

中联资产评估咨询（上海）有限公司

关于

《深圳市亿道信息股份有限公司关于〈关于深圳市亿道信息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〉（审核函〔2026〕130006号）之反馈意见回复》

资产评估相关问题答复之专项核查意见

深圳证券交易所：

慧博云通科技股份有限公司收到贵所于 2026 年 3 月 19 日下发的《关于深圳市亿道信息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》（审核函〔2026〕130006 号）（以下简称“问询函”）。根据《问询函》的要求，中联资产评估咨询（上海）有限公司技术支持中心组织评估项目组对《问询函》的答复进行了认真研究、分析和核查，并出具了本核查意见，现将核查具体情况汇报如下：

问题一、关于交易方案

申请文件显示：（1）上市公司拟以发行股份及支付现金的方式购买深圳市成为信息股份有限公司（以下简称成为信息或标的资产）100%股权。（2）本次交易的业绩承诺补偿义务触发条件为标的资产在盈利承诺各年度期末累计实现净利润数未达到当期期末累积承诺净利润数的90%，当期应补偿金额为（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）×180%-累计已补偿金额，补偿方式为优先以现金方式补偿，累计补偿金额上限为3.24亿元。

（3）业绩承诺方承诺2026年至2028年标的资产净利润分别不低于5700万元、6000万元、6300万元，三年累积不低于1.8亿元；收益法评估中，标的资产2026年至2028年预测净利润分别为5669.98万元、6001.53万元和6367.76万元，各年业绩预测金额与业绩承诺金额不一致。（4）本次交易设置超额业绩奖励，如标的资产在2026年、2027年及2028年实现的累计净利润数额超过累计承诺净利润数额，则超额部分的30%（但不得超过标的资产交易对价总额的20%）可用于奖励标的资产届时在职的主要管理人员和技术骨干。（5）本次交易的主要合同中约定了不可抗力与情势变更条款。（6）本次交易尚需履行的程序包括标的资产变更为有限责任公司的相关程序，以及相关法律法规所要求的其他可能涉及必要的批准、核准、备案或许可（如需）。（7）上市公司最近三十六个月内不存在严重损害投资者合法权益、社会公共利益的重大违法行为。

请上市公司补充披露：（1）结合各业绩承诺方的股份锁定期安排、履约能力，对业绩承诺方履行业绩补偿义务拟采取的保障措施等，披露若发生业绩承诺未完成或减值测试需补偿的情况，业绩承诺方履行业绩补偿的可实现性，并进一步结合本次交易中业绩补偿承诺触发条件、补偿金额计算方式、补偿方式及补偿金额上限设置的合理性，最高业绩补偿额的补偿覆盖率等，披露有关交易安排是否有利于保护上市公司利益和中小股东合法权益。（2）在业绩预测金额与业绩承诺金额不一致的情况下，超额业绩奖励的计算方式是否符合《监管规则适用指引——上市类第1号》中“设置业绩奖励安排时，应基于标的资产实际盈利数大于预测数的超额部分”的规定，并明确业绩奖励的范围，是否包含上市公司控股股东、实际控制人或其控制的关联人，超额业绩奖励安排是否符合《监管规则适用指引——上市类第1号》的有关规定。（3）本次交易相关协议

中约定不可抗力与情势变更条款的原因与目的，相应条款的适用情形、调整对象及决策程序，是否可能导致本次交易不符合《重组办法》等法律法规的规定，是否可能损害上市公司利益和中小股东合法权益。（4）标的资产变更为有限责任公司预计发生的费用、所需满足的条件及所需履行的程序，是否存在不确定性或实质障碍，对本次交易或估值是否存在影响，明确具体披露相关法律法规所要求的涉及的必要批准、核准、备案等程序或许可，本次交易是否存在实质性障碍。（5）按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号——上市公司重大资产重组》（以下简称《26 号格式准则》）的规定，披露上市公司最近三年是否受到行政处罚或者刑事处罚，如是，披露对本次重组的影响。

请独立财务顾问核查并发表明确意见，请律师核查（2）-（5）并发表明确意见，请评估师核查（4）并发表明确意见。

回复：

一、标的资产变更为有限责任公司预计发生的费用、所需满足的条件及所需履行的程序，是否存在不确定性或实质障碍，对本次交易或估值是否存在影响，明确具体披露相关法律法规所要求的涉及的必要批准、核准、备案等程序或许可，本次交易是否存在实质性障碍

（一）标的公司变更为有限责任公司预计发生的费用

经查阅相关法律法规并结合标的公司实际情况，标的公司变更为有限责任公司不涉及企业所得税、土地增值税、契税、印花税及注册登记费等税费缴纳，具体情况如下：

| 税费类型 | 法律法规规定 | 标的公司情况 |
|-------|---|--|
| 企业所得税 | 根据《财政部国家税务总局关于企业重组业务企业所得税处理若干问题的通知》（财税[2009]59号）第四条规定，企业重组，除符合本通知规定适用特殊性税务处理规定的，按以下规定进行税务处理：（一）企业由法人转变为个人独资企业、合伙企业等非法人组织，或将登记注册地转移至中华人民共和国境外（包括港澳台地区），应视同企业进行清算、分配，股东重新投资成立新企业。企业的全部资产以及股东投资的计税基础均应以公允价值为基础确定。企业发生其他法律形式简 | 标的公司由股份公司变更为有限责任公司，有限责任公司承继了股份公司的税务事项，在企业所得税层面无需做税务处理。 |

| 税费类型 | 法律法规规定 | 标的公司情况 |
|-------|---|---|
| | 单改变的，可直接变更税务登记，除另有规定外，有关企业所得税纳税事项（包括亏损结转、税收优惠等权益和义务）由变更后企业承继，但因住所发生变化而不符合税收优惠条件的除外。 | |
| 土地增值税 | 根据《关于继续实施企业改制重组有关土地增值税政策的公告（2023）》（财政部税务总局公告2023年第51号）（以下简称“《51号文》”）第一条规定，企业按照《中华人民共和国公司法》有关规定整体改制，包括非公司制企业改制为有限责任公司或股份有限公司，有限责任公司变更为股份有限公司，股份有限公司变更为有限责任公司，对改制前的企业将国有土地使用权、地上的建筑物及其附着物（以下称房地产）转移、变更到改制后的企业，暂不征收土地增值税。”本公告所称整体改制是指不改变原企业的投资主体，并承继原企业权利、义务的行为。根据《51号文》第五条规定，上述改制重组有关土地增值税政策不适用于房地产转移任意一方为房地产开发企业的情形。 | 标的公司不属于房地产企业，变更公司形式过程中不涉及房地产转让和权属的实质变更，且属于上述《51号文》暂不征收土地增值税的情形，不涉及土地增值税的缴纳。 |
| 契税 | 根据《财政部税务总局关于继续实施企业、事业单位改制重组有关契税政策的公告》（财政部税务总局公告2023年第49号）第一条规定，企业按照《中华人民共和国公司法》有关规定整体改制，包括非公司制企业改制为有限责任公司或股份有限公司，有限责任公司变更为股份有限公司，股份有限公司变更为有限责任公司，原企业投资主体存续并在改制（变更）后的公司中所持股权（股份）比例超过75%，且改制（变更）后公司承继原企业权利、义务的，对改制（变更）后公司承受原企业土地、房屋权属，免征契税。 | 标的公司不属于房地产企业，变更公司形式过程中股东未发生变化，免征契税。 |
| 印花税 | 根据《财政部税务总局关于企业改制重组及事业单位改制有关印花税政策的公告》（财税[2003]183号）的规定：一、关于营业账簿的印花税（一）企业改制重组以及事业单位改制过程中成立的新企业，其新启用营业账簿记载的实收资本（股本）、资本公积合计金额，原已缴纳印花税的部分不再缴纳印花税，未缴纳印花税的部分和以后新增加的部分应当按规定缴纳印花税。（二）企业债权转股权新增加的实收资本（股本）、资本公积合计金额，应当按规定缴纳印花税。对经国务院批准实施的重组项目中发生的债权转股权，债务人因债务转为资本而增加的实收资本（股 | 标的公司变更为有限责任公司过程中未发生产权转移、原有的合同主体变更，且载实收资本（股本）、资本公积合计金额未增加，无需贴花交税。 |

| 税费类型 | 法律法规规定 | 标的公司情况 |
|-------|---|----------------------------|
| | 本)、资本公积合计金额，免征印花税。(三) 企业改制重组以及事业单位改制过程中，经评估增加的实收资本(股本)、资本公积合计金额，应当按规定缴纳印花税。(四) 企业其他会计科目记载的资金转为实收资本(股本)或者资本公积的，应当按规定缴纳印花税。二、关于各类应税合同的印花税企业改制重组以及事业单位改制前书立但尚未履行完毕的各类应税合同，由改制重组后的主体承继原合同权利和义务且未变更原合同计税依据的，改制重组前已缴纳印花税的，不再缴纳印花税。三、关于产权转移书据的印花税对企业改制、合并、分立、破产清算以及事业单位改制书立的产权转移书据，免征印花税。对县级以上人民政府或者其所属具有国有资产管理职责的部门按规定对土地使用权、房屋等建筑物和构筑物所有权、股权进行行政性调整书立的产权转移书据，免征印花税。对同一投资主体内部划转土地使用权、房屋等建筑物和构筑物所有权、股权书立的产权转移书据，免征印花税。 | |
| 注册登记费 | 根据《关于取消、停征和免征一批行政事业性收费的通知》(财税〔2014〕101号)的规定，自2015年1月1日起，取消企业注册登记费等中央级设立的行政事业性收费。 | 标的公司变更为有限责任公司过程中无需缴纳注册登记费。 |

(二) 标的公司变更为有限责任公司所需满足的条件及所需履行的程序

1、变更为有限责任公司所需满足的条件

根据《公司法》第十二条第一款“有限责任公司变更为股份有限公司，应当符合本法规定的股份有限公司的条件。股份有限公司变更为有限责任公司，应当符合本法规定的有限责任公司的条件”之规定，标的公司变更为有限责任公司需符合《公司法》所规定的有限责任公司的条件。

标的公司关于《公司法》有限责任公司的条件符合情况分析如下：

| 《公司法》相关条款 | 标的资产符合情况 |
|---|-----------------------------|
| 第五条设立公司应当依法制定公司章程。公司章程对公司、股东、董事、监事、高级管理人员具有约束力。第四十五条设立有限责任公司，应当由股东共同制定公司章程。 | 标的公司将根据《公司法》规定制定有限责任公司的公司章程 |
| 第六条公司应当有自己的名称。公司名称应当符合国家 | 标的公司的名称将根据国家市场 |

| 《公司法》相关条款 | 标的资产符合情况 |
|--|--|
| 有关规定。公司的名称权受法律保护。 | 监督管理机构的核准情况，修改 |
| 第七条依照本法设立的有限责任公司，应当在公司名称中标明有限责任公司或者有限公司字样。依照本法设立的股份有限公司，应当在公司名称中标明股份有限公司或者股份公司字样。 | 为符合有限责任公司的名称，标的资产名称中的行政区划名称、字号、行业部分预计不作修改 |
| 第八条公司以其主要办事机构所在地为住所。 | 标的公司变更为有限责任公司前后的住所地将保持不变 |
| 第四十二条有限责任公司由一个以上五十个以下股东出资设立。 | 标的公司变更为有限责任公司前后的股东将保持不变，截至本回复出具之日，标的公司有股东 9 名，符合股东人数规定 |
| 第四十七条有限责任公司的注册资本为在公司登记机关登记的全体股东认缴的出资额。全体股东认缴的出资额由股东按照公司章程的规定自公司成立之日起五年内缴足。法律、行政法规以及国务院决定对有限责任公司注册资本实缴、注册资本最低限额、股东出资期限另有规定的，从其规定。 | 标的公司不因变更公司形式而变更注册资本，现有注册资本已全部缴足 |

综上所述，标的公司符合变更为有限责任公司所需满足的条件。

2、变更为有限责任公司所需履行的程序

根据《公司法》第五十九条、第一百一十二条及第一百一十六条之规定，标的公司在变更为有限责任公司时，需召开股东会，并由出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过。

根据《中华人民共和国市场主体登记管理条例实施细则》第三十一条、第三十二条及第三十七条之规定，标的公司在变更为有限责任公司时，需按照有限责任公司的设立条件向市场监督管理部门申请变更登记，并提交申请书、修改后的章程或者章程修正案、股东会决议等有关材料。

根据现行有效的法律法规及标的公司章程相关规定，公司形式的变更属于公司股东会自主决策事项，公司形式变更初办理工商变更登记外，无需履行其他行政审批程序。

标的公司的全体股东在《深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买深圳市成为信息股份有限公司股权的协议书》中已承诺，为标的公司变更为有限责任公司和标的资产过户之目的，承诺配合签署与之相关的工商变更登记法

律文件，并承诺在标的公司关于本次交易事宜的股东（大）会上投赞成票。

（三）是否存在不确定性或实质障碍，对本次交易或估值是否存在影响

如前所述，标的公司变更为有限责任公司不涉及企业所得税、土地增值税、契税、印花税及注册登记费等税费缴纳；标的公司变更为有限责任公司需履行股东会审议程序并向市场监督管理部门申请办理变更登记，在交易各方按照本次交易的相关协议和承诺约定全面履行各自义务的情况下，标的公司变更为有限责任公司不存在不确定性，也不存在实质障碍。上述事项对对本次交易或估值不存在影响。

（四）明确具体披露相关法律法规所要求的涉及的必要批准、核准、备案等程序或许可，本次交易是否存在实质性障碍

根据《重组办法》等法律法规之规定，本次交易所要求涉及的必要批准、核准、备案等程序或许可如下：

- 1、本次交易经深交所审核通过并经中国证监会同意予以注册；
- 2、标的公司完成变更为有限责任公司的相关程序。

如前所述，本次交易经深交所审核通过并经中国证监会同意予以注册后，在交易各方按照本次交易的相关协议和承诺约定全面履行各自义务的情况下，标的公司变更为有限责任公司不存在不确定性，也不存在实质障碍。

上述内容已在重组报告书“第一节 本次交易概况”之“二、本次交易的具体方案”补充披露。

二、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述问题（4），独立财务顾问、律师和评估师履行了以下核查程序：

- 1、查阅了《公司法》《财政部 国家税务总局关于企业重组业务企业所得税处理若干问题的通知》（财税[2009]59号）、《关于继续实施企业改制重组有关土地增值税政策的公告》（财政部 税务总局公告 2023 年第 51 号）等相关法律法规

规，分析标的公司由股份有限公司变更为有限责任公司所涉及的税费、需满足的条件及履行的程序。

2、取得了标的公司全体股东出具的关于配合办理组织形式变更的承诺函，并核查了标的公司当前的股东名册、公司章程，确认其变更为有限责任公司的条件（如股东人数、注册资本等）已满足，且相关程序仅为内部决议及工商变更登记，无其他行政审批要求。

（二）核查意见

针对上述问题（4），独立财务顾问、律师和评估师认为：

1、标的公司由股份有限公司变更为有限责任公司，不涉及需缴纳企业所得税、土地增值税、契税、印花税及注册登记费等重大税费。变更行为需符合《公司法》关于有限责任公司的设立条件，标的公司目前已满足相关条件。变更程序仅为召开股东会审议并通过后，向市场监督管理部门申请办理变更登记，无其他行政审批要求。在交易各方依约履行义务的前提下，该变更不存在不确定性或实质障碍，对本次交易估值不构成重大不利影响。本次交易尚需履行的核心程序为获得深交所审核通过及中国证监会同意注册，在标的公司完成组织形式变更后，本次交易不存在实质性法律障碍。

问题四、关于资产评估

申请文件显示：（1）本次交易对标的资产采用收益法和资产基础法进行评估，并选取收益法评估结果作为最终评估结论，收益法评估结果为 8.05 亿元，增值率为 198.90%，基于减资后的相关数据测算，标的资产的增值率约为 298.73%。（2）收益法评估中，依据对各业务板块产品收入、收入增长率以及毛利率的判断及分析，对标的资产各业务板块的收入成本毛利进行预测。（3）收益法评估中，预测标的资产 2026 年-2030 年的收入增速约 5%。2024 年标的资产收入下降约 12%，基于 2025 年 10-12 月的预测数据测算，标的资产 2025 年收入下降约 5.39%。（4）收益法评估中，预计标的资产 2025 年 10-12 月销售费用率为 6.19%，低于报告期各期及其他预测期间的费用率，预测期内标的资产的管理费用率低于报告期水平。（5）收益法评估中，预计标的资产 2025 年 10-12 月营运资本增加额为-163.75 万元，其余预测期间该项为正值。（6）基于 2025 年 10-12 月的预测数据测算，标的资产 2025 年净利润同比下降约 14.12%，同时，收益法评估中预测 2026-2030 年标的资产净利润增速约 6%。

请上市公司：（1）详细补充披露预测期各期各产品销售单价与销售数量、成本、毛利率等重要评估参数的具体预测情况、测算过程、测算依据及其合理性。（2）结合标的资产各产品历史期不同地域及不同销售模式的价格波动情况、波动原因、历史期内产品及客户结构变动情况、可比产品售价水平及波动情况、市场竞争程度、各产品所处生命周期、主要原材料价格波动情况、历史期间的成本转嫁能力等补充披露对标的资产预测期各期各产品销售单价的预测是否谨慎、合理。（3）结合标的资产各产品历史期不同地域及不同销售模式销量波动情况、波动原因、产品及客户结构调整情况、各主要产品市场容量发展情况、下游及终端产品市场波动情况、标的资产的行业地位或市占率、客户及在手订单情况、现有产能及规划情况等补充披露对标的资产销售数量的预测同其产能是否匹配，是否存在相关订单及合同支撑，预测期内销量预测是否谨慎、合理，在 2024 年、2025 年收入下降的情况下，预测标的资产 2026 年至 2030 年收入持续增长的合理性、谨慎性与可实现性。（4）结合 PCBA、芯片等主要原材料采购价格的波动情况，行业政策，市场环境，标的资产产品结构的变动等补充披露对标的资产成本的预测是否充分考虑原材料价格波动，对成本的预测是否

谨慎、合理。(5) 补充披露预测期各细分产品、境内外、直销与经销销售的毛利率预测情况，较历史期间、同行业可比公司是否存在差异，如是，详细披露原因及合理性。(6) 补充说明对销售费用、管理费用的具体预测过程，相关参数的选取依据与合理性，较报告期内存在差异的原因及合理性。(7) 补充说明对营运资本增加额的具体预测过程，相关参数选取的依据与合理性。(8) 基于前述内容，结合盈利预测的详细过程，补充披露在标的资产在 2024 年、2025 年收入及利润下降的情况下，预测标的资产 2026 年至 2030 年收入及利润持续增长的合理性、谨慎性与可实现性，并结合截至回函日标的资产的实际经营情况与期后业绩，行业政策、市场环境对标的资产经营业绩及估值的影响等补充披露本次收益法评估相关参数选取是否谨慎、合理，预测过程是否准确、客观，本次交易定价是否公允，是否符合《重组办法》第十一条的规定。

请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。

回复：

一、详细补充披露预测期各期各产品销售单价与销售数量、成本、毛利率等重要评估参数的具体预测情况、测算过程、测算依据及其合理性

(一) 各业务具体预测情况和预测过程

标的公司主要业务领域可分为智能数据采集终端业务、智能车载业务、配件模块及组件的销售和服务收入四类业务。其中，智能数据采集终端业务包括便携式数据采集终端、固定式数据采集终端；智能车载业务包括智能车载终端、驾培服务；配件模块及组件的销售包括超高频模块及组件、配件；服务收入包括技术咨询服务、维修保障服务。

本次收入预测对于主要大类产品采用销售数量乘以预计不含税单价方法进行测算，即产品销售收入=销售量×不含税单价。其中，预测销售量结合企业历史销售情况、行业发展前景等方面进行预测，不含税单价在历史单价的基础上结合企业历史年度单价变化趋势、未来年度市场开拓策略、行业发展情况、未来竞争程度等因素考虑适当变化。对于配件、模组及服务收入采用收入增长率方法进行测算，即配件、模组及服务收入=上年度收入×(1+收入增长率)。其中，收入增长率结合企业历史收入规模、业务结构、下游市场需求及未来业务拓展规划

等因素综合确定。

1、智能数据采集终端业务预测情况和预测过程

标的公司智能数据采集终端是基于高通/MTK平台及Android系统研发的智能数据采集设备，可根据客户需求集成超高频RFID读写、条码识别、NFC、摄像头、蓝牙、生物识别、GPS等功能。按照使用方式的不同可划分为便携式数据采集终端和固定式数据采集终端。

标的公司依托成熟的产品方案与稳定的供货能力，能够满足不同区域、不同场景下的终端应用需求。从市场分布来看，智能数据采集终端以境外市场为主、境内市场为辅，海外市场覆盖范围较广。从客户结构来看，境内外客户群体分布相对均衡，客户以经销商及终端应用客户为主，客户集中度较低，不存在对单一客户或单一区域市场的重大依赖，整体客户结构稳定。

（1）便携式数据采集终端

报告期内，受境内市场竞争加剧因素影响，标的公司基于资源配置效率考虑，对境内低毛利率及纯价格导向竞争采取了主动收缩策略，导致境内收入阶段性下降。预测期境内业务收入增长，已充分考虑行业竞争压力，销量增长主要依托境内优质客户的开拓、高附加值细分场景业务的实现，增速低于行业整体水平。

境外市场作为标的公司核心主营业务市场，较境内市场而言客户结构更为稳定、标的公司议价能力更强，同质化竞争程度较低。预测期境外业务收入增长，主要基于标的公司产品在境外市场具备品牌、品质及交付优势，市场地位稳固。境外市场需求稳健，客户合作粘性较强，具备持续拓展空间。预测增速与行业增速、标的公司历史境外增长水平相匹配，未偏离行业合理区间。

销售单价预测方面，标的公司2025年第四季度销售单价参照2025年前三季度平均销售单价确定。综合考虑境内市场行业竞争日趋激烈等因素，预测期产品销售价格整体呈平缓下行趋势。同时，鉴于境外市场竞争格局相对更优，其价格下行幅度应低于境内市场。

销售数量预测方面，标的公司结合境内外市场环境、在手订单、行业发展态势，对境内、境外市场销售数量分别进行预测。境内市场受行业竞争加剧、标的

公司主动优化业务结构，以及内存等主要原材料价格上涨带动产品售价提升等因素影响，预测期**2025**年销量较**2024**年有所下降，未来标的公司将聚焦境内优质客户与存量核心业务，销量预计实现稳健恢复性增长。境外市场业务布局成熟、客户合作稳定，预测期**2025**年销量保持小幅增长。考虑到整体市场需求平稳，未来销量将保持合理增速，与行业趋势及标的公司业务拓展能力相匹配。

成本预测方面，**2025**年**10-12**月受上游内存价格上涨影响，成本出现短期冲高，**2026**年及未来年度采用**2025**年全年平均成本进行预测并保持稳定，**2025**年全年平均单位成本综合反映了全年各季度成本水平，剔除了价格波动的异常影响。同时，标的公司具备相应的成本转嫁能力，可将原材料价格波动影响逐步向下游客户转嫁，因此相关成本变动不会对标的公司整体盈利水平构成不利影响。

毛利率预测方面，**2025**年**10-12**月受上游内存价格上涨，毛利率有所下降，**2026**年及未来年度毛利率依据单价和单位成本预测情况计算得出。随着未来年度单价小幅下降，单位成本围绕长期合理水平保持稳定，毛利率呈现符合市场竞争环境的合理变动趋势。

(2) 固定式数据采集终端

报告期内，标的公司固定式数据采集终端业务客户结构稳定、议价能力较强。预测期固定式数据采集终端业务收入增长，主要基于标的公司具备品牌、品质及交付优势，市场地位稳固。预测增速与行业增速、标的公司历史增长水平相匹配，未偏离行业合理区间，预测具备谨慎性与可实现性。

标的公司固定式数据采集终端业务以境外市场为主，**2024**年境外收入增长**24.40%**，境外收入占比**64.69%**；**2025**年**1-9**月境外收入占比已提升至**78.10%**，境内市场保持平稳运行态势。由于固定式数据采集终端业务历史经营数据已充分体现境内外变动趋势，整体预测能够公允反映业务整体价值，本次评估未对固定式数据采集终端业务境内外业务单独区分。

销售单价预测方面，标的公司**2025**年**10-12**月销售单价参照**2025**年**1-9**月平均销售单价确定。综合考虑行业竞争日趋激烈等因素，预测期产品销售价格整体呈平缓下行趋势。

销售数量方面，标的公司2025年10-12月销量已超2024年全年水平，结合公司现有经营规划及商务洽谈情况，预计2025年销量较上年实现较大增长。综合考虑行业发展趋势、市场环境及下游需求空间等因素，预计2026年度及以后年度销量增速放缓。

成本预测方面，2025年10-12月受上游内存价格上涨影响，成本出现短期冲高，2026年及未来年度采用2025年全年平均成本进行预测并保持稳定，2025年全年平均单位成本综合反映了全年各季度成本水平，剔除了短期价格波动的异常影响。同时，标的公司具有稳定的客户基础与成熟的定价机制，具备较强的成本转嫁与价格传导能力，可通过合理调整产品价格、优化产品结构等方式将原材料价格上涨压力有序向下游传导。

毛利率预测方面，2025年10-12月受上游内存价格上涨，毛利率有所下降，2026年及未来年度毛利率依据单价和单位成本预测情况计算得出。随着未来年度单价小幅下降，单位成本围绕长期合理水平保持稳定，毛利率呈现符合市场竞争环境的合理变动趋势。

智能数据采集终端业务预测情况如下：

单位：万元、台、元/台

| 项目名称 | | 历史期间 | | | 预测期间 | | | | | |
|-----------|-------|-----------|-----------|---------------|-----------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | | 2023年 | 2024年 | 2025年 1-9月 | 2025年 10-12月 | 2026年 | 2027年 | 2028年 | 2029年 | 2030年 |
| 便携式数据采集终端 | 收入 | 31,340.14 | 27,117.95 | 18,965.16 | 7,078.65 | 27,552.49 | 29,153.90 | 30,853.95 | 32,658.95 | 34,575.61 |
| | 收入增长率 | | -13.47% | -3.96% | | 5.79% | 5.81% | 5.83% | 5.85% | 5.87% |
| | 成本 | 20,955.37 | 16,292.88 | 11,402.81 | 4,332.46 | 16,689.55 | 17,695.28 | 18,764.91 | 19,902.64 | 21,112.99 |
| | 毛利率 | 33.14% | 39.92% | 39.87% | 38.80% | 39.43% | 39.30% | 39.18% | 39.06% | 38.94% |
| 境内 | 收入 | 15,055.47 | 9,211.53 | 5,674.47 | 1,540.02 | 7,465.55 | 7,725.35 | 7,994.19 | 8,272.39 | 8,560.27 |
| | 收入增长率 | | -38.82% | -21.68% | | 3.48% | 3.48% | 3.48% | 3.48% | 3.48% |
| | 成本 | 11,466.25 | 6,712.24 | 4,059.28 | 1,146.46 | 5,418.06 | 5,634.78 | 5,860.18 | 6,094.58 | 6,338.37 |
| | 销量 | 129,531 | 72,620 | 44,941 | 12,197 | 59,423 | 61,800 | 64,272 | 66,843 | 69,517 |
| | 单位价格 | 1,162.31 | 1,268.46 | 1,262.65 | 1,262.62 | 1,256.34 | 1,250.06 | 1,243.81 | 1,237.59 | 1,231.39 |
| | 单位成本 | 884.78 | 923.44 | 904.12 | 939.97 | 911.78 | 911.78 | 911.78 | 911.78 | 911.78 |
| | 毛利率 | 23.84% | 27.13% | 28.46% | 25.56% | 27.43% | 27.06% | 26.69% | 26.33% | 25.96% |
| 境外 | 收入 | 16,284.67 | 17,906.42 | 13,290.69 | 5,538.64 | 20,086.94 | 21,428.55 | 22,859.76 | 24,386.56 | 26,015.34 |
| | 收入增长率 | | 9.96% | 5.15% | | 6.68% | 6.68% | 6.68% | 6.68% | 6.68% |
| | 成本 | 9,489.13 | 9,580.64 | 7,343.53 | 3,186.00 | 11,271.49 | 12,060.50 | 12,904.73 | 13,808.06 | 14,774.63 |
| | 销量 | 92,243 | 90,722 | 72,943 | 30,398 | 110,574 | 118,315 | 126,597 | 135,458 | 144,941 |
| | 单位价格 | 1,765.41 | 1,973.77 | 1,822.07 | 1,822.04 | 1,816.61 | 1,811.14 | 1,805.71 | 1,800.30 | 1,794.89 |

| 项目名称 | | 历史期间 | | | 预测期间 | | | | | |
|-------------------|-------|-----------------|-----------------|-----------------|-------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| | | 2023 年 | 2024 年 | 2025 年 1-9 月 | 2025 年 10-12 月 | 2026 年 | 2027 年 | 2028 年 | 2029 年 | 2030 年 |
| | 单位成本 | 1,028.27 | 1,055.33 | 1,007.38 | 1,048.11 | 1,019.36 | 1,019.36 | 1,019.36 | 1,019.36 | 1,019.36 |
| | 毛利率 | 41.73% | 46.50% | 44.75% | 42.48% | 43.89% | 43.72% | 43.55% | 43.38% | 43.21% |
| 固定式数 据采集终 端 | 收入 | 1,028.42 | 1,182.70 | 1,119.28 | 18.76 | 1,166.32 | 1,195.30 | 1,225.00 | 1,255.45 | 1,286.64 |
| | 收入增长率 | | 15.00% | -3.78% | | 2.49% | 2.49% | 2.48% | 2.49% | 2.48% |
| | 成本 | 634.23 | 670.98 | 674.09 | 12.06 | 707.65 | 728.88 | 750.75 | 773.27 | 796.47 |
| | 销量 | 8,232 | 9,166 | 10,806 | 181 | 11,317 | 11,656 | 12,006 | 12,366 | 12,737 |
| | 单位价格 | 1,249.30 | 1,290.31 | 1,035.79 | 1,036.58 | 1,030.59 | 1,025.48 | 1,020.33 | 1,015.24 | 1,010.16 |
| | 单位成本 | 769.97 | 731.21 | 624.63 | 665.75 | 625.31 | 625.31 | 625.31 | 625.31 | 625.31 |
| | 毛利率 | 38.33% | 43.27% | 39.77% | 35.73% | 39.33% | 39.02% | 38.71% | 38.41% | 38.10% |

2、智能车载业务预测情况和预测过程

智能车载业务按照产品类型不同可划分为智能车载终端和驾培服务。标的公司基于安卓平台打造系列智能车载终端，可实现汽车OBD（车载自动诊断系统）信息采集、指纹识别、条码采集、视频及图片采集等多类功能，用于驾驶培训车、校车、出租车、公交车、货车等商业用车的全过程管理。驾培服务主要为学员卡及相关服务。智能车载终端和驾培服务两者可以配套使用。

销售单价预测方面，标的公司2025年10-12月销售单价参照2025年1-9月平均销售单价确定。综合考虑行业竞争日趋激烈等因素，预测期产品销售价格整体呈平缓下行趋势。

销售数量方面，标的公司结合行业发展趋势、公司经营规划及市场环境等因素影响，预计2025年销量较上年实现小幅增长。综合考虑行业发展趋势、市场环境及下游需求空间等因素，预计2026年度及以后年度销量增速放缓。

成本预测方面，2025年10-12月受上游内存价格上涨影响，成本出现短期冲高，2026年及未来年度采用2025年全年平均成本进行预测并保持稳定，2025年全年平均单位成本综合反映了全年各季度成本水平，剔除了短期价格波动的异常影响。同时，标的公司具有稳定的客户基础与成熟的定价机制，具备较强的成本转嫁与价格传导能力，可通过合理调整产品价格、优化产品结构等方式将原材料上涨压力有序向下游传导。

毛利率预测方面，2025年10-12月受上游内存价格上涨，毛利率有所下降，2026年及未来年度毛利率依据单价和单位成本预测情况计算得出。随着未来年度单价小幅下降，单位成本围绕长期合理水平保持稳定，毛利率呈现符合市场竞争环境的合理变动趋势。

智能车载业务预测情况如下：

单位：万元、台、次、元/台、元/次

| 项目名称 | | 历史期间 | | | 预测期间 | | | | | |
|----------------|-------|-----------|-----------|---------------|-----------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | | 2023年 | 2024年 | 2025年 1-9月 | 2025年 10-12月 | 2026年 | 2027年 | 2028年 | 2029年 | 2030年 |
| 智能 车载 业务 | 收入 | 2,057.78 | 2,624.96 | 1,771.77 | 860.54 | 2,776.29 | 2,928.16 | 3,088.33 | 3,257.26 | 3,435.43 |
| | 收入增长率 | | 27.56% | 0.28% | | 5.47% | 5.47% | 5.47% | 5.47% | 5.47% |
| | 成本 | 688.25 | 889.31 | 604.46 | 392.79 | 1,057.09 | 1,120.51 | 1,187.74 | 1,259.01 | 1,334.55 |
| | 毛利率 | 66.55% | 66.12% | 65.88% | 54.36% | 61.92% | 61.73% | 61.54% | 61.35% | 61.15% |
| 智能 车载 终端 | 收入 | 593.88 | 762.20 | 489.87 | 392.91 | 931.07 | 982.00 | 1,035.71 | 1,092.36 | 1,152.12 |
| | 收入增长率 | | 28.34% | 15.82% | | 5.47% | 5.47% | 5.47% | 5.47% | 5.47% |
| | 成本 | 391.06 | 482.62 | 275.15 | 237.91 | 543.85 | 576.48 | 611.07 | 647.73 | 686.60 |
| | 销量 | 5,821 | 7,813 | 5,000 | 4,010 | 9,551 | 10,124 | 10,731 | 11,375 | 12,058 |
| | 单位价格 | 1,020.24 | 975.55 | 979.75 | 979.82 | 974.84 | 969.97 | 965.16 | 960.32 | 955.48 |
| | 单位成本 | 671.81 | 617.72 | 550.31 | 593.25 | 569.42 | 569.42 | 569.42 | 569.42 | 569.42 |
| | 毛利率 | 34.15% | 36.68% | 43.83% | 39.45% | 41.59% | 41.30% | 41.00% | 40.70% | 40.41% |
| 驾培 服务 | 收入 | 1,463.90 | 1,862.76 | 1,281.89 | 467.63 | 1,845.23 | 1,946.16 | 2,052.62 | 2,164.90 | 2,283.31 |
| | 收入增长率 | | 27.25% | -6.08% | | 5.47% | 5.47% | 5.47% | 5.47% | 5.47% |
| | 成本 | 297.19 | 406.69 | 329.30 | 154.88 | 513.24 | 544.03 | 576.67 | 611.27 | 647.95 |
| | 销量 | 1,226,193 | 1,847,204 | 1,394,066 | 508,554 | 2,016,777 | 2,137,784 | 2,266,051 | 2,402,014 | 2,546,135 |
| | 单位价格 | 11.94 | 10.08 | 9.20 | 9.20 | 9.20 | 9.15 | 9.10 | 9.06 | 9.01 |

| 项目名称 | | 历史期间 | | | 预测期间 | | | | | |
|------|------|--------|--------|-----------------|-------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | | 2023 年 | 2024 年 | 2025 年 1-9 月 | 2025 年 10-12 月 | 2026 年 | 2027 年 | 2028 年 | 2029 年 | 2030 年 |
| | 单位成本 | 2.42 | 2.20 | 2.36 | 3.05 | 2.54 | 2.54 | 2.54 | 2.54 | 2.54 |
| | 毛利率 | 79.70% | 78.17% | 74.31% | 66.88% | 72.19% | 72.05% | 71.91% | 71.76% | 71.62% |

3、配件模块及组件业务、服务收入预测情况和预测过程

配件模块及组件业务主要包括超高频模块及组件和配件产品。超高频模块及组件主要为标的公司独立自研的超高频RFID模组，具备低功耗、读写效率高、监测性能稳定等特点，产品具有较高的技术含量。超高频模块一般情况下不能独立使用，客户需要配套其他模块、组件形成完整产品后使用，主要系为满足客户产品功能集成、升级等需求。配件产品主要配套智能终端产品销售，如配套的适配器、电池、底座、支架、标签以及维修备件等。

服务收入包括技术咨询服务、维修保障服务。技术咨询服务主要为检测技术服务，为客户提供在线升级等服务。维修保障服务主要为根据客户的需求，向客户提供售后维修或延保的服务。

配件模块及组件业务和服务收入业务结构相对简单，且受上游供应链、下游行业需求等因素共同影响，单独拆分预测销售单价、销量及成本存在较多不确定性，故采用收入增长率及毛利率进行整体预测，更贴合标的公司该项业务的经营特点。

配件模块及组件业务报告期内收入呈下降趋势，主要系标的公司战略重心逐步聚焦终端产品，优先将模组资源用于自有便携式数据采集终端生产，对外模组销售规模相应收缩。服务收入报告期内收入呈下降趋势，则主要因标的公司优化服务渠道，将部分本地化服务业务交由地方经销商承接。综合上述因素，预测**2025年**相关业务收入较**2024年度**有所下降；**2026年**及以后年度，随着业务结构趋于稳定、市场需求逐步平稳，收入规模保持小幅增长。毛利率方面，综合参考历史年度毛利率水平及未来成本、价格变动趋势，预测期配件模块及组件业务和服务收入毛利率维持在历史合理区间，未来年度保持相对稳定。

配件模块及组件业务、服务收入预测情况如下：

单位：万元

| 项目名称 | | 历史期间 | | | 预测期间 | | | | | |
|----------|-------|----------|----------|---------------|-----------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| | | 2023年 | 2024年 | 2025年 1-9月 | 2025年 10-12月 | 2026年 | 2027年 | 2028年 | 2029年 | 2030年 |
| 配件、模块及组件 | 收入 | 3,113.55 | 2,071.87 | 1,476.38 | 60.90 | 1,568.35 | 1,599.72 | 1,631.71 | 1,664.35 | 1,697.63 |
| | 收入增长率 | | -33.46% | -25.80% | | 2.00% | 2.00% | 2.00% | 2.00% | 2.00% |
| | 成本 | 1,560.93 | 1,026.12 | 680.12 | 36.86 | 885.87 | 903.59 | 921.66 | 940.09 | 958.89 |
| | 毛利率 | 49.87% | 50.47% | 53.93% | 39.47% | 43.52% | 43.52% | 43.52% | 43.52% | 43.52% |
| 超高频模块及组件 | 收入 | 316.38 | 326.00 | 194.51 | 33.69 | 232.77 | 237.42 | 242.17 | 247.01 | 251.95 |
| | 收入增长率 | | 3.04% | -30.00% | | 2.00% | 2.00% | 2.00% | 2.00% | 2.00% |
| | 成本 | 210.03 | 198.15 | 121.07 | 21.90 | 151.30 | 154.32 | 157.41 | 160.56 | 163.77 |
| | 毛利率 | 33.61% | 39.22% | 37.75% | 35.00% | 35.00% | 35.00% | 35.00% | 35.00% | 35.00% |
| 配件 | 收入 | 2,797.18 | 1,745.87 | 1,281.87 | 27.21 | 1,335.59 | 1,362.30 | 1,389.54 | 1,417.34 | 1,445.68 |
| | 收入增长率 | | -37.93% | -25.00% | | 2.00% | 2.00% | 2.00% | 2.00% | 2.00% |
| | 成本 | 1,350.90 | 827.96 | 559.05 | 14.96 | 734.57 | 749.26 | 764.25 | 779.53 | 795.13 |
| | 毛利率 | 51.71% | 52.58% | 56.39% | 45.00% | 45.00% | 45.00% | 45.00% | 45.00% | 45.00% |
| 服务收入 | 收入 | 570.64 | 536.82 | 255.91 | 119.86 | 383.29 | 390.95 | 398.77 | 406.75 | 414.88 |
| | 收入增长率 | | -5.93% | -30.00% | | 2.00% | 2.00% | 2.00% | 2.00% | 2.00% |
| | 成本 | 238.97 | 319.68 | 141.27 | 77.53 | 245.85 | 250.77 | 255.78 | 260.90 | 266.12 |
| | 毛利率 | 58.12% | 40.45% | 44.80% | 35.31% | 35.86% | 35.86% | 35.86% | 35.86% | 35.86% |

| 项目名称 | | 历史期间 | | | 预测期间 | | | | | |
|------------|-------|--------|---------|---------------|-----------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | | 2023年 | 2024年 | 2025年 1-9月 | 2025年 10-12月 | 2026年 | 2027年 | 2028年 | 2029年 | 2030年 |
| 技术咨询 服务 | 收入 | 101.67 | 46.02 | 28.45 | 3.77 | 32.86 | 33.52 | 34.19 | 34.87 | 35.57 |
| | 收入增长率 | | -54.73% | -30.00% | | 2.00% | 2.00% | 2.00% | 2.00% | 2.00% |
| | 成本 | 14.23 | 23.95 | 3.54 | 2.07 | 18.07 | 18.43 | 18.80 | 19.18 | 19.56 |
| | 毛利率 | 86.00% | 47.96% | 87.56% | 45.00% | 45.00% | 45.00% | 45.00% | 45.00% | 45.00% |
| 维修保障 服务 | 收入 | 468.98 | 490.80 | 227.46 | 116.09 | 350.43 | 357.44 | 364.59 | 371.88 | 379.32 |
| | 收入增长率 | | 4.65% | -30.00% | | 2.00% | 2.00% | 2.00% | 2.00% | 2.00% |
| | 成本 | 224.74 | 295.73 | 137.73 | 75.46 | 227.78 | 232.33 | 236.98 | 241.72 | 246.56 |
| | 毛利率 | 52.08% | 39.74% | 39.45% | 35.00% | 35.00% | 35.00% | 35.00% | 35.00% | 35.00% |

（二）各业务的预测依据及合理性分析

1、智能数据采集终端业务预测依据及合理性分析

本次预测，基于宏观经济数据、行业发展趋势、标的公司历史经营数据、在手订单及客户需求等客观依据，既充分考虑了行业发展红利带来的增长潜力，也兼顾了标的公司业务拓展能力与市场竞争格局，合理预判相关业务发展态势。随着市场竞争的持续演进，产品价格将呈现小幅下降趋势，同时依托自身竞争优势，能够有效对冲价格下降带来的盈利影响，因此毛利率将维持小幅下降态势，整体变动符合市场发展规律及企业经营实际，能够客观反映业务发展预期。

政策方面，《“十四五”数字经济发展规划》支持市场主体依法合规开展数据采集，加快推动各领域通信协议兼容统一，打破技术和协议壁垒，形成完整贯通的数据链；提高物联网在各领域覆盖水平，增强固移融合、宽窄结合的物联接入能力，提升核心电子元器件等关键硬件产业水平。同时，《“数据要素×”三年行动计划（2024—2026年）》实施与关键核心技术自主创新政策推进，有效带动各行业智能数据采集终端采购需求。

行业发展趋势方面，智能数据采集终端正广泛渗透至制造、物流、零售等多个领域，在单品级库存可视化、快速盘点、补货复核、履约拣选与资产识别等场景发挥着重要作用。行业已经进入稳健扩张阶段，根据QYResearch预测，2025年全球RFID智能手持终端行业销售额约为6.68亿美元，预计到2032年达到10.95亿美元，2026年至2032年复合增速约6.59%。

标的公司长期深耕智能数据采集终端领域，具备成熟的研发、生产及销售体系，历史经营期间已积累了稳定的客户群体与丰富的项目经验，能够满足下游行业对终端设备智能化、高精度的需求，产品竞争力持续提升。客户资源方面，标的公司凭借稳定的产品质量与完善的售后服务，积累了长期合作的优质客户，客户粘性较强，未来采购需求具备持续性。行业2026年至2032年复合增长率约6.59%，标的公司智能数据采集终端预测期（2026年至2030年）复合增长率为5.71%，增长幅度处于合理区间，与标的公司研发实力、客户资源、供应链优势等核心竞争力相匹配，同时充分考虑了市场竞争、技术迭代等潜在风险。

2、智能车载业务预测依据及合理性分析

当前我国驾驶培训行业正加速向智能化、规范化转型，政策推动与行业升级双轮驱动，为面向驾驶培训车的智能车载业务提供了广阔的市场空间。根据交通运输部发布的《机动车驾驶员培训管理规定》及中国交通运输协会发布的《智慧型驾校通用技术要求》，推动驾培行业数字化、智能化升级，实现培训过程全程可追溯、学员信息可核查已成为行业趋势。同时多地出台驾培智能化改造相关政策，要求新增及存量教练车逐步加装具备多维度数据采集功能的智能终端，为业务规模化发展扫清障碍。

标的公司长期深耕驾驶培训车智能车载领域，聚焦驾培专用智能车载终端的研发、生产与销售，产品可实现汽车OBD（车载自动诊断系统）信息采集、指纹识别、条码采集、RFID、视频及图片采集等多类功能，精准适配驾驶培训场景需求，具备成熟的研发、生产及销售体系，历史经营期间已积累了稳定的客户群体与丰富的项目落地经验，为未来收入增长奠定了坚实基础。研发方面，标的公司紧跟驾培行业监管政策与技术演进趋势，聚焦多维度数据采集、数据传输稳定性、学员身份核验精准度等核心技术研发，优化终端功能适配性，产品能够满足下游驾培机构对培训合规、效率提升的核心需求。

据公安部统计，2025年全国新注册登记机动车3,535万辆，新领证驾驶人2,051万人。我国机动车保有量与驾驶人群体持续保持增长态势，驾驶培训需求基数庞大、市场空间充足，行业整体仍具备广阔的发展前景。标的公司2025年学员卡激活数量约38万张，当前业务规模在全国市场中占比较低，未来仍有较大的市场拓展与业务提升空间。同时，标的公司现有核心客户合作关系稳定，存量业务具备良好的持续性，未来业务增量主要来源于标的公司在驾培领域长期积累的技术延伸、产品迭代升级以及成熟的应用实践经验，能够持续提升产品竞争力与市场覆盖能力，进一步支撑业务规模稳步增长。

3、配件模块及组件业务、服务收入预测依据及合理性分析

标的公司配件模块及组件业务主要面向企业客户销售模组、配件等产品，在AIDC行业的蓬勃发展环境下仍有较高的发展空间。配件模块及组件业务随着标的公司业务结构趋于稳定，随着自有终端产品需求逐步提升，未来将优先保障自

有产品供应，适度减少对外销售规模。标的公司服务收入将依托自身核心技术优势，优化与各地经销商的合作分工模式，未来逐步由经销商承接部分服务业务。受业务分工调整及服务规模结构变化影响，预计服务收入在2025年将出现一定幅度下降，后续随着业务模式体系稳定，收入水平将趋于平稳。

二、结合标的资产各产品历史期不同地域及不同销售模式的价格波动情况、波动原因、历史期内产品及客户结构变动情况、可比产品售价水平及波动情况、市场竞争程度、各产品所处生命周期、主要原材料价格波动情况、历史期间的成本转嫁能力等补充披露对标的资产预测期各期各产品销售单价的预测是否谨慎、合理

(一) 各产品历史期不同地域及不同销售模式的价格波动情况、波动原因

1、各产品历史期价格波动情况、波动原因

报告期内，标的公司智能数据采集终端业务销售单价情况如下：

单位：元/台

| 类型 | 明细 | 2025年1-9月 | 2024年 | 2023年 |
|------------|-----------|-----------|----------|----------|
| 智能数据采集终端业务 | 便携式数据采集终端 | 1,608.80 | 1,660.19 | 1,413.16 |
| | 固定式数据采集终端 | 1,035.79 | 1,290.31 | 1,249.30 |

便携式数据采集终端单价整体呈上升并趋于稳定态势，2023年平均单价相对较低主要系向上海华测销售的产品定价较低，对整体平均单价形成了较为明显的拉低影响所致。2024年平均单价上升，主要系便携式数据采集终端产品境外销售单价高于境内销售单价，随着便携式数据采集终端境外销售占比增加，带动便携式数据采集终端平均单价的上涨。2025年1-9月平均单价较2024年平均单价有轻微回落，主要系为了深化与核心大客户的合作关系，保障长期稳定的业务合作，标的公司对大额采购订单给予相应价格优惠，进而导致整体平均单价略有下降。

固定式数据采集终端单价整体趋于稳定，2025年1-9月平均单价较2024年有所下降主要系印度客户Infotek在2025年大批量采购，标的公司给予了其优惠价格，导致平均单价下降。

报告期内，标的公司智能车载业务销售单价情况如下：

单位：元/台、元/次

| 类型 | 明细 | 2025年1-9月 | 2024年 | 2023年 |
|--------|--------|-----------|--------|----------|
| 智能车载业务 | 智能车载终端 | 979.75 | 975.55 | 1,020.24 |
| | 驾培服务 | 9.20 | 10.08 | 11.94 |

注：智能车载终端单价的单位为元/台；驾培服务单价的单位为元/次。

报告期内，智能车载终端及驾培服务单价略有下降，主要系标的公司随行业竞争与市场拓展策略需要小幅下调单价，整体定价具备合理性。

2、各产品不同地域的价格波动情况、波动原因

（1）智能数据采集终端业务

标的公司历史期内智能数据采集终端业务的境内外销售单价情况如下：

单位：元/台

| 类别 | 区域 | 2025年1-9月 | 2024年 | 2023年 |
|-----------|----|-----------|----------|----------|
| 便携式数据采集终端 | 境内 | 1,262.65 | 1,268.46 | 1,162.31 |
| | 境外 | 1,822.07 | 1,973.77 | 1,765.41 |
| 固定式数据采集终端 | 境内 | 1,078.17 | 1,032.00 | 895.62 |
| | 境外 | 1,024.51 | 1,494.53 | 1,700.79 |

报告期内，标的公司便携式数据采集终端业务和固定式数据采集终端业务的境内平均单价保持小幅上升趋势，主要系标的公司持续优化客户与业务结构，主动放弃部分低毛利业务及客户。

便携式数据采集终端业务的境外平均单价呈上升后回落趋势，主要系境外市场中客户对产品品牌、技术性能、可靠性及后续服务的重视程度通常高于对价格的敏感度，更为看重技术附加值，因此标的公司产品定价空间相对更优；2025年1-9月平均单价有所回落主要是由于境外大客户的大批量采购，标的公司给予了其优惠价格，导致平均单价下降。

固定式数据采集终端业务的境外平均单价呈下降趋势，主要系下游行业市场竞争较为充分，标的公司为巩固市场地位、保障订单规模，结合市场环境适度调整产品定价。2025年1-9月平均单价有所回落主要是由于印度客户Infotek在2025

年大批量采购，标的公司给予了其优惠价格，导致平均单价下降。

(2) 智能车载业务

标的公司历史期内智能车载终端业务不同区域销售单价情况如下：

单位：元/台

| 区域 | 2025年1-9月 | 2024年 | 2023年 |
|-----------|---------------|---------------|-----------------|
| 东北地区 | 1,017.70 | 1,017.70 | 726.99 |
| 华北地区 | 918.67 | 1,001.22 | 959.22 |
| 华东地区 | 888.10 | 884.96 | 1,061.95 |
| 华南地区 | 968.42 | 1,052.97 | 1,087.77 |
| 华中地区 | 955.75 | 955.75 | 1,012.55 |
| 西北地区 | 950.41 | 907.93 | 915.91 |
| 西南地区 | 1,133.98 | 1,164.52 | 1,121.85 |
| 境外 | 894.18 | - | 1,382.00 |
| 总计 | 979.75 | 975.55 | 1,020.24 |

报告期内，标的公司智能车载终端各区域平均单价呈现差异化特征，主要系各区域不同配置产品的销售结构有所不同。

标的公司历史期内驾培服务的不同区域销售单价情况如下：

单位：元/次

| 区域 | 2025年1-9月 | 2024年 | 2023年 |
|-----------|-------------|--------------|--------------|
| 东北地区 | 12.84 | 13.55 | 50.48 |
| 华北地区 | 3.25 | 3.42 | 21.14 |
| 华东地区 | 4.72 | 4.72 | - |
| 华南地区 | 4.71 | 6.05 | 15.23 |
| 华中地区 | 4.42 | 4.42 | 4.42 |
| 西北地区 | 4.53 | 5.44 | 5.80 |
| 西南地区 | 13.84 | 13.76 | 10.35 |
| 总计 | 9.20 | 10.08 | 11.94 |

标的公司驾培服务业务的主要成本为设备折旧费用。在设备投放运营初期，基于折旧成本较高的因素，驾培服务定价水平相对偏高；待设备逐步实现投资成本回收后，将相应下调服务价格，定价策略与成本回收阶段相匹配。

3、各产品不同销售模式的价格波动情况、波动原因

报告期内，标的公司智能数据采集终端业务及智能车载业务不同销售模式单位价格情况如下：

单位：元/台、元/次

| 类别 | 模式 | 2025年1-9月 | 2024年度 | 2023年度 |
|-----------|------|-----------|----------|----------|
| 便携式数据采集终端 | 直销模式 | 1,605.42 | 1,650.75 | 1,324.10 |
| | 经销模式 | 1,613.25 | 1,678.04 | 1,592.97 |
| 固定式数据采集终端 | 直销模式 | 942.80 | 1,324.81 | 1,302.89 |
| | 经销模式 | 1,328.98 | 1,243.01 | 1,168.15 |
| 智能车载终端 | 直销模式 | 987.18 | 992.59 | 1,028.62 |
| | 经销模式 | 971.31 | 940.32 | 1,009.80 |
| 驾培服务 | 直销模式 | 10.74 | 11.62 | 13.78 |
| | 经销模式 | 5.06 | 5.73 | 7.43 |

报告期内，标的公司各业务类别在直销和经销模式下的产品单价总体差异不大，主要系平均单价的差异并非由于销售模式的不同所主导，而主要与产品的型号、配置、客户和订单类型等差异有关。

报告期内，同一业务类别下的单价波动原因参见上述“1、各产品历史期价格波动情况、波动原因”。

(二) 历史期内产品及客户结构变动情况

1、产品结构调整的具体情况

报告期内，智能数据采集终端业务是标的公司最主要业务，各期收入占比分别为84.93%、84.39%和85.15%，整体较为稳定；智能车载业务是报告期内公司第二大业务板块，各期收入占比分别为5.40%、7.83%和7.51%，收入占比提升主要系下游驾培市场需求增长，以及标的公司主动进行市场拓展，使得收入同比增长所致。配件、模块及组件是标的公司第三大业务板块，各期收入占比分别为8.17%、6.18%和6.26%，占比下降主要系受上述智能车载业务收入占比提升影响所致。维修等服务主要面向客户的售后需求，报告期各期收入占比较小，占比波动主要受到其他业务规模变动的影响所致。

2、客户结构调整的具体情况

报告期各期，标的公司前五大客户结构具体调整情况及原因如下：

单位：万元

| 客户名称 | 2025年 1-9月 | 2024年度 | 2023年度 | 变化原因 |
|-------------------------------------|---------------|----------|----------|---|
| E Headway Media | 1,981.40 | 290.86 | 180.34 | 主要系标的公司为更高效开拓市场，将印度区域的重要直销客户转为由其服务，加之该经销商自身终端客户需求增长共同所致 |
| Denso Wave Europe GMBH | 1,078.81 | 1,138.99 | 151.46 | 2023年初步合作测试样品，2024年起收入放量 |
| Enterprise Data Resources, Inc. | 983.29 | 1,727.86 | 878.79 | 2025年受贸易摩擦及关税影响相应采购金额降幅较大 |
| Interway | 946.51 | 995.71 | 1,205.91 | 产品在巴西的独家经销商，受当地市场需求及营销拓展等影响，销售规模存在一定波动，但整体无重大变化 |
| 时易中 | 850.40 | 1,283.31 | 1,400.17 | 主营线上贸易，受终端客户需求影响，销售规模存在一定波动，但整体无重大变化 |
| 上海华测 | 765.21 | 1,387.23 | 4,148.41 | 产品毛利率较低，标的公司为提高内部资源配置效率，聚焦高盈利性客户和订单，主动调整对其出货量 |
| Infotek | 754.75 | 1,374.11 | 233.58 | 2024年拓展至集团内其他主体，2025年受竞争加剧影响销售规模下降 |
| SCOOTSY LOGISTICS PVT LTD | 397.63 | 1,808.09 | 357.89 | 2025年转为向经销商 E Headway Media 采购 |
| Bridgestone Mobility Solutions B.V. | 64.85 | 985.06 | 1,925.02 | ODM 客户，其前期客户项目已陆续履约完毕 |

| 客户名称 | 2025年 1-9月 | 2024年度 | 2023年度 | 变化原因 |
|---|---------------|--------|----------|---|
| KONSTANTA Limited Liability Company | 319.46 | 964.02 | 4,463.71 | 俄罗斯市场厂家竞争加剧，客户获取订单能力下降，进而影响标的公司对其的销售，此外2024年亦受战事及下游客户需求波动影响交易规模下降 |
| 海康威视 | 76.85 | 208.13 | 1,898.55 | 2023年度其中标的下游终端客户项目供货基本完成，后续出货量陆续减少 |

报告期各期，标的公司前五大客户整体较为稳定，部分客户出现变动，主要系区域市场需求和竞争情况变化、项目周期变动、标的公司主动发掘以及调整所致。

（三）可比产品售价水平及波动情况

受行业信息披露惯例影响，可比上市公司在信息披露中通常不涉及具体产品的销售价格，公开渠道较难获取同一配置及规格型号产品的价格数据及变化趋势。由于标的公司产品配置和规格型号众多，不同配置和规格型号可能导致产品售价差异巨大，公开渠道难以查询同一配置及规格型号的服务器产品价格水平及变化趋势，因此难以直接对比标的公司与可比公司产品在同一规格型号及配置下的售价水平及变化趋势。

本次重组报告书中披露的三家可比上市公司近三年历史年度报告中，新大陆在年报中未披露销量，无法获取售价水平的相关信息；优博讯和远望谷分别披露了销量，因此根据相关行业业务收入，可以计算各年产品的平均销售价格。

可比公司的收入、销量以及平均销售单价如下表：

单位：万元、台、元/台

| 公司名称 | 项目 | 2024年 | 2023年 | 2022年 |
|------|------|-----------|-----------|-----------|
| 优博讯 | 收入 | 81,480.68 | 80,793.48 | 93,361.51 |
| | 销量 | 997,208 | 906,964 | 950,443 |
| | 平均单价 | 817.09 | 890.81 | 982.29 |

| 公司名称 | 项目 | 2024 年 | 2023 年 | 2022 年 |
|------|------|-------------|-------------|-------------|
| 远望谷 | 收入 | 52,180.39 | 57,258.14 | 45,538.09 |
| | 销量 | 291,898,600 | 330,389,200 | 254,624,500 |
| | 平均单价 | 1.79 | 1.73 | 1.79 |

数据来源：可比公司2022年、2023年、2024年年报。

优博讯销量披露口径为智能终端设备，包括智能数据终端和智能支付终端，销售市场主要以境内市场为主，由于国内市场竞争激烈导致优博讯产品价格和毛利率呈下降趋势。

远望谷销量披露口径为物联网行业相关产品，包括物联网解决方案和物联网应用产品，产品平均单价较为稳定，在国内市场竞争激烈的情况下，积极拓展国际市场，保持了产品价格的稳定。由于销量披露口径问题，导致远望谷与标的公司产品单价存在较大差异。

（四）市场竞争程度

自动标识与数据采集（AIDC）行业已形成由国际龙头和中国本土厂商共同参与的多层次竞争结构。主要企业包括斑马技术、霍尼韦尔、优博讯、DENSO WAVE、成为信息等，市场具备一定集中度，但尚未形成绝对寡头垄断。国际厂商通常在全球渠道、品牌影响力、平台化产品体系和长期大客户覆盖方面占优，而中国厂商则在本地项目响应、细分场景理解、性价比与定制化交付方面更具灵活性。未来竞争主要是围绕射频性能、群读速度、复杂环境识读稳定性、软件生态、行业解决方案能力及售后服务体系展开综合竞争。

从全球竞争格局来看，AIDC市场呈现中高寡占型结构，第一梯队由斑马技术、霍尼韦尔两家国际巨头构成，在高端工业、物流、医疗等领域具备显著优势。第二梯队主要包括优博讯、DENSO WAVE、成为信息等细分领域龙头企业，在工业视觉、机器视觉、条码打印等细分环节形成较强竞争力。第三梯队则以精联电子、新大陆、远望谷厂商为主，凭借成本优势与本地化服务在中低端及细分场景实现突破。

国内主要厂商依托差异化技术路线形成各自竞争优势。新大陆聚焦二维影像解码、AI视觉及RFID技术，实现全品类覆盖与行业方案整合；远望谷则以UHF

RFID为核心，在资产管理、图书管理等领域形成特色方案。

标的公司是AIDC领域的重要参与者，以UHF RFID核心技术为基础，融合条码识别、无线通信等多类技术，产品覆盖手持终端、固定式读写器、超高频模块及工业级智能终端，广泛应用于物流、制造、零售、医疗及交通等领域。凭借自主研发的射频技术、高集成度硬件设计以及稳定可靠的产品性能，成为信息在国内RFID及数据采集终端市场具备较强竞争力，同时依托全球化渠道布局，在境外市场亦形成一定品牌影响力。

（五）各产品所处生命周期

1、智能数据采集终端

标的公司智能数据采集终端业务的核心技术路线成熟稳定，产品性能与可靠性达到工业级标准，能够全面适配物流、制造、零售、医疗、交通等多行业的数字化与自动化需求。依托自主研发的射频技术、高集成度硬件设计及稳定可靠的解码算法，标的公司产品在数据采集终端市场已形成较强竞争力，并通过全球化渠道布局，在境外市场逐步建立品牌影响力，市场覆盖广度与深度持续拓展。

从行业生命周期维度看，行业正处于高速成长期，全球市场规模持续扩大，年复合增长率保持在6%以上，为标的公司产品提供了广阔的增长空间。在此背景下，成为信息的产品凭借性价比优势、快速响应能力与定制化服务能力，市场份额稳步提升，产品迭代节奏与行业技术演进高度同步，不断强化产品竞争力与场景适配能力。

标的公司智能数据采集终端产品整体均处于产品生命周期的成熟期，2025年至2026年产品升级以系统版本更新、硬件配置优化、功能模块增强为主，无重大颠覆性技术迭代，更新迭代周期约5-10年，整体迭代节奏平稳可控。标的公司采用的高通、联发科平台芯片生命周期较长，能够充分保障产品在预测期内持续销售、持续迭代，不存在短期内被快速淘汰的风险。从应用场景看，标的公司产品主要面向物流、制造、零售等领域，下游需求稳定、设备替换周期明确，具备较强的生命周期韧性。

2、智能车载业务

标的公司智能车载业务是基于安卓平台打造系列智能车载终端，可实现汽车OBD（车载自动诊断系统）信息采集、指纹识别、条码采集、视频及图片采集等多类功能，可用于驾驶培训车、校车、出租车、公交车、货车等商业用车的全过程管理。

我国驾培领域处于成熟期阶段，整体市场需求旺盛、发展空间广阔。全国机动车驾驶人数量持续增长，公安部数据显示2025年新领证驾驶人规模达2,051万人，为驾培设备提供了坚实的下stream需求基础。基于上述行业发展背景，标的公司产品处于快速成长阶段。预计未来市场容量还将不断扩大。同时，标的公司凭借多年的行业经验，依托已经发展起来且较为广泛的客户网络、良好口碑和品牌影响力，以及与相关行业头部企业、建立的良好合作关系，预计在未来下游客户群体和业务规模将逐步扩大。

标的公司智能车载业务产品经长期市场检验，并历经多次技术更迭，能稳定应用于驾培学时管理领域，产品使用周期为5-10年，生命周期成熟稳定，可保障产品持续销售与迭代，不存在被快速淘汰的风险。

（六）主要原材料价格波动情况

本次选取PCBA和扫描头模组两类核心物料，主要系上述两类原材料在标的公司产品成本结构中占比最高，对产品单位成本影响最为显著及。其他原材料占比相对较低，价格波动对总成本影响有限。

标的公司报告期内主要原材料的采购单价情况如下所示：

单位：元/片、元/个

| 项目 | 2025年1-9月 | 2024年度 | 2023年度 |
|-------|-----------|--------|--------|
| PCBA | 296.60 | 295.66 | 321.89 |
| 扫描头模组 | 181.29 | 189.66 | 186.75 |

报告期内，PCBA的采购入库均价分别为321.89元/片、295.66元/片和295.66元/片，在2024年度呈现小幅下降，2025年1-9月采购入库均价整体平稳，主要系当期采购的规格型号与所销售的产品中PCBA规格型号存在结构性和时间性差异所致，具有合理性。

报告期内，扫描头模组采购入库均价分别为186.75元/个、189.66元/个和181.29元/个，均呈现先增后降趋势。

综上所述，主要原材料采购入库平均价格平稳，主要原材料采购价格未发生大幅波动情形。

（七）历史期间的成本转嫁能力

历史期内，标的公司主要原材料采购价格未发生大幅波动，产品销售价格亦保持相对稳定，未出现集中、大幅调整售价的情形。

2025年第四季度，受内存等核心电子元器件价格上涨影响，标的公司主要产品生产成本有所上升。为应对上游成本上涨压力、维持合理盈利水平，对部分产品价格进行了适度调整。标的公司向主要客户发出《关于CHAINWAY产品价格调整的重要通知》，可依照商务条款向终端客户传导原材料变动压力。但由于价格传导机制存在滞后性，尚不能完全规避原材料价格波动带来的影响，可能会对标的公司成本转嫁能力有一些限制。

上游核心原材料涨价为行业普遍性情况，叠加供应偏紧的市场环境，行业整体呈现成本推动型的价格调整趋势，下游客户需面对行业整体涨价、供应量受限的客观情况。在此环境下，标的公司凭借供应链灵活度的优势，可有效保障原材料稳定供应，并且能够提供合理的价格和有竞争力的商务条件，在行业整体涨价的环境下具有相对竞争优势。

综上所述，标的公司凭借长期供应链的合作优势、核心部件保供能力、深度定制化设计能力，在成本管控与价格传导方面具备行业领先优势，可以通过产品结构优化、定价机制调整等方式将成本压力合理向下游传导，未来盈利水平和毛利空间具备较强支撑。

（八）标的资产预测期各期各产品销售单价的预测具有谨慎性、合理性

受益于下游行业高速发展和广阔市场前景，标的公司产品价格具备较强支撑基础，报告期内整体价格较为稳定。标的公司产品与可比公司产品价格变动趋势基本一致，且标的公司具备一定成本转嫁能力；基于标的公司行业地位、竞争优势，同时综合考虑境内外市场行业竞争日趋激烈等因素，预测期标的公司各期各

产品销售单价的预测具有谨慎性、合理性。

三、结合标的资产各产品历史期不同地域及不同销售模式销量波动情况、波动原因、产品及客户结构调整情况、各主要产品市场容量发展情况、下游及终端产品市场波动情况、标的资产的行业地位或市占率、客户及在手订单情况、现有产能及规划情况等补充披露对标的资产销售数量的预测同其产能是否匹配，是否存在相关订单及合同支撑，预测期内销量预测是否谨慎、合理，在2024年、2025年收入下降的情况下，预测标的资产2026年至2030年收入持续增长的合理性、谨慎性与可实现性

(一) 各产品历史期不同地域及不同销售模式销量波动情况、波动原因

1、各产品历史期销量波动情况及波动原因

本次预测对于主要产品，即智能数据采集终端业务、智能车载业务采用销售数量乘以预计不含税单价方法进行测算。报告期内智能数据采集终端业务及智能车载业务销售情况如下：

单位：台、次

| 类型 | 明细 | 2025年1-9月 | 2024年 | 2023年 |
|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 智能数据采集终端业务 | 便携式数据采集终端 | 117,884 | 163,342 | 221,774 |
| | 固定式数据采集终端 | 10,806 | 9,166 | 8,232 |
| 智能车载业务 | 智能车载终端 | 5,000 | 7,813 | 5,821 |
| | 驾培服务 | 1,394,066 | 1,847,204 | 1,226,193 |

便携式数据采集终端业务的销量呈现下降趋势，主要是由于标的公司优化业务结构，逐步收缩低毛利业务规模，销量变动是标的公司主动经营策略调整的结果，而非市场需求或行业竞争力下滑导致。

固定式数据采集终端业务的销量呈现稳定增长趋势，主要系该领域的市场格局相对稳定。标的公司作为行业内具有较高知名度的生产厂商，依托自身品牌影响力与市场地位，相关产品销量随下游行业整体需求增长而稳步提升。

智能车载终端和驾培服务销量呈现稳定增长趋势，主要系我国每年新增驾照人数基本保持稳定，驾培行业整体需求稳健，且智能车载终端与驾培服务在计时培训、学时管理等场景中配套使用、相辅相成，历史期实现平稳增长。

2、各产品不同地域的销量波动情况及波动原因

(1) 智能数据采集终端业务

标的公司历史期智能数据采集终端业务的境内外销量情况如下：

单位：台

| 类别 | 区域 | 2025年1-9月 | 2024年 | 2023年 |
|-----------|----|-----------|--------|---------|
| 便携式数据采集终端 | 境内 | 44,941 | 72,620 | 129,531 |
| | 境外 | 72,943 | 90,722 | 92,243 |
| 固定式数据采集终端 | 境内 | 2,271 | 4,047 | 4,616 |
| | 境外 | 8,535 | 5,119 | 3,616 |

便携式数据采集终端业务的境内销量呈下降趋势，主要系标的公司主动优化产品结构，收缩低毛利、低效益业务，短期对整体出货量造成一定影响。2025年1-9月境内销量占2024年境内销量的61.89%，符合年度交付节奏，未出现异常下滑。便携式数据采集终端业务的境外销量在2024年有所回落，主要系标的公司2023年度境外销量较高，俄罗斯客户KONSTANTA Limited Liability Company在2023年度对公司产品进行了大额采购，该客户当年采购金额合计4,463.71万元，其中采购C61型号产品2.17万台、C66型号产品0.33万台，大额集中采购直接带动标的公司2023年度境外销量显著高于其他期间。标的公司2025年1-9月境外销量占2024年境外销量的80.40%，显著优于常规年度交付节奏，主要系标的公司产品在境外市场的定价空间更优，因此标的公司整体经营策略上重点聚焦境外市场的持续开拓与渠道拓展，推动境外销量稳步提升。

固定式数据采集终端业务在历史期内的境内销量呈下降趋势，主要系标的公司主动优化业务机构，优先保障境外订单的交付与拓展，对境内低毛利订单的承接形成一定挤出效应，进而对境内整体出货量造成一定影响。境外销量呈平稳增长趋势，主要系标的公司产品在境外市场的定价空间更优，因此标的公司整体经营策略上重点聚焦境外市场的持续开拓与渠道拓展，推动境外销量稳步提升。2025年1-9月标的公司境外销量占2024年度境外销量的166.73%，显著优于常规年度交付节奏，充分彰显了标的公司境内外市场拓展成效显著、客户订单需求旺盛。

(2) 智能车载业务

标的公司历史期智能车载终端不同区域销量情况如下：

单位：台

| 区域 | 2025年1-9月 | 2024年 | 2023年 |
|-----------|--------------|--------------|--------------|
| 东北地区 | 50 | 208 | 221 |
| 华北地区 | 336 | 239 | 523 |
| 华东地区 | 338 | 2,270 | 110 |
| 华南地区 | 1,108 | 1,797 | 2,269 |
| 华中地区 | 50 | 180 | 430 |
| 西北地区 | 2,272 | 2,082 | 1,401 |
| 西南地区 | 844 | 1,037 | 866 |
| 境外 | 2 | - | 1 |
| 总计 | 5,000 | 7,813 | 5,821 |

报告期内，标的公司智能车载终端业务的各区域销量呈现差异化特征：西北地区销量持续高速增长，2025年1-9月销量已超2024年全年，成为核心增长引擎；华南、华北、西南地区作为传统优势市场，销量保持稳定规模；华东地区受2024年大额订单高基数影响阶段性回落，东北、华中地区销量下滑系标的公司业务结构阶段性调整。2025年1-9月累计销量为2024年全年的64.0%，符合年度交付节奏，整体业务市场稳固，销量变动具备充分合理性。

标的公司历史期驾培服务的不同区域销量情况如下：

单位：张

| 区域 | 2025年1-9月 | 2024年 | 2023年 |
|-----------|------------------|------------------|------------------|
| 东北地区 | 84,069 | 88,207 | 48,531 |
| 华北地区 | 214,901 | 278,050 | 115,592 |
| 华东地区 | 11,776 | 7,657 | - |
| 华南地区 | 138,461 | 172,668 | 59,360 |
| 华中地区 | 1,200 | 1,800 | 2,600 |
| 西北地区 | 293,128 | 298,160 | 333,955 |
| 西南地区 | 650,531 | 1,000,662 | 666,155 |
| 总计 | 1,394,066 | 1,847,204 | 1,226,193 |

报告期内，标的公司驾培服务业务区域销量呈现差异化特征：西南、西北地区作为核心优势市场，销量保持高位平稳；华北、华南、东北地区实现高速增长，贡献度持续提升；华东地区作为新增市场实现快速突破，成为新的增长点；华中地区规模缩减，系标的公司业务结构阶段性调整。2025年1-9月累计销量为2024年全年的75.47%，符合年度交付节奏，整体业务市场稳固，销量变动具备合理性。

3、各产品不同销售模式的销量波动情况及波动原因

标的公司历史期智能数据采集终端业务及智能车载业务的不同销售模式销量情况如下：

单位：台、次

| 类别 | 模式 | 2025年1-9月 | 2024年度 | 2023年度 |
|-----------|------|-----------|-----------|---------|
| 便携式数据采集终端 | 直销模式 | 67,059 | 106,802 | 148,317 |
| | 经销模式 | 50,825 | 56,540 | 73,457 |
| 固定式数据采集终端 | 直销模式 | 8,204 | 5,301 | 4,958 |
| | 经销模式 | 2,602 | 3,865 | 3,274 |
| 智能车载终端 | 直销模式 | 2,658 | 5,266 | 3,227 |
| | 经销模式 | 2,342 | 2,547 | 2,594 |
| 驾培服务 | 直销模式 | 1,015,441 | 1,366,638 | 871,061 |
| | 经销模式 | 378,625 | 480,566 | 355,132 |

标的公司便携式数据采集终端业务直销模式和经销模式的销量在2024年均呈现一定下降，与标的公司主动优化业务结构有关。2025年1-9月直销和经销模式的销量分别占2024年的62.79%和89.89%，得益于巴西、印度等新兴区域经销商的市场拓展，经销模式交付节奏较快。

标的公司固定式数据采集终端业务直销模式和经销模式的销量在2024年均有所上升，系该品类市场需求和标的公司持续业务拓展的结果。2025年1-9月，直销模式销量占2024年的154.76%，上升较快得益于直销客户Infotek的大规模采购所致。

智能车载终端业务直销模式下的销量在2024年度上升，经销模式则整体保持平稳。2025年1-9月直销、经销模式下的销量分别占2024年全年的50.47%和

91.95%，整体符合公司经营策略方向，销量变动具备合理性。驾培服务业务直销、经销模式下的销量均实现较快增长，2025年1-9月直销、经销模式下的销量分别为2024年全年的74.30%、78.79%，符合年度交付节奏，直销始终为核心渠道，经销稳步拓宽市场覆盖，销量变动具备合理性。

（二）产品及客户结构变动情况

具体可参见“问题四、关于资产评估”之“（二）结合标的资产各产品历史期不同地域及不同销售模式的价格波动情况、波动原因、历史期内产品及客户结构变动情况、可比产品售价水平及波动情况、市场竞争程度、各产品所处生命周期、主要原材料价格波动情况、历史期间的成本转嫁能力等补充披露对标的资产预测期各期各产品销售单价的预测是否谨慎、合理。”之“（二）历史期内产品及客户结构变动情况”回复。

报告期内，标的公司核心产品的品类及主要客户群体均保持相对稳定。在此基础上，依托行业需求的增长、自身市场拓展及核心竞争力提升，标的公司的产品销量实现稳步增长，整体呈现向好发展态势。

（三）各主要产品市场容量发展情况、下游及终端产品市场波动情况

1、AIDC市场发展情况

数字化浪潮影响下，物联网产业作为战略性新兴产业的关键组成部分，关乎国家经济的高质量发展与社会的智能化转型。2021年国务院发布《“十四五”数字经济发展规划》，明确将物联网纳入国家战略性新兴产业发展规划，2024年3月，市场监管总局、国家发展改革委等18部门联合印发推出《贯彻实施〈国家标准化发展纲要〉行动计划（2024—2025年）》，提出推动物联网等新兴产业和传统产业的融合并加快标准制定进程。国务院于2024年11月颁布《关于数字贸易改革创新发展的意见》，明确未来将持续加强物联网行业支持力度。此外国家先后印发了《物联网新型基础设施建设三年行动计划（2021-2023年）》《新产业标准化领航工程实施方案（2023—2035年）》《物联网标准体系建设指南（2024版）》等产业建设指导性文件，也为物联网及AIDC行业注入了强劲的发展动能。

物联网行业作为数字经济的核心基础设施，正呈现出较快增长态势。根据

Statista数据，全球物联网市场规模2025年预计为4,198亿美元，预计2034年将增至超过9,080亿美元，年复合增长率达8.95%，行业整体市场空间持续扩容。在技术迭代与成本优化的双重驱动下，RFID市场正朝着深度集成方向发展。根据QYResearch，2025年全球RFID智能手持终端市场销售额达到6.68亿美元，预计2032年将达到10.95亿美元，年复合增长率（CAGR）为6.59%。同期中国市场2025年约为2.31亿美元，占全球34.58%，2032年预计提升至3.84亿美元，全球占比35.13%。

2、下游及终端产品市场情况

（1）制造行业

工业4.0背景下，制造企业需实现生产过程的实时数据采集与质量追溯。成为信息P100工业平板搭载AI算法，可适配生产线设备巡检、物料管理等场景，已应用于宁德时代等制造企业的车间管理。智能制造作为国家战略的核心支柱，正在彻底改变传统工厂的生产方式与管理模式。据头豹研究院数据显示，中国智能制造行业市场规模预计2025年将突破4万亿元大关。

（2）物流行业

电商与跨境物流的快速发展推动仓储、分拣、配送环节的数字化升级。成为信息C66高拓展手持终端可实现包裹信息实时上传、智能分拣调度，适配顺丰、京东物流等企业的自动化仓储需求。据观知海内信咨询数据，2024年智慧物流市场规模8,546.00亿元，2025年预计将达到9,498.00亿元；据中商产业研究院数据，2024年中国智能物流装备的市场规模1,041.00亿元，2025年预计将达到1,261亿元。

（3）零售行业

AIDC设备在零售领域主要用于商品收货验收、门店与后仓快速盘点、缺码缺色查找、补货与调拨复核、退换货核验、防损巡检以及全渠道订单拣选，核心价值是以单品级识别提升库存可视性、作业效率和履约准确性。该领域的发展趋势正从“阶段性盘点工具”走向“全链路数字化节点”，表现为源头贴标常态化、门店高频循环盘点、与WMS/OMS/ERP实时联动、RFID与条码/视觉融合，

以及由硬件部署进一步转向软件分析、实时决策和智能补货。

（四）标的资产的行业地位或市占率

自动标识与数据采集（AIDC）行业整体呈现全球寡头主导、国内品牌快速崛起的竞争格局，行业技术路线多元分化，市场集中度较高，核心竞争已从单一硬件销售逐步转向软硬一体化方案、行业应用适配及综合服务能力的竞争。全球范围内，行业竞争格局相对稳定，头部企业凭借技术专利、品牌壁垒、全球渠道及生态体系占据主导地位，新进入者面临较高的技术与市场壁垒。

根据QYResearch数据，标的公司为全球智能数据采集终端领域核心厂商，在全球RFID终端细分市场中稳居前列。全球市场呈现国际龙头引领、梯队分明的特征，斑马技术、霍尼韦尔等国际厂商与优博讯、标的公司等国内本土头部厂商，合计市占率超50%，行业集中度整体稳定。标的公司的市占率稳定在5%。标的公司凭借完善的产品矩阵、成熟的技术研发实力、稳定的客户资源及全球化渠道布局，在物流、制造、零售等核心应用领域具备深厚的行业积累与差异化竞争优势，产品经长期市场检验，技术路线清晰、迭代节奏平稳，能够持续满足下游客户的数字化升级需求。

（五）现有产能及规划情况

报告期内，标的公司主要产品的产量、销量、产销率如下：

单位：万台

| 产品 | 项目 | 2025年1-9月 | 2024年度 | 2023年度 |
|----------|-----|-----------|---------|--------|
| 智能数据采集终端 | 产量 | 13.79 | 17.25 | 23.15 |
| | 销量 | 12.87 | 17.25 | 23.00 |
| | 产销率 | 93.34% | 100.00% | 99.37% |

注：成为信息主要从事智能数据采集终端的研发、设计、生产及销售，产品型号众多，且生产过程中，成为信息主要负责组装（包括装配、调试、检测测试、更新系统/软件等），因此无法统计产能。

报告期内，标的公司成为信息采取以销定产、适当备货的模式组织生产，报告期内产销率整体维持较高水平，报告期各期末主要产品库存规模较小。标的公司生产不涉及大规模的机器设备投入和更新，主要是场地租赁和人员的投入，因此标的公司可根据下游订单数量，灵活调配生产资源，快速扩大产能。同时，标

的公司还采用了成熟的委外加工模式，可选择的委外加工供应商资源充足，整体生产供应保障能力较强，能够充分满足未来业务发展的生产需求。未来销售数量预测与标的公司产能规模相匹配，能够充分满足业务发展的生产需求。

（六）相关订单及合同支撑，预测期内销量预测谨慎性、合理性

经销模式下，经销商通常在有较为明确的下游意向订单后向标的公司采购，且交付周期较短，因此不会提前大规模备货，相关明确的订单金额整体较小。直销模式下，标的公司面向行业垂直领域大型客户，该类客户一般呈现采用招标或者项目制特征，因此导致在手订单少或者不同时期波动较大。

标的公司直销模式面向行业垂直领域大型客户，该类客户需求具有项目制特征，直接客户及终端客户的前瞻性需求相对明确。经销商通常在收到下游意向订单后向标的公司采购，客户下单以即时需求为主，订单周期普遍较短，因此整体备货规模较少。上述特征使得标的公司在手订单未形成大额集中结余。配件模块及组件、服务收入主要面向客户零散化、即时性需求，业务发生具有随机性，未形成批量及计划性订单，因此无法统计在手订单。

截至2026年3月末，标的公司的在手订单情况如下：

单位：台、万元

| 型号 | 待发数量 | 金额 |
|-----------|---------------|-----------------|
| C72 | 5,774 | 1,215.67 |
| C66 | 6,173 | 985.28 |
| MC50 | 2,114 | 552.63 |
| P80 | 1,475 | 454.33 |
| HCE600 | 5,176 | 338.53 |
| MC51S | 1,500 | 186.30 |
| C5 | 955 | 184.99 |
| URA4 | 637 | 167.98 |
| C5F | 1,027 | 120.65 |
| 其他 | 56,453 | 947.11 |
| 合计 | 81,284 | 5,153.48 |

截至2026年3月末，标的公司的在手订单不含税金额约为5,153.48万元，覆

盖2026年全年预测收入的15.41%。

标的公司截至2026年3月末，标的公司的储备订单情况如下：

单位：万元

| 客户名称 | 预计签单金额 | 预计签约时间 |
|--------------|------------------|----------|
| Reliance | 5,000.00 | 2026年9月 |
| 海康威视 | 1,800.00 | 2026年5月 |
| TBW | 1,500.00 | 2026年8月 |
| Magnit | 1,200.00 | 2026年7月 |
| Indomarco | 750.00 | 2026年7月 |
| 阿根廷邮政项目 | 600.00 | 2026年11月 |
| Sportsmuster | 400.00 | 2026年5月 |
| 墨西哥交通部 | 300.00 | 2026年11月 |
| 华住会 | 1,850.00 | 分批签约 |
| Zepto | 1,400.00 | 分批签约 |
| Flipkart | 1,200.00 | 分批签约 |
| 远望谷 | 1,200.00 | 分批签约 |
| Denso | 1,000.00 | 分批签约 |
| Swiggy | 800.00 | 分批签约 |
| 合计 | 19,000.00 | |

截至2026年3月末，标的公司的储备订单不含税金额约为19,000.00万元，覆盖2026年全年预测收入的56.81%。

预测期内公司销量预测系结合历史销售情况、核心客户需求、行业发展趋势及自身产能规划综合测算确定，预测过程充分考虑了市场竞争、产品价格波动等风险因素。综上，本次销量预测依据充分、考虑全面，具备谨慎性与合理性。

（七）在2024年、2025年收入下降的情况下，标的资产2026年至2030年收入持续增长的合理性、谨慎性与可实现性

标的公司所处行业整体处于数字化升级趋势中，市场需求具备持续性和刚性，为收入增长提供了行业基础。报告期内，标的公司优化产品和客户结构，逐步收缩低毛利业务，使得收入呈现阶段性先下降；未来，随着标的公司盈利能力的持续改善，产品和客户结构不断优化，市场拓展成效良好，标的公司利收入和润增

长能够得到保障和支撑。

本次预测过程中已综合考虑行业竞争加剧、产品价格波动、大客户订单变化、原材料价格上涨等风险因素，收入增速、产品单价、毛利率及费用率等核心假设均基于历史实际经营情况审慎确定，同时结合公司下游项目制需求特征，经销商备货较少、终端客户前瞻性需求明确的业务特点，对未来销量及收入增长进行稳健测算，充分预留了风险缓冲空间。

预测期标的公司收入情况如下所示：

单位：万元

| 项目 | 2025年 10-12月 | 2026年 | 2027年 | 2028年 | 2029年 | 2030年 |
|-------|-----------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 收入 | 8,138.71 | 33,446.74 | 35,268.03 | 37,197.77 | 39,242.76 | 41,410.21 |
| 收入增长率 | — | 5.42% | 5.45% | 5.47% | 5.50% | 5.52% |

预测期标的公司营业收入持续上涨，主要来源于行业增长和标的公司自身优势共同推动。

1、行业增长情况

标的公司智能数据采集终端是基于高通/MTK平台及Android系统研发的智能数据采集设备，可根据客户需求集成超高频RFID读写、条码识别、NFC、摄像头、蓝牙、生物识别、GPS等功能。广泛应用于物流管理、零售连锁、智慧医疗、仓储管理、驾培管理等多个领域。根据QYResearch数据，RFID智能手持终端行业已经进入稳健扩张阶段。2025年全球市场销售额约为6.68亿美元，预计到2032年达到10.95亿美元，2026—2032年复合增速约6.59%。本次预测中，标的公司未来2026-2030年营业收入年复合增长率为5.48%，低于行业平均增速，具有谨慎性和可实现性。

智能车载终端业务方面，据公安部统计，2025年全国新注册登记机动车3,535.00万辆，新领证驾驶人2,051.00万人。我国机动车保有量与驾驶人群体持续保持增长态势，驾驶培训需求基数庞大、市场空间充足，行业整体仍具备广阔的发展前景。标的公司2025年学员卡激活数量约38万张，当前业务规模在全国市场中占比较低，未来仍有较大的市场拓展与业务提升空间。

2、标的公司自身优势

（1）品牌优势

标的公司深耕自动识别与数据采集领域多年，在行业内积累了较高的品牌知名度与良好市场口碑。凭借稳定的交付能力、可靠的产品质量及规范的服务体系，获得了下游客户广泛认可，品牌公信力持续提升，在渠道合作及市场拓展中具备较强的品牌溢价与信任优势，为持续获取优质业务资源奠定了良好基础。

（2）渠道优势

标的公司已构建直销与经销相结合、覆盖境内外主要区域的立体化销售渠道体系。直销渠道聚焦核心大客户、重点项目与高价值场景，能够深度对接客户需求、提供定制化解决方案，保障核心业务稳定贡献；经销渠道布局广泛、下沉充分，具备较强的市场渗透能力与快速响应能力，可高效开拓新兴市场、挖掘零散需求，实现规模化业务覆盖。双渠道协同互补、高效联动，既保障了核心客户粘性，又持续拓宽市场边界，形成较强的渠道壁垒。

（3）产品技术优势

标的公司长期围绕自动识别与数据采集技术持续研发，形成了标签动态Q值自适应参数调整技术、RSSI加权过滤处理防串读技术、阶梯性节能盘点技术、多通道智能切换技术、基于多天线读取的归位定位技术、快速静态Q值跳频抗干扰技术等多项核心技术，目前在超高频RFID模组、RFID天线以及底层应用软件等方面均具备自主研发能力。

（4）标杆项目示范优势

标的公司依托成熟的产品与服务能力，成功落地多项具有行业代表性与区域影响力的标杆项目，如宁德时代智能化生产管理、法国ELIS洗涤管理等项目，目前标的公司积极推进苹果零售店库存管理项目。在重点区域、核心客户群体中形成了良好示范效应。标杆项目的成功实施，有效验证了公司产品性能、方案成熟度与综合服务能力，显著提升市场认可度，并通过口碑传播与案例复制，持续带动同类项目拓展与新客户开发，为业务持续增长提供强劲推力。

（3）期后业绩实现情况

从实际经营情况来看，根据标的公司2025年未审数据，营业收入约31,699.88万元，较全年预测收入实现约99.91%，基本实现了全年收入预期；净利润5,374.89万元，较全年预测净利润实现约101.78%。截至2026年3月末，标的公司在手订单合计不含税金额约5,153.48万元，占2026年全年预测收入比例的15.41%；储备订单合计不含税金额约19,000万元，占2026年全年预测收入比例的56.81%。预测期收入可实现性较强。

综上，2024年、2025年收入下降为阶段性、暂时性因素。2026年至2030年收入持续增长的预测，符合行业发展趋势、标的公司经营实力及核心支撑条件，具备充分的合理性、谨慎性与可实现性。

四、结合PCBA、芯片等主要原材料采购价格的波动情况，行业政策，市场环境，标的资产产品结构的变动等补充披露对标的资产成本的预测是否充分考虑原材料价格波动，对成本的预测是否谨慎、合理

（一）报告期内PCBA、芯片等主要原材料采购价格的波动情况

报告期内，标的公司主要原材料采购入库平均价格平稳，主要原材料采购价格未发生大幅波动情形。2025年第四季度，虽受内存价格上涨影响带来阶段性成本压力，但标的公司具备较强的成本转嫁能力，可通过合理调整产品价格、优化订单结构等方式将成本压力向下游传导，不会对标的公司整体盈利水平产生实质性不利影响。

（二）行业政策及市场环境对标的公司成本的影响

行业政策方面，受《新时期促进集成电路产业和高质量发展若干政策》《电子信息制造业数字化转型实施方案》以及信息技术应用创新等产业政策支持，芯片、射频器件等核心元器件国产化供给持续提升，行业参与者的规模化效应逐步显现，采购价格趋于平稳并具备下行空间，供应链稳定性显著增强。物联网终端普及等行业政策进一步带动产品规模化生产，有效摊薄单位原材料成本。整体来看，行业政策推动标的公司所处行业的上游供应链成熟、供给充足、价格稳定。

市场环境方面，报告期内，上游行业整体竞争较为充分，有效促进了标的公

司原材料采购成本的优化与议价能力提升，多数成熟品类采购成本呈平稳或下降趋势；尽管内存价格上涨带来一定成本压力，但标的公司已逐步通过产品售价同步调整实现成本有效转嫁，整体影响可控，未对经营稳定性构成明显冲击。

具体而言，标的公司的同类型物料存在多个供应商，标的公司在核心元器件上已具备多供应商的实际切换与整合能力，不存在对相关供应商或具体原材料的重大依赖。报告期内主要原材料的价格不存在大幅波动，对标的公司成本的影响不大。

对于超高频RFID读写芯片，标的公司主要使用impinj品牌芯片。impinj是全球超高频RFID芯片领域的领军企业，在零售、物流等领域占据重要市场份额，并长期占据高端市场主导地位，是全球RFID产业生态的关键推动者。impinj原厂根据其授权分销体系，指定标的公司向其代理商伟仕佳杰（重庆）科技有限公司进行采购，因此对于impinj品牌芯片而言，标的公司存在单一采购渠道。此情形系由上游核心技术原厂的授权代理商业模式所决定，是电子元器件行业，尤其是芯片行业的常见业态。除impinj品牌芯片外，标的公司近年来已逐步开发并适配了其他品牌的超高频RFID芯片方案，形成了相应的技术、方案和产品储备。

针对其他芯片及电子元器件，标的公司所采购的以通用型标准化物料为主，相关物料品类拥有众多供应商，来源地覆盖多个国家和地区，亦不存在对相关供应商或具体原材料的重大依赖。

（三）标的公司产品结构变动对成本的影响

报告期内，标的公司产品结构保持相对稳定，且结合行业需求特点及公司经营规划，预计未来年度的产品结构仍将延续平稳态势。鉴于公司不同产品的成本构成及生产工艺已相对成熟和稳定，在产品结构稳定的情况下，整体加权平均单位成本不会因结构变动出现显著波动，因此产品结构因素对本次成本预测不构成重大影响。

（四）标的公司成本预测具有合理性及谨慎性

标的公司成本预测已充分结合材料价格波动情况、行业政策及市场环境、产品结构变动情况对成本预测的影响。对2025年10-12月成本按内存等原材料涨价

后的实际水平进行测算，客观反映了当期成本压力。对于2026年及未来年度成本，在基准日现有市场信息及行业趋势判断基础上，综合考虑行业供需格局以及标的公司具备的成本转嫁能力，按照2025年全年成本水平进行预测。

综上，受益于下游行业稳定需求与标的公司精细化运营，标的公司通过对从产品结构优化及通过成本转嫁给客户，毛利率及净利率保持在较优水平。结合历史经营数据及预测期现金流规划，标的公司成本预测充分考虑了各项成本变动因素，假设审慎、依据充分，具备合理性和谨慎性。

五、补充披露预测期各细分产品、境内外、直销与经销销售的毛利率预测情况，较历史期间、同行业可比公司是否存在差异，如是，详细披露原因及合理性

（一）各业务毛利率预测情况

1、智能数据采集终端业务

（1）便携式数据采集终端

2023年、2024年以及2025年1-9月，标的公司便携式数据采集终端业务的毛利率分别为33.14%、39.92%和39.87%。2023年至2024年，便携式数据采集终端毛利率明显上升，主要系标的公司持续优化产品结构，收缩低毛利业务，推动毛利率提升至较高水平。同时，高毛利的境外销售收入占比持续提高，进一步带动便携式数据采集终端整体毛利率上行。2025年1-9月毛利率与2024年基本持平，保持稳定态势，主要因标的公司产品结构、定价策略及成本控制措施延续，未发生重大不利变化，毛利率在较高水平保持平稳，整体具备合理性与可持续性。

标的公司预测期便携式数据采集终端业务的毛利率预测如下：

单位：万元

| 项目名称 | | 预测期间 | | | | | |
|-----------|-----|-----------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | | 2025年 10-12月 | 2026年 | 2027年 | 2028年 | 2029年 | 2030年 |
| 便携式数据采集终端 | 收入 | 7,078.65 | 27,552.49 | 29,153.90 | 30,853.95 | 32,658.95 | 34,575.61 |
| | 成本 | 4,332.46 | 16,689.55 | 17,695.28 | 18,764.91 | 19,902.64 | 21,112.99 |
| | 毛利率 | 38.80% | 39.43% | 39.30% | 39.18% | 39.06% | 38.94% |

未来预测期内便携式数据采集终端业务综合毛利率水平保持在38.80%-39.43%，低于2024年、2025年1-9月该业务毛利率39.92%、39.87%。预测期2025年10-12月毛利率较历史期有所下降，主要系内存等元器件价格上涨导致产品成本上升导致；2026年及未来年度毛利率较历史期有所下降，主要系充分考虑未来市场竞争因素影响导致产品单价下降导致。

(2) 固定式数据采集终端

2023年、2024年以及2025年1-9月，标的公司固定式数据采集终端业务的毛利率分别为38.33%、43.27%和39.77%，整体呈现上升趋势。2025年1-9月毛利率较小幅回落，主要系核心客户的大批量采购，标的公司给予了其优惠价格，导致毛利率有所下降。

标的公司预测期固定式数据采集终端业务毛利率预测如下：

单位：万元

| 项目名称 | | 预测期间 | | | | | |
|-------------------|-----|-----------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| | | 2025年 10-12月 | 2026年 | 2027年 | 2028年 | 2029年 | 2030年 |
| 固定式 数据采 集终端 | 收入 | 18.76 | 1,166.32 | 1,195.30 | 1,225.00 | 1,255.45 | 1,286.64 |
| | 成本 | 12.06 | 707.65 | 728.88 | 750.75 | 773.27 | 796.47 |
| | 毛利率 | 35.73% | 39.33% | 39.02% | 38.71% | 38.41% | 38.10% |

未来预测期内固定式数据采集终端业务综合毛利率水平保持在35.73%-39.33%，低于2024年、2025年1-9月该业务毛利率43.27%、39.77%。预测期毛利率较历史期有所下降，主要系充分考虑未来市场竞争因素，对盈利预测进行审慎测算所致。

2、智能车载业务

智能车载业务主要包括智能车载终端业务和驾培服务。2023年、2024年以及2025年1-9月，标的公司智能车载业务的毛利率分别为66.55%、66.12%和65.88%；其中，智能车载终端的毛利率分别为34.15%、36.68%和43.83%；驾培服务的毛利率分别为79.70%、78.17%和74.31%。

智能车载业务的毛利率整体保持在较高水平且基本稳定，主要系业务结构中

高毛利的驾培服务占比较高，拉高整体毛利率。智能车载终端业务毛利率呈现持续稳步上升趋势，主要系随着出货量增加形成规模效应，单位生产成本下降。驾培服务毛利率整体维持在极高水平，受市场竞争等影响呈现小幅回落趋势。

标的公司预测期智能车载业务的毛利率预测如下：

单位：万元

| 项目名称 | | 预测期间 | | | | | |
|--------|-----|-----------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| | | 2025年 10-12月 | 2026年 | 2027年 | 2028年 | 2029年 | 2030年 |
| 智能车载业务 | 收入 | 860.54 | 2,776.29 | 2,928.16 | 3,088.33 | 3,257.26 | 3,435.43 |
| | 成本 | 392.79 | 1,057.09 | 1,120.51 | 1,187.74 | 1,259.01 | 1,334.55 |
| | 毛利率 | 54.36% | 61.92% | 61.73% | 61.54% | 61.35% | 61.15% |
| 智能车载终端 | 收入 | 392.91 | 931.07 | 982.00 | 1,035.71 | 1,092.36 | 1,152.12 |
| | 成本 | 237.91 | 543.85 | 576.48 | 611.07 | 647.73 | 686.60 |
| | 毛利率 | 39.45% | 41.59% | 41.30% | 41.00% | 40.70% | 40.41% |
| 驾培服务 | 收入 | 467.63 | 1,845.23 | 1,946.16 | 2,052.62 | 2,164.90 | 2,283.31 |
| | 成本 | 154.88 | 513.24 | 544.03 | 576.67 | 611.27 | 647.95 |
| | 毛利率 | 66.88% | 72.19% | 72.05% | 71.91% | 71.76% | 71.62% |

未来预测期内智能车载业务综合毛利率水平保持在54.36%-61.92%，低于2024年、2025年1-9月该业务毛利率66.12%和65.88%。预测期毛利率较历史期有所下降，主要系充分考虑未来市场竞争因素，对盈利预测进行审慎测算所致。

3、配件、模块及组件业务

配件、模块及组件业务主要包括超高频模块及组件和配件。2023年、2024年以及2025年1-9月，标的公司配件、模块及组件业务的毛利率分别为49.87%、50.47%和53.93%；其中，超高频模块及组件的毛利率分别为33.61%、39.22%和37.75%；配件的毛利率分别为51.71%、52.58%和56.39%。

配件、模块及组件综合毛利率整体呈持续稳步上升态势，盈利水平持续优化。主要系公司不断优化销售结构，高毛利的配件业务占比有所提升，同时核心元器件采购成本管控有效，规模效应逐步体现，带动综合毛利率逐年提高。超高频模块及组件毛利率整体处于中高水平且相对稳定。配件毛利率呈现持续上升且增幅较为明显的趋势。

标的公司预测期配件、模块及组件业务的毛利率预测如下：

单位：万元

| 项目名称 | | 预测期间 | | | | | |
|--------------|-----|-----------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| | | 2025年 10-12月 | 2026年 | 2027年 | 2028年 | 2029年 | 2030年 |
| 配件、模块 及组件 | 收入 | 60.90 | 1,568.35 | 1,599.72 | 1,631.71 | 1,664.35 | 1,697.63 |
| | 成本 | 36.86 | 885.87 | 903.59 | 921.66 | 940.09 | 958.89 |
| | 毛利率 | 39.47% | 43.52% | 43.52% | 43.52% | 43.52% | 43.52% |
| 超高频模块 及组件 | 收入 | 33.69 | 232.77 | 237.42 | 242.17 | 247.01 | 251.95 |
| | 成本 | 21.90 | 151.30 | 154.32 | 157.41 | 160.56 | 163.77 |
| | 毛利率 | 35.00% | 35.00% | 35.00% | 35.00% | 35.00% | 35.00% |
| 配件 | 收入 | 27.21 | 1,335.59 | 1,362.30 | 1,389.54 | 1,417.34 | 1,445.68 |
| | 成本 | 14.96 | 734.57 | 749.26 | 764.25 | 779.53 | 795.13 |
| | 毛利率 | 45.00% | 45.00% | 45.00% | 45.00% | 45.00% | 45.00% |

未来预测期内配件、模块及组件业务综合毛利率水平保持在39.47%-43.52%，低于2024年、2025年1-9月该业务毛利率50.47%和53.94%。预测期毛利率较历史期有所下降，主要系充分考虑未来市场竞争因素，对盈利预测进行审慎测算所致。

4、服务收入

服务收入主要包括技术咨询服务和维修保障服务。2023年、2024年以及2025年1-9月，标的公司服务收入的毛利率分别为58.12%、40.45%和44.80%；其中，技术咨询服务的毛利率分别为86.00%、47.96%和87.56%；维修保障服务的毛利率分别为52.08%、39.74%和39.45%。

服务收入毛利率呈现较大波动，主要原因是高毛利的技术服务收入占比波动较大。技术服务毛利率波动显著，主要系承接的技术服务项目结构变化，部分项目交付周期拉长，成本占比上升；维修保障服务毛利率呈现趋于平稳的态势。

标的公司预测期服务收入的毛利率预测如下：

单位：万元

| 项目名称 | | 预测期间 | | | | | |
|------------|-----|-----------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | | 2025年 10-12月 | 2026年 | 2027年 | 2028年 | 2029年 | 2030年 |
| 服务收入 | 收入 | 119.86 | 383.29 | 390.95 | 398.77 | 406.75 | 414.88 |
| | 成本 | 77.53 | 245.85 | 250.77 | 255.78 | 260.90 | 266.12 |
| | 毛利率 | 35.31% | 35.86% | 35.86% | 35.86% | 35.86% | 35.86% |
| 技术咨询 服务 | 收入 | 3.77 | 32.86 | 33.52 | 34.19 | 34.87 | 35.57 |
| | 成本 | 2.07 | 18.07 | 18.43 | 18.80 | 19.18 | 19.56 |
| | 毛利率 | 45.00% | 45.00% | 45.00% | 45.00% | 45.00% | 45.00% |
| 维修保障 服务 | 收入 | 116.09 | 350.43 | 357.44 | 364.59 | 371.88 | 379.32 |
| | 成本 | 75.46 | 227.78 | 232.33 | 236.98 | 241.72 | 246.56 |
| | 毛利率 | 35.00% | 35.00% | 35.00% | 35.00% | 35.00% | 35.00% |

未来预测期内服务收入综合毛利率水平保持在35.31%-35.86%，低于2024年、2025年1-9月该业务毛利率40.45%和44.80%。预测期服务收入毛利率趋于稳定，主要系公司相关服务的定价机制、人工及备件成本构成相对固定，规模效应逐步体现，未来盈利水平预计保持平稳。

（二）境内外毛利率预测情况

标的公司预测期便携式数据采集终端业务的境内外毛利率预测如下：

单位：万元

| 项目名称 | | 预测期间 | | | | | |
|------|-----|-----------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | | 2025年 10-12月 | 2026年 | 2027年 | 2028年 | 2029年 | 2030年 |
| 境内 | 收入 | 1,540.02 | 7,465.55 | 7,725.35 | 7,994.19 | 8,272.39 | 8,560.27 |
| | 成本 | 1,146.46 | 5,418.06 | 5,634.78 | 5,860.18 | 6,094.58 | 6,338.37 |
| | 毛利率 | 25.56% | 27.43% | 27.06% | 26.69% | 26.33% | 25.96% |
| 境外 | 收入 | 5,538.64 | 20,086.94 | 21,428.55 | 22,859.76 | 24,386.56 | 26,015.34 |
| | 成本 | 3,186.00 | 11,271.49 | 12,060.50 | 12,904.73 | 13,808.06 | 14,774.63 |
| | 毛利率 | 42.48% | 43.89% | 43.72% | 43.55% | 43.38% | 43.21% |

未来预测期内便携式数据采集终端业务境内毛利率水平保持在25.56%-27.43%，低于2024年、2025年1-9月该业务毛利率27.13%、28.46%；便携式数据采集终端业务境外毛利率水平保持在42.48%-43.89%，低于2024年、2025年1-

9月该业务毛利率46.50%、44.75%。预测期毛利率较历史期有所下降，主要系内存等核心元器件价格上涨导致产品成本上升，以及充分考虑未来市场竞争因素，对盈利预测进行审慎测算所致。

（三）直销与经销销售毛利率情况

标的公司历史期直销与经销模式毛利率情况如下：

| 类别 | 2025年1-9月 | 2024年度 | 2023年度 |
|------|-----------|--------|--------|
| 直销模式 | 43.51% | 43.22% | 36.19% |
| 经销模式 | 41.66% | 41.81% | 37.90% |

直销与经销模式间的毛利率差异，本质上是不同销售模式所对应的客户结构差异的结果。直销模式中包含了毛利率较低的ODM/OEM客户和毛利率较高的普通客户等。两种模式毛利率的差异，反映了标的公司通过差异化的定价与服务策略，在不同销售渠道实现了与客户价值相匹配的盈利水平，该等差异具备合理的商业逻辑。因此本次预测未区分直销与经销收入口径。

（四）同行业可比公司毛利率情况

报告期各期，标的公司毛利率与同行业对比情况如下：

| 项目 | 2025年1-9月 | 2024年度 | 2023年度 |
|---------|-----------|--------|--------|
| 优博讯 | 26.13% | 24.16% | 27.48% |
| 新大陆 | 38.39% | 40.41% | 40.26% |
| 远望谷 | 40.61% | 43.62% | 41.93% |
| 斑马技术 | 48.33% | 48.44% | 46.31% |
| 霍尼韦尔 | 37.13% | 38.09% | 37.28% |
| 同行业公司均值 | 38.12% | 36.89% | 37.46% |
| 标的公司 | 42.76% | 42.75% | 36.82% |

整体来看，标的公司的毛利率高于同行业平均水平，主要系业务结构差异和业务布局方向不同所致。

上述同行业公司中，优博讯以标准化智能数据采集终端及硬件为主营业务，产品同质化程度较高、竞争较为激烈，2023年至2025年1-9月毛利率在24%-27%

区间，整体低于标的公司水平；新大陆、远望谷聚焦物联网识别与RFID解决方案领域，产品定制化与服务属性较强，2023年至2025年1-9月毛利率分别稳定在38%-41%、41%-44%区间，与标的公司毛利率水平及变化趋势较为接近；斑马技术凭借全球技术优势与品牌溢价，毛利率长期维持在46%-49%的高位水平，霍尼韦尔物联网业务毛利率稳定在37%-38%区间，与同行业均值基本一致，二者代表了行业内高端综合型企业的盈利水平。

从整体趋势来看，报告期内同行业公司毛利率平均水平整体维持稳定且呈现波动上涨态势，与标的公司报告期内毛利率水平趋势基本一致，标的公司凭借成熟稳定的产品技术、丰富的项目实施经验及核心客户资源等优势，同时考虑潜在行业竞争等因素，预测期内毛利率水平低于历史期实际水平，预测相对审慎具备合理性。

六、补充说明对销售费用、管理费用的具体预测过程，相关参数的选取依据与合理性，较报告期内存在差异的原因及合理性

（一）销售费用、管理费用的具体预测过程，相关参数的选取依据与合理性

1、销售费用

本次评估预测期内2025年至2030年销售费用率在8.72%-9.11%区间平稳下降。预测期内销售费用率下降主要系营业收入持续扩大形成规模效应及优化销售渠道结构导致。具体分析如下：

报告期内，标的公司的销售费用分别为3,087.25万元、3,269.59万元和2,379.63万元，占各期营业收入比例分别为8.10%、9.75%和10.09%。未来随着收入规模恢复增长、规模效应逐步体现，未来销售费用率预计将逐步趋于稳定并合理回落，预测具有合理性。

预测期内销售费用预测如下：

单位：万元

| 项目 | 2025年 10-12月 | 2026年 | 2027年 | 2028年 | 2029年 | 2030年 |
|------|-----------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| 职工薪酬 | 283.07 | 2,053.18 | 2,164.98 | 2,283.44 | 2,408.98 | 2,542.03 |

| 项目 | 2025年 10-12月 | 2026年 | 2027年 | 2028年 | 2029年 | 2030年 |
|--------|-----------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| 业务招待费 | 12.89 | 36.77 | 38.78 | 40.90 | 43.15 | 45.53 |
| 差旅费 | 11.07 | 115.08 | 121.34 | 127.98 | 135.02 | 142.48 |
| 广告宣传费 | 150.00 | 616.44 | 641.09 | 653.91 | 660.45 | 667.06 |
| 租金及管理费 | 0.44 | 1.38 | 1.41 | 1.44 | 1.46 | 1.49 |
| 办公费 | 3.89 | 14.48 | 14.77 | 15.06 | 15.37 | 15.67 |
| 水电费 | 1.90 | 5.47 | 5.58 | 5.69 | 5.81 | 5.92 |
| 其他 | 15.00 | 59.51 | 60.70 | 61.92 | 63.16 | 64.42 |
| 折旧与摊销 | 1.80 | 7.21 | 7.25 | 7.25 | 7.25 | 7.25 |
| 租赁费 | 24.00 | 100.42 | 105.06 | 109.93 | 115.03 | 120.37 |
| 合计 | 504.04 | 3,009.94 | 3,160.97 | 3,307.52 | 3,455.66 | 3,612.22 |
| 销售费用率 | 6.19% | 9.00% | 8.96% | 8.89% | 8.81% | 8.72% |

销售费用包括职工薪酬、业务招待费、差旅费、广告宣传费、租金及管理费、办公费、水电费、其他、折旧与摊销、租赁费等，分别根据费用的实际情况对各项费用进行测算：

(1) 职工薪酬、业务招待费和差旅费，与销售收入密切相关，基于历史费用率水平与未来业务规模审慎测算，整体随收入规模稳步增长，根据销售收入的规模来预测。

(2) 广告宣传费、租金及管理费、办公费、水电费及其他销售费用，根据历史的发生额考虑小幅增长，费用增幅与业务扩张节奏相适应。

(3) 折旧与摊销，依据标的公司现有资产折旧摊销政策，根据固定资产、无形资产计提折旧摊销的方式，按资产原值、折旧率来预测未来年度折旧摊销费用。

(4) 租赁费主要为办公楼及各地办公室的租赁支出。预测期租赁费结合当前租赁协议与实际使用情况确定。

报告期内，公司销售费用率逐年上升，主要系标的公司营业收入有所下降同时股份支付费用增加等因素导致；随着收入规模扩大，规模效应将显现，未来销售费用率预计稳步回落，预测合理。

2、管理费用

本次评估预测期内2025年至2030年管理费用率在4.47%-6.05%区间平稳下降，预测期内管理费用率下降主要系收入规模持续增长带来规模效应及内部管理流程优化导致。具体分析如下：

报告期内，标的公司管理费用分别为1,660.46万元、1,804.09万元和1,366.21万元，占各期营业收入比例分别为4.36%、5.38%和5.79%。预测期内，管理费用绝对金额随业务扩张持续增加，但管理费用率将呈现平稳下降趋势，主要系规模效应逐步显现所致。

预测期内管理费用预测如下：

单位：万元

| 项目 | 2025年 10-12月 | 2026年 | 2027年 | 2028年 | 2029年 | 2030年 |
|--------|-----------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| 职工薪酬 | 434.80 | 1,267.61 | 1,305.64 | 1,344.81 | 1,385.16 | 1,426.71 |
| 租金及管理费 | 5.25 | 32.77 | 33.43 | 34.10 | 34.78 | 35.47 |
| 中介机构费 | 5.00 | 38.79 | 39.57 | 40.36 | 41.17 | 41.99 |
| 办公费 | 18.18 | 39.72 | 40.52 | 41.33 | 42.15 | 43.00 |
| 业务招待费 | 3.75 | 7.28 | 7.43 | 7.58 | 7.73 | 7.88 |
| 交通费 | 21.28 | 35.18 | 35.89 | 36.61 | 37.34 | 38.08 |
| 差旅费 | 2.21 | 3.60 | 3.67 | 3.74 | 3.82 | 3.89 |
| 水电费 | 1.20 | 6.48 | 6.60 | 6.74 | 6.87 | 7.01 |
| 通讯费 | 2.34 | 7.52 | 7.67 | 7.82 | 7.98 | 8.14 |
| 其他 | 10.00 | 15.84 | 16.16 | 16.48 | 16.81 | 17.15 |
| 折旧与摊销 | 20.63 | 82.53 | 82.97 | 82.97 | 82.97 | 82.97 |
| 租赁费 | 27.56 | 115.35 | 120.68 | 126.27 | 132.13 | 138.26 |
| 合计 | 552.18 | 1,652.68 | 1,700.22 | 1,748.80 | 1,798.90 | 1,850.56 |
| 管理费用率 | 6.78% | 4.94% | 4.82% | 4.70% | 4.58% | 4.47% |

管理费用包括职工薪酬、租金及管理费、中介机构费、办公费、业务招待费、交通费、差旅费、水电费、通讯费、折旧与摊销费、租赁费及其他管理费用等，分别根据费用的实际情况对各项费用进行测算：

(1) 职工薪酬，根据企业的工资发放标准预测。

(2) 租金及管理费、中介机构费、办公费、业务招待费、交通费、差旅费、水电费、通讯费及其他费用，根据历史的发生额考虑小幅增长，费用增幅与业务扩张节奏相适应。

(3) 折旧与摊销，依据标的公司现有资产折旧摊销政策，根据固定资产、无形资产计提折旧摊销的方式，按资产原值、折旧率来预测未来年度折旧摊销费用。

(4) 租赁费主要为办公楼及各地办公室的租赁支出。预测期租赁费结合当前租赁协议与实际使用情况确定。

报告期内公司管理费用率逐年上升，主要系标的公司筹备IPO期间所支出的中介机构费用及股份支付费用所致；预测期随着业务规模增长，管理费用率将平稳下降，预测合理。

(二) 较报告期内存在差异的原因及合理性

1、销售费用

标的公司2023年、2024年及2025年1-9月的销售费用率分别为8.10%、9.75%和10.09%，预测期销售费用率介于8.72%-9.11%区间。其中，2024年销售费用率较高，主要系系标的公司营业收入有所下降同时股份支付费用增加等因素导致。随着优质客户的持续开拓，预计标的公司收入规模将实现较快增长，收入增长幅度将高于销售费用的增长幅度，从而带动销售费用率逐步回落至合理区间，二者差异符合公司业务发展趋势，预测具备合理性。

本次评估预测期的销售费用率保持在8.72%-9.11%区间，与2024年度销售费用率水平接近，略低于2025年1-9月销售费用率，且差异率较小，位于合理区间。预测期的销售费用率水平足以支撑公司市场拓展与业务发展需求，具有合理性。

2、管理费用

标的公司2023年、2024年及2025年1-9月的管理费用率分别为4.36%、5.38%和5.79%，预测期管理费用率介于4.47%-6.05%区间。

其中2024年度及2025年1-9月管理费用率较高，主要是由于资本运作事项进程中发生的中介机构费用，以及实施股权激励形成的股份支付费用等因素共同影响，上述费用具有阶段性特征。未来标的公司收入增长幅度将高于管理费用的增长幅度，从而带动管理费用率逐步回落至合理区间，二者差异符合公司业务发展趋势，预测具备合理性。

本次评估预测期的管理费用率水平位于合理区间，预测期的管理费用率水平足以支撑公司内部运营、管理提升及持续发展需求，具有合理性。

七、补充说明对营运资本增加额的具体预测过程，相关参数选取的依据与合理性

（一）营运资本增加额的具体预测过程

营运资金增加额指企业在不改变当前主营业务条件下，为维持正常经营而需新增投入的营运性资金，即为保持企业持续经营能力所需的新增资金，如正常经营所需保持的现金、产品存货购置、代客户垫付购货款（应收款项）等所需的基本资金以及应付的款项等。营运资金的增加是指随着企业经营活动的变化，获取他人的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，提供商业信用，相应可以减少现金的即时支付。通常其他应收款和其他应付款核算内容绝大多数为关联方的或非经营性的往来；应交税金和应付工资等多为经营中发生，且周转相对较快，拖欠时间相对较短、金额相对较小。

估算营运资金的增加原则上只需考虑正常经营所需保持的现金（最低现金保有量）、存货、应收款项和应付款项等主要因素。本次评估所定义的营运资金增加额为：

$$\text{营运资金增加额} = \text{当期营运资金} - \text{上期营运资金}$$

其中：

$$\text{营运资金} = \text{最低现金保有量} + \text{存货} + \text{应收款项} - \text{应付款项}$$

$$\text{最低现金保有量} = \text{年付现成本总额} / \text{现金周转率}$$

$$\text{年付现成本总额} = \text{销售成本总额} + \text{期间费用总额} - \text{非付现成本总额}$$

应收款项主要包括应收账款、应收票据、预付账款以及与经营业务相关的其他应收账款等诸项。

应付款项主要包括应付账款、应付票据、预收账款以及与经营业务相关的其他应付账款等诸项。

标的公司报告期营运资金情况具体如下：

单位：万元

| 项目/年度 | 2025年1-9月 | 2024年 | 2023年 |
|-------------|-----------------|-----------------|------------------|
| 最低现金保有量 | 2,080.42 | 2,182.42 | 2,582.74 |
| 存货 | 8,060.71 | 7,040.84 | 8,509.03 |
| 应收款项 | 1,564.15 | 2,517.43 | 2,226.16 |
| 应付款项 | 2,415.42 | 2,471.37 | 2,120.11 |
| 营运资本 | 9,289.86 | 9,269.32 | 11,197.83 |

标的公司预测期营运资金增加额情况具体如下：

单位：万元

| 项目/年度 | 2025年 | 2026年 | 2027年 | 2028年 | 2029年 | 2030年 | 2031年 及以后年 度 |
|---------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|--------------------|
| 营运资金 | 9,126.11 | 9,620.62 | 10,144.50 | 10,699.57 | 11,287.79 | 11,911.23 | 11,911.23 |
| 营业收入 | 31,727.53 | 33,446.74 | 35,268.03 | 37,197.77 | 39,242.76 | 41,410.21 | 41,410.21 |
| 营运资金占 收入比例 | 28.76% | 28.76% | 28.76% | 28.76% | 28.76% | 28.76% | 28.76% |
| 营运资金增 加额 | -163.75 | 494.51 | 523.88 | 555.07 | 588.22 | 623.45 | - |

本次评估对于未来年度营运资金按照占收入比例的28.76%进行测算，主要基于以下考虑：标的公司历史年度重视项目回款及现金流管理，营运资金所需较少。经测算，标的公司2023年营运资金11,197.83万元，占当年收入比例约为29.37%；2024年营运资金9,269.32万元，占当年收入比例约为27.64%；2025年1-9月营运资金9,289.86万元，占当年收入比例约为29.28%。标的公司业务相对成熟，历史年度营运资金占收入比例波动较小，故采用历史期营运资金占收入比例平均数28.76%进行测算。由于永续期企业经营相对稳定，营运资金不再发生变动，故确定永续期企业的营运资金增加额为0。

（二）相关参数选取的依据与合理性

1、参数选取依据

| 项目/年度 | 2025年1-9月 | 2024年 | 2023年 |
|---------|-----------|----------|----------|
| 最低现金保有量 | 2,080.42 | 2,182.42 | 2,582.74 |
| 存货 | 8,060.71 | 7,040.84 | 8,509.03 |
| 应收款项 | 1,564.15 | 2,517.43 | 2,226.16 |
| 应付款项 | 2,415.42 | 2,471.37 | 2,120.11 |

报告期内，标的公司最低现金保有量分别为2,582.74万元、2,182.42万元和2,080.42万元。标的公司最低现金保有量整体呈逐年下降趋势，主要是由于标的公司持续优化资金管理策略、提升资金使用效率，同时业务结构逐步优化，经营性资金占用有所下降所致。标的公司最低现金保有量变动与公司经营管理、资金运营情况相匹配，能够满足日常生产经营的基本资金需求。

报告期内，标的公司存货账面价值分别为8,509.03万元、7,040.84万元和8,060.71万元。2024年存货账面价值有所下降，主要是由于标的公司产销量下降、优化库存管理、合理控制备货规模所致，存货周转率略有回落但整体保持相对稳定，与当期经营规模及业务周转节奏相匹配。2025年9月末存货账面价值有所回升，主要为满足后续市场需求及保障交付进行的合理备货，存货周转率相应有所放缓，符合行业季节性备货及生产经营特点。标的公司存货规模与业务经营、采购备货策略相适应，存货管理水平总体稳健，相关指标具有合理性。

报告期内，标的公司应收款项账面价值分别为2,226.16万元、2,517.43万元，和1,564.15万元。2024年末应收款项账面价值略有增长，应收款项周转率有所回落，主要系业务规模扩大及客户结算周期阶段性变化所致，整体回款情况仍保持良好。2025年9月末应收款项账面价值明显下降，主要是由于公司持续加强客户信用管理与应收款项催收，资金回笼效率进一步改善，回款能力有所增强。整体来看，标的公司应收款项规模变动与业务经营及资金管理措施相匹配，应收款项质量良好，相关指标具备合理性。

报告期内，标的公司应付款项账面价值分别为2,120.11万元、2,471.37万元和2,415.42万元。应付款项账面价值相对稳定，整体处于平稳态势，与公司采购

规模及供应商信用政策相匹配。标的公司应付款项规模与采购业务及资金统筹安排相适应，对上游供应商资金占用情况合理，相关指标具有合理性。

2、相关参数选取合理性

营运资本增加额测算所选取的相关指标，均结合标的公司历史经营数据、行业惯例及未来业务发展趋势审慎确定，相关指标贴合公司实际运营模式，测算依据充分、参数选取合理，能够客观反映未来各期营运资本变动情况，具备合理性。

八、基于前述内容，结合盈利预测的详细过程，补充披露在标的资产在**2024年、2025年收入及利润下降**的情况下，预测标的资产**2026年至2030年收入及利润持续增长合理性、谨慎性与可实现性**，并结合截至回函日标的资产的实际经营情况与期后业绩，行业政策、市场环境对标的资产经营业绩及估值的影响等补充披露本次收益法评估相关参数选取是否谨慎、合理，预测过程是否准确、客观，本次交易定价是否公允，是否符合《重组办法》第十一条的规定。

（一）标的资产在2024年、2025年收入及利润下降的情况下，预测标的资产2026年至2030年收入及利润持续增长的合理性、谨慎性与可实现性

具体可参见“问题四、关于资产评估”之“三、结合标的资产各产品历史期不同地域及不同销售模式销量波动情况、波动原因、产品及客户结构调整情况、各主要产品市场容量发展情况、下游及终端产品市场波动情况、标的资产的行业地位或市占率、客户及在手订单情况、现有产能及规划情况等补充披露对标的资产销售数量的预测同其产能是否匹配，是否存在相关订单及合同支撑，预测期内销量预测是否谨慎、合理，在**2024年、2025年收入下降**的情况下，预测标的资产**2026年至2030年收入持续增长**的合理性、谨慎性与可实现性。”之“（七）在**2024年、2025年收入下降**的情况下，标的资产**2026年至2030年收入持续增长**的合理性、谨慎性与可实现性”部分的回复。

（二）标的资产的实际经营情况和期后业绩情况

根据标的公司未审报表，**2025**年全年标的公司实现营业收入约**31,699.86**万元，归母净利润约**5,394.41**万元。标的公司的期后业绩实现情况较基准日时点预测情况对比如下：

单位：万元

| 项目 | 2025 年度未审数据 | 2025 年度预测数 | 实现比例 |
|---------------|-------------|------------|---------|
| 营业收入 | 31,699.88 | 31,727.53 | 99.91% |
| 归属于母公司所有者的净利润 | 5,374.89 | 5,281.09 | 101.78% |

标的公司整体经营状况较好，2025年全年实际销售收入完成率约为99.91%，营业收入基本实现，2025年全年未经审计的归母净利润预计超过2025年全年预测水平。从期后业绩来看，标的公司预测期后业绩与本次评估收益法预测数据较为接近，预测数据基本合理。

标的公司的期后业绩实现情况较基准日时点预测情况对比如下：

单位：万元

| 项目 | 2026 年 1-3 月未审数据 | 2026 年度预测数 | 实现比例 |
|---------------|------------------|------------|--------|
| 营业收入 | 8,483.93 | 33,446.74 | 25.37% |
| 归属于母公司所有者的净利润 | 1,393.73 | 5,669.98 | 24.58% |

标的公司2026年1-3月收入8,483.93万元，占2026年全年预测收入的25.37%；2026年1-3月净利润1,393.73万元，占2026年全年预测净利润的24.58%；从期后业绩来看，标的公司预测期后业绩与本次评估收益法预测数据较为接近，预测数据基本合理。

（三）行业政策、市场环境变化对标的资产经营业绩及估值的影响

本次交易选用收益法作为评估结论，评估机构在评估过程中已严格遵循相关法规及执业准则，履行了勤勉尽责的评估义务。2025年预测毛利率为42.12%，未审数据毛利率为41.96%，接近于预期水平，主要是由于部分原材料价格上涨及市场竞争变化导致，致使标的公司期后采购的部分原材料价格相较报告期内有所上涨，但未对标的公司生产经营活动造成重大不利影响。

预测期内随着行业政策的整体利好、内存供应及价格波动问题的逐渐缓解，以及行业整体发展态势较好的市场环境显现，预测期内毛利率可实现性较高，标的公司的经营业绩和估值具备良好的可实现性。

（四）本次收益法评估相关参数选取具备合理性、谨慎性

1、营业收入增长率的合理性及谨慎性

标的公司2024年智能数据采集终端业务收入增长率-12.57%，2024年收入负增长，主要系由于标的公司主动缩减境内低毛利业务导致境内收入下降导致。预测期内对标的公司智能数据采集终端业务进行谨慎、合理预测后，2026年-2030年复合增长率为5.71%，低于QYResearch预计行业年复合增长率6.59%，预测增速相对谨慎、稳健。预测期营业收入的可实现性较高，具备合理性、谨慎性。

标的公司2024年智能车载业务收入增长率27.56%，预测期内对标的公司智能车载业务进行谨慎、合理预测后，2026年-2030年复合增长率为5.47%。2024年我国新注册登记机动车3,583.00万辆，新领证驾驶人2,226.00万人，标的公司2025年学员卡激活数量约38万张，当前业务规模在全国市场中占比较低。我国机动车保有量与驾驶人群众体持续保持增长态势，驾驶培训需求基数庞大、市场空间充足，行业整体仍具备广阔的发展前景，预测增速相对谨慎、稳健。预测期营业收入的可实现性较高，具备合理性、谨慎性。

标的公司2024年配件、模块及组件业务收入增长率-33.46%，主要系标的公司战略重心逐步聚焦终端产品，优先将模组资源用于自有便携式数据采集终端生产，对外模组销售规模相应收缩。预测期内对标的公司配件、模块及组件业务进行谨慎、合理预测后，2026年-2030年复合增长率为2.00%，预测增速相对谨慎、稳健。预测期营业收入的可实现性较高，具备合理性、谨慎性。

标的公司2024年服务业务收入增长率分别为-5.93%，主要系标的公司优化与各地经销商的合作分工模式，逐步由经销商承接部分服务业务，服务收入规模相应收缩。预测期内对标的公司服务收入业务进行谨慎、合理预测后，2026年-2030年复合增长率为2.00%，预测增速相对谨慎、稳健。预测期营业收入的可实现性较高，具备合理性、谨慎性。

2、毛利率的合理性和谨慎性

报告期内，标的公司智能数据采集业务毛利率分别为33.30%、40.06%和39.87%，预测期各年度毛利率介于38.79%-39.42%之间，低于报告期2024年和

2025年1-9月水平，预测期毛利率较为谨慎，具备合理性、谨慎性。

报告期内，标的公司智能车载业务毛利率分别为66.55%、66.12%、65.88%，预测期各年度毛利率介于54.36%-61.92%区间，低于报告期2024年和2025年1-9月水平，预测期毛利率较为谨慎，具备合理性、谨慎性。

报告期内，标的公司配件、模块及组件业务毛利率分别为49.87%、50.47%、53.93%，预测期各年度毛利率介于39.47%-43.52%区间，低于报告期2024年和2025年1-9月水平，预测期毛利率较为谨慎，具备合理性、谨慎性。

报告期内，标的公司服务收入毛利率分别为58.12%、40.45%、44.80%，预测期各年度毛利率介于35.31%-35.86%区间，低于报告期2024年和2025年1-9月水平，预测期毛利率较为谨慎，具备合理性、谨慎性。

3、期间费用预测的合理性和谨慎性

预测期各项期间费用的预测与行业发展特征以及标的公司自身实际经营情况相符，期间费用的预测具有合理性和谨慎性。

4、折现率预测的合理性和谨慎性

根据《监管规则适用指引——评估类第1号》的要求，在确定贝塔系数时应当遵循以下要求：一是应当综合考虑可比公司与被评估企业在业务类型、企业规模、盈利能力、成长性、行业竞争力、企业发展阶段等多方面的可比性，合理确定关键可比指标，选取恰当的可比公司，并应当充分考虑可比公司数量与可比性的平衡；二是应当结合可比公司数量、可比性、上市年限等因素，选取合理时间跨度的贝塔数据；三是应当在资产评估报告中充分披露可比公司的选取标准及公司情况、贝塔系数的确定过程及结果、数据来源等。

本次收益法评估折现率确定过程中，以申银万国行业类的其他计算机设备、其他电子III、消费电子零部件及组装行业的上市公司为基础，剔除了存在退市风险警示或其他风险警示的上市公司、北交所、首发上市日期距离评估基准日短于五年的上市公司以及主营业务与标的公司关联度较低的上市公司。

以上证综指为标的指数，以评估基准日前250周至评估基准日的市场价格进

行测算，并结合各可比公司资本结构进行调整，计算得到标的公司预期无财务杠杆风险系数的估计 β_u 。随后，按照标的公司预测期内资本结构进行计算，得到标的公司权益资本的预期市场风险系数 β_e 。标的公司权益资本的预期市场风险系数 $\beta_e=1.0764$ 。

本次评估在确定折现率时需考虑标的公司与上市公司在公司规模、企业发展阶段、核心竞争力、对大客户和关键供应商的依赖、企业融资能力及融资成本、盈利预测的稳健程度等方面的差异，确定特性风险系数。在评估过程中，评估人员对企业与可比上市公司进行了比较分析，得出特性风险系数 $\epsilon=1.50\%$ 。

本次评估所采用的折现率为10.86%。对比2023-2025年99单采用收益法进行评估的案例所选取的折现率水平，本次折现率处于平均水平，且高于2025年平均折现率选取水平。本次折现率预测相对审慎，具备合理性。2023-2025年度交易案例平均折现率水平如下：

| 年度 | 平均折现率水平 |
|------|---------|
| 2023 | 10.16% |
| 2024 | 10.99% |
| 2025 | 9.40% |
| 平均值 | 10.19% |
| 标的公司 | 10.86% |

折现率相关参数反映了标的资产所处行业的特定风险及自身风险水平，关键参数确定思路较为合理，本次评估整体折现率取值具备合理性和谨慎性。

（五）本次交易定价公允，符合《重组办法》第十一条规定

综合前述截至回函日标的资产的实际经营情况与期后业绩，行业政策、市场环境，本次收益法评估结论与标的公司盈利特征及行业逻辑相匹配。同时，期后业绩实现情况显示评估结论具有谨慎性与合理性。据此，本次收益法评估结果用于交易定价参考公允、合理，依据充分。

从维护上市公司及中小股东合法权益角度看，本次交易标的资产交易价格以评估机构出具的评估报告所确定的评估值为依据，经各方协商一致确定，定价遵循公开、公平、公正原则，不存在损害上市公司及其股东利益的情形；同时，公

司已制定填补即期回报的相关措施，控股股东、实际控制人及全体董事、高级管理人员已就相关措施出具承诺，有利于保护中小股东权益。据此，本次交易符合《重组办法》第十一条的相关规定。

上述第一、二、三、四、五、八小问的回复内容已在重组报告书“第六节 标的资产评估及定价情况”之“二、标的资产具体评估情况”之“(二) 收益法评估情况”补充披露。

九、中介机构核查程序和核查意见

(一) 核查程序

针对前述事项，独立财务顾问主要实施了以下核查程序：

- 1、收集标的公司营业执照、经营许可证、公司章程、资产权属文件等资料，了解标的公司经营基本情况、历史沿革、股权架构、主营业务及主营产品情况；
- 2、了解标的公司业务开展情况、行业地位、行业发展趋势、市场竞争格局等情况，分析标的公司核心竞争力；
- 3、查阅标的公司报告期内生产、销售、管理、研发等经营相关资料，查阅其报告期内财务报表及业务经营数据，了解企业各项会计政策，核验历史期经营数据的真实性、分析历史期财务数据波动的相关原因；
- 4、审阅标的公司填报的资产申报表，并将其与资产清单、财务账套、财务报表及其他业务经营数据进行核对校验；
- 5、审阅标的公司填报的盈利预测申报表、收集管理层提供的业务开展预测资料，了解其经营计划、发展规划等支撑资料，结合相关法律法规、行业现状、资产特点及资产使用期限、企业所处生命周期及其经营情况等，分析盈利预测期限的合理性；
- 6、审阅标的公司基准日在手订单、框架协议、意向合同及相关重要商机信息，了解基准日在执行合同的履约进度及项目回款进度，审阅客户合同验收条款及了解历史回款情况等，分析期后销售收入预测的合理性；
- 7、分析标的公司经营模式及盈利模式、关注报告期内产品或服务的销售单

价及数量，分析收入增长趋势，了解报告期内行业发展水平、市场环境变化情况、主要客户的稳定性等因素，以及了解行业未来发展趋势，分析预测期各业务收入增长率的合理性；

8、了解标的公司报告期内各项业务的成本构成情况，核查成本发生的真实性，分析预测期营业成本预测的合理性；结合标的公司各项业务收入成本波动变化，分析标的公司各项业务毛利率预测的合理性；

9、了解报告期内标的公司各项期间费用数据，分析各项期间费用波动的原因，结合标的公司业务经营模式和管理层经营规划，分析预测期内各项期间费用预测的合理性；

10、了解并分析报告期内标的公司营运资金规模和周转情况，分析预测期营运资金规模和预测的合理性；

11、审阅标的公司基准日后的财务报表、业务经营数据、最新订单签订及执行情况，分析期后实际经营成果与评估预测的匹配性。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、关于重要评估参数的具体预测情况，标的公司已结合其业务板块的历史经营数据、行业发展趋势、市场竞争格局、客户及在手订单情况，对预测期各期的销售单价、销售数量、成本及毛利率等核心参数进行了分产品、分区域的预测。相关预测过程清晰，依据充分，考虑了产品生命周期、价格下行趋势、成本波动及规模效应等因素，预测具有合理性。

2、关于销售单价的预测，标的公司结合了历史期不同地域及销售模式下的价格波动情况及原因、产品与客户结构的主动调整、可比公司价格趋势、行业竞争程度、主要原材料价格的历史平稳表现以及其具备的成本转嫁能力等进行分析。预测期内各主要产品单价呈平缓下行趋势，该预测已充分考虑市场竞争加剧的影响，具有谨慎性和合理性。

3、关于销售数量及收入持续增长的预测，标的公司已结合历史销量波动原

因、产品与客户结构调整、行业市场容、下游需求、自身行业地位与市占率、截至2026年3月末的在手订单与储备订单情况等进行了分析。在2024年、2025年收入因主动战略调整而下降的背景下，预测2026年至2030年收入恢复增长，主要基于行业稳健增长预期、标的公司品牌、渠道、技术等核心竞争力，以及期后业绩的良好实现。该预测与产能匹配，具备订单支撑，增长幅度低于行业预测增速，具有合理性、谨慎性和可实现性。

4、关于成本的预测，标的公司已充分考虑主要原材料的历史采购价格波动情况、行业政策环境、市场供求以及产品结构稳定性。对2025年10-12月成本按内存涨价后的实际水平测算，对2026年及以后年度采用2025年全年平均成本并保持稳定，该预测方法已考虑短期波动并基于长期稳定假设，同时标的公司具备一定的成本转嫁能力，因此成本预测谨慎、合理。

5、关于毛利率的预测，标的公司结合预测期各细分产品、境内外业务的毛利率情况进行分析。预测期各业务毛利率普遍低于历史期间水平，主要系考虑了未来市场竞争加剧及产品单价下行因素。与同行业可比公司相比，标的公司历史及预测毛利率处于合理区间，差异主要源于业务结构、产品定位与客户群体的不同，具有合理性。

6、关于销售费用和管理费用的预测，标的公司已说明具体预测过程及各费用项目的参数选取依据。预测期销售费用率和管理费用率较报告期内存在差异，主要因报告期费用率受收入规模波动、股份支付及中介费用等阶段性因素影响而较高。预测期费用率随收入增长呈现规模效应而逐步下降，费用绝对额随业务扩张稳步增长，相关预测具有合理性。

7、关于营运资本增加额的预测，标的公司说明了具体计算过程。预测基于历史营运资金占营业收入比例的平均值进行测算，该比例历史期波动较小，相关参数（如现金周转率、应收应付周期等）的选取符合公司实际经营情况，预测依据充分、合理。

8、关于评估结论的整体公允性，基于前述对收入、成本、费用、毛利率、营运资本等关键参数预测的核查，并结合标的公司2025年全年及2026年一季度期后业绩良好达成预测、行业政策支持、市场环境等综合判断，本次收益法评估

的相关参数选取谨慎、合理，预测过程准确、客观。标的资产交易定价以评估结果为依据，遵循了市场化原则，不存在损害上市公司及股东利益的情形，符合《上市公司重大资产重组管理办法》第十一条的规定。

问题八、关于标的资产的历史沿革及经营合规性

申请文件显示：（1）2016年11月，杨海波、张虎向标的资产增资，标的资产新增注册资本75.3440万元。（2）2016年11月，汪涛、蒋松林、深圳市成为软件有限公司（以下简称成为软件）分别以1元/注册资本的价格将标的资产6.8512%、2.2907%、1.8581%的股权转让给成为科技。（3）2025年11月，标的资产全体股东同比例减少注册资本2952.37万元，减资对价为9000万元。

（4）报告期内，成为信息不存在重大违法违规而受到行政处罚或存在刑事处罚的情形。（5）标的资产部分产品的无线电发射设备型号核准证已到期正在申请续期，在售的C61/V600系列产品正在办理无线电发射设备型号核准。（6）标的资产共有2起尚未了结的金额在50万元以上的诉讼案件。

请上市公司：（1）结合标的资产的财务数据、业绩基础与变动预期，同行业估值水平等，补充说明杨海波、张虎增资价格的公允性，其增资入股是否构成股份支付，如是，说明股份支付费用计提是否准确。（2）补充说明成为软件的历史沿革，股东背景及其在标的资产的任职情况、与成为科技及其合伙人之间的关系，并结合上述情况，说明2016年11月标的资产股权转让的背景及原因，是否履行必要的审议和批准程序，股权转让价格的公允性，是否构成股份支付。（3）补充说明标的资产减资的背景及原因，减资的程序合规性及税务合规性，是否已按照相关法律法规及公司章程的规定履行内部决策程序及通知债权人等外部程序，是否存在纠纷或潜在纠纷；减资价格的确认方式及其合理性、公允性，减资款的支付安排及截至回函日的实际支付情况，减资及支付减资款及对标的资产生产经营、现金流以及本次交易评估作价、增值率的影响。（4）报告期内标的资产是否受到行政处罚或者刑事处罚，如是，补充披露具体情况，并结合《证券期货法律适用意见第18号》的有关规定披露是否构成重大违法违规。（5）结合有关法律法规，详细梳理并补充披露标的资产是否取得从事生产经营活动所必需的境内外全部经营资质、境外销售地当地监管机构相关认证，各类产品型号是否满足相应境内外产品认证资质、标准规范、产品核准等要求，目前所拥有资质及认证是否存在续期风险；其中尚未取得或尚未完成续期的手续办理进展及预期办毕时间、是否存在实质障碍及相应资质无法取得对持续经

营的影响，对应产品销售情况、是否存在产品质量等纠纷，并结合有关法律法规披露标的资产在未取得全部资质的情况下销售产品的法律后果，是否存在被处罚的风险，是否可能构成重大违法违规，相关事项对标的资产的持续经营及本次交易评估作价的影响。（6）补充说明两起诉讼案件的发生背景及原因、截至回函日的最新进展情况，相关应收账款、预付账款等资产的金额及减值计提情况，减值准备计提是否合理、充分，对本次交易评估作价的影响。

请独立财务顾问核查并发表明确意见，请律师核查（2）-（6）并发表明确意见，请会计师核查（1）（2）（3）（5）（6）并发表明确意见，请评估师核查（3）（5）（6）并发表明确意见。

回复：

一、补充说明标的资产减资的背景及原因，减资的程序合规性及税务合规性，是否已按照相关法律法规及公司章程的规定履行内部决策程序及通知债权人等外部程序，是否存在纠纷或潜在纠纷；减资价格的确认方式及其合理性、公允性，减资款的支付安排及截至回函日的实际支付情况，减资及支付减资款及对标的资产生产经营、现金流以及本次交易评估作价、增值率的影响。

（一）补充说明标的资产减资的背景及原因，减资的程序合规性及税务合规性，是否已按照相关法律法规及公司章程的规定履行内部决策程序及通知债权人等外部程序，是否存在纠纷或潜在纠纷

1、标的资产减资的背景及原因

2025年9月16日，成为信息召开股东会并作出决议，审议并通过了《关于减资的议案》《关于修改<公司章程>的议案》，拟由全体股东同比例减少注册资本2,952.37万元，减资对价为9,000万元（其中注册资本减少2,952.37万元，资本公积减少6,047.63元），减资完成后，成为信息的注册资本变更为3,000万元，和其2022年5月股改前保持一致。

本次减资系成为信息综合考虑自身经营情况及延续分红而做出的决策。一方面成为信息属于轻资产运营，营运资金压力相对较小，报告期各期末，成为信息货币资金余额分别为10,969.73万元、18,475.64万元、17,159.42万元，占总

资产比例为 35.31%、53.04%、53.29%，成为信息货币资金充足。另一方面成为信息为有效激励员工、提高其股东回报，已连续每年分红，成为信息 2023 年 4 月召开股东会决议分红 5,000 万元、2024 年 8 月召开股东会决议分红 3,000 万元，2025 年 8 月召开股东会决议分红 6,000 万元，此次减资实则系延续分红政策，进一步提高成为信息股东回报、提高员工激励。

2、减资的程序合规性及税务合规性，是否已按照相关法律法规及公司章程的规定履行内部决策程序及通知债权人等外部程序，是否存在纠纷或潜在纠纷

(1) 减资的程序合规，已履行了内部决策程序及通知债权人等外部程序

《公司法》第六十六规定：“……股东会作出修改公司章程、增加或者减少注册资本的决议，以及公司合并、分立、解散或者变更公司形式的决议，应当经代表三分之二以上表决权的股东通过”；《公司法》第二百二十四条规定：“公司减少注册资本，应当编制资产负债表及财产清单。公司应当自股东会作出减少注册资本决议之日起十日内通知债权人，并于三十日内在报纸上或者国家企业信用信息公示系统公告。债权人自接到通知之日起三十日内，未接到通知的自公告之日起四十五日内，有权要求公司清偿债务或者提供相应的担保。公司减少注册资本，应当按照股东出资或者持有股份的比例相应减少出资额或者股份，法律另有规定、有限责任公司全体股东另有约定或者股份有限公司章程另有规定的除外”。

《中华人民共和国市场主体登记管理条例实施细则》第三十六条规定：“公司减少注册资本，可以通过国家企业信用信息公示系统公告，公告期 45 日，应当于公告期届满后申请变更登记。”

标的公司本次减资过程履行了法律法规及公司章程规定的减资程序，具体情况如下：

1) 2025 年 9 月 16 日，标的公司召开股东会并作出决议，审议并通过了《关于减资的议案》《关于修改<公司章程>的议案》。股东会通过《章程修正案》同意修改公司注册资本为人民币 3,000 万元，股份总数为 30,000,000 股。

2) 2025 年 9 月 23 日，标的公司在国家企业信用信息公示系统发布《减资公告》，公告期限为 2025 年 9 月 23 日至 2025 年 11 月 6 日。同时，标的公司

向主要债权人发送了《深圳市成为信息股份有限公司关于减少注册资本的通知》。

3) 2025年11月6日, 标的公司出具了《债务清偿及债务担保情况说明》, 确认没有债权人对本次减资提出异议。

4) 2025年11月10日, 深圳市市场监管局核准了本次减资的变更登记。

因此, 标的公司已按照相关法律法规及公司章程的规定履行了内部决策程序及通知债权人等外部程序, 减资的程序合法合规。

(2) 减资的税务合规

成为信息此次全体股东同比例减少注册资本 2,952.37 万元, 减资对价为 9,000 万元, 其中注册资本减少 2,952.37 万元, 资本公积减少 6,047.63 万元, 减资完成后, 成为信息的注册资本变更为 3,000 万元, 和其 2022 年 5 月股改前保持一致。2022 年 5 月股改时, 成为信息以成为有限截至 2022 年 2 月 28 日经立信会计师事务所(特殊普通合伙)所确认的账面净资产折股为 59,523,700 股, 成为信息的注册资本由 3,000 万元变更为 5,952.37 万元, 新增 2,952.37 万元注册资本, 该部分成为信息全体股东均已完税。因此此次减资 9,000 万元中, 减少的注册资本 2,952.37 万元在股改时已进行完税, 涉及需要缴税的为减少的资本公积部分即 6,047.63 万元。

针对减少的资本公积 6,047.63 万元, 标的公司已于 2026 年 4 月向所有股东支付相应减资款, 标的公司向个人股东支付时已代扣其应缴纳个税, 并将于次月及时缴纳; 标的公司向成为一号、成为二号、成为三号、成为科技已足额支付相应减资金额, 由相应持股平台在依法代扣代缴后将余额支付给有关合伙人, 相应税款亦将于次月及时缴纳。

(3) 减资不存在纠纷或潜在纠纷

针对此次减资, 标的公司已按照相关法律法规及公司章程的规定履行了内部决策程序及通知债权人等外部程序, 不存在债权人就本次减资事宜要求公司或其股东清偿债务或者提供相应的担保、提出诉讼或仲裁。标的公司本次减资不存在纠纷或潜在纠纷。

(二) 减资价格的确认方式及其合理性、公允性，减资款的支付安排及截至回函日的实际支付情况，减资及支付减资款及对标的资产生产经营、现金流以及本次交易评估作价、增值率的影响

1、减资价格的确认方式及其合理性、公允性

本次减资系成为信息综合考虑自身经营情况及延续分红而做出的决策，由全体股东同比例减少注册资本 2,952.37 万元，减资对价为 9,000 万元（其中注册资本减少 2,952.37 万元，资本公积减少 6,047.63 元），减资价格为 3.05 元/股。由于本次减资是全体股东同比例减资，因此减资价格具有合理性、公允性。

2、减资款的支付安排及截至回函日的实际支付情况，减资及支付减资款及对标的资产生产经营、现金流以及本次交易评估作价、增值率的影响

(1) 减资款的支付安排及截至回函日的实际支付情况

截至回函日，标的公司减资款已全部支付完毕，具体情况如下：

单位：万元

| 股东 | 持股比例 | 减少注册资金 金额 | 减少资本 公积 | 减少资本公积 涉及个税 | 代扣个税后 实发金额 |
|-----------|------------------|-----------------|-----------------|----------------|-----------------|
| 汪涛 | 37.4980% | 1,107.08 | 2,267.74 | 453.55 | 2,921.27 |
| 张红梅 | 29.7303% | 877.75 | 1,797.98 | 359.60 | 2,316.13 |
| 成为科技 | 11.0000% | 324.76 | 665.24 | - | 990.00 |
| 蒋松林 | 7.0000% | 206.67 | 423.33 | 84.67 | 545.33 |
| 杨海波 | 5.0000% | 147.62 | 302.38 | 60.48 | 389.52 |
| 成为二号 | 3.3046% | 97.56 | 199.85 | - | 297.41 |
| 成为一号 | 2.7324% | 80.67 | 165.25 | - | 245.92 |
| 张虎 | 2.0000% | 59.05 | 120.95 | 24.19 | 155.81 |
| 成为三号 | 1.7347% | 51.21 | 104.91 | - | 156.12 |
| 合计 | 100.0000% | 2,952.37 | 6,047.63 | 982.48 | 8,017.52 |

(2) 减资及支付减资款及对标的资产生产经营、现金流以及本次交易评估作价、增值率的影响

根据评估报告，以 2025 年 9 月 30 日为基准日，成为信息 100% 股权收益法评估值为 80,500 万元。考虑到前述减资事项，经交易双方协商，成为信息 100%

股权交易作价 71,500 万元。该定价系在收益法评估结果基础上，充分考虑基准日后减资行为导致的权益减少因素确定，定价公允合理，减资事项仅对交易定价水平产生影响，不影响标的资产持续经营能力及本次评估增值率的合理性。

本次减资仅影响标的公司净资产及货币资金规模，未对其业务体系、核心资产、经营能力及未来盈利预期产生不利影响，亦未改变收益法下未来现金流量测算基础。

二、结合有关法律法规，详细梳理并补充披露标的资产是否取得从事生产经营活动所必需的境内外全部经营资质、境外销售地当地监管机构相关认证，各类产品型号是否满足相应境内外产品认证资质、标准规范、产品核准等要求，目前所拥有资质及认证是否存在续期风险；其中尚未取得或尚未完成续期的手续办理进展及预期办毕时间、是否存在实质障碍及相应资质无法取得对持续经营的影响，对应产品销售情况、是否存在产品质量等纠纷，并结合有关法律法规披露标的资产在未取得全部资质的情况下销售产品的法律后果，是否存在被处罚的风险，是否可能构成重大违法违规，相关事项对标的资产的持续经营及本次交易评估作价的影响。

(一) 标的资产是否取得从事生产经营活动所必需的境内外全部经营资质、境外销售地当地监管机构相关认证

1、标的公司生产经营活动所必须的境内外经营资质

标的公司及其子公司印度成为已取得的生产经营资质情况、管理体系认证等情况如下：

| 序号 | 主体 | 证书名称 | 证书编号 | 核发/备案单位 | 有效期 |
|----|------|--------------|----------------|--------------------------------|-----------------------|
| 1 | 成为信息 | 《高新技术企业证书》 | GR202344206792 | 深圳市财政局、国家税务总局深圳市税务局、深圳市科技创新委员会 | 2023.11.15-2026.11.14 |
| 2 | 成为信息 | 对外贸易经营者备案登记表 | 04996615 | 对外贸易经营者备案登记机关 | - |
| 3 | 成为信息 | 报关单位注册登记证书 | 443065069 | 中华人民共和国深圳海关 | 长期 |

| 序号 | 主体 | 证书名称 | 证书编号 | 核发/备案单位 | 有效期 |
|----|------|----------------|----------------------------|---|---------------------------|
| 4 | 成为信息 | 质量管理体系认证证书 | 21425Q0133R1 M | 深圳国衡认证有限公司 | 2025.06.20- 2028.06.19 |
| 5 | 成为信息 | 环境管理体系认证证书 | 21425E0051R1 M | 深圳国衡认证有限公司 | 2025.06.20- 2028.06.19 |
| 6 | 成为信息 | 职业健康安全管理体系认证证书 | 21425S00341M | 深圳国衡认证有限公司 | 2025.06.20- 2028.06.19 |
| 7 | 成为信息 | 固定污染源排污登记回执 | 914403007839 21139K001W | / | 2024.01.17- 2029.01.16 |
| 8 | 印度成为 | 商品与服务税注册证 | 06AAGCC0207 N1ZU | State Tax Officer (Delhi) | 2017.07.01- 长期 |
| 9 | 印度成为 | 进口商、出口商代码 | 0515021113 | Directorate General of Foreign Trade, Ministry of Commerce | 2015.06.19- 长期 |

根据印度 Adlegus Law Consultants LLP 出具的《法律意见书》，通过 Adlegus Law Consultants LLP 对印度成为当前业务运营相关的注册文件和许可证的审查，印度成为已取得的注册文件足以支持公司的业务开展。

综上，标的公司已取得从事生产经营活动所必需的境内外全部经营资质。

2、境外销售地当地监管机构相关认证

标的公司/标的公司客户已取得境外销售地当地监管机构相关认证。参见本题回复之“（二）各类产品型号是否满足相应境内外产品认证资质、标准规范、产品核准等要求，目前所拥有资质及认证是否存在续期风险”之“2”部分。

（二）各类产品型号是否满足相应境内外产品认证资质、标准规范、产品核准等要求，目前所拥有资质及认证是否存在续期风险

1、境内主要产品认证资质、标准规范、产品核准等情况

根据《强制性产品认证目录》及《强制性产品认证目录描述与界定表（2023年修订）》，标的公司生产的产品中，属于移动用户终端（1606）（GSM/GPRS 用户终端设备、CDMA、CDMA1X、CDMA2000 用户终端设备、TD-SCDMA 用户终端设备、WCDMA 用户终端设备、TD-LTE 用户终端设备等，以及使用以上制式的其它终端设备（包括车载、固定台、通信模块、无线数据终端、可穿戴式

设备等))范围的,在境内销售时需取得强制性产品认证(CCC认证);根据《900MHz频段射频识别(RFID)设备无线电管理规定》,标的公司生产的射频识别(RFID)无线电发射设备在境内销售时需向国家无线电管理机构申请无线电发射设备型号核准;根据《电信设备进网管理办法》,标的公司生产的产品中,属于无线电通信设备范围的,在境内销售时需获得工业和信息化部颁发的进网许可证。

标的公司报告期内在境内销售的产品取得的强制性产品认证(CCC认证)、无线电发射设备型号核准证及进网许可证情况如下:

(1) 强制性产品认证(CCC认证)

| 序号 | 公司名称 | 证书编号 | 产品名称 | 证书到期日期 |
|----|------|------------------|---------------------------|------------|
| 1 | 成为信息 | 2025011606818544 | 固定式RFID读写器(带4G通讯功能) | 2030.10.15 |
| 2 | 成为信息 | 2025011606757185 | 多功能平板终端(带4G通讯功能) | 2030.02.25 |
| 3 | 成为信息 | 2025011606805810 | 便携式数据处理器(带2G,3G,4G通讯功能) | 2030.08.24 |
| 4 | 成为信息 | 2025011606805811 | 便携式数据处理器(带2,3,4,5G通讯功能) | 2030.08.24 |
| 5 | 成为信息 | 2020011606321844 | 便携式数据处理器(移动/联通/电信2G3G4G) | 2030.08.06 |
| 6 | 成为信息 | 2022010904504466 | 热转印标签打印机、热转印条码打印机 | 2030.04.24 |
| 7 | 成为信息 | 2024011606669572 | 多功能平板终端(带2G\3G\4G\5G通讯功能) | 2029.08.01 |
| 8 | 成为信息 | 2025011606759283 | 智能车载终端(带4G通讯功能) | 2030.03.05 |
| 9 | 成为信息 | 2024011606731407 | 多功能数据采集终端(带2G\3G\4G通讯功能) | 2029.11.28 |
| 10 | 成为信息 | 2023011606537268 | 便携式数据处理器(2/3/4/5G功能) | 2028.04.16 |
| 11 | 成为信息 | 2024011606711854 | 便携式数据处理器(带4G通讯功能) | 2029.10.23 |
| 12 | 成为信息 | 2024011606691036 | 便携式数据处理器(带4G通讯功能) | 2029.09.09 |
| 13 | 成为信息 | 2022011606494619 | 便携式数据处理器(移动、联通、电信2G3G4G) | 2027.08.31 |

| 序号 | 公司名称 | 证书编号 | 产品名称 | 证书到期日期 |
|----|------|------------------|-------------------------------|------------|
| 14 | 成为信息 | 2022011606492676 | 便携式数据处理器（移动、联通、电信 2G 3G 4G） | 2027.08.24 |
| 15 | 成为信息 | 2021011606368144 | 便携式数据处理器（移动、联通、电信 2G 3G 4G） | 2031.01.26 |
| 16 | 成为信息 | 2023011606555557 | 便携式数据处理器（带 2/3/4G 通讯功能） | 2028.07.05 |
| 17 | 成为信息 | 2024010915683466 | 锂离子电池组 | 2029.05.17 |
| 18 | 成为信息 | 2022011606490333 | 便携式数据处理器（移动、联通、电信 2G 3G 4G） | 2027.08.22 |
| 19 | 成为信息 | 2022011606460178 | 便携式数据处理器（移动、联通、电信 2G、3G、4G） | 2027.04.05 |
| 20 | 成为信息 | 2024010915664993 | 锂离子电芯 | 2029.05.22 |
| 21 | 成为信息 | 2024010915664992 | 锂离子电芯 | 2029.05.23 |
| 22 | 成为信息 | 2022010904480869 | 条码打印机、标签打印机、热转印条码打印机、热转印标签打印机 | 2026.08.12 |
| 23 | 成为信息 | 2024010915609206 | 锂离子电池组 | 2029.01.11 |
| 24 | 成为信息 | 2023011606530217 | 便携式数据处理器（带 2/3/4G 通讯功能） | 2028.03.15 |
| 25 | 成为信息 | 2017011606958763 | 智能车载终端（含双 4G） | 2027.05.24 |
| 26 | 成为信息 | 2023010915589940 | 锂离子电池组 | 2028.10.10 |
| 27 | 成为信息 | 2023011606591738 | 便携式数据处理器（4G 通讯功能） | 2028.11.29 |
| 28 | 成为信息 | 2022011606504840 | 便携式数据处理器（2/3/4G 通讯功能） | 2027.11.27 |
| 29 | 成为信息 | 2022011606497423 | 便携式数据处理器（带 2/3/4G 通讯功能） | 2027.09.14 |

(2) 无线电发射设备型号核准证

| 序号 | 公司名称 | 核准代码 | 设备名称 | 设备型号 | 有效期限 | 发证日期 |
|----|------|------------------|---|-------|------|------------|
| 1 | 成为信息 | 24C44P8EK 650 | WCDMA/TD-LTE E/LTE FDD/WLAN/蓝牙终端 | V600S | 5 年 | 2024.06.14 |
| 2 | 成为信息 | 24C44P8ED 974 | GSM/WCDMA/ TD-LTE/LTE FDD/WLAN/蓝牙终端 | C6000 | 5 年 | 2024.10.14 |

| 序号 | 公司名称 | 核准代码 | 设备名称 | 设备型号 | 有效期限 | 发证日期 |
|----|------|------------------|---|-------------------|----------------|------------|
| 3 | 成为信息 | 26C44P8BU 404 | TD-LTE/LTE FDD/WLAN/蓝 牙终端 | C71 | 5年 | 2026.03.06 |
| 4 | 成为信息 | 2022CP0741 | GSM/TD-SCDM A/WCDMA/cdm a2000/TD-LTE/L TE FDD/WLAN/ 蓝牙终端 /900MHz 频段 射频识别 (RFID) 设备 | C72 | 2025.12. 31 | 2022.08.16 |
| 5 | 成为信息 | 2021CP1157 2 | GSM/TD-SCDM A/WCDMA/cdm a2000/TD-LTE/L TE FDD/WLAN (WAPI)/蓝牙终 端 | CHAINW AYC90 | 2026.08. 27 | 2022.08.16 |
| 6 | 成为信息 | 2023CP6671 | GSM/WCDMA/ TD-LTE/LTE FDD/WLAN/蓝 牙终端/900MHz 频段射频识别 (RFID) 设备 | CHAINW AYC5 | 2028.04. 28 | 2025.04.30 |
| 7 | 成为信息 | 2023CP2949 | GSM/WCDMA/ TD-LTE/LTE FDD/WLAN/蓝 牙终端 | MC95 | 2028.12. 31 | 2026.01.22 |
| 8 | 成为信息 | 2023CP9653 | GSM/TD-SCDM A/WCDMA/TD-L TE/LTE FDD/WLAN (WAPI)/蓝牙终 端 | MC62 | 2028.12. 31 | 2026.02.11 |
| 9 | 成为信息 | 24C44P8E85 81 | TD-LTE/LTE FDD/5G/WLAN/ 蓝牙终端 | CHAINW AYP100 | 2028.08. 27 | 2025.08.15 |
| 10 | 成为信息 | 24C44P8EF 749 | TD-LTE/LTE FDD/WLAN/蓝 牙终端 | CHAINW AYP100S | 5年 | 2025.01.27 |
| 11 | 成为信息 | 24C44P8EE 512 | GSM/WCDMA/ TD-LTE/LTE FDD/WLAN/蓝 | CHAINW AYP80 | 5年 | 2024.06.11 |

| 序号 | 公司名称 | 核准代码 | 设备名称 | 设备型号 | 有效期限 | 发证日期 |
|----|------|--------------|---|----------------|------------|------------|
| | | | 牙终端 | | | |
| 12 | 成为信息 | 25C44P8EJ976 | GSM/TD-SCDMA/WCDMA/cdma2000/TD-LTE/LTE FDD/WLAN (WAPI)/蓝牙终端 | C66 | 5年 | 2025.08.29 |
| 13 | 成为信息 | 2023CP12735 | GSM/WCDMA/TD-LTE/LTE FDD/5G/WLAN/蓝牙终端 | MC50 | 2028.08.11 | 2025.08.11 |
| 14 | 成为信息 | 2022DP17639 | 900MHz 射频识别 (RFID) 设备 | SR160 | 5年 | 2022.11.07 |
| 15 | 成为信息 | 24F44P8E7692 | 900MHz 频段射频识别 (RFID) 无线电发射设备 | CHAINW AYR1 | 2028.11.25 | 2025.11.14 |
| 16 | 成为信息 | 24F44P8EN233 | 900MHz 频段射频识别 (RFID) /蓝牙设备 | CHAINW AYR2 | 5年 | 2024.08.12 |
| 17 | 成为信息 | 24F44P8E3092 | 900MHz 频段射频识别 (RFID) /蓝牙设备 | CHAINW AYR3 | 5年 | 2024.09.14 |
| 18 | 成为信息 | 24F44P8EH196 | 蓝牙/900MHz 频段射频识别 (RFID) 设备 | R5 | 2028.05.17 | 2025.05.30 |
| 19 | 成为信息 | 26F44P8E5113 | 900MHz 频段射频识别 (RFID) 无线电发射/蓝牙设备 | R6 | 5年 | 2026.03.13 |
| 20 | 成为信息 | 25C44P8E0058 | TD-LTE/LTEFDD/WLAN/蓝牙终端 | C63 | 5年 | 2025.10.31 |
| 21 | 成为信息 | 24F44P8E9073 | 蓝牙/900MHz 频段射频识别 (RFID) 无线电发射设备 | CHAINW AY MR20 | 2028.11.25 | 2025.11.14 |
| 22 | 成为信息 | 25C44P8E1060 | TD-LTE/LTEFDD/5G/WLAN/蓝牙终端 | MC51 | 5年 | 2025.10.21 |
| 23 | 成为信息 | 25F44P8ET132 | 900MHz 频段射频识别 (RFID) | CHAINW AY UR4 | 5年 | 2025.05.16 |

| 序号 | 公司名称 | 核准代码 | 设备名称 | 设备型号 | 有效期限 | 发证日期 |
|----|------|------------------|--|-------------------|----------------|------------|
| | | | 无线电发射设备 | | | |
| 24 | 成为信息 | 24F44P8EB8 80 | 900MHz 频段射 频识别 (RFID) 无线电发射/蓝牙 设备 | URA4 | 2028.06. 24 | 2025.06.27 |
| 25 | 成为信息 | 24F44P8E58 81 | 2.4GHz 无线局 域网/蓝牙 /900MHz 频段射 频识别 (RFID) 设备 | CHAINW AY U300 | 5 年 | 2024.09.14 |
| 26 | 成为信息 | 25C44P8EG 087 | TD-LTE/LTE FDD/WLAN/蓝 牙终端 | C61 | 5 年 | 2026.02.03 |

注：上述第 4 项证书已到期，标的公司正在申请续期。

(3) 进网许可证

| 序号 | 公司名称 | 证书编号 | 设备型号 | 有效期限 | 发证日期 |
|----|------|----------------|-------|------------|------------|
| 1 | 成为信息 | 17-D138-242327 | V600S | 2027.07.29 | 2024.07.29 |
| 2 | 成为信息 | 17-D138-242275 | C6000 | 2027.07.12 | 2024.07.12 |
| 3 | 成为信息 | 17-D138-253042 | C71 | 2028.09.16 | 2025.09.16 |
| 4 | 成为信息 | 17-D138-215016 | C72 | 2028.01.10 | 2025.01.10 |
| 5 | 成为信息 | 17-D138-243224 | C90 | 2027.09.25 | 2024.09.25 |
| 6 | 成为信息 | 17-D138-231791 | C5 | 2026.06.12 | 2023.06.12 |
| 7 | 成为信息 | 17-D138-230734 | MC95 | 2026.03.23 | 2023.03.23 |
| 8 | 成为信息 | 17-D138-232545 | MC62 | 2026.08.07 | 2023.08.07 |
| 9 | 成为信息 | 17-D138-244078 | P100 | 2027.12.19 | 2024.12.19 |
| 10 | 成为信息 | 17-D138-244171 | P100S | 2027.12.30 | 2024.12.30 |
| 11 | 成为信息 | 17-D138-241507 | P80 | 2027.05.20 | 2024.05.20 |
| 12 | 成为信息 | 17-D138-254166 | C63 | 2028.12.30 | 2025.12.30 |
| 13 | 成为信息 | 17-D138-241201 | C66 | 2027.04.28 | 2024.04.28 |
| 14 | 成为信息 | 00-D138-239002 | MC50 | 2028.09.16 | 2025.09.16 |
| 15 | 成为信息 | 17-D138-252953 | MC51 | 2028.09.10 | 2025.09.10 |
| 16 | 成为信息 | 17-D138-260958 | V600 | 2029.04.14 | 2026.04.14 |

注：上述第 7 项证书已到期，标的公司正在申请续期。

报告期内，除在售的 C61 正在补办进网许可证、V600 系列产品正在补办无

线电发射设备型号核准、MC95 正在申请进网许可证续期、C72 正在申请无线电发射设备型号核准续期外，标的公司在境内销售的其他产品全部满足相应产品认证资质、标准规范、产品核准等要求，目前所拥有资质及认证不存在续期风险。

2、境外主要产品认证资质、标准规范、产品核准等情况

标的公司除在印度设立子公司开展印度当地销售外，在境外其他国家/地区不存在通过设立境外子公司、境外分支机构或办事机构等经营机构开展境外销售的行为；除印度外，标的公司在开展境外销售时，将产品以中国境内交货（EXW 或 FOB）的方式交付给境外客户。基于该等销售模式及标的公司对重点销售区域的资质管控安排，除印度、欧盟及美国由标的公司办理相关产品所需要的产品认证外，其他国家/地区由客户自行办理本国/本地区所需要的产品认证，在客户办理产品认证过程中，标的公司将提供必要的技术支持和配合。

报告期内，标的公司境外销售的主要销售国家/地区为：印度、欧盟、美国、俄罗斯、中国香港、南非、中国台湾、韩国及巴拿马（报告期内各期，标的公司销往前述国家和地区的销售收入占当期外销收入均在 80%以上），标的公司的主要产品在主要外销区域销售所需取得/满足的资质、认证、标准规范等要求如下，标的公司/标的公司客户已取得境外销售地当地监管机构相关认证。

| 序号 | 国家或地区 | 法定资质、认证、标准规范等要求 |
|----|-------|-----------------|
| 1 | 印度 | BIS 认证 |
| 2 | 欧盟 | CE 认证、RoHS 认证 |
| 3 | 美国 | FCC 认证 |
| 4 | 俄罗斯 | EAC 认证 |
| 5 | 中国香港 | 无特殊认证要求 |
| 6 | 南非 | ICASA 认证 |
| 7 | 中国台湾 | NCC 认证、BSMI 认证 |
| 8 | 韩国 | KC 认证 |
| 9 | 巴拿马 | ASEP 认证 |

标的公司在印度、欧盟、美国销售的产品已由标的公司自行申请并取得所需要的认证；报告期内，标的公司在前述区域不存在因未办理相关产品资格认证而受到处罚的情况，标的公司与当地客户不存在质量纠纷，也未发生与产品质量、

合同履行等相关的诉讼、仲裁。标的公司自行申请并取得的主要产品的境外认证如下：

| 序号 | 权利人 | 证书/报告类型 | 注册证号/报告编码 | 产品型号 | 发证日期/报告出具日期 | 有效期 |
|----|------|---------|---------------------|------|-------------|------------|
| 1 | 成为信息 | CE | 21-21 1244 | C66 | 2021.10.22 | 2026.10.21 |
| 2 | 成为信息 | FCC | 2AC6AC66P | | 2021.10.18 | 长期 |
| 3 | 成为信息 | RoHS | SZ21040091R01 | | 2021.05.12 | / |
| 4 | 成为信息 | BIS | R-4114196 | | 2025.08.12 | 2027.10.23 |
| 5 | 成为信息 | CE | 22-210499-22-220499 | C72 | 2022.04.28 | 2027.04.27 |
| 6 | 成为信息 | FCC | 2AC6AC72P | | 2022.04.27 | 长期 |
| 7 | 成为信息 | RoHS | SZ21090285R01 | | 2022.04.20 | / |
| 8 | 成为信息 | BIS | R-41033545 | | 2026.02.18 | 2029.02.17 |
| 9 | 成为信息 | CE | 1177-200226 | C61 | 2020.08.25 | / |
| 10 | 成为信息 | FCC | 2AC6AC61 | | 2020.08.18 | / |
| 11 | 成为信息 | RoHS | SET2020-05255 | | 2020.07.21 | / |
| 12 | 成为信息 | BIS | R-4114196 | | 2025.08.12 | 2027.10.23 |
| 13 | 成为信息 | CE | 23-210875-23-220875 | MC50 | 2023.11.17 | 2028.11.16 |
| 14 | 成为信息 | RoHS | SZ23030320R01 | | 2023.04.12 | / |
| 15 | 成为信息 | CE | 23-210606-23-220606 | C5 | 2023.08.02 | 2028.08.01 |
| 16 | 成为信息 | FCC | 2AC6ACSP | | 2023.06.08 | / |
| 17 | 成为信息 | RoHS | SZ22120014R01 | | 2023.03.01 | / |
| 18 | 成为信息 | CE | 24-210068-24-220068 | P80 | 2024.02.06 | 2029.02.05 |
| 19 | 成为信息 | FCC | 2AC6AP80P | | 2023.07.12 | / |
| 20 | 成为信息 | RoHS | SZ23070066R01 | | 2023.08.28 | / |
| 21 | 成为信息 | BIS | R-41134210 | | 2025.08.08 | 2027.07.08 |
| 22 | 成为信息 | CE | 23-210341-23-220341 | MC95 | 2023.04.24 | 2028.04.23 |
| 23 | 成为信息 | FCC | 2AC6AMC95 | | 2023.04.28 | / |
| 24 | 成为信息 | RoHS | SZ22110261R01 | | 2023.01.05 | / |
| 25 | 成为信息 | BIS | R-4114196 | | 2025.08.12 | 2027.10.23 |
| 26 | 成为信息 | CE | 22-210374-22-220374 | C71 | 2022.03.31 | 2027.03.30 |
| 27 | 成为信息 | FCC | 2AC6AC71P | | 2022.04.14 | / |
| 28 | 成为信息 | RoHS | SZ21090284R01 | | 2022.04.12 | / |
| 29 | 成为信息 | BIS | R-41033545 | | 2026.02.18 | 2029.02.17 |

| 序号 | 权利人 | 证书/报告类型 | 注册证号/报告编码 | 产品型号 | 发证日期/报告出具日期 | 有效期 |
|----|------|---------|-------------------------------|-------|-------------|------------|
| 30 | 成为信息 | CE | GUANO3-EU/17 Feb 2022 / Rev B | URA4 | 2022.02.17 | / |
| 31 | 成为信息 | FCC | 2AC6AURA4 | | 2022.02.25 | / |
| 32 | 成为信息 | RoHS | SET2021-17242 | | 2021.12.20 | / |
| 33 | 成为信息 | FCC | 2AC6AC6000B | C6000 | 2021.01.28 | / |
| 34 | 成为信息 | RoHS | SZ20110291R01 | | 2020.12.11 | / |
| 35 | 成为信息 | BIS | R-41033545 | | 2026.02.18 | 2029.02.17 |
| 36 | 成为信息 | CE | 25-210058-25-220058 | R6 | 2025.01.22 | 2030.01.21 |
| 37 | 成为信息 | FCC | 2AC6AR6P | | 2025.1.24 | / |
| 38 | 成为信息 | RoHS | SZ19050189R01 | | 2019.10.18 | / |

标的公司在俄罗斯、中国香港、南非、中国台湾、韩国及巴拿马销售的产品由当地客户自行申请并取得所需要的认证（如需要）；报告期内，标的公司在前述区域不存在因未办理相关产品资格认证而受到处罚的情况，标的公司与当地客户不存在质量纠纷，也未发生与产品质量、合同履行等相关的诉讼、仲裁。

（三）尚未取得或尚未完成续期的手续办理进展及预期办毕时间、是否存在实质障碍及相应资质无法取得对持续经营的影响，对应产品销售情况、是否存在产品质量等纠纷，并结合有关法律法规披露标的资产在未取得全部资质的情况下销售产品的法律后果，是否存在被处罚的风险，是否可能构成重大违法违规，相关事项对标的资产的持续经营及本次交易评估作价的影响。

1、尚未取得或尚未完成续期的手续办理进展及预期办毕时间、是否存在实质障碍及相应资质无法取得对持续经营的影响

根据前述分析，尚未取得或尚未完成续期的手续仅涉及境内资质，所涉及到的产品及资质情况如下：

| 产品 | 涉及补办/续期的资质 | 进展情况及预期办毕时间 |
|-----|------------|---|
| C61 | 补办进网许可证 | 标的公司 C61 产品已在工业和信息化部政务服务平台系统提交电信设备进网许可，同时委托国务院产品质量监督部门认可的电信设备检测机构重重庆信息通信研究院进行检测。经标的公司确认，并查阅工业和信息化部政务服务平台系统公示的“办事指南”，标的公司补办进网许可证不存在实质障碍， |

| 产品 | 涉及补办/续期的资质 | 进展情况及预期办毕时间 |
|------|-------------------|---|
| | | 预计 2026 年 4 月 30 日前可以取得证照。 |
| V600 | 补办无线电发射设备型号核准 | V600 产品已在工业和信息化部政务服务平台系统提交无线电发射设备型号核准申请，且已经工业和信息化部电子第五研究所检测完毕。经标的公司确认，并经查阅工业和信息化部政务服务平台系统公示的“办事指南”，标的公司补办无线电发射设备型号核准不存在实质障碍，预计 2026 年 4 月 30 日前可以取得证照。 |
| C72 | 无线电发射设备型号核准正在办理续期 | C72 产品正在经国家无线电监测中心检测，经标的公司确认，并经查阅工业和信息化部政务服务平台系统公示的“办事指南”，标的公司 C72 产品申请无线电发射设备型号核准续期不存在实质障碍，预计 2026 年 4 月 30 日前可以取得证照。 |
| MC95 | 进网许可证正在办理续期 | MC95 产品已在工业和信息化部政务服务平台系统提交电信设备进网许可，同时委托国务院产品质量监督部门认可的电信设备检测机构——重庆信息通信研究院进行检测；经标的公司确认，并经查阅工业和信息化部政务服务平台系统公示的“办事指南”，标的公司 MC95 产品申请进网许可证续期不存在实质障碍，预计 2026 年 5 月 31 日前可以取得证照。 |

上述产品对应的资质的补办/续期不存在实质障碍，相应资质无法取得对标的公司持续经营无重大影响。

2、对应产品销售情况、是否存在产品质量等纠纷

报告期各期，C72、MC95 仅涉及资质续期，不存在实质性障碍；报告期内，涉及到补办资质的 C61、V600 的境内合计销售金额分别为 424.48 万元、806.19 万元、804.80 万元，收入占比较小，分别为 1.11%、2.40%、3.41%。报告期内，C61、V600、C72、MC95 的境内销售金额如下。

单位：万元

| 产品/销售金额 | 2025 年 1-9 月 | 2024 年度 | 2023 年度 |
|---------------|---------------|---------------|---------------|
| C61 | 478.55 | 486.26 | 258.10 |
| V600 | 326.25 | 319.93 | 166.38 |
| 涉及补办证书的产品销售合计 | 804.80 | 806.19 | 424.48 |
| C72 | 3,627.82 | 2,393.61 | 1,265.80 |
| MC95 | 174.42 | 136.72 | 112.23 |

| | | | |
|---------------|----------|----------|----------|
| 涉及资质续期的产品销售合计 | 3,802.24 | 2,530.33 | 1,378.03 |
|---------------|----------|----------|----------|

标的公司未因在境内销售 C61、V600、C72、MC95 系列产品与客户或第三方发生质量纠纷。

3、结合有关法律法规披露标的资产在未取得全部资质的情况下销售产品的法律后果，是否存在被处罚的风险，是否可能构成重大违法违规

根据《中华人民共和国电信条例》第七十五条“违反本条例的规定，有下列行为之一的，由省、自治区、直辖市电信管理机构责令改正，处 1 万元以上 10 万元以下的罚款：（一）销售未取得进网许可的电信终端设备的；……”之规定，标的公司销售未取得进网许可证的 C61 及 V600 系列产品，存在被电信管理机构责令改正并处 1 万元以上 10 万元以下的罚款的风险。

根据《中华人民共和国无线电管理条例》第七十八条“销售依照本条例第四十四条的规定应当取得型号核准而未取得型号核准的无线电发射设备的，由无线电管理机构责令改正，没收违法销售的无线电发射设备和违法所得，可以并处违法销售的设备货值 10% 以下的罚款；拒不改正的，并处违法销售的设备货值 10% 以上 30% 以下的罚款。”之规定，标的公司销售未取得型号核准的 C61 及 V600 系列产品，存在被无线电管理机构责令改正、没收违法销售的无线电发射设备和违法所得、并处违法销售的设备货值 10% 以下的罚款的风险。

根据标的公司取得的《公共信用信息报告》（无违法违规证明版），报告期内，标的公司在工业和信息化领域不存在受到处罚的记录。同时，根据《深圳市工业和信息化局行政处罚裁量权实施办法》第八条“有下列情形之一的，不予行政处罚：（一）违法行为轻微并及时纠正，没有造成危害后果的；……”、第九条“有下列情形之一的，依法从轻或减轻处罚：（一）主动消除或者减轻违法行为危害后果的；……”之规定，鉴于标的公司已积极进行了整改，相关资质正逐步取得中，标的公司的违法行为符合不予行政处罚或从轻或减轻处罚的规定。

基于前述，标的公司未取得全部资质的情况下销售产品虽然有被行政处罚的风险，但该等违法行为不属于导致严重环境污染、重大人员伤亡或者社会影响恶劣的情形，且相关处罚依据未认定该行为属于情节严重的情形，根据《证券期货

法律适用意见第 18 号》之规定，标的公司该等行为不属于重大违法行为，不构成重大违法违规。

4、相关事项对标的资产的持续经营及本次交易评估作价的影响。

标的公司已取得从事生产经营活动所必需的全部境内经营资质，主要产品均满足境内强制性标准、产品核准及认证要求；境外销售相关认证已由标的公司/标的公司客户按销售目的地监管要求取得。

报告期内标的公司产品销售未发生过产品质量纠纷、行政处罚或重大违法违规情形，标的公司不存在尚未取得或续期存在实质障碍的核心经营资质与产品认证，因此相关事项不会对标的公司持续经营构成重大影响，相关事项不会对本次交易评估作价产生重大影响。

上述内容已在重组报告书“第四节 交易标的基本情况”之“七、主营业务发展情况”之“(十二) 生产经营资质”补充披露。

三、补充说明两起诉讼案件的发生背景及原因、截至回函日的最新进展情况，相关应收账款、预付账款等资产的金额及减值计提情况，减值准备计提是否合理、充分，对本次交易评估作价的影响。

(一) 补充说明两起诉讼案件的发生背景及原因、截至回函日的最新进展情况，相关应收账款、预付账款等资产的金额及减值计提情况，减值准备计提是否合理、充分

标的公司两起诉讼的具体情况如下：

| 第一起诉讼 | |
|-----------|--|
| 原告 | 成为信息 |
| 被告 | 南京鑫虹悦电子科技有限公司、刘玲、董怀永 |
| 诉讼发生背景及原因 | 原告成为信息与被告鑫虹悦在 2022 年 12 月 1 日签订《华东区核心包销代理商协议》，约定被告向原告采购手持移动数据采集器，固定式读写器，超高频模块，穿式读写器，多功能工业平板，扫描枪等产品在华东地区内经销，被告承诺在 2022 年 12 月 1 日起至 2023 年 12 月 31 日期间采购总货值为 1700 万元。签订协议后，被告没有完成月度、年度提货任务，仅提货 2,326,305 元，构成持续根本违约，根据“月结”的约定，被告在提货后拖欠货款 718,230 元未在 2023 年 4 月 |

| | |
|-----------------|---|
| | 30 日前付清，多次催告无果，应当向原告支付逾期付款的违约金。 |
| 截至回函日的最新进展情况 | 案件尚在一审审理过程中，2026 年 3 月 16 日，收到法院保全结果通知：冻结鑫虹悦在南京银行存款 861,876 元，目前处于法院调解阶段。 |
| 相关应收账款金额及减值计提情况 | 截至 2025 年 9 月 30 日，标的公司对其应收账款 71.82 万元，已 100% 单项计提坏账准备。 |
| 减值准备计提是否合理、充分 | 考虑到标的公司对其应收账款账龄为 2-3 年，且处于诉讼中，故已 100% 单项计提坏账准备，计提合理、充分。 |
| 第二起诉讼 | |
| 原告 | 成为信息 |
| 被告 | 广东中城智联科技有限公司 |
| 诉讼发生背景及原因 | 原告与被告分别于 2025 年 12 月 1 日、12 月 3 日签订 2 份《采购订单》（编号分别为：PO20251201022PO20251203001），约定由原告向被告采购 SAMSUNG 牌、型号为 KMDP6001DA-B425 的内存产品，数量分别为 6,000 个、8,000 个。在交易过程中，被告多次承诺所供货物为“全新原装正品”却始终拒绝签署书面质量保证协议，亦未能提供任何合法有效的产品来源证明或原厂质量检测报告。原告委托具备资质的第三方检测机构对部分样品进行专业鉴定，经鉴定，所交付的内存产品均为二手翻新，严重不符合合同约定的“全新原装正品”质量标准。 |
| 截至回函日的最新进展情况 | 案件尚在一审审理过程中，已缴纳诉讼费和保全费，等待法院保全程序。 |
| 相关预付账款金额及减值计提情况 | 已支付的货款金额合计 311.82 万元；该诉讼系发生在报告期基准日 2025 年 9 月 30 日之后，不影响报告期内财务数据。 |
| 减值准备计提是否合理、充分 | 不影响报告期内财务数据。 |

（二）对本次交易评估作价的影响

本次交易评估采用收益法评估，评估作价基于企业未来持续经营前提下的预期收益进行测算。上述诉讼事项系历史债权追偿事宜，不影响标的公司未来正常生产经营活动，亦不产生未来经营现金流入或流出，相关应收账款及预付账款的减值已充分计提、确认，不会对未来经营业绩及现金流构成额外影响。因此，该两起诉讼案件对本次交易评估作价无实质性影响。

四、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述问题（3）（5）（6），独立财务顾问、律师、会计师和评估师履行了以下核查程序：

1、访谈标的公司董事长，了解标的公司减资的合理性，减资的程序合规性及税务合规性，是否存在纠纷或潜在纠纷，了解减资款的支付安排，了解减资对标的公司经营的影响；取得内外部程序性文件，确认是否同比例减资；取得标的公司本次交易的评估报告，确认对本次交易评估作价、增值率的影响。

2、访谈标的公司总经理，了解其境内外生产所需的资质情况，了解尚未取得或尚未完成续期的手续办理进展及预期办毕时间、是否存在实质障碍及相应资质无法取得对持续经营的影响、是否存在产品质量等纠纷，了解境外销售产品认证的责任主体，了解对本次交易评估作价的影响；公开检索标的公司境外销售当地相关认证的要求；获取标的公司境内外资质证书及资质汇总明细表；结合标的公司收入成本明细大表，分析处于续期手续及补办证手续的产品对应的销售情况；查阅相关法律法规，了解标的公司在未取得全部资质的情况下销售产品的法律后果。

3、取得两起诉讼案件的相关文件，访谈标的公司总经理，了解诉讼最新进展情况、对本次交易评估作价的影响，查阅标的公司账务上的会计处理方式。

（二） 核查意见

针对上述问题（3）（5）（6），独立财务顾问、律师、会计师和评估师认为：

1、标的公司减资具有合理性，减资的程序及税务合规，已履行内外部的程序，不存在纠纷或潜在纠纷。减资系各股东同比例减资，减资款均已支付，减资仅影响标的公司净资产及货币资金规模，本次交易定价系在收益法评估结果基础上，充分考虑基准日后减资行为导致的权益减少因素确定，定价公允合理，减资事项仅对交易定价水平产生影响，不影响标的资产持续经营能力及本次评估增值率的合理性。

2、标的公司已取得从事生产经营活动所必需的境内外全部经营资质，已取得境外销售地当地监管机构相关认证；具体到境外销售的各类产品，标的公司/标的公司客户已取得境外销售地当地监管机构相关认证；具体到境内销售的各类产品，标的公司境内销售的 C61 机型、V600 机型涉及补办证书，C72 机型、MC95 机型涉及续期，目前所拥有资质及认证不存在续期风险；前述 C61 等证

书补办/续期不存在实质性障碍，且销售收入占比较小，对标的公司持续经营无重大影响；报告期内，标的公司对应产品销售，不存在产品质量等纠纷；标的公司未取得全部资质的情况下销售产品虽然有被行政处罚的风险，但不构成重大违法违规；相关事项不会对本次交易评估作价产生重大影响。

（以下无正文）

（本页无正文，仅为“中联资产评估咨询（上海）有限公司关于《深圳市亿道信息股份有限公司关于<关于深圳市亿道信息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>（审核函（2026）130006号）之反馈意见回复》资产评估相关问题答复之核查意见”之盖章页）

经办资产评估师：


江丽华


刘仁旭

中联资产评估咨询（上海）有限公司



2026年4月16日