

证券代码：603226

证券简称：菲林格尔

公告编号：2026-048

菲林格尔家居科技股份有限公司

关于回复上海证券交易所对公司收购资产事项的监管 工作函的公告

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

重要内容提示：

●需要提醒投资者重点关注的风险事项

1、标的公司规模体量较小、现有产品竞争较为激烈、技术壁垒较低及研发不及预期的风险

标的公司规模体量较小，2025 年度及 2026 年上半年净利润仅为 509.22 万元及 972.10 万元。标的公司产品目前主要集中在裁切、配板、预叠、热熔/铆钉等工序，尚未覆盖冲孔、回流、层压、裁磨等技术壁垒更高的压合工序设备。现有产品市场竞争较为激烈，技术壁垒较低。同时标的公司所处行业技术迭代较快，需要持续的研发投入。若未来市场竞争进一步加剧、研发不及预期，标的公司的持续盈利能力将受到重大不利影响，最终导致承诺净利润无法实现。

2、标的公司现有业务市场占有率较小、市场规模较小

标的公司目前收入较小，2025 年度及 2026 年上半年收入为 5,387.46 万元及 4,494.90 万元。同时 PCB 压合设备市场规模相对较小，且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 PCB 压合设备市场规模的一半。整体来看，公司现有业务体量较小、市场占有率小，同时市场规模较小，存在明确的天花板。

3、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

客户订单占比约为 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。

4、应收账款较高的风险

标的公司下游客户账期较长，应收账款金额及占总资产比例较高。2025 年 12 月 31 日及 2026 年 6 月 30 日，标的公司应收账款余额分别为 1,856.38 万元和 2,489.45 万元，占各期末总资产的比例分别为 20.88%和 21.56%。虽然本次交易中公司已设置应收账款回收承诺，但若因标的公司经营不善、下游客户回款不及时等原因，导致应收账款无法及时收回并形成坏账，将对标的公司经营业绩和财务状况产生不利影响。

5、标的公司下游行业需求步入下行趋势的风险

标的公司主营业务为 PCB 压合工序自动化设备的研发、生产及销售，其下游行业需求具有较强的周期性，当前处于相对高位。若下游行业需求步入下行趋势，标的公司订单、收入、毛利率及持续盈利能力将受到重大不利影响，最终导致承诺净利润无法实现。

6、跨界经营、业务整合及商誉减值风险

标的公司主要采取轻资产的运营模式，公司价值主要体现在研发、设计、选型、集成及调试等环节。上市公司目前在 PCB 专用设备领域无经营经验及技术、管理、市场人才储备。本次收购存在跨界经营与业务整合风险，若整合不及预期，将对标的公司及上市公司的盈利能力造成不利影响。同时，本次交易完成后菲林格尔预计形成约 2 亿元的商誉，占菲林格尔净资产的比例可能超过 20%（最终商誉金额及占比以审计评估结论为准）。若未来商誉因标的公司经营情况或行业环境的变化而减值，将对菲林格尔经营业绩造成重大不利影响。

7、现金流风险

若未来上市公司主营业务经营现金流改善不及预期、交易性金融资产变现受限，或标的公司经营发展需要额外资金投入，上市公司可能面临阶段性流动性压力。

8、本次交易尚存在不确定性风险

本次交易需满足合同约定的交割先决条件，条件全部满足后，后续尚需各方配合，根据股权收购协议及补充协议完成第二笔款项付款、工商变更、标的公司董事会改组、相关工作交接等交割事项，故尚存在不确定性风险。

菲林格尔家居科技股份有限公司（以下简称“本公司”或“公司”）于近期收到上海证券交易所《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“《工作函》”），公司收到上述《工作函》后高度重视，并积极组织相关部门按照相关要求对所涉问题进行认真落实并回复，现就有关事项回复如下：

问题一、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：（1）结合目前主营业务经营状况、未来发展规划、业务协同性等方面，说明公司在主营业务持续亏损、经营整体承压的背景下跨界收购标的公司的原因及必要性；（2）公司对标的公司后续的具体整合计划，结合上市公司在 PCB 相关行业的业务、人员、技术储备、收购后对标的公司研发、设计团队稳定措施等，说明对标的公司是否具备业务整合和管控能力，充分提示本次收购可能存在的整合风险；（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。

公司回复：

一、结合目前主营业务经营状况、未来发展规划、业务协同性等方面，说明公司在主营业务持续亏损、经营整体承压的背景下跨界收购标的公司的原因及必要性；

（一）受国内房地产市场深度调整影响，家居行业整体下行

1、国内房地产市场持续深度调整，家居行业转入存量竞争，地板行业需求总量持续收缩

家居行业是典型的房地产后周期行业，市场需求与商品房销售、住宅装修高度相关。根据国家统计局数据，全国新建商品房销售面积自 2021 年达到约 17.9 亿平方米的历史高点后连续四年回落，2025 年为 88,101 万平方米，同比下降 8.7%，其中住宅销售面积同比下降 9.2%，较 2021 年峰值累计下降约 50%。新房销售与竣工的持续收缩，使家居行业告别增量扩张阶段，转入存量竞争，行业竞争加剧、终端消费需求疲弱、价格竞争与出清加速并存，企业经营普遍承压。地板作为家居行业中与房地产后周期关联最紧密的细分赛道之一，在本轮行业下行中受损更为明显。

2、公司经营业绩持续下滑

在行业整体深度调整的背景下，公司作为以木地板、全屋定制家居为主业的上市公司，自行业景气高点回落以来，营业收入总体持续下滑，经营业绩连续亏损，2026 年上半年实现营业收入 9,629.76 万元、归母净利润-3,708.64 万元，主业经营压力进一步加大，具体如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2024 年度	2025 年度	2026 年 1-6 月
营业收入	40,193.77	31,282.66	36,491.76	9,629.76
归母净利润	-1,655.18	-3,799.10	-7,888.58	-3,708.64
扣非后归母净利润	-3,774.64	-4,070.04	-8,082.64	-3,902.86
经营活动现金流量净额	-3,834.50	-1,933.70	192.15	-5,393.90

项目	2023 年度	2024 年度	2025 年度	2026 年 1-6 月
归母净资产	98,276.42	94,477.32	86,588.74	82,880.10

（二）上市公司可在多维度对标的公司形成赋能，标的公司发展壮大后亦可对上市公司形成正向业绩贡献与价值支撑，双方实现双向协同、良性循环

本次收购属于跨界并购，上市公司现有家居业务与标的公司 PCB 专用设备业务在客户、产品、供应链及核心技术等方面不存在直接的产业协同，但上市公司可在资金、资本平台、产业资源、场地、治理及人才激励等方面对标的公司形成实质性赋能，具体如下：

1、资金与资本平台支持

标的公司目前融资渠道有限、经营积累、品牌知名度不足，一定程度上制约了研发投入和产能扩张。本次交易完成后，标的公司将成为上市公司控股子公司，上市公司将在资金、银行授信等方面予以支持。

2、场地及制造配套资源

上市公司全资子公司位于江苏丹阳的产业基地拥有部分闲置厂房及配套资源，丹阳工厂与标的公司相距仅 1 小时车程，可通过租赁等方式为标的公司后续扩产提供场地支持。标的公司已对丹阳工厂进行了现场考察，丹阳厂房目前闲置厂房具备承接标的公司扩产产能的现实可行性。

3、治理规范与内控赋能

标的公司治理和财务内控体系尚需进一步完善。本次交易完成后，上市公司将向标的公司输出上市公司治理架构、内部控制、财务核算及信息披露管理体系，帮助其规范验收单据管理、存货与成本核算等环节，提升经营管理规范化水平。

4、人才激励平台支持

上市公司可为标的公司核心团队提供具备市场竞争力的薪酬与长期激励机制，以进一步引入各方面人才，实现薪酬激励与长期共赢协同发展。

（三）未来公司规划在稳固家居主业的基础上，积极围绕 PCB 设备培育智能制造装备第二增长曲线

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），实际控制人变更为金亚伟先生。新控股股东及实际控制人入主后，围绕“稳固现有主营地板主业、培育新的利润增长点”的发展思路：一方面，对主营地板主业实施降本增效、渠道优化，确保主业稳定经营（实际控制人及公司已分别作出业务稳定的承诺）；另一方面，通过并购具备独立盈利能力、符合国家产业政策导向的优质资产，优化上市公司业务结构，提升持续经营能力和抗风险能力。本次收购标的公司即是落实上述发展思路的具体举措。

（四）公司跨界收购标的公司存在现实必要性

综上所述，上市公司现有主营业务转型具有现实紧迫性，发展规划亦明确要求培育新的利润增长点；同时，上市公司可在资金、平台、产业资源、场地、治理及人才激励等方面对标的公司形成实质性赋能。基于上述因素，本次收购具备合理的商业原因及现实必要性。

二、公司对标的公司后续的具体整合计划，结合上市公司在 PCB 相关行业的业务、人员、技术储备、收购后对标的公司研发、设计团队稳定措施等，说明对标的公司是否具备业务整合和管控能力，充分提示本次收购可能存在的整合风险

（一）上市公司对标的公司的后续整合计划

鉴于上市公司在 PCB 专用设备领域目前无技术、人员及技术储备，本次收购后的整合将按照“保持经营团队稳定、治理与财务管控先行、内控体系逐步并轨、产业人才持续补强”的原则实施。标的公司原管理团队继续负责技术研发、产品、销售及交付等专业经营决策；上市公司通过股东会、董事会改组、委派财务负责人、预算管理、重大事项审批、资金管理、内部审计等机制实现有效控制，具体如下：

领域	拟采取的主要措施
公司治理	改组标的公司董事会/执行董事，由上市公司提名多数席位（3 位董事中的 2 位）；修改公司章程，对重大投资、融资、担保、关联交易、资产处置、预算外支出等设定上市公司层面的审批权限
财务管控	委派财务负责人；统一会计政策和会计估计；将标的公司纳入上市公司预算体系和资金管理平台，实行资金收支集中审批、银行账户及印章管理
内控合规	将采购、外协、销售、验收、收入确认、应收账款、存货、研发及知识产权等关键流程纳入上市公司内控体系

领域	拟采取的主要措施
业务经营	保持原经营团队对标的公司研发、产品、销售、交付的专业决策；上市公司协助其拓展客户资源、对接产业配套
人力资源	覃早才应自交割日起继续在标的公司任职不少于4年；标的公司核心技术人员须签署含保密及竞业限制条款的劳动合同；对核心团队实施超额利润激励（超额部分的30%计提激励池）；上市公司为相关人员提供具有市场竞争力的薪资水平。在符合监管的前提下，择机推出股权激励计划
产业能力补强	依托上市公司平台优势，调动多方资源，引进PCB设备行业技术、产品及经营管理人才；结合丹阳基地等场地资源支持标的公司扩产

（二）上市公司对标的公司具备业务整合和管控能力

上市公司已建立由股东会、董事会和经营管理层构成的规范治理架构，具备完善的财务、内控、信息披露及子公司管理制度，现有管理团队具备多主体的管控经验，能够通过治理机制、资金管控和内审监督对标的公司实现有效控制。上市公司目前在PCB专用设备领域无技术积累，短期内核心技术研发及交付仍将依赖标的公司现有研发及设计团队，但上市公司可在资金、场地（丹阳基地厂房）、内控管理提升、人才引进等方面对标的公司形成赋能，双方实现双向协同、良性循环。综上，上市公司对标的公司具备业务整合和管控能力。

（三）整合风险提示

公司已在《菲林格尔家居科技股份有限公司关于拟现金收购南京克锐斯自动化科技有限公司51%股权的公告》中提示“跨界经营、业务整合及商誉减值风险”，标的公司主要采取轻资产的运营模式，公司价值主要体现在研发、设计、选型、集成及调试等环节。上市公司目前在PCB专用设备领域无经营经验及技术、管理、市场人才储备。本次收购存在跨界经营与业务整合风险，若整合不及预期，将对标的公司及上市公司的盈利能力造成不利影响。同时，本次交易完成后菲林格尔预计形成约2亿元的商誉，占菲林格尔净资产的比例可能超过20%（最终商誉金额及占比以审计评估结论为准）。若未来商誉因标的公司经营情况或行业环境的变化而减值，将对菲林格尔经营业绩造成重大不利影响。

三、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。

四、中介机构专业意见

经核查，会计师、律师及评估师认为：

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。

问题二、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。

公司回复：

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%

项目	2025 年	占比	2026 年 1-6 月	占比
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“问题二、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，主要产品包括裁切机、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	1,009.47	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，不存在受限制情形。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、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。

3、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。

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	深圳高博旺	否	机台框架、放卷料架框体等	395.16	10.93	361.79

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
1-6 月	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。

（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约为 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；

③ 2023 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“问题二、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。

七、会计师事务所回复：

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，虽部分订单约定了控制权变更的买方解除权，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，会计师认为，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。

八、律师事务所回复：

（一）核查程序

- 1、查阅了标的公司提供的截至 2026 年 8 月 31 日的在手订单；
- 2、查阅了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》。

（二）核查意见

经核查，律师认为：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 万元的合同理论上存在因控制权变更而触发相关合同终止的风险。

问题三、关于业绩承诺可实现性及保障措施

本次交易设置业绩承诺，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，累计不低于 18,500 万元。交易对方将于交割完成之日起 10 个工作日内，将其持有的标的公司剩余 49%股权全部质押给上市公司，作为交易对方对业绩补偿等的担保。

请公司补充披露：（1）结合行业趋势、业绩增长驱动因素、公司产品研发及迭代周期、近三年一期业绩表现、在手订单情况等，说明标的公司的业绩承诺安排是否具有可实现性、业绩承诺期后是否具备持续稳定的盈利能力；（2）结

合本次交易设置的业绩承诺保障措施、交易对手资信状况及履约能力等，说明本次保障措施是否能充分保障上市公司及中小投资者的权益。

公司回复：

一、结合行业趋势、业绩增长驱动因素、公司产品研发及迭代周期、近三年一期业绩表现、在手订单情况等，说明标的公司的业绩承诺安排是否具有可实现性、业绩承诺期后是否具备持续稳定的盈利能力；

（一）标的公司的业绩承诺具备可实现性

1、标的公司行业具备一定的景气度

标的公司主营业务为 PCB 压合工序自动化设备的研发、生产及销售。根据测算，全球 PCB 压合设备市场规模将从 2025 年的约 38.78 亿元增长至 2030 年的约 63.75 亿元，年均复合增长率约 10.45%。即标的公司行业具备一定的景气度，为业绩承诺的实现提供了需求基础。

2、标的公司在手订单充足

2026 年 1-8 月，标的公司营业收入为 8,185.89 万元，净利润为 2,440.91 万元（未审数）。截至 2026 年 8 月 31 日，公司在手订单为 2.08 亿元，其中已发货 1.32 亿元，未发货 0.77 亿元。在手订单的逐步确收为公司 2026 年业绩承诺的实现提供可靠保障，同时为 2027 年的业绩承诺的实现提供一定基础。

3、标的公司现有产品出货量增加及新客户的开拓

标的公司当前收入规模及市占率较小，聚焦多层 PCB 生产流程中的裁切、铆钉、预叠等工序，主要产品包括裁切机、铆钉机及预叠线等。现有客户对现有产品采购份额的提升及现有产品新客户的开拓即可为标的公司业绩带来可观增量。

4、标的公司新产品未来带来的业绩增量

标的公司正从“裁切、配板、预叠、热熔/铆钉”现有工序段向压合全流程延伸，部分新产品已有样品。

5、公司和现有客户的黏性将进一步加强

一方面，PCB 制造大厂设备认证周期长，不轻易更换供应商，公司已和部分头部大厂达成长期合作，具备一定黏性，客户复购订单有一定保证；另一方面，公司规模体量不断扩大，在运行机器的耗材如转盘、模具等需求将同步扩大。

综上所述，标的公司的业绩承诺具备可实现性。

（二）业绩承诺期后具备持续稳定的盈利基础

若标的公司 2026 年-2029 年业绩承诺如期完成，届时其客户资源、研发实力、资产实力将得到进一步提升，为后续持续稳定的盈利打下良好的基础，即业绩承诺期后具备持续稳定的盈利基础。

二、结合本次交易设置的业绩承诺保障措施、交易对手资信状况及履约能力等，说明本次保障措施是否能充分保障上市公司及中小投资者的权益。

（一）本次交易已设置业绩承诺保障措施

1、剩余 49%股权质押

本次交易交割完成之日起 10 个工作日内，乙方应将其持有的丙方剩余 49% 股权全部质押给上市公司，作为乙方在本协议项下业绩补偿、或有赔偿、违约金及其他金钱义务的担保。

2、共管账户安排

本次交易第二期价款扣除税款后的余额为“总共管资金”，总共管资金专项用于保障乙方在原协议项下业绩补偿及其他金钱给付义务的履行，于业绩承诺期完成后分期解除共管。

（二）交易对手资信状况良好，具备履约能力

1、根据覃早才、杨振宇征信报告及其个人承诺，覃早才、杨振宇不存在大额负债；

2、杨振宇另外持有南京德亚传动控制系统有限公司（以下简称“南京德亚”）60%的股份。该公司为汇川科技的代理商，具备一定的规模体量，一定程度上增强了杨振宇的履约能力。

综上所述，本次交易已设置业绩承诺保障措施，交易对手资信状况良好，具备履约能力，保障措施可以充分保障上市公司及中小投资者的权益。

问题四、关于交易对价和估值合理性

根据公告，本次交易拟以现金方式购买标的公司 51%股权，交易对价暂定为人民币 2.14 亿元，即对应的标的公司 100%股权估值为 4.2 亿元，以 2026 年 6 月末净资产为 2,490.89 万元为基准，增值率相对较高。交易对价支付安排上，将分别在协议签署之日起 2 个工作日内支付 10%对价作为定金、交割完成后 3 个交易日内支付再行支付 75%对价，剩余 15%对价将作为尾款于四年对赌期内完成当年承诺净利润之日起 5 个交易日内支付尾款的 1/4。上市公司 2026 年 6 月末货币资金为 2.35 亿元、交易性金融资产 1.30 亿元，2025 年、2026 年 1-6 月经营活动产生的现金流量净额分别为 192.15 万元、-5,393.90 万元。

请公司补充披露：（1）本次交易采用的估值定价方法及合理性、评估的具体过程包括主要参数选取和预测依据等，结合上述估值方法、标的公司未来业绩预测、同行业可比公司情况等，说明本次估值作价公允性；（2）结合公司自由资金状况、现主营业务资本支出安排、标的公司未来资本开支计划、交易作价支付节奏等，说明本次现金收购的现金支出是否会对公司债务结构及日常经营现金流产生负面影响，并结合交易推进过程中的不确定性，充分提示风险。请评估机构对问题（1）发表明确意见。

公司回复：

一、本次交易采用的估值定价方法及合理性、评估的具体过程包括主要参数选取和预测依据等，结合上述估值方法、标的公司未来业绩预测、同行业可比公司情况等，说明本次估值作价公允性；

（一）本次交易估值定价方法及合理性分析

本次评估目的为上市公司收购标的公司 51%股权提供股东全部权益市场价值参考依据，评估基准日为 2026 年 6 月 30 日。根据《资产评估执业准则——企业

价值》相关规定，评估机构结合标的公司行业属性、经营特征、资产结构、盈利模式及资料可获取性，最终选取收益法、市场法两种方法开展估值工作，并选用收益法结论作为评估定价结论。本次交易估值定价结论为 43,600.00 万元。

收益法评估得出的股东全部权益价值为 43,600.00 万元，市场法评估得出的股东全部权益价值为 45,000.00 万元，两者相差 1,400.00 万元。

标的公司属于高端自动化设备制造行业，深耕 PCB 制程非标自动化设备细分赛道多年，拥有成熟的技术体系、稳定的客户资源、持续的研发创新能力及可量化的盈利模式。收益法基于企业长期经营能力、未来现金流及行业趋势测算，可以较为全面地反映，专利、软件著作权、技术工艺、客户资源、团队能力、商业模式优势等公司核心资产的综合价值，体现企业持续经营状态下的整体获利能力，契合标的公司轻资产、高技术、重研发、靠综合运营能力盈利的核心特征，对企业核心价值、成长潜力、经营风险的考量更加全面。而市场法估值易受二级市场短期行情波动影响，价值比率修正无法完全覆盖所有个体差异。

因此，本次最终选取收益法评估结果作为本次交易估值定价结论，定价方法选择依据具有合理性。

（二）本次评估具体过程及主要参数选取、预测依据

标的公司经营性资产评估过程如下：

单位：万元

项目\年份	2026 年 7-12 月	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年及 以后年度
一、营业收入	9,371.70	15,977.37	17,569.50	18,610.44	19,612.65	19,612.65
营业成本	3,991.92	7,134.48	7,877.27	8,383.19	8,867.56	8,867.56
毛利率	57.40%	55.35%	55.17%	54.95%	54.79%	54.79%
税金及附加	102.09	149.18	164.41	174.07	183.52	183.52
期间费用	1,812.28	3,673.56	3,959.87	4,169.61	4,350.44	4,350.44
二、营业利润	3,465.40	5,020.15	5,567.95	5,883.57	6,211.13	6,211.13
三、利润总额	3,465.40	5,020.15	5,567.95	5,883.57	6,211.13	6,211.13
所得税费用	424.38	553.03	618.59	656.01	695.38	695.38
四、净利润	3,041.03	4,467.12	4,949.36	5,227.56	5,515.75	5,515.75

项目\年份	2026 年 7-12 月	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年及 以后年度
税后付息债务利息	9.57	19.14	19.14	19.14	19.14	19.14
折旧和摊销	20.60	41.21	41.21	41.21	41.21	41.21
资本性支出	20.60	41.21	41.21	41.21	41.21	41.21
营运资本增加	5,312.04	1,254.01	948.76	645.57	614.28	0.00
五、企业自由现金流	-2,261.44	3,232.25	4,019.74	4,601.13	4,920.61	5,534.89
折现率	10.9%	10.9%	10.9%	10.9%	10.9%	10.9%
折现期（月）	3.00	12.00	24.00	36.00	48.00	
折现系数	0.9745	0.9017	0.8131	0.7332	0.6611	6.0651
经营性资产折现值	-2,203.77	2,914.52	3,268.45	3,373.55	3,253.02	33,569.66

由上表，标的公司经营性资产评估值为 44,175.43 万元，结合非经营性资产、负债价值净值为 354.70 万元，付息债务价值 950.00 万元，标的公司整体价值取整 43,600.00 万元。

1、营业收入预测合理性分析

标的公司 2023-2025 年营业收入变动情况及 2026-2030 年预测情况如下：

单位：万元

项目\年份	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
营业收入	2,680.30	3,727.36	5,387.46	13,866.60	15,977.37	17,569.50	18,610.44	19,612.65
增长率	/	39.06%	44.54%	157.39%	15.22%	9.96%	5.92%	5.39%

注：2023 年度、2024 年度营业收入未经审计，仅用于趋势分析。

（1）标的公司历史期业绩对比分析及在手订单情况

标的公司 2025 年营业收入增速较 2024 年收入增速显著加快，主要系标的公司下游 PCB 行业整体市场需求提升，推动了对 PCB 自动化设备需求提升。公司深度服务于 PCB 行业内头部客户，与行业内头部 PCB 企业均建立了稳定且良好的合作关系。

截至 2026 年 8 月 31 日，标的公司在手订单约为 2.08 亿元，目前在手订单情况较为充足。按照标的公司收入确认政策，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

收入。经核查，在全部在手订单中，在 2026 年能完成验收确认收入及 2027 年完成验收的订单情况如下：

单位：万元

类型	预计2026年验收	预计2027年验收	在手订单总额
含税金额	8,082.58	12,759.10	20,841.68
不含税金额	7,152.73	11,291.24	18,443.97

根据未经审计财务数据，标的公司 2026 年 1-8 月实现主营业务收入 8,185.89 万元，结合 2026 年预计验收 7,152.73 万元，2026 年度全年预测收入具备订单和存货的支撑，具有审慎性及合理性。

同时，标的公司在手订单中，预计将在 2027 年能确认收入的不含税金额为 11,291.24 万元，较 2027 年标的公司预测营业收入 15,977.37 万元，占比为 70.67%。结合标的公司主要客户信用政策及合同中约定的验收时间条款，2027 年全年营业收入可实现性较强。

标的公司预测 2026-2030 年营业收入年复合增长率为 9.05%，低于近几年收入增速。因此，从历史期业绩角度来看，标的公司 2026-2030 年营业收入预测具有谨慎性和合理性。

(2) 可比上市公司对比分析

近三年一期标的公司营业收入与可比上市公司的对比情况如下：

单位：万元

证券代码	证券名称	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年 1-6 月	年复合增长率
301200.SZ	大族数控	163,431.11	334,309.14	577,293.55	498,492.08	87.95%
688097.SH	博众精工	483,985.00	495,420.15	656,567.80	323,585.08	16.47%
002957.SZ	科瑞技术	285,735.89	244,770.13	263,247.40	146,838.54	-4.02%
688630.SH	芯碁微装	82,885.54	95,394.28	140,812.13	110,550.29	30.34%
603283.SH	赛腾股份	444,616.04	405,262.01	338,570.64	153,033.19	-12.74%
平均数		292,130.72	315,031.14	395,298.30	246,499.84	16.33%
标的公司		/	3,727.36	5,387.46	4,494.90	44.54%

注：年复合增长率计算口径为 2023-2025 年数据。

近三年同行业上市公司营业收入平均数分别为 292,130.72 万元、315,031.14 万元和 395,298.30 万元，年复合年均增长率为 16.33%。标的公司 2025 年业务处于快速发展状态，由于营业收入基数相对较小，历史期增长率高于同行业上市公司均值具有合理性。

从行业整体增速来看，根据弗若斯特沙利文预测，全球 PCB 专用设备市场规模将从 2025 年的 587.5 亿元增长至 2030 年的 965.9 亿元，年均复合增长率为 10.5%。国内 PCB 专用设备市场规模将从 2025 年的 330.2 亿元增长至 2030 年的 534.2 亿元，年均复合增长率为 10.1%。

可比上市公司未来两年一致性预测营业收入情况如下：

单位：万元

证券代码	证券名称	2026 年预测	2027 年预测	2028 年预测	2027 年收入增长率	2028 年收入增长率
301200.SZ	大族数控	1,041,054.55	1,525,654.55	2,030,100.00	46.55%	33.06%
688097.SH	博众精工	860,978.25	1,062,530.94	1,259,962.76	23.41%	18.58%
002957.SZ	科瑞技术	334,385.71	423,085.71	546,537.50	26.53%	29.18%
688630.SH	芯碁微装	244,013.00	370,533.13	497,571.18	51.85%	34.29%
603283.SH	赛腾股份	401,700.00	497,800.00	未披露	23.92%	/
平均数		620,107.88	845,451.08	1,083,542.86	36.34%	28.16%
标的公司		13,866.60	15,977.37	17,977.37	15.22%	9.96%

注：①可比公司 2026 年、2027 年及 2028 年预测营业收入数据均采用同花顺 iFind 券商一致性收入预测数据；②由于赛腾股份 2028 年数据缺失，对可比公司预测平均数计算时剔除赛腾股份，以其余四家可比公司预测平均值为基础计算年复合增长率。

根据上表，标的公司 2027 年及 2028 年收入预测增长率均低于同行业可比上市公司 2027 年及 2028 年收入预测增长率。同时，预测期 2028 年-2030 年标的公司营业收入年复合增长率为 5.65%，低于行业平均增长率 10.1%。

因此，本次盈利预测已经充分考虑了下游需求和行业整体发展趋势及市场竞争格局，标的公司 2026-2030 年营业收入复合年均增长率低于行业平均增速水平，收入增速预测具备合理性和可实现性。

综上，标的公司营业收入预测具备合理性和谨慎性。

2、毛利率预测合理性分析

标的公司 2023-2025 年毛利率变动情况及 2026-2030 年预测情况如下：

单位：万元

项目\年份	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
营业收入	2,680.30	3,727.36	5,387.46	13,866.60	15,977.37	17,569.50	18,610.44	19,612.65
营业成本	1,093.77	1,948.41	2,717.31	6,175.71	7,134.48	7,877.27	8,383.19	8,867.56
毛利率	59.19%	47.73%	49.56%	55.46%	55.35%	55.17%	54.95%	54.79%

注：2023 年度、2024 年度财务数据未经审计，仅用于趋势分析。

（1）标的公司历史期及预测期毛利率对比分析

PCB 专用设备行业市场化程度较高，标的公司聚焦压合工序中的预处理环节（包括裁切、配板、预叠、热熔/铆钉等环节），收入规模较同行业可比上市公司偏小，但凭借其细分领域竞争优势，整体毛利率水平较高且较为稳定。历史期 2023-2025 年，标的公司平均毛利率为 52.16%，标的公司毛利率较高主要系标的公司属于轻资产的非标定制设备企业，能自主掌握研发、设计、选型、集成与调试等主要经营环节，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，并根据客户定制化需求持续推出新产品。

2026 年标的公司产能规模大幅提升，预计达到年产值 2 亿的产能规模，随着企业产能规模扩大，标的公司批量接单能力得到了系统性升级，成功满足高端、优质客户的大批量订单需求。由于订单需求增加，标的公司将会优先排产铆钉线及预叠线等部分高毛利产品（其中部分预叠线产品毛利率超过 60%）；另一方面，标的公司耗材维修业务在历史期毛利率相对偏低，主要是由于公司前期为了促进销售和抢占客户市场，对新客户及前期使用采用免费或低价的销售策略，后期进行逐步转向正常收费后，耗材维修预计毛利率将会有所提升至 60%以上，从而带动整体毛利率提升。此外，标的公司将会收回境外客户代理商经销商 2 及经销商 1 等代理权限，收回后标的公司产品将会直销海外客户，直接享有产品溢价优势，毛利率将会在历史期基础上进一步维持和提升。2026-2030 年，标的公司毛利率预计维持在 54.79%-55.46%范围内，预测期内毛利率在高于历史期毛利率的同时

呈缓慢下滑趋势，主要是考虑了未来原材料价格波动以及市场竞争加剧等因素，标的公司将通过优化供应商选择以及持续优化工艺控制单位成本等措施控制毛利率一定范围内小幅波动。

因此，标的公司毛利整体预测基本具有合理性。

(2) 可比上市公司对比分析

历史期三年一期标的公司毛利率与可比上市公司的对比情况如下：

证券代码	证券名称	2023年	2024年	2025年	2026年1-6月
301200. SZ	大族数控	35.04%	28.11%	35.12%	35.15%
688097. SH	博众精工	33.79%	34.38%	28.26%	29.16%
002957. SZ	科瑞技术	33.26%	36.22%	33.45%	32.28%
688630. SH	芯碁微装	42.62%	36.98%	40.16%	43.04%
603283. SH	赛腾股份	46.92%	42.77%	45.02%	45.29%
平均数		38.33%	35.69%	36.40%	36.98%
标的公司		59.19%	47.73%	49.56%	51.42%

由上表可见，标的公司毛利率整体高于可比上市公司毛利率的水平，主要系标的公司与上市公司在产品定位和所属细分领域的差异。标的公司与可比公司主营产品类型具体情况如下：

证券代码	证券名称	主营产品类型
301200. SZ	大族数控	钻孔类设备、检测类设备
688097. SH	博众精工	自动化设备、治具及零配件
002957. SZ	科瑞技术	自动化检测、装配设备
688630. SH	芯碁微装	PCB直接成像设备、高端线路设备
603283. SH	赛腾股份	自动化设备，夹治具
标的公司		PCB压合工序自动化设备

从主营产品类型来看，可比公司与标的公司的主营产品尽管都是自动化设备大类，但产品定位及技术壁垒上有较大差异。大族数控主要经营钻孔设备，是PCB加工设备，直接材料占比极高，且标准化较高，下游PCB厂商议价能力较强，导致毛利率偏低；博众精工偏向于整条自动化产线组装，硬件、机架、输送线、伺服、气缸等物料成本高，单条产线规模大但单位附加值较低，毛利率相对偏低；

科瑞技术虽然制造检测设备，但收入结构中消费电子摄像头模组、传感器性能及外观检测为主，属于模组端常规检测，新能源锂电设备占比较高，属于锂电中游充分竞争赛道，毛利率偏低；芯碁微装专做 PCB 载板直写曝光（LDI）制程加工设备，国内同赛道竞争者较多，市场竞争较为充分，其采用追求性价比的竞争策略以维持市场份额，因此毛利率水平一般。赛腾股份是多赛道综合自动化设备商，同时承载高毛利的半导体光学检测设备、中等毛利消费电子非标设备以及毛利率偏低的新能源自动化设备，部分项目受到大客户议价、竞标压价影响导致毛利承压，因此毛利率也低于标的公司。

而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，聚焦多层 PCB 生产流程中的裁切、铆钉、预叠等工序，属于 PCB 细分制程专用自动化，而不是通用自动化，细分赛道更加垂直；且下游 PCB 设备设计装配需要跟随 PCB 压合工艺进行调配适用，对客户议价权相对更高，历史期相比同行业可比公司毛利率更高。

因此，标的公司凭借现有的客户资源和技术能力，业务聚焦高附加值环节，产品定位偏向于相应工序段偏高端产品，毛利率水平波动不大，未来年度毛利率预测具有合理性。

3、期间费用率预测的合理性分析

标的公司 2023-2025 年期间费用变动及 2026-2030 年预测情况如下：

单位：万元

项目\年份	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
期间费用	893.86	1,842.94	2,341.80	3,179.82	3,673.56	3,959.87	4,169.61	4,350.44
费用率	33.35%	49.44%	43.47%	22.93%	22.99%	22.54%	22.40%	22.18%

注：2023 年度、2024 年度财务数据未经审计，仅用于趋势分析。

（1）标的公司历史期及预测期期间费用率对比分析

标的公司 2023-2025 年平均期间费用率为 42.09%，历史期期间费用较高主要系标的公司历史期营业收入基数较小，研发费用及销售费用相对占比较高。标的公司历史期销售模式为直销及经销结合，未来将逐步扩大直销范围，核心重点客户将以直销为主，销售费用率预计有所下降。同时，2025 年起标的公司现有客

户资源相对已较为稳定，加上公司内控制度逐步完善，内控管理控制各项费用发生额并清理冗余费用，各项期间费用率将会下降。随着标的公司收入规模进一步扩大，2026-2030 年期间费用率整体呈缓慢下降趋势，具备合理性和审慎性。

(2) 可比上市公司对比分析

历史期三年一期标的公司期间费用率与可比上市公司对比情况如下：

证券代码	证券名称	2023年	2024年	2025年	2026年1-6月
301200. SZ	大族数控	27. 29%	19. 53%	18. 32%	13. 18%
688097. SH	博众精工	23. 70%	24. 41%	21. 01%	25. 47%
002957. SZ	科瑞技术	24. 32%	23. 27%	22. 07%	20. 91%
688630. SH	芯碁微装	20. 05%	18. 67%	17. 00%	13. 88%
603283. SH	赛腾股份	26. 51%	25. 06%	25. 56%	28. 16%
平均数		24. 38%	22. 19%	20. 79%	20. 32%
标的公司		33. 35%	49. 44%	43. 47%	30. 42%

根据上表，标的公司历史期间费用率均高于同行业平均水平。主要系标的公司历史期营业收入基数较低，随着 2026-2030 年预测收入规模增长，标的公司期间费用率预计逐步趋近于同行业平均水平，2023-2025 年行业平均水平的平均值为 22. 45%，标的公司预测期期间费用率为 22. 18%-22. 99%，与行业历史期平均较为接近，处于合理范围内。

因此，标的公司期间费用率预测具有合理性和审慎性。

4、折现率的合理性分析

(1) 折现率模型的选取

本次收益法评估采用企业自由现金流折现模型，选取加权平均资本成本（WACC）作为折现率，计算公式如下：

$$WACC = R_d \times (1 - T) \times \frac{D}{D + E} + R_e \times \frac{E}{D + E}$$

其中：Re—权益资本成本；Rd—付息债务资本成本；E—权益价值；D—付息债务价值；T—企业所得税税率。

本次评估采用资本资产定价模型（CAPM）确定公司的权益资本成本，计算公式如下：

$$R_e = R_f + \beta \times (R_m - R_f) + \varepsilon$$

其中：Re—权益资本成本；Rf—无风险利率； β —权益系统性风险调整系数； $(R_m - R_f)$ —市场风险溢价； ε —特定风险报酬率。

（2）无风险利率 Rf 的确定

无风险利率是指投资者投资无风险资产的期望报酬率，该无风险资产不存在违约风险。无风险利率通常可以用国债的到期收益率表示，选择国债时应当考虑其剩余到期年限与企业现金流时间期限的匹配性。评估实践中通常选取与收益期相匹配的中长期国债的市场到期收益率，未来收益期在十年以上的一般选用距基准日十年的长期国债的到期收益率。根据中央国债登记结算有限责任公司编制，并在中国债券信息网发布的数据，评估基准日十年期国债的到期收益率为 1.73%（保留两位小数），故本次评估以此作为无风险利率。

（3）市场风险溢价（ $R_m - R_f$ ）的确定

市场风险溢价是指投资者对与整体市场平均风险相同的股权投资所要求的预期超额收益，即超过无风险利率的风险补偿。本次评估采用中国证券市场指数和国债收益率曲线的历史数据计算中国的市场风险溢价。首先，选取中证指数有限公司发布的能较全面反映沪深两市股票收益水平的沪深 300 净收益指数的年度数据，采用几何平均法，分别计算近十年各年自基日以来的年化股票市场收益率。接下来，选取中央国债登记结算有限责任公司编制，并在中国债券信息网发布的十年期国债到期收益率数据，作为近十年各年的无风险利率。最后，将近十年各年自基日以来的年化股票市场收益率与当年的无风险利率相减，得到近十年各年的市场风险溢价，并综合分析后得到本次评估采用的市场风险溢价为 5.8%。

（4）资本结构比率（D/E）的确定

资本结构比率是指付息债务与权益资本的比率。本次评估参考可比上市公司的平均资本结构比率作为评估对象的目标资本结构比率。经过计算，可比上市公司的平均资本结构比率（D/E）为 3.4%。

（5）贝塔系数（ β 系数）的确定

非上市公司的 β 系数（权益系统性风险调整系数）通常由多家可比上市公司的平均 β 系数调整得到，即计算可比上市公司带财务杠杆的 β 系数（ β_L ）并调整为不带财务杠杆的 β 系数（ β_U ），在此基础上通过取平均值等方法得到评估对象不带财务杠杆的 β 系数（ β_U ），最后考虑评估对象适用的资本结构得到其带财务杠杆的 β 系数（ β_L ），计算公式如下：

$$\beta_L = \beta_U \times [1 + (1 - T) \times \frac{D}{E}]$$

式中： β_L —带财务杠杆的 β 系数； β_U —不带财务杠杆的 β 系数； T —企业所得税税率； D/E —付息债务与权益资本价值的比率。

根据机械设备-专用设备-其他专用设备行业可比上市公司带财务杠杆的 β 系数、企业所得税率、资本结构比率等数据，计算得到行业剔除财务杠杆调整后 β 系数平均值 $\beta_U=1.2582$ 。

根据上述参数，计算得到评估对象的 β 系数 $\beta_L=1.2950$

（6）特定风险报酬率（ ε ）的确定

特定风险报酬率为评估对象自身特定因素导致的非系统性风险的报酬率，调整的是评估对象与所选取的可比上市公司在企业规模、管理能力、所处发展阶段等方面所形成的优劣势方面差异。本次评估中特定风险报酬率为 2.0%。

（7）权益资本成本（ Re ）的计算

将上述参数代入权益资本成本的计算公式，计算得出被评估单位的权益资本成本，权益资本成本 $Re=11.2\%$

（8）付息债务资本成本（ Rd ）的确定

付息债务资本成本根据中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布的 5 年期以上贷款市场报价利率（LPR）确定，为 3.50%。

加权平均资本成本（WACC）的计算

将上述参数代入加权平均资本成本的计算公式，计算得出被评估单位的加权平均资本成本如下：

$$\begin{aligned} \text{WACC} &= R_d \times (1 - T) \times D / (D + E) + R_e \times E / (D + E) \\ &= 3.5\% \times (1 - 15\%) \times 3.3\% + 11.2\% \times 96.7\% \\ &= 10.9\%。 \end{aligned}$$

（10）与同行业可比交易案例情况折现率对比分析

经查询公开市场案例情况，近期 A 股市场案例与本次交易完全可比的情况相对较少，故将可比交易案例时间扩大至近五年标的为机械设备行业的并购重组过会案例。选取的市场案例中折现率情况如下：

序号	上市公司		标的资产	评估基准日	折现率
	证券简称	证券代码			
1	威帝股份	603023. SH	玖星精密 44.8506%股权	2025/10/31	10.49%
2	华亚智能	003043. SZ	冠鸿智能 51%股权	2023/6/30	11.16%
3	森霸传感	300701. SZ	格林通 67%股权	2023/2/28	12.30%
4	航天智造	300446. SZ	航天模塑 100%股权	2021/12/31	10.92%
5	冰山冷热	000530. SZ	松下压缩机 60%股权	2022/5/31	10.25%
平均数					11.02%
中位数					10.92%
-	菲林格尔	603226. SH	南京克锐斯 51%股权	2026/6/30	10.90%

根据上表，相较于同行业可比交易，本次交易南京克锐斯的折现率接近中位数，折现率水平处于合理范围。

综上，折现率的各项参数的选取均已充分考虑了标的资产所处行业的特定风险及自身风险水平，关键参数确定思路合理，本次评估整体折现率取值具备合理性。

（三）结合同行业可比公司情况，说明本次估值作价公允性

标的公司与可比上市公司估值水平比较如下：

证券代码	证券名称	静态市盈率PE	动态市盈率PE	市盈率(TTM)
301200.SZ	大族数控	199.68	82.52	108.44
688097.SH	博众精工	47.47	35.42	40.94
002957.SZ	科瑞技术	84.34	62.31	73.97
688630.SH	芯碁微装	269.63	133.80	182.10
603283.SH	赛腾股份	58.86	44.47	52.52
平均数		132.00	71.70	91.59
标的公司		85.62	10.86	45.64

注：①静态市盈率 PE=2026 年 6 月 30 日总市值/2025 年度归母净利润；②动态市盈率=2026 年 6 月 30 日总市值/2026 年度预测归母净利润平均值；③市盈率 TTM=2026 年 6 月 30 日总市值/2026 年 6 月 30 日 TTM 归母净利润。

从上表可以看出，标的公司静态市盈率、动态市盈率及 TTM 市盈率均低于可比上市公司。与可比上市公司相比，标的公司 PE 倍数显著低于同行业可比上市公司，因此，标的公司收益法结果相对较为谨慎。

综上所述，本次评估收益法结果具备公允性、合理性和谨慎性。

二、结合公司自由资金状况、现主营业务资本支出安排、标的公司未来资本开支计划、交易作价支付节奏等，说明本次现金收购的现金支出是否会对公司债务结构及日常经营现金流产生负面影响，并结合交易推进过程中的不确定性，充分提示风险。

（一）公司自由资金状况

截至 2026 年 6 月 30 日，上市公司货币资金余额为 23,548.55 万元，交易性金融资产余额为 13,028.61 万元，合计 36,577.16 万元。综上，上市公司具备充足的现金储备。

（二）交易作价支付节奏

为进一步保障上市公司利益，公司与交易对手方已签署补充协议，根据《股权收购协议》及补充协议，本次交易作价共分两笔，具体如下：

（1）第一期价款：总价款的 20%，即人民币 4,284 万元。甲方应于本补充协议签署之日起 5 个工作日内将上述款项支付至乙方指定账户；

(2) 第二期价款：总价款的 80%，即人民币 17,136 万元。甲方于本补充协议签署之日起 10 个工作日内（且不早于工商变更完成之日，以孰晚者为准），将扣除税款后的余额（简称“总共管资金”，即第二期价款扣除税款后的剩余金额）一次性支付至乙方在各方共同指定银行开立的共管账户。总共管资金专项用于保障乙方在原协议项下业绩补偿及其他金钱给付义务的履行；在按本款约定解除共管前，任何一方不得支取、划转或以其他方式处分，亦不得在其上设定任何权利负担。

（三）上市公司主营业务资本支出安排

上市公司对现有主营地板业务以稳定为主，无新增产能计划，未来规划实施降本增效、渠道优化，确保主业稳定经营。除本次收购外，无可预见的重大资本性支出安排。

（四）标的公司未来资本开支计划

标的公司系研发及技术驱动型企业，固定资产并非其产能与发展的制约因素。现有固定资产规模已能够满足业绩承诺期内的产值需要，仅需发生零星更新性资本支出。因此，标的公司无可预见的重大资本性支出安排。

（五）对公司债务结构及日常经营现金流的影响分析

1、债务结构方面

截至 2026 年 6 月 30 日，上市公司无短期借款，长期借款（含 1 年内到期）13,579.05 万元，资产负债率约 26.29%，债务结构稳健。本次交易暂以自有资金支付，即使公司部分资金申请并购贷，亦不会导致公司资产负债率大幅上升，不会对公司债务结构产生负面影响。

2、日常经营现金流方面

公司 2026 年上半年经营活动现金流量净额为-5,393.90 万元，主要系工程项目回款减少所致，公司已关注该情况并将加强主业回款管理、优化营运资金占用，且公司未来拟进一步降本增效。本次交易公司通过统筹使用货币资金及变现部分交易性金融资产予以解决，不依赖新增融资；同时，标的公司 2026 年上半

年经营活动现金流已转正（547.54 万元），且合同负债充裕，标的公司日常经营可实现自我造血，原则上不需要上市公司追加营运资金投入。

综上所述，上市公司现金储备充足，足够本次交易及未来主营业务资本支出需要，即上市公司本次现金收购的现金支出不会对公司债务结构及日常经营现金流产生负面影响。

（六）风险提示

上市公司已提示现金流风险：若未来上市公司主营业务经营现金流改善不及预期、交易性金融资产变现受限，或标的公司经营发展需要额外资金投入，上市公司可能面临阶段性流动性压力。

三、评估机构回复：

经核查，评估机构认为：

1、标的公司核心价值并非主要体现为账面固定资产、流动资产等有形资产，其主要来源于技术优势、优质的客户资源、规模化生产能力、专业的管理及研发运营团队等账外无形资产。本次评估充分考虑了企业持续经营状态下的整体获利能力，采用收益法评估结果作为最终估值结论具有合理性。

2、标的公司收益法中营业收入预测低于历史期增速水平及同行业可比公司平均水平，也低于行业预测年复合增长率水平，收入预测具有谨慎性；毛利率预测维持在一定比例范围内，高于可比上市公司历史水平主要系规模效应及产品结构优化所致；本次折现率采用 WACC 模型，无风险利率、 β 系数、市场风险溢价、特定风险报酬率等关键参数选取较为合理，因此，本次评估过程中各项评估参数选取合理且依据充分。

3、与可比上市公司相比，标的公司的静态市盈率、动态市盈率及 TTM 市盈率均显著低于同行业可比公司平均水平，具备审慎性和合理性。

问题五、关于内幕信息管理和股价异动

关注到，本次公告披露前，公司股价出现较大波动，其中9月11日盘中出现涨停，收盘上涨7.41%，9月15日收盘下跌6.89%。

请公司补充披露：（1）本次收购事项的具体过程，包括交易的具体环节和进展、重要时间节点和参与知悉的人员范围等；（2）按照本所相关规定，全面自查并核实公司控股股东、实际控制人、董事、高管、交易对方及其他相关方等内幕信息知情人近期股票交易情况，说明是否存在内幕信息提前泄露的情况；（3）上市公司及相关方应当切实做好内幕信息知情人相关核查事项，确保向我部报送的内幕信息知情人名单真实、准确、完整。

请公司及全体董事和高级管理人员本着对投资者负责的态度，落实本工作函的要求，于收到本函件之日起5个工作日内，书面回复我部并按要求履行信息披露义务。

公司回复：

一、本次收购事项的具体过程，包括交易的具体环节和进展、重要时间节点和参与知悉的人员范围等；

本次收购事项具体环节和进展、重要时间节点和参与知悉的人员范围情况如下：

交易阶段	时间	地点	筹划决策方式	参与机构和人员	商议和决议内容
初步探讨	2026年3月5日	上海	商议、探讨	公司：副董事长 财务顾问：工作人员	获取商机
商议、筹划	2026年8月27日	上海、南京	商议、筹划	公司：董事长、副董事长 标的公司：股东 财务顾问：工作人员	启动标的考察、协商方案
咨询、论证	2026年8月31日-2026年9月1日	上海、南京	咨询、论证	公司：副董事长、财务总监、董事会秘书 北京德皓国际会计师事务所（特殊普通合伙）：工作人员 金证（上海）资产评估有限公司：工作人员 标的公司：股东、财务经理	聘请中介机构进场开展尽调
确定初步方案	2026年9月6日	南京	商议	公司：副董事长 标的公司：股东 财务顾问：工作人员	确定初步方案
拟提董事会审议	2026年9月10日	上海	拟审议	公司：董事、高管、证券事务代表	公司内部形成初步方案，拟提交董事会审议，同步电话通知董事、高管参会事宜。

交易阶段	时间	地点	筹划决策方式	参与机构和人员	商议和决议内容
董事会事前会议	2026 年 9 月 16 日	上海	事前讨论	公司：董事、高管、证券事务代表	就本次收购事项具体细节与董事、高级管理人员作充分汇报及讨论沟通。
正式提交董事会审议	2026 年 9 月 18 日	上海	审议、合同签订	公司：董事、高管、证券事务代表	正式审议通过拟收购议案，并签订附条件生效的合同协议及提交公告。

二、按照本所相关规定，全面自查并核实公司控股股东、实际控制人、董事、高管、交易对方及其他相关方等内幕信息知情人近期股票交易情况，说明是否存在内幕信息提前泄露的情况；

根据内幕信息知情人提交的中国结算交易记录及承诺函，公司控股股东、实际控制人、董事、高管、交易对方及其他相关方等内幕信息知情人在 2026 年 8 月 27 日至 2026 年 9 月 18 日期间未发生交易上市公司股票的情形，不存在内幕信息提前泄露的情况。

公司股东 ASIA PACIFIC GROUP INTERNATIONAL LIMITED（以下简称“亚太集团”）在 2026 年 8 月 27 日至 2026 年 9 月 18 日期间的减持不存在内幕信息提前泄露的情况，其减持计划已于 2026 年 9 月 18 日提前终止。具体可参见公司 2026 年 6 月 6 日披露的《关于持股 5%以上股东及高级管理人员减持股份计划公告》及 2026 年 9 月 19 日披露的《关于持股 5%以上股东及高级管理人员提前终止减持计划暨减持股份结果公告》。

三、上市公司及相关方应当切实做好内幕信息知情人相关核查事项，确保向我部报送的内幕信息知情人名单真实、准确、完整。

公司已经对本次交易涉及的内幕信息知情人进行了登记，登记的内幕信息知情人名单真实、准确、完整，公司已经向上海证券交易所报送内幕信息知情人名单，符合《中华人民共和国证券法》《上市公司监管指引第 5 号——上市公司内幕信息知情人登记管理制度》《上海证券交易所上市公司自律监管指引第 2 号——信息披露事务管理》等相关法律法规规定。

特此公告。

菲林格尔家居科技股份有限公司董事会

2026 年 9 月 29 日