国浩律师（上海）事务所

关于

宁波均普智能制造股份有限公司

首次公开发行股票并在科创板上市

之

补充法律意见书（七）

國浩律師（上海）事務所
GRANDALL LAW FIRM (SHANGHAI)

上海市北京西路 968 号嘉地中心 23-25 层邮编：200041

23-25/F, Garden Square, 968 West Beijing Road, Shanghai 200041, China

电话/Tel: (+86)(21) 5234 1668　传真/Fax: (+86)(21) 5243 3320

网址/Website: http://www.grandall.com.cn

二〇二一年十月

国浩律师（上海）事务所
关于宁波均普智能制造股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市之
补充法律意见书（七）

致：宁波均普智能制造股份有限公司

国浩律师（上海）事务所（以下简称“本所”）接受宁波均普智能制造股份有限公司（以下简称“发行人”、“均普智能”）的委托，担任其首次公开发行股票并在科创板上市的特聘专项法律顾问。

本所律师根据《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《科创板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》《律师事务所从事证券法律业务管理办法》《律师事务所证券法律业务执业规则（试行）》《公开发行证券公司信息披露的编报规则第 12 号--公开发行证券的法律意见书和律师工作报告》等有关法律、法规和中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）的有关规定，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，对均普智能相关文件资料和已发生的事实进行了核查和验证，并先后出具了《国浩律师（上海）事务所关于宁波均普智能制造股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市之法律意见书》、《国浩律师（上海）事务所关于宁波均普智能制造股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市之补充法律意见书》、《国浩律师（上海）事务所关于宁波均普智能制造股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市之补充法律意见书（二）》、《国浩律师（上海）事务所关于宁波均普智能制造股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市之补充法律意见书（三）》、《国浩律师（上海）事务所关于宁波均普智能制造股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市之补充法律意见书（四）》、《国浩律师（上海）事务所关于宁波均普智能制造股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市之补充法律意见书（五）》以及《国浩律师（上海）事务所关于宁波均普智能制造股份有限公

司首次公开发行股票并在科创板上市之补充法律意见书（六）》（以下合称“原法律意见书”）。

现根据中国证监会发行注册环节的补充反馈意见，在对发行人相关情况进行补充核查验证的基础上，出具《国浩律师（上海）事务所关于宁波均普智能制造股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市之补充法律意见书（七）》（以下简称为“本补充法律意见书”），本补充法律意见书中所用简称与原法律意见书一致。

第一节 引言

本所律师依据本补充法律意见书出具之日以前已发生或存在的事实和我国现行法律、法规和中国证监会的有关规定发表法律意见，并声明如下：

（一）本所律师依据《证券法》《业务管理办法》和《执业规则》等规定就本补充法律意见书出具之日以前已经发生或者存在的事实，严格履行了法定职责，遵循了勤勉尽责和诚实信用原则，进行了充分的核查验证，保证本补充法律意见书所认定的事实真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述和重大遗漏，所发表的结论性意见合法、准确，并承担相应法律责任。

（二）本所律师同意将本补充法律意见书作为本次发行上市必备的法律文件，随同其他材料一同上报，并愿意承担相应的法律责任。

（三）本所律师同意发行人部分或全部在招股说明书中自行引用或按中国证监会及上交所审核要求引用本补充法律意见书的内容，但发行人作上述引用时，不得因引用而导致法律上的歧义或曲解。

（四）本所律师在工作过程中，已得到发行人的保证：即发行人业已向本所律师提供了本所律师认为制作本补充法律意见书所必需的原始书面材料、副本材料和口头证言，其所提供的文件和材料是真实、完整和有效的，且无隐瞒、虚假和重大遗漏之处。

（五）对于本补充法律意见书至关重要而又无法得到独立的证据支持的事实，本所律师依赖于有关政府部门、发行人或其他有关单位出具的证明文件出具本补充法律意见书。

（六）本所律师仅就发行人本次发行的合法性及相关法律问题发表意见，不对发行人本次发行所涉及的会计、审计、资产评估等非法律事项发表任何意见。本所在本补充法律意见书中对有关会计报表、审计和资产评估报告中某些数据或结论的引用，除本所律师明确表示意见的以外，并不意味着本所对这些数据、结论的真实性和准确性做出任何明示或者默示的保证，对于这些文件内容，本所律师并不具备核查和做出评价的适当资格。

（七）本所及本所律师不具备就境外法律事项进行事实认定和发表法律意见的适当资格，本补充法律意见书中涉及境外法律事项的内容，均为对境外律师事务所出具的法律意见书所作的引述，该等文件构成本补充法律意见书的支持性材料。

（八）本所律师未授权任何单位或个人对本补充法律意见书作任何解释或说明。

（九）本补充法律意见书仅供发行人为本次发行上市之目的使用，不得用作其他任何目的。

第二节 正 文

一、请发行人补充说明 PIA 控股及其各层级下属企业，自设立或被收购及被整合至招股说明书签署日，是否存在特殊目的主体等相关安排。请保荐机构、发行人律师和会计师核查并发表意见，说明核查方法、取得的证据、得出核查结论的依据。

就上述问题，本所律师进行了如下核查：

1．实地走访了 PIA 控股及其各层级下属企业；

2．访谈了 PIA 控股及其各层级下属企业主要管理人员；

3．取得并查阅了 PIA 控股及其各层级下属企业的商业登记文件；

4．取得并查阅了 PIA 控股及其各层级下属企业的财务报表；

5．取得并查阅了境外律师出具的法律意见；

6．取得并查阅了发行人及其子公司出具的说明。

经核查，发表核查意见如下：

PIA 控股及其各层级下属企业自设立或被收购/整合之日至本补充法律意见书出具之日具体情况如下：

序号	主体	设立或被收购/整合时间	业务发展情况	是否存在特殊目的主体等相关安排
1	PIA 控股	2017 年 3 月设立	PIA 设立时作为控制和管理海外子公司的平台	否
2	PIA 巴城	2014 年 6 月设立，2017 年 6 月 30 日被 PIA 控股收购	PIA 巴城自被 PIA 控股收购后主要业务为汽车电子及汽车安全系统智能制造装备，目前系发行人重要的经营子公司之一	否
3	PIA 奥地利	2014 年 12 月设立，2017 年 6 月 30 日被 PIA 控股收购	PIA 奥地利自被 PIA 控股收购后主要业务为汽车动力总成和新能源汽车智能制造装备，目前系发行人重要的经营子公司之一	否
4	PIA 安	2008 年 9 月设立，	PIA 安贝格自被 PIA 控股收购	否

	贝格	2017 年 6 月 30 日被 PIA 控股收购	后主要业务为消费品、工业机电和医疗健康智能制造装备，目前系发行人重要的经营子公司之一	
5	PIA 美国	1997 年 4 月设立，2017 年 6 月 30 日被收购	PIA 美国自被 PIA 控股收购后主要业务为汽车零部件、医疗健康智能制造装备，目前系发行人重要的经营子公司之一	否
6	PIA 加拿大	2002 年 1 月设立，2017 年 6 月 30 日被 PIA 控股收购	PIA 加拿大被 PIA 控股收购时为 PIA 奥地利子公司，主要为 PIA 奥地利提供售后服务，业务整合后主要业务为汽车动力总成系统及新能源汽车动力系统智能制造装备，目前系发行人重要的经营子公司之一	否
7	PIA 服务中心	2016 年 5 月设立，2017 年 6 月 30 日被 PIA 控股收购	PIA 服务中心被 PIA 控股收购时为 PIA 奥地利子公司，自收购时起主要业务为为 PIA 奥地利提供售后服务和技术支持	否
8	PIA 克罗地亚	2009 年 3 月设立，2017 年 6 月 30 日被 PIA 控股收购	PIA 克罗地亚被 PIA 控股收购时为 PIA 奥地利子公司，自收购时起主要业务为为 PIA 奥地利提供售后服务和技术支持	否
9	PIA 墨西哥	2021 年 6 月设立	PIA 墨西哥主要业务为在墨西哥区域开展智能制造装备研发、生产、销售和服务，暂未开展实际经营	否

综上，经核查，本所律师认为，PIA 控股为发行人控制和管理海外子公司的平台，其他各境外子公司均为各区域的经营子公司，主营业务均为智能制造装备的研发、生产、销售；自由发行人设立或被发行人收购/整合之日至本补充法律意见书出具之日，发行人境外各子公司均不存在特殊目的主体等相关安排。

二、关于收购/整合情况

（一）请发行人补充说明，收购时被收购公司管理层、关键技术人员、生产主管、销售主管及部门人员的具体情况，收购后流失的具体情况，对客户关系、技术秘密、业务开展的具体影响（说明收购后各期的事实情况）。

就上述问题，本所律师进行了如下核查：

1．取得并查阅了发行人境外子公司离职人员继任者简历；

2．取得并查阅了发行人境外子公司的商业登记文件；

3．取得并查阅了发行人境外子公司的财务报表、相关业务合同；

4．取得并查阅了发行人出具的说明。

经核查，发表核查意见如下：

自 2017 年 6 月完成海外收购后，发行人进行了“olymPIA”全球整合计划，通过人员、资产、业务等方面的整合，发行人境外子公司的整合取得预期效果，境外子公司及重组业务运行情况整体良好。在人员方面，通过股权激励等形式保障收购后子公司原有管理层、核心技术人员整体稳定，保证经营管理的有效性。同时，公司推动扁平化的管理组织架构，规范公司治理结构，组建稳定的公司高管团队。考虑到公司重组资产主要位于海外，公司在 PIA 控股层面进一步完善海外子公司管理架构，并在 PIA 控股层面增设了战略管理、技术研发、法务、项目管理、供应链管理、IT 服务、销售、人事等管理岗位。

发行人收购后对主要子公司主要管理人员的整合情况如下：

1．PIA 安贝格

根据发行人提供的资料及说明，PIA 安贝格收购整合过程中的人员变动情况如下：

<table>
<tr><th>职务</th><th>2017 年 6 月末</th><th>2017 年末</th><th>2018 年末</th><th>2019 年末</th><th>2020 年末</th><th>2021 年 6 月末</th><th>人员变动及继任者情况</th></tr>
<tr><td>董事总经理 1</td><td colspan="6">Andrè Vales</td><td>未发生变更</td></tr>
<tr><td>董事总经理 2</td><td colspan="4">Jan-Bernd Gier</td><td colspan="2">Armin Schalk</td><td>Jan-Bernd Gier 系协议期满不再续签；继任者 Armin Schalk 为工程硕士，曾任 Coherent</td></tr>
</table>

			Munich GmbH & Co. KG 总经理，具有丰富的行业经验
销售负责人	Werner Rosenthal	Johannes Strasser	Werner Rosenthal 为退休离职；继任者 Johannes Strasser 在医疗器械智能制造装备行业具有丰富从业经验，加入 PIA 安贝格后陆续拓展了如 Lord 和 Silver Edge 等新客户
主要销售团队成员	Harald Mais、Herbert Knorr、Christopher Weiß、Heribert Mirwald		未发生变更
工程技术负责人	Michael Bauer、Franz Lederer		未发生变更
工程技术团队主要成员	Uwe Wittmann、Peter Bollwein、Christian Hauer、Josef Schötz		未发生变更
生产主管	Alexander Pösl		未发生变更
售后服务负责人	Adolf Rom		未发生变更

自收购完成后，PIA 安贝格管理层、技术、销售等核心人员保持相对稳定，相关人员变动主要系因个人劳动协议到期不再续期、退休等原因，公司聘请了具有丰富行业经验的继任人员，核心人员变动对 PIA 安贝格的影响分析如下：

（1）在客户关系方面，PIA 安贝格主要客户为消费品、工业机电和医

疗行业客户，核心客户包括宝洁集团、格雷斯海姆、博世集团等，客户稳定性较高；收购后，PIA 安贝格开发了 Dollar Shave、Minimax 等消费品行业的新客户。

（2）在技术秘密方面，PIA 安贝格核心技术竞争力主要集中在小型及微小型零件快速及高精度循环装配、高洁净度医疗产品装配与检测等技术；收购后，PIA 安贝格核心技术人员未发生重大变动，收购后整体技术团队保持相对稳定，研发技术团队人员由 2017 年末的 82 人增加至 2021 年 6 月末的 95 人，未对技术秘密造成不利影响。

（3）在业务开展方面，2018 年至 2020 年 PIA 安贝格营业收入分别为 4,508.33 万欧元、8,231.19 万欧元和 8,013.31 万欧元，营业收入整体呈增长趋势，PIA 安贝格核心人员整体较为稳定，有利地保障了 PIA 安贝格的业务开展。

2．PIA 巴城

根据发行人提供的资料及说明，PIA 巴城收购整合过程中的人员变动情况如下：

<table>
<tr><th>职务</th><th>2017 年 6 月末</th><th>2017 年末</th><th>2018 年末</th><th>2019 年末</th><th>2020 年末</th><th>2021 年 6 月末</th><th>人员变动及继任者情况</th></tr>
<tr><td>董事总经理 1</td><td colspan="3">Günter Brosch</td><td>Thomas Kollmar</td><td colspan="2">Leonard Schmidt</td><td>Günter Brosch 达到退休年龄退休，继任者 Leonard Schmidt 为企业管理硕士、组织机构学博士研究生在读，曾任 Preh GmbH 项目经理、PIA 控股管理咨询岗位，具有丰富的管理经验</td></tr>
<tr><td>董事总经理 2</td><td colspan="2">Frank Gollwitzer</td><td>Jürgen Ziegler</td><td>Swen Weyrauch</td><td colspan="2">Burkhard Fries</td><td>Frank Gollwitzer 因个人家庭原因离职，继任者 Burkhard Fries 为机械工程学士，历任 PIA 巴城销售经理、均普机器人总经理、PIA 巴城技术及项目管理总监</td></tr>
</table>

销售负责人	Peter Schrenk	Tamara Sonatore		Peter Schrenk 因病去世，由 Tamara Sonatore 继任，Tamara Sonatore 曾任 Manz AG 全球销售储能主管及汽车包装储能销售总监、Rena Technologies GmbH 大客户经理、Atotech 集团销售和营销经理，具有丰富的客户资源和管理经验
主要销售团队成员	Norbert Kaufmann、Ruediger Dietsch	Martin Findeisen、Norbert Kaufmann、Ruediger Dietsch		新增团队成员，未发生重大变动
工程技术负责人	Martin Findeisen	Dr. Hubert Reinisch	Matthias Hocke、Martin Krönung	Martin Findeisen 调任 PIA 巴城方案设计部门，继任者 Matthias Hocke 和 Martin Krönung 为公司研发设计部原有员工，有效保障了团队的稳定性
工程技术团队主要成员	Matthias Hocke、Bernhard Scheuplein、Martin Krönung、Harry Ketschik（2018 年调任 PIA 美国）			保持稳定，未发生变更
生产主管	Andreas Griebel	Andreas Griebel、Tobias Hanke		新增团队成员，未发生重大变动
售后服务负责人	Klaus Rüster	Sascha Seufert		Klaus Rüster 达到退休年龄退休，继任者 Sascha Seufert 为原团队成员，未发生重大变动

自收购完成后，PIA 巴城管理层、技术、销售等核心人员因退休、因病去世等原因出现变动，PIA 巴城通过调任均普机器人原总经理、提拔公司关键技术人员等集团内人员流动的方式解决了人员变动问题，核心人员变动对 PIA 巴城的影响分析如下：

（1）在客户关系方面，PIA 巴城销售团队相对稳定，主要客户为汽车电子和汽车安全等汽车行业客户，包括 Preh GmbH、采埃孚、博泽集团和海力达等，自收购以来，PIA 巴城客户稳定性较高，与主要客户 Preh GmbH、采埃孚合作稳定；收购后，PIA 巴城陆续开拓了 ETO、海力达、宁德时代德国等新客户。

（2）在技术秘密方面，PIA 巴城核心技术竞争力主要集中在汽车电子和汽车安全等智能制造装备的前沿设计、新型工艺开发项目经验，收购后 PIA 巴城核心技术人员相对稳定，变动的主要原因为 PIA 巴城内部岗位流动和内部晋升导致，收购后整体技术团队人员保持相对稳定，研发技术团队人员 2017 年末为 100 人，2021 年 6 月末为 99 人，未对技术秘密造成不利影响。

（3）在业务开展方面，2018 年至 2020 年 PIA 巴城主营业务收入分别为 5,087.25 万欧元、6,098.83 万欧元和 4,535.04 万欧元，2020 年，受新冠肺炎疫情影响，PIA 巴城客户终验流程受到影响，导致收入确认减少，PIA 巴城核心人员变动主要为集团内的人员岗位轮动及晋升，核心人员变动未对 PIA 巴城业务开展造成不利影响。

3．PIA 奥地利

根据发行人提供的资料及说明，PIA 奥地利收购整合过程中的人员变动情况如下：

职务	2017 年 6 月末	2017 年末	2018 年末	2019 年末	2020 年末	2021 年 6 月末	人员变动及继任者情况
董事总经理 1	Anton Maierhofer			Nikolaus Szlavik			Anton Maierhofer 达到退休年龄退休，继任者 Nikolaus Szlavik 为机械工程及经济学硕士，曾任 Magna International Inc.传动系统发动机技术总监及工厂总经理、Austria Antriebstechnik AG 董事、Austria Druckguss GmbH 总经理

董事总经理 2	Bernd Stütz	Norbert Kahr	George Weiler	Franz Reiter	Bernd Stütz 和 Norbert Kahr 因协议期满不再续签，PIA 奥地利通过集团内管理人员轮动，调任原均普智能董事总经理 Franz Reiter 担任 PIA 奥地利董事总经理，过渡期间，George Weiler 作为 PIA 控股管理层成员，兼任 PIA 奥地利董事总经理
销售负责人	Norbert Kahr	Alfred Kahr	Dr. Andreas Stugger、Alfred Kahr		由于 Norbert Kahr 调任董事总经理，PIA 奥地利提拔内部人员 Dr. Andreas Stugger 和 Alfred Kahr 作为销售负责人
工程技术负责人	Roland Horny				未发生变更
工程技术团队主要成员	Wolfgang Weiß、Johann Wukonig、Karl Wallerberger				未发生变更
生产主管	Roland Horny	Georg Mayer			内部提拔 Georg Mayer 担任生产主管，Roland Horny 专注于工程技术研发
售后服务负责人	Klaus Saria	Dr. Andreas Stugger			Klaus Saria 因病离职，Dr. Andreas Stugger 作为销售负责人兼任售后服务负责人

自收购后，PIA 奥地利管理层、技术、销售等核心人员因退休、生病等原因出现一定的变动，PIA 奥地利通过新聘任外部行业专业人员、集团内管理人员轮动以及内部提拔等方式降低了核心人员变动对 PIA 奥地利经营的影响，核心人员变动对 PIA 奥地利的影响分析如下：

（1）在客户关系方面，PIA 奥地利收购前后的主要客户为采埃孚、戴

姆勒、麦格纳、美国车桥等，PIA 奥地利客户均为合作多年的核心客户，技术和客户壁垒较高，销售人员变动不会对于客户稳定性产生不利影响；收购后，通过集团内管理人员的轮动，PIA 奥地利进一步巩固了与戴姆勒、大众、采埃孚、麦格纳、利纳马及美国车桥等长期客户的关系，同时也开拓了 ValeoSiemens、Star Transmission、Pankl Racing 和 Valmet 等新客户，并且通过业务整合，获得了采埃孚、宝马、吉凯恩等核心客户中国和北美市场的项目。

（2）在技术秘密方面，PIA 奥地利主要的核心技术集中在传统汽车动力总成装配与检测技术、新能源汽车电驱装配和检测等领域，通过利用现有的激光焊接工艺技术和高精度检测系统等关键技术，为传统汽车动力成总和新能源汽车专用智能制造装备业务开拓奠定基础，收购前后 PIA 奥地利核心技术团队未发生变动，收购后 PIA 奥地利整体技术团队人员保持相对稳定，研发技术团队人员 2017 年末为 126 人，2021 年 6 月末为 114 人，人员数量略有减少，未对技术秘密造成不利影响。

（3）在业务开展方面，2018 年至 2020 年 PIA 奥地利的营业收入分别为 8,938.74 万欧元、7,115.68 万欧元和 3,302.89 万欧元，2020 年收入变动主要受新冠肺炎疫情和传统汽车工业景气度下降的影响，2021 年上半年 PIA 奥地利主营业务收入为 5,847.87 万欧元，营业收入较 2020 年有了明显的提升，核心人员变动未对 PIA 奥地利业务开展造成不利影响。

4．PIA 美国

根据发行人提供的资料及说明，PIA 美国收购整合过程中的人员变动情况如下：

<table>
<tr><th>职务</th><th>2017 年 6 月末</th><th>2017 年末</th><th>2018 年末</th><th>2019 年末</th><th>2020 年末</th><th>2021 年 6 月末</th><th>人员变动及继任者情况</th></tr>
<tr><td>董事总经理</td><td colspan="2">Randall Wire</td><td>Barry Rahimian</td><td colspan="3">Dr. Uwe Krueger</td><td rowspan="2">因 Randall Wire、Barry Rahimian、Tood Breault 在订单接入和项目预判等方面发生偏差，公司从外部聘任 Dr. Uwe</td></tr>
<tr><td>销售负责人</td><td colspan="2">Todd Breault</td><td>Barry Rahimian</td><td colspan="2">Dr. Uwe Krueger</td><td>Falc Borchard</td></tr>
</table>

					Krueger 为董事总经理，Dr. Krueger 曾任马勒集团北美区总裁、FTE 集团北美区总裁等高级管理职位，拥有丰富的行业和管理经验，公司将 Falc Borchard 自 PIA 安贝格提拔调任至 PIA 美国和 PIA 加拿大担任销售副总裁
主要销售团队成员	Ron Miller、Jim Eisenhood			Ron Miller、David Kerbeck、Jim Eisenhood	新增团队成员，未发生重大变动
工程技术负责人	Aaron Fulkerson				未发生变更
工程技术团队主要成员	Mike Brown、Ryan Snow				未发生变更
生产主管	Brad Brumfield				未发生变更

自收购后，因 PIA 美国原有的核心管理层对市场发展、业务获取等方面的预判发生偏差，导致 PIA 美国在收购后的业务发展出现一定波动。收购后，PIA 美国通过集团内的管理人员轮动，调任 PIA 巴城和 PIA 安贝格具有丰富管理经验的人员接任工作，取得了较好的成效，核心人员变动对 PIA 美国的影响分析如下：

（1）在客户关系方面，PIA 美国的主要客户为采埃孚、麦格纳、QUDEL 等，2018 年和 2019 年因 PIA 美国原管理层对客户订单的需求预判出现偏差，造成部分订单流失，2020 年通过集团内核心管理人员的轮动，较好地维护了原有核心客户。

（2）在技术秘密方面，PIA 美国核心技术人员未发生变动，收购后整体技术团队保持相对稳定。

（3）在业务开展方面，2018 年至 2020 年 PIA 美国主营业务收入分别为 1,716.59 万美元、5,548.57 万美元和 1,509.00 万美元，2019 年随着公司内部管理架构整合完成，整合效应逐步体现，PIA 美国经营趋好，2020 年全年，PIA 美国新接订单 2.01 亿元，截至 2020 年底，PIA 美国的在手订单约 2.28 亿元，通过全球业务整合，新接入 RomeoPower 的电池业务订单、Quidel 的医疗业务订单、Jabil 的消费品业务订单以及 Hella 的汽车业务订单等，业务类型和客户数量均呈明显增长。

5．PIA 加拿大

根据发行人提供的资料及说明，PIA 加拿大收购整合过程中的人员变动情况如下：

<table>
<tr><th>职务</th><th>2017 年 6 月末</th><th>2017 年末</th><th>2018 年末</th><th>2019 年末</th><th>2020 年末</th><th>2021 年 6 月末</th><th>人员变动及继任者情况</th></tr>
<tr><td>总经理</td><td colspan="2">Douglas LoFranco</td><td>Barry Rahimian</td><td colspan="3">Dr. Uwe Krueger</td><td>Douglas LoFranco 因病离职，公司对北美业务进行整合，从外部聘任 Dr. Uwe Krueger 为董事总经理，Dr. Krueger 曾任马勒集团北美区总裁、FTE 集团北美区总裁等高级管理职位，拥有丰富的行业和管理经验，并将 Falc Borchard 自 PIA 安贝格调任 PIA 美国和 PIA 加拿大</td></tr>
<tr><td>销售负责人</td><td colspan="5">Jeff Voll</td><td>Falc Borchard</td><td>Falc Borchard 作为北美区销售副总裁负责加拿大销售，Jeff Voll 继续担任销售经理</td></tr>
<tr><td>主要销售团队成员</td><td colspan="4">Cuschieri Dennis</td><td colspan="2">Cuschieri Dennis、Tim Bebeneck</td><td>新增团队成员，未发生重大变动</td></tr>
</table>

工程技术负责人	Arnold Fuchs		Harry Ketschik		公司调任集团内更有经验的核心技术人员 Harry Ketschik 负责 PIA 加拿大技术和生产工作
工程技术团队主要成员	Wilfred Anirood、Denkani Pillappa			Denkani Pillappa、Nunes Luis	新增团队成员，未发生重大变动，Wilfred Anirood 调任为客户服务负责人
生产主管	Douglas LoFranco	Peter Mosier	Harry Ketschik		公司调任集团内更有经验的核心技术人员 Harry Ketschik 负责 PIA 加拿大技术和生产工作

自收购后，PIA 加拿大核心人员变动主要系因集团内的管理人员调动，公司陆续自 PIA 控股、PIA 安贝格调任更富有管理、技术经验的管理人员主导 PIA 加拿大经营，核心人员变动对 PIA 加拿大的影响分析如下：

（1）在客户关系方面，PIA 加拿大在收购整合前为 PIA 奥地利的子公司，其业务主要为向 PIA 奥地利提供售后及技术服务，在公司收购后，公司对 PIA 加拿大业务进行整合，PIA 加拿大逐渐开始独立承担北美部分市场的开拓，PIA 加拿大自收购后逐步承接了麦格纳、采埃孚和 Linamar 等核心客户的业务，报告期内，PIA 加拿大核心客户保持稳定，人员变动未对 PIA 加拿大造成不利影响。

（2）在技术秘密方面，PIA 加拿大核心人员相对稳定，收购后整体技术团队人员保持相对稳定，研发技术团队人员 2017 年末为 20 人，2021 年 6 月末为 22 人；同时，为提升 PIA 加拿大的研发技术水平，公司调任集团内更有经验的核心技术人员 Harry Ketschik 负责 PIA 加拿大技术和生产工作，保障了 PIA 加拿大研发和生产的稳定。

（3）在业务开展方面，2018 年至 2020 年 PIA 加拿大主营业务收入分别为 1,815.81 万加元、1,942.19 万加元和 1,477.87 万加元，整体较为稳定，通过集团内的管理人员轮动，PIA 加拿大进一步加强了与 PIA 奥地利和 PIA 美国的合作，陆续获得了吉凯恩集团、Jabil、博格华纳、罗密欧动力等客户

的订单，较好地实现了人员整合效果，核心人员变动对 PIA 加拿大的业务开展未产生不利影响。

综上，收购后公司及子公司核心人员变动未对公司客户关系、技术秘密、技术研发、业务开展等方面产生不利影响，相关核心人员的继任者均为拥有较强专业能力和丰富经验的人士，能够促使发行人及子公司保持既定经营方针及发展战略，并持续推动业务发展、提升管理水平、改善治理结构，且发行人及子公司的主要董事、监事、高级管理人员及核心技术人员均保持稳定，保证了发行人及子公司经营管理的连续性和稳定性。因此，公司收购后的人员整合未对发行人及子公司的生产经营造成重大影响。

（二）发行人历次收购至报告期末均已超过 3 年。请发行人补充说明，收购时被收购公司生产、经营的具体情况（包括客户情况、业务规模），收购后被收购公司生产、经营的具体情况（包括但不限于境内外市场开发情况、国产替代的具体情况、进入供应链的证据、产品推出计划与当时预测模型差异情况、研发是否有瓶颈和替代情况等方面），从而补充说明收购后整合的实际效果，继续整合的合理性，补充说明纳入拟上市公司的资产质量情况。

就上述问题，本所律师进行了如下核查：

1．对发行人相关人员进行了访谈；

2．取得并查阅了发行人的说明；

3．取得并查阅了收购时 Preh IMA、Macarius GmbH 的财务报表、尽调报告等文件；

4．取得并查阅了收购后境外子公司的财务报表；

5．取得并查阅了发行人及其子公司新客户名单、合作原因及背景等情况。

经核查，发表核查意见如下：

1．收购时被收购公司生产、经营的具体情况

收购前，Preh IMA 和 Macarius GmbH 的主营业务均为智能制造装备的

研发、生产和销售，其中，Preh IMA 主要为客户提供定制化的汽车电子、汽车安全、消费品和医疗健康类智能制造装备；Macarius GmbH 主要为客户提供定制化的汽车动力总成、新能源汽车三电系统等智能制造装备和工业数字化应用软件和服务。

发行人收购前，Preh IMA 和 Macarius GmbH 的主要经营数据、主要客户情况如下：

单位：万元

公司	营业收入			净利润			主要客户情况
	2014 年度/2014 财年	2015 年度/2015 财年	2016 年度/2016 财年	2014 年度/2014 财年	2015 年度/2015 财年	2016 年度/2016 财年	
Preh IMA	15,977.33	65,283.90	93,588.02	938.44	3,645.44	3,819.77	采埃孚、麦格纳、宝洁集团、博格华纳、大陆集团等
Macarius GmbH	-	35,474.42	53,903.52	-	2,420.53	2,614.22	戴姆勒、采埃孚、美国车桥、海力达、麦格纳等

2．收购后被收购公司生产、经营的具体情况

（1）收购后相关公司的主要经营数据、主要客户情况

发行人收购整合后 Preh IMA（下属 PIA 巴城、PIA 安贝格和 PIA 美国）和 Macarius GmbH（下属 PIA 奥地利、PIA 加拿大、PIA 服务中心和 PIA 克罗地亚）主要经营数据、主要客户情况如下：

单位：万元

公司		营业收入			净利润			主要客户情况
		2018 年度	2019 年度	2020 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度	
原 PrehIMA	PIA 巴城	39,738.05	47,131.75	35,824.52	23,769.86	2,611.60	1,197.72	采埃孚、均胜电子、海力达、博泽集团等
	PIA 安贝格	35,215.96	63,610.60	63,301.14	2,180.33	8,109.92	1,598.07	宝洁集团、均胜电子、Dollar Shave、Minimax 和剃须刀生产商 Feintechnik GmbH 等
	PIA 美国	11,355.21	38,236.82	10,408.95	-1,694.64	2,011.18	-1,760.42	采埃孚、Quidel、Visby 等
原 Macarius GmbH	PIA 奥地利	69,823.27	54,990.01	26,091.19	2,062.13	4,090.66	-2,628.08	戴姆勒、采埃孚、麦格纳、美国车桥等
	PIA 加拿大	9,266.25	10,085.49	7,620.38	-196.95	-896.6	242.09	麦格纳、采埃孚和 Linamar 等
	PIA 服务中心	2,464.08	3,025.98	1,500.59	369.76	359.97	12.32	发行人各子公司、戴姆勒、采埃孚等
	PIA 克罗地亚	1,730.90	2,808.57	1,823.64	92.51	182.1	-279.93	

（2）收购后被收购公司境内外市场开发情况、国产替代的具体情况、进入供应链的证据、产品推出计划与当时预测模型差异情况、研发是否有瓶颈和替代情况等情况

①境内外市场开发情况、国产替代情况

2017 年 6 月 30 日，发行人收购 Preh IMA 和 Macarius GmbH 的股权完成交割。收购完成后，公司积极开展全球市场、客户和业务整合，通过对全球子公司主要客户深度开发与合作，实现新业务的拓展和开发，一方面，公司通过展会、业务推广等方式，实现新客户的开拓；另一方面，公司通过全球优质客户资源整合，实现原有客户的全球订单开发，特别是中国区域的业务开拓。

A．境外市场开发情况

公司收购后境外市场开发情况如下：

序号	主体	新增客户名称	进入供应链时间	进入供应链开发过程及相关证据	新客户基本情况
1	PIA 奥地利	Analog Devices General. Trias Inc.	2017 年	通过集团整合协同，2017 年获得客户第一笔订单，金额达 13 万欧元	1965 年成立，总部位于美国。2019 财年销售收入约 400 亿元人民币，是全球领先的数字信号处理器和集成电路产品提供商
		Flextronics International GmbH	2017 年	通过集团整合协同，2017 年获得客户第一笔订单，金额达 13 万欧元	伟创力国际，世界 500 强企业之一，美国上市公司
		GKN Driveline Bruneck AG	2017 年	通过集团整合协同，2017 年与客户接洽，2019 年获得客户第一笔订单，金额达 461 万欧元	吉凯恩集团，全球前五十大汽车零部件供应商之一，英国上市公司
		ISI Automotive Austria GmbH	2017 年	通过集团整合协同，2017 年与客户接洽并获得客户第一笔订单，金额达 187 万欧元	1995 年成立，总部位于奥地利，主要从事安全气囊相关产品的生产与销售
		ZF Serbia d.o.o.	2019 年	通过集团整合协同，	采埃孚子公司

				2019 年与客户接洽并获得客户第一笔订单，金额达 643 万欧元	
		采埃孚传动技术（杭州）有限公司	2019 年	通过集团整合协同，2019 年与客户接洽并获得客户第一笔订单，金额达 266 万欧元	采埃孚子公司
		Schlote GmbH & Co. KG	2018 年	通过集团整合协同，2018 年与客户接洽并获得客户第一笔订单，金额达 64 万欧元	成立于 1969 年，现有员工 260 人。汽车和汽车零部件行业、金属铸造行业和机械工程行业的开发合作伙伴和系列供应商
		SAS THYSSENKRUPP	2018 年	通过公司自我推广实现合作，2018 年 6 月接到客户第一笔订单，金额达 5 万欧元	蒂森克虏伯，世界 500 强企业之一，全球前三十大汽车零部件供应商之一
		Innovative Sensor Technology IST AG	2019 年	2019 年与客户接洽并获得客户第一笔订单，金额达 38 万欧元	物理、化学和生物传感器的领先制造商之一，专注于开发和制造薄膜和厚膜铂和镍 RTD 温度传感器、热质量流量传感器、电容式湿度传感器、电导率传感器和生物传感器
		Valeo Siemens eAutomotive Poland sp.z o.o	2020 年	通过集团整合协同，2020 年与客户接洽并获得客户第一笔订单，金额达 576 万欧元	法雷奥西门子，德国知名制造业企业
		Star Assembly SRL	2021 年	，2021 年与客户接洽并获得客户第一笔订单，金额达 497 万欧元	戴姆勒罗马尼亚子公司，主要生产变速箱
2	PIA 安贝格	Dollar Shave	2017 年	2017 年与客户接洽并获得客户第一笔订单，金额达 273 万欧元	2012 年成立，总部位于美国，知名剃须刀和个人美容产品供应商
		Vitesco Technologies Hungary Kft.	2019 年	通过集团整合协同，2019 年与客户接洽	大陆集团子公司

				并获得客户第一笔订单，金额达 50 万欧元	
		Ormco Corporation	2019 年	通过集团整合协同，2019 年与客户接洽并获得客户第一笔订单，金额达 15 万欧元	1960 年成立，总部位于美国加州，是全球领先的牙齿正畸解决方案提供商
		ZF Electronics Klasterec s.r.o.	2019 年	通过集团整合协同，2019 年 4 月进入客户供应商名录，2019 年 12 月获得客户第一笔订单，金额达 230 万欧元	采埃孚子公司
		KNORR-BREMSE	2018 年	2018 年 12 月进入客户供应商名录，2020 年 5 月获得客户第一笔订单，金额达 183 万欧元	总部位于德国慕尼黑，是世界领先的轨道车辆和商用车辆制动系统的制造商
		Grass GmbH	2017 年	2017 年 8 月进入客户供应商名录，2017 年 12 月获得客户第一笔订单，金额达 109 万欧元	总部位于奥地利，在奥地利，德国，美国等均有工厂，专注于全球家居系统的开发和产销
		Zettl Interieur GmbH	2020 年	2020 年 6 月进入客户供应商名录，2020 年 6 月获得客户第一笔订单，金额达 30 万欧元	Zettl Group 子公司，主要进行口罩生产
		ETI Elektroelement d.o.o.	2018 年	2018 年 1 月进入客户供应商名录，2019 年 8 月获得客户第一笔订单，金额达 450 万欧元	ETI 集团下属子公司，位于克罗地亚，2009 年成立，专注于住宅、工业和配电领域的电气装置
		LORD International Co.	2021 年	2021 年 1 月进入客户供应商名录，2021 年 5 月获得客户第一笔订单，金额达 420 万欧元	Lord 集团子公司，总部位于中东地区，为剃须刀厂商
		Alfmeier Präzision SE	2021 年	2021 年 4 月进入客户供应商名录，2021 年 9 月，获得客户第一笔订单，金额达 348 万欧元	设立于德国，系创新型精密部件制造商，为汽车和医疗技术以及电气行业等其他行业提供产品。

3	PIA 巴城	Rittal GmbH & Co. KG	2017 年	通过集团整合协同，2017 年与客户接洽并获得客户第一笔订单，金额达 824 万欧元	1961 年设立于德国黑森州，系全球领先的工业机柜、配电系统和 IT 基础设施解决方案提供商
		Pierburg Pump Technology GmbH	2017 年	通过集团整合协同，2017 年与客户接洽并获得客户第一笔订单，金额达 380 万欧元	德国莱茵金属公司下属子公司，1909 年设立于德国，全球汽车零部件 100 强企业。与上汽集团华域汽车系统在华合资设立子公司，从事面向中国汽车市场的创新型泵技术及产品的开发生产
		Hanon Systems Plovdiv EOOD	2017 年	通过参与客户项目竞标实现合作，2017 获得客户第一笔服务订单	世界领先的汽车热管理领域的供应商，在全球行业内仅有的两个全线汽车热管理供应商之一。总部位于韩国，在韩国交易所上市
		艾通电磁技术（昆山）有限公司	2018 年	通过集团整合协同，2017 年进入供应商名录，2018 年获得客户第一笔订单，金额达 657 万欧元	ETO 中国昆山子公司，电磁阀、促动器和传感器产品的全球领先提供商，发行人重要客户
		Bayerische Motoren Werke AG	2019 年	通过参与客户项目竞标实现合作	宝马（BMW），德国汽车品牌，创建于 1916 年，总部设在德国巴伐利亚州慕尼黑，全球顶级高端车品牌
		Contemporary Amperex	2021 年	2020 年 6 月进入客户供应商名录，2021 年获得客户第一笔订单，金额达 262 万欧元	宁德时代在德国设立的子公司。宁德时代是全球领先的锂离子电池研发制造公司，专注于新能源汽车动力电池系统、储能系统的研发、生产和销售，致力于为全球新能源应用提供一流解决方案
		SHW Automotive	2018 年	通过集团整合协同，	成立于 1365 年，全球

		GmbH		2018 年与客户接洽并获得客户第一笔订单，金额达 5 万欧元	领先的汽车供应厂商，主要生产销售汽车液压泵、油泵、制动盘等产品，是欧洲最大的泵类、制动盘生产企业之一
		法雷奥-西门子	2017 年	2017 年因为集团并购进入供应商名录，2018 年获得首个电机定子线订单（260 万欧元）	法雷奥-西门子合资公司，主营电机、新能源汽车驱动系统等产品
		Trioptics GmbH	2021 年	通过公司自我推广实现合作，2021 年获得客户第一笔订单，金额达 103 万欧元	成立于 2005 年，总部设在德国汉堡，是全球最大，技术领先的光学检测设备制造商，其产品在全球范围内的光学相关企业和科研院所都得到了广泛应用
4	PIA 美国	Quidel Cardiovascular Inc.	2019 年	通过参与客户项目竞标实现合作，2019 年获得客户第一笔订单，金额达 95 万欧元	1979 年成立，总部位于美国，2019 财年销售收入约 35 亿元人民币，主要从事医疗行业诊断产品的开发、制造及销售
		Ranier LLC	2018 年	通过公司自我推广实现合作，2018 年获得客户第一笔订单，金额达 78 万欧元	1979 年成立，总部位于美国，2019 财年销售收入约 7 亿元人民币，主要从事口腔护理产品生产与销售
		TRW Vehicle Safety Systems	2017 年	通过集团并购整合实现双方合作，2017 年与客户接洽并获得客户第一笔订单，金额达 832 万欧元	采埃孚子公司
		TRW Automotive Technologies	2017 年	通过对原有客户深度开发实现双方合作，2017 年与客户接洽并获得客户第一笔订单，金额达 183 万欧元	采埃孚子公司
		Visby Medical, Inc.	2019 年	2019 年进入客户供应商名录，2020 年拿到客户加州工厂的	总部位于美国，主要专注于医疗检测行业

				第一笔订单，金额达170万美元	
		H&T BATTERY COMPONENTS	2020年	2020年进入客户供应商名录，2020年拿到客户内华达工厂的第一笔订单，金额达300万美元	总部位于德国，系全球最大的消费电池市场电池组件制造商
		Romeo Power Inc.	2020年	2020年进入客户供应商名录，2020年拿到客户加州工厂的第一笔订单，金额达159万美元	总部位于美国，主要专注于其他电气设备和组件制造行业
		NAVISTAR INC.	2019年	2019年进入客户供应商名录，2020年拿到客户墨西哥工厂的第一笔订单，金额达163万美元	核心业务系美国和加拿大的卡车和零部件市场
		吉凯恩集团	2020年	2020年进入客户供应商名录，2020年拿到客户加州工厂的第一笔订单，金额达1,100万美元	吉凯恩集团，全球前五十大汽车零部件供应商之一，英国上市公司
5	PIA加拿大	Jabil	2020年	2020年进入客户供应商名录，2020年6月获得客户加州工厂第一笔订单，金额达44万美金	总部位于美国，是全球外包电子制造服务的供应商
		标立电机	2021年	2021年进入客户供应商名录，2021年4月获得客户墨西哥工厂第一笔订单，金额达217万美金	总部位于德国，全球领先的驱动器解决方案供应商
		Mytox Manufacturing Corporation	2019年	2019年进入客户供应商名录，2019年7月获得客户安大略省工厂第一笔订单，金额达297万加币	总部位于美国，医疗健康领域供应商
		吉凯恩集团	2021年	2021年进入客户供应商名录，2021年5月获得客户北卡罗来纳州工厂第一笔订单，金额达35万美金	吉凯恩集团，全球前五十大汽车零部件供应商之一，英国上市公司

		TG Minto	2017 年	2017 年进入客户供应商名录，2017 年 7 月获得客户安大略省工厂第一笔订单，金额达 20 万加币	总部 1949 年成立于日本，1986 年开始北美业务，主要致力于汽车零部件产品
		ITW	2017 年	2017 年进入客户供应商名录，2019 年 10 月获得客户安大略省工厂第一笔订单，金额达 268 万加币	ITW 成立于 1912 年，总部位于美国，是一家全球性工业公司

B．境内市场开发情况

收购完成后，均普智能及均普苏州对境外子公司技术经验进行了吸收再创新，利用相关技术积淀、生产制造经验、品质管理水平开拓国内市场，提升国产化生产线技术水平和生产效率，实现关键技术、关键生产线的国产替代。报告期内，公司境内主体与采埃孚、博格华纳、博泽集团、宝洁集团、西门子等知名公司或其中国子公司签订订单，并如期高质量交付，为公司进一步拓展国内市场奠定了基础。境内市场开发情况如下：

序号	新客户名称	静如供应链时间	进入供应链开发过程及相关证据	新客户基本情况
1	华域皮尔博格泵技术有限公司	2017 年	2017 年 11 月通过自身推广与该客户接触；2019 年 5 月达成初步合作意向；2019 年 10 月签订第一份购销合同，并合作至今	2013 年成立，注册资本 30,000 万元人民币，主要从事汽车相关用泵的开发、生产、组装和销售
2	大众汽车自动变速器（天津）有限公司	2017 年	2017 年 11 月通过自身推广与该客户接触；2019 年 1 月达成初步合作意向；2020 年 2 月签订第一份购销合同，并合作至今	2012 年成立，注册资本 623,679.1776 万元人民币，主要为上海大众和一汽大众等汽车制造公司提供变速器产品和服务支持
3	上海纳铁福传动系统有限公司	2017 年	2017 年 12 月通过自身推广与该客户接触；2020 年 4 月达成初步合作意向；2020 年 7 月签订第一份购销合同，并合作至今	1988 年成立，注册资本 12,600 万欧元，主要生产汽车传动系统总成产品及零件
4	博尔豪夫（中国）紧固件有限公司	2018 年	2018 年 2 月通过自身推广与该客户接触；2018 年 4 月，	2004 年成立，注册资本 1,195 万美元，

序号	新客户名称	静如供应链时间	进入供应链开发过程及相关证据	新客户基本情况
			达成初步合作意向；2018 年 10 月签订第一份购销合同，并合作至今	主要从事连接与安装技术的研究、开发和生产
5	标立电机（珠海）有限公司	2018 年	2018 年通过自身推广与该客户接触；同年签订第一份购销合同，并合作至今	2006 年成立，注册资本 760 万欧元，标立电机（珠海）有限公司直属于德国标立电机，在电机行业是享誉世界的卓越品牌
6	福缔汽车（太仓）有限公司	2018 年	2018 年 3 月通过自身推广与该客户接触；2018 年 5 月达成初步合作意向；2018 年 6 月签订第一份购销合同，并合作至今	2009 年成立，注册资本 580 万美元，主要是在全球范围研发和生产液压式制动和离合器控制系统及零部件
7	华域视觉科技（上海）有限公司	2018 年	2018 年 5 月通过自身推广与该客户接触；2018 年 7 月达成初步合作意向；2018 年 11 月签订第一份购销合同，并合作至今	1989 年成立，注册资本 47,242.7096 万元人民币，专业生产、销售各种车用灯具
8	福建台亚汽车工业有限公司	2018 年	2018 年 6 月通过自身推广与该客户接触；2019 年 1 月达成初步合作意向；2019 年 2 月签订第一份购销合同，并合作至今	1995 年成立，注册资本 2,520 万美元，主要从事微、轻型及中型汽车用后桥总成及零部件的研发生产
9	丽清汽车科技（上海）有限公司	2019 年	2019 年 2 月通过自身推广与该客户接触；2020 年 5 月达成初步合作意向；2020 年 7 月签订第一份购销合同，并合作至今	2008 年成立，注册资本 2,773.5303 万美元，主要致力于汽车级 LED 车灯模组的设计及量产

序号	新客户名称	静如供应链时间	进入供应链开发过程及相关证据	新客户基本情况
10	广东威灵汽车部件有限公司	2019 年	2019 年 2 月通过客户介绍与该客户接触；2019 年 4 月，达成初步合作意向；2019 年 5 月签订第一份购销合同，并合作至今	美的集团机电事业部主体公司，2018 年成立，注册资本 20,000 万元人民币，主要从事汽车、摩托车零部件、系统及相关产品的研发、设计、制造、销售、技术服务及售后服务
11	克诺尔制动系统（大连）有限公司	2019 年	2019 年 4 月通过自身推广与该客户接触；2019 年 10 月，达成初步合作意向；2019 年 12 月签订第一份购销合同，并合作至今	2005 年成立，注册资本 1,250 万欧元，主要从事商用车辆和铁路车辆的系统、零部件及相关产品的设计、开发、生产
12	DANA SPICER（THAILAND）LTD.	2019 年	2019 年 4 月通过自身推广与该客户接触；2019 年 10 月达成初步合作意向；2020 年 5 月签订第一份购销合同，并合作至今	德纳控股子公司，位于泰国
13	江西沃德尔科技有限公司	2019 年	2019 年 5 月通过自我推广与该客户接触；2019 年 10 月，达成初步合作意向；2019 年 12 月签订第一份购销合同，并合作至今	2017 年成立，注册资本 6,000 万元人民币,主要从事汽车和家用电器零部件及配件研发、制造、销售
14	珠海经济特区飞利浦家庭电器有限公司	2019 年	2019 年 6 月通过自身推广与该客户接触；2020 年 5 月达成初步合作意向；2020 年 9 月签订第一份购销合同，并合作至今	1990 年成立，注册资本 836.447 万美元，主要从事研发和生产家用电器、个人护理、健康护理、母婴护理、照明灯具等产品
15	无锡法雷奥汽车零配件系统有限公司	2019 年	2019 年 6 月通过展会认识和介绍；2020 年 1 月达成初步合作意向；2020 年 3 月签订第一份购销合同，并合作至今	2013 年成立，注册资本 1000 万美元，主要从事汽车零配件、汽车车身电子控制系统等产品的开发和生产
16	深圳市大疆卓见科技有限公司	2019 年	2019 年 10 月通过自我推广与该客户接触；2019 年 12 月，达成初步合作意向；2020 年 2	2018 年成立，注册资本 3000 万元人民币，电子产品与智能

序号	新客户名称	静如供应链时间	进入供应链开发过程及相关证据	新客户基本情况
			月签订第一份购销合同，并合作至今	电子产品及其影像设备光学等产品的研发、生产、加工、销售、维修。
17	苏州碧迪医疗器械有限公司	2019 年	2019 年 11 月通过自我推广与该客户接触；2020 年 2 月，达成初步合作意向；2020 年 4 月签订第一份购销合同，并合作至今	1995 年成立，注册资本 8000 万美元，主要从事医疗器械的生产和销售
18	Hirschmann Automotive TM SRL	2019 年	2019 年 11 月通过自我推广与该客户接触；2020 年 3 月，达成初步合作意向；2020 年 4 月签订第一份购销合同，并合作至今	赫尔思曼汽车技术公司，主要从事汽车传感器、连接器、线束、模具、模具零部件的生产和销售
19	宁波拓普集团股份有限公司	2020 年	2020 年 2 月通过自身推广与该客户接触；2020 年 7 月，达成初步合作意向；2020 年 9 月签订第一份购销合同，并合作至今	主板上市公司，股票代码 601689，2004 年成立，注册资本 105,498.77 万人民币，主要从事汽车零部件及配件制造与研发
20	宁德时代新能源科技股份有限公司	2020 年	2020 年 4 月通过自身推广与该客户接触，2020 年 6 月，达成初步合作意向，2020 年 10 月签订第一份购销合同，并合作至今	创业板上市公司，股票代码 300750，2011 年成立，注册资本 220839.97 万人民币，主要从事新能源电池相关业务
21	宁波安信数控技术有限公司	2020 年	2020 年 6 月通过自身推广和客户介绍（宁波海天集团子公司）与该客户接触；2020 年 7 月，达成初步合作意向；2020 年 8 月签订第一份购销合同，并合作至今	2004 年成立，注册资本 3853.22 万人民币，专注于生产伺服电机、伺服驱动器、运动控制器以及工业物联网相关产品
22	马勒机电技术（苏州）有限公司	2019 年	2019 年 7 月通过自我推广与该客户接触；2019 年 9 月，达成初步合作意向；2019 年 10 月签订第一份购销合同，并合作至今	2015 年成立，注册资本 3470 万美元，从事制冷空调用压缩机、汽车电控零部件及其他汽车零部件的设计、生产、销售
23	碧然德净水设备（江苏）有限公	2020 年	2020 年 3 月通过自我推广与该客户接触；2020 年 5 月，	2016 年成立，注册资本 1200 万美元，

序号	新客户名称	静如供应链时间	进入供应链开发过程及相关证据	新客户基本情况
	司		达成初步合作意向；2020 年 6 月签订第一份购销合同，并合作至今	主要研发、生产、销售水处理及净水设备、饮水机及相关配件等
24	科华心（苏州）医疗器械有限公司	2020 年	2020 年 4 月通过自我推广与该客户接触；2020 年 6 月，达成初步合作意向；2020 年 10 月签订第一份购销合同，并合作至今	2020 年成立，注册资本为 1000 万美元，主要从事医疗器械相关的生产销售工作
25	康乐保（中国）有限公司	2020 年	2020 年 3 月通过自我推广与该客户接触；2020 年 6 月，达成初步合作意向；2020 年 11 月签订第一份购销合同，并合作至今	1995 年成立，注册资本 1,905 万美元，主要从事医院和护理行业所需产品的开发、制造和销售
26	美乐科斯电子制造（无锡）有限公司	2020 年	2020 年 3 月通过自我推广与该客户接触；2020 年 6 月，达成初步合作意向；2020 年 9 月签订第一份购销合同，并合作至今	2017 年成立，注册资本 1，000 万欧元，是奥地利本国最大的电子技术制造企业，主要为知名汽车制造供应商提供电子元器件
27	苏州易航远智智能科技有限公司	2020 年	2020 年 3 月通过自我推广与该客户接触；2020 年 6 月，达成初步合作意向；2020 年 11 月签订第一份购销合同，并合作至今	2019 年成立，注册资本 5,000 万元人民币，主要从事智能科技、汽车科技领域内的技术开发、技术服务、技术咨询、技术转让

C．国产替代具体情况

公司收购后，积极开拓国内市场并挖掘客户的国产替代需求，实现国产替代的具体情况如下：

客户名称	所属领域	智能制造装备名称及简介	应用产品	客户原有供应商
采埃孚	汽车工业智能制造装备	宝马中国全自动后桥总成系统智能制造装备	宝马各系列车型	蒂森克虏伯、BBS 等
宝洁集团	汽车工业智能制造装备	电动剃须刀生产线（宝洁集团在国内投产的首台此类智	博朗电动剃须刀系列	Zahoransky

		能制造装备）		
博格华纳	汽车工业智能制造装备	高压液态加热器装配测试生产线、湿式双离合器装配测试智能制造装备	大众、宝马、奔驰、吉利等车型	Marsilli 及其他德国、韩国供应商
福缔汽车	汽车工业智能制造装备	变数箱换挡器装配与检测生产线（福缔汽车在国内投产的首台此类生产线）、刹车制动器装配与检测生产线	大众、宝马、奔驰、吉利等车型	德国供应商
博泽集团	汽车工业智能制造装备	汽车座椅控制模块装配与检测智能制造装备	奥迪、沃尔沃系列车型	德国供应商
海力达	汽车工业智能制造装备	大众及沃尔沃车用凸轮相位器全自动装配测试智能制造装备	大众、沃尔沃系列车型	Team Technik
飞利浦	消费品智能制造装备	飞利浦电动牙刷驱动单元高速自动装配智能制造装备（飞利浦首条此类国产生产线）	飞利浦高配电动牙刷系列	印尼、新加坡、德国供应商
美的集团	工业机电智能制造装备	新能源汽车电动压缩机本体总装线和电控单元高速装配及测试智能制造装备（美的集团汽车电动压缩机首条生产线）	汽车用电动压缩机（用于座舱温度温度、主要零部件电池电机温度调节等	客户此类产品首台套

②产品推出计划

公司收购产品推出计划及实际推出情况如下：

项目		具体情况描述
PIA 奥地利	**收购时产品发展战略**	PIA 奥地利产品推出计划将基于其在传统汽车动力总成高精度装配和检测数十年的经验积淀技术上，重点发展新能源汽车动力系统领域，完善升级新能源三电系统智能制造装备技术，同时不断开发迭代工业数字化应用软件，持续优化、赋能公司智能制造装备
	收购后产品实际推出情况	收购后 PIA 奥地利业务定位于汽车动力总成和新能源汽车驱动系统智能制造装备、工业数字化应用软件及服务，业务区域主要覆盖奥地利及欧洲其他区域，推出的产品种类包括：

		新一代高精度后桥差速器的装配与检测智能制造装备、新能源电驱智能制造装备、混合电驱动模块智能制造装备、后轴分动器驱动单元装配与检测智能制造装备、双离合、多片层离合器装配与检测智能制造装备、多款工业数字化应用软件
PIA 巴城	**收购时产品发展战略**	PIA 巴城产品推出计划将基于公司在汽车安全、汽车电子领域智能制造的竞争优势，开发新能源电动汽车动力电子(power electronics)装配和终检测试技术、汽车多媒体 HMI 产品 EOL 高集成复杂测试技术，推出智能车联智能制造装备、大尺寸汽车中控触摸屏系统等智能制造装备
	收购后产品实际推出情况	收购后 PIA 巴城业务定位于汽车电子及汽车安全系统智能制造装备，业务区域主要覆盖德国及欧洲其他区域，推出的产品种类包括：安全气囊点火器生产线、安全气囊气体发生器的装配与检测生产线、智能车联 V2X 控制器生产线、车载多媒体系统部件生产线、800V 电动汽车电压升压模块等
PIA 安贝格	**收购时产品发展战略**	PIA 安贝格产品推出计划将基于其在高端消费品、精密工业机电产品智能制造装备领域的数十年的经验积淀，重点总结、整合相关核心技术，开拓高端消费品、精密工业机电产品、医疗健康领域知名客户，协同开拓中国区、美洲市场
	收购后产品实际推出情况	收购后 PIA 安贝格业务定位于消费品、工业产品机电、医疗健康智能制造装备，业务区域主要覆盖德国及欧洲其他区域，推出的产品种类包括：新一代电动剃须刀生产线、电子连接器装配与检测生产线、端子排装配与检测生产线、电动牙刷装配生产线等。PIA 安贝格在美洲区开发了 Quidel、Visby 等医疗健康领域客户，协同中国区开拓宝洁集团、康乐宝等新客户
PIA 美国	**收购时产品发展战略**	PIA 美国产品推出计划包括：ADAS 成像系统智能制造装备、气体发生器智能制造装备、摄像成像系统智能制造装备等
	收购后产品实际推出情况	收购后 PIA 美国业务定位于汽车零部件、医疗健康智能制造装备，业务区域主要覆盖美国区域，推出的产品种类包括：高敏心肌肌钙蛋白测试仪、新冠病毒快速检测仪装配生产线、ADAS 成像系统智能制造装备、电动转向系统智能制造装备、气体发生器智能制造装备、摄像成像系统智能制造装备等
PIA 加拿大	**收购时产品发展战略**	原为 Macarius GmbH 北美服务中心，收购后计划独立成为公司位于加拿大的生产、研发基地。PIA 加拿大产品推出计划包括：分动箱智能制造装备、智能传感器智能制造装备等
	收购后产品实际推出情况	收购后 PIA 加拿大业务定位于汽车动力总成系统及新能源汽车动力系统智能制造装备，业务区域主要覆盖加拿大及墨西哥区域，产品种类包括：后桥差速器的装配与检测生产线、分动箱智能制造装备、智能传感器智能制造装备等

③研发是否有瓶颈和替代情况等情况

公司通过持续不断的研发和技术积累，已建立核心技术壁垒，形成单元

化、智能化、柔性化的工艺及系统模块，并在境内外主要客户产线上实现产业化应用。

发行人 2017 年完成全球化并购后，境内子公司通过不断学习、吸收境外子公司多年自主研发设计、生产优化而总结积累的关于设计路线、设备集成、操作要点、性能指标控制等方面的 Know How，并组建超过 150 人的境内研发技术团队开展专项的技术转化、技术攻关及研发再创新。公司核心技术已在主要客户的产品中实现产业化应用，公司核心技术不存在遇到瓶颈的情形。

④收购后整合的实际效果，继续整合的合理性，纳入拟上市公司的资产质量情况

A．收购后整合的实际效果

发行人收购 Macarius GmbH 和 Preh IMA 后，进行了“olymPIA”全球整合计划，推动扁平化组织架构，公司陆续进行了全球人员、资产和业务整合。在人员整合方面，公司在优化子公司人员组成的同时，保持了原有管理层、核心技术人员整体稳定。在资产整合方面，形成了以均普智能直接控股 PIA 控股，并通过 PIA 控股直接控股境外子公司的股权结构，实现各子公司有效控制。在业务整合方面，公司通过 Preh IMA 和 Macarius GmbH 原有的销售网络及全球化的布局，积极参与国际化项目竞争，在欧洲、亚洲以及美洲实现了业务布局，并与全球知名的汽车、消费品、工业机电和医疗健康类企业建立了长期稳定的合作伙伴关系。

并购整合后，发行人以中国为发展主战场，深耕中国本土市场，通过海外经验全面支持中国发展，实现中国区各个细分领域技术与业务的全覆盖，实现多个核心领域智能制造装配和检测装备软硬件技术的国产化。报告期内，公司境内子公司快速切入全球领先客户的供应商体系并形成销售，先后承接了宝马中国全自动后桥总成系统生产线、采埃孚中国 ADAS 雷达系统智能制造装备、博泽集团中国新能源汽车电池热管理系统生产线、宝洁集团中国新一代电动剃须刀生产线等代表行业领先水平的项目。公司在境内已独立承接并开拓了拓普集团、华域皮尔博格、飞利浦、美的集团等一批优质客户。

报告期内，公司来自境内主体的收入分别为 6,359.01 万元、19,019.34 万元、30,773.24 万元和 15,269.92 万元，呈稳定上升趋势。

B．继续整合的合理性及未来的主要整合发展方向

未来公司将采取以下措施，进一步深化整合，持续提升公司的经营能力：

1）坚持“全球协同增效，国内吸收开拓”的经营理念，一方面关注提升境外子公司运营效率，提升盈利水平。同时加强境内外子公司相关技术的融合开发及创新，尤其是在智能制造先进工艺和新一代信息技术深度融合等方面，持续开拓国内市场，提升核心技术竞争力，进一步扩大营收规模；

2）公司将通过整合进一步推进降本增效战略，通过深化全球采购协同，扩大公司在包括克罗地亚、中国、墨西哥在内的低成本区域采购占比，提高公司产品的整体毛利率水平。此外，在项目执行过程中，将进一步优化配置各子公司资源，提高人员利用效率，加快项目执行速度，缩短项目交付周期，以增强公司竞争力，并使公司整体资金、人员使用效率得到提高，提升经营利润率；

3）坚持扁平化管理的政策，简化公司管理层次，进一步改善管理流程、提高管理效率，并通过持续优化数字化管理工具，包括 SAP、PLM、SRM、CRM 等系统，形成统一的财务管理、人事管理、内部控制、产品开发管理、供应链管理、客户关系管理等系统，从而完善各子公司间信息共享、资源共享网络，并实现管理的高效、透明、数字化；

4）公司将借助已有的优质客户基础和技术储备，加快开拓医疗设备、新能源汽车设备和高端消费品等快速增长的新兴领域，发展医疗检测设备生产线，新能源动力电池和电驱系统生产线和高端消费品生产线等具备较大市场潜力的产品，进一步优化公司营收结构，实现新的利润增长点。尤其是利用中国、欧洲、美洲不同市场的发展成熟度，充分利用公司的技术纵深和全球化布局，针对不同市场开发差异性的解决方案，提高产品竞争力，扩大市场份额、提高产品毛利；

5）公司在坚持做大做强现有定制化产品的同时，将借助在定制化产品

中汲取的标准化模块、标准化工艺等经验和技术积累，逐步发展标准化产品，丰富公司产品线，通过进一步技术和客户资源的融合，提升公司产品多样化和业务模式的多元性，增加公司业务抵抗生产投资周期的压力，提高公司毛利率水平。

C．纳入拟上市公司的资产质量情况

发行人主要资产来自于 2017 年先后完成的 Preh IMA 和 Macarius GmbH 的收购。Preh IMA 为均胜电子全资子公司，包括原 Preh 工业自动化事业部及专注于消费品、医疗健康、工业机电智能制造装备领域的子公司 PIA 安贝格和专注于汽车工业、医疗健康领域智能制造装备的子公司 PIA 美国，各子公司均拥有工业自动化领域十年以上项目经验。Macarius GmbH 是全球具有较强竞争力的创新工业自动化及智能制造供应商，具备丰富的汽车领域智能装备制造项目经验和技术储备。通过对上述两家公司的产业并购，发行人实现了全球业务布局，区域布局包括中国、德国、美国、奥地利、加拿大、克罗地亚等国，客户覆盖汽车工业、工业机电、消费品、医疗健康等领域。

收购完成后，公司通过发挥全球各子公司的协同效应，建立和巩固公司的竞争优势，扩大全球市场份额，增强公司市场竞争力。发行人 2017-2019 年间的营业收入和净利润均处于稳定增长的状态，2020 年受新冠肺炎疫情的影响，发行人境外子公司经营业绩有所下滑。2021 年 1-6 月，发行人各子公司的业务逐步恢复，截至 2021 年 6 月末，公司在手订单金额为 25.60 亿元。

综上所述，收购完成后，公司不断推进全球整合协同，整合已达成初步效果。未来，公司将进一步推动整合增效工作，提升公司盈利水平和市场竞争力。公司纳入拟上市公司体内的资产质量良好。

（三）发行人的整合效果结论。中介机构的核查意见。

就上述事项，本所律师进行了如下核查：

1．对发行人相关管理人员进行了访谈；

2．取得并查阅发行人收购前 Preh IMA、Macarius GmbH 的财务报表、

尽调报告；

3．取得并查阅发行人收购后后子公司财务报表、相关业务合同；

4．取得并查阅发行人的说明。

经核查，发表核查意见如下：

经核查，本所律师认为，自收购完成后，发行人对人员、资产、业务进行了整合，发行人境外子公司的整合取得预期效果，发行人境外子公司整合及管控情况良好。

（以下无正文）

第三节 签署页

本页无正文，为《国浩律师（上海）事务所关于宁波均普智能制造股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市之补充法律意见书（七）》之签署页。

本补充法律意见书于二〇二一年 10月25 日出具，正本一式叁份，无副本。

国浩律师（上海）事务所

负责人：

李 强

经办律师：

孙 立

唐 敏