

关于菲林格尔家居科技股份有限公司
收购资产事项的监管工作函的
回复说明

德皓函字[2026]00000234 号

北京德皓国际会计师事务所(特殊普通合伙)

Beijing Dehao International Certified Public Accountants (Limited Liability Partnership)

关于菲林格尔家居科技股份有限公司 收购资产事项的监管工作函的回复说明

德皓函字[2026]00000234 号

上海证券交易所上市公司管理部：

《关于菲林格尔家居科技股份有限公司收购资产事项的监管工作函》（上证公函【2026】1543 号，以下简称收购监管函）奉悉。我们已对收购监管函所提及的菲林格尔家居科技股份有限公司（以下简称菲林格尔或公司）收购资产相关问询事项进行了审慎核查，现汇报如下：

问题 1、关于交易目的

根据前期公告，你公司主营木地板、全屋定制家居、门及木饰面等的研发、设计、生产及销售，2023 年以来连续亏损，2026 年上半年实现营业收入、净利润分别为 9,629.76 万元、-3,708.64 万元。标的公司主营业务为 PCB（印制电路板）压合工序自动化设备的研发、生产及销售，与你公司业务属于不同行业，本次交易属于跨界收购。公告显示，标的公司主要采取轻资产的运营模式，上市公司在相关领域无技术及人才储备，未来需要依赖现有研发及设计团队。此外，2025 年 9 月，公司完成控制权变更，控股股东变更为安吉以清科技合伙企业（有限合伙）。

请公司补充披露：（3）上市公司实际控制人、控股股东与交易对方是否存在关联关系或其他利益安排，结合前期控制权变更、上市公司对目前主业未来经营规划及收购后新老业务业绩贡献情况等，说明本次收购是否可能导致上市公司主营业务发生根本变化。请中介机构对问题（3）发表明确意见。

【公司说明】

一、上市公司实际控制人、控股股东与交易对方是否存在关联关系或其他利益安排，结合前期控制权变更、上市公司对目前主业未来经营规划及收购后新老

业务业绩贡献情况等，说明本次收购是否可能导致上市公司主营业务发生根本变化

（一）上市公司实际控制人、控股股东与交易对方不存在关联关系或其他利益安排

经公司自查并经控股股东、实际控制人及交易对方书面确认：公司控股股东安吉以清科技合伙企业（有限合伙）、实际控制人金亚伟先生和本次交易对方覃早才、杨振宇先生不存在关联关系或其他利益安排。

（二）本次收购不会导致上市公司主营业务发生根本性变化

1、当前标的公司收入规模远小于现有地板业务，不构成主营业务根本性变更

标的公司当前整体规模较小，与上市公司现有地板业务不在同一量级。标的公司 2025 年度实现营业收入 5,387.46 万元、净利润 509.22 万元，2026 年 1-6 月实现营业收入 4,494.90 万元，2026 年全年预计实现营业收入约 13,866.60 万元。而上市公司现有地板业务 2025 年度实现营业收入 36,491.76 万元，2026 年 1-6 月实现营业收入 9,629.76 万元，相比 2025 年度，预计 2026 年度营业收入在现有业务规模基础上小幅波动。无论从历史规模还是当前经营规划看，标的公司收入规模均显著小于现有地板业务，当前即不构成上市公司主营业务根本性变更。本次收购后公司主营地板业务及 PCB 压合设备业务将共存，上市公司主营地板业务将稳定经营（实际控制人及公司已分别作出业务稳定的承诺），同时将积极培育标的公司成为上市公司新的业绩增长点。

2、在上市公司控制权变更后三年内，标的公司收入预计仍小于现有地板业务，亦不构成主营业务根本性变更

根据本次交易评估报告预测，标的公司未来三年收入规模分别为 15,977.37 万元、17,569.50 万元和 18,610.44 万元。而实际控制人金亚伟先生就保持公司业务稳定已经作出了承诺：在本人取得菲林格尔控制权满 36 个月之日或本次交易实施完毕之日（以孰晚为准）前，本人不会开展促使菲林格尔剥离与主营地板业务相关主要资产的行动。公司就保持公司业务稳定作出了承诺：在实际控制人金亚伟

先生取得菲林格尔控制权满 36 个月之日或本次交易实施完毕之日（以孰晚为准）前，本公司不会实施剥离与主营地板业务相关主要资产的行动。因此基于前述测算，标的公司在控制权变更完成后的三年内，预计收入规模仍会小于现有地板主业。

综上所述，本次收购不会导致上市公司主营业务发生根本性变化。

【会计师核查意见】

1、上市公司实际控制人、控股股东与本次交易的交易对方不存在关联关系或其他利益安排；

2、本次收购不会导致上市公司主营业务发生根本变化。

问题 2、关于标的公司经营情况

根据公告，标的公司为轻资产运营，主要产品为 PCB 压合工序中的裁切、配板、预叠、热熔/铆钉等工序设备，2025 年、2026 年 1-6 月分别实现营业收入 5,387.46 万元、4,494.90 万元，分别实现净利润 509.22 万元、972.10 万元，盈利规模相对较小。本次交易中，交易对方承诺 2026-2029 年标的公司实现扣非后净利润分别不低于 4,000 万元、4,500 万元、5,000 万元、5,000 万元，同时承诺截至 2029 年 12 月 31 日标的公司的账面应收账款，应于 2031 年 4 月 30 日前全额收回。

请公司补充披露：（1）标的公司具体业务模式，包括原材料采购、生产及销售模式，生产环节是自主生产还是外协加工，如涉及外协加工，请说明外协加工具体情况、外协加工占比及收购后具体生产安排；（2）标的公司主要产品情况，包括收入和毛利率情况、下游应用领域、细分行业市场规模、竞争格局、客户结构、合作情况以及核心技术、专利认证等情况，分析说明标的公司所处行业地位和竞争优势；（3）标的公司近三年及一期主要财务数据，说明变动趋势的主要原因，对照行业发展情况及同行业公司，说明是否存在显著差异及原因；（4）前五大客户和供应商情况，是否为关联方、收入金额及占比、毛利率、期末应收账款和应付款项情况，说明是否存在大客户过度依赖的风险；（5）补充列示在手订单情况，包括直接及终端客户名称、订单金额、接单时间、交付时间、预计收入实现年度，并结合在手订单的合同条款、客户要求等，论证在手订单是否存在随时被取消风险；（6）结合业务模式及对主要客户的销售、收款条款等，说明

如何确定收入确认时点，相关会计处理是否符合会计准则，是否可能存在应收账款长期挂账无法收回的风险，结合上述情况说明应收账款回收承诺设置的合理性，是否能够充分保障上市公司利益。请会计师事务所对问题（1）-（6）发表明确意见。请律师事务所对问题（5）发表明确意见。

【公司说明】

一、标的公司具体业务模式，包括原材料采购、生产及销售模式，生产环节是自主生产还是外协加工，如涉及外协加工，请说明外协加工具体情况、外协加工占比及收购后具体生产安排；

（一）标的公司主要业务模式

标的公司专注于 PCB 压合工序自动化设备的研发、生产及销售，主要产品包括裁切机、铆钉机、预叠线等。标的公司经营模式如下：

1、采购模式

标的公司采用“以销定采为主、安全库存为辅”的采购策略。标准零部件和非标零部件均建立相应的质检流程。供应商选择上，标准零部件主要通过询价、比价从合格供应商中择优采购；非标零部件在公司完成设计后，结合供应商技术方案、加工能力和报价择优确定。公司主要零部件包括伺服系统（电机+驱动器）、传感器、继电器、PLC 控制器、工业相机、气缸及结构件等。2025 年及 2026 年上半年，公司直接材料占营业成本的比例分别为 76.16%及 74.85%。

2、生产模式

标的公司采取“以销定产”的订单驱动型模式。公司结合市场预测、意向及正式订单、备货与产能情况，编制《生产计划表》，并按 BOM 组织物料领用。生产部门严格按照标准化作业指导书进行模块化组装与总装调试。成品经检验合格后入库，检验依据为客户的技术规格书。具体生产方面，技术部及生产部相配合，技术部负责整个项目过程的进度管控与相关节点事宜协调，生产部根据生产计划、零件到货情况和技术要求制定部件的装配计划，对装配过程进行外观、功能、关键工序、定位连接等进行调试，以满足客户的检验标准。

3、销售模式

标的公司目前直销、经销及代理三种模式共存。下游终端客户主要为 PCB 生产企业。2025 年及 2026 年上半年公司直销、经销及代理模式具体情况如下：

项目	2025 年	占比	2026 年 1-6 月	占比
直销	2,411.02	44.75%	1,624.76	36.15%
经销	1,899.77	35.26%	2,805.54	62.42%
代理	1,076.67	19.98%	64.60	1.44%
合计	5,387.46	100.00%	4,494.90	100.00%

标的公司和客户 1 的合作目前以经销为主，本次收购后标的公司和客户 1 新增合同将以直销的方式合作，目前标的公司正在客户 1 供应商系统建档。同时，标的公司代理模式业务正逐步减少。综上所述，标的公司未来业务模式将以直销为主，经销为辅。

（二）外协加工情况

1、外协加工涉及的工序及内容

标的公司外协加工涉及的工序主要为非核心的模块组装环节以及线缆加工，具体包括裁切模块组装、上冲压模块组装、线缆加工等零星工序。上述工序均为辅助组装环节，不涉及标的公司核心技术的对外转移，外协供应商仅按图纸和工艺要求完成机械组装，不掌握标的公司的核心设计参数和控制程序。

2、外协供应商及金额占比

报告期内，标的公司外协加工金额较小，占当期采购总额比例及占当期营业成本的比例均较小，具体如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度
外协加工金额	2.91	0.58
占当期采购总额比例（%）	0.08	0.01
占当期营业成本比例（%）	0.13	0.02

报告期内，标的公司外协加工金额较小，主要外协供应商为昆山久利制刀有限公司。

3、外协加工变动原因及收购后具体生产安排

标的公司 2025 年度及 2026 年 1-6 月外协加工金额分别为 0.58 万元及 2.91 万

元，金额较小。2026 年 1-6 月金额较 2025 年有所上升主要系标的公司订单增加，在订单较为密集的情况下为满足客户交期需要因此将部分非核心组装工序委外。

本次收购后，上市公司将协同标的公司解决其生产场地的需求，标的公司核心工序将依旧保持自制。

二、标的公司主要产品情况，包括收入和毛利率情况、下游应用领域、细分行业市场规模、竞争格局、客户结构、合作情况以及核心技术、专利认证等情况，分析说明标的公司所处行业地位和竞争优势

（一）标的公司收入和毛利率情况

1、主要产品收入及毛利率情况

报告期内，标的公司按产品分类的收入及毛利率情况如下：

单位：万元

产品类别	2026 年 1-6 月收入	2026 年 1-6 月毛利率	2025 年度收入	2025 年度毛利率
裁切机	2,231.71	46.34%	1,696.28	50.84%
铆钉机	653.10	61.10%	957.89	65.01%
预叠线	1,283.48	62.53%	2,234.80	57.13%
耗材维修费收入及其他	326.61	52.00%	498.49	51.66%
合计	4,494.90	51.42%	5,387.46	49.56%

（二）标的公司下游应用领域及细分行业市场规模

标的公司产品下游应用领域为 PCB 制造行业，主要客户为 PCB 生产企业。

根据全球 PCB 专用设备市场规模及压合设备占比进行初步测算，2025 年全球 PCB 压合设备市场规模约为 38.78 亿元。标的公司聚焦的裁切、配板、预叠、热熔/铆钉等工序对应的市场空间约占全球 PCB 压合设备市场规模的一半。整体来看，公司现有业务市场规模较小，现有业务存在明确的天花板。

（三）标的公司竞争格局

标的公司主要聚焦压合工序的裁切、配板、预叠、热熔/铆钉等工序，竞争相对比较激烈，该工序段产品目前以国内厂商为主。裁切机主要竞争对手包括正业科技（300410.SZ）、广顺智能（锐翔智能（920178.BJ）控股子公司）及江门市鑫鹏智能装备科技有限公司等；铆钉机主要竞争对手包括昆山敏欣电子有限公司、

深圳市晶金电子有限公司及江门市鑫鹏智能装备科技有限公司等；预叠线竞争对手包括广顺智能（锐翔智能（920178.BJ）控股子公司）、菲迪斯智能装备（广东）有限公司及鼎勤科技（深圳）有限公司等。

正业科技 PCB 系列产品主要聚焦 PCB 检测自动化相关设备，裁切机占其主营业务比例较小；根据锐翔智能 2026 年半年度报告，广顺智能 2026 年上半年营业收入为 1,246.50 万元，净利润为 150.33 万元，规模较小；其他竞争对手均为未上市公司，暂无财务数据。

（四）标的公司客户结构及合作情况

标的公司下游客户主要为 PCB 制造企业，具体客户情况请参见本回复之“问题 2、关于标的公司经营情况”之“四、前五大客户和供应商情况，是否为关联方、收入金额及占比、毛利率、期末应收账款和应付款项情况，说明是否存在大客户过度依赖的风险”。

（五）标的公司核心技术、专利认证等情况

标的公司属于轻资产的非标定制设备企业，零部件以外购为主，核心技术主要体现于研发、设计、选型、集成与调试五个环节。研发方面，公司基于多年积累的对客户工艺的深入理解，叠加公司已自主掌握精密机械结构设计、伺服运动控制、自动控制系统开发及配套软件开发等能力，可随下游 PCB 厂商的工艺升级持续推出新产品。设计方面，公司可以根据客户需求完成工艺路径规划、节拍测算、整线布局与精度公差分配，以满足客户的需求。选型方面，伺服系统、传动部件、控制系统等关键部件的型号与技术标准均由公司结合客户需求确定，并配套建立相应质检流程。集成方面，公司具备将机械、电气与软件整合为自动化产线的能力，可实现整线物流衔接及与客户生产管理系统的数据对接。调试方面，设备发至客户现场后由公司工程师完成安装调试及良率爬坡。

截至 2026 年 6 月 30 日，标的公司拥有专利 45 项，其中发明专利 23 项，实用新型专利 21 项，外观设计 1 项。

（六）标的公司所处行业地位和竞争优势

标的公司目前以压合“裁切、配板、预叠、热熔/铆钉”段工序为主，主要产

品包括裁切、铆钉机及预叠线等，已和知名头部 PCB 生产企业展开合作。尽管标的公司目前规模体量尚小，和行业内其他上市公司相比仍有较大差距，但在压合具体工序的细分赛道，标的公司具备一定的竞争优势。

三、标的公司近三年及一期主要财务数据，说明变动趋势的主要原因，对照行业发展情况及同行业公司，说明是否存在显著差异及原因

（一）近三年及一期主要财务数据

标的公司 2023 年、2024 年、2025 年及 2026 年 1-6 月主要财务数据如下：

单位：万元				
项目	2026 年 6 月 30 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
货币资金	507.03	700.97	5.60	350.91
应收账款	2,489.45	1,856.38	2,057.45	610.50
存货	6,657.05	4,909.76	1,716.48	1,457.75
固定资产	104.81	83.68	116.65	57.21
短期借款	950.63	1,400.99	0.00	0.00
应付账款	3,525.02	2,758.95	1,422.31	691.66
项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	4,494.90	5,387.46	3,727.36	2,680.30
营业成本	2,183.79	2,717.31	1,948.41	1,093.77
毛利率	51.42%	49.56%	47.73%	59.19%
销售费用	502.05	1009.47	923.06	350.44
管理费用	267.49	463.48	222.75	133.43
研发费用	572.67	828.87	689.51	395.72
净利润	972.10	509.22	-91.49	837.96

注：2023 年度、2024 年度数据未经审计。

（二）变动趋势的主要原因

1、货币资金

截至 2026 年 6 月 30 日，标的公司货币资金余额为 507.03 万元，不存在受限情形。标的公司 2024 年末货币资金较低，主要系当期经营亏损、应收账款和存货占用资金增加所致。

2、应收账款

标的公司应收账款增长较快，2023 年 12 月 31 日至 2026 年 6 月 30 日，账面

价值从 610.50 万元增加至 2,489.45 万元。这一变动与标的公司营收的高速扩张基本同步。应收账款直接受下游结构和信用政策影响。公司客户多为 PCB 制造大厂，在产业链中极为强势。双方结算普遍采用“10%-30%预付款+验收后分期支付 70%-80%”的模式，分期付款符合行业惯例。叠加设备验收调试及质保金（如 10%）因素，实际回款周期被拉长至 1 年左右。目前下游客户信誉良好，尚未发生坏账违约，基本按照约定日期付款。

3、存货

2023 年至 2026 年上半年，标的公司存货余额逐年增加，主要系收入、订单增长较快，公司为订单提前备货、增加原材料采购，以及部分产品尚在调试期所致。

4、短期借款

标的公司 2025 年公司新增借款主要系经营规模扩大，存货和应收账款占用资金增加，营运资金需求上升。

5、应付账款

标的公司应付账款持续增加，主要系采购规模扩大、存货增加，公司对上游供应商的议价能力较强。

6、销售费用

标的公司销售费用增加主要系市场推广及销售投入增加。公司 2025 年销售费用增加，主要系职工薪酬及差旅费增加较多所致，一方面销售人员人数增加较多，销售部门人数由 2024 年年底的 12 人增加至 2025 年年底的 24 人；另一方面因业务量及当期回款增加所带来的销售人员提成奖金增加。

7、研发费用

标的公司研发费用增加主要系公司持续加大研发投入，围绕产品迭代、技术升级及客户需求变化开展研发活动，研发项目及投入相应增加。2025 年末及 2026 年 6 月 30 日，公司研发人员人数分别为 19 人及 26 人。

8、营业收入、营业成本及净利润

整体来看，2023 年至 2026 年上半年，标的公司营业收入随着订单及下游需求增加而上升，成本随着收入同步上升，净利润总体趋势处于上升趋势，各年由于毛利率及费用率的差异存在一定的波动。2024 年度亏损一方面系标的公司为拓

展市场，部分非标产品适当让利，另一方面系标的公司加大销售、管理及研发投入所致。

（三）与同行业公司对比

单位：万元

项目	公司	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度	复合增长率
营业收入	大族数控	498,492.08	577,293.55	334,309.14	163,431.11	87.95%
	芯碁微装	110,550.29	140,812.13	95,394.28	82,885.54	30.34%
	正业科技	48,314.80	86,922.09	71,073.67	75,828.84	7.07%
	标的公司	4,494.90	5,387.46	3,727.36	2,680.30	41.78%
净利润	大族数控	95,686.24	82,426.79	30,117.98	13,554.59	146.60%
	芯碁微装	28,140.97	28,993.30	16,069.53	17,930.58	27.14%
	正业科技	2,148.99	3,677.58	-22,346.05	-22,058.38	不适用
	标的公司	972.10	509.22	-91.49	837.96	-22.05%

注 1：复合增长率为 2023 年-2025 年数据。
注 2：正业科技 2023、2024 年度净利润为负，复合增长率不适用。

标的公司目前无直接可比的上市公司。大族数控主要产品为钻孔类设备、检测类设备及曝光类设备，压合类设备占比极低，2024 年及 2025 年压合类设备占其营业收入的比例分别为 0.29%及 0.32%；芯碁微装 PCB 系列产品主要为 PCB 直接成像设备；正业科技 PCB 系列产品主要聚焦 PCB 检测自动化相关设备。标的公司营业收入变动趋势和前述同行业公司基本一致。

四、前五大客户和供应商情况，是否为关联方、收入金额及占比、毛利率、期末应收账款和应付款项情况，说明是否存在大客户过度依赖的风险

（一）前五大客户情况

报告期内，标的公司前五大终端客户情况如下：

单位：万元

期间	终端客户	是否为关联方	主要销售内容	收入	占营业收入比例(%)	毛利率(%)	期末应收账款余额
2026 年 1-6 月	客户 1	否	裁切机、铆钉机、预叠线	2,081.79	46.31	50.59	434.91
	客户 2	否	裁切机、预叠线	418.58	9.31	69.18	415.85
	客户 6	否	裁切机、预叠线	354.87	7.89	65.55	197.68
	客户 3	否	裁切机	316.81	7.05	43.02	329.59
	客户 7	否	预叠线	247.79	5.51	41.33	24.50

	合计			3,419.84	76.08	53.04	1,402.53
2025 年度	客户 8	否	预叠线	666.66	12.36	64.31	93.76
	客户 2	否	裁切机、铆钉机、预叠线	658.23	12.22	63.26	551.52
	客户 4	否	裁切机、预叠线	524.38	9.73	58.66	65.22
	客户 9	否	裁切机、铆钉机、预叠线	468.14	8.69	59.16	208.10
	客户 3	否	裁切机、铆钉机、预叠线	416.74	7.74	59.16	272.52
	合计			2,733.49	50.74	61.48	1,191.12

（二）前五大供应商情况

报告期内，标的公司前五大供应商情况如下：

单位：万元

期间	供应商名称	是否为关联方	主要采购内容	采购金额	占采购总额比例（%）	期末应付账款余额
2026 年 1-6 月	深圳高博旺	否	机台框架、放卷料架框体等	395.16	10.93	361.79
	南京德亚	是	伺服电机、驱动器等	375.21	10.38	760.85
	南京翔云	否	焊接框架、机架等	280.83	7.77	232.96
	亚德客（江苏）	否	线性滑轨、气缸等	152.20	4.21	57.65
	苏州诸凯	否	钻孔台、桁架型材等	142.14	3.93	99.47
	合计			1,345.54	37.22	1,512.72
2025 年度	南京德亚	是	伺服电机、驱动器等	726.67	13.75	713.00
	南京翔云	否	焊接框架、机架等	399.08	7.55	124.42
	江苏美顿智	否	机台框架、钻孔台等	377.69	7.15	111.61
	深圳高博旺	否	机台框架、放卷料架框体等	325.72	6.16	211.53
	南京乐实	否	底座框架、矩管支架等	191.51	3.62	69.16
	合计			2,020.67	38.23	1,229.72

注：杨振宇持有南京德亚 60%的股份，该公司为汇川科技的代理商。

（三）客户集中度及依赖风险分析

2025 年及 2026 年上半年，标的公司前五大客户收入占比分别为 50.74%和 76.08%，集中度较高，一方面系标的公司规模体量较小，另一方面系下游 PCB 生产企业产能集中于头部厂商，设备商与头部客户深度合作属于行业常态，符合行业特性。未来随着标的公司对客户的不断开拓，客户集中度有望出现一定程度的

下降。

公司已提示客户集中度较高的风险：标的公司目前规模体量尚小，2025 年及 2026 年上半年，标的公司前五大客户收入占比分别为 50.74%和 76.08%，截至 2026 年 8 月 31 日在手订单的前五大客户订单占比为 66.35%，集中度较高。若未来行业情况及主要客户发生重大变化，将对标的公司持续经营能力带来负面影响。

五、补充列示在手订单情况，包括直接及终端客户名称、订单金额、接单时间、交付时间、预计收入实现年度，并结合在手订单的合同条款、客户要求等，论证在手订单是否存在随时被取消风险

（一）标的公司在手订单情况，包括直接及终端客户名称、订单金额、接单时间、交付时间、预计收入实现年度

截至 2026 年 8 月 31 日，公司在手订单为 2.08 亿元。在手订单前五大客户合计 1.38 亿元，具体情况如下：

序号	终端客户	直接客户	订单金额 (万元)	接单时间	交付时间	预计收入实现年度
1	客户 1-1	经销商 1	2,242.50	2026 年 1 月	2026 年分批交付	2027 年
	客户 1-2	经销商 1	1,023.75	2026 年 1 月	2027 年 3 月起分批交付	2027 年
	客户 1-3	经销商 1	769.00	2026 年 6 月	2027 年 2 月交付	2027 年
	客户 1-4	经销商 2	747.24	2026 年 6 月	2027 年 2 月交付	2027 年
	客户 1-5	经销商 2	631.43	2025 年 10 月-2026 年 7 月	2027 年 3 月起分批交付	2027 年
2	客户 2-1	同左	2,491.31	2025 年 11 月-2026 年 7 月	2026 年分批交付	2026 年-2027 年
	客户 2-2	同左	1,097.42	2025 年 5 月-2026 年 7 月	2025 年起分批交付	2026 年-2027 年
	客户 2-3	同左	777.80	2024 年 9 月-2026 年 7 月	2025 年 2 月起分批交付	2026 年-2027 年
	客户 2-4	同左	242.54	2026 年 1 月	2026 年 3 月起分批交付	2026 年
	客户 2-5	同左	71.80	2025 年 8 月-2025 年 9 月	已交付	2026 年
3	客户 3-1	同左	668.00	2026 年 1 月-4 月	2026 年 2 月起分批交付	2026 年
	客户 3-2	同左	479.20	2024 年 10 月-2025 年 11 月	2025 年 5 月起分批交付	2026 年
	客户 3-3	经销商 3	171.00	2026 年 4 月	2026 年 6 月起分批交付	2026 年
	客户 3-4	同左	142.50	2026 年 3 月	已交付	2026 年
4	客户 4-1	同左	1,028.30	2023 年 4 月-2026 年 4 月	2025 年 4 月起分批交付	2026 年

	客户 4-2	同左	65.00	2025 年 8 月	已交付	2026 年
5	客户 5	同左	1,100.00	2026 年 6 月	2026 年分批交付	2026 年-2027 年
	合计		13,748.79			

(二) 结合在手订单的合同条款、客户要求等，论证在手订单是否存在随时被取消风险

1、标的公司在手订单解除条款具体约定

标的公司在手订单涉及解除条款主要分为 3 种模式：

序号	模式	解除条款主要约定情况
1	协商一致解除模式	典型约定如： (1) 变更、修改或解除必须由双方协议签订变更条款； (2) 如有特殊原因需解除本合同时，必须双方共同协议解除； (3) 合约签订后，双方不得借故解除本合同。
2	违约解除模式（买方仅在卖方违约时享有解除权）	买方解除权限于卖方逾期交货达到一定期限（10-60 天不等）、设备不符约定经补救仍不合格、卖方破产/丧失履约能力、违约金累计达一定比例等卖方违约情形
3	法定解除模式	合同未另行约定任意解除权，解除须依照《中华人民共和国民法典》第五百六十三条等法律规定的事由和程序行使

其中，存在部分客户与标的公司的订单中约定了控制权变更/转让的买方解除权，包括：

(1) 客户 10 与标的公司的订单约定，“如卖方 (i) 未按期履行或迟延履行；(ii) 违反协议且未在买方通知的 15 天期限内纠正；(iii) 被解散、清算、破产或无力偿债；(iv) 其控制或所有权发生变化；或 (v) 协议规定的其他情形，买方有权终止合同。”该笔订单金额为 103.50 万元；

(2) 客户 11-1、客户 11-2 与标的公司的订单约定，“甲乙双方任何一方发生合并、分立、改组、转让等变更的情况的，必须事先通知另一方，另一方有权决定是否终止本合同。”相关订单金额合计为 485.00 万元。

本次交易中，上市公司拟通过股权受让方式取得标的公司控股权，理论上存在触发相关合同买方终止权的风险，但相关订单的金额合计 588.5 万元，占在手订单的比例为 2.82%，占比较小。

2、相关方已出具承诺

(1) 根据标的公司的说明，标的公司截至 2026 年 8 月 31 日在手订单，其付款安排普遍采用“预付款+交机/到货款+验收款+质保金”的分期付款结构，客户

相应支付或约定支付一定比例的预付款/进度款，双方均有继续履行的商业动机；

（2）根据标的公司及交易对手方出具的《关于在手订单真实、合法、有效且不存在取消安排的承诺函》：

①不存在客户已通知或向标的公司表示取消、变更在手订单的意向而承诺方未予披露的情形；承诺方与任何客户之间不存在针对在手订单的取消安排、抽屉协议或其他一揽子安排；

②标的公司不存在通过放宽信用政策、虚构交易、提前确认收入等方式虚增在手订单或收入的情形；在手订单对应的预收款、定金收款凭证真实；

③2023 年 1 月 1 日至今，标的公司不存在因订单取消、变更、退换货导致的诉讼或仲裁案件。

综上所述，标的公司截至 2026 年 8 月 31 日的在手订单不存在被客户无正当理由随时取消的风险，其中 588.5 万元的合同（占在手订单金额比例为 2.82%）理论上存在因控制权变更而触发相关合同终止的风险。

六、结合业务模式及对主要客户的销售、收款条款等，说明如何确定收入确认时点，相关会计处理是否符合会计准则，是否可能存在应收账款长期挂账无法收回的风险，结合上述情况说明应收账款回收承诺设置的合理性，是否能够充分保障上市公司利益

（一）收入确认时点为验收时点，会计处理符合会计准则

公司业务模式请参见本回复之“问题 2、关于标的公司经营情况”之“一、标的公司具体业务模式，包括原材料采购、生产及销售模式，生产环节是自主生产还是外协加工，如涉及外协加工，请说明外协加工具体情况、外协加工占比及收购后具体生产安排”。

标的公司与主要客户签订的销售合同通常约定：标的公司负责将设备运送至客户指定地点并完成安装、调试；客户在设备安装调试完毕后组织验收，验收合格后出具验收证明；设备质保期自验收合格之日起计算，质保期内标的公司承担维修义务。

标的公司收入确认政策为：公司按订单组织生产，将产品发送至客户指定地点，完成设备的安装、调试及试运行，经终端客户验收合格后确认销售收入。收

入确认相关会计处理符合会计准则。

(二) 应收账款回收风险及回收承诺合理性

1、标的公司主要客户信用政策

客户名称	信用政策
客户 2	主要为预付 20%，验收后分 12 期支付余款 80%
客户 3	主要为预付 30%，验收合格后分 11 期支付余款 70%
经销商 1	主要为预付 30%，验收后分 8-10 期支付余款 70%
经销商 4	主要为预付 30%，验收次月分 8 期支付
经销商 2	主要为预付 10%+交机 20%+验收后分 20 期支付 70%
经销商 5	主要为预付 30%，验收合格后分 8 期支付
客户 4	主要为预付 30%，验收后分 15 期支付余款 70%
客户 8	主要为预付 30%+到厂 40%+验收 20%+质保期满后 10%

标的公司下游客户主要为 PCB 制造大厂，信誉良好。截至目前标的公司未出现过应收账款长期挂账无法收回的情形。综上所述，标的公司不存在应收账款长期挂账无法收回的风险。

2、目前应收账款回收承诺设置合理，可以充分保障上市公司利益

应收账款回收承诺具体约定：“乙方承诺，截至业绩承诺期期末（2029 年 12 月 31 日）丙方账面应收账款，应于 2031 年 4 月 30 日前全额收回（按应收账款原值 100%计算）。若截至前述期限届满实际收回比例低于 100%的，乙方应就未收回的差额部分（即应收账款原值-实际收回金额）于 2031 年 5 月 31 日前以现金向丙方补足。”

目前应收账款回收承诺设置 16 个月回款期，一方面考虑部分客户验收后分 12 期及以上付款，另一方面考虑年报出具时点数据更加准确。应收账款回收承诺设置合理，可以充分保障上市公司利益。

【会计师核查意见】

一、核查程序：

我们查阅了标的公司主要销售及采购合同、订单、验收单、发票、收付款凭证、工商资料、专利证书及同行业上市公司公开披露文件；访谈了标的公司管理层；对主要客户、供应商执行了函证及走访程序；对收入确认执行了穿行测试及

截止性测试。

二、核查意见

（1）标的公司采购、生产、销售模式及外协加工情况的披露与实际一致。外协加工仅涉及非核心组装工序，金额及占比较低，收购后逐步收回的安排具有可行性。

（2）标的公司主要产品收入、毛利率、下游应用、竞争格局及技术专利等披露与账面记录及公开资料一致。标的公司在细分环节具备一定竞争优势，但收入规模较小、产品相对单一，相关劣势已如实披露。

（3）会计师仅对标的公司 2025 年度、2026 年 1-6 月财务报表执行了审计。2023 年度、2024 年度财务数据未经审计，系标的公司管理层提供，我们未对其发表审计意见。经核查，我们认为，标的公司 2025 年度、2026 年 1-6 月主要财务数据与账面记录一致。收入和利润增长主要受下游 PCB 行业回暖及设备验收递延影响，原因合理。毛利率、净利率与同行业公司的差异主要受产品结构及规模影响，未见重大异常。

（4）标的公司前五大客户、供应商的核查数据与账面记录一致。客户中不存在关联关系；供应商中南京德亚为关联方。客户集中度较高主要受行业特性和验收周期影响，未构成对单一客户的持续性重大依赖，风险整体可控。

（5）标的公司截至 2026 年 8 月 31 日的在手订单金额合计 2.08 亿元，与企业提供的在手订单台账一致。经查阅相关合同及订单解除条款，虽部分订单约定了买方解除权，但涉及金额占比较小。结合相关方出具的承诺函，我们认为，标的公司在手订单真实、有效，不存在被客户无正当理由随时取消的重大风险。

（6）标的公司以客户验收作为收入确认时点，符合《企业会计准则第 14 号——收入》的规定，不存在提前或跨期确认收入的情形。截至 2026 年 6 月 30 日，应收账款账龄结构良好，期后回款正常，坏账准备计提充分。交易对方设置的应收账款回收承诺与标的公司信用周期基本匹配，能够在一定程度上保障上市公司利益。

综上，公司回复中与财务会计信息相关的内容与我们核查结果一致，相关会计处理符合企业会计准则规定。

专此说明，请予察核。

北京德皓国际会计师事务所(特殊普通合伙)

中国注册会计师：

潘永祥

中国·北京

中国注册会计师：

龚徐俊

二〇二六年九月二十四日



营业执照

统一社会信用代码

911101016828529982



扫描市场主体身份码
了解更多登记、备案、
许可、监管信息，体
验更多应用服务。

(副本)(1-1)



名称 北京德皓国际会计师事务所(特殊普通合伙)
类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 赵焕琪、李文智

经营范围

审查企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本、出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务、出具有关报告；基本建设年度财务决算审计；代理记账；会计咨询、企业管理咨询。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；下期出资时间为2028年11月01日；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；不得开展国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

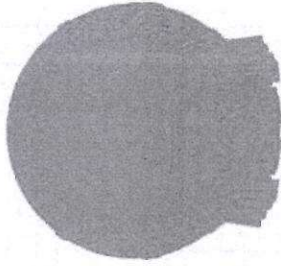
出资额 4500万元

成立日期 2008年12月08日

主要经营场所 北京市西城区阜成门外大街31号5层519A



2026年01月22日



会计师事务所

执业证书



名称：北京德众国际会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：赵焕琪

主任会计师：

经营场所：北京市丰台区西翠路首汇广场10号楼

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：11010041

批准执业文号：京财会许可[2022]0195号

批准执业日期：2022年8月4日

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

此件仅用于业务报告专用，复印无效。



发证机关：北京市财政局

2026年2月10日



中华人民共和国财政部制



姓名 潘永祥
Full name
性别 男
Sex
出生日期 1965-02-02
Date of birth
工作单位 江苏公证会计师事务所
Working unit
身份证号码 320106650202321
Identity card No.

年度检验登记 Annual Renewal Registration

本证书继续有效
This certificate is valid for
this renewal

潘永祥



同意转出:

- 一、注册会计师协会
- 二、本证书只限于本人使用,不得转借、转让、涂改、伪造、冒用、不得持此证书向其他单位或个人索取任何不正当利益。
- 三、注册会计师协会

1. When practising, the CPA shall show the client this certificate when necessary.
2. This certificate shall be exclusively used by the holder. No transfer or alteration shall be allowed.
3. The CPA shall return the certificate to the competent Institute of CPAs when the CPA stops conducting statutory business.
4. In case of loss, the CPA shall report to the competent Institute of CPAs immediately and go through the procedure of reissue after making an announcement of loss on the newspaper.



潘永祥(320200010022)
您已通过2018年年检
江苏省注册会计师协会



注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意转出
Agree the holder to be transferred to

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs

同意转入
Agree the holder to be transferred to

转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs

年度检验登记 Annual Renewal Registration

本证书
This certificate
继续有效一年
is valid for another year after
this renewal



潘永祥 320200010022

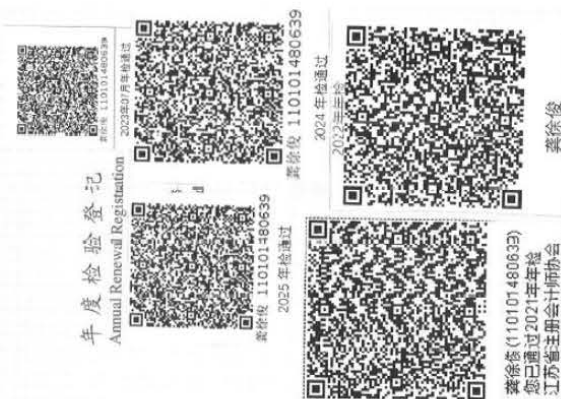


证书编号: 320200010022
No. of Certificate

批准注册协会: 江苏省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 1997年12月5日
Date of Issuance

潘永祥(320200010022)
您已通过2020年年检
江苏省注册会计师协会



	姓 名	孙徐俊
	Full name	
	性 别	男
	Sex	
	出生日期	1992-10-29
	Date of birth	
	工作单位	大华会计师事务所(特殊普通合伙)江苏分所
Working unit		
身份证号码	320283199210293916	
Identity card No.		



110101480639

证书编号: No. of Certificate

批准注册协会: 江苏省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: Date of Issuance

2020 年 01 月 20 日 / 1d

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from



同意调入
Agree the holder to be transferred to

