

上海众华资产评估有限公司
关于对深圳证券交易所
《关于对深圳市广和通无线股份有限公司的重组问询函》
的回复

深圳证券交易所：

按照贵所下发的《关于对深圳市广和通无线股份有限公司的重组问询函》（创业板并购重组问询函（2026）第6号）（以下简称“问询函”）的要求，上海众华资产评估有限公司会同上市公司与各中介机构就问询函所提问题进行了积极认真的核查、分析和研究，现将相关回复说明如下。

如无特别说明，本问询函回复（以下简称“本回复”）中出现的简称均与《深圳市广和通无线股份有限公司重大资产购买报告书（草案）（修订稿）》及其摘要中的“释义”内容相同。在本回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。本回复所引用的财务数据和财务指标，如无特殊说明，指合并报表口径的财务数据和根据该类财务数据计算的财务指标。

二、关于交易方案

问题 4:

报告书披露，本次交易仅部分交易对方作为业绩承诺方签署业绩补偿承诺协议。当标的公司截至业绩承诺期期末合计实现净利润数低于业绩承诺期期末合计承诺净利润数的 90%时，业绩承诺方对上市公司进行现金补偿，应补偿现金金额为截至业绩承诺期末两年合计承诺净利润数与截至业绩承诺期末两年合计实现净利润数的差额。业绩承诺方以其所持部分标的公司股份设置质押作为履约保障。请你公司：

结合行业发展趋势、标的公司产品结构和竞争力、在手订单、下游客户经营情况等，分析业绩承诺的可实现性及其对标的公司估值的影响，上市公司是否具备相应的风险应对措施。

【回复说明】

标的公司长期深耕汽车电子领域，主要涵盖智能座舱系统、智能驾驶系统等汽车电子产品的研发、生产及销售，产品具备市场竞争力，智能座舱、智能驾驶解决方案所处细分行业市场空间广阔，行业整体发展前景持续向好，标的公司在手订单较为充足，下游客户主要为国内外汽车整车头部企业客户，评估预测数据具备合理性及可实现性。具体行业发展趋势、标的公司产品结构和竞争力、在手订单、下游客户经营情况的分析详见本回复“问题 16/一、结合行业发展趋势、下游客户、在手订单、标的公司产品和业务特点、市场地位、历史业绩、可比交易以及评估的关键参数等情况，说明采用收益法评估时预测期内营业收入增长率、毛利率较高的依据及合理性，相关预测是否审慎，是否与行业发展趋势存在显著差异，是否与标的公司已实现的业绩情况相匹配，是否已充分考虑标的公司所面临的经营压力和风险，标的公司评估值是否合理”。

标的公司业绩承诺金额为在 2026 年度、2027 年度业绩承诺期内累计经审计的净利润合计不低于 59,800.00 万元。承诺净利润口径为合并报表口径下扣除非经常性损益后（但不扣除计入非经常性损益的政府补助）归属于母公司所有者的净利润。

根据上海众华资产评估有限公司出具的《资产评估报告》，2026 年度、2027

年度标的公司预测净利润分别为 23,208.52 万元及 30,467.66 万元, 合计 53,676.18 万元, 承诺金额与评估预测净利润差额为 6,123.82 万元, 主要为计入非经常性损益的政府补助, 具体如下:

本次评估预测中, 其他收益的预测仅包括增值税即征即退款项, 未对政府补助金额进行预测。2024 年、2025 年和 2026 年 1-4 月, 标的公司其他收益中剔除增值税即征即退后的政府补助金额为 4,760.47 万元、2,917.44 万元和 735.86 万元, 2024 年及 2025 年合计 7,677.91 万元, 主要由新能源汽车产业集聚补助、工业企业扩产增效奖励、研发投入补贴等构成, 结合公司历史及目前政府补助情形, 预计承诺期能够补足承诺净利润与评估预测净利润差额。

根据标的公司提供的未审财务数据, 2026 年 1-8 月标的公司当期实现营业收入 275,750.58 万元, 扣除非经常性损益后的归母净利润为 15,225.89 万元, 与 2026 年全年评估预测数相比, 净利润占比为 65.60%, 经营情况整体良好; 标的公司当期毛利率为 19.56%, 较 2025 年度有所改善, 与 2026 年完整年度预测毛利率 19.34%较为接近。

综上, 基于评估预测设置的业绩承诺金额具备可实现性, 预计不会对标的公司估值产生重大影响。

【中介机构核查情况】

(一) 核查程序

评估机构履行了以下核查程序:

1、获取报告期内标的公司收入成本明细表、审计报告及预测期收入及成本的盈利预测情况, 查阅客户向标的公司下达的量纲情况, 分析标的公司业绩承诺的可实现性; 并将承诺利润与评估预测及最新经营情况衔接, 关注进度和差异原因。

2、查阅标的公司所处行业的市场研究报告、行业数据等, 了解行业发展趋势, 分析比较预测期收入增长率的合理性;

3、查阅下游主要客户年报等公开资料, 分析下游客户经营情况; 并结合

标的公司业务结构及主要项目，分析行业数据对预测增长的支持程度。

4、与标的公司销售负责人进行了访谈，结合定点、量纲及量产进度等资料，分析标的公司产品结构和竞争力；

5、查阅本次交易协议中业绩补偿承诺及股份质押保障、控制权安排等条款，评估风险应对措施的有效性；并核对各项措施的责任主体、触发条件和实施路径，分析其可覆盖的风险范围。

（二）核查意见

评估机构已经实施了充分、有效的核查程序，通过实施上述核查程序及所获取的相关资料，评估机构认为：

标的公司智能座舱、智能驾驶解决方案等产品所处细分行业市场空间广阔，行业整体发展前景持续向好，产品具备市场竞争力，与下游国内外汽车整车头部企业客户合作紧密，在手订单充足，业绩承诺金额具备可实现性，预计不会对标的公司估值产生重大影响，上市公司主要设置了业绩补偿承诺及股份质押保障、控制权安排及管理层保留持股、应收账款回收承诺保障等风险应对措施。

三、关于标的公司的经营情况及财务状况

问题 7:

报告书披露，标的公司 2024 年度营业收入、毛利率与 2025 年度不存在重大差异，但 2024 年度扣除非经常性损益后的归属于母公司股东的净利润（以下简称扣非后净利润）仅为 38.53 万元，经营活动产生的现金流量净额仅为 1,873.51 万元，与 2025 年度存在较大差异。请你公司：

说明上述影响因素是否具有持续性，标的公司已采取的应对措施及其有效性，在标的公司估值过程中是否充分考虑上述因素，如否，请说明原因、合理性及风险应对措施。如无风险应对措施，请说明在该情况下推进本次交易是否审慎。

【回复说明】

（一）影响因素的持续性分析及评估过程考量情况

1、收入规模变动

标的公司主要客户均为合资车企头部主机厂及新能源新势力车企，客户结构相对稳定，标的公司收入变动受到新项目定点进入量产等因素的影响。本次评估收益法下主营业务收入预测，系在核实标的公司历史经营数据的基础上，结合在产项目、定点项目及预测期内预计量产项目情况，对各产品系列未来收入进行分析测算。本次评估已结合在产项目、定点项目及预测期内预计量产项目情况进行收入预测，对收入规模变动因素进行了分析及考量。

2、期间费用变动

2024 年度期间费用中研发费用和管理费用变动较大，主要受公司业务调整及组织架构改革的影响。通过取得标的公司报告期内的工资表、抽取部分解除劳动合同协议书进行核查，标的公司研发人员减少及离职补偿为特定发展阶段经营策略调整的客观结果，该等因素具有偶发性，不具有持续性；经对部分大额委外研发供应商进行函证及走访，标的公司委外研发费用系基于匹配项目开发周期与优化成本效率的商业考量而发生，具有真实的业务背景及商业合理性，2024 年委外研发费用较高属于阶段性投入较多，2025 年度委外研发费用已从 4,892.25

万元降至 2,497.78 万元。

对于上述不具有持续性的影响因素，评估机构在预测未来年度时已予以剔除，按标的公司正常经营状态下的费用水平进行预测。

3、减值损失变动

标的公司对哪吒汽车应收款项及存货一次性全额计提减值损失，系特定客户信用违约事件驱动，属于个体性事件，不具有普遍性。且减值损失属于非付现性质，本次评估未对减值损失进行预测。汽车零部件行业客户信用风险等属于行业共性风险，标的公司已建立客户信用评估及应收账款催收机制，并按照预期信用损失模型计提坏账准备，该等常规信用风险已在历史财务数据中持续体现。

综上所述，在标的公司评估过程中，评估机构已充分识别并区分了持续性因素与非持续性因素，对非持续性因素在预测中予以剔除，对持续性因素在预测中予以充分考虑。

（二）风险应对措施及推进本次交易的审慎性

尽管上述部分影响因素已基本消除或不具有持续性，但汽车零部件行业仍面临市场竞争加剧等长期性风险。为保障上市公司及中小投资者利益，本次交易已设置以下风险应对措施：

1、管理层保留持股，剩余股权价值与长期发展深度绑定

本次交易后，上市公司持有标的公司 37.16%股份，通过一致行动协议合计控制标的公司 51.40%表决权，形成对标的公司实际控制。上市公司将通过董事会席位、重大事项决策权等方式参与标的公司经营管理，推动标的公司持续优化经营管理和风险控制。

本次交易完成后，杨洪等 7 名管理层股东仍合计直接持有标的公司 10.87%股份，继续作为标的公司股东及管理层与标的公司深度绑定。该等剩余股份价值与标的公司经营业绩及未来估值直接挂钩，若标的公司业绩良好、估值提升，管理层股东持有的剩余股份价值将随之增值；若标的公司业绩未达预期，剩余股份价值将随估值下降而缩水。因此，管理层股东具有充足的经济动力维持标的公司良好经营，实现与上市公司长期利益的深度绑定。

2、业绩补偿承诺及股份质押保障

本次交易中，部分交易对方作为业绩承诺方签署了业绩补偿承诺协议，当标的公司截至业绩承诺期期末合计实现净利润数低于业绩承诺期期末合计承诺净利润数的 90%时，业绩承诺方对上市公司进行现金补偿。

标的公司业绩承诺方将以其持有的合计 2,487.27 万股标的公司股份（占标的公司总股本的 7.77%）质押给上市公司，用于提供履约保障。该质押安排确保在业绩承诺方未能及时履行现金补偿义务时，上市公司有权依法处置质押股份以实现债权，形成实质性财产担保。

3、持续风险管控及应收账款回款承诺

标的公司已建立并持续完善客户信用评估体系、应收账款催收机制、供应链管理制度及研发项目预算管控机制。2025 年度扣非后归属于母公司净利润已恢复至 21,368.25 万元，经营活动产生的现金流量净额恢复至 28,418.57 万元，相关应对措施已取得成效。

业绩承诺方出具了应收账款回款承诺。该安排确保标的公司业绩承诺期内实现的收入具有真实的现金流入支撑，与业绩承诺补偿机制形成互补，从“利润实现”和“现金回款”两个维度保障标的公司业绩质量，切实维护上市公司及中小投资者合法权益。

综上所述，标的公司 2024 年度扣非后净利润及经营活动现金流量净额较低的影响因素中，影响期间费用因素不具有持续性且已基本消除，减值损失为非付现因素评估未进行预测，影响收入的因素如在产项目、定点项目及预测期内预计量产项目均已纳入本次评估收入预测中进行考量。本次交易已设置业绩补偿承诺及股份质押保障、持续风险管控及应收账款回款承诺等风险应对措施，推进本次交易具备审慎性。

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

评估机构履行了以下核查程序：

1、查阅标的公司报告期内的财务报表，与标的公司管理层了解 2024 年度扣非归母净利润及经营活动现金流量较低的原因及合理性；

2、甄别上述影响因素中属于持续性与非持续性的部分。对于其中非持续性且已在盈利预测中体现的因素，在预测未来年度时予以剔除，按照标的公司正常生产经营状态下的水平进行预测；对于持续性影响因素，在本次评估过程中予以考虑；

3、依据相关资产评估准则的规定及相应评估假设，出具标的公司本次交易的资产评估报告；

4、查阅本次交易协议中业绩承诺与补偿安排、股份质押保障、控制权安排及应收账款回款承诺等，取得标的公司关于应收账款管理的相关内部控制制度，评估影响标的公司业绩变动风险的应对措施的有效性。

（二）核查意见

评估机构已充分识别并区分了持续性因素与非持续性因素，对非持续性因素在预测中予以剔除，对持续性因素在预测中予以充分考虑。本次交易已设置业绩补偿承诺及股份质押保障、持续风险管控及应收账款回款承诺等风险应对措施，推进本次交易具备审慎性。

问题 10：

报告书披露，截至 2026 年 4 月 30 日，标的公司固定资产中模具账面原值为 10,498.05 万元，账面价值为 980.45 万元，成新率仅为 9.34%。请你公司：

结合上述情况及标的公司最近三年新产品开发情况，说明模具成新率较低的原因及合理性，是否与标的公司研发项目及研发支出情况相匹配，是否存在更新需求，相关因素是否在标的公司估值过程中予以充分考虑。

【回复说明】

1、部分模具形成时间较早，累计折旧金额较大

标的公司模具预计使用年限为 3-5 年，部分模具形成于 2022 年及以前，截至 2026 年 4 月 30 日已计提完毕或接近计提完毕折旧，从而使模具总体账面成新

率较低。

模具的账面成新率系根据账面价值与账面原值计算，主要反映会计折旧程度，并不完全等同于模具的实物状态、实际剩余使用寿命和生产能力。部分模具虽然已计提完毕或接近计提完毕折旧，但经维修保养后仍可正常用于相关车型产品生产。

2、模具实际使用期限与会计折旧期限存在差异

汽车电子产品通常具有项目定制属性，相关模具的实际使用期限主要取决于对应车型的量产周期、订单规模、售后及备件供应期限、实际使用频次、维护保养情况等因素。部分车型项目的量产及售后供应期限超过模具的会计折旧年限，因此可能出现模具账面价值较低但仍处于正常使用状态的情形。

3、标的公司报告期内仍持续新增模具

2023 年度、2024 年度、2025 年度和 2026 年 1-4 月，标的公司围绕新项目导入及存量项目生产需要发生的模具总投入分别为 1,671.80 万元、2,395.99 万元、1,313.84 万元和 531.36 万元，其中计入固定资产的新增模具金额分别为 712.74 万元、308.60 万元、247.95 万元和 85.20 万元，其余通过分摊至销售价格中以销售收入形式体现或通过模具一次性销售给客户方式结算的模具金额分别为 959.06 万元、2,087.39 万元、1,065.89 万元、446.16 万元，该部分模具未计入固定资产原值。由此可见，标的公司报告期内仍持续发生模具投入，但固定资产口径下新增模具金额相对较少，主要与部分新增模具通过分摊至原材料采购单价记账模式有关，并非因新产品开发或项目导入停滞所致。按客户进行统计，最近三年及一期，通过分摊至销售价格中以销售收入形式体现或通过模具一次性销售给客户方式结算的模具金额情况如下：

单位：万元

客户名称	2023 年度	2024 年度	2025 年度	2026 年 1-4 月
东风日产	258.00	433.30	325.60	67.44
本田汽车	107.95	473.49	219.10	96.32
广汽埃安	-	498.49	74.29	0.75
丰田汽车	182.82	62.20	62.42	70.00
小鹏汽车	90.20	116.70	20.13	-
大众汽车	-	128.90	80.80	15.90

客户名称	2023 年度	2024 年度	2025 年度	2026 年 1-4 月
郑州日产	1.20	134.10	1.60	86.50
蔚来汽车	106.32	-	0.40	100.00
一汽红旗	117.50	5.36	-	-
理想汽车	23.50	40.14	48.00	-
其他客户	71.57	194.71	233.55	9.25
合计	959.06	2,087.39	1,065.89	446.16

综上，标的公司模具成新率较低主要系历史形成的模具占比较高、会计折旧年限相对较短、部分模具在折旧完成后仍可继续使用以及模具记账方式差异等因素共同影响所致，具有合理性。

（二）模具情况与新产品开发、研发项目及研发支出的匹配性

报告期内，标的公司围绕智能座舱、智能驾驶、汽车声学及远程信息处理系统等领域持续开展产品和技术研发。最近三年及一期新产品开发及相关模具投入情况如下：

单位：万元、个

项目	2023 年度	2024 年度	2025 年度	2026 年 1-4 月
新增定点或新产品开发项目数量	23	28	17	20
当期新增模具金额	712.74	308.60	247.95	85.20
由客户承担、通过模具销售或开发费结算的模具金额	959.06	2,087.39	1,065.89	446.16
模具总投入	1,671.80	2,395.99	1,313.84	531.36

最近三年及一期，标的公司研发费用及其占营业收入比例情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2024 年度	2025 年度	2026 年 1-4 月
研发费用	35,887.30	44,889.03	35,811.78	10,144.46
占营业收入比例	8.69%	11.06%	7.41%	7.62%

最近三年及一期，标的公司持续保持较高水平的研发投入。截至报告期末，标的公司拥有专职研发人员 890 人，占员工人数的 26.77%，累计取得 394 项专利授权，其中发明专利 142 项。

就研发投入与模具投入的匹配关系而言，标的公司的新产品开发通常包括软件开发、算法开发、系统架构、硬件设计、机械结构设计、测试认证及产品集成

等多个环节。研发项目在产品结构方案基本确定后，根据具体产品结构及量产需求判断是否需要新增或改造模具，因此研发项目数量与新增模具数量并非一一对应：一方面，部分软件升级、算法迭代或平台化产品开发无需新增模具，部分项目亦可通过复用既有平台、通用结构件或改模方式满足生产需要；另一方面，对于确需新增模具的项目，模具通常在取得客户定点或进入量产准备阶段后投入制作，其发生时点可能晚于研发项目立项及主要研发投入发生时间。此外，根据不同客户及项目的商务约定，相关模具费用可能由标的公司承担，也可能由客户承担并通过模具销售或开发费等方式结算，其中仅由标的公司承担并形成其控制的长期生产工具的部分计入固定资产。因此，研发项目数量、研发费用、模具总投入及固定资产口径下新增模具金额之间不存在简单的同比例关系。

结合报告期内研发费用规模、研发人员数量、专利成果、新增定点或新产品开发项目数量以及模具总投入情况，标的公司模具投入与新产品开发、研发项目推进、新项目量产具有业务上的匹配关系。固定资产模具成新率较低主要受历史模具折旧及部分新增模具由客户承担等因素影响，不能仅依据固定资产模具账面成新率判断标的公司的新产品开发数量或研发投入强度。

（三）模具是否存在更新需求

标的公司模具存在更新及改模需求。下游整车车型迭代、项目设计变更，主机厂对零部件提出调整要求，相应产生改模、修模需求。同时模具量产使用会发生正常磨损，为保证产品精度与生产良率，超过一定使用次数的模具需开展维修、配件更换，必要时重新开模。模具更新支出会根据模具承担方式进行不同的账务处理，对于计入固定资产的模具发生的改模、修模支出，符合资本化条件的更新、改造支出计入固定资产原值，不符合资本化条件的日常维修、修模支出计入当期成本费用；对于由客户承担并归客户所有或控制的模具，相关支出根据具体合同约定及适用会计政策处理，报告期内标的公司持续发生修模、改模支出。

（四）相关因素已在标的公司估值过程中予以考虑

本次评估以 2025 年 12 月 31 日为评估基准日，分别采用资产基础法和收益法进行评估，并最终收益法评估结果作为评估结论。针对模具账面成新率较低、实际剩余使用寿命以及未来维修、改模和更新需求，本次评估已分别在资产基础

法单项资产评估及收益法折旧、资本性支出预测中予以考虑。

资产基础法下，模具作为设备类固定资产纳入评估范围，采用成本法进行评估。重置全价主要结合市场询价、相关价格指数等因素确定，成新率综合考虑模具的经济使用年限、已使用年限、尚可使用年限、技术状态、使用强度及维修保养情况等因素确定，以反映模具资产于评估基准日的实际使用状况及价值水平。

本次评估最终采用收益法评估结果作为评估结论。收益法采用企业自由现金流折现模型，从企业整体持续经营及未来盈利能力角度反映企业价值。在预测过程中，本次评估从模具资产组合及持续经营角度，结合现有模具的购置时间和理论经济年限，对后续模具更新及相关资本性投入进行了合理预测，并同步考虑新增及更新资产形成的折旧费用。上述资本性支出及折旧均已纳入企业自由现金流预测，并对最终评估结果产生相应影响。

预测期及永续期，模具部分对应的资本性支出和折旧的具体预测情况如下：

单位：万元

项目/年度	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度	2030 年度	永续期
资本性支出	1,048.43	2,253.75	1,682.88	2,262.52	1,738.66	1,833.08
折旧	1,767.38	1,669.91	1,551.75	1,605.75	1,851.29	1,696.62

本次评估从存量资产价值及企业持续经营所需更新投入两个层面对模具相关因素进行了考虑。报告期内，标的公司根据新项目导入及存量项目生产需要持续进行模具投入，其中部分项目所需模具根据商务约定由客户承担，通过将模具金额分摊至产品销售价格或向客户一次性销售模具等方式结算，不形成标的公司自有固定资产，因而报告期内固定资产口径下的模具资本性支出相对较低。考虑到模具费用承担方式主要取决于不同客户及项目的商务约定，未来能否延续以及具体承担比例存在不确定性，本次评估未直接假设未来模具更新支出均由客户承担，而是以评估基准日模具资产规模为基础，从维持现有生产经营能力的角度，按照模具理论经济使用年限对后续更新性资本支出及相关折旧进行标准化预测。因此，预测期资本性支出与报告期形成自有固定资产的模具投入存在一定差异。

部分模具达到或超过理论经济使用年限后仍可正常使用，其实际报废及更新时点受对应车型周期、订单情况和模具实际状态等因素影响，在评估基准日难以

逐项准确预测。因此，本次评估按照理论经济使用年限，从资产组合层面对资本性支出及相关折旧进行标准化预测。预测期内模具资本性支出存在一定波动，主要系各年度新项目导入及量产进度不同，且不同项目的模具投入时点存在差异，各批次存量模具达到理论更新时点的年度分布不同。该预测未假设历史期间由客户承担模具投入的模式在未来持续，而是考虑由标的公司承担相应更新投入，避免低估资本性支出，整体处理较为合理。

本次评估最终采用收益法结果作为评估结论，模具相关因素对最终评估值的直接影响主要通过未来资本性支出、折旧及相应自由现金流予以体现；资产基础法对模具的单项评估主要用于反映其评估基准日的现实价值。上述两种处理分别对应模具的存量价值和未来更新现金流，不构成重复计算。

综上，模具账面成新率较低、实际剩余使用寿命以及未来维修和更新需求已在本次评估中予以考虑。账面成新率主要反映会计折旧程度，而非全部模具需在评估基准日一次性更换；本次评估已根据模具购置时间和理论经济使用年限进行标准化更新预测，通过资本性支出及后续折旧预测反映其对标的公司价值的影响。

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

评估机构履行了以下核查程序：

1、查阅标的公司研发项目、新产品开发及研发支出相关资料，对比分析新产品开发、研发投入与模具投入的匹配情况；结合研发项目内容和推进阶段，分析新增及改模需求与研发投入时点的差异；区分自有固定资产模具与由客户承担、通过产品价格分摊或模具销售等方式结算的投入，按相应业务和结算口径对照研发支出及模具总投入，以此分析新产品开发、研发投入与模具投入的匹配性；

2、查阅本次交易评估报告及相关估值说明，了解模具实际使用状况、维修更新需求及相关资本性支出、折旧在评估中的考虑情况。结合模具购置时间、理论经济使用年限及维修更新安排，分析实际剩余使用能力；核查资产基础法单项评估及收益法资本性支出、折旧预测口径，并比较预测更新投入与历史自有模具

投入的差异，分析标准化更新预测及未来费用承担方式对估值的影响。

（二）核查意见

评估机构已经实施了充分、有效的核查程序，通过实施上述核查程序及所获取的相关资料，评估机构认为：

1、标的公司模具成新率较低，主要系历史形成的模具占比较高、累计折旧金额较大、部分模具在折旧完成后仍可继续使用以及模具结算和记账方式差异等因素所致，具有合理性；由于部分研发活动无需新增模具、模具投入时点可能晚于研发投入，且部分模具由客户承担、不形成标的公司固定资产，研发项目数量、模具总投入及固定资产口径下新增模具金额之间不存在简单的同比例关系，但模具投入与新产品开发、研发项目推进及新项目量产在业务上具有匹配关系；

2、标的公司模具存在正常的维修、改模及更新需求，相关因素已在资产基础法评估及收益法资本性支出、折旧预测中予以考虑。

问题 11：

报告书披露，标的公司存在作为被告的尚未了结诉讼案件，涉案金额 4,509.84 万元。请你公司：

说明针对相关诉讼是否计提预计负债及其充分性、合理性，对本次交易估值的影响。

【回复说明】

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》，与或有事项相关的义务只有在属于企业承担的现时义务、履行该义务很可能导致经济利益流出企业且相关金额能够可靠计量时，方应确认为预计负债。

针对本案仲裁请求一，标的公司已从诉讼时效、交易定价依据、交易审计评估情况、申请人举证不能等方面提出抗辩。股权转让价格系在审计、评估及双方协商基础上确定；申请人在庭审过程中当庭变更请求金额，其主张的事实基础及损失金额仍待审查。鉴于财政监督检查尚无结论，相关责任是否成立及其范围尚不能确定；同时，第 1 项请求金额当庭发生变更，亦表明相关请求金额仍可能随

案件审理进展发生变化，现阶段难以对可能承担的赔付金额进行可靠计量。结合本案现有进展及证据情况，标的公司就该项仲裁请求承担全额赔付责任的可能性较低，因履行相关义务导致经济利益流出企业未达到“很可能”的判断标准，且潜在赔付金额无法可靠计量。因此，标的公司未针对该项仲裁请求确认及计提预计负债，相关会计处理符合《企业会计准则第 13 号——或有事项》的相关规定。

针对本案仲裁请求二、仲裁请求三，一方面，作为交易价格参考的评估报告采取的是资产基础法、非收益现值法，与“优先供应商”不存在关联性；另一方面，协议项下约定的“优先供应商”系指同等价格、保证质量、确保交付的条件下的优先合作权利，并非承诺向维尔科技分配固定比例订单。维尔科技未能获取 80% 比例订单主要系其自身原因所致；在其他供应商可提供更具竞争力的价格、更优品质产品的情形下，标的公司依法享有选择其他供应商的商业自主权利。据此，维尔科技依据“优先供应商”约定提出的该等仲裁请求全额获得仲裁庭支持的可能性较小，标的公司就该部分仲裁请求承担全额赔付责任的概率较低，因履行相关义务导致经济利益流出企业未达到“很可能”的判断标准，相关潜在赔付金额亦无法可靠计量。基于上述判断，标的公司未针对该两项仲裁请求计提预计负债，该会计处理符合《企业会计准则第 13 号——或有事项》的相关规定。

针对本案仲裁请求四，标的公司在本次交易项下不存在违约情形，依法不应承担维尔科技主张的仲裁费、律师费、保全担保费、保全费等相关费用。基于前述判断，标的公司因履行该等给付义务导致经济利益流出企业尚未达到“很可能”的判断标准，潜在承担的相关金额亦无法可靠计量，故未就该部分仲裁请求计提预计负债，该会计处理符合《企业会计准则第 13 号——或有事项》的相关规定。

截至本回复出具日，本案尚未作出仲裁裁决。标的公司已将本案作为或有事项进行披露，并将在后续结合仲裁进展、财政监督检查结论及代理律师意见持续复核；如预计负债确认条件发生变化，标的公司将及时进行相应会计处理。

截至评估基准日，标的公司因本案被冻结的货币资金及孳息合计 4,547.43 万元。本次采用企业自由现金流的收益法模型对标的公司股东全部权益价值进行测算，鉴于该笔资金因司法冻结无法自由用于日常经营周转，评估机构已将该笔冻结资金及孳息从收益法预测的经营性现金流中剥离，并作为非经营性资产单独

考虑。结合本案未达到预计负债确认条件的会计判断，本次评估未就潜在赔付金额另行扣减，评估报告已对相关仲裁事项及其不确定性予以披露。本次评估已充分考虑被冻结资金对估值的影响。

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

评估机构履行了如下程序：

查阅标的公司诉讼、仲裁事项明细及相关会计处理资料，结合案件进展和代理律师意见，分析预计负债计提情况及其合理性；将各项请求对应的责任、经济利益流出可能性及金额可计量程度，与案件材料、律师意见及会计资料核对；查阅评估报告，核对冻结资金及孳息、潜在赔付在评估中的处理及其与现金流预测的衔接，为判断会计处理及估值影响提供依据。

（二）核查意见

评估机构已经实施了充分、有效的核查程序，通过实施上述核查程序及所获取的相关资料，评估机构认为：

标的公司已披露截至本回复出具日尚未了结的诉讼、仲裁事项，并根据案件进展进行了相应会计处理；其中，维尔案件尚未作出裁决，标的公司判断相关经济利益流出尚未达到“很可能”的条件且金额不能可靠计量，因此未计提预计负债具有合理性；评估中已将被冻结资金及相应利息作为非经营性资产单独考虑，未发现对本次交易估值存在应调整而未调整的重大情形。

五、关于标的公司估值及影响

问题 16:

报告书披露，本次交易以收益法结果作为本次评估结论，以 2025 年 12 月 31 日为评估基准日，标的公司股东全部权益评估值为 385,040.00 万元，增值率 104.49%，预计导致上市公司新增确认商誉 50,079.67 万元。采用收益法进行评估时，预测 2027 年及以后年度的营业收入超过 63 亿元，显著高于 2024 年和 2025 年已实现情况以及 2026 年预测情况；预测 2026 年毛利率为 19.34%，显著高于报告期各期实际毛利率水平，且预测未来车载信息娱乐系统毛利率维持在 29.33% 至 29.45% 之间。标的公司估值水平高于可比交易中位数水平。请你公司：

(1) 结合行业发展趋势、下游客户、在手订单、标的公司产品 and 业务特点、市场地位、历史业绩、可比交易以及评估的关键参数等情况，说明采用收益法评估时预测期内营业收入增长率、毛利率较高的依据及合理性，相关预测是否审慎，是否与行业发展趋势存在显著差异，是否与标的公司已实现的业绩情况相匹配，是否已充分考虑标的公司所面临的经营压力和风险，标的公司评估值是否合理。

(2) 针对可能的标的公司估值过高风险，说明是否存在相应的风险应对措施，现有交易安排能否有效保障上市公司和中小股东合法权益。

(3) 结合交易完成后商誉占上市公司净资产的比重及资产负债率的变动情况，说明本次交易是否有利于提升上市公司资产质量，并对商誉减值进行敏感性分析，充分提示相关商誉减值风险。

【回复说明】

一、结合行业发展趋势、下游客户、在手订单、标的公司产品 and 业务特点、市场地位、历史业绩、可比交易以及评估的关键参数等情况，说明采用收益法评估时预测期内营业收入增长率、毛利率较高的依据及合理性，相关预测是否审慎，是否与行业发展趋势存在显著差异，是否与标的公司已实现的业绩情况相匹配，是否已充分考虑标的公司所面临的经营压力和风险，标的公司评估值是否合理

（一）采用收益法评估时预测期内营业收入增长率较高的依据及合理性，相关预测是否审慎

2025 年度及预测期内，标的公司营业收入及增长率情况如下：

单位：万元

项目	报告期	预测年度				
	2025 年度	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度	2030 年度
营业收入	476,649.14	465,496.77	630,384.21	655,532.29	672,089.93	684,076.67
增长率	19.75%	-2.34%	35.42%	3.99%	2.53%	1.78%

注：由于预测期基于谨慎性原则未对其他业务收入进行预测，此处与 2025 年度主营业务收入进行对比，下同

标的公司主要围绕汽车整车厂商（主机厂）的需求开展业务，车企定点系主机厂供应链体系内的核心准入与合作确认环节，具体是指主机厂针对特定车型的零部件或系统级产品，通过供应商资质审核、技术方案评审、样件验证、商务谈判等完整遴选程序，正式确定标的公司为该车型对应产品的定点配套供应商，并约定配套份额、供货周期、定价机制、质量要求等核心合作条款。

整车厂在项目定点时向标的公司提供项目定点量纲，项目定点量纲系主机厂在项目定点阶段，结合对应车型全生命周期规划、产能布局及市场预判，向供应商出具的车型项目周期的预估采购需求量，该量纲通常以年度量产计划为基础，分年度列示车型全生命周期内的预估采购数量；进入实际量产交付后，整车厂按定点车型向标的公司滚动提供未来约 3 个月左右的短期需求计划，即滚动量纲，滚动量纲约束力相对更高，构成标的公司的滚动在手订单，但客户由于因自身经营、终端销售情况波动等导致具体的采购订单量和上述滚动量纲需求计划存在一定差异的情况。

预测期 2026 年及 2027 年，结合上述客户下达的滚动量纲及定点量纲情况等，从销售单价和销售数量两个方面，对营业收入进行预测：

项目	具体预测情况
销售单价	(1) 存量项目车型： ①2026 年根据基准日与客户年降政策沟通情况预测单价，已执行年降的产品采用年降后单价，未执行年降的产品采用基准日结算价； ②2027 年，对于自研自制产品，结合报告期主要客户产品的年降情况对相关产品下调预测销售单价；高端制造等模式产品，以基准日结算价格作为预测销售单价。此外，受存储芯片价格上行、产品功能变化等因素影响，部分产品预测单价存在上涨情形； (2) SOP 项目车型： ①取得定点项目的 SOP 车型：2026 年，鉴于汽车零部件产品开发过程中常出现设计变更、技术优化、工艺调整等情况，影响产品成本构成，双方于此阶段综合各类变更因素，逐步协商锁定 SOP 时点价格。本次以推进至 2026 年一季度期间的测算价格，作为 SOP 时点的销售单价；2027 年，以项目取得定点时的报价进行价格测算。 ②未取得定点项目的 SOP 车型：参照相同或者类似产品的历史售价确定销售单价。
销售数量	(1) 存量项目车型： ①2026 年 1-3 月销量采用标的公司实际数据； ②A、对于已具备客户量纲的项目，自 2026 年 4 月起，以客户下达的滚动量纲及年度量纲为基础预测销量。考虑到客户滚动量纲的有效覆盖周期通常为 3 个月左右，量纲计划截止月至 12 月，结合产品对应车型的历史销量走势进行预测；B、未取得量纲的项目，结合对应车型历史销量走势开展合理预测 ③2027 年如项目具备滚动量纲，则以客户下达的滚动量纲计划并结合历史年度量纲实现情况调整后进行预测，如项目尚未具备滚动量纲，则整体销量以 2026 年度预测销量为基础，主要结合车型历史年度销量变化趋势综合分析，合理调整预测规模后进行测算； (2) SOP 项目车型： ①取得定点项目的 SOP 车型：以定点规划的量纲或客户邮件沟通记录的数量需求为基础，结合该车型或竞品车型的历史销量走势情况，对量纲进行调整后确定预测期销售数量； ②未取得定点项目的 SOP 车型：以该车型或竞品车型历史销量走势作为参照，对预测期销售数量进行预测。

注 1：SOP 指 Start of Production，即开始量产，指车型或零件正式大批量生产。进入 SOP 阶段即正式进入量产交付阶段；

注 2：由于从产品定点、立项到设计研发等流程中，可能涉及材料、工艺变更等情形，导致该预测价格和实际售价可能存在差异；由于标的公司产品主要系定制化产品，同一品类不同产品价格存在具备较大差异的情形；

注 3：客户由于因自身经营、终端销售情况波动等导致具体的采购订单量和量纲需求计划存在一定差异的情况。

2028-2030 年度，部分品类产品结合项目定点量纲进行收入测算，但由于上述预测期相对较远，大部分产品缺乏明确的项目定点量纲预测支撑，基于业务延续性的假设，主要结合 2025 年我国工业制造业增长率的情况及产品历史销量趋

势进行收入预测。

在上述预测的基础上，结合行业发展趋势、下游客户经营情况及标的公司市场地位等综合判断收入预测的合理性。

1、预测期收入预测的主要依据及合理性

（1）2026 年度收入预测

①收入预测量纲依据

本次评估以 2025 年 12 月 31 日为评估基准日。预测期内，2026 年 1-3 月采用标的公司当期实际实现的营业收入；2026 年 4-12 月，分别从销量与单价两个维度进行收入测算：

销量方面，公司按照是否取得客户量纲分情形开展预测：（1）对于已具备客户滚动量纲（滚动在手订单）及年度量纲的项目，自 2026 年 4 月起，以客户下达的滚动量纲及年度量纲为基础预测销量。由于下游整车厂需根据终端市场需求波动、自身生产排产安排动态调整供货需求，滚动量纲存在持续滚动调整的特征；考虑到客户滚动量纲的有效覆盖周期通常为 3 个月左右，量纲计划截止月至 12 月，结合产品对应车型的历史销量走势进行预测；（2）未取得量纲的项目，结合对应车型历史销量走势开展合理预测。

单价方面，区分存量项目与定点 SOP 项目，分别采用以下方式确定：（1）存量项目以 2025 年度及 2026 年一季度标的公司与主机厂谈判确定的年降情况为基础，取 2026 年一季度的系统结算价作为 2026 年度预测期的销售单价；（2）取得定点项目的 SOP 车型，鉴于汽车零部件产品开发过程中常出现设计变更、技术优化、工艺调整等情况，影响产品成本构成，双方于此阶段综合各类变更因素，逐步协商锁定 SOP 时点价格，本次采用推进至 2026 年一季度期间的测算价格，作为 SOP 时点的销售单价。由于从产品定点、立项到设计研发等流程中，可能涉及材料、工艺变更等情形，导致该预测价格和实际 SOP 时的售价可能存在差异。

标的公司 2026 年 1-3 月营业收入及 2026 年 3 月末已取得主要客户下达量纲对应的收入情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 3 月 31 日
2026 年 1-3 月营业收入 (A)	96,563.05
2026 年 3 月末已取得主要客户下达量纲对应收入 (B)	192,405.75
合计 (C=A+B)	288,968.81
2026 年全年预测收入 (D)	465,496.77
覆盖率 (C/D)	62.08%

2026 年，标的公司全年预测收入为 465,496.77 万元，标的公司 2026 年 1-3 月营业收入及 2026 年 3 月末已取得主要客户下达量纲对应的收入合计为 288,968.81 万元，覆盖率达 62.08%，相对较高，2026 年评估预测的量纲依据较为充分。

②滚动在手订单分析

进一步分析 2026 年预测收入的达成情况，截至 2026 年 8 月末，标的公司已确认收入及在手订单（主机厂发布的滚动需求计划）情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 8 月 31 日
2026 年 1-8 月营业收入 (A)	275,750.58
2026 年 9 月至 11 月滚动需求 (B)	147,972.58
2026 年全年预测收入 (C)	465,496.77
覆盖率 ((A+B)/C)	91.03%

注：2026 年 1-8 月营业收入为未经审计财务数据

截至 2026 年 8 月末，标的公司已实现收入及在手订单覆盖率为 91.03%，预计全年预测收入可实现性不存在重大风险。

(2) 2027 年度收入预测及收入增长率较高的原因

2027 年度，预测标的公司营业收入为 630,384.21 万元，同比增长 35.42%，增长较快，主要为新增 SOP 项目收入增长较快，其中新增 SOP 项目中主要为智能驾驶域控制器系统产品的增长，预测智能驾驶域控制器系统新增 SOP 项目实现收入 102,182.08 万元，占标的公司营业收入增加额的 61.97%，以下从产品对应车型项目的维度及产品维度并结合行业发展趋势的具体分析如下：

①从产品对应车型项目的维度

标的公司 2027 年度预测收入根据项目周期可区分为存量项目及当年新增 SOP 项目, 存量项目系当年度之前已经实现 SOP 量产交付的定点项目, 新增 SOP 项目系预计当年度开始正式量产交付的项目, 具体分析如下:

单位: 万元

项目	预测收入	预测收入占比
存量项目	430,562.13	68.30%
其中: 具备定点及滚动量纲的项目 (滚动在手订单)	93,067.20	14.76%
具备定点但无滚动量纲的项目	337,494.94	53.54%
SOP 项目	199,822.08	31.70%
其中: 具备定点量纲的项目	146,440.77	23.23%
具备定点但无量纲的项目	21,604.33	3.43%
尚未定点的 SOP 项目	31,776.98	5.04%
合计	630,384.21	100.00%

A、存量项目

标的公司存量项目均为已取得车企正式定点的项目, 收入预测遵循谨慎性原则, 区分两类情形分别测算:

其中, 已取得主机厂滚动量纲 (滚动在手订单) 的存量项目对应预测收入为 93,067.20 万元。该类项目以主机厂向标的公司正式发布的滚动量纲为核心测算基础, 结合产品对应车型的历史销量走势及市场环境因素测算收入, 预测依据较为充分。

对于暂未取得滚动量纲的存量项目, 标的公司以 2026 年销量规模为测算基数, 结合对应车型历史年度销量情况进行压降调整后确定预测数量, 鉴于下游终端市场需求存在一定波动, 相关预测与后续实际订单及排产情况可能存在差异。

B、当年新增 SOP 项目

对于 SOP 项目, 标的公司区分不同情形预测销售单价及销售数量, 销售单价方面, 已取得定点项目以项目取得定点时的报价进行价格测算; 未取得定点项目的 SOP 车型, 参照相同或者类似产品的价格确定销售单价。销售数量方面:

(1) 已取得定点并具备定点量纲的项目，以定点量纲为基础，结合对应车型历史销量走势等因素综合预测；(2) 已取得定点但尚未取得量纲的项目，基于产品对应车型历史销量走势分析测算；(3) 尚未取得定点的 SOP 项目，参考竞品车型历史销量情况合理预估。

2027 年度预测营业收入同比增长 35.42%，收入增速较高主要系标的公司已取得定点的相关项目，对应产品在 2027 年陆续进入量产交付阶段所致。2027 年度，基于客户项目定点量纲，并结合车型历史销量走势调整测算，对应的预测收入为 146,440.77 万元，构成当期预测收入快速增长的核心来源。其中，主要客户新增 SOP 项目预测收入具体如下：

单位：万元

序号	客户名称	车型	预计 SOP 时间	2027 年预测收入
1	A 客户	A1 车型	2027 年 8 月	46,654.12
		A2 车型	2027 年 8 月	24,635.03
		A3 车型	2027 年 8 月	12,069.77
		A4 车型	2027 年 10 月	7,750.45
		A5 车型	2027 年 10 月	7,247.71
2	B 客户	B1 车型	2027 年 4 月	31,569.19
		B2 车型	2027 年 9 月	4,925.74
3	C 客户	C1 车型	2027 年 5 月	1,863.75
		C2 车型	2027 年 5 月	420.00
4	D 客户	D1 车型	2027 年 9 月	1,972.80
5	E 客户	E1 车型	2027 年 1 月	1,444.91
6	F 客户	F1 车型	2027 年 7 月	787.92
		F2 车型	2027 年 7 月	477.86
合计				141,819.24

注：预计 SOP 时间系指主机厂项目定点文件中约定的车型量产启动上市交付的计划日期

上述项目均已取得客户出具的定点函及对应项目定点量纲，定点量纲约定了车型项目周期内的预估采购需求量，为该等项目 2027 年度收入预测提供了相应的预测依据。同时，标的公司与上述客户已建立长期、稳定的合作关系，产品交付质量与服务能力获得客户持续认可，双方业务合作具备良好的持续性与稳定性。结合定点量纲的规划需求及长期合作关系的业务保障，上述项目预测收入具备合

理性。

②产品维度

2027 年，标的公司分产品预测营业收入及增长率如下：

单位：万元

业务板块	产品名称	2026 年度	2027 年度	预测同比增长率
智能座舱解决方案	车载信息娱乐系统	210,185.50	208,491.97	-0.81%
	座舱域控制器系统	77,789.31	125,767.99	61.68%
	人机交互 HMI 系统	66,222.08	70,590.02	6.60%
	车载驾驶信息显示系统	6,587.74	4,789.12	-27.30%
汽车声学解决方案	电声系统	59,592.38	65,875.27	10.54%
智能驾驶解决方案	智能驾驶域控制器系统	32,044.85	139,071.55	333.99%
	驾驶辅助系统	8,764.81	11,441.22	30.54%
其他类	远程信息处理系统	2,824.69	2,852.08	0.97%
	其他	1,485.41	1,504.98	1.32%
合计		465,496.77	630,384.21	35.42%

2027 年度，标的公司预测收入的大幅增长，主要系智能驾驶域控制器系统及座舱域控制器系统产品的预测收入快速增长，其他品类产品变动幅度相对较小，上述两款产品增长原因具体分析如下：

A、智能驾驶域控制器

智能驾驶域控制器为智能驾驶系统的核心计算平台。随着辅助驾驶渗透率快速提升，整车厂加速域控制器定制化布局，Tier 1 厂商凭借软硬件一体化方案实现产品快速迭代，市场需求广阔。2027 年度，标的公司智能驾驶域控制器系统的预测收入根据项目周期区分如下：

单位：万元

类别	2027 年预测收入	2026 年预测收入
存量项目	36,889.47	95.76
当年新增 SOP 项目	102,182.08	31,949.09

类别	2027 年预测收入	2026 年预测收入
合计	139,071.55	32,044.85

由上表可见，2027 年度，智能驾驶域控制器的快速增长主要为预测当年新增 SOP 项目的驱动，主要系 A 客户获取的新增定点项目预计在 2027 年量产交付所致，预计实现收入 98,357.08 万元，具体如下：

单位：万元

主机厂	车型	SOP 时间	预测收入
A 客户	A1 车型	2027 年 8 月	46,654.12
	A2 车型	2027 年 8 月	24,635.03
	A3 车型	2027 年 8 月	12,069.77
	A4 车型	2027 年 10 月	7,750.45
	A5 车型	2027 年 10 月	7,247.71
合计			98,357.08

A 客户 2026 年 1-8 月已实现收入 8,734.48 万元，截至 2026 年 8 月末，未来 3 月滚动在手订单及当年度量纲预计收入为 14,191.86 万元，合计为 22,926.34 万元，与 2026 年度 A 客户全年预测收入 23,927.34 万元相比，预计 2026 年度可实现性不存在重大风险。上述 2027 年度新增 SOP 项目均已取得 A 客户定点及对应项目定点量纲，相关销量预测具备相应需求基础，由于量纲随经营状况、终端市场销售情况动态滚动调整，最终采购订单量或与预测存在一定差异。A 客户相关产品单价核算中包含存储芯片价格变动差额，受存储芯片涨价因素影响，预计产品单价有所上行；基于量价齐升假设，A 客户 2027 年度新增 SOP 项目预测收入水平相对较高。其中，A1、A2、A3 作为 A 客户的主力汽车，根据公开信息显示，2025 年 1 月-2026 年 8 月该款汽车月均销量为 1.3 万辆，上市以来历史销量表现较高、市场认可度较高。标的公司基于已获取的项目定点量纲，并综合考量车型市场定位、行业走势、存储芯片涨价价格传导等市场及行业因素进行合理预测，预计相关收入可实现性不存在重大不确定性。

B、座舱域控制器系统

座舱域控制器是智能座舱系统的核心控制单元，负责整合和管理座舱内多个功能模块。通过集中化的设计架构替代了传统汽车中分散的电子控制单元，从而

实现了对车辆信息显示、娱乐系统、交互控制以及其他座舱功能的统一管理和高效协同。伴随智能驾驶技术趋于成熟化发展，座舱域控应用前景广阔。2027 年度，标的公司座舱域控制器系统的预测收入根据项目周期区分如下：

单位：万元

类别	2027 年预测收入	2026 年预测收入
存量项目	107,929.48	19,062.70
当年新增 SOP 项目	17,838.51	58,726.61
合计	125,767.99	77,789.31

2027 年度，座舱域控制器系统预测收入较 2026 年增加 47,978.68 万元，同比增长 61.68%，主要系预测当年新增 SOP 项目量产交付，以及 G 客户 G1、G2、G3 等存量车型项目销量释放所致。其中：（1）SOP 项目主要来源于前期取得定点量纲、并预计于 2027 年进入量产交付阶段的项目；（2）存量项目中，G1、G2、G3 三款车型均为预计 2026 年度开始量产的新能源车型定点项目，2027 年度系该等车型首个完整量产年度，销量预计集中释放；同时考虑到上述车型单价预测水平相对较高，存量项目预测收入相应实现较快增长，基于客户已提供的 2027 年滚动量纲，并参考竞品车型销量走势，预计该三款车型 2027 年度实现收入 75,316.75 万元，较 2026 年度增长 24,732.64 万元，同比增长 48.89%。上述三款车型销售单价系以标的公司与客户协商推进至 2026 年一季度的价格为基础进行预测，鉴于项目自定点至量产阶段可能涉及材料选型、生产工艺变更等情形，预测单价与实际 SOP 时点的售价可能存在一定差异。

综上，标的公司智能驾驶域控制器及座舱域控制器系统产品的预计快速增长，预测带动标的公司收入规模的整体增长。

③结合行业发展趋势

标的公司长期深耕汽车电子领域，主要涵盖智能座舱系统、智能驾驶系统等汽车电子产品的研发、生产及销售，标的公司的产品下游汽车应用领域为燃油汽车和新能源汽车行业，合资车企客户的车型包括燃油汽车和新能源汽车，国产自主品牌车企客户的车型主要为新能源汽车。本次评估预测亦充分考虑汽车电子行业发展趋势，2025-2030 年，标的公司智能座舱解决方案及智能驾驶解决方案产品预测年均复合增长率分别为 5.54%和 15.35%，整体低于细分行业年均复合增

长率的 21.14%和 28%，预测数据具备合理性，可实现性预计不存在重大风险。
具体行业发展趋势分析详见本问题回复之“一/（一）/2、行业发展趋势”。

综上，2027 年度收入预测及预测收入增长率较高具备相应依据及合理性。

（3）2028-2030 年营业收入预测

2028-2030 年标的公司分产品预测营业收入及增长率如下：

单位：万元

业务板块	产品名称	2028 年度		2029 年度		2030 年度	
		预测收入	预测增长率	预测收入	预测增长率	预测收入	预测增长率
智能座舱解决方案	车载信息娱乐系统	201,799.41	-3.21%	197,763.42	-2.00%	195,785.79	-1.00%
	座舱域控制器系统	142,863.55	13.59%	150,006.72	5.00%	154,506.93	3.00%
	人机交互 HMI 系统	74,119.52	5.00%	77,084.30	4.00%	79,396.83	3.00%
	车载驾驶信息显示系统	4,549.67	-5.00%	4,413.18	-3.00%	4,369.05	-1.00%
汽车声学解决方案	电声系统	69,169.03	5.00%	71,935.79	4.00%	74,093.87	3.00%
智能驾驶解决方案	智能驾驶域控制器系统	146,617.20	5.43%	153,948.06	5.00%	158,566.50	3.00%
	驾驶辅助系统	12,013.28	5.00%	12,493.82	4.00%	12,868.63	3.00%
其他类	远程信息处理系统	2,880.60	1.00%	2,909.41	1.00%	2,938.50	1.00%
	其他	1,520.03	1.00%	1,535.23	1.00%	1,550.58	1.00%
合计		655,532.29	3.99%	672,089.93	2.53%	684,076.67	1.78%

2028 年度，由于智能驾驶域控制器系统及座舱域控制器系统产品部分项目具有较为明确的定点量纲，上述项目结合主要客户项目定点情况、规划量纲、SOP 时点及历史销售趋势等因素综合测算 2028 年度销量，并就主要型号产品考虑年降因素预测单价，2029-2030 年结合国家统计局公布的 2025 年工业制造业增长率进行收入预测；由于 2028-2030 年预测期相对较远，其余品类产品缺乏较为明确的项目定点量纲，基于合理性原则，依据报告期和预测期 2026-2027 年收入变化趋势，采用负数增长率或工业制造业增长率进行预测。具体如下：

①智能驾驶域控制器系统和座舱域控制器系统产品

智能驾驶域控制器系统及座舱域控制器系统 2028 年度收入预测，系结合主要客户项目定点情况、规划量纲、SOP 时点及历史销售趋势综合测算。具体如下：

定点量纲的项目，以量纲为依据进行收入预测；

尚未取得定点的项目，如为 2027 年 SOP 项目且具备 2027 年量纲，由于其在 2027 年仅实现阶段性量产、贡献部分月份收入，预计 2028 为完整量产年度，本次参照 2027 年预计投产期量纲的供货量换算全年预测销量；

其余项目则依据产品对应车型或竞品车型的历史销量走势分析后进行预测。

在上述基础上，结合汽车车型置换周期对销量予以调整：根据中国汽车流通协会数据显示，燃油车车型置换周期多为 6-8 年，对应年度销量折减率区间 12.50%-16.67%；新能源车型置换周期多为 3-5 年，对应年度销量折减率区间 20.00%-33.33%。本次预测选取折减参数，燃油车存量项目按 15.00%、新能源汽车存量项目按 30.00%对 2028 年存量车型预测销量进行折减。销售单价方面，对主要型号产品考虑年降因素预测单价。

以预测单价及折减后预测销量为基础，测算智能驾驶域控制器系统、座舱域控制器系统的 2028 年销售收入及收入增长率，具备合理性。

考虑到 2029-2030 年预测期较远，基于业务趋势延续的假设，并基于谨慎原则，2029 年，上述产品按国家统计局公布的 2025 年工业制造业增长率 5%预测，2030 年预测增长率递减至 3%。

②车载信息娱乐系统及车载驾驶信息显示系统产品

对于车载信息娱乐系统及车载驾驶信息显示系统，2028 年及以后年度，结合历史期间及 2026 和 2027 年预测期的收入变化情况，本次评估假设相关产品逐步进入相对稳定的经营阶段，采用逐年小幅收窄的负增长率。车载信息娱乐系统 2028 年至 2030 年的基础增长率分别设为-3%、-2%及-1%，车载驾驶信息显示系统则分别设为-5%、-3%及-1%，体现了对两类产品近期下降压力的延续及后续业务趋稳的综合判断。

上表中车载信息娱乐系统 2028 年列示的同比增长率为-3.21%，与上述-3%的基础增长率假设存在差异，原因系该产品 2027 年预测收入包含存储芯片涨价向产品售价传导所带来的临时收入增量，该涨价因素假设于 2027 年年末结束，因此上表中 2028 年-3.21%的收入增速同时体现了-3%的基础增速假设及临时提价因素消除的影响。

③人机交互 HMI 系统等其余类别产品

人机交互 HMI 系统等其余类别产品，2028-2030 年因缺乏明确的项目定点量纲预测支撑，基于业务趋势延续的假设，未预计相关产品收入会延续 2027 年趋势幅度继续增长，而是基于谨慎原则，在 2028 年 5%的增长假设基础上，采用每年下调一个百分点的渐进安排，将 2029 年及 2030 年的增长率分别设为 4%及 3%。

2、行业发展趋势

标的公司长期深耕汽车电子领域，主要涵盖智能座舱系统、智能驾驶系统等汽车电子产品的研发、生产及销售，在该领域已形成完整的技术体系与开发能力，并构建全面质量管理体系，持续为全球主流车企提供高标准的产品与服务，标的公司的产品下游汽车应用领域为燃油汽车和新能源汽车行业，合资车企客户的车型包括燃油汽车和新能源汽车，国产自主品牌车企客户的车型主要为新能源汽车。本次评估预测亦结合行业发展趋势进行分析判断。

根据中国汽车流通协会数据显示，2026 年 1-7 月，新能源乘用车国内零售渗透率累计为 55.7%，2026 年 7 月单月已达 65.1%，在新能源替代大环境下，传统纯燃油汽车市场受到了一定的冲击。随着全球汽车产业正处于向电动化、智能化和网联化转型的深度变革周期，电动化、智能化和网联化已成为全球汽车产业长期发展的核心趋势，亦是全球主要汽车产业国家推动产业升级、实现低碳转型发展目标的重要抓手。在全球能源结构转型与汽车产业升级的双重作用下，新能源汽车市场渗透率稳步提升，汽车智能化技术迭代与商业化落地进程持续加快，二者深度融合、协同发展，为汽车电子行业带来持续的发展机遇与长期稳定的创新动能。

根据头豹研究院数据显示，伴随汽车智能化和网联化程度不断提高，智能座

舱行业将继续保持较快增长趋势，预计 2025-2030 年全球智能座舱市场规模将从 797.7 亿美元增长至 1,484.1 亿美元，年均复合增长率达 13.22%；中国智能座舱市场规模将从 210.1 亿美元增长至 548.1 亿美元，年均复合增长率达 21.14%。

根据中国信通院研究预测，预计 2026 至 2030 年，我国汽车智能驾驶的市场规模将从 5,800 亿元增长至 15,600 亿元，年均复合增长率约 28%。作为智能驾驶的重要载体，根据智研咨询数据显示，2026 年我国智能驾驶域控制器市场规模预计将从 290.3 亿元增长至 447.6 亿元，同比增长 54.19%，行业发展空间广阔。

整体而言，标的公司智能座舱、智能驾驶解决方案等产品所处细分行业市场空间广阔，行业整体发展前景持续向好，标的公司主要客户涵盖合资车企头部主机厂，并持续拓展新能源新势力车企，下游新能源汽车渗透率提升、单车智能化配置升级将持续带来增量空间。2025-2030 年，标的公司智能座舱解决方案预测年均复合增长率为 5.54%，智能驾驶解决方案预测年均复合增长率为 15.35%，业绩预测增长率整体低于细分行业年均复合增长率，预测数据具备合理性，可实现性不存在重大风险。

3、下游客户

标的公司已进入国内外汽车整车头部企业的供应体系，与整车厂商客户建立了稳定的合作关系，标的公司预测期主要客户经营情况如下表所示：

客户名称	经营情况
一汽丰田	一汽集团与日本丰田汽车公司合资成立的汽车企业，注册地位于天津市，2025 年销量为 80.55 万辆，同比增长 0.7%
广汽丰田	广汽集团与日本丰田汽车公司合资成立的汽车企业，注册地及总部位于广东省广州市，2025 年销量为 75.6 万辆，同比增长 2.4%
本田用品	本田纯正用品的企划、研发、生产与销售平台，为广汽本田、东风本田提供同步配套附件等，注册地位于广东省佛山市
东风日产	隶属于东风汽车有限公司，位于广东省广州市，2025 年销量为 60.00 万辆，同比下降 4.94%
大众安徽	大众汽车集团旗下专注于新能源汽车的合资企业，由大众汽车集团与江淮汽车合资组建，注册地位于安徽省合肥市，随着与众 07、与众 08、与众 09 等车型的逐步推出，大众安徽持续完善产品车型矩阵，提升竞争力
小鹏汽车	我国新能源汽车制造商，总部位于广东省广州市，2025 年交付 42.94 万辆，全年营收 767.20 亿元，同比增长 87.73%
蔚来汽车	我国新能源汽车制造商，总部位于上海市，2025 年交付 32.60 万辆，全年营收 874.88 亿元，同比增长 33.10%

客户名称	经营情况
理想汽车	我国新能源汽车制造商，总部位于北京市，2025 年交付 40.63 万辆，全年营收 1,123.13 亿元，同比下降 22.25%

注：上述客户经营情况来源于市场公开信息

报告期内，下游汽车行业处于能源结构切换、车型迭代加速的调整阶段，标的公司部分主要客户整车销量同比有所下降，部分新能源汽车客户处于新车型投放和产能爬坡阶段。标的公司主要客户均为国内具备较强资本实力和成熟供应链体系的主流整车及零部件配套企业，其中合资车企客户车型覆盖燃油汽车和新能源汽车，自主品牌车企客户车型以新能源汽车为主。报告期内主要客户订单执行及回款情况正常，未出现主要客户流失的情形。

标的公司与客户采用项目定点模式合作，客户结构矩阵丰富，通过持续获取项目定点，能够在一定程度上分散单一客户需求波动的影响。标的公司已建立客户动态跟踪机制，对主要客户的销量、需求计划及回款情况进行持续跟进，并相应调整生产安排。

综上，标的公司与主要客户合作关系稳定，定点项目持续执行，业务基础未发生重大不利变化；基于下游客户经营情况及业务需求，标的公司主营业务具备较强的可持续经营能力，相关业务预测具备合理基础。

4、市场地位

在技术布局方面，标的公司长期深耕汽车电子领域，智能座舱系统、智能驾驶系统、汽车声学系统、车载智能网联系统等汽车电子零部件的生产、研发及销售，在该领域已形成完整的技术体系与正向开发能力。同时标的公司已构建全面质量管理体系，形成覆盖研发、生产、服务的全价值链认证体系，持续为全球主流车企提供高标准的产品与服务。

在市场开拓方面，凭借丰富的产品开发经验、可靠的产品质量以及及时灵活的响应能力等优势，标的公司已为广汽丰田、一汽丰田、东风日产、广汽本田、东风本田、一汽大众、上汽大众、北京现代等头部合资车企，广汽集团、上汽集团、一汽集团、东风集团、比亚迪、小鹏汽车、理想汽车、蔚来汽车等国产自主品牌车企，德国大众、Stellantis 集团、全球丰田、全球日产、全球本田等海外车

企，以及引望技术、爱信等汽车供应链企业提供高质量的产品和服务。凭借可靠的产品性能、快速的服务响应和持续的创新能力和产品与服务的质量得到业内广泛认可。在智能座舱领域，根据盖世汽车研究院数据，2025 年国内中控屏集成市场中，标的公司以 7.7%的市场份额成为前三供应商，标的公司在国内中控屏集成这一细分赛道具有相对稳固的市场地位，具备一定的市场竞争力，但标的公司整体经营规模与行业头部企业仍存在明显差距。

标的公司凭借多年技术积累与客户资源，已在核心产品领域建立起较为较强的竞争优势与市场地位，与国内外汽车整车头部企业合作紧密。基于上述市场地位与客户黏性，结合客户下达的量纲情况以及行业整体增长趋势，预测收入具有依据及合理性，相关预测合理。

（二）采用收益法评估时预测期内毛利率较高的依据及合理性，相关预测是否审慎

2025 年度及预测期内，标的公司各类产品对应的收入占比及毛利率情况如下：

单位：万元

业务板块	产品名称	2025 年度		2026 年度		2027 年度		2028 年度		2029 年度		2030 年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
智能座舱解决方案	车载信息娱乐系统	50.08%	25.08%	45.15%	29.45%	33.07%	29.35%	30.78%	29.39%	29.43%	29.36%	28.62%	29.33%
	座舱域控制器系统	4.39%	-0.71%	16.71%	6.22%	19.95%	7.62%	21.79%	7.71%	22.32%	7.70%	22.59%	7.69%
	人机交互 HMI 系统	13.54%	9.08%	14.23%	12.33%	11.20%	15.16%	11.31%	15.14%	11.47%	15.13%	11.61%	15.11%
	车载驾驶信息显示系统	1.54%	2.15%	1.42%	20.11%	0.76%	14.64%	0.69%	14.63%	0.66%	14.62%	0.64%	14.60%
汽车声学解决方案	电声系统	11.76%	18.42%	12.80%	19.93%	10.45%	19.54%	10.55%	19.52%	10.70%	19.50%	10.83%	19.48%
智能驾驶解决方案	智能驾驶域控制器系统	14.63%	3.19%	6.88%	1.03%	22.06%	1.60%	22.37%	3.03%	22.91%	3.02%	23.18%	3.02%
	驾驶辅助系统	2.98%	9.47%	1.88%	11.99%	1.81%	15.46%	1.83%	15.45%	1.86%	15.43%	1.88%	15.42%
其他类	远程信息处理系统	0.81%	10.10%	0.61%	7.33%	0.45%	14.74%	0.44%	14.73%	0.43%	14.71%	0.43%	14.70%
	其他类	0.28%	66.21%	0.32%	22.29%	0.24%	18.23%	0.23%	18.21%	0.23%	18.19%	0.23%	18.18%
	合计	100.00%	16.97%	100.00%	19.34%	100.00%	15.82%	100.00%	15.66%	100.00%	15.36%	100.00%	15.18%

汽车电子行业作为汽车整车制造产业链的核心配套环节，其产品开发与业务开展紧密围绕下游终端整车厂商的定制化产品需求展开，行业整体呈现出显著的定制化开发特征。标的公司产品主要系定制化产品，毛利率受具体定点项目、客户差异化需求、业务模式及规模、采购及技术降本等因素综合影响，存在一定差异。

1、2026 年度预测毛利率高于报告期的原因

单位：万元

产品名称	2025 年度			2026 年度			2026 年 1-4 月毛利率
	收入	收入占比	毛利率	预测收入	预测收入占比	预测毛利率	
车载信息娱乐系统	238,696.13	50.08%	25.08%	210,185.50	45.15%	29.45%	25.99%
座舱域控制器系统	20,908.20	4.39%	-0.71%	77,789.31	16.71%	6.22%	7.01%
人机交互 HMI 系统	64,523.58	13.54%	9.08%	66,222.08	14.23%	12.33%	2.47%
车载驾驶信息显示系统	7,324.73	1.54%	2.15%	6,587.74	1.42%	20.11%	9.05%
电声系统	56,053.37	11.76%	18.42%	59,592.38	12.80%	19.93%	18.54%
智能驾驶域控制器系统	69,736.66	14.63%	3.19%	32,044.85	6.88%	1.03%	-0.92%
驾驶辅助系统	14,207.66	2.98%	9.47%	8,764.81	1.88%	11.99%	14.67%
远程信息处理系统	3,857.58	0.81%	10.10%	2,824.69	0.61%	7.33%	16.44%
其他类	1,341.22	0.28%	66.21%	1,485.41	0.32%	22.29%	22.29%
合计	476,649.14	100.00%	16.97%	465,496.77	100.00%	19.34%	18.25%

2026 年整体预测毛利率较 2025 年有所提升，主要由预测核心产品结构变化以及核心产品盈利改善共同驱动。具体而言，车载信息娱乐系统预测毛利率由 25.08%提升至 29.45%；座舱域控制器系统预测毛利率由-0.71%转正至 6.22%，人机交互 HMI 系统预测毛利率由 9.08%提升至 12.33%，上述三类产品 2026 年预计收入占比均高于 10.00%，且三类产品合计收入占比由 68.00%增长至 76.09%，系 2026 年整体预测毛利率提升的主要原因；其余产品从预测贡献收入占比以及预测毛利率变化情况综合来看，整体影响较小。车载信息娱乐系统、座舱域控制器系统及人机交互 HMI 系统产品具体分析如下：

(1) 车载信息娱乐系统毛利率分析

车载信息娱乐系统为标的公司收入占比较高的产品，预测 2026 年毛利率从 2025 年的 25.08%提升至 29.45%，是拉动整体毛利率上升的核心因素。

与产品已实现毛利率情况进行对比，2026 年 1-4 月，该产品实际毛利率为 25.99%，较 2025 年全年毛利率水平已有所修复，但低于 2026 年全年预测毛利率，主要受全球存储芯片市场价格持续上涨影响。由于上游存储芯片成本上涨向下游客户端传导存在一定商业周期，因此，2026 年 1-4 月标的公司主要自行承担了存储芯片涨价带来的阶段性成本压力，价格传导与补偿效应尚未充分体现，导致该期间毛利率阶段性承压。

针对存储芯片涨价事宜，标的公司已积极与主要客户开展涨价补偿磋商，主要客户普遍认可该等成本上涨属于行业共性因素，合理部分由客户承担。截至本回复出具日，报告期后部分客户已就归属于 2026 年 1-4 月期间的存储涨价差额完成开票确认，或通过邮件沟通确认合理部分予以补偿。为反映车载信息娱乐系统产品的正常盈利能力，模拟剔除上述 2026 年 1-4 月客户一次性存储涨价补偿金额对应的成本，经测算，2026 年 1-4 月车载信息娱乐系统产品毛利率水平为 29.47%，与 2026 年度预测毛利率 29.45%较为接近，整体而言车载信息娱乐系统产品毛利率已逐步修复，与预测期毛利率上升趋势一致。

预测期 2026 年度，车载信息娱乐系统产品按项目周期分析如下：

单位：万元

项目	2025 年度			2026 年度		
	收入	毛利额	毛利率	预测收入	预测毛利额	预测毛利率
存量项目	170,970.29	39,605.81	23.17%	167,388.47	44,524.12	26.60%
SOP 项目	58,403.35	14,420.42	24.69%	36,197.84	11,998.83	33.15%
其他类	9,322.49	5,844.16	62.69%	6,599.19	5,381.40	81.55%
合计	238,696.13	59,870.39	25.08%	210,185.50	61,904.35	29.45%

注：其他类收入以技术开发收入为主

① 存量项目

2026 年度，存量项目预测毛利率较 2025 年度毛利率有所提升，主要系：一方面，标的公司基于规模化效应持续推进设计优化、工艺改进、材料替代等采购及技术降本措施，2026 年存量项目持续根据 2025 年已验证的降本方案进行优化，

预测推动毛利率改善；另一方面，2025 年 SOP 项目于 2026 年进入完整量产年度，该批项目预测毛利率相对较高，对存量项目整体毛利率形成有效拉动，2025 年 SOP 项目中，在 2026 年度预测贡献毛利额在 100 万元以上的主要项目情况如下：

单位：万元

项目	SOP 时间	预测收入	预测毛利额	预测毛利率
B3 车型	2025 年 8 月	26,207.09	7,870.34	30.03%
H1 车型	2025 年 10 月	16,694.28	5,458.27	32.70%
F3 车型	2025 年 10 月	13,723.94	4,490.73	32.72%
F4 车型	2025 年 10 月	12,595.38	4,129.38	32.78%
I1 车型	2025 年 4 月	6,367.36	2,056.40	32.30%
H2 车型	2025 年 8 月	1,505.66	467.29	31.04%
F5 车型	2025 年 8 月	416.74	128.60	30.86%
小计		77,510.46	24,601.01	31.74%
2026 年度存量项目合计		167,388.47	44,524.12	26.60%
主要项目占 2026 年度存量项目比例		46.31%	55.25%	-

上述主要项目 2025 年 SOP 的时间相对较短，贡献月份有限，至 2026 年转为存量项目后，预测完整贡献全年收入与毛利额，预计对存量项目毛利率形成结构性的正向拉动。

上述主要项目预测毛利率相对较高，主要系相关项目采用平台化和标准化开发策略，在产品开发阶段对 PCB、被动件等核心元器件进行统一选型，有利于开展集中招标和批量采购；部分项目采用国产化替代方案，并进行结构优化，使得产品在满足可靠性要求的前提下实现成本控制。相关成本优化主要体现于物料采购及产品结构改善，预计对项目毛利率形成正向影响。

② SOP 项目

2026 年新增 SOP 项目以 H3 车型、B4 车型为主，相关项目均已取得客户正式定点，具体如下：

单位：万元

项目	预测收入	预测毛利额	预测毛利率
H3 车型	20,123.64	7,342.87	36.49%
B4 车型	10,397.21	3,337.63	32.10%

项目	预测收入	预测毛利额	预测毛利率
小计	30,520.85	10,680.50	34.99%
SOP 项目总合计	36,197.84	11,998.83	33.15%
主要项目/SOP 项目总计	84.32%	89.01%	-

H3 车型、B4 车型项目预测收入占 2026 年度新增 SOP 项目预测收入的 84.32%，预测毛利额占比为 89.01%，系 2026 年度新增 SOP 项目预测毛利率相对较高的主要原因。

H3 车型项目基于现有软硬件平台进行适配开发，在基于现有方案下实现显示屏等核心物料成本优化，预计规模化效应下形成相应利润空间。

B4 车型项目主要系统功能和软件需求沿用既有平台，在硬件方案和可靠性验证经验复用的基础上，对 BOM 物料进行了充分选型、比价及成本优化，预测有利于控制核心物料采购成本。

③其他类

其他类收入以技术开发收入为主，收入占比较低，预测毛利率增加原因主要系标的公司经过多年开发项目的积累，形成了成熟的软件架构和稳定的开发平台，新项目的开发在原有平台上进行迭代升级，预测开发时间有所缩短，人力成本有所降低，成本端的优化有效传导至毛利率层面，预测带动该品类盈利水平改善。

综上，车载信息娱乐系统毛利率预测取值依据充分，且 2026 年 1-4 月产品毛利率已有所改善，具备合理性。

(2) 座舱域控制器系统毛利率分析

座舱域控制器系统 2025 年毛利率为-0.71%，预测 2026 年转正至 6.22%，同时预测收入占比从 4.39%提升至 16.71%，预测对整体毛利率改善形成重要支撑。

与产品已实现毛利率情况进行对比，2026 年 1-4 月，座舱域控制器系统产品毛利率已达 7.01%，较 2025 年有所改善，与预测毛利率 6.22%较为接近。

座舱域控制器系统按项目周期分析如下：

单位：万元

项目	2025 年			2026 年		
	收入	毛利额	毛利率	预测收入	预测毛利额	预测毛利率
存量项目	8,694.01	-905.43	-10.41%	19,062.70	1,468.61	7.70%

项目	2025 年			2026 年		
SOP 项目	12,214.19	757.68	6.20%	58,726.61	3,370.91	5.74%
合计	20,908.20	-147.75	-0.71%	77,789.31	4,839.52	6.22%

①存量项目

2026 年度，存量项目预测毛利率较 2025 年度毛利率有所提升，主要系该类产品的业务模式由标的公司基于自身制造工艺、品质管控、规模化交付等核心能力完成产品生产制造，规模化生产下对上游供应商采购议价能力增强，预计采购成本有所下降，进而导致预测毛利率有所提升。

②SOP 项目

2026 年 SOP 项目核心为 G2 车型，该项目已取得定点并在当年度进入量产阶段，预测收入为 42,184.74 万元，占 SOP 项目收入的 71.83%，预测毛利率为 7.49%，主要系产品搭载 G 客户与 A 客户联合研发的 CEA 电子电气架构，采用中央计算与区域控制方案，电子控制单元数量较上一代架构有所减少，预测有效降低硬件物料投入，预计项目保持较好的盈利水平。

综上，座舱域控制器毛利率预测取值依据充分，且 2026 年 1-4 月产品毛利率已有所改善，与预测毛利率较为接近，具备合理性。

(3) 人机交互 HMI 系统

标的公司人机交互 HMI 系统产品 2026 年预测毛利率为 12.33%，较 2025 年 9.08% 有所上升，主要系预测存量项目毛利率提升所致。标的公司于 2025 年下半年正式设立显示屏事业部，并组建独立研发团队，持续改进人机交互 HMI 系统产品工艺，对显示屏贴合产线进行了升级改造，进一步提升产品自制率，实现成本的有效管控，预计将推动该产品在 2026 年度毛利率的改善。

与产品已实现毛利率情况进行对比，2026 年 1-4 月，人机交互 HMI 系统产品毛利率为 2.47%，毛利率较低，主要系 J 客户的结算规则导致的毛利率阶段性承压，具体分析如下：

2026 年 1-4 月 J 客户收入占人机交互 HMI 系统产品收入的比例为 37.53%，占比较高，毛利率为 4.91%，较低的毛利率导致整体的毛利率水平下降。

根据标的公司与 J 客户的结算规则，人机交互 HMI 系统产品单价按照 2025

年基准单价的一定比例（一般为 75%-85%）进行月度结算，待年末时由双方对年度降价金额进行统一核算，并由 J 客户向标的公司一次性支付年度降价后的差额。该结算安排导致标的公司在 2026 年 1-4 月期间需自行承担先行折减部分对应的成本，而对应的差额补偿收入需在年末统一确认，从而使得 2026 年 1-4 月账面毛利率被阶段性压低。

综合报告期内 J 客户对该产品的历史年降比率，对 J 客户该产品的营业收入进行模拟还原，即对年末预计可收回的降价差额确认到对应期间后，2026 年 1-4 月人机交互 HMI 系统产品的实际毛利率为 10.18%，高于 2026 年 1-4 月该产品毛利率 2.47%，相较 2025 年毛利率 9.08%有所提升，与全年预测毛利率 12.33% 的趋势一致且较为接近。随着 2026 年度标的公司产品工艺的持续优化及自制产线下的成本控制，预计毛利率将进一步改善。整体而言，人机交互 HMI 系统产品毛利率预测具备合理性。

2、2027 年度预测毛利率下降的原因

2027 年，标的公司预测毛利率由 2026 年的 19.34%下降至 15.82%，主要受产品结构变化的影响，当年度标的公司智能驾驶解决方案智能驾驶域控制器系统产品预测收入快速增长，主要为预测已取得的 A 客户定点项目量产所致。根据 A 客户对应项目定点量纲，A 客户 2027 年度新增 SOP 项目预测收入如下：

单位：万元

客户名称	车型	2027 年预测收入
A 客户	A1 车型	46,654.12
	A2 车型	24,635.03
	A3 车型	12,069.77
	A4 车型	7,750.45
	A5 车型	7,247.71
合计		98,357.08

上述 2027 年度新增 SOP 项目毛利率为 0.66%，主要系该类项目业务模式由标的公司基于自身制造工艺、品质管控、规模化交付等核心能力完成产品生产制造，在技术研发环节的参与程度相对较低，预测产品毛利率相对较低，由此拉低了 2027 年度整体的预测毛利率。

3、预测期车载信息娱乐系统预测毛利率维持在 29.33%至 29.45%的原因

预测期内，标的公司车载信息娱乐系统毛利率预计维持在 29.33%至 29.45% 之间，整体保持基本稳定。其中，2027 年度毛利率为 29.35%，与 2026 年度 29.45% 基本持平；2028 年至 2030 年在前述水平基础上采用维持稳定的预测。具体分析如下：

车载信息娱乐系统是座舱内供驾乘人员使用的主要视听设备，主要由中控显示屏及信息处理主机构成。该产品并非单一硬件产品，而是高度集成的系统级产品，涵盖 SoC 主控芯片、存储与电源管理芯片、PCBA、结构件、显示屏、通信接插件及嵌入式软件系统等多个核心模块。其中，芯片与显示屏构成产品核心硬件成本，软件、系统集成与算法调校是形成差异化竞争力的关键环节。依托全栈自研能力，标的公司可灵活适配不同算力平台与域控架构，在满足产品性能及车规级可靠性要求的前提下，实现软硬件深度协同，从而在同等硬件成本下实现更优的产品体验，提升产品附加值。

同时，该产品具备较强的平台化属性与规模效应。同一代平台可适配多客户、多车型项目落地，随着量产规模持续提升，原材料采购成本有望进一步下行，持续释放毛利空间。

综合来看，车载信息娱乐系统兼具技术壁垒、自研技术附加值及规模效应，整体保持较高的毛利率水平。

（1）2026 年度毛利率水平分析

车载信息娱乐系统 2026 年毛利率分析详见本问题回复之“一/（二）/1/（1）车载信息娱乐系统毛利率分析”。

（2）2027 年度毛利率水平分析

单位：万元

类别	2027 年收入合计	2027 年毛利额	2027 年毛利率
存量项目	155,862.48	46,434.84	29.79%
SOP 项目	52,629.49	14,760.18	28.05%
合计	208,491.97	61,195.02	29.35%

2027 年存量项目预测毛利率为 29.79%，较 2026 年度整体预测毛利率 29.45% 小幅上升，主要系预测内部产品结构优化所致，标的公司存量项目销量预测系基于已取得的车企定点项目、产品对应各车型的历史销量走势等因素综合测算，2027 年度，存量业务中对应高毛利产品的车型销量预计实现较好增长，带动高毛利产品收入占比相应提升；受此预计内部产品结构变动的影响，存量项目整体预测毛利率呈现小幅上涨。

2027 年 SOP 项目，主要源于 B 客户的新增定点，对应产品的具体情况如下：

单位：万元

客户名称	车型	收入	毛利额	毛利率
B 客户	B1 车型	31,569.19	9,858.05	31.23%
	B2 车型	4,925.74	1,538.15	31.23%
小计		36,494.93	11,396.20	31.23%
SOP 项目总计		52,629.49	14,760.18	28.05%
占 SOP 项目比例		69.34%	77.21%	-

2027 年度新增 SOP 项目预计整体毛利率为 28.05%，维持在相对较高水平，主要系预计新增 B 客户定点项目的毛利率较高所致。上述项目销量预测以客户出具的定点量纲为基础，并结合对应车型历史销量走势综合合理测算；单位成本在项目取得定点时，以当期 BOM 清单为基础，参考同平台或同类产品历史成本水平，结合项目具体物料方案合理测算确定；销售单价方面，在对标竞品车型配套价格的基础上，因本项目产品实现屏幕、芯片平台硬件升级，预测产品性能进一步提升，标的公司在商务报价中相应设置一定价格上调空间，进而使得该项目预测毛利率水平较高。

（3）2028 年至 2030 年毛利率预测假设及合理性

2028 年至 2030 年预测期相对较远，相关业务规模难以合理、可靠预计，本次预测以 2027 年毛利率水平为基础，结合产品特点并考虑行业竞争加剧等风险因素，预测车载信息娱乐系统产品毛利率保持基本稳定，具体分析如下：

①车载信息娱乐系统为标的公司核心成熟产品，依托全栈自研能力，标的公司可灵活适配不同算力平台与域控架构，在满足产品性能及车规级可靠性要求的前提下，实现软硬件深度协同，从而在同等硬件成本下实现更优的产品体验，持

续提升产品附加值；同时，该产品具备较强的平台化属性与规模效应，同一代平台可适配多客户、多车型项目落地，随着预计量产规模持续提升，原材料采购成本有望进一步下行，持续释放毛利空间。该产品兼具技术壁垒、自研技术附加值及规模效应，预计产品盈利性具备较强的可延续性；

②针对下游整车厂持续提出的产品年降要求，标的公司通过技术工艺迭代优化、精细化内部管理、持续推进降本增效等方式积极消化降价压力，同时可将部分成本压力向上游原材料供应商传导，预测成本端具备一定缓冲空间，毛利率下行态势整体可控；

③在电动化、智能化趋势的驱动下，汽车电子行业整体市场规模持续增长，为标的公司业务发展提供有力支撑，伴随新增定点项目预测陆续进入量产成熟期，规模效应持续释放，预计能够进一步对冲行业竞争带来的价格压力。

综合上述因素，标的公司 2028-2030 年车载信息娱乐系统产品毛利率预计呈现基本持平的态势，预计不会出现大幅下滑的重大风险，该预测假设具备合理性。

（三）是否与行业发展趋势存在显著差异，是否与标的公司已实现的业绩情况相匹配

1、本次评估预测与行业发展趋势不存在显著差异

本次评估预测与行业发展趋势不存在显著差异，具体详见本问题回复“一/（一）/2、行业发展趋势”。

此外，根据标的主营业务进行筛选，选取近期上市公司收购汽车电子产业链公司的交易案例，可比交易评估关键参数具体比较如下：

证券代码	证券简称	标的名称	评估基准日	折现率	预测期收入增长率	预测期毛利率
301106.SZ	骏成科技	新通达	2023/9/30	10.25%	7.32%	20.13%
603007.SH	顺景科技	尼威动力	2025/2/28	10.21%	11.99%	16.71%
600114.SH	东睦股份	上海富驰	2024/12/31	10.60%	6.47%	23.47%
平均值				10.35%	8.59%	20.10%
中位数				10.25%	7.32%	20.13%
标的公司				10.12%	7.19%	16.27%

注 1：标的公司 2027 年度折现率为 10.13%，预测期其余年度为 10.12%；

注 2：预测期收入增长率为报告期最后一年至明确预测期最后一年的营业收入年均复合增长率，预测期毛利率为明确预测期内平均毛利率。

标的公司折现率接近可比公司平均值及中位数水平，预测期收入增长率及毛利率低于可比交易平均值及中位数水平，具备谨慎性。整体而言，标的公司与各可比交易在细分业务布局、产品结构、市场竞争格局、客户资源等方面存在差异，综合考虑标的自身经营现状、行业发展情况，本次评估选取的各项关键参数具备合理性。

2、本次评估预测与标的公司已实现的业绩情况相匹配

报告期内，标的公司经营业绩情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-8 月	2025 年度	2024 年度
营业收入	275,750.58	483,511.57	405,959.73
营业成本	221,801.39	398,575.18	329,100.68
毛利率	19.56%	17.57%	18.93%
净利润	17,129.14	24,257.98	4,866.89
扣除非经常性损益后的归母净利润	15,225.89	21,368.25	38.53

注：2026 年 1-8 月营业收入为未经审计财务数据

报告期内，随着汽车电动化和智能化的持续发展，标的公司智能座舱解决方案和智能驾驶解决方案营业收入整体呈上升趋势，带动标的公司经营业绩持续向好。2026 年 1-8 月，标的公司当期未经审计实现营业收入为 275,750.58 万元，扣除非经常性损益后的归母净利润为 15,225.89 万元，与 2026 年全年评估预测数相比，净利润占比为 65.60%，经营情况整体良好；标的公司当期毛利率为 19.56%，较 2025 年度有所改善，与 2026 年完整年度预测毛利率 19.34%较为接近。

（四）评估预测充分考虑标的公司所面临的经营压力和风险，标的公司评估值具备合理性

本次评估预测合理考虑汽车零部件行业面临的市场竞争加剧及存储芯片等主要原材料价格上涨等经营压力和风险，具体如下：

1、销售单价预测方面，预测期 2026 年根据基准日与客户年降政策沟通情况

预测单价，已执行年降的产品采用年降后单价，尚未执行年降的产品采用基准日结算价；2027 年，对于自研自制产品，结合报告期主要客户产品的年降情况对相关产品下调预测单价；高端制造等模式产品，以基准日结算价格作为预测销售单价；此外，受存储芯片价格上行、产品功能变化等因素影响，部分产品预测单价存在上涨情形。2028 年，由于智能驾驶域控制器系统及座舱域控制器系统产品部分项目具有定点量纲，主要型号产品考虑年降因素预测单价，除此之外，由于 2028-2030 年预测期相对较远，各品类产品缺乏较为明确的项目定点量纲，依据报告期和预测期 2026-2027 年收入变化趋势，采用负数增长率或工业制造业增长率预测收入，不涉及单价预测。销售单价预测具备合理性；

2、预测期 2026 年及 2027 年，标的公司整体营业收入预测基于项目定点、客户下达的量纲计划、存储芯片溢价补偿金额等基础上，结合产品对应车型历史销量走势情况、各类产品最近年度量纲实现情况等综合分析判断是否存在客户需求计划不及预期的风险，对量纲进行压降等调整措施。2028-2030 收入预测详见本问题回复“一/（一）/1/（3）2028-2030 年营业收入增长率预测的依据及合理性”。整体而言，本次评估收入预测基于客户下达量纲、行业发展趋势、下游客户经营情况等多重因素进行了预测；

3、针对原材料存储芯片价格上涨的行业现状，就存储芯片涨价周期、涨价成本传导机制进行综合分析，并就该事项对预测期带来的影响在测算中予以考虑。本轮存储芯片涨价周期核心驱动力来自 AI 基础设施建设的结构性需求拉动，不属于车规级存储市场的行业常态。结合存储市场的整体供需结构，预计短期内存储芯片价格仍处于相对高位运行且供给较为紧张，而随着未来行业供给逐步恢复及新增产能有序释放，市场供需格局预计将逐步改善，存储芯片价格预计有望自 2027 年逐步进入调整阶段，供需及价格关系趋于平衡，故本次评估对存储涨价周期按 2 年进行测算。

4、考虑到 2028-2030 年预测期较远，相关业务规模难以合理、可靠预计，故本次预测以 2027 年毛利率为基础，并考虑行业竞争加剧等风险因素，采用毛利率逐年小幅递减的预测假设。具体而言，一方面，针对下游整车厂持续提出的产品年降要求，标的公司通过技术工艺迭代优化、精细化内部管理、持续推进降

本增效等方式积极消化降价压力，同时可将部分成本压力向上游原材料供应商传导，成本端具备一定缓冲空间，毛利率下行幅度整体可控；另一方面，在电动化、智能化趋势的驱动下，汽车电子行业整体市场规模持续增长，为标的公司业务发展提供有力支撑，伴随新增定点项目陆续进入量产成熟期，规模效应持续释放，能够进一步对冲行业竞争带来的价格压力。综合上述因素，标的公司 2028-2030 年毛利率预计呈现逐年小幅递减态势，预计不会出现大幅下滑的重大风险，该预测假设具备合理性。

综上，本次采用收益法评估时预测期内营业收入增长率、毛利率较高具备相应依据及合理性，相关预测合理，与行业发展趋势不存在显著差异，与标的公司已实现的业绩情况相匹配，本次评估已充分考虑标的公司所面临的经营压力和风险，标的公司评估值具备合理性。

二、针对可能的标的公司估值过高风险，说明是否存在相应的风险应对措施，现有交易安排能否有效保障上市公司和中小股东合法权益

（一）标的公司评估结果具备公允性，不存在重大估值过高风险

1、可比公司对比分析

标的公司主营业务为汽车电子产品的研发设计、生产与销售，本次交易标的公司评估水平与可比上市公司市净率及市盈率指标比较如下：

证券代码	证券简称	市净率	市盈率
002906.SZ	华阳集团	2.29	20.54
002920.SZ	德赛西威	4.66	29.26
600699.SH	均胜电子	2.68	34.78
平均值		3.21	28.19
中位数		2.68	29.26
标的公司		2.04	15.89

注 1：可比公司市盈率=可比公司 2025 年 12 月 31 日市值/可比公司 2025 年度归母净利润；
 注 2：可比公司市净率=可比公司 2025 年 12 月 31 日市值/可比公司 2025 年 12 月 31 日归母净资产；
 注 3：标的公司市盈率=标的公司评估值/标的公司 2025 年度归母净利润；标的公司市净率=标的公司评估值/标的公司 2025 年 12 月 31 日归母净资产

标的公司盈利能力良好，本次评估市净率及市盈率均低于同行业上市公司。

综合考虑，本次交易标的公司评估具有合理性，不存在重大估值过高风险。

2、可比交易的估值水平分析

根据标的主营业务进行筛选，选取近期上市公司收购汽车电子产业链公司的交易案例，由于标的公司非经营性资产及负债净值价值较高，为保证市盈率比较结果的准确性，以经营性资产评估值对应的市盈率与可比交易比较，市盈率、市净率具体比较如下：

证券代码	证券简称	标的名称	评估基准日	市净率	市盈率
301106.SZ	骏成科技	新通达	2023/9/30	2.23	16.18
603007.SH	顺景科技	尼威动力	2025/2/28	8.47	10.63
600114.SH	东睦股份	上海富驰	2024/12/31	2.05	12.05
平均值				4.25	12.95
中位数				2.23	12.05
标的公司				2.04	13.44

注 1：市净率=评估值/评估基准日上一年度（当年）完整年度年末归母净资产

注 2：东睦股份收购上海富驰案例市盈率=经营性资产估值/预测期首个完整年度息前税后利润，其余可比交易及本次交易市盈率=经营性资产评估值/预测期首个完整年度净利润

本次评估市净率低于平均值，市盈率接近东睦股份收购上海富驰的可比交易，在可比交易市盈率区间之内。整体而言本次交易定价具有公允性，不存在重大估值过高风险。

（二）说明是否存在相应的风险应对措施，现有交易安排能否有效保障上市公司和中小股东合法权益

针对可能的标的公司估值过高风险，现有交易安排通过设置管理层保留持股、业绩补偿承诺及股份质押保障、应收账款回收承诺保障等风险应对措施，有效保障上市公司和中小股东合法权益，具体如下：

1、管理层保留持股，剩余股权价值与长期发展深度绑定

本次交易后，上市公司持有标的公司 37.16%股份，通过一致行动协议合计控制标的公司 51.40%表决权，形成对标的公司实际控制。上市公司将通过董事会席位、重大事项决策权等方式参与标的公司经营管理，推动标的公司持续优化经营管理和风险控制。

本次交易完成后，杨洪等 7 名管理层股东仍合计直接持有标的公司 10.87% 股份，继续作为标的公司股东及管理层与标的公司深度绑定。该等剩余股份价值与标的公司经营业绩及未来估值直接挂钩，若标的公司业绩良好、估值提升，管理层股东持有的剩余股份价值将随之增值；若标的公司业绩未达预期，剩余股份价值将随估值下降而缩水。因此，管理层股东具有充足的经济动力维持标的公司良好经营，实现与上市公司长期利益的深度绑定。

2、业绩补偿承诺及股份质押保障

本次交易中，部分交易对方作为业绩承诺方签署了业绩补偿承诺协议，当标的公司截至业绩承诺期期末合计实现净利润数低于业绩承诺期期末合计承诺净利润数的 90% 时，业绩承诺方对上市公司进行现金补偿。

标的公司业绩承诺方将以其持有的合计 2,487.27 万股标的公司股份（占标的公司总股本的 7.77%）质押给上市公司，用于提供履约保障。该质押安排确保在业绩承诺方未能及时履行现金补偿义务时，上市公司有权依法处置质押股份以实现债权，形成实质性财产担保。

3、应收账款回收承诺保障

根据《业绩承诺与利润补偿协议》补充协议的约定，业绩承诺期内（即 2026 年度及 2027 年度）标的公司确认的营业收入，截至业绩承诺期后一个会计年度末（即 2028 年 12 月 31 日）的对应累计回款比例应不低于 90%。该安排确保标的公司业绩承诺期内实现的收入具有真实的现金流入支撑，与业绩承诺补偿机制形成互补，从“利润实现”和“现金回款”两个维度保障标的公司业绩质量，切实维护上市公司及中小投资者合法权益。

三、结合交易完成后商誉占上市公司净资产的比重及资产负债率的变动情况，说明本次交易是否有利于提升上市公司资产质量，并对商誉减值进行敏感性分析，充分提示相关商誉减值风险

（一）结合交易完成后商誉占上市公司净资产的比重及资产负债率的变动情况，说明本次交易是否有利于提升上市公司资产质量

1、交易完成后商誉占上市公司净资产的比重

根据致同会计师出具的《备考审阅报告》，假设本次交易于 2025 年 1 月 1 日完成，上市公司合并报表将新增商誉 50,079.67 万元，占 2025 年 12 月 31 日备考合并总资产和归属于母公司净资产的比例分别为 3.26%和 7.89%。

本次交易完成后，上市公司将形成一定规模的商誉。但上述商誉系基于标的公司未来收益预期的估值溢价形成，随着标的公司与上市公司业务协同效应逐步释放、标的公司盈利能力持续增强以及上市公司净资产逐步积累，商誉占净资产的比重预计将呈下降趋势。同时，上市公司已通过设置业绩承诺补偿机制、做好投后整合、持续提升整体经营效益等方式，有效防范商誉减值风险。因此，本次交易形成的商誉不会对上市公司资产质量构成重大不利影响。

2、资产负债率变动及偿债能力分析

根据《备考审阅报告》，本次交易完成前后上市公司资产负债率变动情况如下：

项目	2026 年 4 月 30 日		2025 年 12 月 31 日	
	交易前	交易后（备考）	交易前	交易后（备考）
资产负债率	37.24%	47.55%	35.32%	47.69%

本次交易完成后，上市公司资产负债率有所上升，主要系备考报表假设本次交易已完成，交易对价相应形成负债所致。

上市公司的同行业可比公司资产负债率情况如下：

证券代码	公司名称	2026 年 6 月 30 日	2025 年 12 月 31 日
603236.SH	移远通信	66.35%	59.66%
002313.SZ	日海智能	97.30%	98.09%
688159.SH	有方科技	63.98%	64.30%
002881.SZ	美格智能	42.28%	42.62%
平均数		67.48%	66.17%
300638.SZ	广和通（上市公司）	42.79%	35.32%

注：数据来源于同行业可比公司定期报告，同行业可比公司未披露 2026 年 4 月 30 日的的数据。

与同行业可比公司相比，本次交易完成后上市公司 47.55%的资产负债率低于同行业上市公司平均水平，仍处于合理范围内。

此外，标的公司纳入合并范围后，其负债以流动性负债为主，主要由短期借

款、应付票据和应付账款构成。其中，应付账款 119,669.38 万元为日常经营形成的无息负债，不会实际增加上市公司的利息负担和偿债压力。截至 2026 年 4 月 30 日，标的公司未来需偿还的有息负债主要为短期借款 24,520.98 万元、一年内到期的长期借款 1,513.47 万元和长期借款 18,117.33 万元，整体有息负债规模合理可控。

本次交易完成后，标的公司将纳入上市公司合并报表范围，上市公司营业收入、净利润等核心财务指标将实现较大幅度增长，整体盈利能力得到进一步增强。虽然本次交易使上市公司资产负债率有所上升并形成一定规模商誉，但上市公司具备充足的营运资金，债务结构合理，偿债风险可控，不存在重大流动性风险；商誉占比处于可控范围，且已设置业绩承诺等保障机制。综上，本次交易有利于提升上市公司资产质量，增强上市公司持续经营与盈利能力。

（二）对商誉减值进行敏感性分析，充分提示相关商誉减值风险

1、商誉减值敏感性分析

根据《备考审阅报告》，假设本次交易于 2025 年 1 月 1 日完成，上市公司因本次交易形成的商誉测算金额为 50,079.67 万元。为评估商誉可能发生的减值对上市公司未来经营业绩的影响，基于以下假设对商誉减值进行敏感性分析：

（1）假设标的公司经营发展趋势保持稳定；

（2）假设各预测期及永续期的净利润同比例下降，企业自由现金流量仅受净利润变动的影响；

（3）假设不考虑标的公司自身经营、行业及外部环境发生重大变化等其他因素。

基于上述假设，商誉减值敏感性分析结果如下：

单位：万元

预计净利润下降幅度	归属于母公司股东权益价值	交易对价	商誉减值金额
+20%	167,658.49	142,799.19	-
+10%	155,369.68		-
+5%	149,223.41		-
-5%	136,934.60		-5,864.59

-10%	130,792.05		-12,007.14
-20%	118,503.24		-24,295.95

如上表所示，假设其他参数不变，当标的公司预计净利润上升 5%、10%、20%时，商誉不存在减值；当预计净利润下降幅度分别为 5%、10%、20%时，商誉减值金额分别为 5,864.59 万元、12,007.14 万元和 24,295.95 万元。商誉减值损失将计入上市公司当期损益，进而对当期合并净利润产生影响。上述测算仅为特定假设情景下的理论分析，不代表标的公司未来实际将发生商誉减值。

2、相关风险披露

上市公司已在重组报告书（草案）“重大风险提示”及“第十一节 风险提示”中披露相关风险：

“（二）商誉减值风险

本次交易属于非同一控制下企业合并，根据《企业会计准则》规定，本次交易支付的成本与取得可辨认净资产公允价值之间的差额将计入交易完成后合并报表的商誉。

根据《备考审阅报告》，假设以 2025 年 1 月 1 日为合并基准日，上市公司因本次交易形成的商誉测算金额为 50,079.67 万元，系以上市公司购买标的公司股份对价与合并日上市公司享有的标的公司可辨认净资产的公允价值的差额确认。本次交易完成后上市公司将确认较大金额的商誉，本次交易形成的商誉不作摊销处理，但需在未来每年年度终了进行减值测试。假设其他参数不变，当标的公司预计净利润下降 5%、10%、20%时，商誉减值金额分别为 5,864.59 万元、12,007.14 万元和 24,295.95 万元，分别占本次交易形成商誉测算金额的 11.71%、23.98%和 48.52%。如果标的公司未来期间业绩状况未达预期，可能出现商誉减值风险，商誉减值将直接增加资产减值损失并计入当期损益，进而对上市公司即期净利润产生不利影响。提请投资者注意相关风险。”

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

针对问题（1）、问题（2）、问题（3），独立财务顾问、评估机构履行了

如下核查程序：

1、获取报告期内标的公司收入成本明细表、审计报告及预测期收入及成本的盈利预测情况，查阅客户向标的公司下达的量纲情况，分析标的公司预测期收入增长率及毛利率的合理性；

2、查阅标的公司所处行业的市场研究报告、行业数据等，结合行业发展数据，分析行业数据与预测增长的匹配程度；

3、查阅下游主要客户年报等公开资料，分析下游客户经营情况；

4、对标的公司销售负责人进行访谈，分析标的公司产品 and 业务特点、市场地位情况，核对分析产品结构变化等因素对收入和毛利的影响；

5、查阅标的公司可比交易及同行业可比公司公开披露信息，分析标的公司收益法评估参数选取及估值合理性；

6、查阅本次交易协议中业绩补偿承诺及股份质押保障、控制权安排等条款，并核对保障措施的责任主体、触发条件及实施路径，评估风险应对措施的有效性。

（二）核查意见

针对问题（1）、问题（2）、问题（3），独立财务顾问和评估机构已经实施了充分、有效的核查程序，通过实施上述核查程序及所获取的相关资料，独立财务顾问和评估机构认为：

1、标的公司预测期 2026-2027 年内营业收入及其增长率主要基于客户下达的项目量纲情况、历史产品对应车型销量走势等进行预测；预测期 2028 年，由于智能驾驶域控制器系统及座舱域控制器系统产品部分项目具有定点量纲，上述项目结合主要客户项目定点情况、规划量纲、SOP 时点及历史销售趋势等因素综合测算，2029-2030 年结合国家统计局公布的 2025 年工业制造业增长率进行收入预测；其余品类产品由于 2028-2030 年预测期相对较远，缺乏较为明确的项目定点量纲，合理依据报告期和预测期 2026-2027 年收入变化趋势，采用负数增长率或工业制造业增长率进行预测。在上述基础上，结合行业发展趋势、下游客户经营情况及标的公司市场地位等因素进行收入预测。标的公司产品主要系定制化产

品，预测期毛利率受具体定点项目、客户差异化需求、业务模式及规模、采购及技术降本等因素综合影响，存在一定差异。本次采用收益法评估时预测期内营业收入增长率、毛利率较高具备相应依据及合理性，相关预测具备合理性，与行业发展趋势不存在显著差异，与标的公司已实现的业绩情况相匹配，本次评估已合理考虑了标的公司所面临的经营压力和风险，标的公司评估值具备合理性。

2、标的公司评估结果具备公允性，不存在估值过高的重大风险，现有交易安排通过设置业绩补偿承诺及股份质押保障、控制权安排及管理层保留持股、应收账款回收承诺保障等风险应对措施，有效保障上市公司和中小股东合法权益。

3、本次交易完成后，上市公司将新增商誉 50,079.67 万元，占备考合并归属于母公司净资产的 7.89%，不会对上市公司资产质量构成重大不利影响；本次交易完成后上市公司资产负债率由 37.24% 上升至 47.55%，与同行业可比公司相比处于合理区间；交易完成后上市公司营业收入、净利润等核心财务指标将实现较大幅度增长，整体盈利能力得到增强，有利于提升上市公司资产质量；上市公司已基于合理假设对商誉减值进行了敏感性分析，且已在重组报告书中就商誉减值风险进行了充分提示。

（本页无正文，为《上海众华资产评估有限公司关于对深圳证券交易所<关于对深圳市广和通无线股份有限公司的重组问询函>的回复》之盖章页）

上海众华资产评估有限公司

2026 年 9 月 23 日

