

江苏中企华中天资产评估有限公司

关于深圳证券交易所

《关于对苏州瑞玛精密工业股份有限公司发行股份及支付 现金购买资产并募集配套资金暨关联交易的问询函》

相关问题的回复

深圳证券交易所上市公司管理一部：

苏州瑞玛精密工业股份有限公司（以下简称“瑞玛精密”、“上市公司”）于2023年3月13日披露了《发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）》。

2023年3月21日，上市公司收到贵部下发的《关于对苏州瑞玛精密工业股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易的问询函》（并购重组问询函〔2023〕第3号）（以下简称“《问询函》”）。

江苏中企华中天资产评估有限公司对《问询函》有关问题进行了认真分析，现回复如下：

5. 关于标的公司评估情况及少数股权收购。报告书显示，评估基准日普拉尼德股东全部权益收益法估值 6.71 亿元，评估增值 6.36 亿元，增值率 1,835.19%。收益法评估自由现金流预测中营业收入预测、净利润预测、自由现金流量预测数据经汇率换算后与普拉尼德报告期对应历史财务数据对比如下表所示：

项目	2020 年	2021 年	2022 年 1-10 月
营业收入	5,004.97	10,412.55	42,728.85
净利润	-1,757.39	-482.62	5,590.91
经营活动现金流量净额	-5,368.86	-5,784.21	739.65

项目	2022 年 11-12 月 (E)	2023 年 (E)	2024 年 (E)	2025 年 (E)	2026 年 (E)	2027 年 (E)
营业收入	10,390.80	78,974.01	99,381.46	112,246.63	118,806.71	121,589.04
净利润	1,220.22	7,776.11	8,971.85	10,332.97	10,652.80	10,770.88
自由现金流量	-1,232.92	1,199.75	5,613.13	8,502.35	9,926.98	10,332.13

最近三年，普拉尼德多次股份转让及增资价格均为 1 英镑/股，而本次交易作价约为 82.33 英镑/股。

报告书还显示，业绩承诺期届满后，你公司或子公司、交易对方或其子公司均有权提出由你公司或子公司收购交易对方或其子公司所持有的全部或部分普拉尼德股权，估值按照发出少数股权收购请求上一年度普拉尼德经审计净利润的 8 倍市盈率确定，如普拉尼德业绩承诺期内累计实现净利润超过 2,662 万英镑，估值上调 6,000 万元。若实施少数股权收购且普拉尼德未分配利润超过营业收入 20%与 2,420 万英镑的孰高值，交易双方同意将超出目标未分配利润的部分进行利润分配。

请你公司：

(1) 补充披露收益法评估中销售价格预测数据，结合标的公司历史业绩情况、在手订单、单一客户依赖现状、市场行业竞争格局以及 Rivian 未来排产计划等，充分说明收益法评估中盈利预测的可实现性，进一步说明估值的合理性、公允性；

(2) 说明本次交易作价与最近三年普拉尼德股份转让及增资作价差异巨大的原因及合理性；

(4) 说明少数股权收购中按净利润的 8 倍市盈率估值的确定依据及合理性，未与本次交易一样按收益法估值的原因，并说明根据业绩承诺期内累计实

现净利润进行估值上调的确定依据及合理性；

(5) 说明少数股权收购前强制分红条款是否影响少数股权收购的估值，目前确定的估值方法届时是否需要调整及理由；

请评估师对上述问题 (1) (2) (4) (5) 进行核查并发表明确意见。

回复：

一、补充披露收益法评估中销售价格预测数据，结合标的公司历史业绩情况、在手订单、单一客户依赖现状、市场行业竞争格局以及 Rivian 未来排产计划等，充分说明收益法评估中盈利预测的可实现性，进一步说明估值的合理性、公允性；

1、补充披露收益法评估中销售价格预测数据

已补充披露收益法评估中销售价格预测数据如下：

对于向 Rivian 销售产品的销售价格，普拉尼德在 2021 年底与 Rivian 重新签订价格协议。同时根据普拉尼德与 Rivian 在 2021 年 2 月签订的《开发、生产和供应协议》，电子复合减震器及组件、橡胶空气弹簧及组件、空气供给单元及组件、储气罐类产品的价格将随着未来年度订单的增加有所下降，到 2024 年之后保持稳定。对于储气罐产品，普拉尼德从 2023 年起将不再销售给 Rivian，因此自 2023 年起不再将储气罐产品纳入预测范围。本次评估对于 Rivian 的销售产品根据签订的价格协议同时考虑《开发、生产和供应协议》中相应产品的降价趋势进行预测，对向 Rivian 销售产品的具体销售价格预测如下：

单位：美元/件

项目	2022 年 11-12 月	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年
电子复合减震器	649.5	630.02	611.12	611.12	611.12	611.12
橡胶空气弹簧	132.55	128.57	124.71	124.71	124.71	124.71
空气供给单元	307.97	298.73	289.77	289.77	289.77	289.77
进气/排气软管和过滤器总成	19.79	19.79	19.79	19.79	19.79	19.79
压缩机管	2.72	2.72	2.72	2.72	2.72	2.72
储气罐	70.00	-	-	-	-	-

根据历史前两年一期英镑兑美元的平均汇率 1.2981 折算为英镑价格为：

单位：英镑/件

项目	2022 年 11-12 月	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年
电子复合减震	500.35	485.34	470.78	470.78	470.78	470.78

器						
橡胶空气弹簧	102.11	99.05	96.08	96.08	96.08	96.08
空气供给单元	237.25	230.13	223.23	223.23	223.23	223.23
进气/排气软管和过滤器总成	15.25	15.25	15.25	15.25	15.25	15.25
压缩机管	2.10	2.10	2.10	2.10	2.10	2.10
储气罐	53.93	-	-	-	-	-

对于售后市场的客户，经分析其历史年度产品价格波动较小，因此对售后市场未来年度销售价格根据 2022 年 1-10 月产品的平均价格进行预测如下：

单位：英镑/件

项目	2022 年 11-12 月	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年
电子复合减震器本体	151.93	151.93	151.93	151.93	151.93	151.93
电子复合减震器配件	84.78	84.78	84.78	84.78	84.78	84.78
橡胶空气弹簧及组件	54.05	54.05	54.05	54.05	54.05	54.05
压缩机	138.77	138.77	138.77	138.77	138.77	138.77
空气供给单元本体	261.00	261.00	261.00	261.00	261.00	261.00
空气供给单元组件	19.77	19.77	19.77	19.77	19.77	19.77

2、标的公司历史业绩情况

标的公司历史年度主要产品销售数量情况如下：

单位：件

产品类别	2020 年度	2021 年度	2022 年 1-10 月
电子复合减震器及组件	9,039	15,622	63,736
增长率(年化)		72.83%	389.59%
橡胶空气弹簧及组件	27,858	36,791	83,380
增长率(年化)		32.07%	171.96%
空气供给单元及组件	6,310	25,657	96,570
增长率(年化)		306.61%	351.67%

标的公司历史年度各产品销售金额情况如下：

单位：人民币万元

项目	2020 年度	2021 年度	2022 年 1-10 月
电子复合减震器及组件	1,172.54	3,956.21	24,635.94
橡胶空气弹簧及组件	1,380.31	1,965.28	6,273.59
空气供给单元及组件	636.21	2,051.07	7,987.30
储气罐	-	301.94	2,096.91
空气悬架零配件	1,624.30	1,283.58	832.52

模具	-	-	548.45
合计	4,813.35	9,558.08	42,374.71
增长率（年化）		98.57%	432.01%

从上表可以看出，标的公司历史年度各产品销售数量和销售金额均有较大幅度增长。

3、在手订单

截至评估基准日，标的公司在手订单金额合计 10,907.56 万英镑，通过对交付周期的分析，在手订单中 2023 年度交付订单金额为 10,416.68 万英镑，占 2023 年预测收入 9,449.93 万英镑的 110.23%，说明标的公司在手订单较为充足。

4、单一客户依赖现状

(1) 普拉尼德对单一客户依赖的原因

① 业务模式特点决定客户集中度较高。普拉尼德目前着重发展 OEM 市场，在该模式下，整车制造商对汽车零部件制造企业管理较为严格，零部件制造企业需要满足整车制造企业的特殊标准和要求，具备客户认可的技术研发能力、质量保证能力、生产制造能力、成本控制能力等多方面的能力认定，从技术质量评审，到小批量生产试验，再到最终的批量生产一般需要 1-2 年的时间，最终进入整车厂的合格供应商名单。因此整车厂与零部件供应商合作关系一旦确立，便形成了长期合作的战略格局。

② 处于发展战略转型阶段导致对单一客户集中度较高。普拉尼德发展前期以 AM 市场为主，在原来技术积累的基础上，确定了向 OEM 市场转型的发展规划，加之新能源汽车发展势头迅猛，普拉尼德积极寻求与新能源汽车整车厂的合作，成为整车厂的合格供应商，一方面获取持续稳定增长的订单，另一方面不断积累和完善汽车空气悬架系统产品的技术和质量，增强市场竞争力。

因此，普拉尼德对 Rivian 的依赖现状是汽车制造行业业务模式和普拉尼德自身发展阶段共同决定。虽然普拉尼德对 Rivian 存在单一客户依赖的现状，但基于汽车制造行业业务模式和双方长期稳定的供货关系，普拉尼德与 Rivian 的合作具有可持续性。

(2) 普拉尼德拟采取的具体措施

① 维护现有客户的稳定性。基于汽车行业的特性，零部件制造企业在经过严格的资格认证并进入整车厂的合格供应商名录后，就会与其形成较为稳固的长期合作关系。普拉尼德将通过优质的产品质量和技术服务维持现有客户的稳定性。

② 积极拓展新的优质客户和新的销售市场。依托在空气悬架系统多年以来积累的技术开发与生产组装能力，以及在新能源车领域获得的宝贵的设计经验和技术服务经验，标的公司维护现有客户稳定的同时，还将不断优化市场营销系统，继续开拓新的优质客户和新的销售区域。

通过与 Rivian 的合作，在一定程度上吸引了其他新能源整车厂对公司的关注。同时，标的公司已于 2023 年 1 月与上市公司合资设立普莱德汽车，拟将普拉尼德空气悬架系统及系统用部件产品的技术与生产工艺引进到国内，积极拓展中国市场客户。

因此，虽然普拉尼德对 Rivian 形成一定依赖，但是基于汽车制造业业务模式和双方长期稳定的供货关系，普拉尼德与 Rivian 的合作具有可持续性，同时普拉尼德也在积极拓展新的客户和新的销售市场以逐步减少对 Rivian 的依赖。

5、市场行业竞争格局

空气悬架核心部件技术壁垒较高，且直接影响行车安全，整车制造企业对产品品质把控较为严格。与此同时，欧美供应商对空气悬架的技术研究、产品开发时间较早，大陆、威巴克、AMK 等公司已占有较大的空气悬架市场份额。其中，大陆集团的 CairS 空气悬架系统具备集成度高、尺寸小等优势；威巴克主要对接国内商用车空气悬架配套；AMK 在空气悬架压缩机技术上处于领先地位，同时具备供气系统集成能力。

标的公司作为较早掌握空气悬架设计、生产的企业，在空气悬架领域已积累大量的技术经验，能够根据市场及客户需求情况实施同步、快速开发。同时，标的公司已拥有了较广的产品覆盖种类，从橡胶空气弹簧、电子复合减震器到空气供给单元，及各类配套零配件，可适配售后市场的多种汽车品牌及车型。

6、Rivian 未来排产计划

根据 Rivian 最新的排产计划，未来年度 Rivian 的排产计划如下：

单位：辆

项目	2022年11-12月	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年
车型-R1T	3,491.00	20,000.00	35,000.00	35,000.00	35,000.00	35,000.00
车型-R1S	4,171.00	50,000.00	75,000.00	75,000.00	75,000.00	75,000.00
合计	7,662.00	70,000.00	110,000.00	110,000.00	110,000.00	110,000.00

同时本次评估在盈利预测时，考虑到 Rivian 的产能释放可能需要一定的时间，因此按照谨慎性的原则，在 Rivian 的排产计划的基础上考虑了一定的折扣，本次盈利预测时实际采用的产量如下：

单位：辆

项目	2022年11-12月	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年
Rivian 排产计划	7,662.00	70,000.00	110,000.00	110,000.00	110,000.00	110,000.00
盈利预测产量	7,662.00	63,000.00	82,500.00	93,500.00	99,000.00	101,200.00

根据公开资料显示，Rivian 从 2021 年开始量产以来，受到北美客户的欢迎。随着 Rivian 汽车伊利诺伊州 Normal 工厂产能的提升以及乔治亚州新工厂的建设，Rivian 预计产能将有较大的提升结合 Rivian 的积压订单数量及产能提升情况，Rivian 的排产计划具有合理性及可实现性。随着 Rivian 产量的增长，将带来标的公司产品销量的大幅度增长。

7、进一步说明估值的合理性、公允性

结合上述分析，标的公司在报告期内销售收入和销售数量增长迅速，在手订单较为充足，与 Rivian 汽车已经形成了持续和稳定的合作关系，主要客户 Rivian 的未来排产计划销售数量持续增长，为标的公司未来年度的销售收入稳步增长提供保障。

本次评估采用了收益法确定标的公司评估价值，在收益法预测中，通过对标的公司历史业绩情况、在手订单情况、公司主要客户的排产计划进行分析，结合标的公司业务模式、竞争优势，确定预测期收入具有可实现性，最终计算得出的评估价值具有合理性。

二、说明本次交易作价与最近三年普拉尼德股份转让及增资作价差异巨大的原因及合理性

1、最近三年普拉尼德股份转让情况

(1) 2019年3月至2019年7月股份转让

2019年3月至2019年7月，欧洲万瑞等7名股东将其持有普拉尼德的股份转让给杭州万瑞，对应的股份数、股份类型具体如下：

序号	日期	转让方	受让方	股份数（股）	股份类型
1	2019.03.18	欧洲万瑞	杭州万瑞	4,793	A类股
2	2019.04.30	Michael Canham		2,327	B类股
3	2019.06.25	Christopher Jonathan Davis		3,750	A类股
4	2019.07.16	Paul Brown		4,422	B类股
5	2019.07.16	Robert Lee Mansell		1,468	B类股
6	2019.07.16	Vicki Goldsmith		1,093	B类股
7	2019.07.16	欧洲万瑞		1,027	B类股
8	2019.07.16	Paul Saulitis		316	B类股

经交易对方确认，上述股份转让背景如下：

① Christopher Jonathan Davis 时任首席执行官，因在任期间普拉尼德财务状况仍未改善，普拉尼德拟免除其职务，并给予其 30,000 英镑作为补偿，同时，杭州万瑞与 Christopher Jonathan Davis 签署股份转让协议，决定以每股 1 英镑的价格收购其持有的普拉尼德股份。

② 2019 年初，Michael Canham 为缴纳子女大学学费筹集资金，决定将持有的普拉尼德全部股份以每股 1 英镑的价格转让给杭州万瑞，并要求赋予其在 2019 年 12 月 31 日前以同等价格回购该股份的权利，杭州万瑞同意上述安排，以每股 1 英镑的价格收购 Michael Canham 持有的上述股份。

③ 由于普拉尼德财务状况每况愈下，小股东无法提出有效建议改善普拉尼德经营状况，亦无法投入现金维持普拉尼德的经营，杭州万瑞以每股 1 英镑的价格收购 Paul Saulitis、Vicki Goldsmith 及 Paul Brown 持有的全部股份，经协商一致，Paul Saulitis、Vicki Goldsmith 及 Paul Brown 同意以每股 1 英镑的价格将其

持有的全部股份转让给杭州万瑞。

④ 欧洲万瑞与 Robert Lee Mansell 将股份转让给杭州万瑞时口头约定将通过杭州万瑞间接持有普拉尼德股份。具体情况详见《《苏州瑞玛精密工业股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书(草案)》“第四节 目标公司基本情况”之“二、普拉尼德基本情况”之“(三) 间接股份代持及解除情况”。

(2) 2019 年 7 月至 2022 年 11 月股份转让

2019 年 7 月 25 日, 为了对同一控制下主体重新进行业务定位, 杭州万瑞将其持有的普拉尼德 75,000 股 A 类股以 75,000 英镑的价格转让给浙江大知。

2019 年 11 月 20 日, 为了对同一控制下主体重新进行业务定位, 浙江大知将其持有的普拉尼德 75,000 股 A 类股以 75,000 英镑的价格转让给香港万瑞。

2022 年 10 月 25 日, 为方便本次交易的推进并考虑香港万瑞未来的业务定位等因素, 香港万瑞将其持有的普拉尼德 975,000 股 A 类股以 975,000 英镑的价格转让给香港大言。

2022 年 11 月 10 日, 为满足本次交易涉及的发行股份及支付现金方案的需要, 香港大言将其持有的 243,750 股 A 股以 243,750 英镑的价格转让给亚太科技。

上述普拉尼德的股份转让均在同一控制下的主体之间进行, 主要系交易对方实际控制人出于内部股权架构管理、相关主体重新进行业务定位, 以及本次交易目的而进行的转让, 转让价格均为 1 英镑/股。

2、最近三年普拉尼德增资情况

因普拉尼德融资需要, 2021 年 9 月 24 日, 普拉尼德股本由 75,000 股 A 类股增加至 975,000 股 A 类股, 增加的股份数为 900,000 股 A 类股; 香港万瑞以其对普拉尼德 900,000 英镑的债权出资, 认购了普拉尼德新增的 900,000 股 A 类股。

3、本次交易作价与差异巨大的原因及合理性

普拉尼德发展前期以 AM 市场为主，在原来技术积累的基础上，确定了向 OEM 市场转型的发展规划，加之新能源汽车发展势头迅猛，普拉尼德积极寻求与新能源汽车整车厂的合作，成为整车厂的合格供应商，一方面获取持续稳定增长的订单，另一方面不断积累和完善汽车空气悬架系统产品的技术和质量，增强市场竞争力。基于在空气悬架系统多年的系统集成、设计开发和生产经验，普拉尼德自 2020 年开始向 Rivian 供货，形成稳定的合作关系。自 2021 年以来，Rivian 逐步开始量产并交付旗下车型。截至 2021 年 12 月 31 日，Rivian 生产 1,015.00 辆，交付 920 辆；截至 2022 年 12 月 31 日，Rivian 生产 24,337 辆，交付 20,332 辆。作为 Rivian 空气悬架的唯一供应商，Rivian 销售的增长大幅带动了普拉尼德的收入增长，使得普拉尼德业绩逐渐好转并扭亏为盈，对未来的发展前景有了更加明朗的预期。

本次评估增值率较高是由于普拉尼德与主要客户 Rivian 建立了稳定的合作关系，收入持续增长，盈利情况较好且呈现稳步增长的趋势，本次采用收益法对公司未来年度现金流折现进行评估。收益法将被评估单位视作一个整体，基于被评估单位未来获利能力，通过对被评估单位预期收益折现确定评估对象的价值，导致估值较高。

综上，前次外部交易距本次评估已超过三年，在此期间，普拉尼德的经营状况发生了较大变化，并与 Rivian 合作研发了新能源汽车空气悬架系统，并成为其空气悬架系统的唯一供应商。本次评估基准日，普拉尼德不但扭亏为盈，还通过与主要客户 Rivian 形成的稳定业务关系保障未来收入持续增长，盈利情况持续向好，故交易估值较前次交易存在较大增长具备合理性。

三、说明少数股权收购中按净利润的 8 倍市盈率估值的确定依据及合理性，未与本次交易一样按收益法估值的原因，并说明根据业绩承诺期内累计实现净利润进行估值上调的确定依据及合理性

1、说明少数股权收购中按净利润的 8 倍市盈率估值的确定依据及合理性

(1) 少数股权收购中按净利润的 8 倍市盈率估值的确定依据

根据上市公司第二届董事会第二十一次会议审议通过的《关于签署股权收购框架性协议的议案》，对标的公司的股权初步估值为人民币 66,500.00 万元，与

2022年度预计净利润5,000.00万人民币相比的市盈率为13.30倍，收购少数股权时的初步价格在本次收购初步估值市盈率的基础上考虑了一定折扣确定为8倍市盈率。

(2) 少数股权收购中按净利润的8倍市盈率估值的合理性

① 从市场交易的角度来看，8倍市盈率是一个相对较低的估值水平，通过对近年度汽车零部件行业的收购案例进行分析如下：

金额单位：人民币万元

上市公司名称	收购标的	收购基准日	收购对价	历史最近一年净利润	市盈率
无锡振华 (605319.SH)	无锡市振华开祥科技有限公司	2022.06.30	68,200.00	7,812.98	8.73
西仪股份 (002265.SZ)	重庆建设工业(集团)有限责任公司	2021.11.30	496,471.67	33,294.80	14.91
东风科技 (600081.SH)	东风马勒热系统有限公司	2020.09.30	119,633.37	14,733.81	8.12
东风科技 (600081.SH)	上海弗列加滤清器有限公司	2020.09.30	100,953.96	12,196.79	8.28
东风科技 (600081.SH)	东风富士汤姆森调温器有限公司	2020.09.30	39,466.61	4,250.60	9.28
东风科技 (600081.SH)	东风佛吉亚(襄阳)排气系统有限公司	2020.09.30	3,212.52	127.61	25.17
东风科技 (600081.SH)	东风佛吉亚排气技术公司	2020.09.30	12,806.43	244.21	52.44
动力新科 (600841.SH)	上汽依维柯红岩商用车有限公司	2020.12.31	320,300.00	37,147.10	8.62
	平均值	-	-	-	16.94
	中位数	-	-	-	9.01

从上表可以看出，收购对价相对历史最近一年净利润的市盈率平均值是16.94倍，中位值为9.01倍，均高于少数股权收购中初步确定的市盈率。

2、从估值的角度来看，假设业绩承诺期均实现业绩承诺，在业绩承诺期届满后，在标的公司经营情况不发生其他重大不利的情况下，在业绩承诺期届满时标的公司的预计估值不会低于本次估值加上期间净资产的增加(在不进行利润分配的情况下也即为此期间实现的净利润)，具体为：

金额单位：万英镑

评估基准日	2022年11-12月预	2023年承诺	2024年承诺	业绩承诺期满后预
-------	--------------	---------	---------	----------

估值	测净利润	净利润	净利润	计估值不低于
8,026.50	145.99	1,028.50	1,270.50	10,471.49

业绩承诺期届满后按上一年度净利润 8 倍市盈率的估值结果为 10,164.00 万英镑，低于业绩承诺期满后预计估值。

因此，少数股权收购初步确定 8 倍市盈率系交易双方协商谈判的结果，具有合理性，且处于较低估值水平，有利于保护上市公司利益。

2、未与本次交易一样按收益法估值的原因

少数股权收购中按净利润的 8 倍市盈率确定估值为初步确定的估值意向，未来实际收购时，交易各方将根据届时有效的法律法规要求，以符合《证券法》规定的资产评估机构出具的资产评估报告确定的标的资产评估值为基础，另行协商确定最终的收购价格。

3、并说明根据业绩承诺期内累计实现净利润进行估值上调的确定依据及合理性

由于标的公司在报告期内持续亏损，经营增长幅度较大，上市公司考虑到在业绩承诺期内公司累计实现净利润若达到 2,662.00 万英镑，超过承诺的净利润 2,299.00 万英镑（差额 363.00 万英镑），则说明标的公司经营情况达到了一个稳定盈利的状态，因此上市公司对少数股权收购的初步估值进行了上调。

在业绩承诺期届满后，若业绩承诺累计实现净利润达到 2,662.00 万英镑，与承诺净利润 2,299.00 万英镑相比实现比例为 115.79%，假设每年实现比例相同，则 2024 年实现净利润为 1,471.11 万英镑，则考虑估值上调 6,000 万人民币后的估值为 12,486.79 万英镑（按基准日英镑兑人民币汇率 8.3571 计算），则实际市盈率为 8.49 倍，仍低于本次收购市盈率 10.70 倍，从市场角度仍处于较低的估值水平，估值上调方案具有合理性。未来实际收购时，交易各方将根据届时有效的法律法规要求，以符合《证券法》规定的资产评估机构出具的资产评估报告确定的标的资产评估值为基础，另行协商确定最终的收购价格。

四、说明少数股权收购前强制分红条款是否影响少数股权收购的估值，目前确定的估值方法届时是否需要调整及理由

在收购少数股权前强制分红条款将减少账面净资产，从而减少少数股权收购时的估值。目前确定的估值方法仅为初步确定的估值意向，未来实际收购时，交易各方将根据届时有效的法律法规要求，以符合《证券法》规定的资产评估机构出具的资产评估报告确定的标的资产评估值为基础，另行协商确定最终的收购价格。

五、中介机构核查情况

（一）评估师核查程序

- 1、查阅与 Rivian 签订的供货协议，价格变更协议；
- 2、查阅报告期标的公司的业务及财务数据；
- 3、查阅标的公司与客户签订的在手订单等；
- 4、分析空气悬架行业竞争格局；
- 5、查阅标的公司历史年度股权转让协议；
- 6、查阅汽车零部件行业的收购案例资料。

（二）评估师核查意见

经核查，评估师认为：

1、标的公司在报告期内销售收入和销售数量增长迅速，在手订单较为充足，与 Rivian 已经形成了持续和稳定的合作关系，主要客户 Rivian 的未来排产计划销售数量持续增长，为普拉尼德未来年度的销售收入稳步增长提供了保障。随着普拉尼德未来年度销售收入的持续增长，评估中盈利预测具有可实现性，估值具有合理性、公允性。

2、标的公司前次外部交易距本次评估已超过 3 年，在此期间，普拉尼德的经营状况发生了较大变化，并与 Rivian 合作研发了新能源汽车空气悬架系统，并成为其空气悬架系统的唯一供应商。本次评估基准日，不仅实现了扭亏为盈，还通过与主要客户 Rivian 形成了稳定的业务关系保障未来收入持续增长，盈利情况持续向好，故交易估值较前次交易存在较大增长，具备合理性。

3、少数股权收购时，初步确定的价格在本次收购市盈率的基础上考虑了一定折扣确定为8倍市盈率，按8倍市盈率计算的初步估值低于业绩承诺期满后预计估值且为较低的市盈率，估值具有合理性。上市公司根据累计实现净利润情况进行上调是基于公司稳定经营能力角度进行考虑的，估值上调后的估值倍数仍为较低的市场比率且低于本次收购时的市盈率倍数，具有合理性。

4、在收购少数股权前强制分红条款将减少账面净资产，从而减少少数股权收购时的估值。目前确定的估值方法仅为初步确定的估值意向，在实际收购时，上市公司将根据相关法律法规规定，以符合《证券法》规定的资产评估机构出具的资产评估报告所确定的标的资产评估价值为基础，由交易各方协商确定最终交易价格。

（本页无正文，为《江苏中企华中天资产评估有限公司关于深圳证券交易所<关于对苏州瑞玛精密工业股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易的问询函>相关问题的回复》之签章页）

经办资产评估师：


周雷刚


武志平

法定代表人签名：


洪洪

江苏中企华中天资产评估有限公司


2023年3月31日