

重庆新铝时代科技股份有限公司

关于深圳证券交易所

《关于重庆新铝时代科技股份有限公司

发行股份购买资产并募集配套资金

申请的审核问询函》

之回复（修订稿）

独立财务顾问



中信证券股份有限公司
CITIC Securities Company Limited

二零二六年六月

深圳证券交易所：

重庆新铝时代科技股份有限公司（以下简称“上市公司”或“公司”或“新铝时代”）收到贵所于 2025 年 9 月 23 日下发的《关于重庆新铝时代科技股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金申请的审核问询函》（审核函〔2025〕030013 号）（以下简称“问询函”）。根据问询函的相关要求，公司会同本次交易相关方及中介机构对问询函所列问题认真进行了逐项讨论核实，现就问询函相关内容作如下回复说明，并根据问询函对《重庆新铝时代科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）》（以下简称“重组报告书”）及其摘要等相关文件进行了相应的修订和补充披露。

如无特殊说明，本问询函回复所述的简称均与重组报告书中的释义内容相同，本文涉及数字均按照四舍五入保留两位小数，合计数与分项有差异系四舍五入尾差造成。

本回复的字体：

问询函所列问题	黑体、加粗
对问询函问题的回复	宋体
对问询函问题回复内容的补充、修订	楷体、加粗

目录

目录.....	2
问题 1、关于本次交易的产业逻辑	3
问题 2、关于本次交易方案	40
问题 3、关于标的资产经营业绩和财务状况	78
问题 4、关于本次交易评估作价	167
问题 5、关于标的资产历史沿革与股东	217
问题 6、关于标的资产生产经营合规性及有关资质	262
问题 7、关于信息披露的准确性和完整性	292

问题 1、关于本次交易的产业逻辑

申请文件显示：（1）上市公司拟以发行股份和支付现金的方式购买东莞市宏联电子有限公司（以下简称宏联电子或标的资产）100%股权，上市公司主营业务为新能源汽车电池系统铝合金零部件的研发、生产和销售，标的资产主营业务为显示器支架及底座、精密冲压件及结构件产品的研发、生产及销售。（2）上市公司与标的资产均以金属为主要原材料，故二者同属于广义上的金属深加工行业。标的资产主要原材料中部分铝金属原材料为上市公司的半成品和成品，因此标的资产与上市公司属于上下游行业。（3）本次收购为上市公司开辟了进入消费电子精密电子零部件市场的通道，有助于上市公司迎合当前消费电子与新能源汽车产业融合、汽车电动化及智能化的行业发展趋势。上市公司与标的资产在客户资源、原材料、生产工艺及技术研发、经营管理、战略等方面均具备显著的协同效应。（4）上市公司于 2024 年 10 月在创业板上市，2024 年年报显示公司 2024 年对第一大客户比亚迪的销售收入有所下滑。

请上市公司补充披露：（1）结合标的资产显示器支架及底座、精密冲压件及结构件等主要产品的市场空间、产业竞争格局，标的资产的营业收入规模、研发投入规模及归集准确性、市场占有率、客户开拓情况，以及技术先进性和核心竞争力的具体体现等，补充披露标的资产的市场地位和成长性，所属行业是否符合创业板定位。（2）结合上市公司与标的资产主营业务在产业链上下游、原材料、主要产品、生产制造工艺、核心技术等方面的区别与联系，上市公司半成品和产成品可作为标的资产生产原材料的具体情况、上市公司向标的资产及其同行业公司销售情况等，补充披露标的资产与上市公司处于同行业或者上下游的认定依据是否合理、充分，以及上市公司与标的资产在客户资源等方面具备显著协同效应的具体体现。（3）结合上述情况，补充披露本次交易是否符合《重组审核规则》第八条和《创业板上市公司持续监管办法（试行）》第十八条的有关规定，并进一步结合消费电子与新能源汽车产业发展及产业链融合的具体情况、上市公司主营业务经营稳定性、拓展电子消费业务领域的可行性等，补充披露上市公司实施本次交易的商业合理性和必要性，拟采取的整合管控措施及其有效性，并充分提示整合管控有关风险。

请独立财务顾问核查并发表明确意见，请律师核查（3）并发表明确意见。

回复：

一、上市公司补充披露

(一) 结合标的资产显示器支架及底座、精密冲压件及结构件等主要产品的市场空间、产业竞争格局，标的资产的营业收入规模、研发投入规模及归集准确性、市场占有率、客户开拓情况，以及技术先进性和核心竞争力的具体体现等，补充披露标的资产的市场地位和成长性，所属行业是否符合创业板定位

1、市场空间

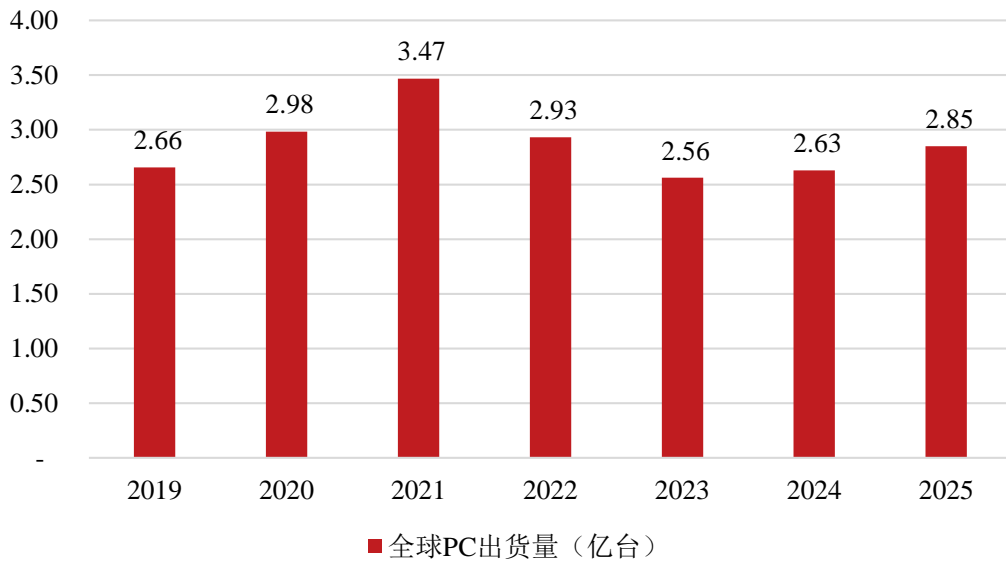
由于标的公司的显示器支架及底座、精密冲压件及结构件产品属于消费电子产品零组件，标的公司主要客户为消费电子产品终端大厂及其主力代工厂、制造商，其保密要求较高，标的公司所属行业透明度较低，市面上暂无权威机构公布行业市场规模等数据。

标的公司的显示器支架及底座产品主要应用于传统 PC、显示器等领域；精密冲压件及结构件产品则应用于传统 PC、平板电脑、笔记本电脑、无人机、家电等多领域。在产品迭代升级、技术创新、AI 加持等有利因素推动下，下游行业已进入上升通道，标的公司所属行业的市场空间将随之持续扩大，给予标的公司较大的业绩成长空间。根据 Statista 数据，2018 年至 2023 年，全球消费电子产品市场整体呈增长态势，市场规模从 2018 年的 9,195 亿美元增长至 2023 年的 10,276 亿美元，预计 2028 年将进一步增长至 11,767 亿美元。

(1) PC（个人电脑）行业

全球 PC 市场自 2019 年以来，受益于居家办公及远程学习等需求快速增加，全球个人电脑出货量呈持续增长态势，2021 年达到峰值约 3.49 亿台；2022-2023 年，PC 需求逐步回落；2024 年，受益于混合办公、Windows 11 更新等因素，根据 Wind 整理数据，2025 年全球 PC 出货量达到 2.85 亿台，较 2024 年增长约 8%。

2019-2025 年全球 PC 出货量情况



数据来源：Wind

从远期来看，随着 5G、云计算、大模型、AI 等新一代信息技术的快速发展与应用，作为融合了智能化、个性化、云服务等多元素的综合计算平台，AI PC 的市场规模、渗透率有望加速提升。根据 Canalsy 统计，2024 年第四季度，AI PC 出货量达到 1,540 万台，占当季度 PC 总出货量的 23%；2024 年全年，AI PC 占 PC 总出货量的 17%。根据 Canalsy 预测，未来 AI PC 的渗透率将快速攀升，2027 年有望达到 60%。

根据 IDC 预测，全球 PC 出货量预计受到内存短缺影响而存在一定下滑，但长期来看，受益于 Windows 11 升级、老旧设备换新潮、AI PC 渗透率提升等因素，全球 PC 出货量预计总体保持增长，2026-2030 年，全球 PC 出货量预计分别为 2.53 亿台、2.52 亿台、2.61 亿台、2.68 亿台和 2.79 亿台，2026-2030 年复合增长率约为 2.5%。根据 IDC 发布的研究结果，2026 年第一季度，全球 PC 出货量达到 0.66 亿台，同比增长 2.5%；其中，标的公司显示器支架及底座业务的主要终端客户戴尔、联想分别同比增长 8.6%、7.7%，销量总体受存储产品涨价影响较小。

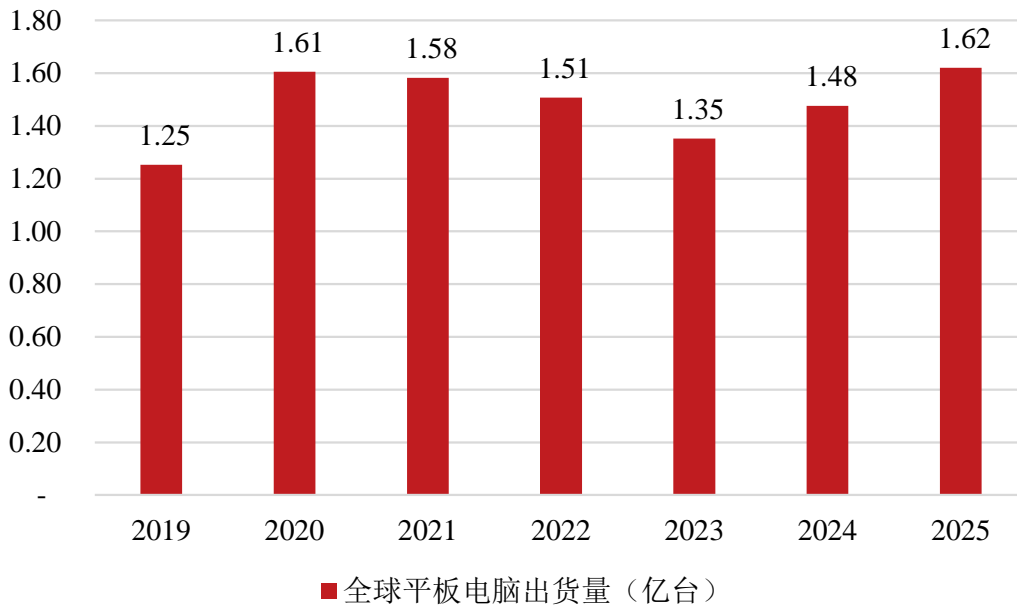
(2) 平板电脑行业

2010 年，苹果公司推出 iPad 产品，迅速引发市场热潮，标志着平板电脑产业进入高速增长阶段。该产品融合了消费电子、传统个人电脑、通信设备及软件

应用等多重特性，作为重要的娱乐终端，获得了消费者的广泛认可。

根据 Canalsy 统计，2024 年以来，得益于企业级采购的换机周期启动以及新兴市场需求的强劲增长，全球平板电脑出货量达到约 1.48 亿台，较上年增长 9.2%，市场展现出稳健的复苏势头。2025 年，平板电脑市场持续复苏，全球出货量达到约 1.62 亿台，较上年增长 9.8%。

2019-2025 年全球平板电脑出货量情况



数据来源：Canalys

根据 Canalys 公布的数据，全球平板电脑市场继续保持增长势头，2025 年第 1、2、3、4 季度，全球出货量分别约为 0.37 亿台、0.39 亿台、0.40 亿台、0.44 亿台，同比增长分别约 8.5%、9.3%、5.1%、9.8%；2026 年第 1 季度，全球出货量达到 0.37 亿台，同比增长 0.1%。截至 2026 年第一季度，全球平板电脑市场已实现连续第 9 个季度增长，标志市场进入技术升级驱动的新周期，受益于技术赋能下的产品升级、全球新兴市场的需求释放，以及教育、工业、办公、医疗等多应用领域场景持续拓展，未来数年内全球平板电脑出货量预计将保持平稳趋势。

从远期来看，随着持续不断地技术创新、产品升级迭代、应用场景拓展、新兴市场的发展，平板电脑市场预计将保持增长。随着折叠屏技术和人工智能在智能手机领域取得商业化成功，相关技术正逐步向平板设备迁移，有望解决消费者对便携性与大屏体验的双重需求痛点。同时，新兴经济体和发展中地区对平板电

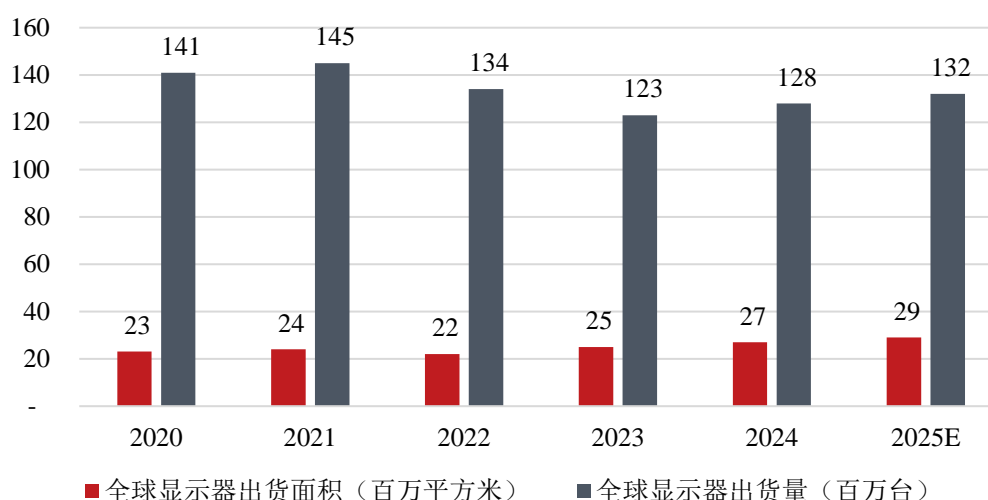
脑的消费需求预计将持续增长，为全球市场贡献新的增长空间。

(3) 显示器行业

显示器应用领域广泛，包括 PC、笔记本电脑、平板电脑、电视、汽车等，其功能涵盖办公、娱乐、影视等各类显示需求，产品种类呈现多元化的发展趋势。经过多年持续发展，显示器行业规模庞大，且近年来受益于显示面板技术的革新，全球显示器逐渐向大尺寸、高刷新率、高轻薄、超高清等方向发展。

根据群智咨询（Sigmaintell）数据，2022 年以来，全球显示器出货量有所回落，2023 年降至 1.23 亿台，但受益于大尺寸化趋势加速推进、曲面及电竞显示器等新品创新迭代的推动，出货面积仍然维持增长态势，2023 年增至 0.25 亿平方米。2024 年，受益于全球显示器市场需求逐步回复，出货量达 1.28 亿台，同比增长约 4%；出货面积高达 0.27 亿平方米，同比增长约 8%。

2020-2025 年全球显示器终端出货量、出货面积情况



数据来源：群智咨询（Sigmaintell）

远期来看，随着行业供需关系改善、柔性 OLED 及 Mini/Micro LED 等显示技术创新突破、AI 等数字化技术在下游终端产品的应用加深、全球宏观经济环境改善与复苏，显示器行业有望保持稳步增长。根据 IDC 预测，2025 年以后，年出货量将稳定在 1.32 亿至 1.35 亿台之间。根据群智咨询（Sigmaintell）预测，受益于高刷新率普及加速及商用需求回暖等，2025 年全球显示器出货量预计增长至 1.32 亿台，同比增长约 3%；预计 2026 年全球显示器出货量增至 1.36 亿台，其中增长的核心驱动因素包括：（1）受 Win10 停用的影响，台式机市场预

计将迎来换机需求；（2）AI PC 预计将带动分屏显示以及画质升级需求，有助于赋能新周期的大尺寸化发展，预计中短期内大尺寸化将获得持续发展。

2、产业竞争格局

显示器支架及底座、精密转轴等消费电子产品配套零组件本质上属于配套加工行业，下游客户主要以戴尔、联想等行业龙头品牌商为主，下游行业集中度较高。行业内主要客户因深耕市场多年，有稳定的供应链，故倾向于与业务经验丰富、产品质量稳定、技术成熟、规模相对较大的供应商进行合作。显示器支架及底座可分为低端、中高端产品，标的公司产品大部分为中高端产品。其中，低端产品设计简单、功能基础（仅包括支撑、小幅度倾斜等基础功能）、价格低廉，由于产品技术门槛较低，市场参与者众多，故低端市场竞争激烈；而中高端产品则具备旋转、升降、前后倾斜、增加灯光效果等多种功能，设计更复杂，需要兼顾人体工学、机械稳定性和轻量化等要求，存在一定技术门槛，故近年来新进入的竞争者较少，行业竞争格局稳定。随着健康办公理念的普及和消费者对高品质产品需求的增加，显示器支架及底座行业存在高端化发展趋势，体现为对具备人体工学和美学设计理念、多功能集成、高品质材料的高端产品需求逐年提升。

目前，行业领先的企业主要来自中国大陆和台湾，包括标的公司在内的各家供应商均有一定稳定的市场份额，市场生态相对封闭，竞争格局相对良性。在显示器支架及底座细分领域，标的公司系中国大陆地区规模最大、全球领先的国际一线 PC 品牌高端显示器支架/底座产品供应商，在细分行业领域属于国际第一梯队企业，主要竞争对手为信锦等台湾厂商，以及浙江中科冠腾科技股份有限公司、泰州创新电子科技有限公司等国内厂商。

2025 年，信锦净利润大幅下滑，主要系其制造重心逐步向东南亚转移，产能尚处于爬坡过程中，生产成本提升、毛利相应降低所致，不存在行业下行导致其业绩下滑的情形。

在精密冲压产品领域，凭借在精密冲压技术领域多年的深耕，标的公司系国内极少数获得北美某全球知名电子企业一级供应商认证的企业。该客户倾向于集中整合供应商资源，一般同类零部件仅有几家核心供应商，通过高度集中的供应商管理，以确保零部件生产的精确性和产品体验的统一性，同时减少核心技术泄

露风险。在标的公司所提供产品即平板电脑细分行业领域，主要市场参与者为标的公司、领益智造，市场生态相对封闭，竞争格局相对良性。

在终端应用领域，消费电子行业竞争格局呈现集中化态势，行业内具有较强竞争力和代表性的龙头企业，掌握大量技术、人才、资金、品牌和行业生态资源，展现出明显的竞争优势。标的公司主要终端客户包括戴尔、惠普、联想、北美某全球知名电子企业等国际知名品牌商，该等品牌商均为多年来始终行业排名前列的龙头企业，占据中高端市场，行业地位稳固。因此，标的公司终端客户主导中高端市场，竞争格局相对良性。

总体来讲，标的公司产品所在细分领域市场生态相对封闭，竞争格局相对良性，且标的公司均为第一梯队企业，具备较强竞争力。

3、市场占有率

目前，行业内尚无权威机构公开发布显示器支架及底座、精密冲压件及结构件细分领域的市场占有率数据。

在显示器支架及底座细分领域，标的公司系中国大陆地区规模最大、全球领先的国际一线 PC 品牌高端显示器支架/底座产品供应商，市场份额排名前列；根据群智咨询数据，2024 年，全球显示器出货量为 1.28 亿台，按照标的公司当年底座出货量大致测算，市场占有率约为 12%。

在精密冲压产品领域，标的公司系国内极少数获得北美某全球知名电子企业一级供应商认证的企业，在该客户的平板电脑细分市场，主要参与者有标的公司与领益智造。由于领益智造服务期限更长、生产制造规模更大，标的公司的市场份额略低于领益智造，处于行业前二。

4、营业收入规模、研发投入规模及归集准确性

2023 年至 2025 年，标的公司营业收入分别为 110,487.33 万元、140,087.60 万元、164,541.64 万元。2024 年，标的公司营业收入增长较快主要系其加大市场开拓力度，不断开拓新客户，其精密冲压件及结构件业务实现较快增长所致，体现标的公司较高的成长性。

标的公司注重研发工作，通过持续的研发投入研究新技术，开拓新兴领域业

务。2023年至2025年，宏联电子研发费用分别为3,636.44万元、5,494.42万元和7,736.38万元，占各期营业收入的比例分别为3.29%、3.92%和4.70%，主要系研发人员薪酬和研发过程中发生的材料投入等。截至2025年末，标的公司共有363项专利授权，其中发明专利43项。宏联电子及其下属子公司苏州呈润均已取得高新技术企业认证证书。

2023年至2025年，标的公司依据所属部门、具体岗位工作职责，将直接从事研发活动的人员、与研发活动密切相关的管理人员、直接服务人员认定为研发人员，主要包括研发中心、工程部等部门下属的ME工程师、IE工程师、RD工程师等岗位。2023年至2025年，标的公司不存在将从事后勤服务的文秘、前台、餐饮、安保等人员认定为研发人员的情形。2023年至2025年，标的公司研发人员均为全时研发人员，不存在兼职情形。因此，标的公司研发人员的认定符合《监管规则适用指引——发行类第9号：研发人员及研发投入》相关规定。

2023年至2025年，标的公司已严格按照《监管规则适用指引——发行类第9号：研发人员及研发投入》的要求，对研发投入进行归集核算，具体如下：

项目	归集方法
研发人员职工薪酬	研发部门员工的工资、奖金、津贴、补贴、社会保险费、住房公积金等。公司通过记录研发人员参与各个研发项目的实际工时，并以此作为基础将职工薪酬分摊至对应的研发项目
直接投入费用	为实施研发活动而消耗的直接材料、燃料、动力等费用。该等费用在领用或发生时，凭经审批的领料单、费用报销单等原始凭证，直接归集至具体研发项目，并将研发过程中产生的废料、废品和研发样品，作为材料成本的抵减项
折旧与摊销费用	用于研发活动的仪器、设备、建筑物等固定资产的折旧费，软件、专利权、非专利技术等无形资产的摊销费用，以及研发相关的长期待摊费用的摊销额。公司根据研发工时记录，将折旧及摊销费用分摊至对应的研发项目
其他费用	上述费用之外与研发活动密切相关的其他支出，如为新产品、新工艺进行构思、开发和测试所发生的设计费用，研发成果的论证、评审、验收、专利注册、检索等费用。该等费用在发生时凭有效凭证直接计入相关研发项目

标的公司已制定并严格执行研发相关内控制度，包括研发业务流程、研发项目管理、研发人员管理等，明确研发支出的审批程序，并已按照研发项目设立台账归集核算研发支出，准确记录员工工时、核算研发人员薪酬、归集研发领料用料和资产摊销等。

综上所述，标的公司研发投入归集具备准确性，符合《监管规则适用指引——发行类第9号：研发人员及研发投入》相关要求。

5、客户开拓情况

标的公司下游消费电子行业呈现明显的龙头效应，市场集中度较高。**2023 年至 2025 年**，标的公司已与戴尔、惠普、联想、北美某全球知名电子企业、小米、富士康、冠捷、纬创、比亚迪等业内行业知名终端客户、代工厂建立稳定合作关系，与主要客户的业务规模持续增长。因此，标的公司的核心经营理念之一是服务好现有老客户，挖掘现有客户的新产品需求，通过提供优质的产品和完善的服务来不断强化业务合作关系。

在此基础上，标的公司近年来亦持续进行技术、产品研发，不断开拓新能源汽车、无人机等新应用领域和吉利、亚马逊、零跑等新客户，从而实现公司业绩的持续增长。标的公司 **2023 年至 2025 年**新开拓客户超过 100 名，合计在 **2023 年至 2025 年**贡献营业收入约 **3.4 亿元**。新客户在合作初期，通常需要进行小批量订单验证，以验证标的公司的产品、服务质量。在新客户完成验证并对标的公司产品及服务满意后，便会加大与标的公司的业务合作规模。

6、技术先进性和核心竞争力的具体体现

标的公司以先进成熟的技术体系、前瞻性的研发布局、规模化生产能力和稳定的产品质量、优质稳定的客户资源，在显示器支架及底座、高精度转轴、精密传动与精密冲压等关键领域构建起系统化竞争优势，并持续拓展柔性屏、无人机、新能源汽车、机器人等高增长赛道。标的公司技术先进性和核心竞争力可归纳为以下：

(1) 先进成熟的技术体系

作为国家级专精特新“小巨人”企业，标的公司具备资深前端研发团队结合后端机械工程师，致力于研发创新设计，在主导产品的生产技术上拥有专利权且不断取得突破。

在显示器支架及底座等成熟业务领域，标的公司坚持围绕行业“痛点”及用户需求，持续进行研发投入，在产品设计、模具加工等方面不断提升，有效提高了终端客户的使用体验；在精密冲压件及结构件等产品领域，标的公司研发了应用于北美某全球知名电子企业电脑产品中的金属类精密器件，以及应用于华为 4G 及 5G 通讯天线、智能物流、智能家居等领域的电传动装置；在精密转轴领域，

标的公司自动化程度较高，产品公差精度达到业界先进水平，标的公司开发的精密轮轴产品可实现多角度旋转和开合，在无人机等新兴领域产品中具有广泛的运用场景，未来市场应用前景广阔。

基于强大的技术实力和与客户之间良好的沟通反馈机制，标的公司通过多年的持续研发和技术积累，不仅形成了以同步升降旋转显示器底座技术、应用于柔性屏设备的转轴技术、VESA 快拆装置技术、行星齿轮箱行星轮架技术等为核心的“智能化、模块化、高稳定性”技术体系架构，还在多功能支架、高精度转轴、精密传动及精密冲压等核心领域，累计申请专利近 600 项，实现专利授权 300 多项，确立了在消费电子与工业场景中的差异化技术优势。

技术成熟度与工程验证方面，标的公司核心技术领域的积淀已形成行业竞争壁垒，其技术路线经联想、戴尔、北美某全球知名电子企业、小米等全球头部客户的多代产品验证，实现“技术可靠性—规模化应用—迭代优化”的闭环。如在多功能气压/弹簧升降支架技术领域，通过拉簧升降结构、气弹簧集成等核心设计，达成“稳定性—成本控制—空间优化”的三重突破；更创新性加入辅助支撑结构，可稳定承载大重量显示器，同时通过优化导向结构体积实现小型化设计，进一步巩固技术领先性。此外，高精度转轴和精密传动技术不仅应用于无人机等消费电子设备，更成功切入机器人领域，成为标的公司拓展新兴赛道的核心支点。

（2）前瞻性的研发布局

研发前瞻性方面，标的公司紧密跟踪物联网、AI 等前沿趋势，聚焦于高精度、智能化、轻量化与模块化四大方向，已布局高精度行星齿轮箱、多功能支架智能显示调节、精密转轴、模块化 AI 控制单元等技术领域。

高精度行星齿轮箱技术具备扭矩密度高、结构紧凑、噪音运行低等核心优势，并可针对特定应用场景集成自锁防反结构与弹性阻尼模块，有效提升传动平稳性与工况安全性。结合仿生学设计，该技术可广泛应用于工业机器人、高端装备及 5G 基站等领域。截至目前，标的公司已基于该技术形成具体产品，并在扫地机器人领域中实现批量应用。

多功能支架智能显示调节技术基于推拉-连杆复合传动机制，可以实现显示屏角度的自适应调节；通过优化的力臂结构与驱动组件，该技术可提升支架强度、

可靠性，并解决传统支架手动调节的繁琐问题。该技术支持多模式视角适配，并可融合 AI 视觉识别（如用户姿势、人脸语音追踪等），为智慧办公、家庭娱乐等场景下的智能人机交互开辟了新方向。

精密转轴技术应用场景广泛，涵盖无人机专用高精度铰链、柔性屏多轴联动模块、符合人机工学的智能台灯多维调节机构、高精密汽车传动转轴系统等。标的公司依托从概念设计到批量生产的垂直整合能力、全维度的可靠性验证体系，成功将该技术形成多种产品，并广泛应用于高端笔记本电脑、无人机、柔性显示设备及汽车传动系统等高端制造领域，其中高端笔记本电脑与无人机领域产品已实现规模化量产。

模块化 AI 控制单元具备高度集成性，可内嵌于行星齿轮箱，支持高效的本地化 AI 推理与实时控制，旨在作为机器人关节的核心模组，赋能高端机器人产业。截至目前，该技术已进入原型验证阶段，正处于持续优化与深度探索过程中。

（3）规模化生产能力和稳定的产品质量

由于下游消费电子品牌商遴选供应商时对供应商产能规模和峰值供货量要求较高，行业内规模较小的企业难以成为下游客户的首选，亦难以通过规模化生产降低成本。此外，手机、平板电脑等消费电子产品更新迭代快，对供应商的研发、供应能力提出了更高的相应要求。

标的公司作为戴尔、联想、惠普、小米、北美某全球知名电子企业等国际品牌的核心供应商，构建了从研发、采购、生产到检测交付的完整运营体系，具备产品设计、模具设计、模具生产、零件生产、成品和组件组装的全产业链布局，拥有高效的规模化订单交付能力。标的公司拥有一支经验丰富的品质管控团队，平均工作年限在 10 年以上，严格执行国际标准及一线品牌规范对标的可靠性、环境适应性与安全合规验证流程，进行品质预防管理（SPC&AQP），并导入 MES 现场质量数据监测体系，以长期保持产品的品质稳定。

凭借全流程的精益成本控制，标的公司保障了产品高品质性能与成本的双重优势，**2025 年营业收入成功突破 16 亿元。**

（4）优质稳定的客户资源

消费电子、新能源汽车等下游应用领域终端品牌商对产品的工业设计和产品

质量要求极为严格，终端品牌商及其代工企业、加工厂对采购产品的质量、供货稳定性和及时性要求很高。行业内多采取定制生产的合作模式，即一旦相关供应商进入终端品牌商供应链体系，一般不会被轻易更换，二者之间具有较为稳定的合作关系。

标的公司深耕消费电子领域，依靠卓越的研发设计实力、优异的产品性能、完善的配套服务体系和及时的产品交付能力，已成功开拓戴尔、联想、北美某全球知名电子企业、比亚迪、富士康、仁宝、纬创、冠捷、佳世达等行业最优质终端品牌商及行业知名大型代工厂，并通过不断降低生产成本、提升产品质量，增加终端客户的产品竞争力，与客户建立了稳定的业务合作关系，客户粘性较强。

标的公司与显示器支架及底座业务 2023 年至 2025 年期间合计收入前五大的合作历史（与客户集团下属主要交易主体的合作历史）及收入情况如下：

单位：万元

客户名称	合作历史	2025 年		2024 年		2023 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
Dell Global B. V. (Singapore Branch)	2019 年开始合作，持续合作至今	20,784.30	24.66%	23,644.50	31.05%	29,023.33	36.72%
冠捷科技集团	2016 年开始合作，持续合作至今	11,556.37	13.71%	10,808.71	14.20%	8,667.98	10.97%
纬创集团	2013 年开始合作，持续合作至今	12,041.48	14.29%	9,234.97	12.13%	7,083.11	8.96%
京东方集团	2016 年开始合作，持续合作至今	2,793.07	3.31%	4,703.50	6.18%	8,930.09	11.30%
北京小米电子产品有限公司	2019 年开始合作，持续合作至今	7,413.12	8.80%	4,127.42	5.42%	817.07	1.03%
合计		54,588.35	64.78%	52,519.11	68.98%	54,521.58	68.99%

标的公司与精密冲压件及结构件业务 2023 年至 2025 年期间合计收入前五大的合作历史（与客户集团下属主要交易主体的合作历史）及收入情况如下：

单位：万元

客户名称	合作历史	2025 年		2024 年		2023 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
富士康集团	2021 年开始合作，持续合作至今	18,985.34	25.46%	18,216.45	31.80%	4,747.97	18.42%
比亚迪集团	2022 年开始合作，持续合作至今	19,628.33	26.32%	14,816.94	25.87%	5,630.65	21.84%
立讯精密集团	2021 年开始合作，持续合作至今	8,784.88	11.78%	5,516.12	9.63%	1,616.23	6.27%
大疆	2019 年开始合作，持续合作至今	3,878.69	5.20%	1,930.54	3.37%	889.36	3.45%

客户名称	合作历史	2025 年		2024 年		2023 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
纬创集团	2020 年开始合作，持续合作至今	2,016.13	2.70%	1,785.47	3.12%	2,228.54	8.65%
合计		53,293.36	71.47%	42,265.52	73.79%	15,112.75	58.63%

由上表可知，标的公司与下游消费电子行业客户的开始合作时间较早，多年来保持了持续稳定的合作关系，业务具备可持续性。

截至目前，标的公司系中国大陆地区规模最大、全球领先的国际一线 PC 品牌高端显示器支架/底座产品供应商，亦是国内极少数获得北美某全球知名电子企业一级供应商认证的企业，客户资源优质。

7、标的资产的市场地位和成长性，所属行业是否符合创业板定位

(1) 市场地位

1) 标的公司在所在细分领域市场份额较高

标的公司多年来深耕消费电子领域，在精益制造、精益管理领域具有丰富的经验。

在显示器支架及底座产品领域，标的公司系中国大陆地区规模最大、全球领先的国际一线 PC 品牌高端显示器支架/底座产品供应商。根据群智咨询数据，2024 年，全球显示器出货量为 1.28 亿台，按照标的公司当年底座出货量大致测算，市场占有率约为 12%，与同行业公司信锦的市场占有率 15% 接近。

在精密冲压产品领域，标的公司已于近年已成为国内极少数获得北美某全球知名电子企业一级供应商认证的企业，在该客户的平板电脑细分市场，主要参与者有标的公司与领益智造。由于领益智造服务期限更长、生产制造规模更大，标的公司的市场份额略低于领益智造，处于行业前二。

标的公司系所在业务细分领域的领军企业和国家级专精特新“小巨人”企业，其客户资源丰富、技术水平成熟、市场份额稳固，通过自主研发掌握了同步升降旋转显示器底座技术、应用于柔性屏设备的转轴技术、VESA 快拆装置技术等核心技术，在行业内具有较高的市场地位。

2) 标的公司营业收入规模持续增长，增速高于同行业上市公司中位数

2023年至2025年，标的公司及同行业公司营业收入规模及同比增速情况如下：

单位：万元

证券代码	证券简称	2025年		2024年		2023年
		金额	同比增长	金额	同比增长	金额
002600.SZ	领益智造	5,142,894.44	16.33%	4,421,122.44	29.56%	3,412,370.60
300115.SZ	长盈精密	1,881,869.35	11.13%	1,693,415.31	23.40%	1,372,245.52
300976.SZ	达瑞电子	318,772.06	24.24%	256,575.41	83.55%	139,783.20
002947.SZ	恒铭达	285,771.41	14.94%	248,621.10	36.74%	181,826.22
1582.TW	信锦	195,144.72	-8.64%	213,600.95	4.87%	203,674.72
301086.SZ	鸿富瀚	91,121.42	11.28%	81,883.94	22.10%	67,062.33
301326.SZ	捷邦科技	130,332.46	64.39%	79,280.52	16.90%	67,819.36
920005.BJ	鼎佳精密	45,109.64	10.67%	40,760.68	11.18%	36,662.93
301682.SZ	宏明电子	261,666.46	4.93%	249,382.90	-8.54%	272,656.92
	中位数	261,666.46	11.28%	248,621.10	22.10%	181,826.22
	标的公司	164,541.64	17.46%	140,087.60	26.79%	110,487.33

注：信锦收入系基于期末汇率折算得出。

从收入规模绝对额来看，标的公司略低于同行业上市，主要系标的公司精密冲压产品主要应用于平板电脑，且近年来才进入订单放量阶段，收入规模相对有限，而同行业上市公司产品覆盖笔记本电脑、可穿戴设备、智能家居、智能手机、电子书等多应用领域，故收入绝对规模较高。

2024年，随着标的公司加大市场开拓力度，不断开拓新客户，其精密冲压件及结构件业务实现较快增长，当期收入增长率达26.79%，高于同行业上市公司中位数。随着未来标的公司产品应用领域不断拓展，预计标的公司收入规模将得到进一步提升。

3) 标的公司覆盖下游行业主要品牌商及代工厂，客户资源优质

标的公司与同行业上市公司的客户覆盖情况如下表所示：

证券简称	客户覆盖情况
领益智造	客户为国内外知名消费电子企业
长盈精密	客户为全球知名品牌

证券简称	客户覆盖情况
达瑞电子	直接客户系三星视界、鹏鼎控股、伟易达、安费诺、美律电子、华通电脑、台郡科技、歌尔股份、立讯精密等业内领先或知名的电子核心零部件生产商、制造服务商，公司产品最终应用于苹果、华为、OPPO、Jabra、Bose、Sony、Facebook、Sennheiser 等知名消费电子产品终端品牌
恒铭达	直接客户主要为国内外知名消费电子制造服务商、组件生产商和通信、新能源品牌商，包括富士康、和硕、广达、仁宝、立讯精密、瑞声科技、歌尔股份、安费诺、瑞仪光电等，产品最终应用于多家知名品牌商
信锦	Dell、HP、Asus、Acer、AOC、SONY、NEC 等国际资讯、家电品牌厂商之液晶显示器产品
鸿富瀚	直接客户主要为消费电子产业链中的制造服务商、组件生产商，包括富士康集团、鹏鼎控股、欧菲光、村田公司、安费诺集团、京东方、立讯集团、正崧集团等
捷邦科技	公司具有苹果、亚马逊、SONOS、META、谷歌、JOBY 等知名终端厂商的供应商代码，公司产品由客户指定交付给富士康、精元电脑、比亚迪、广达集团、向隆电子及立讯精密等知名制造服务商或组件生产商
鼎佳精密	公司直接客户包括仁宝电脑、台达电子、巨腾国际、神基股份、立讯精密、康舒科技、和硕科技、英力股份、可成科技、京东方等制造服务商和组件生产商，产品最终应用于戴尔、惠普、联想、华硕、索尼、技嘉、宏基等知名消费电子品牌产品
宏明电子	公司精密零组件领域，公司主要客户包括鸿海集团、达功电脑等苹果公司产业链的一级或总成供应商，产品应用终端包括平板电脑、笔记本电脑，终端客户包括苹果、联想、摩托罗拉等知名品牌商
标的公司	下游核心客户包含戴尔、联想、小米、北美某全球知名电子企业等国际头部品牌，以及比亚迪、富士康、仁宝、纬创、冠捷、佳世达多家大型知名代工企业

注：同行业上市公司客户覆盖情况来自其公开披露信息。

由上表可知，标的公司及同行业上市公司对下游客户覆盖存在重叠，符合消费电子下游集中度较高行业特征。标的公司深耕消费电子领域，覆盖下游最优质客户资源，通过优质的产品服务在行业内树立了良好的口碑，具备一定市场地位。通过不断降低生产成本、提升产品质量，增加终端客户的产品竞争力，标的公司与客户建立了稳定的业务合作关系，客户粘性较强。

（2）成长性

1) 标的公司所处市场空间较大，受益于下游消费电子行业增长，市场空间持续扩容

标的公司主要产品包括显示器支架及底座、精密冲压件及结构件，其中显示器支架及底座主要应用于传统 PC、显示器等领域；精密冲压件及结构件则应用于传统 PC、平板电脑、笔记本电脑、无人机、家电等多领域。

得益于互联网科技、半导体芯片技术及精密制造工艺的快速发展，消费电子

产品已逐渐成为居民在日常生活、办公、娱乐等场景广泛使用的产品。除此之外，消费电子具有产品迭代快、市场需求偏好变化快等特点，故厂商往往会在技术、材料方面不断更新和升级以保持竞争力，从而不断推动消费电子行业技术、制造工艺水平提升，行业持续稳定发展。

而作为下游终端产品的必备的重要构成部件，标的公司所在行业的市场空间也较大，行业发展受到下游消费电子行业景气度的直接影响，具体情况参见本题回复之“（一）结合标的资产显示器支架及底座、精密冲压件及结构件等主要产品的市场空间、产业竞争格局，标的资产的营业收入规模、研发投入规模及归集准确性、市场占有率、客户开拓情况，以及技术先进性和核心竞争力的具体体现等，补充披露标的资产的市场地位和成长性，所属行业是否符合创业板定位”之“1、市场空间”。

此外，针对近期存储产品短缺、涨价事宜，公司已在重组报告书中补充披露风险提示如下：“随着人工智能、云计算、大数据等新一代信息技术的加速迭代与深度渗透，国际市场对高性能存储产品的需求持续扩容。2025年下半年起，全球AI服务器市场新增存储产品备货需求集中释放，推动存储厂商加速产能向高性能服务器存储领域倾斜，导致PC行业相关核心原材料供应格局发生变化，价格呈现上涨态势。若存储产品价格上涨趋势持续从而抑制全球PC出货量的增长动能，宏联电子的经营业绩将受到不利影响”。

2023年、2024年及预测期，标的公司显示器支架及底座、精密冲压件及结构件产品的历史及预测销售数量情况如下表所示：

单位：万PCS

产品名称	项目	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
显示器支架及底座	销售量	2,741.63	2,379.85	2,421.94	2,560.12	2,694.95	2,834.21	2,977.55	3,126.42
	增长率	-	-13.20%	1.77%	5.71%	5.27%	5.17%	5.06%	5.00%
精密冲压件及结构件	销售量	18,696.28	49,881.18	58,132.37	66,943.94	76,166.43	83,689.26	91,909.68	99,153.99
	增长率	-	166.80%	16.54%	15.16%	13.78%	9.88%	9.82%	7.88%

2023-2024年，标的公司营业收入增长较快主要系其加大市场开拓力度，不断开拓新客户，其精密冲压件及结构件业务实现较快增长所致，体现标的公司较高的成长性。

标的公司管理层基于行业竞争格局、公司核心竞争力，预测未来销量增长率，略高于行业近年来的总体增长水平，主要系：

①标的公司所在行业领域的市场生态相对封闭，竞争格局稳定，近年来及预计未来新进入的竞争者少；此外，标的公司在各细分领域的市场份额均具备成长空间。具体参见本题回复之“（一）结合标的资产显示器支架及底座、精密冲压件及结构件等主要产品的市场空间、产业竞争格局，标的资产的营业收入规模、研发投入规模及归集准确性、市场占有率、客户开拓情况，以及技术先进性和核心竞争力的具体体现等，补充披露标的资产的市场地位和成长性，所属行业是否符合创业板定位”之“2、产业竞争格局”；

②标的公司主要客户经营情况向好。根据 IDC 发布数据，2024 年、2025 年，全球主要 PC 品牌商出货量情况如下：

单位：百万台

排名	公司	2024 年度			2025 年度		
		出货量	市场份额	增长率	出货量	市场份额	增长率
1	联想	61.8	23.5%	4.70%	70.8	24.9%	14.5%
2	惠普	53.0	20.2%	0.10%	57.5	20.2%	8.4%
3	戴尔	39.1	14.9%	-2.20%	41.1	14.4%	5.2%
4	苹果	22.9	8.7%	4.50%	25.6	9.0%	11.1%
5	华硕	17.9	6.8%	6.40%	20.5	7.2%	13.4%
-	其他	68.0	25.9%	-2.10%	69.3	24.3%	1.4%
合计		262.7	100.0%	1.00%	284.7	100.0%	8.1%

注：2024 年度、2025 年的出货量、市场份额、增长率均分别取自其 2025 年初、2026 年初发布的《全球季度个人计算设备追踪》。

由上表可知，戴尔 2025 年 PC 出货量已恢复增长，且受益于行业回暖，联想、惠普、苹果、华硕等其他主流品牌 2024 年、2025 年出货量均呈现增长态势。

2025 年，Dell 的 CSG 业务收入已重新恢复增长，受商用客户收入增长带动，其 2026 年公告的截至 2026 年 1 月 30 日的年度报告 CSG 业务收入合计实现同比 5.35% 的增长，总体业绩情况良好。2025 年，根据联想集团发布的公告，其 2025 年度营业收入增长 20%，收入增速高，经营情况良好。

终端客户	项目	2023 年	2024 年	2025 年
DELL	终端客户出货量（亿件）	40.0	39.1	41.1

终端客户	项目	2023 年	2024 年	2025 年
	终端客户出货量增长率	-	-2.2%	5.2%
	终端客户市场份额	15.4%	14.9%	14.4%
	终端客户市场份额较上一期增加百分点	-	-0.5%	-0.5%
	标的公司对终端客户的显示器支架及底座业务收入（万元）	33,595.23	29,076.00	33,818.53
	标的公司对终端客户的显示器支架及底座业务收入增长率	-	-13.5%	16.3%
	标的公司对终端客户的显示器支架及底座业务销量（万件）	983.63	869.56	951.31
	标的公司对终端客户的显示器支架及底座业务销量增长率	-	-11.6%	9.4%
联想	终端客户出货量（亿件）	59.1	61.8	70.8
	终端客户出货量增长率	-	4.7%	14.5%
	终端客户市场份额	22.7%	23.5%	24.9%
	终端客户市场份额较上一期增加百分点	-	0.8%	1.4%
	标的公司对终端客户的显示器支架及底座业务收入（万元）	28,067.23	31,158.58	31,831.15
	标的公司对终端客户的显示器支架及底座业务收入增长率	-	11.0%	2.2%
	标的公司对终端客户的显示器支架及底座业务销量（万件）	1,119.12	1,078.37	1,125.55
	标的公司对终端客户的显示器支架及底座业务销量增长率	-	-3.6%	4.4%

2024 年，标的公司对终端客户联想的销售收入增长，但销量下滑，主要系标的公司调整了销售策略，降低了低毛利订单的接单量所致。除此之外，2023 年至 2025 年，标的公司对主要终端客户的显示器支架及底座业务收入、销量变动趋势与客户 PC 出货量、市场份额变动趋势基本一致。

2023 年至 2025 年，上述主要品牌商中，标的公司主要终端品牌客户包括戴尔、联想，标的公司对该等终端客户的显示器支架及底座业务收入情况如下表所示：

单位：万元、万 PCS¹

销售方式/ 主要代工厂	2023 年	2024 年		2025 年	
	收入	收入	收入增长率	收入	收入增长率
DELL					

销售方式/ 主要代工厂	2023 年	2024 年		2025 年	
	收入	收入	收入增长率	收入	收入增长率
DELL 合计	33,595.23	29,076.00	-13.45%	33,818.53	16.31%
直接销售	29,023.33	23,644.50	-18.53%	20,784.30	-12.10%
通过代工厂销售	4,571.89	5,431.50	18.80%	13,034.23	139.97%
其中：纬创集团	2,875.44	3,086.31	7.33%	6,485.55	110.14%
佳世达集团	836.15	1,746.39	108.86%	6,116.51	250.24%
富士康集团	246.65	300.61	21.88%	431.91	43.68%
冠捷科技集团	378.91	298.09	-21.33%	-	-100.00%
和硕联合科技 股份有限公司	232.86	-	-100.00%	0.26	-
联想					
联想合计	28,067.23	31,158.58	11.01%	31,831.15	2.16%
直接销售	-45.77	166.81	-464.43%	128.08	-23.22%
通过代工厂销售	28,113.00	30,991.77	10.24%	31,703.07	2.30%
其中：冠捷科技集团	6,610.75	9,440.28	42.80%	10,865.21	15.09%
纬创集团	3,622.78	6,626.31	82.91%	5,273.63	-20.41%
仁宝信息技术 (昆山)有限公司	4,006.71	4,394.61	9.68%	3,014.20	-31.41%
京东方集团	6,599.81	2,736.61	-58.53%	1,331.73	-51.34%
富士康集团	2,667.01	2,690.68	0.89%	2,277.87	-15.34%

PC 出货量主要由笔记本电脑、台式机构成，其中台式机往往与显示器配套出售，是显示器需求的主要场景之一；而标的公司显示器支架及底座产品的出货量与显示器出货量高度正相关，故显示器支架及底座产品的出货量与 PC 出货量亦存在一定正相关关系。标的公司显示器支架及底座业务面向全球终端市场，而受益于主要下游品牌商业绩增长的预期，标的公司显示器支架及底座业务未来订单量、销售收入预计呈增长趋势。

③标的公司平板电脑领域的主要客户为北美某全球知名电子企业，并面向全球市场。标的公司深耕北美某全球知名电子企业，其精密冲压件及结构件未来收入增长大部分来源于北美某全球知名电子企业的增量订单。根据公开数据，北美某全球知名电子企业的平板电脑产品 2023 年、2024 年、2025 年全球出货量均超过 0.5 亿台且呈增长趋势，2026 年第一季度出货量较去年同期亦增长约 7.9%。根据 Counterpoint 预测，受益于换机需求，预计其 2026 年出货量将实现

约 10%的同比增长。

对该终端客户的收入增长，一方面源于标的公司管理层预计 2025-2027 年逐步提升市场份额，一方面源于预计北美某全球知名电子企业 2026 年新产品构成销售增量；除该终端客户外，标的公司亦将持续开拓新能源汽车、无人机、机器人传动组件等新应用领域产品，拓展新客户，实现新产品收入增长。因此，标的公司精密冲压件及结构件业务未来订单量、销售收入预计呈增长趋势。

④标的公司具备先进成熟的技术体系、前瞻性的研发布局、规模化生产能力和稳定的产品质量、优质稳定的客户资源等核心竞争力，在细分领域建立了良好的行业口碑，拥有稳定的优质客户资源。通过前瞻性地布局多功能支架智能显示调节、精密转轴等技术领域，标的公司已具备持续开发新产品、新客户的能力。具体而言，以精密冲压产品为例，标的公司已进入行业门槛最高的北美某全球知名电子企业的供应链体系，因此未来有较大机会进一步将同类产品拓展至其他品牌的平板电脑产品中。此外，随着标的公司与主要客户的合作持续深化，预计未来市场份额能够持续稳步提升。

2) 标的公司具备先发优势，为后续市场客户开拓打下了坚实基础

标的公司多年来深耕消费电子领域，系中国大陆地区规模最大、全球领先的国际一线 PC 品牌高端显示器支架/底座产品供应商，业务覆盖 DELL、联想等国际主流终端品牌；在精密冲压领域，标的公司近年已成为国内极少数获得北美某全球知名电子企业一级供应商认证的企业。标的公司已与前述消费电子领域知名品牌客户建立了长期稳定合作关系，具备明显的先发优势；标的公司可充分利用下游行业头部企业认可的强大示范作用，进一步开拓新产品、新应用领域及新客户，进一步提升标的公司的竞争优势。

3) 标的公司具备前瞻性研发布局，助力在新兴领域建立先发优势

标的公司拥有一支超过 200 人的全球品牌电脑显示器支架及转轴设计经验的资深研发团队，可为客户提供转轴、支架产品外观设计、结构设计、产品模具设计及加工制作等服务。除了满足客户常规产品的研发设计需要，标的公司还针对未来技术进行了战略布局：在基础性能方面，持续聚焦结构稳定性、材料耐用性与产品轻量化的技术迭代；在前沿领域，标的公司积极推进技术外延，依托成

熟的高精度转轴与传动技术，成功开发机器人关节核心模组，并已获得下游客户供应商准入；在 AI 智能控制方向，模块化 AI 单元目前已进入原型验证阶段，为后续机器人控制系统等场景的定制化应用奠定基础。

标的公司持续加大研发投入，**2023 年至 2025 年**，宏联电子研发费用分别为 3,636.44 万元、5,494.42 万元和 **7,736.38** 万元，占各期营业收入的比例分别为 3.29%、3.92%和 **4.70%**。通过与行业头部客户开展同步开发，构建了“技术引领—产品落地—市场反馈”的良性循环，不仅在传统消费电子领域持续巩固优势，更在机器人关键部件、智能车载电子等新兴赛道建立先发优势。

综上所述，标的公司具有较强的业务成长性。

(3) 是否符合创业板定位

1) 标的公司能够通过创新、创造、创意促进新质生产力发展，支持传统产业与新技术、新产业、新业态、新模式深度融合

自创建以来，标的公司始终坚持创新驱动发展战略，推动公司新产品、新工艺的研发与生产制造，持续推动创新成果与产业的深度融合。

作为国家级专精特新“小巨人”企业，标的公司在新产业领域坚持技术创新，通过不断的技术研发与创新，围绕消费电子产品制造及其他相关领域，形成了多项具有自主知识产权的核心技术，实现了产品持续更新迭代，提升了制造工艺效率和产品用户体验。同时，标的公司已形成细分领域的核心竞争优势，并通过与消费电子全球知名厂商稳定合作，不断满足下游客户对新技术、新产品的制造需求，对于下游消费电子的工艺发展以及产品的更新迭代起到了重要支持作用，促进了消费电子行业新质生产力发展壮大。

2) 标的公司的技术创新性

标的公司高度重视研发工作，通过持续的研发投入研究新技术，开拓新兴领域业务，截至 2025 年末共有 **363** 项专利授权，其中发明专利 **43** 项，实用新型专利 **304** 项，外观设计专利 16 项。宏联电子及其下属子公司苏州呈润均已取得高新技术企业认证证书。标的公司具备较强的技术创新性，具体参见本题回复之“（一）结合标的资产显示器支架及底座、精密冲压件及结构件等主要产品的市场空间、产业竞争格局，标的资产的营业收入规模、研发投入规模及归集准确性、

市场占有率、客户开拓情况，以及技术先进性和核心竞争力的具体体现等，补充披露标的资产的市场地位和成长性，所属行业是否符合创业板定位”之“6、技术先进性和核心竞争力的具体体现”。

3) 标的公司的成长性

标的公司所处市场空间较大，受益于下游消费电子行业增长，市场空间持续扩容；此外，标的公司具备业务开拓的先发优势和前瞻性的技术布局，因此具备较强的业务成长性，具体参见本题回复之“（一）结合标的资产显示器支架及底座、精密冲压件及结构件等主要产品的市场空间、产业竞争格局，标的资产的营业收入规模、研发投入规模及归集准确性、市场占有率、客户开拓情况，以及技术先进性和核心竞争力的具体体现等，补充披露标的资产的市场地位和成长性，所属行业是否符合创业板定位”之“7、标的资产的市场地位和成长性，所属行业是否符合创业板定位”之“（2）成长性”。

4) 标的公司符合创业板行业领域

2023年至2025年，标的公司主要从事显示器支架及底座、精密冲压件及结构件产品的研发、生产及销售。根据国家统计局《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），标的公司所处行业属于“C39 计算机、通信和其他电子设备制造业”。标的公司所属行业不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定（2024年修订）》第五条规定的原则上不支持其申报在创业板发行上市的行业或禁止类行业。

5) 标的公司符合创业板定位相关指标及其依据

标的公司符合《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定（2024年修订）》第四条第（二）套标准，具体如下：

创业板定位第（二）套标准	是否符合	指标情况
最近三年累计研发投入金额不低于5,000万元	是	2023年-2025年，标的公司累计研发投入为 16,867.25 万元，超过5,000万元
最近三年营业收入复合增长率不低于25%	不适用	2025 年，标的公司营业收入 16.45 亿元，超过3亿元，可不适用营业收入复合增长率相关要求

2023年至2025年，标的公司高度重视研发投入，2023年-2025年累计研发投入**16,867.25**万元，已超过5,000万元，满足研发投入要求；公司最近一年

（2025年）营业收入为16.45亿元，超过3亿元，可不适用营业收入复合增长率相关要求。因此，标的公司满足创业板定位第（二）套标准。

综上所述，标的公司具有较高的市场地位和成长性，所属行业不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定（2024年修订）》第五条所列的原则上不支持在创业板上市的行业类型，符合创业板定位。

（二）结合上市公司与标的资产主营业务在产业链上下游、原材料、主要产品、生产工艺、核心技术等方面的区别与联系，上市公司半成品和产成品可作为标的资产生产原材料的具体情况、上市公司向标的资产及其同行业公司销售情况等，补充披露标的资产与上市公司处于同行业或者上下游的认定依据是否合理、充分，以及上市公司与标的资产在客户资源等方面具备显著协同效应的具体体现

1、上市公司与标的资产主营业务在产业链上下游、原材料、主要产品、生产工艺、核心技术等方面的区别与联系

上市公司与标的资产主营业务在产业链上下游、原材料、主要产品、生产工艺、核心技术等方面的区别与联系如下表所示：

项目	标的公司	上市公司	区别	联系
产业链上下游	<p>上游：钣金件、铸件、塑胶件等零部件厂商</p> <p>下游：PC、显示器、平板电脑、无人机等消费电子领域，新能源汽车</p>	<p>上游：有色金属及化工原材料厂商</p> <p>下游：新能源汽车</p>	<p>上游：标的公司除金属加工件外，还有部分塑料原料；</p> <p>下游：标的公司产品应用领域以消费电子为主，上市公司以新能源汽车为主</p>	<p>上游均涉及金属原材料；下游均涉及大客户，双方均具备服务大客户的长期经验和技術能力；标的公司目前正在逐步开拓新能源汽车客户业务，部分已形成订单；此外，消费电子、新能源汽车领域在技术和供应链上存在显著的相通性，使得两大领域的产业链融合加速，尤其是在智能驾驶、车联网和半导体等领域</p>
原材料	金属加工件、塑胶原料	铝水、铝棒等金属原料	标的公司除采购金属加工件外，还采购部分塑胶原料	均采购金属原材料
主要产品	显示器支架及底	电池盒箱体	产品应用领域	双方产品均包括起到

项目	标的公司	上市公司	区别	联系
	座、精密冲压件及结构件		不同	支撑作用的结构件
制造工艺	冲压、注塑、模切、组装等	熔铸、挤压、精裁、焊接、机加工等	具体工艺类型、设备不同	均涉及金属成型制造工艺
核心技术	同步升降旋转显示器底座技术、应用于柔性屏设备的转轴技术、VESA 快拆装置技术、行星齿轮箱行星轮架技术、升降摄像头模组技术、无人机机臂转轴技术、电驱动升降旋转支架技术	先进铝合金材料应用技术、全流程铝合金挤压控制技术、高效精密 CNC 加工技术、一体化工装集成制造技术、全自动先进 FSW 焊接技术等	技术细节、实现功能、应用领域不同	均属于在各自制造工艺上掌握了一定的 Know-how，具有一定相似性和互补性

由上表可知，双方在产业链上下游、原材料、制造工艺、核心技术等方面具备一定联系，其中上游和原材料方面，双方均涉及金属原材料；下游方面，双方客户均为所在行业应用领域的大客户，双方均具备大型客户的长期服务能力和技术能力，且标的公司目前已进入吉利汽车、零跑汽车等新能源车企供应链并实现批量供货，并逐步拓展其他新能源汽车客户；此外，消费电子、新能源汽车领域在技术和供应链上存在显著的相通性，使得两大领域的产业链融合加速，尤其是在智能驾驶、车联网和半导体等领域；制造工艺和核心技术方面，双方同属于金属深加工行业，均具备独立、成熟的金属加工制造能力，并各自在工艺上掌握了一定的 Know-how，形成了独有的核心技术，具有一定相似性和互补性。

2、上市公司半成品和产成品可作为标的资产生产原材料的具体情况

标的公司主要原材料种类包括钣金类、压铸件、塑胶类、五金件、模治具、铝挤等。其中，**2023 年至 2025 年**，钣金类、铝挤、冲压件、压铸件等部分属于铝金属原材料，占标的公司年总采购的比例在 20%以上；该比例预计随着未来铝在手机/平板外壳、散热组件等消费电子产品的应用加强而持续提升。而上市公司多年来专业从事铝合金零部件加工业务，拥有铝合金材料研发、产品设计、先进生产工艺以及规模化生产的完整业务体系，虽然专注于新能源汽车领域，但亦具备向消费电子领域拓展的能力。

得益于出色的散热能力、高强度、轻量化特性、易加工性以及良好的表面处

理适应性，具备优异的综合性能的铝材已成为消费电子产品结构件的理想选择，并被广泛应用于手机、平板电脑和笔记本电脑等设备中。铝制结构件显著提升了产品的外观质感与时尚感，助力实现更纤薄的机身设计，赢得了消费者的广泛青睐，其普及率的迅速提升有力推动了相关产业链的蓬勃发展。据中国有色金属加工工业协会数据显示，2024 年我国工业铝型材产量达 1,170.5 万吨，同比增长 23.21%，其中，3C 型材占 9.0%，约 105 万吨，较去年增长 10.5%。

当前，AI 功能的普及与产品结构升级的双重驱动，为智能手机市场注入了新活力，并显著提升了用户体验；而 AI 端侧应用对散热效率提出的更高要求，则进一步推动了高导热铝合金材料在手机、平板及可穿戴设备中的用量提升。随着对智能手机等设备性能要求的持续攀升，铝材凭借其轻质、环保、耐用及高效散热的特性，在散热系统与结构件制造等关键环节的应用日益广泛且深入，这不仅巩固了其在高附加值消费电子部件中的地位，更有望显著加速 3C 消费电子领域对铝材需求的整体增长。

借助标的公司在消费电子领域的客户资源和上市公司卓越的铝合金产品制造能力，一方面，双方可基于现有业务进行合作，上市公司可以为标的公司在上游采购方面的开发、定制和供应链等方面提供优化支持；另一方面，双方可在消费电子铝制结构件的业务拓展进行合作，比如笔记本电脑、平板电脑的背板及外壳、后壳，电脑桌面主机机壳，终端品牌在消费电子产品上的品牌标识等。一旦该等产品通过送样、小批量试产等客户验证流程，进入批产放量阶段，标的公司、上市公司的业务订单量和业绩都能实现提升；上市公司届时将成为标的公司和终端客户的主要的铝制品供应商。

3、上市公司向标的资产及其同行业公司销售情况

2023 年至 2025 年，上市公司暂未向标的公司及其同行业公司销售铝制产品。截至目前，上市公司已参与部分铝合金显示器支架及底座产品业务中，预计未来将形成收入。截至目前，部分项目已完成小批量产品试制，正在进行供应商准入审核。

随着上市公司完成对标的公司的收购，双方业务合作加深，以及上市公司持续投入资源向消费电子领域拓展业务，上市公司向标的公司及其同行业公司销售

的规模将持续扩大。

4、标的资产与上市公司处于同行业或者上下游的认定依据是否合理、充分，以及上市公司与标的资产在客户资源等方面具备显著协同效应的具体体现

(1) 标的资产与上市公司处于同行业或者上下游的认定依据是否合理、充分

综前所述，双方同属于金属深加工行业，均具备独立、成熟的金属加工制造能力，并各自在工艺上掌握了一定的 Know-how，均具备各自领域大客户的长期服务能力和技术能力；因此，标的公司与上市公司处于同行业。

此外，钣金类、铝挤、冲压件、压铸件等部分铝金属原材料属于标的公司采购的主要原材料，而上市公司专业从事铝合金产品的制造、销售，因此双方完全有能力、有意愿在消费电子铝制结构件领域开展合作，从而上市公司成为标的公司上游铝制品供应商，降低标的公司的成本。因此，标的公司与上市公司属于上下游行业。

综上所述，标的资产与上市公司处于同行业或者上下游的认定依据合理、充分。

(2) 上市公司与标的资产在客户资源等方面具备显著协同效应的具体体现

1) 客户资源及销售方面

本次交易前，上市公司主要专注于新能源汽车领域的铝合金产品的研发、生产、销售，客户主要为比亚迪、宁德时代、吉利汽车等行业领先企业；标的公司则深耕消费电子领域，服务戴尔、联想、惠普、小米、北美某全球知名电子企业等终端品牌。本次交易完成后，上市公司及标的公司将通过共享客户资源、联合开发客户等方式，进一步发挥在客户资源方面的协同效应，主要体现为：

①通过双方“资源+技术”的合作模式，上市公司可以进入消费电子铝制结构件领域，具体参见本题回复之“（二）结合上市公司与标的资产主营业务在产业链上下游、原材料、主要产品、生产制造工艺、核心技术等方面的区别与联系，上市公司半成品和产成品可作为标的资产生产原材料的具体情况、上市公司向标的资产及其同行业公司销售情况等，补充披露标的资产与上市公司处于同行业或

者上下游的认定依据是否合理、充分，以及上市公司与标的资产在客户资源等方面具备显著协同效应的具体体现”之“2、上市公司半成品和产成品可作为标的资产生产原材料的具体情况”。

②标的公司除了原有消费电子领域产品，借助其成熟的冲压+塑胶工艺，现在已经进入部分新能源汽车供应链，提供三电系统（电池、电驱、电控）的精密结构件，包括控制器上盖板、连接器支撑座、动力连接件支架等。截至本回复出具日，标的公司已进入吉利汽车、零跑汽车、东风汽车、株洲中车时代电气股份有限公司等厂商供应链，获取该等客户部分下属公司的供应商准入；标的公司与该等客户签署正式合同并实现新能源汽车三电系统结构件产品的批量供货。截至2025年末，标的公司在新能源汽车三电系统结构件领域的在手订单超过1,000万元。

因此，标的公司可借助上市公司在新能源汽车领域的客户资源，进一步拓展新能源汽车精密结构件业务；此外，对于标的公司已经进入、上市公司尚未进入的新能源汽车品牌领域，标的公司亦可以分享客户资源，助力上市公司铝合金产品进入该车企供应体系中。

2) 供应链及采购方面

上市公司和标的公司在原材料方面具有较强的互补性和协同性。上市公司拥有从熔铸、挤压、机加、组装、检测的完整铝金属材料加工产业链，在新型铝合金材料领域具有独立的研发能力和自主知识产权，并且拥有成熟的供应链，在铝合金金属材料的研发和供应链的稳定性方面具有领先优势。虽然专注于新能源汽车领域，但基于产品生产工艺、供应链的相通性，上市公司具备向消费电子领域拓展的能力。

铝材凭借出色的散热能力、高强度、轻量化特性、易加工性以及良好的表面处理适应性等综合性能，已成为消费电子结构件的理想选择，广泛应用于手机、平板和笔记本等设备中；此外，欧美日益严格的环保要求也推动了再生铝在消费电子行业的应用。据中国有色金属加工工业协会数据显示，2024年我国工业铝型材产量达1,170.5万吨，同比增长23.21%，其中，3C型材占9.0%，约105万吨，较去年增长10.5%。

在标的公司所在的显示器支架及底座、精密冲压件及结构件等现有产品领域，2023年至2025年，铝金属原材料占标的公司年总采购的比例在20%以上，属于构成标的公司产品的重要原材料之一。该比例预计随着未来铝在手机/平板外壳、散热组件等消费电子产品的应用加强而持续提升，形成对高品质铝合金供应链的长期需求，与上市公司的核心能力形成天然契合。

依托上市公司的铝合金产业链优势，标的公司可获得上游采购方面的开发、定制等方面提供优化支持：上市公司可根据标的公司对铝挤型材精度、钣金件厚度等个性化需求，直接提供半成品或成品，缩短标的公司原材料采购周期；同时借助上市公司的规模化采购能力，降低标的公司铝相关原材料的单位采购成本，提升其消费电子结构件产品的盈利空间。

双方可基于标的公司的消费电子客户资源（如戴尔、联想、北美某全球知名电子企业）与上市公司的铝合金产品制造能力，联合开拓消费电子铝制结构件新赛道，包括笔记本电脑、平板电脑的背板及外壳、后壳，电脑桌面主机机壳，终端品牌在消费电子产品上的品牌标识等。一旦该等产品通过送样、小批量试产等客户验证流程，进入批产放量阶段，标的公司、上市公司的业务订单量和业绩都能实现提升；上市公司届时将成为标的公司和终端客户的主要的铝制品供应商。

在供应商渠道方面，本次交易完成后，上市公司与标的公司将有效整合双方的供应商渠道资源，凭借更大的采购规模提升对上游供应商的议价能力，并推行供应商统一管理体系，通过标准化准入、分级评估等机制，减少沟通成本与供应链风险，提升整体经营效率，强化双方在各自领域的成本竞争优势。

3) 技术与生产方面

独立自主、成熟稳定的机加、冲压、检测等生产工艺对于消费电子、新能源产业制造均具备重要的意义。无论是上市公司的电池盒箱体或标的公司的精密冲压件及结构件等产品，均对生产工艺有较高的要求。

标的公司与上市公司均以金属为主要原材料，并进行进一步加工处理，同属于金属深加工行业，具备独立、成熟的金属加工制造能力，并各自在工艺上掌握了一定的 Know-how，具有相似性和互补性。其中，标的公司具备专业成熟的模具团队，具备独立设计，加工，调试能力，并利用标准化设计流程缩短了模具开

发周期，满足下游客户需求，可充分助力上市公司将新产品拓展至消费电子领域。

本次交易完成后，上市公司与标的公司的研发团队、实验室设备和研发项目可充分整合，避免重复投入。标的公司具备资深研发团队和完整的模具设计、零件制造能力；上市公司亦拥有铝合金材料研发、产品设计、先进生产工艺以及规模化生产的完整业务体系，并拥有国家级实验室标准的研发中心，可与标的公司共享研发实验室、测试平台等资源，加速新产品开发周期。

上市公司在铝合金材料的研发与应用方面拥有优势，标的公司则在显示器支架及底座、精密冲压件及结构件领域的设计制造具备技术积累。双方可以加强在产品制造工艺技术、产品开发等方面的技术交流与合作，更好地把握和理解技术、行业及客户需求的发展态势；此外，双方亦可以在产品和技术领域进行合作和创新，共同推动新产品的研发和拓展，如实现铝合金在消费电子产品上的技术应用，利用先进铝合金材料与标的公司在消费电子领域的技术积累，共同开发更轻、更坚固、散热性能更优的精密冲压件及结构件，满足消费电子等相关领域对轻量化和性能提升的需求。

(3) 上市公司与标的公司是否存在输送利益风险，是否影响业绩承诺实现

上市公司与标的公司在本次交易前不存在关联关系，各自拥有独立的销售、采购渠道及定价体系，因此相关交易均基于独立市场价格定价双方，亦无利益输送动机。

本次交易完成后，标的公司将成为上市公司的控股子公司，并纳入上市公司合并财务报表范围，双方交易为上市公司体系内交易；2023年至2025年，上市公司内部交易（如母子公司间交易）系参考市场价格或成本加成方式定价，具备公允性；本次交易完成后，若未来上市公司与标的公司存在内部交易，亦需要严格按照上市公司的相关内部制度规定，按照公允价格进行定价。

本次交易完成后，上市公司与标的公司的交易将进行严格的事前、事中、事后监督审查：在交易前，上市公司、标的公司将参照市场价格或成本加成定价等（若无明确市场价格）进行比价，并严格按照内部规定履行相关审批程序，以确保采购定价的公允性；在交易执行阶段，上市公司将建立双轨并行的跟踪核查机制，确保交易过程与事前约定条款高度一致，内部审计部门亦将采取不

定期抽查与专项检查相结合的方式，对交易执行的合规性进行监督；交易完成后，上市公司将聘请审计机构对公司业绩承诺事项实现情况进行专项审核，确保在所有重大方面公允反映了标的公司业绩承诺完成情况。

综上所述，标的公司与上市公司之间不存在让渡商业机会或输送利益的情形或风险，对业绩承诺实现不构成重大影响。

（三）结合上述情况，补充披露本次交易是否符合《重组审核规则》第八条和《创业板上市公司持续监管办法（试行）》第十八条的有关规定，并进一步结合消费电子与新能源汽车产业发展及产业链融合的具体情况、上市公司主营业务经营稳定性、拓展电子消费业务领域的可行性等，补充披露上市公司实施本次交易的商业合理性和必要性，拟采取的整合管控措施及其有效性，并充分提示整合管控有关风险

1、本次交易是否符合《重组审核规则》第八条和《创业板上市公司持续监管办法（试行）》第十八条的有关规定

如上所述，标的公司符合创业板定位，且与上市公司属于同行业或上下游，符合“标的资产所属行业应当符合创业板定位，或者与上市公司处于同行业或者上下游”的要求。

因此，本次交易符合《重组审核规则》第八条和《创业板上市公司持续监管办法（试行）》第十八条的有关规定。

2、进一步结合消费电子与新能源汽车产业发展及产业链融合的具体情况、上市公司主营业务经营稳定性、拓展电子消费业务领域的可行性等，补充披露上市公司实施本次交易的商业合理性和必要性，拟采取的整合管控措施及其有效性，并充分提示整合管控有关风险

（1）消费电子与新能源汽车产业发展及产业链融合的具体情况

消费电子产业方面，2024年，随着AI等新兴技术的应用，以智能手机、PC为主的消费电子市场迎来了显著增长。此外，近年众多消费电子企业积极寻求业务多元化，将业务转向汽车电子领域，如华为、小米等。

新能源汽车产业方面，近年来，新能源汽车渗透率迅速提升以及5G技术在

汽车行业的深度应用，共同加速推动汽车向电动化、智能化和网联化方向演进。这一趋势显著拓宽了电子产品在汽车中的应用范围。相比传统燃油车，新能源汽车中电子产品的价值占比大幅提高，其核心的三电系统（电池、电机、电控）高度依赖电子技术。

汽车电子领域为消费电子企业提供了重要的新机遇。两大领域在技术和供应链上存在显著的相通性，使得消费电子企业能够通过技术升级或平移，相对快速地切入汽车电子赛道。头部消费电子企业凭借其在智能手机、PC 等产业多年积累的深厚技术研发实力、规模化制造能力和全球化供应网络，能够有效赋能汽车电子产业，加速汽车“三化”进程，为新能源汽车带来了新的发展机遇。

（2）上市公司主营业务经营稳定性

上市公司主要从事新能源汽车电池系统铝合金零部件的研发、生产和销售，是比亚迪新能源汽车电池盒箱体的第一大供应商。2023 年、2024 年和 2025 年，上市公司营业收入分别为 17.82 亿元、19.06 亿元和 30.61 亿元，净利润分别为 1.96 亿元、2.03 亿元和 2.52 亿元，营业收入和净利润均呈逐年增长态势，主营业务经营稳健良好。

（3）上市公司拓展消费电子业务领域的可行性

1) 铝材在消费电子及标的公司现有产品领域应用广泛

伴随着 5G、物联网、通讯、AI、云计算、大数据等产业相关技术的持续发展革新，消费电子行业已进入复苏回暖阶段，消费电子市场基数庞大，且未来发展市场空间广阔。根据 Statista 数据，2018 年至 2023 年，全球消费电子产品市场整体呈增长态势，市场规模从 2018 年的 9,195 亿美元增长至 2023 年的 10,276 亿美元，2028 年将进一步增长至 11,767 亿美元。

铝材凭借出色的散热能力、高强度、轻量化特性、易加工性以及良好的表面处理适应性等综合性能，已成为消费电子结构件的理想选择，广泛应用于手机、平板和笔记本等设备中；此外，欧美日益严格的环保要求也推动了再生铝在消费电子行业的应用。据中国有色金属加工工业协会数据显示，2024 年我国工业铝型材产量达 1,170.5 万吨，同比增长 23.21%，其中，3C 型材占 9.0%，约 105 万吨，较去年增长 10.5%。

在标的公司所在的显示器支架及底座、精密冲压件及结构件等现有产品领域，2023年至2025年，铝金属原材料占标的公司年总采购的比例在20%以上，属于构成标的公司产品的重要原材料之一。

未来，一方面在消费电子产品持续进行性能迭代升级背景下，铝材凭借轻质、环保、耐用及高效散热特性，在结构件中的应用将持续深化，巩固其高附加值地位，并加速3C领域对铝材的整体需求增长；另一方面，随着AI功能普及，端侧应用推高散热要求，驱动高导热铝合金在手机、平板电脑、可穿戴设备等产品中的用量提升。

2) 上市公司具备生产标的部分铝金属原材料所需的技术、设备等储备

上市公司拥有从熔铸、挤压、机加、组装、检测的完整铝金属材料加工产业链，在新型铝合金材料领域具有独立的研发能力和自主知识产权，并且拥有成熟的供应链，在铝合金金属材料的研发和供应链的稳定性方面具有领先优势。

除部分表面处理的后道工序外，生产标的公司铝金属原材料所需要的核心工序与上市公司现有工序基本重叠，包括熔铸、挤压、CNC加工等；上市公司亦具备相关生产工序的核心设备，包括铸造、挤压、CNC、焊接、喷涂设备等。因此，上市公司具备生产标的部分铝金属原材料所需的技术、设备等储备。

因此，作为多年来深耕铝合金产品生产制造的上市公司，可以借助标的公司的客户资源，向消费电子铝制产品领域进行业务拓展，具体参见本题回复之“（二）结合上市公司与标的资产主营业务在产业链上下游、原材料、主要产品、生产工艺、核心技术等方面的区别与联系，上市公司半成品和产成品可作为标的资产生产原材料的具体情况、上市公司向标的资产及其同行业公司销售情况等，补充披露标的资产与上市公司处于同行业或者上下游的认定依据是否合理、充分，以及上市公司与标的资产在客户资源等方面具备显著协同效应的具体体现”之“2、上市公司半成品和产成品可作为标的资产生产原材料的具体情况”。

（4）标的资产向新能源汽车供应链拓展的可行性

1) 消费电子结构件和新能源汽车结构件在技术、供应链方面具备相通性

在产品生产工艺方面，消费电子结构件和新能源汽车三电系统结构件遵循相似的工艺流程和技术路线，核心环节高度重叠，均包括模具设计与制造、冲压

/注塑等成型工艺、机加工/表面处理等后制程、包装全检出货等流程。两者区别仅在于产品侧重点不同，消费电子结构件注重产品外观，而新能源汽车三电系统结构件注重物理特性（防火等级、气密性、清洁度等）。

在供应链方面，消费电子结构件和新能源汽车三电系统结构件的原材料均为金属原材料（包括钢材、铝合金、铜合金等）、塑胶材料（塑胶件、塑胶粒子等），因此其上游供应商很大程度上是重合的；此外，由于二者生产工艺基本一致，其核心设备亦高度重叠，如精密模具加工设备、冲压机、注塑机等，故其核心设备供应商也基本相同。

2) 标的公司具备进入新能源汽车领域的的能力

基于消费电子结构件和新能源汽车三电系统结构件的技术、供应链相通性，依靠在消费电子结构件领域多年来的产业经验积累，标的公司完全具备拓展新能源汽车三电系统结构件业务的能力，包括不限于产品满足车规级标准要求、汽车行业质量管理体系认证（IATF16949:2016）等。

截至本回复出具日，标的公司已进入吉利汽车、零跑汽车、东风汽车、株洲中车时代电气股份有限公司等厂商供应链并实现批量供货。

(5) 上市公司实施本次交易的商业合理性和必要性

综前所述，在消费电子行业与新能源汽车融合的大趋势背景下，上市公司在现有主营业务经营稳健良好的情况下，进入复苏回暖、铝材应用广泛的消费电子行业具有商业合理性，且具备拓展消费电子业务领域的可行性。

因此，上市公司实施本次交易具备商业合理性和必要性。

(6) 拟采取的整合管控措施及其有效性，并充分提示整合管控有关风险

本次交易完成后，为保障战略的有效实施和标的公司的深度整合，上市公司与标的公司已基于双方行业特性、管理方式、协同等进行了审慎评估，制定了以下管控措施。该等措施覆盖人员与机构、资产、业务、财务方面，具体如下：

1) 人员与机构方面

本次交易完成后，标的公司将成为上市公司 100%控股子公司，交易完成后，上市公司将进一步加强宏联电子人员管理，优化人力资源配置，加强培训，快速

实现深度整合。重组后标的公司不设董事会，设 1 名执行事务的董事，由上市公司委派。标的公司不设监事会，设 1 名监事，由上市公司委派。标的公司的总经理由陈旺担任，财务总监由上市公司指定的人员担任。上市公司将通过行使股东权利、委派执行事务董事以及将标的公司纳入上市公司制度管理体系等方式，以实现对标公司的有效控制。

2) 资产方面

本次交易完成后，上市公司将维持其独立的法人地位和管理架构，以维持其业务运营的稳定性和连续性。标的公司将继续保持资产的独立性，继续拥有其法人财产，确保其拥有与其业务经营有关的资产和配套设施。标的公司未来在重要资产的购买和处置、对外投资、对外担保等事项，将按照上市公司的相关治理制度履行相应程序。本次交易完成后，上市公司将凭借相对完善的管理经验并结合宏联电子的实际情况，对标公司的资产要素进一步优化配置，提高资产利用效率，增强企业核心竞争力。

3) 业务方面

本次交易完成后，标的公司将作为上市公司的控股子公司，纳入上市公司管理体系。显示器支架及底座、精密冲压及精密结构件等业务将成为上市公司主营业务之一，为上市公司提供第二增长曲线。上市公司将结合标的公司的业务特点，整合双方在消费电子领域的现有资源如业务、客户、营销等，发挥各自优势，充分共享协同，进一步优化标的公司各业务板块之间的资源配置，实现健康有序发展。在客户资源、渠道开拓、业务获取方面，上市公司将与标的公司共享客户资源、销售渠道、业务信息等，重点项目协同争取，提升客户营销及维护效果，加强业务机会协同获取力度。

同时，在充分尊重标的公司现有业务运营管理体系的前提下，上市公司计划将其精细化运营管理能力（如供应链优化、成本精益管控、客户关系深度管理、流程效率提升等）逐步、有针对性地导入标的公司的业务运营管理环节，协助标的公司进一步提升整体运营效率和成本控制水平。标的公司的年度经营计划由标的公司管理层编制，经执行事务董事审核后，报经上市公司批准后执行。上市公司将整体战略分解为标的公司的年度关键绩效指标与战略任务，通过执行事

务董事下达，并作为标的公司管理层年度考核的核心内容。

此外，在项目执行与人力调度方面，上市公司将与标的公司建立项目一体化协同机制，使不同业务环节和不同专业之间衔接更顺畅，并通过统筹协调双方人员，提升业务承接能力以及项目服务能力，提高人才利用效率，提升项目执行及客户服务效率，降低项目成本。上市公司委派的执行事务的董事将与标的公司管理层建立定期会议制度，至少每季度召开一次，由执行事务董事主持，标的公司管理层汇报，确保标的公司管理层落实上市公司战略。同时，上市公司将建立执行事务董事与标的公司总经理的定期“一对一”深度沟通机制，除事务性汇报，还包括战略思路对齐、资源协同探讨和潜在问题预警等。上市公司亦将鼓励标的公司总经理及核心团队参与上市公司的重要战略会议、培训及文化活动，增强战略认同。

最后，标的公司现有核心管理团队均将在本次交易后直接或间接持有上市公司股份，且承担业绩承诺，将与上市公司利益保持一致。上市公司一方面将采取措施保障标的公司核心经营管理团队、核心技术团队的稳定，给予一定自主权；一方面将对其进行培训，并通过召开定期会议，使其能够按照上市公司的管理制度和内部治理要求进行日常经营管理规范。

4) 财务方面

本次交易完成后，标的公司将纳入上市公司的财务管理体系。上市公司将参照上市公司财务及内控制度的要求，结合标的公司的经营特点、业务模式及组织架构等，进一步加强对宏联电子的管理和引导，确保其根据中国证监会和深交所的监管规定，严格有效执行上市公司财务会计和内控管理制度。

5) 整合管控措施有效性

本次交易完成后，标的公司保留原有业务架构和核心管理团队，上市公司将通过执行事务董事、监事、财务管理来实现对标的公司内部控制、战略规划、重大经营决策等方面的管控和指导。

综上所述，本次交易完成后拟采取的整合管控措施能保障上市公司对标的资产实现有效的整合管控。

上市公司已在重组报告书之“重大风险提示”之“二、与本次交易相关的风

险”之“（三）本次交易完成后的整合风险”中提示风险。

（四）补充披露情况

上市公司已在重组报告书“第八节 本次交易的合规性分析”之“十、本次交易符合《持续监管办法》第十八条及《重组审核规则》第八条相关规定”中补充披露了标的公司所属行业符合创业板定位情况。

上市公司已在重组报告书“第八节 本次交易的合规性分析”之“十、本次交易符合《持续监管办法》第十八条及《重组审核规则》第八条相关规定”中补充披露了标的资产与上市公司处于同行业或者上下游的认定依据是否合理、充分，以及上市公司与标的资产在客户资源等方面具备显著协同效应的具体体现。

上市公司已在重组报告书之“第一节 本次交易概况”之“一、本次交易的背景及目的”中披露上市公司实施本次交易的商业合理性和必要性；已在重组报告书之“第九节 管理层讨论与分析”之“四、本次交易对上市公司的影响”之“本次交易对上市公司未来发展前景影响的分析”中补充披露拟采取的整合管控措施及其有效性。

二、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对事项（1）（2），独立财务顾问履行了以下核查程序：

1、查询公开资料，了解标的公司下游行业空间、产业竞争格局；获取标的公司审计报告，了解其营业收入及研发投入规模；对标的公司管理层进行访谈，了解标的公司研发投入归集准确性、市场占有率、客户开拓情况，以及技术先进性和核心竞争力的具体体现等；

2、对上市公司管理层进行访谈，了解上市公司与标的公司的主营业务在产业链上下游、原材料、主要产品、生产工艺、核心技术等方面的区别与联系，并了解上市公司半成品和产成品可作为标的资产生产原材料的具体情况、上市公司向标的资产及其同行业公司销售情况等。

针对事项（3），独立财务顾问、律师履行了以下核查程序：

对上市公司管理层进行访谈，了解上市公司拓展电子消费业务领域的可行性、

此次收购后上市公司拟采取的整合管控措施及其有效性。

（二）核查意见

针对事项（1）（2），经核查，独立财务顾问认为：

1、标的公司在所处行业细分领域内具有较高的市场地位，具有较强的业务成长性，所属行业符合创业板定位；

2、标的资产与上市公司处于同行业或者上下游的认定依据合理、充分；上市公司与标的资产在客户资源等方面具备显著协同效应。

针对事项（3），经核查，独立财务顾问、律师认为：

1、本次交易符合《重组审核规则》第八条和《创业板上市公司持续监管办法（试行）》第十八条的有关规定；

2、上市公司实施本次交易具备商业合理性和必要性；上市公司已制定了覆盖人员与机构、资产、业务、财务等方面的整合管控措施，该等措施具有有效性，上市公司已在重组报告书中充分提示整合管控有关风险。

问题 2、关于本次交易方案

申请文件显示：（1）本次交易采用差异化定价安排，陈旺等 7 名交易对方合计交易对价为 8.34 亿元，对应宏联电子 100.00%股权作价为 13.38 亿元；其余 12 名交易对方合计交易对价为 3.86 亿元，对应宏联电子 100.00%股权作价为 10.24 亿元。差异化定价系交易对方之间的利益调整，综合考虑不同交易对方是否参与业绩承诺、对价支付方式及比例、锁定期等因素确定。标的资产股东中存在私募股权基金等外部财务投资人。（2）本次交易采用差异化支付方式，李琴等 5 名交易对方的交易对价全部采用现金支付、张迎的交易对价全部采用股份支付外，其他交易对方的交易对价同时采用现金和股份支付，且现金和股份的支付比例存在差异。（3）本次交易中陈旺等 7 名交易对方参与业绩补偿，其余 12 名交易对方未参与业绩补偿。（4）本次交易中各交易对方股份锁定期存在差异，其中陈旺股份锁定期为 36 个月，股份解锁以业绩补偿义务履行完毕为前提；深圳宏旺投资合伙企业（有限合伙）（以下简称深圳宏旺）等 6 名交易对方取得的股份根据业绩承诺实现情况分三年解锁；其余 12 名交易对方股份锁定期为 12 个月。（5）本次交易设置超额业绩奖励，上市公司可以将超过累计承诺利润部分的 60%用于奖励标的资产经营管理团队。（6）本次交易对陈旺等 6 名在标的资产任职的交易对方设置竞业禁止约定，未对张秀金、廖海华、深圳嘉瀚投资合伙企业（有限合伙）（以下简称深圳嘉瀚）合伙人胡祥明及深圳天琛投资合伙企业（有限合伙）（以下简称深圳天琛）9 名合伙人设置竞业禁止约定，上述 12 名人员均正在或曾在标的资产及其子公司任职，其中张秀金于 2013 年 10 月至 2024 年 7 月任宏联电子董事等职务。（7）交易完成后上市公司通过向标的资产提名董事、监事、委派财务人员的方式参与治理，给予标的资产原主要管理团队的经营自主权。

请上市公司根据《监管规则适用指引——上市类第 1 号》1-2 的有关规定，补充披露设置超额业绩奖励的原因、依据及合理性，相关会计处理及对上市公司可能造成的影响。

请上市公司补充说明：（1）结合各交易对方投资时点、投资成本及收益率情况，是否参与业绩承诺、对价支付方式及比例、锁定期等因素，补充说明不同交易对方存在定价差异的具体依据，本次交易采用差异化定价的原因、公允性及

合理性，是否存在利益输送情形，标的资产与其股东及各股东之间，上市公司及其控股股东、实际控制人或相关利益主体与交易各方或相关利益主体之间是否存在应披露而未披露的回购安排、收益保障或其他利益安排等约定。（2）本次交易对不同交易对方采用差异化支付方式的原因及合理性，现金对价和股份对价比例差异安排的主要考虑因素。（3）业绩承诺金额同收益法评估金额是否相匹配，并结合业绩承诺覆盖率、业绩承诺方资信情况及履约能力、股份解锁安排、相关履约保障措施等，说明本次交易业绩承诺及股份锁定期差异化安排能否充分保障上市公司利益。（4）结合标的资产核心经营管理团队及核心技术人员的构成及变化情况等，说明未对张秀金等人员设置竞业禁止约定的原因及合理性，本次交易股份锁定、业绩承诺、竞业禁止约定、公司治理安排等措施能否充分、有效地保障标的资产核心人员的稳定性及未来业务的稳定发展，并充分提示有关风险。（5）结合交易完成后标的资产的公司管理架构、董事会和高级管理人员构成、重大决策机制、日常经营管理等，说明上市公司能否有效控制标的资产。（6）结合上述情况及发行股份购买资产的股份发行定价等，进一步说明本次交易方案是否有利于保护上市公司利益和中小股东合法权益。

请独立财务顾问、律师核查并发表明确意见。

回复：

一、上市公司补充披露

（一）请上市公司根据《监管规则适用指引——上市类第1号》1-2的有关规规定，补充披露设置超额业绩奖励的原因、依据及合理性，相关会计处理及对上市公司可能造成的影响

1、设置超额业绩奖励的原因、依据及合理性

（1）设置超额业绩奖励的原因

为保障标的公司业绩承诺净利润的实现，以及激发标的公司经营管理团队在达到业绩承诺净利润之后继续提升标的公司盈利水平的主动性，本次交易方案中设置了超额业绩奖励条款。该等安排既可以调动标的公司经营管理团队发展标的公司业务的动力和积极性，同时也能有效控制标的公司管理层及核心员工的流失，为上市公司创造更多的价值，进而有利于维护上市公司及中小股东的利益。

(2) 设置超额业绩奖励的依据

根据《监管规则适用指引——上市类第 1 号》1-2 的有关规定，上市公司重大资产重组方案中，对标的资产交易对方、管理层或核心技术人员设置业绩奖励安排时，应基于标的资产实际盈利数大于预测数的超额部分，奖励总额不应超过其超额业绩部分的 100%，且不超过其交易作价的 20%。

根据《盈利预测补偿协议书》，承诺期间届满后，如标的公司在承诺期间期末累计实际净利润金额大于承诺期间期末累计承诺净利润金额，上市公司可以将超过累计承诺利润部分的 60% 用于奖励标的公司经营管理团队，但上述奖励的总金额不得超过本次交易作价总额的 20%。

2026 年度和 2027 年度承诺净利润分别不低于人民币 12,500.00 万元和 14,000.00 万元，合计不低于 26,500.00 万元；2026 年度和 2027 年度收益法评估预测净利润分别为 12,498.57 万元和 13,999.97 万元，合计为 26,498.54 万元。由于 2026 年度和 2027 年度承诺净利润合计金额高于业绩承诺期间的收益法评估预测净利润合计金额，因此业绩承诺期间累计实际净利润超出累计承诺净利润部分要低于累计实际净利润超出累计预测净利润部分。由于本次交易超额业绩奖励总额不超过累计实际净利润超过累计承诺利润部分的 60%，因此不会超过累计实际净利润超过累计预测数部分的 60%，即奖励总额不会超过《监管规则适用指引——上市类第 1 号》1-2 中所规定的超额业绩部分（即累计实际净利润大于累计预测数的超额部分）的 100%”。同时，本次交易约定了上述奖励的总金额不超过本次交易作价总额的 20%，亦符合《监管规则适用指引——上市类第 1 号》1-2 中关于“奖励总额……不超过其交易作价的 20%”的规定。综上，本次交易超额业绩奖励的设置合规。

(3) 设置超额业绩奖励的合理性

业绩奖励对象为标的公司的经营管理团队，即奖励范围为业绩承诺方陈旺、田必友、张全中、朱建方、梁允志以及深圳宏旺、深圳天琛的上层自然人合伙人。具体奖励对象名单、具体金额及具体奖励方案将在业绩承诺期届满后由标的公司执行事务的董事与上市公司共同协商确定，并经上市公司董事会审议通过后按方案实施。

本次业绩奖励是以标的公司实现超额业绩为前提，是在标的公司完成承诺业绩后对超额净利润进行分配的机制。在奖励标的公司经营管理团队的同时，上市公司也获得了标的公司带来的超额回报。因此，本次交易设置的超额业绩奖励方案充分考虑了上市公司及全体股东的利益、对标的公司经营管理团队的激励效果、超额业绩贡献等多项因素，经上市公司与交易各方基于自愿、公平交易的原则协商一致后达成，符合相关法律法规的要求，亦符合上市公司并购重组的交易惯例，具有合理性。

2、相关会计处理及对上市公司可能造成的影响

(1) 相关会计处理

根据《企业会计准则第9号——职工薪酬》，本次超额业绩奖励对象为标的公司经营管理团队，该项支付安排实质上是为了获取员工服务而给予的激励和报酬，故作为职工薪酬核算。

因此，对于超额业绩奖励，标的公司在业绩承诺期内达到超额业绩奖励条件时计提应付职工薪酬，确认为当期成本、费用，在业绩承诺期届满之后发放。

(2) 对上市公司可能造成的影响

根据超额业绩奖励安排，标的公司逐年计提业绩奖励，将增加标的公司的相应成本、费用，进而对上市公司合并报表净利润产生一定影响。但上述业绩奖励是以标的公司实现超额业绩为前提，奖励金额是在完成既定承诺值的基础上对超额净利润的分配约定，业绩奖励总金额不会超过超额业绩部分的60%。因此，在奖励标的公司经营管理团队的同时，上市公司也获得了标的公司带来的超额回报。

本次业绩奖励的设置，有助于调动标的公司经营管理团队的积极性，进一步提高标的公司的盈利能力，因此，不会对标的公司、上市公司未来生产经营造成重大不利影响。

(二) 补充披露情况

上市公司已在重组报告书之“第一节 本次交易概况”之“二、本次交易具体方案”之“（二）发行股份及支付现金购买资产”之“10、超额业绩奖励”及“第五节 本次交易的发行股份情况”之“一、发行股份及支付现金购买资产”

之“（十）超额业绩奖励”中补充披露了设置超额业绩奖励的原因、依据及合理性，以及相关会计处理及对上市公司可能造成的影响。

二、上市公司补充说明

（一）结合各交易对方投资时点、投资成本及收益率情况，是否参与业绩承诺、对价支付方式及比例、锁定期等因素，补充说明不同交易对方存在定价差异的具体依据，本次交易采用差异化定价的原因、公允性及合理性，是否存在利益输送情形，标的资产与其股东及各股东之间，上市公司及其控股股东、实际控制人或相关利益主体与交易各方或相关利益主体之间是否存在应披露而未披露的回购安排、收益保障或其他利益安排等约定

1、各交易对方投资时点、投资成本及收益率情况，是否参与业绩承诺、对价支付方式及比例、锁定期等因素

各交易对方投资时点、投资成本及收益率情况如下：

单位：万元

交易对方	初始投资时点	投资成本	交易对价	收益率	对应宏联电子100%股权作价
陈旺	2009年11月	1,849.50	41,255.01	2130.60%	133,836.22
田必友	2009年11月	1,009.26	22,512.59	2130.60%	
张全中	2019年12月	240.00	5,353.45	2130.60%	
朱建方	2019年12月	193.35	4,312.87	2130.60%	
梁允志	2019年12月	250.00	2,275.22	810.09%	
深圳宏旺	2024年3月	3,000.00	5,018.86	67.30%	
深圳天琛	2024年3月	1,600.00	2,676.72	67.30%	
杨魁坚	2009年11月	362.34	6,185.45	1607.08%	102,425.00
张秀金	2009年11月	296.22	5,056.72	1607.08%	
李琴	2019年12月	422.98	7,220.66	1607.09%	
孙慧东	2019年12月	163.53	2,791.59	1607.08%	
廖海华	2019年12月	130.82	2,233.17	1607.06%	
丰顺讯达	2021年11月	2,400.00	3,781.84	57.58%	
张迎	2021年11月	910.00	1,433.95	57.58%	
广州万泽汇	2021年11月	200.00	315.16	57.58%	
深圳嘉瀚	2024年3月	3,600.00	4,609.13	28.03%	
国惠润信	2024年3月	2,080.00	2,663.05	28.03%	

交易对方	初始投资时点	投资成本	交易对价	收益率	对应宏联电子100%股权作价
高岭壹号	2024年3月	1,000.00	1,280.31	28.03%	
陈明静	2024年3月	800.00	1,024.25	28.03%	

注：1、收益率=（交易对价-投资成本）/投资成本；

2、陈旺、张秀金、田必友初始投资时点以其通过东莞海内尔间接投资宏联电子时点统计；

3、陈旺、张秀金、田必友2020年4月分别以1元受让东莞海内尔持有的宏联电子6.9373%股权（对应注册资本416.24万元）、2.6107%股权（对应注册资本156.64万元）、3.7852%股权（对应注册资本227.12万元），按照东莞海内尔实际投资成本416.24万元、156.64万元、227.12万元计算投资成本。

各交易对方是否参与业绩承诺、对价支付方式及比例、锁定期情况如下：

单位：万元

交易对方	是否参与业绩承诺	支付方式				锁定期	对应宏联电子100%股权作价
		现金对价	现金对价比例	股份对价	股份对价比例		
陈旺	是	8,251.00	20.00%	33,004.01	80.00%	36个月	133,836.22
田必友	是	4,502.52	20.00%	18,010.07	80.00%	12个月后分批解锁	
张全中	是	1,070.69	20.00%	4,282.76	80.00%	12个月后分批解锁	
深圳宏旺	是	1,003.77	20.00%	4,015.09	80.00%	12个月后分批解锁	
朱建方	是	862.57	20.00%	3,450.30	80.00%	12个月后分批解锁	
深圳天琛	是	535.34	20.00%	2,141.38	80.00%	12个月后分批解锁	
梁允志	是	455.04	20.00%	1,820.17	80.00%	12个月后分批解锁	
李琴	否	7,220.66	100.00%	-	0.00%	/	102,425.00
杨魁坚	否	3,711.27	60.00%	2,474.18	40.00%	12个月	
张秀金	否	5,056.72	100.00%	-	0.00%	/	
深圳嘉瀚	否	921.83	20.00%	3,687.30	80.00%	12个月	
丰顺讯达	否	1,134.55	30.00%	2,647.29	70.00%	12个月	
孙慧东	否	2,791.59	100.00%	-	0.00%	/	
国惠润信	否	1,917.40	72.00%	745.65	28.00%	12个月	
廖海华	否	2,233.17	100.00%	-	0.00%	/	
张迎	否	-	0.00%	1,433.95	100.00%	12个月	
高岭壹号	否	493.69	38.56%	786.62	61.44%	12个月	
陈明静	否	1,024.25	100.00%	-	0.00%	/	
广州万泽汇	否	94.55	30.00%	220.61	70.00%	12个月	

注：深圳宏旺、田必友、张全中、朱建方、梁允志、深圳天琛在本次交易中取得的上市公司股份自本次发行股份上市之日起 12 个月后分批解锁，其中：自本次发行股份上市满 12 个月，解锁各自所持股份的 40%；自本次发行股份上市满 24 个月，各自所持股份全部解锁完毕。

2、不同交易对方存在定价差异的具体依据，本次交易采用差异化定价的原因、公允性及合理性，是否存在利益输送情形

(1) 不同交易对方存在定价差异的具体依据，本次交易采用差异化定价的原因及合理性

首先，本次交易中，差异化定价主要考虑因素为交易对方是否参与业绩承诺，即参与业绩承诺、承担业绩补偿义务的交易对方其持股获得相对较高的估值；不参与业绩承诺、不承担业绩补偿义务的交易对方其持股获得相对较低的估值。本次交易中，交易对方陈旺、深圳宏旺、田必友、张全中、朱建方、梁允志、深圳天琛参与业绩承诺、承担业绩补偿义务，因而其交易对价对应宏联电子 100%股权作价为 133,836.22 万元，而其他交易对方不参与业绩承诺、承担业绩补偿义务，因而其交易对价对应宏联电子 100%股权作价为 102,425.00 万元。

其次，对于获得相对较高估值的交易对方，其股份对价支付比例一般较获得相对较低估值的交易对方要更高，锁定期亦更长。

因此，本次交易的差异化定价主要参考了不同交易对方是否参与业绩承诺，并考虑了对价支付方式及比例、锁定期等因素，最终由交易各方自主协商确定，有利于推进交易方案的顺利达成，具有合理性。

(2) 本次交易采用差异化定价的公允性，是否存在利益输送情形

上市公司支付对价总额对应的标的公司 100%股权作价为 122,000.00 万元，不超标的公司 100%股权评估值，具有公允性，不会损害上市公司及中小股东的利益，不存在利益输送的情形。

3、标的资产与其股东及各股东之间，上市公司及其控股股东、实际控制人或相关利益主体与交易各方或相关利益主体之间是否存在应披露而未披露的回购安排、收益保障或其他利益安排等约定

(1) 标的资产与其股东及各股东之间的回购安排、收益保障或其他利益安排等约定

1) 回购安排、收益保障或其他利益安排等约定

标的资产与其股东及各股东之间曾存在股权转让限制、对赌回购等约定。截至本回复出具日，相关方已签署中止协议，相关约定已中止，标的资产与其股东及各股东之间不存在回购安排、收益保障或其他利益安排，具体情况如下：

股东	签署时间	协议名称	相对签署主体	主要特殊权利条款	中止情况
丰顺讯达（甲方1）、广州万泽汇（甲方2）、张迎（甲方5）、陈银燕（甲方3）、李亚亚（甲方4）	2021年9月13日	关于东莞市宏联电子有限公司之股权转让补充协议	宏联电子（丙方）、陈旺（乙方1、丁方）	<p>1、承诺服务期。陈旺应与宏联电子签订劳动合同，承诺服务于宏联电子，承诺保障足够的工作精力和工作时间，不得参与同业竞争业务。最短服务期为至宏联电子成功上市（包括境内或境外交易所）或至宏联电子整体出售时止。</p> <p>2、股权回购。承诺服务期内，陈旺终止劳动关系的，宏联电子有权回购陈旺股权；投资人（即丰顺讯达、广州万泽汇、张迎、陈银燕、李亚亚）在以下情形下有权要求陈旺回购股权（按LPR单利计算股权回购价款）：（1）承诺服务期届满前主动离职；（2）承诺服务期届满前失去实际控制权；（3）不履行竞业禁止义务的；（4）宏联电子虚假陈述；（5）宏联电子2024年12月31日前未能提交上市申请。</p> <p>3、股权转让限制。在IPO之前，未经投资人事先书面批准，陈旺不得直接或间接的转让、出售、让与、设定权利负担或以其他方式处分其所拥有的任何宏联电子股权。</p>	<p>1、2025年6月12日，张迎与陈旺签署《东莞市宏联电子有限公司股权转让补充协议（二）》，约定《关于东莞市宏联电子有限公司之股权转让补充协议》全部内容中止履行。</p> <p>2、2025年6月19日，丰顺讯达、广州万泽汇、陈旺及宏联电子签署《关于东莞市宏联电子有限公司之股权转让补充协议（二）》，约定中止《关于东莞市宏联电子有限公司之股权转让补充协议》</p>

股东	签署时间	协议名称	相对签署主体	主要特殊权利条款	中止情况
					中的股权回购、股权转让限制义务。 3、2025年12月10日，丰顺讯达、广州万泽汇、陈旺及宏联电子签署《关于东莞市宏联电子有限公司之股权转让补充协议（三）》，延长了股权回购、股权转让限制义务中止的时限。
高岭壹号（乙方）	2023年12月31日	东莞市宏联电子有限公司股权转让补充协议	陈旺（甲方）	<p>1、经双方协商一致，陈旺承诺标的公司于2026年12月31日前实现在中国境内公开发行股票并在上海、深圳或北京证券交易所上市（以下简称“IPO”），或者以不低于本次转让的估值被第三方并购，否则陈旺按照高岭壹号要求回购高岭壹号所持全部或者部分的标的公司股份，回购价格为：高岭壹号受让标的公司股份所支付的对价扣减高岭壹号在投资标的公司期间从标的公司所获得的累计分红收益。</p> <p>2、陈旺指定其他任意第三方按照上述条件受让高岭壹号届时所持有标的公司股份的，视为陈旺已经履行了约定的回购义务。</p> <p>3、若标的公司未能在2026年12月31日前完成IPO或被第三方并购，由高岭壹号在2027年1月31日前向陈旺提出回购申请，陈旺应该根据回购申请的要求将应付回购价款在2027年2月28日前向高岭壹号全额支付。若陈旺逾期支付，陈旺须向高岭壹号按照应付未付金额的0.05%/（天）支付违约金。若高岭壹号未于2027年1月31日前向陈旺提出回购申请，视为放弃要求陈旺回购股权的权利。</p>	2025年6月26日，陈旺、高岭壹号签署《东莞市宏联电子有限公司股权转让补充协议（二）》，约定《东莞市宏联电子有限公司股权转让补充协议》全部内容中止履行。
国惠润信（甲方）	2024年1月31日	关于东莞市宏	宏联电子	1、承诺服务期。陈旺应与宏联电子签订劳动合同，承诺服务于宏联电子，承	2025年6月12日，国惠

股东	签署时间	协议名称	相对签署主体	主要特殊权利条款	中止情况
		联电子有限公司之股东协议	(丙方)、陈旺(乙方)	<p>诺保障足够的工作精力和工作时间,不得参与同业竞争业务。最短服务期为至宏联电子成功上市(包括境内或境外交易所)或至宏联电子整体出售时止。</p> <p>2、股权回购。承诺服务期内,陈旺主动终止劳动关系的(不包括劳动合同期限届满),宏联电子有权回购陈旺股权;投资人(即国惠润信)在以下情形下有权要求陈旺回购股权(按LPR单利计算股权回购价款,并扣减国惠润信投资期间获得的累计分红款):(1)承诺服务期届满前主动离职;(2)承诺服务期届满前失去实际控制权;(3)不履行竞业禁止义务的;(4)宏联电子虚假陈述,2023年度经审计的净利润(扣非,孰低)7300万元;(5)宏联电子2026年12月31日前未能提交上市申请;(6)上市申请被驳回、主动撤回;(7)宏联电子以低于8亿元估值被并购;(8)其他股东主张回购。</p> <p>3、其他条款:股权转让限制、优先购买权、共同出售权、平等待遇、优先认购权、反稀释权、信息权和检察权。</p>	润信、陈旺及宏联电子签署《关于东莞市宏联电子有限公司之股东协议补充协议(一)》,约定中止履行《关于东莞市宏联电子有限公司之股东协议》中的股权回购、股权转让限制、平等待遇、优先认购权、反稀释权、信息权和检查权。
陈明静(甲方)	2024年3月1日	股权回购协议	陈旺(乙方)	<p>1.1 如果出现如下情况,陈明静有权按照本协议之约定行使回购权:自陈明静从张秀金处受让宏联电子1%股权(对应注册资本60万元)之日起4年期限届满,目标公司未能完成合格首次公开发行并上市或完成借壳上市,“合格首次公开发行上市”系指目标公司之股份在上海证券交易所(包括主板和科创板)、深圳证券交易所(包括主板和创业板)、北京证券交易所或陈明静认可的市场公开发行股票并上市。</p> <p>1.2 如出现本协议第1.1条约定情形后,陈明静有权在上述情形发生后的三个月内书面提出回购请求(按LPR单利计算股权回购价款),要求陈旺在陈明静要求的回购期限内(不少于3个月)对陈明静所持目标公司股权进行回购并一次性付清全部回购款。</p>	2025年6月12日,陈明静与陈旺签署《股权回购协议之补充协议(一)》,约定《股权回购协议》全部内容中止履行。

注:2024年3月,陈银燕和李亚亚将其持有的全部标的公司的股权转让给国惠润信。

如上表所示,标的资产与其股东及各股东之间曾签署包含回购等特别约定的协议,但所涉协议相关方均签署中止协议并中止履行。上述中止协议在本次交易

未最终通过证券交易所、中国证监会审核、注册的情况下，才会恢复效力；若本次交易最终通过证券交易所、中国证监会审核、注册，则相关包含回购等特殊条款的协议将彻底解除并终止履行，且不在任何情况下恢复。

虽然前述特殊条款协议所涉主协议中，陈旺并非 2024 年 3 月宏联电子第四次股权转让中的相关方，但鉴于：（1）相关受让方由陈旺引荐，受让方基于陈旺的信任而受让相关股权，并要求陈旺签署特殊条款协议；（2）陈旺对公司未来经营发展具有充分信心，认为不会触发对赌义务，即便在极端情形下触发了对赌义务，其认为自己亦有能力履行对赌义务，进而增强对标的公司控制权。据此，陈旺参与签署该等特殊条款协议具有商业合理性。

2) 相关股东投资标的资产不构成明股实债

标的公司上述股东与标的公司不存在对赌约定，标的公司不存在回购等特殊义务。标的公司上述股东虽然与控股股东存在对赌约定，但鉴于：

①相应股东的投资回报与标的公司的经营业绩挂钩

丰顺讯达、广州万泽汇及张迎（作为乙方）所持标的公司股权系受让而来，相应股权转让合同约定：“经公司登记机关同意并办理股东变更登记后，乙方即成为东莞市宏联电子有限公司的股东，按出资比例及章程规定分享公司利润与分担亏损。”

高岭壹号、国惠润信、陈明静（作为乙方）所持标的公司股权系受让而来，相应股权转让合同分别约定：“1、本次股权完成后，乙方对本次股权转让前目标公司的滚存未分配利润(如有)对应于乙方受让标的股权之部分，由乙方享有。2、本次股权转让完成后，乙方按其持股比例及章程规定分享目标公司利润并分担亏损。”

由以上约定可知，相应股东的投资回报与标的公司的经营业绩挂钩。

②相关方未向投资者提供保本保收益承诺

尽管上述股东对标的资产的股权投资设置了回购权条款，但相关股东特殊权利条款系对股东实现投资退出的兜底保护性条款，并未约定上述股东不承担标的公司的经营风险，亦未约定上述股东仅获得固定收益，未违反股东“共担风

险、共享收益”的股权投资原则。上述股东非以获取固定收益为目的，并非投资到期后以固定收益退出。

综上，上述股权交易中，相关对赌条款约定的回购义务承担方为标的公司控股股东，标的公司无回购等特殊义务，相应股东的投资回报与标的公司的经营业绩挂钩，相关方未向投资者提供保本保收益承诺，投资方享有不劣于其他股东的权利，相应股东投资标的公司不构成明股实债。

3) 标的资产对股东之间的股权转让作为股权进行会计处理符合企业会计准则的规定

① 标的资产不存在无法避免向投资方交付现金的合同义务

根据股东协议相关约定，触发回购义务情况时，回购义务由实际控制人承担，标的资产无直接回购义务，标的资产不存在无法避免向投资方交付现金的合同义务，不满足金融负债的确认条件。

② 投资方享有普通股股东权利

上述交易投资方享有不劣于其他股东的权利，包括分红权、表决权、优先认购权、共同出售权等，且在回购价款支付完毕前持续享有普通股股东完整权利。

综上所述，上述股权交易中，投资方享有不劣于其他股东的权利，且回购义务主体为实际控制人，标的资产不存在无法避免向投资方交付现金的合同义务，标的资产对其股东之间的股权转让作为股权进行会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

4) 不存在利益输送情形

对应股东本次交易定价及约定回购或其他义务所获得价款的对比情况如下：

单位：万元

股东	本次交易获得对价	回购或其他义务所获得价款	是否存在利益输送
丰顺讯达	3,781.84	2,676.36	否
广州万泽汇	315.16	223.00	否
张迎	1,433.95	1,015.91	否
高岭壹号	1,280.31	793.75	否
国惠润信	2,663.05	1,756.11	否

股东	本次交易获得对价	回购或其他义务所获得价款	是否存在利益输送
陈明静	1,024.25	834.65	否

注：上述回购或其他义务所获得价款以重组报告书披露之前一日即 2025 年 8 月 14 日履行相关义务进行测算。

由上表可知，尽管本次交易中相关股东获得的股份转让对价，高于其此前根据回购条款或其他协议约定可能获得的价款金额，但基于以下分析，本次交易各方不存在利用本次交易利益输送的情形：

首先，上述股东入股标的公司行为与本次上市公司收购其股权的交易，系相互独立的交易行为，时间间隔较久，期间标的公司的内外部状况与市场环境均已发生不同程度的变化，上述交易具有各自独立的商业背景与定价基础。

其次，本次交易对价系交易各方在遵循自愿、公平原则的前提下，基于标的公司的未来盈利能力与发展前景，经多轮协商而确定的结果。为保障本次交易定价的公允性，上市公司已聘请具备证券期货相关业务资格的独立第三方评估机构对标的公司进行评估，并以评估结果作为交易定价的重要参考依据。

再次，本次交易方案已严格履行上市公司内部决策程序，经由董事会、股东会审议通过，本次交易程序合法，同时上市公司董事会已就评估机构的独立性、评估假设前提的合理性、评估方法与评估目的的相关性以及评估定价的公允性出具说明：“公司本次重大资产重组事项中所委托的评估机构中企华评估具有独立性，评估假设前提合理，评估方法与评估目的相关性一致，出具的《评估报告》的评估结论合理，评估定价公允。”

因此，本次交易各方不存在利用本次交易利益输送的情形。

5) 相关协议中涉及标的公司义务或责任的条款均已解除

标的公司曾作为签署方之一，签署约定部分标的公司股东之间权利、义务的特殊条款协议。就上述协议，协议的签署方均已签署确认文件或补充协议，约定相关特殊条款协议对标的公司自始不发生法律效力并解除标的公司在该等协议下的相关责任或义务，具体如下：

①关于 2021 年 9 月 13 日签署的《关于东莞市宏联电子有限公司之股权转让补充协议》

2021年9月13日，宏联电子、陈旺、其他相关方（张秀金、田必友、朱建方、杨魁坚、张全中、梁允志等）曾与丰顺讯达、广州万泽汇、张迎、陈银燕、李亚亚等投资人签署《关于东莞市宏联电子有限公司之股权转让补充协议》。

2025年6月19日，丰顺讯达、广州万泽汇、陈旺及宏联电子签署《关于东莞市宏联电子有限公司之股权转让补充协议（二）》，约定中止《关于东莞市宏联电子有限公司之股权转让补充协议》中的股权回购、股权转让限制义务。

2025年12月10日，丰顺讯达、广州万泽汇、陈旺及宏联电子签署《关于东莞市宏联电子有限公司之股权转让补充协议（三）》，延长了股权回购、股权转让限制义务中止的时限。

2026年4月30日，《关于东莞市宏联电子有限公司之股权转让补充协议》的签署方宏联电子、陈旺、张秀金、田必友、朱建方、杨魁坚、张全中、梁允志、丰顺讯达、广州万泽汇、张迎、陈银燕和李亚亚签署《确认协议》：

“1.1 各方一致确认，目标公司（指宏联电子，下同）自《股权转让协议》（指宏联电子第三次股权转让时转让双方签署的股权转让协议，下同）《补充协议一》（指2021年9月13日签署的《关于东莞市宏联电子有限公司之股权转让补充协议》，下同）签署之日起，非上述协议项下的义务人或责任人，上述协议自各方签署之日起即不对标的公司发生法律效力，除配合包括甲方（指丰顺讯达、广州万泽汇、张迎、陈银燕和李亚亚，下同）在内的全体股东行使法定股东权利外，目标公司不存在需要承担的其他义务或责任。

1.2 各方一致确认，《股权转让协议》《补充协议一》均不涉及目标公司向包括甲方在内的全体投资人股东承担任何形式的对赌责任，亦不存在需要目标公司承担义务或责任的其他特殊权利安排。

1.3 各方一致确认，甲方与乙方（指陈旺、张秀金、田必友、朱建方、杨魁坚、张全中、梁允志）、目标公司之间不存在任何争议纠纷。”

2026年4月30日，标的公司、丰顺讯达、广州万泽汇及陈旺签署《确认协议》：

“1.1 各方一致确认，目标公司（指宏联电子，下同）自《股权转让协议》（指宏联电子第三次股权转让时转让双方签署的股权转让协议，下同）《补充协

议一》（指 2021 年 9 月 13 日签署的《关于东莞市宏联电子有限公司之股权转让补充协议》，下同）《补充协议二》（指 2025 年 6 月 19 日，丰顺讯达、广州万泽汇、陈旺及宏联电子签署的《关于东莞市宏联电子有限公司之股权转让补充协议（二）》，下同）《补充协议三》（指 2025 年 12 月 10 日，丰顺讯达、广州万泽汇、陈旺及宏联电子签署的《关于东莞市宏联电子有限公司之股权转让补充协议（三）》，下同）签署之日起，非上述协议项下的义务人或责任人，上述协议自各方签署之日起即不对标的公司发生法律效力，除配合包括甲方（指丰顺讯达、广州万泽汇，下同）在内的全体股东行使法定股东权利外，目标公司不存在需要承担的其他义务或责任。

1.2 各方一致确认，《股权转让协议》《补充协议一》《补充协议二》《补充协议三》均不涉及目标公司向包括甲方在内的全体投资人股东承担任何形式的对赌责任，亦不存在需要目标公司承担义务或责任的其他特殊权利安排。

1.3 各方一致确认，甲方 1（指丰顺讯达）、甲方 2（指广州万泽汇）与乙方（指陈旺）、目标公司之间不存在任何争议纠纷。”

②关于 2024 年 1 月 31 日签署的《关于东莞市宏联电子有限公司之股东协议》

2024 年 1 月 31 日，国惠润信、陈旺及宏联电子签署《关于东莞市宏联电子有限公司之股东协议》。

2025 年 6 月 12 日，国惠润信、陈旺及宏联电子签署《关于东莞市宏联电子有限公司之股东协议补充协议（一）》，约定中止履行《关于东莞市宏联电子有限公司之股东协议》中的股权回购、股权转让限制、平等待遇、优先认购权、反稀释权、信息权和检查权。

2026 年 4 月 30 日，国惠润信、陈旺及宏联电子签署《关于东莞市宏联电子有限公司之股东协议补充协议（二）》：

“1.1 各方一致确认，目标公司（指宏联电子，下同）自《股权转让协议》（指宏联电子第四次股权转让时受让方国惠润信与转让方陈银燕、李亚亚签署的股权转让协议，下同）《股东协议》（指 2024 年 1 月 31 日，国惠润信、陈旺及宏联电子签署《关于东莞市宏联电子有限公司之股东协议》，下同）《补充协

议一》（指 2025 年 6 月 12 日，国惠润信、陈旺及宏联电子签署的《关于东莞市宏联电子有限公司之股东协议补充协议（一）》，下同）签署之日起，非上述协议项下的义务人或责任人，上述协议自各方签署之日起即不对标的公司发生法律效力，除配合包括甲方（指国惠润信，下同）在内的全体股东行使法定股东权利外，目标公司不存在需要承担的其他义务或责任。

1.2 各方一致确认，《股权转让协议》《股东协议》《补充协议一》自签署之日，均不涉及目标公司向包括甲方在内的全体投资人股东承担任何形式的对赌责任，亦不存在需要目标公司承担义务或责任的其他特殊权利安排。

1.3 各方一致确认，甲方与乙方（指陈旺）、目标公司之间不存在任何争议纠纷。”

因此，截至本回复出具之日，相关特殊条款协议中涉及标的公司义务或责任的条款均已解除，且自始不对标的公司发生法律效力。

（2）上市公司及其控股股东、实际控制人或相关利益主体与交易各方或相关利益主体之间的回购安排、收益保障或其他利益安排等约定

上市公司与交易对方陈旺、深圳宏旺、田必友、张全中、朱建方、梁允志、深圳天琛签署了《盈利预测补偿协议书》及补充协议，就业绩承诺、业绩补偿等事项进行了约定。

综上，截至本回复出具日，除上述事项外，标的公司与其股东及各股东之间，上市公司及其控股股东、实际控制人或相关利益主体与交易各方或相关利益主体之间，不存在其他回购安排、收益保障或其他利益安排的约定，上述股东对标的公司的股权投资不构成明股实债，标的资产对股东之间的股权转让作为股权进行会计处理符合《企业会计准则》的相关规定，本次交易各方不存在利用本次交易利益输送的情形。

（二）本次交易对不同交易对方采用差异化支付方式的原因及合理性，现金对价和股份对价比例差异安排的主要考虑因素

对于交易对方陈旺、田必友、张全中、朱建方、梁允志及深圳天琛的合伙人，其后续将参与标的公司经营管理，因此上市公司希望与其利益高度绑定。同时，考虑到本次交易涉及税款缴纳的现金需求，经各方协商一致后，将陈旺、深圳宏

旺（陈旺担任执行事务合伙人、田必友担任有限合伙人的平台）、田必友、张全中、朱建方、梁允志、深圳天琛的股份对价支付比例设定为 80%。

对于其他交易对方，上市公司与其分别协商各自的股份、现金支付对价金额。部分交易对方基于对上市公司未来发展的看好，以及对上市公司长期价值的认可，更倾向于取得上市公司股份作为对价，而部分交易对方存在较强自身资金需求，更倾向于取得现金作为对价。由于交易对方商业需求存在差异，因此，最终协商确定的股份、现金支付比例不完全相同，系商业谈判的结果，具有合理性。

综上所述，本次交易采用股份和现金相结合的支付方式，且针对不同交易对方采用差异化支付方式，主要系为了符合上市公司希望标的公司经营管理团队持有上市公司股份，与上市公司利益绑定的诉求；同时，满足交易对方不同商业需求（如取得股份与上市公司共享经营成果，取得现金获得即时回报、支付税款等），该等安排系交易各方协商一致的结果，具有合理性。

（三）业绩承诺金额同收益法评估金额是否相匹配，并结合业绩承诺覆盖率、业绩承诺方资信情况及履约能力、股份解锁安排、相关履约保障措施等，说明本次交易业绩承诺及股份锁定期差异化安排能否充分保障上市公司利益

1、业绩承诺金额同收益法评估金额是否相匹配

本次交易中，业绩承诺方承诺，标的公司 2026 年度和 2027 年度经具有证券业务资格的会计师事务所审计的净利润（指标的公司合并报表中归属于母公司股东的净利润与扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润孰低值，下同）合计不得低于人民币 26,500.00 万元。其中 2026 年度和 2027 年度经具有证券业务资格的会计师事务所审计的净利润分别不低于人民币 12,500.00 万元和 14,000.00 万元。

业绩承诺净利润与收益法评估预测净利润的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2026年度	2027年度
业绩承诺净利润	12,500.00	14,000.00
收益法评估预测净利润	12,498.57	13,999.97

如上表所示，业绩承诺净利润系收益法评估预测净利润的向上取整数，略高于收益法评估预测净利润，业绩承诺金额同收益法评估金额相匹配，有利于保障

上市公司全体股东利益。

2、结合业绩承诺覆盖率、业绩承诺方资信情况及履约能力、股份解锁安排、相关履约保障措施等，说明本次交易业绩承诺及股份锁定期差异化安排能否充分保障上市公司利益

(1) 业绩承诺覆盖率

本次交易中，2026年度和2027年度合计业绩承诺净利润为**26,500.00**万元，标的公司100%股权交易作价为122,000.00万元，对应业绩承诺覆盖率为**21.72%**。本次交易与市场可比交易业绩承诺覆盖率对比如下：

收购方	标的资产	前两年业绩累计承诺/累计预测金额（万元）	100%股权交易作价（万元）	业绩承诺覆盖率
富乐德	富乐华 100.00%股权	62,729.62	655,000.00	9.58%
索通发展	欣源股份 94.9777%股份	29,000.00	120,000.00	24.17%
中瓷电子	博威公司 73%股权	50,539.35	260,793.00	19.38%
	氮化镓通信基站射频芯片业务资产及负债	27,441.88	151,089.00	18.16%
	国联万众 94.6029%股权	3,682.86	44,005.00	8.37%
纳思达	奔图电子 100%股权	91,679.95	660,000.00	13.89%
弘信电子	华扬电子 100%股权	8,042.40	39,000.00	20.62%
平均值				16.31%
新铝时代	宏联电子 100%股权	26,500.00	122,000.00	21.72%

注：1、拟选取近年来涉及 A 股上市公司发行股份收购标的公司相同业务或产品的并购案例作为可比交易，但鉴于近年 A 股市场并购重组案例中尚无完全可比的同行业并购案例，因此进一步扩大范围，选取并购标的属于计算机、通信和其他电子设备制造业（C39）的 A 股发行股份购买资产案例；

2、考虑交易模式，剔除了收购少数股权、包含资产出售等案例；此外，亦剔除了相关估值指标未清晰披露、ST 公司、PE 为负数等案例；

3、由于烽火电子收购长岭科技 98.3950%股权采用资产基础法作为评估结果，未对长岭科技 98.3950%股权设置业绩承诺和业绩补偿安排，广和通收购锐凌无限 51%股权未设置业绩承诺和业绩补偿安排，因而未将烽火电子收购长岭科技 98.3950%股权及广和通收购锐凌无限 51%股权纳入市场可比交易统计；

4、国联万众业绩承诺补偿测算对象为国联万众预测扣非前净利润和预测扣非后净利润，前两年业绩累计承诺/累计预测金额采用预测扣非前净利润和预测扣非后净利润孰高值；

5、华扬电子无单独年度业绩承诺数据，前两年业绩累计承诺使用华扬电子预测期前两年净利润计算。

如上表所示，本次交易业绩承诺覆盖率（**21.72%**）高于市场可比交易平均水平（**16.31%**），有利于保障上市公司利益。

(2) 业绩承诺方资信情况及履约能力

本次交易完成后，业绩承诺方获得了相应的交易对价，为业绩补偿义务的履行提供基础。除获取本次交易对价外，业绩承诺方的资信情况良好，具有一定的履约能力，有利于保障上市公司利益。

自然人身份的业绩承诺方出具的《关于业绩补偿义务履行的说明》如下：

序号	业绩承诺方	财务状况、业绩补偿能力
1	陈旺	<p>1、本人将遵守本次交易的业绩承诺相关安排，本人及深圳宏旺通过本次交易获得的上市公司股份及现金对价为业绩补偿义务的履行提供基础。且截至本说明函出具日，本人（包括本人配偶）除标的公司以外投资了深圳市瀚邦为电子材料有限公司（本人持股19.5232%）、深圳宏旺投资合伙企业（有限合伙）（本人持股62.50%）、湖南三学友农业发展有限公司（本人持股33.00%）、成都天成电科科技有限公司（本人配偶持股0.2759%）等企业，并持有房产、金融资产、理财产品等资产，本人信用记录良好，具备履行本次交易业绩补偿义务的资金实力。</p> <p>2、本人将严格按《盈利预测补偿协议书》及其补充协议的约定履行本次交易业绩补偿义务，否则将按合同约定承担违约责任，赔偿由此给上市公司造成的损失。</p>
2	田必友	<p>1、本人将遵守本次交易的业绩承诺相关安排，本人及深圳宏旺通过本次交易获得的上市公司股份及现金对价为业绩补偿义务的履行提供基础。且截至本说明函出具日，本人（包括本人配偶）除标的公司以外投资了深圳宏旺投资合伙企业（有限合伙）（本人持股37.50%）、武汉聚江南商务酒店有限公司（本人持股45.00%）等企业，并持有房产、金融资产、理财产品等资产，本人信用记录良好，具备履行本次交易业绩补偿义务的资金实力。</p> <p>2、本人将严格按《盈利预测补偿协议书》及其补充协议的约定履行本次交易业绩补偿义务，否则将按合同约定承担违约责任，赔偿由此给上市公司造成的损失。</p>
3	张全中	<p>1、本人将遵守本次交易的业绩承诺相关安排，本人通过本次交易获得的上市公司股份及现金对价为业绩补偿义务的履行提供基础。且截至本说明函出具日，本人（包括本人配偶）除标的公司以外投资了深圳市鸿瀚管理咨询合伙企业（有限合伙）（本人配偶持股4.3137%）、苏州锐盼电子有限公司（本人配偶持股10.00%）等企业，并持有房产、金融资产、理财产品等资产，本人信用记录良好，具备履行本次交易业绩补偿义务的资金实力。</p> <p>2、本人将严格按《业绩承诺及补偿协议》及其补充协议的约定履行本次交易业绩补偿义务，否则将按合同约定承担违约责任，赔偿由此给上市公司造成的损失。</p>
4	朱建方	<p>1、本人将遵守本次交易的业绩承诺相关安排，本人通过本次交易获得的上市公司股份及现金对价为业绩补偿义务的履行提供基础。且截至本说明函出具日，本人（包括本人配偶）除标的公司以外投资了深圳市鸿瀚管理咨询合伙企业（有限合伙）（本人配偶持股4.3137%）等企业，并持有房产、金融资产、理财产品等资产，本人信用记录良好，具备履行本次交易业绩补偿义务的资金实力。</p>

序号	业绩承诺方	财务状况、业绩补偿能力
		2、本人将严格按《业绩承诺及补偿协议》及其补充协议的约定履行本次交易业绩补偿义务，否则将按合同约定承担违约责任，赔偿由此给上市公司造成的损失。
5	梁允志	1、本人将遵守本次交易的业绩承诺相关安排，本人通过本次交易获得的上市公司股份及现金对价为业绩补偿义务的履行提供基础。且截至本说明函出具日，本人（包括本人配偶）除标的公司以外投资了深圳市鸿瀚管理咨询合伙企业（有限合伙）（本人配偶持股4.3137%）等企业，并持有房产、金融资产、理财产品等资产，本人信用记录良好，具备履行本次交易业绩补偿义务的资金实力。 2、本人将严格按《业绩承诺及补偿协议》及其补充协议的约定履行本次交易业绩补偿义务，否则将按合同约定承担违约责任，赔偿由此给上市公司造成的损失。

业绩承诺方中深圳宏旺为陈旺担任执行事务合伙人、田必友担任有限合伙人的有限合伙企业。陈旺及田必友出具的《关于业绩补偿义务履行的说明》详见上文。

深圳天琛为标的公司员工持股平台，执行事务合伙人及有限合伙人均均为标的公司相关员工，该等员工出具的《关于业绩补偿义务履行的说明》如下：

序号	业绩承诺方	财务状况、业绩补偿能力
1	肖初兴	1、本人将遵守本次交易的业绩承诺相关安排，深圳天琛通过本次交易获得的上市公司股份及现金对价为业绩补偿义务的履行提供基础。且截至本说明函出具日，本人及本人配偶（如适用）持有房产、金融资产、理财产品等资产，本人信用记录良好，具备履行本次交易业绩补偿义务的资金实力。 2、本人敦促和配合深圳天琛严格按《盈利预测补偿协议书》及其补充协议的约定履行本次交易业绩补偿义务。
2	朱黎明	1、本人将遵守本次交易的业绩承诺相关安排，深圳天琛通过本次交易获得的上市公司股份及现金对价为业绩补偿义务的履行提供基础。且截至本说明函出具日，本人及本人配偶（如适用）持有房产、金融资产、理财产品等资产，本人信用记录良好，具备履行本次交易业绩补偿义务的资金实力。 2、本人敦促和配合深圳天琛严格按《盈利预测补偿协议书》及其补充协议的约定履行本次交易业绩补偿义务。
3	蔡菲	1、本人将遵守本次交易的业绩承诺相关安排，深圳天琛通过本次交易获得的上市公司股份及现金对价为业绩补偿义务的履行提供基础。且截至本说明函出具日，本人及本人配偶（如适用）持有房产、金融资产、理财产品等资产，本人信用记录良好，具备履行本次交易业绩补偿义务的资金实力。 2、本人敦促和配合深圳天琛严格按《盈利预测补偿协议书》及其补充协议的约定履行本次交易业绩补偿义务。
4	段远福	1、本人将遵守本次交易的业绩承诺相关安排，深圳天琛通过本次交易获得的上市公司股份及现金对价为业绩补偿义务的履行提供基础。且截至本说明函出具日，本人及本人配偶（如适用）持有房产、金融资产、理财产品等资产，本人信用记录良好，具备履

序号	业绩承诺方	财务状况、业绩补偿能力
		行本次交易业绩补偿义务的资金实力。 2、本人敦促和配合深圳天琛严格按《盈利预测补偿协议书》及其 补充协议 的约定履行本次交易业绩补偿义务。
5	魏兵	1、本人将遵守本次交易的业绩承诺相关安排，深圳天琛通过本次交易获得的上市公司股份及现金对价为业绩补偿义务的履行提供基础。且截至本说明函出具日，本人及本人配偶（如适用）持有房产、金融资产、理财产品等资产，本人信用记录良好，具备履行本次交易业绩补偿义务的资金实力。 2、本人敦促和配合深圳天琛严格按《盈利预测补偿协议书》及其 补充协议 的约定履行本次交易业绩补偿义务。
6	李威	1、本人将遵守本次交易的业绩承诺相关安排，深圳天琛通过本次交易获得的上市公司股份及现金对价为业绩补偿义务的履行提供基础。且截至本说明函出具日，本人及本人配偶（如适用）持有房产、金融资产、理财产品等资产，本人信用记录良好，具备履行本次交易业绩补偿义务的资金实力。 2、本人敦促和配合深圳天琛严格按《盈利预测补偿协议书》及其 补充协议 的约定履行本次交易业绩补偿义务。
7	蒋芳	1、本人将遵守本次交易的业绩承诺相关安排，深圳天琛通过本次交易获得的上市公司股份及现金对价为业绩补偿义务的履行提供基础。且截至本说明函出具日，本人及本人配偶（如适用）持有房产、金融资产、理财产品等资产，本人信用记录良好，具备履行本次交易业绩补偿义务的资金实力。 2、本人敦促和配合深圳天琛严格按《盈利预测补偿协议书》及其 补充协议 的约定履行本次交易业绩补偿义务。
8	欧阳松林	1、本人将遵守本次交易的业绩承诺相关安排，深圳天琛通过本次交易获得的上市公司股份及现金对价为业绩补偿义务的履行提供基础。且截至本说明函出具日，本人及本人配偶（如适用）持有房产、金融资产、理财产品等资产，本人信用记录良好，具备履行本次交易业绩补偿义务的资金实力。 2、本人敦促和配合深圳天琛严格按《盈利预测补偿协议书》及其 补充协议 的约定履行本次交易业绩补偿义务。
9	郭宏伟	1、本人将遵守本次交易的业绩承诺相关安排，深圳天琛通过本次交易获得的上市公司股份及现金对价为业绩补偿义务的履行提供基础。且截至本说明函出具日，本人及本人配偶（如适用）持有房产、金融资产、理财产品等资产，本人信用记录良好，具备履行本次交易业绩补偿义务的资金实力。 2、本人敦促和配合深圳天琛严格按《盈利预测补偿协议书》及其 补充协议 的约定履行本次交易业绩补偿义务。

(3) 股份解锁安排

业绩承诺方中，陈旺通过本次交易取得的上市公司股份的锁定期为自本次发行股份上市之日起 36 个月。陈旺在本次交易中取得的上市公司股份解锁以履行完毕业绩承诺期间的业绩补偿义务（若有）为前提。因此，该股份解锁安排能确保陈旺获得的上市公司股份全部用于履行业绩补偿义务（若有）。

深圳宏旺、田必友、张全中、朱建方、梁允志、深圳天琛在本次交易中取得

的上市公司股份自本次发行股份上市之日起 12 个月后分批解锁，其中：自本次发行股份上市满 12 个月，解锁各自所持股份的 40%；自本次发行股份上市满 24 个月，各自所持股份全部解锁完毕。各期经专项审核报告确认的累计实现净利润高于该期间累计业绩承诺净利润，且股份上市时间满足一定条件后，才能申请解锁。

因此，股份解锁安排与业绩承诺实现情况挂钩，具体情况如下：

项目		2026年度	2027年度
承诺净利润（万元）		12,500.00	14,000.00
如完成业绩承诺	累计完成比例	47.16%	100.00%
	累计解锁比例	40.00%	100.00%

注：经专项审核报告确认累计实际净利润高于业绩承诺累计净利润才实现解锁条件

如上表所示，自 2026 年度专项审核报告出具后，如经该专项审核报告确认，标的公司在 2026 年度实现的净利润高于该期间承诺净利润的，即累计业绩承诺完成比例高于 47.16%，且本次发行股份上市满 12 个月的情况下，则深圳宏旺、田必友、张全中、朱建方、梁允志、深圳天琛可申请解锁本次发行所获得股份的 40%；自 2026-2027 年度专项审核报告出具，且业绩承诺补偿义务（若有）完成后，且本次发行股份上市满 24 个月的情况下，深圳宏旺、田必友、张全中、朱建方、梁允志、深圳天琛累计可申请解锁股份=本次发行所获得股份 100%-进行业绩补偿的股份（如有）。

在累计业绩实现数不及累计业绩承诺数时，深圳宏旺、田必友、张全中、朱建方、梁允志、深圳天琛无法解锁获得的上市公司股份；在累计业绩实现数高于累计业绩承诺数时，股份累计解锁比例低于累计业绩完成比例。

为测算股份分期解锁安排能否保障参与分期解锁的交易对方拥有充足的股份进行业绩补偿，设置了业绩承诺未实现的三类极限情形，具体如下：

情形 1：标的公司 2026 年至 2027 年每年实现承诺净利润的 50%，即参与分期解锁的交易对方股份未解锁，并需在业绩承诺期届满后进行补偿；按照上述安排，业绩承诺期结束后，未解锁股份价值对应补偿金额覆盖比例测算如下：

未实现承诺净利润比例	参与分期解锁的交易对方尚未解锁比例	应补偿金额(万元)	尚未解锁股份价值(万元)	尚未解锁股份价值对应补偿金额覆盖比例
50.00%	100%	21,074.85	33,719.77	160.00%

情形 2：标的公司实现 2026 年净利润，即参与分期解锁的交易对方股份已经解锁 40%，而 2027 年实现承诺净利润的 50%；业绩承诺期结束后，未解锁股份价值对应补偿金额覆盖比例测算如下：

未实现承诺净利润比例	参与分期解锁的交易对方尚未解锁比例	应补偿金额(万元)	尚未解锁股份价值(万元)	尚未解锁股份价值对应补偿金额覆盖比例
26.42%	60%	11,133.89	20,231.86	181.71%

情形 3：标的公司实现 2026 年净利润，即参与分期解锁的交易对方股份已经解锁 40%，而 2027 年实现承诺净利润的 20%；业绩承诺期结束后，未解锁股份价值对应补偿金额覆盖比例测算如下：

未实现承诺净利润比例	参与分期解锁的交易对方尚未解锁比例	应补偿金额(万元)	尚未解锁股份价值(万元)	尚未解锁股份价值对应补偿金额覆盖比例
42.46%	60%	17,814.22	20,231.86	113.57%

综上，业绩承诺期结束后参与分期解锁的交易对方未解锁股权价值对应补偿金额覆盖比例较高，即使在业绩承诺实现情况较极端的情形下，也能实现完全覆盖。

因此，该等股份解锁安排能够有效保障上市公司利益。

(4) 相关履约保障措施

除前述业绩承诺方出具的《关于业绩补偿义务履行的说明》以及股份解锁安排外，根据《盈利预测补偿协议书》及其补充协议，本次交易其他履约保障措施如下：

1) 股份优先用于赔偿

业绩承诺方保证严格履行本次交易涉及业绩承诺补偿义务，优先以本次交易获得的股份对价用于履行补偿承诺；

2) 避免通过质押股份方式逃避补偿义务

业绩承诺方不通过质押未解锁的股份等方式逃避补偿义务；自业绩承诺期开始至业绩补偿义务履行完毕，如果业绩承诺方拟质押未解锁的股份或为未解锁的股份设置其他权利负担，业绩承诺方应预先取得上市公司的书面同意，若未取得上市公司书面同意，业绩承诺方不得质押未解锁的股份或为未解锁的股份设置任何权利负担；经上市公司同意后，在业绩承诺方质押未解锁的股份时，业绩承诺方应书面告知质权人根据《发行股份及支付现金购买资产的协议书》的约定上述股份具有潜在承诺补偿义务情况，并在质押协议中就相关股份用于支付补偿事项等与质权人作出明确约定；本次发行结束后，业绩承诺方基于本次交易获得的未解锁的股份因上市公司送股、转增股本等原因而新增获得的甲方股份，亦应遵守上述约定；

3) 违约金

如补偿义务人因本次交易获得的上市公司股份不足以支付业绩补偿金额，而以现金方式补偿的，则补偿义务人应在合格审计机构出具专项审核报告之日起20个工作日内将应补偿的现金金额一次性支付给甲方。未能按期支付的，每逾期一天应按照未支付补偿金额的万分之五向上市公司支付逾期违约金。

综上，本次交易业绩承诺金额同收益法评估金额相匹配，业绩承诺覆盖率、业绩承诺方资信情况及履约能力、股份解锁安排、相关履约保障措施等，能充分保障上市公司利益。

（四）结合标的资产核心经营管理团队及核心技术人员的构成及变化情况等，说明未对张秀金等人员设置竞业禁止约定的原因及合理性，本次交易股份锁定、业绩承诺、竞业禁止约定、公司治理安排等措施能否充分、有效地保障标的资产核心人员的稳定性及未来业务的稳定发展，并充分提示有关风险

1、结合标的资产核心经营管理团队及核心技术人员的构成及变化情况等，说明未对张秀金等人员设置竞业禁止约定的原因及合理性

（1）标的资产核心经营管理团队及核心技术人员的构成及变化情况

2023年1月1日至本回复出具日，标的公司核心经营管理团队、核心技术人员构成及变化情况如下：

序号	姓名	是否约定 竞业禁止	2023年1月1日在标 的公司的任职	变化情况	现任标的公司 职位
1	陈旺	是	宏联电子的董事长、 总经理	/	宏联电子董事 长、总经理
2	田必友	是	宏联电子的副董事 长、副总经理	/	宏联电子的副 董事长、副总 经理
3	张全中	是	宏联电子的董事、副 总经理	/	宏联电子的董 事、副总经理
4	梁允志	是	宏联电子的董事、副 总经理	/	宏联电子的董 事、副总经理
5	杨魁坚	是	宏联电子的董事、转 轴事业部副总经理	2024年7月辞任董事	转轴事业部副 总经理
6	张秀金	否	宏联电子的董事、成 熟板块事业部总经理	2024年7月辞任董 事、并辞去成熟板块 事业部总经理	未在标的公司 任职
7	朱建方	是	宏联电子的董事、副 总经理	2024年7月辞任董事	宏联电子的副 总经理
8	刘颖	否	宏联电子的监事	2024年7月任董事	宏联电子的董 事
9	蔡菲	是	宏联电子财务负责人	/	宏联电子财务 负责人
10	郭宏伟	是	宏联电子研发总监	/	宏联电子研发 总监
11	李陆军	是	宏联电子华南研发副 总经理	/	宏联电子华南 研发副总经理
12	叶斌	是	2023年1月1日尚未 入职	2024年12月任宏联 电子深圳分公司结构 创新研发总监，2025 年12月离职	未在标的公司 任职
13	罗玮凡	是	2023年1月1日尚未 入职	2024年7月任宏联电 子研发中心总经理	宏联电子研发 中心总经理

由上表可知，张秀金曾任标的公司董事及成熟板块事业部总经理，并于2024年7月辞任上述职位。张秀金辞职后，标的公司已安排业务经验丰富的继任者承接其工作，且继任者有标的公司完整的平台资源作为支持，能够确保平稳过渡和业务的连续稳定。自2024年7月张秀金离任至今，标的公司整体业务稳健发展，并且2024年标的公司营业收入和净利润相比2022年和2023年相比，均实现较大幅度的增长，未因张秀金的离职而导致业绩下滑。所以，张秀金辞职离任不会对标的资产的生产经营造成重大不利影响。

叶斌因个人原因离职，标的公司已安排罗玮凡承接其工作，并认定罗玮凡为核心技术人员，标的公司技术研发工作持续稳步推进。通过多年的持续研发和技术积累，标的公司已建立一套先进成熟的技术体系，并培养了一支经验丰富的资

深研发团队，各部门各司其职并最终形成研发成果，不存在对特定核心技术人员的依赖。此外，叶斌任职期间担任宏联电子深圳分公司结构创新研发总监，主要负责转轴创新技术研发及项目落地，配合客户的预研工作，不涉及标的公司核心的显示器支架及底座业务以及北美某全球知名电子企业业务。任职期间叶斌协助公司累计申请专利5件（其中实用新型4件，外观设计1件），占公司专利总量比例较低，且均为与其他人员共同研发。

标的公司曾与叶斌签署《竞业限制协议》与《廉洁保密协议》，约定其在职期间及离职后一定期限内须履行相关保密及竞业限制义务。鉴于叶斌在公司的实际任职时间较短，尚未做出重要贡献，未形成不可替代作用，且叶斌相关工作已与主管研发管理工作的罗玮凡进行交接。同时，为简化管理流程、避免不必要的协议履行成本，并基于对实际情况的审慎考虑，公司在叶斌于2025年12月办理离职手续时，经双方协商一致，决定解除前述《竞业限制协议》，终止竞业禁止相关权利义务关系，但叶斌仍应履行保密义务。因此，叶斌离职及公司未继续要求其履行竞业禁止义务，不会对公司的经营状况与技术发展构成重大负面影响。

（2）竞业禁止约定的具体内容及约束力

1) 竞业限制协议约定

上述人员（作为乙方）与标的公司或其子公司（作为甲方）签署的《竞业限制协议》主要内容如下：“

1. 竞业限制的期限、地域和范围

乙方承诺并保证，无论因何种原因从甲方离职，自离职之日起24个月内（竞业限制期限），在中国大陆地域范围内，除非获得甲方书面许可，否则不得直接或间接从事下列行为：

1.1. 单独或联合任何其他个人、企业或组织实施与或可能与甲方或其关联方的任何业务构成竞争的行为；

1.2. 单独组建、参与组建与甲方或其关联方有竞争关系或其他利害关系的企业或其他组织，生产、经营与甲方或其关联方有竞争关系的同类产品或业务；

1.3. 因任何目的直接或间接(包括但不限于劳务派遣、外包)地受雇于与甲方有竞争关系的企业或其他组织, 或向与甲方有竞争关系的企业或其他组织提供任何形式的咨询服务、合作或劳务;

1.4. 单独或联合任何其他个人、企业、公司或组织, 聘用或唆使或诱导任何甲方或其关联方的董事、高级管理人员、核心技术人员或其他雇员离开甲方;

1.5. 单独或联合任何其他个人、企业、公司或组织, 直接或间接地劝诱或帮助他人劝诱客户或供应商离开甲方, 包括但不限于唆使或诱导任何在乙方受聘期内曾与甲方或其关联方接触或交易过的任何客户或供应商成为他方客户或供应商, 唆使或诱导客户或供应商终止或大量削减与甲方或其关联方的业务往来。

2. 竞业限制补偿金的金额

从乙方离职后开始计算竞业限制期限, 甲方在乙方的竞业限制期限内应当向乙方支付竞业限制补偿金。每月补偿金标准为乙方离开甲方单位前 12 个月税前月平均工资的 30%, 税前月平均工资的 30% 低于当地最低工资标准的, 按照当地最低工资标准支付。乙方认同该补偿方案的合理性并确认接受。

3. 竞业限制补偿金的支付方式

竞业限制补偿金每月支付 1 次, 每月 25 日(含)前支付上月补偿金(如上月应计算补偿金的天数不足一个月的, 按该月自然日总天数折算), 甲方将上月的竞业限制补偿金汇入乙方指定的银行账户(乙方若不特别申明, 则默认为乙方在甲方的原工资账号, 若因不可归责于甲方原因导致上述账户无法正常收取补偿金的, 不免除乙方应承担的竞业限制义务)。

4. 违反竞业限制的违约金

乙方违反竞业限制约定的, 应当承担违约责任, 需一次性向甲方支付违约金, 违约金为乙方离职前 12 个月税前工资总额的 30%, 如乙方在甲方领取劳动报酬不满 1 年的, 按其离职前领取的税前月平均工资乘以 12 个月作为计算违约金的基数。违约金不足以弥补甲方经济损失的, 甲方有权向乙方追偿。”

2) 交易协议中关于竞业禁止及管理层稳定的约定

除上述竞业限制协议外, 交易对方中陈旺、田必友、张全中、朱建方、梁允

志、杨魁坚（作为乙方）与上市公司（作为甲方）签署的《发行股份及支付现金购买资产的协议书》就竞业禁止及管理层的稳定进行了约定，具体内容如下：“

8.2 竞业禁止及管理层的稳定

8.2.1 本次交易完成后，乙方中在标的公司任职的人员（为免疑义，具体指陈旺、田必友、张全中、朱建方、梁允志、杨魁坚，下称竞业禁止人员）在标的公司任职期间以及自标的公司离职后两年内，在未征得甲方同意的情况下，竞业禁止人员及关系密切的家庭成员等关联方均不得直接或间接拥有、管理、控制、投资或以其他方式从事与标的公司及甲方相同及类似业务。

8.2.2 本次交易完成后，竞业禁止人员应保持稳定，至少三年内不得主动辞职离开标的公司。在标的公司任职期间，未经甲方同意，竞业禁止人员不得在甲方及其下属企业以外的其他企业兼职。如竞业禁止人员在甲方及其下属企业以外兼职的企业与甲方及其子公司存在业务竞争关系，竞业禁止人员应当且乙方一确保所涉人员在本次交易交割前辞去相应兼职。

8.2.3 竞业禁止人员应当且乙方一确保上述竞业禁止人员按本协议约定于标的资产交割之前与标的公司签署《劳动合同》《竞业禁止协议》及《保密协议》。

8.2.4 若竞业禁止人员违反前述约定，由违约方按照其违反前述约定行为发生的前一年从标的公司取得的全部收入（包括但不限于工资、奖金、股权分红、送股以及其他因任职行为而从标的公司取得的货币及有形或无形资产收入等）的五倍赔偿给甲方。”

3) 竞业禁止约定的约束力

上述竞业限制协议及《发行股份及支付现金购买资产的协议书》，为各方在平等协商基础上自愿签署，不存在《民法典》中规定的影响合同效力的情况，对签署各方均具有约束力。由上述竞业限制协议约定可知，相关人员离职后的 24 个月内，仍需受竞业约定的限制。如果相关方违反竞业限制协议及《发行股份及支付现金购买资产的协议书》，需按照上述约定承担违约责任和赔偿责任。

本次交易方案中相关竞业禁止及管理层的稳定的约定，构建了一个以约束、激励和威慑为核心的综合保障体系。该体系在法律和商业层面都显著有利于维持标的公司核心团队的稳定性，是保障上市公司投资安全、实现收购战略目的的重

要制度基石，有利于维持标的核心管理人员和技术人员的稳定，保障上市公司利益。

(3) 未对张秀金等人员设置竞业禁止约定的原因及合理性

1) 张秀金

2024年初，张秀金因个人原因转让所持宏联电子12.7%的股权，并于2024年7月不再担任标的公司任何职务，不再参与宏联电子的经营管理。

考虑到张秀金已不在标的公司任职，且其在标的公司任职期间不属于核心高管、不属于核心技术人员，其辞职对标的公司生产研发及经营管理不会造成重大不利影响，因此，未对张秀金设置竞业禁止约定具有一定的商业合理性。

此外，截至本回复出具日，张秀金持有深圳市鑫壹圆科技有限公司100%股权并担任执行董事兼总经理，该公司主营业务为数字技术服务；网络技术服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；电子产品销售；电力电子元器件销售；计算机软硬件及辅助设备批发。该公司与标的公司不存在同业竞争关系，张秀金未从事与标的公司同业竞争的业务。

2) 刘颖

刘颖在广东万泽汇资产管理有限公司担任风控总监，其为标的公司外部投资人广州万泽汇、丰顺讯达向标的公司委派的董事，不在标的公司担任除董事以外的其他职务。因此，未对刘颖设置竞业禁止约定具有一定的商业合理性。

3) 廖海华、胡祥明及深圳天琛相关合伙人

本次交易对核心经营管理团队及核心技术人员设置竞业限制，对非核心经营管理团队或非核心技术人员不设置竞业限制。廖海华、胡祥明及深圳天琛9名合伙人中除蔡菲（标的公司财务负责人，已签署竞业限制协议）及郭宏伟（标的公司核心技术人员之一）之外的其他合伙人，不属于核心经营管理团队人员或者核心技术人员，未对其设置竞业禁止，符合商业逻辑，具有合理性。

2、本次交易股份锁定、业绩承诺、竞业禁止约定、公司治理安排等措施能否充分、有效地保障标的资产核心人员的稳定性及未来业务的稳定发展，并充分提示有关风险

(1) 本次交易股份锁定、业绩承诺、竞业禁止约定、公司治理安排等相关措施能否充分、有效地保障标的资产核心人员的稳定性及未来业务的稳定发展

为保持标的公司核心人员稳定性及未来业务稳定发展，上市公司与交易对方在交易协议中进行约定，拟采取以下控制措施：

1) 股份锁定

除陈旺、深圳宏旺、田必友、张全中、朱建方、梁允志、深圳天琛以外，其他交易对方通过本次交易取得的上市公司股份的锁定期为自本次发行股份上市之日起 12 个月。

陈旺通过本次交易取得的上市公司股份的锁定期为自本次发行股份上市之日起 36 个月；陈旺在本次交易中取得的上市公司股份解锁以履行完毕业绩承诺期间的业绩补偿义务（若有）为前提。

深圳宏旺、田必友、张全中、朱建方、梁允志、深圳天琛在本次交易中取得的上市公司股份自本次发行股份上市之日起 12 个月后分批解锁，其中：自本次发行股份上市满 12 个月，解锁各自所持股份的 40%；自本次发行股份上市满 24 个月，各自所持股份全部解锁完毕。具体解锁条件详见重组报告书之“第一节 本次交易概况”之“二、本次交易具体方案”之“（二）发行股份及支付现金购买资产”之“6、股份锁定期安排”。

2) 业绩承诺

本次交易的业绩补偿义务人为陈旺、深圳宏旺、田必友、张全中、朱建方、梁允志、深圳天琛。业绩承诺方承诺，标的公司 2026 年度和 2027 年度经具有证券业务资格的会计师事务所审计的净利润合计不得低于人民币 26,500.00 万元。其中 2026 年度和 2027 年度经具有证券业务资格的会计师事务所审计的净利润分别不低于人民币 12,500.00 万元和 14,000.00 万元。

同时，本次交易的《盈利预测补偿协议书》及《盈利预测补偿协议书之补充

协议》在业绩补偿、超额业绩奖励等方面进行了约定，具体详见重组报告书之“第一节 本次交易概况”之“二、本次交易具体方案”之“（二）发行股份及支付现金购买资产”之“业绩承诺及补偿安排”及“10、超额业绩奖励”。

3) 竞业禁止约定

《发行股份及支付现金购买资产的协议书》约定，本次交易完成后，交易对方中在标的公司任职的人员（具体指陈旺、田必友、张全中、朱建方、梁允志、杨魁坚，以下合称竞业禁止人员）在标的公司任职期间以及自标的公司离职后两年内，在未征得上市公司同意的情况下，竞业禁止人员及关系密切的家庭成员等关联方均不得直接或间接拥有、管理、控制、投资或以其他任何方式从事与标的公司及上市公司相同及类似业务。

本次交易完成后，竞业禁止人员应保持稳定，至少三年内不得主动辞职离开标的公司。在标的公司任职期间，未经上市公司同意，竞业禁止人员不得在上市公司及其下属企业以外的其他企业兼职。如竞业禁止人员在上市公司及其下属企业以外兼职的企业与上市公司及其子公司存在业务竞争关系，竞业禁止人员应当且陈旺应确保所涉人员在本次交易交割前辞去相应兼职。

《发行股份及支付现金购买资产的协议书》同时约定，若竞业禁止人员违反前述约定，由违约方按照其违反前述约定行为发生的前一年从标的公司取得的全部收入（包括但不限于工资、奖金、股权分红、送股以及其他因任职行为而从标的公司取得的货币及有形或无形资产收入等）的五倍赔偿给上市公司。

4) 公司治理安排

本次交易完成后，上市公司依据对控股子公司资产控制和上市公司规范运作要求，有权对标的公司董事会进行重组，重组后标的公司不设董事会，设一名执行事务的董事，由上市公司委派。标的公司不设监事会，设1名监事，由上市公司委派。标的公司的总理由陈旺担任，财务总监由上市公司指定的人员担任。

本次交易完成后，至少在业绩承诺期间内，上市公司应给予标的公司以陈旺、田必友、朱建方、张全中、梁允志为核心的原主要管理团队的经营自主权，继续由标的公司原主要管理团队负责研发方向、生产规划等核心业务决策。上市公司可通过向标的公司提名董事、监事、委派财务人员的方式参与标的公司治理，并

将通过将标的公司纳入上市公司内控管理体系，重点把控标的公司的财务规范、合规运营管理。

综上所述，上述措施中关于股份锁定、业绩补偿、超额业绩奖励、竞业禁止、公司治理等方面的安排约定将标的公司核心人员的经济利益与上市公司深度绑定，使上述人员积极提升标的公司价值，专注于公司业务发展，有利于保障标的资产核心人员的稳定性及未来业务的稳定发展。

(2) 上市公司已在重组报告书充分提示有关风险

上市公司已在重组报告书之“重大风险提示”之“二、与本次交易相关的风险”之“（三）本次交易完成后的整合风险”中充分提示有关风险，具体内容如下：

本次交易完成后，标的公司将成为上市公司的控股子公司，上市公司将按照子公司管理规定对其实施管理，并重新修订标的公司章程，以适应新的管理、治理结构。未来标的公司的业务与上市公司的业务管理更加深度地融合，上市公司将根据实际情况，进一步在业务、资产、财务、人员、机构等方面进行整合，继续加强完善各项管理流程。同时，上市公司业务管理体系将进一步扩大，上市公司与各子公司之间的沟通、协调难度亦会随着管理主体的数量增多而上升，上市公司若不能在机构整合方面做出合理调整或安排，不能建立起与重组后标的公司相适应的组织模式和管理制度，则可能给上市公司带来整合风险。

同时，虽然本次交易中上市公司通过股份锁定、业绩补偿、超额业绩奖励、竞业禁止、公司治理等方面的安排约定将标的公司核心人员的经济利益与上市公司深度绑定，使上述人员积极提升标的公司价值，专注于公司业务发展，以此来保障标的资产核心人员的稳定性及未来业务的稳定发展。但在股份锁定期、业绩承诺期、竞业禁止期届满后，若未来上市公司不能提供具有市场竞争力的薪酬及福利体系、良好的工作环境和积极的企业文化保持核心人员的忠诚度，可能会面临核心人员流失的风险，进而可能对上市公司的生产经营的稳定发展造成不利影响。

(五) 结合交易完成后标的资产的公司管理架构、董事会和高级管理人员构成、重大决策机制、日常经营管理等，说明上市公司能否有效控制标的资产

1、本次交易完成后，上市公司能够有效控制标的资产

《发行股份及支付现金购买资产的协议书》约定：

“本次交易完成后，甲方依据对控股子公司资产控制和上市公司规范运作要求，有权对标的公司董事会进行重组，重组后标的公司不设董事会，设一名执行事务的董事，由甲方委派。标的公司不设监事会，设 1 名监事，由甲方委派。标的公司的总理由陈旺担任，财务总监由甲方指定的人员担任。

本次交易完成后，至少在业绩承诺期间内，甲方应给予标的公司以陈旺、田必友、朱建方、张全中、梁允志为核心的原主要管理团队的经营自主权，继续由标的公司原主要管理团队负责研发方向、生产规划等核心业务决策。甲方可通过向标的公司提名董事、监事、委派财务人员的方式参与标的公司治理，并将通过将标的公司纳入上市公司内控管理体系，重点把控标的公司的财务规范、合规运营管理。本条约定与有关法律、法规、规范性文件有冲突或本协议未约定的，按有关法律、法规、规范性文件执行。若标的公司现行公司章程与本条约定有冲突的，则在办理资产交割的同时，按照本条约定内容修订标的公司的公司章程，本条未约定的，按标的公司适用的公司章程执行。”

鉴于：1、股权层面，交易完成后，上市公司持有标的公司 100%股权；2、董事层面，交易完成后，标的公司设一名执行事务的董事，由上市公司委派；3、高级管理人层面，标的公司高级管理人员均由上市公司委派的执行董事任命，且标的公司财务总监由上市公司指定人员担任；4、上市公司已制定《重庆新铝时代科技股份有限公司子公司管理制度》，明确规定了上市公司对控股子公司的公司治理、财务运作、对外投资、发展战略等重大事项进行统一管理、监控，同时上市公司可以定期或不定期对控股子公司进行监察审计或业务指导，即上市公司将通过将标的公司纳入上市公司内控管理体系，重点把控标的公司的财务规范、合规运营管理。因此，本次交易完成后，上市公司能够有效控制标的资产。

2、本次交易完成后，上市公司其纳入合并报表范围符合企业会计准则的相关规定

根据《企业会计准则应用指南汇编 2024》“第三十四章 合并财务报表”：“控制，是指投资方拥有对被投资方的权力，通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。控制的定义包含三项基本要素：一是投资方拥有对被投资方的权力，二是因参与被投资方的相关活动而享有可变回报，三是有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。在判断投资方是否能够控制被投资方时，当且仅当投资方具备上述三要素时，才能表明投资方能够控制被投资方。”

结合本次交易约定及准则规定，上市公司能够控制标的资产，应将其纳入合并报表范围，具体情况如下：

(1) 上市公司拥有对标的资产的实质性权力

结合本题回复之“（五）结合交易完成后标的资产的公司管理架构、董事会和高级管理人员构成、重大决策机制、日常经营管理等，说明上市公司能否有效控制标的资产”之“1、本次交易完成后，上市公司能够有效控制标的资产”，本次交易完成后，上市公司能够有效控制标的资产，上市公司拥有对标的资产的实质性权力。

(2) 上市公司享有标的资产的可变回报

本次交易完成后，标的公司成为上市公司全资子公司，上市公司直接享有其全部经营成果，同时通过统一内控管理防范合规风险、控制财务成本，即上市公司享有标的资产的可变回报。

3、上市公司有能力运用权力影响回报金额

上市公司通过委派执行事务董事、监事及财务总监，将标的公司纳入自身内控体系，可直接把控财务决策、合规运营等影响标的公司盈利水平和风险状况的关键环节；原管理团队的经营自主权基于上市公司授权，且需遵守上市公司统一管理制度，上市公司可通过调整授权范围、实施业务指导等方式影响标的公司回报实现，即上市公司有能力运用权力影响回报金额。

综上所述，本次交易完成后，上市公司能够控制标的资产，将其纳入合并报表范围符合企业会计准则的相关规定。

(六) 结合上述情况及发行股份购买资产的股份发行定价等，进一步说明本次交易方案是否有利于保护上市公司利益和中小股东合法权益

本次发行股份及支付现金购买资产的定价基准日为上市公司第二届董事会第十七次会议决议公告之日，即 2025 年 3 月 21 日。根据《重组办法》相关规定，上市公司发行股份的价格不得低于市场参考价的 80%。市场参考价为定价基准日前 20 个交易日、60 个交易日或者 120 个交易日的公司股票交易均价之一。

经各方友好协商，本次发行股份及支付现金购买资产的发行价格为 52.16 元/股，不低于定价基准日前 20 个交易日公司股票均价的 80%。经上市公司 2024 年年度股东会审议通过，公司实施 2024 年度利润分配，向全体股东每 10 股派发现金红利 10 元（含税），以资本公积向全体股东每 10 股转增 5 股。上述利润分配方案实施后，本次购买资产的股份发行价格相应调整为 34.11 元/股。**经上市公司 2025 年年度股东大会审议通过，上市公司实施 2025 年度利润分配，向全体股东每 10 股派发现金红利 7 元（含税）。上述利润分配方案实施后，本次发行的发行价格相应调整为 33.41 元/股。**

本次重组股份定价已经上市公司董事会及 2025 年 9 月 1 日召开的股东会审议通过，履行了必要的审议程序且符合《重组管理办法》关于股份定价的相关规定。

综上所述，本次交易设置超额业绩奖励、差异化定价、差异化支付方式具有合理性；本次交易业绩承诺金额同收益法评估金额相匹配，业绩承诺覆盖率、业绩承诺方资信情况及履约能力、股份解锁安排、相关履约保障措施等，能充分保障上市公司利益；上述措施中关于股份锁定、业绩补偿、超额业绩奖励、竞业禁止、公司治理等方面的安排约定将标的公司核心人员的经济利益与上市公司深度绑定，使上述人员积极提升标的公司价值，专注于公司业务发展，有利于保障标的资产核心人员的稳定性及未来业务的稳定发展；本次交易完成后，上市公司能够有效控制标的资产；本次重组股份定价已经上市公司董事会及股东会审议通过，履行了必要的审议程序且符合《重组管理办法》关于股份定价的相关规定。因此，

本次交易方案有利于保护上市公司利益和中小股东合法权益。

三、中介机构核查程序和核查意见

(一) 核查程序

针对上述事项，独立财务顾问、律师履行了以下核查程序：

1、查阅《监管规则适用指引——上市类第1号》，并向上市公司管理层访谈了解设置超额业绩奖励的原因、依据及合理性；

2、查阅《企业会计准则第9号——职工薪酬》，并向上市公司管理层访谈了解超额业绩奖励相关会计处理及对上市公司可能造成的影响；

3、查阅宏联电子工商调档资料、《发行股份及支付现金购买资产的协议书》《发行股份及支付现金购买资产的协议书之补充协议》《盈利预测补偿协议书》《盈利预测补偿协议书之补充协议》等文件，向上市公司管理层访谈了解不同交易对方存在定价差异的具体依据，本次交易采用差异化定价的原因、公允性及合理性，是否存在利益输送情形；

4、向上市公司管理层访谈了解本次交易对不同交易对方采用差异化支付方式的原因及合理性，以及现金对价和股份对价比例差异安排的主要考虑因素；

5、查阅标的公司在册股东出具的调查表、确认函；查阅标的公司股权演变过程中，包含回购等安排的协议，**复核股东本次交易定价及约定回购或其他义务所获得价款的对比情况；**

6、查阅《评估报告》及其说明，以及市场可比交易业绩承诺覆盖率情况，**复核业绩承诺未实现的三类极限情形测算；**

7、查阅自然人业绩承诺方以及深圳天琛平台员工出具的《关于业绩补偿义务履行的说明》；

8、查阅标的公司就**2023年、2024年及2025年期间**经营管理团队及核心技术人员构成及变化相关情况**及未对张秀金、刘颖设置竞业禁止的说明；**

9、查阅《企业会计准则应用指南汇编2024》；

10、查阅本次重组相关的董事会决议、股东会决议等文件。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问、律师认为：

1、本次交易设置的超额业绩奖励方案充分考虑了上市公司及全体股东的利益，对标的公司经营管理团队的激励效果、超额业绩贡献等多项因素，经上市公司与交易各方基于自愿、公平交易的原则协商一致后达成，符合相关法律法规的要求，亦符合上市公司并购重组的交易惯例，具有合理性。对于超额业绩奖励，标的公司在业绩承诺期内达到超额业绩奖励条件时计提应付职工薪酬，确认为当期成本、费用，在业绩承诺期届满之后发放。本次业绩奖励的设置，有助于调动标的公司经营管理团队的积极性，进一步提高标的公司的盈利能力，因此不会对标的公司、上市公司未来生产经营造成重大不利影响；

2、本次交易的差异化定价主要参考了交易对方是否参与业绩承诺，并考虑了对价支付方式及比例、锁定期等因素，由交易各方自主协商确定，有利于推进交易方案的顺利达成，具有合理性。上市公司支付对价总额对应的标的公司 100% 股权作价为 122,000.00 万元，不超标的公司 100% 股权评估值，具有公允性，不会损害上市公司及中小股东的利益，不存在利益输送。截至本回复出具日，除已披露情形外，标的公司与其股东及各股东之间，上市公司及其控股股东、实际控制人或相关利益主体与交易各方或相关利益主体之间，不存在其他回购安排、收益保障或其他利益安排等约定；

3、本次交易采用股份和现金相结合的支付方式，且针对不同交易对方采用差异化支付方式，主要系为了符合上市公司希望标的公司经营管理团队持有上市公司股份继续与上市公司利益绑定的诉求，同时满足交易对方不同需求（如取得股份与上市公司共享经营成果，取得现金获得即时回报、支付税款等），系交易各方协商一致的结果，具有合理性；

4、本次交易业绩承诺金额同收益法评估金额相匹配，业绩承诺覆盖率、业绩承诺方资信情况及履约能力、股份解锁安排、相关履约保障措施等能充分保障上市公司利益；

5、未对张秀金、刘颖设置竞业禁止约定具有一定的商业合理性；本次交易的股份锁定、业绩承诺、竞业禁止约定、公司治理安排等措施有利于保障标的资

产核心人员的稳定性及未来业务的稳定发展，且上市公司已在重组报告书中提示有关风险；

6、本次交易完成后上市公司能够有效控制标的资产；

7、本次重组股份定价已经上市公司董事会及股东会审议通过，履行了必要的审议程序且符合《重组管理办法》关于股份定价的相关规定；本次交易方案有利于保护上市公司利益和中小股东合法权益。

问题 3、关于标的资产经营业绩和财务状况

申请文件显示：（1）2023 年及 2024 年，标的资产营业收入分别为 110,487.33 万元、140,087.61 万元，同比增长 26.79%。其中，精密冲压件及结构件收入从 25,776.46 万元增至 57,280.98 万元，同比增长 122.22%；显示器支架组件收入从 79,030.29 万元降至 76,141.06 万元，同比下降 3.66%，且预计 2025 年收入为 69,090.83 万元，同比下降 9.26%。标的资产下游消费电子行业主要包括 PC（个人电脑）行业、平板电脑行业及显示器行业。上述行业产品的全球出货量均于 2022 年和 2023 年连续两年下降。（2）报告期各期，标的资产向前五名客户销售金额占营业收入的比例分别为 59.99%、58.73%和 58.82%，前五大客户包括终端品牌商及代工厂，且报告期内存在变动情况。（3）报告期各期，标的资产主营业务毛利率分别为 29.35%、30.75%及 31.63%，高于同行业可比上市公司平均数及中位数。其中，精密冲压件及结构件毛利率持续提升，分别为 27.29%、32.15%及 33.15%，主要系部分新增冲压件产品实现销售放量，相关产能完成爬坡后毛利得到释放所致。（4）报告期各期，标的资产境外收入占比逐期上升，分别为 52.13%、54.69%及 56.94%。标的资产是北美某全球知名电子企业平板电脑和智能手写笔产品的精密结构件主要供应商之一，为国内极少数获得其一級供应商认证的企业。标的资产汇兑损益分别为-578.21 万元、-1,036.18 万元及 -89.10 万元，主要系美元等主要结算外币对人民币汇率呈现明显波动所致。（5）报告期各期，标的资产期间费用率分别为 18.29%、18.47%和 18.81%。（6）报告期各期末，标的资产应收款项（应收票据、应收账款、应收款项融资）账面价值分别为 40,260.71 万元、50,720.38 万元及 50,872.33 万元，占总资产的比例分别为 48.13%、49.96%及 47.68%。（7）报告期各期末，标的资产存货账面价值分别为 8,927.02 万元、11,411.35 万元及 12,083.62 万元，主要系原材料、半成品及产成品，未披露库龄。（8）报告期各期末，标的资产其他应收款账面余额分别为 1,173.18 万元、1,496.30 万元及 1,323.74 万元，主要系押金及保证金和出口退税款，账龄 1 年以内的占比分别为 74.44%、84.73%及 60.74%。（9）报告期内，标的资产购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为 6,711.41 万元、14,981.56 万元及 6,492.68 万元。截至 2025 年 3 月 31 日，标的资产在建工程账面余额 7,464.74 万元、无形资产账面价值 1,185.83 万元，固定资产

账面余额 22,521.69 万元，其中机器设备账面余额 16,315.60 万元；固定资产未计提减值准备。报告期内，标的资产子公司部分建设项目存在实际产量超备案产量的问题。（10）截至 2025 年 3 月 31 日，标的资产资产负债率从 2023 年的 62.62% 增至 66.44%，比同行业可比上市公司均值高 33.17 个百分点；流动比率和速动比率均低于同行业可比上市公司均值。标的资产短期借款 19,519.00 万元，一年内到期的非流动负债 2,563.22 万元，货币资金 6,864.33 万元。标的资产在评估基准日后进行利润分配，向全体股东现金分红 8,500 万元。（11）本次交易募集配套资金 7.87 亿元，用于支付现金对价和补充流动资金。截至 2025 年 3 月 31 日，上市公司货币资金账面余额 17,236.18 万元，短期借款账面余额 102,233.03 万元。

请上市公司补充说明：（1）结合销售产品主要应用领域、下游终端客户所处行业发展周期、市场容量及供需情况、标的资产在手订单、新客户拓展情况、竞争优势、同行业可比公司情况等，说明标的资产显示器支架组件收入下降、精密冲压件及结构件收入大幅增长的原因及合理性，上述收入变动趋势是否持续。

（2）说明报告期内标的资产分产品前五大客户变动的原因，相关客户是否为期内新增，如是，请说明新增客户的具体开发和交易情况；标的资产通过直销或通过代工厂销售给终端客户北美某全球知名电子企业的收入及占比，结合行业特点、同行业可比上市公司情况等，说明客户集中度较高的原因，是否存在对大客户的重大依赖，并结合合同约定合作期限、标的资产供应商地位、可替代性等，说明主要客户合作及收入的稳定性。（3）结合主要产品单价及销量、主要原材料价格变动情况、客户结构、定价模式、下游主要合作产品所处生命周期、议价能力、收入规模对比情况等，分业务说明毛利率高于同行业可比上市公司同类产品的原因及合理性，毛利率偏离综合毛利率较多的主要客户情况及合理性，高毛利率是否可持续，标的资产的应对措施及其有效性。（4）结合报告期内境外业务的主要客户情况，包括成立时间、注册地、销售内容、销售金额，是否与标的资产存在关联关系等，说明境外收入占比逐期上升的原因，境内外毛利率是否存在显著差异。并结合境外客户地区分布、国内主要客户境外销售情况、国际贸易政策变动及导向等，说明国际贸易政策变动对标的资产及其国内主要客户的境外业务的影响，是否影响标的资产业绩稳定性，标的资产的应对措施及其有效性。

（5）报告期内汇率变化、境外收入与汇兑损益的匹配性，结合汇率波动对标的

资产净利润的影响和占比，量化分析是否存在汇率波动对标的资产经营业绩、评估作价产生重大不利影响的风险，并补充说明标的资产针对汇率风险的应对措施及其有效性。（6）标的资产期间费用率与同行业可比上市公司是否存在显著差异，如是，请结合具体明细说明差异原因及合理性。（7）报告期内应收账款增长的原因，同业务规模、信用政策是否匹配，并结合客户信用情况、约定账期、客户历史回款情况、应收账款有无逾期、截至回函日的期后回款比例、函证回函情况等补充说明坏账准备计提是否充分。（8）报告期内各类存货的库龄情况、期后结转金额及比例，存货跌价准备计提的具体过程，并结合库龄、产品专用性和报告期各期末存货的订单覆盖率、存货跌价准备计提政策及同行业可比公司情况等，补充说明标的资产存货跌价准备计提是否充分。（9）其他应收款中押金及保证金的具体情况，交易对手方、形成背景、是否为关联方、押金及保证金比例、预计结算期、押金及保证金相关约定是否符合行业惯例。（10）说明报告期内标的资产购建长期资产现金支出与固定资产、在建工程、无形资产等科目的勾稽关系，报告期内建设固定资产、在建工程等基本情况，包括主要投资投向、形成资产及用途、产生效益等。（11）结合固定资产具体使用状况及现状、产能利用率、折旧政策及同行业可比上市公司对比情况、减值测试过程等，说明报告期内固定资产折旧费用计提是否符合实际生产情况，是否充分合理；超备案产能生产的固定资产是否存在减值迹象，减值计提是否充分。（12）结合标的资产主要偿债能力指标与同行业可比上市公司存在差异的原因，标的资产在手资金及受限情况、应收账款周转率、短期内到期债务情况、资产负债情况等，说明标的资产是否面临较大的偿债压力，标的资产在评估基准日后进行大额分红的原因及合理性。结合上市公司现有货币资金、资产负债结构、借款情况、现金流状况、经营规模及变动趋势、未来流动资金需求、现金分红情况、同行业可比公司情况，前次募集资金使用情况等，说明上市公司是否存在偿债压力，本次补充流动资金规模的合理性。如本次募集配套资金未能及时、足额募集，对上市公司、标的资产生产经营与财务状况的潜在影响，并充分提示相关风险。

请独立财务顾问、会计师核查并发表明确意见，并详细说明对标的资产收入真实性采取的核查手段、具体核查过程及取得的核查证据，涉及函证的，说明函证金额及比例、报告期内回函率及函证相符情况、未回函比例、未回函比例较高

的原因及合理性（如适用）、回函不符情况、执行的替代程序，包括但不限于所取得的原始单据情况，实际走访并取得客户签章的访谈记录情况，期后回款情况，所取得外部证据情况等，并说明已采取的替代措施是否有效、充分，相关证据是否能够相互印证。请律师核查（4）并发表明确意见，请独立财务顾问和律师对募集资金合规性和必要性核查并发表明确意见。请评估师核查（5）并发表明确意见。

回复：

一、上市公司补充说明

（一）结合销售产品主要应用领域、下游终端客户所处行业发展周期、市场容量及供需情况、标的资产在手订单、新客户拓展情况、竞争优势、同行业可比公司情况等，说明标的资产显示器支架组件收入下降、精密冲压件及结构件收入大幅增长的原因及合理性，上述收入变动趋势是否持续

1、标的公司显示器支架及底座收入下降的原因及合理性

2023年至2025年，标的公司显示器支架及底座的销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2025年度		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
显示器支架及底座	84,270.93	52.77%	76,141.06	56.34%	79,030.29	74.20%
主营业务收入	159,702.16	100.00%	135,140.62	100.00%	106,514.31	100.00%

2023年至2025年，标的公司的显示器支架及底座销售收入在2024年度小幅下降，较2023年度同比降低3.66%，主要系对终端客户戴尔相关销售收入下降所致，2025年度该业务收入已恢复。

2023年至2025年，标的公司显示器支架及底座业务主要终端客户的销售金额及占比情况如下：

单位：万元

序号	主要终端客户	2025年度		2024年度		2023年度	
		金额	占显示器支架及底座业务收入的比例	金额	占显示器支架及底座业务收入的比例	金额	占显示器支架及底座业务收入的比例
1	戴尔	33,818.53	40.13%	29,076.00	38.19%	33,595.23	42.51%

序号	主要终端客户	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		金额	占显示器支架及底座业务收入的比例	金额	占显示器支架及底座业务收入的比例	金额	占显示器支架及底座业务收入的比例
	其中：直接销售	20,784.30	24.66%	23,644.50	31.05%	29,023.33	36.72%
	其中：通过代工厂销售	13,034.23	15.47%	5,431.50	7.13%	4,571.89	5.78%
2	联想	31,831.15	37.77%	31,158.58	40.92%	28,067.23	35.51%
	其中：直接销售	128.08	0.15%	166.81	0.22%	-45.77	-0.06%
	其中：通过代工厂销售	31,703.07	37.62%	30,991.77	40.70%	28,113.00	35.57%
	合计	65,649.68	77.90%	60,234.58	79.11%	61,662.46	78.02%

2023 年至 2025 年,标的公司对终端客户戴尔收入从 2023 年度的 33,595.23 万元下降至 2024 年度的 29,076.00 万元,降幅为 13.45%,具体情况如下:

单位:万元

终端客户戴尔相关业务收入情况	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
标的公司对终端客户戴尔相关显示器支架及底座销售收入	33,818.53	40.13%	29,076.00	38.19%	33,595.23	42.51%
剔除终端客户戴尔后的显示器支架及底座销售收入	50,452.40	59.87%	47,065.06	61.81%	45,435.06	57.49%
标的公司的显示器支架及底座收入合计	84,270.93	100.00%	76,141.06	100.00%	79,030.29	100.00%

注:2023 年至 2025 年,标的公司对终端客户戴尔的销售收入还包括少量精密结构件等产品,上表仅列示显示器支架及底座相关的销售收入。

标的公司 2024 年度向戴尔销售收入下降主要系戴尔相关业务波动所致。戴尔的显示器相关产品主要归入其客户端解决方案集团(即“Client Solutions Group”,简称“CSG”)。根据公开信息,戴尔的 2024 年度 CSG 销售收入合计 489.16 亿美元,同比下降 16%,其中 CSG 消费者客户和商用客户收入均同比下降。受此影响,标的公司显示器支架及底座业务收入在 2024 年度小幅下降。2025 年,戴尔的 CSG 业务收入已重新恢复增长,受商用客户收入增长带动,2025 年,DeII 的 CSG 业务收入已重新恢复增长,受商用客户收入增长带动,其 2026 年公告的截至 2026 年 1 月 30 日的年度报告 CSG 业务收入合计实现同比 5.35% 的增长,标的公司相关业务亦有所恢复。2025 年度,标的公司对戴尔原有直接合作的部分业务转移为与戴尔的代工厂间接合作,该部分与代工厂间接合作金额为 13,034.23 万元,除此以外的直接销售收入为 20,784.30 万元,上述交易金

额合计 33,818.53 万元，同比增长 16.31%。

2023 年至 2025 年，标的公司显示器支架及底座业务除去戴尔的部分仍保持增长，2024 年同比增加 3.59%，2025 年同比增长 7.20%。2023 年至 2025 年，标的公司持续加大业务开发力度，联想、小米等显示器国产品牌客户相关的业务收入实现较快增长。2024 年度该业务的第二大终端客户联想显示器支架及底座相关销售收入同比增长 11.01%；第三大终端客户小米相关销售收入同比增长 97.38%。2025 年度该业务的第二大终端客户联想显示器支架及底座相关销售收入同比增长 2.16%；第三大终端客户小米相关销售收入同比增长 60.95%。随着客户结构的不断优化，自 2024 年开始标的公司显示器支架及底座业务的第一大客户戴尔的销售占比明显下降，标的公司收入变动受单一大客户的影响有所降低。

综上，标的公司显示器支架及底座收入下降主要系大客户戴尔因自身业务经营波动相关采购减少所致，假设不考虑戴尔销售收入变动的的影响，标的公司相关业务收入保持增长，与业务规模更大的同行业可比上市公司信锦的相关业务收入变动趋势基本一致。标的公司显示器支架及底座收入下降具有合理性。

2、标的公司精密冲压件及结构件收入大幅增长的原因及合理性

2023 年至 2025 年，标的公司精密冲压件及结构件的销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
精密冲压件及结构件	74,566.86	46.69%	57,280.98	42.39%	25,776.46	24.20%
主营业务收入	159,702.16	100.00%	135,140.62	100.00%	106,514.31	100.00%

2023 年至 2025 年标的公司精密冲压件及结构件业务实现较快增长，2024 年度相关业务收入合计 57,280.98 万元，同比增长 122.22%，2025 年度相关业务收入合计 74,566.86 万元，同比增长 30.18%，主要系标的公司加大市场开拓力度，不断开拓新客户，近年进入北美某全球知名电子企业供应链并在 2023 年至 2025 年实现业务放量所致。2023 年至 2025 年，标的公司主要通过代工厂销售给该终端客户，2024 年度标的公司对该终端客户的销售额同比增长 227.28%，相关业务收入占比突破 60%，2025 年度标的公司对该终端客户的销售额同比增长 25.77%。

2023 年至 2025 年，受北美某全球知名电子企业相关业务放量影响，标的

公司的精密冲压件及结构件业务收入实现较快增长。不考虑北美某全球知名电子企业销售收入变动的的影响，标的公司精密冲压件及结构件业务除去该终端客户的部分仍保持增长，2024 年度相关业务收入同比增加 27.84%，**2025 年度相关业务收入同比增加 39.79%**。

2023 年至 2025 年，标的公司精密冲压件及结构件业务的增长趋势与同属于北美某全球知名电子企业供应链的领益智造、长盈精密等同行可比上市公司在消费电子零部件领域的收入增长趋势基本一致。其中，标的公司相关业务增速相对更快的原因主要系近年新进入北美某全球知名电子企业供应链体系，在 **2023 年至 2025 年** 才实现相关业务初步放量所致。

综上，标的公司精密冲压件及结构件收入大幅增长主要系新开拓大客户相关销售放量所致。**2023 年至 2025 年**，标的公司相关业务收入持续增长，与同属于该终端客户供应链的同行可比上市公司领益智造、长盈精密的消费电子零部件业务收入变动趋势基本一致。标的公司精密冲压件及结构件收入增长具有合理性。


3、标的公司的收入变动趋势是否持续

2023 年至 2025 年，标的公司显示器支架及底座收入下降，精密冲压件及结构件收入大幅增长的原因主要系大客户收入变动影响，剔除大客户销售收入变动影响后相关业务收入变动趋势与同行业可比上市公司基本一致，相关业务变动具有合理性。其中，标的公司显示器支架及底座收入下降的趋势预计不再持续，相关业务规模将趋于稳定；精密冲压件及结构件收入预计继续保持增长，增长趋势持续，具体情况如下：

(1) 显示器支架及底座

1) 产品主要应用领域

标的公司显示器支架及底座产品主要应用于一体机、台式机、大型屏幕及电视等显示器产品，具体情况如下：

显示器支架及底座代表产品	图例	产品说明	产品应用领域	代表性客户
显示器支架		产品主要运用于国内外知名品牌。其中，生产的电脑显示器支架广泛运用于戴尔、联想、惠普等知名电脑品牌；产品拥有升降、旋转等多项优异性能，且性能指标处于行业领先地位	一体机、台式机、大型屏幕及电视、闺蜜机	Dell、联想、宏碁、惠科、康冠、百度等
一体机支架				
电视机支架				

2) 下游终端客户所处行业发展周期、市场容量及供需情况

显示器支架及底座的下游终端客户所处行业为显示器行业，显示器的应用领域广泛，包括 PC、笔记本电脑、平板电脑、电视、汽车等，其功能涵盖办公、娱乐、影视等各类显示需求，产品种类呈现多元化的发展趋势。经过多年持续发展，显示器行业规模庞大，且近年来受益于显示面板技术的革新，全球显示器逐渐向大尺寸、高刷新率、高轻薄、超高清等方向发展。

根据群智咨询（Sigmaintell）数据，2022 年以来，全球显示器出货量有所回落，2023 年降至 1.23 亿台，但受益于大尺寸化趋势加速推进、曲面及电竞显示器等新品创新迭代的推动，出货面积仍然维持增长态势，2023 年增至 0.25 亿平方米。2024 年，受益于全球显示器市场需求逐步恢复，出货量达 1.28 亿台，同比增长约 4%；出货面积高达 0.27 亿平方米，同比增长约 8%。根据 IDC 发布的研究结果，2026 年第一季度，全球 PC 出货量达到 0.66 亿台，同比增长 2.5%；其中，标的公司显示器支架及底座业务的主要终端客户戴尔、联想分别同比增长 8.6%、7.7%，销量总体受存储产品涨价影响较小。

远期来看，随着行业供需关系改善、柔性 OLED 及 Mini/Micro LED 等显示技术创新突破、AI 等数字化技术在下游终端产品的应用加深、全球宏观经济环境改善与复苏，显示器行业有望保持稳步增长。

3) 在手订单及新客户拓展情况

截至 2025 年 12 月 31 日，标的公司显示器支架及底座在手订单合计 14,471.93 万元。消费电子产品的更新迭代速度较快，客户根据终端市场需求采用即时滚动方式下单，整体订单周期相对较短，标的公司的显示器支架及底座的在手订单主要为客户的短期需求订单。2023 年至 2025 年，标的公司显示器支架及底座业务主要客户下单周期一般为 4-6 周，交付周期一般为 2-3 周。标的公司显示器支架及底座业务客户群体相对稳定，2023 年至 2025 年未新增主要大客户。

4) 竞争优势及同行业可比公司情况

显示器支架及底座细分领域，市场主要由中国大陆、中国台湾几家厂商主导。标的公司系中国大陆地区规模最大、全球领先的国际一线 PC 品牌高端显示器支架/底座产品供应商，主要竞争对手系信锦等台湾厂商，以及浙江中科冠腾科技股份有限公司、泰州创新电子科技有限公司等国内厂商。





标的公司竞争优势较为突出，具备资深前端研发团队结合后端机械工程师，致力于研发创新设计，在主导产品的生产技术上拥有专利权且不断取得突破。标的公司能够依据终端品牌客户的想法、终端使用者的改进建议等，利用专业的研发团队与优秀设计理念，根据下游市场的需求变动趋势和产品技术趋势进行前瞻式产品研发，并通过自主设计模具，自主打样，最终将“初步结构”形成实际产品，强大的需求转换为实际产品能力获得了 Dell、联想等众多终端客户认可。

综上，标的公司在显示器支架及底座领域竞争优势较为突出，系中国大陆地区规模最大、全球领先的国际一线 PC 品牌高端显示器支架/底座产品供应商，产品主要应用于一体机、台式机、大型屏幕及电视等显示器产品，在下游终端产品的应用加深、全球宏观经济环境改善与复苏的背景下相关行业空间有望保持稳步增长，标的公司相关业务客户群体相对稳定，基于行业较短订货周期滚动获取了相对稳定的在手订单，预计显示器支架及底座相关业务发展趋于稳健。

(2) 精密冲压件及结构件

1) 产品主要应用领域

标的公司精密冲压件及结构件产品主要应用于平板电脑、智能手写笔、笔记本、无人机等产品，具体情况如下：

精密冲压件及结构件代表产品	图例	产品说明	产品应用领域	代表性客户
弹片	-	精密冲压件应用于平板电脑产品中的弹片、整流罩、屏蔽罩和模切件等精密器件	平板电脑、智能手写笔	北美某全球知名电子企业
整流罩	-			
屏蔽罩	-			
模切件	-			
笔记本转轴		精密转轴为精密结构件代表性产品,可实现多角度旋转和开合,在大疆创新的无人机、打印机、笔记本和小米台灯等产品中得到了广泛的运用,市场应用前景广阔	笔记本、无人机、打印机、智能家居	大疆、小米、道通
无人机转轴				
打印机转轴				
台灯转轴				

2) 下游终端客户所处行业发展周期、市场容量及供需情况

标的公司精密冲压件及结构件产品应用领域较为丰富,以占比最高的平板电脑相关应用为例,苹果公司在2002年推出iPad产品,迅速引发市场热潮,标志着平板电脑产业进入高速增长阶段。该产品融合了消费电子、传统个人电脑、通信设备及软件应用等多重特性,作为重要的娱乐终端,获得了消费者的广泛认可。

2020-2021年,受远程办公与在线教育需求激增的带动,全球平板电脑市场结束了此前的持续疲软态势,迎来显著复苏;根据Canalys统计,2020年全球平板电脑出货量达到1.61亿台,较2019年增幅约28%。2022年以来,全球宏观经济波动导致消费者信心减弱、支出趋于谨慎,加之线上教学及远程办公对设备的需求高峰已过,平板电脑行业步入结构性调整期,全球出货量出现收缩。

2024年,得益于企业级采购的换机周期启动以及新兴市场需求的强劲增长,根据Canalys统计,全球平板电脑出货量达到约1.48亿台,较上年增长9.2%,市场展现出稳健的复苏势头。根据IDC数据,2023年、2024年及2025年,北美某全球知名电子企业平板电脑出货量分别约为4,850万台、5,690万台和6,620

万台²，其平板电脑出货量逐步企稳上升，市场表现优于行业平均水平。

从远期来看，随着持续不断地技术创新、产品升级迭代、应用场景拓展、新兴市场的发展，平板电脑市场预计将保持增长。随着折叠屏技术和人工智能在智能手机领域取得商业化成功，相关技术正逐步向平板设备迁移，有望解决消费者对便携性与大屏体验的双重需求痛点。同时，新兴经济体和发展中地区对平板电脑的消费需求预计将持续增长，为全球市场贡献新的增长空间。

从市场竞争格局来看，平板电脑市场呈现头部集中但竞争加剧的态势。北美某全球知名电子企业凭借强大的生态和品牌力占据主导地位，其全球市场份额长期保持在三分之一以上。三星紧随其后，而中国厂商（如联想、华为、小米）在中低端市场持续发力，凭借性价比和快速迭代抢占份额，市场增长亮眼。

以中国市场为代表的“以旧换新”补贴政策是近期驱动市场，特别是中国市场增长的关键因素，这一政策有效促进了产品的更新换代，为所有平板电脑产商带来机遇。

北美某全球知名电子企业为应对价格战和季节性促销活动，其平板电脑产品平均售价出现下滑，但高端机型市场份额的持续扩大有效对冲了价格波动影响，入门级机型也提供了稳定的销量支撑，整体营收保持稳定。其强大的生态和品牌力构建了独特的品牌壁垒，短期内较难被撼动。根据 Counterpoint Research 的报告，在技术升级（如 OLED 屏幕、AI 功能）和换机周期等因素驱动下，2026 年北美某全球知名电子企业平板出货量有望实现约 10% 的增长，未来的增长将更依赖于在高端市场的持续创新以及对全球市场的持续开拓。

除此以外，标的公司的精密冲压件及结构件产品还在无人机、新能源汽车中有所应用，市场应用前景广阔。

3) 在手订单及新客户拓展情况

截至 2025 年 12 月 31 日，标的公司精密冲压件及结构件在手订单合计 12,186.92 万元。消费电子产品的更新迭代速度较快，客户根据终端市场需求采用即时滚动方式下单，整体订单周期相对较短，标的公司的精密冲压件及结构件在手订单主要为客户的短期需求订单。2023 年至 2025 年，标的公司精密冲压件

² 2024 年、2025 年出货量基于全球平板出货量及北美某全球知名电子企业市场份额推算。

及结构件业务主要客户下单周期一般为 4-6 周，交付周期一般为 15-20 天。

精密冲压件及结构件是标的公司近年的主要业务发展方向，贡献了较多业务增量。2023 年至 2025 年，标的公司新开拓客户超过 100 名，合计在 2023 年至 2025 年贡献营业收入约 3.4 亿元。标的公司客户开拓和业务落地较快，预计未来将持续保持增长。

除了传统的平板电脑、智能手写笔、笔记本等产品应用以外，2023 年至 2025 年标的公司还大力开拓精密冲压件及结构件在无人机、新能源汽车市场的应用，主要产品包括无人机转轴、新能源汽车的电池包结构件、电驱和电控系统结构件等，主要大客户包括大疆创新、吉利集团、零跑汽车、时代电气、东风汽车等，2023 年至 2025 年上述主要大客户合计实现销售收入为 14,461.60 万元，占 2023 年至 2025 年营业收入合计的比重约为 3.60%。

截至 2025 年 12 月末，标的公司的无人机相关产品在手订单合计 1,129.50 万元，新能源汽车相关产品在手订单合计 1,012.82 万元。

截至 2025 年 12 月末，标的公司已进入上述大客户的集团或其子公司合格供应商，具体情况如下：

无人机、新能源汽车主要客户	主要产品	标的公司供应商导入时间	供应商地位	合作协议签署情况
大疆创新	无人机转轴	2019 年	重要供应商	截至 2025 年末，均已签署供货协议
吉利集团	电池包结构件	2021 年	重要供应商	
零跑汽车	电驱、电控系统结构件	2021 年	重要供应商	
东风汽车	电驱、电控系统结构件	2024 年	重要供应商	
时代电气	电驱、电控系统结构件	2025 年	重要供应商	

注：1、大疆创新指深圳市大疆创新科技有限公司及其子公司；吉利集团指浙江吉利控股集团有限公司及其子公司；零跑汽车指浙江零跑科技股份有限公司及其子公司；东风汽车指东风汽车集团股份有限公司及其子公司；时代电气指株洲中车时代电气股份有限公司及其子公司；

注：2、标的公司供应商导入时间指标的公司进入上述主要客户或其子公司合格供应商的时间，同一大客户集团下存在多个合作主体的，取标的公司供应商导入最早的时间。

4) 竞争优势及同行业可比公司情况

在精密冲压产品领域，凭借在精密冲压技术领域多年的深耕，标的公司系国内极少数获得北美某全球知名电子企业一级供应商认证的企业，并长期、稳定为其平板电脑及智能手写笔产品供应弹片、支架、屏蔽罩等精密冲压产品。该细分

行业竞争格局整体较为稳定，标的公司主要竞争对手为领益智造和长盈精密。

综上，标的公司在消费电子产品的精密冲压件及结构件领域竞争优势较为突出，系国内极少数获得北美某全球知名电子企业一级供应商认证的企业，并长期、稳定为其平板电脑及智能手写笔产品供应弹片、支架、屏蔽罩等精密冲压产品。随着持续不断地技术创新、产品升级迭代、应用场景拓展、新兴市场的发展，相关业务市场预计将保持增长，标的公司持续开拓新客户，基于行业较短订货周期滚动获取了相对稳定的在手订单，预计精密冲压件及结构件业务将继续实现较快发展。

(二)说明报告期内标的资产分产品前五大客户变动的的原因，相关客户是否为期内新增，如是，请说明新增客户的具体开发和交易情况；标的资产通过直销或通过代工厂销售给终端客户北美某全球知名电子企业的收入及占比，结合行业特点、同行业可比上市公司情况等，说明客户集中度较高的原因，是否存在对大客户的重大依赖，并结合合同约定合作期限、标的资产供应商地位、可替代性等，说明主要客户合作及收入的稳定性

1、报告期内标的资产分产品前五大客户变动的的原因，相关客户是否为期内新增，如是，请说明新增客户的具体开发和交易情况

(1) 显示器支架及底座业务

标的公司显示器支架及底座业务各期前五大客户在 2023 年至 2025 年的销售金额及销售排名情况如下：

单位：万元

所属集团	2025 年		2024 年		2023 年	
	金额	排名	金额	排名	金额	排名
Dell Global B.V. (Singapore Branch)	20,784.30	1	23,644.50	1	29,023.33	1
纬创集团	12,041.48	2	9,234.97	3	7,083.11	4
冠捷科技集团	11,556.37	3	10,808.71	2	8,667.98	3
北京小米电子产品有限公司	7,413.12	4	4,127.42	6	817.07	14
佳世达集团	6,246.30	5	2,110.44	9	983.00	12
仁宝信息技术(昆山)有限公司	3,043.41	6	4,632.44	5	4,149.12	5
京东方集团	2,793.07	7	4,703.50	4	8,930.09	2

由上表可知，2023 年至 2025 年，标的公司显示器支架及底座业务的前五大

客户较为稳定，包括 DELL、京东方、冠捷、纬创等，该等客户均为标的公司长期合作客户，业务关系稳定，均不属于 2023 年至 2025 年期间新增客户。

2024 年，标的公司显示器支架及底座业务的前五大客户相较于 2023 年未发生变化；2025 年，佳世达集团、北京小米电子产品有限公司进入前五大客户，京东方集团、仁宝信息技术（昆山）有限公司分别变为第 7、第 6 名客户，主要原因如下：

北京小米电子产品有限公司、仁宝信息技术（昆山）有限公司 2025 年排名较 2024 年排名变化不大。

佳世达集团 2025 年排名提升，主要系标的公司越南工厂于 2024 年 7 月取得交付资格，并于 2024 年 9 月开始向越南佳世达交付产品，导致标的公司对其收入规模增加。

京东方集团 2025 年排名下滑，主要系标的公司在京东方的业务的终端品牌商主要为联想，标的公司属于联想指定供应商，而 2023 年至 2025 年京东方代工的联想机种逐步进入收尾阶段，且暂无其他联想品牌延伸机种在京东方生产，故标的公司对京东方集团的收入规模相应降低。该等变化并非标的公司主动收缩或竞争优势下降所致。

(2) 精密冲压件及结构件业务

标的公司精密冲压件及结构件业务各期前五大客户 2023 年至 2025 年的销售金额及销售排名情况如下：

单位：万元

所属集团	2025 年		2024 年		2023 年	
	金额	排名	金额	排名	金额	排名
比亚迪集团	19,628.33	1	14,816.94	2	5,630.65	1
富士康集团	18,985.34	2	18,216.45	1	4,747.97	2
立讯精密切集团	8,784.88	3	5,516.12	3	1,616.23	5
大疆	3,878.69	4	1,930.54	4	889.36	8
纬创集团	2,016.13	5	1,785.47	5	2,228.54	3
常州福兰迪机械科技有限公司	1,390.77	7	948.23	8	1,795.43	4

由上表可知，2023 年至 2025 年，标的公司精密冲压件及结构件业务的前五

大客户较为稳定，包括富士康集团、比亚迪集团、立讯精密集团等，该等客户均为标的公司长期合作客户，业务关系稳定，均不属于 2023 年至 2025 年新增客户。

2025 年，标的公司精密冲压件及结构件业务的前五大客户相较于 2024 年未发生变化。

2024 年，大疆进入前五大客户，常州福兰迪机械科技有限公司变为第 8 名，主要原因如下：

大疆 2024 年排名提升，主要系标的公司新增与该客户的无人机转轴业务，导致标的公司对其收入规模增加。

常州福兰迪机械科技有限公司 2024 年排名下滑，主要系该客户所代工的部分机种被转移至海外生产，导致标的公司订单量、收入相应减少。该等变化并非标的公司主动收缩或竞争优势下降所致。

2、标的资产通过直销或通过代工厂销售给终端客户北美某全球知名电子企业的收入及占比

2023 年至 2025 年，标的公司通过直销或代工厂销售给终端客户北美某全球知名电子企业的收入分别为 11,870.28 万元、39,287.42 万元和 49,097.13 万元，占营业收入的比重分别为 10.74%、28.04%和 29.84%，占精密冲压件及结构件业务收入的比重分别为 46.05%、68.59%和 65.84%。

2023 年，标的公司开始陆续量产北美某全球知名电子企业的产品，2024 年正式进入放量批产阶段。北美某全球知名电子企业倾向于集中整合供应商资源，一般同类零部件仅有几家核心供应商，通过高度集中的供应商管理，以确保零部件生产的精确性和产品体验的统一性，同时减少核心技术泄露风险。因此，在标的公司所提供产品即平板电脑细分行业领域，主要市场参与者为标的公司、领益智造。

标的公司通过代工厂富士康及比亚迪向终端客户北美某全球知名电子企业主要销售的产品均为弹片、整流罩、屏蔽罩和模切件等精密器件。2023 年至 2025 年，通过代工厂富士康向终端客户北美某全球知名电子企业销售金额分别为 4,426.85 万元、17,996.78 万元、18,800.43 万元，占对该终端客户收入的比重

分别为 37.29%、45.81%和 38.29%；通过代工厂比亚迪向终端客户北美某全球知名电子企业销售金额分别为 5,636.93 万元、14,815.34 万元、19,642.97 万元，占对该终端客户收入的比重分别为 47.49%、37.71%和 40.01%。标的公司作为终端客户北美某全球知名电子企业的一级供应商³，可以直接向其组装厂销售产品。

3、结合行业特点、同行业可比上市公司情况等，说明客户集中度较高的原因，是否存在对大客户的重大依赖

2023 年至 2025 年，标的公司向前五名客户销售金额占营业收入的比例分别为 59.99%、58.73%和 54.03%，客户集中度较高，主要系标的公司下游行业为消费电子行业，市场主要集中在几家知名终端品牌商及其主力代工厂，下游产业的集聚化特点、客户对供应链集中管理等因素导致标的公司客户集中度较高，符合行业特征。

同行业可比上市公司 2023 年、2024 年、2025 年前五大客户占比情况如下：

公司简称	2025 年前五大客户占比	2024 年前五大客户占比	2023 年前五大客户占比
恒铭达	77.28%	71.82%	79.23%
鸿富瀚	67.67%	67.81%	76.37%
长盈精密	64.60%	74.92%	69.00%
捷邦科技	51.98%	56.30%	72.52%
领益智造	57.47%	56.04%	52.06%
鼎佳精密	48.10%	46.10%	50.07%
达瑞电子	49.96%	50.86%	45.93%
宏明电子	60.64%	60.23%	66.45%
平均值	59.71%	60.51%	63.95%
宏联电子	54.03%	58.73%	59.99%

注：信锦为中国台湾上市企业，未披露前五大客户，故此处未列示。

如上表所示，同行业可比上市公司的客户集中度也较高，2023 年、2024 年、2025 年前五大客户占比平均值分别为 63.95%、60.51%、59.71%，与标的公司基本一致。

综上所述，标的公司客户集中度较高与同行业公司情况基本一致，符合行业

³ 一级供应商指通过北美某全球知名电子企业直接指定，向其代工厂销售产品的供应商。

特征；此外，公司不存在单一大客户收入占比超过 50%的情形，与主要客户均建立了长期而稳定的业务关系，与主要客户的合作及收入具备较强的稳定性（具体请参见本题回复之“（二）说明报告期内标的资产分产品前五大客户变动的的原因，相关客户是否为期内新增，如是，请说明新增客户的具体开发和交易情况；标的资产通过直销或通过代工厂销售给终端客户北美某全球知名电子企业的收入及占比，结合行业特点、同行业可比上市公司情况等，说明客户集中度较高的原因，是否存在对大客户的重大依赖，并结合合同约定合作期限、标的资产供应商地位、可替代性等，说明主要客户合作及收入的稳定性”之“4、结合合同约定合作期限、标的资产供应商地位、可替代性等，说明主要客户合作及收入的稳定性”），故不存在对大客户重大依赖情形。

同时，通过本次的并购重组，标的公司可以与上市公司共享客户渠道资源，进一步拓宽销售渠道，开拓客户资源，进一步降低主要客户集中度。

4、结合合同约定合作期限、标的资产供应商地位、可替代性等，说明主要客户合作及收入的稳定性

（1）合同约定合作期限、标的资产供应商地位、可替代性

标的资产与主要客户建立了长期稳定的合作关系，服务获得了下游消费电子行业客户的认可，客户粘性较强。2023 年至 2025 年，公司与主要客户的合作一般会签署框架合同，到期后自动续签。2023 年至 2025 年，公司与主要客户不存在框架合同到期但未能续约的情形。标的资产与主要客户合作情况如下：

集团名称	合作历史	协议签订情况	供应商地位及可替代性
富士康集团	2019 年开始合作，持续合作至今	已签署框架协议，协议约定合作期限 5 年，到期自动续签，续签年限 1 年	标的公司与富士康建立了良好的合作关系，与其下属公司签订了长期有效的框架合作协议，自合作以来不存在纠纷、诉讼等，合作关系未曾中断。经访谈确认，标的公司属于客户同类物料采购的主要供应商之一
Dell Global B.V. (Singapore Branch)	2019 年开始合作，持续合作至今	已签署框架协议，协议约定合作期限 3 年，到期自动续签，续签年限 1 年	标的公司与 Dell 签订了长期有效的框架合作协议，双方始终保持着稳定且高效的合作关系，沟通顺畅、配合紧密，从未因供应问题影响项目进度。客户对标的公司认可度较高，自合作以来，双方不存在纠纷、诉讼等，合作关系未曾中断。标的公司是 Dell 供应链中不可或缺的战略级合作伙伴
比亚迪集团	2022 年开始合作，持续	已签署框架协议，协议约定	标的公司与比亚迪建立了良好的合作关系，与其下属公司签订了长期有效的框架合作协

集团名称	合作历史	协议签订情况	供应商地位及可替代性
	合作至今	合作期限3年，到期自动续签，续签年限3年	议，自合作以来不存在纠纷、诉讼等，合作关系未曾中断。经访谈确认，标的公司属于客户同类物料采购的主要供应商之一
纬创集团	2013年开始合作，持续合作至今	已签署框架协议，协议长期有效，无固定期限	标的公司与纬创建立了良好的合作关系，与其下属公司签订了长期有效的框架合作协议，自合作以来不存在纠纷、诉讼等，合作关系未曾中断。经访谈确认，标的公司属于客户同类物料采购的主要供应商之一
冠捷科技集团	2016年开始合作，持续合作至今	已签署框架协议，协议长期有效，无固定期限	标的公司与冠捷建立了良好的合作关系，与其下属公司签订了长期有效的框架合作协议，自合作以来不存在纠纷、诉讼等，合作关系未曾中断。经访谈确认，标的公司属于客户同类物料采购的主要供应商之一
京东方集团	2016年开始合作，持续合作至今	已签署框架协议，协议约定合作期限1年，到期自动续签，续签年限1年	标的公司与京东方建立了良好的合作关系，与其下属公司签订了长期有效的框架合作协议，自合作以来不存在纠纷、诉讼等，合作关系未曾中断。经访谈确认，标的公司属于客户同类物料采购的主要供应商之一

标的资产与主要终端客户的协议签订情况如下：

终端客户名称	协议签订情况
联想	已签署框架协议，协议长期有效，无固定期限
戴尔	已签署框架协议，协议约定合作期限3年，到期自动续签，续签年限1年
北美某全球知名电子企业	已签署保密协议，未直接签署采购协议；按照客户惯例，该客户不与代工厂的供应商直接签订协议，满足其供应商的认证和管理要求，就能持续合作
小米	已签署框架协议，协议约定合作期限1年，到期自动续签，续签年限1年
惠科	已签署采购协议，协议约定有效期2年

消费电子行业终端客户对于其供应链有着严格的管控体系，要求产业链代工厂根据终端客户认可的设备、材料、制程来进行生产，在未取得终端品牌客户同意的情况下，标的公司下游代工厂客户不会更换或替代已通过认证的供应商。

在显示器支架及底座业务领域，标的公司终端客户主要以戴尔、联想等行业龙头品牌商为主，下游行业集中度较高。行业内主要客户因深耕市场多年，有稳定的供应链，故倾向于与业务经验丰富、产品质量稳定、技术成熟、规模相对较大的供应商进行合作；在精密冲压产品领域，标的公司主要客户北美某全球知名电子企业倾向于集中整合供应商资源，一般同类零部件仅有几家核心供应商，通

过高度集中的供应商管理，以确保零部件生产的精确性和产品体验的统一性，同时减少核心技术泄露风险。

标的公司通过严格的前期考察，已经进入戴尔、联想、北美某全球知名电子企业等主要客户的供应链体系，由于终端客户对供应商的前期考核周期长、质量服务要求严格、评审认证体系复杂，因此其供应商更换成本较高，一旦建立合作关系不会轻易变更，短期内被替代的风险较低。

由上表可知，标的公司与下游消费电子行业客户的开始合作时间较早，多年来保持了持续稳定的合作关系；标的公司的供应商地位较为稳固，与主要客户的合作关系可持续性较好，短期内被替代的风险较低。

(2) 主要客户合作及收入的稳定性

2023年至2025年，宏联电子与各期前五大客户的交易情况如下表所示：

单位：万元

所属集团	2025年		2024年		2023年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
富士康集团	21,708.14	13.19%	21,303.49	15.21%	8,343.46	7.55%
Dell Global B.V. (Singapore Branch)	20,997.65	12.76%	23,715.79	16.93%	29,023.33	26.27%
比亚迪集团	19,628.33	11.93%	14,816.94	10.58%	5,631.20	5.10%
纬创集团	14,376.73	8.74%	11,153.06	7.96%	9,494.16	8.59%
冠捷科技集团	12,184.54	7.41%	11,289.03	8.06%	9,297.70	8.42%
京东方集团	3,351.98	2.04%	5,524.95	3.94%	10,125.23	9.16%
合计	92,247.37	56.06%	87,803.26	62.68%	71,915.08	65.09%

2023年至2025年，标的公司对京东方集团的销售额存在下滑情形，主要系标的公司在京东方的业务的终端品牌商主要为联想，标的公司属于联想指定供应商，而2023年至2025年期间京东方代工的联想机种逐步进入收尾阶段，且暂无其他联想品牌延伸机种在京东方生产，故标的公司对京东方集团的收入规模相应降低。该等变化并非标的公司主动收缩或竞争优势下降所致。

2023年至2025年，标的公司对戴尔的销售额存在下滑情形，主要系戴尔2024年度自身CSG销售收入存在同比下降，进而导致标的公司订单量出现小幅下滑，并非标的公司主动收缩或竞争优势下降所致；2025年，标的公司对戴尔的

销售额进一步下滑，主要系当期通过代工厂销售的金额增加所致，将直接销售及通过代工厂销售合并计算后，2025 年标的公司对戴尔的销售收入为 35,337.04 万元，较 2024 年同比增长 16.31%。

除上述情形外，标的公司与主要客户的业务规模稳定。

综上所述，宏联电子已与主要客户建立稳定合作关系，对主要客户的收入具备稳定性和可持续性。

(三) 结合主要产品单价及销量、主要原材料价格变动情况、客户结构、定价模式、下游主要合作产品所处生命周期、议价能力、收入规模对比情况等，分业务说明毛利率高于同行业可比上市公司同类产品的原因及合理性，毛利率偏离综合毛利率较多的主要客户情况及合理性，高毛利率是否可持续，标的资产的应对措施及其有效性

1、标的公司毛利率高于同行业可比上市公司同类产品的原因及合理性

(1) 标的公司毛利率与同行业可比上市公司对比情况

2023 年至 2025 年，标的公司按业务分类的毛利率情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
显示器支架及底座	30.59%	29.88%	29.96%
精密冲压件及结构件	32.93%	32.15%	27.29%
其他	20.20%	22.71%	32.03%
主营业务毛利率	31.63%	30.75%	29.35%

2023 年至 2025 年，标的公司主营业务毛利率与同行业可比上市公司的对比情况如下：

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度	主营业务和主要产品
鼎佳精密	29.82%	30.39%	33.05%	1、功能性产品：消费电子产品的电磁屏蔽、粘贴组装、缓冲减震、防尘透气、绝缘精密、外观保护、精密机构等类型的功能性零部件； 2、防护性产品：消费电子产品的纸质类、EPE 类、吸塑类和 PE 类配件。
鸿富瀚	33.32%	33.91%	38.30%	1、消费电子产品功能性器件：消费电子产品的导热、光学、绝缘、屏蔽、五金、注塑等零部件；

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度	主营业务和主要产品
				2、自动化设备及相关产品：消费电子产品的自动化生产设备； 3、散热产品：数据中心液冷、风冷模组。
恒铭达	32.17%	32.88%	30.61%	1、精密柔性结构件：消费电子产品的绝缘、防尘、粘贴固定、缓冲、防护、屏蔽、散热类功能性部件； 2、精密金属结构件：消费电子产品的绝缘、防尘、粘贴固定、缓冲、防护、屏蔽、散热类功能性部件。
信锦	23.54%	29.12%	22.10%	显示器支架及底座（收入占比超过99%）。
捷邦科技	29.31%	26.47%	21.03%	1、精密功能件及结构件：消费电子产品的散热、连接、保护、防干扰、防尘、绝缘、标识、遮光、减震、缓冲、密封、导电、支撑、屏蔽、紧固零部件； 2、碳纳米管：锂电池相关的碳纳米管导电浆料。
达瑞电子	23.39%	25.62%	24.91%	1、消费电子功能性器件：消费电子产品的粘贴固定补强、防震防尘防护、绝缘屏蔽导电、导热散热等零部件； 2、电子产品结构性器件：平板电脑保护壳及保护装备、智能手机电池后盖、智能手表编织表带等固定、连接、支撑、增强产品功能及提升产品整体美观度等零部件； 3、新能源结构与功能性组件：铜铝巴片、电镀结构件、电驱动结构件等新能源应用产品。
长盈精密	18.90%	18.56%	19.90%	1、电子连接器及智能电子产品精密小件：消费电子产品的连接器、注塑件、天线、滤波器等； 2、新能源产品零组件及连接器：电池结构件、电力分配系统、氢燃料电池金属双极板、精密汽车电子等； 3、消费类电子精密结构件及模组：消费电子产品的金属外观件、组件、冲压件等。
领益智造	14.82%	15.39%	19.58%	1、AI 终端：应用于 AI 终端的产品 2、汽车及低空经济：应用于汽车及低空经济的产品 3、（原业务分类）精密功能件、结构件及模组：消费电子产品的散热、显示、摄像头、中框等零组件； 4、（原业务分类）充电器及精品组装：消费电子产品的电源、电池等零组件。

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度	主营业务和主要产品
宏明电子	47.07%	43.56%	53.49%	1、电子元器件：多层瓷介电容器（MLCC）、芯片瓷介电容器、有机及云母电容器、钽电解电容器、热敏电阻器、位移传感器等阻容元器件产品，以及滤波/连接器、微波器件等其他电子元器件产品 2、精密零组件：3C 精密零组件、新能源电池及汽车电子结构件等
行业平均数	28.04%	28.43%	29.22%	-
行业中位数	29.31%	29.12%	24.91%	-
标的公司	31.63%	30.75%	29.35%	1、显示器支架及底座； 2、精密冲压件及结构件：笔记本电脑和平板电脑的冲压零件以及精密转轴、背板、盖板等结构件。

注：资料来源为上市公司公告。未公告 2025 年主营业务收入和成本的可比上市公司以当期的营业收入和营业成本计算毛利率。

2023 年至 2025 年，标的公司主营业务毛利率在同行业可比上市公司同类产品毛利率区间内，存在差异主要系业务规模、客户结构和产品结构存在差异所致。

分产品来看，2023 年至 2025 年，标的公司主营业务毛利率与可比上市公司同类业务毛利率的对比情况如下：

项目	公司简称	2025 年度	2024 年度	2023 年度	毛利率口径
显示器支架及底座	信锦	23.54%	29.12%	22.10%	底座产品、模具
	标的公司	30.59%	29.88%	29.96%	显示器支架及底座
精密冲压件及结构件	宏明电子	21.57%	24.34%	24.59%	消费电子精密零组件
	鼎佳精密	34.24%	34.96%	37.10%	功能性产品
	鸿富瀚	36.71%	40.09%	40.15%	消费电子产品功能性器件
	恒铭达	32.17%	35.99%	34.24%	精密柔性结构件及精密金属结构件
	捷邦科技	29.89%	27.54%	22.28%	精密制造产品
	达瑞电子	27.23%	24.95%	32.44%	消费电子结构与功能性组件
	长盈精密	21.16%	19.88%	19.74%	智能终端及电子产品
	领益智造	17.21%	17.41%	26.82%	精密功能件、结构件及模组
	行业平均数	27.52%	28.15%	29.67%	-
	行业中位数	28.56%	26.25%	29.63%	-
	标的公司	32.93%	32.15%	27.29%	精密冲压件及结构件

注：中国台湾上市公司信锦（1582.TW）未公布分产品的毛利率，毛利率按营业收入和营业成本计算；宏明电子 2023 年和 2024 年毛利率取自消费电子类精密零组件毛利率，2025 年

毛利率取自精密零组件毛利率；恒铭达 2023 年毛利率取自消费电子类毛利率，2024 年和 2025 年毛利率取自精密柔性结构件及精密金属结构件毛利率；捷邦科技 2023 年毛利率取自精密功能及结构件毛利率，2024 年和 2025 年毛利率取自精密制造产品毛利率；达瑞电子 2023 年和 2024 年毛利率取自消费电子功能性器件毛利率，2025 年毛利率取自消费电子结构与功能性组件毛利率；长盈精密 2023 年和 2024 年毛利率取自消费类电子精密结构件及模组毛利率，2025 年毛利率取自智能终端及电子产品件毛利率；领益智造 2023 年毛利率取自精密功能件、结构件及模组毛利率，2024 年和 2025 年毛利率取自 AI 终端毛利率。

2023 年度，标的公司显示器支架及底座业务毛利率高于可比公司信锦，主要系产品结构及客户结构不同所致。标的公司的显示器支架及底座产品主要应用于 PC 显示器领域，信锦主要产品为液晶显示器底座、液晶电视底座、AIO 电脑底座，产品更为多元。标的公司显示器支架及底座业务主要终端客户为戴尔、联想等头部品牌，客户集中且头部品牌客户产品毛利率较高；信锦的主要终端客户包括戴尔、惠普、华硕、宏碁、AOC、索尼、NEC 等，客户范围更为广泛。

标的公司精密冲压件及结构件业务毛利率与可比上市公司同类业务毛利率的平均数、中位数不存在显著差异。

标的公司精密冲压件及结构件业务毛利率低于鸿富瀚，鸿富瀚主要提供 OLED 屏幕类和 FPC 类天线类项目相关的功能性器件产品，上述功能性器件均的产品结构和加工精度均要求较高，技术门槛较高，产品毛利率相对较高。

标的公司精密冲压件及结构件业务毛利率高于长盈精密，长盈精密 2023 年度、2024 年度及 2025 年的营业收入分别为 137.22 亿元、169.34 亿元和 188.19 亿元，主要从事电子连接器及智能电子产品精密小件、新能源产品零组件及连接器、消费类电子精密结构件及模组等，其消费电子零部件业务包括了连接器、注塑件、天线、滤波器、结构件及模组等类型远多于标的公司的产品，综合毛利率相对偏低。长盈精密的经营规模更大，业务结构和客户结构更为多元，标的公司与其毛利率存在一定差异具有合理性。

从客户结构来看，标的公司与可比公司同类业务客户结构差异情况如下：

项目	公司简称	主要细分产品	产品应用	主要终端客户
显示器支架及底座	信锦	底座产品	液晶显示器底座、液晶电视底座、AIO 电脑底座	戴尔、惠普、华硕、宏碁、AOC、索尼、NEC 等
	标的公司	显示器支架及底座	一体机、台式机、大型屏幕及电视、闺蜜机	戴尔、联想、宏碁、惠科、康冠、百度等

项目	公司简称	主要细分产品	产品应用	主要终端客户
精密冲压件及结构件	宏明电子	精密零组件	平板电脑、笔记本电脑、智能交互平板、智慧黑板、数字标牌、新能源汽车和锂离子电池结构件	苹果、华为、TCL、比亚迪、西安中熔电气、比克电池等
	鼎佳精密	功能性产品	产品可应用于笔记本电脑、平板电脑、智能手机、一体电脑、服务器、显示器、AR/VR、智能游戏机等消费电子产品。功能性产品主要应用在消费电子产品内部，起到电磁屏蔽、粘贴、缓冲、防尘透气等作用	戴尔、惠普、联想、华硕、索尼、技嘉、宏基等
	鸿富瀚	消费电子产品功能性器件	消费电子产品的导热、光学、绝缘、屏蔽、五金、注塑等零部件	苹果、微软、华为、亚马逊等
	恒铭达	精密金属结构件	消费电子产品的绝缘、防尘、粘贴固定、缓冲、防护、屏蔽、散热类功能性部件	苹果、华为、小米、谷歌等
	捷邦科技	精密功能件及结构件	消费电子产品的散热、连接、保护、防干扰、防尘、绝缘、标识、遮光、减震、缓冲、密封、导电、支撑、屏蔽、紧固零部件	苹果、谷歌、亚马逊和SONOS
	达瑞电子	消费电子功能性器件	消费电子产品的粘贴固定补强、防震防尘防护、绝缘屏蔽导电、导热散热等零部件	三星视界、苹果、华为、OPPO等
	长盈精密	消费类电子超精密零件及模组	笔记本电脑、智能手机、可穿戴设备、智能家居、智能手机、电子书等	苹果、三星、华为、小米、OPPO、vivo、Meta等
	领益智造	精密功能件、结构件及模组	智能手机、笔记本电脑、平板电脑、影像显示、电池电源、热管理（散热）、智能眼镜及扩展现实（XR）可穿戴设备、企业级商用电子设备如服务器、工控机等	苹果、Meta、陆逊梯卡、荣耀、小米、联想等
	标的公司	精密冲压件及结构件	精密冲压件应用于平板电脑产品中的弹片、整流罩、屏蔽罩和模切件等精密器件；精密转轴为精密结构件代表性产品，可实现多角度旋转和开合	北美某全球知名电子企业、大疆、小米、道通

客户结构的不同也使得各公司毛利率存在一定差异，标的公司深耕消费电子领域，覆盖下游最优质客户资源，通过优质的产品服务在行业内树立了良好的口碑，与客户建立了稳定的业务合作关系。

（2）标的公司分业务毛利率与同行业可比上市公司差异的原因及合理性

2023年至2025年，标的公司毛利率较高，主要系标的公司下游终端客户中，DELL和北美某全球知名电子企业等境外知名企业的相关收入占比较高，而该等境外知名终端客户相关产品对应的毛利率较高所致。

在终端应用领域，消费电子行业竞争格局呈现集中化态势，境外知名终端客户掌握大量技术、人才、资金、品牌和行业生态资源，展现出明显的竞争优势。境外知名终端客户主导中高端市场，品牌溢价高，产品售价高，竞争格局相对良性。境外知名终端客户亦会要求降低老产品的采购价格，但由于消费电子行业新品迭代迅速，标的公司能够通过持续推出新产品来滚动更新其销售结构，来保证其整体售价水平，因此客户降价压力不会对整体平均售价影响有限。因而，境外知名终端客户的采购策略以产品品质和服务质量为核心，而非低价优先，对价格敏感性相对较低，相较于竞争对手其倾向于给予供应商更高的利润空间，一方面可以确保供应产品的品质、质量，另一方面可以使得供应商能够配合投入更多研发费用到下一代产品的研制开发工作，进一步稳固其产品领先地位，形成良性循环。

境外知名终端客户有稳定的供应链，故倾向于与业务经验丰富、产品质量稳定、技术成熟、规模相对较大的供应商建立长期稳定合作，所合作具体产品的供应商亦相对集中而不会分散采购，一般同类零部件仅有几家核心供应商，通过高度集中的供应商管理，以确保零部件生产的精确性和产品体验的统一性，同时减少核心技术泄露风险。境外知名终端客户对供应商认证严格、周期长，一经认证合格，一般情况下会保持长期稳定的合作关系。因此，供应商之间不存在价格方面的恶性竞争，主要比拼产品定制开发能力及产品质量。

综上，标的公司毛利率较高具有合理性。

消费电子零部件行业涉及的产品类型较为繁杂，不同零部件产品以及终端应用均存在较大差异，且普遍具有较强的定制化属性，需要围绕终端客户需求调整

设计、材料和参数等。行业下游终端客户的产品需求各不相同，涉及的终端产品型号繁多，不同终端产品的具体细分品类差异会导致毛利率差异明显。以标的公司为例，2023年至2025年客户与标的公司合作的具体细分产品品类和型号各异，合作产品所属终端产品的市场价格定位亦有区别，导致同一客户同类产品的毛利率在不同期间可能存在明显变化，系行业普遍情况，具有合理性。截至本回复出具日，同行业可比上市公司中尚无与标的公司主营业务、经营规模等完全相同或高度相似的。标的公司主要基于相近的消费电子零部件业务模式选取同行业可比上市公司，但相关业务的具体细分产品存在明显差异，导致毛利率存在一定差异。

2023年至2025年，宏联电子主营业务以显示器支架及底座、精密冲压件及结构件为主，分业务毛利率与同行业可比上市公司差异的具体分析如下：

1) 显示器支架及底座

2023年至2025年，标的公司的显示器支架及底座业务毛利率相对稳定，2023年度、2024年度及2025年分别为29.96%、29.88%和**30.59%**。

在显示器支架及底座领域，标的公司的主要竞争对手及可比上市公司是中国台湾上市公司信锦（1582.TW）。信锦2023年度、2024年度及2025年的销售毛利率分别为22.10%、29.12%和**23.54%**，显示器支架及底座是其最主要的业务。根据公开资料，信锦2025年毛利率下滑主要系其制造重心逐步向东南亚转移，产能尚处于爬坡过程中，生产成本相应提升所致。

2023年至2025年，标的公司显示器支架及底座业务毛利率高于可比公司信锦，主要系产品结构及客户结构不同所致。标的公司的显示器支架及底座产品主要应用于PC显示器领域，信锦主要产品为液晶显示器底座、液晶电视底座、AIO电脑底座，产品更为多元。标的公司显示器支架及底座业务主要终端客户为戴尔、联想等头部品牌，客户集中且头部品牌客户产品毛利率较高；信锦的主要终端客户包括戴尔、惠普、华硕、宏碁、AOC、索尼、NEC等，客户范围更为广泛。

2024年度标的公司显示器支架及底座业务的毛利率与信锦保持相近水平；2023年度和2025年度，标的公司显示器支架及底座业务的毛利率高于信锦主要系信锦显示器支架及底座相关业务规模、细分产品结构和客户结构等均与标的公

司存在一定差异所致。

综上，标的公司显示器支架及底座业务与可比上市公司信锦整体处于相近水平，毛利率的差异具有合理性。

2) 精密冲压件及结构件

在精密冲压件及结构件领域，标的公司由于北美某全球知名电子企业相关业务放量导致毛利率明显提升，主要竞争对手是领益智造（002600.SZ）、长盈精密（300115.SZ）和宏明电子（301682.SZ），尤其是涉及该终端客户的供应链相关产品的可比程度较高。

2023年至2025年标的公司与领益智造、长盈精密存在相近的精密冲压件及结构件业务，但领益智造、长盈精密的业务规模远大于标的公司，且涉足的业务更为广泛，产品结构较为多元。其中，领益智造2023年度、2024年度及2025年度的营业收入分别为341.24亿元、442.11亿元和514.29亿元，主要产品包括AI终端，汽车及低空经济，精密功能件、结构件及模组（原业务分类）等，经营规模较大，产品结构多元，综合毛利率相对偏低。

长盈精密2023年度、2024年度及2025年度的营业收入分别为137.22亿元、169.34亿元和188.19亿元，主要从事电子连接器及智能电子产品精密小件、新能源产品零组件及连接器、消费类电子精密结构件及模组等，其消费电子零部件业务包括了连接器、注塑件、天线、滤波器、结构件及模组等类型远多于标的公司的产品，综合毛利率相对偏低。

由于上述同行业可比上市公司的经营规模更大，业务结构和客户结构更为多元，标的公司与其毛利率存在一定差异具有合理性。

2、标的公司毛利率偏离综合毛利率较多的主要客户情况及合理性

2023年至2025年，标的公司主要终端客户毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2025年度		2024年度		2023年度	
	主营业务收入	毛利率	主营业务收入	毛利率	主营业务收入	毛利率
联想	37,914.03	26.47%	35,708.31	27.99%	33,229.92	25.78%
戴尔	35,309.95	34.27%	30,137.43	35.46%	34,459.69	36.17%

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	主营业务收入	毛利率	主营业务收入	毛利率	主营业务收入	毛利率
北美某全球知名电子企业	49,097.13	37.40%	39,287.42	32.58%	11,870.28	19.81%
小米	7,462.18	16.21%	4,850.67	17.28%	2,595.50	17.69%
惠科	1,929.27	22.75%	1,636.61	22.39%	3,503.36	17.99%

2023 年至 2025 年，公司销售至不同终端客户的产品毛利率差异较大，主要系消费电子产品制造具备高度定制化属性，不同终端客户定制化需求差异较大所致。

2023 年至 2025 年，标的公司客户相对集中，各期前五大主要客户相关业务毛利率与综合毛利率的差异对比情况如下：

期间	序号	客户名称	主要产品	销售金额 (万元)	标的公司与主要客户的销售毛利率		
					毛利率	与产品毛利率或 综合毛利率差异	毛利率差异的具体原因
2025 年	1	Dell Global B.V. (Singapore Branch)	显示器支架及底座	20,784.30	40.61%	8.99%	差异主要系 Dell 产品售价更高, 主要为附带升降、旋转、俯仰调节的高附加值产品, 毛利率较高
			销售收入合计	20,997.65	39.61%	7.99%	差异主要系显示器支架及底座的毛利率较高
	2	富士康集团	精密冲压件及结构件	18,985.34	31.80%	0.17%	差异较小
			显示器支架及底座	2,664.70	26.91%	-4.72%	差异较小
			销售收入合计	21,653.30	31.20%	-0.43%	差异较小
	3	比亚迪集团	精密冲压件及结构件	19,628.33	39.83%	8.21%	差异主要系比亚迪产品以高单价、境外销售为主, 高端的 Air 和 Pro 系列机型对应产品销售占比高, 产品售价更高, 毛利率较高
			销售收入合计	19,628.33	39.83%	8.21%	差异主要系精密冲压件及结构件的毛利率较高
	4	纬创集团	显示器支架及底座	12,041.48	27.18%	-4.44%	差异较小
			精密冲压件及结构件	2,016.13	35.01%	3.38%	差异较小
			销售收入合计	14,186.70	27.38%	-4.25%	差异较小
	5	冠捷科技集团	显示器支架及底座	11,556.37	24.98%	-6.65%	差异主要系冠捷科技集团 2025 年向标的公司采购的显示器支架及底座主要用于某国产终端品牌的低毛利产品代工, 毛利率相对偏低
			精密冲压件及结构件	204.64	27.61%	-4.01%	差异较小
			销售收入合计	11,896.17	24.71%	-6.91%	差异系主要销售产品毛利率偏低
2025 年前五大主要客户合计				88,362.15	33.63%	2.00%	差异较小
2024 年	1		显示器支架及底座	23,715.79	36.60%	6.72%	差异主要系 Dell 产品售价更高, 主要为附带升降、旋转、俯仰调节的高附加值产品, 毛利率较高

期间	序号	客户名称	主要产品	销售金额 (万元)	标的公司与主要客户的销售毛利率		
					毛利率	与产品毛利率或 综合毛利率差异	毛利率差异的具体原因
		Dell Global B.V. (Singapore Branch)	销售收入合计	23,715.79	36.60%	5.85%	差异主要系显示器支架及底座的毛利率较高
			2	富士康集团	精密冲压件及结构件	18,216.45	29.45%
	显示器支架及底座	3,082.78			26.65%	-3.23%	差异较小
	销售收入合计	21,303.49			29.04%	-1.71%	差异较小
	3	比亚迪集团	精密冲压件及结构件	14,816.94	32.86%	0.71%	差异较小
			销售收入合计	14,816.94	32.86%	2.11%	差异较小
	4	冠捷科技集团	显示器支架及底座	10,808.71	22.59%	-7.29%	差异主要系冠捷科技集团 2024 年向标的公司采购的显示器支架及底座主要用于某国产终端品牌的低毛利产品代工，毛利率相对偏低
			精密冲压件及结构件	198.90	28.71%	-3.44%	差异较小
			销售收入合计	11,289.03	22.19%	-8.56%	差异主要系显示器支架及底座的毛利率较低
	5	纬创集团	显示器支架及底座	9,234.97	34.81%	4.93%	差异较小
			精密冲压件及结构件	1,785.47	36.81%	4.66%	差异较小
			销售收入合计	11,153.06	34.52%	3.77%	差异较小
	2024 年前五大主要客户合计			82,278.31	31.71%	0.96%	差异较小
	2023 年	1	Dell Global B.V. (Singapore Branch)	显示器支架及底座	29,023.33	37.67%	7.71%
销售收入合计				29,023.33	37.67%	8.32%	差异主要系显示器支架及底座的毛利率较高

期间	序号	客户名称	主要产品	销售金额 (万元)	标的公司与主要客户的销售毛利率		
					毛利率	与产品毛利率或 综合毛利率差异	毛利率差异的具体原因
	2	京东方集团	显示器支架及底座	8,930.09	25.85%	-4.11%	差异较小
			精密冲压件及结构件	1,160.57	2.89%	-24.40%	差异主要系京东方集团 2023 年向标的公司采购的精密结构件主要为低毛利的显示屏内的金属结构件，如屏蔽罩和隔离罩，该产品为普通金属冲压件，工艺要求低且无须表面处理，产品附加值低。2023 年，标的公司为了切入京东方的显示屏结构件业务，进行了策略性接单，主动接受客户低毛利、低附加值的产品订单
			销售收入合计	10,125.23	23.04%	-6.31%	差异主要系精密冲压件及结构件的毛利率较低
	3	纬创集团	显示器支架及底座	7,083.11	29.54%	-0.42%	差异较小
			精密冲压件及结构件	2,228.54	38.37%	11.08%	差异主要系纬创集团 2023 年度向标的公司采购的精密结构件主要为高毛利的盖板产品，该产品运用于联想高端办公机型 ThinkPad 系列扩展坞的结构件，表面处理要求较高，同时该产品订单量较大，单位固定成本（如厂租、模具等）较低
			销售收入合计	9,494.16	31.61%	2.26%	差异较小
	4	冠捷科技集团	显示器支架及底座	8,667.98	17.49%	-12.47%	差异主要系冠捷科技集团 2023 年向标的公司采购的显示器支架及底座主要用于某国产终端品牌的低毛利产品代工，毛利率相对偏低
			精密冲压件及结构件	314.59	40.13%	12.84%	差异主要原因系冠捷科技集团 2023 年向标的公司采购的精密结构件大部分为高毛利的转轴产品
			销售收入合计	9,297.70	16.60%	-12.75%	差异主要系显示器支架及底座收入占比较高的同时毛利率较低
5	富士康集团	精密冲压件及结构件	4,747.97	16.40%	-10.89%	差异主要涉及终端客户北美某全球知名电子企业相关产品，2023 年标的公司对其业务尚未放量，且处于供应链导入初期阶段，当期供货产品以已经成熟放量的老机型产品为主，整体毛利率偏低	

期间	序号	客户名称	主要产品	销售金额 (万元)	标的公司与主要客户的销售毛利率		
					毛利率	与产品毛利率或 综合毛利率差异	毛利率差异的具体原因
			显示器支架及底座	3,633.43	26.33%	-3.63%	差异较小
			销售收入合计	8,343.46	20.14%	-9.21%	差异主要系显示器支架及底座的毛利率较低
		2023年前五大主要客户合计		66,283.88	29.40%	0.05%	差异较小

注1：标的公司主要客户的销售毛利率与标的公司产品毛利率或综合毛利率的差异在±5%以内视为不存在较大差异，反之则存在较大差异；

注2：标的公司主要客户的销售收入包括其他产品和业务，上表分产品收入和毛利率仅列示标的公司主要客户的主要销售产品。

2023年至2025年，标的公司各期前五大主要客户均存在一定期间或2023年至2025年均偏离综合毛利率较多的情形，主要原因系标的公司2023年至2025年专注消费电子零部件产品，具有较高的定制化属性，由于不同客户的产品需求存在较大差异，2023年至2025年采购标的公司大类产品具体细分品类存在差异或所采购产品所属的价格定位存在差异，因此标的公司分客户分产品毛利率与具体产品毛利率或综合毛利率存在明显差异，具有合理性。

标的公司通过富士康和比亚迪销售给终端客户北美某全球知名电子企业的产品均为弹片、整流罩、屏蔽罩和模切件等精密器件，主要用于平板电脑产品，毛利率差异不大。富士康集团毛利率低于比亚迪集团主要系客户结构及产品结构不同所致。比亚迪产品以高单价、境外销售为主，高端机型对应产品销售占比高，产品售价更高，毛利率较高。2025年，富士康集团大量采购标的公司显示器支架及底座用于国产某终端品牌的中低端产品代工，导致毛利率相对偏低。

2023年至2025年，标的公司毛利率异常主要客户均为行业内知名企业，且非2023年至2025年新增客户，标的公司与其早已开始合作。

3、标的公司高毛利率可持续性

结合主要产品单价及销量、主要原材料价格变动情况、客户结构、定价模式、下游主要合作产品所处生命周期、议价能力等，标的公司的高毛利率可持续性分析如下：

(1) 主要产品单价及销量

2023年至2025年，标的公司主要产品的单价及销量如下：

期间	主要产品	销售额 (万元)	销量 (万件)	单价 (元/件)	毛利率
2025年度	显示器支架及底座	84,270.93	2,518.11	33.47	30.59%
	精密冲压件及结构件	74,566.86	72,377.61	1.03	32.93%
2024年度	显示器支架及底座	76,141.06	2,379.87	31.99	29.88%
	精密冲压件及结构件	57,280.98	49,881.18	1.15	32.15%
2023年度	显示器支架及底座	79,030.29	2,741.63	28.83	29.96%
	精密冲压件及结构件	25,776.46	18,696.28	1.38	27.29%

2023年至2025年，标的公司显示器支架及底座的毛利率相对稳定，未出现

较大波动，产品单价整体呈现上涨趋势，单位成本随着单价提高而同步上升，整体趋于稳健。

2023年至2025年，标的公司精密冲压件及结构件的毛利率呈明显上升趋势，主要系北美某全球知名电子企业相关产品放量所致，毛利率上升的同时单价下降主要系北美某全球知名电子企业相关具体产品类型与其他精密冲压件及结构件存在差异，其采购的产品主要运用在平板电脑上，与其他精密冲压件及结构件相比，单件重量小但原材料要求更高、工艺要求更复杂，故按件计算的单价相对较低但仍有较高毛利率。随着北美某全球知名电子企业相关产品的逐步放量，预计标的公司精密冲压件及结构件的毛利率有望维持现有水平。

(2) 主要原材料价格变动情况

2023年至2025年，标的公司主要生产显示器支架及底座、精密冲压件及结构件，生产成本中原材料成本占比较高。2023年至2025年，标的公司主要原材料品种未发生较大变化，以压铸件（主要为铝合金、少量锡合金）、钣金原材料（主要为不锈钢、洋白铜、钛铜、铝合金、铁等）、塑胶件、小五金和冲压件为主，具体情况如下：

主要原材料	2025年度			2024年度			2023年度		
	采购金额 (万元)	采购单价 (元/件)	采购占比	采购金额 (万元)	采购单价 (元/件)	采购占比	采购金额 (万元)	采购单价 (元/件)	采购占比
压铸件	14,935.74	3.90	15.47%	13,794.51	4.14	16.82%	12,962.89	4.18	20.84%
钣金原材料	14,591.59	0.01	15.12%	13,463.77	0.01	16.42%	9,020.53	0.01	14.51%
塑胶件	11,563.64	0.72	11.98%	8,457.73	0.67	10.31%	8,071.37	0.66	12.98%
小五金	7,511.65	0.10	7.78%	6,293.45	0.10	7.67%	6,192.58	0.09	9.96%
冲压件	8,268.82	0.94	8.57%	4,989.85	0.92	6.08%	4,696.09	0.87	7.55%
合计	56,871.44	-	58.92%	46,999.31	-	57.31%	40,943.46	-	65.84%

2023年至2025年，上述五类原材料采购金额占标的公司采购总额的约60%，采购价格保持相对稳定，波动幅度较小，预计相关原材料价格短期内不会出现大幅波动，原材料价格变动预计不会对标的公司毛利率产生重大不利影响。

(3) 客户结构

2023年至2025年，标的公司2023年至2025年前五大客户集中度相对较

高，各期收入占比分别为 59.99%、58.73%和 **54.03%**，主要直接客户如终端产品客户 Dell，以及代工厂客户比亚迪集团、富士康集团、冠捷科技集团和纬创集团等，均为知名企业和行业龙头。按终端客户划分，**2023 年至 2025 年**，Dell 和北美某全球知名电子企业合计贡献了标的公司约 40%的销售收入，主要终端客户亦为全球市场龙头企业。

标的公司主要客户的集中度较高，主要客户均为行业龙头企业，与标的公司的业务合作相对稳健，相关业务毛利率相对稳健。

(4) 定价模式与议价能力

消费电子零部件行业竞争相对充分，市场价格较为透明，行业内普遍采取参考成本加成和市场价格的方式定价，零部件生产企业对下游龙头企业大客户的议价能力相对有限。标的公司的定价模式和议价能力与同行业不存在重大差异，基于与行业内龙头企业的稳健合作关系，预计可以维持相关业务毛利率保持稳健。

(5) 下游主要合作产品所处生命周期

2023 年至 2025 年，下游终端客户 Dell 和北美某全球知名电子企业合计贡献了标的公司约 40%的销售收入，主要终端客户的主要合作产品分别为显示器和平板电脑，该类终端产品的迭代周期相对较快，生命周期较短。标的公司与下游客户的合作中，同款产品的单价在终端产品生命周期内可能应客户要求而下调，但通常在终端产品生命周期末期时，下一代更新迭代的终端产品已开始筹备投产，公司基于与主要大客户的良好合作关系通常能够继续生产更新换代产品所需的相关零部件。

一方面，下游消费电子产品更迭速度较快，生命周期普遍较短，旧型号产品单价下降的同时新型号产品会随着终端产品的更新换代而滚动接力投产，相关业务产品的平均单价不会出现大幅波动；另一方面，处于生命周期末期的产品已在产线实现较长时间的批量生产，标的公司对旧型号产品的成本控制更好。

综上，由于新旧产品可以实现连续更迭，下游产品的生命周期更迭对于标的公司毛利率的影响相对有限，标的公司 **2023 年至 2025 年**的高毛利率具有可持续性。

4、标的公司持续高毛利率的应对措施及其有效性

(1) 提升客户稳定性

标的公司下游核心客户包含：戴尔、联想、小米等国际知名品牌，同时也是北美某全球知名电子企业平板电脑和智能手写笔产品的精密结构件主要供应商之一。此外，宏联电子亦和多家大型知名代工企业保持长期合作关系，如：富士康、纬创、冠捷、佳世达等。标的公司与知名品牌商建立长期稳定的合作关系，一方面能够基于优质客户较强的市场开拓能力及良好信用，保障标的公司经营业绩的持续稳定增长；另一方面，知名客户较高的市场定位及对产品品质的高标准、高要求，亦与标的公司较强的研发创新能力及生产工艺优势相匹配，两者相互促进、合作共赢。

(2) 加大客户开拓力度

标的公司具备资深前端研发团队结合后端机械工程师，致力于研发创新设计，在主导产品的生产技术上拥有专利权且不断取得突破。标的公司能够依据终端品牌客户的想法、终端使用者的改进建议等，利用专业的研发团队与优秀设计理念，根据下游市场的需求变动趋势和产品技术趋势进行前瞻式产品研发，并通过自主设计模具，自主打样，最终将“初步结构”形成实际产品，强大的需求转换为实际产品能力获得了戴尔、联想等众多终端客户及消费者的认可，基于良好的客户服务能力，标的公司将进一步加大客户开拓力度，创造业务增量。

(3) 提升产品创新能力

消费电子产业链竞争较为激烈，产品创新能力是企业利润和成长的核心基础。标的公司拥有专业的产品企划和研发团队，针对用户需求和市场特点，能够迅速推出顺应市场趋势和消费需求的新产品，使得标的公司产品在广度和深度上均有较好的布局。

综上，标的公司毛利率高于同行业可比上市公司同类产品，部分主要客户毛利率偏离综合毛利率较多均有合理性，同时标的公司高毛利率具备可持续性且具备有效的应对措施。

(四) 结合报告期内境外业务的主要客户情况, 包括成立时间、注册地、销售内容、销售金额, 是否与标的资产存在关联关系等, 说明境外收入占比逐期上升的原因, 境内外毛利率是否存在显著差异。并结合境外客户地区分布、国内主要客户境外销售情况、国际贸易政策变动及导向等, 说明国际贸易政策变动对标的资产及其国内主要客户的境外业务的影响, 是否影响标的资产业绩稳定性, 标的资产的应对措施及其有效性

1、报告期内标的公司境外收入占比逐期上升的原因分析

(1) 标的公司境外收入占比情况

2023 年至 2025 年, 标的公司分地区的主营业务收入金额及占比情况如下:

单位: 万元

地区	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
境内	70,495.05	44.14%	61,227.41	45.31%	50,995.22	47.88%
境外	89,207.12	55.86%	73,913.20	54.69%	55,519.09	52.12%
合计	159,702.16	100.00%	135,140.62	100.00%	106,514.31	100.00%

注: 标的公司境外销售包括境内保税区交付和出口销售, 其中以保税区交付为主。

2023 年至 2025 年, 标的公司销售区域以境外为主, 各期境外销售收入占比均在 50% 以上。标的公司的境外销售以保税区交付为主, 2023 年至 2025 年在保税区交付实现的销售收入分别为 52,317.71 万元、67,088.70 万元和 64,545.17 万元, 占各期主营业务收入的比例为 49.12%、49.64% 和 40.42%。

(2) 标的公司境外业务的主要客户情况

2023 年至 2025 年, 标的公司境外收入主要终端客户情况如下:

单位: 万元

序号	主要终端客户	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		金额	占外销收入比重	金额	占外销收入比重	金额	占外销收入比重
1	戴尔	32,600.44	36.54%	25,881.26	35.02%	30,216.13	54.42%
	其中: 境内保税区	21,581.78	24.19%	24,754.84	33.49%	29,785.86	53.65%
	其中: 境外销售	11,018.66	12.35%	1,126.42	1.52%	430.27	0.77%
2	北美某全球知名电子企业	39,385.36	44.15%	32,457.36	43.91%	9,723.80	17.51%
	其中: 境内保税区	30,374.12	34.05%	28,853.47	39.04%	9,414.42	16.96%

序号	主要终端客户	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		金额	占外销收入比重	金额	占外销收入比重	金额	占外销收入比重
	其中：境外销售	9,011.25	10.10%	3,603.89	4.88%	309.38	0.56%
3	联想	13,837.86	15.51%	12,976.48	17.56%	12,517.84	22.55%
	其中：境内保税区	11,410.35	12.79%	11,849.94	16.03%	10,897.55	19.63%
	其中：境外销售	2,427.51	2.72%	1,126.54	1.52%	1,620.30	2.92%
	合计	85,823.66	96.21%	71,315.10	96.48%	52,457.77	94.49%

对于直接境外销售给终端客户的产品，标的公司将零部件出口至越南子公司进行组装，组装完成后销售给终端客户；或在境内完成组装后出口至境外子公司，再由境外子公司销售至终端客户。2023年至2025年，标的公司境外收入前五大主要客户，以及对应的销售内容、销售金额情况如下：

单位：万元

2025 年度标的公司主要外销客户销售情况					
序号	主要客户	外销收入	占外销收入比重	毛利率	主要外销内容
1	Dell Global B.V. (Singapore Branch)	20,997.65	23.54%	39.61%	显示器支架组件
	其中：境内保税区	20,611.83	23.11%	39.79%	显示器支架组件
	其中：境外销售	385.83	0.43%	30.06%	显示器支架组件
2	鸿海精密工业股份有限公司	18,055.26	20.24%	30.39%	精密冲压件
	其中：境内保税区	18,055.26	20.24%	30.39%	精密冲压件
3	BYD (H. K) CO., LIMITED.	19,327.20	21.67%	40.40%	精密冲压件
	其中：境内保税区	12,302.68	13.79%	37.85%	精密冲压件
	其中：境外销售	7,024.52	7.87%	44.87%	精密冲压件
4	Qisda Vietnam Co., Ltd	5,802.65	6.50%	26.71%	显示器支架组件
	其中：境外销售	5,802.65	6.50%	26.71%	显示器支架组件
5	Wistron Technology (Malaysia) Sdn. Bhd.	6,525.99	7.32%	26.81%	显示器支架组件
	其中：境外销售	6,525.99	7.32%	26.81%	显示器支架组件
	前五大外销客户合计	70,708.74	79.26%		
2024 年度标的公司主要外销客户销售情况					
序号	主要客户	外销收入	占外销收入比重	毛利率	主要外销内容
1	Dell Global B.V. (Singapore Branch)	23,715.79	32.09%	36.60%	显示器支架组件
	其中：境内保税区	23,648.17	31.99%	36.57%	显示器支架组件
	其中：境外销售	67.62	0.09%	46.09%	显示器支架组件

2	鸿海精密工业股份有限公司	17,398.84	23.54%	29.28%	精密冲压件
	其中：境内保税区	17,398.84	23.54%	29.28%	精密冲压件
3	BYD (H.K) CO.,LIMITED.	14,582.50	19.73%	33.33%	精密冲压件
	其中：境内保税区	11,456.23	15.50%	31.08%	精密冲压件
	其中：境外销售	3,126.27	4.23%	41.58%	精密冲压件
4	仁宝信息技术（昆山）有限公司	4,649.39	6.29%	25.72%	显示器支架组件
	其中：境内保税区	4,649.39	6.29%	25.72%	显示器支架组件
5	鸿富锦精密电子（重庆）有限公司	3,267.44	4.42%	26.79%	显示器支架组件、精密结构件
	其中：境内保税区	3,267.44	4.42%	26.79%	显示器支架组件、精密结构件
前五大外销客户合计		63,613.96	86.07%		
2023 年度标的公司主要外销客户销售情况					
序号	主要客户	外销收入	占外销收入比重	毛利率	主要外销内容
1	Dell Global B.V. (Singapore Branch)	29,023.33	52.27%	37.67%	显示器支架组件
	其中：境内保税区	29,023.33	52.27%	37.67%	显示器支架组件
2	BYD (H.K) CO.,LIMITED.	5,579.73	10.05%	26.30%	精密冲压件
	其中：境内保税区	5,270.36	9.49%	25.39%	精密冲压件
	其中：境外销售	309.38	0.56%	41.84%	精密冲压件
3	仁宝信息技术（昆山）有限公司	4,182.36	7.53%	28.11%	显示器支架组件
	其中：境内保税区	4,182.36	7.53%	28.11%	显示器支架组件
4	鸿海精密工业股份有限公司	4,134.63	7.45%	16.83%	精密冲压件、精密结构件
	其中：境内保税区	4,134.63	7.45%	16.83%	精密冲压件、精密结构件
5	鸿富锦精密电子（重庆）有限公司	3,916.27	7.05%	26.72%	显示器支架组件、精密结构件
	其中：境内保税区	3,916.27	7.05%	26.72%	显示器支架组件、精密结构件
前五大外销客户合计		46,836.33	84.36%		

注：BYD (H.K) CO.,LIMITED.即标的公司主要大客户比亚迪集团控制的企业；鸿海精密工业股份有限公司和鸿富锦精密电子（重庆）有限公司均为标的公司主要大客户富士康集团控制的企业。

2023 年至 2025 年，标的公司境外业务的前五大主要客户相对集中，各期合计外销收入规模占外销总收入规模的 80%以上。上述主要客户的基本情况如下：

序号	主要外销客户	成立时间	国家/地区	注册地址	与标的公司关联关系	简介
1	Dell Global B.V. (Singapore Branch)	2004.8.25	新加坡	38BEACHROAD,#23-11,SOUTHBEACHTOWER,SINGAPORE189767	无	美国上市公司戴尔科技 (DELL.N) 控制的企业
2	BYD (H.K) CO.,LIMITED.	1999.2.19	中国香港	UNIT505-510,5/F,COREBUILDING1E,1SCIENCEPARK AVENUE,SCIENCEPARK,PAKSHEKKOK,TAI PO,HONGKONG	无	中国上市公司比亚迪 (002594.SZ) 控制的企业
3	仁宝信息技术 (昆山) 有限公司	2003.6.20	中国大陆	江苏省昆山综合保税区 A 区第一大道 58 号	无	中国台湾上市公司仁宝电脑 (2324.TW) 控制的企业
4	鸿海精密工业股份有限公司	1974.2.20	中国台湾	新北市土城区自由街 2 号	无	中国台湾上市公司鸿海 (2317.TW)
5	鸿富锦精密电子 (重庆) 有限公司	2009.10.16	中国大陆	重庆市沙坪坝区东区一路 1 号	无	中国台湾上市公司鸿海 (2317.TW) 控制的企业
6	Qisda Vietnam Co.,Ltd	2019.10.23	越南	LôCN-12,KhucôngnghiệpĐông VănIV,XãNhậtTân,XãĐạ iCương,HuyệnKimBàng, TỉnhHàNam,ViệtNam	无	中国台湾上市公司佳世达 (2352.TW) 控制的企业

标的公司境外业务的主要大客户均为境内外上市公司及其子公司，且均为行业内知名企业，与标的公司亦不存在关联关系。

(3) 标的公司境外收入占比提高的原因

2023 年至 2025 年，标的公司主营业务收入中，境外收入金额及其占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
境外	89,207.12	55.86%	73,913.20	54.69%	55,519.09	52.12%
其中：境内保税区交付	64,545.17	40.42%	67,088.70	49.64%	52,317.71	49.12%
其中：出口销售	24,661.95	15.44%	6,824.51	5.05%	3,201.37	3.01%
主营业务收入合计	159,702.16	100.00%	135,140.62	100.00%	106,514.31	100.00%

注：出口销售包括境外子公司在当地的销售。

由上表可知，2023 年至 2025 年标的公司境外业务收入和占比持续提高，主要系标的公司在境内保税区销售规模增长所致。2023 年至 2025 年，由于北美某全球知名电子企业相关业务收入快速增长，标的公司通过与该终端客户的代工厂

如富士康集团、比亚迪集团直接建立业务合作的方式进行上述合作，该类代工厂由于税务和物流等因素的考虑主要建设在境内保税区中，因此 2023 年至 2025 年标的公司在保税区交付的客户销售规模明显提升。同时，由于公司终端客户增加其境外代工、组装比例，因此标的公司直接出口销售比例 2025 年大幅提升。

(4) 标的公司境内外业务毛利率差异

2023 年至 2025 年，标的公司同类业务的境内外毛利率差异情况如下：

标的公司毛利率	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	境内	境外	境内	境外	境内	境外
显示器支架及底座	27.88%	33.27%	27.39%	32.74%	25.79%	33.88%
精密冲压件及结构件	24.60%	38.14%	23.77%	36.46%	25.40%	28.64%
主营业务毛利率	26.61%	35.59%	25.95%	34.73%	25.59%	32.80%

2023 年至 2025 年，标的公司同类业务的境内外毛利率存在明显差异，境外业务的毛利率普遍高于境内，尤其是精密冲压件及结构件的境外毛利率大幅高于境内。主要原因系标的公司境外业务的终端客户主要为 Dell 和北美某全球知名电子企业，其产品在中高端市场定位，产品定价和利润率均显著高于国内下游终端客户，因此标的公司同类业务的境外毛利率高于境内毛利率，具有合理性。

2、国际贸易政策变动对标的公司及其国内主要客户的境外业务的影响

(1) 国际贸易政策变动及影响

当前全球地缘政治局势复杂多变，国际贸易冲突加剧，标的公司的主要产品作为各类消费电子终端产品的一部分在全球销售，且主要境外终端客户 Dell 和北美某全球知名电子企业均为美国公司，故面临贸易摩擦关税风险。近期的贸易紧张局势（如持续的美中贸易争端）可能导致关税高企、出口管制及其他针对消费电子等相关产品的限制性措施，对标的公司及其国内主要客户的境外业务可能构成不利影响。

标的公司主要终端客户 Dell 和北美某全球知名电子企业计划逐步将供应链向劳动力成本更低的东南亚、南亚转移。但中国在供应链完整性、基础设施和劳动力技能方面仍具有显著优势，短期内终端客户很难完全剥离对中国供应链的依赖。

整体而言，虽然标的公司主要终端客户计划将供应链向东南亚、南亚转移，但整体转移速度缓慢。

信锦作为中国台湾企业，为规避贸易摩擦与地缘政治风险，主动将大部分产能向东南亚转移。根据其 2020 年披露的规划，公司计划在 3 年内将中国大陆以外产能占比提升至 30%；根据公开信息，信锦在泰国计划新建厂房，预计未来东南亚产能规模将超越中国大陆。信锦短期内将大量产能转移至东南亚地区故存在明显的产能爬坡阶段，导致生产效率暂时下降、单位成本上升。

标的公司向东南亚转移产能主要系配合客户供应链转移的要求进行配套供应，策略上仅选择在越南工厂生产具有经济性的零件，同时通过租赁厂房的方式灵活扩产。与信锦短期大规模转移产能的策略不同，公司采取的是有序、渐进的产能转移节奏，有较为充足时间进行磨合与调试，从而能够更有效地控制生产效率与成本，降低对毛利率的阶段冲击。此外，由于短期内转移的业务量相对较少，预计毛利额受到的负面影响幅度较小，整体风险更为可控。

同时，标的公司积极采取设立越南基地进行配套，开拓新客户，加强研发，提升产品影响力等措施进行应对，短期内，主要境外终端客户供应链的调整对标的资产的业务无重大不利影响。

（2）标的资产业绩稳定性

2023 年至 2025 年，标的公司与海外客户的主要交易模式为 FOB 模式，即由客户承担海运费、关税等费用，但额外关税可能推高进口至海外市场的终端产品价格，影响标的公司下游客户的产品竞争力，从而对标的公司的产品订单量、产品价格构成间接不利影响，进而影响标的资产的业绩稳定性。

（3）标的资产的应对措施及其有效性

为应对国际贸易政策变动风险，标的公司主要采取以下应对措施：

- 1) 持续密切关注贸易摩擦和关税加征的相关信息，提前筹划应对预案；
- 2) 优化产品销售区域分布，加大国内市场及境外非美国市场的开拓力度；
- 3) 持续加强研发投入，提升公司产品品质和品牌影响力，增强产品溢价能力；

4) 以越南基地为基础，拓展东南亚境外加工基地和营销网络，应对国际贸易政策变动对标的公司在中国国内生产和交付的潜在风险。

综上，针对国际贸易政策变动对标的资产业绩稳定性可能产生的不利影响，标的公司已采取相应的应对措施。

(五) 报告期内汇率变化、境外收入与汇兑损益的匹配性，结合汇率波动对标的资产净利润的影响和占比，量化分析是否存在汇率波动对标的资产经营业绩、评估作价产生重大不利影响的风险，并补充说明标的资产针对汇率风险的应对措施及其有效性

1、报告期内汇率变化、境外收入与汇兑损益的匹配性

2023 年至 2025 年，标的资产境外收入主要以美元结算，美元汇率变化、境外收入与汇兑损益的具体情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
期初美元汇率①	7.1884	7.0827	6.9646
期末美元汇率②	7.0288	7.1884	7.0827
美元汇率平均变动幅度③	-1.11%	0.75%	0.85%
汇兑损益（收益以“-”号填列） （万元）④	607.11	-1,036.18	-578.21
境外销售收入（万元）⑤	90,067.16	75,638.32	56,203.21
汇兑损益占境外收入的比例⑥=④/⑤	0.67%	-1.37%	-1.03%

注：1、美元汇率为美元兑人民币的汇率；

2、美元汇率平均变动幅度=（期末美元汇率-期初美元汇率）/2/期初美元汇率；

3、境外销售收入包括境外主营业务收入和其他业务收入。

2023 年至 2025 年，标的资产汇兑收益金额分别为 578.21 万元、1,036.18 万元和-607.11 万元，主要由外币货币性项目产生，公司外币货币性项目主要为外币应收账款、外币货币资金。公司在外币货币性项目初始确认发生时，采用交易日当月月初汇率折算为记账本位币金额入账，后续发生的汇兑损益具体包括：①在手外币货币性项目各月末确认的汇兑损益；②外币货币性项目结汇产生的汇兑损益。

2023 年至 2025 年，标的资产汇兑损益与外销收入之间并无严格匹配关系，主要系汇兑损益受到外币金融资产大小、汇率波动、结付汇时点等多重因素的影响。

2、结合汇率波动对标的资产净利润的影响和占比，量化分析是否存在汇率波动对标的资产经营业绩、评估作价产生重大不利影响的风险

2023年至2025年，标的公司境外收入主要以美元结算，外币货币性项目以美元为主。具体情况如下：

单位：人民币、万元

项目	2025年末	2024年末	2023年末
货币资金①	7,133.92	1,941.70	6,974.65
应收账款②	25,432.03	23,141.60	14,820.02
其他应收款③	25.43	26.00	25.62
应付账款④	6.26	20.02	36.84
其他应付款⑤	240.32	809.61	221.15
短期借款⑥	-	1,897.74	3,718.42
期末美元货币性项目净额⑦= ①+②+③-④-⑤-⑥	32,344.79	22,381.93	17,843.90

2023年至2025年末，标的公司期末美元货币性项目净额分别按人民币换算为17,843.90万元、22,381.93万元和32,344.79万元。

(1) 量化分析汇率波动对标的公司经营业绩的影响

基于评估预测的标的公司预测期净利润，假设美元兑人民币汇率波动±1%、±2%、±3%，且标的公司基于2023、2024年末美元货币性项目净额占营运资金的平均比重和预测期营运资金来测算预测期标的公司各年年末的美元货币性项目净额，则汇率波动对标的公司预测期经营业绩的影响量化分析如下：

单位：人民币、万元

项目		2025 年度 /2025 年末	2026 年度 /2026 年末	2027 年度 /2027 年末	2028 年度 /2028 年末	2029 年度 /2029 年末	2030 年度 /2030 年末	累计影响
净利润		10,973.36	12,498.57	13,999.97	15,679.91	17,116.81	18,308.36	-
期末美元货币性项目净额		23,402.34	25,308.59	27,295.84	29,219.42	31,199.95	33,024.39	-
年平均汇率 波动 ±1.00%	汇兑损益的影响 (±)	234.02	253.09	272.96	292.19	312.00	330.24	1,694.51
	净利润的影响 (±)	198.92	215.12	232.01	248.37	265.20	280.71	1,440.33
	对净利润的影响占比 (±)	1.81%	1.72%	1.66%	1.58%	1.55%	1.53%	1.63%
年平均汇率 波动 ±2.00%	汇兑损益的影响 (±)	468.05	506.17	545.92	584.39	624.00	660.49	3,389.01
	净利润的影响 (±)	397.84	430.25	464.03	496.73	530.40	561.41	2,880.66
	对净利润的影响占比 (±)	3.63%	3.44%	3.31%	3.17%	3.10%	3.07%	3.25%
年平均汇率 波动 ±3.00%	汇兑损益的影响 (±)	702.07	759.26	818.88	876.58	936.00	990.73	5,083.52
	净利润的影响 (±)	596.76	645.37	696.04	745.10	795.60	842.12	4,320.99
	对净利润的影响占比 (±)	5.44%	5.16%	4.97%	4.75%	4.65%	4.60%	4.88%

由上表可知，标的公司预测期的累计净利润为 88,576.99 万元，当美元兑人民币汇率年平均波动±1%、±2%、±3%时，标的公司累计净利润将分别波动±1,440.33 万元、±2,880.66 万元、±4,320.99 万元，占预测期净利润的比例分别为 1.63%、3.25%和 4.88%，汇率波动对经营业绩不会产生重大不利影响。

(2) 量化分析汇率波动对标的公司评估作价的影响

假设美元兑人民币汇率波动±1%、±2%、±3%，对标的公司评估作价的影响如下：

单位：人民币、万元

项目	年平均汇率波动 ±1.00%	年平均汇率波动 ±2.00%	年平均汇率波动 ±3.00%
预测期累计净利润影响 (±)	1,440.33	2,880.66	4,320.99
对评估值的影响 (±)	1,075.30	2,150.60	3,225.90
对评估值的影响占比 (±)	0.82%	1.64%	2.46%

标的公司评估值为 131,046.99 万元。当美元兑人民币汇率年平均波动±1%、±2%、±3%时，标的公司的评估值将分别波动±1,075.30 万元、±2,150.60 万元和±3,225.90 万元，占基准日评估值的比例分别为 0.82%、1.64%和 2.46%，对评估值影响比例较低。

首先，汇率通常处于双向波动状态，长期维持极端情况的可能性较低，对标的公司的经营业绩和评估作价产生的影响较小；其次，在美元兑人民币汇率升值阶段，有利于标的公司经营业绩和估值的增长；除此之外，标的公司按美元计价的业务合作遵循行业惯例在商业谈判中通常会预留一定报价空间以应对潜在的汇率波动风险，必要时还可使用锁汇工具进一步控制风险，即便在美元兑人民币汇率贬值阶段，亦能控制相关风险的影响，维持经营业绩的相对稳健。

综上，汇率波动对标的公司的经营业绩及评估作价不会产生重大不利影响。

3、标的资产针对汇率风险的应对措施及其有效性

为应对汇率波动风险，降低可能给公司带来的损失，公司采取的主要应对措施包括：

(1) 公司及时催促境外客户按期支付货款，确保外币应收账款在信用期内回款，降低因外币货款回款周期较长产生的汇兑损失风险；

(2)密切关注外币汇率走势,根据经营活动中的资金需求和汇率波动情况,择机结汇。

2023年至2025年,标的公司境外主要客户均能按期回款,同时密切关注外币汇率波动情况,并择机办理结汇业务,汇率波动未对公司经营业绩产生重大不利影响。

(六)标的资产期间费用率与同行业可比上市公司是否存在显著差异,如是,请结合具体明细说明差异原因及合理性

2023年至2025年,公司和同行业可比上市公司的期间费用率构成及对比情况如下:

单位: %

公司名称	销售费用	管理费用	研发费用	财务费用	合计
2025 年度					
领益智造	0.78	3.64	4.63	1.10	10.14
长盈精密	0.75	5.07	7.41	0.95	14.17
鼎佳精密	3.39	5.83	5.21	-0.56	13.88
鸿富瀚	4.64	10.30	6.09	1.23	22.25
达瑞电子	2.41	5.44	4.00	-0.12	11.72
捷邦科技	5.48	13.29	7.40	1.58	27.74
恒铭达	1.76	3.35	4.58	0.03	9.72
宏明电子	4.95	9.19	8.96	0.08	23.18
平均值	3.02	7.01	6.03	0.54	16.60
宏联电子	2.19	11.83	4.70	0.91	19.63
2024 年度					
领益智造	0.83	3.19	4.47	0.09	8.58
长盈精密	0.81	5.05	7.23	0.44	13.53
鼎佳精密	3.35	6.20	5.59	-1.90	13.24
鸿富瀚	4.36	8.54	5.30	-0.16	18.05
达瑞电子	3.20	5.33	4.25	-0.68	12.10
捷邦科技	5.01	14.23	7.31	-0.57	25.98
恒铭达	2.12	3.94	4.53	-2.13	8.47
宏明电子	5.16	9.91	8.35	-0.20	23.21
平均值	3.11	7.05	5.88	-0.64	15.39

公司名称	销售费用	管理费用	研发费用	财务费用	合计
宏联电子	2.35	12.53	3.92	-0.34	18.46
2023 年度					
领益智造	0.97	4.11	5.30	0.62	11.00
长盈精密	0.88	5.89	9.03	1.51	17.29
鼎佳精密	3.12	6.45	5.46	-0.32	14.71
鸿富瀚	4.40	8.77	7.93	-1.34	19.76
达瑞电子	5.48	10.87	5.98	-2.38	19.95
捷邦科技	5.85	14.06	8.17	0.23	28.31
恒铭达	2.32	5.39	4.70	-0.34	12.06
宏明电子	5.07	10.37	9.42	0.40	25.26
平均值	3.51	8.24	7.00	-0.20	18.55
宏联电子	2.28	12.66	3.29	0.06	18.29

注：信锦为中国台湾地区上市企业，其期间费用列报格式与中国大陆企业会计准则要求存在差异，导致相关数据无法按国内统一格式列示，故此处不再列示，下同；

2023 年至 2025 年，标的公司的期间费用率略高于同行业可比上市公司，主要系管理费用率高于同行业可比上市公司所致。

2023 年至 2025 年，标的公司管理费用率各明细项目与同行业公司对比分析如下：

单位：%

项目	领益智造	长盈精密	鼎佳精密	鸿富瀚	达瑞电子	捷邦科技	恒铭达	宏明电子	平均值①	宏联电子②	差异③=②-①
2025 年度											
职工薪酬	2.25	2.76	3.26	4.21	2.75	6.95	1.80	6.23	3.78	8.16	4.38
服务咨询费	0.34	0.21	0.81	0.89	0.48	0.63	0.16	0.39	0.49	0.27	-0.22
折旧与摊销	0.65	0.27	0.31	2.84	1.01	1.78	0.57	0.73	1.02	0.67	-0.35
租赁及物业水电费	-	0.18	0.34	0.22	-	0.48	0.00	-	0.15	0.62	0.47
差旅及办公费	0.26	0.40	0.47	0.92	0.67	0.74	0.33	0.76	0.57	0.91	0.34
业务招待费	0.02	-	0.20	0.92	0.10	0.42	0.06	0.06	0.22	0.66	0.44
其他	0.12	1.25	0.44	0.29	0.41	2.29	0.42	1.02	0.78	0.55	-0.23
合计	3.64	5.07	5.83	10.30	5.44	13.29	3.35	9.19	7.01	11.83	4.82
2024 年度											

项目	领益智造	长盈精密	鼎佳精密	鸿富瀚	达瑞电子	捷邦科技	恒铭达	宏明电子	平均值①	宏联电子②	差异③=②-①
职工薪酬	1.79	2.71	3.52	4.38	2.79	7.37	2.38	6.99	3.99	8.49	4.49
服务咨询费	0.28	0.25	0.47	0.69	0.62	0.82	0.13	0.56	0.48	0.28	-0.20
折旧与摊销	0.63	0.29	0.33	1.61	0.66	2.45	0.51	0.74	0.90	0.67	-0.23
租赁及物业水电费		0.18	0.43	0.19		0.58	0.02		0.18	0.77	0.60
差旅及办公费	0.26	0.41	0.32	0.86	0.8	0.84	0.43	0.75	0.58	1.02	0.44
业务招待费	0.02		0.27	0.67	0.11	0.45	0.15	0.10	0.22	0.94	0.72
其他	0.21	1.21	0.86	0.15	0.35	1.73	0.32	0.77	0.70	0.36	-0.34
合计	3.19	5.05	6.2	8.54	5.33	14.23	3.94	9.91	7.05	12.53	5.48
2023 年度											
职工薪酬	2.41	3.04	3.03	4.13	5.39	7.57	2.46	7.83	4.48	8.41	3.93
服务咨询费	0.29	0.24	1.31	0.6	1.03	0.72	0.11	0.35	0.58	0.47	-0.11
折旧与摊销	0.82	0.42	0.32	1.49	1.19	2.51	0.95	0.68	1.05	0.57	-0.48
租赁及物业水电费	-	0.23	0.43	0.18	-	0.72	0.05	-	0.20	0.96	0.76
差旅及办公费	0.35	0.57	0.28	1.19	1.36	1.13	0.57	0.81	0.78	0.92	0.14
业务招待费	0.03	-	0.26	0.23	0.25	0.58	0.05	0.09	0.19	0.84	0.65
其他	0.2	1.38	0.81	0.95	1.66	0.84	1.19	0.61	0.96	0.47	-0.49
合计	4.11	5.89	6.45	8.77	10.87	14.06	5.39	10.37	8.24	12.64	4.40

2023 年至 2025 年，标的公司管理费用率均高于可比公司平均水平，主要系标的公司处于发展阶段，为支撑业务扩张提前储备管理人才，营收规模尚未与管理投入同步增长，故管理人员人数较多，人均创收较低，管理费用率较高，具有合理性。

2023 年至 2025 年，标的公司管理人员人均创收与同行业对比情况如下：

单位：万元/人/年

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
领益智造	1,133.30	1,033.21	821.96
长盈精密	964.57	885.21	701.92
鼎佳精密	571.01	未披露	未披露
鸿富瀚	573.09	564.72	506.13

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
达瑞电子	1,018.44	889.34	467.50
捷邦科技	259.37	251.29	224.94
恒铭达	1,332.27	1,169.98	1,036.05
宏明电子	552.62	514.72	528.40
人均创收	800.58	758.35	612.41
宏联电子	200.42	198.00	167.03

注：1、人均创收=营业收入/期初期末人员数量均值；

2、同行业数据来源为上市公司定期报告；

综上所述，2023 年至 2025 年，标的资产期间费用率略高于同行业可比上市公司平均值具有合理性。

(七) 报告期内应收账款增长的原因，同业务规模、信用政策是否匹配，并结合客户信用情况、约定账期、客户历史回款情况、应收账款有无逾期、截至回函日的期后回款比例、函证回函情况等补充说明坏账准备计提是否充分

1、报告期内应收账款增长的原因，同业务规模、信用政策是否匹配

(1) 应收账款增长原因

2023 年至 2025 年，标的公司应收账款、销售收入的具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度/ 2025 年末	2024 年度 /2024 年末	2023 年度 /2023 年末
应收账款账面余额	57,239.84	51,141.91	40,803.95
营业收入	164,541.64	140,087.60	110,487.33
应收账款账面余额占营业收入的比例	34.79%	36.51%	36.93%

2023 年至 2025 年末，标的公司应收账款账面余额分别为 40,803.95 万元、51,141.91 万元和 57,239.84 万元，应收账款持续增加主要系 2023 年至 2025 年营业收入持续增长所致。

(2) 应收账款与信用政策的匹配性

2023 年至 2025 年，公司前五大客户的信用政策情况如下：

公司名称	主要销售内容	信用政策情况
Dell Global B.V. (Singapore Branch)	显示器支架	收到正式发票后第 90 日后的第一个周四付款

公司名称	主要销售内容	信用政策情况
鸿海精密工业股份有限公司	精密冲压件	以发票日月结 90 天所算定出来的某周为付款周，于该周四付款
纬创资通（中山）有限公司	显示器支架	发票日月结 120 天
BYD（H.K） CO.,LIMITED	精密冲压件	发票日月结 90 天
冠捷电子科技（福建）有限公司	显示器支架	到货后满 4 个月后，于次月 5 号付款
合肥京东方视讯科技有限公司	显示器支架	到货后月结 120 天，结账日期为每月月底
高创（苏州）电子有限公司	显示器支架	到货后月结 120 天，结账日期为每月月底
Wistron Technology (Malaysia) Sdn. Bhd.	显示器支架	每月对账后 120 天付款

由上表可见，2023 年至 2025 年，公司主要客户的信用政策保持稳定，不存在向主要客户放宽信用政策的情形。

2023 年至 2025 年，公司应收账款周转率和应收账款周转天数如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
应收账款周转率（次）	3.04	3.05	2.65
应收账款周转天数（天）	118.56	118.14	136.10

注 1：应收账款周转天数=A/应收账款周转率，年报 A=360。

注 2：应收账款周转率=营业收入*2/（期初应收账款余额+期末应收账款余额）

如上表所示，2023 年至 2025 年，标的公司应收账款周转天数分别为 136.10 天、118.14 天、118.56 天，主要客户的信用期为 90 天-120 天，应收账款周转天数与公司信用政策相匹配。

2、结合客户信用情况、约定账期、客户历史回款情况、应收账款有无逾期、截至回函日的期后回款比例、函证回函情况等补充说明坏账准备计提是否充分。

（1）客户信用情况

2023 年至 2025 年，标的公司与前五大客户不存在诉讼事项，相关客户也不存在破产清算或被列为失信被执行人情况。

（2）客户历史回款情况和截至回函日的期后回款比例

2023 年至 2025 年末，逾期应收账款的金额及占比具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收账款余额①	57,239.84	51,141.91	40,803.95

项目	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
逾期金额②	619.47	483.83	699.61
占比③=②/①	1.08%	0.95%	1.71%

注：表中逾期金额指各期末应收账款余额中超出约定的信用期或信用额度对应的金额。

2023年至2025年末，公司逾期应收账款金额分别为699.61万元、483.83万元和619.47万元，逾期占比分别为1.71%、0.95%和1.08%，占比较低。

2023年至2025年，公司应收账款期后回款的具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
应收账款余额①	57,239.84	51,141.91	40,803.95
截至2026年5月31日回款金额②	56,195.39	51,141.91	40,803.95
期后回款比例③=②/①	98.18%	100.00%	100.00%
期后未回款比例④=1-③	1.82%	0.00%	0.00%
应收账款坏账准备计提比例⑤	5.00%	5.00%	5.00%

公司主要客户均为行业内规模较大、信誉较好的企业，2023年至2025年，公司应收账款期后回款比例分别为100.00%、100.00%和98.18%，应收账款未回款金额占比小于公司坏账准备整体计提比例。

2023年至2025年，公司主要客户应收账款期末余额、期后回款情况、坏账准备计提情况具体如下：

单位：万元

客户名称	期末余额	是否存在逾期	截至2026年5月31日回款情况	期后回款比例	坏账计提金额
2025年12月31日					
冠捷电子科技(福建)有限公司	4,827.51	否	4,827.51	100.00%	241.38
BYD (H.K) CO., LIMITED	4,743.78	否	4,743.78	100.00%	237.19
Dell Global B.V. (Singapore Branch)	4,672.48	否	4,672.48	100.00%	233.62
鸿海精密工业股份有限公司	3,886.77	否	3,886.77	100.00%	194.34
Wistron Technology (Malaysia) Sdn. Bhd.	2,734.81	否	2,677.72	97.91%	136.74
合计	20,865.35	-	20,808.26		1,043.27
2024年12月31日					
鸿海精密工业股份有限公司	5,682.48	否	5,682.48	100.00%	284.12

客户名称	期末余额	是否存在逾期	截至 2026 年 5 月 31 日回款情况	期后回款比例	坏账计提金额
Dell Global B.V. (Singapore Branch)	4,681.12	否	4,681.12	100.00%	234.06
BYD (H.K) CO., LIMITED	4,160.29	否	4,160.29	100.00%	208.01
纬创资通 (中山) 有限公司	3,826.83	否	3,826.83	100.00%	191.34
冠捷电子科技 (福建) 有限公司	3,718.58	否	3,718.58	100.00%	185.93
合计	22,069.30	-	22,069.30	100.00%	1,103.47
2023 年 12 月 31 日					
Dell Global B.V. (Singapore Branch)	4,635.98	否	4,635.98	100.00%	231.80
纬创资通 (中山) 有限公司	4,161.66	否	4,161.66	100.00%	208.08
冠捷电子科技 (福建) 有限公司	3,361.40	否	3,361.40	100.00%	168.07
合肥京东方视讯科技有限公司	2,778.65	否	2,778.65	100.00%	138.93
高创 (苏州) 电子有限公司	2,421.16	否	2,421.16	100.00%	121.06
合计	17,358.86	-	17,358.86	100.00%	867.94

2023 年至 2025 年，标的资产主要客户能按照合同约定的信用期付款，期后回款良好，坏账准备整体计提比例能够覆盖逾期和未回款应收账款金额。

(3) 坏账准备计提充分

公司根据企业会计准则，并结合自身特点，在确定坏账准备的计提比例时，根据行业特点、收款结算方式和以往经验，结合合同签订前对客户的资信调查、客户的财务状况、现金流量等相关信息予以合理估计。

公司通过计算迁徙率、历史损失率得出应收账款不同账龄对应的预期信用损失率，并根据应收账款及预期信用损失率计算得出预期信用损失。公司基于迁徙率模型结果，并考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，确定不同账龄区间下的坏账计提比例作为应收账款的预期信用损失率计算确定各期末预期信用损失。

1) 公司坏账准备计提政策与同行业公司的比较情况

2023 年至 2025 年，公司应收账款与同行业可比公司坏账计提政策的对比情况如下：

公司名称	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
领益智造	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%
长盈精密	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	100.00%	100.00%
鼎佳精密	5.00%	10.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
鸿富瀚	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
达瑞电子	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
捷邦科技	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	50.00%	100.00%
恒铭达	5.00%	10.00%	20.00%	30.00%	50.00%	100.00%
宏明电子	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%
平均值	5.00%	11.25%	31.25%	60.00%	82.50%	100.00%
宏联电子	5.00%	20.00%	80.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：信锦为中国台湾地区上市企业，应收账款坏账准备披露口径与宏联电子不一致，故此处不再列示，下同。

2023年至2025年，公司应收账款不同账龄区间下的坏账计提比例均高于同行业公司坏账计提比例。

2) 公司应收账款、应收票据、应收款项融资坏账准备的实际计提比例与同行业公司的比较

2023年至2025年，公司应收款项坏账准备的实际计提比例与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
领益智造	5.41%	5.20%	5.30%
长盈精密	2.22%	4.90%	4.97%
鼎佳精密	6.66%	6.08%	6.27%
鸿富瀚	6.40%	7.12%	6.42%
达瑞电子	3.98%	4.30%	4.32%
捷邦科技	5.64%	6.01%	5.23%
恒铭达	5.42%	5.46%	5.08%
宏明电子	7.41%	7.36%	6.65%
平均值	5.39%	5.80%	5.53%
宏联电子	4.84%	4.80%	4.83%

注：应收款项包含应收账款、应收票据和应收款项融资，下同。

2023年至2025年末，标的公司应收款项坏账准备实际计提比例低于同行业可比上市公司，主要系标的公司主要客户信用期均在1年以内且能够按期回款，

应收款项账龄以 1 年以内为主所致。

3) 公司应收账款、应收票据、应收款项融资坏账准备计提比例可覆盖历史信用损失率

公司应收款项的预期信用损失率与基于迁徙率模型计算的预期信用损失率的对比情况如下：

账龄	现行预期信用损失率	基于迁徙率模型确定的历史损失率		
		2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
1 年以内	5.00%	0.00%	0.00%	0.00%
1-2 年	20.00%	0.00%	0.00%	0.00%
2-3 年	80.00%	0.00%	0.00%	0.00%
3-4 年	100.00%	0.00%	0.00%	0.00%
4-5 年	100.00%	0.00%	0.00%	0.00%
5 年以上	100.00%	0.00%	0.00%	0.00%

2023 年至 2025 年末，按公司现行预期信用损失率与按基于迁徙率模型计算的预期信用损失率计算的坏账准备情况如下：

单位：万元

项目		2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收账款、应收票据和应收款项融资账龄构成	1 年以内	59,227.54	53,272.82	42,301.09
	1-2 年	26.15	6.01	2.59
	2-3 年	-	0.68	-
	3-4 年	-	-	-
	4-5 年	-	-	-
	5 年以上	-	-	-
	账面余额合计①	59,253.69	53,279.51	42,303.67
按公司确定的坏账计提政策计算的坏账准备	坏账准备②	2,866.74	2,559.12	2,042.97
	占比③=②/①	4.84%	4.80%	4.83%
按基于迁徙率模型确定的历史损失率计算的坏账准备	坏账准备④	-	-	-
	占比⑤=④/①	-	-	-

2023 年至 2025 年末，公司计提的应收款项坏账准备合计分别为 2,042.97 万元、2,559.12 万元和 2,866.74 万元，坏账准备计提比例分别 4.83%、4.80%和 4.84%，可以覆盖基于迁徙率模型确定的历史损失率。

综上所述，2023年至2025年，标的公司相关客户信用情况良好，应收账款账龄以1年以内为主且期后回款良好，不存在大额逾期应收账款，坏账计提比例高于同行业公司坏账计提比例，且可以覆盖公司基于迁徙率模型确定的历史损失率。因此，标的公司应收账款的坏账准备计提充分。

(八) 报告期内各类存货的库龄情况、期后结转金额及比例，存货跌价准备计提的具体过程，并结合库龄、产品专用性和报告期各期末存货的订单覆盖率、存货跌价准备计提政策及同行业可比公司情况等，补充说明标的资产存货跌价准备计提是否充分

1、存货的库龄结构

2023年至2025年末，标的公司各类别存货的库龄结构情况如下：

单位：万元

时间	项目	账面余额	1年以内	占比	1年以上	占比
2025年12月31日	原材料	3,105.90	3,045.92	98.07%	59.98	1.93%
	委托加工物资	718.64	717.60	99.86%	1.04	0.14%
	半成品	2,626.69	2,613.42	99.49%	13.27	0.51%
	产成品	6,886.53	6,838.43	99.30%	48.10	0.70%
	发出商品	1,172.30	1,172.30	100.00%	-	0.00%
	合计	14,510.06	14,387.67	99.16%	122.39	0.84%
2024年12月31日	原材料	3,223.94	3,129.17	97.06%	94.77	2.94%
	委托加工物资	555.94	555.04	99.84%	0.90	0.16%
	半成品	1,993.28	1,985.45	99.61%	7.83	0.39%
	产成品	5,537.95	5,320.59	96.08%	217.36	3.92%
	发出商品	923.04	913.42	98.96%	9.62	1.04%
	合计	12,234.15	11,903.67	97.30%	330.48	2.70%
2023年12月31日	原材料	2,507.85	2,322.67	92.62%	185.18	7.38%
	委托加工物资	468.45	452.99	96.70%	15.46	3.30%
	半成品	2,005.42	1,811.07	90.31%	194.35	9.69%
	产成品	4,336.82	4,030.17	92.93%	306.65	7.07%
	发出商品	491.78	491.78	100.00%	-	0.00%
	合计	9,810.32	9,108.68	92.85%	701.64	7.15%

2023 年至 2025 年末，标的公司库龄在 1 年以内的存货金额占比分别为 92.85%、97.30%和 99.16%，公司库龄结构整体良好。

2、期后结转金额及比例

截至 2026 年 5 月 31 日，2023 年至 2025 年末存货期后结转情况如下：

单位：万元

时间	项目	账面余额	期后结转金额	期后结转比例
2025 年 12 月 31 日	原材料	3,105.90	2,550.72	82.12%
	委托加工物资	718.64	619.57	86.21%
	半成品	2,626.69	2,236.67	85.15%
	产成品	6,886.53	6,546.35	95.06%
	发出商品	1,172.30	1,161.25	99.06%
	合计	14,510.06	13,114.56	90.38%
2024 年 12 月 31 日	原材料	3,223.94	3,175.23	98.49%
	委托加工物资	555.94	555.78	99.97%
	半成品	1,993.28	1,987.81	99.73%
	产成品	5,537.95	5,531.32	99.88%
	发出商品	923.04	923.04	100.00%
	合计	12,234.15	12,172.98	99.50%
2023 年 12 月 31 日	原材料	2,507.85	2,506.86	99.96%
	委托加工物资	468.45	468.39	99.99%
	半成品	2,005.42	2,005.42	100.00%
	产成品	4,336.82	4,330.00	99.84%
	发出商品	491.78	491.78	100.00%
	合计	9,810.32	9,802.45	99.92%

截至 2026 年 5 月 31 日，2023 年至 2025 年末标的公司存货期后结转金额分别为 9,802.45 万元、12,172.98 万元和 13,114.56 万元，占比分别为 99.92%、99.50%和 90.38%，期后结转比例较高。

3、存货的订单覆盖率

2023 年至 2025 年末，标的公司的订单覆盖率情况如下：

单位：万元

项目	2025年12月 31日	2024年12月 31日	2023年12月 31日
期末库存金额①	8,058.84	6,460.99	4,828.60
在手订单金额②	16,905.60	13,319.34	12,183.89
在手订单支持率③=②/①	209.78%	206.15%	252.33%

注：1、期末库存金额为产成品和发出商品之和；

2、在手订单金额=期末产成品和发出商品对应的在手订单数量×期末存货单位成本；在手订单数量=当年新增订单-已执行订单数量。

2023年至2025年末，标的公司存货的订单覆盖率分别为252.33%、206.15%和209.78%，订单覆盖率较高，下游需求订单情况良好。

4、存货跌价准备计提的具体过程

(1) 公司存货跌价准备计提的具体方式、政策

公司在资产负债表日，对存货进行减值测试，存货按照成本与可变现净值孰低计量。可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。

公司通过定期进行存货盘点及库龄分析，了解各类存货的结存状况，根据盘点情况、在手订单情况及存货收发存数据等，对存货进行减值测试并计提存货跌价准备，具体政策如下：

1) 产成品及发出商品

2023年至2025年，公司针对产成品及发出商品的跌价计提政策如下：

对于库龄1年以内或库龄1年以上但预计可以实现销售的产成品及发出商品，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值，按存货成本高于其可变现净值的金额计提存货跌价准备；

对于库龄1年以上且预计难以销售的产成品及发出商品，公司以预计废品价格作为存货的估计售价，减去估计的销售费用以及相关税费后的金额，确定其可变现净值，并按存货成本高于其可变现净值的金额计提存货跌价准备。

2) 原材料、半成品及委托加工物资

2023年至2025年，公司对于需要经过加工的原材料、半成品、委托加工物资等存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值，并按存货成本高于其可变现净值的金额计提存货跌价准备。

(2) 各类存货的减值准备计提过程

2023年至2025年末，公司存货跌价准备余额分别为883.28万元、822.79万元和662.59万元，占存货余额的比例分别为9.00%、6.73%和4.57%，存货跌价准备计提的具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
1、存货账面余额	14,510.06	12,234.15	9,810.32
其中：1) 产成品及发出商品	8,058.83	6,460.99	4,828.61
2) 原材料、半成品及委托加工物资	6,451.23	5,773.16	4,981.71
2、存货跌价准备	662.59	822.79	883.28
其中：1) 产成品及发出商品	360.63	430.99	474.11
2) 原材料、半成品及委托加工物资	301.96	391.81	409.17
3、存货跌价准备计提比例	4.57%	6.73%	9.00%
其中：1) 产成品及发出商品	4.47%	6.67%	9.82%
2) 原材料、半成品及委托加工物资	4.68%	6.79%	8.21%

2023年至2025年末，公司存货跌价准备计提的具体计算过程如下：

1) 产成品及发出商品

2023年至2025年末，公司产成品及发出商品跌价准备计提的具体情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	占比	存货跌价准备	计提比例
2025年12月31日				
库龄1年以内	8,010.74	99.40%	341.56	4.26%
库龄1年以上但预计可以实现销售	27.44	0.34%	0.56	0.02%
库龄1年以上且预计难以实现销售	20.66	0.26%	18.51	89.57%
合计	8,058.83	100.00%	360.63	4.47%
2024年12月31日				
库龄1年以内	6,234.00	96.49%	346.44	5.56%

项目	账面余额	占比	存货跌价准备	计提比例
库龄 1 年以上但预计可以实现销售	128.39	1.99%	-	-
库龄 1 年以上且预计难以实现销售	98.59	1.53%	84.55	85.76%
合计	6,460.99	-	430.99	6.67%
2023 年 12 月 31 日				
库龄 1 年以内	4,521.94	93.65%	252.74	5.59%
库龄 1 年以上且预计可以实现销售	9.46	0.20%	0.45	4.75%
库龄 1 年以上且预计难以实现销售	297.20	6.15%	220.92	74.33%
合计	4,828.61	-	474.11	9.82%

2023 年至 2025 年，公司库龄 1 年以内的产成品及发出商品占比分别为 93.65%、96.49%和 99.40%，库龄 1 年以内存货占比较高。

①库龄 1 年以内的产成品及发出商品

2023 年至 2025 年，对于产品订单支持率较高且毛利率未出现重大不利变化，公司以该存货的预计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额高于产品成本，不存在减值迹象，故未计提存货减值准备。针对部分毛利率较低或预计难以实现销售的产品，公司以该存货的预计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值，按存货成本高于可变现净值的金额计提存货跌价准备。

2023 年至 2025 年末，公司库龄 1 年以内的产成品及发出商品存货跌价计提的具体计算过程如下：

单位：万元

截止时点	账面余额	预计收入	至完工时估计将要发生的成本、预计销售费用及相关税费	预计可变现净值	存货跌价准备
2025 年 12 月 31 日	1,075.51	763.67	29.72	733.94	341.56
2024 年 12 月 31 日	1,019.93	704.05	30.55	673.50	346.44
2023 年 12 月 31 日	916.99	697.07	32.82	664.24	252.74

注：账面余额为发生减值的存货余额。

②库龄 1 年以上且预计可以实现销售的产成品及发出商品

2023 年至 2025 年末，公司库龄 1 年以上预计可以实现销售的产成品及发出商品占比分别为 0.20%、1.99%和 0.34%。针对该部分存货，公司以该存货的预计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值，并按存货成

本高于其可变现净值的金额计提存货跌价准备。

2023 年至 2025 年末，公司库龄 1 年以上且预计可以实现销售的产成品及发出商品存货跌价计提的具体计算过程如下：

单位：万元

截止时点	账面余额	预计收入	至完工时估计将要发生的成本、预计销售费用及相关税费	预计可变现净值	存货跌价准备
2025 年 12 月 31 日	1.90	1.39	0.06	1.33	0.56
2024 年 12 月 31 日	-	-	-	-	-
2023 年 12 月 31 日	2.22	1.85	0.07	1.77	0.45

注：账面余额为发生减值的存货余额。

③ 库龄 1 年以上且预计难以实现销售的产成品及发出商品

2023 年至 2025 年，公司库龄 1 年以上且预计难以实现销售的产成品及发出商品占比分别为 6.15%、1.53%和 0.26%。基于公司主要产品虽然定制化程度较高，难以作为商品销售，但产品仍可以按照废品价格进行出售，公司以预计废品价格作为相关存货的估计售价，在此基础上确定相关存货的可变现净值，并计算确定存货跌价准备，具体计算过程如下：

单位：万元

截止时点	账面余额	预计收入	至完工时估计将要发生的成本、预计销售费用及相关税费	预计可变现净值	存货跌价准备
2025 年 12 月 31 日	20.66	2.25	0.09	2.16	18.51
2024 年 12 月 31 日	98.61	14.62	0.56	14.06	84.55
2023 年 12 月 31 日	297.20	78.89	2.62	76.28	220.92

注：账面余额为发生减值的存货余额。

综上所述，对于产成品及发出商品，公司已按存货成本高于其可变现净值的金额计提跌价准备，存货跌价准备计提充分。

2) 原材料、半成品及委托加工物资

2023 年至 2025 年，公司主营业务中各产品销售毛利率的具体情况如下：

产品类别	主营业务毛利率		
	2025 年度	2024 年度	2023 年度
显示器支架及底座	30.59%	29.88%	29.96%

产品类别	主营业务毛利率		
	2025 年度	2024 年度	2023 年度
精密冲压件及结构件	32.93%	32.15%	27.29%
其他	20.20%	22.71%	32.03%
合计	31.63%	30.75%	29.35%

2023 年至 2025 年，公司原材料公开市场价格、产品销售价格呈整体上升趋势；同时，公司显示器支架及底座、精密冲压件及结构件和其他等产品订单支持率较高，产品销量、毛利率水平良好且未发生重大不利变化。

2023 年至 2025 年末，原材料、半成品及委托加工物资等存货跌价准备计提的计算过程如下：

单位：万元

截止时点	账面余额	预计收入	至完工时估计将要发生的成本、预计销售费用及相关税费	预计可变现净值	存货跌价准备
2025 年 12 月 31 日	443.36	163.51	22.11	141.40	301.96
2024 年 12 月 31 日	446.60	57.16	2.36	54.79	391.81
2023 年 12 月 31 日	484.62	80.13	4.68	75.45	409.17

注：账面余额为发生减值的存货余额。

综上所述，对于原材料、半成品及委托加工物资等存货，公司已按存货成本高于其可变现净值的金额计提跌价准备，存货跌价准备计提充分。

5、同行业可比公司的存货跌价准备计提比例对比分析

2023 年至 2025 年，同行业可比公司的存货跌价准备计提比例具体情况如下：

公司名称	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
领益智造	7.11%	9.46%	7.10%
长盈精密	6.04%	5.19%	4.23%
鼎佳精密	5.95%	12.70%	25.20%
鸿富瀚	14.69%	12.54%	21.07%
达瑞电子	6.63%	5.76%	5.45%
捷邦科技	22.63%	22.81%	26.11%
恒铭达	21.47%	22.05%	16.58%
宏明电子	22.45%	21.26%	19.96%
同行业平均数	13.37%	13.97%	15.71%

公司名称	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
宏联电子	4.57%	6.73%	9.00%

2023 年至 2025 年末，公司存货跌价准备计提比例分别为 9.00%、6.73%和 4.57%，低于同行业可比公司平均值，主要系标的公司存货周转较快，且产品毛利率较高所致，存货跌价准备计提金额具备合理性。

综上所述，公司存货跌价准备计提严格按照《企业会计准则第 1 号—存货》和存货跌价准备计提政策执行，充分考虑了在手订单覆盖率、产品销售单价及毛利率、存货库龄、产品期后销售价格及销售情况等各种因素，谨慎计提存货跌价准备，公司存货跌价准备计提充分。

(九) 其他应收款中押金及保证金的具体情况，交易对手方、形成背景、是否为关联方、押金及保证金比例、预计结算期、押金及保证金相关约定是否符合行业惯例

1、其他应收款中押金及保证金的具体情况

2023 年至 2025 年末，标的公司其他应收款中押金及保证金的具体情况如下：

单位：万元

保证金类别	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
租赁保证金	1,567.05	546.91	334.34
履约保证金及其他	33.20	45.12	27.82
合计	1,600.25	592.03	362.16

2023 年至 2025 年末，其他应收款中押金及保证金主要为租赁保证金，系标的公司为租赁生产经营所需的厂房、仓库等场地，根据租赁合同约定向出租方支付的保证金。

2023 年至 2025 年末，其他应收款中租赁保证金分别为 334.34 万元、546.91 万元和 1,567.05 万元，整体增长主要系标的公司业务扩张导致租赁需求增加所致。

2、交易对手方、形成背景、是否为关联方、押金及保证金比例、预计结算期、押金及保证金相关约定是否符合行业惯例

2023 年至 2025 年末，期末余额前五名合同的押金及保证金具体情况如下：

单位：万元

交易对手方	保证金类别	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	形成背景	是否关联方	押金及保证金比例	预计结算期	押金及保证金相关约定
东莞华盟钨钼制品有限公司	租赁保证金	68.88	68.88	68.88	东莞 A 栋厂房、宿舍等租赁押金	否	两个月房租及预计两个月电费	2026/6/30	一次性支付 57.78 万元租赁保证金、12.00 万元电费保证金
东莞华盟钨钼制品有限公司	租赁保证金	72.12	72.12	72.12	东莞 B 栋厂房、宿舍等租赁押金	否	两个月房租及预计两个月电费	2026/6/30	一次性支付 61.02 万元租赁保证金、12.00 万元电费保证金
苏州盐云实业有限公司	租赁保证金	160.66	160.66	-	苏州厂房租赁押金	否	两个月房租	2029/2/28	合同签订后支付保证金 160.66 元。
苏州御亭智能制造产业发展有限公司	租赁保证金	-	-	86.97	苏州厂房租赁押金	否	两个月房租	已于 2024 年 3 月收回	合同签订后支付相当于两个月租赁费的保证金 81.97 万元；安全风险保证金 5 万元
靖江市华宁电子有限公司	租赁保证金	1,000.00	-	-	越南瀚海北江新厂房租赁诚意金	否	不适用	签署《厂房租赁协议》后 30 日内	越南瀚海北江新厂房租赁诚意金 1,000.00 万元
河南永山成员有限公司	租赁保证金	41.96	44.23	45.79	越南瀚海府里厂房租赁押金	否	六个月房租	2028/6/30	支付相当于六个月的租金，金额为 156,788.12 万元越南盾或 6.62 万美元

交易对手方	保证金类别	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日	形成背景	是否关联方	押金及保证金比例	预计结算期	押金及保证金相关约定
重庆盛达自动化有限公司厂房	租赁保证金	38.14	38.14	-	重庆厂房租赁押金	否	三个月房租	2025/6/30	一次性支付 38.14 万元租赁保证金
合肥京东方视讯科技有限公司	履约保证金	10.00	10.00	10.00	销售货物风险保证金	否	固定金额	停止供货 12 个月后	协议签核后的次月从应付乙方且到期的货款中，扣除人民币 10 万元作为风险保证金
合计		1,391.76	394.03	283.76					

注：东莞华盟钨钼制品有限公司租赁押金系按照 2018 年签订的租赁合同租金进行计算，后续双方续签租赁合同时，对租金标准进行了调整，但已缴纳的押金及保证金金额未同步变更。

越南瀚海北江新厂区总建筑面积达 24,000 平方米，目前仍在施工中。新厂区达到可使用状态后，标的公司拟将越南瀚海现有厂房整体搬迁至新厂房，实现显示器支架及底座业务产能替换。同时，标的公司远期将根据客户及业务发展需要动态规划并适时扩充北江新厂区显示器支架及底座、精密冲压件及结构件产能。新建厂区的主要目标客户为戴尔、联想、惠普、北美某全球知名电子企业等。诚意金金额较大主要系出租方在厂房施工中已融合了标的公司部分定制化需求意见，为防范标的公司单方面毁约风险，保障自身前期投入的安全回收，出租方要求标的公司支付高额的诚意金。

2023 年至 2025 年末，标的公司押金及保证金主要系厂房租赁保证金，同行业上市公司如捷邦科技、达瑞电子亦会在经营中发生厂房租赁保证金支出，并将其列报于其他应收款项目，标的公司因租赁厂房而缴纳保证金的行为，与行业内普遍做法一致，符合行业惯例。

(十)说明报告期内标的资产购建长期资产现金支出与固定资产、在建工程、无形资产等科目的勾稽关系，报告期内建设固定资产、在建工程等基本情况，包括主要投资投向、形成资产及用途、产生效益等

1、标的资产购建长期资产现金支出与固定资产、在建工程、无形资产等科目的勾稽关系

2023年至2025年，标的资产购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与固定资产、在建工程、无形资产等科目的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	2023年度
固定资产本期增加①	6,710.16	10,385.52	4,495.32
加：在建工程本期增加②	12,396.79	2,476.52	744.00
加：无形资产本期增加③	299.46	858.03	69.33
加：长期待摊费用本期增加④	1,255.53	2,185.85	962.12
加：其他非流动资产本期增加⑤	1,077.75	477.57	690.74
加：与长期资产相关的进项税⑥	1,848.09	1,442.15	632.28
加：应付账款-长期资产购置款减少⑦	747.28	-1,661.19	-472.39
减：本期在建工程结转固定资产⑧	157.24	958.19	211.87
减：本期应收票据背书长期资产供应商⑨		68.00	30.00
减：其他-汇率变动影响等⑩	259.18	156.70	168.12
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金测算金额⑪=①+②+③+④+⑤+⑥+⑦-⑧-⑨-⑩	23,918.63	14,981.56	6,711.41
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金⑫	23,918.63	14,981.56	6,711.41
差异⑬=⑪-⑫	-	-	-

2023年至2025年，标的资产购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与固定资产、在建工程、无形资产等科目具有勾稽关系。

2、报告期建设固定资产、在建工程等基本情况，包括主要投资投向、形成资产及用途、产生效益等

(1) 建设固定资产、在建工程等基本情况

2023年至2025年，标的公司建设固定资产、在建工程等基本情况，包括主要投资投向、形成资产及用途的情况如下：

单位：万元

期间	投资投向	期初余额	本期投入	形成固定资产	形成在建工程	主要用途
2023年度	机械设备	124.70	2,876.87	2,344.74	656.82	生产经营
	生产用工器具	-	2,086.87	2,086.87	-	生产经营
	运输工具	-	14.08	14.08	-	日常经营
	办公设备	-	49.63	49.63	-	日常经营
	合计	124.70	5,027.44	4,495.32	656.82	
2024年度	新建 3C 精密零部件华东制造总部项目	-	1,852.02	-	1,852.02	生产及办公用房
	机械设备	656.82	7,554.13	7,887.82	323.13	生产经营
	生产用工器具	-	2,010.76	2,010.76	-	生产经营
	运输工具	-	156.45	156.45	-	日常经营
	办公设备	-	330.49	330.49	-	日常经营
	合计	656.82	11,903.85	10,385.52	2,175.15	
2025年度	新建 3C 精密零部件华东制造总部项目	1,852.02	12,408.85		14,260.87	生产及办公用房
	机械设备	323.13	4,556.82	4,726.12	153.83	生产经营
	生产用工器具		1,736.24	1,736.24		生产经营
	运输工具		45.45	45.45		日常经营
	办公设备		202.36	202.36		日常经营
	合计	2,175.15	18,949.71	6,710.16	14,414.70	

注：期初余额为在建工程期初余额；本期投入系在建工程和固定资产的本期增加金额。

3C 精密零部件华东制造总部项目建成达产后，预计精密冲压件及结构件业务新增全年约 12.40 万工时的产能。显示器支架及底座产能主要用于承接原昆山工厂的既有产能，待昆山工厂租赁合同到期后，将整体搬迁至本项目实施生产，不再续租原有厂区；精密冲压件及结构件产能则聚焦于满足未来市场的新增需求，属于前瞻性产能规划。该项目的主要目标客户是联想、小米、亚马逊、北美某全球知名电子企业、宁德时代，与海外新建工厂主要客户和产品存在部分重叠。

新增产能主要满足未来的增长需求，同时 3C 精密零部件华东制造总部项目现阶段主要为办公楼及厂房建设，鉴于标的公司现有厂房均为租赁物业，若未来出现产能不饱和情形，公司可通过退租现有厂房、迁移机器设备至本项目新建厂房的方式，优化资产配置，提升资产使用效率，故相关资产不存在闲置风险。

2023年至2025年，标的公司投入建设固定资产、在建工程金额分别为5,027.44万元、11,903.85万元和18,949.71万元，主要用于生产及办公用房建设、购置机器设备和购置生产用工具等，以提高公司综合能力、增强公司盈利能力，改善公司经营业绩。

(2) 固定资产投资与效益情况

2023年至2025年，标的公司固定资产、营业收入的具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年/2025年末		2024年/2024年末		2023年/2023年末
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
营业收入	164,541.64	17.46%	140,087.60	26.79%	110,487.33
固定资产原值	26,901.47	18.92%	22,622.18	48.22%	15,263.04

如上表所述，标的公司随着固定资产持续投入，营业收入稳步增长，预期收益良好。

综上所述，2023年至2025年，标的公司投入资金用于购置机器设备和厂房建设，以提高公司综合能力、增强公司盈利能力，改善公司经营业绩，具有合理性。

(十一) 结合固定资产具体使用状况及现状、产能利用率、折旧政策及同行业可比上市公司对比情况、减值测试过程等，说明报告期内固定资产折旧费用计提是否符合实际生产情况，是否充分合理；超备案产能生产的固定资产是否存在减值迹象，减值计提是否充分

1、报告期内固定资产折旧费用计提是否符合实际生产情况，是否充分合理

(1) 固定资产折旧计提政策与可比公司对比情况

2023年至2025年，公司固定资产折旧计提政策与可比公司对比情况如下：

单位：年

公司名称	房屋及建筑物	机械设备	生产用工具器具	运输工具	办公及电子设备	折旧方法
领益智造	20-50	3-15	-	3-10	3-10	年限平均法
长盈精密	20-50	5-10	-	5	3-10	
鼎佳精密	20	3-10	-	3-10	3-5	
鸿富瀚	10-20	3-10	-	4	3-5	

公司名称	房屋及建筑物	机械设备	生产用工具	运输工具	办公及电子设备	折旧方法
达瑞电子	5-20	2-10	-	5	4-5	
捷邦科技	20	10	-	5	5	
恒铭达	20-30	10	-	4	3-5	
宏明电子	30	10		5	5	
宏联电子	5-30	2-12	2-5	3-8	3-5	

注：标的公司生产用工具主要为模具、工装夹具等，可比公司将同类型的资产纳入机械设备中进行列报。

2023年至2025年，公司固定资产折旧计提政策合理，与可比公司相比不存在重大差异。

(2) 固定资产折旧计提比例与同行业公司的比较

2023年至2025年，公司固定资产的折旧计提比例与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	房屋及建筑物	机械设备	生产用工具	运输工具	办公设备
领益智造	4.74%	9.43%	-	9.16%	11.24%
长盈精密	2.94%	8.26%	-	8.04%	13.42%
鼎佳精密	4.77%	8.04%	-	10.70%	12.33%
鸿富瀚	4.98%	11.01%	-	7.25%	18.12%
达瑞电子	5.45%	9.95%	-	12.82%	16.67%
捷邦科技	4.75%	9.57%	-	20.81%	15.78%
恒铭达	5.24%	9.09%	-	16.85%	12.53%
宏明电子	3.28%	7.00%	-	3.99%	13.59%
平均值	4.52%	9.04%	-	11.20%	14.21%
宏联电子	-	15.02%	32.76%	18.11%	21.44%

注：1、固定资产折旧计提比例为2023年至2025年各期固定资产累计折旧本期计提数占期初、期末固定资产原值平均数的比例；

2、标的公司固定资产折旧计提比例为2023年至2025年算术平均值。

2023年至2025年，公司固定资产折旧计提比例高于平均值，不存在计提比例显著低于同行业上市公司的情形。

综上所述，2023年至2025年，标的公司固定资产折旧费用计提符合实际生产情况，充分合理。

2、超备案产能生产的固定资产是否存在减值迹象，减值计提是否充分

(1) 超备案产能生产的固定资产情况

2023年至2025年，标的资产子公司部分建设项目虽然实际产量未超过发改备案产能、环评批复产能，但存在实际产量超环评验收产能的情况，具体情况如下：

单位：万件

产品名称	发改备案产能	环评批复产能	环评验收产能	2023年实际产量	2024年实际产量	2025年实际产量
电脑配件	1,000.00	1,000.00	600.00	730.60	573.80	563.20

2023年至2025年，苏州呈润电子有限公司电脑配件产品存在超环评验收产能的情况，该类产品对应的固定资产的具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	2023年度
固定资产原值①	255.00	219.20	146.33
累计折旧②	92.06	65.87	37.08
减值准备③	-	-	-
固定资产账面价值④=①-②-③	162.94	153.33	109.25

2023年至2025年，标的公司电脑配件生产用设备主要为圆刀机和模切机，2023年实际产量为730.60万件，超过环评验收产能130.60万件，超产比例为21.77%，超产情况主要系在确保安全、维持正常运转的条件下，提高生产效率，延长实际工作时长所致，不存在少计提减值准备的情况。2023年至2025年标的公司仅2023年存在超产行为，后续已完成规范整改，且根据标的公司的资本性支出计划，为应对中长期销量的增长，标的公司已开工建设3C精密零部件华东制造总部项目，因此收益法评估严格按照规范产能进行预测。

(2) 固定资产减值测试过程

公司于2023年至2025年末组织对固定资产的盘点，对于无法满足使用条件的固定资产及时进行处置或报废，对正常使用的固定资产根据《企业会计准则第8号——资产减值》进行减值测试。具体说明如下：

资产负债表日，公司判断长期资产存在减值迹象的，按单项资产为基础计算并确认可收回金额，如果难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以资产所属

的资产组确定资产组的可收回金额。资产组是能够独立产生现金流入的最小资产组合。可收回金额为资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间的较高者。处置费用包括与资产处置有关的法律费用、相关税费、搬运费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用；资产预计未来现金流量的现值，按照资产在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量，选择恰当的折现率对其进行折现后的金额加以确定。减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。资产减值损失一经确认，在以后期间不予转回。

根据《企业会计准则第 8 号-资产减值》相关规定，公司固定资产不存在下列减值迹象，不存在应计提减值准备未计提的情况，具体分析如下：

序号	企业会计准则规定	具体分析
1	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	公司固定资产市价 2023 年至 2025 年 无大幅下跌情况
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	所处的经济、技术及法律环境未发生重大变化并产生不利影响
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，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	2023 年至 2025 年 ，市场利率或者其他市场投资报酬率未发生明显波动
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	公司资产运行良好，主要设备持续维护更新，无证据表明资产已经陈旧过时或损坏
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	2023 年至 2025 年 ，公司主要固定资产正常使用，不存在闲置情况
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	2023 年至 2025 年 ，公司经营良好，不存在资产的经济绩效已经或者低于预期的情形
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	未见其他表明资产已经发生减值的迹象

综上所述，超备案产能生产的固定资产不存在减值迹象，减值计提充分。

(十二) 结合标的资产主要偿债能力指标与同行业可比上市公司存在差异的原因, 标的资产在手资金及受限情况、应收账款周转率、短期内到期债务情况、资产负债情况等, 说明标的资产是否面临较大的偿债压力, 标的资产在评估基准日后进行大额分红的原因及合理性。结合上市公司现有货币资金、资产负债结构、借款情况、现金流状况、经营规模及变动趋势、未来流动资金需求、现金分红情况、同行业可比公司情况, 前次募集资金使用情况等, 说明上市公司是否存在偿债压力, 本次补充流动资金规模的合理性。如本次募集配套资金未能及时、足额募集, 对上市公司、标的资产生产经营与财务状况的潜在影响, 并充分提示相关风险

1、结合标的资产主要偿债能力指标与同行业可比上市公司存在差异的原因, 标的资产在手资金及受限情况、应收账款周转率、短期内到期债务情况、资产负债情况等, 说明标的资产是否面临较大的偿债压力, 标的资产在评估基准日后进行大额分红的原因及合理性

(1) 标的资产主要偿债能力指标与同行业可比上市公司存在差异的原因

2023 年至 2025 年末, 标的公司与同行业可比公司主要偿债能力指标对比情况如下:

指标	公司简称	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
资产负债率	信锦	41.00%	38.73%	41.59%
	领益智造	57.93%	55.99%	50.76%
	长盈精密	63.78%	58.72%	66.99%
	宏明电子	33.40%	35.59%	36.46%
	鼎佳精密	22.27%	29.84%	29.48%
	鸿富瀚	49.80%	26.98%	22.22%
	达瑞电子	20.45%	17.91%	12.02%
	捷邦科技	47.03%	26.05%	17.17%
	恒铭达	29.61%	19.92%	24.94%
	平均值	40.58%	34.41%	33.51%
	宏联电子	71.60%	67.08%	62.62%
流动比率 (倍)	信锦	2.01	2.25	1.97
	领益智造	1.18	1.62	1.45

指标	公司简称	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
	长盈精密	0.93	1.04	1.01
	宏明电子	2.72	2.88	3.08
	鼎佳精密	4.09	2.93	2.91
	鸿富瀚	1.71	2.39	3.43
	达瑞电子	3.44	3.83	5.82
	捷邦科技	1.50	2.63	3.93
	恒铭达	3.87	4.53	3.41
	平均值	2.38	2.68	3.00
	宏联电子	1.09	1.14	1.36
速动比率 (倍)	信锦	1.80	2.06	1.80
	领益智造	0.91	1.25	1.01
	长盈精密	0.57	0.67	0.64
	宏明电子	2.08	2.15	2.21
	鼎佳精密	3.95	2.78	2.76
	鸿富瀚	1.56	2.19	3.24
	达瑞电子	2.94	3.28	5.22
	捷邦科技	1.30	2.44	3.59
	恒铭达	3.56	4.15	3.07
	平均值	2.07	2.33	2.61
	宏联电子	0.92	0.96	1.17

2023年至2025年，标的公司的资产负债率整体呈上升趋势，流动比率整体呈下降趋势，2024年和2025年因新建项目投入增加，应付工程款及银行借款融资增长，资产负债率较2023年末有所上升，流动比率和速动比率较2023年末有所下降。

公司资产负债率高于同行业公司平均值，与领益智造、长盈精密较为接近。公司流动比率和速动比率低于同行业公司平均值，高于长盈精密，与领益智造较为接近。主要原因为同行业可比公司均为上市公司，该等公司已完成上市融资，资本金得到较大提升，同时融资渠道有所拓宽，使得同行业可比公司资本结构、财务状况等有所改善；标的公司非上市公司，资本金规模较小，同时近年来，随着经营规模的扩大，固定资产投资需求有所增加，债务融资有所增加。领益智造

和长盈精密均为北美某全球知名电子企业供应链企业，领益智造主营消费电子精密功能件制造，长盈精密聚焦消费电子精密零组件及新能源产品零组件两大主营业务，与标的公司相比更具可比性。

信锦、鼎佳精密、鸿富瀚、达瑞电子、捷邦科技和恒铭达流动比率和速动比率较高，拉高了流动比率和速动比率的平均数，资产负债率较低，拉低了资产负债率的平均数。上述企业流动比率、速动比率较高且资产负债率较低主要系其于**2023年至2025年**首发上市募集了较多的资金，部分闲置资金用于现金管理且回款情况较好，同时银行借款较少所致。

(2) 标的资产在手资金及受限情况

2023年至2025年末，宏联电子的在手资金情况如下：

单位：万元

项目	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
现金	8.47	9.66	20.02
银行存款	12,513.25	6,653.20	9,727.63
其他货币资金	37.35	74.00	3,899.08
在手资金合计	12,559.08	6,736.86	13,646.72
受限货币资金	37.00	74.00	3,899.08
受限资金占比	0.29%	1.10%	28.57%

2023年至2025年末，宏联电子的在手资金主要由库存现金、银行存款、其他货币资金组成。2024年末宏联电子在手资金较2023年末减少6,909.87万元，主要系新建项目投入增加所致，**2025年末在手资金较2024年末增加5,822.22万元**，有所恢复。

2023年至2025年末，宏联电子的受限资金分别为3,899.08万元、74.00万元和37.00万元，均为借款保证金。**2023年至2025年末**，宏联电子受限资金占比分别为28.57%、1.10%和**0.29%**，除上述情况外，宏联电子不存在其他资金使用受限的情形。

(3) 标的资产应收账款周转率情况、短期内到期债务情况、资产负债情况，标的资产是否面临较大的偿债压力

2023年至2025年末，标的资产应收账款周转率分别为2.65、3.05和**3.04**，

其主要客户为消费电子领域知名企业，具有良好的客户结构和回款能力。

2023年至2025年末，标的资产短期内到期债务情况如下：

单位：万元

项目	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
短期借款	31,122.38	17,073.21	11,817.87
一年内到期的非流动负债	2,210.38	2,598.50	1,741.45
短期内到期债务合计	33,332.76	19,671.71	13,559.32

2023年至2025年末，标的资产的资产负债情况如下：

单位：万元

项目	2025年12月31日		2024年12月31日		2023年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
流动资产合计	87,805.49	67.46%	71,779.04	70.70%	64,740.59	77.39%
非流动资产合计	42,362.24	32.54%	29,741.48	29.30%	18,915.84	22.61%
资产总计	130,167.74	100.00%	101,520.52	100.00%	83,656.44	100.00%
流动负债合计	80,332.60	86.19%	62,903.09	92.37%	47,564.73	90.80%
非流动负债合计	12,872.71	13.81%	5,197.27	7.63%	4,819.35	9.20%
负债合计	93,205.31	100.00%	68,100.36	100.00%	52,384.07	100.00%

2023年至2025年末，宏联电子的总资产分别为83,656.44万元、101,520.52万元和130,167.74万元，流动资产占总资产的比例分别为77.39%、70.70%和67.46%，资产以流动资产为主。2023年至2025年末，宏联电子的总负债分别为52,384.07万元、68,100.36万元和93,205.31万元。流动负债占总负债的比例分别为90.80%、92.37%和86.19%，负债以流动负债为主。标的资产的资产负债结构符合行业特征，以流动资产为主的资产结构，资产流动性较高、变现能力较强，可以在较短时间内转化为公司的现金流偿还相关负债，短期偿债能力较强。同时，标的公司与银行保持了良好的合作关系，授信额度充足。截至2025年12月末，标的公司获得授信额度40,500.00万元，尚未使用的授信额度为5,327.60万元。

综上所述，标的资产不存在面临较大的偿债压力的情形。

(4) 标的资产在评估基准日后进行大额分红的原因及合理性

标的公司在基准日后进行现金分红主要是基于本次交易的商业安排。一方面，标的公司在基准日后进行现金分红将在评估值的基础上减少标的公司的整体交

易对价，有利于减轻上市公司的现金支付压力。另一方面，对于标的公司原股东而言，由于本次交易最终交割及可减持耗时较长，部分中小股东希望能够在不影响标的公司正常经营的前提下，获得属于原股东的合理历史经营回报，通过分红收回部分投资成本。标的公司基准日后通过现金分红的方式平衡了交易双方的商业诉求，有利于交易的顺利达成。

标的公司经营业绩及现金流情况良好，具有进行现金分红的基础。2023年、2024年及2025年1-12月，标的公司的净利润分别为6,710.47万元、10,174.31万元和12,100.40万元，经营活动现金流净额分别为2,790.67万元、13,837.50万元和18,447.70万元，标的公司历年来经营业绩良好且标的公司日常经营现金流较为充裕。在手资金较为充足且受限资金占比低，资产流动性较高、变现能力较强，同时，标的公司与银行保持了良好的合作关系，授信额度充足，短期内偿债压力较小。

综上所述，标的公司在评估基准日后进行现金分红具有合理性。

2、结合上市公司现有货币资金、资产负债结构、借款情况、现金流状况、经营规模及变动趋势、未来流动资金需求、现金分红情况、同行业可比公司情况，前次募集资金使用情况等，说明上市公司是否存在偿债压力，本次补充流动资金规模的合理性

(1) 现有货币资金及前次募集资金使用情况

截至2025年末，上市公司使用及结余情况如下表所示：

单位：万元

序号	项目	金额
1	募集资金总额	66,406.87
2	减：发行费用	7,489.33
3	募集资金净额	58,917.54
4	减：累计已投入募投项目金额	55,757.45
5	尚未使用的募集资金金额	3,160.09
6	加：累计收到利息收入扣减手续费及其他净额	127.30
7	募集资金账户余额	3,287.38

截至2025年末，上市公司现有货币资金情况如下：

单位：万元

序号	项目	金额	计算规则
1	货币资金	9,336.44	①
2	其中：受限资金部分	1,250.00	②
3	其中：尚未使用的前次募集资金	3,287.38	③
4	交易性金融资产	2,501.75	④
5	可自由支配资金	7,300.81	⑤=①-②-③+④

公司可自由支配的资金是货币资金中扣除受限部分后的余额、交易性金融资产等相关科目的合计金额。截至**2025年末**，公司可自由支配资金为**7,300.81**万元。

(2) 资产负债结构及同行业对比情况

2023年、2024年和**2025年**，上市公司与同行业可比公司资产负债率对比情况如下：

公司名称	证券代码	2025年末	2024年末	2023年末
和胜股份	002824.SZ	55.46	56.36	52.67
凌云股份	600480.SH	50.58	50.21	52.41
华域汽车	600741.SH	64.29	64.26	65.03
敏实集团	0425.HK	42.29	45.15	49.02
华达科技	603358.SH	48.34	45.20	44.52
祥鑫科技	002965.SZ	54.63	46.38	53.06
可比公司均值		52.60	51.26	52.78
新铝时代	301613.SZ	48.98	52.35	66.56

2023年末、2024年末和**2025年末**，上市公司资产负债率分别为66.56%、52.35%和**48.98%**，总体处于持续下降趋势，2024年末、**2025年末**水平与同行业平均值差异较小。本次募集配套资金发行完成后，上市公司资本结构将得到有效优化，资产负债率将进一步降低，有助于提升上市公司的偿债能力和抗风险水平。

(3) 借款情况

截至**2025年末**，上市公司短期借款金额为**31,017.10**万元（剔除票据及债权凭证贴现后），一年内到期的非流动负债为**37,969.10**万元，长期借款金额为**21,369.21**万元，合计为**90,355.41**万元。上市公司拟通过未受限的货币资金、

经营活动产生的现金以及续贷等方式偿还。因而，未来上市公司偿还借款所需资金合计为 **90,355.41** 万元。

(4) 现金流状况

2022 年、2023 年、2024 年和 **2025 年**，上市公司经营活动产生的现金流量净额（将筹资活动中收到的数字化债权凭证保理款一并纳入考虑）分别为 10,650.54 万元、-23,300.06 万元、-36,711.73 万元和 **60,367.11** 万元；2022 年、2023 年、2024 年和 **2025 年**，上市公司经营活动产生的现金流量净额营业收入比例分别为 7.49%、-13.07%、-19.26%和 **19.72%**。基于上市公司最新现金流情况进行预测，假设 **2026 年至 2028 年**上市公司当年度经营活动产生的现金流量净额/当年度营业收入比值与 **2025 年**保持一致，即为 **19.72%**。

2022 年、2023 年、2024 年和 **2025 年**，上市公司营业收入分别为 142,136.35 万元、178,205.42 万元、190,592.31 万元和 **306,066.10** 万元，2023 年、2024 年、**2025 年**营业收入同比增长率分别为 25.38%、6.95%、**60.59%**，平均值为 **30.97%**，中位数为 25.38%，基于谨慎性原则，假设 **2026 年至 2028 年**营业收入增长率为 20%。基于该假设，上市公司 **2026 年至 2028 年**营业收入预测合计值为 **1,336,896.71** 万元。

经测算，上市公司 **2026 年至 2028 年**经营活动现金流量净额为 **263,683.55** 万元，具体预测情况如下：

单位：万元

财务指标	计算公式	金额
2026 年至 2028 年 营业收入合计值	①	1,336,896.71
经营活动产生的现金流量净额/营业总收入比例	②	19.72%
2026 年至 2028 年 经营活动现金流量净额	③=①×②	263,683.55

(5) 经营规模及变动趋势

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入	306,066.10	190,592.31	178,205.42	142,136.35
同比增速	60.59%	6.95%	25.38%	-
归属于母公司股东的净利润	23,005.53	19,289.44	18,913.75	16,542.68
同比增速	18.65%	1.99%	14.33%	-

2022年、2023年、2024年和**2025年**，伴随着下游新能源汽车市场的蓬勃发展，上市公司营业收入、归母净利润均持续增加，业绩表现良好。随着公司所属新能源汽车行业、电池盒行业景气度不断攀升，上市公司经营规模有望进一步持续增长，从而上市公司对流动资金的需求相应增加。

(6) 未来流动资金需求

采用销售百分比法对上市公司未来3年的新增营运资金需求进行测算，具体测算过程如下：

单位：万元

项目	2025年末	2024年末	2023年末	最近三年平均占营收比例	预计经营资产及经营负债数额		
					2026E	2027E	2028E
营业收入	306,066.10	190,592.31	178,205.42	-	367,279.32	440,735.18	528,882.22
应收票据	1,806.50	229.09	113.47	0.26%	947.71	1,137.25	1,364.70
应收账款	49,581.09	23,021.32	15,620.47	12.35%	45,351.33	54,421.59	65,305.91
应收款项融资	55,182.85	111,525.19	95,464.88	43.37%	159,295.04	191,154.05	229,384.86
预付款项	1,418.28	819.69	215.84	0.34%	1,242.12	1,490.54	1,788.65
存货	66,489.69	46,796.54	32,709.93	21.54%	79,127.09	94,952.51	113,943.02
经营性流动资产小计	174,478.41	182,391.83	144,124.59	77.86%	285,963.29	343,155.95	411,787.14
应付票据	0.00	735.00	1,290.24	0.37%	1,358.51	1,630.22	1,956.26
应付账款	52,736.73	34,648.88	25,848.25	16.64%	61,108.95	73,330.75	87,996.89
合同负债	178.07	53.21	51.85	0.04%	141.03	169.24	203.09
应付职工薪酬	4,701.67	4,033.75	4,263.05	2.01%	7,400.43	8,880.52	10,656.62
应交税费	1,328.05	1,132.00	648.56	0.46%	1,703.92	2,044.71	2,453.65
经营性流动负债小计	58,944.53	40,602.85	32,101.95	19.53%	71,712.86	86,055.43	103,266.51
流动资金占用金额	115,533.89	141,788.98	112,022.64	58.33%	214,250.44	257,100.52	308,520.63
新增营运资金需求							192,986.74

根据测算，上市公司预计**2028年**流动资金占用额达到**308,520.63**万元，较**2025年末**增加**192,986.74**万元，故上市公司未来3年新增营运资金需求为**192,986.74**万元。

(7) 现金分红情况

2023年、2024年和2025年，上市公司归属于上市公司股东的净利润占营业收入的比例分别为10.61%、10.12%和7.52%，平均值为9.42%。因此，假设未来三年每年公司归属于上市公司股东的净利润占营业收入的比例为9.42%。参照前述未来三年的预测营业收入、归属于上市公司股东的净利润率以及上市公司2025年度现金分红比例43.77%，测算未来三年预计现金分红所需资金为55,104.03万元，具体如下：

单位：万元

项目	2026E	2027E	2028E
营业收入	367,279.32	440,735.18	528,882.22
归属于上市公司股东的净利润率	9.42%	9.42%	9.42%
归属于上市公司股东的净利润	34,586.40	41,503.68	49,804.42
现金分红比例	43.77%	43.77%	43.77%
现金分红金额	15,138.47	18,166.16	21,799.39
未来三年预计现金分红支出总额	55,104.03		

(8) 上市公司是否存在偿债压力

综上所述，上市公司资产负债率与同行业平均值差异较小，由于生产经营、营业收入规模快速扩张，上市公司持续投入，故可自由支配资金规模相对较小，未来流动资金需求相对较高；但鉴于上市公司经营业绩良好、授信额度较为宽裕（截至2025年末，上市公司已累计获取授信额度23.85亿元，已使用9.14亿元，可使用的授信余额为14.62亿元），上市公司不存在重大偿债压力。

(9) 本次补充流动资金规模的合理性

综合考虑上市公司现有货币资金、资产负债结构、借款情况、现金流状况、经营规模及变动趋势、未来流动资金需求、现金分红情况、同行业可比公司情况、前次募集资金使用情况等，上市公司未来期间总体资金缺口的具体情况如下：

单位：万元

财务指标	计算公式	金额
可自由支配资金	①	7,300.81
未来期间新增现金	②	263,683.55

财务指标	计算公式	金额
未来期间新增营运资金需求	③	192,986.74
未来期间偿还借款资金需求	④	90,355.41
未来期间分红资金需求	⑤	55,104.03
未来期间总体资金缺口	⑥=③+④+⑤- (①+②)	67,461.81

综上，经测算上市公司资金缺口为**67,461.81**万元，本次募集配套资金中拟使用35,438.69万元用于补充流动资金具有必要性、合理性。

3、如本次募集配套资金未能及时、足额募集，对上市公司、标的资产生产经营与财务状况的潜在影响，并充分提示相关风险

若本次募集配套资金未能及时、足额募集，本次交易完成后上市公司将根据其资金需求情况采用自有资金或自筹资金等方式解决本次募集资金需求。截至**2025年末**，上市公司可自由支配资金合计约为**0.73**亿元，可以满足部分配套募集资金缺口；此外，上市公司资信状况良好，与主要商业银行等金融机构建立了良好的合作关系，银行融资渠道通畅，截至**2025年末**，上市公司已累计获取授信额度**23.85**亿元，已使用**9.14**亿元，**可使用的授信余额为14.62**亿元，足以满足本次募集资金需求。因此，如本次募集配套资金未能及时、足额募集，上市公司使用自有资金或自筹资金等方式筹集募投项目所需资金的难度较小，可保障上市公司及标的公司生产经营活动的正常开展，对上市公司、标的资产生产经营与财务状况的不构成重大不利潜在影响。

上市公司已在重组报告书中披露本次募集配套资金未能及时、足额募集的相关风险。

二、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，独立财务顾问、会计师履行了以下核查程序：

1、取得标的公司的分产品的收入明细表，核查主营业务的经营情况及主要客户情况，查阅相关主要客户、同行业可比公司定期报告、公司官网和行业研究报告，分析**2023年至2025年**标的公司主营业务分产品销售收入变动的合理性；

2、获取标的公司主要客户名单、对应合同及销售金额；获取通过直销、代

工厂销售给终端客户北美某全球知名电子企业的金额及占比；查询同行业可比上市公司公开披露数据，了解同行业公司的前五大客户占比情况；对标的公司主要客户进行走访，了解双方合作期限、双方合作情况及标的资产的供应商地位；

3、获取标的公司的收入成本明细表，查阅同行业可比公司定期报告、公司官网和行业研究报告，分析标的公司与同行业可比公司毛利率的差异原因及合理性；

4、获取标的公司收入成本明细表，分析标的公司境内、境外客户销售收入、毛利率情况，了解国际贸易政策变动情况及对标的公司业绩的影响；

5、查阅**2023年至2025年**美元兑人民币汇率的变动趋势，分析标的公司汇兑损益的变动趋势是否与汇率变动趋势、境外收入规模相匹配；测算汇率波动对标的公司净利润的影响金额及占比，并分析汇率波动对标的公司评估作价的影响；了解标的公司针对汇率风险所采取的应对措施，评估应对措施的有效性；

6、获取并查阅标的公司**2023年至2025年**期间费用明细表，计算期间费用占营业收入的比例，并与同行业可比公司进行比较，并结合主要明细项目分析差异原因及合理性；

7、访谈公司管理层，了解标的公司应收账款增长的原因，选取样本，将应收账款与营业收入、信用政策进行匹配性分析；

8、通过公开渠道了解客户信用情况；获取标的公司应收账款逾期情况表，选取样本检查客户逾期回款情况；

9、获取应收账款期后回款情况明细表，对销售回款进行测试，检查期后客户回款的银行回单，对于期后未回款客户，向公司管理层核实原因，通过查询公开信息了解客户是否存在经营异常的情况；

10、选择**2023年至2025年**末应收账款余额重大客户、各期发生额重大客户、并随机选取其他客户，进行实地走访、视频访谈并实施函证程序；对存在差异或未回函确认的客户执行替代核查程序，包括检查销售合同或订单、销售出库单、运输单据、产品交付清单或签收单、出口报告单、收款凭证及期后收款单据等；

11、获取公司应收账款明细表，检查应收账款期末余额构成，结合收入确认时点检查账龄划分是否准确，检查不同客户类别预期信用损失率计算过程，根据公司会计政策对信用风险损失进行测算；查阅同行业上市公司坏账准备计提比例，结合公司历史坏账发生情况进行对比分析；

12、获取公司**2023年至2025年**末存货库龄明细表，分析各期末存货库龄分布是否与公司经营情况相匹配；获取**2023年至2025年**末的在手订单清单，检查库存商品和发出商品的订单覆盖率情况；获取公司**2023年至2025年**末发出商品明细表，分析相关发出商品期后结转情况，并访谈公司财务负责人、销售负责人，了解发出商品长时间未结转的原因；

13、访谈公司财务负责人，了解公司**2023年至2025年**末各类存货跌价准备计提政策及方法、具体计算过程和各期末跌价准备计提情况；结合公司存货跌价准备计提政策、存货库龄情况、各期末存货在手订单覆盖率和发出商品期后销售情况，复核公司存货跌价准备计提的准确性及充分性；查阅同行业可比公司存货跌价情况并进行对比，分析公司存货跌价准备计提是否充分；

14、获取并查阅标的公司其他应收款明细表，选择样本，检查押金及保证金协议、付款和收款银行回单等支持性资料；通过公开渠道查询交易对手方工商信息，与标的公司的股东、实际控制人、董监高及关键管理人员信息进行交叉比对，核查是否存在关联方关系；检查押金及保证金协议相关约定是否符合行业惯例；

15、复核购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与固定资产、在建工程、无形资产等科目是否具有勾稽关系；获取新增固定资产明细，了解主要投资投向、形成资产的具体用途，并检查固定资产验收转固资料；了解新增固定资产投产后对产能和经营业绩的提升效果；

16、获取并查阅公司在建工程明细变动表，并相应抽取样本查看采购合同、发票、银行回单等原始单据；了解在建工程开工时间和转固时间，实地勘察工程施工项目，访谈工程和生产人员，了解在建工程的建设进度；查阅主要工程项目及待安装设备验收资料，核查是否存在延迟转固的情况；获取公司主要在建工程项目备案资料；

17、实地查看固定资产，对固定资产执行监盘程序，并观察固定资产的使用

状态，结合固定资产使用情况及状态，分析公司固定资产是否存在减值迹象，复核固定资产减值准备计提是否充分；

18、查阅公司固定资产折旧计提政策，与同行业公司折旧政策进行比较分析；

19、计算标的公司主要的偿债能力指标，并与同行业可比公司比较，获取银行授信清单了解尚未使用的授信额度，获取标的公司账面现金明细、期末短期债务明细及现金流量表，分析其对生产经营是否有重大不利影响；

20、获取并查阅标的公司现金分红股东会决议，了解现金分红背景、分红对象、金额、决议时间；

21、查阅上市公司及其同行业公司公开披露材料，了解上市公司及其同行业公司的资产负债结构，了解上市公司的货币资金情况、借款情况、现金流状况、经营情况、现金分红情况、前次募集资金使用情况等。

针对事项（4），律师履行了以下核查程序：

4、获取标的公司收入成本明细表，分析标的公司境内、境外客户销售收入、毛利率情况，了解国际贸易政策变动情况及对标的公司业绩的影响。

针对事项（5），评估师履行了以下核查程序：

查阅**2023年至2025年**美元兑人民币汇率的变动趋势，分析标的公司汇兑损益的变动趋势是否与汇率变动趋势、境外收入规模相匹配；测算汇率波动对标的公司净利润的影响金额及占比，并分析汇率波动对标的公司评估作价的影响；了解标的公司针对汇率风险所采取的应对措施，评估应对措施的有效性。

（二）核查意见

针对以上事项，经核查，独立财务顾问、会计师认为：

1、**2023年至2025年**，标的公司显示器支架及底座收入下降，精密冲压件及结构件收入大幅增长的原因主要系部分大客户收入变动影响，具有合理性。上市公司关于标的公司显示器支架及底座收入下降趋势预计不再持续的分析具有合理性；上市公司关于标的资产精密冲压件及结构件收入保持持续增长趋势的分析具有合理性；

2、**2023年至2025年**，标的公司各业务前五大客户均为长期合作客户，较

为稳定，不属于**2023年至2025年期间**新增客户；标的公司客户集中度较高，具有合理性；标的公司不存在单一大客户收入占比超过50%的情形，与主要客户合作关系及收入具有稳定性；

3、**2023年至2025年**，标的公司主营业务毛利率在同行业可比上市公司同类产品毛利率区间内，具有合理性；**2023年至2025年**，标的公司各期前五大客户均存在一定期间或**2023年至2025年**均偏离综合毛利率较多的情形，具有合理性；关于标的公司高毛利率具有可持续性的分析具有合理性，并已采取相应的应对措施；

4、**2023年至2025年**，标的公司境外收入占比逐期上升，具有合理性；境外销售毛利率高于境内同类业务毛利率具有合理性；上市公司关于国际贸易政策变动对标的公司及其国内主要客户的境外业务的影响分析具有合理性；针对国际贸易政策变动对标的资产业绩稳定性可能产生的不利影响，标的公司已采取相应的应对措施；

5、**2023年至2025年**，受到外币金融资产大小、汇率波动、结付汇时点等多重因素的影响，标的公司汇兑损益的变动趋势与境外收入规模、汇率波动情况并无严格匹配关系；在所有重大方面未发现汇率波动对标的公司经营业绩、资产评估作价存在重大不利影响；标的公司针对汇率变动对标的公司经营业绩可能产生的重大不利影响，已采取相应的应对措施；

6、**2023年至2025年**，标的公司期间费用率略高于同行业可比上市公司平均值具有合理性；

7、**2023年至2025年**，标的公司应收账款增长具有合理性，与营业收入增长、信用政策具有匹配性，应收账款坏账准备计提充分；

8、**2023年至2025年**，标的公司存货库龄合理，期后结转情况良好，订单覆盖率较高，存货跌价准备计提政策及计算方法在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定，存货跌价准备计提充分；

9、**2023年至2025年**，标的公司其他应收款中押金及保证金主要为厂房租赁保证金，符合行业惯例；

10、**2023年至2025年**，标的公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产

支付的现金与固定资产、在建工程、无形资产等科目在所有重大方面勾稽一致；标的公司投入资金用于购置机器设备和厂房建设，以提高公司综合能力、增强公司盈利能力，改善公司经营业绩，具有合理性；

11、**2023 年至 2025 年**，标的公司固定资产折旧费用计提在所有重大方面符合企业会计准则相关规定，计提充分合理；未发现标的资产超备案产能生产的固定资产存在减值迹象，未发现减值计提不充分的情况；

12、截至**2025 年 12 月 31 日**，标的公司不存在面临较大偿债压力的情形；标的公司在评估基准日后进行现金分红具有合理性；上市公司不存在面临较大偿债压力的情形；上市公司本次募集配套资金中拟使用 35,438.69 万元用于补充流动资金的说明具有合理性；上市公司已在重组报告书中披露本次募集配套资金未能及时、足额募集的相关风险。

针对事项（4），经核查，律师认为：

2023 年至 2025 年，标的公司境外收入占比逐期上升，具有合理性；境外销售毛利率高于境内同类业务毛利率具有合理性；上市公司关于国际贸易政策变动对标的公司及其国内主要客户的境外业务的影响分析具有合理性；针对国际贸易政策变动对标的资产业绩稳定性可能产生的不利影响，标的公司已采取相应的应对措施。

针对事项（5），经核查，评估师认为：

2023 年至 2025 年，受到外币金融资产大小、汇率波动、结付汇时点等多重因素的影响，标的公司汇兑损益的变动趋势与境外收入规模、汇率波动情况并无严格匹配关系；在所有重大方面未发现汇率波动对标的公司经营业绩、资产评估作价存在重大不利影响；标的公司针对汇率变动对标的公司经营业绩可能产生的重大不利影响，已采取相应的应对措施。

（三）对标的资产收入真实性采取的核查手段、具体核查过程及取得的核查证据

1、核查方法及核查过程

针对标的公司**2023 年至 2025 年**收入真实性，独立财务顾问、会计师主要实

施了以下核查程序：

(1) 了解公司与收入确认相关的关键内部控制，评价内部控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 检查公司销售合同主要条款，查询同行业可比公司收入确认政策，评价公司的收入确认政策是否符合企业会计准则的要求及行业惯例；

(3) 对销售收入执行分析性复核程序，将主要产品本期收入、成本、毛利率与上期进行比较分析，结合市场及行业趋势等因素，分析收入变动的合理性；

(4) 自公司 **2023 年至 2025 年**记录的产品销售收入交易中选取样本，对销售合同或订单、销售出库单、运输单据、产品交付清单或签收单、出口报告单等与收入确认相关的支持性文件进行复核，评价相关收入确认是否符合公司收入确认的会计政策；

(5) 结合对应收账款的核查，针对当期销售收入发生额或期末应收账款余额较高的客户全部发函，针对其他客户随机选取函证样本发函，函证内容包含本期销售额。具体情况如下：

1) 收入函证比例

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入①	164,541.64	140,087.60	110,487.33
发函金额②	144,639.18	130,749.77	103,514.05
发函比例③=②/①	87.90%	93.33%	93.69%
回函相符金额④	59,162.94	79,293.34	61,026.61
调节后可确认金额⑤	37,822.72	1,460.93	6,621.42
回函可确认金额⑥=④+⑤	96,985.66	80,754.27	67,648.02
回函占发函比例⑦=⑥/②	67.05%	61.76%	65.35%
回函可确认比例⑧=⑥/①	58.94%	57.65%	61.23%
替代程序可确认金额⑨	47,653.52	49,995.50	35,866.03
回函及替代程序可确认金额⑩=⑥+⑨	144,639.18	130,749.77	103,514.05
回函及替代程序可确认比例⑪=⑩/①	87.90%	93.33%	93.69%

2023 年至 2025 年，标的公司营业收入分别为 110,487.33 万元、140,087.60

万元和 **164,541.64** 万元，回函可以确认金额分别为 67,648.02 万元、80,754.27 万元和 **96,985.66** 万元，占比分别为 61.23%、57.65%和 **58.94%**，通过替代程序可以确认的收入金额分别为 35,866.03 万元、49,995.50 万元和 **47,653.52** 万元，回函及替代程序可以确认的收入金额合计分别为 103,514.05 万元、130,749.77 万元和 **144,639.18** 万元，占收入的比重分别为 93.69%、93.33%和 **87.90%**。

2) 替代程序

针对未回函客户实施的主要替代程序包括：检查与收入确认相关的销售合同或订单、销售出库单、运输单据、产品交付清单或签收单、出口报关单等支持性文件；测试应收账款本期发生额，包括借方发生额和贷方发生额，并检查相关支持性文件，如销售合同或订单、销售出库单、运输单据、产品交付清单或签收单、出口报关单、银行回款单据等；检查期后收款记录，截至 **2026 年 5 月 31 日**，**2023 年至 2025 年应收账款期后回款比例分别为 100.00%、100.00%和 98.18%**。

(6) 选取公司主要客户进行访谈，核实商业关系是否真实存在，了解双方合作模式、交易背景，了解销售协议的执行情况，了解是否与公司存在关联关系，是否存在异常资金往来或其他利益安排等，具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入①	164,541.64	140,087.60	110,487.33
现场走访、视频访谈客户销售金额②	116,235.96	83,111.90	58,582.99
其中：现场走访客户销售金额	106,625.06	76,946.47	51,305.80
视频访谈客户销售金额	9,610.90	6,165.43	7,277.19
访谈销售金额金额占比③=②/①	70.64%	59.33%	53.02%
其中：现场走访客户销售比例	64.80%	54.93%	46.44%
视频访谈客户销售比例	5.84%	4.40%	6.59%

(7) 对公司 **2023 年至 2025 年**资产负债表日前后 1 个月的收入选取样本实施截止性测试，评价营业收入是否在恰当期间确认，主要检查了销售合同或订单、销售出库单、运输单据、产品交付清单或签收单等支持性文件，判断收入确认的准确性。**2023 年至 2025 年**，收入截止性测试比例占当月收入比例均在 70%以上，标的公司收入确认准确。

2、核查结论

经核查，独立财务顾问、会计师认为：

2023年至2025年，标的公司收入确认真实、准确，在所有重大方面符合企业会计准则相关规定。

（四）募集资金合规性和必要性核查

针对募集资金合规性和必要性，独立财务顾问、律师履行了以下核查程序：

1、查阅重组报告书、《发行股份及支付现金购买资产的协议书》及上市公司第二届董事会第二十三次会议决议、2025年第四次临时股东会决议等文件；

2、复核上市公司关于补充流动资金必要性的相关测算；

3、对上市公司管理层进行访谈，了解本次配套募集资金的必要性。

经核查，独立财务顾问、律师认为：

1、本次交易涉及的发行股份募集配套资金用途以及补充流动资金占募集配套资金总额的比例符合《监管规则适用指引——上市类第1号》相关规定，本次配套募集资金具有合规性；

2、本次募集配套资金扣除中介机构费用和相关税费后拟使用78,719.30万元用于支付本次交易的现金对价及补充上市公司流动资金。上市公司目前的生产线主要依靠上市公司自主投资建设形成，资金支出较大。随着上市公司产能扩大、业务不断增长，上市公司未来运营资金需求将持续增加。因此，上市公司本次拟通过募集配套资金用于支付本次交易的现金对价，缓解上市公司现金压力，同时通过募集配套资金用于补充上市公司流动资金，提高上市公司应对短期流动性压力的能力，促进上市公司的进一步发展，具有必要性。

问题 4、关于本次交易评估作价

申请文件显示：（1）本次交易以收益法评估结果作为定价依据，评估基准日为 2025 年 3 月 31 日，评估值为 13.10 亿元，评估增值率为 265.96%。标的资产在评估基准日后现金分红 8,500 万元。（2）收益法评估过程中，预测 2025-2029 年宏联电子营业收入预计由 14.40 亿元增长至 19.09 亿元，净利润由 1.10 亿元增长至 1.78 亿元，2030 年进入永续期。预测显示器支架及底座收入增长率分别为 -9.26%、12.07%、4.12%、5.06%及 4.34%，2024 年实际增长率为-3.66%；预测精密冲压件及结构件收入增长率为 20.53%、4.05%、11.98%、9.13%及 9.22%。

（3）预测期内，精密冲压件及结构件毛利率从 29.07%逐渐增至 29.91%，较为稳定；显示器支架及底座毛利率从 28.63%降至 25.99%。（4）预测期内，2025-2026 年管理费用率与报告期水平相近，后逐年下降至 11.55%；研发费用率低于最近一年一期水平。（5）根据敏感性分析，营业收入增长率、毛利率和折现率对收益法评估结果具有较大影响；其中，营业收入增长率下降 1%时，股权价值下降 10.99%；毛利率下降 1%时，股权价值下降 7.87%；折现率上升 1%时，股权价值下降 10.21%。（6）标的资产及其子公司苏州呈润的高新技术企业证书将分别于 2025 年 12 月 22 日、2025 年 11 月 6 日到期，本次评估假设标的资产及苏州呈润高新技术企业证书到期后能正常续期，适用所得税优惠税率 15%。（7）2025 年预测折旧摊销低于 2024 年水平且预测期后续持续下降至 4,366.60 万元。截至重组报告书披露日，苏州呈润 3C 精密零部件华东制造总部项目在建尚未转固。

（8）收益法估值选取加权平均资本成本为折现率，标的资产预期折现率为 10.91%，在确定折现率时选择的对比公司与论证分析标的资产财务状况及盈利能力时选取的同行业可比上市公司不同。（9）标的资产市盈率、市净率分别为 12.88 倍及 3.66 倍，市盈率低于同行业可比上市公司，市净率高于同行业可比上市公司。选取的 7 单可比案例的市盈率、市净率存在较大差异。（10）2024 年 3 月，标的资产第四次股权转让时估值 8 亿元。

请上市公司补充说明：（1）分业务说明收益法评估中主要产品的预计销售单价及预测依据，并结合主要产品所处生命周期、市场竞争程度、报告期内售价水平、可比产品售价水平等，说明预测期各期销售单价变动的合理性。（2）结合在手订单及意向性合同、现有客户的合作期限、续约情况、新客户开拓情况、

市场空间、行业竞争、标的资产竞争优势等，分业务说明收益法评估中销售数量测算过程及预测依据，并结合标的资产的现有产能和产能利用率、未来产能扩张计划等，说明预测期内销售数量与产能水平是否匹配。（3）结合（1）（2），补充说明显示器支架及底座在报告期内收入下滑情况下预测未来收入先降后增、精密冲压件及结构件预测未来收入大幅度增长是否谨慎、合理，预测期内上述主要业务收入增长率波动较大的原因及合理性。（4）结合定价模式、主要客户定价调整机制、主要核心产品所处生命周期、标的资产对上下游的议价能力、原材料成本预测情况、各业务历史毛利率情况、同行业可比公司同类产品情况等，分业务说明收益法评估过程中毛利率的测算过程及依据，预估毛利率是否合理、谨慎。（5）结合管理费用、研发费用主要项目的预测依据，说明预测期内管理费用呈下降趋势、研发费用率低于最近一年一期水平的合理性，是否足以支撑标的资产持续发展。并采用敏感性分析的方式量化分析期间费用率的变动对评估结果的影响。（6）标的资产报告期内享受税收优惠的金额及占比，是否对税收优惠存在重大依赖，高新技术企业认证安排及续期是否存在实质障碍，未来税收优惠是否可能发生变化，对业绩及评估结果的影响。（7）截至回函日，评估基准日后标的资产实际实现业绩与评估预测的对比情况，是否有较大差异，如是，请补充说明具体原因及对评估结果、本次交易作价的影响。（8）预测期折旧摊销、资本性支出的测算过程及预测依据，结合折旧摊销政策、在建工程转固情况、预计资本性支出及相应折旧摊销情况等，说明预测期折旧摊销低于最近一年水平且持续下降的合理性。（9）结合营运资金增加额的计算过程中各具体项目比例取值的依据及合理性，说明营运资金增加额预测是否与未来业务发展匹配。（10）补充说明评估过程中可比公司的选取原则及合理性，不同场景使用不同对比或可比公司的原因，是否存在刻意挑选有利可比公司的情况，折现率计算是否谨慎、合理。（11）说明标的资产市盈率、市净率与同行业可比公司存在差异的具体原因，市净率远高于同行业可比上市公司的原因及合理性。说明可比交易案例的选取原则，是否与标的资产具有可比性，能否合理反映行业估值水平。（12）标的资产 2024 年 3 月股权转让时的估值方法、估值结果及其与账面值的增减情况，结合该次股权转让估值与本次重组估值过程各关键参数假设及取值的差异情况等，说明两次交易价格存在差异的合理性。（13）标的资产评估基准日后进行现金分红对估值增值率的影响，是否实际提高估值增值率，现金分红对评估和评估

结论的具体影响；并结合上述情况，进一步说明本次交易评估作价是否公允、合理。

请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

回复：

一、上市公司补充说明

(一)分业务说明收益法评估中主要产品的预计销售单价及预测依据，并结合主要产品所处生命周期、市场竞争程度、报告期内售价水平、可比产品售价水平等，说明预测期各期销售单价变动的合理性

1、分业务说明收益法评估中主要产品的预计销售单价及预测依据

标的公司主要产品显示器支架及底座、精密冲压件及结构件的历史期及预测期价格情况如下表所示：

单位：元/PCS

年度/项目	2023年	2024年	2025年1-3月	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
显示器支架及底座	28.83	31.99	32.75	31.02	30.24	29.91	29.88	29.68	29.56
精密冲压件及结构件	1.38	1.15	1.15	1.08	1.07	1.06	1.05	1.04	1.04

标的公司显示器支架及底座、精密冲压件及结构件产品系大类产品，大类产品具体还可进一步划分为小类产品。管理层结合成本加成定价和市场价格定价策略，以小类产品为基础进行销售单价预测，然后根据分类规则逐级汇总至大类产品。因此，大类产品预测销售单价反映了小类产品的加权平均单价。

历史期内，标的公司采用成本加成的定价模式，基于产品材料、人工等成本，结合市场行情等因素，最终协商确定销售价格。

2023年、2024年，宏联电子主营业务毛利率分别为29.35%、30.75%，整体保持相对稳定。具体业务而言，除因2024年精密冲压件产品实现销售放量、完成产能爬坡，导致精密冲压件及结构件业务毛利率有小幅增加，标的公司显示器支架及底座业务、精密冲压件及结构件业务毛利率总体亦保持稳定。

基于标的公司成本加成的定价模式，以及历史期毛利率相对稳定的事实情

况，此次评估对标的公司产品单价基于“成本+毛利”的方式进行预测，符合公司业务实际运作模式，具备合理性。根据公开信息，以下项目亦采用成本加成方式对销售单价进行预测，具体情况如下：

序号	上市公司	标的公司	行业	销售单价的预测依据
1	新强联	圣久锻件	C33 金属制品业	圣久锻件主要采用成本加成的产品定价模式，评估过程中对单价的预测基于“材料成本+固定利润额”确定
2	广和通	锐凌无线	C39 计算机、通信和其他电子设备制造业	5G产品的销售单价主要参考预估成本加成和新产品报价情况进行预测
3	海天股份	贺利氏光伏银浆事业部	C39 计算机、通信和其他电子设备制造业	评估范围内的技术类无形资产，主要用于标的公司生产经营光伏银浆产品，本次销售收入结合标的公司销售定价政策，以银价+其他单位成本+单位毛利结合销量预测来预测销售收入

标的公司小类产品的销售单价具体预测过程如下：

（1）预测单位成本

标的公司产品成本主要由材料费用、人工费用、制造费用（模具成本、能源动力、加工费、机器费用、厂房租金、工检治具等）构成。管理层以历史期间材料费用、人工费用、制造费用等成本项目的单位成本为基础，对标的公司未来各项单位成本进行预测。

其中，材料费用的单位成本主要根据标的公司历史材料价格水平、评估基准日前后标的公司采购价格、市场供求情况等综合确定；人工费用的单位成本主要根据标的公司目前工资水平、薪酬政策及未来用工情况综合确定；制造费用的单位成本主要根据参考标的公司历史制造费用水平确定。

（2）预测毛利率

管理层以标的公司 2023-2024 年产品平均毛利率为基础，并结合市场竞争、行业价格调整趋势以及标的公司价格策略进行一定调整，最终确定预测期毛利率。

（3）预测销售单价

管理层基于预测单位成本、预测毛利率，按照预测单位成本/(1-预测毛利率)计算得出产品预测销售单价。下面以精密冲压件及结构件业务下小类产品 A 产品为例，说明标的公司销售单价的预测过程。A 产品的目标客户为北美某全球知名电子企业，其历史期的销售情况如下：

单位：万元

项目	2023年	2024年	2025年1-3月
销售收入(万元)	8,747.43	29,917.93	7,169.60
销量(万PCS)	12,319.09	33,941.58	8,723.17
单价(元/PCS)	0.71	0.88	0.82

A产品的销售单价预测过程如下：

1) 单位成本预测

历史期及预测期，A产品各成本项目的单位成本如下表所示：

单位：元/PCS

产品	费用	2023年	2024年	2025年1-3月	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
A产品	材料费用	0.28	0.35	0.31	0.31	0.31	0.31	0.30	0.30	0.29
	人工费用	0.15	0.12	0.10	0.10	0.10	0.10	0.11	0.11	0.11
	制造费用	0.09	0.09	0.07	0.06	0.06	0.05	0.05	0.05	0.05
小计		0.52	0.56	0.48	0.47	0.47	0.46	0.46	0.46	0.45

①主要原材料波动情况

2023-2024年，标的公司A产品主要原材料包括模切件、不锈钢、洋白铜、铝材、铁材等，其中模切件主要为背胶、泡棉，2023年、2024年平均单价均为0.15元/PCS，价格稳定。针对其他金属原材料，2023-2024年，其采购单价及占比情况如下表所示：

单位：元/克

项目	2023年		2024年	
	采购单价	采购数量占比	采购单价	采购数量占比
不锈钢	0.08	51.51%	0.07	51.01%
洋白铜	0.14	46.83%	0.13	40.61%
铝材	0.14	1.66%	0.20	7.57%
铁材	-	-	0.01	0.82%
总计	0.11	100.00%	0.10	100.00%

由上表可知，按照采购量占比进行加权平均后，标的公司A产品金属原材料平均采购单价保持稳定。

综上所述，2023-2024年，标的公司A产品主要原材料采购价格相对稳定。

②各项成本明细项变动分析

历史期内，标的公司 A 产品内单位材料费用分别为 0.28 元/pcs、0.35 元/pcs、0.31 元/pcs，呈现先增后降情形，主要系产品随着更新迭代、工艺改变，产品结构变得更复杂，导致单个产品的用料增加，进而导致单位材料费用增加；2025 年 1-3 月，受细分产品结构调整、工艺优化后耗材降低及良率提升等，标的公司单位材料费用降低。

历史期内，标的公司 A 产品单位人工费用分别为 0.15 元/pcs、0.12 元/pcs、0.10 元/pcs，主要系产品放量带动单位人工费用下降，且下降幅度逐年收窄，至 2025 年 1-3 月形成较为稳定的单位人工费用。

历史期内，标的公司 A 产品单位制造费用分别为 0.09 元/pcs、0.09 元/pcs、0.07 元/pcs，主要系产品放量带动单位制造费用下降，至 2025 年 1-3 月形成较为稳定的单位人工费用。

③预测单位成本谨慎性、合理性

历史期内，标的公司 A 产品单位材料费用主要受产品更新迭代、产品结构调整、工艺改变及优化等影响变动，随着标的公司订单放量后工艺逐步改进完善，预计单位材料费用逐步趋于稳定。加之 A 产品主要原材料采购价格相对稳定，因此在预测期前期，标的公司单位材料费用基本与 2025 年 3 月保持一致，预测期后期存在小幅下降，系考虑消费电子产业链普遍存在同类产品逐年降价惯例，根据行业惯例成本端也存在一定程度的传导，整个预测期公司单位成本下降幅度较低，谨慎、合理，总体符合行业特征和标的公司采购定价策略。

历史期内，标的公司 A 产品单位人工费用随产品放量降低，降幅逐年缩窄，于 2025 年 1-3 月基本达到企业制定单个产品的标准人工成本（标准化成本指企业内部测算的某项产品，在成熟化、规模化生产情况下的预计单位成本）。因此在预测期前期，标的公司单位人工费用与 2025 年 1-3 月水平保持一致，预测期后期单位人工费用则随经济发展保持小幅增长，具备合理性。

历史期内，标的公司 A 产品单位制造费用随产品放量降低，于 2025 年 1-3 月基本达到标准化。因此在预测期，标的公司单位制造费用基本与 2025 年 3 月保持一致，并考虑预测期销量增加对折旧摊销、租金等固定成本的摊薄，呈逐年

小幅下降趋势，具备合理性。

综上所述，标的公司 A 产品预测单位成本具备谨慎性、合理性。

2) 毛利率预测

标的公司 A 产品历史期内毛利率情况如下：

产品	2023 年	2024 年	2025 年 1-3 月	平均毛利率
A 产品	26.98%	36.46%	41.04%	34.83%

标的公司 A 产品 2023 年毛利率为 26.98%，毛利率较低，主要系 A 产品处于小批量供货阶段，存在产品试样、工艺需完善等因素；2024 年，受益于销售放量带来的收入大幅增长，标的公司产能完成爬坡后毛利得到释放，毛利率相应提升至 36.46%；2025 年 1-3 月，随着产品工艺完善稳定，A 产品单位成本降低，毛利率相应提升至 41.04%。

标的公司管理层基于历史期内历史产品毛利率平均水平，结合市场竞争格局、行业价格调整趋势、公司定价策略等因素，对标的公司未来毛利率进行预测，预测结果如下：

产品	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
A 产品	33.50%	33.50%	33.50%	33.50%	33.77%	33.70%

由上表可知，预测期内，A 产品毛利率保持稳定，总体低于历史期内平均毛利率，具备谨慎性、合理性。

3) 销售单价预测

单位：元/PCS

年度/项目	2023 年	2024 年	2025 年 1-3 月	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
A 产品	0.71	0.88	0.82	0.71	0.70	0.69	0.69	0.69	0.69

标的公司管理层以预测单位成本、预测毛利率，按照销售单价=单位成本/(1-毛利率)确定预测期销售单价。

2、结合主要产品所处生命周期、市场竞争程度、报告期内售价水平、可比产品售价水平等，说明预测期各期销售单价变动的合理性

(1) 主要产品所处生命周期及市场竞争程度

产品生命周期方面，由于消费电子行业竞争激烈，终端产品更新迭代速度较快，对于每个型号的配套零组件，其生命周期相对较短，但通常产品进行生命周期末期时，下一代更新迭代产品已开始筹备投产，而标的公司基于与主要大客户的良好合作关系通常能够继续生产更新换代产品所需的相关零部件。因此，单个产品的生命周期对标的公司价格影响较小。同时，由于消费电子行业竞争激烈，终端厂商基于成本控制的考量及其较强的议价能力，每年会要求上游供应商对同类产品进行降价。因此，行业内企业的同类产品价格总体呈现下降趋势，符合行业惯例。

市场竞争格局方面，显示器支架及底座、精密转轴等消费电子产品配套零组件本质上属于配套加工行业，市场竞争充分，竞争格局稳定。行业领先的企业主要是中国台湾和中国大陆的几家企业，包括标的公司在内的各家供应商均有一定稳定的市场份额，竞争格局相对稳定。标的公司系中国大陆地区规模最大、全球领先的国际一线 PC 品牌高端显示器支架/底座产品供应商，在细分行业领域属于国际第一梯队企业。在精密冲压产品领域，标的公司系国内极少数获得北美某全球知名电子企业一级供应商认证的企业，在标的公司所提供产品即平板电脑细分行业领域，主要市场参与者为标的公司、领益智造，竞争格局相对稳定。

(2) 历史期内售价水平

历史期内，标的公司显示器支架及底座产品的平均单价分别为 28.83 元/PCS、31.99 元/PCS、32.75 元/PCS，呈增长趋势，主要系历史期内标的公司不同零部件产品以及终端应用均存在较大差异，且普遍具有较强的定制化属性，需要围绕终端客户需求调整设计、材料和参数等，推动产品单位成本和产品单价同步整体小幅上涨，具备合理性。

历史期内，标的公司精密冲压件及结构件产品的平均单价分别为 1.38 元/PCS、1.15 元/PCS、1.15 元/PCS，2024 年较 2023 年平均单价有所降低，主要系 2024 年标的公司进入北美某全球知名电子企业供应链后相关产品于 2024 年实现销售

放量所致，该公司产品与其他精密冲压件及结构件产品存在一定差异，按件计算的单价相对较低，故拉低了精密冲压件及结构件产品平均单价。

(3) 可比产品售价水平

由于标的公司客户戴尔、惠普、联想、北美某全球知名电子企业、小米、富士康、冠捷、纬创、比亚迪等业内行业知名终端客户、代工厂，该类企业为了品牌管理，对各供应商的采购价格进行严格保密管理，且不允许各供应商进行协商报价，故无法获取可比产品售价。

(4) 预测期各期销售单价变动的合理性

综上所述，消费电子行业产品更新迭代快，相关零组件产品的生命周期较短，终端行业竞争激烈，而标的公司所处行业竞争充分、竞争格局稳定且标的公司处于第一梯队企业，故标的公司预测各业务产品价格呈现总体稳定小幅下降趋势，符合行业特征及市场竞争格局，预测期各期销售单价的变动具备谨慎性和合理性。

(二) 结合在手订单及意向性合同、现有客户的合作期限、续约情况、新客户开拓情况、市场空间、行业竞争、标的资产竞争优势等，分业务说明收益法评估中销售数量测算过程及预测依据，并结合标的资产的现有产能和产能利用率、未来产能扩张计划等，说明预测期内销售数量与产能水平是否匹配

1、标的公司在手订单及意向性合同、现有客户的合作期限、续约情况、新客户开拓情况、市场空间、行业竞争、标的资产竞争优势情况

(1) 在手订单及意向性合同

消费电子产品的更新迭代速度较快，客户根据终端市场需求采用即时滚动方式下单，整体订单周期相对较短，订单需求到发货时间通常按周计算。因此，基于消费电子行业特征和生产周期，标的公司所在行业普遍存在订单交期较短、订单金额较小、订单频率较高的特点，标的公司在手订单一般为 1-1.5 个月的 PO 订单及预测订单。

(2) 现有客户合作期限

在显示器支架及底座业务领域，标的公司终端客户主要以戴尔、联想等行业龙头品牌商为主，下游行业集中度较高。行业内主要客户因深耕市场多年，有稳

定的供应链，故倾向于与业务经验丰富、产品质量稳定、技术成熟、规模相对较大的供应商进行合作；在精密冲压产品领域，标的公司主要客户北美某全球知名电子企业倾向于集中整合供应商资源，一般同类零部件仅有几家核心供应商，通过高度集中的供应商管理，以确保零部件生产的精确性和产品体验的统一性，同时减少核心技术泄露风险。

因此，标的公司通过严格的前期考察，已经进入戴尔、联想、北美某全球知名电子企业等主要客户的供应链体系，由于终端客户对供应商的前期考核周期长、质量服务要求严格、评审认证体系复杂，因此其供应商更换成本较高，一旦建立合作关系不会轻易变更，客户黏性较强。

在长期协作过程中，标的资产与主要客户建立了长期稳定的合作关系，服务获得了下游消费电子行业客户的认可，同时双方已构建起成熟的对接机制、统一的质量管控标准及坚实的互信基础，客户粘性较强。历史期内，公司与主要客户的合作一般会签署框架合同，到期后自动续签。历史期内，公司与主要客户不存在框架合同到期但未能续约的情形。分析具体参见本回复之“问题3”之“（二）说明报告期内标的资产分产品前五大客户变动的原因，相关客户是否为期内新增，如是，请说明新增客户的具体开发和交易情况；标的资产通过直销或通过代工厂销售给终端客户北美某全球知名电子企业的收入及占比，结合行业特点、同行业可比上市公司情况等，说明客户集中度较高的原因，是否存在对大客户的重大依赖，并结合合同约定合作期限、标的资产供应商地位、可替代性等，说明主要客户合作及收入的稳定性”之“4、合同约定合作期限、标的资产供应商地位、可替代性”。

（3）新客户开拓情况

标的公司下游消费电子行业呈现明显的龙头效应，市场集中度较高。历史期内，标的公司已与戴尔、惠普、联想、北美某全球知名电子企业、小米、富士康、冠捷、纬创、比亚迪等业内行业知名终端客户、代工厂建立稳定合作关系，与主要客户的业务规模持续增长。因此，标的公司的核心经营理念之一是服务好现有老客户，挖掘现有客户的新产品需求，通过提供优质的产品和完善的服务来不断强化业务合作关系。

在此基础上，标的公司近年来亦持续进行技术、产品研发，不断开拓新能源汽车、无人机等新应用领域和吉利、亚马逊、零跑等新客户，如以实现公司业绩的持续增长。标的公司**2023年至2025年期间**新开拓客户超过100名，合计在**2023年至2025年期间**贡献营业收入约**3.4**亿元。新客户在合作初期，通常需要进行小批量订单验证，以验证标的公司的产品、服务质量。在新客户完成验证并对标的公司产品及服务满意后，便会加大与标的公司的业务合作规模。

(4) 市场空间

标的公司的显示器支架及底座产品主要应用于传统PC、显示器等领域；精密冲压件及结构件产品则应用于传统PC、平板电脑、笔记本电脑、无人机、家电等多领域。在产品迭代升级、技术创新、AI加持等有利因素推动下，下游行业已进入上升通道，标的公司所属行业的市场空间将随之持续扩大，给予标的公司较大的业绩成长空间。根据 Statista 数据，2018年至2023年，全球消费电子产品市场整体呈增长态势，市场规模从2018年的9,195亿美元增长至2023年的10,276亿美元，2028年将进一步增长至11,767亿美元。

具体各下游应用领域的行业发展情况参见本回复之“问题1”之“（一）结合标的资产显示器支架及底座、精密冲压件及结构件等主要产品的市场空间、产业竞争格局，标的资产的营业收入规模、研发投入规模及归集准确性、市场占有率、客户开拓情况，以及技术先进性和核心竞争力的具体体现等，补充披露标的资产的市场地位和成长性，所属行业是否符合创业板定位”之“1、市场空间”。

(5) 竞争格局

显示器支架及底座、精密转轴等消费电子产品配套零组件本质上属于配套加工行业，市场竞争充分，竞争格局稳定。目前，行业领先的企业主要是中国台湾和中国大陆的几家企业，包括标的公司在内的各家供应商均有一定稳定的市场份额，市场生态相对封闭，竞争格局相对良性。

在显示器支架及底座细分领域，标的公司系中国大陆地区规模最大、全球领先的国际一线PC品牌高端显示器支架/底座产品供应商，在细分行业领域属于国际第一梯队企业，主要竞争对手为信锦等台湾厂商，以及浙江中科冠腾科技股份有限公司、泰州创新电子科技有限公司等国内厂商。

在精密冲压产品领域，凭借在精密冲压技术领域多年的深耕，标的公司系国内极少数获得北美某全球知名电子企业一级供应商认证的企业，在标的公司所提供产品即平板电脑细分行业领域，主要市场参与者为标的公司、领益智造，市场生态相对封闭，竞争格局相对良性。

总体来讲，标的公司产品所在细分领域市场生态相对封闭，竞争格局相对良性，且标的公司均为第一梯队企业，具备较强竞争力。具体各下游应用领域的行业发展情况参见“问题1”之“（一）结合标的资产显示器支架及底座、精密冲压件及结构件等主要产品的市场空间、产业竞争格局，标的资产的营业收入规模、研发投入规模及归集准确性、市场占有率、客户开拓情况，以及技术先进性和核心竞争力的具体体现等，补充披露标的资产的市场地位和成长性，所属行业是否符合创业板定位”之“1、市场空间”。

（6）标的资产竞争优势

标的公司在显示器支架及底座领域竞争优势较为突出，系中国大陆地区规模最大、全球领先的国际一线PC品牌高端显示器支架/底座产品供应商，产品主要应用于一体机、台式机、大型屏幕及电视等显示器产品，在下游终端产品的应用加深、全球宏观经济环境改善与复苏的背景下相关行业空间有望保持稳步增长，标的公司相关业务客户群体相对稳定，基于行业较短订货周期滚动获取了相对稳定的在手订单，预计显示器支架及底座相关业务发展趋于稳健。

标的公司在消费电子产品的精密冲压件及结构件领域竞争优势较为突出，系国内极少数获得北美某全球知名电子企业一级供应商认证的企业，并长期、稳定为其平板电脑及智能手写笔产品供应弹片、支架、屏蔽罩等精密冲压产品。随着持续不断地技术创新、产品升级迭代、应用场景拓展、新兴市场的发展，相关业务市场预计将保持增长，标的公司持续开拓新客户，基于行业较短订货周期滚动获取了相对稳定的在手订单，预计精密冲压件及结构件业务将继续实现较快发展。

分析具体参见“问题3”之“（一）结合销售产品主要应用领域、下游终端客户所处行业发展周期、市场容量及供需情况、标的资产在手订单、新客户拓展情况、竞争优势、同行业可比公司情况等，说明标的资产显示器支架组件收入下降、精密冲压件及结构件收入大幅增长的原因及合理性，上述收入变动趋势是否

持续”之“3、标的公司的收入变动趋势是否持续”相关内容回复。

2、分业务说明收益法评估中主要产品的销售数量测算过程及预测依据

历史期及预测期，标的公司显示器支架及底座、精密冲压件及结构件产品的历史及预测销售数量情况如下表所示：

单位：万 PCS

产品名称	项目	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
显示器支架及底座	销售量	2,741.63	2,379.85	2,421.94	2,560.12	2,694.95	2,834.21	2,977.55	3,126.42
	增长率	-	-13.20%	1.77%	5.71%	5.27%	5.17%	5.06%	5.00%
精密冲压件及结构件	销售量	18,696.28	49,881.18	58,132.37	66,943.94	76,166.43	83,689.26	91,909.68	99,153.99
	增长率	-	166.80%	16.54%	15.16%	13.78%	9.88%	9.82%	7.88%

标的公司预测期销量主要基于行业发展情况、与主要客户合作稳定性、历史销售数量增长情况等因素综合确定，具体预测依据如下：

(1) 优质的客户群体和长期稳定的业务合作关系

标的公司已切入主流品牌供应链体系，与戴尔、惠普、联想、北美某全球知名电子企业、小米、富士康、冠捷、纬创、比亚迪等业内行业知名终端客户、代工厂建立稳定合作关系。历史期内，标的公司与主要客户一般会签署长期有效的框架协议，到期后一般自动续签，客户粘性较强，标的公司与主要客户的业务规模在历史期内持续增长。因此，优质的客户群体及稳定的合作关系为标的公司锁定了未来市场份额，为未来预计收入规模奠定了客户基础。

(2) 下游终端客户所处行业发展周期、市场容量及供需情况

标的公司的显示器支架及底座产品主要应用于传统 PC、显示器等领域；精密冲压件及结构件产品则应用于传统 PC、平板电脑、笔记本电脑、无人机、家电等多领域。在产品迭代升级、技术创新、AI 加持等有利因素推动下，下游行业已进入上升通道，标的公司所属行业的市场空间将随之持续扩大，给予标的公司较大的业绩成长空间。根据 Statista 数据，2018 年至 2023 年，全球消费电子产品市场整体呈增长态势，市场规模从 2018 年的 9,195 亿美元增长至 2023 年的 10,276 亿美元，2028 年将进一步增长至 11,767 亿美元。具体各下游应用领域的行业发展情况参见“问题 1”之“（一）结合标的资产显示器支架及底座、精密冲压件及结构件等主要产品的市场空间、产业竞争格局，标的资产的营业收入规模、研

发投入规模及归集准确性、市场占有率、客户开拓情况，以及技术先进性和核心竞争力的具体体现等，补充披露标的资产的市场地位和成长性，所属行业是否符合创业板定位”之“1、市场空间”。

因此，基于标的公司具备较高的市场地位、较强的市场竞争力，且与下游主要终端品牌商具备良好合作关系，在未来下游市场空间持续扩大的预期下，标的公司预计在预测期内保持一定增长率，具备合理性。

(3) 历史销售数量增长率

1) 显示器支架及底座

2024年，标的公司显示器支架及底座产品销量同步下降13.20%，主要系标的公司与戴尔的业务受到戴尔本身相关业务波动所影响。根据公开信息，戴尔的2024年度CSG（客户端解决方案集团，显示器相关业务归属于此）销售收入合计489.16亿美元，同比下降16%，其中CSG消费者客户和商用客户收入均同比下降。2025年，戴尔的CSG业务收入已重新恢复增长，因此预计标的公司2025年销售数量增长率为1.77%，相应呈现小幅恢复性增长。

预测期内，标的公司拟采取竞争性价格策略，从而通过价格优势以及优质的客户群体，提升预测期销量增长率，因此预测期内销售增长率总体在5%左右，具备合理性。

2) 精密冲压件及结构件

2024年，标的公司精密冲压件及结构件增长率为175.52%，主要系2024年标的公司进入北美某全球知名电子企业供应链后相关产品于2024年实现销售放量所致。预计2025-2027年逐步提升市场占有率，同时北美某全球知名电子企业2026年新产品料件数增多，基于谨慎性原则，在无新增其他大的品牌客户前提下，标的公司精密冲压件及结构件业务的销量增长率2025-2027年保持15%左右增长率，之后逐年下降至2030年约8%，具备合理性。

(4) 2026年以来，显示器支架及底座业务销量增长率在5%以上的依据

1) 根据三方报告行业数据，预计现有客户订单量每年增长3.6%以上

根据群智咨询（Sigmaintell）统计，过去三年全球显示器行业出货量的年

化增长率约为 3.6%。戴尔、联想等标的公司主要客户历年来市场份额相对稳定，亦将受益于行业上行而增加出货量。而标的公司则将依托大客户合作稳定性、产品质量、研发创新等核心优势，继续保持并逐步增加在主要客户中的市场份额。依此预判，未来标的公司针对现有核心大客户的订单量将保持至少 3.6%以上每年的增速。

2) 潜在新增客户，谨慎预计每年可为标的公司提供较为客观的增量订单，从而保证整体 5%以上的增速

标的公司基于自身产品技术优势与市场拓展规划，2026 年将重点推进与小米、惠科、亚马逊、小度、惠普、LG、华硕等多元化客户群体的合作布局，重点聚焦其新一代 PC、智能大屏等新产品来展开深度配套合作，承接客户的产品研发与量产交付订单，强化供应链绑定关系。标的公司以已签订的正式 PO 订单、客户出具的预测订单为核心依据，结合新机种量产周期、产能爬坡节奏及历史交付数据等多重因素，预计潜在新增客户带来的增量订单结合现有客户订单，可保证整体每年约 5%以上的增速。

3、标的资产的现有产能和产能利用率、未来产能扩张计划等，说明预测期内销售数量与产能水平是否匹配

(1) 标的资产的现有产能和产能利用率

1) 显示器支架及底座

标的公司显示器支架及底座的生产工序主要可分为注塑件、冲压件生产环节和模块组装两大部分。其中，注塑件、冲压件主要的生产过程标准化和自动化程度高，故显示器支架及底座的产能主要受模块组装环节的场地因素及人工工时制约。因此，以组装环节的生产人工工时数为标准能更为客观准确地反映标的公司显示器支架及底座产品的生产能力，具体如下：

单位：小时

产品	2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年
实际工时	738,276	2,827,501	2,879,936
理论工时	736,912	2,474,165	2,572,814
产能利用率	100.19%	114.28%	111.94%

注：理论工时=Σ（当月组装事业部生产人员数量* 26 天*8 小时）。

2) 精密冲压件及结构件

标的公司主要产品精密冲压件及结构件为非标定制化产品，不同订单的客户定制化需求差异较大，导致产品加工工序、加工时间各不相同，无法直接测算产品的产能情况。

冲压机、注塑机、折弯机等主要设备系精密冲压件及结构件加工所必须的核心加工设备，因此选取主要设备的利用率作为精密冲压件及结构件的产能利用率测算依据，具体情况如下：

单位：小时

产品	2025年1-3月	2024年	2023年
主要设备实际工时	154,104	716,213	440,925
主要设备设计工时	250,560	956,160	738,240
产能利用率	61.50%	74.91%	59.73%

注：设计工时数按照设备台数*每天运行20小时*每月工作24天*12月计算。

(2) 未来产能扩张计划

根据公司的资本性支出计划，为应对中长期销量的增长，标的公司已开工建设3C精密零部件华东制造总部项目，并计划于2025年底建设完成。

(3) 匹配性结论

1) 显示器支架及底座

标的公司显示器支架及底座业务主要受模块组装环节的场地因素及人员工时制约，标的公司管理层已考虑预测期每年补充一定生产人员以满足未来订单需要。取2025年1-3月产能利用率作为2025年产能利用率，假设预测期内产销率100%，标的公司预测期的产能利用率情况如下：

项目	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
预测销量增长率	-	5.71%	5.27%	5.17%	5.06%	5.00%
预测生产人员增长率	-	5.00%	5.00%	5.00%	3.00%	5.00%
产能利用率	100.19%	100.87%	101.13%	101.29%	103.32%	103.32%

注：2026-2030年产能利用率=2025年产能利用率*(1+预测销量增长率)/(1+预测生产人员增长率)。

由上表可知，标的公司显示器支架及底座业务预测期产能利用率在100%-104%区间，亦在历史期产能利用率范围内，不存在产能利用率大幅增加的情形，

故标的公司预测期销售数量与产能水平具备匹配性。

2) 精密冲压件及结构件

标的公司精密冲压件及结构件历史期内平均产能利用率平均值为 65.38%，故标的公司现有产能存在一定的弹性空间。截至 2025 年 3 月末，标的公司与生产相关的固定资产（机械设备、生产用工器具）账面原值合计数为 20,865.29 万元，3C 精密零部件华东制造总部项目预计 2025 年底新增机器设备转固约 2,580.75 万元，故以 2025 年 1-3 月产能利用率为基础，考虑 3C 精密零部件华东制造总部项目预计增加产能 12.37%后，假设 2025 年产能利用率为 54.73%，假设预测期内产销率 100%，标的公司预测期的产能利用率情况如下：

项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
预测销量增长率	-	15.16%	13.78%	9.88%	9.82%	7.88%
产能利用率	54.73%	63.03%	71.72%	78.80%	86.54%	93.36%

注：2026-2030 年产能利用率=2025 年产能利用率*（1+预测销量增长率）。

由上表可知，标的公司精密冲压件及结构件业务预测期产能利用率在 54%-94%区间，未超过 100%，存量及增量产能能够满足未来销量增长需求，故标的公司预测期销售数量与产能水平具备匹配性。

（三）结合（一）（二），补充说明显示器支架及底座在报告期内收入下滑情况下预测未来收入先降后增、精密冲压件及结构件预测未来收入大幅度增长是否谨慎、合理，预测期内上述主要业务收入增长率波动较大的原因及合理性

1、显示器支架及底座在历史期内收入下滑情况下预测未来收入先降后增是否谨慎、合理

历史期及预测期，标的公司显示器支架及底座业务的平均单价、销量、收入增长情况如下表所示：

单位：万元、万 PCS、元/PCS

项目	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
单价	28.83	31.99	31.02	30.24	29.91	29.88	29.68	29.56
销量	2,741.63	2,379.85	2,421.94	2,560.12	2,694.95	2,834.21	2,977.55	3,126.42
收入	79,030.29	76,141.06	75,138.70	77,426.88	80,614.35	84,693.17	88,371.23	92,418.74
单价增长率	-	10.96%	-3.03%	-2.51%	-1.09%	-0.10%	-0.67%	-0.40%
销量增长率	-	-13.20%	1.77%	5.71%	5.27%	5.17%	5.06%	5.00%

项目	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
收入增长率	-	-3.66%	-1.32%	3.05%	4.12%	5.06%	4.34%	4.58%

标的公司预测销售收入增长率=(1+单价增长率)*(1+销量增长率)。因此，标的公司收入波动系预测收入增长率、预测销量增长率变动的综合结果，具体如下：

(1) 历史期内收入变动情况

标的公司 2024 年销售单价较 2023 年增长 10.96%，主要系历史期内标的公司不同零部件产品以及终端应用均存在较大差异，且普遍具有较强的定制化属性，需要围绕终端客户需求调整设计、材料和参数等，推动产品单位成本、单价同步上涨。2024 年，标的公司显示器支架及底座产品收入较 2023 年下降 3.66%，主要系当期销量降低 13.20%所致，销量降低的原因为标的公司与戴尔的业务受到戴尔本身相关业务波动所影响。

(2) 在历史期内显示器支架及底座收入、销售量存在下滑趋势的情况下，预测销售量持续增长的原因及合理性

标的公司预测期拟采取竞争性价格策略以及考虑消费电子行业竞争激烈等因素影响，2025 年销售价格下降幅度 3.03%之后逐步缩窄至 2030 年 0.4%。这一趋势符合核行业内企业的同类产品价格总体呈现下降趋势，符合行业惯例。

2025 年，戴尔的 CSG 业务收入已重新恢复增长，故基于谨慎性原则，预计标的公司 2025 年销售数量相应呈现少量恢复性增长，预测增长率为 1.77%。2026 年-2030 年，由于标的公司显示器支架及底座业务受戴尔影响因素预计消除，产品销量增长率回归合理增长水平，同时考虑下游行业增长、公司开拓新客户等因素，预测收入增长率在 5%-6%区间，导致收入呈现增长趋势，具体分析如下：

1) 在 PC 行业、显示器行业预计未来持续增长

PC 行业方面，根据 IDC 预测，2025-2029 年，全球 PC 出货量预计分别为 2.73 亿台、2.69 亿台、2.72 亿台、2.74 亿台和 2.77 亿台，2024-2029 年复合增长率约为 1.1%。从远期来看，随着 5G、云计算、大模型、AI 等新一代信息技术的快速发展与应用，作为融合了智能化、个性化、云服务等多元素的综合计算平台，AI PC 的市场规模、渗透率有望加速提升。根据 Canalys 统计，2024 年第

四季度，AI PC 出货量达到 1,540 万台，占当季度 PC 总出货量的 23%；2024 年全年，AI PC 占 PC 总出货量的 17%。根据 Canalys 预测，未来 AI PC 的渗透率将快速攀升，2027 年有望达到 60%。

显示器行业方面，根据群智咨询（Sigmaincell）预测，2025 年全球显示器出货量将增长至 1.32 亿台，同比增长约 3%；根据 IDC 预测，2025 年以后，年出货量将稳定在 1.32 亿至 1.35 亿台之间。远期来看，随着行业供需关系改善、柔性 OLED 及 Mini/Micro LED 等显示技术创新突破、AI 等数字化技术在下游终端产品的应用加深、全球宏观经济环境改善与复苏，显示器行业有望保持稳步增长。

2) 戴尔、联想等主要客户经营情况向好

根据 IDC 发布数据，2024 年、2025 年，全球主要 PC 品牌商出货量情况如下：

单位：百万台

排名	公司	2024 年度			2025 年度		
		出货量	市场份额	增长率	出货量	市场份额	增长率
1	联想	61.8	23.5%	4.70%	70.8	24.9%	14.5%
2	惠普	53.0	20.2%	0.10%	57.5	20.2%	8.4%
3	戴尔	39.1	14.9%	-2.20%	41.1	14.4%	5.2%
4	苹果	22.9	8.7%	4.50%	25.6	9.0%	11.1%
5	华硕	17.9	6.8%	6.40%	20.5	7.2%	13.4%
-	其他	68.0	25.9%	-2.10%	69.3	24.3%	1.4%
合计		262.7	100.0%	1.00%	284.7	100.0%	8.1%

注：2024 年度、2025 年的出货量、市场份额、增长率均分别取自其 2025 年初、2026 年初发布的《全球季度个人计算设备追踪》。

由上表可知，戴尔 2025 年 PC 出货量已恢复增长，且受益于行业回暖，联想、惠普、苹果、华硕等其他主流品牌 2024 年、2025 年出货量均呈现增长态势。

2025 年，Dell 的 CSG 业务收入已重新恢复增长，受商用客户收入增长带动，其 2026 年公告的截至 2026 年 1 月 30 日的年度报告 CSG 业务收入合计实现同比 5.35% 的增长，总体业绩情况良好。2025 年，根据联想集团发布的公告，其 2025 年度营业收入增长 20%，收入增速高，经营情况良好。

受益于主要下游品牌商业绩增长的预期，标的公司显示器支架及底座业务

未来订单量、销售收入预计呈增长趋势。

3) 基于下游行业预计增长及主要客户经营向好的背景下，公司基于行业竞争格局、公司核心竞争力，预计收入增长

标的公司显示器支架及底座业务下游客户主要以戴尔、联想等行业龙头品牌商为主，下游行业集中度较高。行业内主要客户因深耕市场多年，有稳定的供应链，故倾向于与业务经验丰富、产品质量稳定、技术成熟、规模相对较大的供应商进行合作，且显示器支架及底座等产品需要兼顾人体工学、机械稳定性和轻量化等要求，存在一定技术门槛，故近年来新进入的竞争者较少，行业市场竞争充分，竞争格局稳定。标的公司系中国大陆地区规模最大、全球领先的国际一线PC品牌高端显示器支架/底座产品供应商，根据群智咨询数据，2024年，全球显示器出货量为1.28亿台，按照标的公司当年底座出货量大致测算，市场占有率约为12%，具备成长空间。

标的公司具备先进成熟的技术体系、前瞻性的研发布局、规模化生产能力和稳定的产品质量、优质稳定的客户资源等核心竞争力，在细分领域建立了良好的行业口碑，拥有稳定的优质客户资源。通过前瞻性地布局多功能支架智能显示调节、精密转轴等技术领域，标的公司已具备持续开发新产品、新客户的能力。具体而言，以精密冲压产品为例，标的公司已进入行业门槛最高的北美某全球知名电子企业的供应链体系，因此未来有较大机会进一步将同类产品拓展至其他品牌的平板电脑产品中。此外，随着标的公司与主要客户的合作持续深化，预计未来市场份额能够持续稳步提升。

综上所述，预测期收入“先降后增”的趋势系预测期销售单价、销量变动的综合结果。标的公司基于历史收入情况，并结合行业增长趋势、主要客户经营情况以及新增开拓客户等因素，对收入进行预测，预测期收入增长具备合理性。

2、精密冲压件及结构件预测未来收入大幅度增长是否谨慎、合理

历史期及预测期，标的公司精密冲压件及结构件业务的平均单价、销量、收入增长情况如下表所示：

单位：万元、万 PCS、元/PCS

项目	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
单价	1.38	1.15	1.08	1.07	1.06	1.05	1.04	1.04
销量	18,696.28	49,881.18	58,132.37	66,943.94	76,166.43	83,689.26	91,909.68	99,153.99
收入	25,776.46	57,280.98	62,993.65	71,836.66	80,445.25	87,789.10	95,880.26	102,667.19
单价增长率	-	-16.71%	-5.64%	-0.97%	-1.58%	-0.68%	-0.55%	-0.74%
销量增长率	-	166.80%	16.54%	15.16%	13.78%	9.88%	9.82%	7.88%
收入增长率	-	122.22%	9.97%	14.04%	11.98%	9.13%	9.22%	7.08%

标的公司预测销售收入增长率=(1+单价增长率)*(1+销量增长率)。因此，标的公司收入波动系预测收入增长率、预测销量增长率变动的综合结果，具体如下：

标的公司2024年销售单价较2023年下降16.71%，主要系2024年随着北美某全球知名电子企业的放量，规模效应带动成本、销售单价同步下降。随着北美某全球知名电子企业相关产品增速放缓，预计标的公司精密冲压件及结构件的销售单价降幅从2025年5.64%逐步降低至2030年0.74%。这一趋势符合行业内企业的同类产品价格总体呈现下降趋势，符合行业惯例。

2024年标的公司精密冲压件及结构件增长率为166.80%，主要系2024年标的公司进入北美某全球知名电子企业供应链后相关产品于2024年实现销售放量所致。

标的公司精密冲压件及结构件未来收入增长大部分来源于北美某全球知名电子企业的增量订单，其中对该终端客户的收入增长一方面源于标的公司管理层预计2025-2027年逐步提升市场份额，同时预计北美某全球知名电子企业2026年新产品构成销售增量；除该终端客户外，标的公司亦将持续开拓新能源汽车、无人机、机器人传动组件等新应用领域产品，拓展新客户，实现新产品收入增长。因此，标的公司管理层预测精密冲压件及结构件业务的销量增长率2025-2027年保持15%左右增长率，并基于谨慎性，逐年下降至2030年8%左右，具备合理性。

综上，标的公司精密冲压件及结构件销售单价的降幅低于销售数量的增幅，同时标的公司继续深耕北美某全球知名电子企业，基于下游市场的快速发展、标的公司为国内外头部消费电子品牌客户的供应商、标的公司的行业地位较高、具

备充分竞争优势，标的公司精密冲压件及结构件业务未来收入大幅增长具备谨慎性、合理性。

3、预测期内主要业务收入增长率波动较大的原因及合理性

预测期内，标的公司主要业务收入增率波动，系预测期销售单价、销量变动的综合结果，具备合理性。具体分析参见本题回复之“（三）结合（一）（二），补充说明显示器支架及底座在报告期内收入下滑情况下预测未来收入先降后增、精密冲压件及结构件预测未来收入大幅度增长是否谨慎、合理，预测期内上述主要业务收入增长率波动较大的原因及合理性”之“1、显示器支架及底座在**历史**期内收入下滑情况下预测未来收入先降后增是否谨慎、合理”和“2、精密冲压件及结构件预测未来收入大幅度增长是否谨慎、合理”。

（四）结合定价模式、主要客户定价调整机制、主要核心产品所处生命周期、标的资产对上下游的议价能力、原材料成本预测情况、各业务历史毛利率情况、同行业可比公司同类产品情况等，分业务说明收益法评估过程中毛利率的测算过程及依据，预估毛利率是否合理、谨慎

1、标的公司定价模式、主要客户定价调整机制、主要核心产品所处生命周期、标的资产对上下游的议价能力、原材料成本预测情况、各业务历史毛利率情况、同行业可比公司同类产品情况

（1）定价模式及主要客户定价调整机制

标的公司主要采用行业内通行的成本加成与市场售价相结合的定价模式，即在综合考虑材料、人工、生产损耗、制造费用及其他等相关费用等后对成本进行预测的基础上，根据产品所处生命周期、加工工艺难度、市场竞争格局等因素加成一定的利润率作为产品的销售报价，并结合市场价格与客户进行协商确定最终售价，行业惯例有降价的需求。

（2）主要核心产品所处生命周期

下游消费电子产品更迭速度较快，生命周期普遍较短，旧型号产品单价下降的同时新型号产品会随着终端产品的更新换代而滚动接力投产，相关业务产品的平均单价会根据行业惯例进行相应调整。

(3) 标的资产对上下游的议价能力

消费电子零部件行业竞争相对充分，市场价格较为透明，行业内普遍采取参考成本加成和市场价格的方式定价，零部件生产企业对下游龙头企业大客户的议价能力相对有限。行业内企业对上游原材料供应商议价能力较强，并且随着业务规模的增长逐步增强。

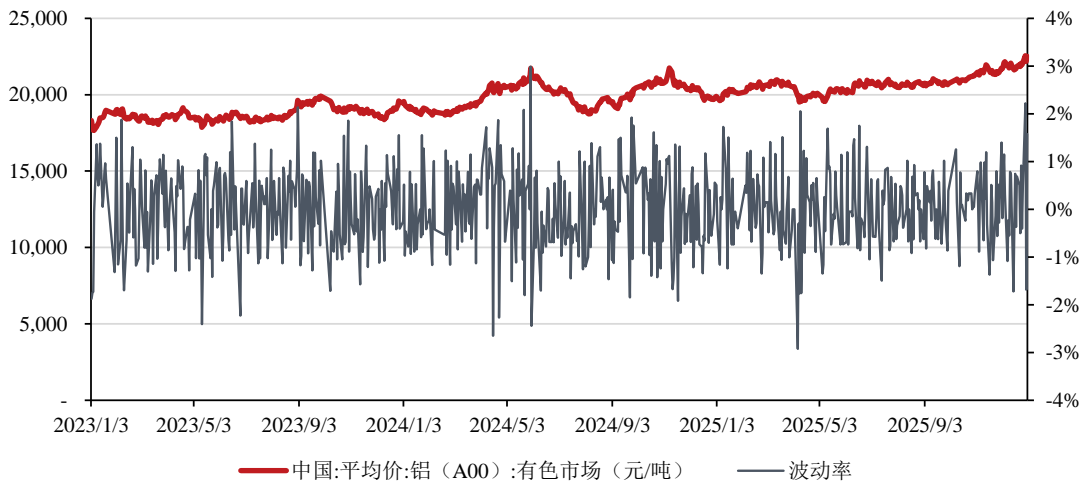
(4) 原材料成本预测情况

历史期内，标的公司主要生产显示器支架及底座、精密冲压件及结构件，生产成本中原材料成本占比较高。**历史期内**，标的公司主要原材料品种未发生较大变化，以压铸件、钣金原材料、塑胶件、小五金和冲压件为主，原材料采购金额占标的公司采购总额的约 60%，采购价格保持相对稳定，波动幅度较小，预计相关原材料价格短期内不会出现大幅波动。

标的公司原材料成本预测的具体情况参见本题回复之“（一）分业务说明收益法评估中主要产品的预计销售单价及预测依据，并结合主要产品所处生命周期、市场竞争程度、报告期内售价水平、可比产品售价水平等，说明预测期各期销售单价变动的合理性”之“1、分业务说明收益法评估中主要产品的预计销售单价及预测依据”。

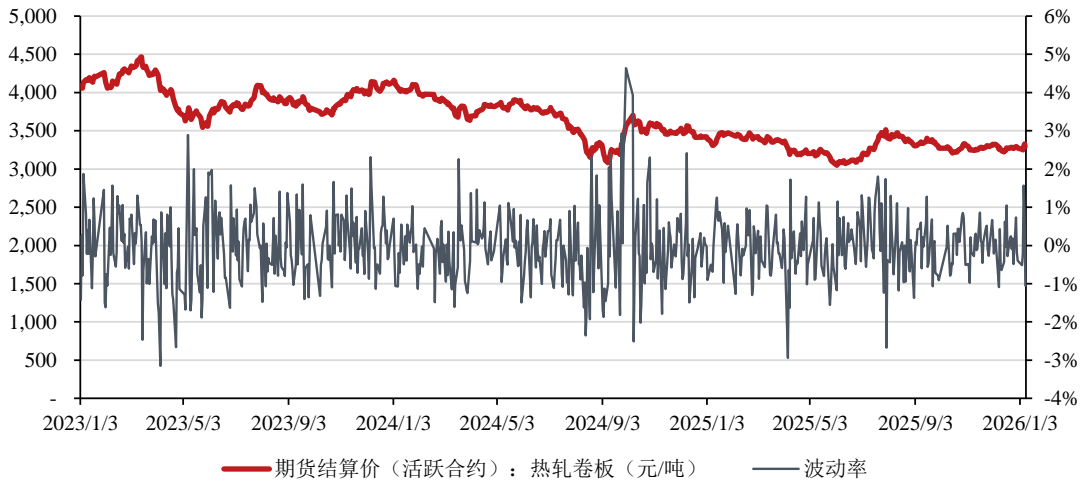
上市公司已充分考虑金属材料波动对评估的影响。2023 年、2024 年、2025 年 1-9 月，标的公司金属材料占材料采购比例分别为 46.35%、45.07%和 41.78%。其中，铝制材料、钢铁为主要金属材料，2023 年、2024 年、2025 年 1-9 月采购金额合计数占金属材料的比例分别约为 52%、36%，而该等主要金属材料近年来价格变动情况如下图所示：

2023-2025 年中国铝价波动情况



数据来源：Wind

2023-2025 年热轧卷板价格波动情况



数据来源：Wind

由上表可知，近年来铝、钢铁价格波动率大多在-2%-2%区间内，其中铝价总体呈小幅上升趋势，钢铁价格总体呈现小幅下降趋势，因此公司金属材料采购价格总体保持相对稳定。

现假设成本构成中的人工成本、制造费用保持不变，假设金属材料的价格变动传导至销售价格存在三种情形（即 100%传导、50%传导、不传导），假设金属材料占材料成本的平均占比保持不变，且等于 2023 年、2024 年、2025 年 1-9 月标的公司金属材料合计采购金额占比即 44.36%，就金属材料价格变动对标的公司评估值的敏感性分析结果如下：

预测期各年度金属材料价格较原始预测数据变动比例	评估值 (万元)	变动值 (万元)	变动比例
100%价格传导			
3%	134,022.75	2,975.76	2.27%
2%	133,030.83	1,983.84	1.51%
1%	132,038.91	991.92	0.76%
0%	131,046.98	-	0.00%
-1%	130,055.06	-991.92	-0.76%
-2%	129,063.14	-1,983.84	-1.51%
-3%	128,071.22	-2,975.76	-2.27%
50%价格传导			
3%	127,272.55	-3,774.43	-2.88%
2%	128,530.70	-2,516.29	-1.92%
1%	129,788.84	-1,258.14	-0.96%
0%	131,046.98	-	0.00%
-1%	132,305.13	1,258.14	0.96%
-2%	133,563.27	2,516.29	1.92%
-3%	134,821.42	3,774.43	2.88%
价格不传导			
3%	120,522.36	-10,524.63	-8.03%
2%	124,030.57	-7,016.41	-5.35%
1%	127,538.78	-3,508.20	-2.68%
0%	131,046.98	-	0.00%
-1%	134,555.19	3,508.21	2.68%
-2%	138,063.40	7,016.42	5.35%
-3%	141,571.61	10,524.63	8.03%

由上表可知，价格传导达到 50%的情况下，金属材料价格变动对标的公司的评估值影响较小。

(5) 同行业可比公司同类产品情况

历史期内，标公司的主营业务毛利率高于行业平均数和中位数，主要系宏联电子与部分同行业可比公司的业务规模、产品结构存在明显差异所致。分析具体参见“问题 3”之“（三）结合主要产品单价及销量、主要原材料价格变动情

况、客户结构、定价模式、下游主要合作产品所处生命周期、议价能力、收入规模对比情况等，分业务说明毛利率高于同行业可比上市公司同类产品的原因及合理性，毛利率偏离综合毛利率较多的主要客户情况及合理性，高毛利率是否可持续，标的资产的应对措施及其有效性”之“1、标的公司毛利率高于同行业可比上市公司同类产品的原因及合理性”。

2、分业务说明收益法评估过程中毛利率的测算过程及依据

历史期与预测期毛利率水平如下：

项目	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
显示器支架组件	30.13%	29.88%	28.36%	26.63%	26.42%	26.52%	26.06%	25.99%
精密冲压件及结构件	27.19%	32.15%	29.44%	29.57%	29.70%	29.74%	29.91%	29.91%

从上表可以看出，2023-2024年，显示器支架组件毛利率水平较为稳定，基本维持在30%左右，精密冲压件及结构件的毛利率水平由27.19%上升到32.15%，主要系标的公司进入北美某全球知名电子企业供应链后相关产品于2024年实现销售放量，对应产品销售收入大幅增长，相关产能完成爬坡后毛利得到释放，产品毛利率相应提升。

标的公司显示器支架及底座、精密冲压件及结构件产品系大类产品，大类产品具体还可进一步划分为小类产品。标的公司管理层基于**历史期内**历史产品毛利率平均水平，结合市场竞争格局、行业价格调整趋势、公司定价策略等因素，对标的公司未来毛利率进行预测，然后根据分类规则逐级汇总至大类产品。因此，大类产品综合毛利率反映了小类产品的加权平均毛利率。

标的公司毛利率的预测依据参见本题回复之“（一）分业务说明收益法评估中主要产品的预计销售单价及预测依据，并结合主要产品所处生命周期、市场竞争程度、报告期内售价水平、可比产品售价水平等，说明预测期各期销售单价变动的合理性”之“1、分业务说明收益法评估中主要产品的预计销售单价及预测依据”。

3、预估毛利率的合理性与谨慎性分析

2023-2024年，标的公司显示器支架及底座业务、精密冲压件及结构件的平

均毛利率水平分别为 30.01%、29.67%。其中，显示器支架及底座业务毛利率相对稳定，精密冲压件及结构件业务毛利率 2024 年较 2023 年增长约 5 个百分点，主要标的公司进入北美某全球知名电子企业供应链后相关产品于 2024 年实现销售放量，对应产品销售收入大幅增长，相关产能完成爬坡后毛利得到释放，产品毛利率相应提升。

针对显示器支架及底座业务，基于谨慎性原则，考虑到戴尔客户订单量下滑影响尚未完全消除、标的公司拟采取竞争性价格策略等因素，标的公司管理层预测 2024-2026 年毛利率存在一定下滑趋势；2026-2030 年，基本保持毛利率在 26% 左右的基础上，存在一定小幅下滑趋势，符合消费电子行业特征及公司业务情况。

针对精密冲压件及结构件业务，由于标的公司于 2024 年刚开始接受放量订单开展规模量产，基于谨慎性原则，标的公司管理层预测 2025 年销量快速增加的同时销售单价、毛利率相应降低。2025-2030 年期间，考虑到标的公司主要客户 A 订单持续迭代更新，未来新产品的增加有利于提升产品毛利率，且随着标的公司业务规模提升，其对供应商议价能力持续提升，受益于产品升级换代和制程工艺改善、成本规模效应等因素，未来毛利率预计呈小幅增长趋势。

综上所述，标的公司预估毛利率具备合理性、谨慎性。

（五）结合管理费用、研发费用主要项目的预测依据，说明预测期内管理费用呈下降趋势、研发费用率低于最近一年一期水平的合理性，是否足以支撑标的资产持续发展。并采用敏感性分析的方式量化分析期间费用率的变动对评估结果的影响

1、管理费用主要项目的预测依据，说明预测期内管理费用呈下降趋势的合理性

（1）管理费用主要项目的预测依据

2023 年、2024 年，标的公司管理费用分别为 13,983.66 万元、17,555.14 万元，占营业收入的比例分别为 12.66%和 12.53%。标的公司管理费用主要由职工薪酬、租赁费用、业务招待费、折旧与摊销、办公费等构成，**历史期内**整体呈上升趋势。

标的公司**历史期**及预测期管理费用预测结果汇总如下：

单位：万元

项目	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
职工薪酬	9,295.63	11,887.73	12,482.12	13,237.29	14,038.14	14,603.88	15,192.42	15,804.67
业务招待费	933.46	1,317.05	1,296.64	1,402.26	1,512.37	1,618.95	1,728.68	1,829.77
折旧与摊销	626.06	935.21	1,127.18	992.27	791.69	660.21	454.82	549.25
租赁费	1,065.63	1,082.08	1,114.54	1,147.97	1,182.41	1,217.89	1,254.42	1,292.06
办公费	611.64	917.18	877.70	949.19	1,023.73	1,095.87	1,170.15	1,238.57
咨询费	524.59	389.91	547.13	591.69	638.15	683.13	729.43	772.08
其他费用	520.97	506.05	604.96	654.23	705.61	755.33	806.53	853.69
差旅费	405.69	519.92	536.33	580.01	625.56	669.64	715.03	756.84
合计	13,983.66	17,555.14	18,586.59	19,554.93	20,517.65	21,304.89	22,051.48	23,096.93

由上表可知，标的公司预测期管理费用总额呈逐年上升趋势。标的公司管理费用预测依据如下：

1) 职工薪酬

2023年、2024年，标的公司管理人员数量分别为614人、702人，整体呈上升趋势，平均工资分别为15.15万元/年、16.94万元/年，增幅达12.2%，主要系标的公司平均薪酬在组织架构调整的同时进行了小幅上调所致。

管理层以标的公司2024年管理人员数为基础，结合标的公司未来业务增长带动人员需求的增长，对预测期管理人员数设定每年3%-5%的增长率；同时考虑到组织架构调整已完成，以标的公司2024年人均薪酬为基础，综合考虑消费物价指数、公司薪酬政策等因素，对预测期人均薪酬设定每年1%的增长率。因此，职工薪酬在预测期呈现稳定增长趋势。

2) 折旧与摊销

折旧与摊销主要包括固定资产折旧、无形资产摊销等。管理层根据存量资产、预计资本性支出等增量资产规模，依据标的公司现有的折旧与摊销政策，计算折旧和摊销金额，并结合各项资产的使用用途进行分摊，得出计入制造费用、各项期间费用的折旧与摊销金额。折旧与摊销金额的具体测算过程参见本题回复之“（八）预测期折旧摊销、资本性支出的测算过程及预测依据，结合折旧摊销政策、在建工程转固情况、预计资本性支出及相应折旧摊销情况等，说明预测期折旧摊销低于最近一年水平且持续下降的合理性”。

3) 租赁费用

管理层依据标的公司**历史期**内的租赁费用，结合本地租赁市场情况，按照预测期每年增长3%的租金进行预测。

4) 其他

管理费用中办公费、差旅费、业务招待费、其他费用等变动费用以2023-2024年占营业收入比例的平均数，依据预测营业收入乘以该比例计算得出。

(2) 预测期内管理费用呈下降趋势合理性

预测期内，管理费用呈现持续增长趋势，但管理费用率总体呈现下降趋势，具体如下：

项目	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
管理费用	13,983.66	17,555.14	18,586.59	19,554.93	20,517.65	21,304.89	22,051.48	23,096.93
营业收入	110,487.33	140,087.60	144,032.35	155,243.87	167,325.55	178,959.82	190,896.03	201,903.45
管理费用率	12.66%	12.53%	12.90%	12.60%	12.26%	11.90%	11.55%	11.44%

管理费用率总体呈现下降趋势主要系因为：

1) 基于标的公司的人力与薪酬政策，管理人员数量、管理人员人均薪酬并未随营业收入同比例增长，导致预测管理费用中员工薪酬增长率小于营业收入的预测增长率；

2) 标的公司的机器设备等固定资产的实际经济寿命年限高于会计折旧期限，故标的公司因存量资产老旧、报废而发生的更新资本性支出总体小于折旧期限到期的资产规模，导致预测期折旧与摊销金额总体呈现小幅下滑趋势；

3) 标的公司预测租赁费用根据历史租金情况和租赁市场情况预计3%增长率，不随收入同比增长，根据租赁合同和市场情况按3%增长，低于预测收入增长率。

历史期内，同行业可比上市公司的管理费用率情况如下：

证券代码	证券简称	2025年1-3月	2024年	2023年
002600.SZ	领益智造	3.41%	3.19%	4.11%
300115.SZ	长盈精密	4.66%	5.05%	5.89%
300976.SZ	达瑞电子	5.60%	5.33%	10.87%

证券代码	证券简称	2025年1-3月	2024年	2023年
002947.SZ	恒铭达	4.31%	3.94%	5.39%
301086.SZ	鸿富瀚	10.96%	8.54%	8.77%
301326.SZ	捷邦科技	17.93%	14.23%	14.06%
920005.BJ	鼎佳精密	4.27%	6.20%	6.45%
平均值		7.31%	6.64%	7.93%

由上表可知，虽然预测期管理费率较**历史期**内存在小幅降低，但仍高于同行业可比公司平均水平，因此预测具有谨慎性。

2、研发费用主要项目的预测依据，预测期内研发费用率低于最近一年一期水平的合理性，是否足以支撑标的资产持续发展

(1) 研发费用率主要项目的预测依据

2023年、2024年，标的公司研发费用分别为3,636.44万元、5,494.42万元，占营业收入的比例分别为3.29%和3.92%。标的公司研发费用主要由职工薪酬、材料费用、折旧与摊销等构成，**历史期**内整体呈上升趋势。

标的公司预测期研发费用预测结果汇总如下：

单位：万元

项目	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
人员人工	2,142.31	2,652.62	2,982.32	3,222.99	3,462.24	3,724.46	3,981.14	4,141.58
直接投入	925.05	2,178.80	1,201.55	1,724.69	1,860.11	1,991.19	2,126.16	2,250.49
其他费用	350.91	290.62	319.40	457.97	493.85	528.02	564.67	597.87
折旧与摊销	218.17	372.38	267.20	204.76	164.56	125.23	102.52	104.89
合计	3,636.44	5,494.42	4,770.47	5,610.40	5,980.76	6,368.91	6,774.49	7,094.84

由上表可知，标的公司预测期研发费用总额呈逐年上升趋势。标的公司研发费用预测依据如下：

1) 人员人工

2023年、2024年研发人员数量分别为194人、264人，整体呈上升趋势，平均工资分别为11.02万元/年、10.04万元/年，总体较为稳定。管理层以标的公司2024年研发人员数为基础，结合标的公司未来业务增长带动人员需求的增长，对预测期研发人员数设定每年3%-5%的增长率；以标的公司2024年人均薪酬为

基础，综合考虑消费物价指数、公司薪酬政策等因素，对预测期人均薪酬设定每年 1% 的增长率。因此，职工薪酬在预测期呈现稳定增长趋势。

2) 折旧及摊销

折旧与摊销主要包括固定资产折旧、无形资产摊销等。管理层根据存量资产、预计资本性支出等增量资产规模，依据标的公司现有的折旧与摊销政策，计算折旧和摊销金额，并结合各项资产的使用用途进行分摊，得出计入制造费用、各项期间费用的折旧与摊销金额。折旧与摊销金额的具体测算过程参见本题回复之“（八）预测期折旧摊销、资本性支出的测算过程及预测依据，结合折旧摊销政策、在建工程转固情况、预计资本性支出及相应折旧摊销情况等，说明预测期折旧摊销低于最近一年水平且持续下降的合理性”。

3) 其他

研发费用中材料费用、其他费用等变动费用以 2023-2024 年占营业收入比例的平均数，依据预测营业收入乘以该比例计算得出。

（2）预测期内研发费用率低于最近一年一期水平的合理性，是否足以支撑持续发展

历史期及预测期，标的公司研发费用率情况具体如下：

项目	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
研发费用	3,636.44	5,494.42	4,770.47	5,610.40	5,980.76	6,368.91	6,774.49	7,094.84
营业收入	110,487.33	140,087.60	144,032.35	155,243.87	167,325.55	178,959.82	190,896.03	201,903.45
研发费用率	3.29%	3.92%	3.31%	3.61%	3.57%	3.56%	3.55%	3.51%

最近一年一期，标的公司研发费用率较高，主要系标的公司为了进入北美某全球知名电子企业的供应链并实现批量供货，在最近一年一期处于高研发投入的攻坚阶段材料投入较多，导致最近一年一期研发费用率增加。管理层基于谨慎性原则，假设未来无新增大客户/研发项目的前提下，参考 2023 年、2024 年的研发费用率平均值进行预测，故总体低于最近一年一期水平，具备合理性。

综上所述，标的公司在最近一年一期因大客户业务开拓而加大了研发投入，随着该客户订单进入放量批产阶段，标的公司研发投入回归历史期内平均水平。预测期内，标的公司研发费用总额呈现持续增长态势，能够保障现有产品技术的

迭代更新。预测期内，标的公司研发投入将更倾向于高增长的定制化模组和新能源汽车、AI 等新兴产品领域，为标的公司提升营收、利润增长点奠定技术基础，故预测期的研发费用能支撑标的公司持续发展。

3、期间费用率变动的敏感性分析

标的公司期间费用率（销售、管理、研发费用率之和，下同）变动对评估结果影响的敏感性分析如下：

单位：万元

期间费用率变动	评估值变动金额	变动后评估值	估值增值率变动
1.00%	-7,411.79	123,635.20	-5.66%
0.50%	-3,705.90	127,341.10	-2.83%
0.0%	-	131,046.99	0.00%
-0.50%	3,705.90	134,752.89	2.83%
-1.00%	7,411.79	138,458.79	5.66%

如上表所示，期间费用率每下降 0.5%，评估值提升 2.83%；每下降 1%，评估值提升 5.66%。

历史期内，同行业上市公司期间费用率情况如下：

证券代码	证券简称	2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年
002600.SZ	领益智造	8.70%	8.49%	10.38%
300115.SZ	长盈精密	12.27%	13.09%	15.87%
300976.SZ	达瑞电子	12.75%	12.78%	22.33%
002947.SZ	恒铭达	10.38%	10.60%	12.41%
301086.SZ	鸿富瀚	21.79%	18.20%	21.21%
301326.SZ	捷邦科技	32.43%	26.54%	28.08%
920005.BJ	鼎佳精密	11.99%	15.15%	15.02%
平均值		15.76%	14.98%	17.90%

预测期内，标的公司期间费用率在 17.50%-19%区间，高于同行业上市公司期间费用率平均值，随着标的公司业务规模持续增加，标的公司期间费用率将逐步降低并趋近同行业上市公司水平，进而提升标的公司盈利能力。

(六) 标的资产报告期内享受税收优惠的金额及占比，是否对税收优惠存在重大依赖，高新技术企业认证安排及续期是否存在实质障碍，未来税收优惠是否可能发生变化，对业绩及评估结果的影响

1、标的资产报告期内享受税收优惠的金额及占比，是否对税收优惠存在重大依赖

(1) 研发加计扣除、高新技术企业、小微企业所涉及的税收优惠

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年	2023年
研发加计扣除税收优惠	-	725.48	528.22
高新技术企业税收优惠	358.75	1,092.34	490.36
小微企业税收优惠	9.34	46.53	53.27
税收优惠合计	368.09	1,864.35	1,071.85
利润总额	2,816.62	11,654.88	7,565.24
税收优惠占利润总额比例	13.07%	16.00%	14.17%

由上表可知，**历史期内**，标的公司前述税收优惠占利润总额的比例合计均未超过 16%，占比较低，不构成对前述税收优惠的重大依赖。

(2) 出口退税

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年	2023年
应退税额	1,163.09	4,033.49	3,277.42

由上表可知，**历史期内**，标的公司应退税额分别为 3,277.42 万元、4,033.49 万元和 1,163.09 万元。由于出口退税不形成收入，亦不在损益表中反应，故未列示占比情况。

根据《财政部 国家税务总局关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知（财税〔2012〕39）》，生产企业出口自产货物和视同自产货物及对外提供加工修理修配劳务，以及列名生产企业（出口非自产货物，免征增值税，相应的进项税额抵减应纳增值税额（不包括适用增值税即征即退、先征后退政策的应纳增值税额），未抵减完的部分予以退还。标的公司符合相关规定要求。

历史期内，标的公司享受的出口退税优惠政策为同行业普遍享有的税收优惠政策，相关政策具有持续性，标的公司生产经营业务符合国家政策规定且能够

持续满足相关税收优惠政策所对应的批复条件，故标的公司不存在因税收政策变化而对公司生产经营造成重大影响的情形，不构成对出口退税政策的重大依赖。

2、高新技术企业认证安排及续期是否存在实质障碍，未来税收优惠是否可能发生变化，对业绩及评估结果的影响

(1) 公司高新认证不通过风险较低，主要由于公司持续满足以下核心条件

标的公司及其子公司苏州呈润在企业成立年限、知识产权、高新技术产品(服务)与主要产品(服务)、企业科技人员占比、企业创新能力等方面，均符合《高新技术企业认定管理办法》第十一条的认定条件，高新技术企业续期不存在实质障碍，具体情况如下：

认定条件	标的公司、苏州呈润情况
(一) 企业申请认定时须注册成立一年以上；	注册成立时间均在一年以上，符合条件
(二) 企业通过自主研发、受让、受赠、并购等方式，获得对其主要产品(服务)在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权；	均拥有对主要产品及服务在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权，符合条件
(三) 对企业主要产品(服务)发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围；	均属于《国家重点支持的高新技术领域》中的先进制造与自动化，符合条件
(四) 企业从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业当年职工总数的比例不低于 10%；	从事研发和相关技术创新活动科技人员占企业当年职工总数的比例均在 10%以上，符合条件
(五) 企业近三个会计年度(实际经营期不满三年的按实际经营时间计算，下同)的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例符合如下要求：1.最近一年销售收入小于 5,000 万元(含)的企业，比例不低于 5%；2.最近一年销售收入在 5,000 万元至 2 亿元(含)的企业，比例不低于 4%；3.最近一年销售收入在 2 亿元以上的企业，比例不低于 3%。其中，企业在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例不低于 60%；	满足第 3 项标准，且在中国境内发生的研发费用总额占比超过 60%，符合条件
(六) 近一年高新技术产品(服务)收入占企业同期总收入的比例不低于 60%；	近一年高新技术产品(服务)收入占同期总收入的比例均在 60%以上，符合条件
(七) 企业创新能力评价应达到相应要求；	具有自主创新能力,在知识产权、科技成果转化能力、研究开发组织管理水平、企业成长性等方面均能够达到企业创新能力评价应达到的要求，符合条件
(八) 企业申请认定前一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为。	最近一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法

认定条件	标的公司、苏州呈润情况
	行为，符合条件

(2) 国家对高新技术企业政策支持具有稳定性和持续性

历史期内，标的公司享受的高新技术企业政策为同行业普遍享有的税收优惠政策，而国家支持科技创新和先进制造业发展的战略方向是长期性的，故国家对高新技术企业政策支持具有稳定性和持续性。

(3) 标的公司历史续期情况良好

2016年11月30日，标的公司被认定为国家高新技术企业，证书编号为GR202244005677，有效期三年，并经过2次续期，续期至2025年12月22日，适用所得税税率为15%。2023年11月6日，苏州呈润电子有限公司被认定高新技术企业，证书编号为GR202332004787，有效期三年，适用所得税税率为15%。

标的公司已有2次成功续期且未来年度管理层预测的研发费用占比均满足高新技术企业要求。

综上所述，标的公司高新技术企业认证安排及续期不存在实质障碍。标的公司所享受的税收优惠政策为国家长期支持的普适性政策，具备稳定性和持续性，未来发生变化的可能性较小，因此对标的公司未来业绩及评估结果不构成重大不利影响。

(七) 截至回函日，评估基准日后标的资产实际实现业绩与评估预测的对比情况，是否有较大差异，如是，请补充说明具体原因及对评估结果、本次交易作价的影响

1、评估基准日后标的资产实际实现业绩与评估预测的对比情况

2025年，标的公司营业收入为164,541.64万元，扣非后净利润为11,791.03万元，该等指标与2025年预测数据对比情况如下：

单位：万元

科目	2025年全年预测数	2025年实际数	达标率
营业收入	144,032.35	164,541.64	114.24%
净利润	10,911.80	11,791.03	108.06%

注：净利润与业绩承诺数口径一致，指标的公司合并报表中归属于母公司股东的净利润与扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润孰低值。

2025年，标的资产营业收入为164,541.64万元，达标率为114.24%；扣非后净利润为11,791.03万元，达标率为108.06%。标的公司2025年实现的营业收入及净利润均高于评估预测数，主要系下游行业回暖及公司业务发展高于预期所致。

2026年1-3月，标的资产实现营业收入39,011.20万元，高于2025年1-3月实现的营业收入35,651.78万元；实现归属于母公司净利润2,449.88万元，高于2025年1-3月实现的归属于母公司净利润2,393.20万元。

综上所述，标的资产经营业绩实现情况良好，与收益法预测情况不存在重大差异，本次评估参数选择合理、准确，评估结果公允。

2、对评估结果及本次交易作价的影响分析

本次评估选用收益法评估结果作为本次评估结论，该方法对整个收益期内现金流量进行预测，而非只针对单一会计期间。因此，2025年的短期业绩不构成对整个预测期各项预测指标的长期影响。

从实际经营数据来看，标的公司的营业收入、毛利率、净利润等主要评估参数的实际水平均符合或超过预期，对评估报告中盈利预测逻辑、关键参数的有效性进行了充分验证，一定程度上亦反映了标的公司的成长潜力。

综上所述，本次评估结果与交易作价具备审慎性与公允性，有效维护了上市公司股东（尤其是中小股东）的权益。标的公司期后实际业绩情况未对评估结果及交易作价构成重大影响。

（八）预测期折旧摊销、资本性支出的测算过程及预测依据，结合折旧摊销政策、在建工程转固情况、预计资本性支出及相应折旧摊销情况等，说明预测期折旧摊销低于最近一年水平且持续下降的合理性

1、预测期折旧摊销、资本性支出的测算过程及预测依据

（1）折旧与摊销的预测依据与过程

折旧与摊销主要包括固定资产折旧、无形资产摊销、长期待摊费用。标的公司折旧与摊销预测情况如下：

单位：万元

项目	2025年4-12月	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
现有资产折旧	3,883.30	4,167.57	3,025.10	2,326.56	1,423.11	478.32
更新资产折旧	1,087.17	1,505.14	1,848.56	2,336.72	3,099.11	3,888.28
合计	4,970.47	5,672.71	4,873.66	4,663.28	4,522.21	4,366.60

折旧摊销的预测严格遵循公司当前会计政策，并基于现有的和未来的资产基础进行测算，预测依据如下：

管理层根据现有资产清单，获取评估基准日已有的固定资产、无形资产、长期待摊费用的原值、累计折旧/摊销及剩余寿命，严格依据标的公司现有的折旧与摊销政策，计算折旧和摊销金额。标的公司固定资产的折旧政策如下：

类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
房屋及建筑物	年限平均法	5-30	5	3.17-19.00
机械设备	年限平均法	2-12	5	7.92-47.50
生产用工器具	年限平均法	2-5	5	19.00-47.50
办公设备	年限平均法	3-5	5	19.00-31.67
运输工具	年限平均法	3-8	5	11.88-31.67

标的公司无形资产的摊销政策如下：

项目	摊销方法	预计使用寿命	残值率
土地使用权	直线法	使用权证列示的剩余期限	0.00%
专利	直线法	5年	0.00%
软件	直线法	10年	0.00%

长期待摊费用按照受益期内平均摊销。

资本性支出则主要包括存量资产更新和增量资产，其中增量资产主要为新建3C精密零部件华东制造总部项目对应的资本性支出。资本性支出对应的折旧摊销，依据标的公司现有的折旧与摊销政策计算得出。

（2）资本性支出的预测依据与过程

预测期的资本性支出预测如下：

单位：万元

项目	2025年4-12月	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
存量资产的更新（不含税）	207.32	473.44	915.75	2,436.36	2,459.40	4,506.67
增量资产（不含税）	7,835.65	-	-	-	-	-
合计	8,042.97	473.44	915.75	2,436.36	2,459.40	4,506.67

1) 增量资本支出

标的公司为应对中长期销量的增长，标的公司已开工建设3C精密零部件华东制造总部项目，并计划于2025年底建设完成。截至2025年3月末，标的公司在建工程余额7,464.74万元，主要由该项目构成。根据可行性研究报告，预计后续还需投入不含税金额7,835.65万元，故本次预测按照在建工程后续需要投入的金额作为增量资本性支出。

2) 更新性资本支出

对于现有设备，在经济使用年限到期时以标的公司设备购置原价作为重置价值进行更新，进而确定更新资本性支出。

2、预测期折旧摊销低于最近一年水平且持续下降的合理性

使用权资产折旧按签订的租赁合同，考虑租赁合同相关条款及一定年增长率，以租金的形式预测，已在企业现金流预测中体现。因此，预测期折旧仅包含固定资产、无形资产、长期待摊费用的折旧与摊销，未包含使用权资产折旧，进而导致预测期折旧摊销低于最近一年的水平（即2024年固定资产折旧、使用权资产折旧、无形资产摊销、长期待摊费用摊销之和）。

标的公司预测期折旧摊销情况如下：

单位：万元

项目	2025年4-12月	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
资产折旧金额	4,044.85	4,552.75	3,937.72	3,864.38	4,018.30	4,015.68
资产摊销金额	925.62	1,119.97	935.93	798.90	503.91	350.92
合计	4,970.47	5,672.71	4,873.66	4,663.28	4,522.21	4,366.60

标的公司预测期折旧摊销持续下降，主要系标的公司的机器设备等固定资产的实际经济寿命年限高于会计折旧期限，故标的公司因存量资产老旧、报废而发生的更新资本性支出总体小于折旧期限到期的资产规模，导致预测期折旧与摊销

金额总体呈现小幅下滑趋势。

综上所述，标的公司预测期折旧摊销低于最近一年水平且持续下降，具备合理性。

（九）结合营运资金增加额的计算过程中各具体项目比例取值的依据及合理性，说明营运资金增加额预测是否与未来业务发展匹配

对营运资金增加额的测算主要结合历史年度营运资金占主营业务收入的比
例进行预测。具体如下：

单位：万元

项目	历史期		预测期					
	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
营运资金	26,632.68	30,238.46	33,190.55	35,894.10	38,712.52	41,440.66	44,249.56	46,837.09
主营业务收入	106,514.31	135,140.62	140,105.39	151,517.75	163,415.00	174,931.14	186,788.18	197,710.76
占比	25.00%	22.38%	23.69%	23.69%	23.69%	23.69%	23.69%	23.69%
营运资金追加额	-	-	2,952.10	2,703.55	2,818.42	2,728.14	2,808.90	2,587.53

由上表可知，标的公司 2023 年、2024 年营运资金占主营业务收入比例分别为 25.00%、22.38%，总体较为稳定。管理层基于历史年度占比情况，设定预测期营运资金占收入比例为 23.69%，与 2023 年、2024 年平均值 23.69%一致，具备合理性。

综上所述，标的公司管理层基于 2023、2024 年营运资金与收入的占比预测营运资金需求，符合公司未来业务运营需求，故以此测算出的营运资金增加额能与未来业务发展匹配。

(十) 补充说明评估过程中可比公司的选取原则及合理性，不同场景使用不同对比或可比公司的原因，是否存在刻意挑选有利可比公司的情况，折现率计算是否谨慎、合理

1、可比公司的选取原则及合理性，不同场景使用不同对比或可比公司的原因，不同场景使用不同对比或可比公司的原因，是否存在刻意挑选有利可比公司的情况

(1) 可比公司的选取原则

可比公司的选取遵循业务相似、风险特征可比的核心原则，具体标准如下：

- 1) 行业分类一致性：首先从中国证监会、申万、中信等权威行业分类中，筛选出与标的公司处于同一级或次级行业的公司。
- 2) 主营业务重合度：优先选择主营业务收入构成、产品与应用领域与标的公司高度重叠的上市公司。
- 3) 商业模式与下游客户相似性：判断上市公司的商业模式以及下游主要客户群体是否相似。
- 4) 规模与成长阶段可比性：判断上市公司的资产规模、收入规模及企业所处生命周期是否具备可比性。

(2) 不同场景使用不同对比或可比公司的原因，不同场景使用不同对比或可比公司的原因

根据申万行业分类，在电子--消费电子--消费电子零部件及组装行业内筛选了与标的公司的同行业可比上市公司如下：

公司简称	截至 2025 年 3 月 31 日，能提取到的最新主营业务构成 (即取自 2024 年中报数据)	是否选择	选择/不选择的理由
领益智造	精密功能及结构件：74.35%；充电器：15.73%；汽车产品：5.33%；其他：2.58%；材料业务：2.01%	是	同一产业链，产品关联性强
恒铭达	精密柔性结构件：79.02%；精密金属结构件：19.69%；其他业务：1.29%	是	同一产业链，产品关联性强
鸿富瀚	消费电子产品功能性器件：87%；自动化设备及相关产品：10.67%；其他业务：2.34%	是	同一产业链，产品关联性强
鼎佳精密	1、功能性产品：消费电子产品的电磁屏蔽、粘贴组装、缓冲减震、防尘透气、绝缘精密、外观保护、精密机构等类型的功能性零部件；	否	截至历史期末尚未上市
信锦	2、防护性产品：消费电子产品的纸质类、EPE 类、吸塑	否	台股上市与 A

公司简称	截至 2025 年 3 月 31 日，能提取到的最新主营业务构成（即取自 2024 年中报数据）	是否选择	选择/不选择的理由
	类和 PE 类配件。		股上市公司的股票市场环境存在较大差异
捷邦科技	精密功能件及结构件：90.82%；碳纳米管：7.68%；其他业务：1.5%	否	2025 年一季度净利润为负数
达瑞电子	消费电子功能性器件：38.6%；新能源结构与功能性组件：29.4%；电子产品结构性器件：28.29%；3C 智能装配自动化设备：2.57%；其他业务：1.14%	否	消费类电子业务收入占比未超过 50%
长盈精密	消费类电子超精密零件及模组：48.17%；新能源汽车零组件：27.87%；精密连接器及电子模组：19.75%；其他：3.99%；机器人及工业互联网：0.15%；其他业务：0.07%	否	消费类电子业务收入占比未超过 50%

在行业分析及毛利率分析时使用上述可比公司，系基于该等上市公司在标的公司业务所在细分领域为同行业公司或竞争对手，具备一定可比性。但鉴于信锦为在台湾上市，不同股票市场相互之间不具有明显可比性，达瑞电子、长盈精密消费类电子业务收入占比未超过 50%，捷邦科技 2023 年、2024 年净利润为负数，因此，在折现率测算相关指标时予以剔除，具备合理性，不存在刻意挑选有利可比公司情形。

2、折现率计算是否谨慎、合理

(1) 无风险收益率的确定

国债收益率通常被认为是无风险的，因为持有该债权到期不能兑付的风险很小，可以忽略不计。根据 WIND 资讯系统所披露的信息，10 年期国债在评估基准日的到期年收益率为 1.81%，本资产评估报告以 1.81% 作为无风险收益率。

(2) 权益系统风险系数的确定

被评估单位的权益系统风险系数计算公式如下：

$$\beta_L = [1 + (1-t) \times D/E] \times \beta_U$$

式中： β_L ：有财务杠杆的权益的系统风险系数；

β_U ：无财务杠杆的权益的系统风险系数；

t：被评估单位的所得税税率；

D/E：被评估单位的目标资本结构。

根据被评估单位的业务特点，通过 WIND 资讯系统查询了 3 家沪深 A 股可比上市公司 2025 年 03 月 31 日的 β_L 值，然后根据可比上市公司的所得税率、资本结构换算成 β_U 值，并取其平均值 1.1156 作为被评估单位的 β_U 值，具体数据见下表：

序号	股票代码	公司简称	β_U 值
1	002600.SZ	领益智造	1.0255
2	002947.SZ	恒铭达	1.1129
3	301086.SZ	鸿富瀚	1.2083
β_U 平均值			1.1156

取可比上市公司资本结构的平均值 8.27% 作为被评估单位的目标资本结构。

被评估单位评估基准日执行的综合所得税税率为 14.69%。

将上述确定的参数代入权益系统风险系数计算公式，计算得出被评估单位的权益系统风险系数。

$$\beta_L = [1 + (1 - t) \times D/E] \times \beta_U = 1.1943$$

(3) 市场风险溢价的确定

市场风险溢价是市场投资报酬率与无风险报酬率之差。其中，评估基准日 2025 年 03 月 31 日市场投资报酬率以上海证券交易所和深圳证券交易所股票交易价格指数为基础，选取 1992 年至评估基准日的年化周收益率加权平均值综合分析确定。经测算，评估基准日市场投资报酬率为 8.31%。无风险报酬率取评估基准日（2025 年 03 月 31 日）10 年期国债的到期收益率 1.81%，即市场风险溢价为 6.50%。

(4) 企业特定风险调整系数

在分析公司的经营风险、市场风险、管理风险以及财务风险等方面风险及对策的基础上综合确定。结合被评估单位业务规模、历史经营业绩、行业地位、经营能力、竞争能力、内部控制等情形对企业风险的影响，确定该公司的企业特定风险调整系数为 2%，具体分析过程如下表所示：

序号	评价内容	说明	取值 (%)		
1	企业规模	企业年营业额、占地面积、职工人数等	大型	中型	小型、微型

序号	评价内容	说明	取值 (%)		
			0-0.2	0.2-0.5	0.5-1
2	历史经营情况	企业在成立后的主营业务收入、主营业务成本、净利润、销售利润率、人均利润率等	盈利	微利	亏损
			0-0.3	0.3-0.7	0.7-1
3	企业经营业务、产品和地区的分布	主要产品或服务的市场分布	海外及全国	国内部分地区	省内
			0-0.3	0.3-0.7	0.7-1
4	企业内部管理及控制机制	包括人员管理制度、财务管理制度、项目管理制度、内部审计制度等	非常完善	一般	不完善
			0-0.3	0.3-0.7	0.7-1
5	管理人员的经验和资历	企业各级管理人员的工作时间、工作经历、教育背景、继续教育程度	丰富	中等	匮乏
			0-0.3	0.3-0.7	0.7-1
6	对主要客户及供应商的依赖	对主要客户及供应商的依赖程度	不依赖	较依赖	完全依赖
			0-0.2	0.2-0.6	0.6-1

从企业规模、历史经营情况、企业产品和地区的分布情况、企业内部管理情况、经营管理人员经验与资历情况、对主要客户及供应商的依赖情况等多个方面进行综合分析，最终确定特定风险调整系数，具体如下：

序号	项目	说明	取值
1	企业规模	标的公司行业地位国内领先，规模较大，属于中型企业	0.50%
2	历史经营情况	标的公司 历史 期内持续盈利，盈利能力较好	0.30%
3	企业经营业务、产品和地区的分布	标的公司主营产品下游市场需求较好，产品被国内领先企业所认可，且标的公司销售分布全球几个国家	0.30%
4	企业内部管理及控制机制	标的公司系个人控股的民营公司，内部管理和控制较规范	0.30%
5	管理人员的经验和资历	标的公司管理人员稳定性较好，常年深耕消费电子领域	0.30%
6	对主要客户及供应商的依赖	标的公司对下游行业头部企业较为依赖	0.30%
合计			2.00%

将上述确定的参数代入权益资本成本计算公式，计算得出标的公司的权益资本成本为 11.57%；评估基准日标的公司付息债务的平均年利率为 3.35%，将上述

确定的参数代入加权平均资本成本计算公式，计算得标的公司的加权平均资本成本为 10.91%。

综上所述，标的公司折现率的计算是谨慎、合理的。

(十一) 说明标的资产市盈率、市净率与同行业可比公司存在差异的具体原因，市净率远高于同行业可比上市公司的原因及合理性。说明可比交易案例的选取原则，是否与标的资产具有可比性，能否合理反映行业估值水平

1、说明标的资产市盈率、市净率与同行业可比公司存在差异的具体原因，市净率远高于同行业可比上市公司的原因及合理性

历史期末，标的公司与同行业可比公司市盈率、市净率对比情况如下：

单位：倍

序号	证券代码	证券简称	静态市盈率 PE (2025Q1)	市净率 PB (2025Q1)
1	300115.SZ	长盈精密	43.83	4.16
2	002600.SZ	领益智造	36.17	3.11
3	301086.SZ	鸿富瀚	38.98	2.18
4	300976.SZ	达瑞电子	26.21	1.87
5	301326.SZ	捷邦科技	-224.24	3.44
6	002947.SZ	恒铭达	21.64	3.03
平均值			33.37	2.97
宏联电子			12.88	3.66

资料来源：Wind 资讯

注 1：静态市盈率 PE (2025Q1) = 2025 年 3 月 31 日公司总市值 / 2024 年归母净利润；

注 2：市净率 PB (2025Q1) = 2025 年 3 月 31 日公司总市值 / 2025 年 3 月 31 日归属于母公司所有者权益；

注 3：鼎佳精密于 2025 年 7 月 21 日上市，无 2025 年 3 月 31 日的 PE、PB 数据；捷邦科技 2024 年度净利润为负数，故其静态市盈率未纳入平均值计算；信锦为台股上市公司，其估值水平与 A 股上市公司存在差异，故其静态市盈率与市净率未纳入平均值计算。

2025 年 3 月 31 日，标的公司静态市盈率 PE 为 12.88，均低于同行业可比公司市盈率，主要系标的公司与同行业可比公司相比企业规模较小、处于成长发展阶段，且上市公司股票流动性强，相较于标的公司，同行业可比公司存在流动性估值溢价所致。因此，此次交易估值水平相对合理，不存在大幅溢价从而损害公司及中小股东的利益的情形。

2025 年 3 月 31 日，标的公司市净率为 3.66，高于同行业可比公司平均值，

主要系标的公司非上市公司，无法借助资本市场募集资金充实净资产，标的公司的发展主要来自股东的资本投入和经营利润，且标的公司现有厂房、办公楼等以租赁为主，故导致净资产规模较低、净资产收益率较高、资产负债率较高，该等指标与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：万元

证券代码	证券简称	2025年3月末归母净资产	2025年3月末加权平均净资产收益率(%)	2025年3月末资产负债率(%)
300115.SZ	长盈精密	813,539.66	2.17	59.54
002600.SZ	领益智造	2,040,895.62	2.81	54.10
301086.SZ	鸿富瀚	196,088.04	0.96	24.10
300976.SZ	达瑞电子	339,198.46	1.66	15.75
301326.SZ	捷邦科技	126,068.50	-0.89	29.48
002947.SZ	恒铭达	326,840.19	3.37	18.07
平均值		640,438.41	1.68	33.51
宏联电子		35,808.96	6.94	66.44

由上表可知，标的公司归母净资产规模均大幅低于同行业可比公司、净资产收益率和资产负债率均高于同行业可比公司，故标的公司市净率高于同行业可比公司平均值具备合理性。

2、说明可比交易案例的选取原则，是否与标的资产具有可比性，能否合理反映行业估值水平

拟选取近年来涉及 A 股上市公司发行股份收购标的公司相同业务或产品的并购案例作为可比交易，但鉴于近年 A 股市场并购重组案例中尚无完全可比的同行业并购案例，因此进一步扩大范围，选取并购标的属于计算机、通信和其他电子设备制造业（C39）的 A 股发行股份购买资产案例。考虑交易模式，剔除了收购少数股权、包含资产出售等案例；此外，亦剔除了相关估值指标未清晰披露、ST 公司、PE 为负数等案例。

经过以上筛选标准，确定可比交易案例如下：

收购方	标的资产	标的资产主营业务/产品	评估基准日	100%股权评估价值(万元)	静态市盈率(倍)	市净率(倍)
富乐	富乐华 100.00%	功率半导体制造所用的覆铜	2024/9/30	655,000.00	19.04	2.16

收购方	标的资产	标的资产主营业务/产品	评估基准日	100%股权评估价值(万元)	静态市盈率(倍)	市净率(倍)
德	股权	陶瓷载板的研发、生产和销售				
烽火电子	长岭科技 98.3950%股权	雷达及配套部件的研发、生产及销售,并为相关客户提供保障服务	2023/9/30	122,514.97	20.17	1.50
索通发展	欣源股份 94.9777%股份	锂离子电池负极材料产品以及薄膜电容器的研发、生产加工和销售	2022/4/30	120,598.30	14.85	3.63
广和通	锐凌无线 51%股权	车载无线通信模组	2021/3/31	51,764.00	7.50	1.21
中瓷电子	博威公司 73%股权	氮化镓通信射频集成电路产品的设计、封装、测试和销售	2021/12/31	260,793.16	13.95	4.19
	氮化镓通信基站射频芯片业务资产及负债	氮化镓通信基站射频芯片之工艺设计、生产和销售	2021/12/31	151,089.24	14.09	4.21
	国联万众 94.6029%股权	为氮化镓通信基站射频芯片的设计、销售	2021/12/31	44,005.45	亏损不纳入计算	亏损不纳入计算
纳思达	奔图电子 100%股权	打印机芯片及整机	2020/12/31	660,300.00	23.33	6.40
弘信电子	华扬电子 100%股权	柔性印制电路板	2021/5/31	39,300.00	9.00	3.47
平均值					15.24	3.35
中位数					14.47	3.55
标的公司					12.88	3.66

由上表可知,由于近年来 A 股尚无标的资产业务或产品与宏联电子完全可比的发行股份购买资产交易,本次交易选取的可比交易案例为重组标的为计算机、通信和其他电子设备制造业(C39)的案例,因此虽然可比交易标的与本次交易存在一定的可比性,能够一定程度上反映行业估值水平,但是由于宏联电子所处细分领域近年在 A 股并购市场不活跃,国内并购标的中尚无与标的公司在业务模式及产品种类上均完全可比的公司。

截至 2025 年 3 月 31 日,标的公司静态市盈率为 12.88 倍,略低于可比交易案例平均值 15.24 倍;市净率为 3.66 倍,与可比交易案例平均值 3.55 倍基本一致,估值相对合理,不存在损害公司及中小股东利益的情形。

(十二) 标的资产 2024 年 3 月股权转让时的估值方法、估值结果及其与账面值的增减情况，结合该次股权转让估值与本次重组估值过程各关键参数假设及取值的差异情况等，说明两次交易价格存在差异的合理性

2024 年 3 月，部分股东因个人安排，拟减持部分股权，深圳宏旺、深圳天琛、深圳嘉瀚、高岭壹号、陈明静、梁允志、国惠润信看好标的公司的发展前景，因此考虑参与本次股权转让。基于公司经营情况，各方协商确定标的公司股权转让价格为 13.33 元/注册资本，对应 100% 股权价值为 8 亿元。

标的公司 2024 年 3 月股权转让时未聘请评估机构对股权进行专项评估，故该次交易不存在估值方法、估值结果及其与账面值的增减情况、以及估值关键参数假设及取值的差异等。

标的公司 100% 股权本次评估值为 131,046.99 万元，与 2024 年 3 月股权转让时估值 80,000.00 万元存在差异，主要系：

(1) 公司前次转让估值基于标的公司 2023 年经营业绩，本次交易的评估基准日为 2025 年 3 月 31 日。随着时间推移，标的公司进入北美某全球知名电子企业供应链后相关产品于 2024 年实现销售放量，导致 2024 年标的公司净利润大幅提升至 10,174.31 万元，较 2023 年净利润增加 51.62%；

(2) 2024 年 3 月的股权转让价款对应标的公司 2023 年净利润的市盈率为 11.92 倍，略低于本次交易的静态市盈率 12.88 倍，主要系此次交易股权转让方部分涉及业绩对赌，具体业绩承诺及补偿安排情况为：业绩承诺方承诺，标的公司 2026 年度和 2027 年度经具有证券业务资格的会计师事务所审计的净利润(指标的公司合并报表中归属于母公司股东的净利润与扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润孰低值) 合计不得低于人民币 26,500.00 万元。其中 2026 年度和 2027 年度经具有证券业务资格的会计师事务所审计的净利润分别不低于人民币 12,500.00 万元和 14,000.00 万元。而前次股权转让的转让方均不涉及业绩承诺及补偿安排，因此二者存在差异具备合理性。

综上所述，两次交易价格存在差异具备合理性。

(十三) 标的资产评估基准日后进行现金分红对估值增值率的影响, 是否实际提高估值增值率, 现金分红对评估和评估结论的具体影响; 并结合上述情况, 进一步说明本次交易评估作价是否公允、合理

收益法评估是对企业在评估基准日时点的价值进行判断, 因此评估结论反映的是评估基准日标的公司的股东全部权益价值。而在评估基准日, 标的公司尚未作出现金分红决议, 故评估基准日后进行现金分红不会对评估基准日的评估值、账面净资产构成影响, 因而并未提升估值增值率, 亦不影响评估结论。

交易双方以标的公司 2025 年 3 月 31 日的评估值 131,046.99 万元为基础, 扣减标的公司评估基准日后 8,500.00 万元现金分红金额, 经交易各方协商确定本次交易的总对价为 122,000.00 万元, 本次交易评估作价公允、合理。

二、中介机构核查程序和核查意见

(一) 核查程序

针对上述事项, 独立财务顾问、评估师履行了以下核查程序:

1、查阅标的公司审计报告、历史收入成本表, 访谈标的公司销售负责人, 了解行业竞争格局、可比产品售价水平、标的公司市场地位等, 分析销售单价的可实现性;

2、查阅标的公司在手订单、框架协议, 访谈标的公司销售负责人, 了解行业竞争格局、可比产品售价水平、标的公司市场地位、行业分析报告、市场研报信息等, 分析预测销售数量的可实现性;

3、查阅审计报告、历史收入大表、行业分析报告、市场研报信息, 查阅标的公司同行业上市公司相关公告, 访谈标的公司销售负责人, 分析主要产品的增长率波动较大的原因及合理性;

4、查阅审计报告、历史收入大表、行业分析报告、市场研报信息, 查阅标的公司同行业上市公司相关公告, 对比分析**历史期**及可比上市公司的毛利率水平;

5、查阅审计报告、行业分析报告、市场研报信息, 查阅标的公司同行业上市公司相关公告, 查阅标的公司审计报告、统计标的公司在**历史期**内的管理费用、研发费用, 了解标的公司未来规划, 对未来预测管理费用进行分析; 获取公司截

至目前在研项目清单及未来资金投入情况，对未来预测研发费用进行分析；

6、查阅审计报告、历史收入大表、纳税申报表、法律意见书等，分析税收优惠对评估值的影响；

7、获取管理层财务报表，与管理层访谈，分析实际业绩对评估结果的影响；

8、查阅审计报告，统计分析在建工程情况、资本性支出情况，分析折旧摊销持续下降的合理性；

9、查阅标的公司审计报告，了解历史营运资金与营业收入的匹配关系，对未来营运资金增加额进行分析；

10、通过 Wind 查询了可比上市公司及市场可比交易案例情况、特定风险调整系数等指标进行对比分析；

11、查阅同行业可比公司及可比交易案例的相关公开披露资料；计算同行业可比上市公司的相关估值及财务指标；

12、查阅审计报告、分析 2024 年股权转让的经营业绩与本次评估业绩的对比分析；

13、查阅交易方案、分析测算现金分红对评估作价的影响。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问、评估师认为：

1、标的公司收益法评估中主要产品的预计销售单价及预测依据已补充说明；标的公司预测期各期销售单价变动具备合理性；

2、标的公司收益法评估中销售数量测算过程及预测依据已分业务补充说明；标的公司预测期内销售数量与产能水平具备匹配性；

3、标的公司显示器支架及底座在**历史期内**收入下滑情况下预测未来收入先降后增、精密冲压件及结构件预测未来收入大幅度增长，具备谨慎性与合理性；预测期内上述主要业务收入增长率波动较大的原因已补充说明，具备合理性；

4、标的公司收益法评估过程中毛利率的测算过程及依据已分业务补充说明；标的公司预估毛利率具备合理性与谨慎性；

5、标的公司预测期内管理费用呈下降趋势、研发费用率低于最近一年一期水平均具备合理性，能支撑标的公司持续发展；通过敏感性分析的方式量化分析期间费用率的变动对评估结果的影响的内容已补充说明；

6、上市公司已补充说明标的资产**历史期内**享受税收优惠的金额及占比；标的公司对税收优惠不存在重大依赖情形，高新技术企业认证安排及续期不存在实质障碍；标的公司所享受的税收优惠政策为国家长期支持的普适性政策，具备稳定性和持续性，未来发生变化的可能性较小，因此对标的公司未来业绩及评估结果不构成重大不利影响；

7、**2025年**，标的资产经营业绩实现情况良好，与收益法预测情况不存在重大差异，本次评估参数选择合理、准确，评估结果公允；

8、预测期折旧摊销、资本性支出的测算过程及预测依据合理；预测期折旧摊销低于最近一年水平且持续下降，具备合理性；

9、标的公司营运资金增加额预测与未来业务发展具备匹配性；

10、评估过程中可比公司的选取原则及合理性、不同场景使用不同对比或可比公司的原因已补充说明；标的公司不存在刻意挑选有利可比公司的情况；标的公司折现率计算具备谨慎性与合理性；

11、标的资产市盈率、市净率与同行业可比公司存在差异的具体原因、市净率远高于同行业可比上市公司的原因及合理性、可比交易案例的选取原则，均已补充说明；可比交易标的与本次交易存在一定的可比性，能够一定程度上反映行业估值水平，但是由于宏联电子所处细分领域近年在A股并购市场不活跃，国内并购标的中尚无与标的公司在业务模式及产品种类上均完全可比的公司；

12、标的资产2024年3月股权转让时的估值方法、估值结果及其与账面值的增减情况已补充说明；两次交易价格存在差异，具备合理性；

13、在评估基准日，标的公司现金分红尚未发生，故评估基准日后进行现金分红的事项不会对评估基准日的估值及其估值增值率、评估结论构成影响；本次交易评估作价具备公允性与合理性。

问题 5、关于标的资产历史沿革与股东

申请文件显示：（1）标的资产成立于 2009 年 11 月，成立时东莞市海内尔橡塑五金制品有限公司（以下简称东莞海内尔）持有标的资产 60% 股权，为标的资产第一大股东，2020 年 4 月东莞海内尔将其持有的标的资产股权分别以 1 元的价格转让给陈旺、张秀金及田必友。（2）标的资产历史上存在多次增资及股权转让，其中部分增资方或股权受让方为标的资产员工，重组报告中未充分披露历次增资是否完成验资、历次股权转让是否取得其他股东同意放弃优先购买权等有关情况。（3）深圳天琛合伙人均为标的资产员工，于 2024 年 5 月发生合伙份额转让，相关合伙份额转让价格为 1 元。深圳嘉瀚执行事务合伙人胡祥明、深圳宏旺合伙人陈旺、田必友均在标的资产任职。（4）标的资产子公司苏州呈润、福清市宏联电子有限公司（以下简称福清宏联）历史上存在股权代持情况。（5）本次交易中上市公司向陈旺等 19 名交易对方购买标的资产 100% 股权，其中包括深圳嘉瀚等 7 个合伙企业。截至重组报告书披露日，深圳嘉瀚、深圳宏旺、深圳天琛除标的资产外无其他对外投资。（6）申请文件未按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号——上市公司重大资产重组》（以下简称《26 号格式准则》）第十五条的规定全面披露深圳嘉瀚等 7 名合伙企业交易对方的产权控制关系。

请上市公司补充披露：（1）标的资产历次增资及股权转让的背景及原因，是否履行必要的审议和批准程序，相关增资方及股权受让方是否为标的资产职工、顾问、客户、供应商或其他利益相关方，并结合增资及股份转让价格的确定依据及公允性等，补充披露是否构成股份支付。（2）结合成立背景及合规性、合伙协议安排、合伙人在标的资产的任职情况等，补充披露深圳天琛、深圳嘉瀚、深圳宏旺等相关交易对方是否为标的资产员工持股平台，并结合历史入股价格、后续合伙份额转让价格的确定依据及公允性等，补充披露是否构成股份支付，是否为标的资产实际控制人控制或存在一致行动的主体。（3）苏州呈润、福清宏联历史上存在股权代持的背景及原因，相关股权代持是否已彻底解除，并进一步补充披露标的资产及其子公司各股东、本次交易对方中各合伙企业上层权益持有人持有股份或份额情况与其实际出资情况是否相符，是否存在其他未披露的股份代持或其他协议安排，标的资产及其子公司股权是否存在纠纷或潜在纠纷。

(4) 结合主营业务、除标的资产外是否存在其他对外投资等情况，补充披露深圳嘉瀚等相关交易对方是否为专为本次交易而设立，并结合其产权控制关系，补充披露相关锁定期安排是否合规。(5) 按照《26号格式准则》第十五条等相关要求，以列表形式穿透披露深圳嘉瀚等7名合伙企业交易对方各层股东或权益持有人至最终出资人，相关主体取得权益的时间及方式，是否已足额实缴出资及出资方式、资金来源，合伙人、最终出资人与参与本次交易的其他有关主体是否存在关联关系。

请上市公司补充说明：(1) 结合东莞海内尔历史沿革、业务、产权控制情况，与标的资产的业务、技术、人员和资产是否存在承继关系等，说明标的资产历次股权转让中是否存在控制权变更情形，相关资产权属是否完整、清晰。(2) 因增资、股份转让、合伙企业份额变动确认股份支付(如有)的具体过程，股份公允价值、等待期的确认是否合理，相关股份支付费用的确认是否准确、合理，是否符合《企业会计准则》的有关规定。(3) 标的资产股东人数穿透计算的具体情况，是否符合《非上市公众公司监管指引第4号—股东人数超过200人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》等相关规定。(4) 7名合伙企业交易对方各层股权或份额持有人的主体身份是否适格，是否符合证监会关于上市公司股东的相关要求。

请独立财务顾问、律师、会计师和评估师核查并发表明确意见。

回复：

一、上市公司补充披露

(一) 标的资产历次增资及股权转让的背景及原因，是否履行必要的审议和批准程序，相关增资方及股权受让方是否为标的资产职工、顾问、客户、供应商或其他利益相关方，并结合增资及股份转让价格的确定依据及公允性等，补充披露是否构成股份支付

1、标的资产历次增资及股权转让的背景及原因，是否履行必要的审议和批准程序

标的公司历次增资及股权转让的背景及原因，以及对应的审议和批准程序如下：

时间	入股形式	股权变动情况	入股背景和原因	审议和批准程序
2009年11月	设立出资, 注册资本200万元	东莞海内尔出资120万元	-	-
		杨魁坚出资80万元		
2013年10月	第一次股权转让	东莞海内尔受让杨魁坚持有的公司20%股权(对应40万元注册资本)	杨魁坚因个人资金需求减持部分股权	标的公司已召开股东会审议通过本次股权转让 且相关股东放弃优先购买权
		张秀金受让杨魁坚持有的公司10%股权(对应20万元注册资本)		
2017年10月	第一次增资, 注册资本增资至1,000万元	东莞海内尔增资640万元	标的公司因经营需要增资注册资本	标的公司已召开股东会审议通过本次增资
		杨魁坚增资80万元		
		张秀金增资80万元		
2019年12月	第二次增资, 注册资本增资至6,000万元	陈旺增资1,486.73万元	标的公司因经营需要增加注册资本	标的公司已召开股东会审议通过本次增资 且相关股东放弃优先认购权
		张秀金增资841.39万元		
		田必友增资811.33万元		
		朱建方增资490.56万元		
		李琴增资422.98万元		
		杨魁坚增资282.00万元		
		张全中增资261.64万元		
		孙慧东增资163.53万元		
		廖海华增资130.82万元		
梁允志增资109.02万元				
2020年4月	第二次股权转让	陈旺受让东莞海内尔持有的公司6.9373%股权(对应416.24万元注册资本)	东莞海内尔股东从间接持有标的公司股权变为直接持有标的公司股权	标的公司已召开股东会审议通过本次股权转让 且相关股东放弃优先购买权
		张秀金受让东莞海内尔持有的公司2.6107%股权(对应156.64万元注册资本)		
		田必友受让东莞海内尔持有的公司3.7852%股权(对应227.12万元注册资本)		
2021年11月	第三次股权转让	丰顺讯达受让朱建方持有的公司3.6923%股权(对应221.5380万元注册资本)	标的公司拟优化股权结构引入外部投资人, 部分股东由于资金需求减持部分股权	标的公司已召开股东会审议通过本次股权转让 且相关股东放弃优先购买权
		广州万泽汇受让梁允志持有的公司0.3077%股权(对应18.4620万元注册资本)		
		陈银燕合计受让取得公司1.3%股权(对应78万元注册资本):		

时间	入股形式	股权变动情况	入股背景和原因	审议和批准程序
		<p>陈银燕受让朱建方持有的公司 1.2612% 股权（对应 75.6720 万元注册资本）； 陈银燕受让张全中持有的公司 0.0388% 股权（对应 2.3280 万元注册资本）</p> <p>李亚亚合计受让取得公司 1.3% 股权（对应 78 万元注册资本）： 李亚亚受让田必友持有的公司 0.4865% 股权（对应 29.19 万元注册资本）； 李亚亚受让杨魁坚持有的公司 0.3277% 股权（对应 19.662 万元注册资本）； 李亚亚受让张全中持有的公司 0.3219% 股权（对应 19.314 万元注册资本）； 李亚亚受让张秀金持有的公司 0.1546% 股权（对应 9.276 万元注册资本）； 李亚亚受让梁允志持有的公司 0.0093% 股权（对应 0.558 万元注册资本）</p> <p>张迎合计受让取得公司 1.4% 股权（对应 84 万元注册资本）： 张迎受让陈旺持有的公司 0.8911% 股权（对应 53.466 万元注册资本）； 张迎受让张秀金持有的公司 0.5089% 股权（对应 30.534 万元注册资本）</p>		
2024年3月	第四次股权转让	<p>深圳宏旺、深圳天琛、深圳嘉瀚、高岭壹号、陈明静、梁允志合计受让张秀金持有的 12.7% 公司股权（对应 762 万元注册资本）： （1）深圳宏旺受让张秀金持有的公司 3.75% 股权（对应 225 万元注册资本）； （2）深圳天琛受让张秀金持有的公司 2% 股权（对应 120 万元注册资本）； （3）深圳嘉瀚受让张秀金持有的公司 4.5% 股权（对应 270 万元注册资本）；</p>	部分股东因个人安排，拟减持部分股权，深圳宏旺、深圳天琛、深圳嘉瀚、高岭壹号、陈明静、梁允志、国惠润信看好标的公司的发展前景，因此考虑参与本次股权转让	标的公司已召开股东会审议通过本次股权转让且相关股东已确认放弃优先购买权

时间	入股形式	股权变动情况	入股背景和原因	审议和批准程序
		(4) 高岭壹号受让张秀金持有的公司 1.25% 股权 (对应 75 万元注册资本) ; (5) 陈明静受让张秀金持有的公司 1% 股权 (对应 60 万元注册资本) ; (6) 梁允志受让张秀金持有的公司 0.2% 股权 (对应 12 万元注册资本) (7) 国惠润信合计受让陈银燕、李亚亚持有的 2.6% 公司股权 (对应 156 万元注册资本), 陈银燕、李亚亚退出; 国惠润信受让陈银燕持有的公司 1.3% 股权 (对应 78 万元注册资本) ; 国惠润信受让李亚亚持有的公司 1.3% 股权 (对应 78 万元注册资本)		

2、相关增资方及股权受让方是否为标的资产职工、顾问、客户、供应商或其他利益相关方,并结合增资及股份转让价格的确定依据及公允性等,补充披露是否构成股份支付

标的资产历次增资及股权转让相关增资方及股权受让方背景,以及历次增资、股权转让所涉及股份支付情况具体如下:

时间	入股形式	股权变动情况	是否为标的公司职工、顾问、客户、供应商或其他利益相关方	增资或股转转让价格	定价依据及其公允性	是否构成股份支付
2009年11月	设立出资，注册资本200万元	东莞海内尔出资120万元	是，东莞海内尔实际控制人陈旺为标的公司员工	1元/注册资本	-	否
		杨魁坚出资80万元	是，为标的公司员工			否
2013年10月	第一次股权转让	东莞海内尔受让杨魁坚持有的公司20%股权（对应40万元注册资本）	是，东莞海内尔实际控制人陈旺为标的公司员工	1元/注册资本	标的公司每注册资本对应的净资产不足1元。因此，各方协商确定本次转让价格按1元/注册资本	否
		张秀金受让杨魁坚持有的公司10%股权（对应20万元注册资本）	是，东莞海内尔的股东			否
2017年10月	第一次增资，注册资本增资至1,000万元	东莞海内尔增资640万元	是，东莞海内尔实际控制人陈旺为标的公司员工	1元/注册资本	老股东按照1元/注册资本同比例认缴新增注册资本，认缴前后老股东股权比例不变	否
		杨魁坚增资80万元	是，为标的公司员工			否
		张秀金增资80万元	是，为标的公司员工			否
2019年12月	第二次增资，注册资本增资至6,000万元	陈旺增资1,486.73万元	是，为标的公司员工	1元/注册资本	2018年末标的公司账面净资产约为1,100万元，此前标的公司经营规模较小，与同行业上市公司不具备可比性，亦不适宜用市盈率估值，本次系标的公司首次大规模对外融资进行经营扩充，并非以股权激励为目的，且未约定服务期，综合考虑大规模扩充带来的潜在风	否
		张秀金增资841.39万元	是，为标的公司员工			否
		田必友增资811.33万元	是，为标的公司员工			否
		朱建方增资490.56万元	是，为苏州呈润员工			否
		李琴增资422.98万元	是，为苏州呈润及东莞海内尔历史股东胡佰连的配偶			否
		杨魁坚增资282.00万元	是，为标的公司员工			否
		张全中增资261.64万元	是，为苏州呈润员工			否
		孙慧东增资163.53万元	是，为苏州呈润历史上实际股东			否
		廖海华增资130.82万元	是，为苏州呈润监事			否

时间	入股形式	股权变动情况	是否为标的公司职工、顾问、客户、供应商或其他利益相关方	增资或股转转让价格	定价依据及其公允性	是否构成股份支付
		梁允志增资 109.02 万元	是，为苏州呈润员工		险，因此参照 2018 年末净资产按照投前估值 1,000 万，增资 5,000 万，投后 6,000 万进行估值定价，定价公允	否
2020 年 4 月	第二次股权转让	陈旺受让东莞海内尔持有的公司 6.9373% 股权（对应 416.24 万元注册资本）	是，为标的公司员工	1 元	东莞海内尔股东从间接持有标的公司股权变为直接持有标的公司股权，东莞海内尔转让标的资产股权时，陈旺、田必友和张秀金分别持有东莞海内尔 52.03%、28.39% 和 19.58% 的股权，同时陈旺、田必友、张秀金受让东莞海内尔该次股权转让的比例分别为 52.03%、28.39% 和 19.58%，因此，东莞海内尔的股权结构与标的公司股权转让时其受让人及受让比例相符，各方协商确定按 1 元对价转让，具有商业合理性	否
		张秀金受让东莞海内尔持有的公司 2.6107% 股权（对应 156.64 万元注册资本）	是，为标的公司员工			否
		田必友受让东莞海内尔持有的公司 3.7852% 股权（对应 227.12 万元注册资本）	是，为标的公司员工			否
2021 年 11 月	第三次股权转让	丰顺讯达受让朱建方持有的公司 3.6923% 股权（对应 221.5380 万元注册资本）	否	10.83 元/注册资本	基于公司经营情况，各方协商确定标的公	否

时间	入股形式	股权变动情况	是否为标的公司职工、顾问、客户、供应商或其他利益相关方	增资或股转转让价格	定价依据及其公允性	是否构成股份支付
		广州万泽汇受让梁允志持有的公司0.3077%股权(对应18.4620万元注册资本)	否		司100%股权估值6.5亿元	否
		陈银燕合计受让取得公司1.3%股权(对应78万元注册资本)：	否			否
		陈银燕受让朱建方持有的公司1.2612%股权(对应75.6720万元注册资本)；	否			否
		陈银燕受让张全中持有的公司0.0388%股权(对应2.3280万元注册资本)	否			否
		李亚亚合计受让取得公司1.3%股权(对应78万元注册资本)：	否			否
		李亚亚受让田必友持有的公司0.4865%股权(对应29.19万元注册资本)；	否			否
		李亚亚受让杨魁坚持有的公司0.3277%股权(对应19.662万元注册资本)；	否			否
		李亚亚受让张全中持有的公司0.3219%股权(对应19.314万元注册资本)；	否			否
		李亚亚受让张秀金持有的公司0.1546%股权(对应9.276万元注册资本)；	否			否
		李亚亚受让梁允志持有的公司0.0093%股权(对应0.558万元注册资本)	否			否
		张迎合计受让取得公司1.4%股权(对应84万元注册资本)：	否			否
		张迎受让陈旺持有的公司0.8911%股权(对应53.466万元注册资本)；	否			否
		张迎受让张秀金持有的公司0.5089%股权(对应30.534万元注册资本)	否			否
2024年	第四次股权转让	深圳宏旺、深圳天琛、深圳嘉瀚、高岭壹号、	-	13.33元/注册资	2023年度标的公司经	否

时间	入股形式	股权变动情况	是否为标的公司职工、顾问、客户、供应商或其他利益相关方	增资或股转转让价格	定价依据及其公允性	是否构成股份支付
3月		陈明静、梁允志合计受让张秀金持有的12.7%公司股权（对应762万元注册资本）；		本	营情况良好，实现营业收入110,487.33万元，归母净利润6,710.47万元，各方协商确定标的公司100%股权估值8亿元，对应静态市盈率11.92倍。同期同行业上市公司平均静态市盈率为39.51倍，高于标的公司，主要系因为上市公司股票流动性强，相较于标的公司，同行业可比公司存在流动性估值溢价所致，而同期上市公司收购非上市企业的可比交易案例平均静态市盈率为13.79倍，与标的公司估值水平基本一致，因此定价公允。	
		（1）深圳宏旺受让张秀金持有的公司3.75%股权（对应225万元注册资本）；	是，员工持股平台			否
		（2）深圳天琛受让张秀金持有的公司2%股权（对应120万元注册资本）；	是，员工持股平台			否
		（3）深圳嘉瀚受让张秀金持有的公司4.5%股权（对应270万元注册资本）；	否			否
		（4）高岭壹号受让张秀金持有的公司1.25%股权（对应75万元注册资本）；	否			否
		（5）陈明静受让张秀金持有的公司1%股权（对应60万元注册资本）；	否			否
		（6）梁允志受让张秀金持有的公司0.2%股权（对应12万元注册资本）	是，标的公司员工			否
		国惠润信合计受让陈银燕、李亚亚持有的2.6%公司股权（对应156万元注册资本），陈银燕、李亚亚退出；	否			否
		国惠润信受让陈银燕持有的公司1.3%股权（对应78万元注册资本）；	否			否
国惠润信受让李亚亚持有的公司1.3%股权（对应78万元注册）	否	否				

注：1、同行业上市公司中，鼎佳精密于2025年7月21日上市，无2023年12月31日的PE数据；捷邦科技2023年度净利润为负数，故其静态市盈率未纳入平均值计算；长盈精密由于利润波动，静态市盈率大于100倍，偏离正常值，故未纳入平均值计算；信锦为台股上市公司，其估值水平与A股上市公司存在差异，故其静态市盈率未纳入平均值计算，故选取领益智造（23.10倍）、鸿富瀚（39.30倍）、达瑞电子（69.33倍）、恒铭达（26.32倍）计算同行业上市公司平均市盈率为39.51倍；

2、拟选取近年来涉及A股上市公司发行股份收购标的公司相同业务或产品的并购案例作为可比交易，但鉴于近年A股市场并购重组案例中尚无完全可比的同行业并购案例，因此进一步扩大范围，选取并购标的属于计算机、通信和其他电子设备制造业（C39）的A股发行股份购买资产案例。考虑交易模式，

剔除了收购少数股权、包含资产出售等案例；此外，亦剔除了相关估值指标未清晰披露、ST公司、PE为负数等案例。最终选取了索通发展收购欣源股份94.9777%股份（14.85倍），广和通收购锐凌无线51%股权（7.50倍），中瓷电子收购博威公司73%股权（13.95倍）、氯化镓通信基站射频芯片业务资产及负债（14.09倍），纳思达收购奔图电子100%股权（23.33倍）、弘信电子收购华扬电子100%股权（9.00倍）计算可比交易平均市盈率为13.79倍。

综上所述，标的公司历次增资及股权转让已经履行内部股东会审议程序，除已披露的情形外，上述相关增资方及股权受让方不存在为标的公司职工、顾问、客户、供应商或其他利益相关方的情形。上述历次增资及股权转让价格定价公允，不构成股份支付。

(二) 结合成立背景及合规性、合伙协议安排、合伙人在标的资产的任职情况等，补充披露深圳天琛、深圳嘉瀚、深圳宏旺等相关交易对方是否为标的资产员工持股平台，并结合历史入股价格、后续合伙份额转让价格的确定依据及公允性等，补充披露是否构成股份支付，是否为标的资产实际控制人控制或存在一致行动的主体

1、结合成立背景及合规性、合伙协议安排、合伙人在标的资产的任职情况等，补充披露深圳天琛、深圳嘉瀚、深圳宏旺等相关交易对方是否为标的资产员工持股平台

深圳天琛、深圳嘉瀚、深圳宏旺成立背景及合规性、合伙协议安排、合伙人在标的公司的任职情况如下：

合伙企业	成立背景	合规性	合伙协议安排	合伙人	合伙人在标的资产的任职情况
深圳天琛	2024年张秀金拟转出其持有的标的公司股权，标的公司的在职员工有意受让标的公司股权，由各员工出资成立深圳天琛，以受让张秀金持有的标的公司股权	2023年至2025年，未受到过市场监督管理部门、税务主管部门的行政处罚	未对内部权益流转、退出机制、合伙人竞业禁止或服务期限等相关事项进行限制性约定	肖初兴	标的公司转轴事业部副总经理
				朱黎明	标的公司市场开发中心总经理
				蔡菲	标的公司财务负责人
				段远福	标的公司传动事业部副总经理
				魏兵	标的公司零件事业部营销副总经理
				李威	标的公司精密电传事业部负责人
				蒋芳	标的公司传动事业部业务副总经理
				欧阳松林	标的公司采购管理中心负责人
				郭宏伟	标的公司研发总监
深圳嘉瀚	2024年张秀金拟转出其持有的标的公司股权，胡祥明等合伙人看好标的公司发展，出资成立深圳嘉瀚，以受让张秀	2023年至2025年，未受到过市场监督管理部门、税务		胡祥明	深圳嘉瀚受让张秀金所持标的公司股权后，担任标的公司总经理助理，并被选举为标的公司监事

合伙企业	成立背景	合规性	合伙协议安排	合伙人	合伙人在标的资产的任职情况
深圳宏旺	金持有的标的公司股权	主管部门的行政处罚		胡晶	无
				罗慧琳	无
	2024年张秀金拟转出其持有的公司股权的计划，陈旺及田必友出资成立深圳宏旺，以参与本次股权转让	2023年至2025年，未受到过市场监督管理部门、税务主管部门的行政处罚		陈旺	标的公司董事长、总经理
				田必友	标的公司副董事长、副总经理

如上表所示，深圳天琛为标的公司员工投资标的公司而出资设立的员工持股平台。深圳宏旺系由标的公司实际控制人、董事长、总经理陈旺与标的公司副董事长、副总经理田必友为投资标的公司而出资设立的高管持股平台。深圳嘉瀚系胡祥明（入股标的公司前，胡祥明未在标的公司任职）、胡晶、罗慧琳等人为投资标的公司设立的投资平台，深圳嘉瀚设立的目的系其出资人出于对标的公司发展前景的看好而作出的投资决策，其增资入股标的公司是市场化的投资行为，不属于员工持股平台。

2、结合历史入股价格、后续合伙份额转让价格的确定依据及公允性等，补充披露是否构成股份支付，是否为标的资产实际控制人控制或存在一致行动的主体

深圳天琛、深圳嘉瀚、深圳宏旺历史入股价格、后续合伙份额转让价格的确定依据及公允性、是否构成股份支付，是否为标的资产实际控制人控制或存在一致行动的主体的具体情况如下：

合伙企业名称	时间	入伙形式	合伙份额变动情况	合伙企业设立或转让合伙份额交易价格	对应合伙企业入股宏联电子的交易价格	定价依据及其公允性	是否构成股份支付	是否为标的资产实际控制人控制或存在一致行动的主体
深圳天琛	2024年1月	合伙企业设立	肖初兴出资 400 万元合伙份额	1 元/合伙份额	13.33 元/注册资本	入股价格与外部投资者入股价格一致	否	否
			朱黎明出资 400 万元合伙份额				否	否
			蔡菲出资 400 万元合伙份额				否	否
			魏兵出资 200 万元合伙份额				否	否
			曾吉云出资 200 万元合伙份额				否	否

合伙企业名称	时间	入伙形式	合伙份额变动情况	合伙企业设立或转让合伙份额交易价格	对应合伙企业入股宏联电子的交易价格	定价依据及其公允性	是否构成股份支付	是否为标的资产实际控制人控制或存在一致行动的主体
	2024年5月	第一次合伙份额转让	曾吉云将持有的 100 万元合伙份额转让给李威	1 元名义对价	13.33 元/注册资本	以 1 元名义对价转让未实缴出资的合伙企业份额，实际入股宏联电子价格与外部投资者入股价格一致	否	否
			曾吉云将持有的 100 万元合伙份额转让给段远福				否	否
			魏兵将持有的 50 万元合伙份额转让给欧阳松林				否	否
			魏兵将持有的 50 万元合伙份额转让给郭宏伟				否	否
			蔡菲将持有的 50 万元合伙份额转让给蒋芳				否	否
深圳嘉瀚	2024年1月	合伙企业设立	胡祥明出资 2,000 万元合伙份额	1 元/合伙份额	13.33 元/注册资本	入股价格与外部投资者入股价格一致	否	否
			胡晶出资 1,200 万元合伙份额				否	否
			罗慧琳出资 400 万元合伙份额				否	否
深圳宏旺	2023年12月	合伙企业设立	陈旺出资 1,875 万元合伙份额	1 元/合伙份额	13.33 元/注册资本	入股价格与外部投资者入股价格一致	否	是
			田必友出资 1,125 万元合伙份额				否	是

由上表可知，深圳天琛、深圳宏旺和深圳嘉瀚入股价格与外部投资者一致，不构成股份支付。

深圳天琛设立时，由于员工持股平台具体名单、份额未确定，暂由肖初兴、朱黎明、蔡菲、魏兵、曾吉云作为合伙人办理工商登记手续，待具体名单确定后向其他员工转让合伙份额。2024年5月，深圳天琛合伙人曾吉云、魏兵和蔡菲将其未实缴出资的合伙企业份额以 1 元名义对价转让给李威、段远福、欧阳松林、郭宏伟和蒋芳。李威、段远福、欧阳松林、郭宏伟和蒋芳实缴了其对应的合伙企业份额后，深圳天琛将入股标的公司的相关股权转让款支付给张秀金，完成了本次股权转让，因而李威、段远福、欧阳松林、郭宏伟和蒋芳通过深圳天琛入股宏联电子的交易价格为 13.33 元/注册资本，与 2024 年 2 月外部投资者惠州

市国惠润信股权投资合伙企业（有限合伙）、广东高岭壹号私募股权投资合伙企业（有限合伙）和陈明静等外部投资者入股价格一致，入股价格具有公允性，不构成股份支付。

《上市公司收购管理办法》第八十三条规定：“本办法所称一致行动，是指投资者通过协议、其他安排，与其他投资者共同扩大其所能够支配的一个上市公司股份表决权数量的行为或者事实。在上市公司的收购及相关股份权益变动活动中有一致行动情形的投资者，互为一致行动人。如无相反证据，投资者有下列情形之一的，为一致行动人：（一）投资者之间有股权控制关系；（二）投资者受同一主体控制……（十二）投资者之间具有其他关联关系。”

深圳天琛的执行事务合伙人为李威，深圳宏旺的执行事务合伙人为陈旺，深圳嘉瀚的执行事务合伙人为胡祥明，深圳天琛、深圳嘉瀚并非标的公司实际控制人陈旺控制的企业。同时，根据《上市公司收购管理办法》第八十三条第二款规定，深圳宏旺与陈旺之间有股权控制关系，因此，深圳宏旺为标的资产实际控制人控制的且存在一致行动的主体，而深圳天琛和深圳嘉瀚不存在《上市公司收购管理办法》第八十三条第二款规定的一致行动情形，与标的资产实际控制人不具有一致行动关系，不属于标的资产实际控制人控制或存在一致行动的主体。

综上所述，深圳天琛为员工持股平台，深圳宏旺系高管持股平台，深圳嘉瀚不属于员工持股平台。前述平台入股标的公司及后续合伙份额转让均不构成股份支付。深圳宏旺为标的公司实际控制人控制且存在一致行动的主体，深圳天琛、深圳嘉瀚不属于标的资产实际控制人控制或存在一致行动的主体。

(三) 苏州呈润、福清宏联历史上存在股权代持的背景及原因, 相关股权代持是否已彻底解除, 并进一步补充披露标的资产及其子公司各股东、本次交易对方中各合伙企业上层权益持有人持有股份或份额情况与其实际出资情况是否相符, 是否存在其他未披露的股份代持或其他协议安排, 标的资产及其子公司股权是否存在纠纷或潜在纠纷

1. 苏州呈润、福清宏联历史上存在股权代持的背景及原因, 相关股权代持是否已彻底解除

(1) 苏州呈润层面的股权代持

苏州呈润设立之初, 实际出资人相对分散, 且处于在行业相关单位在职状态, 文件签署及管理不便, 为了便于管理, 各实际出资人一致同意由朱建方配偶蔡燕红、张全中配偶唐红梅代持苏州呈润股权。

苏州呈润设立时, 苏州呈润实际出资人分别在苏州富鸿齐电子有限公司、明基电通信息技术有限公司(现名称苏州佳世达电通有限公司)、苏州市富通鸿五金电子厂等企业任职, 不存在在政府机构任职等不适合对外投资持股的情况。根据苏州呈润上述实际出资人确认, 该等人员与当时的任职单位无竞业限制的相关约定, 亦不存在将任职单位的相应知识产权应用在苏州呈润生产中的情况。

苏州呈润现为标的公司的全资子公司, 其 2008 年 8 月成立时工商登记的股东为蔡燕红、唐红梅, 分别持有苏州呈润 50%的股权, 代持解除前, 苏州呈润曾存在的代持结构如下:

公司名称	第一层股东				第二层股东		第三层股东		最终实际出资人持有呈润电子的股权比例	
	工商登记股东	实际出资人	出资额(万元)	持股比例	股东	持股比例	股东	持股比例	最终实际出资人	直接/间接合计持股比例
苏州呈润	蔡燕红(50%)、唐红梅(50%)	苏州市海铂橡塑五金制品有限公司	260.00	40.00%	东莞市海内尔橡塑五金制品有限公司	69.00%	陈旺	52.03%	陈旺	14.36%
							张秀金	19.58%	张秀金	5.40%
							田必友	28.39%	田必友	7.84%
							胡佰连	31.00%	胡佰连	12.40%
		胡佰连	45.50	7.00%	-	-	-	-	胡佰连	7.00%
		朱建方	146.25	22.50%	-	-	-	-	朱建方	22.50%
		张全中	78.00	12.00%	-	-	-	-	张全中	12.00%

公司名称	第一层股东				第二层股东		第三层股东		最终实际出资人持有呈润电子的股权比例	
	工商登记股东	实际出资人	出资额(万元)	持股比例	股东	持股比例	股东	持股比例	最终实际出资人	直接/间接合计持股比例
		孙慧东	48.75	7.50%	-	-	-	-	孙慧东	7.50%
		廖海华	39.00	6.00%	-	-	-	-	廖海华	6.00%
		梁允志	32.50	5.00%	-	-	-	-	梁允志	5.00%
	合计		650.00	100.00%	-	-	-	-	-	100.00%

苏州呈润全体股东的股权均由名义股东唐红梅、蔡燕红代持。陈旺、张秀金、田必友、胡佰连通过苏州海铂间接持有苏州呈润 40%的股权，朱建方、张全中、孙慧东、胡佰连、廖海华、梁允志直接持有苏州呈润 60%的股权。

2019年12月，宏联电子向苏州呈润增资 2,350 万元，认购苏州呈润 2,350 万元注册资本，取得苏州呈润 78.34%股权；2020年4月，宏联电子受让蔡燕红、唐红梅持有的苏州呈润 21.66%股权（对应注册资本 650 万元）。至此，苏州呈润成为宏联电子全资子公司。

2020年6月17日，宏联电子向唐红梅、蔡燕红支付股权转让款。2020年6月19日至23日，唐红梅、蔡燕红分别向实际出资人支付对应股权转让价款。

相关中介机构就苏州呈润包括代持及解除在内的股权变化情况，对实际出资人、名义出资人进行了访谈，并由实际出资人、名义出资人签署确认函。上述实际出资人、名义出资人对股权变化情况进行了确认，各方承诺苏州呈润曾存在的股权代持均已解除，各方之间均无关于代持解除的争议纠纷或潜在争议纠纷。中介机构对上述相关各方访谈时，标的公司委托公证机构对访谈过程、访谈文件及确认函的签署进行公证，并出具公证书。

上述股权转让价款分配完成后，苏州呈润曾存在的股权代持均已解除；截至本回复出具日，上述代持各方之间均无关于代持和代持解除的争议纠纷。

(2) 福清宏联层面的股权代持

福建宏联设立之初，宏联电子认为由自然人做股东设立企业相对便利，出于便捷考虑，宏联电子委托李代迟设立福清宏联。

2017年12月9日，李代迟签署《福清市宏联电子有限公司章程》，约定福

清宏联注册资本为 500 万元，全部由李代迟认缴。

2017 年 12 月 15 日，福清市市场监督管理局准予公司的设立申请并核发营业执照。

设立时，福清宏联工商登记的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资额（万元）	出资比例
1	李代迟	500.00	100.00%
合计		500.00	100.00%

福清宏联设立时存在代持，李代迟所持福清宏联股权实际系代宏联电子持有。

2020 年 2 月 17 日，李代迟签署《福清市宏联电子有限公司股东决定》：同意李代迟将其持有的福清宏联 100% 股权（对应注册资本 500 万元，未实缴）以 1 元的价格转让给宏联电子。

2020 年 2 月 17 日，李代迟与宏联电子就上述决定事项签署《股权转让协议》。

本次股权转让系为解除股权代持。2020 年 3 月 5 日，福清宏联就本次变更办理完成工商变更登记手续。本次变更后，福清宏联的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	出资比例
1	宏联电子	500.00	100.00%
合计		500.00	100.00%

2. 并进一步补充披露标的资产及其子公司各股东、本次交易对方中各合伙企业上层权益持有人持有股份或份额情况与其实际出资情况是否相符，是否存在其他未披露的股份代持或其他协议安排，标的资产及其子公司股权是否存在纠纷或潜在纠纷

截至本回复出具日，结合深圳嘉瀚、深圳宏旺、丰顺讯达、国惠润信、深圳天琛、高岭壹号、广州万泽汇的工商档案、合伙协议、穿透后部分间接股权/份额持有人的身份证明文件，和通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网站就交易对方相关穿透情况进行的检索情况，且针对苏州呈润股权变化情况的访谈，标的公司委托公证机构进行了公证，标的公司及其子公司各股东、本次交易对方中各合伙企业已确认上层权益持有人持有股份或份额情况与其实际出资情况相

符，不存在其他未披露的股份代持或其他类似协议安排，标的资产及其子公司股权不存在纠纷。

(四) 结合主营业务、除标的资产外是否存在其他对外投资等情况，补充披露深圳嘉瀚等相关交易对方是否为专为本次交易而设立，并结合其产权控制关系，补充披露相关锁定期安排是否合规

1、结合主营业务、除标的资产外是否存在其他对外投资等情况，补充披露深圳嘉瀚等相关交易对方是否为专为本次交易而设立

交易对方中，深圳嘉瀚、深圳宏旺、丰顺讯达、国惠润信、深圳天琛、高岭壹号、广州万泽汇为合伙企业，上述合伙企业不存在专为本次交易设立的情形。其中，深圳嘉瀚、深圳宏旺及深圳天琛以持有标的公司股权为目的，截至本回复出具日，除持有标的公司股权外，未投资其他企业；标的公司其他合伙企业股东的对外投资情况如下：

(1) 丰顺讯达

截至本回复出具日，除标的公司外，丰顺讯达投资的其他企业情况如下：

序号	企业名称	持股/出资比例	主营业务
1	江苏应能微电子股份有限公司	0.6988%	功率半导体研发与销售
2	苏州达翔技术股份有限公司	4.133333%	储能、汽车零部件、模切
3	深圳鑫宏力精密股份有限公司	3.661%	结构件、精密模具、注塑
4	广州万泽汇联讯精选一号产业投资合伙企业（有限合伙）	40.57971%	股权投资
5	广州万泽汇合润产业投资合伙企业（有限合伙）	9.717417%	股权投资

(2) 国惠润信

截至本回复出具日，除标的公司外，国惠润信投资的其他企业情况如下：

序号	企业名称	持股/出资比例	主营业务
1	江苏圣泰能网科技有限公司	2.35571%	能源储输节能安全技术产品
2	北京建工资源循环利用股份有限公司	3.17%	建筑垃圾处置、环保工程业务及再生产品业务

(3) 高岭壹号

截至本回复出具日，除标的公司外，高岭壹号投资的其他企业情况如下：

序号	企业名称	持股/出资比例	主营业务
1	东莞市环力智能科技有限公司	1.1665%	智能设备、塑胶制品、五金制品、电子产品、机器人

(4) 广州万泽汇

截至本回复出具日，除标的公司外，广州万泽汇对外投资的其他企业情况如下：

序号	企业名称	持股/出资比例	主营业务
1	江苏应能微电子股份有限公司	0.2207%	功率半导体研发与销售

综上所述，本次交易的交易对方投资标的公司的时间早于本次交易启动筹划时间；且丰顺讯达、国惠润信、高岭壹号及广州万泽汇，除投资标的公司外，还投资了其他企业，因此，交易对方不存在为本次交易专门设立的情况。

2、结合其产权控制关系，补充披露相关锁定期安排是否合规

(1) 交易对方中的机构股东产权控制关系

深圳嘉瀚为标的公司监事胡祥明担任执行事务合伙人并控制的合伙企业；深圳宏旺为标的公司实际控制人陈旺控制的合伙企业；丰顺讯达为广东万泽汇资产管理有限公司管理的私募股权投资基金，广东万泽汇资产管理有限公司为王文豹控制的企业；国惠润信为中信建投资本管理有限公司管理并担任执行事务合伙人的私募股权投资基金，中信建投资本管理有限公司为国有上市公司中信建投证券股份有限公司全资子公司；深圳天琛为标的公司员工持股平台，由李威担任普通合伙人；高岭壹号为广东高瑞私募基金管理有限公司管理并担任执行事务合伙人的私募股权投资基金，广东高瑞私募基金管理有限公司为欧湛颖控制的公司；广州万泽汇为广东万泽汇资产管理有限公司担任普通合伙人的合伙企业，广东万泽汇资产管理有限公司为王文豹控制的企业。

(2) 相关锁定期安排合规

《重组管理办法》第四十七条规定：“特定对象以资产认购而取得的上市公司股份，自股份发行结束之日起十二个月内不得转让；属于下列情形之一的，三十六个月内不得转让：（一）特定对象为上市公司控股股东、实际控制人或者其控制的关联人；（二）特定对象通过认购本次重组发行的股份取得上市公司的实

际控制权；（三）特定对象取得本次重组发行的股份时，对其用于认购股份的资产持续拥有权益的时间不足十二个月。

属于本办法第十三条第一款规定的交易情形的，上市公司原控股股东、原实际控制人及其控制的关联人，以及在交易过程中从该等主体直接或间接受让该上市公司股份的特定对象在本次交易完成后三十六个月内不得转让其在该上市公司中拥有权益的股份；除收购人及其控制的关联人以外的特定对象以资产认购而取得的上市公司股份自股份发行结束之日起二十四个月内不得转让。

特定对象为私募投资基金的，适用第一款、第二款的规定，但有下列情形的除外：（一）上市公司关于本次重大资产重组的董事会决议公告时，私募投资基金对其用于认购股份的资产持续拥有权益的时间已满四十八个月，且不存在第一款第（一）项、第（二）项情形的，以资产认购而取得的上市公司股份自股份发行结束之日起六个月内不得转让；（二）属于本办法第十三条第一款规定的交易情形的，上市公司关于本次重大资产重组的董事会决议公告时，私募投资基金对其用于认购股份的资产持续拥有权益的时间已满四十八个月，且为除收购人及其控制的关联人以外的特定对象的，以资产认购而取得的上市公司股份自股份发行结束之日起十二个月内不得转让。

分期发行股份支付购买资产对价的，特定对象以资产认购而取得的上市公司股份，锁定期自首期股份发行结束之日起算。”

深圳嘉瀚、深圳宏旺、丰顺讯达、国惠润信、深圳天琛、高岭壹号及广州万泽汇不属于《重组管理办法》第四十七条规定第一款第（一）至（三）项所述情况，亦不属于第二款、第三款规定的情形，按照《重组管理办法》第四十七条第一款“特定对象以资产认购而取得的上市公司股份，自股份发行结束之日起十二个月内不得转让”的规定，上述机构股东通过本次交易获得的上市公司股份至少应锁定 12 个月。

深圳嘉瀚、国惠润信、高岭壹号、丰顺讯达、广州万泽汇通过本次交易所取得的上市公司股份的锁定期为自本次发行股份上市之日起 12 个月；深圳宏旺、深圳天琛在本次交易中取得的上市公司的股份自本次发行股份上市之日起 12 个月后分批解锁，其中：自本次发行股份上市满 12 个月，解锁各自所持股份的 40%；

自本次发行股份上市满 24 个月，各自所持股份全部解锁完毕。

根据《深圳证券交易所股票发行上市审核业务指南第 7 号——上市公司重大资产重组审核关注要点》之规定，如交易对方为本次交易专门设立的，需进行穿透锁定。上述交易对方深圳嘉瀚、深圳宏旺及深圳天琛入股标的公司的时间，距上市公司针对本次交易首次披露停牌公告的时间已超过一年，深圳嘉瀚、深圳宏旺及深圳天琛非专为本次交易设立。出于谨慎性考虑，深圳嘉瀚、深圳宏旺及深圳天琛比照为本次交易专门设立的主体对其上层权益持有人持有的份额进行穿透锁定。

深圳嘉瀚、深圳宏旺及深圳天琛的合伙人均为自然人，全体合伙人已出具《关于合伙企业出资份额锁定的承诺函》：

“1、截至本承诺函出具之日，本人所持有的合伙企业份额及通过合伙企业间接持有的标的公司股权权属清晰，不存在通过委托持股、信托持股等代持方式委托其他主体或代其他主体直接或间接持有的情形，本人所持有的合伙企业份额不存在质押等任何担保权益，不存在冻结、查封或者其他任何被采取强制保全措施的情形，不存在其他禁止转让、限制转让、其他任何权利限制的合同、承诺或安排，亦不存在任何可能导致所持股权被有关司法机关或行政机关查封、冻结、征用或限制转让的未决或潜在的诉讼、仲裁以及任何其他行政或司法程序。

2、本人取得合伙企业份额的资金来源为本人的自有资金或自筹资金，该等资金来源合法。

3、合伙企业已经出具《关于股份锁定期的承诺函》。在合伙企业承诺的锁定期限内，本人承诺不转让、赠与、委托他人管理或以其他方式处分本人持有的合伙企业份额，亦不得设定质押等任何权利负担或其他第三方权利。

4、如本人承诺的上述锁定期与深圳证券交易所、中国证券监督管理委员会的监管意见不相符，本人同意根据相关监管意见进行相应调整。如本承诺函被证明是不真实或未被遵守，本人将承担相应的法律责任。”

综上，上述机构股东的股份锁定承诺安排符合《重组管理办法》等相关法律法规的规定。

(五) 按照《26号格式准则》第十五条等相关要求，以列表形式穿透披露深圳嘉瀚等7名合伙企业交易对方各层股东或权益持有人至最终出资人，相关主体取得权益的时间及方式，是否已足额实缴出资及出资方式、资金来源，合伙人、最终出资人与参与本次交易的其他有关主体是否存在关联关系

1、合伙企业交易对方相关主体取得权益的时间及方式，是否已足额实缴出资及出资方式、资金来源情况

编号	合伙企业	取得权益时间及方式	出资方式	是否足额实缴出资	资金来源
1	深圳嘉瀚	2024年1月受让获得	货币	是	自有或自筹资金
2	深圳宏旺	2024年1月受让获得	货币	是	自有或自筹资金
3	丰顺讯达	2021年9月受让获得	货币	是	自有或自筹资金
4	国惠润信	2024年1月受让获得	货币	是	自有或自筹资金
5	深圳天琛	2024年1月受让获得	货币	是	自有或自筹资金
6	高岭壹号	2024年1月受让获得	货币	是	自有或自筹资金
7	广州万泽汇	2021年9月受让获得	货币	是	自有或自筹资金

2、合伙人、最终出资人与参与本次交易的其他有关主体的关联关系情况如下：

(1) 深圳嘉瀚

编号	姓名	是否为最终持有人	最终持有人性质	出资比例 (%)	取得直接被投资主体权益时间	出资方式	资金来源	与参与本次交易的其他交易主体是否存在关联关系
1	胡祥明	是	自然人	55.56	2024-01-15	货币	自有或自筹资金	否
2	胡晶	是	自然人	33.33	2024-01-15	货币	自有或自筹资金	否
3	罗慧琳	是	自然人	11.11	2024-01-15	货币	自有或自筹资金	否

(2) 深圳宏旺

编号	姓名	是否为最终持有人	最终持有人性质	出资比例 (%)	取得直接被投资主体权益时间	出资方式	资金来源	与参与本次交易的其他交易主体是否存在关联关系
1	陈旺	是	自然人	62.50	2023-12-26	货币	自有或自筹资金	是, 交易对方之一、标的公司实际控制人、总经理兼董事长
2	田必友	是	自然人	37.50	2023-12-26	货币	自有或自筹资金	是, 交易对方之一、标的公司副董事长、副总经理

(3) 丰顺讯达

编号	姓名/名称	是否为最终持有人	最终持有人性质	出资比例 (%)	取得直接被投资主体权益时间	出资方式	资金来源	与参与本次交易的其他交易主体是否存在关联关系
1	丰顺县国有资产投资有限公司	是	国有控股或管理主体	63.83	2021-08-13	货币	自有或自筹资金	否
1-1	丰顺县财政局	是	政府机构	100.00	2010-08-23	货币	自有或自筹资金	否
2	广州万泽汇瑞鑫股权投资合伙企业(有限合伙)	否	不适用	29.08	2021-08-13	货币	自有或自筹资金	否
2-1	黄旭升	是	自然人	73.17	2021-08-09	货币	自有或自筹资金	否
2-2	吴鹏	是	自然人	24.39	2021-08-09	货币	自有或自筹资金	否
2-3	林海通	是	自然人	2.44	2021-08-09	货币	自有或自筹资金	否
3	广东讯	否	不适用	6.99	2021-	货币	自有或	否

编号	姓名/名称	是否为最终持有人	最终持有人性质	出资比例 (%)	取得直接被投资主体权益时间	出资方式	资金来源	与参与本次交易的其他交易主体是否存在关联关系
	源实业集团有限公司		用		08-13		自筹资金	
3-1	王雅琪	是	自然人	51.00	2019-07-12	货币	自有或自筹资金	否
3-2	广东讯德实业有限公司	否	不适用	49.00	2019-07-12	货币	自有或自筹资金	否
3-2-1	罗伟强	是	自然人	59.00	2019-06-17	货币	自有或自筹资金	否
3-2-2	罗雄彬	是	自然人	41.00	2019-06-17	货币	自有或自筹资金	否
4	广东万泽汇资产管理有限公司	否	不适用	0.11	2021-08-13	货币	自有或自筹资金	是，同时为交易对方广州万泽汇的执行事务合伙人
4-1	广东万泽汇信息咨询有限公司	否	不适用	100.00	2016-11-07	货币	自有或自筹资金	是，同时为交易对方广州万泽汇执行事务合伙人的控股股东
4-1-1	王文豹	是	自然人	80.00	2016-06-01	货币	自有或自筹资金	是，交易对方广州万泽汇的实际控制人
4-1-2	黄丽娟	是	自然人	20.00	2016-06-01	货币	自有或自筹资金	是，交易对方广州万泽汇的实际控制人王文豹的配偶

(4) 国惠润信

编号	名称	是否为最终持有人	最终持有人性质	出资比例 (%)	取得直接被投资主体权益时间	出资方式	资金来源	与参与本次交易的其他交易主体是否存在关联关系
1	惠州市创新投资有限公司	是	国有控股	46.00	2022-11-07	货币	自有或自筹资金	否

编号	名称	是否为最终持有人	最终持有人性质	出资比例(%)	取得直接被投资主体权益时间	出资方式	资金来源	与参与本次交易的其他交易主体是否存在关联关系
	司		或管理主体				金	
1-1	惠州市国有资本投资集团有限公司	是	国有控股或管理主体	90.00	2022-08-24	货币	自有或自筹资金	否
1-1-1	惠州市人民政府国有资产监督管理委员会	是	政府机构	100.00	2021-08-25	货币	自有或自筹资金	否
1-2	广东省财政厅	是	政府机构	10.00	2022-03-22	货币	自有或自筹资金	否
2	惠州市惠城区国有资本投资运营集团有限公司	是	国有控股或管理主体	20.00	2022-11-07	货币	自有或自筹资金	否
2-1	惠州市惠城区国有资产监督管理局	是	政府机构	100.00	2019-11-27	货币	自有或自筹资金	否
3	中信建投资本管理有限公司	是	国有控股或管理主体	19.00	2022-11-07	货币	自有或自筹资金	否
3-1	中信建投证券股份有限公司	是	上市公司	100.00	2009-07-31	货币	自有或自筹资金	否
4	天安数码城股权投资基金管理(深圳)有限公司	否	不适用	15.00	2022-11-07	货币	自有或自筹资金	否
4-1	天安数码城(集团)有限公司	否	不适用	100.00	2013-09-06	货币	自有或自筹资金	否
4-1-1	天安中国投资有限公司	是	香港上市公司	50.00	1990-04-07	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2	深业泰然(集团)股份有限公司	是	国有控股或管	50.00	2002-04-28	货币	自有或自筹资金	否

编号	名称	是否为最终持有人	最终持有人性质	出资比例(%)	取得直接被投资主体权益时间	出资方式	资金来源	与参与本次交易的其他交易主体是否存在关联关系
			理主体					
4-1-2-1	深圳控股有限公司	是	香港上市公司	51.00	2002-02-06	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-2	信超投资有限公司	否	不适用	23.00	2015-12-31	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-2-1	叶黎成	是	自然人	51.00	-	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-2-2	忠润有限公司	否	不适用	25.00	-	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-2-2-1	B. H. I. (NOMINEES) LIMITED	否	不适用	50.00	-	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-2-2-1-1	陈盛英	是	自然人	20.00	-	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-2-2-1-2	叶黎伟	是	自然人	20.00	-	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-2-2-1-3	姚兰莉	是	自然人	20.00	-	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-2-2-1-4	叶黎家	是	自然人	20.00	-	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-2-2-1-5	叶球	是	自然人	20.00	-	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-2-2-2	剑桥代理有限公司	否	不适用	50%	-	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-2-2-2-1	陈盛英	是	自然人	33.33	-	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-2-2-2-2	姚兰莉	是	自然人	33.33	-	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-2-2-2-3	B. H. I. (NOMINEES) LIMITED (重复, 同	否	不适用	33.33	-	货币	自有或自筹资金	否

编号	名称	是否为最终持有人	最终持有人性质	出资比例(%)	取得直接被投资主体权益时间	出资方式	资金来源	与参与本次交易的其他交易主体是否存在关联关系
	4-1-2-2-2-1)							
4-1-2-2-3	刘美玲	是	自然人	24.00	-	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-3	深圳市碧海红树投资发展有限公司	否	不适用	7.98	2002-02-06	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-3-1	刘振光	是	自然人	6.86	2002-02-22	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-3-2	黄耀真	是	自然人	5.61	2002-02-22	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-3-3	郭崇馨	是	自然人	4.02	2002-02-22	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-3-4	王金月	是	自然人	3.37	2002-02-22	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-3-5	姜全	是	自然人	3.20	2002-02-22	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-3-6	苏江抚	是	自然人	2.53	2001-04-09	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-3-7	罗国纲	是	自然人	2.52	2002-02-22	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-3-8	梅家新	是	自然人	2.49	2001-04-09	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-3-9	邹华	是	自然人	2.44	2002-02-22	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-3-10	张西蓉	是	自然人	2.43	2002-02-22	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-3-11	张丽华	是	自然人	2.41	2002-02-22	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-3-12	戴萌芳	是	自然人	2.39	2002-02-22	货币	自有或自筹资金	否

编号	名称	是否为最终持有人	最终持有人性质	出资比例(%)	取得直接被投资主体权益时间	出资方式	资金来源	与参与本次交易的其他交易主体是否存在关联关系
4-1-2-3-13	林润香	是	自然人	2.29	2001-04-09	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-3-14	薛伟光	是	自然人	2.28	2002-02-22	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-3-15	钟洪根	是	自然人	2.21	2002-02-22	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-3-16	钟仲远	是	自然人	2.12	2002-02-22	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-3-17	徐慧兰	是	自然人	2.11	2002-02-22	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-3-18	朱滨	是	自然人	2.10	2002-02-22	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-3-19	邬矿弟	是	自然人	2.07	2002-02-22	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-3-20	许文	是	自然人	2.06	2002-02-22	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-3-21	牛旭东	是	自然人	2.05	2002-02-22	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-3-22	徐森	是	自然人	2.05	2002-02-22	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-3-23	赵水升	是	自然人	2.04	2002-02-22	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-3-24	钟小静	是	自然人	2.01	2002-02-22	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-3-25	郝斌	是	自然人	2.00	2002-02-22	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-3-26	吴思励	是	自然人	1.93	2002-02-22	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-3-27	张杰	是	自然人	1.92	2002-02-22	货币	自有或自筹资金	否

编号	名称	是否为最终持有人	最终持有人性质	出资比例(%)	取得直接被投资主体权益时间	出资方式	资金来源	与参与本次交易的其他交易主体是否存在关联关系
4-1-2-3-28	刘文杰	是	自然人	1.92	2002-02-22	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-3-29	李建荣	是	自然人	1.91	2002-02-22	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-3-30	姚煜	是	自然人	1.90	2002-02-22	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-3-31	刘辉	是	自然人	1.88	2002-02-22	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-3-32	张峰	是	自然人	1.87	2002-02-22	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-3-33	李子岗	是	自然人	1.86	2002-02-22	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-3-34	李琦	是	自然人	1.85	2002-02-22	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-3-35	陈艳	是	自然人	1.84	2002-02-22	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-3-36	王华	是	自然人	1.83	2002-02-22	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-3-37	李小炼	是	自然人	1.82	2002-02-22	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-3-38	孙绍杰	是	自然人	1.82	2002-02-22	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-3-39	金少宜	是	自然人	1.80	2002-02-22	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-3-40	高新宇	是	自然人	1.79	2002-02-22	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-3-41	杨奕	是	自然人	1.77	2002-02-22	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-3-42	刘晓红	是	自然人	1.73	2002-02-22	货币	自有或自筹资金	否

编号	名称	是否为最终持有人	最终持有人性质	出资比例(%)	取得直接被投资主体权益时间	出资方式	资金来源	与参与本次交易的其他交易主体是否存在关联关系
4-1-2-3-43	谷磊	是	自然人	0.92	2002-02-22	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-4	深圳市红鹰园投资发展有限公司	否	不适用	7.48	2002-02-06	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-4-1	深业控股(深圳)有限公司	是	国有控股或管理主体	87.21	2008-06-20	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-4-1-1	深圳控股有限公司(重复,同4-1-2-1)	是	香港上市公司	100.00	2002-08-21	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-4-2	沈秋南	是	自然人	2.85	2001-03-29	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-4-3	黄秀芳	是	自然人	2.82	2002-02-10	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-4-4	钟建平	是	自然人	2.79	2002-02-10	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-4-5	卢光华	是	自然人	2.78	2002-02-10	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-4-6	彭康文	是	自然人	1.55	2008-06-20	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-5	深圳市振禄源投资发展有限公司	是	国有控股或管理主体	5.89	2002-02-06	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-5-1	深业控股(深圳)有限公司(重复,同4-1-2-4-1)	是	国有控股或管理主体	96.53	2008-12-22	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-5-2	刘夫一	是	自然人	3.47	2002-02-09	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-6	深圳市路泰来实业发展	是	国有控股	2.76	2002-02-06	货币	自有或自筹资金	否

编号	名称	是否为最终持有人	最终持有人性质	出资比例(%)	取得直接投资主体权益时间	出资方式	资金来源	与参与本次交易的其他交易主体是否存在关联关系
	有限公司(注2)		或管理主体				金	
4-1-2-6-1	深业控股(深圳)有限公司(重复,同4-1-2-4-1)	是	国有控股或管理主体	100.00	2001-04-03	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-7	深圳市望达欣实业发展有限公司	是	国有控股或管理主体	1.89	2002-02-06	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-7-1	深业控股(深圳)有限公司(重复,同4-1-2-4-1)	是	国有控股或管理主体	83.33	2008-06-20	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-7-2	乘曙	是	自然人	9.68	2002-02-05	货币	自有或自筹资金	否
4-1-2-7-3	戴秀业	是	自然人	6.99	2011-08-01	货币	自有或自筹资金	否

注1: 以上信息基于公开渠道信息及标的公司提供信息,表中的“-”表示通过公开渠道或国惠润信均无法获知其相关信息。

注2: 经公开渠道查询,深圳市路泰来实业发展有限公司已于2025年12月8日注销。

(5) 深圳天琛

编号	姓名	是否为最终持有人	最终持有人性质	出资比例(%)	取得直接投资主体权益时间	出资方式	资金来源	与参与本次交易的其他有关主体是否存在关联关系
1	肖初兴	是	自然人	25.00	2024-01-03	货币	自有或自筹资金	否
2	朱黎明	是	自然人	25.00	2024-01-03	货币	自有或自筹资金	否
3	蔡菲	是	自然人	21.88	2024-01-03	货币	自有或自筹资金	否
4	段远福	是	自然人	6.25	2024-05-30	货币	自有或自筹资金	否

编号	姓名	是否为最终持有人	最终持有人性质	出资比例 (%)	取得直接被投资主体权益时间	出资方式	资金来源	与参与本次交易的其他有关主体是否存在关联关系
							金	
5	魏兵	是	自然人	6.25	2024-01-03	货币	自有或自筹资金	否
6	李威	是	自然人	6.25	2024-05-30	货币	自有或自筹资金	否
7	蒋芳	是	自然人	3.13	2024-05-30	货币	自有或自筹资金	否
8	欧阳松林	是	自然人	3.13	2024-05-30	货币	自有或自筹资金	否
9	郭宏伟	是	自然人	3.13	2024-05-30	货币	自有或自筹资金	否

(6) 高岭壹号

编号	姓名/名称	是否为最终持有人	最终持有人性质	出资比例 (%)	取得直接被投资主体权益时间	出资方式	资金来源	与参与本次交易的其他交易主体是否存在关联关系
1	东莞市大岭山镇工业园开发有限公司	是	国有控股或管理主体	60.00	2023-04-04	货币	自有或自筹资金	否
1-1	东莞市大岭山实业发展有限公司	是	国有控股或管理主体	100.00	2026-04-29	货币	自有或自筹资金	否
1-1-1	东莞市大岭山镇人民政府	是	政府机构	100.00	2021-12-31	货币	自有或自筹资金	否
2	东莞市投控资本投资有限公司	是	国有控股或管理主体	20.00	2023-04-04	货币	自有或自筹资金	否

编号	姓名/名称	是否最终持有人	最终持有人性质	出资比例 (%)	取得直接被投资主体权益时间	出资方式	资金来源	与参与本次交易的其他交易主体是否存在关联关系
2-1	东莞市投资控股集团有限公司	是	国有控股或管理主体	100.00	2019-11-21	货币	自有或自筹资金	否
2-1-1	东莞市人民政府国有资产监督管理委员会	是	政府机构	100.00	2015-09-25	货币	自有或自筹资金	否
3	广州德慧嘉成管理咨询合伙企业(有限合伙)	否	不适用	19.00	2023-04-04	货币	自有或自筹资金	否
3-1	广州铭泰企业管理有限公司	否	不适用	98.0392	2021-05-11	货币	自有或自筹资金	否
3-1-1	广东敏捷地产(集团)有限公司	否	不适用	100.00	2020-08-06	货币	自有或自筹资金	否
3-1-1-1	广州锦绣大地房地产发展有限公司	否	不适用	79.31	2020-07-07	货币	自有或自筹资金	否
3-1-1-1-1	谭汇川	是	自然人	90.00	2014-06-30	货币	自有或自筹资金	否
3-1-1-1-2	谭浩成	是	自然人	10.00	2019-06-13	货币	自有或自筹资金	否
3-1-1-2	广州博耀商务服务有限公司	否	不适用	19.89	2022-07-01	货币	自有或自筹资金	否
3-1-1-2-1	广州锦逸商务服务有限公司	否	不适用	100.00	2021-03-11	货币	自有或自筹资金	否
3-1-1-2-1-1	蓝逸有限公司	否	不适用	100.00	2021-02-07	货币	自有或自筹资金	否
3-1-1-2-1-1-1	萬得集團有限公司	否	不适用	100.00	-	货币	自有或自筹资金	否
3-1-1-2-1-1-1-1	盛富國際有限公司	否	不适用	100.00	-	货币	自有或自筹资金	否

编号	姓名/名称	是否为最终持有人	最终持有人性质	出资比例 (%)	取得直接被投资主体权益时间	出资方式	资金来源	与参与本次交易的其他交易主体是否存在关联关系
3-1-1-2-1-1-1-1-1	蒋锦华	是	自然人	51.00	-	货币	自有或自筹资金	否
3-1-1-2-1-1-1-1-2	梁锦华	是	自然人	49.00	-	货币	自有或自筹资金	否
3-1-1-3	哲康有限公司	否	不适用	0.80	2021-01-26	货币	自有或自筹资金	否
3-1-1-3-1	Ally Classic Holding Limited	否	不适用	100.00	-	货币	自有或自筹资金	否
3-1-1-3-1-1	萬得集團有限公司	否	不适用	100.00	-	货币	自有或自筹资金	否
3-1-1-3-1-1-1	盛富國際有限公司	否	不适用	100.00	-	货币	自有或自筹资金	否
3-1-1-3-1-1-1-1	蒋锦华	是	自然人	51.00	-	货币	自有或自筹资金	否
3-1-1-3-1-1-1-2	梁锦华	是	自然人	49.00	-	货币	自有或自筹资金	否
3-2	欧国梁	是	自然人	1.9608	2026-04-29	货币	自有或自筹资金	否
4	广东高瑞私募基金管理有限公司	否	不适用	1.00	2023-04-04	货币	自有或自筹资金	否
4-1	欧湛颖	是	自然人	95.00	2021-03-15	货币	自有或自筹资金	否
4-2	赵振雄	是	自然人	5.00	2021-03-15	货币	自有或自筹资金	否

注：以上信息基于公开渠道信息及标的公司提供信息，表中的“-”表示通过公开渠道或高岭壹号均无法获知其相关信息。

(7) 广州万泽汇

编号	姓名/名称	是否为最终持有人	最终持有人性质	出资比例 (%)	取得直接被投资主体权益时间	出资方式	资金来源	与参与本次交易的其他交易主体是否存在关联关系
1	广东万泽汇资产管理有限公司	否	企业法人	60.00	2017-06-14	货币	自有或自筹资金	是，同时为交易对方丰顺讯达的执行事务合伙人
1-1	广东万泽汇信息咨询有限公司	否	法人企业	100.00	2016-11-07	货币	自有或自筹资金	是，同时为交易对方丰顺讯达的执行事务合伙人的控股股东
1-1-1	王文豹	是	自然人	80.00	2016-06-01	货币	自有或自筹资金	是，交易对方丰顺讯达的实际控制人
1-1-2	黄丽娟	是	自然人	20.00	2016-06-01	货币	自有或自筹资金	是，交易对方丰顺讯达的实际控制人王文豹的配偶
2	黄丽娟	是	自然人	40.00	2017-06-14	货币	自有或自筹资金	是，交易对方丰顺讯达的实际控制人王文豹的配偶

(六) 补充披露情况

上市公司已在重组报告书“第四节 标的资产基本情况”之“二、历史沿革情况”之“（一）宏联电子”处中补充披露了标的资产历次增资及股权转让的背景及原因，是否履行必要的审议和批准程序，相关增资方及股权受让方是否为标的资产职工、顾问、客户、供应商或其他利益相关方，是否构成股份支付。

上市公司已在重组报告书“第三节 交易对方基本情况”之“十二、深圳天琛、深圳嘉瀚、深圳宏旺员工持股情况”及“十三、深圳天琛、深圳嘉瀚、深圳宏旺历史入股、后续合伙份额转让所涉及的股份支付情况，以及与实际控制人的控制与一致行动关系”处中补充披露了深圳天琛、深圳嘉瀚、深圳宏旺等相关交易对方是否为标的资产员工持股平台，是否构成股份支付，是否为标的资产实际控制人控制或存在一致行动的主体。

上市公司已在重组报告书“第四节 标的资产基本情况”之“二、历史沿革情况”之“（二）宏联电子子公司苏州呈润”及“（三）宏联电子子公司福清

宏联”处中补充披露了补充披露苏州呈润、福清宏联历史上存在股权代持的背景及原因，相关股权代持是否已彻底解除，以及标的资产及其子公司各股东、本次交易对方中各合伙企业上层权益持有人持有股份或份额情况与其实际出资情况是否相符，是否存在其他未披露的股份代持或其他协议安排，标的资产及其子公司股权是否存在纠纷或潜在纠纷。

上市公司已在重组报告书“第三节 交易对方基本情况”之“一、发行股份及支付现金购买资产的交易对方”处中补充披露了深圳嘉瀚等相关交易对方是否为专为本次交易而设立及相关锁定期安排是否合规。

上市公司已在重组报告书“第三节 交易对方基本情况”之“十一、合伙企业交易对方相关主体取得权益的时间及方式、实缴出资情况及出资方式、资金来源情况”及“附件：合伙企业交易对方穿透至最终出资人及各层出资人出资方式、资金来源、与参与本次交易的其他有关主体的关联关系情况”以列表形式穿透披露深圳嘉瀚等7名合伙企业交易对方各层股东或权益持有人至最终出资人，相关主体取得权益的时间及方式，是否已足额实缴出资及出资方式、资金来源，合伙人、最终出资人与参与本次交易的其他有关主体是否存在关联关系。

二、上市公司补充说明

(一)结合东莞海内尔历史沿革、业务、产权控制情况，与标的资产的业务、技术、人员和资产是否存在承继关系等，说明标的资产历次股权转让中是否存在控制权变更情形，相关资产权属是否完整、清晰

1. 东莞海内尔历史沿革、业务、产权控制情况，与标的资产的业务、技术、人员和资产是否存在承继关系等

(1) 东莞海内尔业务

东莞海内尔注销前的基本情况如下：

企业名称	东莞市海内尔橡塑五金制品有限公司
统一社会信用代码	91441900792915152C
法定代表人	陈江威
企业类型	有限责任公司
注册资本	1500 万元
经营场所	东莞市塘厦镇林村鲤牙塘工业区 57 号
经营范围	生产及销售：橡胶制品、塑料制品、金属制品、电子产品、工艺品；货物进出口、技术进出口。（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）
成立日期	2006-08-23
营业期限至	无固定期限

东莞海内尔的主营业务为橡胶、硅胶产品的生产、销售，主要产品包括橡胶、硅胶产品，用于机箱底座脚垫等。

（2）东莞海内尔历史沿革

东莞海内尔的历史沿革如下：

① 2006 年 8 月，东莞市海内尔成立

2006 年 8 月，陈旺、田必友、张秀金、刘云高共同出资设立东莞海内尔（全称“东莞市海内尔橡塑五金制品有限公司”）。东莞海内尔设立时的股权结构如下：

序号	股东	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例（%）	出资方式
1	陈旺	21.95	21.95	43.90	货币
2	田必友	14.20	14.20	28.40	货币
3	张秀金	9.80	9.80	19.60	货币
4	刘云高	4.05	4.05	8.10	货币
合计		50.00	50.00	100.00	-

② 2011 年 5 月，东莞市海内尔第一次增资，注册资本增加至 200 万元

2011 年 4 月 26 日，东莞海内尔召开股东会并决议同意，注册资本由 50 万元增加到 200 万元，新增注册资本分别由陈旺、田必友、张秀金、刘云高认缴。本次增资完成后，东莞海内尔股权结构如下：

序号	股东	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例（%）	出资方式
1	陈旺	87.80	87.80	43.90	货币
2	田必友	56.80	56.80	28.40	货币
3	张秀金	39.20	39.20	19.60	货币
4	刘云高	16.20	16.20	8.10	货币
合计		200.00	200.00	100.00	-

③ 2012年3月，东莞市海内尔第一次股权转让

2012年3月28日，东莞海内尔召开股东会并决议同意，张秀金将其持有的0.02%股权（对应注册资本400元）转让给陈旺；田必友将其持有的0.01%股权（对应注册资本200元）转让给刘云高。

2012年3月28日，田必友与刘云高签署《股权转让协议》，田必友同意将其持有的0.01%股权（对应注册资本200元）转让给刘云高。

2012年3月28日，张秀金与陈旺签署《股权转让协议》，张秀金同意将其持有的0.02%股权（对应注册资本400元）转让给陈旺。

本次股权转让完成后，东莞海内尔股权结构如下：

序号	股东	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例（%）	出资方式
1	陈旺	87.84	87.84	43.92	货币
2	田必友	56.78	56.78	28.39	货币
3	张秀金	39.16	39.16	19.58	货币
4	刘云高	16.22	16.22	8.11	货币
合计		200.00	200.00	100.00	-

④ 2019年11月，东莞市海内尔第二次股权转让

2019年11月20日，东莞海内尔召开股东会并决议同意，刘云高将其持有的8.11%公司股权（对应注册资本16.22万元）转让给陈旺。

2019年11月20日，刘云高与陈旺签署《股权转让协议》，刘云高同意将其持有的8.11%公司股权（对应注册资本16.22万元）转让给陈旺。

本次股权转让完成后，东莞海内尔股权结构如下：

序号	股东	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例（%）	出资方式
1	陈旺	104.06	104.06	52.03	货币
2	田必友	56.78	56.78	28.39	货币
3	张秀金	39.16	39.16	19.58	货币
合计		200.00	200.00	100.00	-

⑤ 2019年12月，东莞市海内尔第二次增资，注册资本增加至1,500万元

2019年12月15日，东莞海内尔召开股东会并决议，同意东莞海内尔注册资本增加至1,500万元，增加的1,300万元注册资本由陈旺认缴出资676.39万元，由田必友认缴出资369.07万元，由张秀金认缴出资254.54万元。

本次增资完成后，东莞海内尔股权结构如下：

序号	股东	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例（%）	出资方式
1	陈旺	780.45	780.45	52.03	货币
2	田必友	425.85	425.85	28.39	货币
3	张秀金	293.70	293.70	19.58	货币
合计		1,500.00	1,500.00	100.00	-

⑥ 2024年3月，东莞市海内尔注销

2023年5月29日，东莞海内尔召开股东会并决议，同意东莞海内尔注销，由陈旺、张秀金、田必友组成清算组，由陈旺担任组长对东莞海内尔进行清算。

2024年3月25日，东莞海内尔完成工商注销。

(3) 东莞海内尔产权控制情况

2023年至2025年，东莞海内尔主要产权控制情况如下：

① 东莞海内尔子公司

东莞海内尔（2024年3月注销）注销前曾持有苏州市海铂橡塑五金制品有限公司（2023年2月注销，以下简称“苏州海铂”）69%的股权。

② 自有不动产权

截至东莞海内尔注销之日，东莞海内尔及其子公司苏州海铂无自有不动产权。

③ 知识产权

截至东莞海内尔注销之日，东莞海内尔及其子公司苏州海铂未取得注册商标权、著作权。东莞海内尔注销前取得的专利权均已处于权利终止状态；除已转让的专利权之外，苏州海铂曾拥有的其余专利权均已处于权利终止状态，苏州海铂转让的专利权中有两项系转让给苏州呈润，具体如下：

序号	专利名称	专利类型	法律状态	申请号	申请日	专利权人
1	一种防开裂型嵌入式注塑装置及其加工工艺	发明授权	授权	ZL202010816360.4	2020-08-14	苏州呈润
2	一种注料均匀型注塑热流道系统	发明授权	授权	ZL202010816359.1	2020-08-14	苏州呈润

④ 主要生产经营设备

东莞海内尔及其子公司注销前，主要经营设备为台群精机、热压成型机、注塑机等。除苏州呈润于 2020 年 7 月按照固定资产账面价值收购苏州海铂 215.12 万元机械设备外，东莞海内尔及其子公司的其他主要生产经营设备主要转让给了其他第三方。

(4) 东莞海内尔与标的资产的业务、技术、人员和资产不存在承继关系

根据东莞海内尔实际控制人及执行董事的说明，东莞海内尔有个别员工在被遣散后入职标的公司。除已披露的情形之外，东莞海内尔与标的资产的业务、技术、人员和资产不存在承继关系。

2. 说明标的资产历次股权转让中是否存在控制权变更情形，相关资产权属是否完整、清晰

如前所述，结合东莞海内尔的历史沿革，东莞海内尔自成立至注销前，陈旺均为其第一大股东，持股 30%以上，东莞海内尔系陈旺控制的企业。

2020 年 4 月，标的公司原股东东莞海内尔向陈旺、张秀金、田必友转让其持有的标的公司股权之前，东莞海内尔为标的公司的控股股东，陈旺为东莞海内尔实际控制人。

2020 年 4 月，标的公司原股东东莞海内尔向陈旺、张秀金、田必友转让其持有的标的公司股权后，陈旺直接持有标的公司股权，为标的公司实际控制人。

因此，标的公司历次股权转让中不存在控制权变更的情形，标的公司资产权属完整、清晰。

（二）因增资、股份转让、合伙企业份额变动确认股份支付（如有）的具体过程，股份公允价值、等待期的确认是否合理，相关股份支付费用的确认是否准确、合理，是否符合《企业会计准则》的有关规定

2023年至2025年，标的公司不涉及股份支付，具体详见本题回复之“（一）标的资产历次增资及股权转让的背景及原因，是否履行必要的审议和批准程序，相关增资方及股权受让方是否为标的资产职工、顾问、客户、供应商或其他利益相关方，并结合增资及股份转让价格的确定依据及公允性等，补充披露是否构成股份支付”和“（二）结合成立背景及合规性、合伙协议安排、合伙人在标的资产的任职情况等，补充披露深圳天琛、深圳嘉瀚、深圳宏旺等相关交易对方是否为标的资产员工持股平台，并结合历史入股价格、后续合伙份额转让价格的确定依据及公允性等，补充披露是否构成股份支付，是否为标的资产实际控制人控制或存在一致行动的主体”。

（三）标的资产股东人数穿透计算的具体情况，是否符合《非上市公司监管指引第4号—股东人数超过200人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》等相关规定

标的公司股东穿透后未超过200人，标的公司非“200人公司”，无需按照《非上市公司监管指引第4号—股东人数超过200人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》履行行政许可程序。标的公司股东穿透后的具体情况如下：

序号	股东名称/姓名	股东性质	是否穿透计算	说明	股东最终穿透人数
1	陈旺	自然人	否	自然人股东，按1名股东计算	1
2	田必友	自然人	否	自然人股东，按1名股东计算	1
3	李琴	自然人	否	自然人股东，按1名股东计算	1
4	杨魁坚	自然人	否	自然人股东，按1名股东计算	1
5	张秀金	自然人	否	自然人股东，按1名股东计算	1

序号	股东名称/ 姓名	股东性质	是否穿透 计算	说明	股东最终 穿透人数
6	深圳嘉瀚	合伙企业	是	穿透后为3名自然人	3
7	张全中	自然人	否	自然人股东，按1名股东计算	1
8	深圳宏旺	合伙企业	是	穿透后为2名自然人	2
9	丰顺讯达	已备案的私募股权投资基金	否	为已备案的私募股权投资基金，按照1名股东计算	1
10	朱建方	自然人	否	自然人股东，按1名股东计算	1
11	孙慧东	自然人	否	自然人股东，按1名股东计算	1
12	国惠润信	已备案的私募股权投资基金	否	为已备案的私募股权投资基金，按照1名股东计算	1
13	廖海华	自然人	否	自然人股东，按1名股东计算	1
14	深圳天琛	合伙企业	否	员工持股计划的持股平台，无需穿透计算股东人数，按照1名股东计算	1
15	梁允志	自然人	否	自然人股东，按1名股东计算	1
16	张迎	自然人	否	自然人股东，按1名股东计算	1
17	高岭壹号	已备案的私募股权投资基金	否	为已备案的私募股权投资基金，按照1名股东计算	1
18	陈明静	自然人	否	自然人股东，按1名股东计算	1
19	广州 万泽汇	合伙企业	是	穿透后为1名自然人股东及1名登记的私募基金管理人，按2名股东计算	2
穿透后合计人数（剔除重复人员）					21

如上表所示，标的公司股东穿透后的人数为21人，未超过200人。

（四）7名合伙企业交易对方各层股权或份额持有人的主体身份是否合格，是否符合证监会关于上市公司股东的相关要求

按照穿透至自然人、上市公司、新三板挂牌公司、国有控股或管理主体（含事业单位、国有主体控制的产业基金等）的标准，通过企查查等公开渠道，对上述7名合伙企业交易对方及其间接股权/份额持有人信息进行核查，并获取了7名合伙企业交易对方的工商登记资料、填写的调查表、出具的承诺文件及穿透后

部分间接股权/份额持有人的身份证明文件、公司章程或合伙协议等资料，经前述7名合伙企业交易对方确认并查询重庆证监局出具的《东莞市宏联电子有限公司股东信息查询结果反馈》，截至本回复出具日，上述7名合伙企业交易对方及按照上述标准穿透的间接股权/份额持有人不存在法律法规不得担任上市公司股东的情形，符合证监会关于上市公司股东的相关要求。

三、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，独立财务顾问、律师、会计师和评估师履行了以下核查程序：

1、对标的公司相关股东进行访谈，查阅标的公司的工商档案、历次增资及股权转让涉及的协议/内部决议、价款支付凭证/《验资报告》，了解标的公司历次增资、股权转让的相关情况及**2023年至2025年**历次增资、股权转让、合伙企业份额变动的背景及定价依据，并判断是否构成股份支付；

2、查阅深圳嘉瀚、深圳宏旺、丰顺讯达、国惠润信、深圳天琛、高岭壹号、广州万泽汇的工商档案、合伙协议、穿透后部分间接股权/份额持有人的身份证明文件，及其出具的确认函及填写的调查表，**并通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网站对上述合伙企业相关穿透情况进行检索；**

3、通过网络检索上述合伙企业是否存在被处罚的情况，并查阅其出具的确认函；

4、查阅苏州呈润、福清宏联的工商档案，以及代持解除相关协议、凭证；**就苏州呈润股权演变情况，取得并查阅由实际出资人及相关方签署的《苏州呈润电子有限公司实际出资人访谈记录》及《苏州呈润电子有限公司实际出资人确认函》，以及由广东省东莞市东部公证处就上述访谈和确认文件的签署进行公证的文件；**

5、查阅标的公司员工花名册，确认上述合伙企业的合伙人在标的公司的任职情况；

6、查阅交易对方出具的股份锁定承诺函及重组报告书相关内容，**查阅深圳嘉瀚、深圳宏旺及深圳天琛的合伙人出具的《关于合伙企业出资份额锁定的承诺**

函》；

7、查阅东莞海内尔注销相关资料，并取得东莞海内尔实际控制人和执行董事出具的说明；通过网络检索东莞海内尔注销前的工商信息和对外投资情况；

8、按照穿透至自然人、上市公司、新三板挂牌公司、国有控股或管理主体（含事业单位、国有主体控制的产业基金等）的标准，通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开渠道，对 7 名合伙企业交易对方及其间接股权/份额持有人信息进行穿透核查；查阅重庆证监局出具的《东莞市宏联电子有限公司股东信息查询结果反馈》，核实标的公司根据上述标准穿透后的各间接股权/份额持有人是否存在证监会系统离职人员情况。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问、律师、会计师和评估师认为：

1、上市公司已披露标的公司历次增资及股权转让原因、背景。标的公司历次增资及股权转让已经履行内部股东会审议程序。除已披露的情形外，上述相关增资方及股权受让方不属于标的公司的职工、顾问、客户、供应商或其他利益相关方的情形。上述历次增资及股份转让价格定价公允，不构成股份支付；

2、深圳天琛为员工持股平台，深圳宏旺系高管持股平台，深圳嘉瀚不属于员工持股平台。前述平台入股标的公司及后续合伙份额转让均不构成股份支付。深圳宏旺为标的公司实际控制人控制且存在一致行动的主体，深圳天琛、深圳嘉瀚不属于标的资产实际控制人控制或存在一致行动的主体；

3、截至本回复出具日，苏州呈润、福清宏联曾存在的股权代持均已解除，代持各方之间均无关于代持和代持解除的争议纠纷；标的公司及其子公司各股东、本次交易对方中各合伙企业已确认上层权益持有人持有股份或份额情况与其实际出资情况相符，不存在其他未披露的股份代持或其他协议安排，标的公司及其子公司股权不存在纠纷；

4、深圳嘉瀚等相关交易对方不存在专为本次交易而设立的情形，相关股份锁定期安排符合《重组管理办法》等相关法律法规的规定；

5、相关交易对方已对标的公司足额实缴出资/支付股权转让价款，出资方式

均为货币，资金来源为自有或自筹资金。7名合伙企业交易对方的合伙人、最终出资人中，深圳宏旺的合伙人陈旺、田必友为标的公司股东，也是交易对方；丰顺讯达的合伙人广东万泽汇资产管理有限公司也是交易对方广州万泽汇的合伙人，丰顺讯达、广州万泽汇均为王文豹控制的企业，黄丽娟为王文豹配偶。除上述情况外，7名合伙企业交易对方的合伙人、最终出资人与参与本次交易的其他交易主体不存在其他关联关系；

6、除已披露的情形之外，东莞海内尔与标的资产的业务、技术、人员和资产不存在承继关系。标的公司历次股权转让中不存在控制权变更的情形，标的公司资产权属完整、清晰；

7、**2023年至2025年**，标的公司不涉及股份支付；

8、标的公司股东穿透后未超过200人，标的公司非“200人公司”，无需按照《非上市公众公司监管指引第4号—股东人数超过200人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》履行行政许可程序；

9、按照穿透至自然人、上市公司、新三板挂牌公司、国有控股或管理主体（含事业单位、国有主体控制的产业基金等）主体的标准，截至本回复出具日，7名合伙企业交易对方穿透后的间接股权/份额持有人不存在法律法规不得担任上市公司股东的情形，符合证监会关于上市公司股东的相关要求。

问题 6、关于标的资产生产经营合规性及有关资质

申请文件显示：（1）苏州呈润在台湾设立办事处时，未按照《企业境外投资管理办法》向发展改革部门办理备案程序。（2）除苏州呈润台湾办事处外，标的资产还存在瀚海集团（香港）有限公司（以下简称香港瀚海）、宏联集团（香港）有限公司（以下简称香港宏联）等 4 家境外下属企业，香港瀚海、香港宏联现行有效的商业登记届满日期分别为 2026 年 1 月 8 日和 2025 年 11 月 15 日。

（3）重组报告书中仅披露宏联电子及其境内子公司已取得的生产经营资质/许可情况、管理体系及行业评价认证情况，宏联电子及其子公司包括汽车行业质量管理体系认证在内的大部分认证项目将于一年内到期。（4）报告期内，苏州呈润部分建设项目存在实际产量超备案产能问题，苏州呈润电脑配件项目环评批复产能为 1000 万件，环评验收产能为 600 万件，2023 年实际产量为 730.60 万件。

（5）报告期内标的资产及其控股子公司境内承租的部分房屋未办理租赁登记备案，其中部分厂房、办公场所租赁已到期或即将到期。（6）报告期内，标的资产及其子公司存在 2 项行政处罚。（7）截至报告期末，宏联电子及其子公司质押两项专利作为其银行借款的担保。（8）截至重组报告书披露日，标的资产及其子公司存在多项已建、在建项目，其中苏州呈润电子有限公司新建 3C 精密零部件华东制造总部项目等 2 个项目未取得环评批复。

请上市公司补充披露：（1）苏州呈润设立台湾办事处的背景和过程，设立时未办理备案程序的原因，其他程序是否完备且合法合规，苏州呈润是否正在办理补充办理备案手续或采取其他补救措施，如是，补充披露截至回函日的最新进展及预期办毕时间；结合《企业境外投资管理办法》等有关法律法规及政策文件的规定，补充披露标的资产及苏州呈润是否存在被有关部门处罚的法律风险及可能承担的法律风险，是否可能构成重大违法违规及对本次交易的实质性障碍，该事项对标的资产经营及本次交易作价的影响。（2）香港瀚海等 4 家境外下属企业相关境外投资履行商务、外汇、发展改革等主管部门的核准或备案情况，并结合相关法律法规的具体规定补充披露相关程序是否完备及合法合规。（3）标的资产境外各下属企业已取得的生产经营资质/许可情况、管理体系及行业评价认证情况，标的资产及其境内外子公司是否已取得生产经营必须的各项资质、许可、证书等。（4）结合相关法律法规的具体规定补充披露香港瀚海、香港宏联

商业登记证，宏联电子、苏州呈润高新企业证书，以及标的资产及其子公司将于一年内到期的认证项目续期是否存在障碍，是否充分考虑相关资质续期对标的资产经营及本次交易作价的影响。（5）结合相关安全生产、环保审批、项目备案政策，苏州呈润超产的原因、比例、是否存在安全生产风险和污染物超标排放情形等，补充披露苏州呈润电脑配件项目是否需重新履行有关备案、环评、能评等程序，苏州呈润是否存在被有关部门处罚的法律风险及可能承担的法律风险，是否可能构成重大违法违规及对本次交易的实质性障碍，后续整改情况及相关措施的有效性，超产事项及其整改情况对标的资产经营及本次交易作价的影响，报告期内标的资产是否存在其他无证或超出许可范围生产经营的情形。（6）结合《中华人民共和国城市房地产管理法》等有关法律法规的规定，补充披露标的资产境内承租的部分房屋未办理租赁登记备案是否可能构成重大违法违规及对本次交易的实质性障碍，相关事项对标的资产生产经营和本次交易作价的影响；境外租赁房屋的合法合规性。（7）标的资产对已到期或即将到期的租赁用房的续租计划及其他替代安排，以及对生产经营稳定性的影响。（8）根据《证券期货法律适用意见第 18 号》的有关规定，补充披露标的资产及其子公司所受的 2 项行政处罚是否属于重大违法违规。（9）被质押的专利权的具体情况，是否为生产经营的核心专利技术，相关专利权是否存在被处置的风险，并补充披露评估中是否充分考虑相关权利限制的影响。（10）标的资产及其子公司已建、在建项目是否已充分履行相关部门的审批或备案程序，部分项目未取得环评批复的原因及合规性，是否存在未批先建情形。

请独立财务顾问核查、律师核查并发表明确意见，请评估师核查（1）（4）（5）（6）（9）并发表明确意见。

回复：

一、上市公司补充披露

(一) 苏州呈润设立台湾办事处的背景和过程，设立时未办理备案程序的原因，其他程序是否完备且合法合规，苏州呈润是否正在办理补充办理备案手续或采取其他补救措施，如是，补充披露截至回函日的最新进展及预期办毕时间；结合《企业境外投资管理办法》等有关法律法规及政策文件的规定，补充披露标的资产及苏州呈润是否存在被有关部门处罚的法律风险及可能承担的法律风险，是否可能构成重大违法违规及对本次交易的实质性障碍，该事项对标的资产经营及本次交易作价的影响

1、苏州呈润设立台湾办事处的背景和过程，设立时未办理备案程序的原因

为了解市场动态，向客户报价、议价并进行市场调查的统计、整理、分析，同时维护与台湾厂商及欧美品牌在台湾分支机构的客户关系，苏州呈润于 2019 年 1 月在台湾省设立办事处。

《企业境外投资管理办法》第四条规定：“投资主体开展境外投资，应当履行境外投资项目（以下称“项目”）核准、备案等手续，报告有关信息，配合监督检查。”据此，苏州呈润在台湾省设立境外投资主体，需要履行发改备案程序。因对境外投资相关法律法规的理解偏差，苏州呈润设立台湾办事处未向发改部门履行备案手续。

2、其他程序是否完备且合法合规，苏州呈润是否正在办理补充办理备案手续或采取其他补救措施，如是，补充披露截至回函日的最新进展及预期办毕时间

除应在发改部门备案外，根据《关于发布境内机构境外直接投资外汇管理规定的通知》第六条：“外汇局对境内机构境外直接投资及其形成的资产、相关权益实行外汇登记及备案制度。”苏州呈润不涉及对苏州呈润台湾办事处出资，无需办理外汇登记。

根据对苏州呈润境外投资发改主管部门的咨询，上述事项目前无法补充办理备案手续。根据苏州呈润的说明，苏州呈润将在政策允许补充办理备案手续时，补充办理上述备案手续。

3、标的资产及苏州呈润是否存在被有关部门处罚的法律风险及可能承担的法律风险，是否可能构成重大违法违规及对本次交易的实质性障碍，该事项对标的资产经营及本次交易作价的影响

《企业境外投资管理办法》第四条规定：“投资主体开展境外投资，应当履行境外投资项目（以下称“项目”）核准、备案等手续，报告有关信息，配合监督检查。”第五十三条规定：“属于核准、备案管理范围的项目，投资主体有下列行为之一的，由核准、备案机关责令投资主体中止或停止实施该项目并限期改正，对投资主体及有关责任人处以警告；构成犯罪的，依法追究刑事责任：（一）未取得核准文件或备案通知书而擅自实施的；（二）应当履行核准、备案变更手续，但未经核准、备案机关同意而擅自实施变更的。”

就上述事项，经与苏州市发展改革部门确认，苏州呈润设立台湾办事处未向发改部门备案不属于重大违法违规行为。截至本回复出具日，苏州呈润未因上述情形受到相关政府部门行政处罚，未被政府主管部门要求中止或停止上述境外投资。

此外，苏州呈润台湾办事处系标的公司于中国台湾地区设立的客户关系维护机构之一，即便该办事处停止运营，公司可通过其他境外子公司或其他方式继续承接其客户关系维护职能，且该办事处不独立产生营业收入，亦不会对标的公司整体业务经营及持续盈利能力构成重大不利影响。

同时，针对上述事项，交易对方中的陈旺、深圳宏旺、田必友、张全中、朱建方、深圳天琛、梁允志已出具承诺，若因苏州呈润境外投资事宜致使宏联电子或苏州呈润受到行政处罚、产生损失或费用的，相关损失或费用将全部由其承担。

因此，苏州呈润未就投资台湾呈润履行发改备案程序，不属于重大违法违规行为，截至本回复出具日，苏州呈润亦未因此受到政府部门行政处罚，该等情形不会对本次交易构成实质性法律障碍，对标的资产经营的影响相对较小，不会对本次交易作价产生重大不利影响。

(二) 香港瀚海等 5 家境外下属企业相关境外投资履行商务、外汇、发展改革等主管部门的核准或备案情况，并结合相关法律法规的具体规定补充披露相关程序是否完备及合法合规

1、相关法律法规

《企业境外投资管理办法》（中华人民共和国国家发展和改革委员会令 11 号）第四条规定：“投资主体开展境外投资，应当履行境外投资项目（以下称“项目”）核准、备案等手续，报告有关信息，配合监督检查。”

《境外投资管理办法》（商务部令 2014 年第 3 号）第二十五条规定：“企业投资的境外企业开展境外再投资，在完成境外法律手续后，企业应当向商务主管部门报告。涉及中央企业的，中央企业通过“管理系统”填报相关信息，打印《境外中资企业再投资报告表》（以下简称《再投资报告表》，样式见附件 4）并加盖公章后报商务部；涉及地方企业的，地方企业通过“管理系统”填报相关信息，打印《再投资报告表》并加盖公章后报省级商务主管部门。”

《广东省境外投资管理办法实施细则》（粤商务规字〔2021〕5 号）第十三条规定：“境外投资最终目的地企业利用其经营利润或境外自筹资金（如向境外银行贷款等）再投资实体企业的，境内主体应填写《境外企业再投资报告表》并向所属权限内的商务主管部门报告。”

《中华人民共和国外汇管理条例》（国务院令 532 号）第十七条规定：“境内机构、境内个人向境外直接投资或者从事境外有价证券、衍生产品发行、交易，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。”

《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）规定：“一、取消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。改由银行按照本通知及所附《直接投资外汇业务操作指引》（见附件）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（以下合称直接投资外汇登记），国家外汇管理局及其分支机构（以下简称外汇局）通过银行对直接投资外汇登记实施间接监管。”

根据上述规定，境内企业境外投资应履行发改备案及商务核准手续，涉及资

金出境的, 应经银行办理外汇登记; 属于境外再投资的应向商务主管部门报备《境外企业再投资报告表》。

2、香港瀚海等 5 家境外下属企业相关境外投资备案情况

截至报告期末, 除苏州呈润台湾办事处外, 标的公司境外下属企业包括香港瀚海、香港宏联、新加坡宏联、越南瀚海、泰国瀚海。

香港瀚海等 5 家境外下属企业已履行必要的境外投资相关商务、外汇、发改主管部门的核准或备案程序, 具体情况如下:

序号	境外子公司	持股关系	设立时间	发改部门备案	商务部门核准	外汇登记
1	香港瀚海	宏联电子直接持股 100%	2020 年 1 月 9 日	已履行, 并于 2020 年 4 月 9 日获得广东省发展和改革委员会下发的《境外投资项目备案通知书》(粤发改开放函)(2020)529 号	已履行, 并于 2020 年 4 月 2 日获得广东省商务厅下发的《企业境外投资证书》(境外投资证第 N4400202000171 号)	标的公司尚未对香港瀚海实缴出资, 暂不涉及履行外汇登记手续
2	香港宏联	香港瀚海直接持股 100%	2010 年 11 月 16 日	经咨询主管部门, 标的公司通过香港瀚海持有香港宏联股权, 未使用境内资金, 属于《境外投资管理办法》规定的再投资, 不涉及履行发改备案手续	已履行相关程序, 并向商务主管部门报备《境外中资企业再投资报告表》	未使用境内资金, 暂不涉及办理外汇登记手续
3	新加坡宏联	宏联电子直接持股 100%	2018 年 11 月 21 日	已履行, 并于 2019 年 6 月 4 日获得广东省发展和改革委员会下发的《境外投资项目备案通知书》(粤发改外投资函)(2019)2418 号、于 2025 年 8 月 29 日获得广东省发展和改革委员会下发的《境外投资项目备案通知书》(粤发改开放函)(2025)1480 号	已履行, 并于 2019 年 7 月 9 日获得广东省商务厅下发的《企业境外投资证书》(境外投资证第 N4400201900368 号)、于 2025 年 6 月 30 日获得广东省商务厅下发的《企业境外投资证书》(境外投资证第 N4400202500816	已履行, 并取得中国农业银行东莞分行、招商银行东莞塘厦支行出具的《业务登记凭证》
4	越南瀚海	新加坡宏联直接持股 100%	2023 年 1 月 5 日	经咨询主管部门, 标的公司通过新加坡宏联持有越南瀚海股权, 未使用境内资金, 属于《境外投资管理办法》规定的再投资, 不涉及履行发改备案手续	已履行相关程序, 并向商务主管部门报备《境外中资企业再投资报告表》	未使用境内资金, 暂不涉及办理外汇登记手续
5	泰国瀚海	香港瀚海直接持股 40%、香港宏联直接持股 60%	2025 年 10 月 15 日	经咨询主管部门, 标的公司通过香港瀚海和香港宏联持有泰国瀚海股权, 未使用境内资金, 属于《境外投资管理办法》规定的再投资, 不涉及履行发改备案手续	已履行相关程序, 并向商务主管部门报备《境外中资企业再投资报告表》	未使用境内资金, 暂不涉及办理外汇登记手续

如上表所示，香港瀚海等 5 家境外下属企业的设立已履行现阶段所需要办理的手续。

(三) 标的资产境外各下属企业已取得的生产经营资质/许可情况、管理体系及行业评价认证情况，标的资产及其境内外子公司是否已取得生产经营必须的各项资质、许可、证书等

根据境外法律意见书，标的公司境外各下属企业已取得的生产经营资质/许可情况、管理体系及行业评价认证情况如下：

序号	境外子公司	已取得的生产经营资质/许可情况、管理体系及行业评价认证情况
1	香港瀚海	根据中伦香港出具的《法律意见书》，除香港瀚海已持有的商业登记证外，香港瀚海于香港无需及没有领有任何香港牌照、批准及政府许可。
2	香港宏联	根据中伦香港出具的《法律意见书》，除香港宏联已持有的商业登记证外，香港宏联于香港无需及没有领有任何香港牌照、批准及政府许可。
3	新加坡宏联	根据 KCP 新加坡出具的《法律意见书》，新加坡子公司的设立及运营程序、资质与条件均符合新加坡适用法律法规。
4	越南瀚海	根据 KCP 越南出具的《法律意见书》，越南子公司的设立及运营的程序、资质和条件均符合越南适用法律法规。
5	苏州呈润台湾办事处	根据冠博法律事务所出具的《法律意见书》，苏州呈润台湾办事处经核准而可以进行之业务范围系「在台湾地区从事签约、报价、议价、投标、采购、市场调查、与市场调查有关之统计、整理及分析之业务活动」。上述业务并不需要任何资质或证书即可办理。
6	泰国瀚海	根据泰国律师 Phattharaphon Yomthaisong 出具的《法律意见书》，泰国瀚海尚未开始实质性业务运营，目标公司现阶段无需持有任何进一步的运营许可或证书。

标的公司在境内生产经营已经取得必要的生产经营相关资质。

综上所述，截至本回复出具日，标的公司及其境内子公司、境外下属企业（香港瀚海等 6 家境外下属企业，包括苏州呈润台湾办事处）已取得生产经营必需的各项资质、许可、证书，现阶段需要办理的手续已齐备。

(四) 结合相关法律法规的具体规定补充披露香港瀚海、香港宏联商业登记证，宏联电子、苏州呈润高新企业证书，以及标的资产及其子公司将于一年内到期的认证项目续期是否存在障碍，是否充分考虑相关资质续期对标的资产经营及本次交易作价的影响

1、香港瀚海、香港宏联商业登记证情况

香港瀚海原 71542734-000-01-25-2 号《商业登记证》有效期已于 2026 年 1 月 8 日届满，香港瀚海已根据香港法律申请续期并取得更新的《商业登记证》，

登记证号为 71542734-000-01-26-7，有效期至 2027 年 1 月 8 日。

香港宏联原 53285881-000-11-24-4 号《商业登记证》有效期已于 2025 年 11 月 15 日届满，香港宏联已根据香港法律申请续期并取得更新的《商业登记证》，登记证号为 53285881-000-11-25-9，有效期至 2026 年 11 月 15 日。

中伦香港已出具法律意见，确认对于已登记的业务，商业登记署一般会在商业登记续证的生效月份之前 1 个月的月中发出商业登记缴款通知书。经付款后，该缴款通知书便会成为商业登记证。截至本回复出具日，香港瀚海、香港宏联的《商业登记证》均已完成续期。

2、宏联电子、苏州呈润高新企业证书情况

(1) 宏联电子、苏州呈润现持有的高新企业证书基本情况

宏联电子、苏州呈润持有的高新企业证书情况如下：

序号	公司名称	证书编号	发证单位	发证日期	有效期至
1	宏联电子	GR202544007092	广东省科学技术厅、广东省财政厅、国家税务总局广东省税务局	2025.12.19	2028.12.19
2	苏州呈润	GR202332004787	江苏省科学技术厅、江苏省财政厅、国家税务总局江苏省税务局	2023.11.06	2026.11.06

如上表所示，宏联电子已成功续期高新企业证书（证书编号 GR202544007092，发证日期 2025 年 12 月 19 日，有效期三年）。苏州呈润所持高新企业证书，将于 2026 年 11 月 6 日有效期届满，苏州呈润高新企业证书续期不存在实质障碍。

(2) 上述高新企业证书续期不存在实质障碍

苏州呈润在企业成立年限、知识产权、高新技术产品（服务）与主要产品（服务）、企业科技人员占比、企业创新能力等方面，符合《高新技术企业认定管理办法》第十一条的认定条件，续期不存在实质障碍，具体情况如下：

认定条件	苏州呈润情况
（一）企业申请认定时须注册成立一年以上	注册成立时间在一年以上，符合条件
（二）企业通过自主研发、受让、受赠、并购等方式，获得对其主要产品（服务）在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权	均拥有对主要产品及服务在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权，符合条件

认定条件	苏州呈润情况
(三) 对企业主要产品(服务)发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围	均属于《国家重点支持的高新技术领域》中的先进制造与自动化, 符合条件
(四) 企业从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业当年职工总数的比例不低于 10%	从事研发和相关技术创新活动科技人员占企业当年职工总数的比例均在 10%以上, 符合条件
(五) 企业近三个会计年度(实际经营期不满三年的按实际经营时间计算, 下同)的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例符合如下要求: 1.最近一年销售收入小于 5,000 万元(含)的企业, 比例不低于 5%; 2.最近一年销售收入在 5,000 万元至 2 亿元(含)的企业, 比例不低于 4%; 3.最近一年销售收入在 2 亿元以上的企业, 比例不低于 3%。其中, 企业在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例不低于 60%	满足第 3 项标准, 且在中国境内发生的研发费用总额占比超过 60%, 符合条件
(六) 近一年高新技术产品(服务)收入占企业同期总收入的比例不低于 60%	近一年高新技术产品(服务)收入占同期总收入的比例均在 60%以上, 符合条件
(七) 企业创新能力评价应达到相应要求	具有自主创新能力, 在知识产权、科技成果转化能力、研究开发组织管理水平、企业成长性等方面均能够达到企业创新能力评价应达到的要求, 符合条件
(八) 企业申请认定前一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为	最近一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为, 符合条件

如上表所示, 苏州呈润符合《高新技术企业认定管理办法》第十一条的认定条件, 苏州呈润高新技术企业证书续期不存在实质障碍。

3、标的资产及其子公司将于一年内到期的认证项目续期情况

截至本回复出具日, 标的公司及其子公司持有的将于 2026 年 12 月 31 日前到期的证书续期情况如下:

序号	公司名称	认证项目	证书编号	发证单位	发证日期	有效期至	初次认证机构	初次发证日期	是否曾续期	认证标准	报告期内公司符合标准的实际情况	续期情况
1	宏联电子	质量管理体系认证 (ISO9001)	51323Q1950R0L	深圳美澳检测认证有限公司	2023.08.07	2026.08.06	深圳美澳检测认证有限公司	2023.08.07	否	GB/T19001-2016/ISO9001:2015	符合, 通过每年监督审核	预计 2026 年 7 月完成再认证审核

序号	公司名称	认证项目	证书编号	发证单位	发证日期	有效期至	初次认证机构	初次发证日期	是否曾续期	认证标准	报告期内公司符合标准的实际情况	续期情况
2	宏联电子	质量管理体系认证 (ISO9001)	51323Q1950R0L-4	深圳美澳检测认证有限公司	2023.08.07	2026.08.06	深圳市南方认证有限公司	2014.05.07	是	GB/T19001-2016/ISO9001:2015	符合, 通过每年监督审核	预计2026年7月完成再认证审核
3	宏联电子	环境管理体系认证	51323E0967R0L	深圳美澳检测认证有限公司	2023.08.07	2026.08.06	深圳美澳检测认证有限公司	2023.08.07	否	GB/T24001-2016/ISO14001:2015	符合, 通过每年监督审核	预计2026年7月完成再认证审核
4	宏联电子	环境管理体系认证	51323E0967R0L-4	深圳美澳检测认证有限公司	2023.08.07	2026.08.06	深圳市南方认证有限公司	2014.05.07	是	GB/T24001-2016/ISO14001:2015	符合, 通过每年监督审核	预计2026年7月完成再认证审核
5	宏联电子	中国职业健康安全管理体系认证	51323O0676R0L	深圳美澳检测认证有限公司	2023.05.31	2026.05.30	深圳美澳检测认证有限公司	2023.05.31	否	GB/T45001-2020/ISO45001:2018	符合, 通过每年监督审核	预计2026年7月完成再认证审核
6	宏联电子	中国职业健康安全管理体系认证	51323O0676R0L-4	深圳美澳检测认证有限公司	2023.05.31	2026.05.30	深圳美澳检测认证有限公司	2023.05.31	否	GB/T45001-2020/ISO45001:2018	符合, 通过每年监督审核	预计2026年7月完成再认证审核
7	重庆瀚联润	质量管理体系认证 (ISO9001)	51323Q1950R0L	深圳美澳检测认证有限公司	2023.08.07	2026.08.06	深圳美澳检测认证有限公司	2023.08.07	否	GB/T19001-2016/ISO9001:2015	符合, 通过每年监督审核	预计2026年7月完成再认证审核
8	重庆瀚联润	质量管理体系认证 (ISO9001)	51323Q1950R0L-1	深圳美澳检测认证有限公司	2023.08.07	2026.08.06	挪亚检测认证集团有限公司	2018.11.20	是	GB/T19001-2016/ISO9001:2015	符合, 通过每年监督审核	预计2026年7月完成再认证审核
9	重庆瀚联润	环境管理体系认证	51323E0967R0L	深圳美澳检测认证有限公司	2023.08.07	2026.08.06	深圳美澳检测认证有限公司	2023.08.07	否	GB/T24001-2016/ISO14001:2015	符合, 通过每年监督审核	预计2026年7月完成再认证审核
10	重庆瀚联润	环境管理体系认证	51323E0967R0L-1	深圳美澳检测认证有限公司	2023.08.07	2026.08.06	挪亚检测认证集团有限公司	2018.11.20	是	GB/T24001-2016/ISO14001:2015	符合, 通过每年监督审核	预计2026年7月完成再认证审核

序号	公司名称	认证项目	证书编号	发证单位	发证日期	有效期至	初次认证机构	初次发证日期	是否曾续期	认证标准	报告期内公司符合标准的实际情况	续期情况
11	重庆瀚联润	中国职业健康安全管理体系认证	51323O0676R0L	深圳美澳检测认证有限公司	2023.05.31	2026.05.30	深圳美澳检测认证有限公司	2023.05.31	否	GB/T45001-2020/ISO45001:2018	符合,通过每年监督审核	预计2026年7月完成再认证审核
12	重庆瀚联润	中国职业健康安全管理体系认证	51323O0676R0L-1	深圳美澳检测认证有限公司	2023.05.31	2026.05.30	深圳美澳检测认证有限公司	2023.05.31	否	GB/T45001-2020/ISO45001:2018	符合,通过每年监督审核	预计2026年7月完成再认证审核
13	福清宏联	质量管理体系认证(ISO9001)	51323Q1950R0L	深圳美澳检测认证有限公司	2023.08.07	2026.08.06	深圳美澳检测认证有限公司	2023.08.07	否	GB/T19001-2016/ISO9001:2015	符合,通过每年监督审核	预计2026年7月完成再认证审核
14	福清宏联	质量管理体系认证(ISO9001)	51323Q1950R0L-2	深圳美澳检测认证有限公司	2023.08.07	2026.08.06	深圳国衡认证有限公司	2018.04.18	是	GB/T19001-2016/ISO9001:2015	符合,通过每年监督审核	预计2026年7月完成再认证审核
15	福清宏联	环境管理体系认证	51323E0967R0L	深圳美澳检测认证有限公司	2023.08.07	2026.08.06	深圳美澳检测认证有限公司	2023.08.07	否	GB/T24001-2016/ISO14001:2015	符合,通过每年监督审核	预计2026年7月完成再认证审核
16	福清宏联	环境管理体系认证	51323E0967R0L-2	深圳美澳检测认证有限公司	2023.08.07	2026.08.06	深圳国衡认证有限公司	2018.04.18	是	GB/T24001-2016/ISO14001:2015	符合,通过每年监督审核	预计2026年7月完成再认证审核
17	福清宏联	中国职业健康安全管理体系认证	51323O0676R0L	深圳美澳检测认证有限公司	2023.05.31	2026.05.30	深圳美澳检测认证有限公司	2023.05.31	否	GB/T45001-2020/ISO45001:2018	符合,通过每年监督审核	预计2026年7月完成再认证审核
18	福清宏联	中国职业健康安全管理体系认证	51323O0676R0L-2	深圳美澳检测认证有限公司	2023.05.31	2026.05.30	深圳华智认证服务有限公司	2022.08.01	是	GB/T45001-2020/ISO45001:2018	符合,通过每年监督审核	预计2026年7月完成再认证审核
19	苏州呈润	环境管理体系认证	11723EU0095-10R1M	上海英格尔认证有限公司	2025.12.24	2026.12.29	上海英格尔认证有限公司	2020.12.30	是	GB/T24001-2016/ISO14001:2015	符合,通过每年监督审核	预计2026年12月完成再认证审核

序号	公司名称	认证项目	证书编号	发证单位	发证日期	有效期至	初次认证机构	初次发证日期	是否曾续期	认证标准	报告期内公司符合标准的实际情况	续期情况
20	苏州呈润	质量管理体系认证 (ISO9001)	131696/B/0001/UK/ZH	优克斯认证(杭州)有限公司	2023.12.11	2026.12.10	卡狄亚标准认证(北京)有限公司	2009.09.01	是	GB/T19001-2016/ISO9001:2015	符合, 通过每年监督审核	预计2026年12月完成再认证审核
21	苏州呈润	汽车行业质量管理体系认证	131696/A/0001/SM/ZH	优克斯认证(杭州)有限公司	2023.12.09	2026.12.08	优克斯认证(杭州)有限公司	2023.12.09	否	IATF16949:2016	符合, 通过每年监督审核	预计2026年12月完成再认证审核

注：宏联电子、重庆瀚联润、福清宏联以及苏州呈润的昆山分公司现行有效的质量管理体系认证、环境管理体系认证、中国职业健康安全管理体系认证为统一的内部审核和管理评审且合并发证。截至本回复出具日，上表中已到期证书属于标的公司为提升企业管理水平进行的自愿性管理体系认证，并非标的公司开展生产经营活动所必需的强制性资质许可或认证，相关证书的续期手续正在办理，预计于2026年7月取得续期证书。

如上表所示，标的公司及其子公司将按照计划申请认证项目证书的续期，且个别证书在报告期内曾成功续期。同时，就上属单位在认证周期内是否能够持续满足管理体系标准的要求(审核目的)，认证单位深圳美澳检测认证有限公司出具审核报告，确认上述各认证公司现场审核方面已实现审核目的，无严重不符合项，个别不符合项已纠正，经其验证符合规定要求。截至本回复出具日，标的公司个别证书已到期，该等证书并非标的公司开展生产经营活动所必需的强制性资质许可或认证。标的公司确认上述认证项目证书续期不存在实质法律障碍，因此上述资质续期事宜对本次交易作价无重大不利影响。

4、是否充分考虑相关资质续期对标的资产经营及本次交易作价的影响

鉴于香港瀚海、香港宏联商业登记已完成续期，故对标的资产经营及本次交易作价无重大不利影响。

虽然税收优惠政策对标的公司业绩、评估值存在影响，但在标的公司持续满足高新技术企业认证核心要求以及国家对于鼓励科技创新的政策长期性的前提下，企业高新技术企业证书续期预计不存在实质法律障碍。因此，高新技术企业证书续期事宜对标的资产经营及本次交易作价无重大不利影响。

对于标的公司及其子公司持有的将于2026年12月31日前到期的证书及部分已到期证书，标的公司及其子公司将按照计划申请认证项目证书的续期，且个

别证书在报告期内曾成功续期，标的公司确认上述认证项目证书续期不存在实质法律障碍、部分已到期证书非标的公司开展生产经营活动所必需的强制性资质许可或认证，因此对标的资产经营及本次交易作价无重大不利影响。

综上，相关资质续期不会对标的资产经营及本次交易作价产生重大不利影响。

(五)结合相关安全生产、环保审批、项目备案政策，苏州呈润超产的原因、比例、是否存在安全生产风险和污染物超标排放情形等，补充披露苏州呈润电脑配件项目是否需重新履行有关备案、环评、能评等程序，苏州呈润是否存在被有关部门处罚的法律风险及可能承担的法律风险，是否可能构成重大违法违规及对本次交易的实质性障碍，后续整改情况及相关措施的有效性，超产事项及其整改情况对标的资产经营及本次交易作价的影响，报告期内标的资产是否存在其他无证或超出许可范围生产经营的情形

1、苏州呈润超产的原因、比例、是否存在安全生产风险和污染物超标排放情形

2023 年度，苏州呈润下述项目存在实际产量超过环评验收产能的情形，具体情况如下：

单位：万件、万元

项目	超产的细化产品	环评批复产能	环评验收产能	2023 年实际产量	2023 年超过环评验收产能的比例	2024 年实际产量	2024 年超过环评验收产能的比例	超产产品 2023 年营业收入	超产产品 2023 年营业收入占标的公司营业收入比例
苏州呈润电子有限公司扩建生产通讯设备配件、汽车零部件、电脑配件项目	电脑配件	1,000.00	600.00	730.60	21.77%	573.80	/	259.50	0.20%

苏州呈润上述项目部分产品 2023 年超过环评验收产能的原因主要系 2023 年电脑配件需求超出苏州呈润建设项目环评验收产能。2023 年度，苏州呈润实际产量的增加主要是通过提高生产效率实现，相关环保设施运作正常。根据苏州呈润提供的环境检测报告，该等报告记载主要污染物检测结果合格或达标。2023 年至 2025 年，苏州呈润上述超产项目未造成严重环境污染，未发生过重大环境污染事故。

2、是否需重新履行有关备案、环评、能评等程序

(1) 无需重新办理发改备案程序

《企业投资项目核准和备案管理条例》第十四条规定：“已备案项目信息发生较大变更的，企业应当及时告知备案机关。”《企业投资项目核准和备案管理办法（2023 修订）》第四十三条规定：“项目备案后，项目法人发生变化，项目建设地点、规模、内容发生重大变更，或者放弃项目建设的，项目单位应当通过在线平台及时告知项目备案机关，并修改相关信息。”

苏州呈润上述超产项目仅涉及实际产量超出环评验收的产能，未超出发改备案产能，因此，不涉及重新履行发改备案或变更备案的法律程序。

(2) 无需重新办理环评程序

《中华人民共和国环境影响评价法》（2018 修正）第二十四条规定：“建设项目的环评文件经批准后，建设项目的性质、规模、地点、采用的生产工艺或者防治污染、防止生态破坏的措施发生重大变动的，建设单位应当重新报批建设项目的环评文件。”根据《污染影响类建设项目重大变动清单（试行）》（环办环评函〔2020〕688 号）之规定，“生产、处置或储存能力增大 30% 及以上的”属于重大变动。

苏州呈润上述建设项目 2023 年实际产量未超过环评验收产能的 30%，根据《中华人民共和国环境影响评价法》（2018 修正）第二十四条规定，无需重新办理建设项目的环评手续。

(3) 无需办理能评程序

《固定资产投资项目节能审查和碳排放评价办法》第八条第二款规定：“年综合能源消费量不满 1000 吨标准煤且年煤炭消费量不满 1000 吨的固定资产投资项目，涉及国家秘密（保密事项范围及密级应由具备定密权限的机关、单位确定）的固定资产投资项目以及用能工艺简单、节能潜力小的行业（具体行业目录由国家发展改革委制定公布并适时更新）的固定资产投资项目，可不单独编制节能报告。相关项目应按照相关节能标准、规范建设，节能审查机关对项目不再单独进行节能审查，不再出具节能审查意见。”《关于印发江苏省固定资产投资项目节能审查实施办法的通知》第十二条规定：“下列项目的建设单位向项目管理

权限同级的节能审查机关报送固定资产投资项目节能承诺表（格式见附件），并按相关节能标准、规范和承诺建设，节能审查机关不再单独进行节能审查。（一）年综合能源消费量不满 1000 吨标准煤且年电力消费量不满 500 万千瓦时的固定资产投资项目…”。

苏州呈润上述超产项目使用能源为电力，未使用煤炭，2023 年、2024 年、2025 年电力消耗量分别约为 338,244.5 千瓦时、388,859.3 千瓦时、388,757.0 千瓦时，年电力消费量均不满 500 万千瓦时且年综合能源消费量不满 1000 吨标准煤，根据《固定资产投资项目节能审查和碳排放评价办法》第八条第二款及《关于印发江苏省固定资产投资项目节能审查实施办法的通知》第十二条规定，苏州呈润上述建设项目能源消耗量低于上述规定标准，因此，无需办理能评程序。

3、苏州呈润是否存在被有关部门处罚的法律风险及可能承担的法律风险，是否可能构成重大违法违规及对本次交易的实质性障碍

《中华人民共和国环境影响评价法》第二十四条第一款规定：“建设项目的环评文件经批准后，建设项目的性质、规模、地点、采用的生产工艺或者防治污染、防止生态破坏的措施发生重大变动的，建设单位应当重新报批建设项目的环评文件。”

《污染影响类建设项目重大变动清单(试行)》规定，建设项目的生产、处置或储存能力增大 30%及以上的，属于建设项目的重大变动。苏州呈润上述建设项目 2023 年实际产量未超过环评验收产能的 30%，不涉及《中华人民共和国环境影响评价法》第二十四条所述的因“重大变动”应当重新报批建设项目的环评文件的情形，不属于违反《中华人民共和国环境影响评价法》（2018 修正）第二十四条规定的违法行为；现行法律法规未对不涉及重大变动的超产行为的行政处罚进行规定。苏州呈润上述超产事项不存在因违反《中华人民共和国环境影响评价法》第二十四条的规定被生态环境主管部门行政处罚的风险。截至目前，标的公司及子公司亦未因上述建设项目实际产量超环评验收产能事项受到有关政府主管部门的行政处罚。

标的公司上述项目虽然存在实际产量超过环评验收产能的情况，但鉴于就该事项：

(1) 苏州呈润上述建设项目 2023 年实际产量未超过环评验收产能的 30%，不属于重大变化，无需重新办理建设项目的环境影响评价手续，且上述项目仅在 2023 年涉及超产，2024 年度、**2025 年度**不涉及；

(2) 标的公司及子公司所属行业不属于高污染、高环境风险的行业，亦不属于高耗能、高排放的行业，对环境的污染影响较小。根据《产业结构调整指导目录（2024 年本）》，标的公司所处行业为“信息产业”，属于鼓励类行业；

(3) 上述超备案产能的产品占标的公司**当年**营业收入比例较低（**约 0.20%**），对标的公司营业收入影响较小。标的公司及子公司未因上述建设项目实际产量超备案产能事项受到有关政府主管部门的行政处罚；

(4) 交易对方陈旺、深圳宏旺、田必友、张全中、朱建方、深圳天琛、梁允志就此出具承诺，确认：“如因宏联电子及子公司相关项目实际产量超备案产能问题或未环评验收即投产问题，导致公司被有关政府部门处罚，或被任何相关方以任何方式提出有关合法权利要求的，本人/本企业将承担需由公司支付的罚款或赔偿款项，保证公司不会因此遭受任何损失。”

基于上述，苏州呈润上述建设项目 2023 年实际产量未超过环评验收产能的 30%，不属于违反《中华人民共和国环境影响评价法》（2018 修正）第二十四条规定的违法行为，**不存在因违反《中华人民共和国环境影响评价法》第二十四条的规定被行政处罚的风险**，不会对本次交易构成实质性法律障碍。

4、后续整改情况及相关措施的有效性

苏州呈润仅在 2023 年发生实际产量超环评验收产能的情况。**发生实际产量超环评验收产能后，公司管通过优化订单管理、排产调度和产能预警机制，从源头上杜绝超产行为的再次发生，2024 年、2025 年未再发生超产事项，同时苏州呈润已完成上述超产项目第二阶段的环评验收。**因此，相关整改措施有效。

5、超产事项及其整改情况对标的资产经营及本次交易作价的影响

由于苏州呈润超产项目未造成严重环境污染，未发生过重大环境污染事故，亦不涉及重新履行发改备案、环评、能评的法律程序，且相关整改措施有效。因此，相关事项对标的公司经营及本次交易作价不会产生重大不利影响。

6、报告期内标的资产是否存在其他无证或超出许可范围生产经营的情形。

2023 年至 2025 年，宏联电子及其境内子公司取得的主要生产经营资质/许可情况如下：

序号	公司名称	证书名称	证书编号	资质等级或范围	发证单位	有效期限
1	宏联电子	固定污染源排污登记回执	91441900696487362X001W	其他金属制品制造	/	2020.04.10-2025.04.29; 2024.09.24-2029.09.23; 2025.06.30-2030.06.29
2	宏联电子	高新企业证书	GR202244005677	/	广东省科学技术厅、广东省财政厅、国家税务总局广东省税务局	2022.12.22-2025.12.22
			GR202544007092			2025.12.19-2028.12.19
3	宏联电子	海关进出口货物收发货人备案回执	4419969704	/	中华人民共和国海关	2010.08.05-长期
4	苏州呈润	固定污染源排污登记回执	913205076789597336001W	通信终端设备制造	/	2020.04.02-2025.04.01
		排污许可证	913205076789597336001W	通信终端设备制造, 计算机零部件制造, 智能无人飞行器制造, 工业炉窑	苏州市生态环境局	2024.10.24-2029.10.23; 2025.11.7-2030.11.06
5	苏州呈润	高新企业证书	GR202332004787	/	江苏省科学技术厅、江苏省财政厅、国家税务总局江苏省税务局	2023.11.06-2026.11.06
6	苏州呈润	海关进出口货物收发货人备案回执	3205968433	/	中华人民共和国海关	2008.08.21-长期
7	昆山呈润	固定污染源排污登记回执	913205833389801736001Y	计算机、通信和其他电子设备制造	/	2020.03.30-2025.03.29; 2025.03.30-2030.03.29
8	重庆瀚联润	固定污染源排污登记回执	91500227MA5YWAGF3P001Y	计算机零部件制造	/	2020.06.22-2025.06.21; 2023.07.21-2028.07.20; 2025.08.04-2030.08.03
9	重庆瀚联润	海关进出口货物收发货人备案回执	502796057U	/	中华人民共和国海关	2018.05.23-长期

序号	公司名称	证书名称	证书编号	资质等级或范围	发证单位	有效期限
10	福清宏联	固定污染源排污登记回执	91350181MA31DB311D001X	其他电子器件制造	/	2021.07.15-2026.07.14; 2023.06.21-2028.06.20; 2025. 10. 21-2030. 10. 20

报告期内标的公司境外子公司是否存在其他无证或超出许可范围生产经营的情形详见本题回复之“（三）标的资产境外各下属企业已取得的生产经营资质/许可情况、管理体系及行业评价认证情况，标的资产及其境内外子公司是否已取得生产经营必须的各项资质、许可、证书等”。

综上，截至本回复出具日，标的公司已获得生产经营所必需的相关资质或许可。

（六）结合《中华人民共和国城市房地产管理法》等有关法律法规的规定，补充披露标的资产境内承租的部分房屋未办理租赁登记备案是否可能构成重大违法违规及对本次交易的实质性障碍，相关事项对标的资产生产经营和本次交易作价的影响；境外租赁房屋的合法合规性

《中华人民共和国城市房地产管理法》第五十四条规定：“房屋租赁，出租人和承租人应当签订书面租赁合同，约定租赁期限、租赁用途、租赁价格、修缮责任等条款，以及双方的其他权利和义务，并向房产管理部门登记备案。”

《商品房屋租赁管理办法》第十四条规定：“房屋租赁合同订立后 30 日内，房屋租赁当事人应当到租赁房屋所在地直辖市、市、县人民政府建设（房地产）主管部门办理房屋租赁登记备案。”

《商品房屋租赁管理办法》第二十三条规定：“违反本办法第十四条第一款、第十九条规定的，由直辖市、市、县人民政府建设（房地产）主管部门责令限期改正；个人逾期不改正的，处以 1000 元以下罚款；单位逾期不改正的，处以 1000 元以上 1 万元以下罚款。”

标的公司已就相关未备案的房产租赁事宜与出租方进行协商，出租方最终未配合进行备案，其他现有境内房产租赁出租方配合备案的均已备案。根据前述规定，标的公司及其子公司未及时就有关房屋租赁合同办理租赁备案，不符合《中华人民共和国城市房地产管理法》《商品房屋租赁管理办法》的规定。

根据《商品房屋租赁管理办法》，标的公司及其子公司的房屋租赁未按照规

定办理房屋租赁备案手续，存在因未及时办理房屋租赁备案而被主管部门要求限期改正的风险，若标的公司及其子公司未能及时改正，则存在被主管部门处以罚款的风险。

鉴于：1、上述规定的罚款数额相对较小，且该等行为未涉及国家安全、公共安全、生态安全、公众健康安全等重要领域；2、截至本回复出具日，标的公司及其子公司未因上述情形受到政府主管部门的行政处罚；3、交易对方中的陈旺、深圳宏旺、田必友、张全中、朱建方、深圳天琛、梁允志已出具承诺，如标的公司及其控股子公司因租赁房屋上述瑕疵受到有关政府部门处罚，或被任何相关方以任何方式提出有关合法权利要求的，其将承担需由标的公司及子公司支付的罚款或赔偿款项，保证公司及子公司不会因此遭受任何损失。因此，标的公司境内承租的部分房屋未办理租赁登记备案的情形不构成重大违法违规行为，不会对本次交易构成实质性法律障碍，亦不会对标的公司生产经营和本次交易作价造成重大不利影响。

根据新加坡律师出具的法律意见书，新加坡宏联承租的办公室的出租方已将该租赁房产办理抵押登记，根据新加坡法律，若未取得抵押权人同意，抵押权人在执行抵押时无需承认承租人（即新加坡宏联）的租赁权益。该租赁房产如因被抵押权人执行抵押导致新加坡宏联无法继续使用该租赁房产的，新加坡宏联可以承租其他办公室，不会对新加坡宏联的生产经营造成影响。

根据境外律师出具的法律意见书，2023年至2025年，除上述情形外，标的公司境外子公司的境外租赁房屋合法合规。

（七）标的资产对已到期或即将到期的租赁用房的续租计划及其他替代安排，以及对生产经营稳定性的影响

截至本回复出具日，标的公司对已到期或即将到期（2026年12月31日前到期）的租赁用房的续租计划或其他替代安排具体如下：

序号	承租人	出租人	地址	面积 (m ²)	租赁用途	租赁期限	房产证号	到期后续租计划及其他替代安排
1	宏联电子	东莞市扩业实业有限公司	东莞市塘厦镇蛟乙塘社区桥蛟西路89号A1栋二楼2A	4,000	仓库	2024.03.01-2026.01.08	粤房地产证莞字第2400519130号	已退租并租赁了新仓库，公司自行搬迁无额外搬迁成本

序号	承租人	出租人	地址	面积 (m²)	租赁用途	租赁期限	房产证号	到期后续租计划及其他替代安排
2	宏联电子	东莞市扩业实业有限公司	东莞市塘厦镇蛟乙塘社区桥蛟西路 89 号 A1 栋二楼 2A	2,300	仓库	2024.05.01-2026.01.08	粤房地产证莞字第 2400519130 号	已退租并租赁了新仓库, 公司自行搬迁无额外搬迁成本
3	重庆瀚联润	重庆盛达自动化有限公司	璧山区璧泉街道钾山路 6 号 2 号厂房 3-4 楼	9,780	厂房	2025.07.01-2026.06.30	渝(2021)璧山区不动产权第 000076898 号	已续租
4	昆山呈润	昆山利铨电脑配件有限公司	江苏省昆山市张浦镇富利路 288 号	13,200	厂房	2025.01.01-2026.12.31	昆房权证张浦字第 171040096 号	基于生产经营规划需要, 昆山呈润拟于租赁到期后不再续租, 搬迁至苏州呈润自建厂房
5	苏州呈润	黄裕源	新北市土城区大安里忠承路 103 号 8 楼	75.48 坪	办公	2023.04.01-2025.12.31	099 北板建字第 020453 号	已续租
6	香港宏联	Bela Offices KLN Limited	香港观塘伟业街 180 号	65 平方尺	办公	2025.9.01-2026.8.31	/ (注)	计划续租

注：香港宏联与 Bela Offices KLN Limited 签署《Bela Offices 晋逸商务中心办公室服务协议》，根据中伦香港出具的香港法律意见书，“以上服务协议条款及项下的租赁交易不存在违反香港法律法规”。

如上表所示，标的公司对已到期或即将到期的租赁用房均已明确续租计划或替代方案，不会影响标的公司的后续正常生产经营活动。

标的公司未来计划将昆山呈润搬入苏州呈润自建厂房，根据标的公司提供的搬迁成本测算与说明，相关搬迁成本具体如下：

昆山工厂搬迁费用			
序号	项目	费用金额(万元)	测算依据
1	机器设备拆卸、运输、安装调试费	27.00	设备拆装，运输预计需要 25 车次，单程 55 公里计算，预计 800 元/车次。设备翻新，安装以及调试总包价预计 25 万元
2	办公设备搬迁费用及其他	1.44	办公家具不再搬迁，只需对部分办公用品就行搬迁，运输预计需要 18 车次，800 元/车次
3	其他(柴油费/吊车费/运输费)	2.64	大型设备吊装车调合计预计需要 40 小时，500 元/小时，员工行李以及个人物品帮运预计 8 车次，800 元/车次

昆山工厂搬迁费用			
序号	项目	费用金额(万元)	测算依据
4	存货搬迁成本	4.80	计划逐步生产转移，部分存货进行转移，预计60车次，单程55公里，800元/车次计算
合计		35.88	
占2025年标的公司营业利润比例		0.26%	

根据标的公司的测算，标的公司未来昆山呈润搬迁成本较小，占标的公司营业利润比例较低。由于管理层在预测未来产能及生产安排时已考虑建好新厂承接旧厂设备产能，故上述搬迁对评估值无重大影响。

(八) 根据《证券期货法律适用意见第18号》的有关规定，补充披露标的资产及其子公司所受的2项行政处罚是否属于重大违法违规

根据《证券期货法律适用意见第18号》第二条的规定，《重组管理办法》第十一条关于“严重损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为”的认定标准如下：“(一) 重大违法行为的认定标准：1. ‘重大违法行为’是指违反法律、行政法规或者规章，受到刑事处罚或者情节严重行政处罚的行为。2. 有以下情形之一且中介机构出具明确核查结论的，可以不认定为重大违法行为：(1) 违法行为轻微、罚款金额较小；(2) 相关处罚依据未认定该行为属于情节严重的情形；(3) 有权机关证明该行为不属于重大违法行为。违法行为导致严重环境污染、重大人员伤亡或者社会影响恶劣等的除外。”

根据上述规定，标的公司及其子公司报告期内受到的行政处罚不构成重大违法行为，具体分析如下：

1、昆山呈润受到消防相关行政处罚

2024年9月19日，昆山市消防救援大队执法人员对昆山呈润进行现场检查时，发现昆山呈润承租的厂房四楼西北侧仓库安全出口处堆放包装材料占用安全出口。鉴于昆山呈润前述行为违反了《中华人民共和国消防法》第二十八条的规定，昆山市消防救援大队于2024年11月13日作出苏昆消行罚决字〔2024〕第0571号《行政处罚决定书》，根据《中华人民共和国消防法》第六十条第一款第三项的规定，对昆山呈润处以罚款15,000元。

《中华人民共和国消防法》第六十条规定：“单位违反本法规定，有下列行

为之一的，责令改正，处五千元以上五万元以下罚款：…（三）占用、堵塞、封闭疏散通道、安全出口或者有其他妨碍安全疏散行为的；”根据《江苏省消防行政处罚裁量基准》的规定，违反《中华人民共和国消防法》第二十八条的，量罚区间在1万元至2万元的对应的违法情形属于“较轻违法”，昆山呈润上述罚款数额在该量罚区间内，属于根据《江苏省消防行政处罚裁量基准》规定的“较轻违法”，不属于情节严重的情形。

因此，上述行政处罚涉及的违法行为不属于重大违法违规行为。

2、越南瀚海海关行政处罚

2024年3月14日，越南河南海关对越南瀚海进行现场检查时，发现越南瀚海在非规定时间或未在海关档案中申报的地点进行转关运输货物。鉴于越南瀚海前述行为违反了越南政府2020年10月19日第128/2020/ND-CP号议定书关于海关领域行政处罚规定的第12条第2款a点，越南河南海关于2024年3月18日作出54/QD-XPHC《行政处罚决定书》，对越南瀚海处以罚款15,000,000越南盾（约4,000人民币元）。

根据越南律师出具的法律意见书，越南瀚海此类违规行为的适用罚款范围为10,000,000越南盾至20,000,000越南盾，实践中，在无减轻情节（可能适用最低罚款）或加重情节（可能适用最高罚款）的情况下，通常按罚款区间的中位数执行，越南律师认为：“鉴于该罚款金额相对较小且属于行政性质，并考虑到其已妥善解决，越南子公司的行为不构成重大违法行为，河南海关对越南子公司处以的罚款，在性质和规模上均不构成重大行政处罚，也不会导致越南子公司面临重大法律后果。”

因此，上述行政处罚涉及的违法行为不属于重大违法违规行为。

（九）被质押的专利权的具体情况，是否为生产经营的核心专利技术，相关专利权是否存在被处置的风险，并补充披露评估中是否充分考虑相关权利限制的影响

截至2025年12月31日，标的公司及其子公司的专利质押均已经解除，因此，上述相关专利不存在被处置的风险。由于质押的专利不属于标的公司核心专利技术且该专利技术能在标的公司正常使用，故不对标的公司预测现金流产生影

响，评估已充分考虑该权利限制对现金流的影响。

(十) 标的资产及其子公司已建、在建项目是否已充分履行相关部门的审批或备案程序，部分项目未取得环评批复的原因及合规性，是否存在未批先建情形

标的公司已建、在建项目履行相关部门审批或备案的情况如下：

序号	公司名称	项目名称	建设状态	项目备案情况	环评批复	环评验收
1	宏联电子	东莞市宏联电子有限公司	已建	2507-441900-04-01-271902	东环建（塘）[2010]377号	已完成环 保验收
2	宏联电子	东莞市宏联电子有限公司扩建项目	已建		东环建（塘）[2013]279号	已完成环 保验收
3	宏联电子	东莞市宏联电子有限公司迁改扩建项目	已建		东环建（2018）707号	已完成环 保验收
4	宏联电子	东莞市宏联电子有限公司（第三次扩建）	已建		东环建（2021）1295号	已完成环 保验收
5	苏州呈润	苏州呈润电子有限公司新建生产金属零配件、塑料零配件、电脑底座成品项目	已建	相审批投备（2020）148号	苏行审环诺（2020）70017号	已完成一 阶段环 保验收
6	苏州呈润	苏州市呈润电子有限公司扩建年产8000万件精密金属零配件建设项目	已建	相审批投备（2020）377号	苏环建（2023）07第0026号	已完成环 保验收
7	苏州呈润	苏州呈润电子有限公司扩建年产5亿件智能终端精密金属零配件开发与制造建设项目	已建	相审批投备（2022）72号	苏环建（2023）07第0168号	已完成一 阶段环 保验收
8	苏州呈润	苏州呈润电子有限公司扩建生产通讯设备配件、汽车零部件、电脑配件项目	已建	相审批投备（2022）354号	苏环建（2023）07第0189号	已完成环 保验收
9	苏州呈润	苏州呈润电子有限公司扩建生产智能终端精密金属零配件、汽车零部件项目	在建	相行审投备（2024）136号	苏环建（2025）07第0030号	已完成一 阶段环 保验收
10	苏州呈润	苏州呈润电子有限公司新建3C精密零部件华东制造总部项目	在建	相行审投备（2024）242号	-	-
11	苏州呈润 昆山分公司	苏州呈润电子有限公司昆山分公司新建项目	已建	昆张备（2025）151号	昆环建[2015]2585号	已完成环 保验收
12	福清宏联	福清市宏联电子有限公司年加工电脑底座、支架750万套项目	已建	闽发改备[2025]A060271号	-	-
13	重庆瀚联 润	显示屏底座生产项目	已建	《重庆市企业投资项目备案证》	渝（璧山）环准（2020）104号	已完成环 保验收

由于“苏州呈润电子有限公司新建3C精密零部件华东制造总部项目”产线尚未开工建设，目前属于厂房建设阶段，根据《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021年版）》项目类别“四十四、房地产业”的规定，建设办公用房、标

准厂房（不涉及环境敏感区的）不属于建设项目环境影响评价审批范围，无需编制环境影响报告书或环境影响报告表，即无需办理环评手续，因此，该项目暂未涉及环评手续；由于“福清市宏联电子有限公司电子器件项目”仅涉及分割、焊接、组装等工艺，因此，根据《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021年版）》项目类别“三十六、计算机、通信和其他电子设备制造业 39”之“电子器件制造 397”的规定，电子器件制造行业仅涉及分割、焊接、组装的项目，不属于建设项目环境影响评价审批范围，无需编制环境影响报告书或环境影响报告表，即无需办理环评批复。因此，该等建设项目未取得环评批复，符合法律法规的规定。

综上，截至本回复出具日，标的公司已建、在建项目已经履行必要的环保相关部门审批或备案，不存在未批先建情形。

（十一）补充披露情况

上市公司已在重组报告书“第四节 标的资产基本情况”之“四、主要下属企业情况”之“（三）境外子公司及办事处”之“5、苏州呈润台湾办事处”处中补充披露了苏州呈润台湾办事处设立时未办理备案程序事项，补充披露了标的资产及苏州呈润是否存在被有关部门处罚的法律风险及可能承担的法律风险，是否可能构成重大违法违规及对本次交易的实质性障碍，该事项对标的资产经营及本次交易作价的影响。

上市公司已在重组报告书“第四节 标的资产基本情况”之“四、主要下属企业情况”之“（三）境外子公司及办事处”处中补充披露了境外下属企业相关境外投资履行商务、外汇、发展改革等主管部门的核准或备案情况，以及相关程序是否完备及合法合规。

上市公司已在重组报告书“第四节 标的资产基本情况”之“五、主营业务发展情况”之“（十）生产经营资质”处中补充披露了标的资产境外各下属企业已取得的生产经营资质/许可情况、管理体系及行业评价认证情况，标的资产及其境内外子公司是否已取得生产经营必须的各项资质、许可、证书等。

上市公司已在重组报告书“第四节 标的资产基本情况”之“四、主要下属企业情况”之“（三）境外子公司及办事处”、“五、主营业务发展情况”之“（十）

生产经营资质”处中补充披露了香港瀚海、香港宏联商业登记证，宏联电子、苏州呈润高新企业证书，以及标的资产及其子公司将于**2026年12月31日前**到期的认证项目续期是否存在障碍，是否充分考虑相关资质续期对标的资产经营及本次交易作价的影响。

上市公司已在重组报告书“第四节 标的资产基本情况”之“五、主营业务发展情况”之“（九）安全生产及环境保护情况”处中补充披露了苏州呈润电脑配件项目是否需重新履行有关备案、环评、能评等程序，苏州呈润是否存在被有关部门处罚的法律风险及可能承担的法律风险，是否可能构成重大违法违规及对本次交易的实质性障碍，后续整改情况及相关措施的有效性，超产事项及其整改情况对标的资产经营及本次交易作价的影响，报告期内标的资产是否存在其他无证或超出许可范围生产经营的情形。

上市公司已在重组报告书“第四节 标的资产基本情况”之“七、主要资产权属、主要负债及对外担保情况”之“（一）主要资产权属”处中补充披露了标的资产境内承租的部分房屋未办理租赁登记备案是否可能构成重大违法违规及对本次交易的实质性障碍，相关事项对标的资产生产经营和本次交易作价的影响；境外租赁房屋的合法合规性，标的资产对已到期或即将到期的租赁用房的续租计划及其他替代安排，以及对生产经营稳定性的影响。

上市公司已在重组报告书“第四节 标的资产基本情况”之“九、诉讼、仲裁、处罚及合法合规情况”处中补充披露了标的资产及其子公司所受的2项行政处罚是否属于重大违法违规。

上市公司已在重组报告书“第四节 标的资产基本情况”之“七、主要资产权属、主要负债及对外担保情况”之“（一）主要资产权属”处中补充披露了**专利权已不存在质押**。

上市公司已在重组报告书“第四节 标的资产基本情况”之“十二、涉及立项、环保、行业准入、用地、规划、施工建设等有关报批事项的情况”处中补充披露了标的资产及其子公司已建、在建项目是否已充分履行相关部门的审批或备案程序，部分项目未取得环评批复的原因及合规性，是否存在未批先建情形。

二、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，独立财务顾问、律师履行了以下核查程序：

1、查阅苏州呈润设立台湾办事处的设立文件、就设立台湾办事处出具的说明、台湾律师出具的法律意见书；查阅业绩承诺方就苏州呈润设立台湾办事处未办理发改备案事项出具的承诺；

2、查阅标的公司境外投资履行发改、商务及外汇登记或备案的文件；查阅相关境外投资最终目的地企业再投资实体企业的资金来源情况；就相关事项咨询标的公司住所地发改及商务主管部门；

3、查阅标的公司及其子公司 **2023 年至 2025 年**主要经营资质情况、境外律师出具的法律意见书；

4、查阅苏州呈润超产项目涉及的发改备案文件、环评批复文件、环评验收文件及 **2023 年至 2025 年**实际产量情况；向标的公司了解苏州呈润相关超产项目补充环评相关进展并查阅补充环评相关文件；

5、查阅标的公司及其子公司签署的租赁合同、就主要租赁用房租赁到期后续租计划的说明；

6、查阅标的公司及其子公司报告期内受到行政处罚的相关文件；

7、查阅标的公司及其子公司专利证书、相关专利质押合同及对应的主合同、专利权质押登记注销通知书及了解质押专利的基本情况；

8、查阅标的公司已建、在建项目履行的相关部门审批或备案手续。

针对事项（1）（4）（5）（6）（9），评估师履行了以下核查程序：

1、查阅苏州呈润设立台湾办事处的设立文件、就设立台湾办事处出具的说明、台湾律师出具的法律意见书；查阅业绩承诺方就苏州呈润设立台湾办事处未办理发改备案事项出具的承诺；

2、查阅标的公司及其子公司 **2023 年至 2025 年**主要经营资质情况、境外律师出具的法律意见书；

3、查阅苏州呈润超产项目涉及的发改备案文件、环评批复文件、环评验收文件及**2023年至2025年**实际产量情况；向标的公司了解苏州呈润相关超产项目补充环评相关进展并查阅补充环评相关文件；

4、查阅标的公司及其子公司签署的租赁合同、就主要租赁用房租赁到期后续租计划的说明、**昆山呈润搬迁费用测算与说明**；

5、查阅标的公司及其子公司专利证书、相关专利质押合同及对应的主合同、专利权质押登记注销通知书及了解质押专利的基本情况。

（二）核查意见

针对上述事项，经核查，独立财务顾问、律师认为：

1、因对境外投资相关法律法规的理解偏差，苏州呈润设立台湾办事处未向发改部门履行备案，商务备案手续已依法办理。苏州呈润将在政策允许时，补充办理上述备案手续。苏州呈润设立台湾办事处未向发改部门备案不属于重大违法违规行为，截至本回复出具日，苏州呈润亦未因此受到政府部门行政处罚，该等情形不会对本次交易构成实质性法律障碍，对标的资产经营的影响相对较小，不会对本次交易作价产生重大不利影响；

2、香港瀚海等**5家**境外下属企业已履行**现阶段所需要办理**的商务、外汇、发展改革主管部门的核准或备案程序，相关程序完备、合法合规；

3、截至本回复出具日，标的公司及其境内子公司、境外下属企业（**香港瀚海等6家境外下属企业，包括苏州呈润台湾办事处**）已取得生产经营必须的各项资质、许可、证书，**现阶段需要办理的手续已齐备**；

4、截至本回复出具日，香港瀚海、香港宏联的《商业登记证》均已完成续期；宏联电子已成功续期高新企业证书，标的公司确认，苏州呈润所持高新企业证书，以及标的公司及其子公司将于**2026年12月31日前到期**的认证续期不存在实质法律障碍；相关资质续期不会对标的资产经营及本次交易作价产生重大不利影响；

5、（1）苏州呈润上述建设项目部分产品2023年超产的原因主要系2023年电脑配件需求超出公司建设项目环评验收产能。**2023年至2025年**，苏州呈润上

述超产项目未造成严重环境污染，未发生过重大环境污染事故。（2）苏州呈润就上述超产事宜无需重新履行有关备案、环评、能评程序。（3）苏州呈润上述建设项目 2023 年实际产量未超过环评验收产能的 30%，不属于违反《中华人民共和国环境影响评价法》（2018 修正）第二十四条规定的违法行为，不会对本次交易构成实质性法律障碍。（4）苏州呈润已**完成**上述超产项目第二阶段的环境验收；同时，苏州呈润仅在 2023 年发生实际产量超环评验收产能的情况，2024 年、**2025 年**未再发生超产事项，相关整改措施有效。因此，对本次交易作价不会产生重大不利影响。（5）除已披露的情形外，**2023 年至 2025 年**标的公司已获得生产经营相关资质或许可，不存在其他无证或超出许可范围生产经营的情形；

6、标的公司境内承租的部分房屋未办理租赁登记备案的情形不构成重大违法违规行为，不会对本次交易构成实质性法律障碍；根据境外律师出具的法律意见书，**2023 年至 2025 年**，除已披露情形外，标的公司境外子公司的境外租赁房屋合法合规；

7、标的公司对已到期或即将到期的租赁用房均已**有明确续租计划或替代方案**，不会影响标的公司的后续生产经营活动；

8、标的公司及其子公司报告期内受到的上述 2 项行政处罚涉及的违法行为不构成重大违法违规行为；

9、被质押的专利不属于标的公司生产经营的核心专利技术，截至本回复出具日，上述专利质押已经解除，因此，上述相关专利不存在被处置的风险。由于质押的专利不属于标的公司核心专利技术且该专利技术能在标的公司正常使用，故不对标的公司预测现金流产生影响，评估已充分考虑该权利限制对现金流的影响；

10、截至本回复出具日，标的公司已建、在建项目已经履行必要的环保相关部门审批或备案，不存在未批先建情形。

针对事项（1）（4）（5）（6）（9），经核查，评估师认为：

1、因对境外投资相关法律法规的理解偏差，苏州呈润设立台湾办事处未向发改部门履行备案，商务备案手续已依法办理。苏州呈润将在政策允许时，补充办理上述备案手续。苏州呈润设立台湾办事处未向发改部门备案不属于重大违法

违规行为，截至本回复出具日，苏州呈润亦未因此受到政府部门行政处罚，该等情形不会对本次交易构成实质性法律障碍，对标的资产经营的影响相对较小，不会对本次交易作价产生重大不利影响；

2、截至本回复出具日，香港瀚海、香港宏联的《商业登记证》均已完成续期。根据境外律师出具的法律意见，如香港瀚海在收到商业登记缴款通知书后完成登记费及征费（如有）的支付，且香港瀚海所有状况及情况维持不变，其认为香港瀚海的商业登记证续期不存在实质法律障碍；标的公司确认，宏联电子已成功续期高新企业证书，苏州呈润所持高新企业证书，以及标的公司及其子公司将于2026年12月31日前到期的认证续期不存在实质法律障碍；相关资质续期不会对标的资产经营及本次交易作价产生重大不利影响；

3、（1）苏州呈润上述建设项目部分产品2023年超产的原因主要系2023年电脑配件需求超出公司建设项目环评验收产能。2023年至2025年，苏州呈润上述超产项目未造成严重环境污染，未发生过重大环境污染事故。（2）苏州呈润就上述超产事宜无需重新履行有关备案、环评、能评程序。（3）苏州呈润上述建设项目2023年实际产量未超过环评验收产能的30%，不属于违反《中华人民共和国环境影响评价法》（2018修正）第二十四条规定的违法行为，不会对本次交易构成实质性法律障碍。（4）苏州呈润已完成上述超产项目第二阶段的环评验收；同时，苏州呈润仅在2023年发生实际产量超环评验收产能的情况，2024年未再发生超产事项，相关整改措施有效。因此，对本次交易作价不会产生重大不利影响。（5）除已披露的情形外，2023年至2025年标的公司已获得生产经营相关资质或许可，不存在其他无证或超出许可范围生产经营的情形；

4、标的公司境内承租的部分房屋未办理租赁登记备案的情形不构成重大违法违规行为，不会对本次交易构成实质性法律障碍；根据境外律师出具的法律意见书，2023年至2025年，除已披露情形外，标的公司境外子公司的境外租赁房屋合法合规；

5、被质押的专利不属于标的公司生产经营的核心专利技术，截至本回复出具日，上述专利质押均已经解除，因此，上述相关专利不存在被处置的风险。由于质押的专利不属于标的公司核心专利技术且该专利技术能在标的公司正常使用，故不对标的公司预测现金流产生影响，评估已充分考虑该权利限制对现金流

的影响。

问题 7、关于信息披露的准确性和完整性

申请文件显示：（1）重组报告书“第二节 上市公司基本情况”中显示截至重组报告书签署日上市公司最近三年不存在受到行政处罚的情形；法律意见书显示上市公司子公司重庆铝器时代科技有限公司（以下简称铝器时代）于 2025 年 2 月 8 日发生 1 起机械伤害事故，造成 1 人死亡，重庆市南川区应急管理局于 2025 年 5 月 19 日向上市公司下发《行政处罚决定书》。（2）重组报告书“第四节 标的资产基本情况”中，未按照《26 号格式准则》的有关规定具体披露标的资产最近三年申请首次公开发行股票并上市、作为上市公司重大资产重组交易标的的情况及终止原因（如有）；标的资产是否因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查，最近三年内是否受到刑事处罚；构成标的资产最近一期经审计的资产总额、营业收入、净资产额或净利润来源百分之二十以上且有重大影响的下属企业及其有关情况；核心技术人员占员工总数的比例，取得的专业资质及重要科研成果和获得奖项情况、对标的资产研发的具体贡献，标的资产对核心技术人员实施的约束激励措施；标的资产主要固定资产、无形资产的具体情况。（3）重组报告书“第九节 管理层讨论与分析”中，前五名“预付账款”“其他应收款”相关文字误写为“应收账款”。（4）重组报告书“第十一节 同业竞争及关联交易”中，未按照《26 号格式准则》的有关规定列表披露本次交易前后上市公司最近一年及一期关联交易金额及占比。

请上市公司补充披露铝器时代所受行政处罚的具体情况并分析是否构成重大违法违规，相关人员伤亡事故发生的具体原因及事故责任划分，对上市公司生产经营的影响，并根据《26 号格式准则》相关要求完整披露其他信息。请上市公司及中介机构通读并完善申报文件，确保申报文件不存在低级错误和明显遗漏，相关内容同公开披露文件不存在实质性差异，切实提高信息披露质量。

请上市公司全面梳理“重大风险提示”各项内容，突出重大性，增强针对性，强化风险导向，按照重要性进行排序。

同时，请上市公司关注重组申请受理以来有关该项目的重大舆情等情况，请独立财务顾问对上述情况中涉及该项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行核查，并于答复本审核问询函时一并提交。若无重大舆情情况，也请予以书面说明。

回复：

一、请上市公司补充披露铝器时代所受行政处罚的具体情况并分析是否构成重大违法违规，相关人员伤亡事故发生的具体原因及事故责任划分，对上市公司生产经营的影响，并根据《26号格式准则》相关要求完整披露其他信息

（一）铝器时代所受行政处罚的具体情况并分析是否构成重大违法违规，相关人员伤亡事故发生的具体原因及事故责任划分，对上市公司生产经营的影响

上市公司的子公司重庆铝器时代科技有限公司（下称“铝器时代”）于2025年2月8日发生1起因员工违规作业导致的机械伤害事故，造成1人死亡。

重庆市南川区应急管理局于2025年5月19日向铝器时代下发《行政处罚决定书》（（南川）应急罚〔2025〕19号），认定铝器时代存在未认真落实生产安全事故隐患排查治理制度、未开展转岗员工培训和考核直接上岗等情形，对铝器时代处以罚款51.6万元的行政处罚。

根据《重庆市应急管理局关于印发<重庆市安全生产行政处罚裁量基准（试行）>第九节生产安全事故板块（修订稿）的通知》（渝应急发〔2024〕42号），铝器时代被处以的51.6万元的罚款金额属于同类违法行为裁量档次的第二档（最高档位为十档），为上述文件规定的较轻处罚区间。

2025年7月24日，重庆市南川区应急管理局出具《证明》，确认：“根据《生产安全事故报告和调查处理条例》第三条规定，此次安全生产事故属于一般事故，且在事后积极配合调查，及时完成全部整改措施，并足额缴纳罚款。故铝器时代上述违法行为不属于重大违法行为，上述行政处罚不属于重大行政处罚。除前述处罚外，自2024年1月1日至今，铝器时代不存在其他因违反安全生产管理方面的法律、法规及规范性文件的行为而被或将被本单位处罚的情形。铝器时代与本单位不存在安全生产监督管理方面的争议或纠纷。”

根据相关处罚依据和主管部门出具的《证明》，铝器时代上述情况不属于严重损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为且已完成整改，对上市公司生产经营不会产生重大不利影响。

（二）补充披露情况

上市公司已在重组报告书“第二节 上市公司基本情况”之“八、上市公司合规经营情况”处中补充披露了铝器时代所受行政处罚的具体情况。

（三）根据《26号格式准则》相关要求完整披露其他信息

上市公司已根据《26号格式准则》相关要求，在《重组报告书》中完整披露如下信息：

序号	具体问题	补充披露情况
1	重组报告书“第四节标的资产基本情况”中，未按照《26号格式准则》的有关规定具体披露： （1）标的资产最近三年申请首次公开发行股票并上市、作为上市公司重大资产重组交易标的的情况及终止原因（如有）；	已在重组报告书之“第四节 标的资产基本情况”之“十三、其他事项”中补充披露标的资产最近三年申请首次公开发行股票并上市、作为上市公司重大资产重组交易标的的情况及终止原因（如有）
	（2）标的资产是否因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查，最近三年内是否受到刑事处罚；	已在重组报告书之“第四节 标的资产基本情况”之“九、诉讼、仲裁、处罚及合法合规情况”中补充披露标的资产是否因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查，最近三年内是否受到刑事处罚
	（3）构成标的资产最近一期经审计的资产总额、营业收入、净资产额或净利润来源百分之二十以上且有重大影响的下属企业及其有关情况；	已在重组报告书之“第四节 标的资产基本情况”之“四、主要下属企业情况”中补充披露构成标的资产最近一期经审计的资产总额、营业收入、净资产额或净利润来源百分之二十以上且有重大影响的下属企业及其有关情况
	（4）核心技术人员占员工总数的比例，取得的专业资质及重要科研成果和获得奖项情况、对标的资产研发的具体贡献，标的资产对核心技术人员实施的约束激励措施；	已在重组报告书之“第四节 标的资产基本情况”之“五、主营业务发展情况”之“（十二）主要技术及研发情况”中补充披露核心技术人员取得的专业资质及重要科研成果和获得奖项情况、对标的公司研发的具体贡献，标的公司对核心技术人员实施的约束激励措施
	（5）标的资产主要固定资产、无形资产的具体情况	已在重组报告书之“第四节 标的资产基本情况”之“七、主要资产权属、主要负债及对外担保情况”中补充披露标的资产主要固定资产、无形资产的具体情况
2	重组报告书“第九节 管理层讨论与分析”中，前五名“预付账款”“其他应收款”相关文字误写为“应收账款”	已在重组报告书之“第九节 管理层讨论与分析”之“三、财务状况、盈利能力及未来趋势分析”之“（一）财务状况分析”之“1、资

序号	具体问题	补充披露情况
		产构成分析”进行修订
3	重组报告书“第十一节 同业竞争及关联交易”中，未按照《26号格式准则》的有关规定列表披露本次交易前后上市公司最近一年及一期关联交易金额及占比	已在重组报告书之“第十一节 同业竞争及关联交易”之“二、关联交易”之“（三）本次交易后上市公司的关联交易情况”中列表披露本次交易前后上市公司最近一年及一期关联交易金额及占比

二、请上市公司及中介机构通读并完善申报文件，确保申报文件不存在低级错误和明显遗漏，相关内容同公开披露文件不存在实质性差异，切实提高信息披露质量

上市公司已会同全体中介机构通读重组报告书等申报文件，针对申报文件的内容与格式进行自查，对错漏情形和其他不足之处进行修订并以楷体加粗形式体现，切实提高了信息披露质量，确保申报文件不存在低级错误和明显遗漏，相关内容同公开披露文件不存在实质性差异。

三、请上市公司全面梳理“重大风险提示”各项内容，突出重大性，增强针对性，强化风险导向，按照重要性进行排序

上市公司已对《重组报告书》中“重大风险提示”及“第十二节 风险因素分析”各项内容进行全面梳理，并对风险揭示内容作进一步完善，以突出重大性，增强针对性，强化风险导向，并将各项风险因素按照重要性的原则重新排序。

四、请上市公司关注重组申请受理以来有关该项目的重大舆情等情况，请独立财务顾问对上述情况中涉及该项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行核查，并于答复本审核问询函时一并提交。若无重大舆情情况，也请予以书面说明

（一）上市公司说明

自本次重组申请获得深圳证券交易所受理至本回复出具日，上市公司及独立财务顾问持续关注媒体报道，并通过网络检索等方式对本次重组相关的舆情进行了核查。经自查，自本次交易申请受理日至本回复出具日，不存在有关本次交易的重大舆情或媒体质疑，未出现与本次交易相关信息披露存在重大差异或者所涉事项可能对本次交易产生重大影响的重大的媒体报道或市场传闻，亦未出现媒体等对公司本次交易信息披露的真实性、准确性、完整性提出质疑而引发重大舆情的

情况。

（二）独立财务顾问核查意见

针对上述事项，独立财务顾问通过网络检索等方式对自上市公司本次重组申请受理日至本回复出具日相关媒体报道的情况进行检索核查，对检索获得的媒体报道内容进行阅读和分析，并对比了本次交易申请相关文件。

经核查，独立财务顾问认为：

自本次重组申请受理日至本回复出具日，不存在有关本次交易的重大舆情或媒体质疑，未出现与本次交易相关信息披露存在重大差异或者所涉事项可能对本次交易产生重大影响的重大媒体报道或市场传闻，亦未出现媒体等对公司本次交易信息披露的真实性、准确性、完整性提出质疑而引发重大舆情的情况。

（此页无正文，为《重庆新铝时代科技股份有限公司关于深圳证券交易所<关于重庆新铝时代科技股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金申请的审核问询函>之回复》之签章页）

