

宁波大叶园林设备股份有限公司
关于深圳证券交易所
《关于对宁波大叶园林设备股份有限公司的
重组问询函》之回复

签署日期：二〇二五年一月

深圳证券交易所：

贵所于 2024 年 12 月 26 日出具的《关于对宁波大叶园林设备股份有限公司的重组问询函》（创业板并购重组问询函〔2024〕第 10 号）（以下简称“问询函”）已收悉。按照贵所要求，宁波大叶园林设备股份有限公司（以下简称“大叶股份”、“上市公司”、“公司”）会同海通证券股份有限公司（以下简称“海通证券”或“独立财务顾问”）、坤元资产评估有限公司（以下简称“评估师”或“坤元评估”）等相关中介机构就问询函所提问题进行了认真分析与核查，现就有关事项回复如下。

除特别说明外，本问询函回复中所使用的释义、名称、缩略语与其在《宁波大叶园林设备股份有限公司重大资产购买报告书（草案）（修订稿）》（以下简称“重组报告书”）中的含义相同。在本问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

本问询函回复的字体代表以下含义

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

目 录

一、关于交易方案	4
问题 1.....	4
问题 2.....	14
问题 3.....	20
问题 4.....	25
二、关于标的公司	28
问题 1.....	28
问题 2.....	41
问题 3.....	49
问题 4.....	55
问题 5.....	81
问题 6.....	88
问题 7.....	103
三、关于估值	108
问题 1.....	108
问题 2.....	134
问题 3.....	137
问题 4.....	144
四、关于整合安排	147
问题 1.....	147

一、关于交易方案

问题 1

报告书显示，你公司拟通过全资子公司大叶润博以支付现金的方式收购 AL-KO GmbH（以下简称交易对方）持有的 AL-KO Geräte GmbH（以下简称标的公司）100%股权。标的公司为欧洲知名园林机械制造商，主要从事割草机等园林机械设备的研发设计、生产制造和销售。通过本次收购，你将获得标的公司的欧洲生产基地、核心技术、品牌、销售渠道及客户资源。根据报告书，你公司 2024 年 8 月末货币资金余额为 10.04 亿元，主要系 2023 年发行可转债募集资金 4.64 亿元、为建设墨西哥生产基地借入银行借款。你公司备考合并资产负债表显示，2024 年 8 月末资产负债率为 77.12%，较交易前增长 4.66 个百分点。

(1) 结合你公司目前境外业务开展情况、欧美国家经济发展形势，以及备考合并资产负债表资产负债率上升的情况，补充说明本次收购的原因及合理性，标的公司与你公司的协同性，是否有助于优化上市公司资产负债结构、提升上市公司质量。

(2) 结合你公司货币资金构成、前次募集资金使用安排、墨西哥基地资金投入计划、生产经营所需资金、你公司融资渠道及融资能力等，补充说明本次使用现金收购的原因，是否对你公司正常生产经营产生影响。

请财务顾问核查并发表明确意见。

回复：

(一) 结合你公司目前境外业务开展情况、欧美国家经济发展形势，以及备考合并资产负债表资产负债率上升的情况，补充说明本次收购的原因及合理性，标的公司与你公司的协同性，是否有助于优化上市公司资产负债结构、提升上市公司质量

上市公司与标的公司同处园林机械行业，上市公司系国际园林机械行业中具

有较高知名度的 ODM 生产商，标的公司为欧洲知名园林机械制造商，在欧洲拥有生产制造基地及技术中心，并拥有或获得授权使用“AL-KO”“SOLO”“Masport”“MORRISON”等具有一定历史和良好声誉的中高端品牌，在欧洲、大洋洲地区具有较高的市场认可度并占有稳定的市场份额。上市公司与标的公司的业务具有资源共享、优势互补的协同效应，本次交易有助于优化上市公司资产负债结构、提升上市公司质量，本次交易具有合理性，具体分析如下：

1、本次交易有利于上市公司完善销售渠道全球化布局、提升抗风险能力

上市公司是国内园林机械行业领先企业、割草机龙头企业，主要产品包括割草机、打草机/割灌机、扫雪机、梳草机、微耕机、吹吸叶机等园林机械设备，通过多年努力，公司已经成为国际园林机械行业中具有较高知名度的 ODM 生产商，在生产技术、产品品质、制造规模等方面具有较高的市场地位，产品销往北美洲、欧洲等全球 60 多个国家和地区，积累了一批优质客户资源，主要客户包括家得宝、富世华集团、翠丰集团、沃尔玛、安达屋集团等。

报告期内，上市公司的主营业务收入按销售区域的划分情况如下：

单位：万元

销售区域	2024 年 1-8 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境外	127,122.98	98.61%	88,625.65	95.85%	141,227.50	96.13%
其中：北美洲	89,225.22	69.21%	44,754.56	48.41%	56,458.27	38.43%
欧洲	34,337.25	26.64%	39,411.43	42.63%	78,625.45	53.52%
其他	3,560.51	2.76%	4,459.67	4.82%	6,143.77	4.18%
境内	1,791.83	1.39%	3,832.57	4.15%	5,693.12	3.87%
合计	128,914.81	100.00%	92,458.22	100.00%	146,920.62	100.00%

如上表所示，报告期内，上市公司主营业务收入中，境外收入占比分别为 96.13%、95.85%和 98.61%，为上市公司的主要收入来源，其中境外收入主要来源于北美洲和欧洲。近年来，上市公司通过与家得宝和沃尔玛深度合作，大力开拓美国市场，使得美国市场收入迅速提升；同时，报告期内上市公司自行研发的骑乘式割草机正式上市销售，在美国市场迅速占据了一定的市场份额，亦成为上市公司的主要收入来源，上述因素综合导致了报告期内上市公司北美市场收入占

比从 38.43% 上升至 69.21%，而欧洲市场收入占比从 53.52% 下降至 26.64%。

标的公司在欧洲园林机械市场拥有本地化的生产制造基地及技术中心，能够快速响应客户需求，同时在德国、奥地利、波兰、丹麦、瑞典、英国、新西兰、澳大利亚、美国等十六个国家设立了销售主体，在欧洲、大洋洲占有稳定的市场份额，与 Stihl、Iseki、Bunnings、Bauhaus、OBI 等知名跨国集团或商超建立了长期稳固的合作关系。

报告期内，标的公司营业收入按区域划分情况如下：

单位：万欧元

区域	2024年1-8月		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
欧洲	15,431.10	87.18%	19,303.52	83.32%	24,602.92	82.70%
大洋洲	1,913.29	10.81%	3,392.80	14.64%	4,580.85	15.40%
其他	356.46	2.01%	471.90	2.04%	566.74	1.90%
合计	17,700.85	100.00%	23,168.22	100.00%	29,750.52	100.00%

报告期内，标的公司营业收入主要来源于欧洲和大洋洲，欧洲和大洋洲收入合计占比分别为 98.10%、97.96% 和 97.99%，标的公司主要销售区域的销售收入稳定。

通过本次交易，上市公司与标的公司将共享双方全球的大型商超、专业零售商、国际品牌生产商、经销商等销售客户资源，完善上市公司销售渠道的全球化布局，进一步提升标的公司在欧洲、大洋洲的市场占有率，并协助标的公司开拓北美市场，扩大销售市场版图，增加销售规模，提升标的公司盈利能力和持续经营能力，同时提升上市公司应对贸易摩擦等不确定因素的抗风险能力。

2、本次收购有利于上市公司获得自有品牌优势，构筑竞争门槛

在欧美等发达国家和地区，园林机械行业市场发展较为成熟，国际品牌制造商、国际建材和综合超市集团、园林机械专业批发商已树立了牢固的品牌形象，并占据了大部分市场销售渠道。上市公司主要采用 ODM 的销售模式，从事开发设计、生产制造，向上述客户供货。同时，上市公司逐步实施“MOWOX”“GREEN MACHINE”等自主品牌推广，少量采用 OBM 模式销售。标的公司是园林机械行

业知名的品牌制造商，经过近六十年的行业积淀，在行业中树立了“品质生活”的良好品牌形象，在园林机械行业拥有较高的市场认可度。

通过本次交易，上市公司将拥有或获得授权使用标的公司的“AL-KO”“SOLO”“Masport”“MORRISON”等具有一定历史 and 良好声誉的中高端品牌，可通过自有品牌进一步拓展园林机械行业市场，提升自有品牌渗透率，提高资产完整性，以自有品牌的行业知名度构筑竞争门槛，增强市场竞争力。

3、本次交易有利于上市公司发挥协同效应、进一步补链强链

通过本次交易，上市公司将在欧洲获得生产基地，形成中国、墨西哥、欧洲、美国的生产基地全球化布局，进一步提升产能与全球供应能力。上市公司将完善自身与标的公司的供应链整合，补链强链，扩大集中采购规模，提高产能利用率，进一步降低采购成本，充分发挥协同效应，增强全球市场竞争优势。同时，通过标的公司在欧洲、大洋洲等主要国家建立的销售机构，上市公司将进一步扩大销售市场版图，提升感知行业发展趋势变化和快速响应客户需求的能力，进一步加速海外市场开拓。

上市公司将通过本次交易，对标的公司的品牌、供应链、核心技术、人才等多项优势资产进行整合，发挥上市公司与标的公司的协同效应，补链强链，提高资产完整性，提升上市公司的全球市场竞争力，增强盈利能力与持续经营能力。

4、欧美国家经济呈增长趋势，园林机械行业的市场空间广阔

上市公司的销售收入主要来源于美国等北美洲国家和法国、德国等欧洲国家，标的公司的销售收入主要来源于奥地利、德国等欧洲国家和澳大利亚、新西兰等大洋洲国家。2022年、2023年和2024年前三季度，美国、欧盟、新西兰和澳大利亚的经济发展情况如下：

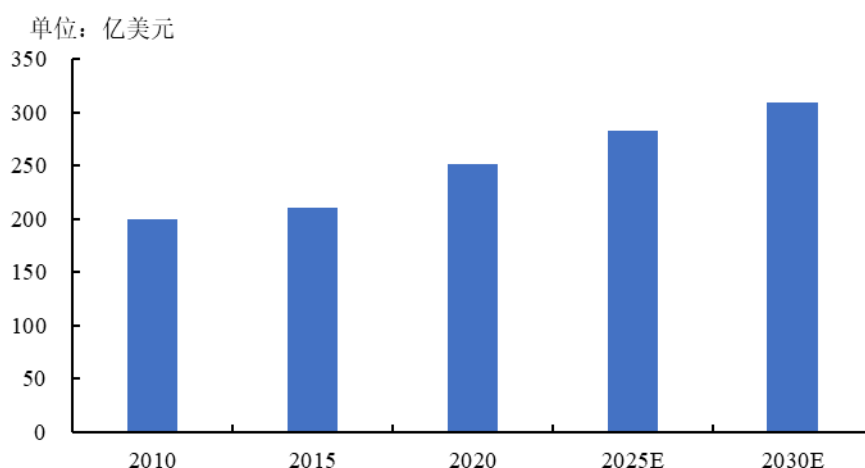
项目	GDP 同比增速（OECD 公布当期季调）		
	2024 年前三季度（%）	2023 年度（%）	2022 年度（%）
美国	2.87	2.89	2.51
欧盟	0.78	0.40	3.50
新西兰	-0.01	0.73	2.77

项目	GDP 同比增速（OECD 公布当期季调）		
	2024 年前三季度（%）	2023 年度（%）	2022 年度（%）
澳大利亚	1.03	3.44	4.24

数据来源：中经数据、Wind

如上表所示，2022 年度和 2023 年度，欧美和大洋洲主要国家的 GDP 同比增速为正，GDP 总量呈增长趋势。2024 年前三季度，欧美及澳大利亚的 GDP 保持较为稳定的正增长；新西兰 GDP 虽同比下降，但该国人均 GDP 较高，消费能力较强，且自 2024 年 8 月以来采取了降息等措施改善低迷的经济状况。同时，上市公司及标的公司的主要销售区域为欧美和大洋洲的发达国家，人均收入和消费能力较高，良好的经济发展形势为上市公司和标的公司的业务拓展奠定了市场基础。

根据市场调研机构 Freedonia 出具的调查报告，全球园林机械产品市场需求长期处于高位，2020 年全球市场总需求为 250.80 亿美元，除配件外市场需求为 210.10 亿美元。预计至 2030 年，全球园林机械产品市场需求将达到 309 亿美元，年复合增长率为 2.11%。全球园林机械产品市场需求及预测情况如下图：



数据来源：《Global Power Lawn & Garden Equipment》，2021 年 9 月

由于居民生活水平较高、居住环境良好、园艺文化普及，园林机械产品在欧美等发达国家和地区的应用更加普及，市场需求较大且保持增长趋势。报告期内，欧美国家的 GDP 保持增长，为园林机械行业市场需求的长期增长奠定了良好的基础，有利于上市公司在本次收购后继续开拓欧美主要国家的销售渠道，提升销

售规模。

5、本次交易后，备考合并资产负债表资产负债率上升，通过发挥协同效应、补链强链，本次交易有助于上市公司优化资产负债结构、提升上市公司质量

根据上市公司《备考审阅报告》，本次交易前后上市公司资产、负债结构如下：

单位：万元

项目	2024年8月31日				2023年12月31日			
	交易前	占比	交易后 (备考)	占比	交易前	占比	交易后 (备考)	占比
流动资产	174,720.20	54.80%	249,105.05	58.51%	174,467.51	56.35%	255,941.87	59.94%
非流动资产	144,120.19	45.20%	176,652.50	41.49%	135,162.79	43.65%	171,052.47	40.06%
资产总额	318,840.39	100.00%	425,757.55	100.00%	309,630.30	100.00%	426,994.34	100.00%
流动负债	122,988.61	53.23%	184,807.29	56.28%	85,992.85	37.75%	158,865.75	47.00%
非流动负债	108,042.98	46.77%	143,553.17	43.72%	141,799.73	62.25%	179,114.63	53.00%
负债总额	231,031.59	100.00%	328,360.46	100.00%	227,792.58	100.00%	337,980.38	100.00%
资产负债率		72.46%		77.12%		73.57%		79.15%

本次交易后，备考合并资产负债表资产负债率上升，主要系标的公司的资产负债率较高。2023年末和2024年8月末，标的公司的资产负债率为83.09%和78.56%，高于上市公司，主要系：（1）标的公司的股东资本投入金额较低。截至2024年8月末，标的公司的注册资本为290.00万欧元，资本公积为1,856.24万欧元，资本性项目金额较小，导致所有者权益金额较小；（2）标的公司日常运营资金主要来源于银行借款、关联方资金拆借款和留存收益，导致相对于金额较小的所有者权益项目，负债金额较大；（3）标的公司的留存收益金额较低。截至2024年8月末，标的公司的未分配利润为1,097.33万欧元，盈余公积为71.26万欧元，主要系标的公司与交易对方签订《利润转移协议》，约定标的公司的利润需向交易对方进行分红，该项协议已于2022年终止，该协议安排导致标的公司留存收益金额较少；（4）标的公司采用自主生产与OEM代工生产相结合的生产模式，标的公司仅在奥地利生产公司拥有生产基地与土地，而主要长期资产的厂房和土地持有年限较长，已计提的累计折旧较高，相关固定资产与无形资产的账面净值较小，导致标的公司的资产总额不高。上述原因导致标的公司归属于母

公司的所有者权益金额较低，负债总额较高，资产总额不高，因此标的公司的资产负债率较高。

本次交易后，上市公司将获得标的公司的销售渠道资源，增加销售规模，提升标的公司盈利能力和持续经营能力，同时提升上市公司应对国际贸易摩擦的抗风险能力；上市公司将拥有或获得授权使用标的公司一系列具有一定历史和良好声誉的中高端品牌，提升自有品牌渗透率，提高资产完整性，以自有品牌的行业知名度构筑竞争门槛，增强市场竞争力。本次交易后，上市公司将促进与标的公司的供应链整合，降低生产成本，并进一步提升产能与全球供应能力，充分发挥协同效应；此外，报告期内标的公司融资成本较高，本次交易后，上市公司将统筹考虑境内外融资成本，有效管理集团内外各主体的资金融资，降低上市公司集团整体融资成本。综上，本次交易后，上市公司通过有效整合标的公司，有利于优化资产负债结构，提升上市公司质量。同时，上市公司及标的公司的主要销售区域为欧美和大洋洲的发达国家，人均收入和消费能力较高，良好的经济发展形势为上市公司和标的公司的业务拓展奠定了市场基础。因此，本次交易有助于上市公司提升盈利能力，增加盈余积累，从而优化资产负债结构，提升上市公司质量。

此外，截至 2024 年 8 月末，上市公司因发行可转债而导致的应付债券余额为 34,337.79 万元。上市公司于 2024 年 10 月 23 日召开了第三届董事会第二十次会议，审议通过了《关于提前赎回“大叶转债”的议案》。截至“大叶转债”最后一个转股日 2024 年 11 月 29 日收市，“大叶转债”累计转股数量为 42,398,833 股，尚有 15,449 张未转股，自 2024 年 12 月 2 日起“大叶转债”停止转股。自 2024 年 12 月 10 日起，上市公司发行的“大叶转债”（债券代码：123205）在深圳证券交易所摘牌。本次“大叶转债”提前赎回完成后，上市公司已无应付债券余额，将显著改善上市公司的资产负债率情况，进一步优化资产负债结构。

综上，本次收购具有合理性，上市公司与标的公司具有协同性，本次收购有助于优化上市公司资产负债结构、提升上市公司质量。

(二) 结合你公司货币资金构成、前次募集资金使用安排、墨西哥基地资金投入计划、生产经营所需资金、你公司融资渠道及融资能力等，补充说明本次使用现金收购的原因，是否对你公司正常生产经营产生影响

1、上市公司的货币资金构成、前次募集资金使用安排、墨西哥基地资金投入计划

(1) 上市公司的货币资金构成

截至 2024 年 8 月末，上市公司的货币资金构成情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 8 月 31 日
库存现金	14.17
银行存款	87,360.10
其他货币资金	13,031.83
合计	100,406.10

如上表所示，截至 2024 年 8 月末，上市公司货币资金余额为 100,406.10 万元，主要由银行存款和其他货币资金构成，其中其他货币资金主要为银行承兑汇票保证金、海关进口保证金、保函保证金和电商账户余额。

(2) 前次募集资金使用安排

经中国证券监督管理委员会“证监许可[2023]44 号”文核准，大叶股份于 2023 年 7 月 17 日公开发行了 4,760,312 张可转换公司债券，每张面值 100 元，发行总额 47,603.12 万元，扣除各项发行费用（不含增值税）人民币 1,191.56 万元后，实际募集资金净额为人民币 46,411.56 万元。

根据公司前次募集资金运用方案，前次募集资金扣除发行费用后，将用于年产 6 万台骑乘式割草机生产项目、年产 22 万台新能源园林机械产品生产项目及补充流动资金项目。

2024 年 8 月 9 日，公司召开第三届董事会第十七次会议，审议通过了《关于使用部分闲置募集资金暂时补充流动资金的议案》，董事会同意公司使用闲置募集资金不超过人民币 20,000.00 万元暂时补充流动资金，有效期限为自公司董

事会审议通过之日起 12 个月内有效，到期将及时足额归还至相关募集资金专户。

截至 2024 年 8 月末，上市公司货币资金余额中，前次募集资金应结余额为 22,939.36 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目		金额
募集资金净额		46,411.56
截至 2024 年 8 月末累计发生额	项目投入	23,562.90
	利息收入净额	90.70
应结余募集资金		22,939.36
募集资金专户余额		4,947.34
差异		17,992.02

注：2024 年 8 月末应结余募集资金与实际结余募集资金差异 17,992.02 万元，系上市公司使用闲置募集资金 18,000.00 万元临时补充流动资金以及存在未置换发行费用 7.98 万元

(3) 墨西哥基地资金投入计划

截至 2024 年 8 月末，上市公司墨西哥海外生产基地的投资情况如下：

工程名称	预算数 (万美元)	预算数 (万元)	累计设备、厂 房投入金额 (万元)	累计土地使用 权投入金额 (万元)	预算内未 投资金额 (万元)
墨西哥海外 生产基地	5,500.00	39,118.20	21,172.51	9,802.29	8,143.40

注：美元兑人民币汇率采用 2024 年 8 月末中国外汇交易中心公布的人民币汇率中间价，即 7.1124

上市公司主要通过自有及自筹资金为墨西哥海外生产基地的建设提供资金支持。截至 2024 年 8 月末，墨西哥海外生产基地累计设备、厂房和土地使用权的投入金额为 30,974.80 万元，已基本完成一期厂房与产线建设。上市公司将视在建工程项目的投资进度、未来投资安排、产能达成情况、预计订单情况和公司资金状况等综合考虑固定资产开支计划，同时视公司的资金状况决定融资安排。

综上，截至 2024 年 8 月 31 日，剔除其他货币资金和前次募集资金应结余额后，上市公司可使用的货币资金余额为 64,434.91 万元。

2、上市公司生产经营所需资金

报告期各期末，上市公司的营运资金主要需求如下：

单位：万元

项目	2024.8.31	2023.12.31	2022.12.31	平均值
经营性流动资产				
应收账款	17,463.27	12,758.20	24,382.57	18,201.35
预付款项	4,177.93	3,458.00	1,863.02	3,166.32
存货	47,551.60	76,071.27	95,087.71	72,903.53
小计	69,192.81	92,287.48	121,333.29	94,271.19
经营性流动负债				
应付票据	27,523.30	9,670.51	15,218.88	17,470.89
应付账款	25,736.47	28,157.22	42,436.60	32,110.10
合同负债	761.26	258.73	101.75	373.91
小计	54,021.03	38,086.45	57,757.22	49,954.90
营运资金需求	15,171.78	54,201.02	63,576.07	44,316.29

如上表所示，最近两年一期，上市公司营运资金需求的平均值为 44,316.29 万元。截至 2024 年 8 月 31 日，剔除其他货币资金和前次募集资金应结余额后，上市公司可使用的货币资金余额为 64,434.91 万元，扣除本次交易对价 2,000 万欧元（按照中国人民银行授权中国外汇交易中心公布的 2024 年 8 月 31 日人民币汇率中间价 1 欧元对人民币 7.8807 元折算的交易对价的人民币金额为 15,761.40 万元）后，上市公司可使用的货币资金余额为 48,673.51 万元，能够覆盖营运资金需求。考虑墨西哥海外生产基地预算内未投资金额，上市公司的货币资金余额与营运资金需求基本匹配，上市公司将根据在建工程项目的投资计划和公司资金状况决定后续融资安排。

3、上市公司的融资渠道及融资能力

上市公司的融资渠道主要包括银行借款和股权融资。上市公司根据营运资金需求、资本性支出投资进度和未来的投资安排等综合考虑公司的融资规模与方式。上市公司与多家银行进行业务往来合作，截至 2024 年 8 月 31 日银行授信额度共计 36.10 亿元，剩余未使用的信贷额度为 20.14 亿元，上市公司可通过增加银行债务融资，从而快速补充资金实力。

综上，上市公司的货币资金较为充足，剔除前次募集资金应结余额和其他

货币资金后，上市公司货币资金余额能够覆盖本次交易对价的支付和生产经营的资金需求；上市公司将视墨西哥基地建设项目的投资进度、未来投资安排、产能达成情况、预计订单情况和公司资金状况等综合考虑固定资产开支计划；同时，上市公司的融资渠道丰富，融资能力较强，为上市公司本次现金收购标的公司提供了较为有力的保障。并且，由于本次收购的标的公司为境外标的，交易对方亦为德国公司，通常境外公司对现金对价的接受意愿较高，综合考虑上述因素，上市公司本次使用现金收购具有合理性，不会对上市公司正常生产经营产生重大不利影响。

（三）独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、上市公司本次收购的原因具有合理性；标的公司与上市公司业务具有协同性；本次收购有助于优化上市公司资产负债结构、提升上市公司质量；

2、上市公司本次使用现金收购的原因具有合理性，不会对上市公司正常生产经营产生重大不利影响。

问题 2

报告书显示，根据《股权出售及转让协议》，标的公司子公司乌克兰销售公司、俄罗斯销售公司股份的出售及转让为本次交易的交割条件，需在本次交易交割前完成。

请补充说明俄罗斯销售公司、乌克兰销售公司的剥离安排及目前进展，是否存在阻碍，是否对本次交易交割条件的达成造成实质性障碍，并说明交易对方后续推进相关子公司剥离的具体安排。

请财务顾问核查并发表明确意见。

回复：

根据《股权出售及转让协议》、交易对方、标的公司提供的资料及其书面说明，并经核查，截至本问询函回复日，《股权出售及转让协议》关于交割条件及放弃交割条件的约定、标的公司子公司俄罗斯销售公司、乌克兰销售公司剥离安排及进展情况如下：

（一）《股权出售及转让协议》关于交割条件及放弃交割条件的约定

上市公司已在《重组报告书》“第六章 本次交易合同的主要内容”之“七、交割条件和交割”披露如下：

“（一）交割条件

双方有义务完成本《股权出售及转让协议》项下拟议的本次交易，并采取第 8.6 节规定的行动，但前提是，下列各项条件（统称和各称为“交割条件”）均已得到满足，或已被有权根据第 8.2 节行使此类弃权的一方放弃：

1、**（8.1a）**）买方已在签署日期后 10 个营业日内，根据第 5.1 节的规定向保证金账户支付或安排支付保证金。

2、**（8.1b）**）本《股权出售及转让协议》的拟议收购可依据适用于本次交易的合并控制法律合法完成。

3、**（8.1c）**）在适用（竞争）法律允许的范围内，目标公司已为买方受到职业保密义务或与卖方和/或目标公司签订单独保密协议约束的外部咨询顾问和专业顾问（“买方清洁团队”）提供了目标公司集团实体的审计师、会计人员及其他人员的接触权限，并允许其查阅目标公司集团实体的账簿和记录，以及为根据中国公认会计准则编制目标公司截至 2023 年 12 月 31 日止的经营年度的合并财务报表而合理要求和需要的有关目标公司集团实体任何其他文件或信息。

4、**（8.1d）**）买方清洁团队已根据中国公认会计准则向买方交付了目标公司截至 2023 年 12 月 31 日止的经营年度的合并财务报表。

5、**（8.1e）**）第 3.5 节所述的乌克兰销售公司股份的出售及转让已经完成。

6、(8.1f)) 第 3.5 节所述的俄罗斯销售公司股份的出售及转让已经完成。

7、(8.1g)) 本《股权出售及转让协议》以及本《股权出售及转让协议》拟议的本次交易已在大叶股份股东大会上获得所需的股东票数批准。

8、(8.1h)) 在获得第 8.1g) 节所述批准之日，大叶股份股票上市的证券交易所未发布、制定、签署、颁布或执行任何限制、禁止本次交易的命令，也未以其他方式禁止本次交易。

9、(8.1i)) 大叶股份已获得以下中国政府的批准：

(1) 国家发展和改革委员会：大叶股份和买方收到国家发展和改革委员会(包括其地方对应机构)关于本次交易备案的书面通知；

(2) 商务部：大叶股份收到商务部(包括其地方对应机构)签发的本次交易的对外投资证书；

(3) 国家外汇管理局：大叶股份在国家外汇管理局(包括其地方对应机构)授权的银行完成对外投资登记。

(二) 放弃交割条件

通过以文本形式(包括电子邮件)通知买方，卖方可以全部或部分放弃第 8.1a)节所述的交割条件；通过以文本形式(包括电子邮件)通知卖方，买方可以全部或部分放弃第 8.1b)、8.1c)和 8.1e)节所述的交割条件。弃权的效力应仅限于消除相应的交割条件，且不得限制或损害任何一方根据本《股权出售及转让协议》或适用法律对未履行该交割条件或任何其他交割条件而享有的任何主张。如果出于任何原因，根据适用法律，不需要或不再需要第 8.1b)节或第 8.1i)节规定的任何批准，则作为交割条件的该特定批准应被视为已被双方有效放弃。如果第 3.5 节规定的 GEOS LLC 股份的出售和转让未能在签署日期后五(5)个月内完成，则第 8.1f)节规定的交割条件应被视为已被双方有效放弃。”

综上，根据《股权出售及转让协议》约定，“俄罗斯销售公司、乌克兰销售公司股份的出售及转让已经完成”为本次交易的交割条件，但如果交割条件规定

的俄罗斯销售公司股份的出售和转让在未能在《股权出售及转让协议》签署日期后 5 个月内完成，则“俄罗斯销售公司股份的出售及转让已经完成”的交割条件应被视为已被双方有效放弃。

（二）俄罗斯销售公司、乌克兰销售公司的剥离安排

标的公司和标的公司子公司德国控股公司拟通过分别出售和转让其在俄罗斯销售公司及乌克兰销售公司所持全部股权的方式实现对两家公司的剥离，其中标的公司拟向第三方出售其直接持有或通过德国控股公司间接持有的俄罗斯销售公司、乌克兰销售公司 100%股权。上述相关公司股权结构如下：

公司名称	股权结构
俄罗斯销售公司	标的公司持股 85%、标的公司全资子公司德国控股公司持股 15%
乌克兰销售公司	标的公司持股 85%、标的公司全资子公司德国控股公司持股 15%

交易支付方式拟定为现金支付，待与受让方就转让价款及支付安排协商一致且根据俄罗斯、乌克兰相关法律法规需履行的前置审议、批准程序完成后（如需），各方将签署正式的股权出售及转让协议，并按照协议约定履行相应的转让及支付义务，同时就交易股权按所在地要求办理相关章程变更或股东信息变更登记手续。

（三）当前剥离进展

1、关于俄罗斯销售公司

根据交易对方提供的资料，2024 年 11 月，交易对方就标的公司剥离俄罗斯销售公司事宜作出股东会决议，同意标的公司及德国控股公司出售其在俄罗斯销售公司合计持有的 100%股权。2024 年 12 月，标的公司与德国控股公司及买方签署关于本次股权出售的备忘录，就股权出售及转让的主要安排作出相应约定。同时，俄罗斯销售公司已就本次出售事项提交至俄罗斯工业贸易部及政府委员会履行相关政府批准程序，目前正在审批过程中。

2、关于乌克兰销售公司

根据交易对方提供的资料，2024 年 8 月，标的公司、德国控股公司及拟受让主体已就乌克兰销售公司股权出售及转让涉及的股东会决议、章程修改及签署

出售或收购公司股份所需的股权出售及转让协议等作出相应授权安排，并已完成授权公证手续，目前待签署正式的股权出售及转让协议。

3、各方关于标的公司剥离俄罗斯销售公司及乌克兰销售公司事宜所出具的承诺

交易对方就标的公司剥离俄罗斯销售公司及乌克兰销售公司事宜做出如下承诺：“鉴于标的公司子公司乌克兰销售公司、俄罗斯销售公司股份的出售及转让为本次交易的交割条件，需在本次交易交割前完成，截至本承诺函签署日，公司已启动对俄罗斯销售公司及乌克兰销售公司的剥离事项，根据公司拟定的剥离计划，涉及相关主体已依据当地法律法规要求提交相关交易股权的出售及转让手续申请，目前均处于正常办理过程中，有关乌克兰销售公司、俄罗斯销售公司剥离事项的实施不存在实质性阻碍。公司将继续督促相关主体推进剥离进度，争取尽快完成相应的股权转让变更登记手续，不会对本次交易交割条件的达成产生实质性影响。如因标的公司无法按计划完成俄罗斯销售公司及乌克兰销售公司的剥离事项，从而对本次交易交割条件的达成造成实质性障碍，公司将承担相应的法律责任。”

上市公司实际控制人叶晓波和 ANGELICA PG HU 就标的公司剥离俄罗斯销售公司及乌克兰销售公司事宜做出如下承诺：“鉴于标的公司子公司乌克兰销售公司和俄罗斯销售公司不纳入本次交易，相关股份的出售及转让为本次交易的交割条件，需在本次交易交割前完成。截至本承诺函出具之日，交易对方已启动对俄罗斯销售公司及乌克兰销售公司的剥离事项，根据交易对方拟定的剥离计划，涉及相关主体已依据当地法律法规要求提交相关交易股权的出售及转让手续申请，目前均处于正常办理过程中，有关乌克兰销售公司、俄罗斯销售公司剥离事项的实施不存在实质性阻碍。

尽管本次交易《股权出售及转让协议》约定，如未能在签署日后五(5)个月内完成俄罗斯销售公司股份的出售和转让，关于俄罗斯销售公司股份的出售及转让作为交割条件应被视为已被双方有效放弃。本人仍将督促交易对方及相关剥离

事项的实施主体继续推进剥离进度，争取按计划完成相应的股权出售和转让变更登记手续。如因交割后俄罗斯销售公司未完成股份的出售和转让导致对上市公司及其子公司造成任何损失，本人将依法承担相应的赔偿责任。”

同时，对于标的公司上述子公司剥离失败的风险，上市公司已在《重组报告书》“重大风险提示”和“第十一章 风险因素”进行了如下披露：

“（五）标的公司子公司剥离失败的风险

标的公司子公司乌克兰销售公司和俄罗斯销售公司不纳入本次交易，本次交易涉及对标的公司上述子公司的剥离。根据《股权出售及转让协议》，本次交割前，双方需完成乌克兰销售公司和俄罗斯销售公司的剥离，如未能在《股权出售及转让协议》签署日后 5 个月内完成俄罗斯销售公司股份的出售和转让，则俄罗斯销售公司股份的出售及转让完成作为交割条件应被视为已被双方有效放弃。交易对方承诺：“如因标的公司无法按计划完成俄罗斯销售公司及乌克兰销售公司的剥离事项，从而对本次交易交割条件的达成造成实质性障碍，公司将承担相应的法律责任。”上市公司实际控制人承诺：“如因交割后俄罗斯销售公司未完成股份的出售和转让导致对上市公司及其子公司造成任何损失，本人将依法承担相应的赔偿责任。”尽管双方会尽其最大努力按照《股权出售及转让协议》的约定执行剥离计划，但本次交易仍然可能存在无法按照《股权出售及转让协议》的约定完成剥离而导致交易失败的风险。”

4、交易对方后续推进相关子公司剥离的具体安排

根据交易对方于 2024 年 12 月出具的书面确认，交易对方后续将继续督促相关主体推进剥离进度，待俄罗斯销售公司剥离事宜通过相关政府批准程序后，各相关主体将尽快签署正式的股权出售及转让协议；关于乌克兰销售公司剥离事宜拟签署的股权出售及转让协议及相关法律文件均已准备完成，各相关主体待近期正式签署，并办理相应的公证手续。待前述正式股权出售及转让协议均有效签署后，各方即尽快配合按拟出售公司所在地的商业登记要求办理相关章程变更或股东信息变更登记手续。

综上，俄罗斯销售公司和乌克兰销售公司的剥离不存在阻碍，不会对本次交易交割条件的达成造成实质性障碍。

（四）独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

标的公司已启动对俄罗斯销售公司及乌克兰销售公司的剥离事项，且均处于正常办理过程中，上述剥离事项不存在阻碍，不会对本次交易交割条件的达成造成实质性障碍。

问题 3

报告书显示，本次交易尚需取得国家外汇管理局或其同等机构或授权银行向上市公司出具的业务登记凭证，以及相关法律法规要求的其他可能涉及的批准或核准。

（1）请补充说明上述审批或备案程序的具体要求及进展，你公司或交易对方履行相关程序是否存在实质性障碍。

（2）结合相关外汇管理制度、贸易税收政策、外商准入、地缘政治冲突等，补充说明本次交易对价支付、交易完成后标的公司后续盈余分配由境外流入上市公司是否存在实质性障碍，是否影响本次交易目的的实现。

请财务顾问核查并发表明确意见。

回复：

（一）请补充说明上述审批或备案程序的具体要求及进展，你公司或交易对方履行相关程序是否存在实质性障碍。

1、上述审批或备案程序的具体要求

根据《外汇管理条例（2008 修订）》（中华人民共和国国务院令 第 532 号，

以下简称《外汇管理条例》），境内机构向境外直接投资，应当按照国务院外汇管理部门的规定办理登记，国家规定需要事先经有关主管部门批准或者备案的，应当在外汇登记前办理批准或者备案手续。

根据《国家外汇管理局关于发布〈境内机构境外直接投资外汇管理规定〉的通知》（汇发[2009]30号）、《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》（汇发[2015]13号），国家外汇管理局及其分支机构（以下简称“外汇局”）对境内机构境外直接投资的外汇收支、外汇登记实施监督管理，银行及其分支机构在所在地外汇局的指导下开展直接投资外汇登记等相关业务，并在权限范围内履行审核、统计监测和报备责任，相关市场主体获得境外直接投资主管部门核准后，持相关材料自行选择注册地银行办理直接投资外汇登记，完成直接投资外汇登记后，方可办理后续直接投资相关账户开立、资金汇兑等业务（含利润、红利汇出或汇回）。根据前述规定，境内直接投资项下外汇登记核准和境外直接投资项下外汇登记核准两项行政审批事项已取消，改由银行直接审核办理境内直接投资项下外汇登记和境外直接投资项下外汇登记，国家外汇管理局及其分支机构通过银行对直接投资外汇登记实施间接监管。

2、上述审批、备案程序的进展情况

本次交易，上市公司已取得发改委及商务主管部门的对外直接投资备案文件，本次交易涉及的外汇事项由银行直接审核办理。公司将于股东大会审议通过本次交易方案后通过外汇业务银行办理本次交易涉及的境外直接投资外汇登记手续，经公司与经办银行预沟通，在资料完备的情况下，预计可在受理后 10 日内完成登记手续，不存在实质性障碍。

本次交易，根据交易对方在《股权出售及转让协议》中作出的陈述与保证，交易对方拥有不受限制的权利、权力、权限和能力来签署和完成《股权出售及转让协议》及其项下拟定的本次交易。根据境外法律顾问出具的《反垄断审查备忘录》，本次交易的标的公司及其子公司均不会触发所在国家的反垄断审查，因此无需进行反垄断审查申报。根据境外法律顾问出具的《外商直接投资审查备忘录》

及境外法律尽职调查报告，本次交易的标的公司及其子公司均不会触发其注册地所属国家的外商直接投资审查，因此无需进行外商直接投资审查申报。因此，交易对方无需取得其他可能涉及的批准或核准。

(二) 结合相关外汇管理制度、贸易税收政策、外商准入、地缘政治冲突等，补充说明本次交易对价支付、交易完成后标的公司后续盈余分配由境外流入上市公司是否存在实质性障碍，是否影响本次交易目的的实现。

1、外汇管理制度

本次交易对价为 2,000 万欧元，拟由上市公司以自有或自筹资金通过子公司大叶润博完成本次交易对价的支付。本次交易涉及资金出境，根据《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》(汇发〔2015〕13 号)(以下简称“13 号文”)，由银行直接审核办理境内直接投资项下外汇登记和境外直接投资项下外汇登记，国家外汇管理局及其分支机构通过银行对直接投资外汇登记实施间接监管。截至本问询函回复日，上市公司已就本次交易取得发改委及商务主管部门的境外投资备案文件，本次交易涉及的外汇事项由银行直接审核办理。上市公司货币资金较为充足，具备如约支付本次交易对价的资金实力，上市公司将于股东大会审议通过本次交易方案后通过外汇业务银行办理本次交易涉及的境外直接投资外汇登记手续。

根据前述 13 号文规定，境内机构将其所得的境外直接投资利润汇回境内的，可以保存在其经常项目外汇账户或办理结汇。外汇指定银行在审核境内机构的境外直接投资外汇登记证、境外企业的相关财务报表及其利润处置决定、上年度年检报告书等相关材料无误后，为境内机构办理境外直接投资利润入账或结汇手续。上市公司已就本次交易事项办理了必要的境外投资备案手续，在按照监管要求履行相应的年检报告以及外汇登记手续后，即可完成资金汇回。因此，除必要的审核、登记流程外，国家外汇监管相关的政策和法规未对标的公司后续盈余分配汇入中国设置实质性法律障碍。

标的公司所在国家德国及本次交易的买方即上市公司子公司大叶润博所在

国家新加坡对投资汇款以及利润的汇入与汇出没有限制，因此本次交易对价支付、交易完成后标的公司后续盈余分配由境外流入上市公司不存在因外汇原因导致无法实现本次交易目的的实质性障碍。

2、贸易税收政策

本次交易，标的公司为设立在德国境内的有限公司，根据德国相关贸易税收政策，对于买方支付股权价款，不存在与股权交易相关的特殊税项。

关于本次交易后的利润分配汇出，原则上，德国有限公司的股息按照 26.375% 的法定税率征收股息预扣税。同时，根据《中华人民共和国企业所得税法》第二十三条、二十四条规定：

“第二十三条 企业取得的下列所得已在境外缴纳的所得税税额，可以从其当期应纳税额中抵免，抵免限额为该项所得依照本法规定计算的应纳税额；超过抵免限额的部分，可以在以后 5 个年度内，用每年度抵免限额抵免当年应抵税额后的余额进行抵补：

（一）居民企业来源于中国境外的应税所得；

（二）非居民企业在中国境内设立机构、场所，取得发生在中国境外但与该机构、场所有实际联系的应税所得。

第二十四条 居民企业从其直接或者间接控制的外国企业分得的来源于中国境外的股息、红利等权益性投资收益，外国企业在境外实际缴纳的所得税税额中属于该项所得负担的部分，可以作为该居民企业的可抵免境外所得税税额，在本法第二十三条规定的抵免限额内抵免。”

标的公司所得税税率为 27.025%，未来标的公司汇回国内盈利分红后，将按照我国的相关税收规定申请办理抵免境外所得税税额事宜。

因此本次交易对价支付、交易完成后标的公司后续盈余分配由境外流入上市公司不存在因贸易税收政策影响本次交易目的实现的实质性障碍。

3、外商准入

标的公司所处行业为园林机械制造业，非德国明确禁止投资者进入的建设和经营核电站及核垃圾处理项目领域。根据德国《对外贸易和支付条例》的有关规定，非欧盟或非欧洲自由贸易协定地区的投资者只有在特定情形下必须以书面或电子方式向联邦经济事务与气候保护部履行报告审批义务，本次交易，标的公司非特定领域且非关键基础设施领域的德国企业，投资者无需履行强制申报义务。因此本次交易对价支付、交易完成后标的公司后续盈余分配由境外流入上市公司不存在因外商准入方面影响本次交易目的实现的实质性障碍。

4、地缘政治冲突

自 2023 年以来国际秩序加速演变，地缘政治博弈日渐激烈，欧洲地区格局持续动荡，地缘政治冲突从根本上改变了欧洲安全格局。《德国蓝皮书：德国发展报告（2024）》指出，面对冷战结束以来最不稳定的外部环境，德国加快推进外交政策的调整与转型进程，出台包括《国家安全战略》、新的《中国战略》《气候外交战略》等在内的一系列政策文件，加强针对欧洲、印太、非洲等重点地区的对外合作。近年来中德双边贸易和投资竞争性提高，但并未根本改变中德之间以互补性为主的经贸关系格局，两国互为对方重要的供应商、生产商和消费市场，价值链高度融合、相互依赖，构成了两国间不断扩大的共同利益网络。

综上，虽然国家安全和地缘政治因素对中德双边经贸关系存在一定负面影响，但在双边经贸合作十分深入的情况下，总体上中德经贸合作依然会有广阔空间。地缘政治冲突预计不会对本次交易对价支付、交易完成后标的公司后续盈余分配由境外流入上市公司造成实质性障碍。

（三）独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

- 1、上市公司、交易对方履行批准或核准等相关程序不存在实质性障碍；
- 2、本次交易对价支付、交易完成后标的公司后续盈余分配由境外流入上市

公司不存在实质性障碍，不影响本次交易目的的实现。

问题 4

报告书显示，本次交易完成后，存在交易标的业绩无法达到预期的可能，由于交易对方未进行业绩承诺，交易对方无需给予上市公司或标的公司相应补偿，从而可能对上市公司及股东利益造成一定的影响。

请补充说明本次交易未设定业绩承诺的原因及合理性，是否采取其他业绩保障措施或交易安排。

请财务顾问核查并发表明确意见。

回复：

（一）请补充说明本次交易未设定业绩承诺的原因及合理性

本次股份收购的交易对方 AL-KO GmbH 与上市公司及其控股股东、实际控制人之间不存在关联关系，且本次股份收购未采用收益现值法、假设开发法等基于未来收益预期的方法进行评估或估值，因此 AL-KO GmbH 未进行业绩承诺，符合《重组管理办法》的相关规定。

本次交易完成后，AL-KO GmbH 将不再持有标的公司股份，亦不在标的公司董事会保有董事席位，将无法对标的公司的经营施加影响，因此根据本次交易双方协商同意，AL-KO GmbH 未进行业绩承诺，符合境外收购惯例，具有商业合理性。

（二）是否采取其他业绩保障措施或交易安排

上市公司为了防范即期回报摊薄的风险，以及保障上市公司中小股东利益，在《重组报告书》中“重大事项提示”之“六、（五）摊薄当期每股收益的填补回报安排”中披露了如下措施及承诺：

“2、上市公司对填补即期回报采取的措施

为降低本次交易可能导致的对公司即期回报摊薄的风险，公司拟采取以下具体措施，以降低本次交易可能摊薄公司即期回报的影响：

(1) 加快对标的资产整合，提升协同效应

本次交易完成后，上市公司将加快对标的资产的市场、人员、技术等方面的整合，充分发挥上市公司与标的资产的协同效应，提高上市公司市场份额，优化上市公司的收入结构，增强上市公司核心竞争力，提升上市公司抗风险能力，建立科学合理和符合实际需要的人才引进和培训机制，建立科学合理的用人机制，树立德才兼备的用人原则，搭建市场化人才运作模式。

(2) 完善上市公司治理，为上市公司发展提供制度保障

上市公司已建立、健全了法人治理结构，设置了与公司生产经营相适应的组织管理架构，各职能部门之间职责明确、相互制约。公司组织结构合理、运行有效，股东大会、董事会、监事会和管理层之间权责分明、相互制衡、运作良好，形成了一套合理、完整、有效的公司治理与经营管理框架。公司将严格遵循《公司法》《证券法》等法律、法规和规范性文件的要求，不断优化公司治理结构，完善投资决策机制，强化内部控制，提高公司经营管理效率，进一步完善管理制度，加强成本控制，对业务开展过程中的各项经营、管理、财务费用，进行全面的事前、事中、事后管控，增强公司盈利能力，确保股东能够充分行使权利，确保董事会能够按照法律、法规和公司章程的规定行使职权，维护公司整体利益，尤其是中小股东的合法权益，确保监事会能够独立有效地行使对董事、高级管理人员的监督权，为公司未来的健康发展提供制度保障。

(3) 积极完善的利润分配政策，注重投资者回报及权益保护

为完善上市公司利润分配政策，推动公司建立更为科学、合理的利润分配和决策机制，更好地维护公司股东及投资者利益，根据中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》及《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红（2023年修订）》等规定并结合上市公司的实际情况，上市公司在《公司章程》中规定了利润分配政策的决策机制和程序。上市公司将严格执行前述利

润分配政策，重视对投资者的合理回报，兼顾全体股东的整体利益及上市公司的可持续发展。”

3、上市公司控股股东、董事、高级管理人员关于公司本次交易摊薄即期回报采取填补措施的承诺

(1) 上市公司控股股东金大叶已就本次交易摊薄即期回报采取填补措施出具了如下承诺函：

“1、本公司不越权干预上市公司经营管理活动，不侵占上市公司利益；

2、自本承诺出具之日起至本次交易实施完毕前，若证券监督管理部门作出关于填补回报措施及其承诺的其他新的监管规定，且上述承诺不能满足该等规定时，本公司承诺届时将按照最新规定出具补充承诺；

3、本公司承诺切实履行上市公司制定的本次交易有关填补回报措施以及本公司对此作出的任何有关填补回报措施的承诺。若本公司违反该等承诺并给上市公司或者投资者造成损失的，本公司愿意依法承担对上市公司或者投资者的补偿责任。”

(2) 上市公司全体董事、高级管理人员已就本次交易摊薄即期回报采取填补措施出具了如下承诺函：

“1、不以无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不得采用其他方式损害公司利益；

2、对本人的职务消费行为进行约束；

3、不动用公司资产从事与本人履行职责无关的投资、消费活动；

4、董事会或薪酬与考核委员会制定的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩；

5、未来拟公布的公司股权激励的行权条件与公司填补回报措施的执行情况相挂钩；

6、自本承诺出具之日至本次交易实施完毕前，若证券监督管理部门作出关于填补回报措施及其承诺的其他新的监管规定，且上述承诺不能满足该等规定时，本人承诺届时将按照最新规定出具补充承诺；

7、本人承诺切实履行上市公司制定的本次交易有关填补回报措施以及本人对此作出的任何有关填补回报措施的承诺。若本人违反该等承诺并给上市公司或者投资者造成损失的，本人愿意依法承担对上市公司或者投资者的补偿责任。”

（三）独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、本次交易未设定业绩承诺，符合《重组管理办法》的相关规定，符合境外收购惯例，具有商业合理性；

2、上市公司已承诺将采取一系列措施，以降低本次交易可能摊薄公司即期回报的影响。此外，上市公司控股股东、董事、高级管理人员亦出具了关于公司本次交易摊薄即期回报采取填补措施的相关承诺，以防范即期回报被摊薄的风险，以及保障上市公司中小股东的利益。

二、关于标的公司

问题 1

报告书显示，报告期标的公司实现营业收入分别为 29,750.52 万欧元、23,168.22 万欧元和 17,700.85 万欧元；净利润分别为 389.00 万欧元、-212.44 万欧元、343.65 万欧元。报告期标的公司的销售毛利率分别为 19.31%、24.08%、25.79%，毛利率逐年上升，主要系报告期欧元兑人民币汇率上升，向中国供应商采购成本有所下降，同时 2023 年起海运费价格整体下降，节约运输成本。报告期各期末资产负债率分别为 85.29%、83.09%、78.56%；流动负债分别为 11,550.27 万欧元、7,272.31 万欧元、5,844.31 万欧元，分别占当期负债总额的 70.86%、60.50%、56.47%。

(1) 请补充说明报告期标的公司营业收入下滑、营业收入和净利润变动趋势不匹配的原因及合理性，分析说明报告期毛利率持续上升的相关驱动因素及是否具有可持续性。

(2) 请补充说明标的公司资产负债率较高、流动负债余额较大且占比较高的原因及合理性，是否与同行业可比公司存在较大差异。

(3) 结合对上述问题的回复，进一步分析本次交易的必要性与合理性，是否有利于提升上市公司盈利能力。

请财务顾问核查并发表明确意见。

回复：

(一) 请补充说明报告期标的公司营业收入下滑、营业收入和净利润变动趋势不匹配的原因及合理性，分析说明报告期毛利率持续上升的相关驱动因素及是否具有可持续性

1、请补充说明报告期标的公司营业收入下滑、营业收入和净利润变动趋势不匹配的原因及合理性

报告期内，标的公司营业收入和净利润的变动情况如下：

单位：万欧元

项目	2024年1-8月	2023年度	2022年度
营业收入	17,700.85	23,168.22	29,750.52
净利润	343.65	-212.44	389.00

如上表所示，报告期内，标的公司营业收入分别为 29,750.52 万欧元、23,168.22 万欧元和 17,700.85 万欧元。

2023 年营业收入较 2022 年有所下降，主要系：（1）2022 年度，受公共卫生事件影响，欧美国家等主要园林机械市场区域的居民出行意愿下降。由于居家时间变多，居民花费在家庭园艺护理上的时间更多，因此当年度园林机械行业总体上市场需求较高，标的公司 2022 年度的营业收入处于历史上的较高水平；（2）

由于 2023 年欧美通货膨胀率高、极端天气影响导致草木长势偏弱等因素导致园林机械行业的整体市场需求下降；（3）由于 2022 年园林机械市场需求旺盛，下游大型商超、专业零售商等预期后续市场需求表现也将同样旺盛，因此，上述客户在 2022 年末也进行了大量备货，以应对 2023 年初的销售旺季。但由于 2023 年的实际市场需求不及预期，导致上述客户在 2023 年仍需消化前期采购的库存，使得 2023 年标的公司销售订单减少，销售收入下降。

2024 年 1-8 月，由于市场需求回暖、下游客户前期高企的库存基本消化完毕，标的公司销售订单有所恢复。

2023 年，标的公司营业收入为 23,168.22 万欧元，较 2022 年下降 22.12%，净利润为-212.44 万欧元，较 2022 年下降 154.61%，主要系受营业收入下降影响，标的公司毛利额大幅下降，而标的公司的期间费用中，职工薪酬、折旧与摊销等费用未同比下降，同时标的公司为补充营运资金，增加银行借款以及借款利率有所提升，导致利息支出等财务费用有所增加，综合导致标的公司净利润的下降幅度超过营业收入的下降幅度；2024 年 1-8 月，标的公司净利润为 343.65 万欧元，主要系由于园林机械行业具有较为显著的季节性特征，与园林草木的生长周期相吻合，整体园林机械的市场需求旺季主要在上半年，在下半年市场需求偏弱，因此标的公司上半年的营业收入与净利润水平较高，符合行业变动趋势。

标的公司与同行业可比公司报告期内的经营业绩变化趋势具体情况如下：

单位：万元、万美元

同行业可比公司	项目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度
大叶股份	营业收入	138,287.09	92,845.90	147,157.50
	净利润	2,121.57	-17,487.01	1,125.11
格力博	营业收入	397,969.89	461,688.45	521,110.64
	净利润	936.71	-47,436.15	26,587.95
泉峰控股	营业收入	未披露	137,471.40	198,928.00
	净利润	未披露	-3,715.00	13,927.80
中坚科技	营业收入	62,124.65	66,661.89	51,243.20
	净利润	3,919.94	4,809.36	2,737.88

数据来源：同行业可比公司定期报告等公开资料；最近一期同行业可比公司财务数据截止日为 2024 年 9 月 30 日；泉峰控股未披露 2024 年 9 月 30 日相关财务数据，故未披露分析其最近一期财务数据；同行业可比公司未披露 2024 年 8 月 31 日相关财务数据；

注：泉峰控股数据单位为万美元，其他同行业可比公司数据单位为万元

标的公司报告期内上述销售收入与净利润变化与格力博、泉峰控股、大叶股份等同行业公司同期业绩变动趋势相同，符合行业市场需求变化特征。中坚科技由于报告期内营收规模相对较低，其收入变动趋势受个别大客户需求的影响较大，2023 年度中坚科技的营业收入上升，与行业变动趋势略有不同。总体而言，报告期内标的公司的经营业绩变动情况符合行业变动趋势，具有合理性。

2、分析说明报告期毛利率持续上升的相关驱动因素及是否具有可持续性

报告期内，标的公司按产品分类的毛利率变动情况如下：

产品类别	毛利率			收入占比		
	2024 年 1-8 月	2023 年	2022 年	2024 年 1-8 月	2023 年	2022 年
园林机械产品	23.72%	21.21%	17.05%	85.39%	83.04%	85.49%
备品备件	42.60%	40.89%	38.69%	10.44%	9.63%	8.66%
家用设备产品	11.06%	18.86%	18.66%	1.06%	2.07%	2.32%
其他收入	31.14%	40.62%	26.80%	3.11%	5.26%	3.53%
合计	25.79%	24.08%	19.31%	100.00%	100.00%	100.00%

报告期内，标的公司综合毛利率分别为 19.31%、24.08%和 25.79%，报告期内持续增长。报告期内标的公司的收入及毛利额主要来源于园林机械产品和备品备件，上述产品合计收入占比分别为 94.15%、92.67%和 95.83%，报告期内园林机械产品和备品备件的毛利率持续增长，带动标的公司综合毛利率的上升。

报告期内，标的公司综合毛利率上升的主要驱动因素如下：

(1) 欧元兑人民币汇率持续上升带动标的公司采购价格下降

综合考虑采购成本、交货周期、人工成本等因素，标的公司采用自主生产与 OEM 代工生产相结合的生产模式。标的公司的主要 OEM 供应商大都来自中国境内，与福建斯普菱机械有限公司、莱克电气股份有限公司、山东华盛农业药械有限责任公司等中国境内供应商建立了稳定的合作关系；标的公司同时也向部分中国境内供应商如隆鑫通用动力股份有限公司等采购原材料。标的公司与中国境内供应商主要采用人民币作为定价和结算货币，因此欧元兑人民币汇率的波动对

标的公司的采购成本存在重大影响。

报告期内，欧元兑人民币汇率的波动情况如下：



数据来源：中国货币网

报告期内，标的公司因欧元兑人民币汇率变动而减少的采购额测算情况如下：

单位：万欧元

项目	2024年1-8月	2023年度	2022年度
人民币采购额(a)(人民币万元)	32,152.20	34,685.92	58,576.61
欧元采购额(b)	4,133.60	4,518.09	7,930.17
平均汇率(c=a/b)	7.78	7.68	7.39
假设以2022年汇率进行采购，折算欧元采购额(d=a/c[2022])	4,352.80	4,695.82	-
因汇率变动而减少的欧元采购额(e=d-b)	219.21	177.73	-

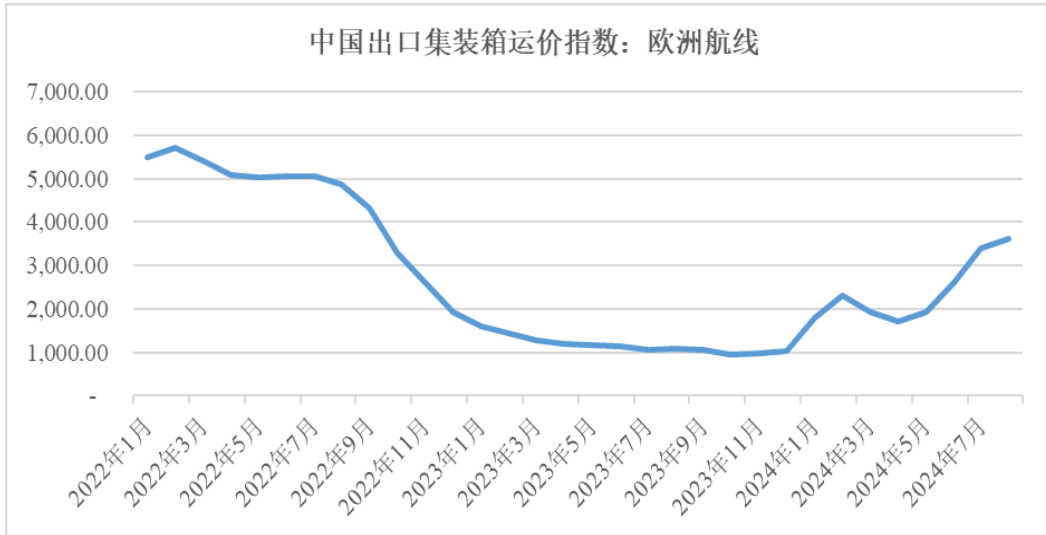
如上表所示，经测算，以2022年度标的公司采购的欧元兑人民币平均汇率测算2023年度和2024年1-8月节省采购额分别为177.73万欧元和219.21万欧元，占营业收入的比例分别为0.77%和1.24%。

综上，2022年、2023年和2024年1-8月，欧元兑人民币平均汇率持续走高，带动欧元兑人民币的购买力提升，降低了标的公司原材料、OEM产品的采购成本，带动毛利率提升。

(2) 海运费成本下降带动毛利率提升

报告期各期，标的公司采购运费合计占营业收入的比例分别为 5.56%、2.63% 和 2.82%，呈下降趋势，主要系海运费的下降导致采购运费占收入比下降，带动标的公司毛利率的上升。

报告期内，中国出口集装箱运价指数的变动情况如下：



数据来源：上海航运交易所

如上图所示，报告期内，中国出口欧洲的海运费成本自 2022 年开始大幅下降，至 2024 年初起小幅回升，总体下降趋势较大。海运费成本大幅下降导致标的公司向中国境内供应商采购的产品成本下降，带动毛利率提升。

(3) 产品销售结构的变动带动毛利率上升

标的公司的收入主要来源于园林机械产品销售收入，报告期各期收入占比分别为 85.49%、83.04%和 85.39%。报告期内，标的公司园林机械产品的毛利率分别为 17.05%、21.21%和 23.72%，持续上升，带动标的公司综合毛利率不断上升。

报告期内，标的公司园林机械产品按细分类别的毛利率的分类情况如下：

园林机械产品类别	毛利率			收入占比		
	2024 年 1-8 月	2023 年	2022 年	2024 年 1-8 月	2023 年	2022 年
骑乘式割草机	17.67%	15.15%	9.60%	45.05%	46.64%	47.08%
步进式割草机	25.74%	22.19%	19.17%	32.39%	29.87%	30.31%

园林机械产品类别	毛利率			收入占比		
	2024年 1-8月	2023年	2022年	2024年 1-8月	2023年	2022年
割草机器人	32.58%	30.50%	28.29%	4.09%	3.70%	3.39%
其他园林机械	32.97%	32.29%	29.99%	18.47%	19.79%	19.22%
园林机械产品小计	23.72%	21.21%	17.05%	100.00%	100.00%	100.00%

报告期内，标的公司园林机械产品毛利率分别为17.05%、21.21%和23.72%，持续上升，标的公司园林机械产品收入主要来源于骑乘式割草机和步进式割草机，上述产品占园林机械产品收入的比重分别为77.39%、76.51%和77.44%，对标的公司园林机械产品的毛利率变动影响较大。

①骑乘式割草机

报告期内，标的公司骑乘式割草机的毛利率分别为9.60%、15.15%和17.67%，呈上升趋势。报告期内标的公司的骑乘式割草机销售情况如下：

项目	毛利率			收入占比		
	2024年1-8月	2023年	2022年	2024年1-8月	2023年	2022年
自有品牌	23.40%	18.65%	15.00%	64.49%	56.57%	48.15%
OEM销售	7.19%	10.51%	3.45%	35.02%	42.75%	48.52%
其他品牌	14.42%	15.60%	20.90%	0.50%	0.68%	3.33%
合计	17.67%	15.15%	9.60%	100.00%	100.00%	100.00%

如上表所示，标的公司骑乘式割草机收入主要由自有品牌产品销售和OEM产品销售构成。其中，OEM产品销售的毛利率相比自有品牌产品和其他品牌产品较低，其他品牌产品销售额占比小，对骑乘式割草机的整体毛利率变动影响较小。报告期内，毛利率较高的自有品牌产品销售占比持续提升，毛利率较低的OEM销售收入占比持续下降，上述产品销售结构变动带动了报告期内标的公司骑乘式割草机毛利率的上升。

②步进式割草机

报告期内，标的公司步进式割草机的毛利率分别为19.17%、22.19%和25.74%，其毛利率持续上升，报告期内受到汇率波动和海运费成本下降影响，导致标的公司步进式割草机销售成本下降，带动其毛利率上升。

报告期内，受上述因素影响，标的公司骑乘式割草机和步进式割草机的毛利率上升，带动园林机械产品销售毛利率上升，进而导致标的公司报告期内综合毛利率持续上升。

综上，报告期内，标的公司毛利率持续上升主要系受到欧元兑人民币汇率持续上升带动标的公司采购价格下降、海运费成本下降、产品销售结构的变动等驱动因素综合影响所致。欧元兑人民币汇率的波动情况受宏观经济因素影响，本次交易完成后，上市公司将根据汇率波动的实际情况，综合考虑使用人民币自有资金或通过欧元结汇来支付境内采购额，以规避欧元兑人民币汇率波动对公司经营业绩产生的不利影响；2022年度标的公司的海运费成本较高，系受到公共卫生事件等因素影响所致，报告期内海运费成本总体呈下降趋势，逐渐回归正常价格水平，能够使标的公司后续运输成本支出保持合理水平；标的公司是欧洲知名园林机械制造商，拥有近六十年的行业积淀，在16个国家设有销售主体，与诸多专业零售商、大型商超、国际品牌生产商等主要园林机械行业客户建立了稳定的合作关系，能够快速感知市场需求变化和行业发展趋势，可以保持较为合理的销售结构。

同时，本次交易完成后，上市公司将完成同标的公司的供应链与生产整合，扩大集中采购规模，降低采购成本，增加自产比例，提高产能利用率，形成规模效应以摊薄单位生产成本；上市公司将与标的公司共享销售客户资源，进一步提升标的公司在欧洲、大洋洲的市场占有率，并协助标的公司开拓美国市场；上市公司将统筹协调境内外融资方案及融资规模，降低标的公司的融资成本；上市公司将与标的公司共享技术资源、合作开发技术，提升标的公司的综合实力，提升标的公司的盈利能力。

综上，上述报告期内毛利率上升的相关驱动因素对标的公司毛利率的影响具有可持续性。本次交易后，上市公司将与标的公司进行业务整合，充分发挥协同效应，预计标的公司销售毛利率可以保持在合理水平。

(二) 请补充说明标的公司资产负债率较高、流动负债余额较大且占比较高

的原因及合理性，是否与同行业可比公司存在较大差异

1、标的公司资产负债率较高的原因及合理性

报告期各期末，标的公司资产负债率、流动负债余额和流动负债占比的具体情况如下：

单位：万欧元

项目	2024年8月31日	2023年12月31日	2022年12月31日
资产总额	13,175.78	14,466.38	19,111.76
负债总额	10,350.28	12,020.23	16,301.07
其中：流动负债余额	5,844.31	7,272.31	11,550.27
所有者权益金额	2,825.49	2,446.14	2,810.69
资产负债率	78.56%	83.09%	85.29%
流动负债/负债总额	56.47%	60.50%	70.86%

报告期各期末，标的公司的资产负债率分别为 85.29%、83.09%和 78.56%，资产负债率较高，主要系：（1）标的公司的股东资本投入金额较低。截至 2024 年 8 月末，标的公司的注册资本为 290.00 万欧元，资本公积为 1,856.24 万欧元，资本性项目金额较小，导致所有者权益金额较小；（2）标的公司日常运营资金主要来源于银行借款、关联方资金拆借款和留存收益，导致相对于金额较小的所有者权益项目，负债金额较大；（3）标的公司的留存收益金额较低。截至 2024 年 8 月末，标的公司的未分配利润为 1,097.33 万欧元，盈余公积为 71.26 万欧元，主要系标的公司与交易对方签订《利润转移协议》，约定标的公司的利润需向交易对方进行分红，该项协议已于 2022 年终止，该协议安排导致标的公司留存收益金额较少；（4）标的公司采用自主生产与 OEM 代工生产相结合的生产模式，标的公司仅在奥地利生产公司拥有生产基地与土地，而主要长期资产的厂房和土地持有年限较长，已计提的累计折旧较高，相关固定资产与无形资产的账面净值较小，导致标的公司的资产总额不高。

综上，上述原因导致标的公司归属于母公司的所有者权益金额较低、负债总额较高、资产总额不高，因此标的公司的资产负债率较高，具有合理性。

2、标的公司流动负债余额较大且占比较高的原因及合理性

报告期各期末，标的公司的流动负债余额分别为 11,550.27 万欧元、7,272.31 万欧元和 5,844.31 万欧元，占负债总额的比例分别为 70.86%、60.50%和 56.47%。报告期各期末，标的公司负债构成情况如下：

单位：万欧元

项目	2024年8月31日		2023年12月31日		2022年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
流动负债：						
短期借款	2,964.46	28.64%	3,165.59	26.34%	6,088.56	37.35%
交易性金融负债	68.87	0.67%	188.26	1.57%	83.35	0.51%
应付账款	1,119.24	10.81%	1,065.16	8.86%	1,053.36	6.46%
合同负债	305.39	2.95%	274.18	2.28%	447.50	2.75%
应付职工薪酬	636.29	6.15%	582.89	4.85%	555.24	3.41%
应交税费	341.12	3.30%	272.69	2.27%	242.71	1.49%
其他应付款	37.01	0.36%	1,374.28	11.43%	2,710.96	16.63%
一年内到期的非流动负债	371.93	3.59%	349.26	2.91%	368.59	2.26%
流动负债合计	5,844.31	56.47%	7,272.31	60.50%	11,550.27	70.86%
非流动负债：						
租赁负债	1,866.73	18.04%	2,012.17	16.74%	2,163.18	13.27%
长期应付职工薪酬	2,375.90	22.95%	2,459.60	20.46%	2,310.23	14.17%
预计负债	261.55	2.53%	273.53	2.28%	274.62	1.68%
递延收益	1.78	0.02%	2.63	0.02%	2.76	0.02%
非流动负债合计	4,505.97	43.53%	4,747.93	39.50%	4,750.80	29.14%
负债合计	10,350.28	100.00%	12,020.23	100.00%	16,301.07	100.00%

如上表所示，报告期各期末，短期借款、应付账款及其他应付款合计余额分别为 9,852.88 万欧元、5,605.02 万欧元、4,120.71 万欧元，占流动负债比例分别为 85.30%、77.07%和 70.51%，为各期末流动负债的主要构成项目。报告期内标的公司除合理使用供应商信用政策外，主要通过借入短期借款和关联方资金拆借的方式进行融资以满足日常营运资金需求，使得各期末标的公司短期借款、应付账款、其他应付款项目合计余额较大，而报告期内，标的公司的资本性支出较少，各期末不存在长期借款余额，导致标的公司的负债结构中，流动负债占比较高，具有合理性。

报告期各期末，标的公司与同行业可比公司的资产负债率和流动负债占比的对比情况如下：

项目	同行业可比公司	2024年8月31日 /2024年9月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
资产负债率	格力博	50.48%	46.82%	76.18%
	中坚科技	33.32%	28.43%	26.42%
	泉峰控股	未披露	46.52%	49.20%
	大叶股份	69.51%	73.57%	63.58%
	平均值	51.10%	48.84%	53.85%
	标的公司	78.56%	83.09%	85.29%
流动负债占比	格力博	78.55%	76.59%	83.42%
	中坚科技	92.91%	92.00%	93.90%
	泉峰控股	未披露	79.38%	77.57%
	大叶股份	81.20%	37.75%	89.13%
	平均值	84.22%	71.43%	86.01%
	标的公司	56.47%	60.50%	70.86%

数据来源：同行业可比公司定期报告等公开资料；最近一期同行业可比公司财务数据截止日为2024年9月30日，最近一期标的公司财务数据截止日为2024年8月31日；泉峰控股未披露2024年9月30日相关财务数据，故未披露分析其最近一期财务数据；

注1：资产负债率=负债总额/资产总额；流动负债占比=流动负债/负债总额；

注2：同行业可比公司未披露2024年8月31日相关财务数据

报告期各期末，标的公司资产负债率高于同行业可比公司平均值。标的公司的资产负债率较高系由于股东资本投入较低和留存收益金额较低所致，而同行业可比公司均为上市公司，因此融资渠道较为丰富，能够通过资本市场股权融资等方式补充公司营运资金，从而降低资产负债率。相比之下标的公司非上市公司，资金实力较弱，主要通过短期银行借款和关联资金拆借进行融资，因此资产负债率较高。

报告期各期末，同行业可比公司流动负债占比平均值高于标的公司。大叶股份2023年末的流动负债占比为37.75%，系由于大叶股份当年度发行可转债，导致应付债券余额上升，同时为建设墨西哥海外生产基地等项目，大叶股份当期末长期借款余额增加所致。除此之外，报告期各期末，同行业可比公司负债结构均主要由流动负债构成，与标的公司的负债构成情况具有可比性。

综上，报告期各期末，标的公司资产负债率较高具有合理性，其资产负债率

高于同行业可比公司系由于标的公司非上市公司，融资渠道有限，日常运营资金主要来源于银行借款与营运利润，资金实力不及同行业可比上市公司，同时标的公司其股东资本投入较小和留存收益金额较低所致；标的公司流动负债余额较大且占比较高具有合理性，与同行业可比公司不存在较大差异。

（三）结合对上述问题的回复，进一步分析本次交易的必要性与合理性，是否有利于提升上市公司盈利能力

上市公司本次交易具有必要性与合理性，有利于提升上市公司盈利能力，具体体现在以下方面：

1、本次交易有利于上市公司完善销售渠道全球化布局、提升抗风险能力

上市公司是国内园林机械行业领先企业、割草机龙头企业，主要客户包括家得宝、富世华集团、翠丰集团、沃尔玛、安达屋集团等，销售区域主要为北美洲和欧洲。通过多年努力，公司已经成为国际园林机械行业中具有较高知名度的ODM生产商，在生产技术、产品品质、制造规模等方面具有较高的市场地位。标的公司主要从事园林机械设备的研发设计、生产制造和销售，标的公司在欧洲、大洋洲等地占有稳定市场份额，主要客户包括 Stihl、Iseki、Bunnings、Bauhaus、OBI 等知名跨国集团或商超。

通过本次交易，上市公司将获取欧洲、大洋洲国家的大型商超、专业零售商、国际品牌制造商等销售客户资源，进一步提升在欧洲、大洋洲的市场占有率，完善上市公司销售渠道的全球化布局，提升应对贸易摩擦等不确定因素的抗风险能力。

2、本次交易有利于上市公司获得自有品牌优势、构筑竞争门槛

在欧美等发达国家和地区，园林机械行业市场发展较为成熟，国际品牌制造商、国际建材和综合超市集团、园林机械专业批发商已树立了牢固的品牌形象，并占据了大部分市场销售渠道。上市公司主要采用 ODM 的销售模式，从事开发设计、生产制造，向上述客户供货。同时，上市公司逐步实施“MOWOX”“GREEN

MACHINE”等自主品牌推广，但 OBM 模式销售收入占比较低。标的公司是园林机械行业知名的品牌制造商，经过近六十年的行业积淀，在行业中树立了“品质生活”的良好品牌形象，主要以自有品牌销售产品，在园林机械行业拥有较高的市场认可度。

通过本次交易，上市公司将拥有或获得授权使用标的公司的“AL-KO”“SOLO”“Masport”“MORRISON”等具有一定历史 and 良好声誉的中高端品牌，可通过自有品牌进一步拓展园林机械行业市场，提升自有品牌渗透率，提高资产完整性，以自有品牌的行业知名度构筑竞争门槛，增强市场竞争力。

3、本次交易有利于上市公司发挥协同效应、进一步补链强链

通过本次交易，上市公司将在欧洲拥有生产基地，形成中国、墨西哥、欧洲、美国的生产基地全球化布局，进一步提升产能与全球供应能力，增强应对复杂国际贸易风险能力。上市公司将完善自身与标的公司的供应链整合，补链强链，扩大集中采购规模，提高产能利用率，进一步降低采购成本，充分发挥协同效应，增强全球市场竞争优势。同时，通过标的公司在欧洲、大洋洲等主要国家建立的销售机构，上市公司将进一步扩大销售市场版图，提升感知行业发展趋势变化和快速响应客户需求的能力，进一步加速海外市场开拓。

上市公司将通过本次交易，对标的公司的品牌、供应链、核心技术、人才等多项优势资产进行整合，发挥上市公司与标的公司的协同效应，补链强链，提高资产完整性，提升上市公司的全球市场竞争力，增强盈利能力与持续经营能力。

4、本次交易有利于上市公司提升销售毛利率，增强盈利能力

2022 年、2023 年和 2024 年 1-8 月，标的公司的综合毛利率分别为 19.31%、24.08%和 25.79%，上市公司的综合毛利率分别为 16.17%、11.46%和 19.52%，标的公司的毛利率高于上市公司的毛利率且呈上升趋势。报告期内，标的公司毛利率持续上升主要系受到欧元兑人民币汇率持续上升带动标的公司采购价格下降、海运费成本下降、产品销售结构的变动等驱动因素综合影响所致。交易完成后，上市公司将通过进一步资源整合，发挥协同效应，增加盈利能力。2023 年

和 2024 年 1-8 月，上市公司收购标的公司的备考合并报表毛利率分别为 19.41% 和 22.55%，相比上市公司的毛利率有所提升。因此，本次交易有利于上市公司整体销售毛利率提升，增强盈利能力。

综上，本次交易具有必要性与合理性，有利于提升上市公司盈利能力。

（四）独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、2023 年标的公司营业收入下滑符合行业趋势，2024 年 1-8 月标的公司经营业绩情况有所回升；报告期内标的公司营业收入和净利润变动趋势不匹配具有合理性；报告期内毛利率上升的相关驱动因素对标的公司毛利率的影响具有可持续性。本次交易后，上市公司将与标的公司进行业务整合，充分发挥补链强链、协同效应，预计标的公司销售毛利率可以保持在合理水平；

2、报告期各期末，标的公司资产负债率较高、流动负债余额较大且占比较高具有合理性，与同行业可比公司不存在较大差异；

3、本次交易具有必要性和合理性，有利于提升上市公司盈利能力。

问题 2

报告书显示，截至报告期末，标的公司固定资产原值为 5,791.34 万欧元，账面价值 1,063.61 万欧元，其中专用设备、房屋及建筑物账面净值分别为 717.64 万欧元、108.84 万欧元，成新率分别为 16.54%、16.65%。主要产品骑乘式割草机、步进式割草机、割草机器人报告期产能利用率存在波动，2022 年产能利用率分别为 81.97%、36.27%、19.13%，2023 年分别为 51.08%、24.24%、16.23%，2024 年 1-8 月分别为 54.99%、36.56%、20.76%。

（1）请补充说明固定资产中专用设备、房屋及建筑物成新率较低的原因，标的公司固定资产能否满足未来生产经营需求，你公司本次交易后是否存在设

备更新改造或重置计划，是否可能新增大规模资本开支，本次交易评估定价及决策是否已充分考虑相关影响。

(2) 结合行业供需情况、同行业可比公司产能利用情况、标的公司在手订单情况等，补充说明产能偏低的原因，相关固定资产减值计提是否充分，未来提升产能利用率的相关措施。

请财务顾问核查并发表明确意见。

回复：

(一) 请补充说明固定资产中专用设备、房屋及建筑物成新率较低的原因，标的公司固定资产能否满足未来生产经营需求，你公司本次交易后是否存在设备更新改造或重置计划，是否可能新增大规模资本开支，本次交易评估定价及决策是否已充分考虑相关影响

1、请补充说明固定资产中专用设备、房屋及建筑物成新率较低的原因，标的公司固定资产能否满足未来生产经营需求

标的公司的房屋及建筑物、设备成新率较低，主要是由于该类资产购置时间较早。截至 2024 年 8 月 31 日，标的公司固定资产成新率情况如下：

单位：万欧元

项目	折旧年限	账面原值	累计折旧	账面净值	成新率
房屋及建筑物	10-20 年	653.61	544.76	108.84	16.65%
通用设备	5-10 年	350.58	252.40	98.18	28.01%
专用设备	5-10 年	4,338.47	3,620.83	717.64	16.54%
运输工具	4-10 年	212.50	114.97	97.53	45.90%
其他设备	3-5 年	236.18	194.78	41.40	17.53%
合计		5,791.34	4,727.74	1,063.61	18.37%

标的公司房屋及建筑物、通用设备、专用设备、运输工具和其他设备的会计折旧年限分别为 10-20 年、5-10 年、5-10 年、4-10 年和 3-5 年，由于相关资产的购买时间较早，因此截至报告期末已接近会计使用年限，导致相关资产的净值和成新率较低。

标的公司的房屋建筑物主要为自有厂房，专用设备主要为生产线、压力机、喷涂设备等。标的公司是欧洲知名园林机械制造商，自 1966 年进入园林机械领域以来，标的公司从事园林机械业务已接近六十年，拥有丰富的相关产品生产制造经验及严格的质量把控机制，对新购设备的品牌、质量均有严格把控，相关设备的质量良好。同时，标的公司重视房屋建筑物及设备的日常维护，报告期内，标的公司运维费用支出分别为 152.45 万欧元、170.42 万欧元和 117.98 万欧元，维修保养投入较高，标的公司通过重视日常维修投入有效延长房屋建筑物及设备的使用寿命，确保房屋建筑物使用和生产设备运行良好，以满足生产需求。

同时，标的公司建立了较为完善的研发模式，通过对技术、工艺的不断研究开发与迭代改进，确保拥有持续的技术先进性及产品竞争优势。标的公司进入园林机械行业早，经过六十年的行业积淀，较早完成了骑乘式割草机、步进式割草机、割草机器人、其他园林机械产品的多品类产品生产线布局和相应的生产能力建设，具有较强的研发及生产制造能力，相关房屋建筑物、设备能够满足未来生产经营所需。

2、你公司本次交易后是否存在设备更新改造或重置计划，是否可能新增大规模资本开支，本次交易评估定价及决策是否已充分考虑相关影响

标的公司现有设备运行良好，能够满足未来生产经营需求。本次交易完成后，上市公司目前没有针对标的公司现有设备的大规模更新改造或重置计划，不会导致新增大额资本开支。

本次交易采用资产基础法和市场法进行评估，选择资产基础法的评估结果作为最终评估结论，该种评估方法下不考虑设备更新改造或重置计划。

本次交易系市场化的跨境收购，本次交易中，最终的交易定价系上市公司综合考虑了标的公司的财务状况、经营能力、品牌影响力、客户资源和技术水平等因素的基础上，与交易对方在公平合理原则基础上进行市场化协商谈判确定的锁箱机制的交易价格。因此，本次交易评估定价及决策未考虑标的公司设备更新改造或重置相关成本。

(二) 结合行业供需情况、同行业可比公司产能利用情况、标的公司在手订单情况等，补充说明产能偏低的原因，相关固定资产减值计提是否充分，未来提升产能利用率的相关措施

1、结合行业供需情况、同行业可比公司产能利用情况、标的公司在手订单情况等，补充说明产能偏低的原因

报告期内，标的公司产能利用率情况如下：

单位：万台

项目		2024年1-8月	2023年度	2022年度
骑乘式割草机	产能	5.87	8.80	7.04
	产量	3.23	4.50	5.77
	产能利用率	54.99%	51.08%	81.97%
步进式割草机	产能	21.12	31.68	31.68
	产量	7.72	7.68	11.49
	产能利用率	36.56%	24.24%	36.27%
割草机器人	产能	4.69	7.04	7.04
	产量	0.97	1.14	1.35
	产能利用率	20.76%	16.23%	19.13%

注：标的公司自产产品主要包括骑乘式割草机、步进式割草机和割草机器人，对于其他产品，标的公司以向 OEM 供应商外购为主

上述产能的具体计算过程如下：

项目	期间	产线数量(条)	每小时产量(台)	每日生产班次(次)	每班次时长(小时)	年有效工作日	产能(万台)
骑乘式割草机	2024年1-8月	1	25	2	8	146.67	5.87
	2023年度	1	25	2	8	220.00	8.80
	2022年度	1	20[注]	2	8	220.00	7.04
步进式割草机	2024年1-8月	1	90	2	8	146.67	21.12
	2023年度	1	90	2	8	220.00	31.68
	2022年度	1	90	2	8	220.00	31.68
割草机器人	2024年1-8月	1	20	2	8	146.67	4.69
	2023年度	1	20	2	8	220.00	7.04
	2022年度	1	20	2	8	220.00	7.04

注 1：产能=产线数量*每小时产量*每日生产班次*每班次时长*年有效工作日；

注 2：2022 年标的公司骑乘式割草机的每小时产量为 20 台，经过设备更新改造，自 2023 年起每小时产量提升至 25 台

报告期内，标的公司骑乘式割草机的产能利用率为 81.97%、51.08%和 54.99%，

步进式割草机的产能利用率为 36.27%、24.24%和 36.56%，割草机器人的产能利用率为 19.13%、16.23%和 20.76%。上述产线产能利用率相对较低的原因有：

(1) 园林机械产品主要用于公共绿化、家庭园艺及专业草坪的绿化养护，草坪和树木的生长受雨水、温度以及日照时间等因素的影响较大，在春季和夏季气温适宜、雨水充沛、光照充足，为草木的生长提供了良好的环境条件，是园林机械产品供应和市场需求的高峰，而进入秋季和冬季，植物基本都进入生长末期，生长渐缓，大部分草木逐渐干枯，是园林机械产品供应和市场需求的低谷。因此，园林机械行业存在较强的季节性。通常情况下，上半年属于园林机械行业供应和需求的旺季，下半年属于园林机械行业供应和需求的淡季。

标的公司的生产高峰集中在上半年，自每年的 8 月份起，标的公司的生产需求大幅下降。因此，在销售旺季时，标的公司的产能利用率较高，在销售淡季时，标的公司的产能利用率大幅下降，综合导致标的公司全年的产能利用率相对较低；

(2) 由于标的公司营业收入规模较大，产品种类覆盖割草机、打草机/动力耕作机、吹吸叶机、割灌机等园林机械设备，水泵、烤箱及烤架等户外和家用设备及其他产品，可为客户提供数十个产品种类、数千种规格型号的园林机械、户外设备、家用设备等产品；同时，标的公司客户覆盖全球数十个国家，销售网络覆盖专业零售商、大型商超、国际品牌生产商等主要园林机械产品销售渠道，面对的客户需求较为多样。标的公司目前仅在奥地利拥有一处生产基地，共计 3 条生产线，生产效率无法满足全球化多样的销售产品种类需求，同时由于欧洲较高的人工成本、材料成本，因此标的公司综合考虑生产时效性、成本效益和产品生产难度，对中高端的骑乘式割草机、步进式割草机和割草机器人等产品自行生产；对于其他生产技术水平较低、销量较少的产品向 OEM 供应商进行采购。报告期内，标的公司通过自主生产与 OEM 代工生产相结合的生产模式，为客户提供高效、高品质的服务，同时扩大自身销售规模和提升盈利能力。

报告期内，可查询披露产能利用率的上市公司为大叶股份和格力博，上述两家上市公司与标的公司产能利用率对比情况如下：

同行业可比公司		2024年1-8月	2023年度	2022年度
格力博		未披露	86.26%	90.72%
大叶股份	骑乘式、手持式、 步进式和智能式 合计	44.03%	20.58%	51.65%
标的公司	骑乘式割草机	54.99%	51.08%	81.97%
	步进式割草机	36.56%	24.24%	36.27%
	割草机器人	20.76%	16.23%	19.13%

数据来源：同行业可比公司公开披露信息；

注：大叶股份产能计算方式与标的公司类似；格力博产能=Σ每月装配线员工人数*上一年度旺季(Q4)人均产量

2022年和2023年，格力博产能利用率为90.72%和86.26%，由于格力博产能的计算方式与大叶股份和标的公司存在差异，因此其产能利用率不具有直接可比性。2022年和2023年，格力博产量分别为600.49万台和471.49万台，下降21.48%，其变动趋势与大叶股份和标的公司一致。

报告期内，标的公司和大叶股份的产能利用率均较低，主要系园林机械行业终端消费上半年为旺季、下半年为淡季，存在明显季节性，使得园林机械制造企业生产具有显著的季节性，导致其产能利用率较低。

截至2024年8月末，标的公司的在手订单为5,580.49万欧元；2023年8月末标的公司的在手订单为4,104.35万欧元，标的公司在手订单较去年同期有所增加。

2、相关固定资产减值计提是否充分

报告期各期末，标的公司的固定资产情况如下：

单位：万欧元

项目	2024年8月31日	2023年12月31日	2022年12月31日
一、固定资产原值			
房屋及建筑物	653.61	652.91	652.91
通用设备	350.58	334.38	347.53
专用设备	4,338.47	4,494.44	4,401.95
运输工具	212.50	218.97	201.22
其他设备	236.18	235.37	225.64
合计	5,791.34	5,936.07	5,829.25
二、固定资产累计折旧			
房屋及建筑物	544.76	545.00	534.38

项目	2024年8月31日	2023年12月31日	2022年12月31日
通用设备	252.40	238.92	261.17
专用设备	3,620.83	3,769.75	3,671.42
运输工具	114.97	145.46	145.08
其他设备	194.78	187.02	203.23
合计	4,727.74	4,886.14	4,815.28
三、固定资产减值准备			
房屋及建筑物	-	-	-
通用设备	-	-	-
专用设备	-	-	-
运输工具	-	-	-
其他设备	-	-	-
合计	-	-	-
四、固定资产账面价值			
房屋及建筑物	108.84	107.91	118.53
通用设备	98.18	95.47	86.36
专用设备	717.64	724.69	730.53
运输工具	97.53	73.51	56.14
其他设备	41.40	48.34	22.40
合计	1,063.61	1,049.92	1,013.97

标的公司房屋及建筑物主要为厂房，专用设备为生产线、压力机、喷涂设备等直接用于园林机械产品生产的设备，均处于正常生产使用中。

根据《企业会计准则第8号—资产减值》第四条、第五条的规定，固定资产发生减值迹象的判断标准和标的公司情况的对比情况如下：

减值迹象判断标准	标的公司情况	是否存在减值迹象
资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	报告期内标的公司资产主要用于生产经营，不存在跌幅显著高于正常使用而预计的情形	不存在
企业经营所处的经济、技术或法律等环境以及资产所处的市场在当期或将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	标的公司经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场未发生重大变化	不存在
市场利率或者其他市场投资回报率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内，市场利率或者其他市场投资报酬率未发生大幅变动	不存在
有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	标的公司资产整体使用状况保持良好，不存在陈旧过时、无法	不存在

减值迹象判断标准	标的公司情况	是否存在减值迹象
	使用的情况	

综上，报告期内，标的公司相关固定资产不存在减值迹象，故未计提固定资产减值准备。

3、未来提升产能利用率的相关措施

标的公司拟采取以下措施提升产能利用率：

(1) 开拓销售渠道。标的公司拟充分利用其近六十年的行业积淀、良好的品牌口碑和市场认可度；以及上市公司资金优势和产品制造优势，协助标的公司扩大自产、销售规模，获取更多销售客户、销售订单，进而提升产能利用率；

(2) 协同上市公司，完成产业链整合。上市公司拟在本次交易后，完成与标的公司的产业链整合，通过供应链整合，降低交易后全集团的采购成本，通过产能与生产需求整合，上市公司部分销往欧洲的中高端产品可在奥地利生产基地直接进行生产，以节省运输费用和耗时，在降本增效的同时，为欧洲地区客户提供更优质的服务；

(3) 开展其他业务，分散季节性风险。标的公司将不断扩大如金属制品生产、销售等业务，提高产能利用率；同时，标的公司将尝试开展扫雪机等反季节产品的生产，以提升园林机械行业淡季的产能利用率。

(三) 独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、标的公司的固定资产中专用设备、房屋及建筑物成新率较低具有合理性，标的公司固定资产能够满足未来生产经营需求；

2、本次交易后，上市公司目前没有针对标的公司现有设备的大规模更新改造或重置计划，不会导致新增大额资本开支；本次交易定价系上市公司与交易对方在公平合理原则基础上进行市场化协商谈判确定的锁箱机制的交易价格，本次

交易评估定价及决策未考虑标的公司设备更新改造或重置相关成本；

3、标的公司产能利用率偏低具有合理性，与同行业可比公司不存在较大差异；标的公司固定资产不存在减值迹象。

问题 3

报告书显示，占标的公司最近一期经审计的资产总额、资产净额、营业收入或净利润 20%以上且有重大影响的子公司为奥地利生产公司和新西兰公司。奥地利生产公司报告期实现营业收入分别为 1.39 亿欧元、1.12 亿欧元、0.83 亿欧元，净利润分别为 108.99 万欧元、328.27 万欧元、331.68 万欧元；新西兰公司报告期实现营业收入分别为 1,870.57 万欧元、1,460.16 万欧元、862.46 万欧元，净利润分别为-180.91 万欧元、-144.33 亿欧元、-24.09 万欧元，截至报告期末，净资产为-112.67 万欧元。

请补充说明报告期奥地利生产公司、新西兰公司营业收入持续下滑的合理性，分析说明新西兰公司持续亏损、净资产为负的原因，新西兰公司盈利能力是否存在重大不确定性，本次交易后你公司拟采取提升上述子公司经营业绩的应对措施。

请财务顾问核查并发表明确意见。

回复：

（一）报告期内奥地利生产公司营业收入下滑的合理性

奥地利生产公司系标的公司在欧洲的生产基地，其主要负责为标的公司生产骑乘式割草机、步进式割草机和割草机器人等产品，同时为 OEM 客户提供园林机械产品代加工服务。对于奥地利生产公司的直接客户，由其生产产品后直接对外销售；对于非奥地利生产公司的直接客户，标的公司母公司向奥地利生产公司采购自产产品后，向各销售子公司进行销售，并由各销售子公司完成对直接客户

的最终销售。因此，奥地利生产公司营业收入主要来源于向部分 OEM 客户销售收入及标的公司集团内销售产品收入。

报告期各期，奥地利生产公司营业收入分别为 13,922.74 万欧元、11,185.79 万欧元和 8,337.04 万欧元。2023 年，奥地利生产公司营业收入同比下降，主要原因系：1、2023 年受欧美地区高通胀、极端天气影响草木生长等因素影响导致的市场需求减弱；2、奥地利生产公司部分客户在 2022 年根据销售预期进行大量囤货，导致 2023 年客户存货库存高企，在 2023 年终端市场需求下降的情况下，导致其 2023 年的采购量下降；3、由于当年度市场需求相对偏低，使得奥地利生产公司对集团内公司销售相应减少。上述因素综合导致 2023 年奥地利生产公司的营业收入较 2022 年下降。

2024 年 1-8 月，随着园林机械行业市场需求的回暖，客户前期库存基本消化完毕，奥地利生产公司当期新增外部客户订单 6,801.83 万欧元，相比 2023 年 1-8 月同比上升 13.79%；2024 年 8 月末，奥地利生产公司来源于外部客户的在手订单余额为 4,321.73 万欧元，较 2023 年 8 月末同比增加 58.36%，经营业绩情况有所回升。

综上，2023 年度奥地利生产公司收入下降主要原因系受欧美国家高通胀、极端天气影响导致当年市场需求偏弱，客户库存高企导致其采购量下降，同时受市场需求变化影响，使得奥地利生产公司对集团内公司销售相应减少；2024 年 1-8 月，随着园林机械行业市场需求的回暖，客户前期库存基本消化完毕，奥地利生产公司销售订单同比增加，经营业绩有所回升。因此，报告期内，奥地利生产公司营业收入下降具有合理性。

（二）报告期内新西兰公司营业收入下滑的合理性，新西兰公司持续亏损、净资产为负的原因，新西兰公司盈利能力是否存在重大不确定性

1、报告期内新西兰公司营业收入下滑的合理性，新西兰公司持续亏损、净资产为负的原因

报告期内，新西兰公司的营业收入、净利润和净资产情况如下：

单位：万欧元

项目	2024年1-8月/ 2024年8月31日	2023年度/ 2023年12月31日	2022年度/ 2022年12月31日
营业收入	862.46	1,460.16	1,870.57
净利润	-24.09	-144.33	-180.91
净资产	-112.67	-88.66	63.52

报告期内，新西兰公司的营业收入分别为 1,870.57 万欧元、1,460.16 万欧元和 862.46 万欧元。报告期内新西兰公司的营业收入下降、持续亏损、净资产为负，主要原因系：

(1) 新西兰公司无生产基地，向客户供货依赖于外采，采购成本较高

新西兰公司未设立生产基地，其主要通过向 OEM 供应商采购园林机械产品等产品后对客户销售。由于新西兰公司本土的工业体系相对不够完善，其 OEM 供应商主要来自于中国境内，同时也存在部分美国和欧洲供应商。在该种经营模式下，通常由新西兰公司承担相关产品运输至新西兰或其他客户指定地点的运输费；并且由于 OEM 供应商自身需保留合理利润，因此导致新西兰公司的采购成本相对较高。

(2) 新西兰公司承担了下属子公司大部分管理职能，导致人力成本支出较高

报告期内，新西兰公司的职工薪酬分别为 319.58 万欧元、329.54 万欧元和 158.85 万欧元，占营业收入的比例分别为 17.08%、22.57%和 18.42%，占比较高。新西兰公司系澳大利亚销售公司和美国销售公司的母公司，承担了上述子公司的管理职能，为其子公司提供诸如财务、税务、IT、人力资源等服务，因此招募了较多员工，且新西兰的人均工资水平较高，导致其职工薪酬支出占比较大。

(3) 融资成本持续上升及办公等固定支出较高，导致期间费用较高

报告期内，新西兰公司的营运资金主要通过银行借款进行补充。由于借款利率较高且逐年上升，新西兰公司的融资成本不断增加。报告期内，新西兰公司的利息支出分别为 53.06 万欧元、84.56 万欧元和 31.52 万欧元，占营业收入的比例

分别为 2.84%、5.79%和 3.65%，导致公司利润的下降。

由于新西兰公司无自有房屋建筑物，因此其办公场地、仓库等依赖外部租赁，导致租赁费支出较高，诸如此类固定开支较大，导致标的公司的期间费用金额较高，且在营业收入下滑时未能有效缩减固定开支。报告期各期，新西兰公司的管理费用、销售费用等期间费用合计分别为 800.70 万欧元、689.74 万欧元和 362.37 万欧元，占营业收入的比例分别为 42.81%、47.24%和 42.02%，占比较高，一定程度上影响了新西兰公司的利润水平。

(4) 新西兰近年来物价指数较高，GDP 增速放缓导致消费者信心偏弱，市场需求有所下降，导致销售收入有所降低。

2022 年和 2023 年，新西兰 CPI 居民消费价格指数增速分别为 7.17%和 5.73%，CPI 增速较高。根据新西兰统计局发布的数据，新西兰 2024 年第三季度人均国内生产总值环比下降，已连续第八个季度下降。新西兰经济形势的低迷一定程度上对居民的消费信心带来了消极影响，居民更偏向于增加储蓄、减少消费，市场需求有所下降，导致销售收入有所降低。

上述原因综合导致了新西兰报告期内营业收入下降、持续亏损，进而导致其净资产为负数。

2、新西兰公司盈利能力不存在重大不确定性

(1) 新西兰公司是当地知名的园林机械企业，品牌口碑较好

新西兰公司成立于 1984 年，深耕新西兰市场 40 余年，通过“Masport”“MORRISON”等具有一定历史 and 良好声誉的中高端品牌在大洋洲具有较高的市场认可度并占有稳定的市场份额，并获得了“新西兰读者文摘 2020 年最值得信赖的割草机品牌”等荣誉称号，在新西兰市场拥有良好的市场口碑及稳定的消费群体，拥有稳定的市场份额。

(2) 新西兰公司与上市公司的业务具有协同效应，有利于在本次交易后提升盈利能力

新西兰公司是当地知名的园林机械品牌商，拥有“Masport”“MORRISON”等具有一定历史和良好声誉的中高端品牌。上市公司是国际园林机械行业中具有较高知名度的 ODM 生产商，在生产技术、产品品质、制造规模等方面具有较高的市场地位，双方业务存在优势互补，具有较强的协同效应。本次交易完成后，上市公司将对新西兰公司的供应链进行整合，通过集团供应链进行采购统筹规划，扩大集中采购规模，降低采购成本；同时，上市公司可以充分利用自身产能优势，为新西兰公司生产园林机械产品以降低其采购成本；上市公司在美国、德国、法国、波兰等全球数十个国家和地区建立了广泛的销售渠道，积累了一批优质客户资源，上市公司将通过新西兰公司具有良好品牌知名度的“Masport”“MORRISON”品牌开拓市场，增加业务规模；通过对新西兰公司的采购、销售业务进行整合及纳入集团统一生产安排，以及统筹境内外融资，降低融资成本，同时上市公司可对新西兰公司的人员结构进行合理优化调整，降低冗余成本，提升盈利能力。

（3）新西兰人均 GDP 较高，消费能力较强

根据中经数据网统计的数据，2023 年新西兰人均 GDP 高达 4.83 万美元，在全球国家或地区人均 GDP 排名中位列第 28 位，仍是世界上人均 GDP 最高的国家之一，消费者依然具备较强的消费能力。同时，新西兰储备银行近期宣布降息 125 个基点以刺激经济增长。随着利率水平的下降，新西兰公司的利息支出金额将有所下降，同时经济增长获得刺激，有利于新西兰公司依托其品牌优势拓展业务规模。

综上，若新西兰的经济形势好转、消费者信心提升、上市公司与新西兰公司在本次交易后的整合效果达到预期，新西兰公司的盈利能力将有力提升，预计不存在重大不确定性。

但若新西兰的经济形势持续低迷、消费者信心不足、上市公司与新西兰公司在本次交易后的整合效果不及预期，可能存在本次交易后新西兰公司仍然亏损的风险，公司在《重组报告书》“重大风险提示”和“第十一章 风险因素”对上述

风险进行了如下补充披露：

“（一）经营业绩波动的风险

园林机械产品消费区域主要集中在欧洲、美洲和大洋洲等地区。报告期内，标的公司在欧洲、大洋洲的销售收入占其主营业务收入比重超过 90%，为其营业收入和利润的主要来源。同时，标的公司经营业绩除受市场需求影响外，与材料成本、人工成本等因素密切相关，上述因素共同导致标的公司经营业绩存在一定的波动。若市场需求发生较大变化，标的公司所处行业市场内竞争加剧，原材料价格、人工成本和贷款利率发生大幅波动，将对标的公司经营业绩产生不利影响。同时，受产品外购比例高、人工成本和融资成本较高、新西兰经济形势等因素影响，标的公司的子公司新西兰公司报告期内持续亏损，导致其期末净资产为负数。若新西兰当地经济形势未能有效调整，当地居民的消费意愿及消费能力未能改善，同时上市公司与新西兰公司在本次交易后的整合效果不及预期，新西兰公司人工成本和融资成本持续上升，或原材料市场价格大幅波动，可能导致新西兰公司盈利不佳甚至亏损，进而对本次交易后上市公司整体经营业绩产生不利影响。”

（三）本次交易后你公司拟采取提升上述子公司经营业绩的应对措施

本次交易后，上市公司拟采取以下措施提升上述子公司的经营业绩：

1、充分利用上市公司生产制造优势、资金成本优势和标的公司的品牌影响力、销售渠道，实现优势互补，加速开拓市场，增加营业收入规模，降本增效，提高盈利能力；

2、上市公司将完善自身与标的公司的供应链整合，补链强链，扩大集中采购规模，降低采购成本；

3、上市公司将完善与标的公司的统筹生产规划，将部分原先通过向 OEM 供应商采购的商品纳入上市公司自行生产的范畴，同时提高上市公司的产能利用率，形成规模效应以摊薄单位生产成本；上市公司亦将根据客户分布情况、订单

时间要求等因素规划标的公司的奥地利生产公司的生产安排，提升奥地利生产公司的产能利用率，降低运输成本，以提升子公司经营业绩。

（四）独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、奥地利生产公司报告期内营业收入下滑具有合理性；

2、报告期内新西兰公司营业收入下滑、业绩亏损、净资产为负具有合理性；本次交易后，若新西兰的经济形势好转、消费者信心提升、上市公司与新西兰公司整合效果达到预期，新西兰公司的盈利能力将有力提升，预计不存在重大不确定性。但若新西兰的经济形势持续低迷、消费者信心不足、上市公司与新西兰公司在本次交易后的整合效果不及预期，可能存在本次交易后新西兰公司盈利不佳甚至亏损的风险，上市公司已在《重组报告书》中充分披露相关风险；

问题 4

报告书显示，本次交易中，交易对方拟将其拥有的“AL-KO”商标中涉及园林机械及家用设备业务相关的商标类别授权许可给标的公司，并拟与标的公司签订《商标许可协议》。上述商标授权许可事项导致本次交易完成后，标的公司与交易对方其他出售标的及其相关方存在共用商标的情形。标的公司注册号为92053、92054等的商标已经到期。此外，标的公司于2017年签署《关于“SOLO”商标的许可协议》，获得“SOLO”商标的授权许可。

（1）请补充披露《商标许可协议》的主要条款，是否存在相关终止许可的条款，并结合商标对标的公司业务开展的重要性，充分提示相关风险。

（2）请补充披露《关于“SOLO”商标的许可协议》的主要条款，说明相关商标许可授权是否存在可撤销、可变更条款，后续你公司及标的公司对“SOLO”等商标的使用是否排他，是否存在其他潜在法律风险。

(3) 请详细列示说明共用商标、专利、域名等无形资产的具体情况，包括但不限于共用主体、产品市场、业务规模等，并说明是否对标的公司产品销售产生不利影响及拟采取的风险隔离措施及应对方案。

(4) 请核实是否存在其他专利、商标等无形资产已到期或接近到期时限，并根据无形资产所在地的法律法规，说明是否能于到期前进行展期，是否存在法律障碍，是否可能对标的公司生产经营产生不利影响。

请财务顾问核查并发表明确意见。

回复：

(一) 请补充披露《商标许可协议》的主要条款，是否存在相关终止许可的条款，并结合商标对标的公司业务开展的重要性，充分提示相关风险。

1、请补充披露《商标许可协议》的主要条款，是否存在相关终止许可的条款

上市公司已在《重组报告书》“第四章 标的资产基本情况”之“五、(七) 涉及许可他人使用自己所有的资产，或者作为被许可方使用他人资产的情况”补充披露如下：

“4、《商标许可协议》主要内容

本次交易，交易对方拟与标的公司签署的《商标许可协议》主要条款如下：

项目	具体内容
3. 许可的授予	<p>3.1 许可方在此授予被许可方和目标公司子公司非排他性的、永久性的、不可撤销的、全额支付的、免版税的、不可分割的和不可转让的全球性许可，以使他们在与业务相关且限于业务范围内以及在附表 3.1 所规定的范围内使用商标。被许可方和目标公司子公司均无权将本协议授予的商标权利再许可给第三方，但(i)被许可方和目标公司子公司的未来子公司；(ii) 宁波大叶园林设备股份有限公司；(iii) 宁波大叶园林设备股份有限公司子公司（包括未来子公司）和(iv) 供应商、承包商、分销商、零售商或销售代表（在被许可方和宁波大叶园林设备股份有限公司继续开展业务需要的范围内且不供此类第三方独立使用）除外。</p> <p>3.2 双方达成共识，被许可方有权但无义务使用许可的知识产权。</p>

项目	具体内容
4. 质量	<p>被许可方应在许可方合理要求时，向许可方提交商业文件样本、被许可方和目标公司子公司使用商标销售或为其销售的产品样本以及许可方合理规定的、符合行业标准的其他质量标准证据（“质量标准”）。</p>
5. 商标的使用	<p>5.1 应许可方的要求，被许可方应与许可方一起申请在任何国家向有关当局登记本协议项下授予的许可，费用由许可方自行承担。如果该申请可由被许可方用于其业务，并由许可方用于其自身业务（“两用”），则费用和开支应由双方平均承担。应被许可方的要求，许可方应与被许可方一起申请在任何国家向有关当局登记本协议项下授予的许可，费用由被许可方自行承担。</p> <p>5.2 被许可方承认许可方是商标的所有者，并同意其不会做出任何与该所有权不一致的行为，并且被许可方和目标公司子公司对许可知识产权的所有使用应符合许可方的利益。被许可方同意，除根据本协议使用商标的权利外，本协议中的任何内容均不赋予被许可方关于商标的任何权利、所有权或利益。</p> <p>5.3 在推广或销售任何业务产品过程中使用商标时，被许可方应遵循相关司法管辖区关于此类使用的标签法和其他相关法律。未经许可方事先书面同意，被许可方也不得以任何方式改变商标的设计。</p> <p>5.4 被许可方在任何时候和任何情况下均应避免采取任何可能危及、破坏或不利影响商标有效性和许可方所有权的行动，并且被许可方将承诺在本协议终止时停止使用商标。</p>
6. 商标的放弃	<p>6.1 根据第 6.2 节的规定，许可方将拥有起诉和维护商标的唯一权利和义务，包括但不限于支持商标的当前注册。费用应由许可方承担。</p> <p>6.2 许可方可自行决定放弃或停止对任何商标的起诉或维护，但前提是，如果许可方决定放弃或停止起诉或维护其对任何商标的部分或全部权利，许可方应向被许可方提供关于该终止的合理书面通知（该通知应尽可能在不迟于必须就任何该等许可知识产权向有关当局采取的任何行动的最后截止日期前九十（90）天发出），并授予被许可方在许可方采取该等行动之前从许可方获得该等商标的优先获得权。如果被许可方选择根据本 6.2 节行使优先获得权，许可方应将相应商标的全部或部分所有权免费转让给被许可方，而被许可方应负责自转让之日起与维护此类商标相关的所有未来费用。如果被许可方拒绝接管商标，或未能在必须就商标向相关当局采取任何行动的最后期限前作出回应，许可方应解除第 6.1 节中有关商标的义务。</p>
7. 侵权诉讼	<p>7.1 双方承诺就第三方可能对任何商标的侵权行为（“知识产权侵权”）及时向对方发出书面通知。许可方应自行承担费用，取得对知识产权侵权的辩护或和解的唯一控制权和权限。被许可方有权自行承担费用，由其自己的律师参与并代表其进行任何此类知识产权侵权的辩护或和解。未经被许可方事先书面同意，许可方不得达成任何限制许可知识产权范围或对其可执行性产生不利影响的和解或诉讼，该同意不得无理拒绝、延迟或附加条件。若许可方未能或拒绝在被许可方要求的合理时间内为商标辩护，被</p>

项目	具体内容
	<p>许可方有权为商标辩护。并且许可方同意按任何司法管辖区的法律要求加入与此类辩护相关的任何诉讼，以维持该诉讼。双方同意，在被许可方为其业务和许可方为其自身业务双重使用被侵权商标的情况下，与被许可方进行知识产权侵权辩护或和解相关的费用和开支应由双方平均承担。但在仅为业务使用被侵权商标的情况下，应由被许可方全额承担。对于第三方因其知识产权侵权而应支付的赔偿金，上述分摊费用和开支的方法应比照适用。</p> <p>7.2 许可方保证，据其所知，不存在任何阻碍商标注册和使用的第三方权利，且据许可方实际所知，本协议下商标的预期使用不会且将不会侵犯、盗用或以其他方式违反任何第三方持有的有效知识产权，且目前没有待决的异议或注销请求。被许可方承诺，就因被许可方按照本协议使用商标而导致的已确定的第三方权利侵权引起或相关的任何索赔、诉讼或行动，包括上诉和谈判（“第三方知识产权侵权”）被许可方承诺，就因被许可方按照本协议使用商标而导致的已确定的第三方权利侵权引起或相关的任何索赔、诉讼或行动，包括上诉和谈判。</p>
8. 声明和保证; 附加义务	<p>8.1 许可方特此向被许可方声明并保证：(i) 许可方完全有权签订本协议并向被许可方授予本协议规定的许可；(ii) 许可方对所有商标拥有全部权利、所有权和利益；(iii) 据许可方实际所知，没有第三方正在侵犯任何商标；(iv) 不存在与本协议授予的许可相冲突的其他协议。</p> <p>8.2 许可方特此声明并保证，将充分告知被许可方其不再维护或放弃任何商标权利（或其部分）的意图，以确保被许可方在本协议第 6.2 节中规定的优先购买权。</p> <p>8.3 被许可方特此声明并保证，(i) 仅将商标用于与业务相关且仅限于业务范围内；(ii) 对于商标的任何可能的双重使用，适当且充分地考虑许可方的利益和关切。</p> <p>8.4 被许可方特此声明并保证，将保护商标的固有价值，并同意采取合理努力，确保业务产品的质量维持在交割日期的现行标准。</p> <p>8.5 被许可方特此声明并保证，截至交割日，与商标相关的业务应遵守所有适用于业务的经营、广告和推广的法律、规则、法规和任何政府机构的要求。</p> <p>被许可方特此声明并保证，在交割日后投放市场的业务产品应符合所有相关安全规定。在确保风险方面，被许可方应购买并维持足够范围和足够金额的产品责任保险。</p> <p>8.6 被许可方应赔偿、保护并使许可方免受所有与第三方索赔相关的索赔、诉讼、程序、损害、成本和费用（包括合理的律师费）。这些第三方索赔包括但不限于执法机构的要求和市场监管机构的行政命令，且直接或间接源于或与交割日期后投放市场的业务产品或业务的行为、运营或表现有关，并在每种情况下均与商标相关。</p> <p>8.7 许可方不得向第三方授予任何与被许可方许可相冲突，或与许可方在本协议下义务相冲突的许可知识产权许可或其他权利。</p>

项目	具体内容
	8.8 各方（“赔偿方”）应赔偿、保护并使另一方及其关联方，以及它们各自的高级管理人员、董事、员工、代理人、许可方及其各自的继承人、继承者、受让人和代表免受任何及所有损害、责任、损失、成本和费用（包括合理的法律费用、诉讼费用和律师费）。这些损害等源于任何第三方提出的索赔、诉讼或程序，无论是金钱损害赔偿还是衡平法救济，且由赔偿方（在被许可方情况下，包括其任何再许可方）的(a)违反本协议或(b)欺诈、重大过失或故意不当行为所导致。
9. 有效期	本协议应自出售及转让协议第 7.6 节规定的交割日期起生效，并在此后无限期有效。
10. 终止	如任何一方（除因不可抗力外）违反或允许违反其应遵守的任何重要条款，另一方有权通过向违约方发出书面通知来终止本协议；但是，如果该违约行为可以被纠正，且上述违约方已经在收到该通知后三十（30）天内纠正该违约行为，则终止将不会生效。
11. 终止及商标转让时的库存	11.1 本协议终止时，被许可方、目标公司子公司和可能的再许可方应停止使用商标。然而，被许可方、其关联方和可能的再许可方可在终止日期后不超过十二（12）个月的期间内（或双方另行约定的其他期限）继续将业务过渡到另一个名称，并销售已贴附商标的现有业务产品库存。
12. 注销	本协议终止后，被许可方应与许可方共同提出撤销被许可方作为商标使用权持有人的注册所需的任何申请。费用和开支应由提出终止本协议理由的一方承担。
13. 非弃权条款	许可方或被许可方未能行使或执行本协议赋予其的任何权利，不应被视为放弃任何此类权利，也不应妨碍其在此后任何时候行使或执行该等权利。
14. 权利转让	未经本协议另一方事先书面同意，不得全部或部分让与或转让本协议项下的任何权利和义务。但是，如果带有许可商标的任何商业产品是由被许可方作为“扩展工作台”分包的独立第三方为被许可方生产或分销的，则根据本协议项下授予被许可方将商标应用于商业产品的标签和包装以及以该商标销售商业产品的授权应被视为延伸至该等第三方，条件是被许可方仍应对该等第三方可能影响商标的任何活动承担全部责任。对于被许可方向其任何关联方、直接或间接母公司（如有）或任何此类母公司的全资子公司进行的让与，许可方不得无理拒绝、附加条件或延迟同意。

”

协议附件约定，交易对方将授权许可标的公司及其子公司无限期使用的商标具体如下：

序号	商标	注册号	商品和服务（类别）	申请日期	地区
1	AL-KO	EM003891331	7, 8	17.06.2004	欧盟
2	AL-KO	US4917414	7	15.01.2015	美国

序号	商标	注册号	商品和服务（类别）	申请日期	地区
3	AL-KO	IR 1250911	7	30.06.2014	IR / 韩国、日本、印度
4	AL-KO	IR 1058797	7,8	02.03.2010	土耳其、挪威、瑞士
5	AL-KO	IR 1480703	7, 8	17.06.2004	IR / 仅英国
6	AL-KO	TH 946086	7	18.07.2014	泰国
7	AL-KO	CL 975315	7	20.10.2011	智利
8	AL-KO	IR 792919	7, 8	17.05.2002	IR / 中国、俄罗斯、乌克兰
9	AL-KO Quality for Life	IR 1478859	7, 8	03.11.2016	IR / 仅英国
10	AL-KO Quality for Life	UK 00915995996	7, 8	03.11.2016	英国
11	AL-KO Quality for Life	EM 15995996	7, 8	03.11.2016	欧盟
12	AL-KO Gardentech	DE 302021115492	7, 8	16.09.2021	德国

如上述《商标许可协议》第 10 条、第 11 条、第 12 条列示，该《商标许可协议》存在因任何一方协议主体发生违约情形导致商标许可被终止的条款。根据标的公司确认，部分被授权许可商标不涉及在其主要产品上的使用（如上表第 2、第 3 项、第 6 项、第 7 项），对其业务开展经营的影响较小。其他被许可使用的商标（如上表第 1 项、第 4-5 项、第 8-12 项）对标的公司的生产经营具有一定影响，但鉴于交易对方对标的公司商标许可期限为长期有效，除因任何一方签署主体（除因不可抗力外）因违反《商标许可协议》任何重要条款且违约行为无法被纠正导致触发该许可协议被终止的情形外，不存在其他终止情形。同时标的公司确认在使用上述授权许可商标期间未产生过任何诉讼争议或纠纷进而导致影响标的公司正常生产经营的情况。

2、结合商标对标的公司业务开展的重要性，充分提示相关风险

上市公司已在《重组报告书》“重大风险提示”之“二、（二）知识产权的风

险”补充披露如下：

“（二）知识产权的风险

标的公司历史上从 SOLO Inc.及其子公司 SOLO Kleinmotoren GmbH 购买并获得授权使用带有“SOLO”的多项商标。根据双方签订的“SOLO”商标许可协议，明确约定了 Solo Inc.及其子公司 SOLO Kleinmotoren GmbH 和标的公司使用带有“SOLO”商标的各自产品范围，以及标的公司获得授权许可的国家/地区，以避免同业竞争和消费者混淆。Solo Inc.及其子公司 SOLO Kleinmotoren GmbH 上述商标转让和授权许可事项导致未来公司与 Solo Inc.及其子公司 SOLO Kleinmotoren GmbH 存在共用商标的情形。报告期内，标的公司及其子公司开展销售活动中使用的带“SOLO”的商标为“solo by AL-KO”等自有商标，并未通过上述授权许可的“SOLO”商标销售商品。

此外，卖方曾持股控制的公司中，包括空气处理技术业务公司、汽车零部件业务公司和园林机械业务公司（即本次收购的标的公司）等业务公司，并且卖方拥有部分“AL-KO”商标。卖方已将空气处理技术业务公司、汽车零部件业务公司分别出售给与标的公司无关联的其他买方，同时将与开发、生产和销售通风、空调、空气净化、热回收装置和设备业务相关的商标类别授权许可给空气处理技术业务公司，将汽车零配件零部件业务相关的商标类别授权许可给汽车零部件业务公司。本次交易中，公司收购了卖方持股控制的园林机械业务公司 100%股权，卖方亦拟将其拥有的“AL-KO”商标中涉及园林机械及家用设备业务相关的商标类别授权许可给标的公司，并拟与标的公司签订《商标许可协议》，该许可为非排他性的、永久性的、不可撤销的、全额支付的、免版税的、不可分割的和不可转让的全球性许可。卖方上述商标授权许可事项导致本次交易完成后公司及其相关方与卖方其他出售标的及其相关方存在共用商标的情形。

虽然标的公司与 SOLO Inc.及其子公司 SOLO Kleinmotoren GmbH 对商标使用的产品范围进行了明确约定，且报告期内标的公司及其子公司未通过上述授权许可的“SOLO”商标销售商品；标的公司与卖方其他出售标的处于不同行业和从事不同业务，以避免同业竞争和消费者混淆。但如果卖方其他出售标的及其相

关方、Solo Inc.及其子公司 Solo Kleinmotoren GmbH 不恰当地使用相关商标或生产经营中存在不当行为，同时消费者产生误解或混淆，则可能会对上市公司声誉或业务造成不利影响，进而对上市公司经营业绩产生不利影响。

同时，如被许可方或许可方在使用授权许可商标过程中违反《商标许可协议》重要条款约定且该违约行为无法被纠正，触发《商标许可协议》被终止的情形，则可能会导致标的公司无法继续使用相关授权许可商标的风险。”

(二) 请补充披露《关于“SOLO”商标的许可协议》的主要条款，说明相关商标许可授权是否存在可撤销、可变更条款，后续你公司及标的公司对“SOLO”等商标的使用是否排他，是否存在其他潜在法律风险。

1、请补充披露《关于“SOLO”商标的许可协议》的主要条款

上市公司已在《重组报告书》“第四章 标的资产基本情况”之“五、(七) 涉及许可他人使用自己所有的资产，或者作为被许可方使用他人资产的情况”补充披露如下：

“2、《SOLO 许可协议》主要条款

SOLO 许可方与标的公司于 2017 年 1 月 30 日签署了《关于“SOLO”商标的许可协议》，该协议主要条款内容如下：

项目	具体内容
2. 授予	各许可方根据本协议的条款，向被许可方授予在 Schedule1 中规定的地区内，使用许可商标与许可产品相关的独占许可。 为避免疑义，许可方们可以自由使用许可商标与植物保护设备、磨具(包括角磨机)以及飞机发动机相关的 Solo 产品，相关权利将继续独占归许可方们所有。 为明确起见，许可方保留对许可商标的所有权利，除非许可中另有规定。
3. 使用许可商标	3.1 在许可期限内，被许可方必须： (a) 在与许可产品相关的情况下，使用许可商标，且其质量应与许可方在 APA 和协议签署前制造和销售的同类产品相同或更好； (b) 应许可方的要求，并由许可方承担费用，向许可方提供许可产品样品，以便进行产品审核和质量控制； (c) 确保许可产品符合所有适用的法律法规； (d) 仅在与许可产品相关的情况下使用许可商标，并且仅以注册形式使用，

项目	具体内容
	<p>包括在 Schedule1 (“商标”列) 中所示的图形元素; 尽管有前述条款和转让中的规定, 各方同意被许可方可以自由使用在 Schedule2 中所示的“SOLO by AL- K0”标识;</p> <p>(e) 在所有类别的许可产品中对许可商标进行充分的善意商业使用, 以确保许可商标不会因未使用而面临取消的风险。</p> <p>3.2 在许可期限内, 被许可方不得:</p> <p>(a) 在未经许可方事先书面同意的情况下, 将许可商标用于"植物保护设备、角磨机、飞机发动机"及未获许可的许可商标产品;</p> <p>(b) 仅以 Schedule1 中所示的注册形式或以 Schedule2 中所示的"SOLO by AL- K0"短语使用许可商标; 为避免疑义, 任何偏离注册形式的使用均不被视为可接受的使用, 即使其未改变商标的显著性;</p> <p>(c) 行使注册商标的授权用户对"植物保护设备、角磨机、飞机发动机"或任何非许可产品的权利。</p>
4. 再许可和转让, 权利负担	<p>4.1 被许可方可以在许可下再许可其权利, 前提是再许可对被许可方施加的义务与本协议对被许可方施加的义务相同。再许可方应承诺受本协议的约束。</p> <p>4.2 如果被许可方授予再许可, 则应:</p> <p>(a) 及时向所有许可方提供再许可协议的副本; 并且</p> <p>(b) 在未获得各自许可方的事先书面同意的情况下, 不得对再许可方提起任何侵犯许可商标的诉讼, 即使再许可方违反了再许可协议。被许可方基于合同违约对再许可方的权利执行不受影响。</p> <p>4.3 被许可方不得质押或以其他方式对其在本协议下的权利设定负担。</p>
5. 侵权	<p>5.1 许可方和被许可方应立即相互通知所有关于许可商标的侵权行为; 在这方面, 双方的通知义务仅限于涉及分配给各自另一方的产品组的侵权行为。各方有义务在适当的情况下相互支持, 以捍卫许可商标。</p> <p>5.2 针对侵权者的许可商标的诉讼, 无论是庭外还是在法庭上, 通常应保留给许可方。如果许可方不愿意对侵权者采取行动, 被许可方有权但没有义务以自己的名义提起基于许可商标侵权的诉讼, 但需经许可方的批准。许可方只能因正当理由拒绝批准。如果被许可方根据转让有权以自己的名义主张许可商标的权利, 许可方必须在被许可方请求时给予书面授权。</p> <p>5.3 被许可方有权加入许可方提起的侵权诉讼, 以主张其损害赔偿。在被许可商标的防御情况下, 赔偿金额的支持只能向许可方和被许可方共同请求。各方将根据各自产品组受影响的比例, 在内部关系中分摊赔偿金额。</p> <p>5.4 受侵权影响的一方承担侵权诉讼的费用。如果双方的利益都受到影响, 则任一方应承担一半的费用。</p>
7. 期限与终止	<p>本协议为长期协议, 直至协议被终止之前, 均应保持有效。</p> <p>终止必须以书面形式进行。</p> <p>任何一方均可因正当理由立即终止本协议。如果出现某些情况, 考虑到协议的内容和目的, 使得继续履行许可协议对一方或多方不合理, 则存在正当理由。</p>

项目	具体内容
	如果任何一方严重违反了本协议的基本义务，另一方应要求该方立即纠正该违反行为。如果违反协议的一方在收到该请求后的两(2)周内未能纠正该违反行为并提供相应证据，另一方有权因正当理由终止本协议。
8. 被许可商标的转让	8.1 许可方同意将许可商标转让给被许可方，前提是许可方放弃其有关单一产品的商业运营和/或发生资产恶化和/或过度负债。
9. 本协议终止的后果	9.1 任何一方因正当理由终止本协议将不影响转让的有效性。 各方应采取一切必要措施并作出所有声明，以便根据转让在各自的注册处记录许可商标的转让。 9.2 本协议的终止不影响在终止之前各方已产生的任何权利和义务。
10. 保证、赔偿与保险	10.1 许可方不提供任何明示保证或作出任何陈述，并排除所有隐含保证(法律规定的除外，法律不允许通过协议排除的保证)： 使用许可商标与许可产品相关不会侵犯第三方的知识产权；以及关于许可商标的任何商标注册的有效性。 10.2 被许可方对许可方因以下原因造成的所有损失、损害、费用和支出(包括按赔偿基础计算的法律费用和律师费用)进行赔偿： (a) 因被许可方使用许可商标而对许可方提出的任何第三方索赔，或(ii) 由被许可方或其子许可方制造或供应的任何许可产品，包括产品责任索赔和知识产权侵权索赔；或 (b) 被许可方违反本协议。 10.3 被许可方必须在协议有效期内及协议终止后的一年内，维持至少一千万欧元的产品责任保险，以涵盖人身伤害和财产损失。 10.4 被许可方应根据许可方的要求，提供由保险公司出具的保险覆盖确认，涉及被许可方使用许可商标的国家。

”

2、说明相关商标许可授权是否存在可撤销、可变更条款，后续你公司及标的公司对“SOLO”等商标的使用是否排他，是否存在其他潜在法律风险

如上述《关于“SOLO”商标的许可协议》主要条款列示，相关商标许可为无限期，只有在基于正当理由下（例如违反基本义务）才能终止，不存在授权可撤销、可变更条款。标的公司享有在协议约定的国家/地区及产品范围内独家使用“SOLO”商标的权利。经标的公司确认，报告期内标的公司及其子公司未通过获得授权许可的“SOLO”商标销售商品，且未因“SOLO”等商标的使用事宜产生任何商标诉讼争议或纠纷情况，不存在其他潜在的风险。

(三) 请详细列示说明共用商标、专利、域名等无形资产的具体情况，包括但不限于共用主体、产品市场、业务规模等，并说明是否对标的公司产品销售产生不利影响及拟采取的风险隔离措施及应对方案

1、共用商标情况

(1) 关于“AL-KO”商标共用情况

根据卖方的确认，卖方曾持股控制的公司中，包括空气处理技术业务公司（即 AL-KO THERM GmbH）、汽车零部件业务公司（即 ALOIS KOBER GmbH）和园林机械业务公司（即本次收购的标的公司）等业务公司，并且卖方拥有部分“AL-KO”商标。卖方已将空气处理技术业务公司、汽车零部件业务公司分别出售给与标的公司无关联的其他买方，同时将与开发、生产和销售通风、空调、空气净化、热回收装置和设备业务相关的商标类别授权许可给空气处理技术业务公司，将汽车零配件业务相关的商标类别授权许可给汽车零部件业务公司。本次交易中，公司收购了卖方持股控制的园林机械业务公司 100% 股权，卖方亦拟将其拥有的“AL-KO”商标中涉及园林机械及家用设备业务相关的商标类别授权许可给标的公司，并拟与标的公司签订《商标许可协议》，该许可为非排他性的、永久性的、不可撤销的、全额支付的、免版税的、不可分割的和不可转让的全球性许可。卖方上述商标授权许可事项导致本次交易完成后公司及其相关方与卖方其他出售标的及其相关方存在共用商标的情形。具体共用商标情况如下所示：

序号	商标图文	注册号	共用主体	对应标的公司产品	对应 ALOIS KOBER GmbH 产品	对应 AL-KO THERM GmbH 产品	国家/地区
1	AL-KO	EM003891331	标的公司、AL-KO THERM GmbH、ALOIS KOBER GmbH	尼斯分类第 7、8 项	尼斯分类第 12 项中的部分产品	尼斯分类第 11 项	欧盟
2		EM015995996	标的公司、AL-KO THERM GmbH	尼斯分类第 7、8 项	尼斯分类第 12 项中的部分产品	尼斯分类第 11 项	欧盟
3	AL-KO	IR 1250911	标的公司、AL-KO THERM GmbH、ALOIS KOBER GmbH	尼斯分类第 7、8 项	尼斯分类第 12 项中的部分产品	尼斯分类第 11 项	韩国、日本、印度
4	AL-KO	IR 1058797	标的公司、AL-KO THERM GmbH、ALOIS KOBER GmbH	尼斯分类第 7、8 项	尼斯分类第 12 项中的部分产品	尼斯分类第 11 项	土耳其、挪威、瑞士
5	AL-KO	IR 1480703	标的公司、AL-KO THERM GmbH	尼斯分类第 7、8 项	尼斯分类第 12 项中的部分产品	尼斯分类第 11 项	英国
6	AL-KO	IR 792919	标的公司、AL-KO THERM GmbH、ALOIS KOBER GmbH	尼斯分类第 7、8 项	尼斯分类第 12 项中的部分产品	尼斯分类第 11 项	中国、俄罗斯、乌克兰

序号	商标图文	注册号	共用主体	对应标的公司产品	对应 ALOIS KOBER GmbH 产品	对应 AL-KO THERM GmbH 产品	国家/地区
7	AL-KO	IR 1478859	标的公司、AL-KO THERM GmbH	尼斯分类第 7、8 项	尼斯分类第 12 项中的部分产品	尼斯分类第 11 项	英国
8	AL-KO	US4917414	标的公司、AL-KO THERM GmbH	尼斯分类第 7、8 项	尼斯分类第 12 项中的部分产品	尼斯分类第 11 项	美国
9	AL-KO Quality for Life	UK 00915995996	标的公司、AL-KO THERM GmbH	尼斯分类第 7、8 项	尼斯分类第 12 项中的部分产品	尼斯分类第 11 项	英国
10	AL-KO	TH 946086	标的公司、ALOIS KOBER GmbH	尼斯分类第 7、8 项	尼斯分类第 12 项中的部分产品	尼斯分类第 11 项	泰国
11	AL-KO	CL 975315	标的公司、AL-KO THERM GmbH、ALOIS KOBER GmbH	尼斯分类第 7、8 项	尼斯分类第 12 项中的部分产品	尼斯分类第 11 项	智利

报告期内，标的公司通过授权许可的“AL-KO”商标实现的销售收入及占比如下：

单位：万欧元

商标	2024年 1-8月	占营业收入 比例	2023年度	占营业收入 比例	2022年度	占营业收入 比例
AL-KO	5,523.18	31.20%	6,602.66	28.50%	8,794.74	29.56%


根据卖方的确认，上述共用商标中，对应标的公司产品为尼斯分类第 7、8 项，对应 ALOIS KOBER GmbH 产品为尼斯分类第 12 项中根据协议约定的部分产品，对应 AL-KO THERM GmbH 产品为尼斯分类第 11 项。“AL-KO”相关商标持有人（即卖方）本身未使用“AL-KO”相关商标，但存在将其授权给包括标的公司在内的上述主体的情形，卖方对各主体关于“AL-KO”相关商标业务领域的使用作了明确划分，各方均将“AL-KO”相关商标应用于其自身业务相关且限于业务范围内的产品。因此，上述商标共用情形不会对标的公司产品销售产生不利影响。

（2）关于“SOLO”商标共用情况

2014年2月18日，Solo Kleinmotoren GmbH(简称“Solo GmbH”“出售方1”)、Motor Impex Holding AG（简称“出售方2”)、Solo Incorporated（简称“Solo Inc.”“出售方3”)与标的公司签订资产购买协议（简称“APA”)，根据该协议，出售方将与森林工具、景观工具和园艺工具相关的某些资产出售给标的公司，其中包括部分“SOLO”商标在内的无形资产。而出售方保留所有与植物保护设备、角磨机和飞机发动机相关的资产和权利。为了实施转让的条款并促使被许可商标的分割，各方同意暂时就被许可商标签订一项许可协议。

根据《德国法律尽职调查报告》，出售方1、出售方3（以下简称“许可方”)与标的公司于2017年1月30日签署了《关于“SOLO”商标的许可协议》（以下简称“《SOLO 许可协议》”)，许可方授予标的公司在许可协议中列出的国家/地区及产品范围使用“SOLO”商标的独家权利。具体共用商标情况如下所示：

序号	商标图文	注册号	共用主体	标的公司应用产品市场	共用方应用产品市场
1	SOLO	AU 245297	标的公司、	07: 非机动车用内燃机	07: 非机动车用内燃

序号	商标图文	注册号	共用主体	标的公司应用产品市场	共用方应用产品市场
			Solo 许可方	，即汽油动力锯、汽油动力修枝机、割草机、割杆机、耕耘机、汽油动力绿篱修剪机和拖拉机及松土机； 机动锯； 可销售区域：澳大利亚	机，但汽油动力锯、汽油动力修枝机、割草机、割杆机、耕耘机、汽油动力绿篱修剪机和拖拉机及松土机除外； 可销售区域：澳大利亚
2	SOLO	AU 426677	标的公司、Solo 许可方	07：非机动车用内燃机，即汽油动力锯、汽油动力修枝机、割草机、割杆机、耕耘机、汽油动力绿篱修剪机和拖拉机及松土机； 机动锯，包括链锯；用于割草和修剪灌木的便携式发动机驱动设备； 可销售区域：澳大利亚	07：非机动车用内燃机，但不包括汽油动力锯、汽油动力修枝机、割草机、割杆机、耕耘机、汽油动力绿篱修剪机和拖拉机及松土机用的非机动车用内燃机； 手动或发动机驱动的手提式或自走式农业和园艺喷雾和喷雾机； ； 以及本类别中的所有其他商品，但不包括本类别中的液压或气动废物提升、装载或压实装置或废物分拣机； 可销售区域：澳大利亚
3	SOLO	NZ 144616	标的公司、Solo 许可方	非汽车用内燃机，即非汽车用内燃机，用于汽油动力锯、汽油动力修枝机、割草机、条形割草机、耕耘机、汽油动力绿篱修剪机和拖拉机以及除草机 可销售区域：新西兰	非汽车用内燃机，但用于汽油动力锯、汽油动力修枝机、割草机、条形割草机、耕耘机、汽油动力绿篱修剪机、拖拉机和除草机的非汽车用内燃机除外； 农业和园艺喷洒机，带或不带内燃机； 可销售区域：新西兰
4		KR 74534 (400074534 0000, Application	标的公司、Solo 许可方	电机耕作； 种植设备、机械和仪器（用于保护植物的设备、打磨工具（包括角磨机）除外）；	种植设备、机械和仪器，即用于保护植物的设备、打磨工具，包括角磨机； 工厂保护设备、机械

序号	商标图文	注册号	共用主体	标的公司应用产品市场	共用方应用产品市场
		No.:5020100 008794)		除草设备、机械和器械（包括玻璃和草坪切割）； 自动收割设备、机械和仪器； 非车用汽油发动机，即用于电锯、修剪机、割草机、条形割草机、耕耘机、绿篱修剪机和拖拉机及除草机的非车用汽油发动机； 非车用柴油发动机，即用于电锯、修剪机、割草机、条形割草机、耕耘机、绿篱机和拖拉机及除草机的非车用柴油发动机； 非车用燃气发动机，即用于电锯、修剪机、割草机、条形割草机、耕耘机、绿篱机和拖拉机及除草机的非车用燃气发动机； 可销售区域：韩国	和仪器； 非车用汽油发动机，但用于电锯、修剪机、割草机、条形割草机、耕耘机、绿篱修剪机、拖拉机和除草机的非车用汽油发动机除外； 飞机和水上飞机的汽油发动机； 非车用柴油发动机，但用于电锯、修剪机、割草机、条形割草机、耕作机、绿篱机、拖拉机和除草机的非车用柴油发动机除外； 飞机和水上飞机的柴油发动机； 非车用燃气发动机，但用于电锯、修剪机、割草机、条形割草机、耕耘机、绿篱机、拖拉机和除草机的非车用燃气发动机除外； 飞机和水上飞机的燃气发动机； 可销售区域：韩国
5	SOLO	CA TMA201182	标的公司、 Solo 许可方	电锯； 电锯，特别是电链锯； 割草机； 耕耘机； 可销售区域：加利福尼亚	喷雾器； 可销售区域：加利福尼亚
6	SOLO	US 855047	标的公司、 Solo 许可方	内燃机，即用于汽油动力锯、汽油动力修剪机、割草机、条形割草机、耕耘机、汽油动力绿篱修剪机和拖拉机及除草机的内燃机； 可销售区域：美国	内燃机，但用于汽油动力锯、汽油动力修剪机、割草机、条形割草机、耕耘机、汽油动力绿篱修剪机和拖拉机及除草机的内燃机除外； 可销售区域：美国
7	SOLO	US 3192642	标的公司、 Solo 许可方	07：电动链锯；草坪和花园绳锯； 用于清理碎片和落叶的空气吹风机；	07:用于施用化学品、液体和流体的电动雾化器； 用于施用液体和颗粒

序号	商标图文	注册号	共用主体	标的公司应用产品市场	共用方应用产品市场
				可销售区域：美国	的喷雾器、除尘器、撒播器和水泵，即除草剂、农药、杀虫剂和肥料； 08:手动喷雾器、除尘器和撒播器，用于施用液体和颗粒物，即除草剂、农药、杀虫剂和肥料； 可销售区域：美国
8	SOLO	GH 40232 (201104023 2)	标的公司、 Solo 许可 方	非汽车用内燃机，即非汽车用内燃机，用于汽油动力锯、汽油动力修剪机、割草机、条形割草机、耕耘机、汽油动力绿篱修剪机和拖拉机以及除草机； 电锯； 电动背负式鼓风机和真空吸尘器； 电动绿篱修剪机和绿篱剪； 电动割灌机 电动修剪机，用于修剪及其他草坪和花园应用； 耕地机；耕作机；割草机； 镰刀割草机； 电动分离器（冲击式磨床）； 电动除草机；割草机； 草坪和花园拖拉机； 可销售区域：加纳	非汽车用内燃机，但用于汽油动力锯、汽油动力修剪机、割草机、条形割草机、耕耘机、汽油动力绿篱修剪机和拖拉机及除草机的非汽车用内燃机除外； 用于农用化学品液体和微粒、肥料、除草剂、杀虫剂、木材和混凝土表面处理剂、抗菌剂和其他清洁剂以及其他液体和微粒的电动喷雾器； 电动喷雾器； 可销售区域：加纳
9	SOLO	CO 401370	标的公司、 Solo 许可 方	非汽车用内燃机，即非汽车用内燃机，用于汽油动力锯、汽油动力修剪机、割草机、条形割草机、耕耘机、汽油动力绿篱修剪机和拖拉机以及除草机； 电锯； 自动便携式鼓风机和真空吸尘器； 自动鼓风机用于清除雾气；自动切割机和剪	非汽车用内燃机，但用于汽油动力锯、汽油动力修剪机、割草机、条形割草机、耕耘机、汽油动力绿篱修剪机和拖拉机及除草机的非汽车用内燃机除外； 液体和微粒农用化学品、肥料、除草剂、杀虫剂、木材和混凝土饰面和处理剂、抗

序号	商标图文	注册号	共用主体	标的公司应用产品市场	共用方应用产品市场
				刀用于切割灌木丛； 自动切割机清除、 用于修剪草坪和园艺的自动切割机及其他应用（用途）； 耕耘机；播种机； 割草机 自动割草机 开沟机和耙地机（起茬）；自动脱粒机； 草坪和花园拖拉机； 可销售区域：哥伦比亚	菌溶液以及其他液体和微粒清洁溶液的喷洒系统； 背面装载的自动吹风机和真空吸尘器 可销售区域：哥伦比亚
10	SOLO	NI 10432cc	标的公司、Solo 许可方	类产品，即：电动机锯； 园艺和农具； 可销售区域：尼加拉瓜	类产品，包括植物保护工具；控制害虫的工具；但电动机锯除外；园艺和农具； 可销售区域：尼加拉瓜
11	SOLO	PK 40702	标的公司、Solo 许可方	燃烧设备，即汽油动力锯、汽油修剪机、割草机、条形割草机、耕耘机、汽油绿篱机和拖拉机及除草机的燃烧设备； 割草机； 农业设备； 可销售区域：巴基斯坦	燃烧设备，但用于汽油动力锯、汽油修剪机、割草机、条形割草机、耕作机、汽油绿篱机和拖拉机及除草机的燃烧设备除外； 喷雾器； 可销售区域：巴基斯坦
12	SOLO	VZD-024443	标的公司、Solo 许可方	一家专门从事生产、销售、分销和出口农业机械及配件的公司及其机构，但不包括植物保护装置、打磨工具（包括角磨机）； 可销售区域：乌兹别克斯坦	一家专门从事生产、销售、分销和出口用于乳制品和农业的机械及配件（即植物保护装置、打磨工具，包括角磨机）的公司及其机构； 可销售区域：乌兹别克斯坦
13	SOLO	VZ F133551	标的公司、Solo 许可方	农业机械及配件，但用于保护植物的装置、打磨工具（包括角磨机）除外； 乳制品机械及配件； 可销售区域：乌兹别克斯坦	农业机械及配件，即保护植物的装置、打磨工具，包括角磨机 可销售区域：乌兹别克斯坦

序号	商标图文	注册号	共用主体	标的公司应用产品市场	共用方应用产品市场
14	SOLO	VZ P262301	标的公司、Solo 许可方	园艺和农业机械，特别是带发动机的，但保护植物的装置、打磨工具（包括角磨机）除外；用于耕作和整地的设备；割草机；非陆地车辆用发动机，即用于汽油动力锯、汽油动力修剪机、割草机、条形割草机、耕耘机、汽油动力绿篱修剪机和拖拉机及除草机的发动机；电锯，尤其是链锯；可销售区域：乌兹别克斯坦	园艺和农业机械，特别是带发动机的机械，即保护植物的装置，打磨工具（包括角磨机）；粉碎机（机器）；非陆地车辆用发动机，但汽油动力锯、汽油动力修剪机、割草机、条形割草机、耕耘机、汽油动力绿篱修剪机、拖拉机和除草机的发动机除外；可销售区域：乌兹别克斯坦
15	SOLO	VZ P294623	标的公司、Solo 许可方	园艺和农业机械，特别是带发动机的，但保护植物的装置、打磨工具（包括角磨机）除外；用于耕作和整地的设备；割草机；非陆地车辆用发动机，即用于汽油动力锯、汽油动力修剪机、割草机、条形割草机、耕耘机、汽油动力绿篱修剪机和拖拉机及除草机的发动机；电锯，尤其是链锯；可销售区域：乌兹别克斯坦	园艺和农业机械，特别是带发动机的机械，即保护植物的装置，打磨工具（包括角磨机）；粉碎机（机器）；非陆地车辆用发动机，但汽油动力锯、汽油动力修剪机、割草机、条形割草机、耕耘机、汽油动力绿篱修剪机、拖拉机和除草机的发动机除外；可销售区域：乌兹别克斯坦
16	SOLO	VZ P262300	标的公司、Solo 许可方	手动工具和手动脉冲工具，但用于保护植物的装置、打磨工具（包括角磨机）除外；餐具、叉子和勺子；侧臂；剃刀；可销售区域：乌兹别克斯坦	手动工具和手动脉冲工具，即保护植物的装置、打磨工具（包括角磨机）；可销售区域：乌兹别克斯坦
17	SOLO	CO 231997	标的公司、Solo 许可	链锯 可销售区域：哥伦比亚	植物保护设备(手动喷雾器、电动喷雾器，

序号	商标图文	注册号	共用主体	标的公司应用产品市场	共用方应用产品市场
			方		背负式和轮式均可); 可销售区域: 哥伦比亚
18	SOLO	MX 119381	标的公司、 Solo 许可 方	<p>07: 拖拉机配件和附件; 碎纸机; 机器、机床, 植物保护装置除外; 非陆地车辆用发动机, 即汽油动力锯、汽油动力修剪机、割草机、条形割草机、耕耘机、汽油动力绿篱修剪机和拖拉机及除草机的发动机; 非陆地车辆的联轴器和传动带, 即用于汽油动力锯、汽油动力修剪机、割草机、条形割草机、耕耘机、汽油动力绿篱修剪机和拖拉机的联轴器和传动带; 08: 手工工具, 保护植物的手工工具除外; 餐具; 剃刀(非电动); 12: 汽车发动机, 即用于汽油动力锯、汽油动力修剪机、割草机、条形割草机、耕耘机、汽油动力绿篱修剪机和拖拉机及除草机的发动机; 可销售区域: 墨西哥</p>	<p>07: 机器、机床, 即保护植物的装置; 非陆地车辆用发动机, 但汽油动力锯、汽油动力修剪机、割草机、条形割草机、耕耘机、汽油动力绿篱修剪机、拖拉机和除草机的发动机除外; 非陆地车辆的联轴器和传动带, 但汽油动力电锯、汽油动力修剪机、割草机、条形割草机、耕作机、汽油动力绿篱修剪机、拖拉机和除草机除外; ; 08: 手工工具, 即保护植物的手工工具; 09: 电镀设备, 电镀炉; 仪表扩音器(非电气); ; 氧气输送设备; 臭氧发生装置; 消防和机械信号铲; 11: 农业喷灌机, 即用于农用化学品液体和颗粒、肥料、除草剂、杀虫剂的喷灌机 12: 汽车发动机, 但汽油动力锯、汽油动力修剪机、割草机、条形割草机、耕耘机、汽油动力绿篱修剪机、拖拉机和除草机除外 16: 打字机线轴; 打字机(非电动) 20: 刺绣机 21: 抛光机(非电动); 磨床(手动操作) 可销售区域: 墨西哥</p>

根据《SOLO 许可协议》，许可期限为无限期，只有在基于正当理由下（例如违反基本义务）才能终止。标的公司仅可在与许可产品相关的领域使用许可商标，且只能以授权许可的方式使用许可商标；尽管有上述规定和转让协议中的规定，许可方同意被许可人可以自由使用“SOLO by AL-KO”。经标的公司确认，标的公司未通过上述被授权许可的“SOLO”商标进行销售商品，故关于 SOLO 相关的授权许可商标未形成业务规模，不会对标的公司产品销售产生不利影响。

2、共用专利情况

经核查，标的公司及子公司使用的专利均为自有专利，不存在被授权使用专利或授权使用他人使用专利的情形。标的公司及子公司自有专利中，专利号为 NZ570911 的“A self-propelled lawn mower”的发明专利，该项专利权利人为标的公司子公司新西兰公司及自然人 DAVID MCKAY 和 GORDON BOSWELL，经标的公司确认，前述两位自然人在该专利注册时为新西兰公司员工，被登记为权利人后实际并未使用过该专利，专利取得后，一直由标的公司子公司新西兰公司单独使用该项专利，不存在同其他权利人共用专利的情形。

3、共用域名情况

标的公司及子公司正在使用的域名为其自有域名及交易对方所有的部分域名。同时，根据《股权出售及转让协议》约定，交易对方将于本次交易交割前该部分域名转让至目标公司集团实体。经核查，标的公司不存在与其他方共用域名的情形。

4、拟采取的风险隔离措施及应对方案

本次交易中，根据标的公司拟与交易对方签订的《商标许可协议》，对有关商标侵权做了如下约定：

“7.1 双方承诺就第三方可能对任何商标的侵权行为（“知识产权侵权”）及时向对方发出书面通知。许可方应自行承担费用，取得对知识产权侵权的辩护或和解的唯一控制权和权限。被许可方有权自行承担费用，由其自己的律师参与并代表其进行任何此类知识产权侵权的辩护或和解。未经被许可方事先书面同意，许可方不得达成任何限制许可知识产权范围或对其可执行性产生不利影响的和解

或诉讼，该同意不得无理拒绝、延迟或附加条件。若许可方未能或拒绝在被许可方要求的合理时间内为商标辩护，被许可方有权为商标辩护。并且许可方同意按任何司法管辖区的法律要求加入与此类辩护相关的任何诉讼，以维持该诉讼。双方同意，在被许可方为其业务和许可方为其自身业务双重使用被侵权商标的情况下，与被许可方进行知识产权侵权辩护或和解相关的费用和开支应由双方平均承担。但在仅为业务使用被侵权商标的情况下，应由被许可方全额承担。对于第三方因其知识产权侵权而应支付的赔偿金，上述分摊费用和开支的方法应比照适用。

7.2 许可方保证，据其所知，不存在任何阻碍商标注册和使用的第三方权利，且据许可方实际所知，本协议下商标的预期使用不会且将不会侵犯、盗用或以其他方式违反任何第三方持有的有效知识产权，且目前没有待决的异议或注销请求。被许可方承诺，就因被许可方按照本协议使用商标而导致的已确定的第三方权利侵权引起或相关的任何索赔、诉讼或行动，包括上诉和谈判（“第三方知识产权侵权”）被许可方承诺，就因被许可方按照本协议使用商标而导致的已确定的第三方权利侵权引起或相关的任何索赔、诉讼或行动，包括上诉和谈判。”

本次交易完成后，上市公司将督促标的公司管理层进一步加强内部管理，完善知识产权管理制度，明确知识产权的归属、使用、保护等规定，确保公司在使用知识产权的合规性；在与外部合作伙伴签订合同时，明确知识产权条款规定，做好形式与内容要件的全面审查，确保自身权利得到保护；同时建立知识产权风险预警机制，定期进行知识产权风险评估，分析潜在的知识产权风险源，制定相应的应对策略或维权措施：一旦发现侵权行为，将积极收集证据，为后续的维权行动提供有力支持。

（四）请核实是否存在其他专利、商标等无形资产已到期或接近到期时限，并根据无形资产所在地的法律法规，说明是否能于到期前进行展期，是否存在法律障碍，是否可能对标的公司生产经营产生不利影响。

1、相关已到期或接近到期的专利情况

序号	权利人	专利名称	专利号	申请日	到期日	类型	国家/地区
1	Masport Limited	Mower with steel housing	324991	2009/2/27	2019/2/27	外观设计	澳大利亚

序号	权利人	专利名称	专利号	申请日	到期日	类型	国家/地区
2	AL-KO GERÄTE GMBH	Lawn mowers	EU 002227579-0001S	2013/4/25	2023/4/25	外观 设计	欧盟
3	AL-KO GERÄTE GMBH	Lawn mowers	EU 002227579-0002S	2013/4/25	2023/4/25	外观 设计	欧盟
4	AL-KO GERÄTE GMBH	Lawn mowers (part of -)	EU 002227579-0003S	2013/4/25	2023/4/25	外观 设计	欧盟
5	AL-KO GERÄTE GMBH	Lawn mowers (part of -)	EU 002227579-0004S	2013/4/25	2023/4/25	外观 设计	欧盟
6	AL-KO GERÄTE GMBH	Lawn mowers (part of -)	EU 002227579-0007S	2013/4/25	2023/4/25	外观 设计	欧盟
7	AL-KO GERÄTE GMBH	Lawn mowers	UK 90022275790002	2013/4/25	2023/4/25	外观 设计	英国
8	AL-KO GERÄTE GMBH	Lawn mowers (part of -)	UK 90022275790003	2013/4/25	2023/4/25	外观 设计	英国
9	AL-KO GERÄTE GMBH	Lawn mowers (part of -)	UK 90022275790004	2013/4/25	2023/4/25	外观 设计	英国
10	AL-KO GERÄTE GMBH	Lawn mowers (part of -)	UK 90022275790007	2013/4/25	2023/4/25	外观 设计	英国

截至本问询函回复日，标的公司上述专利已到期，根据该等专利所在地对应适用的法律法规规定，上述专利未在到期日满后 6 个月的宽展期限内申请展期，该等专利均已失效，经标的公司确认，上述专利并非属于标的公司开展业务的重要无形资产，对于公司开展业务必要的专利，标的公司会在临近到期日及时申请展期，且标的公司确认在相关专利失效后已未再继续使用，上述到期失效的专利未对标的公司生产经营产生不利影响。

2、相关已到期或接近到期的商标情况

序号	权利人	注册号	国际分类号	截止日	国家/地区	是否能进行展期	能够续展的法律依据
1	MASPORT LIMITED	92053	7	2024/11/19	新西兰	是	新西兰现行商标法第 59 条：根据注册商标所有人的申请，注册专员必须从注册期满之日（期满日）起为商标续展。 续期申请必须向注册专员提出。 (a) 到期日之前不超过 12 个月，到期日之后不超过 6 个月；以及 (b) 按照规定的方式。
2	MASPORT LIMITED	92054	7	2024/11/19	新西兰	是	
3	MASPORT LIMITED	92055	7	2024/11/19	新西兰	是	
4	MASPORT LIMITED	92284	7	2024/12/16	新西兰	是	
5	Masport Limited	400101	7	2024/11/17	澳大利亚	是	澳大利亚现行商标法第 75 条： (1) 任何人都可在商标注册有效期届满前的规定期限内，要求注册官为其注册续期。(2) 申请必须 (a) 采用经批准的形式；以及 (b) 应按照规定提交。 第 79 条：如在商标注册期后 6 个月内，有按照第 75 条第 2 款要求注册官将该商标注册续期，注册官必须将该商标注册续期 10 年，由注册期满当天起计。
6	MASPORT LIMITED	1660329	7	2024/11/25	澳大利亚	是	
7	MASPORT LIMITED	1049504	7	2025/4/6	澳大利亚	是	
8	MASPORT LIMITED	F78009	7,11	2024/9/13	希腊	是	希腊现行商标法第 36 条：根据商标所有人的要求，在及时缴纳续展费后，注册可每十年续展一次。商标局应至少在注册期满前 6 个月内将注册期满一事通知商标所有人。如果商标局疏于提供此类信息，则不承担任何责任。 续展费应在最后 6 个月的保护期内缴纳。续展费可在注册期满后 6 个月额外期限内缴纳，条件是缴纳的续展费增加一半，且不影响在此期间获得的第三方权利。如果

序号	权利人	注册号	国际分类号	截止日	国家/地区	是否能进行展期	能够续展的法律依据
							仅就商标注册的部分商品或服务提交了申请或支付了费用，则应仅就这些商品或服务续展注册。
9	MASPORT LIMITED	5663581	7,9	2025/1/29	美国	是	美国现行商标法第 1059 条：在不违反本标题第 1058 条规定的情况下，每项注册可在注册日期之后的每一个连续 10 年期结束时，在支付规定的费用并提交书面申请（格式由局长规定）后续展 10 年。该申请可在颁发或续展注册的每个连续 10 年期结束前 1 年内的任何时间提出，也可在每个连续 10 年期结束 6 个月的宽限期内提出，但须支付规定的费用和附加费。如果根据本条提交的任何申请存在缺陷，可在收到缺陷通知后的规定时间内，在支付规定的附加费后予以更正。
10	AL-KO GmbH	DE3020 1400771 24	25,35,4 1	2024/11/30	德国	是	德国现行商标法第 47 条： （1）注册商标的保护期为 10 年，从申请之日起计算（第 33（1）条）。 （2）应商标所有人或法律或合同授权人的要求，商标注册可续展十年，但必须支付续展费。 （3）续展申请应在保护期限到期前六个月内提出。在保护期满后的六个月宽限期内仍可提出申请。
11	SOLO INCORPORATED	GH 40232 (20110 40232)	7	2019/9/4	加纳	否	加纳现行商标法第 11 条： （1）商标注册可在缴纳规定的续展费后连续续展十年。 （2）在支付规定的附加费后，可有 6 个月的宽限期。

序号	权利人	注册号	国际分类号	截止日	国家/地区	是否能进行展期	能够续展的法律依据
12	SOLO INCORPORATED	MX 119381	7,8,9,1 1,12,16 ,20,21	2024/1/9	美国	否	同第9项

截至本问询函回复日，上述第 1-9 项商标为标的公司及子公司自有商标中已到期商标或即将到期商标，根据上表列示该等商标所在地对应适用的法律法规规定，该等商标均可按要求申请展期。同时，根据标的公司确认，该等商标权利人新西兰公司已着手办理续展申请手续，不存在续展法律障碍，不会对标的公司生产经营产生不利影响。上述第 10-12 项商标为截至本问询函回复日标的公司被授权许可的商标中已到期的商标，经标的公司确认，该等商标并非属于标的公司开展业务的重要无形资产，且标的公司已停止使用，该等到期商标未对标的公司生产经营产生不利影响。

（五）独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、《商标许可协议》约定了相关终止许可的条款，上市公司已根据相关授权许可商标对标的公司业务开展的重要程度，在《重组报告书》中充分披露相关风险；

2、《SOLO 许可协议》不存在可撤销、可变更条款，并明确了标的公司享有在协议约定的国家/地区及产品范围内独家使用“SOLO 商标”的权利，后续上市公司及标的公司对“SOLO”等商标的使用具有排他性，不存在其他潜在的法律风险；

3、标的公司共用商标、专利和域名等无形资产不会对标的公司产品销售产生不利影响。标的公司已在拟签署的《商标许可协议》中约定关于侵权诉讼的相关条款，并在交易完成后将对潜在的知识产权风险制定相应的应对方案；

4、标的公司已到期未展期的专利和商标并非属于标的公司开展业务的重要无形资产，标的公司确认在相关无形资产失效后已未再继续使用，上述到期失效

的无形资产未对标的公司生产经营产生不利影响；标的公司已到期并已着手办理续展或接近到期时限的无形资产，不存在续展法律障碍，不会对标的公司生产经营产生不利影响。

问题 5

报告书显示，2022 年至 2024 年 1-8 月标的公司归属于母公司所有者的非经常性损益净额分别为 275.33 万欧元、-81.03 万欧元和 132.30 万欧元，分别占当期净利润的 71%、38%、40%。

请补充说明标的公司报告期非经常性损益占比较高的原因，是否对非经常性损益存在重大依赖，并结合标的公司目前的行业发展趋势、经营环境、业务开展情况、盈利能力、收入及利润结构、相关非经常性损益的可持续性等，量化分析标的公司的持续经营能力，如存在应披露而未披露的经营风险，请予以补充披露。

请财务顾问核查并发表明确意见。

回复：

（一）请补充说明标的公司报告期非经常性损益占比较高的原因，是否对非经常性损益存在重大依赖，相关非经常性损益的可持续性

报告期内，标的公司非经常性损益的具体情况如下：

单位：万欧元

项目	2024年1-8月	2023年度	2022年度
非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	-1.65	29.10	47.74
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关、符合国家政策规定、按照确定的标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助除外	85.24	44.29	34.25
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，非金融企业持有金融资产和金融负债产生的公允价值变动损益以及处置金融资产和金融负债产生的损益	80.33	-195.16	198.58
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合	-	-0.21	31.53

项目	2024年1-8月	2023年度	2022年度
并日的当期净损益			
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	10.04	7.91	56.58
小计	173.96	-114.07	368.67
减：企业所得税影响数（所得税减少以“-”表示）	41.66	-33.04	93.35
归属于母公司所有者的非经常性损益净额	132.30	-81.03	275.33
净利润	343.65	-212.44	389.00
占比	38.50%	38.14%	70.78%

报告期内，标的公司归属于母公司所有者的非经常性损益净额分别为 275.33 万欧元、-81.03 万欧元和 132.30 万欧元，占净利润的比例分别为 70.78%、38.14% 和 38.50%，占比较高。标的公司非经常性损益主要包括非流动资产处置损益、计入当期损益的政府补助、外汇衍生金融工具公允价值变动以及处置产生的损益等。其中，报告期各期，外汇衍生金融工具产生的公允价值变动及处置产生的损益分别为 198.58 万欧元、-195.16 万欧元和 80.33 万欧元，占税前非经常性损益金额的比例分别为 53.86%、171.10%和 46.18%，构成非经常性损益的主要要素，造成报告期内非经常性损益金额较高。

标的公司在欧洲、大洋洲、北美洲的十六个国家形成了独立销售主体，产品销往奥地利、德国、波兰、澳大利亚等数十个国家和地区，同时，标的公司通过德国、奥地利、新西兰/澳大利亚三个采购分部面向全球供应商开展采购，因此标的公司的结算货币涉及欧元、英镑、澳元、人民币等不同币种，为应对汇率波动对标的公司经营业绩造成的不利影响，标的公司购入外汇远期合约以防范汇率波动风险。由于园林机械行业的市场需求是全球性的，同行业可比公司也建立了覆盖多个国家和地区的销售网络，报告期内，同行业可比公司中，大叶股份、格力博和泉峰控股均存在持有外币衍生金融工具，从而形成了相关非经常性损益的情况。标的公司购买外汇衍生金融工具符合同行业惯例，属于涉及多币种业务模式下合理的防范汇率波动风险方式。

因此，如果标的公司能够通过具有专业能力的人员，根据外汇市场的变动趋势审慎利用外汇衍生金融工具进行防范汇率波动风险的规划，相关事项形成的非经常性损益具有一定的可持续性，但若外汇市场出现大幅波动且标的公司对相关事项的预期判断出现失误，可能在外汇衍生金融工具对标的公司的财务状况造

成不利影响的风险；标的公司的其他非经常性损益主要包括计入当期损益的政府补助、非流动性资产处置损益、同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益等，相关事项的发生具有一定的偶然性，相对不具有可持续性。

除防范汇率波动风险相关的“除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，非金融企业持有金融资产和金融负债产生的公允价值变动损益以及处置金融资产和金融负债产生的损益”项目外，标的公司其他非经常性损益金额对净利润的影响情况如下：

单位：万欧元

项目	2024年1-8月	2023年度	2022年度
税前非经常性损益合计	173.96	-114.07	368.67
减：除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外,非金融企业持有金融资产和金融负债产生的公允价值变动损益以及处置金融资产和金融负债产生的损益	80.33	-195.16	198.58
小计	93.63	81.10	170.09
减：企业所得税影响数（所得税减少以“-”表示）	21.46	18.93	35.54
归属于母公司所有者的其他非经常性损益净额	72.17	62.17	134.55
净利润	343.65	-212.44	389.00
占比	21.00%	-29.26%	34.59%

如上表所示，假设不考虑因持有外币衍生金融工具而造成的相关损益，标的公司归属于母公司所有者的其他非经常性损益金额占净利润的比例为 34.59%、-29.26%和 21.00%，报告期内，标的公司非经常性损益对其净利润具有一定影响，但本次交易后，若上市公司与标的公司整合达到预期，有效提升标的公司盈利水平，预计标的公司对非经常性损益不具有重大依赖。

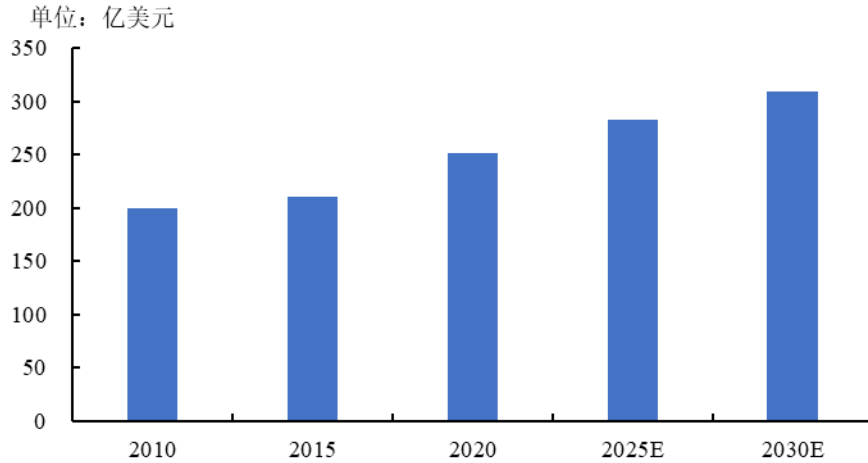
（二）结合标的公司目前的行业发展趋势、经营环境、业务开展情况、盈利能力、收入及利润结构、相关非经常性损益的可持续性等，量化分析标的公司的持续经营能力，如存在应披露而未披露的经营风险，请予以补充披露

1、园林机械行业市场规模较大，为标的公司业务开拓奠定了良好的经营环境

园林机械最早起源于欧洲，20 世纪初，国外发达国家和地区已开始使用园

林机械代替繁重的体力劳动。随着居民生活水平的提高、居住环境的改善、园艺文化的形成，园林机械已成为园林养护中广泛使用的机具，在欧美等发达国家和地区的应用更加普及，市场需求较大且保持增长趋势。从全球的园林机械市场分布来看，欧美等发达国家和地区已进入成熟阶段，是目前的需求中心；而中国在园林机械制造领域发展迅速，已成为全球重要的产业基地，生产的园林机械产品主要用于出口。

全球园林机械产品市场需求长期处于高位，2020年全球市场总需求为250.80亿美元，除配件外市场需求为210.10亿美元。预计至2030年，全球园林机械产品市场需求将达到309亿美元，年复合增长率为2.11%。全球园林机械产品市场需求及预测情况如下图：



数据来源：《Global Power Lawn & Garden Equipment》，2021年9月

园林机械产品是园林养护的必备工具，是欧美等发达国家和地区居民园艺生活的刚需产品，市场规模较大且处于增长趋势，为标的公司的业务开拓奠定了良好的经营环境。

2、标的公司历史悠久，具有一定的品牌知名度，经营环境良好

标的公司成立于1958年，是欧洲知名园林机械制造商。经过近六十年的行业积淀，标的公司销售渠道覆盖了诸多专业零售商、大型商超、国际品牌生产商等主要园林机械产品销售渠道，与Stihl、Iseki、Bunnings、Bauhaus、OBI等知名跨国集团或商超建立了长期稳固的合作关系。凭借“品质生活”的品牌形象以

及“AL-KO”“SOLO”“Masport”“MORRISON”等具有一定历史和良好声誉的中高端品牌，标的公司的 Robolino、Premium 等系列产品多次位列 Heimwerker Praxis、Alles Beste 等期刊的年度产品、畅销产品，品牌或产品先后获得了“新西兰读者文摘 2020 年最值得信赖的割草机品牌”“Heimwerker Praxis 2021 年年度产品”“2024 年数字化冠军”等荣誉称号。依赖深入人心的品牌影响力、丰富的产品品类和强大的产品竞争力、全面完善的销售渠道以及优质的客户资源，标的公司在欧洲、大洋洲等地占有稳定市场份额。

标的公司从事园林机械行业的历史较长，在欧洲、大洋洲等地建立了良好的市场口碑，拥有一定的品牌知名度，经营环境良好。

3、标的公司的营业收入规模较大、毛利率呈上升趋势，盈利能力提升

报告期各期，标的公司按产品大类的营业收入构成和毛利率变动情况如下：

单位：万欧元

产品大类	2024 年 1-8 月			2023 年度			2022 年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
园林机械产品	15,114.74	85.39%	23.72%	19,238.91	83.04%	21.21%	25,433.25	85.49%	17.05%
备品备件	1,847.71	10.44%	42.60%	2,231.73	9.63%	40.89%	2,577.11	8.66%	38.69%
家用设备产品	188.34	1.06%	11.06%	479.76	2.07%	18.86%	691.38	2.32%	18.66%
其他收入	550.06	3.11%	31.14%	1,217.82	5.26%	40.62%	1,048.77	3.53%	26.80%
合计	17,700.85	100.00%	25.79%	23,168.22	100.00%	24.08%	29,750.52	100.00%	19.31%

报告期各期，标的公司的营业收入分别为 29,750.52 万欧元、23,168.22 万欧元和 17,700.85 万欧元，标的公司作为欧洲知名园林机械制造商，经过六十年的行业积淀，在欧洲和大洋洲等地区建立了良好的品牌口碑并占据了一定的市场规模，报告期内均保持了较高的营业收入规模。

报告期内，标的公司产品收入结构较为稳定，报告期各期，标的公司的园林机械产品收入占比均超过 80%，其他主要为备品备件、家用设备产品等销售收入。2023 年标的公司营业收入下降，主要系受到欧美通货膨胀率高、极端天气影响导致草木长势偏弱等影响导致园林机械行业市场需求下降所致；2024 年随着园林机械行业市场需求回暖，标的公司经营业绩有所上升。

报告期各期，标的公司的综合毛利率分别为 19.31%、24.08%和 25.79%，受

欧元兑人民币汇率上升、海运费成本下降、产品销售结构的变动等因素影响，标的公司的综合毛利率呈上升趋势，为标的公司盈利能力的提升奠定了基础。

报告期各期，标的公司的主要经营数据与利润构成情况如下：

单位：万欧元

项目	2024年1-8月		2023年度		2022年度
	金额	变动额	金额	变动额	金额
营业收入	17,700.85	-5,467.38	23,168.22	-6,582.29	29,750.52
减：营业成本	13,136.18	-4,453.08	17,589.26	-6,417.57	24,006.83
毛利额	4,564.66	-1,014.30	5,578.96	-164.72	5,743.68
减：期间费用	3,629.63	-1,929.84	5,559.47	164.78	5,394.69
加：信用减值损失（损失以“-”号填列）	-321.30	-371.62	50.33	27.57	22.76
其他损益类项目合计（损失以“-”号填列）	124.60	508.17	-383.56	-358.05	-25.52
营业利润	738.34	1,052.08	-313.75	-659.97	346.23
加：营业外收支	1.22	-3.60	4.81	-44.52	49.34
利润总额	739.55	1,048.49	-308.93	-704.50	395.56
减：所得税费用	395.90	492.40	-96.50	-103.05	6.56
净利润	343.65	556.09	-212.44	-601.44	389.00
其中：归属于母公司股东的非经常性损益净额	132.30	213.33	-81.03	-356.35	275.33
扣非后归母净利润	211.35	342.76	-131.41	-245.09	113.68

如上表所示，报告期各期，标的公司扣非后归母净利润分别为 113.68 万欧元、-131.41 万欧元和 211.35 万欧元。2023 年标的公司扣非后归母净利润为负，主要系当年度营业收入下降导致毛利额下降，而期间费用未随着营业收入的下降而同比变动，导致标的公司当年度出现亏损，2023 年标的公司毛利额同比减少 164.72 万欧元而期间费用同比增加 164.78 万欧元，构成了扣非后净利润变动的主要因素；2024 年 1-8 月，随着标的公司经营业绩的回升及毛利率的提升，标的公司扣非后归母净利润上升至 211.35 万欧元。标的公司报告期内经营业绩变动趋势与同行业可比公司基本一致，详见本问询函回复之“二、问题 1、（一）请补充说明报告期标的公司营业收入下滑、营业收入和净利润变动趋势不匹配的原因及合理性，分析说明报告期毛利率持续上升的相关驱动因素及是否具有可持续性”。

综上，标的公司所处园林机械行业市场规模较大且处于增长趋势、标的公司历史悠久且具有一定的品牌知名度，因此标的公司的经营环境良好，且经过六十年的行业积淀，标的公司的销售渠道遍布德国、奥地利、澳大利亚等数十个国家和地区，形成了较大的业务规模，报告期内标的公司毛利率持续上升，为标的公司盈利能力的提升奠定了良好的基础，因此标的公司具备持续经营能力。

针对标的公司报告期内非经常性损益占比较高的风险，上市公司在《重组报告书》“第十一章 风险因素”之“二、（八）非经常性损益占比较高的风险”中进行了补充披露：

“（八）非经常性损益占比较高的风险

报告期内，标的公司归属于母公司所有者的非经常性损益净额分别为 275.33 万欧元、-81.03 万欧元和 132.30 万欧元，占净利润的比例分别为 70.78%、38.14%和 38.50%，占比较高。标的公司的非经常性损益主要为持有外汇衍生金融工具产生的公允价值变动损益以及处置金融资产和金融负债产生的损益和计入当期损益的政府补助等。若外汇市场出现大幅波动而标的公司不能根据外汇市场的变动趋势审慎通过外汇衍生金融工具进行财务规划，或政府补助政策发生变化，将可能对上市公司的经营业绩造成不利影响。”

（三）独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、报告期内，标的公司非经常性损益对其净利润具有一定影响，但本次交易后，若上市公司与标的公司整合达到预期，有效提升标的公司盈利水平，预计标的公司对非经常性损益不具有重大依赖；

2、标的公司具有持续经营能力；报告期内，标的公司非经常性损益占净利润比例较高，对其净利润具有一定影响，上市公司已在《重组报告书》中充分披露相关风险。

问题 6

报告书显示，报告期向前五大客户销售金额分别为 8,739.48 万欧元、6,196.96 万欧元、4,080.04 万欧元，占当期营业收入比例分别为 29.38%、26.75%、23.05%。报告期各期末应收账款余额分别为 3,772.23 万欧元、2,118.13 万欧元、3,045.03 万欧元。

(1) 请补充各期末前五大客户的基本情况，包括所在地区、主营业务、合作年限、销售内容、期后回款及退货情况、是否终端销售，与标的公司、标的公司主要供应商或你公司是否存在关联关系。

(2) 请补充各期末主要应收账款方的基本情况，包括客户基本情况（名称、注册地、主营业务等）、形成时间、销售内容、信用政策、账龄、回款情况等，与标的公司或者你公司是否存在关联关系，与标的公司主要客户是否匹配。

(3) 结合上述回复，分析说明本次交易完成后是否存在客户流失风险，你公司拟采取的应对措施。

请财务顾问对上述问题（1）（2）核查并发表明确意见。

回复：

（一）请补充各期前五大客户的基本情况，包括所在地区、主营业务、合作年限、销售内容、期后回款及退货情况、是否终端销售，与标的公司、标的公司主要供应商或你公司是否存在关联关系

1、报告期各期前五大客户的基本情况、所在地区、主营业务、合作年限、销售内容

报告期各期，标的公司对前五大客户销售的基本情况如下：

单位：万欧元

期间	序号	客户名称	销售收入	占当期营业收入比例	开始合作时间	销售内容
2024 年 1-8 月	1	Stihl	2,220.54	12.54%	2003年	骑乘式割草机、备品备件等
	2	Bunnings	519.39	2.93%	1992年	步进式割草机、骑乘式割草机、其他

期间	序号	客户名称	销售收入	占当期营业收入比例	开始合作时间	销售内容
						园林机械产品等
	3	Iseki	484.82	2.74%	2015年	骑乘式割草机、步进式割草机、其他园林机械产品等
	4	Bauhaus	476.74	2.69%	1996年	步进式割草机、割草机器人、骑乘式割草机、其他园林机械产品等
	5	OBI	378.55	2.14%	1996年	步进式割草机、骑乘式割草机、其他园林机械产品等
	合计		4,080.04	23.05%		
2023年度	1	Stihl	2,951.63	12.74%	2003年	骑乘式割草机、备品备件等
	2	Iseki	1,250.30	5.40%	2015年	骑乘式割草机、步进式割草机、其他园林机械产品等
	3	Bunnings	882.76	3.81%	1992年	步进式割草机、骑乘式割草机、其他园林机械产品等
	4	OBI	558.84	2.41%	1996年	步进式割草机、骑乘式割草机、其他园林机械产品等
	5	Bauhaus	553.43	2.39%	1996年	步进式割草机、割草机器人、骑乘式割草机、其他园林机械产品等
	合计		6,196.96	26.75%		
2022年度	1	Stihl	5,377.90	18.08%	2003年	骑乘式割草机、备品备件等
	2	Iseki	1,181.01	3.97%	2015年	骑乘式割草机、步进式割草机、其他园林机械产品等
	3	Bunnings	884.34	2.97%	1992年	步进式割草机、骑乘式割草机、其他园林机械产品等
	4	Bauhaus	701.61	2.36%	1996年	步进式割草机、割草机器人、骑乘式割草机、其他园林机械产品等
	5	OBI	594.61	2.00%	1996年	步进式割草机、骑乘式割草机、其他园林机械产品等
	合计		8,739.48	29.38%		

(1) Stihl

公司名称	STIHL Tirol GmbH
国家	奥地利
成立时间	1981年2月13日
注册地址	Hans Peter Stihl-Straße 5, 6336 Langkampfen, AUT
股东情况	Stihl International Gesellschaft mit beschränkter Haftung 持股 100%
所在地区	在全球五大洲超过 160 个国家拥有销售和生产网络，拥有 42 家自己的销售和营销公司、约 120 家进口商和超过 55,000 家专业经销商，在 7 个国家拥有生产基地
主营业务	机械和设备的开发、制造和销售，尤其是用于园艺的机械和设备，包括配件和备件。

(2) Bunnings

公司名称	BUNNINGS GROUP LIMITED
国家	澳大利亚
成立时间	1948年6月18日
注册地址	BROOKFIELD PLACE TOWER 2' LEVEL 14 123 ST GEORGES TERRACE PERTH, WA 6000 AUSTRALIA
股东情况	WESFARMERS LIMITED 持股 100%
所在地区	澳大利亚、新西兰
主营业务	澳大利亚和新西兰的家居装饰、户外生活和建筑产品零售商。

(3) Iseki

公司名称	ISEKI FRANCE SAS
国家	法国
成立时间	2007年7月5日
注册地址	ZAC DES RIBES 27 AVENUE DES FRERES MONTGOLFIER 63170 AUBIERE FRANCE
股东情况	ISEKI&CO.LTD.持股 100%
所在地区	在全球范围内拥有广泛的销售和服务网络，包括在欧洲、亚洲等地设立的分公司和子公司
主营业务	农业机械、设备和用品的批发（公司间贸易）

(4) Bauhaus

公司名称	BAHAG Baus Handelsgesellschaft AG Belp/Schweiz Zweigniederlassung Mannheim
国家	德国
成立时间	1974年10月3日
注册地址	Gutenbergstr., 21, Mannheim, 68167, Germany
股东情况	InterbauhausAG 持股 100%
所在地区	在德国拥有近 160 家门店，并在 19 个欧洲国家拥有超过 130 家分店

主营业务	提供一站式的家居产品解决方案，重点在于 DIY 和园艺产品。
-------------	--------------------------------

(5) OBI

公司名称	OBI Group Holding SE & Co. KGaA
国家	德国
成立时间	2012年7月12日[注]
注册地址	Albert-Einstein-Str., 7-9, Wermelskirchen, 42929, Germany
股东情况	QBI Group Holding Management SE 作为普通合伙人，拥有唯一代表权
所在地区	业务遍布 10 余个国家，包括德国、意大利、斯洛文尼亚、斯洛伐克、匈牙利、奥地利、波兰、捷克、波黑和瑞士等
主营业务	提供全面的家居改善和园艺产品，包括建材、装饰材料、园艺工具等。

注：OBI Group Holding SE & Co. KGaA 系由 OBI Group Holding GmbH 改制而来，其前身成立于 1982 年

如上表所示，标的公司报告期内的前五大客户均为国际知名的大型商超和品牌制造商，报告期各期前五大客户占营业收入的比例分别为 29.38%、26.75%和 23.05%，占比较小，标的公司的客户较为分散，不存在单个客户收入占比超过 50%的情况，不存在标的公司对单个客户的收入依赖程度较高的情况。标的公司与前五大客户的合作历史均较长，凭借良好的品牌口碑和产品质量与主要客户保持了长期的稳定合作关系。

2、报告期各期前五大客户的期后回款及退货情况

报告期各期末，标的公司前五大客户的应收账款余额及期后回款情况如下：

单位：万欧元

前五大客户	2024年8月31日	2023年12月31日	2022年12月31日
应收账款余额			
Stihl	211.38	69.22	1,346.58
Bunnings	126.21	165.62	245.92
Iseki	12.26	-	-
Bauhaus	62.84	15.22	19.73
OBI	103.58	51.75	51.35
合计	516.26	301.82	1,663.58
期后回款金额			
Stihl	211.38	69.22	1,346.58
Bunnings	126.19	165.62	245.92
Iseki	12.03	-	-
Bauhaus	51.16	10.56	19.40
OBI	100.05	51.43	51.35

前五大客户	2024年8月31日	2023年12月31日	2022年12月31日
合计	500.81	296.83	1,663.25
期后回款比例			
Stihl	100.00%	100.00%	100.00%
Bunnings	99.98%	100.00%	100.00%
Iseki	98.12%	不适用	不适用
Bauhaus	81.42%	69.40%	98.33%
OBI	96.60%	99.37%	100.00%
合计	97.01%	98.35%	99.98%

注 1：期后回款情况统计至 2024 年 11 月 30 日；

注 2：以上数据已按同一控制下合并口径披露

如上表所示，截至 2024 年 11 月 30 日，标的公司前五大客户报告期各期末的应收账款回款情况良好，不存在大额应收账款未回款的情况。

3、报告期各期前五大客户的退货情况，是否终端销售

标的公司与上述客户的销售模式均为买断式，除非出现产品质量问题，否则不能进行无理由的退换货。

报告期各期，标的公司前五大客户的退货率情况如下：

退货率	2024年1-8月	2023年度	2022年度
Stihl	0.001%	0.02%	0.05%
Bunnings	2.24%	0.72%	0.79%
Iseki	0.02%	0.03%	0.001%
Bauhaus	0.33%	0.65%	0.36%
OBI	0.48%	0.47%	0.73%
合计	0.37%	0.22%	0.19%

如上表所示，报告期各期，标的公司前五大客户的退货率较低。2024 年 1-8 月，Bunnings 的退货率为 2.24%，相比 2022 年和 2023 年有所提升。Bunnings 是澳大利亚领先的家居改善和园艺用品零售商，而后在新西兰也进行了市场拓展。由于其在新西兰拓展的起步时间相对较晚，标的公司在 2023 年下半年之前未给予新西兰 Bunnings 相关退货政策。随着新西兰 Bunnings 近年来在当地市场的快速拓展，为促进销售并加强与新西兰 Bunnings 的合作关系，标的公司在 2023 年下半年起给予新西兰 Bunnings 退货政策，并与新西兰 Bunnings 就其提出的对前期客户退货进行一次性补偿的要求进行了协商谈判，导致 2024 年 1-8 月的退货

金额上升，退货率上升至 2.24%；若剔除上述对新西兰 Bunnings 一次性补偿事项的影响，标的公司 2024 年 1-8 月 Bunnings 的退货率为 0.80%，与 2022 年和 2023 年基本一致。

标的公司与上述客户的销售模式均为买断式，除非出现产品质量问题，否则不能进行无理由的退换货。除 2024 年 1-8 月 Bunnings 退货率为 2.24%外，报告期各期，标的公司前五大客户的退货率均低于 1%，不存在重大的销售退回情况。

标的公司与前五大客户的合作模式如下：

单位：万欧元

客户名称	直销/ 经销	客户类型	客户销售对象	是否 终端 销售	营业收入			
					2024 年 1-8 月	2023 年度	2022 年度	
Stihl	直销	国际品牌 生产商	通过 Stihl 销售公司或其他销售渠道向终端消费者出售	是	2,220.54	2,951.63	5,377.90	
Bunnings	直销	大型商超	终端消费者	否	519.39	882.76	884.34	
Iseki	直销	国际品牌 生产商	通过自有销售渠道向终端消费者出售	是	271.22	868.67	812.49	
	经销			否	213.60	381.62	368.53	
Bauhaus	直销	大型商超	终端消费者	否	476.74	553.43	701.61	
OBI	直销	大型商超	终端消费者	否	378.55	558.84	594.61	
合计						4,080.04	6,196.96	8,739.48

报告期内，标的公司的前五大客户中，Stihl 和 Iseki 为国际知名的园林机械生产商，标的公司对 Stihl 和 Iseki 的直销收入均为 OEM 销售，系根据 Stihl 和 Iseki 的要求为其代加工相关客户品牌的园林机械产品；标的公司对 Iseki 存在部分经销收入，系由于标的公司在法国未建立销售子公司，因此标的公司与 Iseki 签订经销协议，由其为标的公司在法国区域内主要经销 Solo by AL-KO 产品及备品备件等；Bunnings、Bauhaus 和 OBI 均为大型商超，标的公司主要向其销售自有品牌产品，并由上述客户向终端消费者进行销售。对于标的公司向 Stihl 和 Iseki 代加工园林机械产品而形成的直销收入，由于相关产品为客户品牌，Stihl 和 Iseki 系相关产品的直接客户，因此属于终端销售；对于 Iseki 的经销收入及对 Bunnings、Bauhaus 和 OBI 的直销收入，其收入主要来源于自有品牌产品销售，其终端使用

者为个人消费者，因此不属于终端销售。

4、报告期各期前五大客户与标的公司、标的公司主要供应商或你公司是否存在关联关系

标的公司报告期各期前五大供应商的主要股东情况如下：

(1) 隆鑫通用动力股份有限公司

公司名称	隆鑫通用动力股份有限公司
国家	中国
成立时间	2007年6月8日
注册地址	重庆市九龙坡区九龙园区华龙大道99号
股东情况	重庆宗申新智造科技有限公司持股24.5513%，重庆渝富资本运营集团有限公司持股15.5200%，隆鑫控股有限公司持股10.0000%，香港中央结算有限公司持股5.7256%，其余股东持股合计44.2031%
经营范围	许可项目：开发、生产、销售：内燃机（在许可证核定范围及有效期内经营）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：开发、销售：摩托车及零部件、汽油机及零部件、汽车零部件；开发、生产、销售：农业机具、林业机具、园林机械、非公路用车、普通机械及电器产品；批发、零售：金属材料、橡塑制品、货物及技术进出口（不含国家禁止或限制进出口项目）；商贸信息咨询。**（法律、行政法规禁止的不得经营；法律、行政法规规定需许可审批的，取得许可审批后从事经营）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

(2) 福建斯普菱机械有限公司

公司名称	福建斯普菱机械有限公司
国家	中国
成立时间	2019年12月9日
注册地址	福建省福州市闽侯县青口镇杨厝村奔驰大道7号（福建惠林机械有限公司内）办公楼第一层
股东情况	程月婷持股90.07%，陈贺英持股9.93%
经营范围	农业机械批发；林业产品批发；五金产品批发；日用杂货批发；其他未列明批发业；其他专业咨询；其他机械设备及电子产品批发；建材批发；对外贸易。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

(3) HYDRO-GEAR EUROPE BV

公司名称	HYDRO-GEAR EUROPE BV
国家	比利时

成立时间	2011年6月28日
注册地址	OOIEVAAR 14 / 10 3740 BILZEN Belgium
股东情况	Hydro-Gear Inc 持股 51.00%，其余股东合计持股 49.00%
经营范围	从事机械、工业设备、船舶和飞机销售的代理商。

(4) 南京美得世国际贸易有限公司

公司名称	南京美得世国际贸易有限公司
国家	中国
成立时间	2008年4月14日
注册地址	南京市玄武区珠江路88号1幢2413室
股东情况	姜俊持股 100%
经营范围	许可项目：住宅室内装饰装修（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：货物进出口；技术进出口；进出口代理；软件开发；信息技术咨询服务；计算机系统服务；日用百货销售；建筑材料销售；五金产品批发；五金产品零售；机械设备销售；通讯设备销售；服装服饰批发；服装服饰零售；鞋帽批发；鞋帽零售；工艺美术品及礼仪用品销售（象牙及其制品除外）；汽车零配件批发；汽车零配件零售；风动和电动工具销售；食品销售（仅销售预包装食品）；互联网销售（除销售需要许可的商品）；金属工具销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

(5) 莱克电气股份有限公司

公司名称	莱克电气股份有限公司
国家	中国
成立时间	2001年12月26日
注册地址	江苏省苏州新区向阳路1号
股东情况	莱克电气投资集团有限公司持股 35.84%，GOLDVAC TRADING LIMITED 持股 27.40%，倪祖根持股 15.98%，其余股东合计持股 20.78%
经营范围	从事农业、林业、园林机械、机具新技术设备及相配套的电机、水泵（含潜水电泵、微型电泵）、发动机、小型汽油发电机以及清洁器具、厨房器具等小电器的研发制造，生产非金属制品模具、精冲模、注塑等相关零部件和零配件，销售公司自产产品，及以上同类产品、一类和二类医疗器械的批发、进出口、佣金代理（拍卖除外）及相关业务并提供相关售后服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

(6) voestalpine Steel & Service Center GmbH

公司名称	voestalpine Steel & Service Center GmbH
国家	奥地利
成立时间	2005年2月21日

注册地址	voestalpine-Str. 3, 4020 Linz, AUT
股东情况	voestalpine Stahl GmbH 持股 100%
经营范围	机械加工，包括预处理高质量的钢带和重板。

(7) BRIGGS & STRATTON, LLC

公司名称	BRIGGS & STRATTON, LLC
国家	美国
成立时间	2020年8月25日
注册地址	C/O: CORPORATION SERVICE COMPANY - 251 LITTLE FALLS DRIVE, 19808, Delaware WILMINGTON United States
股东情况	BUCEPHALUS BUYER LLC 持股 100%
经营范围	是世界上最大的户外动力设备发动机生产商，也是锂离子电池、备用发电机、储能系统、草坪和花园、草坪护理和作业现场产品的领先设计商、制造商和销售商。

经核查，报告期内标的公司前五大客户与标的公司、标的公司主要供应商或上市公司不存在关联关系。

(二) 请补充各期末主要应收账款方的基本情况，包括客户基本情况（名称、注册地、主营业务等）、形成时间、销售内容、信用政策、账龄、回款情况等，与标的公司或者你公司是否存在关联关系，与标的公司主要客户是否匹配

报告期各期末，标的公司主要应收账款方的形成时间、销售内容、信用政策、账龄、回款情况及与主要客户的匹配性等具体情况如下：

单位：万欧元

项目	账面余额	占应收账款期末余额合计数的比例 (%)	形成时间	账龄	期后回款	回款比例
2024年8月31日						
STIHL Tirol GmbH	211.38	6.69	2024年5月-2024年8月	一年以内	211.38	100.00%
BUNNINGS GROUP LIMITED	96.14	3.04	2024年7月-2024年8月	一年以内	96.14	100.00%
Silvan A/S	90.85	2.87	2024年4月-2024年8月	一年以内	77.18	84.95%
XL-BYG A.M.B.A.	88.18	2.79	2024年5月-2024年8月	一年以内	25.47	28.89%
SÜMO eG	64.80	2.05	2023年10月	一年以内	63.04	97.28%

项目	账面余额	占应收账款期末余额合计数的比例(%)	形成时间	账龄	期后回款	回款比例
			-2024年8月			
合计	551.35	17.44			473.21	85.83%
2023年12月31日						
HARVEY NORMAN DERNI PTY LTD	128.15	5.83	2023年11月-2023年12月	一年以内	128.15	100.00%
BUNNINGS GROUP LIMITED	118.23	5.38	2023年11月-2023年12月	一年以内	118.23	100.00%
STIHL Tirol GmbH	69.22	3.15	2023年9月-2023年12月	一年以内	69.22	100.00%
Mitre 10 (New Zealand) Limited	58.11	2.64	2023年10月-2023年12月	一年以内	58.11	100.00%
EMAK FRANCE SAS	47.63	2.17	2023年11月	一年以内	47.63	100.00%
合计	421.34	19.17			421.34	100.00%
2022年12月31日						
STIHL Tirol GmbH	1,346.58	34.54	2022年10月-2022年12月	一年以内	1,346.58	100.00%
BUNNINGS GROUP LIMITED	215.71	5.53	2022年11月-2022年12月	一年以内	215.71	100.00%
Mitre 10 (New Zealand) Limited	62.52	1.60	2022年11月-2022年12月	一年以内	62.52	100.00%
Granngården AB	61.21	1.57	2022年9月-2022年12月	一年以内	61.21	100.00%
Camsaw Distributors Ltd	57.22	1.47	2022年11月-2022年12月	一年以内	57.22	100.00%
合计	1,743.24	44.71			1,743.24	100.00%

(续上表)

项目	销售内容	信用政策	当年度收入排名
2024年8月31日			
STIHL Tirol GmbH	骑乘式割草机、备品备件等	收到发票后 60 天	1
Bunnings Group Limited	步进式割草机、骑乘式割草机、其他园林机械产品等	收到发票后 60 天	2
Silvan A/S	步进式割草机、割草机器人、备品备件及其他园林机械等	收到发票后 120 天	28
XL-BYG A.M.B.A.	步进式割草机、割草机器人、备品备件及其他园林机械等	收到发票后 90 天	11

项目	销售内容	信用政策	当年度收入排名
SÜMO eG	骑乘式割草机、步进式割草机、割草机器人、备品备件及其他园林机械等	收到发票后 30 天	13
2023 年 12 月 31 日			
HARVEY NORMAN DERNI PTY LTD	家用设备产品、步进式割草机等	收到发票后 45 天	11
Bunnings Group Limited	步进式割草机、骑乘式割草机、其他园林机械产品等	收到发票后 60 天	3
STIHL Tirol GmbH	骑乘式割草机、备品备件等	收到发票后 60 天	1
Mitre 10 (New Zealand) Limited	步进式割草机、家用设备产品、骑乘式割草机、其他园林机械产品等	收到发票后 60 天	8
EMAK FRANCE SAS	骑乘式割草机等	收到发票后 45 天	41
2022 年 12 月 31 日			
STIHL Tirol GmbH	骑乘式割草机、备品备件等	收到发票后 60 天	1
Bunnings Group Limited	步进式割草机、骑乘式割草机、其他园林机械产品等	收到发票后 60 天	3
Mitre 10 (New Zealand) Limited	步进式割草机、家用设备产品、骑乘式割草机、其他园林机械产品等	收到发票后 60 天	6
Grannngården AB	劈木机、割灌机等其他园林机械产品、割草机器人、备品备件等	收到发票后 90 天	28
Camsaw Distributors Ltd	骑乘式割草机、步进式割草机、割草机器人、备品备件及其他园林机械等	收到发票后 60 天	10

注：期后回款情况统计至 2024 年 11 月 30 日

报告期内，标的公司根据客户的资金实力、信用状况、合作历史等因素，通常向不同客户提供 30 至 120 天的信用期。报告期各期末，标的公司应收账款余额前五名客户与报告期内主要客户基本匹配，其账龄均在一年以内，截至 2024 年 11 月 30 日，期后回款比例分别为 100.00%、100.00%和 85.83%，期后回款情况良好。

报告期各期末，标的公司应收账款余额前五名客户的基本情况如下：

1、STIHL Tirol GmbH

公司名称	STIHL Tirol GmbH
------	------------------

国家	奥地利
成立时间	1981年2月13日
注册地址	Hans Peter Stihl-Straße 5, 6336 Langkampfen, AUT
股权结构	Stihl International Gesellschaft mit beschränkter Haftung 持股 100%
主营业务	机械和设备的开发、制造和销售，尤其是用于园艺的机械和设备，包括配件和备件。

2、BUNNINGS GROUP LIMITED

公司名称	BUNNINGS GROUP LIMITED
国家	澳大利亚
成立时间	1948年6月18日
注册地址	BROOKFIELD PLACE TOWER 2' LEVEL 14 123 ST GEORGES TERRACE PERTH, WA 6000 AUSTRALIA
股权结构	WESFARMERS LIMITED 持股 100%
主营业务	澳大利亚和新西兰的家居装饰、户外生活和建筑产品零售商。

3、Silvan A/S

公司名称	Silvan A/S
国家	丹麦
成立时间	2017年8月7日
注册地址	Edwin Rahrs Vej 88, 8220 Brabrand, Denmark
股权结构	Silvan Holding GmbH 持股 100%
主营业务	丹麦最大的建筑材料零售商之一，主要销售给私人和专业商人。

4、XL-BYG A.M.B.A

公司名称	XL-BYG A.M.B.A
国家	丹麦
成立时间	2002年10月29日
注册地址	Holmstrupgårdvej 20, 8220, Brabrand
股权结构	未公开披露
主营业务	斯堪地纳维亚最大的建筑商，在丹麦、挪威和瑞典拥有约 300 家门店，主要产品为各种家居和花园产品。

5、SÜMO eG

公司名称	SÜMO eG
国家	德国
成立时间	1992年12月24日
注册地址	Neu-Ulm
股权结构	未公开披露

主营业务	林业和园艺技术专业经销商，并提供维护和修理服务，包括园林和林业技术相关的设备，如割草机、扫雪机等。
------	---

6、HARVEY NORMAN DERNI PTY LTD

公司名称	DERNI PTY LTD
国家	澳大利亚
成立时间	2000年7月1日
注册地址	Richmond Road Homebush West NSW 2140
股权结构	未公开披露
主营业务	主要经营家居用品、电子产品、计算机及办公设备、小型家电、家具以及床上用品等多元化产品线。自1982年成立以来，该品牌凭借其卓越的产品质量、创新的营销策略和广泛的市场分布，已成为国际零售业的重要一员。

7、Mitre 10 (New Zealand) Limited

公司名称	MITRE 10 (NEW ZEALAND) LIMITED
国家	新西兰
成立时间	1970年8月21日
注册地址	Attn Legal Team, 67 Corinthian Drive, Albany, Auckland, 0632, New Zealand
股权结构	MITRE 10 TRUSTEE LIMITED 持股 53.80%，SMITHS HARDWARE LIMITED 持股 5.65%，MAGSONS HARDWARE LIMITED 持股 5.57%，GROVE HARDWARE LIMITED 持股 5.13%，SCOTT & RICKETTS LIMITED 持股 5.05%，W. H. COLLINS & CO., LIMITED 持股 5.00%，其余股东合计持股 19.80%
主营业务	新西兰最大的家居装饰、园艺零售商和贸易商，为新西兰的 DIYer 和贸易商提供装备、激励和支持。

8、EMAK FRANCE SAS

公司名称	EMAK FRANCE SAS
国家	法国
成立时间	2000年1月10日
注册地址	1 RUE DE L'INDUSTRIE, 68170 RIXHEIM France
股权结构	EMAK S.p.A. 持股 100%
主营业务	EMAK FRANCE 开发、制造和销售用于园艺和林业应用的产品，以及小型农业机械，如割草机、草坪拖拉机、链锯、旋转耕作机和旋转播种机。

9、Granngården AB

公司名称	Granngården AB
------	----------------

国家	瑞典
成立时间	1997年10月27日
注册地址	Malmö kommun, Skåne län
股权结构	未公开披露
主营业务	提供广泛的产品，主要针对动物主人、园艺爱好者和农民。这些产品包括园艺、农业、宠物、农场动物和马术相关的用品。

10、CAMSAW DISTRIBUTORS LIMITED

公司名称	CAMSAW DISTRIBUTORS LIMITED
国家	爱尔兰
成立时间	1987年11月6日
注册地址	UNIT 12 PORTARLINGTON BUSINESS PARK CANAL ROAD PORTARLINGTON CO. LAOIS PORTARLINGTON, LAOIS IRELAND
股权结构	Camsaw Group Limited 持股 99.96%，其余股东合计持股 0.04%
主营业务	其他农业和林业机械制造，是爱尔兰领先的园艺机械和设备提供商和分销商。

经核查，报告期各期末，标的公司应收账款余额前五名客户与标的公司和上市公司不存在关联关系。

（三）结合上述回复，分析说明本次交易完成后是否存在客户流失风险，你公司拟采取的应对措施

1、分析说明本次交易完成后是否存在客户流失风险

标的公司是欧洲知名的园林机械制造商，在欧洲园林机械市场拥有本地化的生产制造基地及技术中心，能够快速响应客户需求，同时经过近六十年的行业积淀，掌握了多项业务核心技术，在行业中树立了“品质生活”的良好品牌形象，拥有或获得授权使用“AL-KO”“SOLO”“Masport”“MORRISON”等具有一定历史和良好声誉的中高端品牌，在欧洲、大洋洲地区具有较高的市场认可度。报告期各期，标的公司前五大客户均为 Stihl、Bunnings、Iseki、Bauhaus、OBI，标的公司凭借多年的技术积累、丰富的产品类别以及全方位的快速响应能力与主要客户建立了长期稳固的合作关系，本次交易完成后客户流失的风险较小。但本次交易完成后，若上市公司未能对标的公司的经营模式、主要客户的地区文化进行有效了解，或上市公司在本次交易完成后的经营整合未达预期，可能存在客户流失的风险，上市公司已在《重组报告书》“第十一章 风险因素”之“三、（六）

客户流失的风险”中对上述风险进行了补充披露：

“(六) 客户流失的风险

标的公司经过近六十年的行业积淀，在行业中树立了“品质生活”的良好品牌形象，在欧洲、大洋洲地区具有较高的市场认可度，与主要客户建立了长期稳固的合作关系。本次交易完成后，若上市公司未能对标的公司的经营模式、主要客户的地区文化和需求进行有效了解，或上市公司在本次交易完成后的经营整合未达预期，导致客户产品成本增加、产品供应不及时、客户沟通不畅等情况，可能导致标的公司原有客户流失的风险。”

2、公司拟采取的应对措施

上市公司拟采取以下措施应对客户流失风险：

(1) 上市公司与卖方签署的《股权出售及转让协议》中对业务过渡期内对交易对方维护客户关系的义务进行了明确约定：“按照目标公司集团实体以往的惯例，维护与客户、广告商、供应商、雇员和其他与之有合同关系的其他人的关系。如果买方提出合理要求，卖方应在交割前尽商业上合理的努力与买方合作，以便在交割完成后将此类关系有序、顺利地移交给买方。如果卖方发现任何目标公司集团实体与任何重要客户、重要经销商、重要营销合作伙伴、重要供应商或重要雇员、顾问或承包商的关系严重恶化，则应立即通知买方并提请买方注意”；

(2) 在本次交易首次公开披露后，上市公司已要求标的公司与主要客户就本次交易将导致标的公司控制权变动的事项进行沟通，维护客户关系并保持稳定合作；

(3) 上市公司将在交易完成后尽量保持其核心管理团队、业务团队的稳定，保持其管理、业务的连贯性；同时，上市公司将在本次交易完成后，与标的公司的主要客户进行有效沟通，巩固与客户的合作关系，维护客户核心利益，降低客户流失风险。

(四) 独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、报告期内，标的公司前五大客户的基本情况与标的公司业务相匹配；标的公司与前五大客户的合作年限较久，期后回款情况良好，不存在重大销售退回情况；标的公司对 OEM 客户的直销收入属于终端销售，对大型商超客户的直销收入和对经销商客户的经销收入不属于终端销售；标的公司前五大客户与标的公司、标的公司主要供应商和上市公司不存在关联关系；

2、报告期各期末，标的公司主要应收账款方与主要客户基本匹配，账龄情况正常，回款情况良好，与标的公司和上市公司不存在关联关系。

问题 7

报告书显示,标的公司报告期向关联方采购商品、接受劳务 577.34 万欧元、549.89 万欧元、235.89 万欧元,向关联方销售商品、提供服务 845.02 万欧元、721.57 万欧元、344.18 万欧元。此外,目前交易对方向标的公司提供担保金额合计 1,430.56 万欧元,均未履行完毕。

(1) 请你公司说明向关联方采购和销售的定价依据、交易背景,是否存在其他可替代供应商,是否必须向相关关联方采购,上述关联交易对公司后续整合是否存在障碍,你公司拟采取的应对措施。

(2) 请补充说明关联担保的交易背景,本次交易完成后是否存在由你公司承担相关担保责任的风险。

请财务顾问对上述问题进行核查并发表明确意见。

回复:

(一) 请你公司说明向关联方采购和销售的定价依据、交易背景,是否存在其他可替代供应商,是否必须向相关关联方采购,上述关联交易对公司后续整合是否存在障碍,你公司拟采取的应对措施

1、向关联方销售的定价依据、交易背景

报告期内,标的公司向关联方销售商品、提供劳务的情况如下:

单位：万欧元

关联方	交易内容	交易背景	2024年 1-8月	2023年度	2022年度
乌克兰销售公司	销售货物	销售园林机械产品	284.67	424.16	433.11
俄罗斯销售公司	销售货物	销售园林机械产品	-	-	390.50
AL-KO GmbH	提供服务	提供 IT 服务	57.34	236.33	21.40
	利息收入	资金拆借利息	0.09	9.50	-
Prinz Kinematics GmbH	提供服务	提供 IT 服务	-	36.45	-
WST Kinematics Bulgaria EOOD	提供服务	提供 IT 服务	-	6.65	-
PRIMEPULSE Financial Services GmbH	提供服务	提供 IT 服务	1.45	6.72	-
PRIMEPULSE SE	提供服务	提供 IT 服务	0.40	1.03	-
ARE hartha GmbH & Co.KG	提供服务	提供 IT 服务	0.09	0.42	-
ABF Immobilien GmbH	提供服务	提供 IT 服务	0.14	0.30	-
合计			344.18	721.57	845.02

报告期内，标的公司向关联方销售商品、提供劳务的情况主要包括：（1）向俄罗斯销售公司 GEOS LLC 和乌克兰销售公司 AL-KO KOBER LLC 销售园林机械产品。上述公司为标的公司子公司，未纳入本次交易范围。标的公司的存货主要来源于奥地利生产公司自行生产及标的公司向 OEM 供应商采购，而后标的公司将产品向集团内其他销售子公司销售，并由销售子公司向客户销售实现最终收入。2023 年起，受地缘政治因素影响，标的公司停止向俄罗斯销售公司出售园林机械产品，由俄罗斯销售公司自行对外采购。报告期内，标的公司向俄罗斯销售公司和乌克兰销售公司的销售的定价依据系基于产品成本加成进行定价；（2）向 AL-KO GmbH 提供服务，主要系 AL-KO GmbH 重新调整其信息技术部门组织架构，调整后主要由标的公司承接了原先分散的信息技术人员和职能，标的公司在架构调整过程中提供了相关 IT 服务，定价依据系根据市场价向 AL-KO GmbH 收取服务费用；（3）向 AL-KO GmbH 收取资金拆借利息，资金拆借利率为 3 个月欧元区银行同业拆借利率加 1.5 个百分点（年化利率）；（4）向 Prinz Kinematics GmbH、WST Kinematics Bulgaria EOOD 等其他关联方提供 IT 服务，定价依据主要是基于提供服务所需的人力成本等进行加成。

2、向关联方采购的定价依据、交易背景，是否存在其他可替代供应商，是否必须向相关关联方采购

报告期内，标的公司向关联方采购商品、接受劳务的情况如下：

单位：万欧元

关联方	交易内容	交易背景	2024年1-8月	2023年度	2022年度
AL-KO GmbH	接受服务	采购财务、税务、法律、战略管理等集团服务费用	69.89	294.74	286.69
	利息支出	资金拆借利息支出	1.33	30.54	85.29
Kontron Solar GmbH[注]	采购材料	采购 PCB 板、充电站等用于生产	108.29	117.49	149.69
	接受服务	采购零星咨询服务	-	-	0.14
KATEK GmbH	采购材料	采购 PCB 板等用于生产	0.90	29.73	19.45
Beflex electronic GmbH	采购材料	采购 PCB 板等用于生产	3.25	2.59	3.82
PRIMEPULSE SE	接受服务	采购财务、税务、法律、战略管理等集团服务费用	52.22	57.94	-
AL-KO Air Technology (Suzhou) Co. Ltd.	接受服务	采购质检服务	-	-	32.23
KATEK Leipzig GmbH	接受服务	采购技术咨询服务	-	15.52	-
AL-KO THERM GmbH	接受服务	采购零星咨询服务	-	-	0.02
PRIMEPULSE Financial Services GmbH	接受服务	采购零星咨询服务	-	1.34	-
合计			235.89	549.89	577.34

注：Kontron Solar GmbH 曾用名为 KATEK Memmingen GmbH

报告期内，标的公司向关联方采购商品、接受劳务的情况主要包括：

(1) 向交易对方 AL-KO GmbH 和集团控股公司 PRIMEPULSE SE 支付财务、税务、法律、战略管理等集团服务费用，系由于交易对方和集团控股公司为统筹管理下属公司的部分职能并节约成本，将部分如税务、法律等职能设置在集团层面，同时为下属公司提供财务支持服务和战略管理服务，相关服务的定价依

据主要系基于集团公司提供服务的人力成本等进行成本加成。标的公司可通过招聘专业人员或聘请专业机构提供上述服务，为便于标的公司在本次交易后的一段时间内平稳过渡业务、完善各项职能，根据《股权出售及转让协议》，本次交易附属协议包括一项《过渡期服务协议》，在买方要求的情况下于交割前签署。该项协议的主要内容系卖方的股东将与标的公司签署该协议以向标的公司及其子公司提供某些过渡服务（包括但不限于税务、会计、集团会计和财务服务以及软件许可的使用），该协议只有在买方事先提出书面要求的情况下才能签署，交易双方已实质确认相关协议的形式和主要内容，尚待最终定稿并完成签署；

（2）向 AL-KO GmbH 支付资金拆借利息费，资金拆借利率为 3 个月欧元区银行同业拆借利率加 1.5 个百分点（年化利率）。本次交易完成后，上市公司将考虑自身的资金状况、境内外借款利率、外汇市场波动情况及集团业务整合情况等因素后，综合判断后续待执行的融资处理方案以降低交易后集团整体的融资成本；

（3）向 Kontron Solar GmbH、KATEK GmbH 和 Beflex electronic GmbH 采购 PCB 板、充电站等原材料，主要用于生产割草机器人产品，相关交易的定价依据系基于市场价格。根据交易对方的确认，Kontron Solar GmbH、KATEK GmbH 和 Beflex electronic GmbH 已于 2024 年初出售给不相关的第三方公司，2024 年 1-8 月的实际采购已不属于关联方交易。根据《深交所上市规则（2024 年修订）》，在过去十二个月内或者根据相关协议安排在未来十二个月内，存在上市规则 6.3.3 第二款、第三款所述情形之一的法人（或者其他组织）、自然人，为上市公司的关联人。因此，上市公司将 2024 年 1-8 月标的公司与上述公司的交易参照关联交易进行披露。

割草机器人系园林机械行业较为成熟的产品，标的公司于 2012 年设立了割草机器人业务板块，并推出了 Robolino® 3000 割草机器人产品，相关产品的生产工艺成熟，原材料市场供应充分。上市公司的割草机器人产品于 2019 年开始规模化销售。且自 2024 年起，Kontron Solar GmbH、KATEK GmbH 和 Beflex electronic GmbH 已不是标的公司法律形式上的关联方，市场上相关原材料供应充分，能够通过其他第三方供应商予以替代；

(4) 向 AL-KO Air Technology (Suzhou) Co. Ltd.、KATEK Leipzig GmbH 等采购零星服务，相关交易的定价依据主要系基于服务提供方的服务成本进行加成，2024 年 1-8 月，标的公司不存在向上述关联公司采购大额服务的情况。

3、上述关联交易对公司后续整合是否存在障碍，你公司拟采取的应对措施

如上文所述，报告期内标的公司向关联方采购和销售事项定价依据合理，交易背景符合商业逻辑。同时，关联采购的原材料、产品及服务市场供应充分，能够通过其他第三方供应商予以替代，不存在必须向相关关联方采购的情况，关联交易对公司后续整合不存在障碍。

上市公司拟采取以下措施减少交易后标的公司的关联交易：

(1) 通过招聘专业人员或聘请专业机构提供税务、法律等服务，完善标的公司的职能；

(2) 进行集团供应链整合，引入非关联供应商竞争，减少关联采购。

(二) 请补充说明关联担保的交易背景，本次交易完成后是否存在由你公司承担相关担保责任的风险

截至 2024 年 8 月 31 日，标的公司关联担保的具体情况如下：

单位：万欧元

担保方	担保金额	担保起始日	担保到期日	交易背景	截至 2024 年 8 月 31 日，是否履行完毕
AL-KO GmbH	500.00	2024/8/30	2024/9/30	欧洲当地银行 Bank für Tirol und Vorarlberg Aktiengesellschaft 向标的公司提供授信额度和借款，由交易对方提供担保	否
	500.00	2024/8/30	2024/9/30	欧洲当地银行 Santander Consumer Bank AG 向标的公司提供授信额度和借款，由交易对方提供担保	否
	49.08	2024/7/2	2024/9/30	新西兰当地银行 Westpac New Zealand Limited 向新西兰公司和澳大利亚销售公司提供授信额度和借款，由交易对方提供担保	否
	49.08	2024/7/23	2024/10/21		否
	61.35	2024/8/2	2024/11/1		否
	271.05	2024/7/1	2025/7/31		否

上述银行与标的公司或其子公司签订的《借款协议》或《授信协议》中均约

定，若授信主体的控制权发生变化，银行有权终止信贷协议并要求偿还借款。本次交易完成后，上市公司将考虑集团境内外各主体的资金状况、融资条件、融资成本、外汇市场波动情况等因素后确定融资方案，以降低集团整体的融资成本和满足集团内各主体经营资金需求。若上市公司选择与上述银行继续合作并获取授信额度与借款，可能存在由上市公司或上市公司的境外子公司承担相关担保责任的风险，届时该项担保系上市公司为合并范围内子公司提供的担保，上市公司将严格按照《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理办法》等的规定，遵守融资和关联交易的相关决策权限并履行相关审批程序。

（三）独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、报告期内标的公司向关联方采购和销售事项定价依据合理，交易背景符合商业逻辑，关联采购的原材料、产品及服务市场供应充分，能够通过其他第三方供应商予以替代，不存在必须向相关关联方采购的情况，关联交易对公司后续整合不存在障碍；

2、交易对方对标的公司提供的关联担保系基于标的公司与银行约定的信贷安排，具有合理的交易背景。本次交易完成后，上市公司将考虑集团境内外各主体的资金状况、融资条件、融资成本、外汇市场波动等因素后确定融资方案，以降低集团整体的融资成本和满足集团内各主体经营资金需求。若上市公司选择与标的公司的合作银行继续开展合作并获取授信额度与借款，可能存在由上市公司或上市公司的境外子公司承担相关担保责任的风险。

三、关于估值

问题 1

报告书显示，标的公司 2024 年 8 月 31 日合并口径净资产 2,825.49 万欧元，评估机构对标的公司采用资产基础法和市场法进行评估，最终选用资产基础法结论，对标的公司股东全部权益的评估结果为 3,495.02 万欧元，评估增值率

23.70%。本次交易对价为 2,000 万欧元，低于标的公司期末净资产及本次评估结果。评估结果显示，标的公司长期股权投资评估价值为 5,069.04 万欧元，评估增值 2,380.96 万欧元，增值率达 88.58%。其中，对子公司奥地利生产公司的长期股权投资账面余额 3.5 万欧元，该子公司评估价值达 2,724.86 万欧元，该子公司主要资产为其他应收款、存货、固定资产等。

(1) 请补充披露本次交易定价的过程与依据，不以评估结果为作价依据的原因及合理性，是否符合《上市公司重大资产重组管理办法》第二十条第二款、第三款的规定。

(2) 请补充披露主要子公司评估过程及评估依据，结合相关子公司成立时间、资产构成、经营状况等，说明长期股权投资增值较高的原因及合理性，结合奥地利生产公司主要资产明细情况及形成背景，说明其自 2018 年成立后价值快速增长的原因及合理性。

(3) 结合标的公司历次增资及股权转让对应的估值情况、可比交易案例、可比上市公司估值情况等，说明本次交易对价远低于评估结果的原因及合理性，交易双方是否存在其他应披露未披露的利益安排。

请财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

回复：

(一) 请补充披露本次交易定价的过程与依据，不以评估结果为作价依据的原因及合理性，是否符合《上市公司重大资产重组管理办法》第二十条第二款、第三款的规定

公司已在《重组报告书》“第一章 本次交易概述”之“二、(五) 交易价格及评估情况”补充披露如下：

“本次交易价格为 2,000.00 万欧元。本次交易定价具体过程和依据如下：

1、交易对方以标的公司按照国际会计准则编制的 2023 年度未经审计的财务报表为基础进行估值，确定本次交易定价基础金额，具体过程如下：

单位：万欧元

标的公司 2023 年度 EBITDA (A)	877.94
使用权资产折旧 (B)	374.65
标的公司 2023 年度经调整后 EBITDA (C=A-B)	503.29
估值倍数 (D)	7.00
以 EBITDA 为基础的估值金额 (E=C*D)	3,523.03
标的公司 2023 年末净负债金额 (F)	1,493.70
本次交易定价基础金额 (G=E-F)	2,029.33

注：净负债=短期借款+其他应付款（应付关联方拆借款）-货币资金

2、上市公司考虑到标的公司拥有或获得授权使用“AL-KO”“SOLO”“Masport”“MORRISON”等具有一定历史和良好声誉的中高端品牌，在欧洲、大洋洲地区具有较高的市场认可度并占有稳定的市场份额，与主要客户建立了长期稳固的合作关系，拥有与主营业务相关的核心技术，具有较强的经营能力，本次交易符合上市公司发展战略。

本次交易买卖双方在综合考虑上述因素的基础上，在公平合理基础上进行市场化协商谈判后确定本次交易采用锁箱机制定价，交易价格为 2,000 万欧元。

本次交易定价不以评估结果为依据，为便于广大投资者对本次交易定价水平的公允性进行判断，验证本次交易定价的公平合理性，公司聘请了符合《证券法》规定的坤元评估作为评估机构为标的公司股东全部权益价值出具了《评估报告》。

根据坤元评估出具的《评估报告》，坤元评估以 2024 年 8 月 31 日为评估基准日，对标的公司经审计的股东权益分别采用资产基础法、市场法两种评估方法进行评估，并最终选定资产基础法评估结果作为评估结论。标的公司母公司股东全部权益账面价值 816.82 万欧元，评估价值 3,495.02 万欧元，评估增值率为 327.88%；标的公司合并口径股东全部权益账面价值 2,825.49 万欧元，评估增值率为 23.70%。

综上，本次交易价格系交易双方市场化协商定价确定，不以评估结果为作价依据具有合理性，符合《上市公司重大资产重组管理办法》第二十条第二款、第三款的规定。”

(二) 请补充披露主要子公司评估过程及评估依据，结合相关子公司成立时间、资产构成、经营状况等，说明长期股权投资增值较高的原因及合理性，结合奥地利生产公司主要资产明细情况及形成背景，说明其自 2018 年成立后价值

快速增长的原因及合理性

1、补充披露主要子公司评估过程及评估依据

上市公司已在《重组报告书》“第五章 标的资产评估情况”之“一、（三）4、（2）①长期股权投资”对主要子公司（奥地利生产公司、新西兰公司）评估过程及评估依据补充披露如下：

“B、主要子公司的评估过程及评估依据

标的公司主要子公司为奥地利生产公司和新西兰公司，两家主要子公司的评估过程及评估依据如下：

a. 奥地利生产公司

（a）评估过程及评估依据

本次评估对奥地利生产公司采用资产基础法进行评估，以重置各项生产要素为假设前提，根据委托评估的分项资产的具体情况选用适宜的方法分别评定估算各分项资产的价值并累加求和，再扣减相关负债评估值，得出股东全部权益的评估价值。

计算公式为：股东全部权益评估价值=∑各分项资产的评估价值-∑各分项负债的评估价值。

具体的评估过程如下：

a) 流动资产

I. 货币资金

对于现金和银行存款，以核实后账面值为评估值；对于外币银行存款，按核实后的外币存款数和基准日 European Central Bank 公布的外币汇率中间价折合欧元金额作为评估值。

II. 交易性金融资产

对于被评估单位持有的远期结售汇，以核实后的账面价值为评估值。

III. 债权类流动资产

债权类流动资产包括应收账款、预付款项和其他应收款等。对于债权类流动资产，在分析账龄、核实权益的基础上，按预计可收回的金额或预计能够实现相应的权益确定评估价值，同时将公司按规定计提的坏账准备评估为零。

IV. 存货

存货系库存商品，采用递减法评估，对销售价格高于账面成本的库存商品，即按其不含增值税的售价减去销售费用以及所得税，再扣除适当的税后利润计算确定评估值。对销售价格低于账面成本的库存商品，即按其不含增值税的售价减去销售费用后的余额计算确定评估值。另外，对于主要用于设计、测试或样品展示的库存商品，不对外出售，以核实后的账面余额为评估值；对于库龄较长的设计、测试件或样品展示件，本次评估以可变现净值为评估值。

b) 非流动资产

I. 建筑物类固定资产

对于停车场及厂区道路、试验场等 5 项构筑物，其账面价值包含在房屋建筑物中，将其并入房屋建筑物中一并评估。

对于房屋建筑物（含相应占用的土地），由于缺少评估基准日近期邻近地区类似不动产交易案例，且奥地利生产公司无法提供较完整的工程决算资料，故本次评估选用收益法，对奥地利生产公司的建筑物类固定资产及相应土地进行评估，故此处评估价值包括了建筑物类固定资产和相应土地的评估价值。

收益法是指通过估算待估建筑物（含相应占用的土地）在未来的预期正常收益，选用适当的折现率将其折成现值后累加，以此估算待估建筑物（含相应占用的土地）评估价值的方法。

由于委估建筑物类固定资产相应占用的土地所有权的年限为永久持有，故本次评估采用分段法对未来的收益进行预测，即分为明确的预测期期间的收益和明确的预测期之后的收益，采用的计算公式为：

$$P = \sum [R_t / (1 + r)^t] + E_n / (1 + r)^n$$

其中，P—为评估结果

R_t—为未来第 t 个收益期的预期收益额

r—为折现率

E_n—为第 n 年以后的连续收益

n—为明确的预测年限

另，预测期之后的收益等于预测期最后一年的收益。

年预期收益额=年有效毛收入-年运营费用

年有效毛收入=单位面积年租金收入×面积×(1-空置率)

年运营费用包括管理费、维修费、保险费、不动产税和房屋建筑物重建费用。

II. 设备类固定资产

根据本次资产评估的特定目的、相关条件、委估设备的特点和资料收集等情况，主要采用成本法进行评估。

成本法是指按照重建或者重置被评估资产的思路，将评估对象的重建或者重置成本作为确定资产价值的基础，扣除相关贬值（包括实体性贬值、功能性贬值、经济性贬值），以此确定资产价值的评估方法。本次评估采用成新折扣的方法来确定待估设备已经发生的实体性贬值，计算公式为：

$$\begin{aligned} \text{评估价值} &= \text{重置成本} - \text{实体性贬值} - \text{功能性贬值} - \text{经济性贬值} \\ &= \text{重置成本} \times \text{成新率} - \text{功能性贬值} - \text{经济性贬值} \end{aligned}$$

i. 重置成本的确定

重置成本是指资产的现行再取得成本，由设备现行购置价、运杂费、安装调试费、建设期管理费、资金成本等若干项组成。

ii.成新率的确定

根据委估设备特点、使用情况、重要性等因素，确定设备成新率。

对价值较大、重要的设备，采用综合分析系数调整法确定成新率。

综合分析系数调整法，即以年限法为基础，先根据被评设备的构成、功能特性、使用经济性等综合确定经济耐用年限 N ，并据此初定该设备的尚可使用年限 n ；再按照现场调查时的设备技术状态，对其技术状况、利用率、工作负荷、工作环境、维护保养情况等要素加以分析，确定各项成新率调整系数，综合评定该设备的成新率。

对于价值量较小的设备，以及电脑、手机等办公设备，主要以年限法为基础，结合设备的维护保养情况和外观现状，确定成新率，计算公式为：

$$\text{年限法成新率}(K1) = \text{尚可使用年限} / \text{经济耐用年限} \times 100\%$$

对于已使用年限超过经济耐用年限的委估设备，按其预计的尚可使用年限确定其年限法成新率，计算公式为：

$$\text{年限法成新率}(K) = \text{尚可使用年限} / (\text{尚可使用年限} + \text{已使用年限}) \times 100\%$$

对于车辆，首先按年限法和行驶里程法分别计算理论成新率，采用孰低法确定其理论成新率，以此为基础，结合车辆的维护保养情况和外观现状，确定成新率。

iii.功能性贬值的确定

本次对于委估的设备采用更新重置成本，故不考虑功能性贬值。

iv.经济性贬值的确定

经了解，委估设备利用率基本正常，不存在因外部经济因素影响引起的使用寿命缩短等情况，故不考虑经济性贬值。

另外，对于属整体设备的零部件等，拟在整体设备评估时统一考虑；对于超过经济耐用年限但仍在使用的电子设备按其可变现价值确定评估值。

III. 使用权资产

评估人员了解与使用权资产有关租赁合同的条款、租赁期限及租金的支付方式等，查阅了原始入账凭证。按财务会计制度核实，未发现不符情况。故对使用权资产以经核实后的账面价值确认为评估价值。

IV. 无形资产—土地/其他无形资产

对于无形资产—土地的评估，由于委估建筑物类固定资产评估价值已包含了土地的价值，此处评估为零。

对于其他无形资产中的外购软件，经核实目前使用情况正常，其现行市场购置价与账面值接近，以核实后的账面值为评估值；对于核心产品生产专利技术等无形资产，由于其价值已在 AL-KO 无形资产组合评估时统一考虑，故此处评估为零。

V. 长期待摊费用

长期待摊费用系房屋装修费的摊余额，经核实，由于房屋装修费的价值已在房屋建筑物评估中统一考虑，故此处评估为零。

VI. 递延所得税资产

对于被评估单位税会差异产生的可抵扣暂时性差异而形成的递延所得税资产，资产基础法评估时，难以全面准确地对各项资产评估增减额考虑相关的税收影响，故对上述递延所得税资产以核实后的账面值为评估值。

c) 负债:

负债包括流动负债和非流动负债，包括短期借款、交易性金融负债、应付账款、合同负债、应付职工薪酬、应交税费、其他应付款和一年内到期的非流动负债等流动负债，及租赁负债、长期应付职工薪酬和预计负债等非流动负债。通过核对明细账与总账的一致性、对金额较大的发放函证、查阅原始凭证等相关资料进行核实。经核实，各项负债均为实际应承担的债务，以核实后的账面值为评估值。

(b) 评估结果及评估增减值原因

奥地利生产公司资产评估结果汇总表如下：

单位：万欧元

项目	账面价值	评估价值	增减值	增值率%
	A	B	C=B-A	D=C/A*100
一、流动资产	3,462.91	3,466.35	3.43	0.1
其中：货币资金	75.03	75.03	-	-
交易性金融资产	255.21	255.21	-	-
应收账款	244.76	244.76	-	-
预付款项	28.16	28.16	-	-
其他应收款	1,757.85	1,757.85	-	-
存货	1,094.70	1,098.13	3.43	0.31
其他流动资产	7.21	7.21	-	-
二、非流动资产	1,268.46	1,458.73	190.28	15
其中：固定资产	693.09	1,119.70	426.61	61.55
使用权资产	228.17	228.17	-	-
无形资产	233.63	0.38	-233.26	-99.84
其中：无形资产——土地使用权	53.70	0.00	-	-100
无形资产——其他无形资产	179.94	0.38	-	-99.79
长期待摊费用	3.08	0.00	-3.08	-100
递延所得税资产	110.48	110.48	-	-
资产总计	4,731.37	4,925.08	193.71	4.09
三、流动负债	954.92	954.92	-	-
四、非流动负债	1,245.30	1,245.30	-	-
负债合计	2,200.22	2,200.22	-	-
股东全部权益	2,531.15	2,724.86	193.71	7.65

奥地利生产公司增减值原因包括：

I.流动资产评估增值 3.43 万欧元，增值率为 0.10%，主要原因系：i.库存商品评估时考虑了一定利润。

II.建筑物类固定资产评估增值 379.84 万欧元，增值率为 348.97%，主要原因系：i.委估建筑物类固定资产购建时间较早，原始建造成本相对较低，且经折旧后账面净值也相对较低；ii.委估建筑物类固定资产评估价值中包含了相应占用的土地价值，由于奥地利土地为永久产权，而随着近年当地不动产价格稳步升高，故导致相应的土地价值也有所提升所致。

III. 设备类固定资产评估增值 46.78 万欧元，增值率为 8.01%，主要原因系部分设备的经济耐用年限大于其财务折旧年限所致。

IV. 无形资产—土地评估减值 53.70 万欧元，减值率为 100.00%，主要原因系其价值已反映在相应的建筑物类固定资产的评估价值中，故将其评估为零所致。

V. 无形资产—其他无形资产评估减值 179.56 万欧元，减值率为 99.79%，主要原因系核心产品生产专利技术等无形资产价值已在标的公司无形资产组合评估时统一考虑，故将其评估为零所致。

VI. 长期待摊费用减值 3.08 万欧元，减值率为 100.00%，主要原因系其价值已反映在相应的建筑物类固定资产的评估价值中，故将其评估为零所致

b. 新西兰公司

新西兰公司成立于 1984 年 5 月 4 日，系标的公司的全资子公司，为销售型子公司，公司下设两家全资子公司澳大利亚销售公司和美国销售公司。标的公司对其长期股权投资账面价值为 1,157.22 万欧元。

按照合并报表口径的财务报表反映，新西兰公司资产主要包括应收账款、存货、使用权资产和递延所得税资产等。该公司历史经营存在亏损。报告期内新西兰公司合并口径的财务报表反映的主要财务数据及经营情况如下：

单位：万欧元

项目名称	2024 年 8 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
一、流动资产	1,785.84	1,924.09	2,657.66
其中：应收账款	518.28	727.83	965.56
存货	1,030.00	1,062.70	1,598.93
二、非流动资产	650.73	705.67	714.17
其中：使用权资产	418.54	461.92	540.21
递延所得税资产	185.23	189.11	99.75
资产总计	2,436.57	2,629.76	3,371.82
三、流动负债	1,692.88	1,788.11	2,267.60
四、非流动负债	417.77	482.74	545.16
负债合计	2,110.65	2,270.85	2,812.76
股东全部权益	325.91	358.91	559.07
项目名称	2024 年 1-8 月	2023 年	2022 年
营业收入	2,272.71	3,854.74	5,188.59

项目名称	2024年8月31日	2023年12月31日	2022年12月31日
营业成本	1,671.10	2,961.17	3,896.64
利润总额	20.58	-304.85	-56.95
净利润	-30.62	-201.86	-54.32

新西兰公司的全资子公司澳大利亚销售公司和美国销售公司具体情况如下:

澳大利亚销售公司成立于2006年8月24日,系新西兰公司的全资子公司。公司注册号为ACN 121 401 705,其住所为27 Commercial Drive, Dandenong South VIC 3175,注册资本2澳元。按照该公司截至评估基准日的财务报表反映,其资产、负债和股东权益的账面价值分别为1,161.08万欧元、788.73万欧元和372.35万欧元。

美国销售公司成立于2021年4月1日,系新西兰公司的全资子公司。公司注册号为2162576 (SOS ID #),其住所为7800 Tuckaseegee Rd. Suite 100, Charlotte, NC 28214。按照该公司截至评估基准日的财务报表反映,其资产、负债和股东权益的账面价值分别为83.01万欧元、16.78万欧元和66.23万欧元。

a) 具体评估方法

新西兰公司及其下属子公司主要为销售公司,其实物资产较少,相关资产价值同账面价值变化不大,故对新西兰公司以其截至评估基准日合并财务报表反映的股东权益账面价值中标的公司所占份额为评估值。

b) 评估结果及评估增减值原因

标的公司长期股权投资科目下新西兰公司评估结果如下:

单位: 万欧元

被投资单位名称	成立时间	投资比例 (%)	账面价值	被投资单位净资产账面价值 (合并财务报表口径)	评估价值	增值额	增值率 (%)
新西兰公司	1984年5月	100.00	1,157.22	325.91	325.91	-831.30	-71.84

标的公司持有新西兰公司的长期股权投资账面价值为1,157.22万欧元,该长期股权投资评估价值为325.91万欧元,与账面价值相比评估减值831.30万

欧元，减值率为 71.84%，原因系标的公司对该子公司的长期股权投资账面价值按成本法核算，未能反映该子公司历年经营损益情况，而该子公司历史经营存在亏损，具有合理性。”

2、结合相关子公司成立时间、资产构成、经营状况等，说明长期股权投资增值较高的原因及合理性

本次评估标的公司长期股权投资评估价值为 5,069.04 万欧元，与其账面净额相比评估增值 2,380.96 万欧元，增值率为 88.58%。评估增值主要原因为：标的公司对下属子公司的长期股权投资账面价值按成本法核算，未能充分反映各子公司历年经营损益情况。

标的公司长期股权投资科目下各子公司评估结果及评估增减值原因如下：

单位：万欧元

序号	子公司名称	成立时间	投资比例	长期股权投资账面价值	被投资单位净资产	评估价值	增值额	增值率 (%)	评估增减值原因
1	德国控股公司[注 1]	2016 年 10 月	100%	42.50	-163.24	-163.24	-205.74	-484.11	账面价值按成本法核算，但该公司历史经营有一定亏损所致
2	奥地利生产公司	2018 年 3 月	100%	3.50	2,531.15	2,724.86	2,721.36	77,753.26	账面价值按成本法核算，该公司历史经营有一定留存收益，房地产和设备评估增值所致
3	匈牙利销售公司	1989 年 11 月	100%	83.10	165.52	165.52	82.42	99.19	账面价值按成本法核算，该公司历史经营有一定留存收益所致
4	捷克销售公司	1992 年 12 月	100%	193.00	298.42	298.42	105.42	54.62	账面价值按成本法核算，该公司历史经营有一定留存收益所致
5	波兰销售公司	1994 年 5 月	100%	56.60	393.99	393.99	337.39	596.06	账面价值按成本法核算，该公司历史经营有一定留存收益所致
6	斯洛伐克销售公司	1997 年 2 月	90%	155.54	188.45	169.60	14.06	9.04	账面价值按成本法核算，该公司历史经营

序号	子公司名称	成立时间	投资比例	长期股权投资账面价值	被投资单位净资产	评估价值	增值额	增值率(%)	评估增减值原因
									营有一定留存收益所致
7	丹麦销售公司[注 1]	1932年10月	100%	399.98	168.64	168.64	-231.34	-57.84	账面价值按成本法核算, 该公司历史经营有一定亏损所致
8	意大利销售公司	2014年1月	100%	112.00	192.30	192.30	80.30	71.70	账面价值按成本法核算, 该公司历史经营有一定留存收益所致
9	新西兰公司	1984年5月	100%	1,157.22	325.91 [注 2]	325.91	-831.30	-71.84	账面价值按成本法核算, 该公司历史经营亏损所致
10	奥地利销售公司	2017年3月	100%	3.50	280.84	280.84	277.34	7,924.10	账面价值按成本法核算, 该公司历史经营有一定留存收益所致
11	英国公司[注 1]	1993年3月	100%	412.85	445.46	445.46	32.61	7.90	账面价值按成本法核算, 该公司子公司历史经营有一定留存收益所致
12	克罗地亚销售公司	2004年1月	100%	2.18	72.90	72.90	70.72	3,251.23	账面价值按成本法核算, 该公司历史经营有一定留存收益所致
13	瑞士销售公司	2021年10月	100%	1.85	-110.01	-110.01	-111.87	-6,031.61	账面价值按成本法核算, 该公司历史经营有一定亏损所致
14	拉脱维亚销售公司	2003年6月	100%	64.27	103.84	103.84	39.57	61.58	账面价值按成本法核算, 该公司历史经营有一定留存收益所致
	合计			2,688.07		5,069.04	2,380.96	88.58	

注 1: 丹麦销售公司下设一家全资二级子公司瑞典销售公司, 英国公司下设一家全资二级子公司英国销售公司, 德国控股公司持有斯洛伐克销售公司 10% 股权, 因评估基准日上述公司缺少合并财务报表, 故对于上述一级子公司的长期股权投资, 先考虑上述二级子公司截至评估基准日会计报表反映的股东权益中一级子公司所占份额后, 再以其一级子公司截至评估基准日的财务报表反映的股东权益中标的公司所占份额为评估值;

注 2: 合并财务报表口径

由上表可知, 标的公司长期股权投资增值主要来源于奥地利生产公司的历史

经营的留存收益，及其房地产和设备评估增值；其他子公司为销售公司，其评估增减值系历史经营的留存收益或亏损所致，对标的公司长期股权投资总体评估增值影响较小。具体评估情况如下：

(1) 奥地利生产公司评估增值原因及合理性分析如下：

1) 奥地利生产公司资产评估结果

单位：万欧元

项目	账面价值	评估价值	增减值	增值率%
	A	B	C=B-A	D=C/A*100
一、流动资产	3,462.91	3,466.35	3.43	0.1
其中：货币资金	75.03	75.03	-	-
交易性金融资产	255.21	255.21	-	-
应收账款	244.76	244.76	-	-
预付款项	28.16	28.16	-	-
其他应收款	1,757.85	1,757.85	-	-
存货	1,094.70	1,098.13	3.43	0.31
其他流动资产	7.21	7.21	-	-
二、非流动资产	1,268.46	1,458.73	190.28	15
其中：固定资产	693.09	1,119.70	426.61	61.55
使用权资产	228.17	228.17	-	-
无形资产	233.63	0.38	-233.26	-99.84
其中：无形资产——土地使用权	53.70	0.00	-	-100
无形资产——其他无形资产	179.94	0.38	-	-99.79
长期待摊费用	3.08	0.00	-3.08	-100
递延所得税资产	110.48	110.48	-	-
资产总计	4,731.37	4,925.08	193.71	4.09
三、流动负债	954.92	954.92	-	-
四、非流动负债	1,245.30	1,245.30	-	-
负债合计	2,200.22	2,200.22	-	-
股东全部权益	2,531.15	2,724.86	193.71	7.65

奥地利生产公司评估增减值原因包括：

①流动资产评估增值 3.43 万欧元，增值率为 0.10%，主要原因系：i.库存商品评估时考虑了一定利润。

②建筑物类固定资产评估增值 379.84 万欧元，增值率为 348.97%，主要原因系：第一，委估建筑物类固定资产购建时间较早，原始建造成本相对较低，且经

折旧后账面净值也相对较低；第二，委估建筑物类固定资产评估价值中包含了相应占用的土地价值，由于奥地利土地为永久产权，而随着近年当地不动产价格稳步升高，故导致相应的土地价值也有所提升所致。

③设备类固定资产评估增值 46.78 万欧元，增值率为 8.01%，主要原因系部分设备的经济耐用年限大于其财务折旧年限所致。

④无形资产—土地评估减值 53.70 万欧元，减值率为 100.00%，主要原因系其价值已反映在相应的建筑物类固定资产的评估价值中，故将其评估为零所致。

⑤无形资产—其他无形资产评估减值 179.56 万欧元，减值率为 99.79%，主要原因系核心产品生产专利技术等无形资产价值已在标的公司无形资产组合评估时统一考虑，故将其评估为零所致。

⑥长期待摊费用减值 3.08 万欧元，减值率为 100.00%，主要原因系其价值已反映在相应的建筑物类固定资产的评估价值中，故将其评估为零所致。

2) 奥地利生产公司主要资产评估增值原因及合理性分析

①建筑物类固定资产及土地

A.基本情况

奥地利生产公司列入评估范围的房地产共计 14 项（含相应占用的土地），合计账面原值 707.31 万欧元，账面净值 162.54 万欧元，详细情况如下表所示：

分类	房地产名称	结构	面积(M ²)	备注
建筑物	仓库（生产）	钢结构	10,810.00	含相应占用的土地
建筑物	办公室（生产）	钢结构	955.00	含相应占用的土地
建筑物	社交空间（生产）	钢结构	670.00	含相应占用的土地
建筑物	生产厂房	钢结构	10,137.00	含相应占用的土地
建筑物	仓库（销售）	钢结构	7,257.00	已出租，含相应占用的土地
建筑物	办公室（销售）	钢结构	840.00	已出租，含相应占用的土地
建筑物	社交空间（销售）	钢结构	114.00	已出租，含相应占用的土地
建筑物	客户服务间（销售）	钢结构	159.00	已出租，含相应占用的土地
建筑物	其他用房	钢结构	33.00	含相应占用的土地
构筑物	停车场及厂区道路（生产）	砼	10,819.00	含相应占用的土地
构筑物	停车场及厂区道路	砼	5,043.00	已出租，含相应占用的土地

分类	房地产名称	结构	面积(M ²)	备注
	(销售)			
构筑物	试验场 (销售)	草地	1,200.00	已出租, 含相应占用的土地
构筑物	试验场 (640 和 641 地块)	农场、森林	23,112.00	含相应占用的土地
构筑物	试验场 (其他)	草地	6,624.00	含相应占用的土地
合计			77,773.00	

委估房地产位于 Hauptstraße 51、52c, 8742 Obdach Austria 的公司厂区内, 最初建成于 1965 年至 1988 年之间, 后期于 1988 年至 2016 年之间经过维修扩建等不断完善, 主要为钢结构, 房屋建筑物装饰水平较好, 布局基本合理, 维护保养较好。上述房产占用的土地已取得 EINLAGEZAHL 234 号《土地登记证》, 土地面积为 72,902.00 平方米。

委估房地产的折旧采用年限平均法, 各类建筑物类固定资产的折旧年限、残值率和年折旧率如下:

类别	折旧方法	折旧年限 (年)	残值率 (%)	年折旧率 (%)
房屋建筑物及构筑物	年限平均法	10-20	5	4.75-9.50

B. 评估结果及评估增值原因

本次评估选用收益法对奥地利生产公司的委估房地产 (含相应占用的土地) 进行评估, 故此处评估价值包括了建筑物类固定资产和相应土地的评估价值。

委估房地产账面价值 162.54 万欧元, 评估价值 488.68 万欧元, 评估增值 326.14 万欧元, 增值率为 200.65%。

结合上述房地产明细及形成背景, 主要增值原因包括:

a. 委估房地产系吸收合并取得, 建成时间较早, 原始建造成本相对较低, 且折旧年限较短, 经折旧后账面净值也相对较低。

b. 委估房地产评估价值中包含了相应占用的土地价值, 由于奥地利土地为永久产权, 而随着近年当地不动产价格稳步升高, 使得相应的土地价值也有所提升所致。

C. 评估结果合理性分析

本次评估选用收益法进行评估，其最重要的指标为租金客观收益的确定。

a.租金客观收益

(a) 租赁合同租金

a)历史合同租金

吸收合并前，根据历史租赁合同显示，出租方 AL-KO Kober Gesellschaft m.b.H.将部分委估房地产（面积合计 48,003.00 平方米）出租给奥地利生产公司，租赁期间自 2018 年 6 月 29 日起至 2033 年 6 月 30 日止。不含税月租金客观收益具体如下：

物业类型	面积 (m ²)	不含税单位租金
仓库	18,066.00	2.11 欧元/平米·月
社交空间	784.00	3.38 欧元/平米·月
厂房、客户服务间	10,296.00	2.53 欧元/平米·月
办公室	1,795.00	4.00 欧元/平米·月
停车场及厂区道路	15,862.00	0.42 欧元/平米·月
试验场（草地）	1,200.00	0.05 欧元/平米·月

b)现存合同租金

截至评估基准日，奥地利生产公司将部分委估房地产（面积合计 14,613.00 平方米）对外出租，承租方为奥地利销售公司，租赁期间自 2021 年 7 月 1 日起至 2036 年 12 月 31 日止。不含税月租金客观收益具体如下：

物业类型	面积 (m ²)	不含税单位租金
仓库	7,257.00	2.11 欧元/平米·月
社交空间	114.00	3.38 欧元/平米·月
厂房、客户服务间	159.00	2.53 欧元/平米·月
办公室	840.00	4.00 欧元/平米·月
停车场及厂区道路	5,043.00	0.42 欧元/平米·月
试验场（草地）	1,200.00	0.05 欧元/平米·月

截至评估基准日，出租方 Dr.Johann Fessler 将试验场（草地）（面积合计 24,400.00 平方米）出租给奥地利生产公司，租赁期间自 2021 年 4 月开始，无固定期限。具体不含税月租金客观收益如下：

物业类型	面积 (m ²)	不含税单位租金
------	----------------------	---------

物业类型	面积 (m ²)	不含税单位租金
试验场 (草地)	24,400.00	0.23 欧元/平米·月

(b) 市场租金调查

委估房地产位于 Hauptstraße 51、52c, 8742 Obdach Austria, 地理位置距工业集中区较远, 导致 Obdach 工业类房地产租赁市场出租案例较少, 对此, 评估人员对奥地利及中欧地区和委估对象周边扩大区域内同类型房产出租情况进行了调查, 对租金进行了分析, 各出租案例不含税月租金单价如下:

物业地址	物业类型	面积 (m ²)	不含税单位租金
Austria Steiermark	仓储	718.00	2.90 欧元/平米·月
Austria Steiermark Kirchberg an der Raab	仓储	548.00	4.08 欧元/平米·月
Austria Steiermark Gnas	仓储	750.00	4.47 欧元/平米·月
Germany Baden Württemberg Göppingen	仓储	2,500.00	3.33 欧元/平米·月
Germany Baden Württemberg Ebersbach an der Fils	仓储	302.00	4.17 欧元/平米·月
Germany Baden Württemberg Oftersheim	仓储、办公	1,993.00	4.31 欧元/平米·月
Italy Lombardy Rho	仓储、办公	7,500.00	3.24 欧元/平米·月
Italy Lombardy Limbiate	仓储、办公	1,200.00	4.17 欧元/平米·月
Italy Lombardy Vertemate con Minoprio	仓储	750.00	2.78 欧元/平米·月
Italy Lombardy Paderno Dugnano	厂房	1,950.00	3.21 欧元/平米·月
Italy Lombardy Mariano Comense	厂房	2,684.00	3.88 欧元/平米·月
Italy Lombardy Brugherio	仓储	1,800.00	3.67 欧元/平米·月

经分析, 上述出租案例地理位置相对优越, 工业集中度较好, 其不含税单位租金范围为 2.78-4.47 欧元/平米·月。而委估同类型房地产距工业集中区较远, 其合同约定的不含税单位租金范围为 2.11-4.00 欧元/平米·月, 低于上述出租案例租金水平, 现存合同租金较为合理, 可以合理体现当地市场租金客观收益。

综上所述, 本次评估最终确定的不含税月租金客观收益具体如下:

物业类型	面积 (m ²)	不含税单位租金
仓库	18,100.00	2.11 欧元/平米·月
社交空间	784.00	3.38 欧元/平米·月
厂房、客户服务间	10,296.00	2.53 欧元/平米·月
办公室	1,795.00	4.00 欧元/平米·月
停车场及厂区道路	15,862.00	0.42 欧元/平米·月
试验场 (草地)	30,936.00	0.23 欧元/平米·月

b.租金价格比率

根据 TRADING ECONOMICS 公布的 2024 年欧洲各国平均租金价格比率相关数据，结合委估房地产自身的租金客观收益，欧元区、奥地利和委估房地产的租金价格比率如下：

项目	指标数据	数据日期
欧元区平均租金价格比率	126	2024 年 6 月
奥地利平均租金价格比率	116	2024 年 9 月
委估房地产租金价格比率	104	2024 年 8 月

注：租金价格比率=全新状态下房地产市场价格/月租金价格

由上表可见，考虑到委估房地产为工业仓储房地产，其租金价格比率低于欧元区和奥地利房地产市场平均租金价格比率，具有合理性和谨慎性。

综上所述，本次评估选取的租金客观收益公允，委估房地产租金价格比率低于欧元区和奥地利房地产市场平均租金价格比率，委估房地产评估结果具有合理性和谨慎性。

②设备类固定资产

A.基本情况

列入评估范围的设备类固定资产共计 2,280 台（套、辆），合计账面原值 3,510.72 万欧元，账面净值 584.25 万欧元。设备类固定资产形成背景详见前文所述。

委估设备类固定资产主要为压力机、粉末涂装设备、组装生产线等生产设备，除生产设备外，还包括电脑、办公家具等办公设备及车辆，均分布于 Hauptstraße 51, 8742 Obdach 的公司厂区内。委估设备主要系欧盟范围内采购，其原始制造质量较好。奥地利生产公司有专人负责设备维修、保养、管理，维修保养投入较高，日常维修投入有效延长了设备的使用寿命，虽然部分设备已计提完折旧，但仍处于正常使用状态，仍有较长的尚可使用寿命。

设备类固定资产折旧采用年限平均法，各类机器设备的折旧年限、残值率和年折旧率如下：

类别	折旧年限 (年)	残值率 (%)	年折旧率 (%)
专用设备	5-10	5	9.50-19.00
通用设备	5-10	5	9.50-19.00
运输工具	4-10	5	9.50-23.75
其他设备	3-5	5	19.00-31.67

B. 评估结果及评估增值原因

本次评估选用成本法对奥地利生产公司的设备类固定资产进行评估。

委估设备类固定资产账面价值 584.25 万欧元，评估价值 631.02 万欧元，评估增值 46.78 万欧元，增值率为 8.01%。主要增值原因系部分设备的经济耐用年限大于其财务折旧年限所致。

本次评估，委估设备类固定资产折旧年限与经济耐用年限对比情况如下：

类别	折旧年限 (年)	经济耐用年限 (年)
专用设备	5-10	6-12
通用设备	5-10	6-10
运输工具	4-10	8-10
其他设备	3-5	4-8

注：经济耐用年限来源于《资产评估常用数据和参数手册》

综上所述，由于部分设备的经济耐用年限大于其财务折旧年限，且委估设备原始制造质量较好，设备维护保养较好，日常维修投入有效延长了设备的使用寿命，使得部分设备实际成新率要高于账面成新率，委估设备类固定资产评估结果具有合理性。

(2) 其余 13 家一级子公司评估情况说明

标的公司其余 13 家一级子公司，由于其主要为销售公司，实物资产较少，相关资产价值同账面价值变化不大，故对上述子公司以其截至评估基准日经分析后的财务报表反映的股东权益中标的公司所占份额为评估值。

综上，本次评估标的公司长期股权投资评估价值为 5,069.04 万欧元，与其账面净额相比评估增值 2,380.96 万欧元，增值率为 88.58%。评估增值主要来源于奥地利生产公司的评估增值。评估增值原因为：标的公司对下属子公司的长期股权投资账面价值按成本法核算，未能充分反映各子公司历年经营损益情况，而部

分子公司经营有较多经营收益，同时奥地利生产公司房地产和设备存在评估增值。因此，标的公司长期股权投资存在评估增值，具有合理性。

3、结合奥地利生产公司主要资产明细情况及形成背景，说明其自 2018 年成立后价值快速增长的原因及合理性。

(1) 奥地利生产公司主要资产明细情况

奥地利生产公司成立于 2018 年 3 月 20 日，系 AL-KO 的生产基地，主要负责骑乘式割草机、步进式割草机和割草机器人等产品的生产及相关原材料的采购，同时负责部分当地销售及客户服务。

奥地利生产公司主要资产包括交易性金融资产、存货、建筑物类固定资产、土地、设备类固定资产和其他无形资产。公司近年盈利虽有波动，整体盈利能力较好，历史经营有一定留存收益。其主要财务数据及经营情况具体如下：

单位：万欧元

项目名称	2024 年 8 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
一、流动资产	3,462.91	3,041.30	4,277.92
其中：交易性金融资产	255.21	248.96	77.88
存货	1,094.70	1,318.02	2,276.88
二、非流动资产	1,268.46	1,415.90	1,277.98
其中：建筑物类固定资产	108.84	107.91	0.00
设备类固定资产	584.25	572.81	581.70
土地	53.70	53.70	0.00
其他无形资产	179.94	245.99	346.62
资产总计	4,731.37	4,457.20	5,555.90
三、流动负债	954.92	983.63	3,340.82
四、非流动负债	1,245.30	1,291.21	879.04
负债合计	2,200.22	2,274.84	4,219.87
股东全部权益	2,531.15	2,182.36	1,336.04
项目名称	2024 年 1-8 月	2023 年	2022 年
营业收入	8,337.04	11,185.79	13,922.74
营业成本	7,359.14	9,914.51	12,858.72
利润总额	455.78	418.93	164.59
净利润	331.68	328.27	108.99

(2) 奥地利生产公司主要资产形成背景

2018 年 6 月 28 日，奥地利生产公司与奥地利销售公司签署合并拆分协议进

行业务合并，奥地利销售公司将生产制造业务剥离至奥地利生产公司。

2023年4月4日，奥地利生产公司吸收合并 AL-KO Kober Gesellschaft m.b.H.，并签署相关协议，AL-KO Kober Gesellschaft m.b.H.作为 AL-KO SE（即 AL-KO GmbH 前身）持股 100.00%的公司，本次吸收合并系 AL-KO GmbH 同一控制下重组，奥地利生产公司作为吸收合并后的存续主体承继了被合并方 AL-KO Kober Gesellschaft m.b.H.的所有资产、权利和义务。

奥地利生产公司主要资产的形成与上述合并分拆与吸收合并事项相关，分项说明如下：

①存货

截至评估基准日，存货账面价值 1,094.70 万欧元，其中账面余额 1,175.11 万欧元，存货跌价准备 80.41 万欧元，包括原材料、库存商品和在产品，上述存货由近年采购、生产、销售不断周转形成。

②交易性金融资产

截至评估基准日，交易性金融资产账面价值 255.21 万欧元，系奥地利生产公司持有的远期结售汇和企业养老金相关的证券投资产品。其中，企业养老金相关的 Raiffeisen Regional Bank--Raiffeisen- § 14-ESG-MixLight 证券投资产品系 2023 年 4 月吸收合并时形成的，其账面价值为 145.19 万欧元。

③建筑物类固定资产和土地

截至评估基准日，建筑物类固定资产合计账面原值 653.61 万欧元，账面净值 108.84 万欧元，包括 9 项房屋建筑物（建筑面积合计 30,975.00 平方米）及 5 项构筑物；土地账面价值 53.70 万欧元，其中账面余额 53.70 万欧元，减值准备 0.00 欧元。

上述建筑物类固定资产和土地均为 2023 年 4 月吸收合并时形成，其账面价值合计为 169.08 万欧元。该房地产未按照公允价值计量，而是延续历史成本（吸收合并时的原账面原值和账面净值）入账核算。

④设备类固定资产

截至评估基准日，设备类固定资产共计 2,280 台（套、辆），合计账面原值 3,510.72 万欧元，账面净值 584.25 万欧元，主要包括 Laufrollenpresse、PULVERBESCHICHTUNGSANLAGE 等生产设备，电脑、办公家具等办公设备及车辆。

上述设备类固定资产主要为 2018 年 6 月合并分拆、2023 年 4 月吸收合并时及外购形成。其中，2018 年 6 月合并分拆并入的设备类固定资产账面价值为 271.05 万欧元，2023 年 4 月吸收合并并入的设备类固定资产账面价值为 14.50 万欧元。该部分设备类固定资产未按照公允价值计量，而是延续历史成本（合并分拆和吸收合并时的原账面原值和账面净值）入账核算。

⑤无形资产—其他无形资产

截至评估基准日，无形资产—其他无形资产账面价值 179.94 万欧元，主要系 2021 年 7 月奥地利生产公司从 AL-KO 购入形成的核心产品生产专利技术 etc 无形资产。

(3) 奥地利生产公司自 2018 年成立后价值快速增长的原因及合理性。

如上所述，奥地利生产公司作为标的公司集团内唯一的生产公司，其资产自 2018 年成立后价值快速增长主要来源于：①奥地利生产公司历年经营均有一定收益，其经营收益积累持续增加资产；②2018 年 6 月 28 日，奥地利生产公司与奥地利销售公司签署合并拆分协议进行业务合并，奥地利销售公司将生产制造业务剥离至奥地利生产公司；③2023 年 4 月 4 日，奥地利生产公司吸收合并 AL-KO Kober Gesellschaft m.b.H.，奥地利生产公司作为吸收合并后的存续主体承继了被合并方 AL-KO Kober Gesellschaft m.b.H.的所有资产。因此，奥地利生产公司资产自 2018 年成立后价值快速增长具有合理性。

(三) 结合标的公司历次增资及股权转让对应的估值情况、可比交易案例、可比上市公司估值情况等，说明本次交易对价远低于评估结果的原因及合理性，交易双方是否存在其他应披露未披露的利益安排

1、标的公司历次增资及股权转让对应的估值情况

除本次交易涉及的资产评估情况外，标的公司最近五年不存在增资及股权转让对应的其他估值或资产评估情况。

2、可比交易案例估值情况

经查询，难以在公开市场上查询到园林机械行业并购案例信息，且缺乏相应公告交易数据，故本次以园林机械行业所属的电动工具行业并购案例作为可比交易案例进行说明。

经查询，近年电动工具行业并购案例情况如下：

代码	名称	标的名称	标的主营产品	基准日	交易价格	PB	PS	PE
002444 .SZ	巨星科技	TESA Precision Measurement Instruments Sarl	高度仪、电感测微系统、高精度游标卡尺等。	2023年9月30日	4,000.00 万欧元	1.14	0.78	未披露
002444 .SZ	巨星科技	PRIM' TOOLS LIMITED	激光扫平仪等工具	2016年9月30日	2,268.60 万欧元	1.84	1.34	13.27
688257 .SH	新锐股份	Drillco Tools S.A.	潜孔钻具、牙轮钻头、顶锤式钻具和钻杆等	2024年8月31日	4,200.00 万美元	2.58	1.02	16.48
002444 .SZ	巨星科技	Arrow Fastener Co., LLC	手动、气动、电动射钉枪和耗材	2017年2月28日	12,500.00 万美元	5.65	1.63	11.19
300907 .SZ	康平科技	上海搜鹿电子有限公司	电动工具和园林工具领域PCBA产品、激光产品等	2022年6月30日	15,000.00 万元人民币	6.89	1.63	23.86
301125 .SZ	腾亚精工	江苏腾亚铁锚工具有限公司	电钻、电切割机、电锯、电砂光机等	2023年4月30日	13,093.00 万元人民币	1.01	1.55	13.40
可比交易案例平均值						3.19	1.32	15.64
标的公司（交易价格、2023年12月31日相关财务数据）						0.82	0.086	/
标的公司（交易价格、2024年8月31日相关财务数据）						0.77	0.088	/
标的公司（评估结果、2023年12月31日相关财务数据）						1.43	0.151	/
标的公司（评估结果、2024年8月31日相关财务数据）						1.34	0.154	/

注：标的公司2023年度和2024年8月最近12个月的归属于母公司股东的净利润均为负，故不适用市盈率（PE）分析；巨星科技未披露PE数据，故未比较分析

由上表可见，本次交易价格和评估结果对应不同时点的标的公司市净率（PB）和市销率（PS）均低于可比交易案例平均值。本次标的公司交易价格和评估结

果不存在超过可比交易案例估值的情况，具有谨慎性。

3、可比上市公司估值情况

以 2023 年 12 月 31 日为时点，可比上市公司估值情况（已考虑流通性折扣影响）如下：

公司	PB	PS	PE
格力博	1.36	1.32	/
大叶股份	3.31	2.92	/
富世华集团	2.04	0.91	22.32
托罗配件	6.21	2.06	28.44
泉峰控股	1.40	0.98	/
Makita	1.29	1.45	35.46
可比上市公司平均值	2.60	1.61	28.74
标的公司（交易价格）	0.82	0.086	/
标的公司（评估结果）	1.43	0.151	/

注 1：格力博、大叶股份系 A 股上市公司，富世华集团系瑞典斯德哥尔摩证券交易所上市公司，托罗配件系美国纽约证券交易所上市公司，泉峰控股系香港交易所上市公司，Makita 系日本东京证券交易所上市公司，下同；

注 2：可比上市公司数据取自公开披露的定期报告,下同；

注 3：标的公司 2023 年度归属于母公司股东的净利润均为负，故不适用市盈率（PE）分析

以 2024 年 8 月 31 日为时点，可比上市公司估值情况（已考虑流通性折扣影响）如下：

公司	PB	PS	PE
格力博	1.01	0.93	/
大叶股份	2.60	1.77	/
富世华集团	1.54	0.83	24.08
托罗配件	5.78	2.05	23.01
泉峰控股	1.22	0.77	/
Makita	1.38	1.67	26.20
可比上市公司平均值	2.26	1.34	24.43
标的公司（交易价格）	0.77	0.088	/
标的公司（评估结果）	1.34	0.154	/

注 1：标的公司为 2023 年 9 月至 2024 年 8 月的 12 个月数；格力博、大叶股份、富世华集团、泉峰控股和 Makita 为 2023 年 7 月至 2024 年 6 月的 12 个月数；托罗配件为 2023 年 8 月 5 日至 2024 年 8 月 2 日的的数据；

注 2：标的公司 2024 年 8 月最近 12 个月归属于母公司股东的净利润均为负，故不适用市盈率（PE）分析

由上表可见，本次交易价格和评估结果对应不同时点的标的公司市净率（PB）和市销率（PS）均低于可比上市公司平均值。本次标的公司交易价格和评估结果不存在超过可比上市公司估值的情况，具有谨慎性。

本次交易中，交易对方 AL-KO GmbH 和上市公司在相互实地考察双方经营情况基础上，采用市场化报价和协商谈判的方式确定交易价格，最终交易定价系上市公司综合考虑标的公司的财务状况、品牌影响力、客户资源和核心技术水平等因素的基础上，与交易对方在公平合理原则基础上进行市场化协商谈判确定的锁箱机制的交易价格，因此本次交易标的资产定价具有公允性。本次交易定价不以评估结果为依据，评估仅为验证本次交易定价的公平合理性。

交易对方所属集团调整集团发展战略，计划专注于 IT 信息技术行业，对于旗下制造业板块予以剥离，以完成集团战略及资产配置的调整。同时，上市公司为国内园林机械行业领先企业，在生产技术、产品品质、制造规模等方面具有较高的市场地位，交易对方对上市公司的业务布局、市场口碑、生产实力以及上市公司与标的公司未来的业务协同效应等较为认可，同时交易对方对本次标的公司出售的交易时间要求较高，因此同意以双方协商确定的锁箱机制价格出售标的公司，从而与评估值产生差异。综上所述，从交易对方集团战略及资产配置调整、对上市公司业务协同认可和交易时间要求等角度来看，本次交易价格低于评估结果具有合理性。

经核查，交易双方除签署的协议外，不存在其他应披露未披露的利益安排，且已对该事项作出相应承诺。

（四）独立财务顾问和评估师核查意见

经核查，独立财务顾问和评估师认为：

1、本次交易定价不以评估结果为作价依据，具有合理性，本次交易定价符合《上市公司重大资产重组管理办法》第二十条第二款、第三款的规定；

2、标的公司长期股权投资增值较高符合标的公司及其子公司实际情况，具有合理性；奥地利生产公司主要资产自 2018 年成立后价值快速增长符合奥地利生产公司实际情况，具有合理性；

3、本次交易价格系买卖双方公平合理原则基础上进行市场化协商谈判确定锁箱机制下的交易价格，本次交易定价不以评估结果为依据，从而与评估值产生差异。因此，本次交易对价低于评估结果具有合理性。

4、本次交易双方不存在其他应披露未披露的利益安排。

问题 2

报告书显示，本次评估将专利、商标和域名作为一个无形资产组合整体考虑，采用收益法对无形资产进行评估，并预测对应产品 2024 年 9-12 月、2025 年至 2028 年实现营业收入分别为 1,944.98 万欧元、15,151.07 万欧元、15,454.10 万欧元、15,763.18 万欧元、16,078.44 万欧元。

(1) 请结合同行业可比案例，补充披露无形资产评估预测销售收入过程中关键参数的选取依据及合理性。

(2) 根据报告书，由于不确定因素较多，较难准确预测标的公司未来盈利情况，故本次评估未采用收益法。而在无形资产价值评估中，对相应产品未来收入进行了预测。请进一步说明对无形资产评估过程中选取收益法是否合理，本次交易未采用收益法是否符合相关法律法规规定，是否符合交易惯例。

请财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

回复：

(一) 请结合同行业可比案例，补充披露无形资产评估预测销售收入过程中关键参数的选取依据及合理性

标的公司管理层无法提供现股东 AL-KO GmbH 和董事会批准和认可的未來收益预测资料，且尚处交易阶段无法合理量化标的公司与上市公司业务之间的协同效应，导致标的公司管理层难以较准确地预测其未来盈利情况。虽然标的公司管理层无法提供未来盈利数据，但考虑到本次交易后续财务报告需求，评估人员认为结合标的公司历史实际收入数据和行业市场发展数据，可以基于自然增长率

对标的公司核心产品未来收入进行保守且谨慎的预测，以获取标的公司无形资产的客观公允价值，从而体现标的公司可辨认资产的完整性。

上市公司在《重组报告书》“第五章 标的资产评估情况”之“一、（三）4、（2）③C、d.相应收入估算”对标的公司无形资产评估预测销售收入过程中关键参数（收入自然增长率）的选取依据及合理性分析，进行了如下补充披露：

“上述标的公司预测营业收入过程中关键参数（收入自然增长率）的选取依据及合理性分析如下：

标的公司 2020 年-2024 年核心产品历史实际收入及收入增长情况如下表所示：

单位：万欧元

项目名称	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2024 年 9-12 月
骑乘式割草机	4,701.70	7,618.44	11,974.19	8,972.98	9,304.47	2,495.12
步进式割草机	6,097.86	7,330.48	7,709.54	5,747.41	6,631.56	1,736.01
割草机器人	733.24	874.79	861.39	711.66	826.73	208.39
核心产品收入合计	11,532.80	15,823.71	20,545.12	15,432.05	16,762.76	4,439.53
核心产品收入增长率	/	37.21%	29.84%	-24.89%	8.62%	/
核心产品收入复合年增长率	9.80%					/

注 1：2024 年全年数据统计至 12 月 26 日；

注 2：2020 年-2021 年和 2024 年 9-12 月收入数据均为标的公司提供的未审财务数据

根据市场调研机构 Freedonia 出具的同行业调查报告，全球园林机械行业近年来按汽油类和锂电类割草机的市场需求规模变动趋势如下：

单位：百万美元

动力分类	2015 年	2020 年	2025 年 (预测)	15-20 年增长率	20-25 年增长率
汽油类割草机	14,376	16,105	16,987	3.60%	2.30%
锂电类割草机	2,383	3,832	5,411	10.00%	7.10%

本次评估对标的公司核心产品预测收入及收入增长率情况如下表所示：

单位：万欧元

产品名称	2024 年 9-12 月	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年
骑乘式割草机	1,144.30	8,209.84	8,374.04	8,541.52	8,712.35

产品名称	2024年9-12月	2025年	2026年	2027年	2028年
步进式割草机	790.64	6,255.46	6,380.57	6,508.18	6,638.35
割草机器人	10.03	685.77	699.49	713.48	727.75
核心产品收入合计	1,944.98	15,150.74	15,454.10	15,763.18	16,078.44
收入增长率	/	2%	2%	2%	2%

从上表可见，本次评估采用的自然增长率为 2%，低于标的公司历史复合年增长率（9.80%），也低于同行业市场需求增长率。本次预测的 2024 年 9-12 月各类产品收入（1,944.98 万欧元）也远低于标的公司实际完成收入（4,439.53 万欧元）。且本次预测的最高值 2028 年收入（16,078.44 万欧元）也低于 2024 年实际完成收入（16,762.76 万欧元）。综上所述，本次无形资产评估时，采用的收入自然增长率（2%）是保守且谨慎的，具有合理性和谨慎性。”

（二）根据报告书，由于不确定因素较多，较难准确预测标的公司未来盈利情况，故本次评估未采用收益法。而在无形资产价值评估中，对相应产品未来收入进行了预测。请进一步说明对无形资产评估过程中选取收益法是否合理，本次交易未采用收益法是否符合相关法律法规规定，是否符合交易惯例

在本次评估基准日前，上市公司已与交易对方 AL-KO GmbH 进行了协商谈判，并确定了锁箱机制的标的公司交易价格，且交易双方在协商谈判中未采用基于未来收益预期的收益法进行评估或者估值，故交易对方未进行业绩承诺。考虑到本次交易完成后，交易对方将不再持有标的公司股份，亦不在标的公司董事会保有董事席位，将无法对标的公司的经营施加影响，同时，交易对方也未进行业绩承诺，使得标的公司管理层无法提供现股东 AL-KO GmbH 和董事会批准和认可的未收益预测资料。

上市公司与标的公司同属于园林机械行业企业，买卖双方业务具有协同效应，未来标的公司将纳入上市公司的全球业务发展规划中。但本次交易尚在进行中，标的公司与上市公司业务之间的协同效应难以具体量化，并受后续整合效果影响较大，导致标的公司管理层就未来的客户及市场整合和拓展、OEM 代工生产调整、全球集团化管控等事项尚未形成明确的协同经营规划方案，使得标的公司管理层难以较准确地预测其未来盈利情况。综上所述，本次评估不采用收益法进行

评估符合资产评估法和相关资产评估准则的规定，具有合理性。

本次评估虽然对无形资产采用了收益法，但该无形资产收益法仅涉及核心产品的未来收入预测，且该收入预测系基于自然增长率而进行的保守且谨慎的预测，以体现标的公司可辨认资产的完整性。而要满足整体收益法的适用条件，需要在标的公司管理层明确的、详细的经营方案基础上，能够对标公司未来收入、成本、费用、资本性支出和营运资金等众多要素进行合理预测，具体例如：未来重要客户及市场的开拓、产品结构的调整、OEM 代工生产成本变动、新的未来员工养老金计划、集团管理费用调整、生产基地改扩建方案等都需要管理层明确、详细的经营方案。但基于前述原因和客观条件限制，本次无法满足标的公司整体收益法适用条件。综上所述，本次评估对无形资产采用收益法，未对标公司整体采用收益法是不矛盾的，符合资产评估法和相关资产评估准则的规定，符合资产评估法和相关资产评估准则的规定，具有合理性。

根据中国资产评估协会主导的《资产评估专家指引第 13 号——境外并购资产评估》及其课题研究报告相关内容显示：通过课题组收集整理 110 个境内上市公司境外并购信息统计数据进行分析，境外并购项目中未采用收益法进行评估的项目有 39 项，占比为 35%，可见本次交易未采用收益法符合交易惯例。

（三）独立财务顾问和评估师核查意见

经核查，独立财务顾问和评估师认为：

1、本次交易中，标的公司无形资产评估预测销售收入过程中关键参数的选取合理且谨慎，对无形资产评估采用收益法进行评估具有合理性。

2、本次交易中，评估未采用整体收益法对标的公司进行评估，符合相关资产评估法和相关资产评估准则的规定，符合境内上市公司境外并购的交易惯例。

问题 3

报告书显示，本次标的公司股东全部权益市场法评估 3,647.83 万欧元，评估增值率 29.10%。市场法下，本次评估选取格力博（江苏）股份有限公司、大

叶股份、富世华集团、The Toro Company、泉峰控股有限公司和 Makita Corporation 六家公司作为可比上市公司。

(1) 请列示并分析标的公司与可比公司在核心产品竞争力、主要产品市场、成长阶段、经营情况等方面的具体差异，并说明可比公司的选取是否合理准确，是否具有可比性。

(2) 结合资产基础法、市场法评估方法的特点、适用情形及评估结果差异，进一步说明本次评估最终选择资产基础法的原因及合理性。

请财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

回复：

(一) 请列示并分析标的公司与可比公司在核心产品竞争力、主要产品市场、成长阶段、经营情况等方面的具体差异，并说明可比公司的选取是否合理准确，是否具有可比性。

1、核心产品竞争力

标的公司与可比公司的核心产品竞争力主要如下表所示：

公司	主要产品类型	核心产品竞争力
格力博	主要为新能源和交流电类园林机械产品，包括割草机、打草机、清洗机、吹风机、修枝机、链锯、智能割草机器人、智能坐骑式割草车等	(1) 渠道优势：与 Lowe's、TSC、Costco、Walmart 等北美和欧洲知名商超，以及 Handy 等欧美主要园林机械经销商建立了长期稳定的合作关系，同时，发展了自有网站电商渠道，并为园林机械领域知名品牌企业提供 ODM 产品； (2) 品牌优势：自有品牌 greenworks 的知名度及美誉度持续提高，销量及用户口碑均保持市场前列； (3) 国际化优势：目前已经建立起以中国常州为核心，越南、美国为两翼的三大生产基地，先后在美国、加拿大、德国、瑞典、英国等地建立起超过 600 人的本土化运营团队。
大叶股份	主要产品包括割草机、打草机/割灌机、扫雪机、梳草机、微耕机、吹吸叶机等园林机械设备	(1) 产品优势：前瞻性布局以锂电骑乘式割草机和锂电池园林、电动工具、智能割草机等一系列新能源产品，持续进行产品创意设计，以满足不同市场需求； (2) 优质客户优势：与家得宝、富世华集团、翠丰集团、安达屋集团、牧田、沃尔玛、HECHT 等国际品牌制造商、国际建材和综合超市集团、园林机械专业批发商建立了稳固的合作关系； (3) 技术研发优势：2022 年获得“国家知识产权优势企业”称号，拥有机械设计与制造、锂电池管理系统、智能控制技术等方面的大量专业人才，已形成覆盖汽油动力类、交流动力类及锂电动力类产品系列的专利体系。
富世华集团	其业务涵盖了链	(1) 市场和品牌优势：Husqvarna 是全球知名的户外园林

公司	主要产品类型	核心产品竞争力
	锯、割草机、坐骑式草坪车、修篱机和修枝机等引擎动力类园艺工具的生产	机械生产企业，尤其在机器人割草机市场中占据主导地位，相关品牌在行业内享有良好的声誉，客户对其产品的信任度高； (2) 全球分销网络优势：业务覆盖欧洲、北美等区域的100多个国家； (3) 研发优势：Husqvarna 在产品开发和技术创新方面表现突出，持续推出具有竞争力的新产品，尤其是在电动和智能产品领域。
托罗配件	是创新性草坪设备、园林设备、租赁和建筑设备、喷灌设备及户外照明设备解决方案的全球供应商	(1) 产品优势：Toro 提供广泛的产品组合，包括割草机、割草机、除雪机、灌溉设备和专业设备，满足广泛客户的需求，并提供一站式解决方案； (2) 全球分销网络优势：Toro 拥有全球分销网络，使其能够快速有效地向客户提供产品和服务。产品销往全球120多个国家/地区，在北美、欧洲、亚太地区和拉丁美洲拥有强大的市场份额； (3) 品牌优势：Toro 有强大的品牌形象，以其质量、可靠性和性能而闻名。
泉峰控股	是一家电动工具、户外动力设备的全球供应商。公司拥有电动工具和 OPE（户外动力设备，主要指用于草坪、花园或庭院维护的工具或设备）两大产品板块	(1) 品牌优势：公司通过收购及自建的方式，共拥有 EGO、FLEX、SKIL、大有、小强五大品牌，可全面覆盖工业/专业和消费类电动工具，以及高端和大众市场的 OPE 产品； (2) 技术研发优势：电池平台优势显著，兼容范围持续扩大；注重研发投入，专利数量行业领先；高效的产品迭代升级和智能化生产体系促使了泉峰品牌影响力的扩展； (3) 渠道优势：与领先的家具建材卖场和大众市场零售商保持密切战略关系，并与合格分销商及本地零售商加强合作，实现了在全球大范围布局电动工具和 OPE 专业分销商网络，使公司产品有效触达北美、欧洲、大洋洲和亚洲等主要市场的终端用户。
Makita	专注于制造和销售高性能的电动工具，其产品包括电动工具、木工机械、气动工具以及家用和园艺用机器等	(1) 丰富的产品线：公司提供多种电动工具、园林机械、气动工具及家用设备，满足不同客户的需求，销往190多个国家和地区； (2) 强大的品牌影响力：Makita 在电动工具和园林机械领域享有良好的声誉，长期以来被视为行业的领导者，品牌知名度高； (3) 全球化运营：Makita 在多个国家和地区设有生产和销售基地，国际化程度高，能够有效应对不同市场的需求和挑战； (4) 强大的研发能力：公司重视研发，致力于新产品的开发和技术创新，保持产品的竞争力。
标的公司	主要产品包括割草机、打草机/动力耕作机、吹吸叶机、割灌机等园林机械设备及水泵、烤箱及烤架等户外和家用设备及其他产品	(1) 品牌、市场渠道及客户资源优势：在园林机械行业拥有或获得授权使用多项具有一定历史 and 良好声誉的中高端品牌、拥有较为完善的销售体系和专业的销售团队、与 Stihl、Iseki 等知名跨国集团或商超建立了长期稳固的合作关系； (2) 多元的产品和业务布局优势：可为客户提供数十个产品种类、数千种规格型号的园林机械、户外设备、家用设备产品等，形成较为多元的产品体系； (3) 深厚的研发实力及技术优势：技术团队具备园林机械行业长期工作经验和丰富的技术储备、积累了“骑乘式割草机”“割草机器人”等多项核心技术。

如上表所示，标的公司和可比公司业务均在全球范围开展，其产品均以园林

机械产品为主，且产品线构成丰富，可以满足不同客户需求，品牌影响力和客户资源较好，同时均拥有较强的研发实力及技术优势。因此就核心产品竞争力方面，标的公司与可比公司具有可比性。

2、主要产品市场

标的公司与可比公司主要产品市场如下表所示：

公司	主要产品市场
格力博	销售区域主要为北美（占比约 80%）、欧洲（占比约 15%）和其他区域（占比约 5%）
大叶股份	销售区域主要为北美（占比约 70%）、欧洲（占比约 27%）和其他区域（占比约 3%）
富世华集团	销售区域主要为欧洲（占比约 54%）、北美（占比约 32%）和其他区域（占比约 14%）
托罗配件	销售区域主要为北美（占比约 80%）、其他区域（占比约 20%）
泉峰控股	销售区域主要为北美（占比约 70%）、欧洲（占比约 20%）、中国（占比约 7%）和其他区域（占比约 3%）
Makita	销售区域主要为欧洲（占比约 48%）、日本（占比约 17%）、北美（占比约 13%）和其他区域（占比约 22%）
标的公司	销售区域主要为欧洲（占比约 87%）、大洋洲（占比约 11%）和其他区域（占比约 2%）

如上表所示，可比公司与标的公司的销售区域虽存在一定差异，但均涵盖了欧美发达国家，且园林机械行业全球化业务程度较高。因此就主要产品市场方面，标的公司与可比公司具有可比性。

3、成长阶段

企业的发展阶段是指一个企业在从成立到死亡的整个发展过程中所经历的几个不同阶段。这个过程通常包括四个阶段：初创期、发展期、成熟期和衰退期。

标的公司与可比公司的成立时间、品牌与技术建设、生产基地、团队建设如下表所示：

公司	成立时间	是否拥有自主品牌和研发技术	是否拥有生产基地	组织机构是否完善	是否拥有成熟的管理团队
格力博	2002 年	是	是	是	是
大叶股份	2006 年	是	是	是	是
富世华集团	1689 年	是	是	是	是

公司	成立时间	是否拥有自主品牌和研发技术	是否拥有生产基地	组织机构是否完善	是否拥有成熟的管理团队
托罗配件	1935年	是	是	是	是
泉峰控股	1999年	是	是	是	是
Makita	1938年	是	是	是	是
标的公司	1958年	是	是	是	是

由上表可知，标的公司与可比公司成立时间均超过了15年，均开发了自主品牌与自主研发技术，具备完善的组织机构和生产基地，拥有成熟的经营管理团队。考虑到6家可比公司均为上市企业，并结合当前园林机械行业整体发展情况，标的公司与上述6家可比公司的发展阶段均处于成熟期。因此就成长阶段方面，标的公司与可比公司具有可比性。

4、经营情况

标的公司与可比公司营业收入的对比情况如下：

单位：万欧元

公司	营业收入		
	2024年1-8月	2023年	2022年
格力博	38,081.85	58,772.94	66,337.38
大叶股份	13,980.80	11,819.28	18,733.15
富世华集团	265,923.00	469,762.02	476,606.34
托罗配件	316,403.56	410,698.64	407,222.51
泉峰控股	73,712.11	124,237.40	179,708.69
Makita	120,237.84	459,662.42	474,115.24
标的公司	17,700.85	23,168.22	29,750.52

注1：可比上市公司数据取自公开披露的定期报告；其中：2024年度相关数据，可比公司格力博、大叶股份、富世华集团、泉峰控股和Makita系引用自其公告的2024年6月30日会计报表；可比公司托罗配件系引用自其公告的2024年8月2日财务报表；

注2：考虑到财务数据应具有可比性，故将各公司的记账货币单位统一为万欧元；汇率系参考European Central Bank公布的2024年8月30日外汇汇价表

标的公司与可比公司毛利率、净利率的对比情况如下：

公司	毛利率(%)			净利率(%)		
	2024年1-8月	2023年	2022年	2024年1-8月	2023年	2022年
格力博	26.99	22.72	25.72	4.05	-10.27	5.10
大叶股份	18.52	11.46	16.17	4.82	-18.83	0.76
富世华集团	33.70	30.28	27.04	8.61	4.09	3.58

公司	毛利率 (%)			净利率 (%)		
	2024年1-8月	2023年	2022年	2024年1-8月	2023年	2022年
托罗配件	34.22	34.65	33.33	9.38	7.24	9.82
泉峰控股	32.94	28.14	30.36	7.55	-2.70	7.00
Makita	32.57	30.21	24.68	8.26	5.89	1.53
可比公司平均	29.82	26.24	26.22	7.11	-2.43	4.63
标的公司	25.79	24.08	19.31	1.94	-0.92	1.31

注：上表 2024 年 1-8 月数据中，标的公司毛利率和净利率为 2024 年 1-8 月数据；格力博、大叶股份、Husqvarna、泉峰控股毛利率和净利率为 2024 年 1-6 月数据；托罗配件毛利率和净利率为 2023 年 11 月至 2024 年 8 月 2 日数据；Makita 毛利率和净利率为 2024 年 4-6 月数据

由上表可知，对于营业收入指标，可比公司均高于标的公司，其中富世华集团、托罗配件和 Makita 基于其悠久的行业沉淀，公司营业收入规模相对较高；对于毛利率指标，虽有可比公司存在波动，但整体上看标的公司与可比公司均呈现增长趋势；对于净利率指标，各公司均存在一定波动，其中：格力博、大叶股份、泉峰控股和标的公司存在同向波动，且 2023 年度净利率均呈现负值，主要原因系 2023 年度受行业遭遇下游零售商去库存等因素影响导致经营未达预期，2024 年 1-8 月随着下游客户基本结束主动去库存后，下游渠道的采购备货恢复正常，以及产品市场终端需求的稳定增长，故业内公司的经营情况相应逐步恢复，2024 年 1-8 月盈利能力回升。

经分析，标的公司虽然同可比公司经营情况存在一定差异，但近年来的经营趋势基本趋同。因此就经营情况方面，标的公司与可比公司也具有可比性，且本次市场法测算过程中已对经营业绩差异进行了相应修正调整。

综上所述，标的公司在核心产品竞争力、主要产品市场、成长阶段和经营情况方面与可比公司具备可比性，本次评估选择的可比公司合理准确。

（二）结合资产基础法、市场法评估方法的特点、适用情形及评估结果差异，进一步说明本次评估最终选择资产基础法的原因及合理性

本次评估，标的公司股东全部权益价值采用资产基础法的评估结果为 3,495.02 万欧元，市场法的评估结果为 3,647.83 万欧元，两者相差 152.81 万欧元，差异率为 4.37%。

资产基础法和市场法均适合于企业价值评估，但资产基础法通常对于初创企业、轻资产的高科技企业和服务性企业不适合，而市场法对缺乏活跃公开市场、可比对象难以寻找、无法获取市场信息的企业不适用。本次评估不存在限制使用资产基础法和市场法的情形。

两种方法评估的主要差异是考虑的角度不同。资产基础法是从重置资产的角度反映资产价值，指以标的公司评估基准日的资产负债表为基础，合理评估企业表内及表外各项资产、负债价值，确定评估对象价值的评估方法。市场法是以现实市场上的参照物来评价评估对象的价值。

资产基础法从资产重置的角度反映了资产的公平市场价值，结合本次评估情况，标的公司详细提供了其资产负债相关资料、评估师也从外部收集到满足资产基础法所需的资料，评估人员对标的公司资产及负债进行了清查和评估，因此相对市场法评估结果而言，资产基础法评估结果更为可靠，因此本次评估以资产基础法的评估结果作为最终评估结论，具有合理性和谨慎性。

市场法评估是通过与资本市场上可比公司进行对比分析，得出评估对象价值的一种方法。本次评估所选取的可比公司虽然在多个层面与标的公司具有较高的可比性，并且评估人员对标的公司、可比公司进行了必要的分析调整，但由于标的公司、可比公司在服务产品结构、经营模式以及未来发展等方面仍存在一定的难以调整的差异。且近几年全球资本市场受世界宏观经济等影响波动较大，同时由于对可比公司的情况仅限于企业公告的信息，导致市场法中相关参数的修正具有一定的局限性，因此本次评估市场法仅作为对评估结果的验证。

资产评估法、资产评估准则和《上市公司重大资产重组管理办法》等对评估方法选择要求均为应当选择两种以上评估方法，考虑到选择两种以上评估方法的目的是为了保证评估结论的合理性，通过两种以上不同测算途径的评估方法的互相验证，可以更好地保证形成更加科学、合理、准确的评估结论。本次评估，两种评估方法的评估结果差异率仅为 4.37%，差异率较小，符合两种以上评估方法能够互相验证的基本原则，且资产基础法评估结果低于市场法评估结果，并基于前述因素考量，本次评估最终采用资产基础法的测算结果作为评估结果，具有合理性和谨慎性。

(三) 独立财务顾问和评估师核查意见

经核查，独立财务顾问和评估师认为：

- 1、本次评估选择的可比公司合理准确；标的公司在核心产品竞争力、主要产品市场、成长阶段和经营情况方面与可比公司具备可比性。
- 2、本次评估最终采用资产基础法作为评估结果，具有合理性和谨慎性。

问题 4

报告书显示，交易对方对本次标的公司出售的交易时间要求较高，因此同意以双方协商确定的锁箱机制价格出售标的公司，从而与评估值产生差异。

(1) 请补充说明交易对方对出售标的公司时间要求较高的具体原因，交易对方是否存在明显资金短缺情形，并进一步核实标的公司股权权属是否清晰，是否存在潜在法律风险。

(2) 请补充说明标的资产是否存在其他潜在买方，本次交易推进是否存在重大不确定性，并充分提示相关风险。

请财务顾问核查并发表明确意见。

回复：

(一) 请补充说明交易对方对出售标的公司时间要求较高的具体原因，交易对方是否存在明显资金短缺情形，并进一步核实标的公司股权权属是否清晰，是否存在潜在法律风险。

1、交易对方对出售标的公司时间要求较高的具体原因

交易对方 AL-KO GmbH 目前仅为一家控股公司，本身未实质经营业务。标的公司的园林机械业务为交易对方仅剩的制造业业务板块。交易对方 AL-KO GmbH 所属股东为 PRIMEPULSE SE，是一家专业的投资机构，目前团队共拥有 20 人左右。鉴于 PRIMEPULSE SE 计划将其投资重心调整并专注于其拥有 30 余

年投资及管理经验的 IT 信息技术行业，拟对旗下制造业板块予以剥离，以完成其自身战略及资金配置的调整。

在本次交易中，交易对方与上市公司实质谈判及对接具体事务的人员为 PRIMEPULSE SE 所属员工及其委派至交易对方的人员。本次交易涉及中国上市公司，除需提供本次交易惯常尽职调查所需要的相关材料之外，亦需提供符合中国上市公司重大资产重组尽职调查所需的相关材料。鉴于交易对方就本次交易所参与的人员人力及精力所限，同时本次交易双方担忧本次交易过程的时间过长，对标的公司经营产生的影响越大，希望各方将本次交易的交易周期控制在一定时间区间内，因此对方对出售标的公司的时间要求较高，期望在符合相关法律法规的前提下尽快完成交割。

2、交易对方是否存在明显资金短缺情形

鉴于交易对方 AL-KO GmbH 目前仅为一家控股公司，本身未实质经营业务，所属员工亦较少，所产生的各项费用较为有限。截至 2023 年末，交易对方经审计的现金及现金等价物为 150.76 万欧元。因此，交易对方不存在明显的资金短缺情形。

3、进一步核实标的公司股权权属是否清晰，是否存在潜在法律风险。

根据《德国法律尽职调查报告》《股权出售及转让协议》以及标的公司出具的确认函，截至 2024 年 8 月 31 日，交易对方为标的公司的唯一股东，持有标的公司 100.00% 的权益，并已完成注册资本实缴，交易对方有权转让该等股权。标的公司股权清晰，不存在涉及抵押、质押等权利限制情形，不存在涉及诉讼、仲裁、司法强制执行等重大争议或者存在妨碍权属转移的其他情况，亦不存在股权及投票权争议。

综上，标的公司股权权属清晰，不存在潜在的法律风险。

(二) 请补充说明标的资产是否存在其他潜在买方，本次交易推进是否存在重大不确定性，并充分提示相关风险

根据交易对方确认，从 2022 年开始至今，交易对方未接触其他潜在买方，

上市公司向交易对方表达收购意向系交易对方最近两年来第一次接触的标的公司买方，未接触其他潜在买方。

上市公司和交易对方已于 2024 年 8 月 29 日签订《股权出售及转让协议》，并经德国政府公证处公证，以及通过了标的公司股东会决议等审批程序，交易对方已完成出售标的公司 100%股权的相关审批程序。本次交易除正在按照《重大资产重组管理办法》等相关规定履行相关申报审批和公开披露外，本次交易其他项工作和审批程序正在按计划有序推进中，不存在重大不确定情况。

对于交易对方违约等导致本次交易可能被暂停、中止或取消的风险，上市公司在《重组报告书》“重大风险提示”之“一、（一）本次交易可能被暂停、中止或取消的风险”补充披露如下：

“（一）本次交易可能被暂停、中止或取消的风险”

1、本次重组存在因上市公司股价的异常波动或异常交易可能涉嫌内幕交易，而被暂停、中止或取消的风险。尽管截至目前上市公司股价未发生异常波动，上市公司采取了严格的保密措施，积极主动地进行内幕信息管理，尽可能缩小内幕信息知情人员范围、减少和避免内幕信息的外泄和传播。但受限于查询范围和核查手段的有限性，仍然无法避免自查范围以外相关人员或机构涉嫌内幕交易的风险。如相关方因涉嫌内幕交易被立案调查，本次重组将存在因此被暂停、中止或取消的风险；

2、本次重组存在因《股权出售及转让协议》所列之交割条件未满足而被取消的风险；

3、本次重组存在因为标的公司出现无法预见的业绩大幅下滑而被暂停、中止或取消的风险；

4、本次重组自本报告书公告之日起至最终实施完毕存在一定时间跨度，期间市场环境可能发生实质变化从而影响上市公司以及标的公司的经营决策，从而存在导致本次交易被暂停、中止或取消的可能性；

5、本次重组因交易对方违约导致交易被暂停、中止或取消的风险；

6、其他可能导致交易被暂停、中止或取消的风险。

若本次重组因上述某种原因或其他原因被暂停、中止或取消，而上市公司又计划重新启动重组的，则交易方案、交易定价及其他交易相关的条款、条件均可能较本报告中披露的重组方案存在重大变化，公司提请广大投资者注意风险。”

(三) 独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、交易对方对出售标的公司时间要求较高的原因符合实际情况，具有合理性；交易对方不存在明显资金短缺情形；标的公司股权权属清晰，不存在潜在法律风险；

2、截至独立财务顾问核查意见出具日，标的资产是不存在其他潜在买方；本次交易除正在按照《重大资产重组管理办法》等相关规定履行相关申报审批和公开披露外，本次交易其他项工作和审批程序正在按计划有序推进中，不存在重大不确定情况，并在《重组报告书》充分提示相关风险。

四、关于整合安排

问题 1

报告书显示，本次交易完成后，标的公司的业务将纳入你公司业务体系进行管理，并维持标的公司现有核心管理团队、业务团队的稳定，保持其管理、业务的连贯性，同时将综合利用业绩考核、管理监督等手段促使标的公司不断增强自身综合竞争力，你公司将向标的公司委派董事和高级管理人员，标的公司管理层将均在上市公司管控下负责日常生产经营相关管理工作。

(1) 请补充目前标的公司及主要子公司的管理架构、重大事项决策机制，结合标的公司和主要子公司核心管理人员及核心技术人员的履历、担任职务、任职期限、竞业禁止协议主要条款、交易后相关人员安排等，补充说明标的公司核心团队是否稳定。

(2) 请补充说明对标的公司的董事、高级管理人员进行选任的具体安排，你公司是否具有相关人员储备，是否能够有效参与标的公司及其子公司经营决

策，能否对标的公司及其子公司实施有效管控。

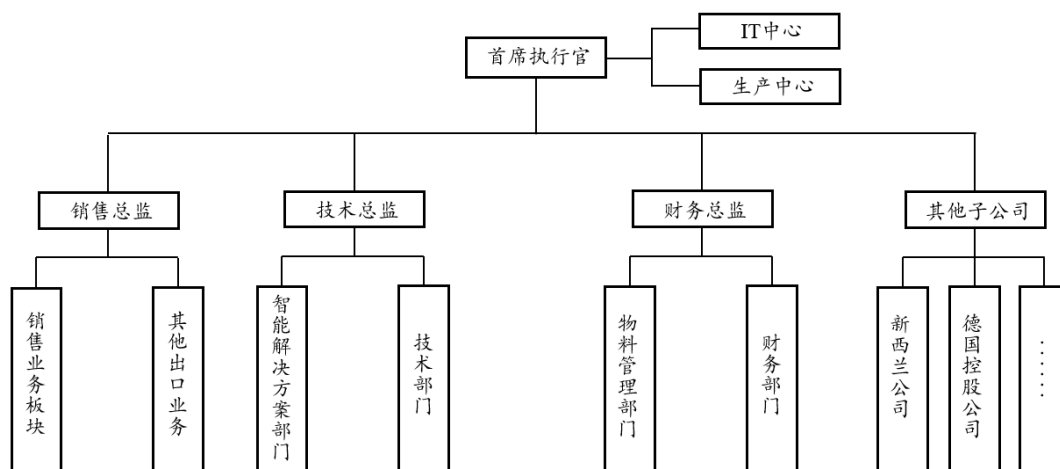
(3) 请结合标的公司及主要子公司的具体业务模式、业务开展情况，补充说明你公司对标的公司主要业务整合的具体方案，本次交易后标的公司经营模式是否变动，你公司拟采取的提升标的公司盈利能力的举措。

回复：

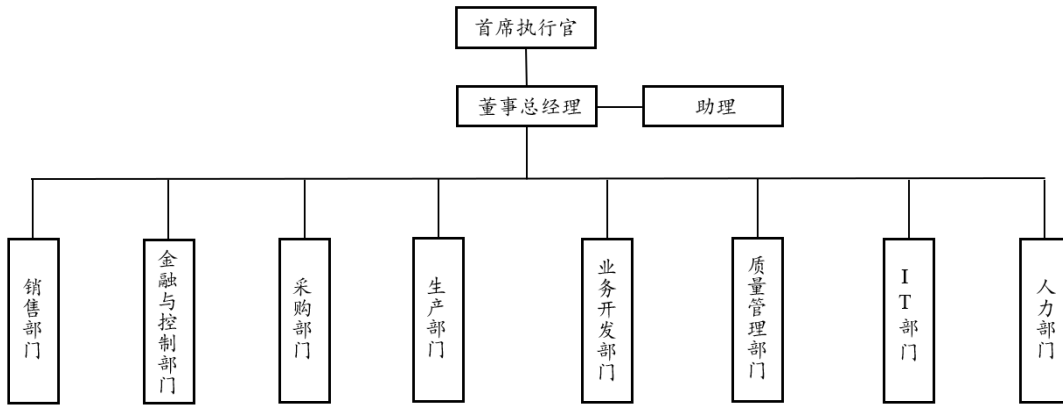
(一) 请补充目前标的公司及主要子公司的管理架构、重大事项决策机制，结合标的公司和主要子公司核心管理人员及核心技术人员的履历、担任职务、任职期限、竞业禁止协议主要条款、交易后相关人员安排等，补充说明标的公司核心团队是否稳定。

1、标的公司及主要子公司的管理架构

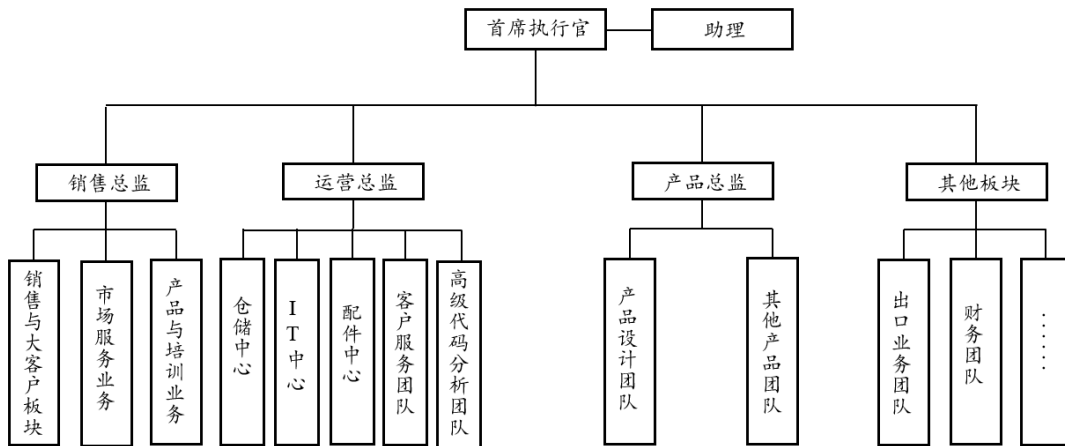
(1) 标的公司管理架构



(2) 奥地利生产公司管理架构



(3) 新西兰公司管理架构



2、标的公司及主要子公司的重大事项决策机制

根据标的公司章程约定，公司治理机构可由一名或多名执行董事、顾问委员会、股东会构成。执行董事可对外代表公司，其中股东会可授予一名或多名执行董事的权限，并可以任命顾问委员会。公司股东会拥有制定董事议事规则，并审议批准关于公司财务报表、年度财务报告、利润分配及股权转让等重要事项。

根据奥地利生产公司章程约定，公司治理机构为总经理和股东会，其中公司股东会决定总经理的任命，总经理可以对外代表公司，公司股东会拥有制定总经理议事规则，并审议批准关于公司财务报表、年度财务报告、利润分配及股权转让等重要事项。

根据新西兰公司章程约定，公司控股股东决定董事、董事总经理的人数及任免；公司的业务和事务应由董事会管理，或在董事会的指导或监督下管理，董事会可行使公司法或章程未规定由控股公司行使的公司所有权力；重大交易（包括导致或可能导致公司承担或涉及价值超过交易前公司资产价值的一半的资产、义务或负债(包括或有负债)的交易）需要股东批准。

3、结合标的公司和主要子公司核心管理人员及核心技术人员的履历、担任职务、任职期限、竞业禁止协议主要条款、交易后相关人员安排等，补充说明标的公司核心团队是否稳定

（1）标的公司和主要子公司核心管理人员及核心技术人员的履历、担任职务、任职期限、竞业禁止协议主要条款

标的公司和主要子公司核心管理人员及核心技术人员的情况如下所示：

序号	姓名	主要履历	公司	职务	任职期限
1	Peter Kaltenstadler	2017年任职于 AL-KO GmbH，2018年起担任标的公司首席执行官	标的公司	首席执行官，董事总经理	任职起无限期
2	Tina Bentele	2017年任职于 AL-KO GmbH，2022年起担任标的公司财务总监	标的公司	财务总监，董事总经理	任职起无限期
3	Sergio Tomaciello	2003年进入 AL-KO 体系，2019年起担任标的公司销售总监	标的公司	销售总监，董事总经理	任职起无限期
4	Daniel Trumpp	2017年进入 AL-KO 体系，2022年起担任标的公司技术总监	标的公司	技术总监，董事总经理	任职起无限期
5	Harald Oswald	2003年进入 AL-KO 体系，2017年起担任生产板块经理，2019年起担任奥地利生产公司董事总经理	奥地利生产公司	董事总经理	任职起无限期
6	Keith Mellor	2008年任职于新西兰公司，2017年起担任新西兰公司财务总监，2023年起担任首席执行官	新西兰公司	首席执行官，董事	任职起无限期

上述标的公司核心团队加入标的公司和主要子公司的时间均超过7年，且其中两名核心管理人员在 AL-KO 体系公司下已工作超过20年。上述人员相关任职期限均自聘任起至无限期。上述人员均未与标的公司和主要子公司签订竞业禁

止协议，但设置了长期专职于标的公司和主要子公司的激励政策，用于对上述人员长期专职于标的公司和主要子公司给予适当奖励。

(2) 交易后相关人员的安排

本次交易完成后，标的公司将成为上市公司的全资子公司，上市公司将持有标的公司 100%表决权。在日常经营层面，标的公司将保留现有的管理团队，维持标的公司现有核心管理团队、业务团队的稳定，保持其管理、业务的稳定性和连贯性。

综上，标的公司核心团队在标的公司和主要子公司已拥有较长的服务期限，且任职期限均为自聘任起至无限期。本次交易完成后，标的公司将继续保留现有的管理团队，保持其管理、业务的稳定性和连贯性。标的公司的核心团队具有稳定性。

(二) 请补充说明对标的公司的董事、高级管理人员进行选任的具体安排，你公司是否具有相关人员储备，是否能够有效参与标的公司及其子公司经营决策，能否对标的公司及其子公司实施有效管控。

上市公司一直秉承国际化经营的发展理念，本次交易完成后，上市公司海外销售的规模、海外子公司的数量和管理团队也将进一步扩大。

在决策层面，上市公司将向标的公司增补董事总经理，与原有管理层组建新的管理架构，上市公司将对交易后的公司的经营计划、投资方案、财务预算和决算、高级管理人员的任免、以及其他重大事项的决策中发挥重大作用。上市公司将通过参与标的公司董事总经理决策，管控标的公司负责日常生产经营相关管理工作，同时建立全球集团化 SAP 系统，以此实现对跨境管理可能存在的风险的防范，实现业务整合及内部管控的有效性。

本次交易后，标的资产将作为独立运营主体纳入上市公司，成为上市公司的全资子公司，并在上市公司的统一管理下开展经营。上市公司将保持标的公司原有管理团队的基本稳定，除增补董事总经理外，对于标的公司的基本架构和人员，上市公司将不作重大调整，总体保持经营管理团队稳定，激发团队活力。同时，上市公司已召开并邀请标的公司管理层参加集团全球高管大会，会议主要内容包

括整合后全球集团的战略发展目标，建立全球统一的供应链体系，按照上市公司内控体系标准统一标的公司的财务制度体系、会计核算体系等内控制度方案，建立全球集团的 SAP 系统等议题。上市公司通过财务整合，将标的公司纳入上市公司财务管理体系，对标的公司形成有效控制。

综上，本次交易完成后，上市公司在表决权控制、管理层决策、日常经营管理内控体系等方面对标的公司形成有效控制。

（三）请结合标的公司及主要子公司的具体业务模式、业务开展情况，补充说明你公司对标的公司主要业务整合的具体方案，本次交易后标的公司经营模式是否变动，你公司拟采取的提升标的公司盈利能力的举措。

1、标的公司具体业务模式

（1）采购模式

标的公司主要产品为园林机械设备，采购的原材料主要为发动机、齿轮、电机、泡沫座椅、钢材、离合器/刹车、主板等。标的公司主要通过德国、奥地利、新西兰/澳大利亚三个采购分部面向全球供应商开展采购，并与主要供应商建立了长期稳定的合作关系。

标的公司采用“库存采购”、“订单采购”相结合的采购模式。标的公司结合订单情况、生产计划、原材料库存制定采购计划，同时根据潜在订单及原材料市场价格变动情况，保留适当库存，以提高对客户订单的响应速度，并合理控制成本。采购人员依据采购计划执行采购活动，根据项目执行进度和实际需求实时调整采购计划以保证项目顺利实施和如期完成。标的公司在原材料采购方面严格遵循采购流程，对供应商的产品质量、供货能力、服务能力、价格进行综合考量。

（2）生产模式

标的公司主要采用自主生产与 OEM 代工生产相结合的生产模式。在自主生产模式下，标的公司的奥地利生产公司履行生产职能，主要负责汽油动力类割草机、锂电动力类割草机等园林机械设备生产。在 OEM 代工生产模式下，标的公司完成产品设计方案后，主要通过中国、欧洲的合作代工厂商完成各类割草机、

打草机/动力耕作机等园林机械设备及水泵、烤箱及烤架等户外和家用设备及其他产品生产。标的公司对 OEM 代工厂商的资质和能力进行严格筛选，并对其代工生产的产品质量、交货时间进行严格控制，以满足公司的订单需求。

标的公司主要采用“以销定产”的模式进行生产与库存管理，针对部分主流型号产品，标的公司结合上年销售情况和当年预期市场需求制定生产计划，保持一定的库存水平以及及时响应市场需求。标的公司通过当年产品实际销售情况在年内动态调整其生产及备货计划，确保及时满足客户需求并合理利用产能。

（3）销售模式

经过多年在园林机械市场的深耕，标的公司已拥有较为完善的销售体系和专业的销售团队。标的公司在德国、奥地利、波兰、丹麦、瑞典、英国、新西兰、澳大利亚、美国等十六个国家形成了独立销售主体，将自有品牌产品销往欧洲、大洋洲和北美洲的数十个国家和地区。

标的公司采用自有品牌销售为主、OEM 销售为辅的销售模式。通过数十年的市场竞争和研发创新，标的公司树立了“品质生活”的品牌形象，拥有或获得授权使用“AL-KO”“SOLO”“Masport”“MORRISON”等具有一定历史和良好声誉的中高端品牌，在欧洲、大洋洲拥有较高的市场认可度；除自有品牌销售外，标的公司存在少量 OEM 销售，即利用闲置产能为行业内其他企业生产相关产品并销售给 OEM 客户。标的公司构建了较为全面的销售渠道，覆盖了诸多专业零售商、大型商超、国际品牌生产商等主要园林机械产品销售渠道，与 Stihl、Iseki、Bunnings、Bauhaus、OBI 等知名跨国集团或商超建立了长期稳固的合作关系。

（4）研发模式

标的公司建立了较为完善的研发模式，通过对技术、工艺的不断研究开发与迭代改进，确保拥有持续的技术先进性及产品竞争优势。标的公司注重产品技术的研发，通过对新老产品的不断开发及改进，为客户提供高性能、高效率的产品。标的公司以下游客户需求和行业发展趋势为导向，一方面，坚持以市场需求为导向，根据客户需求变化推进研发立项，快速响应市场动态；另一方面，前瞻性地把控行业技术的发展趋势，针对产品工业设计、生产工艺、产品性能、技

术革新等开展前瞻性的开发研究，致力于探索先进技术的产业化路径。

2、奥地利生产公司业务模式

奥地利生产公司主要负责为标的公司生产骑乘式割草机、步进式割草机和割草机器人等产品，同时为 OEM 客户提供园林机械产品代加工服务。奥地利生产公司的采购与标的公司一样，采用“库存采购”、“订单采购”相结合的采购模式，同时结合订单情况、生产计划、原材料库存制定采购计划，采购的原材料主要为发动机、齿轮、电机、泡沫座椅、钢材、离合器/刹车、主板等。对于奥地利生产的相关产品，一部分由其生产产品后直接对外销售，另一部分由其销售给标的公司后，由标的公司进行对外销售。

3、新西兰公司业务模式

新西兰公司主要销售割草机等园林机械设备及水泵、烤箱及烤架等户外和家用设备等。新西兰公司完成相关产品设计方案后，主要通过中国的合作代工厂商完成相关产品的代工生产。新西兰公司对 OEM 代工厂商的资质和能力进行严格筛选，并对其代工生产的产品质量、交货时间进行严格控制，以满足公司的订单需求。新西兰公司主要通过“工厂商的资质和能力进行严格筛选，并对等品牌进行销售，产品主要销往澳大利亚、新西兰和美国，并在当地拥有较高的市场认可度。

4、标的公司及主要子公司业务开展情况

标的公司主要从事园林机械设备的研发设计、生产制造和销售，主要产品包括割草机、打草机/动力耕作机、吹吸叶机、割灌机等园林机械设备及水泵、烤箱及烤架等户外和家用设备及其他产品。标的公司是欧洲园林机械行业的知名企业，产品广泛应用于园林绿化的修剪、树叶清理、户外活动等领域，产品销售以自有品牌为主，产品销往欧洲、大洋洲和北美洲的数十个国家和地区，并在欧洲、大洋洲等地占有稳定市场份额。

自 1966 年进入园林机械领域以来，标的公司经过近六十年的行业积淀，凭借多年的技术积累、丰富的产品类别以及全方位的快速响应能力等，在行业中树立了“品质生活”的良好品牌形象，积累了大量优质客户。标的公司拥有或获得

授权使用“良好品牌形象，积累了大量优质客户。标的公司拥有或获得授权使用“等具有一定历史 and 良好声誉的中高端品牌，在欧洲、大洋洲拥有较高的市场认可度，通过德国、奥地利、波兰、丹麦、瑞典、英国、新西兰、澳大利亚、美国等十六个国家的销售公司，标的公司的销售渠道覆盖了诸多专业零售商、大型商超、国际品牌生产商等主要园林机械产品销售渠道，与 Stihl、Iseki、Bunnings、Bauhaus、OBI 等知名跨国集团或商超建立了长期稳固的合作关系。

5、补充说明你公司对标的公司主要业务整合的具体方案

(1) 供应链与生产整合方面：通过本次交易，上市公司将在欧洲获得生产基地，形成中国、墨西哥、欧洲、美国的生产基地全球化布局，进一步提升产能与全球供应能力。上市公司将完善自身与标的公司的供应链整合，补链强链，扩大集中采购规模，降低采购成本。上市公司将完善与标的公司的统筹生产规划，将部分标的公司原先通过向 OEM 供应商采购的商品纳入上市公司自行生产的范畴，同时提高上市公司的产能利用率，形成规模效应以摊薄单位生产成本，充分发挥协同效应。上市公司亦将根据客户分布情况、订单时间要求等因素规划标的公司的欧洲生产基地的生产安排，提升标的公司的产能利用率，降低运输成本，以提升标的公司的盈利能力。

(2) 业务拓展方面：通过本次交易，上市公司与标的公司将共享双方全球的大型商超、专业零售商、国际品牌生产商、经销商等销售客户资源，完善上市公司销售渠道的全球化布局，进一步提升标的公司在欧洲、大洋洲的市场占有率，并协助标的公司开拓北美市场，扩大销售市场版图，增加销售规模，提升标的公司盈利能力和持续经营能力。同时，上市公司将拥有或获得授权使用标的公司的“AL-KO”“SOLO”“Masport”“MORRISON”等具有一定历史 and 良好声誉的中高端品牌，可通过自有品牌进一步拓展园林机械行业市场，提升自有品牌渗透率，以自有品牌的行业知名度构筑竞争门槛，增强市场竞争力。

(3) 财务方面：通过本次交易，上市公司将考虑自身的资金状况、境内外借款利率、外汇市场波动情况及集团业务整合情况等因素后，统筹协调境内外融资方案及融资规模，降低标的公司的融资成本，提升标的公司的盈利能力。

(4) 研发方面：通过本次交易，上市公司将结合自身业务发展战略，支持标的公司持续加强研发投入、增强研发团队规模，为其进一步完善产品体系和产品性能，奠定良好的研发基础和人才基础。此外，上市公司和标的公司通过在技术研发、工艺经验、信息化资源的共享，充分利用各自研发优势，有效提高研发效率和对行业前沿技术的把握能力，以此提升上市在园林机械行业的综合实力，增强上市公司和标的公司的盈利能力。

6、本次交易后标的公司经营模式是否变动

本次交易完成后，上市公司将在保持标的公司业务、人员和经营模式相对稳定的前提下，打通双方的供应链体系。

园林机械产品的主要原材料包括发动机及组件、五金件、塑料粒子、锂电池及组件、电器件、钢材、包装材料、电机、变速箱等。对于发动机及组件、锂电池及组件、变速箱等，上市公司与标的公司均选择市场上规模较大、声誉较好的供应商，如发动机选择百力通、隆鑫通用，变速箱选择 HYDRO-GEAR、本田等，其采购渠道具有一定的重合，有助于本次交易后发挥集采优势，并跟供应商加深合作关系；对于其他原材料主要为大宗商品，市场供应充分，价格差异较小。

上市公司是国内园林机械行业领先企业、割草机龙头企业，主要客户包括家得宝、富世华集团、翠丰集团、沃尔玛、安达屋集团等。通过多年努力，公司已经成为国际园林机械行业中具有较高知名度的 ODM 生产商，在生产技术、产品品质、制造规模等方面具有较高的市场地位。上市公司与标的公司的产品类型高度相似，生产工艺、生产设备具有相通性。上市公司目前已开始与标的公司的产品进行对比分析，为供应链、生产链整合进行准备，同时取长补短，为新产品开发助力。上市公司具有多年为国际知名品牌商、大型商超集团生产园林机械产品的经验，已形成了高质量的规模化生产能力，能够满足相关客户对产品技术参数、材料的要求，相关产品质量不符合客户要求的风险较低。因此，上市公司具备替代标的公司部分 OEM 供应商的条件。

本次交易完成后，标的公司将使用上市公司统一的供应链平台进行采购，通过集采降低采购价格，同时以借款利率更低的境内银行借款为集团集采补充营运

资金，减少境外借款规模，进一步降低资金成本。同时，标的公司将充分发挥上市公司的产能与生产能力优势，完成上市公司与标的公司的生产工艺、图纸、技术指标等知识共享，逐步完成标的公司的供应商重塑，通过上市公司自行生产发挥规模优势，降低生产成本的同时统一进行质量管理，有助于提升产品质量稳定性。

7、你公司拟采取的提升标的公司盈利能力的举措

上市公司与标的公司现有业务有较强的协同性，本次交易完成后，上市公司将完成同标的公司的供应链与生产整合，扩大集中采购规模，降低采购成本，增加自产比例，提高产能利用率，形成规模效应以摊薄单位生产成本；上市公司将与标的公司共享销售客户资源，进一步提升标的公司在欧洲、大洋洲的市场占有率，并协助标的公司开拓美国市场；上市公司将统筹协调境内外融资方案及融资规模，降低标的公司的融资成本；上市公司将与标的公司共享技术资源、合作开发技术，提升标的公司的综合实力，提升标的公司的盈利能力。具体请参见本题回复之“（三）、5、补充说明你公司对标的公司主要业务整合的具体方案”。

（以下无正文）

（本页无正文，为《宁波大叶园林设备股份有限公司关于深圳证券交易所<对宁波大叶园林设备股份有限公司的重组问询函>之回复》之签字盖章页）

宁波大叶园林设备股份有限公司

年 月 日