

广东梅雁吉祥水电股份有限公司

关于回复问询函暨调整收购条款的公告

本公司董事会、全体董事及相关股东保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

重要内容提示：

为充分保障上市公司利益，进一步降低交易风险，经交易各方协商，对本次收购上海新积域信息技术服务有限公司之《股权收购协议》部分条款进行调整，调整后主要变化如下：

- 1、转让方承诺 2025 年至 2028 年（业绩承诺期间）标的公司合并报表口径的净利润从合计不低于 5,500 万元，调整至合计不低于 6,100 万元；
- 2、转让方支付的本次交易履约保证金从 1,000 万元调整至 2,000 万元；
- 3、取消原协议约定的超出净利润承诺数的业绩奖励内容：“业绩奖励：甲方同意，在转让方完成本次交易业绩承诺的前提下，如标的公司业绩承诺期间内实际实现的净利润总和超出净利润承诺数 5,500 万元，则以超出部分的 50%作为超额业绩奖励，且超额业绩奖励总额不超过本次股权转让交易价款的 20%。”
- 4、《股权收购协议》中与上述数据调整相关的计算及数据相应进行调整。除此之外，本次交易其余内容保持不变。

除净利润的承诺外，本次交易还设置了关于营业收入的承诺和相应的业绩补偿等条款，充分保障上市公司利益。若标的公司业绩承诺期间任意一期/年度实现的主营业务收入金额未达到承诺数，转让方应向受让方一次性补偿 500 万元；若标的公司业绩承诺期间所有一期/每个年度的主营业务收入均超过承诺数，受让方一次性向转让方支付奖励金额 500 万元。此外，还设置了以保证

金和转让方分红金额作为担保方式的承诺补偿措施。

广东梅雁吉祥水电股份有限公司（以下简称“公司”“上市公司”“梅雁吉祥”）于2025年8月18日收到上海证券交易所发出的《关于广东梅雁吉祥水电股份有限公司购买资产的问询函》（上证公函【2025】1253号以下简称“《问询函》”）。公司按照《问询函》要求，协同审计机构“信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）”（以下简称“信永中和”）及评估机构“深圳市国誉资产评估房地产土地估价顾问有限公司”（以下简称“国誉评估”）对相关问题进行了认真分析与核查。现就相关事项逐项回复如下：

问题一、关于交易必要性及业务整合管理

公告显示，新积域主要从事客服、电商外包业务，与上市公司当前主营业务无相关性。新积域注册资本1,000万元，除货币资金、应收款项外，主要资产为固定资产7.22万元、使用权资产685.18万元。请公司补充披露：

（1）目前电商外包行业市场规模、业务壁垒、竞争格局及行业技术变革，标的公司具体业务模式、主要客户及供应商、自聘员工及劳务派遣员工构成情况、技术优势、经营资质证书有效期及后续换发情况；（2）结合上述问题，说明轻资产模式下标的公司的核心竞争力、相关业务开展是否具有可持续性，公司跨界收购新积域的必要性及合理性；（3）说明上市公司对本次收购在业务整合管理拟采取的措施，包括管理层安排及职责、客户管理、员工聘用、财务管理、内部控制等，并充分提示相关整合风险。

公司回复：

一、目前电商外包行业市场规模、业务壁垒、竞争格局及行业技术变革，标的公司具体业务模式、主要客户及供应商、自聘员工及劳务派遣员工构成情况、技术优势、经营资质证书有效期及后续换发情况。

（一）电商外包行业情况

1、市场规模

BPO行业规模较大且持续增长，发展前景良好。商务部公开信息显示，2023年、2024年和2025年上半年，我国企业承接业务流程外包（BPO）执行额为1,722

亿元、1,858 亿元和 902.3 亿元，同比分别增长 17.8%、7.9%和 25.7%。

根据弗若斯特沙利文行业研究报告，中国业务流程外包服务市场规模预计将从 2022 年 3,516.2 亿元增长至 2026 年 5,635.2 亿元；中国数字中后台外包服务市场规模将从 2020 年的 794.4 亿元增长至 2025 年的 1,730.6 亿元；中国智能客服行业市场规模将从 2020 年的 30.1 亿元增长至 2025 年的 102.5 亿元，复合增长率达 27.7%，行业呈现快速增长态势。

2、业务壁垒

（1）公司品牌及行业经验壁垒

BPO 行业的客户来自各行各业，不同行业的客户对服务的需求存在差异。外包服务商需要能够快速理解客户需求并提供能够满足客户差异化需求的各项功能和服务，需要较长时间的行业经验积累。出于对可靠性、稳定性、安全性等方面的考量，企业客户对于外包服务商的服务质量及品牌形象等方面有较高的要求，对于外包服务提供商的信誉、项目经历、合作历史、交付能力等情况较为看重。

另外，企业客户重视外包服务供应商的历史业绩，为客户切实带来降本增效成果和为客户业务赋能的供应商，更容易得到客户认可，并形成长期合作关系，持续获得业务。新进入者由于在历史业绩和行业经验积累上的欠缺，前期市场开拓和客户拓展方面压力较大，不容易在较短时间内获得客户认可并在行业内取得成功。

（2）人力资源及交付能力壁垒

外包服务商所需要的人才主要分为两类：一类是专业技术型人才，这类人才需要具备丰富的业务经验，同时需要有相应的专业知识储备，以应对客户企业日渐复杂的服务需求；另一类是销售与管理人才，面对外包服务行业日益激烈的竞争，企业所需的此类人才能够把握行业发展趋势，拓展业务覆盖、跟进技术进步。

电商企业客户通常在“618 电商节”、“双 11”等活动期间有临时的业务需求，需要外包服务供应商可以及时响应，做到稳定、及时的服务交付。高效、强大、高质量的交付能力是电商客服外包行业的重要考量。

随着 5G、人工智能、大数据等高科技信息技术在外包服务行业中的使用，有

效提升了服务外包的高效性与经济性，但也对服务外包企业员工的信息软件使用能力提出了更高要求。行业新进入者难以在短时间内建立一支具有足够规模、技术扎实、经验丰富、人员稳定的专业服务团队。

（3）客户资源壁垒

客户资源是外包服务商为各领域客户长期提供服务所积累的优势，其对服务商的资质、资源、信誉、产品质量、售后服务均有较高要求。客户的认可是建立在双方长时间合作的基础之上的，下游的客户更倾向于选择在行业内具有良好口碑的企业。客户出于产品适用性、使用习惯、更换成本、业务流程改造、制度建设、整体协调、人员培训等角度不会轻易更换供应商，因此具有一定的客户粘性。一般而言，长期保持良好品牌口碑的通信服务商在获得新客户、建立稳定合作关系方面具有较大的优势。

（4）市场准入壁垒

标的公司主营业务为 BPO 业务，主要是为客户提供全业务流程客服服务，涉及售前、售中、售后等流程，形式上涉及电话、AI、网上、视频、私域（包括小程序、APP、扫码咨询等）客服服务支持等。

根据《中华人民共和国电信条例》《电信业务经营许可管理办法》的规定，标的公司从事的呼叫中心业务属于《电信业务分类（2015 年版）》规定的“B2 第二类增值电信业务”之“B24-1 国内呼叫中心业务”，应当依法取得电信管理机构颁发的经营许可证。

根据《电信网码号资源管理办法（2014 年修订）》，国家对码号资源的使用实行审批制度。未经工信部和省、自治区、直辖市通信管理局批准，任何单位或者个人不得擅自启用码号资源。2020 年 6 月，工信部出台《工业和信息化部关于加强呼叫中心业务管理的通知》，进一步加强行业准入管理及码号管理。

根据《信息安全等级保护管理办法》的规定，已运营（运行）的第二级以上信息系统，应当在安全保护等级确定后 30 日内，由其运营、使用单位到所在地设区的市级以上公安机关办理备案手续。

《增值电信业务经营许可证》《电信网码号资源使用证书》《信息系统安全

等级保护备案证明》构成了行业的市场准入壁垒。

综上，标的公司主营业务所依托的核心资源为综合性的，在资质、人力资源、客户资源、市场准入等方面建立起业务壁垒，形成竞争优势。

3、竞争格局

目前 BPO 下游行业领域众多，市场需求大，行业竞争格局高度分散。

海外数字中后台外包服务市场发展时间较早，涌现了一批如日本 Transcosmos 大宇宙集团、法国 Teleperformance 集团等为代表的国际性企业，随着我国本土金融业、互联网行业、制造业、消费业的快速发展，对服务外包需求不断增长，国内外外包服务商迎来发展黄金期，市场份额不断增长。

国内本土企业以泰盈科技集团股份有限公司、万声通讯实业有限公司、杭州春客网络科技有限公司、大连金慧融智科技股份有限公司等为代表。国内涉及 BPO 业务的 A 股上市公司主要有京北方（股票代码 002987）、国安股份（股票代码 000839）、世纪恒通（股票代码 301428）等，但这几家上市公司 BPO 业务占比较低。国际跨国企业在中国内地的运营主体包括上海特思尔大宇宙商务咨询有限公司（日本 Transcosmos 大宇宙集团在中国内地的主要运营主体）、北京互联企信信息技术有限公司等为代表，主要服务于下游跨国企业客户在中国市场的需求。

4、行业技术变革

传统模式下，客服外包服务主要是基于通讯技术，通过传统通讯网络为客户提供售后服务、客户咨询办理、关怀沟通等客户服务。伴随云计算、人工智能、大数据技术、语音分析、生物识别等新兴技术快速兴起，服务商的信息化和智能化进程加快，在数据丰富性、服务场景的多样性、以及服务时效性不断提升。从运营方面来看，能够提升工作效率，并降低运营成本。从客户服务方面来看，随着 5G、人工智能、大数据、云计算为代表的新兴数字化技术正在不断拓宽业务流程外包服务领域，服务商把海量客服数据进行挖掘处理和分析，有助于客户全面掌握用户真实需求，预判用户意图，帮助客户全面提升用户服务体验，从而推动服务外包企业由单一技术服务转向综合性的行业解决方案服务。

（二）标的公司业务情况

1、具体业务模式

标的公司主营业务为客户提供全业务流程的客服服务外包业务（“BPO 业务”），覆盖客户与销售环节相关的售前、售中、售后环节中面向终端客户的客服服务内容，服务形式包括提供电话、AI、视频、私域（包括小程序、APP、扫码咨询等）客服服务支持。

（1）销售模式

标的公司具有成熟的销售模式保障市场机会的获取及维系。通过商务自主拓展、存量客户和行业协会转介绍、合作伙伴介绍等方式开发新客户。在客户行业与业务背景调研后，识别客户核心痛点，确认初步需求范围后，设计解决方案和提交方案，通过招投标、采购评审、试点合作等方式获取业务机会，签署保密协议及主服务合同。

对于现有客户，标的公司对业务流程细节以及行业、业务特点比较熟悉。一般情况下，长期维持合作关系在文化融合、沟通模式、运营团队扩充等方面均有利于客户享受到更好的稳定服务效果。因此，已有客户在符合自身采购规定的情况下，往往倾向于采取与公司续签销售合同的方式来维持合作的稳定性和持续性。标的公司向客户定期提交服务报告，每年会进行年度服务水平回顾，进行合同续约并拓展评估客户新需求，挖掘增量业务、增值服务等。

（2）运营模式

对于新客户，标的公司启动项目后，会组建项目团队，确定核心团队成员并组织一线员工招聘；客户提供业务文档、操作手册、历史数据等资料，项目团队主导流程设计，根据客户 KPI 考核方案及操作流程，进行关键点风险分析；配置系统访问权限和环境搭建，开展人员业务操作培训，模拟环境演练并小批量真实业务试运行，根据试运行情况，与项目方沟通优化流程。

项目正式运营后，开展日常运营监控，控制与改进质量，进行人员管理与绩效管理，建立客户沟通机制，定期交付服务报告、备份与归档数据。

2、主要客户及供应商

2024 年和 2025 年 1-5 月，新积域前五大客户如下：

单位：元

2025 年 1-5 月		
客户名称	金额	占比
客户 A（注 1）	20,991,102.09	31.44%
中国联合网络通信有限公司	3,896,856.83	5.84%
大金（中国）投资有限公司	3,351,137.47	5.02%
阿迪达斯体育（中国）有限公司	3,078,864.39	4.61%
曙煜（上海）信息服务有限公司	2,821,181.11	4.23%
合计	34,139,141.90	51.14%
2024 年度		
客户名称	金额	占比
客户 A（注 1）	38,912,678.12	22.82%
中国联合网络通信有限公司	20,948,205.79	12.28%
杭州萤石网络股份有限公司（注 2）	8,904,052.73	5.22%
阿迪达斯体育（中国）有限公司	8,791,833.78	5.15%
丝芙兰（上海）化妆品销售有限公司	7,370,259.11	4.32%
合计	84,927,029.53	49.80%

注 1：根据标的公司与客户 A 的合同保密条款约定，豁免披露该客户名称；

注 2：杭州萤石网络股份有限公司金额包括其子公司杭州萤石软件有限公司。

2024 年和 2025 年 1-5 月，新积域前五大客户合计营业收入占比分别为 49.80%和 51.14%，占比较为稳定，不存在向单个客户销售收入比例超过公司营业收入 50%的情形，不存在严重依赖少数客户的情况。2024 年度丝芙兰（上海）化妆品销售有限公司于 2025 年退出前五大客户，系其对短信业务进行战略收缩导致。其他主要客户采购金额及排名的变化系客户多样化的业务外包需求中部分项目调整所致。

2024 年和 2025 年 1-5 月，标的公司、标的公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与前五大客户以及供应商之间不存在关联关系，不存在前五大客户及供应商与其控股股东、实际控制人是公司

前员工、前关联方、前股东、标的公司原实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

标的公司主营业务成本主要为劳务用工成本，占比在 80%左右，其他采购相对较少，其他运营成本主要是电信服务费、租赁物业费等。2024 年和 2025 年 1-5 月，新积域劳务供应商情况如下：

单位：元

2025 年 1-5 月		
供应商	金额	占比
安徽元福企业管理有限公司	16,523,859.14	34.64%
上海尚公劳务服务有限公司	10,275,208.79	21.54%
山东前程似锦人力资源有限公司	9,552,492.81	20.03%
宿迁卓优劳务服务有限公司	8,880,694.51	18.62%
安庆佳思服务外包有限公司	1,158,136.39	2.43%
合计	46,390,391.64	97.26%
2024 年度		
供应商	金额	占比
安徽华烽企业管理有限公司	37,741,647.82	34.32%
上海尚公劳务服务有限公司	28,795,571.09	26.18%
山东前程似锦人力资源有限公司	19,828,914.10	18.03%
安徽云视供应链管理有限公司	10,028,431.15	9.12%
上海富泷科技有限公司	6,953,411.51	6.32%
合计	103,347,975.66	93.97%

2025 年 1-5 月，安徽华烽企业管理有限公司、安徽云视供应链管理有限公司、上海富泷科技有限公司退出前五大供应商，系标的公司综合考量交付质量、交付能力和价格，对供应商考核后终止合作所致。

3、自聘员工及劳务派遣员工构成情况

基于 BPO 业务行业普遍存在的用工灵活度高、人员流动性大、客服员工可替

代性强等特点，标的公司区分不同用工岗位，采用差异化的用工模式。

截至 2025 年 5 月末，标的公司总部直聘员工 55 名，通过劳务公司聘用员工 1,673 人，服务坐席能力超过 3,300 席。针对管理层人员、商务、财务、行政等管理职能部门长期、稳定、替代门槛较高的员工，标的公司采用自聘员工的方式，与员工直接签署劳动合同。针对工作时间灵活、人员流动性较高、工作难度较低、重复性较高、可替代性较强的客服人员，标的公司主要采用与职场所在地外协外包供应商合作进行外协外包的方式或采用劳务派遣的方式用工。

外协外包的用工模式在标的公司所属行业广泛应用，有利于标的公司缓解临时业务用工压力，并充分发挥与同行业其他企业间的协同效应，提高标的公司运营效率。在此模式下，标的公司与外协外包员工无合同关系，由外协外包供应商招聘和管理外协外包人员，根据标的公司的需求及工作服务标准，为标的公司提供外协外包服务。外协外包员工薪酬及社保、公积金缴纳由外协外包供应商进行管理，标的公司与外协外包服务商按合同约定，根据服务完成结果及工作量进行结算。

劳务派遣用工方面，标的公司使用的劳务派遣是指劳务派遣单位向标的公司派遣劳动者，被派遣劳动者承担标的公司相关岗位的工作，标的公司向劳务派遣单位支付劳务派遣服务费。标的公司可以根据《劳务派遣暂行规定》相关规定与劳务派遣协议约定，对劳动者进行管理。标的公司存在劳务派遣用工人数超过用工总人数 10% 的情形，对此，上市公司与标的公司签署的《广东梅雁吉祥水电股份有限公司和侯兴刚、吴海燕关于上海新积域信息技术服务有限公司之股权收购协议》（“《股权转让协议》”）中已约定，转让方及标的公司应在交割日后尽快按照劳动用工相关法律法规的要求完成对历史劳务外包用工问题的规范整改，将劳务派遣用工比例控制在用工总量的 10% 以内。

4、技术优势

标的公司核心竞争力体现在良好的口碑、行业洞察力及服务经验、人力资源及交付能力、良好的客户资源和运营优势。新积域为众多客户提供信息系统开发与智能无线通信一揽子解决方案，内容涵盖智能 5G 通讯服务、系统软件开发、H5 页面开发、小程序开发，24HIT Help desk 服务，企业外呼号码认证等模块，

致力于为客户提供 IT 系统、智能通讯等领域的解决方案。

5、经营资质证书有效期及后续换发情况

标的公司目前持有的经营资质证书相关信息如下：

序号	证书名称	许可单位	证书编号	有效期限	发证单位/认证机构
1	增值电信业务经营许可证（全网）	新积域	B2-20160975	2026 年 6 月 22 日	中华人民共和国工业和信息化部
2	电信网码号资源使用证书	新积域	号[2019]02207-A01	2026 年 6 月 22 日	中华人民共和国工业和信息化部
3	信息系统安全等级保护备案证明	新积域	31011211001-21001	-	中华人民共和国公安部
4	质量管理体系认证证书	新积域	19922Q01857R0M	2025 年 11 月 10 日	中标华信（北京）认证中心
5	环境管理体系认证证书	新积域	19923E00056R0M	2026 年 1 月 17 日	中标华信（北京）认证中心
6	信息技术服务管理体系认证证书	新积域	1992023ITSM0190ROCX	2026 年 8 月 17 日	中标华信（北京）认证中心
7	信息安全管理体系统认证证书	新积域	19922IS00511R0M	2025 年 11 月 16 日	中标华信（北京）认证中心

2024 年和 2025 年 1-5 月，新积域持续拥有生产经营所需相关业务资质，不存在无证或超出许可范围经营的情形。截至本问询回复出具日，新积域不存在主要经营资质证书（增值电信业务经营许可证、电信网码号资源使用证书、信息系统安全等级保护备案证明）即将到期的情况。对于即将到期的质量管理体系证书，届时将申请办理续期手续。

在现有法律法规、政策不发生重大调整及续期条件未发生较大变动的情况下，相关资质续期不存在重大法律障碍及重大不确定性，因而不会对标的公司的经营和业务造成重大不利影响。

新积域将在资质证书有效期届满前按照规定办理相关续期手续，同时在业务开展过程中对上述资质证书的申请进度、申请条件等事项进行谨慎、有效管理。

二、结合上述问题，说明轻资产模式下标的公司的核心竞争力、相关业务开展是否具有可持续性，公司跨界收购新积域的必要性及合理性。

（一）轻资产模式下标的公司的核心竞争力

1、标的公司积累了大批优质的客户资源，主要客户合作稳定，具备一定的客户粘性

标的公司主要为客户提供电商客服、代运营等服务。交易对方侯兴刚、吴海燕夫妇，一直从事售后服务相关工作，以上海外企聚集地作为切入点，2015 年进入 BPO 行业。新积域的核心竞争力来自于管理人员在行业从业多年所积累的丰富经验和资源、先进培训制度和优秀管理机制，在市场的多年发展过程中形成了良好的口碑及客户资源优势、交付能力和人力资源优势。

经过多年的长期提供服务所积累的优势，标的公司在客户资源方面积累了良好的口碑，主要客户合作稳定，具备一定的客户粘性，从而建立起一定的客户资源优势。

2、标的公司具备较强的人力资源调配和快速响应客户需求的能力。

标的公司通过及时调配人员组织项目开展并保证稳定的交付质量，以满足客户的需求。在交付质量方面，标的公司深厚的项目运营管理能力可以保证服务人员的交付质量；在交付速度方面，标的公司可以实现规定时间内的高效交付，并具备临时性需求的弹性保障能力；在交付管理方面，标的公司的项目运营能力、成本控制能力、异地灾备安排以及对于信息安全的把控都得到客户的认可。

标的公司在开展和执行项目过程中，能够及时跟进行业变化趋势、客户需求变动，并及时进行符合客户要求的人才招聘、培训及能力提升工作，以满足客户的需求。在人力资源方面，标的公司的核心竞争力体现在人才招聘、培训及能力提升优势，通过完整、合理、高效的人才招聘、培训及能力提升体系，组织符合要求的客服人员开展项目服务。

3、标的公司在 BPO 服务模式创新及人工智能客服发展方面具有先发优势

标的公司拥有的共享客服平台-积米云，现已在公司内部员工中投入使用，该平台借助互联网共享模式，充分利用个人闲散时间，采用小时工制，可以较大程度降低公司人力成本，未来将逐步由公司内部使用推广至社会层面，将有利于标的公司最大程度利用社会丰富的人力资源优势为客户提供更优质的服务。

标的公司在人工智能客服方面也走在行业前列，现已与高等院校开展产学研合作，将大数据模型运用到 BPO 业务领域，不仅可以迅速提高现有员工的工作效率，也可以提高服务的精准性和服务质量，同时也为标的公司未来客服的人工智能化发展奠定基础。

综上，标的公司主营业务所依托的核心资源为综合性的，在资质、人力资源、客户资源、市场准入等方面建立起业务壁垒，形成了竞争优势。

（二）相关业务开展是否具有可持续性

1、政策支持，市场需求旺盛，市场空间大

近年来，国家持续出台多项鼓励政策，从产业导向、技术和人才等多方面支持行业内企业快速健康发展。2021 年 12 月，国务院发布《“十四五”数字经济发展规划》，提出要加快企业数字化转型升级，推动企业上云、上平台，降低技术和资金壁垒，加快企业数字化转型。并提出“拓展服务贸易发展领域，助推服务贸易数字化进程，培育服务贸易发展新动能”。

新积域提供客户服务体验中心及客户方驻场服务，超过 2,000 人的团队服务于不同领域的客户，针对不同客户的需求，对流程进行标准化管理，为客户提供精细化的咨询服务。在深耕传统 400/800 电话热线的呼入呼出服务的同时，囊括了电商平台、微信、官网、网络社区（抖音、小红书）等线上客服，满足各类客服场景需求，并能为客户提供定制化服务，融合线上和线下提供多样化的顾客沟通服务体验，契合了促进数字经济和实体经济融合的国家经济发展战略导向。

此外，我国政府当前高度重视高校毕业生就业工作，以 2022 年发布的《国务院办公厅关于进一步做好高校毕业生等青年就业创业工作的通知》为例，其中明确提出“扩大企业就业规模。坚持在推动高质量发展中强化就业优先导向，加快建设现代化经济体系，推进制造业转型升级，壮大战略性新兴产业，大力发展现代服务业，提供更多适合高校毕业生的就业岗位”。就标的公司所在的业务流程外包行业而言，业务流程外包工作的执行需要充足的人力资源。随着业务规模的增长，新积域招聘的高校毕业生等人数持续增加。未来，在合理匹配业务发展需求的前提下，新积域将继续保持社会责任担当，不断为社会起到吸纳高校毕业生就业的积极作用。

2、深耕主营业务，客户资源较为丰富

凭借多年的经验积累、快速高效的客户服务能力以及较好的品牌影响力，标的公司在行业内树立了良好的产品口碑，积累了较为丰富的客户资源，从而在新客户开拓方面具备了一定的优势，在促进业务规模持续增长的同时，为产品研发提供有效助力，从而形成良性循环。在持续的经营发展中，标的公司能够适应行业变化而持续获取业务，积累了丰富的行业经验及客户资源，为未来持续发展奠定了坚实的基础。

3、标的公司与客户具有长期稳定的业务合作关系

标的公司与客户建立了良好的合作关系，与多家消费品电商运营平台开展了长期稳定的业务合作，在电商客服领域具备一定的竞争优势，获得了客户的高度认可。标的公司与客户建立了日常的沟通联系机制，积极维护与客户的业务合作关系，助力标的公司主营业务的长期稳定发展。

综上，标的公司积极响应国家政策、充分利用政策支持，具备持续获取客户的能力，业务具有可持续性。

（三）公司跨界收购新积域的必要性及合理性

1、响应政府号召用好政策支持，践行上市公司社会责任

近年来，梅州市政府为支持梅州 BPO 行业发展，出台了《梅州市鼓励类产业企业专项补助实施方案》、《梅州市人民政府办公室关于印发梅州市支持呼叫产业发展若干措施的通知》等文件，推出“零成本入驻、产业链延伸、青年就业拉动”政策并实施了一系列支持呼叫产业发展的措施。政府通过提供座席补贴、就业补贴、社保补助支持、培训支持、招聘服务支持和生产要素扶持，深入实施“免费梅州”行动，在公共租赁住房、融资贷款、科技创新等方面给予呼叫中心相关产业大力支持。梅州市以“免费空间”为核心，成功实施梅江数字 BPO 产业园一期项目，通过“以商引商”承接 10 多家全国 500 强企业的客服外包业务，依托入驻企业（如嘉音讯）链接全国呼叫中心行业协会，吸引滴滴、京东、淘宝等企业客服外包业务落地，带动超 10 家企业洽谈落户，并在未来计划深化湾区协同，拓展 AI 训练等新领域。与标的公司目前的运营中心相比，梅州地区人工成本相

对较低，收购后标的公司业务可落地梅州，享受多项政策支持，在降低人力成本，提高经营效益的同时与当地政府合作探讨业务创新模式，利用标的公司行业影响力及多年积累的优质稳定客户进一步为梅州市引进优质客户资源，实现多方互利共赢。梅雁吉祥作为梅州市首家 A 股上市公司，积极响应政府号召，充分利用自身资源优势，发展 BPO 产业，可以带动当地就业，体现上市公司社会责任担当。

2、有利于公司开拓新的市场与业务领域

新积域在智能制造、电商、交通出行、汽车制造、母婴/食品、生活/服饰、保险等领域具备丰富的全场景客户体验外包服务经验，公司可以利用新积域的市场渠道和行业服务经验，加速切入到服务外包行业。

3、有利于实现上市公司可持续发展，增强上市公司盈利能力

收购标的公司能够提升上市公司财务表现。2025 年上半年，公司电站所在区域降雨量同比大幅减少，主营业务水力发电收入同比大幅减少；公司地理信息业市场竞争持续加剧，也导致 2025 年上半年度营业收入、整体毛利及盈利水平下降。

近年来新积域经营业绩持续向好，2024 年和 2025 年 1-5 月，新积域分别实现营业收入 17,055.10 万元和 6,675.74 万元，净利润 743.57 万元和 492.21 万元，具有较好的成长性。根据交易协议，在业绩承诺期内，2025 年至 2028 年度标的公司合并报表口径净利润合计不低于 6,100 万元，2025 年 8 月至 12 月期间标的公司合并报表口径主营业务收入金额不低于 9,000 万元，2026 年度、2027 年度、2028 年度标的公司主营业务收入金额每年皆不低于 2 亿元。收购后，公司将能够分享新积域的业绩增长带来的财务收益，提升公司的整体财务表现。

综上，通过收购上海新积域并整合资源，能够有效提高上市公司综合竞争能力和管理水平，进一步扩展公司业务布局、增大上市公司营业收入，为上市公司注入长期增长动力，有助于推动上市公司高质量可持续发展。同时，可推动公司原有测绘地理信息业务转型升级，有利于提高公司资产质量，改善公司财务状况、增强持续盈利能力，有利于提升和保护股东利益。上述收购有利于公司和标的公司实现长期可持续发展，提升公司和标的公司未来盈利的可预测性及稳定性，上述收购具有必要性和合理性。

三、说明上市公司对本次收购在业务整合管理拟采取的措施，包括管理层安排及职责、客户管理、员工聘用、财务管理、内部控制等，并充分提示相关整合风险。

（一）上市公司对本次收购在业务整合管理拟采取的措施

1、管理层安排及职责

截至本回复函公告日，根据《股权转让协议》的约定，上市公司已完成对标的公司新董事会的组建、核心人员的任命等管理层安排、印鉴移交和财务总控等工作。

各方已在《股权转让协议》中就本次收购后标的公司管理层安排及职责，作出如下约定：

“1、于交割日，标的公司召开新股东会，组建新董事会并选举董事（董事会由3名董事组成，其中上市公司委派2人，转让方委派1人）、选举监事（由上市公司委派）；于交割日，标的公司新组建的董事会召开会议，选举董事长（由上市公司委派的董事担任）、聘任高级管理人员（其中财务负责人由上市公司委派）。自交割日起，上市公司指定人员或委派至标的公司的管理人员，接入标的公司的经济事项审批流程，并参与所有经济事项的审批环节。

2、交割日后，标的公司总经理仍由转让方之一的侯兴刚担任，并担任法定代表人，在未全资收购标的公司前，为了标的公司的经营稳定，除非有明显的违法违规或严重损害公司股东利益的情况，上市公司将保持现有标的公司经营管理层的基本稳定，不变更标的公司总经理及法定代表人人选。”

本次收购后，一方面，上市公司能够对标的公司董事会形成有效控制，并且由上市公司指定的人员担任标的公司董事长、监事。同时，标的公司的财务负责人由上市公司委派并经标的公司聘任，能够参与标的公司所有经济事项的审批环节，对标的公司日常经营各环节形成有效的管理和掌控。另一方面，标的公司的总经理及法定代表人仍然由转让方之一侯兴刚担任，且将保持现有标的公司经营管理层的基本稳定。上述管理层人员安排能够在兼顾上市公司对标的公司形成有效控制、监督管理的前提下，最大程度保障标的公司日常生产经营活动平稳持续

进行。

2、客户管理

本次交易完成后，在整合梳理客户资源的基础上，新积域将与广州国测在行业信息、客户信息、项目信息等方面保持密切沟通，以便更好地挖掘并落实客户的多重需求，在智能客服领域建立技术优势，保持 BPO 行业的专业化程度和市场地位，助力广州国测在 ITO 业务上取得突破。

3、员工聘用

各方已在《股权转让协议》中就员工聘用作出约定，在交割日后的 30 个工作日内，与标的公司的核心员工（7 名）签署了上市公司认可的劳动合同，并确保在现有合同执行完成后，能够续签劳动合同，核心员工服务期长度不低于 60 个月，自本次交易完成工商变更登记之日起计算；标的公司已与标的公司的核心员工补充签署保密及竞业禁止协议，且前述协议已生效。

收购完成后，上市公司将积极督促转让方及标的公司应在交割日后尽快按照劳动用工相关法律法规的要求完成对历史劳务外包用工问题的规范整改，按照国家劳动用工的相关规定规范用工管理制度。

4、财务管理

各方已在《股权转让协议》中就本次收购后的财务管理事宜作出如下约定：

（1）转让方向上市公司指定人员移交标的公司的印鉴，包括但不限于公章、合同专用章、财务专用章、银行预留印章印鉴（如有）、电子章（如有）、资金复核盾；

（2）于交割日，标的公司新任财务负责人、转让方指定的人员与标的公司工作人员对如下文件及财产进行清点和确认：

（i）标的公司所有合同、财务会计账册等财务资料及有关文件；

...

（3）交割日后，转让方应保证标的公司财务、公司治理、内部控制等各个方面按照法律法规、规范性文件及证券监管部门对上市公司的要求规范运作，接

受上市公司的统一管理并建立相关的公司制度。

（4）交割日后，标的公司财务工作接受上市公司的总控管理，财务制度按上市公司要求执行。财务负责人由上市公司提出人选，经标的公司董事会审议通过后聘任。财务负责人及其他任何由上市公司派驻标的公司的财务人员均应服从标的公司的相关管理制度，如有明确的证据说明上述财务人员（含财务负责人）的能力、效率、工作意图等不符合标的公司的经营发展需要或不服从标的公司的管理制度，应该作出辞退或更换人选的举措。

（5）交割日后，标的公司的公章、财务章、合同章等印章以及资金复核盾由上市公司委派的人员负责保管，其使用管理必须严格按照相关制度执行。”

5、内部控制

各方已在《股权转让协议》中就本次收购后的内部控制事宜作出如下约定：

“1、交割日后，经各方充分讨论后确定标的公司股东会议事规则、董事会议事规则、总经理工作细则、授权管理制度（针对总经理的授权）、信息披露事务管理制度及报告制度，相应规则应符合标的公司经营发展的需要并保持高效。在经营管理层按照标的公司董事会既定要求正常开展工作的情况下，上市公司对标的公司的具体经营行为不随意进行干预。

2、如上述，交割日后，标的公司财务工作接受上市公司的总控管理，财务制度按上市公司要求执行。财务负责人由上市公司提出人选，经标的公司董事会审议通过后聘任。财务负责人及其他任何由上市公司派驻标的公司的财务人员均应服从标的公司的相关管理制度，如有明确的证据说明上述财务人员（含财务负责人）的能力、效率、工作意图等不符合标的公司的经营发展需要或不服从标的公司的管理制度，应该作出辞退或更换人选的举措。”

（二）相关整合风险

本次交易完成后新积域将成为公司的控股子公司，导致公司合并报表范围发生变更。从公司经营和资源整合的角度来看，新积域和公司仍需在管理层安排及职责、员工聘用、财务管理、内部控制等方面进行融合，因此公司与新积域之间能否顺利实现区域资源互补和渠道共享，通过享受梅州地区政策支持、实现降本

增效具有不确定性，整合过程中也存在因整合失败对新积域的正常业务发展产生不利影响的可能。

问题二、关于交易作价及商誉。

公告显示，本次收购采取市场法、收益法评估，评估基准日为 2025 年 5 月 31 日，标的公司净资产为 4459.41 万元，评估价值分别为 17,332.41 万元、16,322.87 万元，估值溢价率分别为 288.67%、266.03%。公司最终选取收益法，交易预计产生商誉约 7,600 万元。关注到，标的公司最近一次股权变更为 2021 年 1 月，股东商志骏将其持有标的公司 35%股权作价 394 万元转让给吴海燕。请公司补充披露：

（1）收益法评估涉及的主要参数预测依据及测算过程，包括但不限于营业收入、营业成本、期间费用、现金流、折现率等，说明预测期营业收入及毛利率高于历史期的原因及合理性；（2）市场法及收益法下可比公司选择不一致的原因及合理性，并按照相同可比公司测算两种方法下的估值情况；（3）结合标的公司历史财务数据、前次股权转让及对应估值情况，说明本次评估值较前次大幅增长的原因及合理性，并充分提示本次交易产生的大额商誉减值风险；（4）结合同行业可比相关交易案例、可比公司估值情况等，说明本次评估采取收益法作为最终评估结论的原因，本次估值是否合理、公允，交易双方是否存在其他应披露未披露的利益安排。请评估机构发表意见。

公司回复：

一、收益法评估涉及的主要参数预测依据及测算过程，包括但不限于营业收入、营业成本、期间费用、现金流、折现率等，说明预测期营业收入及毛利率高于历史期的原因及合理性；

（一）主要参数预测依据及测算过程

1、营业收入预测

2025 年至 2030 年营业收入预测如下：

单位：万元

项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
营业收入	20,447.70	21,350.16	23,234.71	24,674.71	25,430.71	26,186.71

项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
增长率	-	4.41%	8.83%	6.20%	3.06%	2.97%

营业收入的预测主要是基于现有合同，其中 2025 年的营业收入全部按照在手合同预测，2026 年-2030 年是在现有客户的基础上，适当考虑现有客户业务增长所带来的业务增量。

（1）2025 年的收入预测

2025 年较 2024 年增加收入 3,392.6 万元，主要来源于 3C 类项目、新增项目及其他存量客户的自然增长；

1)3C 类项目 2024 年收入 3,102.44 万元,2025 年预估收入 4,966.95 万元，新增业务渠道增加收入 1,865.51 万元。

2)2025 年新增项目增加收入 1,228.23 万元，其中主要项目增加收入如下：汽车售后项目约 350 万，互联网平台项目约 230 万，养车项目约 200 万，智能安控项目约 130 万，家电行业项目约 100 万，运营商项目约 100 万，剩余新增收入由其他新增项目贡献。

3) 其他存量客户的业务发展带来新增收入近 300 万。

（2）2026 年-2030 年的收入预测

在 2025 年基础上，2026 年的收入预测主要考虑以下客户的业务增长，具体包括 3C 类项目、家电行业项目、养车项目、运营商项目，每个客户收入预测如下：

单位:万元

项目名称	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
3C 类项目	4,900	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
家电项目	150	720	1,440	2,880	2,880	2,880
养车项目	200	1,134	2,268	2,268	3,024	3,780
运营商项目	110	270	270	270	270	270

1) 3C 类项目预估收入增加：因 2025 年年中新增的项目在当年未按全年计算，2026 年起将按全年计算,较 2025 年增加约 100 万,后续预测保持不变。

2) 家电项目预估收入增加：家电项目 2025 年 4 月在新积域上线，参照已有同品类项目席位增速，预测家电项目增长如下：2025 年预测新增席位 28 席，2026 年 100 席，2027 年 200 席，2028 年 400 席，后续预测席位保持不变；按照上述席位测算，2026 年-2030 年预测收入如上表。

3) 养车项目预估收入增加：养车项目是 2025 年 8 月在新积域上线，通过与对方深入沟通，预测该项目新增席位如下：2025 年 60 席，2026 年 150 席，2027 年-2028 年 300 席，2029 年 400 席，2030 年 500 席；按照上述席位测算，2026 年-2030 年预测收入如上表。

4) 运营商项目预估收入增加：目前签定的三年期合同总额是 650 万元，分别对应收入：2025 年约 110 万，2026 年约 270 万，2027 年约 270 万，到期后无特殊情况将自动续签。

(2) 营业成本预测

2025 年至 2030 年营业成本预测如下：

单位：万元

项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
劳务费-劳务公司	15,265.85	15,852.94	17,433.89	18,565.14	19,119.46	19,658.27
劳务费-直接人工	1,157.87	1,157.87	1,157.87	1,215.76	1,215.76	1,215.76
电信服务	584.23	584.23	613.44	644.12	676.32	710.14
租赁费	536.24	536.24	536.24	536.24	536.24	536.24
物资采购	357.97	357.97	375.87	394.67	414.40	426.83
咨询服务费	58.24	58.24	61.15	64.21	67.42	70.79
水电费	25.58	26.86	28.20	29.61	31.10	32.65
差旅费	95.02	95.02	99.77	104.76	109.99	115.49
其他	67.63	67.63	71.01	74.56	78.29	82.20
摊销	1.02	0.72	0.42	0.00	0.00	0.00
合计	18,149.65	18,737.72	20,377.87	21,629.06	22,248.98	22,848.37

主营成本包括人工费、电信服务费、租赁费等，其中人工费按照占比营业收入 80%测算；电信服务和咨询服务费前两年保持不变，2027 年至 2030 年每年保持 5%的增速；租赁费考虑到空余坐席、使用客户方职场、未来租金下行的趋势以

及政府免租政策等综合因素，租赁费预测保持不变；物资采购前两年保持不变，2027年至2029年按每年5%增速，2030年按照3%的增速测算。

（3）税金及附加预测

税金及附加主要有城建税、教育费附加、地方教育费附加等。

对于增值税的附加税，因企业经营进入稳定期，按目前模式下税金及附加占收入的比例预测今后的税金及附加。

（4）销售费用预测

销售费用主要包括业务职工薪酬、业务招待费、差旅费等。

对于销售费用的预测，根据不同的费用项目采用不同的方法进行预测。对业务有关的业务费、差旅费等费用的预测，以历史年度为基础考虑一定的涨幅进行预测。对于职工薪酬等，结合被评估单位未来人力资源配置计划以及目前的工资水平，同时考虑未来工资水平按一定比例增长进行测算。

（5）管理费用预测

管理费用主要由职工薪酬、办公费、折旧费、研发费用等组成。

对于管理费用的预测，在对历史年度费用分析的基础上，根据不同的费用项目采用不同的估算方法进行估算。职工薪酬根据企业未来年度收入并结合企业用人计划及工资薪酬水平预测；折旧摊销根据评估基准日已有固定资产，结合未来资本性支出计划按企业的折旧、摊销政策进行预测；对于办公费等其他费用支出，与公司收入的关系相对不大，本次预测时对历史金额进行分析，同时考虑物价上涨、消费水平上升等因素，综合确定未来各项费用的金额。

研发费用主要包括参与研发人员的职工薪酬，预计未来年度研发人员数量保持不变，薪酬考虑一定的涨幅。

（6）财务费用预测

历史年度财务费用主要为利息支出、利息收入、银行手续费等。本次评估根据评估基准日企业利息确定，并且保持借款额度不变。未来年度银行手续费以历史年度手续费为基础考虑一定的增量预测。

（7）营运资金预测

A. 企业历史年度有关资金营运指标：

基准日营运资金=调整后流动资产—调整后流动负债。

流动资产和流动负债的主要调整事项如下：

扣除非经营性往来款：非经营性往来款是指往来款中与正常经营无关的往来款项。

评估基准日后期间及未来年度的营运资金，通过测算流动资产和流动负债科目历史的周转次数，来预测未来的流动资产和流动负债，从而测算未来的营运资金。

营运资金追加额=当期所需营运资金-期初营运资金

B. 营运资金增加额计算

永续期企业的经营规模已经达到了稳定的水平，不需要再追加营运资金，故永续期净营运资金变动预测额为零。

（8）折旧及摊销预测

对于企业未来的折旧及摊销，本次评估是以企业基准日经营管理所需的资产为基础，根据资产的类别、原值、折旧及摊销方法确定折旧率及年摊销额，同时考虑资本性支出对资产原值的影响进行测算。

评估人员以基准日企业的资产账面原值为计提资产折旧及摊销的基数，并考虑维持企业预测的营业能力所必需的更新投资支出及新增资产支出综合计算得出预测期内的折旧及摊销额。

（9）资本性支出预测

企业的资本性支出主要由两部分组成：存量资产的正常更新支出（重置支出）、增量资产的资本性支出（扩大性支出）。

存量资产的正常更新支出：企业主要使用的营业场所、设备均为租赁，自有的设备为融资租赁的车辆，本次评估仅考虑自有设备的更新支出。

增量资产的资本性支出：评估基准日，企业存在尚未完成的装修，已支付金额 14,100.00 元，尚余 9,400.00 元未付，未付金额列入追加资本支出，按总金额计算摊销。

（10）折现率

A. 无风险利率 R_f 的估计

据同花顺查询的中国固定国债收益率曲线显示，于评估基准日，10 年期以上的国债到期收益率为 1.90%，故确定 1.90% 为无风险报酬率 R_f 。

B. 市场风险溢价的估计

市场风险溢价反映的是投资者因投资于风险相对较高的资本市场与投资于风险相对较低（或无风险）的债券市场所得到的风险补偿。它的基本计算方法是市场在一段时间内的平均收益水平和无风险报酬率之差额。

以沪深 300 指数 (CSI300) 作为估算中国市场风险资产收益率的基础。本次市场风险溢价水平为 6.31%。

C. 权益的系统风险系数的估计

β 系数是指投资者投资某公司所获报酬率的变动情况与股票市场平均报酬率的变动情况的相关系数。 β 系数的具体计算过程是：A) 计算股票市场的收益率和个别收益率。估算时股票市场的收益率以上证综合指数一个期间的变化来计算。个别收益率以单个公司某期间股票收盘价的变化来计算；B) 得出上述各期期间的收益率后，在某期期间段以股票市场的收益率为 x 轴，以单个公司个别收益率为 y 轴，得出一系列散点；C) 对上述散点进行回归拟合得出一元线性回归方程，该回归方程的斜率即为该单个公司的 β 系数。

由于新积域是非上市公司，且其所处行业较为特殊，目前上市公司中基本不存在可对比的同业公司，故采用行业平均 β 值经过一系列换算最终得出新积域的 β 系数。

通过查询同花顺 iFind 软件可知行业无财务杠杆的 β_u 值，然后取无财务杠杆的 β_u 的平均值按可比公司的资本结构计算得出新积域的 β 值。计算公式如下：

$$\beta = \beta_u (\text{平均}) \times [1 + D/E \times (1 - T)]$$

T 为新积域所得税率。2023 年 12 月 12 日，新积域获得上海市科学技术委员会、上海市财政局和国家税务总局上海市税务局颁发的 GR202331006891 号高新技术企业证书，有效期三年。本次评估对 2025 年 6-12 月及 2026 年的所得税率采用 15%优惠税率计算，其后为谨慎起见，假设高新企业证书未能续期，按 25%普通企业税率计算。

β_u 则选取同花顺行业分类中“同花顺-通信-通信服务-通信应用增值服务”行业平均无财务杠杆的 β 值 1.0000。评估基准日新积域付息债务为短期借款，账面金额为 2,000.00 万元，本次评估按企业自身资本结构考虑。

2025 年至 2026 年所得税率为 15%， β 系数为 1.1255，其后为 1.1107。

D. 个别风险调整系数或特定风险调整系数的估计

新积域是非上市公司，我们通过计算已上市的参照行业的平均风险在消除了资本结构的差异后来衡量新积域的风险，这还需分析新积域所具有的特有风险以确定企业特有风险补偿率。

综合考虑企业所处经营阶段、历史经营情况、企业的财务风险、企业业务市场的连续性、企业经营业务、服务和地区的分布、企业内部管理及控制机制、管理人员的经验和资历和对主要客户及供应商的依赖等因素确定，本次评估特定风险调整系数取 2.81%。

序号	项目	因素权重 %(Ki)	评分					取值(%)
			评分(Pi)	很好	一般	较差	很差	
1	企业所处经营阶段	10	50	1-60	61-80	81-90	91-100	0.25
2	历史经营情况	10	50	1-60	61-80	81-90	91-100	0.25
3	企业的财务风险	10	60	1-60	61-80	81-90	91-100	0.30
4	企业业务市场的连续性	15	40	1-60	61-80	81-90	91-100	0.30
5	企业经营业务、服务和地区的分布	15	50	1-60	61-80	81-90	91-100	0.38
6	企业内部管理及控制机制	15	70	1-60	61-80	81-90	91-100	0.53
7	管理人员的经验和资历	15	60	1-60	61-80	81-90	91-100	0.45
8	对主要客户及供应商的依赖	10	70	1-60	61-80	81-90	91-100	0.35
合计		100						2.81

E. 权益资本成本的计算

分别计算不同所得税率情况下的权益资本成本：

$$r_e = r_f + MRP \times \beta_e + r_c = 1.90\% + 6.31\% \times 1.1255 + 2.81\% = 11.81\%$$

$$r_e = r_f + MRP \times \beta_e + r_c = 1.90\% + 6.31\% \times 1.1107 + 2.81\% = 11.72\%$$

F. 企业所得税税率 T 的取值

2023 年 12 月 12 日，新积域获得上海市科学技术委员会、上海市财政局和国家税务总局上海市税务局颁发的 GR202331006891 号高新技术企业证书，有效期三年。本次评估对 2025 年 6-12 月及 2026 年的所得税率采用 15% 优惠税率计算，其后为谨慎起见，假设高新企业证书未能续期，按 25% 普通企业税率计算。

G. 资本结构估计

采用迭代方法计算新积域 D/E 为 14.77%。

H. 折现率的计算

分别计算出不同所得税率情况下的折现率分别为 10.61%、10.49%。计算公式如下：

$$r = r_e \times \frac{V_E}{V_E + V_{IBD}} + r_d \times \frac{V_{IBD}}{V_E + V_{IBD}} \times (1 - T)$$

I. 企业经营性资产价值

单位：万元

项目	2025 年 6-12 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	永续期
一、营业收入	13,771.96	21,350.16	23,234.71	24,674.71	25,430.71	26,186.71	
减：营业成本	12,247.45	18,737.72	20,377.87	21,629.06	22,248.98	22,848.37	
税金及附加	52.23	80.97	88.11	93.57	96.44	99.31	
销售费用	152.75	270.20	278.96	292.91	302.57	312.71	
管理费用	264.28	343.85	349.07	366.17	370.77	396.24	
财务费用	47.15	80.83	80.98	81.13	81.29	81.45	
二、营业利润	1,008.11	1,836.60	2,059.71	2,211.87	2,330.67	2,448.64	
三、利润总额	1,008.11	1,836.60	2,059.71	2,211.87	2,330.67	2,448.64	
减：所得税费用	151.22	275.49	514.93	552.97	582.67	612.16	
四、净利润	856.90	1,561.11	1,544.79	1,658.90	1,748.00	1,836.48	

项目	2025 年 6-12 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	永续期
加：折旧摊销	1.01	0.72	0.72	0.42	-	20.67	15.18
税后利息支出	38.80	66.52	58.70	58.70	58.70	58.70	
五、经营现金流	896.71	1,628.35	1,604.20	1,718.02	1,806.70	1,915.85	1,914.47
减：资本性支出	0.86	-	-	-	-	130.24	9.00
其中：更新资本支出	-	-	-	-	-	130.24	8.69
追加资本支出	0.86	-	-	-	-	-	0.32
减：营运资金追加额	-	1,387.08	722.22	529.98	277.11	275.75	-
六、企业自由现金流	895.85	241.27	881.98	1,188.04	1,529.59	1,509.86	1,905.47
七、折现率	10.61%	10.61%	10.49%	10.49%	10.49%	10.49%	10.49%
距离基准日年限(期中折现)	0.29	1.08	2.08	3.08	4.08	5.08	
八、折现系数	0.9712	0.8968	0.8126	0.7355	0.6656	0.6024	5.7423
九、各年折现值	870.03	216.37	716.71	873.74	1,018.13	909.57	10,941.79
十、企业经营性资产价值	15,546.34						

J. 非经营性资产、溢余资产分析

非经营性资产及溢余资产的账面值及评估值如下表所示：

单位：万元

资产项目	金额	负债项目	金额
交易性金融资产	2,909.91	应付职工薪酬	80.34
预付款项	1.41	应交税费	306.92
其他应收款	119.16	其他应付款	23.13
其他流动资产	16.98	一年内到期的非流动负债	243.99
使用权资产	685.18	其他流动负债	0.17
递延所得税资产	251.16	租赁负债	497.73
其他非流动资产	105.21	递延所得税负债	171.29
非经营性资产、溢余资产合计		2,765.45	

K. 付息债务的价值估算

评估基准日，新积域付息债务账面金额为 2,000.00 万元。

L. 被评估单位股东全部权益价值

股东全部权益价值=经营性资产价值+溢余资产价值+非经营性资产价值-付息债务价值=15,546.34+2,765.45-2,000.00=16,311.79(万元)

(二) 预测期营业收入及毛利率高于历史期的原因及合理性

1、历史期及预测期财务数据

(1) 标的公司历史年度相关财务数据

单位：万元

类别	2025 年 1-5 月	2024 年	2023 年 (未经审计)	2022 年 (未经审计)
营业收入	6,675.74	17,055.10	16,020.29	12,219.33
营业收入增速	-	6.46%	31.11%	-
营业成本	5,901.91	15,555.52	14,469.67	11,337.59
毛利率	11.59%	8.79%	9.68%	7.22%
利润总额	553.22	819.59	700.89	630.21
净利润	492.21	743.57	703.72	623.89

(2) 标的公司预测期财务数据

单位：万元

项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
营业收入	20,447.71	21,350.16	23,234.71	24,674.71	25,430.71	26,186.71
增长率	19.89%	4.41%	8.83%	6.20%	3.06%	2.97%
营业成本	18,149.35	18,737.72	20,377.87	21,629.06	22,248.98	22,848.37
毛利率	11.24%	12.24%	12.30%	12.34%	12.51%	12.75%
利润总额	1,561.33	1,836.60	2,059.71	2,211.87	2,330.67	2,448.64
净利润	1,349.11	1,561.11	1,544.79	1,658.90	1,748.00	1,836.48

标的公司营业收入主要是为客户提供在线客服收入，由客户根据自身需求要求企业配置相应的座席数量，按此数量结合在线时长予以支付报酬。自 2025 年除存量项目外，标的公司新增了 3C 项目、家电项目、养车项目和运营商项目，收入增速较快，预测期其他年度收入仅考虑了现有客户业务的自然增长，未考虑客户流失及新增因素（按照标的公司历史情况，新增客户大于流失客户），增速相对平稳。

2、毛利率变化合理性说明

历史期及预测期营业成本构成如下表所示：

单位：万元、%

项目	2024 年		2025 年		2026 年		2027 年		2028 年		2029 年		2030 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
人工费	13,939.68	89.61	16,423.72	90.49	17,010.80	90.78	18,591.76	91.24	19,780.90	91.46	20,335.22	91.40	20,874.02	91.36
电信服务	580.44	3.73	584.23	3.22	584.23	3.12	613.44	3.01	644.12	2.98	676.32	3.04	710.14	3.11
租赁费	434.56	2.79	536.24	2.95	536.24	2.86	536.24	2.63	536.24	2.48	536.24	2.41	536.24	2.35
物资采购	392.58	2.52	357.97	1.97	357.97	1.91	375.87	1.84	394.67	1.82	414.40	1.86	426.83	1.87
咨询服务费	47.78	0.31	58.24	0.32	58.24	0.31	61.15	0.30	64.21	0.30	67.42	0.30	70.79	0.31
水电费	23.52	0.15	25.58	0.14	26.86	0.14	8.20	0.14	29.61	0.14	31.10	0.14	32.65	0.14
差旅费	69.32	0.45	95.02	0.52	95.02	0.51	99.77	0.49	104.76	0.48	109.99	0.49	115.49	0.51
其他	66.72	0.43	67.63	0.37	67.63	0.36	71.01	0.35	74.56	0.34	78.29	0.35	82.20	0.36
摊销	0.90	0.01	1.02	0.01	0.72	0.00	0.42	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
合计	15,555.52	100.00	18,149.65	100.00	18,737.72	100.00	20,377.87	100.00	21,629.06	100.00	22,248.98	100.00	22,848.37	100.00

注：因 2022 年和 2023 年财务报表未经审计，营业成本未按统一口径调整，故未列示。

营业成本中人工费约占营业成本的 90%左右，不同项目略微有差异，同一项目的人工费会随着营业收入的增加同比例增加。人工费与职场所在地的人均工资水平存在正向匹配关系，对毛利率的影响相对稳定。

电信服务费约占营业成本的 3%左右。标的公司的电信服务费主要包括线路费及通讯费，其中通讯费按照通话时间计算费用，线路费按照带宽大小每月固定缴纳月租费用。因此电信服务费增加幅度与营业收入存在正向匹配关系，但与营业收入不能线性匹配。

租赁费约占营业成本的 2.5%左右。租赁费为标的公司租赁房屋发生的租金费用，其变动主要受租金金额、租金增长率、租赁面积及地方租金减免政策影响。目前标的公司仍有部分职场存在空余席位供新增业务使用。

物资采购主要包括办公用品和运维类设备采购，物资采购费用会随业务收入增加而有所增加，但与营业收入并非线性匹配关系，主要与职场数量相关，不增设新职场物资采购费增加有限，因预测期职场新设有限，且新设职场中该部分费用政府会承担，因此对毛利率影响较小。

综上所述，营业成本中人工费、电信服务和租赁费的变动是影响毛利率的主要因素。人工费会随着营业收入的增长同步增加。电信服务费、咨询费、物资采购费用的增加幅度与营业收入存在正向匹配关系，但与营业收入并非线性匹配关系。租赁费与营业收入变动无明显关系。随着业务不断增长，规模效应的影响使预测期毛利率相较历史期毛利率有所增加。

二、市场法及收益法下可比公司选择不一致的原因及合理性，并按照相同可比公司测算两种方法下的估值情况；

（一）市场法及收益法下可比公司选择不一致的原因及合理性

收益法下在对比毛利率时选择的可比公司主要关注了业务相关性，市场法选取样本时更不仅注重行业相关性，同时还要考虑市场流动性、历史盈利状况等因素。收益法选择的可比公司中因不满足市场法选择的标准要求，在市场法估值时没有选取，具体原因如下：财安金融、普瑾特和皇嘉财务因属于新三板挂牌公司，不属于沪深交易所上市公司，市场流动性较差，市场法估值时予以剔除；国安股

份因 2023 年及 2024 年亏损，无法作为市场法的参照上市公司，因此予以剔除；世纪恒通因上市未满三年，不满足作为市场法估值需要上市满三年的要求，因此予以剔除；京北方 2024 年业务重分类，重分类后在行业分类中属于“计算机-软件开发-垂直应用软件”，业务以软件及 IT 解决方案业务为主，不再符合行业相关性要求，调整后的市场法估值也未再选择作为可比公司。

本次市场法估值可比公司要求选取 A 股上市公司作为可比公司，因国内 BPO 企业泰盈科技集团股份有限公司、万声通讯实业有限公司、杭州春客网络科技有限公司、大连金慧融智科技股份有限公司等均为非 A 股上市公司，前述公司均无法作为市场法估值可比公司。

调整后的市场法估值与收益法估值选取了相同行业，即：通信-通信服务-通信应用增值服务行业，收益法选取该行业的 β 值作为计算折现率参数，市场法选取该行业内上市公司作为估值可比公司。该行业上市公司主要包括顺网科技、吴通控股、润泽科技、国安股份和世纪恒通等，因国安股份和世纪恒通不符合市场法可比公司选取要求，最终选择顺网科技、吴通控股和润泽科技作为市场法估值可比公司，与收益法行业 β 值取值保持一致。

（二）按照相同可比公司测算两种方法下的估值情况

1、收益法估值情况

标的公司按照收益法计算结果是 16,311.79 万元，收益法的计算过程请见问题二的一、（一）“主要参数预测依据及测算过程”。

2、市场法估值情况

（1）评估方法选择

市场法是通过将评估对象与参考企业、在市场上已有交易案例的企业、股东权益、证券等权益性资产进行比较以确定评估对象价值的一种方法。在市场法中常用的两种方法是上市公司比较法和交易案例比较法。

上市公司比较法是指通过对资本市场上与被评估企业处于同一或类似行业的上市公司的经营和财务数据进行分析，计算适当的价值比率或经济指标，在与

被评估企业比较分析的基础上，得出评估对象价值的方法；而交易案例比较法是指通过分析与被评估企业处于同一或类似行业的公司的买卖、收购及合并案例，获取并分析这些交易案例的数据资料，计算适当的价值比率或经济指标，得出评估对象价值的方法。

考虑到交易案例比较法由于受数据信息收集的限制而无法充分考虑评估对象与交易案例的差异因素对股权价值的影响，另一方面与证券市场上存在一定数量的与被评估企业类似的上市公司，且交易活跃，交易及财务数据公开，信息充分，故本次市场法评估采用上市公司比较法。

（2）可比上市公司选择

1）可比上市公司选择原则

可比上市公司的选择原则

根据《资产评估准则-企业价值》的要求，市场法评估应当选择与被评估企业有可比性的公司或者案例。本次评估确定的可比上市公司选择原则如下：

①可比公司从事的行业或其主营业务与被评估企业相关；

②企业业务结构和经营模式类似；

③可比公司企业规模、经营能力、财务风险、盈利能力及成长能力主要的财务指标尽可能与评估对象接近；

④可比公司必须有至少三年以上的上市历史。

2）可比上市公司选择结果

根据上述原则，评估人员选取到了顺网科技（300113.SZ）、吴通控股（300292.SZ）及润泽科技（300442.SZ）三家公司作为可比公司。

（3）比率乘数的选择

就服务行业而言，价值比率通常选择市盈率（PE）、市净率（PB）、企业价值与折旧息税前利润比率（EV/EBITA）、企业价值与税后经营收益比率（EV/NOIAT）等。在上述四个指标中，企业价值与折旧息税前利润比率（EV/EBITA）、企业价值与税后经营收益比率（EV/NOIAT）侧重企业整体价值的判断；而市盈率（PE）、市净率（PB）侧重股东权益价值的判断，以合理确定评估对象的价值为目的。

上海新积域属于人力密集型、轻资产类型企业，固定资产较少，所使用的办公设备及经营场地均为租赁，盈利相对稳定、波动较小，适用于采用市盈率(PE)，不适宜市净率（PB）。经过综合分析，本次价值比率选用采用市盈率（PE）。

评估公式为：

目标公司股权价值=目标公司净利润×目标公司 P/E

其中：目标公司 P/E=修正后可比公司 P/E 的加权平均值=可比公司 P/E×可比公司 P/E 修正系数×权重

可比公司 P/E 修正系数=∏影响因素 Ai 的调整系数

影响因素 Ai 的调整系数=目标公司系数/可比公司系数

被评估单位股东全部权益价值=被评估单位经营性净利润账面值×PE×（1-缺乏流动性折扣）+非经营性资产及溢余资产评估值-有息负债

（4）评估过程

1）上海新积域财务报表

截至评估基准日 2025 年 5 月 31 日，上海新积域经审计的财务情况见下表：

金额单位：人民币万元

财务状况	2024 年度		2025 年 1-5 月	
	合并报表数	母公司	合并报表数	母公司
总资产	7,366.93	6,333.10	9,789.65	8,535.24
总负债	3,399.73	3,302.81	5,330.24	5,249.29
净资产	3,967.20	3,030.29	4,459.41	3,285.96
归属于母公司股东的所有者权益	3,967.20	---	4,459.41	---
营业收入	17,055.10	16,898.49	6,675.74	6,430.62
利润总额	819.59	675.59	553.22	304.22
净利润	743.57	606.77	492.21	255.66
归属于母公司股东的净利润	743.57	---	492.21	---

2）可比公司选择

根据上述上海新积域的资产规模、收益能力，通过查询分析并比较，最终选取了从资产规模、资本规模、收入规模、归属于母公司的净资产等财务指标具有较高的可比性的顺网科技、吴通控股、润泽科技 3 家上市公司作为此次评估的可

比公司。可比公司财务信息如下表：

单位：元

证券简称	顺网科技	吴通控股	润泽科技
总资产	2,797,195,815.03	2,502,154,582.32	31,308,886,649.72
净资产	2,283,231,326.30	1,388,167,334.58	11,550,106,958.33
归属于母公司股东所有者权益	2,228,774,683.59	1,379,566,001.20	9,965,729,329.71
营业收入	1,839,548,542.96	4,355,260,873.85	4,364,829,477.47
净利润	282,584,699.36	99,243,074.00	1,818,699,408.41
归属于母公司所有者的净利润	251,883,374.80	92,299,534.84	1,790,336,174.26

注：表中数据来源：同花顺；数据口径为合并报表。

3) 上海新积域与可比公司比较分析

参经常用的公司核心竞争力评价指标体系，本次对比因素共分为五项：企业规模、经营能力、风险管理能力、盈利能力和成长能力。

因被评估单位作为比较基准和调整目标，因此将被评估单位各指标系数均设为 100，可比上市公司各指标系数与被评估单位比较后确定，低于被评估单位指标系数的则调整系数小于 100，高于则大于 100。

①修正因素及财务比率的确定

本次评估从企业规模、经营能力、风险管理能力、盈利能力和成长能力五个方面来评价企业。

通过同花顺 iFinD 查询得到可比公司的各项指标数据。修正因素及财务比率如下：

可比公司及被评估企业情况表

项目\公司名称				待估对象	可比公司 1	可比公司 2	可比公司 3
					上海新积域	顺网科技	吴通控股
					300113.SZ	300292.SZ	300442.SZ
市 值	1	股本	万股		69,428.72	134,176.50	154,121.93
	2	基准日前 30 日交易均价	元/股		15.90	5.34	41.39
	3	市值	万元		1,104,068.06	717,123.74	6,379,763.06
	4	调整后股权价值	万元		1,047,549.83	749,095.81	7,665,305.02
企 业	5	总资产	万元	7,366.93	279,719.58	250,215.46	3,130,888.66

规模	6	净资产	万元	3,967.20	228,323.13	138,816.73	1,155,010.70
	7	付息债务	万元	500.00	0.00	41,457.61	1,060,055.60
	8	营业收入	万元	17,055.10	183,954.85	435,526.09	436,482.95
	9	利润总额	万元	819.59	32,309.19	11,517.06	182,926.95
	10	财务费用	万元	83.06	(1,097.92)	922.70	24,741.79
	11	息 税 前 利 润 EBIT	万元	902.65	31,211.26	12,439.76	207,668.74
	12	净利润	万元	696.58	28,258.47	9,924.31	181,869.94
经 营 能力	13	应收账款周转率	次	4.57	20.02	14.53	4.04
	14	流动资产周转率	次	2.91	1.31	2.05	0.63
	15	总资产周转率	次	2.69	0.70	1.75	0.16
财 务 风险	16	流动比率		2.40	2.95	1.94	1.49
	17	资产负债率	%	46.15	18.37	44.52	63.11
盈 利 能力	18	销售毛利率	%	8.79	41.13	10.47	48.93
	19	销售净利率	%	4.36	15.36	2.28	41.67
	20	成本费用利润率	%	5.03	20.78	2.75	64.48
	21	净资产收益率	%	18.74	11.86	6.92	19.37
成 长 能 力 (三 年)	22	营业收入复合增长率	%	12.48	17.22	0.96	84.80
	23	净利润复合增长率	%	11.25	51.06	21.86	421.50
	24	总资产复合增长率	%	21.34	(2.12)	(1.71)	188.66

委估对象及比较案例因素条件比较和打分表

项目\公司名称		待估对象	可比公司 1	可比公司 2	可比公司 3
		上 海 新 积 域	顺网科技	吴通控股	润泽科技
P/E			42.92	50.77	50.51
企 业 规 模	总资产（万元）	7,366.93	279,719.58	250,215.46	3,130,888.66
	归母净资产（万元）	3,967.20	228,323.13	138,816.73	1,155,010.70
	营业收入（万元）	17,055.10	183,954.85	435,526.09	436,482.95
经 营 能 力	应收账款周转率（次）	4.57	20.02	14.53	4.04
	流动资产周转率（次）	2.91	1.31	2.05	0.63
	总资产周转率（次）	2.69	0.70	1.75	0.16

项目\公司名称		待估对象	可比公司 1	可比公司 2	可比公司 3
		上海新积域	顺网科技	吴通控股	润泽科技
财 务 风 险	流动比率	2.40	2.95	1.94	1.49
	资产负债率 (%)	46.15	18.37	44.52	63.11
盈 利 能 力	销售毛利率 (%)	8.79	41.13	10.47	48.93
	销售净利率 (%)	4.36	15.36	2.28	41.67
	净资产收益率 (%)	18.74	11.86	6.92	19.37
成 长 能 力 (三年)	营业收入复合增长率 (%)	12.48	17.22	0.96	84.80
	净利润复合增长率 (%)	11.25	51.06	21.86	421.50
	总资产复合增长率 (%)	21.34	-2.12	-1.71	188.66

②修正系数的确定

本次修正系数采用各项财务指标用同花顺系统可查询到的及经测算的上海新积域指标进行对比测算。

A. 企业规模修正

企业规模指标包括总资产、归属于母公司净资产、营业收入。其中总资产占比为 30%，归母净资产占比 30%，营业收入占比 40%，得出各指标计算后企业规模值。详见下表：

比较因素		待估对象	可比公司 1	可比公司 2	可比公司 3
		上海新积域	顺网科技	吴通控股	润泽科技
企业规模	总资产	30%	3696.96%	3296.47%	42399.22%
	归母净资产	30%	5655.28%	3399.11%	29014.02%
	营业收入	40%	978.59%	2453.64%	2459.25%
	小计	100%	3197.00%	2990.00%	22408.00%

本次对规模的系数修正按照可比公司与被评估单位的规模差异率进行修正，分数调整具体情况为：修正幅度最大值为 20 个点，具体情况为：5 以内不修正；5-10%以内修正 4 个基点；10-20 内修正 8 个基点；20-50 内修正 12 个基点；50-80 修正 16 个基点；80 以上修正 20 个基点，正数则向上修正，负数则向下修正。

B. 经营能力修正

经营能力修正主要是针对应收账款周转率、流动资产周转率、总资产周转率。其中应收账款周转率占比 30%，流动资产周转率 30%，总资产周转率 40%，得出

各指标计算后经营能力值。详见下表：

比较因素		待估对象	可比公司 1	可比公司 2	可比公司 3
		上海新积域	顺网科技	吴通控股	润泽科技
经营能力	应收账款周转率	30%	338.10%	217.85%	-11.67%
	流动资产周转率	30%	-54.91%	-29.48%	-78.54%
	总资产周转率	40%	-73.94%	-35.08%	-94.06%
	小计	100%	55.00%	42.00%	-65.00%

本次对经营能力的系数修正按照可比公司与被评估单位的规模差异率进行修正，修正幅度最大值为 20 个点，具体情况为：0-10%以内修正 4 个基点；10%-20%内修正 8 个基点；20%-30%内修正 12 个基点；30%-40%修正 16 个基点；40%-50%修正 20 个基点，正数则向上修正，负数则向下修正。

C. 财务风险修正

财务风险指标包括流动比率和资产负债率。其中流动比率占比 20%，资产负债率 80%，得出各指标计算后风险管理能力值。详见下表：

比较因素		待估对象	可比公司 1	可比公司 2	可比公司 3
		上海新积域	顺网科技	吴通控股	润泽科技
财务风险	流动比率	20%	22.97%	-19.11%	-37.97%
	资产负债率	80%	-60.18%	-3.53%	36.75%
	小计	100%	-44.00%	-7.00%	22.00%

本次对风险管理能力的系数修正按照可比公司与被评估单位的规模差异率进行修正，修正幅度最大值为 20 个点，具体情况为：0-10%以内修正 4 个基点；10%-20%内修正 8 个基点；20%-30%内修正 12 个基点；30%-40%修正 16 个基点；40%-50%修正 20 个基点，正数则向上修正，负数则向下修正。

D. 盈利能力修正

盈利能力指标包括销售毛利率、销售净利率、净资产收益率。其中销售毛利率占比 40%，销售净利率占比 30%，净资产收益率 30%，得出各指标计算后盈利能力值。详见下表：

比较因素		待估对象	可比公司 1	可比公司 2	可比公司 3
		上海新积域	顺网科技	吴通控股	润泽科技
盈利能力	销售毛利率	40%	367.75%	19.13%	456.49%

比较因素		待估对象	可比公司 1	可比公司 2	可比公司 3
		上海新积域	顺网科技	吴通控股	润泽科技
	销售净利率	30%	252.34%	-47.73%	855.71%
	净资产收益率	30%	-36.72%	-63.07%	3.33%
	小计	100%	212.00%	-26.00%	440.00%

本次对盈利能力的系数修正按照可比公司与被评估单位的规模差异率进行修正，修正幅度最大值为 20 个点，具体情况为：0-10%以内修正 4 个基点；10%-20%内修正 8 个基点；20%-30%内修正 12 个基点；30%-40%修正 16 个基点；40%-50%修正 20 个基点，正数则向上修正，负数则向下修正。

E. 成长能力修正

成长能力指标包括营业收入复合增长率、净利润复合增长率、总资产复合增长率、毛利率复合增长率。其中营业收入复合增长率占比 30%，净利润复合增长率占比 30%，总资产复合增长率 20%、毛利率复合增长率 20%，得出各指标计算后成长能力值。详见下表：

比较因素		待估对象	可比公司 1	可比公司 2	可比公司 3
		上海新积域	顺网科技	吴通控股	润泽科技
成长能力	营业收入复合增长率	33%	38.00%	-92.29%	579.38%
	净利润复合增长率	33%	353.95%	94.37%	3,647.10%
	总资产复合增长率	34%	-109.94%	-108.02%	784.10%
	小计	100%	92.00%	-36.00%	1,661.00%

本次对成长能力的系数修正按照可比公司与被评估单位的规模差异率进行修正，修正幅度最大值为 20 个点，具体情况为：0-10%以内修正 4 个基点；10%-20%内修正 8 个基点；20%-30%内修正 12 个基点；30%-40%修正 16 个基点；40%-50%修正 20 个基点，正数则向上修正，负数则向下修正。

③被评估单位、可比上市公司财务数据调整

A. 对非市场因素的调整

所谓非市场因素调整主要是指对被评估单位和可比公司历史数据中由于关联交易或其他因素造成的非市场价格交易数据因素进行分析、确认和调整。由于本次评估的价值形态为持续经营假设前提下的市场价值，因此对于被评估单位和可比公司中可能存在的非市场因素的收入和支出项目进行市场化处理，以确认所有的收入、支出项目全部是市场化基础的数据，剔除非市场化的因素。

B. 非经营性资产、负债的确认与调整

a、被评估单位非经营性资产、负债

所谓非经营性资产在这里是指对企业主营业务没有直接“贡献”的资产。企业中不是所有的资产对其主营业务都有直接贡献，有些资产可能对主营业务没有直接“贡献”。

截至评估基准日，非经营性资产负债的评估结果为-161.81 万元。

b、可比上市公司非经营性资产、负债

与被评估单位一样需要对可比上市公司的非市场因素、非经营性资产及负债进行确认和分析调整，目的是增强业务对比基础的一致性和可比性。

调整后净资产=基准日净资产-非经营性资产及负债调整额

非经营性资产及负债调整额=交易性金融资产+衍生金融资产+应收账款+预付款项+其他应收款+合同资产+其他流动资产+递延所得税资产+长期股权投资-合同负债-其他应付款-递延收益-其他流动负债-短期借款-长期借款

④被评估单位市盈率（P/E）的确定

评估基准日可比上市公司 P/E 的确定

A. 可比上市公司 P/E 以上市公司评估基准日前 30 日的加权平均交易价格乘以评估基准日股本计算评估基准日的股权价值；

B. 根据各可比上市公司净利润计算 P/E：

$P/E = (\text{股权价值}) / (\text{净利润} - \text{非经营性损益调整额} - \text{净利润口径})$

其中：股权价值=基准日股本总额×前 30 日交易均价

具体数据如下：

项目\公司名称	单位	可比上市公司 1	可比上市公司 2	可比上市公司 3
		顺网科技	吴通控股	润泽科技
股本	万股	69,428.72	134,176.50	154,121.93
基准日前 30 日交易均价	元/股	15.90	5.34	41.39
市值	万元	1,104,068.06	717,123.74	6,379,763.06
调整后股权价值	万元	1,047,549.83	749,095.81	7,665,305.02
P/E		42.92	50.77	50.51

根据上述分析计算得出的修正系数，计算得出可比上市公司综合修正后的 P/E，按平均值作为被评估单位的 P/E，计算结果如下表：

项目	待估对象	可比公司 1	可比公司 2	可比公司 3
	上海新积域	顺网科技	吴通控股	润泽科技
可比上市公司 P/E		42.92	50.77	50.51
企业规模修正系数	100	112	112	120
经营能力修正系数	100	120	116	80
财务风险修正系数	100	84	100	108
盈利能力修正系数	100	120	92	120
成长能力修正系数	100	120	88	120
修正后 P/E		26.40	48.27	33.83
修正后 P/E 均值		36.17		

⑤缺少流通性折扣的估算

因本次选用的可比公司均为上市公司，其股份具有很强的流动性，而评估对象为非上市公司，因此需考虑缺乏流动性折扣。

市场流动性是指在某特定市场迅速地以低廉的交易成本买卖证券而不受阻的能力。

市场流动性折扣（DLOM）是相对于流动性较强的投资，流动性受损程度的量化。一定程度或一定比例的市场流动性折扣应该从该权益价值中扣除，以此反映市场流动性的缺失。

不可流通折扣率的估算借鉴国际上研究缺乏流通性折扣率的有关方法，对于非上市公司股权不可流通折扣率，我们可以从新股发行定价研究这一角度进行估算，所谓新股发行定价就是研究国内上市公司新股 IPO 的发行定价与该股票正式上市后的交易价格之间的差异来研究缺少流通折扣的方式。新股发行的价格一般都要低于新股上市交易的价格，它不是一个股票市场的交易价，但是一个公平交易价。我们可以通过研究新股发行价与上市后的交易价之间（可以选择上市后第一个交易日收盘价、上市后 30 个交易日均价、60 个交易日均价以及 90 个交易日的均价）的差异来定量研究缺少流通折扣。当新股上市后这种有效的交易机制就形成了，因此我们可以认为在这两种情况下价值的差异就是由于有和没有形成有效市场交易机制的因素造成的。

非上市公司并购市盈率与上市公司市盈率比较估算缺少流通折扣率计算表（2025）

序号	行业名称	非上市公司并购		上市公司		非流动性折扣比率
		样本数量	市盈率平均值	样本数量	市盈率平均值	
1	采掘业	17	17.55	63	24.26	27.67%
2	电力、热力、煤气、水的生产和供应业	91	21.35	108	26.98	20.87%
3	房地产业	41	30.24	42	40.58	25.49%
4	建筑业	22	23.51	59	29.85	21.24%
5	交通运输、仓储业	39	16.87	95	23.13	27.05%
6	银行业	47	0.50	43	0.58	13.74%
7	证券、期货业	48	29.75	49	37.66	21.01%
8	其他金融业	86	26.47	16	35.41	25.24%
9	社会服务业	477	30.31	162	45.79	33.81%
10	农、林、牧、渔业	9	29.03	21	43.08	32.62%
11	批发和零售贸易	128	30.84	122	43.94	29.82%
12	信息技术服务业	72	43.95	195	63.32	30.59%
13	计算机、通信和电子设备制造业	23	39.96	351	57.72	30.76%
14	机械、设备、仪器仪表制造业	80	32.68	738	43.95	25.65%
15	金属、非金属制造业	31	26.66	221	36.36	26.67%
16	石油、化学、塑胶、塑料制造业	51	29.98	352	40.04	25.12%
17	食品、饮料制造业	16	26.51	137	37.91	30.07%
18	医药、生物制品制造业	10	24.50	210	39.08	37.31%
19	其他制造行业	20	26.09	147	35.97	27.46%
20	合计/平均值	1,308		3,131		26.96%

本次缺少流动性折扣取信息技术服务业的平均值为 30.59%。

4) 计算企业股东全部权益价值

被评估单位股东全部权益价值=被评估单位经营性净利润账面值×PE×（1-缺乏流动性折扣）+非经营性资产及溢余资产评估值-有息负债

根据以上公式计算的结果如下：

项目	待估对象
	上海新积域
修正后 P/E 均值	36.17

项目	待估对象
	上海新积域
委估企业基准日调整后净利润（万元）	696.58
修正后股权评估值（万元）	25,193.06
流通性折扣比例	30.59%
扣除流通性折扣的股权评估值（万元）	17,487.24
非经营性资产（万元）	-161.81
股权评估值（万元）	17,325.43

采用市场法评估，评估对象的股东全部权益价值为 17,325.43 万元。

三、结合标的公司历史财务数据、前次股权转让及对应估值情况，说明本次评估值较前次大幅增长的原因及合理性，并充分提示本次交易产生的大额商誉减值风险；

标的公司成立之初，主营业务定位包括 BPO 业务和通讯相关业务两大类业务。2014 年 10 月侯兴刚将所持标的公司 35%的股权作价 3.5 万元转让给商志骏，其中侯兴刚负责拓展标的公司的 BPO 业务，商志骏主要负责拓展标的公司的通讯相关业务，主要包括宽带销售、弱电工程等业务。

截至 2021 年，通讯业务的拓展不及预期，且未来发展持续萎缩，商志骏提出转让标的公司股权，经双方协商，按照标的公司成立以来的未分配利润作为作价依据，即将标的公司累计的未分配利润按照持股比例分配给商志骏。根据 2020 年标的公司财务报表，其中 2020 年 12 月 31 日的未分配利润为 1,127.68 万元，按照持股 35%计算为 394.69 万元。以此为作价依据商志骏将所持 35%的股权转让给吴海燕，本次股权转让实质上是原股东商志骏将属于自己的累计分红以股权转让款的形式进行了分配。

前次股权转让主要因素为标的公司业务转型，并非完全市场行为，与上市公司收购股权的经济行为不存在关联性。

本次交易形成的商誉减值风险。本次交易完成后，公司合并资产负债表中将形成约 7,600 万元的商誉。根据《企业会计准则》规定，本次交易形成的商誉不作摊销处理，但需在未来每年年末进行减值测试。如果标的公司未来经营状况恶化，因本次交易完成所形成的相应商誉将面临计提资产减值的风险，从而对公司

的损益情况造成重大不利影响，提请投资者注意。

四、结合同行业可比相关交易案例、可比公司估值情况等，说明本次评估采取收益法作为最终评估结论的原因，本次估值是否合理、公允，交易双方是否存在其他应披露未披露的利益安排。请评估机构发表意见。

经查询，与标的公司业务有一定相关性的交易案例如下：

股票简称	股票代码	标的公司	是否控股	年度	静态市盈率 (倍)	动态市盈率 (倍)
恒拓开源	834415.BJ	亿迅信息 40%股权	否	2021	19.75	10.88
亨通光电	600487.SH	电信国脉 41%股权	是	2015	13.66	10.10
		电信国脉 10.9%股权	是	2016	13.66	10.10
外服控股	600662.SH	远茂股份 45.9%股权	是	2022	17.93	10.00
中嘉博创	000889.SZ	嘉华信息 100%股权	是	2017	26.63	10.89
强生控股	600662.SH	上海外服 100%股权	是（借壳）	2021	14.64	15.40
北京城乡	600861.SH	北京外企 100%股权	是	2022	15.56	17.12
科锐国际	300662.SZ	Investigo Limited 的 100%股权	是	2018	11.07	未设置
平均值					17.03	12.40
中位数					15.56	10.89

注 1：亨通光电收购电信国脉的股权，前后间隔时间较短，在计算平均值和中位数时，按一次并购计算。

注 2：科锐国际收购 Investigo Limited 时，未设置业绩承诺，因此计算动态市盈率时扣除。

静态市盈率计算公式为整体估值除以前一年的净利润，上述可比交易案例中，静态市盈率平均为 17.03 倍，中位数为 15.56 倍。可比交易的静态市盈率区间为 11.07-26.63，本次收购对应的静态 PE 为 21.94 倍，在可比交易市盈率区间范围内，处于合理范围。

动态市盈率计算公式为整体估值除以业绩承诺期平均净利润。本次评估收益法结果的动态 PE 是 10.70 倍。上述可比交易案例中，动态市盈率平均为 17.03 倍，中位数为 15.56 倍。可比交易的动态市盈率区间为 10.00-17.12 倍，中位数为 12.40 倍，中位数 10.89 倍。标的公司动态市盈率低于平均数和中位数，在可

比交易市盈率区间范围内，估值合理。

综上所述，本结论相对合理、公允，交易双方不存在其他应披露未披露的利益安排。

【评估机构发表意见】

（一）核查方式及核查程序

就前述事项，评估人员履行了以下核查程序：

1、与公司创始人访谈了解标的公司的业务模式、所处行业的发展状况、主要竞争对手以及标的公司所处行业地位等，了解标的公司业务发展现状及未来拓展空间；

2、获取并核查标的公司业务合同、财务凭证、客户及银行对账单等资料；

3、查阅标的公司评估明细表、收益法预测表等评估资料；

4、查阅标的公司所在行业的相关政策、行业信息、当地政府奖励政策；

5、查阅同行业可比交易上市公司披露文件，分析可比交易的评估方法选择情况；

6、查阅本次交易《股权转让协议》，并与相关法规要求进行比对，分析本次交易业绩承诺的合法合规性。

（二）核查意见

经核查，评估人员认为：

1、收益法是从企业的未来获利能力角度考虑的，是以资产的预期收益为价值标准，反映了企业各项资产的综合获利能力的大小，这种获利能力通常将受到宏观经济、政府调控以及资产的有效使用等多种条件的影响。市场法从外部市场价格考虑，其结果会受到市场投资环境、投机程度、以及投资者信心等一些因素影响。从评估方法和评估结果来看两种方法均有一定的合理性和适用性。

2、市场法结果可能受到市场情绪以及流动性折扣率数据偏差等影响较大，而收益法结果为内含价值。

收益法能精准反映持续盈利能力，当企业拥有稳定或可预测的未来收益时，收益法通过折现未来现金流（如 FCFF、FCFE）或经济利润，能直接量化其持续经营价值，尤其适用于轻资产、高成长性 or 依赖无形资产的企业的价值评估。

相较于市场化法，收益法弱化市场波动干扰，市场法依赖可比公司或交易案例的公开数据，但资本市场短期波动、行业周期或可比样本稀缺（如细分领域龙头企业）、参考企业业务收入渠道与标的公司存在差异等可能导致估值失真，收益法则通过内在财务模型规避即时市场噪音适配非标准化资产。

若企业业务独特（如专有技术、垄断性资源）、缺乏真正可比对象，市场法的价值比率难以直接应用，而收益法可基于定制化假设构建估值模型。

收益法是从企业的未来获利能力角度考虑的，是以资产的预期收益为价值标准，反映了企业各项资产的综合获利能力的大小，这种获利能力通常将受到宏观经济、政府调控以及资产的有效使用等多种条件的影响。市场法从外部市场价格考虑，其结果会受到市场投资环境、投机程度、以及投资者信心等一些因素影响。从上市公司案例来看，与标的企业业务关联性均较小，行业毛利率均高于标的企业行业，可比性较低，故不适合采用市场法结论。

据此，本次评估采用收益法评估结果作为本次评估结论更能反映企业价值。

3、本次收益法评估定价公允，不存在其他应披露未披露的利益安排。

问题三、关于业绩承诺及业绩奖励。

公告显示，交易设有业绩承诺安排，标的公司 2025 年至 2028 年合计净利润不低于 5,500 万元，2025 年 8-12 月营业收入不低于 9,000 万元，2026 年至 2028 年年度营业收入不低于 2 亿元，并对标的公司超额业绩设置业绩奖励。关注到，标的公司 2024 年营业收入 1.7 亿元，净利润 743.57 万元。请公司补充披露：

（1）结合市场推广及客户拓展、目前在手订单及未来新增订单、毛利率及净利率预测情况，说明本次业绩承诺的可实现性；（2）结合交易对方资金情况、本次交易对价后续使用安排等，说明上市公司督促交易对方支付潜在现金补偿及股权回购款的履约措施；（3）设置业绩奖励安排的必要性及合理性，上市公

司在防范标的公司业绩承诺期内提前兑现业绩、业绩承诺期满后业绩大幅下滑的有效措施。

公司回复：

为充分保障上市公司利益，进一步降低交易风险，经交易各方协商，对本次收购上海新积域信息技术服务有限公司之《股权收购协议》部分条款进行调整，调整后主要变化如下：

1、转让方承诺 2025 年至 2028 年（业绩承诺期间）标的公司合并报表口径的净利润从合计不低于 5,500 万元，调整至合计不低于 6,100 万元；

2、转让方支付的本次交易履约保证金从 1,000 万元调整至 2,000 万元；

3、取消原协议约定的超出净利润承诺数的业绩奖励内容：“业绩奖励：甲方同意，在转让方完成本次交易业绩承诺的前提下，如标的公司业绩承诺期间内实际实现的净利润总和超出净利润承诺数 5,500 万元，则以超出部分的 50% 作为超额业绩奖励，且超额业绩奖励总额不超过本次股权转让交易价款的 20%。”

4、《股权收购协议》中与上述数据调整相关的计算及数据相应进行调整。除此之外，本次交易其余内容保持不变。

一、结合市场推广及客户拓展、目前在手订单及未来新增订单、毛利率及净利率预测情况，说明本次业绩承诺的可实现性；

（一）标的公司市场推广及客户拓展情况

标的公司立足 BPO 业务，持续深耕客户需求，为客户提供全场景客户联络中心服务、一站式电子商务服务、信息系统开发与智能无线通讯服务和全渠道客户体验服务。标的公司采取直销销售模式，通过竞争性谈判、招投标、合同续签等方式获取合同订单。

2025 年 1-5 月，标的公司新拓展的主要客户包括上海汽车、网易严选。随着客户认可度不断提升，标的公司收入规模也伴随着销售活动的增加而实现了快速增长。

（二）目前在手订单及未来新增订单

在合作过程中，标的公司通常与客户签订框架性的业务合同，并按实际提供的工作量定期与客户进行结算，因此标的公司不适用在手订单指标，与客户合作的项目数量为考量标的公司与合作情况的重要指标。2025 年 1-5 月，受客户业务调整等因素的影响，标的公司与部分客户合作项目数量出现小幅下降，但整体上标的公司目前在运行项目数量稳定，与主要客户的业务合作具有稳定性和可持续性。

（三）毛利率和净利率预测情况

2024 年和 2025 年 1-5 月，标的公司毛利率分别为 8.79%和 11.59%，净利润率分别为 4.36%和 7.37%，预测期毛利率和净利润如下：

项目/年度	2025 年 6-12 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
毛利率	11.07%	12.24%	12.30%	12.34%	12.51%	12.75%
净利润率	6.22%	7.31%	6.65%	6.72%	6.87%	7.01%

2024 年毛利率较低的原因主要系：部分客户毛利率为负数，2025 年公司加大项目管理与培训力度，提高人员效率，毛利率有所改善；2025 年 1-5 月，转包项目收入占比较 2024 年度有所上升。预计未来随着新客户开拓、成本项目管控力度的加强，以及落地新运营中心降低用工成本等各种降本增效措施的实施，毛利率将得到持续改善。

综上所述，标的公司合作关系稳定可持续，且在持续扩展客户；2024 年和 2025 年 1-5 月经营业绩实现情况良好，在行业稳步发展的情况下，本次业绩承诺具有可实现性。

二、结合交易对方资金情况、本次交易对价后续使用安排等，说明上市公司督促交易对方支付潜在现金补偿及股权回购款的履约措施；

交易对方外企工作出身，从事客服业务工作多年，均做到较高的管理职务，资金状况良好。本次交易完成后，交易对方的转让对价为 10,595.00 万元，所得税后金额约 8,606.00 万元，该笔资金交易对手方除少部分用于改善生活外，大部分将投资于稳健型理财产品，拥有较强的潜在业绩补偿能力。

根据双方签订的股权转让协议，若触发业绩补偿条款，交易对方按照股权转让协议约定进行业绩补偿的前提条件下，若转让方累计业绩补偿金额达到补偿上限 5,229.9 万元，则超出的应付补偿金额不再支付，尚未到期的业绩承诺责任也同时终止，但此种情形下，上市公司有权要求交易对方按照 5,000 万元企业整体估值回购上市公司所持有的标的公司 65%的股权。补偿上限计算如下：

补偿上限=本次交易对价*（1-所得税费率 20%）-按照标的公司最低整体估值 5,000 万元计算甲方持有的标的公司 65%股权对应价值。

该项条款设置的主要目的是防止标的公司未来业绩过差，上市公司有权要求交易对方回购，选择权在上市公司，是对上市公司的保护性条款。按照补偿上限约定，交易对手累计业绩补偿金额达到 5,229.9 万元才会触发股权回购。根据本次交易业绩承诺，未来四年累计实现的净利润为不低于 6,100 万元，当未来四年累计仅实现净利润 870.1 万元时才会触发补偿上限及股权回购。2024 年和 2025 年 1-5 月，新积域分别实现净利润 743.57 万元和 492.21 万元，未出现亏损。根据预测，在外部条件不发生重大变化的情况下，标的公司触发股权回购的概率极低。

为保障顺利履约，交易双方约定在第二期款项时，向以侯兴刚名义开立并由双方共管的银行账户支付 1,000 万元作为本次交易的履约保证金（经协商后保证金调整至 2,000 万元）。履约保证金于业绩承诺期届满并按照股权转让协议完成专项审核之后，一次性解锁。如出现股权转让协议约定的扣款事项（包括但不限于交易对方未按要求支付过渡期内标的公司非经常性损益、交易对方未按要求支付足额违约金、交易对方未按要求支付业绩补偿款等），交易对方应在解锁的同时将扣款事项对应金额支付至上市公司指定银行账户，支付后剩余款项，由交易对方享有。

业绩承诺期间内，如交易对方出现违约事件且未及时向上市公司支付违约金及赔偿金的，上市公司有权从履约保证金中予以扣除，在履约保证金解锁时由共管账户向上市公司指定银行账户进行支付；业绩承诺期间届满后，交易对方同意以其自标的公司分红作为其履行股权转让协议约定义务提供担保，如交易对方出现违约事件且未及时向上市公司支付违约金及赔偿金的，上市公司有权从标的公

司应支付给转让方的利润分配中予以扣除，作为其履行本协议约定义务提供担保。标的公司将该次分红中交易对方税后所得资金中的与应付未付上市公司违约金或赔偿金的等额部分资金，直接向上市公司进行支付，视为交易对方向上市公司支付违约金或赔偿金。如该次分红中交易对方税后所得资金未能补足其向上市公司应付未付的违约金或赔偿金，则交易对方应继续从后续年度分红中按本条约定方式由标的公司向上市公司支付，直至完全补足向上市公司应付未付的违约金或赔偿金为止。

三、设置业绩奖励安排的必要性及合理性，上市公司在防范标的公司业绩承诺期内提前兑现业绩、业绩承诺期满后业绩大幅下滑的有效措施。

（一）业绩奖励安排的必要性及合理性

业绩奖励安排有利于充分调动标的公司核心管理人员的积极性，激励利润补偿方实现承诺的净利润，同时为了避免实现承诺净利润后标的公司管理团队缺乏进一步开拓进取的动力，促进标的公司健康快速发展，最终为上市公司及其全体股东创造更多价值。但结合本次的交易实际情况，目前经交易各方协商，取消了原协议约定的超出净利润承诺数对应的业绩奖励内容。

（二）上市公司防范标的公司业绩承诺期内提前兑现业绩、业绩承诺期满后业绩大幅下滑的有效措施

根据股权收购协议约定，本次交易完成后，标的公司董事会由 3 名董事组成，上市公司向标的公司委派 2 名董事，交易对方向标的公司委派 1 名董事；标的公司的财务负责人由上市公司负责推荐，经标的公司董事会批准后聘任。标的公司财务工作接受上市公司的总控管理，财务制度按上市公司要求执行。

业绩承诺期间，标的公司净利润实现数和主营业务收入金额的计算方法以中国现行有效的会计准则为准，由上市公司聘请具有证券从业资格的会计师事务所对标的公司进行专项审核，并在业绩承诺期间届满后以专项审核意见审核确认的净利润实现数和主营业务收入金额为准进行业绩考核。

标的公司的公章、财务章、合同章等印章以及资金复核盾由上市公司委派的人员负责保管，标的公司财务、公司治理、内部控制等各个方面按照法律法规、

规范性文件及证券监管部门对上市公司的要求规范运作，接受上市公司的统一管理并建立相关的公司制度。上市公司指定人员或委派至标的公司的管理人员，接入标的公司的经济事项审批流程，并参与所有经济事项的审批环节，避免出现交易对方通过提前确认收入、滞后确认成本费用等方式以实现业绩承诺、获得业绩奖励的情形。

标的公司经过多年的业务积累，已经在智能制造、电商、交通出行、汽车制造、母婴/食品、生活/服饰、保险等领域，与多家国际、国内知名品牌建立了稳定的合作关系，并积极拓展新的优质客户群体。标的公司下游客户主要系大型上市公司、国企及外资企业，标的公司向其提供的服务金额占其总采购金额比例极小，其因标的公司提前确认收入可能性较小。

本次交易完成后，公司将促进标的公司和广州国测进行整合，并在梅州设立分公司，并通过加强人员培训和成本管控等各种措施促进降本增效，提高标的公司盈利能力。上市公司和交易对方约定，在业绩承诺期满后两年（即 2029 年度和 2030 年度），继续推动标的公司的经营发展，维持商誉价值的稳定，相应措施由各方后续积极协商。通过上述手段，避免业绩承诺期满后业绩大幅下滑对上市公司和标的公司造成重大不利影响。

问题四、关于标的公司关联交易及其他应收款。

审计报告显示，截至 2025 年 5 月末，标的公司其他应收款 119.16 万元，涉及员工借款及往来款等，其中应收股东吴海燕 50 万元、应收前股东商志骏 31 万元，应收实控人下属企业上海睿米信息科技有限公司 2 万元。标的公司期末固定资产 7.22 万元，系两辆车辆，车牌为股东个人所有行驶证权利人分别登记在股东侯兴刚、吴海燕名下。请公司补充披露：

（1）上述关联其他应收款形成原因、利率情况，标的公司历史期与股东资金往来情况，截至目前相关款项是否已归还；（2）固定资产登记在股东名下的原因及合理性，标的公司是否与股东存在资产混同、是否具有独立性，上市公司后续在加强标的公司关联交易、内部控制等方面拟采取的措施。请审计机构发表意见。

公司回复：

一、上述关联其他应收款形成原因、利率情况，标的公司历史期与股东资金往来情况，截至目前相关款项是否已归还

（一）上述关联其他应收款形成原因、利率情况

截至 2025 年 5 月 31 日，标的公司关联方其他应收款形成原因、利率情况如下：

单位：万元

关联方名称	与本企业关系	款项性质	金额	形成原因	利率情况
吴海燕	股东	备用金借款	50.00	吴海燕负责标的公司的整体业务管理，因日常业务需要，于 2025 年 1 月 26 日向标的公司借款 50 万元用于备用金。	未约定利率情况
商志骏	前股东	借款	31.00	商志骏于 2017 年 4 月 17 日向标的公司借款 31 万元用于其个人的股权投资。2021 年 1 月商志骏将股权转让至吴海燕时，未对该笔借款的归还时间进行约定。	未约定利率情况
上海骞米信息科技有限公司	实际控制人控制的其他企业	借款	2.00	上海骞米信息科技有限公司因其经营需要，于 2020 年 6 月 5 日向新积域借款 2 万元，用于临时资金周转。借款期限为 2020 年 6 月 1 日至 2026 年 5 月 31 日。	未约定利率情况

（二）标的公司历史期与股东资金往来情况

标的公司历史期仅股东吴海燕因日常业务需要向公司借款，截止 2025 年 5 月 31 日尚未归还标的公司的借款余额为 50 万元。标的公司历史期与股东资金往来明细如下：

单位：万元

关联方名称	2024 年 12 月 31 日余额	2025 年 1-5 月累计发生额	2025 年 1-5 月累计偿还金额	2025 年 5 月 31 日余额
吴海燕	0.00	50.00	0.00	50.00

续上表

单位：万元

关联方名称	2024年1月1日余额	2024年度累计发生额	2024年度累计偿还金额	2024年12月31日余额
吴海燕	0.00	50.00	50.00	0.00

（三）截至目前相关款项是否已归还

截至 2025 年 8 月 20 日，以上相关款项已全部归还。具体情况如下：

单位：万元

关联方名称	归还时间	归还金额
吴海燕	2025 年 8 月 20 日	50.00
商志骏	2025 年 8 月 20 日	31.00
上海骛米信息科技有限公司	2025 年 8 月 20 日	2.00

二、固定资产登记在股东名下的原因及合理性，标的公司是否与股东存在资产混同、是否具有独立性，上市公司后续在加强标的公司关联交易、内部控制等方面拟采取的措施

（一）固定资产登记在股东名下的原因及合理性

标的公司为满足日常经营、客户接待及业务拓展等方面的紧急用车需求，于 2020 年通过融资租赁方式购置了两辆汽车，相关车辆购置款等由标的公司支付。标的公司注册于上海，鉴于 2020 年上海以公司名义竞拍车牌的成交价显著高于个人名义取得车牌的成交价，为合理控制经营开支，标的公司决定使用吴海燕、侯修强（侯修强系标的公司股东侯兴刚的亲弟弟）个人取得的购车指标，用于办理车辆行驶证等登记手续，因此两辆汽车的行驶证权利人分别登记于吴海燕、侯修强名下，该登记方式符合当地相关规定，具有合理性。截止本问询函回复之日，车辆已计提折旧完毕，只剩净残值 6.51 万元。

标的公司与吴海燕、侯修强于 2025 年 8 月 13 日提供了《关于公司车辆登记于个人名下的说明》，明确这两辆汽车的实际所有权、使用权、处置权及一切相关权益完全归属标的公司所有，并由吴海燕、侯修强承诺在标的公司获得汽车牌

照指标后，将立即无条件地配合完成车辆过户事宜，并承担由此可能产生的全部法律责任和经济损失。

（二）标的公司是否与股东存在资产混同、是否具有独立性

除上述两辆汽车登记在吴海燕、侯修强名下外，标的公司其他资产与股东资产不存在混同的情况，标的公司资产具有独立性。

（三）上市公司后续在加强标的公司关联交易、内部控制等方面拟采取的措施

1、将标的公司纳入上市公司现有《关联交易管理制度》体系，明确关联方识别、关联交易审批权限及审批流程、信息披露等流程，确保符合《上市公司治理准则》等要求。

2、推动标的公司参照《企业内部控制基本规范》及上市公司内部控制标准，完善财务、采购、销售等关键流程的制衡机制，重点防范关联方资金占用、与股东资产混同等方面的风险。

3、标的公司财务负责人等关键岗位由上市公司推荐或任命，强化垂直管理。

4、在上市公司定期报告中披露标的公司关联交易情况，确保信息透明。

5、组织标的公司管理层及员工参加上市公司合规培训，强化关联交易合规意识及内部控制理念。

【审计机构发表意见】

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计并执行了相关程序。针对上述问题我们执行的主要程序如下：

1、获取标的公司管理层已识别的关联方清单并通过企查查等工具查询比较，确认关联方清单的准确性。

2、向标的公司管理层了解标的公司与关联方、股东之间关联往来形成的原因。

3、获取并检查与关联往来相关的资料，包括检查合同、请款单及银行付款

回单等；对关联方吴海燕、上海骞米信息科技有限公司的往来余额执行函证程序。

4、获取并检查与车辆购置相关的资料，包括检查《车辆融资租赁合同》、发票及银行付款回单等。

5、向标的公司管理层了解车辆登记在吴海燕、侯修强名下的原因；获取标的公司及吴海燕、侯修强《关于公司车辆登记于个人名下的说明》，明确了车辆实际所有权、使用权、处置权等相关权益归属标的公司所有。

6、检查应收关联方往来款期后回款情况。

经核查，我们认为：

1、标的公司应收股东吴海燕的款项系因日常业务需要所形成的借款，应收前股东商志骏的款项系其个人的股权投资需要形成的借款，应收上海骞米信息科技有限公司的款项系其经营需要形成的借款，这些借款均未约定收取利息。截至2025年8月20日，标的公司与股东、关联方的资金往来所形成的应收款项均已归还。

2、标的公司鉴于2020年上海以公司名义竞拍车牌的成交价显著高于个人名义取得车牌的成交价，为合理控制经营开支，标的公司决定使用吴海燕、侯修强个人取得的购车指标，用于办理车辆行驶证等登记手续，该登记方式符合当地相关规定，具有合理性。

除上述两辆汽车登记在吴海燕、侯修强个人名下外，标的公司其他资产与股东资产不存在混同的情况，标的公司资产具有独立性。

广东梅雁吉祥水电股份有限公司

董 事 会

2025年8月30日