申万宏源证券承销保荐有限责任公司

关于深圳证券交易所

《关于湖南华菱线缆股份有限公司发行可转换公司债券购买资产并募集配套资金申请的审核问询函》

回复之专项核查意见

（修订稿）

独立财务顾问

申万宏源证券承销保荐有限责任公司
SHENWAN HONGYUAN FINANCING SERVICES CO., LTD

二〇二六年十一月

深圳证券交易所：

申万宏源证券承销保荐有限责任公司（以下简称“独立财务顾问”或“申万宏源承销保荐”）接受湖南华菱线缆股份有限公司（以下简称“上市公司”“公司”或“华菱线缆”）的委托，担任华菱线缆本次发行可转换公司债券购买资产并募集配套资金暨关联交易（以下简称“本次交易”）的独立财务顾问。按照贵所下发的《关于湖南华菱线缆股份有限公司发行可转换公司债券购买资产并募集配套资金申请的审核问询函》（审核函〔2026〕130004 号）（以下简称“审核问询函”）的要求，申万宏源承销保荐会同上市公司及其他中介机构就审核问询函所提问题进行了认真讨论分析，现就有关事项发表核查意见（以下简称“本核查意见”）。现提交贵所，请予审核。

如无特别说明，本核查意见中的简称或名词释义与重组报告书所定义的词语或简称具有相同的含义。在本核查意见中，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。本核查意见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。

审核问询函所列问题	**黑体（加粗）**
审核问询函所列问题的回复、对重组报告书的引用	宋体
对重组报告书的修改、补充	**楷体（加粗）**

目录

目录 2
问题一：关于交易必要性 3
问题二：关于标的资产合规情况 22
问题三：关于发行方案及配募资金 53
问题四：关于业绩承诺及业绩奖励 76
问题五：关于标的资产业绩和经营情况 89
问题六：关于本次交易评估作价 147
问题七：关于标的资产其他财务事项 204
其他事项的说明 235

问题一：关于交易必要性

申请文件显示：（1）上市公司主要从事电线电缆的研发、生产及销售。安徽三竹智能科技股份有限公司（以下简称标的资产）主要从事工业连接器及组件的研发、生产和销售，产品及服务主要应用于工厂自动化、伺服驱动系统、数控机床、工业机器人、工业机械手等领域。（2）上市公司与标的资产的主营产品同属电气连接系统的核心元器件，在技术与产品上具有互补性。本次交易完成后，上市公司通过整合标的资产的连接技术，实现从单一线缆供应商向“线缆+连接器”一体化连接系统解决方案提供商的转型升级。（3）上市公司与标的资产在客户资源和应用领域上既有重叠又各有侧重，交叉销售的协同效应有利于扩大市场份额，增强客户粘性。（4）连接器行业前十大厂商主要由欧美及日本的企业主导，并逐渐显现出集中化的趋势。标的资产在经营规模及市场占有率等方面与头部厂商存在显著的差距。随着国际连接器巨头相继在国内建立生产基地，积极开拓中国市场，以及国内连接器企业纷纷扩大产能，未来市场竞争的激烈程度或将进一步升级。（5）标的资产已在行业内树立起良好的品牌形象与口碑，在国内伺服连接器行业拥有领先的市场占有率，同时积极开拓国际市场。

请上市公司补充说明：（1）按照下游客户应用领域说明标的资产的收入情况，上市公司与标的资产在客户资源与应用领域协同效应的具体体现及可实现性，从单一线缆供应商向“线缆+连接器”一体化连接系统解决方案提供商转型升级面临的挑战，公司拟采取的应对措施，并结合上述情况说明本次交易的必要性。（2）连接器行业的竞争格局、主要企业及其市场份额，标的资产与境内外主要竞争对手在经营规模、技术实力等方面的对比情况及其竞争优势，标的资产已在行业内树立良好的品牌形象与口碑、标的资产在国内伺服连接器行业拥有领先的市场占有率等表述的客观依据，相关表述是否谨慎、合理。

请独立财务顾问核查并发表明确意见。

回复：

一、上市公司补充说明

（一）按照下游客户应用领域说明标的资产的收入情况，上市公司与标的资产在客户资源与应用领域协同效应的具体体现及可实现性，从单一线缆供应商向“线缆+连接器”一体化连接系统解决方案提供商转型升级面临的挑战，公司拟采取的应对措施，并结合上述情况说明本次交易的必要性

1、按照下游客户应用领域说明标的资产的收入情况

标的公司专注工业连接器及组件的研发、生产与销售，产品主要配套伺服系统设备，广泛应用于工厂自动化、数控机床、工业机器人、工业机械手等领域，终端应用场景丰富。

报告期内，标的公司实现营业收入分别为20,862.94万元、28,099.96万元和**21,588.53万元**，标的公司对前五大客户的销售金额，前五大客户的终端应用领域情况如下：

序号	客户名称	主营业务	销售金额（万元）			终端应用领域
			2026年1-6月	2025年度	2024年度	
1	无锡信捷电气股份有限公司	主要从事工业自动化产品的研发、生产及销售，主要产品包括可编程控制器（PLC）、伺服系统、人机界面和智能装置。报告期内采购标的公司产品用于其伺服系统产品。	**2,217.90**	2,703.53	2,182.33	其伺服产品广泛应用于光伏、锂电、半导体、3C、纺织、激光、AGV、分拣、物流、医疗等领域。
2	比亚迪股份有限公司	主要从事以新能源汽车为主的汽车业务，手机部件及组装业务，二次充电电池及光伏业务，业务横跨汽车、电子、新能源和轨道交通四大产业。报告期内采购标的公司产品配套用于工业设备中的伺服系统。	**1,774.87**	2,164.07	393.90	其工业设备用于生产线的更新和建设，应用于汽车、电子、新能源和轨道交通行业。
3	中达电子（江苏）有限公司	主要从事交流马达驱动器、电源治理、感测、控制与运动等产品领域的创新研发，为客户提供工业自动化解决方案。报告期内采购标的公司产品用于其伺服系统产品。	**914.38**	1,575.46	1,246.98	其伺服产品下游应用领域广泛，包括食品、纺织、化工、电子、橡塑料、制药、印刷、金属工具机与加工机等自动化制造设备，以及工厂、建筑的空调、供水、节能设备与系统解决方案。
4	深圳市雷赛智	主要从事智能装备的研发、生产、销售和服务，主要产品有	**824.53**	1,386.47	668.78	其产品广泛应用于智能制造和智能服务领

序号	客户名称	主营业务	销售金额（万元）			终端应用领域
			2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	
	能控制股份有限公司	伺服系统、步进系统、控制技术类产品、机器人产品等。报告期内采购标的公司产品用于其伺服系统类产品。				域的各种精密设备，包括 3C 制造设备、半导体设备、机器人、PCB/PCBA 制造设备、物流设备、特种机床、包装设备、医疗设备、锂电设备、光伏设备等。
5	无锡三竹控制技术有限公司	主要从事工业自动化相关产品的贸易业务。报告期内采购标的公司产品销售至下游智能装备制造等行业客户。	**967.18**	1,157.66	1,292.30	其下游客户领域主要涉及锂电池设备制造业、光伏设备制造业、3C 设备制造业、氢能设备制造业等等。
6	新代科技（苏州）有限公司	主要从事机床控制器的软件及硬件技术研发，专注于运动控制领域，主营产品包括：机床数控系统、伺服驱动、伺服电机、自动化专机等。报告期内采购标的公司产品用于其伺服系统产品。	**1,210.24**	1,173.57	864.44	其产品主要用于金属加工、木工、雷射等行业
7	南京埃斯顿自动化股份有限公司	主要从事高端智能装备及其核心控制和功能部件研发、生产和销售，核心业务板块包括自动化核心部件及运动控制系统、工业机器人及智能制造系统。报告期内采购标的公司产品用于其自动化核心部件及运动控制系统业务板块。	**613.41**	800.88	797.45	其自动化核心部件及运动控制系统产品主要应用在金属成形数控机床、机器人、光伏设备、锂电池设备、3C 电子、包装机械、印刷机械、纺织机械、木工机械、医药机械及半导体制造设备等智能装备的自动化控制领域。
8	浙江禾川科技股份有限公司	主要从事工业自动化产品的研发、生产、销售及应用集成，主要产品包括伺服系统、PLC 等，覆盖了工业自动化领域的控制层、驱动层和执行传感层。报告期内采购标的公司产品用于其伺服系统产品。	**1,004.81**	806.15	694.57	其产品广泛应用于光伏、锂电池、机器人、激光、3C 电子、包装、纺织、物流、木工等行业。

注：上述客户主营业务及终端应用领域来自其年度报告、公司官网等公开披露信息。

2、上市公司与标的资产在客户资源与应用领域协同效应的具体体现及可实现性，从单一线缆供应商向“线缆+连接器”一体化连接系统解决方案提供商转型升级面临的挑战，公司拟采取的应对措施

（1）上市公司与标的资产在客户资源与应用领域协同效应的具体体现及可实现性

上市公司与标的公司隶属于行业的上下游，业务互补性强，客户资源与应用领域具有一定的协同效应，具体如下：

协同维度	具体体现	可实现性分析
客户资源共享	1、上市公司的客户在生产经营中有连接器的配套需求。本次交易后，上市公司可依托标的公司的产品体系，为客户提供“线缆+连接器”一站式配套服务，减少客户采购环节、降低采购成本，提升上市公司对核心客户的综合服务能力，增强客户粘性。 2、上市公司在装备制造、矿用开采、轨道交通、航空航天等高端领域积累了优质客户资源，可助力标的公司突破渠道壁垒，将其连接器产品导入该类客户体系，拓展其他应用场景。同时，标的公司在工业控制、机器人等领域的客户积累亦可反哺上市公司，推动其线缆产品在相关领域的市场渗透，实现双向市场拓展，扩大双方整体市场覆盖范围。 3、华迅工业线缆组件采购项目目前处于打样阶段，双方已就技术参数、报价等事项启动磋商；江西鑫通项目已完成连接器打样及商务沟通；标的公司已向上市公司开放比亚迪客户资源，上市公司正对接其工控设备线缆需求；此外，标的公司产品随上市公司参展德国杜塞尔多夫展会，双方逐步加深对客户资源共享与导入。	本次交易后，双方将建立客户需求共享机制，整合各自客户的产品需求信息，针对客户的个性化需求，联合研发定制“线缆+连接器”一体化解决方案，提升双方产品的市场竞争力和市场占有率。
应用领域拓展	1、标的公司在工业控制领域具有较为成熟的产品和客户基础，上市公司可依托其特种线缆的技术优势，为该领域客户提供耐高温、耐磨损、抗干扰、耐弯折的专用线缆，与标的公司的连接器产品形成协同，填补双方在该领域的配套空白。上市公司在装备制造、矿山开采、轨道交通、航空航天等领域具备深厚的技术积累和客户资源，该类领域对连接产品的可靠性、稳定性要求较高。 2、标的公司可依托其连接器研发生产经验，针对性地研发适配该类场景的连接器产品，与华菱线缆的特种线缆配套，共同拓展高端应用市场。 3、标的公司已派员赴上市公司，就线束车间产线布局、设备选型及工艺流程提供现场指导；上市公司亦派驻研发人员至标的公司，围绕产品技	双方进行协同后，可以打破线缆和连接器分别单独供应的模式，依托各自在产品、技术、客户领域的优势，推动应用场景从单一产品配套向一体化系统服务延伸。

协同维度	具体体现	可实现性分析
	术参数对接、协同开发等事项开展工作，以推进双方技术融合与项目落地。	

目前，上市公司与标的公司在应用领域及客户资源协同方面，正有序推进相关工作，具体如下：

①上市公司与标的公司正逐步建立双向客户资源导入机制，客户资源共享和协同具备较强可实现性

上市公司与标的公司产品互补，线缆与连接器可形成配套供应，具备良好协同基础。目前双方已初步建立客户资源双向对接与导入机制，相关协同工作已开启，后续将持续加快推进。

标的公司已将客户比亚迪向上市公司开放，上市公司正对接其工控设备线缆需求，已初步完成需求对接及技术参数对比分析；上市公司部分矿用电缆客户在招标过程中明确有线缆配套连接器的需求，标的公司具备矿用连接器的研发及生产能力，目前正推进相关产品的认证工作。

②上市公司与标的公司已实现部分客户的产品协同供应，线缆与连接器的配套供应有序推进中

现阶段，上市公司向三一重工供应工程机械用特种电缆，标的公司亦向其供应配套连接器。双方产品已在同一客户场景下分别被采用，将为后续供应一体化线束组件提供基础；华迅工业（苏州）有限公司就线缆组件采购事项，已分别与上市公司及标的公司完成了技术方案前期论证，双方产品在技术层面具备匹配性，目前正在进行线缆组件打样，并就产品技术参数、报价等方面进行磋商。

整体来看，当前上市公司与标的公司双方客户协同仍处于初期推进阶段，与下游客户的商务沟通、供应商导入及大批量一体化配套供货需要一定的周期。但双方目标客户及下游可应用领域重合度较高、需求匹配性强，随着协同力度持续加大，未来在存量客户深化合作及新客户联合拓展方面均具备较强的可实现性与落地基础。

当前，工业控制、装备制造、矿山开采、航空航天等领域处于快速发展阶段，市场对“线缆+连接器”一体化连接系统的需求日益旺盛，对一站式配套服务的

需求不断提升，为双方协同效应的释放提供了广阔的市场空间。双方均聚焦于传输领域，上市公司的线缆产品与标的资产的连接器产品属于上下游配套关系，为客户资源与应用领域的协同提供了坚实的业务基础。

本次交易完成后，上市公司将建立协同管理机制，统筹推进双方客户资源共享、市场渠道协同、应用领域拓展等工作。针对重点客户、重点领域开展联合营销，推动销售团队协同作战，确保客户资源交叉渗透、应用领域协同延伸能够落地见效。上市公司与标的公司的客户资源、市场渠道均具备较强的互补性，交叉延伸潜力大，协同效应能够快速转化为经营成果，可实现性较强。

（2）从单一线缆供应商向“线缆+连接器”一体化连接系统解决方案提供商转型升级面临的挑战，公司拟采取的应对措施

本次收购完成后，上市公司将从单一线缆供应商向“线缆+连接器”一体化连接系统解决方案提供商的转型升级，符合行业发展趋势和上市公司的战略布局，但转型升级过程中仍将面临一系列挑战，针对各类挑战，上市公司已制定了切实可行的应对措施，具体如下：

①管理融合和业务协同的挑战与应对措施

上市公司聚焦于线缆业务，在生产管理、供应链管理、质量管理等方面形成了较为成熟的体系和模式；标的公司专注于连接器及组件业务，其业务模式、管理体系、企业文化与上市公司存在一定差异，且双方在生产流程、技术标准、客户服务体系等方面也存在不同之处。业务整合与管理协同存在一定的挑战。

针对上述挑战，上市公司将从四个方面推进应对：一是建立管理融合、业务协同体系和定期交流机制，成立由双方核心管理层组成的专项协同小组，统筹推进管理融合、业务协同、文化认同等工作，明确各部门、各环节协同职责和工作节点，定期召开协同工作会议，及时解决整合过程中出现的问题；二是在管理融合中遵循“规范治理、运转高效、风险防控”的核心原则，推动建立党组织，发挥党建引领作用，建立“三重一大”事项审议流程，由上市公司统筹财务管理并将其资金纳入银企直连范畴进行归集管理；加强信息平台建设和信息采集，保障信息顺畅和审批流程快捷。在业务协同方面，制定协同销售策略，开展联合销售活动，共同参加展会布展，产品目录修订扩增，优先对双方体量较大的客户进行

走访交流等；三是推动管理体系统一与优化，以上市公司成熟的管理体系为基础，结合标的公司的灵活运营优势，统一双方生产管理、供应链管理、质量管理、财务管理、人力资源管理等体系，制定统一的管理标准和操作流程，实现管理规范化、标准化。同时尊重标的公司现有的经营机制与创新活力，保持其在研发、市场响应等方面的自主性与快速反应能力；四是促进企业文化认同和融合，加强双方核心员工沟通交流，通过联合培训、团建活动、座谈会等形式，传递战略理念，增强员工归属感和凝聚力，形成一体化运营合力。

②技术融合与研发能力升级的挑战与应对措施

一体化连接系统解决方案提供商，需要具备线缆、连接器等多产品综合研发能力，以及一体化系统集成设计、定制化研发能力。目前，上市公司核心研发能力集中在线缆领域，在连接器研发设计方面经验相对不足；标的公司虽在连接器领域具备较为成熟研发能力，但在高端特种线缆研发方面存在短板。如何实现研发团队融合、技术能力互补，快速提升一体化连接系统及定制化解决方案研发能力，满足高端客户需求、应对行业技术快速迭代，是核心技术难点。

对上述挑战，上市公司将重点推进三项工作：一是整合双方研发团队，成立一体化连接系统研发中心，统筹推进线缆、连接器及一体化系统的研发工作，实现研发资源共享、技术优势互补；建立研发人员双向交流机制，推动双方研发人员交叉协作，提升研发团队综合能力；二是聚焦重点领域研发，补齐技术短板，重点围绕工业控制、装备制造、矿山开采、航空航天等领域，联合研发适配该类场景的“线缆+连接器”一体化连接系统，提升定制化研发能力；三是加强产学研合作与技术引进，与高校、科研院所建立产学研合作关系，联合开展一体化连接系统核心技术研发，培养专业研发人才，加快技术升级步伐，应对行业技术快速迭代挑战。

③产能协同与供应链优化挑战及应对措施

上市公司与标的公司的生产基地分布不同区域，生产设备、产能布局均围绕各自核心产品展开，线缆与连接器的生产工艺、供应链体系存在差异。转型升级后，为实现“线缆+连接器”一体化配套供应，需要统筹双方产能布局、实现产能协同。供应链整合方面，上市公司与标的公司在技术参数等匹配的前提下，可

以优先向对方供应线缆和连接器。另外，围绕一体化产品需求，协同研发匹配方案，并据此统筹产能与原材料采购，以应对原材料价格波动压力、确保产品及时交付。运营难点主要体现为跨区域产能调度、产品技术匹配及供应链降本。

针对上述挑战，上市公司将从产能与供应链两方面推进优化：一是结合双方生产基地布局和业务需求，统筹规划线缆、连接器的产能布局，优化生产设备配置；针对一体化连接产品生产需求，推动双方生产流程协同，实现线缆与连接器配套生产供应，提升生产效率、缩短交付周期；根据市场需求变化，适时调整产能布局，确保产能与市场需求匹配；二是建立内部供应链协同机制，统筹双方采购与库存资源。通过整合原材料采购需求，提升议价能力、降低采购成本；建立库存信息共享机制，实现互供产品的动态调配，合理控制库存水平，增强供应链弹性，有效应对原材料价格波动压力。

3、本次交易的必要性

综上所述，本次交易具有合理性及必要性，具体如下：

（1）顺应行业趋势，构建完整产品矩阵是提升核心竞争力的必然选择

当前连接器行业正朝着集成化、定制化方向发展。下游客户特别是工业控制、新能源、机器人等头部企业，更加倾向于采购互联系统整体方案以简化供应链管理。本次交易完成后，上市公司将形成“线缆+连接器”的产品矩阵，从部件供应商升级为方案提供商，可以显著增强在产业链中的话语权。

（2）把握市场机遇，打造上市公司的第二增长曲线，增强持续经营能力

根据 Bishop & Associates 数据，2024 年全球连接器市场规模已达到 864.78 亿美元，同比增长 5.65%。未来，受益于 AI 算力基础设施、工业机器人和新能源汽车的快速发展，全球连接器行业市场规模将持续扩容，行业处于高速增长通道。标的公司在工业控制领域的技术积淀与客户基础，为上市公司切入高壁垒连接器提供了可靠支点，有助于优化产业布局、提升上市公司的内在价值，符合股东利益。

（3）实现客户资源与渠道共享、赋能上市公司业务发展

本次交易完成后，上市公司可借助标的公司的品牌与渠道资源，将自有线缆

产品导入标的公司的客户中，实现原有业务的进一步拓展。这种双向赋能不仅能放大协同效应，更有利于提升上市公司的内在价值与品牌知名度，符合全体股东的利益。

（二）连接器行业的竞争格局、主要企业及其市场份额，标的资产与境内外主要竞争对手在经营规模、技术实力等方面的对比情况及其竞争优势，标的资产已在行业内树立良好的品牌形象与口碑、标的资产在国内伺服连接器行业拥有领先的市场占有率等表述的客观依据，相关表述是否谨慎、合理

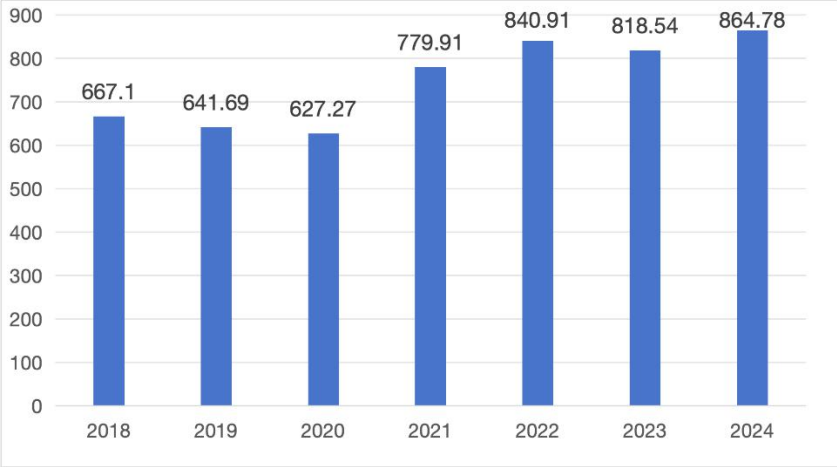
1、连接器行业的竞争格局、主要企业及其市场份额

全球连接器行业经过长期发展，呈现出“头部集中、梯队分明”的态势。头部厂商主要集中在美国、日本及中国台湾地区。其中，美国企业包括泰科电子（TE Connectivity）、安费诺（Amphenol）、莫仕（Molex）等；日本代表企业有矢崎（Yazaki）、日本航空电子（JAE）、日本压着端子（JST）、广濑电机（Hirose）等；中国台湾企业主要有鸿海精密等。

泰科电子（TE Connectivity）、安费诺（Amphenol）、莫仕（Molex）等三大巨头，凭借深厚的技术积累、覆盖全产业链的产品矩阵以及全球化的销售网络及供应链布局，在市场份额及技术引领等方面常年稳居行业前列，在航空航天、高端医疗、高速数据中心等尖端领域掌握话语权。第二梯队的其他欧美及日本企业以精密制造见长，在汽车电子、工业设备等专业细分市场占据重要生态位。相较于国际一流连接器企业，国内连接器厂商起步较晚，发展起点较低，技术储备相对有限。

根据 Bishop & Associates 数据，2024 年全球连接器市场规模已达到 864.78 亿美元，同比增长 5.65%。未来，随着终端行业应用的进一步发展，全球连接器行业市场规模将持续扩容。全球连接器市场规模情况如下：

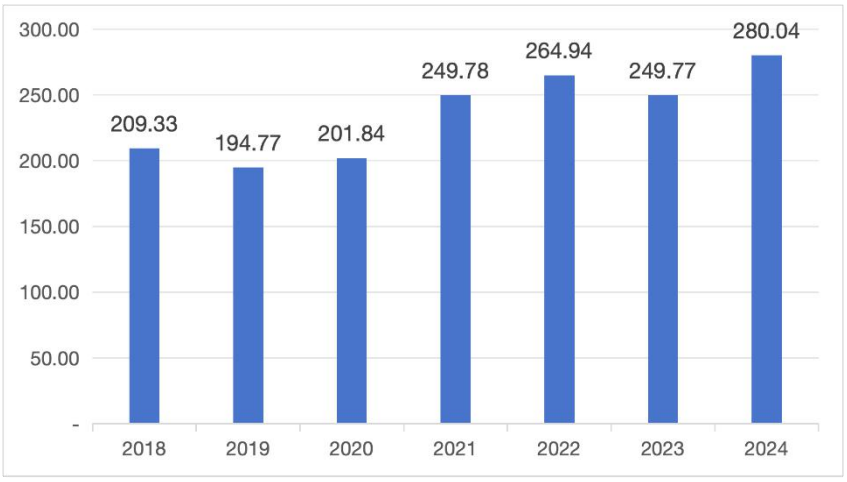
单位：亿美元



数据来源：Bishop & Associates

根据 Bishop & Associates 数据显示，2018 年至 2024 年我国连接器行业市场规模从 209.33 亿美元增长至 280.04 亿美元。中国连接器市场规模情况如下：

单位：亿美元



数据来源：Bishop & Associates

从国内来看，在通信、消费电子、新能源、工控安防等下游行业持续发展驱动下，中国连接器行业市场不断扩容，已经成为世界上最大的连接器生产基地。未来，随着我国连接器渗透率水平的进一步提高，我国连接器市场预计仍将持续向好发展。

中国是全球最大的连接器消费市场，庞大的内需为本土企业提供了广阔的成长舞台和迭代空间。国内连接器厂商依靠贴近客户及反应灵活等特点，结合良好的工艺控制与成本控制能力，在消费电子等对成本敏感、迭代速度快的领域快速形成了比较优势。随着新能源汽车、5G 通信、工业自动化等国内战略性新兴产业的爆发式增长，叠加国际贸易摩擦下供应链安全日益受到重视，连接器行业的

主战场向中高端应用领域延伸。国产连接器厂商通过有针对性地开发市场迭代所需的新型连接器产品以及持续的研发投入，逐步在各个细分领域实现突破，正在从“成本领先”向“技术领先”转型，从边缘配套向核心领域渗透，有望成为重塑行业竞争格局的关键变量。

2、标的资产与境内外主要竞争对手在经营规模、技术实力等方面的对比情况及其竞争优势

（1）标的资产与境内外主要竞争对手在经营规模、技术实力等方面的对比情况

标的公司境内主要竞争对手为维峰电子（301328.SZ）、永贵电器（300351.SZ）、中航光电（002179.SZ）、华丰科技（688629.SH），境外则主要对标泰科电子（TE Connectivity）、安费诺（Amphenol）、莫仕（MOLEX）等工业连接器领域的国际一流企业。标的公司与境内外主要竞争对手在经营规模、技术实力等方面的对比情况如下：

名称	主营业务	主要产品	下游应用领域	经营规模	技术实力
泰科电子（TE）	连接与传感解决方案供应商	连接器、传感器、连接组件等	能源、通信、交通、工业控制、汽车、数据中心、航空航天、医疗器械、防务、消费电子等	2025 财年销售收入 172.62 亿美元，其中交通运输解决方案占比 54%，工业与信息解决方案占比 46%	行业技术引领者，2025 财年 AI、云服务、商业航天、防务等高技术应用领域收入实现快速增长。
安费诺（Amphenol）	光、电连接器，传感器，天线，光纤，特种电缆等产品的设计、制造、销售	高速连接器、射频连接器、光连接器、传感器、高速线缆等	汽车、商业航天、防务、通信、消费电子、工业控制等	2025 财年销售收入 230.95 亿美元，其中数据与通信解决方案占比 52%，复杂工况解决方案占比 26%，互联与传感系统方案占比 22%	行业技术引领者，截至 2025 年末，拥有大约 6,400 名工程技术人员，2025 财年 AI、商业航天、防务等高技术应用领域收入实现快速增长。
莫仕（MOLEX）	连接器及线缆组件	板对板连接器、线对板连接器、圆形连接器、I/O 连接器等	航空航天、防务、数据中心、工业控制、消费电子、通信、医疗器械等	未披露	行业技术引领者，研发投入占年销售额 5%以上。
维峰电子（301328.SZ）	高端精密连接器产品的研发、设计、生产和销售	1、工业控制连接器：板对板连接器以及线对板连接器； 2、汽车连接器：汽车中低压信号传输连接器以及高频高速连接器； 3、新能源连接器。	工业控制与自动化设备、汽车与智能驾驶、新能源光伏与储能逆变系统等	2025 年度营业收入 7.13 亿元，其中工业控制连接器及线缆占比 46.30%，汽车连接器占比 26.32%，新能源连接器及线缆占比 25.90%，其他占比 1.48%	1、拥有超过 5 万个产品料号、10 万个储备料号； 2、截至 **2026 年 6 月 30 日**，拥有境内专利 **266** 项，其中发明专利 **34** 项、实用新型专利 **219** 项；3、主导牵头制定的 WD 系列锁扣式矩形连接器、BSC 系列锁扣式矩形连接器两个产品系列技术团体标准已完成并正式发布，填补了行业空白。
永贵电器（300351.SZ）	电连接器、连接器组件及精密智能产品的研发、制造、销售和技术支持	1、轨道交通板块产品：连接器、门系统、计轴系统、贯通道、电池系统、受电弓等； 2、工业板块产品：连接器、工业机器人电机用编码以及动力圆形连接器、工业	轨道交通、工业、新能源汽车及充电、通信等	2025 年度营业收入 22.42 亿元，其中车载与能源信息板块占比 56.56%，轨道交通与工业板块占比 37.45%，特种装备及其他占比 5.99%	1、已形成轨道交通与工业、车载与能源信息、特种装备三大业务板块； 2、截至 **2026 年 6 月 30 日**，累计获得专利授权 **878** 项，其中发明专利 **159** 项； 3、主导及参与制定了 **11** 项国家标准、4 项行业标准和 25 项团体标准。

名称	主营业务	主要产品	下游应用领域	经营规模	技术实力
		机器人底座控制柜及盘间线运用、变桨柜、主控柜等； 3、车载与能源信息板块产品：高压连接器及线束组件、mini-FAKRA、车载以太网连接器、高压分线盒（PDU）/BDU、充/换电接口及线束、交/直流充电枪、大功率液冷直流充电枪、通讯电源/信号连接器、储能连接器、高速连接器等； 4、特种装备板块产品：特种圆形电连接器、微矩形电连接器、射频连接器、光纤连接器、流体连接器、机柜连接器、深水连接器、岸电及充电产品系列、水下机器人连接器以及其它特殊定制开发的特种连接器及其相关电缆组件等。			
中航光电（002179.SZ）	中高端光、电、流体连接技术与产品的研究与开发	光、电、流体连接器，光电子器件，线缆组件及集成化设备	防务、商业航空航天、通信网络、数据中心、石油装备、电力装备、工业装备、轨道交通、医疗设备、新能源汽车、消费电子等高端制造领域	2025 年度营业收入 213.86 亿元，其中电连接器及集成互连组件占比 74.55%，光连接器及其他光器件以及光电设备占比 17.11%，液冷解决方案及其他产品占比 8.34%	1、自主研发各类连接产品 500 多个系列、35 万多个品种； 2、年均实施重点科研项目 200 余项，推动耐环境光传输、深水密封、超高功率传输、大功率散热等一批领先技术快速突破，多次获得省部级技术奖项，多项技术达到国际领先及国际先进水平； 3、主持制定国内外标准超 500 余项，

名称	主营业务	主要产品	下游应用领域	经营规模	技术实力
					参与制定国内外标准超 400 余项，**截至 2026 年 6 月 30 日**已累计立项国际标准 **38** 项，荣获 2025 年全国信标委量子信息标准工作组突出贡献奖；累计获得授权专利 **6,530** 余项，境外授权专利 **36** 项。
华丰科技（688629.SH）	光、电连接器及线缆组件的研发、生产、销售，并为客户提供系统解决方案	1、防务类连接产品：高速传输系列互连产品、电磁防护系列互连产品、低频电连接器、射频连接器、机载电缆网、弹载电缆网、车载电缆网、特种电缆网；2、通讯类连接产品：高速连接器、印制板连接器等；3、工业类连接产品：轨道交通连接器、电气车钩总成、线缆组件、BDU/PDU 充配电系统总成、高压连接器、高压线束、充电插座、高速连接器等。	通讯、航空、航天、船舶、防务装备、电子装备、核电、新能源汽车、轨道交通等领域	2025 年度营业收入 24.99 亿元，其中组件占比 62.25%，连接器占比 29.05%，系统互连产品占比 5.39%，其他占比 3.31%	1、FMC 系列高速数据连接器、JVNX 系列高速总线连接器、JH 系列耐环境连接器等产品技术指标达到国际先进水平； 2、截至 **2026 年 6 月 30 日**，公司累计获得授权专利 **753** 项和软件著作权 5 项，其中发明专利 **194** 项，实用新型专利 **525** 项，外观设计专利 **34** 项。
标的公司	工业连接器及组件的研发、生产和销售	伺服驱动器连接器、小功率伺服电机连接器、中大功率伺服电机连接器、欧系电机连接器等	主要应用于工业自动化设备中的工控伺服系统	2025 年度营业收入为 2.81 亿元，收入构成为工业连接器及组件的销售	掌握工业连接器及组件生产制造所需的高压技术、高频技术、高速传输技术、电磁屏蔽技术、精密制造工艺等核心生产技术，截至 **2026 年 6 月 30 日**拥有授权专利 **68** 项，其中发明专利 14 项，实用新型专利 **39** 项，外观设计专利 15 项。

资料来源：上述相关公司官网、公告

（2）标的公司的主要竞争优势

标的公司与境内外主要竞争对手在经营规模、技术实力等方面存在差距，但标的公司自成立以来深耕工业连接器及组件细分赛道，产品主要应用于通用伺服系统，积累了自身的独特优势，**一是标的公司深度嵌入头部客户的供应链，其连接器产品在客户产品定型阶段即与整体系统深度耦合，目前已成功进入汇川技术、先导智能、埃斯顿、禾川科技、雷赛智能、台达和比亚迪等龙头企业，准入门槛较高，客户粘性较强；二是标的公司具备高可靠和场景适配的技术优势，在长期服务头部客户中积累了较为完整的结构设计、模具开发和可靠性验证等技术优势，具备向多场景拓展的定制化研发能力；三是标的公司具备自主生产和产研协同的优势，自主生产能力涵盖压铸、注塑、机加工、冲压、组装等多个核心生产环节，且在客户新品开发初期即介入方案设计，能快速响应变更需求，提高从样品到量产的转化效率，保障标的公司交付产品的稳定性和灵活性，**具体如下：

①标的公司产品应用案例丰富，**深度嵌入头部客户供应链，客户粘性高，具有先入优势**

连接器产品作为工业控制系统的基础元器件，其电气特性、机械尺寸及防护等级等核心参数在产品定型阶段即与客户的整机系统形成深度耦合。客户若更换供应商，需就产品重新履行设计方案论证、可靠性测试、环境适应性试验等流程，涉及较长的验证周期和较高的替代成本。标的公司在产品定型阶段的先入优势，对后进入者形成了一定的进入壁垒。

标的公司已成功进入汇川技术、先导智能、埃斯顿、禾川科技、雷赛智能、台达和比亚迪等行业龙头的供应链体系。头部客户对合格供应商的遴选通常涵盖技术方案评审、样品验证、小批量试产及批量供货等环节，整体导入周期较长，准入门槛较高。此外，标的公司在客户新产品开发阶段即介入并提供定制化连接解决方案，通过研发端的深度绑定使得标的公司的产品与客户整机设计方案深度耦合，后进入者面临较高的准入门槛及较长导入周期。

②标的公司产品具有高可靠与复杂环境适应性的技术优势，**具备面向不同应用场景连接器的生产研发能力**

标的公司产品线完善，可以提供不同规格、不同性能，适用于工业控制不同

场景的连接器产品，具有一定的竞争优势，主要体现在以下方面：一是高可靠性与稳定性，产品通过耐久性、高低温循环、震动冲击、防水防尘、耐油耐腐蚀等系列严苛测试验证，并采用优质基材与精密压接/焊接工艺，确保在工业机器人、数控机床等复杂工况下长期稳定运行，有效降低系统故障率；二是高防护等级与适应性，多数产品防护等级达 IP67，部分产品可以达到 IP68、IP69K 的要求，具备优异的防尘防水能力，可满足潮湿、多尘等恶劣环境对连接器的严苛要求；三是多样化规格与快速定制能力，产品覆盖小功率至中大功率伺服电机及欧系电机专用等多规格型号，并可根据客户需求在接口形式、芯数、防护等级等方面进行快速定制化开发，深度匹配多样化应用场景；四是高速低损信号传输，部分产品支持 CAT5E 及以上通信标准并采用全屏蔽结构，有效抑制电磁干扰，实现信号高速无损传输，适用于对通信质量要求较高的高端伺服驱动与工业控制场景；五是绿色环保设计，产品全面符合 ROHS 等环保标准，在材料选用与结构优化中融入节能环保理念，助力下游客户实现绿色制造目标。上述技术优势共同构成了标的公司在工业控制连接器领域的核心竞争力。

标的公司自设立以来专注于伺服连接器领域的研发与制造，在长期配套国内外工业自动化龙头企业的过程中，围绕连接器的结构设计、精密模具开发及可靠性验证等环节积累了较为完整的技术体系和丰富的工艺经验，并形成了丰富的产品型号库，报告期内，标的公司活跃产品型号超 1 万种。基于前述技术积累与制造经验，标的公司的研发生产能力已具备向其他连接器应用场景拓展的基础，能够根据不同应用领域对连接器在电气性能、环境适应性等方面的差异化需求，开发和生产定制化的连接器产品。

③标的公司生产制造体系完整，核心工序自主可控，研产协同与定制化开发能力突出

标的公司的连接器自主生产能力涵盖压铸、注塑、机加工、冲压、组装等多个核心生产环节，具备多种类型连接器的精密制造能力。**标的公司的自主生产模式有利于保证产品质量的稳定性和可控性。标的公司凭借在伺服连接器领域长期服务头部客户过程中积累的行业经验与研发实力，在客户新产品开发初期即深度介入，参与产品连接方案的可行性评估与设计优化，能够为客户提供定制化的综合解决方案，协助客户优化产品性能并提升工艺水平。标的公司能够快速响应**

客户的设计变更需求，在新品导入阶段提前进行工艺准备与产线适配，有效缩短从样品开发到量产的转化周期。核心工序的自主可控与研产协同，共同保障了标的公司生产制造的稳定性与响应效率。

综上所述，标的公司在工业连接器领域积累起的独特优势能够支撑标的公司的持续经营与发展。

3、标的资产已在行业内树立良好的品牌形象与口碑、标的资产在国内伺服连接器行业拥有领先的市场占有率等表述的客观依据，相关表述是否谨慎、合理

标的公司已在行业内树立起良好的品牌形象与口碑，具体体现为：（1）稳定的客户合作关系。工业连接器通常处于高温、低压、强振动等复杂的工作环境，对产品可靠性、安全性要求较高，同时需要针对特定的应用场景提供定制化解决方案。标的公司已建立起完善的检测及质量控制体系，并且能够通过柔性化生产满足客户多品种、小批量、定制化的产品需求。标的公司凭借稳定的产品质量与快速响应的服务优势，得到行业内众多客户认可，与信捷电气、中达电子、埃斯顿、禾川科技、雷赛智能、新代数控等主要客户保持稳定合作，报告期内业务量持续增长，同时已进入台达电子、施耐德集团、ABB 集团、先导智能、松下等国内外行业龙头的供应链体系；（2）活跃的品牌营销活动。标的公司近年来持续参加德国 SPS 展、上海工博会等大型展会，增加品牌曝光度，持续开拓市场，强化自身品牌影响力。

标的公司致力于工业连接器及组件的研发、生产和销售，产品主要应用于通用伺服系统。通用伺服系统是应用于多种工业自动化设备的运动控制部件，标的公司凭借在伺服连接器领域的深厚积累，能够为下游客户定制各种专业的工业连接产品和解决方案。

截至目前，尚无关于国内伺服连接器及组件行业市场占有率的权威统计数据。标的公司境内外主要竞争对手维峰电子（301328.SZ）、永贵电器（300351.SZ）、中航光电（002179.SZ）、华丰科技（688629.SH）、泰科电子（TE Connectivity）、安费诺（Amphenol）、莫仕（MOLEX）均未披露伺服连接器及组件的细分收入。上述企业均为综合性连接器厂商，产品线覆盖多个下游应用领域，收入按照产品大类进行披露，未进一步拆分为伺服连接器等更为细分的品类。

出于信息披露谨慎性考虑，上市公司将标的公司已在行业内树立良好的品牌形象与口碑的表述、在国内伺服连接器行业拥有领先的市场占有率等相关表述删除。

二、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对前述事项，独立财务顾问主要履行了以下核查程序：

1、查阅行业研究报告、同行业可比公司招股说明书、定期报告等公开资料，了解连接器行业的竞争格局、主要企业及其市场份额；

2、查阅标的公司境内外主要竞争对手的公司官网、公司公告等公开资料，收集上述企业主营业务、主要产品、下游应用领域、经营规模、技术实力等方面的信息，与标的公司自身情况进行对比；

3、访谈标的公司相关业务人员，查阅了标的公司报告期内销售明细表，了解标的公司与下游客户的合作情况及自身品牌建设情况；

4、查阅相关研究报告、标的公司主要竞争对手年度报告、下游领域主要企业披露的募集说明书等公开资料，了解竞争对手的市场占有率情况。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、标的公司专注工业连接器及组件的研发、生产与销售，产品主要配套伺服系统设备，终端应用场景丰富。华菱线缆与安徽三竹隶属于行业的上下游，业务互补性强，在客户资源方面，双方可以通过现有客户的交叉渗透、客户渠道共享及客户需求的协同，进行双向赋能，互补延伸，逐步扩大市场覆盖边界。在应用领域方面，双方可以在各自的优势领域进行互补融合，延伸拓展产品的适用场景，逐步完善产业布局。本次收购完成后，上市公司将从单一线缆供应商向“线缆+连接器”一体化连接系统解决方案提供商的转型升级，符合行业发展趋势和公司战略布局，但转型升级过程中仍将面临针对管理融合和业务协同的挑战、技术融合与研发能力升级的挑战、产能协同与供应链优化挑战等，面对各类挑战，上市公司已制定了切实可行的应对措施；

2、连接器行业当前市场格局仍由国际一流厂商主导，国产连接器厂商凭借国内新兴产业发展带来的业务机会及本土化成本与服务优势，具有较好的成长性。标的公司与境内外主要竞争对手在经营规模、技术实力等方面存在差距，凭借稳定的产品质量与快速响应的服务优势得到行业内众多客户认可。截至目前尚无关于国内伺服连接器行业市场占有率的权威统计数据，出于信息披露谨慎性考虑，上市公司已将标的公司已在行业内树立良好的品牌形象与口碑的表述、在国内伺服连接器行业拥有领先的市场占有率等相关表述删除。

问题二：关于标的资产合规情况

申请文件显示：（1）截至报告期末，标的资产无房屋不动产及土地使用权，生产厂区使用的土地房屋通过租赁取得，其中部分厂房及职工宿舍租赁期限已届满，但尚未完成续租。（2）报告期内，公司及其子公司存在使用劳务派遣和劳务外包的用工方式的情形，且存在劳务派遣人员比例超过 10%的情况。（3）报告期内，标的资产存在部分员工社会保险及住房公积金未足额缴纳的情形。标的资产已制定明确的整改方案并处在推进过程中，但在整改完成前，仍存在被有权监管部门责令补缴、追缴滞纳金或实施行政处罚的风险。（4）标的资产“高精度 MC 连接器注塑配件 800 万套/年”生产线改造项目备案批复时间为 2022 年 9 月，环评批复时间为 2024 年 1 月。（5）报告期各期，无锡三竹控制技术有限公司（以下简称无锡三竹）均为标的资产五大客户，但未被认定为关联方。（6）截至报告期末，标的资产借款金额为 191.94 万元，占其他应收款期末余额的 59.79%。其中，交易对方吴根红借款金额为 102.81 万元，截至重组报告书签署日，吴根红已归还上述借款。（7）上海三竹机电设备有限公司（以下简称上海三竹）全部采购来源于标的资产且无独立对外业务，同时承担了标的资产部分销售、采购及研发人员的薪酬发放职能，为规范关联交易、解决不同法人主体间业务混同以及不同主体间职能交叉问题，标的资产将新设全资子公司三竹技术（上海）有限公司（以下简称三竹技术），并由三竹技术承接原上海三竹全部业务。经审计，上海三竹截至 2025 年 7 月 31 日的净资产为-717.06 万元。（8）三竹科技（惠州）有限公司（以下简称惠州三竹）的核心业务定位系为标的资产提供代加工服务及部分客户售后服务，属于标的资产日常经营体系的配套组成部分。2025 年 7 月 28 日，吴根红、江源以 0 元价格分别将所持惠州三竹 95%股权和 5%股权转让给标的资产。

请上市公司补充披露：（1）生产厂房租赁的具体情况，包括但不限于出租人及是否为关联方、租赁面积、租赁价格的公允性、租赁期限、租赁物业权属是否清晰，部分厂房尚未完成续租的原因，是否存在无法续租风险，公司拟采取的应对措施。（2）报告期各期，劳务派遣和劳务外包金额及占当期营业成本比例、劳务派遣和劳务外包人数及占当期标的资产员工人数比例，劳务派遣人员比例较高的原因，是否符合行业经营特点，是否存在被相关主管部门处罚的风险，拟采

取的整改措施，对本次交易的影响，劳务公司的经营是否合法合规，是否专门或主要为标的资产服务，与标的资产是否存在关联关系。（3）列表说明报告期各期未足额缴纳社会保险及住房公积金涉及的员工人员及金额，整改方案的具体情况及整改进展，对公司经营业绩的影响，是否构成重大违法行为。（4）“高精度MC 连接器注塑配件 800 万套/年”项目的具体建设时间，备案批复后较长时间未取得环评的原因，是否存在未批先建情形，如有，请进一步说明是否存在被处罚的风险。（5）无锡三竹的具体情况，和标的资产均使用“三竹”字号的原因，未认定为关联方的原因及合理性，向与标的资产采购的具体产品、单价及数量，采购价格是否公允。（6）标的资产向大股东借款的具体情况，包括但不限于金额、起止时间、利率、借款用途，是否已履行相关程序，相关内控措施是否健全并得到有效执行，截至目前是否仍存在非经营性资金占用。（7）上海三竹和惠州三竹经营情况及财务数据，采取新设子公司承接上海三竹全部业务，而未直接将上海三竹股权转让给标的资产的原因及合理性，是否存在法律风险或经济纠纷。

请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见，请会计师核查（2）（5）（6）并发表明确意见。

回复：

一、上市公司补充披露

（一）生产厂房租赁的具体情况，包括但不限于出租人及是否为关联方、租赁面积、租赁价格的公允性、租赁期限、租赁物业权属是否清晰，部分厂房尚未完成续租的原因，是否存在无法续租风险，公司拟采取的应对措施

上市公司已在重组报告书中的“第四节 交易标的情况”之“四、标的资产及其主要资产权属、对外担保及主要债务情况”之“（二）主要资产情况”之“2、租赁房屋”之“**（2）生产厂房的租赁情况**”补充披露如下内容：

“（2）生产厂房的租赁情况

①标的公司生产厂房租赁的基本情况

根据标的公司提供的租赁合同及相关房产权属证书等相关文件，截至本报告出具之日，标的公司生产厂房租赁的基本情况如下：

序号	承租方	出租方	物业位置	租赁面积（㎡）	租赁单价	租赁期限	租赁用途	产权证号	证载权利人	出租人是否为关联方
1	安徽三竹	和县和兴建设发展有限公司	和县开发区高新技术产业园（西区）3号厂房整栋	14,689.65	一层厂房租金：10元/月/㎡；二层及以上厂房租金：6元/月/㎡	2025.07.01-2028.06.30	厂房及办公	皖（2022）和县不动产权第0011328号	和县和盛投资有限公司	否
2	惠州三竹	广东艾捷莫电子工业有限公司	惠州市仲恺高新区潼侨镇联发大道187号ACM科技园B栋六楼	931.60	8元/月/㎡	2026.10.16-2027.10.15	厂房	房产正在办证，土地证号为粤（2020）惠州市不动产权第5024956号	土地证证载权利人为广东艾捷莫电子工业有限公司	否
3	安徽三竹	上海泉展实业有限公司	上海市松江区研展路455号4幢1403、05室	609.70	1.70元/天/㎡	2025.09.01-2027.08.31	办公	沪房地（松）字（2016）第002716号	上海临松置业有限公司	否
4	安徽三竹	和县和盛投资有限公司	和县经济开发区西区标准化2#厂房一层	400.00	7元/月/㎡	2026.05.01-2027.04.30	存放物料	皖（2022）和县不动产权第0011328号	和县和盛投资有限公司	否

对于上述第1项、第4项租赁物业，根据标的公司提供的由租赁物业所有权人和县和盛投资有限公司出具的《授权委托书》，其中载明和县和盛投资有限公司将权属证书号为“皖（2022）和县不动产权第0011328号”房产的全部经营管理权（包括但不限于对外出租、签订租赁合同、收取租金、日常维护管理及处理相关事务等权利）授予出租方和县和兴建设发展有限公司全权行使；和县和兴建设发展有限公司在授权范围内以其自身名义进行的一切合法经营管理活动，和县和盛投资有限公司均予以认可。根据访谈情况，出租方和县和兴建设发展有限公司与租赁物业所有权人和县和盛投资有限公司均为和县经开控股集团有限公司控制下的控股子公司，实际控制人为安徽省和县经济开发区管理委员会；目前由出租方和县和兴建设发展有限公司对高新技术产业园（租赁物业所在区域）进行资产管理。

对于上述第2项租赁物业，根据标的公司提供的资料及说明，出租方及租赁物业所有权人均为广东艾捷莫电子工业有限公司，广东艾捷莫电子工业有限公司持有位于惠州仲恺高新区潼侨镇联发大道光明段南面ZKC-025-02地块的不动产权证，但暂未就惠州三竹所承租房屋物业办理取得房屋产权证书。根据广东艾

捷莫电子工业有限公司出具的书面说明，具体如下：

“本公司持有建设于惠州仲恺高新区潼侨镇联发大道光明段南面ZKC-025-02地块的‘粤（2020）惠州市不动产权第5024956号’不动产权证。本公司为上述地块所建设房屋ACM科技园（以下简称‘租赁房产’）的所有权人，租赁房产由于正在办理相应房产权属证书，相关政府监管部门未就租赁房产的使用、收益及权属事项与本公司发生纠纷或潜在纠纷，该租赁房产房屋所有权权属清晰，不存在争议、纠纷。惠州三竹基于与本公司之间真实意思表示签订了《厂房租赁合同》，惠州三竹作为承租方在依约履行承租义务的情形下，不存在被要求终止租赁或搬迁等无法继续正常使用的风险。若因惠州三竹目前承租的厂房、宿舍及相关配套设施存在权属纠纷（如有），或未办理合法的产权证书（如涉及）等原因而使得惠州三竹遭受损失的，本公司将承担因此给惠州三竹带来的损失。”

对于上述第3项租赁物业，上海临松置业有限公司、安徽三竹与上海泉展实业有限公司签署了《三方协议》，其中载明上海临松置业有限公司与上海泉展实业有限公司于2024年4月24日签订了《上海市商品房出租合同》，约定上海临松置业有限公司将所拥有的位于上海市松江区研展路455号4幢1-14层(整栋)出租给上海泉展实业有限公司，由上海泉展实业有限公司负责相应出租及物业管理事务，租赁期自2024年5月20日起至2033年8月31日止。同时，根据标的公司提供的由租赁物业所有权人上海临松置业有限公司出具的《授权委托书》，其中载明上海临松置业有限公司同意出租方上海泉展实业有限公司将位于上海市松江区九亭镇研展路455号4幢的整体房产进行转租或分租。

②租赁价格的公允性

A.租赁和县和兴建设发展有限公司房产价格公允

根据安徽和县经济开发区管理委员会出具的“和开发字[2021]345号”《和县经济开发区标准化厂房入驻项目管理办法》，标准化厂房的租金、物业费标准为一层租金为每月每平方米10元，二层及以上租金为每月每平方米6元；每平方米厂房每月另需缴纳0.5元物业费。标的公司在和县租赁厂房的租金水平与前述规定一致。

经核查网络公开信息,承租方租赁物业与周边同类型物业租赁价格比较情况如下：

项目	面积（㎡）	性质	租金单价（元/月/㎡）	位置	来源
标的公司所租赁房产	14,689.65	厂房	一层厂房租金：10.00；二层及以上厂房租金：6.00	和县开发区高新技术产业园（西区）3号厂房整栋	-
	400.00	厂房	7.00	和县经济开发区西区标准化2#厂房一层	-
其他周边地区房产租赁信息	2,500.00	厂房	8.21	和县项羽南路558号	58同城
	2,500.00	厂房	8.21	和县鸡笼山北路6号	58同城
	500.00	厂房	10.04	马鞍山市和县S438	58同城

标的公司租赁房产周边地区相似房产的租金价格区间为8元至10元/月/㎡，标的公司租赁价格与市场价格不存在显著差异。同时结合上述政府政策性文件，标的公司租赁该处房产的价格公允。

B.租赁广东艾捷莫电子工业有限公司房产价格公允

经核查网络公开信息,承租方租赁物业与周边同类型物业租赁价格比较情况如下：

项目	面积（㎡）	性质	租金单价（元/月/㎡）	位置	来源
标的公司所租赁房产	1,863.20	厂房	8.00	惠州市仲恺高新区潼侨镇联发大道187号ACM科技园B栋六楼	-
其他周边地区房产租赁信息	3,000.00	厂房	10.04	惠州市仲恺高新区潼侨镇联发大道	58同城
	5,000.00	厂房	10.04	惠州市仲恺高新区潼侨镇独院厂房	安居客
	3,600.00	厂房	8.21	惠州市仲恺高新区潼侨工业园区厂房	安居客
	1,500.00	厂房	10.04	惠州市仲恺高新区潼侨镇潼桥市场厂房	安居客

标的公司租赁房产周边地区相似房产的租金价格区间为8元至10元/月/㎡，标的公司租赁价格与市场价格不存在显著差异。标的公司租赁该处房产价格处于市场价格区间中相对较低位置，主要系由于惠州三竹自设立以来即向广东艾捷莫电子工业有限公司租赁该处房产，承租期较长，因此租赁价格相对保持稳定，相较市场价格相对优惠。标的公司租赁该处房产的价格公允。

C.租赁上海泉展实业有限公司房产价格公允

经核查网络公开信息,承租方租赁物业与周边同类型物业租赁价格比较情况如下:

项目	面积（㎡）	性质	租金单价（元/天/㎡）	位置	来源
标的公司所租赁房产	609.70	办公	1.70	上海市松江区研展路455号4幢1403、05室	-
其他周边地区房产租赁信息	334.00	办公	1.60	上海市松江区研展路455号漕河泾汉桥文化科技园办公室	58同城
	260.00	办公	1.80	上海市松江区研展路455号漕河泾汉桥文化科技园办公室	58同城
	1,200.00	办公	1.50	上海市松江区研展路455号漕河泾汉桥文化科技园办公室	58同城
	200.00	办公	1.50	上海市松江区研展路455号漕河泾汉桥文化科技园办公室	58同城

标的公司租赁房产周边地区相似房产的租金价格区间为1.50元至1.80元/天/㎡，标的公司租赁价格与市场价格不存在显著差异，价格公允。

③部分厂房尚未完成续租的原因，是否存在无法续租风险，公司拟采取的应对措施

截至本报告出具之日,就原重组报告书披露的标的公司及其子公司租赁使用的2处生产厂房的租赁合同到期不再续租，具体情况如下:

序号	承租方	出租方	物业位置	租赁面积（㎡）	租赁单价	租赁期限	租赁用途	产权证号	证载权利人	出租人是否为关联方
1	安徽三竹	和县和兴建设发展有限公司	和县开发区高新技术产业园（西区）2号厂房(三层东半边)	2,150.00	6元/月/㎡	2025.04.01-2025.12.31	厂房	皖（2022）和县不动产权第0011328号	和县和盛投资有限公司	否
2	安徽三竹	和县和兴建设发展有限公司	和县开发区高新技术产业园（西区）2号厂房(三层西半边)	2,150.00	6元/月/㎡	2025.07.01-2025.12.31	厂房	皖（2022）和县不动产权第0011328号	和县和盛投资有限公司	否

根据标的公司出具的说明,前述厂房位于和县开发区高新技术产业园(西区)

2 号厂房，用于临时性仓储及组装作业，租赁期限届满后未予续租，目前标的公司的仓储及组装作业位于和县开发区高新技术产业园(西区)3 号厂房，因此该等房屋终止租赁不会对标的公司整体生产经营产生重大不利影响。

针对标的公司生产经营场所以租赁方式使用事项，标的公司出具说明，因连接器的生产、组装车间所需厂房属于标准化厂房且固定设施较少，对于生产厂房的功能设计并无特殊要求，对生产场所的依赖度较低，厂房的替代性较高，标的公司另寻替代场地及搬迁难度较小、成本可控，如后续出现无法续租的情况时，标的公司将另寻办公场所。根据标的公司提供的书面说明，就上述厂房租赁续租风险标的公司已制定如下应对措施：

A.做好已租赁房产的日常信息跟踪,持续关注租赁房产是否出现被要求收回、无法续租或被责令拆除的情形，建立预警机制；

B.密切关注房源信息，将产权清晰、满足用途要求、交通便利、租金合适的房源纳入租赁房产储备库，以应对不利情形发生时的搬迁需要；

C.提早制定切实可行的搬迁计划，包括寻找合适的可替代房源，制定高效的搬迁计划表，提前调整生产经营计划，以减少停工误工损失和搬迁费用。”

（二）报告期各期，劳务派遣和劳务外包金额及占当期营业成本比例、劳务派遣和劳务外包人数及占当期标的资产员工人数比例，劳务派遣人员比例较高的原因，是否符合行业经营特点，是否存在被相关主管部门处罚的风险，拟采取的整改措施，对本次交易的影响，劳务公司的经营是否合法合规，是否专门或主要为标的资产服务，与标的资产是否存在关联关系

上市公司已在重组报告书中的“第四节 交易标的情况”之“六、标的公司业务情况”之“（十六）标的公司劳务用工情况”补充披露以下内容：

“1、报告期各期，劳务派遣和劳务外包金额及占当期营业成本比例、劳务派遣和劳务外包人数及占当期标的资产员工人数比例

根据标的公司提供的资料及说明，报告期各期，标的公司存在劳务派遣和劳务外包情况，劳务派遣、劳务外包金额占当期营业成本比例，劳务派遣、劳务外包人数及占当期标的资产员工人数比例的情况如下：

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度
劳务派遣金额（万元）	43.51	1,464.32	153.41
劳务外包金额（万元）	1,603.08	174.33	-
营业成本（万元）	16,028.06	22,077.60	14,854.71
劳务派遣金额占营业成本比例	0.27%	6.63%	1.03%
劳务外包金额占营业成本比例	10.00%	0.79%	-
期末劳务派遣人数（人）	19	13	112
期末劳务外包人数（人）	586	289	-
期末正式员工人数（人）	532	450	471
劳务派遣人数占总人数比例	3.45%	2.81%	19.21%
劳务外包人数占总人数比例	51.54%	38.43%	-

注 1：劳务派遣人数占总人数比例=劳务派遣人数÷（正式员工人数+劳务派遣人数）；
注 2：劳务外包人数占总人数比例=劳务外包人数÷（正式员工人数+劳务派遣人数+劳务外包人数）。

报告期内，标的公司的劳务外包人员占比逐步上升，主要系由于业务规模快速增长所致，标的公司通过劳务外包形式，提高生产效率和用工灵活性。2026 年 1-6 月，标的公司的营业收入同比增长 43.59%，劳务外包等金额同比增长 69.35%，标的公司的劳务外包的增长趋势与收入增长趋势一致。

2、劳务派遣人员比例较高的原因，是否符合行业经营特点，是否存在被相关主管部门处罚的风险，拟采取的整改措施，对本次交易的影响。

（1）劳务派遣人员比例较高的原因

报告期内，标的公司劳务派遣人员比例较高的原因主要有：一是标的公司生产环节涉及多道工序，其中组装、包装、仓储及发料等环节自动化程度较低，岗位操作简单、技能要求不高、替代性较强，属于非关键、非核心工序，适合采用劳务派遣方式；二是标的公司采用以销定产模式，生产需求随客户订单存在阶段性波动，通过劳务派遣可灵活调配人力，保障生产连续性与订单交付及时性，缓解阶段性用工紧张并降低用工成本。

（2）是否符合行业经营特点

标的公司属于制造业企业，从行业经营特点来看，劳务派遣是连接器和其他电子元件相关行业内上市公司应对订单波动、优化用工结构的普遍方式，具体如下：

序号	公司名称	主营业务	劳务派遣情况	资料来源
1	华丰科技 688629.SH	光、电连接器及线缆组件的研发、生产、销售，并为客户提供系统解决方案。	华丰科技为了及时满足用工需求，部分临时性、辅助性等对员工专业技术能力要求较低的非关键性岗位存在劳务派遣用工。截至 2019 年 12 月 31 日，华丰科技有 293 名劳务派遣人员，占用工总人数的比重为 16.44%，存在超过《劳务派遣暂行条例》规定的 10%比例上限的情形。	《四川华丰科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书》（2023-06-20）
2	陕西华达 301517.SZ	电连接器及互连产品的研发、生产和销售。	陕西华达在 2019 年存在劳务派遣用工比例超过 10%的情形，2020 年末、2021 年末及 2022 年末，陕西华达劳务派遣人数占用工总人数比例分别为 7.60%、6.73%及 7.70%。	《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》（2023-10-11）
3	钧崴电子 301458.SZ	电流感测精密电阻及熔断器的设计、研发、制造和销售。	钧崴电子在 2019 年、2020 年存在劳务派遣用工比例超过 10%的情形，2019 年末、2020 年末及 2021 年末，钧崴电子劳务派遣人数占用工总人数比例分别为 31.45%、19.10%、5.82%。	《关于钧崴电子科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》（2023-12-19）
4	凯旺科技 301182.SZ	电子精密线缆连接组件的研发、生产和销售。	凯旺科技在 2018 年末、2019 年末、2020 年末及 2021 年 6 月末，劳务派遣人数占用工总人数比例分别为 0%、9.47%、7.94%、7.54%，招股说明书披露 2019 年末劳务派遣人员大幅增加，主要系业务发展迅速，订单量持续增加，同时为满足部分客户对于紧急订单的需求，临时采取劳务派遣为补充的方式解决用工问题。	《河南凯旺电子科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》（2021-12-20）
5	鸿日达 301285.SZ	精密连接器的研发、生产及销售。	鸿日达在 2019 年存在劳务派遣用工比例超过 10%的情形，劳务派遣工主要从事组装、出货前检测等工作，对操作人员的专业要求不高，替代性较强。2019 年末、2020 年末及 2021 年末，劳务派遣人数占用工总人数比例分别为 21.91%、0%及 0%。	《鸿日达科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》（2022-09-23）

资料来源：各上市公司招股说明书等公开资料。

综上，对比连接器相关行业内上市公司的人员用工情况，标的公司采用劳务派遣补充临时用工的方式符合行业经营特点。

（3）是否存在被相关主管部门处罚的风险，拟采取的整改措施，对本次交易的影响

①是否存在被相关主管部门处罚的风险

标的公司报告期内存在劳务派遣人员比例超过10%的情形，存在被相关主管部门处罚的风险。根据和县人力资源和社会保障局于2026年2月28日出具的《证明》以及标的公司及其子公司的《法人和非法人组织公共信用信息报告(有无违法违规记录证明版)》等相关资料，标的公司及其子公司于报告期内在人力资源社会保障、住房城乡建设(含城市管理、住房公积金)等领域无违法违规记录信息。

②拟采取的整改措施

针对报告期内劳务派遣用工比例阶段性超过10%的情形，标的公司已制定整改方案，具体如下：一是优化用工结构，规范用工管理。根据业务发展需求合理增加正式员工招聘，将符合条件的劳务派遣员工择优转为正式员工，从源头降低劳务派遣用工比例，确保未来用工结构持续符合相关规定；二是梳理生产工序，调整用工模式。对组装、辅助包装等非核心工序，调整为劳务外包，降低劳务派遣依赖；三是建立长效机制，实现动态管控。结合公司的生产模式，根据订单波动合理控制用工规模，建立订单预测、人力规划、用工调整统筹机制，按年度、季度制定用人计划，明确用工成本总额及用人标准。

标的公司劳务外包用工主要集中于组装、辅助包装等非核心工序，由劳务外包服务商在标的公司监督下配置现场管理人员进行组织开展作业；《外包服务合同》项下的权利义务、劳动权益保障和风险承担等约定安排，具备劳务外包用工的特征要素，符合劳务外包用工的相关规定。

截至2026年6月末，标的公司已完成劳务派遣的规范性整改，劳务派遣人数为19人，占总人数比例为3.45%。

③对本次交易的影响

上市公司与交易对方签署的《现金收购协议》等相关协议约定，由于收购交接完成日前的任何原因和事由，形成可能导致标的公司及其子公司或上市公司在交接完成日后发生经济损失（包括处罚、税款、赔偿、罚息、滞纳金等）的事

项由交易对方负责处理并补偿标的公司和上市公司遭受的损失。根据前述协议约定，如上述标的公司用工方式瑕疵事项导致上市公司及标的公司发生实际经济损失，根据收购协议安排，交易对方负有补偿义务，因此不会对本次重组产生重大不利影响。

截至本报告出具之日，交易对方已出具承诺：“如因本次交易交接日前标的公司及其子公司劳务派遣/外包用工或标的公司及其子公司社保公积金事项而被政府部门处罚、责令整改或被第三方索赔等导致标的公司及其子公司或上市公司发生费用支出、损失、须进行经济补偿/赔偿的，相关损失、费用、经济补偿或赔偿由本人负责处理并补偿标的公司和上市公司遭受的损失。本人在承担上述费用及开支后，不会就该等费用及开支以任何形式向标的公司及其子公司和/或上市公司寻求补偿。”

综上，标的公司及其控股子公司报告期内存在劳务派遣比例超过10%的情形，存在被相关主管部门处罚的风险，标的公司已经制定并实施整改措施，报告期内未因此受到相关主管部门的行政处罚，交易对方已承诺因本次交易交接日前用工事项导致标的公司或上市公司发生损失由其承担赔偿责任，因此标的公司报告期内存在劳务派遣人员比例超过10%事项不会对本次交易产生重大不利影响。

3、劳务公司的经营是否合法合规，是否专门或主要为标的资产服务，与标的资产是否存在关联关系

（1）劳务公司的经营是否合法合规

截至本报告出具之日，标的公司主要合作的劳务公司基本情况如下：

①马鞍山沐臻人力资源有限公司

公司名称	马鞍山沐臻人力资源有限公司
成立时间	2023-06-26
注册资本	200万元
注册地址	安徽省马鞍山市和县经济开发区建筑大厦533室
股东构成	闵陈芳持股67.00%、刘良兵持股33.00%
经营范围	一般项目：人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；基于云平台的业务外包服务；市场营销策划；装卸搬运；专业保洁、清洗、消毒服务；物业管理；软件开发；信息系统集成服务；信息系统运行维护服务；信息技术咨询服务；5G通信技术服务；自费出国留学中介服务（除许可业

	务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）许可项目：劳务派遣服务；职业中介活动；检验检测服务（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）

根据标的公司提供的资料,马鞍山沐臻人力资源有限公司持有和县人力资源和社会保障局核发的《人力资源服务许可证》（编号：皖人服证字（2023）第0523000913号）、《劳务派遣经营许可证》（编号：34052320230011）。

②马鞍山德智人力资源服务有限公司

公司名称	马鞍山德智人力资源服务有限公司
成立时间	2020-04-26
注册资本	200万元
注册地址	安徽省马鞍山市郑蒲港新区姥桥镇中飞大道277号现代产业孵化园6号楼405室
股东构成	赵俊持股66.67%、胡元浩持股33.33%。
经营范围	一般项目：人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；劳务服务（不含劳务派遣）；专业保洁、清洗、消毒服务；物业管理；家政服务；社会经济咨询服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；广告设计、代理；广告制作；会议及展览服务；电子专用材料销售；音响设备销售；数字视频监控系统销售；承接总公司工程建设业务；对外承包工程；金属门窗工程施工；家用电器安装服务；通用设备修理；专用设备修理；照明器具销售；数字内容制作服务（不含出版发行）；装卸搬运（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）许可项目：职业中介活动；劳务派遣服务；特种设备安装改造修理（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）

根据标的公司提供的资料,马鞍山德智人力资源服务有限公司持有马鞍山郑蒲港新区现代产业园区管委会社会事务局核发的《人力资源服务许可证》(编号：（皖）人服证字[2023]第0507000313号）、《劳务派遣经营许可证》（编号：34050820230004）。

③马鞍山市智祥人力资源服务有限公司

公司名称	马鞍山市智祥人力资源服务有限公司
成立时间	2015-01-16
注册资本	200万元
注册地址	安徽省马鞍山市当涂县姑孰镇振兴路370号
股东构成	陈智持股60.00%、陈慧持股40.00%。
经营范围	许可项目：职业中介活动劳务派遣服务（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,具体经营项目以相关部门批准文件或许可证

	件为准）一般项目:商务代理代办服务人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）（除许可业务外,可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）

根据标的公司提供的资料,马鞍山市智祥人力资源服务有限公司持有当涂县人力资源和社会保障局核发的《劳务派遣经营许可证》(编号：3405212024024)。

（2）劳务公司是否专门或主要为标的资产服务

根据前述劳务公司出具的《说明函》以及对前述劳务公司管理人员的访谈，该等公司除为标的公司提供劳务服务外，还为其他客户提供服务，不存在专门或主要为标的资产服务的情形。

（3）劳务公司与标的资产是否存在关联关系

根据前述劳务公司出具的资料及书面确认以及对前述劳务公司管理人员进行的访谈并经核查，前述劳务公司与标的公司不存在关联关系。

综上，根据标的公司及相关劳务公司提供的资料及说明，标的公司目前合作的劳务公司在报告期内无违反法律、法规、规章行为的行政处罚记录，不存在专门或主要为标的公司服务的情形，与标的公司不存在关联关系。”

（三)列表说明报告期各期未足额缴纳社会保险及住房公积金涉及的员工人员及金额，整改方案的具体情况及整改进展，对公司经营业绩的影响，是否构成重大违法行为

上市公司已在重组报告书中的“第四节 交易标的情况”之“六、标的公司业务情况”之“（十六）标的公司劳务用工情况”补充披露以下内容：

“4、列表说明报告期各期未足额缴纳社会保险及住房公积金涉及的员工人员及金额，对公司经营业绩的影响

报告期各期末,标的公司为员工缴纳社会保险及住房公积金的具体情况如下：

项目	2026.06.30		2025.12.31		2024.12.31	
	社会保险	住房公积金	社会保险	住房公积金	社会保险	住房公积金
员工总人数	532		450		471	
未缴纳人数	26	497	9	428	81	454
其中：退休返聘	2	1	3	3	2	2

项目	2026.06.30		2025.12.31		2024.12.31	
	社会保险	住房公积金	社会保险	住房公积金	社会保险	住房公积金
试用期人员	0	0	0	0	6	6
临时用工	22	22	6	6	73	73
其他	2	474	0	419	0	373

报告期内，标的公司存在未为部分员工缴纳社会保险和住房公积金的情况，主要原因包括：（1）部分员工系退休返聘人员；（2）部分员工处于试用期，试用期间暂未为其缴纳社保和住房公积金，标的公司在该部分员工转正后缴纳社保；（3）部分员工在职时间较短，入职后不久即离职；（4）部分员工为标的公司所在地本地人，已有自有住房或无住房公积金贷款需求，且标的公司已为部分员工提供宿舍，相关员工缴纳住房公积金的意愿较低。

经模拟测算，报告期内，标的公司可能补缴社会保险金额、住房公积金额及对标的公司经营业绩的影响情况如下：

单位：万元

项目	2026年1-6月	2025年度	2024年度
可能需要补缴社会保险金额	26.69	94.00	90.82
可能需要补缴住房公积金金额	75.56	150.56	161.44
可能需要补缴金额合计	102.25	244.56	252.26
利润总额	3,245.55	2,070.45	2,894.73
可能需补缴金额占利润总额的比例	3.15%	11.81%	8.71%

注1：上述可能需要补缴的金额按照报告期内每月未缴纳社保、公积金人数进行测算，社保补缴基数按照每年当地社会保险缴纳基数下限测算，公积金补缴基数根据员工职级分三档进行测算，公积金缴纳比例按7%测算，社保缴纳比例按相关部门公布的社会保险缴纳比例测算；

注2：具体计算公式为=∑（当年度员工社会保险及公积金缴费标准*相应缴费费率）*当月差异人数。

经测算，报告期内标的公司可能需要补缴的社会保险和住房公积金合计金额分别为252.26万元、244.56万元和102.25万元，可能补缴的金额占利润总额的比例分别为8.71%、11.81%和3.15%，对标的公司经营业绩不构成重大影响。

5、整改方案的具体情况及整改进展

针对报告期内存在的社保公积金缴纳瑕疵，标的公司高度重视，人力部门及财务部门联合牵头制定了系统的整改方案，将按照当地社会保险和住房公积金

管理规定实现全部正式员工缴纳社会保险和住房公积金，具体整改方案如下：

（1）在社会保险方面，将于 2026 年上半年全部实现应缴社保人员的社保缴纳，及时为相关人员办理和缴纳社会保险；（2）在住房公积金方面，2026 年开始，对于暂时未缴纳住房公积金的人员，拟取得其自愿同意放弃缴纳住房公积金的说明，并优先为其提供员工宿舍。在此基础上，循序渐进，逐年提升住房公积金缴纳人员的覆盖比例，先按照公司高职级人员，销售、研发、采购等核心部门，财务、行政、人力等职能部门以及生产部门顺序对全体正式员工住房公积金缴纳情况进行整改，计划在 3 年内至少完成对非一线生产部门人员的住房公积金缴纳覆盖，5 年内按规定为全部在职员工缴纳住房公积金。

截至本报告出具之日，标的公司及交易对方已采取如下措施：

（1）标的公司积极组织全体员工开展社会保险及住房公积金相关法律法规、政策文件的宣导，提高员工的缴纳意愿；

（2）针对新招聘员工，标的公司人力部门与应聘人员就社会保险、住房公积金的规定及缴纳流程进行详细沟通，明确合规要求；

（3）标的公司已完成主管及以上职级员工的住房公积金缴存规范工作，按照对应档位缴纳住房公积金。

6、是否构成重大违法行为

根据标的公司提供的资料及说明，标的公司报告期内存在未足额缴纳社会保险及住房公积金的情形，存在被主管部门要求补缴和受到行政处罚的风险。

根据标的公司及其子公司的《法人和非法人组织公共信用信息报告（有无违法违规证明记录证明版）》等无违法违规证明和标的公司提供的资料及说明并经核查，标的公司报告期内在人力资源社会保障领域及住房公积金领域无违反法律、法规、规章行为的行政处罚记录。根据和县人力资源和社会保障局于 2026 年 2 月 28 日出具的《证明》，自 2023 年 1 月 1 日起至证明出具日，标的公司未因违反劳动保障法律、法规、规章及规范性文件的规定而受到和县人力资源和社会保障局行政处罚或处理的情形。

上市公司与交易对方签署的《现金收购协议》等相关协议约定，由于收购交

接完成日前的任何原因和事由，形成可能导致标的公司及其子公司或上市公司在交接完成日后发生经济损失（包括处罚、税款、赔偿、罚息、滞纳金等）的事项由交易对方负责处理并补偿标的公司和上市公司遭受的损失。根据前述协议约定，如上述标的公司社保公积金缴纳事项导致上市公司及标的公司发生实际经济损失，根据收购协议安排，交易对方负有补偿义务，因此不会对本次重组产生重大不利影响。

针对标的公司报告期内的社保公积金缴纳事项，本次交易对方已出具兜底承诺：‘如因本次交易交接日前标的公司及其子公司劳务派遣/外包用工或标的公司及其子公司社保公积金事项而被政府部门处罚、责令整改或被第三方索赔等导致标的公司及其子公司或上市公司发生费用支出、损失、须进行经济补偿/赔偿的，相关损失、费用、经济补偿或赔偿由本人负责处理并补偿标的公司和上市公司遭受的损失。本人在承担上述费用及开支后，不会就该等费用及开支以任何形式向标的公司及其子公司和/或上市公司寻求补偿。’

综上，报告期内标的公司不存在社保公积金缴纳方面的处罚，此外交易对方承诺若本次交易交接日前因社保公积金问题致使标的公司或上市公司遭受损失，其将进行补偿，因此标的公司报告期内未足额缴纳社会保险及住房公积金的事项不会对本次交易产生重大不利影响。”

（四）“高精度 MC 连接器注塑配件 800 万套/年”项目的具体建设时间，备案批复后较长时间未取得环评的原因，是否存在未批先建情形，如有，请进一步说明是否存在被处罚的风险

上市公司已在重组报告书中的“第四节 交易标的情况”之“十、标的公司涉及的立项、环保、行业准入、用地、规划、施工建设等有关报批事项的情况说明”之“（一）标的公司涉及的立项、环保情况的说明”补充披露以下内容：

“1、‘高精度 MC 连接器注塑配件 800 万套/年’项目的具体建设时间，备案批复后较长时间未取得环评的原因

2022 年 9 月 14 日，标的公司取得安徽省和县经济开发区管理委员会出具的《关于同意安徽三竹智能科技股份有限公司“高精度 MC 连接器注塑配件 800 万套/年”生产线改造项目备案的批复》，根据前述批复，项目建设内容为“新增

进口全自动注塑机（日本东芝、台湾丰铁）15 台，全自动取料机械手 40 余台（套）等设备”。2024 年 1 月 23 日，标的公司取得马鞍山市生态环境局出具的《关于安徽三竹智能科技股份有限公司高精度 MC 连接器注塑配件 800 万套/年生产线改造项目环境影响报告表的批复》。

备案批复后较长时间未取得环评的原因主要为：标的公司相关经办人员对建设项目环境影响评价法规的理解存在偏差，未能及时履行环评审批程序，后续在发现上述情形后主动补充履行了环评报批手续并取得批复。

2、‘高精度 MC 连接器注塑配件 800 万套/年’是否存在未批先建情形，如有，请进一步说明是否存在被处罚的风险

标的公司“高精度 MC 连接器注塑配件 800 万套/年”生产线改造项目于 2022 年 9 月取得安徽和县经济开发区管理委员会的项目备案批复，2022 年 12 月完成建设，环评批复于 2024 年 1 月 23 日取得，客观上存在“未批先建”的情形。

根据《环境保护部关于建设项目“未批先建”违法行为法律适用问题的意见》（环政法函[2018]31 号）的规定：“‘未批先建’违法行为的行政处罚追溯期限应当自建设行为终了之日起计算。因此，‘未批先建’违法行为自建设行为终了之日起二年内未被发现的，环保部门应当遵守行政处罚法第二十九条（现《中华人民共和国行政处罚法》第三十六条）的规定，不予行政处罚。”截至本报告出具之日，标的公司的“高精度 MC 连接器注塑配件 800 万套/年”生产线改造项目建设行为终了之日已逾 2 年，符合前述规定中不予行政处罚的情形。此外，标的公司已于 2024 年就该项目取得环评批复，相关行为已经纠正。

根据标的公司提供的《关于“高精度 MC 连接器注塑配件 800 万套/年”生产线改造项目竣工环境保护验收监测报告表》，标的公司于 2024 年 5 月组织进行了竣工环境保护验收，验收监测结论为：‘该项目执行了环境影响评价制度，审批手续完善，项目建设过程中基本按照环评及批复的要求落实了污染防治措施，达到了环评要求的污染排放标准，符合验收条件，建议给予该项目通过竣工环境保护验收。’

根据《固定污染源排污许可分类管理名录（2019 年版）》和《固定污染源排污登记工作指南（试行）》（环办环评函[2020]9 号）的相关规定，标的公司

并非纳入重点排污单位名录的企业，符合办理固定污染源排污登记的相关条件。标的公司已于2020年6月8日完成固定污染源排污登记，行业类别为电力电子元器件制造。

“高精度MC连接器注塑配件800万套/年”项目存在“未批先建”和不符合环保设施“三同时”制度的情形，标的公司存在因前述事项受到行政处罚的风险，但目前标的公司已经补办环评批复并进行了项目环保自主验收。根据标的公司的书面确认及《法人和非法人组织组织公共信用信息报告（有无违法违规证明记录证明试行版）》，报告期内标的公司未发生因违反环境保护法律、法规和规范性文件而受到相关生态环境局行政处罚的情况。

根据上市公司与交易对方签署的《现金收购协议》等相关协议约定，由于收购交接完成日前的任何原因和事由，形成可能导致标的公司及其子公司或上市公司在交接完成日后发生经济损失（包括处罚、税款、赔偿、罚息、滞纳金等）的事项由交易对方负责处理并补偿标的公司和上市公司遭受的损失。因此，如上述标的公司‘未批先建’、不符合环保设施“三同时”制度事项导致标的公司被处罚、上市公司及标的公司发生实际经济损失，根据收购协议安排，交易对方负有补偿义务，因此不会对本次重组产生重大不利影响。”

（五）无锡三竹的具体情况，和标的资产均使用“三竹”字号的原因，未认定为关联方的原因及合理性，向与标的资产采购的具体产品、单价及数量，采购价格是否公允

上市公司已在重组报告书的“第四节 交易标的情况”之“六、标的公司业务情况”之“（七）销售情况及主要客户”之“2、主要客户”之“**（1）无锡三竹的具体情况”和“（2）无锡三竹与标的资产的交易情况**”中补充披露了以下内容：

“（1）无锡三竹的具体情况

①无锡三竹的具体情况，和标的资产均使用“三竹”字号的原因

经查询国家企业信用信息公示系统，无锡三竹工商登记基本情况如下：

名称	无锡三竹控制技术有限公司
统一社会信用代码	91320214MA1XW7N92F
成立日期	2019-01-30

注册地址	无锡市新吴区长江北路 286-1007 号
法定代表人	吴琴慧
注册资本	200 万元
公司类型	有限责任公司
主营业务	工控产品贸易业务
经营范围	工业自动化控制系统的研发、销售及技术服务；通用机械及配件、电气机械及器材、电子产品、计算机及辅助设备、五金产品、仪器仪表的销售；高低压电气仪表成套控制设备、机电一体化设备的销售。（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）
股东	吴琴慧持股 87.50%，于勇持股 12.50%

无锡三竹采用“三竹”字号主要原因如下：

祁龙林（无锡三竹实际控制人，法定代表人吴琴慧配偶）长期从事伺服系统等工控设备的贸易业务。在设立无锡三竹之前，其已通过控制的无锡易景自动化设备有限公司，向先导智能等设备厂商销售伺服电机、伺服驱动器及配套产品，在工控领域积累了多年经营经验，具备一定的客户资源和销售渠道。

“三竹”系标的公司注册商标，在伺服连接器领域经过多年经营，已形成一定的市场认知度和品牌辨识度。基于祁龙林看好标的公司产品的市场前景，标的公司希望借助祁龙林的客户资源与销售渠道进一步拓展客户，祁龙林与标的公司建立了合作关系。同时，祁龙林希望在其业务开展中获得标的公司的品牌支持，因此祁龙林专门成立了无锡三竹从事“三竹”品牌连接器产品销售。

基于业务实际推广层面考量，为使下游客户能够快速识别“三竹”品牌，并提升客户沟通效率，祁龙林采用了“三竹”作为公司字号，使其经营主体名称与所销售品牌保持一致。这一安排有利于充分发挥标的公司品牌的辨识度，并借助祁龙林客户渠道资源实现高效业务拓展。

无锡三竹承诺和确认如下事项：（1）无锡三竹使用“三竹”字号，将基于销售安徽三竹伺服连接器产品业务之目的，在以下场景下合规使用：①在伺服连接器产品销售、客户对接、业务洽谈环节；②安徽三竹产品的产品销售、宣传推广、业务拓展过程中；③其他为销售安徽三竹产品的合理用途。（2）无锡三竹不从事有损“三竹”字号品牌形象、损害安徽三竹利益、违背公序良俗的经营行为。（3）无锡三竹不会利用“三竹”字号开展虚假宣传、违规经营等行为，将与安徽三竹共同维护“三竹”字号市场口碑。除无锡三竹以外，目前不存在标的公司

的其他客户或供应商使用“三竹”字号的情况。

②未认定为关联方的原因及合理性

经无锡三竹及其实控人和各股东确认，无锡三竹与标的公司不存在关联关系，具体参考《深圳证券交易所股票上市规则》对照分析如下：

《深圳证券交易所股票上市规则》相关规定	无锡三竹关联关系判断
（一）直接或者间接控制公司的法人（或者其他组织）	无锡三竹与标的公司无股权关系，无法直接或者间接地控制标的公司
（二）由（一）项所述法人（或者其他组织）直接或者间接控制的除公司及其控股子公司以外的法人（或者其他组织）	无锡三竹并非标的公司目前的控股股东上市公司、控股股东湘钢集团和湖南钢铁集团、曾经的控股股东（即交易对方）吴根红直接或者间接控制的法人
（三）持有公司5%以上股份的法人（或者其他组织）及其一致行动人	无锡三竹并非标的公司的股东
（四）由公司关联自然人直接或者间接控制的，或者担任董事（不含同为双方的独立董事）、高级管理人员的，除上市公司及其控股子公司以外的法人（或其他组织）	标的公司的各股东、董事、高级管理人员，标的公司目前的控股股东上市公司，最终控股股东湘钢集团和湖南钢铁集团的董事、高级管理人员，曾经的控股股东（即交易对方）吴根红与无锡三竹无控制关系和任职关系

同时，根据标的公司提供的说明，无锡三竹使用“三竹”字号，系其基于自身业务对接及市场开拓需要，不存在其他特殊安排。

基于上述，经无锡三竹及其实控人和各股东确认并参照《深圳证券交易所股票上市规则》关于关联关系认定的相关规定对照核查判断，无锡三竹不构成标的公司的关联方。

（2）无锡三竹与标的资产的交易情况

报告期内，无锡三竹主要向标的公司采购用于伺服系统的连接器组件，主要分为控制线连接器组件、以太网线连接器组件、转接线连接器组件、编码器线束连接器组件、伺服驱动器线束连接器组件等，采购的具体产品、数量及平均单价情况如下：

期间	主要销售产品内容	数量（万件）	平均单价（元）
2026年1-6月	用于伺服系统的定制型控制线/转接线线束连接器组件、通用型以太网线连接器组件等	61.46	15.74
2025年度		47.04	24.61
2024年度		47.36	27.29

注1：上述销售产品内容、数量为无锡三竹同一控制下企业合并口径；
注2：平均单价=总销售收入÷总销售数量。

标的公司与无锡三竹的产品交易价格依据市场行情，由双方结合产品规格、订单规模等协商确定。标的公司产品规格型号众多，基于可比性，以下选取无锡三竹与标的公司其他客户的同规格型号的产品价格进行对比，具体如下：

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度	
	种类	价格偏离度	种类	价格偏离度	种类	价格偏离度
无锡三竹交易单价高于其他客户	48	6.90%	85	25.48%	152	12.90%
无锡三竹交易单价低于其他客户	93	-13.73%	222	-21.90%	245	-23.72%
无锡三竹交易单价等于其他客户	-	-	-	-	10	-

注 1：价格偏离度以其他客户平均单价为基准，按加权平均计算，价格偏离度=∑（i 型号产品价格差异率×权重系数）；
注 2：i 型号产品价格差异率=对无锡三竹平均单价÷对其他客户平均单价-1；
注 3：权重系数=i 型号产品销售金额÷单价高于（或低于）其他客户的各同型号产品销售总额。

报告期内，标的公司与无锡三竹交易规模前五大的同型号产品价格对比情况如下：

单位：万元，家

序号	品号	单价差异率			报告期内向无锡三竹销售金额合计	报告期内向其他客户销售金额合计	报告期内销售该产品的其他客户家数
		2025 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度			
1	SC-ECT5M-D	-16.05%	-21.46%	-23.37%	66.42	7.56	7
2	S6-C29	-8.36%	-3.77%	4.35%	62.81	30.10	19
3	SC-06B-2N0S-712-500	-1.29%	-6.54%	-16.35%	54.25	1,375.51	17
4	SC-ECT6M-D	-15.20%	-21.38%	-22.12%	43.53	4.70	3
5	SC-ECT7M-D	-15.28%	-22.02%	-22.21%	39.05	3.91	4

注：单价差异率=对无锡三竹平均单价÷对其他客户平均单价-1。

报告期内，标的公司向无锡三竹及其他客户销售的同规格产品逾 140 种。从价格分布来看，标的公司对无锡三竹的销售单价与其他客户互有高低，不存在无锡三竹价格整体偏低或定价异常的情形。从主要同型号产品价格对比来看，标的公司对无锡三竹的平均销售单价与其他客户存在差异，主要原因如下：①无锡三竹为标的公司合作稳定的主要贸易商客户，终端客户包括先导智能、拉普拉斯等，终端客户议价能力较强，基于销售渠道的长期稳定合作，部分产品给予一定价格优惠；②相关产品销售规模远大于其他客户，报告期内向无锡三竹销售的前

五大同型号产品有四类产品销售规模远大于其他客户，对于交易量大、合作稳定的产品，基于规模效应给予一定价格优惠，符合行业惯例，对于交易量较小、零星销售的产品，价格随协商情形合理波动；③标的公司的客户结构和产品型号较为分散，集中度较低。标的公司对无锡三竹的销售金额占标的公司营业收入的比例分别为 6.19%、4.12%和 4.48%，占比较低。针对其中部分型号产品，标的公司基于无锡三竹批量采购的规模效应给予了适当价格优惠，对标的公司整体业绩不构成重大影响。

综上，标的公司与无锡三竹的交易定价基于市场化原则，主要的同型号产品价格低于其他客户具有商业合理性，不存在虚增利润或利益输送的情形。”

（六）标的资产向大股东借款的具体情况，包括但不限于金额、起止时间、利率、借款用途，是否已履行相关程序，相关内控措施是否健全并得到有效执行，截至目前是否仍存在非经营性资金占用

上市公司已在重组报告书中的“第十一节 同业竞争与关联交易”中的“二、关联交易情况”中的“（三）标的公司报告期内发生的关联交易”中的“4、关联应收应付款项”中的“**（1）标的公司向大股东借款的相关情况**”及“**（2）截至目前是否仍存在非经营性资金占用**”中补充披露以下内容：

“（1）标的公司向大股东借款的相关情况

报告期各期末，标的公司对吴根红的借款余额情况如下：

单位：万元

项目	2026.06.30	2025.12.31	2024.12.31
吴根红借款	-	-	107.79

报告期内，标的公司存在借款给大股东吴根红的情形，主要系吴根红因个人资金需求向标的公司借用形成。报告期各期吴根红的借款与还款的具体情况如下表所示：

单位：万元

2024 年度						
期初余额	借款时间	借款用途	借款金额	还款时间	还款金额	期末余额
132.17	2024 年 1 月至 12 月多次借款	偿还房贷	27.60	2024 年 12 月	351.00	107.79
	2024 年 1 月至	个人日常资金	79.01			

	12月多次借款	周转				
	2024年9月	个人短期资金需求借款	20.00			
	2024年10月	购买理财产品	200.00			
	借款金额小计		326.61	还款金额小计	351.00	
2025年度						
期初余额	借款时间	借款用途	借款金额	还款时间	还款金额	期末余额
107.79	2025年1月至7月多次借款	偿还房贷	13.80	2025年7月	23.67	-
	2025年1月至7月多次借款	个人日常资金周转	4.89	2025年11至12月	102.81	
	借款金额小计		18.69	还款金额小计	126.48	

报告期内，吴根红因个人资金需求向标的公司借用资金用于个人开支、偿还房贷、购买理财产品等，并根据个人资金使用习惯于各期末归还相关借款。上述该等借款虽履行了一定的内部报批程序，但具体执行中仍存在审批流程简化、未约定借款利率等内控瑕疵情况。

针对上述资金占用及内控瑕疵问题,标的公司已高度重视并积极推进全面整改，具体整改及规范措施如下：①为彻底规范资金管理，标的公司在完成资金占用清理的基础上，进一步强化了内控制度建设并完善了公司治理机制。截至本报告出具之日，吴根红已清偿所有向标的公司的借款。根据标的公司最新修订的《公司章程》，对外担保、对外借款事项须提交股东会审议，明确了决策权限，强化了股东监督，切实保障标的公司资金安全；②《现金收购协议》已对标的公司规范运作、公司治理、资金管理等事项作出明确约定，明确标的公司在完成25%股份交割后，资金将由上市公司根据相关法律法规及国资监管规定统一归集管理，纳入上市公司资金管控体系，从根本上防范大股东资金占用风险。根据上市公司出具的说明，截至本报告出具之日，上市公司的银企直连资金管理信息化系统建设工作正在推进，建设完毕后可以有效降低资金占用风险。

（2）截至目前是否仍存在非经营性资金占用

经核查，标的公司前期存在的非经营性资金事项已全部清理完毕，相关款项已足额归还。标的公司已进一步完善内部控制制度，强化资金支付审批流程，截至本报告出具之日不存在非经营性资金占用的情形。”

（七）上海三竹和惠州三竹经营情况及财务数据，采取新设子公司承接上海三竹全部业务，而未直接将上海三竹股权转让给标的资产的原因及合理性，是否存在法律风险或经济纠纷

上市公司已在重组报告书中的“第四节 交易标的情况”之“十四、本次重组涉及的标的公司与关联公司的业务整合”中的“**（一）上海三竹的基本情况**”、“**（二）业务整合的原因及合理性**”和“**（四）业务整合是否存在法律风险或经济纠纷**”补充披露如下内容：

“（一）上海三竹的基本情况

报告期内，上海三竹主要承担了标的公司业务相关的研发和销售职能。上海三竹的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月 30 日 /2026 年 1-6 月	2025 年 12 月 31 日 /2025 年度	2024 年 12 月 31 日 /2024 年度
总资产	951.02	589.15	880.31
总负债	942.84	596.43	1,687.76
所有者权益	8.18	-7.29	-807.45
营业收入	902.95	2,364.90	2,229.77
营业成本	885.20	1,496.83	1,153.91
净利润	15.46	162.65	114.31

（二）业务整合的原因及合理性

本次交易中，标的公司采用新设全资子公司承接上海三竹全部业务（以下简称“本次业务整合”），而未直接收购上海三竹股权，主要基于以下考虑：一是上海三竹主要从事连接器的研发及销售，不涉及连接器生产，核心价值体现为研发团队、销售渠道等资源。相较于收购股权，新设子公司承接业务的方式能直接实现上述资源纳入标的公司的商业目的；二是上海三竹成立于 2006 年 11 月，存续期较长，采用业务整合方式可明确具体承接范围，避免历史遗留的或有风险，有利于降低本次收购的商业风险，保护上市公司及中小股东利益。

2025 年 7 月 31 日，安徽三竹、三竹技术、上海三竹与吴根红签署了《业务整合协议书》，明确业务承接范围及步骤。根据协议安排，上海三竹将在完成全部货款回收及资产清算后于 2026 年 12 月 31 日前依法注销。

综上，本次采用新设子公司承接业务而非直接收购股权的方式，系基于业务实质、风险控制的综合考量，有利于提高整合效率，保障上市公司利益，具有商业合理性。

（三）业务整合的具体约定安排

报告期内，上海三竹主要承担了标的公司业务相关的研发和销售职能，为保证标的资产的完整性和独立性，安徽三竹在上海新设三竹技术承接原由上海三竹开展的业务。

根据安徽三竹、三竹技术、上海三竹与吴根红签署的《业务整合协议书》和上市公司与交易对方签署的《现金收购协议》，安徽三竹、三竹技术、上海三竹与吴根红约定：（1）以 2025 年 7 月 31 日作为基准日，上海三竹将其业务、人员及经营业务相关的固定资产以及专利转移至安徽三竹平台承接，确保安徽三竹在销售团队、出口海外、技术研发、采购、销售等业务运营的独立性、完整性及人员独立性；（2）在上述业务整合完毕后，由安徽三竹与上海三竹分别进行相应的账务处理，上海三竹不再开展实质性经营活动；在 2026 年 12 月 31 日前，上海三竹应当完成全部货款回收及资产清算，并依法办理完毕公司注销手续；（3）在上述业务整合完毕后，三竹技术取代上海三竹成为其业务、人员及经营业务相关的固定资产以及专利的承接人，开展原以上海三竹为主体进行的业务；（4）标的公司新业务应以标的公司或其子公司为主体开展，如经安徽三竹确认个别业务合同或订单短时间内难以换签合同主体的，上海三竹仅可作为通道从事必须通过上海三竹这一主体进行的业务，且上海三竹需按照从标的公司取得相关产品（需一一匹配至具体客户）的价格平价对外销售，并在每笔销售回款收到后 3 天内全额转付给标的公司。

（四）业务整合是否存在法律风险或经济纠纷

根据相关方签署的《现金收购协议》和上海三竹业务整合的《业务整合协议书》，上海三竹业务整合至标的公司子公司三竹技术后，上海三竹将不再开展实质性业务并拟在 2026 年 12 月 31 日前注销。2025 年 7 月 31 日，安徽三竹、三竹技术和上海三竹已签署《关于业务整合的资产、人员交接确认书》，确认完成了资产、人员及部分业务的转移。目前仅因个别客户的供应商变更认证手续尚未

完成而暂留少量过渡性通道业务。

上海三竹由交易对方吴根红全资控股并实际控制，不存在其他股东，因此就本次业务重组上海三竹股东层面的潜在纠纷可能性较低。截至 2025 年 7 月 31 日，上海三竹的主要债权人为安徽三竹，不涉及其他大额负债，整体风险相对可控，不会构成影响本次交易的重大法律风险。

根据标的公司和交易对方书面确认，且经检索中国裁判文书网（http://wenshu.court.gov.cn/）、全国法院被执行人信息查询系统（https://zxgk.court.gov.cn/zhixing/）、全国法院失信被执行人名单查询系统（https://zxgk.court.gov.cn/shixin/）以及其他网络平台，标的公司、三竹技术及上海三竹不存在因本次业务整合事宜而引发的经济纠纷。

根据《现金收购协议》等相关协议约定，由于交接完成日前的任何原因和事由，形成可能导致标的公司及其子公司或上市公司在交接完成日后发生经济损失（包括处罚、税款、赔偿、罚息、滞纳金等）的事项，由吴根红、江源负责处理并补偿标的公司和上市公司遭受的损失。

综上，截至本报告出具之日，安徽三竹、三竹技术和上海三竹已签署《关于业务整合的资产、人员交接确认书》，上海三竹的股东为交易对方吴根红，且截至报告期末的主要债权人为标的公司，本次业务整合的法律风险相对可控，此外本次交易协议中交易对方作出了兜底补偿承诺，本次业务整合不会对本次交易产生重大不利影响。”

上市公司已在重组报告书“第四节 交易标的情况” 之“三、标的公司股权结构及控制关系”之“（二）下属公司情况”之“2、惠州三竹”之“**（2）惠州三竹的经营情况和主要财务数据**”中，补充披露了如下内容：

“**（2）惠州三竹的经营情况和财务数据**

报告期内，惠州三竹的核心业务定位系为标的公司提供代加工服务及部分客户售后服务，属于标的公司日常经营体系的配套组成部分，其经营活动与标的公司主营业务直接相关，相应亏损系履行经常性业务职能所产生。报告期内，惠州三竹的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月 30 日 /2026 年 1-6 月	2025 年 12 月 31 日 /2025 年度	2024 年 12 月 31 日 /2024 年度
总资产	17.40	22.04	15.93
总负债	120.44	121.87	70.24
所有者权益	-103.05	-99.83	-54.31
营业收入	58.51	102.94	89.12
营业成本	44.56	113.81	82.98
净利润	-3.22	-45.52	-31.90

”

二、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对前述事项，独立财务顾问主要履行了以下核查程序：

1、通过国家企业信用信息公示系统等平台，查询出租人的股东、董监高情况，与标的公司的股东、董监高情况进行比对，确认是否存在关联关系；

2、获取租赁合同、相关政策性文件、标的公司厂房周边的市场租金情况，对比分析租赁价格的公允性；

3、查阅租赁合同的具体条款，获取标的公司出具的相关说明，了解未续租的具体原因、无法续租的应对措施等安排；

4、查阅租赁房产的权属证书或相关说明，核查租赁物业权属是否清晰；

5、获取报告期各期末员工花名册、劳务派遣人员名单、劳务外包人员名单，核查计算劳务派遣及劳务外包人员的占比情况；

6、查阅连接器行业相关上市公司的公告文件，了解其他连接器和电子元件相关行业内公司的劳动用工情况，核实标的公司劳务派遣人员比例较高的原因、整改措施以及是否符合行业经营特点；

7、查阅上市公司与交易对方签署的《现金收购协议》和交易对方出具的承诺文件，核实补缴社保公积金及劳务派遣比例较高对本次交易的影响；

8、访谈主要劳务公司，获取劳务公司的营业执照、劳务公司出具的说明、合规记录证明文件，核实劳务公司的经营是否合法合规，是否专门或主要为标的

资产服务，是否与标的资产存在关联关系；

9、获取标的公司的劳务外包合同及结算单据，核查合同中关于人员管理权限、验收标准、结算方式、用工责任等条款的约定及具体的结算模式；

10、访谈劳务外包公司的主要负责人，了解外包人员的招聘、工作安排、人员调配、风险责任承担等事项；

11、获取劳务外包公司驻场经理的沟通记录，复核劳务外包公司驻场经理的日常管理情况及沟通情况，确认劳务外包业务的实际执行情况；

12、获取报告期各期末员工名册，社保及公积金缴纳记录，分类统计未缴人数及金额，核查计算对当期利润规模的影响；

13、查阅标的公司及子公司的无违法违规证明公共信用信息报告、和县人力资源和社会保障局出具的《证明》、上市公司与交易对方签署的《现金收购协议》、交易对方出具的承诺函，核实补缴社保公积金事项对本次交易的影响，是否构成重大违法行为；

14、获取项目备案文件、环评报告、标的公司出具的说明文件，核查“未批先建”的具体情况；

15、访谈无锡三竹的实际控制人，了解无锡三竹使用“三竹”字号的具体原因；

16、获取无锡三竹的实缴出资流水、吴根红和江源在无锡三竹实缴出资前后的银行流水，核查是否无锡三竹是否存在股权代持的情况；

17、获取报告期内标的公司向无锡三竹销售的明细表，选取同类产品的销售价格对比，分析销售价格的公允性；

18、获取标的公司与吴根红的银行流水往来情况，获取相关银行借款的内部审批凭证及流程审批文件，核查相关借款的具体金额时间及相应的审批程序；

19、获取吴根红偿还资金占用金额的相关银行流水单据，核查是否仍存在非经营性资金占用情况；

20、获取上海三竹、惠州三竹的财务报告，核实上海三竹和惠州三竹的具体经营情况和主要财务数据；

21、获取关于业务整合的相关协议、资产移交清单等相关文件，获取标的公司出具的关于业务承接的具体说明文件；

22、获取上海三竹的合规证明，检索中国审判流程信息公开网、中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询系统、全国法院失信被执行人名单查询系统以及其他网络平台等相关网站，核查是否存在未决诉讼或经济纠纷。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、标的公司及其子公司承租的相关生产厂房，根据标的公司提供的资料及访谈，出租方不属于关联方。出租方已提供权属证明或所有权人同意或委托出租人出租该等房产的证明文件，租赁物业权属清晰，出租方有权将该等厂房进行对外租赁。根据网络查询的同区域租赁厂房价格，标的公司所租赁房产的租赁价格公允。截至本回复出具之日，标的公司对已到期的 2 处厂房不再续租，前述厂房用于临时性仓储及组装作业，该等房屋终止租赁不会对标的公司整体生产经营产生重大不利影响。标的公司目前的生产经营场所系以租赁方式使用，根据标的公司说明，主要是因为连接器的生产、组装车间的替代性较高，标的公司另寻替代场地及搬迁难度较小、成本可控，标的公司就续租风险已制定应对措施；

2、报告期各期，标的公司存在劳务派遣和劳务外包情况。劳务派遣和劳务外包的合计金额分别为 153.41 万元、1,638.64 万元和 **1,646.59 万元**，占当期营业成本的比例分别为 1.03%、7.42%和 **10.27%**。劳务派遣人数占当期标的资产员工人数的比例分别为 19.21%、2.81%和 **3.45%**，劳务外包人数占总人数比例分别为 0%、38.43%和 **51.54%**，劳务派遣人员比例较高的原因系标的公司生产环节中组装、包装、仓储发料等非核心工序自动化程度低、岗位技能要求不高且替代性较强，同时标的公司采用以销定产模式，生产需求随订单阶段性波动，使用劳务派遣可灵活调配人力、保障交付并控制用工成本。从行业经营特点来看，劳务派遣是连接器和其他电子元件相关行业内上市公司应对订单波动、优化用工结构的普遍方式，符合相关行业经营特点。标的公司及其控股子公司报告期内存在劳务派遣用工比例超过 10%的情形，存在被相关主管部门处罚的风险，标的公司已经制定并实施整改措施。根据和县人力资源和社会保障局出具的相关证明，报告期

内标的公司不存在用工方面的处罚，此外交易对方承诺**在本次交易交接日前**因劳务派遣问题致使标的公司或上市公司遭受损失，其将进行补偿，因此标的公司报告期内存在劳务派遣用工事项不会对本次交易产生重大不利影响。根据标的公司提供的资料及说明，标的公司目前合作的主要劳务公司持有有效的《人力资源服务许可证》或《劳务派遣经营许可证》，在报告期内无违反法律、法规、规章行为的行政处罚记录，不存在专门或主要为标的公司服务的情形，与标的公司不存在关联关系；

3、报告期各期标的公司未缴纳社会保险涉及的员工人数分别为 81 人、9 人，和 **26 人**，未缴纳住房公积金涉及的员工人数分别为 454 人、428 人和 **497 人**，经测算，报告期内，标的公司可能补缴社会保险和住房公积金合计金额分别为 252.26 万元、244.56 万元和 **102.25 万元**，可能补缴的社会保险及住房公积金金额占利润总额的比例分别为 8.71%、11.81%和 **3.15%**，对标的公司经营业绩不构成重大影响。标的公司及其控股子公司报告期内存在未足额缴纳社会保险及住房公积金的情形，根据和县人力资源和社会保障局出具的相关证明，报告期内标的公司不存在社保公积金缴纳方面的处罚，此外交易对方承诺**在本次交易交接日前**因社保公积金问题致使标的公司或上市公司遭受损失，其将进行补偿，因此标的公司报告期内未足额缴纳社会保险及住房公积金的事项不会对本次交易产生重大不利影响；

4、“高精度 MC 连接器注塑配件 800 万套/年”项目备案批复后较长时间未取得环评的原因主要系标的公司相关经办人员对建设项目环境影响评价法规的理解存在偏差，未能及时履行环评审批程序。此后相关人员已主动补充履行了环评报批手续并于 2024 年 1 月 23 日取得相应批复。标的公司“高精度 MC 连接器注塑配件 800 万套/年”项目存在“未批先建”和不符合环保设施“三同时”验收制度的情形，标的公司存在因前述事项受到行政处罚的风险，但目前标的公司已经补办环评批复并进行了项目环保自主验收，且根据收购协议安排如因上述事项导致标的公司被处罚、上市公司及标的公司发生实际经济损失，交易对方负有补偿义务，因此不会对本次重组产生重大不利影响；

5、无锡三竹采用“三竹”字号主要原因系“三竹”为标的公司在伺服连接器领域具有一定市场知名度与品牌辨识度的注册商标，标的公司与无锡三竹为合

作开拓部分特定客户，为借助标的公司品牌影响以提升与下游客户的沟通效率，无锡三竹自设立时便采用了“三竹”字号。无锡三竹已就使用“三竹”字号出具了书面确认，承诺不从事有损“三竹”字号品牌形象、损害标的公司利益的经营行为。经无锡三竹及其实控人和各股东确认，同时参照《深圳证券交易所股票上市规则》关于关联关系认定的相关规定对照核查，无锡三竹不构成标的公司的关联方。标的公司与无锡三竹的产品交易价格依据市场行情，同时双方结合具体产品规格、合作年限、订单规模及采购稳定性等协商定价，交易定价符合商业逻辑，具备合理性，不存在虚增利润或利益输送的情形；

6、报告期内，吴根红存在向标的公司借用资金的情况，上述该等借款虽履行了一定的内部报批程序，但具体执行中仍存在审批流程简化、未约定借款利率等内控瑕疵情形。截至本回复出具之日，标的公司不存在被吴根红非经营性占用资金的情形；

7、上海三竹主要从事连接器的销售等业务，报告期内实现的净利润分别为114.31 万元、162.65 万元和 **15.46 万元**；惠州三竹主要为标的公司提供代加工服务及部分客户售后服务，报告期内实现的净利润分别为-31.90 万元、-45.52 万元和**-3.22 万元**。本次采用新设子公司承接业务而非直接收购股权的方式，系基于业务实质、风险控制的综合考量，有利于提高整合效率，保障上市公司利益，具有商业合理性。截至本回复出具之日，安徽三竹、三竹技术和上海三竹已签署《关于业务整合的资产、人员交接确认书》，上海三竹的股东为交易对方吴根红，且截至报告期末的主要债权人为标的公司，本次业务整合的法律风险相对可控，此外本次交易协议中交易对方作出了兜底补偿承诺，本次业务整合不会对本次交易产生重大不利影响。

问题三：关于发行方案及配募资金

申请文件显示：（1）交易对方吴根红、江源承诺为保证本次发行可转债购买资产通过审核和顺利实施，在《发行可转债收购协议》签署后立即开展标的资产改制为有限责任公司的工作。（2）本次交易拟募集配套资金不超过 4000 万元，认购对象为华菱津杉（天津）产业投资基金合伙企业（有限合伙），其中 2000 万元用于研发中心建设及数字化改造项目，1600 万元用于补充标的资产流动资金，400 万元用于支付中介机构费用。（3）2025 年，公司向特定对象发行股票募集资金总额为 12.15 亿元，截至 2025 年 11 月 30 日，投资进度为 44.40%。

请上市公司补充说明：（1）标的资产改制为有限公司目前进展情况，后续审批和办理是否存在重大不确定性。（2）标的资产与其股东及各股东之间，上市公司及其控股股东、实际控制人或相关利益主体与交易各方或相关利益主体之间是否存在应披露而未披露的回购安排、收益保障、代持协议或其他利益安排等约定。（3）本次交易业绩承诺方的锁定期与业绩补偿承诺是否匹配，是否符合《上市公司向特定对象发行可转换公司债券购买资产规则》第八条的相关规定，并结合本次发行完成前后，实际控制人控股权比例的变化情况，说明股份锁定安排是否符合《上市公司收购管理办法》第七十四条的相关规定。（4）前次募集资金的最新使用进展情况，是否与投资计划一致，并结合行业特点、资金具体用途、前次募集资金使用情况、上市公司及标的资产现有生产经营规模和财务状况等方面，说明本次募集配套资金的必要性及规模合理性。

请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见，请会计师核查（4）并发表明确意见。

回复：

一、上市公司补充说明

（一）标的资产改制为有限公司目前进展情况，后续审批和办理是否存在重大不确定性

根据标的公司提供的《公司章程》等资料及“国家企业信用信息公示系统”的查询结果，标的公司已改制为有限公司，具体如下：

2026 年 1 月 6 日，马鞍山市市场监督管理局核发（马）变核字[2026]第 29 号《企业名称保留通知书》，标的公司已完成“安徽三竹智能科技有限公司”的名称自主申报，保留期 2026 年 3 月 7 日。

2026 年 1 月 7 日，标的公司召开股东会并作出决议，同意标的公司变更为有限责任公司，公司名称由安徽三竹智能科技股份有限公司变更为安徽三竹智能科技有限公司。标的公司各股东的认购出资额、持股比例及出资方式如下：

序号	发起人名称或姓名	认缴出资额（万股）	持股比例（%）
1	湖南华菱线缆股份有限公司	350.00	35.00
2	吴根红	617.50	61.75
3	江源	32.50	3.25
合计		**1,000.00**	**100.00**

2026 年 1 月 7 日，上市公司、吴根红和江源签署了《安徽三竹智能科技有限公司章程》。

2026 年 1 月 27 日，标的公司取得马鞍山市市场监督管理局核发的统一社会信用代码为 91340500MA2NLX153T 的《营业执照》，其已变更为有限责任公司。

综上所述，标的公司已完成改制为有限公司的工商变更登记，不存在重大不确定性。

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

1、根据《重组报告书》“第七节 本次交易主要合同”之“一、《发行可转债购买资产协议》”中所述，本次交易约定了业绩承诺、业绩补偿、减值测试及补偿和超额业绩奖励等事项的利益安排。其中约定，若“标的公司三年累计实现归母净利润≤0”，交易对方须回购上市公司已经收购的标的公司全部股份，股份回购价格按照本次交易的对价以及利息综合确定，利息按照已支付现金和已解锁可转债总票面金额的年化 5%确定，利息的时间区间为交易对方收到本次交易对价之日起至实际回购之日。

2、除本次发行可转债购买标的公司股权约定了业绩承诺、业绩补偿、减值

测试及补偿和超额业绩奖励情形外，上市公司就现金收购标的公司 35%股权并取得控制权的交易中与交易对方在《现金收购协议》同样约定了相应的业绩承诺、业绩补偿、减值测试及补偿和超额业绩奖励措施，具体约定如下：

（1）业绩承诺

1）交易对方对标的公司在业绩承诺期的业绩进行承诺，并提出对应的业绩补偿措施，业绩承诺期间应实现的三年累计考核净利润总额为 7,300.00 万元，其中：2026 年、2027 年、2028 年考核净利润分别为 2,210.00 万元、2,420.00 万元、2,670.00 万元。

2）业绩承诺期内，上市公司应聘请具有证券业务资格的会计师事务所对标的公司业绩承诺期限内各年的实际“考核净利润”情况出具专项审计报告，以确定在上述业绩承诺期限内标的公司各年实际实现的“考核净利润”。

3）在业绩承诺期内，上市公司因战略布局、业务拓展需要而推动标的公司实施相关并购事项的，如新收购标的的业绩计入考核业绩，则应当事先与吴根红沟通并取得其同意。标的公司实施的以控股或控制为目的的并购项目以及资产收购项目，被并购主体以及资产收购项目所产生的净利润计入标的公司“考核净利润”。

4）为了进一步支持标的公司的市场开拓及研发投入，业绩承诺中的考核净利润以实现的扣非净利润为基础，并综合考虑以下因素：

①业绩承诺期内，与日常经营活动相关的政府补贴（剔除增值税加计扣除等计入经常性损益的补贴）予以加回考核净利润中；

②业绩承诺期内，对于经上市公司批准新开发的战略客户/战略项目，若该客户和该项目在开发后的 1 年内经单独核算确认存在亏损，其对应亏损金额可从考核净利润中剔除。

③业绩承诺期内，经上市公司批准后，标的公司为满足长期战略发展需求，较上一年度新增的新产品研发投入，可予以剔除。

基于上述：考核净利润=扣非净利润（含增值税加计扣除等计入经常性损益补贴）+与日常经营活动相关的政府补贴（剔除增值税加计扣除等计入经常性损

益的补贴）+经调整后的战略客户/战略项目损益+经认可的新增新产品研发投入。

上述考核调整的与日常经营活动相关的政府补贴（剔除增值税加计扣除等计入经常性损益的补贴）、经调整后的战略客户/战略项目损益和经认可的新增新产品研发投入加回考核净利润的上限为业绩承诺期内实现的累计考核净利润的20%。（具体计算为：加回考核净利润的上限=累计实现的扣非净利润÷80%×20%）

“与经营相关的政府补助”“战略客户/战略项目”以及“新增新产品研发投入”的具体实施方案由双方另行约定。

5）三年累计考核净利润总额=2026 年考核净利润+2027 年考核净利润+2028 年考核净利润。

若上市公司未来存在募集配套资金相关安排且标的公司实际使用该募集资金的，以上考核净利润中，还应扣除标的公司实际使用募集配套资金所产生的财务利息收益或节省的资金成本，具体安排如下：

①考核净利润需剔除标的公司因募集资金存储在募集资金专户或现金管理等所产生的利息收入；

②募集资金投入使用后，考核净利润需要根据标的公司实际使用募集配套资金的金额和时间，参照标的公司同期最低银行贷款利率或一年期 LPR 基准利率（两者孰低）扣除标的公司因使用募集配套资金而节省的财务费用支出。

使用募集配套资金而节省的财务费用支出=标的公司实际使用募集资金金额×标的公司同期最低银行贷款利率或一年期 LPR 基准利率（两者孰低）×（1-标的公司所得税适用税率）×标的公司实际使用募集资金的天数/365（实际使用天数在承诺期内按每年度分别计算）。

如后续根据证券监管要求需在募集资金项目的考核净利润中进一步扣除的，还须遵守证券监管的相关要求。

6）交易对方承诺，业绩承诺期内标的公司的收入、成本、利润真实、准确，且交易对方支持标的公司财务人员按照符合会计准则、行业规范的要求进行会计处理，具体标准可参考上市公司或同行业的可比上市公司，交易对方不得指示公司财务人员违反前述要求进行账务处理。

7）标的公司于本次交易交接完成日前及业绩承诺期内形成的应收账款，若在业绩承诺期届满且该等应收账款信用期届满后 1 年内仍未能收回的，交易对方应向上市公司补偿该应收账款账面价值。若交易对方补偿的应收账款后续实现收回的，上市公司应将已收到的补偿款项返还交易对方。

（2）业绩补偿

1）标的公司在业绩承诺期内，如考核净利润低于承诺的净利润的，则交易对方须在标的公司业绩承诺期最后一年的年度审计报告出具之日起 30 个工作日内对上市公司进行业绩补偿，具体补偿方式如下：

①业绩补偿金额的计算

应补偿金额=（三年累计承诺净利润数—三年实际累计考核净利润数）÷三年累计承诺净利润数×本次交易总价

②考核净利润的实现情况和对应的补偿措施

A．三年累计实现归母净利润（以标的公司的年度审计报告中记载的扣除非经常性损益前后归属于母公司所有者的净利润金额孰低值为准，下同）为正

若“0＜三年累计考核净利润实现比例＜100%”且标的公司三年累计实现归母净利润为正，依次以交易对方在标的公司享有的股份收益、持有的标的公司20%的股份（按照届时经国资主管单位备案确认的评估值确定价格）、本次交易取得的现金进行补偿。如交易对方的现金支付能力不足以弥补业绩补偿金额，则甲乙双方可以就补偿方案另行协商，可采取的方案包括但不限于上市公司将交易对方剩余持有的标的公司股份用于补偿。

若标的公司三年累计实现归母净利润为正，交易对方在本协议项下的业绩补偿（含上述各种补偿方式合计补偿金额）上限为本次交易中标的公司的整体作价*70%-标的公司截至本次交易评估基准日经审计的归母净资产金额*70%，交易对方在标的公司享有的股份收益、持有的标的公司剩余股份（按照届时经国资主管单位备案确认的评估值确定价格）、本次交易取得的现金进行补偿。（交易对方在本协议项下的现金补偿上限=本次交易中标的公司整体作价*70%-标的公司截至本次交易评估基准日经审计的归母净资产金额*70%-交易对方在标的公司享有的股份收益补偿金额-交易对方持有的标的公司剩余股份补偿金额）如若交易对

方的业绩补偿总额超出业绩补偿上限，则超出部分交易对方无须再进行补偿。

B．三年累计实现归母净利润为零或负数

若“标的公司三年累计实现归母净利润≤0”，交易对方须回购上市公司已经收购的全部股份，股份回购价格按照本次交易的对价以及利息综合确定，利息按照已支付现金的年化 5%确定，利息的时间区间为交易对方收到本次交易对价之日起至实际回购之日。

③在上述任一补偿方式中，交易对方用于补偿后剩余持有的标的公司股份比例合计不得低于 10%。如本协议另有约定的，从其约定。

2）如在业绩承诺期内，交易对方向上市公司所质押标的公司的股份如不足以保障本次交易中的补偿义务，双方再行协商增补其他保障措施。业绩承诺期限届满，在业绩承诺方已足额履行补偿义务或不涉及补偿的情形下，前述质押解除。

（3）减值测试及补偿

业绩承诺期届满后，上市公司需聘请符合《中华人民共和国证券法》规定且双方认可的会计师事务所对本次重组所涉全部标的资产进行减值测试并出具减值测试报告。减值测试评估采用的估值方法应与本次交易资产评估报告保持一致。经减值测试，如果标的股份期末减值额＞业绩承诺期内已补偿的金额（如有），则由交易对方向上市公司进行补偿，补偿方式和规则如下：

交易对方应另行补偿金额＝本次重组所涉全部标的资产业绩承诺期满的减值额－交易对方根据“8.2 业绩补偿”计算的业绩补偿金额。

（4）超额业绩奖励

业绩承诺期满后，承诺期累计实际净利润（以扣除非经常性损益前后归属于母公司所有者的净利润孰低值为准）超过累计承诺净利润的，双方同意标的公司以现金形式向标的公司核心团队发放超额业绩奖励。具体规则如下：

①计算方式

超额业绩奖励金额=（累计实际净利润数－累计承诺净利润数）×30%

其中，实际净利润数以经审计确认的扣除非经常性损益前后归属于母公司所有者的净利润孰低值为准。

②支付安排

奖励金额在 1,000 万元及以下的，一次性发放；超过 1,000 万元的部分，分批发放。

③限制条件

超额业绩奖励金额不得超过本次交易对价的 20%，且发放后不得导致标的公司母公司层面扣除非经常性损益前后净利润孰低值为负。

3、此外，《现金收购协议》另约定了对于标的公司剩余股权收购安排的事项，具体约定如下：

（1）本次收购后，交易对方仍持有标的公司部分剩余股份，双方期望通过股权为纽带建立长期、稳定的持续合作关系，从而保障标的公司长远良好发展并实现双方利益、价值共享。同时，双方约定设立合理顺畅的剩余股份退出机制，保障交易对方作为标的公司少数股东的退出权利。

（2）在标的公司完成业绩承诺的前提条件下，自业绩承诺期届满的 1 年后（即自 2030 年开始），双方可视合作情况及自身需要等因素，以书面方式向另一方提出启动收购交易对方届时持有的标的公司全部或部分剩余股权的请求。交易作价将以具备资质的评估机构届时出具的评估结果为依据，由双方协商确定。若标的公司未能完成业绩承诺，双方另行协商剩余股权收购事项。

（3）为确保收购剩余股权事项不会对标的公司的经营管理带来较大不利影响，实现平稳衔接过渡，对于交易对方向上市公司提出收购剩余股权的，上市公司将在满足以下条件的基础上，在 12 个月内启动股权收购工作（如上市公司采取现金收购剩余股权的，双方在签署《股权收购协议》后 6 个月内完成剩余股权收购）：1）交易对方应根据上市公司的要求将其负责或掌控的采购、销售、技术等与经营管理相关的资源、客户清单、文件资料等交接至上市公司指定人员或团队，并签署《交接验收报告》。且交易对方应积极配合上市公司参与核心客户维护工作，包括但不限于同步核心客户的合作动态、客户需求对接、服务流程衔接、合作问题解决、提前预警潜在风险等，确保客户服务的连续性与稳定性，助力上市公司维持客户合作关系。交易对方承诺，不得诱导、怂恿客户终止或变更与标的公司的合作；2）如交易对方离职，则需出具离职后不少于 5 年的竞业禁止承诺；3）双方应当采取一切合理必要措施，鼓励核心人员（以双方书面确认的名单为准）在剩余股权收购交割完成后继续留任，且在交割后的 2 年内不会明

显减少从而影响标的公司的正常经营。

经查阅《重组报告书》、本次交易相关合同及交易对方出具的《关于持有标的资产完整性的承诺函》、标的公司《公司章程》、上市公司与交易对方签署的《发行可转债购买资产协议》《控制权安排的协议》、上市公司相关公告，除上述已披露的相关安排外，未发现标的资产与其股东及各股东之间，上市公司及其控股股东、实际控制人或相关利益主体与交易各方或相关利益主体之间存在应披露而未披露回购安排、收益保障、代持协议或其他利益安排等约定。

标的公司、交易对方、上市公司及其控股股东、最终控股股东已出具《确认函》，确认：标的公司与其股东及各股东之间，上市公司及其控股股东、最终控股股东或相关利益主体与交易各方或相关利益主体之间不存在应披露而未披露的与标的公司及本次交易相关的回购安排、收益保障、代持协议或其他利益安排等约定。

交易对方吴根红、江源、募集配套资金认购方华菱津杉、上市公司、上市公司控股股东湘钢集团、湖南钢铁集团均已出具《关于提供信息真实性、准确性和完整性的承诺函》，保证已履行了法定的披露和报告义务，不存在应当披露而未披露的合同、协议、安排或其他事项。

综上，标的资产与其股东及各股东之间，上市公司及其控股股东、间接控股股东或相关利益主体与交易各方或相关利益主体之间不存在应披露而未披露的回购安排、收益保障、代持协议或其他利益安排等约定。

（三）本次交易业绩承诺方的锁定期与业绩补偿承诺是否匹配，是否符合《上市公司向特定对象发行可转换公司债券购买资产规则》第八条的相关规定，并结合本次发行完成前后，实际控制人控股权比例的变化情况，说明股份锁定安排是否符合《上市公司收购管理办法》第七十四条的相关规定

1、本次交易承诺方的锁定期与业绩补偿承诺是否匹配，是否符合《上市公司向特定对象发行可转换公司债券购买资产规则》第八条的相关规定

（1）《上市公司向特定对象发行可转换公司债券购买资产规则》相关规定

《定向可转债重组规则》第七条规定：“特定对象以资产认购而取得的定向可转债，自发行结束之日起十二个月内不得转让；属于下列情形之一的，三十六

个月内不得转让：（一）特定对象为上市公司控股股东、实际控制人及其控制的关联人；（二）特定对象通过认购本次发行的股份或者定向可转债取得上市公司的实际控制人；（三）特定对象取得本次发行的定向可转债时，对其用于认购定向可转债的资产持续拥有权益的时间不足十二个月。”

《定向可转债重组规则》第八条规定：“上市公司购买资产所发行的定向可转债，不得在本规则第七条规定的限售期限内转让，但可以根据约定实施转股。转股后的股份应当继续锁定，直至限售期限届满，转股前后的限售期限合并计算。特定对象作出业绩承诺的，还应当承诺以资产认购取得的定向可转债，在相应年度的补偿义务履行完毕前不得转让，转股后的股份继续锁定至相应年度的业绩补偿义务履行完毕。”

本次交易业务承诺方不属于上市公司控股股东、实际控制人及其控制的关联方，亦不会通过本次交易取得上市公司实际控制权，且其用于认购可转债的标的公司股权持续拥有权益时间已超 12 个月，因此本次交易适用 12 个月法定锁定期的安排，符合《定向可转债重组规则》的相关规定。

（2）本次交易业绩承诺方的锁定期安排

根据《发行可转债购买资产协议》及交易对方出具的《关于可转换公司债券锁定期的承诺》，吴根红、江源因本次购买资产获得的上市公司可转换公司债券，自本次发行结束之日起 12 月内不得转让。吴根红、江源应按照协议约定根据其业绩实现情况逐年解除转让限制，可转换公司债券限售期限内可以根据约定实施转股，转股后的股份（含上市公司发生送股、转增股本等原因而相应增加的股份）应当继续锁定，直至限售期限届满，转股前后的限售期限合并计算。该等可转换公司债券，在相应年度的业绩补偿义务履行完毕前不转让，转股后的股份继续锁定至相应年度的业绩补偿义务履行完毕。

与业绩承诺实现情况相挂钩的可转债分年度可解锁比例为：标的公司累计实现的考核净利润不低于截至当期累计承诺净利润的 70%，方可进行可转债的解锁（包括可转债已转股的股份），否则当期不予解锁；在上述基础上，各期累计解锁的比例最高分别为 33%、66%和 100%，最终各期解锁比例按各期累计业绩承诺完成比例乘以各期解锁上限比例确定；业绩承诺期届满，在吴根红、江源完成

补偿义务（如有）后，对吴根红、江源本次发行中所获得的剩余未解锁可转债全部予以解锁。

如上述锁定期的安排与中国证监会等监管部门的最新监管意见不符的，双方将根据监管部门的最新监管意见对锁定期安排予以调整。

2026 年 8 月 17 日，上市公司与吴根红、江源签署了《补充协议》，双方同意对《发行可转债购买资产协议》中关于吴根红、江源获得的定向可转债依据业绩承诺完成情况分三期解锁的各期解锁上限进行调整，将标的公司业绩承诺期内各年度累计实现的考核净利润不低于截至当期累计承诺净利润的 70%时的各期累计可解锁最高比例由“33.00%”“66.00%”“100%”对应调整为“30.27%”“63.42%”“100%”（即各期累计解锁的比例不高于截至各期末累计考核净利润占业绩承诺期间应实现的三年累计考核净利润总额的比例）。

综上，本次可转债的整体锁定安排符合《定向可转债重组规则》第八条规定。

（3）关于锁定期与业绩补偿承诺是否匹配，是否符合《定向可转债重组规则》第八条规定

为更好应对短期宏观经济环境可能的不确定性变化影响，更合理的考核标的公司经营业绩实现情况，经与交易对方市场化谈判商定，本次业绩承诺考核采用 3 年业绩承诺期届满后一次性按累计实现业绩指标情况进行考核并确认业绩补偿义务及金额（如有），在业绩承诺期届满前各年度期间，不涉及触发交易对方业绩补偿义务。但在本次可转债（含转股）的锁定期设置上，标的公司实际系按照假定每年执行业绩承诺考核并履行业绩补偿业务的原则来执行，即在标的公司基本达到当年度考核业绩指标（完成度至少达到 70%）的前提下，在确保剩余未解除限售可转债可以超额覆盖经计算的交易对方该年度对应的或有（或潜在可能发生）业绩补偿金额后，按约定的每年解锁比例给予交易对方解除限售。具体情况说明如下：

①本次交易业绩承诺及补偿安排约定

交易对方承诺标的公司业绩承诺期内应实现的 3 年累计考核净利润总额为 7,300 万元，其中：2026 年、2027 年、2028 年考核净利润分别不低于 2,210 万元、2,420 万元、2,670 万元。

如标的公司业绩承诺期 3 年累计实现归母净利润为≤0，则交易对方须回购上市公司已收购的全部股份。回购价格按照本次交易对价以及利息综合确定，利息按照已支付现金和已解锁可转债总票面金额的年化 5%确定。

如标的公司业绩承诺期 3 年累计实现归母净利润＞0，但 3 年累计考核净利润未达承诺总额，则触发业绩补偿义务，补偿义务的履行时点为 2028 年度审计报告出具后 30 个工作日内：

应补偿金额=（3 年累计承诺净利润数-3 年实际累计考核净利润数）÷3 年累计承诺净利润数×本次交易总价。

补偿上限=标的公司整体作价×70%-标的公司截至本次交易评估基准日经审计的归母净资产金额×70%，公式中 70%是考虑前期已完成的现金收购 35%股权以及本次发行可转债方式收购 35%股权的合计持股比例。

②与业绩承诺实现情况挂钩的具体限售期安排约定

本次交易在 12 个月的法定锁定期基础上，设置了根据业绩完成进度的分期解锁机制，具体如下：

业绩承诺期内，标的公司累计实现的考核净利润不低于截至当期累计承诺净利润的 70%，方可进行可转债的解锁，否则当期不予解锁；在上述基础上，各期累计解锁的比例最高分别为 33%、66%和 100%，最终各期解锁比例按各期累计业绩承诺完成比例乘以各期解锁上限的比例确定；业绩承诺期届满，在业绩承诺方完成补偿义务（如有）后，对业绩承诺方本次交易中所获得的剩余未解锁可转债全部予以解锁。

2026 年 8 月 17 日，上市公司与吴根红、江源签署了《补充协议》，双方同意对《发行可转债购买资产协议》中关于吴根红、江源获得的定向可转债依据业绩承诺完成情况分三期解锁的各期解锁上限进行调整，将标的公司业绩承诺期内各年度累计实现的考核净利润不低于截至当期累计承诺净利润的 70%时的各期累计可解锁最高比例由“33.00%”“66.00%”“100%”对应调整为“30.27%”“63.42%”“100%”（即各期累计解锁的比例不高于截至各期末累计考核净利润占业绩承诺期间应实现的三年累计考核净利润总额的比例）。

③锁定期与业绩承诺的匹配性分析

交易对方在业绩承诺期内承诺净利润比例与分期解锁比例调整后的具体情况如下：

项目		2026 年度	2026 年度至 2027 年度	2026 年度至 2028 年度
承诺净利润		2,210 万元	4,630 万元	7,300 万元
承诺净利润占业绩承诺期累计承诺净利润（即 7,300 万元）的比例		30.27%	63.42%	100%
分期解锁比例上限		30.27%	63.42%	100%
分期解锁安排	累计实现的考核净利润低于截至当期累计承诺净利润的 70%（不含本数）	不得解锁	不得解锁	在业绩补偿义务履行完毕前不得解锁，业绩补偿义务履行完毕后全部解锁
	累计实现的考核净利润的比例在 70%及以上，但低于 100%（不含本数）	分期解锁比例为 30.27%乘以截至当期累计业绩承诺完成比例（即按照截至当期实现累计考核净利润占业绩承诺总利润比例解锁）	分期解锁比例为 63.42%乘以截至当期累计业绩承诺完成比例（即按照截至当期实现累计考核净利润占业绩承诺总利润比例解锁）	
	累计实现的考核净利润的比例在 100%及以上	按照分期解锁比例上限（30.27%）解锁	按照分期解锁比例上限（63.42%）解锁	按照分期解锁比例（100%）解锁

如上所述，业绩承诺期内，分期解锁比例原则上按照承诺净利润占业绩承诺期累计承诺净利润的比例进行设置，各期可转债分期解锁比例上限与截至当期累计承诺实现考核净利润占业绩承诺期累计承诺净利润的比例保持一致。

④锁定期与业绩补偿的的测算分析

单位：万元

2026 年度						
假设 2026 年完成考核利润比例	对应截至当年累计实现的考核净利润	对应截至当年累计可解锁可转债面值（含转股）	当年触发的累计或有补偿金额	上市公司可控制的用以未来执行补偿义务的资产价值		
				未解锁的可转债面值	剩余标的公司 20%股权价值	剩余股权收益权价值
70%以下	当期不解锁					
70%	1,547.00	2,116.65	1,664.40	7,046.35	1,811.92	464.10
80%	1,768.00	2,419.03	1,109.60	6,743.97		530.40
90%	1,989.00	2,721.41	554.80	6,441.59		596.70
100%	2,210.00	3,023.79	-	6,139.21		663.00

2027 年度						
假设 2026-2027 年累计完成考核利润比例	对应截至当年累计实现的考核净利润	对应截至当年累计可解锁可转债面值（含转股）	当年触发的累计或有补偿金额	上市公司可控制的用以未来执行补偿义务的资产价值		
				未解锁的可转债面值	剩余标的公司 20%股权价值	剩余股权收益权价值
70%以下	当期不解锁					
70%	3,241.00	4,233.31	3,486.96	4,929.69	1,811.92	972.30
80%	3,704.00	4,838.06	2,324.64	4,324.94		1,111.20
90%	4,167.00	5,442.82	1,162.32	3,720.18		1,250.10
100%	4,630.00	6,047.58	-	3,115.42		1,389.00
2028 年度						
假设 2026-2028 年累计完成考核利润比例	对应截至当年累计实现的考核净利润	业绩承诺期届满应支付业绩补偿总额	业绩承诺期届满时，上市公司可控制的用以执行补偿义务的资产价值			
			未解锁的可转债面值	剩余标的公司 20%股权价值	剩余股权收益权价值	
50%	3,650.00	9,163.00	3,115.42-4,929.69	1,811.92	1,095.00	
60%	4,380.00	7,330.40			1,314.00	
70%	5,110.00	5,497.80			1,533.00	
80%	5,840.00	3,665.20			1,752.00	
90%	6,570.00	1,832.60			1,971.00	
100%	7,300.00	-			2,190.00	

注 1：2026 年、2027 年当年触发的累计或有补偿金额系假设按业绩承诺期每年度执行业绩考核并确认业绩补偿金额下所计算的截至当年累计应支付的补偿金额，当年触发的累计或有补偿金额=（截至当年累计承诺的考核净利润-截至当年累计实现的考核净利润）÷业绩承诺期累计承诺的考核净利润×70%股权交易对价；

注 2：根据《发行可转债购买资产协议》约定，交易对方可以在标的公司享有的剩余股份收益（本次交易后其持有的标的公司 30%剩余股权对应的享有的留存收益）、持有的标的公司 20%的股份（持有的 30%剩余股权中的 20%，交易对方持有的剩余 30%股权已质押给上市公司，另实际补偿时应以评估机构出具的评估报告所确定的评估价值作价），本次交易取得的可转债、可转债转股所得股份或现金进行补偿。表中剩余标的公司 20%股权价值以本次交易评估基准日 2025 年 7 月 31 日标的公司账面净资产值作为简单测算分析，剩余股权收益权价值以截至当年末相应预测的累计考核利润作为留存收益×30%作为简单测算分析；

注 3：表中 2028 年度未解锁的可转债面值系取值于按照假设 2026-2027 年度业绩完成比例 70%-100%区间相应已可转债解锁后对应的剩余尚未解锁的可转债面值，其中最小值为 3,115.42 万元，最大值为 4,929.69 万元。此外，如 2026 年、2027 年实际累计净利润均低于累计承诺净利润的 70%，则前两年度均不会存在可转债解锁行为，此种情况下在业绩承诺期届满时未解锁的可转债面值实际有 9,163.00 万元。

根据《发行可转债购买资产协议》约定，3 年业绩承诺期届满后将一次性对

累计实现业绩承诺情况进行考核并执行业绩补偿义务（如有），业绩承诺期届满前各年期间，并不涉及业绩补偿义务。但实际在各年度可转债可解锁比例的设置中，上市公司已充分考虑了当期可能形成的累计或有（或潜在可能发生）的业绩补偿风险。

2026-2027 年度，如当年累计考核利润比例低于 70%，可转债将不进行解锁；在累计考核利润完成比例处于 70%-100%区间，当期需按完成比例乘以可解锁基数比例来进行解锁，根据上表数据分析，在不考虑上市公司可控制的可用于执行补偿义务的交易对方享有的剩余标的公司 20%股权（全部 30%剩余股权已质押给上市公司）、剩余股权收益权（30%持股）的情况下，2026 年、2027 年每年各种比例情形解锁后剩余的尚未解除限售的可转债金额均能充足覆盖当期可能的最大或有业绩补偿金额。

2028 年度结束后即 3 年业绩承诺期届满，标的公司将最终进行业绩承诺考核并执行业绩补偿（如有），剩余的未解锁可转债将在交易对方完成补偿义务（如有）后才能予以解锁。

⑤本次可转债锁定期安排是否符合《定向可转债重组规则》关于“相应年度的补偿义务履行完毕前不得转让”的相关规定

根据《定向可转债重组规则》规定，特定对象作出业绩承诺的，还应当承诺以资产认购取得的定向可转债，在相应年度的补偿义务履行完毕前不得转让。上述规定并未要求可转债必须在业绩承诺期结束后才能解锁，而是允许分年度解锁，但前提是需履行完相应年度的补偿义务，该等规定旨在建立与业绩承诺实现及业绩补偿义务完成情况相匹配的可转债解锁机制，从而有效保障业绩承诺方业绩补偿义务的履约能力。

本次业绩补偿确认及义务将发生在业绩承诺期届满后，业绩承诺期第一年度和第二年度结束后并不会形成补偿义务，因此在达到相应业绩条件后的第一年、第二年按比例解锁可视为已履行完相应年度的补偿义务。在 3 年业绩承诺期届满后，剩余的未解锁可转债需在完成补偿义务（如有）后才能予以解锁。

如前文所述，在业绩承诺期届满前各年度可转债解锁比例的设置中，上市公司已充分考虑了当期可能形成的累计或有（或潜在可能发生）的业绩补偿风险。

即假设将现有的业绩承诺期届满后一次性计算并实施补偿义务调整为每年年度结束后计算并实施补偿义务，按照市场惯用的计算公式（参照《监管规则适用指引—上市类第 1 号》）：当年触发的累计或有补偿金额=（截至当年累计承诺的考核净利润-截至当年累计实现的考核净利润）÷业绩承诺期累计承诺的考核净利润×70%股权交易对价，在给予了可转债解锁的情况下，则 2026 年、2027 年对应的业绩补偿金额上限（即期末累计业绩实现数为 70%）分别为 1,664.40 万元和 3,486.96 万元，而该时点解锁后对应的上市公司仍扣压未解锁（可视作可即时用于执行补偿义务）的可转债面值分别为 7,046.35 万元和 4,929.69 万元，均大于假设按年度计算并执行的当年需业绩补偿金额，可视为相当于当年是在已考虑履行该年度的补偿义务后才给予的解锁安排。

综上，本次可转债锁定期与业绩补偿承诺安排相匹配，符合《定向可转债重组规则》第八条规定。

2、结合本次发行完成前后，实际控制人控股权比例的变化情况，说明股份锁定安排是否符合《上市公司收购管理办法》第七十四条的相关规定

（1）本次交易前后，上市公司控股股东控制权比例的变化情况

本次交易前，上市公司的实际控制人为湖南国资委，在上市公司的前十大股东中，湘钢集团、湖南钢铁集团、湖南兴湘投资控股集团有限公司、深圳华菱锐士一号投资合伙企业（有限合伙）、**湖南迪策投资有限公司**为湖南国资委控制的股东，湖南国资委通过上述股东持有上市公司的控制权比例为**53.00%**。本次交易，上市公司拟向交易对方发行定向可转债的金额为 9,163 万元，拟向华菱津杉募集配套资金不超过 4,000 万元。

假设本次交易中发行的可转换公司债券全部转股的情形下，本次交易完成后，上市公司的股权结构变化情况如下：

股东名称	本次交易前		本次交易后（不考虑配套融资的影响）		本次交易后（考虑配套融资的影响）	
	持股数量（股）	持股比例	持股数量（股）	持股比例	持股数量（股）	持股比例
湘潭钢铁集团有限公司	275,326,416	43.13%	275,326,416	42.62%	275,326,416	42.41%
湖南钢铁集团有限公司	36,471,431	5.71%	36,471,431	5.65%	36,471,431	5.62%

股东名称	本次交易前		本次交易后（不考虑配套融资的影响）		本次交易后（考虑配套融资的影响）	
	持股数量（股）	持股比例	持股数量（股）	持股比例	持股数量（股）	持股比例
湖南兴湘投资控股集团有限公司	18,477,054	2.89%	18,477,054	2.86%	18,477,054	2.85%
深圳华菱锐士一号投资合伙企业（有限合伙）	4,218,000	0.66%	4,218,000	0.65%	4,218,000	0.65%
湖南迪策投资有限公司	**3,816,000**	**0.60%**	**3,816,000**	**0.59%**	**3,816,000**	**0.59%**
华菱津杉	-	-	-	-	3,308,519	0.51%
实际控制人的控制权比例小计	**338,308,901**	**53.00%**	**338,308,901**	**52.37%**	**341,617,420**	**52.61%**
吴根红	-	-	7,200,041	1.11%	7,200,041	1.11%
江源	-	-	378,949	0.06%	378,949	0.06%
其他股东	**300,041,531**	**47.00%**	**300,041,531**	**46.45%**	**300,041,531**	**46.21%**
合计	**638,350,432**	**100.00%**	**645,929,422**	**100.00%**	**649,237,941**	**100.00%**

注 1：以上数据为截至 **2026 年 9 月 30 日**的股东持股数；
注 2：2025 年度利润分配方案实施后，初始转股价格和发行股份价格调整为 12.09 元/股。

综上所述，本次交易完成后，假设本次交易中发行的可转换公司债券全部转股且考虑配套融资的影响，实际控制人控权比例将由 **53.00%**下降至 **52.61%**，持股比例有所下降。本次交易完成前后，湖南国资委均为上市公司的实际控制人。

（2）股份锁定安排是否符合《上市公司收购管理办法》第七十四条的相关规定

《上市公司收购管理办法》第七十四条：“在上市公司收购中，收购人持有的被收购公司的股份，在收购完成后 18 个月内不得转让。收购人在被收购公司中拥有权益的股份在同一实际控制人控制的不同主体之间进行转让不受前述 18 个月的限制，但应当遵守本办法第六章的规定。”

本次交易完成前后，湘钢集团均为上市公司的控股股东，湖南钢铁集团均为上市公司的最终控股股东，湖南国资委均为上市公司的实际控制人。根据上述测算，本次交易完成后，实际控制人未发生变更，不涉及根据《上市公司收购管理办法》第七十四条进行股份锁定的安排。同时，华菱津杉为湖南钢铁集团控制的企业，已经出具《关于认购股份锁定期的承诺》，承诺本次配套募集资金的认购方所认购的上市公司股份，自该等股份发行结束之日起十八个月内不得转让。因

此，本次发行的股份锁定符合《上市公司收购管理办法》第七十四条的相关规定。

（四）前次募集资金的最新使用进展情况，是否与投资计划一致，并结合行业特点、资金具体用途、前次募集资金使用情况、上市公司及标的资产现有生产经营规模和财务状况等方面，说明本次募集配套资金的必要性及规模合理性

1、前次募集资金的最新使用进展情况，是否与投资计划一致

2025 年度，上市公司向特定对象发行 A 股股票 103,926,432 股，发行价格为 11.69 元/股，募集资金总额为 1,214,899,990.08 元，扣除各项发行费用 3,805,402.28 元（不含增值税）后，募集资金净额为 1,211,094,587.80 元。上述募集资金已于 2025 年 9 月 23 日转入公司募集资金专户，天健会计师事务所（特殊普通合伙）进行审验，并出具《验资报告》（天健验〔2025〕2-19 号）。截至 **2026 年 6 月 30 日**，上市公司前次募集资金的最新使用进展情况如下：

单位：万元

承诺投资项目	是否变更募集资金用途	投资总额	累计投入金额	投资进度
新能源及电力用电缆生产建设项目	否	30,369.46	**6,151.38**	**20.26%**
高端装备用高柔性特种电缆生产建设项目	否	24,290.00	**17,827.62**	**73.39%**
高端装备器件用综合线束及组件生产建设项目	否	15,450.00	**3,359.78**	**21.75%**
数智化升级及综合能力提升建设项目	否	15,000.00	**3,074.57**	**20.50%**
补充流动资金	否	36,000.00	36,000.00	100.00%
合计		**121,109.46**	**66,413.35**	**54.84%**

截至 **2026 年 6 月 30 日**，上市公司前次募集资金实际使用情况与投资计划一致。上市公司严格按照相关法律法规及募集资金用途规范使用资金，不存在擅自变更募集资金投向、违规使用募集资金等情形。

2、结合行业特点、资金具体用途、前次募集资金使用情况、上市公司及标的资产现有生产经营规模和财务状况等方面，说明本次募集配套资金的必要性及规模合理性

（1）标的公司所处行业的特点

标的公司所处的连接器行业属于国家鼓励发展的战略性新兴产业。根据《产业结构调整指导目录（2024 年本）》《制造业可靠性提升实施意见》《“十四五”

智能制造发展规划》等一系列产业政策，明确将新型电子元器件制造列为鼓励类产业，重点提升高速连接器、高端机电元器件的可靠性水平，推动电子元器件行业向微型化、轻量化、高可靠、智能化、高频、高速方向发展。

连接器行业具有以下特征：一是技术密集，产品需持续满足高压、高频、高速传输及电磁屏蔽等技术要求；二是投入密集，新产品开发面临长周期模具开发与成本控制的矛盾，自动化改造投入较大等问题；三是定制化程度高，需根据下游客户差异化需求进行协同研发；四是产品迭代快，需持续投入以保持技术优势。

标的公司作为国家级高新技术企业、安徽省专精特新中小企业，在伺服连接器领域拥有领先的市场占有率，产品广泛应用于工业机器人、数控机床等高精度领域。为巩固行业地位、满足客户持续升级的需求，标的公司亟需持续加大研发投入并推进数字化改造。本次募集配套资金投入研发中心建设及数字化改造项目，系顺应行业发展趋势、提升标的公司核心竞争力的必然选择，具有一定的必要性。

（2）本次募集配套资金的具体用途

本次募集配套资金将用于标的公司研发中心建设及数字化改造项目、补充标的公司流动资金和支付中介机构费用，具体用途如下：

单位：万元

序号	项目名称	实施主体	拟使用募集资金	使用募集资金占全部募集配套资金金额的比例
1	研发中心建设及数字化改造项目	标的公司	2,000.00	50.00%
2	补充标的公司流动资金	标的公司	1,600.00	40.00%
3	支付中介机构费用	上市公司	400.00	10.00%
合计			**4,000.00**	**100.00%**

本次研发中心建设有助于进一步强化核心技术研发能力，聚焦高精密、高可靠性的产品创新，持续提升在高压、高频、高速传输及电磁屏蔽等领域的技术储备，契合工业连接器行业技术迭代与高端化发展趋势，增强标的公司在工业自动化等应用领域的产品竞争力。数字化车间技术改造通过引入智能生产设备与信息化管理系统，能够优化生产流程、提升生产效率，降低单位生产成本，有效解决当前的产能瓶颈问题。同时，自动化水平的提升有助于增强标的公司规模化供货能力与质量管控水平，为并购后整合产业链资源、发挥与上市公司的协同效应、提升整体盈利水平奠定坚实基础。

标的公司采用以销定产、定制化研发生产模式，随着业务规模扩大、客户结构优化及订单量增长，原材料采购、生产周转、市场拓展等环节对营运资金的需求相应增加。补充流动资金可保障核心业务运营与项目建设的资金连续性，避免因资金缺口影响生产经营节奏，符合并购重组后标的公司业务协同与规模扩张的资金需求。

（3）前次募集资金使用情况

上市公司前次募集资金使用情况详见本回复“问题三：关于发行方案及配募资金”之“（四）前次募集资金的最新使用进展情况，是否与投资计划一致，并结合行业特点、资金具体用途、前次募集资金使用情况、上市公司及标的资产现有生产经营规模和财务状况等方面，说明本次募集配套资金的必要性及规模合理性”之“1、前次募集资金的最新使用进展情况，是否与投资计划一致”。

本次募集配套资金为本次重组项下的配套融资，与上市公司前次募集资金相互独立，不存在重复融资、过度融资情形。

（4）上市公司及标的资产现有生产经营规模和财务状况

①上市公司的生产经营情况及财务状况

上市公司主要从事电线电缆的研发、生产及销售，是国内领先的特种专用电缆生产企业之一，主要产品包括特种电缆、电力电缆、电气装备用电缆、裸导线及线束等。公司坚持“精品立企，高端致胜”的经营和发展理念，不断开拓特种电缆这一细分市场，为航空航天及融合装备、数据通信、机器人、轨道交通、冶金矿山、新能源、海洋工程及工程装备等领域提供专业化、高品质的特种电缆产品。报告期内，上市公司的主要财务数据及财务指标情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月 /2026.6.30	2025 年度 /2025.12.31	2024 年度 /2024.12.31
资产总计	**693,983.96**	647,559.24	464,239.20
负债总计	**396,392.18**	351,786.49	302,504.35
归属于母公司所有者权益合计	**292,803.74**	291,836.28	161,734.84
所有者权益合计	**297,591.78**	295,772.75	161,734.84
营业收入	**265,291.35**	450,696.84	415,794.63
营业利润	**7,082.27**	12,690.78	12,197.60

利润总额	**7,097.49**	12,539.18	12,270.17
净利润	**6,562.31**	11,019.50	10,905.51
归属于母公司所有者的净利润	**5,733.81**	11,019.50	10,905.51
基本每股收益（元/股）	**0.09**	0.20	0.20
资产负债率	**57.12%**	54.32%	65.16%
加权平均净资产收益率	**1.95%**	5.93%	6.91%

②标的公司的生产经营情况及财务状况

标的公司致力于工业连接器及组件的研发、生产和销售，产品及服务应用于工厂自动化、伺服驱动系统、数控机床、工业机器人、工业机械手等领域，为行业定制了各种专业的连接产品和方案，目前已经成为业内领先的工业连接产品方案提供商。报告期内，标的公司的主要财务数据及财务指标情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月/2026.6.30	2025 年度/2025.12.31	2024 年度/2024.12.31
资产总计	**35,290.43**	25,633.21	18,616.21
负债总计	**21,949.62**	15,216.39	9,171.08
归属于母公司所有者权益合计	**13,340.81**	10,416.82	9,445.13
所有者权益合计	**13,340.81**	10,416.82	9,445.13
营业收入	**21,588.53**	28,099.96	20,862.94
营业利润	**3,247.10**	2,106.48	2,930.66
利润总额	**3,245.55**	2,070.45	2,894.73
净利润	**2,847.09**	1,900.28	2,562.53
归属于母公司所有者的净利润	**2,847.09**	1,900.28	2,562.53
资产负债率	**62.20%**	59.36%	49.26%

③标的公司流动资金缺口测算

上市公司拟使用不超过 1,600.00 万元的募集资金用于补充标的公司流动资金，以满足标的公司未来业务发展的资金需求，提高标的公司持续盈利能力，优化资本结构，降低财务费用，增强资本实力。采用销售百分比法测算标的公司 2025 年-2027 年营运资金缺口，具体如下：

单位：万元

项目	2024 年		2025 年（E）	2026 年（E）	2027 年（E）
	金额	占营业收入比例			

项目	2024 年		2025 年（E）	2026 年（E）	2027 年（E）
	金额	占营业收入比例			
营业收入	**20,862.94**	**100.00%**	**27,689.09**	**30,156.97**	**32,871.10**
应收票据	2,315.47	11.10%	3,073.07	3,346.97	3,648.20
应收账款	5,577.40	26.73%	7,402.27	8,062.02	8,787.60
应收账款融资	982.50	4.71%	1,303.97	1,420.19	1,548.00
预付款项	274.09	1.31%	363.78	396.20	431.86
经营性流动资产合计	**13,023.62**	**62.42%**	**17,284.82**	**18,825.39**	**20,519.67**
应付票据	-	-	-	-	-
应付账款	3,789.05	18.16%	5,028.79	5,477.00	5,969.93
预收款项及合同负债	215.15	1.03%	285.54	310.99	338.98
经营性流动负债合计	**4,004.20**	**19.19%**	**5,314.33**	**5,787.99**	**6,308.90**
营运资金需求	**9,019.43**	**43.23%**	**11,970.49**	**13,037.40**	**14,210.77**
营运资金缺口					**5,191.34**

注 1：2025 年-2027 年营业收入取标的公司收益法评估预测值；
注 2：经营性流动资产和经营性流动负债各项目占营业收入比=各项目金额/当年营业收入；
注 3：2025 年-2027 年各项目预测数=各项目 2024 年占营业收入比×当年营业收入预测值；
注 4：营运资金需求=经营性流动资产-经营性流动负债；
注 5：营运资金缺口=2027 年营运资金需求-2024 年营运资金需求。

根据测算，标的公司 2025 年-2027 年营运资金缺口为 5,191.34 万元，上市公司拟使用募集资金 1,600.00 万元补充标的公司流动资金，低于其营运资金缺口，具有一定的合理性。

二、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对前述事项，独立财务顾问主要履行了以下核查程序：

1、查阅了标的资产改制为有限责任公司的全套工商登记文件，改制后的营业执照，核查工商登记的最新进展情况；登录国家企业信用信息公示系统，查询标的资产的最新工商登记信息；

2、查阅了标的资产及其股东、上市公司及其控股股东等相关利益主体出具的承诺或说明，本次交易的协议，核实是否存在应披露而未披露的回购安排、收益保障、代持协议或其他利益安排等约定；

3、获取了吴根红、江源基准日后的银行流水，核查是否存在异常银行流水情况；

4、查阅本次交易的相关协议，核实具体的业绩承诺条款及锁定期安排，对履约保障情况进行测算；

5、取得上市公司的股东持股情况说明，计算本次发行前后，上市公司实际控制人控制权比例的变化情况；

6、查阅上市公司前次募集资金情况的相关说明、募集资金专户的相关银行流水等，核查前次募集资金的最新使用进展情况，是否与投资计划一致；

7、查阅上市公司及标的公司报告期内的财务报表。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、标的资产已于 2026 年 1 月 27 日完成改制为有限公司的工商变更登记，不存在重大不确定性；

2、标的资产与其股东及各股东之间，上市公司及其控股股东、最终控股股东或相关利益主体与交易各方或相关利益主体之间不存在应披露而未披露的回购安排、收益保障、代持协议或其他利益安排等约定；

3、本次交易中，业绩承诺方取得的可转债锁定期安排符合《定向可转债重组规则》第七条关于 12 个月法定锁定期的规定；在此基础上，交易双方进一步设置了与业绩承诺完成进度挂钩的分期解锁机制，**各期可转债分期解锁比例上限与截至当期累计承诺实现考核净利润占业绩承诺期累计承诺净利润的比例保持一致。**各期解锁后剩余未解锁可转债金额均能充分覆盖当期或有补偿金额，确保业绩承诺期内上市公司始终保有足额可执行的补偿资产。业绩承诺期届满后，剩余可转债须待补偿义务履行完毕方可解锁。综上，本次可转债锁定期与业绩补偿承诺相匹配，符合《定向可转债重组规则》第八条的相关规定。本次交易完成前后，湘钢集团均为上市公司的控股股东，湖南国资委均为上市公司的实际控制人，实际控制人未发生变更，因此，本次交易不构成对上市公司的收购行为，不涉及根据《上市公司收购管理办法》第七十四条进行股份锁定的安排。同时，华菱津

杉为湖南钢铁集团控制的企业，已经出具《关于认购股份锁定期的承诺》，承诺本次配套募集资金的认购方所认购的上市公司股份，自该等股份发行结束之日起十八个月内不得转让。本次发行的股份锁定符合《上市公司收购管理办法》第七十四条的相关规定；

4、上市公司前次募集资金使用与投资计划一致，本次募集配套资金符合标的公司的行业特点，相关资金用于主要用于研发中心建设及数字化改造项目、补充标的公司流动资金等，与上市公司及标的资产现有的生产经营规模和财务状况相匹配，具有必要性和合理性。

问题四：关于业绩承诺及业绩奖励

申请文件显示：（1）交易对方对标的资产在业绩承诺期的业绩作出承诺，2026年、2027年、2028年考核净利润分别为2210万元、2420万元、2670万元。（2）业绩承诺中的考核净利润以实现的扣非净利润为基础，并综合考虑与日常经营活动相关的政府补贴（剔除增值税加计扣除等计入经常性损益的补贴）、经调整后的战略客户/战略项目损益、经认可的新增新产品研发投入。“与经营相关的政府补助”“战略客户/战略项目”以及“新增新产品研发投入”的具体实施方案由双方另行约定。（3）承诺期累计实际净利润超过累计承诺净利润的，标的资产以现金形式向核心团队发放超额业绩奖励。奖励金额在1,000万元及以下的，一次性发放；超过1,000万元的部分，分批发放。

请上市公司补充说明：（1）以考核净利润作为业绩承诺标准原因，双方对“与经营相关的政府补助”“战略客户/战略项目”以及“新增新产品研发投入”具体实施方案的约定情况，业绩承诺安排是否明确、具体、可执行，并结合业绩承诺方资信状况和履约能力、资金来源、解锁安排等，说明本次业绩承诺安排能否充分保障上市公司利益。（2）设置业绩奖励的原因，业绩奖励支付安排，相关会计处理及对上市公司可能造成的影响。（3）业绩补偿义务人是否已出具承诺并保证业绩补偿的足额按时履约，是否符合《监管规则适用指引—上市类第1号》第1-2条的规定。

请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

回复：

一、上市公司补充说明

（一）以考核净利润作为业绩承诺标准原因，双方对“与经营相关的政府补助”“战略客户/战略项目”以及“新增新产品研发投入”具体实施方案的约定情况，业绩承诺安排是否明确、具体、可执行，并结合业绩承诺方资信状况和履约能力、资金来源、解锁安排等，说明本次业绩承诺安排能否充分保障上市公司利益

1、以考核净利润作为业绩承诺标准原因

本次交易针对标的公司业绩承诺期考核净利润设置的专项加回细则，系交易

各方结合标的公司行业特性、经营发展实际及中长期战略规划，由各方协商确定，主要是为了公允反映标的公司核心盈利水平，兼顾业绩考核严谨性与经营发展灵活性，同时，该等设置可使得交易各方统筹兼顾标的公司短期业绩和中长期发展，更好推动标的公司的核心竞争力的建设和可持续发展能力。具体原因如下：

（1）考核净利润可更好统筹兼顾标的公司短期业绩和中长期发展

与日常经营相关的政府补贴、战略客户/战略项目、新增新产品研发投入均为标的公司经营发展、核心竞争力和可持续发展能力的重要组成部分，战略客户/战略项目拓展、新产品的研发存在投入大、周期长、收益滞后等特点。战略客户/战略项目合作初期需投入人力、物力开展客户培育、渠道搭建、定制化服务，并需要历经样品设计、开模、送样、试样等流程，新产品研发则需持续投入研发资金、技术资源，短期内较难形成规模化收益，可能会形成阶段性亏损，但该类投入是交易各方针对标的公司的中长期战略发展构建核心竞争力和差异化壁垒的必要投入，也符合国家对新质生产力倡导的政策方向，若直接纳入业绩考核，易导致标的公司的经营策略过度侧重短期利益，不利于保障中长期发展所需资源的持续投入。同时，日常经营相关的政府补贴也是标的公司盈利的组成部分，也需要经营管理团队投入必要的关注和精力。因此，设置考核净利润加回规则，能够更加客观、真实地衡量标的公司核心业务盈利能力，确保业绩考核的公允性和科学性，平衡业绩承诺短期考核压力与标的公司长期发展需求，激发经营管理团队的主动性与创造性，为标的公司中长期的可持续发展提供合理空间。

（2）加回细则设定加回上限，兼顾标的发展与中小股东利益

本次加回细则明确业绩承诺期内全部加回金额的合计上限，该上限与标的公公司累计实现扣非净利润挂钩，即加回金额上限=业绩承诺期内累计实现的扣非净利润÷80%×20%。加回上限兼顾了标的公司的发展与上市公司、中小股东利益，一方面充分考量标的公司在战略布局、业务拓展中的合理收支需求，通过加回为标的公司中长期发展提供支撑，保障其核心竞争力的培育与战略落地；另一方面通过与标的公司的扣非净利润挂钩的方式，对加回规模进行刚性约束，避免因过度加回导致考核净利润失真，防范标的公司通过不合理加回调节考核结果的情形，确保业绩承诺考核仍以标的公司的核心业务盈利为依据，切实维护上市公司及中小股东的合法权益，实现上市公司与标的公司的共赢。

（3）考核净利润加回条款相关市场案例

本次交易约定的相关加回项目	相关市场案例	案例条款设置
与经营相关的政府补助	华宏科技(002645.SZ)发行股份收购鑫泰科技100%股权	实际净利润指经华宏科技聘请具有证券从业资格的会计师事务所审计的标的公司归属于母公司所有者的净利润（以扣除非经常性损益前后孰低者为准）与经华宏科技书面认可并与标的公司日常经营相关的非经常性损益中的政府补助之和，但后者的金额不得超过补偿义务人当年度承诺净利润的10%。 上述“与标的公司日常经营相关的非经常性损益中的政府补助”系指标的公司所在地政府综合考虑鑫泰科技生产经营情况和税费缴纳情况向标的公司发放的政府扶持奖励。
	三川智慧(300066.SZ)收购天和永磁67%股权	实际净利润指经甲方聘请具有证券从业资格的会计师事务所审计的标的公司扣除非经常性损益后净利润与经甲方书面认可并与标的公司日常经营相关的非经常性损益中的政府补助之和，但后者的金额不得超过当年度承诺实际净利润及实际实现净利润（二者孰低）的25%。
	中际旭创(300308.SZ)收购成都储翰科技67.19%股权	根据《业绩承诺及利润补偿协议》，上述调整后的净利润及承诺净利润是指储翰科技财务报表中扣除非经常性损益后的净利润，并且该等净利润的计算中应该加回储翰科技主营业务相关的政府补助的税后金额。政府补助加回金额按照如下规则确定：对无需政府机构验收确认的，于现金收到当期在净利润中加回；对需要相关政府机构验收确认的，于收到现金并验收通过两项条件均满足的当期在净利润中加回。每年该等加回的政府补助金额不得超过当年实际净利润的20%，业绩承诺期间合计可加回的政府补助金额不得超过业绩承诺期间累计实际净利润的10%。
战略客户/战略项目	盛德鑫泰(300881.SZ)收购江苏锐美51%股权	为支持标的公司的战略发展和产业升级，甲乙双方同意，5.1.1条款中标的公司的业绩承诺期间净利润金额中不包含该两家子公司的净亏损。但该净亏损仅限于上述两家子公司因自身项目建设及前期业务运营产生的亏损，若存在非自身项目建设及前期业务运营的成本费用则需要包含在标的公司的业绩承诺净利润。
	天和防务(300397.SZ)收购并增资西安长城数字取得51%股权	经董事会批准的新业务在开发运营过程中产生的亏损不计入承诺利润中。
新增新产品研发投入	秦安股份(603758.SH)收购亦高光电99%股权	三年实际净利润=业绩承诺期内每个会计年度的经审计净利润之和+业绩承诺期内每个会计年度的超额研发费用之和*70%（下称“累计超额研发费用加回项”），再加上或减去其他调整事项。
	晶华微(688130.SH)收购智芯微100%股权	甲方认为有必要在乙方承诺的产品研发以外新增研发产品的，则新增的研发投入和费用支出，将在业绩承诺期内计算实际实现的净利润时予以剔除。

2、双方对“与经营相关的政府补助”“战略客户/战略项目”以及“新增新产品研发投入”具体实施方案的约定情况，业绩承诺安排是否明确、具体、可执行

（1）双方对“与经营相关的政府补助”“战略客户/战略项目”以及“新增新产品研发投入”具体实施方案的约定情况

2025 年 12 月 16 日，上市公司与吴根红、江源签署了《关于考核净利润实施细则的说明》，具体约定如下：

①考核净利润加回类型的具体约定

“与经营相关的政府补助”“战略客户/战略项目”以及“新增新产品研发投入”的具体约定及要求如下：

类型	相关定义	审批流程	核算标准/其他要求
与经营相关的政府补助	业绩承诺期内，与标的公司日常经营活动相关的下列政府补贴，准予加回考核净利润中： ● 企业规模与效益提升类补贴：指为鼓励标的公司扩大经营规模、提升盈利水平发放的补贴，包括但不限于产值达标补贴、营收增长补贴等； ● 科技创新类补贴：指针对标的公司日常经营相关技术研发、产品创新、成果转化等活动发放的补贴，包括但不限于研发项目资助、专利奖励、高新技术企业认定补贴等； ● 企业荣誉与资质认定类补贴：指标的公司因获得与日常经营相关的国家级、省级、市级企业荣誉称号（如“专精特新”企业、行业领军企业）或特定经营资质而获取的补贴； ● 融资支持类补贴：指为缓解标的公司日常经营资金压力、支持融资活动发放的补贴，包括但不限于贷款贴息、融资担保费用补贴等； ● 根据法律法规、规章等规范性规定或经有权主管政府部门批准发放的其他政府补贴。	符合标的公司日常经营活动的政府补贴，准予加回考核净利润中	在业绩承诺期内已实际获取或明确可获取的政府补贴被追溯要求退回、否决的，则直接冲减标的公司对应年度的考核净利润，同时因上述原因冲减年度考核净利润导致考核净利润低于承诺的净利润，业绩承诺方应当就差额部分根据约定进行业绩补偿。
战略客户/	● 战略客户，指符合标的公司长期战略发展规划，在行业内具有重	标的公司拟开发新战略客户或立项新战略项目	核算要求：战略客户或战略项目开发后 1 年内（即项目名单

战略项目	要市场地位、业务合作潜力显著，且经收购方书面批准纳入战略客户名单的客户； ● 战略项目，指标的公司为服务战略客户、实现长期战略目标开展，具备专项合作内容、明确实施周期及预算，且经收购方书面批准立项的特定业务项目。	时，需向收购方提交书面申请，申请文件应包含客户/项目基本情况、与公司战略契合性分析、合作/实施方案、预计投入成本、预期收益及风险评估等内容； 收购方审核通过后出具书面批准文件，审核未通过的书面告知理由及补充要求； 标的公司自收到收购方书面批准文件之日起，方可将对应客户确认为战略客户、项目确认为战略项目，并启动开发与实施工作。	确定日作为基准日起 12 个自然月内），标的公司需对其损益进行单独核算，每月将核算明细账表报送收购方； 核算标准：标的公司应按收购方认可的会计准则，为每个战略客户或战略项目单独建立台账，台账需详细记录收入明细、成本支出（含直接材料、直接人工、制造费用及相关期间费用（期间费用按公司年度报表各项期间费用率进行计算）、税费等信息； 亏损剔除规则：若单独核算确认战略客户或战略项目在 1 年内存在亏损（即累计收入＜累计成本支出+累计税费），对应亏损金额可从标的公司当年或业绩承诺期剩余年度的考核净利润中剔除。
新增新产品研发投入	“新产品”，指标的公司为满足长期战略发展需求，经收购方书面批准研发，且符合以下条件的产品： ● 未在业绩承诺期起始日前实现商业化销售； ● 在技术原理、核心功能、应用场景等至少一项与标的公司既有产品存在实质性差异（包括全新产品及对既有产品进行重大技术升级、核心功能迭代后形成的衍生产品），或为首次合作的新客户定制开发，仅用于满足该客户特定需求且未向其他客户推广销售的产品。	标的公司拟开展新产品研发的，需向收购方提交《新产品研发立项申请表》，附研发方案、差异说明、预算明细等资料，经甲方书面批准后，方可启动研发； 标的公司按台账归集新增新产品研发支出（包括：台账明细、支出凭证、费用归集说明等资料），每月将核算明细账表报送收购方。	“新产品”而实际发生的全部研发支出，均属于“新增新产品研发支出”。具体包括：（1）与该新产品研发直接相关的人员薪酬、直接材料费用、研发设备折旧/租赁费、试验检测费、技术许可费、专利申请费等；（2）支出需通过单独建立的“新产品研发台账”归集核算，台账登记标准需符合会计准则及研发支出归集规范。 标的公司归入“新产品研发台账”的支出，经上市公司认可后，即可纳入业绩承诺相关指标的核算范围并予以加回。

②考核净利润加回金额上限说明

根据《关于考核净利润实施细则的说明》业绩承诺期内，可加回考核净利润的金额（含政府补贴加回金额、战略客户/项目亏损金额、新增新产品研发投入金额）合计上限，按以下公式计算：加回金额上限=业绩承诺期内累计实现的扣非净利润÷80%×20%。

（2）考核净利润加回类型的具体约定是否明确、可执行

①考核净利润加回范围均已明确约定，界定清晰

根据交易双方签署的《关于考核净利润实施细则的说明》，政府补助的加回

范围限定为与日常经营活动相关的政府补贴，覆盖规模效益类、科技创新类、荣誉资质类和融资支持类等政府补贴，可加回范围并非标的公司收到的全部政府补贴。

战略客户/项目的加回范围，需满足符合公司的长期发展战略规划，同时要求满足“行业内具有重要市场地位、业务合作潜力显著”以及“具备专项合作内容、明确实施周期及预算”等客户/项目，并需经过收购方书面同意后方可实施相应的客户开发或项目开发，限定了具体的条件和要求。

新产品研发方面，明确排除业绩承诺期前已商业化销售的产品，并以“技术原理/核心功能/应用场景的实质性差异”或“为首次合作的新客户定制开发”作为认定标准。

因此，上述范围界定均明确清晰，具有可操作性。

②考核净利润的加回有相应的审批操作流程和核算监督机制

根据交易双方签署的《关于考核净利润实施细则的说明》，政府补助的范围已事先明确，加回时依据约定的类别进行确认。同时约定，若已加回的补助后续被要求退回，则直接冲减对应年度的考核净利润，确保加回金额的真实性。

战略客户/项目须经书面申请及收购方书面批准，每个客户/项目单独建账核算，由审计机构年度审计时核查确认。

新产品研发须经书面立项批准，按项目单独归集研发支出，由审计机构年度审计时核查确认。上述加回类型的审批操作流程和核算监督机制确保了每个加回类型的认定和金额计算有明确的依据。

③考核净利润加回金额设有明确的上限约束

《关于考核净利润实施细则的说明》约定了业绩承诺期内可加回金额的合计上限，该上限直接与标的公司实际实现的扣非净利润挂钩，从总量上控制了加回对业绩承诺实现程度的影响，一方面避免因单项或多项加回导致考核净利润过度偏离实际经营成果；另一方面防止交易对方通过无限加回规避补偿义务。因此，该上限约定进一步增强了业绩承诺考核的公平性和可执行性。

根据上市公司与交易对方所签署的《发行可转债购买资产协议》和《现金收

购协议》约定，关于“与经营相关的政府补助”“战略客户/战略项目”以及“新增新产品研发投入”的具体实施方案约定应当由双方另行约定。双方为此专门签署《关于考核净利润实施细则的说明》，其中明确该说明系为确保业绩承诺期内考核净利润核算的合法性、准确性与可执行性，明确各组成部分的认定标准、核算边界及各方权责，避免后续争议，上市公司与交易对方就《发行可转债购买资产协议》和《现金收购协议》中的考核净利润计算公式的具体适用规则所作的进一步约定和说明。据此，《关于考核净利润实施细则的说明》构成前述《发行可转债购买资产协议》《现金收购协议》的补充文件。

另外，根据《发行可转债购买资产协议》和《现金收购协议》中关于法律适用及争议解决的约定，因协议产生的或与协议有关的任何争议，应通过协议各方诚意协商解决；协商不成的，可向上市公司所在地的人民法院提起诉讼。因此，后续如因考核净利润加回相关事项发生争议的，应按协议约定先行协商处理；协商未果的，可向上市公司所在地人民法院提起诉讼解决。

上市公司与交易对方就《发行可转债购买资产协议》和《现金收购协议》中的考核净利润计算公式的具体适用规则于 2025 年 12 月 16 日签署了《关于考核净利润实施细则的说明》，因此，《关于考核净利润实施细则的说明》已通过范围限定、审批流程、加回上限约束，对三类加回类型进行了约定，相关约定明确、具体、可执行。

（3）业绩承诺安排是否明确、具体、可执行

根据上市公司与交易对方签署的《发行可转债购买资产协议》，针对本次交易的业绩承诺安排进行了明确具体的约定，具体详见《重组报告书》“第八节 本次交易主要合同”之“一、《发行可转债购买资产协议》”之“（五）业绩承诺及补偿、超额业绩奖励、减值测试”。上市公司与交易对方于 2025 年 12 月 16 日签署了《关于考核净利润实施细则的说明》，上述的业绩承诺安排明确，具体，具有可执行性。

3、结合业绩承诺方资信状况和履约能力、资金来源、解锁安排等，说明本次业绩承诺安排能否充分保障上市公司利益

本次交易设置的业绩承诺及补偿安排，综合考虑了业绩承诺方的资信状况、

履约能力、资金来源及股份解锁安排等因素，相关安排合理，审慎，能充分保障上市公司利益，具体如下：

（1）业绩承诺方资信状况良好，具备较强履约能力

根据交易对方提供的征信报告及说明，业绩承诺方吴根红、江源的征信报告记录良好。经查询中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询系统、失信被执行人名单信息公布与查询系统等网站，业绩承诺方不存在被列入被执行人名单或失信被执行人名单的情形。根据交易对方提供的资料，吴根红、江源长期从事连接器经营业务，获得了一定的经营所得积累，目前其资产形式很大部分系通过理财产品及现金存款形式持有，流动性较好。因此，截至本回复出具日，交易对方资信状况良好、具备履约能力。

（2）多层级业绩补偿机制、业绩补偿来源约定明确

本次业绩补偿资产包括标的公司可分配利润、交易对方持有的标的公司剩余股权、现金及可转债，其中交易对方所持标的公司剩余股权已质押给上市公司，可转债设置了相应的锁定期，相关安排具有充分的可执行性和保障能力。

（3）解锁安排与业绩完成度挂钩，约束机制有效

本次交易的锁定安排与业绩承诺实现情况直接绑定，本次发行的定向可转债需在当期业绩承诺完成比例达到 70%及以上时，方可解锁对应的份额，同时解锁比例分别设置为 **30.27%、63.42%**及 100%。未达上述业绩标准，对应可转债不予解锁，不得转让，且将用于履行业绩补偿义务。上述安排将承诺方利益与上市公司利益深度绑定，锁定履约意愿与履约能力，有效防范补偿风险。

本次业绩补偿安排通过资产质押、多层次补偿来源安排和业绩解锁联动约束等多项措施，形成了较为完善的风险防控机制，有助于降低上市公司相关潜在风险，覆盖可能产生的损失，有利于维护上市公司及中小股东的合法权益。

（二）设置业绩奖励的原因，业绩奖励支付安排，相关会计处理及对上市公司可能造成的影响

1、设置业绩奖励的原因

本次交易设置超额业绩奖励条款系交易各方遵循市场化原则协商确定，符合

《监管规则适用指引—上市类第 1 号》等监管规定要求，核心为保障标的公司业绩承诺净利润顺利实现，同时充分激发标的公司经营管理团队的主观能动性。

业绩奖励可有效调动标的公司经营管理团队拓展业务、提质增效的积极性与主动性，引导标的公司在完成业绩承诺后持续挖掘盈利潜力、提升标的公司盈利水平，为上市公司创造超额收益；另一方面能够稳固标的公司核心管理及业务团队，降低核心人员流失风险，保障标的公司经营稳定性和持续经营能力，助力上市公司实现并购整合的战略目标。

2、业绩奖励支付安排，相关会计处理及对上市公司可能造成的影响

（1）业绩奖励支付安排

业绩承诺期满后，承诺期累计实际净利润（以扣除非经常性损益前后归属于母公司所有者的净利润孰低值为准）超过累计承诺净利润的，双方同意标的公司以现金方式向标的公司核心团队发放超额业绩奖励。具体规则如下：

①计算方式

超额业绩奖励金额=（累计实际净利润数-累计承诺净利润数）×30%，其中实际净利润以经审计确认的扣除非经常性损益前后归属于母公司所有者的净利润孰低为准。

②支付安排

奖励金额在 1,000 万元及以下的，一次性发放；超过 1,000 万元的部分，分批发放。

③限制条件

超额业绩奖励金额不超过本次交易对价的 20%，且发放后不得导致标的公司母公司层面扣除非经常性损益前后净利润孰低值为负。

（2）相关会计处理

根据《上市公司执行企业会计准则案例解析》《企业会计准则第 9 号—职工薪酬》，本次超额业绩奖励对象为标的公司核心团队，该项支付安排实质上是为了获取员工服务而给予的激励和报酬，故列入职工薪酬核算。本次超额业绩奖励在业绩承诺期内按年计入标的公司当期费用，并于业绩承诺期满后，由标的公司

统一结算、发放。

标的公司应于业绩承诺期内标的公司达到超额业绩奖励条件且预计未来期间很可能实现承诺净利润数时按约定公式计提应付职工薪酬，计入标的公司对应年度的成本费用，并于业绩承诺期最后一个会计年度的专项审计报告及减值测试专项审核意见披露后，由标的公司以现金方式支付给业绩奖励对象。因此，标的公司在业绩承诺期内达到超额业绩奖励条件时计提应付职工薪酬，确认为当期费用，在业绩承诺期届满之后发放。

（3）对上市公司造成的影响

根据超额业绩奖励安排，标的公司逐年计提业绩奖励，将增加标的公司相应成本、费用，进而对上市公司合并报表净利润产生一定影响。但上述业绩奖励是以标的公司实现超额业绩为前提，奖励金额是在完成既定承诺值的基础上对超额净利润的分配约定，业绩奖励总金额不会超过超额业绩部分的 30%。因此，在奖励标的公司核心团队的同时，上市公司也获得了标的公司带来的超额回报。

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

（三）业绩补偿义务人是否已出具承诺并保证业绩补偿的足额按时履约，是否符合《监管规则适用指引—上市类第 1 号》第 1-2 条的规定

本次交易相关业绩奖励和承诺安排符合《监管规则适用指引—上市类第 1 号》1-2 的相关规定，具体如下：

法规序号	项目	法规规定	本次交易具体情况	是否符合法规规定
1.2 条第一款业绩补偿	业绩补偿范围	1、交易对方为上市公司控股股东、实际控制人或者其控制关联人，无论标的资产是否为其所有或控制，也无论其参与此次交易是否基于过桥等暂时性安排，上市公司控股股东、实际控制人或者其控制的关联人均应以其获得的股份和现金进行业绩补偿。2、在交易定价采用资产基础法估值结果的情况下，如果资产基础法中对一项或几项资产采用了基于未来收益预期的方法，上市公司控股股东、实际控制人或者其控制的关联人也应就此部分	交易对方并非上市公司控股股东、实际控制人或者其控制关联人，基于商业安排作出的业绩承诺。	不适用

法规序号	项目	法规规定	本次交易具体情况	是否符合法规规定
		进行业绩补偿。		
	业绩补偿方式	交易对方为上市公司控股股东、实际控制人或者其控制的关联人，应当以其获得的股份和现金进行业绩补偿。构成重组上市的，应当以拟购买资产的价格进行业绩补偿计算，且股份补偿不低于本次交易发行股份数量的90%。业绩补偿应当先以股份补偿，不足部分以现金补偿。	交易对方并非上市公司控股股东、实际控制人或者其控制关联人，基于商业安排作出的业绩承诺。	不适用
1.2条第二款业绩补偿承诺变更	业绩补偿承诺变更	上市公司重大资产重组中，重组方业绩补偿承诺是基于其与上市公司签订的业绩补偿协议作出的，该承诺是重组方案重要组成部分。因此，重组方应当严格按照业绩补偿协议履行承诺。除我会明确的情形外，重组方不得适用《上市公司监管指引第4号——上市公司实际控制人、股东、关联方、收购人以及上市公司承诺及履行》第五条的规定，变更其作出的业绩补偿承诺。	本次交易业绩补偿协议中重组方针对业绩补偿进行了相应约定，重组方未变更其作出的业绩补偿承诺。	符合
1.2条第三款业绩补偿保障措施	业绩补偿保障措施	上市公司重大资产重组中，交易对方拟就业绩承诺作出股份补偿安排的，应当确保相关股份能够切实用于履行补偿义务。如业绩承诺方拟在承诺期内质押重组中获得的、约定用于承担业绩补偿义务的股份（以下简称对价股份），重组报告书应当载明业绩承诺方保障业绩补偿实现的具体安排，包括但不限于就以下事项作出承诺： 业绩承诺方保证对价股份优先用于履行业绩补偿承诺，不通过质押股份等方式逃废补偿义务；未来质押对价股份时，将书面告知质权人根据业绩补偿协议上述股份具有潜在业绩承诺补偿义务情况，并在质押协议中就相关股份用于支付业绩补偿事项等与质权人作出明确约定。 上市公司发布股份质押公告时，应当明确披露拟质押股份是否负担业绩补偿义务，质权人知悉相关股份具有潜在业绩补偿义务的情况，以及上市公司与质权人就相关股份在履行业绩补偿义务时处置方式的约定。 独立财务顾问应就前述事项开展专项核查，并在持续督导期间督促履行相关承诺和保障措施	本次交易业绩承诺方及补偿义务人吴根红、江源已出具《关于业绩补偿保障措施的承诺函》，承诺：“在业绩承诺期内，不会将对价可转债质押给上市公司以外的任何第三方来逃废补偿义务。若违反上述承诺，本人将赔偿上市公司因此遭受的损失，并依法承担相应法律责任。”	符合

业绩补偿义务人已出具承诺或作出对应协议安排以保证业绩补偿的足额按

时履约，符合《监管规则适用指引—上市类第 1 号》第 1-2 条的相关规定。

二、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对前述事项，独立财务顾问主要履行了以下核查程序：

1、查阅了《发行可转债收购资产协议》《现金收购资产协议》《关于考核净利润实施细则的说明》**《补充协议》**等协议及说明，重点关注关于业绩补偿及考核净利润的具体约定情况；

2、获取业绩承诺方的征信报告，通过中国执行信息公示网等公开渠道核查其是否存在失信记录或重大诉讼；

3、获取业绩承诺方的个人资产证明相关资料，评估其履约能力；

4、查阅行业惯例及企业会计准则的相关规定，对比同类交易中业绩奖励设置情况，了解设置业绩奖励的背景及目的和对上市公司的影响；

5、查阅了业绩承诺方出具的承诺文件，复核是否符合相关法律法规的规定。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、以考核净利润作为业绩承诺标准是由交易双方结合标的公司行业特性、经营发展实际及长期战略规划，由各方协商确定，主要是为了公允反映标的公司核心盈利水平，兼顾业绩考核严谨性与经营发展灵活性，同时，该等设置可使得交易各方统筹兼顾标的公司短期业绩和中长期发展，更好推动标的公司的核心竞争力的建设和可持续发展能力。根据上市公司与交易对方签署的《发行可转债购买资产协议》《关于考核净利润实施细则的说明》《现金收购协议》**《补充协议》**，双方已对相关业绩承诺安排作了明确、具体约定，且具有可执行性。综合考虑本次交易方案的设计、业绩承诺方的资信状况和履约能力，本次业绩承诺安排能充分保障上市公司利益；

2、本次交易设置超额业绩奖励条款，系交易各方遵循市场化原则协商确定，符合相关监管规定的要求，核心为保障标的公司业绩承诺净利润的顺利实现，同时充分激发标的公司经营管理团队的积极性，相关会计处理符合企业会计准则的

相关要求。根据超额业绩奖励安排的规定，标的公司将逐年计提业绩奖励，业绩奖励总金额不超过超额业绩部分的 30%，在奖励标的公司核心团队的同时，也获得了标的公司带来的超额回报，可以进一步提升标的公司的盈利能力，不会对标的公司、上市公司未来生产经营造成重大不利影响；

3、本次业绩承诺方已出具了相关承诺，确保业绩补偿能够足额按时履行，符合《监管规则适用指引—上市类第 1 号》的相关规定。

问题五：关于标的资产业绩和经营情况

申请文件显示：（1）报告期各期，标的资产营业收入分别为 20452.74 万元、20862.94 万元和 16988.48 万元，均来自于工业连接器及组件销售。报告期内，标的资产主要采用直销的销售模式，同时存在少量贸易商收入。（2）标的资产原材料采购主要包括金属材料、塑胶粒、线材，外协加工服务采购主要为通过电镀进行表面处理。报告期各期，标的资产向前五大供应商采购占比分别为 26.20%、26.58%和 30.27%。报告期各期末，标的资产的应付账款余额分别为 3993.89 万元、3789.05 万元和 7815.37 万元。（3）报告期各期，标的资产主营业务毛利率分别为 28.47%、28.80%和 22.40%，毛利率存在一定程度下降主要系市场竞争加剧，标的资产产品定价承压，同时铜、金等原材料价格上涨，致使原材料和电镀成本增加。（4）报告期各期，标的资产向曼茸自动化科技（上海）有限公司（原董事刘宏担任董事、财务负责人并持股 100%）销售商品金额分别为 477.98 万元、473.33 万元和 370.05 万元，向和县创锐科技信息咨询有限公司（标的资产原董事张艳担任监事并持股 50%）采购咨询服务的交易金额分别为 7.31 万元、20.10 万元和 12.57 万元，向安徽闻和科技有限公司（吴根红侄子徐涛担任执行董事、总经理，已于 2025 年 7 月注销）采购商品及委外加工的交易金额分别为 231.38 万元、18.79 万元和 0 万元。（5）报告期各期末，标的资产货币资金账面余额分别为 590.14 万元、1384.67 万元和 918.07 万元，短期借款账面价值分别为 900.00 万元、999.00 万元和 2999.00 万元，各期末无长期借款。2023 年末和 2024 年末，标的资产流动比率分别为 1.57、1.84，速动比率分别为 1.32、1.40，低于同行业可比公司平均水平，资产负债率分别为 56.99%、49.26%，高于同行业可比公司平均水平。（6）报告期各期，标的资产计入当期损益的政府补助分别为 180.13 万元、435.63 万元和 94.96 万元。（7）标的资产大力建设数字化、自动化工厂，通过引入生产管理信息系统（MES/EMS/WMS/SRM 等）与生产线自动化升级改造，整合了标的资产整体资源，逐步建立起柔性化生产体系。标的资产主要产品为工业连接器及组件，其产品品类繁多，不同产品之间体积大小、工艺流程差异较大，难以按照产品件数衡量标的资产产能利用率。报告期内，标的资产产能主要受限于产线工人的人数及工时，各期产能利用率分别为 125.02%、123.23%和 119.82%。

请上市公司补充说明：（1）结合下游市场需求规模、下游客户经营情况、标的资产新客户和新产品开发情况、产品销售单价和销售数量变动情况等，分析最近一期内收入增长的原因及合理性。（2）报告期各期，标的资产直销模式和贸易模式下分别实现的收入金额及占比，前五大直销客户的基本情况、合作历史、经营规模及与交易规模的匹配性、主要销售产品内容及销售金额、交易定价依据及合理性、销售毛利率、对应的下游应用领域，标的资产与主要直销客户的交易是否具有稳定性和可持续性，是否存在重大不确定性风险。（3）标的资产贸易模式的具体情况，报告期内主要贸易商的基本情况、主营业务、合作历史、自身经营规模以及与交易规模的匹配性、是否主要销售标的资产产品、主要销售产品内容及销售金额、交易定价依据及合理性、销售毛利率、对应终端客户情况；结合主要贸易商备货周期、期末库存及期后销售等情况，披露是否存在向贸易商压货、提前确认收入的情形，产品是否实现终端销售，是否存在销售退回及其处理情况，是否存在标的资产及其关联方或其他利害关系人直接或间接持有贸易商权益或通过其他方式从标的资产与贸易商的相关交易中获益、贸易商向标的资产采购滞销产品等情况。（4）标的资产对供应商的筛选标准，并结合主要供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、主营业务、员工人数及注册资本、是否具备相关资质等，进一步披露是否与标的资产对其采购规模相匹配、相关交易是否真实。（5）标的资产主要外协加工服务商的基本情况，与标的资产是否存在关联关系，各期交易金额、定价依据及定价公允性。（6）结合上游原材料市场价格变动趋势、主要原材料采购价格及委外加工成本变动情况、产品销售结构及销售单价变动情况等，量化分析最近一期毛利率下降原因及合理性，与同行业可比公司变动趋势是否一致。（7）报告期各期关联采购及关联销售的交易内容以及交易金额分别占当期采购或销售总额的比例，区分不同交易类别，说明各类关联交易的定价方式、依据及定价公允性，以及关联交易的必要性和真实性。（8）结合标的资产货币资金、短期借款、未使用的银行授信额度等情况，说明标的资产是否存在偿债风险。（9）报告期内，标的资产收到的各类政府补助的政策依据、政府补助性质、每年实际收到的政府补助金额及会计处理方式，相关政府补助是否具有可持续性；结合标的资产与同行业可比上市公司收到的政府补助对比情况，说明标的资产的业绩对政府补助是否存在重大依赖。（10）标的资产产能利用率的计算是否符合行业惯例，能否如实反映标的资产生产情况。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、上市公司补充说明

（一）结合下游市场需求规模、下游客户经营情况、标的资产新客户和新产品开发情况、产品销售单价和销售数量变动情况等，分析最近一期内收入增长的原因及合理性

1、下游市场需求规模

标的公司专注工业连接器及组件的研发、生产与销售，产品主要配套伺服系统设备，广泛应用于工厂自动化、数控机床、工业机器人、工业机械手等领域，终端应用场景丰富。

根据 QYResearch 统计，2023 年全球伺服系统市场规模为 156.11 亿美元，预计未来将保持 4.73%年均复合增长率，2029 年将达到 206.04 亿美元。随着国内中高端制造业的快速发展，在具体生产制造场景中需要高质量、高精度的伺服系统满足生产厂商需要，我国伺服系统市场规模呈现快速增长趋势。根据 MIR 睿工业统计，2017 年至 **2025 年**，我国通用伺服系统市场规模从 141.18 亿元增长至 **223.21 亿元**，锂电、物流、电子等领域的投资保持稳定增长，拉动了伺服产品需求的提升，**2026 年上半年我国通用伺服市场规模保持增长趋势，其中应用于电池、半导体、电子制造的市场规模上升较快，同比分别上升 51.3%、45.8%、27.6%**，根据 MIR 睿工业预计，2027 年我国通用伺服市场规模将达 245.82 亿元。

2、下游客户经营情况

标的公司前五大客户经营情况如下表所示：

客户名称	生产经营情况
无锡信捷电气股份有限公司	信捷电气主要从事工业自动化产品的研发、生产及销售，**主要产品包括可编程控制器、驱动系统、人机界面和智能装置。**信捷电气推动核心业务板块协同发展，自动化主业基础稳固，同时持续推进大客户战略和海外市场拓展，海外订单增长较快。信捷电气在保持传统优势领域的同时，积极布局机器人、具身智能等新兴领域，推动产品升级和应用拓展。2025 年实现营业收入 20.14 亿元，同比增长 17.87%，整体经营态势稳健。
无锡三竹控制技术有限公司	无锡三竹主要从事工控产品贸易业务，实控人祁龙林另控制无锡易景和无锡顺控，向终端客户配套销售伺服电机、伺服连接器及组件。无

客户名称	生产经营情况
	锡三竹业务受工业控制、智能装备等行业驱动，发展向好。
南京埃斯顿自动化股份有限公司	埃斯顿主要围绕自动化核心部件**及运动控制系统**、工业机器人及智能制造系统两大主业持续开展生产经营活动，整体经营规模实现较快增长。**自动化核心部件及运动控制系统主要产品包括机床自动化完整解决方案、运动控制系统、机器人专用控制器、机器人专用伺服系统等；工业机器人及智能制造系统主要产品包括全型谱通用机器人以及行业专用机器人。**2025 年实现营业收入 48.88 亿元，同比增长 21.93%，其中工业机器人及智能制造系统业务增长显著。
新代科技（苏州）有限公司	新代科技（苏州）深耕于机床控制器的软件及硬件技术研发，专注于运动控制领域，主营产品包括：机床数控系统、伺服驱动、伺服电机、自动化专机等，面向金属加工、木工、激光等行业。新代科技（苏州）的母公司为台湾上市公司新代科技股份有限公司（7750.TW），2025 年实现营业收入 139.60 亿新台币，同比增长 29.17%。
中达电子（江苏）有限公司	中达电子为台达集团于苏州成立的子公司，主要从事交流马达驱动器、电源治理、感测、控制与运动等产品领域的创新研发，为客户提供自动化解决方案**，工业自动化领域主要产品包括变频器、伺服系统、CNC 数控系统解决方案、PLC、工业机器人等**。中达电子母公司为台湾上市公司台达集团（2308.TW），2025 年度实现营业收入 5,548.85 亿新台币，同比增长 31.76%，2025 年收入增长显著，业务发展向好。
比亚迪股份有限公司	比亚迪围绕新能源汽车、电池及新能源产业链开展生产经营，整体经营运行稳健，**主要产品包括新能源汽车、二次充电电池、光伏产品等**。比亚迪主营业务结构多元但主线清晰，技术研发投入和规模优势突出，全球化布局持续深化，生产经营具备较强韧性和长期可持续发展基础。2025 年比亚迪实现营业收入 8,039.65 亿元，同比增长 3.46%。
深圳市雷赛智能控制股份有限公司	雷赛智能为国内智能装备运动控制领域的领军企业之一，为国内外智能装备制造企业提供运动控制核心部件及系统级解决方案，**主要产品包括伺服系统、步进系统、控制技术类、机器人核心部件**。 2025 年雷赛智能营业收入 18.74 亿元，同比增长 18.28%；伺服系统收入 9.22 亿元，同比增长 30.03%。
浙江禾川科技股份有限公司	禾川科技主要从事工业自动化产品的研发、生产、销售及应用集成，主要产品包括伺服系统、PLC 等，覆盖了工业自动化领域的控制层、驱动层和执行传感层。2025 年实现总营业收入 10.17 亿元，同比增长 25.49%。

注：上述上市公司客户的生产经营情况来自上市公司年报披露内容或公司官网等公开信息，非上市公司客户的生产经营情况来自客户访谈。

上述客户或其上市母公司公开披露的营业收入及增长率与标的公司收入增长匹配情况如下：

单位：万元/万新台币

代码	客户名称	2026 年 1-6 月		2025 年度	
		金额	同比增长	金额	同比增长
603416.SH	无锡信捷电气股份有限公司	**110,165.96**	**25.60%**	201,358.58	17.87%
002747.SZ	南京埃斯顿自动化股份有限公司	**257,750.65**	**1.14%**	488,801.10	21.93%
7750.TW	新代科技股份有限公司	**1,312,466.00**	**81.37%**	1,396,042.60	29.17%

代码	客户名称	2026 年 1-6 月		2025 年度	
		金额	同比增长	金额	同比增长
2308.TW	台达电子工业股份有限公司	**34,260,873.20**	**41.02%**	55,488,516.80	31.76%
002594.SZ	比亚迪股份有限公司	**34,481,542.10**	**-7.13%**	80,396,495.80	3.46%
002979.SZ	深圳市雷赛智能控制股份有限公司	**124,714.47**	**39.92%**	187,383.86	18.28%
688320.SH	浙江禾川科技股份有限公司	**69,883.04**	**37.42%**	101,729.31	25.49%
标的公司		**21,588.53**	**43.59%**	28,099.96	34.69%

标的公司主要客户生产经营情况向好，**2025 年度业绩均呈现增长态势，2026 年 1-6 月除比亚迪受汽车业务影响收入有所下滑外，主要客户业绩呈现增长态势。根据公开披露信息，上述客户营业收入增长主要受益于制造业设备更新、智能化改造持续推进，工业自动化、机器人、锂电、激光、包装、数控机床、电子及半导体等领域需求增长；同时，主要客户通过产品迭代、产品新品类和解决方案拓展、重点客户及海外市场开发等方式，进一步带动订单及销售规模增长。总体看，标的公司收入增长与主要客户经营扩张及下游需求增长趋势相匹配，2025 年和 2026 年 1-6 月**收入增长具备合理性。

3、标的资产新客户和新产品开发情况

（1）标的公司新客户开发情况

2025 年度**和 2026 年 1-6 月**，标的公司新客户开发情况如下：

项目	2026 年 1-6 月	2025 年
当期新客户数量（家）	**199**	501
当期新客户收入（万元）	**615.37**	1,278.06
当期新客户收入占营业收入比例	**2.85%**	4.55%

2025 年度**和 2026 年 1-6 月**，标的公司新增客户分别为 501 家和 **199 家**，来自当期新客户的收入占比较低，主要系新客户的开发需完成供应商资质审查、产品配套开发和产品适配验证等前期阶段，其中新客户开发的供应商资质审查耗时预计约一年，产品适配验证周期预计为半年，随后小批量交付合作阶段预计约一年半。并随着合作深入逐步放量，合作初期采购规模较小。

（2）标的公司新产品开发情况

2025 年度**和 2026 年 1-6 月**，标的公司主要新产品开发的情况如下：

项目	**2026 年 1-6 月**	**2025 年度**
前十大客户新产品规格型号（种）	**792**	2,169
前十大客户新产品实现的销售收入（万元）	**980.84**	3,006.17
前十大客户的营业收入（万元）	**10,739.68**	13,156.34
前十大客户新增产品销售收入占其营业收入的比例	**9.13%**	22.85%

2025 年度**和 2026 年 1-6 月**，标的公司对前十大客户销售的新产品型号分别超 2,100 种和 **700 种**，来自上述新产品的营业收入分别为 3,006.17 万元和 **980.84 万元**，占标的公司对前十大客户营业收入的 22.85%和 **9.13%**。

4、产品销售单价和销售数量变动情况

（1）销售单价变动情况

①2026 年 1-6 月销售单价变动情况

标的公司的产品规格型号众多，单价区间跨度较大，为客观体现标的公司产品销售单价的变动情况，针对 2026 年 1-6 月销售单价的变动情况，筛选标的公司向前十大客户在 2026 年 1-6 月及 2025 年均实现收入的同规格产品进行对比，具体情况如下：

客户名称	相同型号产品种类（种）	同型号产品销售单价平均变动率
客户 A	295	-0.84%
客户 B	508	7.41%
客户 F	20	5.65%
客户 G	40	4.41%
客户 E	707	5.42%
客户 C	140	-2.61%
客户 D	111	-0.99%
客户 J	16	5.70%
客户 H	261	0.81%
客户 Q	87	-0.01%

注 1：前十大客户按照同一控制下合并客户口径进行统计；
注 2：同型号产品销售单价平均变动率为单个型号销售单价变动率加权平均值；
注 3：同型号产品销售单价平均变动率=Σ（i 型号产品单价变动率×权重系数）；
注 4：权重系数=i 型号产品销售金额÷所有同型号产品销售总额；
注 5：同型号产品指在 2026 年 1-6 月与 2025 年均实现收入的全部相同型号产品，i 型号为

其中某一种型号。

2026 年上半年，标的公司对主要客户销售单价有所回升，主要系金、铜等原材料价格上涨推高产品成本，标的公司据此与下游客户协商议价所致。

②2025 年销售单价变动情况

针对 2025 年销售单价的变动情况，筛选标的公司向前十大客户在 2025 年及 2024 年均实现收入的同规格产品进行对比，具体情况如下：

客户名称	相同型号产品种类（种）	同型号产品销售单价平均变动率
客户 A	293	-0.98%
客户 B	166	-1.92%
客户 C	101	-3.73%
客户 D	101	-11.38%
客户 E	1,141	-0.17%
客户 F	19	0.27%
客户 G	37	-0.24%
客户 H	214	-6.70%
客户 I	26	-8.22%
客户 J	14	-2.89%

注 1：前十大客户按照同一控制下合并客户口径进行统计；
注 2：同型号产品销售单价平均变动率为单个型号销售单价变动率加权平均值；
注 3：同型号产品销售单价平均变动率=∑（i 型号产品单价变动率×权重系数）；
注 4：权重系数=i 型号产品销售金额÷所有同型号产品销售总额；
注 5：同型号产品指在 2025 年与 2024 年均实现收入的全部相同型号产品，i 型号为其中某一种型号。

2025 年，标的公司对主要客户销售单价呈现小幅下降态势，主要系市场竞争加剧，部分型号产品定价承压所致。

（2）销售数量变动情况

①2026 年 1-6 月销售数量变动情况

2026 年 1-6 月，标的公司向前十大客户的总销售数量变动情况如下：

单位：万件

客户名称	2026 年 1-6 月	2025 年 1-6 月	变动率
客户 A	379.34	169.54	123.75%
客户 B	51.89	28.99	79.01%

客户名称	2026 年 1-6 月	2025 年 1-6 月	变动率
客户 F	101.57	56.30	80.40%
客户 G	128.63	87.31	47.32%
客户 E	61.46	23.43	162.35%
客户 C	57.70	58.12	-0.73%
客户 D	241.96	203.58	18.85%
客户 J	65.17	36.36	79.24%
客户 H	99.79	68.28	46.14%
客户 Q	109.24	52.95	106.30%
合计	1,296.75	784.86	65.22%

整体来看，2026 年 1-6 月标的公司对主要客户销售数量增长显著，销量提升为最近一期标的公司收入增长的核心驱动因素之一，主要系下游需求增长带动主要客户订单增加所致。

②2025 年销售数量变动情况

2025 年，标的公司向前十大客户的总销售数量变动情况如下：

单位：万件

客户名称	2025 年	2024 年	变动率
客户 A	385.88	289.83	33.14%
客户 B	41.80	5.35	681.69%
客户 C	109.31	98.54	10.92%
客户 D	455.46	172.66	163.79%
客户 E	47.04	47.36	-0.67%
客户 F	105.40	79.54	32.52%
客户 G	124.32	175.27	-29.07%
客户 H	142.90	126.60	12.88%
客户 I	282.60	102.94	174.52%
客户 J	64.44	47.02	37.03%
合计	1,759.16	1,145.12	53.62%

2025 年，标的公司对客户 G 的销售数量同比下降 29.07%，主要系客户 G 具备从产品设计到零部件组装的垂直产业链制造能力，具备一定上游自产能力，标的公司对其销售的两种标准型号连接器产品逐步由客户 G 自产，相关产品 2025 年度销量合计减少 56.25 万件，销售金额合计减少 7.55 万元，上述低单价产品

销量的减少对销售收入影响较低，标的公司对客户 G 2025 年销售收入仍实现小幅增长。2025 年标的公司对主要客户销售数量增长显著，销量提升为 2025 年标的公司收入增长的核心驱动因素之一。

综上，标的公司 **2025 年和 2026 年 1-6 月**收入增长显著，主要原因及合理性包括：（1）下游市场需求向好，**2026 年上半年和 2025 年**通用伺服领域市场规模实现稳健增长；（2）下游核心客户经营业绩稳健增长，带动对标的公司产品的采购需求同步提升；（3）标的公司与客户形成了成熟产品的稳定销售、新产品的适配引入与放量增长、下一代产品的深度定制开发的产品迭代模式，原有客户贡献了大部分收入的增长。

（二）报告期各期，标的资产直销模式和贸易模式下分别实现的收入金额及占比，前五大直销客户的基本情况、合作历史、经营规模及与交易规模的匹配性、主要销售产品内容及销售金额、交易定价依据及合理性、销售毛利率、对应的下游应用领域，标的资产与主要直销客户的交易是否具有稳定性和可持续性，是否存在重大不确定性风险

1、报告期各期，标的资产直销模式和贸易模式下分别实现的收入金额及占比

报告期各期，标的公司直销收入和贸易商收入的金额和占比情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直销	**19,296.19**	**89.77%**	24,745.21	88.43%	17,487.13	83.82%
贸易商	**2,200.13**	**10.23%**	3,236.10	11.57%	3,375.82	16.18%
主营业务收入	**21,496.32**	**100.00%**	**27,981.31**	**100.00%**	**20,862.94**	**100.00%**

报告期内，标的公司主要采用直销的销售模式，贸易商收入占比分别为 16.18%、11.57%**和 10.23%**，占比较低且逐年降低。

2、前五大直销客户的基本情况、合作历史、经营规模及与交易规模的匹配性、主要销售产品内容及销售金额、交易定价依据及合理性、销售毛利率、对应的下游应用领域

（1）前五大直销客户主要销售产品内容及销售金额、销售毛利率

①报告期各期，标的公司前五大直销客户的具体情况

单位：万元

2026 年 1-6 月		
客户名称	**主要销售产品内容**	**销售金额**
无锡信捷电气股份有限公司	**用于伺服系统的连接器及组件产品**	**2,217.90**
比亚迪股份有限公司	**用于伺服系统的连接器及组件产品**	**1,774.87**
新代科技（苏州）有限公司	**用于伺服系统的连接器及组件产品**	**1,210.24**
浙江禾川科技股份有限公司	**用于伺服系统的连接器及组件产品**	**1,004.81**
中达电子（江苏）有限公司	**用于伺服系统的连接器及组件产品**	**914.38**
2025 年度		
客户名称	**主要销售产品内容**	**销售金额**
无锡信捷电气股份有限公司	用于伺服系统的连接器及组件产品	2,703.53
比亚迪股份有限公司	用于伺服系统的连接器及组件产品	2,164.07
中达电子（江苏）有限公司	用于伺服系统的连接器及组件产品	1,575.46
深圳市雷赛智能控制股份有限公司	用于伺服系统的连接器及组件产品	1,386.47
新代科技（苏州）有限公司	用于伺服系统的连接器及组件产品	1,173.57
2024 年度		
客户名称	**主要销售产品内容**	**销售金额**
无锡信捷电气股份有限公司	用于伺服系统的连接器及组件产品	2,182.33
中达电子（江苏）有限公司	用于伺服系统的连接器及组件产品	1,246.98
新代科技（苏州）有限公司	用于伺服系统的连接器及组件产品	864.44
南京埃斯顿自动化股份有限公司	用于伺服系统的连接器及组件产品	797.45
浙江禾川科技股份有限公司	用于伺服系统的连接器及组件产品	694.57

注：上述客户统计按照同一控制下合并计算。

②上述主要直销客户的毛利率合理性分析

A.与同行业可比公司对比情况

报告期各期，标的公司前五大客户毛利率与同行业平均水平对比如下：

期间	公司代码	公司名称	毛利率
2026 年 1-6 月	301328.SZ	维峰电子	37.85%
	300351.SZ	永贵电器	20.92%
	688800.SH	瑞可达	21.98%
	002179.SZ	中航光电	28.77%

期间	公司代码	公司名称	毛利率
	688629.SH	华丰科技	26.40%
	行业平均		27.18%
	客户 A		8.44%
	客户 B		32.63%
	客户 F		32.79%
	客户 G		7.94%
	客户 C		36.33%
2025 年度	301328.SZ	维峰电子	40.19%
	300351.SZ	永贵电器	25.03%
	688800.SH	瑞可达	22.15%
	002179.SZ	中航光电	29.19%
	688629.SH	华丰科技	31.44%
	行业平均		29.60%
	客户 A		7.61%
	客户 B		25.60%
	客户 C		36.12%
	客户 D		2.13%
	客户 F		31.32%
2024 年度	301328.SZ	维峰电子	41.06%
	300351.SZ	永贵电器	27.67%
	688800.SH	瑞可达	22.12%
	002179.SZ	中航光电	36.61%
	688629.SH	华丰科技	18.47%
	行业平均		29.19%
	客户 A		12.37%
	客户 C		34.76%
	客户 F		31.15%
	客户 H		31.94%
	客户 G		4.71%

报告期内，前五大直销客户中，标的公司对客户 B、客户 F、客户 H 的销售毛利率与同行业平均水平相近；对客户 A、客户 D 和客户 G 的销售毛利率相对同行业平均水平较低，对客户 C 的销售毛利率相对同行业平均水平较高，具体

分析如下：

B.对客户 B、客户 F、客户 H 毛利率分析

标的公司对客户 B、客户 F、客户 H 的销售毛利率处于同行业可比公司毛利率区间，与平均水平相近，高于对客户 A、客户 D 和客户 G 的销售毛利率，主要原因系：

a.客户 B 为标的公司近年新引入的客户，客户 B 本身不对外生产销售伺服系统产品，但其各类智能化产线需配套伺服系统及相关零部件。标的公司向其销售的产品用于其内部产线自用设备而非向下游销售，对可靠性要求高，同时对产品交期保障要求严格，其价格敏感度相对较低，毛利率水平相对较高；

b.区别于其他面向多行业应用的通用伺服自动化部件厂商，客户 F 专注于机床数控系统领域，数控系统是数控机床的核心控制单元，被称为工业母机的“大脑”，具备较高技术壁垒。客户 F 为中国台湾上市公司，2024 年、2025 年、2026 年上半年综合毛利率位于约 43%-46%区间。公司销售给该客户的连接器配套机床伺服电机，工况严苛、产品验证标准高，客户准入壁垒高，产品毛利率相对较高；

c.对客户 H 销售的产品主要用于其工业机器人产品，其毛利率相比其他伺服系统部件类客户的毛利率较高。客户 H 以工业机器人整机为主营业务，其报告期内机器人相关业务收入占比 70%以上，相比于通用伺服部件类产品，连接器在机器人整机产品中的成本占比更小，且机器人产品对可靠性要求更严格，价格敏感度相对更低。

C.对客户 A、客户 D、客户 G、客户 C 毛利率分析

a.具体产品销售类型及下游应用领域区别

客户名称	具体产品类型	对应的下游应用领域情况
客户 A	多种型号规格的连接器及插头插座、编码器线束连接器组件、动力线连接器组件等。	光伏、锂电、激光、半导体、3C、分拣、物流、医疗、纺织等领域。
客户 C	多种型号规格的编码器线束连接器组件、电机线束连接器组件、连接器及插座等。	食品、制药、纺织、橡塑料、印刷、金属工具机、化工、电子、加工机等设备领域。
客户 D	多种型号规格的连接器及插头插座、编码器接插件及各类线束	3C 制造设备、PCB/PCBA 制造设备、半导体设备、物流设备、特种机床、

客户名称	具体产品类型	对应的下游应用领域情况
	连接器组件等。	包装设备、机器人、医疗设备、锂电设备、光伏设备等。
客户 G	多种型号规格的信号线线束连接器组件、通讯线线束连接器组件、连接器及插头插座等。	光伏、激光、锂电池、机器人、包装、纺织、3C 电子、物流、木工等领域。

报告期内，标的公司向上述客户销售用于伺服系统的连接器及组件产品，具体产品类型根据客户需求有所差异，包括多种型号的连接器及插头插座、编码器线束连接器组件、控制线线束连接器组件、信号线线束连接器组件等，对应的下游应用领域根据客户产品配套领域各有差异。

报告期内，上述客户产品销售结构情况如下表所示：

单位：万元

2026 年 1-6 月			
公司名称	**产品类型**	**收入占比**	**毛利率**
客户 A	**深度定制型**	**21.98%**	**13.54%**
	成熟产品	**78.02%**	**7.01%**
	合计	**100.00%**	**8.44%**
客户 G	**深度定制型**	**37.14%**	**10.49%**
	成熟产品	**62.86%**	**6.43%**
	合计	**100.00%**	**7.94%**
客户 C	**深度定制型**	**80.99%**	**32.41%**
	成熟产品	**19.01%**	**53.02%**
	合计	**100.00%**	**36.33%**
2025 年度			
公司名称	**产品类型**	**收入占比**	**毛利率**
客户 A	**深度定制型**	**23.56%**	**14.14%**
	成熟产品	**76.44%**	**5.60%**
	合计	**100.00%**	**7.61%**
客户 D	**深度定制型**	**29.09%**	**8.11%**
	成熟产品	**70.91%**	**-0.33%**
	合计	**100.00%**	**2.13%**
客户 C	**深度定制型**	**74.90%**	**33.48%**
	成熟产品	**25.10%**	**44.00%**
	合计	**100.00%**	**36.12%**

2024 年度			
公司名称	产品类型	收入占比	毛利率
客户 A	深度定制型	34.57%	14.76%
	成熟产品	65.43%	11.11%
	合计	100.00%	12.37%
客户 G	深度定制型	11.64%	12.11%
	成熟产品	88.36%	3.74%
	合计	100.00%	4.71%
客户 C	深度定制型	77.48%	30.15%
	成熟产品	22.52%	50.64%
	合计	100.00%	34.76%

注 1：深度定制型产品主要为标的公司针对客户伺服系统设备特定型号深度定制开发的连接器及组件；
注 2：成熟产品主要为标的公司自身成熟型产品、行业标准型产品等。

标的公司与下游核心客户稳定合作多年，已形成成熟产品的稳定销售、新产品的适配引入与放量增长、下一代产品的深度定制开发的产品迭代模式。标的公司通常在项目早期即参与客户型号适配，与客户协同进行技术验证与优化，相关深度定制型产品在推出 2-3 年内面临的该客户其他供应商竞争压力小，毛利率通常相对其他竞争激烈的成熟产品较高。而早期的定制型产品随时间推移和行业迭代后，将进入产品生命周期的成熟期，并有其他连接器厂商参与竞争，标的公司面临的价格压力逐步增大，为维护行业标杆客户市场份额并配合客户市场拓展策略，期间毛利率会随市场环境呈现阶段性低位运作。上述客户的毛利率差异情况如下：

（a）客户 A、客户 D 和客户 G 的高毛利的深度定制型产品收入占比较低，毛利率较低的成熟型产品的收入占比较高，因此，该等客户的整体毛利率相对较低。上述公司的深度定制型产品为适配客户设备接口规格的定制型连接器组件；成熟型产品为标准接口规格的连接器组件，相关产品市场竞争激烈，面临的报价压力较大。其中，2025 年标的公司对客户 D 整体毛利率为正，但成熟产品为负且低于同业，系基于客户要求配合其伺服业务扩张给予价格优惠以维护供应商地位。

（b）标的公司向客户 C 销售的产品主要适配高端伺服系统设备，目前处于前期放量阶段，整体毛利率高于其他客户。其中，销售的深度定制型产品为含线

缆配套的连接器组件，该类组件集成了线缆等低毛利物料，拉低了组件整体毛利率；而成熟型产品为单一连接器，不配套线缆等低毛利物料，因此毛利率显著高于连接器组件。

b.销售规模、相关客户向标的公司采购金额占其采购总额比例

报告期内，标的公司对上述直销客户的销售规模、相关客户向标的公司采购金额占其应用成本比例情况如下：

单位：万元

客户名称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度
	占其营业成本比例	占其营业成本比例	占其营业成本比例
客户 A	**3.16%**	2.15%	2.05%
客户 C	**未披露**	未披露	未披露
客户 D	**1.09%**	1.21%	0.69%
客户 G	**1.92%**	1.02%	1.16%

注：客户 C 未上市，无营业成本相关公开信息。

上述客户向标的公司的采购金额占其营业成本比例较低，标的公司在产品定价上相对被动。

c.客户市场地位及相关合作战略意义

客户名称	客户市场地位	与客户合作情况
客户 A	该公司为国内工业自动化领域的龙头企业，在国内市场占有率排名前列。	经访谈了解，标的公司为该客户部分品类原材料的主要供应商之一。标的公司自设立之初与该客户开展合作，经过多年稳定合作，标的公司与该客户已发展为全面战略合作关系，开展多个产品线的深度合作，同时深度参与该客户的新产品规划开发与适配验证。
客户 C	该公司之母公司为工业自动化领域的龙头企业之一。	标的公司与该客户近年来开始合作，经过一年半的资质审查、技术合作开发、产品适配验证与小批量生产，目前部分型号产品已进入规模供应阶段。
客户 D	该公司为国内装备运动控制领域的领军企业之一，近年来其伺服系统类产品快速增长。	经访谈了解，标的公司为该客户部分品类原材料的主要供应商之一。标的公司自设立之初与该客户开展合作，合作稳定。
客户 G	该公司为工业自动化部件与解决方案提供商，伺服系统系该公司的核心产品，其产品核心性能指标在国内品牌厂商中具备较	经访谈了解，标的公司为该客户伺服电机领域的主要供应商之一，标的公司自设立之初与该客户开展合作，合作稳定。

客户名称	客户市场地位	与客户合作情况
	强竞争力。	

客户 A 为国内工控领域的龙头企业，标的公司与其合作紧密，是其多品类连接器及组件产品的主要供应商之一，双方在多个产品线开展深度合作。作为行业标杆，客户 A 是各伺服连接器供应商的重点目标客户，标的公司因合作品类广面临多品类的竞争压力；叠加工控行业头部企业终端价格竞争激烈，成本压力向标的公司所在上游行业传导，同时客户 A 成本控制严格，标的公司部分成熟产品面临降价压力，因此2025年标的公司对客户 A 的毛利率存在一定程度下滑。

客户 C 之母公司为工业自动化领域的龙头企业之一，其伺服系统产品定位高端，对于上游配套原材料更看重品质和稳定性，其价格敏感度相对较低；同时标的公司对客户 C 销售的产品正处于前期放量增长阶段，因此其毛利率相对较高。

客户 D 为国内运动控制领域的领军企业之一，标的公司系其部分品类原材料的主要供应商之一，合作稳定。客户 D 与客户 A 同为行业标杆企业，系各伺服连接器供应商的重点目标客户，对标的公司产品提高产品渗透率、占据行业主流市场等具有意义，但同时也会面临较大的同行竞争对手价格压力；同时客户 D 近年来积极发展伺服系统类业务，成本控制较为严格，标的公司为配合该公司的市场拓展策略，对部分市场竞争激烈的线束组件产品给予了市场化的价格优惠，因此毛利率相对较低。

客户 G 为工业自动化部件与解决方案提供商，其伺服系统产品的核心性能指标在国内品牌厂商具备较强竞争力，标的公司系其伺服电机领域的主要供应商之一，合作稳定。客户 G 具有深度的垂直产业链制造能力，具备一定的上游自产能力，同时以高性价比优势拓展市场，对成本管控较为严格；标的公司对其销售的产品主要为标准化程度较高、通用性较强的连接器及组件产品，报价压力较高。基于维护客户合作关系以及协同销售的市场化考虑，标的公司对其销售毛利率相对较低。

报告期内标的公司对客户 B、客户 F、客户 H 和客户 C 的销售毛利率相对较高，对客户 A、客户 D 和客户 G 的销售毛利率相对较低，主要原因系：①客户 B 为标的公司新引入的核心客户，对其销售的产品主要配套其自用，目前正处于放

量增长阶段，毛利率相对较高；②客户 F 专注于机床数控系统，该领域对连接器技术要求较高，标的公司对其销售毛利率相比其他市场产品的毛利率较高；③客户 C 为工业自动化龙头企业的核心子公司，为近年新合作的核心客户，其产品定位高端，标的公司对其销售的产品处于前期放量增长阶段，因此毛利率相对较高；④对客户 H 销售的产品主要用于其工业机器人产品，毛利率相对其他伺服系统部件类客户较高；⑤对客户 A、客户 D、客户 G 销售的成熟产品收入占比较高，相关产品主要为伺服连接器组件且市场竞争激烈，拉低了总体毛利率水平，其中客户 D 近年快速扩张伺服系统业务，标的公司配合其市场拓展策略予以市场化价格优惠；客户 G 具备部分伺服连接器的自产能力，标的公司面临的报价压力相对更高。

综上所述，标的公司对上述主要直销客户的毛利率具备合理性。

（2）前五大直销客户的基本情况、合作历史、经营规模及与交易规模的匹配性、交易定价依据及合理性、对应的下游应用领域

①无锡信捷电气股份有限公司

公司名称	无锡信捷电气股份有限公司
成立日期	2008-04-22
注册资本	15,713.86 万元
合作历史	2017 年标的公司成立后与该客户建立合作，持续合作至今。
主营业务	信捷电气主要从事工业自动化产品的研发、生产及销售，主要产品包括可编程控制器、伺服系统、人机界面和智能装置。
经营规模及与交易规模匹配性	**报告期内**，信捷电气收入规模分别为 17.08 亿元、20.14 亿元**和 11.02 亿元**，标的公司对其销售规模分别为 2,182.33 万元、2,703.53 万元**和 2,217.90 万元**。标的公司交易规模与其经营规模相匹配。
交易定价依据及合理性	根据市场行情，同时结合具体产品规格、双方合作年限、订单规模及采购稳定性等与客户协商定价，具备合理性。
对应下游应用领域	信捷电气伺服产品广泛应用于光伏、锂电、半导体、3C、纺织、激光、AGV、分拣、物流、医疗等领域。

注 1：经营规模数据来自上市公司客户公开披露信息和客户访谈，下同；
注 2：与标的公司交易规模数据系按照同一控制下合并客户口径进行的统计和列示，下同。

②比亚迪股份有限公司

公司名称	比亚迪股份有限公司
成立日期	1995-02-10
注册资本	911,719.76 万元
合作历史	比亚迪自 2022 年起与标的公司开展直接合作，在完成供应商资质审查、

	产品适配验证后于 2025 年开始大规模合作，交易金额增长显著。
主营业务	比亚迪主要从事以新能源汽车为主的汽车业务，手机部件及组装业务，二次充电电池及光伏业务，业务横跨汽车、电子、新能源和轨道交通四大产业，采购标的公司产品主要用于比亚迪工业设备。
经营规模及与交易规模匹配性	**报告期内**，比亚迪收入规模分别为 7,771.02 亿元、8,039.65 亿元**和 3,448.15 亿元**，标的公司对其销售规模分别为 393.90 万元、2,164.07 万元**和 1,774.87 万元**。标的公司交易规模与其经营规模相匹配。
交易定价依据及合理性	以参与客户招投标竞价为主，另根据产品规格型号，结合订单规模及采购稳定性等与客户协商定价为辅，具备合理性。
对应下游应用领域	采购标的公司产品配套用于工业设备中的伺服系统，应用于汽车、电子、新能源和轨道交通行业。

③中达电子（江苏）有限公司

公司名称	中达电子（江苏）有限公司
成立日期	1999-12-29
注册资本	18,681 万美元
合作历史	中达电子自 2022 年起与标的公司建立合作，持续合作至今。
主营业务	中达电子为台达集团于苏州成立的子公司，为大陆地区主要生产基地，主要从事交流马达驱动器、电源治理、感测、控制与运动等产品领域的创新研发，为客户提供工业自动化解决方案。
经营规模及与交易规模匹配性	根据台达集团财务报表披露，**报告期内**，台达集团收入规模分别为 4,211.48 亿新台币、5,548.85 亿新台币**和 3,426.09 亿新台币**，中国大陆区域业务占比约 15%；标的公司对其销售规模分别为 1,246.98 万元、1,575.46 万元**和 914.38 万元**。标的公司交易规模与其经营规模相匹配。
交易定价依据及合理性	根据市场行情，同时结合具体产品规格、双方合作年限、订单规模及采购稳定性等与客户协商定价，具备合理性。
对应下游应用领域	中达电子伺服产品下游应用领域广泛，包括食品、纺织、化工、电子、橡塑料、制药、印刷、金属工具机与加工机等自动化制造设备，以及工厂、建筑的空调、供水、节能设备与系统解决方案。

④深圳市雷赛智能控制股份有限公司

公司名称	深圳市雷赛智能控制股份有限公司
成立日期	2007-01-09
注册资本	31,414.08 万元
合作历史	2017 年标的公司成立后与该客户建立合作，持续合作至今。
主营业务	雷赛智能为国内智能装备运动控制领域的领军企业之一，专注于智能装备的研发、生产、销售和服务，主要产品有伺服系统、步进系统、控制技术类产品、机器人产品等。
经营规模及与交易规模匹配性	**报告期内**，雷赛智能收入规模分别为 15.84 亿元、18.74 亿元**和 12.47 亿元**，标的公司对其销售规模分别为 668.78 万元、1,386.47 万元**和 824.53 万元**。标的公司交易规模与其经营规模相匹配。
交易定价依据及合理性	根据市场行情，同时结合具体产品规格、双方合作年限、订单规模及采购稳定性等与客户协商定价，具备合理性。
对应下游应用领域	雷赛智能伺服产品广泛应用于智能制造和智能服务领域的各种精密设备，包括 3C 制造设备、半导体设备、机器人、PCB/PCBA 制造设备、

	物流设备、特种机床、包装设备、医疗设备、锂电设备、光伏设备等。

⑤新代科技（苏州）有限公司

公司名称	新代科技（苏州）有限公司
成立日期	2009-05-06
注册资本	1,000 万美元
合作历史	2017 年标的公司成立后与该客户建立合作，持续合作至今。
主营业务	新代科技（苏州）为台湾上市公司新代科技股份有限公司的苏州子公司，主要从事机床控制器的软件及硬件技术研发，专注于运动控制领域，主营产品包括：机床数控系统、伺服驱动、伺服电机、自动化专机等，面向金属加工、木工、激光等行业。
经营规模及与交易规模匹配性	根据新代科技财务报表披露，**报告期内**，上市主体新代科技收入规模分别为 108.08 亿新台币、139.60 亿新台币**和 131.25 亿新台币**，标的公司对其销售规模分别为 864.44 万元、1,173.57 万元**和 1,210.24 万元**。标的公司交易规模与其经营规模相匹配。
交易定价依据及合理性	根据市场行情，同时结合具体产品规格、双方合作年限、订单规模及采购稳定性等与客户协商定价，具备合理性。
对应下游应用领域	新代科技（苏州）伺服系统产品主要用于金属加工、木工、雷射等行业。

⑥浙江禾川科技股份有限公司

公司名称	浙江禾川科技股份有限公司
成立日期	2011-11-22
注册资本	15,101.37 万元
合作历史	2017 年标的公司成立后与该客户建立合作，持续合作至今。
主营业务	禾川科技主要从事工业自动化产品的研发、生产、销售及应用集成，主要产品包括伺服系统、PLC 等。
经营规模及与交易规模匹配性	**报告期内**，禾川科技收入规模分别为 8.11 亿元、10.17 亿元和 **6.99 亿元**，标的公司对其销售规模分别为 694.57 万元、806.15 万元**和 1,004.81 万元**。标的公司交易规模与其经营规模相匹配。
交易定价依据及合理性	根据市场行情，同时结合具体产品规格、双方合作年限、订单规模及采购稳定性等与客户协商定价，具备合理性。
对应下游应用领域	禾川科技伺服系统产品广泛应用于光伏、锂电池、机器人、激光、3C 电子、包装、纺织、物流、木工等行业。

⑦南京埃斯顿自动化股份有限公司

公司名称	南京埃斯顿自动化股份有限公司
成立日期	2002-02-26
注册资本	87,101.85 万元
合作历史	2017 年标的公司成立后与该客户建立合作，持续合作至今。
主营业务	埃斯顿主要从事高端智能装备及其核心控制和功能部件研发、生产和销售，核心业务板块包括自动化核心部件及运动控制系统、工业机器人及智能制造系统。

经营规模及与交易规模匹配性	**报告期内**，埃斯顿收入规模分别为 40.09 亿元、48.88 亿元**和 25.78 亿元**，标的公司对其销售规模分别为 797.45 万元、800.88 万元**和 613.41 万元**。标的公司交易规模与其经营规模相匹配。
交易定价依据及合理性	根据市场行情，同时结合具体产品规格、双方合作年限、订单规模及采购稳定性等与客户协商定价，具备合理性。
对应下游应用领域	埃斯顿自动化核心部件及运动控制系产品主要应用在金属成形数控机床、机器人、光伏设备、锂电池设备、3C 电子、包装机械、印刷机械、纺织机械、木工机械、医药机械及半导体制造设备等智能装备的自动化控制领域。

3、标的资产与主要直销客户的交易是否具有稳定性和可持续性，是否存在重大不确定性风险

标的公司主要直销客户为工业自动化领域的国内上市公司及知名外资企业。从合作历史来看，标的公司与主要客户建立了长期稳定的合作关系，合作年限普遍较长，且报告期内持续发生交易，报告期内销售规模保持稳定增长，客户粘性较高。

标的公司在伺服连接器细分领域积累了一定的品牌知名度和完善的产品配套能力，能够为客户提供定制化研发和生产服务。由于连接器产品涉及前期技术对接、产品开发、测试验证等环节，客户在完成供应商认证和产品定型后，通常不会轻易更换供应商，形成较强的合作惯性。

报告期内，标的公司对比亚迪的销售规模分别为 393.90 万元、2,164.07 万元**和 1,774.87 万元**。标的公司已完成比亚迪的资质认证与产品适配验证，目前为比亚迪合格供应商。报告期内，交易规模显著增长，目前与比亚迪合作稳定，收入具备可持续性，不存在重大不确定性风险。

综上，标的公司与主要直销客户的合作基础稳固，交易具有稳定性和可持续性，不存在重大不确定性风险。

（三）标的资产贸易模式的具体情况，报告期内主要贸易商的基本情况、主营业务、合作历史、自身经营规模以及与交易规模的匹配性、是否主要销售标的资产产品、主要销售产品内容及销售金额、交易定价依据及合理性、销售毛利率、对应终端客户情况；结合主要贸易商备货周期、期末库存及期后销售等情况，披露是否存在向贸易商压货、提前确认收入的情形，产品是否实现终端销售，是否存在销售退回及其处理情况，是否存在标的资产及其关联方或其他利害关系人直接或间接持有贸易商权益或通过其他方式从标的资产与贸易商的相关交易中获益、贸易商向标的资产采购滞销产品等情况

1、标的资产贸易模式的具体情况

报告期内，标的公司贸易商收入分别为 3,375.82 万元、3,236.10 万元**和 2,200.13 万元**，占主营业务收入比例分别为 16.18%、11.57%**和 10.23%**，占比较低且逐年降低。贸易商收入主要来自前五大贸易商，各期前五大贸易商收入占标的公司贸易商总收入的比例分别为 60.96%、65.65%**和 70.72%**。

贸易商主要系指主要经营电气设备、机电组件、电子元器件等产品的专业分销商或采购部分标的公司产品用于配套贸易销售的上述相关行业厂商，其采购目的系向其下游的工业控制设备制造商、系统集成商等终端用户进行转售。标的公司与贸易商均采用买断式销售，结算方式以先货后款为主，信用账期通常为 30 至 90 天，不存在代销、寄售或其他特殊安排。

标的公司产品销售具有“小批量、多批次、多品种”的特点，贸易商模式主要基于两方面客观需求：一是渠道互补需求，部分终端客户供应链体系对供应商准入存在惯性，而部分贸易商已先期嵌入其供应链，标的公司借助其渠道优势可快速实现客户突破；二是效率互补需求，对于订单金额小、产品种类杂的长尾客户，贸易商具备更高的服务效率，有助于标的公司集中资源服务核心客户。

2、报告期内主要贸易商的基本情况、主营业务、合作历史、自身经营规模以及与交易规模的匹配性、是否主要销售标的资产产品、主要销售产品内容及销售金额、交易定价依据及合理性、销售毛利率、对应终端客户情况

（1）报告期内主要贸易商的基本情况、主营业务、合作历史、自身经营规模以及与交易规模的匹配性、是否主要销售标的资产产品、交易定价依据及合理

性、对应终端客户情况

①无锡三竹控制技术有限公司

公司名称	无锡三竹控制技术有限公司
成立日期	2019-01-30
注册资本	200 万元
合作历史	自 2019 年开始合作，持续至今。
主营业务	主要从事工业自动化相关产品的贸易业务。
经营规模及与交易规模匹配性	无锡三竹同一控制下企业包括无锡顺控、无锡易景，其中无锡三竹 2025 年销售规模约 2,000 万元，无锡顺控销售规模约 1.5 亿元，无锡易景销售规模 1 亿元以上。**报告期内**，标的公司对其销售规模分别为 1,292.30 万元、1,157.66 万元**和 967.18 万元**，标的公司交易规模与其经营规模相匹配。
是否主要销售标的公司产品	无锡三竹主要销售标的公司产品，同一控制下企业无锡顺控、无锡易景非主要销售标的公司产品。
交易定价依据及合理性	根据市场行情，同时结合具体产品规格、双方合作年限、订单规模及采购稳定性等与客户协商定价，具备合理性。
对应终端客户情况	先导智能、拉普拉斯、华方机电等

注 1：主营业务、经营规模、终端客户情况来自公开信息查询或客户访谈，下同；
注 2：与标的公司交易规模数据系按照同一控制下合并客户口径进行的统计和列示，下同。

②曼茸自动化科技（上海）有限公司

公司名称	曼茸自动化科技（上海）有限公司
成立日期	2012-03-30
注册资本	50 万元
合作历史	2017 年标的公司成立后与该客户建立合作，持续合作至今。
主营业务	主要从事工业连接器及组件的贸易业务。
经营规模及与交易规模匹配性	销售规模每年 700 万元左右。**报告期内**，标的公司对其销售规模分别为 473.33 万元、578.52 万元**和 450.20 万元**，标的公司交易规模与其经营规模相匹配。
是否主要销售标的公司产品	是
交易定价依据及合理性	根据市场行情，同时结合具体产品规格、双方合作年限、订单规模及采购稳定性等与客户协商定价，具备合理性。
对应终端客户情况	格力体系客户、展帆电机等

③湖南华数智能技术有限公司

公司名称	湖南华数智能技术有限公司
成立日期	2019-12-20
注册资本	1,000 万元

合作历史	自 2024 年开始合作，持续至今。
主营业务	机器人产品、数控系统、数控机床、机电一体化产品、自动化生产装备。
经营规模及与交易规模匹配性	湖南华数智能技术有限公司系华中数控（300161.SZ）的控股子公司，根据华中数控年报披露，湖南华数智能技术有限公司 2025 年营业收入 7,207.60 万元。**报告期内**，标的公司对其销售规模分别为 4.83 万元、150.52 万元**和 32.51 万元**，标的公司交易规模与其经营规模相匹配。
是否主要销售标的公司产品	否
交易定价依据及合理性	根据市场行情，同时结合具体产品规格、双方合作年限、订单规模及采购稳定性等与客户协商定价，具备合理性。
对应终端客户情况	机床行业、3C 行业相关客户

④宁波远灿电气有限公司

公司名称	宁波远灿电气有限公司
成立日期	2014-05-23
注册资本	100 万元
合作历史	自 2023 年开始合作，持续至今。
主营业务	电气设备、智能仪器仪表、电子元器件与机电组件设备销售，所述行业为批发业。
经营规模及与交易规模匹配性	2024 年销售规模约 950 万元、2025 年销售规模约 1,280 万元，**报告期内**，标的公司对其销售规模分别为 87.82 万元、143.85 万元**和 70.09 万元**，标的公司交易规模与其经营规模相匹配。
是否主要销售标的公司产品	否
交易定价依据及合理性	根据市场行情，同时结合具体产品规格、双方合作年限、订单规模及采购稳定性等与客户协商定价，具备合理性。
对应终端客户情况	宁波弘讯、宁波菲仕、上海大工电机等

⑤意数贸易（上海）有限公司

公司名称	意数贸易（上海）有限公司
成立日期	2016-05-27
注册资本	15 万欧元
合作历史	2017 年标的公司成立后与该客户建立合作，持续合作至今。
主营业务	工业自动化设备、电脑数控机床、机电设备、电子产品、仪器仪表、刀具量具、发动机、计算机、显示屏、软件、电缆及其零部件的进出口、批发和佣金代理，所处行业为贸易代理业。
经营规模及与交易规模匹配性	销售规模每年约 5,000 万元。**报告期内**，标的公司对其销售规模分别为 131.51 万元、93.94 万元**和 21.62 万元**，标的公司交易规模与其经营规模相匹配。
是否主要销售标的公司产品	否
交易定价依据及合理性	根据市场行情，同时结合具体产品规格、双方合作年限、订单规模及采购稳定性等与客户协商定价，具备合理性。

对应终端客户情况	邦德激光等

⑥大连长城自控技术有限公司

公司名称	大连长城自控技术有限公司
成立日期	1993-04-24
注册资本	54 万美元
合作历史	2017 年标的公司成立后与该客户建立合作，持续合作至今。
主营业务	欧姆龙工业自动化、健康医疗设备的贸易代理业务，以及给排水、污水处理相关软硬件设备的销售。
经营规模及与交易规模匹配性	该公司成立起即为欧姆龙公司工业自动化产品的中国一级代理商，多年来长期从事相关业务，具有一定的经营规模。**报告期内**，标的公司对其销售规模分别为 72.87 万元、3.36 万元**和 1.00 万元**，标的公司交易规模与其经营规模相匹配。
是否主要销售标的公司产品	否
交易定价依据及合理性	根据市场行情，同时结合具体产品规格、双方合作年限、订单规模及采购稳定性等与客户协商定价，具备合理性。
对应终端客户情况	机床行业、光伏行业、医疗生产设备行业相关客户

⑦常州市翔云智能控制系统股份有限公司

公司名称	**常州市翔云智能控制系统股份有限公司**
成立日期	**2014-11-26**
注册资本	**1500 万元**
合作历史	**2017 年标的公司成立后与该客户建立合作，持续合作至今。**
主营业务	**工业智能化控制产品的研发、生产和销售，主要业务范围有智能化运动控制系统集成、工业视觉系统开发与应用、工业机器人应用等。**
经营规模及与交易规模匹配性	**报告期内，该公司营业收入分别为 3,976.42 万元、4,952.95 万元和 4,081.13 万元，标的公司对其销售规模分别为 12.27 万元、15.16 万元和 35.97 万元，标的公司交易规模与其经营规模相匹配。**
是否主要销售标的公司产品	**否**
交易定价依据及合理性	**根据市场行情，同时结合具体产品规格、双方合作年限、订单规模及采购稳定性等与客户协商定价，具备合理性。**
对应终端客户情况	**纺织设备制造行业相关客户**

（2）报告期内主要贸易商主要销售产品内容及销售金额、销售毛利率

①报告期各期，标的公司对前五大贸易商主要销售的具体情况

单位：万元

2026 年 1-6 月		
客户名称	**主要销售产品内容**	**销售金额**
无锡三竹控制技术有限公司	**用于伺服系统的连接器及组件产品**	**967.18**

曼茸自动化科技（上海）有限公司	**用于伺服系统的连接器及组件产品**	**450.20**
宁波远灿电气有限公司	**用于伺服系统的连接器及组件产品**	**70.09**
常州市翔云智能控制系统股份有限公司	**用于伺服系统的连接器及组件产品**	**35.97**
湖南华数智能技术有限公司	**用于伺服系统的连接器及组件产品**	**32.51**
2025 年度		
客户名称	**主要销售产品内容**	**销售金额**
无锡三竹控制技术有限公司	用于伺服系统的连接器及组件产品	1,157.66
曼茸自动化科技（上海）有限公司	用于伺服系统的连接器及组件产品	578.52
湖南华数智能技术有限公司	用于伺服系统的连接器及组件产品	150.52
宁波远灿电气有限公司	用于伺服系统的连接器及组件产品	143.85
意数贸易（上海）有限公司	用于伺服系统的连接器及组件产品	93.94
2024 年度		
客户名称	**主要销售产品内容**	**销售金额**
无锡三竹控制技术有限公司	用于伺服系统的连接器及组件产品	1,292.30
曼茸自动化科技（上海）有限公司	用于伺服系统的连接器及组件产品	473.33
意数贸易（上海）有限公司	用于伺服系统的连接器及组件产品	131.51
宁波远灿电气有限公司	用于伺服系统的连接器及组件产品	87.82
大连长城自控技术有限公司	用于伺服系统的连接器及组件产品	72.87

注：上述客户统计按照同一控制下合并计算，下同。

②上述主要贸易商客户的毛利率差异合理性分析

报告期内，标的公司的贸易商收入主要来自无锡三竹与曼茸科技，其余贸易商客户的交易规模较低。无锡三竹与曼茸科技毛利率无显著差异，与其余小型贸易商客户毛利率存在一定差异，主要系交易规模、具体产品型号及终端客户不同所致。

标的公司以成本、费用及合理利润为基础模拟测算确定对各型号产品指导价基准线，销售人员原则上在不低于定价基准线（如低于则需由公司总经理特批）基础上，综合考虑客户采购规模、合作历史、长期合作价值等因素，通过与客户议价、比价等方式确定交易价格。

报告期内，主要贸易商的毛利率差异分析具体如下：

A.具体产品型号区别与交易规模的量化分析

贸易商名称	具体产品	报告期合计交易规模（万元）	报告期销售的全部型号产品种类	同型号产品报告期合计交易规模（万元）	报告期销售的同型号产品种类
无锡三竹控制技术有限公司	多种型号定制型控制线/转接线线束连接器组件、通用型以太网线连接器组件等	3,417.14	4,280	35.32	69
曼茸自动化科技（上海）有限公司	多种型号的连接器、连接器插头插座、线束组件等	1,502.05	1,065	379.69	100
湖南华数智能技术有限公司	多种型号的定制编码器线束连接器组件、定制动力线束连接器组件等	187.86	16	0.00	1
宁波远灿电气有限公司	多种型号的连接器、交叉型工业以太网线线束连接器组件等	301.77	79	29.14	36
意数贸易（上海）有限公司	多种型号的定制动力线束连接器组件、定制编码线束连接器组件等	247.07	127	0.70	6
大连长城自控技术有限公司	多种型号的欧姆龙系列动力线线束连接器组件、定制编码器线束连接器组件等	77.23	86	5.41	19
常州市翔云智能控制系统股份有限公司	**多种型号的连接器、工业以太网线线束连接器组件等**	63.39	33	25.11	11

注：同型号产品为标的公司对上述 7 家贸易商存在两家及以上同时销售的产品型号种类。

根据上表，无锡三竹、曼茸科技为标的公司长期合作的核心贸易商客户，交易规模远大于其他贸易商，且标的公司产品具体型号繁多，对上述贸易商客户销售的大部分产品非相同型号。标的公司基于规模效应，对无锡三竹和曼茸科技给予一定价格优惠，符合行业惯例，具有商业合理性。

B.主要贸易商同型号产品毛利率对比情况

无锡三竹、曼茸科技与其他前五大贸易商销售的主要同型号产品的对比情况如下：

单位：万元，件

产品型号	曼茸科技			客户 M		
	报告期合计销量	报告期合计收入	毛利率	报告期合计销量	报告期合计收入	毛利率
CMS3108A22-A6SI	8,661	20.55	17.38%	477	1.22	27.01%
CMS3102A22-A6P-Z	2,341	2.63	16.46%	50	0.07	34.86%
产品型号	曼茸科技			客户 N		
	报告期合计销量	报告期合计收入	毛利率	报告期合计销量	报告期合计收入	毛利率

SC-923C06S-000SN2010	2,328	4.06	10.96%	100	0.31	54.18%
产品型号	无锡三竹			客户 O		
	报告期合计销量	报告期合计收入	毛利率	报告期合计销量	报告期合计收入	毛利率
R88A-CA1A010S	21	0.17	14.93%	8	0.07	32.97%
产品型号	无锡三竹			客户 R		
	报告期合计销量	报告期合计收入	毛利率	报告期合计销量	报告期合计收入	毛利率
SC-NT15M-C6CS-H	670	6.11	14.60%	110	1.69	46.18%

由上表可见，标的公司对无锡三竹和曼茸科技的毛利率低于对客户 M、客户 N、客户 O 和客户 R 的上述同型号产品毛利率，主要系交易规模大于其他贸易商所致。

标的公司主要综合考虑客户采购规模、合作历史、长期合作价值等因素，通过与客户议价、比价等方式确定交易价格，无锡三竹和曼茸科技的整体交易规模远大于其他贸易商，因此，同一型号的产品毛利率的低于其他贸易商具有合理性。

C.主要贸易商不同型号产品的毛利率差异说明

报告期内，标的公司对不同主要贸易商、不同产品型号的销售单价及毛利率存在较大差异，差异形成原因主要包括产品生产工艺复杂度、客户采购规模、下游应用场景等方面。具体来看，向无锡三竹销售的主要产品单价区间为 5 元/件至 200 元/件，对应毛利率区间 9%－37%；向曼茸科技销售的主要产品单价区间为 3 元/件至 110 元/件，对应毛利率区间 7%－21%。

因此，不同贸易商，不同产品型号之间因采购规模、生产工艺、应用领域等原因，其产品的毛利率也价格也存在较大差异。

D.下游领域与终端客户的差异情况

贸易商名称	下游领域	终端客户
无锡三竹控制技术有限公司	锂电、光伏、3C、物流等	先导智能、拉普拉斯、华方机电等
曼茸自动化科技（上海）有限公司	家电、智能装备、新能源汽车行业等	格力体系客户、展帆电机等
湖南华数智能技术有限公司	机床行业、3C 行业	机床行业、3C 行业相关客户
宁波远灿电气有限公司	塑料加工机械、金属加工机械、物联网等领域	宁波弘讯、宁波菲仕、上海大工电机等

贸易商名称	下游领域	终端客户
意数贸易（上海）有限公司	激光加工设备	邦德激光等
大连长城自控技术有限公司	机床行业、光伏行业、医疗生产设备行业	机床行业、光伏行业、医疗生产设备行业相关客户
常州市翔云智能控制系统股份有限公司	**纺织经编行业**	**纺织设备制造行业相关客户**

根据上表，无锡三竹、曼茸科技下游终端客户包括先导智能、拉普拉斯、格力等产业龙头企业，客户议价能力相对较强；同时，标的公司终端产品应用于锂电、光伏、3C、家电、智能装备等下游领域，相关领域行业竞争较为激烈，客户报价压力与行业竞争压力经产业链传导至标的公司，因此标的公司对无锡三竹和曼茸科技的毛利率相对其他贸易商客户较低，具备商业合理性。

③主要贸易商毛利率波动分析

报告期内，标的公司贸易商毛利率变动趋势与综合毛利率变动趋势基本一致，其中客户 M 毛利率分别为 38.41%、25.45%和 18.64%。客户 M 毛利率持续下滑，主要原因系该贸易商为标的公司 2023 年通过市场竞争新开拓的客户，客户关系不如其他长期稳定合作的客户，2025 年起在原材料成本上涨的情况下，标的公司对其在短期内难以调价，导致毛利率连续下滑。

无锡三竹和曼茸科技 2025 年毛利率下降主要系产品销售价格小幅下降，加之生产所需含金、铜成分的五金件、冲压件等核心原材料采购成本上涨所致；2026 年上述客户毛利率上涨主要系对上述客户的产品销售价格上涨影响所致。2025 年和 2026 年上半年，对无锡三竹和曼茸科技的连续销售的同型号产品加权平均价格变动情况如下：

客户名称	2026 年上半年价格变动		2025 年价格变动	
	同型号产品种类	平均价格变动率	同型号产品种类	平均价格变动率
无锡三竹	707	5.42%	1145	-0.18%
曼茸科技	231	8.34%	286	-0.56%

注 1：2026 年上半年同型号产品为对上述客户在 2026 年上半年和 2025 年均实现收入的产品，2025 年同型号产品为对上述客户在 2025 年和 2024 年均实现收入的产品；
注 2：同型号产品销售单价平均变动率为单个型号销售单价变动率加权平均值；
注 3：同型号产品销售单价平均变动率=∑（i 型号产品单价变动率×权重系数）；
注 4：权重系数=i 型号产品销售金额÷所有同型号产品销售总额；
注 5：同型号产品指在 2026 年 1-6 月与 2025 年均实现收入的全部相同型号产品，i 型号为其中某一种型号。

标的公司对无锡三竹与曼茸科技毛利率相对较低，主要原因系：①标的公司与无锡三竹、曼茸科技的交易规模远大于其他贸易商客户，基于规模效益给予一定价格优惠；②无锡三竹、曼茸科技的终端客户议价能力较强，下游领域市场竞争较为激烈，价格压力传导至标的公司，导致毛利率相对较低。**报告期内，主要贸易商无锡三竹与曼茸科技毛利率变动趋势与综合毛利率变动趋势基本一致。**

综上所述，标的公司对上述主要贸易商客户的毛利率具备合理性。

3、结合主要贸易商备货周期、期末库存及期后销售等情况，披露是否存在向贸易商压货、提前确认收入的情形，产品是否实现终端销售，是否存在销售退回及其处理情况，是否存在标的资产及其关联方或其他利害关系人直接或间接持有贸易商权益或通过其他方式从标的资产与贸易商的相关交易中获益、贸易商向标的资产采购滞销产品等情况

报告期内，标的公司向贸易商销售产品为买断式销售，不掌握贸易商客户的销售和库存情况。根据对贸易商客户的访谈和专项问卷调查，标的公司前五大贸易商备货周期、期末库存及期后销售情况如下：

贸易商名称	备货周期	期末库存	期后销售情况	终端客户 销售退回情况
无锡三竹控制技术有限公司	备货 10-15 天	金额为 70-100 万元左右	10-30 天左右销售完毕	因终端客户订单取消每年少量退货，金额 2 万元左右，相关退货未退至标的公司
曼茸自动化科技（上海）有限公司	无备货	无	不涉及	无
湖南华数智能技术有限公司	未告知	未告知	未告知	未告知
宁波远灿电气有限公司	备货 1 个月左右	金额为 5 万元左右	1 个月左右销售完毕	无
意数贸易（上海）有限公司	备货 15-30 天	金额为 10 万元左右	1-2 个月左右销售完毕	无
大连长城自控技术有限公司	未告知	未告知	未告知	未告知
常州市翔云智能控制系统股份有限公司	**未告知**	**未告知**	**未告知**	**未告知**

注 1：湖南华数智能技术有限公司、大连长城自控技术有限公司、**常州市翔云智能控制系统股份有限公司**因保密管理要求，未配合专项访谈；
注 2：曼茸科技无备货主要系其无自有仓库，该公司在收到下游客户采购需求后同步向标的公司进行采购。

报告期内，贸易商备货周期主要为以下两种情况：（1）具备自有仓库的贸易商客户，会根据历史销售情况、在手订单及自身仓储能力情况确定备货周期，备货周期一般在 1 个月以内；（2）没有自有仓库的贸易商客户，通常在收到其下游客户订单或采购意向后，向标的公司下达订单，后由标的公司发货至贸易商指定地点，一般为其下游客户所在地，该情况下贸易商通常不备货。

如上表所述，贸易商客户当期向标的公司采购的产品无库存或库存较少，期后销售情况良好，产品终端销售实现情况良好，标的公司不存在向贸易商压货、提前确认收入的情形，不存在贸易商向标的公司采购滞销产品的情形。

标的公司产品质量稳定，报告期内主要贸易商向下游客户销售标的公司产品发生退货的情况极少。根据对贸易商客户的访谈，相关终端客户退回的主要原因为终端客户订单取消，相关退货未进一步退至标的公司。

上表所列主要贸易商中，曼茸科技为标的公司关联法人，实控人刘宏为标的公司原董事，与交易对方吴根红系多年朋友关系，刘宏担任标的公司董事期间，未实际在标的公司任职或参与经营管理。

2012 年 3 月 30 日，吴根红与刘宏共同出资设立曼茸科技，注册资本为 50 万元，刘宏出资 25 万元，持股 50%，担任曼茸科技的执行董事；吴根红出资 25 万元，持股 50%，担任曼茸科技的监事。**根据吴根红与刘宏于 2025 年 6 月 6 日签署的《曼茸自动化科技（上海）有限公司股权转让协议》的约定，吴根红将所持曼茸科技 50%的股权以 282,039.74 元的价格转让给刘宏，上述股权转让价格参考了曼茸科技截至 2025 年 5 月 31 日的净资产确定。根据曼茸科技的财务报表显示，截至 2025 年 5 月 31 日，曼茸科技的净资产为 564,079.48 元。根据国家税务总局上海市松江区税务局一所于 2025 年 6 月 20 日出具的《税收完税证明》，吴根红已足额缴纳上述股权转让的个人所得税款。截至 2026 年 8 月 31 日，刘宏已经全额支付上述股权转让价款。2025 年 7 月 3 日，曼茸科技办理完毕上述股权转让事宜，吴根红退出曼茸科技，不再担任该公司的监事。**

综上所述，标的公司及其关联方或其他利害关系人不存在通过其他方式从标的公司与贸易商的相关交易中获益。

上市公司已在重组报告书的“第四节 交易标的情况”之“六、标的公司业

务情况”之“（七）销售情况及主要客户”之**“3、贸易商模式销售情况”**中补充披露如下：

“报告期各期末，贸易商客户当期向标的公司采购的产品无库存或库存较少，期后销售情况良好，产品终端销售实现情况良好，标的公司不存在向贸易商压货、提前确认收入的情形，不存在贸易商向标的公司采购滞销产品的情形。

标的公司产品质量稳定，报告期内主要贸易商向下游客户销售标的公司产品发生退货的情况极少，退回的主要原因为终端客户订单取消，相关退货未进一步退至标的公司。

贸易商中，曼茸科技为标的公司关联方，标的公司原董事刘宏担任曼茸科技董事、财务负责人并持股 100%。除上述情况外，标的公司及其关联方或其他利害关系人不存在直接或间接持有贸易商权益的情形。标的公司及其关联方或其他利害关系人不存在通过其他方式从标的公司与贸易商的相关交易中获益。”

（四）标的资产对供应商的筛选标准，并结合主要供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、主营业务、员工人数及注册资本、是否具备相关资质等，进一步披露是否与标的资产对其采购规模相匹配、相关交易是否真实

1、标的资产对供应商的筛选标准

标的资产已建立完整、规范的供应商筛选标准与内部控制制度，具体如下：

（1）供应商的开发

采购部根据公司生产经营需求，收集符合产品规格、特性及质量要求的供应信息，通过多渠道开发、收集与储备潜在供应商资源，并要求供应商提供企业基本资料及物料相关资质证明文件。采购人员对供应商资质资料进行初步审核评估，评估合格后，通知供应商提供样品进行确认。

（2）供应商的评定

研发部出具图纸或样品，交由供应商进行试样制作。同一样品连续三次送样不合格的，取消该供应商对应规格产品的送样资格。样品检验合格后，根据供应商分类评审结果确定是否实施现场审核：无需现场审核的，参照合格供应商年度评鉴标准进行评审，评审合格后纳入合格供应商名录；需现场审核的，按照供应

商稽核计划管理要求执行现场稽核，稽核合格后纳入合格供应商名录；现场审核不合格的，可限期整改或取消资格，整改完成并经复核合格后，方可纳入合格供应商名录。标的公司供应商分类评审标准如下：

类型	分类标准	考虑因素
I 类	生产主要原材料供应商	需开展资料审核与现场评审；年度采购金额低于 200 万元的可免于现场审核，但若出现频繁品质异常或重大质量事故，仍须实施现场评审
II 类	生产辅助性物料供应商	免于现场审核，须完成资料审核并按样品流程导入
III 类	品牌产品、市场商誉良好供应商	可免于现场审核；但若出现频繁品质异常或重大质量事故，仍须实施现场评审
IV 类	客户指定供应商名录	按上述 I 类、II 类或 III 类标准执行对应管理

2、结合主要供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、主营业务、员工人数及注册资本、是否具备相关资质等，进一步披露是否与标的资产对其采购规模相匹配、相关交易是否真实

报告期内，标的公司前五大供应商的基本情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	主营业务	员工人数	注册资本	相关资质	经营规模与采购规模的匹配性	相关交易是否真实
1	乐庭电线工业（常州）有限公司	2013-07-23	电源线、网络线、汽车配线、新能源线、医疗设备用电线等线缆及低烟无卤塑胶粒的生产销售	186	5147.61 万元	营业执照、符合 IFT16949,UL,CE 等线缆资质	销售规模每年 3 亿元左右，对标的公司销售占其整体销售规模比例 5%左右，具备匹配性	是
2	德缆(上海)电线电缆有限公司	2019-03-08	工业特种电缆、机器人电缆、高柔拖链电缆、伺服电缆的研发、生产、销售	43	500 万元	营业执照、符合 IFF16949,UL,CE,14001,45001 等线缆资质	销售规模每年 7,000 至 8,000 万元，对标的公司销售占其整体销售规模比例 10%左右，具备匹配性	是
3	上海嵩睿精密模塑有限公司	2016-03-29	精密模具、机械设备加工、橡塑制品、汽	25	100 万元	营业执照	销售规模每年 1,500 万元左右，对标的公司销售占其整体销售规模比例 60%左右，具备匹	是

序号	供应商名称	成立时间	主营业务	员工人数	注册资本	相关资质	经营规模与采购规模的匹配性	相关交易是否真实
			车配件、五金交电批发零售				配性	
4	常州信立威电子科技有限公司	2019-11-18	通用机械设备及配件、金属制品加工销售；电子元器件、橡塑制品、模具、电机、机械零部件制造	23	100 万元	营业执照	销售规模每年2,000 万元左右，对标的公司销售占其整体销售规模比例30%左右，具备匹配性	是
5	昆山鼎玉五金艺科技有限公司	2019-03-12	金属模具及零配件、五金机械及零配件、治具、夹具、自动化设备金属零配件加工销售	12	500 万元	营业执照	销售规模每年 700 万元左右，对标的公司销售占其整体销售规模比例 80%左右，具备匹配性	是
6	上海苏黔模具有限公司	2016-11-23	模具、橡胶片、硅胶片生产	25	50 万元	营业执照	销售规模每年5,000 万元左右，对标的公司销售占其整体销售规模比例较低，具备匹配性	是
7	**盐城晨尧精密电子有限公司**	**2021-07-01**	**连接器的插身、插口的生产和销售**	**11**	**100 万元**	**营业执照**	**销售规模每年1,000 万元-1,500 万元左右，对标的公司的销售占其整体销售规模比例40%左右，具备匹配性**	**是**
8	**慈溪市铭硕电子元件厂（普通合伙）**	**2009-09-03**	**电子元件、金属制品、塑料制品、机械设备制造、加工**	**32**	**20 万元**	**营业执照**	**销售规模每年2,000 万元左右，对标的公司的销售占其整体销售规模比例 20%左右，具备匹配性**	**是**

注 1：供应商成立时间、员工人数、注册资本、相关资质通过企查查/个税系统等渠道获取；
注 2：主营业务、经营规模等信息通过执行访谈程序获取。

报告期内，标的公司向前五大供应商的采购情况如下：

单位：万元

期间	序号	供应商名称	开始合作年份	采购内容	采购金额	占比
2026年1-6月	1	乐庭电线工业（常州）有限公司	2017年	信号线、动力线等	1,199.90	8.23%
	2	盐城晨尧精密电子有限公司	2023年	插针、插座等	821.53	5.64%
	3	德缆（上海）电线电缆有限公司	2019年	动力线、控制线等	803.26	5.51%
	4	上海嵩睿精密模塑有限公司	2017年	胶芯、外壳等	768.94	5.27%
	5	慈溪市铭硕电子元件厂（普通合伙）	2017年	插针、插座等	658.85	4.52%
	合计				4,252.48	29.17%
2025年度	1	乐庭电线工业（常州）有限公司	2017年	信号线、动力线等	2,129.66	11.43%
	2	德缆（上海）电线电缆有限公司	2019年	动力线、控制线等	1,251.19	6.72%
	3	上海嵩睿精密模塑有限公司	2017年	胶芯、外壳等	1,037.08	5.57%
	4	昆山鼎玉艺五金科技有限公司	2019年	端子、插针、插座等	844.51	4.53%
	5	盐城晨尧精密电子有限公司	2023年	插针、插座等	779.45	4.18%
	合计				6,041.88	32.43%
2024年度	1	乐庭电线工业（常州）有限公司	2017年	信号线、动力线等	1,069.66	8.17%
	2	德缆（上海）电线电缆有限公司	2019年	动力线、控制线等	660.48	5.05%
	3	常州信立威电子科技有限公司	2021年	公针、长插针等	639.38	4.89%
	4	上海嵩睿精密模塑有限公司	2017年	胶芯、外壳等	570.97	4.36%
	5	上海苏黔模具有限公司	2017年	密封圈、座垫、胶芯等	537.77	4.11%
	合计				3,478.26	26.58%

综上，报告期各期的前五大供应商的经营规模与标的公司向其采购规模相匹配，相关交易具有真实性。

3、应付账款的变动分析

单位：万元

项目	2026年6月30日/2026年1-6月	2025年末/2025年度	2024年末/2024年度
营业成本	16,028.06	22,077.60	14,854.71
应付账款	11,930.59	6,534.14	3,789.05
应付账款占营业成本比例	74.44%	29.60%	25.51%

报告期各期末，标的公司应付账款分别为3,789.05万元、6,534.14万元和11,930.59万元，占当期营业成本的比例分别为25.51%、29.60%和74.44%。2026年6月末，标的公司的应付账款增幅较大，主要系经营规模扩大带动原材料采购金额增加所致。标的公司受订单交期及采购安排影响，2026年第二季度原材料

采购金额为 8,068.45 万元,较 2025 年第四季度增加 51.81%,部分采购款于 2026 年 6 月 30 日尚未支付，导致期末应付账款增幅较大。

上市公司已在重组报告书的“第四节 交易标的情况”之“六、标的公司业务情况”之“（八）采购情况及主要供应商”之“2、主要供应商”中补充披露：**“报告期各期的前五大供应商的经营规模与标的公司向其采购规模相匹配,相关交易具有真实性。”**

（五）标的资产主要外协加工服务商的基本情况，与标的资产是否存在关联关系，各期交易金额、定价依据及定价公允性

1、标的资产主要外协加工服务商的基本情况，与标的资产是否存在关联关系

报告期内，标的公司前五大外协加工服务商的基本情况如下：

序号	外协加工服务商	成立时间	主营业务	采购内容	员工人数	经营规模	合作年份	是否存在关联关系
1	安徽润界电子科技有限公司	2025-01-22	金属丝绳及其制品制造；金属丝绳及其制品销售；电子元器件制造；电力电子元器件销售等	委外线束加工	136 人	每年 400 万元左右	2025 年	否
2	宁海县琼翔涂装有限公司	2019-07-03	金属表面涂装加工，汽车配件、机电配件、金属制品制造、加工等	委外电泳	32 人	每年 1,000 万元左右	2021 年	否
3	深圳市众志坤科技有限公司	2015-01-16	五金制品的表面处理、电镀加工等	委外电镀	280 人	每年 1 亿元左右	2019 年	否
4	余姚市爱迪升电镀科技有限公司	2005-11-16	电镀加工、金属表面处理及热处理加工、电泳加工等	委外电镀	450 人	每年 6.2 亿元左右	2017 年	否
5	深圳市联吉科技有限公司	2014-10-16	五金产品加工，玻璃产品加工；机械设备耗	委外电镀	29 人	未告知	2021 年	否

序号	外协加工服务商	成立时间	主营业务	采购内容	员工人数	经营规模	合作年份	是否存在关联关系
			材、特殊化学品、防护化学品、五金产品表面处理使用化学品的研发、生产与销售					
6	常州市海捷电子有限公司	2010-01-06	电子元器件制造、加工	委外线束加工	17 人	每年 500 万元左右	2021 年	否
7	郎溪维尔精密科技有限公司	2014-05-26	五金精密件的技术研发、咨询服务；金属与非金属的表面处理；金属材料、五金交电、灯饰、机械、车辆零部件、液压件、五金冲压件、模具、电子、电器产品的生产制造及销售等	委外电镀	130	每年 4000 万元左右	2022 年	否
8	常州恒熠诚精密机械有限公司	2018-05-30	普通机械设备的生产及销售；汽车零部件、五金配件、通讯设备配件、精密钣金件的制造；焊接件加工等	委外机加工	20	每年 700 万元左右	2024 年	否
9	南京亿兴捷电子有限公司	2011-01-27	电力电子元器件制造；电子元器件制造；光伏设备及元器件制造；其他电子器件制造；电子元器件与机	委外 PCB 板加工	12	每年 450 万元	2021 年	否

序号	外协加工服务商	成立时间	主营业务	采购内容	员工人数	经营规模	合作年份	是否存在关联关系
			电组件设备制造等					

经核查，标的公司与上述外协加工服务商之间不存在关联关系。

2、各期交易金额、定价依据及定价公允性

报告期内，标的公司**外协服务采购金额分别为 1,001.00 万元、1,602.89 万元和 1,027.21 万元，**向前五大外协加工服务商采购的交易金额、定价依据如下：

单位：万元

期间	序号	外协加工服务商名称	采购内容	采购金额	占外协采购金额的比例	占采购总额比例	定价依据
2026 年 1-6 月	1	安徽润界电子科技有限公司	委外线束加工	233.52	22.73%	1.60%	根据市场行情议价
	2	宁海县琼翔涂装有限公司	委外电泳	137.69	13.40%	0.94%	根据市场行情议价
	3	郎溪维尔精密科技有限公司	委外电镀	110.68	10.77%	0.76%	根据市场行情议价
	4	常州恒熠诚精密机械有限公司	委外机加工	75.32	7.33%	0.52%	根据市场行情议价
	5	南京亿兴捷电子有限公司	委外 PCB 板加工	70.62	6.87%	0.48%	根据市场行情议价
	合计			627.83	61.12%	4.31%	
2025 年度	1	安徽润界电子科技有限公司	委外线束加工	355.30	22.17%	1.91%	根据市场行情议价
	2	宁海县琼翔涂装有限公司	委外电泳	282.31	17.61%	1.52%	根据市场行情议价
	3	深圳市众志坤科技有限公司	委外电镀	187.55	11.70%	1.01%	根据市场行情议价
	4	余姚市爱迪升电镀科技有限公司	委外电镀	130.29	8.13%	0.70%	根据市场行情议价
	5	深圳市联吉科技有限公司	委外电镀	80.62	5.03%	0.43%	根据市场行情议价
	合计			1,036.07	64.64%	5.56%	
2024 年度	1	宁海县琼翔涂装有限公司	委外电泳	334.05	33.37%	2.55%	根据市场行情议价
	2	深圳市众志坤科技有限公司	委外电镀	131.35	13.12%	1.00%	根据市场行情议价
	3	深圳市联吉科技有限公司	委外电镀	119.83	11.97%	0.92%	根据市场行情议价
	4	余姚市爱迪升电镀科技有限公司	委外电镀	95.80	9.57%	0.73%	根据市场行情议价
	5	常州市海捷电子有限公司	委外线束加工	42.35	4.23%	0.32%	根据市场行情议价

	合计	**723.38**	**72.27%**	**5.53%**	

标的公司外协采购定价机制如下：（1）线束组件委外加工：由技术部测算公司自产单位成本，采购部结合自产成本、项目工期及订单规模等因素组织供应商报价；（2）委外电镀、电泳：由技术部出具详细技术要求并测算成本，采购部将技术参数发送至供应商进行报价，通过对比报价与测算成本，选取最低报价确定合作价格。标的公司针对外协加工的采购定价具备合理的定价依据及决策流程，定价公允合理。

（六）结合上游原材料市场价格变动趋势、主要原材料采购价格及委外加工成本变动情况、产品销售结构及销售单价变动情况等，量化分析最近一期毛利率下降原因及合理性，与同行业可比公司变动趋势是否一致

报告期内，标的公司毛利率分别为 28.80%、21.43%和 25.76%，2025 年度毛利率一定程度下滑，2026 年 1-6 月毛利率有所上涨，结合上游原材料市场价格变动趋势、主要原材料采购价格及委外加工成本变动情况、产品销售结构及销售单价变动情况，标的公司 2025 年和 2026 年 1-6 月毛利率变动分析如下：

1、上游原材料市场价格变动趋势

标的公司原材料成本上涨主要受黄金、铜价格上涨驱动，市场公开黄金、铜价格对比情况如下：

项目	2026 年 1-6 月		2025 年	
	均价	变动幅度	均价	变动幅度
上海黄金交易所 Au9999（人民币/克）	**1,037.84**	**30.10%**	797.75	43.17%
LME 铜（美元/吨）	**13,083.05**	**31.55%**	9,944.94	8.73%

黄金、铜价格上涨，导致标的公司线材、五金件、冲压件等含金、铜原材料采购成本上升，与前十大供应商中相关产品采购价格上涨的趋势一致，具有合理性。

2、主要原材料采购价格及委外加工成本变动情况

（1）主要原材料采购价格变动情况

鉴于标的公司整体原材料品类规格型号超 2,400 种，且前十大原材料金额占整体原材料比重仅为 13.94%，占比较低，为客观反映原材料采购价格变动对毛

利的影响，以下选取标的公司前十大供应商作为量化测算样本，该等样本基本覆盖线材、五金件、冲压件等主要原材料品类，具备代表性。

①2025 年主要原材料采购价格变动情况

本次测算通过匹配同一规格原材料 2025 年与 2024 年的采购价格，量化测算价格变动对采购成本的具体影响额，并以该影响额占 2025 年同规格原材料采购金额的比例，综合反映原材料采购价格变动的整体影响程度。前十大供应商同规格产品采购价格变动对成本及采购额影响分析如下：

单位：万元

采购原材料大类	供应商名称	2025 年与 2024 年同规格产品采购金额合计	采购价格变动对 2025 年材料成本的影响额	采购价格变动对 2025 年材料成本的影响比例
五金件	常州信立威电子科技有限公司	555.93	78.90	14.19%
线材	德缆（上海）电线电缆有限公司	763.95	16.49	2.16%
冲压件	昆山鼎玉艺五金科技有限公司	773.46	47.67	6.16%
冲压件、注塑件	昆山康诺电子有限公司	588.48	11.03	1.87%
线材	乐庭电线工业（常州）有限公司	1,210.24	-20.49	-1.69%
压铸件	上海海徽金属制品有限公司	499.35	-5.74	-1.15%
注塑件	上海嵩睿精密模塑有限公司	816.41	-32.72	-4.01%
橡胶件	上海苏黔模具有限公司	718.03	-27.11	-3.78%
五金件	盐城晨尧精密电子有限公司	415.79	88.04	21.17%
线材	华迅工业（苏州）有限公司	504.01	15.01	2.98%
合计		**6,845.65**	**171.07**	**2.50%**

注 1：采购价格变动对 2025 年材料成本的影响额=Σ[i 型号原材料 2025 年采购量×（2025 年单价–2024 年单价）]；
注 2：采购价格变动对 2025 年材料成本的影响比例=价格变动对成本的影响额÷2025 年同规格原材料采购金额合计。

根据上表，经测算，常州信立威电子科技有限公司、盐城晨尧精密电子有限公司、昆山鼎玉艺五金科技有限公司 2025 年同规格产品采购价格上涨对材料成本的影响比例分别为 14.19%、21.17%和 6.16%，主要系前述供应商主要提供五金件、冲压件等原材料，相关产品主要成分包含金、铜等，采购价格受黄金、铜市场价格上涨影响而上涨。其余供应商采购价格相对稳定，受交易规模和市场价格变动影响存在小幅波动。

经选取前十大供应商作为样本综合测算，2025 年同规格原材料采购价格变动对 2025 年采购额的综合影响比例约为 2.50%。

②2026 年 1-6 月主要原材料采购价格变动情况

2026 年 1-6 月，前十大供应商同规格产品采购价格变动对成本及采购额影响情况如下：

单位：万元

采购原材料大类	供应商名称	2026 年上半年与 2025 年同规格产品采购金额合计	采购价格变动对 2026 年上半年材料成本的影响额	采购价格变动对 2026 年上半年材料成本的影响比例
线材	乐庭电线工业（常州）有限公司	913.51	95.76	10.48%
五金件	盐城晨尧精密电子有限公司	637.80	60.56	9.49%
线材	德缆（上海）电线电缆有限公司	776.50	71.45	9.20%
注塑件	上海嵩睿精密模塑有限公司	660.31	-90.68	-13.73%
五金件	慈溪市铭硕电子元件厂（普通合伙）	386.33	38.21	9.89%
冲压件	昆山鼎玉艺五金科技有限公司	335.34	2.70	0.81%
线材	华迅工业（苏州）有限公司	340.67	28.61	8.40%
五金件	常州信立威电子科技有限公司	365.53	52.64	14.40%
橡胶件	上海苏黔模具有限公司	511.93	-45.00	-8.79%
压铸件	上海海徽金属制品有限公司	460.27	-20.42	-4.44%
前十大供应商合计		5,388.19	193.83	3.60%

注 1：采购价格变动对 2026 年上半年材料成本的影响额=Σ[i 型号原材料 2026 年上半年采购量×（2026 年上半年单价－2025 年单价）]；
注 2：采购价格变动对 2026 年上半年材料成本的影响比例=价格变动对成本的影响额÷2026 年上半年同规格原材料采购金额合计。

经选取前十大供应商作为样本综合测算，2026 年上半年同规格原材料采购价格变动对 2026 年上半年采购额的综合影响比例约为 3.60%。

（2）委外加工成本变动情况

①线束组件委外加工成本变动情况

A. 2025 年度变动情况

单位：万元

工序	2025 年度委外金额	占当期营业成本比例	2024 年度委外金额	占当期营业成本比例	2025 年增加金额	毛利率	影响成本增加金额
线束组件委外加工	788.24	3.57%	124.97	0.84%	663.27	21.43%	142.15

2024 年和 2025 年，标的公司线束组件委外加工成本占营业成本的比重分别为 0.84%、3.57%，**2025 年**占比显著增加，主要系标的公司订单规模显著增长，产能阶段性趋紧，为保障订单按期交付、避免履约风险，标的公司将部分人力密集、技术含量较低的工序实施委外加工。委外加工定价综合考虑加工内容、交付周期及市场行情，参考 **2025 年**的毛利率 21.43%为标准。基于委外环节毛利率水平，量化测算委外加工对 **2025 年**成本的增加金额为 142.15 万元。

B. 2026 年 1-6 月变动情况

单位：万元

工序	2026 年上半年委外金额	占当期营业成本比例	2025 年度委外金额	占当期营业成本比例	2026 年上半年变化金额	毛利率	影响成本变化金额
线束组件委外加工	**511.72**	**3.19%**	**788.24**	**3.57%**	**-276.52**	**25.76%**	**-71.22**

2026 年 1-6 月，标的公司线束组件委外加工金额有所下降，参考 2026 年上半年的毛利率 25.76%为标准，量化测算线束组件委外加工对 2026 年 1-6 月的成本影响金额为 71.22 万元。

②电镀电泳委外加工成本变动情况

报告期内，标的公司电镀电泳委外加工金额情况如下：

单位：万元

工序	2026 年 1-6 月委外金额	2025 年度委外金额	2024 年度委外金额
电镀电泳环节	**515.49**	814.65	876.03
营业成本	**16,028.06**	22,077.60	14,854.71
占营业成本比例	**3.22%**	3.69%	5.90%

注：2025 年和 2026 年上半年电镀电泳委外加工金额和占比有所下降，主要系：一是引入新供应商，通过多方比价降低委外加工单价；二是在满足技术标准的前提下优化电镀工艺，合理调整镀层厚度并改进电镀方式，减少材料损耗。

3、产品销售结构及销售单价变动情况

（1）产品销售结构变动情况

报告期内，标的公司主要从事工业连接器及组件的研发、生产和销售，产品主要配套伺服系统设备，标的公司营业收入均来自工业连接器及组件的销售，产品销售结构稳定，未发生显著变化。

（2）产品销售单价变动情况

鉴于标的公司产品规格型号众多，单价区间跨度较大，为客观反映标的公司产品销售单价变动对毛利的影响，以下选取前十大客户作为样本，筛选连续销售的同规格产品进行量化测算。

①2025 年产品销售单价变动情况

本次测算通过匹配同一规格产品 **2025 年**与 **2024 年**的销售价格，量化测算销售价格变动对毛利的具体影响金额，并以该影响额占 **2025 年**同规格产品销售收入的比例，综合反映产品价格变动的整体影响程度。前十大客户同规格产品销售价格变动对毛利及收入影响分析如下：

单位：万元

客户名称	2025 年与 2024 年同规格产品销售金额合计	销售价格变动对 2025 年毛利的影响额	销售价格变动对 2025 年收入的影响比例
客户 A	2,626.99	-49.14	-1.87%
客户 B	98.63	-2.38	-2.41%
客户 C	1,390.20	-54.24	-3.90%
客户 F	1,171.51	2.15	0.18%
客户 E	930.59	-5.86	-0.63%
客户 G	638.27	-2.01	-0.32%
客户 H	704.56	-64.36	-9.13%
客户 D	1,226.56	-166.96	-13.61%
客户 J	659.46	-19.66	-2.98%
客户 I	586.11	-59.04	-10.07%
合计	10,032.89	-421.49	-4.20%

注 1：销售价格变动对 **2025 年**毛利的影响额=Σ[i 型号产品 **2025 年**销量×（**2025 年**单价–**2024 年**单价）]；

注 2：销售价格变动对 **2025 年**收入的影响比例=价格变动对毛利的影响额÷**2025 年**同规格产品销售金额合计。

经选取前十大客户作为样本综合测算，**2025 年**同规格产品综合价格变动对毛利额的影响比例约为-4.20%。

②2026 年 1-6 月产品销售单价变动情况

本次测算通过匹配同一规格产品 2026 年上半年与 2025 年的销售价格，量化测算销售价格变动对毛利的具体影响金额，并以该影响额占 2026 年上半年同规格产品销售收入的比例，综合反映产品价格变动的整体影响程度。前十大客户同规格产品销售价格变动对毛利及收入影响分析如下：

单位：万元

项目	2026 年上半年与 2025 年同规格产品销售金额合计	销售价格变动对 2026 年上半年毛利的影响额	销售价格变动对 2026 年上半年收入的影响比例
客户 A	2,088.57	-15.28	-0.73%
客户 B	1,325.76	73.17	5.52%
客户 F	1,205.87	63.97	5.30%
客户 G	974.34	32.85	3.37%
客户 E	744.40	35.34	4.75%
客户 C	733.32	-20.29	-2.77%
客户 D	744.90	-8.02	-1.08%
客户 J	708.88	38.19	5.39%
客户 H	573.17	-0.92	-0.16%
客户 Q	495.76	0.87	0.18%
前十大客户合计	9,594.98	199.89	2.08%

注 1：销售价格变动对 2026 年上半年毛利的影响额=Σ[i 型号产品 2026 年上半年销量×（2026 年上半年单价－2025 年单价）]；
注 2：销售价格变动对 2026 年上半年收入的影响比例=价格变动对毛利的影响额÷2026 年上半年同规格产品销售金额合计。

经选取前十大客户作为样本综合测算，2026 年上半年同规格产品综合价格变动对毛利额的影响比例约为 2.08%。

4、人工、制造费用和运输费用的影响

（1）对 2025 年毛利额的影响

2025 年，标的公司业务规模开始快速扩张，快速新增的大量订单导致产能阶段性紧缺，一定程度冲击了标的公司原有产线安排，标的公司临时通过劳务方式补充临时用工，并新购置压铸机、注塑机等增加产能，导致 2025 年直接人工、制造费用等成本占比提升，相关因素量化测算如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
直接人工	2,709.08	1,925.38
制造费用	1,863.02	1,129.39
运输费用	499.59	358.57
小计	5,071.69	3,413.34
营业收入	28,099.96	20,862.94
占营业收入比例	18.05%	16.36%
影响比例测算		-1.69%
对毛利额的影响		-474.32

注：2025 年起，委外加工成本核算口径调整计入直接材料，为保证数据可比，2024 年度制造费用已剔除相关委外加工成本。

2025 年直接人工、制造费用和运输费用占营业收入的比例相对 2024 年上升了 1.69 个百分点，量化测算对 2025 年毛利额减少的影响为 474.32 万元。

（2）对 2026 年 1-6 月毛利额的影响

2026 年上半年，标的公司优化产线，平滑月度产能排期，并新增自动化端子机、线束组装设备、数控机床等自动化设备，替代了部分人工，并更换费率更低的物流服务商降低运输费用，2026 年上半年，直接人工、制造费用、运输费用占比下降，上述因素的影响量化测算如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度
直接人工	1,972.67	2,709.08
制造费用	1,135.40	1,863.02
运输费用	223.77	499.59
小计	3,331.84	5,071.69
营业收入	21,588.53	28,099.96
占营业收入比例	15.43%	18.05%
影响比例测算		2.62%
对毛利额的影响		565.62

2026 年上半年直接人工、制造费用和运输费用占营业收入的比例相对 2025 年下降了 2.62 个百分点,量化测算对 2026 年上半年毛利额增加的影响为 565.62 万元。

5、量化分析 2025 年、2026 年 1-6 月毛利率变动原因及合理性

（1）标的公司报告期毛利率变动情况

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度
营业收入	**21,588.53**	28,099.96	20,862.94
营业成本	**16,028.06**	22,077.60	14,854.71
毛利率	**25.76%**	21.43%	28.80%

报告期内，标的公司销售毛利率分别为 28.80%、21.43%**和 25.76%**，2025 年毛利率出现一定幅度下降，相比 2024 年度下滑 7.37 个百分点。主要原因包括：①受市场竞争加剧影响，标的公司部分产品销售价格承压下行；②受黄金、铜等大宗商品市场价格上涨影响，标的公司生产所需含金、铜成分的五金件、冲压件等核心原材料采购成本有所增加；③受 **2025 年**订单规模显著增长，产能阶段性趋紧影响，标的公司为保障订单交付，增加委外加工服务采购，委外成本有所增加。

2026 年 1-6 月毛利率有所上涨，相比 2025 年上涨 4.33 个百分点，主要原因系产品销售价格上涨和产线优化，新增自动化设备替代人工，产量销量显著上涨摊薄单位直接人工和制造费用，以及更换费率更低的物流服务商降低了运输费用所致。

（2）上述影响因素的量化分析

①2025 年毛利率下滑的量化分析

单位：万元

影响因素	计算基数	变动比例	对毛利的影响额	备注
销售价格**下降的**影响	28,099.96	4.20%	-1,180.50	注 1
采购价格**上涨的**影响	17,005.91	2.50%	-425.15	注 2
委外加工增加的影响	663.27	21.43%	-142.15	注 3
人工、制造费用、运输费用的影响	**28,099.96**	**1.69%**	**-474.32**	**注 4**
量化影响合计	-	-	**-2,222.12**	注 5
项目	**2025 年度营业收入**	**毛利率下降百分比**	**毛利率下降对毛利的影响额**	
本期毛利额下降金额	28,099.96	-7.37%	-2,070.97	注 6

注 1：以 **2025 年**营业收入为基数，乘以同规格产品价格变动对收入的影响比例，测算销售价格下降对 **2025 年**毛利的影响金额；

注 2：以 2025 年营业成本-材料成本金额为基数，乘以同规格原材料采购价格变动对采购额的影响比例，测算采购价格上涨对 2025 年毛利的影响金额；
注 3：以 2025 年线束组件加工工序委外增加金额为基数，按标的公司 2025 年毛利率测算该部分增量对 2025 年毛利的影响金额；
注 4：以 2025 年营业收入为基数，测算直接人工、制造费用和运输费用占营业收入的比例上升对 2025 年毛利的影响金额
注 5：上述因素对毛利影响金额的合计数；
注 6：以 2025 年营业收入为基数，乘以 2025 年毛利率较 2024 年变动比例，测算 2025 年毛利较 2024 年的下降金额。

②2026 年 1-6 月毛利率上涨的量化分析

单位：万元

影响因素	计算基数	变动比例	对毛利的影响额	备注
销售价格上涨的影响	21,588.53	2.08%	449.74	注 1
采购价格上涨的影响	12,696.22	3.60%	-456.71	注 2
委外加工减少的影响	276.52	25.76%	71.22	注 3
人工、制造费用、运输费用的影响	21,588.53	2.62%	565.62	注 4
量化影响合计	-	-	629.87	注 5
项目	2026 年上半年营业收入	毛利率上涨百分比	毛利率上涨对毛利的影响额	
本期毛利额上涨金额	21,588.53	4.33%	934.78	注 6

注 1：以 2026 年上半年营业收入为基数，乘以同规格产品价格变动对收入的影响比例，测算销售价格上涨对 2026 年上半年毛利的影响金额；
注 2：以 2026 年上半年营业成本-材料成本金额为基数，乘以同规格原材料采购价格变动对采购额的影响比例，测算采购价格上涨对 2026 年上半年毛利的影响金额；
注 3：以 2026 年上半年线束组件加工工序委外减少金额为基数，按标的公司 2026 年上半年毛利率测算该部分对 2026 年上半年毛利的影响金额；
注 4：以 2026 年上半年营业收入为基数，测算直接人工、制造费用和运输费用占营业收入的比例下降对 2026 年上半年毛利的影响金额；
注 5：上述因素对毛利影响金额的合计数；
注 6：以 2026 年上半年营业收入为基数，乘以 2026 年上半年毛利率较 2025 年变动比例，测算 2026 年上半年毛利较 2025 年的上升金额。

经量化分析，2025 年毛利率较 2024 年下降系产品销售价格下降、原材料采购单价增加及委外加工工序规模扩大等因素综合影响所致；**2026 年上半年毛利率较 2025 年上涨主要系产品销售价格上涨、产线优化等因素综合影响所致，毛利率变动具备合理性。**

6、同行业可比公司毛利率情况

报告期内，标的公司综合毛利率与同行业可比公司对比情况如下表所示：

公司代码	公司名称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度
301328.SZ	维峰电子	**37.85%**	40.19%	41.06%

公司代码	公司名称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度
300351.SZ	永贵电器	**20.92%**	25.03%	27.67%
688800.SH	瑞可达	**21.98%**	22.15%	22.12%
002179.SZ	中航光电	**28.77%**	29.19%	36.61%
688629.SH	华丰科技	**26.40%**	31.44%	18.47%
行业平均		**27.18%**	**29.60%**	**29.19%**
标的公司		**25.76%**	**21.43%**	**28.80%**

报告期内，同行业可比上市公司中，华丰科技受益于数据中心、AI 和新能源汽车领域而毛利率显著上涨，其余同行业可比上市公司毛利率**受原材料采购价格上涨呈现下降趋势，整体来看，**标的公司毛利率下滑与同行业可比公司变动趋势一致。

（七）报告期各期关联采购及关联销售的交易内容以及交易金额分别占当期采购或销售总额的比例，区分不同交易类别，说明各类关联交易的定价方式、依据及定价公允性，以及关联交易的必要性和真实性

1、报告期各期关联采购及关联销售的交易内容以及交易金额分别占当期采购或销售总额的比例

（1）报告期各期关联采购的交易内容以及交易金额分别占当期采购总额的比例

单位：万元

关联单位名称	交易内容	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
和县创锐	采购咨询服务	-	-	14.00	0.08%	20.10	0.13%
安徽闻和	采购商品及委外加工	-	-	-	-	18.79	0.12%
合计		-	-	**14.00**	**0.08%**	**38.89**	**0.25%**

报告期内，标的公司向关联方采购金额分别为 38.89 万元、14.00 万元**和 0 万元**，占当年采购总额的比例分别为 0.25%、0.08%**和 0.00%**，占比较低，不存在对关联方重大依赖的情形。

（2）报告期各期关联销售的交易内容以及交易金额分别占当期销售总额的比例

单位：万元

关联单位名称	交易内容	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
曼茸科技	销售连接器及组件产品	**450.20**	**2.09%**	578.52	2.06%	473.33	2.27%

报告期内，标的公司向关联方销售金额分别为 473.33 万元、578.52 万元和 **450.20 万元**，占当年销售总额的比例分别为 2.27%、2.06%**和 2.09%**，占比较低，不存在对关联方重大依赖的情形。

2、区分不同交易类别，说明各类关联交易的定价方式、依据及定价公允性，以及关联交易的必要性和真实性

（1）关联采购的定价方式、依据及定价公允性，以及关联交易的必要性和真实性

①关联采购的定价方式

报告期内，标的公司关联采购的定价方式为交易双方参考市场情况协商确定价格。

②关联采购的定价依据及定价公允性，以及关联交易的必要性和真实性

A.和县创锐科技信息咨询有限公司

和县创锐成立于 2014 年 12 月 17 日，注册资本为 20 万元，武宝兰和张艳分别持有该公司 50%的股权。根据和县创锐报告期内的社保缴纳记录和纳税报表，该公司员工人数为 1 人，2024 年实现营业收入 39.20 万元，2025 年度实现营业收入 44.18 万元。和县创锐于 2021 年开始与标的公司进行合作。

和县创锐主要从事科技信息咨询服务、软件销售（代理）技术服务、商务信息咨询等业务。报告期内，标的公司为夯实财务业务流程，持续推进数字化项目建设和 ERP 系统组建，标的公司聘请和县创锐提供政府奖补等项目的申报咨询、服务器机房日常维护管理、ERP 和 OA 办公软件日常维护和技术对接等专业服务，关联采购具有必要性。

标的公司与和县创锐已签署《咨询服务合同》，相关项目申报及数字化系统建设服务内容真实开展，项目切实落地，关联交易具有真实性。

标的公司根据和县创锐投入的人力、服务周期以及项目申报结果作为定价依据，相关关联采购定价公允合理。

B.安徽闻和科技有限公司

安徽闻和主要从事连接器、线束组件、工业机器人零部件等电子元器件的制造，以及机电设备配件、机电产品的销售。报告期内，标的公司为提高生产效率，保障客户订单交付要求，向安徽闻和采购线束连接器组件的委外加工服务，关联采购具有必要性。

标的公司与安徽闻和已签署《采购框架合同》，相关交易具备真实业务背景与实际产品交付，关联交易具有真实性。

标的公司存货具有规格型号繁多、单次采购金额较小、采购批次较多的特点，受产品规格、性能差异影响，不同加工产品价格存在一定差异。标的公司向安徽闻和采购内容为线束委外加工，定价依据市场行情，结合交付工期、产品规格等因素综合确定，采购定价公允合理。

（2）关联销售的定价方式、依据及定价公允性，以及关联交易的必要性和真实性

①关联销售的定价方式

报告期内，标的公司关联销售的定价方式为交易双方根据市场行情，同时结合具体产品规格、双方合作年限、订单规模及采购稳定性等协商定价。

②关联销售的定价依据及定价公允性，以及关联交易的必要性和真实性

曼茸科技主要从事工业控制相关产品的贸易业务。报告期内，标的公司主要向曼茸科技销售用于伺服系统的多种规格型号的连接器、编码器信号连接线束组件等产品，定价依据市场同类型产品情况，根据产品具体规格型号、性能等有所差异。

标的公司产品的规格型号较多，不同规格型号产品的价格存在一定差异，基于可比性，以下筛选曼茸科技与其他客户的同规格型号的产品价格进行对比，具体如下：

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度	
	种类	价格偏离度	种类	价格偏离度	种类	价格偏离度
曼茸科技交易单价高于其他客户	38	31.33%	27	32.40%	34	11.89%
曼茸科技交易单价低于其他客户	140	-20.19%	194	-18.89%	209	-21.22%
曼茸科技交易单价等于其他客户	-	-	5	-	-	-

注 1：价格偏离度以其他客户平均单价为基准，按加权平均计算；
注 2：价格偏离度=∑（i 型号产品价格差异率×权重系数）；
注 3：i 型号产品价格差异率 = 对曼茸科技平均单价÷对其他客户平均单价-1；
注 4：权重系数=i 型号产品销售金额÷单价高于（或低于）其他客户的各同型号产品销售总额。

报告期内，标的公司与曼茸科技交易规模前五大的同型号产品价格对比情况如下：

单位：万元，家

序号	品号	单价差异率			报告期内向曼茸科技销售金额合计	报告期内向其他客户销售金额合计	报告期内销售该产品的其他客户家数
		2026 年 1-6 月	2025 年	2024 年			
1	CMS3102A20-29P	-12.55%	-17.60%	-20.91%	61.06	62.21	53
2	SC-MC4P-A64G	-33.61%	-49.48%	-51.12%	58.91	32.20	3
3	SC-CMV1-R10P-E	-5.36%	-13.47%	-21.38%	55.90	248.33	66
4	CMS3108A22-22SQ	-7.64%	-14.38%	-13.87%	49.00	2.97	1
5	CMS3108A18-10SI	-5.56%	-16.16%	-12.49%	43.69	1,105.31	127

注：单价差异率=对曼茸科技平均单价÷对其他客户平均单价-1

报告期内，标的公司向曼茸科技及其他客户销售的同规格产品逾 170 种。从价格分布来看，标的公司对曼茸科技的销售单价与其他客户互有高低，不存在曼茸科技价格整体偏低或定价异常的情形；从主要同型号产品价格对比来看，标的公司对曼茸科技的平均销售单价与其他客户存在差异，主要源于交易规模、合作稳定性及具体协商情况：①曼茸科技为标的公司合作稳定的主要贸易商，终端客户主要为格力体系客户，且终端客户议价能力较强，基于曼茸科技销售渠道的长期稳定合作，部分产品价格低于其他客户；②部分产品交易规模远大于其他单个客户，上表前五大同型号产品中，曼茸科技为其中序号 1、2、4 产品的第一大客户，序号 3 产品的第二大客户，序号 5 产品的第五大客户，基于规模效应给予一定价格优惠。对于交易量大、合作稳定的产品，标的公司基于规模效应给予一定价格优惠，符合行业惯例；对于交易量较小、零星销售的产品，价格随协商情形

合理波动；**③标的公司的客户结构和产品型号较为分散，集中度较低，报告期内，标的公司对曼茸科技的销售金额占标的公司营业收入的比例分别为 2.27%、2.06%和 2.09%，占比较低。针对其中部分型号产品，标的公司基于曼茸科技批量采购的规模效应给予了适当价格优惠，对标的公司整体业绩不构成重大影响。**综上，标的公司与曼茸科技的交易定价基于市场化原则，主要的同型号产品价格低于其他客户具有商业合理性，不存在虚增利润或利益输送的情形。

曼茸科技作为标的公司的贸易商，具备自有销售渠道与长期服务的客户群体，标的公司与其长期合作，借助其销售渠道拓展业务。标的公司与曼茸科技的交易往来基于实际业务需求开展，相关产品真实交付，终端销售与回款情况良好，关联交易具有必要性和真实性。

（八）结合标的资产货币资金、短期借款、未使用的银行授信额度等情况，说明标的资产是否存在偿债风险

报告期各期末，标的公司货币资金、短期借款、未使用的银行授信额度等具体情况如下：

单位：万元

主要指标	2026 年 6 月 30 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
货币资金	**1,282.33**	1,783.68	1,384.67
短期借款	**3,466.27**	2,999.00	999.00
银行授信总额度	**4,500.00**	2,999.00	1,999.00
已使用银行授信额度	**3,466.27**	2,999.00	999.00
未使用银行授信额度	**1,033.73**	-	1,000.00
主要指标	**2026 年 1-6 月**	**2025 年度**	**2024 年度**
流动比率（倍）	**1.50**	1.54	1.84
速动比率（倍）	**1.07**	1.09	1.40
资产负债率	**62.20%**	59.36%	49.26%
利息保障倍数（倍）	**71.47**	28.93	61.15

注 1：流动比率=流动资产/流动负债；
注 2：速动比率=（流动资产－存货）/流动负债；
注 3：资产负债率=总负债/总资产；
注 4：利息保障倍数=（利润总额+利息费用）/利息费用。

截至 **2026 年 6 月 30 日**，标的公司流动比率、速动比率一定程度下降，资产负债率一定程度上升，主要系标的公司经营规模扩张，购买设备、原材料及自动

化升级改造,票据到期兑付存在资金回笼周期等原因导致的流动资金需求提升，新增短期借款所致。

标的公司短期借款偿债能力不存在重大风险，具体如下：

截至报告期末，标的公司短期借款余额为**3,466.27 万元**，具体为中国农业银行和县环城支行 1,000 万元、徽商银行和县支行**466.27 万元**、中国邮政储蓄银行和县支行 500.00 万元、**招商银行马鞍山分行 500.00 万元、光大银行马鞍山分行 1,000.00 万元**。

从还款计划来看，标的公司与上述授信银行合作关系长期稳定，自借款投放以来，均保持滚动存续状态，历史上未发生银行抽贷、断贷等情形，银行信用状况良好。对于现有短期借款，公司拟采取滚动存续结合经营现金流逐步归还的方式应对，还款计划具有可行性。

从资产质量来看，标的公司主要资产为银行承兑汇票应收票据、上市公司优质客户应收账款等变现能力较强的流动资产，截至报告期末，标的公司应收票据和应收账款账面价值合计**19,328.41 万元**，能够为短期借款偿还提供充足保障。

综上所述，标的公司与授信银行合作关系稳定，具有充足且变现能力强的流动资产，能够有效支撑短期借款的按时足额偿还，偿债能力不存在重大风险。

（九）报告期内，标的资产收到的各类政府补助的政策依据、政府补助性质、每年实际收到的政府补助金额及会计处理方式，相关政府补助是否具有可持续性；结合标的资产与同行业可比上市公司收到的政府补助对比情况，说明标的资产的业绩对政府补助是否存在重大依赖

1、报告期内，标的资产收到的各类政府补助的政策依据、政府补助性质、每年实际收到的政府补助金额及会计处理方式，相关政府补助是否具有可持续性

报告期内，标的公司收到的各类政府补助具体情况如下：

单位：万元

期间	项目名称	政策依据	性质	收到金额	会计处理方式
2026 年 1-6 月	科技创新研发补助	皖财教〔2025〕1343 号	与收益相关	50.00	与标的公司日常活动相关的政府补助，计入其他收益

期间	项目名称	政策依据	性质	收到金额	会计处理方式
	增值税加计扣除	**财政部　税务总局关于先进制造业企业增值税加计抵减政策的公告（财政部　税务总局公告2023年第43号）**	**与收益相关**	**8.33**	**与标的公司日常活动相关的政府补助，计入其他收益**
	稳岗补贴	**人力资源社会保障部财政部国家税务总局关于延续实施失业保险援企稳岗政策的通知（人社部发〔2024〕40号）**	**与收益相关**	**12.33**	**与标的公司日常活动相关的政府补助，计入其他收益**
	个税手续费返还	**国家税务总局公告2018年第61号**	**与收益相关**	**15.67**	**与标的公司日常活动相关的政府补助，计入其他收益**
	合计			**86.33**	
2025年度	产业扶持基金	中共马鞍山市委办公室马鞍山市人民政府办公室关于印发以制造业为主体促进现代产业高质量发展1+N+X政策体系的通知（党办〔2022〕5号）	与收益相关	50.06	与标的公司日常活动相关的政府补助，计入其他收益
	增值税加计扣除	财政部　税务总局关于先进制造业企业增值税加计抵减政策的公告（财政部　税务总局公告2023年第43号）	与收益相关	131.02	与标的公司日常活动相关的政府补助，计入其他收益
	高新技术企业复审通过奖励	关于组织开展2023年度市科技政策“免申即享”项目（第一批）兑现工作的通知（马科〔2024〕13号）	与收益相关	30.00	与标的公司日常活动相关的政府补助，计入其他收益
	其他小额补助	不适用	与收益相关	0.90	与标的公司日常活动相关的政府补助，计入其他收益
	小计			**211.98**	
2024年度	产业扶持基金	中共马鞍山市委办公室马鞍山市人民政府办公室关于印发以制造业为主体促进现代产业高质量发展1+N+X政策体系的通知（党办〔2022〕5号）	与收益相关	323.43	与标的公司日常活动相关的政府补助，计入其他收益
	失业保险金	人力资源社会保障部财政部国家税务总局关于延续实施失业保险援企稳岗政策的通知（人社部发〔2024〕40号）	与收益相关	11.11	与标的公司日常活动相关的政府补助，计入其他收益
	制造业升级奖补资金	中共和县县委办公室和县人民政府办公室一关于印发《和县促进制造业升级产业扶持若干政策》的通知（和办发[2022]4号）	与收益相关	22.00	与标的公司日常活动相关的政府补助，计入其他收益
	“即申即享”类促进制奖金	关于组织申报2022年度促进制造业三年倍增产业扶持政策资金的通知（马信经综合[2023]2号）	与收益相关	38.39	与标的公司日常活动相关的政府补助，计入其他收益

期间	项目名称	政策依据	性质	收到金额	会计处理方式
	高新企业增加值奖补款	关于组织开展 2021 年度市科技创新政策兑现工作的通知（马科[2022]15 号）	与收益相关	5.50	与标的公司日常活动相关的政府补助，计入其他收益
	年度中小开资金奖补	中共马鞍山市委办公室马鞍山市人民政府办公室关于印发以制造业为主体促进现代产业高质量发展 1+N+X 政策体系的通知（党办〔2022〕5 号）	与收益相关	14.25	与标的公司日常活动相关的政府补助，计入其他收益
	增值税加计扣除	财政部　税务总局关于先进制造业企业增值税加计抵减政策的公告（财政部　税务总局公告 2023 年第 43 号）	与收益相关	97.43	与标的公司日常活动相关的政府补助，计入其他收益
	数字化改造项目补贴	关于组织申报和县经济开发区数字化转型项目的通知（和开发字[2023]180 号）	与资产相关	60.00	与标的公司资产相关的政府补助，收到时点计入递延收益，并按资产年限摊销进入其他收益
	其他小额补助合计	不适用	与收益相关	11.65	与标的公司日常活动相关的政府补助，计入其他收益
	小计			**583.76**	

报告期内，标的公司收到的政府补助主要包括先进制造业增值税加计扣除及产业扶持基金等项目补贴。其中，先进制造业增值税加计扣除依据《财政部税务总局公告 2023 年第 43 号》执行，相关政策可确定持续至 2027 年 12 月 31 日，具有一定持续性。其余政府补助具有一定偶发性，不具备持续性。

2、结合标的资产与同行业可比上市公司收到的政府补助对比情况，说明标的资产的业绩对政府补助是否存在重大依赖

报告期内，标的公司与同行业可比上市公司收到政府补助情况如下：

单位：万元

公司名称	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度	
	当期收到的政府补助	计入当期收益的政府补助占利润总额比例	当期收到的政府补助	计入当期收益的政府补助占利润总额比例	当期收到的政府补助	计入当期收益的政府补助占利润总额比例
维峰电子	**99.92**	**3.79%**	450.49	6.45%	99.68	3.65%
永贵电器	**1,096.75**	**-96.88%**	2,479.94	36.08%	1,507.81	20.22%
瑞可达	**775.21**	**8.64%**	3,722.10	11.73%	1,697.49	14.03%
中航光电	**21,456.18**	**5.54%**	22,307.92	7.77%	23,001.01	8.20%

公司名称	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度	
	当期收到的政府补助	计入当期收益的政府补助占利润总额比例	当期收到的政府补助	计入当期收益的政府补助占利润总额比例	当期收到的政府补助	计入当期收益的政府补助占利润总额比例
华丰科技	**892.61**	**31.64%**	3,976.02	14.99%	3,323.37	-339.46%
平均值	**4,864.13**	**12.40%**	**6,587.29**	**15.40%**	**5,925.87**	**11.52%**
标的公司	**86.33**	**3.03%**	**211.98**	**11.40%**	**583.76**	**18.09%**

注 1：华丰科技 2024 年度亏损，因此 2024 年度计算纳入当期损益的政府补助占利润总额的比例剔除该公司的数据。

注 2：永贵电器 2026 年 1-6 月亏损，因此 2026 年 1-6 月计算纳入当期损益的政府补助占利润总额的比例剔除该公司的数据。

报告期内，同行业可比上市公司收到的政府补助平均分别为 5,925.87 万元、6,587.29 万元**和 4,864.13 万元**，标的公司报告期各期收到的政府补助金额小于行业可比公司平均情况。

标的公司纳入损益的政府补助占利润总额的比例总体位于同行业可比公司区间，与行业平均情况无显著差异。报告期内，标的公司纳入损益的政府补助占利润总额的比例分别为 18.09%、11.40%**和 3.03%**，占比较低，标的资产的业绩对政府补助不存在重大依赖。

（十）标的资产产能利用率的计算是否符合行业惯例，能否如实反映标的资产生产情况

1、标的资产产能利用率的计算方式符合连接器行业特点

标的公司同属连接器行业的上市公司主要通过人员工时、设备能力（设备工时与设备产出）两个维度计算产能利用率，选取的产能利用率计算方式的具体情况如下：

公司名称	主营业务情况	计算方式
维峰电子	主要从事高端精密连接器产品的研发、设计、生产和销售，产品应用于工业控制与自动化设备、汽车与智能驾驶、新能源光伏与储能逆变系统等领域	设备能力（设备工时）
永贵电器	主要从事电连接器、连接器组件及精密智能产品的研发、制造、销售和技术支持，产品应用于轨道交通、工业、新能源汽车及充电、通信等领域	设备能力（设备产出）
瑞可达	通信、新能源汽车“电动化”及“智能化”、储能与新能源、工业轨道交通、机器人、医疗器械等领域	设备能力（设备产出）
中航光电	主要从事中高端光、电、流体连接技术与产品的研究与开发，	设备能力

公司名称	主营业务情况	计算方式
	产品应用于防务、商业航空航天、通信网络、数据中心、石油装备、电力装备、工业装备、轨道交通、医疗设备、新能源汽车、消费电子等高端制造领域	（设备产出）
华丰科技	主要从事光、电连接器及线缆组件的研发、生产、销售，产品用于通讯、航空、航天、船舶、防务装备、电子装备、核电、新能源汽车、轨道交通等领域	设备能力（设备产出）
陕西华达	主要从事电连接器及互连产品的研发、生产和销售，产品应用于航空航天、武器装备、通讯等领域	人员工时

资料来源：上述公司招股说明书、募集说明书等公开资料

根据上表，连接器行业上市公司主要采用的产能利用率计算方式标准并不统一，主要系行业经营特点与企业经营差异所致，一是连接器行业的产品型号规格繁多，广泛应用于防务、航空航天、通信、汽车、轨道交通、工业控制、消费电子、医疗等众多下游领域，不同企业在生产规模、产品品类、应用领域上存在差异；二是各企业产线布局、设备类型、生产组织模式及核心瓶颈工序存在差异，因此行业内企业分别采用人员工时、设备能力等方式计算产能利用率，计算方式存在差异具有普遍性与合理性。

2、参考行业内其他公司的方法计算标的公司产能利用率

报告期内，标的公司的产能主要受限于产线工人的人数及工时，按照上述标准核算，产能利用率情况分别为 123.23%、124.74%**和 118.19%**。鉴于标的公司主要产品为工业连接器及组件，其核心生产环节为压铸环节，该工序在生产各类型产品中使用频次相对较高，因此以压铸设备能力作为产能利用率的核算标准，其产能利用率的具体情况如下：

单位：个

具体情况	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度
压铸件理论产能	**4,440,000**	8,880,000	7,680,000
压铸件实际产出	**13,301,908**	18,207,544	11,492,999
产能利用率	**299.59%**	205.04%	149.65%

注 1：2025 年新增 1 台压铸设备，理论产能有所上升；

注 2：产能利用率=压铸件实际产出/压铸件理论产能。

经测算，报告期内设备产能利用率高于人员工时产能利用率主要系标的公司实行生产多班制，设备单日运行时间高于产线工人单人日出勤时间所致。鉴于标的公司的产品品类繁多，不同产品之间体积大小、材料规格、工艺流程差异较大，

部分设备服务于特定工序、特定产品，并非面向全部产品连续性使用，而其实际产能更主要受限于产线工人数量及工时，因此采用人员工时计算标的公司的产能利用率能如实反映标的资产的生产情况，更贴合标的公司实际生产特征，具有合理性。

综上所述，标的公司结合自身实际生产情况选取产线工人的工时利用率衡量自身产能利用情况，符合连接器行业生产特点，能够如实反映自身实际生产情况，具有合理性。

二、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对前述事项，独立财务顾问主要履行了以下核查程序：

1、查阅伺服系统领域行业研究报告、主要上市公司客户年报，实地走访报告期主要客户，了解标的公司下游行业发展情况与主要客户经营情况；查阅标的公司收入明细表、对标的公司管理层进行访谈，了解标的公司新开拓客户和新开发产品情况，标的公司产品销售单价与销量的变化情况，分析标的公司最近一期收入增长的原因及合理性；

2、查阅标的公司收入明细表，了解标的公司对报告期内前五大直销客户的销售产品内容、销售金额与毛利率；通过公开资料检索报告期内标的公司前五大直销客户基本情况、工商登记信息、主营业务及股权情况，实地走访报告期前五大直销客户，了解其经营发展情况、与标的公司合作历史，分析其经营规模与交易规模的匹配性；访谈标的公司管理层，了解标的公司与报告期前五大直销客户的交易定价依据、与标的公司合作方式、标的公司核心竞争力，分析定价的合理性、与主要直销客户合作的稳定性和可持续性；

3、访谈标的公司管理层、查阅标的公司收入明细表，了解标的公司贸易商模式的具体情况、贸易商收入金额及占比；通过公开资料检索报告期内标的公司主要贸易商基本情况、工商登记信息、主营业务及股权情况，核查是否与标的公司存在关联关系；访谈报告期内标的公司主要贸易商，了解其主营业务、与标的公司合作历史、自身经营规模、下游终端客户情况，分析其经营规模与交易规模的匹配性；访谈标的公司管理层、查阅标的公司收入明细表，了解与主要贸易商

的交易定价依据、销售金额与毛利率情况，分析交易定价的合理性；访谈报告期内主要贸易商，了解其备货周期、期末库存、期后销售、终端客户销售退回、是否存在采购滞销产品的情况，分析标的公司是否存在向贸易商压货、提前确认收入的情形；获取标的公司及关联方银行流水，核查其是否与贸易商存在通过其他方式从标的公司与贸易商的相关交易中获益；

4、访谈标的公司管理层、获取标的公司采购管理制度，了解标的公司对供应商的筛选标准，了解与采购相关的关键内部控制，评价这些控制的设计是否合理、运行是否有效；通过公开资料检索报告期内标的公司主要供应商的基本情况，访谈主要供应商，了解其主营业务、经营规模，核查其与标的公司是否存在关联关系，分析其经营规模与交易规模的匹配性；检查标的公司与主要贸易商的采购合同、采购订单、入库单、付款凭证及采购台账，核查交易的真实性；

5、通过公开资料检索报告期内标的公司主要外协加工服务商的基本情况、工商登记信息、主营业务及股权情况，访谈标的公司管理层，了解交易定价依据，核查其与标的公司是否存在关联关系；检查标的公司外协加工明细表，了解对主要外协加工服务商的采购金额，分析定价公允性；

6、查阅上游原材料行业公开数据、市场价格走势及行业分析报告，分析主要原材料市场价格变动趋势；检查标的公司采购明细表，分析主要原材料采购价格及委外加工成本的变动原因；检查标的公司销售明细表，分析产品销售结构及销售单价变动情况；对最近一期毛利率变动进行量化分析，分别测算原材料价格、加工成本、销售单价等因素对毛利率变动的影响程度，判断变动原因及合理性；获取同行业可比公司公开披露信息，对比分析标的公司与同行业可比公司毛利率变动趋势及差异原因，评价其合理性；

7、复核标的公司报告期内关联交易明细，访谈标的公司管理层，了解关联交易背景与定价依据，分析关联交易的必要性；检查关联交易的合同、收付款凭证等，获取销售与采购明细表，分析关联交易的真实性、定价公允性；

8、获取并复核标的公司报告期各期末货币资金、短期借款等明细，检查银行对账单、借款合同、授信协议等资料，核实相关负债及可用授信额度的真实性、完整性与准确性；复核标的公司流动资产、到期债务及还款安排，分析货币资金、

经营现金流及未使用授信额度对短期偿债的覆盖能力；检查银行借款条款、逾期、欠息、违约及受限资金情况，评估偿债风险；结合经营与现金流状况、融资渠道及授信使用情况，评价管理层关于偿债能力与风险分析的合理性；核查或有负债、对外担保、诉讼等影响偿债能力的重大事项；

9、获取并检查标的公司报告期内各项政府补助的批复文件、收款凭证及银行回单等资料，核实补助的政策依据、性质、金额与归属期间；复核政府补助会计政策及处理凭证，确认会计处理符合企业会计准则规定；获取同行业可比公司相关披露信息，对比分析补助水平及占比情况；复核政府补助对当期损益的影响，分析业绩对政府补助是否存在重大依赖；

10、查阅标的资产同行业可比公司及其他连接器行业上市公司披露的招股说明书、募集说明书等公开资料，了解其产能利用率计算方式，与标的资产进行对比；采用设备能力计算标的公司产能利用率，与采用人员工时计算的结果进行对比。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、标的公司最近**一年及**一期收入增长显著，主要原因及合理性包括：（1）下游市场需求向好，**2025 年和 2026 年**上半年通用伺服领域市场规模实现稳健增长；（2）下游核心客户经营业绩稳健增长，带动对标的公司产品的采购需求同步提升；（3）标的公司与客户形成了成熟产品的稳定销售、新产品的适配引入与放量增长、下一代产品的深度定制开发的产品迭代模式，原有客户贡献了大部分收入的增长。

2、报告期内，标的公司直销收入占比较高且逐年上升；前五大直销客户主要为工业自动化领域国内上市公司、知名外资企业的国内子公司，与标的公司合作时间较长，稳定性较强，标的公司与主要直销客户的交易具备较高的稳定性和可持续性，不存在重大不确定性风险；

3、标的公司基于实际业务需求存在贸易商模式，报告期内贸易商收入占比较低且逐年降低，标的公司与贸易商均采用买断式销售，不存在代销、寄售或其他特殊安排；报告期内主要贸易商客户业务规模与交易规模相匹配，标的公司不

存在向贸易商压货、提前确认收入的情形，产品终端销售情况良好，终端客户销售退回金额极低，且相关退货未进一步退至标的公司；曼茸科技为标的公司关联方，标的公司原董事刘宏担任曼茸科技董事、财务负责人并持股 100%，标的公司及其关联方或其他利害关系人不存在通过其他方式从标的公司与贸易商的相关交易中获益；

4、标的资产已建立完整、规范的供应商筛选标准与内部控制制度，标的公司主要供应商的经营规模与交易规模相匹配，相关交易真实；

5、报告期内，除安徽闻和外，其余外协加工服务商与标的公司不存在关联关系；标的公司与主要外协加工服务商定价根据市场行情，定价公允；

6、**2025 年**，标的公司毛利率下降主要原因包括：上游原材料黄金、铜市场价格上涨显著，主要成分包含金、铜的五金件、冲压件等原材料采购单价上涨；受订单规模显著增长，产能阶段性趋紧影响，为保障订单交付，标的公司加大了委外加工采购；标的公司部分产品单价承压下降；**2026 年上半年，标的公司毛利率有所上涨，主要原因系产品销售价格上涨和产线优化以及更换费率更低的物流服务商降低了运输费用所致。**经量化分析原材料价格、加工成本、销售单价变动**、人工、制造费用和运输费用占比变动**对毛利率变动的影响程度，各项因素对毛利的量化影响金额合计与毛利率下降对毛利的影响金额趋于一致，毛利率变动具备合理性；标的公司毛利率下滑与同行业可比公司变动趋势一致；

7、报告期内，标的公司关联采购和关联销售占采购总额和销售总额比例较低，不存在对关联方重大依赖的情形，相关关联交易具备必要性、真实性；标的公司与关联方定价依据合理，不存在通过关联交易虚增收入或利润的情形；

8、标的公司与授信银行合作关系稳定，具有充足且变现能力强的流动资产，能够有效支撑短期借款的按时足额偿还，偿债能力不存在重大风险；

9、报告期内，标的公司收到的政府补助主要包括先进制造业增值税加计扣除及产业扶持基金等项目补贴，报告期各期收到的政府补助金额小于行业可比公司平均水平，计入当期损益的政府补助占利润总额的比例与行业平均情况无显著差异，标的公司的业绩对政府补助不存在重大依赖；

10、标的资产同行业可比公司及其他连接器行业上市公司在选取产能利用率

计算方式时存在不同标准；标的公司结合自身实际情况选取产线工人的工时利用率衡量自身产能利用情况，符合连接器行业特点，以人员工时利用率反映产能利用情况能够如实反映自身生产情况，具有合理性。

问题六：关于本次交易评估作价

申请文件显示：（1）以 2025 年 7 月 31 日为评估基准日，本次交易对标的资产分别采取资产基础法和收益法进行评估，最终选取收益法评估结果作为评估结论。收益法评估结果显示，标的资产股东全部权益的评估值为 26320.00 万元，增值率为 190.52%；资产基础法评估结果显示，标的资产股东全部权益的评估值为 12329.14 万元，增值率为 36.09%。（2）报告期各期，标的资产营业收入分别为 20452.74 万元、20862.94 万元和 16988.48 万元，2024 年营业收入同比增长 2.01%。收益法评估过程中，标的资产未来收益的详细预测期为 2025 年 8-12 月至 2030 年，预测期各期营业收入分别为 10678.47 万元、30156.97 万元、32871.10 万元、35500.79 万元、37985.85 万元和 40265.00 万元，各期收入同比增速分别为 32.61%、9%、9%、8%、7%和 6%。（3）连接器生产制造的关键在于精密制造能力。除产品设计外，标的资产同样注重工艺研发。通过攻克冲压、注塑、压铸等工艺方面的技术难点，提高标的资产在制造过程中的精度与稳定性，将理论技术转化为量产可行性。报告期各期末，标的资产固定资产账面价值分别为 1772.89 万元、1848.68 万元和 1994.50 万元，占非流动资产的比例分别为 76.12%、78.36%和 72.53%，以机器设备、工具器为主。截至报告期末，标的资产名下无房屋不动产及土地使用权，其生产厂区所使用的土地房屋为租赁使用。

请上市公司补充说明：（1）标的资产市盈率、市净率、市销率或其他适当指标与可比上市公司和可比交易案例的对比情况，未采取市场法作为评估方法的原因及合理性，本次交易资产基础法和收益法评估结果差异较大的原因，选取收益法作为最终评估结果的合理性，依据是否充分。（2）结合下游行业发展、市场空间及前景、标的资产产品技术水平及竞争优势、客户开拓和新产品开发情况、在手订单及框架性合同签署情况、现有产能规模及后续扩产计划以及详细预测期内工业连接器产品预计单价、具体产品销售结构及与报告期内对比情况等，说明详细预测期内营业收入保持逐年增长的依据及合理性。（3）预测期各年度营业成本各项构成的具体预测依据及合理性，原材料消耗量与产出是否配比，与报告期产品各项材料单耗是否匹配，预测期内产品良率与报告期数据、标的资产生产工艺水平是否匹配，预测材料采购单价与市场价格变动趋势及报告期内采购价格是否匹配，并结合报告期内的毛利率水平、市场竞争程度、标的资产的议价能

力、同行业可比公司毛利率水平等，进一步说明预测期内产品毛利率的预测依据及合理性。（4）结合销售费用率与管理费用率、研发费用率水平、构成情况及其与报告期内的差异情况等，核查并说明销售费用及管理费用、研发费用率中的重要构成项目的预测依据是否充分、合理，是否与预测期内业务增长情况相匹配。（5）结合同行业可比上市公司固定资产规模及结构，分析标的资产未来固定资产规模及构成是否与其业务规模相匹配，本次评估是否合理考虑未来资本性支出对估值的影响。（6）结合前述分析及标的资产自评估基准日以来的经营状况和业绩变化情况，说明收益法评估相关参数选取是否谨慎、合理，预测过程是否准确、客观，本次交易以基准日评估结果定价是否公允，是否有利于保护上市公司及股东权益，并充分提示相关风险。

请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

回复：

一、上市公司补充说明

（一）标的资产市盈率、市净率、市销率或其他适当指标与可比上市公司和可比交易案例的对比情况，未采取市场法作为评估方法的原因及合理性，本次交易资产基础法和收益法评估结果差异较大的原因，选取收益法作为最终评估结果的合理性，依据是否充分

1、标的资产市盈率、市净率、市销率或其他适当指标与可比上市公司和可比交易案例的对比情况，*未采取市场法作为评估方法的原因及合理性*

（1）可比上市公司对比分析

截至评估基准日（2025 年 7 月 31 日），标的公司同行业可比上市公司的市盈率、市净率及市销率情况如下：

序号	证券代码	证券简称	PE 市盈率	PB 市净率	PS 市销率
1	301328.SZ	维峰电子	42.16	2.39	8.70
2	300351.SZ	永贵电器	56.38	2.47	3.41
3	688800.SH	瑞可达	32.23	4.57	3.29
4	002179.SZ	中航光电	29.75	3.65	4.03
5	688629.SH	华丰科技	87.49	16.36	14.14

序号	证券代码	证券简称	PE 市盈率	PB 市净率	PS 市销率
平均值			49.60	5.89	6.71
中位数			42.16	3.65	4.03
标的公司年均业绩承诺市盈率			10.82	--	--
标的公司			--	2.91	1.26

注 1：可比公司 PE 市盈率=可比公司 2025 年 6 月 30 日市值/可比公司 2025 年 1-6 月归母净利润/2；可比公司 PB 市净率=可比公司 2025 年 6 月 30 日市值/可比公司 2025 年 6 月 30 日归母净资产；可比公司 PS 市销率=可比公司 2024 年 12 月 31 日市值/可比公司 2024 年度营业收入。

注 2：安徽三竹 PE 市盈率=股东全部权益评估价值/业绩承诺期承诺净利润平均值；安徽三竹 PB 市净率=股东全部权益评估价值/2025 年 7 月 31 日合并口径归母净资产；安徽三竹 PS 市销率=股东全部权益评估价值/2024 年度营业收入。

可比公司的市盈率平均值为 49.60 倍，中位数为 42.16 倍。本次交易中，标的公司年均业绩承诺市盈率为 10.82，低于可比公司平均水平。可比公司的市净率平均值为 5.89 倍，中位数为 3.65 倍。本次交易中，标的公司的市净率 2.91，低于可比公司平均水平。可比公司的市销率平均值为 6.71 倍，中位数为 4.03 倍。本次交易中，标的公司的市销率 1.26，低于可比公司平均水平。标的公司的估值倍数低于可比公司，主要系可比公司均为上市公司，股份具有流通性，较标的公司估值有一定溢价，具有合理性。

标的公司与同行业可比上市公司的主营业务、主要产品类型以及经营规模的情况如下：

单位：万元

证券代码	公司简称	成立日期	主营业务	主营产品类型	2025 年 6 月末/7 月末归母净资产	2025 年 1-6 月/1-7 月主营业务收入	2025 年 1-6 月/1-7 月净利润
301328.SZ	维峰电子	2002-11-29	主要从事工业控制连接器、汽车连接器及新能源连接器的研发、设计、生产和销售	工业控制连接器、汽车连接器、新能源连接器	193,515.30	33,758.23	5,893.50
300351.SZ	永贵电器	1990-03-19	主要从事电连接器、连接器组件及精密智能产品的研发、制造、销售和技术支持	轨道交通与工业、车载与能源信息、特种装备及其他	250,117.80	102,659.98	6,318.78
688800.SH	瑞可达	2006-01-11	主要从事连接器产品的研发、生产、销售和服务，同时具备光、电、微波、流体、数据连接器产品研发和生产能力	新能源连接器、通信连接器、其他连接器	221,245.99	152,480.64	15,990.24
002179.	中航光电	2002-12-31	主要从事中高端光、电、	光、电、流体	2,341,313.2	1,118,348.20	153,901.5

证券代码	公司简称	成立日期	主营业务	主营产品类型	2025 年 6 月末/7 月末归母净资产	2025 年 1-6 月/1-7 月主营业务收入	2025 年 1-6 月/1-7 月净利润
SZ			流体连接技术与产品的研究与开发	连接器、光电子器件、线缆组件、集成化设备	2		9
688629.SH	华丰科技	1994-11-21	主要从事光、电连接器及线缆组件的研发、生产与销售	防务类连接产品、通讯类连接产品、工业类连接产品	161,175.04	110,488.90	14,749.04
-	安徽三竹	2017-05-17	工业连接器及组件的研发、生产和销售，产品主要配套伺服系统设备	伺服连接器	9,059.58	16,988.48	1,330.17

注：可比上市公司基本数据摘自 2025 年中期报告，标的公司数据摘自评估基准日数据。

报告期内标的公司专注于伺服系统连接器细分领域，净资产、营业收入以及净利润规模相比同行业可比上市公司较小。标的公司与同行业可比上市公司在业务构成、资产规模、资产结构、收益能力、运营能力、融资能力、发展阶段等方面存在一定差异。

（2）可比交易案例对比分析

经查询 2024 年至今，A 股市场尚未出现上市公司收购与标的公司产品类型相同的可比交易案例，故选取 A 股上市公司收购连接器产业链相关资产的案例进行对比，其**采用的评估方法**、交易作价对应的交易市盈率、市净率及市销率情况，具体如下：

序号	买方	标的资产	标的公司主营业务	评估基准日	评估方法	最终选用方法	PE	PB	PS
1	长盈通	生一升 100%股权	主要从事无源光器件产品的研发、生产、销售和服务，主要产品类别包括无源内连光器件（包括波分复用光器件和并行光器件）、光纤阵列器件、其他光器件产品及服务等。	2024.12.31	收益法、资产基础法	收益法	9.18	5.57	2.57
2	新铝时代	宏联电子 100%股权	主要从事显示器支架及底座、精密冲压件及结构件产品的研发、生产及销售，所处行业为精密电子零部件制造业。	2025.03.31	收益法、资产基础法	收益法	10.48	3.66	0.94
3	华懋	富创优越	主要从事高速率光模	2025.04.30	收益法、市	收益法	10.05	4.93	2.12

序号	买方	标的资产	标的公司主营业务	评估基准日	评估方法	最终选用方法	PE	PB	PS
	科技	57.84%股权	块、高速铜缆连接器等高可靠性复杂电子产品核心组件的智能制造。		场法				
4	汇绿生态	钧恒科技49%股权	主要从事以光模块、AOC 和光引擎为主的光通信产品的研发、生产和销售，致力于为客户提供高性能、高可靠性、低成本、低功耗的光模块解决方案。	2025.06.30	收益法、资产基础法	收益法	12.49	4.18	3.46
平均值					-	-	10.55	4.59	2.27
标的公司					收益法、资产基础法	收益法	10.82	2.91	1.26

注：可比交易数据来源于其公开披露材料，其中 PE 市盈率=全部权益评估价值/业绩承诺期承诺净利润平均值；PB 市净率=全部权益评估价值/对应报告期末合并口径归母净资产；PS 市销率=全部权益评估价值/2024 年度营业收入。

可比交易案例的市盈率平均值为 10.55 倍，市净率的平均值为 4.59 倍，市销率的平均值为 2.27 倍，本次交易中，标的公司的市盈率、市净率和市销率分别为 10.82 倍、2.91 倍、1.26 倍，标的公司的市净率、市销率低于可比交易案例市净率平均值，标的公司的市盈率与可比交易案例的市盈率平均值相当。综合来看，从相对估值角度分析，本次交易的总体评估值符合行业定价规则，充分考虑了上市公司及中小股东的利益。

（3）未采取市场法作为评估方法的原因及合理性

①资产基础法和收益法适用性分析

根据《上市公司重大资产重组管理办法（2023 年修订）》第二十条，“重大资产重组中相关资产以资产评估结果作为定价依据的，资产评估机构应当按照资产评估相关准则和规范开展执业。……评估机构、估值机构原则上应当采取两种以上的方法进行评估或者估值”。

依据《资产评估执业准则——企业价值》，执行企业价值评估业务，应当根据评估目的、评估对象、价值类型、资产收集等情况，分析收益法、市场法和资产基础法三种基本方法的适用性，选择评估方法。

根据《会计监管风险提示第 5 号——上市公司股权交易资产评估》，对上市公司股权交易进行资产评估的评估方法选择规定如下：“对股权进行评估时，应

逐一分析资产基础法、收益法和市场法等 3 种基本评估方法的适用性。在持续经营前提下，原则上应当采用两种以上方法进行评估。除被评估企业不满足其中某两种方法的适用条件外，应合理采用两种或两种以上方法进行评估。如果只采用了一种评估方法，应当有充分依据并详细论证不能采用其他方法进行评估的理由。”

收益法评估的适用性分析：标的公司已成立多年，从其近几年的营运情况来看，企业运营正常。故标的公司的历史经营情况特别是最近两年的经营业绩可以作为预测其未来年度收益的参考数据。从整体上看，标的公司相关的资产绝大部分系经营性资产，其产权基本明晰，资产状态较好，其营运过程中能产生足够的现金流量保障各项资产的不断更新、补偿，并保持其整体获利能力，使标的公司能够持续经营。此外，标的公司近几年经审计的会计报表数据表明：最近几年的营业收入、营业利润、净利润、净现金流量等财务指标较为平稳，其来源真实合理，评估对象的未来收益从其近几年的实际运行情况来看可以合理预测。即：标的公司的营业收入能够以货币计量的方式流入，相匹配的成本费用能够以货币计量方式流出，其他经济利益的流入也能够以货币计量，因此，评估对象的整体获利能力所带来的预期收益能够用货币计量并可以合理预测。上市公司、标的公司提供的资料以及资产评估师收集的与本次评估相关的资料能基本满足收益法评估对评估资料充分性的要求。标的公司的风险主要有行业风险、经营风险、财务风险、政策风险及其他风险。资产评估师经分析后认为上述风险能够进行定性判断或能粗略量化，进而为折现率的估算提供基础。综合以上分析结论后资产评估师认为：本次评估在理论上和实务上适宜采用收益法。

资产基础法适用性：标的公司能积极配合评估工作，且其会计核算较为健全，管理较为有序，委托评估的资产不仅可根据财务资料和构建资料等确定其数量，还可通过现场勘查核实其数量。委托评估的资产所属行业为较成熟行业，其行业资料比较完备；被评估资产的重置价格可从其机器设备的生产厂家、存货的供应商、其他供货商的相关网站等多渠道获取。评估对象所包含资产的成新率可以通过以其经济使用寿命年限为基础，估算其尚可使用年限，进而估算一般意义上的成新率。在现场勘查和收集相关资料的基础上，考虑其实体性贬值率、功能性贬值率和经济性贬值率，进而估算其成新率。综合以上分析结论后资产评估师认为：

本次评估在理论上和实务上适宜采用资产基础法。

本次评估的对象为标的公司于评估基准日的股东全部权益价值。根据本次评估的评估目的、评估对象、价值类型、委托人与标的公司提供的相关资料和现场勘查与其他途径收集的资料以及评估对象的具体情况等相关条件，结合前述评估方法的适用性分析等综合判断，本次评估采用资产基础法和收益法进行评估。

②市场法适用性分析

市场法是以现实市场上的参照物来评价评估对象的现行公平市场价值，适用市场法的前提条件是存在一个发育成熟、公平活跃的公开市场，且市场数据比较充分，在公开市场上有可比的交易案例，常用的具体方法是上市公司比较法和交易案例比较法。

A.上市公司比较法的适用性分析

国内生产伺服连接器的上市公司较少，**根据上述“（1）可比上市公司对比分析”，标的公司在评估基准日正处于快速发展阶段，与处于成熟稳定期的可比上市公司在业务构成、资产规模、资产结构、收益能力、运营能力、融资能力、发展阶段等方面的差异难以全部量化并通过修正来消除，这些因素致使资产评估师选择市场法（上市公司比较法）作为评估对象的评估方法时更为谨慎，故未选用上市公司比较法。**

B.交易案例比较法的适用性分析

伺服连接器是工业连接器的细分领域，该领域企业公开的可比交易案例极少，关键交易信息如财务数据、经营效益、资产结构、交易背景等无法完整获取与验证，**上述“（2）可比交易案例对比分析”所列案例的交易标的与本次交易标的公司主营业务及产品类型存在差异，**难以运用准确的量化修正方法客观地反映标的公司股权价值，故未选用交易案例比较法。

③本次评估所采用的评估方法符合市场惯例

根据上述“（2）可比交易案例对比分析”，近几年 A 股上市公司发行股份购买资产或现金重大资产重组交易中，类似项目大多采用收益法和资产基础法，并选用收益法评估结果作为最终评估结论。

本次评估已满足收益法和资产基础法两种方法的适用条件，因标的公司与可比上市公司在业务构成、资产规模、资产结构、收益能力、运营能力、融资能力、发展阶段等差异无法全部量化并通过修正来消除，故不适合采用上市公司比较法评估。因与标的公司产品结构相同的可比交易案例极少，且关键交易信息如财务数据、经营效益、资产结构、交易背景等无法完整获取与验证，难以运用准确的量化修正方法客观地反映标的公司股权价值，故未选用交易案例比较法。

综上，本次交易最终未选择市场法进行评估，仅采用可比上市公司和可比交易案例的市盈率、市净率、市销率等指标对估值进行辅助验证，符合行业惯例，具有合理性。

2、本次交易资产基础法和收益法评估结果差异较大的原因，选取收益法作为最终评估结果的合理性，依据是否充分；

本次采用资产基础法得出的股东全部权益价值为 12,329.14 万元，采用收益法得出的股东全部权益价值为 26,320.00 万元，评估结果相差 13,990.86 万元，差异率 113.48%。差异较大的原因及合理性分析如下：

（1）两种评估方法考虑的角度及技术思路不同

资产基础法是基于标的公司于评估基准日的账面资产和负债以及可辨认的表外资产的市场价值进行评估来估算标的公司股东全部权益价值的，但未能包含表外且难以辨认的人力资源、客户资源、独特的盈利模式和管理模式、商誉等资产的价值，即资产基础法的评估结果无法涵盖标的公司全部资产的价值，且资产基础法以标的公司资产的再取得成本为出发点，有忽视标的公司整体获利能力的可能性。

收益法评估是从标的公司未来发展的角度出发，通过建立在一系列假设模型基础上进行预测，进而综合评估标的公司的股东全部权益价值，收益法评估值既考虑了各项资产及负债是否在标的公司未来的经营中得到合理充分地利用，也考虑资产、负债组合在标的公司未来的经营中是否发挥了其应有的作用。故本次交易资产基础法和收益法的评估结果存在差异。

（2）与同行业可比并购案例比较，本次交易评估值差异率具备合理性

A 股上市公司发行股份购买资产或现金重大资产重组交易中，收购连接器产

业链相关资产的同行业可比案例评估方法选取及评估结果差异率情况如下表：

单位：万元

序号	证券代码	证券名称	标的资产	评估基准日	评估方法	收益法	资产基础法/市场法	差异率	最终选用方法
1	688143.SH	长盈通	生一升100%股权	2024.12.31	收益法、资产基础法	15,818.00	3,716.48	325.62%	收益法
2	301613.SZ	新铝时代	宏联电子100%股权	2025.03.31	收益法、资产基础法	131,046.99	43,378.81	202.10%	收益法
3	603306.SH	华懋科技	富创优越57.84%股权	2025.04.30	收益法、市场法	261,318.29	365,665.95	39.93%	收益法
4	001267.SZ	汇绿生态	钧恒科技49%股权	2025.06.30	收益法、资产基础法	230,600.00	77,817.76	196.33%	收益法
中位数						180,823.50	60,598.29	199.22%	-
本次交易						26,320.00	12,329.14	113.48%	收益法

根据可比案例，近一年内同行业可比交易案例主要采用收益法定价。此外，采用收益法和资产基础法的案例中，收益法均高于资产基础法评估结论。标的公司评估的收益法与资产基础法评估结论差异率为113.48%，低于类似行业评估案例差异率的中位数199.22%，本次交易的收益法评估值与资产基础法评估值差异率具备合理性。

（3）选取收益法作为最终评估结果的合理性及依据

标的公司经营业绩处于快速增长期，且未来的预期收益可以合理预测。本次交易的目的是股权收购，购买股权的价格主要取决于未来的投资回报情况，预期回报高则收购方愿意付出的价格也相对更高，这与收益法的思路相吻合。此外，收益法是既考虑了各项资产及负债是否在标的公司未来的经营中得到合理充分地利用，也考虑了资产、负债组合在标的公司未来生产经营中是否发挥了其应有的作用，较为全面合理且更切合本次评估的评估目的。

此外，为充分维护上市公司及中小股东的利益，本次交易方案设定了业绩补偿条款。业绩承诺方对标的公司在业绩承诺期的业绩进行承诺，并提出对应的业绩补偿措施，业绩承诺期间应实现的三年累计考核净利润总额为7,300.00万元，

其中：2026 年、2027 年、2028 年考核净利润分别为 2,210.00 万元、2,420.00 万元、2,670.00 万元。上述业绩承诺是在综合考虑标的公司业务规划、行业发展趋势、未来市场空间等因素基础上，业绩承诺方和上市公司协商一致后作出的。鉴于本次评估目的是为委托人发行可转换公司债券购买资产事宜提供价值参考依据，收益法评估结果反映了被评估单位的综合获利能力，更符合本次评估目的。

因此，本次收益法与资产基础法评估结果存在差异具备合理性。收益法的评估结果较为全面合理且更切合本次评估的评估目的，故选取收益法的评估结果作为本次评估的最终评估结论具备合理性且依据充分。

（二）结合下游行业发展、市场空间及前景、标的资产产品技术水平及竞争优势、客户开拓和新产品开发情况、在手订单及框架性合同签署情况、现有产能规模及后续扩产计划以及详细预测期内工业连接器产品预计单价、具体产品销售结构及与报告期内对比情况等，说明详细预测期内营业收入保持逐年增长的依据及合理性

1、下游行业发展、市场空间及前景

标的公司专注于工业连接器及组件的研发、生产与销售，产品主要配套伺服系统设备，广泛应用于工业控制、数控机床、工业机器人等领域，下游应用场景丰富且成长性突出。

从需求传导看，工业自动化是标的公司下游需求的总体来源，伺服系统作为工业自动化的驱动与执行环节，是标的公司产品直接配套的领域；工业机器人则是伺服系统主要下游应用领域之一，也是公司产品经由伺服厂商进入的高端终端场景。整体来看，公司所处下游行业均受益于制造业智能化、自主化转型浪潮，在政策支持、技术升级和需求扩张的共同驱动下，市场空间持续扩大，发展前景良好。

（1）工业自动化整体规模持续扩容，为伺服系统及配套连接器提供需求基础

我国工业自动化行业长期由外资品牌主导，近年来随着供应链格局调整与本土技术实力提升，国内企业在高端领域逐步实现突破，凭借高性价比与本土化服务优势，市场份额持续提升。

政策层面，“十五五”规划明确推动制造业智能化、绿色化、融合化发展，深入实施“人工智能+制造”行动，推动工业自动化向自主化升级。工信部等八部门印发的《机械工业数字化转型实施方案（2025—2030 年）》提出，2027 年智能制造能力成熟度二级及以上企业占比达 50%，2030 年提升至 60%并建成不少于 500 家卓越级智能工厂。

在政策与技术双轮驱动下，智能制造从试点示范走向全面普及，自动化改造向钢铁、化工、电力等传统行业下沉，对伺服系统及配套连接器的稳定性、适配性提出更高要求。同时，5G、工业互联网、AIGC 等技术持续赋能工业领域，进一步激发智能制造投资需求。**前瞻产业研究院出具的《2024 年-2029 年全球及中国工业自动化行业市场前瞻与投资战略规划分析报告》显示，**预计 2029 年我国工业自动化市场规模将突破 8,900 亿元，2024—2029 年年均复合增长率约 7.7%，行业扩容将直接带动上游连接器需求增长。

（2）伺服系统处于工业自动化的驱动与执行环节，其技术升级与规模增长拉动连接器需求

工业自动化系统按功能可划分为控制层、驱动层与执行层，伺服系统位于驱动与执行环节，其技术水平影响装备的加工精度与响应速度，也是连接器产品性能要求较高的配套场景之一，伺服系统的行业技术历经机械、液压、气动向电气化演进，当前交流伺服系统占据主导。未来伺服系统将持续朝着更高精度、更快响应、更稳定可靠的方向升级，进一步提升装备加工效率与生产柔性。

市场规模方面，根据 QYResearch 统计，2023 年全球伺服系统市场规模为 156.11 亿美元，预计以年均 4.73%的复合增速增长，2029 年将达到 206.04 亿美元。我国伺服系统行业起步较晚，但在中高端制造业快速发展的带动下，市场实现高速增长。**标的公司产品主要适配通用伺服系统，2017 年至 2025 年，我国通用伺服系统市场规模从 141.18 亿元增长至 223.21 亿元，锂电、物流、电子等领域的投资保持稳定增长，拉动了伺服产品需求的提升，2026 年上半年我国通用伺服市场规模保持增长趋势，其中应用于电池、半导体、电子制造的市场规模上升较快，同比分别上升 51.3%、45.8%、27.6%**。根据 MIR 睿工业预计，2027 年我国通用伺服市场规模将达 245.82 亿元，为上游连接器产品提供稳定的需求支撑。

（3）工业机器人是伺服系统的主要应用领域之一，装备放量进一步打开上游需求空间

我国是全球工业机器人最重要的应用市场，在汽车、3C 电子、锂电、光伏等领域需求旺盛，随着人工智能与先进制造深度融合，工业机器人正从传统执行工具向具身智能、人机共融方向发展，应用场景不断拓展。

国家先后出台多项机器人与智能制造产业规划，推动制造业机器人密度提升和传统产业转型。2024 年设备更新相关方案进一步明确，到 2027 年工业领域设备投资较 2023 年增长 25%以上，关键工序数控化率超 75%，为行业发展提供有力政策保障。目前国内企业在核心零部件领域持续突破，机器人应用除传统优势行业外，已向新能源、金属加工、家具家电等通用工业领域延伸，协作机器人也在餐饮、健康理疗等非工业场景落地，打开新增量市场。

IFR 发布的《2026 年世界机器人报告》显示，2025 年，全球工业机器人保有量同比增长 9%，创下 500 万台的历史新高；装机量同比增长 11%，达到 60 万台。预计 2026 年全球工业机器人装机量将同比增长 9%，达到 65.5 万台，到 2029 年将进一步增至 80.6 万台。

随着制造业复苏与机器人应用持续拓宽，行业将进入高速发展阶段，持续拉动伺服系统及配套连接器需求。整体来看，标的公司下游核心领域处于政策支持、需求扩张、技术升级的成长通道，市场空间稳步扩大，为标的公司业务发展提供了良好的行业前景。

2、标的资产产品技术水平及竞争优势

（1）标的资产产品技术水平

标的公司是集研发、设计、销售于一体的工业连接器领域高新技术企业，整体技术实力突出，在伺服连接器领域具有一定的行业知名度。标的公司聚焦工业场景严苛使用需求，研发打造出具备高防护、高抗振、高可靠性的核心连接器及组件产品，大部分产品已通过 UL、CE 权威认证，产品适配性与稳定性优秀。同时，标的公司拥有伺服系统下游核心应用领域较为齐全的连接器产品线，可根据客户需求定制化设计产品，并通过优化产品与测试设计，精简生产环节、缩小产品体积、提升产品品质、控制生产成本，精准契合工业产品的发展趋势。凭借过

硬的技术水平与产品品质，标的公司产品已成功切入多家国内外知名企业供应链，具备精准的定制化设计能力与高性价比产品优势。

（2）竞争优势

标的公司与境内外主要竞争对手在经营规模、技术实力等方面存在差距，但标的公司自成立以来深耕伺服连接器细分赛道，为下游客户定制了各种专业的工业连接产品和解决方案，积累了自身的独特优势，**一是标的公司深度嵌入头部客户的供应链，其连接器产品在客户产品定型阶段即与整体系统深度耦合，目前已成功进入汇川技术、先导智能、埃斯顿、禾川科技、雷赛智能、台达和比亚迪等龙头企业，准入门槛较高，客户粘性较强；二是标的公司具备高可靠和场景适配的技术优势，在长期服务头部客户中积累了较为完整的结构设计、模具开发和可靠性验证等技术优势，具备向多场景拓展的定制化研发能力；三是标的公司具备自主生产和产研协同的优势，自主生产能力涵盖压铸、注塑、机加工、冲压、组装等多个核心生产环节，且在客户新品开发初期即介入方案设计，能快速响应变更需求，提高从样品到量产的转化效率，保障标的公司交付产品的稳定性和灵活性**，具体如下：

①标的公司产品应用案例丰富，**深度嵌入头部客户供应链，客户粘性高，具有先入优势**

连接器产品作为工业控制系统的基础元器件，其电气特性、机械尺寸及防护等级等核心参数在产品定型阶段即与客户的整机系统形成深度耦合。客户若更换供应商，需就产品重新履行设计方案论证、可靠性测试、环境适应性试验等流程，涉及较长的验证周期和较高的替代成本。标的公司在产品定型阶段的先入优势，对后进入者形成了一定的进入壁垒。

标的公司已成功进入汇川技术、先导智能、埃斯顿、禾川科技、雷赛智能、台达和比亚迪等行业龙头的供应链体系。头部客户对合格供应商的遴选通常涵盖技术方案评审、样品验证、小批量试产及批量供货等环节，整体导入周期较长，准入门槛较高。此外，标的公司在客户新产品开发阶段即介入并提供定制化连接解决方案，通过研发端的深度绑定使得标的公司的产品与客户整机设计方案深度耦合，后进入者面临较高的准入门槛及较长导入周期。

②标的公司产品具有高可靠与复杂环境适应性的技术优势，**具备面向不同应用场景连接器的生产研发能力**

标的公司产品线完善，可以提供不同规格、不同性能，适用于工业控制不同场景的连接器产品，具有一定的竞争优势，主要体现在以下方面：一是高可靠性与稳定性，产品通过耐久性、高低温循环、震动冲击、防水防尘、耐油耐腐蚀等系列严苛测试验证，并采用优质基材与精密压接/焊接工艺，确保在工业机器人、数控机床等复杂工况下长期稳定运行，有效降低系统故障率；二是高防护等级与适应性，多数产品防护等级达 IP67，部分产品可以达到 IP68、IP69K 的要求，具备优异的防尘防水能力，可满足潮湿、多尘等恶劣环境对连接器的严苛要求；三是多样化规格与快速定制能力，产品覆盖小功率至中大功率伺服电机及欧系电机专用等多规格型号，并可根据客户需求在接口形式、芯数、防护等级等方面进行快速定制化开发，深度匹配多样化应用场景；四是高速低损信号传输，部分产品支持 CAT5E 及以上通信标准并采用全屏蔽结构，有效抑制电磁干扰，实现信号高速无损传输，适用于对通信质量要求较高的高端伺服驱动与工业控制场景；五是绿色环保设计，产品全面符合 ROHS 等环保标准，在材料选用与结构优化中融入节能环保理念，助力下游客户实现绿色制造目标。上述技术优势共同构成了标的公司在工业控制连接器领域的核心竞争力。

标的公司自设立以来专注于伺服连接器领域的研发与制造，在长期配套国内外工业自动化龙头企业的过程中，围绕连接器的结构设计、精密模具开发及可靠性验证等环节积累了较为完整的技术体系和丰富的工艺经验，并形成了丰富的产品型号库，报告期内，标的公司活跃产品型号超 1 万种。基于前述技术积累与制造经验，标的公司的研发生产能力已具备向其他连接器应用场景拓展的基础，能够根据不同应用领域对连接器在电气性能、环境适应性等方面的差异化需求，开发和生产定制化的连接器产品。

③标的公司生产制造体系完整，核心工序自主可控，研产协同与定制化开发能力突出

标的公司的连接器自主生产能力涵盖压铸、注塑、机加工、冲压、组装等多个核心生产环节，具备多种类型连接器的精密制造能力。**标的公司的自主生产模式有利于保证产品质量的稳定性和可控性。标的公司凭借在伺服连接器领域长期**

服务头部客户过程中积累的行业经验与研发实力，在客户新产品开发初期即深度介入，参与产品连接方案的可行性评估与设计优化，能够为客户提供定制化的综合解决方案，协助客户优化产品性能并提升工艺水平。标的公司能够快速响应客户的设计变更需求，在新品导入阶段提前进行工艺准备与产线适配，有效缩短从样品开发到量产的转化周期。核心工序的自主可控与研产协同，共同保障了标的公司生产制造的稳定性与响应效率。

综上所述，标的公司在工业连接器领域积累起的独特优势能够支撑标的公司的持续经营与发展。

3、客户开拓和新产品开发情况

（1）客户开拓情况

标的公司已与下游头部客户建立了稳固的合作关系，为新增订单的预期构建了清晰路径。现有客户基础方面：标的公司与比亚迪、无锡信捷、中达电子、汇川技术、南京埃斯顿、禾川科技、雷赛智能、凯恩帝数控、新代数控等国内外行业龙头和知名上市公司开展合作。**2025 年和 2026 年上半年**，标的公司收入增长主要来自前期已开拓客户，相关客户经历产品适配验证和较长时间的稳定合作后，与标的公司已形成一套较为稳定的产品迭代模式，即成熟产品的稳定销售、新产品的适配引入与放量增长以及下一代产品的深度定制开发，推动 **2025 年和 2026 年上半年**来自该等客户的收入大幅增长。未来，标的公司将持续深化与现有优质客户的合作，巩固在客户采购体系中的合作地位，进一步深化合作粘性，确保现有客户订单量稳步增长。

随着持续推进下游客户的洽谈、供应商资质审查、产品配套开发和产品适配验证工作，标的公司市场开拓逐步取得进展。**2025 年和 2026 年 1-6 月**，标的公司客户开拓情况较好，**分别**新增客户 **501 家、199 家**，2025 年起已逐步实现对蔚来汽车、麦米电气等头部厂商的批量供货，通过主动对接与市场开拓，推进产品推广与合作洽谈，扩大客户覆盖范围，保证预测期内业务新增订单的可实现性。

（2）新产品开发情况

报告期各期，标的公司主要新产品开发的情况如下：

项目	2026 年 1-6 月	2025 年	2024 年
前十大客户新产品规格型号（种）	792	2,169	2,270
前十大客户新产品实现的销售收入（万元）	980.84	3,006.17	850.25
前十大客户的营业收入（万元）	10,739.68	13,156.34	9,292.54
前十大客户新增产品销售收入占其营业收入的比例	9.13%	22.85%	9.15%

综上，**报告期各期，标的公司对前十大客户销售的新产品营业收入分别为 850.25 万元、3,006.17 万元和 980.84 万元，占标的公司对前十大客户营业收入的 9.15%、22.85%和 9.13%。**未来年度标的公司依赖原有客户成熟产品的稳定销售、新产品的适配引入与放量增长以及下一代产品的深度定制开发共同支撑标的公司收入的持续增长。

4、在手订单及框架性合同签署情况

比亚迪、**蓝思科技、拉普拉斯、罗博特科**等部分客户会与标的公司签订采购框架协议，约定订单格式、交付方式、付款方式等，大多数客户交易多采用日常订货订单的形式进行，标的公司会根据客户下达的具体订单安排生产。

截至 **2026 年 6 月末**，标的公司正在履行的在手订单金额为 **10,064.44** 万元，标的公司在细分行业内树立了专业、可靠、稳定的品牌形象，已与比亚迪、信捷电气、中达电子、汇川技术、南京埃斯顿、禾川科技、雷赛智能、凯恩帝数控、新代数控等国内外行业龙头和知名上市公司建立了长期稳定的合作关系，目前在手订单充足，有力支撑未来业绩的增长。

5、现有产能规模及后续扩产计划；

（1）现有产能规模

截至评估基准日，标的公司产能规模约 3.5-4 亿元。标的公司以单件、小批量、定制化生产为主，属于离散型制造业，受市场需求变化、订单型号规格的不均衡性、批量生产程度差异等因素影响，实际产能释放存在一定波动性。

（2）后续扩产计划

①后续扩产计划

评估基准日后预计后续扩产计划如下：

单位：万元

序号	未来三年资本性投入	小计	2026 年度	2027 年度	2028 年度
1	IT 信息化投入	230	100	50	80
2	自动化生产设备及配套设备	1,570	390	520	660
3	模具开发维护	1,700	400	600	700
含税小计		**3,500**	**890**	**1,170**	**1,440**

评估基准日时点，下游市场需求持续增长，标的公司产能及自动化生产设备配置难以匹配快速扩大的市场订单规模，部分生产环节仍依赖人工，制约了交付能力与生产效率。预计随着后续扩产计划的实施，将针对性推进产能扩容、技术升级与自动化水平提升，可新增产能 5,000-9,000 万元，从而有效提升整体生产能力与运营效率，为预测期收入规模的增长提供坚实保障。

6、详细预测期内工业连接器产品预计单价、具体产品销售结构及与报告期内对比情况等；

（1）详细预测期内工业连接器产品预计单价与报告期内对比情况

①报告期内销售单价的变动情况

标的公司主要从事工业连接器及组件的研发、生产和销售，产品规格型号众多，单价区间跨度较大，为客观体现标的公司产品销售单价的变动情况，以下筛选标的公司向前十大客户在 2024 年、2025 年和 2026 年 1-6 月连续实现销售收入的同型号产品进行对比，具体情况如下：

序号	客户名称	相同型号产品种类（种）	同型号产品销售单价平均变动率	
			2026 年 1-6 月	2025 年
1	客户 A	152	-1.82%	-0.86%
2	客户 B	33	7.07%	2.47%
3	客户 C	40	-3.45%	-2.79%
4	客户 D	26	-0.01%	-9.49%
5	客户 E	337	3.44%	0.78%
6	客户 F	17	5.57%	0.34%
7	客户 G	21	6.83%	-0.54%

序号	客户名称	相同型号产品种类（种）	同型号产品销售单价平均变动率	
			2026 年 1-6 月	2025 年
8	客户 H	129	0.52%	-10.87%
9	客户 I	4	-12.90%	-17.77%
10	客户 J	12	5.71%	-2.89%
连续两年一期销售同型号产品汇总		2,382	1.79%	-2.37%

注 1：前十大客户按照同一控制下合并客户口径进行统计；
注 2：同型号产品销售单价平均变动率为单个型号销售单价变动率加权平均值，即同型号产品销售单价平均变动率=Σ(i 型号产品销售单价变动率×权重系数)；
注 3：权重系数=i 产品销售金额÷该客户同型号产品销售总额。

2025 年度及 2026 年 1-6 月，标的公司连续两年一期合计销售同型号产品的加权平均单价分别较上年下降 2.37%、上升 1.79%。2025 年度小幅下降主要系市场竞争加剧，部分型号产品定价承压所致。**2026 年 1-6 月产品价格小幅上升主要系金、铜价格上涨带动原材料价格上涨，标的公司与客户协商调价所致。**

②详细预测期内工业连接器产品预计单价与报告期内对比情况

本次评估详细预测期内营业收入全部来源于工业连接器及组件产品，**报告期内标的公司产品型号总计超 2 万个**，受产品性能差异较大、单价区间跨度广，且非标产品多批次、小金额的业务特点影响，难以按产品维度直接反映单价变动情况，故本次营业收入的预测未采用产品销售数量与销售单价相乘的方式进行测算，而是结合行业发展趋势、市场需求状况、公司在手订单、产能情况及历史经营情况等因素，综合确定收入增长率并直接预测营业收入。具体预测方式如下：

通过分析标的公司的历史年度销售收入明细表，2023-2024 年月平均销售收入约 1,700 万左右；2025 年上半年月销售收入在 1,870 万-3,200 万左右，月平均销售收入约 2,400 万左右，相比 2024 年月均销售收入增长幅度约 40%；标的公司主营业务收入各季度分布较为均衡，一季度因春节假期等因素影响，收入占比相对略低，整体不存在显著的季节性波动，同时出于谨慎性考虑，本次详细预测期 2025 年 8-10 月月均销售收入预测按略低于 2025 年 1-7 月的实际月均销售收入预测，具备合理性。详细预测期销售收入的预测综合对标的公司所处行业收入增长率、标的公司历史年度客户增量分析、历史年度月均销售收入分析等，同时参考标的公司管理层的盈利预测规划，预测销售收入增长率在 6%-9%之间。

综上分析，标的公司的**历史年度**营业收入及详细预测内营业收入如下：

单位：万元

项目	营业收入	增长率
2023 年	20,452.74	13.67%
2024 年	20,862.94	2.01%
2025 年 1-7 月	16,988.48	-
2025 年 8-12 月 E	10,678.47	-
2025 年 E	27,666.95	32.61%
2026 年 E	30,156.97	9.00%
2027 年 E	32,871.10	9.00%
2028 年 E	35,500.79	8.00%
2029 年 E	37,985.85	7.00%
2030 年 E	40,265.00	6.00%

（2）详细预测期内具体产品销售结构与报告期内对比情况

报告期内，标的公司主要从事工业连接器及组件的研发、生产和销售，产品主要配套伺服系统设备，预测期销售结构与报告期保持一致，均为连接器及组件。

7、结合上述说明详细预测期内营业收入保持逐年增长的依据及合理性。

（1）预测期营业收入增长率低于报告期平均增长率

标的公司 2025 年实际实现营业收入 28,099.96 万元，高于评估预测的 2025 年全年合计营业收入 27,666.95 万元，预测收入已基本实现。经综合分析，标的公司 2023 年、**2024 年、2025 年及 2026 年 1-6 月**营业收入同比增长率分别为 13.67%、2.01%、34.69%**和 43.59%**，故经测算 2023 年-2025 年年复合增长率为 17.21%。**标的公司 2025 年及 2026 年上半年收入增长较为显著，主要原因包括：①下游市场需求向好，2026 年上半年和 2025 年通用伺服领域市场规模实现稳健增长；②下游核心客户经营业绩稳健增长，带动对标的公司产品的采购需求同步提升；③标的公司与客户形成了成熟产品的稳定销售、新产品的适配引入与放量增长、下一代产品的深度定制开发的产品迭代模式，原有客户贡献了大部分收入的增长**。

综上，标的公司预测期营业收入增长率整体在 6%-9%，低于报告期年复合增长率，具备合理性。

（2）预测期营业收入增长率低于下游核心客户报告期增长率

标的公司专注工业连接器及组件的研发、生产与销售，产品主要配套伺服系统设备，广泛应用于工厂自动化、数控机床、工业机器人、工业机械手等领域，终端应用场景丰富。

标的公司核心下游客户或其上市母公司公开披露的营业收入及增长率情况如下：

单位：万元/万新台币

代码	客户名称	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度	
		收入	增长率	收入	增长率	收入	增长率
603416.SH	无锡信捷电气股份有限公司	110,165.96	25.60%	201,358.58	17.87%	170,827.31	13.50%
002747.SZ	南京埃斯顿自动化股份有限公司	257,750.65	1.14%	488,801.10	21.93%	400,877.17	-13.83%
7750.TW	新代科技股份有限公司	1,312,466.00	81.37%	1,396,042.60	29.17%	1,080,762.80	37.29%
2308.TW	台达电子工业股份有限公司	34,260,873.20	41.02%	55,488,516.80	31.76%	42,114,755.70	4.97%
002594.SZ	比亚迪股份有限公司	34,481,542.10	-7.13%	80,396,495.80	3.46%	77,710,245.50	29.02%
002979.SZ	深圳市雷赛智能控制股份有限公司	124,714.47	39.92%	187,383.86	18.28%	158,428.33	11.93%
688320.SH	浙江禾川科技股份有限公司	69,883.04	37.42%	101,729.31	25.49%	81,066.87	-27.39%
平均值		-	31.33%	-	21.14%	-	7.93%
标的公司		21,588.53	43.59%	28,099.96	34.69%	20,862.94	2.01%

注：上述上市公司财务数据来自其年度报告、公司官网等公开披露信息。

从下游核心客户经营情况来看，2023 年-2026 年 6 月国内工控及自动化行业呈现波动复苏、整体稳中向好的态势，标的公司历史经营增速与下游行业增长情况匹配，2025 年度业绩均呈现增长态势，2026 年 1-6 月除比亚迪受汽车业务影响收入有所下滑外，主要客户业绩呈现增长态势。

根据公开披露信息，上述客户营业收入增长主要受益于制造业设备更新、智能化改造持续推进，工业自动化、机器人、锂电、激光、包装、数控机床、电子及半导体等领域需求增长；同时，主要客户通过产品迭代、伺服及控制器

等新品类和解决方案拓展、重点客户及海外市场开发，进一步带动订单及销售规模增长。

综上，标的公司下游领域需求增长，核心客户为长期合作客户，持续经营能力及采购稳定性较强，为标的公司伺服连接器业务提供持续增量空间。结合标的公司下游行业中长期增长水平、行业周期性及标的自身竞争力，基于谨慎性，预测公司未来营业收入增速维持在6%-9%的稳健区间，预测假设审慎、合理、依据充分。

（3）预测期营业收入增长率低于同行业可比公司收入增长率

单位：万元

公司名称	产品类型	2026年1-6月		2025年度		2024年度	
		收入规模	占比	收入规模	占比	收入规模	占比
维峰电子 301328.SZ	工业控制连接器及线缆	20,206.53	48.81%	33,007.29	46.30%	25,764.43	48.23%
	新能源连接器及线缆	10,183.86	24.60%	18,465.79	25.90%	13,059.22	24.45%
	汽车连接器	9,972.48	24.09%	18,761.59	26.32%	13,935.55	26.09%
	其他业务	619.44	1.50%	801.64	1.12%	519.30	0.97%
	其他	415.52	1.00%	255.73	0.36%	138.74	0.26%
	营业收入合计	41,397.84	100.00%	71,292.04	100.00%	**53,417.23**	**100.00%**
永贵电器 300351.SZ	车载与能源信息	69,573.28	61.21%	126,801.85	56.56%	116,951.68	57.90%
	轨道交通与工业	37,042.63	32.59%	83,967.33	37.45%	72,548.64	35.91%
	军工及其他产品	6,762.31	5.95%	13,438.20	5.99%	12,504.46	6.19%
	其他业务	277.21	0.24%	-	-	-	-
	营业收入合计	113,655.44	100.00%	224,207.39	100.00%	**202,004.78**	**100.00%**
瑞可达 688800.SH	新能源连接器	131,321.16	84.84%	286,490.97	90.92%	218,006.96	90.28%
	通信连接器	9,845.87	6.36%	13,203.55	4.19%	11,142.41	4.61%
	其他连接器	10,299.77	6.65%	11,785.38	3.74%	8,793.71	3.64%
	其他业务收入	3,313.87	2.14%	3,627.07	1.15%	3,523.89	1.46%
	营业收入合计	154,780.68	100.00%	315,106.97	100.00%	**241,466.97**	**100.00%**
中航光电 002179.SZ	电连接器及集成互连组件	840,488.73	74.78%	1,594,266.63	74.55%	1,620,997.26	78.36%
	光连接器及其他光器件以及光电设备	203,461.92	18.10%	365,877.29	17.11%	284,198.50	13.74%

公司名称	产品类型	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度	
		收入规模	占比	收入规模	占比	收入规模	占比
	液冷解决方案及其他产品	80,010.30	7.12%	178,462.03	8.34%	163,357.10	7.90%
	营业收入合计	1,123,960.95	100.00%	2,138,605.94	100.00%	2,068,552.85	100.00%
华丰科技 688629.SH	组件	69,246.69	54.93%	155,528.12	61.53%	36,819.68	33.72%
	连接器	50,168.86	39.80%	72,589.68	28.72%	55,563.57	50.89%
	系统互连产品	2,115.11	1.68%	13,455.97	5.32%	13,166.69	12.06%
	其他配套件	2,981.98	2.37%	8,278.24	3.27%	1,888.81	1.73%
	其他业务	1,546.14	1.23%	2,920.97	1.16%	1,750.84	1.60%
	营业收入合计	126,058.78	100.00%	252,772.98	100.00%	109,189.60	100.00%

中航光电为综合连接器龙头，永贵电器、瑞可达以汽车连接器为主，华丰科技聚焦高速连接器，维峰电子专注工控连接器，均为连接器各细分领域代表性企业。由于同行业可比上市公司产品线覆盖多个下游应用领域，营业收入按照产品大类进行披露，未披露伺服连接器及组件的细分收入及增长情况。

公司名称	产品类型	收入同比增长率		
		2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度
维峰电子 301328.SZ	工业控制连接器	28.36%	28.11%	-3.51%
	新能源连接器	8.43%	41.40%	39.67%
	汽车连接器	21.53%	34.63%	15.71%
	其他业务	109.08%	54.37%	69.72%
	其他	241.18%	84.32%	-47.23%
	营业收入合计	22.63%	33.46%	9.77%
永贵电器 300351.SZ	车载与能源信息板块	34.29%	8.42%	52.24%
	轨道交通连接器	-16.36%	15.74%	8.19%
	军工及其他产品	7.24%	7.47%	57.12%
	其他业务	6.29%	-	-
	营业收入合计	10.71%	10.99%	33.04%
瑞可达 688800.SH	新能源连接器	-5.84%	31.41%	59.46%
	通信连接器	63.01%	18.50%	4.84%
	其他连接器	124.69%	34.02%	34.06%
	其他业务收入	38.75%	2.93%	120.60%
	营业收入合计	1.51%	30.50%	55.29%

公司名称	产品类型	收入同比增长率		
		2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度
中航光电 002179.SZ	电连接器及集成互连组件	-2.31%	-1.65%	4.58%
	光连接器及其他光器件以及光电设备	25.31%	28.74%	-9.70%
	流体连接器及组件、齿科及其他产品	-16.31%	9.25%	14.44%
	营业收入合计	0.50%	3.39%	3.04%
华丰科技 688629.SH	组件	1.66%	322.40%	129.59%
	连接器	52.21%	30.64%	8.85%
	系统互连产品	-67.55%	2.20%	-34.73%
	其他配套件	60.85%	338.28%	-8.73%
	其他业务	48.57%	66.83%	68.48%
	营业收入合计	14.09%	131.50%	20.83%
平均值		9.89%	41.97%	24.39%
标的公司		43.59%	34.69%	2.01%

同行业可比上市公司**报告期各期**平均收入增长率**分别为 24.39%、41.97%和 9.89%，标的公司报告期内营业收入增长趋势与同行业可比公司一致。本次评估报告预测期（2026—2030 年）营业收入增长率维持在 6%-9%，低于上述各期可比公司平均增长率的最低值（9.89%）及 2023—2025 年复合增长率平均水平，亦低于标的公司自身 2023—2025 年的复合增长率，预测具备谨慎性。**

鉴于伺服连接器属于工业连接器细分领域，而可比上市公司未单独披露伺服连接器及组件的营业收入，因此选取可比公司中明确披露工业连接器业务的上市公司进行对比分析。其中，维峰电子作为工业连接器领域国产厂商代表，其工业控制连接器类营业收入 2023—2024 年受宏观环境及工控行业周期影响略有下滑，2025 年随工业自动化加速推进等因素影响实现同比增长 **28.11%，2026 年 1-6 月同比增长 28.36%，**与标的公司 2024 年小幅提升，2025 年**和 2026 年 1-6 月**收入显著增长的趋势基本一致。在政策与技术双轮驱动下，智能制造战略持续深入推进，工业自动化及工业机器人市场快速扩张，带动伺服系统及配套连接器需求稳步提升。综合行业发展趋势、下游需求拉动及公司产品结构及经营状况，标的公司 2026 年-2030 年预测期收入增长率维持在 6%-9%具备合理性。

结合前述对标的公司下游行业发展、市场空间及前景分析、产品技术水平及

竞争优势、客户开拓和新产品开发情况、在手订单及框架性合同签署情况、**评估基准日**产能规模及后续扩产计划以及预计单价分析、各产品的销售单价分析、**报告期**的月均销售收入分析、同行业可比上市公司收入增长趋势等分析，同时结合标的公司盈利预测与经营规划，未来年度连接器及其组件产品增长空间较大，详细预测期内营业收入保持逐年增长具有依据，并具备合理性。

（三）预测期各年度营业成本各项构成的具体预测依据及合理性，原材料消耗量与产出是否配比，与报告期产品各项材料单耗是否匹配，预测期内产品良率与报告期数据、标的资产生产工艺水平是否匹配，预测材料采购单价与市场价格变动趋势及报告期内采购价格是否匹配，并结合报告期内的毛利率水平、市场竞争程度、标的资产的议价能力、同行业可比公司毛利率水平等，进一步说明预测期内产品毛利率的预测依据及合理性

1、预测期各年度营业成本各项构成的具体预测依据及合理性

主营业务成本主要包含直接材料，直接人工，运输费用及制造费用，预测期各年度营业成本如下：

单位：万元

项目	2025 年 8-12 月	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度	2030 年度
直接材料	6,425.24	18,145.45	19,778.54	21,360.83	22,856.08	24,227.45
直接人工	1,032.61	2,916.18	3,178.64	3,432.93	3,673.23	3,893.63
运输费用	177.26	500.61	545.66	589.31	630.57	668.40
制造费用	644.69	1,823.27	2,037.97	2,269.68	2,436.91	2,547.86
合计	**8,279.80**	**23,385.50**	**25,540.81**	**27,652.74**	**29,596.79**	**31,337.33**

预测期营业成本占收入的比例情况如下：

项目	2025 年 8-12 月	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度	2030 年度
直接材料	60.17%	60.17%	60.17%	60.17%	60.17%	60.17%
直接人工	9.67%	9.67%	9.67%	9.67%	9.67%	9.67%
运输费用	1.66%	1.66%	1.66%	1.66%	1.66%	1.66%
制造费用	6.04%	6.05%	6.20%	6.39%	6.42%	6.33%
合计	**77.54%**	**77.55%**	**77.70%**	**77.89%**	**77.92%**	**77.83%**

预测期内，随着生产规模的扩大，标的公司的直接材料、人工费用、运输费用占总收入的比例维持稳定；随着标的公司新增自动化生产设备的陆续投入，折

旧摊销成本将相应增加，预计制造费用占营业收入的比例将呈小幅上升态势。

（1）直接材料预测的依据及合理性

单位：万元

项目	直接材料成本	占收入比例
2023 年	10,292.09	50.32%
2024 年	10,440.37	50.04%
2025 年 1-7 月	10,221.95	60.17%
2025 年 8-12 月 E	6,425.24	60.17%
2026 年 E	18,145.45	60.17%
2027 年 E	19,778.54	60.17%
2028 年 E	21,360.83	60.17%
2029 年 E	22,856.08	60.17%
2030 年 E	24,227.45	60.17%

直接材料成本在连接器成本中占比较高，受多种因素综合作用，这些因素包括标的公司良品率所关联的单位合格产品损耗率，委外加工以及因材料价格波动导致的单位价格变动等。其中铜、铝、塑胶料、线材等原材料价格的波动亦直接影响行业内企业的利润空间。标的公司 2023-2024 年直接材料成本占收入的比例保持相对稳定。2025 年起，标的公司将生产环节中委外电镀电泳、线束组件委外加工相关的委外成本核算口径调整，统一计入直接材料成本。同时，受 2025 年上半年订单规模增长影响，标的公司产能趋紧，相应增加了委托加工采购量，导致 2025 年 1-7 月直接材料成本总额显著上升，进而推动直接材料占收入比例提升。

在预测期内，鉴于未来生产规模的扩大，生产工艺技术得以优化，标的公司凭借规模优势、BOM 成本优化、优化物料配比降低损耗等策略来消化部分压力。同时，还可通过自动化生产改造、供应链管理、优化生产制程等精细化运营策略来提升效率，降低成本，综合实现直接材料成本的优化。本次预测 2025 年 8-12 月和 2026 年及以后年度直接材料成本按照 2025 年 1-7 月水平进行预测，预测具备合理性。

（2）人工成本预测的依据及合理性

单位：万元

项目	直接人工	占收入比例
2023 年	1,910.86	9.34%
2024 年	1,925.38	9.23%
2025 年 1-7 月	1,642.56	9.67%
2025 年 8-12 月 E	1,032.61	9.67%
2026 年 E	2,916.18	9.67%
2027 年 E	3,178.64	9.67%
2028 年 E	3,432.93	9.67%
2029 年 E	3,673.23	9.67%
2030 年 E	3,893.63	9.67%

2023 年-2025 年 7 月，直接人工成本占收入比例整体趋于稳定。标的公司生产及制造人员除正式聘用员工外，还包含部分劳务用工。劳务用工采用按工时计费模式，其人工成本支出与公司营业收入、生产任务量高度相关，成本弹性较强，随业务规模同步变动。故预测期人工成本预测参考历史年度占收入比例预测，具备合理性。

（3）产品运费预测的合理性分析

2023 年-2025 年 7 月，运输费用占主营业务收入的比例于 1.66%至 1.82%的区间内波动，整体趋于稳定。运输费用与标的公司营业收入关联度较高，本次对运输费用的预测，结合标的公司历史运输费用与营业收入的比例关系进行预测，具备合理性。

（4）制造费用预测的依据及合理性

单位：万元

项目	制造费用-变动成本	制造费用-折旧摊销	制造费用-租赁成本	制造费用合计	占收入比例
2023 年	1,753.76	205.89	93.13	2,052.78	10.04%
2024 年	1,769.31	264.85	96.23	2,130.39	10.21%
2025 年 1-7 月	809.18	169.31	57.66	1,036.16	6.10%
2025 年 8-12 月 E	508.30	68.67	67.72	644.69	6.04%
2026 年 E	1,435.47	224.30	163.50	1,823.27	6.05%
2027 年 E	1,564.66	308.82	164.48	2,037.97	6.20%
2028 年 E	1,689.84	412.38	167.46	2,269.68	6.39%

项目	制造费用-变动成本	制造费用-折旧摊销	制造费用-租赁成本	制造费用合计	占收入比例
2029 年 E	1,808.13	456.30	172.48	2,436.91	6.42%
2030 年 E	1,916.61	453.58	177.66	2,547.86	6.33%

制造费用主要由折旧摊销、租赁成本及制造费用变动成本构成。2025 年 1-7 月制造费用占收入的比例一定程度下降，主要系成本归集口径的调整；具体来看 2023 年至 2024 年，制造费用变动成本中包含委外电镀电泳、线束组件委外加工相关的委托外部加工成本，自 2025 年度起，该部分委外成本的核算口径调整计入直接材料成本中。未来，随着标的公司新增自动化生产设备的陆续投入，折旧摊销成本将相应增加，预计制造费用占总收入的比例将呈小幅上升态势。

①制造费用-变动成本

制造费用变动成本包含间接人工成本、维修费、水电费、物料消耗等。这些成本与标的公司营业收入、生产任务量高度相关，随着业务规模同步变动，故预测参考历史年度占收入比例预测，具备合理性。

②折旧摊销

折旧摊销费按照相关合同、标的公司未来发展规划及会计政策进行估算。因**评估基准日**标的公司新增固定资产不能够满足未来收入的增长，故折旧费按评估基准日现有固定资产为基础，考虑新增固定资产并结合各类资产经济寿命年限综合计算确定。故折旧摊销的预测具备合理性。

③租赁成本

租赁费用参考标的公司经营计划、租赁合同约定，并考虑一定租金增长率预测。2025 年标的公司新增政府园区厂房租赁，租赁成本费用率小幅增加，具备合理性。

综上所述，预测期各年度营业成本各项构成的具体预测依据及合理性。

2、原材料消耗量与产出是否配比，与报告期产品各项材料单耗是否匹配

报告期内，标的公司各类产品生产所耗用的主要原材料种类相对稳定，原材料结构未发生重大变化；报告期内原材料单位消耗水平有略微下降趋势，主要得益于标的公司在供应链管理、生产制程、自动化水平及物料管控模式等方面的持

续优化，具体如下：①持续强化供应商准入管理与来料质量管控，严格来料检验标准，加强前端零组件过程管控，有效减少因来料不良及制程损耗造成的原材料浪费；②不断加大自动化设备投入并优化生产工艺，通过设备升级、工艺改进及参数精细化管控，提升材料利用率与生产稳定性，降低无效损耗；③物料管理模式由传统领料制调整为配料配送制，实现按需配送、精准发料、过程跟踪及闭环管控，物料周转效率与耗用控制水平显著提升。

因标的公司产品品类较多，且价格差异较大，未来年度营业成本中直接材料预测未单独细化分析原材料单位成本。截至评估基准日，标的公司原材料种类、原材料组成结构未发生重大变化，供应商管理体系、来料检验机制、生产工艺流程及物料管控模式均已趋于稳定，原材料消耗水平具备良好的连续性，因此本次评估假设未来年度材料单耗与**2025 年 1-7 月**保持一致，预测期直接材料成本参照**2025 年 1-7 月**直接材料占营业收入的比例进行测算。综上，预测期各类产品的原材料消耗量与产出规模相配比，与报告期产品材料单耗水平匹配，预测逻辑合理。

3、预测期内产品良率与报告期数据、标的资产生产工艺水平是否匹配

（1）预测期内产品良率与报告期数据

报告期内，标的公司连接器及组件产品的品良率整体较为稳定，**2025 年和 2026 年 1-6 月**，标的公司全品类产品良率**分别约为 99.59%、99.60%**。因产品涉及品类较多，在生产环节依据产品市场导向划分不同产品大类及系列，并对各系列产品的良率情况进行对比分析：

分类		2023 年	2024 年	2025 年 1-7 月	预测期
连接器	CMV1 系列	99.48%	99.82%	99.66%	99.66%
	军规系列	99.67%	99.69%	99.79%	99.79%
	06 系列	99.94%	99.82%	99.88%	99.88%
	MC 系列	99.60%	99.88%	99.88%	99.88%
线束组件		99.18%	99.55%	98.99%	98.99%

（2）生产工艺水平

标的公司现有生产工艺、技术水平及安全生产措施能够确保产品质量及安全性。在工艺流程制定方面，标的公司结合自身的生产设备和技术水平，制定了科

学合理、严格规范的工艺流程，并不断进行优化和改进。

标的公司在生产制造环节涵盖压铸、注塑、机加工、冲压、组装等多个核心环节。标的公司大力建设数字化、自动化工厂，通过引入生产管理信息系统（MES/EMS/WMS/SRM 等）与生产线自动化升级改造，整合了标的公司整体资源，逐步建立起标准化和柔性化双重生产体系，大大提高了生产效率与质量控制水平。

标的公司采用严格的检验标准和先进的检测设备，对开发产品以及制程、过程产品进行全面检测或按照相关规范要求进行必要的检测。

标的公司在供应商的品质管理设置了 SQE（供应商质量工程师）对供应商产品生产制程环节和来料检验 IQC 环节制定了严格统一标准的来料检验标准（SIP）和要求以确保各批次原材料质量的合格和质量稳定一致性。

标的公司在生产制程环节设置了 PQE（制程品质工程师）对制程的检验标准和制程的品质保证提供支持，并设置了 IPQC（制程检验）/FQC（入库终检）对过程品质的执行过程检查和检验；生产制程过程坚持执行品质三不（不接受、不生产、不传递不良品）原则，并且关键工序实行 100%全检模式，保证质量合格入库的可靠性。

标的公司在出货前设置了 OQC（出货检验），对最终的出货前的产品实行抽检，甚至 OPQC（开箱检验）检验模式保证出货前的合格率，并设置 CQE（客户质量工程师）对出货检验的标准制定以及客户的品质要求的传达落地和客诉的处理。

（3）预测期良品率情况

标的公司报告期各产品的材料成本核算中已包含报废产品所分摊的成本。预测期内各产品的原材料单耗与基准日时基本一致，该测算已考虑报废因素对单耗的影响。线束连接器产品预测期良品率与报告期基本一致，具有合理性。

综上所述，预测期内产品良率与报告期数据、生产工艺水平数据匹配。

4、预测材料采购单价与市场价格变动趋势及报告期内采购价格是否匹配

标的公司采购成本主要包含原材料采购与外协加工服务采购。原材料采购主

要包括金属材料、塑胶粒、线材等，外协加工服务采购主要为线束组件委外加工以及电镀电泳委外加工。

（1）报告期采购单价

①报告期原材料采购单价

鉴于标的公司产品所需材料具有品类繁多、单规格采购金额较低的特性。**报告期内**，标的公司整体原材料品类采购的规格型号超 2,400 种，且前十大原材料占整体原材料比重较低，故预测期间标的公司的营业成本-直接材料的预测未采用单位采购单价预测。

为客观体现标的公司材料采购单价和变动情况，以下选取前十大供应商作为样本，该等样本基本覆盖线材、五金件、冲压件等主要原材料品类，具备广泛的样本代表性。经筛选标的公司向前十大供应商在 **2024 年、2025 年及 2026 年 1-6 月**连续实现采购的相同型号材料进行对比，具体情况如下：

序号	供应商名称	采购原材料大类	相同型号材料种类（种）	同型号材料采购单价平均变动率	
				2026 年 1-6 月	2025 年度
1	乐庭电线工业（常州）有限公司	线材	61	10.77%	-0.43%
2	德缆（上海）电线电缆有限公司	线材	40	17.50%	2.41%
3	上海嵩睿精密模塑有限公司	注塑件	132	-9.80%	-2.15%
4	常州信立威电子科技有限公司	五金件	36	15.69%	27.77%
5	昆山鼎玉艺五金科技有限公司	冲压件	41	-0.80%	3.86%
6	盐城晨尧精密电子有限公司	五金件	5	30.67%	8.01%
7	上海苏黔模具有限公司	橡胶件	134	-6.20%	-2.02%
8	昆山康诺电子有限公司	冲压件、注塑件	37	-1.51%	2.06%
9	上海海徽金属制品有限公司	压铸件	1	-10.00%	0.00%
10	华迅工业（苏州）有限公司	线材	5	8.80%	2.31%
连续两年一期采购同型号材料汇总			1,237	5.25%	2.78%

注 1：同型号材料采购单价平均变动率为单个型号材料采购单价变动率加权平均值，即同型号材料采购单价平均变动率=Σ(i 型号材料采购单价变动率×权重系数)；
注 2：权重系数=i 产品采购成本÷该供应商同型号产品采购总成本。

经对前十大供应商采购价格变动情况分析：**2025 年和 2026 年上半年，乐庭**

电线、德缆电线、常州信立威、晨尧精密、华迅工业的同型号产品采购价格呈现上涨趋势，主要系前述供应商主要提供线材、五金件等原材料，相关产品主要成分包含金、铜等，采购价格受黄金、铜市场价格上涨影响而上涨。整体来看，**2025年和2026年上半年**同型号材料采购价格平均变动比例约为**2.78%、5.25%**。

②外协加工成本采购单价

外协加工主要包含线束组件委外加工以及电镀电泳委外加工。**报告期**内，**标的公司电镀电泳委外加工变动情况如下：**

单位：万元

项目	2026年1-6月	2025年度	2024年度
电镀电泳环节委外金额	515.49	814.65	876.03
营业成本	16,028.06	22,077.60	14,854.71
占营业成本比例	3.22%	3.69%	5.90%

报告期内，标的公司电镀电泳委外金额分别为876.03万元、814.65万元和515.49万元，2025年和2026年上半年电镀电泳委外加工金额和占比有所下降，主要系：一是引入新供应商，通过多方比价降低委外加工单价；二是在满足技术标准的前提下优化电镀工艺，合理调整镀层厚度并改进电镀方式，减少材料损耗。

报告期内，标的公司线束组件委外加工变动情况如下：

单位：万元

项目	2026年1-6月	2025年度	2024年度
线束组件委外加工	511.72	788.24	124.97
营业成本	16,028.06	22,077.60	14,854.71
占比	3.19%	3.57%	0.84%

报告期内，标的公司线束组件委外加工成本占营业成本的比重分别为0.84%、**3.57%和3.19%**，2025年起占比有所提升，主要系标的公司订单规模显著增长，产能阶段性趋紧。为保障客户订单按期交付、避免履约风险，标的公司在自有产能不足时，将部分人力密集、技术含量较低的工序实施委外加工。

外协加工服务采购2025年起明显增高，考虑到后期后续研发中心建设及数字化改造项目的落实投入，标的公司产能增加，外协加工成本伴随规模优势，占收入比例预计会小幅降低。评估基准日基于谨慎性考虑，未来年度的预测保持

2025 年 1-7 月委外加工成本占收入比例预测具备合理性。

（2）原材料市场价格变动趋势

标的公司原材料成本上涨主要受含金、铜成分的五金件、冲压件价格上涨驱动，具体如下：

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度
	均价	变动幅度	均价	变动幅度	均价	变动幅度	均价
上海黄金交易所 Au9999（人民币/克）	**1,037.84**	**30.10%**	**797.75**	**43.17%**	557.19	23.85%	449.91
LME 铜（美元/吨）	**13,083.05**	**31.55%**	**9,944.94**	**8.73%**	9,146.79	7.89%	8,477.77

金、铜价格呈现上涨趋势，且金价大幅上涨，导致标的公司线材、五金件、冲压件等含金、铜部件采购成本上升，与前十大供应商中相关产品采购价格上涨的趋势一致，具有合理性。

（3）预测材料采购单价

因标的公司产品品类较多，且价格差异较大，故标的公司未来年度营业成本-直接材料的预测未采用标的公司材料成本预测，未对未来年度采购单价预测；标的公司2024年、2025年**和2026年1-6月**直接材料占收入的比例分别为50.04%、**60.52%和58.81%**，考虑到原材料价格变动对直接材料成本的影响，本次评估参考**2025年1-7月**直接材料占收入的比例预测，使预测期直接材料的预测与市场价格变动趋势及报告期内采购价格更具匹配性。

5、结合报告期内的毛利率水平、市场竞争程度、标的资产的议价能力、同行业可比公司毛利率水平等，进一步说明预测期内产品毛利率的预测依据及合理性。

（1）报告期内毛利率水平如下

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度
营业收入	**21,588.53**	**28,099.96**	20,862.94
营业成本	**16,028.06**	**22,077.60**	14,854.71
营业成本率	**74.24%**	**78.57%**	71.20%
毛利率水平	**25.76%**	**21.43%**	28.80%

报告期内，标的公司综合毛利率分别为 28.80%、21.43%及 25.76%，2025 年毛利率出现一定幅度下降，**主要原因系市场竞争加剧，标的公司产品定价承压，同时铜、金等金属材料价格上涨，致使生产所需含金、铜成分的原材料采购成本增加所致；2026 年 1-6 月毛利率有所上涨，主要系产品销售价格上涨，新增自动化设备替代人工，产量销量显著上涨摊薄单位直接人工和制造费用，以及更换费率更低的物流服务商降低了运输费用所致。**

（2）市场竞争程度

全球连接器行业整体市场化程度较高，竞争较为激烈。从市场规模分布来看，连接器行业前十大厂商主要由欧美及日本的企业主导，并逐渐显现出集中化的趋势。尽管标的公司在连接器行业已深耕多年，但与全球知名企业相比，标的公司在经营规模及市场占有率等方面仍存在显著的差距。

标的公司成立至今专注于工业控制连接器的研发、生产和销售，不断提升技术储备、生产经验以及质量控制等各方面水平。标的公司具有工业控制、机器人等领域的多元化国内外客户矩阵，现已进入台达、汇川技术、施耐德、ABB 集团、先导智能、日本多摩川、埃斯顿、比亚迪、雷赛智能、松下等国内外行业龙头的供应链体系。凭借技术研发实力和多品种、小批量、定制化的柔性生产能力，标的公司在伺服连接器细分领域尚具备一定的市场竞争力。

（3）标的资产的议价能力

标的公司议价能力主要体现在采购端与销售端两方面：

①采购端议价能力

标的公司主要采购的塑胶粒、线材、锌铝铜等原材料及外协加工服务均为市场通用产品，供应充足、价格透明、可替代性强，转换供应商成本低。标的公司实行集中采购，随业务规模扩大形成采购优势；同时建立完善供应商管理体系，不依赖单一供应商，并拓展部分塑料粒子、线缆 TPU 等原材料的供应渠道，议价能力较强。

②销售端议价能力

标的公司经过多年产品积累，在伺服连接领域已形成较强的产品矩阵，产品

具备稳定性高、可靠性强、防护等级高等突出优势，在行业内形成广泛共识，成为客户方案选型的重要选择。标的公司具备根据客户应用需求独立完成新产品设计、开发及量产的能力，产品技术优势与市场认可度较高。未来标的公司将持续推出高性价比产品，进一步满足不同客户的多元化需求，巩固并提升销售端议价能力。

（4）同行业可比公司毛利率水平

报告期内，标的公司同行业可比公司毛利率水平对比情况如下：

序号	证券代码	证券名称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度
1	301328.SZ	维峰电子	**37.85%**	**40.19%**	41.06%
2	300351.SZ	永贵电器	**20.92%**	**25.03%**	27.67%
3	688800.SH	瑞可达	**21.98%**	**22.15%**	22.12%
4	002179.SZ	中航光电	**28.77%**	**29.19%**	36.61%
5	688629.SH	华丰科技	**26.40%**	**31.44%**	18.47%
平均销售毛利率			**27.18%**	**29.60%**	**29.19%**
两年一期平均销售毛利率			**28.66%**		
标的公司			**25.76%**	**21.43%**	**28.80%**

标的公司预测的预测期毛利率约为 22.08%-22.46%左右，考虑到标的公司与可比公司在主要产品结构、下游应用领域、议价能力等差异影响，预测期毛利率的整体偏向谨慎，低于可比上市公司毛利率水平，标的公司预测期毛利率整体具备合理性。

（5）进一步说明预测期内产品毛利率的预测依据及合理性

根据标的公司管理层访谈，针对原材料价格波动风险，标的公司从采购、销售、运营三大环节搭建全流程成本管控体系，多措并举稳定采购成本、管控整体损耗、保障毛利率水平，有效对冲原材料价格波动风险。同时，管理层预期未来年度产品毛利率呈平稳上升趋势。但考虑到评估预测期涵盖永续期、预测周期较长，且未来年度大宗商品价格波动幅度难以合理预判，若直接采用管理层预期或历史平均毛利率进行预测，存在较大不确定性。基于谨慎性原则，评估人员未采纳历史年度平均毛利率，而是结合同行业毛利水平分析，参考最近一期相对较低的毛利率水平进行测算。

综上，本次评估对预测期产品毛利率的确定，综合考虑了管理层预期、行业情况、价格波动风险及谨慎性要求，依据充分、具有合理性。

（四）结合销售费用率与管理费用率、研发费用率水平、构成情况及其与报告期内的差异情况等，核查并说明销售费用及管理费用、研发费用率中的重要构成项目的预测依据是否充分、合理，是否与预测期内业务增长情况相匹配

1、销售费用率、管理费用率、研发费用率水平、构成情况及其与报告期内的差异情况

销售费用主要包括职工薪酬、业务招待费、展览费、销售服务费、差旅费及其他费用等；管理费用主要包括职工薪酬、办公费、中介机构费用、水电费、交通费、汽车费、差旅费、折旧及摊销、业务招待费、合规成本等。研发费用主要包括职工薪酬、直接投入费用、折旧及摊销、其他费用等。除预测期管理费用中新增的合规成本，其构成情况与报告期内不存在重大差异。

2023 年、2024 年和 2025 年 1-7 月，标的公司销售费用率、管理费用率、研发费用率情况如下：

单位：万元

历史年度费用率	2023 年度	2024 年度	2025 年 1-7 月
销售费用	766.03	752.52	500.52
管理费用	1,315.01	1,262.31	877.75
研发费用	1,307.41	1,278.57	702.07
销售费用率	3.75%	3.61%	2.95%
管理费用率	6.43%	6.05%	5.17%
研发费用率	6.39%	6.13%	4.13%

2025 年和 2026 年 1-6 月，标的公司销售费用率、管理费用率、研发费用率情况如下：

单位：万元

报告期间费用率	2026 年 1-6 月	2025 年度
销售费用	491.55	991.45
管理费用	565.14	1,434.04
研发费用	542.25	1,200.77
销售费用率	2.28%	3.53%
管理费用率	2.62%	5.10%

报告期间费用率	2026 年 1-6 月	2025 年度
研发费用率	2.51%	4.27%

预测期内费用率情况如下：

单位：万元

预测期 费用率	2025 年 8-12 月	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度	2030 年度
销售费用	442.97	1,135.33	1,209.06	1,274.58	1,330.02	1,354.15
管理费用	524.61	1,391.70	1,541.08	1,658.81	1,794.25	1,881.25
研发费用	665.44	1,658.21	1,752.51	1,778.23	1,812.57	1,865.85
销售费用率	4.15%	3.76%	3.68%	3.59%	3.50%	3.36%
管理费用率	4.91%	4.61%	4.69%	4.67%	4.72%	4.67%
研发费用率	6.23%	5.50%	5.33%	5.01%	4.77%	4.63%

2、销售费用及管理费用、研发费用率中的重要构成项目的预测依据是否充分、合理，是否与预测期内业务增长情况相匹配。

（1）期间费用率确定的依据

安徽三竹销售费用、管理费用及研发费用的费用构成类似，预测依据类似，销售费用、管理费用及研发费用主要为折旧及摊销、人工成本、合规成本、租赁费用和其他费用。三大类费用预测主要依据标的公司的历史年度各费用项目的变动趋势、总体费用水平和各费用项目水平逐项进行分析。具体如下：①折旧及摊销费用的预测：未来年度折旧及摊销与标的公司目前固定资产及无形资产的规模、购置时间、未来投资、现有资产在未来的更新替换以及标的公司的折旧及摊销政策相关；②租赁费用：参考标的公司经营计划、租赁合同约定，并考虑一定租金增长率预测；③销售服务费、业务经费、展览费、水电费、保险费、低值易耗品摊销、直接投入费与标的公司的业务经营情况相关，根据销售收入的同比变动预测；④除上述费用及职工薪酬外的其他费用如办公费、修理费、汽车费等其他费用相对固定，以历史费用为基础，考虑一定的增长比例进行预测；⑤职工薪酬。

2023 年、2024 年和 2025 年 1-7 月，标的公司期间费用中职工薪酬情况如下：

单位：万元

职工薪酬费用率	2023 年度	2024 年度	2025 年 1-7 月
销售费用-职工薪酬	641.62	638.06	386.58
管理费用-职工薪酬	742.69	693.61	515.76

职工薪酬费用率	2023 年度	2024 年度	2025 年 1-7 月
研发费用-职工薪酬	595.03	630.51	387.93
合计费用-职工薪酬	1,979.34	1,962.18	1,290.27
增长率	-	-0.87%	7.42%
合计职工成本率	9.68%	9.41%	7.59%

2025 年和 2026 年 1-6 月，标的公司期间费用中职工薪酬情况如下：

单位：万元

职工薪酬费用率	2026 年 1-6 月	2025 年
销售费用-职工薪酬	452.01	782.96
管理费用-职工薪酬	373.01	790.86
研发费用-职工薪酬	276.64	647.39
合计费用-职工薪酬	1,101.66	2,221.21
增长率	-0.81%	13.20%
合计职工成本率	5.10%	7.90%

预测期，职工薪酬费用率的具体情况如下：

单位：万元

职工薪酬费用率	2025 年 8-12 月	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度	2030 年度
销售费用-职工薪酬	377.23	952.14	1,010.42	1,060.94	1,102.16	1,113.19
管理费用-职工薪酬	293.49	805.35	938.14	1,044.33	1,151.62	1,229.32
研发费用-职工薪酬	310.66	725.57	776.08	806.26	829.13	852.37
合计费用-职工薪酬	981.38	2,483.05	2,724.64	2,911.52	3,082.91	3,194.88
增长率	6.48%	5.42%	9.73%	6.86%	5.89%	3.63%
合计职工成本率	9.19%	8.23%	8.29%	8.20%	8.12%	7.93%

职工薪酬与管理人员数量及未来薪酬的增长幅度相关。其中对于未来年度人员工资，主要通过访谈和观察实际经营效率判断未来年度职工人数需求、平均工资水平以及考虑未来工资增长因素进行预测；其次，结合近年上海市、安徽省马鞍山市城镇私营单位制造业就业人员平均工资的增长趋势，确定未来年度人均薪酬按 5%-1%的比例逐年递增；管理人员、销售人员以及研发人员数量根据标的公司发展和未来生产规划的需求确定。

预测期三大费用对应的职工成本率整体在 8%上下范围内。本次销售费用、管理费用和研发费用中职工薪酬预测所采用的计算口径、增长依据及人数规划均贴合标的公司实际经营情况，预测依据充分，测算逻辑具备合理性。

（2）期间费用率预测与报告期内的差异原因及合理性分析

与历史年度数据相比，预测期内，各项期间费用逐年增加，各期间费用与报告期的差异原因如下：

①销售费用

预测期随着收入规模的提升，销售费用率趋于平稳下滑趋势，整体而言，预测期内的销售费用率基本处于报告期波动区间内，与报告期不存在较大差异。

②管理费用

预测期内，考虑到标的公司预计未来存在部分员工合规性成本，该部分成本带动管理费用率呈增长趋势。但基于报告期内销售收入增长速度较快，而管理费用中核算的管理人员工资、折旧、摊销、租金等固定成本相对稳定，因此导致该部分管理费用率持续下降。

预测期内，关于管理费用预测期由于目前管理人员整体数量已趋于相对稳定，管理费用和收入规模并非为线性增长，随着收入规模的提升，在规模效应的作用下，管理费用率趋于下滑。

③研发费用

报告期内，**2025 年及 2026 年 1-6 月**研发费用率较 2024 年度一定程度下滑，主要系 2025 年度**和 2026 年上半年**标的公司收入快速增长所致。预测人工成本的费用归属划分时，参考标的公司提供的部门类别匹配费用归属。标的公司研发费用以直接投入和职工薪酬为主，预测期标的公司研发费用金额逐年增长，其中直接投入费用参考收入比例增长，职工薪酬按照研发投入需求及人员配置规划合理确定，研发费用和收入规模并非线性增长，随着收入规模的提升，在规模效应的作用下，研发费用率趋于下滑。

综合上述分析，销售费用、管理费用、研发费用预测依据充分合理，与预测期内业务增长情况相匹配。

（3）同行业可比上市公司费用率

同行业可比上市公司报告期费用率具体情况如下：

销售费用率					
序号	证券代码	证券名称	2026 年 1-6 月	2025 年	2024 年
1	301328.SZ	维峰电子	**3.50%**	**4.29%**	4.50%
2	300351.SZ	永贵电器	**5.87%**	**6.24%**	6.46%
3	688800.SH	瑞可达	**1.45%**	**1.58%**	1.84%
4	002179.SZ	中航光电	**2.49%**	**2.19%**	2.36%
5	688629.SH	华丰科技	**2.28%**	**2.11%**	4.09%
平均值			**3.12%**	**3.28%**	**3.85%**
标的公司			**2.28%**	**3.53%**	**3.61%**
管理费用率					
序号	证券代码	证券名称	2026 年 1-6 月	2025 年	2024 年
1	301328.SZ	维峰电子	**9.48%**	**9.50%**	8.12%
2	300351.SZ	永贵电器	**6.08%**	**6.81%**	6.83%
3	688800.SH	瑞可达	**3.95%**	**3.96%**	4.83%
4	002179.SZ	中航光电	**4.65%**	**4.22%**	5.97%
5	688629.SH	华丰科技	**6.93%**	**7.13%**	13.01%
平均值			**6.22%**	**6.32%**	**7.75%**
标的公司			**2.62%**	**5.10%**	**6.05%**
研发费用率					
序号	证券代码	证券名称	2026 年 1-6 月	2025 年	2024 年
1	301328.SZ	维峰电子	**7.54%**	**8.96%**	12.05%
2	300351.SZ	永贵电器	**8.16%**	**7.73%**	8.18%
3	688800.SH	瑞可达	**5.27%**	**4.78%**	6.09%
4	002179.SZ	中航光电	**8.93%**	**9.78%**	10.89%
5	688629.SH	华丰科技	**7.59%**	**6.36%**	10.45%
平均值			**7.50%**	**7.52%**	**9.53%**
标的公司			**2.51%**	**4.27%**	**6.13%**

标的公司报告期的平均销售费用率为 **3.14%**，预测期的平均销售费用率为 3.67%；**报告期的平均管理费用率为 4.59%，预测期的平均管理费用率为 4.71%；报告期的平均研发费用率为 4.30%，预测期的平均研发费用率为 5.25%。**

销售费用率层面，标的公司报告期与预测期的销售费用率与同行业可比公司平均水平接近，不存在显著差异，具备合理性。管理费用率层面，可比上市公司报告期内平均管理费用率主要处于6.22%至7.75%区间，标的公司处于同行业可比公司区间，略低于同行业平均水平，主要系标的公司经营规模较小，组织架构简单，管理结构较为扁平化，2026年上半年管理费用率较低主要系收入大幅增长所致，标的公司预测期内管理期费用率处于同行业可比公司合理区间范围内，管理费用率预测具有合理性。研发费用率层面，可比上市公司报告期内平均研发费用率处于7.50%至9.53%区间。标的公司研发费用率低于同行业可比上市公司平均水平，主要系标的公司的业务和产品相比上市公司更加聚焦，研发投入主要集中于伺服连接器领域。标的公司**报告期**与预测期的研发费用率低于同行业可比公司平均水平，但处于同行业可比公司合理区间范围内，**研发费用率预测具有合理性。**

（五）结合同行业可比上市公司固定资产规模及结构，分析标的资产未来固定资产规模及构成是否与其业务规模相匹配，本次评估是否合理考虑未来资本性支出对估值的影响

1、标的资产固定资产规模及结构与其业务规模的匹配性分析

（1）可比公司固定资产规模及结构

可比公司资产规模及结构情况如下：

单位：万元

序号	证券代码	证券名称	2025年6月末固定资产账面原值	2025年6月末设备类资产账面原值	固定资产类型
1	301328.SZ	维峰电子	57,529.85	34,342.56	房屋建筑物、机器设备、电子设备、运输设备
2	300351.SZ	永贵电器	108,605.42	50,291.26	房屋建筑物、专用设备、通用设备、运输设备
3	688800.SH	瑞可达	99,165.95	29,794.28	机器设备、电子设备、运输设备、其他设备
4	002179.SZ	中航光电	1,008,158.62	312,797.53	房屋建筑物、机器设备、电子设备、运输设备、其他设备
5	688629.SH	华丰科技	139,368.79	111,904.23	房屋建筑物、专用设备、电器设备、仪器仪表、模具、运输设备

注：以上数据来源于上市公司的定期报告，下同。

2025年末可比公司资产规模及结构情况如下：

单位：万元

序号	证券代码	证券名称	2025 年末固定资产账面原值	2025 年末设备类资产账面原值	固定资产类型
1	301328.SZ	维峰电子	72,870.04	37,653.00	房屋建筑物、机器设备、电子设备、运输设备
2	300351.SZ	永贵电器	132,600.36	58,242.28	房屋建筑物、专用设备、通用设备、运输设备
3	688800.SH	瑞可达	150,577.08	44,359.55	机器设备、电子设备、运输设备、其他设备
4	002179.SZ	中航光电	1,177,145.81	355,612.65	房屋建筑物、机器设备、电子设备、运输设备、其他设备
5	688629.SH	华丰科技	165,367.39	137,653.67	房屋建筑物、专用设备、电器设备、仪器仪表、模具、运输设备

2026 年 6 月末可比公司资产规模及结构情况如下：

单位：万元

序号	证券代码	证券名称	2026 年 6 月末固定资产账面原值	2026 年 6 月末设备类资产账面原值	固定资产类型
1	301328.SZ	维峰电子	78,383.35	41,824.23	房屋建筑物、机器设备、电子设备、运输设备
2	300351.SZ	永贵电器	137,228.98	63,763.78	房屋建筑物、专用设备、通用设备、运输设备
3	688800.SH	瑞可达	153,285.75	45,246.66	机器设备、电子设备、运输设备、其他设备
4	002179.SZ	中航光电	1,246,336.39	408,519.81	房屋建筑物、机器设备、电子设备、运输设备、其他设备
5	688629.SH	华丰科技	178,412.74	151,002.54	房屋建筑物、专用设备、电器设备、仪器仪表、模具、运输设备

（2）评估基准日标的公司固定资产账面价值构成

单位：万元

标的公司	评估基准日	固定资产账面原值	设备类固定资产账面原值	固定资产类型
安徽三竹	2025 年 7 月 31 日	3,551.36	3,325.04	机器设备、工器具、电子设备及其他、运输工具

报告期各期末，标的公司固定资产以机器设备、工具器为主。可比上市公司固定资产主要为房屋建筑物、机器设备、电子设备等。**截至评估基准日**，标的资产名下无房屋不动产及土地使用权，其生产厂区所使用的土地房屋为租赁使用。综合考虑到标的公司生产经营的场地对位置、环境无特殊要求，同时无废气、废水等相关排放，无需要委外处理污染物，一般的厂房即可满足标的公司生产经营需要。故标的公司固定资产结构与可比上市公司对比，具备合理性。

（3）同行业可比公司的经营规模与设备原值的情况

单位：万元

公司名称	2025 年 6 月末/1-6 月 2025 年 7 月末/1-7 月			2024 年末/2024 年度			2023 年末/2023 年度		
	设备原值	营业收入	设备产出	设备原值	营业收入	设备产出	设备原值	营业收入	设备产出
维峰电子	34,342.56	33,758.23	**1.97**	32,720.81	53,417.23	**1.63**	22,795.00	48,663.40	**2.13**
永贵电器	50,291.26	102,659.98	**4.08**	44,512.68	202,004.78	**4.54**	38,238.61	151,837.26	**3.97**
瑞可达	29,794.28	152,480.64	**10.24**	29,891.27	241,466.97	**8.08**	23,151.38	155,498.30	**6.72**
中航光电	312,797.53	1,118,348.20	**7.15**	288,246.31	2,068,552.85	**7.18**	223,004.09	2,007,443.96	**9.00**
华丰科技	111,904.23	110,488.90	**1.97**	102,510.27	109,189.60	**1.07**	76,628.60	90,363.95	**1.18**
标的公司	3,325.04	16,988.48	**8.76**	2,834.83	20,862.94	**7.36**	2,382.41	20,452.74	**8.58**

注 1：以上数据来源于上市公司的年度报告及定期报告，下同；

注 2：设备产出=营业收入/设备原值，2025 年 1-6 月/2025 年 1-7 月的营业收入为年化数据。

2025 年和 2026 年 1-6 月，同行业可比公司的经营规模与设备原值的情况如下：

公司名称	2026 年 6 月末/2026 年 1-6 月			2025 年末/2025 年度		
	设备原值	营业收入	设备产出	设备原值	营业收入	设备产出
维峰电子	41,824.23	41,398.00	1.98	37,653.00	71,292.00	1.89
永贵电器	63,763.78	113,655.00	3.56	58,242.28	224,207.00	3.85
瑞可达	45,246.66	154,781.00	6.84	44,359.55	315,107.00	7.10
中航光电	408,519.81	1,123,961.00	5.50	355,612.65	2,138,606.00	6.01
华丰科技	151,002.54	126,059.00	1.67	137,653.67	252,773.00	1.84
标的公司	3,781.95	21,588.53	11.37	3,530.37	28,099.96	7.93

注：设备产出=营业收入/设备原值，计算时 2026 年 1-6 月设备产出的营业收入采用年化数据。

标的公司 2023 年、2024 年、2025 年和 2026 年 1-6 月设备产出分别为 8.58、7.36、7.93 和 11.37。标的公司的产线工人较多，2025 年下半年开始逐步提升自动化水平，设备产出数据与瑞可达、中航光电接近。可比公司中，维峰电子 2023 年至 2026 年 6 月设备原值增幅超 80%，其机器人、车载高端产品尚未形成大规模收入；华丰科技近年来大幅扩产，新增新能源汽车连接器、高速数据线缆

全自动产线，专用设备投入较大，因此，维峰电子和华丰科技的设备产出系数整体偏低。

综合上述分析，连接器行业细分领域多元，涵盖汽车、通信、军工防务、工业控制、新能源等多个赛道，标的公司与同行业可比上市公司核心深耕细分赛道各有侧重，生产经营规模、企业发展阶段、资本性支出计划等存在差异，因此标的公司机器设备与经营规模比值与上述同行业上市公司可比性较低。

（4）标的公司使用权资产涉及的资产租赁情况

截至本回复出具之日，标的公司生产厂房租赁的基本情况如下：

序号	承租方	出租方	物业位置	租赁面积（㎡）	租赁单价	租赁期限	租赁用途
1	安徽三竹	和县和兴建设发展有限公司	和县开发区高新技术产业园（西区）3 号厂房整栋	14,689.65	一层厂房租金：10 元/月/㎡；二层及以上厂房租金：6 元/月/㎡	2025.07.01-2028.06.30	厂房及办公
2	惠州三竹	广东艾捷莫电子工业有限公司	惠州市仲恺高新区潼侨镇联发大道 187 号 ACM 科技园 B 栋六楼	1,863.20	8 元/月/㎡	2026.10.16-2027.10.15	厂房
3	安徽三竹	上海泉展实业有限公司	上海市松江区研展路 455 号 4 幢 1403、05 室	609.70	1.70 元/天/㎡	2025.09.01-2027.08.31	办公
4	安徽三竹	和县和盛投资有限公司	和县经济开发区西区标准化 2#厂房一层	400.00	7 元/月/㎡	2026.05.01-2027.04.30	存放物料

（5）匹配性分析

2023 年、2024 年、2025 年和 2026 年 1-6 月，标的公司 2023 至 2024 年固定资产规模小幅增长，主营业务规模保持相对稳定；**2025 年和 2026 年 1-6 月**固定资产规模增幅较大，主要系公司为业务需求增长、提升产能而增加设备等长期资产投入。标的公司连接器及组件产品采用以销定产的生产模式，**2025 年和 2026 年 1-6 月**受下游客户需求持续增长带动，主营业务规模显著增长，主营业务变动趋势与固定资产规模变动趋势基本一致。综上，标的公司固定资产、使用权资产的结构及规模与主营业务规模及生产经营特点相匹配。

2、本次评估是否合理考虑未来资本性支出对估值的影响

资产评估师在本次收益法评估中已充分考虑标的公司未来资本性支出的影响。标的公司未来资本支出主要包括追加投资支出以及更新支出。

预测各期资本性支出的具体构成如下：

单位：万元

年度/项目	2025 年 8-12 月	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度	2030 年度	永续年度
新增资本性支出	141.49	787.61	1,035.40	1,274.34	-	-	235.15
更新资本性支出	20.03	7.69	51.65	89.25	339.39	466.32	379.47
资本性支出合计	161.52	795.30	1,087.04	1,363.59	339.39	466.32	614.62

本次评估预测的各期资本性支出包括新增资本性支出和更新资本性支出，新增资本性资产为建设自动化生产线的资本性投入。

（1）新增资本性支出预测逻辑

预测期内尚需投入建设的自动化生产线，其中 IT 信息化投入金额约 203.54 万元，自动化生产设备及配套设备投入约 1,389.38 万元，模具开发维护约 1,504.42 万元，其余设备及工程尚需投入约 141.49 万元。具体投资时间及金额如下：

单位：万元

序号	项目	2025 年 8-12 月	2026 年度	2027 年度	2028 年度
1	IT 信息化投入	-	88.50	44.25	70.80
2	自动化生产设备及配套设备	-	345.13	460.18	584.07
3	模具开发维护	-	353.98	530.97	619.47
4	其他工程及设备款	141.49	-	-	-
合计		**141.49**	**787.61**	**1,035.40**	**1,274.34**
总合计		**3,238.84**			

由上表可知，在预测期内标的公司追加投资合计 3,238.84 万元，相较于评估基准日标的公司的固定资产、无形资产、在建工程和长期待摊费用合计账面原值 3,747.41 万元增长 86.43%，预测期末 2030 年月均营业收入相较于 2025 年 1-7 月的月均营收增长 38.26%，长期资产的预测增长率远高于营业收入预测增长率。

追加投资的规模与标的公司未来产能扩容、技术升级、自动化程度提升的实际规划相匹配，能够为生产能力的提升以及效率的优化提供坚实的保障。

（2）更新资本性支出预测逻辑

更新资本性支出是基于评估基准日现有存量资产维持平稳运行预测所需资金，不含为新增产能涉及的追加投入。本次评估首先分析标的公司现有固定资产、无形资产、长期待摊构成类型、投入使用时间、使用状况以及现有技术状况，资

产经济使用寿命到期后即按现有同等规模、同等功能资产进行更新，所需资金与现有资金量相当，固定资产更新资金按本次评估之折现率进行年金化处理，其结果即为资本性支出更新额。

长期资产的更新资本性支出预测确保了现有设备等长期资产的持续稳定运行，避免因设备老化导致的生产中断或效率下降。

（3）资本性支出对应的折旧摊销金额的影响

预测期的折旧摊销根据标的公司不同资产对应经济寿命、残值率、资产更新时间，分期预测相应折旧摊销费用，本次评估已充分考虑新增资本性支出对应的折旧摊销，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 8-12 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
新增资本性支出	141.49	787.61	1,035.40	1,274.34	-	-
更新资本性支出	20.03	7.69	51.65	89.25	339.39	466.32
新增资本性支出对应的折旧摊销	3.98	69.76	156.35	266.06	326.60	324.22
更新资本性支出对应的折旧摊销	1.83	5.49	7.15	14.17	30.56	72.83
预测期营业成本	8,279.80	23,385.50	25,540.81	27,652.74	29,596.79	31,337.33
资本性支出对应的折旧摊销合计数	5.81	75.25	163.5	280.23	357.16	397.05
资本性支出对应的折旧摊销占预测期营业成本比例	0.07%	0.32%	0.64%	1.01%	1.21%	1.27%

预测期内资本性支出涉及的折旧摊销费用占预测期营业成本的比例较低，资本性支出对预测期营业成本影响较小。本次评估预测期内的制造费用、研发费用及管理费用已考虑上述资本性支出对应的折旧摊销。

综上，预测各期资本性支出的具体构成以及建设进度和规划匹配，本次收益法评估已充分考虑后续资本支出的影响。

（六）结合前述分析及标的资产自评估基准日以来的经营状况和业绩变化情况，说明收益法评估相关参数选取是否谨慎、合理，预测过程是否准确、客观，本次交易以基准日评估结果定价是否公允，是否有利于保护上市公司及股东权益，并充分提示相关风险

1、结合前述分析及标的资产自评估基准日以来的经营状况和业绩变化情况

标的公司 2025 年 1-7 月实际营业收入及净利润分别为 16,988.48 万元、1,330.17 万元，根据评估预测，标的公司 2025 年 8-12 月预测营业收入及净利润分别为 10,678.47 万元、659.26 万元，2025 年全年合计营业收入及净利润分别为 27,666.95 万元、1,989.43 万元。标的公司 2025 年实际实现营业收入 28,099.96 万元，实际实现净利润 1,900.28 万元。标的公司的实际收入和净利润实现情况与评估预测的全年拟实现收入和净利润基本相符。

根据《安徽三竹智能科技有限公司模拟审计报告》（大信审字[2026]第 27-00072 号），2026 年 1-6 月安徽三竹实现营业收入 21,588.53 万元、净利润 2,847.09 万元、扣非归母净利润 2,781.32 万元。根据上市公司与吴根红、江源于 2025 年 12 月 16 日签署的《发行可转换公司债券购买资产协议》，2026 年承诺净利润为 2,210 万元，标的公司 2026 年半年度的扣非归母净利润占 2026 年全年承诺净利润的比例为 125.85%，营业收入及净利润较上年同期有较大幅度增长，已实现 2026 年承诺净利润要求。

本次评估的预测期数据系以标的公司实际实现的净利润为基础进行预测，加回机制仅适用于承诺期内的业绩考核，未纳入估值预测模型。加回机制的范围、标准及上限，系交易各方基于商业谈判协商确定的业绩考核安排，鼓励标的资产在承诺期内积极开展战略性投入与市场拓展，避免短期业绩考核压力对长期发展形成制约，而非对经营业绩的修正调整。

截至本回复出具日，标的公司主营业务保持稳定发展态势，核心管理团队及关键技术骨干未发生重大变化；标的公司生产组织模式、产品销售市场及客户结构等关键经营要素均处于正常状态，经营状况相对稳定，主要原材料采购渠道稳定，部分金属材料受地缘政治影响，采购单价波幅较大，但综合标的公司同规格原材料采购价格变动对当期采购额的综合影响比例约为 2.37%，影响较小；产能

利用率维持在合理区间，营业收入与净利润均实现稳步增长。

综上，标的公司实际经营业绩与评估预测基本相符，评估基准日后经营业绩实现情况不会对本次交易评估和交易作价构成不利影响。

2、收益法评估相关参数选取是否谨慎、合理，预测过程是否准确、客观

（1）营业收入增长率预测选取的合理性

标的公司 2023 年、2024 年和 2025 年 1-7 月营业收入同比增长率为 13.67%、2.01%和 32.87%，**2025 年和 2026 年 1-6 月营业收入同比增长率为 34.69%和 43.59%，**预测期对连接器产品进行谨慎、合理预测后，预测期 2025 年 8-12 月营业收入参考 1-7 月月均营业收入预测，2026 年-2030 年增长率介于 6%至 9%之间，低于评估**历史期间**收入增长率，预测增速相对谨慎、稳健，预测期营业收入的可实现性较高，具备合理性，具体预测分析详见本回复“问题六：关于本次交易评估作价”之“（二）结合下游行业发展、市场空间及前景、标的资产产品技术水平及竞争优势、客户开拓和新产品开发情况、在手订单及框架性合同签署情况、现有产能规模及后续扩产计划以及详细预测期内工业连接器产品预计单价、具体产品销售结构及与报告期内对比情况等，说明详细预测期内营业收入保持逐年增长的依据及合理性”。

（2）毛利率的合理性

标的公司 2023 年、2024 年及 2025 年 1-7 月毛利率分别为 28.47%、28.80%和 22.40%，**2025 年和 2026 年 1-6 月毛利率为 21.43%和 25.76%，**预测期通过对材料成本、折旧摊销、人工成本及各产品毛利率进行谨慎、合理预测后，预测期毛利率介于 22.08%至 22.46%之间，接近 2025 年 1-7 月水平，预测期毛利率较为谨慎，具备合理性，具体预测分析详见本回复“问题六：关于本次交易评估作价”之“（三）预测期各年度营业成本各项构成的具体预测依据及合理性，原材料消耗量与产出是否配比，与报告期产品各项材料单耗是否匹配，预测期内产品良率与报告期数据、标的资产生产工艺水平是否匹配，预测材料采购单价与市场价格变动趋势及报告期内采购价格是否匹配，并结合报告期内的毛利率水平、市场竞争程度、标的资产的议价能力、同行业可比公司毛利率水平等，进一步说明预测期内产品毛利率的预测依据及合理性”之“5、结合报告期内的毛利率水平、市

场竞争程度、标的资产的议价能力、同行业可比公司毛利率水平等，进一步说明预测期内产品毛利率的预测依据及合理性”。

（3）期间费用预测的合理性

预测期各项期间费用的预测与行业发展特征及自身实际经营情况相符，期间费用的预测具有合理性，具体预测分析详见本回复“问题六：关于本次交易评估作价”之“（四）结合销售费用率与管理费用率、研发费用率水平、构成情况及其与报告期内的差异情况等，核查并说明销售费用及管理费用、研发费用率中的重要构成项目的预测依据是否充分、合理，是否与预测期内业务增长情况相匹配”。

（4）折现率的合理性

折现率相关参数反映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。具体分析如下：

经查询，2024 年至今，A 股市场尚未出现上市公司收购与标的公司产品类型相同的可比交易案例，故选取 A 股上市公司收购连接器产业链相关资产的案例进行对比，折现率情况如下：

证券代码	证券简称	标的公司	评估基准日	WACC	市场风险溢价 ERP	Beta	无风险收益率	特定风险系数
688143.SH	长盈通	生一升	2024-12-31	12.04%	6.30%	0.9751	1.91%	4.07%
301613.SZ	新铝时代	宏联电子	2025-03-31	10.91%	6.50%	1.1156	1.81%	2.00%
603306.SH	华懋科技	富创优越	2025-04-30	11.83%	6.31%	1.1917	1.90%	2.50%
001267.SZ	汇绿生态	钧恒科技	2025-06-30	11.99%	6.10%	1.2633	1.86%	2.50%
平均值				**11.69%**	**6.30%**	**1.1364**	**1.87%**	**2.77%**
标的公司			**2025-07-31**	**10.35%**	**6.76%**	**0.8018**	**1.97%**	**3.00%**

注：经对比分析，本次收益法评估中，标的公司特定风险系数与可比案例平均水平无显著差异，低于长盈通收购生一升的案例情况，主要原因系生一升的经营规模相对较小，整体抗风险能力相对较弱，故其风险报酬率要求相对较高。

本次收益法评估的整体折现率为 10.35%，较可比案例相对较低，主要原因系安徽三竹与上述案例公司在细分业务领域的系统风险存在差异，导致 Beta 值相对较低。标的公司聚焦工业连接器领域，应用于工业自动化、工业机器人、数控机床等领域，行业成熟度相对较高，业绩波动性相对较弱，而其他案例公司虽

同属“其他电子元件制造（C3989）”行业，但所处细分领域存在差异，其所处细分领域为光通信、光模块、消费电子领域，受 AI 算力、数据中心需求爆发及技术迭代驱动，行业成长较快但波动较大、业绩弹性较高。因此，标的公司业务所属的工业连接器领域系统风险低于其他案例涉及的光通信等高波动领域，最终导致其剔除资本结构因素的 Beta 值低于其他案例。

综上所述，本次交易收益法评估折现率相关参数的选取围绕标的公司及其所处细分领域的经营特性和风险水平展开，具备公允性、合理性。

3、本次交易以基准日评估结果定价是否公允，是否有利于保护上市公司及股东权益，并充分提示相关风险

（1）资产定价过程经过充分市场博弈

本次标的资产交易的最终作价以出具的评估报告的评估值作为参考，并经公司与交易对方基于标的公司历史业绩、未来发展规划等多项因素协商确定，定价过程经过了充分的市场博弈，交易价格合理、公允，未损害中小投资者利益。

（2）与可比上市公司估值水平比较

截至本次评估基准日，标的公司与同行业可比上市公司的市盈率、市净率对比情况如下：

序号	证券代码	证券简称	PE 市盈率	PB 市净率	PS 市销率
1	301328.SZ	维峰电子	42.16	2.39	8.70
2	300351.SZ	永贵电器	56.38	2.47	3.41
3	688800.SH	瑞可达	32.23	4.57	3.29
4	002179.SZ	中航光电	29.75	3.65	4.03
5	688629.SH	华丰科技	87.49	16.36	14.14
平均值			**49.60**	**5.89**	**6.71**
中位数			**42.16**	**3.65**	**4.03**
标的公司年均业绩承诺市盈率			**10.82**	**--**	**--**
标的公司			**--**	**2.91**	**1.26**

注 1：可比公司 PE 市盈率=可比公司 2025 年 6 月 30 日市值/可比公司 2025 年 1-6 月归母净利润/2；可比公司 PB 市净率=可比公司 2025 年 6 月 30 日市值/可比公司 2025 年 6 月 30 日归母净资产；可比公司 PS 市销率=可比公司 2024 年 12 月 31 日市值/可比公司 2024 年度营业收入；

注 2：安徽三竹 PE 市盈率=股东全部权益评估价值/业绩承诺期承诺净利润平均值；安徽三竹 PB 市净率=股东全部权益评估价值/2025 年 7 月 31 日合并口径归母净资产；安徽三竹 PS

市销率=股东全部权益评估价值/2024 年度营业收入。

可比公司的市盈率平均值为 49.60 倍，中位数为 42.16 倍，本次交易中标的公司年均业绩承诺市盈率为 10.82，低于可比公司平均水平。可比公司的市净率平均值为 5.89 倍，中位数为 3.65 倍。本次交易中标的公司的市净率 2.91，低于可比公司平均水平。可比公司的市销率平均值为 6.71 倍，中位数为 4.03 倍，本次交易中标的公司的市销率 1.26，低于可比公司平均水平。标的公司的估值倍数低于可比公司，主要系可比公司均为上市公司，股份具有流通性，较标的公司估值有一定溢价，具有合理性。

（3）与可比交易案例估值水平比较

经查询 2024 年至今，A 股市场尚未出现上市公司收购与标的公司产品类型相同的可比交易案例，故选取 A 股上市公司收购连接器产业链相关资产的案例进行对比，其交易作价对应的交易市盈率、市净率及市销率情况，具体如下：

序号	买方	标的资产	标的公司主营业务	评估基准日	最终选用方法	收益法评估增值率	PE	PB	PS
1	长盈通	生一升 100%股权	主要从事无源光器件产品的研发、生产、销售和服务，主要产品类别包括无源内连光器件（包括波分复用光器件和并行光器件）、光纤阵列器件、其他光器件产品及服务等。	2024.12.31	收益法	457.37%	9.18	5.57	2.57
2	新铝时代	宏联电子 100%股权	主要从事显示器支架及底座、精密冲压件及结构件产品的研发、生产及销售，所处行业为精密电子零部件制造业。	2025.03.31	收益法	265.96%	10.48	3.66	0.94
3	华懋科技	富创优越 57.84% 股权	主要从事高速率光模块、高速铜缆连接器等高可靠性复杂电子产品核心组件的智能制造。	2025.04.30	收益法	393.25%	10.05	4.93	2.12
4	汇绿生态	钧恒科技 49%股权	主要从事以光模块、AOC 和光引擎为主的光通信产品的研发、生产和销售，致力于为客户提供高性能、高可靠性、低成本、低功耗的光模块解决方案。	2025.06.30	收益法	317.72%	12.49	4.18	3.46
平均值				-	收益法	358.58%	10.55	4.59	2.27
标的公司				2025.07.31	收益法	190.52%	10.82	2.91	1.26

注 1：可比交易数据来源于其公开披露材料，其中 PE 市盈率=全部权益评估价值/业绩承诺期承诺净利润平均值；PB 市净率=全部权益评估价值/对应报告期末合并口径归母净资产；PS 市销率=全部权益评估价值/2024 年度营业收入；

注 2：上述可比案例数据及折现率参数来源于公开披露材料。

可比交易案例的市盈率平均值为 10.55 倍，市净率的平均值为 4.59 倍，市销率的平均值为 2.27 倍，本次交易中，标的公司的市盈率、市净率和市销率分别为 10.82 倍、2.91 倍、1.26 倍，标的公司的市净率、市销率低于可比交易案例市净率平均值，标的公司的市盈率与可比交易案例的市盈率平均值相当。**可比交易案例皆采用收益法评估结果作为最终评估结论，收益法评估增值率平均值为 358.58%，高于标的公司收益法评估增值率，主要因可比交易案例涉及部分标的深度绑定 AI 算力高景气赛道，因此估值增值率高于标的公司，具备合理性。**从相对估值角度分析，本次交易的总体评估值符合行业定价规则，定价公允，充分考虑了上市公司及中小股东的利益。

综上所述，本次采用收益法评估时所采用的各项关键参数取值合理，预测过程遵循规范方法，评估结果客观、公正地反映了评估基准日评估对象的实际情况，本次收益法评估结果具有合理性。本次交易以基准日评估结果定价具有公允性，本次交易的总体评估值符合行业定价规则，更有利于保护上市公司利益及中小股东合法权益。根据标的公司的报表数据，标的公司实际经营业绩与评估预测基本相符，评估基准日后经营业绩实现情况不会对本次交易评估和交易作价构成不利影响。

上市公司已在重组报告书“重大事项提示”中的“一、与本次交易相关风险”中的“（五）拟购买资产的评估风险”以及“第十二节 风险因素”中的“一、与本次交易相关风险”中的“（五）拟购买资产的评估风险”进行了风险提示，具体如下：

“本次交易的评估基准日为 2025 年 7 月 31 日，根据坤元至诚出具的《资产评估报告》（京坤评报字[2025]0845 号），按照收益法估值，标的公司 100%股权的评估值为 26,320.00 万元，较母公司所有者（股东）权益评估增减变动额为 16,451.02 万元，增减变动幅度为 166.69%；较合并口径归属于母公司所有者（股东）权益账面价值评估增减变动额为 17,260.42 万元，增减变动幅度为 190.52%。根据以 2025 年 12 月 31 日为加期评估基准日的加期评估结果，自评估基准日 2025 年 7 月 31 日以来，标的公司股权全部权益价值未发生不利于上市公司及全体股东利益的变化。本次加期评估结果仅为验证前次评估结果未发生减值，不涉及调

整本次交易作价，亦不涉及调整本次交易方案。本次交易仍选用 2025 年 7 月 31 日为评估基准日的评估结果作为定价依据。

尽管评估机构在评估过程中勤勉尽责地履行了职责，但仍可能出现因未来实现情况与评估假设不一致，特别是政策法规、经济形势、市场环境等出现重大不利变化，影响本次评估的各项前提假设、相关核心参数的选取、未来经营业绩的预测过程，以及评估结论所依赖的限定条件，可能导致拟购买资产的评估值与实现情况不符的风险。”

二、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对前述事项，独立财务顾问主要履行了以下核查程序：

1、查阅同行业可比公司和可比交易案例的资产市盈率、市净率、市销率资料情况，并进行对比分析，复核评估方法、评估结果的科学性和合理性；

2、查阅上市公司与交易对方签署的《发行可转债购买资产协议》等相关协议；

3、获取标的公司在手订单和意向协议、框架协议，客户开拓情况、新产品占比情况，结合标的公司历史订单执行情况，进一步分析预测期收入的可实现性；

4、查阅标的公司审计报告、评估报告，复核并分析标的公司财务指标情况；

5、查阅标的公司 2023 年、2024 年、**2025 年和 2026 年 1-6 月**销售明细原始资料，核查前十大客户连续两年一期同型号产品销售单价变动情况；

6、查阅标的公司现有产能和在建产能以及产能利用率情况；

7、查阅行业报告，了解标的公司下游应用领域未来发展情况、市场空间及发展前景、同行业可比上市公司营业收入增速与变动趋势等情况；向标的公司人员了解标的公司产品技术水平及竞争优势，验证预测收入增速的合理性；

8、获取标的资产报告期各期的原材料采购明细表，分析报告期前十大供应商连续采购同型号材料单价变动情况，向标的资产管理层及相关人员了解变动的原因及合理性；

9、获取标的资产报告期内营业成本构成明细，分析报告期内各类成本变动趋势，是否与标的资产的业务发展相匹配，以及对毛利率变动的影响；

10、查询市场公开原材料价格历史变动趋势；

11、查阅并分析标的公司评估报告期内的销售费用、管理费用、研发费用构成情况；

12、查阅同行业可比公司期间费用率情况，与标的公司各项期间费用进行对比；

13、分析标的公司费用率变动与预测期内业务增长的情况的匹配性，分析各项期间费用预测是否合理；

14、查阅标的公司的固定资产规模及结构，分析了历史年度可比公司及标的公司固定资产规模及结构对比情况，核查固定资产规模及构成的真实性、完整性，分析产能负荷是否满足业务增长需求；

15、分析标的公司未来资本性支出与产能规模的匹配性，关注资本性支出具体构成，考虑现有产能、投资计划、资金条件等因素对预测期资本性支出的影响，明确永续期资本性支出的计算方法等；明确测算过程及依据，获取标的公司自动化生产线项目进度、预算等资料，分析资产更新、扩大再生产情况，说明固定资产、无形资产以及其他长期资产追加投资的测算过程；关注标的公司投产时间、投产后收益以及是否存在产能饱和、技术落后等情形；

16、获取标的公司 2025 年**和 2026 年 1-6 月**审计报告，比对同期预测业绩的实现情况，验证预测的谨慎性；

17、查阅同行业上市公司公开数据及可比交易案例，分析本次交易估值水平（市盈率、市净率、市销率）的公允性。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、市场法并不适用于标的公司的评估，采用收益法和资产基础法的结合方法更为科学，两种方法的评估结果均合理，造成差异较大的原因主要是不同技术路径导致的，其中收益法评估的各项参数均有充分依据，更切合本次评估目的，

准确体现标的公司的价值，最终评估结果合理；

2、标的公司营业收入预测基于历史数据、市场发展前景、同行业可比公司对比影响，相关预测及假设审慎；随着经济回暖制造业复苏，工业机器人有望持续拓宽行业应用，迎来高速发展新阶段，标的公司业绩有望实现持续增长，预计未来营业收入复合增长率具有合理性和审慎性；标的公司在手订单充足，新产品研发和认证有序推动，预测期营业收入具有可实现性；预测期标的公司营业收入增长率略低于历史年度复合增长率及同行业可比公司增长率，具备合理性、审慎性；

3、标的公司营业成本基于历史占比、采购合同及价格趋势进行预测，预测方法谨慎、合理；因标的公司主要原材料价格上涨、委外加工增加等因素影响，**2023 年、2024 年、2025 年和 2026 年 1-6 月**，标的公司毛利率分别为 28.47%、28.80%、**21.43%和 25.76%**，2023-2024 年基本保持稳定，2025 年，低于可比公司均值，**2026 年上半年毛利率水平回升**，预测期毛利率参考 2025 年 1-7 月平均毛利率，且低于同行业可比公司平均毛利率，具有合理性；

4、结合预测期内期间费用率与评估报告期内期间费用率、同行业可比公司期间费用率对比情况，标的公司的期间费用预测与标的公司历史年度情况及预测期业务增长情况相符，标的公司各项期间费用预测具有合理性，预测依据充分，预测结果谨慎；

5、标的资产未来固定资产规模及构成是与其业务规模相匹配，可满足业务增长需求，具备合理性；本次收益法评估已充分考虑后续资本支出的影响，具备合理性；

6、收益法评估相关参数选取谨慎、合理，预测过程准确、客观，本次交易估值低于同行业上市公司平均水平及可比交易案例均值，定价公允，符合上市公司及中小股东利益。

问题七：关于标的资产其他财务事项

申请文件显示：（1）报告期各期末，标的资产应收票据账面价值分别为3935.95万元、2315.47万元和4440.35万元，应收款账面价值分别为4785.84万元、5577.40万元和8642.10万元，应收款项融资账面价值分别为608.58万元、982.50万元和973.15万元，2023年和2024年应收账款坏账准备综合计提比例分别为6.13%、5.12%，低于同行业可比公司计提比例平均水平。（2）标的资产存货主要由原材料、库存商品、委托加工物资等构成。报告期各期末，存货账面价值分别为2606.16万元、3874.16万元和6587.00万元，占流动资产的比例分别为16.28%、23.83%和29.74%，最近一期末存货规模增长明显，主要系2025年起标的资产为合理调派产能、满足重要客户订单需求，加大备货力度，导致库存商品和原材料增长明显。（3）报告期各期末，标的资产其他应收款账面价值分别为841.26万元、439.50万元和及270.06万元，主要系借款和往来款；其他应付款分别为254.46万元、405.44万元和599.38万元，主要为应付往来款。（4）报告期各期末，标的资产预计负债分别为0万元、142.81万元及50.50万元，2024年末和2025年7月末预计负债为对汇川技术的产品质量赔偿，质量索赔原因为编码器插头晃动报警，标的资产以汇川技术的索赔协议中记载的金额计提预计负债，不涉及售后修理、退货或诉讼等情形。（5）报告期内，标的资产期间费用呈下降趋势，且期间费用率低于同行业可比公司平均水平。报告期各期，标的资产销售费用分别为766.03万元、752.52万元和500.52万元，销售费用率分别为3.75%、3.61%和2.95%；管理费用分别为1315.01万元、1262.31万元及877.75万元，管理费用率分别为6.43%、6.05%和5.17%；研发费用分别为1307.41万元、1278.57万元及702.07万元，研发费用率分别为6.39%、6.13%和4.13%。（6）报告期各期，标的资产净利润分别为2139.68万元、2562.53万元和1330.17万元，经营活动产生的现金流量净额分别为1734.51万元、1562.89万元和-1670.49万元，最近一期经营活动产生的现金流量净额与净利润差异较大。

请上市公司补充说明：（1）结合应收账款信用政策及其变化情况、营业收入季度分布情况等，分析标的资产应收账款逐年增长的原因及合理性，与营业收入的增长幅度是否保持一致。（2）结合应收账款账龄结构、应收账款周转率、期后回款情况、客户结构及下游应用领域、与同行业可比公司对比情况等，分析标的

资产应收账款坏账准备综合计提比例低于同行业可比公司的合理性，应收账款坏账准备计提是否充分。（3）结合营业收入、在手订单、客户开拓等情况，说明最近一期末存货规模增长的原因及合理性，结合存货细分结构、存货库龄、存货周转率、期后结转情况等，分析存货跌价准备计提是否充分，是否存在滞销产品。（4）标的资产其他应收款、其他应付款的构成、交易对象、形成原因及相关协议内容，包括但不限于往来明细、资金来源、款项用途、利息收益、还款安排等，是否已履行必要审批程序，结合其他应收款账龄及欠款方信用状况，说明是否存在可收回风险，是否足额计提坏账准备，是否存在关联方非经营性资金占用，标的资产相关内部控制是否健全并有效执行。（5）标的资产对汇川技术的产品质量赔偿所涉及的产品数量及所涉销售金额，相关会计处理是否合规，其他产品是否存在类似情况及标的资产整改情况，标的资产现有生产工艺、技术水平及安全生产措施能否确保产品质量与安全性，上述产品质量赔偿是否对标的资产销售产生重大不利影响。（6）结合标的资产期间费用的具体构成及变动情况，说明标的资产期间费用率逐年下降的原因及合理性，是否存在由关联方代付相关成本费用的情况，标的资产成本费用核算是否完整。（7）最近一期经营活动产生的现金流量净额为负，且与净利润差异较大的原因及合理性。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、上市公司补充说明

（一）结合应收账款信用政策及其变化情况、营业收入季度分布情况等，分析标的资产应收账款逐年增长的原因及合理性，与营业收入的增长幅度是否保持一致

1、应收账款信用政策及其变化情况

（1）标的公司现行信用政策

标的公司根据客户的企业性质、规模实力、履约能力、行业口碑等核心指标，将合作客户划分为“实力较强客户”和“普通客户”两类，差异化设定应收账款信用期（信用期自货物交付、服务完成并开具发票之日起计算），具体标准如下：

客户类型	客户认定标准	信用期标准	补充说明
实力较强客户	1、A 股上市公司（含主板、创业板、科创板、北交所上市企业）； 2、外资企业（含中外合资、中外合作、外商独资企业）； 3、国有企业（含中央企业、地方国有企业）； 4、行业内龙头企业、重点骨干企业(经营年限≥3 年,年营业额、市场占有率位居行业前列，无重大违约及不良信用记录)。	30 天-150 天	初始信用期默认按 30-60 天设定，核心客户可直接设定为 60-90 天，特殊情况需超过 90 天的，按审批流程办理，最长不超过 150 天。
普通客户	除上述实力较强客户以外的所有合作客户，包括各类中小民营企业、个体工商户等未达到实力较强客户标准的企业。	30 天	首次合作需现款结算（全款预付或货到付款），无信用期；首次合作履约良好、无逾期付款记录的，后续合作可按标准享受 30 天信用期。

标的公司对应收账款信用期实行“固定标准、动态调整”原则，不主动调整客户信用期，仅针对合作情况良好的客户，根据其书面申请，综合审核后适当延长信用期，具体如下：

类别	具体事项
申请条件	客户需与标的公司合作满 6 个月及以上，无逾期付款、无违约行为；近 6 个月交易频率稳定（月均交易≥1 笔），交易金额达到标的公司规定标准；经营状况良好，无重大经营风险及不良信用记录；需提交书面《信用期延长申请表》，明确申请延长天数、理由及付款承诺。
审核审批	客户提交申请后，由业务部门初步审核客户合作情况及申请合理性，再由财务部门审核客户历史付款、应收账款余额等财务指标，销售总监评估客户信用及经营风险，最后按标的公司审批权限分级审批（延长≤30 天由部门负责人审批，31-60 天由分管领导审批，＞60 天由总经理审批）。
调整限制	实力较强客户信用期最长不超过 150 天，普通客户最长不超过 60 天；同一客户每年信用期调整不超过 2 次，两次调整间隔不少于 6 个月；若客户出现逾期付款、经营恶化等情况，立即取消延长信用期，恢复初始标准，情节严重的暂停合作。

（2）前五大客户主要信用政策变化情况

报告期内，标的公司各期前五大客户主要信用政策变化情况如下

序号	客户名称	变化情况
1	客户 A	2025 年起延长 30 天
2	客户 B	无变化
3	客户 C	无变化
4	客户 D	无变化

序号	客户名称	变化情况
5	客户 E	2024 年起延长 15 天
6	客户 F	无变化
7	客户 H	2024 年延长 30 天，2025 年缩短 15 天
8	客户 G	无变化

报告期内，标的公司对客户 A、客户 E、客户 H 的信用期因客户实际需求略有增加，上述其余客户信用期基本保持稳定。上述信用期调整系标的公司基于客户需求被动实施，并非标的公司为促进销售而主动放宽信用政策，相关信用期整体调整幅度有限。

2、营业收入季度分布情况

报告期内，标的公司营业收入按季度划分情况如下：

单位：万元

季度	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	**7,747.15**	**35.89%**	5,628.92	20.03%	4,727.03	22.66%
第二季度	**13,841.37**	**64.11%**	9,405.64	33.47%	6,237.70	29.90%
第三季度	-	-	5,967.03	21.24%	5,031.61	24.12%
第四季度	-	-	7,098.37	25.26%	4,866.60	23.33%
合计	**21,588.53**	**100.00%**	**28,099.96**	**100.00%**	**20,862.94**	**100.00%**

报告期内，标的公司营业收入各季度分布较为均衡，一季度因春节假期等因素影响，收入占比相对略低，整体不存在显著的季节性波动，营业收入的季节性因素未对标的公司应收账款变动造成显著影响。

3、与营业收入的增长幅度是否保持一致

（1）报告期各期，标的公司营业收入与应收账款变动情况：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月/ 2026 年 6 月末		2025 年度/ 2025 年末		2024 年度/ 2024 年末	
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率
营业收入	**21,588.53**	**43.59%**	28,099.96	34.69%	20,862.94	2.01%
应收账款账面价值	**14,138.69**	**62.67%**	8,691.43	55.83%	5,577.40	16.54%

标的公司应收账款增长趋势与营业收入增长趋势一致，应收账款增长比例高

于营业收入增长比例，主要系：①标的公司对重要客户比亚迪销售规模显著增长，比亚迪回款方式为信用期内支付“迪链”债权凭证，回款期相对较长；②标的公司应部分客户要求适度延长信用期。

（2）报告期内对比亚迪的销售金额、应收账款数据及回款期长度

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月/ 2026 年 6 月末		2025 年度/ 2025 年末		2024 年度/ 2024 年末	
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率
销售金额（含税）	**2,005.60**	**34.42%**	2,445.40	449.39%	445.11	527.33%
应收账款余额	**2,468.42**	**45.57%**	1,695.64	303.49%	420.24	922.19%
其中：迪链票据余额	**1,868.76**	**51.60%**	1,232.73	263.41%	339.21	1021.71%

由上表可见，标的公司各期末对比亚迪应收账款余额分别增加 379.13 万元、1,275.40 万元**和 772.78 万元**，主要系销售规模增长带动应收账款同步增加所致。标的公司与比亚迪采用“到票月结 60 天、开立 6 个月迪链”的结算方式，标的公司于每月 15 日前开具发票，比亚迪收票后 60 天签发 6 个月期迪链。

标的公司收到迪链票据后仍在应收账款列报，不予冲减应收账款，据此测算整体信用期约 8-9 个月。**2026 年 1-6 月**销售收入截至**6 月末**已按合同信用期约定通过迪链回款，截至**2026 年 6 月末**迪链余额为**1,868.76 万元**，因该类回款不冲减应收账款余额，致使期末应收账款余额大于当期销售额。标的公司对比亚迪应收账款变动与销售规模及结算账期相匹配，不存在异常情形。

（3）量化分析应收账款增加原因

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月/ 2026 年 6 月末		2025 年度/ 2025 年末		2024 年度/ 2024 年末	
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率
营业收入	**21,588.53**	**43.59%**	28,099.96	34.69%	20,862.94	2.01%
应收账款余额	**14,883.38**	**62.65%**	9,150.68	55.67%	5,878.11	15.29%
其中：融单票据余额	**2,215.26**	**3.65%**	2,137.16	236.83%	634.50	268.36%
剔除融单票据余额后应收账款余额	**12,668.12**	**80.62%**	7,013.52	33.75%	5,243.61	6.44%

注：融单票据包含“迪链、埃 E 链、美易单”等融单票据；

报告期内，标的公司部分客户如比亚迪、埃斯顿等一般以融单票据进行结算，标的公司收到该类票据后仍在“应收账款”项目列报，导致部分客户已按合同信

用期约定完成付款，但应收账款账面余额未相应减少。经剔除融单票据影响后的情况如下：①2024 年度营业收入增长率为 2.01%，应收账款期末余额增长率为 6.44%，2024 年末应收账款增速略高于收入增速，主要系根据部分客户需求适度延长信用期所致；②2025 年度的营业收入增长率为 34.69%，应收账款期末余额增长率为 33.75%，2025 年 12 末应收账款增速与营业收入增速相匹配；**③2026 年 6 月末应收账款余额增长显著,主要系第二季度收入多在信用期内尚未回款所致**。

综上所述，标的公司应收账款逐年增长主要系营业收入增长带动所致，2025 年 12 月末**和 2026 年 6 月末**应收账款增长率相对较高，主要系标的公司营业收入显著增长、部分客户适度延长信用期以及部分客户以融单票据结算所致，经剔除融单票据影响后，应收账款增速与营业收入增速相匹配，具备合理性。

（二）结合应收账款账龄结构、应收账款周转率、期后回款情况、客户结构及下游应用领域、与同行业可比公司对比情况等，分析标的资产应收账款坏账准备综合计提比例低于同行业可比公司的合理性，应收账款坏账准备计提是否充分

1、应收账款账龄结构、应收账款周转率、期后回款情况、客户结构及下游应用领域、与同行业可比公司对比情况

（1）应收账款账龄结构、应收账款周转率情况

报告期内，标的公司应收账款账龄结构如下表所示：

单位：万元

账龄	2026 年 6 月 30 日		2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	**14,872.96**	**99.93%**	9,128.76	99.76%	5,859.50	99.68%
1-2 年	**10.39**	**0.07%**	20.65	0.23%	10.23	0.17%
2-3 年	**0.04**	**0.00%**	0.23	0.00%	0.75	0.01%
3-4 年	**-**	**-**	0.74	0.01%	0.74	0.01%
4-5 年	**-**	**-**	-	-	3.84	0.07%
5 年以上	**-**	**-**	0.31	0.00%	3.04	0.05%
小计	**14,883.38**	**100.00%**	**9,150.68**	**100.00%**	**5,878.11**	**100.00%**
减：坏账准	**744.70**		459.25	-	300.71	-

账龄	2026 年 6 月 30 日		2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
备						
合计	14,138.69		8,691.43	-	5,577.40	-

报告期内，标的公司应收账款账龄 1 年以内的占比分别为 99.68%、99.76%和 99.93%，标的公司应收账款周转率分别为 3.80、3.74 和 3.59，较为稳定。标的公司应收账款管理能力较强，应收账款整体质量良好。

（2）期后回款情况

截至 2026 年 8 月 31 日，标的公司报告期各期末应收账款的期后回款情况如下：

单位：万元

时间	期末余额	期后截止时间	回款金额	回款占比
2026 年 6 月 30 日	14,883.38	2026 年 8 月 31 日	8,423.55	56.60%
2025 年 12 月 31 日	9,150.68		9,140.25	99.89%
2024 年 12 月 31 日	5,878.11		5,878.07	100.00%

如上表所示，截至 2026 年 8 月 31 日，标的公司报告期各期末的应收账款期后回款金额占应收账款期末余额的比例分别为 100.00%、99.89%和 56.60%，期后回款比例较高，回款情况良好。

（3）应收账款客户结构

①2026 年 6 月 30 日

单位：万元

客户名称	客户性质	2026 年 6 月 30 日应收账款余额	账龄	占应收账款期末余额合计数的比例
比亚迪股份有限公司	直销客户	2,468.42	1 年以内	16.59%
无锡信捷电气股份有限公司	直销客户	2,211.54	1 年以内	14.86%
浙江禾川科技股份有限公司	直销客户	968.00	1 年以内	6.50%
上海三竹机电设备有限公司	贸易商	901.20	1 年以内	6.06%
中达电子（江苏）有限公司	直销客户	866.83	1 年以内	5.82%
合计		7,415.98	-	49.83%

②2025 年 12 月 31 日

单位：万元

客户名称	客户性质	2025 年 12 月 31 日应收账款余额	账龄	占应收账款期末余额合计数的比例
比亚迪股份有限公司	直销客户	1,695.64	1 年以内	18.53%
无锡信捷电气股份有限公司	直销客户	1,306.32	1 年以内	14.28%
南京埃斯顿自动化股份有限公司	直销客户	689.18	1 年以内	7.53%
中达电子（江苏）有限公司	直销客户	551.46	1 年以内	6.03%
上海三竹机电设备有限公司	贸易商	491.86	1 年以内	5.38%
合计		**4,734.46**	**-**	**51.74%**

③2024 年 12 月 31 日

单位：万元

客户名称	客户性质	2024 年 12 月 31 日应收账款余额	账龄	占应收账款期末余额合计数的比例
无锡信捷电气股份有限公司	直销客户	1,017.56	1 年以内	17.31%
南京埃斯顿自动化股份有限公司	直销客户	616.39	1 年以内	10.49%
中达电子（江苏）有限公司	直销客户	484.97	1 年以内	8.25%
比亚迪股份有限公司	直销客户	420.24	1 年以内	7.15%
无锡三竹控制技术有限公司	贸易商	203.91	1 年以内	3.47%
合计		**2,743.06**	**-**	**46.67%**

（4）客户下游应用领域情况

报告期各期应收账款前五大客户下游应用领域情况具体如下：

客户名称	下游应用领域
比亚迪股份有限公司	采购标的公司产品配套用于工业设备中的伺服系统，其工业设备用于生产线的更新和建设，应用于汽车、电子、新能源和轨道交通行业。
无锡信捷电气股份有限公司	采购标的公司产品用于其伺服系统产品，其伺服产品广泛应用于光伏、锂电、半导体、3C、纺织、激光、AGV、分拣、物流、医疗等领域。
南京埃斯顿自动化股份有限公司	采购标的公司产品用于其自动化核心部件及运动控制系统业务板块，其自动化核心部件及运动控制系产品主要应用在金属成形数控机床、机器人、光伏设备、锂电池设备、3C 电子、包装机械、印刷机械、纺织机械、木工机械、医药机械及半导体制造设备等智能装备的自动化控制领域。
中达电子（江苏）有限公司	采购标的公司产品用于其伺服系统产品，其伺服产品下游应用领域广泛，包括食品、纺织、化工、电子、橡塑料、制药、印刷、金属工具机与加工机等自动化制造设备，以及工厂、建筑的空调、供水、节能设备与系统解决方案。

客户名称	下游应用领域
苏州新联电机有限公司	采购标的公司产品用于其伺服电机产品，其产品广泛用于机床、自动化、印刷、纺织、医疗和电梯行业。
无锡三竹控制技术有限公司	采购标的公司产品销售至下游智能装备制造等行业客户，其下游客户领域主要涉及锂电池设备制造业、光伏设备制造业、3C 设备制造业、氢能设备制造业等。
英孚康（浙江）工业技术有限公司	采购标的公司产品用于其伺服系统产品，其伺服产品广泛用于光伏、轮胎橡胶、电子半导体、锂电、印刷包装等行业。
上海三竹机电设备有限公司	原承担标的公司部分销售职能，从事连接器销售业务。2025 年 11 月 31 日上海三竹重组相关事项完成，不再纳入模拟合并范围。
浙江禾川科技股份有限公司	**采购标的公司产品用于其伺服系统产品，其产品广泛应用于光伏、锂电池、机器人、激光、3C 电子、包装、纺织、物流、木工等行业。**

（5）与同行业可比公司对比情况

报告期内，标的公司应收账款坏账准备计提政策与同行业可比上市公司的比较情况如下：

公司代码	公司名称	1 年以内	1 至 2 年	2 至 3 年	3 年以上（含 3-4 年及更长期）
301328.SZ	维峰电子	5.00%	10.00%	30.00%	100%
300351.SZ	永贵电器	5.00%	10.00%	30.00%	100%
688800.SH	瑞可达	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%-100%
002179.SZ	中航光电	按预期信用损失率			
688629.SH	华丰科技	按预期信用损失率			
标的公司		**5.00%**	**10.00%**	**30.00%**	**50.00%-100%**

注：以上数据来自同行业可比公司年度报告。

如上表所述，标的公司坏账准备计提比例与同行业可比公司无显著差异。

2、分析标的资产应收账款坏账准备综合计提比例低于同行业可比公司的合理性，应收账款坏账准备计提是否充分

报告期内，标的公司的应收账款坏账准备综合计提比例与其他同行业可比公司的对比情况如下：

公司代码	公司名称	2026.06.30	2025.12.31	2024.12.31
301328.SZ	维峰电子	**5.39%**	5.45%	5.00%
300351.SZ	永贵电器	**8.98%**	9.54%	9.59%
688800.SH	瑞可达	**8.79%**	8.65%	8.57%
002179.SZ	中航光电	**4.39%**	4.65%	3.64%
688629.SH	华丰科技	**6.01%**	6.22%	6.29%

公司代码	公司名称	2026.06.30	2025.12.31	2024.12.31
行业平均		**6.71%**	6.90%	6.62%
标的公司		**5.00%**	5.02%	5.12%

报告期内，标的公司坏账准备综合计提比例处于同行业可比公司计提比例区间内，综合计提比例低于同行业可比公司的坏账计提比例均值，主要原因系标的公司的应收账款账龄以 1 年以内为主，账龄结构优于行业平均水平。报告期内，标的公司 1 年以内的账龄占比与其他同行业可比公司的对比情况如下：

公司代码	公司名称	2026.06.30	2025.12.31	2024.12.31
301328.SZ	维峰电子	**99.20%**	99.55%	99.94%
300351.SZ	永贵电器	**87.97%**	90.20%	86.41%
688800.SH	瑞可达	**94.48%**	95.59%	95.84%
002179.SZ	中航光电	**88.79%**	86.12%	91.73%
688629.SH	华丰科技	**89.61%**	91.88%	92.51%
行业平均		**92.01%**	**92.67%**	**93.29%**
标的公司		**99.93%**	**99.76%**	**99.68%**

报告期内，标的公司 1 年以内的账龄占比分别为 99.68%、99.76%**和 99.93%**，高于其他同行业可比公司 1 年以内应收账款的账龄占比平均值。

综上，标的公司应收账款坏账准备综合计提比例低于同行业可比公司，主要系标的公司应收账款以 1 年以内为主，账龄结构优于行业平均水平，综合计提比例受短账龄占比高影响所致，应收账款坏账准备计提充分。

（三）结合营业收入、在手订单、客户开拓等情况，说明最近一期末存货规模增长的原因及合理性，结合存货细分结构、存货库龄、存货周转率、期后结转情况等，分析存货跌价准备计提是否充分，是否存在滞销产品

1、结合营业收入、在手订单、客户开拓等情况，说明最近一期末存货规模增长的原因及合理性

（1）营业收入与存货变动情况

单位：万元

项目	2026 年 6 月末/ 2026 年 1-6 月	2025 年末/2025 年度	2024 年末/2024 年度
营业收入	**21,588.53**	28,099.96	20,862.94

项目	2026 年 6 月末/ 2026 年 1-6 月	2025 年末/2025 年度	2024 年末/2024 年度
存货账面余额	**9,918.12**	7,442.99	4,610.58
存货占营业收入比例	**45.94%**	26.49%	22.10%

报告期各期存货占营业收入比例持续上升，主要系标的公司自 2024 年起，为合理调配产能、保障重点客户订单交付、应对旺季订单增长，相应加大备货规模所致。

（2）在手订单情况

报告期内，标的公司采用“以销定产”的生产模式，主要根据客户销售订单进行生产，其中原材料库存主要根据生产计划以及原材料价格变动情况合理确定，半成品库存一般根据半成品的生产周期确定，在产品则与客户产品订单相匹配。报告期各期末，标的公司原材料、在产品、委托加工物资及产成品余额与在手订单的匹配情况如下：

单位：万元

客户	2026.06.30	2025.12.31	2024.12.31
期末在手订单金额	**10,064.44**	10,443.93	10,231.38
期末在手订单金额对应的成本金额	**7,490.15**	8,205.80	7,284.74
原材料、在产品、委托加工物资及产成品余额	**7,817.81**	5,864.70	3,487.04

注 1：期末在手订单对应的成本金额按当期主营业务毛利率测算，即期末在手订单对应的成本金额=期末在手订单金额*（1-当期主营业务毛利率）；
注 2：期末在手订单金额统计口径为未发货的不含税订单金额（即不含发出商品对应的订单金额）；
注 3：在手订单包含比亚迪股份有限公司已中标未执行订单。

2025 年末和 2026 年 6 月末，标的公司在手订单金额**分别**为 **10,443.93 万元和 10,064.44 万元**，订单规模充足且处于合理区间。**2024 年第四季度起，标的公司订单规模快速增长，**为保障在手订单尤其是短期订单的及时交付，避免因生产周期偏紧、原材料采购周期较长等因素影响履约进度，标的公司提前开展原材料采购与产品生产备货，使得 **2025 年末和 2026 年 6 月末**原材料、在产品及库存商品规模相应增加。

2026 年 6 月 30 日在手订单较 **2025 年 12 月 31 日**有所降低，主要系订单签订与产品交付存在时间差所致，**标的公司主要客户滚动下单，期末在手订单金额存在正常波动，报告期各期末在手订单规模稳定在 1 亿元以上，不存在订单显著**

流失或客户需求显著下滑的情况。标的公司在手订单与存货规模具有匹配性，存货储备围绕在手订单履约需求展开，不存在盲目备货情形，**2025 年末和 2026 年 6 月末**最近一期存货增长具有合理性。

（3）客户开拓

2025 年和 2026 年 1-6 月，标的公司新增客户**分别为 501 家和 199 家**，来自当期新客户的收入占比较低，主要系新客户的开发需完成供应商资质审查、产品配套开发和产品适配验证，合作初期采购规模较小。报告期内，标的公司主要已开拓客户收入增长情况如下：

单位：万元

客户	合作历史	2026 年 1-6 月收入金额	2025 年度收入金额	2024 年度收入金额
比亚迪股份有限公司	2022 年	**1,774.87**	2,164.07	393.90
中达电子（江苏）有限公司	2022 年	**914.38**	1,575.46	1,246.98
无锡信捷电气股份有限公司	2017 年	**2,217.90**	2,703.53	2,182.33
深圳市雷赛智能控制股份有限公司	2017 年	**824.53**	1,386.47	668.78

2025 年和 2026 年 1-6 月，标的公司收入增长主要来自前期已开拓客户。经过前期的产品适配验证、长期稳定合作，标的公司与该等客户已建立了较为成熟的合作模式，即成熟产品的稳定销售、新产品的适配引入后实现放量增长、下一代产品的深度定制开发，推动 **2025 年和 2026 年 1-6 月**来自该等客户的收入大幅增长。上述客户对产品交付时效要求较高，存在批量集中采购需求，为快速响应客户需求、保障合作稳定性，标的公司针对性增加相关产品的原材料及产成品备货规模，进而导致存货规模相应增长。

综上，标的公司 **2025 年末和 2026 年 6 月末**存货规模增长的原因为 **2025 年度和 2026 年 1-6 月**收入大幅增长，标的公司为保障货物交接及应对旺季需求，主动加大备货，导致存货占比上升，备货规模与收入增长趋势相匹配，具有合理性。

2、结合存货细分结构、存货库龄、存货周转率、期后结转情况等，分析存货跌价准备计提是否充分，是否存在滞销产品

（1）存货细分结构、存货库龄情况

报告期内，标的公司存货的细分结构与库龄情况如下：

单位：万元

2026 年 6 月末				
存货类别	账面余额	存货库龄		
		6 个月以内	7-12 个月	1 年以上
原材料	4,228.62	3,720.32	208.74	299.56
自制半成品及在产品	442.49	442.49	-	-
库存商品（产成品）	2,686.04	2,145.35	258.87	281.83
委托加工物资	460.65	445.67	-	14.98
发出商品	2,100.31	2,096.56	2.01	1.74
合计	9,918.12	8,850.39	469.62	598.12
2025 年末				
存货类别	账面余额	存货库龄		
		6 个月以内	7-12 个月	1 年以上
原材料	3,119.20	2,564.69	335.65	218.86
自制半成品及在产品	721.28	652.79	56.66	11.83
库存商品（产成品）	1,727.71	1,350.21	208.45	169.05
委托加工物资	296.52	265.97	28.31	2.23
发出商品	1,578.28	1,542.25	9.51	26.53
合计	7,442.99	6,375.92	638.58	428.50
2024 年末				
存货类别	账面余额	存货库龄		
		6 个月以内	7-12 个月	1 年以上
原材料	2,096.97	1,654.11	165.21	277.64
自制半成品及在产品	367.99	355.12	8.11	4.77
库存商品（产成品）	890.09	672.72	81.34	136.02
委托加工物资	131.99	131.99	-	-
发出商品	1,123.55	1,071.95	39.42	12.17
合计	4,610.58	3,885.89	294.08	430.60

报告期内，标的公司存货库龄 1 年以内的金额分别为 4,179.97 万元、7，014.50 万元和 9,320.00 万元，占当期存货余额的比例分别为 90.66%、94.24%和 93.97%。

（2）存货周转率情况、期后结转情况，是否存在滞销产品

①存货周转率情况

报告期内，标的公司的存货周转率情况如下：

指标	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度
存货周转率（次）	**3.69**	3.66	3.77

报告期内，标的公司存货周转率分别为 3.77、3.66 **和 3.69**，标的公司存货周转率有所下降，主要系标的公司业务规模增大，为满足重要客户的订单需求增加相关产品的原材料采购、增加备货规模所致。

②期后结转情况、是否存在滞销产品

报告期各期末，标的公司的存货期后结转情况如下：

单位：万元

存货类别	2024 年 12 月末账面余额	截至 2026 年 8 月末结转金额	结转率
原材料	2,096.97	1,964.39	93.68%
自制半成品及在产品	367.99	367.99	100.00%
库存商品（产成品）	890.09	754.11	84.72%
委托加工物资	131.99	129.76	98.31%
发出商品	1,123.55	1,123.55	100.00%
合计	4,610.58	4,339.80	94.13%

单位：万元

存货类别	2025 年 12 月末账面余额	截至 2026 年 8 月末结转金额	结转率
原材料	3,119.20	2,716.05	87.08%
自制半成品及在产品	721.28	721.28	100.00%
库存商品（产成品）	1,727.71	1,316.54	76.20%
委托加工物资	296.52	287.65	97.01%
发出商品	1,578.28	1,576.54	99.89%
合计	7,442.99	6,618.06	88.92%

单位：万元

存货类别	2026 年 6 月末账面余额	截至 2026 年 8 月末结转金额	结转率
原材料	4,228.62	1,697.31	40.14%
自制半成品及在产品	442.49	268.77	60.74%
库存商品（产成品）	2,686.04	816.18	30.39%
委托加工物资	460.65	354.70	77.00%
发出商品	2,100.31	1,903.08	90.61%

存货类别	2026 年 6 月末账面余额	截至 2026 年 8 月末结转金额	结转率
合计	9,918.12	5,040.04	50.82%

截至 2026 年 8 月末，标的公司 2024 年末存货期后结转率较高，存货结转情况良好；2025 年末库存商品期后结转率为 76.20%，未结转金额为 411.17 万元，未结转部分主要系 2024 年第四季度以来订单规模显著增长，标的公司为平滑产能、保障交付，结合历史订单情况对部分常用物料增加备货，该部分产品将随订单交付陆续结转；2026 年 6 月末库存商品期后结转率为 30.39%，主要的未结转库存商品尚处于正常交付周期内，且期末存货余额与同期在手订单对应成本相匹配，不存在明显滞销的情形。

标的公司执行“以销定产”的生产模式和“以产定购”的采购模式，存货的采购、生产全流程均以客户订单需求为核心导向，有效保障存货整体周转率维持在较高水平。同时，连接器行业存在“小批量、多品类”的产品生产特性，为快速响应客户订单交付要求，标的公司已建立柔性生产体系，可实现订单的及时交付与高效响应。综上，标的公司现有存货具有明确的订单支撑和合理的生产、销售计划，不存在长期无法结转、以及明显滞销的情形。

（3）分析存货跌价准备计提是否充分

①存货跌价准备的计提方式

报告期各期末，标的公司按存货的账面价值与可变现净值孰低的原则计提存货跌价准备。库存商品以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。需要经过加工的材料存货，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。

①跌价准备计提是否充分

报告期各期末，标的公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司情况对比如下：

公司代码	公司名称	2026 年 6 月末	2025 年末	2024 年末
301328.SZ	维峰电子	**4.02%**	4.21%	4.19%
300351.SZ	永贵电器	**4.34%**	5.15%	5.19%

公司代码	公司名称	2026 年 6 月末	2025 年末	2024 年末
688800.SH	瑞可达	**5.72%**	5.34%	5.64%
002179.SZ	中航光电	**5.30%**	4.82%	5.72%
688629.SH	华丰科技	**7.03%**	6.45%	7.50%
行业平均		**5.28%**	**5.19%**	**5.65%**
标的公司		**7.87%**	**9.55%**	**15.97%**

报告期各期末，标的公司的存货跌价准备计提比例高于同行业上市公司平均水平，主要原因为标的公司存货中全额计提跌价准备部分的存货占比较高所致。

报告期各期末，标的公司全额计提跌价准备的金额分别为 673.10 万元、574.07 万元和 666.17 万元，占当年存货跌价准备计提金额的比例分别为 91.40%、80.78%和 85.34%。标的公司所处的连接器行业的产品迭代速度较快，部分存货因性能过时，型号淘汰，已无法匹配当前生产需求或客户订单要求。同时，相较于同行业可比上市公司，标的公司的规模较小，存货管理水平仍在持续改善优化中，对于滞销物料的管理存在不足，因此导致该等存货规模相对较高。基于谨慎性考虑，标的公司对该类存货全额计提跌价准备。报告期各期末，标的公司存货跌价准备计提比例高于同行业上市公司平均水平，跌价准备计提充分。

（四）标的资产其他应收款、其他应付款的构成、交易对象、形成原因及相关协议内容，包括但不限于往来明细、资金来源、款项用途、利息收益、还款安排等，是否已履行必要审批程序，结合其他应收款账龄及欠款方信用状况，说明是否存在可收回风险，是否足额计提坏账准备，是否存在关联方非经营性资金占用，标的资产相关内部控制是否健全并有效执行

1、标的资产其他应收款、其他应付款的构成、交易对象、形成原因及相关协议内容，包括但不限于往来明细、资金来源、款项用途、利息收益、还款安排等，是否已履行必要审批程序

（1）其他应收款的构成、交易对象、形成原因及相关协议内容

报告期各期末，标的公司的其他应收款账面价值具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2026.06.30		2025.12.31		2024.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
借款	-	-	-	-	363.14	73.40%
往来款	68.49	46.66%	46.60	28.68%	79.99	16.17%
押金及保证金	24.16	16.46%	26.16	16.10%	21.86	4.42%
员工借支及其他	1.03	0.70%	10.20	6.28%	29.74	6.01%
应收过渡期损益款项	22.95	15.63%	79.55	48.95%	-	-
应收出口退税款	30.17	20.55%	-	-	-	-
小计	146.79	100.00%	162.51	100.00%	494.73	100.00%
减：坏账准备	14.14	-	11.23	-	55.23	-
合计	132.65	-	151.28	-	439.50	-

①借款

报告期内，标的公司其他应收款中借款余额系因借款方资金需求向标的公司借款形成，根据标的公司财务管理制度中对资金管理的相关规定，相关借款已履行了一定的内部报批程序，但具体执行中仍存在审批流程简化、未约定借款利率等情况。截至本回复出具之日，上述借款已全部清偿。

②往来款

2026 年 6 月末，标的公司往来款余额为 **68.49 万元**，主要为标的公司已支付但尚未完成结算的电费、油费等，主要往来款欠款方情况如下：

单位：万元

债务人名称	金额	形成原因
国网安徽省电力有限公司和县供电公司	45.80	已付款未完成结算所致
中国石化销售股份有限公司安徽马鞍山石油分公司	7.46	已付款未完成结算所致

③押金及保证金

2026 年 6 月末，标的公司押金及保证金余额为 **24.16 万元**，主要为标的公司租赁厂房和办公用房支付的押金。

④员工借支及其他

2026 年 6 月末，标的公司员工借支和其他余额为 **1.03 万元**，主要系员工提取的备用金，用于标的公司日常经营开支。

⑤应收过渡期损益款项

2026 年 6 月末，标的公司应收过渡期损益款项余额为 **22.95 万元**，系上海三竹在业务整合过渡期（2025 年 8 月 1 日至 2025 年 11 月 30 日）内产生的全部损益。根据安徽三竹、三竹技术、上海三竹与吴根红签署的《业务整合协议书》，2025 年 8 月 1 日至 2025 年 11 月 30 日为资产、人员及业务整合移交过渡期。过渡期内产生的全部损益，由安徽三竹及其新设子公司三竹技术全额享有并承担，**过渡期内共产生损益 79.55 万，2026 年 1-6 月已回款 56.60 万元，2026 年 6 月 30 日应收过渡期损益款项余额为 22.95 万元**。

⑥应收出口退税款

2026 年 6 月末，标的公司应收出口退税款余额为 30.17 万元，系标的公司出口业务已申报尚未收到的增值税出口退税款。

（2）其他应付款的构成、交易对象、形成原因及相关协议内容

报告期各期末，标的公司其他应付款分别为 405.44 万元、640.75 万元**和 865.45 万元**，按款项性质披露其他应付款项如下：

单位：万元

项目	2026.06.30		2025.12.31		2024.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
应付往来款	**107.99**	**12.48%**	210.27	32.82%	208.64	51.46%
房租	**355.76**	**41.11%**	198.43	30.97%	96.25	23.74%
物流费	**37.70**	**4.36%**	57.72	9.01%	46.57	11.49%
应付劳务公司款	**364.00**	**42.06%**	174.33	27.21%	53.98	13.31%
合计	**865.45**	**100.00%**	**640.75**	**100.00%**	**405.44**	**100.00%**

2026 年 6 月末，标的公司其他应付款主要为应付厂房租赁费、物流费、应付劳务公司款、已完成但尚未结算的服务费、员工食堂餐费等，来源于日常生产经营。

2、结合其他应收款账龄及欠款方信用状况，说明是否存在可收回风险，是否足额计提坏账准备

截至本回复出具之日，标的公司其他应收款的借款已全部清偿。往来款主要为标的公司已付款但尚未完成服务或项目结算的电费、检测服务费、ERP 系统建

设服务费等；押金及保证金主要为标的公司租赁厂房和办公用房支付的押金；员工借支及其他主要系员工提取的备用金，用于标的公司日常经营开支。上述款项不存在重大可收回风险。

标的公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和未来 12 个月内或整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。报告期各期末，标的公司其他应收款余额分别为 494.73 万元、162.51 万元**和 146.79 万元**，坏账准备金额分别 55.23 万元、11.23 万元**和 14.14 万元**，标的公司其他应收款坏账准备计提充分。

3、是否存在关联方非经营性资金占用，标的资产相关内部控制是否健全并有效执行

截至本回复出具之日，标的公司不存在关联方非经营性资金占用，具体情况详见本回复“问题二：关于标的资产合规情况”之“（六）标的资产向大股东借款的具体情况，包括但不限于金额、起止时间、利率、借款用途，是否已履行相关程序，相关内控措施是否健全并得到有效执行，截至目前是否仍存在非经营性资金占用”之“（2）截至目前是否仍存在非经营性资金占用”。

标的公司财务管理制度对资金管理有明确规定，上述借款已履行了必要的内部审批程序，但具体执行中仍存在审批流程简化、未约定借款利率等情况。

（五）标的资产对汇川技术的产品质量赔偿所涉及的产品数量及所涉销售金额，相关会计处理是否合规，其他产品是否存在类似情况及标的资产整改情况，标的资产现有生产工艺、技术水平及安全生产措施能否确保产品质量与安全性，上述产品质量赔偿是否对标的资产销售产生重大不利影响

1、标的资产对汇川技术的产品质量赔偿所涉及的产品数量及所涉及销售金额，相关会计处理是否合规。

标的资产对汇川技术的产品质量赔偿所涉及的产品数量及所涉及的赔偿金额情况如下：

产品名称	型号	数量（万件）	销售金额（万元）
焊接式插头	SC-06B-2N00-712	9.37	23.27

根据汇川技术出具的《索赔协议》，汇川技术因上述型号产品导致的编码器

插头晃动报警问题向标的公司索赔，本次标的公司向汇川技术支付产品质量赔偿总额 142.81 万元（其中物料损失 22.56 万元、市场端损失 55.58 万元、其他损失 64.67 万元），所涉赔偿对应产品不含税销售金额为 23.27 万元。

根据《企业会计准则第 14 号—收入》相关规定，标的资产将该笔赔偿款项全部计入“营业外支出”科目的会计处理符合企业会计准则要求，理由如下：赔偿总额中，仅物料损失与对应产品直接相关，其余市场端损失及其他损失均属于因产品质量问题引发的超出正常履约义务的额外损失，不属于销售合同对价调整范畴，故无需冲减主营业务收入；同时，根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》规定，与或有事项相关的义务同时满足“该义务是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、该义务的金额能够可靠地计量”三项条件时，应当确认为预计负债，2024 年末，标的公司已按照预计赔偿金额确认预计负债，该处理符合上述准则规定。

2、其他产品是否存在类似的情况及标的资产整改情况

报告期内，除本次产品质量索赔外，标的公司未发生其他大额产品质量索赔，其他产品不存在类似质量问题。针对汇川技术的产品质量赔偿事项，标的公司已与客户积极沟通，并采取以下整改措施：（1）及时响应客户反馈，派遣技术人员核实具体原因，优化相关产品的结构设计；（2）持续完善生产工艺，强化压铸、注塑、装配等关键工序的过程管控；（3）加强产品出厂检验，严格控制不合格产品流出；（4）完善重大客户质量问题快速响应与处理机制，强化质量责任追溯。

3、标的资产现有生产工艺、技术水平及安全生产措施能否确保产品质量与安全性，上述产品质量赔偿是否对标的资产销售产生重大不利影响

在工艺流程制定方面，标的公司结合自身的生产设备和技术水平，制定了科学合理、严格规范的工艺流程，并持续优化完善；在生产过程管理中，标的公司建立了关键参数与核心环节的实时监控及反馈机制，实现问题及时发现、快速处置，保障生产过程稳定可控；在质检验收环节，标的公司执行严格的检验标准并运用先进检测设备，对产品实施全面检验或按规范要求开展必要检测，有效把控产品质量。标的公司现有生产工艺、技术水平及安全生产措施能够充分保障产品质量及安全性。

上述产品质量赔偿系偶发性的个别情况，未对标的公司与汇川技术的合作产生重大不利影响。报告期内，标的公司对汇川技术的销售规模分别为 576.37 万元、728.20 万元**和 174.11 万元**，上述产品质量赔偿未对标的公司的产品销售产生重大不利影响。

（六）结合标的资产期间费用的具体构成及变动情况，说明标的资产期间费用率逐年下降的原因及合理性，是否存在由关联方代付相关成本费用的情况，标的资产成本费用核算是否完整

1、标的资产期间费用的具体构成及变动情况

报告期各期，标的公司期间费用率情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
销售费用	**491.55**	**2.28%**	991.45	3.53%	752.52	3.61%
管理费用	**565.14**	**2.62%**	1,434.04	5.10%	1,262.31	6.05%
研发费用	**542.25**	**2.51%**	1,200.77	4.27%	1,278.57	6.13%
财务费用	**49.84**	**0.23%**	79.22	0.28%	66.45	0.32%
合计	**1,648.78**	**7.64%**	**3,705.48**	**13.19%**	**3,359.85**	**16.10%**

注：占比=期间费用/当期营业收入

报告期各期，标的公司期间费用率分别为 16.10%、13.19%**和 7.64%**。**2025 年和 2026 年 1-6 月**，鉴于期间费用多属固定成本性质，增长存在一定滞后性，在营业收入较快增长的情况下，期间费用率存在一定程度下降。

（1）销售费用

报告期内，标的公司销售费用分别为 752.52 万元、991.45 万元**和 491.55 万元**，具体构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	**452.01**	**91.96%**	782.96	78.97%	638.06	84.79%
销售服务费	**3.32**	**0.67%**	39.02	3.94%	28.20	3.75%
差旅费	**9.76**	**1.99%**	59.54	6.01%	48.11	6.39%
展览费	**0.20**	**0.04%**	50.90	5.13%	18.97	2.52%

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
广告费	0.22	0.04%	3.85	0.39%	1.87	0.25%
业务经费	13.31	2.71%	30.22	3.05%	13.05	1.73%
其他	12.74	2.59%	24.97	2.52%	4.26	0.57%
合计	491.55	100.00%	991.45	100.00%	752.52	100.00%

报告期内，标的公司销售费用主要包括职工薪酬、销售服务费、差旅费、展览费等，其中以职工薪酬和销售服务费为主，两者合计占比超 80%。2025 年销售费用金额小幅增长，主要系业务规模增加带动销售费用增加。

（2）管理费用

报告期内，标的公司管理费用分别为 1,262.31 万元、1,434.04 万元和 565.14 万元，明细情况如下表所示：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	373.01	66.00%	790.86	55.15%	693.61	54.95%
折旧费	10.63	1.88%	44.60	3.11%	65.44	5.18%
聘请中介机构费	40.91	7.24%	114.49	7.98%	66.20	5.24%
使用权资产折旧	33.22	5.88%	37.62	2.62%	62.54	4.95%
业务招待费	6.65	1.18%	102.52	7.15%	83.82	6.64%
差旅费	11.96	2.12%	51.11	3.56%	50.35	3.99%
办公费	36.57	6.47%	108.43	7.56%	89.03	7.05%
长期待摊费用摊销	6.05	1.07%	35.89	2.50%	25.77	2.04%
无形资产摊销	10.60	1.88%	20.37	1.42%	1.60	0.13%
汽车费	8.93	1.58%	49.80	3.47%	46.77	3.71%
水电费	8.31	1.47%	16.91	1.18%	17.12	1.36%
其他	18.29	3.24%	61.45	4.28%	60.07	4.76%
合计	565.14	100.00%	1,434.04	100.00%	1,262.31	100.00%

标的公司管理费用主要为职工薪酬、折旧费、中介机构费、业务招待费、差旅费、车辆费等。

（3）研发费用

报告期内，标的公司研发费用分别为 1,278.57 万元、1,200.77 万元**和 542.25 万元**，明细情况如下表所示：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接人工	**276.64**	**51.02%**	647.39	53.91%	630.51	49.31%
直接材料	**208.04**	**38.37%**	423.87	35.30%	533.38	41.72%
折旧摊销	**47.50**	**8.76%**	113.62	9.46%	97.04	7.59%
其他费用	**10.07**	**1.86%**	15.89	1.32%	17.64	1.38%
合计	**542.25**	**100.00%**	**1,200.77**	**100.00%**	**1,278.57**	**100.00%**

标的公司研发费用主要为直接人工、直接材料、折旧摊销等。报告期内，标的公司研发费用占营业收入的比例分别为 6.13%、4.27%**和 2.51%**，2025 年**和 2026 年 1-6 月**占比下滑主要原因系比亚迪、无锡信捷等客户的订单放量导致收入显著增加所致。

（4）财务费用

报告期内，标的公司财务费用构成情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度
贷款利息费用	**40.36**	68.32	33.91
票据贴现费用	**-**	2.55	-
租赁负债利息费用	**5.69**	3.26	14.21
减：利息收入	**0.50**	0.49	0.83
汇兑损益（收益以“-”列示）	**3.16**	3.24	18.00
手续费支出	**1.12**	2.33	1.15
合计	**49.84**	**79.22**	**66.45**

标的公司财务费用分别为 66.45 万元、79.22 万元**和 49.84 万元**，主要为贷款利息费用。2025 年度，租赁负债利息费用下降，主要系本期设备融资租赁到期所致；贷款利息费用同比增长显著，主要系本期新增银行短期贷款所致。

2、说明标的资产期间费用率逐年下降的原因及合理性

报告期内，标的公司期间费用率呈现下降趋势，主要系销售费用、管理费用和研发费用构成以职工薪酬为主，具有固定成本属性，其增长主要与业务布局优

化、核心团队建设等长期投入相关，相比营业收入增长存在一定滞后性，导致期间费用率增长率低于营业收入增长率。

综上所述，标的公司期间费用率逐年下降，与标的资产业务发展阶段、经营模式及规模扩张节奏相匹配，具备合理性。

3、是否存在由关联方代付相关成本费用

经核查报告期内标的公司与主要关联方（包括原实际控制人、持股 5%及以上股东、销售总监、采购总监、财务总监、出纳等关键岗位人员）的个人银行流水，标的公司不存在由关联方代付相关成本费用的情形。

4、标的资产成本费用核算是否完整。

（1）成本费用核算体系及核算政策

标的公司已制定《成本核算管理制度》《费用管理制度》等内部管理制度，明确了成本费用的核算范围、核算方法、确认标准及账务处理流程，形成了完整的成本费用核算体系。

标的公司成本主要包括原材料成本、生产工人薪酬、制造费用等，采用分批法进行成本核算，按照产品生产流程准确归集、分配各项生产成本，确保产品成本核算完整、准确。

标的公司期间费用（销售费用、管理费用、研发费用、财务费用）均按照《企业会计准则》的相关规定进行确认与核算，明确了各项费用的确认标准、归集范围及账务处理方式，确保期间费用核算完整、合规。

（2）核查范围及方式

核查范围：①查阅标的公司成本费用相关的内部管理制度；②抽查报告期内的会计凭证、账簿、成本计算单、费用报销单据、发票、合同等资料；③核查成本费用的归集与分配是否合理，是否存在跨期确认、少计、漏计等情形；④访谈标的公司财务负责人、成本会计及相关业务人员，了解成本费用核算流程；⑤对比同行业可比公司的成本费用核算政策及核算范围，核实标的公司核算的合规性与完整性。

综上，标的公司成本费用核算体系完善、核算政策合规、核算范围完整，不

存在少计、漏计成本费用的情形，成本费用核算完整。

（七）最近一期经营活动产生的现金流量净额为负，且与净利润差异较大的原因及合理性

报告期各期，标的公司经营活动现金流量调节表如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度
将净利润调节为经营活动现金流量			
净利润	**2,847.09**	1,900.28	2,562.53
加：资产减值准备	**376.77**	132.40	205.51
信用减值损失	**288.35**	144.58	-33.10
固定资产折旧	**233.11**	464.38	433.50
使用权资产折旧	**75.61**	144.56	153.29
无形资产摊销	**10.60**	20.37	1.60
长期待摊费用摊销	**6.05**	35.89	27.96
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“－”号填列）	**16.17**	58.23	3.09
财务费用（收益以“－”号填列）	**49.22**	74.82	66.13
投资损失（收益以“－”号填列）	**-5.10**	-12.86	-40.31
递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）	**-27.38**	-51.19	0.13
递延所得税负债增加（减少以“－”号填列）	**-4.14**	14.31	-29.36
存货的减少（增加以“－”号填列）	**-2,705.04**	-2,850.58	-1,281.95
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	**-7,376.03**	-5,072.41	661.52
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	**6,310.97**	5,021.25	-1,167.64
其他	**-**	-	-
经营活动产生的现金流量净额	**96.26**	**24.03**	**1,562.89**

报告期各期，标的公司营业收入分别为 20,862.94 万元、28,099.96 万元和 21,588.53 万元，净利润分别为 2,562.53 万元、1,900.28 万元和 2,847.09 万元，扣除非经常性损益的净利润分别为 2,191.14 万元、1,880.25 万元和 2,781.32 万元，2025 年度营业收入增长显著而利润有所下滑，主要原因为：（1）2025 年毛利率受原材料价格上涨和产品价格承压下降影响而下滑，导致 2025 年度毛利额与 2024 年相近，报告期内毛利额分别为 6,008.23 万元和 6,022.36 万元，毛利率下滑具体分析详见本回复之“问题五、（六）”；（2）2025 年期间费用

金额随生产及销售规模增长而增加，2025 年期间费用合计相比 2024 年增加 345.63 万元；（3）2025 年标的公司计入其他收益的政府补助相比 2024 年减少 287.78 万元。受上述主要因素影响，标的公司 2025 年净利润较上年减少 662.25 万元，扣除非经常性损益的净利润较上年减少 310.89 万元。

2026 年 1-6 月，标的公司净利润与经营活动产生的现金流量净额的差异为**-2,750.83 万元**，主要系存货科目的增加与经营性应收项目**和经营性应付项目**的增加所致，具体如下：

1、存货增加的影响情况

单位：万元

存货类别	2026.06.30	2025.12.31	对经营性现金流的影响金额
原材料	**4,228.62**	3,119.20	**-1,109.42**
自制半成品及在产品	**442.49**	721.28	**278.79**
库存商品（产成品）	**2,686.04**	1,727.71	**-958.33**
委托加工物资	**460.65**	296.52	**-164.13**
发出商品	**2,100.31**	1,578.28	**-522.03**
存货跌价以及专项储备影响金额	**-**	-	**-229.91**
合计	**9,918.12**	**7,442.99**	**-2,705.03**

2026 年 1-6 月，标的公司为满足比亚迪等重要客户订单需求，增加相关产品的原材料及产成品备货规模，存货增加对经营性现金流的影响金额为**-2,705.03 万元**。具体原因及合理性分析详见本回复“问题七：关于标的资产其他财务事项”之“（三）结合营业收入、在手订单、客户开拓等情况，说明最近一期末存货规模增长的原因及合理性，结合存货细分结构、存货库龄、存货周转率、期后结转情况等，分析存货跌价准备计提是否充分，是否存在滞销产品”。

2、经营性应收项目增加的影响情况

单位：万元

项目	2026.06.30	2025.12.31	对经营性现金流的影响金额
应收账款	**14,883.38**	9,150.68	**-5,732.70**
应收票据及应收款项融资	**6,658.78**	5,056.33	**-1,602.45**
预付款项	**230.98**	80.68	**-150.30**
其他经营性应收项目	**47.07**	116.87	**69.80**

项目	2026.06.30	2025.12.31	对经营性现金流的影响金额
小计	21,820.22	14,404.56	-7,415.66
经营性应收项目中非经营性部分变动			39.63
合计			-7,376.03

2026 年 6 月末，标的公司因最近一期营业收入显著增长、部分客户适度延长信用期影响，经营性应收项目余额增长显著，具体原因与合理性分析详见本回复“问题七：关于标的资产其他财务事项”之“（一）结合应收账款信用政策及其变化情况、营业收入季度分布情况等，分析标的资产应收账款逐年增长的原因及合理性，与营业收入的增长幅度是否保持一致”。经营性应收项目增加对经营性现金流的影响金额为**-7,376.03 万元**。

3、经营性应付项目增加的影响情况

单位：万元

项目	2026.06.30	2025.12.31	对经营性现金流的影响金额
应付票据	-	132.11	-132.11
应付账款	11,930.59	6,534.14	5,396.44
合同负债	320.12	59.84	260.28
应交税费	479.34	28.94	450.40
应付职工薪酬	531.64	659.84	-128.19
其他应付款	865.45	640.75	224.70
一年内到期的非流动负债	143.43	154.07	-10.65
其他流动负债	3,925.32	3,539.01	386.31
经营性应付项目中非经营性部分变动			-136.22
合计			6,310.97

经营性应付项目的增加主要系应付账款增长所致，应付账款增长情况详见本回复之问题五（四）之“3、应付账款的变动分析”。

综上所述，**2026 年 1-6 月**标的公司利润与经营活动产生的现金流量净额差异为**-2,750.83 万元**，主要系存货增加、应收账款增加、**应付账款增加**等综合影响所致，相关变动与标的公司业务规模增长、订单交付及经营模式相匹配，具有合理性。

二、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对前述事项，独立财务顾问主要履行了以下核查程序：

1、访谈标的公司管理层，了解并复核标的资产应收账款信用政策、信用期变动及依据，分析其对应收账款的影响；复核营业收入与应收账款的季度分布及变动趋势，对比两者增长幅度的匹配性；结合业务模式、销售季节性因素，分析应收账款逐年增长的原因及合理性；

2、获取标的公司应收账款明细表，复核应收账款账龄结构、逾期情况、周转率及变动趋势，结合下游应用领域分析回款风险；对主要客户执行函证、访谈，检查期后回款情况，验证应收账款真实性与回收情况；获取同行业可比公司坏账计提政策及综合比例，对比分析差异合理性；检查坏账准备计提政策、方法及计算过程，复核计提是否充分、合理；

3、复核标的公司收入明细表，访谈管理层，了解并复核营业收入、在手订单、客户开拓及市场需求情况，分析存货规模增长的原因及合理性；复核存货结构、库龄、周转率及期后结转情况，评价周转效率与跌价风险；对存货执行监盘、抽盘程序，核查是否存在残次、滞销及呆滞存货；复核存货跌价准备计提政策、测算过程及依据，评估计提是否充分、合规；结合期后销售、领用及结转情况，分析可变现净值并判断减值风险；

4、获取标的公司资金管理制度、标的公司其他应收款与其他应付款明细表，复核借款审批单据和资金流出凭证，访谈标的公司管理层，了解其他应收款和其他应付款形成原因，评价相关内部控制是否健全并有效执行，结合其他应收款具体情况分析是否存在可收回风险；检查标的公司坏账准备计提政策、方法及计算过程，复核计提是否充分；获取借款偿还单据和标的公司银行流水，复核借款是否清偿完毕，检查是否存在关联方非经营性资金占用；

5、获取并检查标的公司与汇川技术产品质量赔偿相关的协议、赔付凭证、产品明细及对应销售金额，核实赔偿事项的真实性与准确性；复核标的资产对产品质量赔偿的会计处理及入账凭证，评价其是否符合企业会计准则相关规定；复核营业外支出明细表，访谈标的公司管理层，了解是否存在类似的质量赔偿情况

以及采取的整改措施，了解现有生产工艺、技术水平及安全生产措施，评价是否能确保产品质量与安全性；检查与汇川技术的合作情况，分析产品质量赔偿对标的公司销售的影响；

6、复核标的公司期间费用明细构成及变动情况，结合收入变动分析期间费用率逐年下降的原因及合理性；检查费用相关合同、发票、付款凭证及入账依据，核查费用发生的真实性、完整性与归属期间；核对成本费用核算范围、归集与分配方法，评价核算是否完整准确；对大额及异常费用执行细节测试，核查是否存在费用跨期、少计、漏计或体外承担等情形；获取报告期内标的公司与主要关联方（实际控制人、持股 5%及以上股东）及关键岗位人员（销售总监、采购总监、财务总监、出纳等）的银行流水，核查是否存在关联方或相关人员代付成本费用情形；

7、复核标的公司现金流量表编制过程，通过净利润调节为经营活动现金流量，分析差异构成及原因；核查应收款项、存货、应付款项等经营性往来及营运资金变动情况，分析其对经营活动现金流的影响；复核相关项目变动的商业合理性，综合判断最近一期经营活动现金流量净额为负且与净利润差异较大的原因及合理性。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、报告期内，标的公司基于部分客户需求被动延长了该等客户的信用期，其余主要客户信用期基本保持稳定；标的公司应收账款逐年增长主要系营业收入增长带动所致，2025 年末**和 2026 年 6 月末**应收账款增长率相对较高，主要系标的公司营业收入增长显著、部分客户适度延长信用期所致，具备合理性；

2、报告期内，标的公司应收账款以一年以内账龄为主，应收账款管理能力较强，应收账款整体质量良好；标的公司主要下游客户为工业控制领域国内上市公司和知名外企的境内子公司，应收账款期后回款情况良好；标的公司坏账准备计提比例与同行业可比公司无显著差异，应收账款坏账准备计提充分；

3、**2025 年和 2026 年 1-6 月**，标的公司营业收入增长显著，标的公司为合理调配产能、保障重点客户订单交付、应对旺季订单增长，加大了备货规模所致，

具有合理的商业背景及业务必要性；报告期各期末，标的公司在手订单规模与存货规模具有匹配性，存货储备围绕在手订单履约需求展开，不存在盲目备货情形，**2025 年末和 2026 年 6 月末**存货增长具有合理性；**2025 年和 2026 年 1-6 月**，标的公司收入增长主要来自前期已开拓客户，部分重要客户对交付时效要求较高，标的公司针对性增加相关产品的原材料及产成品备货规模，符合标的公司客户结构及业务发展的实际情况，**2025 年末和 2026 年 6 月末**存货增长具备合理性；标的公司执行“以销定产”的生产模式和“以产定购”的采购模式，现有存货具有明确的订单支撑和合理的生产、销售计划，不存在长期无法结转、以及明显滞销的情形；标的公司的存货按照成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，经对比同行业上市公司，标的公司存货跌价准备计提充分；

4、报告期末，标的公司其他应收款以往来款和应收过渡期损益款项为主，往来款主要为标的公司已支付但尚未完成服务或项目结算的费用，应收过渡期损益款项为上海三竹在业务整合过渡期内产生的全部损益，相关其他应收款不存在重大可收回风险，已足额充分计提坏账准备；报告期内，标的公司曾存在关联方非经营性资金占用情形，截至本回复出具之日，上述资金占用已清理完毕，不存在关联方非经营性资金占用，根据标的公司财务管理制度中对资金管理的相关规定，标的公司相关借款已履行了一定的内部报批程序，但具体执行中仍存在审批流程简化、未约定借款利率等情况，相关内部控制不存在重大风险；

5、标的公司针对汇川技术质量赔偿事项的会计处理符合企业会计准则相关规定，会计处理合规；其他产品不存在类似情况，标的公司针对汇川技术的产品质量赔偿事项，已与客户积极沟通，并采取了多项整改措施；标的公司现有生产工艺、技术水平及安全生产措施能够充分保障产品质量及安全性；上述产品质量赔偿系偶发性的个别情况，未对标的公司的产品销售产生重大不利影响；

6、经分析标的公司期间费用具体构成及变动情况，其期间费用率逐年下降具有合理性；标的公司不存在关联方代付成本费用的情形，成本费用核算完整、准确；

7、标的公司最近一期经营活动产生的现金流量净额与净利润差异较大，主要系存货、经营性应收项目**和经营性应付项目**增加所致，相关变动与标的公司业

务规模增长、订单交付及经营模式相匹配，具有合理性。

其他事项的说明

请上市公司全面梳理“重大风险提示”各项内容，突出重大性，增强针对性，强化风险导向，按照重要性进行排序。

同时，请上市公司关注重组申请受理以来有关该项目的重大舆情等情况，请独立财务顾问对上述情况中涉及该项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行核查，并于答复本审核问询函时一并提交。若无重大舆情情况，也请予以书面说明。

回复：

一、全面梳理“重大风险提示”各项内容

上市公司已全面梳理“重大风险提示”各项内容，并从重大性、针对性等方面进行优化，强化风险导向，删除冗余表述，按照重要性进行排序。

二、重组申请受理以来有关该项目的重大舆情情况

自本次重组申请于2026年1月20日获得深圳证券交易所受理至本回复出具之日，上市公司及独立财务顾问持续关注媒体等对本次交易的相关报告，并通过网络检索等方式对本次重组相关的媒体报道情况进行了核查，未出现与本次交易相关信息披露存在重大差异或者所涉事项可能对本次交易产生重大影响的重大媒体报告或市场传闻，亦未出现媒体等对上市公司本次交易信息披露的真实性、准确性、完整性提出质疑的情况。

三、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对前述事项，独立财务顾问主要履行了以下核查程序：

通过网络检索等方式对上市公司本次重组申请受理日至本回复出具日相关媒体报道的情况进行了检索核查，并对检索获得的媒体报道内容进行阅读和分析。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

自上市公司本次重组申请受理日至本回复出具日，不存在有关本项目的重大

舆情或媒体质疑，未出现与本次交易相关信息披露存在重大差异或所涉事项可能对本次交易产生重大影响的重大媒体报道或市场传闻，亦未出现媒体等对上市公司本次交易信息披露的真实性、准确性、完整性提出质疑的情况。

（以下无正文）

（本页无正文，为《申万宏源证券承销保荐有限责任公司关于深圳证券交易所<关于湖南华菱线缆股份有限公司发行可转换公司债券购买资产并募集配套资金申请的审核问询函>回复之专项核查意见》之签章页）

财务顾问协办人：

杜承志

申万宏源证券承销保荐有限责任公司

2026年 11月 18日

（本页无正文，为《申万宏源证券承销保荐有限责任公司关于深圳证券交易所<关于湖南华菱线缆股份有限公司发行可转换公司债券购买资产并募集配套资金申请的审核问询函>回复之专项核查意见》之签章页）

财务顾问主办人：

李志文　　胡鸿滨

申万宏源证券承销保荐有限责任公司

2016年 11月 18 日

（本页无正文，为《申万宏源证券承销保荐有限责任公司关于深圳证券交易所<关于湖南华菱线缆股份有限公司发行可转换公司债券购买资产并募集配套资金申请的审核问询函>回复之专项核查意见》之签章页）

内核负责人：

孙艳萍

申万宏源证券承销保荐有限责任公司

2016年 11月 18日

（本页无正文，为《申万宏源证券承销保荐有限责任公司关于深圳证券交易所<关于湖南华菱线缆股份有限公司发行可转换公司债券购买资产并募集配套资金申请的审核问询函>回复之专项核查意见》之签章页）

财务顾问业务部门负责人：

包建祥

申万宏源证券承销保荐有限责任公司

2026年 11月 18 日

（本页无正文，为《申万宏源证券承销保荐有限责任公司关于深圳证券交易所<关于湖南华菱线缆股份有限公司发行可转换公司债券购买资产并募集配套资金申请的审核问询函>回复之专项核查意见》之签章页）

法定代表人（或授权代表）：

王明希

申万宏源证券承销保荐有限责任公司

2016年 11月 18日