效节能技术、通讯设备的技术开发；国内贸易（不含专营、专控、专卖商品），从事货物、技术进出口业务（不含分销、国家专营专控商品）。许可经营项目：生产智能型可编程控制器、仪器仪表、工业自动化设备。
广东亿维智能科技有限公司	物联网产品、工业自动化产品、自动化装备和相关软件的研发、设计、系统集成、销售和技术服务（以上不含限制项目）；物联网产品、工业自动化产品、自动化装备的生产、电子产品加工业务；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
福州睿能电气科技有限公司	工业电气元器件产品、系统集成产品和成套制造产品的开发、设计；自动化、电气工程技术的开发、设计；电器机械器材、电子计算机及配件、通讯器材的批发、代购代销；五金、交电（不含电动自行车）、电子产品的批发；信息咨询服务；电气自动化产品的维修服务；自营和代理各类商品和技术的进出口，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
福州琪利软件有限公司	计算机软硬件、电子产品的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；计算机系统集成；计算机软硬件及辅助设备、电子产品的批发、代购代销；自营和代理各类商品和技术的进出口，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
福州睿能创新孵化器管理有限公司	一般项目：园区管理服务；企业管理咨询；非居住房地产租赁；住房租赁；物业管理；会议及展览服务；人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；企业形象策划；软件开发；版权代理；知识产权服务（专利代理服务除外）；商标代理；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
钛合科技（福建）有限公司	一般项目：电子产品销售；电子元器件批发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；货物进出口；技术进出口。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）（不得在《外商投资准入负面清单》禁止外商投资的领域开展经营活动）

上市公司及其境内控股子公司的经营范围不涉及国家发展改革委、商务部公布的《外商投资准入特别管理措施（负面清单）（2024 年版）》列出的禁止投资

领域和限制投资领域。本次交易符合《战投管理办法》第五条的规定。

（二）MPC 满足《战投管理办法》第六条规定的条件

《战投管理办法》第六条第一款规定：

“外国投资者应当符合以下条件：

（一）依法设立、经营的外国企业或者其他组织，财务稳健、资信良好且具有成熟的管理经验，有健全的治理结构和良好的内控制度，经营行为规范；外国自然人具备相应的风险识别和承担能力；

（二）实有资产总额不低于 5000 万美元或者管理的实有资产总额不低于 3 亿美元；外国投资者成为上市公司控股股东的，实有资产总额不低于 1 亿美元或者管理的实有资产总额不低于 5 亿美元；

（三）近 3 年内未受到境内外刑事处罚或者监管机构重大处罚；企业或者其他组织成立未满 3 年的，自成立之日起计。”

根据赢必胜法律事务所出具的法律意见书、《北京世辉律师事务所关于 MPC VII PTE. LTD.对福建睿能科技股份有限公司进行战略投资相关事项的专项核查报告》和 MPC 的 2025 年年度报告，MPC 符合《战投管理办法》第六条规定的上述条件，具体如下：

（1）MPC 是一家依新加坡法律设立、经营的私人股份有限公司，财务稳健、资信良好且具有成熟的管理经验，有健全的治理结构和良好的内控制度，经营行为规范，符合《战投管理办法》第六条第一款第（一）项要求；

（2）本次交易实施完毕后，MPC 不会成为上市公司的控股股东。截至 2025 年 12 月 31 日， MPC 实有资产总额即财务报表中的总资产额为 75,208 万美元，不低于 5,000 万美元，符合《战投管理办法》第六条第一款第（二）项要求；

（3）近三年内，MPC 未受到境内外刑事处罚或者监管机构重大处罚，符合《战投管理办法》第六条第一款第（三）项要求。

（三）MPC 不适用《战投管理办法》第七条规定的条件

《战投管理办法》第七条规定了外国投资者以其持有的境外公司股权，或者外国投资者以其增发的股份作为支付手段对上市公司实施战略投资还应当符合

的条件。

在本次交易中，MPC 系以其持有的境内公司即博泰智能股权认购上市公司在本次交易中发行的 A 股股份对上市公司实施战略投资，故不适用《战投管理办法》第七条的规定。

（四）本次交易符合《战投管理办法》第十条的规定

《战投管理办法》第十条规定：

“外国投资者通过战略投资方式取得的上市公司 A 股股份 12 个月内不得转让。不符合本办法第六条、第七条规定的外国投资者通过虚假陈述等方式违规实施战略投资的，在其采取措施满足相应条件前及满足相应条件后 12 个月内，对所涉股份不得转让。

外国投资者可以根据中介机构、上市公司或者相关方要求作出不可变更或者撤销的公开承诺：如战略投资不符合本办法第四条、第五条、第六条、第七条规定条件，通过虚假陈述等方式违规实施战略投资，在满足相应条件前及满足相应条件后 12 个月内，外国投资者对所涉上市公司股份不进行转让、赠与或者质押，不参与分红，不就所涉上市公司股份行使表决权或者对表决施加影响。

《证券法》和国务院证券监督管理机构规定、证券交易所规则对股份限售期有更长期限要求的，从其规定。”

根据《购买资产协议》《购买资产补充协议》的约定，以及 MPC 作出的相关承诺，MPC 在本次交易中取得的上市公司 A 股股份的限售安排如下：

（1）MPC 以博泰智能股权认购取得的上市公司 A 股股份，自股份发行结束之日起十二个月内不转让；如取得上市公司 A 股股份时，MPC 对用于认购股份的博泰智能股权持续拥有权益的时间不足十二个月的，其取得的上市公司 A 股股份自股份发行结束之日起三十六个月内不转让。

（2）如 MPC 以博泰智能股权作为支付手段认购上市公司 A 股股份对上市公司实施战略投资不符合《战投管理办法》第四条、第五条、第六条规定的条件，通过虚假陈述等方式违规实施战略投资，在满足相应条件前及满足相应条件后十二个月内，MPC 对因本次交易取得的上市公司 A 股股份不进行转让、赠与或者

质押，不参与分红，不就因本次交易取得的上市公司A股股份行使表决权或者对表决施加影响。

因此，MPC 在本次交易中取得的上市公司A股股份的限售安排符合《重组办法》第四十七条第一款的规定，以及上述《战投管理办法》第十条的规定。

综上，MPC 以博泰智能股权作为支付手段认购上市公司A股股份对上市公司实施战略投资符合《战投管理办法》第五条、第六条和第十条的规定。

六、本次交易涉及外国投资者等跨境投资事项所需履行的程序及进展情况

在本次交易中，MPC 系以博泰智能股权作为支付手段认购取得上市公司发行的A股股份，适用《战投管理办法》的规定，不存在跨境投资事项所需履行的前置审批或并联审批程序，不存在因相关审批事宜面临实质障碍或存在潜在风险从而影响本次交易的正常进行。

七、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对问题（1）（3）（4），独立财务顾问、会计师执行了以下核查程序：

1、获取标的公司报告期内的固定资产明细表及相关财务资料、产销和核心设备利用情况、原材料及代工产品采购、外协加工资料，查询可比公司公开披露信息，结合产品及业务结构、资产配置和生产组织方式，分析固定资产占比差异、与行业特征的关系以及固定资产规模及变动与经营情况的匹配性；

2、获取标的公司报告期各期末预付款项明细表，复核加计是否正确，并与总账数、财务报表数核对是否相符；了解预付款项的账龄分布及期后结转情况。

3、抽查预付款项相关的采购合同、付款审批单、银行付款凭证等原始凭证，核实预付款项的真实性，核查预付比例与合同约定是否一致，付款金额与合同约定是否匹配。

4、获取标的公司现金流量表，复核投资活动现金流出列报分类是否准确；

5、复核标的公司对投资活动相关往来款的明细，核查是否存在投资款项挂账往来、未及时计入对应资产科目、未在投资现金流完整反映的情况，分析往来科目变动与投资现金流出的勾稽关系。

针对问题（2），独立财务顾问、会计师、评估师执行了以下核查程序：

1、获取标的公司固定资产明细表及主要设备技术资料，了解固定资产成新状况、主要设备生产效率及技术特点，分析现有资产与产品生产要求的匹配性；

2、查阅资产评估报告、评估说明及相关测算资料，结合资产维护更新、新增设备及场所投入安排，复核更新性和扩张性资本性支出的预测依据及其与折旧摊销的衔接，分析相关投入与预测期业务发展的匹配性及稳定期资产更新投入的充分性。

针对问题（5）（6），独立财务顾问、律师执行了以下核查程序：

1、查询“国家企业信用信息公示系统”，梳理上市公司及其境内控股子公司的经营范围，判断是否涉及《外商投资准入特别管理措施（负面清单）（2024 年版）》列出的禁止投资和限制投资的领域；

2、查阅赢必胜法律事务所出具的法律意见书、《北京世辉律师事务所关于 MPC VII PTE. LTD.对福建睿能科技股份有限公司进行战略投资相关事项的专项核查报告》和 MPC 的 2025 年年度报告，查询“证券期货市场失信记录查询平台”“中国执行信息公开网”“中国裁判文书网”等网站的公开信息，并对 MPC 相关人员进行访谈，分析 MPC 是否符合《战投管理办法》规定的外国投资者条件；

3、查阅《购买资产协议》《购买资产补充协议》，以及 MPC 作出的相关承诺，分析 MPC 在本次交易中取得的上市公司 A 股股份的限售安排是否符合《战投管理办法》的规定；

4、查阅《购买资产协议》《购买资产补充协议》，以及上市公司和标的公司最近一个会计年度的审计报告，分析本次交易需履行的其他前置审批或并联审批程序。

（二）核查意见

针对问题（1）（3）（4），经核查，独立财务顾问、会计师认为：

1、报告期内，标的公司固定资产占总资产的比例低于可比公司平均水平，主要与资产结构、产品及业务结构、核心设备利用水平和生产组织方式等差异有关，具有合理性。标的公司已形成生产厂房、加工及检测设备等资产投入，生产

备货和客户信用期形成一定规模的营运资金占用，符合滚动功能部件行业重资产、资金密集型的行业特征。报告期内，标的公司固定资产规模总体稳定，核心设备利用水平提高，内部生产及装配资源与外部产品、加工服务供应共同支持经营规模增长，固定资产规模及变动情况与生产经营相匹配。

2、标的公司报告期各期末预付款项余额真实、准确，预付款项主要系向供应商等发生的正常经营性预付款，标的公司向主要预付款项对象采购的内容、采购金额、预付比例及合同相关约定与实际情况基本一致，具有商业合理性。标的公司预付款项期后结转情况正常，不存在大额预付款项长期未结转的情形，供应商与标的公司不存在关联关系或其他特殊关系。

3、标的公司投资活动现金流出主要为购建与生产经营相关的长期资产支出，具有真实、合理的商业背景，在剔除时间性及结算时点差异及非现金结算影响后，投资活动现金流出金额与相关资产规模变动具备匹配性。

针对问题（2），经核查，独立财务顾问、会计师、评估师认为：

1、标的公司主要生产资产具备持续使用基础，主要设备的生产效率及技术配置与现有产品的生产要求相适应，固定资产的未来投入及变动结合设备使用状况、维护更新需求和业务发展安排确定。本次收益法评估已考虑现有资产维护更新、新增设备及租赁场所装修等投入，结合资产使用安排测算折旧摊销，并考虑稳定期持续经营所需的资产更新，相关资本性支出与预测期业务发展及生产供应安排相匹配，对相关投入的考虑具有充分性。

针对问题（5）（6），经核查，独立财务顾问、律师认为：

1、MPC 对上市公司实施战略投资符合《战投管理办法》的相关规定；

2、本次交易不存在跨境投资事项所需履行的前置审批或并联审批程序，不存在因相关审批事宜面临实质障碍或存在潜在风险从而影响本次交易的正常进行。

独立财务顾问关于公司的回复内容的总体意见：

对本回复材料中的公司回复内容，本机构均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

（本页无正文，为《关于福建睿能科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金申请的审核问询函回复》盖章页）

福建睿能科技股份有限公司

2026 年 11 月 18 日

（本页无正文，为《关于福建睿能科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金申请的审核问询函回复》之独立财务顾问签章页）

财务顾问主办人：高玉林　　尤剑

高玉林　　尤　剑

东吴证券股份有限公司

2020年11月18日