证券代码：001314　　证券简称：亿道信息　　上市地点：深圳证券交易所

深圳市亿道信息股份有限公司
发行股份及支付现金购买资产
并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）

项目	交易对方
发行股份及支付现金购买资产	汪涛、张红梅、蒋松林、杨海波、张虎、成为科技、成为一号、成为二号、成为三号 9 名交易对方
募集配套资金	不超过 35 名特定投资者

独立财务顾问

国泰海通证券股份有限公司
GUOTAI HAITONG SECURITIES CO., LTD.

中国（上海）自由贸易试验区商城路 618 号

二〇二六年十一月

声 明

一、上市公司声明

本公司及全体董事、取消监事会前曾任监事、高级管理人员保证本报告书内容及其摘要内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。如因提供的信息、出具的说明、承诺及确认存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，本公司将依法承担相应法律责任。

本公司控股股东、实际控制人、董事、取消监事会前曾任监事、高级管理人员承诺：如本公司或本人在本次交易中提供或披露的信息涉嫌虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，被司法机关立案侦查或者被中国证券监督管理委员会立案调查的，在形成调查结论以前，本公司或本人将暂停转让在上市公司拥有权益的股份（如有），并于收到立案稽查通知的两个交易日内将暂停转让的书面申请和股票账户提交上市公司董事会，由上市公司董事会代本公司或本人向证券交易所和登记结算公司申请锁定；未在两个交易日内提交锁定申请的，本公司或本人同意授权上市公司董事会核实后直接向证券交易所和登记结算公司报送本公司或本人的身份信息和账户信息并申请锁定；上市公司董事会未向证券交易所和登记结算公司报送本公司或本人的身份信息和账户信息的，本公司或本人同意授权证券交易所和登记结算公司直接锁定相关股份。如调查结论发现存在违法违规情节，本公司或本人承诺自愿锁定股份用于相关投资者赔偿安排。

中国证监会、深交所对本次交易所作的任何决定或意见均不代表其对本公司股票的价值或投资者收益的实质性判断或保证。

本次交易完成后，本公司经营与收益变化由本公司自行负责；因本次交易引致的投资风险，由投资者自行负责。请全体股东及其他公众投资者认真阅读有关本次交易的全部信息披露文件，做出谨慎的投资决策。投资者在评价本次交易事项时，除本报告书及其摘要内容以及同时披露的相关文件外，还应认真考虑本报告书披露的各项风险因素。投资者若对本报告书及其摘要存在任何疑问，应咨询自己的股票经纪人、律师、会计师或其他专业顾问。

二、交易对方声明

本次交易的交易对方已出具承诺函，保证在本次交易过程中将依据相关规定，及时向上市公司及参与本次交易的各中介机构提供和披露本次交易的相关信息，并保证所提供的信息真实、准确、完整。

交易对方保证向上市公司及参与本次交易的各中介机构所提供和披露的资料均为真实、准确、完整的原始书面资料或副本资料，资料副本或复印件与其原始资料或原件一致，所有文件的签名、印章均是真实的，该等文件的签署人业经合法授权并有效签署该文件，不存在任何虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

交易对方保证为本次交易所出具的说明、承诺及确认均真实、准确，不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

如本次交易因交易对方所提供或者披露的信息涉嫌虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，被司法机关立案侦查或者被中国证券监督管理委员会立案调查的，在形成调查结论以前，交易对方将暂停转让在上市公司拥有权益的股份，并于收到立案稽查通知的两个交易日内将暂停转让的书面申请和股票账户提交上市公司董事会，由上市公司董事会代向证券交易所和登记结算公司申请锁定；如未在两个交易日内提交锁定申请的，同意授权上市公司董事会在核实后直接向证券交易所和登记结算公司报送交易对方的身份信息和账户信息并申请锁定；如上市公司董事会未向证券交易所和登记结算公司报送交易对方的身份信息和账户信息的，同意授权证券交易所和登记结算公司直接锁定相关股份。如调查结论发现存在违法违规情节，交易对方承诺自愿锁定股份用于相关投资者赔偿安排。

如违反上述承诺，交易对方愿意就此依法承担相应的法律责任。

三、相关证券服务机构及人员声明

本次交易的证券服务机构及人员承诺：为本次交易出具的申请文件内容真实、准确、完整、不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。如为本次交易出具的申请文件存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，证券服务机构未能勤勉尽责的，将承担相应法律责任。

目 录

声 明 1
一、上市公司声明 1
二、交易对方声明 2
三、相关证券服务机构及人员声明 2
目 录 3
释 义 9
一、普通术语 9
二、专业术语 11
重大事项提示 12
一、本次交易方案简要介绍 12
二、募集配套资金情况简要介绍 15
三、本次交易方案的调整情况 16
四、本次交易的性质 18
五、本次交易对上市公司的影响 27
六、本次交易已履行及尚需履行的程序 29
七、上市公司控股股东、实际控制人及其一致行动人对本次交易的原则性意见，以及上市公司控股股东、实际控制人及其一致行动人、董事、取消监事会前曾任监事、高级管理人员自本次重组报告书披露之日起至实施完毕期间的股份减持计划 30
八、本次交易对中小投资者权益保护的安排 31
九、独立财务顾问的保荐机构资格 34
十、其他需要提醒投资者重点关注的事项 34
重大风险提示 35
一、与本次交易相关的风险 35
二、交易标的相关风险 39
三、其他风险 41
第一节 本次交易概况 42
一、本次交易的背景、目的及必要性 42

二、本次交易的具体方案 50
三、本次交易方案的调整情况 66
四、本次交易的性质 69
五、本次交易对于上市公司的影响 70
六、本次交易已履行及尚需履行的程序 70
七、本次交易的业绩承诺和补偿安排、超额业绩奖励 70
八、本次交易相关方作出的重要承诺 83
第二节 上市公司基本情况 96
一、基本情况 96
二、公司股本结构及前十大股东情况 96
三、控股股东及实际控制人情况 97
四、公司最近三十六个月的控制权变动及最近三年重大资产重组情况 98
五、上市公司最近三年的主营业务发展情况 98
六、上市公司主要财务数据及财务指标 98
七、上市公司合法合规情况 99
第三节 交易对方基本情况 100
一、交易对方总体情况 100
二、发行股份及支付现金购买资产的交易对方 100
三、募集配套资金的交易对方 177
四、其他事项说明 177
第四节 交易标的基本情况 181
一、基本情况 181
二、历史沿革情况 181
三、股权结构及控制关系 189
四、控股及参股子公司情况 191
五、主要资产权属、主要负债及对外担保情况 195
六、诉讼、仲裁、行政处罚及合法合规情况 208
七、主营业务发展情况 209
八、主要财务数据 269

九、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 270
十、债权债务转移情况 270
十一、报告期内主要会计政策及相关会计处理 270
第五节 发行股份及募集配套资金的情况 276
一、发行股份购买资产情况 276
二、募集配套资金情况 276
第六节 标的资产评估及定价情况 279
一、标的资产评估总体情况 279
二、标的资产具体评估情况 284
三、董事会关于评估合理性及定价公允性分析 389
第七节 本次交易合同的主要内容 395
一、《深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买深圳市成为信息股份有限公司股权的协议书》的主要内容 395
二、《<深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买深圳市成为信息股份有限公司股权的协议书>之补充协议》的主要内容 399
三、《深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买深圳市成为信息股份有限公司股权之业绩补偿协议》的主要内容 403
四、《〈深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买深圳市成为信息股份有限公司股权之业绩补偿协议〉的补充协议》的主要内容 409
第八节 本次交易的合规性分析 411
一、本次交易符合《重组管理办法》第十一条的规定 411
二、本次交易不构成《重组管理办法》第十三条规定的重组上市的情形 414
三、本次交易符合《重组管理办法》第四十三条的规定 414
四、本次交易符合《重组管理办法》第四十四条的规定 415
五、本次交易符合《重组管理办法》第四十五条及其适用意见、《监管规则适用指引——上市类第 1 号》相关解答的要求 416
六、本次交易符合《重组管理办法》第四十六条的规定 417
七、本次交易符合《重组管理办法》第四十七条的规定 417

八、本次交易不存在《发行注册管理办法》第十一条规定的不得向特定对象发行股票的情形 418
九、本次募集配套资金符合《发行注册管理办法》第十二条及相关法规的规定 418
十、本次交易符合《发行注册管理办法》第五十五条、第五十六条、第五十七条、第五十九条之规定 419
十一、本次募集配套资金符合《发行注册管理办法》第八十七条的规定 419
十二、本次交易符合《上市公司监管指引第 9 号——上市公司筹划和实施重大资产重组的监管要求》第四条的规定 419
十三、本次交易符合《上市公司监管指引第 9 号——上市公司筹划和实施重大资产重组的监管要求》第六条的规定 420
十四、相关主体不存在《上市公司监管指引第 7 号——上市公司重大资产重组相关股票异常交易监管》第十二条以及《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 8 号——重大资产重组》第三十条规定的不得参与任何上市公司重大资产重组的规定 420
十五、独立财务顾问和法律顾问对本次交易符合《重组管理办法》等规定发表的明确意见 421
第九节 管理层讨论与分析 422
一、本次交易前上市公司财务状况和经营成果分析 422
二、本次交易标的行业特点和经营情况的讨论与分析 429
三、标的公司的核心竞争力及行业地位 438
四、标的公司的财务状况分析 441
五、标的公司的盈利能力及未来趋势分析 476
六、标的公司现金流量分析 563
七、上市公司对拟购买资产的整合管控安排 566
八、本次交易对上市公司的影响 569
第十节 财务会计信息 574
一、交易标的财务会计资料 574
二、本次交易模拟实施后上市公司备考财务会计资料 581

第十一节 同业竞争和关联交易 584
一、本次交易对上市公司同业竞争的影响 584
二、本次交易对上市公司关联交易的影响 584
第十二节 风险因素 591
一、与本次交易相关的风险 591
二、交易标的相关风险 595
三、其他风险 597
第十三节 其他重要事项 598
一、标的公司和上市公司资金占用及担保情况 598
二、本次交易对于上市公司负债结构的影响 598
三、上市公司本次交易前 12 个月内购买、出售资产情况 598
四、本次交易对上市公司治理机制的影响 598
五、本次交易后上市公司的现金分红政策及相应的安排、董事会对上述情况的说明 599
六、内幕信息知情人登记制度的制定和执行情况 602
七、上市公司股票停牌前及重大调整事项披露前股价波动情况的说明 608
八、上市公司控股股东及其一致行动人对本次重组的原则性意见，以及上市公司控股股东及其一致行动人、董事、取消监事会前曾任监事、高级管理人员自本次重组报告书披露之日起至实施完毕期间的股份减持计划 609
九、本次交易对中小投资者权益保护的安排 609
十、其他能够影响股东及其他投资者做出合理判断的、有关本次交易的所有信息 610
第十四节 对本次交易的结论性意见 611
一、独立董事意见 611
二、独立财务顾问意见 613
三、法律顾问意见 614
第十五节 本次交易相关的证券服务机构 616
一、独立财务顾问 616
二、法律顾问 616
三、审计机构 616

四、资产评估机构 616
五、上市公司备考财务信息审阅机构 617
第十六节 声明与承诺 618
一、上市公司及全体董事声明 618
二、上市公司审计委员会声明 622
三、上市公司全体高级管理人员声明 625
四、独立财务顾问声明 626
五、法律顾问声明 627
六、会计师事务所声明 628
七、资产评估机构声明 629

释 义

本报告书中，除非另有所指，下列简称具有以下特定含义：

一、普通术语

简称	指	含义
公司、本公司、上市公司、亿道信息	指	深圳市亿道信息股份有限公司
成为信息、标的公司、目标公司	指	深圳市成为信息股份有限公司
成为有限	指	深圳市成为信息技术有限公司，系标的公司前身
印度成为	指	Chainway （India） Private Limited，系成为信息印度子公司
交易标的、标的资产	指	交易对方合计持有的成为信息 100%股权
本次交易、本次重组	指	上市公司发行股份及支付现金购买成为信息 100%股权，同时向不超过 35 名符合条件的特定对象发行股份募集配套资金
本次发行股份购买资产	指	上市公司发行股份及支付现金购买成为信息 100%股权
本次募集配套资金	指	上市公司向不超过 35 名符合条件的特定对象发行股份募集配套资金
成为科技	指	深圳市成为科技合伙企业（有限合伙），成为信息持股平台，本次交易对方之一，成为科技的合伙人中除了部分成为信息员工外，还有部分外部人员
成为一号	指	深圳市成为一号投资合伙企业（有限合伙），成为信息员工持股平台之一，本次交易对方之一
成为二号	指	深圳市成为二号投资合伙企业（有限合伙），成为信息员工持股平台之一，本次交易对方之一
成为三号	指	深圳市成为三号投资合伙企业（有限合伙），成为信息员工持股平台之一，本次交易对方之一
交易对方	指	发行股份及支付现金购买资产交易对方的合称，包括汪涛、张红梅、蒋松林、杨海波、张虎、成为科技、成为一号、成为二号、成为三号
自然人交易对方	指	发行股份及支付现金购买资产中自然人交易对方的合称，包括汪涛、张红梅、蒋松林、杨海波、张虎
募集配套资金认购方	指	不超过 35 名特定投资者
评估基准日	指	2025 年 9 月 30 日
加期评估基准日	指	2026 年 3 月 31 日
审计基准日	指	2026 年 3 月 31 日
报告期	指	2024 年度、2025 年度和 2026 年 1-3 月
过渡期	指	自评估基准日起至交割日止的期间
收购协议	指	《深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买深圳市成为信息股份有限公司股权的协议书》及有关补充协议

业绩补偿协议	指	《深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买深圳市成为信息股份有限公司股权之业绩补偿协议》
业绩补偿协议之补充协议	指	《〈深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买深圳市成为信息股份有限公司股权之业绩补偿协议〉的补充协议》
《审计报告》	指	信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《深圳市成为信息股份有限公司 2026 年 1-3 月、2025 年度、2024 年度审计报告》（XYZH/2026SZAA5B0228）
《备考审阅报告》	指	信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《深圳市亿道信息股份有限公司 2026 年 1-3 月、2025 年度备考合并财务报表审阅报告》（XYZH/2026SZAA5B0229）
《评估报告》	指	《深圳市亿道信息股份有限公司拟通过发行股份及支付现金的方式收购股权涉及的深圳市成为信息股份有限公司股东全部权益价值资产评估报告》中联沪评字[2026]第 002 号
《加期评估报告》	指	《深圳市亿道信息股份有限公司拟通过发行股份及支付现金的方式收购股权涉及的深圳市成为信息股份有限公司股东全部权益资产评估报告》中联沪评字[2026]第 143 号
控股股东、亿道控股	指	深圳市亿道控股有限公司，公司控股股东
报告书、本报告书、重组报告书	指	深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）
报告书摘要	指	深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）（摘要）
股东会	指	深圳市亿道信息股份有限公司股东会
董事会	指	深圳市亿道信息股份有限公司董事会
监事会	指	深圳市亿道信息股份有限公司监事会，于 2025 年 12 月 16 日取消
斑马技术	指	Zebra Technologies，纳斯达克股票代码：ZBRA
霍尼韦尔	指	Honeywell International Inc.，纳斯达克股票代码：HON.O
新大陆	指	新大陆数字技术股份有限公司
优博讯	指	深圳市优博讯科技股份有限公司
远望谷	指	深圳市远望谷信息技术股份有限公司
芯联创展	指	北京芯联创展电子技术股份有限公司
国泰海通、独立财务顾问	指	国泰海通证券股份有限公司
信永中和、会计师	指	信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）
华商律师	指	广东华商律师事务所
中联评估、评估机构	指	中联资产评估咨询（上海）有限公司
中国证监会、证监会	指	中国证券监督管理委员会
深交所	指	深圳证券交易所
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
《重组管理办法》	指	《上市公司重大资产重组管理办法》

《重大资产重组审核规则》	指	《深圳证券交易所上市公司重大资产重组审核规则》
《股票上市规则》	指	《深圳证券交易所股票上市规则》
《公司章程》	指	《深圳市亿道信息股份有限公司章程》
《发行注册管理办法》	指	《上市公司证券发行注册管理办法》
元、万元、亿元	指	人民币元、人民币万元、人民币亿元

二、专业术语

智能数据采集终端	指	一种可集成多种功能，主要应用条码、视觉、RFID 等识别技术的数据采集终端，根据客户需求可实现实时数据的采集、传输及处理等功能。
IoT、物联网	指	Internet of Things 物联网，将所有物品通过射频识别和条码等信息传感设备与互联网连接起来，实现智能化识别和管理。
AIDC	指	Auto Identification and Data Collection，即自动识别与数据采集，是通过 RFID、条码、NFC 等技术，无需人工干预即可自动识别目标对象、采集并传输其相关数据的技术体系。
RFID	指	Radio Frequency Identification，即射频识别，是一种非接触式自动识别技术，可通过无线电信号实现目标物体的身份识别与数据交互，主要由标签、读写器和后台系统三部分组成。
UHF	指	Ultra High Frequency，通常是指超高频无线电波，频率在 300~3000MHz，波长在 1 米~1 分米，该波段的无线电波又称为分米波。
UHF RFID	指	超高频射频识别，一种工作在 860-960MHz 频段的非接触式自动识别技术，能够快速、远距离、同时读取多个标签，实现数据采集。
NFC	指	Near Field Communication，即近场通信，是一种基于 RFID 技术发展而来的短距离、高频无线通信技术，可在近距离范围内实现设备间的非接触式双向数据传输与身份识别，主要由 NFC 终端设备、NFC 标签和数据交互协议三部分组成。
AI、人工智能	指	Artificial Intelligence 人工智能，一种使计算机来模拟人的某些思维过程和智能行为（如学习、推理、思考、规划等）的应用技术。
AIoT、人工智能物联网	指	融合 AI 技术和 IoT 技术，通过各种信息传感器实时采集各类信息，在终端设备、边缘域或云中心通过机器学习对数据进行智能化分析，包括定位、比对、预测、调度等。

注：本报告书若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

重大事项提示

本部分所述词语或简称与本报告书“释义”所述词语或简称具有相同含义。本公司提醒投资者认真阅读本报告书全文，并特别注意下列事项：

一、本次交易方案简要介绍

（一）本次交易方案

<table>
<tr><td colspan="2">交易形式</td><td colspan="2">发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金</td></tr>
<tr><td colspan="2">交易方案简介</td><td colspan="2">上市公司拟以发行股份及支付现金的方式向汪涛、张红梅、成为科技、蒋松林、杨海波等 9 名交易对方购买其合计持有的成为信息 100%股权，同时募集配套资金。本次交易完成后，成为信息将成为上市公司全资子公司。</td></tr>
<tr><td colspan="2">交易价格（不含募集配套资金金额）</td><td colspan="2">71,500 万元</td></tr>
<tr><td rowspan="6">标的资产</td><td>名称</td><td colspan="2">成为信息 100%股权</td></tr>
<tr><td>主营业务</td><td colspan="2">物联网行业数字化解决方案提供商，核心业务为智能数据采集终端、超高频 RFID 模块及组件等产品的研发、生产和销售</td></tr>
<tr><td>所属行业</td><td colspan="2">根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），成为信息所处行业为“（C39）计算机、通信和其他电子设备制造业”下的“（C3990）其他电子设备制造”</td></tr>
<tr><td rowspan="3">其他</td><td>符合板块定位</td><td>☐是☐否☑不适用</td></tr>
<tr><td>属于上市公司的同行业或上下游</td><td>☑是☐否</td></tr>
<tr><td>与上市公司主营业务具有协同效应</td><td>☑是☐否</td></tr>
<tr><td colspan="2" rowspan="3">交易性质</td><td>构成关联交易</td><td>☑是☐否</td></tr>
<tr><td>构成《重组管理办法》第十二条规定的重大资产重组</td><td>☐是☑否</td></tr>
<tr><td>构成重组上市</td><td>☐是☑否</td></tr>
<tr><td colspan="3">本次交易有无业绩补偿承诺</td><td>☑有☐否</td></tr>
<tr><td colspan="3">本次交易有无减值补偿承诺</td><td>☑有☐否</td></tr>
<tr><td colspan="3">其它需特别说明的事项</td><td>无其他特别说明事项</td></tr>
</table>

（二）标的资产评估作价情况

1、首次评估及作价情况

2025 年 9 月 16 日，成为信息召开股东会并作出决议，拟由全体股东同比例减少注册资本计 2,952.37 万元，减资对价为 9,000 万元（其中注册资本减少

2,952.37 万元，资本公积减少 6,047.63 万元），该减资事项于 2025 年 11 月 10 日，获得深圳市市场监管局核准。根据评估报告，以 2025 年 9 月 30 日为基准日，成为信息 100%股权收益法评估值为 80,500 万元。考虑到前述减资事项，经交易双方协商，成为信息 100%股权交易作价 71,500 万元。具体情况如下：

单位：万元

评估对象	归属于母公司股东全部权益账面价值	评估值	增值额	增值率	所采用的评估方法	交易作价
成为信息	26,931.89	80,500	53,568.11	198.90%	收益法	71,500

2、加期评估情况

由于首次评估报告的有效期截止日为 2026 年 9 月 30 日，为维护上市公司及全体股东的利益，验证标的公司价值未发生不利变化，中联评估以 2026 年 3 月 31 日为加期评估基准日进行了加期评估验证。根据《加期评估报告》，以 2026 年 3 月 31 日为评估基准日，成为信息 100%股权收益法评估值为 73,300 万元，考虑到前述减资事项所形成的非经营性负债 9,000 万元在加期评估时已减去（若剔除该减资款影响，评估值为 82,300 万元，较 2025 年 9 月 30 日基准日评估值上涨 1,800 万元），成为信息加期评估结果与首次评估结果相比未发生评估减值，加期评估标的资产价值未发生不利于上市公司及全体股东利益的变化。

本次交易作价仍以 2025 年 9 月 30 日为基准日的评估结果为依据，加期评估结果仅为验证评估基准日为 2026 年 3 月 31 日的评估结果未发生评估减值，不涉及调整交易价格及交易方案。

（三）本次重组支付方式

本次交易以发行股份及支付现金的方式支付交易对价。其中，股份对价比例为 57.90%，股份对价 41,400 万元，现金支付比例为 42.10%，现金对价 30,100 万元。具体情况如下：

交易对方	交易标的名称及权益比例	支付方式（万元）		向该交易对方支付的总对价（万元）
		现金对价	股份对价	
汪涛	成为信息 37.4980%股权	11,286.90	15,524.17	26,811.07
张红梅	成为信息 29.7303%股权	8,948.82	12,308.34	21,257.16
成为科技	成为信息 11%股权	3,311.00	4,554.00	7,865.00

交易对方	交易标的名称及权益比例	支付方式（万元）		向该交易对方支付的总对价（万元）
		现金对价	股份对价	
蒋松林	成为信息 7%股权	2,107.00	2,898.00	5,005.00
杨海波	成为信息 5%股权	1,505.00	2,070.00	3,575.00
成为二号	成为信息 3.3046%股权	994.68	1,368.10	2,362.79
成为一号	成为信息 2.7324%股权	822.45	1,131.21	1,953.67
张虎	成为信息 2%股权	602.00	828.00	1,430.00
成为三号	成为信息 1.7347%股权	522.14	718.17	1,240.31
合计		**30,100.00**	**41,400.00**	**71,500.00**

（四）发行股份购买资产的具体情况

股票种类	人民币普通股 A 股	**每股面值**	1.00 元
定价基准日	上市公司第四届董事会第十二次会议决议公告日	**发行价格**	37.00 元/股，不低于定价基准日前 60 个交易日公司股票交易均价的 80%。
发行数量	11,189,184 股，占发行后上市公司总股本（不考虑配套募集资金）的比例为 7.27%。 本次发行股份购买资产发行的股份数量=股份支付对价金额÷发行价格，若经上述公式计算的具体发行数量为非整数，则不足一股的，交易对方自愿放弃。最终发行的股份数量以中国证监会同意注册的文件为准。在定价基准日至发行日期间，上市公司如有派息、配股、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项，本次发行数量将按照证监会及深交所的相关规定作相应调整。具体发行数量将在重组报告书中予以披露。		
是否设置发行价格调整方案	☐是☑否		
锁定期安排	交易对方因本次交易取得上市公司发行的新增股份时，如用于认购新增股份的标的公司股份持续拥有权益的时间超过 12 个月，则于本次交易中认购取得的相应的对价股份自新增股份发行结束之日起 12 个月内不得转让；如不足 12 个月，则自新增股份发行结束之日起 36 个月内不得转让。本次交易实施完毕后，交易对方取得的上市公司发行的新增股份若由于上市公司送红股、转增股本等原因所衍生取得的股份，亦应遵守上述锁定期安排。若相关股份锁定的法律、法规、规范性文件及证券监管机构的要求发生变化，交易对方愿意根据变更后的法律、法规、规范性文件及证券监管机构的要求进行调整。 此外，为保证本次交易业绩补偿承诺的可实现性，上市公司与交易对方已协商签署了《业绩补偿协议》，对分期解锁安排作出了具体约定，具体分期解锁安排详见本报告书“第七节本次交易合同的主要内容”之“三、《深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买深圳市成为信息股份有限公司股权之业绩补偿协议》的主要内容”。		

二、募集配套资金情况简要介绍

（一）募集配套资金概况

募集配套资金金额	本次募集配套资金总额不超过 41,400 万元（含本数）。 本次募集配套资金的总额不超过本次交易中以发行股份方式购买资产的交易价格的 100%，且发行股份数量不超过本次发行前上市公司总股本的 30%，最终发行数量以经中国证监会同意注册的发行数量为准。		
发行对象	不超过 35 名特定投资者		
募集配套资金用途	**项目名称**	**拟使用募集资金金额（万元）**	**使用金额占募集配套资金的比例**
	支付交易的现金对价	30,100	72.71%
	补充上市公司流动资金、支付本次交易的中介机构费用和相关税费	11,300	27.29%
	合计	**41,400**	**100%**

（二）发行股份募集配套资金的具体情况

股票种类	人民币普通股（A 股）	**每股面值**	1.00 元
定价基准日	本次募集配套资金的发行期首日	**发行价格**	发行股份募集配套资金的定价基准日为本次向特定对象发行股票发行期首日，发行价格不低于定价基准日前20个交易日公司股票交易均价的80%。最终发行价格将在本次交易获得深交所审核通过及中国证监会同意注册后，由上市公司董事会根据股东会的授权，按照相关法律、行政法规及规范性文件的规定，并根据询价结果，与本次发行的主承销商协商确定。
发行数量	本次募集配套资金总额不超过 41,400 万元（含本数）。 本次募集配套资金的总额不超过本次交易中以发行股份方式购买资产的交易价格的 100%，且发行股份数量不超过本次发行前上市公司总股本的 30%，最终发行数量以经中国证监会同意注册的发行数量为准。 本次募集配套资金发行的股份数量=本次募集配套资金金额÷每股发行价格。发行数量计算结果不足一股的尾数舍去取整。 最终发行价格将在本次交易获得深交所审核通过及中国证监会同意注册后，由上市公司董事会根据股东会的授权，按照相关法律、行政法规及规范性文件的规定，并根据询价结果，与本次发行的主承销商协商确定。 在定价基准日至发行完成期间，上市公司如有派息、送红股、转增股本或配股等除权、除息事项的，发行数量也将根据发行价格的调整而进行相应调整。		
是否设置发行价格调整方案	☐是☑否		
锁定期安排	本次募集配套资金的认购对象认购的募集配套资金所发行股份，自发行结束之日起 6 个月内不得转让。 本次发行结束后，发行对象通过本次发行取得的上市公司股份由于上市公司		

	派息、送红股、转增股本或配股等原因增加的，亦应遵守上述约定。在上述锁定期限届满后，其转让和交易依照届时有效的法律和深交所的规则办理。

三、本次交易方案的调整情况

2025 年 10 月 17 日，公司第四届董事会第七次会议审议通过了《关于公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易方案的议案》等本次交易相关的议案。

本次交易的重组预案披露后，尽管上市公司与广州朗国电子科技股份有限公司的主要股东持续沟通交易方案，有序推进本次交易相关工作，但各方未能就最终方案达成一致意见。为不影响本次交易的整体推进，经各方协商一致后，上市公司决定调整方案继续推进本次交易。

2026 年 1 月 26 日，公司召开第四届董事会第十二次会议，审议通过了《关于本次交易方案调整构成重大调整的议案》等有关议案，决定对本次交易方案进行调整。

（一）本次交易方案调整的具体情况

1、关于标的资产与交易对方的调整

调整前：

标的资产为广州朗国电子科技股份有限公司 100%股权和成为信息 100%股权，交易对方分别为广州朗源投资控股有限公司等 13 名交易对方和汪涛等 9 名交易对方。

调整后：

标的资产为成为信息 100%股权，交易对方为汪涛等 9 名交易对方。

2、关于定价基准日的调整

调整前：

2025 年 10 月 17 日，公司召开第四届董事会第七次会议，审议本次重组相关议案，并以该次董事会决议公告日作为本次重组的定价基准日，本次发行股份的价格为 38.55 元/股，不低于定价基准日前 120 个交易日上市公司股票交易均价的 80%。

调整后：

鉴于公司本次重组方案调整涉及对标的资产及交易对象的调整，且相应指标调整比例预计超过 20%，构成对原重组方案的重大调整，公司重新召开董事会会议（即第四届董事会第十二次会议）审议本次重组相关议案，并以本次董事会决议公告日为定价基准日，重新确定本次发行股份购买资产的发行价格为 37.00 元/股，不低于定价基准日前 60 个交易日上市公司股票交易均价的 80%。

（二）本次交易方案调整构成重组方案的重大调整

1、现有政策法规对重组方案是否构成重大调整的规定

根据《<上市公司重大资产重组管理办法>第二十九条、第四十五条的适用意见——证券期货法律适用意见第 15 号》等法律、法规及规范性文件的规定，关于重组方案重大调整的认定适用意见如下：

（1）拟对交易对象进行变更的，原则上视为构成对重组方案重大调整，但是有以下两种情况的，可以视为不构成对重组方案重大调整：1）拟减少交易对象的，如交易各方同意将该交易对象及其持有的标的资产份额剔除出重组方案，且剔除相关标的资产后按照下述有关交易标的变更的规定不构成对重组方案重大调整的；2）拟调整交易对象所持标的资产份额的，如交易双方同意交易对象之间转让标的资产份额，且转让份额不超过交易作价 20%的；

（2）拟对标的资产进行变更的，原则上视为构成对重组方案重大调整，但是同时满足以下条件的，可以视为不构成对重组方案重大调整：1）拟增加或减少的交易标的的交易作价、资产总额、资产净额及营业收入占原标的资产相应指标总量的比例均不超过 20%；2）变更标的资产对交易标的的生产经营不构成实质性影响，包括不影响标的资产及业务完整性等；

（3）新增或调增配套募集资金，应当视为构成对重组方案重大调整。调减或取消配套募集资金不构成重组方案的重大调整。证券交易所并购重组委员会会议可以提出本次交易符合重组条件和信息披露要求的审议意见，但要求申请人调减或取消配套募集资金。

2、本次交易方案调整构成重组方案的重大调整

本次重组方案调整涉及减少标的资产范围及交易对象的变更，即不再收购广州朗源投资控股有限公司等 13 名对象持有的广州朗国电子科技股份有限公司 100%股权。本次拟减少的交易标的资产总额、资产净额及营业收入占原标的资产相应指标总量的比例均超过 20%。

综上，根据《<上市公司重大资产重组管理办法>第二十九条、第四十五条的适用意见——证券期货法律适用意见第 15 号》，本次交易方案调整构成重组方案的重大调整。

（三）本次重组方案调整履行的相关程序

2026 年 1 月 26 日，公司召开第四届董事会第十二次会议，审议通过了《关于本次交易方案调整构成重大调整的议案》《关于<深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）>及其摘要的议案》等有关议案，同意公司对本次交易方案进行调整。公司独立董事已在董事会会议召开之前，召开独立董事专门会议审议通过与本次交易相关的各项议案并发表了审核意见。公司对本次方案调整重新履行了必要的审批程序，不存在损害公司和股东尤其中小股东利益的情形。

四、本次交易的性质

（一）本次交易不构成重大资产重组

本次交易，上市公司拟通过发行股份及支付现金的方式购买交易对方持有的标的公司 100%股权，根据上市公司、标的公司经审计的 2025 年度财务数据以及本次交易作价情况，根据《重组管理办法》相关规定，本次交易不构成重大资产重组。具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	资产总额及交易金额孰高值	资产净额及交易金额孰高值	营业收入
成为信息 100%股权（A）	71,500.00	71,500.00	31,768.24
上市公司财务数据（B）	421,729.99	210,789.08	458,345.14
占比（A/B）	16.95%	33.92%	6.93%

注 1：《重组管理办法》第十四条规定，“购买的资产为股权的，其资产总额以被投资企

业的资产总额与该项投资所占股权比例的乘积和成交金额二者中的较高者为准，营业收入以被投资企业的营业收入与该项投资所占股权比例的乘积为准，资产净额以被投资企业的净资产额与该项投资所占股权比例的乘积和成交金额二者中的较高者为准。

购买股权导致上市公司取得被投资企业控股权的，其资产总额以被投资企业的资产总额和成交金额二者中的较高者为准，营业收入以被投资企业的营业收入为准，资产净额以被投资企业的净资产额和成交金额二者中的较高者为准。”

注 2：上表资产净额的数据为归属于母公司所有者权益的金额。

（二）本次交易构成关联交易

本次发行股份及支付现金购买资产的交易对方在交易前与上市公司之间不存在关联关系，本次交易完成后交易对方汪涛和张红梅夫妇直接持有上市公司的股权比例、汪涛通过持股平台成为科技、成为一号、成为二号、成为三号间接持有上市公司的股权比例、汪涛之女汪昕悦通过成为一号间接持有上市公司的股权比例、汪涛之女汪昕悦之配偶彭真真通过成为三号间接持有上市公司的股权比例预计合计超过 5%。根据《股票上市规则》的规定，本次交易构成关联交易。

（三）本次交易不构成重组上市

本次交易前后，公司的实际控制人均为张治宇、钟景维、石庆，本次交易不会导致公司控制权变更。本次交易前三十六个月内，上市公司的实际控制人未发生过变更。因此本次交易不构成《重组管理办法》第十三条规定的重组上市情形。

（四）根据上市公司与标的资产在所处行业、主要产品及其应用场景、客户及供应商等方面的异同，本次交易属于同行业并购

1、所处行业、主要产品及其应用场景的异同

上市公司和标的公司主营业务和主要产品在《国民经济行业分类》和《战略性新兴产业分类》等标准中细分类别，以及主要应用场景如下：

项目	上市公司	标的公司
主营业务	上市公司是一家以产品定义、研发设计为核心的智能电子产品及方案提供商，产品和解决方案覆盖消费类及工业类使用场景	标的公司是物联网行业数字化解决方案提供商，核心业务为智能数据采集终端等产品的研发、生产和销售
主要产品	智能硬件产品、加固智能行业终端产品、XR 及 AIoT 产品等	便携式数据采集终端、固定式数据采集终端、智能车载终端、超高频 RFID 模块等
应用场景	生活娱乐、智能办公、智慧教育、智能制造、智慧零售等	智慧物流、零售连锁、仓储、交通、医疗、金融、电力、畜牧、大型展会等行业的数据采集及管理等

项目	上市公司	标的公司
所属《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017）	C39 计算机、通信和其他电子设备制造业，根据产品类别的不同，细分行业包括 C3911 计算机整机制造、C3919 其他计算机制造、C3961 可穿戴智能设备制造和 C3990 其他电子设备制造	C39 计算机、通信和其他电子设备制造业，细分行业为 C3990 其他电子设备制造
所属《战略性新兴产业分类（2018）》	“1 新一代信息技术产业”之“1.1.2 新型计算机及信息终端设备制造”	“1 新一代信息技术产业”之“1.1.2 新型计算机及信息终端设备制造”

（1）所处行业异同

从主营业务与行业分类看，上市公司与标的公司均属于《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017）下的“C39 计算机、通信和其他电子设备制造业”。此外，双方均归属于《战略性新兴产业分类（2018）》中“新一代信息技术产业”下的“新型计算机及信息终端设备制造”行业。

（2）主要产品异同

在产品异同方面，上市公司与标的公司在全部主要产品线上具有共通性。

一是，在底层硬件架构层面，双方的全系列产品均构建于以计算、存储、连接为核心模块的现代智能硬件基础之上。无论是上市公司的消费类笔记本电脑、平板电脑，还是标的公司的便携式数据采集终端，其物理载体均依赖于主控芯片、内存、存储器、显示单元、无线通信模块（如 Wi-Fi、蜂窝网络）及电源管理系统等核心硬件组件的集成与协同。这意味着双方业务共享同一套电子制造业的底层供应链与技术生态，其产品开发均遵循从芯片选型、电路设计、主板（PCBA）研发到整机集成的基本硬件研发流程。

二是，在产品技术原理上，双方产品均以嵌入式系统与无线通信技术为根基。上市公司的消费终端、AIoT 设备与标的公司的数据采集终端，在软件层面都依赖于嵌入式操作系统（如 Android、Linux 等）进行任务调度与资源管理，在功能实现上都深度融合了无线局域网或广域网通信技术以确保设备与云端、局域网或其他终端的实时数据交换。这种在系统层与通信层的技术同源性，决定了两家公司产品在开机、运行、联网、交互等一系列基础行为模式上遵循相似的技术逻辑与协议标准。

三是，尽管具体设计、尺寸等因应用场景而异，但双方的所有产品在外观形

态上均以可批量制造的硬件设备为载体。它们并非是虚拟服务或纯软件方案，而是具备物理形态、可触可感的电子终端产品，其外观工业设计、结构内部布局、散热处理及人机交互界面（如屏幕、按键、指示灯）的设计与实现，共同隶属于智能硬件产品开发的通用范式。这种硬件产品的本质属性，使得双方在研发、生产、测试、品控等完整产品生命周期管理上，拥有相通的方法论与质量体系要求。

基于上述全部主要产品线的共通性，上市公司与标的公司进一步衍生出了差异化的产品系列，以更好的满足下游不同行业、不同客户群体、不同应用场景的需求。具体如下：

类别	上市公司专有产品	二者共有/高度相似产品	标的公司专有产品
产品及业务类型、作用	消费类智能终端 • 消费类电脑及平板产品：为个人与商务用户提供移动计算、娱乐、内容创作及 AI 办公体验• AI 服务器及 AI 工作站：提供云端或本地的高性能 AI 算力，用于模型训练、推理及专业图形处理• AI 软件解决方案：为企业提供 AI 开发工具、大模型应用平台，赋能业务智能化 XR/AI 穿戴产品 • AI 眼镜、MR 一体机、无人机 MR 头控等：实现沉浸式交互、空间计算、AI 语音交互及近眼显示，用于娱乐、培训、远程协助 AIoT 产品 • 定制化收银机、智能 POS 机、智能运动设备、智能家居中控平台等：作为智能节点，实现支付、运动监测、家居控制、零售管理等特定场景的智能化交互与数据收集 加固类智能终端产品 • 工控产品、车载平板等：在工业或车载环境中实现人机交互、数据显示与设备控制	加固/工业类智能终端 • 加固类平板 ↔ 工业平板（便携式数据采集终端） • 加固手持终端 ↔ 手持式终端（便携式数据采集终端） ◆ 核心功能：在恶劣工业环境下（如仓储、车间、户外），实现数据的采集、处理、传输与现场作业 ◆ 具体应用：仓库盘点、物流分拣、巡检维护、资产管理和现场服务等。其功能均集成计算、通信（5G/Wi-Fi）、数据采集（可扩展）于一体，并依靠坚固设计保证可靠运行	固定式数据采集终端、RFID 模组等 • 固定式数据采集终端（RFID 读写器）：安装在门口、产线、货架等位置，自动、远距离、批量识别粘贴有 RFID 标签的物品，实现出入库管理、产线追溯 • 超高频 RFID 模块及组件（核心自研）：作为核心读写引擎，嵌入到各种设备中，提供高性能的 RFID 标签识别与数据读写能力 穿戴式数据采集终端（腕带、手套形态，属于便携式数据采集终端的一种） 解放双手，在高移动性作业场景（如分拣、盘点）中实现便捷的数据采集与交互 特定行业终端 • 智能车载终端：专项用于采集和传输特定车辆（如教练车、校车）的运行数据、视频及位置信息，服务于行业监管与安全管理
核心技术/功能侧重点	覆盖“云端边端”全场景 AI 算力，侧重“AI+”融合、人机交互、空间计算、国产化、平台型研发	均强调工业级防护（抗跌落、防尘防水）、便携性、长续航、多模通信（5G/Wi-Fi），服务于行业数字化与自动化	深度聚焦自动识别与数据采集（AIDC），尤其是在超高频 RFID 技术的读写算法、模块设计、防碰撞等方面拥有核心技术

由上表，上市公司的主要产品加固智能行业终端与标的公司主要产品数据采集终端在产品形态、产品技术原理和产品应用方面均有一定的相似性和共通性，具体说明如下：

在产品形态方面，双方的产品均以硬件设备为载体，并强调工业环境的适用性。标的公司的主要产品（如手持式终端、穿戴式终端、工业平板）普遍具备高抗跌落、IP65 及以上防护等级、长续航等加固耐用特性。上市公司的加固智能行业终端业务同样涵盖了加固便携式终端（如笔记本电脑、平板电脑）和加固手持终端（如移动计算机、读取器/扫描仪），其“ONERugged”系列也致力于提供可靠、耐用的行业解决方案。因此，双方都提供手持、平板及固定式等多种硬件形态。

在产品技术原理方面，两者核心技术原理均以物联网、嵌入式系统为基础，依托高性能处理器与嵌入式软件实现数据的采集、处理与传输，核心均融合无线通信技术与数据识别与采集技术，并采用工业级抗干扰设计保障复杂环境下的设备稳定性。此外，标的公司是国内少数掌握超高频 RFID 核心技术自主研发能力的设备厂商，其超高频 RFID 核心技术深度融入其各类数据采集终端产品中，构成了标的公司独特的核心技术竞争力。而上市公司的加固智能行业终端虽可适配各类数据识别采集技术以满足行业场景需求，但并未将 RFID 作为核心自主研发方向，RFID 相关技术更多是作为终端的功能适配模块进行应用，公司技术核心更聚焦于三防加固、“AI+”、AIoT 融合应用等方面，二者在产品技术的布局与深耕方向上各有侧重，既保有底层技术的共性基础，又在细分技术领域形成了有效互补。

在产品应用方面，标的公司的产品已广泛应用于智慧物流、零售连锁、仓储、交通、医疗、金融、电力、畜牧等行业的数据采集与管理。上市公司的加固智能行业终端同样持续聚焦工业自动化、智能制造、零售、仓储物流、车载、公共事业等重点领域。双方均服务于推动行业数字化和自动化的各类场景，当中既有重叠又互为补充，共同覆盖了更为全面的行业数字化、自动化应用版图。

综合上述分析，一方面，双方硬件底座与行业本质相同。双方的主营业务均归属于“计算机、通信和其他电子设备制造业”，其产品在本质上都是以计算、通信为核心的智能硬件终端。无论外观和功能如何差异化，其底层均依赖于相似

的硬件架构（如处理器、存储器、通信模组、显示单元）、嵌入式系统及应用软件技术，拥有共同的供应链基础和技术原理。

另一方面，由上表所示，双方存在可对标的业务板块。上市公司的“加固智能行业终端”业务板块，与标的公司主营的“智能数据采集终端”业务板块，具有共同的内涵与外延。上市公司的“加固类平板”与标的公司的“工业平板”、上市公司的“加固手持终端”与标的公司的“手持式终端”，在产品硬件底座及产品形态、工业级防护设计及核心应用场景上高度相似，均服务于行业客户在工业环境下的数据采集、处理、传输、交互等现场作业需求。

再者，在该板块内，双方形成了专业侧重点的优势互补。 上市公司的侧重点在于方案设计、平台的可靠性、AI 融合能力及规模化交付；而标的公司的核心专长与竞争壁垒在于专业的自动识别与数据采集技术，尤其是超高频 RFID 和条码识别这一细分领域的技术深度与产品化能力。

因此，从产品上看，双方属于同行业。

（3）应用场景异同

在双方应用场景的异同方面，从全量产品线来看，其业务覆盖范畴既有差异又有交集。上市公司的产品广泛服务于从个人消费、通用办公到工业制造的多元领域，而标的公司则高度聚焦于企业运营的数字化与自动化，深耕于智慧物流、零售、医疗、交通等行业的精细化数据采集与管理。二者场景的差异性体现了其业务重心的不同。然而，在产业数字化这一核心趋势下，双方场景存在显著的重叠区域，特别是在智能制造、智慧物流、智慧零售等垂直行业，均已成为彼此产品解决方案的关键落地领域。以此为基础，双方共同致力于以智能硬件解决行业数字化、自动化的根本需求，从应用终端证明其处于同一产业赛道。

此外，双方具备场景融合基础。上述相同的具体行业场景中，双方不同类型的产品能够有机嵌入同一客户业务流程，满足其复合型需求。例如，在智能工厂这一相同场景下，客户既需要标的公司的固定式 RFID 读写器实现产线物料的自动追踪，也需要上市公司的加固笔记本电脑进行现场复杂数据计算与系统交互，二者服务于同一制造流程的不同环节。在智慧物流仓库这一相同场景中，从入库、分拣到盘点，标的公司的数据采集终端与上市公司提供的移动计算或交互设备协

同发力，互相配合。这种在产品形态与功能上各异，但能够置于同一场景下为客户创造价值的能力，表明双方业务根植于相同的产业土壤，面向相同的数字化需求群体，具备共同的价值实现路径。因此，场景的广泛重合，以及在重合场景内不同产品的协同价值创造能力，体现了双方同行业的本质属性。

2、客户及供应商的异同

（1）客户的异同

根据下游终端应用场景的不同，上市公司的主要客户群体划分为两大类，一类是消费电子行业客户，该类客户主要向上市公司采购智能硬件产品、XR 及 AIoT 产品等，以此满足其在消费电子领域的产品研发、生产制造、市场供应需求，适配生活娱乐、智能办公、智慧教育等消费场景的产品落地与市场拓展需要；另一类是行业客户，该类客户聚焦产业端发展需求，主要向上市公司采购加固智能行业终端产品，用以满足其在特定垂直行业数字化、自动化、智能化转型过程中的专业作业需求及效率提升，适配智能制造、智慧物流、零售连锁、能源勘探等行业端专业场景的作业与运营需要。

标的公司的主要客户群体为行业客户，该等客户聚焦产业端专业应用需求，且覆盖领域多元，主要向标的公司采购智能数据采集终端系列产品，以此满足其在各特定细分行业场景下的精细化数据采集、高效物资管理、实时信息传输与智能化运营管控等核心需求，适配智慧物流、零售连锁、仓储、交通、医疗、金融、电力等不同行业的作业管理与数字化升级需要，服务于这些行业在库存盘点、资产巡检、生产流程监控、货物追溯等具体场景下的数据自动采集与实时管理，是客户实现效率提升和数字化转型的关键工具。此外，标的公司的智能车载终端业务主要服务于国内部分区域的交通行业主管部门和驾培机构，为其提供符合相关监管规范和流程的学时数据采集、管理和传输服务。

根据业务模式与产业链分工的不同，上市公司与标的公司的下游客户均包括直销客户与经销客户两大类型。其中，双方的直销客户均涵盖品牌商、系统集成商、ODM 客户、贸易商，双方通过直销模式直接对接其规模化、定制化的采购需求，实现产品与下游核心应用场景的高效匹配，提升产业链上下游的协同效率。而经销客户的布局与拓展，均源于双方各自自有品牌市场推广与渠道建设的需要，

是双方深化品牌布局、辐射细分市场的重要载体，二者均通过经销模式触达更广泛的区域市场与细分行业客户，从而进一步完善销售网络、扩大品牌市场覆盖范围。

此外，在客户重叠方面，由于上市公司与标的公司主营业务均归属于“计算机、通信和其他电子设备制造业”下的加固智能终端与数据采集终端细分领域，产品在多个相同行业和场景下均有应用，客观上产生了客户重叠情形。但由于终端市场规模庞大，客户分布广泛且需求差异化程度高，故整体上双方重叠的客户数量较少，不存在显著的同质化竞争和简单替代关系。报告期内，双方重叠客户占各自客户总体数量较少，且并非同时属于双方的主要大客户。

（2）供应商的异同

上市公司与标的公司均归属于计算机、通信和其他电子设备制造业，基于双方产品在硬件形态、底层技术原理及核心功能层面存在相似性与共通性，二者核心原材料采购品类趋同度较高，均涵盖芯片（含主控芯片和内存芯片）、显示面板、通用电子元器件、电池、结构件及壳体等核心品类，仅依据各自产品的技术规格、应用场景及性能需求，在物料的细分规格、型号上存在差异化选型，因此整体而言双方拥有相同的供应链环节。

另一方面，双方在产品技术路径上的专注点不同，导致了在核心芯片采购层面存在差异：一是，标的公司深耕超高频 RFID 领域，其核心产品的研发生产需配套专用 RFID 芯片，主要采购英频杰（Impinj）等品牌的专用芯片物料，而上市公司的产品体系中较少涉及此类专用物料；二是，上市公司的各类智能硬件与行业终端产品（特别是基于 x86 或 ARM 架构的平台）需要直接采购 Intel、AMD、MTK、高通等品牌的处理器或主控芯片，而标的公司通常是通过采购已集成好主芯片的 PCBA 来间接获取相关芯片资源。

综合来看，双方产业链上下游契合度较高。客户层面，垂直领域的行业客户均为双方的核心服务对象，且双方下游客户结构均分为直销、经销两类，直销客户均包含品牌商、系统集成商、ODM 客户、贸易商，且存在重叠客户；供应商层面，双方核心原材料采购品类趋同度较高，因细分技术特点不同，在核心芯片采购上存在一定差异，整体而言双方拥有相同的供应链环节。因此，双方属于同

行业。

3、上市公司与标的资产是否属于同行业

基于上述对行业分类、产品异同、应用场景异同、客户供应商异同等多维度分析，上市公司与标的资产属于同行业。

五、本次交易对上市公司的影响

（一）本次交易对上市公司主营业务的影响

上市公司是一家以产品定义、研发设计为核心的智能电子产品及方案提供商，产品和解决方案覆盖消费类及工业类使用场景。本次交易前，上市公司主营业务涵盖消费类笔记本电脑和平板电脑、加固智能行业终端、XR、人工智能物联网及其他智能硬件的产品与服务，广泛应用于人们的生活娱乐、智能办公、智慧教育、智能制造、智慧零售等多元化场景。

交易完成后，上市公司将与标的公司在产品形态、技术能力、应用场景、销售渠道、供应链管理方面形成优势互补与深度协同。成为信息在 RFID 智能数据采集领域的领先优势，有助于完善上市公司在工业物联网感知层的关键布局，推动上市公司进一步拓展智能制造、智慧物流、仓储管理等细分市场，增强在工业数字化领域的整体交付能力。通过整合双方的技术优势与行业洞察，上市公司将能够围绕更多垂直行业的个性化需求，提供端到端的解决方案，从而有效延伸现有产品链、拓宽市场边界、打开新的业务增长空间，全面提升企业综合竞争力与可持续发展能力。

标的公司具有一定的营收和资产规模、良好的盈利能力及经营前景，本次交易有利于增厚上市公司收入和利润，不会导致上市公司的主营业务范围发生变化，上市公司不存在净利润主要来自合并财务报表范围以外的投资收益情况。

（二）本次交易对上市公司股权结构的影响

本次交易上市公司拟向交易对方发行股份数量合计 11,189,184 股（不考虑配套募集资金），本次交易完成后，上市公司总股本将增加至 153,823,184 股。根据截至 2026 年 3 月 31 日上市公司前十大股东的名称、持股数量及持股比例情况测算本次交易前后上市公司股权结构如下：

股东名称	本次交易前		本次交易后	
	持股数量（股）	持股比例	持股数量（股）	持股比例
深圳市亿道控股有限公司	58,194,734	40.80%	58,194,734	37.83%
石庆	5,111,233	3.58%	5,111,233	3.32%
钟景维	4,845,517	3.40%	4,845,517	3.15%
张治宇	4,845,517	3.40%	4,845,517	3.15%
汪涛	-	-	4,195,722	2.73%
刘远贵	3,891,982	2.73%	3,891,982	2.53%
张红梅	-	-	3,326,579	2.16%
深圳市睿窗科技合伙企业（有限合伙）	3,048,647	2.14%	3,048,647	1.98%
马保军	2,653,624	1.86%	2,653,624	1.73%
深圳市亿道合创企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	1,835,100	1.29%	1,835,100	1.19%
深圳市创新投资集团有限公司	1,617,700	1.13%	1,617,700	1.05%
深圳市亿丰众创企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	1,536,216	1.08%	1,536,216	1.00%
其他交易对方	-	-	3,666,883	2.38%
其他股东	55,053,730	38.60%	55,053,730	35.79%
总股本	142,634,000	100.00%	153,823,184	100.00%

本次交易完成后，上市公司的控股股东仍为亿道控股，实际控制人仍为张治宇、钟景维、石庆，本次交易不会导致上市公司控制权及实际控制人发生变更。

（三）本次交易对上市公司主要财务指标的影响

根据上市公司财务报告及会计师出具的《备考审阅报告》，本次交易前后上市公司主要财务数据情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月/2026 年 3 月 31 日			2025 年度/2025 年 12 月 31 日		
	交易完成前	交易完成后（备考数）	变动率/变化值	交易完成前	交易完成后（备考数）	变动率/变化值
资产总额	425,004.19	513,156.75	20.74%	421,729.99	508,408.20	20.55%
负债总额	211,058.48	253,636.36	20.17%	208,081.99	250,285.45	20.28%
所有者权益	213,945.71	259,520.39	21.30%	213,648.00	258,122.76	20.82%
归属母公司股东所有者权益	211,134.44	256,709.12	21.59%	210,789.08	255,263.84	21.10%
营业收入	113,362.66	121,730.57	7.38%	458,345.14	490,088.04	6.93%

项目	2026 年 1-3 月/2026 年 3 月 31 日			2025 年度/2025 年 12 月 31 日		
	交易完成前	交易完成后（备考数）	变动率/变化值	交易完成前	交易完成后（备考数）	变动率/变化值
营业利润	4,545.16	6,010.45	32.24%	4,399.70	9,755.21	121.72%
利润总额	4,494.29	5,974.12	32.93%	4,387.11	9,718.96	121.53%
净利润	4,343.24	5,607.27	29.10%	6,188.40	10,849.23	75.32%
归属于母公司所有者的净利润	4,291.13	5,555.17	29.46%	6,535.91	11,196.74	71.31%
扣非归母净利润	4,181.36	5,310.62	27.01%	6,026.08	10,957.70	81.84%
基本每股收益（元/股）	0.30	0.36	0.06	0.46	0.73	0.27
资产负债率	49.66%	49.43%	-0.23%	49.34%	49.23%	-0.11%

注：资产负债率、基本每股收益变动率=交易后数据-交易前数据；其余指标的变动率计算时，变动率=（（交易后-交易前）/交易前）*100%，下同。

本次交易完成后，成为信息将成为上市公司的全资子公司，上市公司在资产总额、净资产、营业收入、净利润等方面都将有效提升，有利于提升上市公司的盈利水平和抗风险能力，符合上市公司全体股东的利益。

六、本次交易已履行及尚需履行的程序

（一）本次交易已履行的决策和审批程序

1、本次交易已经上市公司第四届董事会第七次会议审议通过。

2、本次交易相关事项已获得上市公司控股股东、实际控制人及其一致行动人的原则性同意。

3、本次交易正式方案已经上市公司第四届董事会第十二次会议、2026 年第一次临时股东会、第四届董事会第十六次会议审议通过。上市公司已召开第四届董事会十九次会议、第四届董事会第二十二次会议，审议通过了《关于<深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）（修订稿）>及其摘要的议案》等与本次交易相关的议案。

4、本次交易的非自然人交易对方已取得其内部决策机构关于参与本次交易现阶段所需的批准和授权。

（二）本次交易尚需履行的决策和审批程序

1、本次交易经深交所审核通过并经中国证监会同意予以注册。

2、标的公司完成变更为有限责任公司的相关程序。

3、相关法律法规所要求的其他可能涉及必要的批准、核准、备案或许可（如需）。

本次交易能否获得上述相关同意、审批，以及获得同意、审批的时间，均存在不确定性，特此提醒广大投资者注意投资风险。

七、上市公司控股股东、实际控制人及其一致行动人对本次交易的原则性意见，以及上市公司控股股东、实际控制人及其一致行动人、董事、取消监事会前曾任监事、高级管理人员自本次重组报告书披露之日起至实施完毕期间的股份减持计划

（一）上市公司的控股股东、实际控制人及其一致行动人对本次交易的原则性意见

上市公司控股股东亿道控股、实际控制人张治宇、钟景维、石庆及其一致行动人睿窗科技、亿道合创、亿丰众创、深圳亿嵘已原则性同意本次交易：“本次交易有利于提升上市公司盈利能力、增强持续经营能力，有助于保护广大投资者以及中小股东的利益，本公司/本人/本合伙企业原则性同意本次交易。”

（二）上市公司的控股股东、实际控制人及其一致行动人、董事（包括新增职工代表董事马保军、已辞任董事邓见鼎）、取消监事会前曾任监事、高级管理人员自本次重组报告书披露之日起至实施完毕期间的股份减持计划

上市公司控股股东、实际控制人及其一致行动人已出具《关于股份减持计划的承诺函》，主要内容如下：

“1、截至本承诺函出具之日，除上市公司已于 2026 年 5 月 12 日披露的《关于控股股东之一致行动人股份减持计划的预披露公告》，深圳市睿窗科技合伙企业（有限合伙）计划以集中竞价方式或大宗交易方式减持公司股份不超过 1,725,043 股，深圳市亿道合创企业管理咨询合伙企业（有限合伙）计划以集中竞价方式或大宗交易方式减持公司股份不超过 1,038,371 股；深圳市亿丰众创企业管理咨询合伙企业(有限合伙)计划以集中竞价方式或大宗交易方式减持公司股份不超过 869,251 股，深圳市亿嵘企业管理咨询合伙企业（有限合伙）计

划以集中竞价方式或大宗交易方式减持公司股份不超过 601,204 股外，本公司/本企业/本人暂不存在其他主动减持上市公司股份的计划；

2、在上市公司首次召开董事会审议本次交易相关议案的决议公告之日起至本次交易实施完毕的期间（下称“本次交易期间”）内，如本公司/本企业/本人在本次交易期间有减持上市公司股份的计划，届时将严格按照有关法律法规及规范性文件的规定执行并及时履行信息披露义务；上述股份包括本公司/本企业/本人目前持有的上市公司股份及本次交易期间因上市公司分红送股、资本公积转增股本等原因所衍生取得的上市公司股份。”

上市公司董事（包括新增职工代表董事马保军、已辞任董事邓见鼎）、取消监事会前曾任监事、高级管理人员已出具《关于股份减持计划的承诺函》，主要内容如下：

“1、截至本承诺函出具之日，除董事陈粮、董事会秘书乔敏洋通过深圳市亿道合创企业管理咨询合伙企业（有限合伙）间接持有上市公司的股份将按照上市公司于 2026 年 5 月 12 日披露的《关于控股股东之一致行动人股份减持计划的预披露公告》减持外，本人暂不存在主动减持上市公司股份的计划；

2、在上市公司首次召开董事会审议本次交易相关议案的决议公告之日起至本次交易实施完毕的期间（下称“本次交易期间”）内，如本人在本次交易期间有减持上市公司股份的计划，届时将严格按照有关法律法规及规范性文件的规定执行并及时履行信息披露义务；上述股份包括本人目前持有的上市公司股份及本次交易期间因上市公司分红送股、资本公积转增股本等原因所衍生取得的上市公司股份。”

八、本次交易对中小投资者权益保护的安排

（一）严格履行信息披露义务

对于本次交易涉及的信息披露义务，上市公司已经按照《证券法》《重组管理办法》《上市公司信息披露管理办法》等的要求履行了信息披露义务，并将继续严格履行信息披露义务，公平地向所有投资者披露可能对上市公司股票交易价格产生较大影响的重大事件。为保护投资者合法权益，上市公司在开始筹划本次交易时采取了严格的保密措施，及时向深交所申请停牌并披露影响股价的重大信

息。本报告书披露后，上市公司将继续按照相关法规的要求，及时、准确地披露本次交易的进展情况，使投资者及时、公平地知悉本次交易相关信息。

（二）严格执行批准程序

本次交易涉及的董事会、股东会等决策程序，公司将遵循公开、公平、公正的原则，严格执行法律法规以及公司制度中规定的程序进行决策审批程序。

（三）确保本次交易的定价公平、公允

上市公司聘请了符合相关法律法规要求的审计、评估机构对标的资产进行审计、评估，确保标的资产定价公允。独立董事已召开独立董事专门会议对本次交易评估定价的公允性进行审议。

此外，上市公司所聘请的财务顾问、法律顾问等中介机构，将对本次交易出具专业意见，确保本次交易定价公允、公平、合理，不损害其他股东的利益。

（四）网络投票安排

根据相关法律法规的规定，上市公司将为参加股东会的股东提供便利。除现场投票外，上市公司就本次重组方案的表决将提供网络投票平台，股东可以直接通过网络进行投票表决。

（五）分别披露股东投票结果

上市公司将对中小投资者表决情况单独计票，单独统计并披露除公司董事、高级管理人员、单独或者合计持有公司 5%以上股份的股东以外的其他中小股东的投票情况。

（六）本次交易摊薄上市公司每股收益及填补回报安排

1、本次交易对当期每股收益的影响

根据信永中和出具的《备考审阅报告》，本次交易完成前后，上市公司净利润及每股收益如下：

项目	2026 年 1-3 月/2026 年 3 月 31 日			2025 年度/2025 年 12 月 31 日		
	交易完成前	交易完成后（备考数）	变动率/变化值	交易完成前	交易完成后（备考数）	变动率/变化值
归属于母公司所有者的净利润（万元）	4,291.13	5,555.17	29.46%	6,535.91	11,196.74	71.31%

项目	2026 年 1-3 月/2026 年 3 月 31 日			2025 年度/2025 年 12 月 31 日		
	交易完成前	交易完成后（备考数）	变动率/变化值	交易完成前	交易完成后（备考数）	变动率/变化值
基本每股收益（元/股）	0.30	0.36	0.06	0.46	0.73	0.27

本次交易将提升上市公司归属母公司股东的净利润和所有者权益，增加每股收益，预计不存在因本次交易而导致上市公司每股收益被摊薄的情况。

2、公司为防范本次交易摊薄当期回报拟采取的措施

虽然预计不存在因本次交易而导致上市公司每股收益被摊薄的情况，但为进一步降低上市公司即期回报可能被摊薄的风险，上市公司拟采取多种应对措施，具体如下：

（1）有效整合标的公司，充分发挥协同效应

通过本次交易，上市公司将与标的公司在产品形态、技术能力、应用场景、销售渠道、供应链管理方面形成优势互补与深度协同，进一步拓展在 RFID 领域的产业布局，进一步巩固现有行业的优势地位，有效延伸现有产品链、拓宽市场边界、打开新的业务增长空间，全面提升企业综合竞争力与可持续发展能力。本次交易完成后，上市公司和标的公司将结合各自优势，进行有效整合，充分发挥协同效应，进一步提升上市公司的盈利能力。

（2）积极加强经营管理，提升公司经营效率

目前上市公司已制定了较为完善、健全的经营管理制度，保证了上市公司各项经营活动的正常有序进行。公司未来几年将进一步提高经营和管理水平，完善并强化投资决策程序，加强成本管理，优化预算管理流程，强化执行监督，全面有效地提升公司经营效率。

（3）健全内部控制体系，为公司发展提供制度保障

公司严格遵循《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》等法律、法规和规范性文件的要求，不断完善和优化公司法人治理结构，健全和执行公司内部控制体系，规范公司运作。

本次交易完成后，公司将进一步完善治理结构，确保股东能够充分行使权利；确保董事会能够按照法律、法规以及《公司章程》的规定行使职权，做出科学、

迅速和谨慎的决策；确保独立董事能够认真履行职责，维护公司整体利益，尤其是中小股东的合法权益，为公司发展提供制度保障。

（4）完善利润分配政策，强化投资者回报机制

本次交易完成后，上市公司在继续遵循《公司章程》关于利润分配的相关政策的基础上，将根据中国证监会的相关规定，继续实行可持续、稳定、积极的利润分配政策，增加分配政策执行的透明度，在保证上市公司可持续发展的前提下给予股东合理的投资回报，更好地维护上市公司股东及投资者利益。

3、上市公司控股股东和实际控制人、全体董事、高级管理人员关于本次交易摊薄即期回报采取填补措施的承诺

根据中国证监会相关规定，上市公司控股股东和实际控制人、全体董事、高级管理人员为确保公司填补即期回报措施能够得到切实履行作出承诺，承诺函内容请参见本报告书“第一节 本次交易概况”之“八、本次交易相关方作出的重要承诺”。

（七）股份锁定安排

本次发行股份购买资产的交易对方对其认购的股份出具了股份锁定承诺，具体请参见本报告书“第七节 本次交易合同的主要内容”之“三、《深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买深圳市成为信息股份有限公司股权之业绩补偿协议》的主要内容”。

九、独立财务顾问的保荐机构资格

上市公司聘请国泰海通证券担任本次交易的独立财务顾问，国泰海通证券经中国证监会批准依法设立，具有财务顾问业务资格及保荐机构资格。

十、其他需要提醒投资者重点关注的事项

重组报告书的全文及中介机构出具的相关意见已在深交所网站披露，投资者应据此作出投资决策。重组报告书披露后，上市公司将继续按照相关法规的要求，及时、准确地披露上市公司本次交易的进展情况，敬请广大投资者注意投资风险。

重大风险提示

特别提请投资者注意，在作出投资决策之前，务必仔细阅读本报告书的全部内容，并特别关注以下各项风险。

一、与本次交易相关的风险

（一）本次交易的决策和审批风险

本次交易尚需履行的决策和审批程序参见“重大事项提示”之“六、本次交易已履行及尚需履行的程序”。截至本报告书签署日，本次交易所需审批事项尚未履行完毕。本次交易能否取得相关的批准、审核通过或同意注册，以及取得相关批准、审核通过或同意注册的时间，均存在一定的不确定性。因此，若本次交易无法获得上述批准、审核通过或同意注册或不能及时取得上述文件，则本次交易可能由于无法推进而取消，公司提请广大投资者注意投资风险。

（二）本次交易可能被暂停、中止或取消的风险

由于本次交易方案须满足多项前提条件，因此在实施过程中将受到多方因素的影响。可能导致本次交易被迫暂停、中止或取消的事项包括但不限于：

1、上市公司制定了严格的内幕信息管理制度，上市公司与交易对方在协商确定本次重组的过程中，尽可能缩小内幕信息知情人员的范围，减少内幕信息的传播，但是仍不排除有关机构和个人利用本次重组内幕信息进行内幕交易行为的可能性。公司仍存在因可能涉嫌内幕交易造成股价异常波动或异常交易而暂停、中止或取消本次重组的风险。

2、本次交易方案需要获得中国证监会等相关机构的注册，在交易推进过程中，市场情况可能会发生变化或出现不可预知的重大事件，则本次交易可能存在无法按期进行而取消的风险。

3、在本次交易过程中，交易各方可能需要根据监管机构的要求不断完善交易方案，如交易各方无法就完善交易方案的措施达成一致，则本次交易存在终止的风险。

4、在本次交易推进过程的同时，交易各方均在不断发展过程中。若未来本次交易相关各方因自身条件发生变化等原因，导致任何一方或多方不再符合本次

交易所需满足的条件，或导致本次交易不再符合相关法律、法规和规范性文件的要求，则本次交易存在无法继续推进的风险。

5、其他可能导致本次交易被暂停、中止或取消的情况。

若本次重组因上述某种原因或其他原因被暂停、中止或取消，提请投资者注意。本公司将在本次交易过程中，及时公告相关工作进展，以便投资者了解本次交易进程，并作出相应判断。

（三）标的资产评估增值较高的风险

根据中联评估出具的《评估报告》，以 2025 年 9 月 30 日为评估基准日，分别采用收益法和资产基础法对标的资产进行了评估，最终选择收益法评估结果作为评估结论。标的资产于 2025 年 9 月 30 日评估基准日的评估情况如下：

深圳市成为信息股份有限公司评估基准日的合并报表归母净资产为 26,931.89 万元，评估值为 80,500 万元，较合并报表归母净资产增值 53,568.11 万元，增值率 198.90%。

本次评估结合标的资产的实际情况，综合考虑各种影响因素进行评估。考虑评估方法的适用前提和满足评估目的，标的资产采用收益法评估结果作为最终评估结论。尽管评估机构在评估过程中严格按照评估的相关规定，并履行了勤勉、尽职的义务，但由于收益法基于一系列假设并基于对未来的预测，评估结果着眼于评估对象未来整体的获利能力，如未来情况出现预期之外的较大变化，可能导致资产估值与实际情况不符的风险，提醒投资者注意相关估值风险。

（四）商誉减值风险

根据《备考审阅报告》，本次交易完成后，上市公司将新增 49,050.06 万元商誉，占 2026 年 3 月末上市公司备考财务报表总资产的比例为 9.56%，占 2026 年 3 月末上市公司备考财务报表归母净资产的比例为 19.11%。根据《备考审阅报告》的备考财务报表编制假设，由于上述交易实际尚未完成，于实际购买日被收购资产和负债的公允价值可能与模拟购买日的被购买资产和负债的公允价值不同。于实际购买日，上市公司将按照《企业会计准则第 20 号——企业合并》的相关要求，确定实际购买日被购买方的各项可辨认资产和负债的公允价值以及因收购产生的商誉，实际计量结果与按照备考合并财务报表的编制基础计量结果

可能存在重大差异。

本次交易系非同一控制下的企业合并，根据《企业会计准则》相关规定，本次交易形成的商誉不作摊销处理，但需要在未来每年年终进行减值测试。本次交易完成后，因收购成本大于标的公司相应股权对应的可辨认净资产公允价值，预计将形成商誉，若标的公司未来经营业绩不佳，则公司可能出现商誉减值风险，对当期损益造成不利影响。

（五）业绩承诺无法实现的风险

本次交易中，上市公司与汪涛等 14 名业绩承诺方签署了《深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买深圳市成为信息股份有限公司股权之业绩补偿协议》。业绩承诺方对标的公司 2026 年度、2027 年度和 2028 年度的净利润作出承诺。若标的公司实现净利润未达到对应标准，则业绩承诺方将向上市公司进行业绩补偿。

由于标的公司业绩承诺的实现情况会受到宏观经济、产业政策、市场需求以及自身经营状况等多种因素的影响，如果在利润承诺期间出现影响生产经营的不利因素，标的公司存在实际实现的净利润不能达到承诺净利润的风险。

此外，在本次交易的业绩承诺与补偿协议签署后，若负有补偿义务的交易对方未来未能履行补偿义务，则可能出现业绩补偿承诺无法执行的情况，提请投资者关注相关风险。

（六）业绩补偿金额未完整覆盖交易对价的风险

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。本次交易标的资产的交易价格为 71,500 万元，若触发业绩补偿承诺，各期业绩承诺方累计补偿金额上限（包括业绩补偿及减值测试补偿）为不超过累计承诺净利润*180%，即累计补偿金额上限为 3.24 亿元，以累计补偿金额上限÷本次交易总对价计算，本次交易的补偿覆盖率为 45.31%。

若业绩承诺期间实现的净利润明显低于承诺净利润，存在业绩补偿金额无法覆盖全部交易对价的风险。

（七）本次交易完成后整合效果不达预期的风险

本次交易完成后，上市公司将推动与标的公司在产品研发、业务协同、财务管理、内部控制、企业文化等方面实现优质资源和管理整合，提高上市公司的资产质量、持续发展能力和盈利能力，为上市公司及全体股东带来良好的回报。若标的公司与上市公司在业务模式、管理文化等方面的适配性低于预期，或人员、财务、业务、资产、机构等整合环节的推进节奏、落地效果受人员磨合效率、行业上下游波动等因素影响而偏离预期，可能导致双方协同举措的实际效果不及预期，进而削弱标的公司的业绩释放能力，无法充分实现本次交易预期的协同价值，存在整合进度、协同效果未能达到预期的风险，可能会对上市公司的经营产生不利影响，从而对上市公司及股东利益造成影响。

（八）本次交易方案调整的风险

截至本报告书签署日，本次交易的正式方案尚需深交所审核同意及中国证监会注册批复，因此本次交易方案存在需要调整的可能。若因包括但不限于前述事项的原因造成本次交易方案的重大调整，则实际交易方案可能较本报告书中披露的交易方案发生重大变化，提请投资者注意相关风险。

（九）本次交易可能摊薄即期回报的风险

本次交易完成后，标的公司将成为上市公司全资子公司，上市公司总资产、净资产、营业收入及净利润预计将有所增加，每股收益预计将有所增厚。若未来标的公司经营效益不及预期，本次交易完成后每股收益等财务指标可能较交易前下降，上市公司即期回报面临被摊薄的风险。

（十）募集配套资金不达预期的风险

作为交易方案的一部分，上市公司拟向不超过 35 名合格投资者发行股份募集配套资金。若国家法律、法规或其他规范性文件对发行股票的发行对象、发行数量等有最新规定或监管意见，上市公司将按最新规定或监管意见进行相应调整。上述募集配套资金事项能否取得批准尚存在不确定性。此外，若股价波动或市场环境变化，可能存在本次募集配套资金金额不足乃至募集失败的风险。

二、交易标的相关风险

（一）市场竞争风险

标的公司所处行业均具有较高的技术壁垒、人才壁垒和客户资源壁垒，标的公司目前在市场上得到了客户的广泛认可。近年来市场竞争激烈，下游客户对相关产品性能、价格等方面提出了较高的要求，使包含标的公司在内的行业参与者的竞争压力不断增大。随着同行业公司持续加大市场的开拓力度，如果竞争对手开发出更具市场竞争力的产品、提供更好的价格或服务，标的公司不能持续强化自身的竞争优势和核心竞争力，标的公司产品的市场份额及价格可能会因为市场竞争加剧而有所下降，导致对经营业绩产生不利影响。

（二）国际贸易摩擦风险

近年来，随着国际贸易摩擦和争端加剧，各种贸易壁垒不断涌现，部分国家采用包括但不限于提高关税、限制进出口、列入“实体清单”等多种方式或者制裁措施实行贸易保护主义。成为信息外销占比较高，主要销售区域包括美国、欧盟、印度等，其中美国对华关税政策已发生多次调整，且未来仍存在进一步变化的风险。此外，成为信息核心原材料如超高频 RFID 读写芯片存在向特定品牌采购的情形，其供应链可能受到贸易政策变化的潜在影响。若未来国际争端或制裁持续升级，相关国家或地区进出口关税大幅提升，经济环境持续恶化，可能导致成为信息产品的市场需求发生重大变化，部分区域业务受限，甚至导致终止合作的风险，进而对成为信息经营业绩造成不利影响。

（三）因境外收入占比较高所产生的汇率变动风险

报告期内，成为信息来自境外的主营业务收入占同期主营业务收入的比例**分别为 61.10%、64.42%及 69.60%，**占比较高，导致其面临主要来自于以美元、**卢比**计价的金融资产外汇风险。**报告期内，因汇率变动产生的汇兑损益金额分别为-234.86 万元、212.08 万元、259.78 万元（负数代表汇兑收益），占净利润的比例分别为-3.44%、3.44%、15.46%。若未来美元、卢比持续贬值，则**将对标的公司产品的价格竞争力和经营业绩产生一定影响，**可能导致标的公司承受较大汇兑损失风险，进而对标的公司的整体经营业绩与财务表现产生潜在的负面影响。**

（四）境外子公司经营风险

标的公司在印度设立了子公司，负责其在印度市场的业务拓展及产品销售。由于国际市场的政治环境、经济政策等因素较为复杂多变，且司法体系、商业环境等方面与国内存在诸多差异，未来公司可能面临因海外经营、管理经验不足、经营环境恶化、贸易政策变化导致的海外经营风险。

（五）原材料价格波动的风险

标的公司所生产的产品中原材料成本占产品成本比重较高，产品生产所需的主要原材料包括 PCBA、芯片、电子元器件等，市场价格波动较为频繁，该等波动对标的公司产品毛利率和盈利能力存在一定影响。此外，2025 年四季度以来，因 AI 服务器需求爆发挤占产能，导致存储芯片供应紧张、价格快速上涨，进而带动标的公司主要采购的 PCBA 价格在 2026 年显著上升，对标的公司产品毛利率和盈利能力带来了不利影响。若未来原材料价格短期内出现大幅波动，或持续性地呈现单边上涨态势，而标的公司的调整具有一定滞后性，仍将在一定程度上对标的公司的盈利水平产生不利影响。

（六）产品研发和技术升级迭代风险

标的公司所处行业技术水平要求较高且迭代速度较快。随着新兴技术在下游应用场景的深度融合，如果标的公司未能及时跟踪、了解并正确分析新技术对行业的影响并采取恰当应对措施，或因未来研发资金投入不足，导致标的公司研发项目无法按计划取得成果，技术迭代速度缓慢，未能研发出符合市场需求的产品或服务，甚至出现研发失败的情形，标的公司的产品和技术可能无法满足客户的需求，进而可能影响标的公司的未来成长空间。

（七）人才流失的风险

标的公司拥有的核心管理团队和重要技术人员是维持其核心竞争力的关键来源之一。随着市场竞争的加剧，企业之间对人才的争夺将更加激烈，未来标的公司若不能持续保持对上述人才的吸引力，则依然将面临人才流失的风险，对标的公司的经营和业务稳定性造成不利影响。

三、其他风险

（一）股价波动风险

公司股票市场价格波动不仅取决于企业的经营业绩，还受宏观经济周期、利率、汇率、资金供求关系等因素的影响，同时也会因国际、国内政治经济形势及投资者心理因素的变化而产生波动。本次交易尚需深交所审核及证监会注册等程序，整体流程较长且存在不确定性，在此期间，上市公司股价可能发生波动。上市公司将严格按照《公司法》《证券法》等法律、法规的要求规范运作，及时履行信息披露义务。敬请广大投资者注意相关风险。

（二）不可抗力风险

不排除因政治、经济、自然灾害等其他不可控因素给上市公司及本次交易带来不利影响的可能性，提请投资者注意相关风险。

第一节 本次交易概况

一、本次交易的背景、目的及必要性

（一）本次交易的背景

1、国家鼓励上市公司通过并购重组进行资源优化配置、做优做强，提升上市公司质量

近年来，国务院、中国证监会等陆续出台一系列政策，鼓励企业通过实施并购重组进行整合，进一步优化资源配置。2024 年 4 月，国务院发布《国务院关于加强监管防范风险推动资本市场高质量发展的若干意见》（国发〔2024〕10 号，简称新“国九条”），鼓励上市公司聚焦主业，综合运用并购重组、股权激励等方式提高发展质量。2024 年 9 月，中国证监会发布《关于深化上市公司并购重组市场改革的意见》，明确支持上市公司围绕战略性新兴产业、未来产业等实施并购重组。2025 年 5 月，中国证监会公布实施修订后的《上市公司重大资产重组管理办法》，在简化审核程序、创新交易工具、提升监管包容度等方面作出优化。

国家一系列鼓励上市公司实施并购重组政策的出台，积极推动了并购重组市场的活跃，不断鼓励上市公司聚焦主业、行业整合、资源优化方面的并购重组，为本次交易提供了积极的市场环境和政策支持。

2、RFID 行业发展前景广阔

数字化浪潮影响下，物联网产业作为战略性新兴产业的关键组成部分，关乎国家经济的高质量发展与社会的智能化转型。2021 年国务院发布《“十四五”数字经济发展规划》，明确将物联网纳入国家战略性新兴产业发展规划，2024 年 3 月，市场监管总局、国家发展改革委等 18 部门联合印发推出《贯彻实施〈国家标准化发展纲要〉行动计划（2024—2025 年）》，提出推动物联网等新兴产业和传统产业的融合并加快标准制定进程。国务院于 2024 年 11 月颁布《关于数字贸易改革创新发展的意见》，明确未来将持续加强物联网行业支持力度。此外国家先后印发了《物联网新型基础设施建设三年行动计划（2021-2023 年）》《新产业标准化领航工程实施方案（2023—2035 年）》《物联网标准体系建设指南（2024

版）》等产业建设指导性文件，也为物联网及 RFID 行业注入了强劲的发展动能。

RFID 技术作为物联网感知外界的重要支撑技术，正逐渐成为连接物理世界与数字世界的桥梁，是国家优先发展的产业之一，已逐渐成为企业简化工作及生产流程、降本增效、实现智能化升级、增强竞争能力不可或缺的技术工具和手段。受益于国家扶持政策引导、行业标准完善和应用场景延伸，相关产业正处于良好发展态势，应用前景广泛，市场需求快速增长。RFID 技术已被广泛应用于零售、物流、交通、医疗、智能制造、金融、农业与环保、电力电网、烟草酒类、资产管理等重要领域的数据采集、管理及追踪，且渗透率逐渐提升。

（二）本次交易的目的

1、上市公司进一步巩固行业地位，快速切入 RFID 领域，做大做强主业，提高核心竞争力

上市公司是一家以产品定义、研发设计为核心的智能电子产品及方案提供商，产品和解决方案覆盖消费类及工业类使用场景，主要产品包括消费类电脑及平板产品、加固智能行业终端产品、XR 及 AIoT 产品，广泛应用于人们的生活娱乐、智能办公、智慧教育、智能制造、智慧零售等多元化场景。

成为信息是一家物联网行业数字化解决方案提供商，系少数拥有超高频 RFID 核心技术自主能力的设备厂商之一，主要从事智能数据采集终端、超高频 RFID 模块及组件等产品的研发、生产和销售，致力于为各行业客户提供高可靠性的数据采集设备及解决方案，助力各行业客户简化工作及生产流程、降本增效、实现智能化升级。

通过本次交易，上市公司将与标的公司在产品形态、技术能力、应用场景、销售渠道、供应链管理方面形成优势互补与深度协同，进一步拓展在 RFID 领域的产业布局，进一步巩固现有行业的优势地位，有效延伸现有产品链、拓宽市场边界、打开新的业务增长空间，全面提升企业综合竞争力与可持续发展能力。

2、注入优质资产，提升上市公司经营质量，实现股东利益最大化

通过本次交易可以将物联网行业尤其是 RFID 领域的优质资产直接注入上市公司，标的公司具有一定的营收和资产规模、良好的盈利能力及经营前景，因此，本次交易有利于增厚上市公司收入和利润，提升上市公司持续盈利能力。

同时，上市公司将与标的公司在产品形态、技术能力、应用场景、销售渠道、供应链管理方面形成优势互补与深度协同，因此，本次交易有利于夯实上市公司主业并拓宽产品品类和下游场景，充分发挥双方的协同效应，提升上市公司经营质量，实现股东利益最大化。

3、上市公司与标的资产在产品形态、技术能力、应用场景、销售渠道、供应链管理方面形成互补与协同的具体体现和可实现性

上市公司与标的资产的协同性体现、具体协同点归纳如下：

协同方面	协同性体现	具体协同点（示例）
产品与方案	功能组合，做出功能更加丰富完善的产品：将上市公司坚固耐用的工业设备（如加固平板），装上标的公司的核心识别模块（RFID），让一个设备既能扫码、操作，又能批量、远程识别物品标签，功能更全。	①功能增强：给现有的加固平板、手持机装上 RFID 模块，使其在物流、仓库等场景中既能操作软件，又能快速盘点货物。 ②创新产品：开发“智能眼镜+RFID”的新设备，工人戴着眼镜看货架，物品信息自动显示，解放双手。 ③打包方案：为客户提供从货物识别（RFID 门、手持机）、到现场处理（加固平板）、再到辅助作业（智能眼镜）的一整套硬件组合和后台系统。
技术能力	①硬件能力输出： 标的公司擅长 RFID 识别技术，但其设备的主板目前需要委外设计和采购。上市公司擅长智能硬件的整套研发，尤其擅长主板方案设计。合并后，上市公司可以直接为标的公司开发定制化的主板，针对 RFID 功能专门优化主板设计，能让读写更稳定、效率更高。 ②技术深度融合： 上市公司精通高通、英特尔等主控芯片，标的公司精通 RFID 专用的识别芯片。双方合作，可以从最底层打通这两类芯片的协同工作，让数据采集和处理的整体速度更快、更可靠。	①硬件自主与优化： 上市公司为标的公司的新款 RFID 手持机/固定式读写器，量身定制开发专用主板，替代原来的外购通用主板。这使得新产品在 RFID 读写距离、速度和抗干扰能力上表现更优，且开发时间更短。 ②底层技术打通： 双方工程师共同优化，让主控芯片和 RFID 芯片的配合更顺畅，减少延迟和卡顿，满足工厂、物流等对实时性要求高的场景。 ③AI+RFID 融合创新： 开发 AI 视觉+RFID 一体机。例如，在仓库门口，设备既能通过 RFID 批量识别箱内货物，又能通过 AI 摄像头核对外观和数量，自动发现异常（如货物破损、数量不符），实现无人化智能验收。

协同方面	协同性体现	具体协同点（示例）
应用场景	客户类型相同，需求互补，能提供一站式服务： 两家公司都服务于物流、零售、工厂等同一场景。上市公司主要提供现场计算和交互的设备（如工业电脑），标的公司主要提供识别和采集的设备（如 RFID 读写器）。合并后，能同时满足客户这两类需求，提供更完整的解决方案。	在同一个客户的作业现场，可以同时销售：用于批量盘点货物的 RFID 设备（标的公司强项），和用于现场管理、运行复杂系统的加固电脑/平板（上市公司强项），从而创造更高的价值量。
销售渠道	市场互补，客户共享： 上市公司的销售网络主要在欧美，标的公司的销售网络主要在南亚、南美等新兴市场。双方可以借助对方的渠道，覆盖更为广阔的市场区域。同时，因为客户类型高度相似，需求趋同，还可实现交叉销售。	①开拓新市场： 标的公司的产品可以通过上市公司的欧美渠道销售；上市公司的产品也可以通过标的公司的渠道进入印度、南美等地。 ②深挖存量客户需求： 向买加固电脑的工厂客户，推荐 RFID 盘点设备；向已有 RFID 设备的物流客户，推荐加固电脑用于升级管理系统。实现“交叉销售”，增加收入。
供应链管理	集中采购，供应链可控： 两家公司供应链高度趋同。合并后采购量更大，议价能力更强，能降低采购成本。上市公司还能为标的公司提供 PCBA，替代外购，进一步控制成本和质量，深化技术融合。	①降低成本： 合并后，规模效应体现，增加供应链议价权。如主控芯片，大规模采购可享受更多原厂返利和额度支持。 ②自主可控： 标的公司未来产品所需的 PCBA，可以由上市公司自行设计和安排生产，不再依赖外部供应商，成本更低、交货更快、设计更贴合自身需求；同时，上市公司产品所需的 RFID 等自动采集和识别模块，也可由标的公司提供完整的解决方案。此外，还可共同抵御当前存储芯片的价格上涨和短缺局面。

具体说明如下：

（1）产品形态及解决方案交付

在产品功能互补层面，可将上市公司在加固智能终端（如加固平板、加固手持机）的整机设计与环境适应性优势，与标的公司在自动识别与数据采集（AIDC）领域的核心 RFID 技术相结合。上市公司的主营产品为各类智能终端，包括消费类笔记本电脑、平板电脑，以及应用于工业、物流等复杂环境的加固智能终端（如加固平板、加固手持机），后者在整机设计、环境适应性（如防水、防尘、抗震）及基于主流计算平台（X86/ARM）的研发设计方面具备优势，但其数据采集方

式传统上以条码扫描、NFC 等为主。标的公司是专注于自动识别与数据采集（AIDC）领域的专业厂商，具备超高频射频识别技术等核心技术优势，产品包括集成了 RFID 功能的手持式、固定式数据采集终端及模块。因此，通过将标的公司的核心 RFID 模块与上市公司的加固智能终端进行深度集成，能够丰富并增强终端的数据采集能力，使其在保留原有条码扫描、NFC 等功能的基础上，进一步扩展对 RFID 标签的识别与处理，从而完善产品功能形态，实现对 RFID 标签的快速、非接触、批量读取，显著提升在物流、仓储、资产管理等场景中的数据采集效率与准确性。

在创新产品开发层面，双方技术的融合有望催生具备市场潜力的创新产品形态。例如，上市公司通过子公司已在 XR/AI 眼镜领域进行研发和产品布局，专注于整机设计、光学显示与低功耗处理。标的公司则拥有小型化、高性能的 RFID 读写模块。将 RFID 模块深度集成到 AI 眼镜中，可以开发出形态接近普通眼镜、支持免手持操作的新型识别设备。该产品可使现场作业人员在仓储管理、设备巡检等场景中，通过目光注视即完成物品的自动识别与信息获取，实现“所见即所得”，从而解放双手，提升作业效率与安全性。这种产品融合了上市公司的整机集成与交互能力，以及标的公司的核心感知技术，实现产品形态创新。

在解决方案交付层面，可实现多终端融合及软硬件一体化的综合型解决方案。收购整合后，上市公司能够为客户提供从底层数据采集（RFID）、到边缘计算处理（加固终端）、再到上层智能交互（如 AI 眼镜、显示设备）的硬件组合，并在此基础上结合软件能力，打包成针对特定行业的整体解决方案。例如，在智慧物流仓储场景，可提供集成了 RFID 通道门、手持/车载 RFID 终端、AI 视觉监控以及后台管理系统的成套方案；在智慧零售场景，可实现从商品入库 RFID 标定、智能货架管理、AI 眼镜辅助导购到移动结算的全流程方案。这种一体化的交付能力，能更深入地解决客户业务流程痛点，提升客户粘性与项目价值。

（2）技术能力

一是硬件研发设计能力对专用技术模块的优化与整合。上市公司在智能硬件领域拥有完整的研发设计体系，其核心优势在于基于 X86 和 ARM 架构的主板（PCBA）研发设计与整机集成能力，覆盖从工业设计、结构设计到硬件设计的全流程。标的公司作为超高频 RFID 领域的专业厂商，具备射频识别算法、动态

参数防碰撞技术与芯片级优化等多项技术研发优势，但其整机主板方案目前依赖委外设计。交易完成后，上市公司可将其硬件平台研发能力直接输出，为标的公司开发定制化的主板方案。这一整合可实现 PCBA 环节的自主化，替代外部采购，从而优化物料成本结构，缩短产品开发周期，并通过对底层硬件资源的更优调度，提升 RFID 读写模块的整体性能与稳定性。该协同具备高度的工程可实现性，因双方技术栈在 ARM 等架构上具备兼容基础，且属于硬件设计环节对既有模块的承载与优化，整合难度与技术风险相对可控。

二是底层技术栈的垂直打通与融合创新。上市公司对高通、英特尔等通用主控芯片平台的技术迭代有深刻理解与丰富开发应用经验；标的公司则围绕 impinj 等专用 RFID 芯片平台进行了深入的驱动优化与适配。双方研发团队的协同可实现从主控芯片到 RFID 芯片的底层驱动、通信协议及数据链路的优化与整合。这种打通能够减少系统间通信损耗，提升数据采集与处理的整体效率与可靠性，满足工业物联网场景对实时性与稳定性的苛刻要求。进一步地，上市公司持续推进的 AI 技术能力，特别是边缘计算框架与计算机视觉算法，可与标的公司的 RFID 数据采集技术深度融合。例如，在复杂环境中，RFID 与 AI 视觉识别的双模态数据采集能力能够进行冗余互补，避免由于信号干扰或物理环境屏障等因素带来的数据采集失效，从而确保关键数据获取的连续性与系统的整体可靠性；还可对采集的生产流转数据进行实时分析，实现预测性维护。此类融合创新将单一的数据采集能力升级为具备即时分析与决策能力的智能终端，具备较高的协同价值。

上述技术能力的协同具备可实现性，双方技术重叠度低而互补性强，降低了整合过程中的内耗与冲突风险。前期，双方可聚焦于研发流程对接与硬件设计能力的导入，快速实现 PCBA 自主化与现有产品性能提升；中期可成立联合研发团队，攻坚底层技术栈的打通与 AI+RFID 的典型场景应用开发；长期则致力于基于深度融合技术的前沿产品预研。此外，上市公司规模化的研发管理体系与质量控制体系亦可向标的公司输出，提升其研发过程的标准化与效率。因此，从技术互补性、整合路径及管理支撑等多个维度而言，双方技术能力的协同具备较为扎实的基础与明确的实现路径，有望通过本次交易形成更具竞争力的一体化技术平台。

（3）应用场景

上市公司的加固智能终端产品主要应用于智能制造、物流仓储、能源勘探、智慧零售等领域，产品形态覆盖手持终端、平板电脑、车载平板等，侧重于在复杂恶劣环境下提供可靠的计算平台与交互界面。标的公司的超高频 RFID 产品则主要应用于物流仓储、零售连锁、交通管理、医疗、电力、畜牧、大型展会等行业，产品形态以数据采集终端和读写设备为主，专注于实现高效、精准的物资信息获取，在需要大批量物品追踪和识别的场景中具有技术优势。

双方的下游场景在物流、零售、智能制造等领域存在重合，但各自侧重点不同，上市公司主要提供计算终端和系统平台，标的公司主要提供核心的数据采集和识别能力，其 RFID 功能并非用于替代加固类终端所应对的物理环境耐受性，而是补足了其在信息感知条件上的局限，使得数据采集能够突破光学可见性和操作接触性的限制，进入那些“看不见”或“碰不到”的领域，从而在自动化、效率和数据完整性上，拓展了工业级数据采集的应用边界，因此二者具备较高的协同价值，能够促进相同垂直行业的服务延展能力，提升客户覆盖深度与客单价值。

（4）销售渠道

上市公司与标的公司在全球销售渠道的区域布局上可形成互补，为渠道协同奠定基础。上市公司在中国香港、欧洲、美国设有子公司，自有品牌 ONERugged 的销售网络主要覆盖欧美成熟市场。标的公司在印度设有子公司，自有品牌 CHAINWAY 的产品销往全球 150 多个国家和地区，在南亚及南美等新兴市场具备完善的渠道覆盖。双方可借助各自区域渠道与本地化团队，实现双品牌产品的跨区域推广，同时考虑到双方在产品功能、特点以及下游场景、客户画像上的相似性，双方的销售渠道无需新增大额布局及人员培训等投入即可快速落地实施。

协同性进一步体现于对现有客户资源的深度挖掘与交叉销售。由于双方产品近似、场景重合度较高，使得客户画像相似度较高，这为交叉销售创造了理想条件。上市公司的客户在数字化转型中可能存在对高效数据采集的潜在需求，标的公司的产品可作为增值方案向其推广。反之，标的公司的既有客户，其 IT 基础设施升级也可能需要上市公司的加固计算终端或工业平板。通过成立联合销售团队、系统梳理客户名单并进行协同开拓，能够更深入地挖掘客户的一站式采购需求，将原本单一的产品销售转化为提供多品类硬件组合的解决方案销售，提升服务的深度和广度，从而提升单个客户的贡献价值与合作黏性。

（5）供应链管理

一是原材料采购规模效应带来的成本优化以及供应链安全保障。双方的主要原材料采购品类具有较高趋同性，均涵盖芯片（含主控芯片和内存芯片）、显示面板、通用电子元器件、电池及结构件等。交易完成后，合并主体采购规模的扩大将提升对上游供应商的议价能力。同时，在存储芯片等价格和供需波动频繁的关键元器件上，上市公司原有的成熟采购渠道与供应链管理经验，能够为标的公司提供更稳定的供应保障。因此，标的公司可依托上市公司的供应链资源，优化物料采购策略，降低原材料价格波动带来的成本风险。双方还可共享优质供应商资源，建立备用供应渠道，减少对单一供应商的依赖，提升整体供应链韧性。

二是 PCBA 环节的整合与自主化。上市公司具备 PCBA 的自主研发设计能力，拥有成熟的主板设计、硬件开发与生产管控体系。标的公司现有 PCBA 依赖外部采购，整机主板方案采用委外设计模式。收购完成后，上市公司可将自身 PCBA 研发与生产能力向标的公司输出，为其定制开发适配 RFID 产品的主板方案，替代原有外采模式。相关技术与产能均基于上市公司成熟体系，可优化标的公司产品成本结构，提升产品定制化能力与交付效率。

（三）本次交易的必要性

1、本次交易具有明确可行的发展战略

本次交易是上市公司根据发展战略进行的战略布局，通过本次交易，上市公司将与标的公司在产品形态、技术能力、应用场景、销售渠道、供应链管理方面形成优势互补与深度协同，进一步拓展在 RFID 领域的产业布局，提升上市公司整体盈利能力。

2、本次交易不存在不当市值管理行为

本次交易系上市公司收购优质资产，系上市公司围绕主营业务拓展和升级的产业并购，具备商业合理性，不存在不当市值管理行为。

3、本次交易相关主体的减持情况

上市公司的控股股东、实际控制人及其一致行动人、董事、取消监事会前曾任监事、高级管理人员针对减持情况的承诺参见本报告书“第一节本次交易概况”

之“八、本次交易相关方作出的重要承诺”。

4、本次交易具备商业实质

本次交易完成后，成为信息将成为上市公司全资子公司，上市公司将与标的公司开展深度协同和整合，有利于夯实上市公司主业并拓宽产品品类和下游场景，充分发挥双方的协同效应，提升上市公司经营质量，实现股东利益最大化。因此，本次交易具备合理性和商业实质，不存在利益输送的情形。

5、本次交易符合国家产业政策导向

成为信息是一家物联网行业数字化解决方案提供商。根据国家统计局公布的《战略性新兴产业分类（2018）》，成为信息主营业务属于“新一代信息技术产业”之“新型计算机及信息终端设备制造”之“其他电子设备制造”之“RFID读写机具/标签（高频、超高频、有源）”，RFID 技术作为物联网感知外界的重要支撑技术，正逐渐成为连接物理世界与数字世界的桥梁，是国家优先发展的产业之一。因此本次交易符合国家产业政策导向，不存在违反国家产业政策的情形。

二、本次交易的具体方案

本次交易的整体方案由发行股份及支付现金购买资产和募集配套资金两部分组成。本次募集配套资金的生效和实施以发行股份及支付现金购买资产的生效为前提条件，但募集配套资金成功与否不影响发行股份及支付现金购买资产的实施。

（一）发行股份及支付现金购买资产具体方案

1、发行股份的种类、面值及上市地点

本次交易中，上市公司以发行股份及支付现金的方式购买标的资产，所涉及发行股份的种类为人民币普通股（A 股），每股面值为 1.00 元，上市地点为深交所。

2、发行对象

本次交易中，发行股份的发行对象为成为信息的所有股东。

3、定价基准日、定价原则及发行价格

根据《重组管理办法》第四十五条规定，上市公司发行股份购买资产的发行股份价格不得低于市场参考价的 80%。市场参考价为本次发行股份购买资产的董事会决议公告日前 20 个交易日、60 个交易日或者 120 个交易日的公司股票交易均价之一，交易均价的计算公式为：定价基准日前若干个交易日公司股票交易均价＝定价基准日前若干个交易日公司股票交易总额/定价基准日前若干个交易日公司股票交易总量。

本次发行股份定价基准日为公司第四届董事会第十二次会议决议公告日，定价基准日前 20 个交易日、60 个交易日、120 个交易日股票交易均价具体情况如下：

单位：元/股

股票交易均价计算区间	交易均价	交易均价的 80%
定价基准日前 20 个交易日	46.49	37.19
定价基准日前 60 个交易日	46.24	36.99
定价基准日前 120 个交易日	49.65	39.72

经充分考虑上市公司的历史股价走势、市场环境等因素且兼顾上市公司、交易对方和中小投资者的合法权益，公司与交易对方协商确认，本次发行股份购买资产的发行价格为 37.00 元/股，不低于定价基准日前 60 个交易日上市公司股票的交易均价的 80%。

在本次发行的定价基准日至发行日期间，上市公司如有派息、配股、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项，则发行价格将根据证监会及深交所的相关规则进行相应调整。

4、交易金额及对价支付方式

本次交易中，中联评估以 2025 年 9 月 30 日为评估基准日，分别采用资产基础法和收益法对成为信息 100%股权于评估基准日的市场价值进行评估，经分析最终选取收益法的评估结果作为本次评估结论。根据《评估报告》，成为信息 100%股权收益法评估值为 80,500 万元。按照上述评估结果，同时考虑到成为信息减资 9,000 万元，经交易各方协商，成为信息 100%股权交易作价 71,500 万元。对价支付具体方式如下：

交易对方	交易标的名称及权益比例	支付方式（万元）		向该交易对方支付的总对价（万元）
		现金对价	股份对价	
汪涛	成为信息 37.4980%股权	11,286.90	15,524.17	26,811.07
张红梅	成为信息 29.7303%股权	8,948.82	12,308.34	21,257.16
成为科技	成为信息 11%股权	3,311.00	4,554.00	7,865.00
蒋松林	成为信息 7%股权	2,107.00	2,898.00	5,005.00
杨海波	成为信息 5%股权	1,505.00	2,070.00	3,575.00
成为二号	成为信息 3.3046%股权	994.68	1,368.10	2,362.79
成为一号	成为信息 2.7324%股权	822.45	1,131.21	1,953.67
张虎	成为信息 2%股权	602.00	828.00	1,430.00
成为三号	成为信息 1.7347%股权	522.14	718.17	1,240.31
合计		**30,100.00**	**41,400.00**	**71,500.00**

5、发行股份数量

本次发行股份购买资产发行的股份数量=股份支付对价金额÷发行价格，若经上述公式计算的具体发行数量为非整数，则不足一股的，交易对方自愿放弃。最终发行的股份数量以中国证监会同意注册的文件为准。

在定价基准日至发行日期间，上市公司如有派息、配股、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项，本次发行股份数量将按照证监会及深交所的相关规定作相应调整。

本次拟购买标的资产的交易价格为 71,500.00 万元，其中的 41,400.00 万元以上市公司向交易对方发行股份的方式支付，按照本次发行股票价格 37.00 元/股计算，本次发行股份购买资产的发行股份数量为 11,189,184 股，占本次发行股份购买资产后公司总股本的比例为 7.27%。本次交易中，交易对方各自分别获得上市公司发行的股份数量如下：

交易对方	交易对价总额（万元）	其中股份对价（万元）	发行股份数量（股）	其中现金对价（万元）
汪涛	26,811.07	15,524.17	4,195,722	11,286.90
张红梅	21,257.16	12,308.34	3,326,579	8,948.82
成为科技	7,865.00	4,554.00	1,230,810	3,311.00
蒋松林	5,005.00	2,898.00	783,243	2,107.00
杨海波	3,575.00	2,070.00	559,459	1,505.00

交易对方	交易对价总额（万元）	其中股份对价（万元）	发行股份数量（股）	其中现金对价（万元）
成为二号	2,362.79	1,368.10	369,757	994.68
成为一号	1,953.67	1,131.21	305,733	822.45
张虎	1,430.00	828.00	223,783	602.00
成为三号	1,240.31	718.17	194,098	522.14
合计	**71,500**	**41,400**	**11,189,184**	**30,100**

6、锁定期安排

（1）全部发行对象锁定期安排

成为信息的所有交易对方已出具《关于股份锁定期的承诺函》：“1、如本公司/本人/本企业取得上市公司发行的新增股份（下称“新增股份”）时，用于认购新增股份的标的公司股份持续拥有权益的时间超过 12 个月，则本公司/本人/本企业于本次交易中认购取得的相应的对价股份自新增股份发行结束之日（即新增股份在证券登记结算机构完成登记至本公司/本人/本企业名下之日）12 个月内不得转让；否则，本公司/本人/本企业于本次交易中取得的新增股份自新增股份发行结束之日起 36 个月内不得转让。

2、本次交易实施完毕后，本公司/本人/本企业通过本次交易取得的上市公司发行的新增股份若由于上市公司送红股、转增股本等原因所衍生取得的股份，亦应遵守上述锁定期安排。

3、本承诺函出具后至本次交易实施完成前，若相关股份锁定的法律、法规、规范性文件及证券监管机构的要求发生变化，则本公司/本人/本企业愿意根据变更后的法律、法规、规范性文件及证券监管机构的要求进行调整。

4、上述锁定期届满后，本公司/本人/本企业在本次交易中取得的上市公司股份的转让和交易依照届时有效的法律、法规，以及深圳证券交易所、中国证券监督管理委员会的规定和规则办理。

5、本公司/本人/本企业承诺将切实履行上述承诺，若本公司/本人/本企业违反该等承诺并给上市公司或投资者造成损失的，本公司/本人/本企业将依法承担相应法律责任。”

（2）业绩承诺方锁定期安排

汪涛、张红梅、蒋松林、杨海波、张虎、成为一号、成为二号、成为三号、黄秀清、李世杰、马晴、蔡宪智、黄启凤、刘森林作为补偿义务人，以下简称“补偿义务人”或者“乙方”。其中黄秀清、李世杰、马晴、蔡宪智、黄启凤为成为科技中目前仍任职于成为信息的内部员工，刘森林为成为信息前董秘兼财务负责人。成为科技中的其他合伙人非成为信息员工，未纳入补偿义务人范畴。根据《业绩补偿协议》，补偿义务人承诺：

“未经上市公司书面同意，不会对其所持有的尚处于锁定期内的新增股份设定质押权、第三方收益权等他项权利或其他可能对实施前述补偿安排造成不利影响的其他权利，也不会利用其所持有的上述股份进行股票质押回购等金融交易。如未来就上述股份设定抵押、质押、担保、设定优先权或其他第三方权利，补偿义务人将书面告知权利人根据本协议上述股份具有潜在补偿义务情况，并在相关协议中就相关股份优先用于履行本协议项下的补偿义务等与质权人作出明确约定。

前述补偿义务人因本次交易取得的上市公司新增股份（包括其直接及间接持有的上市公司新增股份，下同）在约定的盈利承诺期内逐年解除锁定（按照本协议履行业绩补偿义务的情形除外），即如标的公司完成本协议约定的当年盈利承诺或履行完毕当年累计应履行的盈利补偿义务及减值补偿义务的，则按照本协议约定的比例解除上述股份的锁定。相关解锁的具体安排如下：

（1）标的公司 2026 年度业绩实现情况相关专项审计报告出具之次日和按本协议的约定履行完毕当年盈利补偿义务（如需）之次日（二者孰晚），补偿义务人可申请解除因本次交易取得的上市公司新增股份的 30%在扣除因履行盈利承诺期第一年对应的盈利补偿义务的已补偿股份数后剩余部分（如有）的锁定。

即：第一期可解除锁定的股份数=乙方因本次交易取得的上市公司新增股份数×30%-因履行盈利承诺期第一年（2026 年度）对应的盈利补偿义务的已补偿股份数（如有）。

（2）标的公司 2027 年度业绩实现情况相关专项审计报告出具之次日和按本协议的约定履行完毕当年盈利补偿义务（如需）之次日（二者孰晚），乙方累计可申请解除因本次交易取得的上市公司新增股份的 60%在扣除因履行盈利承

诺期第一、第二年对应的盈利补偿义务的已补偿股份数后剩余部分（如有）的锁定。

即：第二期累计可解除锁定的股份数=乙方因本次交易取得的上市公司新增股份数×60%-因履行盈利承诺期第一、第二年（2026 年度、2027 年度）对应的盈利补偿义务的已补偿股份数（如有）。

（3）标的公司 2028 年度业绩实现情况相关专项审计报告出具之次日和按本协议的约定履行完毕当年盈利补偿义务（如需）及减值补偿义务（如需）之次日（二者孰晚），乙方累计可申请解除因本次交易取得的上市公司新增股份的100%在扣除因履行全部盈利补偿义务及减值测试补偿义务的已补偿股份数后剩余部分（如有）的锁定。

即：第三期累计可解除锁定的股份数=乙方因本次交易取得的上市公司新增股份数×100%-因履行全部盈利补偿义务的已补偿股份数（如有）-因履行减值补偿义务的已补偿股份数（如有）。”

（3）穿透锁定安排

交易对方中，成为科技、成为一号、成为二号、成为三号系标的公司持股平台。成为科技系由外部合伙人及标的公司员工组成的，持有标的公司股份的持股平台，成为一号、成为二号、成为三号为实施员工股权激励而设立的员工持股平台，4 个持股平台均以持有成为信息股份为目的，设立时间远早于本次交易停牌前六个月，非专门为本次交易设立。基于审慎性考虑，4 个持股平台参照专为本次交易设立的主体对其上层权益持有人所持有的标的资产间接权益进行穿透锁定，4 个持股平台的合伙人均已补充出具《关于穿透锁定的承诺函》，直至非以持有标的资产为目的的主体。

各持股平台合伙人出具的穿透锁定承诺如下：

主体	穿透锁定主要内容
成为一号、成为二号、成为三号的合伙人	1、截至本承诺函出具之日，本人所持有的合伙企业合伙份额的权属清晰，本人向合伙企业实缴出资及/或向转让方支付的对价均来自于本人自有或自筹资金，不存在任何代持（包括本人代他人持有或他人代本人持有）或其他利益安排，亦不存在质押、冻结、查封、托管、权属争议等情况。2、对因本人通过持有合伙企业的合伙份额间接取得的上市公司股份，自该等股份发行结束之日起 12 个月内不得转让。同时，本人通过持有合伙企业的合伙份额间接取得的上市公司股份，在 2026 年度、2027 年度及

主体	穿透锁定主要内容
	2028 年度每一个会计年度结束后，由上市公司聘请具有证券期货相关业务资格的审计机构对成为信息进行审计，按照以下方式解锁：（1）自成为信息 2026 年度专项审计报告出具，并且业绩承诺补偿义务完成之次日，合伙企业可申请解锁股份数量=合伙企业因本次交易取得的上市公司新增股份数×30%-累计已补偿股份数量（如有）；（2）自成为信息 2027 年度专项审计报告出具，并且业绩承诺补偿义务完成之次日，合伙企业累计可申请解锁股份数量=合伙企业因本次交易取得的上市公司新增股份数×60%-累计已补偿股份数量（如有）；（3）自成为信息 2028 年度专项审计报告及减值测试专项审核意见出具，并且业绩承诺补偿义务及减值补偿义务完成之次日，合伙企业累计可申请解锁股份数量=合伙企业因本次交易取得的上市公司新增股份数×100%-累计已补偿股份数量（如有）。3、本人通过合伙企业间接持有的上市公司股份对应的本人持有的合伙企业合伙份额，在前述合伙企业所持有的上市公司股份锁定期未届满、且解除锁定条件未满足之前，不得直接或间接通过任何方式转让、质押或进行其他形式的处置，亦不得安排第三方代持、代管或设立信托安排变相转让。本人进一步承诺，如在合伙企业取得上市公司本次发行的股份时，本人持续拥有合伙企业权益的时间不足 12 个月，则自合伙企业取得上市公司本次发行的股份之日起 36 个月内，本人亦不得直接或间接通过任何方式转让、质押或进行其他形式的处置，亦不得安排第三方代持、代管或设立信托安排变相转让本人持有的合伙企业的合伙份额。
在标的公司任职的成为科技的合伙人及刘森林	1、截至本承诺函出具之日，本人所持有的合伙企业合伙份额的权属清晰，本人向合伙企业实缴出资及/或向转让方支付的对价均来自于本人自有或自筹资金，不存在任何代持（包括本人代他人持有或他人代本人持有）或其他利益安排，亦不存在质押、冻结、查封、托管、权属争议等情况。2、对因本人通过持有合伙企业的合伙份额间接取得的上市公司股份，自该等股份发行结束之日起 12 个月内不得转让。同时，本人通过持有合伙企业的合伙份额间接取得的上市公司股份，在 2026 年度、2027 年度及 2028 年度每一个会计年度结束后，由上市公司聘请具有证券期货相关业务资格的审计机构对成为信息进行审计，按照以下方式解锁：（1）自成为信息 2026 年度专项审计报告出具，并且业绩承诺补偿义务完成之次日，累计可申请解锁股份数量=本人因本次交易间接取得的上市公司新增股份数×30%-已补偿股份数量（如有）；（2）自成为信息 2027 年度专项审计报告出具，并且业绩承诺补偿义务完成之次日，累计可申请解锁股份数量=本人因本次交易间接取得的上市公司新增股份数×60%-累计已补偿股份数量（如有）；（3）自成为信息 2028 年度专项审计报告及减值测试专项审核意见出具，并且业绩承诺补偿义务及减值补偿义务完成之次日，累计可申请解锁股份数量=本人因本次交易间接取得的上市公司新增股份数×100%-累计已补偿股份数量（如有）。3、本人通过合伙企业间接持有的上市公司股份对应的本人持有的合伙企业合伙份额，在履行完毕《深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买深圳市成为信息股份有限公司股权之业绩补偿协议》约定的补偿义务（如有）之前，不得直接或间接通过任何方式转让、质押或进行其他形式的处置，亦不得安排第三方代持、代管或设立信托安排变相转让。本人进一步承诺，如在合伙企业取得上市公司本次发行的股份时，本人持续拥有合伙企业权益的时间不足 12 个月，则自合伙企业取得上市公司本次发行的股份之日起 36 个月内，本人亦不得直接或间接通过任何方式转让、质押或进行其他形式的处置，亦不得安排第三方代持、代管或设立信托安排变相转让本人持有的合伙企业的合伙份额。
成为科技中其他合伙人（保用通及其他外部自然合伙人）	1、截至本承诺函出具之日，本人/本企业所持有的合伙企业合伙份额的权属清晰，本人/本企业向合伙企业实缴出资及/或向转让方支付的对价均来自于本人/本企业自有或自筹资金，不存在任何代持（包括本人/本企业代他人持有或他人代本人/本企业持有）或其他利益安排，亦不存在质押、冻结、查封、托管、权属争议等情况。2、对因本人/本企业通过持有合伙企业的合伙份额间接取得的上市公司股份，自该等股份发行结束之日起 12 个月内不得转让，在前述锁定期间内，本人/本企业承诺不转让、赠与、质押或以其他形式处分本人/本企业持有的合伙企业全部财产份额。

7、滚存未分配利润安排

上市公司本次发行完成前滚存的未分配利润将由本次发行完成后的公司新老股东按照发行完成后股份比例共享。

8、过渡期损益

交易双方同意，标的资产在过渡期间形成的期间盈利、收益由上市公司享有，期间亏损、损失由各交易对方承担。具体金额以上市公司聘请的具有证券期货相关业务资格的审计机构进行审计确认。

9、决议有效期

本次交易决议的有效期为上市公司股东会审议通过之日起 12 个月。若上市公司于该有效期内取得中国证监会对本次交易的同意注册文件，则该有效期自动延长至本次交易实施完成日。

（二）募集配套资金具体方案

1、发行股份的种类、面值及上市地点

本次交易中，上市公司拟向特定对象发行股票募集配套资金的股票发行种类为人民币普通股 A 股，每股面值为人民币 1.00 元，上市地点为深交所。

2、发行对象

上市公司拟向不超过 35 名特定投资者发行股票募集配套资金。

3、发行股份的定价基准日和发行价格

发行股份募集配套资金的定价基准日为本次向特定对象发行股票发行期首日，发行价格不低于定价基准日前 20 个交易日公司股票交易均价的 80%。最终发行价格将在本次交易获得深交所审核通过及中国证监会同意注册后，由上市公司董事会根据股东会的授权，按照相关法律、行政法规及规范性文件的规定，并根据询价结果，与本次发行的主承销商协商确定。

在定价基准日至发行日期间，上市公司如发生派发股利、送红股、转增股本或配股或进行其他任何权益分派或分配等除权、除息行为，本次发行价格将按照证监会及深交所的相关规则进行相应调整。

4、发行规模和发行数量

本次募集配套资金发行的股份数量=本次募集配套资金金额÷每股发行价格。发行数量计算结果不足一股的尾数舍去取整。

本次募集配套资金总额不超过 41,400 万元（含本数）。本次募集配套资金的总额不超过本次交易中以发行股份方式购买资产的交易价格的 100%，且发行股份数量不超过本次发行前上市公司总股本的 30%，最终发行数量以经中国证监会同意注册的发行数量为准。

在定价基准日至发行日期间，上市公司如发生派发股利、送红股、转增股本或配股或进行其他任何权益分派或分配等除权、除息行为，本次发行的股份数量将按照证监会及深交所的相关规则进行相应调整。

5、锁定期安排

本次募集配套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 6 个月内不得转让。

上述锁定期内，募集配套资金认购方由于上市公司送股、转增股本等原因增持的上市公司股份，亦应遵守上述承诺。如前述锁定期与证券监管机构的最新监管要求不相符，募集配套资金认购方将根据监管机构的最新监管意见进行相应调整。

6、募集配套资金用途

本次发行股份募集配套资金拟用于支付本次交易中的现金对价、补充上市公司流动资金、本次交易的中介机构费用和相关税费等，具体如下：

项目名称	拟投入募集资金金额（万元）	占募集资金总额的比例
支付交易的现金对价	30,100	72.71%
补充上市公司流动资金、支付本次交易的中介机构费用和相关税费	11,300	27.29%
合计	**41,400**	**100%**

本次募集配套资金的生效和实施以发行股份及支付现金购买资产的生效为前提条件，但募集配套资金成功与否不影响发行股份及支付现金购买资产的实施。若证券监管机构的最新监管意见发生调整，则上市公司可根据相关证券监管机构

的最新监管意见对本次募集配套资金相关事项进行相应调整。

本次募集配套资金到位前，上市公司及标的公司可以根据募集资金的实际情况，以自筹资金先行投入，并在募集资金到位后予以置换。如果本次交易募集配套资金出现未能实施或未能足额募集的情形，资金缺口将由上市公司自筹解决。上市公司将根据实际募集资金金额及募集资金用途的实际需求，对上述募集资金用途的资金投入金额及具体方式等事项进行适当调整。

7、滚存未分配利润安排

上市公司本次发行完成前滚存的未分配利润将由本次发行完成后的公司新老股东按照股份比例共享。

8、决议有效期

本次募集配套资金方案的决议经亿道信息股东会审议通过之日起 12 个月内有效。若上市公司于该有效期内取得中国证监会对本次交易的同意注册文件，则该有效期自动延长至本次交易实施完成日。

（三）本次交易相关协议中约定不可抗力条款的原因与目的，相应条款的适用情形、调整对象及决策程序，相关约定不会导致本次交易不符合《重组管理办法》等法律法规的规定，不会损害上市公司利益和中小股东合法权益

1、本次交易相关协议中约定不可抗力条款的原因与目的，相应条款的适用情形、调整对象及决策程序

（1）约定不可抗力条款的原因与目的

经交易各方确认，交易各方在《收购协议》中约定不可抗力条款，旨在为交易履行期间可能发生的、在缔约时各方均无法合理预见的重大客观情势变化，确立清晰、具有可操作性的合同处理基础。此类变化包括但不限于突发的重大自然灾害、重大政策与法律变更（国家法律、政策的重大调整）以及对于出口型企业而言，还包括无法预见的国际贸易摩擦、地缘政治冲突、主要市场所在国的重大政策变动等。这些情势的影响深度与广度，通常超越了市场主体在正常商业活动中所应预见和承担的一般风险边界，构成了对原有交易基础的根本性冲击。相关条款旨在实现以下目的：

1）明确风险界定与责任分配

通过事先约定，将特定类型的极端外部风险（如国际形势剧变对出口业务的系统性影响）明确为可能触发合同重新评估的因素。这为未来发生该类不可预见事件导致目标公司经营业绩严重偏离预期时（包括交割前及交割后），如何界定风险性质、判断责任归属及调整各方权利义务提供了预先设定的框架，从源头上减少潜在的履约争议。

2）维护交易公平与契约的长期稳定性

通过预设的弹性调整机制，在遭遇重大不可预见情形时，旨在避免因僵硬、教条地执行原有协议条款而导致对其中一方显失公平的结果，或引发合同履行僵局甚至破裂，在变化的环境中维护交易基础的可持续性与合作关系的长期稳定。

综上，交易各方在交易协议中约定不可抗力条款具有合理性。

（2）相应条款的适用情形、调整对象及决策程序

1）相应条款的适用情形

根据《<深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买深圳市成为信息股份有限公司股权的协议书>之补充协议》第六条第 6.1 款之约定，相应条款适用情形如下：

①自然灾害：如地震、洪水、台风等；

②社会异常事件：如战争（无论是否宣战）、暴乱、罢工、瘟疫等；

③重大政策与法律变更：国家法律、政策的重大调整；

④国际贸易环境剧变：包括但不限于直接或间接的贸易对象国实施的关税政策、出口管制、经济制裁等贸易限制措施，导致标的公司主要出口市场或供应链在实质上受到禁止或限制；

⑤其他惯常能够视为不可抗力事件的情况。

2）调整对象及决策程序

根据《〈深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买深圳市成为信息股份有限公司股权的协议书〉之补充协议》第六条第 6.2 款之约定：“若因

出现不可抗力事件需对本次交易的相关安排进行调整的，双方应当进行友好协商，若根据法律法规的规定，或交易所、证监会的有关规定，相关事项不允许双方以协商方式调整的，则应当以交易所、证监会明确的情形或法院判决认定为准。”因此，本次交易即使因发生不可抗力事件，而需对本次交易的相关安排进行调整的情况，上市公司需履行内部董事会及股东会（如需）审议程序后，与相关交易方签署补充协议，但最终仍需以交易所、证监会明确的情形或法院判决认定为准，不存在排除相关方责任的情况，亦不存在标的公司股权交割完成后，交易各方因出现不可抗力事件擅自协商解除相关协议的情形。

2、相关约定不会导致本次交易不符合《重组管理办法》等法律法规的规定，不会损害上市公司利益和中小股东合法权益

《监管规则适用指引——上市类第 1 号》“1-2 业绩补偿及奖励”第二条“业绩补偿承诺变更”规定：“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。”

如前所述，《〈深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买深圳市成为信息股份有限公司股权的协议书〉之补充协议》中已约定，即使发生不可抗力事件，若根据法律法规的规定，或交易所、证监会的有关规定，相关事项不允许双方以协商方式调整的，则应当以交易所、证监会明确的情形或法院判决认定为准。根据前述约定，除证监会届时明确的情形外，交易各方均不得适用《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，变更已作出的业绩补偿承诺。

经查询市场案例，并购重组市场中存在较多案例约定不可抗力对业绩补偿产生影响时，以证监会、交易所明确的情形或法院判决认定为准，相关安排符合市场惯例，具体案例情况如下：

序号	上市公司	交易方式	不可抗力相关条款
1	晶丰明源（688368）	发行股份及支付现金购买资产并配套募集资金（2026 年 2 月取得证监会同意批复）	如因不可抗力影响，需要对《业绩补偿协议》约定的业绩承诺及补偿安排及补偿事项进行调整的，应当以中国证监会明确的情形或法院判决认定为准，除此之外，相关方履行《业绩补偿协议》项下的补偿义务不得进行任何调整。
2	沈阳机床（000410）	发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易（2025 年 4 月取得证监会同意批复）	任何一方由于受到不可抗力影响，需要对业绩承诺及补偿安排、减值测试及补偿事项进行调整的，应当以中国证监会、深圳证券交易所明确的情形或法院判决认定为准，除此之外，乙方履行《业绩补偿协议》及本补充协议项下的补偿义务不得进行任何调整。
3	中文传媒（600373）	发行股份及支付现金购买资产暨关联交易（2024 年 9 月取得证监会同意批复）	任何一方由于受到上述不可抗力影响，需要对业绩承诺及补偿安排、减值测试及补偿事项进行调整的，应当以中国证监会明确的情形或法院判决认定为准，除此之外，乙方履行本协议项下的补偿义务不得进行任何调整。
4	无锡振华（605319）	发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易（2023 年 1 月取得证监会同意批复）	任何一方由于受到不可抗力影响，需要对业绩承诺补偿及减值补偿进行调整的，应当以中国证监会明确的情形或法院判决认定为准，除此之外，乙方履行本协议项下补偿义务不得进行调整。
5	索通发展（603612）	发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易（2022 年 12 月取得证监会同意批复）	任何一方由于受到本协议约定的不可抗力事件的影响，需对业绩补偿及减值补偿进行调整的，应当以中国证监会、上交所明确的情形或法院判决认定为准，除此之外，乙方履行本协议项下的补偿义务不得进行任何调整。

综上所述，《〈深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买深圳市成为信息股份有限公司股权的协议书〉之补充协议》中关于不可抗力条件的约定，不会导致本次交易不符合《重组办法》等法律法规的规定，不会损害上市公司利益和中小股东合法权益。

（四）标的资产变更为有限责任公司预计发生的费用、所需满足的条件及所需履行的程序，相关法律法规所要求的涉及的必要批准、核准、备案等程序或许可

1、标的公司变更为有限责任公司预计发生的费用

经查阅相关法律法规并结合标的公司实际情况，标的公司变更为有限责任公司不涉及企业所得税、土地增值税、契税、印花税及注册登记费等税费缴纳，具体情况如下：

税费类型	法律法规规定	标的公司情况
企业所得税	根据《财政部国家税务总局关于企业重组业务企业所得税处理若干问题的通知》（财税[2009]59号）第四条规定，企业重组，除符合本通知规定适用特殊性税务处理规定的外，按以下规定进行税务处理：（一）企业由法人转变为个人独资企业、合伙企业等非法人组织，或将登记注册地转移至中华人民共和国境外（包括港澳台地区），应视同企业进行清算、分配，股东重新投资成立新企业。企业的全部资产以及股东投资的计税基础均应以公允价值为基础确定。企业发生其他法律形式简单改变的，可直接变更税务登记，除另有规定外，有关企业所得税纳税事项（包括亏损结转、税收优惠等权益和义务）由变更后企业承继，但因住所发生变化而不符合税收优惠条件的除外。	标的公司由股份公司变更为有限责任公司，有限责任公司承继了股份公司的税务事项，在企业所得税层面无需做税务处理。
土地增值税	根据《关于继续实施企业改制重组有关土地增值税政策的公告（2023）》（财政部税务总局公告2023年第51号）（以下简称“《51号文》”）第一条规定，企业按照《中华人民共和国公司法》有关规定整体改制，包括非公司制企业改制为有限责任公司或股份有限公司，有限责任公司变更为股份有限公司，股份有限公司变更为有限责任公司，对改制前的企业将国有土地使用权、地上的建筑物及其附着物（以下简称房地产）转移、变更到改制后的企业，暂不征收土地增值税。”本公告所称整体改制是指不改变原企业的投资主体，并承继原企业权利、义务的行为。根据《51号文》第五条规定，上述改制重组有关土地增值税政策不适用于房地产转移任意一方为房地产开发企业的情形。	标的公司不属于房地产企业，变更公司形式过程中不涉及房地产转让和权属的实质变更，且属于上述《51号文》暂不征收土地增值税的情形，不涉及土地增值税的缴纳。
契税	根据《财政部税务总局关于继续实施企业、事业单位改制重组有关契税政策的公告》（财政部税务总局公告2023年第49号）第一条规定，企业按照《中华人民共和国公司法》有关规定整体改制，包括非公司制企业改制为有限责任公司或股份有限公司，有限责任公司变更为股份有限公司，股份有限公司变更为有限责任公司，原企业投资主体存续并在改制（变更）后的公司中所持股权（股份）比例超过75%，且改制（变更）后公司承继原企业权利、义务的，对改制（变更）后公司承受原企业土地、房屋权属，免征契税。	标的公司不属于房地产企业，变更公司形式过程中股东未发生变化，免征契税。
印花税	根据《财政部税务总局关于企业改制重组及事业单位改制有关印花税政策的公告》（财政部 税务总局公告2024年第14号）的规定：一、关于营业账簿的印花税（一）企业改制重组以及事业单位改制过程中成立的新企业，其新启用营业账簿记载的实收资本（股本）、资本公积合计金额，原已缴纳印花税的部分不再缴纳印花税，未缴纳印花税的部分和以后新增加的部分应当按规定缴纳印花税。（二）企业债权转股权新增加的实收资本	标的公司变更为有限责任公司过程中未发生产权转移、原有的合同主体变更，且实收资本（股本）、资本公积合计金额未增加，无需贴花交税。

税费类型	法律法规规定	标的公司情况
	（股本）、资本公积合计金额，应当按规定缴纳印花税。对经国务院批准实施的重组项目中发生的债权转股权，债务人因债务转为资本而增加的实收资本（股本）、资本公积合计金额，免征印花税。（三）企业改制重组以及事业单位改制过程中，经评估增加的实收资本（股本）、资本公积合计金额，应当按规定缴纳印花税。（四）企业其他会计科目记载的资金转为实收资本（股本）或者资本公积的，应当按规定缴纳印花税。二、关于各类应税合同的印花税企业改制重组以及事业单位改制前书立但尚未履行完毕的各类应税合同，由改制重组后的主体承继原合同权利和义务且未变更原合同计税依据的，改制重组前已缴纳印花税的，不再缴纳印花税。三、关于产权转移书据的印花税对企业改制、合并、分立、破产清算以及事业单位改制书立的产权转移书据，免征印花税。对县级以上人民政府或者其所属具有国有资产管理职责的部门按规定对土地使用权、房屋等建筑物和构筑物所有权、股权进行行政性调整书立的产权转移书据，免征印花税。对同一投资主体内部划转土地使用权、房屋等建筑物和构筑物所有权、股权书立的产权转移书据，免征印花税。	
注册登记费	根据《关于取消、停征和免征一批行政事业性收费的通知》（财税〔2014〕101 号）的规定，自 2015 年 1 月 1 日起，取消企业注册登记费等中央级设立的行政事业性收费。	标的公司变更为有限责任公司过程中无需缴纳注册登记费。

2、标的公司变更为有限责任公司所需满足的条件及所需履行的程序

（1）变更为有限责任公司所需满足的条件

根据《公司法》第十二条第一款“有限责任公司变更为股份有限公司，应当符合本法规定的股份有限公司的条件。股份有限公司变更为有限责任公司，应当符合本法规定的有限责任公司的条件”之规定，标的公司变更为有限责任公司需符合《公司法》所规定的有限责任公司的条件。

标的公司关于《公司法》有限责任公司的条件符合情况分析如下：

《公司法》相关条款	标的资产符合情况
第五条设立公司应当依法制定公司章程。公司章程对公司、股东、董事、监事、高级管理人员具有约束力。第四十五条设立有限责任公司，应当由股东共同制定公司章程。	标的公司将根据《公司法》规定制定有限责任公司的公司章程
第六条公司应当有自己的名称。公司名称应当符合国家有关规定。公司的名称权受法律保护。	标的公司的名称将根据国家市场

《公司法》相关条款	标的资产符合情况
第七条依照本法设立的有限责任公司，应当在公司名称中标明有限责任公司或者有限公司字样。依照本法设立的股份有限公司，应当在公司名称中标明股份有限公司或者股份公司字样。	监督管理机构的核准情况，修改为符合有限责任公司的名称，标的资产名称中的行政区划名称、字号、行业部分预计不作修改
第八条公司以其主要办事机构所在地为住所。	标的公司变更为有限责任公司前后的住所地将保持不变
第四十二条有限责任公司由一个以上五十个以下股东出资设立。	标的公司变更为有限责任公司前后的股东将保持不变，截至本报告书签署日，标的公司有股东 9 名，符合股东人数规定
第四十七条有限责任公司的注册资本为在公司登记机关登记的全体股东认缴的出资额。全体股东认缴的出资额由股东按照公司章程的规定自公司成立之日起五年内缴足。法律、行政法规以及国务院决定对有限责任公司注册资本实缴、注册资本最低限额、股东出资期限另有规定的，从其规定。	标的公司不因变更公司形式而变更注册资本，现有注册资本已全部缴足

综上所述，标的公司符合变更为有限责任公司所需满足的条件。

（2）变更为有限责任公司所需履行的程序

根据《公司法》第五十九条、第一百一十二条及第一百一十六条之规定，标的公司在变更为有限责任公司时，需召开股东会，并由出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过。

根据《中华人民共和国市场主体登记管理条例实施细则》第三十一条、第三十二条及第三十七条之规定，标的公司在变更为有限责任公司时，需按照有限责任公司的设立条件向市场监督管理部门申请变更登记，并提交申请书、修改后的章程或者章程修正案、股东会决议等有关材料。

根据现行有效的法律法规及标的公司章程相关规定，公司形式的变更属于公司股东会自主决策事项，公司形式变更除办理工商变更登记外，无需履行其他行政审批程序。

标的公司的全体股东在《深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买深圳市成为信息股份有限公司股权的协议书》中已承诺，为标的公司变更为有限责任公司和标的资产过户之目的，承诺配合签署与之相关的工商变更登记法律文件，并承诺在标的公司关于本次交易事宜的股东（大）会上投赞成票。

3、上述事项的履行不存在不确定性或实质障碍，对本次交易或估值不存在

影响

如前所述，标的公司变更为有限责任公司不涉及企业所得税、土地增值税、契税、印花税及注册登记费等税费缴纳；标的公司变更为有限责任公司需履行股东会审议程序并向市场监督管理部门申请办理变更登记，在交易各方按照本次交易的相关协议和承诺约定全面履行各自义务的情况下，标的公司变更为有限责任公司不存在不确定性，也不存在实质障碍。上述事项对本次交易或估值不存在影响。

4、相关法律法规所要求的涉及的必要批准、核准、备案等程序或许可，本次交易是否存在实质性障碍

根据《重组办法》等法律法规之规定，本次交易所要求涉及的必要批准、核准、备案等程序或许可如下：

（1）本次交易经深交所审核通过并经中国证监会同意予以注册；

（2）标的公司完成变更为有限责任公司的相关程序。

如前所述，本次交易经深交所审核通过并经中国证监会同意予以注册后，在交易各方按照本次交易的相关协议和承诺约定全面履行各自义务的情况下，标的公司变更为有限责任公司不存在不确定性，也不存在实质障碍。

三、本次交易方案的调整情况

2025 年 10 月 17 日，公司第四届董事会第七次会议审议通过了《关于公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易方案的议案》等本次交易相关的议案。

本次交易的重组预案披露后，尽管上市公司与广州朗国电子科技股份有限公司的主要股东持续沟通交易方案，有序推进本次交易相关工作，但各方未能就最终方案达成一致意见。为不影响本次交易的整体推进，经各方协商一致后，上市公司决定调整方案继续推进本次交易。

2026 年 1 月 26 日，公司召开第四届董事会第十二次会议，审议通过了《关于本次交易方案调整构成重大调整的议案》等有关议案，决定对本次交易方案进行调整。

（一）本次交易方案调整的具体情况

1、关于标的资产与交易对方的调整

调整前：

标的资产为广州朗国电子科技股份有限公司 100%股权和成为信息 100%股权，交易对方分别为广州朗源投资控股有限公司等 13 名交易对方和汪涛等 9 名交易对方。

调整后：

标的资产为成为信息 100%股权，交易对方为汪涛等 9 名交易对方。

2、关于定价基准日的调整

调整前：

2025 年 10 月 17 日，公司召开第四届董事会第七次会议，审议本次重组相关议案，并以该次董事会决议公告日作为本次重组的定价基准日，本次发行股份的价格为 38.55 元/股，不低于定价基准日前 120 个交易日上市公司股票交易均价的 80%。

调整后：

鉴于公司本次重组方案调整涉及对标的资产及交易对象的调整，且相应指标调整比例预计超过 20%，构成对原重组方案的重大调整，公司重新召开董事会会议（即第四届董事会第十二次会议）审议本次重组相关议案，并以本次董事会决议公告日为定价基准日，重新确定本次发行股份购买资产的发行价格为 37.00 元/股，不低于定价基准日前 60 个交易日上市公司股票交易均价的 80%。

（二）本次交易方案调整构成重组方案的重大调整

1、现有政策法规对重组方案是否构成重大调整的规定

根据《<上市公司重大资产重组管理办法>第二十九条、第四十五条的适用意见——证券期货法律适用意见第 15 号》等法律、法规及规范性文件的规定，关于重组方案重大调整的认定适用意见如下：

（1）拟对交易对象进行变更的，原则上视为构成对重组方案重大调整，但

是有以下两种情况的，可以视为不构成对重组方案重大调整：1）拟减少交易对象的，如交易各方同意将该交易对象及其持有的标的资产份额剔除出重组方案，且剔除相关标的资产后按照下述有关交易标的变更的规定不构成对重组方案重大调整的；2）拟调整交易对象所持标的资产份额的，如交易双方同意交易对象之间转让标的资产份额，且转让份额不超过交易作价 20%的；

（2）拟对标的资产进行变更的，原则上视为构成对重组方案重大调整，但是同时满足以下条件的，可以视为不构成对重组方案重大调整：1）拟增加或减少的交易标的的交易作价、资产总额、资产净额及营业收入占原标的资产相应指标总量的比例均不超过 20%；2）变更标的资产对交易标的的生产经营不构成实质性影响，包括不影响标的资产及业务完整性等；

（3）新增或调增配套募集资金，应当视为构成对重组方案重大调整。调减或取消配套募集资金不构成重组方案的重大调整。证券交易所并购重组委员会会议可以提出本次交易符合重组条件和信息披露要求的审议意见，但要求申请人调减或取消配套募集资金。

2、本次交易方案调整构成重组方案的重大调整

本次重组方案调整涉及减少标的资产范围及交易对象的变更，即不再收购广州朗源投资控股有限公司等 13 名对象持有的广州朗国电子科技股份有限公司 100%股权。本次拟减少的交易标的资产总额、资产净额及营业收入占原标的资产相应指标总量的比例均超过 20%。

综上，根据《<上市公司重大资产重组管理办法>第二十九条、第四十五条的适用意见——证券期货法律适用意见第 15 号》，本次交易方案调整构成重组方案的重大调整。

（三）本次重组方案调整履行的相关程序

2026 年 1 月 26 日，公司召开第四届董事会第十二次会议，审议通过了《关于本次交易方案调整构成重大调整的议案》《关于<深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）>及其摘要的议案》等有关议案，同意公司对本次交易方案进行调整。公司独立董事已在董事会会议召开之前，召开独立董事专门会议审议通过与本次交易相关的各项

议案并发表了审核意见。公司对本次方案调整重新履行了必要的审批程序，不存在损害公司和股东尤其中小股东利益的情形。

四、本次交易的性质

（一）本次交易不构成重大资产重组

本次交易，上市公司拟通过发行股份及支付现金的方式购买交易对方持有的标的公司 100%股权，根据上市公司、标的公司经审计的 2025 年度财务数据以及本次交易作价情况，根据《重组管理办法》相关规定，本次交易不构成重大资产重组。具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	资产总额及交易金额孰高值	资产净额及交易金额孰高值	营业收入
成为信息 100%股权（A）	71,500.00	71,500.00	31,768.24
上市公司财务数据（B）	421,729.99	210,789.08	458,345.14
占比（A/B）	16.95%	33.92%	6.93%

注 1：《重组管理办法》第十四条规定，“购买的资产为股权的，其资产总额以被投资企业的资产总额与该项投资所占股权比例的乘积和成交金额二者中的较高者为准，营业收入以被投资企业的营业收入与该项投资所占股权比例的乘积为准，资产净额以被投资企业的净资产额与该项投资所占股权比例的乘积和成交金额二者中的较高者为准。

购买股权导致上市公司取得被投资企业控股权的，其资产总额以被投资企业的资产总额和成交金额二者中的较高者为准，营业收入以被投资企业的营业收入为准，资产净额以被投资企业的净资产额和成交金额二者中的较高者为准。”

注 2：上表资产净额的数据为归属于母公司所有者权益的金额。

（二）本次交易构成关联交易

本次发行股份及支付现金购买资产的交易对方在交易前与上市公司之间不存在关联关系，本次交易完成后交易对方汪涛和张红梅夫妇直接持有上市公司的股权比例、汪涛通过持股平台成为科技、成为一号、成为二号、成为三号间接持有上市公司的股权比例、汪涛之女汪昕悦通过成为一号间接持有上市公司的股权比例、汪涛之女汪昕悦之配偶彭真真通过成为三号间接持有上市公司的股权比例预计合计超过 5%。根据《股票上市规则》的规定，本次交易构成关联交易。

（三）本次交易不构成重组上市

本次交易前后，公司的实际控制人均为张治宇、钟景维、石庆，本次交易不会导致公司控制权变更。本次交易前三十六个月内，上市公司的实际控制人未发

生过变更。因此本次交易不构成《重组管理办法》第十三条规定的重组上市情形。

（四）根据上市公司与标的资产在所处行业、主要产品及其应用场景、客户及供应商等方面的异同，本次交易属于同行业并购

本次交易属于同行业并购的说明参见本报告书“重大事项提示”之“四、本次交易的性质”之“（四）根据上市公司与标的资产在所处行业、主要产品及其应用场景、客户及供应商等方面的异同，本次交易属于同行业并购”。

五、本次交易对于上市公司的影响

本次交易对上市公司的影响参见本报告书“重大事项提示”之“五、本次交易对上市公司的影响”。

六、本次交易已履行及尚需履行的程序

本次交易已履行及尚需履行的程序参见本报告书“重大事项提示”之“六、本次交易已履行及尚需履行的程序”。

七、本次交易的业绩承诺和补偿安排、超额业绩奖励

（一）业绩承诺及补偿安排

1、业绩承诺

根据上市公司与成为信息补偿义务人签署的《业绩补偿协议》，成为信息补偿义务人的盈利承诺期限为 2026 年度、2027 年度、2028 年度。补偿义务人承诺成为信息 2026 年度实现的净利润数额（前述净利润数额指合并报表口径下扣除非经常性损益前后归属于母公司所有者净利润数额孰低为准，下同）不低于 5,700 万元，2027 年度实现的净利润数额不低于 6,000 万元，2028 年度实现的净利润数额不低于 6,300 万元，累积不低于 18,000 万元。

上市公司将聘请具有证券期货相关业务资格的审计机构就成为信息 2026 年度、2027 年度、2028 年度实现的净利润数额分别出具专项审计报告进行确认，专项审计报告应与上市公司 2026 年度、2027 年度、2028 年度审计报告同时出具。

2、补偿安排

盈利承诺期内，若成为信息截至盈利承诺各年度期末累计实现净利润数不低于截至当期期末累计承诺净利润数的 90%（含 90%），视为完成当期业绩，补偿义务人无需支付业绩补偿；若截至盈利承诺各年度期末累计实现净利润数小于截至当期期末累计承诺净利润数的 90%，则补偿义务人应向上市公司予以补偿。单一补偿义务人应根据其在本次交易中直接及间接获得的对价占所有补偿义务人在本次交易中直接及间接获得的合计对价比例，计算其各自承担的补偿比例及金额。

上市公司应在盈利承诺各年度专项核查报告出具后按照《业绩承诺协议》第 5.4 条约定的公式计算并确定补偿义务人当期应补偿金额，如触发业绩补偿，补偿义务人应优先以现金方式进行补偿。

补偿义务人当期应补偿金额确定后，上市公司将向补偿义务人就承担补偿义务事宜发出书面通知。补偿义务人应在接到书面通知之日起 10 个工作日将补偿款项一次性汇入上市公司指定的银行账户。如补偿义务人因届时现金储备不足等原因主张采用股份进行补偿的，应在接到书面通知之日起 5 个工作日内书面通知上市公司，由双方在 5 个工作日内协商确定采用股份进行补偿或部分补偿的金额，双方未在前述时间内确定采用股份补偿的金额的，补偿义务人仍应按照通知要求全额进行现金补偿。逾期未履行完毕补偿义务的，补偿义务人应支付逾期违约金，逾期违约金金额=逾期未补偿金额×0.10%×逾期天数。

补偿义务人于盈利承诺期内应补偿金额的计算公式如下：

当期应补偿金额=（截至当期期末累计承诺净利润数－截至当期期末累计实现净利润数）×180%-累计已补偿金额；在逐年补偿的情况下，各年计算的应补偿金额小于 0 时，按 0 取值，即已经补偿的金额不冲回。

补偿义务人应优先按现金方式进行补偿，若双方协商采用股份进行补偿的，及/或补偿义务人未按照上述约定履行现金补偿义务的，则补偿义务人应以本次交易取得的上市公司新增股份（包括直接及间接持有的上市公司股份）按照以下公式补足，当期应补偿股份数计算公式如下（计算的补偿股份数量不足 1 股的，按 1 股补偿，下同）：

当期应补偿股份数＝（按上述第 5.4 条计算得出的当期应补偿金额中的拟采用股份补偿部分+未履行的应支付的现金补偿部分）÷本次发行价格

若上市公司在补偿期间内实施转增股本或送股分配的，则应补偿股份数相应调整为：

当期应补偿股份数（调整后）=当期应补偿股份数（调整前）×（1＋转增或送股比例）

如按以上方式计算的当年应补偿股份数量大于补偿义务人届时持有的股份数量时，差额部分由乙方仍以现金进行补偿。

上市公司将以总价人民币 1.00 元的价格定向回购补偿义务人所持有的应补偿的股份（含该应补偿股份之上基于派息、送股、资本公积金转增股本新增股份或利益），并予以注销。

若上市公司在业绩承诺期间内实施现金股利分配，则补偿义务人应在上市公司审议回购议案的股东（大）会召开完毕 30 日内将应补偿股份对应的现金分红无偿返还给上市公司，返还的现金分红不作为已补偿金额。返还金额的计算公式为：

返还金额=截至补偿前每股已获得的现金股利（以税后金额为准）×当期应补偿股份数量

（二）减值测试及补偿安排

在承诺年度届满且补偿义务人已根据本协议约定履行了盈利补偿义务（如有）后，如根据甲方聘请的具有证券期货相关业务资格的审计机构就标的资产减值测试出具的专项审核意见，成为信息承诺年度期末减值额大于补偿义务人累计已履行的盈利补偿金额的，则补偿义务人应就差额部分另行向上市公司进行减值补偿。单一补偿义务人应根据其在本次交易中直接及间接获得的对价占所有补偿义务人在本次交易中直接及间接获得的合计对价比例，计算其各自承担的补偿比例及金额。

补偿义务人应支付的减值补偿的计算公式如下：

减值补偿金额=标的公司承诺年度期末减值额-乙方累计已履行的盈利补偿

金额

补偿义务人应优先按现金方式进行补偿，若未按照上述约定履行现金补偿义务或者现金不足以补偿完毕，则应以本次交易取得的上市公司新增股份（包括直接及间接持有的上市公司股份）向上市公司补足。

（三）累计补偿金额上限

各方一致确认，补偿义务人在《业绩补偿协议》项下的累计补偿金额上限不超过累计承诺净利润*180%，即累计补偿金额上限为 3.24 亿元。

（四）超额业绩奖励

若成为信息在 2026 年度、2027 年度及 2028 年度实现的累计净利润数额超过 2026 年度、2027 年度及 2028 年度累计预测净利润数额（即人民币 18,039.27 万元），则超额部分的 30%（但不得超过标的资产交易对价总额的 20%）可用于奖励标的公司届时在职的主要管理人员和技术骨干（但不得包括上市公司控股股东、实际控制人或其控制的关联人）。

在成为信息 2028 年度专项审计报告出具后，在满足超额业绩奖励的情形下，上市公司董事会将就接受奖励的主要管理人员和技术骨干名单、具体金额、支付时间等事项进行审议，经上市公司董事会审议通过后方能实施。

1、设置业绩奖励的原因、依据、合理性

（1）设置业绩奖励符合证监会《监管规则适用指引——上市类第 1 号》的规定

根据中国证监会《监管规则适用指引——上市类第 1 号》规定，上市公司重大资产重组方案中，对标的资产交易对方、管理层或核心技术人员设置业绩奖励安排时，应基于标的资产实际盈利数大于预测数的超额部分，奖励总额不应超过其超额业绩部分的 100%，且不超过其交易作价的 20%。本次交易中，业绩奖励为超额部分的 30%，不超过标的资产交易对价总额的 20%，符合相关规定。

（2）设置业绩奖励有利于激励员工、实现标的公司利润最大化，进而保障上市公司及全体投资者利益

设置业绩奖励机制有利于激发标的公司经营层员工发展业务的动力，充分调

动员工的工作积极性，实现标的公司利益和个人利益的绑定，有利于实现标的公司利润最大化，进而保障上市公司及全体投资者的利益。

（3）本次业绩奖励以超额业绩为前提，不会对上市公司未来盈利能力产生不利影响

本次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预测业绩的基础上对超额净利润的分配约定。奖励标的公司员工的同时， 上市公司也获得了标的公司带来的超额回报。

因此，本次交易设置的超额业绩奖励方案充分考虑了上市公司及全体股东的利益、对标的公司经营层员工的激励效果、超额业绩贡献、经营情况等多项因素，经上市公司与交易对方基于自愿、公平交易的原则协商一致后达成，符合相关法律法规的要求，亦符合上市公司并购重组的一般交易惯例。

2、相关会计处理对上市公司可能造成的影响

（1）相关会计处理原则

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届时在职的主要管理人员和技术骨干，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满后内计提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。

（2）对上市公司可能造成的影响

根据业绩奖励安排，将增加标的公司的相应成本费用，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业绩的基础上对超额净利润的分配约定。 奖励标的公司员工的同时，上市公司也获得了标的公司带来的超额回报。

本次交易方案设置业绩奖励机制，有助于提高标的公司经营层员工的积极性，进一步提升标的公司和上市公司的盈利能力，因此不会对标的公司、 上市公司未来生产经营造成不利影响。

（五）若发生业绩承诺未完成或减值测试需补偿的情况，业绩承诺方履行业绩补偿的可实现性

本次交易方案已经设置较为充分的履约保障措施，业绩补偿具有可实现性。具体如下：

1、本次交易的股份对价采取分期解锁安排

对于业绩承诺方通过本次发行取得的上市公司股份，本次交易方案设置了分期解锁安排。业绩承诺方因本次交易取得的上市公司新增股份（含派息、送股等衍生股份）自发行结束之日起 12 个月内不得转让，在满足该锁定期前提下，该等股份的解锁以业绩承诺方履行完毕业绩补偿、减值补偿义务为前提，其直接及间接持有的新增股份于业绩承诺期内逐年解锁。业绩承诺方通过本次交易所获得股份的具体锁定安排，详见本报告书“重大事项提示”之“八、本次交易对中小投资者权益保护的安排”之“（七）股份锁定安排”。

本次业绩承诺方获得的股份对价金额合计 38,986.36 万元（含业绩承诺方通过持股平台间接持有的部分），在标的公司不同净利润实现的情况下，业绩承诺方未解锁股份的价值对当期应补偿金额的覆盖情况测算如下：

业绩承诺期	各期末未解锁股份数量（万股）	各期末未解锁股份价值（万元）	不同业绩实现比例以及对应补偿金额							
			80%		50%		30%		0%	
			当期应补偿金额（万元）	期末未解锁股份价值/应补偿金额	当期应补偿金额（万元）	期末未解锁股份价值/应补偿金额	当期应补偿金额（万元）	期末未解锁股份价值/应补偿金额	当期应补偿金额（万元）	期末未解锁股份价值/应补偿金额
2026 年	1,053.69	38,986	2,052	1,899.92%	5,130	759.97%	7,182	542.83%	10,260	379.98%
2027 年	737.58	27,290	2,160	1,263.45%	5,400	505.38%	7,560	360.98%	10,800	252.69%
2028 年	421.47	15,595	2,268	687.59%	5,670	275.04%	7,938	196.45%	11,340	137.52%

注：根据《业绩补偿协议》，业绩承诺方仅在履行完毕当年累计应履行的盈利补偿义务及减值补偿义务后，方可解锁相应比例股份，上表列示各期末未解锁股份数量及价值是指业绩承诺方履行完毕补偿义务前未解锁的股份数量及价值。

如上表测算所示，在不同的业绩实现情况下，各期业绩承诺方获得的股份对价中剩余锁定股份价值均足以充分覆盖应补偿金额。因此，对于业绩承诺方所获得股份设置分期解锁安排，能够较好地保障上市公司及中小股东的权益。

2、业绩承诺方具备良好的履约信用能力

根据业绩承诺方提供的《个人信用报告》或《法人和非法人组织公共信用信息报告》，并经查询中国执行信息公开网等公开信息，业绩承诺方信用记录良好，不存在失信被执行的情况，不存在大额到期债务未清偿的情况，未涉及经济纠纷有关的重大民事诉讼或者仲裁，具备良好的履约信用能力。

3、已针对业绩承诺方锁定期内的股份设定权利限制

为保障业绩承诺方履行协议项下义务，业绩承诺方承诺，未经上市公司书面同意，不会对锁定期内的股份设定质押权、第三方收益权等可能影响补偿安排的他项权利，也不会利用该等股份进行股票质押回购等金融交易；若未来确需为该等股份设定抵押、质押、担保、设定优先权或其他第三方权利，业绩承诺方须书面告知权利人该等股份存在潜在补偿义务，并与质权人明确约定该等股份优先用于履行补偿义务。详见本报告书“第七节 本次交易合同的主要内容”之“三、《深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买深圳市成为信息股份有限公司股权之业绩补偿协议》的主要内容”。

4、针对业绩承诺方作出任职期限及竞业禁止等安排

为保障标的公司经营发展稳定性及业绩承诺的顺利履行，本次交易对作为标的公司主要管理团队、核心技术人员的业绩承诺方作出明确的任职期限及竞业禁止安排，该等人员需在标的资产交割日或之前与标的公司分别签订终止期限不早于本次交易完成之日起 3 年的劳动合同及保密协议，其薪酬待遇需事先取得上市公司书面同意；同时约定本次交易完成后 5 年内，作为交易对手方的业绩承诺方及其关联方不得通过投资设立、协议控制、任职（在上市公司或标的公司任职的除外）、担任顾问等任何方式，从事或新增与标的公司研发、生产、销售等相同或相似且构成竞争或可能构成竞争的业务。详见本报告书“第七节 本次交易合同的主要内容”之“三、《深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买深圳市成为信息股份有限公司股权之业绩补偿协议》的主要内容”。

5、若发生业绩承诺未完成或减值测试需补偿的情况，业绩承诺方履行业绩补偿具有可实现性

本次交易方案为业绩补偿义务的实现设置了充分、多层次的履约保障措施。一是，业绩承诺方所获股份对价采取了与业绩实现挂钩的分期解锁安排；二是，

业绩承诺方信用记录良好，具备良好的履约信用与偿付能力；三是，相关协议已对锁定期内股份设定了权利限制，防止其通过设置他项权利损害未来的补偿能力；最后，交易对业绩承诺方作出明确的任职期限与竞业禁止安排，保障了标的公司经营发展稳定性及业绩承诺的顺利履行。

综上，业绩承诺方履行业绩补偿具有可实现性。

（六）有关交易安排是否有利于保护上市公司利益和中小股东合法权益

1、本次交易中业绩补偿承诺触发条件、补偿金额计算方式、补偿方式、补偿金额上限、最高业绩补偿额的补偿覆盖率

本次交易涉及的业绩承诺方、补偿义务人为汪涛、张红梅、蒋松林、杨海波、张虎、成为一号、成为二号、成为三号、黄秀清、李世杰、马晴、蔡宪智、黄启凤、刘森林。本次交易的业绩承诺期间为 2026 年度、2027 年度和 2028 年度。

根据业绩承诺方承诺，标的公司在业绩承诺期内 2026 年度、2027 年度、2028 年度承诺的净利润（扣非孰低）分别不低于 5,700 万元、6,000 万元、6,300 万元，三年累积不低于 18,000 万元。

在约定的业绩承诺期内，若标的公司截至任一年度期末的累计实现净利润低于截至该期末的累计承诺净利润的 90%，则视为未完成当期业绩，将触发业绩补偿义务。反之，若累计实现净利润达到累计承诺净利润的 90%及以上，则视为完成业绩，业绩承诺方无需补偿。

若触发业绩补偿义务，当期应补偿金额=（截至当期期末累计承诺净利润数－截至当期期末累计实现净利润数）×180%-累计已补偿金额。在逐年补偿的情况下，各年计算的应补偿金额小于 0 时，按 0 取值，即已经补偿的金额不冲回。

业绩承诺方应优先按现金方式进行补偿，若双方协商采用股份进行补偿的，及/或业绩承诺方未按照上述约定履行现金补偿义务的，则业绩承诺方应以本次交易取得的上市公司新增股份（包括直接及间接持有的上市公司股份）按照以下公式向上市公司补足：

当期应补偿股份数＝（当期应补偿金额中的拟采用股份补偿部分+业绩承诺方未履行的应支付的现金补偿部分）÷本次发行价格。若上市公司在补偿期间内

实施转增股本或送股分配的，则对应补偿股份数进行相应调整。

业绩承诺方累计补偿金额上限（包括业绩补偿及减值测试补偿）不超过累计承诺净利润*180%，即累计补偿金额上限为 3.24 亿元。

以累计补偿金额上限÷本次交易总对价计算，本次交易的补偿覆盖率为 45.31%。

2、有关设置的合理性

（1）本次交易中业绩补偿承诺触发条件、补偿金额计算方式、补偿方式及补偿金额上限设置符合相关规定，系各方根据市场化原则自主协商结果

根据《上市公司重大资产重组管理办法》第三十五条，“采取收益现值法、假设开发法等基于未来收益预期的方法对拟购买资产进行评估或者估值并作为定价参考依据的，上市公司应当在重大资产重组实施完毕后 3 年内的年度报告中单独披露相关资产的实际盈利数与利润预测数的差异情况，并由会计师事务所对此出具专项审核意见；交易对方应当与上市公司就相关资产实际盈利数不足利润预测数的情况签订明确可行的补偿协议。”“上市公司向控股股东、实际控制人或者其控制的关联人之外的特定对象购买资产且未导致控制权发生变更的，不适用本条前二款规定，上市公司与交易对方可以根据市场化原则，自主协商是否采取业绩补偿和每股收益填补措施及相关具体安排。”本次交易前，交易对方不属于上市公司控股股东、实际控制人或者其控制的关联人，且本次交易不构成重组上市，根据上述规定，上市公司可以与交易对方自主协商是否进行业绩补偿，以及业绩补偿的方式和相关具体安排。

为充分维护上市公司和中小股东的利益，经交易各方商业谈判，本次交易中业绩承诺方愿意承担业绩补偿责任。本次交易中业绩补偿承诺触发条件、补偿金额计算方式、补偿方式及补偿金额上限系交易各方商业谈判的结果，有助于交易的顺利实施，并符合《上市公司重大资产重组管理办法》的相关规定。

（2）业绩补偿承诺触发条件设置的合理性

本次交易将业绩补偿触发条件设定为累计承诺净利润的 90%，一方面，该设置着眼于标的资产的长期价值实现，为标的公司应对市场波动、坚定执行长期战略预留了必要弹性；另一方面，此阈值是交易双方商业谈判的结果，在为上市

公司设置业绩保护底线的同时，避免了因短期小幅波动即触发补偿，有利于稳定管理层预期并促进交易后整合。

经查询市场案例，并购重组市场中存在较多案例将业绩补偿触发条件约定为净利润等指标且比例低于 100%，相关安排符合市场惯例，具体案例情况如下：

序号	上市公司	交易方式	业绩补偿触发比例设置情况
1	奥浦迈（688293）	发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金（2025 年 12 月取得证监会同意批复）	该案例业绩补偿方案较为复杂。整体而言，以业绩承诺期内累计实际净利润/累计承诺净利润，得到的一个比例（业绩达成率），若业绩达成率≥90%，则未解锁的业绩对赌股份全部解锁，或新增发行全部业绩对赌股份，或支付剩余全部业绩对赌款；若业绩达成率＜90%，则根据不同的情况，触发相应的业绩补偿。
2	宁波精达（603088）	发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易（2025 年 4 月取得证监会同意批复）	在业绩承诺期满后，如目标公司发生下列情形之一，业绩承诺方应支付业绩承诺补偿：（1）业绩承诺期内的累计实现净利润低于承诺净利润总和的 90%；（2）业绩承诺期后两年（2025 年度及 2026 年度）的累计实现净利润低于该两年承诺净利润总和的 90%。
3	森霸传感（300701）	发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金（2023 年 11 月取得证监会同意批复）	补偿义务人当期需补偿的股份数量=当期补偿金额÷本次发行价格。 第一个业绩承诺年度的当期补偿金额=(截至当期期末累计承诺净利润数×95%－截至当期期末累计实现的实际净利润数)÷业绩承诺期内各年度的承诺净利润数总和×标的资产的交易价格。 第二个业绩承诺年度的当期补偿金额=(截至当期期末累计承诺净利润数×95%－截至当期期末累计实现的实际净利润数)÷业绩承诺期内各年度的承诺净利润数总和×标的资产的交易价格－补偿义务人累计已补偿金额。 第三个业绩承诺年度的当期补偿金额=(截至当期期末累计承诺净利润数-截至当期期末累计实现的实际净利润数)÷业绩承诺期内各年度的承诺净利润数总和×标的资产的交易价格－补偿义务人累计已补偿金额。
4	汇创达（300909）	发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易（2022 年 12 月取得证监会同意批复）	根据经合格审计机构出具的《专项审计报告》，如果盈利补偿期间标的公司在前两个会计年度中的任一会计年度或两个会计年度累计实现的实际净利润数小于同期累计承诺净利润数的 90%，则补偿义务人应对甲方进行业绩补偿。即业绩承诺期间第一年实现净利润数已达到当年承诺净利润数

序号	上市公司	交易方式	业绩补偿触发比例设置情况
			的 90%，当年不触发补偿程序；第一年及第二年累积实现净利润数已达到当期期末累积承诺净利润数的 90%，则不触发补偿程序。盈利补偿期三年届满累积实现净利润数达到三年累积承诺净利润数的 100%，则不触发补偿。
5	必易微（688045）	现金方式收购上海兴感半导体有限公司 100%股权（2026 年 2 月实施完成）	如承诺期内四年累计实际净利润低于累计承诺净利润 80%，则业绩承诺方触发累计业绩承诺补偿义务

（3）补偿金额计算方式和补偿金额上限设置的合理性，补偿覆盖率的合理性

若触发业绩补偿义务，业绩承诺方当期应补偿金额=（截至当期期末累计承诺净利润数－截至当期期末累计实现净利润数）×180%-累计已补偿金额，业绩承诺方在《业绩补偿协议》项下的累计补偿金额上限不超过累计承诺净利润*180%，即累计补偿金额上限为 3.24 亿元，以该累计补偿金额上限占本次交易总对价的比例计算，本次交易的补偿覆盖率为 45.31%。上述设置系符合相关规定的前提下，各方根据市场化原则自主协商结果，具有商业合理性，原因如下：

1）补偿上限已考虑相关税费及标的公司净资产情况，基本覆盖补偿义务人净收益

本次交易补偿义务人所获对价中，税费为其法定强制支出，净资产部分则为标的公司原有股东权益的体现，补偿上限以扣除上述项目后的净收益为基础设定，真实地反映了补偿义务人的经济激励和风险承担能力。

根据交易安排，补偿义务人因本次交易获得的总对价为 67,331.57 万元，经初步测算后需承担的相关税费约为 12,800 万元（系初步测算，具体以向税务主管机关实际缴纳为准），标的公司 100%股权对应的净资产价值为 17,931.89 万元（扣除 9,000 万元减资后），补偿义务人扣除税费及净资产后的净收益约为 36,599.68 万元，补偿上限 32,400 万元占上述收益的比例约为 88.53%，表明补偿义务人通过本次交易获得的大部分净收益已置于业绩补偿的约束之下，形成了有效的履约保障，补偿约束力度较为充分，具有合理性。

2）标的公司经营稳健，所处行业发展态势较好，业绩补偿发生的概率较低

标的公司专注于 RFID 智能数据采集终端业务，所处物联网行业为国家战略性新兴产业，下游核心应用领域增长态势较好。标的公司作为少数拥有超高频 RFID 核心技术自主能力的设备厂商，已与多个行业领先企业建立稳定合作关系，同时搭建了国内外成熟的经销代理渠道，经营稳健性较强，在行业良好发展态势与自身优势加持下，标的公司未来业绩大幅低于承诺值的可能性较小，业绩补偿发生的概率较低。

3）存在较多业绩补偿上限未完全覆盖总对价的市场案例

经检索，近年来市场上存在较多与本次交易较为接近的补偿覆盖率（按相同口径计算），该安排具备普遍性与合理性，具体案例情况如下：

序号	上市公司	交易方式	业绩补偿覆盖率
1	晶丰明源（688368）	发行股份及支付现金购买资产并配套募集资金（2026 年 2 月取得证监会同意批复）	33.01%
2	奥浦迈（688293）	发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金（2025 年 12 月取得证监会同意批复）	38.41%
3	富乐德（301297）	发行股份、可转换公司债券购买资产并募集配套资金暨关联交易（2025 年 6 月取得证监会同意批复）	55.11%
4	思瑞浦（688536）	发行可转换公司债券及支付现金购买资产并募集配套资金（2024 年 9 月取得证监会同意批复）	53.97%

（4）补偿方式的合理性

本次交易中，业绩承诺方优先以现金进行补偿，其合理性说明如下：

1）有利于维持股权结构稳定及标的公司核心人员利益绑定

优先以现金进行业绩补偿的安排，是出于维护上市公司股权结构稳定性及深化核心股东利益绑定的考虑。补偿义务人作为标的公司的创始及核心管理团队，通过本次交易成为上市公司股东，其长期持有上市公司股份的意愿较高，充分表明其对交易后上市公司整体发展战略的认同及未来成长前景的信心，因此优先采用现金补偿。

若采用股份补偿方式，将直接导致补偿义务人持股比例被动降低，削弱其作

为重要股东对上市公司治理的参与度和影响力，亦减少其共享上市公司未来发展的权益份额。优先现金补偿有效避免了因股份回购注销引发的股权结构频繁变动，有利于保持上市公司控制权架构和治理结构的持续稳定，符合上市公司及全体股东的长远利益。

2）现金补偿的程序更为便捷高效

股份补偿涉及回购股份的提议、股东会审议、通知债权人、注销股份及办理减资登记等一系列法定程序，操作流程复杂、耗时较长，且受制于股份限售承诺、减持规则等监管要求的约束，在具体执行中存在不确定性。现金补偿仅涉及资金划转，无需履行证券登记结算系统的复杂操作及股东会决议程序，能够有效规避股份补偿可能面临的程序性障碍与合规风险。该安排确保了在标的公司业绩未达预期时，上市公司能够及时、确定地获得全额经济补偿，迅速抵消对上市公司盈利水平的摊薄效应，是保护上市公司及中小股东利益直接、高效的方式。该等安排符合《上市公司重大资产重组管理办法》等法规关于保障补偿可实现性与维护上市公司及中小股东利益的原则。

3、有关交易安排是否有利于保护上市公司利益和中小股东合法权益

综上所述，本次交易中业绩补偿承诺触发条件、补偿金额计算方式、补偿方式及补偿金额上限设置具有合理性；基于本次交易的补偿上限，补偿覆盖率为45.31%，该等比例具有合理性，近年来市场上亦存在较多与本次交易较为接近的补偿覆盖率。因此，有关交易安排有利于保护上市公司利益和中小股东合法权益。

（七）在业绩预测金额与业绩承诺金额不一致的情况下，超额业绩奖励的计算方式是否符合《监管规则适用指引——上市类第 1 号》中“设置业绩奖励安排时，应基于标的资产实际盈利数大于预测数的超额部分”的规定

就超额业绩奖励的计算方式，上市公司与业绩承诺方于 2026 年 4 月 16 日签署了《深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买深圳市成为信息股份有限公司股权之业绩补偿协议的补充协议》对其进行了修改，并经上市公司第四届董事会第十六次会议审议通过。修订后的超额业绩奖励约定为：“若标的公司在 2026 年度、2027 年度及 2028 年度实现的累计净利润数额超过 2026 年

度、2027 年度及 2028 年度累计预测净利润数额（即人民币 18,039.27 万元），则超额部分的 30%（但不得超过标的资产交易对价总额的 20%）可用于奖励标的公司届时在职的主要管理人员和技术骨干（但不得包括上市公司控股股东、实际控制人或其控制的关联人）。”

综上所述，调整后的本次交易超额业绩奖励的计算方式符合《监管规则适用指引——上市类第 1 号》的规定。

（八）业绩奖励的范围不包括上市公司控股股东、实际控制人或其控制的关联人，超额业绩奖励安排符合《监管规则适用指引——上市类第 1 号》

根据《深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买深圳市成为信息股份有限公司股权之业绩补偿协议》及《深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买深圳市成为信息股份有限公司股权之业绩补偿协议的补充协议》约定，本次业绩奖励的范围为“标的公司届时在职的主要管理人员和技术骨干（但不得包括上市公司控股股东、实际控制人或其控制的关联人）”，且在满足超额业绩奖励的情形下，上市公司董事会将就接受奖励的主要管理人员和技术骨干名单、具体金额、支付时间等事项进行审议，经上市公司董事会审议通过后方能实施业绩奖励。

基于上述，业绩奖励的范围不包括上市公司控股股东、实际控制人或其控制的关联人，超额业绩奖励安排符合《监管规则适用指引——上市类第 1 号》的有关规定。

八、本次交易相关方作出的重要承诺

（一）上市公司及其董事（包括新增职工代表董事马保军、已辞任董事邓见鼎）、取消监事会前曾任监事、高级管理人员作出的重要承诺

承诺主体	承诺类型	主要内容
上市公司	关于守法、诚信情况的承诺函	一、截至本承诺函出具之日，本公司不存在因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被中国证监会立案调查的情况。 二、本公司最近三年未受到过行政处罚或者刑事处罚。 三、本公司最近三年不存在损害投资者合法权益或社会公共利益的重大违法行为。 四、本公司最近十二个月不存在受到证券交易所公开谴责的情形。

承诺主体	承诺类型	主要内容
		五、如本公司违反上述保证和承诺，本公司将依法承担相应法律责任。
	关于提供资料真实性、准确性和完整性的承诺函	一、本公司承诺将依据相关规定，及时向参与本次交易的各中介机构提供和披露本次交易的相关信息，并保证所提供的信息真实、准确、完整；如因提供的信息存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，本公司将依法承担相应法律责任。 二、本公司保证向参与本次交易的各中介机构所提供和披露的资料均为真实、准确、完整的原始书面资料或副本资料，资料副本或复印件与其原始资料或原件一致，所有文件的签名、印章均是真实的，该等文件的签署人业经合法授权并有效签署该文件，不存在任何虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。 三、本公司保证为本次交易所出具的说明、承诺及确认均真实、准确、完整，不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；如因出具的说明、承诺及确认存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，本公司将依法承担相应法律责任。 四、本公司保证本次交易的信息披露和申请文件均真实、准确、完整，不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；如因本次交易的信息披露和申请文件存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，本公司将依法承担相应法律责任。 五、本公司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。 六、如本公司违反上述保证和承诺，本公司将依法承担相应法律责任。
	关于不存在内幕交易的承诺函	一、本公司不存在泄露本次交易的相关内幕信息及利用该内幕信息进行内幕交易的情形； 二、本公司及本公司控制的机构不存在因涉嫌本次交易相关的内幕交易被立案调查或者立案侦查尚未完成责任认定的情况，或最近 36 个月内因涉嫌重大资产重组相关的内幕交易被中国证券监督管理委员会作出行政处罚或者司法机关依法追究刑事责任的情形； 三、本公司不存在《上市公司监管指引第 7 号——上市公司重大资产重组相关股票异常交易监管》第十二条及《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 8 号——重大资产重组》第三十条规定的不得参与上市公司重大资产重组的情形； 四、如本公司违反上述保证和承诺，本公司将依法承担相应法律责任。
	关于无关联关系的承诺函	一、在本次交易前，本公司为独立于深圳市成为信息股份有限公司及该公司全部股东、董事、监事、高级管理人员的第三方，在本次交易前与深圳市成为信息股份有限公司及其全部股东、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系； 二、如本公司违反上述保证和承诺，本公司将依法承担相应法律责任。
上市公司董事（包括新	关于守法、诚信情况的承诺函	一、本人作为上市公司现任或已辞任董事/监事/高级管理人员，任职均经合法程序产生，不存在有关法律、法规、规范性文件和公司章程及有关监管部门、兼职单位（如有）所禁

承诺主体	承诺类型	主要内容
增职工代表董事马保军、已辞任董事邓见鼎）、取消监事会前曾任监事、高级管理人员		止的兼职情形，不存在违反《中华人民共和国公司法》第一百七十八条、第一百七十九条、第一百八十条、第一百八十一条、第一百八十二条、第一百八十三条、第一百八十四条规定的行为；最近三十六个月不存在受到中国证监会行政处罚或者刑事处罚的情形，最近十二个月不存在受到证券交易所公开谴责的情形。 二、截至本承诺函出具之日，本人不存在因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被中国证监会立案调查的情况。 三、如本人违反上述保证和承诺，本人将依法承担相应法律责任。
	关于提供资料真实性、准确性和完整性的承诺函	一、本人承诺将依据相关规定，及时向上市公司及参与本次交易的各中介机构提供和披露本次交易的相关信息，并保证所提供的信息真实、准确、完整；如因提供的信息存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给上市公司或者投资者造成损失的，本人将依法承担相应法律责任。 二、本人保证向上市公司及参与本次交易的各中介机构所提供和披露的资料均为真实、准确、完整的原始书面资料或副本资料，资料副本或复印件与其原始资料或原件一致，所有文件的签名、印章均是真实的，该等文件的签署人业经合法授权并有效签署该文件，不存在任何虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。 三、本人保证为本次交易所出具的说明、承诺及确认均真实、准确、完整，不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；如因出具的说明、承诺及确认存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给上市公司或者投资者造成损失的，本人将依法承担相应法律责任。 四、本人保证本次交易的信息披露和申请文件均真实、准确、完整，不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；如因本次交易的信息披露和申请文件存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给上市公司或者投资者造成损失的，本人将依法承担相应法律责任。 五、本人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。 六、如本人在本次交易中提供或披露的信息涉嫌虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，被司法机关立案侦查或者被中国证券监督管理委员会立案调查的，在形成调查结论以前，本人将暂停转让在上市公司拥有权益的股份（如有），并于收到立案稽查通知的两个交易日内将暂停转让的书面申请和股票账户提交上市公司董事会，由上市公司董事会代本人向证券交易所和登记结算公司申请锁定；未在两个交易日内提交锁定申请的，本人同意授权上市公司董事会核实后直接向证券交易所和登记结算公司报送本人的身份信息和账户信息并申请锁定；上市公司董事会未向证券交易所和登记结算公司报送本人的身份信息和账户信息的，本人同意授权证券交易所和登记结算公司直接锁定相关股份。如调查结论发现存在违法违规情节，本人承诺自愿锁定股份用于相关投资者赔偿安排。 七、如本人违反上述保证和承诺，本人将依法承担相应法律

承诺主体	承诺类型	主要内容
		责任。
	关于不存在内幕交易的承诺函	一、本人不存在泄露本次交易的相关内幕信息及利用该内幕信息进行内幕交易的情形； 二、本人及本人控制的机构不存在因涉嫌本次交易相关的内幕交易被立案调查或者立案侦查尚未完成责任认定的情况，或最近 36 个月内因涉嫌重大资产重组相关的内幕交易被中国证券监督管理委员会作出行政处罚或者司法机关依法追究刑事责任的情形； 三、本人不存在《上市公司监管指引第 7 号——上市公司重大资产重组相关股票异常交易监管》第十二条及《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 8 号——重大资产重组》第三十条规定的不得参与上市公司重大资产重组的情形； 四、如本人违反上述保证和承诺，本人将依法承担相应法律责任。
	关于股份减持计划的承诺函（不含独立董事）	一、截至本承诺函出具之日，除董事陈粮、董事会秘书乔敏洋通过深圳市亿道合创企业管理咨询合伙企业（有限合伙）间接持有上市公司的股份将按照上市公司于 2026 年 5 月 12 日披露的《关于控股股东之一致行动人股份减持计划的预披露公告》减持外，本人暂不存在主动减持上市公司股份的计划。 二、在上市公司首次召开董事会审议本次交易相关议案的决议公告之日起至本次交易实施完毕的期间（下称“本次交易期间”）内，如本人在本次交易期间有减持上市公司股份的计划，届时将严格按照有关法律法规及规范性文件的规定执行并及时履行信息披露义务；上述股份包括本人目前持有的上市公司股份及本次交易期间因上市公司分红送股、资本公积转增股本等原因所衍生取得的上市公司股份。
	关于无关联关系情况的承诺函	一、在本次交易前，本人为独立于深圳市成为信息股份有限公司及该公司全部股东、董事、监事、高级管理人员的第三方，在本次交易前与深圳市成为信息股份有限公司及其全部股东、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系； 二、如本人违反上述保证和承诺，本人将依法承担相应法律责任。
上市公司董事（包括新增职工代表董事马保军、已辞任董事邓见鼎）、高级管理人员	关于填补回报措施能够得到切实履行的承诺函	一、本人承诺，不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采用其他方式损害上市公司利益； 二、本人承诺，对本人及上市公司其他董事、高级管理人员的职务消费行为进行约束； 三、本人承诺，不动用上市公司资产从事与其履行职责无关的投资、消费活动； 四、本人承诺，由上市公司董事会或薪酬与考核委员会制定的薪酬制度与上市公司填补回报措施的执行情况相挂钩； 五、本人承诺，未来上市公司如实施股权激励，则拟公布的公司股权激励的行权条件与上市公司填补回报措施的执行情况相挂钩； 六、自本承诺函出具之日至本次交易实施完毕前，若中国证券监督管理委员会或深圳证券交易所作出关于填补回报措施及其承诺的其他新的监管规定，且上述承诺不能满足中国证券监督管理委员会或深圳证券交易所该等规定时，本人承

承诺主体	承诺类型	主要内容
		诺届时将按照中国证券监督管理委员会或深圳证券交易所的最新规定出具补充承诺； 七、如本人违反前述承诺，本人同意按照中国证券监督管理委员会和深圳证券交易所等证券监管机构按照其制定或发布的有关规定、规则，对本人作出相关处罚或采取相关管理措施。给上市公司或者投资者造成损失的，本人愿意依法承担对上市公司或者投资者的补偿责任。

（二）上市公司控股股东、实际控制人及一致行动人作出的重要承诺

承诺主体	承诺类型	主要内容
上市公司控股股东、实际控制人	关于守法、诚信情况的承诺函	一、截至本承诺函出具之日，本公司/本人不存在因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被中国证监会立案调查的情况； 二、本公司/本人最近三年未受到过行政处罚或者刑事处罚； 三、本公司/本人最近三年不存在损害上市公司利益或投资者合法权益或社会公共利益的重大违法行为； 四、本公司/本人最近十二个月不存在受到证券交易所公开谴责的情形； 五、本公司/本人最近三年不存在未履行承诺、被中国证监会采取行政监管措施或受到证券交易所纪律处分的情形； 六、如本公司/本人违反上述保证和承诺，本公司/本人将依法承担相应法律责任。
	关于提供资料真实性、准确性和完整性的承诺函	一、本公司/本人承诺将依据相关规定，及时向上市公司及参与本次交易的各中介机构提供和披露本次交易的相关信息，并保证所提供的信息真实、准确、完整；如因提供的信息存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给上市公司或者投资者造成损失的，本公司/本人将依法承担相应法律责任。 二、本公司/本人保证向上市公司及参与本次交易的各中介机构所提供和披露的资料均为真实、准确、完整的原始书面资料或副本资料，资料副本或复印件与其原始资料或原件一致，所有文件的签名、印章均是真实的，该等文件的签署人业经合法授权并有效签署该文件，不存在任何虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。 三、本公司/本人保证为本次交易所出具的说明、承诺及确认均真实、准确、完整，不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；如因出具的说明、承诺及确认存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给上市公司或者投资者造成损失的，本公司/本人将依法承担相应法律责任。 四、本公司/本人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。 五、如本公司/本人在本次交易中提供或披露的信息涉嫌虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，被司法机关立案侦查或者被中国证券监督管理委员会立案调查的，在形成调查结论以前，本公司/本人将暂停转让在上市公司拥有权益的股份，并于收到立案稽查通知的两个交易日内将暂停转让的书面申请和股票账户提交上市公司董事会，由上市公司董事会代本公司向证券交易所和登记结算公司申请锁定；未在两个交易日

承诺主体	承诺类型	主要内容
		内提交锁定申请的，本公司/本人同意授权上市公司董事会核实后直接向证券交易所和登记结算公司报送本公司的身份信息和账户信息并申请锁定；上市公司董事会未向证券交易所和登记结算公司报送本公司/本人的身份信息和账户信息的，本公司/本人同意授权证券交易所和登记结算公司直接锁定相关股份。如调查结论发现存在违法违规情节，本公司/本人承诺自愿锁定股份用于相关投资者赔偿安排。 六、如本公司/本人违反上述保证和承诺，本公司/本人将依法承担相应法律责任。
	关于不存在内幕交易的承诺函	一、本公司/本人不存在泄露本次交易的相关内幕信息及利用该内幕信息进行内幕交易的情形； 二、本公司/本人及本公司董事、监事、高级管理人员以及前述主体控制的机构不存在因涉嫌本次交易相关的内幕交易被立案调查或者立案侦查尚未完成责任认定的情况，或最近 36 个月内因涉嫌重大资产重组相关的内幕交易被中国证券监督管理委员会作出行政处罚或者司法机关依法追究刑事责任的情形； 三、本公司/本人及本公司董事、监事、高级管理人员以及前述主体控制的机构不存在《上市公司监管指引第 7 号——上市公司重大资产重组相关股票异常交易监管》第十二条及《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 8 号——重大资产重组》第三十条规定的不得参与上市公司重大资产重组的情形； 四、如本公司/本人违反上述保证和承诺，本公司/本人将依法承担相应法律责任。
	关于保持上市公司独立性的承诺函	一、本次交易完成前，上市公司的人员、资产、业务、机构、财务独立。本次交易不存在可能导致上市公司在人员、资产、业务、机构、财务等方面丧失独立性的潜在风险。 二、本次交易完成后，作为上市公司的控股股东/实际控制人，本公司/本人将继续严格遵守有关法律、法规、规范性文件的要求，不利用控股股东/实际控制人地位谋取不当利益，做到本公司/本人及本公司/本人控制的除上市公司及其控股子公司以外的其他企业与上市公司在人员、资产、业务、机构、财务方面独立，不从事任何影响上市公司人员独立、资产独立完整、业务独立、机构独立、财务独立的行为，不损害上市公司及其他股东的利益，切实保障上市公司在人员、资产、业务、机构和财务等方面的独立性。 三、如因本公司/本人违反本承诺函导致上市公司遭受损失的，本公司/本人将依法承担相应法律责任。
	关于减少和规范关联交易的承诺函	一、本次交易完成后，本公司/本人及本公司/本人控制的除上市公司及其控股子公司外的其他企业将尽量减少并避免与上市公司及其控股子公司之间的关联交易；对于确有必要且无法避免的关联交易，保证按照公平、公允和等价有偿的原则进行，依法签署相关交易协议，并按相关法律法规以及规范性文件的规定履行交易程序及信息披露义务，保证不通过关联交易损害上市公司及其他股东的合法权益。 二、作为上市公司控股股东/实际控制人期间，本公司/本人及本公司/本人控制的除上市公司及其控股子公司外的其他企业将严格遵守《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》及中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所关于规

承诺主体	承诺类型	主要内容
		范上市公司与关联企业资金往来的相关规定。 三、作为上市公司控股股东/实际控制人期间，本公司/本人将按照上市公司章程、关联交易管理制度等相关制度的规定平等行使股东权利并承担股东义务，不利用控股股东/实际控制人的地位影响上市公司的独立性。 四、本公司/本人将切实履行上述承诺，若因本公司/本人未履行该等承诺而给上市公司造成损失和后果的，本公司/本人将依法承担相应法律责任。
	关于避免同业竞争的承诺函	一、截至本承诺函出具之日，本公司/本人或由本公司/本人控制的除上市公司（包括上市公司及其控股子公司/企业，下同）以外的其他企业没有、将来也不会以任何方式直接或间接参与任何导致或可能导致与上市公司主营业务直接或间接产生竞争且对上市公司构成重大不利影响的业务或活动； 二、如果本公司/本人或由本公司/本人控制的除上市公司以外的其他企业将来有从事与上市公司构成同业竞争的业务之商业机会，本公司/本人或本公司/本人所控制的其他企业将无偿将该商业机会让给上市公司及其子公司； 三、如上市公司进一步拓展其产品及业务范围，本公司/本人及本公司/本人所控制的除上市公司以外的其他企业将不与上市公司拓展的产品、业务相竞争； 四、本公司/本人将切实履行上述承诺，若因本公司/本人未履行该等承诺而给上市公司造成损失和后果的，本公司/本人将依法承担相应法律责任； 五、本承诺函自签署之日起生效，本承诺函所载上述各项承诺在本公司/本人作为上市公司控股股东/实际控制人期间持续有效。
	关于无关联关系情况的承诺函	一、在本次交易前，本公司/本人为独立于深圳市成为信息股份有限公司及该公司全部股东、董事、监事、高级管理人员的第三方，在本次交易前与深圳市成为信息股份有限公司及其全部股东、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系； 二、如本公司/本人违反上述保证和承诺，本公司/本人将依法承担相应法律责任。
	关于填补被摊薄即期回报相关措施的承诺函	一、不越权干预公司经营管理活动，不侵占公司利益。 二、自本承诺函出具之日至本次交易实施完毕前，若中国证券监督管理委员会或深圳证券交易所作出关于填补回报措施及其承诺的其他新的监管规定，且上述承诺不能满足中国证券监督管理委员会或深圳证券交易所该等规定时，本公司/本人承诺届时将按照中国证券监督管理委员会或深圳证券交易所的最新规定出具补充承诺。 三、如本公司/本人违反前述承诺，本公司/本人同意按照中国证券监督管理委员会和深圳证券交易所等证券监管机构按照其制定或发布的有关规定、规则，对本公司/本人作出相关处罚或采取相关管理措施。给上市公司或者投资者造成损失的，本公司/本人愿意依法承担对上市公司或者投资者的补偿责任。
上市公司控股股东、实际控制人及	关于股份减持计划的承诺函	一、截至本承诺函出具之日，除上市公司已于 2026 年 5 月 12 日披露的《关于控股股东之一致行动人股份减持计划的预披露公告》，深圳市睿窗科技合伙企业（有限合伙）计划以集

承诺主体	承诺类型	主要内容
其一致行动人		中竞价方式或大宗交易方式减持公司股份不超过 1,725,043 股，深圳市亿道合创企业管理咨询合伙企业（有限合伙）计划以集中竞价方式或大宗交易方式减持公司股份不超过 1,038,371 股；深圳市亿丰众创企业管理咨询合伙企业(有限合伙)计划以集中竞价方式或大宗交易方式减持公司股份不超过 869,251 股，深圳市亿嵘企业管理咨询合伙企业（有限合伙）计划以集中竞价方式或大宗交易方式减持公司股份不超过 601,204 股外，本公司/本企业/本人暂不存在其他主动减持上市公司股份的计划； 二、在上市公司首次召开董事会审议本次交易相关议案的决议公告之日起至本次交易实施完毕的期间（下称“本次交易期间”）内，如本公司/本企业/本人在本次交易期间有减持上市公司股份的计划，届时将严格按照有关法律法规及规范性文件的规定执行并及时履行信息披露义务；上述股份包括本公司/本企业/本人目前持有的上市公司股份及本次交易期间因上市公司分红送股、资本公积转增股本等原因所衍生取得的上市公司股份。

（三）交易对方作出的重要承诺

承诺主体	承诺类型	主要内容
成为信息全体股东	关于股份锁定期的承诺函	一、如本人/本企业取得上市公司发行的新增股份（下称“新增股份”）时，用于认购新增股份的成为信息股份持续拥有权益的时间超过 12 个月，则本人/本企业于本次交易中认购取得的相应的对价股份自新增股份发行结束之日（即新增股份在证券登记结算机构完成登记至本人/本企业名下之日）12 个月内不得转让；否则，本人/本企业于本次交易中取得的新增股份自新增股份发行结束之日起 36 个月内不得转让。 二、本次交易实施完毕后，本人/本企业通过本次交易取得的上市公司发行的新增股份若由于上市公司送红股、转增股本等原因所衍生取得的股份，亦应遵守上述锁定期安排。 三、本承诺函出具后至本次交易实施完成前，若相关股份锁定的法律、法规、规范性文件及证券监管机构的要求发生变化，则本人/本企业愿意根据变更后的法律、法规、规范性文件及证券监管机构的要求进行调整。 四、上述锁定期届满后，本人/本企业在本次交易中取得的上市公司股份的转让和交易依照届时有效的法律、法规，以及深圳证券交易所、中国证券监督管理委员会的规定和规则办理。 五、本人/本企业承诺将切实履行上述承诺，若本人/本企业违反该等承诺并给上市公司或投资者造成损失的，本人/本企业将依法承担相应法律责任。
	关于标的资产权属的承诺函	一、本人/本企业持有的成为信息股份（下称“标的资产”）对应的投资价款已经全部足额支付完毕且不存在虚假或抽逃出资的情形，本人/本企业取得标的资产的资金来源于本人/本企业的自有资金或自筹资金，该等资金来源合法；本人/本企业取得标的资产涉及的历次股权变更均符合适用法律法规、规范性文件的要求且真实、有效，并履行了所需的全部

承诺主体	承诺类型	主要内容
		审批、评估、备案及其他必要程序（或取得合法有效的豁免），不存在出资瑕疵、纠纷。 二、截至本承诺函出具之日，本人/本企业合法拥有标的资产的权益，包括但不限于占有、使用、收益及处分权，不存在通过信托或委托持股方式代持的情形，未设置任何抵押、质押、留置等担保权和其他第三方权利，亦不存在被查封、冻结、托管等限制其转让的情形，在本次交易实施完毕之前，非经上市公司同意，本人/本企业保证不在标的资产上设置质押等任何第三方权利。 三、截至本承诺函出具之日，本人/本企业拟转让的标的资产的权属清晰，不存在尚未了结的诉讼、仲裁等纠纷或者存在妨碍权属转移的其他情况，该等标的资产的过户或者转移不存在实质性法律障碍。 四、在标的资产权属变更登记至上市公司名下之前，本人/本企业将审慎尽职地行使成为信息股东的权利，履行股东义务并承担股东责任。 五、本人/本企业承诺根据届时相关方签署本次交易所涉及的相关交易协议及时进行本次交易有关的标的资产的权属变更。 六、如因上述内容存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给上市公司或者投资者造成损失的，本人/本企业将依法承担相应法律责任。
	关于守法、诚信的承诺函	一、截至本承诺函出具之日，本人/本企业及本企业的执行事务合伙人不存在因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规被中国证券监督管理委员会立案调查的情况。 二、本人/本企业及本企业的执行事务合伙人最近五年内不存在受到行政处罚（与证券市场明显无关的除外）、刑事处罚，也未涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼或者仲裁的情形；亦不存在未按期偿还大额债务、未履行承诺、被中国证券监督管理委员会采取行政监管措施或受到证券交易所纪律处分等情况。
	关于提供资料真实性、准确性和完整性的承诺函	一、本人/本企业承诺将依据相关规定，及时向上市公司及参与本次交易的各中介机构提供和披露本次交易的相关信息，并保证所提供的信息真实、准确、完整。 二、本人/本企业保证向上市公司及参与本次交易的各中介机构所提供和披露的资料均为真实、准确、完整的原始书面资料或副本资料，资料副本或复印件与其原始资料或原件一致，所有文件的签名、印章均是真实的，该等文件的签署人业经合法授权并有效签署该文件，不存在任何虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。 三、本人/本企业保证为本次交易所出具的说明、承诺及确认均真实、准确，不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。 四、如本次交易因本人/本企业所提供或者披露的信息涉嫌虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，被司法机关立案侦查或者被中国证券监督管理委员会立案调查的，在形成调查结论以前，本人/本企业将暂停转让在上市公司拥有权益的股份，并于收到立案稽查通知的两个交易日内将暂停转让的书面申请和股票账户提交上市公司董事会，由上市公司董事会代向

承诺主体	承诺类型	主要内容
		证券交易所和登记结算公司申请锁定；如本人/本企业未在两个交易日内提交锁定申请的，本人/本企业同意授权上市公司董事会在核实后直接向证券交易所和登记结算公司报送本人/本企业的身份信息和账户信息并申请锁定；如上市公司董事会未向证券交易所和登记结算公司报送本人/本企业的身份信息和账户信息的，本人/本企业同意授权证券交易所和登记结算公司直接锁定相关股份。如调查结论发现存在违法违规情节，本人/本企业承诺自愿锁定股份用于相关投资者赔偿安排。 五、如违反上述承诺，本人/本企业愿意就此依法承担相应的法律责任。
	关于不存在内幕交易的承诺函	一、本人/本企业及本企业的执行事务合伙人以及前述主体控制的机构不存在泄露本次交易的相关内幕信息及利用该内幕信息进行内幕交易的情形； 二、本人/本企业及本企业的执行事务合伙人以及前述主体控制的机构不存在因涉嫌本次交易相关的内幕交易被立案调查或者立案侦查尚未完成责任认定的情况，或最近 36 个月内因涉嫌重大资产重组相关的内幕交易被中国证券监督管理委员会作出行政处罚或者司法机关依法追究刑事责任的情形； 三、本人/本企业及本企业的执行事务合伙人以及前述主体控制的机构不存在《上市公司监管指引第 7 号——上市公司重大资产重组相关股票异常交易监管》第十二条及《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 8 号——重大资产重组》第三十条规定的不得参与上市公司重大资产重组的情形； 四、如本人/本企业违反上述保证和承诺，本人/本企业将依法承担相应法律责任。
	关于主体资格及关联关系的说明	一、截至本承诺函签署之日，本人/本企业依法设立并有效存续，本人/本企业不存在根据相关法律法规或合伙协议的规定需要终止的情形；本人/本企业具有相关法律法规规定的签署与本次交易相关的各项承诺、协议，并享有相应权利、承担相应义务的合法主体资格。 二、截至本承诺函签署之日，本人/本企业与上市公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员均不存在关联关系。
	关于不存在占用资金或违规担保情况的承诺函	一、截至本承诺函出具之日，本人/本企业及本人/本企业控制的其他企业未以任何方式违规占用或使用成为信息的资金、资产和资源，也未要求成为信息为本人/本企业及本人/本企业控制的其他企业的借款或其他债务提供担保。 二、本承诺函出具后，本人/本企业及本人/本企业控制的其他企业将不会以代垫费用或其他支出、直接或间接借款、代偿债务等任何方式占用成为信息及其控股子公司的资金，不会与成为信息及其控股子公司发生与正常经营业务无关的资金往来，不会发生其他影响成为信息及其控股子公司资产完整性、合规性的行为。 三、如本人/本企业违反上述承诺，给本次交易造成任何影响或损失的，本人/本企业将依法承担相应的赔偿责任。
	关于避免同业竞争的承诺	一、本次交易完成之日起五年内，本人/本企业及本人/本企业的关联方不从事/新增（包括但不限于投资设立、协议控制、任职（在上市公司或成为信息任职除外）、担任顾问等各种方

承诺主体	承诺类型	主要内容
		式）与成为信息研发、生产、销售等相同或相似业务（即与成为信息构成竞争或可能构成竞争的业务）。 二、如本人/本企业违反上述承诺，本人/本企业将依法承担相应的赔偿责任。

（四）标的公司及其董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺

承诺主体	承诺类型	主要内容
成为信息	关于守法、诚信情况的承诺函	一、截至本承诺函出具之日，本公司及本公司所控制的下属企业不存在因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被中国证券监督管理委员会立案调查的情况。 二、本公司及本公司所控制的下属企业最近三年未受到过行政处罚或者刑事处罚。 三、如本公司违反上述保证和承诺，本公司将依法承担相应法律责任。
	关于提供资料真实性、准确性和完整性的承诺函	一、本公司将依据相关规定，及时向上市公司及参与本次交易的各中介机构提供和披露本次交易的相关信息，并保证所提供的信息真实、准确、完整；如因提供的信息存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给上市公司或者投资者造成损失的，本公司将依法承担相应法律责任。 二、本公司保证向上市公司及参与本次交易的各中介机构所提供和披露的资料均为真实、准确、完整的原始书面资料或副本资料，资料副本或复印件与其原始资料或原件一致，所有文件的签名、印章均是真实的，该等文件的签署人业经合法授权并有效签署该文件，不存在任何虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。 三、本公司保证为本次交易所出具的说明、承诺及确认均真实、准确、完整，不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；如因出具的说明、承诺及确认存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给上市公司或者投资者造成损失的，本公司将依法承担相应法律责任。 四、本公司保证本次交易的信息披露和申请文件均真实、准确、完整，不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；如因本次交易的信息披露和申请文件存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给上市公司或者投资者造成损失的，本公司将依法承担相应法律责任。 五、本公司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。 六、如本公司违反上述保证和承诺，本公司将依法承担相应法律责任。
	关于不存在内幕交易的承诺函	一、本公司及本公司控制的机构不存在泄露本次交易的相关内幕信息及利用该内幕信息进行内幕交易的情形； 二、本公司及本公司控制的机构不存在因涉嫌本次交易相关的内幕交易被立案调查或者立案侦查尚未完成责任认定的情况，或最近 36 个月内因涉嫌重大资产重组相关的内幕交易被中国证券监督管理委员会作出行政处罚或者司法机关依法追究刑事责任的情形； 三、本公司及本公司控制的机构不存在《上市公司监管指引

承诺主体	承诺类型	主要内容
		第 7 号——上市公司重大资产重组相关股票异常交易监管》第十二条及《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 8 号——重大资产重组》第三十条规定的不得参与上市公司重大资产重组的情形； 四、如本公司违反上述保证和承诺，本公司将依法承担相应法律责任。
成为信息董事、监事、高级管理人员	关于不存在内幕交易的承诺函	一、本人不存在泄露本次交易的相关内幕信息及利用该内幕信息进行内幕交易的情形； 二、本人及本人控制的机构不存在因涉嫌本次交易相关的内幕交易被立案调查或者立案侦查尚未完成责任认定的情况，或最近 36 个月内因涉嫌重大资产重组相关的内幕交易被中国证券监督管理委员会作出行政处罚或者司法机关依法追究刑事责任的情形； 三、本人不存在《上市公司监管指引第 7 号——上市公司重大资产重组相关股票异常交易监管》第十二条及《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 8 号——重大资产重组》第三十条规定的不得参与上市公司重大资产重组的情形； 四、如本人违反上述保证和承诺，本人将依法承担相应法律责任。
	关于守法、诚信情况的承诺函	一、本人作为成为信息现任董事/监事/高级管理人员，任职均经合法程序产生，不存在有关法律、法规、规范性文件和公司章程及有关监管部门、兼职单位（如有）所禁止的兼职情形，不存在违反《中华人民共和国公司法》第一百七十八条、第一百七十九条、第一百八十条、第一百八十一条、第一百八十二条、第一百八十三条、第一百八十四条规定的行为；最近三十六个月不存在受到中国证监会行政处罚或者刑事处罚的情形，最近十二个月不存在受到证券交易所公开谴责的情形。 二、截至本承诺函出具之日，本人不存在因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被中国证监会立案调查的情况。 三、如本人违反上述保证和承诺，本人将依法承担相应法律责任。
	关于提供资料真实性、准确性和完整性的承诺函	一、本人承诺将依据相关规定，及时向上市公司及参与本次交易的各中介机构提供和披露本次交易的相关信息，并保证所提供的信息真实、准确、完整；如因提供的信息存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给上市公司或者投资者造成损失的，本人将依法承担相应法律责任。 二、本人保证向上市公司及参与本次交易的各中介机构所提供和披露的资料均为真实、准确、完整的原始书面资料或副本资料，资料副本或复印件与其原始资料或原件一致，所有文件的签名、印章均是真实的，该等文件的签署人业经合法授权并有效签署该文件，不存在任何虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。 三、本人保证为本次交易所出具的说明、承诺及确认均真实、准确、完整，不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；如因出具的说明、承诺及确认存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给上市公司或者投资者造成损失的，本人将依法承担相应法律责任。

承诺主体	承诺类型	主要内容
		四、本人保证本次交易的信息披露和申请文件均真实、准确、完整，不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；如因本次交易的信息披露和申请文件存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给上市公司或者投资者造成损失的，本人将依法承担相应法律责任。 五、本人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。 六、如本人在本次交易中提供或披露的信息涉嫌虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，被司法机关立案侦查或者被中国证券监督管理委员会立案调查的，在形成调查结论以前，本人将暂停转让在上市公司拥有权益的股份（如有），并于收到立案稽查通知的两个交易日内将暂停转让的书面申请和股票账户提交上市公司董事会，由上市公司董事会代本人向证券交易所和登记结算公司申请锁定；未在两个交易日内提交锁定申请的，本人同意授权上市公司董事会核实后直接向证券交易所和登记结算公司报送本人的身份信息和账户信息并申请锁定；上市公司董事会未向证券交易所和登记结算公司报送本人的身份信息和账户信息的，本人同意授权证券交易所和登记结算公司直接锁定相关股份。如调查结论发现存在违法违规情节，本人承诺自愿锁定股份用于相关投资者赔偿安排。 七、如本人违反上述保证和承诺，本人将依法承担相应法律责任。

第二节 上市公司基本情况

一、基本情况

公司名称	深圳市亿道信息股份有限公司
英文名称	Emdoor Information Co.,Ltd.
成立时间	2008-12-25
股票上市地	深圳证券交易所
证券代码	001314.SZ
证券简称	亿道信息
注册地址	深圳市宝安区新安街道上合社区 33 区大宝路 83 号美生慧谷科技园秋谷 8 栋 509（一照多址企业）
办公地址	深圳市坪山区龙田街道老坑社区光科一路 8 号亿道大厦 1 栋
注册资本	142,634,000 元
法定代表人	张治宇
统一社会信用代码	91440300683782514X
联系电话	0755-23305764
公司网站	www.emdoor.net
经营范围	行业移动智能终端解决方案的技术开发、技术转让和产品销售；经营进出口业务（以上涉及法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外）；非居住房地产租赁；停车场服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）；行业移动智能终端解决方案的产品生产

二、公司股本结构及前十大股东情况

（一）股本结构

截至 2026 年 3 月 31 日，上市公司股本结构如下：

股份类别	股份数量（股）	占比
无限售流通股	124,389,311	87.21%
限售流通股	18,244,689	12.79%
总股本	**142,634,000**	**100.00%**

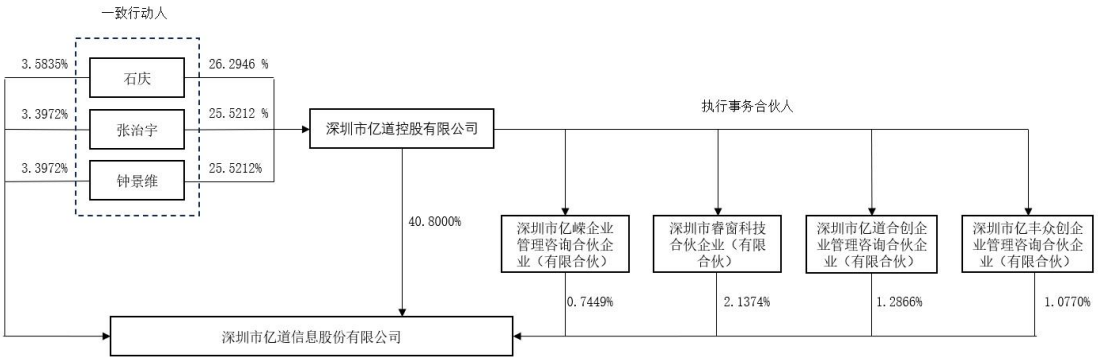
（二）前十大股东情况

截至 2026 年 3 月 31 日，上市公司前十大股东名称、持股数量及持股比例情况具体如下：

序号	股东名称	持股数量（股）	占公司总股本的比例（%）
1	深圳市亿道控股有限公司	58,194,734	40.80%
2	石庆	5,111,233	3.58%
3	钟景维	4,845,517	3.40%
4	张治宇	4,845,517	3.40%
5	刘远贵	3,891,982	2.73%
6	深圳市睿窗科技合伙企业（有限合伙）	3,048,647	2.14%
7	马保军	2,653,624	1.86%
8	深圳市亿道合创企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	1,835,100	1.29%
9	深圳市创新投资集团有限公司	1,617,700	1.13%
10	深圳市亿丰众创企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	1,536,216	1.08%
合计		**87,580,270**	**61.40%**

三、控股股东及实际控制人情况

截至 2026 年 3 月 31 日，上市公司的股权控制关系如下图所示：



上市公司的控股股东系亿道控股，截至 2026 年 3 月 31 日，张治宇、钟景维、石庆合计直接持有公司 10.38%的股份，通过亿道控股间接控制公司 40.80%的股份，通过睿窗科技、亿道合创、亿丰众创、深圳亿嵘间接控制公司 5.25%的股份，张治宇、钟景维、石庆三人合计控制公司股份总数的 56.42%。张治宇、钟景维、石庆于 2018 年 4 月 28 日签署《一致行动协议》，约定对公司施加共同控制，对公司决策采取一致行动，同时三人约定“各方彼此协商，以求在一切关乎亿道控股及亿道信息的重大事宜上取得共识并达成一致行动的目的。如就某一事项各方经充分沟通协商仍无法达成一致意见时，以届时张治宇、石庆、钟景维

三方中担任亿道信息董事长的一方意见为准，如届时亿道信息董事长职务非由张治宇、石庆、钟景维三方其中任何一方担任时，以张治宇意见为准，其他成员应听取并采纳该意见，形成相同的意思表示并行使董事会、股东（大）会的表决权。”因此，张治宇、钟景维、石庆系本公司共同实际控制人。

四、公司最近三十六个月的控制权变动及最近三年重大资产重组情况

（一）最近三十六个月控制权变动情况

上市公司最近三十六个月内，未发生控制权变更的情形。

（二）公司最近三年重大资产重组情况

最近三年内，上市公司不存在实施完成的《重组管理办法》认定的重大资产重组。

五、上市公司最近三年的主营业务发展情况

上市公司是一家以产品定义、研发设计为核心的智能电子产品及方案提供商，以“让前沿科技更平易近人”为使命，通过产品研发技术的创新，不断提升用户的产品体验。上市公司主要产品包括消费类电脑及平板产品、加固智能行业终端产品、XR 及 AIoT 产品，产品和解决方案覆盖消费类及工业类使用场景，广泛应用于人们的生活娱乐、智能办公、智慧教育、智能制造、智慧零售等多元化场景。上市公司最近三年的主营业务未发生重大变化。

六、上市公司主要财务数据及财务指标

上市公司经审计的 2023 年度、2024 年度、2025 年度合并财务报表及未经审计的 2026 年 1-3 月的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月 /2026-3-31	2025 年度 /2025-12-31	2024 年度 /2024-12-31	2023 年度 /2023-12-31
资产总额	425,004.19	421,729.99	311,151.81	284,757.64
负债总额	211,058.48	208,081.99	104,900.26	77,668.99
所有者权益	213,945.71	213,648.00	206,251.55	207,088.64
归属于上市公司股东的权益合计	211,134.44	210,789.08	206,093.05	206,851.31
营业收入	113,362.66	458,345.14	317,961.63	259,354.55

项目	2026 年 1-3 月 /2026-3-31	2025 年度 /2025-12-31	2024 年度 /2024-12-31	2023 年度 /2023-12-31
营业利润	4,545.16	4,399.70	1,085.65	11,867.23
利润总额	4,494.29	4,387.11	1,137.91	11,900.85
净利润	4,343.24	6,188.40	3,307.64	12,868.88
归属于上市公司股东的净利润	4,291.13	6,535.91	3,408.30	12,881.22
资产负债率（%）	49.66	49.34	33.71	27.28
销售毛利率（%）	14.10	13.65	15.28	17.82
销售净利率（%）	3.83	1.35	1.04	4.96
基本每股收益（元/股）	0.30	0.46	0.24	0.96
加权平均净资产收益率（%）	2.01	3.12	1.65	6.98

七、上市公司合法合规情况

截至本报告书签署日，上市公司最近三十六个月内不存在严重损害投资者合法权益、社会公共利益的重大违法行为。上市公司及现任董事、取消监事会前曾任监事、现任高级管理人员不存在因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规被中国证监会立案调查的情况。上市公司及现任董事、取消监事会前曾任监事、现任高级管理人员最近三十六个月内未受到中国证监会行政处罚，最近十二个月内未受到证券交易所公开谴责。

上市公司控股股东、实际控制人最近三年不存在严重损害上市公司利益或者投资者合法权益的重大违法行为。

根据上市公司取得的《公共信用信息报告》（无违法违规证明版）及出具的书面确认，同时经核查上市公司报告期内的营业外支出并通过信用中国等进行的网络核查，上市公司最近三十六个月内不存在受到行政处罚或刑事处罚的情形。

第三节 交易对方基本情况

一、交易对方总体情况

本次发行股份及支付现金购买资产的交易对方包括合计持有成为信息100%股权的汪涛、张红梅等9名股东。

募集配套资金的认购对象为不超过35名符合条件的特定对象。

本次交易中交易对方共计9名，包括5名自然人及4名非自然人。交易对方除上市公司、股转系统挂牌公司、已经登记备案的私募基金不做穿透计算外，对其他非自然人交易对方进行穿透后合并计算人数情况如下：

序号	交易对方姓名/名称	性质	是否穿透计算	最终穿透人数
1	汪涛	自然人	/	1
2	张红梅	自然人	/	1
3	蒋松林	自然人	/	1
4	杨海波	自然人	/	1
5	张虎	自然人	/	1
6	成为科技	有限合伙企业	是	16
7	成为一号	有限合伙企业	是	18
8	成为二号	有限合伙企业	是	16
9	成为三号	有限合伙企业	是	28
合计				**83**

注：成为科技合伙人共计17人，前述表格中已剔除自然人交易对方汪涛；成为一号、成为二号、成为三号的合伙人分别为20人、18人、30人，前述表格中已剔除自然人交易对方汪涛及已在成为科技中计算过的合伙人刘森林。

综上，穿透计算后交易对方总人数符合《证券法》发行对象不超过200名的相关规定，本次交易不适用《非上市公众公司监管指引第4号—股东人数超过200人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》等相关规定。

二、发行股份及支付现金购买资产的交易对方

本次发行股份及支付现金购买成为信息100%股权的交易对方包括9名股东，其中5名自然人股东，分别为汪涛、张红梅、蒋松林、杨海波及张虎；4名非自然人股东分别为成为科技、成为一号、成为二号及成为三号。基本情况如下：

（一）自然人交易对方

1、汪涛

（1）基本情况

姓名	汪涛
曾用名	无
性别	男
国籍	中国国籍
身份证号	6101131967********
住所	广东省深圳市南山区****
是否取得其他国家或地区的居留权	无

（2）最近三年的职业和职务及与任职单位的产权关系

汪涛最近三年主要职业和职务情况如下：

序号	任职单位	起止时间	职务	是否与任职单位存在产权关系
1	成为信息	2005.12-至今	董事长	系成为信息控股股东和实际控制人

（3）控制的企业和关联企业的基本情况

截至本报告书签署日，除成为信息及其子公司外，汪涛其他控制或者投资的关联企业情况如下：

序号	企业名称	注册资本	经营范围	关联关系
1	深圳市成为科技合伙企业（有限合伙）	330 万元	计算机软硬件的技术开发与技术咨询；企业管理，项目投资咨询（不含限制项目）。（以上各项法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）	系成为科技有限合伙人，持有成为科技44.2957%的份额
2	深圳市成为一号投资合伙企业（有限合伙）	819.7153 万元	一般经营项目：企业管理；以自有资金从事投资活动。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可经营项目：无。	系成为一号有限合伙人，持有成为一号11.0004%的份额
3	深圳市成为二号投资合伙企业（有限合伙）	991.3917 万元	企业管理；以自有资金从事投资活动。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	系成为二号有限合伙人，持有成为二号38.2320%的份额

序号	企业名称	注册资本	经营范围	关联关系
4	深圳市成为三号投资合伙企业(有限合伙)	520.4039 万元	企业管理；以自有资金从事投资活动。(除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动)	系成为三号有限合伙人，持有成为三号12.8439%的份额
5	向阳花企业管理咨询服务（深圳）合伙企业（有限合伙）	884.17 万元	一般经营项目是:信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务)。(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)	系有限合伙人，持有该合伙企业 8.1251%的份额
6	深圳市成为明智科技开发合伙企业（有限合伙）	268 万元	一般经营项目是：企业管理，项目投资咨询（不含限制项目)；计算机软硬件的技术开发与技术咨询。	系有限合伙人，持有该合伙企业 5.4100%的份额

2、张红梅

（1）基本情况

姓名	张红梅
曾用名	无
性别	女
国籍	中国国籍
身份证号	6101031967********
住所	广东省深圳市南山区****
是否取得其他国家或地区的居留权	无

（2）最近三年的职业和职务及与任职单位的产权关系

张红梅最近三年主要职业和职务情况如下：

序号	任职单位	起止时间	职务	是否与任职单位存在产权关系
1	成为信息	2022.5-至今	董事	系成为信息实际控制人之一，和汪涛系夫妻关系

（3）控制的企业和关联企业的基本情况

截至本报告书签署日，除成为信息及其子公司外，张红梅无其他控制或者投资的关联企业。

3、蒋松林

（1）基本情况

姓名	蒋松林
曾用名	无
性别	男
国籍	中国国籍
身份证号	6101031967********
住所	广东省深圳市南山区****
是否取得其他国家或地区的居留权	无

（2）最近三年的职业和职务及与任职单位的产权关系

蒋松林最近三年主要职业和职务情况如下：

序号	任职单位	起止时间	职务	是否与任职单位存在产权关系
1	成为信息	2005.12-至今	董事	持有成为信息 7%的股份

（3）控制的企业和关联企业的基本情况

截至本报告书签署日，除成为信息及其子公司外，蒋松林无其他控制或者投资的关联企业。

4、杨海波

（1）基本情况

姓名	杨海波
曾用名	无
性别	男
国籍	中国国籍
身份证号	6101031968********
住所	广东省深圳市南山区****
是否取得其他国家或地区的居留权	无

（2）最近三年的职业和职务及与任职单位的产权关系

杨海波最近三年主要职业和职务情况如下：

序号	任职单位	起止时间	职务	是否与任职单位存在产权关系
1	成为信息	2018.10-至今	董事、总经理	持有成为信息 5%的股份

（3）控制的企业和关联企业的基本情况

截至本报告书签署日，除成为信息及其子公司外，杨海波无其他控制或者投资的关联企业。

5、张虎

（1）基本情况

姓名	张虎
曾用名	无
性别	男
国籍	中国国籍
身份证号	6123011976********
住所	广东省深圳市南山区****
是否取得其他国家或地区的居留权	无

（2）最近三年的职业和职务及与任职单位的产权关系

张虎最近三年主要职业和职务情况如下：

序号	任职单位	起止时间	职务	是否与任职单位存在产权关系
1	成为信息	2005.12-至今	行政经理	持有成为信息 2%的股份

（3）控制的企业和关联企业的基本情况

截至本报告书签署日，除成为信息及其子公司外，张虎无其他控制或者投资的关联企业。

（二）非自然人交易对方

1、深圳市成为科技合伙企业（有限合伙）

（1）基本情况

公司名称	深圳市成为科技合伙企业（有限合伙）
成立日期	2016-09-20
营业期限	2016-09-20 至 2036-09-20
企业性质	有限合伙企业
注册地址	深圳市前海深港合作区南山街道梦海大道 5033 号前海卓越金融中心（一期）7 号楼 1801D-16
主要办公地点	深圳市前海深港合作区南山街道梦海大道 5033 号前海卓越金融中心（一期）7 号楼 1801D-16

执行事务合伙人	黄秀清
注册资本	330 万元人民币
统一社会信用代码	91440300MA5DLA3685
经营范围	计算机软硬件的技术开发与技术咨询；企业管理，项目投资咨询（不含限制项目）。（以上各项法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）

（2）历史沿革及最近三年注册资本变化情况

1）2016 年 9 月，设立

2016 年 9 月 20 日，汪涛、郁丁、薛锣峰共同出资设立成为科技，总出资额为 500 万元。成为科技设立时的合伙人及出资结构如下:

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	汪涛	普通合伙人	441.8200	88.3640
2	薛锣峰	有限合伙人	32.7250	6.5450
3	郁丁	有限合伙人	25.4550	5.0910
合计			**500**	**100.00**

2）2021 年 10 月，合伙人变更

2021 年 9 月 6 日，成为科技全体合伙人作出变更决定：薛锣峰以 143.99 万元向郭万里转让 16.3625 万元出资额，以 143.99 万元向郑国华转让 16.3625 万元的出资额，郁丁以 224.004 万元的价格向陈诗腾转让 25.4550 万元出资额，同日上述各方签署了转让协议。

2021 年 10 月 25 日本次工商变更完成后，成为科技的合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	汪涛	普通合伙人	441.8200	88.3640
2	陈诗腾	有限合伙人	25.4550	5.0910
3	郭万里	有限合伙人	16.3625	3.2725
4	郑国华	有限合伙人	16.3625	3.2725
合计			**500**	**100.00**

3）2022 年 1 月，合伙人变更

2021 年 12 月 28 日，成为科技全体合伙人作出变更决定：汪涛以 220 万元向陈诗腾转让 25 万元出资额；以 120 万元向郑国华转让 13.6364 万元出资额；以 160 万元向张冬转让 18.1818 万元出资额；以 160 万元向邱华英转让 18.1818 万元出资额；以 80 万元向林榕转让 9.0909 万元出资额；以 80 万元向袁新功转让 9.0909 万元出资额；以 40 万元向马明转让 4.5455 万元出资额，同日上述各方签署了转让协议。

2022 年 1 月 14 日本次工商变更完成后，成为科技的合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	汪涛	普通合伙人	344.0927	68.8184
2	陈诗腾	有限合伙人	50.4550	10.0910
3	郑国华	有限合伙人	29.9989	5.9998
4	张冬	有限合伙人	18.1818	3.6364
5	邱华英	有限合伙人	18.1818	3.6364
6	郭万里	有限合伙人	16.3625	3.2725
7	林榕	有限合伙人	9.0909	1.8182
8	袁新功	有限合伙人	9.0909	1.8182
9	马明	有限合伙人	4.5455	0.9091
合计			**500**	**100.00**

4）2022 年 6 月，合伙人变更

2022 年 6 月 8 日，成为科技全体合伙人作出变更决定：汪涛以 40 万元向刘森林转让 6.0606 万元的出资额；以 17.20 万元向黄秀清转让 2.6061 万元出资额；以 12.30 万元向李世杰转让 1.8636 万元出资额；以 10 万元向方家定转让 1.5152 万元出资额；以 8.80 万元向马晴转让 1.3333 万元出资额；以 8.60 万元向刘迪斯转让 1.3030 万元出资额；以 8.20 万元向蔡宪智转让 1.2424 万元出资额；以 2.75 万元向黄启凤转让 0.4167 万元出资额，同日上述各方签署了转让协议。

2022 年 6 月 30 日本次工商变更完成后，成为科技的合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	汪涛	普通合伙人	327.7518	65.5503
2	陈诗腾	有限合伙人	50.4550	10.0910
3	郑国华	有限合伙人	29.9989	5.9998
4	张冬	有限合伙人	18.1818	3.6364
5	邱华英	有限合伙人	18.1818	3.6364
6	郭万里	有限合伙人	16.3625	3.2725
7	林榕	有限合伙人	9.0909	1.8182
8	袁新功	有限合伙人	9.0909	1.8182
9	刘森林	有限合伙人	6.0606	1.2121
10	马明	有限合伙人	4.5455	0.9091
11	黄秀清	有限合伙人	2.6061	0.5212
12	李世杰	有限合伙人	1.8636	0.3727
13	方家定	有限合伙人	1.5152	0.3030
14	马晴	有限合伙人	1.3333	0.2667
15	刘迪斯	有限合伙人	1.3030	0.2606
16	蔡宪智	有限合伙人	1.2424	0.2485
17	黄启凤	有限合伙人	0.4167	0.0833
合计			**500**	**100.00**

5）2022 年 7 月，合伙人变更

2022 年 6 月 28 日，成为科技全体合伙人作出变更决定：汪涛以 30 万元向 Vijay Kumar Sharma 转让 4.5455 万元的出资额、以 20 万元向刘经玖转让 3.0303 万元出资额、以 8 万元向 Deeksha Bansal 转让 1.2121 万元出资额，以 6 万元向 Ajey Aditya 转让 0.9091 万元出资额，以 6 万元向 Arun Kumar Singh 转让 0.9091 万元出资额，同日上述各方签署了转让协议。

2022 年 7 月 12 日本次工商变更完成后，成为科技的合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	汪涛	普通合伙人	317.1457	63.4291
2	陈诗腾	有限合伙人	50.4550	10.0910
3	郑国华	有限合伙人	29.9989	5.9998

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
4	张冬	有限合伙人	18.1818	3.6364
5	邱华英	有限合伙人	18.1818	3.6364
6	郭万里	有限合伙人	16.3625	3.2725
7	林榕	有限合伙人	9.0909	1.8182
8	袁新功	有限合伙人	9.0909	1.8182
9	刘森林	有限合伙人	6.0606	1.2121
10	马明	有限合伙人	4.5455	0.9091
11	黄秀清	有限合伙人	2.6061	0.5212
12	李世杰	有限合伙人	1.8636	0.3727
13	方家定	有限合伙人	1.5152	0.3030
14	马晴	有限合伙人	1.3333	0.2667
15	刘迪斯	有限合伙人	1.3030	0.2606
16	蔡宪智	有限合伙人	1.2424	0.2485
17	黄启凤	有限合伙人	0.4167	0.0833
18	Vijay Kumar Sharma	有限合伙人	4.5455	0.9091
19	刘经玖	有限合伙人	3.0303	0.6061
20	Deeksha Bansal	有限合伙人	1.2121	0.2424
21	Ajey Aditya	有限合伙人	0.9091	0.1818
22	Arun Kumar Singh	有限合伙人	0.9091	0.1818
合计			**500**	**100.00**

注：Vijay Kumar Sharma、刘经玖、Deeksha Bansal、Ajey Aditya、Arun Kumar Singh 本次财产份额转让价款实际未支付，后实际以 0 元对价转回给汪涛。

6）2023 年 4 月，合伙人变更

2023 年 3 月 15 日，成为科技全体合伙人作出变更决定：Vijay Kumar Sharma 以 30 万元向汪涛转让 4.5455 万元出资额、Deeksha Bansal 以 8 万元向汪涛转让 1.2121 万元出资额，Ajey Aditya 以 6 万元向汪涛转让 0.9091 万元出资额，Arun Kumar Singh 以 6 万元向汪涛转让 0.9091 万元出资额，同日上述各方签署了转让协议。

2023 年 4 月 3 日本次工商变更完成后，成为科技的合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	汪涛	普通合伙人	324.7215	64.9442
2	陈诗腾	有限合伙人	50.4550	10.0910
3	郑国华	有限合伙人	29.9989	5.9998
4	张冬	有限合伙人	18.1818	3.6364
5	邱华英	有限合伙人	18.1818	3.6364
6	郭万里	有限合伙人	16.3625	3.2725
7	林榕	有限合伙人	9.0909	1.8182
8	袁新功	有限合伙人	9.0909	1.8182
9	刘森林	有限合伙人	6.0606	1.2121
10	马明	有限合伙人	4.5455	0.9091
11	黄秀清	有限合伙人	2.6061	0.5212
12	李世杰	有限合伙人	1.8636	0.3727
13	方家定	有限合伙人	1.5152	0.3030
14	马晴	有限合伙人	1.3333	0.2667
15	刘迪斯	有限合伙人	1.3030	0.2606
16	蔡宪智	有限合伙人	1.2424	0.2485
17	黄启凤	有限合伙人	0.4167	0.0833
18	刘经玖	有限合伙人	3.0303	0.6061
合计			**500**	**100.00**

注：本次财产份额转让价款实际未支付。

7）2023 年 4 月，合伙人变更

2023 年 4 月 4 日，成为科技全体合伙人作出变更决定：刘经玖以 20 万元向汪涛转让 3.0303 万元出资额，同日刘经玖与汪涛签署了转让协议。

2023 年 4 月 25 日本次工商变更完成后，成为科技的合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	汪涛	普通合伙人	327.7518	65.5503
2	陈诗腾	有限合伙人	50.4550	10.0910
3	郑国华	有限合伙人	29.9989	5.9998
4	张冬	有限合伙人	18.1818	3.6364
5	邱华英	有限合伙人	18.1818	3.6364

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
6	郭万里	有限合伙人	16.3625	3.2725
7	林榕	有限合伙人	9.0909	1.8182
8	袁新功	有限合伙人	9.0909	1.8182
9	刘森林	有限合伙人	6.0606	1.2121
10	马明	有限合伙人	4.5455	0.9091
11	黄秀清	有限合伙人	2.6061	0.5212
12	李世杰	有限合伙人	1.8636	0.3727
13	方家定	有限合伙人	1.5152	0.3030
14	马晴	有限合伙人	1.3333	0.2667
15	刘迪斯	有限合伙人	1.3030	0.2606
16	蔡宪智	有限合伙人	1.2424	0.2485
17	黄启凤	有限合伙人	0.4167	0.0833
合计			**500**	**100.00**

注：本次财产份额转让价款实际未支付。

8）2023 年 6 月，合伙人变更

2023 年 6 月 7 日，成为科技全体合伙人作出变更决定：刘迪斯以 88,151.18 元向汪涛转让 1.3030 万元出资额，同日刘迪斯与汪涛签署了转让协议。

2023 年 6 月 26 日本次工商变更完成后，成为科技的合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	汪涛	普通合伙人	329.0548	65.8109
2	陈诗腾	有限合伙人	50.4550	10.0910
3	郑国华	有限合伙人	29.9989	5.9998
4	张冬	有限合伙人	18.1818	3.6364
5	邱华英	有限合伙人	18.1818	3.6364
6	郭万里	有限合伙人	16.3625	3.2725
7	林榕	有限合伙人	9.0909	1.8182
8	袁新功	有限合伙人	9.0909	1.8182
9	刘森林	有限合伙人	6.0606	1.2121
10	马明	有限合伙人	4.5455	0.9091
11	黄秀清	有限合伙人	2.6061	0.5212

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
12	李世杰	有限合伙人	1.8636	0.3727
13	方家定	有限合伙人	1.5152	0.3030
14	马晴	有限合伙人	1.3333	0.2667
15	蔡宪智	有限合伙人	1.2424	0.2485
16	黄启凤	有限合伙人	0.4167	0.0833
合计			**500**	**100.00**

9）2023 年 7 月，合伙人变更

2023 年 7 月 17 日，成为科技全体合伙人作出变更决定：汪涛以 500 万元向深圳市保用通实业有限公司将转让 45.4545 万元出资额、汪涛以 200 万元向张冬将转让 18.1818 万元出资额、汪涛以 500 万元向周红梅将转让 45.4545 万元出资额，同日上述各方签署了转让协议。

2023 年 7 月 25 日本次工商变更完成后，成为科技的合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	汪涛	普通合伙人	219.9640	43.9927
2	陈诗腾	有限合伙人	50.4550	10.0910
3	周红梅	有限合伙人	45.4545	9.0909
4	深圳市保用通实业有限公司	有限合伙人	45.4545	9.0909
5	张冬	有限合伙人	36.3636	7.2728
6	郑国华	有限合伙人	29.9989	5.9998
7	邱华英	有限合伙人	18.1818	3.6364
8	郭万里	有限合伙人	16.3625	3.2725
9	林榕	有限合伙人	9.0909	1.8182
10	袁新功	有限合伙人	9.0909	1.8182
11	刘森林	有限合伙人	6.0606	1.2121
12	马明	有限合伙人	4.5455	0.9091
13	黄秀清	有限合伙人	2.6061	0.5212
14	李世杰	有限合伙人	1.8636	0.3727
15	方家定	有限合伙人	1.5152	0.3030
16	马晴	有限合伙人	1.3333	0.2667

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
17	蔡宪智	有限合伙人	1.2424	0.2485
18	黄启凤	有限合伙人	0.4167	0.0833
合计			**500**	**100.00**

10）2024 年 3 月，出资额变更

2024 年 2 月 18 日，成为科技全体合伙人作出变更决定：执行事务合伙人由汪涛变更为黄秀清，出资额由 500 万元变更为 330 万元，各合伙人的出资额同比例减少。

2024 年 3 月 4 日本次工商变更完成后，成为科技的合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	汪涛	有限合伙人	145.1758	43.9927
2	陈诗腾	有限合伙人	33.3003	10.0910
3	周红梅	有限合伙人	30	9.0909
4	深圳市保用通实业有限公司	有限合伙人	30	9.0909
5	张冬	有限合伙人	24.0002	7.2728
6	郑国华	有限合伙人	19.7993	5.9998
7	邱华英	有限合伙人	12.0001	3.6364
8	郭万里	有限合伙人	10.7993	3.2725
9	袁新功	有限合伙人	6.0001	1.8182
10	林榕	有限合伙人	6.0001	1.8182
11	刘森林	有限合伙人	3.9999	1.2121
12	马明	有限合伙人	3	0.9091
13	黄秀清	普通合伙人	1.72	0.5212
14	方家定	有限合伙人	0.9999	0.3030
15	李世杰	有限合伙人	1.2299	0.3727
16	马晴	有限合伙人	0.8801	0.2667
17	蔡宪智	有限合伙人	0.8201	0.2485
18	黄启凤	有限合伙人	0.2749	0.0833
合计			**330**	**100.00**

11）2024 年 5 月，合伙人变更

2024 年 4 月 3 日，成为科技全体合伙人作出变更决定：方家定以 104,844.52 元向汪涛转让 0.9999 万元出资额，同日方家定与汪涛签署了转让协议。

2024 年 5 月 24 日本次工商变更完成后，成为科技的合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	汪涛	有限合伙人	146.1757	44.2957
2	陈诗腾	有限合伙人	33.3003	10.0910
3	周红梅	有限合伙人	30	9.0909
4	深圳市保用通实业有限公司	有限合伙人	30	9.0909
5	张冬	有限合伙人	24.0002	7.2728
6	郑国华	有限合伙人	19.7993	5.9998
7	邱华英	有限合伙人	12.0001	3.6364
8	郭万里	有限合伙人	10.7993	3.2725
9	袁新功	有限合伙人	6.0001	1.8182
10	林榕	有限合伙人	6.0001	1.8182
11	刘森林	有限合伙人	3.9999	1.2121
12	马明	有限合伙人	3	0.9091
13	黄秀清	普通合伙人	1.72	0.5212
14	李世杰	有限合伙人	1.2299	0.3727
15	马晴	有限合伙人	0.8801	0.2667
16	蔡宪智	有限合伙人	0.8201	0.2485
17	黄启凤	有限合伙人	0.2749	0.0833
合计			**330**	**100.00**

（3）主营业务发展情况

成为科技仅持有成为信息的股权，无实际业务经营。

（4）最近两年主要财务指标及最近一年简要财务报表

1）最近两年主要财务指标

单位：万元

项目	2025 年末/2025 年度	2024 年末/2024 年度
资产总额	661.43	660.40

项目	2025 年末/2025 年度	2024 年末/2024 年度
负债总额	1.11	1.11
所有者权益	660.33	659.30
营业收入	0	0
净利润	721.03	335.62

注：上述数据未经审计

2）最近一年简要财务报表

①简要资产负债表

单位：万元

项目	2025 年末
流动资产	6.67
非流动资产	654.76
总资产	661.43
流动负债	1.11
非流动负债	-
总负债	1.11
所有者权益	660.33

注：上述数据未经审计。

②简要利润表

单位：万元

项目	2025 年度
营业收入	-
营业利润	-0.41
利润总额	721.03
净利润	721.03

注：上述数据未经审计。

（5）产权及控制关系

截至本报告书签署日，成为科技共有 17 名合伙人，其中黄秀清为执行事务合伙人，其余合伙人为有限合伙人。成为科技的合伙人情况如下表所示：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	汪涛	有限合伙人	146.1757	44.2957

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
2	陈诗腾	有限合伙人	33.3003	10.0910
3	周红梅	有限合伙人	30	9.0909
4	深圳市保用通实业有限公司	有限合伙人	30	9.0909
5	张冬	有限合伙人	24.0002	7.2728
6	郑国华	有限合伙人	19.7993	5.9998
7	邱华英	有限合伙人	12.0001	3.6364
8	郭万里	有限合伙人	10.7993	3.2725
9	袁新功	有限合伙人	6.0001	1.8182
10	林榕	有限合伙人	6.0001	1.8182
11	刘森林	有限合伙人	3.9999	1.2121
12	马明	有限合伙人	3	0.9091
13	黄秀清	普通合伙人	1.72	0.5212
14	李世杰	有限合伙人	1.2299	0.3727
15	马晴	有限合伙人	0.8801	0.2667
16	蔡宪智	有限合伙人	0.8201	0.2485
17	黄启凤	有限合伙人	0.2749	0.0833
合计			**330**	**100.00**

深圳市保用通实业有限公司的股东为陈厚、蔡淑兰，分别持有深圳市保用通实业有限公司 95%和 5%的股权，相当于分别持有成为科技 8.6364%的份额、0.4545%的份额。

（6）交易对方下属企业

截至本报告书签署日，成为科技除成为信息外无其他对外投资。

（7）是否属于私募基金及备案情况

成为科技为成为信息的持股平台，不存在以非公开方式向合格投资者募集资金设立的情形，其资产不存在由基金管理人管理、基金托管人进行托管的情形，亦不涉及从事私募投资基金管理活动的情形，无需办理私募投资基金或私募投资基金管理人登记备案手续。

2、深圳市成为一号投资合伙企业（有限合伙）

（1）基本情况

公司名称	深圳市成为一号投资合伙企业（有限合伙）
成立日期	2021-08-03
营业期限	2021-08-03 至无固定期限
企业性质	有限合伙企业
注册地址	深圳市宝安区新安街道兴东社区 67 区大仟工业厂区 2 号厂房 3 层 A23
主要办公地点	深圳市宝安区新安街道兴东社区 67 区大仟工业厂区 2 号厂房 3 层 A23
执行事务合伙人	吴晓文
注册资本	819.7153 万元人民币
统一社会信用代码	91440300MA5GXB2E8C
经营范围	一般经营项目：企业管理；以自有资金从事投资活动。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可经营项目：无。

（2）历史沿革及最近三年注册资本变化情况

1）2021 年 8 月，设立

2021 年 8 月，吴晓文、张团会等 41 名合伙人共同出资设立成为一号，总出资额为 819.7153 万元。设立时，成为一号的合伙人及出资结构如下:

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	吴晓文	普通合伙人	261.0000	31.8398
2	张团会	有限合伙人	60.8000	7.4172
3	汪昕悦	有限合伙人	38.0000	4.6358
4	沈海丽	有限合伙人	29.8000	3.6354
5	李小娟	有限合伙人	23.9000	2.9156
6	王俊	有限合伙人	23.2000	2.8303
7	袁宜良	有限合伙人	22.4000	2.7327
8	龙伟富	有限合伙人	22.1000	2.6961
9	崔少亮	有限合伙人	18.0000	2.1959
10	易长锋	有限合伙人	17.8000	2.1715
11	苏志春	有限合伙人	17.4750	2.1318
12	韩游建	有限合伙人	17.3250	2.1135
13	黄秀清	有限合伙人	17.2500	2.1044
14	郑纲	有限合伙人	16.7000	2.0373
15	唐思	有限合伙人	15.4000	1.8787

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
16	康乐	有限合伙人	15.0750	1.8391
17	黄国栋	有限合伙人	13.6500	1.6652
18	蔡素	有限合伙人	13.2750	1.6195
19	沈成普	有限合伙人	13.2000	1.6103
20	陈军	有限合伙人	12.8333	1.5656
21	张云庆	有限合伙人	12.7500	1.5554
22	刘仕海	有限合伙人	11.4750	1.3999
23	万聪	有限合伙人	9.2000	1.1223
24	刘光骐	有限合伙人	8.3500	1.0186
25	李炳成	有限合伙人	8.1500	0.9942
26	苟毅	有限合伙人	8.0000	0.9759
27	黄佳琪	有限合伙人	7.7500	0.9455
28	熊建洋	有限合伙人	7.7000	0.9394
29	唐庆东	有限合伙人	7.7000	0.9394
30	何健喜	有限合伙人	7.7000	0.9394
31	魏斌	有限合伙人	7.5000	0.9150
32	陈良显	有限合伙人	7.2500	0.8845
33	李容	有限合伙人	6.9500	0.8479
34	董亚通	有限合伙人	6.9000	0.8418
35	徐彩云	有限合伙人	6.9000	0.8418
36	詹锦华	有限合伙人	6.7000	0.8174
37	董艳艳	有限合伙人	5.9792	0.7294
38	曹贺	有限合伙人	5.0500	0.6161
39	李艳艳	有限合伙人	3.0000	0.3660
40	何文选	有限合伙人	2.9722	0.3626
41	于涛	有限合伙人	2.5556	0.3118
合计			**819.7153**	**100.00**

2）2021 年 10 月，合伙人变更

2021 年 10 月 25 日，成为一号全体合伙人作出变更决定：黄秀清以 1 元向汪涛转让 17.25 万元出资额（实缴出资额 0 万元）、李炳成以 1 元向汪涛转让 8.15 万元出资额（实缴出资额 0 万元）、曹贺以 50,792.97 元向汪涛转让 5.05 万元出资额（实缴出资额 5.05 万元），同日上述各方签署了转让协议。

2021 年 10 月 28 日本次变更完成后，成为一号的合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	吴晓文	普通合伙人	261.0000	31.8398
2	张团会	有限合伙人	60.8000	7.4172
3	汪昕悦	有限合伙人	38.0000	4.6358
4	汪涛	有限合伙人	30.4500	3.7147
5	沈海丽	有限合伙人	29.8000	3.6354
6	李小娟	有限合伙人	23.9000	2.9156
7	王俊	有限合伙人	23.2000	2.8303
8	袁宜良	有限合伙人	22.4000	2.7327
9	龙伟富	有限合伙人	22.1000	2.6961
10	崔少亮	有限合伙人	18.0000	2.1959
11	易长锋	有限合伙人	17.8000	2.1715
12	苏志春	有限合伙人	17.4750	2.1318
13	韩游建	有限合伙人	17.3250	2.1135
14	郑纲	有限合伙人	16.7000	2.0373
15	唐思	有限合伙人	15.4000	1.8787
16	康乐	有限合伙人	15.0750	1.8391
17	黄国栋	有限合伙人	13.6500	1.6652
18	蔡素	有限合伙人	13.2750	1.6195
19	沈成普	有限合伙人	13.2000	1.6103
20	陈军	有限合伙人	12.8333	1.5656
21	张云庆	有限合伙人	12.7500	1.5554
22	刘仕海	有限合伙人	11.4750	1.3999
23	万聪	有限合伙人	9.2000	1.1223
24	刘光骐	有限合伙人	8.3500	1.0186
25	苟毅	有限合伙人	8.0000	0.9759
26	黄佳琪	有限合伙人	7.7500	0.9455
27	熊建洋	有限合伙人	7.7000	0.9394
28	唐庆东	有限合伙人	7.7000	0.9394
29	何健喜	有限合伙人	7.7000	0.9394
30	魏斌	有限合伙人	7.5000	0.9150
31	陈良显	有限合伙人	7.2500	0.8845

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
32	李容	有限合伙人	6.9500	0.8479
33	董亚通	有限合伙人	6.9000	0.8418
34	徐彩云	有限合伙人	6.9000	0.8418
35	詹锦华	有限合伙人	6.7000	0.8174
36	董艳艳	有限合伙人	5.9792	0.7294
37	李艳艳	有限合伙人	3.0000	0.3660
38	何文选	有限合伙人	2.9722	0.3626
39	于涛	有限合伙人	2.5556	0.3118
合计			**819.7153**	**100.00**

3）2022 年 4 月，合伙人变更

2022 年 4 月 8 日，成为一号全体合伙人作出变更决定：汪涛以 16.6750 万元向梁俊鹏转让 16.6750 万元出资额，以 10 万元向雷力转让 10 万元出资额，同日上述各方签署了转让协议。

2022 年 4 月 24 日本次工商变更完成后，成为一号的合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	吴晓文	普通合伙人	261.0000	31.8398
2	张团会	有限合伙人	60.8000	7.4172
3	汪昕悦	有限合伙人	38.0000	4.6358
4	沈海丽	有限合伙人	29.8000	3.6354
5	李小娟	有限合伙人	23.9000	2.9156
6	王俊	有限合伙人	23.2000	2.8303
7	袁宜良	有限合伙人	22.4000	2.7327
8	龙伟富	有限合伙人	22.1000	2.6961
9	崔少亮	有限合伙人	18.0000	2.1959
10	易长锋	有限合伙人	17.8000	2.1715
11	苏志春	有限合伙人	17.4750	2.1318
12	韩游建	有限合伙人	17.3250	2.1135
13	郑纲	有限合伙人	16.7000	2.0373
14	梁俊鹏	有限合伙人	16.6750	2.0342

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
15	唐思	有限合伙人	15.4000	1.8787
16	康乐	有限合伙人	15.0750	1.8391
17	黄国栋	有限合伙人	13.6500	1.6652
18	蔡素	有限合伙人	13.2750	1.6195
19	沈成普	有限合伙人	13.2000	1.6103
20	陈军	有限合伙人	12.8333	1.5656
21	张云庆	有限合伙人	12.7500	1.5554
22	刘仕海	有限合伙人	11.4750	1.3999
23	雷力	有限合伙人	10.0000	1.2199
24	万聪	有限合伙人	9.2000	1.1223
25	刘光骐	有限合伙人	8.3500	1.0186
26	苟毅	有限合伙人	8.0000	0.9759
27	黄佳琪	有限合伙人	7.7500	0.9455
28	熊建洋	有限合伙人	7.7000	0.9394
29	唐庆东	有限合伙人	7.7000	0.9394
30	何健喜	有限合伙人	7.7000	0.9394
31	魏斌	有限合伙人	7.5000	0.9150
32	陈良显	有限合伙人	7.2500	0.8845
33	李容	有限合伙人	6.9500	0.8479
34	董亚通	有限合伙人	6.9000	0.8418
35	徐彩云	有限合伙人	6.9000	0.8418
36	詹锦华	有限合伙人	6.7000	0.8174
37	董艳艳	有限合伙人	5.9792	0.7294
38	汪涛	有限合伙人	3.7750	0.4606
39	李艳艳	有限合伙人	3.0000	0.3660
40	何文选	有限合伙人	2.9722	0.3626
41	于涛	有限合伙人	2.5556	0.3118
合计			**819.7153**	**100.00**

4）2023 年 1 月，合伙人变更

2022 年 12 月 29 日，成为一号全体合伙人作出变更决定：汪涛以 3.7750 万元向刘森林转让 3.7750 万元出资额，同日双方签署了转让协议。

2023 年 1 月 6 日本次工商变更完成后，成为一号的合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	吴晓文	普通合伙人	261.0000	31.8398
2	张团会	有限合伙人	60.8000	7.4172
3	汪昕悦	有限合伙人	38.0000	4.6358
4	沈海丽	有限合伙人	29.8000	3.6354
5	李小娟	有限合伙人	23.9000	2.9156
6	王俊	有限合伙人	23.2000	2.8303
7	袁宜良	有限合伙人	22.4000	2.7327
8	龙伟富	有限合伙人	22.1000	2.6961
9	崔少亮	有限合伙人	18.0000	2.1959
10	易长锋	有限合伙人	17.8000	2.1715
11	苏志春	有限合伙人	17.4750	2.1318
12	韩游建	有限合伙人	17.3250	2.1135
13	郑纲	有限合伙人	16.7000	2.0373
14	梁俊鹏	有限合伙人	16.6750	2.0342
15	唐思	有限合伙人	15.4000	1.8787
16	康乐	有限合伙人	15.0750	1.8391
17	黄国栋	有限合伙人	13.6500	1.6652
18	蔡素	有限合伙人	13.2750	1.6195
19	沈成普	有限合伙人	13.2000	1.6103
20	陈军	有限合伙人	12.8333	1.5656
21	张云庆	有限合伙人	12.7500	1.5554
22	刘仕海	有限合伙人	11.4750	1.3999
23	雷力	有限合伙人	10.0000	1.2199
24	万聪	有限合伙人	9.2000	1.1223
25	刘光骐	有限合伙人	8.3500	1.0186
26	苟毅	有限合伙人	8.0000	0.9759
27	黄佳琪	有限合伙人	7.7500	0.9455
28	熊建洋	有限合伙人	7.7000	0.9394
29	唐庆东	有限合伙人	7.7000	0.9394
30	何健喜	有限合伙人	7.7000	0.9394
31	魏斌	有限合伙人	7.5000	0.9150

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
32	陈良显	有限合伙人	7.2500	0.8845
33	李容	有限合伙人	6.9500	0.8479
34	董亚通	有限合伙人	6.9000	0.8418
35	徐彩云	有限合伙人	6.9000	0.8418
36	詹锦华	有限合伙人	6.7000	0.8174
37	董艳艳	有限合伙人	5.9792	0.7294
38	刘森林	有限合伙人	3.7750	0.4606
39	李艳艳	有限合伙人	3.0000	0.3660
40	何文选	有限合伙人	2.9722	0.3626
41	于涛	有限合伙人	2.5556	0.3118
合计			**819.7153**	**100.00**

5）2023 年 4 月，合伙人变更

2023 年 4 月 6 日，成为一号全体合伙人作出变更决定：李容以 72,636.54 元向汪涛转让 6.95 万元出资额，同日李容与汪涛签署了转让协议。

2023 年 4 月 23 日本次工商变更完成后，成为一号的合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	吴晓文	普通合伙人	261.0000	31.8398
2	张团会	有限合伙人	60.8000	7.4172
3	汪昕悦	有限合伙人	38.0000	4.6358
4	沈海丽	有限合伙人	29.8000	3.6354
5	李小娟	有限合伙人	23.9000	2.9156
6	王俊	有限合伙人	23.2000	2.8303
7	袁宜良	有限合伙人	22.4000	2.7327
8	龙伟富	有限合伙人	22.1000	2.6961
9	崔少亮	有限合伙人	18.0000	2.1959
10	易长锋	有限合伙人	17.8000	2.1715
11	苏志春	有限合伙人	17.4750	2.1318
12	韩游建	有限合伙人	17.3250	2.1135
13	郑纲	有限合伙人	16.7000	2.0373

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
14	梁俊鹏	有限合伙人	16.6750	2.0342
15	唐思	有限合伙人	15.4000	1.8787
16	康乐	有限合伙人	15.0750	1.8391
17	黄国栋	有限合伙人	13.6500	1.6652
18	蔡素	有限合伙人	13.2750	1.6195
19	沈成普	有限合伙人	13.2000	1.6103
20	陈军	有限合伙人	12.8333	1.5656
21	张云庆	有限合伙人	12.7500	1.5554
22	刘仕海	有限合伙人	11.4750	1.3999
23	雷力	有限合伙人	10.0000	1.2199
24	万聪	有限合伙人	9.2000	1.1223
25	刘光骐	有限合伙人	8.3500	1.0186
26	苟毅	有限合伙人	8.0000	0.9759
27	黄佳琪	有限合伙人	7.7500	0.9455
28	熊建洋	有限合伙人	7.7000	0.9394
29	唐庆东	有限合伙人	7.7000	0.9394
30	何健喜	有限合伙人	7.7000	0.9394
31	魏斌	有限合伙人	7.5000	0.9150
32	陈良显	有限合伙人	7.2500	0.8845
33	汪涛	有限合伙人	6.9500	0.8479
34	董亚通	有限合伙人	6.9000	0.8418
35	徐彩云	有限合伙人	6.9000	0.8418
36	詹锦华	有限合伙人	6.7000	0.8174
37	董艳艳	有限合伙人	5.9792	0.7294
38	刘森林	有限合伙人	3.7750	0.4606
39	李艳艳	有限合伙人	3.0000	0.3660
40	何文选	有限合伙人	2.9722	0.3626
41	于涛	有限合伙人	2.5556	0.3118
合计			**819.7153**	**100.00**

6）2024 年 8 月，合伙人变更

2024 年 7 月 31 日，成为一号全体合伙人作出变更决定：雷力以 106,245.89 元向汪涛转让 10 万元出资额、韩游建以 187,242.90 元向汪涛转让 17.3250 万

元出资额、郑纲以180,488.11元向汪涛转让16.70万元出资额、苟毅以86,461.37元向汪涛转让8.00万元出资额、熊建洋以83,219.07元向汪涛转让7.70万元出资额、陈良显以78,355.62元向汪涛转让7.25万元出资额、董亚通以74,572.93元向汪涛转让6.90万元出资额、何文选以32,122.56元向汪涛转让2.9722万元出资额、唐思以166,438.14元向汪涛转让15.40万元出资额、黄国栋以147,524.71元向汪涛转让13.65万元出资额、易长锋以192,376.55元向汪涛转让17.80万元出资额、唐庆东以83,219.07元向汪涛转让7.70万元出资额、李艳艳以32,423.01元向汪涛转让3.00万元出资额，同日上述各方签署了转让协议。

2024年8月9日本次工商变更完成后，成为一号的合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	吴晓文	普通合伙人	261.0000	31.8398
2	汪涛	有限合伙人	141.3472	17.2436
3	张团会	有限合伙人	60.8000	7.4172
4	汪昕悦	有限合伙人	38.0000	4.6358
5	沈海丽	有限合伙人	29.8000	3.6354
6	李小娟	有限合伙人	23.9000	2.9156
7	王俊	有限合伙人	23.2000	2.8303
8	袁宜良	有限合伙人	22.4000	2.7327
9	龙伟富	有限合伙人	22.1000	2.6961
10	崔少亮	有限合伙人	18.0000	2.1959
11	苏志春	有限合伙人	17.4750	2.1318
12	梁俊鹏	有限合伙人	16.6750	2.0342
13	康乐	有限合伙人	15.0750	1.8391
14	蔡素	有限合伙人	13.2750	1.6195
15	沈成普	有限合伙人	13.2000	1.6103
16	陈军	有限合伙人	12.8333	1.5656
17	张云庆	有限合伙人	12.7500	1.5554
18	刘仕海	有限合伙人	11.4750	1.3999
19	万聪	有限合伙人	9.2000	1.1223
20	刘光骐	有限合伙人	8.3500	1.0186

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
21	黄佳琪	有限合伙人	7.7500	0.9455
22	何健喜	有限合伙人	7.7000	0.9394
23	魏斌	有限合伙人	7.5000	0.9150
24	徐彩云	有限合伙人	6.9000	0.8418
25	詹锦华	有限合伙人	6.7000	0.8174
26	董艳艳	有限合伙人	5.9792	0.7294
27	刘森林	有限合伙人	3.7750	0.4606
28	于涛	有限合伙人	2.5556	0.3118
合计			**819.7153**	**100.00**

7）2024 年 12 月，合伙人变更

2024 年 10 月 31 日，成为一号全体合伙人作出变更决定：刘光骐以 90,822.84 元向汪涛转让 8.35 万元出资额、蔡素以 144,391.99 元向汪涛转让 13.2750 万元出资额、万聪以 100,248.49 元向汪涛转让 9.20 万元出资额，刘光骐、蔡素与汪涛同日签署了转让协议，万聪与汪涛于 2024 年 11 月 26 日签署了转让协议。

2024 年 12 月 3 日本次工商变更完成后，成为一号的合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	吴晓文	普通合伙人	261.0000	31.8398
2	汪涛	有限合伙人	172.1722	21.0040
3	张团会	有限合伙人	60.8000	7.4172
4	汪昕悦	有限合伙人	38.0000	4.6358
5	沈海丽	有限合伙人	29.8000	3.6354
6	李小娟	有限合伙人	23.9000	2.9156
7	王俊	有限合伙人	23.2000	2.8303
8	袁宜良	有限合伙人	22.4000	2.7327
9	龙伟富	有限合伙人	22.1000	2.6961
10	崔少亮	有限合伙人	18.0000	2.1959
11	苏志春	有限合伙人	17.4750	2.1318
12	梁俊鹏	有限合伙人	16.6750	2.0342

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
13	康乐	有限合伙人	15.0750	1.8391
14	沈成普	有限合伙人	13.2000	1.6103
15	陈军	有限合伙人	12.8333	1.5656
16	张云庆	有限合伙人	12.7500	1.5554
17	刘仕海	有限合伙人	11.4750	1.3999
18	黄佳琪	有限合伙人	7.7500	0.9455
19	何健喜	有限合伙人	7.7000	0.9394
20	魏斌	有限合伙人	7.5000	0.9150
21	徐彩云	有限合伙人	6.9000	0.8418
22	詹锦华	有限合伙人	6.7000	0.8174
23	董艳艳	有限合伙人	5.9792	0.7294
24	刘森林	有限合伙人	3.7750	0.4606
25	于涛	有限合伙人	2.5556	0.3118
合计			**819.7153**	**100.00**

8）2025 年 5 月，合伙人变更

2025 年 4 月 30 日，成为一号全体合伙人作出变更决定：詹锦华以 73,789.49 元向汪涛转让 6.70 万元出资额、徐彩云以 75,992.16 元向汪涛转让 6.90 万元出资额、王俊以 255,509.86 元向汪涛转让 23.20 万元出资额、崔少亮以 198,240.41 元向汪涛转让 18.00 万元出资额、沈成普以 145,376.30 元向汪涛转让 13.20 万元出资额，同日上述各方签署了转让协议。

2025 年 5 月 13 日本次工商变更完成后，成为一号的合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	吴晓文	普通合伙人	261.0000	31.8398
2	汪涛	有限合伙人	240.1722	29.2997
3	张团会	有限合伙人	60.8000	7.4172
4	汪昕悦	有限合伙人	38.0000	4.6358
5	沈海丽	有限合伙人	29.8000	3.6354
6	李小娟	有限合伙人	23.9000	2.9156
7	袁宜良	有限合伙人	22.4000	2.7327

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
8	龙伟富	有限合伙人	22.1000	2.6961
9	苏志春	有限合伙人	17.4750	2.1318
10	梁俊鹏	有限合伙人	16.6750	2.0342
11	康乐	有限合伙人	15.0750	1.8391
12	陈军	有限合伙人	12.8333	1.5656
13	张云庆	有限合伙人	12.7500	1.5554
14	刘仕海	有限合伙人	11.4750	1.3999
15	黄佳琪	有限合伙人	7.7500	0.9455
16	何健喜	有限合伙人	7.7000	0.9394
17	魏斌	有限合伙人	7.5000	0.9150
18	董艳艳	有限合伙人	5.9792	0.7294
19	刘森林	有限合伙人	3.7750	0.4606
20	于涛	有限合伙人	2.5556	0.3118
合计			**819.7153**	**100.00**

9）2025 年 9 月，合伙人变更

2025 年 9 月 22 日，成为一号全体合伙人作出变更决定：汪涛以 150 万元向吴晓文转让 150 万元出资额，同日汪涛与吴晓文签署了转让协议。

2025 年 9 月 28 日本次工商变更完成后，成为一号的合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	吴晓文	普通合伙人	411.0000	50.1388
2	汪涛	有限合伙人	90.1722	11.0007
3	张团会	有限合伙人	60.8000	7.4172
4	汪昕悦	有限合伙人	38.0000	4.6358
5	沈海丽	有限合伙人	29.8000	3.6354
6	李小娟	有限合伙人	23.9000	2.9156
7	袁宜良	有限合伙人	22.4000	2.7327
8	龙伟富	有限合伙人	22.1000	2.6961
9	苏志春	有限合伙人	17.4750	2.1318
10	梁俊鹏	有限合伙人	16.6750	2.0342

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
11	康乐	有限合伙人	15.0750	1.8391
12	陈军	有限合伙人	12.8333	1.5656
13	张云庆	有限合伙人	12.7500	1.5554
14	刘仕海	有限合伙人	11.4750	1.3999
15	黄佳琪	有限合伙人	7.7500	0.9455
16	何健喜	有限合伙人	7.7000	0.9394
17	魏斌	有限合伙人	7.5000	0.9150
18	董艳艳	有限合伙人	5.9792	0.7294
19	刘森林	有限合伙人	3.7750	0.4606
20	于涛	有限合伙人	2.5556	0.3118
合计			**819.7153**	**100.00**

（3）主营业务发展情况

成为一号为成为信息的员工持股平台，无实际业务经营。

（4）最近两年主要财务指标及最近一年简要财务报表

1）最近两年主要财务指标

单位：万元

项目	2025 年末/2025 年度	2024 年末/2024 年度
资产总额	1,627.47	1,627.05
负债总额	0.41	0.41
所有者权益	1,627.06	1,626.64
营业收入	0	0
净利润	163.36	82.49

注：上述数据未经审计。

2）最近一年简要财务报表

①简要资产负债表

单位：万元

项目	2025 年末
流动资产	1.04
非流动资产	1,626.43
总资产	1,627.47

项目	2025 年末
流动负债	0.41
非流动负债	-
总负债	0.41
所有者权益	1,627.06

注：上述数据未经审计。

②简要利润表

单位：万元

项目	2024 年度
营业收入	-
营业利润	-0.03
利润总额	164.36
净利润	164.36

注：上述数据未经审计。

（5）产权及控制关系

截至本报告书签署日，成为一号共有 20 名合伙人，其中吴晓文为执行事务合伙人，其余合伙人为有限合伙人。成为一号的产权控制关系、合伙人情况具体如下表所示：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	吴晓文	普通合伙人	411.0000	50.1388
2	汪涛	有限合伙人	90.1722	11.0007
3	张团会	有限合伙人	60.8000	7.4172
4	汪昕悦	有限合伙人	38.0000	4.6358
5	沈海丽	有限合伙人	29.8000	3.6354
6	李小娟	有限合伙人	23.9000	2.9156
7	袁宜良	有限合伙人	22.4000	2.7327
8	龙伟富	有限合伙人	22.1000	2.6961
9	苏志春	有限合伙人	17.4750	2.1318
10	梁俊鹏	有限合伙人	16.6750	2.0342
11	康乐	有限合伙人	15.0750	1.8391
12	陈军	有限合伙人	12.8333	1.5656
13	张云庆	有限合伙人	12.7500	1.5554

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
14	刘仕海	有限合伙人	11.4750	1.3999
15	黄佳琪	有限合伙人	7.7500	0.9455
16	何健喜	有限合伙人	7.7000	0.9394
17	魏斌	有限合伙人	7.5000	0.9150
18	董艳艳	有限合伙人	5.9792	0.7294
19	刘森林	有限合伙人	3.7750	0.4606
20	于涛	有限合伙人	2.5556	0.3118
合计			**819.7153**	**100.00**

（6）交易对方下属企业

截至本报告书签署日，成为一号除成为信息外无其他对外投资。

（7）是否属于私募基金及备案情况

成为一号为成为信息员工持股平台，不存在以非公开方式向合格投资者募集资金设立的情形，其资产不存在由基金管理人管理、基金托管人进行托管的情形，亦不涉及从事私募投资基金管理活动的情形，无需办理私募投资基金或私募投资基金管理人登记备案手续。

3、深圳市成为二号投资合伙企业（有限合伙）

（1）基本情况

公司名称	深圳市成为二号投资合伙企业（有限合伙）
成立日期	2021-08-02
营业期限	2021-08-02 至无固定期限
企业性质	有限合伙企业
注册地址	深圳市宝安区新安街道兴东社区 67 区大仟工业厂区 2 号厂房 3 层 A24
主要办公地点	深圳市宝安区新安街道兴东社区 67 区大仟工业厂区 2 号厂房 3 层 A24
执行事务合伙人	李玉惠
注册资本	991.3917 万元人民币
统一社会信用代码	91440300MA5GX8X7XR
经营范围	企业管理；以自有资金从事投资活动。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

（2）历史沿革及最近三年注册资本变化情况

1）2021 年 8 月，设立

2021 年 8 月，李玉惠、詹利斌等 44 名合伙人共同出资设立成为二号，总出资额为 991.3917 万元。设立时，成为二号的合伙人及出资结构如下:

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	李玉惠	普通合伙人	250.0417	25.2213
2	詹利斌	有限合伙人	149.5000	15.0798
3	梁甲昌	有限合伙人	78.8333	7.9518
4	李哲	有限合伙人	43.2000	4.3575
5	陈广强	有限合伙人	37.6500	3.7977
6	张小兵	有限合伙人	34.6000	3.4900
7	赵鹏飞	有限合伙人	25.1000	2.5318
8	邓木荣	有限合伙人	22.9000	2.3099
9	周频	有限合伙人	21.1333	2.1317
10	曾庆	有限合伙人	17.8500	1.8005
11	姚瑞权	有限合伙人	17.7750	1.7929
12	蒋中林	有限合伙人	17.1000	1.7248
13	段良晶	有限合伙人	17.0000	1.7148
14	李成博	有限合伙人	16.4250	1.6568
15	贺江	有限合伙人	15.0000	1.5130
16	刘建华	有限合伙人	15.0000	1.5130
17	欧德林	有限合伙人	14.7000	1.4828
18	宋辉华	有限合伙人	14.2000	1.4323
19	唐贵明	有限合伙人	12.9000	1.3012
20	霍天鹏	有限合伙人	12.8250	1.2936
21	刘奇峰	有限合伙人	12.6750	1.2785
22	徐进	有限合伙人	12.3000	1.2407
23	黄桥生	有限合伙人	10.8750	1.0969
24	胡斌波	有限合伙人	10.8000	1.0894
25	李钱波	有限合伙人	10.5750	1.0667
26	胡康	有限合伙人	10.4250	1.0516
27	李玲	有限合伙人	9.1000	0.9179
28	张胜	有限合伙人	8.6500	0.8725

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
29	郑剑平	有限合伙人	8.0000	0.8069
30	谢峰	有限合伙人	7.5000	0.7565
31	周甜	有限合伙人	7.2000	0.7263
32	邓树海	有限合伙人	7.1000	0.7162
33	朱伟华	有限合伙人	6.5000	0.6556
34	凌远彬	有限合伙人	5.2917	0.5338
35	唐菊	有限合伙人	5.0208	0.5064
36	黎振铭	有限合伙人	3.7917	0.3825
37	颜营国	有限合伙人	3.0417	0.3068
38	李德光	有限合伙人	3.0000	0.3026
39	毛沿	有限合伙人	3.0000	0.3026
40	李珣	有限合伙人	2.9792	0.3005
41	李娜	有限合伙人	2.9583	0.2984
42	张锋	有限合伙人	2.9583	0.2984
43	李吉	有限合伙人	2.9167	0.2942
44	张晓红	有限合伙人	1.0000	0.1009
合计			**991.3917**	**100.00**

2）2022 年 5 月，合伙人变更

2022 年 5 月 6 日，成为二号全体合伙人作出变更决定：颜营国以 31,033.13 元向汪涛转让 3.0417 万元出资额。同日颜营国与汪涛签署了转让协议。

2022 年 5 月 13 日本次工商变更完成后，成为二号的合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	李玉惠	普通合伙人	250.0417	25.2213
2	詹利斌	有限合伙人	149.5000	15.0798
3	梁甲昌	有限合伙人	78.8333	7.9518
4	李哲	有限合伙人	43.2000	4.3575
5	陈广强	有限合伙人	37.6500	3.7977
6	张小兵	有限合伙人	34.6000	3.4900
7	赵鹏飞	有限合伙人	25.1000	2.5318

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
8	邓木荣	有限合伙人	22.9000	2.3099
9	周频	有限合伙人	21.1333	2.1317
10	曾庆	有限合伙人	17.8500	1.8005
11	姚瑞权	有限合伙人	17.7750	1.7929
12	蒋中林	有限合伙人	17.1000	1.7248
13	段良晶	有限合伙人	17.0000	1.7148
14	李成博	有限合伙人	16.4250	1.6568
15	贺江	有限合伙人	15.0000	1.5130
16	刘建华	有限合伙人	15.0000	1.5130
17	欧德林	有限合伙人	14.7000	1.4828
18	宋辉华	有限合伙人	14.2000	1.4323
19	唐贵明	有限合伙人	12.9000	1.3012
20	霍天鹏	有限合伙人	12.8250	1.2936
21	刘奇峰	有限合伙人	12.6750	1.2785
22	徐进	有限合伙人	12.3000	1.2407
23	黄桥生	有限合伙人	10.8750	1.0969
24	胡斌波	有限合伙人	10.8000	1.0894
25	李钱波	有限合伙人	10.5750	1.0667
26	胡康	有限合伙人	10.4250	1.0516
27	李玲	有限合伙人	9.1000	0.9179
28	张胜	有限合伙人	8.6500	0.8725
29	郑剑平	有限合伙人	8.0000	0.8069
30	谢峰	有限合伙人	7.5000	0.7565
31	周甜	有限合伙人	7.2000	0.7263
32	邓树海	有限合伙人	7.1000	0.7162
33	朱伟华	有限合伙人	6.5000	0.6556
34	凌远彬	有限合伙人	5.2917	0.5338
35	唐菊	有限合伙人	5.0208	0.5064
36	黎振铭	有限合伙人	3.7917	0.3825
37	汪涛	有限合伙人	3.0417	0.3068
38	李德光	有限合伙人	3.0000	0.3026
39	毛沿	有限合伙人	3.0000	0.3026
40	李珣	有限合伙人	2.9792	0.3005

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
41	李娜	有限合伙人	2.9583	0.2984
42	张锋	有限合伙人	2.9583	0.2984
43	李吉	有限合伙人	2.9167	0.2942
44	张晓红	有限合伙人	1.0000	0.1009
合计			**991.3917**	**100.00%**

3）2022 年 6 月，合伙人变更

2022 年 6 月 7 日，成为二号全体合伙人作出变更决定：李珣以 30,442.93 元向汪涛转让 2.9792 万元出资额。同日李珣与汪涛签署了转让协议。

2022 年 6 月 15 日本次工商变更完成后，成为二号的合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	李玉惠	普通合伙人	250.0417	25.2213
2	詹利斌	有限合伙人	149.5000	15.0798
3	梁甲昌	有限合伙人	78.8333	7.9518
4	李哲	有限合伙人	43.2000	4.3575
5	陈广强	有限合伙人	37.6500	3.7977
6	张小兵	有限合伙人	34.6000	3.4900
7	赵鹏飞	有限合伙人	25.1000	2.5318
8	邓木荣	有限合伙人	22.9000	2.3099
9	周频	有限合伙人	21.1333	2.1317
10	曾庆	有限合伙人	17.8500	1.8005
11	姚瑞权	有限合伙人	17.7750	1.7929
12	蒋中林	有限合伙人	17.1000	1.7248
13	段良晶	有限合伙人	17.0000	1.7148
14	李成博	有限合伙人	16.4250	1.6568
15	贺江	有限合伙人	15.0000	1.5130
16	刘建华	有限合伙人	15.0000	1.5130
17	欧德林	有限合伙人	14.7000	1.4828
18	宋辉华	有限合伙人	14.2000	1.4323
19	唐贵明	有限合伙人	12.9000	1.3012

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
20	霍天鹏	有限合伙人	12.8250	1.2936
21	刘奇峰	有限合伙人	12.6750	1.2785
22	徐进	有限合伙人	12.3000	1.2407
23	黄桥生	有限合伙人	10.8750	1.0969
24	胡斌波	有限合伙人	10.8000	1.0894
25	李钱波	有限合伙人	10.5750	1.0667
26	胡康	有限合伙人	10.4250	1.0516
27	李玲	有限合伙人	9.1000	0.9179
28	张胜	有限合伙人	8.6500	0.8725
29	郑剑平	有限合伙人	8.0000	0.8069
30	谢峰	有限合伙人	7.5000	0.7565
31	周甜	有限合伙人	7.2000	0.7263
32	邓树海	有限合伙人	7.1000	0.7162
33	朱伟华	有限合伙人	6.5000	0.6556
34	凌远彬	有限合伙人	5.2917	0.5338
35	唐菊	有限合伙人	5.0208	0.5064
36	黎振铭	有限合伙人	3.7917	0.3825
37	汪涛	有限合伙人	6.0209	0.6073
38	李德光	有限合伙人	3.0000	0.3026
39	毛沿	有限合伙人	3.0000	0.3026
40	李娜	有限合伙人	2.9583	0.2984
41	张锋	有限合伙人	2.9583	0.2984
42	李吉	有限合伙人	2.9167	0.2942
43	张晓红	有限合伙人	1.0000	0.1009
合计			**991.3917**	**100.00%**

4）2022 年 8 月，合伙人变更

2022 年 7 月 12 日，成为二号全体合伙人作出变更决定：朱伟华以 66,591.61 元向汪涛转让 6.50 万元出资额、胡康以 106,857.68 元向汪涛转让 10.4250 万元出资额、张晓红以 10,250.14 元向汪涛转让 1 万元出资额、唐贵明以 132,479.47 元向汪涛转让 12.90 万元出资额、谢峰以 76,983.39 元向汪涛转让 7.50 万元出资额，同月上述各方签署了转让协议。

2022 年 8 月 16 日本次工商变更完成后，成为二号的合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	李玉惠	普通合伙人	250.0417	25.2213
2	詹利斌	有限合伙人	149.5000	15.0798
3	梁甲昌	有限合伙人	78.8333	7.9518
4	李哲	有限合伙人	43.2000	4.3575
5	陈广强	有限合伙人	37.6500	3.7977
6	张小兵	有限合伙人	34.6000	3.4900
7	赵鹏飞	有限合伙人	25.1000	2.5318
8	邓木荣	有限合伙人	22.9000	2.3099
9	周频	有限合伙人	21.1333	2.1317
10	曾庆	有限合伙人	17.8500	1.8005
11	姚瑞权	有限合伙人	17.7750	1.7929
12	蒋中林	有限合伙人	17.1000	1.7248
13	段良晶	有限合伙人	17.0000	1.7148
14	李成博	有限合伙人	16.4250	1.6568
15	贺江	有限合伙人	15.0000	1.5130
16	刘建华	有限合伙人	15.0000	1.5130
17	欧德林	有限合伙人	14.7000	1.4828
18	宋辉华	有限合伙人	14.2000	1.4323
19	霍天鹏	有限合伙人	12.8250	1.2936
20	刘奇峰	有限合伙人	12.6750	1.2785
21	徐进	有限合伙人	12.3000	1.2407
22	黄桥生	有限合伙人	10.8750	1.0969
23	胡斌波	有限合伙人	10.8000	1.0894
24	李钱波	有限合伙人	10.5750	1.0667
25	李玲	有限合伙人	9.1000	0.9179
26	张胜	有限合伙人	8.6500	0.8725
27	郑剑平	有限合伙人	8.0000	0.8069
28	周甜	有限合伙人	7.2000	0.7263
29	邓树海	有限合伙人	7.1000	0.7162
30	凌远彬	有限合伙人	5.2917	0.5338

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
31	唐菊	有限合伙人	5.0208	0.5064
32	黎振铭	有限合伙人	3.7917	0.3825
33	汪涛	有限合伙人	44.3459	4.4731
34	李德光	有限合伙人	3.0000	0.3026
35	毛沿	有限合伙人	3.0000	0.3026
36	李娜	有限合伙人	2.9583	0.2984
37	张锋	有限合伙人	2.9583	0.2984
38	李吉	有限合伙人	2.9167	0.2942
合计			**991.3917**	**100.00**

5）2022 年 11 月，合伙人变更

2022 年 10 月 10 日，成为二号全体合伙人作出变更决定：蒋中林以 175,882.87 元向汪涛转让 17.10 万元出资额。同日蒋中林与汪涛签署了转让协议。

2022年11月4日本次工商变更完成后，成为二号的合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	李玉惠	普通合伙人	250.0417	25.2213
2	詹利斌	有限合伙人	149.5000	15.0798
3	梁甲昌	有限合伙人	78.8333	7.9518
4	李哲	有限合伙人	43.2000	4.3575
5	陈广强	有限合伙人	37.6500	3.7977
6	张小兵	有限合伙人	34.6000	3.4900
7	赵鹏飞	有限合伙人	25.1000	2.5318
8	邓木荣	有限合伙人	22.9000	2.3099
9	周频	有限合伙人	21.1333	2.1317
10	曾庆	有限合伙人	17.8500	1.8005
11	姚瑞权	有限合伙人	17.7750	1.7929
12	段良晶	有限合伙人	17.0000	1.7148
13	李成博	有限合伙人	16.4250	1.6568
14	贺江	有限合伙人	15.0000	1.5130
15	刘建华	有限合伙人	15.0000	1.5130

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
16	欧德林	有限合伙人	14.7000	1.4828
17	宋辉华	有限合伙人	14.2000	1.4323
18	霍天鹏	有限合伙人	12.8250	1.2936
19	刘奇峰	有限合伙人	12.6750	1.2785
20	徐进	有限合伙人	12.3000	1.2407
21	黄桥生	有限合伙人	10.8750	1.0969
22	胡斌波	有限合伙人	10.8000	1.0894
23	李钱波	有限合伙人	10.5750	1.0667
24	李玲	有限合伙人	9.1000	0.9179
25	张胜	有限合伙人	8.6500	0.8725
26	郑剑平	有限合伙人	8.0000	0.8069
27	周甜	有限合伙人	7.2000	0.7263
28	邓树海	有限合伙人	7.1000	0.7162
29	凌远彬	有限合伙人	5.2917	0.5338
30	唐菊	有限合伙人	5.0208	0.5064
31	黎振铭	有限合伙人	3.7917	0.3825
32	汪涛	有限合伙人	61.4459	6.1979
33	李德光	有限合伙人	3.0000	0.3026
34	毛沿	有限合伙人	3.0000	0.3026
35	李娜	有限合伙人	2.9583	0.2984
36	张锋	有限合伙人	2.9583	0.2984
37	李吉	有限合伙人	2.9167	0.2942
合计			**991.3917**	**100.00**

6）2022 年 12 月，合伙人变更

2022 年 12 月 9 日，成为二号全体合伙人作出变更决定：贺江以 155,334.25 元向汪涛转让 15 万元出资额，同日贺江与汪涛签署了转让协议。

2022 年 12 月 20 日本次工商变更完成后，成为二号的合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	李玉惠	普通合伙人	250.0417	25.2213

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
2	詹利斌	有限合伙人	149.5000	15.0798
3	梁甲昌	有限合伙人	78.8333	7.9518
4	李哲	有限合伙人	43.2000	4.3575
5	陈广强	有限合伙人	37.6500	3.7977
6	张小兵	有限合伙人	34.6000	3.4900
7	赵鹏飞	有限合伙人	25.1000	2.5318
8	邓木荣	有限合伙人	22.9000	2.3099
9	周频	有限合伙人	21.1333	2.1317
10	曾庆	有限合伙人	17.8500	1.8005
11	姚瑞权	有限合伙人	17.7750	1.7929
12	段良晶	有限合伙人	17.0000	1.7148
13	李成博	有限合伙人	16.4250	1.6568
14	刘建华	有限合伙人	15.0000	1.5130
15	欧德林	有限合伙人	14.7000	1.4828
16	宋辉华	有限合伙人	14.2000	1.4323
17	霍天鹏	有限合伙人	12.8250	1.2936
18	刘奇峰	有限合伙人	12.6750	1.2785
19	徐进	有限合伙人	12.3000	1.2407
20	黄桥生	有限合伙人	10.8750	1.0969
21	胡斌波	有限合伙人	10.8000	1.0894
22	李钱波	有限合伙人	10.5750	1.0667
23	李玲	有限合伙人	9.1000	0.9179
24	张胜	有限合伙人	8.6500	0.8725
25	郑剑平	有限合伙人	8.0000	0.8069
26	周甜	有限合伙人	7.2000	0.7263
27	邓树海	有限合伙人	7.1000	0.7162
28	凌远彬	有限合伙人	5.2917	0.5338
29	唐菊	有限合伙人	5.0208	0.5064
30	黎振铭	有限合伙人	3.7917	0.3825
31	汪涛	有限合伙人	76.4459	7.7109
32	李德光	有限合伙人	3.0000	0.3026
33	毛沿	有限合伙人	3.0000	0.3026
34	李娜	有限合伙人	2.9583	0.2984

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
35	张锋	有限合伙人	2.9583	0.2984
36	李吉	有限合伙人	2.9167	0.2942
合计			**991.3917**	**100.00**

7）2023 年 1 月，合伙人变更

2022 年 12 月 29 日，成为二号全体合伙人作出变更决定：汪涛以 764,459 元向刘森林转让 76.4459 万元的出资额，同日汪涛与刘森林签署了转让协议。

2023 年 1 月 6 日本次工商变更完成后，成为二号的合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	李玉惠	普通合伙人	250.0417	25.2213
2	詹利斌	有限合伙人	149.5000	15.0798
3	梁甲昌	有限合伙人	78.8333	7.9518
4	李哲	有限合伙人	43.2000	4.3575
5	陈广强	有限合伙人	37.6500	3.7977
6	张小兵	有限合伙人	34.6000	3.4900
7	赵鹏飞	有限合伙人	25.1000	2.5318
8	邓木荣	有限合伙人	22.9000	2.3099
9	周频	有限合伙人	21.1333	2.1317
10	曾庆	有限合伙人	17.8500	1.8005
11	姚瑞权	有限合伙人	17.7750	1.7929
12	段良晶	有限合伙人	17.0000	1.7148
13	李成博	有限合伙人	16.4250	1.6568
14	刘建华	有限合伙人	15.0000	1.5130
15	欧德林	有限合伙人	14.7000	1.4828
16	宋辉华	有限合伙人	14.2000	1.4323
17	霍天鹏	有限合伙人	12.8250	1.2936
18	刘奇峰	有限合伙人	12.6750	1.2785
19	徐进	有限合伙人	12.3000	1.2407
20	黄桥生	有限合伙人	10.8750	1.0969
21	胡斌波	有限合伙人	10.8000	1.0894
22	李钱波	有限合伙人	10.5750	1.0667

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
23	李玲	有限合伙人	9.1000	0.9179
24	张胜	有限合伙人	8.6500	0.8725
25	郑剑平	有限合伙人	8.0000	0.8069
26	周甜	有限合伙人	7.2000	0.7263
27	邓树海	有限合伙人	7.1000	0.7162
28	凌远彬	有限合伙人	5.2917	0.5338
29	唐菊	有限合伙人	5.0208	0.5064
30	黎振铭	有限合伙人	3.7917	0.3825
31	刘森林	有限合伙人	76.4459	7.7109
32	李德光	有限合伙人	3.0000	0.3026
33	毛沿	有限合伙人	3.0000	0.3026
34	李娜	有限合伙人	2.9583	0.2984
35	张锋	有限合伙人	2.9583	0.2984
36	李吉	有限合伙人	2.9167	0.2942
合计			**991.3917**	**100.00**

8）2023 年 3 月，合伙人变更

2023 年 2 月 2 日，成为二号全体合伙人作出变更决定：张胜以 89,941.04 元向汪涛转让 8.65 万元出资额、李成博以 170,920.13 元向汪涛转让 16.4250 万元出资额、唐菊以 52,379.32 元向汪涛转让 5.0208 万元出资额，同月上述各方签署了转让协议。

2023 年 3 月 28 日本次工商变更完成后，成为二号的合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	李玉惠	普通合伙人	250.0417	25.2213
2	詹利斌	有限合伙人	149.5000	15.0798
3	梁甲昌	有限合伙人	78.8333	7.9518
4	李哲	有限合伙人	43.2000	4.3575
5	陈广强	有限合伙人	37.6500	3.7977
6	张小兵	有限合伙人	34.6000	3.4900
7	赵鹏飞	有限合伙人	25.1000	2.5318

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
8	邓木荣	有限合伙人	22.9000	2.3099
9	周频	有限合伙人	21.1333	2.1317
10	曾庆	有限合伙人	17.8500	1.8005
11	姚瑞权	有限合伙人	17.7750	1.7929
12	段良晶	有限合伙人	17.0000	1.7148
13	刘建华	有限合伙人	15.0000	1.5130
14	欧德林	有限合伙人	14.7000	1.4828
15	宋辉华	有限合伙人	14.2000	1.4323
16	霍天鹏	有限合伙人	12.8250	1.2936
17	刘奇峰	有限合伙人	12.6750	1.2785
18	徐进	有限合伙人	12.3000	1.2407
19	黄桥生	有限合伙人	10.8750	1.0969
20	胡斌波	有限合伙人	10.8000	1.0894
21	李钱波	有限合伙人	10.5750	1.0667
22	李玲	有限合伙人	9.1000	0.9179
23	郑剑平	有限合伙人	8.0000	0.8069
24	周甜	有限合伙人	7.2000	0.7263
25	邓树海	有限合伙人	7.1000	0.7162
26	凌远彬	有限合伙人	5.2917	0.5338
27	黎振铭	有限合伙人	3.7917	0.3825
28	刘森林	有限合伙人	76.4459	7.7109
29	李德光	有限合伙人	3.0000	0.3026
30	毛沿	有限合伙人	3.0000	0.3026
31	李娜	有限合伙人	2.9583	0.2984
32	张锋	有限合伙人	2.9583	0.2984
33	李吉	有限合伙人	2.9167	0.2942
34	汪涛	有限合伙人	30.0958	3.0357
合计			**991.3917**	**100.00**

9）2023 年 4 月，合伙人变更

2023 年 3 月 28 日，成为二号全体合伙人作出变更决定：邓树海以 74,124.00 元向汪涛转让 7.10 万元出资额，同日双方签署了转让协议。

2023 年 4 月 21 日本次工商变更完成后，成为二号的合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	李玉惠	普通合伙人	250.0417	25.2213
2	詹利斌	有限合伙人	149.5000	15.0798
3	梁甲昌	有限合伙人	78.8333	7.9518
4	李哲	有限合伙人	43.2000	4.3575
5	陈广强	有限合伙人	37.6500	3.7977
6	张小兵	有限合伙人	34.6000	3.4900
7	赵鹏飞	有限合伙人	25.1000	2.5318
8	邓木荣	有限合伙人	22.9000	2.3099
9	周频	有限合伙人	21.1333	2.1317
10	曾庆	有限合伙人	17.8500	1.8005
11	姚瑞权	有限合伙人	17.7750	1.7929
12	段良晶	有限合伙人	17.0000	1.7148
13	刘建华	有限合伙人	15.0000	1.5130
14	欧德林	有限合伙人	14.7000	1.4828
15	宋辉华	有限合伙人	14.2000	1.4323
16	霍天鹏	有限合伙人	12.8250	1.2936
17	刘奇峰	有限合伙人	12.6750	1.2785
18	徐进	有限合伙人	12.3000	1.2407
19	黄桥生	有限合伙人	10.8750	1.0969
20	胡斌波	有限合伙人	10.8000	1.0894
21	李钱波	有限合伙人	10.5750	1.0667
22	李玲	有限合伙人	9.1000	0.9179
23	郑剑平	有限合伙人	8.0000	0.8069
24	周甜	有限合伙人	7.2000	0.7263
25	凌远彬	有限合伙人	5.2917	0.5338
26	黎振铭	有限合伙人	3.7917	0.3825
27	刘森林	有限合伙人	76.4459	7.7109
28	李德光	有限合伙人	3.0000	0.3026
29	毛沿	有限合伙人	3.0000	0.3026
30	李娜	有限合伙人	2.9583	0.2984

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
31	张锋	有限合伙人	2.9583	0.2984
32	李吉	有限合伙人	2.9167	0.2942
33	汪涛	有限合伙人	37.1958	3.7519
合计			**991.3917**	**100.00**

10）2024 年 8 月，合伙人变更

2024 年 7 月 31 日，成为二号全体合伙人作出变更决定：李哲以 466,891.40 元向汪涛转让 43.20 万元出资额、邓木荣以 247,495.67 元向汪涛转让 22.90 万元出资额、刘建华以 162,115.07 元向汪涛转让 15 万元出资额、徐进以 132,934.36 元向汪涛转让 12.30 万元出资额、张锋以 31,972.33 元向汪涛转让 2.9583 万元出资额，同日上述各方签署了转让协议。

2024 年 8 月 8 日本次工商变更完成后，成为二号的合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	李玉惠	普通合伙人	250.0417	25.2213
2	詹利斌	有限合伙人	149.5000	15.0798
3	梁甲昌	有限合伙人	78.8333	7.9518
4	陈广强	有限合伙人	37.6500	3.7977
5	张小兵	有限合伙人	34.6000	3.4900
6	赵鹏飞	有限合伙人	25.1000	2.5318
7	周频	有限合伙人	21.1333	2.1317
8	曾庆	有限合伙人	17.8500	1.8005
9	姚瑞权	有限合伙人	17.7750	1.7929
10	段良晶	有限合伙人	17.0000	1.7148
11	欧德林	有限合伙人	14.7000	1.4828
12	宋辉华	有限合伙人	14.2000	1.4323
13	霍天鹏	有限合伙人	12.8250	1.2936
14	刘奇峰	有限合伙人	12.6750	1.2785
15	黄桥生	有限合伙人	10.8750	1.0969
16	胡斌波	有限合伙人	10.8000	1.0894
17	李钱波	有限合伙人	10.5750	1.0667
18	李玲	有限合伙人	9.1000	0.9179

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
19	郑剑平	有限合伙人	8.0000	0.8069
20	周甜	有限合伙人	7.2000	0.7263
21	凌远彬	有限合伙人	5.2917	0.5338
22	黎振铭	有限合伙人	3.7917	0.3825
23	刘森林	有限合伙人	76.4459	7.7109
24	李德光	有限合伙人	3.0000	0.3026
25	毛沿	有限合伙人	3.0000	0.3026
26	李娜	有限合伙人	2.9583	0.2984
27	李吉	有限合伙人	2.9167	0.2942
28	汪涛	有限合伙人	133.5541	13.4714
合计			**991.3917**	**100.00**

11）2024 年 12 月，合伙人变更

2024 年 10 月 31 日，成为二号全体合伙人作出变更决定：凌远彬以 57,557.75 元向汪涛转让 5.2917 万元的出资额，同日双方签署了转让协议。

2024 年 12 月 2 日本次工商变更完成后，成为二号的合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	李玉惠	普通合伙人	250.0417	25.2213
2	詹利斌	有限合伙人	149.5000	15.0798
3	梁甲昌	有限合伙人	78.8333	7.9518
4	陈广强	有限合伙人	37.6500	3.7977
5	张小兵	有限合伙人	34.6000	3.4900
6	赵鹏飞	有限合伙人	25.1000	2.5318
7	周频	有限合伙人	21.1333	2.1317
8	曾庆	有限合伙人	17.8500	1.8005
9	姚瑞权	有限合伙人	17.7750	1.7929
10	段良晶	有限合伙人	17.0000	1.7148
11	欧德林	有限合伙人	14.7000	1.4828
12	宋辉华	有限合伙人	14.2000	1.4323
13	霍天鹏	有限合伙人	12.8250	1.2936

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
14	刘奇峰	有限合伙人	12.6750	1.2785
15	黄桥生	有限合伙人	10.8750	1.0969
16	胡斌波	有限合伙人	10.8000	1.0894
17	李钱波	有限合伙人	10.5750	1.0667
18	李玲	有限合伙人	9.1000	0.9179
19	郑剑平	有限合伙人	8.0000	0.8069
20	周甜	有限合伙人	7.2000	0.7263
21	黎振铭	有限合伙人	3.7917	0.3825
22	刘森林	有限合伙人	76.4459	7.7109
23	李德光	有限合伙人	3.0000	0.3026
24	毛沿	有限合伙人	3.0000	0.3026
25	李娜	有限合伙人	2.9583	0.2984
26	李吉	有限合伙人	2.9167	0.2942
27	汪涛	有限合伙人	138.8458	14.0052
合计			**991.3917**	**100.00**

12）2025 年 1 月，合伙人变更

2025 年 1 月 17 日，成为二号全体合伙人作出变更决定：刘奇峰以 138,610.67 元向汪涛转让 12.6750 万元的出资额。同日刘奇峰与汪涛签署了转让协议。

2025 年 1 月 21 日本次工商变更完成后，成为二号的合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	李玉惠	普通合伙人	250.0417	25.2213
2	詹利斌	有限合伙人	149.5000	15.0798
3	梁甲昌	有限合伙人	78.8333	7.9518
4	陈广强	有限合伙人	37.6500	3.7977
5	张小兵	有限合伙人	34.6000	3.4900
6	赵鹏飞	有限合伙人	25.1000	2.5318
7	周频	有限合伙人	21.1333	2.1317
8	曾庆	有限合伙人	17.8500	1.8005

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
9	姚瑞权	有限合伙人	17.7750	1.7929
10	段良晶	有限合伙人	17.0000	1.7148
11	欧德林	有限合伙人	14.7000	1.4828
12	宋辉华	有限合伙人	14.2000	1.4323
13	霍天鹏	有限合伙人	12.8250	1.2936
14	黄桥生	有限合伙人	10.8750	1.0969
15	胡斌波	有限合伙人	10.8000	1.0894
16	李钱波	有限合伙人	10.5750	1.0667
17	李玲	有限合伙人	9.1000	0.9179
18	郑剑平	有限合伙人	8.0000	0.8069
19	周甜	有限合伙人	7.2000	0.7263
20	黎振铭	有限合伙人	3.7917	0.3825
21	刘森林	有限合伙人	76.4459	7.7109
22	李德光	有限合伙人	3.0000	0.3026
23	毛沿	有限合伙人	3.0000	0.3026
24	李娜	有限合伙人	2.9583	0.2984
25	李吉	有限合伙人	2.9167	0.2942
26	汪涛	有限合伙人	151.5208	15.2837
合计			**991.3917**	**100.00**

13）2025 年 5 月，合伙人变更

2025 年 4 月 30 日，成为二号全体合伙人作出变更决定：詹利斌以 1,646,496.75 元向汪涛转让 149.50 万元出资额、姚瑞权以 195,762.41 元向汪涛转让 17.7750 万元出资额、段良晶以 187,227.05 元向汪涛转让 17 万元出资额、宋辉华以 156,389.66 元向汪涛转让 14.20 万元出资额、黄桥生以 119,770.25 元向汪涛转让 10.8750 万元出资额、郑剑平以 88,106.85 元向汪涛转让 8 万元出资额、周甜以 79,296.16 元向汪涛转让 7.20 万元出资额、李娜以 32,580.81 元向汪涛转让 2.9583 万元出资额，同日上述各方签署了转让协议。

2025 年 5 月 9 日本次工商变更完成后，成为二号的合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	李玉惠	普通合伙人	250.0417	25.2213

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
2	汪涛	有限合伙人	379.0291	38.2320
3	梁甲昌	有限合伙人	78.8333	7.9518
4	陈广强	有限合伙人	37.6500	3.7977
5	张小兵	有限合伙人	34.6000	3.4900
6	赵鹏飞	有限合伙人	25.1000	2.5318
7	周频	有限合伙人	21.1333	2.1317
8	曾庆	有限合伙人	17.8500	1.8005
9	欧德林	有限合伙人	14.7000	1.4828
10	霍天鹏	有限合伙人	12.8250	1.2936
11	胡斌波	有限合伙人	10.8000	1.0894
12	李钱波	有限合伙人	10.5750	1.0667
13	李玲	有限合伙人	9.1000	0.9179
14	黎振铭	有限合伙人	3.7917	0.3825
15	刘森林	有限合伙人	76.4459	7.7109
16	李德光	有限合伙人	3.0000	0.3026
17	毛沿	有限合伙人	3.0000	0.3026
18	李吉	有限合伙人	2.9167	0.2942
合计			**991.3917**	**100.00**

（3）主营业务发展情况

成为二号为成为信息的员工持股平台，无实际业务经营。

（4）最近两年主要财务指标及最近一年简要财务报表

1）最近两年主要财务指标

单位：万元

项目	2025 年末/2025 年度	2024 年末/2024 年度
资产总额	1,968.26	1,967.78
负债总额	0.41	0.41
所有者权益	1,967.85	1,967.37
营业收入	0	0
净利润	198.75	99.78

注：上述数据未经审计。

2）最近一年简要财务报表

①简要资产负债表

单位：万元

项目	2025 年末
流动资产	1.24
非流动资产	1,967.02
总资产	1,968.26
流动负债	0.41
非流动负债	-
总负债	0.41
所有者权益	1,967.85

注：上述数据未经审计。

②简要利润表

单位：万元

项目	2025 年度
营业收入	-
营业利润	-0.03
利润总额	198.75
净利润	198.75

注：上述数据未经审计。

（5）产权及控制关系

截至本报告书签署日，成为二号共有 18 名合伙人，其中李玉惠为执行事务合伙人，其余合伙人为有限合伙人。成为二号的产权控制关系、合伙人情况具体如下表所示：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	李玉惠	普通合伙人	250.0417	25.2213
2	汪涛	有限合伙人	379.0291	38.2320
3	梁甲昌	有限合伙人	78.8333	7.9518
4	陈广强	有限合伙人	37.6500	3.7977
5	张小兵	有限合伙人	34.6000	3.4900
6	赵鹏飞	有限合伙人	25.1000	2.5318
7	周频	有限合伙人	21.1333	2.1317
8	曾庆	有限合伙人	17.8500	1.8005

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
9	欧德林	有限合伙人	14.7000	1.4828
10	霍天鹏	有限合伙人	12.8250	1.2936
11	胡斌波	有限合伙人	10.8000	1.0894
12	李钱波	有限合伙人	10.5750	1.0667
13	李玲	有限合伙人	9.1000	0.9179
14	黎振铭	有限合伙人	3.7917	0.3825
15	刘森林	有限合伙人	76.4459	7.7109
16	李德光	有限合伙人	3.0000	0.3026
17	毛沿	有限合伙人	3.0000	0.3026
18	李吉	有限合伙人	2.9167	0.2942
合计			**991.3917**	**100.00**

（6）交易对方下属企业

截至本报告书签署日，成为二号除成为信息外无其他对外投资。

（7）是否属于私募基金及备案情况

成为二号为成为信息员工持股平台，不存在以非公开方式向合格投资者募集资金设立的情形，其资产不存在由基金管理人管理、基金托管人进行托管的情形，亦不涉及从事私募投资基金管理活动的情形，无需办理私募投资基金或私募投资基金管理人登记备案手续。

4、深圳市成为三号投资合伙企业（有限合伙）

（1）基本情况

公司名称	深圳市成为三号投资合伙企业（有限合伙）
成立日期	2021-08-03
营业期限	2021-08-03 至无固定期限
企业性质	有限合伙企业
注册地址	深圳市宝安区新安街道兴东社区 67 区大仟工业厂区 2 号厂房 3 层 A25
主要办公地点	深圳市宝安区新安街道兴东社区 67 区大仟工业厂区 2 号厂房 3 层 A25
执行事务合伙人	张联正
注册资本	520.4039 万元人民币

统一社会信用代码	91440300MA5GXB9F0C
经营范围	企业管理；以自有资金从事投资活动。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

（2）历史沿革及最近三年注册资本变化情况

1）2021 年 8 月，设立

2021 年 8 月 3 日，张联正、屠治宁、彭真真等 44 名合伙人共同出资设立成为三号，总出资额为 520.4039 万元。

设立时，成为三号的合伙人及出资结构如下:

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	张联正	普通合伙人	119.6000	22.9819
2	屠治宁	有限合伙人	49.4000	9.4926
3	彭真真	有限合伙人	38.6000	7.4173
4	李旭	有限合伙人	31.2000	5.9953
5	李涛	有限合伙人	30.6000	5.88
6	王文军	有限合伙人	23.1000	4.4389
7	黄文兵	有限合伙人	20.0000	3.8432
8	孟庆洋	有限合伙人	18.0000	3.4589
9	吴加斌	有限合伙人	17.9000	3.4396
10	杨俊权	有限合伙人	17.8500	3.43
11	吕经纬	有限合伙人	15.0000	2.8824
12	张甜	有限合伙人	13.4250	2.5797
13	唐敏	有限合伙人	13.1500	2.5269
14	官超明	有限合伙人	10.1250	1.9456
15	梁景龙	有限合伙人	7.3000	1.4028
16	刘香香	有限合伙人	6.0500	1.1626
17	姚波	有限合伙人	5.5208	1.0609
18	段美南	有限合伙人	5.4583	1.0489
19	方燕	有限合伙人	4.5417	0.8727
20	蔡树飞	有限合伙人	4.5208	0.8687
21	唐长源	有限合伙人	4.2917	0.8247
22	黄小琴	有限合伙人	4.1667	0.8007
23	付旋	有限合伙人	4.0625	0.7806

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
24	刘玲	有限合伙人	4.0417	0.7766
25	牛凡凡	有限合伙人	3.9444	0.7579
26	杨世专	有限合伙人	3.9375	0.7566
27	俞双杰	有限合伙人	3.7083	0.7126
28	郭玲	有限合伙人	3.5833	0.6886
29	杨春龙	有限合伙人	3.5417	0.6806
30	陈松	有限合伙人	3.4444	0.6619
31	杨泽贤	有限合伙人	3.3611	0.6459
32	李兵	有限合伙人	3.2708	0.6285
33	李春鑫	有限合伙人	3.0833	0.5925
34	曾祥军	有限合伙人	3.0278	0.5818
35	陶振德	有限合伙人	3.0208	0.5805
36	刘梦	有限合伙人	2.9375	0.5645
37	郭林洪	有限合伙人	2.6944	0.5178
38	欧阳成光	有限合伙人	2.3611	0.4537
39	吴云友	有限合伙人	1.2778	0.2455
40	莫和建	有限合伙人	1.2500	0.2402
41	孙邈	有限合伙人	1.1111	0.2135
42	胥远军	有限合伙人	1.0000	0.1922
43	刘乐	有限合伙人	1.0000	0.1922
44	杨敏	有限合伙人	0.9444	0.1815
合计			**520.4039**	**100.00**

2）2021 年 10 月，合伙人变更

2021 年 10 月 25 日，成为三号全体合伙人作出变更决定：黄小琴以 1 元向汪涛转让 4.1667 万元出资额（实缴出资额 0 万元）。同日黄小琴与汪涛签署了转让协议。

2021 年 10 月 26 日本次工商变更完成后，成为三号的合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	张联正	普通合伙人	119.6000	22.9819

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
2	屠治宁	有限合伙人	49.4000	9.4926
3	彭真真	有限合伙人	38.6000	7.4173
4	李旭	有限合伙人	31.2000	5.9953
5	李涛	有限合伙人	30.6000	5.88
6	王文军	有限合伙人	23.1000	4.4389
7	黄文兵	有限合伙人	20.0000	3.8432
8	孟庆洋	有限合伙人	18.0000	3.4589
9	吴加斌	有限合伙人	17.9000	3.4396
10	杨俊权	有限合伙人	17.8500	3.43
11	吕经纬	有限合伙人	15.0000	2.8824
12	张甜	有限合伙人	13.4250	2.5797
13	唐敏	有限合伙人	13.1500	2.5269
14	官超明	有限合伙人	10.1250	1.9456
15	梁景龙	有限合伙人	7.3000	1.4028
16	刘香香	有限合伙人	6.0500	1.1626
17	姚波	有限合伙人	5.5208	1.0609
18	段美南	有限合伙人	5.4583	1.0489
19	方燕	有限合伙人	4.5417	0.8727
20	蔡树飞	有限合伙人	4.5208	0.8687
21	唐长源	有限合伙人	4.2917	0.8247
22	汪涛	有限合伙人	4.1667	0.8007
23	付旋	有限合伙人	4.0625	0.7806
24	刘玲	有限合伙人	4.0417	0.7766
25	牛凡凡	有限合伙人	3.9444	0.7579
26	杨世专	有限合伙人	3.9375	0.7566
27	俞双杰	有限合伙人	3.7083	0.7126
28	郭玲	有限合伙人	3.5833	0.6886
29	杨春龙	有限合伙人	3.5417	0.6806
30	陈松	有限合伙人	3.4444	0.6619
31	杨泽贤	有限合伙人	3.3611	0.6459
32	李兵	有限合伙人	3.2708	0.6285
33	李春鑫	有限合伙人	3.0833	0.5925
34	曾祥军	有限合伙人	3.0278	0.5818

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
35	陶振德	有限合伙人	3.0208	0.5805
36	刘梦	有限合伙人	2.9375	0.5645
37	郭林洪	有限合伙人	2.6944	0.5178
38	欧阳成光	有限合伙人	2.3611	0.4537
39	吴云友	有限合伙人	1.2778	0.2455
40	莫和建	有限合伙人	1.2500	0.2402
41	孙邈	有限合伙人	1.1111	0.2135
42	胥远军	有限合伙人	1.0000	0.1922
43	刘乐	有限合伙人	1.0000	0.1922
44	杨敏	有限合伙人	0.9444	0.1815
合计			**520.4039**	**100.00**

3）2022 年 4 月，合伙人变更

2022 年 3 月 24 日，成为三号全体合伙人作出变更决定：孙邈以 11,277.59 元向汪涛转让 1.1111 万元出资额，同日孙邈与汪涛签署了转让协议。

2022 年 4 月 19 日本次工商变更完成后，成为三号的合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	张联正	普通合伙人	119.6000	22.9819
2	屠治宁	有限合伙人	49.4000	9.4926
3	彭真真	有限合伙人	38.6000	7.4173
4	李旭	有限合伙人	31.2000	5.9953
5	李涛	有限合伙人	30.6000	5.88
6	王文军	有限合伙人	23.1000	4.4389
7	黄文兵	有限合伙人	20.0000	3.8432
8	孟庆洋	有限合伙人	18.0000	3.4589
9	吴加斌	有限合伙人	17.9000	3.4396
10	杨俊权	有限合伙人	17.8500	3.43
11	吕经纬	有限合伙人	15.0000	2.8824
12	张甜	有限合伙人	13.4250	2.5797
13	唐敏	有限合伙人	13.1500	2.5269

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
14	官超明	有限合伙人	10.1250	1.9456
15	梁景龙	有限合伙人	7.3000	1.4028
16	刘香香	有限合伙人	6.0500	1.1626
17	姚波	有限合伙人	5.5208	1.0609
18	段美南	有限合伙人	5.4583	1.0489
19	方燕	有限合伙人	4.5417	0.8727
20	蔡树飞	有限合伙人	4.5208	0.8687
21	唐长源	有限合伙人	4.2917	0.8247
22	汪涛	有限合伙人	5.2778	1.0142
23	付旋	有限合伙人	4.0625	0.7806
24	刘玲	有限合伙人	4.0417	0.7766
25	牛凡凡	有限合伙人	3.9444	0.7579
26	杨世专	有限合伙人	3.9375	0.7566
27	俞双杰	有限合伙人	3.7083	0.7126
28	郭玲	有限合伙人	3.5833	0.6886
29	杨春龙	有限合伙人	3.5417	0.6806
30	陈松	有限合伙人	3.4444	0.6619
31	杨泽贤	有限合伙人	3.3611	0.6459
32	李兵	有限合伙人	3.2708	0.6285
33	李春鑫	有限合伙人	3.0833	0.5925
34	曾祥军	有限合伙人	3.0278	0.5818
35	陶振德	有限合伙人	3.0208	0.5805
36	刘梦	有限合伙人	2.9375	0.5645
37	郭林洪	有限合伙人	2.6944	0.5178
38	欧阳成光	有限合伙人	2.3611	0.4537
39	吴云友	有限合伙人	1.2778	0.2455
40	莫和建	有限合伙人	1.2500	0.2402
41	胥远军	有限合伙人	1.0000	0.1922
42	刘乐	有限合伙人	1.0000	0.1922
43	杨敏	有限合伙人	0.9444	0.1815
合计			**520.4039**	**100.00**

4）2022 年 4 月，合伙人变更

2022 年 4 月 18 日，成为三号全体合伙人作出变更决定：汪涛以 52,778.00 元向黄文兵转让 5.2778 万元出资额，同日双方签署了转让协议。

2022 年 4 月 25 日本次工商变更完成后，成为三号的合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	张联正	普通合伙人	119.6000	22.9819
2	屠治宁	有限合伙人	49.4000	9.4926
3	彭真真	有限合伙人	38.6000	7.4173
4	李旭	有限合伙人	31.2000	5.9953
5	李涛	有限合伙人	30.6000	5.88
6	王文军	有限合伙人	23.1000	4.4389
7	黄文兵	有限合伙人	25.2778	4.8574
8	孟庆洋	有限合伙人	18.0000	3.4589
9	吴加斌	有限合伙人	17.9000	3.4396
10	杨俊权	有限合伙人	17.8500	3.43
11	吕经纬	有限合伙人	15.0000	2.8824
12	张甜	有限合伙人	13.4250	2.5797
13	唐敏	有限合伙人	13.1500	2.5269
14	官超明	有限合伙人	10.1250	1.9456
15	梁景龙	有限合伙人	7.3000	1.4028
16	刘香香	有限合伙人	6.0500	1.1626
17	姚波	有限合伙人	5.5208	1.0609
18	段美南	有限合伙人	5.4583	1.0489
19	方燕	有限合伙人	4.5417	0.8727
20	蔡树飞	有限合伙人	4.5208	0.8687
21	唐长源	有限合伙人	4.2917	0.8247
22	付旋	有限合伙人	4.0625	0.7806
23	刘玲	有限合伙人	4.0417	0.7766
24	牛凡凡	有限合伙人	3.9444	0.7579
25	杨世专	有限合伙人	3.9375	0.7566
26	俞双杰	有限合伙人	3.7083	0.7126
27	郭玲	有限合伙人	3.5833	0.6886

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
28	杨春龙	有限合伙人	3.5417	0.6806
29	陈松	有限合伙人	3.4444	0.6619
30	杨泽贤	有限合伙人	3.3611	0.6459
31	李兵	有限合伙人	3.2708	0.6285
32	李春鑫	有限合伙人	3.0833	0.5925
33	曾祥军	有限合伙人	3.0278	0.5818
34	陶振德	有限合伙人	3.0208	0.5805
35	刘梦	有限合伙人	2.9375	0.5645
36	郭林洪	有限合伙人	2.6944	0.5178
37	欧阳成光	有限合伙人	2.3611	0.4537
38	吴云友	有限合伙人	1.2778	0.2455
39	莫和建	有限合伙人	1.2500	0.2402
40	胥远军	有限合伙人	1.0000	0.1922
41	刘乐	有限合伙人	1.0000	0.1922
42	杨敏	有限合伙人	0.9444	0.1815
合计			**520.4039**	**100.00**

5）2023 年 1 月，合伙人变更

2022 年 12 月 29 日，成为三号全体合伙人作出变更决定：张联正以 207,413.70 元向汪涛转让 20 万元的出资额，同日双方签署了转让协议。

2023 年 1 月 5 日本次工商变更完成后，成为三号的合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	张联正	普通合伙人	99.6000	19.1387
2	屠治宁	有限合伙人	49.4000	9.4926
3	彭真真	有限合伙人	38.6000	7.4173
4	李旭	有限合伙人	31.2000	5.9953
5	李涛	有限合伙人	30.6000	5.88
6	王文军	有限合伙人	23.1000	4.4389
7	黄文兵	有限合伙人	25.2778	4.8574
8	孟庆洋	有限合伙人	18.0000	3.4589
9	吴加斌	有限合伙人	17.9000	3.4396

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
10	杨俊权	有限合伙人	17.8500	3.43
11	吕经纬	有限合伙人	15.0000	2.8824
12	张甜	有限合伙人	13.4250	2.5797
13	唐敏	有限合伙人	13.1500	2.5269
14	官超明	有限合伙人	10.1250	1.9456
15	梁景龙	有限合伙人	7.3000	1.4028
16	刘香香	有限合伙人	6.0500	1.1626
17	姚波	有限合伙人	5.5208	1.0609
18	段美南	有限合伙人	5.4583	1.0489
19	方燕	有限合伙人	4.5417	0.8727
20	蔡树飞	有限合伙人	4.5208	0.8687
21	唐长源	有限合伙人	4.2917	0.8247
22	付旋	有限合伙人	4.0625	0.7806
23	刘玲	有限合伙人	4.0417	0.7766
24	牛凡凡	有限合伙人	3.9444	0.7579
25	杨世专	有限合伙人	3.9375	0.7566
26	俞双杰	有限合伙人	3.7083	0.7126
27	郭玲	有限合伙人	3.5833	0.6886
28	杨春龙	有限合伙人	3.5417	0.6806
29	陈松	有限合伙人	3.4444	0.6619
30	杨泽贤	有限合伙人	3.3611	0.6459
31	李兵	有限合伙人	3.2708	0.6285
32	李春鑫	有限合伙人	3.0833	0.5925
33	曾祥军	有限合伙人	3.0278	0.5818
34	陶振德	有限合伙人	3.0208	0.5805
35	刘梦	有限合伙人	2.9375	0.5645
36	郭林洪	有限合伙人	2.6944	0.5178
37	欧阳成光	有限合伙人	2.3611	0.4537
38	吴云友	有限合伙人	1.2778	0.2455
39	莫和建	有限合伙人	1.2500	0.2402
40	胥远军	有限合伙人	1.0000	0.1922
41	刘乐	有限合伙人	1.0000	0.1922
42	杨敏	有限合伙人	0.9444	0.1815

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
43	汪涛	有限合伙人	20.0000	3.8432
合计			**520.4039**	**100.00**

6）2023 年 1 月，合伙人变更

2023 年 1 月 3 日，成为三号全体合伙人作出变更决定：汪涛以 20 万元向刘森林转让 20 万元出资额，同日汪涛与刘森林签署了转让协议。

2023 年 1 月 31 日本次工商变更完成后，成为三号的合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	张联正	普通合伙人	99.6000	19.1387
2	屠治宁	有限合伙人	49.4000	9.4926
3	彭真真	有限合伙人	38.6000	7.4173
4	李旭	有限合伙人	31.2000	5.9953
5	李涛	有限合伙人	30.6000	5.88
6	王文军	有限合伙人	23.1000	4.4389
7	黄文兵	有限合伙人	25.2778	4.8574
8	孟庆洋	有限合伙人	18.0000	3.4589
9	吴加斌	有限合伙人	17.9000	3.4396
10	杨俊权	有限合伙人	17.8500	3.43
11	吕经纬	有限合伙人	15.0000	2.8824
12	张甜	有限合伙人	13.4250	2.5797
13	唐敏	有限合伙人	13.1500	2.5269
14	官超明	有限合伙人	10.1250	1.9456
15	梁景龙	有限合伙人	7.3000	1.4028
16	刘香香	有限合伙人	6.0500	1.1626
17	姚波	有限合伙人	5.5208	1.0609
18	段美南	有限合伙人	5.4583	1.0489
19	方燕	有限合伙人	4.5417	0.8727
20	蔡树飞	有限合伙人	4.5208	0.8687
21	唐长源	有限合伙人	4.2917	0.8247
22	付旋	有限合伙人	4.0625	0.7806

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
23	刘玲	有限合伙人	4.0417	0.7766
24	牛凡凡	有限合伙人	3.9444	0.7579
25	杨世专	有限合伙人	3.9375	0.7566
26	俞双杰	有限合伙人	3.7083	0.7126
27	郭玲	有限合伙人	3.5833	0.6886
28	杨春龙	有限合伙人	3.5417	0.6806
29	陈松	有限合伙人	3.4444	0.6619
30	杨泽贤	有限合伙人	3.3611	0.6459
31	李兵	有限合伙人	3.2708	0.6285
32	李春鑫	有限合伙人	3.0833	0.5925
33	曾祥军	有限合伙人	3.0278	0.5818
34	陶振德	有限合伙人	3.0208	0.5805
35	刘梦	有限合伙人	2.9375	0.5645
36	郭林洪	有限合伙人	2.6944	0.5178
37	欧阳成光	有限合伙人	2.3611	0.4537
38	吴云友	有限合伙人	1.2778	0.2455
39	莫和建	有限合伙人	1.2500	0.2402
40	胥远军	有限合伙人	1.0000	0.1922
41	刘乐	有限合伙人	1.0000	0.1922
42	杨敏	有限合伙人	0.9444	0.1815
43	刘森林	有限合伙人	20.0000	3.8432
合计			**520.4039**	**100.00**

7）2023 年 3 月，合伙人变更

2023年2月2日，成为三号全体合伙人作出变更决定：欧阳成光以24,594.74元向汪涛转让 2.3611 万元出资额、杨敏以 9,837.48 元向汪涛转让 0.9444 万元的出资额，同日上述各方签署了转让协议。

2023 年 3 月 29 日本次工商变更完成后，成为三号的合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	张联正	普通合伙人	99.6000	19.1387

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
2	屠治宁	有限合伙人	49.4000	9.4926
3	彭真真	有限合伙人	38.6000	7.4173
4	李旭	有限合伙人	31.2000	5.9953
5	李涛	有限合伙人	30.6000	5.88
6	王文军	有限合伙人	23.1000	4.4389
7	黄文兵	有限合伙人	25.2778	4.8574
8	孟庆洋	有限合伙人	18.0000	3.4589
9	吴加斌	有限合伙人	17.9000	3.4396
10	杨俊权	有限合伙人	17.8500	3.43
11	吕经纬	有限合伙人	15.0000	2.8824
12	张甜	有限合伙人	13.4250	2.5797
13	唐敏	有限合伙人	13.1500	2.5269
14	官超明	有限合伙人	10.1250	1.9456
15	梁景龙	有限合伙人	7.3000	1.4028
16	刘香香	有限合伙人	6.0500	1.1626
17	姚波	有限合伙人	5.5208	1.0609
18	段美南	有限合伙人	5.4583	1.0489
19	方燕	有限合伙人	4.5417	0.8727
20	蔡树飞	有限合伙人	4.5208	0.8687
21	唐长源	有限合伙人	4.2917	0.8247
22	付旋	有限合伙人	4.0625	0.7806
23	刘玲	有限合伙人	4.0417	0.7766
24	牛凡凡	有限合伙人	3.9444	0.7579
25	杨世专	有限合伙人	3.9375	0.7566
26	俞双杰	有限合伙人	3.7083	0.7126
27	郭玲	有限合伙人	3.5833	0.6886
28	杨春龙	有限合伙人	3.5417	0.6806
29	陈松	有限合伙人	3.4444	0.6619
30	杨泽贤	有限合伙人	3.3611	0.6459
31	李兵	有限合伙人	3.2708	0.6285
32	李春鑫	有限合伙人	3.0833	0.5925
33	曾祥军	有限合伙人	3.0278	0.5818
34	陶振德	有限合伙人	3.0208	0.5805

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
35	刘梦	有限合伙人	2.9375	0.5645
36	郭林洪	有限合伙人	2.6944	0.5178
37	吴云友	有限合伙人	1.2778	0.2455
38	莫和建	有限合伙人	1.2500	0.2402
39	胥远军	有限合伙人	1.0000	0.1922
40	刘乐	有限合伙人	1.0000	0.1922
41	刘森林	有限合伙人	20.0000	3.8432
42	汪涛	有限合伙人	3.3055	0.6352
合计			**520.4039**	**100.00**

8）2023 年 6 月，合伙人变更

2023 年 3 月 29 日，成为三号全体合伙人作出变更决定：郭林洪以 28,066.61 元向汪涛转让 2.6944 万元出资额，同日郭林洪与汪涛签署了转让协议。

2023 年 6 月 2 日本次工商变更完成后，成为三号的合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	张联正	普通合伙人	99.6000	19.1387
2	屠治宁	有限合伙人	49.4000	9.4926
3	彭真真	有限合伙人	38.6000	7.4173
4	李旭	有限合伙人	31.2000	5.9953
5	李涛	有限合伙人	30.6000	5.88
6	王文军	有限合伙人	23.1000	4.4389
7	黄文兵	有限合伙人	25.2778	4.8574
8	孟庆洋	有限合伙人	18.0000	3.4589
9	吴加斌	有限合伙人	17.9000	3.4396
10	杨俊权	有限合伙人	17.8500	3.43
11	吕经纬	有限合伙人	15.0000	2.8824
12	张甜	有限合伙人	13.4250	2.5797
13	唐敏	有限合伙人	13.1500	2.5269
14	官超明	有限合伙人	10.1250	1.9456
15	梁景龙	有限合伙人	7.3000	1.4028
16	刘香香	有限合伙人	6.0500	1.1626

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
17	姚波	有限合伙人	5.5208	1.0609
18	段美南	有限合伙人	5.4583	1.0489
19	方燕	有限合伙人	4.5417	0.8727
20	蔡树飞	有限合伙人	4.5208	0.8687
21	唐长源	有限合伙人	4.2917	0.8247
22	付旋	有限合伙人	4.0625	0.7806
23	刘玲	有限合伙人	4.0417	0.7766
24	牛凡凡	有限合伙人	3.9444	0.7579
25	杨世专	有限合伙人	3.9375	0.7566
26	俞双杰	有限合伙人	3.7083	0.7126
27	郭玲	有限合伙人	3.5833	0.6886
28	杨春龙	有限合伙人	3.5417	0.6806
29	陈松	有限合伙人	3.4444	0.6619
30	杨泽贤	有限合伙人	3.3611	0.6459
31	李兵	有限合伙人	3.2708	0.6285
32	李春鑫	有限合伙人	3.0833	0.5925
33	曾祥军	有限合伙人	3.0278	0.5818
34	陶振德	有限合伙人	3.0208	0.5805
35	刘梦	有限合伙人	2.9375	0.5645
36	吴云友	有限合伙人	1.2778	0.2455
37	莫和建	有限合伙人	1.2500	0.2402
38	胥远军	有限合伙人	1.0000	0.1922
39	刘乐	有限合伙人	1.0000	0.1922
40	刘森林	有限合伙人	20.0000	3.8432
41	汪涛	有限合伙人	5.9999	1.1530
合计			**520.4039**	**100.00**

9）2023 年 6 月，合伙人变更

2023 年 6 月 7 日，成为三号全体合伙人作出变更决定：刘玲以 42,408.51 元向汪涛转让 4.0417 万元出资额，同日刘玲与汪涛签署了转让协议。

2023 年 6 月 27 日本次工商变更完成后，成为三号的合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	张联正	普通合伙人	99.6000	19.1387
2	屠治宁	有限合伙人	49.4000	9.4926
3	彭真真	有限合伙人	38.6000	7.4173
4	李旭	有限合伙人	31.2000	5.9953
5	李涛	有限合伙人	30.6000	5.88
6	王文军	有限合伙人	23.1000	4.4389
7	黄文兵	有限合伙人	25.2778	4.8574
8	孟庆洋	有限合伙人	18.0000	3.4589
9	吴加斌	有限合伙人	17.9000	3.4396
10	杨俊权	有限合伙人	17.8500	3.43
11	吕经纬	有限合伙人	15.0000	2.8824
12	张甜	有限合伙人	13.4250	2.5797
13	唐敏	有限合伙人	13.1500	2.5269
14	官超明	有限合伙人	10.1250	1.9456
15	梁景龙	有限合伙人	7.3000	1.4028
16	刘香香	有限合伙人	6.0500	1.1626
17	姚波	有限合伙人	5.5208	1.0609
18	段美南	有限合伙人	5.4583	1.0489
19	方燕	有限合伙人	4.5417	0.8727
20	蔡树飞	有限合伙人	4.5208	0.8687
21	唐长源	有限合伙人	4.2917	0.8247
22	付旋	有限合伙人	4.0625	0.7806
23	牛凡凡	有限合伙人	3.9444	0.7579
24	杨世专	有限合伙人	3.9375	0.7566
25	俞双杰	有限合伙人	3.7083	0.7126
26	郭玲	有限合伙人	3.5833	0.6886
27	杨春龙	有限合伙人	3.5417	0.6806
28	陈松	有限合伙人	3.4444	0.6619
29	杨泽贤	有限合伙人	3.3611	0.6459
30	李兵	有限合伙人	3.2708	0.6285
31	李春鑫	有限合伙人	3.0833	0.5925
32	曾祥军	有限合伙人	3.0278	0.5818
33	陶振德	有限合伙人	3.0208	0.5805

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
34	刘梦	有限合伙人	2.9375	0.5645
35	吴云友	有限合伙人	1.2778	0.2455
36	莫和建	有限合伙人	1.2500	0.2402
37	胥远军	有限合伙人	1.0000	0.1922
38	刘乐	有限合伙人	1.0000	0.1922
39	刘森林	有限合伙人	20.0000	3.8432
40	汪涛	有限合伙人	10.0416	1.9296
合计			**520.4039**	**100.00**

10）2023 年 11 月，出资额变更

2023 年 10 月 10 日，成为三号全体合伙人作出变更决定：唐长源以 45,429.41 元向汪涛转让 4.2917 万元出资额，同日唐长源与汪涛签署了转让协议。

2023 年 11 月 7 日本次工商变更完成后，成为三号的合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	张联正	普通合伙人	99.6000	19.1387
2	屠治宁	有限合伙人	49.4000	9.4926
3	彭真真	有限合伙人	38.6000	7.4173
4	李旭	有限合伙人	31.2000	5.9953
5	李涛	有限合伙人	30.6000	5.88
6	王文军	有限合伙人	23.1000	4.4389
7	黄文兵	有限合伙人	25.2778	4.8574
8	孟庆洋	有限合伙人	18.0000	3.4589
9	吴加斌	有限合伙人	17.9000	3.4396
10	杨俊权	有限合伙人	17.8500	3.43
11	吕经纬	有限合伙人	15.0000	2.8824
12	张甜	有限合伙人	13.4250	2.5797
13	唐敏	有限合伙人	13.1500	2.5269
14	官超明	有限合伙人	10.1250	1.9456
15	梁景龙	有限合伙人	7.3000	1.4028
16	刘香香	有限合伙人	6.0500	1.1626

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
17	姚波	有限合伙人	5.5208	1.0609
18	段美南	有限合伙人	5.4583	1.0489
19	方燕	有限合伙人	4.5417	0.8727
20	蔡树飞	有限合伙人	4.5208	0.8687
21	付旋	有限合伙人	4.0625	0.7806
22	牛凡凡	有限合伙人	3.9444	0.7579
23	杨世专	有限合伙人	3.9375	0.7566
24	俞双杰	有限合伙人	3.7083	0.7126
25	郭玲	有限合伙人	3.5833	0.6886
26	杨春龙	有限合伙人	3.5417	0.6806
27	陈松	有限合伙人	3.4444	0.6619
28	杨泽贤	有限合伙人	3.3611	0.6459
29	李兵	有限合伙人	3.2708	0.6285
30	李春鑫	有限合伙人	3.0833	0.5925
31	曾祥军	有限合伙人	3.0278	0.5818
32	陶振德	有限合伙人	3.0208	0.5805
33	刘梦	有限合伙人	2.9375	0.5645
34	吴云友	有限合伙人	1.2778	0.2455
35	莫和建	有限合伙人	1.2500	0.2402
36	胥远军	有限合伙人	1.0000	0.1922
37	刘乐	有限合伙人	1.0000	0.1922
38	刘森林	有限合伙人	20.0000	3.8432
39	汪涛	有限合伙人	14.3333	2.7543
合计			**520.4039**	**100.00**

11）2024 年 8 月，合伙人变更

2024 年 7 月 31 日，成为三号全体合伙人作出变更决定：黄文兵以 271,728.74 元向汪涛转让 25.2778 万元出资额、俞双杰以 39,991.48 元向汪涛转让 3.7083 万元出资额、蔡树飞以 48,859.32 元向汪涛转让 4.5208 万元出资额、付旋以 43,906.16 元向汪涛转让 4.0625 万元出资额、杨春龙以 38,277.53 元向汪涛转让 3.5417 万元出资额、李兵以 35,349.73 元向汪涛转让 3.2708 万元出资额、刘梦以 31,747.53 元向汪涛转让 2.9375 万元出资额，同日上述各方签署了

转让协议。

2024 年 8 月 12 日本次工商变更完成后，成为三号的合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	张联正	普通合伙人	99.6000	19.1387
2	屠治宁	有限合伙人	49.4000	9.4926
3	彭真真	有限合伙人	38.6000	7.4173
4	李旭	有限合伙人	31.2000	5.9953
5	李涛	有限合伙人	30.6000	5.88
6	王文军	有限合伙人	23.1000	4.4389
7	孟庆洋	有限合伙人	18.0000	3.4589
8	吴加斌	有限合伙人	17.9000	3.4396
9	杨俊权	有限合伙人	17.8500	3.43
10	吕经纬	有限合伙人	15.0000	2.8824
11	张甜	有限合伙人	13.4250	2.5797
12	唐敏	有限合伙人	13.1500	2.5269
13	官超明	有限合伙人	10.1250	1.9456
14	梁景龙	有限合伙人	7.3000	1.4028
15	刘香香	有限合伙人	6.0500	1.1626
16	姚波	有限合伙人	5.5208	1.0609
17	段美南	有限合伙人	5.4583	1.0489
18	方燕	有限合伙人	4.5417	0.8727
19	牛凡凡	有限合伙人	3.9444	0.7579
20	杨世专	有限合伙人	3.9375	0.7566
21	郭玲	有限合伙人	3.5833	0.6886
22	陈松	有限合伙人	3.4444	0.6619
23	杨泽贤	有限合伙人	3.3611	0.6459
24	李春鑫	有限合伙人	3.0833	0.5925
25	曾祥军	有限合伙人	3.0278	0.5818
26	陶振德	有限合伙人	3.0208	0.5805
27	吴云友	有限合伙人	1.2778	0.2455
28	莫和建	有限合伙人	1.2500	0.2402

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
29	胥远军	有限合伙人	1.0000	0.1922
30	刘乐	有限合伙人	1.0000	0.1922
31	刘森林	有限合伙人	20.0000	3.8432
32	汪涛	有限合伙人	61.6527	11.8472
合计			**520.4039**	**100.00**

12）2024 年 11 月，合伙人变更

2024 年 10 月 31 日，成为三号全体合伙人作出变更决定：杨世专以 42,828.13 元向汪涛转让 3.9375 万元出资额，同日杨世专与汪涛签署了转让协议。

2024 年 11 月 28 日本次工商变更完成后，成为三号的合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	张联正	普通合伙人	99.6000	19.1387
2	屠治宁	有限合伙人	49.4000	9.4926
3	彭真真	有限合伙人	38.6000	7.4173
4	李旭	有限合伙人	31.2000	5.9953
5	李涛	有限合伙人	30.6000	5.88
6	王文军	有限合伙人	23.1000	4.4389
7	孟庆洋	有限合伙人	18.0000	3.4589
8	吴加斌	有限合伙人	17.9000	3.4396
9	杨俊权	有限合伙人	17.8500	3.43
10	吕经纬	有限合伙人	15.0000	2.8824
11	张甜	有限合伙人	13.4250	2.5797
12	唐敏	有限合伙人	13.1500	2.5269
13	官超明	有限合伙人	10.1250	1.9456
14	梁景龙	有限合伙人	7.3000	1.4028
15	刘香香	有限合伙人	6.0500	1.1626
16	姚波	有限合伙人	5.5208	1.0609
17	段美南	有限合伙人	5.4583	1.0489
18	方燕	有限合伙人	4.5417	0.8727

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
19	牛凡凡	有限合伙人	3.9444	0.7579
20	郭玲	有限合伙人	3.5833	0.6886
21	陈松	有限合伙人	3.4444	0.6619
22	杨泽贤	有限合伙人	3.3611	0.6459
23	李春鑫	有限合伙人	3.0833	0.5925
24	曾祥军	有限合伙人	3.0278	0.5818
25	陶振德	有限合伙人	3.0208	0.5805
26	吴云友	有限合伙人	1.2778	0.2455
27	莫和建	有限合伙人	1.2500	0.2402
28	胥远军	有限合伙人	1.0000	0.1922
29	刘乐	有限合伙人	1.0000	0.1922
30	刘森林	有限合伙人	20.0000	3.8432
31	汪涛	有限合伙人	65.5902	12.6038
合计			**520.4039**	**100.00%**

13）2025 年 5 月，合伙人变更

2025 年 4 月 30 日，成为三号全体合伙人作出变更决定：莫和建以 13,766.70 元向汪涛转让 1.25 万元出资额，同日莫和建与汪涛签署了转让协议。

2025 年 5 月 12 日本次工商变更完成后，成为三号的合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	张联正	普通合伙人	99.6000	19.1387
2	屠治宁	有限合伙人	49.4000	9.4926
3	彭真真	有限合伙人	38.6000	7.4173
4	李旭	有限合伙人	31.2000	5.9953
5	李涛	有限合伙人	30.6000	5.88
6	王文军	有限合伙人	23.1000	4.4389
7	孟庆洋	有限合伙人	18.0000	3.4589
8	吴加斌	有限合伙人	17.9000	3.4396
9	杨俊权	有限合伙人	17.8500	3.43
10	吕经纬	有限合伙人	15.0000	2.8824

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
11	张甜	有限合伙人	13.4250	2.5797
12	唐敏	有限合伙人	13.1500	2.5269
13	官超明	有限合伙人	10.1250	1.9456
14	梁景龙	有限合伙人	7.3000	1.4028
15	刘香香	有限合伙人	6.0500	1.1626
16	姚波	有限合伙人	5.5208	1.0609
17	段美南	有限合伙人	5.4583	1.0489
18	方燕	有限合伙人	4.5417	0.8727
19	牛凡凡	有限合伙人	3.9444	0.7579
20	郭玲	有限合伙人	3.5833	0.6886
21	陈松	有限合伙人	3.4444	0.6619
22	杨泽贤	有限合伙人	3.3611	0.6459
23	李春鑫	有限合伙人	3.0833	0.5925
24	曾祥军	有限合伙人	3.0278	0.5818
25	陶振德	有限合伙人	3.0208	0.5805
26	吴云友	有限合伙人	1.2778	0.2455
27	胥远军	有限合伙人	1.0000	0.1922
28	刘乐	有限合伙人	1.0000	0.1922
29	刘森林	有限合伙人	20.0000	3.8432
30	汪涛	有限合伙人	66.8402	12.8440
合计			**520.4039**	**100.00**

（3）主营业务发展情况

成为三号为成为信息的员工持股平台，无实际业务经营。

（4）最近两年主要财务指标及最近一年简要财务报表

1）最近两年主要财务指标

单位：万元

项目	2025 年末/2025 年度	2024 年末/2024 年度
资产总额	1,033.18	1,032.95
负债总额	0.41	0.41
所有者权益	1,032.77	1,032.54
营业收入	0	0

项目	2025 年末/2025 年度	2024 年末/2024 年度
净利润	104.31	52.36

注：上述数据未经审计

2）最近一年简要财务报表

①简要资产负债表

单位：万元

项目	2025 年末
流动资产	0.62
非流动资产	1,032.56
总资产	1,033.18
流动负债	0.41
非流动负债	-
总负债	0.41
所有者权益	1,032.77

注：上述数据未经审计。

②简要利润表

单位：万元

项目	2025 年度
营业收入	-
营业利润	-0.03
利润总额	104.31
净利润	104.31

注：上述数据未经审计。

（5）产权及控制关系

截至本报告书签署日，成为三号共有 30 名合伙人，其中张联正为执行事务合伙人，其余合伙人为有限合伙人。成为三号的产权控制关系、合伙人情况具体如下表所示：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	张联正	普通合伙人	99.6000	19.1387
2	屠治宁	有限合伙人	49.4000	9.4926
3	彭真真	有限合伙人	38.6000	7.4173

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
4	李旭	有限合伙人	31.2000	5.9953
5	李涛	有限合伙人	30.6000	5.88
6	王文军	有限合伙人	23.1000	4.4389
7	孟庆洋	有限合伙人	18.0000	3.4589
8	吴加斌	有限合伙人	17.9000	3.4396
9	杨俊权	有限合伙人	17.8500	3.43
10	吕经纬	有限合伙人	15.0000	2.8824
11	张甜	有限合伙人	13.4250	2.5797
12	唐敏	有限合伙人	13.1500	2.5269
13	官超明	有限合伙人	10.1250	1.9456
14	梁景龙	有限合伙人	7.3000	1.4028
15	刘香香	有限合伙人	6.0500	1.1626
16	姚波	有限合伙人	5.5208	1.0609
17	段美南	有限合伙人	5.4583	1.0489
18	方燕	有限合伙人	4.5417	0.8727
19	牛凡凡	有限合伙人	3.9444	0.7579
20	郭玲	有限合伙人	3.5833	0.6886
21	陈松	有限合伙人	3.4444	0.6619
22	杨泽贤	有限合伙人	3.3611	0.6459
23	李春鑫	有限合伙人	3.0833	0.5925
24	曾祥军	有限合伙人	3.0278	0.5818
25	陶振德	有限合伙人	3.0208	0.5805
26	吴云友	有限合伙人	1.2778	0.2455
27	胥远军	有限合伙人	1.0000	0.1922
28	刘乐	有限合伙人	1.0000	0.1922
29	刘森林	有限合伙人	20.0000	3.8432
30	汪涛	有限合伙人	66.8402	12.8440
合计			**520.4039**	**100.00**

（6）交易对方下属企业

截至本报告书签署日，成为三号除成为信息外无其他对外投资。

（7）是否属于私募基金及备案情况

成为三号为成为信息员工持股平台，不存在以非公开方式向合格投资者募集资金设立的情形，其资产不存在由基金管理人管理、基金托管人进行托管的情形，亦不涉及从事私募投资基金管理活动的情形，无需办理私募投资基金或私募投资基金管理人登记备案手续。

（三）成为科技等 4 家合伙企业非专为本次交易设立，相关股份锁定期安排合规，已进行穿透锁定，相关锁定期安排具有可执行性及可实现性

1、成为科技等 4 家合伙企业非专为本次交易设立，相关股份锁定期安排合规

成为科技、成为一号、成为二号、成为三号系成为信息持股平台，系以持有成为信息股权为目的，无实际业务经营，除成为信息外无其他对外投资。成为科技设立于 2016 年 9 月，成为一号、成为二号、成为三号设立于 2021 年 8 月，均非专为本次交易设立。

本次交易中，根据成为科技、成为一号、成为二号、成为三号出具的《关于股份锁定期的承诺函》及《深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买深圳市成为信息股份有限公司股权之业绩补偿协议》，相关股份锁定期安排合规，符合《重组管理办法》第四十七条的规定，其具体锁定期安排如下：

“1、如本企业取得上市公司发行的新增股份时，用于认购新增股份的标的公司股份持续拥有权益的时间超过 12 个月，则本企业于本次交易中认购取得的相应的对价股份自新增股份发行结束之日 12 个月内不得转让；否则，本企业于本次交易中取得的新增股份自新增股份发行结束之日起 36 个月内不得转让。”

此外，为保证本次交易业绩补偿承诺的可实现性，成为科技中合伙人黄秀清、李世杰、马晴、蔡宪智、黄启凤（前述为目前仍任职于成为信息的内部员工）、刘森林（为成为信息前董秘兼财务负责人）、成为一号、成为二号、成为三号已签署业绩承诺与补偿协议，作出了按照 30%、30%、40%分期解锁的安排。

因此成为科技等 4 家合伙企业相关股份锁定期安排合规，符合《重组管理办法》第四十七条的规定。

2、成为科技等 4 家合伙企业已穿透锁定，相关锁定期安排具有可执行性及可实现性

成为科技系由外部合伙人及标的公司员工组成的，持有标的公司股份的持股平台，成为一号、成为二号、成为三号为实施员工股权激励而设立的员工持股平台，4 个持股平台均以持有成为信息股份为目的，设立时间远早于本次交易停牌前六个月，非专门为本次交易设立。基于审慎性考虑，4 个持股平台参照专为本次交易设立的主体对其上层权益持有人所持有的标的资产间接权益进行穿透锁定，4 个持股平台的合伙人均已补充出具《关于穿透锁定的承诺函》，直至非以持有标的资产为目的的主体。相关穿透锁定安排参见本报告书“第一节 本次交易概况”之“二、本次交易的具体方案”之“（一）发行股份及支付现金购买资产具体方案”之“6”。

（四）成为科技等 4 家持股平台的成立背景及合规性、合伙协议安排、合伙人的确认方式，合伙人认缴出资与实缴出资的情况，是否存在代持或其他协议安排

1、成为科技等 4 家持股平台的成立背景及合规性

（1）成为一号、成为二号、成为三号的成立背景及合规性

成为一号、成为二号、成为三号均设立于 2021 年 8 月，成立背景为标的公司员工持股平台，成为一号、成为二号、成为三号系依法设立且有效存续的有限合伙企业，成立至今未受到过行政处罚。

（2）成为科技的成立背景及合规性

成为科技成立于 2016 年 9 月，成立背景一方面系为了承接深圳市成为软件有限公司所持标的公司的股权，另一方面系为方便日后对员工实施股权激励。承接成为软件所持标的公司的股权具体背景如下：

深圳市成为软件有限公司在标的公司 2005 年设立时，即为标的公司股东之一，2016 年 11 月，成为软件将其持有的成为有限 1.8581%的股权（对应标的公司认缴注册资本 20 万元）以 20 万元的价格转给成为科技，转让时，成为软件的股东为汪涛、薛锣峰、郁丁三人。由于成为软件的组织形式为有限责任公司，出于企业管理便利性等因素，汪涛、薛锣峰、郁丁三人协商一致，将成为软件的全体股东按原持股比例平移至新设的合伙企业成为科技，因此将成为软件持有标的公司的股权转让给成为科技。

成为科技系依法设立且有效存续的有限合伙企业，成立至今未受到过行政处罚。

2、合伙协议安排、合伙人的确认方式

（1）成为一号、成为二号、成为三号的合伙协议安排及合伙人的确认方式

1）合伙协议相关安排

成为一号、成为二号、成为三号的合伙协议主要为针对合伙人入伙、退伙等的一般性约定，具体情况如下：

主要条款	具体内容
合伙目的	成立本合伙企业以实现深圳市成为信息股份有限公司（以下简称“目标公司”或“公司”）及其控股子公司的员工持股安排，从而促进公司建立、健全激励约束机制，增强公司管理团队和核心员工对实现公司持续快速健康发展的责任感、使命感，有效地将股东利益、公司利益和员工利益结合在一起，促进公司可持续发展。
合伙事务执行	全体合伙人共同委托普通合伙人为企业执行合伙事务的合伙人（以下简称“执行合伙人”），其他合伙人不参与执行合伙事务。
合伙人的特殊义务	在作为本合伙企业的合伙人期间及从公司及其控股子公司离职后，合伙人应严格履行其与公司签署的《保密协议》及《竞业限制协议》的约定。
利润分配及亏损和费用分担	合伙企业扣除相关成本、支出、费用及税负后的净利润，由全体合伙人依照实缴出资比例并根据本协议的约定进行分配。合伙企业的亏损，由全体合伙人依照实缴出资比例分担。
合伙人入伙	新合伙人应为公司或其控股子公司员工。
合伙人的出资份额转让	2025 年 9 月签署的《合伙协议之补充协议》约定：合伙人可将所持有的合伙份额转让给其他合伙人或普通合伙人指定的公司员工（在普通合伙人转让的情况下，为公司董事会新任命的执行合伙人），具体转让价格由转让方和受让方自行协商确定。但法律法规及监管部门另有要求的除外。合伙人份额转让时，其他合伙人均无优先购买权，并应协助尽快完成转让的相关手续。 根据各合伙人 2026 年 5 月出具的《关于穿透锁定的承诺函》，交易完成后，合伙人持有的合伙份额在承诺的锁定期未届满、且解除锁定条件未满足之前不得转让。
合伙人退伙	合伙期限内，除本协议另有约定及法律法规要求的法定退伙情形之外，合伙人不得要求退伙；否则，应当赔偿由此给合伙企业造成的损失。如出现普通合伙人退伙的情形，则其他合伙人应书面同意接纳公司董事会指定的人士担任合伙企业的新普通合伙人，并任命其为合伙企业的执行合伙人。

2）合伙人的确认方式

成为一号、成为二号、成为三号中的合伙人除了前高管刘森林以外，均为标的公司的核心管理人员及各条线员工，系标的公司由标的公司董事会指定的董事及人力资源部门，综合考虑员工历史及未来潜在贡献、服务年限、绩效考核、岗位职级等综合确定。

（2）成为科技的合伙协议安排及合伙人的确认方式

1）合伙协议相关安排

主要条款	具体内容
合伙目的	本合伙企业为深圳市成为信息股份有限公司（以下简称“目标公司”或“公司”）的持股平台。
合伙人分类	合伙企业有限合伙人分为两个类别，一类为个人投资者（以下简称“A类合伙人”），一类为公司激励员工（以下简称“B类合伙人”）。合伙企业之有限合伙人的姓名、住所及出资额、合伙人类型、合伙人类别列于附件。在合伙企业经营期限内有限合伙人的相关信息发生变化的，附件应作相应修改，并应按相关法规办理相应的工商变更登记手续。
合伙事务执行	全体合伙人共同委托普通合伙人为企业执行合伙事务的合伙人（以下简称“执行合伙人”），其他合伙人不参与执行合伙事务。
合伙人的特殊义务	在作为本合伙企业的合伙人期间及从公司及其控股子公司离职后，B类合伙人应严格履行其与公司签署的《保密协议》及《竞业限制协议》的约定。
利润分配及亏损和费用分担	合伙企业扣除相关成本、支出、费用及税负后的净利润，由全体合伙人依照实缴出资比例并根据本协议的约定进行分配。合伙企业的亏损，由全体合伙人依照实缴出资比例分担。
合伙人的出资份额转让	**2025年9月签署的《合伙协议之补充协议》约定：**A类合伙人可以对外转让其出资份额，转让时应提前通知其他合伙人，具体转让价格由转让方和受让方自行协商确定。B类合伙人可将所持有的合伙份额转让给其他B类合伙人或普通合伙人指定的公司员工（在普通合伙人转让的情况下，为公司董事会新任命的执行合伙人），具体转让价格由转让方和受让方自行协商确定。但法律法规及监管部门另有要求的除外。合伙人份额转让时，其他合伙人均无优先购买权，并应协助尽快完成转让的相关手续。 **根据各合伙人2026年5月出具的《关于穿透锁定的承诺函》，A类合伙人持有的合伙份额在股份发行结束之日起12个月内不得转让，B类合伙人持有的合伙份额在承诺的锁定期未届满、且解除锁定条件未满足之前不得转让。**
合伙人退伙	合伙期限内，除本协议另有约定及法律法规要求的法定退伙情形之外，合伙人不得要求退伙；否则，应当赔偿由此给合伙企业造成的损失。

2）合伙人的确认方式

成为科技中除了前高管刘森林及员工以外，存在外部合伙人陈诗腾、周红梅、深圳市保用通实业有限公司、张冬、郑国华、邱华英、郭万里、袁新功、林榕、

马明，外部合伙人均系标的公司实际控制人汪涛的朋友，因看好成为信息发展进而进行投资。

成为科技中，作为外部合伙人的 A 类合伙人，由 A 类合伙人自行与意向受让对象协商一致后确定；作为激励对象的 B 类合伙人，由标的公司董事会指定的董事及人力资源部门，综合考虑员工历史及未来潜在贡献、服务年限、绩效考核、岗位职级等综合确定。

3、合伙人认缴出资与实缴出资的情况，是否存在代持或其他协议安排

成为科技等 4 个合伙人的认缴出资与实缴出资均系本人持有，相应出资额均已实缴，不存在代持或其他协议安排。

三、募集配套资金的交易对方

上市公司拟向符合中国证监会规定的证券投资基金管理公司、证券公司、信托公司、财务公司、保险机构投资者、合格境外机构投资者、其他境内法人投资者和自然人等不超过 35 名的特定投资者发行股票募集配套资金。发行对象应符合法律、法规规定的条件。证券投资基金管理公司、证券公司、合格境外机构投资者、人民币合格境外机构投资者以其管理的 2 只以上产品认购的，视为一个发行对象；信托公司作为发行对象，只能以自有资金认购。

最终发行对象将由公司董事会及其授权人士根据股东会授权，在本次重组经深交所审核通过并经中国证监会注册后，按照相关法律、行政法规及规范性文件的规定，并根据询价结果，与本次发行的主承销商协商确定。

四、其他事项说明

（一）交易对方之间的关联关系

本次交易的交易对方之间的关联关系情况如下：

序号	交易对方	交易对方之间的关联关系
1	汪涛、张红梅	汪涛、张红梅系夫妻关系，二人为成为信息实际控制人
2	汪涛、成为科技	汪涛系成为科技有限合伙人，持有成为科技 44.2957%的份额
3	汪涛、成为一号	汪涛系成为一号有限合伙人，持有成为一号 11.0004%的份额
4	汪涛、成为二号	汪涛系成为二号有限合伙人，持有成为二号 38.2320%的份额

序号	交易对方	交易对方之间的关联关系
5	汪涛、成为三号	汪涛系成为三号有限合伙人，持有成为三号 12.8439%的份额
6	汪涛、张红梅、汪昕悦、成为一号	汪昕悦系汪涛、张红梅之女，汪昕悦系成为一号有限合伙人，持有成为一号 4.64%的份额
7	汪涛、张红梅、彭真真	彭真真系汪涛、张红梅之女婿，彭真真系成为三号有限合伙人，持有成为三号 7.42%的份额
8	汪昕悦、彭真真	系夫妻关系

除上述关联关系外，交易对方之间不存在其他关联关系。

（二）交易对方与上市公司的关联关系说明

截至本报告书签署日，交易对方与上市公司之间不存在关联关系。

（三）交易对方与上市公司控股股东、实际控制人关联关系的说明

本次交易的交易对方与上市公司控股股东、实际控制人之间不存在关联关系；交易对方亦不属于上市公司控股股东、实际控制人控制的关联人。

（四）交易对方向上市公司推荐的董事及高级管理人员情况

截至本报告书签署日，本次交易对方不存在向上市公司推荐董事或高级管理人员情况。

（五）交易对方及其主要管理人员最近五年内受过行政处罚、刑事处罚、或者涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼或者仲裁的情况

截至本报告书签署日，本次交易对方及其主要管理人员最近五年内未受到行政处罚（与证券市场明显无关的除外）、刑事处罚、或者涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼或者仲裁情况。

（六）交易对方及其主要管理人员最近五年的诚信情况

截至本报告书签署日，交易对方及其主要管理人员最近五年不存在未按期偿还大额债务、未履行承诺、被中国证监会采取行政监管措施或受到证券交易所纪律处分的情况等。

（七）结合《上市公司收购管理办法》的相关规定，补充披露交易对方之间是否构成一致行动人

《上市公司收购管理办法》第八十三条规定，一致行动是指投资者通过协

议、其他安排，与其他投资者共同扩大其所能够支配的一个上市公司股份表决权数量的行为或者事实。在上市公司的收购及相关股份权益变动活动中有一致行动情形的投资者，互为一致行动人。如无相反证据，投资者有下表规定情形之一的，为一致行动人。

关于交易对方之间是否构成一致行动关系的具体分析如下：

序号	一致行动关系情形	核查情况
1	投资者之间有股权控制关系	不适用
2	投资者受同一主体控制	不适用
3	投资者的董事、监事或者高级管理人员中的主要成员，同时在另一个投资者担任董事、监事或者高级管理人员	不适用
4	投资者参股另一投资者，可以对参股公司的重大决策产生重大影响	汪涛作为有限合伙人，持有成为科技 44.2957%的合伙份额、持有成为二号 38.2320%的合伙份额、持有成为一号 11.0007%的合伙份额、持有成为三号 12.8440%的合伙份额，但作为有限合伙人不对合伙企业的重大决策产生重大影响
5	银行以外的其他法人、其他组织和自然人为投资者取得相关股份提供融资安排	不适用
6	投资者之间存在合伙、合作、联营等其他经济利益关系	除共同投资标的公司外，交易对方之间不存在其他经济利益关系
7	持有投资者 30%以上股份的自然人，与投资者持有同一上市公司股份	汪涛持有成为科技 44.2957%的合伙份额、持有成为二号 38.2320%的合伙份额，构成一致行动关系
8	在投资者任职的董事、监事及高级管理人员，与投资者持有同一上市公司股份	不适用
9	持有投资者 30%以上股份的自然人和在投资者任职的董事、监事及高级管理人员，其父母、配偶、子女及其配偶、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹及其配偶等亲属，与投资者持有同一上市公司股份	不适用
10	在上市公司任职的董事、监事、高级管理人员及其前项所述亲属同时持有本公司股份的，或者与其自己或者其前项所述亲属直接或者间接控制的企业同时持有本公司股份	不适用
11	上市公司董事、监事、高级管理人员和员工与其所控制或者委托的法人或者其他组织持有本公司股份	不适用
12	投资者之间具有其他关联关系	汪涛、张红梅系夫妻关系，构成一致行动关系

汪涛和张红梅系夫妻关系，汪涛和成为科技、成为二号涉及上述序号 4 及

序号 7 的情形，汪涛和成为一号及成为三号涉及上述序号 4 的情形，但涉及序号 4 的情形中，汪涛作为有限合伙人，不参与执行合伙事务，并不能对合伙企业的重大决策产生重大影响。总的来说，本次交易的交易对方中，汪涛和张红梅、成为科技、成为二号构成一致行动关系，除此之外，汪涛与其他交易对方及其他交易对方之间无一致行动关系。

关于涉及上述序号 4 的情形的具体分析如下：成为科技、成为二号、成为一号及成为三号的《合伙协议》第十三条第一款均约定：“全体合伙人共同委托普通合伙人为企业执行合伙事务的合伙人（以下简称“执行合伙人”），其他合伙人不参与执行合伙事务。”、第十三条第四款均约定：“4.执行合伙人拥有《中华人民共和国合伙企业法》及本协议所规定的执行合伙企业相关事务的决定权利，包括但不限于：（1）按照本协议的约定执行合伙企业的投资及其他业务；（2）代表合伙企业行使因合伙企业投资而产生的权利；（3）按照本协议的约定管理、维持和处分合伙企业的资产；（4）采取为维持合伙企业合法存续、以合伙企业身份开展经营活动所必需的一切行动；（5）开立、维持和撤销合伙企业的银行账户，开具支票和其他付款凭证；（6）要求有限合伙人按照本协议的规定转让其在合伙企业中的出资份额；（7）按照本协议的约定接纳新的合伙人入伙和同意现有合伙人追加出资；（8）根据公司董事会的要求单独与部分有限合伙人就其在合伙企业中的权利及义务达成约定（如需）；（9）为合伙企业的利益决定提起诉讼或应诉，进行仲裁；与争议对方进行协商、和解等，以解决合伙企业与第三方的争议；（10）执行合伙人有下列情形之一的，经其他合伙人一致同意，可以决议将其除名和更换：未履行出资义务；因故意或者重大过失给合伙企业造成损失；执行合伙事务时有不正当行为；发生合伙协议约定的事由。（11）根据法律法规规定处理合伙企业的涉税事项；（12）代表合伙企业对外签署文件；（13）变更合伙企业的名称、经营场所、经营范围、合伙期限及办理相应的工商登记变更；（14）督促各合伙人按本协议约定实缴出资，并可根据实际情况决定适当延长合伙人的实缴出资期限。（15）法律法规及本协议授予的其他职权。”根据上述约定，成为科技、成为二号、成为一号及成为三号的普通合伙人方才有权执行合伙企业的投资及其他业务、代表合伙企业行使因合伙企业投资而产生的权利，并有权按照《合伙协议》的约定管理、维持和处分合伙企业的资产。

第四节 交易标的基本情况

本次交易的标的资产为成为信息100%股权，标的公司的基本情况如下：

一、基本情况

公司名称	深圳市成为信息股份有限公司
企业性质	其他股份有限公司（非上市）
统一社会信用代码	91440300783921139K
法定代表人	汪涛
注册资本	3,000 万元人民币
注册地址	深圳市宝安区新安街道兴东社区 67 区大仟工业厂区 2 号厂房 9 层
主要办公地点	深圳市宝安区留仙一路高新奇工业园二期二栋九层
成立日期	2005 年 12 月 29 日
经营范围	电子产品、计算机软件的技术开发、技术维护、技术咨询及销售；电子产品的生产；信息化系统集成的技术开发、销售；经营进出口业务（以上均不含法律、行政法规、国务院决定规定需前置审批和禁止的项目）。

二、历史沿革情况

（一）历史沿革

1、2005 年 12 月，成为有限设立

2005 年 12 月 6 日，成为有限取得深圳市工商行政管理局出具的《企业名称预先核准通知书》（（深圳市）名称预核内字[2005]第 0753368 号），同意预先核准设立的企业名称为“深圳市成为信息技术有限公司”。

2005 年 12 月 16 日，张红梅、蒋松林、深圳市成为软件有限公司（以下简称“成为软件”）签署《深圳市成为信息技术有限公司章程》，约定共同出资 200 万元设立成为有限。其中，张红梅认缴出资 160 万元，蒋松林认缴出资 20 万元，成为软件认缴出资 20 万元，自公司成立之日起两年内缴足，首期出资不低于注册资本的 50%，于公司注册登记前缴付。

2005 年 12 月 21 日，深圳诚华会计师事务所有限公司出具《验资报告》（深诚华所验字[2005]0260 号），审验截至 2005 年 12 月 9 日止，成为有限已收到全体股东缴纳的首期投资款 100 万元，其中张红梅出资 80 万元，蒋松林出资 10

万元，成为软件出资 10 万元，均以货币出资。

2005 年 12 月 29 日，成为有限取得深圳市工商行政管理局核发的《企业法人营业执照》。

成为有限设立时的注册资本为 200 万元，实收资本为 100 万元，股权结构如下：

序号	股东	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	持股比例	出资方式
1	张红梅	160	80	80.00%	货币
2	蒋松林	20	10	10.00%	货币
3	成为软件	20	10	10.00%	货币
合计		**200**	**100**	**100.00%**	**--**

2、2007 年 8 月，成为有限股东缴纳第二期出资

2007 年 8 月 6 日，成为有限召开股东会作出决议，全体股东决定缴纳第二期出资 100 万元。

2007 年 8 月 16 日，深圳诚华会计师事务所有限公司出具《验资报告》（深诚华所验字[2007]86 号），审验截至 2007 年 8 月 13 日止，成为有限已收到全体股东缴纳的第二期出资合计 100 万元，其中张红梅出资 80 万元，蒋松林出资 10 万元，成为软件出资 10 万元，均以货币出资。

2007 年 8 月 21 日，成为有限就本次实缴出资办理完成了工商变更登记。

本期实缴出资完成后，成为有限的注册资本及实收资本均为 200 万元，股权结构如下：

序号	股东	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	持股比例	出资方式
1	张红梅	160	160	80.00%	货币
2	蒋松林	20	20	10.00%	货币
3	成为软件	20	20	10.00%	货币
合计		**200**	**200**	**100.00%**	**--**

3、2008 年 5 月，成为有限第一次增资

2008 年 5 月 8 日，成为有限召开股东会作出决议，同意将注册资本由 200

万元增加至 500 万元，新增注册资本由汪涛认购 270 万元、蒋松林认购 30 万元。

2008 年 5 月 9 日，深圳诚华会计师事务所有限公司出具《验资报告》（深诚华所验字[2008]064 号），审验截至 2008 年 5 月 8 日止，成为有限已收到全体股东缴纳的新增注册资本合计 300 万元，其中汪涛出资 270 万元，蒋松林出资 30 万元，均以货币出资。

2008 年 5 月 16 日，成为有限就本次增资办理完成了工商变更登记。

本次增资完成后，成为有限的注册资本和实收资本均为 500 万元，股权结构如下：

序号	股东	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	持股比例	出资方式
1	汪涛	270	270	54.00%	货币
2	张红梅	160	160	32.00%	货币
3	蒋松林	50	50	10.00%	货币
4	成为软件	20	20	4.00%	货币
合计		**500**	**500**	**100.00%**	—

4、2012 年 8 月，成为有限第二次增资

2012 年 8 月 15 日，成为有限召开股东会作出决议，同意将注册资本由 500 万元增加至 1,001 万元，新增注册资本由汪涛认购 291 万元、张红梅认购 160 万元、蒋松林认购 50 万元。

2012 年 8 月 21 日，深圳诚华会计师事务所有限公司出具《验资报告》（深诚华所验字[2012]073 号），审验截至 2012 年 8 月 21 日止，成为有限已收到全体股东新增注册资本合计 501 万元，其中汪涛出资 291 万元，张红梅出资 160 万元，蒋松林出资 50 万元，均以货币出资。

2012 年 8 月 24 日，成为有限就本次增资办理完成了工商变更登记。

本次增资完成后，成为有限的注册资本和实收资本均为 1,001 万元，股权结构如下：

序号	股东	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	持股比例	出资方式
1	汪涛	561	561	56.04%	货币

序号	股东	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	持股比例	出资方式
2	张红梅	320	320	31.97%	货币
3	蒋松林	100	100	9.99%	货币
4	成为软件	20	20	2.00%	货币
合计		**1,001**	**1,001**	**100.00%**	—

5、2016 年 11 月，成为有限第三次增资

2016 年 11 月 2 日，成为有限召开股东会作出决议，同意公司的注册资本由人民币 1,001 万元增加至 1,076.344 万元，新增注册资本由杨海波认购 53.8172 万元、张虎认购 21.5268 万元。

2016 年 11 月 8 日，成为有限就本次增资办理完成了工商变更登记。

2013 年《公司法》修订，取消验资程序的强制要求，工商登记主管部门亦未要求提供验资报告，故本次增资未进行验资。标的公司 2022 年开始筹备 IPO 事宜，故对此前未验资的第三次增资、第四次增资事宜进行验资确认。

2022 年 4 月 29 日，立信会计师事务所出具《验资报告》（信会师报字[2022]第 ZI10279 号），审验截至 2016 年 12 月 6 日，成为有限已收到股东杨海波、张虎缴纳的新增注册资本 75.3440 万元，均以货币出资。

本次增资完成后，成为有限的注册资本和实收资本均为 1,076.3440 万元，股权结构如下：

序号	股东	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	持股比例	出资方式
1	汪涛	561	561	52.1209%	货币
2	张红梅	320	320	29.7303%	货币
3	蒋松林	100	100	9.2907%	货币
4	杨海波	53.8172	53.8172	5.0000%	货币
5	张虎	21.5268	21.5268	2.0000%	货币
6	成为软件	20	20	1.8581%	货币
合计		**1,076.3440**	**1,076.3440**	**100.0000%**	—

6、2016 年 11 月，成为有限第一次股权转让

2016 年 11 月 3 日，成为有限召开股东会作出决议，同意汪涛将其持有的成

为有限6.8512%的股权（对应认缴注册资本73.7419万元）以73.7419万元的价格转让给成为科技；蒋松林将其持有的成为有限2.2907%的股权（对应认缴注册资本24.6559万元）以24.6559万元的价格转让给成为科技；成为软件将其持有的成为有限1.8581%的股权（对应认缴注册资本20万元）以20万元的价格转给成为科技，其他股东均放弃优先购买权。2016年11月10日，汪涛、蒋松林、成为软件与成为科技签署《股权转让协议书》。

2016年11月16日，成为有限就本次股权转让办理完成了工商变更登记，本次股权转让完成后，成为有限的股权结构如下：

序号	股东	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	持股比例	出资方式
1	汪涛	487.2581	487.2581	45.2697%	货币
2	张红梅	320	320	29.7303%	货币
3	成为科技	118.3978	118.3978	11.0000%	货币
4	蒋松林	75.3441	75.3441	7.0000%	货币
5	杨海波	53.8172	53.8172	5.0000%	货币
6	张虎	21.5268	21.5268	2.0000%	货币
合计		**1,076.3440**	**1,076.3440**	**100.0000%**	—

7、2019年9月，成为有限第四次增资

2019年9月4日，成为有限召开股东会作出决议，同意公司注册资本由1,076.3440万元增加至3,000万元，本次新增注册资本由汪涛认缴870.8329万元、张红梅认缴571.9090万元、成为科技认缴211.6022万元、蒋松林认缴134.6559万元、杨海波认缴96.1828万元、张虎认缴38.4732万元。

2019年9月11日，成为有限就本次增资办理完成了工商变更登记。

2022年4月29日，立信会计师事务所出具《验资报告》（信会师报字[2022]第ZI10280号），审验截至2021年9月1日，成为有限已收到汪涛等6位股东缴纳的新增注册资本1,923.6560万元，均以货币出资。

本次增资后及实缴出资完成后，成为有限的注册资本和实缴资本均为3,000万元，其股权结构如下：

序号	股东	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	持股比例	出资方式
1	汪涛	1,358.0910	1,358.0910	45.2697%	货币
2	张红梅	891.9090	891.9090	29.7303%	货币
3	成为科技	330	330	11.0000%	货币
4	蒋松林	210	210	7.0000%	货币
5	杨海波	150	150	5.0000%	货币
6	张虎	60	60	2.0000%	货币
合计		**3,000**	**3,000**	**100.0000%**	--

8、2021 年 9 月，成为有限第二次股权转让

2021 年 8 月 24 日，成为有限召开股东会作出决议，同意汪涛将其持有的成为有限 2.7324%股权（对应认缴注册资本 81.97153 万元）以 819.7153 万元的价格转让给成为一号；汪涛将其持有的成为有限 3.3046%股权（对应认缴注册资本 99.13917 万元）以 991.3917 万元的价格转让给成为二号；汪涛将其持有的成为有限 1.7347%股权（对应认缴注册资本 52.04039 万元）以 520.4039 万元的价格转让给成为三号，其他股东均放弃优先购买权。

2021 年 8 月 24 日，汪涛分别与成为一号、成为二号、成为三号签订《股权转让协议书》。

2021 年 9 月 17 日，成为有限就本次股权转让办理完成了工商变更登记。

本次股权转让完成后，成为有限的股权结构如下：

序号	股东	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	持股比例	出资方式
1	汪涛	1,124.93991	1,124.93991	37.4980%	货币
2	张红梅	891.90900	891.90900	29.7303%	货币
3	成为科技	330	330	11.0000%	货币
4	蒋松林	210	210	7.0000%	货币
5	杨海波	150	150	5.0000%	货币
6	成为二号	99.13917	99.13917	3.3046%	货币
7	成为一号	81.97153	81.97153	2.7324%	货币
8	张虎	60	60	2.0000%	货币
9	成为三号	52.04039	52.04039	1.7347%	货币

序号	股东	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	持股比例	出资方式
合计		3,000	3,000	100.0000%	--

9、2022 年 5 月，成为有限整体变更为股份有限公司

2022 年 4 月 29 日，成为有限召开股东会并作出决议，同意将成为有限整体变更为股份有限公司，以成为有限截至 2022 年 2 月 28 日经立信会计师事务所（特殊普通合伙）所确认的账面净资产折股为 59,523,700 股，每股面值 1 元，股份有限公司的注册资本为 59,523,700 元，净资产大于股本的部分计入股份有限公司的资本公积，变更后各股东对成为信息的持股比例与变更前各股东对成为有限的持股比例保持一致。同日成为有限的各发起人共同签署了《发起人协议》，一致同意以发起方式设立成为信息。

2022 年 5 月 16 日，公司召开创立大会，审议通过了与本次设立相关的议案。2022 年 9 月 5 日，立信会计师事务所（特殊普通合伙）出具了信会师报字[2022]第 ZI10475 号《验资报告》，验证公司设立时的注册资本已由各发起人足额缴纳。

2022 年 5 月 18 日，深圳市市场监管局颁发了统一社会信用代码为 91440300783921139K 的《营业执照》，注册资本为 59,523,700 元。

成为信息设立时的股本结构如下：

序号	股东	持股数量（股）	持股比例
1	汪涛	22,320,197	37.4980%
2	张红梅	17,696,574	29.7303%
3	成为科技	6,547,607	11.0000%
4	蒋松林	4,166,659	7.0000%
5	杨海波	2,976,185	5.0000%
6	成为二号	1,967,020	3.3046%
7	成为一号	1,626,426	2.7324%
8	张虎	1,190,474	2.0000%
9	成为三号	1,032,558	1.7347%
合计		59,523,700	100.0000%

10、2025 年 11 月，成为信息第一次减资

2025 年 9 月 16 日，成为信息召开股东会并作出决议，审议并通过了《关

于减资的议案》《关于修改<公司章程>的议案》，拟由全体股东同比例减少注册资本 2,952.37 万元，减资对价为 9,000 万元（其中注册资本减少 2,952.37 万元，资本公积减少 6,047.63 万元），减资完成后，成为信息的注册资本变更为 3,000 万元，和股改前保持一致。

2025 年 9 月 23 日，成为信息在国家企业信用信息公示系统发布《减资公告》，公告期限为 2025 年 9 月 23 日至 2025 年 11 月 6 日。

2025 年 11 月 10 日，深圳市市场监管局核准了本次登记。

成为信息已于 2026 年 4 月向所有股东支付相应减资款，已于 2026 年 5 月 21 日完成纳税义务并取得税收完税证明。

成为信息减资后的股本结构如下：

序号	股东	持股数量（股）	持股比例
1	汪涛	11,249,399	37.4980%
2	张红梅	8,919,090	29.7303%
3	成为科技	3,300,000	11.0000%
4	蒋松林	2,100,000	7.0000%
5	杨海波	1,500,000	5.0000%
6	成为二号	991,392	3.3046%
7	成为一号	819,715	2.7324%
8	张虎	600,000	2.0000%
9	成为三号	520,404	1.7347%
合计		**30,000,000**	**100.0000%**

截至本报告书签署日，成为信息不存在出资瑕疵或影响其合法存续的情况。

（二）是否存在出资瑕疵或影响其合法存续的情况

截至本报告书签署日，成为信息设立及历次股权变更不存在出资瑕疵或影响其合法存续的情况。

（三）最近三年增减资、股权转让及改制、评估情况

最近三年，成为信息未增资，发生过一次减资，参见本报告书“第四节 交易标的基本情况”之“二、历史沿革情况”之“（一）、历史沿革”。最近三年，

直接股东层面未发生过股权转让，成为信息的持股平台的间接层面转让情况参见本报告书“第三节 交易对方基本情况”之“二、发行股份及支付现金购买资产的交易对方”之“（二）非自然人交易对方”。

成为信息系股份有限公司，最近三年不存在改制情况。2022 年 5 月，成为有限整体变更为股份有限公司，参见本报告书“第四节 交易标的基本情况”之“二、历史沿革情况”之“一、历史沿革”。最近三年，除本次交易涉及的评估事项外，成为信息不涉及与交易、增资相关的评估事项。

（四）最近三年申请首次公开发行股票并上市的情况及终止原因（如有），以及该经营性资产最近三年作为上市公司重大资产重组交易标的的情况及终止原因

成为信息于 2022 年 5 月 18 日完成股改，于 2022 年 6 月在深圳证监局完成辅导备案。2025 年 3 月，结合公司自身业务发展需求以及资本市场审核周期等因素，成为信息不再推进 IPO 进程，终止辅导，并未实际申报。

除本次交易外，成为信息不存在作为上市公司重大资产重组交易标的的情况。

三、股权结构及控制关系

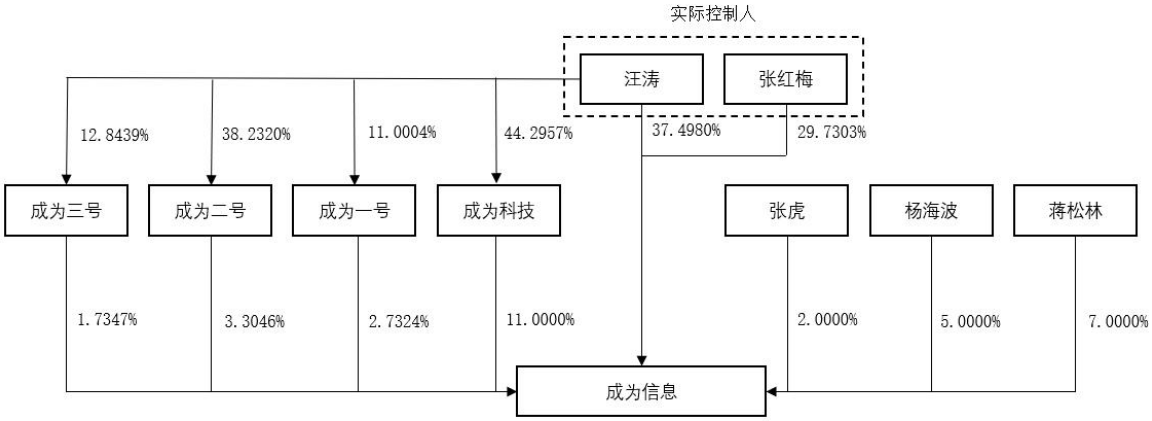
（一）股权结构

截至本报告书签署日，成为信息股权结构情况如下：

序号	股东名称	持股数（股）	持股比例
1	汪涛	11,249,399	37.4980%
2	张红梅	8,919,090	29.7303%
3	深圳市成为科技合伙企业（有限合伙）	3,300,000	11.0000%
4	蒋松林	2,100,000	7.0000%
5	杨海波	1,500,000	5.0000%
6	深圳市成为二号投资合伙企业（有限合伙）	991,392	3.3046%
7	深圳市成为一号投资合伙企业（有限合伙）	819,715	2.7324%
8	张虎	600,000	2.0000%
9	深圳市成为三号投资合伙企业（有限合伙）	520,404	1.7347%
合计		**30,000,000**	**100.0000%**

（二）控股股东及实际控制人

截至本报告书签署日，汪涛直接持有成为信息公司 37.4980%股份，张红梅直接持有成为信息公司 29.7303%股份，汪涛与张红梅之女汪昕悦通过成为一号间接持有成为信息 0.1267%股份，汪涛与张红梅之女汪昕悦的配偶彭真真通过成为三号间接持有成为信息 0.1287%股份，此外汪涛通过成为科技、成为一号、成为二号、成为三号间接持有成为信息 6.6593%股份，汪涛、张红梅夫妇系成为信息实际控制人，汪涛及其家庭成员张红梅、汪昕悦、彭真真合计直接及间接持有成为信息 74.1429%股权。成为信息股权结构及控制关系具体如下：



（三）公司章程中可能对本次交易产生影响的主要内容或相关投资协议

根据《公司法》及成为信息公司章程，成为信息董事、监事、高级管理人员在任职期间每年转让的股份不得超过其所持有公司股份总数的 25%。上述规定适用于股份有限公司的股份转让，本次交易交割前，成为信息拟先变更为有限责任公司，其董事、监事、高级管理人员直接持股部分可以一次性转让。

除上述董监高持股转让约定外，截至本报告书签署日，成为信息《公司章程》不存在可能对本次交易产生影响的内容，不存在对本次交易产生影响的相关投资协议。

（四）高级管理人员安排

交易完成后，上市公司将按照《公司法》、本次交易完成后适用的标的公司《公司章程》、上市公司内部控制管理制度及其他有关法律、法规规定提名及选任标的公司董事和监事。标的公司总经理将继续由标的公司现任总经理担任，标的公司财务负责人将由上市公司推荐。标的公司董事会/执行董事根据总经理的

提名决定聘任或解聘除财务负责人外的副总经理等高级管理人员，总经理决定聘任或解聘各业务条线负责人。

本次交易完成后，上市公司同意保持标的公司核心管理层和业务团队的相对稳定，标的公司总经理有义务采取相应措施，保持标的公司核心管理层和业务团队的相对稳定。此外，成为信息的主要管理团队、核心技术人员在交割日或者之前与成为信息分别签订终止期限不早于本次交易完成之日起 3 年的劳动合同及保密协议。

（五）影响资产独立性的协议或其他安排

截至本报告书签署日，成为信息不存在影响资产独立性的协议或其他安排。

标的公司的控股股东、实际控制人或相关利益主体对交易各方或相关利益主体不存在回购安排、承诺投资收益或者其他相关利益安排等约定。同时，标的公司的全体股东已出具承诺，确认不存在应当披露而未披露的合同、协议、安排或其他事项。

四、控股及参股子公司情况

截至本报告书签署日，成为信息有 1 家子公司，为印度成为，无参股子公司，具体情况如下：

（一）基本情况

名称	Chainway （India） Private Limited		
注册编号	U72900HR2015FTC055181		
注册地址	604, Tower B, Global BusinessPark, M.G. Road, Gurgaon, Haryana, 122001, India		
已发行股份数及股本	2,311,750 卢比		
登记日期	2015-4-17		
登记状态	存续（在营、开业、在册）		
主营业务	终端数据设备的销售		
股权结构	股东名称	持股数量（股）	出资比例
	成为信息	231,158	99.99%
	王俊	17	0.01%
合计		**231,175**	**100.00%**

注：根据印度律师出具的法律意见书，王俊为成为信息的在职员工，印度成为的名义股

东，代成为信息持有印度成为的股份，以满足《印度公司法》对至少两名股东的要求。

（二）主要财务数据

单位：万元

项目	2026 年 3 月 31 日 /2026 年 1-3 月	2025 年 12 月 31 日 /2025 年度	2024 年 12 月 31 日 /2024 年度
资产总额	2,862.40	3,117.91	3,599.77
负债总额	439.12	549.84	1,274.17
所有者权益	2,423.29	2,568.07	2,325.60
营业收入	1,388.92	5,060.35	4,454.80
净利润	19.33	419.07	777.61

（三）结合标的资产印度市场收入毛利的占比等分析标的资产在印度设立子公司的原因及商业合理性，与同行业公司、标的资产在其余地区的生产经营模式是否存在差异，如是，分析存在差异的原因及合理性

1、结合标的资产印度市场收入毛利的占比等分析标的资产在印度设立子公司的原因及商业合理性

（1）标的资产印度市场收入毛利及占比

报告期各期，标的公司印度市场收入毛利及占比的具体情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
印度市场收入	1,537.38	5,736.31	4,728.83
标的公司营业收入总额	8,403.00	31,768.24	33,534.29
印度市场收入占比	18.30%	18.06%	14.10%
印度市场毛利	564.89	2,555.92	2,520.44
标的公司毛利总额	3,353.69	13,452.91	14,335.32
印度市场毛利占比	16.84%	19.00%	17.58%

（2）标的资产在印度设立子公司的原因及商业合理性

截至本报告书签署日，成为信息仅设有一家子公司，即印度成为。标的公司于 2015 年较早即在印度设立了全资子公司印度成为，主要系标的公司看好印度 AIDC 市场的增长潜力，为更好的响应印度 AIDC 市场客户的需求，组建本地化团队服务印度的终端市场，故设立印度成为在本地展业。具体而言：

1）依托于庞大的市场潜力与人口红利，印度市场为寻求增长的中国企业提供了较大的增量空间。根据国际货币基金组织的数据，印度 GDP 由 2015 年的 2.1 万亿美元增长至 2025 年的 4.2 万亿美元，印度 GDP 在过去十年（2015-2025 年）几乎实现了翻倍，是全球增长最快的主要经济体之一。

2）印度的数字化转型尤其 AIDC 技术逐渐渗透至国民经济主要行业领域中，形成了以零售电商、仓储物流、智能制造及医疗保健为核心的应用领域。根据新德里经济智库国家应用经济研究委员会（NCAER）的估算，2023-2024 年印度物流成本占 GDP 的 7.97%，物流支出对国民经济运行和企业经营成本具有重要影响，印度物流、仓储及运输体系具备较大的市场规模和持续优化空间。过去十年，印度的电子商务市场增速迅猛，市场空间较大，根据 GlobalData 预测，印度电子商务市场预计将在 2024 年增长 23.8%，达到 1,473 亿美元，并在 2028 年前以 18.7%的复合年增长率增长至 2,923 亿美元。

3）印度的 AIDC 市场处于高速增长阶段，标的公司 2015 年在印度成立子公司，组建、培养一支具有品牌营销、技术服务能力的本地化团队，能够为成为品牌在印度市场的增长构建核心差异化优势，相比国内同行业公司，具有先发优势。印度成为的专业团队熟悉当地的商业习惯，掌握印度市场前沿的增长点，更能深入客户现场，第一时间收集到印度客户对产品的使用反馈、改进建议以及未被满足的需求，从而提供定制化的产品方案以及快速的服务响应，为标的公司在印度市场的增长构建可靠的技术壁垒和品牌信任。

2023 年印度市场收入为 2,163.96 万元，印度市场毛利为 1,097.04 万元，报告期内，标的公司在印度市场的收入和毛利金额呈逐年上升**趋势**，与印度 AIDC 市场的增长相匹配，故标的公司在印度设立子公司具有商业合理性。

2、与同行业公司、标的资产在其余地区的生产经营模式是否存在差异，如是，分析存在差异的原因及合理性

（1）同行业公司亦有在印度设立子公司，标的公司设立印度子公司与同行业公司不存在差异

标的公司的同行业公司斑马技术（Zebra）设立了印度子公司 Zebra Technologies India Private Ltd，Symbol Technologies India Pvt Ltd；同行业公

司霍尼韦尔（Honeywell）设立了印度子公司 Honeywell International India Private Limited、Honeywell Technology Solutions Lab Pvt Ltd、Honeywell Automation India Limited；同行业公司新大陆（000997）设立了印度子公司 Newland AIDC India Service Pvt Ltd。

同行业公司	印度子公司	设立时间	注册地址
Zebra	Zebra Technologies India Private Ltd	2011	201 Prestige Sigma, second floor No.3 Vittal Mallya Road Bangalore KA IN 560001.
	Symbol Technologies India Pvt Ltd	2000	
Honeywell	Honeywell International India Private Limited	1995	1120-21, 11th Floor, Tower A, DLF Tower, Jasola, Jasola District Centre, New Delhi-110025, India
	Honeywell Technology Solutions Lab Pvt Ltd	1994	Survey#96&97 Boganahalli Village, Survey#72/2&72/5 Doddakananahalli Village Varthur Hobli Bengaluru-E Bengaluru Bangalore KA IN 560103.
	Honeywell Automation India Limited	1984	56 & 57 Hadapsar Industrial Estate Hadapsar, Pune – 122002, Maharashtra
新大陆	Newland AIDC India Service Pvt Ltd	2022	B-309, 310 & 311, Third Floor, Tower B, Noida One, Plot No. 8, Block B Sector-62 Noida, Distt. Gautam Budh Nagar Noida Sector 62 Gautam Buddha Nagar Uttar Pradesh India 201309

（2）标的资产在非印度的其他境外区域，未设立子公司，主要系由标的公司直接销售及通过经销商进行，相应的原因及合理性

标的公司除了销售子公司印度成为之外，未设立其他境外子公司，主要系考虑到境外其他区域设立子公司的各项成本较高，且标的公司已在境外拥有较为完善的经销商体系。

标的公司在印度的销售主要系通过印度成为及经销商，标的公司其他境外区域的销售主要系由标的公司直接销售及通过经销商进行，主要系由于下游应用领域较多，客户较为分散，同行业企业大多采用直销、经销相结合的方式，以服务更多细分行业和区域的客户，满足客户多元化的需求。

发展至今，得益于成为信息稳定的产品性能及品牌声誉，印度成为已形成一定的客户积累，报告期内印度成为所服务的客户数量分别为 100 余家、100 余家、50 余家，合计 170 余家客户，涵盖了 Scootsy、Safexpress、Infotek、GMR AIRPORTS LIMITED、Zepto、Shadowfax 等印度知名企业。印度区域高速增长

的 AIDC 市场、良好的客户基础亦为印度成为的长足发展提供了有力支撑。

综上，标的公司在印度设立子公司与同行业公司不存在差异，标的资产在非印度的其他境外区域，未设立子公司，主要通过标的公司直接销售及通过经销商进行，具有合理性。

五、主要资产权属、主要负债及对外担保情况

（一）主要资产权属状况

1、主要资产情况

根据信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《审计报告》，截至 2026 年 3 月 31 日，成为信息主要资产情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 3 月 31 日	
	金额	比例
货币资金	12,615.80	36.15%
交易性金融资产	1,861.45	5.33%
应收票据	80.59	0.23%
应收账款	2,770.09	7.94%
预付款项	2,693.94	7.72%
其他应收款	315.54	0.90%
存货	11,994.93	34.38%
其他流动资产	83.02	0.24%
流动资产合计	**32,415.35**	**92.90%**
固定资产	991.66	2.84%
使用权资产	827.80	2.37%
无形资产	1.98	0.01%
递延所得税资产	633.52	1.82%
其他非流动资产	23.98	0.07%
非流动资产合计	**2,478.94**	**7.10%**
资产总计	**34,894.29**	**100%**

2、主要资产权属

（1）固定资产

成为信息固定资产主要包括机器设备、运输设备、办公设备及其他。截至2026年3月31日，成为信息固定资产具体情况如下：

单位：万元

项目	账面原值	账面价值	成新率
电子设备	1.41	0.89	63.16%
机器设备	1,549.18	589.61	38.06%
运输设备	952.24	102.47	10.76%
办公设备及其他	1,641.32	298.69	18.20%
合计	**4,144.15**	**991.66**	**23.93%**

（2）房屋及建筑物

截至本报告书签署日，成为信息及其下属子公司不存在取得权利证书的自有房屋，也不存在正在使用且尚未取得权利证书的自有房屋。

（3）租赁房屋

截至本报告书签署日，成为信息及其子公司租赁的经营性用房情况如下：

序号	承租方	出租方	租赁地址	房产证号	面积（m²）	租赁期限
1	成为信息	深圳市高新奇战略新兴产业园区管理有限公司	深圳市宝安区新安街道兴东社区67区大仟工业厂区2号厂房9层01	深房地字第5000554346号	2,895.82	2023.07.01-2028.06.30
2	成为信息	深圳市领亚美生孵化器管理有限公司	深圳市宝安区石岩街道塘头社区塘头1号路领亚工业园4号厂房三层	粤（2018）深圳市不动产权第0095023号	3,484.05	2024.05.10-2027.05.09
3	成为信息	深圳市领亚美生孵化器管理有限公司	深圳市宝安区石岩街道塘头社区塘头1号路领亚美生智慧绿谷望月楼505、507室	粤（2018）深圳市不动产权第0093118号	/	2026.03.07-2027.05.09
4			深圳市宝安区石岩街道塘头社区塘头1号路领亚美生智慧绿谷望月楼210、211、503、616、617、618、620、622室		/	2025.06.16-2027.05.15
5	成为信息	创维集团科技园管理有限公司	深圳市宝安区塘头一号路8号创维创新谷4号公寓楼736、826房	不动产权第0004766号	93.79	2026.08.01-2027.07.31
6			深圳市宝安区塘头一号路8号创维创新谷4号公寓楼625房		46.78	2025.12.01-2026.11.30

序号	承租方	出租方	租赁地址	房产证号	面积（m²）	租赁期限
7			深圳市宝安区塘头一号路 8 号创维创新谷 4 号公寓楼 1718 房		45.67	2025.11.01-2026.10.31
8	成为信息	深圳市菁创置业有限公司	深圳市宝安区新安街道兴东社区 67 区大仟工业厂区一期 3 栋 3814、二期 3 号楼 B304、B306、B603、B605、B608、A807 员工宿舍	深房地字第 5000554346 号	354	2026.02.01-2027.01.31
9	成为信息	深圳市菁创置业有限公司	深圳市宝安区新安街道兴东社区 67 区大仟工业厂区二期 3 号楼 C203、C611、C612、C613、C614、C615、C616 员工宿舍	深房地字第 5000554346 号	356.34	2026.02.01-2027.01.31
10	成为信息	赖永惠	昆明市官渡区金马藤苑 4 栋 2704 室	云（2022）官渡区不动产权第 0164541 号	110.51	2026.01.01-2026.12.31
11	成为信息	彭明宇	北京市朝阳区九龙山家园 9 号楼 19 层 1912	京（2019）朝不动产权第 0089276 号	94.48	2026.01.15-2027.01.14
12	成为信息	胡艳	重庆市江北区红锦大道 1 号理想大厦 A 栋 12-2	103 房地证 2008 字第 12049 号	110.58	2025.04.29-2027.04.28
13	成为信息	黄渊	贵阳经济技术开发区甲秀南路与贵安大道交汇处碧桂园星臣.贵阳 1 号 Y9 栋 2 单元 2 层 2 号	黔（2022）经开区不动产权第 0004797 号	171.34	2026.04.01-2027.03.30
14	成为信息	张红梅	陕西省西安市碑林区兴庆中路 1 号翠庭大厦 16-B2	陕（2019）西安市不动产权第 0299181 号	123.17	2025.07.01-2028.06.30
15	印度子公司	Pradeep Uberoi、Reenu Uberoi、M/s Framework Interiors	604,TOWER B,Global Business Park,Near Guru Dronacharya Metro Station	/	2054 平方英尺	2024.04.23-2030.04.22
16	印度子公司	Sarabjit Kaur Sethi、Dilbir Singh Sethi	No.#606,Sixth Floor,at Global Business Park,MG Road,Gurgaon,Haryana	/	1364 平方英尺	2025.08.01-2027.07.31

（4）无形资产

成为信息无形资产主要包括软件及商标。截至 2026 年 3 月 31 日，成为信息无形资产具体情况如下：

单位：万元

项目	账面原值	账面价值
软件	52.64	1.98
商标	13.27	-
合计	**65.92**	**1.98**

（5）土地使用权

截至本报告书签署日，成为信息及其下属子公司不存在已取得权利证书的土地使用权，也不存在正在使用且尚未取得权利证书的土地使用权。

（6）专利

截至本报告书签署日，成为信息及其下属子公司拥有 40 项已取得权利证书的专利，其中发明专利 21 项。具体情况如下：

序号	专利类型	专利号	专利名称	申请日	授权公告日	有效期限	权利人	取得方式
1	发明专利	202520457726.1	一种基于 RFID 读写器的数据读取方法及系统	2025.10.29	2026.02.10	20 年	成为信息	原始取得
2	发明专利	2025114460992	一种基于 RFID 读写器的电子标签位置感知与追踪方法及系统	2025.10.11	2025.12.16	20 年	成为信息	原始取得
3	发明专利	2023103421923	UHF 手持终端精确定位标签的方法及相关装置	2023.04.03	2023.06.27	20 年	成为信息	原始取得
4	发明专利	2022110293200	超高频模组与 PDA 的双向认证方法及相关设备	2022.08.26	2022.11.25	20 年	成为信息	原始取得
5	发明专利	2022108642896	一种手持机采集原始图像的方法、手持机及存储介质	2022.07.22	2023.02.03	20 年	成为信息	原始取得
6	发明专利	2022106724783	读写器快速输出标签数	2022.06.15	2022.08.26	20 年	成为信息	原始取得

序号	专利类型	专利号	专利名称	申请日	授权公告日	有效期限	权利人	取得方式
			据的方法、读写器、接收终端					
7	发明专利	2022101625993	标签的防伪验证方法、UHF 手持终端及存储介质	2022.02.22	2022.07.22	20 年	成为信息	原始取得
8	发明专利	2022100343167	一种车载终端的通信方法、车载终端、摄像终端	2022.01.13	2022.04.19	20 年	成为信息	原始取得
9	发明专利	2021116077817	一种读写器的解码方法、读写器及存储介质	2021.12.27	2022.04.01	20 年	成为信息	原始取得
10	发明专利	2021113373749	UHF 手持终端查找标签的方法、UHF 手持终端及标签	2021.11.12	2022.04.19	20 年	成为信息	原始取得
11	发明专利	2021112228521	UHF 手持终端的标签盘点方法及 UHF 手持终端	2021.10.20	2022.02.11	20 年	成为信息	原始取得
12	发明专利	2021110239042	基于 RFID 天线的文件智能定位方法、系统及存储介质	2021.09.02	2021.11.30	20 年	成为信息	原始取得
13	发明专利	2021109448282	一种读写器的数据传输方法、数据接收器及存储介质	2021.08.17	2021.11.30	20 年	成为信息	原始取得
14	发明专利	2021108954959	一种读写器的标签处理方法、读写器及存储介质	2021.08.05	2021.11.05	20 年	成为信息	原始取得
15	发明专利	2021108266126	多通道读写器通道智能切换的方法、读写器	2021.07.21	2021.10.01	20 年	成为信息	原始取得

序号	专利类型	专利号	专利名称	申请日	授权公告日	有效期限	权利人	取得方式
			及存储介质					
16	发明专利	2020115501338	数据读写方法、系统及计算机可读存储介质	2020.12.24	2021.10.08	20 年	成为信息	原始取得
17	发明专利	2020106413395	多标签盘点方法、电子设备及存储介质	2020.07.06	2021.11.05	20 年	成为信息	原始取得
18	发明专利	2020106175363	UHF 手持终端的控制方法和存储介质	2020.06.30	2021.09.17	20 年	成为信息	原始取得
19	发明专利	2018108159921	标签盘点的防冲突方法、读写器	2018.07.24	2022.01.25	20 年	成为信息	原始取得
20	发明专利	201710414988X	一种密钥更新方法及系统	2017.06.05	2020.05.22	20 年	成为信息	原始取得
21	发明专利	2017104150463	一种外设平台系统及其运行方法和使用方法	2017.06.05	2020.06.16	20 年	成为信息	原始取得
22	外观设计	2025300506883	工业级手持终端（C63）	2025.01.24	2025.10.17	15 年	成为信息	原始取得
23	外观设计	202530050727X	工业级手持终端（C63 带手柄）	2025.01.24	2025.10.14	15 年	成为信息	原始取得
24	外观设计	2024302483877	工业级平板电脑（P100）	2024.04.29	2024.12.20	15 年	成为信息	原始取得
25	外观设计	2023302942303	便携式数据处理器（MC21）	2023.05.18	2023.10.20	15 年	成为信息	原始取得
26	外观设计	2023302943772	便携式数据处理器（MC62）	2023.05.18	2023.10.20	15 年	成为信息	原始取得
27	外观设计	202330294421X	便携式数据处理器（MC95）	2023.05.18	2023.09.22	15 年	成为信息	原始取得
28	外观设计	2023301267414	工业级数据处理终端（C5）	2023.03.17	2023.08.11	15 年	成为信息	原始取得
29	外观设计	2022305590782	便携式数据处理器（MC50）	2022.08.25	2022.11.11	15 年	成为信息	原始取得

序号	专利类型	专利号	专利名称	申请日	授权公告日	有效期限	权利人	取得方式
30	外观设计	2022304790851	扫描枪（SR160）	2022.07.26	2022.11.25	15 年	成为信息	原始取得
31	外观设计	2021307884998	穿戴式手部配件（MR20）	2021.11.30	2022.04.15	15 年	成为信息	原始取得
32	外观设计	2019300985929	便携式数据处理器（C66）	2019.03.12	2019.11.05	10 年	成为信息	原始取得
33	外观设计	2018303904736	便携式数据终端（p80）	2018.07.19	2019.05.10	10 年	成为信息	原始取得
34	外观设计	2018303906977	便携式数据终端（C72）	2018.07.19	2019.06.18	10 年	成为信息	原始取得
35	实用新型	202520668823.5	一种物流用 RFID 手持终端	2025.04.10	2026.05.08	10 年	成为信息	原始取得
36	实用新型	202520457728.0	一种多功能 RFID 读写终端	2025.03.17	2026.04.07	10 年	成为信息	原始取得
37	实用新型	20252668827.3	一种带有护眼功能的工业平板	2025.04.10	2026.04.07	10 年	成为信息	原始取得
38	实用新型	20252892998.4	一种冷链物流用 RFID 手持终端	2025.05.08	2026.04.07	10 年	成为信息	原始取得
39	实用新型	202520457726.1	一种基于 GPRS 的公交车载终端	2025.03.17	2026.01.20	10 年	成为信息	原始取得
40	外观设计	202630061066.5	工业级手持终端（CW123）	2026.02.03	2026.08.14	15 年	成为信息	原始取得

（7）商标

截至本报告书签署日，成为信息及其下属子公司已取得权利证书的境内商标的具体情况如下：

序号	注册商标号	注册商标	国际分类	有效期限	权属人
1	第 62082743 号	CHAINWAY	第 9 类	2022.07.07-2032.07.06	成为信息
2	第 62081830 号	CHAINWAY	第 16 类	2022.07.07-2032.07.06	成为信息
3	第 62082706 号	CHAINWAY	第 7 类	2022.07.07-2032.07.06	成为信息

序号	注册商标号	注册商标	国际分类	有效期限	权属人
4	第 62065052 号	CHAINWAY	第 20 类	2022.07.28-2032.07.27	成为信息
5	第 11950377 号	CHAINWAY	第 9 类	2024.06.14-2034.06.13	成为信息
6	第 4758312 号	CHAINWAY	第 9 类	2018.04.28-2028.04.27	成为信息

成为信息拥有的“CHAINWAY”商标已在多个境外国家/地区注册，具体情况如下：

序号	注册号	注册商标	申请类别	注册日期	到期续展日期	授权国家/地区	权属人
1	003676	CHAINWAY	第 9 类	2016.09.28	2036.06.05	尼日利亚	成为信息
2	2015/14725	CHAINWAY	第 9 类	2015.06.05	2035.06.05	南非	成为信息
3	TMA989,036	CHAINWAY	第 9 类	2018.01.19	2033.01.19	加拿大	成为信息
4	909511543	CHAINWAY	第 9 类	2017.10.31	2027.10.31	巴西	成为信息
5	1190409	CHAINWAY	第 9 类	2015.12.24	2035.12.24	智利	成为信息
6	432824	CHAINWAY	第 9 类	2016.11.23	2026.11.23	巴拉圭	成为信息
7	IDM000573736	CHAINWAY	第 9 类	2017.04.06	2035.06.08	印度尼西亚	成为信息
8	2015058956	CHAINWAY	第 9 类	2015.06.10	2035.06.10	马来西亚	成为信息
9	Kor423702	CHAINWAY	第 9 类	2015.06.25	2035.06.24	泰国	成为信息
10	236659	CHAINWAY	第 9 类	2016.01.12	2035.07.05	阿联酋	成为信息
11	11436019438	CHAINWAY	第 9 类	2016.07.21	2034.11.22	沙特阿拉伯	成为信息
12	304304736	CHAINWAY	第 9 类	2017.10.18	2027.10.18	中国香港	成为信息
13	5225407	CHAINWAY	第 9 类	2017.06.20	2027.06.20	美国	成为信息
14	1312214	CHAINWAY	第 9 类	2016.04.29	2036.04.29	墨西哥	成为信息
15	1312214	CHAINWAY	第 9 类	2016.04.29	2036.04.29	马德里、澳大利亚、保加利亚、捷克、德国、埃及、西班	成为信息

序号	注册号	注册商标	申请类别	注册日期	到期续展日期	授权国家/地区	权属人
						牙、法国、英国、印度、意大利、日本、韩国、波兰、俄罗斯、新加坡、土耳其、越南	

（8）软件著作权及作品著作权

截至本报告书签署日，成为信息及其下属子公司拥有 57 项已取得权利证书的软件著作权。具体情况如下：

序号	软件名称	证书号	登记号	首次发表日期	登记日期	著作权人
1	成为道路运输从业人员管理软件 V1.0	软著登字第 128149 号	2009SR01970	2007.12.27	2009.01.09	成为信息
2	成为驾培通管理软件 V1.0	软著登字第 136286 号	2009SR10107	2006.02.15	2009.03.14	成为信息
3	成为驾培通多媒体理论教学软件 V1.0a	软著登字第 133760 号	2009SR07581	2005.08.30	2009.02.25	成为信息
4	成为驾驶员培训无纸化考试管理软件 V1.0	软著登字第 129570 号	2009SR03391	2007.12.19	2009.01.15	成为信息
5	道路运输驾驶员从业资料多媒体教学软件 V1.0	软著登字第 0198317 号	2010SR010044	2008.12.01	2010.03.05	成为信息
6	成为便携式数据处理器开发套件软件 V1.0	软著登字第 0261187 号	2010SR072914	未发表	2010.12.25	成为信息
7	一种指纹识别算法软件 V1.0	软著登字第 0446891 号	2012SR078855	未发表	2012.08.24	成为信息
8	机动车驾驶人员培训计时计程管理系统 V1.0	软著登字第 0514224 号	2013SR008462	未发表	2013.01.25	成为信息
9	成为道路运输从业人员考试业务管理软件 V1.0	软著登字第 0652168 号	2013SR146406	未发表	2013.12.16	成为信息
10	成为道路运输从业人员网络培训学习软件 V1.0	软著登字第 0651009 号	2013SR145247	未发表	2013.12.13	成为信息

序号	软件名称	证书号	登记号	首次发表日期	登记日期	著作权人
11	成为机动车驾驶人员网络培训学习软件 V1.0	软著登字第 0650710 号	2013SR144948	未发表	2013.12.13	成为信息
12	成为驾校综合业务管理软件【简称：成为驾校信息化】V1.0	软著登字第 0650752 号	2013SR144990	2013.09.10	2013.12.13	成为信息
13	成为驾培学时记录仪终端软件 V2.0	软著登字第 0730325 号	2014SR061081	未发表	2014.05.15	成为信息
14	成为数据处理器嵌入式软件【简称：AppCenter】V3.16	软著登字第 0730498 号	2014SR061254	2013.09.27	2014.05.15	成为信息
15	成为停车收费管理软件 V2.0	软著登字第 0730497 号	2014SR061253	未发表	2014.05.15	成为信息
16	成为 GPS 数据监控系统 V1.0	软著登字第 0670268 号	2014SR001024	未发表	2014.01.03	成为信息
17	成为从业人员继续教育视频学习系统软件 V1.0	软著登字第 0947919 号	2015SR060833	未发表	2015.04.08	成为信息
18	成为驾驶员培训公众信息平台软件 V1.0	软著登字第 0946136 号	2015SR059050	未发表	2015.04.02	成为信息
19	成为大数据分布式多数据库数据管理软件 V1.17	软著登字第 1265317 号	2016SR086700	未发表	2016.04.26	成为信息
20	成为驾驶员培训多端即时通讯软件 V1.0	软著登字第 1265323 号	2016SR086706	未发表	2016.04.26	成为信息
21	成为 IOS 平台大驾培 APP 软件 V1.12	软著登字第 1139743 号	2015SR252657	未发表	2015.12.10	成为信息
22	成为护士排班管理系统 V1.0	软著登字第 1517366 号	2016SR338749	未发表	2016.11.21	成为信息
23	成为移动护士工作站软件 V1.0	软著登字第 1540595 号	2016SR361979	未发表	2016.12.9	成为信息
24	成为驾驶员培训 APP（教练员）软件 V1.0	软著登字第 1557326 号	2016SR378710	未发表	2016.12.19	成为信息
25	成为驾驶员培训 APP（学员）软件 V1.0	软著登字第 1557319 号	2016SR378703	未发表	2016.12.19	成为信息
26	成为移动医生系统 V1.0	软著登字第 2200284 号	2017SR615000	未发表	2017.11.09	成为信息
27	成为驾驶员培训 APP（校长）软件 V1.0- 成为	软著登字第 2497939 号	2018SR168844	未发表	2018.03.14	成为信息

序号	软件名称	证书号	登记号	首次发表日期	登记日期	著作权人
	BOSS 端					
28	成为驾驶员多媒体在线培训软件 V3.0	软著登字第 2497936 号	2018SR168841	未发表	2018.03.14	成为信息
29	成为移动护士工作站软件 V3.0	软著登字第 2565067 号	2018SR235972	未发表	2018.04.09	成为信息
30	成为智能终端嵌入式软件 V2.7.6	软著登字第 2565629 号	2018SR236534	未发表	2018.04.09	成为信息
31	成为终端管理软件 V1.0	软著登字第 2566290 号	2018SR237195	未发表	2018.04.09	成为信息
32	成为终端安全软件 V1.0	软著登字第 2565601 号	2018SR236506	未发表	2018.04.09	成为信息
33	成为驾培通预约培训先学后付软件 V1.0	软著登字第 2565609 号	2018SR236514	未发表	2018.04.09	成为信息
34	成为移动医生系统 V3.0	软著登字第 3667591 号	2019SR0246834	未发表	2019.03.13	成为信息
35	成为工业平板嵌入式软件[简称：AppCenter]V1.2.4	软著登字第 3526598 号	2019SR0105841	未发表	2019.01.29	成为信息
36	成为驾驶培训 APP(BOSS)软件 V1.0	软著登字第 3526620 号	2019SR0105863	未发表	2019.01.29	成为信息
37	成为 UHF 读写器嵌入式软件[简称：UHF-ble]V1.4.1	软著登字第 4831257 号	2019SR1410500	未发表	2019.12.23	成为信息
38	成为 GPS 网关软件 V1.0	软著登字第 4961742 号	2020SR0083046	未发表	2020.1.16	成为信息
39	成为测绘手簿嵌入式软件[简称：AppCenter]V3.0.7	软著登字第 6828471 号	2021SR0104154	未发表	2021.01.19	成为信息
40	成为键盘助手软件 V7.4.0	软著登字第 10509115 号	2022SR1554916	未发表	2022.11.21	成为信息
41	UHF 服务管理软件 V3.1.3	软著登字第 12607576 号	2024SR0203703	未发表	2024.01.31	成为信息
42	手持终端条码配置系统 V1.0.0	软著登字第 12607608 号	2024SR0203735	未发表	2024.01.31	成为信息
43	IOS RFID 读写器软件 V1.0.3	软著登字第 13575899 号	2024SR1172026	未发表	2024.08.13	成为信息
44	Uniapp RFID 读写器软件:[简	软著登字第 14657472 号	2025SR0001274	未发表	2025.01.02	成为信息

序号	软件名称	证书号	登记号	首次发表日期	登记日期	著作权人
	称:rfid-ble-demo]V1.0.0					
45	Android RFID 蓝牙服务管理软件:[简称:BTWedgel]V1.1.0	软著登字第14657465号	2025SR0001267	未发表	2025.01.02	成为信息
46	PDA 配置平台	软著登字第14983798号	2025SR0327600	未发表	2025.02.25	成为信息
47	驾驶培训监管服务平台	软著登字第14983934号	2025SR0327736	未发表	2025.02.25	成为信息
48	成为一键配置软件[简称:AnyConfig]V1.08	软著登字第15277618号	2025SR0621420	未发表	2025.04.15	成为信息
49	成为安全桌面软件 V1.26	软著登字第16809157号	2025SR2152959	未发表	2025.11.05	成为信息
50	成为按键映射软件 V1.02	软著登字第16809162号	2025SR2152964	未发表	2025.11.05	成为信息
51	Linux UHF 服务软件 V1.0.3	软著登字第16932602号	2025SR2276404	未发表	2025.11.25	成为信息
52	成为设备诊断软件 V1.03	软著登字第16932603号	2025SR2276405	未发表	2025.11.25	成为信息
53	Flutter 超高频软件 V0.1.0	软著登字第16932594号	2025SR2276396	未发表	2025.11.25	成为信息
54	基于STM32多接口超高频读写器软件 V1.0.2	软著登字第16953263号	2025SR2297065	未发表	2025.11.27	成为信息
55	成为移动设备管理 MDM 系统 V1.0	软著登字第17393850号	2026SR0179569	未发表	2026.01.28	成为信息
56	鸿蒙 RFID 读写器软件 V1.0	软著登字第17406061号	2026SR0191780	未发表	2026.01.29	成为信息
57	驾驶员课堂计时培训系统[简称:课堂计时系统]V3.0	软著登字第17437301号	2026SR0223020	未发表	2026.02.03	成为信息

截至本报告书签署日，成为信息及其下属子公司拥有 1 项已取得权利证书的作品著作权。具体情况如下：

序号	作品名称	登记号	创作完成日期	首次发表日期	登记日期	著作权人
1	驾培通机动车驾驶员理论培训课程	粤作登字-2018-I-00000776	2018.09.14	未发表	2018.10.12	成为信息

（9）货币资金

截至 2026 年 3 月 31 日，成为信息货币资金余额为 12,615.80 万元，主要为银行存款，均存放于成为信息开立、拥有并管理的银行账户内；报告期末，除因缴纳履约保证金存在 56.87 万元的受限货币资金及利息以外，成为信息货币资金不存在其他权利受限情形，不涉及诉讼、仲裁、司法强制等重大争议或妨碍权属转移的其他情况。

（10）存货

截至 2026 年 3 月 31 日，成为信息存货账面价值为 11,994.93 万元，主要为半成品、原材料及产成品等；截至报告期末，成为信息存货不存在抵押、质押等权利限制，不涉及诉讼、仲裁、司法强制等重大争议或妨碍权属转移的其他情况。

（二）主要负债及或有负债情况

根据信永中和出具的《审计报告》，截至 2026 年 3 月 31 日，成为信息主要负债构成情况如下：

项目	2026 年 3 月 31 日	
	金额（万元）	比例
短期借款	11.54	0.08%
应付账款	1,947.89	13.52%
合同负债	1,472.53	10.22%
应付职工薪酬	563.31	3.91%
应交税费	267.08	1.85%
其他应付款	9,012.89	62.56%
一年内到期的非流动负债	491.93	3.41%
其他流动负债	103.45	0.72%
流动负债合计	**13,870.63**	**96.29%**
租赁负债	380.52	2.64%

项目	2026 年 3 月 31 日	
	金额（万元）	比例
预计负债	27.24	0.19%
递延所得税负债	127.30	0.88%
非流动负债合计	**535.06**	**3.71%**
负债合计	**14,405.68**	**100%**

报告期末，成为信息主要负债为其他应付款，系尚未支付给股东的减资款。此外，还包括了应付账款、合同负债、应付职工薪酬、应交税费及租赁负债等日常经营活动产生的经营性负债。

（三）对外担保

截至本报告书签署日，成为信息不存在对外担保情况。

（四）抵押、质押等权利受限情况

根据《审计报告》，截至 2026 年 3 月 31 日，成为信息所有权或使用权受限的资产账面价值为 56.87 万元，系缴纳的履约保证金及利息。

除此以外，成为信息及其子公司不存在其他抵押、质押等权利受限情况的资产。

六、诉讼、仲裁、行政处罚及合法合规情况

截至本报告书签署日，成为信息股权清晰，尚未了结的金额在 50 万元以上及此前披露过的重大诉讼、仲裁案件情况如下：

序号	原告	被告	案号	审理法院	案由	诉讼请求	案件状态
1	成为信息	南京鑫虹悦电子科技有限责任公司、刘玲、董怀永	（2026）粤 0306 民初 6644 号	深圳市宝安区人民法院	买卖合同纠纷	请求判令被告向原告支付货款 718,230 元及违约金 143,646 元等	已和解并收到全部货款 718,230 元
2	成为信息	广东中城智联科技有限公司	（2026）粤 0305 民初 6960 号	深圳市南山区人民	买卖合同	请求判令解除原被告签订的 2 份《采购订单》；判令被告立即向原告退还已支付的	正在一审审理过程中。已经完成财产保全，冻结被告银行存款 336,336 元，被告

序号	原告	被告	案号	审理法院	案由	诉讼请求	案件状态
				法院	纠纷	货款 3,118,220 元及支付违约金 1,309,638 元、经济损失 1,864,660 元等	于 2026 年 7 月提起反诉，要求标的公司返还货物（如不能返还货物，则赔偿利润损失）及承担律师费等。

成为信息涉及的上述诉讼案件系业务合同纠纷引起的诉讼案件，且成为信息均为原告。报告期内，成为信息不存在重大违法违规而受到行政处罚或存在刑事处罚的情形，不存在因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查的情形。

七、主营业务发展情况

（一）所处行业的主管部门、监管体制、主要法律法规及政策

（1）所属行业及确定所属行业的依据

成为信息是国内较早布局且聚焦 RFID 的物联网行业数字化解决方案提供商，系少数拥有超高频 RFID 核心技术自主能力的设备厂商之一，主要从事智能数据采集终端、超高频 RFID 模块及组件等产品的研发、生产和销售。根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），成为信息所处行业为“（C39）计算机、通信和其他电子设备制造业”下的“（C3990）其他电子设备制造”。根据国家统计局公布的《战略性新兴产业分类（2018）》，成为信息属于“1 新一代信息技术产业”之“1.1.2 新型计算机及信息终端设备制造”，具体而言为“RFID 读写机具/标签（高频、超高频、有源）”，属于国家重点鼓励的战略性新兴产业。

（2）行业主管部门、行业监管体制、行业主要法律法规政策及对标的公司的主要影响

1）行业主管部门及行业监管体制

成为信息所处行业的主管部门为国家工业和信息化部，其主要职责包括拟定产业政策和发展规划，推进产业结构战略性调整和优化升级，推进信息化和工业化融合，指导行业技术进步和创新改造；起草相关法律法规草案，制定规章，拟订行业技术规范和标准并组织实施，指导行业质量管理工作。成为信息所处行业的全国性行业组织为中国自动识别技术协会，中国自动识别技术协会是由从事自

动识别技术管理、研究、生产、销售和使用的企事业单位及个人自愿结成的全国性、行业性、非营利性的社会团体。协会主要职责为组织和协调全国从事自动识别技术研究、生产、销售和使用的单位和个人，加快自动识别技术及产品的研发、制造，加强标准化工作，开展国际交流与合作，促进自动识别产业的健康发展，推动自动识别技术的广泛应用。

2）行业主要法律法规政策及对标的公司的主要影响

数字化浪潮影响下，物联网产业作为战略性新兴产业的关键组成部分，关乎国家经济的高质量发展与社会的智能化转型。RFID 技术作为物联网感知外界的重要支撑技术，正逐渐成为连接物理世界与数字世界的桥梁，是国家优先发展的产业之一，已逐渐成为企业简化工作及生产流程、降本增效、实现智能化升级、增强竞争能力不可或缺的技术工具和手段。受益于国家扶持政策引导、行业标准完善和应用场景延伸，相关产业正处于良好发展态势，应用前景广泛，市场需求快速增长。主要法律法规政策情况如下：

序号	文件名称	颁布时间	颁布机构	主要内容
1	《贯彻实施〈国家标准化发展纲要〉行动计划（2024—2025年）》	2024 年	市场监管总局、国家发展改革委等多部门	强化产业融合标准制定。围绕数字技术与实体经济深度融合，加快研制物联网、大数据、云计算等新兴技术与传统产业融合相关标准,健全标准体系，推动传统制造业标准提档升级。
2	《关于数字贸易改革创新发展的意见》	2024 年	国务院	加强关键核心技术创新，加快发展通信、物联网、云计算、人工智能、区块链、卫星导航等领域对外贸易。
3	《物联网标准体系建设指南（2024 版）》	2024 年	工业和信息化部	加强物联网标准工作顶层设计，强化全产业链标准工作协同，统筹推进标准的研制、实施和国际化，引领物联网产业高质量发展。
4	《新产业标准化领航工程实施方案（2023—2035 年）》	2023 年	工业和信息化部、科技部等多部门	全面推进新兴产业标准体系建设，研制大数据、物联网、算力、云计算、人工智能、区块链、工业互联网、卫星互联网等新兴数字领域标准。
5	《“十四五”规划》	2021 年	国务院	提出加快推动数字产业化，构建基于 5G 的应用场景和产业生态，在智能交通、智慧物流、智慧能源、智慧医疗等重点领

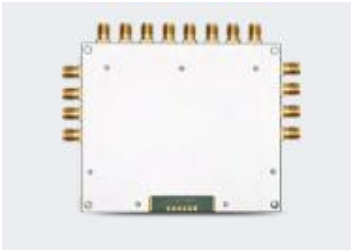
序号	文件名称	颁布时间	颁布机构	主要内容
				域开展试点示范。将物联网列为数字经济重点产业，提出推动传感器、网络切片、高精度定位等技术创新，协同发展云服务与边缘计算服务，培育车联网、医疗物联网、家居物联网产业。
6	《“十四五”数字经济发展规划》	2021 年	国务院	提高物联网在工业制造、农业生产、公共服务、应急管理等领域的覆盖水平，增强固移融合、宽窄结合的物联接入能力。
7	《物联网新型基础设施建设三年行动计划（2021-2023 年）》	2021 年	工业和信息化部、中央网络安全和信息化委员会办公室等多部门	聚焦感知、传输、处理、存储、安全等重点环节，加快关键核心技术攻关，提升技术的有效供给；聚焦发展基础好、转型意愿强的重点行业和地区，加快物联网新型基础设施部署，提高物联网应用水平。
8	《工业和信息化部关于工业大数据发展的指导意见》	2020 年	工业和信息化部	推动工业数据全面采集：支持工业企业实施设备数字化改造，升级各类信息系统，推动研发、生产、经营、运维等全流程的数据采集；推动工业数据深度应用：加快数据全过程应用，发展数据驱动的制造新模式新业态，引导企业用好各业务环节的数据。
9	《深入推进移动物联网全面发展的通知》	2020 年	工业和信息化部	提升移动物联网应用广度和深度：推进移动物联网应用发展。产业数字化方面，深化移动物联网在工业制造、仓储物流、智慧农业、智慧医疗等领域应用，推动设备联网数据采集，提升生产效率。

（二）主要产品及用途

成为信息主要产品包括便携式数据采集终端、固定式数据采集终端、超高频 RFID 模块以及智能车载终端设备等。成为信息创新并开发了诸多垂直行业的 RFID 技术产品和整体解决方案，目前产品已广泛应用于智慧物流、零售连锁、仓储、交通、医疗、金融、电力、畜牧、大型展会等行业的数据采集及管理。具体如下：

产品类型	示意图	说明

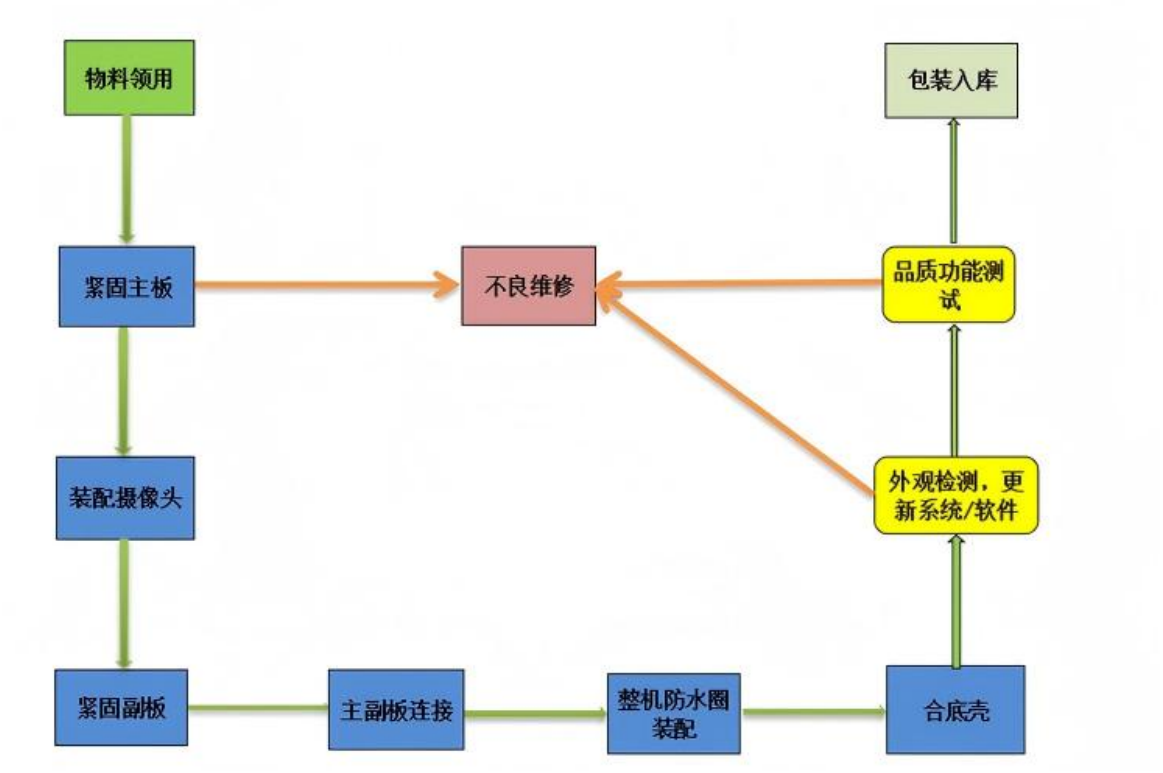
产品类型		示意图	说明
便携式数据采集终端	手持式终端		（1）高性能硬件：搭载高通或八核 CPU，支持最新 Android 系统，确保流畅运行； （2）多模式数据采集：标配 NFC/摄像头，可选配条码扫描、UHFRFID，满足多样化需求； （3）强韧防护：高抗跌落（1.5-1.8 米）和 IP65/IP67/IP68 防护等级，适合恶劣工业环境； （4）长续航与快充：大容量可拆卸电池，支持 QC3.0 快充、RTC 和电池热插拔，减少停机时间； （5）先进无线通讯：支持 5G 全球频段、Wi-Fi6/6E 和蓝牙 5.1/5.2，确保高速稳定连接； （6）灵活扩展：多 SIM 卡/TF 卡槽，支持 eSIM，便于存储和网络扩展。
	穿戴式终端		（1）轻便穿戴设计：支持腕带、手套或挂绳佩戴，提升操作自由度； （2）高效数据采集：集成 UHF RFID，支持 BLE5.0/USB-C 通讯，便于移动使用； （3）耐用可靠：1.2 米抗跌落和 IP65 防护，适应高活动性场景； （4）便捷续航：可拆卸电池，支持 USB 快充。
	工业平板		（1）大屏高性能：10.95 英寸高亮屏，搭配八核 CPU 和 Android14，处理复杂任务； （2）工业级耐用：1.2-1.5 米抗跌落和 IP65/IP67 防护，适合车间或户外； （3）超长电池寿命：10000mAh 大容量可拆卸电池，支持 27W 快充和热插拔，确保全天候使用； （4）多功能接口：支持 5G、Wi-Fi6、蓝牙，可选条码扫描、UHFRFID，扩展性强。

产品类型	示意图	说明
固定式数据采集终端		（1）高性能 RFID 读写　　：支持 UHFRFID，最大识读速率 950 张/秒，最远识读距离可达 30 米，基于 ImpinjGen2X 技术； （2）多通道与灵活性　　：支持 4/8 通道天线接口，适配大规模部署； （3）稳定供电与接口　　：提供 POE/DC 供电选项，集成 RS-232、RJ45、GPIO 等接口，易于安装和维护； （4）工业级防护　　：IP65/IP67 防护等级，确保恶劣环境下可靠运行； （5）智能管理　　：部分型号运行 Android 系统，支持 HDMI/USB 等，便于集成和监控。
智能车载终端		（1）集成双路摄像头、GPS、OBD、RFID 功能； （2）精准识别采集驾驶信息并支持高效数据传输，主要用于驾驶培训车辆、校车、救护车等各类车辆的智能化需求。
超高频 RFID 模块		（1）芯片性能优越　　：基于英频杰（Impinj）芯片，自研算法，进而自研超高频 RFID 模块，可提供更高、更优的读取效率； （2）高效稳定　　：低功耗设计，温度控制系统优异，确保长时间运行稳定性； （3）尺寸紧凑易集成　　：模块化设计，支持多通道，开发简洁高效； （4）一致性与兼容性　　：出色的一致性表现，支持全球频段，易于嵌入各类设备，完全适用于仓储、物流、服装、生产线管理等对 RFID 读取性能要求较高、具有挑战性的应用环境。

（三）主要产品的工艺流程图或主要服务的流程图

成为信息主要产品包括便携式数据采集终端、固定式数据采集终端、超高频 RFID 模块以及智能车载终端设备等，产品形态均以硬件设备为主，配合嵌入式软件实现自动识别与数据采集的功能。成为信息按照生产计划有序组织生产，进行领料、装配、调试、检测测试、更新系统/软件、品质功能测试合格后，包装

入库，其中非核心工序交由外协厂商完成，主要是结构件辅材贴装、电子元器件贴片工序。核心工序的工艺流程图如下所示：



（四）主要经营模式

1、采购模式

成为信息主要采取“以产定购与需求预测”相结合的采购模式，采购的主要原材料主要包括主板类（PCBA）、扫描头类、显示屏类、芯片类、摄像头类等电子部件、配件及产品的壳料及包装物等辅料。除芯片类等部分长周期原材料实施提前备货采购以确保供应外，成为信息主要根据预测的年度生产计划、月度滚动生产计划以及客户订单制定相应的采购计划并组织实施。

报告期内，成为信息通过《原材料采购管理程序》《供应商管理程序》《采购应急预案》《合格供应商名录》等流程及制度对采购活动及供应商进行管控，实现公司物料采购的高效管理。成为信息与主要供应商均建立了良好的合作关系，能够保证原材料的及时供应与良好质量。

2、生产模式

成为信息面对的下游需求较为多元化，尤其在产品规格型号、性能指标、交

货周期等方面不同客户间均存在一定差异，因此成为信息采用“以销定产与适量备货相结合”的生产模式。

为提高生产效率，合理控制生产成本，成为信息采用自主生产与委外加工相结合的生产模式。成为信息负责多场景应用的产品开发、产品与核心模块研发和设计、元器件与模块检验检测、嵌入式软件开发和写入、产品测试、系统调试和整机组装等关键工序，并将非核心工序交由外协厂商完成，主要是结构件辅材贴装、电子元器件贴片工序。

在自主生产环节，根据与客户签订的合同/订单、技术协议等文件以及销售人员提供的客户需求信息，市场、技术部门主管对下达订单进行审核，审核通过后由生产综合部接单人员接收订单。对于委外加工环节，主要系涉及到贴片的工艺，一般流程为：公司提供原材料、图纸、验收准则、技术规格等相关资料，对其提供的样品进行符合性检测，并在技术参数、测试项目、测试标准和条件达成一致后，由其生产并由公司人员进行现场监督和质量控制。

3、销售模式

成为信息销售模式包括直销、经销及少量贸易商销售，主要采用直销与经销相结合的销售模式。成为信息主要以直销模式，聚焦核心客户需求的对接；经销模式下，成为信息根据经销商的行业背景、销售能力、资质等选定合适的经销商，向经销商采用买断式销售；通过经销、贸易模式，可以扩大产品覆盖面，服务更多细分行业和区域的客户。

4、研发模式

成为信息拥有独立的研发部门和团队，并主要采用自主研发模式开展研发工作，目前成为信息在超高频 RFID 模块、RFID 天线、固件算法、底层应用软件等方面均具备自主研发能力，核心技术均是自主研发形成。设立至今，成为信息建立了快速响应市场的高效研发体系，制定了《研发项目管理程序》《产品设计和开发管理程序》等制度，可以及时把握市场需求，保证产品的持续创新能力、高效的新产品迭代和高质量的研发成效。

5、结算模式

客户与成为信息之间主要采用银行转账方式结算，按照双方所签订合同约定

方式交付产品、开具发票并收取相应货款。成为信息与供应商之间也主要通过银行转账方式结算，根据与供应商的合同约定进行对账开票并完成付款。

（五）主要产品的生产和销售情况

1、主要产品的产能、产量、销量和库存情况

报告期各期，成为信息主要产品的产量、销量、产销率如下：

单位：万台

产品	项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
智能数据采集终端	产量	4.89	17.79	17.25
	销量	4.54	17.35	17.25
	产销率	92.83%	97.55%	100.00%

注：成为信息主要从事智能数据采集终端的研发、设计、生产及销售，产品型号众多，且生产过程中，成为信息主要负责组装（包括装配、调试、检测测试、更新系统/软件等），因此无法统计产能。

报告期内，成为信息采取以销定产、适当备货的模式组织生产，报告期内产销率整体维持较高水平。

报告期各期末，成为信息主要产品的期末库存情况如下：

单位：万台

产品	2026 年 3 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
智能数据采集终端	1.41	1.04	0.60

2、主要产品的销量、单价和收入情况

报告期内，成为信息主要产品销量、价格及变化情况如下：

单位：万元、万台、元/台

产品	项目	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度
		金额/数量/单价	变动	金额/数量/单价	变动	金额/数量/单价
智能数据采集终端	收入	7,178.39	—	26,868.54	-5.06%	28,300.65
	销量	4.54	—	17.35	0.60%	17.25
	均价	1,582.54	2.22%	1,548.24	-5.63%	1,640.54

报告期内，成为信息主要产品单价呈小幅波动，但总体保持稳定。2025 年度，成为信息主要产品收入同比呈小幅下降，主要受部分客户和项目结构调整、市场竞争等因素影响所致。

3、报告期主要客户情况

（1）报告期前五大客户情况

报告期各期，成为信息主要客户销售情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	主要销售产品	销售金额	占主营业务收入比例
2026 年 1-3 月	1	Venura Enterprises	智能数据采集终端及相关配件、组件	1,027.17	12.22%
	2	Interway	智能数据采集终端及相关配件、组件	492.40	5.86%
	3	Denso	智能数据采集终端及相关配件、组件	412.81	4.91%
	4	Enterprise Data Resources,Inc.	智能数据采集终端及相关配件、组件	393.42	4.68%
	5	时易中	智能数据采集终端及相关配件、组件	315.65	3.76%
	合计			**2,641.45**	**31.43%**
2025 年度	1	E Headway Media	智能数据采集终端及相关配件、组件	2,141.17	6.74%
	2	Enterprise Data Resources,Inc.	智能数据采集终端及相关配件、组件	1,423.00	4.48%
	3	Interway	智能数据采集终端及相关配件、组件	1,264.74	3.98%
	4	时易中	智能数据采集终端及相关配件、组件	1,111.25	3.50%
	5	Denso	智能数据采集终端及相关配件、组件	1,082.83	3.41%
	合计			**7,022.99**	**22.11%**
2024 年度	1	Scootsy Logistics Pvt Ltd	智能数据采集终端及相关配件、组件	1,808.09	5.39%
	2	Enterprise Data Resources, Inc.	智能数据采集终端及相关配件、组件	1,727.86	5.15%
	3	上海华测	智能数据采集终端及相关配件、组件	1,387.23	4.14%
	4	Infotek	智能数据采集终端及相关配件、组件	1,374.11	4.10%
	5	时易中	智能数据采集终端及相关配件、组件	1,283.31	3.83%
	合计			**7,580.60**	**22.61%**

注：成为信息对受同一法人/自然人控制的客户的销售，按照合并口径计算披露。

（1）Interway 包括 Interway Asia Limited 及 Interway Corp；

（2）时易中包括广州时易中贸易发展有限公司及广州时易中信息科技有限公司；

（3）Infotek 包括 Infotek Software & Systems（P）Ltd.及 Vitaran Electronics Pvt Ltd；

（4）上海华测包括上海华测导航技术股份有限公司、武汉华测创新空间信息技术有限责任公司及武汉华测卫星技术有限公司；

（5）Denso 包括 Denso Wave Europe GMBH 和 DENSO EUROPE BV

报告期各期，成为信息前五大客户占比分别为 22.61%、22.11%及 31.43%，不存在向单个客户销售比例超过总额 50%的情况。成为信息下游客户较为分散，与智能数据采集终端应用场景广泛的特点相匹配。

报告期内，以上客户依据其自身客户需求、项目需求向成为信息采购产品，因此各期采购规模存在一定波动，但均为持续合作的主要客户。

报告期内，成为信息控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要关联方及 5%以上股东未在前五大客户中享有权益。

4、报告期前五大经销商情况

（1）前五大经销商情况

报告期各期，成为信息前五大经销商的销售情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	主要销售产品	销售金额	占主营业务收入比例	占经销收入比例
2026 年 1-3 月	1	Venura Enterprises	智能数据采集终端及相关配件、组件	1,027.17	12.22%	23.73%
	2	Interway	智能数据采集终端及相关配件、组件	492.40	5.86%	11.37%
	3	Enterprise Data Resources, Inc.	智能数据采集终端及相关配件、组件	393.42	4.68%	9.09%
	4	Osiris Technical Systems （Pty） Ltd	智能数据采集终端及相关配件、组件	251.17	2.99%	5.80%
	5	E Headway Media	智能数据采集终端及相关配件、组件	200.07	2.38%	4.62%
	合计			**2,364.23**	**28.14%**	**54.61%**
2025 年度	1	E Headway Media	智能数据采集终端及相关配件、组件	2,141.17	6.74%	15.64%
	2	Enterprise Data Resources, Inc.	智能数据采集终端及相关配件、组件	1,423.00	4.48%	10.40%
	3	Interway	智能数据采集终端及相关配件、组件	1,264.74	3.98%	9.24%
	4	Venura Enterprises	智能数据采集终端及相关配件、组件	737.93	2.32%	5.39%
	5	KONSTANTA Limited Liability Company	智能数据采集终端及相关配件、组件	607.31	1.91%	4.44%
	合计			**6,174.15**	**19.43%**	**45.11%**
2024 年度	1	Enterprise Data Resources, Inc.	智能数据采集终端及相关配件、组件	1,727.86	5.15%	15.35%

年度	序号	客户名称	主要销售产品	销售金额	占主营业务收入比例	占经销收入比例
	2	Interway	智能数据采集终端及相关配件、组件	995.71	2.97%	8.85%
	3	KONSTANTA Limited Liability Company	智能数据采集终端及相关配件、组件	964.02	2.87%	8.57%
	4	深圳市伊卡王科技有限公司	智能数据采集终端及相关配件、组件	496.20	1.48%	4.41%
	5	Osiris Technical Systems （Pty） Ltd	智能数据采集终端及相关配件、组件	395.66	1.18%	3.52%
	合计			**4,579.44**	**13.66%**	**40.69%**

注：成为信息对受同一法人/自然人控制的客户的销售，按照合并口径计算披露。

报告期各期，成为信息前五大经销商销售收入占比分别为 13.66%、19.43%及 28.14%，占经销收入比例分别为 40.69%、45.11%及 54.61%，**不存在对单一经销商依赖**；报告期内，以上经销商依据其自身客户需求、项目需求向成为信息采购产品，因此各期采购规模存在一定波动，但均为持续合作的主要经销商，合作稳定。除了 Venura Enterprises 外，不存在其他当期新增合作经销商客户进入前五大的情况。报告期内，成为信息主要经销商与成为信息不存在实质或潜在的关联关系。

如下表所示，同行业可比公司普遍采用直销及经销/代理销售的销售模式，成为信息销售模式符合行业惯例。

可比公司	销售模式说明
优博讯	公司的产品销售模式分为两大类：一、针对不特定的用户提供标准配置的软硬件产品或服务，主要通过各级经销商以及 ISV/SI（软件商/系统集成商）等合作方进行销售或通过网络电商、云平台销售；二、针对采购规模大的最终用户的个性化需求提供定制化的智能终端、软件或整体解决方案，采用项目制进行销售。
新大陆	销售方面，国内产品的销售包括直销和传统渠道；欧美地区，通过不断地品牌露出与客户耕耘，公司在销售模式实现从传统经销向经销+直销的模式转变，带动公司盈利能力的提升
远望谷	公司的营销体系也从一开始的单纯直销演进到现阶段的结合直销、分销，兼顾行业性专门需求和地域性的普遍需求。这种营销结构既能很好地利用公司在不同应用行业里的成熟经验，快速方便地复制和推广成功的应用模式，也能利用公司遍布全国甚至海外的销售网络，及时满足不同地域的市场，建立公司在市场上的竞争优势。
芯联创展	公司形成了以客户需要和市场需求为导向，快速、高效的市场反应机制，确立了多样化、立体化、组合式渠道模式，并形成覆盖全国重要地区的市场网络，公司的销售渠道以直销为主。
斑马技术	全球 PartnerConnect 计划中的经销商提供先进技术以及出色的端到端解决方案

可比公司	销售模式说明
霍尼韦尔	霍尼韦尔提供基于条码技术的自动化识别业务；移动数据终端、条码扫描器和打印机；传感器，开关及 IOT 解决方案；安全防护设计和工业软件。客户可联系霍尼韦尔的销售代表或其全球合作伙伴（经销商）。

注：以上关于经营模式的表述来自年报、官网或招股书。

（2）新增前五大经销商 Venura Enterprises

2025 年标的公司新增前五大经销商 Venura Enterprises，2025 年及 2026 年 1-3 月，标的公司对 Venura Enterprises 的销售金额分别为 737.93 万元、1,027.17 万元，Venura Enterprises 系标的公司 2025 年的第四大经销商，系 2026 年 1-3 月的第一大经销商及第一大客户。以下就其基本情况及与标的公司的交易情况进行分析。

1）Venura Enterprises 的基本情况

Venura Enterprises 设立于 2025 年 9 月 2 日，主要销售产品包括 RFID 读写设备、条码扫描仪、打印机等，服务于印度当地即时零售、物流、仓储、工业自动化、基础设施建设等各行业客户。根据访谈提纲，2025 年、2026 年（预计）其销售规模约为 1,000 万元、3,200 万元。针对智能数据采集终端产品，Venura Enterprises 只代理标的公司产品，除该类产品以外，Venura Enterprises 还代理其他品牌的打印机产品。

2）Venura Enterprises 设立不久即与标的公司开展合作的背景

Himanshu Yadav 先生为 Venura Enterprises 创始人，曾任职于印度知名第三方物流公司 Rivigo（系印度主板上市公司 Mahindra Logistics Ltd 全资子公司，主营整车运输、冷链物流等业务）的供应链部门，在物流与供应链管理领域积累多年从业经验，对即时零售、物流、仓储等行业生态有深入理解，并逐步形成了自身的客户资源网络。自 Rivigo 离职后，Himanshu Yadav 先生持续在第三方物流领域深耕并开展创业探索，长期看好印度市场的发展潜力。

标的公司与 Rivigo 于 2017 年 3 月建立合作关系，在双方业务对接过程中，Himanshu Yadav 先生逐步接触到标的公司产品，并对其产品性能、服务质量等形成了较深认识，高度认可标的公司产品的综合竞争力。

2025 年初至 Venura Enterprises 成立期间，Himanshu Yadav 先生基于印

度市场行业客户的实际产品需求以及标的公司产品的核心竞争力，协助标的公司先后接洽了印度即时零售头部企业 Zepto、第三方物流领军企业 Shadowfax、国际货运代理及第三方物流服务商 NX LOGISTICS INDIA PRIVATE LIMITED、集装箱铁路运输及多式联运服务商 CCI Supply Chain 等优质行业客户，提供了包括产品需求匹配、供应商资质验证、产品交付跟进等一系列供应链管理服务，最终推动标的公司产品对上述客户实现批量交付。

综上，Himanshu Yadav 先生于 2025 年 9 月设立 Venura Enterprises，并在公司成立后不久即与标的公司开展合作，系基于其长期行业积累以及对成为信息产品的认可，具有商业合理性。

3）标的公司与 Venura Enterprises 的交易情况及公允性分析

2025 年及 2026 年 1-3 月，标的公司对 Venura Enterprises 销售的机型主要系 C66、MC95、C72，主要细分销售产品、销售收入、销售数量、价格、毛利率情况如下：

年度	细分产品型号	销售收入（万元）	细分产品收入销售占比	销售数量（台）	销售单价（元/台）	毛利率
2026 年 1-3 月	C66	591.48	57.58%	4,556	1,298.25	32.06%
	MC95	223.36	21.75%	1,929	1,157.92	31.89%
	C72	81.49	7.93%	356	2,288.93	38.71%
	其他非主要机型、配件等	130.84	12.74%	-	-	-
	合计	**1,027.17**	**100.00%**	**-**	**-**	**35.78%**
2025 年度	C66	535.48	72.57%	4,153	1,289.39	38.23%
	MC95	2.62	0.35%	19	1,378.02	42.62%
	C72	69.54	9.42%	283	2,457.25	48.15%
	其他非主要机型、配件等	130.29	17.66%	-	-	-
	合计	**737.93**	**100.00%**	**-**	**-**	**43.62%**

2025 年及 2026 年 1-3 月，标的公司向除 Venura Enterprises 之外的其他客户，销售上述机型的销售数量、平均销售单价如下：

细分产品型号	2026 年 1-3 月		2025 年度	
	销售数量（台）	销售单价（元/台）	销售数量（台）	销售单价（元/台）

C66	12,662	1,557.69	52,180	1,560.47
MC95	661	1,093.43	8,750	1,394.15
C72	5,243	2,137.50	19,811	2,138.11

报告期内，针对 C66 机型产品，主要考虑到终端大客户 Zepto、Shadowfax 的批量采购及长期订单的持续性，标的公司在保证自身合理毛利的情况下，与 Venura Enterprises 协商确定价格，此外 2025 年第四季度开始，卢比/人民币汇率下降较多，因此其采购的 C66 机型的单价低于同期其他客户的采购均价。

报告期内，Venura Enterprises 采购的 MC95 机型单价与标的公司向其他客户的平均销售单价接近。

报告期内，Venura Enterprises 对 C72 采购的数量较少，**定价较标的公司向其他客户的平均销售单价略高；标的公司向 Venura Enterprises 销售的 C72 机型单价在报告期内受汇率影响有所下降，如剔除卢比/人民币汇率下降影响，标的公司报告期内向 Venura Enterprises 销售的 C72 机型单价与向其他客户的平均销售单价基本一致。**

综上，标的公司对 Venura Enterprises 的销售价格是公允的，处于合理区间。

4）标的公司同 Venura Enterprises 合作的回款情况

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月/2026 年 3 月末	2025 年度/2025 年末
销售金额	1,027.17	737.93
应收账款余额	903.57	475.68
期后回款金额	903.57	475.68
回款比例	100%	100%

截至本报告书签署日，报告期内标的公司对 Venura Enterprises 的销售收入均已全部回款，Venura Enterprises 的回款情况良好。

（3）基于各期前五大主要经销商的基本情况，包括但不限于：注册资本、注册地址、成立时间、经营范围、股东、核心管理人员、员工人数、与标的资产合作历史等，分析主要经销商向标的资产采购是否与其经营范围、业务规模相符

1）各期前五大主要经销商的基本情况

报告期内，标的公司各期前五大经销商共计 7 家，其主要基本情况如下：

经销商名称	注册资本	注册地址	成立时间	经营范围	股东	核心管理人员	员工人数	合作起始时间
Venura Enterprises	不适用	Ground Floor, NaiBasti Badipur, Bulandshahr, Uttar Pradesh（办公地址：Top Floor, YC Space, Plot No. 94, opposite Metro Station, near Radisson Blu, Sector 13, Dwarka, New Delhi, Delhi 110078, India）	2025	RFID 设备及条码设备、打印机销售	Himanshu yadav	Himanshu yadav	5	2025
Enterprise Data Resources,Inc.	不适用	985 Woodlawn Drive,Marietta, GA 30068 C/O: MICHAEL SAUL-301 WASHINGTON AVENUE,MARIETTA GEORGIA 30O60 UNITED STATES	1995	条码和 RFID 设备分销	Louis Fruchtman, Lidia Dewberry	Don Powers	42	2019
Interway	HKD 1	UNIT 2A, 17/F, GLENEALY TOWER, NO.1 GLENEALY, CENTRAL HONG KONG	2021	自动连接设备，包括条码打印机、RFID 设备、移动手持终端、POS 机、路由器等	AIDC TECNOLOGIA LTDA 100%	Mauricio Cervenka	其股东 AIDC 约 250 人	2019
深圳市伊卡王科技有限公司	5.2 万元人民币	深圳市南山区南山街道登良路 23 号汉京国际 12D	2016	RFID 行业及周边产品的销售	王昭 97.50%，严丽娟 2.50%	王昭、李亚静	10	2017
Osiris Technical Systems （Pty） Ltd	ZAR. 100000	24 HERBERT BAKER STREET 0181,GROENKLOOFPRETORIA.0181.GAUTENG PROVINCE SOUTH AFRICA	1993	条码解决方案、射频识别解决方案、坚固耐用型工业设备、数据采集	DU PLESSIS INVESTMENT TRUST 100%	MR .SAREL STEFANUS DU PLESSIS MR.GERTRUIDA DU PLESSIS	22	2016
KONSTANTA Limited Liability Company	10000 roubles	DEMONSTRATIONS ST, HOUSE №27, BUILDING 1, OFFICE 19, TULA REGION, TULA 300034, Russian Federation	2015	提供法律咨询、承建以及销售建筑与开发项目	Andrey Skvortsov 100%	Andrey Skvortsov	35	2018
E Headway Media	不适用	301, Virendra villas, Behind S.P office, City Center, Gwalior, Gwalior, Madhya Pradesh, 474001	2019	RFID 系统、条码扫描器、移动计算机	Anubhuti Rai& Varchas Dev	Anubhuti Rai& Varchas Dev	30	2019

注：Interway 由 AIDC TECNOLOGIA LTDA100%持股，最终隶属于巴西本土跨国集团 Grupo Ártico，Interway 系该集团在中国香港的采购子公司，履行采购职能，Interway 采购成为信息产品后，于中国香港报关后，直接销售给其巴西母公司 AIDC TECNOLOGIA LTDA，后续在巴西进行销售。Interway 包括 Interway Asia Limited 及 Interway Corp，其中 Interway Corp 与标的公司于 2019 年即开展了合作。

2）主要经销商向标的资产采购是否与其经营范围、业务规模相符

报告期内，标的公司各期前五大经销商的采购与其自身的经营范围、业务规模匹配性分析如下：

单位：万元

客户名称	2026年1-3月销售额	2025年销售额	2024年度销售额	采购与其经营范围匹配性分析	采购与其业务规模匹配性分析
Venura Enterprises	1,027.17	737.93	-	主要代理包括RFID读写设备、条码扫描仪、打印机等产品，服务于当地即时零售、物流、仓储、工业自动化、基础设施建设等各行业客户，采购与其经营范围相符。	（1）根据访谈提纲，2025年、2026年（预计）其销售规模约为1,000万元、3,200万元。 （2）针对智能数据采集终端产品，Venura Enterprises只代理标的公司产品，除该类产品以外，Venura Enterprises还代理其他品牌的打印机产品，其向标的公司的采购规模与自身业务规模具有匹配性。
Enterprise Data Resources,Inc	393.42	1,423.00	1,727.86	该公司凭借超过20年行业经验，在美国国内市场建立了其独特的市场定位，是美国条码设备市场中重要的服务商与合作伙伴，尤其在终端市场和特定行业客户中拥有稳固的地位，因此采购与其经营范围相符。	（1）根据访谈提纲，2023年、2024年、2025年（预计）其销售规模处于1,400万美元-4,200万美元之间，故该客户整体销售规模位于1亿元人民币-3亿元人民币之间。 （2）2025年受贸易摩擦及关税影响相应采购金额降幅较大，根据访谈提纲，其向标的公司采购的产品占其采购同类产品的比例在20%、30%、30%左右，其向标的公司的采购规模与自身业务规模具有匹配性。
Interway	492.40	1,264.74	995.71	该公司隶属巴西本土跨国集团Grupo Ártico，20多年来一直是巴西规模最大的AIDC和企业移动化增值分销商，在圣保罗等4州设有配送中心，通过渠道网络向零售、物流、制造、金融等行业提供多个知名品牌的扫码终端、RFID与移动打印方案，并率先引入中国高性价比设备降低部署门槛，以渠道覆盖广、技术响应快和租赁模式占据巴西自动识别市场的领先地位，因此采购与其经营范围相符。	（1）根据访谈提纲，2023年、2024年其销售规模在700万美元以内，2025年（预计）销售规模在700万美元-1,400万美元之间。 （2）Interway系标的公司在巴西的独家经销商，同时也代理斑马等其他品牌产品，其向标的公司采购的产品占其采购同类产品的比例在25%左右，其向标的公司的采购规模与自身业务规模具有匹配性。
深圳市伊卡王科技有限公司	125.81	565.27	496.20	主要从事RFID行业及周边产品的销售，采购与其经营范围相符。	（1）根据访谈提纲，伊卡王各年的销售规模在1,000万元-2,000万元之间。 （2）针对同类产品，伊卡王只经销标的公司产品，系标的公司在法国的独家经销商，但还有比如

客户名称	2026 年 1-3 月销售额	2025 年销售额	2024 年度销售额	采购与其经营范围匹配性分析	采购与其业务规模匹配性分析
					标签、无人机代理销售等业务，其向标的公司的采购规模与自身业务规模具有匹配性。
Osiris Technical Systems（Pty） Ltd	251.17	526.59	395.66	经营范围涵盖条码解决方案 、射频识别解决方案 、坚固耐用型工业设备 、数据采集等，采购与其经营范围相符。	（1）根据访谈提纲，Osiris 各年的销售规模在 700 万美元以内。 （2）报告期内，因其销售服务团队及覆盖范围有所增长使得采购金额有所增加。其向标的公司采购的产品占其采购同类产品的比例分别在 60%-70%、70%-75%、80%-90%之间，其向标的公司的采购规模与自身业务规模具有匹配性。
KONSTANTA Limited Liability Company	85.62	607.31	964.02	（1）KONSTANTA 经营范围为提供法律咨询、承建以及销售建筑与开发项目，KONSTANTA 与标的公司 2018 年开始合作，系标的公司在俄罗斯的独家经销商，KONSTANTA 向标的公司采购智能数据采集终端后，全部销售给俄罗斯 OCTRON LLC。 （2）OCTRON LLC 系俄罗斯销售条码自动识别设备、RFID 设备的专业分销商，2018 年 OCTRON LLC 与标的公司欲就俄罗斯市场开始合作，考虑到结算的便利性、稳定性，便商议由 KONSTANTA 作为采购主体向标的公司采购，并直接向标的公司支付相关货款，然后再销售给 OCTRON LLC。	（1）根据访谈提纲，KONSTANTA 各年的销售规模分别处于 1,400 万美元-4,200 万美元之间、700 万美元-1,400 万美元、700 万美元-1,400 万美元之间；OCTRON LLC 各年的销售规模分别为 1,300 万美元-1700 万美元、350 万美元-450 万美元、350 万美元-450 万美元之间。 （2）俄罗斯市场上价格竞争加剧，此外 2023 年该经销商的下游集成商客户所承接的终端客户仓储管理升级项目陆续交付完毕，该集成商所承接的终端客户仓储管理升级项目结束后，该集成商在报告期内仍和标的公司持续合作，但采购数量有所减少，使得采购金额明显下降。 KONSTANTA 系标的公司在俄罗斯的独家经销商，同时亦为 OCTRON LLC 代理 POSTEK 博思得等品牌产品，其向标的公司采购的产品占其采购同类产品的比例在 20%-50%之间，其向标的公司的采购规模与自身业务规模具有匹配性。
E Headway Media	200.07	2,141.17	290.86	E Headway 深耕印度 AIDC 市场，服务于当地工业、物流、零售、仓储、车队管理、电子商务等各行业客户，在印度当地拥有完善的本地化服务体系，采购与其经营范围相符。	（1）根据访谈提纲，E Headway Media 各年的销售规模在 700 万美元以下。 （2）E Headway Media 2025 年采购金额明显上升，一方面系因为 2025 年标的公司将印度区域的直销客户 Scootsy、Safexpress 转由 E Headway Media 服务并提供产品，Scootsy 和 Safexpress

客户名称	2026 年 1-3 月销售额	2025 年销售额	2024 年度销售额	采购与其经营范围匹配性分析	采购与其业务规模匹配性分析
					为印度即时零售、物流等领域的领军企业，其所处领域处于高速发展阶段，对标的公司的产品需求较大；另一方面系因为 E Headway Media 印度本地的其他物流、零售终端客户的需求及采购总量亦有所增加，且均已实现最终销售。其向标的公司的采购规模与自身业务规模具有匹配性。

（4）标的资产同 E Headway Media 合作的具体情况，包括但不限于历年销售金额、细分销售产品、价格及毛利率、销售公允性、回款情况、信用及返利政策与其他经销商是否存在差异、主要销售地域、历史期销售退回情况等，标的资产对其历年销售规模变动的具体原因，标的资产在其成立两个月即与其展开合作、由其专门销售标的资产产品、并于 2025 年将部分直销客户转由该经销商服务并提供产品的商业逻辑及合理性，该经销商是否完成相关产品的最终销售，转移前后产品单价、销量、毛利率等指标是否存在变化，E Headway Media 及其股东、董监高、关键岗位人员等同标的资产及控股股东、实际控制人、董监高、关键岗位人员等是否存在关联关系、其他利益安排、特殊关系或业务合作、资金往来，标的资产对其销售收入是否真实、准确。

1）标的资产同 E Headway Media 合作的具体情况，包括但不限于历年销售金额、细分销售产品、价格及毛利率、销售公允性、回款情况、信用及返利政策与其他经销商是否存在差异、主要销售地域、历史期销售退回情况等，标的资产对其历年销售规模变动的具体原因

①标的资产同 E Headway Media 合作的历年销售金额、主要细分销售产品、价格及毛利率、销售公允性

A．标的资产同 E Headway Media 合作的基本情况

报告期内，标的公司向 E Headway Media 的销售金额分别是 290.86 万元、2,141.17 万元、200.07 万元，涉及多款智能数据采集终端、部分配件及少量维保服务，其中 C66、MC95、C72、C61 是主要销售机型。主要细分销售产品、销售收入、销售数量、价格、毛利率情况如下：

年度	细分产品型号	销售收入（万元）	细分产品收入销售占比	销售数量（台）	销售单价（元/台）	毛利率
2026 年 1-3 月	C66	125.17	62.56%	905	1,383.11	34.71%
	C72	58.48	29.23%	237	2,467.37	44.93%
	其他非主要机型、配件等	16.42	8.21%	-	-	-
	合计	**200.07**	**100.00%**	**-**	**-**	**36.36%**
2025 年度	C66	1,010.94	47.21%	6,484	1,559.14	37.58%
	MC95	504.11	23.54%	3,435	1,467.57	44.63%
	C72	292.50	13.66%	1,209	2,419.33	47.83%
	C61	139.99	6.54%	652	2,147.11	44.15%
	其他非主要机型、配件等	193.62	9.04%	-	-	-
	合计	**2,141.17**	**100.00%**	**-**	**-**	**42.55%**
2024 年度	C66	19.32	6.64%	78	2,476.39	55.50%
	C72	153.28	52.70%	672	2,280.93	48.16%
	C61	48.79	16.77%	225	2,168.26	44.87%
	其他非主要机型、配件等	69.47	23.89%	-	-	-
	合计	**290.86**	**100.00%**	**-**	**-**	**50.06%**

B. 标的公司向 E Headway Media 的销售价格公允性分析

报告期各期，标的公司向 **E Headway Media、向其他客户（包含境内外）、向其他境外客户销售上述机型的销售单价及毛利率情况如下：**

年度	细分产品型号	销售数量（台）	销售单价（元/台）	向其他客户的销售单价	向其他境外客户的销售单价	毛利率	向其他客户的销售毛利率	向其他境外客户的销售毛利率
2026 年 1-3 月	C66	905	1,383.11	1,494.92	1,477.73	34.71%	34.24%	33.92%
	C72	237	2,467.37	2,132.97	2,392.53	44.93%	41.29%	43.85%
2025 年度	C66	6,484	1,559.14	1,538.06	1,569.57	37.58%	39.62%	41.18%
	MC95	3,435	1,467.57	1,346.81	1,531.88	44.63%	41.30%	47.35%
	C72	1,209	2,419.33	2,124.89	2,453.79	47.83%	40.65%	46.41%
	C61	652	2,147.11	2,028.09	1,981.48	44.15%	40.70%	43.16%
2024 年度	C66	78	2,476.39	1,729.22	1,759.33	55.50%	44.09%	45.41%
	C72	672	2,280.93	2,181.70	2,626.27	48.16%	41.54%	48.53%
	C61	225	2,168.26	2,326.90	2,364.39	44.87%	40.80%	42.85%

报告期内，标的公司主要采用成本加成的方式进行报价，结合市场竞争环境、客户合作关系、订单规模等因素进行报价，最终与客户协商确定销售价格，一般而言，标的公司同类智能数据采集终端产品在境外销售毛利率和单价方面高于境内销售。**由上表，除了2024年E Headway Media采购的C66机型数量较少，单价较高，毛利率相对较高之外，标的公司向E Headway Media主要销售机型的毛利率与标的公司向其他境外客户的销售毛利率整体接近，报告期各期主要机型毛利率差异区间在-3.60%至2.02%之间，毛利率差异较小，处于合理区间。**

具体到标的公司对E Headway Media的销售定价及影响因素如下：一是由于2024年E Headway Media自行开拓的下游客户，带来的订单规模较少，标的公司对其销售定价按照同等客户规模制定，销售单价偏高；二是2025年以来，标的公司和E Headway Media共同服务于大客户Scootsy和Safexpress，考虑到市场竞争环境、终端大客户合作的长期性及其针对成熟机型的降本需求、订单规模、未来持续采购预期等，标的公司予以一定的价格调整；三是2025年第四季度以来，卢比/人民币汇率单边下降超10%，另外同一机型配置上的差异亦对产品销售价格产生一定影响。标的公司对E Headway Media的销售定价公允性的具体分析如下：

a.C66销售价格公允性分析

2024年E Headway Media采购的C66机型数量较少，单价较高，毛利率相对较高。

2025年，标的公司将印度区域的直销大客户Scootsy、Safexpress转由经销商E Headway Media服务并提供产品，涉及的产品机型为C66、C72、MC95。其中C66机型主要适用于仓库、室内等常规作业环境，具备运行稳定、软硬件兼容性强，使用体验性好的特点，Scootsy、Safexpress对该机型的采购量较大，主要用于自身网点、仓储物流的数据采集、管理升级，亦是标的公司在印度的标志项目。

2025年基于采购订单大幅增加、终端大客户Scootsy、Safexpress针对成熟机型的降本需求、E Headway Media取得合理收益等因素影响，标的公司对E Headway Media销售的C66机型单价1,559.14元较2024年单价2,476.39元下

降较多，但与向其他客户销售的平均单价1,538.06元以及向其他境外客户销售的平均单价1,569.57元接近。2026年1-3月，标的公司对E Headway Media的C66销售单价1,383.11元略低于向其他客户销售的平均单价1,494.92元及向其他境外客户销售的平均单价1,477.73元，如剔除卢比/人民币汇率下降的影响，价格接近。

2025年，在销售单价接近的情况下，标的公司对E Headway Media销售的C66机型毛利率37.58%略低于标的公司向其他客户的毛利率39.62%及其他境外客户的毛利率41.18%，主要系配置差异影响：标的公司向E Headway Media销售的C66机型大部分配置了性能较优的SE4710扫描头（该款扫描头相对CM60等扫描头的平均成本价高出大概60元），使得平均成本较高。2026年1-3月，标的公司对E Headway Media销售的C66机型单价略低于向其他客户及向其他境外客户的平均销售单价，但毛利率相当，主要系标的公司销售给其他客户的C66机型中，部分配置了UHF模块，平均成本较高。

b.C72销售价格公允性分析

C72机型系一款高性能智能手持终端产品，该机型采用高端系列扫描头模组，性能上数据读取范围广、距离长且电池续航能力强，能够适配Safexpress物流业务的高强度数据采集应用需求。

2024年，标的公司对E Headway Media销售的C72机型单价为2,280.93元，高于向其他客户销售的平均单价2,181.70元，低于向其他境外客户销售的平均单价2,626.27元。2024年，标的公司对E Headway Media销售的C72机型毛利率为48.16%，高于标的公司向其他客户的毛利率41.54%，接近于标的公司向其他境外客户的毛利率48.53%。

2025年，标的公司对E Headway Media销售的C72机型单价为2,419.33元，有所上升，主要系因为2025年标的公司将印度区域的直销大客户Safexpress转由E Headway Media服务并提供C72产品。E Headway Media 2025年开始采购的C72机型中，近一半系销售给Safexpress，且基本配置了高性能SE4750扫描头模组，标的公司转移前对Safexpress销售的C72单价较高（2024年标的公司对Safexpress销售的C72单价为2,918.49元），因此在转移后，标的公司对

E Headway Media 销售的 C72 平均单价适当提升。

2024 年标的公司对 E Headway Media 销售的 C72 机型单价高于其他客户的平均单价，主要系因为 C72 境内销售数量占比超一半，境内销售定价相对境外低。2024 年标的公司对 E Headway Media 销售的 C72 机型单价低于其他境外客户的平均单价，主要系配置差异所致：标的公司销售给 E Headway Media 的 C72 机型中，带扫描头模组的数量较少，而卖给其他境外客户的 C72 机型大多配置了 SE4710 及更高性能的 SE4750 扫描头模组。上述因素综合影响下，2024 年标的公司对 E Headway Media 销售的 C72 机型毛利率高于向其他客户销售的毛利率，和标的公司向其他境外客户销售的毛利率接近。

2025 年及 2026 年 1-3 月，标的公司对 E Headway Media 销售的 C72 机型单价分别为 2,419.33 元、2,467.37 元，高于向其他客户销售的平均单价 2,113.07 元、2,132.97 元，与向其他境外客户销售的平均单价 2,453.79 元、2,392.53 元接近。标的公司对 E Headway Media 销售的 C72 机型毛利率分别为 47.83%、44.93%，高于标的公司向其他客户销售的毛利率 40.32%、41.29%，与标的公司向其他境外客户销售的毛利率 46.41%、43.85%接近。

c.MC95 销售价格公允性分析

MC95 机型具备高等级防尘防水特点，主要应用于户外场景，可耐受雨天、潮湿等复杂环境，因此适配 Scootsy 零售在线配送的业务需求。

E Headway Media 于 2025 年开始向标的公司采购 MC95 机型，MC95 机型的销售单价为 1,467.57 元、毛利率为 44.63%，均高于向其他客户销售的平均单价 1,346.81 元、毛利率 41.30%，主要系标的公司 2025 年销售的 MC95 机型中，境内销售占比近 20%，境内销售定价相对境外低。上述指标略低于向其他境外客户销售的平均单价 1,531.88 元、毛利率 47.35%，主要系因为 2025 年 1-3 月（MC95 机型导入 Scootsy 初期），标的公司直接向 Scootsy 销售的 2000 台 MC95 单价 1,767.31 元较高所致。

D.C61 销售价格公允性分析

C61 在 E Headway Media 历年的采购中非主力机型，2023 年 E Headway Media 采购的 C61 机型数量较少，单价及毛利率较高，高于标的公司向其他客户及其

他境外客户销售的平均价格和毛利率。

2024 年及 2025 年随着 C61 采购量的小幅提升，标的公司对 E Headway Media 销售的 C61 机型单价下降。2024 年及 2025 年，标的公司对 E Headway Media 销售的 C61 机型单价分别为 2,168.26 元和 2,147.11 元，向其他客户销售 C61 的平均销售单价分别为 2,326.90 元和 2,028.09 元，向其他境外客户销售 C61 的平均销售单价分别为 2,364.39 元和 1,981.48 元。标的公司对 E Headway Media 销售的 C61 机型毛利率分别为 44.87%、44.15%，向其他客户销售 C61 机型的毛利率分别为 40.80%、40.70%，向其他境外客户销售 C61 机型的毛利率分别为 42.85%、43.16%。标的公司对 E Headway Media 销售的 C61 机型单价、毛利率和其他客户、其他境外客户的平均销售单价接近，毛利率接近。

②标的资产同 E Headway Media 合作的回款情况、信用及返利政策与其他经销商是否存在差异

A．标的资产对 E Headway Media 的应收账款以及期后回款情况

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月 /2026 年 3 月末	2025 年度 /2025 年末	2024 年度 /2024 年末
销售金额	200.07	2,141.17	290.86
应收账款余额	142.55	317.00	27.41
期后回款金额	142.55	317.00	27.41
回款比例	100%	100%	100%

报告期各期，标的公司对经销商 E Headway Media 的销售收入分别为 290.86 万元、2,141.17 万元、200.07 万元。考虑到 2025 年 E Headway Media 的订单金额较多，其自身资金周转压力较大，为进一步与经销商构建长期、稳定、互惠的合作，支持经销客户的业务拓展及其下游客户的维护，标的公司适当给予其合理账期，使得在 2026 年 3 月末对 E Headway Media 存在一定金额的应收账款，具有合理性。截至本报告书签署日，E Headway Media 期后回款比例达到 100%。

B．信用政策与其他经销商是否存在差异

标的公司一般基于经销商的背景、合作历史、采购规模、销售业绩、阶段性

资金周转安排需求等因素，在保障应收账款风险可控的前提下，对经销商采用款到发货、预收款、月结 30-60 天以及组合方式支付的信用政策。

报告期内，标的公司与 E Headway Media 之间的信用政策及变化情况如下：

项目	2024 年度	2025 年度	2026 年 1-3 月
信用政策	主要是 100%预付款、少部分票后 30 天内付款	主要是票后 30 天付款、少部分 100%预付款、少部分交货后 35 天内付款	
订单特点	订单数量较少且基本每笔订单 10 台以下	E Headway Media 在 2025 年向成为信息的采购金额和数量提升，存在较多采购数量较多的订单，比如单笔订单采购 1000 台、500 台，考虑到 E Headway Media 自身的资金周转压力、双方合作稳定，针对单笔采购量较大的订单，经协商，成为信息适当给予了合理账期	

标的公司 2025 年调整对 E Headway Media 信用政策的背景：1）E Headway Media 在 2025 年向标的公司的采购金额和数量提升，存在较多采购数量较多的订单；2）成为信息为聚焦印度区域新市场、新客户的拓展，通过经销商 E Headway Media 向已有的主要印度客户 Scootsy Logistics Pvt Ltd、Safexpress Pvt Ltd 提供产品销售、日常支持等服务，Scootsy（印度区域即时零售领域的领军企业）、Safexpress（印度领先的综合性物流与供应链解决方案提供商）对供应商账期存在一定要求，且订单数量较大，此外 E Headway Media 自行拓展的印度当地其他大客户亦对供应商账期存在一定要求，其自身资金周转压力较大；3）考虑到双方合作稳定，E Headway Media 的主要下游客户 Scootsy、Safexpress 亦和标的公司多年保持着紧密合作，合作以来信用良好，系印度当地物流、零售的领军企业。

因此标的公司在综合考虑合作历史、采购规模、销售业绩、阶段性资金周转安排需求、原直接客户背景及信用情况等因素对 E Headway Media 的信用政策做出合理调整，信用政策和其他经销商不存在重大差异。

C．返利政策与其他经销商是否存在差异

为维护客户关系、开拓市场，标的公司给予部分经销商一定的销售返利。返利经销商主要为经营资质良好且具有长期合作意愿的经销商，标的公司结合经销商的合作历史、业务能力、所在区域市场空间及潜力、下游客户合作情况等因素综合考虑，与部分境内外经销商协商销售目标并实施了返利政策。

销售目标是鼓励经销商实现年度销售目标进行返利的标准，如未达成该目标，不予返利，该返利政策主要目的是激励经销商促进销售，是一种奖励性质的政策，并不对经销商有其他约束性或构成限制性条件。相应返利在下一年度经销商采购时直接抵扣货款，报告期各期实际返利金额及占经销收入的比例较小不足 1%。

标的公司与部分境内外主要经销商的返利政策约定如下：

经销商	返利政策
巴西经销商 Interway	完成规定年度目标量则按装运设备的总价，不含实际交易过程中产生的费用（包括但不限于运费、报关费、保险费、银行费用等）支付 5%佣金；未完成规定年度目标量但完成其 80%，则按装运设备的总价，不含实际交易过程中产生的费用（包括但不限于运费、报关费、保险费、银行费用等）支付 3%佣金
印度经销商 E Headway Media	2024-2025 财政年度（2024 年 4 月 1 日-2025 年 3 月 31 日）达成八千万卢比的销量目标，则提供总账单金额 6.88%的返利
深圳市速广联技术有限公司	1、每季度结束时候，完成该季度任务量 100%以上，按照该季度提货额 2%给予奖励； 2、连续四个协议季度结束时，100%完成年度任务量则按照该年度总提货额的 2%给予奖励； 3、连续四个季度完成量超过连续四个季度任务量的 30%，则按照连续四个季度提货额的 1%给予超额完成奖励； 4、若本年度内总体提货量、季度完成率及其他方面配合表现优异则给予一定金额的优秀代理商年度奖励，具体金额由成为信息制定
杭州力码科技有限公司	1、每季度结束时候，完成该季度任务量 100%以上，按照该季度提货额 2%给予奖励； 2、连续四个协议季度结束时，100%完成年度任务量则按照该年度总提货额的 2%给予奖励； 3、本年度任务完成量超过该年度任务量则按照超额部分的 3%给予奖励； 4、本年度内总体提货量及其他各项均表现优异则给予一定金额的优秀代理商年度奖励，具体金额由成为信息制定

境外经销商的返利比例一般比境内经销商要高，实际经营过程中，部分经销商由于采购量较大，合作时间较长、合作潜力较大等客观情况，亦会制定不同的返利比例，因此标的公司对 E Headway Media 的返利政策与其他经销商不存在重大差异。报告期内，标的公司对 E Headway Media 的返利金额为 45.49 万元，返利计提合理、充分，不存在调节收入、利润或成本费用，以及利益输送的情形。

③主要销售地域、历史期销售退回情况等

E Headway Media 采购标的公司产品全部在印度当地销售。报告期内，向 E Headway Media 的销售仅在 2025 年存在销售退回情况，具体情况如下：

退货年度	产品	数量（台）	金额（万元）	占当期对 E Headway 营业收入比例
2025 年度	MC95	1,520	227.48	10.62%
	C66	3		
	C5	1		

2025年销售退回主要系对MC95产品的换货处理，主要系因为该批次MC95产品原计划供应给 Scootsy，由于使用场景不适配，经标的公司与客户友好协商，将该订单产品替换为更适配的 C66 产品。该批次退换货不涉及跨期，且该批次 MC95 不涉及质量瑕疵，已及时销售给印度区域其他客户，对标的公司经营不构成重大影响。

④标的资产对 E Headway Media 历年销售规模变动的具体原因

报告期各期，标的公司对经销商 E Headway Media 的销售收入分别为 290.86 万元、2,141.17 万元、200.07 万元。

2025 年，成为信息对其销售规模增长较多，一方面系因为 2025 年标的公司将印度区域的直销客户 Scootsy、Safexpress 转由 E Headway Media 服务并提供产品，Scootsy 和 Safexpress 为印度即时零售、物流等领域的领军企业，其所处领域处于高速发展阶段，对标的公司的产品需求较大；另一方面系因为 E Headway Media 印度本地的其他物流、零售终端客户的需求及采购总量亦有所增加。

2026 年 1-3 月，标的公司对其销售规模有所减少，主要系因为 Scootsy 于 2025 年第四季度开始，针对主要机型 C66（主要用于仓储管理）、MC95（主要用于在线配送）的相应场景下适配需求的采购逐渐进入平稳阶段，采购量有所减少所致。

自 2021 年合作以来，标的公司对 Scootsy 的出货量逐年上升，有效支撑了该客户在印度全国性网点快速布局对仓储管理和在线配送的业务要求。进入 2026 年，随着客户前期网点建设阶段性完成，上述机型的采购量出现正常的周期性回落。与此同时，标的公司正积极推进上述机型产品的迭代与技术升级，进

一步满足 Scootsy 在派送网点场景、仓储网点领域的盘点、出入库、捡货的升级需要，双方的合作持续稳定。

2）标的资产在其成立两个月即与其展开合作、由其专门销售标的资产产品、并于 2025 年将部分直销客户转由该经销商服务并提供产品的商业逻辑及合理性，该经销商是否完成相关产品的最终销售，转移前后产品单价、销量、毛利率等指标是否存在变化

①标的资产在其成立两个月即与其展开合作、由其专门销售标的资产产品的合理性

A．E Headway Media 成立于 2019 年 7 月，标的资产在 2019 年 9 月即与其展开合作的背景

E Headway Media 创始人 Varchas Dev 曾就职于印度 PayU（印度头部数字支付及金融科技服务提供商）以及 Jabong 电商平台、Myntra 电商平台（均为印度头部时尚电商平台），具备多年金融科技及电商工作经验，Varchas Dev 深刻理解且看好印度的物流、零售、电商等行业的发展及对 AIDC 产品的巨大市场需求。

Varchas Dev 早年多次参加成为信息等类似 AIDC 行业公司在印度的展会，经过系统的市场考察以及对公司产品和服务理念的理解，Varchas Dev 十分认可成为信息的品牌、产品品质以及技术服务能力，看好成为信息产品在印度市场的未来增长潜力，而印度成为基于市场特性也需要具备经验的经销商来拓展市场和服务客户。

因此，虽然 E Headway Media 成立时间较短，但成为信息已与其创始人 Varchas Dev 多次接触，且其创始人对印度的物流、零售、电商、AIDC 行业有较深了解，所以在 E Headway Media 成立不久后双方即展开合作。

B．E Headway Media 专门销售标的资产产品的原因

E Headway Media 设立之前，其创始人对成为信息产品、品牌已有较为深入的了解，E Headway Media 设立至今，一直深耕印度 AIDC 市场。依托于成为信息品牌知名度以及与印度成为的高效合作，E Headway 在物流、仓储、零售、冷链、珠宝等多个领域有了较为成功的行业应用经验。

E Headway Media 搭建了一支由技术人员、市场营销人员、售后服务人员组成的市场和服务团队，逐渐培育了与成为信息要求相匹配的市场执行与服务落地能力。合作期内，双方沟通、合作高效，通过专门销售的方式深度绑定建立了稳定、可信的合作关系，E Headway Media 拓展的客户以及订单数量亦逐年上升，实现了业务的持续稳健增长。

因此，E Headway Media 在报告期内专门销售标的公司的产品具有合理性。

②标的公司于 2025 年将部分直销客户转由该经销商服务并提供产品的商业逻辑及合理性

标的公司于 2025 年将印度区域的直销客户 Scootsy、Safexpress 转由经销商 E Headway Media 服务并提供产品的商业逻辑及合理性分析如下，与同行业公司斑马、霍尼韦尔在该地区的生产经营模式不存在明显差异。

A．印度直销客户的服务需求升级，调整服务模式适配市场发展需求

客户 Scootsy 系印度即时零售领域企业 Swiggy 集团旗下的在线送货服务公司，承担 Swiggy 集团“即时性、高频次、多品类”的送货上门服务、仓库管理、仓内处理等物流服务。客户 Safexpress 是印度领先的综合性物流与供应链解决方案提供商，主营业务覆盖快递配送、第三方物流、仓储管理等全链路服务，客户涵盖零售、制造、电商等高增长行业。

一方面，即时零售、物流领域的应用场景下，客户具有服务网点多、设备高频作业、应用环境复杂等特点，具体而言：Scootsy 在印度具有高密度的仓储物流网络，覆盖印度 200 余个城市，重点集中在印度的主要城市，以实现“分钟级”的配送目标；Safexpress 在印度设有 800 余个核心运营网点，物流运输覆盖了印度 3 万多个邮政编码区域，几乎覆盖印度全境。因此对标的公司即时响应、高频次服务、本地化技术支持（调试、运维、刷机、故障排查等）提出了持续的高标准要求。另一方面，印度成为团队的核心职能在于定义本地的核心目标客户与重点应用行业、主导解决方案设计、管理合作伙伴体系与质量、把控关键大客户战略方向等，在业务规模扩大和服务场景增多的情况下，印度成为现有员工人数（23 人左右）相对较少，尤其具有技术服务能力的员工数量偏少，而本地经销商拥有匹配的资源可以实现更高效的支撑。因此，为集中优势资源聚焦高价值

核心业务如新场景拓展、新客户开发以及经营效率提升，印度成为调整服务模式适配市场发展需求，把提升市场覆盖与服务效率的相关职能交由更具优势的本地经销商承接，是一种相对经济、合理、高效的模式。

B．E Headway Media 具备良好的市场执行与服务落地能力

自 2019 年合作以来，印度成为与 E Headway Media 合作稳定，E Headway Media 的业务持续稳健增长，其市场执行与服务落地能力得到长期验证，其资质符合 Scootsy 和 Safexpress 关于供应商的认证标准。

在与 Scootsy 和 Safexpress 正式合作之前，E Headway Media 即已为标的公司拓展了部分物流、零售领域的客户，积累了丰富的行业服务经验；E Headway Media 的创始人 Varchas Dev 对印度电商行业的智能数据采集终端设备的市场需求和设备运维要求有较深的理解，并且熟悉当地的语言、文化和商业习惯，能快速地响应客户需求；E Headway Media 组织团队多次参与标的公司对经销商的系统性培训，掌握标准的销售及售后服务流程，能够依托本地优势承担销售触达、合同承接、项目交付、物流履约、售后巡检、快速响应等执行工作，有效保障了对客户的持续高标准的服务质量。

C．利用经销商服务大客户符合印度市场的行业惯例

受法律法规、商业文化等因素影响，印度企业在构建供应链体系时会有一定的本土优先考虑。印度智能数据采集终端的市场处于高速发展阶段，应用场景丰富、需求多元且分散，行业普遍采用本地经销商服务核心大客户的合作模式，如国际巨头斑马和霍尼韦尔均依托本地经销商承担订单管理、日常服务与市场拓展的工作。

标的公司调整服务模式，采用和经销商合作的形式共同开拓市场、服务本地客户，符合印度智能数据采集终端的行业特征及惯例。

综上所述，标的公司为适配印度市场快速发展、客户需求升级与业务规模化扩张需求，基于本地市场特征、行业惯例与经营效率考量，于 2025 年将印度区域的直销客户 Scootsy、Safexpress 转由经销商 E Headway Media 承接服务与产品供应具有商业合理性。

③该经销商是否完成相关产品的最终销售，转移前后产品单价、销量、毛利

率等指标是否存在变化

经销商 E Headway Media 向标的公司采购的相关产品均已实现最终销售，且均已向标的公司回款。

2025 年，标的公司将印度区域的直销客户 Scootsy、Safexpress 转由经销商 E Headway Media 服务并提供产品，涉及转移的客户仅涉及 Scootsy、Safexpress，涉及的产品机型为 C66、C72、MC95。

转移前标的公司对 Scootsy、Safexpress 销售前述 C66、C72 机型，转移后标的公司通过 E Headway Media 向 Scootsy、Safexpress 销售的 C66、C72、MC95 三款机型，相关产品收入、单价、销量、销售毛利、毛利率等指标情况如下：

年度	细分产品型号	销售收入（万元）	销售数量（台）	销售单价（元/台）	毛利（万元）	毛利率
2026 年 1-3 月	C66	122.61	895	1,369.95	43.35	35.44%
	C72	49.27	200	2,463.47	22.68	46.03%
合计	**-**	**171.88**	**1,095**	**-**	**66.03**	**-**
2025 年度（转移后）	C66	901.72	5,375	1,572.32	344.82	38.24%
	C72	130.42	520	2,508.11	62.10	47.61%
	MC95	508.18	3,400	1,494.63	231.97	45.65%
2025 年 1-3 月（转移前）	MC95	353.46	2,000	1,767.31	189.84	53.71%
合计	**-**	**1,893.78**	**11,295**	**-**	**828.73**	**-**
2024 年度（转移前）	C66	1,829.94	8,498	2,153.38	933.27	51.00%
	C72	60.70	208	2,918.49	33.28	54.82%
合计	**-**	**1,890.64**	**8,706**	**-**	**966.55**	**-**

注 1：2025 年 1-3 月，标的公司对 Scootsy 仍存在直接销售的情形，主要系 E Headway Media 当时尚处于 Scootsy 的供应商认证过程中，且涉及到新合作的机型 MC95，因此在 E Headway Media 通过 Scootsy 的供应商认证前，仍由标的公司直接供货。因编制合并报表时，印度成为的收入需按卢比/人民币 2025 全年的平均汇率换算成人民币收入，卢比/人民币汇率的波动，使得 2025 年 C72、MC95 的销售数量未变化的情况下，销售收入金额发生变化，进而使得销售单价、毛利、毛利率同步变动。

注 2：以上转移后的相关数据仅为标的公司通过 E Headway Media 销售给 Scootsy、Safexpress 的销售数据，E Headway Media 除了和标的公司共同服务 Scootsy、Safexpress 外，自身亦拓展了印度当地其他物流、零售领域的客户。为更直观对比转移前后标的公司对 Scootsy、Safexpress 的销售数据，上表数据未包括 E Headway Media 自身拓展的其他客户。

A. 转移前后，标的公司对 Scootsy、Safexpress 的定价原则

报告期内，转移前后，标的公司对 Scootsy、Safexpress 的定价原则和其他客户基本保持一致，主要系采用成本加成的方式进行报价，参考材料成本、制造成本和合理利润等因素，结合市场竞争环境、客户合作关系、订单规模、相应机型成熟应用情况、未来采购预期等因素进行产品报价，最终通过与客户协商确定销售价格。

转移后，考虑到 E Headway Media 共同服务于大客户，其所需取得的合理收益，**标的公司参照上述定价原则以及市场竞争动态变化，三方共同协商确定对 Scootsy、Safexpress 的终端销售价格，同时在保障自身合理利润前提下，标的公司与 E Headway Media 协商确定双方之间的交易定价**。

B．转移前后对销售收入、销量的影响

2024 年、2025 年及 2026 年一季度，标的公司通过直接以及间接方式对客户 Scootsy、Safexpress 的总销量分别为 8,706 台、11,295 台和 1,095 台，对应销售收入分别为 1,890.64 万元、1,893.78 万元和 171.88 万元。2023 年度，标的公司对客户 Scootsy、Safexpress 的总销量和销售收入仅为 3,058 台和 766.33 万元，**标的公司在 2024 年、2025 年对 Scootsy、Safexpress 的销售收入和销量均呈快速增长态势**。2026 年 1-3 月，标的公司对 Scootsy、Safexpress 的销售规模有所减少，主要系因为 Scootsy 于 2025 年第四季度开始，采购逐渐进入平稳阶段，采购量有所减少所致。

自 2021 年合作以来，标的公司对 Scootsy 的出货量逐年上升，有效支撑了该客户在印度全国性网点快速布局对仓储管理和在线配送的业务要求。进入 2026 年，随着客户前期网点建设阶段性完成，上述机型的采购量出现正常的周期性回落。与此同时，标的公司正积极推进上述机型产品的迭代与技术升级，进一步满足 Scootsy 在派送网点场景、仓储网点领域的盘点、出入库、捡货的升级需要，双方的合作持续稳定。

报告期内，上述变化与 Scootsy、Safexpress 所处的印度区域即时零售及物流行业的快速增长、增量需求、采购周期相匹配。标的公司转换服务模式，与 E Headway Media 共同服务于大客户具有良好的持续性，促进印度区域的营收保持增长。

C．转移前后对产品单价、毛利率的影响

当前，印度的即时零售与电商市场呈现出高速增长的行业趋势，与此同时本土初创企业与全球电商巨头也形成了激烈竞争的局面。作为本土的头部即时零售领域企业，Scootsy 面临以更低成本实现快速覆盖以取得市场增长的业务需要，因此在扩大合作规模的基础上，对上游供应商会存在一定的降本需求，相应变动趋势亦适用于物流领先企业 Safexpress。总体来看，标的公司以直接和间接方式对 Scootsy、Safexpress 实现销售的产品单价、毛利率按照产品性能、适用场景的差异有不同程度的下降。针对产品单价和毛利率的具体分析如下：

a.针对 C66 机型单价和毛利率分析

报告期内，标的公司以直接和间接方式对 Scootsy、Safexpress 销售的 C66 机型产品单价分别为 2,153.38 元、1,572.32 元、1,369.95 元，毛利率分别为 51.00%、38.24%、35.44%，呈下降趋势，主要系受大客户针对成熟机型有降本需求、E Headway Media 服务大客户所需获取的合理收益、印度市场价格竞争态势、卢比/人民币汇率单边下降等多方面因素综合影响。

Scootsy、Safexpress 分别于 2021 年、2022 年即已开始向标的公司采购 C66 机型，转移前，随着采购累计总规模的扩大，大客户针对成熟机型产品有降本需求，标的公司对 Scootsy、Safexpress 销售的 C66 产品的单价在转移前即已呈现下降趋势，标的公司 2023 年对 Scootsy、Safexpress 直接销售的 C66 产品的单价为 2,380.36 元，2024 年降为 2,153.38 元。

转移后，上述大客户对这一成熟应用的产品存在进一步降本需求、叠加 E Headway Media 服务大客户所需获取的合理收益因素、印度市场同行竞争的影响、卢比/人民币汇率单边下降的影响，标的公司综合考虑到大客户合作持续稳定及未来存在持续采购预期，在保证合理毛利率的情况下，标的公司销售该产品的单价和毛利率进一步下降，转移后的销售价格具有公允性，毛利率处于合理区间，毛利率分析具体参见下文“（B）标的公司向 E Headway Media 的销售价格公允性分析”。

b.针对 C72 机型单价和毛利率分析

转移前，C72 产品的单价和毛利率均较高；转移后，综合考量该机型产品应

用的普及、客户自身降本需求以及经销商合理收益等因素，标的公司销售该产品的单价和毛利率小幅下降，由于出货量较小，该产品总体维持在较高毛利率水平，但与标的公司向境外其他客户的销售毛利率接近。

转移后，2025 年及 2026 年 1-3 月，标的公司通过向 E Headway Media 销售，进而供应给 Safexpress 的 C72 机型单价分别为 2,508.11 元、2,463.47 元，与标的公司向其他境外客户销售 C72 的平均销售单价 2,453.79 元、2,392.53 元接近，具有公允性。

C.针对 MC95 机型单价和毛利率分析

MC95 机型具备高等级防尘防水特点，主要应用于户外场景，可耐受雨天、潮湿等复杂环境，因此适配 Scootsy 零售在线配送的业务需求，其使用的芯片成本略低、功能相对固定，因此定价较低。

该产品在 2025 年 1-3 月导入，导入初期价格高。转移后，由于出货量的增多以及 E Headway Media 的合理收益等因素，其单价和毛利率有所下降，但其单价与标的公司向其他境外客户销售的 MC95 单价和毛利率接近，具有公允性。

D．基于同其他客户的销售单价、毛利率，进一步论证分析在转移前后，标的公司对 E Headway Media 销售 C66、C72、MC95 产品的单价公允性及毛利率合理性

报告期各期，标的公司向 E Headway Media 销售前述 C66、C72、MC95 三款机型的销售收入、销售数量、价格、毛利率及标的公司向其他客户、向其他境外客户的销售单价、毛利率对比情况如下：

年度	细分产品型号	销售收入（万元）	销售数量(台)	销售单价（元/台）	向其他客户的销售单价	向其他境外客户的销售单价	毛利率	向其他客户的销售毛利率	向其他境外客户的销售毛利率
2026 年 1-3 月	C66	125.17	905	1,383.11	1,494.92	1,477.73	34.71%	34.24%	33.92%
	C72	58.48	237	2,467.37	2,132.97	2,392.53	44.93%	41.29%	43.85%
2025 年度	C66	1,010.94	6,484	1,559.14	1,538.06	1,569.57	37.58%	39.62%	41.18%
	MC95	504.11	3,435	1,467.57	1,346.81	1,531.88	44.63%	41.30%	47.35%
	C72	292.50	1,209	2,419.33	2,113.07	2,453.79	47.83%	40.32%	46.41%

年度	细分产品型号	销售收入（万元）	销售数量(台)	销售单价（元/台）	向其他客户的销售单价	向其他境外客户的销售单价	毛利率	向其他客户的销售毛利率	向其他境外客户的销售毛利率
2024 年度	C66	19.32	78	2,476.39	1,729.22	1,759.33	55.50%	44.09%	45.41%
	C72	153.28	672	2,280.93	2,181.70	2,626.27	48.16%	41.54%	48.53%

注：上表细分产品相关数据包括了标的公司通过 E Headway Media 销售给 Scootsy、Safexpress 以及 E Headway Media 自身拓展的其他客户。

关于单价及毛利率的公允性及合理性分析参见上文“B．销售公允性分析”及 C．转移前后对产品单价、毛利率的影响。

3）E Headway Media 及其股东、董监高、关键岗位人员等同标的资产及控股股东、实际控制人、董监高、关键岗位人员等是否存在关联关系、其他利益安排、特殊关系或业务合作、资金往来，标的资产对其销售收入是否真实、准确。

E Headway Media 及其股东、董监高、关键岗位人员等同标的资产及控股股东、实际控制人、董监高、关键岗位人员等不存在关联关系、其他利益安排、特殊关系或业务合作、资金往来的情况。

E Headway Media 作为标的公司印度区域的经销商，其向标的公司采购的相关产品均已实现最终销售，且均已向标的公司回款，标的公司不存在向经销商压货的情形，标的公司对其销售收入真实、准确。

（六）采购情况和主要供应商

1、主要原材料采购情况

报告期各期，成为信息主要原材料（含委外加工）采购及价格情况如下：

单位：万元、元/片、元/个、元/台

项目	2026 年 1-3 月			2025 年度			2024 年度		
	金额	比例	均价	金额	比例	均价	金额	比例	均价
PCBA（片）	2,100.07	25.30%	422.76	4,611.20	25.57%	296.08	4,819.41	28.27%	295.66
扫描头等模组（个）	1,089.11	13.12%	92.87	2,308.73	12.80%	103.49	2,862.31	16.79%	106.71
芯片（片）	2,299.53	27.71%	20.69	2,881.64	15.98%	9.55	1,483.22	8.70%	4.81
液晶屏（片）	421.03	5.07%	88.59	1,454.10	8.06%	86.12	1,577.92	9.26%	86.06
外购整机(个)	172.50	2.08%	658.64	1,560.62	8.65%	779.96	825.85	4.84%	828.09

项目	2026 年 1-3 月			2025 年度			2024 年度		
	金额	比例	均价	金额	比例	均价	金额	比例	均价
外协加工	384.21	4.63%	-	1,084.41	6.01%	-	1,120.93	6.57%	-
电池（个）	256.83	3.09%	31.28	762.12	4.23%	31.61	789.19	4.63%	32.46
连接器及插座（个）	280.52	3.38%	1.48	626.64	3.48%	1.28	601.66	3.53%	1.05
塑胶件（个）	162.80	1.96%	2.03	430.65	2.39%	2.19	469.05	2.75%	2.08
天线（个）	167.62	2.02%	9.32	424.73	2.36%	10.23	383.09	2.25%	7.58
外购品	58.23	0.70%	15.51	230.85	1.28%	13.08	217.88	1.28%	9.95
其他	906.67	10.92%	-	1,656.11	9.18%	-	1,898.52	11.14%	-
合计	**8,299.12**	**100%**	**-**	**18,031.80**	**100%**	**-**	**17,049.04**	**100%**	**-**

2024 年度和 2025 年度，成为信息主要原材料价格总体保持稳定。2026 年 1-3 月，受上游存储芯片市场价格快速上涨影响，成为信息 PCBA（含存储芯片）采购入库价格上升较快；同时，为保障存储芯片的供应渠道，成为信息在保持通过外购 PCBA 间接获取存储芯片的现有模式下，从 2025 年四季度开始还通过单独采购存储芯片的方式作为补充，从而使得芯片整体平均采购价格在 2026 年 1-3 月提升较快。除此以外的其余物料价格整体波动较小，主要系不同单价细分规格型号的物料采购数量波动所致。

2、能源供应情况

成为信息主要从事智能数据采集终端的研发、设计、生产及销售，生产过程中成为信息主要负责组装测试工序（包括装配、调试、检测测试、更新系统/软件等），因此不涉及能源供应的情况。

3、报告期内前五大供应商情况

报告期各期，成为信息向主要供应商采购情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	主要采购原材料	采购金额	占采购总额比例
2026 年 1-3 月	1	深圳市蓝芯特科技有限公司	PCBA、芯片、连接器及插座	2,120.73	25.55%
	2	无锡宇宁	PCBA、芯片、外购整机	744.53	8.97%
	3	北京网信吉通科技有限公司	扫描头等模组	725.61	8.74%
	4	四川酷赛科技有限公司	PCBA、芯片、加工费	677.73	8.17%

年度	序号	客户名称	主要采购原材料	采购金额	占采购总额比例
	5	深圳市富迪微科技有限公司	芯片	405.73	4.89%
	合计			**4,674.33**	**56.32%**
2025 年度	1	深圳市蓝芯特科技有限公司	PCBA、芯片、连接器及插座	3,016.96	16.73%
	2	无锡宇宁	PCBA、芯片、外购整机	1,704.54	9.45%
	3	北京网信吉通科技有限公司	扫描头等模组	1,594.53	8.84%
	4	伟仕佳杰（重庆）科技有限公司	芯片	1,421.89	7.89%
	5	四川酷赛科技有限公司	PCBA	986.39	5.47%
	合计			**8,724.31**	**48.38%**
2024 年度	1	深圳市蓝芯特科技有限公司	PCBA、连接器及插座	2,903.38	17.03%
	2	北京网信吉通科技有限公司	扫描头等模组	1,975.12	11.58%
	3	无锡宇宁	PCBA、外购整机	1,244.41	7.30%
	4	四川酷赛科技有限公司	PCBA	1,187.71	6.97%
	5	伟仕佳杰（重庆）科技有限公司	芯片	875.69	5.14%
	合计			**8,186.31**	**48.02%**

注：成为信息对受同一法人/自然人控制的供应商的采购，按照合并口径计算披露，无锡宇宁包括无锡宇宁智能科技有限公司及无锡创宇物联技术有限公司。

报告期内，成为信息向前五大供应商主要采购包括 PCBA、芯片、扫描头等模组、连接器及插座等原材料，前五大供应商的采购额占当期原料（含委外加工）采购总额的比例分别为 48.02%、48.38%及 56.32%，供应商集中度较低，不存在向单一供应商的采购占比超过 50%的情形。成为信息上游供应商数量集中度较低，与智能数据采集终端原材料种类丰富的特点相匹配。

报告期内，成为信息根据提供产品的价格、质量、交期及服务等因素综合选择供应商，主要供应商合作关系稳定、合作时间长。2026 年 1-3 月新增前五大供应商深圳市富迪微科技有限公司系存储芯片供应商，成为信息向其采购其代理的“群联”品牌存储芯片；除此以外，该供应商还代理“威刚”品牌存储芯片，以及经营自有品牌存储芯片“Hoodisk”和“小虾”。成为信息根据市场行情及下游订单情况，引入该供应商以丰富供应渠道，保障订单交付。

报告期内，成为信息控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要关联方及 5%以上股东未在前五大供应商中享有权益。

（七）境外地域分析及资产情况

截至本报告书签署日，成为信息于印度设立了全资子公司，主要针对当地客户开展智能数据采集终端的进出口贸易、市场营销以及提供售后服务和支持。印度成为基本情况如下：

公司名称	Chainway （India） Private Limited				
已发行股份数及股本	2,311,750 卢比				
成立日期	2015 年 4 月 17 日				
主要办公地址	604, Tower B, Global BusinessPark, M.G. Road, Gurgaon, Haryana, 122001, India				
财务数据（万元）	**时间**	**营业收入**	**净利润**	**总资产**	**净资产**
	2026 年 1-3 月/2026 年 3 月 31 日	1,388.92	19.33	2,862.40	2,423.29
	2025 年度/2025 年 12 月 31 日	5,060.35	419.07	3,117.91	2,568.07

（八）安全生产、环境保护及节约能效情况

成为信息所属行业不属于高危险、重污染行业，主要从事智能数据采集终端、超高频 RFID 模块及组件等产品的研发、生产和销售。成为信息日常生产经营不涉及高危险、重污染、高耗能的情况，主要生产工序为领料、装配、调试、检测测试、更新系统/软件、品质功能测试等，污染物产生量、排放量和对环境的影响程度很小，并且已依法办理了固定污染源排污登记。报告期内，成为信息及其子公司未发生过安全事故、环保事故或受到相关部门行政处罚。

（九）主要产品和服务的质量控制情况

报告期内，成为信息未发生重大质量纠纷的情形。成为信息重视产品质量控制，建立了严格而全面的产品质量管理体系，已获得 ISO9001 质量管理体系认证证书、ISO14001 环境管理体系认证证书、ISO45001 职业健康安全管理体系认证证书。成为信息制定了《质量管理体系手册》等内部规范文件，通过在产品开发、供应商选择过程中进行先期质量策划，确保产品工艺设计水平，提高产品开发的效率、质量，降低研发成本，并通过组织供应商及时有效的生产，保证客户需求、切实有效地执行生产计划，确保产品达成客户品质要求及产能需求。

（十）核心技术情况

成为信息是 AIDC 领域的重要参与者，是国内较早布局且聚焦 RFID 的物联

网行业数字化解决方案提供商，系少数拥有超高频 RFID 核心技术自主能力的设备厂商之一。成为信息以 UHF RFID 核心技术为基础，融合条码识别、无线通信等多类技术，产品覆盖手持终端、固定式读写器、超高频模块及工业级智能终端，广泛应用于物流、制造、零售、医疗及交通等领域的数字化与自动化需求。目前成为信息在超高频 RFID 模块、RFID 天线、固件算法、底层应用软件等方面均具备自主研发能力，构建了以 RFID 产品为核心的完整的智能物联网数据采集终端产品体系，自主研发了手持超高频 RFID 智能数据采集终端、固定式/桌面式超高频 RFID 采集终端、手持智能数据采集终端、多功能工业平板等多类型产品，不同类型产品包括多种系列，同时亦可以基于智能数据采集终端下游行业多元化、产品更新迭代速度快、客户需求个性化的特点，进行定制开发。

二十余年来，成为信息已形成深厚的研发积累，具备独立研发及成果转化运用能力，系国家高新技术企业、国家级专精特新“小巨人” 企业，荣获广东省工业设计中心、广东省无线射频识别（RFID）智能终端工程技术研究中心、中国物联网企业 100 强、中国物联网企业投资价值榜 50 强、中国 AIoT 行业出海领航企业榜 10 强、中国最有创新力 RFID 企业榜 10 强等多项荣誉资质。多款产品曾获得年度最佳 RFID 手持终端奖、IOTE“金奖”创新产品奖、最具影响力手持终端奖、物联之星最佳创新产品、中国 AIoT 行业创新产品榜等多项认定，侧面印证了标的公司的自主研发能力、科技创新能力及综合技术实力已获得行业及主管部门的认可。截至报告书签署之日，成为信息拥有 40 项已授权专利，其中发明专利 21 项，拥有 57 项软件著作权，相关产品生产核心技术均来源于自主研发并应用于主要产品，且均已实现规模化生产，相关核心技术、技术先进性和具体表征、所处阶段的具体情况如下：

序号	技术名称	技术先进性及具体表征	技术来源	应用产品	是否实现规模化生产
1	高效清点确认物品技术	在清点指定物品时，需要只盘点指定的物品的标签，过滤旁边串读到的非法标签；有优异的防碰撞算法，能快速盘点几千到上万张以上的标签，并对盘点到的标签进行快速高效的去重对比处理	自主研发	C72、C5、C61、C66	是
2	动态参数防碰撞技术	根据设备可识别范围内标签的密集程度（标签的数量）动态调整盘点标签的参数，达到减少标签碰撞，提高盘点标签的效率和盘	自主研发	C72、C5、C61、C66 背夹超高频、R6、R2、R3、R5、UR4、URA4	是

序号	技术名称	技术先进性及具体表征	技术来源	应用产品	是否实现规模化生产
		点吞吐量，有效的解决了漏读、读不全的问题。是公司的基础核心防碰撞技术			
3	降低功耗减少模块发热技术	UHF 模块根据可识别范围内的标签数量，在不影响 UHF 模块性能的情况下，自动调整 UHF 模块工作时间和间隔时间的值，显著降低了 UHF 模块功耗和减少发热。解决了UHF行业因发热影响性能的问题	自主研发	C72、C5、C61、C66背夹超高频、R6、R2、R3、R5、UR4、URA4	是
4	提高读写标签数据成功率技术	1、通过制定特殊的频率表，让设备能快速的找到符合标签工作并且读写成功率比较高的频点； 2、实现精简并且高效率的读写标签数据的算法，让设备能快速跳频以选择合适的工作频点； 3、在读写标签过程中，根据情况自动改变设备和标签通信的数据链路，以提高抗干扰性能及读写标签数据的成功率	自主研发	C72、C5、C61、C66背夹超高频、R6、R2、R3、R5、UR4、URA4	是
5	手持机防串读技术	通过变换工作频率和功率来盘点标签，多次采集每个标签返回的 RSSI 信号值，然后通过独特的算法对标签返回的 RSSI 信号值进行处理，以确定读取到的标签离手持设备的距离，以此来过滤串读的非法标签	自主研发	C72、C5、C61、C66背夹超高频	是
6	多通道读写器通道智能切换技术	通过算法计算每个通道标签间碰撞的系数，确定标签的数量，来决定该通道分配的工作时间和盘点时使用的参数值，以最大程度的消除标签间的碰撞，提高读写器整体的工作效率	自主研发	UR4、URA4、U300	是
7	内存管理技术	用算法对内存进行管理和循环使用，充分利用有限的内存和资源，实现在超高频模块中用 MCU 小内存来处理 1200 张/秒以上盘点速率的标签数据，并且没有标签数据丢失。用小内存的 MCU 实现高性能的 UHF 技术，有效的降低了 UHF 模块 MCU 的成本	自主研发	C72、C5、C61、C66背夹超高频、R6、R2、R3、R5、UR4、URA4	是
8	文件柜标签定位技术	在文件柜使用的多通道读写器中，通过设置各个端口的不同功率间隔，以及不同通道读取到相同标签的不同次数，用独特的算法对不同通道功率值和标签读取到的次数进行对应处理，以区分标签所在的空间范围，以精确定	自主研发	UR4、URA4、U300	是

序号	技术名称	技术先进性及具体表征	技术来源	应用产品	是否实现规模化生产
		位到标签位置			
9	标签查找技术	手持设备设置只过滤盘点指定的标签，并对标签返回的 RSSI 信号值进行算法采集处理，把处理后的 RSSI 信号值转化为柱形信号强度，手持设备根据柱形的信号强度查找标签	自主研发	C72、C5、C61、C66 背夹超高频、R6	是
10	标签防伪验证技术	把标签的 TID 号和 EPC 号通过自主设计的算法生成一个防伪值储存在标签的 RESERVED 区并且锁定不可以进行读取。标签的 EPC 区被非法修改时，将导致防伪验证不合法；非法引入新标签时，防伪验证也不通过，正确的达到防伪识别非法标签的功能	自主研发	所有的超高频设备	是
11	超高频模块和 PDA 的认证技术	通过超高频模块与 PDA 的双向认证的方式，可以使得超高频模块只能与经过认证之后的 PDA 进行通信，该超高频模块无法应用于未经过双向认证的 PDA，该 PDA 也无法应用于未经过双向认证的超高频模块。实现了超高频模块无法安装至其他 PDA 上进行非法使用，保证了超高频模块对标签授权操作的安全性	自主研发	C72、C5、C61、C66 背夹超高频、R6	是
12	手持终端精确定位寻找标签技术	通过快速采集指定标签返回的多次 RSSI 信号值用自主设计的算法进行处理，并结合同一时间的手持机指向方向，生成一个标签坐标值，然后把坐标值显示在自主设计的圆盘定位坐标系中。并根据手持机的不断移动选择性的更新标签坐标值，以能指示标签的方向和距离，达到根据圆盘定位坐标系中的标签坐标定位寻找标签的功能	自主研发	C5、R6	是

（十一）报告期技术人员特点分析及变动情况

截至报告期末，成为信息拥有研发人员 48 人，占员工总人数 18.46%。报告期内，成为信息核心技术人员稳定，未发生变动，具体情况如下：

姓名	学历	职务	工作经历	对成为信息研发的贡献描述
李玉惠	本科	副总经理	1999 年 1 月至 2002 年 10 月，任展文电子（深圳）有限公司硬件主管；2002 年	专注工业智能终端产品和 RFID 产品的研发和管理，领导开发工业智能终端 20 多款，RFID UHF

姓名	学历	职务	工作经历	对成为信息研发的贡献描述
			11 月至 2005 年 12 月，任深圳市华仁达电子有限公司产品经理；2006 年 1 月至 2010 年 9 月，任深圳市灵畅科技有限公司研发总监；2010 年 8 月至今任成为信息研发一部总经理。	产品近 20 款，涉及多个应用领域；主导、参与了多项发明专利的研究工作，获得“宝安区高层次人才”称号及奖励。
梁甲昌	本科	UHF 研发总监	2009 年 9 月至 2011 年 5 月，任深圳市易高科技有限公司研发工程师；2011 年 5 月至 2013 年 5 月，任深圳市航鸿达科技有限公司研发经理；2013 年 5 月至 2015 年 9 月，任深圳华士精成科技有限公司项目经理；2015 年 9 月至 2017 年 2 月，任深圳市深巨华科技有限公司研发部经理；2017 年 2 月至今，任公司 UHF 研发总监。	研发了超高频多标签防碰撞算法、大量标签盘点的吞吐量指标算法、标签定位和防串读算法、手持机定位查找标签算法、标签加密防伪算法等，并参与了超高频产品性能检测标准的制定；主导、参与了多项发明专利的研究工作，在超高频技术的各种研发算法过程中，先后获得和超高频技术相关的多项发明专利，获得深圳市“宝安区高层次人才”称号；主导、参与了手持机、固定式读写器等一系列的产品的研发以及超高频模组方案设计。
张小兵	本科	工业设计部经理	2004 年 10 月至 2006 年 11 月，任厦门金邦科技股份有限公司职员；2006 年 12 月至 2009 年 6 月，任深圳市凯迪尔工业设计有限公司 ID 总监；2009 年 9 月至 2014 年 6 月，任深圳市凯悦尔工业设计有限公司副总经理；2016 年 5 月至 2017 年 1 月，任深圳市益网赢华科技有限公司设计师；2017 年 2 月至今，任公司工业设计部经理。	主要研究方向为工业设计与人机工程，主导、参与了 C7 系列和 C6 系列产品外观设计与产品拆分设计，开创了工业设备实用性与美学结合的新形态；主导、参与了多项外观专利的研发，推动成为信息设备产品形态设计的进步。

成为信息核心技术人员和关键岗位人员均已签署了保密协议，以确保核心技术的保密性。此外，为更好地吸引、保留和激励人才，成为信息设立了员工持股平台，对核心技术人员和关键岗位人员进行股权激励，最大限度地激发员工的主观能动性及创新活力，同时进一步确保了核心技术人员的稳定性。

（十二）生产经营资质

1、标的公司生产经营活动所必须的境内外经营资质

截至本报告书签署日，标的公司及其子公司印度成为已取得的生产经营资质情况、管理体系认证等情况如下：

序号	主体	证书名称	证书编号	核发/备案单位	有效期
1	成为信息	《高新技术企业证书》	GR202344206792	深圳市财政局、国家税务总局深圳市税务局、深圳市科技创新委员会	2023.11.15-2026.11.14
2	成为信息	对外贸易经营者备案登记表	04996615	对外贸易经营者备案登记机关	-
3	成为信息	报关单位注册登记证书	443065069	中华人民共和国深圳海关	长期
4	成为信息	固定污染源登记回执	91440300783921139K001W	-	2024.01.17至2029.01.16
5	成为信息	质量管理体系认证证书	21425Q0133R1M	深圳国衡认证有限公司	2025.06.20-2028.06.19
6	成为信息	环境管理体系认证证书	21425E0051R1M	深圳国衡认证有限公司	2025.06.20-2028.06.19
7	成为信息	职业健康安全管理体系认证证书	21425S00341M	深圳国衡认证有限公司	2025.06.20-2028.06.19
8	印度成为	商品与服务税注册证	06AAGCC0207N1ZU	State Tax Officer（Delhi）	2017.07.01-长期
9	印度成为	进口商、出口商代码	0515021113	Directorate General of Foreign Trade,Ministry of Commerce	2015.06.19-长期

根据印度 Adlegus Law Consultants LLP 出具的《法律意见书》，通过 Adlegus Law Consultants LLP 对印度成为当前业务运营相关的注册文件和许可证的审查，印度成为已取得的注册文件足以支持公司的业务开展。

综上，标的公司已取得从事生产经营活动所必需的境内外全部经营资质。

2、产品认证资质

（1）境内主要产品认证资质、标准规范、产品核准等情况

1）标的公司境内销售的主要产品资质认证的规则

境内销售中，标的公司销售产品给客户分为 ODM/OEM 模式以及非 ODM/OEM 模式。

①ODM/OEM 模式下相关产品资质认证系由客户自行负责

在 ODM/OEM 模式下，标的公司境内销售给客户的产品，明确约定由 ODM/OEM 客户以自己的名义办理相关产品认证，标的公司作为生产厂商，提供必要的技术支持和配合。此外，针对这类明确约定由客户办理相关产品认证的机型，标的公司不存在同时对其他客户实现销售的情形。

具体而言：（1）根据《无线电发射设备型号核准许可服务指南（详版）》第九条“申请材料和测试样品要求”中“（五）…申请人委托代工厂生产的，提供申请人与代工厂之间的委托合同以及被委托方的技术能力、生产能力和质量保证体系情况等材料。…”之规定，在 ODM/OEM 模式下，客户作为申请人申请无线电发射设备型号核准，标的公司作为生产厂商，仅需签署委托合同及提供证明技术能力、生产能力和质量保证体系情况的材料。（2）根据《电信设备进网许可（含试用）审批事项服务指南》第九条“申请材料目录”之规定，在 ODM/OEM 模式下，客户作为申请人申请电信设备进网许可，标的公司作为生产厂商，仅需签署委托合同及提供营业执照、情况介绍、质量体系认证证书或者审核报告等材料。（3）《关于对强制性产品认证执法检查有关问题的批复》（国认法函[2005]129 号）规定：委托贴牌生产的企业委托另一生产企业贴牌生产属于强制性产品认证目录内的产品，并由委托方负责全部产品销售的，委托方作为制造商应当获得强制性产品认证证书，并且认证证书中所列明的生产厂应当覆盖（包括）被委托方。

②非 ODM/OEM 模式下相关产品资质认证系由标的公司负责

非 ODM/OEM 模式下，标的公司境内销售的机型需根据是否有通信功能、是否有自主发射功能（包含：蓝牙、WIFI、2G/3G/4G/5G、超高频）、是否接入公用电信网络，分别办理相关 CCC 认证、SRRC 认证、CTA 认证，相关认证办理的具体区别如下：

名称	颁发机构/认证机构	标的公司在相关规定中适用的产品范围	相关规定具体内容	标的公司具体产品适用情况
CCC 认证	中国质量认证中心	移动用户终端（I606）：在为社会公众服务的公共移动通信网络中使用，实现通信功能的各类制式蜂窝移动终端设备，包含移动通信模块。	根据《强制性产品认证目录》及《强制性产品认证目录描述与界定表（2023 年修订）》，属于移动用户终端（1606）（GSM/GPRS 用户终端设备、CDMA、CDMA1X、CDMA2000 用户终端设备、TD-SCDMA 用户终端设备、WCDMA 用户终端设备、TD-LTE 用户终端设备等，以及使用以上制式的其它终端设备（包括车载、固定台、通信模块、无线数据终端、可穿戴式设备等））范围的，在境内销售时需取得强制性产品认证（CCC 认证）。	（1）有通信功能（带 2/3/4/5G 通讯功能）的需要办理 CCC 认证；（2）无通信功能无需做 CCC 认证，比如蓝牙读写器、超高频模块
SRRC 认证	工业和信息化部	无线电发射设备	根据《中华人民共和国无线电管理条例（2016 修订）》，除微功率短距离	（1）有发射功能需要办理 SRRC 认证，包含蓝牙、

名称	颁发机构/认证机构	标的公司在相关规定中适用的产品范围	相关规定具体内容	标的公司具体产品适用情况
			无线电发射设备外，生产或者进口在国内销售、使用的其他无线电发射设备，应当向国家无线电管理机构申请型号核准。	WIFI、2G/3G/4G/5G、超高频；（2）无发射功能的，无需做 SRRC 认证，比如超高频模块（必须配合外部设备/电路进行发射，无法自主发射的，无需办理 SRRC 认证）
CTA 认证	工业和信息化部	接入公用电信网的电信终端设备、无线电通信设备和涉及网间互联的电信设备	根据《中华人民共和国电信条例》，接入公用电信网的电信终端设备、无线电通信设备和涉及网间互联的设备，必须符合国家规定的标准并取得进网许可证。 根据《电信设备进网管理办法（2024 年修订）》，实行进网许可制度的电信设备必须获得工业和信息化部颁发的进网许可证；未获得进网许可证的，不得接入公用电信网使用和在国内销售。	（1）接入公用电信网络的设备需要办理 CTA 认证；（2）无需接入公用电信网络的设备，无需办理 CTA 认证，比如蓝牙读写器、超高频模块、打印机

2）标的公司境内销售的主要产品的资质认证情况梳理

除了约定由客户自行办理相关产品认证外，标的公司境内销售的主要产品全部满足相应产品认证资质、标准规范、产品核准等要求，仅少量已基本停产、销量较少的产品机型未办理产品认证或相关产品认证在报告期内到期未续期，销售金额累计 53.95 万元，占报告期境内累计销售金额的比例为 0.20%。

除 ODM/OEM 模式外，标的公司报告期内在境内销售的所有产品取得的 CCC 认证、SRRC 认证、CTA 认证情况如下：

序号	产品型号	CCC 证书编号	SRRC 核准代码	CTA 证书编号	备注
1	C72	2022011606460178	2026-8335/26C44P8E5193	17-D138-250211	证书齐全
2	C66	2022011606494619	2025-19392/25C44P8EJ976	17-D138-241201	证书齐全
3	C5	2022011606504840	2025-7813/2023CP6671	17-D138-231791	证书齐全
4	C71	2022011606490333	2026-3584/26C44P8BU404	17-D138-253042	证书齐全
5	C61	2020011606321844	2026-2072/25C44P8EG087	17-D138-261137	证书齐全
6	V600S	2025011606759283	2024-10357/24C44P8EK650	17-D138-242327	证书齐全
7	MC50	2023011606537268	2025-17755/2023CP12735	17-D138-253000	证书齐全

序号	产品型号	CCC 证书编号	SRRC 核准代码	CTA 证书编号	备注
8	C90	2021011606368144	2022-12463/2021CP11572	17-D138-243224	证书齐全
9	P80	2023011606591738	2024-10116/24C44P8EE512	17-D138-241507	证书齐全
10	R2	/	2024-14787/24F44P8EN233	/	证书齐全，（1）带超高频发射和蓝牙发射模块，已办理 SRRC；（2）不在 CCC 目录中，无需办理 CCC；（3）无入网需求，无需办理 CTA
11	V600	2017011606958763	2026-6187/26C44P8E3642	17-D138-260958	证书齐全
12	C6000/C6000M	2022011606492676	2024-18584/24C44P8ED974	17-D138-242275	证书齐全
13	R6	/	2026-4326/26F44P8E5113	/	证书齐全，（1）带超高频发射和蓝牙发射模块，已办理 SRRC；（2）不在 CCC 目录中，无需办理 CCC；（3）无入网需求，无需办理 CTA
14	MC95	2022011606497423	2026-1118/2023CP2949	17-D138-230734	证书齐全
15	URA4	2025011606818544	2025-11802/24F44P8EB880	/	证书齐全，无入网需求，无需办理 CTA
16	C70	2024011606711854	/	/	证书齐全，主要由客户办理 SRRC、CTA
17	P100	2024011606669572	2025-17713/24C44P8E8581	17-D138-244078	证书齐全
18	R3	/	2024-17372/24F44P8E3092	/	证书齐全，（1）带超高频发射和蓝牙发射模块，已办理 SRRC；（2）不在 CCC 目录中，无需办理 CCC；（3）无入网需求，无需办理 CTA
19	UR4	/	2025-8772/25F44P8ET132	/	证书齐全，（1）不

序号	产品型号	CCC 证书编号	SRRC 核准代码	CTA 证书编号	备注
					在 CCC 目录中，无需办理 CCC；（2）无入网需求，无需办理 CTA
20	SR160	/	2022-17639/2022DP17639	/	证书齐全，（1）带超高频发射模块，已办理 SRRC；（2）不在 CCC 目录中，无需办理 CCC；（3）无入网需求，无需办理 CTA
21	MC51	2025011606805811	2025-22275/25C44P8E1060	17-D138-252953	证书齐全
22	U300	/	2024-17478/24F44P8E5881	/	证书齐全，（1）带超高频发射和蓝牙和 WIFI 发射模块，已办理 SRRC；（2）不在 CCC 目录中，无需办理 CCC；（3）无入网需求，无需办理 CTA
23	R5	/	2025-9995/24F44P8EH196	/	证书齐全，（1）带超高频发射和蓝牙发射模块，已办理 SRRC；（2）不在 CCC 目录中，无需办理 CCC；（3）无入网需求，无需办理 CTA
24	MC62	2023011606555557	2026-3044/2023CP9653	17-D138-232545	证书齐全
25	CP30	2022010904480869	2022-11011/2022DP11011	/	证书齐全，无入网需求，无需办理 CTA
26	CW R1	/	2025-25040/24F44P8E7692	/	证书齐全，（1）带超高频发射模块，已办理 SRRC；（2）不在 CCC 目录中，无需办理 CCC；（3）无入网需求，无需办理 CTA

序号	产品型号	CCC 证书编号	SRRC 核准代码	CTA 证书编号	备注
27	MC21	2023011606530217	2023-3067/2023CP3067	17-D138-230735	SRRC/CTA 未继续续期，已基本停产，出货较少，基本为库存
28	MR20	/	2025-25015/24F44P8E9073	/	证书齐全，（1）带超高频发射和蓝牙发射模块，已办理 SRRC；（2）不在 CCC 目录中，无需办理 CCC；（3）无入网需求，无需办理 CTA
29	C63	2025011606805810	2025-23749/25C44P8E0058	17-D138-254166	证书齐全
30	CP20	2022010904504466	/	/	证书齐全，CP20 无通讯功能，不需要 SRRC\CTA，
31	C75	2024011606691036	/	/	已基本停产（1）已办理 CCC;（2）未办理 SRRC、CTA
32	P100S	2025011606757185	2025-2111/24C44P8EF749	17-D138-244171	证书齐全
33	T100	2024011606731407	/	/	已停产（1）已办理 CCC;（2）未办理 SRRC、CTA
34	R7	/	2026-2933/25F44P8ER995	/	证书齐全，（1）带超高频发射和蓝牙发射模块，已办理 SRRC；（2）不在 CCC 目录中，无需办理 CCC；（3）无入网需求，无需办理 CTA

报告期内，境内销售的主要产品中，涉及到资质及认证续期的机型均已取得相应证书续期；涉及到补办资质及认证的机型均已取得相应证书。

综上，截至本报告书签署日，标的公司在境内销售的所有产品（除部分已基本停产、销售较少的产品）全部满足相应产品认证资质、标准规范、产品核准等要求；标的公司目前境内所拥有的资质及认证不存在续期风险。

（2）境外主要产品认证资质、标准规范、产品核准等情况

1）标的公司境外销售的主要产品资质认证的规则

①标的公司关于境外产品资质的管控

由于标的公司的产品需要根据客户所在地出口到不同的国家/地区，一般需要根据出口地的法规要求进行相应的产品认证（如需）。标的公司一般根据产品出口的具体地区，结合标的公司该产品是否已办理资质、出口当地法规要求、客户的指令及市场通行惯例等，与客户商定办理相关资质的责任方。标的公司严格按照产品出口地区的法规要求和客户要求等，对产品资质、认证周期、完备性进行管控。如由客户办理，标的公司将提供必要的技术支持和配合，协助客户落实认证需求，但相关办理责任不在标的公司一方。上述法定由进口国/地区客户自行办理的国家及地区包括南非、俄罗斯、秘鲁、中国台湾、澳大利亚、马来西亚、韩国等。

②标的公司在印度、美国、欧盟国家等主要境外销售区域的主要产品均已办理相关资质

标的公司除在印度设立子公司开展印度当地销售外，在境外其他国家/地区不存在通过设立境外子公司、境外分支机构或办事机构等经营机构开展境外销售的行为；除印度外，标的公司在开展境外销售时，将产品以中国境内交货（EXW或FOB）的方式交付给境外客户。报告期内，标的公司境外销售国家/地区较多，除了主要国家/地区之外的境外区域非常分散，境外销售目的地涉及近130个国家及地区。

基于该等销售模式、分散特点、境外国家/地区相关资质的法规要求、行业惯例及标的公司对境外重点销售区域的业务布局等因素，截至本报告书签署日，标的公司在印度、美国、欧盟国家等主要境外销售区域的主要产品均已办理相关产品的认证。

③部分进口国/地区法规要求需由进口商办理相关产品资质认证，标的公司与境外客户已明确约定由境外客户负责其当地资质认证的办理

部分进口国/地区法规要求需由进口商办理相关产品资质认证，相关要求如下：

国家/地区	标的公司取得的资质、认证
南非	按照南非独立通信管理局要求，ICASA 类型证书仅颁发给南非注册公司
俄罗斯	按照欧亚经济委员会要求，只有在欧亚经济联盟五个成员国（俄罗斯、哈萨克斯坦、白俄罗斯、亚美尼亚、吉尔吉斯斯坦）注册的法律实体才能作为 EAC 认证程序的申请人
秘鲁	按照秘鲁交通通讯部要求，MTC 认证的电子提交需要秘鲁税号来注册账号/关联申请人
中国台湾	按照中国台湾的通讯传播委员会要求，进口需要 NCC 认证的产品到中国台湾时，本地进口商需持有 NCC 认证证书
澳大利亚	按照澳大利亚通信和媒体管理局要求，RCM 认证只能由拥有 ABN（Australian Business Number）的主体申请
马来西亚	按照马来西亚通信与多媒体委员会要求，SIRIM/MCMC 认证只能由马来西亚注册的主体申请
韩国	按照韩国无线电研究所要求，KC 认证需有韩国国内主体响应韩国无线电研究所进行的后续管理

上述境外国家/地区，标的公司与境外客户已明确约定由境外客户负责在当地资质认证的办理，在客户办理产品认证过程中，标的公司将提供必要的技术支持和配合。根据前述要求及约定，标的公司作为非当地注册的企业，在对当地出口相关产品时，由当地客户取得相关产品认证符合当地相关法律法规之规定。

报告期内，标的公司在前述境外区域不存在因未办理相关产品资格认证而受到处罚的情况。前述境外区域的主要客户多为当地知名品牌商、集成商或经销商以及物流、智能制造等终端用户企业，成立时间较长，且大多系与标的公司持续合作客户，标的公司与境外客户不存在质量纠纷或者潜在纠纷，亦未因出口产品在进口国/地区的产品资质认证等事宜发生过赔偿、诉讼、仲裁等。

此外，资本市场上亦有相应案例约定由进口客户进行相应资质的办理，具体案例如下：

案例	相应论述
天键股份（301383）	发行人与客户 Corsair/海盗船的每个项目前期评估阶段，公司均会根据产品销售区域，结合客户的指令，拟制产品认证计划。通过认证之后在产品上打上认证标志，对有出口需求的，相应认证可以消除贸易壁垒。但凡列入强制性产品认证目录内的产品，只有获得指定认证机构的认证证书，按规定加施认证标志，方可在各国和地区市场上流通。相应产品所需的认证均由客户负责，公司严格按照产品销售市场的要求和客户要求，落实每一项认证项目，遵守各国各地法规，使得产品达到合法合规上市和安全使用的要求。

华勤技术（603296）	**在移动终端等产品涉及的上述强制性认证申请方面，根据发行人确认，由于公司主要是以 ODM 业务模式为品牌客户提供产品的研发设计及制造等服务，有关产品由品牌客户面向消费者或终端用户实现最终销售，且境内、外政府部门主要以有关产品取得上述认证作为市场准入的前提条件，未要求必需由 ODM 企业负责办理，因此，有关产品的生产者、销售者或进口商均可委托办理认证手续；而按照公司与品牌客户的商业合约安排与市场通行惯例，公司产品相关的强制性产品认证及技术知识产权类联盟认证等一般系由品牌客户来申请办理，作为 ODM 企业，发行人会按照商务合约安排协助品牌客户完成有关产品的认证过程，保障认证通过。**

2）标的公司境外销售的主要产品的资质认证情况梳理

报告期内，标的公司境外销售国家/地区较多，除了主要国家/地区之外的境外区域非常分散，境外销售目的地涉及近 130 个国家及地区。选取报告期内标的公司销售的主要国家/地区且累计销售金额在 100 万元以上的产品型号进行梳理。前述选取标准下，对应主要产品覆盖报告期内累计境外收入的比例为 87.32%，对应主要产品的主要境外销售国家/地区的收入金额覆盖报告期内累计境外收入的比例为 70.63%，除此之外的其他境外区域**和产品型号销售**非常分散。

截至本报告书签署日，标的公司在印度、美国、欧盟国家等主要境外销售区域的主要产品均已办理相关产品的认证，具体情况如下：

境外国家或地区	法定资质/认证	标的公司产品型号
美国	FCC	C66、C72、C61、C5、P80、C90、C6000M、SR160
欧盟国家	CE	C66、C72、MC50、C61、C5、C71
印度	BIS	C66、C72、C61、C5、MC95、URA4、R3

报告期内，标的公司于印度销售的部分产品存在未办理 BIS 认证的情况，截至本报告书签署日，标的公司已成功补办相应产品的 BIS 认证，且相关产品亦全部停止销售，不会对公司在当地市场的经营造成持续影响。除此之外，标的公司境外销售不存在应取得相应资质及认证而未取得的情况，标的公司境外所拥有的资质及认证不存在续期风险。

3、尚未取得或尚未完成续期的手续办理进展及预期办毕时间、是否存在实质障碍及相应资质无法取得对持续经营的影响，对应产品销售情况、是否存在产品质量等纠纷，并结合有关法律法规披露标的资产在未取得全部资质的情况下销售产品的法律后果，是否存在被处罚的风险，是否可能构成重大违法违规，相关事项对标的资产的持续经营及本次交易评估作价的影响。

（1）尚未取得或尚未完成续期的手续办理进展及预期办毕时间、是否存在实质障碍及相应资质无法取得对持续经营的影响

截至本报告书签署日，此前尚未取得或尚未完成续期的相关产品的资质及认证，均已获取，对标的公司持续经营无重大影响。

（2）对应产品销售情况、是否存在产品质量等纠纷

1）针对境内销售

报告期内，涉及到补办资质的对应产品均已取得相应证书，对应产品境内合计销售金额为 1,443 万元，占报告期内累计营业收入的比例较小，仅为 1.96%。

标的公司对应产品境内销售不存在产品质量等纠纷。

2）针对境外销售

报告期内，标的公司于印度销售的部分产品存在未及时办理 BIS 认证的情况，标的公司已成功补办相应产品的 BIS 认证。报告期内标的公司在印度销售对应产品的金额合计 1,423 万元，占报告期内累计营业收入的比例较小，仅为 1.93%。

标的公司对应产品境外销售不存在产品质量等纠纷。

（3）结合有关法律法规披露标的资产在未取得全部资质的情况下销售产品的法律后果，是否存在被处罚的风险，是否可能构成重大违法违规

1）标的资产此前在境内销售的产品未取得相应资质的情形不构成重大违法违规

①标的资产此前在境内销售未取得无线电发射设备型号核准证的产品的处罚风险

A.相关规定

根据《中华人民共和国无线电管理条例》第七十六条“违反本条例规定，生产或者进口在国内销售、使用的无线电发射设备未取得型号核准的，由无线电管理机构责令改正，处 5 万元以上 20 万元以下的罚款；拒不改正的，没收未取得型号核准的无线电发射设备，并处 20 万元以上 100 万元以下的罚款。”、第七十八条“销售依照本条例第四十四条的规定应当取得型号核准而未取得型号核准的无线电发射设备的，由无线电管理机构责令改正，没收违法销售的无线电发射设备和违法所得，可以并处违法销售的设备货值 10%以下的罚款；拒不改正的，并处违法销售的设备货值 10%以上 30%以下的罚款。”、《中华人民共和国行政处罚法》第二十九条“对当事人的同一个违法行为，不得给予两次以上罚款的行政处罚。同一个违法行为违反多个法律规范应当给予罚款处罚的，按照罚款数额高的规定处罚。”之规定，鉴于标的公司此前生产未取得型号核准的相应产品的目的为用于自行对外销售，对于涉及罚款的行政处罚，应按照《中华人民共和国无线电管理条例》第七十六条及第七十八条中罚款数额高的规定处罚，因此，标的公司此前生产、销售未取得型号核准的产品，存在被无线电管理机构责令改正、没收违法销售的无线电发射设备和违法所得、并处违法销售的设备货值 10%以下的罚款或 5 万元以上 20 万元以下的罚款（以罚款数额高者为准）的风险。**标的公司对应产品均已补办无线电发射设备型号核准，且并无前期流入市场的设备影响无线电业务正常进行的情况，同时截至本报告书出具之日，标的公司不存在因违反《中华人民共和国无线电管理条例》之规定，依法被主管部门判定为违法行为的情况，相关销售行为属于相关法规免于或减轻/从轻处罚的情形，不构成重大违法违规，具体分析参见下文“B. 标的资产此前在境内销售未取得无线电发射设备型号核准证的产品或在资质申请续期过程中销售产品不构成重大违法违规”。此外，即使按照报告期内对应产品境内合计销售金额 1,443 万元进行顶格处罚测算，测算处罚金额为没收违法所得 1,443 万元、并处 144.30 万元以下罚款，即，标的公司在极端情况下被顶格处罚的金额在 1,587.30 万元以内，占标的公司报告期内累计净利润比例为 12.35%，占比仍相对较小。**

B. 标的资产此前在境内销售未取得无线电发射设备型号核准证的产品或在资质申请续期过程中销售产品不构成重大违法违规

根据标的公司取得的《公共信用信息报告》（无违法违规证明版），报告期内，标的公司在工业和信息化领域不存在受到处罚的记录。根据标的公司说明及查阅相关规定，相关资质续期自提交续期到取得相关许可，一般需要两个月左右，时间较短。虽然标的公司在资质有效期届满至取得新的许可期间生产和销售相关产品存在处罚风险，但标的公司已积极申请续期，且相关资质均已取得续期，且在续期过程中，相关产品的销售未发生过产品质量纠纷、行政处罚等情形。

鉴于《深圳经济特区无线电管理条例》已被深圳市人民代表大会常务委员会宣布废止，根据 2026 年 6 月 1 日起施行的《广东省工业和信息化厅无线电管理行政处罚自由裁量权适用规则》附件《广东省无线电管理行政处罚自由裁量权裁量基准表》序号 10 及《广东省无线电管理行政处罚减免责清单》序号 6 之规定，在标的公司生产应当取得型号核准而未取得型号核准的无线电发射设备，主管部门根据《中华人民共和国无线电管理条例》第七十六条之规定进行处罚时，对于“初次违法，生产或者进口的设备有以下情形之一，且未发现前期流入市场的设备影响合法无线电业务正常进行，责令改正，达到整改要求的：…②在管理部门发现违法行为之前或发现违法行为之日起 90 日以内，生产或者进口的设备依法取得型号核准的；…”的，应免于处罚；对于“生产或者进口的设备有以下情形之一，且未发现前期流入市场的设备影响合法无线电业务正常进行，责令改正，达到整改要求的：…②在管理部门发现违法行为之前或发现违法行为之日起 90 日以内，生产或者进口的设备依法取得型号核准的；…”的，应减轻处罚。

根据 2026 年 6 月 1 日起施行的《广东省工业和信息化厅无线电管理行政处罚自由裁量权适用规则》附件《广东省无线电管理行政处罚自由裁量权裁量基准表》序号 12 及《广东省无线电管理行政处罚减免责清单》序号 7 之规定，在标的公司销售应当取得型号核准而未取得型号核准的无线电发射设备，主管部门根据《中华人民共和国无线电管理条例》第七十八条之规定进行处罚时，对于“初次违法，销售的设备有以下情形之一，且未发现前期流入市场的设备影响合法无线电业务正常进行，责令改正，达到整改要求的：…②在管理部门发现违法行为之前或发现违法行为之日起 90 日以内，销售的设备依法取得型号核准的；…”的，应免于处罚；对于“销售的设备有以下情形之一，且未发现前期流入市场的设备影响合法无线电业务正常进行，责令改正，达到整改要求的：…②在管理部

门发现违法行为之前或发现违法行为之日起 90 日以内，销售的设备依法取得型号核准的；…”的，应从轻处罚。

鉴于标的公司已补办相关产品的无线电发射设备型号核准，且并无前期流入市场的设备影响无线电业务正常进行的情况，同时截至本报告书签署日，标的公司不存在因违反《中华人民共和国无线电管理条例》之规定，依法被主管部门判定为违法行为的情况，参照国家市场监管总局发布的《市场监管行政违法行为首违不罚清单（一）》对于“初次违法”的界定，标的公司此前生产、销售未取得型号核准的产品属于“初次违法”，应免于处罚；即使不属于“初次违法”，也应减轻/从轻处罚。因此，标的公司此前生产、销售未取得型号核准的产品，不属于《广东省工业和信息化厅无线电管理行政处罚自由裁量权适用规则》认定需要从重处罚的违法行为。

②标的资产此前在境内销售未取得进网许可证的产品的处罚风险

A. 相关规定

根据《中华人民共和国电信条例》第七十五条“违反本条例的规定，有下列行为之一的，由省、自治区、直辖市电信管理机构责令改正，处 1 万元以上 10 万元以下的罚款：（一）销售未取得进网许可的电信终端设备的；……”之规定，标的公司此前销售未取得进网许可证的产品，存在被电信管理机构责令改正并处 1 万元以上 10 万元以下的罚款的风险。**即，标的公司如被电信管理机构处以罚款，罚款金额处于 10 万元以下。**

B. 标的资产此前在境内销售未取得进网许可证的产品或在资质申请续期过程中销售产品不构成重大违法违规

《广东省行政处罚听证程序实施办法》第六条规定：“行政机关作出下列行政处罚决定之前，应当告知当事人有要求举行听证的权利；当事人要求听证的，行政机关应当组织听证：（一）较大数额罚款；…”、第七条第一款规定：“第六条所称较大数额罚款、较大数额违法所得、较大价值非法财物，是指对公民的违法行为处以 5000 元以上罚款（等价值违法所得或者非法财物），对法人或者其他组织的违法行为处以 10 万元以上罚款（等价值违法所得或者非法财物）。”根据前述规定，对法人或者其他组织的违法行为处以 10 万元以上罚款才属于“较

大数额罚款”。如前所述，标的公司此前销售未取得进网许可证的产品，存在被电信管理机构责令改正并处 1 万元以上 10 万元以下的罚款的风险，该等罚款并不属于“较大数额罚款”，且不涉及停业整顿等严重法律后果，违法行为性质相对较轻。

根据标的公司取得的《公共信用信息报告》（无违法违规证明版），报告期内，标的公司在工业和信息化领域不存在受到处罚的记录。此外，根据《中华人民共和国行政处罚法》第三十二条“当事人有下列情形之一，应当从轻或者减轻行政处罚：（一）主动消除或者减轻违法行为危害后果的；…”及第三十三条第一款“违法行为轻微并及时改正，没有造成危害后果的，不予行政处罚。初次违法且危害后果轻微并及时改正的，可以不予行政处罚。”之规定，鉴于标的公司已积极进行了整改，相关资质已取得，标的公司该等违规行为情节轻微并已及时改正，符合不予行政处罚或从轻或减轻处罚的规定。

基于前述，标的公司此前销售未取得进网许可证的产品虽然有被行政处罚的风险，但该等行为不属于导致严重环境污染、重大人员伤亡或者社会影响恶劣的情形，且相关处罚依据未认定该行为属于情节严重的情形，根据《证券期货法律适用意见第 18 号》之规定，标的公司该等行为不属于重大违法行为，不构成重大违法违规。

此外，根据《中华人民共和国行政处罚法》第三十二条“当事人有下列情形之一，应当从轻或者减轻行政处罚：（一）主动消除或者减轻违法行为危害后果的；…”及第三十三条第一款“违法行为轻微并及时改正，没有造成危害后果的，不予行政处罚。初次违法且危害后果轻微并及时改正的，可以不予行政处罚。”之规定，鉴于标的公司已积极进行了整改，相关资质已取得或已取得续期，标的公司该等违规行为情节轻微并已及时改正，符合不予行政处罚或从轻或减轻处罚的规定。

③标的公司此前在境内销售的产品未取得相应资质的情形不构成重大违法违规

基于前述，标的公司在此前未取得全部资质或资质申请续期过程中的情况下销售产品虽然有被行政处罚的风险，但该等行为不属于导致严重环境污染、重大

人员伤亡或者社会影响恶劣的情形，且相关处罚依据未认定该行为属于情节严重的情形，根据《证券期货法律适用意见第 18 号》之规定，标的公司该等行为不属于重大违法行为，不构成重大违法违规。

④资本市场及广东省内外企业存在较多类似市场案例

经查询市场案例，资本市场中亦存在标的公司/首发企业在审时存在未取得 SRRC 认证、CTA 认证即生产、销售相关产品的案例；广东省内外企业亦存在未取得 SRRC 认证、CTA 认证即生产、销售相关产品，被主管部门发现后整改并不予处罚的案例；具体案例情况如下：

序号	上市公司/公司	主营产品	类型	具体情况
1	海菲曼（920183）	头戴式耳机、真无线耳机、有线入耳式耳机、播放设备等	首次公开发行股票并在北交所上市（2026 年 3 月上市）	（1）在 IPO 申报时，发行人生产的 ANANDA-BT 头戴式耳机（主要产品之一）的无线电发射设备型号核准证已于 2024 年 7 月 8 日有效期届满，审核过程中在 2025 年 5 月 16 日取得新的型号核准证书。 （2）此外，发行人在审过程中陆续有其他设备的无线电发射设备型号核准证有效期届满。 （3）审核过程中仅披露已在申请核准续期，未进行其他论证，也未开具专项证明。
2	信通电子（001388）	输电线路智能巡检系统、变电站智能辅控系统及移动智能终端等产品	首次公开发行股票并在主板上市（2025 年 7 月上市）	（1）发行人通信综合运维智能终端产品 S357（主要产品之一）的无线电发射设备型号核准证有效期限于 2024 年 11 月 1 日届满，并于 2024 年 12 月 27 日取得新的型号核准证书。 （2）审核过程中仅披露已在申请核准续期，未进行其他论证，也未开具专项证明。
3	锐捷网络（301165）	网络设备、网络安全产品及云桌面解决方案	首次公开发行股票并在创业板上市（2022 年 11 月上市）	（1）发行人申报及审核期间，设备型号较多，不同阶段招股说明书中均披露了存在部分设备型号的无线电发射设备型号核准证及进网许可证已到期且未续期。 （2）审核过程中持续更新披露无线电发射设备型号核准证及进网许可证已到期且未续期的情况，未进行其他论证，也未开具专项证明。
4	通鼎互联（002491）	信息安全系统、大数据采集与挖掘系统及 SDN 网络设备	发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金（2017 年 2 月获得证监会核准）	（1）申报时（2016 年 10 月）披露，标的公司取得的电信设备进网许可证于 2016 年 10 月 31 日有效期届满，标的公司已申请核准续期，截至 2017 年 2 月仍披露正在申请续期过程中。 （2）审核过程中仅披露已在申请核准续期，未进行其他论证，也未开具专项证明。
5	优博讯（300531）	智能移动终端	首次公开发行股票并在创业板上市（2016 年 8 月上市）	（1）在 IPO 申报（2013 年 5 月）时，发行人在售的 V5 型号的产品尚未取得无线电发射设备型号核准证及电信设备进网许可证。审核过程中，2014 年 9 月披露取得无线电发射设备型号核准证但尚未取得电信设备进网许可证；2015 年 3 月披露取得所需的资质证书或相关部门的核准。 （2）审核过程中仅披露存在被相关主管部门处罚的风险，且实际

序号	上市公司/公司	主营产品	类型	具体情况
				控制人出具兜底承诺，未进行其他论证，也未开具专项证明。
6	佛山某公司			该公司生产了供国内销售使用应当取得型号核准而未取得型号核准的无线电发射设备 LD 系列遥控开关 400 台，已售设备生产总值约计 3.6 万元。依据《中华人民共和国行政处罚法》第三十三条、《中华人民共和国无线电管理条例》第七十六条之规定，佛山市工业和信息化局受委托下发《责令改正通知书》，鉴于当事人属于初次违法，且在知悉无线电管理法律法规后立即申请办理无线电发射设备型号核准证，经责令整改，已达到整改要求。据此，对该公司作出不予行政处罚决定。（来源：佛山市工业和信息化局官方网站 https://fsiit.foshan.gov.cn/fssgyhxxhj/zwgk/tzgg/content/post_6651109.html）
7	汕头市某玩具厂			汕头市某玩具厂通过模块组装方式生产了某型号无人机，未向工业和信息化部申请办理无线电发射设备型号核准，在未获得无线电发射设备型号核准证的情况下向国内市场销售了该型号无人机。2024 年 9 月，汕头市工业和信息化局对该玩具厂违法生产、销售无人机线索开展现场核查，经技术鉴定，某型号无人机不符合微功率短距离无线电发射设备技术要求，不属于微型民用无人驾驶航空器，应当取得型号核准而未取得型号核准，系非法设备。该玩具厂违法生产销售某型号无人机行为，违反了《中华人民共和国无线电管理条例》第四十四条、第四十八条规定，考虑到某型号无人机在责令改正期限内取得型号核准证，且当事人积极召回违规销售的设备并配合行政机关开展普法宣传，主动减轻危害后果，汕头市工业和信息化局依据《中华人民共和国行政处罚法》第三十三条第一款“初次违法且危害后果轻微并及时改正的，可以不予行政处罚”规定作出不予行政处罚的决定。（来源：广东省工业和信息化厅官方网站 http://gdii.gd.gov.cn/wxd/content/post_4663825.html）
8	惠州某公司			该公司未取得型号核准证期间（2025 年 4 月-8 月 10 日）在国内生产、销售型号为 GSJ450 的 WIFI 信号放大器的无线电发射设备，总计 2000 台，共销售 739 台，销售金额 57912.5 元，库存产品 1261 台。该设备于 8 月 11 日已取得型号核准。根据《中华人民共和国行政处罚法》第三十三条第一款第一项“违法行为轻微并及时改正，没有造成危害后果的，不予行政处罚。”不予行政处罚。（来源：广东省行政执法信息公示平台 http://www.xzzfxxgs.gdsf.gov.cn/ApprLawPublicity/result.html#/resultDetail?id=be4a62bd47194f60bad05139031e8b2c&code=2&isDouble=0）
9	**成都德芯数字科技股份有限公司**			**该公司 2018 年-2021 年 3 月，部分产品未取得《电信设备进网许可证》，涉及销售金额分别为 359.89 万元、1,386.92 万元、6,144.82 万元、249.50 万元。2021 年 3 月，该公司取得《电信设备进网许可证》。经现场咨询四川省通信管理局相关工作人员，咨询结果为四川省通信管理局不会因该公司销售未取得《电信设备进网许可证》的应急广播产品的行为对该公司进行行政处罚。（来源：德芯科技创业板、北交所 IPO 申报文件）**

2）标的资产在境内销售未办理销售备案、销售未标注型号核准代码的无线电发射设备及获得进网许可的电信设备上未粘贴进网许可标志不存在行政处罚风险

就标的公司在境内销售应当取得型号核准的无线电发射设备未办理销售备案、销售未标注型号核准代码的无线电发射设备及获得进网许可的电信设备上未粘贴进网许可标志，对照相应法律法规及规范性文件，标的公司亦不存在行政处罚风险，具体如下：

序号	违法类型	处罚相关规定	标的公司对照的具体适用情况
1	销售应当取得型号核准的无线电发射设备未办理销售备案	由无线电管理机构责令改正；拒不改正的，处1万元以上3万元以下的罚款	鉴于标的公司已主动补办销售备案手续，在主管部门下发“责令改正”的行政命令前已主动履行相应义务，根据《广东省工业和信息化厅无线电管理行政处罚自由裁量权适用规则》附件《广东省无线电管理行政处罚自由裁量权裁量基准表》序号11之规定，标的公司属于“逾期未办理销售备案的，责令改正，并达到整改要求的”从而“不予处罚”的情形，因此标的公司不存在行政处罚风险。
2	销售未标注型号核准代码的无线电发射设备	《中华人民共和国无线电管理条例》无相应罚则	《广东省工业和信息化厅无线电管理行政处罚自由裁量权适用规则》附件《广东省无线电管理行政处罚自由裁量权裁量基准表》序号11中，对于违反《中华人民共和国无线电管理条例》第四十八条的，仅列明了“销售应当取得型号核准的无线电发射设备未办理销售备案”的相关处罚依据、处罚种类及裁量档次。《中华人民共和国无线电管理条例》第四十八条中规定的“不得销售未依照本条例规定标注型号核准代码的无线电发射设备”应属于未设定行政处罚的义务性规范，因此标的公司并无相应的行政处罚风险。
3	获得进网许可的电信设备上未粘贴进网许可标志	《中华人民共和国电信条例》无相应罚则	经查阅中华人民共和国工业和信息化部下属的广东省通信管理局公布的“权力清单”-“行政处罚”-《对违反电信设备进网管理有关规定的行为实施处罚》（2020），主管部门对违反电信设备进网管理有关规定的行为实施处罚中，亦未规定对“获得进网许可的电信设备上未粘贴进网许可标志”这一行为进行处罚。《中华人民共和国电信条例》第五十五条第二款规定的“电信设备生产企业应当在其生产的获得进网许可的电信设备上粘贴进网许可标志”应属于未设定行政处罚的义务性规范，因此标的公司并无相应的行政处罚风险。

经查询“广东省行政执法信息公示平台”、中华人民共和国工业和信息化部无线电管理局、中华人民共和国工业和信息化部信息通信管理局、广东省工业和信息化厅、广东省通信管理局、深圳市工业和信息化局官方网站等公开信息，未检索到因销售未标注型号核准代码的无线电发射设备、未粘贴进网许可标志而被处罚的相关案例。

3）标的资产在境外销售的产品未取得相应资质不会对标的公司生产经营造

成重大不利影响

报告期内，标的公司于印度销售的部分产品存在未及时办理 BIS 认证的情况，截至本报告书签署日，标的公司已成功补办相应产品的 BIS 认证，未因资质/认证/许可事项而受到过任何制裁、罚款或处罚，不会对标的公司未来生产经营造成重大不利影响。

根据印度律所 Adlegus Law Consultants LLP 于 2026 年 1 月出具的《法律意见书》，截至其报告出具日，印度成为未因资质/认证/许可事项而受到过任何制裁、罚款或处罚，印度律师经审查印度成为当前主要涉及业务所涉及的注册及许可证文件后认为印度成为现有注册及许可证足以支持公司的业务运营。

根据印度律所 RP & ASSOCIATES 出具的《法律意见书》，综合考虑到目前标的公司相应产品已取得 BIS 认证，标的公司不存在持续违反 BIS 认证要求的情况，此前未取得 BIS 认证期间销售的产品均已出售且不存在已知质量安全事故或损害消费者利益的情形，标的公司该等行为也不属于印度法律所规定的重大违法违规行为，不会对标的公司在印度市场的持续经营以及经营合法性构成不利影响。因此，标的公司报告期内部分产品未及时办理 BIS 认证的情况不会对标的公司生产经营造成重大不利影响。

4）标的公司在境外销售时，由客户取得产品认证符合相关地区法律法规的规定

经中介机构访谈标的公司主要境外客户，标的公司在境外销售时，部分产品需取得的认证由当地境外客户取得（如俄罗斯 EAC 认证、韩国 KC 认证、马来西亚 SIRIM 认证、南非 ICASA 认证等），经标的公司主要境外客户确认，需进行产品认证如由客户负责时，相关境外客户已取得相应的产品认证，且报告期内不存在因未办理相关产品资格认证而受到处罚的情形。

5）标的资产在未取得全部资质的情况下销售产品可能产生的相应的债务由标的公司原股东以连带责任方式承担赔偿责任，相关事项不会损害上市公司利益，对本次交易不会产生重大影响

根据《深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买深圳市成为信息股份有限公司股权的协议书》第 10.4.7 条约定: “或有负债:本协议项下或有负

债系指交割日之前的原因使标的公司在交割日之后遭受的负债(包括但不限于品质赔偿、诉讼或者仲裁、行政处罚、未申报债务等)，而该等负债未列明于标的公司法定账目中也未经各方确认，以及虽在标的公司财务报表中列明，但负债的数额大于列明数额的部分。交割日后标的公司遭受或有负债，乙方**（即交易对方，标的公司原股东，下同）**应以连带责任方式承担赔偿责任，乙方内部各方承担的因标的公司遭受或有负债的赔偿责任的数额，按标的公司遭受的或有负债额乘以本次交易前乙方各方对标的公司的持股比例计算”。

即如果标的公司无论是在交割日之前还是交割日之后，如因上述行为产生相关行政处罚，相应处罚由乙方（即交易对方，标的公司原股东）按本次交易前各交易对方对标的公司的持股比例分别且连带地承担向标的公司的赔偿责任，确保标的公司不会因为该等行政处罚而实际承担损失。同时，原股东信用记录良好，具备良好的履约信用与偿付能力。因此，上述可能存在的行政处罚不会损害标的公司利益，对本次交易不会产生重大影响，对评估及交易价格不会产生重大影响。

（4）相关事项对标的资产的持续经营及本次交易评估作价的影响。

截至本报告书签署日，标的公司在境内销售的所有产品（除部分已基本停产、销售较少的产品）全部满足相应产品认证资质、标准规范、产品核准等要求；标的公司目前境内所拥有的资质及认证不存在续期风险。

截至本报告书签署日，标的公司在境外销售的主要产品相关认证已由标的公司/标的公司客户按销售目的地监管要求取得。

综上所述，报告期内标的公司产品销售未发生过产品质量纠纷、行政处罚或重大违法违规情形，标的公司不存在尚未取得或续期存在实质障碍的核心经营资质与产品认证；标的公司此前未取得资质认证或未完成资质认证续期过程中或未粘贴标识即销售的经营不合规情形不会构成本次交易的实质性法律障碍，相关事项不会对标的公司持续经营构成重大影响，相关事项不会对本次交易评估作价产生重大影响。

（十三）董事、监事、高级管理人员和核心技术人员，其他主要关联方或持有标的公司5%以上股份的股东在前五名供应商或客户中所占的权益

报告期内，成为信息董事、监事、高级管理人员和核心技术人员，其他主要关联方或持有成为信息5%以上股份的股东不存在在成为信息前五名供应商或客户中占有权益的情形。

八、主要财务数据

单位：万元

资产负债表项目	2026年3月31日	2025年12月31日	2024年12月31日
资产总计	34,894.29	33,236.21	34,834.93
负债合计	14,405.68	14,017.63	6,223.92
所有者权益合计	20,488.60	19,218.58	28,611.00
利润表项目	**2026年1-3月**	**2025年度**	**2024年度**
营业收入	8,403.00	31,768.24	33,534.29
营业成本	5,049.32	18,315.33	19,198.97
利润总额	1,679.95	6,160.22	6,837.07
净利润	1,434.13	5,364.94	6,051.46
扣除非经常性损益后的净利润	1,381.64	5,635.73	5,781.98
主要财务指标	**2026年3月31日/2026年1-3月**	**2025年12月31日/2025年度**	**2024年12月31日/2024年度**
流动比率（倍）	2.34	2.30	6.45
速动比率（倍）	1.47	1.67	5.00
资产负债率	41.28%	42.18%	17.87%
总资产周转率（次/年）	0.99	0.93	1.02
应收账款周转率（次/年）	10.09	8.87	9.60
存货周转率（次/年）	1.64	1.83	1.93
毛利率	39.91%	42.35%	42.75%

注：财务指标计算公式如下：
①流动比率＝流动资产/流动负债
②速动比率＝（流动资产－存货）/流动负债
③资产负债率＝总负债/总资产×100%
④总资产周转率=营业收入/期初期末总资产平均值
⑤应收账款周转率=营业收入（总额）/期初期末应收账款平均余额
⑥存货周转率＝营业成本/期初期末存货平均账面余额
⑦毛利率=（营业收入-营业成本）/营业收入
⑧2026年1-3月周转率数据已年化处理。

九、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

本次交易为上市公司收购依法设立和存续的成为信息股权，不涉及立项、环保、行业准入、用地、规划、施工建设等相关报批事项。

十、债权债务转移情况

本次交易完成后，上市公司和成为信息仍为独立存续的法人主体，其全部债权债务仍由其各自享有或承担。因此，本次交易不涉及债权债务的转移。

十一、报告期内主要会计政策及相关会计处理

（一）财务报表的编制基础

1、编制基础

成为信息以持续经营为基础，根据实际发生的交易和事项，按照企业会计准则及其应用指南和准则解释的规定进行确认和计量，在此基础上编制财务报表。

此外，成为信息还按照中国证监会《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号财务报告的一般规定（2023 年修订）》披露有关财务信息。

2、持续经营

成为信息对自报告期末起 12 个月的持续经营能力进行了评估，未发现影响成为信息持续经营能力的事项，成为信息以持续经营为基础编制财务报表是合理的。

（二）重要会计政策及会计估计

1、收入确认和计量所采用的会计政策

成为信息在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务控制权时确认收入。取得相关商品或服务控制权，是指能够主导该商品或服务的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

合同中包含两项或多项履约义务的，成为信息在合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品或服务的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约

义务。成为信息按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入。

交易价格是指成为信息因向客户转让商品或服务而预期有权收取的对价金额，不包括代第三方收取的款项以及预期将退还给客户的款项。成为信息根据合同条款，结合其以往的习惯做法确定交易价格，并在确定交易价格时，考虑可变对价、合同中存在的重大融资成分、非现金对价、应付客户对价等因素的影响。成为信息以不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额确定包含可变对价的交易价格。合同中存在重大融资成分的，成为信息按照假定客户在取得商品或服务控制权时即以现金支付的应付金额确定交易价格，并在合同期间内采用实际利率法摊销该交易价格与合同对价之间的差额。

满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务，否则，属于在某一时点履行履约义务：

①客户在成为信息履约的同时即取得并消耗成为信息履约所带来的经济利益。

②客户能够控制成为信息履约过程中在建的商品。

③成为信息履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且成为信息在整个合同期内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

对于在某一时段内履行的履约义务，成为信息在该段时间内按照履约进度确认收入，但是，履约进度不能合理确定的除外。成为信息考虑商品或服务的性质，采用产出法或投入法确定履约进度。当履约进度不能合理确定时，已经发生的成本预计能够得到补偿的，成为信息按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。

对于在某一时点履行的履约义务，成为信息在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品或服务控制权时，成为信息考虑下列迹象：

①成为信息就该商品或服务享有现时收款权利，即客户就该商品或服务负有现时付款义务。

②成为信息已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法

定所有权。

③成为信息已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品。

④成为信息已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。

⑤客户已接受该商品或服务等。

成为信息根据在向客户转让商品或服务前是否拥有对该商品或服务的控制权，来判断从事交易时成为信息的身份是主要责任人还是代理人。成为信息在向客户转让商品或服务前能够控制该商品或服务的，成为信息为主要责任人，按照已收或应收对价总额确认收入；否则，成为信息为代理人，按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入。

2、按照业务类型披露具体收入确认方式及计量方法

（1）商品销售收入：成为信息与客户之间的销售合同通常仅包含转让商品的履约义务，属于在某一时点履行履约义务的类型，以货物控制权转移给购买方时点确认收入。

成为信息的销售分为国内销售和出口销售两部分，具体的收入确认时点政策如下：

1）国内销售：将货物交付到客户指定地点，经客户签收后确认收入；

2）出口销售：依照不同的境外销售出口模式，从货物发出并办妥报关出口手续或经客户指定的货代签收后/物流签收后确认收入。

（2）技术服务：投资合作模式下，成为信息让渡设备的使用权，所有权仍归成为信息所有，成为信息取得结算单后确认收入。

对售后维修服务、技术咨询服务及其他服务，成为信息完成技术服务并取得结算单或收款后确认收入。

（三）重要会计政策和会计估计的变更

1、重要会计政策变更

（1）执行《企业会计准则解释第 16 号》

财政部于 2022 年 11 月 30 日公布了《企业会计准则解释第 16 号》（财会〔2022〕31 号，以下简称“解释第 16 号”）。

①关于发行方分类为权益工具的金融工具相关股利的所得税影响的会计处理

解释第 16 号规定对于企业分类为权益工具的金融工具，相关股利支出按照税收政策相关规定在企业所得税税前扣除的，应当在确认应付股利时，确认与股利相关的所得税影响，并按照与过去产生可供分配利润的交易或事项时所采用的会计处理相一致的方式，将股利的所得税影响计入当期损益或所有者权益项目（含其他综合收益项目）。

该规定自公布之日起施行，相关应付股利发生在 2022 年 1 月 1 日至施行日之间的，按照该规定进行调整；发生在 2022 年 1 月 1 日之前且相关金融工具在 2022 年 1 月 1 日尚未终止确认的，应当进行追溯调整。执行该规定未对本公司财务状况和经营成果产生重大影响。

②关于企业将以现金结算的股份支付修改为以权益结算的股份支付的会计处理

解释第 16 号明确企业修改以现金结算的股份支付协议中的条款和条件，使其成为以权益结算的股份支付的，在修改日（无论发生在等待期内还是结束后），应当按照所授予权益工具修改日当日的公允价值计量以权益结算的股份支付，将已取得的服务计入资本公积，同时终止确认以现金结算的股份支付在修改日已确认的负债，两者之间的差额计入当期损益。

该规定自公布之日起施行，2022 年 1 月 1 日至施行日新增的有关交易，按照该规定进行调整；2022 年 1 月 1 日之前发生的有关交易未按照该规定进行处理的，应当进行追溯调整，将累计影响数调整 2022 年 1 月 1 日留存收益及其他相关项目，不调整前期比较财务报表数据。执行该规定未对本公司财务状况和经营成果产生重大影响。

③关于单项交易产生的资产和负债相关的递延所得税不适用初始确认豁免的会计处理

解释第 16 号规定，对于不是企业合并、交易发生时既不影响会计利润也不

影响应纳税所得额（或可抵扣亏损）、且初始确认的资产和负债导致产生等额应纳税暂时性差异和可抵扣暂时性差异的单项交易（包括承租人在租赁期开始日初始确认租赁负债并计入使用权资产的租赁交易，以及因固定资产等存在弃置义务而确认预计负债并计入相关资产成本的交易等单项交易），不适用豁免初始确认递延所得税负债和递延所得税资产的规定，企业在交易发生时应当根据《企业会计准则第 18 号——所得税》等有关规定，分别确认相应的递延所得税负债和递延所得税资产。

该规定自 2023 年 1 月 1 日起施行，允许企业自 2022 年度提前执行。对于在首次施行该规定的财务报表列报最早期间的期初至施行日之间发生的适用该规定的单项交易，以及财务报表列报最早期间的期初因适用该规定的单项交易而确认的租赁负债和使用权资产，以及确认的弃置义务相关预计负债和对应的相关资产，产生应纳税暂时性差异和可抵扣暂时性差异的，企业应当按照该规定进行调整。执行该规定未对本公司财务状况和经营成果产生重大影响。

（2）执行《企业会计准则解释第 18 号》“关于不属于单项履约义务的保证类质量保证的会计处理”的规定

财政部于 2024 年 12 月 6 日发布了《企业会计准则解释第 18 号》（财会〔2024〕24 号，以下简称“解释第 18 号”），该解释自印发之日起施行，允许企业自发布年度提前执行。

解释第 18 号规定，在对因不属于单项履约义务的保证类质量保证产生的预计负债进行会计核算时，应当根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》有关规定，按确定的预计负债金额，借记“主营业务成本”、“其他业务成本”等科目，贷记“预计负债”科目，并相应在利润表中的“营业成本”和资产负债表中的“其他流动负债”、“一年内到期的非流动负债”、“预计负债”等项目列示。

企业在首次执行该解释内容时，如原计提保证类质量保证时计入“销售费用”等的，应当按照会计政策变更进行追溯调整。成为信息自 2024 年度起执行该规定的主要影响如下：

单位：元

损益表项目	合并		
	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
营业成本	27,274.04	82,299.14	342,028.39
销售费用	-27,274.04	-82,299.14	-342,028.39

单位：元

损益表项目	母公司		
	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
营业成本	27,274.04	82,299.14	342,028.39
销售费用	-27,274.04	-82,299.14	-342,028.39

2、重要会计估计变更

成为信息重要会计估计未发生变更。

（四）重大会计政策和会计估计与上市公司的差异情况

成为信息的主要会计政策和会计估计与上市公司不存在重大差异。

（五）会计政策和会计估计与同行业或同类资产之间的差异及对利润的影响

成为信息会计政策和会计估计系根据会计准则及行业特性确定，与同行业企业及同类资产之间不存在重大差异，不存在重大会计政策或会计估计差异对其利润产生影响的情形。

第五节 发行股份及募集配套资金的情况

一、发行股份购买资产情况

本次交易发行股份购买资产情况参见本报告书“第一节 本次交易概况”之“二、本次交易的具体方案”之“（一）发行股份及支付现金购买资产具体方案”。

二、募集配套资金情况

（一）本次募集配套资金的股份发行情况及用途

本次募集配套资金的股份发行情况及用途参见本报告书“第一节 本次交易概况”之“二、本次交易的具体方案”之“（二）募集配套资金具体方案”。

（二）本次募集配套资金的具体情况及必要性

本次募集配套资金中，上市公司拟使用募集配套资金支付本次交易的现金对价、补充上市公司流动资金、支付本次交易的中介机构费用和相关税费，有助于缓解上市公司的资金支付压力，降低上市公司资产负债率和财务成本，保障本次交易的顺利进行，有利于上市公司集中现有资源对重组后的业务进行整合，提高整合效率。

（三）前次募集资金使用情况

经中国证券监督管理委员会《关于核准深圳市亿道信息股份有限公司首次公开发行股票的批复》（证监许可[2022]2350 号）核准，并经深圳证券交易所同意，亿道信息首次公开发行股票 3,511.15 万股，每股面值人民币 1.00 元，每股发行价格为 35 元，本次发行募集资金总额为 122,890.25 万元，扣除发行费用 13,468.07 万元，募集资金净额为 109,422.18 万元。

公司于 2025 年 3 月 10 日召开第四届董事会第二次会议、第四届监事会第二次会议，2025 年 3 月 26 日召开 2025 年第一次临时股东会，审议通过了《关于募投项目整体结项并将节余募集资金永久补充流动资金的议案》，同意公司将募集资金投资项目“坪山研发及产业化基地建设项目”和“补充流动资金项目”予以结项，并将节余募集资金用于永久补充流动资金，同时注销相关募集资金专用账户。

根据信永中和出具的前次募集资金使用情况鉴证报告，截至 2025 年 9 月 30 日，公司募集资金专户均已销户，具体情况如下：

单位：万元

募集资金总额：	109,422.18	已累计使用募集资金总额：	102,861.89
		各年度使用募集资金总额：	102,861.89
		2023 年：	75,066.13
变更用途的募集资金总额：	-	2024 年：	24,370.25
变更用途的募集资金总额比例：	-	2025 年：	3,425.51

投资项目			募集资金投资总额			截止日募集资金累计投资额				项目达到预定可使用状态日期/或截止日项目完工程度
序号	承诺投资项目	实际投资项目	募集前承诺投资金额	募集后承诺投资金额	实际投资金额	募集前承诺投资金额	募集后承诺投资金额	实际投资金额	实际投资金额与募集后承诺投资金额的差额	
1	坪山研发及产业化基地建设项目	坪山研发及产业化基地建设项目	64,422.18	64,422.18	57,172.16	64,422.18	64,422.18	57,172.16	-7,250.02	2025 年 3 月
2	补充流动资金	补充流动资金	45,000.00	45,000.00	45,689.73	45,000.00	45,000.00	45,689.73	689.73	不适用
合计			**109,422.18**	**109,422.18**	**102,861.89**	**109,422.18**	**109,422.18**	**102,861.89**	**-6,560.29**	

（四）募集配套资金的管理

为规范募集资金的存放、使用和管理，保证募集资金的安全，最大限度地保障投资者的合法权益，根据《证券法》《公司法》《股票上市规则》等法律法规、规范性文件以及《公司章程》等规定，结合公司的实际情况，上市公司形成了规范有效的内部控制体系，建立了《募集资金管理制度》，对募集资金存储、使用、变更、监督和责任追究等内容进行了明确规定。本次募集的配套资金将按规定存放于公司董事会指定的专项账户并严格按照上市公司的相关内部控制制度执行。

（五）本次募集配套资金失败的补救措施

本次交易的整体方案由发行股份及支付现金购买资产和募集配套资金两部分组成。本次募集配套资金的生效和实施以发行股份及支付现金购买资产的生效为前提条件，但募集配套资金成功与否不影响发行股份及支付现金购买资产的实施。

如果本次交易募集配套资金出现未能实施或未能足额募集的情形，资金缺口将由上市公司自筹解决。本次募集配套资金到位前，上市公司及标的公司可以根据募集资金的实际情况，以自筹资金先行投入，并在募集资金到位后予以置换。

（六）标的资产评估未考虑募集配套资金

本次交易募集配套资金未用于标的公司项目建设，本次交易标的公司采取收益法评估时，未考虑本次募集配套资金的影响。

第六节 标的资产评估及定价情况

一、标的资产评估总体情况

（一）评估的基本情况

本次交易中，拟购买资产的评估基准日为 2025 年 9 月 30 日，评估对象为成为信息的股东全部权益价值。成为信息的交易价格以符合《证券法》规定的资产评估机构中联评估出具的《评估报告》的评估结果为基础协商确定。

根据中联评估出具的《评估报告》，中联评估采用收益法与资产基础法对成为信息的股东全部权益价值进行评估，并以收益法作为最终评估结论。收益法下，股东全部权益评估值 80,500.00 万元，相比合并口径归属于母公司的所有者权益账面值评估增值 53,568.11 万元，增值率 198.90%。资产基础法下，股东全部权益评估值 32,395.26 万元，相比合并口径归属于母公司的所有者权益账面值评估增值 5,463.37 万元，增值率 20.29%。

拟购买资产的评估情况如下：

单位：万元

评估方法	100%股权评估值	合并口径		
		归母净资产	增值额	增值率
资产基础法	32,395.26	26,931.89	5,463.37	20.29%
收益法	80,500.00		53,568.11	198.90%

由于首次评估报告的有效期截止日为 2026 年 9 月 30 日，为维护上市公司及全体股东的利益，验证标的公司价值未发生不利变化，中联评估以 2026 年 3 月 31 日为加期评估基准日进行了加期评估验证。根据《加期评估报告》，以 2026 年 3 月 31 日为评估基准日，成为信息 100%股权收益法评估值为 73,300 万元，考虑到前述减资事项所形成的非经营性负债 9,000 万元在加期评估时已减去（若剔除该减资款影响，评估值为 82,300 万元，较 2025 年 9 月 30 日基准日评估值上涨 1,800 万元），成为信息加期评估结果与首次评估结果相比未发生评估减值，加期评估标的资产价值未发生不利于上市公司及全体股东利益的变化。

本次交易作价仍以 2025 年 9 月 30 日为基准日的评估结果为依据，加期评估结果仅为验证评估基准日为 2026 年 3 月 31 日的评估结果未发生评估减值，

不涉及调整交易价格及交易方案。

本次加期评估，结合首次评估基准日后标的公司实际经营业绩、各业务板块实际经营及销量情况、存储芯片价格上涨情况及标的公司实际向客户端价格传导、美元、欧元及印度卢比等货币汇率变动等因素综合考量，对标的公司未来预测销售收入、销售成本以及毛利率等重要参数进行了审慎调整，相关变动因素已充分体现。具体说明如下：

①关于实际销量增长较快的影响。标的公司 2026 年 1-6 月主要产品智能数据采集终端业务实际销量较首次评估同期预测数有较大提升，结合标的公司在手订单、储备订单以及新客户拓展情况，本次加期评估审慎上调了 2026 年全年的预测销量。

②关于存储芯片价格上涨的影响。TrendForce 数据显示，2025 年四季度开始，上游原材料存储芯片价格呈快速上行趋势，并一直持续至 2026 年一季度末，2026 年二季度及以后，存储芯片价格虽处于高位震荡，但快速上升势头已得到一定缓解，在 AI 需求持续增加以及上游产能刚性约束的双重约束下，存储芯片的上涨态势将延续至 2027 年底，直至相关产能供给缓解，本次加期评估结合标的公司产品结构、采购管理等特征，对预测销售成本进行了上调，以覆盖存储芯片价格上涨带来的影响。

③关于客户端价格传导的影响。考虑到 2026 年存储芯片价格持续上涨、美元、欧元及印度卢比相比人民币贬值的走势，主要客户接受产品销售价格上涨已形成基本共识，根据 2026 年标的公司对主要客户的实际销售价格情况，结合标的公司对部分采购量较大的大客户给予适当价格优惠的影响，本次加期评估对主要产品智能数据采集终端的销售单价进行了小幅上调。

在前述销量、销售单价、单位成本调整情况下，本次加期评估适当上调了预测期的营业收入、下调了预测期毛利率，相关调整具备合理性、谨慎性。

（二）评估假设

1、一般假设

（1）交易假设

交易假设是假定所有待评估资产已经处在交易的过程中，评估师根据待评估资产的交易条件等模拟市场进行估价。交易假设是资产评估得以进行的一个最基本的前提假设。

（2）公开市场假设

公开市场假设，是假定在市场上交易的资产，或拟在市场上交易的资产，资产交易双方彼此地位平等，彼此都有获取足够市场信息的机会和时间，以便于对资产的功能、用途及其交易价格等作出理智的判断。公开市场假设以资产在市场上可以公开买卖为基础。

（3）企业持续经营假设

企业持续经营假设是将企业整体资产作为评估对象而作出的评估假定。即企业作为经营主体，在所处的外部环境下，按照经营目标，持续经营下去。企业经营者负责并有能力担当责任；企业合法经营，并能够获取适当利润，以维持持续经营能力。对于企业的各类经营性资产而言，能够按目前的用途和使用的方式、规模、频度、环境等情况继续使用，或者在有所改变的基础上使用。

2、特殊假设

（1）本次评估假设评估基准日外部经济环境不变，国家现行的宏观经济不发生重大变化；

（2）企业所处的社会经济环境以及所执行的税负、税率等政策无重大变化；

（3）企业未来的经营管理团队尽职，并继续保持现有的经营管理模式；

（4）本次评估的各项资产均以评估基准日的实际存量为前提，有关资产的现行市价以评估基准日的国内有效价格为依据；

（5）本次评估假设亿道信息及被评估单位提供的基础资料和财务资料真实、准确、完整；

（6）评估范围仅以亿道信息及被评估单位提供的评估申报表为准，未考虑亿道信息及被评估单位提供清单以外可能存在的或有资产及或有负债；

（7）本次评估测算的各项参数取值不考虑通货膨胀因素的影响；

（8）本次评估假设被评估单位享有的高新技术企业认证在评估基准日后正常续期；

（9）在相关税收政策未发生较大变动的前提下，被评估单位的软件产品增值税即征即退的优惠政策具有可持续性；

（10）由于国际市场的政治环境、经济政策等因素较为复杂多变，且司法体系、商业环境等方面与国内存在诸多差异，本次评估未考虑被评估单位未来可能面临因海外经营、管理经验不足、经营环境恶化、贸易政策变化导致的海外经营风险；

（11）本次评估假设评估基准日后被评估单位的现金流入为均匀流入，现金流出为均匀流出。

当上述条件发生变化时，评估结果一般会失效。

（三）评估方法的选择

根据现行资产评估准则及有关规定，企业价值评估的基本方法有资产基础法、市场法和收益法。

资产基础法从企业构建角度反映了企业的价值，为经济行为实现后企业的经营管理及考核提供了依据，因此本次评估选择资产基础法进行评估。

被评估单位具备持续经营的基础和条件，未来收益和风险能够预测且可量化，因此本次评估可以选择收益法进行评估。

评估基准日前后，由于涉及同等规模企业的近期交易案例无法获取，市场上相同规模及业务结构的可比上市公司较少，本次评估未选择市场法进行评估。

综上，本次评估确定采用资产基础法、收益法进行评估。

（四）评估结果的差异分析及结果的选取

1、评估结果的差异分析

本次评估采用收益法测算出的净资产（股东全部权益）价值 80,500.00 万元，比资产基础法测算出的净资产（股东全部权益）价值 32,395.26 万元，高 48,104.74 万元，高 148.49%。两种评估方法差异的原因主要是：

（1）资产基础法评估是以资产的成本重置为价值标准，反映的是资产投入（购建成本）所耗费的社会必要劳动，这种购建成本通常将随着国民经济的变化而变化；

（2）收益法评估是以资产的预期收益为价值标准，反映的是资产的经营能力（获利能力）的大小，这种获利能力通常将受到宏观经济、政府控制以及资产的有效使用等多种条件的影响。

综上所述，从而造成两种评估方法产生差异。

2、评估结果的选取

资产基础法是对企业账面资产和负债的现行市场价值进行评估，是以企业要素资产的再建为出发点，确定企业的价值。收益法是从收益角度衡量公司价值，通过预测评估对象的未来收益的途径来预测经营期内的净现金流，再进行折现后确定出企业的价值，是以企业的预期收益能力为导向，把评估对象的预期产出能力和获利能力作为评估标的来估测评估对象价值的一种方法。

从被评估单位所处经营阶段来看，被评估单位处于成长期，且主营业务较为稳定，在行业内具备业务、技术及人才优势，凭借多年的经验技术积累和沉淀，享有良好的口碑和品牌影响力，下游客户群体逐步扩大，未来年度收入、成本等可合理预测，在现有产业政策不发生较大变化的前提下，未来收益和风险也可以较为可靠计量。

被评估单位的核心价值创造能力并不主要体现在其账内实物资产上，而主要体现在其客户资源、品牌效应以及灵活的定制产品能力等无形指标上。被评估单位依托上下游供应链关系开展业务经营，其核心价值和企业与上下游产业链上的客户供应商间的关系密切相关，对企业盈利能力影响程度较大，从而直接影响企业价值的实现。而资产基础法从资产重置的角度反映了资产的公平市场价值，难以有效和准确地反映被评估单位对这些账外非财务指标如客户关系网络、销售及管理团队的人才优势以及公司内各业务部门间协调配合能力等方面的核心价值，因此无法更加全面反映被评估单位整体的市场价值。

因此相对而言，收益法评估结果较为可靠，因此本次评估以收益法的评估结果作为最终评估结论，被评估单位股东全部权益在基准日时点的价值为

80,500.00 万元（大写人民币捌亿零伍佰万整）。

（五）引用其他评估机构报告或估值机构报告的内容

本次评估未引用其他估值机构报告内容、特殊类别资产相关第三方专业鉴定等估值资料。

（六）估值特殊处理、对评估结论有重大影响事项的说明

本次评估不存在评估特殊处理或对评估结论有重大影响的事项。

（七）评估基准日至本报告书出具日之重要变化事项及其对评估及交易作价的影响

2025 年 9 月 16 日，成为信息召开股东会并作出决议，拟由全体股东同比例减少注册资本计 2,952.37 万元，减资对价为 9,000 万元（其中注册资本减少 2,952.37 万元，资本公积减少 6,047.63 万元），该减资事项于 2025 年 11 月 10 日获得深圳市市场监管局核准。根据评估报告，以 2025 年 9 月 30 日为基准日，成为信息 100%股权收益法评估值为 80,500 万元。考虑到前述减资事项，经交易双方协商，成为信息 100%股权交易作价 71,500 万元。

二、标的资产具体评估情况

（一）资产基础法评估情况

1、流动资产

（1）货币资金

货币资金账面价值 15,625.87 万元，主要为现金 19.40 万元，银行存款 15,547.75 万元、其他货币资金 58.71 万元。

1）现金

库存现金账面价值 19.40 万元，存放于公司财务部。评估人员对现金进行全面的实地盘点，根据盘点金额情况和基准日期至盘点日期的账务记录情况倒推评估基准日的金额，全部与账面记录的金额相符。对人民币现金，以盘点核实后账面值确定评估值。对外币现金，以核实后的基准日外币余额结合中国人民银行公布的外币汇率中间价折算为人民币确定评估值。

现金评估值为 19.40 万元，无增减值。

2）银行存款

银行存款账面价值 15,547.75 万元，存款主要存放于招商银行高新园支行、中国农业银行深圳兴华支行等。

评估人员对银行存款账户进行了函证，以证明银行存款的真实存在，同时检查有无未入账的银行存款，检查“银行存款余额调节表”中未达账的真实性，以及评估基准日后的进账情况。对人民币银行存款以核实后账面值确定评估值。对外币银行存款，以核实后的基准日外币余额结合中国人民银行公布的外币汇率中间价折算为人民币确定评估值。

银行存款评估值为 15,547.75 万元，无增减值。

3）其他货币资金

其他货币资金账面价值 58.71 万元，主要为中国银行深圳宝源支行、微信收款、中国铁塔股份有限公司保证金定存存款利息。

评估人员核实了账簿记录、查阅了相关协议付款凭证等资料，取得其他货币资金账户的银行对账单，检查有无未入账的其他货币资金，对所有其他货币资金账户进行了函证，以证明其他货币资金的真实存在。对于人民币账户以核实后的账面值确定评估值，对于外币账户以核实后的外币金额结合评估基准日外币汇率测算外币账户评估值。

其他货币资金评估值为 58.71 万元，无增减值。

综上，货币资金评估价值为 15,625.87 万元，无增减值。

（2）交易性金融资产—基金投资

交易性金融资产—基金投资账面价值 901.60 万元，为招商理财日日金 108 号 C-8108C。

评估人员核实了交易性金融资产明细账、基金投资协议、持有期间付息记录、托管账户对账单等资料，同时获取评估基准日基金市场公开数据与发行主体信用评级报告，核查资料的完整性与真实性。

经核实，交易性金融资产—基金投资的账、表、单金额相符，评估人员在对交易性金融资产—基金投资核实无误的基础上，以核实后的账面值确定评估值。

交易性金融资产—基金投资的评估值为 901.60 万元，无增减值。

（3）应收票据

应收票据账面余额 126.39 万元，已计提坏账准备 6.32 万元，账面净额 120.07 万元，核算内容为上海华测导航技术股份有限公司、深圳市智莱科技股份有限公司开出的银行承兑汇票。清查时，评估人员核对明细账与总账、报表余额是否相符，核对与委估明细表是否相符，查阅核对票据票面金额、发生时间、业务内容及票面利率等与账务记录的一致性，以证实应收票据的真实性、完整性，核实结果账、表、单金额相符，应收票据记载真实，金额准确，无未计利息。

对关联方往来款项等有充分理由相信全部能收回的，评估风险损失的可能性为 0%；

以核实后的应收票据账面金额减去评估风险损失后的金额确定应收票据评估值，坏账准备评估为零。

按以上标准，确定的评估风险损失为 6.32 万元，应收票据评估值为 120.07 万元，无增减值。

（4）应收账款

应收账款账面余额 2,295.57 万元，已计提坏账准备 551.05 万元，账面净额 1,744.52 万元，主要为云溯网联（北京）科技有限公司、深圳市迅远科技有限公司、江苏省东方世纪网络信息有限公司、中国香港 Interway Asia Limited 等公司货款。评估人员核实了账簿记录、抽查了部分原始凭证等相关资料，核实交易事项的真实性、账龄、业务内容和金额等，并进行了函证，核实结果账、表、单金额相符。评估人员在对应收款项核实无误的基础上，借助于历史资料和现在调查了解的情况，具体分析数额、欠款时间和原因、款项回收情况、欠款人资金、信用、经营管理现状等。根据单位的具体情况，对评估风险损失进行估计。

对关联方往来款项等有充分理由相信全部能收回的，评估风险损失的可能性为 0%；

以核实后的应收账款账面金额减去评估风险损失后的金额确定应收账款评估值，坏账准备评估为零。

按以上标准，确定的评估风险损失为 551.05 万元，应收账款评估值为 1,744.52 万元，无增减值。

（5）预付账款

预付账款账面价值 859.28 万元，主要为深圳市海科盛科技有限公司、深圳市蓝芯特科技有限公司、深圳市宇顺工业智能科技有限公司、四川酷赛科技有限公司、无锡创宇物联技术有限公司等公司的预付款项。

评估人员核实了账簿记录、检查了原始凭证及相关合同等资料，核实交易事项的真实性、账龄、业务内容和金额等，并进行了函证，未发现异常情况，评估人员在对预付账款核实无误的基础上，借助于历史资料和现场调查了解的情况，具体分析数额、欠款时间和原因、款项回收情况、欠款人资金、信用、经营管理现状等。

经核实，预付账款账、表、单金额相符，未发现供货单位有破产、撤销或不能按合同规定按时提供货物等情况，评估人员在对预付账款核实无误的基础上，以核实后的账面值确定评估值。

预付账款评估值为 859.28 万元，无增减值。

（6）其他应收款

其他应收账款账面余额 346.95 万元，已计提减值准备 245.43 万元，账面净额 101.52 万元，主要为应收深圳市小兵智能科技有限公司的借款及深圳市领亚美生孵化器管理有限公司、黔东南州交通运输行业协会、深圳市高新奇科技股份有限公司、深圳邮局海关的押金及保证金。

评估人员核实了账簿记录、抽查了部分原始凭证等相关资料，核实交易事项的真实性、账龄、业务内容和金额等，并进行了函证，核实结果账、表、单金额相符。评估人员在对其他应收款项核实无误的基础上，借助于历史资料和现在调查了解的情况，具体分析数额、欠款时间和原因、款项回收情况、欠款人资金、信用、经营管理现状等。根据单位的具体情况，采用个别认定法及账龄分析法，

对评估风险损失进行估计。

对关联方往来款项等有充分理由相信全部能收回的，评估风险损失的可能性为 0%；

以核实后的应收类账款账面金额减去评估风险损失后的金额确定应收类账款评估值，坏账准备评估为零。

按以上标准，其他应收账款的评估风险损失为 245.43 万元，评估值为 101.52 万元，无增减值。

（7）存货

1）原材料

原材料账面余额 2,585.29 万元，已计提跌价准备 566.39 万元，账面净额 2,018.90 万元，主要为生产所需的液晶屏、IC、连接器、二维扫描头等原料。

评估人员向被评估单位调查了解了原材料的采购模式、供需关系、市场价格信息等。按照重要性原则对大额采购合同进行了抽查，并对原材料的质量和性能状况进行了重点察看与了解，最后根据盘点结果进行了评估倒推，评估倒推结果和评估基准日原材料数量、金额一致。

评估人员抽查了原材料近期购置合同、发票等资料，与其账面值进行比对分析差异，账面成本合理，近期市场价格无较大波动，以核实后的账面值为评估值，跌价准备评估为零。

原材料评估值为 2,018.90 万元，无增减值。

2）半成品

半成品账面值 5,624.68 万元，已计提跌价准备 1,137.72 万元，账面净额 4,486.95 万元，主要为便携式数据处理器、主板及配件等。

经现场调查了解，企业对半成品采用实际成本核算。在上述基础上对账面值进行分析，半成品周转正常，不存在积压和损坏等现象，本次评估对其抽查了购置合同、发票等资料。对于零部件，账面价值基本反映了半成品的现行市场价值，以核实后的账面值确定评估值；对于外购整机，参照产成品的评估方法评估。

半成品评估值 4,730.85 万元，评估增值 243.89 万元，增值率 5.44%。

3）委托加工物资

委托加工物资账面价值 219.08 万元，未计提跌价准备，为企业对外委托加工的，于评估基准日尚未加工完的材料，主要为蓝牙芯片、IC、核心模块等材料，本次评估查阅了委托加工物资的发出记录、加工合同，对委托加工单位进行了发函询证，核实委托加工物资的真实性及账面值的合理性。经核实，委托加工物资账面值为委托加工材料成本，近期市场价格无较大波动，以核实后的账面值为评估值，跌价准备评估为零。

委托加工物资评估值为 219.08 万元，无增减值。

4）产成品（库存商品）

产成品账面余额 406.62 万元，已计提跌价准备 7.97 万元，账面净额 398.65 万元，主要为轻便型 3.5 寸手持终端、便携式数据处理器、智能车载终端等。评估人员对产成品进行了现场勘察，依据调查情况和企业提供的资料分析，对于产成品以不含税销售价格减去销售费用、全部税金和一定的产品销售风险后确定评估值；对于设备配套配件，其评估值体现在主体设备内，故对其评估为零。

评估价值=实际数量×不含税售价×（1-税金及附加费率-销售费用率-营业利润率×所得税率-营业利润率×（1-所得税率）×r）

①不含税售价：不含税售价是按照评估基准日前后的市场价格确定的；

②销售税金及附加费率主要包括以增值税为税基计算缴纳的城市建设税与教育附加；

③销售费用率是按销售费用与销售收入的比例平均计算；

④营业利润率=主营业务利润÷营业收入；

主营业务利润=营业收入-营业成本-税金及附加-销售费用-管理费用-财务费用

⑤所得税率按企业现实执行的税率；

⑥r 为一定的比率，由于产成品未来的销售存在一定的市场风险，具有一定

的不确定性，根据基准日调查情况及基准日后实现销售的情况确定其风险。其中r对于畅销产品为0，一般销售产品为50%，勉强可销售的产品为100%。

产成品评估值为571.33万元，评估增值172.68万元，增值率43.32%。

5）在产品（自制半成品）

在产品账面余额173.10万元，未计提跌价准备，主要为处于组装调试阶段的产成品。

经现场调查了解，企业对在产品（自制半成品）采用实际成本核算。在上述基础上对账面值进行分析，在产品（自制半成品）周转正常，不存在积压和损坏等现象，本次评估对其抽查了购置合同、发票等资料，与其账面值进行比对分析差异不大，账面价值基本反映了在产品（自制半成品）的现行市场价值，故对该部分在产品（自制半成品）以核实后的账面值确定评估值。

在产品评估值为173.10万元，无增减值。

6）发出商品

发出商品账面余额597.26万元，已计提跌价准备400.06万元，账面净额197.20万元，主要为发往客户的设备及配件等。

经查企业产品均处于正常状态，在清查核实的基础上评估人员对企业提供的资料进行分析，发出商品为正常产品，参照产成品的评估方法评估。

发出商品评估值为285.21万元，评估增值88.00万元，增值率为44.63%。

2、长期股权投资

长期股权投资共1项，为全资子公司。截至评估基准日账面值为206.40万元，未计提减值准备。具体情况如下：

单位：万元

序号	被投资单位名称	投资日期	持股比例	投资成本	账面价值
1	印度成为	2015/4/17	100%	206.40	206.40
合计				**206.40**	**206.40**

注：成为信息持有印度成为99.99%股权，王俊（成为信息员工）持有0.01%股权，系印度成为的名义股东，代成为信息持有印度成为的股份，以满足《印度公司法》对至少两名股东的要求。

对长期股权投资，首先对长期投资形成的原因、账面值和实际状况等进行了取证核实，并查阅了投资协议、股东会决议、章程和有关会计记录等，以确定长期投资的真实性和完整性。

长期股权投资评估值=被投资单位整体评估后净资产评估值×持股比例

其中，如实缴出资与认缴出资有差异的，则：

长期股权投资评估值=（被投资单位股东全部权益价值评估值+应缴未缴出资额）×该股东认缴的出资比例-该股东应缴未缴出资额

按照上述方法，长期股权投资账面价值 206.40 万元，未计提减值准备，评估价值 2,728.44 万元，评估增值 2,522.05 万元，增值率 1,221.95%。长期股权投资评估增值的原因主要是母公司财务报表采用成本法核算对子公司的长期股权投资，长期股权投资账面价值为原始投资价值，而子公司的账面价值不仅包含了收到的原始投资额，还包含了经营积累所带来的资本收益。本次对纳入评估范围的长期股权投资单位单独采用资产基础法进行了评估。

长期股权投资具体评估结果如下表所示：

单位：万元

序号	被投资单位名称	持股比例	账面价值	评估值	增值率%
1	Chainway（India）Private Limited	100%	206.40	2,728.44	1,221.95
合计			**206.40**	**2,728.44**	**1,221.95**

3、固定资产-设备类

（1）评估范围

本次纳入评估范围的设备类资产包括车辆及电子设备，评估基准日账面值情况如下表：

单位：万元

设备类别	账面原值	账面净值
机器设备	1,585.28	570.77
车辆	909.58	126.98
电子设备	1,683.68	360.94
合计	**4,178.54**	**1,058.69**

（2）设备的特点及账面值构成

设备分布相对较为集中，位于深圳高新奇产业园被评估单位经营场所内，用于被评估单位研发、生产及日常经营办公。

本次评估范围内设备入账依据合理，其账面值构成中包括设备购置费、运杂费、安装调试费等。

（3）设备管理与维护

公司设备管理制度健全，制定有生产管理、安全管理制度及其实施细则。设备按使用部位及安全等级的不同，分别制定有定期巡检制度，各项强制性检修保养制度健全并建有与之相应的考核办法。对重要设备的购置、运行、检修、更换零部件以至报废处理实行跟踪管理，保证设备运行的良好环境。建有设备运行、维护、保养制度，对主要大型设备都有定期检修制度及检修记录，并建有值班岗位责任制。

评估范围内各系统设备运营正常，维护保养良好。设备的维护保养、修理制度规范。

（4）设备概况

1）机器设备

机器设备账面原值1,585.28万元，账面净值570.77万元，购置于2011-2025年，共621台，主要为综合测试仪、自动螺丝机、模具等，存放于被评估单位的产品研发部、市场部、生产综合部等部门内，截至评估基准日设备维护情况正常，均可正常使用。

2）车辆

车辆账面原值909.58万元，账面净值126.98万元，购置于2012-2024年，共10辆，主要包括梅赛德斯奔驰轿车、宝马汽车、凯迪拉克汽车、揽胜越野汽车、华为赛力斯M9轿车等，均存放于被评估单位位于高新奇产业园的经营场所内，车辆按时保养无故障，物理状况良好，均可正常使用。

3）电子设备

电子设备账面原值1,683.68万元，账面净值360.94万元，购置于2011-2025

年，共 17,683 台，包括除湿机、智能车载终端、电脑等办公设备和生产设备，主要存放于被评估单位位于高新奇产业园 2 期及成为信息各地办事处的经营场所内，物理状况良好，处于正常使用状态，能满足企业生产经营需要。

（5）评估过程

1）清查核实

①根据企业的固定资产台账等资料，对企业提供的设备类评估明细表进行审核，核对申报表中有无虚报、重报、漏报的资产及不合规范的栏目，指导企业进行修改与补充；将完善后的设备评估明细表作为评估人员的评估依据。

②针对资产清查评估明细表中不同的设备资产性质及特点，采取不同的清查核实方法进行现场勘察，并对设备的实际状况进行认真观察和记录。

A.现场核对设备的名称、规格、型号、生产厂家及数量是否与申报表相符；

B.了解设备工作条件、现有技术状况以及维修保养情况等；

C.对重要、典型、价格高的设备，要求企业提供该设备的原始付款交接单及有关技术资料的复印件，并向操作者了解设备在使用中是否存在技术问题，以及经常出现的故障和原因等情况。

D.对评估范围内的设备及车辆的产权进行核查，如：抽查重大设备的购置合同，复验车辆行驶证等，做到产权明晰。

③根据现场实地勘察结果，进一步完善清查评估明细表，要求做到“表”、“实”相符。

④资产核实结果

设备实际数量与企业申报评估数量相符，产权明晰。设备资产技术状况良好，正常使用。

2）评定估算

根据评估目的确定价值类型、选择评估方法，开展市场询价工作，进行评定估算。

3）评估汇总

对设备类资产评估的初步结果进行分析汇总，对评估结果进行必要的调整、修改和完善。

4）撰写评估技术说明

按资产评估准则要求，编制“设备评估技术说明”。

（6）评估方法

根据本次评估目的，按照持续使用原则，以市场价格为依据，结合待估设备的特点和收集资料情况，对不同类型的设备类资产采用不同的方法进行评估：

对于正常运转的设备主要采用重置成本法进行评估；对于在二手市场可查询到价格的旧设备，采用市场法进行评估；

重置成本法评估值=重置全价×成新率

1）重置全价的确定

①机器设备重置全价

国内机器设备重置全价一般包括：设备购置价、运杂费、安装调试费、工程前期及其他费用和资金成本等；

设备重置全价计算公式如下：

重置全价=设备购置价+运杂费+安装调试费+含税前期及其他费用+资金成本-可抵扣的增值税

A.购置价

对于目前仍在生产和销售的设备，主要是通过向生产厂家咨询评估基准日市场价格，网络检索查询、参考评估基准日近期同类设备的合同价、查询《2025年机电产品报价信息系统》等方法确定购置价。

对于无法取得现行价格的被评估设备，如果能找到参照物，采用类比法以类似设备的价格加以修正后，按比准价确定其购置价。

若设备的现行价与参照物均无法获得，采用物价指数法，以设备的原始购买价格为基础，根据同类设备的价格上涨指数，来确定机器设备购置价，计算公式为：

设备购置价=原始成本 t_0×定基物价指数 t/定基物价指数 t_0

式中：

t_0：设备购置时间

t：评估基准日

B.运杂费

以含税购置价为基础，根据生产厂家与设备所在地间发生的装卸、运输、保管、保险及其他相关费用，参照《资产评估常用数据与参数手册》并结合企业实际情况确定，按不同运杂费率计取。计算公式如下：

进口设备运杂费=CIF 价×进口设备国内运杂费率

国产设备运杂费=国产设备原价×国产设备运杂费率

因本次预估范围内设备运输费用已包括在购置价中或由卖方承担，故本次预估不考虑运杂费。

C.安装调试费

安装费根据设备的特点、重量、安装难易程度，以含税购置价为基础，参照《资产评估常用数据与参数手册》相关设备安装费率，并结合企业实际情况予以测算。按不同安装费率计取。

计算公式为：

国产设备安装费=设备购置费×国产设备安装费率

进口设备安装费=CIF 价×进口设备安装费率

如由供货商负责安装时（在购置价格中已含此部分价格），则不再加计安装调试费。

D.前期费及其他费用

其他费用包括建设单位管理费、可行性研究报告及评估费、设计费、工程监理费等，是依据该设备所在地建设工程其他费用标准，结合本身设备特点进行计算。

前期及其他费用（含税）=（设备购置价+运杂费+安装调试费+基础费）×含税费率

前期及其他费用（不含税）=（设备购置价+运杂费+安装调试费+基础费）×不含税费率

E.资金成本

资金成本按照被评估单位的合理建设工期，参照 2025 年 9 月 22 日全国银行间同业拆借中心发布的 LPR 利率执行，以设备购置价、运杂费、安装工程费、前期及其他费用等费用总和为基数按照资金均匀投入计取。资金成本计算公式如下：

资金成本=（设备购置价+运杂费+安装工程费+前期及其他费用）×合理建设工期×LPR 利率×1/2

2025 年 9 月 22 日全国银行间同业拆借中心受权公布贷款市场报价利率（LPR）如下：

项目	年利率（%）
一、短期贷款	-
一年（含一年）	3.00
二、中长期贷款	-
五年以上	3.50

F.可抵扣增值税

根据“财税〔2008〕170 号”、“财税〔2016〕36 号”文件规定及国税总局 2019 年第 14 号公告，对于符合增值税抵扣条件的，重置成本扣除相应的增值税。

设备可抵扣进项税额=设备购置价/（1+13%）×13%+（运杂费+安装调试费）/（1+9%）×9%+其他费用中的可抵扣增值税额

②车辆重置全价

根据当地汽车市场销售信息以及近期车辆市场价格资料，确定车辆的现行含税购价，在此基础上根据《中华人民共和国车辆购置税暂行条例》规定计入车辆购置税、牌照费等杂费。

根据《财政部、国家税务总局关于全面推开营业税改征增值税试点的通知》（财税〔2016〕36 号）、《财政部、税务总局关于调整增值税税率的通知》（财税〔2018〕32 号）、财政部税务总局海关总署公告 2019 年第 39 号文件规定，对于符合增值税抵扣条件的企业，其车辆重置全价为：

重置全价=购置价+车辆购置税+牌照等杂费-可抵扣的增值税

可抵扣增值税额=购置价/1.13×13%

A.车辆购置价

根据车辆市场信息及《太平洋汽车网汽车报价库》、《易车网》等近期车辆市场价格资料，参照车辆所在地同类车型最新交易的市场价格确定本次评估车辆购置价格；对购置时间较长，现不能查到原型号规格的车辆购置价格时参考相类似、同排量车辆价格作为评估车辆购置价参考价格。

B.车辆购置税

根据 2001 年国务院第 294 号令《中华人民共和国车辆购置税暂行条例》的有关规定：车辆购置税应纳税额=计税价格×10%。该“纳税人购买自用车辆的计税价格应不包括增值税税款”。故：购置附加税=购置价÷（1+13%）×10%。

C.新车上户牌照手续费等

根据车辆所在地该类费用的内容及金额确定。

③电子设备重置全价

根据当地市场信息及《中关村在线》《太平洋电脑网》等近期市场价格资料，确定评估基准日的电子设备价格，一般生产厂家或代理商提供免费运输及安装调试，以不含税购置价确定其重置全价。

重置全价（不含税）=购置价-可抵扣的增值税

可抵扣增值税额=购置价/1.13×13%

另：部分电子设备采用市场二手价进行评估。

2）成新率的确定

①机器设备成新率

对机器设备的成新率，参照设备的经济寿命年限，并通过现场勘察设备现状及查阅有关设备运行，修理及设备管理档案资料，对设备各组成部分进行勘察，综合判断该设备其尚可使用年限，在此基础上计算成新率 N，即：

N＝尚可使用年限/（实际已使用年限＋尚可使用年限）×100%

②车辆成新率

根据商务部、发改委、公安部、环境保护部令 2012 年第 12 号《机动车强制报废标准规定》的有关规定，车辆按以下方法确定成新率后取其较小者为最终成新率，即：

使用年限成新率=（1－已使用年限／规定或经济使用年限）×100%

行驶里程成新率=（1－已行驶里程／规定行驶里程）×100%

成新率=Min（使用年限成新率，行驶里程成新率）

同时对待估车辆进行必要的勘察鉴定，若勘察鉴定结果与按上述方法确定的成新率相差较大，则进行适当的调整，若两者结果相当，则不进行调整。即：

成新率=Min（使用年限成新率，行驶里程成新率）+a

a：车辆特殊情况调整系数。

③电子设备成新率

对于电子设备等主要通过对设备使用状况的现场勘察，并参考各类设备的经济寿命年限，综合确定其成新率。

成新率=[尚可使用年限÷（已使用年限+尚可使用年限）]×100%

另：直接按二手市场价评估的电子设备，无须计算成新率。

3）评估值的确定

将重置全价和成新率相乘，得出评估值。

评估值=重置全价×成新率

（7）评估结果及其分析

1）评估结果

纳入本次评估范围的设备类资产评估结果详见下表：

科目名称	账面值（万元）		评估值（万元）		增值率（%）	
	原值	净值	原值	净值	原值	净值
机器设备	1,585.28	570.77	1,013.34	604.97	-36.08	5.99
车辆	909.58	126.98	742.89	337.05	-18.33	165.43
电子设备	1,683.68	360.94	1,342.96	648.45	-20.24	79.66
设备合计	**4,178.54**	**1,058.69**	**3,099.19**	**1,590.48**	**-25.83**	**50.23**

2）增减值原因分析

机器设备原值评估减值主要原因是部分超期服役机器设备按二手市场价评估，企业计提折旧年限小于报废年限，从而评估净值增值。

车辆原值评估减值原因为车辆类资产受近年来车辆市场竞争降价影响，价格呈下降趋势，导致评估原值减值；机动车相关报废政策有所放宽，车辆报废年限及报废里程总体延长，且企业计提折旧年限小于报废年限，从而评估净值增值。

电子设备原值评估减值主要原因是因技术更新较快，致使电子设备市场价格下降，部分超期服役电子设备按二手市场价评估;企业计提折旧年限小于报废年限，从而评估净值增值。

4、使用权资产

使用权资产账面价值 1,001.07 万元，系租赁取得的办公室使用权截至基准日的摊销余额。

使用权资产为企业根据新《企业会计准则第 21 号-租赁》的要求，对被评估单位所有租赁确认的经营性租赁资产。评估人员核对了租赁合同，查阅了相关凭证对账面值进行核实。纳入本次评估范围的使用权资产共 30 项，主要是租赁的员工宿舍及办公室。对于租赁的房屋，按照核实无误的摊销后的账面值确定评估值。

使用权资产评估值为 1,001.07 万元，无增减值。

5、无形资产

（1）软件使用权

1）评估程序

对于软件使用权，评估人员查阅相关的证明资料，了解原始入账价值的构成，摊销的方法和期限。经核实表明账、表金额相符。

根据本次评估目的，按照持续使用原则，以市场价格为依据，结合软件使用权的特点和收集资料情况，主要采用重置成本法进行评估。

评估值=重置全价×成新率

2）软件评估测算过程

①重置全价

通过向软件供应商询价或网络查询其现行不含税价格确定重置全价。如待估软件使用权版本已淘汰更新，以功能相近软件的基准日市场价作为评估值。

②成新率

对软件使用权的成新率，参照待估软件使用权的经济寿命年限，并通过现场勘察了解及查阅相关资料，结合待估软件使用权的技术更新迭代情况，综合判断该设备其尚可使用年限，在此基础上计算成新率，即：

成新率＝尚可使用年限/（实际已使用年限＋尚可使用年限）×100%

③评估结果

通过计算汇总，得到纳入本次评估范围的软件使用权评估值 37.35 万元，评估增值 35.24 万元。

（2）专利权

1）评估程序

对于专利权，评估人员核对权属证明文件，了解这些专利权取得方式、资产法律状态、应用状况以及经济贡献等情况。这些专利权资产协同发挥作用，对企业现金流产生贡献。

专利权常用的评估方法包括市场法、收益法和成本法。

由于我国无形资产市场交易尚处于初级阶段，相关公平交易数据的采集相对困难，故市场法在本次评估中不具备可操作性。同时，由于被评估单位的经营收益与其所拥有的技术力量紧密相连，因而应用成本法对专利权进行评估的适用性

较差。

本次评估，考虑到被评估单位所处行业特性，纳入本次评估范围的专利权与被评估单位收益之间的对应关系相对清晰可量化，且该等无形资产的价值贡献能够保持一定的延续性，故采用收益法对专利权进行评估。

采用收入分成法较能合理测算被评估单位专利权的价值，其基本公式为：

$$P = K \times \sum_{i=1}^{n} \frac{R_i}{(1+r)^i}$$

式中：

P：待评估专利所有权的评估价值；

Ri：基准日后第 i 年预期专利所有权相关收益；

K：专利所有权综合分成率；

n：待评估专利所有权的未来收益期；

i：折现期；

r：折现率。

2）专利权评估测算过程

本次对专利权采用收入分成法测算其价值。

①收益年限的确定

收益预测年限取决于技术类无形资产的经济寿命年限，即能为投资者带来超额收益的时间。

由于技术类无形资产的技术先进性受技术持续升级及替代技术研发等因素影响，故技术类无形资产的经济收益年限一般低于其法定保护年限。纳入本次评估范围的各项技术类无形资产陆续于 2017 年-2024 年形成，相关产品已在市场销售多年。本次评估综合考虑技术改进，根据研发人员对专利权的技术状况、技术特点的描述，结合同行业技术发展和更新周期，企业自身的技术保护措施等因素，预计该等无形资产的整体经济收益年限持续到 2030 年底。

本次评估确定的技术类无形资产经济收益年限至 2030 年底，但并不意味着

技术类无形资产的寿命至 2030 年底结束。

②与专利权相关的收入预测

被评估单位的主营业务为智能数据采集终端业务研发生产，纳入本次评估范围且正在使用的专利技术共同为企业生产及销售发挥着重要的作用。

未来年度的具体预测数据详见下表：

单位：万元

项目	2025 年 10-12 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
营业收入	8,138.71	33,446.74	35,268.03	37,197.77	39,242.76	41,410.21

③专利技术分成率

A.分成率 K 的评定方法

评估人员对照国家知识产权局发布的《2024 年度专利实施许可统计数据》对分成率合理性进行了核查。国家知识产权局专利实施许可数据统计分析组对经国家知识产权局备案的专利实施许可合同（登记起止时间为 2024 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日）进行了数据提取，按照专利所涉及的国民经济行业，分类统计了合同数量、许可费支付方式、许可费金额、提成费率等信息，并于 2025 年 11 月 21 日发布，具体如下：

合同量：份
平均许可期限：年/份
年均入门费：万元/年/份

国民经济行业（门类、大类）	无入门费						有入门费						
	合同量	平均许可年限	平均提成率	标准偏差	变异系数	提成率中位数	合同量	年均入门费	平均许可年限	平均提成率	标准偏差	变异系数	提成率中位数
计算机、通信和其他电子设备制造业	33	3.8	5.7%	0.046	0.819	4.0%	18	32.3	1.3	4.0%	0.023	0.569	3.0%

委估专利及专有技术应用属于计算机、通信和其他电子设备制造业，收入分成率平均数 5.70%。结合委估技术类无形资产产权持有人相关人员的访谈以及对于影响专利技术分成率因素的调查判断，评估人员确认 5.70%的分成率 K 参数为合理水平。综上，本次委估技术类无形资产组收入分成率（初始）确定为 5.70%。

B.更新替代率

更新替代率主要是体现技术贡献率随时间的推移不断有替代的新技术出现，原有技术贡献率受到影响而不断下降的一个技术指标。

技术型无形资产组合剩余的收益期限 63 个月按直线法递减考虑，即：

第一期的更新替代率=（（63-3÷2）÷63）=97.62%

第二期的更新替代率=（（63-3-6）÷63）=85.71%

按照上述方式类推，更新替代率预测明细如下表：

项目/年度	2025 年 10-12 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
收入分成率	5.70%	5.70%	5.70%	5.70%	5.70%	5.70%
更新替代率	97.62%	85.71%	66.67%	47.62%	28.57%	9.52%
综合分成率	5.56%	4.89%	3.80%	2.71%	1.63%	0.54%

④折现率

本次评估在计算专利资产折现率时采用风险累加法，采用社会平均收益率模型来估测评估中适用的折现率，计算公式如下：

折现率＝无风险报酬率＋风险报酬率

A.无风险收益率

经查询中国资产评估协会网站，该网站公布的中央国债登记结算公司（CCDC）提供的 5 年期国债收益率为 1.60%。

考虑到委估的技术型无形资产为有限年，本次评估采用 5 年期国债收益率作为无风险利率，即无风险收益率＝1.60%。

B.风险报酬率

对于技术型无形资产投资而言，风险系数由技术风险系数、市场风险系数、资金风险系数及管理风险系数之和确定。根据专利资产的特点及目前评估惯例，各个风险系数的取值范围在 0%-8%之间。各风险系数计算公式为：

r＝a+（b－a）×s

式中：r——折现率；

a——折现率取值的下限；

b——折现率取值的上限；

s——折现率的调整系数。

a.技术风险系数

风险因素	权重	标准分值	分值	打分说明
技术转化风险	0.3	0	0	工业化生产
技术替代风险	0.3	40	12	存在若干替代产品
技术权利风险	0.2	40	8	发明专利与实用新型
技术整合风险	0.2	0	0	相关技术完善
合计	**1**	**-**	**20**	**-**

技术风险系数＝0%＋（8%－0%）×20.00%＝1.60%

b.市场风险系数

风险因素			权重		标准分值	分值	打分说明
市场容量风险			0.4		20	8	市场总容量一般，但发展前景好
市场竞争风险	市场现有竞争风险		0.6	0.7	40	16.8	市场中存在一定厂商，但仅有其中几个厂商具有较明显的优势
	市场潜在竞争风险	规模经济性		0.3	40	2.16	市场存在明显规模经济
		投资额		0.4	40	2.88	项目的投资额中等
		销售网络		0.3	40	2.16	产品的销售在一定程度上依赖固有的销售网络
合计			**1**		**-**	**32**	**-**

市场风险系数＝0%＋（8%－0%）×32.00%＝2.56%

c.资金风险系数

风险因素	权重	标准分值	分值	打分说明
融资风险	0.50	100	40	项目投资额较高
流动资金风险	0.50	100	40	项目所需流动资金较多
合计	**1.00**	**-**	**80**	**-**

资金风险系数＝0%＋（8%－0%）×80.00%=6.40%

d.管理风险系数

风险因素	权重	标准分值	分值	打分说明
销售服务风险	0.40	20	8	除利用现有网点外，还需要建立一部分新销售服务网点
质量管理风险	0.30	20	6	质保体系建立完善，实施全过程质量控制
技术开发风险	0.30	20	12	技术力量较强，投入较高
合计	**1.00**	**-**	**26**	**-**

管理风险系数＝0%＋（8%－0%）×26.00%＝2.08%

综上，风险报酬率=技术风险系数＋市场风险系数＋资金风险系数＋管理风险系数

＝1.60%+2.56%+6.40%+2.08%

＝12.64%

C.折现率

折现率＝无风险报酬率＋风险报酬率

＝1.60%+12.64%

＝14.24%

⑤评估值的计算

根据公式计算，得到被评估单位专利权评估价值为人民币 4,190 万元（取整到十万位）。具体计算过程见下表：

单位：万元

项目/年度	2025 年 10-12 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
营业收入	8,138.71	33,446.74	35,268.03	37,197.77	39,242.76	41,410.21
无形资产提成率（初始）	5.70%	5.70%	5.70%	5.70%	5.70%	5.70%
更新替代率	97.62%	85.71%	66.67%	47.62%	28.57%	9.52%
无形资产提成率	5.56%	4.89%	3.80%	2.71%	1.63%	0.54%
无形资产组合贡献额	452.86	1,634.11	1,340.19	1,009.65	639.10	224.80
折现率	14.24%	14.24%	14.24%	14.24%	14.24%	14.24%
折现时点（期中）	0.13	0.75	1.75	2.75	3.75	4.75

项目/年度	2025 年 10-12 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
现值系数	0.9835	0.9050	0.7922	0.6934	0.6070	0.5313
现值	445.39	1,478.87	1,061.70	700.09	387.93	119.44
无形资产评估值	**4,190.00**					

通过评估计算，确定纳入本次评估范围的专利所有权评估值为 4,190.00 万元。

（3）软件著作权

对于账面未记录的软件著作权，评估人员首先查阅了企业取得的软件著作权证书，核实了软件著作权的合法、合理、真实及有效性；其次，向企业技术及管理人员了解了相关软件著作权的具体应用范围及使用情况。由于软件著作权与专利权共同贡献于产品的研发生产，故本次将软件著作权合并专利权采用收益法一并评估。

（4）作品著作权

对于账面未记录的作品著作权，评估人员首先查阅了企业取得的作品著作权证书，核实了作品著作权的合法、合理、真实及有效性；其次，向企业技术及管理人员了解了相关作品著作权的具体应用范围及使用情况。作品著作权主要用于驾校驾驶员网上学习，为智能车载业务的附属软件，与专利权共同贡献于产品的研发生产，故本次将作品著作权合并专利权采用收益法一并评估。

（5）商标权

1）评估程序

商标权是指商品生产者或经营者依照法定程序向国家有关部门申请注册并取得对该商标的占有、使用、收益和处分的权利。

对于商标类无形资产的评估，一般采用市场法、收益法和成本法。

市场法主要是通过在商标市场或产权市场、资本市场上选择相同或相近似的商标作为参照物，针对各种价值影响因素，如商标的功能进行类比，将被评估商标与参照物商标进行价格差异的比较调整，分析各项调整结果、确定商标的价值。

使用市场法评估商标，其必要的前提是市场数据比较公开化；需要存在着具

有可比性的商标的参照物；并且参照物的价值影响因素明确，应能够量化。市场法使用较多的是功能性类比法。由于我国商标市场交易目前尚处初级阶段，使得商标产品的公平交易数据采集较为困难，因此市场法在本次评估应用中的不具备操作性。

收益法是通过估算委估商标资产未来寿命期内预期超额收益，并以适当的折现率折算成现值，借以确定被评估资产价值的一种评估方法。使用收益法评估商标，其必要的前提是商标能给商标使用企业带来超额收益。

由于企业的商标注册后未进行形象方面的广告等形式的维护投入，不属于驰名商标，也未产生经济效益，故对商标采用成本法进行评估。

成本法评估是依据注册商标无形资产形成过程中所需要投入的各种费用成本，并以此为依据确认注册商标价值的一种方法。

此类商标成本包括三个方面。

①商标图案设计费用；

②初始注册费用；

③维护使用成本；

根据有关规定，注册商标可因连续三年停止使用而被撤销。法律意义上的注册商标使用，包括将商标用于商品、商品包装或者容器以及商品交易文书上，或者将商标用于广告宣传、展览以及其他商业活动。具体地说，商品商标要使用在商品的出售、展览或经海关出口上，使用在商品交易文书上，使用在各种媒体对商标进行商业性宣传、展示上才视为使用；服务商标要使用在服务场所、服务工具、服务用品、服务人员服饰上，使用在反映及记录发生服务的文书上，使用在各种媒体对商标进行商业性宣传、展示才视为使用。

注册商标所有人为维持商标专用权而使用商品商标，须印制商标，生产商品出售、参展（参评、参赛），或者在媒体上对商标进行商业性宣传；服务商标须印制在服务工具、服务用品、服务人员服饰上，用在服务场所、制作招牌，或者在媒体上对商标进行商业性宣传等。以上使用商标的形式，对于以使用为目的商标所有人来说，支出费用的意义是为了证明其实际使用了商标，以维持商标专用

权。

按照前述评估思路，此次评估计算如下：

P=C1+C2+C3

式中：P——评估值

C1——设计成本

C2——注册成本

C3——维护使用成本

2）商标专用权评估测算过程

①设计成本

据咨询了解商标设计公司以及代理公司，并经综合评价，确定设计、取名成本。

②注册及续延成本

企业注册商标时全部委托代理公司进行，根据比对确定合理的代理费及注册费成本。

③维护使用成本

经与企业管理层沟通，企业历史年度未对相关商标进行广告宣传等工作，本次评估预测维护使用成本为零。

3）商标专用权评估结论

综合上述成本，通过评估计算，确定纳入本次评估范围的商标专用权评估值为 16.99 万元。

（6）域名

1）评估程序

对于域名，评估人员查阅了企业域名的注册信息，核实了域名的合法、合理、真实及有效性。纳入本次评估范围的账面未记录的无形资产域名及网站使用权，申请注册相对简单，对企业收入贡献不大，不直接产生收益，故采用成本法评估。

依据域名形成过程中所需投入的各项成本费用的重置全价确认域名及网站使用权价值。

评估值=网站设计费+域名申请费+域名续费+网站维护费

网站设计费、域名申请费、域名续费及网站维护费计费标准均由评估人员通过网络或其他方式询价确定。

2）域名评估测算过程

①网站设计费

根据评估人员的网上询价，网站设计费用确定为 5,000.00 元/个。

②域名申请费

根据评估人员的网上询价，.com 英文域名使用权的申请价格为 80.00 元，.itd、.cn、.net，top 英文域名使用权的申请价格为 40.00 元。

③网站维护费

根据评估人员的网上询价，网站维护费为 3,000.00 元每年。

④域名续费

根据评估人员的网上询价，.com 英文域名的续费价格为 80 元每年，.itd、.cn、.net 英文域名的续费价格为 40 元每年。

综合上述成本，通过评估计算，确定纳入本次评估范围的域名评估值为 1.70 万元。

（7）无形资产评估结果

无形资产账面值 2.10 万元，评估值为 4,246.04 万元，评估增值 4,243.93 万元，增值率 201,665.02%。增值的主要原因系账外的专利权等无形资产纳入评估范围所致。

6、递延所得税资产

递延所得税资产账面价值 603.97 万元，核算内容是基于税法与会计准则的差异而产生的，企业在未来期间可以用来抵减应纳税所得额的资产。清查时，评估人员核对明细账与总账、报表余额是否相符，核对与委估明细表是否相符，查

阅了款项金额、发生时间、业务内容等账务记录，以证实递延所得税资产的真实性、完整性。在核实无误的基础上，以核实后账面值确定为评估值。

递延所得税资产评估值 603.97 万元，无增减值。

7、负债

评估范围内的负债为流动负债和非流动负债，流动负债包括应付账款、预收款项、应付职工薪酬、应交税费、其他应付款，非流动负债包括租赁负债、预计负债。本次评估在经清查核实的账面值基础上进行。

（1）流动负债

1）应付账款

应付账款账面价值 1,044.06 万元，核算内容主要为应付给北京网信吉通科技有限公司、东莞市巨凯精密五金制品有限公司、深圳市精钢兴精密工业有限公司、深圳市尚宝三防技术有限公司、深圳市原飞航物流有限公司的材料款。

评估人员核实了账簿记录、抽查了原始凭证及合同等相关资料，核实交易事项的真实性、业务内容和金额等，以清查核实后的账面值确定评估值。

应付账款评估值为 1,044.06 万元，无增减值。

2）合同负债

合同负债账面价值 687.23 万元，核算内容主要为预收上海华测导航技术股份有限公司、美国 Assa Abloy Global Solutions Inc、美国 Elo Touch Solutions, Inc.、马来西亚 Powercomp Distribution SDN BHD、墨西哥 Zegen S.A.De C.V.、尼日利亚 Botosoft Technologies Limited 等公司的货款。

评估人员抽查有关账簿记录和合同，确定合同负债的真实性和完整性，核实结果账表单金额相符，以清查核实后账面值确定为评估值。

合同负债评估值为 687.23 万元，无增减值。

3）应付职工薪酬

应付职工薪酬账面价值 795.09 万元，核算内容为应付职工工资、奖金等。评估人员核实了应付职工薪酬的提取及使用情况，同时查看了相关凭证和账簿。

认为计提正确和支付符合规定，以清查核实后的账面值确定评估值。

应付职工薪酬评估值为 795.09 万元，无增减值。

4）应交税费

应交税费账面价值 1,224.85 万元，核算内容为企业所得税、增值税、印花税等，评估人员通过对企业账簿、纳税申报表的查证，证实企业税额计算的正确性，以清查核实后的账面值确定评估值。

应交税费评估值为 1,224.85 万元，无增减值。

5）其他应付款

其他应付款账面价值 11.59 万元，核算内容主要为员工的报销款等。评估人员查阅了相关合同、原始入账凭证、购置发票等相关资料，核实交易事项的真实性、业务内容和金额等。经核实账、表、单相符，未发现不需支付的证据，以清查核实后的账面值确定评估值。

其他应付款评估值为 11.59 万元，无增减值。

6）一年内到期的非流动负债

一年内到期的非流动负债账面价值 444.43 万元，核算内容主要为一年内到期租赁负债重分类。评估人员查阅了相关合同、原始入账凭证、发票等相关资料，核实交易事项的真实性、业务内容和金额等。经核实账、表、单相符，未发现不需支付的证据，以清查核实后的账面值确定评估值。

一年内到期的非流动负债评估值为 444.43 万元，无增减值。

7）其他流动负债

其他流动负债账面价值 150.20 万元，核算内容主要为预收增值税。评估人员查阅了相关合同、原始入账凭证、发票等相关资料，核实交易事项的真实性、业务内容和金额等。经核实账、表、单相符，未发现不需支付的证据，以清查核实后的账面值确定评估值。

其他流动负债评估值为 150.20 万元。

（2）非流动负债

1）租赁负债

租赁负债账面价值为586.83万元，主要为租赁厂房及办公场所形成的租赁负债。

评估人员查阅了相关租赁合同、原始入账凭证等相关资料，核实交易事项的真实性、业务内容和金额等，以清查核实后的账面值确定评估值。

租赁负债评估值为586.83万元，无增减值。

2）预计负债

预计负债账面价值31.39万元，核算内容为保内维修费。评估人员查阅了解了该款项计提的方法及依据，核实交易事项的真实性、业务内容和金额等，以清查核实后的账面值确定评估值。

预计负债评估值为31.39万元，无增减值。

3）递延所得税负债

递延所得税负债账面价值150.40万元，核算内容为企业计提交易性金融资产和使用权资产而产生的纳税调整事项。评估人员查阅了原始入账凭证等相关资料，就递延所得税负债产生的原因、形成过程进行了调查和了解，确定其真实性和准确性，经核实企业该科目核算的金额符合企业会计制度及税法相关规定，以清查核实后的账面值确定评估值。

递延所得税负债评估值为150.40万元，无增减值。

8、评估结果

评估基准日（2025年9月30日），被评估单位母公司单体口径的评估结果如下：

单位：人民币万元

项目		账面价值	评估价值	增减值	增值率%
		A	B	C=B-A	D=C/A×100
1	流动资产	26,846.75	27,351.32	504.57	1.88
2	非流动资产	2,872.23	10,170.01	7,297.78	254.08
3	其中：长期股权投资	206.40	2,728.45	2,522.05	1,221.92

项目		账面价值	评估价值	增减值	增值率%
		A	B	C=B-A	D=C/A×100
4	固定资产	1,058.69	1,590.48	531.79	50.23
5	无形资产	2.10	4,246.04	4,243.94	202,092.38
6	其他非流动资产	1,605.04	1,605.04	-	-
7	**资产总计**	**29,718.98**	**37,521.33**	**7,802.35**	**26.25**
8	流动负债	4,357.45	4,357.45	-	-
9	非流动负债	768.62	768.62	-	-
10	**负债总计**	**5,126.07**	**5,126.07**	**-**	**-**
11	**净资产（所有者权益）**	**24,592.91**	**32,395.26**	**7,802.35**	**31.73**

根据上表所示的评估结果，于评估基准日（2025 年 9 月 30 日），被评估单位母公司单体口径总资产账面价值 29,718.98 万元，评估值 37,521.33 万元，评估增值 7,802.35 万元，增值率 26.25%。母公司单体口径负债账面值 5,126.07 万元，评估值 5,126.07 万元，评估无增减值变化。母公司单体口径净资产账面值 24,592.91 万元，评估值 32,395.26 万元，评估增值 7,802.35 万元，增值率 31.73%。

（二）收益法评估情况

1、概述

（1）收益法的定义和原理

根据《资产评估执业准则—企业价值》，企业价值评估中的收益法，也称现金流折现方法，是通过将企业未来预期净现金流量折算为现值，来评估资产价值的一种方法。收益法的基本思路是通过估算资产在未来预期的净现金流量和采用适宜的折现率折算成现时价值，得出评估值。

（2）收益法的应用前提

收益法适用的基本条件是：企业具备持续经营的基础和条件，经营与收益之间存在较稳定的对应关系，并且未来收益和风险能够预测且可量化。使用现金流折现法的最大难度在于未来预期现金流的预测，以及数据采集和处理的客观性和可靠性等。当对未来预期现金流的预测较为客观公正、折现率的选取较为合理时，其估值结果具有较好的客观性。

（3）收益法选择的理由和依据

被评估单位具备持续经营的基础和条件，未来收益和风险能够预测且可量化，因此本次评估可以选择收益法进行评估。

（4）收益预测的假设条件

1）国家现行的有关法律法规及政策、国家宏观经济形势无重大变化，本次交易各方所处地区的政治、经济和社会环境无重大变化。

2）针对评估基准日资产的实际状况，假设企业持续经营。

3）假设被评估单位的经营者是负责的，并且公司管理层有能力担当其职务。

4）除非另有说明，假设公司完全遵守所有有关的法律法规。

5）假设被评估单位未来将采取的会计政策和编写此份报告时所采用的会计政策在重要方面基本一致。

6）假设被评估单位在现有的管理方式和管理水平的基础上，经营范围、方式与目前方向保持一致。

7）本次评估，假设在未来的预测期内，评估对象的主营业务、产品的结构，收入与成本的构成以及销售策略和成本控制等保持其建成达产后状态持续，而不发生较大变化。

8）在未来的预测期内，评估对象的各项期间费用的种类和比例不会在现有基础上发生大幅的变化，仍将保持其最近几年的变化趋势持续，并随经营规模的变化而同步变动。

9）本次评估假设评估基准日后被评估单位的现金流入为均匀流入，现金流出为均匀流出；

10）本次评估测算的各项参数取值不考虑通货膨胀因素的影响；

11）本次评估假设委托人及被评估单位提供的基础资料和财务资料真实、准确、完整；

12）本次评估仅以委托人以及被评估单位提供的申报表为准，未考虑委托人及被评估单位提供的清单以外可能存在的或有资产及或有负债；

13）有关利率、汇率、赋税基准及税率、政策性征收费用等不发生重大变化；

14）无其他人力不可抗拒因素及不可预见因素对企业造成重大不利影响。

15）截至评估基准日，被评估单位为高新技术企业，2023 年至 2025 年度企业所得税减按 15%计缴。在充分考虑被评估单位业务模式的基础上，结合该公司当前的研发创新能力，预计被评估单位在高新技术企业认证期满后继续获得高新技术企业认证无重大障碍，因此假设被评估单位未来年度的所得税政策不变，即被评估单位高新技术企业认证期满后仍可继续获得高新技术企业认证，继续享有 15%的企业所得税税率。

2、收益法模型的选取

（1）评估思路

根据本次尽职调查情况以及被评估单位的资产构成和主营业务特点，本次评估是以被评估单位的合并公司报表口径估算其权益资本价值，本次评估的基本评估思路是：

1）对纳入报表范围的资产和主营业务，按照历史经营状况的变化趋势和业务类型预测预期收益（净现金流量），并折现得到经营性资产的价值；

2）将纳入报表范围，但在预期收益（净现金流量）预测中未予考虑的诸如基准日存在的货币资金、交易性金融资产等流动资产（负债），及呆滞或闲置设备等非流动资产（负债），定义为基准日存在的溢余性或非经营性资产（负债），单独预测其价值；

3）将纳入报表范围，但在预期收益（净现金流量）估算中未予考虑的长期股权投资，单独测算其价值；

4）将上述各项资产和负债价值加和，得出被评估单位的企业价值，经扣减基准日的付息债务价值后，得到被评估单位的权益资本（股东全部权益）价值。

在确定股东全部权益价值时，评估师没有考虑控股权和少数股权等因素产生的溢价或折价，也没有考虑股权流动性对评估结果的影响。

（2）评估模型

1）基本模型

本次评估的基本模型为：

$$E = B - D - M \quad \text{式（1）}$$

式中：

E：被评估单位的股东全部权益（净资产）价值；

B：被评估单位的企业价值；

D：被评估单位的付息债务价值；

M：被评估单位的少数股东权益价值；

$$B = P + I + C \quad \text{式（2）}$$

式中：

P：被评估单位的经营性资产价值；

I：被评估单位基准日的合并口径长期投资价值，本次评估中合并口径长期股权投资价值 I=0；

C：被评估单位基准日存在的溢余或非经营性资产（负债）的价值；

$$P = \sum_{i=1}^{n} \frac{R_i}{(1+r)^i} + \frac{R_{n+1}}{r(1+r)^n} \quad \text{式（3）}$$

式中：

R_i：被评估单位未来第 i 年的预期收益（自由现金流量）；

r：折现率；

n：被评估单位的未来经营期；

$$C = C_1 + C_2 \quad \text{式（4）}$$

C_1：基准日流动类溢余或非经营性资产（负债）价值；

C_2：基准日非流动类溢余或非经营性资产（负债）价值。

2）收益指标

本次评估，使用企业自由现金流量作为被评估单位经营性资产的收益指标，其基本定义为：

R=息税前利润×（1－t）+折旧摊销-追加资本　　式（5）

根据被评估单位的经营历史以及未来市场发展等，估算其未来经营期内的自由现金流量。将未来经营期内的自由现金流量进行折现并加和，测算得到企业的经营性资产价值。

3）折现率

本次评估采用资本资产加权平均成本模型（WACC）确定折现率 r

$$r = r_d \times w_d + r_e \times w_e \qquad 式（6）$$

式中：

W_d：被评估单位的债务比率；

$$w_d = \frac{D}{（E+D）} \qquad 式（7）$$

W_e：被评估单位的权益比率；

$$w_e = \frac{E}{（E+D）} \qquad 式（8）$$

r_d：所得税后的付息债务利率；

r_e：权益资本成本，本次评估按资本资产定价模型（CAPM）确定权益资本成本 r_e；

$$r_e = r_f + \beta_e \times （r_m - r_f） + \varepsilon \qquad 式（9）$$

式中：

r_f：无风险报酬率；

r_m：市场期望报酬率；

ε：被评估单位的特性风险调整系数；

β_e：被评估单位权益资本的预期市场风险系数；

$$\beta_e = \beta_u \times （1 + （1 - t） \times \frac{D}{E}） \qquad 式（10）$$

β_u：可比公司的预期无杠杆市场风险系数；

$$\beta_u = \frac{\beta_t}{1+（1-t）\frac{D_i}{E_i}} \qquad 式（11）$$

β_t：可比公司股票（资产）的预期市场平均风险系数；

$$\beta_t = 34\%K + 66\%\beta_x \quad \text{式（12）}$$

式中：

K：一定时期股票市场的平均风险值，通常假设K=1；

β_x：可比公司股票（资产）的历史市场平均风险系数；

D_i、E_i：分别为可比公司的付息债务与权益资本。

3、收益年限的确定

根据被评估单位章程，企业营业期限为长期，并且由于评估基准日被评估单位经营正常，没有对影响企业继续经营的核心资产的使用年限进行限定和对企业生产经营期限、投资者所有权期限等进行限定，或者上述限定可以解除，并可以通过延续方式永续使用。故本次评估假设被评估单位在评估基准日后永续经营，相应的收益期为无限期。

4、未来收益的确定

（1）被评估单位经营情况

成为信息是国内较早布局且聚焦RFID的物联网行业数字化解决方案提供商，系少数拥有超高频RFID核心技术自主能力的设备厂商之一，主要从事智能数据采集终端、超高频RFID模块及组件等产品的研发、生产和销售。

成为信息主要业务包括智能数据采集终端业务、智能车载业务、配件、模块及组件的销售、维修服务等，成为信息创新并开发了诸多垂直行业的RFID技术产品和整体解决方案，目前产品已广泛应用于智慧物流、零售连锁、仓储、交通、医疗、金融、电力、畜牧、大型展会等行业的数据采集及管理。

1）智能数据采集终端业务

智能数据采集终端是基于高通/MTK平台及Android系统研发的智能数据采集设备，可根据客户需求集成超高频RFID读写、条码识别、NFC、摄像头、蓝牙、生物识别、GPS等丰富功能，广泛适用于零售、仓储、物流、医疗、金融、教育等各个行业。成为信息超高频RFID数据采集终端包括手持式、穿戴式、固定式/桌面式等，支持Android/Windows系统应用，可对超高频RFID电子标签进行高效识读及快速读写处理，可在智能零售、身份识别、门禁系统、智能停车

场、生产过程控制等应用场景发挥重要作用。

被评估单位 2023 年至 2025 年 1-9 月，智能数据采集终端业务收入分别为 32,368.56 万元、28,300.65 万元、20,084.44 万元，毛利率分别为 33.33%、40.11%、39.82%。智能数据采集终端业务涵盖境内、境外两大市场板块。为优化客户结构、提升业务整体盈利水平，成为信息主动推进客户分层管理策略，聚焦高价值客户培育与维护，重点开拓海外市场、改善客户结构及产品结构。受境内客户销售规模下降影响，智能数据采集终端业务的整体收入规模出现阶段性下降。成为信息未来将持续深耕重点区域和下游应用场景，挖掘存量客户需求，并加大境内高毛利率客户的拓展力度，以推动智能数据采集终端业务收入规模与盈利水平的协同提升。

2）智能车载业务

针对驾培行业对车辆数据管理的需求，成为信息根据有关部门行业规范，基于安卓平台打造系列智能车载终端，可实现汽车 OBD（车载自动诊断系统）信息采集、指纹识别、条码采集、RFID、视频及图片采集等多类功能，用于驾驶培训车、校车、出租车、公交车、货车等商业用车的全过程管理。

被评估单位 2023 年至 2025 年 1-9 月，智能车载业务收入分别为 2,057.78 万元、2,624.96 万元、1,771.77 万元，毛利率分别为 66.55%、66.12%、65.88%。智能车载业务聚焦国内驾校市场，核心为驾校场景提供适配性产品与配套服务。随着产品迭代升级的持续推进与市场推广力度的逐步加大，智能车载业务的客户覆盖范围不断拓宽，客户粘性与认可度显著提升，带动业务收入呈现出稳定上升的良好态势。

3）配件、模块及组件

模块及组件是成为信息独立自研的超高频 RFID 模块，具备低功耗、读写效率高、监测性能稳定等特点，产品具有较高的技术含量。超高频模块一般情况下不能独立使用，客户需要配套其他模块、组件形成完整产品后使用，主要系为满足客户产品功能集成、升级等需求。

配件产品主要配套智能终端产品销售，如配套的适配器、电池、底座、支架、标签以及维修备件等，其中，大部分配件系针对公司型号产品定制生产，少量配

件系公司根据客户需求直接外采配套提供。

4）维修等服务收入

成为信息服务收入包括技术咨询服务、维修保障服务。技术咨询服务主要为检测技术服务，为客户提供在线升级等服务。维修保障服务主要为根据客户的需求，向客户提供售后维修或延保的服务。

（2）营业收入和营业成本估算

被评估单位预测期主营业务情况与历史期保持稳定，预测期的主要业务为智能数据采集终端业务、智能车载业务、配件、模块及组件、维修等服务收入。

1）行业技术趋势

①物联网、5G、人工智能（AI）促进行业技术水平不断提高

自动识别与数据采集行业的主要技术包括结构与功能设计技术、传感与视觉识别技术、移动通信技术、安全性系统、生产制造工艺技术等，前述各类技术已较为成熟并被广泛应用。近年来，随着物联网技术、人工智能技术、5G 等新兴技术的快速发展，大大提升了自动识别及数据采集设备行业的技术水平，如物联网技术中的标识技术满足序列化、可追溯性等，人工智能技术促进更高效、更精确的识别效果，5G 技术有效提高自动识别与数据采集设备的通信能力。未来，包括物联网、人工智能、5G 等新兴技术在自动识别与数据采集设备行业的应用将变得愈加广泛，能进一步高效的采集、整合、管理数据资源，推动企业数字化转型升级。

②行业应用领域差异推动终端设备向多功能、远距离、小型化等方向发展

随着 AIDC 行业应用领域和应用场景的多元化，下游行业对 AIDC 设备的需求开始多样化发展。不同的应用场景对 AIDC 设备的功能侧重不同，如在物流运输和仓库管理领域，行业客户更倾向于读取数据量大、读取距离远、读取速率高的设备；而在工业生产领域，由于工业制造环境相对复杂，行业客户更注重设备的耐高低温、抗腐蚀、抗金属、抗干扰等性能。在不同应用领域的选择下，AIDC 产品正在向多功能、远距离、小型化、软硬件并举、信息传递快速、安全可靠、经济适用等多维度方向发展。

2）终端应用市场分析

物流行业：电商与跨境物流的快速发展推动仓储、分拣、配送环节的数字化升级。成为信息 C66 高拓展手持终端可实现包裹信息实时上传、智能分拣调度，适配顺丰、京东物流等企业的自动化仓储需求。据观知海内信息咨询数据，2024 年中国智慧物流市场规模 8,546 亿元，2025 年预计将达到 9,498 亿元；据中商产业研究院数据，2024 年中国智能物流装备的市场规模 1,041 亿元，2025 年预计将达到 1,261 亿元。

智能制造：工业 4.0 背景下，制造企业需实现生产过程的实时数据采集与质量追溯。成为信息 P100 工业平板搭载 AI 算法，可适配生产线设备巡检、物料管理等场景，已应用于宁德时代等制造企业的车间管理。智能制造作为国家战略的核心支柱，正在彻底改变传统工厂的生产方式与管理模式。据头豹研究院数据显示，中国智能制造行业市场规模预计 2025 年将突破 4 万亿元大关。

3）境内外市场布局

①境内市场策略

成为信息聚焦物联网领域，围绕“技术+场景”的核心需求，为国内企业数字化转型提供全链条硬件及解决方案支持。深耕高潜力行业，重点突破物流、制造、医疗、零售等领域，强化“产品+服务”一体化能力，依托完善的国内服务网络，提供从售前方案设计到售后技术支持的全周期服务。此外，成为信息在国内多个区域设立办事处，形成以深圳为中心，辐射全国主要经济圈的销售与服务网络，保障国内客户需求的快速响应。

②境外市场策略

AIDC 技术在北美、欧洲等地区已有较高的渗透率，应用市场相对成熟。由于近年来我国政府大力推动物联网和企业数字化建设，且国内零售电商、物流运输、智能制造等行业发展势头良好，致使 AIDC 行业在国内的应用已较为普及，而中东，印度、马来西亚、印尼、泰国等东南亚国家，巴西等南美国家对 AIDC 技术的应用程度较低。上述地区受产业结构升级和全球制造业转移浪潮影响，国家经济平稳增长，为 AIDC 技术的推广应用奠定了牢靠的内部基础。同时我国提出积极参与数字经济国际合作，推动“数字丝绸之路”“丝路电商”发展，鼓励

国内优秀数字经济企业走出国门，提升国际化运营能力，高质量开展智慧城市、电子商务、移动支付等领域合作。通过国内优秀企业的引导、合作有望从外部驱动上述地区加快对 AIDC 技术的应用，发挥海外市场巨大的市场潜力。

成为信息以“高品质产品输出+本地化服务覆盖”为策略，打造全球 AIDC 领域知名品牌。针对不同区域市场的行业需求的差异，输出覆盖手持终端、固定式读写器、工业平板等全系列产品，适配全球 150 余个国家及地区的行业标准。此外，成为信息构建了“子公司+授权经销商”的全球销售服务体系，重点强化新兴市场的渠道渗透。通过参与 IOTE 等全球顶级物联网展会、加强生态伙伴合作，提升在国际市场的品牌知名度与行业影响力。

③核心技术研发

成为信息未来将重点深耕超高频 RFID 领域，聚焦读取速率、抗干扰能力、弱标可读性及数据安全等核心性能优化，同步推进与 Impinj Gen2X 等前沿标准的兼容性研发。针对不同行业场景需求，研发定制化数据采集、传输及分析技术，如制造业的生产线全流程追踪技术、医疗行业的高精度药品管理技术等。

4）各业务具体预测情况和预测过程

标的公司主要业务领域可分为智能数据采集终端业务、智能车载业务、配件模块及组件的销售和服务收入四类业务。其中，智能数据采集终端业务包括便携式数据采集终端、固定式数据采集终端；智能车载业务包括智能车载终端、驾培服务；配件模块及组件的销售包括超高频模块及组件、配件；服务收入包括技术咨询服务、维修保障服务。

本次收入预测对于主要大类产品采用销售数量乘以预计不含税单价方法进行测算，即产品销售收入=销售量×不含税单价。其中，预测销售量结合企业历史销售情况、行业发展前景等方面进行预测，不含税单价在历史单价的基础上结合企业历史年度单价变化趋势、未来年度市场开拓策略、行业发展情况、未来竞争程度等因素考虑适当变化。对于配件、模组及服务收入采用收入增长率方法进行测算，即配件、模组及服务收入=上年度收入×（1＋收入增长率）。其中，收入增长率结合企业历史收入规模、业务结构、下游市场需求及未来业务拓展规划等因素综合确定。

①智能数据采集终端业务预测情况和预测过程

标的公司智能数据采集终端是基于高通/MTK平台及Android系统研发的智能数据采集设备，可根据客户需求集成超高频RFID读写、条码识别、NFC、摄像头、蓝牙、生物识别、GPS等功能。按照使用方式的不同可划分为便携式数据采集终端和固定式数据采集终端。

标的公司依托成熟的产品方案与稳定的供货能力，能够满足不同区域、不同场景下的终端应用需求。从市场分布来看，智能数据采集终端以境外市场为主、境内市场为辅，海外市场覆盖范围较广。从客户结构来看，境内外客户群体分布相对均衡，客户以经销商及终端应用客户为主，客户集中度较低，不存在对单一客户或单一区域市场的重大依赖，整体客户结构稳定。

A.便携式数据采集终端

报告期内，受境内市场竞争加剧因素影响，标的公司基于资源配置效率考虑，对境内低毛利率及纯价格导向竞争采取了主动收缩策略，导致境内收入阶段性下降。预测期境内业务收入增长，已充分考虑行业竞争压力，销量增长主要依托境内优质客户的开拓、高附加值细分场景业务的实现，增速低于行业整体水平。

境外市场作为标的公司核心主营业务市场，较境内市场而言客户结构更为稳定、标的公司议价能力更强，同质化竞争程度较低。预测期境外业务收入增长，主要基于标的公司产品在境外市场具备品牌、品质及交付优势，市场地位稳固。境外市场需求稳健，客户合作粘性较强，具备持续拓展空间。预测增速与行业增速、标的公司历史境外增长水平相匹配，未偏离行业合理区间。

销售单价预测方面，标的公司2025年第四季度销售单价参照2025年前三季度平均销售单价确定。综合考虑境内市场行业竞争日趋激烈等因素，预测期产品销售价格整体呈平缓下行趋势。同时，鉴于境外市场竞争格局相对更优，其价格下行幅度应低于境内市场。

销售数量预测方面，标的公司结合境内外市场环境、在手订单、行业发展态势，对境内、境外市场销售数量分别进行预测。境内市场受行业竞争加剧、标的公司主动优化业务结构，以及内存等主要原材料价格上涨带动产品售价提升等因素影响，预测期2025年销量较2024年有所下降，未来标的公司将聚焦境内优质

客户与存量核心业务，销量预计实现稳健恢复性增长。境外市场业务布局成熟、客户合作稳定，预测期2025年销量保持小幅增长。考虑到整体市场需求平稳，未来销量将保持合理增速，与行业趋势及标的公司业务拓展能力相匹配。

成本预测方面，2025年10-12月受上游内存价格上涨影响，成本出现短期冲高，2026年及未来年度采用2025年全年平均成本进行预测并保持稳定，2025年全年平均单位成本综合反映了全年各季度成本水平，剔除了价格波动的异常影响。同时，标的公司具备相应的成本转嫁能力，可将原材料价格波动影响逐步向下游客户转嫁，因此相关成本变动不会对标的公司整体盈利水平构成不利影响。

毛利率预测方面，2025年10-12月受上游内存价格上涨的影响，毛利率有所下降，2026年及未来年度毛利率依据单价和单位成本预测情况计算得出。随着未来年度单价小幅下降，单位成本围绕长期合理水平保持稳定，毛利率呈现符合市场竞争环境的合理变动趋势。

B.固定式数据采集终端

报告期内，标的公司固定式数据采集终端业务客户结构稳定、议价能力较强。预测期固定式数据采集终端业务收入增长，主要基于标的公司具备品牌、品质及交付优势，市场地位稳固。预测增速与行业增速、标的公司历史增长水平相匹配，未偏离行业合理区间，预测具备谨慎性与可实现性。

标的公司固定式数据采集终端业务以境外市场为主，2024年境外收入增长24.40%，境外收入占比64.69%；2025年1-9月境外收入占比已提升至78.10%，境内市场保持平稳运行态势。由于固定式数据采集终端业务历史经营数据已充分体现境内外变动趋势，整体预测能够公允反映业务整体价值，本次评估未对固定式数据采集终端业务境内外业务单独区分。

销售单价预测方面，标的公司2025年10-12月销售单价参照2025年1-9月平均销售单价确定。综合考虑行业竞争日趋激烈等因素，预测期产品销售价格整体呈平缓下行趋势。

销售数量方面，标的公司2025年1-9月销量已超2024年全年水平，结合公司现有经营规划及商务洽谈情况，预计2025年销量较上年实现较大增长。综合考虑行业发展趋势、市场环境及下游需求空间等因素，预计2026年度及以后年度

销量增速放缓。

成本预测方面，2025年10-12月受上游内存价格上涨影响，成本出现短期冲高，2026年及未来年度采用2025年全年平均成本进行预测并保持稳定，2025年全年平均单位成本综合反映了全年各季度成本水平，剔除了短期价格波动的异常影响。同时，标的公司具有稳定的客户基础与成熟的定价机制，具备较强的成本转嫁与价格传导能力，可通过合理调整产品价格、优化产品结构等方式将原材料价格上涨压力有序向下游传导。

毛利率预测方面，2025年10-12月受上游内存价格上涨的影响，毛利率有所下降，2026年及未来年度毛利率依据单价和单位成本预测情况计算得出。随着未来年度单价小幅下降，单位成本围绕长期合理水平保持稳定，毛利率呈现符合市场竞争环境的合理变动趋势。

智能数据采集终端业务预测情况如下：

单位：万元、台、元/台

项目名称		历史期间			预测期间					
		2023 年	2024 年	2025 年 1-9 月	2025 年 10-12 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
便携式数据采集终端	收入	31,340.14	27,117.95	18,965.16	7,078.65	27,552.49	29,153.90	30,853.95	32,658.95	34,575.61
	收入增长率		-13.47%	-3.96%		5.79%	5.81%	5.83%	5.85%	5.87%
	成本	20,955.37	16,292.88	11,402.81	4,332.46	16,689.55	17,695.28	18,764.91	19,902.64	21,112.99
	毛利额	10,384.77	10,825.07	7,562.35	2,746.19	10,862.94	11,458.62	12,089.04	12,756.31	13,462.62
	毛利率	33.14%	39.92%	39.87%	38.80%	39.43%	39.30%	39.18%	39.06%	38.94%
境内	收入	15,055.47	9,211.53	5,674.47	1,540.02	7,465.55	7,725.35	7,994.19	8,272.39	8,560.27
	收入增长率		-38.82%	-21.68%		3.48%	3.48%	3.48%	3.48%	3.48%
	成本	11,466.25	6,712.24	4,059.28	1,146.46	5,418.06	5,634.78	5,860.18	6,094.58	6,338.37
	毛利额	3,589.22	2,499.29	1,615.19	393.56	2,047.49	2,090.57	2,134.01	2,177.81	2,221.90
	销量	129,531	72,620	44,941	12,197	59,423	61,800	64,272	66,843	69,517
	单位价格	1,162.31	1,268.46	1,262.65	1,262.62	1,256.34	1,250.06	1,243.81	1,237.59	1,231.39
	单位成本	884.78	923.44	904.12	939.97	911.78	911.78	911.78	911.78	911.78
	毛利率	23.84%	27.13%	28.46%	25.56%	27.43%	27.06%	26.69%	26.33%	25.96%
境外	收入	16,284.67	17,906.42	13,290.69	5,538.64	20,086.94	21,428.55	22,859.76	24,386.56	26,015.34
	收入增长率		9.96%	5.15%		6.68%	6.68%	6.68%	6.68%	6.68%
	成本	9,489.13	9,580.64	7,343.53	3,186.00	11,271.49	12,060.50	12,904.73	13,808.06	14,774.63
	毛利额	6,795.54	8,325.78	5,947.16	2,352.64	8,815.45	9,368.05	9,955.03	10,578.50	11,240.71

项目名称		历史期间			预测期间					
		2023 年	2024 年	2025 年 1-9 月	2025 年 10-12 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
	销量	92,243	90,722	72,943	30,398	110,574	118,315	126,597	135,458	144,941
	单位价格	1,765.41	1,973.77	1,822.07	1,822.04	1,816.61	1,811.14	1,805.71	1,800.30	1,794.89
	单位成本	1,028.27	1,055.33	1,007.38	1,048.11	1,019.36	1,019.36	1,019.36	1,019.36	1,019.36
	毛利率	41.73%	46.50%	44.75%	42.48%	43.89%	43.72%	43.55%	43.38%	43.21%
固定式数据采集终端	收入	1,028.42	1,182.70	1,119.28	18.76	1,166.32	1,195.30	1,225.00	1,255.45	1,286.64
	收入增长率		15.00%	-3.78%		2.49%	2.49%	2.48%	2.49%	2.48%
	成本	634.23	670.98	674.09	12.06	707.65	728.88	750.75	773.27	796.47
	毛利额	394.19	511.72	445.19	6.70	458.67	466.42	474.25	482.18	490.17
	销量	8,232	9,166	10,806	181	11,317	11,656	12,006	12,366	12,737
	单位价格	1,249.30	1,290.31	1,035.79	1,036.58	1,030.59	1,025.48	1,020.33	1,015.24	1,010.16
	单位成本	769.97	731.21	624.63	665.75	625.31	625.31	625.31	625.31	625.31
	毛利率	38.33%	43.27%	39.77%	35.73%	39.33%	39.02%	38.71%	38.41%	38.10%

②智能车载业务预测情况和预测过程

智能车载业务按照产品类型的不同可划分为智能车载终端和驾培服务。标的公司基于安卓平台打造系列智能车载终端，可实现汽车OBD（车载自动诊断系统）信息采集、指纹识别、条码采集、视频及图片采集等多类功能，用于驾驶培训车、校车、出租车、公交车、货车等商业用车的全过程管理。驾培服务主要为学员卡及相关服务。智能车载终端和驾培服务两者可以配套使用。

销售单价预测方面，标的公司2025年10-12月销售单价参照2025年1-9月平均销售单价确定。综合考虑行业竞争日趋激烈等因素，预测期产品销售价格整体呈平缓下行趋势。

销售数量方面，标的公司结合行业发展趋势、公司经营规划及市场环境等因素影响，预计2025年销量较上年实现小幅增长。综合考虑行业发展趋势、市场环境及下游需求空间等因素，预计2026年度及以后年度销量增速放缓。

成本预测方面，2025年10-12月受上游内存价格上涨影响，成本出现短期冲高，2026年及未来年度采用2025年全年平均成本进行预测并保持稳定，2025年全年平均单位成本综合反映了全年各季度成本水平，剔除了短期价格波动的异常影响。同时，标的公司具有稳定的客户基础与成熟的定价机制，具备较强的成本转嫁与价格传导能力，可通过合理调整产品价格、优化产品结构等方式将原材料上涨压力有序向下游传导。

毛利率预测方面，2025年10-12月受上游内存价格上涨的影响，毛利率有所下降，2026年及未来年度毛利率依据单价和单位成本预测情况计算得出。随着未来年度单价小幅下降，单位成本围绕长期合理水平保持稳定，毛利率呈现符合市场竞争环境的合理变动趋势。

智能车载业务预测情况如下：

单位：万元、台、次、元/台、元/次

项目名称		历史期间			预测期间					
		2023 年	2024 年	2025 年 1-9 月	2025 年 10-12 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
智能车载业务	收入	2,057.78	2,624.96	1,771.77	860.54	2,776.29	2,928.16	3,088.33	3,257.26	3,435.43
	收入增长率		27.56%	0.28%		5.47%	5.47%	5.47%	5.47%	5.47%
	成本	688.25	889.31	604.46	392.79	1,057.09	1,120.51	1,187.74	1,259.01	1,334.55
	毛利额	1,369.53	1,735.65	1,167.31	467.75	1,719.20	1,807.65	1,900.59	1,998.25	2,100.88
	毛利率	66.55%	66.12%	65.88%	54.36%	61.92%	61.73%	61.54%	61.35%	61.15%
智能车载终端	收入	593.88	762.20	489.87	392.91	931.07	982.00	1,035.71	1,092.36	1,152.12
	收入增长率		28.34%	15.82%		5.47%	5.47%	5.47%	5.47%	5.47%
	成本	391.06	482.62	275.15	237.91	543.85	576.48	611.07	647.73	686.60
	毛利额	202.82	279.58	214.72	155.00	387.22	405.52	424.64	444.63	465.52
	销量	5,821	7,813	5,000	4,010	9,551	10,124	10,731	11,375	12,058
	单位价格	1,020.24	975.55	979.75	979.82	974.84	969.97	965.16	960.32	955.48
	单位成本	671.81	617.72	550.31	593.25	569.42	569.42	569.42	569.42	569.42
	毛利率	34.15%	36.68%	43.83%	39.45%	41.59%	41.30%	41.00%	40.70%	40.41%
驾培服务	收入	1,463.90	1,862.76	1,281.89	467.63	1,845.23	1,946.16	2,052.62	2,164.90	2,283.31
	收入增长率		27.25%	-6.08%		5.47%	5.47%	5.47%	5.47%	5.47%
	成本	297.19	406.69	329.30	154.88	513.24	544.03	576.67	611.27	647.95

项目名称		历史期间			预测期间					
		2023 年	2024 年	2025 年 1-9 月	2025 年 10-12 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
	毛利额	1,166.71	1,456.07	952.59	312.75	1,331.99	1,402.13	1,475.95	1,553.63	1,635.36
	销量	1,226,193	1,847,204	1,394,066	508,554	2,016,777	2,137,784	2,266,051	2,402,014	2,546,135
	单位价格	11.94	10.08	9.20	9.20	9.20	9.15	9.10	9.06	9.01
	单位成本	2.42	2.20	2.36	3.05	2.54	2.54	2.54	2.54	2.54
	毛利率	79.70%	78.17%	74.31%	66.88%	72.19%	72.05%	71.91%	71.76%	71.62%

③配件模块及组件业务、服务收入预测情况和预测过程

配件模块及组件业务主要包括超高频模块及组件和配件产品。超高频模块及组件主要为标的公司独立自研的超高频RFID模组，具备低功耗、读写效率高、监测性能稳定等特点，产品具有较高的技术含量。超高频模块一般情况下不能独立使用，客户需要配套其他模块、组件形成完整产品后使用，主要系为满足客户产品功能集成、升级等需求。配件产品主要配套智能终端产品销售，如配套的适配器、电池、底座、支架、标签以及维修备件等。

服务收入包括技术咨询服务、维修保障服务。技术咨询服务主要为检测技术服务，为客户提供在线升级等服务。维修保障服务主要为根据客户的需求，向客户提供售后维修或延保的服务。

配件模块及组件业务和服务收入业务结构相对简单，且受上游供应链、下游行业需求等因素共同影响，单独拆分预测销售单价、销量及成本存在较多不确定性，故采用收入增长率及毛利率进行整体预测，更贴合标的公司该项业务的经营特点。

配件模块及组件业务报告期内收入呈下降趋势，主要系标的公司战略重心逐步聚焦终端产品，优先将模组资源用于自有便携式数据采集终端生产，对外模组销售规模相应收缩。服务收入报告期内收入呈下降趋势，则主要因标的公司优化服务渠道，将部分本地化服务业务交由地方经销商承接。综合上述因素，预测2025年相关业务收入较2024年度有所下降；2026年及以后年度，随着业务结构趋于稳定、市场需求逐步平稳，收入规模保持小幅增长。毛利率方面，综合参考历史年度毛利率水平及未来成本、价格变动趋势，预测期配件模块及组件业务和服务收入毛利率维持在历史合理区间，未来年度保持相对稳定。

配件模块及组件业务、服务收入预测情况如下：

单位：万元

项目名称		历史期间			预测期间					
		2023 年	2024 年	2025 年 1-9 月	2025 年 10-12 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
配件、模块及组件	收入	3,113.55	2,071.87	1,476.38	60.90	1,568.35	1,599.72	1,631.71	1,664.35	1,697.63
	收入增长率		-33.46%	-25.80%		2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%
	成本	1,560.93	1,026.12	680.12	36.86	885.87	903.59	921.66	940.09	958.89
	毛利额	1552.62	1045.75	796.26	24.04	682.48	696.13	710.05	724.26	738.74
	毛利率	49.87%	50.47%	53.93%	39.47%	43.52%	43.52%	43.52%	43.52%	43.52%
超高频模块及组件	收入	316.38	326.00	194.51	33.69	232.77	237.42	242.17	247.01	251.95
	收入增长率		3.04%	-30.00%		2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%
	成本	210.03	198.15	121.07	21.90	151.30	154.32	157.41	160.56	163.77
	毛利额	106.35	127.85	73.44	11.79	81.47	83.1	84.76	86.45	88.18
	毛利率	33.61%	39.22%	37.75%	35.00%	35.00%	35.00%	35.00%	35.00%	35.00%
配件	收入	2,797.18	1,745.87	1,281.87	27.21	1,335.59	1,362.30	1,389.54	1,417.34	1,445.68
	收入增长率		-37.93%	-25.00%		2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%
	成本	1,350.90	827.96	559.05	14.96	734.57	749.26	764.25	779.53	795.13
	毛利额	1446.28	917.91	722.82	12.25	601.02	613.04	625.29	637.81	650.55
	毛利率	51.71%	52.58%	56.39%	45.00%	45.00%	45.00%	45.00%	45.00%	45.00%
服务收入	收入	570.64	536.82	255.91	119.86	383.29	390.95	398.77	406.75	414.88

项目名称		历史期间			预测期间					
		2023 年	2024 年	2025 年 1-9 月	2025 年 10-12 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
	收入增长率		-5.93%	-30.00%		2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%
	成本	238.97	319.68	141.27	77.53	245.85	250.77	255.78	260.90	266.12
	毛利额	331.67	217.14	114.64	42.33	137.44	140.18	142.99	145.85	148.76
	毛利率	58.12%	40.45%	44.80%	35.31%	35.86%	35.86%	35.86%	35.86%	35.86%
技术咨询服务	收入	101.67	46.02	28.45	3.77	32.86	33.52	34.19	34.87	35.57
	收入增长率		-54.73%	-30.00%		2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%
	成本	14.23	23.95	3.54	2.07	18.07	18.43	18.80	19.18	19.56
	毛利额	87.44	22.07	24.91	1.7	14.79	15.09	15.39	15.69	16.01
	毛利率	86.00%	47.96%	87.56%	45.00%	45.00%	45.00%	45.00%	45.00%	45.00%
维修保障服务	收入	468.98	490.80	227.46	116.09	350.43	357.44	364.59	371.88	379.32
	收入增长率		4.65%	-30.00%		2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%
	成本	224.74	295.73	137.73	75.46	227.78	232.33	236.98	241.72	246.56
	毛利额	244.24	195.07	89.73	40.63	122.65	125.11	127.61	130.16	132.76
	毛利率	52.08%	39.74%	39.45%	35.00%	35.00%	35.00%	35.00%	35.00%	35.00%

5）各业务的预测依据及合理性分析

①智能数据采集终端业务预测依据及合理性分析

本次预测，基于宏观经济数据、行业发展趋势、标的公司历史经营数据、在手订单及客户需求等客观依据，既充分考虑了行业发展红利带来的增长潜力，也兼顾了标的公司业务拓展能力与市场竞争格局，合理预判相关业务发展态势。随着市场竞争的持续演进，产品价格将呈现小幅下降趋势，同时依托自身核心竞争优势，能够有效对冲价格下降带来的盈利影响，因此毛利率将维持小幅下降态势，整体变动符合市场发展规律及企业经营实际，能够客观反映业务发展预期。

政策方面，《“十四五”数字经济发展规划》支持市场主体依法合规开展数据采集，加快推动各领域通信协议兼容统一，打破技术和协议壁垒，形成完整贯通的数据链；提高物联网在各领域覆盖水平，增强固移融合、宽窄结合的物联接入能力，提升核心电子元器件等关键硬件产业水平。同时，《“数据要素×”三年行动计划（2024—2026年）》实施与关键核心技术自主创新政策推进，有效带动各行业智能数据采集终端采购需求。

行业发展趋势方面，智能数据采集终端正广泛渗透至制造、物流、零售等多个领域，在单品级库存可视化、快速盘点、补货复核、履约拣选与资产识别等场景发挥着重要作用。行业已经进入稳健扩张阶段，根据QYResearch预测，2025年全球RFID智能手持终端行业销售额约为6.68亿美元，预计到2032年达到10.95亿美元，2026年至2032年复合增速约6.59%。

标的公司长期深耕智能数据采集终端领域，具备成熟的研发、生产及销售体系，历史经营期间已积累了稳定的客户群体与丰富的项目经验，能够满足下游行业对终端设备智能化、高精度的需求，产品竞争力持续提升。客户资源方面，标的公司凭借稳定的产品质量与完善的售后服务，积累了长期合作的优质客户，客户粘性较强，未来采购需求具备持续性。行业2026年至2032年复合增长率约6.59%，标的公司智能数据采集终端预测期（2026年至2030年）复合增长率为5.71%，增长幅度处于合理区间，与标的公司研发实力、客户资源、供应链优势等核心竞争力相匹配，同时充分考虑了市场竞争、技术迭代等潜在风险。

②智能车载业务预测依据及合理性分析

当前我国驾驶培训行业正加速向智能化、规范化转型，政策推动与行业升级双轮驱动，为面向驾驶培训车的智能车载业务提供了广阔的市场空间。根据交通运输部发布的《机动车驾驶员培训管理规定》及中国交通运输协会发布的《智慧型驾校通用技术要求》，推动驾培行业数字化、智能化升级，实现培训过程全程可追溯、学员信息可核查已成为行业趋势。同时多地出台驾培智能化改造相关政策，要求新增及存量教练车逐步加装具备多维度数据采集功能的智能终端，为业务规模化发展扫清障碍。

标的公司长期深耕驾驶培训车智能车载领域，聚焦驾培专用智能车载终端的研发、生产与销售，产品可实现汽车OBD（车载自动诊断系统）信息采集、指纹识别、条码采集、RFID、视频及图片采集等多类功能，精准适配驾驶培训场景需求，具备成熟的研发、生产及销售体系，历史经营期间已积累了稳定的客户群体与丰富的项目落地经验，为未来收入增长奠定了坚实基础。研发方面，标的公司紧跟驾培行业监管政策与技术演进趋势，聚焦多维度数据采集、数据传输稳定性、学员身份核验精准度等核心技术研发，优化终端功能适配性，产品能够满足下游驾培机构对培训合规、效率提升的核心需求。

据公安部统计，2025年全国新注册登记机动车3,535万辆，新领证驾驶人2,051万人。我国机动车保有量与驾驶人群体持续保持增长态势，驾驶培训需求基数庞大、市场空间充足，行业整体仍具备广阔的发展前景。标的公司2025年学员卡激活数量约38万张，当前业务规模在全国市场中占比较低，未来仍有较大的市场拓展与业务提升空间。同时，标的公司现有核心客户合作关系稳定，存量业务具备良好的持续性，未来业务增量主要来源于标的公司在驾培领域长期积累的技术延伸、产品迭代升级以及成熟的应用实践经验，能够持续提升产品竞争力与市场覆盖能力，进一步支撑业务规模稳步增长。

③配件模块及组件业务、服务收入预测依据及合理性分析

标的公司配件模块及组件业务主要面向企业客户销售模组、配件等产品，在AIDC行业的蓬勃发展环境下仍有较高的发展空间。配件模块及组件业务随着标的公司业务结构趋于稳定，随着自有终端产品需求逐步提升，未来将优先保

障自有产品供应，适度减少对外销售规模。标的公司服务收入将依托自身核心技术优势，优化与各地经销商的合作分工模式，未来逐步由经销商承接部分服务业务。受业务分工调整及服务规模结构变化影响，预计服务收入在2025年将出现一定幅度下降，后续随着业务模式体系稳定，收入水平将趋于平稳。

6）结合标的资产各产品历史期不同地域及不同销售模式的价格波动情况、波动原因、历史期内产品及客户结构变动情况、可比产品售价水平及波动情况、市场竞争程度、各产品所处生命周期、主要原材料价格波动情况、历史期间的成本转嫁能力等，对预测期各期各产品销售单价预测的谨慎性、合理性分析

①各产品历史期不同地域及不同销售模式的价格波动情况、波动原因

A.各产品历史期价格波动情况、波动原因

报告期内，标的公司各业务销售单价情况如下：

单位：元/台、元/次

类型	明细	2026 年 1-3 月	2025 年	2024 年
智能数据采集终端业务	便携式数据采集终端	1,608.28	1,590.71	1,660.19
	固定式数据采集终端	1,281.05	1,103.66	1,290.31
智能车载业务	智能车载终端	975.38	984.16	975.55
	驾培服务	10.45	10.29	10.08

便携式数据采集终端单价整体呈上升并趋于稳定态势，2024年平均单价上升，主要系便携式数据采集终端产品境外销售单价高于境内销售单价，随着便携式数据采集终端境外销售占比增加，带动便携式数据采集终端平均单价的上涨。2025年平均单价较2024年平均单价有轻微回落，主要系为了深化与核心大客户的合作关系，保障长期稳定的业务合作，标的公司对大额采购订单给予相应价格优惠，进而导致整体平均单价略有下降。2026年1-3月平均单价有所回升，主要系内存等原材料价格上涨，标的公司为将成本转嫁至下游，提高了产品售价。

固定式数据采集终端单价整体趋于稳定，2025年平均单价较2024年有所下降主要系印度客户Infotek在2025年大批量采购，标的公司给予了其优惠价格，导致平均单价下降。2026年1-3月平均单价有所回升，主要系内存等原材料价格上涨，标的公司为将成本转嫁至下游，提高了产品售价。

智能车载终端及驾培服务单价基本保持稳定。

B.各产品不同地域的价格波动情况、波动原因

a.智能数据采集终端业务

标的公司历史期内智能数据采集终端业务的境内外销售单价情况如下：

单位：元/台

类别	区域	2026 年 1-3 月	2025 年	2024 年
便携式数据采集终端	境内	1,394.41	1,277.78	1,268.46
	境外	1,693.44	1,783.56	1,973.77
固定式数据采集终端	境内	1,090.88	1,056.46	1,032.00
	境外	1,349.04	1,117.34	1,494.53

报告期内，标的公司便携式数据采集终端业务和固定式数据采集终端业务的境内平均单价保持小幅上升趋势，主要系标的公司持续优化客户与业务结构，主动放弃部分低毛利业务及客户。

便携式数据采集终端业务的境外平均单价呈下降趋势，主要系为拓展境外市场、提升市场份额，针对境外大客户的大批量采购，标的公司给予了其优惠价格。此外，受美元汇率波动影响，外币售价折算为人民币后，最终呈现人民币口径平均单价下降。

固定式数据采集终端业务的境外平均单价呈先降后升趋势，主要系下游行业市场竞争较为充分，标的公司为巩固市场地位、保障订单规模，结合市场环境适度调整产品定价。2025年平均单价有所回落主要是由于印度客户Infotek在2025年大批量采购，标的公司给予了其优惠价格，导致平均单价下降。2026年1-3月平均单价有所上涨，主要系内存等原材料价格上涨，标的公司为将成本转嫁至下游，提高了产品售价。

b.智能车载业务

标的公司历史期内智能车载终端业务不同区域销售单价情况如下：

单位：元/台

区域	2026 年 1-3 月	2025 年	2024 年
东北地区	-	1,017.70	1,017.70

区域	2026 年 1-3 月	2025 年	2024 年
华北地区	917.56	913.71	1,001.22
华东地区	-	888.10	884.96
华南地区	1,138.32	979.68	1,052.97
华中地区	-	955.75	955.75
西北地区	953.46	948.90	907.93
西南地区	1,014.63	1,139.96	1,164.52
境外	-	894.18	-
总计	975.38	984.16	975.55

报告期内，标的公司智能车载终端各区域平均单价呈现差异化特征，主要系各区域不同配置产品的销售结构有所不同。

标的公司历史期内驾培服务的不同区域销售单价情况如下：

单位：元/次

区域	2026 年 1-3 月	2025 年	2024 年
东北地区	4.72	12.65	13.55
华北地区	3.15	3.24	3.42
华东地区	-	4.72	4.72
华南地区	5.78	4.89	6.05
华中地区	4.42	4.42	4.42
西北地区	4.79	5.00	5.44
西南地区	17.41	15.35	13.76
总计	10.45	10.29	10.08

标的公司驾培服务业务的主要成本为设备折旧费用。在设备投放运营初期，基于折旧成本较高的因素，驾培服务定价水平相对偏高；待设备逐步实现投资成本回收后，将相应下调服务价格，定价策略与成本回收阶段相匹配。

C.各产品不同销售模式的价格波动情况、波动原因

报告期内，标的公司智能数据采集终端业务及智能车载业务不同销售模式单位价格情况如下：

单位：元/台、元/次

类别	模式	2026 年 1-3 月	2025 年	2024 年
便携式数据采集终端	直销模式	1,742.51	1,597.23	1,650.75
	经销模式	1,516.56	1,583.24	1,678.04
固定式数据采集终端	直销模式	1,207.05	1,041.38	1,324.81
	经销模式	1,448.22	1,301.29	1,243.01
智能车载终端	直销模式	969.21	996.83	992.59
	经销模式	978.47	969.95	940.32
驾培服务	直销模式	13.09	12.00	11.62
	经销模式	5.13	5.43	5.73

报告期内，标的公司各业务类别在直销和经销模式下的产品单价的差异并非由于销售模式的不同所主导，而主要与产品的型号、配置、客户结构和订单类型等差异有关。

报告期内，同一业务类别下的单价波动原因参见上述“A.各产品历史期价格波动情况、波动原因”。

②历史期内产品及客户结构变动情况

A.产品结构调整的具体情况

智能数据采集终端业务是标的公司主要业务，2024年、2025年、2026年1-3月各期收入占比分别为84.39%、84.58%和85.43%，整体较为稳定；智能车载业务是报告期内公司第二大业务板块，各期收入占比分别为7.83%、7.49%和6.51%，收入占比下降主要系标的公司整体营收规模持续增长，受收入基数扩大影响，其营收占比被动下降。配件、模块及组件是标的公司第三大业务板块，各期收入占比分别为6.18%、6.67%和6.72%。维修等服务主要面向客户的售后需求，报告期各期收入占比较小，占比波动主要受到其他业务规模变动的影响所致。

B.客户结构调整的具体情况

2025 年度，根据客户收入的同比变动情况，将标的公司的主要客户划分为收入增长或基本持平客户，收入下降客户两大类。针对不同类别客户，收入变动的具体情况及原因如下：

a.收入增长或基本持平客户

单位：万元

客户名称	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	变化原因
E Headway Media	200.07	2,141.17	290.86	主要系标的公司为更高效开拓市场，将印度区域的重要直销客户转为由其服务，加之该经销商自身终端客户需求增长共同所致
Denso	412.81	1,082.83	1,138.99	2023 年初步合作测试样机，2024 年起收入放量
Enterprise Data Resources, Inc.	393.42	1,423.00	1,727.86	2025 年受贸易摩擦及关税影响，采购金额存在一定波动，但整体无重大变化
Interway	492.40	1,264.74	995.71	产品在巴西的独家经销商，受当地市场需求及营销拓展等影响，销售规模存在一定波动，但整体无重大变化
时易中	315.65	1,111.25	1,283.31	主营线上贸易，受终端客户需求影响，销售规模存在一定波动，但整体无重大变化
Venura Enterprises	1,027.17	737.93	-	主要系标的公司持续深耕印度市场布局，拓展新增合作经销商渠道带来业务增量

b.收入下降客户

单位：万元

客户名称	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	2025 年度同比变动金额	2025 年度收入同比变动幅度
上海华测	172.00	984.86	1,387.23	-402.37	-29.01%
Infotek	106.11	808.45	1,374.11	-565.66	-41.17%
Scootsy Logistics Pvt Ltd	-	393.35	1,808.09	-1,414.74	-78.24%
Bridgestone	14.67	102.02	990.21	-888.19	-89.70%
KONSTANTA Limited Liability Company	85.62	607.31	964.02	-356.71	-37.00%
合计	**378.40**	**2,895.99**	**6,523.66**	**-3,627.67**	**-55.61%**
2025 年度合计下降金额占全年下降金额比例				**205.41%**	**—**

2025 年度，标的公司主要客户当中，收入下降较多的客户包括上海华测、Infotek、Bridgestone 和 KONSTANTA，合计收入下降 3,627.67 万元，占当年标的公司营业收入下降总额的 205.41%，上述客户的收入下降是导致标的公司

2025 年度收入同比下降的主要原因。各客户收入下降的具体原因如下：

上海华测与标的公司 2021 年开始合作。标的公司主要向其销售 HCE600 用于工程测绘。HCE600 系深度定制化产品，标的公司与上海华测进行商谈后，综合考虑整体采购规模等因素，产品定价较低，毛利率较低。2024 年起，标的公司发展战略由规模优先转换为质量优先、服务优先、效益优先，主动控制和减少对低毛利率订单的承接，使得对上海华测的收入下降较多。

Infotek 后续收入减少主要是由于终端项目已履约完毕所致。

标的公司于 2025 年将印度区域的直销客户 Scootsy 转由经销商 E Headway Media 服务并提供产品，故 2025 年开始，标的公司对 Scootsy 的直接销售收入下滑。

Bridgestone 与公司 2021 年开始合作,系位于荷兰的 ODM 客户，专注于数据驱动的移动解决方案，核心业务包括车队管理平台（Webfleet）、连接车辆数据服务及 AI 应用（如安全与损坏检测）。标的公司主要向其销售 C66 型号产品及相关产品配件用于下游项目集成，具有项目制属性。报告期内，公司对该客户的收入下降主要系 2024 年开始该客户的集成项目已陆续履约完毕所致。

KONSTANTA 与公司 2018 年开始合作，是标的公司在俄罗斯的独家经销商，在当地市场拥有广泛的渠道和客户资源。标的公司主要向其销售 C61、C66 型号产品及相关产品配件。2023 年该经销商的下游集成商客户所承接的终端客户仓储管理升级项目陆续交付完毕，该集成商所承接的终端客户仓储管理升级项目结束后，该集成商在报告期内仍和标的公司持续合作，但采购数量有所减少，使得采购金额下降。同时，受俄罗斯市场厂家竞争加剧等因素影响，其向标的公司采购量减少，综合导致标的公司对其收入同比下降较多。

③可比产品售价水平及波动情况

受行业信息披露惯例影响，可比上市公司在信息披露中通常不涉及具体产品的销售价格，公开渠道较难获取同一配置及规格型号产品的价格数据及变化趋势。由于标的公司产品配置和规格型号众多，不同配置和规格型号可能导致产品售价差异巨大，公开渠道难以查询同一配置及规格型号的数据采集终端产品价格水平及变化趋势，因此难以直接对比标的公司与可比公司产品在同一规

格型号及配置下的售价水平及变化趋势。

本次重组报告书中披露的三家可比上市公司近三年历史年度报告中，新大陆在年报中未披露销量，无法获取售价水平的相关信息；优博讯和远望谷分别披露了销量，因此根据相关行业业务收入，可以计算各年产品的平均销售价格。

可比公司的收入、销量以及平均销售单价如下表：

单位：万元、台、元/台

公司名称	项目	2025 年	2024 年	2023 年
优博讯	收入	102,859.93	81,480.68	80,793.48
	销量	1,375,278	997,208	906,964
	平均单价	747.92	817.09	890.81
远望谷	收入	57,422.27	52,180.39	57,258.14
	销量	33,036.95	291,898,600	330,389,200
	平均单价	1.74	1.79	1.73

数据来源：可比公司 2023 年、2024 年、2025 年年报。

优博讯销量披露口径为智能终端设备，包括智能数据终端和智能支付终端，销售市场主要以境内市场为主，由于国内市场竞争激烈导致优博讯产品价格和毛利率呈下降趋势。

远望谷销量披露口径为物联网行业相关产品，包括物联网解决方案和物联网应用产品，产品平均单价较为稳定，在国内市场竞争激烈的情况下，积极拓展国际市场，保持了产品价格的稳定。由于销量披露口径问题，导致远望谷与标的公司产品单价存在较大差异。

④市场竞争程度

自动标识与数据采集（AIDC）行业已形成由国际龙头和中国本土厂商共同参与的多层次竞争结构。主要企业包括斑马技术、霍尼韦尔、优博讯、DENSO WAVE、成为信息等，市场具备一定集中度，但尚未形成绝对寡头垄断。国际厂商通常在全球渠道、品牌影响力、平台化产品体系和长期大客户覆盖方面占优，而中国厂商则在本地项目响应、细分场景理解、性价比与定制化交付方面更具灵活性。未来竞争主要是围绕射频性能、群读速度、复杂环境识读稳定性、软件生态、行业解决方案能力及售后服务体系展开综合竞争。

从全球竞争格局来看，AIDC市场呈现头部集中趋势，斑马技术、霍尼韦尔两家国际厂商在高端工业、物流、医疗等领域具备显著优势。第二梯队主要包括优博讯、DENSO WAVE、新大陆、远望谷、成为信息等细分领域龙头企业，在工业视觉、机器视觉、条码打印等细分环节形成较强竞争力。

国内主要厂商依托差异化技术路线形成各自竞争优势。新大陆聚焦二维影像解码、AI视觉及RFID技术，实现全品类覆盖与行业方案整合；远望谷则以UHF RFID为核心，在资产管理、图书管理等领域形成特色方案。

标的公司是AIDC领域的重要参与者，以UHF RFID核心技术为基础，融合条码识别、无线通信等多类技术，产品覆盖手持终端、固定式读写器、超高频模块及工业级智能终端，广泛应用于物流、制造、零售、医疗及交通等领域。凭借自主研发的射频技术、高集成度硬件设计以及稳定可靠的产品性能，成为信息在国内RFID及数据采集终端市场具备较强竞争力，同时依托全球化渠道布局，在境外市场亦形成一定品牌影响力。

⑤各产品所处生命周期

A.智能数据采集终端

标的公司智能数据采集终端业务的核心技术路线成熟稳定，产品性能与可靠性达到工业级标准，能够全面适配物流、制造、零售、医疗、交通等多行业的数字化与自动化需求。依托自主研发的射频技术、高集成度硬件设计及稳定可靠的解码算法，标的公司产品在数据采集终端市场已形成较强竞争力，并通过全球化渠道布局，在境外市场逐步建立品牌影响力，市场覆盖广度与深度持续拓展。

从行业生命周期维度看，行业正处于高速成长期，全球市场规模持续扩大，年复合增长率保持在6%以上，为标的公司产品提供了广阔的增长空间。在此背景下，成为信息的产品凭借性价比优势、快速响应能力与定制化服务能力，市场份额稳步提升，产品迭代节奏与行业技术演进高度同步，不断强化产品竞争力与场景适配能力。

标的公司智能数据采集终端产品整体均处于产品生命周期的成熟期，2025年至2026年产品升级以系统版本更新、硬件配置优化、功能模块增强为主，无

重大颠覆性技术迭代，更新迭代周期约5-10年，整体迭代节奏平稳可控。标的公司采用的高通、联发科平台芯片生命周期较长，能够充分保障产品在预测期内持续销售、持续迭代，不存在短期内被快速淘汰的风险。从应用场景看，标的公司产品主要面向物流、制造、零售等领域，下游需求稳定、设备替换周期明确，具备较强的生命周期韧性。

B.智能车载业务

标的公司智能车载业务是基于安卓平台打造的系列智能车载终端，可实现汽车OBD（车载自动诊断系统）信息采集、指纹识别、条码采集、视频及图片采集等多类功能，可用于驾驶培训车、校车、出租车、公交车、货车等商业用车的全过程管理。

我国驾培领域处于成熟期阶段，整体市场需求旺盛、发展空间广阔。全国机动车驾驶人数量持续增长，公安部数据显示2025年新领证驾驶人规模达2,051万人，为驾培设备提供了坚实的下游需求基础。基于上述行业发展背景，标的公司产品处于快速成长阶段。预计未来市场容量还将不断扩大。同时，标的公司凭借多年的行业经验，依托已经发展起来且较为广泛的客户网络、良好口碑和品牌影响力，以及与相关行业头部企业建立的良好合作关系，预计在未来下游客户群体和业务规模将逐步扩大。

标的公司智能车载业务产品经长期市场检验，并历经多次技术更迭，能稳定应用于驾培学时管理领域，产品使用周期为5-10年，生命周期成熟稳定，可保障产品持续销售与迭代，不存在被快速淘汰的风险。

⑥主要原材料价格波动情况

报告期内，标的公司主要原材料包括PCBA、扫描头模组和超高频芯片等，合计占智能数据采集终端直接材料成本比重分别为70.00%、69.79%和76.93%。此类原材料在智能数据采集终端的单位成本变动与采购价格变动情况如下：

单位：元/片、元/个

项目	单位成本			采购入库均价		
	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
PCBA	426.87	325.61	318.88	422.76	296.08	295.66

项目	单位成本			采购入库均价		
	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
扫描头模组	185.59	171.85	193.31	169.66	181.50	189.66
超高频芯片	147.48	160.66	176.17	154.35	161.59	180.65

报告期内，PCBA 的单位成本分别为 318.88 元/片、325.61 元/片和 426.87 元/片，同期采购入库均价分别为 295.66 元/片、296.08 元/片和 422.76 元/片。2025 年度同比变动不大。2026 年 1-3 月，随着存储芯片价格的快速上涨，PCBA（含嵌入式存储芯片）采购入库均价及单位成本均呈现快速上升趋势。

报告期内，扫描头模组的单位成本分别为 193.31 元/个、171.85 元/个和 185.59 元/个；同期采购入库均价分别为 189.66 元/个、181.50 元/个和 169.66 元/个，2026 年 1-3 月变动趋势不同，主要系销售产品与采购入库物料规格型号差异所致。

报告期内，超高频芯片的单位成本分别为 176.17 元/个、160.66 元/个和 147.48 元/个，同期采购入库均价分别为 180.65 元/个、161.59 元/个和 154.35 元/个，二者变动趋势相匹配。

此外，除含有嵌入式存储芯片的 PCBA 在 2026 年一季度价格快速上涨外，其余物料在报告期内采购入库均价的波动，主要系不同采购单价的细分型号占比波动所致。具体到细分型号物料来看，主要细分型号物料的平均采购单价在报告期内总体较为平稳，整体变动的绝对金额较小。具体分析参见本报告书“第九节管理层讨论与分析”之“四、标的公司的财务状况分析”之“（一）资产构成分析”之“8、存货”之“（5）结合原材料及半成品的具体构成、库龄、材料使用寿命、采购价格波动情况，对应最终产品的销售情况及毛利率，发出商品情况，对报告期各期末存货各细分项跌价准备计提的合理性与充分性的分析，与可比公司比较情况”之“3）采购价格波动情况及对最终成本的影响”。

⑦历史期间的成本转嫁能力

历史期内，标的公司主要原材料采购价格未发生大幅波动，产品销售价格亦保持相对稳定，未出现集中、大幅调整售价的情形。

2025年第四季度，受内存等核心电子元器件价格上涨影响，标的公司主要

产品生产成本有所上升。为应对上游成本上涨压力、维持合理盈利水平，对部分产品价格进行了适度调整。标的公司向主要客户发出《关于CHAINWAY产品价格调整的重要通知》，可依照商务条款向终端客户传导原材料变动压力。但由于价格传导机制存在滞后性，尚不能完全规避原材料价格波动带来的影响，可能会对标的公司成本转嫁能力有一些限制。

上游核心原材料涨价为行业普遍性情况，叠加供应偏紧的市场环境，行业整体呈现成本推动型的价格调整趋势，下游客户需面对行业整体涨价、供应量受限的客观情况。在此环境下，标的公司凭借供应链灵活度的优势，可有效保障原材料稳定供应，并且能够提供合理的价格和有竞争力的商务条件，在行业整体涨价的环境下具有相对竞争优势。

综上所述，标的公司凭借长期供应链的合作优势、核心部件保供能力、深度定制化设计能力，在成本管控与价格传导方面具备行业领先优势，可以通过产品结构优化、定价机制调整等方式将成本压力合理向下游传导，未来盈利水平和毛利空间具备较强支撑。

⑧标的资产预测期各期各产品销售单价的预测具有谨慎性、合理性

受益于下游行业高速发展和广阔市场前景，标的公司产品价格具备较强支撑基础，报告期内整体价格较为稳定。标的公司产品与可比公司产品价格变动趋势基本一致，且标的公司具备一定成本转嫁能力；基于标的公司行业地位、竞争优势，同时综合考虑境内外市场行业竞争日趋激烈等因素，预测期标的公司各期各产品销售单价的预测具有谨慎性、合理性。

7）结合标的资产各产品历史期不同地域及不同销售模式销量波动情况、波动原因、产品及客户结构调整情况、各主要产品市场容量发展情况、下游及终端产品市场波动情况、标的资产的行业地位或市占率、客户及在手订单情况、现有产能及规划情况等，对销售数量的预测同其产能的匹配性、相关订单及合同支撑、谨慎性和合理性分析，在2024年、2025年收入下降的情况下，预测标的资产2026年至2030年收入持续增长的合理性、谨慎性与可实现性分析

①各产品历史期不同地域及不同销售模式销量波动情况、波动原因

A.各产品历史期销量波动情况及波动原因

本次预测对于主要产品，即智能数据采集终端业务、智能车载业务采用销售数量乘以预计不含税单价方法进行测算。报告期内智能数据采集终端业务及智能车载业务销售情况如下：

单位：台、次

类型	明细	2026 年 1-3 月	2025 年	2024 年
智能数据采集终端业务	便携式数据采集终端	41,791	158,408	163,342
	固定式数据采集终端	3,569	15,135	9,166
智能车载业务	智能车载终端	1,059	5,707	7,813
	驾培服务	424,712	1,767,539	1,847,204

2024年-2025年便携式数据采集终端业务的销量呈现下降趋势，主要是由于标的公司优化业务结构，逐步收缩低毛利业务规模，销量变动是标的公司主动经营策略调整的结果，而非市场需求或行业竞争力下滑导致。2026年1-3月便携式数据采集终端业务的销量有所回升。

固定式数据采集终端业务的销量呈现稳定增长趋势，主要系该领域的市场格局相对稳定。标的公司作为行业内具有较高知名度的生产厂商，依托自身品牌影响力与市场地位，相关产品销量随下游行业整体需求增长而稳步提升。

智能车载终端和驾培服务销量呈稳定态势，主要系我国每年新增驾照人数基本保持稳定，驾培行业整体需求稳健，且智能车载终端与驾培服务在计时培训、学时管理等场景中配套使用、相辅相成，历史期实现平稳增长。

B.各产品不同地域的销量波动情况及波动原因

a.智能数据采集终端业务

标的公司历史期智能数据采集终端业务的境内外销量情况如下：

单位：台

类别	区域	2026 年 1-3 月	2025 年	2024 年
便携式数据采集终端	境内	11,901	60,400	72,620
	境外	29,890	98,008	90,722
固定式数据采集终端	境内	940	3,400	4,047
	境外	2,629	11,735	5,119

便携式数据采集终端业务的境内销量呈下降趋势，主要系标的公司主动优

化产品结构，收缩低毛利、低效益业务，短期对整体出货量造成一定影响。2026年1-3月境内销量占2025年境内销量的19.70%，符合年度交付节奏，未出现异常下滑。便携式数据采集终端业务的境外销量呈现稳定上升趋势，标的公司2026年1-3月境外销量占2025年境外销量的30.50%，显著优于常规年度交付节奏，主要系标的公司产品在境外市场的定价空间更优，因此标的公司整体经营策略上重点聚焦境外市场的持续开拓与渠道拓展，推动境外销量稳步提升。

固定式数据采集终端业务在历史期内的境内销量呈下降趋势，主要系标的公司主动优化业务结构，优先保障境外订单的交付与拓展，对境内低毛利订单的承接形成一定挤出效应，进而对境内整体出货量造成一定影响。境外销量呈平稳增长趋势，主要系标的公司产品在境外市场的定价空间更优，因此标的公司整体经营策略上重点聚焦境外市场的持续开拓与渠道拓展，推动境外销量稳步提升。2026年1-3月标的公司境外销量占2025年度境外销量的22.40%，符合年度交付节奏。

b.智能车载业务

标的公司历史期智能车载终端不同区域销量情况如下：

单位：台

区域	2026 年 1-3 月	2025 年	2024 年
东北地区	-	71.00	208.00
华北地区	19.00	397.00	239.00
华东地区	-	338.00	2,270.00
华南地区	73.00	1,193.00	1,797.00
华中地区	-	50.00	180.00
西北地区	797.00	2,641.00	2,082.00
西南地区	170.00	1,015.00	1,037.00
境外	-	2.00	-
总计	**1,059.00**	**5,707.00**	**7,813.00**

报告期内，标的公司智能车载终端业务的各区域销量呈现差异化特征：西北地区销量持续高速增长，2026年1-3月销量已达2025年全年销量的30.18%，成为核心增长引擎；华南、华北、西南地区作为传统优势市场，销量保持稳定规模；华东地区受2024年大额订单高基数影响阶段性回落，东北、华中地区销

量下滑系标的公司业务结构阶段性调整。2026年1-3月累计销量为2025年全年的18.56%，符合年度交付节奏，整体业务市场稳固，销量变动具备充分合理性。

标的公司历史期驾培服务的不同区域销量情况如下：

单位：张

区域	2026 年 1-3 月	2025 年	2024 年
东北地区	2,698.00	86,117.00	88,207.00
华北地区	79,888.00	242,743.00	278,050.00
华东地区	-	35,483.00	7,657.00
华南地区	30,700.00	160,963.00	172,668.00
华中地区	800.00	1,200.00	1,800.00
西北地区	112,080.00	356,767.00	298,160.00
西南地区	198,546.00	884,266.00	1,000,662.00
总计	**424,712.00**	**1,767,539.00**	**1,847,204.00**

报告期内，标的公司驾培服务业务区域销量呈现差异化特征：西南、西北地区作为核心优势市场，销量保持高位平稳；华北、华南、东北地区实现高速增长，贡献度持续提升；华东地区作为新增市场实现快速突破，成为新的增长点；华中地区规模缩减，系标的公司业务结构阶段性调整。2026年1-3月累计销量为2025年全年的24.03%，符合年度交付节奏，整体业务市场稳固，销量变动具备合理性。

C.各产品不同销售模式的销量波动情况及波动原因

标的公司历史期智能数据采集终端业务及智能车载业务的不同销售模式销量情况如下：

单位：台、次

类别	模式	2026 年 1-3 月	2025 年	2024 年
便携式数据采集终端	直销模式	16,965	84,596	106,802
	经销模式	24,826	73,812	56,540
固定式数据采集终端	直销模式	2,474	11,508	5,301
	经销模式	1,095	3,627	3,865
智能车载终端	直销模式	353	3,018	5,266
	经销模式	706	2,689	2,547

类别	模式	2026 年 1-3 月	2025 年	2024 年
驾培服务	直销模式	284,212	1,308,199	1,366,638
	经销模式	140,500	459,340	480,566

标的公司便携式数据采集终端业务直销模式和经销模式的销量变动与标的公司主动优化业务结构有关。2026 年 1-3 月直销和经销模式的销量分别占 2025 年销量的 20.05%和 33.63%，得益于巴西、印度等区域经销商的市场拓展和批量出货，经销模式交付节奏较快。

标的公司固定式数据采集终端业务直销模式销量在 2025 年有所上升，主要系直销客户 Infotek 的大规模采购所致，经销模式销量在 2025 年相对稳定。2026 年 1-3 月，直销和经销模式的销量分别占 2025 年销量的 21.50%和 30.19%。

智能车载终端业务和驾培服务以直销为核心渠道，经销稳步拓宽市场覆盖，根据公司经营策略方向进行调整，销量变动具备合理性。

②产品及客户结构变动情况

具体内容参见本报告书“第九节 管理层讨论与分析”之“五、标的公司的盈利能力与未来趋势分析”之“（一）营业收入分析”之“12、各细分产品的单价、销售数量波动情况及波动原因，产品及客户结构调整的具体情况，产销率下降及期末库存增加的原因，主要产品销售数量及2025年1-9月均价下降的具体原因，是否符合行业及可比公司情况，下降趋势是否持续，标的资产的产品销售是否受到不利因素影响，对标的资产持续经营是否存在不利影响”之“2）产品及客户结构调整的具体情况”内容。

报告期内，标的公司核心产品的品类及主要客户群体均保持相对稳定。在此基础上，依托行业需求的增长、自身市场拓展及核心竞争力提升，标的公司的产品销量实现稳步增长，整体呈现向好发展态势。

③各主要产品市场容量发展情况、下游及终端产品市场波动情况

A.AIDC市场发展情况

数字化浪潮影响下，物联网产业作为战略性新兴产业的关键组成部分，关乎国家经济的高质量发展与社会的智能化转型。2021年国务院发布《“十四五”

数字经济发展规划》，明确将物联网纳入国家战略性新兴产业发展规划，2024年3月，市场监管总局、国家发展改革委等18部门联合印发推出《贯彻实施〈国家标准化发展纲要〉行动计划（2024—2025年）》，提出推动物联网等新兴产业和传统产业的融合并加快标准制定进程。国务院于2024年11月颁布《关于数字贸易改革创新发展的意见》，明确未来将持续加强物联网行业支持力度。此外国家先后印发了《物联网新型基础设施建设三年行动计划（2021-2023年）》《新产业标准化领航工程实施方案（2023—2035年）》《物联网标准体系建设指南（2024版）》等产业建设指导性文件，也为物联网及AIDC行业注入了强劲的发展动能。

物联网行业作为数字经济的核心基础设施，正呈现出较快增长态势。根据Statista数据，全球物联网市场规模2025年预计为4,198亿美元，预计2034年将增至超过9,080亿美元，年复合增长率达8.95%，行业整体市场空间持续扩容。在技术迭代与成本优化的双重驱动下，RFID市场正朝着深度集成方向发展。根据QYResearch，2025年全球RFID智能手持终端市场销售额达到6.68亿美元，预计2032年将达到10.95亿美元，年复合增长率（CAGR）为6.59%。同期中国市场2025年约为2.31亿美元，占全球34.58%，2032年预计提升至3.84亿美元，全球占比35.13%。

B.下游及终端产品市场情况

物流行业及智能制造行业市场情况参见本节“二、标的资产具体评估情况”之“4、未来收益的确定”之“（2）营业收入和营业成本估算”之“2）终端应用市场分析”内容。

零售行业：AIDC设备在零售领域主要用于商品收货验收、门店与后仓快速盘点、缺码缺色查找、补货与调拨复核、退换货核验、防损巡检以及全渠道订单拣选，核心价值是以单品级识别提升库存可视性、作业效率和履约准确性。该领域的发展趋势正从“阶段性盘点工具”走向“全链路数字化节点”，表现为源头贴标常态化、门店高频循环盘点、与 WMS/OMS/ERP 实时联动、RFID与条码/视觉融合，以及由硬件部署进一步转向软件分析、实时决策和智能补货。

④标的资产的行业地位或市占率

自动标识与数据采集（AIDC）行业整体呈现全球寡头主导、国内品牌快速

崛起的竞争格局，行业技术路线多元分化，市场集中度较高，核心竞争已从单一硬件销售逐步转向软硬一体化方案、行业应用适配及综合服务能力的竞争。全球范围内，行业竞争格局相对稳定，头部企业凭借技术专利、品牌壁垒、全球渠道及生态体系占据主导地位，新进入者面临较高的技术与市场壁垒。

根据QYResearch数据，标的公司为全球智能数据采集终端领域核心厂商，在全球RFID终端细分市场中稳居前列。全球市场呈现国际龙头引领、梯队分明的特征，斑马技术、霍尼韦尔等国际厂商与优博讯、标的公司等国内本土头部厂商，合计市占率超50%，行业集中度整体稳定。标的公司的市占率稳定在5%。标的公司凭借完善的产品矩阵、成熟的技术研发实力、稳定的客户资源及全球化渠道布局，在物流、制造、零售等核心应用领域具备深厚的行业积累与差异化竞争优势，产品经长期市场检验，技术路线清晰、迭代节奏平稳，能够持续满足下游客户的数字化升级需求。

⑤现有产能及规划情况

报告期内，标的公司主要产品的产量、销量、产销率如下：

单位：万台

产品	项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
智能数据采集终端	产量	4.89	17.79	17.25
	销量	4.54	17.35	17.25
	产销率	92.83%	97.55%	100.00%

注：成为信息主要从事智能数据采集终端的研发、设计、生产及销售，产品型号众多，且生产过程中，成为信息主要负责组装（包括装配、调试、检测测试、更新系统/软件等），因此无法统计产能。

报告期内，标的公司采取以销定产、适当备货的模式组织生产，报告期内产销率整体维持较高水平，报告期各期末主要产品库存规模较小。标的公司生产不涉及大规模的机器设备投入和更新，主要是场地租赁和人员的投入，因此标的公司可根据下游订单数量，灵活调配生产资源，快速扩大产能。同时，标的公司还采用了成熟的委外加工模式，可选择的委外加工供应商资源充足，整体生产供应保障能力较强，能够充分满足未来业务发展的生产需求。未来销售数量预测与标的公司产能规模相匹配，能够充分满足业务发展的生产需求。

标的公司的核心零部件均通过委外加工方式完成，公司仅负责后续的组装

与调试环节，不存在大规模的自有生产设备或固定产线。产能扩张无需依赖重大固定资产投资，仅需通过租赁场地、招聘及培训组装人员，或与第三方组装服务商合作，快速扩充组装调试环节的产能。

标的公司具备成熟的产线加工能力及灵活的产线调整能力，投产落地周期较短，场地、人员均为可快速获取的通用资源，可根据订单需求快速扩产或减产，无需经历设备采购、安装调试等长周期流程。同时，珠三角区域委外加工配套资源丰富、产业集群完善，可快速匹配组装、贴片等各类工序外包需求，能够灵活调节产能，保障订单交付的稳定性与及时性。上游零部件委外供应商产能充足，可根据标的公司订单需求灵活调整生产计划，为产能扩张提供支撑。

结合标的公司的业务发展规划与订单预期，其组装调试环节的产能储备与扩张能力，能够充分匹配未来业务增长需求。因此，本次评估预测未对产能设置刚性约束，相关假设符合标的公司的实际经营模式，不存在因产能不足导致预测无法实现的风险。

⑥相关订单及合同支撑，预测期内销量预测谨慎性、合理性

经销模式下，经销商通常在有较为明确的下游意向订单后向标的公司采购，且交付周期较短，因此不会提前大规模备货，相关明确的订单金额整体较小。直销模式下，标的公司面向行业垂直领域大型客户，该类客户一般呈现采用招标或者项目制特征，因此导致在手订单少或者不同时期波动较大。

标的公司直销模式面向行业垂直领域大型客户，该类客户需求具有项目制特征，直接客户及终端客户的前瞻性需求相对明确。经销商通常在收到下游意向订单后向标的公司采购，客户下单以即时需求为主，订单周期普遍较短，因此整体备货规模较小。上述特征使得标的公司在手订单未形成大额集中结余。配件模块及组件、服务收入主要面向客户零散化、即时性需求，业务发生具有随机性，未形成批量及计划性订单，因此无法统计在手订单。

截至2026年7月末，标的公司智能数据采集终端业务在手订单情况如下：

单位：万元

型号	金额
C72	1,077.77

型号	金额
C66	817.16
MC50	525.31
P80	288.24
C5	223.27
MC51S	217.16
C5F	159.85
U300	137.58
URA4	102.91
其他	587.08
总计	**4,136.33**

截至2026年7月末，标的公司的在手订单不含税金额约为4,136.33万元，在手订单储备充足，在手订单将在后续期间陆续交付并确认收入，为后续经营业绩的实现提供了坚实保障。

截至2026年7月末，标的公司的储备订单不含税金额约为24,050.00万元，订单储备规模充足，其中，众多知名客户/项目（比如Swiggy、Zepto、华住会、Flipkart、Denso、TBW、Apple零售项目等）已陆续下单并处于持续供货阶段中；部分客户订单处于商务谈判或投标阶段或已通过设备测试阶段等阶段，尚未最终签署正式合同，存在一定的不确定性，根据历史订单交付周期以及与客户的合作历史，相应储备订单转化率较高。

预测期内公司销量预测系结合历史销售情况、核心客户需求、行业发展趋势及自身产能规划综合测算确定，预测过程充分考虑了市场竞争、产品价格波动等风险因素。综上，本次销量预测依据充分、考虑全面，具备谨慎性与合理性。

⑦在 2024 年、2025 年收入下降的情况下，标的资产 2026 年至 2030 年收入持续增长的合理性、谨慎性与可实现性

标的公司所处行业整体处于数字化升级趋势中，市场需求具备持续性和刚性，为收入增长提供了行业基础。报告期内，标的公司优化产品和客户结构，逐步收缩低毛利业务，使得收入呈现阶段性先下降；未来，随着标的公司盈利

能力的持续改善，产品和客户结构不断优化，市场拓展成效良好，标的公司收入和利润增长能够得到保障和支撑。

本次预测过程中已综合考虑行业竞争加剧、产品价格波动、大客户订单变化、原材料价格上涨等风险因素，收入增速、产品单价、毛利率及费用率等核心假设均基于历史实际经营情况审慎确定，同时结合公司下游项目制需求特征，经销商备货较少、终端客户前瞻性需求明确的业务特点，对未来销量及收入增长进行稳健测算，充分预留了风险缓冲空间。

预测期标的公司收入情况如下所示：

单位：万元

项目	2025 年 10-12 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
收入	8,138.71	33,446.74	35,268.03	37,197.77	39,242.76	41,410.21
收入增长率	—	5.42%	5.45%	5.47%	5.50%	5.52%

预测期标的公司营业收入持续上涨，主要来源于行业增长和标的公司自身优势共同推动。

A.行业增长情况

标的公司智能数据采集终端是基于高通/MTK平台及Android系统研发的智能数据采集设备，可根据客户需求集成超高频RFID读写、条码识别、NFC、摄像头、蓝牙、生物识别、GPS等功能，广泛应用于物流管理、零售连锁、智慧医疗、仓储管理、驾培管理等多个领域。根据QYResearch数据，RFID智能手持终端行业已经进入稳健扩张阶段，2025年全球市场销售额约为6.68亿美元，预计到2032年达到10.95亿美元，2026—2032年复合增速约6.59%。本次预测中，标的公司未来2026-2030年营业收入年复合增长率为5.48%，低于行业平均增速，具有谨慎性和可实现性。

智能车载终端业务方面，据公安部统计，2025年全国新注册登记机动车3,535.00万辆，新领证驾驶人2,051.00万人。我国机动车保有量与驾驶人群体持续保持增长态势，驾驶培训需求基数庞大、市场空间充足，行业整体仍具备广阔的发展前景。标的公司2025年学员卡激活数量约38万张，当前业务规模在全国市场中占比较低，未来仍有较大的市场拓展与业务提升空间。

B.标的公司自身优势

a.品牌优势

标的公司深耕自动识别与数据采集领域多年，在行业内积累了较高的品牌知名度与良好市场口碑。凭借稳定的交付能力、可靠的产品质量及规范的服务体系，获得了下游客户广泛认可，品牌公信力持续提升，在渠道合作及市场拓展中具备较强的品牌溢价与信任优势，为持续获取优质业务资源奠定了良好基础。

b.渠道优势

标的公司已构建直销与经销相结合、覆盖境内外主要区域的立体化销售渠道体系。直销渠道聚焦核心大客户、重点项目与高价值场景，能够深度对接客户需求、提供定制化解决方案，保障核心业务稳定贡献；经销渠道布局广泛、下沉充分，具备较强的市场渗透能力与快速响应能力，可高效开拓新兴市场、挖掘零散需求，实现规模化业务覆盖。双渠道协同互补、高效联动，既保障了核心客户粘性，又持续拓宽市场边界，形成较强的渠道壁垒。

c.产品技术优势

标的公司长期围绕自动识别与数据采集技术持续研发，形成了标签动态Q值自适应参数调整技术、RSSI加权过滤处理防串读技术、阶梯性节能盘点技术、多通道智能切换技术、基于多天线读取的归位定位技术、快速静态Q值跳频抗干扰技术等多项核心技术，目前在超高频RFID模组、RFID天线以及底层应用软件等方面均具备自主研发能力。

d.标杆项目示范优势

标的公司依托成熟的产品与服务能力，成功落地多项具有行业代表性与区域影响力的标杆项目，如宁德时代智能化生产管理、法国ELIS洗涤管理等项目，目前标的公司积极推进苹果零售店库存管理项目。在重点区域、核心客户群体中形成了良好示范效应。标杆项目的成功实施，有效验证了公司产品性能、方案成熟度与综合服务能力，显著提升市场认可度，并通过口碑传播与案例复制，持续带动同类项目拓展与新客户开发，为业务持续增长提供强劲推力。

C.期后业绩实现情况

标的公司各业务类型2025年10-12月实际经营与预测情况对比：

单位：万元、元/台

类型	明细	2025年10-12月实际数	2025年10-12月预测数	实现率
便携式数据采集终端	收入	6,272.60	7,078.65	88.61%
	毛利额	2,309.03	2,746.19	84.08%
固定式数据采集终端	收入	551.12	18.76	2,937.74%
	毛利额	247.48	6.70	3,693.73%
智能车载业务	收入	71.79	392.91	18.27%
	毛利额	33.55	154.99	21.65%
驾培服务	收入	537.29	467.63	114.90%
	毛利额	421.00	312.75	134.61%
超高频模块及组件	收入	90.98	33.69	270.05%
	毛利额	35.65	11.79	302.37%
配件	收入	530.58	27.21	1,949.94%
	毛利额	287.32	12.24	2,347.39%
技术咨询服务	收入	18.70	3.77	496.02%
	毛利额	11.48	1.70	675.29%
维修保障服务	收入	149.81	116.09	129.05%
	毛利额	67.54	40.63	166.23%
合计	收入	8,222.86	8,138.71	101.03%
	毛利额	3,413.05	3,287.01	103.83%

标的公司2025年10-12月实际营业收入8,222.86万元，较预测收入8,138.71万元，实现率101.03%，超额实现了全年收入预期；2025年10-12月实际净利润1,337.97万元，较预测净利润1,254.11万元，实现率106.69%。

标的公司各业务类型2026年1-3月实际经营与预测情况对比：

单位：万元、元/台

类型	明细	2026年1-3月实际数	2026年预测数	实现率
便携式数据采	收入	6,721.18	27,552.49	24.39%

类型	明细	2026年1-3月实际数	2026年预测数	实现率
集终端	毛利额	2,488.82	10,862.94	22.91%
固定式数据采集终端	收入	457.21	1,166.32	39.20%
	毛利额	190.35	458.67	41.50%
智能车载业务	收入	103.29	931.07	11.09%
	毛利额	42.92	387.22	11.08%
驾培服务	收入	444.02	1,845.23	24.06%
	毛利额	356.74	1,331.99	26.78%
超高频模块及组件	收入	73.60	232.77	31.62%
	毛利额	25.78	81.47	31.64%
配件	收入	491.19	1,335.59	36.78%
	毛利额	213.60	601.01	35.54%
技术咨询服务	收入	41.25	32.86	125.53%
	毛利额	24.39	14.79	164.91%
维修保障服务	收入	71.27	350.43	20.34%
	毛利额	11.09	122.65	9.04%
合计	收入	8,403.00	33,446.74	25.12%

2026年1-3月实际营业收入8,403.00万元，较2026年全年预测收入33,446.74万元，实现率25.12%；2026年1-3月实际净利润1,434.13万元，较2026年全年预测净利润5,669.98万元，实现率25.29%。

标的公司各业务类型2026年1-6月（未审）经营情况与预测情况对比：

单位：元/台

类型	明细	2026年1-6月（未审）	2026年预测数	实现率
便携式数据采集终端	收入	16,127.95	27,552.49	58.54%
	毛利额	5,546.06	10,862.94	51.05%
固定式数据采集终端	收入	771.29	1,166.32	66.13%
	毛利额	344.91	458.67	75.20%
智能车载业务	收入	184.55	931.07	19.82%
	毛利额	75.02	387.22	19.37%
驾培服务	收入	581.42	1,845.23	31.51%
	毛利额	486.43	1,331.99	36.52%
超高频模块及	收入	193.24	232.77	83.02%

组件	毛利额	72.55	81.47	89.05%
配件	收入	978.59	1,335.59	73.27%
	毛利额	448.05	601.01	74.55%
技术咨询服务	收入	243.15	32.86	739.96%
	毛利额	136.57	14.79	923.39%
维修保障服务	收入	120.08	350.43	34.27%
	毛利额	-30.45	122.65	-24.83%
合计	收入	19,200.27	33,446.74	57.41%
	毛利额	7,079.15	13,860.73	51.07%

根据标的公司未审财务报表，2026 年 1-6 月实现收入 19,200.27 万元，较 2026 年全年预测收入 33,446.74 万元，实现率 57.41%；2026 年 1-6 月实现净利润 3,054.70 万元，较 2026 年全年预测净利润 5,669.98 万元，实现率 53.87%。

截至 2026 年 7 月末，标的公司在手订单合计不含税金额约 4,136.33 万元，占 2026 年全年预测收入比例 12.37%；储备订单合计不含税金额约 24,050.00 万元，占 2026 年全年预测收入比例的 71.91%，预测期收入可实现性较强。

标的公司 2025 年 10-12 月、2026 年 1-3 月、2026 年 1-6 月主要产品单价情况对比：

单位：元/台

类型	2026 年 1-6 月	2026 年 1-3 月	2025 年 10-12 月
便携式数据采集终端	1,558.47	1,608.28	1,535.78
固定式数据采集终端	1,322.51	1,281.05	1,280.78
智能车载业务	986.35	975.38	1,015.42
驾培服务	9.38	10.45	14.39

标的公司便携式数据采集终端 2025 年 10-12 月平均单价为 1,535.78 元/台，2026 年 1-3 月平均单价为 1,608.28 元/台，涨幅 4.72%，产品单价的上涨充分体现了标的公司较强的成本转嫁能力，有效对冲了存储等原材料涨价带来的成本压力。

标的公司便携式数据采集终端2026年1-6月平均单价为1,558.47元/台，2026年1-6月平均单价相较2026年1-3月平均单价虽小幅下滑，但相较2025年

10-12月仍保有小幅增长。二季度存在小幅下滑主要系因二季度部分主要客户订单量较大,标的公司给与一定合理的价格调整（2026年1-3月及2026年1-6月，便携式数据采集终端销量分别为41,791台、103,486台）、不同价位机型销量的结构性变化、美元/人民币、卢比/人民币等汇率波动下行等因素综合影响。

综上，2024 年、2025 年收入下降为阶段性、暂时性因素。2026 年至 2030 年收入持续增长的预测，符合行业发展趋势、标的公司经营实力及核心支撑条件，具备充分的合理性、谨慎性与可实现性。

8）结合 PCBA、芯片等主要原材料采购价格的波动情况，行业政策，市场环境，标的资产产品结构的变动，对成本预测的谨慎性、合理性分析

①报告期内 PCBA、芯片等主要原材料采购价格的波动情况

报告期内，标的公司主要原材料采购入库平均价格平稳，主要原材料采购价格未发生大幅波动情形。2025 年第四季度，虽受内存价格上涨影响带来阶段性成本压力，但标的公司依靠前期内存库存的缓冲及成本转嫁，有效缓解了当期成本上行压力，经营表现整体稳健。

②行业政策及市场环境对标的公司成本的影响

行业政策方面，受《新时期促进集成电路产业和高质量发展若干政策》《电子信息制造业数字化转型实施方案》以及信息技术应用创新等产业政策支持，芯片、射频器件等核心元器件国产化供给持续提升，行业参与者的规模化效应逐步显现，采购价格趋于平稳并具备下行空间，供应链稳定性显著增强。物联网终端普及等行业政策进一步带动产品规模化生产，有效摊薄单位原材料成本。整体来看，行业政策推动标的公司所处行业的上游供应链成熟、供给充足、价格稳定。

市场环境方面，报告期内，上游行业整体竞争较为充分，有效促进了标的公司原材料采购成本的优化与议价能力提升，多数成熟品类采购成本呈平稳或下降趋势；尽管内存价格上涨带来一定成本压力，但标的公司已逐步通过产品售价同步调整实现成本有效转嫁，整体影响可控，未对经营稳定性构成明显冲击。

具体而言，标的公司的同类型物料存在多个供应商，标的公司在核心元器件上已具备多供应商的实际切换与整合能力，不存在对相关供应商或具体原材料的重大依赖。报告期内，受存储芯片价格上涨影响，标的公司采购的PCBA单价大幅上涨，其他主要原材料的价格不存在大幅波动。

对于超高频RFID读写芯片，标的公司主要使用impinj品牌芯片。impinj是全球超高频RFID芯片领域的领军企业，在零售、物流等领域占据重要市场份额，并长期占据高端市场主导地位，是全球RFID产业生态的关键推动者。impinj原厂根据其授权分销体系，指定标的公司向其代理商伟仕佳杰（重庆）科技有限公司进行采购，因此对于impinj品牌芯片而言，标的公司存在单一采购渠道。此情形系由上游核心技术原厂的授权代理商业模式所决定，是电子元器件行业，尤其是芯片行业的常见业态。除impinj品牌芯片外，标的公司近年来已逐步开发并适配了其他品牌的超高频RFID芯片方案，形成了相应的技术、方案和产品储备。

针对其他芯片及电子元器件，标的公司所采购的以通用型标准化物料为主，相关物料品类拥有众多供应商，来源地覆盖多个国家和地区，亦不存在对相关供应商或具体原材料的重大依赖。

③标的公司产品结构变动对成本的影响

报告期内，标的公司产品结构保持相对稳定，且结合行业需求特点及公司经营规划，预计未来年度的产品结构仍将延续平稳态势。鉴于公司不同产品的成本构成及生产工艺已相对成熟和稳定，在产品结构稳定的情况下，整体加权平均单位成本不会因结构变动出现显著波动，因此产品结构因素对本次成本预测不构成重大影响。

④标的公司成本预测具有合理性及谨慎性

本次成本预测以基准日现有市场信息及行业趋势判断为基础，充分考虑市场环境波动与产品结构变化对成本的影响。其中2025年10-12月的成本预测，较2025年1-9月适度上升，已充分考量内存等核心原材料涨价因素，按涨价后的实际市场成本水平据实测算，客观反映当期原材料上行带来的成本压力。对于2026年及未来年度成本，鉴于基准日难以对原材料中长期价格变动趋势做出确定性

判断，综合考虑行业供需格局及标的公司较强的成本转嫁能力，以2025年全年成本水平为基准进行预测。

综上，受益于下游行业稳定需求与标的公司精细化运营，标的公司通过产品结构优化及成本转嫁给客户等方式，盈利水平保持在较优水平。结合历史经营数据及预测期现金流规划，标的公司成本预测充分考虑了各项成本变动因素，假设审慎、依据充分，具备合理性和谨慎性。

9）预测期各细分产品、境内外、直销与经销销售的毛利率预测情况，较历史期间、同行业可比公司的比较情况

①各业务毛利率预测情况

A.智能数据采集终端业务

a.便携式数据采集终端

2023年、2024年以及2025年1-9月，标的公司便携式数据采集终端业务的毛利率分别为33.14%、39.92%和39.87%。2023年至2024年，便携式数据采集终端毛利率明显上升，主要系标的公司持续优化产品结构，收缩低毛利业务，推动毛利率提升至较高水平。同时，高毛利的境外销售收入占比持续提高，进一步带动便携式数据采集终端整体毛利率上行。2025年1-9月毛利率与2024年基本持平，保持稳定态势，主要因标的公司产品结构、定价策略及成本控制措施延续，未发生重大不利变化，毛利率在较高水平保持平稳，整体具备合理性与可持续性。

标的公司预测期便携式数据采集终端业务的毛利率预测如下：

单位：万元

项目名称		预测期间					
		2025 年 10-12 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
便携式数据采集终端	收入	7,078.65	27,552.49	29,153.90	30,853.95	32,658.95	34,575.61
	成本	4,332.46	16,689.55	17,695.28	18,764.91	19,902.64	21,112.99
	毛利率	38.80%	39.43%	39.30%	39.18%	39.06%	38.94%

未来预测期内便携式数据采集终端业务综合毛利率水平保持在38.80%-39.43%，低于2024年、2025年1-9月该业务毛利率39.92% 、39.87%。

预测期2025年10-12月毛利率较历史期有所下降，主要系内存等元器件价格上涨导致产品成本上升导致；2026年及未来年度毛利率较历史期有所下降，主要系充分考虑未来市场竞争因素影响导致产品单价下降导致。

b.固定式数据采集终端

2023年、2024年以及2025年1-9月，标的公司固定式数据采集终端业务的毛利率分别为38.33%、43.27%和39.77%，整体呈现上升趋势。2025年1-9月毛利率较小幅回落，主要系核心客户的大批量采购，标的公司给予了其优惠价格，导致毛利率有所下降。

标的公司预测期固定式数据采集终端业务毛利率预测如下：

单位：万元

项目名称		预测期间					
		2025 年 10-12 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
固定式数据采集终端	收入	18.76	1,166.32	1,195.30	1,225.00	1,255.45	1,286.64
	成本	12.06	707.65	728.88	750.75	773.27	796.47
	毛利率	35.73%	39.33%	39.02%	38.71%	38.41%	38.10%

未来预测期内固定式数据采集终端业务综合毛利率水平保持在35.73%-39.33%，低于2024年、2025年1-9月该业务毛利率43.27%、39.77%。预测期毛利率较历史期有所下降，主要系充分考虑未来市场竞争因素，对盈利预测进行审慎测算所致。

B.智能车载业务

智能车载业务主要包括智能车载终端业务和驾培服务。2023年、2024年以及2025年1-9月，标的公司智能车载业务的毛利率分别为66.55%、66.12%和65.88%；其中，智能车载终端的毛利率分别为34.15%、36.68%和43.83%；驾培服务的毛利率分别为79.70%、78.17%和74.31%。

智能车载业务的毛利率整体保持在较高水平且基本稳定，主要系业务结构中高毛利的驾培服务占比较高，拉高整体毛利率。智能车载终端业务毛利率呈现持续稳步上升趋势，主要系随着出货量增加形成规模效应，单位生产成本下降。驾培服务毛利率整体维持在极高水平，受市场竞争等影响呈现小幅回落趋

势。

标的公司预测期智能车载业务的毛利率预测如下：

单位：万元

项目名称		预测期间					
		2025 年 10-12 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
智能车载业务	收入	860.54	2,776.29	2,928.16	3,088.33	3,257.26	3,435.43
	成本	392.79	1,057.09	1,120.51	1,187.74	1,259.01	1,334.55
	毛利率	54.36%	61.92%	61.73%	61.54%	61.35%	61.15%
智能车载终端	收入	392.91	931.07	982.00	1,035.71	1,092.36	1,152.12
	成本	237.91	543.85	576.48	611.07	647.73	686.60
	毛利率	39.45%	41.59%	41.30%	41.00%	40.70%	40.41%
驾培服务	收入	467.63	1,845.23	1,946.16	2,052.62	2,164.90	2,283.31
	成本	154.88	513.24	544.03	576.67	611.27	647.95
	毛利率	66.88%	72.19%	72.05%	71.91%	71.76%	71.62%

未来预测期内智能车载业务综合毛利率水平保持在54.36%-61.92%，低于2024年、2025年1-9月该业务毛利率66.12%和65.88%。预测期毛利率较历史期有所下降，主要系充分考虑未来市场竞争因素，对盈利预测进行审慎测算所致。

C.配件、模块及组件业务

配件、模块及组件业务主要包括超高频模块及组件和配件。2023年、2024年以及2025年1-9月，标的公司配件、模块及组件业务的毛利率分别为49.87%、50.47%和53.93%；其中，超高频模块及组件的毛利率分别为33.61%、39.22%和37.75%；配件的毛利率分别为51.71%、52.58%和56.39%。

配件、模块及组件综合毛利率整体呈持续稳步上升态势，盈利水平持续优化。主要系公司不断优化销售结构，高毛利的配件业务占比有所提升，同时核心元器件采购成本管控有效，规模效应逐步体现，带动综合毛利率逐年提高。超高频模块及组件毛利率整体处于中高水平且相对稳定。配件毛利率呈现持续上升且增幅较为明显的趋势。

标的公司预测期配件、模块及组件业务的毛利率预测如下：

单位：万元

项目名称		预测期间					
		2025 年 10-12 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
配件、模块及组件	收入	60.90	1,568.35	1,599.72	1,631.71	1,664.35	1,697.63
	成本	36.86	885.87	903.59	921.66	940.09	958.89
	毛利率	39.47%	43.52%	43.52%	43.52%	43.52%	43.52%
超高频模块及组件	收入	33.69	232.77	237.42	242.17	247.01	251.95
	成本	21.90	151.30	154.32	157.41	160.56	163.77
	毛利率	35.00%	35.00%	35.00%	35.00%	35.00%	35.00%
配件	收入	27.21	1,335.59	1,362.30	1,389.54	1,417.34	1,445.68
	成本	14.96	734.57	749.26	764.25	779.53	795.13
	毛利率	45.00%	45.00%	45.00%	45.00%	45.00%	45.00%

未来预测期内配件、模块及组件业务综合毛利率水平保持在39.47%-43.52%，低于2024年、2025年1-9月该业务毛利率50.47%和53.94%。预测期毛利率较历史期有所下降，主要系充分考虑未来市场竞争因素，对盈利预测进行审慎测算所致。

D.服务收入

服务收入主要包括技术咨询服务和维修保障服务。2023年、2024年以及2025年1-9月，标的公司服务收入的毛利率分别为58.12%、40.45%和44.80%；其中，技术咨询服务的毛利率分别为86.00%、47.96%和87.56%；维修保障服务的毛利率分别为52.08%、39.74%和39.45%。

服务收入毛利率呈现较大波动，主要原因是高毛利的技术咨询服务收入占比波动较大。技术咨询服务毛利率波动显著，主要系承接的技术服务项目结构变化，部分项目交付周期拉长，成本占比上升；维修保障服务毛利率呈现趋于平稳的态势。

标的公司预测期服务收入的毛利率预测如下：

单位：万元

项目名称		预测期间					
		2025 年 10-12 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
服务收入	收入	119.86	383.29	390.95	398.77	406.75	414.88
	成本	77.53	245.85	250.77	255.78	260.90	266.12
	毛利率	35.31%	35.86%	35.86%	35.86%	35.86%	35.86%
技术咨询服务	收入	3.77	32.86	33.52	34.19	34.87	35.57
	成本	2.07	18.07	18.43	18.80	19.18	19.56
	毛利率	45.00%	45.00%	45.00%	45.00%	45.00%	45.00%
维修保障服务	收入	116.09	350.43	357.44	364.59	371.88	379.32
	成本	75.46	227.78	232.33	236.98	241.72	246.56
	毛利率	35.00%	35.00%	35.00%	35.00%	35.00%	35.00%

未来预测期内服务收入综合毛利率水平保持在35.31%-35.86%，低于2024年、2025年1-9月该业务毛利率40.45%和44.80%。预测期服务收入毛利率趋于稳定，主要系公司相关服务的定价机制、人工及备件成本构成相对固定，规模效应逐步体现，未来盈利水平预计保持平稳。

②境内外毛利率预测情况

标的公司预测期便携式数据采集终端业务的境内外毛利率预测如下：

单位：万元

项目名称		预测期间					
		2025 年 10-12 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
境内	收入	1,540.02	7,465.55	7,725.35	7,994.19	8,272.39	8,560.27
	成本	1,146.46	5,418.06	5,634.78	5,860.18	6,094.58	6,338.37
	毛利率	25.56%	27.43%	27.06%	26.69%	26.33%	25.96%
境外	收入	5,538.64	20,086.94	21,428.55	22,859.76	24,386.56	26,015.34
	成本	3,186.00	11,271.49	12,060.50	12,904.73	13,808.06	14,774.63
	毛利率	42.48%	43.89%	43.72%	43.55%	43.38%	43.21%

未来预测期内便携式数据采集终端业务境内毛利率水平保持在25.56%-27.43%，低于2024年、2025年1-9月该业务毛利率27.13%、28.46%；便携式数据采集终端业务境外毛利率水平保持在42.48%-43.89%，低于2024年、

2025年1-9月该业务毛利率46.50%、44.75%。预测期毛利率较历史期有所下降，主要系内存等核心元器件价格上涨导致产品成本上升，以及充分考虑未来市场竞争因素，对盈利预测进行审慎测算所致。

历史期便携式数据采集终端业务的境内外毛利率情况如下：

类型	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度
境内	28.46%	27.13%	23.84%
境外	44.75%	46.50%	41.73%

标的公司境内便携式数据采集终端业务毛利率呈持续稳步提升态势，主要系标的公司产品结构优化，收缩低毛利业务，单位毛利贡献持续扩大。境外便携式数据采集终端业务毛利率始终维持在较高水平，主要系标的公司产品核心竞争优势突出，产品质量对标国际头部厂商，且定价低于头部厂商的同类产品，具备突出的成本优势与价格竞争力，在境外市场的性价比优势显著。

预测期便携式数据采集终端业务的境内外毛利率情况如下：

类型	2025 年 10-12 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
境内	25.56%	27.43%	27.06%	26.69%	26.33%	25.96%
境外	42.48%	43.89%	43.72%	43.55%	43.38%	43.21%

便携式数据采集终端业务境内外市场预测期毛利率均低于历史期2025年1-9月毛利率，主要系考虑2025年10-12月内存等核心元器件价格上涨，产品成本出现阶段性上升，而成本传导存在一定滞后性，标的公司尚未将成本压力完全传导至终端售价，预测当期毛利率出现阶段性回落。预测期2026年及未来年度毛利率较历史期有小幅下降，主要系充分考虑未来市场竞争因素影响导致产品单价下降。基于境内市场竞争更为激烈因素，预测境内毛利率下降幅度略高于境外市场。

③直销与经销销售毛利率情况

标的公司历史期直销与经销模式毛利率情况如下：

类别	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度
直销模式	43.51%	43.22%	36.19%

类别	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度
经销模式	41.66%	41.81%	37.90%

直销与经销模式间的毛利率差异，本质上是不同销售模式所对应的客户结构差异的结果。直销模式中包含了毛利率较低的ODM/OEM客户和毛利率较高的普通客户等。两种模式毛利率的差异，反映了标的公司通过差异化的定价与服务策略，在不同销售渠道实现了与客户价值相匹配的盈利水平，该等差异具备合理的商业逻辑。因此本次预测未区分直销与经销收入口径。

④同行业可比公司毛利率情况

报告期各期，标的公司毛利率与同行业对比情况如下：

项目	2025 年	2024 年度	2023 年度
优博讯	25.90%	24.16%	27.48%
新大陆	33.54%	38.53%	37.69%
远望谷	42.13%	43.62%	41.93%
斑马技术	48.10%	48.44%	46.31%
霍尼韦尔	36.93%	38.09%	37.28%
可比公司平均	37.32%	36.58%	37.04%
成为信息	42.35%	42.75%	36.82%

整体来看，标的公司的毛利率高于同行业平均水平，主要系业务结构差异和业务布局方向不同所致。

上述同行业公司中，优博讯以标准化智能数据采集终端及硬件为主营业务，产品同质化程度较高、竞争较为激烈，2023年至2025年毛利率在24%-27%区间，整体低于标的公司水平；新大陆、远望谷聚焦物联网识别与RFID解决方案领域，产品定制化与服务属性较强，2023年至2025年毛利率分别稳定在34%-41%、41%-44%区间，与标的公司毛利率水平及变化趋势较为接近；斑马技术凭借全球技术优势与品牌溢价，毛利率长期维持在46%-49%的高位水平，霍尼韦尔物联网业务毛利率稳定在37%-38%区间，与同行业均值基本一致，二者代表了行业内高端综合型企业的盈利水平。

从整体趋势来看，报告期内同行业公司毛利率平均水平整体维持稳定且呈现波动上涨态势，与标的公司报告期内毛利率水平趋势基本一致，标的公司凭

借成熟稳定的产品技术、丰富的项目实施经验及核心客户资源等优势，同时考虑潜在行业竞争等因素，预测期内毛利率水平低于历史期实际水平，预测相对审慎具备合理性。

综上，本次评估对上述各业务板块结合历史期价格、行业发展趋势等基础情况与被评估单位管理层进行了讨论分析，并在主要产品的销量、进出口情况、产能利用率等情况进行了调查。

依据对各业务板块产品收入、收入增长率以及毛利率的判断及分析，被评估单位各业务板块的收入成本毛利的预测如下：

单位：万元

项目名称		2025 年 10-12 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
营业收入合计		**8,138.71**	**33,446.74**	**35,268.03**	**37,197.77**	**39,242.76**	**41,410.21**
营业成本合计		**4,851.71**	**19,586.01**	**20,699.03**	**21,880.84**	**23,135.91**	**24,469.02**
毛利率		**40.39%**	**41.44%**	**41.31%**	**41.18%**	**41.04%**	**40.91%**
一、智能数据采集终端	收入	7,097.42	28,718.81	30,349.20	32,078.96	33,914.40	35,862.25
	成本	4,344.52	17,397.20	18,424.16	19,515.65	20,675.91	21,909.46
	毛利率	38.79%	39.42%	39.29%	39.16%	39.03%	38.91%
二、智能车载业务	收入	860.54	2,776.29	2,928.16	3,088.33	3,257.26	3,435.43
	成本	392.79	1,057.09	1,120.51	1,187.74	1,259.01	1,334.55
	毛利率	54.36%	61.92%	61.73%	61.54%	61.35%	61.15%
三、配件、模块及组件	收入	60.90	1,568.35	1,599.72	1,631.71	1,664.35	1,697.63
	成本	36.86	885.87	903.59	921.66	940.09	958.89
	毛利率	39.47%	43.52%	43.52%	43.52%	43.52%	43.52%
四、服务收入	收入	119.86	383.29	390.95	398.77	406.75	414.88
	成本	77.53	245.85	250.77	255.78	260.90	266.12
	毛利率	35.31%	35.86%	35.86%	35.86%	35.86%	35.86%

（3）税金及附加预测

被评估单位的税金及附加包括城市维护建设税、教育费附加和地方教育费附加、印花税以及其他税费等。其中，城市建设维护税的税率为 7%，教育费附加的税率为 3%，地方教育费附加的税率为 2%。本次评估参考历史期年度增值税额与业务收入的比例，结合未来年度业务规模预测上述税种。对于印花税本

次评估参考历史年度纳税情况并按照收入规模同比例预测，其他税费等参照历史期纳税情况进行预测。

被评估单位税金及附加的预测如下表所示：

单位：万元

项目名称	2025 年 10-12 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
城建税	27.19	111.73	117.81	124.26	131.09	138.33
教育费附加（含地方）	19.42	79.80	84.15	88.75	93.63	98.80
印花税	3.74	15.36	16.20	17.09	18.03	19.02
税金及附加合计	**50.34**	**206.89**	**218.16**	**230.10**	**242.75**	**256.15**

（4）期间费用的预测

1）销售费用预测

被评估单位的销售费用主要为职工薪酬、广告宣传费、差旅费等。折旧摊销根据企业的固定资产及无形资产的原值和折旧摊销计提标准预测。因未来的收入增长，故差旅费、办公费等费用根据历史的发生额考虑小幅增长。由于职工薪酬、业务招待费、差旅费与销售收入密切相关，故职工薪酬、业务招待费、差旅费根据销售收入的规模来预测。

被评估单位预测期销售费用情况见下表：

单位：万元

项目名称	2025 年 10-12 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
销售收入	**8,138.71**	**33,446.74**	**35,268.03**	**37,197.77**	**39,242.76**	**41,410.21**
销售费用/营业收入	**6.19%**	**9.00%**	**8.96%**	**8.89%**	**8.81%**	**8.72%**
销售费用合计	**504.04**	**3,009.94**	**3,160.97**	**3,307.52**	**3,455.66**	**3,612.22**
职工薪酬	283.07	2,053.18	2,164.98	2,283.44	2,408.98	2,542.03
业务招待费	12.89	36.77	38.78	40.90	43.15	45.53
差旅费	11.07	115.08	121.34	127.98	135.02	142.48
广告宣传费	150.00	616.44	641.09	653.91	660.45	667.06
租金及管理费	0.44	1.38	1.41	1.44	1.46	1.49
办公费	3.89	14.48	14.77	15.06	15.37	15.67
水电费	1.90	5.47	5.58	5.69	5.81	5.92

项目名称	2025 年 10-12 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
其他	15.00	59.51	60.70	61.92	63.16	64.42
折旧与摊销	1.80	7.21	7.25	7.25	7.25	7.25
租赁费	24.00	100.42	105.06	109.93	115.03	120.37

2）管理费用预测

被评估单位的管理费用主要为职工薪酬、租赁费、折旧摊销等。职工薪酬根据企业的工资发放标准预测，折旧摊销按照企业的固定资产及无形资产的原值和折旧摊销计提标准预测，相关房租按照房租缴纳标准预测，办公费、交通费等其他费用在历史发生额的基础上，结合收入规模的增长，考虑小幅增长。

被评估单位预测期管理费用情况见下表：

单位：万元

项目名称	2025 年 10-12 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
营业收入	**8,138.71**	**33,446.74**	**35,268.03**	**37,197.77**	**39,242.76**	**41,410.21**
管理费用/营业收入	**6.78%**	**4.94%**	**4.82%**	**4.70%**	**4.58%**	**4.47%**
管理费用合计	**552.18**	**1,652.68**	**1,700.22**	**1,748.80**	**1,798.90**	**1,850.56**
职工薪酬	434.80	1,267.61	1,305.64	1,344.81	1,385.16	1,426.71
租金及管理费	5.25	32.77	33.43	34.10	34.78	35.47
中介机构费	5.00	38.79	39.57	40.36	41.17	41.99
办公费	18.18	39.72	40.52	41.33	42.15	43.00
业务招待费	3.75	7.28	7.43	7.58	7.73	7.88
交通费	21.28	35.18	35.89	36.61	37.34	38.08
差旅费	2.21	3.60	3.67	3.74	3.82	3.89
水电费	1.20	6.48	6.60	6.74	6.87	7.01
通讯费	2.34	7.52	7.67	7.82	7.98	8.14
其他	10.00	15.84	16.16	16.48	16.81	17.15
折旧与摊销	20.63	82.53	82.97	82.97	82.97	82.97
租赁费	27.56	115.35	120.68	126.27	132.13	138.26

3）研发费用预测

被评估单位的研发费用主要为职工薪酬、测试认证费、物料领用、租赁费、技术服务费等。职工薪酬根据企业的工资发放标准预测，折旧摊销按照企业的

固定资产及无形资产的原值和折旧摊销计提标准预测，相关房租按照房租缴纳标准预测，物料领用、技术服务费、测试认证费等其他费用在历史发生额的基础上，考虑小幅增长。

被评估单位预测期研发费用预测见下表：

单位：万元

项目名称	2025 年 10-12 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
营业收入	**8,138.71**	**33,446.74**	**35,268.03**	**37,197.77**	**39,242.76**	**41,410.21**
研发费用/营业收入	**9.67%**	**7.69%**	**7.63%**	**7.56%**	**7.48%**	**7.38%**
研发费用合计	**787.29**	**2,571.77**	**2,690.96**	**2,811.54**	**2,933.48**	**3,056.75**
职工薪酬	456.76	1,597.17	1,677.03	1,760.88	1,848.93	1,941.37
物料领用	138.85	241.65	253.73	266.42	279.74	293.73
测试认证费	100.00	401.90	417.97	430.51	439.12	443.52
技术服务费	30.00	101.14	104.17	107.30	110.52	113.83
差旅费	2.37	5.38	5.49	5.60	5.71	5.83
办公费	10.93	30.40	31.01	31.63	32.26	32.90
业务招待费	0.46	0.47	0.48	0.49	0.50	0.51
水电费	2.78	9.30	9.49	9.68	9.87	10.07
其他	5.00	17.31	17.66	18.01	18.37	18.74
折旧与摊销	5.14	20.56	20.67	20.67	20.67	20.67
租赁费	35.00	146.48	153.26	160.36	167.80	175.59

4）财务费用预测

被评估单位的财务费用主要为利息费用、利息收入、汇兑损益、手续费及其他。预计未来现金流量现值模型，无需对利息支出及利息收入进行预测。对于汇兑损益、手续费及其他等费用具有较强的不确定性，难以确定对企业最终带来的损益影响，本次盈利预测未进行考虑。

（5）折旧摊销预测

被评估单位需要计提折旧的资产为固定资产，主要包括母公司及子公司所有的机器设备、运输设备和电子设备。固定资产按取得时的实际成本计价。本次评估，按照企业执行的折旧政策，以基准日的固定资产账面原值、预计使用期、加权折旧率等估算未来经营期的折旧额。

被评估单位需要计提摊销的资产为无形资产，无形资产主要包括被评估单位所有的软件使用权。本次评估，按照企业执行的摊销政策，结合无形资产的账面价值和原始入账价值等估算未来经营期的摊销额。

单位：万元

项目名称	2025 年 10-12 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
固定资产折旧	118.27	473.08	475.61	475.61	475.61	475.61
摊销	0.87	3.50	3.50	3.50	3.50	3.50
折旧摊销合计	**119.14**	**476.58**	**479.11**	**479.11**	**479.11**	**479.11**

（6）追加资本预测

追加资本系指企业在不改变当前经营生产条件下，所需增加的营运资金和超过一年期的长期资本性投入。如产能规模扩大所需的资本性投资（购置固定资产或其他非流动资产），以及所需的新增营运资金及持续经营所必需的资产更新等。

在本次评估中，假设评估对象不再对现有的经营能力进行资本性投资，未来经营期内的追加资本主要为持续经营所需的基准日现有资产的更新和营运资金增加额。即本报告书所定义的追加资本为：

追加资本=资产更新+营运资金增加额+资本性支出

1）资产更新投资估算

按照收益预测的前提和基础，未来各年只需满足维持扩能后生产经营所必需的更新性投资支出。本次评估对于企业的固定资产和无形资产按企业执行的会计政策标准计提折旧和摊销，在永续期按照更新等于折旧及摊销的方式对资产更新进行预测。

2）营运资金增加额估算

营运资金追加额系指企业在不改变当前主营业务条件下，为保持企业持续经营能力所需的新增营运资金，如正常经营所需保持的现金、产品存货购置、代客户垫付购货款（应收账款）等所需的基本资金以及应付的款项等。营运资金的追加是指随着企业经营活动的变化，获取他人的商业信用而占用的现金，正常经营所需保持的现金、存货等；同时，在经济活动中，提供商业信用，相

应可以减少现金的即时支付。通常其他应收账款和其他应付账款核算的内容绝大多为与主业无关或暂时性的往来，需具体甄别视其与所估算经营业务的相关性个别确定。因此估算营运资金的增加原则上只需考虑正常经营所需保持的现金、应收款项、存货和应付款项等主要因素。

本次评估按照历史期营运资金占收入比例乘以未来年度收入的预测结果对当期的营运资金进行预测，以当期营运资金减去上期营运资金计算营运资金增加额。即：

营运资金增加额=当期营运资金-上期营运资金

被评估单位营运资金增加额预测详见现金流量预测表。

3）资本性支出估算

资本性支出是企业为实现市场开拓、规模扩张、业绩增长等战略目标而需要对其现有资产规模进行补充、扩增的支出项目。被评估单位预测期无资产扩增的支出项目，由于印度成为固定资产使用年限较长，设备老旧，考虑维持印度成为的永续经营，因此本次评估预测印度成为固定资产更新的资本性支出，预测详见现金流量预测表。

（7）现金流预测结果

被评估单位未来经营期内净现金流量的预测结果如下表所示。本次评估中对未来收益的预测，主要是在对企业所处行业的市场调研、分析的基础上，根据相关可比企业的经营状况、市场需求与未来行业发展等综合情况做出的一种专业判断。预测时不考虑不确定的营业外收支、补贴收入以及其它非经常性经营等所产生的损益。

单位：万元

项目/年度	2025 年 10-12 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年及以后年度
收入	8,138.71	33,446.74	35,268.03	37,197.77	39,242.76	41,410.21	41,410.21
成本	4,851.71	19,586.01	20,699.03	21,880.84	23,135.91	24,469.02	24,469.02
营业税金及附加	50.34	206.89	218.16	230.10	242.75	256.15	256.15
销售费用	504.04	3,009.94	3,160.97	3,307.52	3,455.66	3,612.22	3,612.22
管理费用	552.18	1,652.68	1,700.22	1,748.80	1,798.90	1,850.56	1,850.56

项目/年度	2025 年 10-12 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年及以后年度
研发费用	787.29	2,571.77	2,690.96	2,811.54	2,933.48	3,056.75	3,056.75
营业利润	**1,393.15**	**6,419.46**	**6,798.69**	**7,218.97**	**7,676.05**	**8,165.51**	**8,165.51**
利润总额	**1,393.15**	**6,419.46**	**6,798.69**	**7,218.97**	**7,676.05**	**8,165.51**	**8,165.51**
减：所得税	139.03	749.48	797.16	851.21	910.95	975.69	975.69
净利润	**1,254.11**	**5,669.98**	**6,001.53**	**6,367.76**	**6,765.10**	**7,189.81**	**7,189.81**
折旧摊销	**119.14**	**476.58**	**479.11**	**479.11**	**479.11**	**479.11**	**479.11**
其中：折旧	118.27	473.08	475.61	475.61	475.61	475.61	475.61
摊销	0.87	3.50	3.50	3.50	3.50	3.50	3.50
追加资本	**-44.60**	**990.80**	**1,002.98**	**1,034.18**	**1,067.33**	**1,102.55**	**479.11**
其中：营运资本增加额	-163.75	494.51	523.88	555.07	588.22	623.45	-
资本性支出	-	19.71	-	-	-	-	-
资产更新	119.14	476.58	479.11	479.11	479.11	479.11	479.11
净现金流量	**1,417.86**	**5,155.75**	**5,477.65**	**5,812.69**	**6,176.88**	**6,566.37**	**7,189.82**

5、折现率的确定

（1）无风险收益率 r_f

经查询中国资产评估协会网站，该网站公布的中央国债登记结算公司（CCDC）提供的国债收益率如下表：

日期	期限	当日（%）
2025/9/30	3 月	1.34
	6 月	1.39
	1 年	1.37
	2 年	1.49
	3 年	1.52
	5 年	1.60
	7 年	1.77
	10 年	1.86
	30 年	2.25

本次评估以持续经营为假设前提，被评估对象的收益期限为无限年期，根据《资产评估专家指引第 12 号——收益法评估企业价值中折现率的测算》（中

评协〔2020〕38 号）的要求，可采用剩余期限为十年期或十年期以上国债的到期收益率作为无风险利率，本次评估采用 10 年期国债收益率作为无风险利率，即 r_f＝1.86%。

（2）市场风险溢价的确定

市场风险溢价是指投资者对与整体市场平均风险相同的股权投资所要求的预期超额收益，即超过无风险利率的风险补偿。市场风险溢价通常可以利用市场的历史风险溢价数据进行测算。本次评估中以中国 A 股市场指数的长期平均收益率作为市场期望报酬率 rm，将市场期望报酬率超过无风险利率的部分作为市场风险溢价。

根据《资产评估专家指引第 12 号——收益法评估企业价值中折现率的测算》（中评协〔2020〕38 号）的要求，利用中国的证券市场指数计算市场风险溢价时，通常选择有代表性的指数，例如沪深 300 指数、上海证券综合指数等，计算指数一段历史时间内的超额收益率，时间跨度可以选择 10 年以上、数据频率可以选择周数据、计算方法可以采取算术平均或者几何平均。

根据中联资产评估咨询（上海）有限公司技术中心对于中国 A 股市场的跟踪研究，并结合上述指引的规定，评估过程中选取有代表性的上证综指作为标的指数，以周为数据频率进行计算并年化至年收益率，并分别计算其算术平均值、几何平均值、调和平均值，经综合分析后确定市场期望报酬率，即 r_m=8.83%。

市场风险溢价＝r_m－r_f＝8.83%－1.86%＝6.97%

（3）资本结构的确定

被评估单位属于计算机、通信和其他电子设备制造行业，经过多年的发展，企业处于成熟期，其近年资本结构较为稳定，由于企业管理层所做出的盈利预测是基于其自身融资能力、保持资本结构稳定的前提下做出的，本次评估选择企业于评估基准日的自身稳定资本结构对未来年度折现率进行测算，计算资本结构时，股权、债权价值均基于其市场价值进行估算。

（4）贝塔系数的确定

以申万计算机-计算机设备-其他计算机设备、电子-其他电子Ⅱ-其他电子Ⅲ、

电子-消费电子-消费电子零部件及组装行业沪深上市公司股票为基础，考虑被评估企业与可比公司在业务类型、企业规模、盈利能力、成长性、行业竞争力、企业发展阶段等因素的可比性，选择适当的可比公司，以上证综指为标的指数，经查询同花顺 IFIND 资讯金融终端，以截至评估基准日的市场价格进行测算，计算周期为评估基准日前 250 周，得到可比公司股票预期无财务杠杆风险系数的估计β_u，按照企业自身资本结构进行计算，得到被评估单位权益资本的预期市场风险系数β_e。

（5）特性风险系数的确定

在确定折现率时需考虑评估对象与上市公司在公司规模、企业发展阶段、核心竞争力、对大客户和关键供应商的依赖、企业融资能力及融资成本、盈利预测的稳健程度等方面的差异，确定特定风险系数。在评估过程中，评估人员对企业与可比上市公司进行了比较分析，得出特性风险系数ε=1.50%，具体过程如下表：

风险因素	影响因素	调整系数
企业规模	企业规模和可比公司平均水平相近	0.4
企业发展阶段	企业成立时间较久，发展已经较为成熟	0.2
企业核心竞争力	企业拥有优质的客户，供应商资源，代理产品矩阵范围较大	0.2
企业对上下游的依赖程度	企业对供应商的依赖度较高	0.2
企业融资能力及融资成本	企业融资能力较强，可以按照较低融资成本进行外部融资	0.2
盈利预测的稳健程度	盈利预测符合行业发展趋势	0.2
其他因素	所处行业处于上升阶段	0.1
合计		**1.50**

（6）债权期望报酬率 r_d 的确定

债权期望报酬率是企业债务融资的资本成本，本次评估采用的资本结构是企业自身的资本结构，被评估单位在基准日及预测期内无付息债务，则债权期望报酬率 r_d 为 0%。

（7）折现率 WACC 的计算

将以上得到的各参数，代入公式，得到折现率如下表：

项目/年度	2025 年 10-12 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
所有者权益价值:E=B-D	80,500.00	80,500.00	80,500.00	80,500.00	80,500.00	80,500.00
付息债务价值:D	-	-	-	-	-	-
企业价值:B	80,500.00	80,500.00	80,500.00	80,500.00	80,500.00	80,500.00
权益比	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000
债务比	-	-	-	-	-	-
贷款加权利率	0.0350	0.0350	0.0350	0.0350	0.0350	0.0350
国债利率	0.0186	0.0186	0.0186	0.0186	0.0186	0.0186
可比公司收益率	0.0883	0.0883	0.0883	0.0883	0.0883	0.0883
适用税率	0.1500	0.1500	0.1500	0.1500	0.1500	0.1500
历史β	1.2334	1.2334	1.2334	1.2334	1.2334	1.2334
调整β	1.1540	1.1540	1.1540	1.1540	1.1540	1.1540
无杠杆β	1.0764	1.0764	1.0764	1.0764	1.0764	1.0764
权益β	1.0764	1.0764	1.0764	1.0764	1.0764	1.0764
特性风险系数	0.0150	0.0150	0.0150	0.0150	0.0150	0.0150
权益成本	0.1086	0.1086	0.1086	0.1086	0.1086	0.1086
债务成本（税后）	0.0298	0.0298	0.0298	0.0298	0.0298	0.0298
WACC	0.1086	0.1086	0.1086	0.1086	0.1086	0.1086
折现率	0.1086	0.1086	0.1086	0.1086	0.1086	0.1086

6、经营性资产评估值的确定

将得到的预期净现金流量代入式（3），得到被评估企业的经营性资产价值为 63,913.28 万元。

7、长期股权投资评估价值

本次评估是以被评估单位的合并报表口径估算其权益资本价值，从合并口径层面，被评估单位无长期股权投资单位，故被评估单位基准日的长期股权投资评估价值为：

I=0.00 万元

8、非经营性或溢余资产（负债）评估值的确定

经核实，被评估企业基准日账面存在部分资产（负债）的价值在本次估算的净现金流量中未予考虑，属本次评估所估算现金流之外的溢余或非经营性资

产（负债）。本次评估依据经审计的财务报表对该等资产（负债）价值进行单独估算，得到被评估企业基准日的溢余或非经营性资产（负债）评估价值为：

C=C1+C2=16,632.02 万元

具体情况如下表所示：

单位：万元

项目名称	基准日账面值	基准日评估值
货币资金	15,079.00	15,079.00
交易性金融资产	901.60	901.60
其他流动资产	89.40	89.40
流动类溢余/非经营性资产小计	**16,070.00**	**16,070.00**
C_1：流动类溢余/非经营性资产（负债）净值	**16,070.00**	**16,070.00**
递延所得税资产	562.26	562.26
非流动类溢余/非经营性资产小计	**562.26**	**562.26**
递延所得税负债	0.24	0.24
非流动类溢余/非经营性负债小计	**0.24**	**0.24**
C_2：非流动类溢余/非经营性资产（负债）净值	**562.02**	**562.02**
C：溢余/非经营性资产、负债净值	**16,632.02**	**16,632.02**

经核查，被评估单位经审计后的合并资产负债表中溢余或者非经营性资产负债情况如下：

基准日企业经审计的剔除最低现金保有量后的闲置货币资金账面值 15,079.00 万元，该金额本次认定为流动类溢余/非经营性资产，以账面值确认评估值，评估值为 15,079.00 万元。

基准日企业经审计的交易性金融资产中，账面值共计 901.60 万元，性质为理财基金，该金额认定为流动类溢余/非经营性资产，以账面值确认评估值，评估值为 901.60 万元。

基准日企业经审计的其他流动资产中印度成为所得税账面值共计 89.40 万元，该金额认定为流动类溢余/非经营性资产，以账面值确认评估值，评估值为 89.40 万元。

基准日企业经审计的递延所得税资产账面值共计 562.26 万元，该金额认定

为非流动类溢余/非经营性资产，以账面值确认评估值，评估值为 562.26 万元。

基准日企业经审计的递延所得税负债账面值共计 0.24 万元，该金额认定为非流动类溢余/非经营性负债，以账面值确认评估值，评估值为 0.24 万元。

9、评估结果

将所得到的经营性资产价值 P=63,913.28 万元，基准日存在的其它溢余性或非经营性资产的价值 C=16,632.02 万元，长期股权投资 I=0.00 万元，把以上数值代入式（2），得到评估对象的企业价值 B=80,545.30 万元。

被评估单位在基准日付息债务的价值 D=0.00 万元，少数股东权益的价值 M=0.00 万元，得到评估对象的股权权益价值

E=B－D－M=80,500.00 万元（百万元取整）

综上，采用收益法，得出被评估单位在评估基准日 2025 年 9 月 30 日的评估结果为：股东全部权益评估价值为 80,500.00 万元（大写人民币捌亿零伍佰万元整），较评估基准日 2025 年 9 月 30 日合并口径归属于母公司的所有者权益账面值评估增值 53,568.11 万元，增值率 198.90%。

10、结合盈利预测的详细过程，对标的资产在 2024 年、2025 年收入及利润下降的情况下，预测标的资产 2026 年至 2030 年收入及利润持续增长合理性、谨慎性与可实现性的分析，并结合报告期后标的资产的实际经营情况与期后业绩，行业政策、市场环境对标的资产经营业绩及估值的影响等，对本次收益法评估相关参数选取的谨慎性、合理性，预测过程的准确性、客观性的分析，本次交易定价的公允性，符合《重组办法》第十一条的规定的分析

（1）标的资产在2024年、2025年收入及利润下降的情况下，预测标的资产2026年至2030年收入及利润持续增长的合理性、谨慎性与可实现性

具体可参见本节“二、标的资产具体评估情况”之“（二）收益法评估情况”之“4、未来收益的确定”之“7）结合标的资产各产品历史期不同地域及不同销售模式销量波动情况、波动原因、产品及客户结构调整情况、各主要产品市场容量发展情况、下游及终端产品市场波动情况、标的资产的行业地位或市占率、客户及在手订单情况、现有产能及规划情况等，对销售数量的预测同

其产能的匹配性、相关订单及合同支撑、谨慎性和合理性分析，在2024年、2025年收入下降的情况下，预测标的资产2026年至2030年收入持续增长的合理性、谨慎性与可实现性分析”之“⑦在2024年、2025年收入下降的情况下，标的资产2026年至2030年收入持续增长的合理性、谨慎性与可实现性”内容。

（2）标的资产的实际经营情况和期后业绩情况

1）标的公司实际经营情况

A.2025 年实际经营情况

标的公司 2025 年业绩实现情况较基准日时点预测情况对比如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2025 年度预测数	实现比例
营业收入	31,768.24	31,727.53	100.13%
归属于母公司所有者的净利润	5,364.94	5,281.09	101.59%

标的公司整体经营状况较好，2025年收入完成率为100.13%，归母净利润完成率为101.59%，营业收入与归母净利润超过2025年全年预测水平。

B.2026 年 1-3 月实际经营情况

标的公司2026年1-3月业绩实现情况较基准日时点预测情况对比如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2026 年度预测数	实现比例
营业收入	8,403.00	33,446.74	25.12%
归属于母公司所有者的净利润	1,434.13	5,669.98	25.29%

标的公司2026年1-3月收入完成率为25.12%，归母净利润完成率为25.29%。标的公司预测期后业绩与本次评估收益法预测数据较为接近，预测数据基本合理。

C.标的公司主要产品经营情况

标的公司主要产品的经营数据如下：

单位：万元、台、元/台

类型	项目	2026 年 1-3 月	2025 年 10-12 月	2025 年 1-3 月
便携式数据采集终端	销量	41,791	40,843	37,621
	收入	6,721.18	6,272.60	6,358.03
	成本	4,232.36	3,963.57	3,747.44
	单价	1,608.28	1,535.78	1,690.02
	毛利率	37.03%	36.81%	41.06%
固定式数据采集终端	销量	3,569	4,303	2,150
	收入	457.21	551.12	296.30
	成本	266.86	303.64	164.33
	单价	1,281.05	1,280.78	1,378.15
	毛利率	41.63%	44.90%	44.54%
智能车载终端设备	销量	1,059	707	1,420
	收入	103.29	71.79	138.31
	成本	60.37	38.24	81.82
	单价	975.38	1,015.42	973.99
	毛利率	41.55%	46.74%	40.84%
驾培服务	销量	424,712	373,473	416,276
	收入	444.02	537.29	394.80
	成本	87.28	116.29	95.39
	单价	10.45	14.39	9.48
	毛利率	80.34%	78.36%	75.84%

结合标的公司2026年一季度经营数据，各业务板块经营基本态势良好。便携式数据采集终端2026年1-3月收入同比增长5.71%、环比增长7.15%；固定式数据采集终端2026年1-3月收入同比增长54.30%、环比下降17.04%；智能车载终端设备2026年1-3月收入同比下降25.32%、环比增长43.88%；驾培服务业务2026年1-3月收入同比增长12.47%、环比下降17.36%。环比回落主要受一季度春节假期影响。

a.主要产品的销量情况

标的公司主要产品的销量情况如下：

单位：台、次

类型	明细	2026年1-3月	2025年10-12月	2025年1-3月
智能数据采集终端业务	便携式数据采集终端	41,791	40,843	37,621
	固定式数据采集终端	3,569	4,303	2,150
智能车载业务	智能车载终端	1,059	707	1,420
	驾培服务	424,712	373,473	416,276

便携式数据采集终端业务2026年1-3月销量41,791台，业务规模呈现稳健增长态势。从全年目标完成情况看，2026年1-3月销量已完成全年预测169,997台的约24.58%，订单交付节奏平稳，市场需求持续稳定。

固定式数据采集终端业务2026年1-3月销量3,569台，业务规模呈现稳健增长态势。从全年目标完成情况看，2026年1-3月销量已完成全年预测11,317台的约31.54%，前期订单落地情况超预期，业务拓展成效显著。

2026年1-3月智能车载终端业务销量1,059台，驾培服务销量424,712次，当期数据延续了良好增长态势，标的公司在驾培领域的市场拓展成效显著，客户需求持续旺盛，已成为拉动整体业务增长的重要补充力量。

b.主要产品的单价情况

标的公司主要产品的单价情况如下：

单位：元/台、元/次

类型	明细	2026年1-3月	2025年10-12月	2025年1-3月
智能数据采集终端业务	便携式数据采集终端	1,608.28	1,535.78	1,690.02
	固定式数据采集终端	1,281.05	1,280.78	1,378.15
智能车载业务	智能车载终端	975.38	1,015.42	973.99
	驾培服务	10.45	14.39	9.48

便携式数据采集终端业务2026年1-3月单价为1,608.28元/台，较2025年10-12月的1,535.78元/台有所回升，已接近2025年1-3月的1,690.02元/台水平。固定式数据采集终端业务2026年1-3月单价为1,281.05元/台，与2025年10-12月的1,280.78元/台、2025年1-3月的1,378.15元/台水平接近。此外，境外业务主要以美元计价结算，受美元汇率阶段性贬值影响，境外单价折算为人民币后有所减少，对2026年1-3月期间综合单价造成一定影响。据中国外汇交易中心（全

国银行间同业拆借中心）数据，2025年1-9月美元兑人民币平均汇率为7.17，2026年1-3月美元兑人民币平均汇率为6.95，美元贬值率约为3.07%。

智能车载设备业务与驾培服务单价基本保持稳定，整体处于历史合理区间，定价策略未发生重大变化。

c.主要产品的毛利率情况

标的公司主要产品的毛利率情况如下：

类型	明细	2026年1-3月	2025年10-12月	2025年1-3月
智能数据采集终端业务	便携式数据采集终端	37.03%	36.81%	41.06%
	固定式数据采集终端	41.63%	44.90%	44.54%
智能车载业务	智能车载终端	41.55%	46.74%	40.84%
	驾培服务	80.34%	78.36%	75.84%

便携式数据采集终端业务2026年1-3月毛利率为37.03%，略高于2025年10-12月毛利率36.81%、较2025年1-3月的41.06%有所回落。期后毛利率较历史期回落主要原因：①境外业务主要以美元计价结算，受美元汇率阶段性贬值影响，境外收入折算为人民币后有所减少，而产品生产、采购成本均以人民币核算，汇率变动导致毛利率下降；②历史期的存量长单，在后续内存等核心原材料涨价背景下，单位成本上行影响产品毛利率。2026年1-3月产品平均单价为1,608.28元/台，较2025年10-12月产品平均单价1,535.78元/台有所回升，侧面印证标的公司已逐步将内存带来的成本上升传导至下游。

固定式数据采集终端业务2026年1-3月毛利率为41.63%，较2025年10-12月的44.90%、2025年1-3月的44.54%略有回落，整体保持稳定。毛利率波动主要是由于境外业务主要以美元计价结算，受美元汇率阶段性贬值影响，境外收入折算为人民币后有所减少，而产品生产、采购成本均以人民币核算，汇率变动导致毛利率下降。

智能车载终端业务2026年1-3月毛利率为41.55%，较2025年10-12月的46.74%有所回落、高于2025年1-3月的40.84%，整体处于历史期合理区间。驾培服务2026年1-3月毛利率为80.34%，较2025年10-12月的78.36%、2025年1-3月的75.84%显著提升，主要系前期投入的智能车载设备已基本折旧完毕，后续

服务成本主要为少量维护费用成本，单位服务成本随业务规模扩大持续摊薄，带动毛利率大幅改善并维持在高位水平。

d.主要产品的毛利情况

标的公司主要产品的毛利情况如下：

单位：万元

类型	明细	2026 年 1-3 月	2025 年 10-12 月	2025 年 1-3 月
智能数据采集终端业务	便携式数据采集终端	2,488.82	2,309.03	2,610.59
	固定式数据采集终端	190.35	247.48	131.97
智能车载业务	智能车载终端	42.92	33.55	56.48
	驾培服务	356.74	421.00	299.41

便携式数据采集终端业务2026年1-3月毛利为2,488.82万元，较2025年10-12月的2,309.03万元有所回升，已接近2025年1-3月的2,610.59万元水平。固定式数据采集终端业务2026年1-3月毛利为190.35万元，虽较2025年10-12月的247.48万元有所下降，但较2025年1-3月的131.97万元同比上涨44.23%。智能车载设备业务与驾培服务毛利基本保持稳定，整体处于向上趋势。

标的公司2025年10-12月、2026年1-3月毛利总额基本实现预测目标，盈利表现符合预期。期后标的公司整体销量稳步抬升，营业收入随订单投放有序增长，核心产品销量及营收同比呈现良好增长态势。虽受上游内存价格上涨、海外业务美元汇率波动影响，部分产品毛利率有所回落，但依托标的公司较强的成本传导能力及叠加整体出货量增长对冲压力，综合毛利水平保持平稳，毛利总额足额达成前期预测目标，经营盈利韧性充足。阶段性业绩兑现有力印证了盈利预测假设的合理性，标的公司经营基本面持续修复、整体发展态势向好。

2）标的公司期后业绩情况

A.标的公司期后主要产品的经营数据

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月（未审）	2026 年度预测数	实现比例
营业收入	19,200.27	33,446.74	57.41%
净利润	3,054.70	5,669.98	53.87%

标的公司2026年1-6月收入完成率为57.41%，净利润完成率为53.87%，标的公司期后业绩与本次评估收益法预测数据较为接近，预测数据基本合理。

B.标的公司期后在手订单情况

单位：台

区域	2026 年 7 月 31 日	2026 年 5 月 31 日	2026 年 4 月 30 日
境内	10,335	12,818	14,695
境外	12,532	24,755	18,688
合计	**22,867**	**37,573**	**33,383**

截至 2026 年 7 月 31 日，标的公司智能数据采集终端在手订单合计 22,867 台，整体在手订单储备充足，后续收入释放确定性较强，在手订单相较 2026 年 5 月 31 日减少主要系因为订单已陆续交付并确认收入。

（3）行业政策、市场环境变化对标的资产经营业绩及估值的影响

本次交易选用收益法作为评估结论，评估机构在评估过程中已严格遵循相关法规及执业准则，履行了勤勉尽责的评估义务。2025年预测毛利率为42.12%，实际毛利率为42.35%，接近于预期水平，由于部分原材料价格上涨及市场竞争变化导致，致使标的公司期后采购的部分原材料价格相较报告期内有所上涨，但未对标的公司生产经营活动造成重大不利影响。

预测期内随着行业政策的整体利好、内存供应及价格波动问题的逐渐缓解，以及行业整体发展态势较好的市场环境显现，预测期内毛利率可实现性较高，标的公司的经营业绩和估值具备良好的可实现性。

（4）本次收益法评估相关参数选取具备合理性、谨慎性

1）营业收入增长率的合理性及谨慎性

标的公司2024年智能数据采集终端业务收入增长率-12.57%，2024年收入负增长，主要系标的公司主动缩减境内低毛利业务，导致境内收入下降。预测期内对标的公司智能数据采集终端业务进行谨慎、合理预测后，2026年-2030年复合增长率为5.71%，低于QYResearch预计行业年复合增长率6.59%，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、谨慎性。

标的公司2024年智能车载业务收入增长率27.56%，预测期内对标的公司智

能车载业务进行谨慎、合理预测后，2026年-2030年复合增长率为5.47%。2024年我国新注册登记机动车3,583.00万辆，新领证驾驶人2,226.00万人，标的公司2025年学员卡激活数量约38万张，当前业务规模在全国市场中占比较低。我国机动车保有量与驾驶人群体持续保持增长态势，驾驶培训需求基数庞大、市场空间充足，行业整体仍具备广阔的发展前景，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、谨慎性。

标的公司2024年配件、模块及组件业务收入增长率-33.46%，主要系标的公司战略重心逐步聚焦终端产品，优先将模组资源用于自有便携式数据采集终端生产，对外模组销售规模相应收缩。预测期内对标的公司配件、模块及组件业务进行谨慎、合理预测后，2026年-2030年复合增长率为2.00%，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、谨慎性。

标的公司2024年服务业务收入增长率-5.93%，主要系标的公司优化与各地经销商的合作分工模式，逐步由经销商承接部分服务业务，服务收入规模相应收缩。预测期内对标的公司服务收入业务进行谨慎、合理预测后，2026年-2030年复合增长率为2.00%，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、谨慎性。

2）毛利率的合理性和谨慎性

标的公司智能数据采集业务2023年、2024年、2025年1-9月毛利率分别为33.30%、40.06%和39.87%，预测期各年度毛利率介于38.79%-39.42%之间，低于2024年和2025年1-9月水平，预测期毛利率较为谨慎，具备合理性、谨慎性。

标的公司智能车载业务2023年、2024年、2025年1-9月毛利率分别为66.55%、66.12%、65.88%，预测期各年度毛利率介于54.36%-61.92%区间，低于2024年和2025年1-9月水平，预测期毛利率较为谨慎，具备合理性、谨慎性。

标的公司配件、模块及组件业务2023年、2024年、2025年1-9月毛利率分别为49.87%、50.47%、53.93%，预测期各年度毛利率介于39.47%-43.52%区间，低于2024年和2025年1-9月水平，预测期毛利率较为谨慎，具备合理性、谨慎性。

标的公司服务收入2023年、2024年、2025年1-9月毛利率分别为58.12%、

40.45%、44.80%，预测期各年度毛利率介于35.31%-35.86%区间，低于2024年和2025年1-9月水平，预测期毛利率较为谨慎，具备合理性、谨慎性。

3）期间费用预测的合理性和谨慎性

预测期各项期间费用的预测与行业发展特征以及标的公司自身实际经营情况相符，期间费用的预测具有合理性和谨慎性。

4）折现率预测的合理性和谨慎性

根据《监管规则适用指引——评估类第1号》的要求，在确定贝塔系数时应当遵循以下要求：一是应当综合考虑可比公司与被评估企业在业务类型、企业规模、盈利能力、成长性、行业竞争力、企业发展阶段等多方面的可比性，合理确定关键可比指标，选取恰当的可比公司，并应当充分考虑可比公司数量与可比性的平衡；二是应当结合可比公司数量、可比性、上市年限等因素，选取合理时间跨度的贝塔数据；三是应当在资产评估报告中充分披露可比公司的选取标准及公司情况、贝塔系数的确定过程及结果、数据来源等。

本次收益法评估折现率确定过程中，以申银万国行业类的其他计算机设备、其他电子III、消费电子零部件及组装行业的上市公司为基础，剔除了存在退市风险警示或其他风险警示的上市公司、北交所、首发上市日期距离评估基准日短于五年的上市公司以及主营业务与标的公司关联度较低的上市公司。

以上证综指为标的指数，以评估基准日前250周至评估基准日的市场价格进行测算，并结合各可比公司资本结构进行调整，计算得到标的公司预期无财务杠杆风险系数的估计βu。随后，按照标的公司预测期内资本结构进行计算，得到标的公司权益资本的预期市场风险系数βe。标的公司权益资本的预期市场风险系数βe=1.0764。

本次评估在确定折现率时需考虑标的公司与上市公司在公司规模、企业发展阶段、核心竞争力、对大客户和关键供应商的依赖、企业融资能力及融资成本、盈利预测的稳健程度等方面的差异，确定特性风险系数。在评估过程中，评估人员对企业与可比上市公司进行了比较分析，得出特性风险系数ε=1.50%。

本次评估所采用的折现率为10.86%。对比2023-2025年99单采用收益法进

行评估的案例所选取的折现率水平，本次折现率处于平均水平，且高于2025年平均折现率选取水平。本次折现率预测相对审慎，具备合理性。2023-2025年度交易案例平均折现率水平如下：

年度	平均折现率水平
2023	10.16%
2024	10.99%
2025	9.40%
平均值	10.19%
标的公司	10.86%

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，关键参数确定思路较为合理，本次评估整体折现率取值具备合理性和谨慎性。

（5）本次交易定价公允，符合《重组办法》第十一条规定

综合前述截至回函日标的资产的实际经营情况与期后业绩，行业政策、市场环境，本次收益法评估结论与标的公司盈利特征及行业逻辑相匹配。同时，期后业绩实现情况显示评估结论具有谨慎性与合理性。据此，本次收益法评估结果用于交易定价参考公允、合理，依据充分。

从维护上市公司及中小股东合法权益角度看，本次交易标的资产交易价格以评估机构出具的评估报告所确定的评估值为依据，经各方协商一致确定，定价遵循公开、公平、公正原则，不存在损害上市公司及其股东利益的情形；同时，公司已制定填补即期回报的相关措施，控股股东、实际控制人及全体董事、高级管理人员已就相关措施出具承诺，有利于保护中小股东权益。据此，本次交易符合《重组办法》第十一条的相关规定。

三、董事会关于评估合理性及定价公允性分析

公司董事会在充分了解本次交易有关评估事项后，就评估机构的独立性、评估假设前提的合理性、评估方法与评估目的的相关性及评估定价的公允性发表如下意见：

（一）评估机构的独立性、评估假设前提的合理性及评估方法与目的的相关性

1、评估机构的独立性

中联评估符合《中华人民共和国证券法》规定条件。除正常业务关系外，评估机构及经办评估师与公司、交易对方、标的公司均不存在关联关系，不存在除专业收费外的现实的和可预期的利害关系，评估机构具有独立性。

2、评估假设前提的合理性

中联评估对标的资产所设定的评估假设前提按照国家有关法律、法规和规范性文件的规定执行，遵循了市场通用的惯例或准则，符合评估对象的实际情况，评估假设前提具有合理性。

3、评估方法与评估目的的相关性

本次评估的目的是为本次交易提供合理的作价参考依据。评估机构实际评估的资产范围与委托评估的资产范围一致；评估机构在评估过程中实施了相应的评估程序，遵循了独立性、客观性、科学性、公正性等原则，运用了合规且符合标的资产实际情况的评估方法，选用的参照数据、资料可靠；资产评估价值公允、准确。评估方法选用恰当，评估结论合理，评估方法与评估目的具有相关性。

4、评估结果具有公允性

本次评估实施了必要的评估程序，中联评估遵循了独立性、客观性、科学性、公正性等原则，运用了合规且符合评估资产实际情况的评估方法，选用的参照数据、资料可靠，资产评估价值公允、准确。本次交易的最终作价以中联评估出具的《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，交易价格合理、公允、公平，符合相关法律、法规、规范性文件及《公司章程》的规定，不会损害公司及股东特别是中小股东的利益。

综上所述，公司本次重大资产重组事项中所委托的评估机构中联评估具有独立性，评估假设前提合理，评估方法与评估目的的相关性一致，出具的《评估报告》的评估结论合理，评估定价公允。

（二）标的资产评估依据的合理性

标的公司的未来财务数据预测是以其历史业绩为基础，遵循国家现行的有关法律、法规，根据宏观经济、政策、企业所属行业的现状与前景、发展趋势，并分析了其各自面临的优势与风险，尤其是所面临的市场环境和未来的发展前景及潜力，并参考各自未来发展规划，经过综合分析确定的，具备合理性。

（三）交易标的后续经营过程中的政策、宏观环境、技术、行业、重大合作协议、经营许可、技术许可、税收优惠等方面变化趋势、应对措施及其对评估值的影响

在可预见的未来发展时期，标的公司后续经营过程中政策、宏观环境、技术、行业、重大合作协议、经营许可、技术许可、税收优惠等方面尚无发生重大不利变化的迹象，其变动趋势对成为信息的估值水平没有重大不利影响。同时，董事会将会根据行业宏观环境、产业政策、税收政策等方面的变化采取合适的应对措施，保证标的资产经营发展的稳定。

（四）评估结果敏感性分析

在收益法模型中，收入规模、毛利率以及折现率均对评估值有较大影响，因此本次对收入规模、毛利率以及折现率做了敏感性分析，其中收入规模的敏感性分析中，考虑了营业收入与成本、费用、税金等的联动作用，分析结果如下：

单位：万元

指标	变动率	评估值	评估变动额	评估值变动率
主营业务收入	-3%	78,900.00	-1,600.00	-2.03%
	-2%	79,400.00	-1,100.00	-1.39%
	-1%	80,000.00	-500.00	-0.63%
	0%	80,500.00	-	-
	1%	81,100.00	600.00	0.74%
	2%	81,700.00	1,200.00	1.47%
	3%	82,200.00	1,700.00	2.07%
毛利率	-3%	76,600.00	-3,900.00	-5.09%
	-2%	77,900.00	-2,600.00	-3.34%
	-1%	79,200.00	-1,300.00	-1.64%
	0%	80,500.00	-	-

指标	变动率	评估值	评估变动额	评估值变动率
	1%	81,900.00	1,400.00	1.71%
	2%	83,200.00	2,700.00	3.25%
	3%	84,500.00	4,000.00	4.73%
折现率	-1%	81,200.00	700.00	0.86%
	0%	80,500.00	-	-
	1%	79,900.00	-600.00	-0.75%

（五）本次交易定价未考虑显著可量化的协同效应的说明

由于本次交易尚未完成，且协同效应受到市场环境以及后续整合效果的影响，上市公司董事会认为标的公司与上市公司现有业务之间的协同效应难以量化，因此从谨慎性角度出发，本次交易定价并未考虑上述因素。

（六）交易定价的公允性分析

1、资产定价为市场化定价，交易价格公允

本次交易拟购买资产为成为信息 100.00%股权。根据中联评估出具的《资产评估报告》，评估机构采用资产基础法和收益法两种评估方法对成为信息股东全部权益价值进行评估，最终选取收益法评估结果作为评估结论。截至评估基准日 2025 年 9 月 30 日，成为信息全部股东权益评估值为 80,500.00 万元，相比合并口径归属于母公司的所有者权益账面值评估增值 53,568.11 万元，增值率 198.90%。基于上述评估结果，考虑到相关减资事项，经上市公司与交易对方充分协商，本次交易标的资产的最终交易价格为 71,500.00 万元。

本次交易最终交易定价以评估机构出具的评估值为参考，并经上市公司与交易对方基于标的公司历史业绩、未来发展战略与规划、行业发展趋势、业绩承诺及补偿等多项因素综合协商确定，定价过程经过了充分市场博弈，交易定价合理、公允，未损害中小投资者利益。

2、本次交易定价与同行业上市公司情况相比，交易价格公允

标的公司主要产品包括便携式数据采集终端、固定式数据采集终端、超高频 RFID 模块以及智能车载终端设备等，选取的国内同行业可比上市公司包括优博讯、新大陆、远望谷，前述同行业可比上市公司的主营业务、可比产品或业

务等具体情况如下：

证券代码	证券简称	主营业务	可比产品或业务
300531.SZ	优博讯	为提供以智能移动终端为载体的行业智能移动信息化应用解决方案	智能数据终端（PDA）、智能支付终端（智能 POS）、智能自动化装备
000997.SZ	新大陆	集智能终端、大数据处理能力、数据场景运营能力为一体的数字化服务商	智能感知识别终端业务
002161.SZ	远望谷	RFID 技术、产品和整体解决方案供应商	RFID 标签打印机、RFID 手持机等

标的公司及同行业可比上市公司市盈率的对比情况如下：

证券简称	证券代码	静态市盈率（倍）	市净率（倍）
优博讯	300531.SZ	-39.80	4.26
新大陆	000997.SZ	29.66	4.17
远望谷	002161.SZ	202.69	3.36
平均值（剔除负值）		**116.18**	**3.93**
成为信息		**13.01**	**2.99**

注 1：上述静态市盈率为截至 2025 年 9 月 30 日的数据，计算公式为 2025 年 9 月 30 日收盘价市值÷2024 年归属于母公司所有者净利润。成为信息的静态市盈率=100%股权评估价值÷2024 年归属于母公司所有者净利润。

注 2：上述市净率为截至 2025 年 9 月 30 日的数据，计算公式为 2025 年 9 月 30 日收盘价市值÷2025 年 9 月 30 日归母净资产。成为信息的市净率=100%股权评估价值÷2025 年 9 月 30 日归属于母公司所有者净利润。

标的公司的静态市盈率及市净率均低于同行业上市公司平均水平，主要系标的公司所处发展阶段不同、非流动性溢价折扣影响且由于可比公司均为规模较大的上市公司，具有合理性。因此，本次交易定价与同行业上市公司情况相比，不存在损害上市公司及中小股东利益的情况。

3、本次交易定价与可比交易案例情况相比，交易价格公允

本次交易选取近年来上市公司以发行股份方式收购与标的公司相同业务或产品的并购案例作为可比交易，但由于 A 股市场上的并购案例中不存在与标的公司主营业务、所处行业以及应用领域完全一致的并购标的，因此本次交易的可比交易扩大选取范围至：

（1）标的公司所处行业为计算机、通信和其他电子设备制造业；

（2）主要产品包括电子整机设备、模块产品；

（3）交易已完成的相关案例。

经查询可比交易公开信息，可比交易标的公司的静态市盈率与标的公司静态市盈率等对比情况如下：

收购方	标的资产	标的资产主营业务/产品	评估基准日	100%股权评估价值（万元）	静态市盈率（倍）	市净率（倍）
烽火电子	长岭科技98.3950%股权	雷达及配套部件的研发、生产及销售	2023/9/30	122,514.97	20.17	1.46
广和通	锐凌无线51%股权	车载无线通信模块	2021/3/31	51,764.00	7.50	1.17
纳思达	奔图电子100%股权	打印机芯片及整机	2020/12/31	660,300.00	23.33	6.41
平均值					**17.00**	**3.01**
标的公司					**13.01**	**2.99**

注1：静态市盈率=100%股权评估价值÷评估基准日最近一年归属于母公司所有者净利润；

注2：市净率=100%股权评估价值÷评估基准日归母净资产。

标的公司的静态市盈率低于可比交易案例的平均水平，市净率与可比交易案例的平均水平较为接近，估值差异主要系由于计算机、通信和其他电子设备制造行业的收购标的业务类型不同，标的公司估值水平处于合理范围内。因此，本次交易定价与可比交易情况相比，不存在损害上市公司及中小股东利益的情况。

（七）交易定价与评估结果是否存在较大差异

根据中联评估出具的评估报告，成为信息的股东全部权益在评估基准日的评估结果80,500万元。2025年9月16日，成为信息召开股东会并作出决议，拟由全体股东同比例减少注册资本计2,952.37万元，减资对价为9,000万元（其中注册资本减少2,952.37万元，资本公积减少6,047.63万元），该减资事项于2025年11月10日，获得深圳市市场监管局核准。考虑到前述减资事项，经交易双方协商，成为信息100%股权交易作价71,500万元，与评估结果不存在较大差异。

第七节 本次交易合同的主要内容

一、《深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买深圳市成为信息股份有限公司股权的协议书》的主要内容

（一）合同主体与签订时间

2025 年 10 月 17 日，亿道信息（甲方）与汪涛（乙方一）、张红梅（乙方二）、深圳市成为科技合伙企业（有限合伙）（乙方三）、蒋松林（乙方四）、杨海波（乙方五）、深圳市成为一号投资合伙企业（有限合伙）（乙方六）、深圳市成为二号投资合伙企业（有限合伙）（乙方七）、张虎（乙方八）、深圳市成为三号投资合伙企业（有限合伙）（乙方九）签署了《深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买深圳市成为信息股份有限公司股权的协议书》。

乙方（一）至（九）合称乙方，上述任何一方当事人以下单称“一方”，合称“双方”。

（二）本次交易方案

甲方拟通过向乙方发行股份及支付现金相结合的方式购买其持有的成为信息 100%股权，同时募集配套资金。交易完成后，甲方将持有成为信息 100%的股权。

（三）标的资产

标的资产为乙方合法持有的成为信息 100%的股份。

（四）交易价格及支付

1、交易价格

各方确认，标的资产作价应在甲方聘请的具备《证券法》等法律法规及中国证监会规定的从事证券服务业务条件的会计师事务所、评估机构进行审计和评估后，由交易双方根据审计和评估结果并结合中国证监会、深交所的相关要求协商确定。各方确认并同意，待标的资产的审计和评估结果确定后，双方将签署补充协议以最终确定标的资产的作价、对价支付方式及金额。如果中国证监会、深交所要求对本次交易方案做出调整的，各方协商一致后，可通过订立

补充协议的方式调整本次交易方案。

2、支付方式

本次交易价款由甲方以发行股份和现金两种方式进行支付。

现金支付方式：如本次发行股份购买资产、募集配套资金顺利实施完毕，甲方需在配套募集资金到账之日起 10 个工作日内，向乙方支付现金，若配套募集资金失败或募集金额不足以支付该交易对价，甲方应以自有资金补足。

（五）股份发行与认购

1、发行股份的种类和面值

甲方本次发行的方式为向乙方发行股份，所发行股份的种类为境内上市人民币普通股（A 股），每股面值为 1.00 元。

2、发行价格

本次股份发行价格不得低于甲方关于本次交易事宜的首次董事会决议公告日前 20 个、60 个、120 个交易日甲方股票的交易均价的 80%。经计算，甲方审议本次交易事宜的第四届第十二次董事会决议公告日前 20 个、60 个、120 个交易日公司股票的交易均价分别为：46.49 元、46.24 元、49.65 元。经交易各方协商，本次发行的新增股份的发行价格按每股人民币 37.00 元确定。

3、发行数量

本次发行股份购买资产发行的股份数量=股份支付对价金额÷发行价格，若经上述公式计算的具体发行数量为非整数，则不足一股的，乙方自愿放弃。

最终发行的股份数量以中国证监会同意注册的文件为准。在定价基准日至发行日期间，甲方如有派息、配股、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项，本次发行数量将按照证监会及深交所的相关规定作相应调整。具体调整方式以甲方股东会决议内容为准。

（六）滚存利润安排

本次发行前甲方产生的滚存未分配利润由本次发行后的新老股东共同享有。

交易基准日后至交割日期间，成为信息不得分配利润。本次交易交割完成

后，则成为信息的滚存未分配利润由甲方享有。

（七）期间损益归属

自交易基准日起至交割日的期间为过渡期间。交易双方同意，标的资产在过渡期间形成的期间盈利、收益由甲方享有，期间亏损、损失由乙方承担，乙方应以连带责任方式共同向甲方以现金方式补足，亏损数额经甲方聘请的审计机构审计确定后的 10 个工作日内支付。乙方内部承担补偿额按其在本次交易前持有成为信息的股份比例分担。

双方确认，如乙方未在经甲方聘请的审计机构审计确定后的 10 个工作日内支付过渡期间的亏损，则相应的金额甲方有权直接从交易对价中扣减；如若交易对价不足扣减过渡期亏损、损失，则甲方有权要求乙方继续补足。

在交割日起 30 日内，由甲方聘请具有证券期货相关业务资格的审计机构出具成为信息交割审计报告，对成为信息在交易基准日至交割日期间的损益进行审计确认，若交割日为当月 15 日（含 15 日）之前，则损益审计基准日为上月月末；若交割日为当月 15 日之后，则损益审计基准日为当月月末。

（八）人员及其他事宜安排

本次交易完成后，标的公司将成为甲方的全资子公司。标的公司应按法律法规以及甲方的管理要求，修改其公司章程。

本次交易完成后，上市公司按照《中华人民共和国公司法》、本次交易完成后适用的标的公司《公司章程》、上市公司内部控制管理制度及其他有关法律、法规规定提名及选任标的公司董事和监事。

标的公司总经理将继续由标的公司现任总经理担任，标的公司的财务负责人将由上市公司推荐；标的公司董事会/执行董事根据总经理的提名决定聘任或解聘除财务负责人外的副总经理等高级管理人员，总经理决定聘任或解聘各业务条线负责人。

本次交易完成后，上市公司同意保持标的公司核心管理层和业务团队的相对稳定，标的公司总经理有义务采取相应措施，保持标的公司核心管理层和业务团队的相对稳定。

各方一致同意，在业绩承诺期内，应维持标的公司经营管理稳定，甲方不得作出要求标的公司对外提供财务资助等以控股股东地位损害标的公司利益的行为。

本次交易完成5年内，乙方及其关联方承诺并保证不从事/新增（包括但不限于投资设立、协议控制、任职（在甲方或目标公司任职除外）、担任顾问等各种方式）与目标公司研发、生产、销售等相同或相似业务（与目标公司构成竞争或可能构成竞争的业务）；乙方及标的公司主要管理团队、核心技术人员（具体人员详见“附件一：主要管理团队及核心技术团队人员名单”，下同）应当在交割日或者之前与标的公司分别签订终止期限不早于本次交易完成之日起3年的劳动合同及保密协议，该等人员的薪酬待遇需事先取得甲方书面同意。

（九）交割

各方同意，在本次交易获得中国证监会同意注册后5个工作日内应启动标的公司变更为有限责任公司的工作。为标的公司变更为有限责任公司和标的资产过户之目的，乙方同意配合签署与之相关的工商变更登记法律文件，且乙方承诺就标的公司关于本次交易事宜的股东（大）会上投赞成票。各方应在标的公司变更为有限责任公司后10个工作日内完成根据标的公司的组织文件和有关法律规定办理标的资产过户至甲方所需的全部文件，并在标的公司改制为有限责任公司后10个工作日内向市场监管机关提交标的资产过户申请。

（十）不可抗力

如果本协议任何一方在本协议签订之后因任何不可抗力的发生而不能履行本协议，受不可抗力影响的一方应在不可抗力发生之日起的十个工作日之内通知另一方，该通知应说明不可抗力的发生并声明该事件为不可抗力。同时，遭受不可抗力一方应尽力采取措施，减少不可抗力造成的损失，努力保护对方的合法权益。

在发生不可抗力的情况下，双方应进行磋商以确定本协议是否继续履行、或延期履行、或终止履行。不可抗力消除后，如本协议仍可以继续履行的，双方仍有义务采取合理可行的措施履行本协议。受不可抗力影响的一方应尽快向对方发出不可抗力消除的通知，而另一方收到该通知后应予以确认。

如发生不可抗力致使本协议不能履行，则本协议终止，遭受不可抗力的一方无须为前述因不可抗力导致的本协议终止承担责任。由于不可抗力而导致本协议部分不能履行、或者延迟履行的，受不可抗力影响的一方不应就部分不能履行或者延迟履行本协议承担任何违约责任。

（十一）违约责任

除本协议其它条款另有约定外，本协议任何一方违反其在本协议项下的义务或其在本协议中作出的陈述、保证及承诺，而给对方造成损失的，应当赔偿其给对方所造成的全部损失。

正式协议签订后，如因任一方主观原因或故意，导致本次交易终止或失败，该方应赔偿由此给对方造成的相关损失，包括但不限于对方所支付的本次交易中介费用、税费等，具体由双方另行约定。

如因乙方违反其于本协议中的相关保证或承诺事项，或向甲方提供虚假材料或存在虚假销售、财务造假情况，甲方有权随时、无条件终止本次交易并有权要求乙方及标的公司赔偿损失。

任何一方未按照本协议约定日期履行金钱给付义务或者可量化为金钱的给付义务，则需要按照万分之三每日支付违约金，直至实际支付日为止。

乙方（一）、乙方（二）作为目标公司实际控制人，乙方（一）、乙方（二）应对乙方之违约责任、因标的公司或有负债产生的赔偿责任等情形承担连带责任。

二、《<深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买深圳市成为信息股份有限公司股权的协议书>之补充协议》的主要内容

（一）合同主体与签订时间

2026 年 1 月 26 日，亿道信息（甲方）与汪涛（乙方一）、张红梅（乙方二）、深圳市成为科技合伙企业（有限合伙）（乙方三）、蒋松林（乙方四）、杨海波（乙方五）、深圳市成为一号投资合伙企业（有限合伙）（乙方六）、深圳市成为二号投资合伙企业（有限合伙）（乙方七）、张虎（乙方八）、深圳市成为三号投资合伙企业（有限合伙）（乙方九）签署了《<深圳市亿道信息股份有限公司发行股

份及支付现金购买深圳市成为信息股份有限公司股权的协议书>之补充协议》。

乙方（一）至（九）合称乙方，上述任何一方当事人以下单称“一方”，合称“双方”。

（二）本次交易具体方案

甲方拟通过向乙方发行股份及支付现金相结合的方式购买其持有的成为信息 100%股份，甲方应向乙方支付的交易对价中的 41,400 万元以发行股份的方式支付、30,100 万元以现金方式支付。

甲方拟采用询价发行方式向不超过 35 名符合条件的特定对象非公开发行股份募集配套资金，该等配套资金将用于支付本次交易的现金对价、中介机构费用、相关税费等。

本次交易共包括前述两个环节，募集配套资金以本次发行股份及支付现金购买资产的实施为前提，但本次发行股份及支付现金购买资产不以募集配套资金的实施为前提，最终募集配套资金是否足额募集，不影响本次发行股份及支付现金购买资产行为的实施。

如果证监会、深交所要求对本次交易方案做出调整的，双方协商一致后，可通过订立补充协议的方式调整本次交易方案。

（三）交易价格及支付

成为信息 100%股份整体作价 71,500.00 万元，双方协商一致同意并确认，本次交易中，甲方以股份方式支付的对价为 41,400 万元，根据甲方发行价格 37.00 元/股计算，甲方拟向乙方发行的总股份数量为 11,189,184 股股份；甲方以现金方式支付的对价为 30,100 万元。乙方各方可获得甲方所支付的股份对价及现金对价的具体如下表（计算结果如出现不足 1 股的尾数舍去取整，差额部分计入甲方资本公积，最终发行的股份数量以深交所审核通过、证监会同意注册的数量为准）：

乙方名称	交易对价总额（万元）	其中股份对价（万元）	发行股份数量（股）	其中现金对价（万元）
汪涛	26,811.07	15,524.17	4,195,722	11,286.90
张红梅	21,257.16	12,308.34	3,326,579	8,948.82

乙方名称	交易对价总额（万元）	其中股份对价（万元）	发行股份数量（股）	其中现金对价（万元）
成为科技	7,865.00	4,554.00	1,230,810	3,311.00
蒋松林	5,005.00	2,898.00	783,243	2,107.00
杨海波	3,575.00	2,070.00	559,459	1,505.00
成为二号	2,362.79	1,368.10	369,757	994.68
成为一号	1,953.67	1,131.21	305,733	822.45
张虎	1,430.00	828.00	223,783	602.00
成为三号	1,240.31	718.17	194,098	522.14
合计：	**71,500**	**41,400**	**11,189,184**	**30,100**

（四）股份对价交割安排

双方同意，自交割日起 10 个工作日内，甲方应聘请具有证券期货相关业务资格的会计师事务所就乙方在本次发行中认购甲方向其发行的股份所支付的对价进行验资并出具验资报告，并于验资报告出具后 15 个工作日内向深交所和中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司申请办理将甲方向乙方发行的股份登记至乙方名下的手续。

（五）现金对价支付安排

双方一致同意，将《发行股份及支付现金购买资产协议》第 4.2.3 项修订为：

“双方一致确认及同意，甲方将根据本次交易募集配套资金的具体情况，向乙方各方支付现金对价：

各方同意，甲方应当在不迟于标的公司改制设立有限公司之日起 10 个工作日内，向各乙方支付与其因本次交易承担的税款金额相等的现金对价。各方一致同意，乙方（一）、乙方（二）、乙方（四）、乙方（五）及乙方（八）因本次交易需要承担的个人所得税，由甲方在前述期限内直接代扣代缴并向各乙方提供完税凭证，即视为甲方履行了对应金额的现金对价支付义务。乙方（三）、乙方（六）、乙方（七）及乙方（九）应在收到甲方支付款项后自行申报纳税，并在纳税后 3 日内向甲方提供完税凭证。

若本次交易募集配套资金事项获得证券监管部门核准且甲方募足配套融资款项的，则甲方应在标的资产完成交割且本次交易募集配套资金《验资报告》

出具后的 10 个工作日内向乙方各方支付剩余现金对价。

虽有上述约定，但如标的资产交割后 70 个工作日内，上市公司未完成配套资金的募集（包括但不限于：本次交易募集配套资金事项获得证券监管部门核准但甲方未在核准批文有效期内募足配套融资款项或本次交易募集配套资金事项未获得证券监管部门核准的），则甲方应在标的资产交割日起的 90 个工作日内，向乙方支付现金对价，待募集资金到位（如有）后再予以置换。”

（六）不可抗力

双方一致同意，就《发行股份及支付现金购买资产协议》第十四条“不可抗力”补充约定如下：

“本协议所指的不可抗力事件，是指在协议签订日后发生的、受影响一方无法合理控制、无法预见、即使预见亦不可避免且无法克服，导致该方部分或完全无法履行本协议项下义务的任何客观情况。包括但不限于：

（1）自然灾害：如地震、洪水、台风等；

（2）社会异常事件：如战争（无论是否宣战）、暴乱、罢工、瘟疫等；

（3）重大政策与法律变更：国家法律、政策的重大调整；

（4）国际贸易环境剧变：包括但不限于直接或间接的贸易对象国实施的关税政策、出口管制、经济制裁等贸易限制措施，导致标的公司主要出口市场或供应链在实质上受到禁止或限制；

（5）其他惯常能够视为不可抗力事件的情况。

若因出现不可抗力事件需对本次交易的相关安排进行调整的，双方应当进行友好协商；若根据法律法规的规定，或交易所、证监会的有关规定，相关事项不允许双方以协商方式调整的，则应当以交易所、证监会明确的情形或法院判决认定为准。”

三、《深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买深圳市成为信息股份有限公司股权之业绩补偿协议》的主要内容

（一）合同主体与签订时间

2026 年 1 月 26 日，亿道信息（甲方）与汪涛（乙方一）、张红梅（乙方二）、蒋松林（乙方三）、杨海波（乙方四）、张虎（乙方五）、深圳市成为一号投资合伙企业（有限合伙）（乙方六）、深圳市成为二号投资合伙企业（有限合伙）（乙方七）、深圳市成为三号投资合伙企业（有限合伙）（乙方八）、黄秀清（乙方九）、李世杰（乙方十）、马晴（乙方十一）、蔡宪智（乙方十二）、黄启凤（乙方十三）、刘森林（乙方十四）、深圳市成为科技合伙企业（有限合伙）（丙方）签署了《深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买深圳市成为信息股份有限公司股权之业绩补偿协议》。

以上各方单独称为“一方”，合称为“各方”，乙方（一）至乙方（十四）合称为“补偿义务人”或“乙方”。

（二）盈利承诺期限

补偿义务人就标的公司实现的盈利承诺期限为 2026 年度、2027 年度、2028 年度（以下简称“盈利承诺期”或“业绩承诺期”）。

（三）盈利承诺数额的确定

补偿义务人向甲方承诺，目标公司 2026 年度实现的净利润数额（前述净利润数额指合并报表口径下扣除非经常性损益前后归属于母公司所有者净利润数额孰低为准，下同）不低于 5,700 万元，2027 年度实现的净利润数额不低于 6,000 万元，2028 年度实现的净利润数额不低于 6,300 万元，累积不低于 18,000 万元。

（四）实际利润数额与标的资产减值的确定

各方同意，甲方应聘请具有证券期货相关业务资格的审计机构就目标公司 2026 年度、2027 年度、2028 年度实现的净利润数额分别出具专项审计报告进行确认，专项审计报告应与甲方 2026 年度、2027 年度、2028 年度审计报告同时出具。

各方同意，应在 2028 年度目标公司专项审计报告出具后 45 日内，对标的资产进行减值测试，并由甲方聘请具有证券期货相关业务资格的审计机构就标的资产减值测试出具专项审核意见。

（五）盈利补偿的方式及实施程序

1、盈利承诺期内，若目标公司截至盈利承诺各年度期末累计实现净利润数不低于截至当期期末累计承诺净利润数的 90%（含 90%），视为完成当期业绩，补偿义务人无需支付业绩补偿；若目标公司截至盈利承诺各年度期末累计实现净利润数小于截至当期期末累计承诺净利润数的 90%，则补偿义务人应向甲方予以补偿。单一补偿义务人应根据其在本次交易中直接及间接获得的对价占所有补偿义务人在本次交易中直接及间接获得的合计对价比例，计算其各自承担的补偿比例及金额。

2、甲方应在盈利承诺各年度专项核查报告出具后按照本协议第 5.4 条约定的公式计算并确定乙方当期应补偿金额，如触发业绩补偿，乙方应优先以现金方式向甲方进行补偿。

3、乙方当期应补偿金额确定后，甲方将向乙方就承担补偿义务事宜发出书面通知。乙方应在接到书面通知之日起 10 个工作日将补偿款项一次性汇入甲方指定的银行账户。如乙方因届时现金储备不足等原因主张采用股份进行补偿的，乙方应在接到书面通知之日起 5 个工作日内书面通知甲方，由双方在 5 个工作日内协商确定采用股份进行补偿或部分补偿的金额，双方未在前述时间内确定采用股份补偿的金额的，乙方仍应按照通知要求全额进行现金补偿。乙方逾期未履行完毕补偿义务的，乙方应向甲方支付逾期违约金，逾期违约金金额=逾期未补偿金额×0.10%×逾期天数。

4、乙方于盈利承诺期内应补偿金额的计算公式如下：

当期应补偿金额=（截至当期期末累计承诺净利润数－截至当期期末累计实现净利润数）×180%-累计已补偿金额

在逐年补偿的情况下，各年计算的应补偿金额小于 0 时，按 0 取值，即已经补偿的金额不冲回。

5、乙方应优先按现金方式进行补偿，若双方协商采用股份进行补偿的，及/或乙方未按照上述约定履行现金补偿义务的，则乙方应以本次交易取得的上市公司新增股份（包括直接及间接持有的上市公司股份）按照以下公式向甲方补足，当期应补偿股份数计算公式如下（计算的补偿股份数量不足 1 股的，按 1 股补偿，下同）：

当期应补偿股份数＝（按上述第 5.4 条计算得出的当期应补偿金额中的拟采用股份补偿部分+乙方未履行的应支付的现金补偿部分）÷本次发行价格

若甲方在补偿期间内实施转增股本或送股分配的，则应补偿股份数相应调整为：

当期应补偿股份数（调整后）=当期应补偿股份数（调整前）×（1＋转增或送股比例）

如按以上方式计算的当年应补偿股份数量大于乙方届时持有的股份数量时，差额部分由乙方仍以现金进行补偿。

甲方将以总价人民币 1.00 元的价格定向回购乙方所持有的应补偿的甲方股份（含该应补偿股份之上基于派息、送股、资本公积金转增股本新增股份或利益），并予以注销。

甲方在确定乙方当期应补偿股份数后，将及时发出董事会通知，并按照董事会、股东（大）会的程序对回购股份进行决议。乙方及丙方应在甲方股东（大）会同意回购股份决议公告之日起十个工作日内向登记结算公司申请将其当期需补偿的股份划转至甲方董事会设立的专门账户，由甲方按照相关法律法规规定对该等股份予以注销。自当期应补偿股份数量确定之日起至该等股份注销前，乙方及丙方不享有该等股份表决权，且不享有该等股份股利分配的权利。

如届时回购股份并注销而导致甲方减少注册资本事宜未获相关债权人认可或未经股东（大）会通过等原因而无法实施的，或因乙方或丙方所持股份因被冻结、被采取强制执行或因其他原因被限制转让或不能转让的，或因其他原因导致乙方或丙方不能以股份进行补偿的，则由乙方以现金就差额部分进行补偿。

若甲方在业绩承诺期间内实施现金股利分配，则乙方及丙方应在甲方审议

回购议案的股东（大）会召开完毕 30 日内将应补偿股份对应的现金分红无偿返还给甲方，返还的现金分红不作为已补偿金额。返还金额的计算公式为：

返还金额=截至补偿前每股已获得的现金股利（以税后金额为准）×当期应补偿股份数量

6、各方同意，为确保乙方能够按照本协议约定履行义务，乙方通过本次交易获得的甲方新增股份将按照《发行股份及支付现金购买资产协议》的约定设置锁定期安排，同时乙方承诺，未经甲方书面同意，乙方不会对其所持有的尚处于锁定期内的新增股份设定质押权、第三方收益权等他项权利或其他可能对实施前述补偿安排造成不利影响的其他权利，也不会利用其所持有的上述股份进行股票质押回购等金融交易。如未来就上述股份设定抵押、质押、担保、设定优先权或其他第三方权利，乙方将书面告知权利人根据本协议上述股份具有潜在补偿义务情况，并在相关协议中就相关股份优先用于履行本协议项下的补偿义务等与质权人作出明确约定。

7、各方确认及同意，鉴于乙方（一）、乙方（九）至乙方（十四）通过丙方间接取得上市公司新增股份，在乙方（一）、乙方（九）至乙方（十四）需按照前述约定采用股份进行补偿时，丙方应无条件配合上市公司因此而实施的补偿方案（包括配合上市公司办理股份回购手续、返还补偿股份对应的现金股利等），丙方亦应就乙方（一）、乙方（九）至乙方（十四）通过其间接持有的上市公司新增股份，履行本协议第 5.6 条之承诺。

8、为确保乙方（一）、乙方（九）至乙方（十四）能够按照本协议约定履行义务，乙方（一）、乙方（九）至乙方（十四）承诺，未经甲方书面同意，在履行完毕盈利补偿义务（如有）及减值补偿义务（如有）之前，乙方（一）、乙方（九）至乙方（十四）不会转让其持有的丙方合伙份额，不会对其持有的丙方合伙份额设定质押权、第三方收益权等他项权利或其他可能对实施前述补偿安排造成不利影响的其他权利。

（六）减值测试补偿的方式及实施程序

1、在承诺年度届满且乙方已根据本协议约定履行了盈利补偿义务（如有）后，如根据甲方聘请的具有证券期货相关业务资格的审计机构就标的资产减值

测试出具的专项审核意见，标的公司承诺年度期末减值额大于乙方累计已履行的盈利补偿金额的，则乙方应就差额部分另行向甲方进行减值补偿。单一补偿义务人应根据其在本次交易中直接及间接获得的对价占所有补偿义务人在本次交易中直接及间接获得的合计对价比例，计算其各自承担的补偿比例及金额。

2、乙方应支付的减值补偿的计算公式如下：

减值补偿金额=标的公司承诺年度期末减值额-乙方累计已履行的盈利补偿金额

3、乙方应优先按现金方式进行补偿，若未按照上述约定履行现金补偿义务或者现金不足以补偿完毕，则乙方应以本次交易取得的上市公司新增股份（包括直接及间接持有的上市公司股份）向甲方补足，当期应补偿股份数及补偿程序参照本协议第 5.5 条约定执行。

4、各方确认及同意，鉴于乙方（一）、乙方（九）至乙方（十四）通过丙方间接取得上市公司新增股份，在乙方（一）、乙方（九）至乙方（十四）需按照前述约定采用股份进行补偿时，丙方应无条件配合上市公司因此而实施的补偿方案（包括配合上市公司办理股份回购手续、返还补偿股份对应的现金股利等）。

5、各方一致确认，乙方按照本条及本协议第 5 条约定累计补偿金额上限不超过累计承诺净利润*180%，即累计补偿金额上限为 3.24 亿元。

（七）超额业绩奖励

若目标公司在 2026 年度、2027 年度及 2028 年度实现的累计净利润数额超过 2026 年度、2027 年度及 2028 年度累计承诺净利润数额，则超额部分的 30%（但不得超过标的资产交易对价总额的 20%）可用于奖励标的公司届时在职的主要管理人员和技术骨干。

在标的公司 2028 年度专项审计报告分别出具后，在满足超额业绩奖励的情形下，甲方董事会将就接受奖励的主要管理人员和技术骨干名单、具体金额、支付时间等事项进行审议，经甲方董事会审议通过后方能实施。

（八）股份锁定及解锁

1、各方确认及同意，乙方因本次交易取得的上市公司新增股份，自该等新增股份发行结束之日（即该等股份登记于乙方的证券账户之日）起 12 个月内不得转让。本次交易完成后，乙方通过本次交易取得的上市公司股份由于上市公司派息、送股、资本公积转增股本、配股等原因增加的，亦应遵守上述股份锁定期约定。

2、各方进一步确认及同意，在满足第 1 条项下股份锁定期安排的前提下，乙方因本次交易取得的上市公司新增股份（包括其直接及间接持有的上市公司新增股份，下同）在本协议约定的盈利承诺期内逐年解除锁定（按照本协议履行业绩补偿义务的情形除外），即如标的公司完成本协议约定的当年盈利承诺或履行完毕当年累计应履行的盈利补偿义务及减值补偿义务的，则按照本协议约定的比例解除上述股份的锁定。相关解锁的具体安排如下：

（1）标的公司 2026 年度业绩实现情况相关专项审计报告出具之次日和按本协议的约定履行完毕当年盈利补偿义务（如需）之次日（二者孰晚），乙方可申请解除因本次交易取得的上市公司新增股份的 30%在扣除因履行盈利承诺期第一年对应的盈利补偿义务的已补偿股份数后剩余部分（如有）的锁定。

即：第一期可解除锁定的股份数=乙方因本次交易取得的上市公司新增股份数×30%-因履行盈利承诺期第一年（2026 年度）对应的盈利补偿义务的已补偿股份数（如有）。

（2）标的公司 2027 年度业绩实现情况相关专项审计报告出具之次日和按本协议的约定履行完毕当年盈利补偿义务（如需）之次日（二者孰晚），乙方累计可申请解除因本次交易取得的上市公司新增股份的 60%在扣除因履行盈利承诺期第一、第二年对应的盈利补偿义务的已补偿股份数后剩余部分（如有）的锁定。

即：第二期累计可解除锁定的股份数=乙方因本次交易取得的上市公司新增股份数×60%-因履行盈利承诺期第一、第二年（2026 年度、2027 年度）对应的盈利补偿义务的已补偿股份数（如有）。

（3）标的公司 2028 年度业绩实现情况相关专项审计报告出具之次日和按

本协议的约定履行完毕当年盈利补偿义务（如需）及减值补偿义务（如需）之次日（二者孰晚），乙方累计可申请解除因本次交易取得的上市公司新增股份的100%在扣除因履行全部盈利补偿义务及减值测试补偿义务的已补偿股份数后剩余部分（如有）的锁定。

即：第三期累计可解除锁定的股份数=乙方因本次交易取得的上市公司新增股份数×100%-因履行全部盈利补偿义务的已补偿股份数（如有）-因履行减值补偿义务的已补偿股份数（如有）。

3、各方确认及同意，乙方（一）、乙方（九）至乙方（十四）通过丙方间接取得的上市公司新增股份由丙方按照本条前述约定，全权代理乙方（一）、乙方（九）至乙方（十四）办理相应股份的锁定及解锁手续。

四、《〈深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买深圳市成为信息股份有限公司股权之业绩补偿协议〉的补充协议》的主要内容

（一）合同主体与签订时间

2026 年 4 月 16 日，亿道信息（甲方）与汪涛（乙方一）、张红梅（乙方二）、蒋松林（乙方三）、杨海波（乙方四）、张虎（乙方五）、深圳市成为一号投资合伙企业（有限合伙）（乙方六）、深圳市成为二号投资合伙企业（有限合伙）（乙方七）、深圳市成为三号投资合伙企业（有限合伙）（乙方八）、黄秀清（乙方九）、李世杰（乙方十）、马晴（乙方十一）、蔡宪智（乙方十二）、黄启凤（乙方十三）、刘森林（乙方十四）、深圳市成为科技合伙企业（有限合伙）（丙方）签署了《深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买深圳市成为信息股份有限公司股权之业绩补偿协议》的补充协议。

以上各方单独称为“一方”，合称为“各方”，乙方（一）至乙方（十四）合称为“补偿义务人”或“乙方”。

（二）关于《业绩补偿协议》的修订

各方一致同意，将《业绩补偿协议》第 7.1 款修订为：“若标的公司在 2026 年度、2027 年度及 2028 年度实现的累计净利润数额超过 2026 年度、2027 年

度及 2028 年度累计预测净利润数额（即人民币 18,039.27 万元），则超额部分的 30%（但不得超过标的资产交易对价总额的 20%）可用于奖励标的公司届时在职的主要管理人员和技术骨干（但不得包括甲方控股股东、实际控制人或其控制的关联人）。”

第八节 本次交易的合规性分析

一、本次交易符合《重组管理办法》第十一条的规定

（一）本次交易符合国家产业政策和有关环境保护、土地管理、反垄断、外商投资、对外投资等法律和行政法规的规定

1、本次交易符合国家产业政策

成为信息是一家物联网行业数字化解决方案提供商。根据国家统计局公布的《战略性新兴产业分类（2018）》，成为信息主营业务属于“新一代信息技术产业”之“新型计算机及信息终端设备制造”之“其他电子设备制造”之“RFID读写机具/标签（高频、超高频、有源）”，RFID 技术作为物联网感知外界的重要支撑技术，正逐渐成为连接物理世界与数字世界的桥梁，是国家优先发展的产业之一。因此本次交易符合国家产业政策导向，不存在违反国家产业政策的情形。

2、本次交易符合有关环境保护的法律和行政法规的规定

标的公司不属于高耗能、高排放行业。报告期内，标的公司不存在违反国家有关环境保护法律和行政法规规定而受到重大行政处罚的情形。本次交易符合国家有关环境保护的法律和行政法规的规定。

3、本次交易符合土地管理有关法律和行政法规的规定

报告期内，标的公司在经营过程中不存在因违反土地管理方面法律法规而受到行政处罚的情况，不存在违反土地管理方面法律法规的违法违规行为。本次交易符合有关土地管理方面法律法规的规定。

4、本次交易不存在违反有关反垄断法律和行政法规的规定

根据《中华人民共和国反垄断法》《国务院关于经营者集中申报标准的规定》《关于经营者集中申报的指导意见》和其他反垄断行政法规的相关规定，本次交易不存在违反国家有关反垄断的法律和行政法规的情形，符合反垄断有关法律和行政法规的规定。

5、本次交易不存在违反外商投资、对外投资等法律和行政法规规定的情形

本次交易，上市公司拟收购成为信息100%股权，交易对方为汪涛、张红梅、成为科技、蒋松林、杨海波等9名成为信息股东，不涉及外商投资上市公司事项或上市公司对外投资事项，不存在违反有关外商投资、对外投资等法律和行政法规的规定的情形。

综上，本次交易符合国家产业政策和有关环境保护、土地管理、反垄断、外商投资、对外投资等法律和行政法规的规定，符合《重组管理办法》第十一条第（一）项的规定。

（二）本次交易不会导致上市公司不符合股票上市条件

本次交易完成后，上市公司预计仍满足《公司法》《证券法》及《股票上市规则》等法律法规规定的股票上市条件。本次交易符合《重组管理办法》第十一条第（二）项的规定。

（三）本次交易所涉及的资产定价公允，不存在损害上市公司和股东合法权益的情形

1、标的资产的定价

上市公司聘请了符合相关法律法规要求的审计、评估机构对标的资产进行审计、评估，交易价格将以评估结果为基础，由交易各方协商后确定。董事会和独立董事已对评估机构独立性、评估假设前提合理性、评估方法与评估目的相关性和评估定价公允性发表意见，确保相关标的资产的定价合法、公允，不存在损害上市公司和股东合法权益的情形。

2、发行股份购买资产的股份发行定价

本次发行股份及支付现金购买资产的定价基准日为上市公司第四届董事会第十二次会议决议公告日。上市公司与交易对方协商确认，本次发行股份购买资产的发行价格为37.00元/股，不低于定价基准日前60个交易日上市公司股票的交易均价的80%，符合《重组管理办法》的相关规定。

综上，本次交易符合《重组管理办法》第十一条第（三）项的规定。

（四）本次交易所涉及的资产权属清晰，资产过户或者转移不存在法律障碍，相关债权债务处理合法

标的公司为合法设立、有效存续的公司，不存在出资不实或影响其合法存续的情形。交易对方均已出具《关于标的资产权属的承诺函》，交易对方持有的标的公司股份权属清晰，不存在抵押、质押、司法冻结或其它权属争议的情形。本次交易各方已签署收购协议，对资产过户和交割做出了明确安排，在双方严格履行协议的情况下，交易双方能在合同约定期限内办理完毕权属转移手续，其过户或者转移不存在法律障碍。

本次交易完成后，标的公司仍为独立存续的法人主体，其全部债权债务仍由其享有或承担，其债权债务不会因本次交易产生变化。因此，本次交易不涉及债权债务的转移。

综上，本次交易符合《重组管理办法》第十一条第（四）项的规定。

（五）本次交易有利于上市公司增强持续经营能力，不存在可能导致上市公司重组后主要资产为现金或者无具体经营业务的情形

标的公司具有一定的营收和资产规模、良好的盈利能力及经营前景，本次交易有利于增厚上市公司收入和利润，不会导致上市公司的主营业务范围发生变化。因此，本次交易有利于上市公司增强持续经营能力，不存在导致上市公司在本次交易完成后主要资产为现金或者无具体经营业务的情形。

因此，本次交易符合《重组管理办法》第十一条第（五）项的规定。

（六）本次交易有利于上市公司在业务、资产、财务、人员、机构等方面与实际控制人及其关联人保持独立，符合中国证监会关于上市公司独立性的相关规定

本次交易前，上市公司已经按照有关法律法规的规定建立了规范的法人治理结构和运营体系，在业务、资产、财务、人员、机构等方面与上市公司控股股东和实际控制人保持独立。

本次交易完成后，上市公司的控股股东和实际控制人未发生变化，上市公司控股股东、实际控制人已出具《关于保持上市公司独立性的承诺函》，不会对

上市公司现有的公司治理结构产生不利影响，上市公司将继续保持在业务、资产、财务、人员、机构等方面的独立性。

因此，本次交易符合《重组管理办法》第十一条第（六）项之规定。

（七）本次交易有利于上市公司保持健全有效的法人治理结构

本次交易前，上市公司已经按照《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》等法律、法规和规范性文件的规定，设置了股东会、董事会等组织机构并制定了相应的议事规则，具有健全的法人治理结构和完善的内部控制制度。上市公司上述规范法人治理的措施不因本次交易而发生重大变化。本次交易完成后，上市公司仍将严格按照《公司法》《证券法》和《上市公司治理准则》等法律法规及《公司章程》的要求规范运作，进一步完善公司法人治理结构，切实保护全体股东的利益。

因此，本次交易符合《重组管理办法》第十一条第（七）项之规定。

综上所述，本次交易符合《重组管理办法》第十一条之规定。

二、本次交易不构成《重组管理办法》第十三条规定的重组上市的情形

本次交易前后，公司的实际控制人均为张治宇、钟景维、石庆，本次交易不会导致公司控制权变更。本次交易前三十六个月内，上市公司的实际控制人未发生过变更，因此本次交易不构成《重组管理办法》第十三条规定的重组上市情形。

三、本次交易符合《重组管理办法》第四十三条的规定

（一）上市公司最近一年财务会计报告被注册会计师出具无保留意见审计报告

信永中和已对上市公司 2025 年财务报表进行了审计，并出具了标准无保留意见的审计报告。因此，本次交易符合《重组管理办法》第四十三条第（一）项的规定。

（二）上市公司及其现任董事、高级管理人员不存在因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被中国证监会立案调查的情形

上市公司及其现任董事、高级管理人员不存在因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被中国证监会立案调查的情形。因此，本次交易符合《重组管理办法》第四十三条第（二）项的规定。

因此，本次交易符合《重组管理办法》第四十三条的规定。

四、本次交易符合《重组管理办法》第四十四条的规定

（一）本次交易有利于提高上市公司资产质量和增强持续经营能力，不会导致财务状况发生重大不利变化，不会导致新增重大不利影响的同业竞争及严重影响独立性或者显失公平的关联交易

1、本次交易有利于提高上市公司资产质量和增强持续经营能力，不会导致财务状况发生重大不利变化

标的公司具有一定的营收和资产规模、良好的盈利能力及经营前景，本次交易有利于增厚上市公司收入和利润，不会导致上市公司的主营业务范围发生变化。因此，本次交易有利于提高上市公司资产质量和增强持续经营能力，不会导致财务状况发生重大不利变化。

2、本次交易不会导致新增重大不利影响的同业竞争及严重影响独立性或者显失公平的关联交易

本次交易前，上市公司已依照《公司法》《证券法》及中国证监会、深交所的有关规定，制定了关联交易管理制度并严格执行。本次交易完成后，上市公司将继续严格按照《公司章程》及相关法律、法规的规定，加强公司治理，维护上市公司及中小股东的合法权益。为持续规范本次交易完成后可能产生的关联交易，上市公司控股股东、实际控制人出具了《关于减少和规范关联交易的承诺函》。

本次交易前后，上市公司控股股东、实际控制人均未发生变化。本次收购标的公司与上市公司控股股东、实际控制人控制的其他企业之间不存在同业竞争情况，因此本次交易不会导致上市公司与控股股东、实际控制人及其控制的

其他企业之间新增同业竞争。同时，为避免同业竞争损害上市公司及其他股东的利益，上市公司的控股股东、实际控制人出具了《关于避免同业竞争的承诺函》。

（二）本次发行股份所购买的资产为权属清晰的经营性资产，并能在约定期限内办理完毕权属转移手续

本次交易的标的资产为成为信息100%股权，该资产为权属清晰的经营性资产，在相关法律程序和先决条件得到适当履行的情形下，预计能在约定期限内办理完毕权属转移手续。

因此，本次交易符合《重组管理办法》第四十四条第一项的规定。

（三）本次交易所购买的资产与上市公司现有主营业务具有协同效应

参见本报告书“第一节本次交易概况”之“一、本次交易的背景、目的及必要性”之“（二）本次交易的目的”。本次交易符合《重组管理办法》第四十四条第（二）项的规定。

（四）本次交易不涉及分期发行股份支付购买资产对价

本次发行股份购买资产不涉及分期发行股份支付购买资产对价。

综上，本次交易符合《重组管理办法》第四十四条之规定。

五、本次交易符合《重组管理办法》第四十五条及其适用意见、《监管规则适用指引——上市类第1号》相关解答的要求

本次交易的整体方案由发行股份及支付现金购买资产和募集配套资金两部分组成。本次募集配套资金的生效和实施以发行股份及支付现金购买资产的生效为前提条件，但募集配套资金成功与否不影响发行股份及支付现金购买资产的实施。

本次募集配套资金的总额将不超过本次交易中以发行股份方式购买资产的交易价格的100%，且发行股份数量不超过本次发行前上市公司总股本的30%，最终发行数量以经中国证监会同意注册的发行数量为准。本次交易募集配套资金将用于支付本次交易中的现金对价、补充上市公司流动资金、本次交易的中

介机构费用和相关税费等，其中补充流动资金将不超过交易作价的 25%，或者不超过募集配套资金总额的 50%。

因此，本次交易预计符合《重组管理办法》第四十五条及其适用意见、《监管规则适用指引——上市类第 1 号》相关解答的要求。

六、本次交易符合《重组管理办法》第四十六条的规定

上市公司与交易对方协商确认，本次发行股份购买资产的发行价格为 37.00 元/股，不低于定价基准日前 60 个交易日上市公司股票的交易均价的 80%。在本次发行的定价基准日至发行日期间，上市公司如有派息、配股、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项，则发行价格将根据中国证监会及深圳证券交易所的相关规则进行相应调整。

综上，本次交易符合《重组管理办法》第四十六条的规定。

七、本次交易符合《重组管理办法》第四十七条的规定

成为信息的所有交易对方已出具《关于股份锁定期的承诺函》：“1、如本公司/本人/本企业取得上市公司发行的新增股份（下称“新增股份”）时，用于认购新增股份的标的公司股份持续拥有权益的时间超过 12 个月，则本公司/本人/本企业于本次交易中认购取得的相应的对价股份自新增股份发行结束之日（即新增股份在证券登记结算机构完成登记至本公司/本人/本企业名下之日）12 个月内不得转让；否则，本公司/本人/本企业于本次交易中取得的新增股份自新增股份发行结束之日起 36 个月内不得转让。”

若相关股份锁定的法律、法规、规范性文件及证券监管机构的要求发生变化，交易对方愿意根据变更后的法律、法规、规范性文件及证券监管机构的要求进行调整。此外，为保证本次交易业绩补偿承诺的可实现性，上市公司及交易对方已协商签署业绩承诺与补偿协议，对分期解锁安排作出了具体约定，具体分期解锁安排参见本报告书“第七节 本次交易合同的主要内容”。

综上，本次交易符合《重组管理办法》第四十七条的规定。

八、本次交易不存在《发行注册管理办法》第十一条规定的不得向特定对象发行股票的情形

上市公司不存在《发行注册管理办法》第十一条规定的不得向特定对象发行股票的如下情形：

1、擅自改变前次募集资金用途未作纠正，或者未经股东会认可；

2、最近一年财务报表的编制和披露在重大方面不符合企业会计准则或者相关信息披露规则的规定；最近一年财务会计报告被出具否定意见或者无法表示意见的审计报告；最近一年财务会计报告被出具保留意见的审计报告，且保留意见所涉及事项对上市公司的重大不利影响尚未消除；

3、现任董事和高级管理人员最近三年受到中国证监会行政处罚，或者最近一年受到证券交易所公开谴责；

4、上市公司或者其现任董事和高级管理人员因涉嫌犯罪正在被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规正在被中国证监会立案调查；

5、控股股东、实际控制人最近三年存在严重损害上市公司利益或者投资者合法权益的重大违法行为；

6、最近三年存在严重损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为。

因此，本次交易不存在《发行注册管理办法》第十一条规定的不得向特定对象发行股票的情形。

九、本次募集配套资金符合《发行注册管理办法》第十二条及相关法规的规定

本次交易募集配套资金将用于支付本次交易中的现金对价、中介机构费用、相关税费、上市公司补充流动资金等。募集配套资金的使用符合下列规定：

1、符合国家产业政策和有关环境保护、土地管理等法律、行政法规规定；

2、本次募集资金使用不涉及持有交易性金融资产和可供出售的金融资产、借予他人、委托理财等财务性投资，不涉及直接或间接投资于以买卖有价证券

为主要业务的公司；

3、本次募集配套资金，不会与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业新增构成重大不利影响的同业竞争、显失公平的关联交易，或者严重影响公司生产经营的独立性。

综上，本次交易符合《发行注册管理办法》第十二条的规定。

十、本次交易符合《发行注册管理办法》第五十五条、第五十六条、第五十七条、第五十九条之规定

本次拟发行股份募集配套资金的发行对象为不超过 35 名特定投资者，本次交易上市公司向特定对象发行股票募集配套资金的定价基准日为发行期首日，股票发行价格不低于募集配套资金定价基准日前 20 个交易日公司 A 股股票交易均价的 80%，本次募集配套资金的认购对象认购的募集配套资金所发行股份，自发行结束之日起 6 个月内不得转让。因此本次交易符合《发行注册管理办法》第五十六条、第五十七条、第五十九条之规定。

十一、本次募集配套资金符合《发行注册管理办法》第八十七条的规定

本次交易完成后，上市公司实际控制人未发生变化。因此，本次交易不会导致上市公司控制权发生变化，符合《发行注册管理办法》第八十七条的规定。

十二、本次交易符合《上市公司监管指引第 9 号——上市公司筹划和实施重大资产重组的监管要求》第四条的规定

1、本次交易的标的资产为标的公司 100%股权，该标的资产不涉及立项、环保、行业准入、用地、规划、建设施工等有关报批事项，不需要取得相关主管部门的批复文件。公司已在本报告书中详细披露了本次交易已经履行及尚需履行的决策及批准程序，并对可能无法获得批准的风险作出特别提示。

2、公司董事会就本次交易召开董事会并公告决议之前，标的公司不存在出资不实或者影响其合法存续的情况。交易对方拥有的标的公司股权权属清晰，已合法拥有标的资产的完整权利，不存在限制或者禁止转让的情形，本次交易

的标的资产过户至公司不存在法律障碍。

3、本次交易有利于提高公司资产的完整性，有利于公司在人员、采购、生产、销售、知识产权等方面保持独立。

4、本次交易有利于改善公司财务状况，增强公司持续经营能力，不存在可能导致公司重组后主要资产为现金或者无具体经营业务的情况；本次交易完成后，有利于公司突出主业、增强抗风险能力，有利于上市公司增强独立性，不会导致新增重大不利影响的同业竞争，以及严重影响独立性或者显失公平的关联交易。

综上，本次交易符合《上市公司监管指引第 9 号——上市公司筹划和实施重大资产重组的监管要求》第四条的规定。

十三、本次交易符合《上市公司监管指引第 9 号——上市公司筹划和实施重大资产重组的监管要求》第六条的规定

截至本报告书签署日，本次交易标的资产不存在被其股东及其关联方、资产所有人及其关联方非经营性资金占用的情形，符合《上市公司监管指引第 9 号——上市公司筹划和实施重大资产重组的监管要求》第六条的相关规定。

十四、相关主体不存在《上市公司监管指引第 7 号——上市公司重大资产重组相关股票异常交易监管》第十二条以及《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 8 号——重大资产重组》第三十条规定的不得参与任何上市公司重大资产重组的规定

截至本报告书签署日，本次交易涉及的《上市公司监管指引第 7 号——上市公司重大资产重组相关股票异常交易监管》第六条及《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 8 号——重大资产重组》第二十八条规定的相关主体，不存在因涉嫌与本次资产重组相关的内幕交易被立案调查或者立案侦查的情形，亦不存在最近 36 个月内因涉嫌与重大资产重组相关的内幕交易被中国证监会作出行政处罚或者被司法机关依法追究刑事责任的情形。

因此，本次交易相关主体不存在依据《上市公司监管指引第 7 号——上市

公司重大资产重组相关股票异常交易监管》第十二条及《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 8 号——重大资产重组》第三十条不得参与任何上市公司重大资产重组的情形。

十五、独立财务顾问和法律顾问对本次交易符合《重组管理办法》等规定发表的明确意见

独立财务顾问和法律顾问已就本次交易符合《重组管理办法》等相关规定发表明确意见，参见本报告书“第十四节 对本次交易的结论性意见”。

第九节 管理层讨论与分析

一、本次交易前上市公司财务状况和经营成果分析

（一）本次交易前上市公司财务状况分析

1、主要资产结构分析

单位：万元

项目	2026-3-31		2025-12-31		2024-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动资产：						
货币资金	54,772.11	12.89%	93,678.49	22.21%	129,558.20	41.64%
交易性金融资产	3,210.16	0.76%	-	-	132.21	0.04%
应收票据	2,761.37	0.65%	7,536.24	1.79%	11,987.04	3.85%
应收账款	60,226.10	14.17%	104,189.08	24.71%	29,517.13	9.49%
应收款项融资	590.40	0.14%	135.06	0.03%	409.34	0.13%
预付款项	58,500.41	13.76%	19,050.44	4.52%	3,890.23	1.25%
其他应收款	2,315.33	0.54%	2,168.83	0.51%	1,542.92	0.50%
存货	151,600.51	35.67%	117,009.94	27.75%	62,810.00	20.19%
合同资产	-	-	-	-	149.03	0.05%
其他流动资产	9,143.78	2.15%	3,706.64	0.88%	6,458.92	2.08%
流动资产合计	**343,120.16**	**80.73%**	**347,474.72**	**82.39%**	**246,455.01**	**79.21%**
非流动资产：						
其他权益工具投资	1,450.00	0.34%	1,450.00	0.34%	1,150.00	0.37%
其他非流动金融资产	2,943.28	0.69%	2,949.48	0.70%	2,074.89	0.67%
长期股权投资	5,852.77	1.38%	949.57	0.23%	-	-
固定资产	42,863.26	10.09%	42,194.03	10.00%	43,682.97	14.04%
在建工程	5,806.76	1.37%	4,462.03	1.06%	1,842.10	0.59%
使用权资产	2,489.08	0.59%	2,255.02	0.53%	1,021.39	0.33%
无形资产	5,013.33	1.18%	4,939.20	1.17%	5,233.30	1.68%
长期待摊费用	3,039.72	0.72%	2,549.10	0.60%	1,416.91	0.46%
递延所得税资产	10,640.89	2.50%	10,144.46	2.41%	7,432.30	2.39%
其他非流动资产	1,784.94	0.42%	2,362.38	0.56%	842.95	0.27%
非流动资产合计	**81,884.03**	**19.27%**	**74,255.28**	**17.61%**	**64,696.80**	**20.79%**

项目	2026-3-31		2025-12-31		2024-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
资产总计	425,004.19	100.00%	421,729.99	100.00%	311,151.81	100.00%

注：上市公司 2026 年 1-3 月财务报表未经审计，下同。

报告期各期末，上市公司的资产总计分别为 311,151.81 万元、421,729.99 万元和 425,004.19 万元，资产规模呈现逐年上升趋势。

（1）流动资产分析

报告期各期末，上市公司流动资产分别为 246,455.01 万元、347,474.72 万元和 343,120.16 万元，占资产总额的比例分别为 79.21%、82.39%和 80.73%。上市公司流动资产主要由货币资金、应收账款、存货、预付款项构成，报告期各期末，上述资产合计金额占流动资产的比例分别为 91.61%、96.10%和 94.75%。

1）货币资金

报告期各期末，上市公司货币资金分别为 129,558.20 万元、93,678.49 万元和 54,772.11 万元，占资产总额的比例分别为 41.64%、22.21%和 12.89%。报告期内上市公司货币资金规模有所下降，主要系上市公司生产经营增加投入资金所致，相应的上市公司营收规模及存货规模均有所增加。

2）应收账款

报告期各期末，上市公司的应收账款分别为 29,517.13 万元、104,189.08 万元和 60,226.10 万元，占资产总额的比例分别为 9.49%、24.71%和 14.17%。

上市公司 2025 年末的应收账款较 2024 年末增加 74,671.95 万元，主要系公司业务规模扩大，应收账款随之增加所致；2026 年 3 月末的应收账款较 2025 年末减少 43,962.98 万元，主要系公司应收账款逐渐到期收款所致。

3）存货

报告期各期末，上市公司存货账面价值分别为 62,810.00 万元、117,009.94 万元和 151,600.51 万元，占资产总额的比例分别为 20.19%、27.75%和 35.67%。

报告期各期末，上市公司存货金额逐年增加，2025 年末较 2024 年末增加

54,199.94 万元，2026 年 3 月末较 2025 年末增加 34,590.57 万元，主要系公司业务规模扩大，存货规模随之增加所致。

4）预付款项

报告期各期末，上市公司预付款项分别为 3,890.23 万元、19,050.44 万元和 58,500.41 万元，占资产总额的比例分别为 1.25%、4.52%和 13.76%。

报告期各期末，上市公司预付款项金额逐年增加，2025 年末较 2024 年末增加 15,160.21 万元，2026 年 3 月末较 2025 年末增加 39,449.97 万元，主要系公司业务规模扩大，预付材料及设备款相应增加所致。

（2）非流动资产分析

报告期各期末，上市公司非流动资产金额分别为 64,696.80 万元、74,255.28 万元和 81,884.03 万元，非流动资产占资产总额比例分别为 20.79%、17.61%和 19.27%。非流动资产主要由固定资产、递延所得税资产构成，报告期各期末，上述资产合计金额占非流动资产的比例分别为 79.01%、70.48%和 65.34%。

1）固定资产

报告期各期末，上市公司固定资产的账面价值分别为 43,682.97 万元、42,194.03 万元和 42,863.26 万元，占资产总额的比例分别为 14.04%、10.00%和 10.09%，报告期内上市公司固定资产规模保持相对稳定，主要为房屋建筑物、机器设备、办公设备等。

2）递延所得税资产

报告期各期末，上市公司递延所得税资产的账面价值分别为 7,432.30 万元、10,144.46 万元和 10,640.89 万元，占资产总额的比例分别为 2.39%、2.41%和 2.50%。报告期内，公司递延所得税资产余额逐年增加，主要系因为可抵扣亏损、资产减值准备、递延收益等所产生的可抵扣暂时性差异增加所致。

2、主要负债构成分析

单位：万元

项目	2026-3-31		2025-12-31		2024-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动负债：						
短期借款	54,600.69	25.87%	32,958.38	15.84%	15,359.14	14.64%
应付票据	26,441.60	12.53%	20,230.59	9.72%	20,822.51	19.85%
应付账款	69,312.44	32.84%	103,937.32	49.95%	39,574.59	37.73%
合同负债	24,202.30	11.47%	16,598.52	7.98%	7,821.55	7.46%
应付职工薪酬	6,809.99	3.23%	8,744.26	4.20%	5,434.45	5.18%
应交税费	986.01	0.47%	636.64	0.31%	700.50	0.67%
其他应付款	11,154.78	5.29%	10,261.58	4.93%	6,184.53	5.90%
一年内到期的非流动负债	1,180.07	0.56%	911.24	0.44%	323.29	0.31%
其他流动负债	2,479.59	1.17%	4,415.52	2.12%	2,404.29	2.29%
流动负债合计	**197,167.48**	**93.42%**	**198,694.04**	**95.49%**	**98,624.86**	**94.02%**
非流动负债：						
长期借款	6,229.70	2.95%	2,039.98	0.98%	-	-
租赁负债	1,508.36	0.71%	1,416.24	0.68%	702.33	0.67%
预计负债	2,394.95	1.13%	2,098.85	1.01%	1,548.96	1.48%
递延所得税负债	207.69	0.10%	232.57	0.11%	223.79	0.21%
递延收益-非流动负债	3,550.30	1.68%	3,600.30	1.73%	3,800.32	3.62%
非流动负债合计	**13,891.00**	**6.58%**	**9,387.95**	**4.51%**	**6,275.40**	**5.98%**
负债合计	**211,058.48**	**100.00%**	**208,081.99**	**100.00%**	**104,900.26**	**100.00%**

（1）流动负债

报告期各期末，上市公司流动负债分别为 98,624.86 万元、198,694.04 万元和 197,167.48 万元，占负债总额的比例分别为 94.02%、95.49%和 93.42%，上市公司流动负债主要由短期借款、应付票据、应付账款、合同负债、应付职工薪酬、其他应付款构成。

1）短期借款

报告期各期末，上市公司短期借款的余额分别为 15,359.14 万元、32,958.38

万元和 54,600.69 万元，占负债总额的比例分别为 14.64%、15.84%和 25.87%。2025 年末短期借款相对 2024 年末增加 17,599.24 万元，2026 年 3 月末短期借款相对 2025 年末增加 21,642.31 万元，均主要系票据融资金额增加所致。

2）应付账款及应付票据

报告期各期末，上市公司应付账款及应付票据的金额合计分别为 60,397.10 万元、124,167.91 万元及 95,754.04 万元，合计占负债总额的比例分别为 57.58%、59.67%及 45.37%。

上市公司 2025 年末的应付账款及应付票据金额较 2024 年末增加 63,770.81 万元，主要系公司业务规模扩大，采购规模相应增加所致；2026 年 3 月末的应付账款及应付票据金额较 2025 年末减少 28,413.87 万元，主要系公司应付账款到期支付所致。

3）合同负债

报告期各期末，上市公司合同负债的金额分别为 7,821.55 万元、16,598.52 万元及 24,202.30 万元，占负债总额的比例分别为 7.46%、7.98%及 11.47%，合同负债金额逐年增加，主要系预收货款增加所致。

4）应付职工薪酬

报告期各期末，上市公司应付职工薪酬的金额分别为 5,434.45 万元、8,744.26 万元及 6,809.99 万元，占负债总额的比例分别为 5.18%、4.20%及 3.23%。2025 年末应付职工薪酬增加主要系计提年终奖金暂未发放所致，2026 年 3 月末应付职工薪酬降低主要系支付了上年计提年终奖金所致。

5）其他应付款

报告期各期末，上市公司其他应付款的金额分别为 6,184.53 万元、10,261.58 万元及 11,154.78 万元，占负债总额的比例分别为 5.90%、4.93%及 5.29%，2025 年末其他应付款增加主要系当年实施了股权激励计划，产生限制性股票回购义务所致。

（2）非流动负债

报告期各期末，上市公司非流动负债分别为 6,275.40 万元、9,387.95 万元

和 13,891.00 万元，占负债总额的比例分别为 5.98%、4.51%和 6.58%，上市公司非流动负债主要由预计负债、递延收益-非流动负债、长期借款构成。

2025 年末上市公司预计负债增加主要系消费类产品计提维修基金增加所致。2025 年末及 2026 年 3 月末，上市公司长期借款增加较多，主要系公司长期信用借款增加所致。

3、偿债能力分析

报告期各期末，上市公司的偿债能力指标如下：

项目	2026 年 3 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
资产负债率	49.66%	49.34%	33.71%
流动比率（倍）	1.74	1.75	2.50
速动比率（倍）	0.97	1.16	1.86

注 1：资产负债率＝总负债/总资产×100%
注 2：流动比率=流动资产/流动负债
注 3：速动比率=（流动资产-存货）/流动负债

报告期各期末，上市公司资产负债率分别为 33.71%、49.34%和 49.66%，整体仍处于较低水平，2025 年末与 2026 年 3 月末较 2024 年末的资产负债率有所上升的原因是上市公司因业务发展需要，采购规模相应增加，应付账款及应付票据增加，且新增部分短期借款及长期借款。报告期各期末，上市公司流动比率分别为 2.50 倍、1.75 倍和 1.74 倍，速动比率分别为 1.86 倍、1.16 倍和 0.97 倍，资产流动性较好，流动比率、速动比率均呈下降趋势主要系期末应付账款及应付票据、短期借款、合同负债有所增加，叠加各期末的存货金额有所增加所致。

4、营运能力分析

报告期各期末，上市公司的营运能力指标如下：

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
应收账款周转率	1.38	6.86	13.67
存货周转率	0.73	4.40	4.66

注 1：应收账款周转率=营业收入/（（期初应收账款+期末应收账款）/2）
注 2：存货周转率=营业成本/（（期初存货+期末存货）/2）
注 3：2026 年 1-3 月的应收账款周转率及存货周转率未年化

报告期内，上市公司的营运能力指标呈下降趋势，主要系随着公司业务规模的扩大，应收账款及存货增长幅度较大所致，具体而言：2025 年末的应收账款相对 2024 年末增长 252.98%，2026 年 3 月末的应收账款相对 2024 年末增长 104.04%；2025 年末的存货相对 2024 年末增长 86.29%，2026 年 3 月末的存货相对 2024 年末增长 141.36%。

（二）本次交易前上市公司经营成果分析

1、经营成果分析

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
营业收入	113,362.66	458,345.14	317,961.63
营业成本	97,378.91	395,790.58	269,388.99
税金及附加	177.31	617.75	663.50
销售费用	2,609.34	11,327.26	10,404.28
管理费用	3,880.63	12,608.93	10,934.5
研发费用	6,858.32	25,832.08	23,887.87
财务费用	-708.89	-1,477.22	-1,007.52
加：其他收益	139.67	913.77	931.99
投资净收益	56.52	362.82	878.62
公允价值变动净收益	12.16	-29.20	179.21
资产减值损失	-1,245.17	-6,647.50	-3,015.96
信用减值损失	2,414.94	-3,855.38	-1,626.54
资产处置收益	-	9.43	48.32
营业利润	4,545.16	4,399.70	1,085.65
加：营业外收入	3.39	65.96	116.87
减：营业外支出	54.27	78.54	64.61
利润总额	4,494.29	4,387.11	1,137.91
减：所得税	151.05	-1,801.29	-2,169.74
净利润	4,343.24	6,188.40	3,307.64
归属于母公司所有者的净利润	4,291.13	6,535.91	3,408.30
扣非后归属母公司股东的净利润	4,181.36	6,026.08	1,868.61

报告期各期，上市公司营业收入分别为 317,961.63 万元、458,345.14 万元

和 113,362.66 万元，整体呈上升趋势，归属于上市公司股东的净利润分别为 3,408.3 万元、6,535.91 万元和 4,291.13 万元，整体呈上升趋势。

通过本次交易可以将物联网行业尤其是 RFID 领域的优质资产直接注入上市公司，有效延伸现有产品链、拓宽市场边界、打开新的业务增长空间，且标的公司具有一定的营收和资产规模、良好的盈利能力及经营前景，有利于增厚上市公司收入和利润，提升上市公司持续盈利能力，全面提升公司综合竞争力。

2、盈利能力分析

报告期内，上市公司的盈利能力指标如下：

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
毛利率	14.10%	13.65%	15.28%
净利率	3.83%	1.35%	1.04%
基本每股收益（元/股）	0.30	0.46	0.24

注 1：毛利率=（营业收入-营业成本）/营业收入
注 2：净利率=净利润/营业收入

报告期内，上市公司毛利率呈下降趋势，主要系受消费电子行业整体情况影响，全球消费电子市场需求相对低迷，竞争加剧所致，但 2026 年 1-3 月，上市公司毛利率已有所回升。

报告期内，由于营收规模增长较多，上市公司净利润有所增加，进而使得上市公司 2025 年度及 2026 年一季度的净利率及基本每股收益均有明显提高，整体盈利能力呈现出持续回升状态。

二、本次交易标的行业特点和经营情况的讨论与分析

（一）行业发展概况

1、行业竞争格局、市场化程度、市场份额

我国自动识别与数据采集（AIDC）行业竞争格局呈现国际化与本土化并存的特点，从国外市场来看，包括斑马技术（Zebra）、霍尼韦尔（Honeywell）在内的美国知名品牌占据了较高的市场份额，该等企业规模较大，具有先进的技术、丰富的产品线和多年积累的行业解决方案经验，其优势在高端市场较为明显。根据上述企业公开披露的年报，其主要收入来自欧美地区，在亚太地区的

竞争优势并不显著。随着国内自动识别和数据采集需求的快速增长和各细分应用场景的不断创新扩展，在各细分行业发展出了一批研发设计能力强、解决方案经验较为丰富的国内企业，如新大陆、优博讯、远望谷等，上述国内企业凭借政策支持、本土化服务、高性价比的产品及解决方案在国内市场竞争中也占据一定的市场份额。

成为信息是 AIDC 领域的重要参与者，是国内较早布局且聚焦 RFID 的物联网行业数字化解决方案提供商，系少数拥有超高频 RFID 核心技术自主能力的设备厂商之一，依托技术优势、良好的品牌口碑、品质及交付优势，在细分领域占据稳定市场地位。根据 QYResearch 数据，从 RFID 智能手持终端市场占有率和排名来看，主要厂商有斑马技术、霍尼韦尔、优博讯、DENSO WAVE、成为信息等，2025 年前五大厂商占据全球市场大约 63.46%的份额，2023 年-2025 年成为信息的市场份额分别为 5.30%、4.69%、4.75%。

综合来看，我国自动识别与数据采集行业市场企业众多，综合实力突出的企业相对较少，行业集中度、市场化程度不高。随着国内外自动识别和数据采集设备及解决方案领域的优秀企业在市场竞争中逐步构建起技术壁垒、资金壁垒、经验壁垒和人才壁垒等，该领域的进入门槛越来越高，新进入者难以在短时间内取得发展，预计未来竞争格局不会发生重大变化。

2、行业内主要企业

（1）国外竞争对手

1）斑马技术（Zebra）：美国上市公司，股票代码：ZBRA，成立于 1969 年，是全球领先的专业打印解决方案提供商，其解决方案应用于零售、仓储和配送、电子商务履单、医疗保健等多个行业，其产品主要包括打印机、RFID 解决方案、打印耗材等，移动数据终端是其所从事业务的一部分。

2）霍尼韦尔（Honeywell）：美国上市公司，股票代码：HON，成立于 1885 年，是一家综合运营公司，服务于全球各地广泛的行业和地区。其产品和解决方案使世界变得更安全、更舒适、更高效，服务于航空、工业、建筑及能源等多个关键领域，其核心商业模式依托于其运营系统与其物联网平台，将物理设备与智能软件深度整合，提供端到端的数字化解决方案。

（2）国内主要竞争对手

1）新大陆（000997.SZ）：新大陆数字技术股份有限公司成立于 1999 年 6 月，是集智能终端、大数据处理能力、数据场景运营能力为一体的数字化服务商。其智能感知识别终端业务的主要产品包括数据识读引擎、PDA、多形态（手持式/嵌入式/桌面式/穿戴式）扫描器、RFID、工业智能产品以及相关设备管理软件系统，能够定制化满足物流仓储、零售商超、智能制造、医疗健康、工业智能以及特种作业等各类应用场景需求。

2）优博讯（300531.SZ）：深圳市优博讯科技股份有限公司成立于 2006 年 1 月，专注于智能移动数据终端、智能移动支付终端、专用打印机产品等行业智能移动应用设备及整体解决方案的研发、生产、销售和服务，与韵达、中通、邮政等国内大型物流公司建立了长期稳定的合作关系，在物流智能移动信息化应用市场中占据了较高的市场份额。

3）远望谷（002161.SZ）：深圳市远望谷信息技术股份有限公司成立于 1999 年 12 月，是国内首家 RFID 行业上市公司。公司专注于 RFID 核心技术、产品与系统解决方案的研发，聚焦于铁路、图书文旅及零售物联网领域，同时大力发展纺织洗涤、资产管理、烟酒防伪及其他新兴行业 RFID 物联网垂直应用领域。

4）芯联创展（836205.NQ）：北京芯联创展电子技术股份有限公司成立于 2012 年 12 月，致力于为客户提供最具性价比的超高频 RFID 读写器和多款 RFID 模块产品，同时还提供超高频 RFID 设备的周边配套产品和全面的行业解决方案。公司面向车辆管理、生产制造、防伪追溯、物流供应链管理等多个领域的客户提供全球领先技术的 RFID 系列产品和全面的解决方案。根据产品的用途，可划分为射频识别模块产品，射频识别读写器产品，物联网相关软件产品。

3、市场供求状况及变动原因

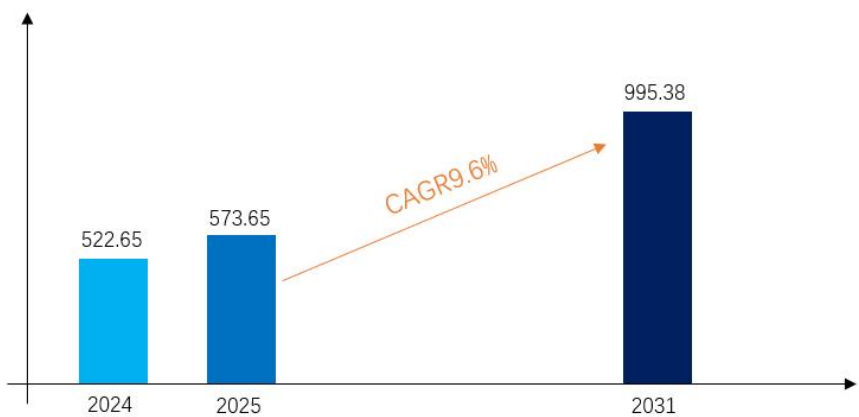
（1）自动识别与数据采集（AIDC）行业基本情况

全球自动识别与数据采集（AIDC）市场正呈现出强劲增长势头，主要受到各行业对高效追踪、库存管理和实时数据可视化需求日益增长的驱动。AIDC 技术包括条形码、二维码、射频识别（RFID）、生物识别、磁条卡、智能卡和语音识别等，广泛应用于零售、制造、物流、医疗和政府等领域。随着电子商务的

快速发展、工业 4.0 的推进，以及企业对自动化和运营效率的重视，AIDC 解决方案的采用速度不断加快，尤其是 RFID，由于其能够快速存储和读取大量数据，正在被广泛应用并逐渐成为主流技术。得益于快速的工业化进程、零售基础设施的扩张以及各国政府的支持性政策亚太地区正成为增长最快的市场，与此同时，北美和欧洲仍在技术创新和大型企业应用方面保持领先。

根据 QY Research 调研数据显示，2024 年全球 AIDC 市场规模约 522.7 亿美元，预计 2025-2031 年复合增长率（CAGR）达 9.6%，2031 年将突破 995.4 亿美元。增长动力来自零售、物流、医疗等传统行业的自动化需求，以及制造业、金融等新兴领域的数字化升级。我国 AIDC 市场规模占全球市场比重约 25%左右，预计 2031 年占比增长至 30%，是全球重要的 AIDC 市场之一，2017-2024 年，我国 AIDC 市场规模从 69.05 亿元增长至 919.62 亿元，年复合增长率达 39.2%。

图：全球 AIDC 市场规模（亿美元）及增速



资料来源：QY Research

（2）RFID 行业基本情况

自 2010 年物联网发展被正式列入我国国家发展战略后，物联网及 RFID 行业迎来了重要的发展机遇。根据 Allied Market Research 数据，2023 年全球物联网市场规模为 9,560 亿美元，预计到 2032 年将达到 5.33 万亿美元，复合年增长率超 20%。根据中研普华产业研究院数据，2020-2024 年，中国物联网市场规模从 1.7 万亿元跃升至 4.01 万亿元，预计 2025 年将突破 5 万亿元。

RFID 作为物联网感知外界的重要支撑技术和目前的主流发展技术，受益于

国家扶持政策引导、行业标准完善和应用场景延伸，相关产业正处于良好发展态势，应用前景广泛，市场需求快速增长。根据 Global Information 报告数据，2023 年全球 RFID 市场规模为 203.8 亿美元，预计到 2032 年将达到 598.8 亿美元，复合年增长率超 12%。根据中研普华产业研究院数据，2022 年中国 RFID 市场规模为 450 亿元，2024 年增至 650 亿元，预计 2025 年突破 800 亿元，2022-2025 年复合年增长率超 20%。零售、物流、医疗三大场景贡献主要增量，其中零售供应链管理市场规模 2025 年有望达 250 亿元。

4、行业利润水平的变动趋势及变动原因等

AIDC 和 RFID 行业存在技术、市场、人才和资金等诸多壁垒，新进入企业短时内较难参与市场竞争，行业内企业竞争主要是技术、品质、品牌和服务的竞争。随着国内企业技术、品质、品牌实力的不断提高和项目经验的积累，产品附加值逐步提高，主要企业的竞争力不断增强，行业利润水平预计将保持在合理水平。

（二）影响行业发展的有利和不利因素

1、有利因素

1）国家产业政策的鼓励促进行业快速发展

数字化浪潮影响下，物联网产业作为战略性新兴产业的关键组成部分，关乎国家经济的高质量发展与社会的智能化转型。2021 年国务院发布《“十四五”数字经济发展规划》，明确将物联网纳入国家战略性新兴产业发展规划，2024 年 3 月，市场监管总局、国家发展改革委等 18 部门联合印发推出《贯彻实施〈国家标准化发展纲要〉行动计划（2024—2025 年）》，提出推动物联网等新兴产业和传统产业的融合并加快标准制定进程。国务院于 2024 年 11 月颁布《关于数字贸易改革创新发展的意见》，明确未来将持续加强物联网行业支持力度。此外国家先后印发了《物联网新型基础设施建设三年行动计划（2021-2023 年）》《新产业标准化领航工程实施方案（2023—2035 年）》《物联网标准体系建设指南（2024 版）》等产业建设指导性文件，也为物联网及 RFID 行业注入了强劲的发展动能。

2）企业简化工作及生产流程、降本增效、实现智能化升级等的需求为行业

拓展了广阔的发展空间

RFID 技术作为物联网感知外界的重要支撑技术，正逐渐成为连接物理世界与数字世界的桥梁，是国家优先发展的产业之一，已逐渐成为企业简化工作及生产流程、降本增效、实现智能化升级、增强竞争能力不可或缺的技术工具和手段。受益于国家扶持政策引导、行业标准完善和应用场景延伸，相关产业正处于良好发展态势，应用前景广泛，市场需求快速增长。RFID 技术已被广泛应用于零售、物流、交通、医疗、智能制造、金融、农业与环保、电力电网、烟草酒类、资产管理等重要领域的数据采集、管理及追踪，且渗透率逐渐提升。

3）物联网、云计算、大数据、人工智能等新一代信息技术的发展为行业提供技术保障

近年来，AIDC 和 RFID 行业进入高速发展期，技术不断进步，与新一代信息技术深度融合。随着物联网、大数据、云计算、人工智能等新一代信息技术的快速发展，AIDC 和 RFID 行业技术得到了极大的提升，朝着更加高效、精准和智能化发展，能够在更多的行业领域得以应用，新一代信息技术驱动智能物流市场需求增长，为 AIDC 和 RFID 行业提供了坚实的技术保障和支持。

2、不利因素

与斑马技术、霍尼韦尔等国际领先的大型企业相比，国内企业尚处于快速发展阶段，国内企业在国内市场凭借政策支持、本土化服务、高性价比的产品及解决方案在国内市场竞争中取得一定优势，也占据一定的市场份额，但与国际大型企业在技术创新性、产品丰富度、管理制度和水平、销售渠道，尤其是高端市场等方面还存在一定的差距。

（三）进入该行业的主要障碍

1、技术壁垒

AIDC 和 RFID 行业属于技术密集型行业，技术壁垒相对较高，行业参与者的技术研发水平最终决定市场份额的大小，融合了机械设计、计算机辅助设计、结构力学、人体工学、人工智能等等多个跨学科技术，要求研发人员、生产人员具有丰富的专业知识及实践经验，需要持续不断的研发投入，不断对自动识

别与数据采集设备、解决方案进行改进，各项技术的专业性较强并具有技术升级迅速的特点，目前国内外各主要参与者均形成了核心技术和产品路线，新进入企业难以在短时间内攻克关键技术，具有较高的技术门槛。

2、人才壁垒

AIDC 和 RFID 行业属于人才密集型行业，人才壁垒相对较高，在产品的研发、设计、生产、制造过程中需要涉及机械设计、计算机辅助设计、结构力学、人工智能、通信技术和信息技术等多学科知识，行业内企业需要建设科学合理的人才架构，进行相应的人才梯队建设和积累，核心人才的自我培育周期较长，对未来新进入者形成了人才壁垒。

3、品牌壁垒

目前，AIDC 行业下游应用领域涵盖了零售、制造、物流、医疗和政府等众多领域，前述领域客户对企业的品牌认可度、市场口碑要求较高。良好的品牌和市场口碑代表着产品的可靠性和质量以及优秀的服务，行业参与者通过不断提高技术水平、保障产品质量、维护市场口碑、优化服务体系、丰富解决方案等手段逐步建立起公司的品牌和声誉，客户与品牌企业形成了长期、互信的合作模式。因此，新进企业在进入本行业时将受到品牌壁垒的限制。

（四）行业技术水平及技术特点，经营模式，以及行业在技术、产业、业态、模式等方面的发展情况和未来发展趋势等

1、行业技术水平及技术特点

1）物联网、人工智能、5G 等新兴技术发展促进行业技术水平不断提高

自动识别与数据采集行业的主要技术包括结构与功能设计技术、传感与视觉识别技术、移动通信技术、安全性系统、生产制造工艺技术等，前述各类技术已较为成熟并被广泛应用。近年来，随着物联网技术、人工智能技术、5G 等新兴技术的快速发展，大大提升了自动识别及数据采集设备行业的技术水平，如物联网技术中的标识技术满足序列化、可追溯性等，人工智能技术促进更高效、更精确的识别效果，5G 技术有效提高自动识别与数据采集设备的通信能力。未来，包括物联网、人工智能、5G 等新兴技术在自动识别与数据采集设备行业

的应用将变得愈加广泛，能进一步高效的采集、整合、管理数据资源，推动企业数字化转型升级。

2）RFID 技术正逐渐成为 AIDC 行业的主流技术，但是优势与挑战并存

相比传统的条形码、二维码技术，RFID 具有非接触识别、多目标同时识别、信息容量大、读写距离远、读写效率高、抗干扰强等显著优势，能够大幅提升数据采集的效率与准确性。在物流领域，RFID 技术可实现货物从生产、仓储到配送全流程的实时监控与追踪，有效降低库存成本和管理难度；在零售行业，智能货架与自助结算系统的应用，让消费者购物体验更加便捷高效；在医疗领域，RFID 技术用于患者身份识别、药品追溯等场景，能够有效避免医疗差错，保障医疗安全。

然而，RFID 技术在推广应用过程中也面临着成本、隐私安全和标准化等方面的挑战。电子标签的生产成本较高，尤其是高性能的超高频和微波标签，限制了其在部分对成本敏感领域的应用；RFID 系统的数据安全问题不容忽视，非法读写器可能窃取标签中的敏感信息，需要加强安全认证与加密技术的研究；此外，全球范围内 RFID 频段划分和技术标准尚未完全统一，不同国家和地区的法规差异也给跨区域应用带来了障碍。

随着物联网、人工智能、5G 等新一代信息技术的快速发展，RFID 技术将迎来新的发展机遇，并逐渐成为主流技术。一方面，芯片技术的进步及国产化进程将推动电子标签向微型化、低功耗、高集成度方向发展，降低生产成本的同时提升性能；另一方面，边缘计算与云计算的融合，将实现 RFID 数据的实时处理与智能分析；此外在应用层面，RFID 技术将与区块链技术深度融合，构建更加安全、可信的供应链生态。可以预见，RFID 技术将持续赋能各行各业，在智慧城市建设中，RFID 技术将成为实现城市基础设施智能化管理的重要手段，在万物互联的时代背景下发挥更加重要的作用。

2、行业经营模式

自动识别与数据采集设备及解决方案的应用场景广阔，涉及的产品种类较多，产品在性能、外观、型号、可靠性等方面的更新迭代速度较快，要求行业内企业针对下游应用领域持续开发。在销售模式上，由于下游应用领域较多，

客户较为分散，行业内企业大多采用直销、经销相结合的方式，不断拓展以满足客户多元化的需求。

3、行业在技术、产业、业态、模式等方面的发展情况和未来发展趋势等

在技术和产业方面，随着物联网、人工智能、5G 等新兴技术在自动识别与数据采集设备行业的应用将变得愈加广泛，能进一步推动 AIDC 行业技术水平不断提高，并持续拓展至更多的产业及应用领域，未来空间广阔。

在业态方面，AIDC 行业的市场应用正逐渐渗透到国家的各个关键领域，发挥着不可或缺的作用，随着产业及应用领域的不断拓展和技术的提升，新兴行业的应用对产品的性能和质量提出了更高要求。

在模式方面，AIDC 行业已形成了完整的产业链生态。从上下游，即原材料供应、芯片制造、软件系统开发、设备制造到最终的设备销售和服务，都有相应的企业参与，形成了紧密的合作关系，产业链的协同有助于提高生产效率、降低生产成本，并推动整个行业的快速发展。

4、行业周期性，以及区域性或季节性特征

AIDC 行业处于成长期，未呈现出明显的周期性特征。AIDC 行业具有一定的季节性，主要是由于下游行业，比如物流快递、零售电商、生产制造、医疗卫生、公共事业等，本身具备一定的季节性。

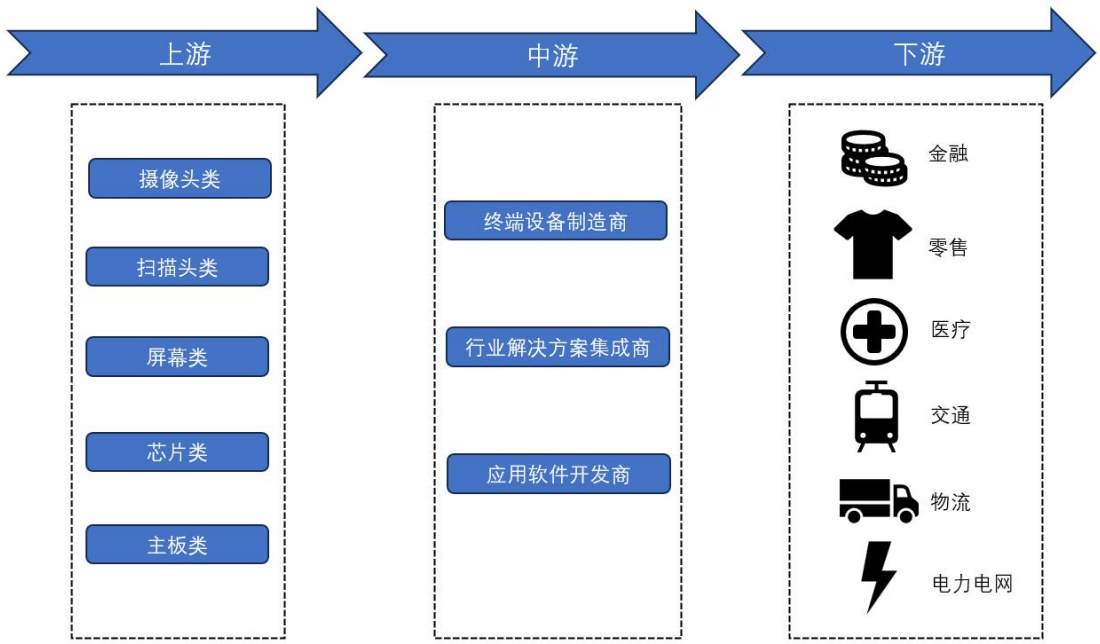
针对全球区域来看，AIDC 技术在北美、欧洲等地区已有较高的渗透率，应用市场相对成熟。由于近年来我国政府大力推动物联网和企业数字化建设，且国内零售电商、物流运输、智能制造等行业发展势头良好，致使 AIDC 行业在国内的应用已较为普及，而中东，印度、马来西亚、印尼、泰国等东南亚国家，巴西等南美国家对 AIDC 技术的应用程度较低。上述地区受产业结构升级和全球制造业转移浪潮影响，国家经济平稳增长，为 AIDC 技术的推广应用奠定了牢靠的内部基础。

针对我国 AIDC 行业，由于我国各地区经济的发展程度有所差异，AIDC 行业具有一定的区域性。从地域角度看，经济发达地区如京津冀、长三角和珠三角等区域的渗透率高于其他地区，未来，随着国家对物联网技术、信息化建设

的大力发展，目前发展相对落后的区域对自动识别与数据采集设备及解决方案的需求将得到释放，为我国 AIDC 行业提供一定增长动能。

5、所处行业与上下游行业之间的关联性，上下游行业发展状况对该行业及其发展前景的有利和不利影响

成为信息产品为自动识别和数据采集设备，处于产业链中游位置，其上游包括主板类、扫描头类、屏类、芯片类等零部件，下游应用领域广泛，涵盖快递物流、生产制造、零售电商、医疗卫生、交通、农业与环保、电力电网、金融等诸多行业。



目前上游行业中的主板类、扫描头类、屏类、摄像头类供应商市场参与者较多，产业发展成熟。由于芯片类的技术壁垒较高，研发成本较大，其中超高频读取芯片目前主要由国外供应商提供，随着国产芯片的国产化进程，芯片成本有望下降，为行业发展提供坚实基础。受益于政策支持及 AIDC 行业的技术发展，目前下游行业应用广泛，为行业的快速发展提供增长动能。

三、标的公司的核心竞争力及行业地位

（一）核心竞争力

1、较早布局且聚焦 RFID 核心技术和产品，具有先发优势

成为信息是国内较早布局且聚焦 RFID 的物联网行业数字化解决方案提供

商，系少数拥有超高频 RFID 核心技术自主能力的设备厂商之一，目前成为信息在超高频 RFID 模块、RFID 天线、固件算法、底层应用软件等方面均具备自主研发能力，构建了以 RFID 产品为核心的完整的智能物联网数据采集终端产品体系，自主研发了手持超高频RFID智能数据采集终端、固定式/桌面式超高频RFID采集终端、手持智能数据采集终端、多功能工业平板等多类型产品，不同类型产品包括多种系列，同时亦可以基于智能数据采集终端下游行业多元化、产品更新迭代速度快、客户需求个性化的特点，进行定制开发。

凭借先发优势，成为信息创新并开发了诸多垂直行业的 RFID 技术产品和整体解决方案，目前产品已广泛应用于物流、零售连锁、仓储、交通、医疗、金融、电力、畜牧、大型展会等行业。凭借对各垂直行业的深刻理解，在物联网行业快速发展和 RFID 行业需求不断增长的背景下，成为信息能持续高效地开发出更多符合市场需求的新产品，为更广泛的客户群体提供优质的物联网解决方案。

2、高效的定制化能力，快速响应客户差异化需求

智能数据采集终端具有应用场景多元、下游行业广、客户需求多样的特点，不同行业、不同客户对于读取距离、群读速率、使用环境及频率、配套功能、应用软件的需求均存在较大差异。

从超高频 RFID 产品来看，成为信息目前拥有自主超高频 RFID 模块已完成数据采集终端品类全覆盖，且在群读效率、读取距离、输出功率、功耗控制等核心性能上实现了较大提升。成为信息推出的模块可适配各类自主终端设备，并可根据客户需要进行可拓展或定制化设计开发。

成为信息 RFID 产品矩阵丰富，且具有高度可拓展性，可根据客户需求配备超高频 RFID、条码识别、NFC、蓝牙、移动通信、地磁传感、温度测量、生物识别等功能，满足绝大部分客户需求。成为信息生产的终端设备坚持可拓展及模块化设计，在设计研发阶段预留了拓展接口和空间，具备较强的兼容性，并支持客户根据需求进行硬件适配。同时，成为信息配备资深软件研发团队，能够根据客户需求、应用场景及行业特点嵌入定制化的操作系统及应用软件，降低客户学习成本，提升成为信息产品市场覆盖率。

3、完善的国际业务布局，为后续的持续发展提供了有效保障

成为信息在业务发展初期即进行国际化布局，目前已建立起广泛的海外销售体系，并形成成熟的市场推广、业务规划、产品开发、产品交付业务规范与流程。经多年发展，成为信息产品已在海外市场取得一定知名度，获得海内外客户高度认可，主要产品及成为品牌已在印度、欧洲、拉美、东南亚等地区占据部分市场份额。

此外，成为信息以客户需求为导向，搭建了灵活高效的国内外客户响应体系并及时跟进其采购和定制化需求，依托自身核心技术及完善的客户服务，成为信息在海外市场建立了良好的声誉和口碑。全球业务布局的均衡发展，为成为信息后续的持续发展提供了有效保障。

4、具有稳定高效的供应链管理能力

成为信息在供应链管理方面形成了良好的上下游合作关系，而且获得了英频杰（Impinj）、高通等主流芯片平台及处理器厂商的认可和技术支持，在 RFID 芯片、SoC 芯片等核心部件的供应方面具有较强的保障能力，可以有效地应对 RFID 芯片、SoC 芯片等核心部件技术升级以及供应的周期性变化。此外，成为信息具有丰富的供应链资源，可有效满足其他主要原材料的稳定、高效、及时供应，保障客户大批量、小批量以及弹性订单的物料需求。

（二）行业地位

成为信息是国内较早布局且聚焦 RFID 的物联网行业数字化解决方案提供商，系少数拥有超高频 RFID 核心技术自主能力的设备厂商之一，主要从事智能数据采集终端、超高频 RFID 模块及组件等产品的研发、生产和销售。

目前成为信息在超高频 RFID 模块、RFID 天线、固件算法、底层应用软件等方面均具备自主研发能力，构建了以 RFID 产品为核心的完整的智能物联网数据采集终端产品体系，自主研发了手持超高频 RFID 智能数据采集终端、固定式/桌面式超高频 RFID 采集终端、手持智能数据采集终端、多功能工业平板等多类型产品，不同类型产品包括多种系列，同时亦可以基于智能数据采集终端下游行业多元化、产品更新迭代速度快、客户需求个性化的特点，进行定制开发。

四、标的公司的财务状况分析

（一）资产构成分析

报告期各期末，成为信息资产构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2026 年 3 月 31 日		2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
货币资金	12,615.80	36.15%	13,907.48	41.84%	18,475.64	53.04%
交易性金融资产	1,861.45	5.33%	3,668.10	11.04%	1,401.57	4.02%
应收票据	80.59	0.23%	137.29	0.41%	10.43	0.03%
应收账款	2,770.09	7.94%	2,607.26	7.84%	3,318.42	9.53%
应收款项融资	-	-	115.09	0.35%	-	-
预付款项	2,693.94	7.72%	1,594.16	4.80%	931.52	2.67%
其他应收款	315.54	0.90%	120.42	0.36%	113.11	0.32%
存货	11,994.93	34.38%	8,306.51	24.99%	7,040.84	20.21%
其他流动资产	83.02	0.24%	69.46	0.21%	36.17	0.10%
流动资产合计	**32,415.35**	**92.90%**	**30,525.78**	**91.84%**	**31,327.70**	**89.93%**
固定资产	991.66	2.84%	1,017.81	3.06%	1,182.58	3.39%
使用权资产	827.80	2.37%	956.68	2.88%	1,511.50	4.34%
无形资产	1.98	0.01%	2.43	0.01%	3.22	0.01%
递延所得税资产	633.52	1.82%	715.21	2.15%	809.93	2.33%
其他非流动资产	23.98	0.07%	18.30	0.06%	-	-
非流动资产合计	**2,478.94**	**7.10%**	**2,710.43**	**8.16%**	**3,507.23**	**10.07%**
资产总计	**34,894.29**	**100%**	**33,236.21**	**100%**	**34,834.93**	**100%**

报告期各期末，成为信息总资产分别为 34,834.93 万元、33,236.21 万元及 34,894.29 万元。2025 年末资产规模下降主要系实施现金分红所致。

报告期各期末，成为信息流动资产分别为 31,327.70 万元、30,525.78 万元及 32,415.35 万元，占总资产比例分别为 89.93%、91.84%及 92.90%，主要由货币资金、交易性金融资产、应收账款、预付账款和存货构成；报告期各期末，成为信息非流动资产规模分别为 3,507.23 万元、2,710.43 万元及 2,478.94 万元，占总资产比例分别为 10.07%、8.16%及 7.10%，主要由固定资产、使用权资产和递延所得税资产构成。

报告期各期末，成为信息主要资产情况具体分析如下：

1、货币资金

报告期各期末，成为信息货币资金余额情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 3 月 31 日		2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
库存现金	27.82	0.22%	28.97	0.21%	16.29	0.09%
银行存款	12,528.62	99.31%	13,819.80	99.37%	18,401.47	99.60%
其他货币资金	59.36	0.47%	58.71	0.42%	57.88	0.31%
合计	**12,615.80**	**100%**	**13,907.48**	**100%**	**18,475.64**	**100.00%**
其中：存放在境外的款项总额	1,232.84	9.77%	1,429.64	10.28%	2,089.78	11.31%

报告期各期末，成为信息货币资金余额分别为 18,475.64 万元、13,907.48 万元及 12,615.80 万元，占总资产比例为 53.04%、41.84%及 36.13%，主要为人民币账户活期银行存款、美元账户活期银行存款、人民币账户定期存款及结构性存款等。

2、交易性金融资产

单位：万元

项目	2026 年 3 月 31 日		2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	1,861.45	100.00%	3,668.10	100.00%	1,401.57	100.00%
其中：理财产品	1,861.45	100.00%	3,668.10	100.00%	1,401.57	100.00%
合计	**1,861.45**	**100.00%**	**3,668.10**	**100.00%**	**1,401.57**	**100.00%**

报告期各期末，成为信息交易性金融资产余额分别为 1,401.57 万元、3,668.10 万元及 1,861.45 万元，占总资产比例为 4.02%、11.04%及 5.33%，报告期各期末余额有所波动，主要系为提升资金使用效率，成为信息基于理财产品利率水平及短期资金安排所进行的现金管理所致。

3、应收票据

报告期各期末，成为信息的应收票据为销售产品收到的银行承兑汇票，其

构成及变动如下：

单位：万元

项目	2026 年 3 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
	金额	金额	金额
银行承兑汇票	68.28	127.97	10.97
商业承兑汇票	16.54	16.54	-
减：应收票据坏账准备	4.24	7.23	0.55
应收票据账面价值	**80.59**	**137.29**	**10.43**

报告期各期末，成为信息应收票据分别为 10.43 万元、137.29 万元及 80.59 万元，占总资产的比例分别为 0.03%、0.41%及 0.23%，期末已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 3 月 31 日		2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日	
	期末终止确认金额	期末未终止确认金额	期末终止确认金额	期末未终止确认金额	期末终止确认金额	期末未终止确认金额
银行承兑汇票	-	68.28	-	121.63	-	10.97
商业承兑汇票	-	16.54	-	11.54	-	-
合计	**-**	**84.83**	**-**	**133.17**	**-**	**10.97**

4、应收账款

（1）应收账款变动分析

报告期各期末，成为信息应收账款按账龄披露如下：

单位：万元

项目	2026 年 3 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
	金额	金额	金额
1 年以内	2,882.22	2,726.09	3,326.34
1 至 2 年	35.54	19.42	197.18
2 至 3 年	86.16	158.14	226.16
3 至 4 年	271.03	200.01	153.30
4 至 5 年	0.25	140.93	11.58
5 年以上	141.21	0.30	0.30
应收账款账面余额	**3,416.41**	**3,244.89**	**3,914.86**

项目	2026 年 3 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
	金额	金额	金额
减：坏账准备	646.32	637.63	596.43
应收账款账面价值	**2,770.09**	**2,607.26**	**3,318.42**

成为信息应收账款主要为应收客户货款。报告期各期末，成为信息应收账款账面价值分别为 3,318.42 万元、2,607.26 万元及 2,770.09 万元，占资产总额的比例分别为 9.53%、7.84%及 7.94%。报告期内，成为信息应收账款余额整体呈现下降趋势，主要系 2024 年度 Scootsy Logistics Pvt Ltd、信达物联交易规模较大、期末应收账款规模相应较高所致。随着货款在后续陆续收回，整体余额下降并维持相对稳定。

（2）应收账款分类情况

单位：万元

2026 年 3 月 31 日					
项目	**账面余额**		**坏账准备**		**账面价值**
	金额	**比例**	**金额**	**比例**	
按单项计提坏账准备	282.88	8.28%	282.88	100%	-
按信用风险特征组合计提坏账准备	3,133.53	91.72%	363.44	11.60%	2,770.09
其中：					
账龄分析组合	3,133.53	91.72%	363.44	11.60%	2,770.09
合计	**3,416.41**	**100.00%**	**646.32**	**18.92%**	**2,770.09**
2025 年 12 月 31 日					
项目	**账面余额**		**坏账准备**		**账面价值**
	金额	**比例**	**金额**	**比例**	
按单项计提坏账准备	282.88	8.72%	282.88	100%	-
按信用风险特征组合计提坏账准备	2,962.01	91.28%	354.75	11.98%	2,607.26
其中：					-
账龄分析组合	2,962.01	91.28%	354.75	11.98%	2,607.26
合计	**3,244.89**	**100%**	**637.63**	**19.65%**	**2,607.26**
2024 年 12 月 31 日					
项目	**账面余额**		**坏账准备**		**账面价值**
	金额	**比例**	**金额**	**比例**	

按单项计提坏账准备	211.06	5.39%	211.06	100%	-
按信用风险特征组合计提坏账准备	3,703.80	94.61%	385.38	10.40%	3,318.42
其中：					
账龄分析组合	3,703.80	94.61%	385.38	10.40%	3,318.42
合计	**3,914.86**	**100%**	**596.43**	**15.24%**	**3,318.42**

报告期各期末，由于成为信息个别客户被列入失信被执行人名单，款项预计难以收回，成为信息对相关应收款项单项全额计提坏账准备。

（3）按账龄组合计提坏账准备的应收账款账龄情况

报告期各期末，成为信息应收账款账龄情况如下：

单位：万元

2026 年 3 月 31 日				
项目	**应收账款余额**	**比例**	**坏账准备**	**计提比例**
1 年以内	2,882.22	91.98%	144.11	5.00%
1 至 2 年	35.54	1.13%	3.55	10.00%
2 至 3 年	64.98	2.07%	64.98	100.00%
3 至 4 年	149.79	4.78%	149.79	100.00%
4 至 5 年	0.25	0.01%	0.25	100.00%
5 年以上	0.74	0.02%	0.74	100.00%
合计	**3,133.53**	**100.00%**	**363.44**	**11.60%**
2025 年 12 月 31 日				
项目	**应收账款余额**	**比例**	**坏账准备**	**计提比例**
1 年以内	2,726.09	92.04%	136.30	5.00%
1 至 2 年	19.42	0.66%	1.94	10.00%
2 至 3 年	65.14	2.20%	65.14	100.00%
3 至 4 年	150.60	5.08%	150.60	100.00%
4 至 5 年	0.46	0.02%	0.46	100.00%
5 年以上	0.30	0.01%	0.30	100.00%
合计	**2,962.01**	**100.00%**	**354.75**	**11.98%**
2024 年 12 月 31 日				
项目	**应收账款余额**	**比例**	**坏账准备**	**计提比例**
1 年以内	3,326.34	89.81%	166.32	5.00%

2026 年 3 月 31 日				
1 至 2 年	176.00	4.75%	17.60	10.00%
2 至 3 年	176.74	4.77%	176.74	100.00%
3 至 4 年	12.83	0.35%	12.83	100.00%
4 至 5 年	11.58	0.31%	11.58	100.00%
5 年以上	0.30	0.01%	0.30	100.00%
合计	**3,703.80**	**100.00%**	**385.38**	**10.40%**

报告期各期末，成为信息按账龄组合计提坏账准备的应收账款账龄大部分在 1 年以内，其占比分别为 89.81%、92.04%及 91.98%，账龄结构合理。报告期各期末成为信息应收账款主要为 1 年以内的海外客户欠款，总体来看成为信息应收账款回收风险较小，应收账款质量较好。

（4）成为信息应收账款坏账政策与同行业可比公司对比情况

成为信息对单项计提坏账准备的应收账款已经充分计提坏账准备，成为信息按照账龄分析法计提坏账准备的计提比例与同行业可比公司对比情况如下：

项目	优博讯	新大陆	远望谷	芯联创展	成为信息
1 年以内	4.72%	1.00%	3.45%	5%	5.00%
1 至 2 年	12.19%	10.00%	13.96%	8%	10.00%
2 至 3 年	28.27%	15.00%	28.22%	20%	100.00%
3 至 4 年	50.61%	50.00%	50.41%	50%	100.00%
4 至 5 年	100.00%	50.00%	72.50%	80%	100.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100%	100.00%

注 1：同行业可比公司各账龄阶段按组合计提坏账准备比例为 2025 年末数据。
注 2：斑马技术与霍尼韦尔未披露按账龄划分的坏账准备计提情况，故未纳入比较。

由上表可知，成为信息 1-2 年以内的应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司相比不存在重大差异，2-3 年以上应收账款坏账准备计提比例高于同行业可比公司，应收账款坏账准备计提比例具有谨慎性、合理性。

（5）应收账款主要客户情况

报告期各期末，成为信息应收账款前五名客户情况如下表：

日期	客户名称	余额（万元）	占应收账款余额的比例	应收账款坏账准备期末余额（万元）
2026 年 3 月 31 日	Venura Enterprises	903.57	26.45%	45.18
	Interway	403.78	11.82%	20.19
	无锡宇宁	171.50	5.02%	8.69
	E Headway Media	142.55	4.17%	7.13
	深圳市迅远科技有限公司	145.58	4.26%	137.40
	合计	**1,766.97**	**51.72%**	**218.59**
2025 年 12 月 31 日	Venura Enterprises	475.68	14.66%	23.78
	E Headway Media	317.00	9.77%	15.85
	云南省交通科学研究院有限公司	225.00	6.93%	11.25
	云溯网联(北京)科技有限公司	151.64	4.67%	7.58
	深圳市迅远科技有限公司	146.68	4.52%	138.15
	合计	**1,315.99**	**40.55%**	**196.61**
2024 年 12 月 31 日	Scootsy Logistics Pvt Ltd	813.36	20.78%	40.67
	信达物联	592.61	15.14%	29.63
	KONSTANTALimitedLiabilityCompany	453.64	11.59%	22.68
	深圳市迅远科技有限公司	170.91	4.37%	123.30
	江苏省东方世纪网络信息有限公司	140.47	3.59%	140.47
	合计	**2,170.98**	**55.47%**	**356.75**

注：同一控制下客户合并披露，信达物联包括厦门信达联科信息技术有限公司、厦门信达物联科技有限公司。无锡宇宁包括无锡创宇物联技术有限公司及无锡宇宁科技集团股份有限公司。

报告期各期末，成为信息应收账款前五名客户应收账款余额合计分别为 2,170.98 万元、1,315.99 万元及 1,766.97 万元，占应收账款余额的比例分别为 55.47%、40.55%及 51.72%。报告期内，成为信息未发生大额的坏账损失；除单项计提坏账的相关客户外，成为信息主要客户信用情况及回款情况良好。

5、应收款项融资

报告期各期末，成为信息应收款项融资构成如下：

单位：万元

项目	2026 年 3 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
银行承兑汇票	-	115.09	-

项目	2026 年 3 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
合计	**-**	**115.09**	**-**

报告期各期末，成为信息已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收款项融资情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 3 月 31 日		2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日	
	期末终止确认金额	期末未终止确认金额	期末终止确认金额	期末未终止确认金额	期末终止确认金额	期末未终止确认金额
银行承兑汇票	180.31	-	155.49	-	173.39	-
合计	**180.31**	**-**	**155.49**	**-**	**173.39**	**-**

6、预付款项

报告期各期末，成为信息预付款项余额分别为 931.52 万元、1,594.16 万元及 2,693.94 万元，占总资产的比例分别为 2.67%、4.80%及 7.72%，均为向原材料供应商预付的 1 年以内采购货款。

7、其他应收款

报告期各期末，成为信息其他应收款账面价值分别为 113.11 万元、120.42 万元及 315.54 万元，占总资产的比例分别为 0.32%、0.36%及 0.90%，占比较低。

（1）其他应收款按款项性质分类情况

单位：万元

项目	账面余额		
	2026 年 3 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
应收退税款	271.75	70.40	64.94
押金及保证金	119.29	123.11	111.89
员工备用金	2.33	2.83	3.47
往来款	183.50	171.95	170.36
合计	**576.86**	**368.29**	**350.66**

报告期内，成为信息其他应收款主要由往来款、押金及保证金、应收退税款构成。其中往来款主要系对深圳市小兵智能科技有限公司借款 160 万元，成

为信息对此已全额计提坏账准备，对报告期末财务状况不存在影响；押金及保证金主要系向办公楼及厂房出租方缴纳的押金。

（2）其他应收款账龄情况

单位：万元

2026 年 3 月 31 日				
项目	其他应收款余额	比例	坏账准备	计提比例
1 年以内	288.71	50.05%	14.44	5.00%
1 至 2 年	17.64	3.06%	1.76	10.00%
2 至 3 年	0.19	0.03%	0.04	20.00%
3 至 4 年	3.43	0.59%	1.03	30.00%
4 至 5 年	45.67	7.92%	22.83	50.00%
5 年以上	221.22	38.35%	221.22	100.00%
合计	**576.86**	**100.00%**	**261.33**	**45.30%**
2025 年 12 月 31 日				
项目	其他应收款余额	比例	坏账准备	计提比例
1 年以内	90.66	24.62%	4.53	5.00%
1 至 2 年	6.95	1.89%	0.69	10.00%
2 至 3 年	0.19	0.05%	0.04	20.00%
3 至 4 年	3.87	1.05%	1.16	30.00%
4 至 5 年	50.37	13.68%	25.19	50.00%
5 年以上	216.25	58.72%	216.25	100.00%
合计	**368.29**	**100.00%**	**247.87**	**67.30%**
2024 年 12 月 31 日				
项目	其他应收款余额	比例	坏账准备	计提比例
1 年以内	77.87	22.21%	3.89	5.00%
1 至 2 年	0.40	0.11%	0.04	10.00%
2 至 3 年	3.90	1.11%	0.78	20.00%
3 至 4 年	50.57	14.42%	15.17	30.00%
4 至 5 年	0.50	0.14%	0.25	50.00%
5 年以上	217.42	62.00%	217.42	100.00%
合计	**350.66**	**100.00%**	**237.55**	**67.74%**

报告期各期末，成为信息 5 年以上其他应收款主要系对深圳市小兵智能科

技有限公司借款，向办公楼及厂房出租方缴纳的押金的账龄逐年增加，以上款项均已足额计提坏账准备。

（3）其他应收款主要欠款方

报告期各期末，成为信息前五大其他应收款欠款方情况如下：

日期	客户名称	款项性质	余额（万元）	账龄	占其他应收账款余额的比例	其他应收账款坏账准备期末余额（万元）
2026 年 3 月 31 日	深圳市小兵智能科技有限公司	往来款	160.00	5 年以上	27.74%	160.00
	深圳市高新奇科技股份有限公司	保证金、押金、定金	46.85	5 年以上	8.12%	46.85
	深圳市领亚美生孵化器管理有限公司	保证金、押金、定金	44.90	1-2 年、2-3 年、3-4 年、4-5 年	7.78%	21.30
	黔东南州交通运输行业协会	押金	10.00	1-2 年	1.73%	1.00
	卿文华	往来款	8.00	5 年以上	1.39%	8.00
	合计		**269.75**		**46.76%**	**237.15**
2025 年 12 月 31 日	深圳市小兵智能科技有限公司	往来款	160.00	5 年以上	43.44%	160.00
	深圳市高新奇科技股份有限公司	保证金、押金、定金	46.85	5 年以上	12.72%	46.85
	深圳市领亚美生孵化器管理有限公司	保证金、押金、定金	44.90	1-2 年、2-3 年、3-4 年、4-5 年	12.19%	21.30
	黔东南州交通运输行业协会	押金	10.00	1 年以内	2.72%	0.50
	卿文华	往来款	8.00	5 年以上	2.17%	8.00
	合计		**269.75**		**73.24%**	**236.65**
2024 年 12 月 31 日	深圳市小兵智能科技有限公司	往来款	160.00	5 年以上	45.63%	160.00
	深圳市高新奇科技股份有限公司	押金及保证金	46.85	5 年以上	13.36%	46.85
	深圳市领亚美生孵化器管理有限公司	押金及保证金	44.90	1 年以内、1-2 年、2-3 年、3-4 年	12.80%	12.77
	卿文华	往来款	8.00	5 年以上	2.28%	8.00
	苏宁易购集团股份有限公司	押金及保证金	5.00	3-4 年	1.43%	1.50
	合计		**264.75**		**75.50%**	**229.11**

报告期各期末，成为信息其他应收款主要系对深圳市小兵智能科技有限公司借款、向办公楼及厂房出租方缴纳的押金。

8、存货

（1）存货构成

报告期各期末，成为信息存货具体构成如下：

单位：万元

类别	2026 年 3 月 31 日			2025 年 12 月 31 日			2024 年 12 月 31 日		
	账面余额	存货跌价准备/合同履约成本减值准备	账面价值	账面余额	存货跌价准备/合同履约成本减值准备	账面价值	账面余额	存货跌价准备/合同履约成本减值准备	账面价值
原材料	5,617.54	663.36	4,954.17	3,513.53	672.90	2,840.63	2,247.24	647.78	1,599.46
半成品	6,140.68	813.95	5,326.72	5,370.55	1,018.70	4,351.85	5,748.86	1,217.31	4,531.55
产成品	721.31	166.92	554.39	803.66	167.89	635.77	482.78	181.59	301.20
委托加工物资	345.39	-	345.39	107.91	-	107.91	213.35	-	213.35
在产品	447.41	-	447.41	217.66	-	217.66	257.97	-	257.97
发出商品	766.90	400.06	366.85	552.72	400.03	152.69	537.39	400.06	137.33
合计	**14,039.22**	**2,044.29**	**11,994.93**	**10,566.03**	**2,259.52**	**8,306.51**	**9,487.59**	**2,446.74**	**7,040.84**

报告期各期末，成为信息存货账面价值分别为 7,040.84 万元、8,306.51 万元及 11,994.93 万元，占总资产的比例分别为 20.21%、24.99%及 34.38%，呈上升趋势，主要系根据市场行情及下游订单情况大幅增加了原材料备货所致。成为信息存货主要由半成品及原材料构成，半成品主要为已完成硬件组装的便携式数据处理器、工业平板、完成委外加工的 PCBA 等，原材料主要为芯片、二维码扫描头等。成为信息半成品占比较高主要原因包括：一是智能数据采集终端存在定制化开发需求，半成品在出库前根据客户需求适配不同系统/软件并经测试打包后即可形成产成品；二是成为信息对主板、模组等单价较高或委外加工回来的物料归入半成品管理。

报告期内，成为信息所处行业竞争较为充分、下游客户存在产品定制化需求，成为信息主要通过以销定产、以产定采的方式确定采购计划，产品生产周期约一周；报告期内，成为信息存货周转率较高，存货余额规模保持稳定。

（2）存货跌价准备计提比例与同行业可比公司比较情况

于资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，对成本高于可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，使得存货的可变现净值高于其账面价值，则在原已计提的存货跌价准备金额内，将以前减记的金额予以恢复，转回的金额计入当期损益。

成为信息存货跌价准备计提比例与同行业可比公司比较情况如下：

单位：万元

日期	公司名称	存货余额	跌价准备	计提比例
2025 年 12 月 31 日	优博讯	44,486.69	2,321.44	5.22%
	新大陆	121,278.89	12,778.20	10.54%
	远望谷	19,367.46	3,112.13	16.07%
	芯联创展	4,306.60	-	-
	成为信息	10,566.03	2,259.52	21.38%
2024 年 12 月 31 日	优博讯	38,208.41	2,642.55	6.92%
	新大陆	106,922.21	11,121.04	10.40%
	远望谷	17,827.00	2,914.04	16.35%
	芯联创展	3,768.84	-	0.00%
	成为信息	9,487.59	2,446.74	25.79%

注 1：2026 年 3 月 31 日可比公司未披露存货跌价数据，因此未列示。
注 2：斑马技术和霍尼韦尔存货跌价准备均未披露。

成为信息在报告期各期末计提存货跌价准备时，综合考量了存货库龄结构、产品状态、仓库属性等多方面因素，严格遵循企业会计准则及自身存货跌价准备计提政策执行。存货跌价准备计提政策与同行业可比公司不存在重大差异，存货跌价准备计提比例高于同行业可比公司，主要系部分产品市场拓展缓慢、客户需求变化导致相关存货存在滞销、呆滞情形，成为信息对上述存货充分计提跌价准备所致。

（3）存货规模尤其是原材料、半成品规模的合理性

报告期各期末，标的公司存货账面价值及占总资产比例具体如下：

类别	2026 年 3 月 31 日		2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日	
	账面价值（万元）	占总资产比例	账面价值（万元）	占总资产比例	账面价值（万元）	占总资产比例
原材料	4,954.17	14.20%	2,840.63	8.55%	1,599.46	4.59%
半成品	5,326.72	15.27%	4,351.85	13.09%	4,531.55	13.01%
产成品	554.39	1.59%	635.77	1.91%	301.2	0.86%
委托加工物资	345.39	0.99%	107.91	0.32%	213.35	0.61%
在产品	447.41	1.28%	217.66	0.65%	257.97	0.74%
发出商品	366.85	1.05%	152.69	0.46%	137.33	0.39%
合计	**11,994.93**	**34.38%**	**8,306.51**	**24.99%**	**7,040.84**	**20.21%**

报告期各期末，标的公司存货账面价值分别为 7,040.84 万元、8,306.51 万元及 11,994.93 万元，占总资产的比例分别为 20.21%、24.99%及 34.38%。其中，原材料和半成品账面价值合计分别为 6,131.01 万元、7,192.48 万元和 10,280.89 万元，占总资产的比例分别为 17.60%、21.64%和 29.47%，占比较高。

报告期内，标的公司存货占总资产比重相对较高，主要系为了及时满足客户需求、提高客户黏性、保障快速交付、规避原材料短期波动所致，与其业务模式、行业经营特性及业务开展实际情况相匹配，具备商业合理性，具体原因如下：

一是，原材料储备规模较大主要基于供应链管理与生产准备的需要。标的公司采用“以产定购与需求预测”相结合的采购模式。对于芯片等供应周期较长、市场波动较大的关键原材料，为确保生产连续性与订单交付的稳定性，标的公司需进行策略性提前备货。这部分采购行为不完全取决于在手订单，而是基于对未来需求的预测及供应链风险的管理，因此会形成并维持一定规模的原材料库存。同时，针对已获取的大客户订单，标的公司仍需按照原材料备货、半成品生产、产成品完工的全流程生产路径提前储备对应原材料，保障订单按期交付。上述两方面因素共同形成报告期内较高的原材料账面余额，与标的公司现行生产采购模式相适配。

二是，半成品规模较大是标的公司“以销定产与适量备货相结合”生产模式与产品定制化特性的共同结果。标的公司所处行业应用场景分散，下游客户

覆盖范围广，除中大型客户外，存在大量中小型客户的长尾市场需求，该类客户订单普遍呈现小批量、高频次的特征，但又对产品的功能、软件、配件组合等方面存在差异化需求，定制化组合类型较多。为满足此类客户需求，并实现快速交付，标的公司会对热门产品型号或关键部件进行适度的半成品备货。当接收到客户订单后，标的公司可在这些半成品的基础上，高效完成软件安装、功能模块配置及最终测试等定制化工序，从而显著缩短交货周期，敏捷响应市场需求；加之此类半成品本身包含便携式数据处理器、主板、UHF 模块等单位价值较高的物料，因此标的公司在各期末时点上的半成品结存金额较大。

综上所述，标的公司存货规模尤其是原材料、半成品规模具备合理性。

（4）存货规模同标的资产的采购与生产模式的匹配性

标的公司生产模式和采购模式均以客户订单为基础，同时通过合理备货应对行业特性与下游需求，标的公司存货规模尤其是原材料、半成品的规模，与其既定的采购及生产模式具备匹配性，具体分析如下：

从产销率来看，报告期内，标的公司智能数据采集终端产销率分别为100.00%、97.55%和 92.83%，整体维持较高水平，期末存货规模与当期生产、销售规模相适配，未出现与订单执行脱节的大规模存货积压。

从备货需求来看，原材料与半成品的高占比，契合标的公司采购、生产模式中的备货需求。采购方面，标的公司核心原材料包括 PCBA、芯片、扫描头等，其中芯片等核心元器件存在较长采购周期，需要实施提前备货以确保供应，其余关键物料根据预测的年度生产计划、月度滚动生产计划以及客户订单制定相应的采购计划并组织实施。生产方面，标的公司下游客户存在定制化需求，不同客户对产品的系统适配、功能模块、软件嵌入存在差异化要求，其半成品主要为已完成硬件组装便携式数据处理器及工业平板、委外加工的 PCBA 等，可在出库前根据客户具体需求完成最终定制化环节，大幅缩短产品交付周期，该备货安排完全适配适量备货的生产模式，是应对下游多元化、快交付需求的必要生产安排。

从存货运营效率来看，报告期内，标的公司存货周转率分别为 1.93 次、1.83 次和 1.64 次，与同行业可比公司处于相近区间，符合智能数据采集终端行业的

运营特性，未出现与生产、采购模式背离的异常周转情况。

（5）结合原材料及半成品的具体构成、库龄、材料使用寿命、采购价格波动情况，对应最终产品的销售情况及毛利率，发出商品情况，对报告期各期末存货各细分项跌价准备计提的合理性与充分性的分析，与可比公司比较情况

1）原材料及半成品的具体构成、库龄

报告期各期末，标的公司原材料及半成品的具体构成、库龄情况如下：

单位：万元

项目	账面余额					
	0.5 年内	0.5-1 年	1-2 年	2 年-3 年	3 年以上	合计
2026 年 3 月 31 日						
半成品	**4,231.27**	**806.09**	**520.96**	**329.10**	**253.25**	**6,140.67**
其中：PCBA	2,255.08	327.40	165.71	79.18	187.93	3,015.30
数据处理器	798.12	234.89	188.86	72.95	22.22	1,317.04
原材料	**4,607.54**	**203.90**	**178.22**	**91.40**	**536.47**	**5,617.53**
其中：芯片	813.64	37.55	6.32	26.57	185.63	1,069.71
扫描头等模组	627.95	23.00	45.53	31.52	97.22	825.22
液晶屏	355.46	62.55	31.94	3.10	52.83	505.88
合计	**8,838.81**	**1,009.99**	**699.18**	**420.50**	**789.72**	**11,758.20**
2025 年 12 月 31 日						
半成品	**3,480.94**	**657.86**	**343.98**	**290.63**	**597.16**	**5,370.57**
其中：PCBA	1,139.50	342.55	60.36	77.36	268.48	1,888.25
数据处理器	926.15	126.35	177.45	70.28	281.73	1,581.96
原材料	**2,459.72**	**241.78**	**123.99**	**130.21**	**557.82**	**3,513.52**
其中：芯片	1,005.19	59.10	8.62	24.73	229.05	1,326.69
扫描头等模组	256.52	36.21	36.86	27.88	98.53	456.00
液晶屏	256.60	78.30	4.39	6.12	54.27	399.68
合计	**5,940.66**	**899.64**	**467.97**	**420.84**	**1,154.98**	**8,884.09**
2024 年 12 月 31 日						
半成品	**3,728.60**	**438.69**	**524.46**	**793.79**	**263.32**	**5,748.86**
其中：PCBA	1,212.84	102.48	156.19	408.84	197.14	2,077.50
数据处理器	1,652.63	137.76	209.56	349.24	16.30	2,365.49
原材料	**1,296.15**	**135.73**	**199.08**	**417.75**	**198.53**	**2,247.24**

项目	账面余额					
	0.5 年内	0.5-1 年	1-2 年	2 年-3 年	3 年以上	合计
其中：芯片	171.42	3.32	64.47	162.72	68.93	470.86
扫描头等模组	445.80	22.67	37.21	83.32	31.05	620.06
液晶屏	204.22	65.87	10.19	43.80	23.16	347.24
合计	**5,024.76**	**574.42**	**723.54**	**1,211.54**	**461.85**	**7,996.10**

报告期各期末，原材料主要由芯片、扫描头等模组、液晶屏等构成，半成品主要由 PCBA、便携式数据处理器等构成，各类物料库龄整体集中在 1 年以内，成新度较高。2026 年 3 月末，3 年以上库龄的原材料和半成品余额较高，主要系该部分存货主要与 C60、C90、C4050、迅远 C72pro 等市场拓展不及预期或下游客户项目推进缓慢的产品及项目有关，标的公司已对此全额计提跌价准备。其中，迅远 C72pro 与客户项目相关；而 C60、C90、C4050 与产品进入淘汰期相关，具体参见下方“2)材料使用寿命”部分关于“标的公司存在由于市场推进缓慢、销售不及预期从而提早进入市场淘汰期的产品项目”的有关说明。

2）材料使用寿命

标的公司生产所用各类电子物料的存储寿命，受物料自身核心材质、生产加工工艺、元器件集成度等内在属性影响存在显著差异，同时与物料是否拆封、实际存储环境的温湿度、防静电、防氧化防护等外部条件密切相关。在原厂未拆封密封包装、存储条件符合厂商规范及行业通用合规要求的前提下，基于电子信息行业通行的判定标准，各类物料在不显著改变出厂标称核心性能、参数指标前提下的通用存储寿命情况如下：

物料类别	标的公司对应物料范围	通常存储寿命	说明
芯片类物料	impinj 等射频芯片、电源芯片等各类集成电路芯片	2 年至 5 年	半导体芯片核心结构稳定，寿命主要受外部封装材料、引脚镀层及潮湿敏感等级限制。在原厂未拆封包装下，通常可保存较长时间
PCBA 板	包括主板 PCBA、sim 卡/typeC 接口副板等已完成元器件贴装的印制电路板组件	1 年至 3 年	存储寿命受多种因素制约，包括元器件本身的寿命、焊锡膏活性、板材吸潮、连接器镀层氧化等。未拆封且在低湿环境中保存，可减缓性能劣化。超过一定时间后，可能导致焊接不良或电气参数漂移

物料类别	标的公司对应物料范围	通常存储寿命	说明
便携式数据处理器（整机基础半成品）	已集成 PCBA、液晶屏、扫描头、摄像头、壳料、内置电池的整机基础半成品	1 年至 2 年	作为包含电池、显示屏、摄像头等多组件的整机，其核心性能限制因素为内置锂电池的日历老化，锂离子电池在长期存储中存在自放电与容量衰减问题，其他部件如塑胶壳料、密封材料也可能随时间缓慢老化
扫描头模组	条码扫描头、RFID 读取模组、超高频扫描模组等光电类功能模组	2 年至 3 年	内部包含精密光学元件、传感器及机械部件。存储风险主要来自光学表面洁净度、机械结构润滑性变化，以及部分敏感光电元件的性能缓慢漂移，良好包装可有效延长存储时间
液晶屏模组	数据采集终端配套的液晶显示屏、触控显示一体化模组	1 年至 3 年	主要风险来自液晶材料本身特性可能随时间发生缓慢变化，以及偏光片、背光模组中光学膜材与光源的老化，在避光、适宜温湿度下存储，有助于维持其显示性能

就标的公司产品更新周期对相关原材料具体可使用期限的影响而言，一方面，标的公司的智能数据采集终端产品整体已进入成熟期，根据规划，2025 至 2026 年的产品升级路径以系统版本更新、硬件配置优化与功能模块增强为主，并无重大的颠覆性技术变革，更新迭代周期约为 5 至 10 年，节奏相对平稳可控。该等更新迭代本身不会驱动核心物料的大规模、快速淘汰。在此背景下，结合上表行业通行的物料存储寿命可知，其存储寿命普遍短于产品迭代周期。这意味着，在规范存储条件下，物料因物理或化学性能自然衰减而需被使用或处置的时间点，早于其可能因所应用的产品平台被彻底换代而面临技术淘汰的时间点。物料的经济使用寿命更多受其自身存储年限限制，而非被产品更新所强制终结。

另一方面，标的公司存在由于市场推进缓慢、销售不及预期从而提早进入市场淘汰期的产品项目，如 C60 项目、C90 项目、C4050 项目等，标的公司根据期末产成品库存情况，以及该等型号产品所对应的专用程度较高的原材料、半成品库存情况，采用个别计提法足额计提跌价准备。如 C60 项目,其主要原材料液晶屏较小，属于特殊规格尺寸，不符合主流使用习惯，无法使用在其他型号上或需要投入较多额外改进成本才可用于其他型号；同时 PCBA 等具有高度定制化属性的物料亦无法复用于其他型号。此外，从库龄情况与期后领用来看，

此类物料的库龄较长，领用数量较少，符合呆滞特征。综合上述因素，标的公司对有关存货（C60 项目、C90 项目、C4050 项目）全额计提了跌价准备，报告期各期末跌价准备金额分别为 493.21 万元、318.58 万元和 317.95 万元。

3）采购价格波动情况及对最终成本的影响

①采购价格波动情况

报告期内，标的公司采购的主要物料类型包括 PCBA、扫描头等模组、液晶屏、外购整机等。具体细分型号、采购金额、平均单价如下：

单位：万元、元/库存单位

物料类型/细分型号	平均采购单价					采购金额		
	2026 年 1-3 月	变动	2025 年度	变动	2024 年度	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
PCBA	**422.76**	**42.79%**	**296.08**	**0.14%**	**295.66**	**2,100.07**	**4,611.20**	**4,819.41**
其中：C66	537.26	54.90%	346.85	-3.37%	358.93	674.79	1,837.79	2,059.64
HCE600	-	-	271.91	-8.56%	297.37	-	435.06	497.20
C7X-MT6765	407.33	33.52%	305.06	2.23%	298.41	234.62	768.75	820.34
MC50/MC51	769.26	10.96%	693.29	-4.83%	728.47	242.70	548.53	472.92
C61	555.59	45.33%	382.29	-3.67%	396.84	183.07	228.99	241.68
扫描头等模组	**92.87**	**-10.26%**	**103.49**	**-3.02%**	**106.71**	**1,089.11**	**2,308.73**	**2,862.65**
其中：扫描头模组	169.66	-6.52%	181.50	-4.30%	189.66	970.26	1,990.06	2,242.43
芯片 [1]	20.69	116.65%	9.55	98.54%	**4.81**	2,299.53	2,881.64	**1,483.22**
其中：超高频芯片 IPJ-E710	192.51	-2.81%	198.07	0.84%	196.42	198.10	1,212.75	808.47
4G+64G 规格存储芯片	321.54	21.93%	263.70	-	-	495.11	448.43	-
液晶屏	**88.59**	**2.87%**	**86.12**	**0.07%**	**86.06**	**421.03**	**1,454.10**	**1,577.92**
外购整机	**658.64**	**-15.55%**	**779.96**	**-5.81%**	**828.09**	**172.50**	**1,560.62**	**825.85**
其中：MC95_2D	587.57	-24.32%	776.40	-1.96%	791.90	1.12	969.02	426.36

注 1：芯片包括超高频芯片、功能类芯片等，由于功能类芯片细分规格品类较多，单价较低，数量庞大，因此使得芯片平均采购价格较低。

注 2：PCBA 的 HCE600 型号主要系华测大客户机型，由于销量减少，2026 年 1 季度采购减少。

由上表，从物料大类来看，2025 年度相比于 2024 年度，扫描头等模组、外购整机的平均采购单价存在一定程度波动，但幅度不大，主要系不同单价细分规格型号的物料采购数量波动所致。2026 年 1-3 月，受上游存储芯片市场价

格快速上涨影响，标的公司 PCBA（含存储芯片）采购入库价格上升较快。从 2025 年四季度开始，原材料存储芯片处于市场供应偏紧以及价格上涨的趋势，一方面标的公司主要通过外购 PCBA 间接获取存储芯片，另一方面为保障存储芯片的供应渠道，标的公司还通过单独采购 eMCP 和 uMCP 等存储芯片并客供给供应商的方式获取 PCBA 作为补充，从而使得芯片整体平均采购价格在 2026 年 1-3 月提升较快。总体来看，上述主要物料采购成本未出现持续、大幅下行的情形，不存在因采购价格大幅下跌导致期末存货账面成本显著高于当前市场公允采购价格所带来的显著减值风险。

另一方面，前述主要细分型号物料与标的公司最终产品的数量配比均为 1:1，报告期内的采购单价波动对最终产品单位成本的影响程度有限，不会对最终产品的成本结构与整体盈利水平产生实质性影响。报告期内，标的公司主要产品型号均保持正向毛利率，且整体毛利率水平保持相对稳定，上述物料采购单价的小幅波动无法突破最终产品的盈利安全垫，不会出现最终产品单位生产成本高于销售价格的情形。基于此，标的公司期末库存产成品以历史及当期实际销售价格为基础测算的可变现净值，高于对应账面成本，不存在显著减值风险。

②采购价格波动对最终成本和毛利率的影响

报告期内，智能数据采集终端系标的公司最主要的产品类别，相关成本分别占主营业务成本的 88.36%、89.25%和 89.11%。其中，主要原材料 PCBA、扫描头模组和超高频芯片合计占智能数据采集终端直接材料成本比重分别为 70.00%、69.79%和 76.93%。上述主要原材料价格波动对智能数据采集终端单位成本及毛利率的影响情况如下：

主要原材料	原材料价格涨跌幅	智能数据采集终端单位成本的影响				智能数据采集终端毛利率的影响			
		2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	平均	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	平均
PCBA	上涨 5%	2.15%	1.73%	1.62%	1.83%	-1.35%	-1.05%	-0.97%	-1.12%
	上涨 10%	4.30%	3.45%	3.24%	3.67%	-2.70%	-2.10%	-1.94%	-2.25%
	上涨 30%	12.91%	10.36%	9.73%	11.00%	-8.09%	-6.31%	-5.83%	-6.74%
	上涨 50%	21.52%	17.27%	16.21%	18.33%	-13.49%	-10.51%	-9.72%	-11.24%
	下降 5%	-2.15%	-1.73%	-1.62%	-1.83%	1.35%	1.05%	0.97%	1.12%
	下降 10%	-4.30%	-3.45%	-3.24%	-3.67%	2.70%	2.10%	1.94%	2.25%

主要原材料	原材料价格涨跌幅	智能数据采集终端单位成本的影响				智能数据采集终端毛利率的影响			
		2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	平均	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	平均
	下降 30%	-12.91%	-10.36%	-9.73%	-11.00%	8.09%	6.31%	5.83%	6.74%
	下降 50%	-21.52%	-17.27%	-16.21%	-18.33%	13.49%	10.51%	9.72%	11.24%
扫描头模组	上涨 5%	0.94%	0.91%	0.98%	0.94%	-0.59%	-0.55%	-0.59%	-0.58%
	上涨 10%	1.87%	1.82%	1.97%	1.89%	-1.17%	-1.11%	-1.18%	-1.15%
	下降 5%	-0.94%	-0.91%	-0.98%	-0.94%	0.59%	0.55%	0.59%	0.58%
	下降 10%	-1.87%	-1.82%	-1.97%	-1.89%	1.17%	1.11%	1.18%	1.15%
超高频芯片	上涨 5%	0.74%	0.85%	0.90%	0.83%	-0.47%	-0.52%	-0.54%	-0.51%
	上涨 10%	1.49%	1.70%	1.79%	1.66%	-0.93%	-1.04%	-1.07%	-1.01%
	下降 5%	-0.74%	-0.85%	-0.90%	-0.83%	0.47%	0.52%	0.54%	0.51%
	下降 10%	-1.49%	-1.70%	-1.79%	-1.66%	0.93%	1.04%	1.07%	1.01%

由上表，在其他因素保持不变的前提下，报告期内 PCBA 采购价格每增加 5%，对智能数据采集终端单位成本的影响为上涨 1.83%，毛利率下降 1.12 个百分点；扫描头模组采购价格每增加 5%,单位成本上涨 0.94%，毛利率下降 0.58 个百分点；超高频芯片采购价格每增加 5%,单位成本上涨 0.83%，毛利率下降 0.51 个百分点，整体影响较小。

报告期内，智能数据采集终端的毛利率分别为 40.06%、39.11%和 37.32%，在主要原材料采购价格的上涨 5%和 10%的情况下，对毛利率影响范围分别介于 0.51 至 1.12 个百分点之间和 1.01 和 2.25 个百分点之间,上述原材料价格的波动对标的公司整体盈利水平未产生实质性影响，存货跌价的风险较低。

此外，考虑到 2025 年四季度开始存储芯片市场价格的快速上涨，上表对含有存储芯片的 PCBA 的敏感性测算进行了同步放大。根据测算结果，当 PCBA 价格上涨 50%时，智能数据采集终端单位成本平均上涨 18.33 个百分点，毛利率下降 11.24 个百分点。结合 2026 年一季度实际情况来看，得益于价格传导机制影响，其单位成本上涨幅度及毛利率下降幅度均小于测算结果。

进一步地，为审慎和充分考虑存储芯片价格的快速上涨对标的公司产品成本及毛利率的影响，标的公司还对上述影响进行了测算。根据测算结果，假设存储芯片上涨 50%且其他成本不变、销售价格不变，在不同口径下，对智能数据

采集终端单位成本的影响分别为上涨 8.85%和上涨 8.52%；对智能数据采集终端毛利率的影响分别为下降 5.55%和下降 5.34%；对主营业务毛利率影响分别为下降 4.92%和下降 4.55%。具体分析参见本节“五、标的公司的盈利能力及未来趋势分析”之“（二）营业成本分析”之“5、结合成本具体构成、主要原材料的价格波动等补充披露报告期内标的资产营业成本及单位成本变动的原因，与主要原材料的价格变动是否匹配，标的资产成本归集及核算是否准确、完整，原材料采购价格波动对标的资产经营业绩是否存在重大不利影响”之“（4）原材料采购价格波动对标的资产经营业绩是否存在重大不利影响，**对本次收益法评估结果是否存在不利影响**”。

4）对应最终产品的销售情况及毛利率

报告期各期末，标的公司主要物料类型对应的下游最终产品较为集中，故选取报告期内收入、销量规模靠前的主要销售机型作为分析样本，具体情况如下：

单位：万元

序号	产品机型	类型	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	是否存在负毛利
1	C66	收入	2,563.83	8,678.04	9,605.71	否
		毛利率	34.27%	39.39%	44.11%	
2	C72	收入	1,202.18	4,305.34	5,201.52	否
		毛利率	41.47%	41.14%	41.78%	
3	C61	收入	257.33	1,499.62	1,816.86	否
		毛利率	33.83%	41.02%	40.95%	
4	HCE600	收入	163.04	851.81	1,164.10	否
		毛利率	9.57%	10.05%	5.72%	
5	MC50	收入	423.72	1,698.66	1,368.36	否
		毛利率	42.07%	37.02%	36.89%	

报告期内，前述主要销售机型合计实现收入占标的公司当期智能数据采集终端收入总额的比例分别为 67.69%、63.40%和 64.22%，能够代表标的公司终端产品的整体销售情况、盈利水平及物料耗用结构。该等主要销售机型生产所需耗用的半成品、原材料品类，已覆盖各期末库存中大部分原材料与半成品。

由上表，报告期内，标的公司主要产品的销售情况正常，除 HCE600 外，其余机型毛利率维持在较高水平且保持稳定，各主要型号产品均未出现负毛利率情形，HCE600 主要系上海华测深度定制化产品，定价毛利率较低。这进一步表明，以历史及当前产品的预计售价为基础，扣除至完工时估计将要发生的成本、销售费用及相关税费后，确定的存货可变现净值整体高于对应存货账面成本，存货整体减值风险较低，存货跌价计提较为充分。

5）发出商品情况

报告期各期末，标的公司发出商品账面余额分别为 537.39 万元、552.72 万元和 766.90 万元，对应的存货跌价准备余额分别为 400.06 万元、400.03 万元和 400.06 万元，存货跌价计提比例为 74.45%、72.38%和 52.17%。

针对发出商品，标的公司根据销售订单毛利率、期后收入确认情况及回款情况等判断其可回收金额，并据此确认相关跌价准备。报告期各期末，标的公司发出商品的跌价准备均系对客户深圳大湾物联科技有限公司的发出商品计提所致。标的公司与该客户约定了背对背结算条款，相关存货虽已送达客户指定地点，但在客户完成对外销售前尚未满足结算条件。鉴于在该模式下，标的公司无法合理判断相关发出商品的可收回金额，且相关产品库龄较长，基于会计谨慎性原则，对该部分发出商品采用个别计价法匹配具体结存物料及成本，100%计提跌价准备。

6）报告期各期末存货各细分项跌价准备计提的合理性与充分性

从原材料及半成品的具体构成、库龄来看，报告期各期末，标的公司原材料主要由芯片、扫描头等模组、液晶屏等生产核心物料构成，半成品主要由 PCBA、便携式数据处理器等最终产品核心中间件构成。报告期各期末，原材料及半成品库龄整体集中在 1 年以内，成新度较高，仅少量长库龄存货存在呆滞风险，标的公司已针对该部分存货开展减值测试并足额计提跌价准备。

从材料使用寿命来看，报告期各期末，标的公司大部分存货库龄处于对应物料的常规存储寿命范围内，因存储超期导致核心性能衰减、参数指标漂移，进而引起普遍性减值的风险较低；针对库龄超出常规存储寿命、存在性能衰减风险的存货，标的公司在实务中采取加强抽检等措施确保良品率，同时已充分

考虑其库龄情况，按审慎原则计提相应跌价准备，以确保充分覆盖相关减值风险。从产品更新周期对相关原材料具体可使用期限的影响来看，整体迭代周期长于物料的经济使用寿命，因迭代导致的核心物料的大规模、快速淘汰的风险较小；此外标的公司已对部分市场销售不及预期，提早进入淘汰期的产品项目所对应的具体专用物料充分计提了跌价准备。

从采购价格波动来看，报告期内，标的公司主要细分型号物料的平均采购单价未出现持续、大幅下行的情形，不存在因采购价格大幅下跌导致期末存货账面成本显著高于市场公允价格的显著减值风险，且采购单价的小幅波动对最终产品单位成本影响有限，标的公司在存货减值测试过程中已充分覆盖采购价格波动的潜在影响，跌价计提与采购价格波动对应的减值风险适配。

从对应最终产品的销售情况及毛利率来看，报告期内，标的公司主要销售机型均保持正向毛利率，且整体毛利率水平保持相对稳定，以终端产品实际销售价格为基础测算的存货可变现净值，扣除至完工时估计将要发生的成本、销售费用及相关税费后，整体高于对应存货账面成本，存货整体减值风险可控。

从发出商品情况来看，报告期各期末，对个别无法合理判断可收回金额的发出商品 100%计提跌价准备，其余发出商品根据其销售订单毛利率、期后收入确认情况及回款情况确认无需计提跌价准备。

综上所述，报告期各期末，标的公司遵循企业会计准则中成本与可变现净值孰低的计量原则，综合考量存货构成、库龄、材料使用寿命、采购价格波动、终端产品销售及盈利水平、发出商品情况等因素，对所有可识别的存在减值风险的各细分项存货足额计提跌价准备，具有合理性与充分性。

7）与可比公司是否存在差异

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比较情况如下：

公司名称	存货跌价计提比例		
	2026 年 3 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
优博讯	未披露	5.22%	6.92%
新大陆	未披露	10.54%	10.40%

公司名称	存货跌价计提比例		
	2026 年 3 月 31 日	**2025 年 12 月 31 日**	**2024 年 12 月 31 日**
远望谷	未披露	16.07%	16.35%
芯联创展	未披露	0.00%	0.00%
标的公司	**14.56%**	**21.38%**	**25.79%**

注：同行业可比公司未披露 2026 年 3 月 31 日相关指标；斑马技术和霍尼韦尔未披露相关指标。

由上表，报告期各期末，同行业可比公司的存货跌价计提比例呈现差异化特征，其中优博讯、新大陆等公司计提比例分别在 5%-7%、10%-11%区间，远望谷计提比例维持在 16%，芯联创展未计提存货跌价准备，行业内各公司计提比例区间分布差异较为明显，该差异与各公司在经营活动过程中的产品结构与下游客户结构、备货策略与供应链管理模式、存货周转效率与滞销风险管控情况直接相关。

报告期各期末，标的公司存货跌价整体计提比例高于同行业可比公司，系自身实际经营情况与存货风险状态决定，但不存在重大差异。报告期内，标的公司采用一般计提法与个别计提法相结合的存货跌价计提方法，结合物料的库龄、期后领用情况、产品状态、专用化程度、下游产品对应市场销售情况和客户订单等，逐项排查、细致识别与个别风险事件高度相关的存货跌价风险，基于成本与可变现净值孰低的计量原则，充分计提相关存货跌价准备。报告期内，受个别下游客户项目如迅远 C72pro 项目、大湾物联项目影响，相关成品无法实现销售，标的公司全额计提存货跌价准备。同时，基于“2）材料使用寿命”所述，C60 项目、C90 项目、C4050 项目等项目提早进入淘汰期，滞销、呆滞风险较高，标的公司对此亦全额计提存货跌价准备。上述个别计提法系与标的公司自身的经营特征和风险高度关联，报告期各期末采用此方法计提的跌价准备金额分别为 1,599.13 万元、1,338.58 万元和 1,076.36 万元，使得整体的计提比例高于同行业平均水平。

假设剔除上述影响，跌价计提情况如下：

单位：万元

项目	2026年3月31日	2025年12月31日	2024年12月31日
存货账面原值	14,024.22	10,601.09	9,487.59
存货跌价金额	2,028.05	2,259.52	2,446.74
其中：个别计价法计提金额(100%计提）-原材料	282.10	284.17	335.44
其中：个别计价法计提金额(100%计提）-半成品	394.23	654.38	863.66
其中：个别计价法计提金额(100%计提）-发出商品	400.03	400.03	400.03
剔除个别计价法后跌价准备金额	951.69	920.94	847.61
剔除后的跌价计提比例	6.79%	8.69%	8.93%
同行业平均跌价准备计提比例	未披露	10.61%	11.22%

注：芯联创展未计提存货跌价准备，为客观反映行业一般情况，同行业平均跌价准备计提比例计算不纳入该可比公司。

由上表，在剔除个别项目影响后，标的公司各期末的存货跌价计提比例与同行业平均水平差异进一步减少，与新大陆较为接近。

综上所述，标的公司存货跌价准备的计提政策，包括减值迹象的判断标准、可变现净值的测算方法等核心原则，与同行业可比公司相比不存在重大差异。计提比例的具体数值差异，主要源于各可比公司报告期末特定存货资产的状况及其所处的具体经营环境不同所致。

9、其他流动资产

报告期各期末，成为信息其他流动资产分别为36.17万元、69.46 万元和83.02万元，占总资产的比例分别为0.10%、0.21%和0.24%，占比较低，主要由预缴企业所得税、增值税留抵税额和集团内未达账项构成。

10、固定资产

报告期各期末，成为信息固定资产情况如下：

单位：万元

项目	2026年3月31日	2025年12月31日	2024年12月31日
固定资产	991.66	1,017.81	1,182.58
固定资产清理		-	-
合计	**991.66**	**1,017.81**	**1,182.58**

报告期各期末，成为信息固定资产及累计折旧明细如下：

单位：万元

时间	项目	电子设备	机器设备	运输设备	办公设备及其他	合计
2026 年 3 月 31 日	账面原值	1.41	1,549.18	952.24	1,641.32	4,144.15
	累计折旧	0.52	959.57	823.53	1,342.63	3,126.25
	减值准备	-	26.23	-	-	26.23
	账面价值	0.89	563.38	128.71	298.69	991.66
2025 年 12 月 31 日	账面原值	1.70	1,496.82	952.24	1,649.08	4,099.84
	累计折旧	0.71	928.10	802.39	1,324.59	3,055.80
	减值准备	-	26.23	-	-	26.23
	账面价值	0.99	542.48	149.85	324.49	1,017.81
2024 年 12 月 31 日	账面原值	0.60	1,473.39	1,072.19	1,643.34	**4,189.51**
	累计折旧	0.57	947.31	879.73	1,179.32	**3,006.93**
	减值准备	-	-	-	-	**-**
	账面价值	0.03	526.08	192.46	464.02	**1,182.58**

报告期各期末，成为信息的固定资产账面价值分别为 1,182.58 万元、1,017.81 万元及 991.66 万元，占总资产的比例分别为 3.39%、3.06%及 2.84%，占比较低。报告期各期末，成为信息固定资产使用情况良好，仅部分结构件模具因需求变更存在闲置减值迹象，成为信息已全额计提减值准备，除此之外不存在应计提减值准备而未足额计提的情况。

报告期内，成为信息对固定资产采用年限平均法计提折旧，其中机器设备折旧年限均为 10 年，办公设备及其他为 3-5 年，运输设备折旧年限为 5 年，与同行业公司相比不存在显著差异。

11、使用权资产

报告期各期末，成为信息使用权资产账面价值分别为 1,511.50 万元、956.68 万元及 827.80 万元，占总资产的比例分别为 4.34%、2.88%及 2.37%，均为房屋及建筑物租赁所产生，具体情况参见本报告书“第四章 交易标的基本情况”之“五、主要资产权属、主要负债及对外担保情况”之“（一）主要资产权属”之“2、主要资产权属”之“（3）租赁房屋”。

12、无形资产

报告期各期末，成为信息无形资产及累计摊销情况明细如下：

单位：万元

时间	项目	软件	商标	合计
2026 年 3 月 31 日	账面原值	52.64	13.27	65.92
	累计摊销	50.67	13.27	63.94
	减值准备	-	-	-
	账面价值	1.98	-	1.98
2025 年 12 月 31 日	账面原值	52.69	13.27	65.97
	累计摊销	50.26	13.27	63.54
	减值准备	-	-	-
	账面价值	2.43	-	2.43
2024 年 12 月 31 日	账面原值	51.91	13.27	**65.18**
	累计摊销	48.69	13.27	**61.96**
	减值准备	-	-	**-**
	账面价值	3.22	-	**3.22**

报告期各期末，成为信息无形资产账面价值分别为 3.22 万元、2.43 万元及 1.98 万元，占总资产的比例分别为 0.01%、0.01%及 0.01%，占比较低，主要为软件，不存在开发支出资本化形成的无形资产。

报告期各期末，成为信息无形资产使用情况良好，未出现减值迹象，为成为信息合法拥有，是成为信息正常生产经营所必需的资产。

13、递延所得税资产

报告期各期末，成为信息递延所得税资产分别为 809.93 万元、715.21 万元及 633.52 万元，占总资产比例分别为 2.33%、2.15%及 1.82%，主要为因资产减值准备及租赁负债形成的递延所得税资产，具体如下：

（1）未经抵销的递延所得税资产明细

单位：万元

项目	2026 年 3 月 31 日		2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日	
	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产
资产减值准备	2,982.41	467.57	3,178.48	495.02	3,293.74	512.69
股份支付	-	-	-	-	-	-
预计负债	27.24	4.09	30.21	4.53	47.05	7.06
内部未实现利润	95.51	20.98	208.94	45.84	183.54	40.08
预提费用	46.79	7.02	46.55	6.98	53.08	7.96
租赁负债	872.45	133.87	1,059.67	162.84	1,581.43	242.14
合计	**4,024.40**	**633.52**	**4,523.84**	**715.21**	**5,158.84**	**809.93**

（2）未经抵销的递延所得税负债明细

单位：万元

项目	2026 年 3 月 31 日		2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日	
	应纳税暂时性差异	递延所得税负债	应纳税暂时性差异	递延所得税负债	应纳税暂时性差异	递延所得税负债
使用权资产	827.80	127.11	956.68	147.33	1,511.50	231.62
公允价值变动	1.25	0.19	8.10	1.22	1.57	0.24
合计	**829.04**	**127.30**	**964.78**	**148.55**	**1,513.07**	**231.86**

（3）以抵销后净额列示的递延所得税资产或负债

单位：万元

项目	2026 年 3 月 31 日		2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日	
	递延所得税资产和负债互抵金额	抵销后递延所得税资产或负债余额	递延所得税资产和负债互抵金额	抵销后递延所得税资产或负债余额	递延所得税资产和负债互抵金额	抵销后递延所得税资产或负债余额
递延所得税资产	-	633.52	-	715.21	-	809.93
递延所得税负债	-	127.30	-	148.55	-	231.86

14、其他非流动资产

2025 年末和 2026 年 3 月末，成为信息其他非流动资产账面价值分别为 18.30 万元和 23.98 万元，占总资产比例分别为 0.06%和 0.07%，占比较低，系预付的长期资产款项。

（二）负债构成分析

报告期各期末，成为信息负债构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2026 年 3 月 31 日		2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
应付账款	1,947.89	13.52%	1,194.59	8.52%	1,498.25	24.07%
合同负债	1,472.53	10.22%	1,077.95	7.69%	960.70	15.44%
应付职工薪酬	563.31	3.91%	1,022.21	7.29%	1,074.49	17.26%
应交税费	267.08	1.85%	304.02	2.17%	659.24	10.59%
其他应付款	9,012.89	62.56%	9,013.87	64.30%	135.06	2.17%
短期借款	11.54	0.08%	11.54	0.08%	-	-
一年内到期的非流动负债	491.93	3.41%	497.06	3.55%	490.82	7.89%
其他流动负债	103.45	0.72%	155.02	1.11%	35.84	0.58%
流动负债合计	**13,870.63**	**96.29%**	**13,276.26**	**94.71%**	**4,854.40**	**78.00%**
租赁负债	380.52	2.64%	562.61	4.01%	1,090.62	17.52%
预计负债	27.24	0.19%	30.21	0.22%	47.05	0.76%
递延所得税负债	127.30	0.88%	148.55	1.06%	231.86	3.73%
非流动负债合计	**535.06**	**3.71%**	**741.37**	**5.29%**	**1,369.52**	**22.00%**
负债合计	**14,405.68**	**100%**	**14,017.63**	**100%**	**6,223.92**	**100%**

报告期各期末，成为信息总负债规模分别为 6,223.92 万元、14,017.63 万元及 14,405.68 万元，呈现增长趋势，主要系 2025 年度计提应付减资款 9,000 万元所致。

报告期各期末，成为信息流动负债规模分别为 4,854.40 万元、13,276.26 万元及 13,870.63 万元，占总负债比例分别为 78.00%、94.71%及 96.29%，主要由其他应付款、应付账款、合同负债、应付职工薪酬及应交税费构成；成为信息非流动负债规模分别为 1,369.52 万元、741.37 万元及 535.06 万元，占总负债比例分别为 22.00%、5.29%及 3.71%，主要为租赁负债。

报告期各期末，成为信息负债情况具体分析如下：

1、应付账款

报告期各期末，成为信息应付账款余额分别为 1,498.25 万元、1,194.59 万

元及 1,947.89 万元，占总负债的比例分别为 24.07%、8.52%及 13.52%，主要为应付原材料采购款。

报告期各期末，成为信息应付账款账龄主要集中在 1 年以内，具体账龄情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 3 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
1 年以内	1,943.42	1,190.14	1,498.25
1-2 年	1.95	4.44	-
2-3 年	2.52	-	-
合计	**1,947.89**	**1,194.59**	**1,498.25**

2、合同负债

报告期各期末，成为信息合同负债余额分别为 960.70 万元、1,077.95 万元及 1,472.53 万元，占总负债的比例分别为 15.44%、7.69%及 10.22%，主要为销售合同中尚未交货的预收货款。

3、应付职工薪酬

报告期各期末，成为信息应付职工薪酬具体情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 3 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
短期薪酬	559.83	1,022.21	1,062.54
辞退福利	3.48	-	11.95
合计	**563.31**	**1,022.21**	**1,074.49**

报告期各期末，成为信息应付职工薪酬余额分别为 1,074.49 万元、1,022.21 万元及 563.31 万元，占总负债的比例分别为 17.26%、7.29%及 3.91%，主要为已计提尚未支付的职工工资、辞退福利等。

4、应交税费

报告期各期末，成为信息应交税费的具体情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 3 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
增值税	63.47	25.03	62.67
城市维护建设税	7.60	9.29	10.02
教育费附加	3.26	3.98	4.30
地方教育费附加	2.17	2.66	2.86
企业所得税	134.65	201.28	513.95
个人所得税	52.19	57.43	58.19
印花税	3.74	4.35	4.96
其他	-	-	2.29
合计	**267.08**	**304.02**	**659.24**

报告期各期末，成为信息应交税费金额分别为 659.24 万元、304.02 万元及 267.08 万元，占总负债的比例分别为 10.59%、2.17%及 1.85%，主要为应代扣代缴的个人所得税及企业所得税。

5、其他应付款

报告期各期末，成为信息其他应付款金额分别为 135.06 万元、9,013.87 万元及 9,012.89 万元，占总负债的比例分别为 2.17%、64.30%及 62.56%，呈大幅增长趋势，主要系 2025 年四季度成为信息计提应付减资款 9,000 万元所致。该事项于 2025 年 11 月 10 日获得深圳市市场监管局核准，截至 2026 年 3 月末尚未支付款项。成为信息已于 2026 年 4 月向所有股东支付相应减资款，所有股东已于 2026 年 5 月 21 日完成纳税义务并取得税收完税证明。

6、短期借款

2025 年末和 2026 年 3 月末，成为信息短期借款金额均为 11.54 万元，占总负债比例分别为 0.08%和 0.08%，占比较小，系成为信息将未到期的应收票据向银行进行贴现而形成。

7、一年内到期的非流动负债

报告期各期末，成为信息一年内到期的非流动负债金额分别为 490.82 万元、497.06 万元及 491.93 万元，占总负债的比例分别为 7.89%、3.55%及 3.41%，主要为一年内到期的租赁负债。

8、其他流动负债

报告期各期末，成为信息其他流动负债金额分别为35.84万元、155.02万元及103.45万元，占总负债的比例分别为0.58%、1.11%及0.72%，主要为已背书未到期的应收票据及预收税款。

9、租赁负债

报告期各期末，成为信息租赁负债情况如下：

单位：万元

项目	2026年3月31日	2025年12月31日	2024年12月31日
租赁付款额	907.44	1,103.91	1,678.60
减：未确认融资费用	34.99	44.24	97.17
减：一年内到期的租赁负债	491.93	497.06	490.82
合计	**380.52**	**562.61**	**1,090.62**

报告期各期末，成为信息其他流动负债金额分别为1,090.62万元、562.61万元及380.52万元，占总负债的比例分别为17.52%、4.01%及2.64%，主要为尚未支付的租赁款。

10、预计负债

报告期各期末，成为信息预计负债金额分别为47.05万元、30.21万元及27.24万元，占总负债的比例分别为0.76%、0.22%及0.19%，主要为计提的产品质量保证金。

（三）偿债能力分析

报告期内，成为信息偿债能力相关指标如下：

项目	2026年3月31日/2026年1-3月	2025年12月31日/2025年度	2024年12月31日/2024年度
流动比率（倍）	2.34	2.30	6.45
速动比率（倍）	1.47	1.67	5.00
资产负债率	41.28%	42.18%	17.87%
息税折旧摊销前利润（万元）	1,907.27	7,191.93	7,916.48
利息保障倍数（倍）	184.26	120.44	113.59

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=（负债总额/资产总额）×100%；
注 4：息税折旧摊销前利润=利润总额＋利息支出＋计提折旧＋摊销；
注 5：利息保障倍数=（利润总额+利息支出）/利息支出。

报告期各期末，成为信息的流动比率分别为 6.45 倍、2.30 倍及 2.34 倍，速动比率分别为 5.00 倍、1.67 倍及 1.47 倍，流动比率和速动比率在 2025 年末和 2026 年 3 月末下降较快，主要系存在尚未支付的大额减资款所致。

报告期各期末，成为信息资产负债率分别为 17.87%、42.18%和 41.28%，2025 年末和 2026 年 3 月末上升较快，主要系存在尚未支付的大额减资款所致。

报告期各期，成为信息的息税折旧摊销前利润分别为 7,916.48 万元、7,191.93 万元及 1,907.27 万元，与净利润变化趋势一致。报告期各期，成为信息的利息保障倍数分别为 113.59 倍、120.44 倍及 184.26 倍，成为信息息税折旧摊销前利润和利息保障倍数较高，具有较强的偿债能力及抗风险能力。

报告期各期末，成为信息与同行业可比公司的偿债能力指标对比情况具体如下：

财务指标	公司名称	2026 年 3 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
流动比率（倍）	优博讯	1.97	2.15	2.47
	新大陆	1.83	1.82	1.63
	远望谷	1.65	1.67	1.39
	芯联创展	未披露	1.62	1.57
	斑马技术	0.96	0.97	1.43
	霍尼韦尔	1.39	1.30	1.31
	平均值	**1.56**	**1.59**	**1.63**
	中位数	**1.65**	**1.64**	**1.50**
	成为信息	**2.34**	**2.30**	**6.45**
速动比率（倍）	优博讯	1.44	1.64	1.96
	新大陆	1.60	1.65	1.45
	远望谷	1.40	1.45	1.21
	芯联创展	未披露	0.61	0.71
	斑马技术	0.57	0.58	1.03
	霍尼韦尔	1.10	1.03	1.01

财务指标	公司名称	2026 年 3 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
	平均值	**1.22**	**1.16**	**1.23**
	中位数	**1.40**	**1.24**	**1.12**
	成为信息	**1.47**	**1.67**	**5.00**
资产负债率	优博讯	43.93%	39.92%	35.22%
	新大陆	46.71%	47.13%	42.87%
	远望谷	40.10%	40.43%	43.11%
	芯联创展	未披露	58.61%	59.60%
	斑马技术	58.35%	57.80%	54.99%
	霍尼韦尔	80.18%	79.60%	74.52%
	平均值	**53.85%**	**53.91%**	**51.72%**
	中位数	**46.71%**	**52.46%**	**49.05%**
	成为信息	**41.28%**	**42.18%**	**17.87%**

报告期各期末，成为信息的流动比率、速动比率均高于同行业可比公司、资产负债率低于同行业可比公司，主要原因系成为信息主要依赖自有资金及盈余积累经营管理、无外部债务融资，流动负债主要为经营性负债、长期债务主要为厂房、办公楼等租赁负债，而同行业可比公司存在一定规模的短期借款或长期借款所致。

（四）营运能力分析

报告期内，成为信息资产周转能力相关指标如下：

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
总资产周转率（次/年）	0.99	0.93	1.02
应收账款周转率（次/年）	10.09	8.87	9.60
存货周转率（次/年）	1.64	1.83	1.93

注 1：总资产周转率=营业收入/期初期末总资产平均值；
注 2：应收账款周转率=营业收入/期初期末应收账款平均余额
注 3：存货周转率=营业成本/期初期末存货平均账面余额
注 4：2026 年 1-3 月财务指标已年化计算。

报告期各期末，成为信息的总资产周转率分别为 1.02 次/年、0.93 次/年及 0.99 次/年，应收账款周转率分别为 9.60 次/年、8.87 次/年及 10.09 次/年，存货周转率分别为 1.93 次/年、1.83 次/年及 1.64 次/年；2025 年度，成为信息资

产周转能力整体略有下降，主要原因系经营规模略有下降，同时存货规模上升较快所致。

成为信息与同行业可比公司的资产周转能力相关指标的对比情况如下：

财务指标	公司名称	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
总资产周转率（次/年）	优博讯	0.20	0.73	0.55
	新大陆	0.17	0.64	0.60
	远望谷	0.04	0.23	0.20
	芯联创展	未披露	1.02	1.39
	斑马技术	0.71	0.66	0.66
	霍尼韦尔	0.50	0.50	0.57
	平均值	**0.32**	**0.63**	**0.66**
	中位数	**0.20**	**0.65**	**0.58**
	成为信息	**0.99**	**0.93**	**1.02**
应收账款周转率（次/年）	优博讯	未披露	5.05	3.63
	新大陆	未披露	4.56	5.80
	远望谷	未披露	2.57	2.41
	芯联创展	未披露	4.28	6.20
	斑马技术	7.80	7.23	8.26
	霍尼韦尔	4.66	4.85	5.05
	平均值	**6.23**	**4.76**	**5.22**
	中位数	**6.23**	**4.70**	**5.43**
	成为信息	**10.09**	**8.87**	**9.60**
存货周转率（次/年）	优博讯	未披露	2.76	2.64
	新大陆	未披露	4.89	4.52
	远望谷	未披露	1.88	1.60
	芯联创展	未披露	1.22	2.36
	斑马技术	4.24	3.94	3.46
	霍尼韦尔	3.58	3.75	3.80
	平均值	**3.91**	**3.07**	**3.07**
	中位数	**3.91**	**3.25**	**3.05**
	成为信息	**1.64**	**1.83**	**1.93**

注 1：同行业可比公司数据来自上市公司年报等公开资料整理。2026 年 1-3 月财务指标已年化计算。

注 2：斑马技术及霍尼韦尔应收账款周转率=营业收入/期初期末应收账款及票据平均账面价值。

注 3：斑马技术及霍尼韦尔存货周转率=营业成本/期初期末存货平均账面价值。

报告期内，成为信息总资产周转率高于同行业可比公司平均水平，主要系成为信息采取轻资产运营模式，固定资产等非流动资产较少所致；应收账款周转率高于同行业可比公司平均水平，原因为成为信息主要销售收入来源境外，境外客户更多采用预收款销售模式且账期较短所致，成为信息应收账款周转率与斑马技术较为接近。

报告期内，成为信息存货周转率与优博讯、远望谷、芯联创展较为接近，低于新大陆，主要原因为新大陆收入结构中服务业收入占比超 50%，开展相关业务所需存货规模较小，导致其存货周转率高于成为信息。斑马技术及霍尼韦尔存货周转率较高，主要系该两家公司均开展多元化业务，不同业务板块的存货周转特征不同所致。

（五）财务性投资分析

截至 2026 年 3 月 31 日，成为信息未持有金额较大的财务性投资。

五、标的公司的盈利能力及未来趋势分析

报告期内，成为信息利润表主要科目构成情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
一、营业总收入	**8,403.00**	**100%**	**31,768.24**	**100%**	**33,534.29**	**100%**
其中：营业收入	8,403.00	100%	31,768.24	100%	33,534.29	100%
二、营业总成本	**6,810.40**	**81.05%**	**25,231.56**	**79.42%**	**25,993.20**	**77.51%**
其中：营业成本	5,049.32	60.09%	18,315.33	57.65%	19,198.97	57.25%
税金及附加	57.18	0.68%	184.80	0.58%	222.85	0.66%
销售费用	684.37	8.14%	3,115.01	9.81%	3,269.59	9.75%
管理费用	362.99	4.32%	1,725.08	5.43%	1,804.09	5.38%
研发费用	465.21	5.54%	2,239.25	7.05%	2,310.02	6.89%
财务费用	191.34	2.28%	-347.91	-1.10%	-812.32	-2.42%
其中：利息费用	9.17	0.11%	51.58	0.16%	60.72	0.18%

项目	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
利息收入	84.05	1.00%	630.28	1.98%	659.39	1.97%
加：其他收益	34.27	0.41%	120.11	0.38%	402.15	1.20%
投资收益（损失以“-”号填列）	11.69	0.14%	12.19	0.04%	46.72	0.14%
公允价值变动收益（损失以“-”号填列）	1.25	0.01%	9.71	0.03%	1.57	0.00%
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-22.37	-0.27%	-68.55	-0.22%	-204.01	-0.61%
资产减值损失（损失以“-”号填列）	47.97	0.57%	-426.25	-1.34%	-961.73	-2.87%
资产处置收益（损失以“-”号填列）	-	0.00%	-	0.00%	-6.69	-0.02%
三、营业利润（亏损以“-”号填列）	**1,665.41**	**19.82%**	**6,183.88**	**19.47%**	**6,819.11**	**20.33%**
加：营业外收入	15.25	0.18%	3.24	0.01%	27.02	0.08%
减：营业外支出	0.71	0.01%	26.90	0.08%	9.05	0.03%
四、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	**1,679.95**	**19.99%**	**6,160.22**	**19.39%**	**6,837.07**	**20.39%**
减：所得税费用	245.82	2.93%	795.27	2.50%	785.61	2.34%
五、净利润（净亏损以“-”号填列）	**1,434.13**	**17.07%**	**5,364.94**	**16.89%**	**6,051.46**	**18.05%**

（一）营业收入分析

1、营业收入整体构成

报告期内，成为信息营业收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
主营业务收入	8,403.00	100%	31,767.92	100%	33,534.29	100%
其他业务收入	-	-	0.32	<0.01%	-	-
合计	**8,403.00**	**100%**	**31,768.24**	**100%**	**33,534.29**	**100%**

报告期内，成为信息营业收入主要来自于主营业务收入，其他业务收入系偶发性的废料销售收入。

2、主营业务收入按业务类别分类

报告期内，成为信息主营业务收入按业务类别划分情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
智能数据采集终端业务	7,178.39	85.43%	26,868.54	84.58%	28,300.65	84.39%
配件、模块及组件	564.79	6.72%	2,095.08	6.59%	2,071.87	6.18%
维修等服务收入	112.51	1.34%	423.46	1.33%	536.82	1.60%
智能车载业务	547.31	6.51%	2,380.85	7.49%	2,624.96	7.83%
合计	**8,403.00**	**100%**	**31,767.92**	**100%**	**33,534.29**	**100.00%**

报告期各期，成为信息主营业务收入分别为 33,534.29 万元、31,767.92 万元及 8,403.00 万元，主营业务收入主要来源于智能数据采集终端业务，主要包括便携式数据采集终端、固定式数据采集终端销售收入，各期收入占比超过 80%；配件、模块及组件主要包括向客户提供的扫描头、充电座、背夹等配件以及智能数据采集终端相关的 UHF 模块、天线等组件；维修等服务收入主要为向客户收取的硬件维修费用；智能车载业务收入包括按学员数收取的服务收入及智能车载终端销售收入。

3、主营业务收入按区域构成分析

（1）销售区域划分

报告期内，成为信息产品以境外销售为主、境内销售为辅，境内外主要销售区域分布如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
一、境内销售	**2,554.24**	**30.40%**	**11,304.08**	**35.58%**	**13,045.79**	**38.90%**
华东地区	649.05	7.72%	3,148.86	9.91%	4,382.30	13.07%
华南地区	1,097.51	13.06%	4,212.50	13.26%	5,235.60	15.61%
西南地区	403.57	4.80%	1,798.38	5.66%	1,762.26	5.26%
华北地区	157.08	1.87%	1,082.40	3.41%	667.68	1.99%
西北、华中及东北地区	247.04	2.94%	1,061.94	3.34%	997.95	2.98%
二、境外销售	**5,848.76**	**69.60%**	**20,463.84**	**64.42%**	**20,488.50**	**61.10%**
欧洲	1,218.53	14.50%	4,285.49	13.49%	5,795.46	17.28%
亚洲	2,780.80	33.09%	10,743.59	33.82%	8,806.52	26.26%

项目	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
北美洲	1,011.93	12.04%	3,171.82	9.98%	3,688.04	11.00%
其他	837.50	9.97%	2,262.94	7.12%	2,198.49	6.56%
合计	**8,403.00**	**100%**	**31,767.92**	**100%**	**33,534.29**	**100.00%**

报告期内，成为信息形成了境内外销售并重、境外销售为主的收入结构；报告期各期，成为信息境外销售收入分别为 20,488.50 万元、20,463.84 万元及 5,848.76 万元，占主营业务收入比例分别为 61.10%、64.42%及 69.60%，主要销售区域为欧洲、亚洲及北美洲，主要原因为相关区域经济规模较大、制造业及服务业发达，对智能数据采集终端需求较为旺盛。报告期各期，成为信息境内销售收入分别为 13,045.79 万元、11,304.40 万元及 2,554.24 万元，占比分别为 38.90%、35.38%及 30.40%，在华东、华南地区的销售占比较高，与国内区域经济发展形势、成为信息所处区域基本匹配。

2024 年、2025 年及 2026 年一季度，标的公司外销客户数量分别为 700 余家、700 余家、300 余家，各期外销客户合计 1,100 余家，**内销客户数量分别为 1,100 余家、1,000 余家、400 余家，各期内销客户合计 1,500 余家，标的公司客户整体呈分散程度较高、小客户较多的特点。**成为信息境外销售终端客户主要系所属销售区域内的物流、零售、交通、智能制造、金融、资产管理等行业用户，其境外销售对应的终端客户分散，与智能数据采集终端应用范围广泛的特点相匹配。

成为信息境外直接销售的代表性客户包括：Denso Wave Europe GMBH 及 DENSO EUROPE BV（均系日本电装集团的欧洲子公司）、Bridgestone Mobility Solutions B.V（日本普利司通集团的欧洲子公司）、Infotek（印度领先的 RFID 及无线物联网解决方案提供商）等。

成为信息境内直接销售的代表性客户包括：上海华测（国内北斗高精度卫星导航领域领先企业之一）、时易中（户外出行、汽摩配与办公电子领域最具影响力的品牌集团之一）、信达物联（国内领先的物联网应用整体解决方案提供商）、海康威视（领先的视频产品和内容服务提供商，面向全球提供领先的视频产品、专业的行业解决方案与内容服务）等。

成为信息境外通过经销商销售的代表性终端客户包括：Scootsy（印度即时零售领域的领军企业）、Safexpress（印度领先的综合性物流与供应链解决方案提供商）、Zepto(印度即时零售领域的领军企业)、Shadowfax（印度第三方物流的领军企业）、Yep Solutions（拉丁美洲规模最大的技术设备租赁企业之一）、FLOGISTICS BRASIL LOGISTICA E TRANSPORTE LTDA（巴西核心的综合物流与运输企业之一）、Scanport ID（俄罗斯领先的 IT 系统集成商与自动识别软件开发商）、Korridor（南非及非洲地区领先的物流+金融科技平台）、Nimbus Solutions（南非领先的物流与安防流程数字化解决方案提供商）及美国某货运物流提供商、RFID 终端品牌商、汽车零售供应链的技术服务商等。

成为信息境内通过经销商销售的代表性终端客户包括：顺丰、京东、美团等物流电商领域的头部企业，宁德时代、富士康、中石化、中海油、国家电网、中国电信、中国联通、中国移动等世界 500 强企业或大型央企/国企，工商银行、建设银行、招商银行、交通银行、北京银行、阳光保险等大型金融机构以及众多知名的二甲、三甲等医院。

（2）外销客户的基本情况

1）外销客户较为分散，均非标的公司关联方

报告期内，标的公司的外销客户较为分散，外销区域较为广泛，涵盖了欧洲、亚洲及北美洲等多个国家和地区。标的公司向境外客户主要销售内容为智能数据采集终端，主要系标的公司通过展会、主动洽谈等方式取得合作，相关外销客户均非标的公司关联方。

2）外销客户的基本情况及境外主要经销商的终端客户情况

①报告期各期外销主要客户

报告期内，标的公司境外营业收入占营业收入比重分别为 61.10%、64.42%及 69.60%，境外销售占比超过 50%。报告期各期，标的公司境外前十名客户的具体销售情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售模式	销售收入	占外销收入比例
2026 年 1-3 月	1	Venura Enterprises	经销	1,027.17	17.56%

期间	序号	客户名称	销售模式	销售收入	占外销收入比例
	2	Interway	经销	492.40	8.42%
	3	DENSO EUROPE BV	直销	412.81	7.06%
	4	Enterprise Data Resources, Inc.	经销	393.42	6.73%
	5	Osiris Technical Systems (Pty) Ltd	经销	251.17	4.29%
	6	E Headway Media	经销	230.09	3.93%
	7	Rugged SA(PTY)LTD	经销	146.66	2.51%
	8	I.D.Tech Solutions Private Limited	直销	129.42	2.21%
	9	OLIMPIA IT SAS	直销	115.09	1.97%
	10	PickTrace, Inc	直销	109.99	1.88%
	合计			**3,308.22**	**56.56%**
2025 年度	1	E Headway Media	经销	2,141.17	10.46%
	2	Enterprise Data Resources, Inc.	经销	1,423.00	6.95%
	3	Interway	经销	1,264.74	6.18%
	4	Denso Wave Europe GMBH	直销	1,082.83	5.29%
	5	Infotek	直销	808.45	3.95%
	6	Venura Enterprises	经销	737.93	3.61%
	7	Mustek Technologies Pvt Ltd	直销	709.63	3.47%
	8	KONSTANTA Limited Liability Company	经销	607.31	2.97%
	9	Osiris Technical Systems (Pty) Ltd	经销	526.59	2.57%
	10	Bita-International Co.,Ltd	直销	471.96	2.31%
		合计		**9,773.61**	**47.76%**
2024 年度	1	Scootsy Logistics Pvt Ltd	直销	1,808.09	8.82%
	2	Enterprise Data Resources, Inc.	经销	1,727.86	8.43%
	3	Infotek	直销	1,374.11	6.71%
	4	Denso Wave Europe GMBH	直销	1,138.99	5.56%
	5	Interway	经销	995.71	4.86%
	6	Bridgestone Mobility Solutions B.V.	直销	990.21	4.83%
	7	KONSTANTA Limited Liability Company	经销	964.02	4.71%
	8	Osiris Technical Systems （Pty） Ltd	经销	395.66	1.93%

期间	序号	客户名称	销售模式	销售收入	占外销收入比例
	9	Safexpress Pvt Ltd	直销	390.18	1.90%
	10	Sinicvision Technology Co., Ltd	直销	379.86	1.85%
	合计			**10,164.69**	**49.60%**

注：对受同一法人/自然人控制的客户的销售，按照合并口径计算披露。

注：日本电装因战略及业务调整，将 Denso Wave Europe GMBH 的业务调整至 DENSO EUROPE BV，由 DENSO EUROPE BV 与标的公司继续合作。

②主要外销客户的基本情况及境外主要经销商的终端客户

2024 年、2025 年及 2026 年一季度，标的公司外销客户数量分别为 700 余家、700 余家、300 余家，各期外销客户合计 1,100 余家，外销客户呈分散程度较高、小客户较多的特点。报告期各期外销客户中，境外经销商家数分别为 80 余家、90 余家、40 余家，各期境外经销商家数合计 110 余家，相对分散，各期境外经销商收入占外销收入的比例分别为 38.79%、51.61%及 59.39%。

根据上表数据，标的公司各期外销前五大客户占外销收入的比例分别为 34.38%、32.83%及 44.06%，外销前十大客户占外销收入的比例分别为 49.60%、46.76%及 56.56%，相对分散。各期外销前五大客户中，有 5 家境外经销商，分别为 Enterprise Data、Interway、E Headway Media、Venura Enterprises、Osiris。成为信息对经销商客户均是买断式销售，经销商相对分散，集中度较低，成为信息产品的终端客户应用场景主要为智慧物流、零售连锁、仓储、交通、医疗、金融、电力、畜牧等行业的数据采集与管理，这些行业对智能数据采集终端的需求较大但较为分散，因此经销商对应的终端客户呈数量众多且分散、单个订单规模较小的特点，与智能数据采集终端应用范围广泛的特点相匹配。

报告期内，标的公司外销前五大客户的成立时间、行业地位、是否经销商等基本情况如下，结合经销商下游终端客户亦较为分散的特点，选取部分具有代表性的终端客户进行列示：

外销客户	成立时间	行业地位	是否经销商	经销商部分最终客户

外销客户	成立时间	行业地位	是否经销商	经销商部分最终客户
Venura Enterprises	2025 年	该公司系印度市场专注于智能数据采集终端及打印机代理销售的经销商，在印度当地即时零售、物流、仓储、工业自动化、基础设施建设等行业拥有良好的客户资源，并已实现批量出货。	是	（1）Zepto：印度即时零售领域的领军企业，是印度电商基础设施的重要企业。 （2）Shadowfax：印度主板上市公司，印度第三方物流的领军企业，是印度电商与即时配送生态的关键支撑者。
DENSO EUROPE BV	1973 年	该公司是日本电装（DENSO Corporation）在欧洲最早设立的子公司之一，系日本电装在欧洲的物流运营、汽车零部件销售、售后与工业解决方案的关键子公司。	否	-
Osiris Technical Systems (Pty) Ltd	1993 年	该公司系南非最早进入自动识别领域的公司之一，系南非及非洲地区工业自动识别与数据采集领域的重要系统集成商和分销商，是当地矿业、物流、零售等行业数字化转型的关键技术供应商。	是	（1）Korridor：是南非及非洲地区领先的物流+金融科技平台。 （2）Nimbus Solutions ：是南非领先的物流与安防流程数字化解决方案提供商。
E Headway Media	2019 年	E Headway 深耕印度 AIDC 市场，服务于当地工业、物流、零售、仓储、车队管理、电子商务等各行业客户，在印度当地拥有完善的本地化服务体系。	是	（1）Scootsy Logistics Pvt Ltd：印度区域即时零售领域的领军企业，是印度 Swiggy 集团（2024 年上市的快速商务巨头）核心子公司。 （2）Safexpress Pvt Ltd：印度领先的综合性物流与供应链解决方案提供商。
Denso Wave Europe GMBH	2019 年	该公司是日本电装（DENSO Corporation）于 2019 年在德国杜塞尔多夫成立的欧洲子公司，该公司在欧洲自动识别与数据采集（AIDC）领域处于领先地位。	否	-

外销客户	成立时间	行业地位	是否经销商	经销商部分最终客户
Enterprise Data Resources, Inc.	1993 年	该公司凭借超过20年行业经验，在美国国内市场建立了其独特的市场定位，是美国条码设备市场中重要的服务商与合作伙伴，尤其在终端市场和特定行业客户中拥有稳固的地位。	是	主要采用亚马逊和独立站销售标的公司产品，线下销售为辅，客户较为分散，包括货运物流提供商、RFID 终端品牌商、汽车零售供应链的技术服务商。
Interway	2021 年	该公司隶属巴西本土跨国集团 Grupo Ártico，20 多年来一直是巴西规模最大的 AIDC 和企业移动化增值分销商，在圣保罗等 4 州设有配送中心，通过渠道网络向零售、物流、制造、金融等行业提供多个知名品牌的扫码终端、RFID 与移动打印方案，并率先引入中国高性价比设备降低部署门槛，以渠道覆盖广、技术响应快和租赁模式占据巴西自动识别市场的领先地位。	是	（1）Yep Solutions：拉丁美洲规模最大的技术设备租赁企业之一。 （2）FLOGISTICS BRASIL LOGISTICA E TRANSPORTE LTDA：巴西核心的综合物流与运输企业之一。
Infotek	2000 年	Infotek 是领先的 RFID（射频识别）及无线物联网（Wireless IoT）解决方案提供商。二十多年来，i-TEK 在制造业、交通出行、物流、零售、矿业、石油天然气、能源及公用事业等领域积累了众多成功案例。	否	-

外销客户	成立时间	行业地位	是否经销商	经销商部分最终客户
Scootsy Logistics Pvt Ltd	2014 年	该公司自 2018 年被印度外卖巨头 Swiggy 收购成为其子公司后，该公司进入快速增长阶段，作为 Swiggy 生态系统中的关键物流支柱，Scootsy 在印度在线食品配送和即时物流领域占据重要地位	否	-

（3）标的资产海关出口数据、出口退税金额等情况与境外销售收入匹配性

1）海关出口数据与外销收入匹配情况

标的公司海关出口数据与境外销售收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
海关出口数据（A）	5,100.65	19,415.70	18,636.38
加境外公司的收入（B）	1,388.92	5,059.67	4,418.21
减境内公司销售给境外子公司的收入（C）	865.02	4,145.46	2,787.29
加无需报关的软件维修收入等（D）	269.72	418.61	135.54
减本期已出口但未确认收入的金额（E）	-62.60	26.11	0.87
加本期已确认收入但在上期出口的金额（F）	26.11	0.87	350.02
减公司代付的报关运保费（G）	106.45	318.14	231.93
在海关出口数据基础上勾稽调节后的境外销售收入（H=A+B-C+D-E+F-G）	5,876.52	20,405.14	20,520.07
境外销售收入 I	5,848.76	20,463.84	20,488.50
差异金额 J=H-I	27.76	-58.70	31.56
差异率 k=J/I	0.47%	-0.29%	0.15%

报告期内，标的公司经调整后的海关报关数据与外销收入金额差异较小，标的公司整体外销收入与海关报关数据匹配。

2）出口退税与外销收入匹配情况

报告期内，标的公司出口退税数据与境外销售收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
申报出口退税金额（A）	7,711.87	19,325.83	18,468.34
减本期未确认收入，本期申报出口退税金额（B）	6,128.61	6,108.83	5,889.55
加本期确认收入，以后期申报出口退税金额（C）	3,744.79	6,128.61	6,108.83
加境外公司的收入（D）	1,388.92	5,059.67	4,418.21
减境内公司销售给境外子公司的收入（E）	865.02	4,145.46	2,787.29
加无需报关的软件维修收入等（F）	35.71	151.89	135.54
在申报出口退税销售额基础上勾稽调节后的境外销售收入（G=A-B+C+D-E+F）	5,887.66	20,411.71	20,454.08
境外销售收入 H	5,848.76	20,463.84	20,488.50
差异金额 I=G-H	38.90	-52.13	-34.42
差异率 J=I/H	0.67%	-0.25%	-0.17%

报告期内，标的公司经调整后的出口退税数据与外销收入金额差异较小，标的公司整体外销收入与出口退税数据匹配。

综上所述，标的公司的海关出口数据、出口退税金额等情况与境外销售收入匹配。

4、主营业务收入季节性波动分析

报告期内，成为信息主营业务收入按季度分类如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
第一季度	8,403.00	100%	7,889.52	24.83%	7,208.37	21.50%
第二季度	—	—	7,942.25	25.00%	7,885.80	23.52%
第三季度	—	—	7,756.73	24.42%	8,892.20	26.52%
第四季度	—	—	8,179.42	25.75%	9,547.93	28.47%
合计	**8,403.00**	**100%**	**31,767.92**	**100%**	**33,534.29**	**100%**

2024 年度，成为信息第一季度收入占比相对较低，主要系元旦、春节等节假日影响生产发货所致；2025 年度，通过优化排产及发货节奏，成为信息收入季节性特征相对减弱。

5、主营业务收入按销售模式分析

（1）销售模式划分

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
一、直销模式	**4,073.86**	**48.48%**	**18,080.74**	**56.92%**	**22,279.04**	**66.44%**
集成客户	1,361.90	16.21%	6,963.31	21.92%	7,317.95	21.82%
普通客户	1,253.20	14.91%	5,332.72	16.79%	7,129.00	21.26%
OEM/ODM	1,342.21	15.97%	5,161.87	16.25%	7,191.91	21.45%
贸易商	116.54	1.39%	622.84	1.96%	640.18	1.91%
二、经销模式	**4,329.14**	**51.52%**	**13,687.17**	**43.08%**	**11,255.25**	**33.56%**
合计	**8,403.00**	**100%**	**31,767.92**	**100%**	**33,534.29**	**100%**

报告期内，成为信息主要采用直销与经销相结合的销售模式，报告期各期直销模式销售收入占比分别为 66.44%、56.92%及 48.48%，主要客户类型包括集成客户、OEM/ODM 客户、普通客户及贸易商客户；报告期各期经销模式销售收入占比分别为 33.56%、43.08%及 51.52%。

报告期内，成为信息同时注重对直销客户和经销客户的开拓；从收入结果来看，报告期初期成为信息以直销模式为主，经销模式比重不断上升，并在 2026 年一季度超过直销模式，主要系印度等区域市场需求持续旺盛带动所致。

成为信息对经销商客户均是买断式销售，经销商相对分散，集中度较低，且其经销商对应的终端客户呈数量众多且分散、单个订单规模较小的特点，与智能数据采集终端应用范围广泛的特点相匹配。

成为信息产品的终端客户应用场景主要为智慧物流、零售连锁、仓储、交通、医疗、金融、电力、畜牧等行业的数据采集与管理，这些行业对智能数据采集终端的需求较大但较为分散。

成为信息经销模式产品主要为标准化产品，交货周期较短，一般为一周至一个月之间，经销商一般按需采购，无明确备货周期，仅保留少量的安全库存。根据主要经销商提供的进销存数据进行测算，报告期内，经销商期末库存平均周转天数分别为 53.30 天、26.23 天、19.24 天，多数经销商当期采购成为信息

产品在 1 个月左右即可实现最终销售，当期实现终端销售比例较高，期末库存较低，不存在向经销商压货的情形。

（2）直销模式下客户类型划分的依据，直销模式下贸易商客户同经销商客户的具体差异

1）直销模式下客户类型划分的依据

标的公司将销售模式划分为直销与经销两类，直销模式下客户类别包括集成客户、普通客户、OEM/ODM、贸易商，客户类型划分依据如下：

销售模式	具体业务模式划分依据
普通客户	直接终端客户，自行使用
集成客户	成为信息主要产品为智能数据采集终端，主要发挥数据识别与读写功能，还需要配套被读写对象如条码、标签，以及相关系统方能发挥作用。因此直销模式下，其产品除直接销售给终端客户由其自行使用外，还存在销售给集成商的情形。集成商往往具备丰富集成经验与客户资源，能高效推动项目落地，通常由成为信息负责产品的设计、研发、生产，集成商采购产品并整合自身软硬件或系统或随其他产品一同整合交付。
OEM/ODM	成为信息根据国内外品牌运营商的产品规划和订单需求，按客户提供的设计方案进行生产，或自主进行产品前期设计和开发，形成产品设计开发方案并经客户认可后，按照双方约定的方案进行模具开发和生产制造，成为信息负责提供符合方案要求的样品，通过客户确认后组织批量生产，最终以客户自身的品牌再对外销售给终端客户。
贸易商	采购标的公司产品后不进一步加工或自用，直接对外销售，主要赚取买卖差价，但未与成为信息签订经销协议，不受相关管理体系约束。

2）直销模式下贸易商客户同经销商客户的具体差异

标的公司经销商客户主要为与标的公司签订了经销代理协议，并约定了授权区域、授权行业、授权产品、销售目标、返利政策、报备管理、合作市场拓展、是否独家代理、是否可代理其他品牌等部分或者全部条款，受标的公司经销商管理体系约束的企业。贸易商客户主要为采购标的公司产品后不进一步加工或自用，直接对外销售，主要赚取买卖差价的企业，其对外销售区域、客户和定价由贸易商自主决定，不受公司经销商管理体系约束。

贸易商客户同经销商客户的具体差异主要体现在管理体系、合作模式、市场推广及品牌管理、销售激励等方面，具体情况如下：

项目	贸易商	经销商
管理体系	标的公司按照常规业务风险进行客	标的公司根据自身产品特点和当地市

项目	贸易商	经销商
	户评估确认是否进行业务合作；贸易商系根据自身业务需求完全独立开展业务，标的公司无法对其经营进行干预或管理	场情况甄别和选择合作的经销商，主要考察经销商规模及实力、市场地位、业务团队、推广操作、渠道网络、合作情况及售后服务等方面的综合水平，并建立了完善的经销商管理体系，标的公司按照经销商管理制度等内部制度进行经销商的管理
合作模式	贸易商根据自身业务需求向公司采购并自行销售，销售模式为买断式销售	经标的公司选取、审批后成为经销商并纳入经销商管理体系进行管理，通过授权或协议约定经销品牌及经销区域等，销售模式亦为买断式销售
市场推广及品牌管理	贸易商客户通常不以销售公司产品为主，不会主动对标的公司产品进行市场推广和品牌宣传	标的公司授权经销商使用标的公司品牌、商标进行宣传推广，标的公司也会和部分经销商共同制定并开展市场推广计划。
销售激励政策	不享受销售激励政策，不存在销售返利	部分经销商根据标的公司销售激励政策或协议约定享受销售返利等激励政策
定价模式	标的公司向贸易商销售的产品按照市场价格定价，贸易商自主决定其向下游客户的定价	标的公司结合各区域市场竞争情况、公司品牌在该市场的竞争地位等，按照成本加成一定利润比例确定该区域的经销商渠道价格区间，一般情况下由销售人员在此基础上与经销商客户协商确定价格表，约定各产品销售数量及对应的销售价格，后续销售按该价格表售价执行。此外，若经销商单个项目采购量较大，经审批后，可单独就该订单申请更多销售折扣。
售后管理	贸易商根据其自身业务需求进行产品采购，其销售区域、终端客户、销售定价以及销售存货等信息均为其商业秘密，标的公司无法了解相关信息	1、为最大限度地开发和利用客户资源，避免撞单，标的公司制定项目、客户报备制度，部分经销商在开发新的大型项目或者客户时会进行适当报备，鉴于经销商下游客户较为分散，采购量较少的下游客户，经销商不会进行报备。 2、货物所有权转移后，标的公司不承担经销商库存管理的相关权利或义务，除经销商主动报备的大型项目或者客户外，针对分散客户，标的公司无法了解其相关信息。

（3）结合相关进销存、期末库存、经销商采购频率及单次采购量等情况详细分析经销商的备货周期与其销存情况是否匹配，经销商采购频率及单次采购量分布是否合理，与期后销售周期是否匹配，标的资产是否存在向经销商压货的情形

报告期内，成为信息主要采用直销与经销相结合的销售模式，报告期各期

经销模式销售收入占比分别为33.56%、43.08%及51.52%。成为信息对经销商客户均是买断式销售，经销商相对分散，集中度较低，且成为信息产品的终端客户呈数量众多且分散、单个订单规模较小的特点。成为信息经销模式产品主要为标准化产品，交货周期较短，一般为一周至一个月之间，经销商一般按需采购，无明确备货周期，仅保留少量的安全库存。

1）结合主要经销商的相关进销存、期末库存情况，分析经销商的备货周期与其销存情况是否匹配

根据主要经销商关于标的公司产品的进销存明细表，主要经销商的进销存、期末库存情况如下：

单位：台数

项目	2026年1-3月	2025年度	2024年度
取得进销存的经销商家数	31		
取得进销存的经销商销售收入（万元）	3,570.14	10,721.82	8,477.18
占标的公司经销收入比例	82.47%	78.33%	75.32%
经销商期初库存数量①	4,733	6,832	5,272
经销商当期向发行人采购数量②	22,724	62,865	47,709
经销商当期实现最终销售数量③	22,622	64,964	46,149
经销商期末库存数量④	4,835	4,733	6,832
经销商平均对终端客户日销售量⑤=③/360	251.36	180.46	128.19
期末库存平均周转天数（天）⑥=④/⑤	19.24	26.23	53.30

注1：上述经销商的进销存数据统计依据为已获取的、已走访的主要经销商进销存明细资料；

注2：2026年1-3月的经销商平均对终端客户日销售量已年化处理，即2026年1-3月经销商平均对终端客户日销售量⑤=③/90。

根据主要经销商提供的进销存数据进行测算，经销商期末库存平均周转天数分别为53.30天、26.23天、19.24天，与经销商一般按需采购，无明确备货周期，仅保留少量的安全库存相匹配。

报告期内，标的公司经销收入占比分别为33.56%、43.08%及51.52%，2025年及2026年1-3月，标的公司经销收入占比有较大提升，主要得益于标的公司完善的经销渠道建设，主要经销商出货量实现较快增长。比如，标的公司于2025年第四季度以及2026年第一季度，通过经销商Venura Enterprises成功切入印

度即时零售领军企业 Zepto、印度第三方物流的领军企业 Shadowfax 的供应链，对应客户的便携式智能数据采集终端产品需求较大并实现批量出货。因此，标的公司 2025 年及 2026 年 1-3 月的经销商平均对终端客户日销售量有所提升，进而使得期末库存平均周转天数有所下降。

2）结合经销商采购频率及单次采购量，分析经销商的备货周期与其销存情况是否匹配

报告期内，标的公司经销商在各期的采购频率、单次采购量的具体情况如下：

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
经销商收入金额（万元）	3,976.65	12,390.10	10,197.01
经销商数量（家）	76	123	121
采购订单数量（次）	694	3,102	2,628
年均采购频率（次/年/家）	36.53	25.22	21.72
月均采购频率（次/月/家）	3.04	2.10	1.81
平均订单金额（万元/次）	5.73	3.99	3.88

注 1：经销商收入金额为对应的便携式数据采集终端、固定式数据采集终端、智能车载终端等整机形态的收入金额，采购订单数量为经销商对应的便携式数据采集终端、固定式数据采集终端、智能车载终端等整机形态的订单数量，**以上收入金额和采购订单数量仅系经销商整机形态口径，不含配件、模块及组件等，因此收入金额小于报告期各期经销商收入，相应销售整机形态口径的经销商数量低于报告期各期经销商数量，存在差异系口径影响**。

注 2：年均采购频率=采购订单数量/当年有整机采购的经销商数量，月均采购频率=年均采购频率/12；2026 年 1-3 月的年均采购频率已年化处理，年均采购频率=2026 年 1-3 月的采购订单数量*4/当期有整机采购的经销商数量。

注 3：平均订单金额=经销商收入金额/采购订单数量。

报告期内，标的公司单家经销商月均采购频率分别为 1.81 次、2.10 次、3.04 次，标的公司经销商平均单次采购金额分别为 3.88 万元、3.99 万元、5.73 万元。2026 年 1-3 月月均采购频率以及平均单次采购金额有所上升，主要系因为标的公司自 2025 年第四季度，通过经销商 Venura Enterprises 成功切入印度即时零售领军企业 Zepto、印度第三方物流的领军企业 Shadowfax，对应客户的需求较大并实现批量出货，且 2026 年 1-3 月经销商 Venura Enterprises 的单笔采购数量及采购金额较大，按整机形态统计，其单笔订单金额平均为 7.56 万元。

标的公司经销商一般按需采购，无明确备货周期，仅保留少量的安全库存，

这与月均采购频率和平均单次采购金额相匹配，与标的公司经销商的销存情况相匹配。

3）经销商采购频率及单次采购量分布是否合理，与期后销售周期是否匹配，标的资产是否存在向经销商压货的情形

标的公司对经销商客户均是买断式销售，经销商相对分散，集中度较低，且其经销商对应的终端客户呈数量众多且分散、单个订单规模较小的特点。经销商月均 2 次左右的采购频率及平均单次 3-5 万元的采购金额具有合理性，与期后销售周期相匹配。

报告期内，多数经销商当期采购成为信息产品在 1 个月左右即可实现最终销售，当期实现终端销售比例较高，期末库存较低，不存在向经销商压货的情形。

（4）报告期内及期后经销商的具体回款情况，回款金额及比例，是否存在逾期回款的情形，是否存在第三方回款的经销商，标的资产对各经销商的信用政策是否发生变动，如是，详细补充披露具体情况及合理性，标的资产对相关经销商的销售收入是否真实

1）报告期内及期后经销商回款情况，回款金额及比例

①报告期内经销商回款情况

报告期内，标的公司对经销商的销售回款情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
经销商销售收入（含税）	4,658.35	14,607.65	11,685.76
当期回款金额	4,361.49	14,137.76	11,591.56
当期回款比例	93.63%	96.78%	99.19%

②期后经销商回款情况

截至本报告书签署日，2026 年 3 月末经销商应收账款在期后的回款情况如下：

单位：万元

2026 年 3 月末应收余额	期后回款金额	期后回款比例	尚未回款金额
1,890.42	1,890.42	100.00%	-

整体来看，标的公司经销商客户回款情况良好，不存在大额未回款情况。

2）是否存在逾期回款的情形

报告期内，标的公司经销商客户存在少量逾期回款情形，除南京鑫虹悦电子科技有限责任公司因诉讼导致未及时回款（已和解已回款）外，其余经销商客户的逾期回款主要系未及时对账催付、境外银行汇款延迟、遇节假日等临时性因素所致，逾期天数较少。

3）经销商第三方回款情况

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
第三方回款金额	90.20	305.52	279.10
经销商销售收入	4,658.35	14,607.65	11,685.76
第三方回款占收入比例	1.94%	2.09%	2.39%

报告期内，经销商第三方回款金额分别为 279.10 万元、305.52 万元和 90.20 万元，占经销商销售收入的比例分别为 2.39%、2.09%和 1.94%，主要系境外客户出于外汇支付便利性考虑，委托具有跨境外汇支付能力的第三方金融机构支付货款所致。第三方回款金额及占经销商销售收入的比例均较小，标的公司与第三方回款方不存在关联关系。

4）标的资产对各经销商的信用政策是否发生变动，如是，详细补充披露具体情况及合理性

报告期内，主要经销商信用政策变动情况及合理性如下：

经销商	信用政策	政策是否变动	变动时间	变动前信用政策	合理性分析
Interway	出货后 30 天账期	是	2025 年	款到发货	巴西当地独家经销商，合作年限久，资信状况良好，故给予一定账期

经销商	信用政策	政策是否变动	变动时间	变动前信用政策	合理性分析
Enterprise Data Resources,I nc.	①款到发货（主要）；②预收定金 70%，尾款发货后 30 天收款	否	/	/	/
深圳市伊卡王科技有限公司	款到发货	否	/	/	/
KONSTANTA Limited Liability Company	下单时付合同金额的 30%，发货前付合同金额的 40%，发货后 60 天内付清剩余 30%的尾款。	否	/	/	/
E Headway Media	①票后 30 天付款（主要）；②100%预付款；③交货后 35 天内付款	是	2025 年	①100%预付款（主要）；②票后 30 天内付款	印度当地经销商，资信和信用良好，合作规模增加较快，故适当追加账期
Osiris Technical Systems（Pty）Ltd.	款到发货	否	/	/	/
Venura Enterprises	①交货后 30 天内付款（主要）；②100%预付款	否	/	/	/

标的公司在报告期内对经销商信用政策的调整，主要基于两方面的考量：一方面，针对合作年限较长、历史回款记录良好的经销商，标的公司会适度给予一定的信用账期，以增强经销商粘性并稳定销售渠道；另一方面，对于出现回款逾期或经营状况异常的经销商，则及时收紧信用政策，以有效控制回款风险。所有相关政策变动均履行了标的公司内部审批程序，标的公司不存在通过放宽信用政策刺激销售或虚增收入的情形。

5）标的资产对相关经销商的销售收入是否真实

报告期内，标的公司对相关经销商的销售收入是真实的，具有良好的回款支撑，存在少量临时性的逾期情形；存在第三方回款情形但占比较少，且回款方与标的公司不存在关联关系；对部分经销商客户的信用政策调整具有合理性。

（5）结合标的资产行业特点、产品特性、发展历程、下游客户分布、同行业可比公司情况等补充披露标的资产销售区域分布、各销售模式收入分布的合理性

1）标的资产行业特点

标的公司所处的行业为自动识别与数据采集行业，具体聚焦于 RFID 领域。该行业下游应用广泛，涵盖物流、零售、制造、医疗、交通等诸多领域，市场需求具有全球化、分散化的特点。行业技术迭代较快，产品需与不同行业的业务流程深度融合，因此对供应商的技术理解能力、产品定制化能力及客户服务响应速度均有较高要求。行业内企业普遍采用直销与经销相结合的销售模式以覆盖不同区域、不同类型的客户。

2）产品特性及应用领域

标的公司按主营业务收入类别划分，主要产品和业务包括智能数据采集终端、配件、模块及组件、智能车载业务等。产品广泛应用在工业生产环境当中，需具备高可靠性、环境适应性与稳定性，并常需根据下游客户的具体应用场景（如仓储盘点、门店管理、生产巡检等）在硬件选配、软件功能及外设接口等方面进行**适配**开发。产品单价较高，采购决策相对审慎，客户尤其注重产品的性能指标、技术支持和长期服务的可靠性。具体细分产品特性及收入分布合理性如下：

①便携式数据采集终端的产品特性、应用领域及销售分布特征

便携式数据采集终端，包括各类手持终端、穿戴式设备及工业平板等可移动的智能硬件产品。其核心特征“便携性”主要体现在设备的物理形态上，即具备体积小、重量轻、可手持或随身携带的特点，并内置电池以实现长时间离线工作，从而允许使用人员将其方便地携带至不同工作点位进行操作，摆脱了固定电源与有线网络的物理束缚，实现了数据采集与处理的移动化。

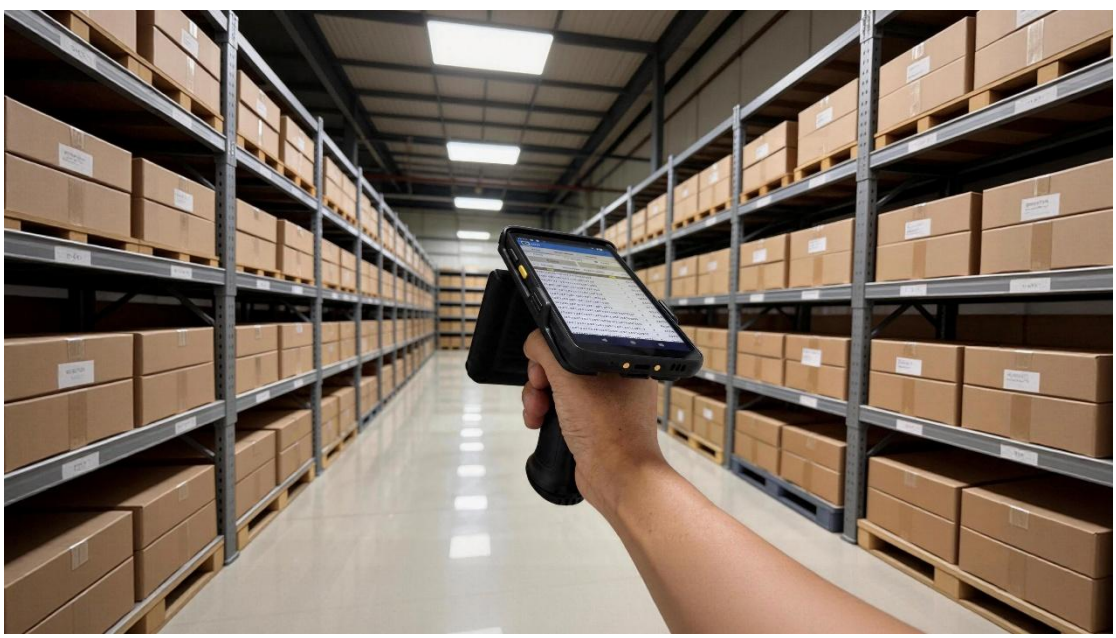
该类终端主要用于在移动工作场景下，快速、准确地完成信息识别、采集、处理与实时回传。其核心功能是通过集成条码扫描、RFID 读写、图像采集、数据存储、无线通信等多种技术模块，将物理世界的物品、位置、状态等信息转化为数字化数据，并实时或准实时地与后台管理系统进行交互，实现业务流程的现场闭环管理。

其应用场景广泛，具体业务环节包括但不限于：在物流仓储领域，操作人员可手持终端在仓库内移动，完成数十至数百米范围内的货物入库清点、货架间穿梭拣选、出库复核等环节；在零售门店中，员工可使用终端在卖场各处进

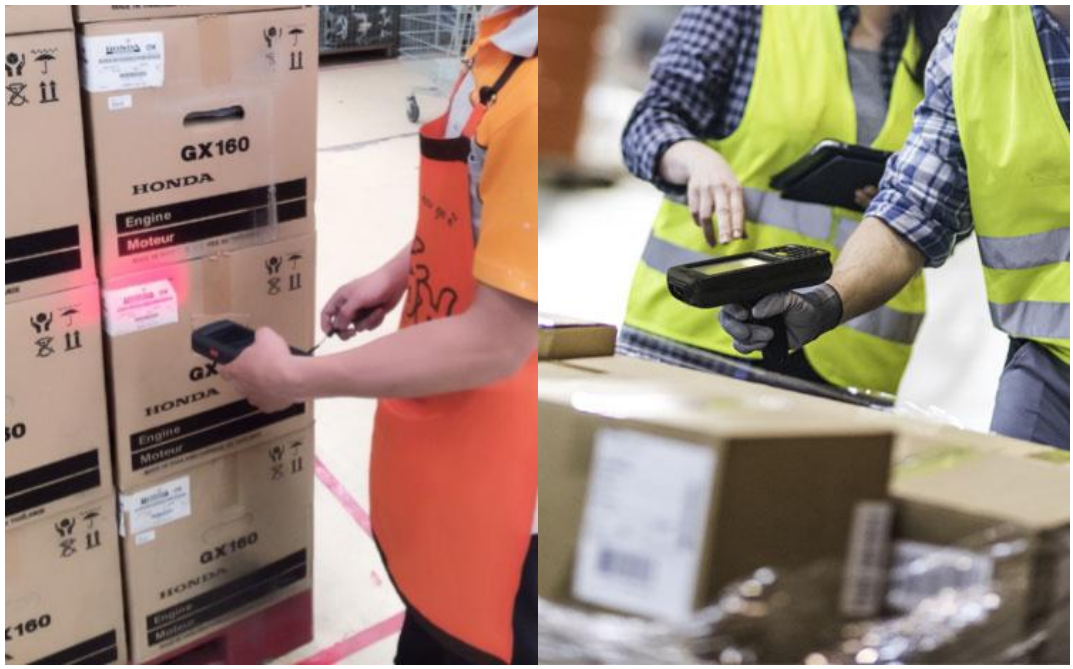
行商品盘点、价格查询或移动收银，活动范围覆盖整个门店；在设备巡检与维护现场，技术人员可携带终端前往各类设备安装点（如工厂车间、通信基站等），在设备旁完成状态检查、故障诊断与维修记录等工作。这些场景均体现了终端随人移动、在作业现场直接进行数据交互的核心价值。

便携式数据采集终端应用场景示意图（RFID 读写）





便携式数据采集终端应用场景示意图（扫码读写）



基于上述产品特性和应用场景，便携式数据采集终端客户群体不仅数量庞大，而且分散程度高，单点采购规模可能从十几台到上千台不等。面对这种市场需求碎片化、单点服务成本高的特征，纯粹的直销模式难以实现经济、高效的全面覆盖。因此，标的公司需要借助经销网络的力量，利用经销商广泛的本地化渠道与客户资源，快速触达并服务海量的中小型客户。与此同时，对于部分大型物流企业、全国性零售连锁集团等客户，其采购量大、定制化要求高且需要深度、长期的技术支持，需要由标的公司的直销团队直接对接，以确保服务的专业性与响应速度。这种市场需求的特征，直接导致了便携式产品线直销与经销并存的收入分布格局，两者相辅相成，共同支撑了该产品线的市场渗透与收入规模。

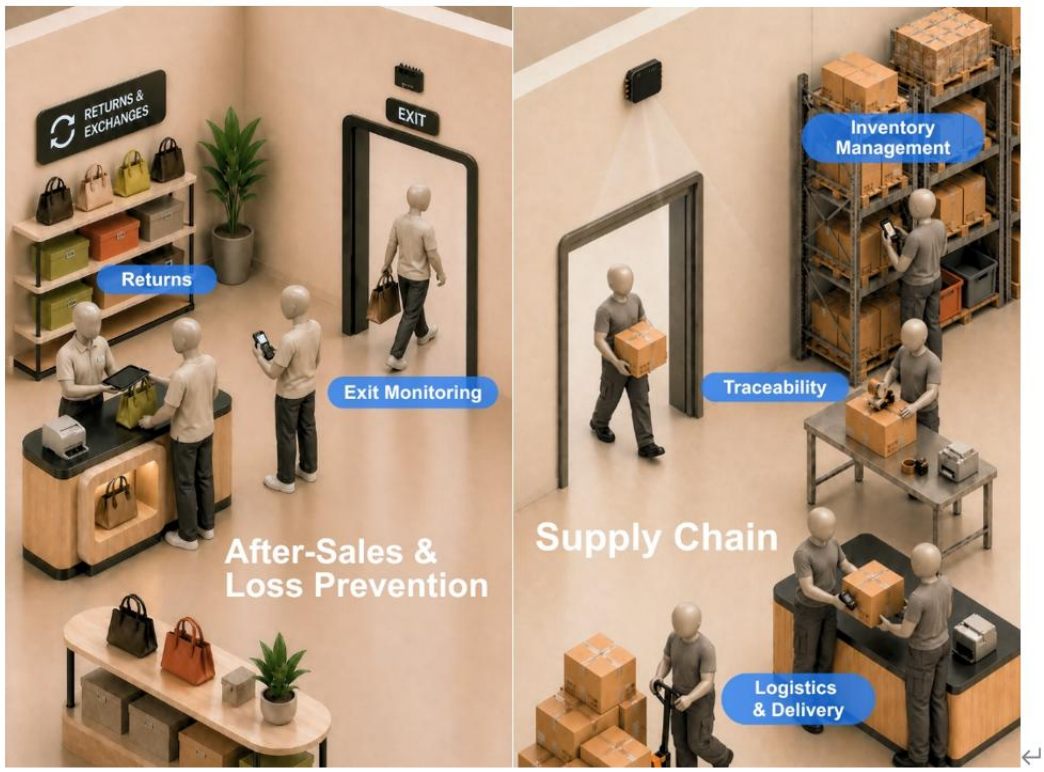
②固定式数据采集终端的产品特性、应用领域及销售分布特征

固定式数据采集终端，主要包括各类需固定部署的超高频 RFID 读写器、通道门式读写设备及集成化一体机等。其核心特点在于“固定式”安装与自动化运行，通常被部署于业务流程中的关键节点位置，如仓库或厂区的出入口、生产线工位、传送带侧方、零售门店入口等，并接入电源与网络，实现 7x24 小时不间断工作。与便携式终端相比，其优势并非移动性，而在于稳定、大流量、无人化的自动数据采集能力。

该类终端的主要用途，是在既定的物理节点上，自动、批量、远距离地识

别附着在物品、托盘或车辆上的 RFID 标签，实现物品的自动进出库记录、流水线工序追踪、实时库存盘点、防盗窃或防窜货管理等。其工作过程无需人工干预，采集到的数据实时上传至客户的仓库管理系统、制造执行系统或零售管理平台，成为客户自动化流程中不可或缺的感知与控制环节。

固定式数据采集终端应用场景示意图（门口上方）



在具体应用场景中，其部署与作业具有明确的定位性。例如，在智能仓储中，通道门设备通常安装在仓库收货月台或发货口，对进出卡车的整托盘货物进行米级距离的批量盘点；在生产线上，固定读写器被集成在装配工位，对流水线上移动的产品进行近距离的工序绑定与状态记录；在零售门店，集成于出口的设备可在消费者携带商品经过时，于特定区域内完成商品的自动识别与核对。因此，固定式产品的销售以直销模式为主导，由标的公司的销售与技术团队对接终端客户或系统集成商，以确保产品的顺利交付与稳定运行。

从销售区域看，智能数据采集终端在全球工业信息化进程中存在普适性需求。境外市场，尤其是欧美地区，对产品品质、品牌及认证体系要求较为严苛，竞争集中在少数国际头部品牌之间，这为标的公司凭借高性价比与定制能力切

入并获取相对较优的定价提供了空间。境内市场需求同样旺盛，但竞争更为多元，价格敏感度相对较高。标的公司在早期便注重国际化战略，使其得以提前完成技术、认证与渠道的海外布局，从而能够持续获取境外订单。报告期内境外收入占比的进一步提升，系标的公司主动强化质量与效益导向、积极拓展境外市场的结果。

③配件、模块及组件的产品特性、应用领域及销售分布特征

配件、模块及组件收入类别包括超高频 RFID 模块及组件、配件。超高频 RFID 模块作为数据采集系统的核心处理单元，其技术集成度较高，通常需要根据客户的主设备规格、读写协议及软件平台进行适配，因此主要由标的公司直接销售，经销模式在此类产品销售中占比较低。从销售区域分布看，超高频 RFID 模块的销售目前以境内市场为主，这主要系境内工业自动化、智慧物流等领域的企业在推进数字化改造时，往往对设备的定制化、集成响应速度及本地化技术支持有更快速、更迫切的要求，公司通过直销模式能够更直接、高效地响应这些需求，从而在境内市场形成了较强的粘性与竞争力。

与之相对，相关配件（如专用支架、背壳等）则属于相对标准化的配套产品，客户在采购标的公司智能数据采集终端整机的同时额外采购配件，或在后续使用中会产生对配件的持续性消耗、补充或替换需求。这类采购决策相对简单，注重供应的及时性与便捷性，对深度技术服务的依赖较低。因此，无论是通过直销还是经销，都会产生对配件的复购需求，进而使得该类产品直销和经销收入均较多。从销售区域分布看，配件产品销售以境外为主，主要系配件需求高度依赖于其配套的主设备（智能数据采集终端）的存量与增量市场区域分布。如前所述，标的公司智能数据采集终端的销售收入以境外市场为主导，其已售出的终端设备在境外市场形成了庞大的保有量，由此衍生出了对配件持续、稳定的更换与补充需求。

④智能车载业务的产品特性、应用领域及销售分布特征

智能车载业务主要根植于国内驾驶培训的学时管理政策，需求限定于境内市场。其服务对象主要为各地行业主管部门及驾培机构，标的公司提供符合特定监管规范的数据采集、管理与传输服务。因此，该类业务整体呈现以直销、

境内销售为主的特征。

3）发展历程

在 2005 年成立伊始，标的公司主要从事交通智能软件、智能驾培等智能车载业务，在业内积累了较为丰富的客户和项目资源。彼时标的公司收入集中在境内，且以直销模式为主。2015 年前后，随着 RFID 和自动识别与数据采集产业在国内的兴起，标的公司瞄准这一蓝海市场，通过组建研发团队快速切入，成为较早一批布局该领域并具备与全球厂商竞争能力的中国本土企业。2016 年，标的公司在该业务板块实现数千万元收入并盈利。此后，标的公司进入快速发展阶段，至 2019 年营业收入规模已稳定在 3 亿元以上，且持续盈利，经营情况未发生重大不利变化。

标的公司发展历程体现了从技术积累、产品系列化到市场国际化的演进路径。在发展初期，标的公司便积极开拓亚洲等海外市场，早期即通过与英频杰等行业领先企业的深度合作，在技术、产品与市场上积累了先发优势，为其后续构建全球销售网络、在国际竞争中凭借性能与价格优势实现对部分海外厂商的替代奠定了坚实基础。通过持续的研发投入和市场开拓，标的公司逐步建立了以 RFID 为核心技术，覆盖手持式、固定式、车载式等多形态的产品矩阵，并积累了服务于不同国家、不同行业客户的经验。

在经营模式层面，自聚焦自动识别与数据采集业务以来，标的公司的整体经营方式保持稳定。其业务模式建立在自主研发与核心产品力的基础之上，并长期依托与经销商所建立的紧密合作关系进行市场开拓。这使得标的公司能够高效覆盖广泛客户群体，尤其擅长服务通过渠道伙伴触达的项目与客户。与此同时，对于部分对产品定制、技术对接或服务响应有深度要求的行业头部客户及大型项目，标的公司亦建立了直接的销售与技术支持团队。因此，当前报告期中呈现的直销与经销相结合的销售结构，是标的公司在长期经营实践中，针对不同客户类型、项目复杂度及服务需求所形成的，具有显著的延续性与稳定性。

在销售区域分布上，标的公司的境内外业务发展呈现出较为明显的战略驱动特征。标的公司自动识别与数据采集业务境内与境外市场在早期同步发展，

收入份额大致相当。其国际化布局起步较早，例如 2015 年即在印度设立子公司。报告期内，标的公司进一步明确了面向高端市场、追求高毛利业务的经营战略，并将海外市场的高价值客户作为重点拓展目标，从而使得境外业务收入占比持续提升，并在近年达到较高比例。境内业务的收入波动主要受境内市场竞争加剧、特定客户项目周期及预算调整等因素的影响。因此，标的公司销售区域分布经历了从相对均衡到境外为主导的演变，是其基于全球市场机遇与自身比较优势所做出的战略选择，具有充分的商业合理性。

4）下游客户分布

标的公司下游客户分布广泛且分散，主要分布于物流、零售、智能制造等诸多领域。报告期内，前五大客户销售占比未超过 40%，不存在对单一客户的重大依赖。客户类型多样，包括终端用户、系统集成商、贸易商及经销商等。境内客户分布与我国经济活跃区域吻合，华东、华南地区占比较高；境外客户则遍布欧洲、北美、亚洲等多个国家和地区。这种分散的客户结构是自动识别与数据采集行业应用的典型特征，反映了标的公司产品适用场景的多样性以及市场开拓的广度。

5）市场情况

全球物联网及自动识别与数据采集市场持续扩容，为行业参与者提供了广阔的增长空间，发展态势明确。根据 Statista 数据，全球物联网市场规模预计将从 2025 年的 4,198 亿美元增长至 2034 年的超过 9,080 亿美元，年复合增长率约为 8.95%。在细分领域，根据 QYResearch 数据,全球 RFID 智能手持终端市场销售额预计将从 2025 年的 6.68 亿美元增至 2032 年的 10.95 亿美元。其中，中国市场预计将从 2025 年的 2.31 亿美元增长至 2032 年的 3.84 亿美元，占全球市场份额稳定在约 35%。因此，规模更大、增速可观的境外市场（占据全球约 65%份额）为业内企业的业务拓展提供了核心外部驱动力。标的公司境外销售收入占比较高且呈增长趋势，符合全球行业发展趋势。

此外，由于境外市场（尤其是欧美等发达地区）的自动识别与数据采集市场空间广阔且发展成熟，下游客户层级分布广泛，使得标的公司在境外市场呈现出直销与经销并存的格局。一方面，存在众多对产品性能、可靠性和长期技

术服务有深度要求的大型企业及系统集成商，需要标的公司通过直销进行直接、紧密的技术对接与定制化开发。另一方面，市场中也存在着大量分布广泛、需求标准化的中小型客户，通过本地化的经销网络进行覆盖，能够更高效地实现市场渗透并提供快速的本地服务。因此，境外市场的直销与经销并存，是公司为全面应对境外市场不同层级客户需求而采取的策略。

另一方面，在境内市场，自动识别与数据采集设备与 RFID 解决方案通常被视为企业进行数字化、智能化升级的重要工具，其采购往往与客户的整体生产或管理系统改造项目相关联。因此，需求较多地集中在预算相对充足、采购规模较大的行业头部大型企业中。这些客户在采购时，通常不仅关注产品本身，也对前期的定制化适配、中后期的系统集成与售后有比较高的要求，因此更倾向于与设备厂商直接对接，以确保需求准确落实和服务响应效率。同时，这类项目多采用招投标方式采购，这也促使标的公司以直销主体身份直接参与。因此，标的公司境内销售以直销为主导，符合行业及市场情况。

6）同行业可比公司情况

同行业可比公司，如国内的新大陆、优博讯、远望谷，以及国际知名的斑马技术、霍尼韦尔，其业务均具有全球化特征。公开信息显示，这些公司普遍在国内外市场均有布局，销售网络覆盖多个大洲。在销售模式上，可比公司均采用了直销与经销/代理相结合的方式。直销模式主要用于对接大型项目或战略客户，以提供产品定制与服务；经销模式则用于快速覆盖更广泛区域和细分市场，提升产品渗透率与市场份额。标的公司的销售策略与行业惯例保持一致。

7）销售区域分布、各销售模式收入分布的合理性

标的资产行业特点方面，标的公司所处的自动识别与数据采集行业下游应用广泛且分散，定制化和差异化特征显著。行业特性决定了企业需建立能够同时满足深度服务与广度覆盖的销售网络，采用直销与经销相结合的模式是业内应对市场分散化、需求多样化的普遍且合理的选择。

产品特性及应用领域方面，不同细分产品类型所具有的不同特性，使得其在销售模式、境内外收入分布上存在一定差异。其中，便携式数据采集终端因应用场景分散、客户多元，采用了直销与经销相结合的模式，**境外销售占比高**

于境内；固定式数据采集终端因与场景的集成度较高，则以直销模式为主，**以境外市场为主**。超高频 RFID 模块因技术集成度高，存在适配需求，销售以直销为主并集中于境内；配件类产品标准化相对较高，其销售兼容直销与经销，并因配套整机存量市场分布而以境外为主。智能车载业务则因显著的政策性和地域性，表现为直销为主、境内销售的特征。

发展历程方面，标的公司自切入自动识别业务以来，经营模式保持稳定。发展早期即进行国际化布局，为境外市场拓展奠定基础。报告期内，标的公司明确向高端市场倾斜的战略，直接推动了境外收入占比的持续提升。

下游客户分布方面，呈现客户分布广泛、集中度低的行业典型特征。面对不同层级客户的需求差异：大型行业客户、系统集成商的项目通常需要直销团队直接服务。数量众多、分布广泛的中小型客户，则依赖经销网络进行触达与服务；**除上述主要分布特点外，为匹配海外区域市场的行业客户的多样化服务需求，标的公司亦会选择与本土服务经验丰富的经销商合作，共同服务大型行业客户**。标的公司现有的销售模式结构，有效匹配了**上述**客户分布特征。

市场情况方面，全球物联网及 AIDC 市场空间持续扩容，且境外市场规模占据主导，**因此为**标的公司境外收入**实现较大规模且**占比高提供了外部基础。同时，境内外市场客户结构存在差异：境内需求更多集中于大型项目，助推了直销主导的模式；境外市场客户层级更为丰富，使得直销与经销相结合的策略在该区域更为适用。标的公司收入分布与全球市场趋势及区域特点相符。

同行业可比公司情况方面，国内外主要可比公司普遍采用直销与经销/代理相结合的全球化销售网络。直销用于服务关键客户与复杂项目，经销用于拓展市场份额。标的公司的销售策略与行业惯例保持一致，其模式选择具备普遍性与合理性。

综上所述，报告期内，标的公司主要采用直销与经销相结合的销售模式，以境外销售为主，境内销售为辅。标的公司销售区域分布、各销售模式收入分布具有合理性。

6、主要产品价格及销量变化分析

报告期内，成为信息主要产品销量、价格及变化情况如下：

单位：万元、万台、元/台

产品	项目	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度
		金额/数量/单价	变动	金额/数量/单价	变动	金额/数量/单价
智能数据采集终端	收入	7,178.39	—	26,868.54	-5.06%	28,300.65
	销量	4.54	—	17.35	0.60%	17.25
	均价	1,582.54	2.22%	1,548.24	-5.63%	1,640.54

报告期内，成为信息主要产品单价呈小幅波动，但总体保持稳定。2025 年度，成为信息主要产品收入同比呈小幅下降，主要受部分客户和项目结构调整、市场竞争等因素影响所致。

7、第三方回款

报告期内，成为信息销售回款主要来自直接客户，仅存在少量由第三方回款的情形，第三方回款类型、金额及占营业收入的比例如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
第三方回款金额	90.80	423.15	344.81
营业收入	8,403.00	31,768.24	33,534.29
第三方回款占营业收入比例	1.08%	1.33%	1.03%

报告期内，标的公司第三方回款金额分别为 344.81 万元、423.15 万元及 90.80 万元，占营业收入的比例分别为 1.03%、1.33%及 1.08%，主要系境外客户出于外汇支付便利性考虑，委托具有跨境外汇支付能力的第三方金融机构支付货款所致。第三方回款金额及占营业收入的比例均较小，标的公司与第三方回款方不存在关联关系，不会对标的公司经营造成重大影响。

8、现金交易

报告期内，成为信息现金交易情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
现金收入	9.53	23.59	14.36
现金支出	0.30	0.70	2.84

报告期各期，成为信息现金收入金额分别为 14.36 万元、23.59 万元及 9.53

万元，现金支出金额分别为 2.84 万元、0.70 万元及 0.30 万元，主要系展会现场收客户货款、员工备用金收支等小额现金往来，不存在现金交易占比较高的情况。

9、标的资产外销收入与经销收入的具体收入确认原则、销售返利的具体计量原则同可比公司是否存在明显差异，是否符合《企业会计准则》的相关规定

（1）外销收入与经销收入的具体收入确认原则，与可比公司是否存在明显差异，是否符合《企业会计准则》的相关规定

1）境外销售收入

对于境外销售，标的公司根据《国际贸易术语解释通则》中关于控制权转移的时点的规定，对不同贸易条款适用不同的收入确认依据，具体情况如下：

贸易方式	收入确认时点	收入确认依据
FOB	公司在办理完出口报关手续后取得海关报关单等凭证，已收取货款或取得了收款的权利且相关的经济利益很可能流入，公司根据报关单上记载的出口日期作为确认商品销售收入的时点。	报关单
EX-WORK	客户或其指定的物流公司在公司工厂提货后，公司已收取货款或取得了收款的权利且相关的经济利益很可能流入，公司依据货运交接单确认收入。	货运交接单
CFR/CIF/CPT	公司在办理完出口报关手续后并取得海关报关单等凭证，根据合同订单约定将产品交付至客户指定地点后，确认收入。	物流签收单

可比公司的出口收入确认政策如下：

可比公司	收入原则
优博讯	根据合同中相关权利和义务的约定，订单货物已经报关离岸时确认销售收入的实现。
新大陆	外销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。
远望谷	出口销售：本公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。

标的公司与可比公司均以商品控制确认转移，相关经济利益很可能流入作为外销收入确认的原则，标的公司与可比公司外销收入确认不存在明显差异，符合企业会计准则的规定。

2）经销收入

标的公司对经销商实行买断式销售。即公司向经销商销售产品，商品的控制权即转移至经销商。标的公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务控制权时确认收入。取得相关商品或服务的控制权，是指能够主导该商品的使用或该服务的提供并从中获得几乎全部的经济利益。具体原则为：

境内销售：根据与客户签订的合同或协议，按照客户要求发货，在客户收货并取得签收单后确认收入。

境外销售：依照不同的境外销售出口模式，从货物发出并办妥报关出口手续或经客户指定的货代签收后/物流签收后确认收入。

可比公司的经销商收入确认政策如下：

可比公司	收入原则
优博讯	与经销商之间采取买断式的经销方式，收入的具体确认时点如下：国内销售收入：根据与客户签订的合同或协议，按照客户要求发货，在客户收货并取得相关签收凭证后确认收入；出口销售收入：根据与客户签订的合同或协议约定将产品报关，并取得出口报关单和承运人签发的货运提单后确认收入。
新大陆	未单独披露
远望谷	未单独披露

可比公司中，新大陆以及远望谷未披露经销收入确认原则。标的公司与可比公司优博讯对经销商均采用买断式经销模式，收入确认政策不存在明显差异，符合企业会计准则的规定。

（2）销售返利的具体计量原则，与可比公司是否存在明显差异，是否符合《企业会计准则》的相关规定

报告期内，标的公司与部分经销商签订销售返利协议，返利类型包括季度返利、年度返利以及超额完成任务返利。当经销商完成考核期销售目标时，标的公司按照返利政策确认给予经销商返利，用于抵扣未来采购货款。

标的公司对经销商销售返利的会计处理如下：

经销商达到合同约定的返利条件时，根据对经销商的销售情况计提销售返利：

借：主营业务收入

贷：合同负债

实际兑付返利时，根据兑现金额冲减返利余额，确认销售收入

借：合同负债

贷：主营业务收入

标的公司与经销商约定的以销售额计算的经销返利，用于抵扣未来采购货款，属于额外的购买选择权。根据标的公司实际结算情况，客户仅在达到返利协议约定的各项标准后，方可取得该额外购买权，且行使时无需支付额外价款。出于谨慎考虑，标的公司认定该选择权向客户提供了一项重大权利，并将其作为单项履约义务，按照交易价格分摊的相关原则，将交易价格分摊至该履约义务。报告期内，标的公司按当年客户销售情况计算返利计提金额，按所属期间冲减当期营业收入以及确认合同负债，后续结算时冲减其合同负债并确认相关营业收入。

标的公司同行业可比公司优博讯、新大陆以及远望谷未披露销售返利的会计处理。其他公司披露的返利政策具体如下：

可比公司	计提返利	兑付返利
睿健医疗	借：主营业务收入 贷：合同负债	借：合同负债 贷：主营业务收入
德硕科技	借：主营业务收入 应交税费-销项税额 贷：合同负债	借：合同负债 贷：主营业务收入
青岛双星	根据双方约定的折扣政策计提折扣，公司按抵减折扣后的净额确认收入，同时将已承诺未兑现的折扣计入负债。	客户可在提货时要求将计提的折扣抵减本次提货款，公司将客户兑现的折扣冲减负债

综上所述，标的公司外销收入与经销收入的具体收入确认原则、销售返利的具体计量原则同可比公司相比不存在明显差异，符合企业会计准则的规定。

10、标的资产与客户新增交易的原因及订单的连续性与持续性

标的公司作为拥有自有品牌的智能数据采集终端厂商，以直销与经销相结合的模式对外销售产品，该等模式下终端应用场景的多元化，使得其客户群体广泛而分散，客户集中度较低。报告期内，标的公司新增客户数量（以首次下

单时间统计）分别为 532 家、842 家和 133 家，其中当期收入金额在 100 万元以上（2026 年 1-3 月为 25 万以上）的新增客户数量分别为 1 家、4 家和 1 家。该等主要新增客户的新增交易金额及原因如下：

新增客户年份	新增客户名称	当期销售收入（万元）	新增交易原因
2026 年 1-3 月	深圳市远望谷信息技术股份有限公司	65.80	**品牌客户，**认可标的公司产品竞争力，与标的公司开展合作，采购后进一步向下游客户交付
2025 年度	Venura Enterprises	737.93	**印度市场经销商，**客户基于其对标的公司产品性能与竞争力的长期认可，以及自身在印度物流与供应链领域的行业资源积累，与标的公司开展合作
	深圳市拓必特科技有限公司	274.78	集成商客户，在获取下游品牌零售终端的物资管理项目订单后，向公司进行采购并进一步集成
	Kaynes Electronics Manufacturing Pvt Ltd	113.77	印度本地系统集成商，基于下游新增客户向标的公司采购
	LINEADATASCAN S.A	103.56	哥伦比亚经销商，该客户此前采购斑马产品，后引入标的公司品牌以丰富其产品供给，提升本土竞争力
2024 年度	深圳市优瑞克科技有限公司	108.72	该客户此前采购同行业其他品牌的手持终端，因各种因素终止合作后，选择向标的公司采购产品

报告期内，标的公司新增客户订单的连续性与持续性，通过多元化的客户结构、差异化的订单类型以及相应的客户维系策略得到体现。

一是，对于以大型终端客户为主的项目制直销订单，其持续性体现在项目周期内的确定性和项目结束后的延伸需求上。此类订单在项目执行期间具有较为确定的采购量，而在主要产品交付完成后，通常会转化为持续的配件更换、维护及技术服务等长期需求，从而形成持续的业务关系。

二是，对于经销渠道订单，其持续性主要依赖于经销商对区域市场和目标客群的开拓能力。标的公司遴选优质经销商，并通过技术、政策和资源支持等一系列措施，助力经销商实现销售收入的增长，从而间接保障了来自该渠道订单的持续性与增长潜力。

此外，对于其他类型的客户，如各类集成商、OEM/ODM 客户，订单的持续性则更多地依赖于标的公司自身的核心竞争力。通过持续的产品创新迭代、

产品质量保障、技术支持和售后服务的及时有效，标的公司能够满足客户不断变化的需求，从而维系长期合作关系，促使订单具有较高的持续性。

综上所述，标的公司新增客户的订单并非一次性交易，而是基于项目生命周期、渠道伙伴成长以及自身综合服务能力等多种因素，形成了具有连续性与持续性的业务模式。标的公司通过针对不同客户类型采取相应的销售与服务策略，有效地维系了客户关系，支撑了业务的稳定发展。

11、标的资产对涉及供应商与客户重叠情形的销售公允性

（1）供应商与客户重叠的具体情况

报告期内，标的公司存在客户与供应商重叠的情况，具体情况如下：

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
重叠家数	10	17	16
涉及销售金额（万元）	210.12	480.65	32.84
占总收入的比例	**2.50%**	**1.51%**	**0.10%**
涉及采购金额（万元）	2,998.04	4,358.79	2,661.67
占采购总额的比例	**36.12%**	**24.17%**	**15.61%**

报告期内，销售与采购的重叠金额占比极少，销售和采购金额均大于 1 万元的主体分别为 4 家、5 家和 6 家，具体情况如下：

名称	销售金额（万元）	销售占比	销售内容	采购金额（万元）	采购占比	采购内容
2026 年 1-3 月						
无锡宇宁	34.87	0.41%	配件	744.53	8.97%	芯片、PCBA、外购整机
深圳市亿道信息股份有限公司	26.86	0.32%	配件	8.21	0.10%	外购整机（加固类平板）
深圳市蓝芯特科技有限公司	10.57	0.13%	配件	2,120.73	25.55%	PCBA、芯片、连接器及插座
深圳市渴品优智能电子有限公司	3.89	0.05%	配件	30.19	0.36%	钢网、加工费
深圳市尚宝三防技术有限公司	2.43	0.03%	配件	83.66	1.01%	辅料、组件、加工费

名称	销售金额（万元）	销售占比	销售内容	采购金额（万元）	采购占比	采购内容
云汉芯城（上海）电子科技有限公司	1.57	0.02%	配件	2.28	0.03%	连接器
合计	**80.19**	**0.95%**		**2,989.60**	**36.02%**	
2025 年度						
ID Tech Solutions Pvt Ltd	448.92	1.41%	便携式数据采集终端、固定式数据采集终端	4.11	0.02%	手柄、标签纸
深圳市维尼利亚科技有限公司	7.61	0.02%	配件	22.18	0.12%	芯片
深圳市蓝芯特科技有限公司	4.25	0.01%	配件	3,016.96	16.73%	PCBA、芯片、连接器及插座
深圳市迅远科技有限公司	3.90	0.01%	便携式数据采集终端	16.11	0.09%	模块
北京芯宝物联科技有限公司	1.52	<0.01%	配件	4.07	0.02%	声音器件
合计	**466.2**	**1.47%**		**3,063.43**	**16.99%**	
2024 年度						
深圳市迅远科技有限公司	11.97	0.04%	便携式数据采集终端	3.65	0.02%	模块
深圳市博纬智能识别科技有限公司	4.22	0.01%	便携式数据采集终端	26.54	0.16%	天线、加工费
云汉芯城（上海）电子科技有限公司	2.09	0.01%	配件	2.23	0.01%	芯片
深圳市渴品优智能电子有限公司	1.25	<0.01%	配件	57.82	0.34%	夹具、加工费
合计	**19.53**	**0.06%**		**90.24**	**0.53%**	

报告期内，标的公司供应商与客户重叠产生的主要原因包括：其一，部分委外加工供应商在生产过程中，因实际耗用超出约定损耗（即“超损”），需向标的公司临时采购少量材料，该等采购具有零星性；其二，部分供应商本身也是电子元器件或模块的贸易商或生产商，标的公司因研发测试、新产品小批量试产或初期用量较少等原因，会向其采购所需的芯片、IC、模块等物料；反之，这些供应商也可能因自身业务需要，向标的公司零星采购终端产品或配件用于其自身方案集成或测试。此类双向交易是基于具体的、临时性的业务需求产生，

具有其合理性与必要性。

2026 年 1-3 月，标的公司与上市公司存在少量的双向采购，系基于临时性需求产生。标的公司向上市公司销售二维扫描头配件供其临时生产所需，向上市公司采购加固类平板整机，以满足部分下游客户对特定型号产品的快速交付需求。上述交易金额较小，具有合理的商业实质。

报告期内，相关销售金额占营业收入的比例始终极低。在采购端，2025 年度及 2026 年 1-3 月相关采购占比相对较高，主要是由于在此期间，标的公司的主要供应商（如加工服务商）存在向标的公司进行零星采购的行为，导致其与标的公司的全部采购额被纳入统计，从而推高了整体占比，属于“单高”情形，即相关主体仅为公司的重要供应商，而非重要客户，报告期内，标的公司不存在同一主体同时构成大额采购和大额销售的“双高”情形。

（2）销售公允性分析

综上所述，标的公司与部分合作方之间的供应商与客户角色重叠，系基于实际生产经营中产生的特定、零星的双向需求。相关交易金额及占比微小，遵循市场化定价原则，除上市公司外，标的公司与重叠方之间不存在关联关系。该等重叠情形具有合理的商业实质，符合行业惯例，相关交易定价公允。

12、各细分产品的单价、销售数量波动情况及波动原因，产品及客户结构调整的具体情况，产销率下降及期末库存增加的原因，主要产品销售数量及均价下降的具体原因，是否符合行业及可比公司情况，下降趋势是否持续，标的资产的产品销售是否受到不利因素影响，对标的资产持续经营是否存在不利影响

1）各细分产品的单价、销售数量波动情况及波动原因，主要产品销售数量及均价下降的具体原因

报告期内，标的公司主营业务收入分别为 33,534.29 万元、31,767.92 万元及 8,403.00 万元，主营业务收入主要来源于智能数据采集终端业务，各期收入占比约 85%，整体较为稳定，其单价和数量的变动受不同细分产品型号结构影响较大，主要的细分产品型号的销售单价、销售数量情况如下：

单位：台、元/台

产品型号	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度	
	销售数量	平均单价	销售数量	平均单价	销售数量	平均单价
C66	17,218	1,489.04	56,333	1,540.49	55,523	1,730.27
C72	5,599	2,146.54	20,094	2,140.95	23,858	2,180.20
C5	3,165	1,932.92	8,558	1,901.12	12,139	1,889.49
C61	1,247	2,063.58	7,356	2,038.64	7,818	2,323.95
MC50	1,647	2,572.71	7,762	2,188.43	5,924	2,309.86

C66 产品是标的公司推出的一款大屏、高可拓展性工业级智能手持终端。C66 能够适应物流快递、仓储盘点、生产制造、零售、电力巡检、资产管理等众多行业的应用，助力客户显著提升运营及管理水平。报告期内，C66 型号产品销售单价逐期下降，主要系受市场竞争加剧所致。2025 年度，C66 产品销售量上涨，主要系印度市场的销量增加所致。

C72 产品是标的公司研发升级的一款高性能超高频智能手持终端，集成了强大的 UHF RFID 功能，广泛适用于资产管理、服装盘点、车辆管理、高速收费、仓储管理、金融管理等领域。报告期各期，C72 型号产品销售单价较为稳定，销售数量有所下滑，主要系受国内市场销售量下滑的影响，国内市场销量下滑主要系 C72 部分销售对象为项目制客户，对其销量受项目需求变动影响。

C5 产品是标的公司推出的一款新一代 UHF RFID 智能手持终端，主打高性能超高频读写、坚固工业级机身与长续航，适配仓储物流、零售、资产管理等场景。2025 年度，产品销量下降但均价上升，主要系项目制客户的订单需求减少**所致**，该部分客户定价通常低于其他普通客户，项目制订单占比降低导致均价略有上升。2026 年 1-3 月受益于**海外**市场需求增长，且低价项目订单逐步结束，产品销量与销售单价同步上涨。

C61 产品是标的公司推出的一款带键盘的高性能工业级智能手持终端，适用于物流内场、仓储盘点、生产制造、零售管理、资产管理等各行业的应用，让繁杂的数据采集工作得以提升效率。2025 年度，C61 产品销量与销售单价下降主要系对美国客户 Enterprise Data Resources, Inc.出货量减少和售价调整所致，同时单价下降亦受到产品出货结构变动的影响。标的公司对 Enterprise Data Resources, Inc.部分产品的价格调整系市场化磋商结果，由于 C61 的客群基础

较大，整体来看该机型毛利率在 2024 年度和 2025 年度期间内均维持在 40%以上，较为平稳。2026 年 1-3 月，产品单价平稳但销量有所下降，主要系标的公司减少了对 Enterprise Data Resources, Inc.的出货量所致；同时，KONSTANTA 亦受到下游项目、市场环境变化等情况影响而减少向标的公司采购 C61。

MC50 产品是标的公司最新推出的 5G 高性能超高频手持终端,可广泛应用于零售、物流、仓储等各个行业。报告期内，MC50 产品销售单价总体保持平稳；2026 年 1-3 月受原材料价格上涨影响，产品单价有所上调。该产品 2025 年销量上涨，主要因公司与客户 Denso 自 2023 年开展样机合作测试，2024 年订单规模逐步放量，2025 年度销量延续增长态势。

2）产品及客户结构调整的具体情况

①产品结构调整的具体情况

报告期内，智能数据采集终端业务是标的公司最主要业务，各期收入占比分别为 84.39%、84.58%和 85.43%，整体较为稳定；智能车载业务是报告期内公司第二大业务板块，各期收入占比分别为 7.83%、7.49%和 6.51%，2026 年 1-3 月占比相对下降主要受智能数据采集终端业务占比上升影响所致。配件、模块及组件是标的公司第三大业务板块，各期收入占比分别为 6.18%、6.59%和 6.72%，整体占比较为稳定。维修等服务主要面向客户的售后需求，报告期各期收入占比较小，占比波动主要受到其他业务规模变动的影响所致。

细分具体型号来看，智能数据采集终端业务主要细分型号收入结构变化如下：

单位：万元

产品	2026 年 1-3 月		2025 年		2024 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
C66	2,563.83	35.72%	8,678.04	32.30%	9,605.71	33.94%
C72	1,201.85	16.74%	4,302.03	16.01%	5,201.52	18.38%
C5	611.77	8.52%	1,626.97	6.06%	2,293.65	8.10%
C61	257.33	3.58%	1,499.62	5.58%	1,816.86	6.42%
MC50	423.72	5.90%	1,698.66	6.32%	1,368.36	4.84%
合计	**5,058.50**	**70.47%**	**17,805.32**	**66.27%**	**20,286.10**	**71.68%**

2025 年度，标的公司智能数据采集终端业务主要细分型号总体销售金额及占比同比下降，一方面，部分客户的下游客户为项目制客户，其采购需求受项目进度的影响，导致收入呈现阶段性波动；另一方面，标的公司持续优化客户结构，聚焦高盈利性客户和订单，主动减少了与部分毛利率较低客户的合作所致。此外，标的公司对同型号产品的升级迭代以及不同期间营销重点的不同亦会导致细分产品结构发生变化。2026 年 1-3 月，得益于**境外市场的持续开拓，相应的主要细分型号总体销售金额**及占比有所提升。

②客户结构调整的具体情况

2025 年度，根据客户收入的同比变动情况，将标的公司的主要客户划分为收入增长或基本持平客户，收入下降客户两大类。针对不同类别客户，收入变动的具体情况及原因如下：

A.收入增长或基本持平客户

单位：万元

客户名称	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	变化原因
E Headway Media	200.07	2,141.17	290.86	主要系标的公司为更高效开拓市场，将印度区域的重要直销客户转为由其服务，加之该经销商自身终端客户需求增长共同所致
Denso	412.81	1,082.83	1,138.99	2023 年初步合作测试样机，2024 年起收入放量
Enterprise Data Resources, Inc.	393.42	1,423.00	1,727.86	2025 年受贸易摩擦及关税影响，采购金额存在一定波动，但整体无重大变化
Interway	492.40	1,264.74	995.71	产品在巴西的独家经销商，受当地市场需求及营销拓展等影响，销售规模存在一定波动，但整体无重大变化
时易中	315.65	1,111.25	1,283.31	主营线上贸易，受终端客户需求影响，销售规模存在一定波动，但整体无重大变化
Venura Enterprises	1,027.17	737.93	-	标的公司在印度市场拓展新增合作经销商渠道带来业务增量，在即时零售、物流领域持续获得新增客户及订单

B.收入下降客户

单位：万元

客户名称	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	2025 年度同比变动金额	2025 年度收入同比变动幅度
上海华测	172.00	984.86	1,387.23	-402.37	-29.01%
Infotek	106.11	808.45	1,374.11	-565.66	-41.17%
Scootsy Logistics Pvt Ltd	-	393.35	1,808.09	-1,414.74	-78.24%
Bridgestone	14.67	102.02	990.21	-888.19	-89.70%
KONSTANTA Limited Liability Company	85.62	607.31	964.02	-356.71	-37.00%
合计	**378.40**	**2,895.99**	**6,523.66**	**-3,627.67**	**-55.61%**
2025 年度上述客户合计下降金额占全年下降金额比例				**205.41%**	**—**

2025 年度，标的公司主要客户当中，收入下降较多的客户包括上海华测、Infotek 、Bridgestone 和 KONSTANTA，合计收入下降 3,627.67 万元，占当年标的公司营业收入下降总额的 205.41%，上述客户的收入下降是导致标的公司 2025 年度收入同比下降的主要原因。各客户收入下降的具体原因如下：

上海华测与标的公司 2021 年开始合作。标的公司主要向其销售 HCE600 用于工程测绘。HCE600 系深度定制化产品，标的公司与上海华测进行商谈后，综合考虑整体采购规模等因素，产品定价较低，毛利率较低。2024 年起，标的公司发展战略由规模优先转换为质量优先、服务优先、效益优先，主动控制和减少对低毛利率订单的承接，使得对上海华测的收入下降较多。

Infotek 后续收入减少主要是由于终端项目已履约完毕所致。

标的公司于 2025 年将印度区域的直销客户 Scootsy 转由经销商 E Headway Media 服务并提供产品，故 2025 年开始，标的公司对 Scootsy 的直接销售收入下滑。

Bridgestone 与公司 2021 年开始合作,系位于荷兰的 ODM 客户，专注于数据驱动的移动解决方案，核心业务包括车队管理平台（Webfleet）、连接车辆数据服务及 AI 应用（如安全与损坏检测）。标的公司主要向其销售 C66 型号产品及相关产品配件用于下游项目集成，具有项目制属性。报告期内，公司对该客户的收入下降主要系 2024 年开始该客户的集成项目已陆续履约完毕所致。

KONSTANTA 与公司 2018 年开始合作，是标的公司在俄罗斯的独家经销商，在当地市场拥有广泛的渠道和客户资源。标的公司主要向其销售 C61、C66 型号产品及相关产品配件。2023 年该经销商的下游集成商客户所承接的终端客户仓储管理升级项目陆续交付完毕，该集成商所承接的终端客户仓储管理升级项目结束后，该集成商在报告期内仍和标的公司持续合作，但采购数量有所减少，使得采购金额下降。同时，受俄罗斯市场厂家竞争加剧等因素影响，其向标的公司采购量减少，综合导致标的公司对其收入同比下降较多。

3）产销率下降及期末库存增加的原因

报告期内，标的公司产销率分别为 100.00%、97.55%和 92.83%，2025 年略有下降，主要系受 MC21 型号轻便型 3.5 寸手持终端备货增加所致。该产品在 2025 年末有 0.5 万台库存，系为尼日利亚客户 Botosoft Technologies Limited 备货所致，而 2024 年末则无该型号产品备货。标的公司于 2025 年 2 月与上述客户签订订单，分别于 2025 年 4 月、2026 年 3 月收到客户定金，并于 2026 年 4 月将该批货物交付。同时，受上述情况影响，2025 年末，标的公司主要产品智能数据采集终端的期末库存情况较上年末有所增加。

报告期各期末，标的公司存货账面余额分别为 9,487.59 万元、10,566.03 万元和 14,039.22 万元，呈上升趋势，主要系标的公司为应对存储芯片等主要原材料价格不断上升，以及下游订单需求提升所进行的备货所致。

4）是否符合行业及可比公司情况

报告期各期，同行业可比公司的收入和毛利率具体情况如下：

单位：万元

产品	2026 年 1-3 月		2025 年		2024 年	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
优博讯	44,786.27	26.45%	153,927.62	25.90%	122,119.00	24.16%
新大陆	246,244.27	29.43%	427,633.68	35.22%	359,455.63	38.53%
远望谷	10,610.04	41.99%	60,305.06	42.13%	54,568.05	43.62%
成为信息	8,403.00	39.91%	31,768.24	42.35%	33,534.29	42.75%

数据来源：各公司年度报告、季度报告

注：2024 年度和 2025 年度新大陆收入及毛利率取与标的公司业务可比的电子支付产品及信息识读产品收入及毛利率，2026 年 1-3 月未披露相关数据，取其综合收入和毛利率

（不含类金融业务收入）。

2025 年度，同行业可比公司营业收入同比上升，标的公司有所下降，呈现分化的趋势。一方面，上述同行业可比公司的业务构成与标的公司存在一定的差异，其收入增长动能还来源于智能支付终端、POS 设备、数字化及软件开发服务等板块，与标的公司高度集中于工业级 AIDC 终端的业务范围并不完全重叠。另一方面，标的公司 2024 年起主动实施了战略调整：将经营重心从规模扩张转向质量与效益优先，着力筛选优质客户与高附加值订单，相应压缩了部分低毛利、大规模定制化产品的承接量，由此在短期内牺牲了一定的销售收入规模，但综合毛利率得以维持在较高水平。这种战略调整使得标的公司的收入表现未能完全跟随行业可比公司趋势，而是呈现出与自身客户结构优化、订单质量提升相匹配的特征，具有合理性。

报告期各期末，同行业可比公司的存货账面价值具体情况如下：

单位：万元

类别	2026 年 3 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
优博讯	53,975.53	42,165.25	35,565.86
新大陆	154,487.73	108,500.69	95,801.17
远望谷	17,247.50	16,255.33	14,912.97
标的公司	11,994.93	8,306.51	7,040.84

数据来源：各公司年度报告、季度报告

报告期内，同行业可比公司存货价值均呈现逐步上升趋势，与标的公司变动趋势一致，主要系受上游原材料价格上涨以及根据下游订单情况而进行的备货增加所致。

5）下降趋势是否持续，标的资产的产品销售是否受到不利因素影响，对标的资产持续经营是否存在不利影响

①标的公司报告期内及期后的产品销售定价策略维持稳定

报告期内，标的公司智能数据采集终端产品的单价分别为 1,640.54 元、1,548.24 元和 1,582.54 元，下降幅度较小，2026 年一季度有所回升，报告期内产品单价总体波动较小，部分产品单价有所下降，主要系根据客户订单规模、当地市场需求及竞争变化情况进行的主动调整，以维持标的公司产品的整体盈

利水平，提升品牌综合竞争力。

根据管理层提供的业务数据，2026 年上半年标的公司智能数据采集终端的平均销售价格与 2025 年的销售均价基本相当。

标的公司的产品销售定价策略，主要以成本加成为基础，结合市场竞争环境、客户合作关系、订单规模、未来采购预期、产品迭代等因素进行产品定价，与客户协商确定最终销售价格。上述定价策略在报告期内及期后保持稳定，不存在通过大幅降价促进销量增长的情况以及未来安排，不会有销售价格大幅下降的风险，不会对标的公司盈利能力造成不利影响。

②报告期内标的公司收入下降的具体原因

综合上述说明，产品单价方面，报告期内，标的公司产品单价总体波动较小，部分产品单价有所下降，主要系根据客户订单规模、当地市场需求及竞争变化情况进行的主动调整，以维持标的公司产品和订单的整体盈利水平，提升品牌综合竞争力，不存在通过大幅调低产品价格以换取市场及客户订单的情形。标的公司综合考虑客户、订单、当地市场、产品特点等多方面情况，在一定基准范围内进行有针对性的报价，并持续更迭产品技术和方案，提升产品附加值，以适应不断变化的市场竞争节奏，不存在产品价格单边持续下行的风险，不会对标的公司盈利能力造成显著不利影响。

另一方面，由于主要客户需求变化导致的销售数量下降较为显著，是标的公司收入下降的主要驱动因素。结合上述“2、客户结构调整的具体情况”，现就收入下降的具体原因进一步说明如下：

一是，收入下降源于标的公司为聚焦盈利性较高的订单与业务而进行的主动性战略调整，这是企业优化内部资源配置、提升整体经营质量的常见举措。在发展过程中，当公司识别出部分业务或订单的盈利水平与整体战略目标不符时，进行主动收缩是追求更优经济效益的理性商业行为。具体到标的公司，其战略重心已从规模优先转向质量、服务与效益优先。在此背景下，标的公司会审慎评估各业务单元的盈利能力，并对低毛利率的订单进行主动管理。例如，对于客户上海华测，标的公司主要向其销售深度定制化的 HCE600 产品用于工程测绘。该产品因综合考虑整体采购规模等因素，定价水平较低，导致毛利率

显著低于标的公司平均水平。为贯彻新的发展战略，集中资源聚焦重点领域，标的公司自 2024 年起主动控制并减少了对该类低毛利率订单的承接，从而直接导致对上海华测的销售收入出现计划内的、较大幅度的下降。

二是，收入波动与客户业务的项目制属性密切相关，这是面向企业客户销售中时常出现的周期性现象。项目制业务通常具有需求集中、执行周期明确、履行完毕后采购量阶段性回落的特点，进而使得供应商的销售收入随客户项目的周期变化而有所波动。标的公司的部分重要客户即属于此类情况。例如，客户 Bridgestone Mobility Solutions B.V.作为一家专注于车队管理平台等数据驱动解决方案的 ODM 客户，其采购标的公司的 C66 等产品主要用于集成至其下游客户的特定项目中。报告期内，该客户的前期集成项目已陆续履约完毕，新的可比规模项目尚未进入集中采购阶段，因此对标的公司的采购需求出现阶段性下降。

三是，收入变化也受到特定区域市场环境与项目周期的叠加影响，此类情形通常具有地域特殊性和阶段性。当客户集中于某个特定区域市场时，其经营状况不仅受自身项目进度影响，也易受该区域宏观经济、产业竞争乃至地缘政治等外部因素的冲击。例如，KONSTANTA 作为标的公司在当地的独家经销商，其采购需求一方面与其下游客户的项目进度紧密挂钩。报告期内，其重要客户的相关项目进入尾声，导致需求量下降。另一方面，报告期内俄罗斯本土相关市场的竞争态势显著加剧，这些外部环境变化共同影响了当地市场主体的经营活动与未来预期，进而使得 KONSTANTA 获取新订单的能力以及对上游的采购意愿均受到抑制。

上述三方面原因共同导致了报告期内标的公司营业收入的下降，这三方面原因所对应的四家代表性客户在 2025 年度收入同比下降 3,627.67 万元，占当年标的公司营业收入下降总额的 205.41%。

②下降趋势是否持续，标的资产的产品销售是否受到不利因素影响，对标的资产持续经营是否存在不利影响

上述三方面原因所导致的标的公司收入下降，具有明显的阶段性、暂时性和主动选择性特征，因此下降趋势非持续性。具体说明如下：

A.聚焦高盈利订单的战略调整成效显著，盈利质量提升夯实发展基础

针对聚焦盈利性较高订单与业务，收缩盈利较差的订单与业务，使得收入有所下降这一情形，这是标的公司主动优化客户与订单结构，提升资源使用效率和长期竞争壁垒的战略举措。其直接表现是，尽管来自如上海华测等特定客户的收入在报告期内出现减少，但标的公司综合毛利率维持在42%左右，高于大部分同行业可比公司毛利率，标的公司的盈利能力及经营质效得到较大提升，为未来可持续发展打下坚实基础。此外，**根据标的公司未审财务报表，2026年1-6月已实现收入19,200.27万元，收入同比增长较多，不存在继续下降的情形**。

B.项目制为行业常态

针对因客户项目结束而导致的收入下降这一情形，是项目制业务的正常波动，且标的公司已展现出持续获取新项目的能力。项目制通常指企业根据下游客户的特定、离散性项目需求（如系统集成、终端客户解决方案部署等）提供产品或服务，其特点是需求具有明确的起止时间、定制化程度较高、采购量在项目履约期内集中释放，项目结束后采购量自然回落，因此收入波动具有普遍性，是行业内的常见业态，优博讯、远望谷、新大陆等同行业公司均普遍存在该业务模式。但项目周期的更迭是动态过程，单一项目的结束并不意味着客户关系的终结或标的公司开拓订单能力的下降。报告期内，标的公司大型项目制订单的客户如Bridgestone等均经历了采购量的起落，但目前仍保持良好的合作关系，部分未来新增项目亦处于积极洽谈阶段。回溯标的公司近十年发展历程，2016年标的公司在智能数据采集终端业务板块实现数千万元收入并盈利；此后，标的公司进入快速发展阶段，至2019年营业收入规模已稳定在3亿元以上，且持续盈利，历史上经营情况未发生重大不利变化。

C.标的公司拥有持续获取订单能力

此外，行业稳固的生态系统为标的公司构建起了长期且持续的获客能力。从行业生态角度来看，AIDC行业是一个由品牌设备制造商、芯片原厂、系统集成商、独立软件开发商、周边配套硬件生产商、区域经销商及终端用户等不同群体共同构成的稳定生态体系。标的公司作为拥有自主品牌的智能数据采集终

端原始设备制造商，处于该生态链的上游与源头，其角色是为下游各类合作伙伴提供核心的硬件载体与数据入口。在此生态中，系统集成商与软件开发商基于标的公司的设备进行应用开发与解决方案整合，以服务于零售、物流、制造等千行百业的终端客户；区域经销商则负责本地化的市场开拓与客户维护。这种分工协作、共生共荣的生态关系是成熟且长期的。因此，项目的获取并非依赖于与少数终端客户的接触，而是深度嵌入在这一持续的生态循环之中。只要下游各行各业数字化转型的需求持续存在，作为解决方案核心载体的智能终端设备就有持续被采购的需要。生态伙伴（集成商、经销商等）为开拓自身业务、服务其终端客户，会不断向作为源头的标的公司提出新的、定制化的设备采购需求，从而使得项目机会能够通过生态网络被源源不断地识别和传导至标的公司。这意味着，标的公司的项目获取能力是构建在其已建立的、稳固的行业生态位之上，生态的持续运转让其拥有了市场化、可持续的订单开拓能力，单一项目的结束仅是生态循环中的一个节点，而非业务的终点。

进入 2026 年，标的公司在新客户与新项目的开拓上已取得实质性进展，积极推进 Apple 零售店、Swiggy 即时零售平台、Flipkart 电商平台库存管理等项目落地，目前均处于顺利推进阶段，相关方已陆续开始采购，业务合作稳步开展。此外，标的公司已与众多优质客户达成合作意向，已基本完成前期接洽与送样工作，目前已陆续收到客户订单，智能数据采集终端的储备订单快速增长。截至 2026 年 7 月末，标的公司的储备订单不含税金额约为 24,050.00 万元。其中，项目制储备订单（比如 Swiggy、Zepto、华住会、Flipkart、Apple 零售项目、阿根廷邮政、南非选举项目等）不含税金额约为 21,850.00 万元，订单储备规模充足。

因此，标的公司项目制储备订单在报告期后整体充足，其中部分项目已陆续开始采购，首批规模化交付周期 3-6 个月内，对 2026 年度标的公司的业绩预计能够起到较好支撑。

D.特定区域波动属局部偶发因素，全球布局与行业增长有效对冲其影响

针对因特定区域市场环境变化叠加项目周期导致的收入波动，其原因具有显著的偶发性、外部性与局部性，并非全球市场的普遍现状，也未对标的公司

核心竞争力及其他区域业务构成冲击。标的公司的市场布局具有全球多样性，在欧洲、北美、亚洲等其他主要市场的拓展活动均在正常进行。一方面，全球行业需求为增长提供了坚实基底，根据 QYResearch 数据，全球 RFID 智能手持终端市场 2026-2032 年复合增速预计达 6.59%，广阔的增量空间足以对冲局部收缩；另一方面，标的公司自发展早期即实施的国际化战略已初见成效，经过长期的国际市场耕耘，标的公司已在以欧美为代表的成熟市场建立起一定的品牌价值、客户关系和渠道资源网络，报告期内境外收入占比的持续提升，在多元化、全球化的业务结构加持下，标的公司抵御单一区域风险能力得到提升。

E.标的公司是 AIDC 领域的重要参与者，尤其在全球 RFID 细分领域占据了稳定的市场地位；标的公司拥有产品自主研发以及应用创新能力、完善的国际业务布局以及稳定的供应链体系等核心竞争优势，能够充分应对行业竞争

a.标的公司是 AIDC 领域的重要参与者，尤其在 RFID 领域占据了稳定的市场地位

AIDC 行业已形成由国际龙头和中国本土厂商共同参与的多层次竞争结构。主要企业包括斑马技术、霍尼韦尔、优博讯、DENSO WAVE、成为信息等，市场具备一定集中度。斑马技术、霍尼韦尔等国际厂商优势在高端市场较为明显，其主要收入来自欧美地区，在亚太地区的竞争优势并不显著，而中国厂商则在本地项目响应、细分场景理解、性价比与定制化交付方面更具灵活性，逐渐抢夺国际厂商的市场份额。

标的公司是 AIDC 领域的重要参与者，是国内较早布局且聚焦 RFID 的物联网行业数字化解决方案提供商，系少数拥有超高频 RFID 核心技术自主能力的设备厂商之一。标的公司以超高频 RFID 核心技术为基础，融合条码识别、无线通信等多类技术，产品覆盖手持终端、固定式读写器、超高频模块及工业级智能终端，产品性能与可靠性达到工业级标准，能够全面适配物流、制造、零售、医疗、交通、金融等多行业的数字化与自动化需求。经过多年的自主研发以及对客户需求的精准把握，标的公司的产品在性能稳定性、数据采集精度等方面不逊色于斑马技术、霍尼韦尔两家国际厂商，同时具备突出的成本优势与价格竞争力，积累了良好的市场口碑，境外市场销量连续多年实现增长。标的公司

在智能数据采集终端市场已形成较强竞争力，尤其在RFID细分领域占据了稳定的市场地位。

根据QYResearch数据，2025年全球RFID智能手持终端市场前五大厂商合计占据约63.46%的份额，标的公司2023年至2025年市场份额分别为5.30%、4.69%和4.75%，保持在5%左右，位列全球该细分市场核心厂商梯队。

b.标的公司拥有产品自主研发以及应用创新能力、完善的国际业务布局以及稳定的供应链体系等核心竞争优势，能够充分应对行业竞争

标的公司在超高频RFID模块、RFID天线、固件算法、底层应用软件等核心环节均具备自主研发能力，构建了以RFID产品为核心的完整的智能数据采集终端产品体系。针对下游行业多元化、产品更新迭代快、客户需求个性化的特点，标的公司可开展定制开发，快速响应不同行业、不同客户在读取距离、群读速率、使用环境及频率、配套功能、应用软件等方面的差异化需求。凭借长期聚焦RFID核心技术的积累，标的公司创新并开发了多个垂直细分行业的RFID技术产品和整体解决方案，产品已广泛应用于物流、零售连锁、仓储、交通、医疗、金融、电力、畜牧、大型展会等领域，在物联网行业快速发展和RFID需求不断增长的背景下，标的公司能够持续迭代产品并拓展行业应用。

标的公司在业务发展初期即进行国际化布局，目前已建立起覆盖欧洲、北美、东南亚、拉美、印度等重点地区的海外销售体系。经过多年发展，标的公司品牌产品已在海外市场积累一定知名度并获客户认可，合作体系稳定。依托上述渠道，标的公司主要产品在欧洲、北美、东南亚、拉美、印度等重点地区的市场规模不断增长，为后续的持续发展提供了有效保障。

标的公司供应链管理方面亦形成了良好的上下游合作关系。在芯片平台方面，标的公司与英频杰（Impinj）、高通等主流芯片平台及处理器厂商建立了联合开发与技术验证的合作关系，可协同推进新技术的产品应用落地，形成了良好的合作生态，应用创新能力较强。在存储芯片方面，标的公司亦与江波龙、佰维存储、金士顿等知名存储品牌商及其代理商持续稳定合作。上述合作使得标的公司在RFID芯片、SoC芯片、存储芯片等核心部件的供应方面具有较强的保障能力，供应链资源与响应灵活度较高，能够保障各类订单的稳定交付。

标的公司所拥有的上述核心竞争力可以持续转化为标的公司的经营成果，具备充分应对行业竞争的能力。

综上所述，标的公司收入不存在长期的下降趋势，**标的公司因主动优化客户与订单结构、下游项目制采购节奏以及个别区域市场偶发波动等共同影响使得2025年收入有所下降，具有明显的阶段性、暂时性和主动选择性特征；标的公司是AIDC领域的重要参与者，所具备的核心竞争优势，使得标的公司具备充分应对行业竞争的能力。根据标的公司未审财务报表，2026年1-6月已实现收入19,200.27万元，收入同比增长较多，不存在继续下降的情形；标的公司定价策略在报告期内及期后保持稳定，不存在通过大幅降价促进销量增长的情况，**标的资产的产品销售未受到重大不利因素影响，标的资产持续经营不存在重大不利影响。

（二）营业成本分析

1、营业成本整体构成

报告期内，成为信息营业成本整体情况如下：

单位：万元

项目	2026年1-3月		2025年度		2024年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
主营业务成本	5,049.32	100.00%	18,315.33	100.00%	19,198.97	100.00%
其他业务成本	-	-	-	-	-	-
合计	**5,049.32**	**100%**	**18,315.33**	**100%**	**19,198.97**	**100%**

报告期内，成为信息的营业成本变动趋势和营业收入的变动趋势一致。

2、主营业务成本按业务类别分类

单位：万元

项目	2026年1-3月		2025年度		2024年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
智能数据采集终端业务	4,499.22	89.11%	16,346.94	89.25%	16,963.86	88.36%
配件、模块及组件	325.41	6.44%	978.78	5.34%	1,026.12	5.34%
维修等服务收入	77.03	1.53%	230.62	1.26%	319.68	1.67%
智能车载业务	147.66	2.92%	758.99	4.14%	889.31	4.63%

项目	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
合计	5,049.32	100%	18,315.33	100%	19,198.97	100%

报告期内，成为信息主营业务成本整体变动趋势与主营业务收入的变动趋势相符。

3、主营业务成本明细构成

报告期内，成为信息主营业务成本结构如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
材料费用	4,194.25	83.07%	14,795.30	80.78%	15,461.79	80.53%
直接人工	199.63	3.95%	805.48	4.40%	817.16	4.26%
制造费用	336.99	6.67%	1,397.74	7.63%	1,417.28	7.38%
加工费	264.28	5.23%	1,051.56	5.74%	1,140.20	5.94%
运费及其他	54.18	1.07%	265.26	1.45%	362.54	1.89%
合计	5,049.32	100%	18,315.33	100%	19,198.97	100%

报告期内，成为信息主营业务成本构成比例较为稳定，主要由生产所需原材料、职工薪酬、制造费用及委外加工费构成，其中原材料占比较高，报告期各期分别占主营业务成本的 80.53%、80.78%及 83.07%。2026 年 1-3 月，材料费用占比有所上升，主要受部分原材料价格上涨所致，并同步导致其他类型成本项目占比相对下降。

4、主要产品成本变化情况

单位：万元、万台、元/台

产品	项目	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度
		金额/数量/单位成本	变动	金额/数量/单位成本	变动	金额/数量/单价
智能数据采集终端	成本	4,499.22	—	16,346.94	-3.64%	16,963.86
	销量	4.54	—	17.35	0.60%	17.25
	单位成本	991.89	5.30%	941.95	-4.21%	983.37

2025 年度，成为信息主要产品销售成本小幅下降，与销售收入变动趋势匹

配，单位成本小幅下降，主要系产品销售结构变化所致；2026 年一季度，成为信息主要产品单位成本呈现小幅上升趋势，主要系原材料价格上涨及产品销售结构变化综合导致。

5、结合成本具体构成、主要原材料的价格波动等补充披露报告期内标的资产营业成本及单位成本变动的原因，与主要原材料的价格变动是否匹配，标的资产成本归集及核算是否准确、完整，原材料采购价格波动对标的资产经营业绩是否存在重大不利影响

（1）结合成本具体构成、主要原材料的价格波动等补充披露报告期内标的资产营业成本及单位成本变动的原因

报告期内，标的公司主营业务成本具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
材料费用	4,194.25	83.07%	14,795.30	80.78%	15,461.79	80.53%
直接人工	199.63	3.95%	805.48	4.40%	817.16	4.26%
制造费用	336.99	6.67%	1,397.74	7.63%	1,417.28	7.38%
加工费	264.28	5.23%	1,051.56	5.74%	1,140.20	5.94%
运费及其他	54.18	1.07%	265.26	1.45%	362.54	1.89%
合计	**5,049.32**	**100%**	**18,315.33**	**100%**	**19,198.97**	**100%**

报告期内，标的公司主营业务成本构成比例较为稳定，由生产所需材料费用、职工薪酬、制造费用及委外加工费构成，其中材料费用占比较高，报告期各期分别占主营业务成本的 80.53%、80.78%及 83.07%。2025 年度，各成本项目占比同比变动不大，整体较为稳定；2026 年 1-3 月受存储芯片等主要原材料价格快速上涨的影响，材料费用占比有所提升，并同步导致其他类型成本项目占比相对下降。

报告期内，智能数据采集终端是标的公司最主要的产品类型，该类产品的营业成本分别占主营业务成本的 88.36%、89.25%和 89.11%，占比较为稳定，其变动是驱动公司整体营业成本变动的主要因素。

报告期内，智能数据采集终端业务的主营业务成本构成情况如下：

单位：万元、元/台

项目	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度	
	金额	单位成本	金额	单位成本	金额	单位成本
材料费用	3,789.58	835.44	13,561.10	781.43	13,998.20	811.45
直接人工	178.59	39.37	675.82	38.94	677.74	39.29
制造费用	232.85	51.33	905.49	52.18	937.28	54.33
加工费	246.53	54.35	953.60	54.95	1,013.39	58.74
运费及其他	51.68	11.39	250.92	14.46	337.24	19.55
合计	**4,499.22**	**991.89**	**16,346.94**	**941.95**	**16,963.86**	**983.37**

报告期内，智能数据采集终端的销售成本分别为 16,963.86 万元、16,346.94 万元和 4,499.22 万元。2025 年度同比小幅下降 3.64%，其中各科目均呈现不同程度下降，主要系收入下降带动所致。

单位成本方面，报告期内，智能数据采集终端的单位成本分别为 983.37 元/台、941.95 元/台和 991.89 元/台，呈先降后升趋势。具体分析如下：

报告期内，智能数据采集终端的单位材料费用分别为 811.45 元/台、781.43 元/台和 835.44 元/台，呈先降后升趋势。2025 年度相较 2024 年度的变动主要与不同年度主要客户订单产品选型不同有关。标的公司的产品定制化组合类型较多，不同客户对产品的功能、软件、配件组合等方面存在差异化需求，相同基础型号产品由于差异化需求的存在（如 UHF 或条码读写方案），使得最终的材料成本有所差异。此外，标的公司还为客户提供深度定制化产品，这类产品在 BOM 上存在显著的定制化特征，亦会导致材料成本的差异。2026 年一季度单位材料费用上升，主要系存储芯片价格快速上涨，相关影响逐步传导至标的公司产品材料成本所致。

报告期内，智能数据采集终端的单位直接人工费用分别为 39.29 元/台、38.94 元/台和 39.37 元/台，各期总体保持平稳。

报告期内，智能数据采集终端的单位制造费用分别为 54.33 元/台、52.18 元/台和 51.33 元/台，呈缓慢下降趋势，主要系标的公司产量逐步提升带来的规模效益。

报告期内，智能数据采集终端的单位加工费用分别为 58.74 元/台、54.95 元/台和 54.35 元/台，呈缓慢下降趋势，主要系随着产量的逐步提升使得单位加工费用下降所致；单位运费及其他分别为 19.55 元/台、14.46 元/台和 11.39 元/台，标的公司的运费以国际空运为主，报告期内呈现下降趋势，主要系印度地区的销售数量及占比上升较快，印度子公司在当地发货的运输费用主要由客户承担，进而拉低了整体的单位运输成本所致。

（2）与主要原材料的价格变动是否匹配，相关原材料价格波动对成本的影响

报告期内，标的公司主要原材料包括 PCBA、扫描头模组和超高频芯片等，合计占智能数据采集终端直接材料成本比重分别为 70.00%、69.79%和 76.93%。此类原材料在智能数据采集终端的单位成本变动与采购价格变动情况如下：

单位：元/片、元/个

项目	单位成本			采购入库均价		
	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
PCBA	426.87	325.61	318.88	422.76	296.08	295.66
扫描头模组	185.59	171.85	193.31	169.66	181.50	189.66
超高频芯片	147.48	160.66	176.17	154.35	161.59	180.65

报告期内，PCBA 的单位成本分别为 318.88 元/片、325.61 元/片和 426.87 元/片，同期采购入库均价分别为 295.66 元/片、296.08 元/片和 422.76 元/片。2025 年度同比变动不大。2026 年 1-3 月，随着存储芯片价格的快速上涨，PCBA（含嵌入式存储芯片）采购入库均价及单位成本均呈现快速上升趋势。

报告期内，扫描头模组的单位成本分别为 193.31 元/个、171.85 元/个和 185.59 元/个；同期采购入库均价分别为 189.66 元/个、181.50 元/个和 169.66 元/个，2026 年 1-3 月变动趋势不同，主要系销售产品与采购入库物料规格型号差异所致。

报告期内，超高频芯片的单位成本分别为 176.17 元/个、160.66 元/个和 147.48 元/个，同期采购入库均价分别为 180.65 元/个、161.59 元/个和 154.35 元/个，二者变动趋势相匹配。

综上所述，**营业成本与 PCBA、超高频芯片等主要原材料的价格变动相匹配；扫描头模组变动趋势在 2026 年 1-3 月有所不同，主要系销售与采购的规格型号差异所致**。

（3）标的资产成本归集及核算是否准确、完整

标的公司成本归集及核算符合《企业会计准则》及相关规定，具体如下：

1）成本核算制度

标的公司制定了《成本核算管理办法》，明确划分了生产成本与期间费用的界限；材料成本归集依据生产任务单的成本对象下推生产投料单（BOM 清单），并进一步下推生产领料单；直接人工和制造费用归集依据当月录入的所有直接人工和制费，然后根据每个完工入库的产成品应分配的标准工时占比分摊。

2）归集路径的准确性

标的公司材料成本归集以实际生产领料单为依据，各工单的实际领料均按照领料单的明细记录逐笔归集至对应成本对象。领料单作为原始凭证，记录了领料日期、物料名称、数量、领用工单及成本对象等关键信息，能够确保材料成本的归集有据可查、数据准确。每月末，同一成本对象下各工单（包括普通工单及返工工单）的实际领料金额汇总计算后，作为当月入库该产品材料成本的构成部分，该归集方式以原始凭证为基础，保证了成本信息的可追溯性和准确性。

3）完整性与勾稽关系

营业成本与营业收入、产成品存货的变动勾稽一致。经对比，报告期内“购买商品、接受劳务支付的现金”与“营业成本+存货变动”相匹配。会计师对标的公司进行了成本倒轧测试，未发现重大差异，成本结转完整。

（4）原材料采购价格波动对标的资产经营业绩是否存在重大不利影响，**对本次收益法评估结果是否存在不利影响**

1）原材料采购价格波动对**标的公司报告期内经营业绩的影响情况**

①2024 年、2025 年主要原材料采购价格总体稳定，对经营业绩不存在不利影响

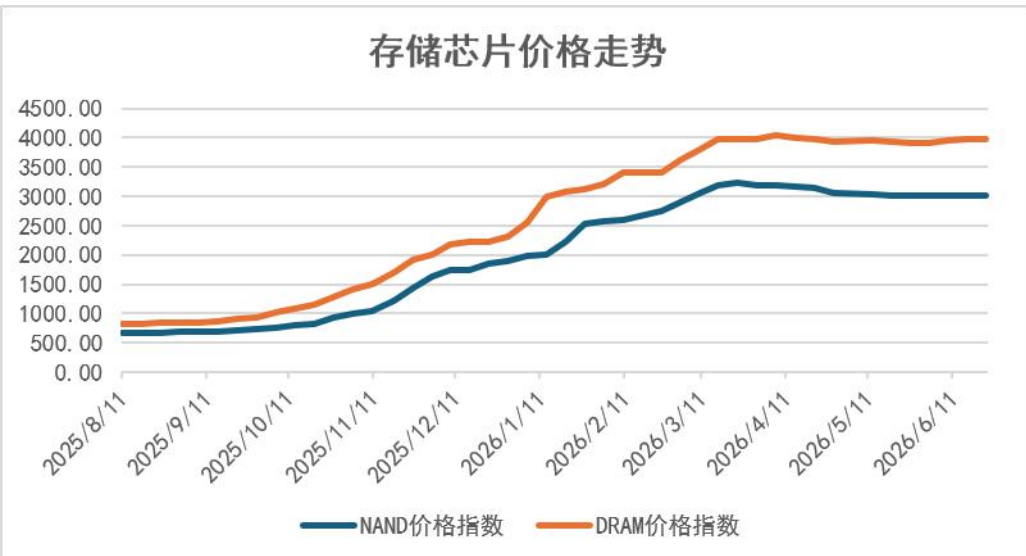
2024 年度及 2025 年度，标的公司采用“以产定购与需求预测”相结合的采购模式，通过对供应链的有效管理，主要原材料的采购价格在该期间内保持相对稳定。同时，从成本构成来看，主要产品的单位材料费用及整体单位成本在报告期内变动幅度较小，总体保持稳定。此外，2024 年度及 2025 年度，标的公司主要产品毛利率维持在较高水平，显示出较强的盈利韧性。因此，原材料采购价格波动在 2024 年度及 2025 年度不存在重大不利影响。

②原材料采购价格波动对 2026 年 1-3 月的影响情况

2026 年 1-3 月，存储芯片市场价格波动显著，除此以外的其他主要物料采购价格总体较为平稳，对标的公司产品成本及毛利率的影响较小。现针对存储芯片市场价格波动对标的公司影响情况分析如下：

A. 存储芯片市场价格波动情况

即 2025 年四季度开始，受 AI 算力需求爆发式增长拉动，主要存储芯片供应商将有限产能优先配置至 HBM 及 DDR5 产品，导致传统面向消费电子领域产品的供给受到挤压，存储芯片价格自 2025 年**第四季度**进入**快速**上行周期，并在 2026 年持续上升并维持高位。根据 Counterpoint 相关报告，2026 年第一季度 DRAM 价格环比上涨超过 50%，NANDFlash 价格环比上涨超过 90。2025 年 8 月以来，CFM 闪存市场公布的 NAND、DRAM 综合指数如下表所示：



数据来源：CFM 闪存市场

注：CFM 闪存市场作为独立的市场调研机构，其公开披露的 NAND、DRAM 综合指数是参考一系列 NAND、DRAM 存储产品价格形成的价格加权指数，是反映存储市场价格综

合走势的统计指标。

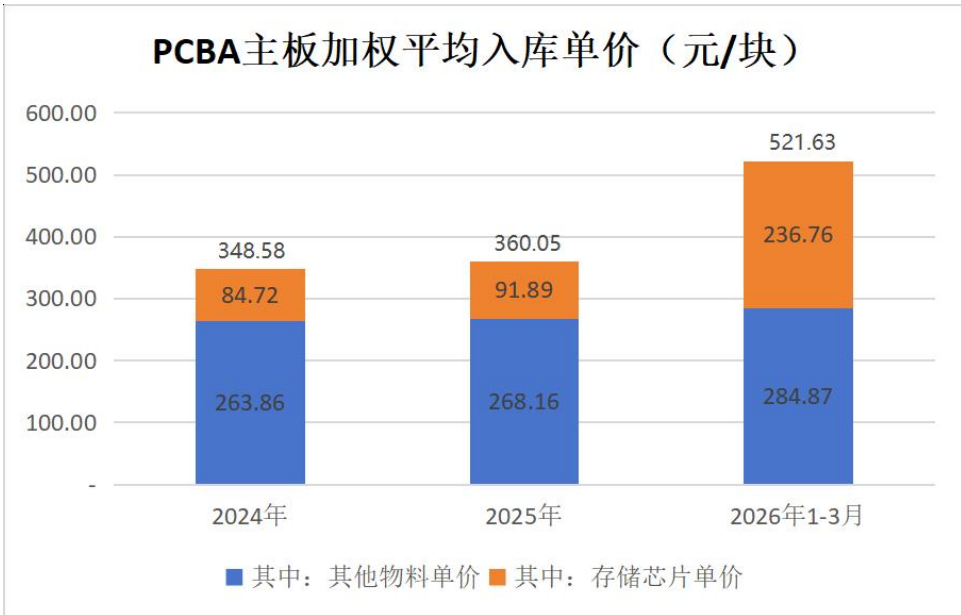
根据 CFM 闪存市场价格走势图，2025 年四季度开始，存储芯片价格呈现快速上行趋势，并一直持续至 2026 年一季度末；2026 年二季度存储芯片价格仍维持高位，但快速上升势头得到一定缓解。

B. 存储芯片价格波动对采购端影响情况

标的公司产品所需要用到的主要存储类型为 eMCP 和 uMCP，其本质上是一种将 NAND Flash 存储芯片（通过 eMMC 或 UFS 控制器进行管理）与 LPDDR DRAM 内存芯片，在物理上集成封装成一个单一芯片的解决方案，属于以 PCBA 为载体的嵌入式存储。**2024 年度和 2025 年度，**标的公司上述存储芯片是通过采购 PCBA 来实现间接获取。随着 2025 年四季度开始存储芯片价格快速上涨，为**丰富**存储芯片的供应渠道，标的公司在保持现有外购 PCBA 为主的模式下，**从 2025 年 12 月开始，**还通过单独采购**存储芯片**的方式作为补充。

从采购端来看 **2024 年度和 2025 年度 PCBA 采购入库平均价格分别为 295.66 元和 296.08 元，总体保持平稳。随着 2025 年四季度开始存储芯片价格的快速上涨，并经过下游市场充分发酵和传导后，标的公司 PCBA（根据产品配置差异，包括主板和副板两类）的采购价格在 2026 年一季度出现快速上升趋势，平均入库价格达 422.76 元。**

由于副板和部分主板不包含存储芯片，单价较低，采购价格较为稳定，且采购占比较低。为进一步准确反映出存储芯片价格对 PCBA 入库价格的影响，现仅针对包含存储芯片的 PCBA 主板进行分析，其报告期内的采购入库价格情况如下：



注：2025 年 12 月以前，标的公司未单独采购存储芯片，因此上述 PCBA 中存储芯片价格系根据 PCBA 采购订单备注的存储芯片价格直接获取；2025 年 12 月及以后，存储芯片采购价格还纳入统计了单独采购部分。

由上图，PCBA 主板在报告期内的入库价格分别为 348.58 元、360.04 元和 521.64 元，其价格的涨幅主要是存储芯片价格上涨带动所致，其余物料价格整体稳定。其中存储芯片的采购入库价格分别为 84.72 元、91.89 元和 236.76 元，占 PCBA 主板价格比重分别为 24.30%、25.52%和 45.39%。

C. 存储芯片价格波动对销售端影响

从销售端来看，便携式数据采集终端和固定式数据采集终端在**2024 年度、2025 年度**以及 2026 年一季度的单价和毛利率情况如下：

单位：元/台

类型	项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
便携式数据采集终端	单价	1,608.28	1,590.71	1,660.19
	单位成本	1,012.75	970.23	997.47
	毛利率	37.03%	39.01%	39.92%
固定式数据采集终端	单价	1,281.05	1,103.66	1,290.31
	单位成本	747.71	646.01	732.04
	毛利率	41.63%	41.47%	43.27%

由上表，**2026 年 1-3 月便携式数据采集终端单位成本有所提升，使得毛利**

率小幅下降，与此同时固定式数据采集终端单价及单位成本均有所提升，毛利率较为平稳，主要受客户端提价、备货和生产周期库存两方面的影响。具体而言，为快速响应市场需求，标的公司通常按照“前三个月的历史出货量基础上适当考虑未来订单需求”的原则备货 PCBA 等主要原材料，在客户明确订单需求后，开始组织生产整机产品，最后按照与客户约定的交付时间，在临近交付前进行相关软件的烧录，其他硬件配置等。上述 PCBA 从入库到生产，再到交付出货的全流程，整体周期约 5 个月，与标的公司实际周转率相匹配。因此，当前 PCBA 实际采购价格的快速上涨影响，假设按照物料入库时间均匀领用，完全传导至主营业务成本需接近 5 个月左右的周期，导致实际采购价格变动趋势与同期产品销售成本变动态势有所差异，体现为 2026 年一季度单位成本的上涨幅度小于同期采购端 PCBA 入库价格涨幅。未来，随着价格涨幅较高的 PCBA 用于生产并出货，相应产品成本将逐步上升，但在成本压力更为顺利传导至下游客户的基础上，相应变动对毛利的不利影响**仍会处于**可控状态。

2）存储芯片涨价带来的单台成本增加额对产品成本及售价的影响程度：占单位产品成本约 10%、占单位售价不足 7%，整体影响有限

①报告期内存储芯片成本占单位产品成本的测算说明

由于标的公司主要是通过采购包含嵌入式存储的 PCBA 来间接获取相关存储芯片，该模式下的日常采购订单、入库及核算均是基于 PCBA 开展，并未单独核算存储芯片，因此单位存储芯片成本是基于标的公司日常经营中各 PCBA 采购订单中单独标注的存储价格信息进行推算。由于 2024 年、2025 年标的公司 PCBA 及存储采购价格整体稳定，不同取值期间不影响成本的稳定性，因此仅对 2026 年 1-3 月存储成本对应的价格取值期间使用如下两种假设口径：

假设口径 1：2026 年 1-3 月存储芯片成本取当期生产领料 PCBA 当中的单位存储芯片加权平均成本。

假设口径 2：根据经计算的报告期内 PCBA 平均领料周转率 4 个月，以 2026 年 3 月 31 日为时点往前取 4 个月生产领料 PCBA 当中的单位存储芯片加权平均成本，以更好的反映生产领料的实际周期。

根据测算，报告期内存储芯片成本占 PCBA 成本比重、占总单位成本比重的

情况如下：

单位：元/单位

项目		2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
智能数据采集终端单位营业成本		991.89	941.95	983.37
单位 PCBA 成本		426.87	325.61	318.88
口径 1	其中：单位存储芯片成本	182.44	76.06	70.26
	占 PCBA 比重	42.74%	23.36%	22.03%
	占总单位成本比重	18.39%	8.07%	7.15%
口径 2	其中：单位存储芯片成本	168.75	76.06	70.26
	占 PCBA 比重	39.53%	23.36%	22.03%
	占总单位成本比	17.01%	8.07%	7.15%

②存储芯片涨价带来的单台成本增加额对单台成本及售价的影响测算

为直观反映存储芯片涨价对标的公司产品成本的实际影响程度，现以标的公司最主要产品智能数据采集终端为对象，测算存储芯片涨价带来的单台成本增加额占 2026 年 1-3 月智能数据采集终端单台成本、单台售价的比重，结果如下：

单位：元/台

项目	口径 1	口径 2
智能数据采集终端单台售价	1,582.54	
智能数据采集终端单台营业成本	991.89	
其中：单位存储芯片成本（2026 年 1-3 月）	182.44	168.75
单位存储芯片成本（2025 年度）	76.06	
存储芯片涨价带来的单台成本增加额	106.38	92.69
上述增加额占单台营业成本比重	10.72%	9.34%
上述增加额占单台售价比重	6.72%	5.86%
单位存储芯片成本占单台营业成本比重	18.39%	17.01%
单位存储芯片成本占单台售价比重	11.53%	10.66%

根据测算，在存储芯片采购入库价格明显上升的情况下，2026 年 1-3 月单位产品营业成本中的存储芯片成本较 2025 年度上涨 92.69 元至 106.38 元/台，涨幅分别为 121.86%和 139.87%（不同取值口径，下同）。标的公司智能数据采集终端产品的整机物料主要包括 PCBA（含嵌入式存储芯片、PCB 板等）、扫描头

模组、液晶屏、电池、结构件等。2024 年度和 2025 年度，存储芯片占整机产品营业成本的比例分别为 7.15%和 8.07%，涨价前占比本身较低；在 2025 年第四季度至 2026 年一季度存储芯片市场价格大幅上升、而 PCBA 之外的主要物料采购价格总体平稳的情况下，2026 年 1-3 月单台产品中存储芯片占单台营业成本的比重上升至 17.01%和 18.39%，成本增加额占单台营业成本的比重分别为 9.34%和 10.72%（总体约 10%），占单台售价的比重分别为 5.86%和 6.72%，均不足 7%。2026 年 1-3 月，标的公司智能数据采集终端产品的毛利率仍达 37.32%，存储芯片价格上涨不改变标的公司主要业务的基本盈利格局，影响程度有限。

3）存储芯片价格进一步上涨对毛利率的潜在影响：敏感性分析显示，若价格继续上涨 50%，对主营业务毛利率的影响约 4.5 至 4.9 个百分点，整体可控

为审慎和充分的反映存储芯片价格快速上涨对产品成本及毛利率的影响，假设不考虑标的公司目前保有的低价库存对加权平均价格的影响，即未来当期采购的物料均在当期领用生产，且在当期全部实现销售。以 2026 年 1-3 月存储芯片成本占比为基准，在上述两种口径下，假设标的公司未来采购存储芯片的价格继续上涨，对产品毛利率的影响如下：

项目	价格涨跌幅	基于 2026 年 1-3 月存储芯片成本占比					
		假设口径 1			假设口径 2		
		智能数据采集终端单位成本的影响	智能数据采集终端毛利率的影响	主营业务毛利率影响	智能数据采集终端单位成本的影响	智能数据采集终端毛利率的影响	主营业务毛利率影响
存储芯片	上涨 5%	0.88%	-0.55%	-0.49%	0.85%	-0.53%	-0.46%
	上涨 10%	1.77%	-1.11%	-0.98%	1.70%	-1.07%	-0.91%
	上涨 30%	5.31%	-3.33%	-2.95%	5.11%	-3.20%	-2.73%
	上涨 50%	8.85%	-5.55%	-4.92%	8.52%	-5.34%	-4.55%

由上表，当存储芯片上涨 50%且其他成本不变、销售价格不变的情况下，口径 1 和口径 2 对智能数据采集终端单位成本的影响分别为上涨 8.85%和上涨 8.52%；对智能数据采集终端毛利率的影响分别为下降 5.55%和下降 5.34%；对主营业务毛利率影响分别为下降 4.92%和下降 4.55%。由于两种口径下 2026 年 1-3 月的单位存储芯片成本占智能数据采集终端单位总成本比例分别达 18.39%

和17.01%，较2024年度和2025年度占比已有较大幅度提升，且在此基础上，进一步假设不考虑原有低价库存对加权平均价格的缓冲作用，共同使得上述敏感性测算结果已经较为审慎和充分的反映了存储芯片价格快速上涨对标的公司当前产品成本及毛利率的极端影响情况。基于前述对价格传导机制的说明，以及标的公司备货-入库-生产-交付的刚性周期存在，存储芯片价格快速上涨对标的公司的实际不利影响比上述测算结果要小。

4）成本压力向下游传导的实现情况：本次成本传导系行业共识，标的公司可有效实现成本向下游传导

本次存储芯片价格上涨具有显著的行业共性特征，其根源在于上游晶圆制造产能的结构性调整与下游AI服务器等新兴领域需求爆发式增长所引发的供需短期错配。市场波动主要表现为面向工业与消费电子领域的成熟制程通用型存储芯片产能紧张，进而带动价格上行。此类波动系全行业面临的系统性成本压力，使得行业内所有厂商均面临成本承压的局面，进而推动全行业厂商同步调整产品售价，这为行业内企业通过价格调整传导成本提供了客观基础。如斑马、霍尼韦尔2026年3月相继通过代理商发布对移动终端、RFID硬件产品价格上调通知，初步通知涨幅在15%左右。在此背景下，标的公司无需担心因涨价而丧失市场竞争力，无需被动消化**存储芯片**涨价带来的额外成本，具备顺畅实现成本转嫁的行业基础。

得益于在自动识别与数据采集领域的长期深耕、稳定的产品性能及品牌声誉，标的公司与下游核心客户建立了牢固的合作关系。面对全行业性的成本上升，标的公司通过协商机制对境内外客户销售价格进行了同步上调。从具体客户调价落地情况来看，标的公司已针对**存储芯片**涨价带来的成本压力，对境内外客户的销售价格进行了同步上调，成本转嫁具备真实业务支撑。**如境内客户杭州海康威视科技有限公司、广州时易中贸易发展有限公司、上海华测导航技术股份有限公司、深圳市伊卡王科技有限公司等，通过直接议价实现了销售单价同比约8%-25%的显著上涨；境外客户Interway、Enterprise、Bita-International、Denso等，则结合客户的自身需求特征、产品及服务需求等因素，对其新订单实施了约15%-35%的价格上涨。具体调价情况参见本报告书“第六节 标的资产评估及定价情况”之“二、标的资产具体评估情况”之“4、**

未来收益的确定”部分。

5）存储芯片价格上行的应对安排：价格传导、存货端前瞻性锁价备货与多维度应对措施共同缓释后续成本上行压力

①存储芯片价格上涨情况下客户端价格传导机制与前瞻性备货机制的同时存在，使得对标的公司的盈利能力影响有限

一方面，标的公司能够基于包含历史库存与新增采购的综合成本，与下游客户进行协商并调整新产品报价。从长期来看，各产品的价格调整效应的释放同样需要时间，但随着新定价订单的陆续交付，收入端对成本上涨的覆盖能力逐步增强，使得毛利率下行曲线趋于平缓。

另一方面，标的公司在存储芯片涨价的早期便着手各项应对措施，并同步做好供应链稳价、保供，研发及生产的成本优化，以及下游客户价格传导等长线条工作。截至 2026 年 6 月末，标的公司充分协调和调动供应链资源，通过预付定金、备货等方式已提前锁定未来存储芯片的采购价格，锁价数量（已付定金未入库+期末在库的含嵌入存储芯片的 PCBA 主板+期末在库存储芯片）合计约 23.7 万个库存量，基本能够满足下半年的生产耗用量，因此标的公司下半年因存储芯片市场价格波动对产品成本及毛利率带来的不利影响相对可控。

②针对存储芯片价格波动的多维度应对措施

为有效对冲存储芯片等原材料价格波动带来的不利影响，标的公司已采取一系列措施，包括但不限于：A.深化与核心供应商的战略合作关系，通过签订中长期供货协议等方式，在保障供应稳定的同时，争取更具竞争力的采购条件，从而锁定货源并平滑采购成本。B.建立原材料价格的敏捷监控与响应机制，结合市场趋势分析与销售预测，动态优化备货策略，通过在价格低位进行战略性采购以降低平均成本。C.实施面向下游客户的精细化报价管理与持续沟通机制，推动建立与主要原材料价格联动的销售价格调整约定，通过定期议价或合约条款实现成本压力的及时传导。D.研发设计阶段即进行材料成本优化，通过推进物料选型标准化、平台化设计以及技术方案迭代，在确保产品性能与可靠性的前提下积极寻求替代方案或降本路径。

未来并入上市公司后，标的公司可进一步借助上市公司的平台优势形成协

同效应。双方可通过整合供应链资源实现集中采购，提升对上游的议价能力；同时共享研发能力以加速产品优化与成本控制。标的公司还可利用上市公司更广泛的客户渠道与资金优势，共同增强市场话语权与风险抵御能力。通过上述多维举措的内外协同与系统实施，标的公司能够构建起有效的成本管控与风险对冲体系，从而维护经营业绩的稳定性。

6）原材料采购价格波动对标的资产经营业绩是否存在重大不利影响

结合上述分析，一是影响幅度有限。本轮存储芯片涨价在完全传导的不利假设下，对单台营业成本的影响约 10.72%（口径 1）或 9.34%（口径 2），对单台售价的影响约 6.72%或 5.86%，即存储芯片涨价带来的单台成本增加额占单台成本约 10%、占单台售价不足 7%；

二是未来影响可控。根据敏感性分析，即便未来存储芯片价格继续上涨 50%，对主营业务毛利率的影响也仅约 4.92 或 4.55 个百分点，存储芯片价格的敏感系数不足 0.1；

三是成本可以有效传导。本轮涨价系全行业共性压力，国际龙头厂商均已同步提价；标的公司对境内外客户的调价已实质落地；

四是具备实物与周期缓冲。2026 年 3 月末，含嵌入式存储芯片的 PCBA 主板结存较 2025 年末增长 67.88%，叠加约 5 个月的备货-入库-生产-交付周期，以及截至 2026 年 6 月末已提前锁价的约 23.7 万个存储芯片采购量，为后续成本上行提供了时间与实物双重缓冲。

综上所述，**以存储芯片为主要代表的**原材料采购价格波动对标的资产经营业绩不存在重大不利影响。

7）标的公司产品所用存储芯片为通用型存储，不存在断供风险

标的公司主要通过采购 PCBA 间接获取的存储芯片以及为应对存储芯片价格波动而动态、单独采购的存储芯片本质上属于标准化、成熟制程的通用型存储，虽受 AI 算力需求爆发式增长影响，主要存储芯片供应商将有限产能优先配置至 HBM 及 DDR5 产品，导致传统面向工业及消费电子领域产品的通用型存储供给受到挤压，但整体看来只是价格层面的上涨，不存在断供风险。

具体而言：标的公司产品所用存储芯片穿透来看，主要系来自于江波龙、佰维存储、金士顿等知名存储解决方案及模组厂商，且标的公司与前述存储品牌商及其代理商保持着持续稳定的合作；此外随着长江存储、长鑫存储等国产原厂的快速崛起，我国存储芯片供应体系持续优化，存储芯片产业链国产化进程加速，通用型存储的模组厂商、代理商、贸易商等参与者众多，具有较多替代选择；标的公司亦未曾出现过因国际贸易形势变化、贸易摩擦、行业周期性变动等原因而导致存储芯片断供或严重短缺的情况。

8）对本次收益法评估结果是否存在不利影响

综合上述分析和测算，期后存储芯片的成本价格波动不会对标的资产的持续经营能力造成重大不利影响，对持续盈利的影响可控。标的资产做好了充分的应对措施，包括但不限于将成本上涨向下游客户传导、对关键原材料进行动态监控和敏捷响应、提前锁定货源和价格等。同时，结合标的公司的核心技术壁垒、市场地位、在手及储备订单、期后业绩实现情况来看，标的公司核心盈利能力、市场竞争力、长期经营逻辑均未发生显著不利变化，持续经营能力不存在重大不利影响，评估预测期业绩具备良好的实现基础，业绩可实现性较高，因此，对本次收益法评估结果不存在不利影响。

（三）毛利及毛利率分析

1、营业毛利及毛利率情况分析

报告期内，成为信息营业毛利构成如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月			2025 年度			2024 年度		
	毛利额	比例	毛利率	毛利额	比例	毛利率	毛利额	比例	毛利率
主营业务毛利	3,353.69	100%	39.91%	13,452.59	100%	42.35%	14,335.32	100.00%	42.75%
其他业务毛利				0.32	<0.01%	100%	-	-	-
合计	**3,353.69**	**100%**	**39.91%**	**13,452.91**	**100%**	**42.35%**	**14,335.32**	**100%**	**42.75%**

报告期内，成为信息综合毛利率分别为 42.75%、42.35%及 39.91%，综合毛利主要来自于主营业务，与主营业务毛利率变动趋势一致。2024 年度及 2025 年度，成为信息综合毛利整体较为平稳，2026 年一季度受原材料价格上涨、行业竞争及产品收入结构变化等综合影响，综合毛利率下降 2.44 个百分点。

2、主营业务毛利及毛利率情况分析

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月			2025 年度			2024 年度		
	毛利额	比例	毛利率	毛利额	比例	毛利率	毛利额	比例	毛利率
智能数据采集终端业务	2,679.16	79.89%	37.32%	10,521.60	78.21%	39.16%	11,336.79	79.08%	40.06%
配件、模块及组件	239.38	7.14%	42.38%	1,116.29	8.30%	53.28%	1,045.75	7.29%	50.47%
维修等服务收入	35.48	1.06%	31.54%	192.84	1.43%	45.54%	217.14	1.51%	40.45%
智能车载业务	399.66	11.92%	73.02%	1,621.86	12.06%	68.12%	1,735.65	12.11%	66.12%
合计	**3,353.69**	**100%**	**39.91%**	**13,452.59**	**100%**	**42.35%**	**14,335.32**	**100%**	**42.75%**

报告期各期，成为信息智能数据采集终端业务贡献了 78%以上的毛利额，各期毛利率分别为 40.06%、39.16%及 37.32%，整体呈现下降趋势，主要受原材料价格上涨、行业竞争及产品收入结构变化等综合影响所致。

3、可比公司毛利率对比

报告期各期，成为信息与可比公司的毛利率对比情况如下：

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
优博讯	26.45%	25.90%	24.16%
新大陆	29.43%	35.22%	38.53%
远望谷	41.99%	42.13%	43.62%
芯联创展	未披露	34.46%	26.61%
斑马技术	49.63%	48.05%	48.44%
霍尼韦尔	38.71%	36.93%	38.09%
可比公司平均	**37.24%**	**37.12%**	**36.58%**
成为信息	**39.91%**	**42.35%**	**42.75%**

注：2024 年度和 2025 年度新大陆毛利率取与标的公司业务可比的电子支付产品及信息识读产品毛利率，2026 年 1-3 月未披露相关数据，取其综合毛利率（不含类金融业务收入）。

报告期内，同行业可比公司毛利率水平呈现分化，与不同公司细分业务板块、区域和模式差异有关。成为信息综合毛利率高于同行业可比公司平均水平，与远望谷较为接近，不存在重大差异。

4、境内外、不同销售模式毛利率差异的具体原因及合理性，与行业基本情况、可比公司情况是否存在差异

（1）境内外毛利率差异的具体原因及合理性

报告期内，标的公司内外销毛利率情况如下：

类别	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
内销	39.12%	37.53%	35.42%
外销	40.26%	45.01%	47.41%

报告期内，标的公司境外销售毛利率高于境内销售毛利率，主要系市场结构与客户结构不同所致。境外市场，特别是欧美等发达地区，客户对产品品牌、技术性能、可靠性及后续服务的重视程度通常高于对价格的敏感度，更为看重技术和服务附加值，因此标的公司产品定价空间相对更优。境内市场竞争更为充分且激烈，价格成为重要竞争因素，导致毛利率水平相对较低。2026 年 1-3 月，内销毛利率进一步上升，外销毛利率进一步下降，使得二者较为接近，主要原因：一是内销业务毛利来源主要包括便携式数据采集终端和智能车载业务，其中便携式数据采集终端因不同毛利率客户的收入结构变动导致毛利率上升，而**基本发生于境内的**智能车载业务其整体毛利率达 60%以上，对内销综合毛利率起到较好的支撑作用，共同使得本期内销综合毛利率较 2025 年度有所提升；二是外销业务毛利主要来源于便携式数据采集终端，受到**采购量增长较快的**境外主要客户的降本需求、**外币对人民币汇率下降**，以及部分主要原材料价格上涨等因素共同影响，外销毛利率整体下降。

报告期内，标的公司智能车载业务基本为内销收入，除智能车载业务外其他主要产品的内外销毛利率及收入占比情况如下：

项目	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
便携式数据采集终端	37.03%	79.99%	39.01%	79.32%	39.92%	80.87%
其中：内销	32.37%	19.75%	28.43%	24.29%	27.13%	27.47%
外销	38.56%	60.24%	43.68%	55.02%	46.50%	53.40%
固定式数据采集终端	41.63%	5.44%	41.47%	5.26%	43.27%	3.53%

项目	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
其中：内销	31.26%	1.22%	36.93%	1.13%	35.20%	1.25%
外销	44.63%	4.22%	42.71%	4.13%	47.67%	2.28%
配件、模块及组件	42.38%	6.72%	53.29%	6.60%	50.47%	6.18%
其中：内销	10.61%	2.59%	33.29%	2.12%	31.52%	1.77%
外销	62.25%	4.14%	62.74%	4.48%	58.06%	4.41%

1）便携式数据采集终端境内外毛利率差异说明

报告期内，便携式数据采集终端外销收入占比分别为 53.40%、55.02%和 60.24%，内销收入占比分别为 27.47%、24.29%和 19.75%，外销占比高于内销。便携式数据采集终端外销毛利率分别为 46.50%、43.68%和 38.56%；内销则为 27.13%、28.43%和 32.37%，外销毛利率高于内销毛利率，**且内销毛利率持续在上升**。便携式数据采集终端是标的公司重点布局和投入的领域，也是核心优势产品类别，定价自主权更大。标的公司在该领域拥有深厚的研发积累与市场经验，凭借产品的高可靠性、定制化能力及稳定的客户服务，并经过长期的国际市场耕耘，标的公司已在以欧美为代表的成熟市场建立起一定的品牌价值、客户关系和渠道资源网络。同时，加之境外客户尤其是行业大型头部企业更倾向于为高附加值的可靠产品和深度服务支付溢价，因此产品的外销毛利率显著高于内销毛利率。

2026 年 1-3 月，内销毛利率上升较快，主要系不同毛利率客户的收入结构变动所致：一方面 2025 年度内销第一大客户时易中收入占比在 2026 年 1-3 月继续提升，同时**其**毛利率高于平均水平，带动 2026 年 1-3 月内销毛利率的提升，**时易中毛利率较高，主要系因为其通过亚马逊等跨境电商平台向欧美地区销售标的公司产品，其境外渠道布局及下游客户结构与其他内销客户存在一定差异所致**；另一方面 2025 年度部分毛利率较低的主要**境内**客户在 2026 年 1-3 月基本未出货，因此使得 2026 年 1-3 月的平均毛利率**上升**。同时，外销毛利率下降较快，主要系**采购量增长较快的境外主要客户的降本需求、外币对人民币汇率下降**，以及部分主要原材料价格上涨等因素共同所致。

更进一步分析，报告期各期，标的公司对时易中销售的便携式数据采集终

端收入分别为 1,263.25 万元、1,096.63 万元和 310.97 万元，占同期便携式数据采集终端内销收入的比例分别为 13.71%、14.21%和 18.74%，呈持续提升态势。一方面，时易中主要通过亚马逊等跨境电商销售，2025 年度受终端客户需求影响销售规模有所回落，2026 年 1-3 月随终端需求恢复，对其销售相应回升，按年化口径较 2025 年度增长约 13%；另一方面，2026 年 1-3 月便携式数据采集终端内销整体收入按年化口径较 2025 年度下降约 14%。分子回升与分母下降共同导致其收入占比由 14.21%升至 18.74%。由于其毛利率高于该业务内销平均水平，该占比提升相应拉高了内销综合毛利率，经测算，时易中对便携式数据采集终端内销综合毛利率的贡献由 2025 年度的 5.44 个百分点升至 2026 年 1-3 月的 7.10 个百分点，即贡献内销毛利率升幅 3.94 个百分点中的约 1.66 个百分点。

2）固定式数据采集终端境内外毛利率差异说明

报告期内，固定式数据采集终端外销收入占比分别为 2.28%、4.13%和 4.22%，内销收入占比分别为 1.25%、1.13%和 1.22%，外销占比高于内销。固定式数据采集终端外销毛利率分别为 47.67%、42.71%和 44.63%；内销则为 35.20%、36.93%和 31.26%，外销毛利率高于内销毛利率。该产品需集成于客户自动化产线、仓储系统等关键流程节点，标的公司在此领域依托自主研发的超高频 RFID 核心算法与模块技术，能够针对特定应用场景提供高精度识别、多标签防冲撞及复杂环境自适应等功能及开发选项。境外市场，特别是对生产连续性、数据采集可靠性有较高要求的欧美高端制造与物流企业，对此类集成解决方案存在刚性需求，进而对供应商的技术底蕴、项目经验及全生命周期服务能力更为看重，定价考量侧重于项目的整体价值释放与长期稳定性，这为具备成熟解决方案交付能力的标的公司提供了获取合理技术溢价的空间。因此，该产品的外销毛利率较高。

2025 年度，外销毛利率下降较快，使得内外销毛利率差异进一步收窄，主要系 infotek 在当期大批量采购该类产品（前一年度无采购），成为该品类在境外市场的第一大客户，标的公司对此给予了一定的价格优惠，产品毛利率较低，进而拉低整体外销毛利率所致。

3）配件、模块及组件产品境内外毛利率差异说明

报告期内，配件、模块及组件外销收入占比分别为 4.41%、4.48%和 4.14%，内销收入占比分别为 1.77%、2.12%和 2.59%，外销占比高于内销。配件、模块及组件外销毛利率分别为 58.06%、62.74%和 62.25%,内销毛利率分别为 31.52%、33.29%和 10.61%，外销毛利率远高于内销毛利率。

2026 年 1-3 月内销毛利率较低，主要系当期销售占比较为集中，标的公司对部分呆滞物料进行了低价处置，拉低了整体品类毛利率所致，该等处置系临时和偶发行为，不具有长期持续性。配件等作为标的公司自有终端产品的专用配套品、消耗品和维护件，其采购需求衍生于标的公司终端整机的存量与增量市场，因此在内外销毛利率差异特征及原因上与智能数据采集终端产品保持一致。境外客户，出于确保设备系统整体兼容性、运行可靠性及维护效率的考虑，对原厂配件拥有较为显著的采购偏好，价格敏感度相对更低，使得外销毛利率较高。而境内市场的可选面较广，功能样式较多，客户比价议价较为充分，故内销毛利率较低。

（2）不同销售模式毛利率差异的具体原因及合理性

报告期内，标的公司不同销售模式毛利率情况如下：

类别	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
一、直销模式	**42.79%**	**43.32%**	**43.22%**
集成客户	43.20%	40.13%	41.41%
普通客户	47.37%	54.29%	54.29%
ODM/OEM 客户	38.02%	36.72%	34.34%
贸易商	43.54%	39.87%	40.52%
二、经销模式	**37.21%**	**41.06%**	**41.81%**

报告期内，标的公司直销模式毛利率高于经销模式毛利率。毛利率的差异并非由于销售模式的不同所主导，而主要归因于不同模式所服务的客户类型及其业务特性的差异。具体而言，在直销模式下，客户可进一步分为集成客户、普通客户、ODM/OEM 客户及贸易商，各类客户毛利率存在差异。其中，ODM/OEM 模式的毛利率相对较低，主要系标的公司在报告期早期为引入重点领域的重点客户、拓展市场份额并巩固行业地位，对此部分境内大客户给予了具有竞争力的报价，导致了该部分业务毛利率偏低。另一方面，普通客户毛利

率较高，主要得益于该类客户集中于毛利率水平较高的智能车载业务，从而拉高了该模式下的平均毛利率。

报告期内，标的公司主要产品的经销和直销的毛利率及收入占比情况如下：

项目	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
智能数据采集终端	37.32%	85.43%	39.16%	84.58%	40.06%	84.39%
其中：经销	34.66%	46.69%	38.68%	38.27%	39.57%	29.72%
直销	40.53%	38.73%	39.55%	46.31%	40.32%	54.67%
智能车载业务	73.02%	6.51%	68.12%	7.49%	66.12%	7.83%
其中：经销	68.29%	1.68%	67.64%	1.61%	68.47%	1.53%
直销	74.66%	4.83%	68.25%	5.89%	65.55%	6.29%
配件、模块及组件	42.38%	6.72%	53.29%	6.60%	50.47%	6.18%
其中：经销	61.20%	3.06%	56.78%	3.06%	54.67%	2.08%
直销	26.67%	3.66%	50.26%	3.53%	48.34%	4.10%

由上表，从 2024 年和 2025 年两个完整年度来看，**标的公司**同一产品类别的经销和直销毛利率整体较为接近，差异较小。**再具体到核心产品智能数据采集终端,报告期各期智能数据采集终端的直销毛利率保持在 40%左右,较为稳定。2026 年一季度智能数据采集终端经销毛利率比直销毛利率低 5.87%，主要系因为:(1)标的公司对部分采购量较大的境外经销客户（比如 Venura Enterprises、Interway）给予一定合理的价格调整；（2）境外经销收入占比有所提升，报告期各期境外经销商收入占外销收入的比例分别为 38.79%、51.61%及 59.39%，受外币对人民币汇率下降影响，亦使得标的公司智能数据采集终端经销毛利率有所下降。**

该等差异并非由不同销售模式导致，本质上是不同销售模式下所对应的客户结构差异的结果。标的公司通过差异化的定价与服务策略，在不同销售渠道实现了与客户价值相匹配的盈利水平，该等差异具备合理的商业逻辑。

（3）与行业基本情况、可比公司情况是否存在差异

综合上述分析，标的公司境内外毛利率、不同销售模式毛利率存在的差异，是其根据不同市场的竞争环境、客户特性、渠道策略所采取的差异化经营策略

的合理结果，符合商业逻辑。从行业基本情况看，自动识别与数据采集行业下游应用的客户分散，全球不同区域经济发展水平、市场竞争格局存在差异，行业内企业针对不同区域采取差异化的定价与毛利策略是普遍现象。同时，直销与经销模式因价值链条分工不同而导致毛利率差异，亦是自动识别与数据采集行业的通行特点。

从可比公司情况来看，公开资料中较少直接披露分区域、分模式的详细毛利率数据，但显示同行业上市公司如优博讯、新大陆、斑马技术等均采用直销与经销相结合的销售模式，且业务均遍布全球主要市场。同行业公司在不同市场和不同销售渠道间亦会存在毛利率的结构性差异，标的公司不同区域、不同模式下的毛利率差异与行业相符。

（四）报告期利润的主要来源、可能影响盈利能力连续性和稳定性的主要因素分析

1、报告期内的主要利润来源

报告期内，成为信息主要利润来源情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
营业总收入	8,403.00	31,768.24	33,534.29
营业利润	1,665.41	6,183.88	6,819.11
利润总额	1,679.95	6,160.22	6,837.07
净利润	1,434.13	5,364.94	6,051.46
营业利润/利润总额	**99.13%**	**100.38%**	**99.74%**

报告期各期，成为信息营业利润占利润总额的比例分别为 99.74%、100.38%及 99.13%，营业外收入和支出对利润总额的影响较小。报告期内，成为信息的利润总额主要来源于主营业务收入。

2、可能影响盈利能力连续性和稳定性的主要因素分析

1）行业竞争加剧因素

成为信息所处行业近年来市场竞争激烈，下游客户对相关产品性能、成本、价格等方面提出了较高的要求，使包含成为信息在内的行业参与者的竞争压力

不断增大。随着同行业公司持续加大市场的开拓力度，如果竞争对手开发出更具市场竞争力的产品、提供更好的价格或服务，成为信息不能持续强化自身的竞争优势和核心竞争力，成为信息产品的市场份额及价格可能会因为市场竞争加剧而有所下降，导致对经营业绩产生不利影响。

2）国际贸易与地缘政治因素

成为信息海外业务覆盖多个国家和地区，各市场在法律体系、经济政策、文化习俗及商业模式等方面存在显著差异，可能对业务本地化运营和管理协同提出挑战；外汇市场波动可能导致以外币结算的订单收入或采购成本发生较大变动，进而影响公司盈利水平。国际贸易摩擦或地缘冲突可能推高核心原材料（如芯片、天线基材）的采购成本，甚至导致供应中断。

（五）盈利能力的驱动要素及其可持续性分析

1、物联网和 RFID 行业发展迅速、前景广阔

数字化浪潮影响下，物联网产业作为战略性新兴产业的关键组成部分，关乎国家经济的高质量发展与社会的智能化转型。RFID 技术作为物联网感知外界的重要支撑技术，正逐渐成为连接物理世界与数字世界的桥梁，是国家优先发展的产业之一，已逐渐成为企业简化工作及生产流程、降本增效、实现智能化升级、增强竞争能力不可或缺的技术工具和手段。受益于国家扶持政策引导、行业标准完善和应用场景延伸，相关产业正处于良好发展态势，应用前景广泛，市场需求快速增长。RFID 技术已被广泛应用于零售、物流、交通、医疗、智能制造、金融、农业与环保、电力电网、烟草酒类、资产管理等重要领域的数据采集、管理及追踪，且渗透率逐渐提升。

2、较早布局且聚焦 RFID 核心技术和产品，具有先发优势

成为信息是国内较早布局且聚焦 RFID 的物联网行业数字化解决方案提供商，系少数拥有超高频 RFID 核心技术自主能力的设备厂商之一。凭借先发优势，成为信息创新并开发了诸多垂直行业的 RFID 技术产品和整体解决方案，目前产品已广泛应用于物流、零售连锁、仓储、交通、医疗、金融、电力、畜牧、大型展会等行业。凭借对各垂直行业的深刻理解，在物联网行业快速发展和 RFID 行业需求不断增长的背景下，成为信息能持续高效地开发出更多符合市场需求

的新产品，为更广泛的客户群体提供优质的物联网解决方案。

3、完善的国际业务布局，为后续的持续发展提供了有效保障

成为信息在业务发展初期即进行国际化布局，目前已建立起广泛的海外销售体系，并形成成熟的市场推广、业务规划、产品开发、产品交付业务规范与流程。经多年发展，成为信息产品已在海外市场取得一定知名度，获得海内外客户高度认可，主要产品及成为品牌已在印度、欧洲、拉美、东南亚等地区占据部分市场份额。此外，成为信息以客户需求为导向，搭建了灵活高效的国内外客户响应体系并及时跟进其采购和定制化需求，依托自身核心技术及完善的客户服务，成为信息在海外市场建立了良好的声誉和口碑。全球业务布局的均衡发展，为成为信息后续的持续发展提供了有效保障。

4、结合标的资产所在行业的发展趋势、市场空间、竞争格局、标的资产的核心竞争力、外销及经销收入的真实性、外销及经销比例的合理性、销售数量及单价的下降原因及是否持续、成本波动原因等，补充披露标的资产的持续经营能力是否存在不确定性，本次交易是否有利于增强上市公司持续经营能力，是否符合《重组办法》第四十四条的规定

（1）标的资产所在行业的发展趋势、市场空间

行业发展态势呈现积极态势。自动识别与数据采集行业，特别是射频识别技术领域，下游应用场景持续拓宽，涵盖物流、零售、制造、医疗、交通等诸多行业，全球范围内的数字化、自动化转型趋势为行业提供了持续增长动力。技术迭代较快，与业务流程的深度融合要求企业具备快速响应和定制化能力。

全球市场空间广阔且结构多元。欧美等发达经济体对工业级智能数据采集终端等高端设备具有稳定需求，更注重产品性能与服务。以印度、东南亚等为代表的新兴市场正处于信息化建设快速期，市场需求增长潜力显著。标的公司境外销售收入占比持续超过 50%并呈上升趋势，与全球市场需求热点区域相匹配。

（2）标的资产所在行业的竞争格局

行业竞争格局呈现全球化、多层次与差异化的特点。在高端市场，以斑马

技术、霍尼韦尔等为代表的国际知名厂商凭借深厚的技术积累、完整的产品生态和全球化的品牌渠道，在大型跨国企业与复杂应用场景中占据主导地位，其竞争核心在于提供高可靠性的技术解决方案与全球化的服务网络。在主流及细分市场，则以新大陆、优博讯等国内上市公司及众多专业厂商为代表，它们凭借对本土及新兴市场需求的快速响应、更具竞争力的产品性价比以及灵活深入的本地化服务，形成了强有力的竞争。当前，行业的竞争焦点已从单一的产品性能与价格，深化为以技术生态整合能力、行业解决方案深度及全程服务品质为核心的综合较量。企业普遍采取直销与经销相结合的模式，以直销深度绑定行业大客户与集成商，以经销高效覆盖分散的中小客户与区域市场。在此格局下，单纯的价格战难以持续，领先企业正通过构建更紧密的技术生态合作、提供更高附加值的定制化解决方案以及建立快速响应的本地化技术支持体系，来实现差异化竞争与价值突破。

（3）标的资产的核心竞争力

标的公司具备以深度技术积累和快速定制能力为核心的综合竞争优势。作为国内较早聚焦 RFID 领域的公司，其拥有从核心模块、天线到整机的自主研发能力，构建了完整的产品矩阵，并能根据客户需求进行高效的软硬件定制开发。依托早期国际化布局，标的公司建立了覆盖多区域的海外销售与服务体系，产品已在海外市场取得认可。同时，标的公司与核心芯片供应商保持稳定合作，具备高效的供应链管理能力，能保障各类订单的稳定交付。这些优势共同构成了标的公司应对多样化市场需求、实现持续发展的坚实基础。

（4）外销及经销收入的真实性、外销及经销比例的合理性、销售数量及单价的下降原因及是否持续、成本波动原因

外销及经销收入具有真实性。报告期内，标的公司外销收入与海关出口数据、出口退税金额勾稽匹配。对主要经销商的核查显示其进销存情况合理，终端销售实现情况良好，回款正常。与重要经销商的合作背景、定价公允性、货物流转及资金流转均有真实业务单据及合理商业逻辑支撑。

外销及经销比例具有内在合理性。境外销售占比高与标的公司早期国际化布局及全球市场需求分布相符。采用直销与经销相结合的销售模式，既有利于

深度服务大型行业客户与集成商，又能借助经销商渠道高效覆盖分散的中小客户及区域性市场，此结构与同行业惯例一致，是标的公司在当前发展阶段的合理选择。

销售数量及单价的波动主要系标的公司主动优化客户与产品结构、聚焦高盈利业务，以及受特定区域市场竞争加剧、部分项目制客户采购波动、与个别大客户的阶段性定价策略等多重因素综合影响。该等变动是标的公司基于局部市场环境与经营策略主动调整的结果，而非长期趋势性下滑，因而不具有可持续性。

标的公司主营业务成本结构稳定，原材料占主导地位。报告期内的成本波动与收入变化相匹配；2026 年 1-3 月因存储芯片价格快速上涨，使得公司产品成本有所上升，但价格传导较为顺畅，未对经营业绩构成重大不利影响。

（5）标的资产的持续经营能力是否存在不确定性，本次交易是否有利于增强上市公司持续经营能力，是否符合《重组办法》第四十四条的规定

标的资产所在行业全球 RFID 智能手持终端市场持续扩容，境外市场占据主导且增速可观，下游物流、零售、制造等领域的数字化转型需求为长期增长提供坚实支撑；行业竞争格局虽多层次，但标的公司凭借自主研发、快速定制和国际化布局，在主流及细分市场形成了差异化竞争优势，核心竞争力突出；报告期内，标的公司外销及经销收入真实，与海关出口数据、出口退税金额匹配，外销及经销比例符合行业惯例；报告期内，标的公司深度嵌入行业生态，拥有稳定的直销与经销相结合的销售体系，标的公司收入下降不具有持续性，储备订单丰富，成本波动可控，价格传导顺畅。

综上所述，标的资产的持续经营能力不存在不确定性，本次交易有利于增强上市公司持续经营能力，符合《重组办法》第四十四条的规定。

（六）期间费用分析

1、期间费用整体构成

报告期内，成为信息期间费用的构成及变动情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
销售费用	684.37	8.14%	3,115.01	9.81%	3,269.59	9.75%
管理费用	362.99	4.32%	1,725.08	5.43%	1,804.09	5.38%
研发费用	465.21	5.54%	2,239.25	7.05%	2,310.02	6.89%
财务费用	191.34	2.28%	-347.91	-1.10%	-812.32	-2.42%
合计	**1,703.90**	**20.28%**	**6,731.43**	**21.19%**	**6,571.38**	**19.60%**

报告期各期，成为信息期间费用分别为 6,571.38 万元、6,731.43 万元及 1,703.90 万元，占当期营业收入的比例分别为 19.60%、21.19%及 20.28%，整体占比较为平稳。

2、销售费用

报告期各期，成为信息销售费用构成如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	567.01	82.85%	2,235.91	71.78%	2,240.75	68.53%
广告宣传费	55.96	8.18%	525.26	16.86%	417.87	12.78%
差旅费	14.57	2.13%	118.52	3.80%	113.73	3.48%
服务费	-	0.00%	-	0.00%	249.09	7.62%
其他	46.83	6.84%	235.32	7.55%	248.15	7.59%
合计	**684.37**	**100%**	**3,115.01**	**100%**	**3,269.59**	**100%**

报告期各期，成为信息销售费用分别为 3,269.59 万元、3,115.01 万元及 684.37 万元，占当期营业收入的比例分别为 9.75%、9.81%及 8.14%。成为信息销售费用主要为职工薪酬、广告宣传费及差旅费，整体规模较为稳定；服务费主要系印度子公司为获取客户订单而向居间方支付的佣金，2025 年起成为信息为聚焦新市场、新客户的拓展，通过经销商向上述客户提供产品销售、日常支持等服务，且获得了客户的认可，因此不再产生服务费用。

3、管理费用

报告期各期，成为信息管理费用构成如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	272.00	74.91%	1,059.22	61.40%	1,194.85	66.23%
折旧与摊销	45.71	12.59%	182.45	10.58%	192.54	10.67%
中介机构费	11.00	3.03%	42.19	2.45%	207.35	11.49%
股份支付	-	-	319.57	18.52%	67.52	3.74%
其他	34.28	9.44%	121.65	7.05%	141.83	7.86%
合计	**362.99**	**100%**	**1,725.08**	**100%**	**1,804.09**	**100%**

报告期各期，成为信息管理费用分别为 1,804.09 万元、1,725.08 万元及 362.99 万元，占当期营业收入的比例分别为 5.38%、5.43%及 4.32%。成为信息管理费用主要为职工薪酬、折旧与摊销、股份支付费用，整体规模较为稳定。2024 年度和 2025 年度，成为信息因股权激励以及加速行权产生股份支付费用。2024 年度，成为信息管理费用中中介机构费用较高，主要系成为信息 2024 年调整资本市场计划所致，后续支出较少。

4、研发费用

报告期各期，成为信息研发费用构成如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	361.62	77.73%	1,419.04	63.37%	1,448.68	62.71%
测试认证费用	34.90	7.50%	328.55	14.67%	301.16	13.04%
折旧与摊销	32.81	7.05%	142.99	6.39%	158.81	6.87%
直接材料	14.79	3.18%	174.65	7.80%	219.18	9.49%
其他	21.09	4.53%	174.03	7.77%	182.19	7.89%
合计	**465.21**	**100%**	**2,239.25**	**100%**	**2,310.02**	**100%**

报告期各期，成为信息研发费用分别为 2,310.02 万元、2,239.25 万元及 465.21 万元，占当期营业收入的比例分别为 6.89%、7.05%及 5.54%。成为信息研发费用主要为职工薪酬、测试认证费用、折旧与摊销和直接材料，整体规模较为稳定。

5、财务费用

报告期内各期，成为信息财务费用的构成如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
利息费用	9.17	51.58	60.72
其中：租赁负债利息费用	9.17	51.45	60.72
减：利息收入	84.05	630.28	659.39
汇兑损益	259.78	212.08	-234.86
手续费及其他	6.44	18.70	21.21
合计	**191.34**	**-347.91**	**-812.32**

报告期各期，成为信息财务费用分别为-812.32 万元、-347.91 万元及 191.34 万元，占当期营业收入的比例分别为-2.42%、-1.10%及 2.28%。报告期内财务费用波动主要系因汇率变化导致的汇兑损益波动所致。

6、与可比公司期间费用率的比较情况

成为信息与可比公司的期间费用率对比情况如下：

财务指标	公司名称	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
销售费用率	优博讯	4.57%	6.86%	7.45%
	新大陆	4.42%	5.73%	5.15%
	远望谷	26.56%	18.24%	15.59%
	芯联创展	未披露	9.51%	6.43%
	斑马技术	12.64%	12.10%	12.05%
	平均值	**12.05%**	**10.49%**	**9.33%**
	中位数	**8.61%**	**9.51%**	**7.45%**
	成为信息	**8.14%**	**9.81%**	**9.75%**
管理费用率	优博讯	3.49%	4.49%	6.61%
	新大陆	5.03%	5.95%	6.93%
	远望谷	26.20%	16.61%	15.99%
	芯联创展	未披露	10.37%	6.82%
	斑马技术	8.49%	8.02%	7.65%
	平均值	**10.80%**	**9.09%**	**8.80%**
	中位数	**6.76%**	**8.02%**	**6.93%**

财务指标	公司名称	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
	成为信息	**4.32%**	**5.43%**	**5.38%**
研发费用率	优博讯	6.19%	8.86%	11.40%
	新大陆	5.06%	7.43%	8.58%
	远望谷	11.77%	9.74%	11.03%
	芯联创展	未披露	12.04%	11.02%
	斑马技术	11.04%	10.99%	11.30%
	霍尼韦尔	2.45%	4.84%	3.99%
	平均值	**7.30%**	**8.98%**	**9.55%**
	中位数	**6.19%**	**9.30%**	**11.02%**
	成为信息	**5.54%**	**7.05%**	**6.89%**
财务费用率	优博讯	1.20%	-0.09%	-0.51%
	新大陆	0.48%	-1.13%	-1.54%
	远望谷	2.53%	5.43%	6.20%
	芯联创展	未披露	1.19%	0.94%
	斑马技术	2.47%	2.00%	1.97%
	霍尼韦尔	0.12%	3.59%	1.64%
	平均值	**1.36%**	**1.83%**	**1.45%**
	中位数	**1.20%**	**1.60%**	**1.29%**
	成为信息	**2.28%**	**-1.10%**	**-2.42%**

注：霍尼韦尔的销售费用与管理费用未分开披露，因此未纳入比较。

报告期各期，成为信息销售费用率与可比公司平均值较为接近，管理费用率、研发费用率低于可比公司平均水平，主要原因为：成为信息系非上市公司，资产规模及经营规模显著低于可比公司，且成为信息业务聚焦于智能数据采集终端，管理复杂度较低、研发资源集中、组织层级精简，因此管理团队及研发团队规模相对较小，导致成为信息管理费用率及研发费用率较低。此外，成为信息资金来源主要依赖于历史盈余积累及股权融资，报告期内不存在银行借款情形，因此利息支出规模较低，能够通过现金管理取得利息收入；同时，由于外销占比较大，进而受汇率变动影响而导致汇兑损益波动较大，因此财务费用率整体来看与同行业有所差异。

（七）非经常性损益分析

报告期各期，成为信息的非经常性损益构成如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
非流动资产处置损益净额	-	-	-6.69
计入当期损益的政府补助（但与公司业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	7.64	4.17	253.59
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	12.94	21.90	48.29
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回	-	-	2.88
因授予、取消股权激励计划一次性确认的股份支付费用	-	-287.85	-27.54
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	14.54	-23.67	17.97
其他符合非经常性损益定义的损益项目	26.63	16.80	33.44
小计	61.75	-268.65	321.93
减：所得税影响额	9.26	2.14	52.45
扣除所得税后非经常性损益合计	52.49	-270.79	269.48
净利润	1,434.13	5,364.94	6,051.46
扣除非经常性损益后的净利润	1,381.64	5,635.73	5,781.98

报告期各期，成为信息非经常性损益金额分别为 269.48 万元、-270.79 万元及 52.49 万元，2024 年度主要为计入当期损益的政府补助构成，2025 年度因授予、取消股权激励计划一次性确认的股份支付费用-287.85 万元主要系对成为信息高级管理人员一次性确认的股份支付费用；成为信息非经常性损益占净利润的比重较低，经营业绩不存在依赖于非经常性损益的情形。

（八）其他利润表项目分析

1、税金及附加

报告期各期，成为信息税金及附加总额分别为 222.85 万元、184.80 万元及 57.18 万元，主要为城市维护建设税、教育费附加及地方教育费附加；2025 年度同比下降，主要系当年度收入下降的同时采购金额增加，进而导致应交增值

税以及相关附加税减少所致。

2、其他收益

报告期内，成为信息其他收益明细如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
政府补助	7.64	4.17	253.59
进项税加计抵减	-	-	9.37
代扣个人所得税手续费	26.63	16.80	24.07
增值税即征即退	-	99.15	115.13
合计	**34.27**	**120.11**	**402.15**

报告期各期，成为信息其他收益金额分别为 402.15 万元、120.11 万元及 34.27 万元，主要为与企业日常活动相关的政府补助和即征即退增值税。2025 年度的其他收益金额减少主要系政府补助减少所致。

3、投资收益

报告期各期，成为信息投资收益金额分别为 46.72 万元、12.19 万元及 11.69 万元，均为理财产品投资收益。

4、信用减值损失

报告期内，成为信息信用减值损失明细如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
应收票据坏账损失	2.98	-7.23	4.28
应收账款坏账损失	-11.79	-50.89	-208.99
其他应收款坏账损失	-13.56	-10.44	0.71
合计	**-22.37**	**-68.55**	**-204.01**

报告期各期，成为信息信用减值损失分别为-204.01 万元、-68.55 万元和 -22.37 万元，主要为应收账款坏账损失。2023 年度，公司应收账款坏账损失为正主要系通过司法程序收回江苏省东方世纪网络信息有限公司部分欠款所致。

5、资产减值损失

报告期各期，成为信息资产减值损失分别为-961.73 万元、-426.25 万元及 47.97 万元，主要为对存货计提的跌价准备。

6、资产处置收益

2024 年度，成为信息资产处置损益为-6.69 万元，系固定资产处置损失，规模较小，计入当期非经常性损益。

7、营业外收支

报告期各期，成为信息营业外收支情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
营业外收入	**15.25**	**3.24**	**27.02**
其中：罚款收入和违约金收入	14.86	2.03	10.62
无需支付的款项	-	-	15.39
其他	0.38	1.21	1.02
营业外支出	**0.71**	**26.90**	**9.05**
其中：非流动资产毁损报废损失	0.52	16.26	6.66
滞纳金支出	-	0.01	0.20
公益性捐赠	-	10.64	-
其他	0.18	-	2.19

报告期内，成为信息的营业外收支金额及占比均较小。报告期各期，成为信息营业外收入分别为 27.02 万元、3.24 万元及 15.25 万元，主要为罚款收入、违约金收入以及长期挂账的无需支付的预收或应付款项；营业外支出分别为 9.05 万元、26.90 万元及 0.71 万元，主要为非流动资产毁损报废损失及公益性捐赠。

（九）股份支付情况

1、股份支付形成原因、具体对象、权益工具的数量及确定依据、权益工具的公允价值及确认方法

为促进标的公司的长期发展，标的公司通过成为科技、成为一号、成为二

号、成为三号进行员工股权激励。其中成为一号、成为二号、成为三号中的合伙人除了前高管刘森林以外，均为核心管理人员及各条线员工。成为科技中除了前高管刘森林及员工以外，存在外部合伙人陈诗腾、周红梅、深圳市保用通实业有限公司、张冬、郑国华、邱华英、郭万里、袁新功、林榕、马明，外部合伙人均系实际控制人汪涛的朋友，因看好成为信息发展进而进行投资。员工在不同时间获得股权激励时，股权激励对应成为信息整体估值均为 3 亿元，成为科技中的外部合伙人入股价格相对员工更高，也是成为信息进行股份支付核算时所参考的公允价。

成为科技的外部合伙人中，陈诗腾、郭万里、郑国华、邱华英、林榕、袁新功、马明系 2021 年 10 月及 2022 年 1 月受让成为科技的合伙份额从而间接持有成为信息的股权，对应成为信息整体估值为 4 亿元。深圳市保用通实业有限公司、周红梅系 2023 年 7 月受让成为科技的合伙份额，从而间接持有成为信息的股份，对应成为信息整体估值为 5 亿元。张冬分别于 2022 年 1 月及 2023 年 7 月受让成为科技的合伙份额，从而间接持有成为信息的股份，受让对价与同期其他外部投资人价格一致。具体情况如下：

股权激励事项	概述	公允价值的确认
2021 年 8 月，设立员工持股平台成为一号、成为二号、成为三号，以实施股权激励	2021 年 8 月 24 日，成为有限召开股东会作出决议，同意汪涛将其持有的成为有限 2.7324%股权（对应认缴注册资本 81.97153 万元）以 819.7153 万元的价格转让给成为一号；汪涛将其持有的成为有限 3.3046%股权（对应认缴注册资本 99.13917 万元）以 991.3917 万元的价格转让给成为二号；汪涛将其持有的成为有限 1.7347%股权（对应认缴注册资本 52.04039 万元）以 520.4039 万元的价格转让给成为三号	（1）本次股权激励的受让价格 10 元/股，股权激励对应成为信息整体估值为 3 亿元。 （2）2021 年 9 月 6 日，成为科技全体合伙人作出变更决定，外部合伙人薛锣峰以 143.99 万元向外部合伙人郭万里转让成为科技 16.3625 万元出资额（对应成为信息 0.3600%股权），以 143.99 万元向外部合伙人郑国华转让成为科技 16.3625 万元的出资额（对应成为信息 0.3600%股权）、外部合伙人郁丁以 224.004 万元的价格向外部合伙人陈诗腾转让成为科技 25.4550 万元的出资额（对应成为信息 0.5600%股权），公允价格为 13.33 元/股，成为信息整体公允价值为 4 亿元。
2022 年 4 月，通过成为一号对员工梁俊鹏、员工雷力，通过成为三号	2022 年 4 月 8 日，成为一号全体合伙人作出变更决定，汪涛以 16.6750 万元向梁俊鹏转让 16.6750 万元的出资额（对应成为信息 0.0556%股权），以 10.0000 万元向雷力转让 10.0000	（1）本次股权激励的受让价格 10 元/股，股权激励对应成为信息整体估值为 3 亿元。 （2）2021 年 12 月 28 日，成为科技全体合伙人作出变更决定，汪涛以

股权激励事项	概述	公允价值的确认
对员工黄文兵进行股权激励	万元的出资额（对应成为信息0.0333%股权）；2022年4月18日，成为三号全体合伙人作出变更决定，汪涛以52,778.00元向黄文兵转让5.2778万元的出资额（对应成为信息0.0176%股权）	220万元向外部合伙人陈诗腾转让25万元的出资额（对应成为信息0.5500%股权）；以120万元向外部合伙人郑国华转让13.6364万元的出资额（对应成为信息0.3000%股权）；以160万元向外部合伙人张冬转让18.1818万元的出资额（对应成为信息0.4000%股权）；以160万元向外部合伙人邱华英转让18.1818万元的出资额（对应成为信息0.4000%股权）；以80万元向外部合伙人林榕转让9.0909万元的出资额（对应成为信息0.2000%股权）；以80万元向外部合伙人袁新功转让9.0909万元的出资额（对应成为信息0.2000%股权）；以40万元向外部合伙人马明转让4.5455万元的出资额（对应成为信息0.1000%股权）。公允价格为13.33元/股，成为信息整体公允价值为4亿元。 （3）本次股权激励的受让价格和公允价格和2021年9月股权激励一致。
2022年7月，通过成为科技对前员工刘森林、员工黄秀清、李世杰、方家定、马晴、刘迪斯、蔡宪智、黄启凤进行股权激励	2022年6月8日，成为科技全体合伙人作出变更决定，汪涛以40万元向刘森林转让6.0606万元的出资额（对应成为信息0.1333%股权）；以17.20万元向黄秀清转让2.6061万元的出资额（对应成为信息0.0573%股权）；以12.30万元向李世杰转让1.8636万元的出资额（对应成为信息0.0410%股权）；以10万元向方家定转让1.5152万元的出资额（对应成为信息0.0333%股权）；以8.80万元向马晴转让1.3333万元的出资额（对应成为信息0.0293%股权）；以8.60万元向刘迪斯转让1.3030万元的出资额（对应成为信息0.0287%股权）；以8.20万元向蔡宪智转让1.2424万元的出资额（对应成为信息0.0273%股权）；以2.75万元向黄启凤转让0.4167万元的出资额（对应成为信息0.0092%股权）	本次股权激励的受让价格和公允价格和2021年8月、2022年4月股权激励一致
2023年1月，通过成为一号、二号、三号对前员工刘森林进行股权激励	2022年12月29日，成为一号全体合伙人作出变更决定，汪涛以人民币3.7750万元向刘森林转让3.7550万元的出资额（对应成为信息0.0125%股权）；2022年12月29日，成为二号全体合伙人作出变更决定，一致	（1）本次股权激励的受让价格10元/股，股权激励对应成为信息整体估值为3亿元。 （2）2023年7月17日，成为科技全体合伙人作出变更决定，汪涛以500万元向深圳市保用通实业有限公

股权激励事项	概述	公允价值的确认
	同意：汪涛以 76.4459 万元向刘森林转让 76.4459 万元的出资额（对应成为信息 0.2548%股权）；2023 年 1 月 3 日，成为三号全体合伙人作出变更决定，一致同意：汪涛以 20 万元向刘森林转让 20 万元的出资额（对应成为信息 0.0667%股权）	司转让 45.4545 万元的出资额（对应成为信息 1%股权）、汪涛以 200 万元向张冬转让 18.1818 万元的出资额（对应成为信息 0.4000%股权）、汪涛以 500 万元向周红梅转让 45.4545 万元的出资额（对应成为信息 1%股权）。公允价格为 16.67 元/股，成为信息整体公允价值为 5 亿元。
2025 年 9 月，通过成为一号对吴晓文进行股权激励	2025 年 9 月 28 日，成为一号全体合伙人作出变更决定，一致同意：汪涛以 150 万元向吴晓文转让成为一号 150 万元的出资额（对应成为信息 0.5%股权）	（1）本次股权激励的受让价格 10 元/注册资本，股权激励对应成为信息整体估值为 3 亿元。 （2）本次股权激励的公允价值参考本次亿道信息收购成为信息的评估值，对应为 23.83 元/股，成为信息整体公允价值为 8.05 亿元。

注：刘森林系成为信息前董事会秘书兼财务总监，已于 2025 年 1 月离职，考虑到刘森林对成为信息的贡献，且其自身亦看好成为信息发展，故经协商，未要求其将取得的合伙份额转让予成为信息实际控制人汪涛。其他离职员工均已将股权激励取得的合伙份额转让予汪涛，汪涛已按照离职人员的原始出资额加计银行同期 3 年期存款利息支付了转让对价。

2、员工持有份额转让的具体安排

根据 2021 年《深圳市成为信息技术有限公司员工持股计划》及成为一号、成为二号、成为三号的合伙协议，员工在成为信息上市之日起满 12 个月且禁售期内离职或者退伙的，其持有的合伙企业份额应转让予董事会决议所指定的人士，转让总价为：其实缴的合伙企业份额*（1+银行同期 3 年期存款利息）。

根据 2025 年 9 月成为科技、成为一号、成为二号、成为三号的合伙协议之补充协议，自 2025 年 9 月 30 日起，员工可将所持有的合伙份额转让给其他合伙人或普通合伙人指定的公司员工，具体转让价格由转让方和受让方自行协商确定。但法律法规及监管部门另有要求的除外。**即自 2025 年 9 月 30 日起，员工如离职，不再存在因离职而触发应当退伙而被迫转让所持份额的情形，员工可选择保留其所持合伙份额，亦可将所持的合伙份额自由转让给其他合伙人，价格由员工自行协商确定。**

根据成为科技、成为一号、成为二号、成为三号的合伙人 2026 年 5 月出具的《关于穿透锁定的承诺函》，员工合伙人均已承诺：“本人通过合伙企业间接持有的上市公司股份对应的本人持有的合伙企业合伙份额，在前述合伙企业所持有的上市公司股份锁定期未届满、且解除锁定条件未满足之前，不得直接或

间接通过任何方式转让、质押或进行其他形式的处置，亦不得安排第三方代持、代管或设立信托安排变相转让”。总的来说，合伙企业中员工如离职，其合伙份额在承诺的锁定期未届满、且解除锁定条件未满足之前不得转让，亦不会发生因离职而触发应当退伙而被迫转让所持份额的情形。

3、股份支付的调整及对标的资产报告期内经营业绩的影响

（1）股份支付调整的会计依据

《企业会计准则第 11 号——股份支付》第六条规定“完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。

在资产负债表日，后续信息表明可行权权益工具的数量与以前估计不同的，应当进行调整，并在可行权日调整至实际可行权的权益工具数量。

等待期，是指可行权条件得到满足的期间。对于可行权条件为规定服务期间的股份支付，等待期为授予日至可行权日的期间；对于可行权条件为规定业绩的股份支付，应当在授予日根据最可能的业绩结果预计等待期的长度。

可行权日，是指可行权条件得到满足、职工和其他方具有从企业取得权益工具或现金的权利的日期。”

《企业会计准则解释第 3 号》规定：“企业根据国家有关规定实行股权激励的，股份支付协议中确定的相关条件，不得随意变更。其中，可行权条件是指能够确定企业是否得到职工或其他方提供的服务、且该服务使职工或其他方具有获取股份支付协议规定的权益工具或现金等权利的条件；反之，为非可行权条件。可行权条件包括服务期限条件或业绩条件。服务期限条件是指职工或其他方完成规定服务期限才可行权的条件。业绩条件是指职工或其他方完成规定服务期限且企业已经达到特定业绩目标才可行权的条件，具体包括市场条件和非市场条件。

企业在确定权益工具授予日的公允价值时，应当考虑股份支付协议规定的可行权条件中的市场条件和非可行权条件的影响。股份支付存在非可行权条件的，只要职工或其他方满足了所有可行权条件中的非市场条件（如服务期限等），企业应当确认已得到服务相对应的成本费用。

在等待期内如果取消了授予的权益工具，企业应当对取消所授予的权益性工具作为加速行权处理，将剩余等待期内应确认的金额立即计入当期损益，同时确认资本公积。职工或其他方能够选择满足非可行权条件但在等待期内未满足的，企业应当将其作为授予权益工具的取消处理。”

（2）股份支付调整的原因

标的公司在 4 个持股平台的合伙协议中，除了约定了服务期限外，还约定“合伙期限内，除本协议另有约定及法律法规要求的法定退伙情形之外，合伙人不得要求退伙。”因此，标的公司的股份支付实则存在两个可行权条件，即“服务期”和“员工不主动要求退伙”。

在服务期内，标的公司部分员工因个人资金需要等原因，未离职（仍任职于标的公司）但主动要求退伙，实际控制人汪涛按照协议约定以银行同期存款利率进行了回购。对于未离职但已退伙的员工所涉及的股份支付，此前系按照未达到可行权条件处理，即在退出时将前期已确认的股份支付费用进行了冲回。

根据《企业会计准则解释第 3 号》，可行权条件包括服务期限条件或业绩条件。“员工不主动要求退伙”应该理解为非可行权条件。

因此，基于谨慎性考虑，在员工未离职退伙时，将其调整认定为权益工具的取消，进而采取加速行权的方式处理。

（3）股份支付调整的影响金额分析

该股份支付调整事项对标的公司报告期内利润总额累计影响金额为 168.55 万元，占报告期内标的公司合计利润总额比例仅为 1.15%，影响较小，此次调整系基于谨慎性考虑，符合专业审慎原则。

股份支付调整后，报告期各期，标的公司股份支付费用情况如下：

单位：万元

年份	2026年1-3月	2025年度	2024年度
股份支付费用	0.00	419.25	199.13

六、标的公司现金流量分析

报告期内，成为信息现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
经营活动产生的现金流量净额	-2,664.63	4,738.25	8,374.63
投资活动产生的现金流量净额	1,788.19	-2,588.88	2,489.55
筹资活动产生的现金流量净额	-204.60	-6,564.60	-3,600.38
汇率变动对现金的影响额	-210.64	-151.99	241.17
现金及现金等价物净增加额	-1,291.68	-4,567.22	7,504.97

（一）经营活动产生的现金流量

报告期各期，成为信息经营活动产生的现金流量明细如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	9,035.64	33,507.69	33,305.84
收到税费返还	410.14	1,302.54	1,139.81
收到的其他与经营活动有关的现金	120.35	652.34	959.60
现金流入小计	**9,566.12**	**35,462.58**	**35,405.25**
购买商品、接受劳务支付的现金	9,558.12	21,488.76	17,886.06
支付给职工以及为职工支付的现金	1,989.07	6,018.54	6,025.54
支付的各项税费	425.57	1,676.95	1,342.11
支付的其他与经营活动有关的现金	258.00	1,540.09	1,776.90
现金流出小计	**12,230.76**	**30,724.33**	**27,030.61**
经营活动产生的现金流量净额	**-2,664.63**	**4,738.25**	**8,374.63**

报告期各期，成为信息销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的比值分别为 99.32%、105.48%及 107.53%，整体略有上升，主要系公司聚焦海外业务、改善客户结构所致。

报告期各期，成为信息经营活动产生的现金流量净额分别为 8,374.63 万元、

4,738.25 万元及-2,664.63 万元。报告期内，受经营规模变化、部分原材料价格波动等影响，成为信息存货规模持续增加，购买商品、接受劳务支付的现金增长较快，使得经营活动产生的现金流量净额呈不断下降趋势。

报告期，成为信息净利润调节为经营活动现金流量的过程如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
净利润	**1,434.13**	**5,364.94**	**6,051.46**
加：信用减值损失	22.37	68.55	204.01
资产减值准备	-47.97	426.25	961.73
固定资产折旧	92.13	456.80	457.80
使用权资产折旧	125.61	521.75	536.91
无形资产摊销	0.41	1.58	1.49
长期待摊费用摊销	-	-	22.48
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）	-	-	6.69
固定资产报废损失（收益以“－”号填列）	0.52	16.26	6.66
公允价值变动损失（收益以“－”号填列）	-1.25	-9.71	-1.57
财务费用（收益以“－”号填列）	219.81	203.57	-180.45
投资损失（收益以“－”号填列）	-11.69	-12.19	-46.72
递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）	81.69	94.71	-169.43
递延所得税负债增加（减少以“－”号填列）	-21.25	-83.31	29.91
存货的减少（增加以“－”号填列）	-3,625.64	-1,662.42	422.18
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	-1,599.73	-301.65	-464.91
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	666.21	-766.13	337.27
其他	-	419.25	199.13
经营活动产生的现金流量净额	**-2,664.63**	**4,738.25**	**8,374.63**

报告期各期，成为信息经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异，主要系固定资产折旧、使用权资产折旧、资产减值准备、存货及经营性应收应付项目等因素所致，具体而言：（1）成为信息净利润计算过程中存在部分非现金项目，该类项目的发生并未伴随现金的流入/流出，主要影响因素为固定资产折

旧、无形资产摊销、使用权资产折旧及资产减值准备，报告期各期影响金额分别为 1,957.93 万元、1,406.38 万元及 170.18 万元。（2）成为信息营运资本的变动不属于净利润计算项目，但对经营活动现金流量造成影响，主要影响因素为存货的变动及经营性应收应付项目的变动。2025 年度和 2026 年 1-3 月，成为信息经营活动产生的现金流量净额相对较低，主要系备货导致的存货规模增长较快所致。

（二）投资活动产生的现金流量

报告期各期，成为信息投资活动产生的现金流量明细如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
收回投资所收到的现金	10,500.00	18,110.00	23,600.00
取得投资收益所收到的现金	19.60	15.37	48.57
处置固定资产、无形资产和其他长期资产而收回的现金净额	0.73	9.48	1.30
现金流入小计	**10,520.33**	**18,134.85**	**23,649.87**
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	32.14	353.73	260.32
投资所支付的现金	8,700.00	20,370.00	20,900.00
现金流出小计	**8,732.14**	**20,723.73**	**21,160.32**
投资活动产生的现金流量净额	**1,788.19**	**-2,588.88**	**2,489.55**

报告期各期，成为信息投资活动产生的现金流量净额分别为 2,489.55 万元、-2,588.88 万元及 1,788.19 万元，主要系认购及赎回理财产品导致的现金流出及流入。

（三）筹资活动产生的现金流量

报告期各期，成为信息筹资活动产生的现金流量明细如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
借款所收到的现金	-	11.42	-
现金流入小计	**-**	**11.42**	**-**
分配股利利润或偿还利息所支付的现金	-	6,000.00	3,000.00

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
借款所收到的现金	-	11.42	-
支付的其他与筹资活动有关的现金	204.60	576.02	600.38
现金流出小计	**204.60**	**6,576.02**	**3,600.38**
筹资活动产生的现金流量净额	**-204.60**	**-6,564.60**	**-3,600.38**

报告期各期，成为信息投资活动产生的现金流量净额分别为-3,600.38 万元、-6,564.60 万元及 204.60 万元，主要系各年度利润分配暨现金分红导致的现金流出。

七、上市公司对拟购买资产的整合管控安排

本次交易完成后，成为信息将作为上市公司的全资子公司，纳入上市公司管理体系，在上市公司整体战略框架内自主经营，成为信息仍将保持其独立经营地位，并由其核心管理团队继续经营管理。上市公司将在认真客观地分析双方管理体系差异、尊重成为信息原有企业文化的基础上，完善各项管理流程，对成为信息的业务、资产、财务、人员与机构等各方面进行整合，充分发挥双方产品、销售渠道和研发技术的协同效应，以尽快实现上市公司整体战略的推进实施。具体整合管控安排如下：

（一）业务整合

上市公司与成为信息现有业务有较强的协同性，上市公司与成为信息现有业务层面将实现优势互补，又相对保持独立。本次交易完成后，成为信息仍将保持原有灵活的经营模式，保持业务的延续性。

本次交易完成后，成为信息将纳入上市公司业务的整体布局，双方合力促使各项业务之间的互补和协同发展，并进行一定程度的资源整合，在产品及解决方案交付、应用场景、销售、供应链管理、研发与技术等方面实现深度协同，为下游客户提供更全面且高效的服务。上市公司一方面将保持标的公司资产相对独立、业务及人员的相对稳定，另一方面将运用资本平台，全力支持成为信息的发展，并根据其发展规划、财务状况、资金需求等及时提供相应的支持。

（二）资产整合

本次交易完成后，上市公司原则上将保持成为信息经营的相对独立性，确保成为信息拥有与其业务经营有关的资产。同时，成为信息将按上市公司的管理标准，制定科学的资金使用计划，在上市公司董事会授权范围内行使其正常生产经营相关的购买或出售权利，并遵照中国证监会、深交所的相关规定以及亿道信息的管理制度等履行相应程序。本次交易完成后，上市公司将统筹协调资源，在保持标的公司的规范治理以及在相关法律法规允许情况下，合理安排上市公司与标的公司之间的资源分配与共享，利用资本平台优势优化资源配置，提高整体资产的配置效率和使用效率，增强上市公司的综合竞争力。

（三）财务整合

本次交易完成后，上市公司将把上市公司财务管理体系引入成为信息财务工作中，并根据成为信息的业务模式特点和现有的财务体系特点，在确保成为信息独立运营基础上，构建符合上市公司标准的财务管理体系。同时，上市公司将统筹成为信息的资金和融资，提高上市公司整体的资金使用效率，实现内部资源的统一管理和优化配置。

具体而言，在财务管理体系层面，为实现财务的有效整合与风险控制，同时尊重标的公司在业绩承诺期内的相对自主性，标的公司在会计政策和会计估计、核算标准及财务报告流程等方面与上市公司不存在重大差异，以确保合并财务报表层面信息的准确性与一致性。

在内部控制层面，上市公司将向标的公司派驻财务负责人，负责监督其财务运营，确保财务信息的真实、准确、完整，以及资金使用安全。同时，将对标的公司现有的内部控制制度进行全面评估与优化，建立定期的内部审计机制，以实现对经营与财务风险的持续识别、评估与防范，确保标的公司的财务运作符合上市公司的规范要求与监管标准。

在资金管控方面，上市公司将建立清晰的资金管理权限体系，对标的公司的资金运营实施监控，重点聚焦于可能影响上市公司整体财务安全与股东权益的重大事项。具体而言，对于对外担保、对外财务资助、重大资产购置等关键资金支出，标的公司将严格执行上市公司的内部决策程序与信息披露要求，确保其符合《公司章程》及相关监管规定。在此框架下，标的公司日常经营所需

的资金调度与运营将保持其必要的自主性，以维持其应对市场变化的敏捷性与经营活力。

（四）人员整合

本次交易完成后，上市公司将按照《中华人民共和国公司法》、本次交易完成后适用的标的公司《公司章程》、上市公司内部控制管理制度及其他有关法律、法规规定提名及选任标的公司董事和监事。

标的公司财务负责人将由上市公司推荐，总经理将继续由标的公司现任总经理担任。标的公司董事会/执行董事根据总经理的提名决定聘任或解聘除财务负责人外的副总经理等高级管理人员，总经理决定聘任或解聘各业务条线负责人。

本次交易完成后，出于维护标的公司经营管理稳定的目的，上市公司将保持标的公司现有核心业务团队的稳定性，人员配置原则上不会发生重大调整。标的公司总经理有义务采取相应措施，保持标的公司核心管理层和业务团队的相对稳定。此外，标的公司的主要管理团队、核心技术人员在交割日或者之前与标的公司分别签订终止期限不早于交割日起 3 年的劳动合同及保密协议。

此外，上市公司将首要确保标的公司核心管理团队与关键技术人员的稳定，在此基础上，将建立规范化的人才交流机制，着力推动双方业务骨干的有序互动与知识共享，有计划地安排双方人员进行项目协作、联合培训，以促进知识共享与理念融合，提升专业能力，增强公司文化认同。

（五）机构整合

本次交易完成后，上市公司将基于对全资子公司的管控需要，完善管理部门职责设置和人员配置，优化管控制度，实现对重组后全资子公司管理的有效衔接。成为信息将根据上市公司的管理要求对组织机构的职能、运作流程等进行相应修改、完善和补充，二者形成有机整体。同时，上市公司会将成为信息的财务管理纳入统一的财务管理体系，通过派驻财务负责人、进行培训和加强沟通汇报等形式，防范并减少成为信息的内控及财务风险，实现内部资源的统一管理和优化配置。

综上所述，上市公司制定了切实可行的整合管控计划，本次交易完成后，

上市公司能够在人员、财务、业务、资产和机构等方面实现对标的公司的有效整合管控，有助于充分发挥双方的协同效应，实现本次交易目的。

（六）相关人员任命安排能否保障上市公司对标的资产实施有效的整合管控

本次交易完成后，标的公司将成为上市公司全资子公司，上市公司可依法充分行使股东权利。上市公司通过提名、选任标的公司董事，推荐财务负责人，对标的公司重大事项履行决策、审议与监督职责，实现对治理及财务环节的有效管控。另一方面，为保障标的公司业绩承诺期内经营平稳，助力业绩承诺达成，充分释放协同效应，各方同意保持标的公司管理团队及核心业务团队的稳定性，并与其签订长期服务协议。

本次人员任命安排既充分保障了上市公司及中小股东权益，又保留了标的公司经营自主权与运营活力，有利于推动标的公司业绩目标实现，能够保障上市公司对标的资产实施有效的整合管控。

八、本次交易对上市公司的影响

（一）本次交易对上市公司持续经营的能力影响分析

1、本次交易对上市公司盈利能力驱动因素及持续经营能力的影响

本次交易完成后，标的公司的财务报表将纳入上市公司合并范围。预计本次交易的实施将提升上市公司的资产规模、营业收入水平，有助于上市公司进一步拓展收入来源，分散整体经营风险。本次交易是上市公司优化业务布局、提高可持续发展能力的积极举措，将切实提高上市公司的竞争力，符合上市公司和全体股东的利益。

2、本次交易完成后上市公司在未来经营中的优劣势

（1）未来经营中的优势

本次交易完成后，标的公司将成为上市公司全资子公司，上市公司可快速切入 RFID 领域，上市公司将与标的公司在产品形态、技术能力、应用场景、销售渠道、供应链管理方面形成优势互补与深度协同，进一步拓展在 RFID 领域的产业布局，进一步巩固现有行业的优势地位，有效延伸现有产品链、拓宽市场

边界、打开新的业务增长空间。

（2）未来经营中的劣势

本次交易完成后，上市公司需在业务、资产、财务、人员及机构方面对标的公司进行管控与整合，实现协同发展，若上市公司经营管理无法随发展相匹配，将一定程度上降低上市公司的运作效率，对上市公司业务的正常发展产生不利影响。

3、本次交易后上市公司的财务安全性分析

（1）本次交易前后资产负债结构分析

单位：万元

项目	2026 年 3 月 31 日		2025 年 12 月 31 日	
	交易完成前	交易完成后（备考数）	交易完成前	交易完成后（备考数）
流动资产合计	343,120.16	375,526.93	347,474.72	377,976.58
非流动资产合计	81,884.03	137,629.82	74,255.28	130,431.62
资产合计	425,004.19	513,156.75	421,729.99	508,408.20
流动负债	197,167.48	238,577.77	198,694.04	239,493.72
非流动负债	13,891.00	15,058.59	9,387.95	10,791.73
负债总额	211,058.48	253,636.36	208,081.99	250,285.45
所有者权益	213,945.71	259,520.39	213,648.00	258,122.76
归属于母公司所有者权益	211,134.44	256,709.12	210,789.08	255,263.84

本次交易完成后，上市公司资产总额、负债总额、归属于母公司所有者权益均有不同程度的上升。

（2）本次交易前后偿债能力分析

项目	2026 年 3 月 31 日		2025 年 12 月 31 日	
	交易完成前	交易完成后（备考数）	交易完成前	交易完成后（备考数）
流动比率（倍）	1.74	1.57	1.75	1.58
速动比率（倍）	0.63	0.59	1.05	0.95
资产负债率	49.66%	49.43%	49.34%	49.23%

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-预付款项-其他流动资产）/流动负债；

注 3：资产负债率=（负债总额/资产总额）×100%；

本次交易完成后，上市公司流动比率、速动比率相对交易前略微下降，资产负债率相对稳定，整体均处于合理水平，不存在重大流动性风险或偿债风险。

综上所述，本次收购未对上市公司的财务安全性产生重大影响。

4、本次交易有关的企业合并的会计政策及会计处理对上市公司财务状况、持续经营能力的影响

本次交易以上市公司和标的公司的财务报表为基础，参考《企业会计准则第 20 号—企业合并》的相关规定，按照“非同一控制下企业合并”的处理原则进行编制。本次交易有关的企业合并的会计政策及会计处理不会对上市公司财务状况、持续经营能力产生影响。

5、本次交易前后上市公司和标的公司商誉情况及后续商誉减值的应对措施

（1）本次交易前上市公司、标的公司的商誉情况

本次交易前，上市公司及标的公司均不存在商誉。

（2）本次交易完成后上市公司商誉的金额以及后续商誉减值的具体应对措施

根据《备考审阅报告》，本次交易完成后，上市公司将新增 49,050.06 万元商誉，占 2026 年 3 月末上市公司备考财务报表总资产的比例为 9.56%，占 2026 年 3 月末上市公司备考财务报表归母净资产的比例为 19.11%。

未来，上市公司将持续加强内控管理，提升对标的公司的日常运营监督，全面掌握标的公司经营业务情况，在规范运作的同时，致力于进一步提高标的公司盈利能力，并按期进行商誉减值测试，防范商誉减值风险带来的不利影响。

（二）本次交易对上市公司未来发展前景影响的分析

1、上市公司对标的公司的整合管控计划

具体整合管控计划参见本报告书“第九节 管理层讨论与分析”之“七、上市公司对拟购买资产的整合管控安排”。

2、上市公司未来发展规划

本次交易完成后，上市公司拟采取的主要业务发展模式如下：

（1）上市公司将与标的公司在产品形态、技术能力、应用场景、销售渠道、供应链管理方面形成优势互补与深度协同，并在整合后，合力促进协同效应的发挥，上市公司可以快速切入并拓展在 RFID 领域的产业布局，进一步巩固现有行业的优势地位，有效延伸现有产品链、拓宽市场边界、打开新的业务增长空间，全面提升企业综合竞争力与可持续发展能力。

（2）本次交易完成后，上市公司将按照《中华人民共和国公司法》、本次交易完成后适用的标的公司《公司章程》、上市公司内部控制管理制度及其他有关法律、法规规定提名及选任标的公司董事和监事。标的公司财务负责人将由上市公司推荐，总经理将继续由标的公司现任总经理担任。标的公司董事会/执行董事根据总经理的提名决定聘任或解聘除财务负责人以外的副总经理等高级管理人员，总经理决定聘任或解聘各业务条线负责人。上市公司原则上将保持标的公司经营的相对独立性。上市公司及标的公司已制定了标的公司人员稳定的具体保障措施，将保持标的公司现有核心业务团队的稳定性，人员配置原则上不会发生重大调整。

（三）本次交易对上市公司当期每股收益等财务指标和非财务指标影响的分析

1、本次交易前后盈利能力比较分析

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月/2026 年 3 月 31 日			2025 年度/2025 年 12 月 31 日		
	交易完成前	交易完成后（备考数）	变动率/变化值	交易完成前	交易完成后（备考数）	变动率/变化值
营业收入	113,362.66	121,730.57	7.38%	458,345.14	490,088.04	6.93%
营业利润	4,545.16	6,010.45	32.24%	4,399.70	9,755.21	121.72%
利润总额	4,494.29	5,974.12	32.93%	4,387.11	9,718.96	121.53%
净利润	4,343.24	5,607.27	29.10%	6,188.40	10,849.23	75.32%
归属于母公司所有者的净利润	4,291.13	5,555.17	29.46%	6,535.91	11,196.74	71.31%
扣非归母净利润	4,181.36	5,310.62	27.01%	6,026.08	10,957.70	81.84%

项目	2026 年 1-3 月/2026 年 3 月 31 日			2025 年度/2025 年 12 月 31 日		
	交易完成前	交易完成后（备考数）	变动率/变化值	交易完成前	交易完成后（备考数）	变动率/变化值
基本每股收益（元/股）	0.30	0.36	0.06	0.46	0.73	0.27

本次交易完成后，成为信息将成为上市公司的全资子公司，上市公司在资产总额、净资产、营业收入、净利润等方面都将有效提升，有利于提升上市公司的盈利水平和抗风险能力，符合上市公司全体股东的利益。

2、本次交易对上市公司未来资本性支出的影响

本次交易完成后，标的公司未来的资本性支出将纳入上市公司未来的年度计划、发展规划中统筹考虑。同时，上市公司将继续利用资本平台的融资功能，通过自有资金、再融资、银行贷款等多种方式筹集所需资金，满足未来资本性支出的需求。

3、职工安置方案对上市公司的影响

本次交易不涉及职工安置方案。

4、本次交易成本对上市公司的影响

本次交易成本主要包括税费、中介机构费及因筹划和实施本次交易所可能发生的差旅费等管理费用支出。本次交易涉及的交易税费由相关交易双方按照协议约定分别承担，中介机构费用等按照市场收费水平确定，本次交易成本不会对上市公司产生重大影响。

第十节 财务会计信息

一、交易标的财务会计资料

（一）资产负债表

单位：元

项目	2026 年 3 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
流动资产：			
货币资金	126,157,974.74	139,074,805.25	184,756,400.50
结算备付金			-
拆出资金			-
交易性金融资产	18,614,456.24	36,681,028.87	14,015,698.55
衍生金融资产			-
应收票据	805,852.09	1,372,861.70	104,253.00
应收账款	27,700,936.75	26,072,596.87	33,184,235.14
应收款项融资	-	1,150,941.86	-
预付款项	26,939,388.53	15,941,600.11	9,315,160.48
应收保费			-
应收分保账款			-
应收分保合同准备金			-
其他应收款	3,155,371.43	1,204,208.54	1,131,071.54
买入返售金融资产			-
存货	119,949,296.19	83,065,101.22	70,408,412.35
合同资产			-
持有待售资产			-
一年内到期的非流动资产			-
其他流动资产	830,219.88	694,622.71	361,744.65
流动资产合计	**324,153,495.85**	**305,257,767.13**	**313,276,976.21**
非流动资产：			
发放贷款和垫款			-
债权投资			-
其他债权投资			-
长期应收款			-
长期股权投资			-

项目	2026 年 3 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
其他权益工具投资			-
其他非流动金融资产			-
投资性房地产			-
固定资产	9,916,646.13	10,178,099.96	11,825,842.64
在建工程			-
生产性生物资产			-
油气资产			-
使用权资产	8,277,974.75	9,566,780.08	15,115,006.19
无形资产	19,770.47	24,297.39	32,185.66
开发支出			-
商誉			-
长期待摊费用			-
递延所得税资产	6,335,215.03	7,152,130.23	8,099,269.47
其他非流动资产	239,760.47	183,022.42	-
非流动资产合计	**24,789,366.85**	**27,104,330.08**	**35,072,303.96**
资产总计	**348,942,862.70**	**332,362,097.21**	**348,349,280.17**
流动负债：			
短期借款	115,446.54	115,446.54	-
向中央银行借款			-
拆入资金			-
交易性金融负债			-
衍生金融负债			-
应付票据			-
应付账款	19,478,882.02	11,945,873.06	14,982,504.60
预收款项			-
合同负债	14,725,270.96	10,779,548.09	9,607,029.36
卖出回购金融资产款			-
吸收存款及同业存放			-
代理买卖证券款			-
代理承销证券款			-
应付职工薪酬	5,633,109.16	10,222,093.18	10,744,927.24
应交税费	2,670,758.54	3,040,224.60	6,592,415.26

项目	2026 年 3 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
其他应付款	90,128,918.66	90,138,673.46	1,350,623.97
应付手续费及佣金			-
应付分保账款			-
持有待售负债			-
一年内到期的非流动负债	4,919,330.49	4,970,555.78	4,908,188.87
其他流动负债	1,034,544.64	1,550,189.20	358,351.02
流动负债合计	**138,706,261.01**	**132,762,603.91**	**48,544,040.32**
非流动负债：			
保险合同准备金			-
长期借款			-
应付债券			-
其中：优先股			-
永续债			-
租赁负债	3,805,164.76	5,626,132.66	10,906,152.21
长期应付款			-
长期应付职工薪酬			-
预计负债	272,415.41	302,070.92	470,464.01
递延收益			-
递延所得税负债	1,273,008.16	1,485,484.03	2,318,592.52
其他非流动负债			-
非流动负债合计	**5,350,588.33**	**7,413,687.61**	**13,695,208.74**
负债合计	**144,056,849.34**	**140,176,291.52**	**62,239,249.06**
所有者权益：			
股本	30,000,000.00	30,000,000.00	59,523,700.00
其他权益工具			-
其中：优先股			-
永续债			-
资本公积	95,488,470.86	95,488,470.86	151,772,310.58
减：库存股			-
其他综合收益	-4,534,987.16	-2,893,870.61	-1,127,752.18
专项储备			-
盈余公积	16,251,980.96	16,251,980.96	14,265,975.46

项目	2026 年 3 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
一般风险准备			-
未分配利润	67,680,548.70	53,339,224.48	61,675,797.25
归属于母公司所有者权益合计	204,886,013.36	192,185,805.69	286,110,031.11
少数股东权益			-
所有者权益合计	**204,886,013.36**	**192,185,805.69**	**286,110,031.11**
负债和所有者权益总计	**348,942,862.70**	**332,362,097.21**	**348,349,280.17**

（二）利润表

单位：元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
一、营业总收入	**84,030,030.54**	**317,682,360.65**	**335,342,945.62**
其中：营业收入	84,030,030.54	317,682,360.65	335,342,945.62
利息收入			-
已赚保费			-
手续费及佣金收入			-
二、营业总成本	**68,104,006.99**	**252,315,608.66**	**259,932,017.67**
其中：营业成本	50,493,172.49	183,153,297.00	191,989,707.52
利息支出			-
手续费及佣金支出			-
退保金			-
赔付支出净额			-
提取保险责任准备金净额			-
保单红利支出			-
分保费用			-
税金及附加	571,801.61	1,848,005.71	2,228,472.18
销售费用	6,843,680.75	31,150,086.19	32,695,934.41
管理费用	3,629,857.41	17,250,841.75	18,040,921.17
研发费用	4,652,098.15	22,392,509.45	23,100,163.34
财务费用	1,913,396.58	-3,479,131.44	-8,123,180.95
其中：利息费用	91,668.07	515,778.70	607,231.10
利息收入	840,463.64	6,302,760.35	6,593,919.16
加：其他收益	342,701.14	1,201,111.42	4,021,521.52
投资收益（损失以“-”号填列）	116,927.47	121,945.06	467,170.41

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
其中：对联营企业和合营企业的投资收益			-
以摊余成本计量的金融资产终止确认收益			-
汇兑收益（损失以“-”号填列）			-
净敞口套期收益（损失以“-”号填列）			-
公允价值变动收益（损失以“-”号填列）	12,466.55	97,062.03	15,698.55
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-223,693.85	-685,549.09	-2,040,079.59
资产减值损失（损失以“-”号填列）	479,685.07	-4,262,494.43	-9,617,326.34
资产处置收益（损失以“-”号填列）	-	-	-66,861.16
三、营业利润（亏损以“-”号填列）	**16,654,109.93**	**61,838,826.98**	**68,191,051.34**
加：营业外收入	152,494.99	32,364.04	270,200.91
减：营业外支出	7,084.15	269,020.89	90,547.29
四、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	**16,799,520.77**	**61,602,170.13**	**68,370,704.96**
减：所得税费用	2,458,196.55	7,952,737.40	7,856,146.73
五、净利润（净亏损以“-”号填列）	**14,341,324.22**	**53,649,432.73**	**60,514,558.23**
（一）按经营持续性分类			**-**
1. 持续经营净利润（净亏损以“-”号填列）	14,341,324.22	53,649,432.73	60,514,558.23
2. 终止经营净利润（净亏损以“-”号填列）			-
（二）按所有权归属分类			**-**
1. 归属于母公司股东的净利润（净亏损以“-”号填列）	14,341,324.22	53,649,432.73	60,514,558.23
2. 少数股东损益（净亏损以“-”号填列）			-
六、其他综合收益的税后净额	**-1,641,116.55**	**-1,766,118.43**	**-292,561.32**
归属于母公司所有者的其他综合收益的税后净额	-1,641,116.55	-1,766,118.43	-292,561.32
（一）不能重分类进损益的其他综合收益			**-**
1. 重新计量设定受益计划变动额			-
2. 权益法下不能转损益的其他综合收益			-
3. 其他权益工具投资公允价值变动			-

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
4．企业自身信用风险公允价值变动			-
（二）将重分类进损益的其他综合收益	**-1,641,116.55**	**-1,766,118.43**	**-292,561.32**
1．权益法下可转损益的其他综合收益			-
2．其他债权投资公允价值变动			-
3．金融资产重分类计入其他综合收益的金额			-
4．其他债权投资信用减值准备			-
5．现金流量套期储备			-
6．外币财务报表折算差额	-1,641,116.55	-1,766,118.43	-292,561.32
7．其他			-
归属于少数股东的其他综合收益的税后净额			-
七、综合收益总额	**12,700,207.67**	**51,883,314.30**	**60,221,996.91**
归属于母公司所有者的综合收益总额	12,700,207.67	51,883,314.30	60,221,996.91
归属于少数股东的综合收益总额			-
八、每股收益：			
（一）基本每股收益（元/股）	**0.48**	**0.94**	**1.02**
（二）稀释每股收益（元/股）	**0.48**	**0.94**	**1.02**

（三）现金流量表

单位：元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
一、经营活动产生的现金流量			
销售商品、提供劳务收到的现金	90,356,380.42	335,076,946.66	333,058,355.92
收到税费返还	4,101,352.62	13,025,436.12	11,398,135.62
收到的其他与经营活动有关的现金	1,203,514.40	6,523,417.88	9,595,970.88
现金流入小计	**95,661,247.44**	**354,625,800.66**	**354,052,462.42**
购买商品、接受劳务支付的现金	95,581,209.42	214,887,631.16	178,860,624.06
支付给职工以及为职工支付的现金	19,890,736.70	60,185,371.11	60,255,409.90
支付的各项税费	4,255,684.94	16,769,452.92	13,421,093.21
支付的其他与经营活动有关的现金	2,579,960.56	15,400,880.85	17,768,988.31
现金流出小计	**122,307,591.62**	**307,243,336.04**	**270,306,115.48**

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
经营活动产生的现金流量净额	**-26,646,344.18**	**47,382,464.62**	**83,746,346.94**
二、投资活动产生的现金流量			
收回投资所收到的现金	105,000,000.00	181,100,000.00	236,000,000.00
取得投资收益所收到的现金	195,966.65	153,676.77	485,684.10
处置固定资产、无形资产和其他长期资产而收回的现金净额	7,317.98	94,837.88	13,000.00
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额			-
收到的其它与投资活动有关的现金			-
现金流入小计	**105,203,284.63**	**181,348,514.65**	**236,498,684.10**
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	321,369.81	3,537,337.26	2,603,199.43
投资所支付的现金	87,000,000.00	203,700,000.00	209,000,000.00
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额			-
支付的其它与投资活动有关的现金			-
现金流出小计	**87,321,369.81**	**207,237,337.26**	**211,603,199.43**
投资活动产生的现金流量净额	**17,881,914.82**	**-25,888,822.61**	**24,895,484.67**
三、筹资活动产生的现金流量			
吸收投资所收到的现金	-	-	-
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金	-	-	-
借款所收到的现金	-	114,194.24	-
发行债券收到的现金			-
收到的其他与筹资活动有关的现金	-	-	-
现金流入小计	**-**	**114,194.24**	**-**
偿还债务所支付的现金	-	-	-
分配股利利润或偿还利息所支付的现金	-	60,000,000.00	30,000,000.00
其中：子公司支付少数股东的股利	-	-	-
支付的其他与筹资活动有关的现金	2,045,978.37	5,760,174.43	6,003,835.11
现金流出小计	**2,045,978.37**	**65,760,174.43**	**36,003,835.11**
筹资活动产生的现金流量净额	**-2,045,978.37**	**-65,645,980.19**	**-36,003,835.11**
四、汇率变动对现金的影响额	**-2,106,422.78**	**-1,519,873.53**	**2,411,701.84**
五、现金及现金等价物净增加额	**-12,916,830.51**	**-45,672,211.71**	**75,049,698.34**
减：期初现金及现金等价物余额	138,506,106.02	184,178,317.73	109,128,619.39

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
六、期末现金及现金等价物余额	125,589,275.51	138,506,106.02	184,178,317.73

二、本次交易模拟实施后上市公司备考财务会计资料

信永中和对上市公司 2025 年 12 月 31 日、2026 年 3 月 31 日的备考合并财务状况以及 2025 年度和 2026 年 1-3 月的备考合并经营成果进行了审阅，出具了《备考审阅报告》。上市公司的备考财务报表如下：

（一）合并资产负债表

单位：元

项目	2026 年 3 月末	2025 年末
流动资产：		
货币资金	673,879,088.38	1,075,859,723.12
交易性金融资产	50,716,035.29	36,681,028.87
应收票据	28,419,569.96	76,735,211.82
应收账款	629,864,245.42	1,067,691,338.40
应收款项融资	5,903,952.48	2,501,498.12
预付款项	611,943,466.52	206,445,977.46
其他应收款	26,308,656.60	22,892,557.96
存货	1,635,954,377.71	1,253,164,479.05
合同资产	-	-
一年内到期的非流动资产	-	-
其他流动资产	92,279,949.62	37,794,015.17
流动资产合计	**3,755,269,341.98**	**3,779,765,829.97**
非流动资产：		
长期股权投资	58,527,664.82	9,495,748.63
其他权益工具投资	14,500,000.00	14,500,000.00
其他非流动金融资产	29,432,764.34	29,494,750.85
投资性房地产	-	-
固定资产	440,400,589.20	434,900,662.05
在建工程	58,067,591.88	44,620,343.26
使用权资产	33,168,744.72	32,117,010.07
无形资产	90,470,453.88	90,794,696.86

项目	2026 年 3 月末	2025 年末
商誉净值	490,500,612.06	490,500,612.06
长期待摊费用	30,397,200.33	25,490,988.40
递延所得税资产	112,743,366.66	108,594,544.21
其他非流动资产	18,089,181.95	23,806,859.54
非流动资产合计	**1,376,298,169.84**	**1,304,316,215.93**
资产总计	**5,131,567,511.82**	**5,084,082,045.90**
流动负债：		
短期借款	546,122,325.21	329,699,213.69
交易性金融负债		-
应付票据	264,416,023.81	202,305,900.23
应付账款	712,512,396.98	1,051,065,598.97
合同负债	256,748,224.86	176,764,772.01
应付职工薪酬	73,733,024.64	97,664,732.43
应交税费	12,530,899.00	9,406,615.49
其他应付款	477,164,318.15	468,241,998.27
一年内到期的非流动负债	16,720,071.77	14,082,931.49
其他流动负债	25,830,458.00	45,705,415.65
流动负债合计	**2,385,777,742.42**	**2,394,937,178.23**
非流动负债：		**-**
长期借款	62,297,019.86	20,399,798.26
租赁负债	18,888,786.12	19,788,560.53
预计负债	24,221,876.30	21,290,590.77
递延收益	35,502,983.25	36,003,025.26
递延所得税负债	9,675,222.57	10,435,321.54
非流动负债合计	**150,585,888.10**	**107,917,296.36**
负债合计	**2,536,363,630.52**	**2,502,854,474.59**
所有者权益：		**-**
归属于母公司所有者权益合计	2,567,091,184.71	2,552,638,404.69
少数股东权益	28,112,696.59	28,589,166.62
所有者权益合计	**2,595,203,881.30**	**2,581,227,571.31**
负债和所有者权益总计	**5,131,567,511.82**	**5,084,082,045.90**

（二）合并利润表

单位：元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度
营业总收入	**1,217,305,738.40**	**4,900,880,350.21**
营业成本	1,024,273,841.19	4,143,509,939.99
税金及附加	2,344,883.19	8,025,457.16
销售费用	32,946,248.22	144,451,057.31
管理费用	42,988,211.00	144,596,465.11
研发费用	74,323,519.25	285,022,333.66
财务费用	-5,175,477.31	-18,251,379.55
其中：利息费用	4,233,561.22	4,999,475.67
利息收入	3,929,270.90	32,378,142.98
加：其他收益	1,739,398.38	10,338,777.54
投资收益	682,129.00	3,750,117.97
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-968,083.81	-1,104,251.37
公允价值变动收益	134,045.60	-194,979.17
信用减值损失	23,916,481.66	-39,225,055.26
资产减值损失	-11,972,026.28	-70,737,527.18
资产处置收益	-	94,305.70
营业利润（亏损以“-”号填列）	**60,104,541.22**	**97,552,116.13**
加：营业外收入	186,438.81	691,947.22
减：营业外支出	549,742.06	1,054,452.53
利润总额（亏损总额以“-”号填列）	**59,741,237.97**	**97,189,610.82**
减：所得税费用	3,668,527.99	-11,302,707.70
净利润（净亏损以“-”号填列）	**56,072,709.98**	**108,492,318.52**
归属于母公司所有者的净利润	55,551,680.00	111,967,419.03
少数股东损益	521,029.98	-3,475,100.51

第十一节 同业竞争和关联交易

一、本次交易对上市公司同业竞争的影响

（一）本次交易对上市公司同业竞争的影响

本次交易前后，上市公司的控股股东均为深圳市亿道控股有限公司，实际控制人均为张治宇、钟景维、石庆，本次交易前后，上市公司与控股股东、实际控制人及其关联企业之间均不存在同业竞争。

（二）避免同业竞争的承诺

为避免本次交易完成后与上市公司同业竞争，维护上市公司及其社会公众股东的合法权益，上市公司的控股股东、实际控制人承诺如下：

“1、截至本承诺函出具之日，本公司/本人或由本公司/本人控制的除上市公司（包括上市公司及其控股子公司/企业，下同）以外的其他企业没有、将来也不会以任何方式直接或间接参与任何导致或可能导致与上市公司主营业务直接或间接产生竞争且对上市公司构成重大不利影响的业务或活动；

2、如果本公司/本人或由本公司/本人控制的除上市公司以外的其他企业将来有从事与上市公司构成同业竞争的业务之商业机会，本公司/本人或本公司/本人所控制的其他企业将无偿将该商业机会让给上市公司及其子公司；

3、如上市公司进一步拓展其产品及业务范围，本公司/本人及本公司/本人所控制的除上市公司以外的其他企业将不与上市公司拓展的产品、业务相竞争；

4、本公司/本人将切实履行上述承诺，若因本公司/本人未履行该等承诺而给上市公司造成损失和后果的，本公司/本人将依法承担相应法律责任；

5、本承诺函自签署之日起生效，本承诺函所载上述各项承诺在本公司/本人作为上市公司控股股东/实际控制人期间持续有效。”

二、本次交易对上市公司关联交易的影响

（一）本次交易构成关联交易

本次发行股份及支付现金购买资产的交易对方在交易前与上市公司之间不

存在关联关系，本次交易完成后交易对方汪涛和张红梅夫妇直接持有上市公司的股权比例、汪涛通过持股平台成为科技、成为一号、成为二号、成为三号间接持有上市公司的股权比例、汪涛之女汪昕悦通过成为一号间接持有上市公司的股权比例、汪涛之女汪昕悦之配偶彭真真通过成为三号间接持有上市公司的股权比例预计合计超过 5%。根据《股票上市规则》的规定，本次交易构成关联交易。

（二）标的公司关联方及关联关系

1、成为信息的控股股东、实际控制人

截至本报告书签署日，汪涛直接持有成为信息 11,249,399 股股份，占成为信息股份总数的 37.4980%，且汪涛自公司成立至今均担任董事长职务，为成为信息的控股股东。

截至本报告书签署日，张红梅直接持有成为信息 8,919,090 股股份，占成为信息股份总数的 29.7303%，汪涛、张红梅夫妇合计持有公司 67.2283%的股份。

综上，汪涛为成为信息控股股东；汪涛、张红梅能够对成为信息股东会、生产经营重大决策产生重大影响，系成为信息的实际控制人。

2、成为信息的控股股东、实际控制人控制、共同控制或具有重大影响的其他企业

成为信息的控股股东、实际控制人汪涛、张红梅不存在控制、共同控制或具有重大影响的其他企业。

3、其他直接、间接持有成为信息 5%以上股权的股东

截至本报告书签署日，其他持有成为信息 5%以上股权的股东如下：

关联方名称	关联关系
蒋松林	持有成为信息7%的股份
杨海波	持有成为信息5%的股份
成为科技	持有成为信息11%的股份

4、成为信息的子公司及参股公司

截至本报告书签署日，成为信息设立印度成为 1 家子公司。

5、成为信息的董事、监事及高级管理人员及其关系密切的家庭成员

截至本报告书签署日，成为信息的董事、监事及高级管理人员如下：

姓名	职务
汪涛	董事长
杨海波	董事、总经理
张红梅	董事
吴晓文	董事、副总经理
蒋松林	董事
张团会	监事会主席
赵鹏飞	监事
徐团娟	职工监事
李玉惠	副总经理

6、与上述关联人中的关联自然人关系密切的家庭成员

依据《公司法》《股票上市规则》及《企业会计准则第 36 号——关联方披露》等法律法规，与上述关联人中的关联自然人关系密切的家庭成员亦构成成为信息的关联方，关系密切的家庭成员包括配偶、年满 18 周岁的子女及其配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹、子女配偶的父母。

7、上述关联自然人直接、间接控制或施加重大影响的，以及担任董事（不含同为双方的独立董事）、高级管理人员的，除成为信息及其子公司以外的其他企业

截至本报告书签署日，上述关联自然人直接、间接控制或施加重大影响的，以及担任董事（不含同为双方的独立董事）、高级管理人员的，除成为信息及其子公司以外的其他主要企业如下

关联方名称	关联关系
Wang Learning Centre Pte Ltd	汪涛的姐姐汪洁持股100%的公司
深圳市威斯迈科电子科技有限公司	监事徐团娟持股50%的公司

关联方名称	关联关系
深圳市昊兴通科技有限公司	持有公司5%以上股份的股东深圳市成为科技合伙企业（有限合伙）的执行事务合伙人黄秀清的配偶控制的企业
西安微网系统工程有限责任公司	杨海波持股40%并担任法定代表人的企业，目前处于吊销状态
成为一号	副总经理吴晓文担任执行事务合伙人的企业
成为二号	副总经理李玉惠担任执行事务合伙人的企业
贵州灵畅互动科技有限公司	副总经理李玉惠的配偶林捷雄持有该公司15.3627%股权并担任董事职务
深圳市灵畅互动科技有限公司	贵州灵畅互动科技有限公司持股100%的公司

8、其他关联方

除前述关联方外，截至本报告书签署日，成为信息其他主要关联方如下：

关联方名称	关联关系
黄秀清	持有公司5%以上股份的股东深圳市成为科技合伙企业（有限合伙）的执行事务合伙人
CHAINWAY INFORMATION TECHNOLOGY CO.,LIMITED	报告期内前十二个月实际控制人汪涛曾持股100%，已于2022年1月28日注销
北京为成信息技术有限公司	报告期内前十二个月实际控制人汪涛曾持股60%，已于2022年2月25日对外转让
雷力	公司前监事，已于2024年9月卸任
于明	前独立董事，已于2025年5月卸任
邓燏	前独立董事，已于2025年5月卸任
唐方杰	前独立董事，已于2025年5月卸任
刘森林	前董事兼董事会秘书、财务负责人，已于2025年5月卸任
梁俊鹏	公司前监事，已于2024年3月卸任
深圳市安捷力科技有限公司	监事徐团娟曾持股40%并担任总经理的企业，2024年9月20日注销
深圳业际光电有限公司	前董事刘森林曾担任执行董事、总经理的企业
深圳业际电子有限公司	前董事刘森林曾担任执行董事、总经理的企业
南昌市业际电子有限公司	前董事刘森林曾担任执行董事、总经理的企业
EACH OPTO-ELECTRONICS（HONG KONG）CO.,LIMITED（业际光电（香港）有限公司）	前董事刘森林曾担任董事的企业
深圳市财汇通咨询有限公司	前董事刘森林的配偶杨芳控制的企业
公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）深圳分所	前独立董事邓燏担任负责人的企业
深圳市好万家装饰材料有限公司	前独立董事邓燏担任董事的企业

关联方名称	关联关系
大信税务师事务所（深圳）有限公司	前独立董事邓燏曾担任董事长、总经理的企业
深圳市鑫卓国际贸易有限公司	前独立董事邓燏之女邓抒卓控制的企业
深圳市鑫朋传媒有限公司	深圳市鑫卓国际贸易有限公司控制的企业
深圳市传文文化发展有限公司	前独立董事邓燏之女邓抒卓担任执行董事、总经理的企业
机械工业勘察设计研究院有限公司深圳分公司	前独立董事邓燏弟弟邓安雄担任负责人的企业
深圳市太马教育咨询有限公司	前独立董事唐方杰控制的企业
廉江市营仔黄宇烟花爆竹店	前监事梁俊鹏配偶的父亲黄宇担任负责人的企业
阳泉市城区昌兴装饰部	前监事梁俊鹏的父亲担任负责人的企业

（三）报告期内标的公司发生的关联交易

报告期内，成为信息发生的关联交易情况如下：

1、关联租赁情况

单位：万元

关联方名称	租赁资产种类	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
张红梅	员工宿舍	-	2.58	11.13

2、关联管理人员薪酬

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
关联管理人员薪酬	79.61	318.65	320.35

（四）标的公司关联往来余额

单位：万元

项目	关联方	2026 年 3 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
其他应付款	张红梅	-	-	1.29

报告期各期末对张红梅其他应付款系成为信息向其租赁的西安办事处员工宿舍租金。标的公司的关联交易金额较小，上述关联交易属于标的公司日常经营所需，具有必要性及公允性。

（五）报告期内标的公司与上市公司交易情况

本次交易完成后，标的公司将成为上市公司的全资子公司。报告期内，标

的公司与上市公司的交易情况如下：

交易内容	2026 年 1-3 月			2025 年度		
	数量	单价（元）	金额（万元）	数量	单价（元）	金额（万元）
成为信息向亿道信息销售扫描头	1,590	168.96	26.86	1,500	168.96	25.34
亿道信息向成为信息销售三防平板	14	5,865.61	8.21	-	-	-

报告期内，标的公司向上市公司的销售内容为扫描头，上市公司向标的公司销售内容为三防平板,销售定价系参考市场价格经协商确定，价格公允,且标的公司与上市公司交易金额较小，对标的公司业务不构成重大影响。

（六）本次交易前后上市公司关联交易的变化情况

根据上市公司的审计报告或财务报表以及《审阅报告》，本次交易完成前后，上市公司主要关联交易情况具体如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月		2025 年度	
	本次交易前	本次交易后（备考）	本次交易前	本次交易后（备考）
关联采购	-	-	-	-
营业成本	97,378.91	102,427.38	395,790.58	414,350.99
占比	-	-	-	-
关联销售	408.39	408.39	154.41	154.41
营业收入	113,362.66	121,730.57	458,345.14	490,088.04
占比	0.36%	0.34%	0.03%	0.03%

本次交易完成后，对于关联交易，上市公司将履行必要的审批及信息披露程序，遵照公开、公平、公正的市场原则进行。

（七）规范关联交易的措施

本次交易完成后，上市公司与关联方之间的日常交易将继续按照一般市场经营规则进行，与其他无关第三方同等对待。上市公司与关联方之间不可避免的关联交易，上市公司将履行适当的审批程序，遵照公开、公平、公正的市场原则进行，并参照与其他无关第三方的交易价格、结算方式作为定价和结算的依据。

为进一步规范和减少关联交易，维护上市公司及其中小股东的合法权益，

上市公司的控股股东、实际控制人承诺如下：

“1、本次交易完成后，本公司/本人及本公司/本人控制的除上市公司及其控股子公司外的其他企业将尽量减少并避免与上市公司及其控股子公司之间的关联交易；对于确有必要且无法避免的关联交易，保证按照公平、公允和等价有偿的原则进行，依法签署相关交易协议，并按相关法律法规以及规范性文件的规定履行交易程序及信息披露义务，保证不通过关联交易损害上市公司及其他股东的合法权益。

2、作为上市公司控股股东/实际控制人期间，本公司/本人及本公司/本人控制的除上市公司及其控股子公司外的其他企业将严格遵守《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》及中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所关于规范上市公司与关联企业资金往来的相关规定。

3、作为上市公司控股股东/实际控制人期间，本公司/本人将按照上市公司章程、关联交易管理制度等相关制度的规定平等行使股东权利并承担股东义务，不利用控股股东/实际控制人的地位影响上市公司的独立性。

4、本公司/本人将切实履行上述承诺，若因本公司/本人未履行该等承诺而给上市公司造成损失和后果的，本公司/本人将依法承担相应法律责任。”

第十二节 风险因素

投资者在评价上市公司本次重组时，应特别认真地考虑下述各项风险因素：

一、与本次交易相关的风险

（一）本次交易的决策和审批风险

本次交易尚需履行的决策和审批程序参见“重大事项提示”之“六、本次交易已履行及尚需履行的程序”。截至本报告书签署日，本次交易所需审批事项尚未履行完毕。本次交易能否取得相关的批准、审核通过或同意注册，以及取得相关批准、审核通过或同意注册的时间，均存在一定的不确定性。因此，若本次交易无法获得上述批准、审核通过或同意注册或不能及时取得上述文件，则本次交易可能由于无法推进而取消，公司提请广大投资者注意投资风险。

（二）本次交易可能被暂停、中止或取消的风险

由于本次交易方案须满足多项前提条件，因此在实施过程中将受到多方因素的影响。可能导致本次交易被迫暂停、中止或取消的事项包括但不限于：

1、上市公司制定了严格的内幕信息管理制度，上市公司与交易对方在协商确定本次重组的过程中，尽可能缩小内幕信息知情人员的范围，减少内幕信息的传播，但是仍不排除有关机构和个人利用本次重组内幕信息进行内幕交易行为的可能性。公司仍存在因可能涉嫌内幕交易造成股价异常波动或异常交易而暂停、中止或取消本次重组的风险。

2、本次交易方案需要获得中国证监会等相关机构的注册，在交易推进过程中，市场情况可能会发生变化或出现不可预知的重大事件，则本次交易可能存在无法按期进行而取消的风险。

3、在本次交易过程中，交易各方可能需要根据监管机构的要求不断完善交易方案，如交易各方无法就完善交易方案的措施达成一致，则本次交易存在终止的风险。

4、在本次交易推进过程的同时，交易各方均在不断发展过程中。若未来本次交易相关各方因自身条件发生变化等原因，导致任何一方或多方不再符合本

次交易所需满足的条件，或导致本次交易不再符合相关法律、法规和规范性文件的要求，则本次交易存在无法继续推进的风险。

5、其他可能导致本次交易被暂停、中止或取消的情况。

若本次重组因上述某种原因或其他原因被暂停、中止或取消，提请投资者注意。本公司将在本次交易过程中，及时公告相关工作进展，以便投资者了解本次交易进程，并作出相应判断。

（三）标的资产评估增值较高的风险

根据中联评估出具的《评估报告》，以 2025 年 9 月 30 日为评估基准日，分别采用收益法和资产基础法对标的资产进行了评估，最终选择收益法评估结果作为评估结论。标的资产于 2025 年 9 月 30 日评估基准日的评估情况如下：

深圳市成为信息股份有限公司评估基准日的合并报表归母净资产为 26,931.89 万元，评估值为 80,500 万元，较合并报表归母净资产增值 53,568.11 万元，增值率 198.90%。

本次评估结合标的资产的实际情况，综合考虑各种影响因素进行评估。考虑评估方法的适用前提和满足评估目的，标的资产采用收益法评估结果作为最终评估结论。尽管评估机构在评估过程中严格按照评估的相关规定，并履行了勤勉、尽职的义务，但由于收益法基于一系列假设并基于对未来的预测，评估结果着眼于评估对象未来整体的获利能力，如未来情况出现预期之外的较大变化，可能导致资产估值与实际情况不符的风险，提醒投资者注意相关估值风险。

（四）商誉减值风险

根据《备考审阅报告》，本次交易完成后，上市公司将新增 49,050.06 万元商誉，占 2026 年 3 月末上市公司备考财务报表总资产的比例为 9.56%，占 2026 年 3 月末上市公司备考财务报表归母净资产的比例为 19.11%。根据《备考审阅报告》的备考财务报表编制假设，由于上述交易实际尚未完成，于实际购买日被收购资产和负债的公允价值可能与模拟购买日的被购买资产和负债的公允价值不同。于实际购买日，上市公司将按照《企业会计准则第 20 号——企业合并》的相关要求，确定实际购买日被购买方的各项可辨认资产和负债的公允价值以

及因收购产生的商誉，实际计量结果与按照备考合并财务报表的编制基础计量结果可能存在重大差异。

本次交易系非同一控制下的企业合并，根据《企业会计准则》相关规定，本次交易形成的商誉不作摊销处理，但需要在未来每年年终进行减值测试。本次交易完成后，因收购成本大于标的公司相应股权对应的可辨认净资产公允价值，预计将形成商誉，若标的公司未来经营业绩不佳，则公司可能出现商誉减值风险，对当期损益造成不利影响。

（五）业绩承诺无法实现的风险

本次交易中，上市公司与汪涛等 14 名业绩承诺方签署了《深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买深圳市成为信息股份有限公司股权之业绩补偿协议》。业绩承诺方对标的公司 2026 年度、2027 年度和 2028 年度的净利润作出承诺。若标的公司实现净利润未达到对应标准，则业绩承诺方将向上市公司进行业绩补偿。

由于标的公司业绩承诺的实现情况会受到宏观经济、产业政策、市场需求以及自身经营状况等多种因素的影响，如果在利润承诺期间出现影响生产经营的不利因素，标的公司存在实际实现的净利润不能达到承诺净利润的风险。

此外，在本次交易的业绩承诺与补偿协议签署后，若负有补偿义务的交易对方未来未能履行补偿义务，则可能出现业绩补偿承诺无法执行的情况，提请投资者关注相关风险。

（六）业绩补偿金额未完整覆盖交易对价的风险

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。本次交易标的资产的交易价格为 71,500 万元，若触发业绩补偿承诺，各期业绩承诺方累计补偿金额上限（包括业绩补偿及减值测试补偿）为不超过累计承诺净利润*180%，即累计补偿金额上限为 3.24 亿元，以累计补偿金额上限÷本次交易总对价计算，本次交易的补偿覆盖率为 45.31%。

若业绩承诺期间实现的净利润明显低于承诺净利润，存在业绩补偿金额无法覆盖全部交易对价的风险。

（七）本次交易完成后整合效果不达预期的风险

本次交易完成后，上市公司将推动与标的公司在产品研发、业务协同、财务管理、内部控制、企业文化等方面实现优质资源和管理整合，提高上市公司的资产质量、持续发展能力和盈利能力，为上市公司及全体股东带来良好的回报。若标的公司与上市公司在业务模式、管理文化等方面的适配性低于预期，或人员、财务、业务、资产、机构等整合环节的推进节奏、落地效果受人员磨合效率、行业上下游波动等因素影响而偏离预期，可能导致双方协同举措的实际效果不及预期，进而削弱标的公司的业绩释放能力，无法充分实现本次交易预期的协同价值，存在整合进度、协同效果未能达到预期的风险，可能会对上市公司的经营产生不利影响，从而对上市公司及股东利益造成影响。

（八）本次交易方案调整的风险

截至本报告书签署日，本次交易的正式方案尚需深交所审核同意及中国证监会注册批复，因此本次交易方案存在需要调整的可能。若因包括但不限于前述事项的原因造成本次交易方案的重大调整，则实际交易方案可能较本报告书中披露的交易方案发生重大变化，提请投资者注意相关风险。

（九）本次交易可能摊薄即期回报的风险

本次交易完成后，标的公司将成为上市公司全资子公司，上市公司总资产、净资产、营业收入及净利润预计将有所增加，每股收益预计将有所增厚。若未来标的公司经营效益不及预期，本次交易完成后每股收益等财务指标可能较交易前下降，上市公司即期回报面临被摊薄的风险。

（十）募集配套资金不达预期的风险

作为交易方案的一部分，上市公司拟向不超过 35 名合格投资者发行股份募集配套资金。若国家法律、法规或其他规范性文件对发行股票的发行对象、发行数量等有最新规定或监管意见，上市公司将按最新规定或监管意见进行相应调整。上述募集配套资金事项能否取得批准尚存在不确定性。此外，若股价波动或市场环境变化，可能存在本次募集配套资金金额不足乃至募集失败的风险。

二、交易标的相关风险

（一）市场竞争风险

标的公司所处行业均具有较高的技术壁垒、人才壁垒和客户资源壁垒，标的公司目前在市场上得到了客户的广泛认可。近年来市场竞争激烈，下游客户对相关产品性能、价格等方面提出了较高的要求，使包含标的公司在内的行业参与者的竞争压力不断增大。随着同行业公司持续加大市场的开拓力度，如果竞争对手开发出更具市场竞争力的产品、提供更好的价格或服务，标的公司不能持续强化自身的竞争优势和核心竞争力，标的公司产品的市场份额及价格可能会因为市场竞争加剧而有所下降，导致对经营业绩产生不利影响。

（二）国际贸易摩擦风险

近年来，随着国际贸易摩擦和争端加剧，各种贸易壁垒不断涌现，部分国家采用包括但不限于提高关税、限制进出口、列入“实体清单”等多种方式或者制裁措施实行贸易保护主义。成为信息外销占比较高，主要销售区域包括美国、欧盟、印度等，其中美国对华关税政策已发生多次调整，且未来仍存在进一步变化的风险。此外，成为信息核心原材料如超高频 RFID 读写芯片存在向特定品牌采购的情形，其供应链可能受到贸易政策变化的潜在影响。若未来国际争端或制裁持续升级，相关国家或地区进出口关税大幅提升，经济环境持续恶化，可能导致成为信息产品的市场需求发生重大变化，部分区域业务受限，甚至导致终止合作的风险，进而对成为信息经营业绩造成不利影响。

（三）因境外收入占比较高所产生的汇率变动风险

报告期内，成为信息来自境外的主营业务收入占同期主营业务收入的比例**分别为 61.10%、64.42%及 69.60%，**占比较高，导致其面临主要来自于以美元、**卢比**计价的金融资产外汇风险。**报告期内，因汇率变动产生的汇兑损益金额分别为-234.86 万元、212.08 万元、259.78 万元（负数代表汇兑收益），占净利润的比例分别为-3.44%、3.44%、15.46%。若未来美元、卢比持续贬值，则**将对标的公司产品的价格竞争力和经营业绩产生一定影响，**可能导致标的公司承受较大汇兑损失风险，进而对标的公司的整体经营业绩与财务表现产生潜在的负面影响**。

（四）境外子公司经营风险

标的公司在印度设立了子公司，负责其在印度市场的业务拓展及产品销售。由于国际市场的政治环境、经济政策等因素较为复杂多变，且司法体系、商业环境等方面与国内存在诸多差异，未来公司可能面临因海外经营、管理经验不足、经营环境恶化、贸易政策变化导致的海外经营风险。

（五）原材料价格波动的风险

标的公司所生产的产品中原材料成本占产品成本比重较高，产品生产所需的主要原材料包括 PCBA、芯片、电子元器件等，市场价格波动较为频繁，该等波动对标的公司产品毛利率和盈利能力存在一定影响。此外，2025 年四季度以来，因 AI 服务器需求爆发挤占产能，导致存储芯片供应紧张、价格快速上涨，进而带动标的公司主要采购的 PCBA 价格在 2026 年显著上升，对标的公司产品毛利率和盈利能力带来了不利影响。若未来原材料价格短期内出现大幅波动，或持续性地呈现单边上涨态势，而标的公司的调整具有一定滞后性，仍将在一定程度上对标的公司的盈利水平产生不利影响。

（六）产品研发和技术升级迭代风险

标的公司所处行业技术水平要求较高且迭代速度较快。随着新兴技术在下游应用场景的深度融合，如果标的公司未能及时跟踪、了解并正确分析新技术对行业的影响并采取恰当应对措施，或因未来研发资金投入不足，导致标的公司研发项目无法按计划取得成果，技术迭代速度缓慢，未能研发出符合市场需求的产品或服务，甚至出现研发失败的情形，标的公司的产品和技术可能无法满足客户的需求，进而可能影响标的公司的未来成长空间。

（七）人才流失的风险

标的公司拥有的核心管理团队和重要技术人员是维持其核心竞争力的关键来源之一。随着市场竞争的加剧，企业之间对人才的争夺将更加激烈，未来标的公司若不能持续保持对上述人才的吸引力，则依然将面临人才流失的风险，对标的公司的经营和业务稳定性造成不利影响。

三、其他风险

（一）股价波动风险

公司股票市场价格波动不仅取决于企业的经营业绩，还受宏观经济周期、利率、汇率、资金供求关系等因素的影响，同时也会因国际、国内政治经济形势及投资者心理因素的变化而产生波动。本次交易尚需深交所审核及证监会注册等程序，整体流程较长且存在不确定性，在此期间，上市公司股价可能发生波动。上市公司将严格按照《公司法》《证券法》等法律、法规的要求规范运作，及时履行信息披露义务。敬请广大投资者注意相关风险。

（二）不可抗力风险

不排除因政治、经济、自然灾害等其他不可控因素给上市公司及本次交易带来不利影响的可能性，提请投资者注意相关风险。

第十三节 其他重要事项

一、标的公司和上市公司资金占用及担保情况

报告期内，拟购买资产的股东及其关联方不存在非经营性资金占用情况，参见本报告书“第十一节 同业竞争和关联交易”之“二、本次交易对上市公司关联交易的影响”之“（三）报告期内标的公司发生的关联交易”。

本次交易前，上市公司不存在资金、资产被实际控制人、控股股东及其关联人占用的情形，不存在为实际控制人及其关联人提供担保的情况。本次交易完成后，上市公司控股股东、实际控制人未发生变化，上市公司不存在因本次交易导致资金、资产被实际控制人、控股股东及其关联人占用的情形，不存在为实际控制人及其关联人提供担保的情况。

二、本次交易对于上市公司负债结构的影响

本次交易对上市公司负债结构的影响参见本报告书“第九节 管理层讨论与分析”之“八、本次交易对上市公司的影响”之“（一）本次交易对上市公司持续经营的能力影响分析”之“3、本次交易后上市公司的财务安全性分析”。

本次交易完成后，上市公司流动比率、速动比率相对交易前略微下降，资产负债率相对交易前略微上升，但整体仍处于合理水平，不存在重大流动性风险或偿债风险，不存在大量增加负债（包括或有负债）的情况。

三、上市公司本次交易前 12 个月内购买、出售资产情况

截至本报告书签署日，上市公司最近 12 个月内不存在与本次交易相关的资产购买、出售交易情况，不存在《重组管理办法》规定的需要纳入累计计算的资产交易。

四、本次交易对上市公司治理机制的影响

本次交易前，上市公司已按照《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》以及其他有关规定的要求，建立了完善的法人治理制度和独立运营的管理体制。上市公司根据相关法律法规要求并结合公司实际工作需要制定了《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》等公司治理制度。上述制度的制定与执

行，保障了上市公司治理的规范。

本次交易完成后，上市公司将在原有基础上严格按照相关法律法规要求，进一步规范、完善相关内部决策和管理制度，保持上市公司健全、有效的法人治理结构，规范上市公司运作。本次交易不会对上市公司治理机制产生不利影响。

五、本次交易后上市公司的现金分红政策及相应的安排、董事会对上述情况的说明

（一）上市公司现行公司章程中利润分配相关条款

为规范公司现金分红，增强现金分红透明度，根据《公司法》《证券法》《上市公司章程指引》《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现金分红》等相关法律、法规及规范性文件的有关规定，公司已制定利润分配相关制度。上市公司现行《公司章程》中规定的上市公司利润分配原则、具体政策和审议程序等相关内容具体如下：

“（一）公司利润分配政策：

1、利润分配原则：公司实行积极的利润分配政策，公司的利润分配应重视对社会公众股东的合理投资回报，以可持续发展和维护股东权益为宗旨，应保持利润分配政策的连续性和稳定性，并符合法律、法规的相关规定。公司利润分配不得超过累计可供分配利润的范围，不得损害公司持续经营能力。

2、利润分配方式：公司利润分配可采取现金、股票、现金与股票相结合或者法律许可的其他方式；公司具备现金分红条件的，应当采用现金分红进行利润分配。利润分配中，优先考虑现金方式分配利润。其中，现金股利政策目标为低正常股利加额外股利。

3、分红条件：

（1）现金分红条件：公司当年度盈利且可供分配利润为正值（即在弥补以前年度亏损和依法提取法定公积金、任意公积金的利润为正值），且审计机构对公司该年度财务报告出具无保留意见的审计报告时，公司可以进行现金分红。

公司每三年以现金方式累计分配的利润不应少于该三年实现的年均可分配

利润的 30%。公司以现金为对价，采用要约方式、集中竞价方式回购股份的，当年已实施的回购股份金额视同现金分红金额，纳入该年度现金分红的相关比例计算。

（2）采用股票股利进行利润分配的，应当具有公司成长性、每股净资产的摊薄等真实合理因素；

（3）在满足上述现金股利和股票股利分配的条件下，公司可以采取现金与股票相结合或者法律、法规允许的其他方式进行利润分配。

4、现金分红比例：在满足现金分红条件时，公司每年以现金方式分配的利润不少于当年度实现的可分配利润的 10%。

公司董事会应综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，并按照本章程规定的程序，提出差异化的现金分红政策；

（1）公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

（2）公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

（3）公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%；

（4）公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照前项规定处理。

5、在满足现金分红条件时，公司在保证正常经营和长远发展的前提下，原则上每年进行一次现金分红，公司可以根据实际经营状况进行中期现金分红。

6、存在以下列示的情况之一时，公司当年可以不进行利润分配：

（1）公司最近一年审计报告为非无保留意见或带与持续经营相关的重大不确定性段落的无保留意见；

（2）公司资产负债率高于 80%；

（3）公司经营性现金流量净额为负的；

（4）公司存在重大投资计划或重大现金支出事项的；

（5）公司当年末累计可分配利润（即公司弥补亏损、提取公积金后所余的税后利润）为零或负值；或

（6）公司当年实现的归属于公司股东的净利润为零或负数的。

重大投资计划或重大现金支出指以下情形之一：

（1）公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计净资产的 50%，且超过 5,000 万元；

（2）公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计总资产的 30%。

存在股东违规占用公司资金情况的，公司应当扣减该股东所分配的现金红利，以偿还其占用的资金。

公司当年利润分配完成后留存的未分配利润应用于发展公司主营业务。

（二）利润分配的决策程序：

1、公司的利润分配预案由董事会结合本章程的规定、盈利状况和资金供需情况提出和拟定，并在董事会审议通过后提交股东会审议。

2、董事会制定现金分红具体方案时，应当认真研究和论证公司现金分红的时机、条件和最低比例、调整的条件及其决策程序要求等事宜；

3、独立董事可以征集中小股东的意见，提出分红提案，并直接提交董事会审议。独立董事认为现金分红具体方案可能损害上市公司或者中小股东权益的，有权发表独立意见。董事会对独立董事的意见未采纳或者未完全采纳的，应当在董事会决议中记载独立董事的意见及未采纳的具体理由并及时披露；

4、如果公司在上一会计年度实现盈利，但公司董事会在上一会计年度结束后未制定现金利润分配方案或者按低于本章程规定的现金分红比例进行利润分配的，应当在定期报告中详细说明不分配利润或者按低于本章程规定的现金分红比例进行分配的原因、未用于分配的未分配利润留存于公司的用途；

5、股东会在对利润分配预案进行审议前，公司应当通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，并及时答复中小股东关心的问题。

6、公司应当严格执行本章程确定的现金分红政策以及股东会审议批准的现金分红具体方案。公司因投资规划、实际经营情况、股东意愿和要求等因素需对本章程规定的利润分配政策进行调整或者变更的，应由董事会根据实际情况提出利润分配政策调整议案，提交董事会审议；调整利润分配政策的议案经董事会审议通过后提交股东会以特别决议审议通过。公司应通过提供网络投票等方式为社会公众股东参加股东会提供便利。若存在股东违规占用公司资金的情况，公司在实施现金分红时应扣减该股东所获分配的现金红利，以偿还其占用的公司资金。”

（二）本次交易完成后上市公司的利润分配政策

本次交易完成后，上市公司将严格执行《公司章程》载明的股利分配政策，将根据中国证监会《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现金分红》等相关规定，结合上市公司的实际情况，不断完善利润分配政策，增加分配政策执行的透明度，维护全体股东利益，在保证上市公司可持续发展的前提下兼顾对股东合理的投资回报，更好地维护上市公司股东及投资者利益。

六、内幕信息知情人登记制度的制定和执行情况

（一）公司内幕信息知情人登记制度的制定和执行情况

上市公司已按照《公司法》《证券法》《上市公司信息披露管理办法》等相关法律法规及规范性文件，制定了《内幕信息知情人登记管理制度》。在筹划本次交易期间，上市公司严格遵守《内幕信息知情人登记管理制度》的规定，采取了如下必要且充分的保密措施：

1、上市公司筹划本次交易期间高度重视内幕信息管理，上市公司与交易相关方就本次交易进行初步磋商时，已经采取了必要且充分的保密措施，并严格控制本次交易事项参与人员范围，尽可能地缩小知悉本次交易相关敏感信息的人员范围。

2、上市公司高度重视内幕信息管理，严格控制内幕信息知情人范围，及时记录内幕信息知情人及筹划过程。

3、上市公司就本次交易聘请了独立财务顾问、法律顾问、审计机构和评估机构等中介机构，并与上述中介机构签署了《保密协议》，明确约定了保密信息的范围及保密责任。上市公司与相关中介机构按照相关法律、法规和规范性文件的要求开展工作，各方参与人员均严格遵守《保密协议》的规定。

4、上市公司严格按照深圳证券交易所要求制作内幕信息知情人登记表和交易进程备忘录，并及时报送深圳证券交易所。

5、上市公司多次督导提示内幕信息知情人员履行保密义务与责任，在内幕信息依法披露前，不得公开或者泄露该信息，不得利用内幕信息买卖或者建议他人买卖公司股票。

综上，公司已根据法律、法规及证券监管部门的有关规定，制定严格有效的保密制度，采取必要且充分的保密措施，限定相关敏感信息的知悉范围，及时与聘请的证券服务机构签订保密协议，严格履行了本次交易信息在依法披露前的保密义务。

（二）本次交易的内幕信息知情人自查期间

本次交易的内幕信息知情人买卖股票情况的自查期间为：亿道信息就本次交易申请股票停牌之日前 6 个月至本报告书披露之前一日止，即 2025 年 3 月 26 日至 2026 年 1 月 26 日（以下简称“自查期间”）。

（三）本次交易的内幕信息知情人核查范围

本次交易的内幕信息知情人核查范围包括：

1、上市公司及其董事、取消监事会前曾任监事、高级管理人员；

2、上市公司控股股东及其董事、监事、高级管理人员及有关知情人员；

3、交易对方及其董事、监事、高级管理人员（或主要负责人）；

4、标的公司及其董事、监事、高级管理人员及有关知情人员；

5、为本次交易提供服务的相关中介机构及其具体经办人员；

6、前述 1 至 5 项所述自然人的直系亲属，包括配偶、父母、成年子女；

7、其他在本次重组报告书披露前通过直接或间接方式知悉本次重组信息的知情人及其配偶、子女和父母。

（四）本次交易相关内幕信息知情人及其直系亲属买卖上市公司股票的情况

根据中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司出具的《信息披露义务人持股及股份变更查询证明》及《股东股份变更明细清单》、本次交易相关内幕信息知情人提供的自查报告及相关声明及承诺，自查期间内，核查范围内人员交易亿道信息股票的情况如下：

1、相关法人机构买卖亿道信息股票情况

（1）国泰海通买卖亿道信息股票的情况

自查期间内，国泰海通证券股份有限公司买卖亿道信息股票具体情况如下：

名称	关系	账户性质	自查期间累计买入股数（股）	自查期间累计卖出股数（股）	自查期末持股数（股）
国泰海通	本次交易独立财务顾问	证券衍生品投资部	42,200	21,000	21,200
		国泰君安国际控股有限公司	428,200	425,400	2,800
		权益客需部	945,400	885,870	60,700

针对上述股票买卖行为，国泰海通作出如下声明及承诺：“本公司严格遵守了中国证券业协会《证券公司信息隔离墙制度指引》等相关法律法规的要求，建立了严格的信息隔离墙制度，各业务之间在机构设置、人员安排、信息系统、资金账户等方面独立运作、分开管理，以控制内幕信息的不当流转和使用，防范内幕交易的发生，避免公司与客户之间、客户与客户之间以及公司员工与公司、客户之间的利益冲突。

上述股票买卖行为与本次重组事项无关，不存在利用内幕信息进行交易的情形，本公司也未泄露有关信息或者建议他人买卖上市公司股票、从事市场操纵等禁止的交易行为。

除上述买卖情况外，本公司及有关知悉本次交易内幕信息的人员及其直系亲属在自查期间内无买卖上市公司股票的行为；本公司及有关知悉本次交易内幕信息的人员及其直系亲属无泄露有关信息或者建议他人买卖亿道信息股票、从事市场操纵等禁止交易的行为。”

（2）上市公司回购情况

1）上市公司终止实施 2023 年限制性股票激励计划，并回购注销已授予陈粮、乔敏洋等尚未解除限售的限制性股票

上市公司于 2025 年 4 月 21 日召开第四届董事会第三次会议，并于 2025 年 5 月 12 日召开 2024 年年度股东大会，审议通过了《关于终止实施 2023 年限制性股票激励计划暨回购注销限制性股票的议案》，同意终止实施 2023 年限制性股票激励计划，并回购注销已授予尚未解除限售的限制性股票，同时一并终止与之相关的《2023 年限制性股票激励计划实施考核管理办法》等配套文件。

上市公司于 2025 年 6 月 20 日披露《关于限制性股票回购注销完成的公告》，本次回购注销 2023 年股权激励计划陈粮、乔敏洋等 160 名激励对象持有的全部限制性股票 100.03 万股，回购价格为 23.09 元/股，回购限制性股票的资金来源为公司自有资金。

2）上市公司以集中竞价交易方式回购公司股份，用于实施股权激励或员工持股计划

上市公司于 2025 年 4 月 21 日召开第四届董事会第三次会议审议通过了《关于回购公司股份方案的议案》，同意公司以自有资金及自筹资金以集中竞价交易方式回购公司股份，用于实施股权激励或员工持股计划，回购数量不低于 150 万股且不超过 300 万股，回购价格不超过 73.77 元/股，回购期限为自公司董事会审议通过回购股份方案之日起 12 个月内。

截至 2026 年 1 月 26 日，公司通过股份回购专用证券账户以集中竞价交易方式累计回购公司股份 503,500 股。

上述交易均系因上市公司终止/实施股权激励的计划而发生，对此，上市公司已出具《深圳市亿道信息股份有限公司关于买卖深圳市亿道信息股份有限公

司股票交易的声明》，具体如下：

“本公司上述交易均系因上市公司终止/实施股权激励的计划而发生，本公司已就前述事项履行了必要的审议及披露程序，属于独立和正常的股票交易行为，与本次交易间不存在任何关系或利益安排，不构成内幕交易。本公司不存在泄露有关内幕信息或者建议他人买卖本公司股票、从事市场操纵等禁止的交易行为。

除上述交易情况外，本公司在自查期间内无其他买卖上市公司股票的行为。

本公司对上述声明与承诺的真实性、准确性和完整性承担法律责任，并保证前述所涉及各项声明和承诺不存在虚假陈述、误导性陈述或重大遗漏之情形。

本公司若违反上述声明与承诺，将承担因此而给上市公司股东造成的一切损失。”

2、相关自然人买卖亿道信息股票情况

（1）相关自然人买卖亿道信息股票的情况

自查期间内，相关自然人买卖亿道信息股票的情况具体如下：

姓名	关系	变更日期	交易类型	股份变动数量（股）	结余股数（股）
张联正	成为信息生产综合部经理、交易对方成为三号执行事务合伙人	2025-10-21	买入	600	600
		2025-10-22	买入	300	900
		2025-10-22	卖出	-300	600
		2025-10-30	卖出	-600	0
赵鹏飞	成为信息监事	2025-10-29	买入	100	100
		2026-01-23	卖出	-100	0

亿道信息 2025 年 10 月 20 日于巨潮网披露《深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易预案》，张联正、赵鹏飞首次买入亿道信息股票系发生在预案已披露后，截至 2026 年 1 月 26 日，张联正、赵鹏飞持有亿道信息的结余股数均为 0。

针对上述股票买卖行为，张联正、赵鹏飞出具了自查报告、承诺函等文件，对上述买卖亿道信息股票的交易信息、交易原因等进行了声明及承诺。

张联正、赵鹏飞声明及承诺如下：

“1、本人上述买卖亿道信息股票的行为，是基于公开信息以及对二级市场交易情况及亿道信息股票投资价值的自行判断而进行的操作，纯属个人投资行为，不存在利用本次交易的内幕信息买卖亿道信息股票的情形。

2、截至本承诺函签署之日，本人持有的上述亿道信息股票已全部卖出。本人承诺，自本承诺函签署之日至本次交易实施完毕或终止前，本人不再以直接或间接方式通过股票交易市场或其他途径买卖亿道信息股票，也不以任何方式将本次交易之未公开信息披露给第三方。

3、若上述买卖亿道信息股票的行为违反相关法律法规或证券主管机关颁布的规范性文件，本人愿意将上述自查期间买卖股票所得收益上缴亿道信息。

4、本人保证上述声明与承诺不存在虚假记载、误导性陈述和重大遗漏，如违反上述声明和承诺，本人愿意承担相应的法律责任。”

（2）因上市公司终止/实施股权激励的计划而发生的买卖亿道信息股票的情况

上市公司根据2024年年度股东大会的审议结果，于自查期间终止实施2023年限制性股票激励计划，并回购注销已授予陈粮、乔敏洋等尚未解除限售的限制性股票；上市公司根据2025年第二次临时股东大会、第四届董事会第四次会议、第四届董事会第六次会议的审议结果，于自查期间向陈粮、乔敏洋、董红莎、谢蝶共计4名内幕信息知情人发行了限制性股票作为股权激励。上述人员买卖亿道信息股票的情况均系因上市公司终止/实施股权激励的计划而发生，不属于《证券法》等法律法规所禁止的内幕信息知情人利用内幕信息从事证券交易活动。

除上述情形外，核查范围内的其余内幕信息知情人员均不存在于自查期间内买卖亿道信息股票的情况除上述情形外，核查范围内的其余内幕信息知情人员均不存在于自查期间内买卖亿道信息股票的情况。

根据中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司出具的《信息披露义务人持股及股份变更查询证明》《股东股份变更明细清单》，以及本次交易相关内幕信息知情人提供的自查报告、相关股票买卖主体出具的说明与承诺，在上述相关内幕信息知情人出具的自查报告、声明及承诺之内容和相关信息均为真实、准确、完整的前提下，上述相关主体在自查期间内买卖亿道信息股票的行为不属于利用内幕信息进行内幕交易的行为，该等行为不会对本次交易构成实质性法律障碍。

七、上市公司股票停牌前及重大调整事项披露前股价波动情况的说明

根据《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 8 号——重大资产重组》的相关规定，上市公司对股票停牌前及重大调整事项披露前股价波动情况进行了自查，自查情况如下：

（一）本次交易停牌前股票价格波动情况

2025 年 9 月 26 日公司向深交所申请公司股票于 2025 年 9 月 29 日（星期一）开市起停牌，本次交易事项申请停牌前连续 20 个交易日的股票价格波动情况，以及该期间范围内大盘、同行业板块波动情况如下：

项目	停牌前第21个交易日（2025年8月29日）	停牌前第1个交易日（2025年9月26日）	涨跌幅
亿道信息收盘价（元/股）	54.58	50.94	-6.67%
深证成指（399001.SZ）	12,696.15	13,209.00	4.04%
万得消费电子产品行业指数（882446.WI）	3,729.06	3,573.61	-4.17%
剔除大盘因素影响涨跌幅			-10.71%
剔除同行业板块因素影响涨跌幅			-2.50%

公司股票价格在本次停牌前连续 20 个交易日的区间内的累计涨跌幅为-6.67%，未超过 20%；剔除大盘因素（参考深证成指）和同行业板块因素（参考万得消费电子产品行业指数）影响，公司股价在本次停牌前连续 20 个交易日内累计涨跌幅分别为-10.71%和-2.50%，均未超过 20%，公司股票交易未出现异常波动情形。

（二）重大调整事项披露前股价波动情况

公司于本次重大调整事项披露前连续 20 个交易日的股票价格波动情况，以及该期间范围内大盘、同行业板块波动情况进行了自查比较，情况如下：

项目	披露前第 21 个交易日（2025 年 12 月 25 日）	披露前第 1 个交易日（2026 年 1 月 26 日）	涨跌幅
亿道信息收盘价（元/股）	43.62	48.44	11.05%
深证成指（399001.SZ）	13,531.41	14,316.64	5.80%
万得消费电子产品行业指数（882446.WI）	3,234.19	3,363.38	3.99%
剔除大盘因素影响涨跌幅			5.25%
剔除同行业板块因素影响涨跌幅			7.06%

公司股票价格在本次重大调整事项披露前连续20个交易日的区间内的累计涨跌幅为 11.05%，未超过 20%；剔除大盘因素（参考深证成指）和同行业板块因素（参考万得消费电子产品行业指数）影响，公司股价在本次重大调整事项披露前连续 20 个交易日内累计涨跌幅分别为 5.25%和 7.06%，均未超过 20%。

八、上市公司控股股东及其一致行动人对本次重组的原则性意见，以及上市公司控股股东及其一致行动人、董事、取消监事会前曾任监事、高级管理人员自本次重组报告书披露之日起至实施完毕期间的股份减持计划

参见本报告书“重大事项提示”之“七、上市公司控股股东、实际控制人及其一致行动人对本次交易的原则性意见，以及上市公司控股股东、实际控制人及其一致行动人、董事、取消监事会前曾任监事、高级管理人员自本次重组报告书披露之日起至实施完毕期间的股份减持计划”。

九、本次交易对中小投资者权益保护的安排

本次交易对中小投资者权益保护的安排参见本报告书“重大事项提示”之“八、本次交易对中小投资者权益保护的安排”。

十、其他能够影响股东及其他投资者做出合理判断的、有关本次交易的所有信息

公司严格按照相关法律法规的要求，及时、全面、完整的对本次交易相关信息进行了披露，无其他应披露而未披露的能够影响股东及其他投资者做出合理判断的有关本次交易的信息。

第十四节 对本次交易的结论性意见

一、独立董事意见

根据《公司法》《证券法》《上市公司重大资产重组管理办法》《上市公司独立董事管理办法》等法律法规及《公司章程》等有关规定，在提交董事会审议前，公司已召开独立董事专门会议对本次交易相关议案进行审议，形成审核意见如下：

1、本次交易符合《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《上市公司重大资产重组管理办法》《上市公司证券发行注册管理办法》《上市公司监管指引第 9 号——上市公司筹划和实施重大资产重组的监管要求》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 8 号——重大资产重组》等法律法规和规范性文件的规定，遵守了国家相关法律、法规的要求。本次交易方案合理、具备可操作性，公司符合实施本次发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金的各项条件。本次交易有利于增强持续经营能力，符合公司战略发展规划，不会对上市公司独立性造成重大不利影响，不存在损害上市公司和中小股东利益的情形。

2、公司编制的《深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书（草案）》及其摘要、与交易对方签署的附生效条件的本次交易相关协议，内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，符合法律法规及规范性文件的有关规定。

3、根据《上市公司重大资产重组管理办法》《深圳证券交易所股票上市规则》等相关法律法规的规定，本次发行股份及支付现金购买资产的交易对方在交易前与上市公司之间不存在关联关系，本次交易完成后交易对方汪涛和张红梅夫妇直接持有上市公司的股权比例、汪涛通过持股平台成为科技、成为一号、成为二号、成为三号间接持有上市公司的股权比例、汪涛之女汪昕悦通过成为一号间接持有上市公司的股权比例、汪涛之女汪昕悦之配偶彭真真通过成为三号间接持有上市公司的股权比例预计合计超过 5%。根据《股票上市规则》的规定，本次交易构成关联交易。

4、根据《上市公司重大资产重组管理办法》《深圳证券交易所股票上市规则》等相关法律法规的规定，本次交易不构成重大资产重组。本次交易前后，公司的实际控制人均为张治宇、钟景维、石庆，本次交易不会导致公司控制权变更。本次交易前三十六个月内，上市公司的实际控制人未发生过变更。因此本次交易不构成《重组管理办法》第十三条规定的重组上市情形。

5、为本次交易之目的，公司聘请的审计机构信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）出具了标的公司审计报告、公司备考审阅报告；聘请的评估机构中联资产评估咨询（上海）有限公司出具了标的公司评估报告。经审阅，我们认可上述中介机构出具的相关报告。

6、公司本次交易所聘请的评估机构具有独立性，评估假设前提合理，评估方法与评估目的相关性一致，出具的标的公司评估报告的评估结论合理，评估定价公允，未损害公司及股东特别是中小股东利益。

7、本次交易的价格参考独立第三方机构出具的审计、评估报告并经交易双方协商确定，交易价格公允、合理，不存在损害公司及股东特别是中小股东利益的情形。

8、公司对本次交易即期回报摊薄的情况进行了认真、审慎、客观地分析，提出了具体的填补回报措施，相关主体对公司填补回报措施能够得到切实履行作出了相应承诺，符合相关法律法规规定。

9、本次交易已履行了现阶段所必需的法定程序，该等程序具备完备性及合规性，公司就本次交易提交的法律文件合法、有效。公司已按照规定履行了必要的信息披露义务，并采取了必要且充分的保密措施，限定相关敏感信息的知悉范围。

10、本次交易尚需多项条件满足后方可完成，能否通过深圳证券交易所审核或中国证监会同意注册以及获得深交所审核通过或中国证监会同意注册的时间均存在不确定性。公司已经在《深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书（草案）》及其摘要中作出重大风险提示。

综上，本次交易的相关事项及整体安排符合国家相关法律、法规及规范性文件的规定，符合公司和全体股东的利益，公司已按法律、法规及规范性文件

规定履行了相关信息披露义务，本次交易事宜尚需经深圳证券交易所审核通过并经中国证监会予以注册后方可实施，我们同意将本次交易相关事项提交公司董事会审议。

二、独立财务顾问意见

经核查《深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书（草案）》及相关文件，独立财务顾问认为：

1、本次交易方案符合《公司法》《证券法》《重组管理办法》等法律、法规和规范性文件的规定。本次交易遵守了国家相关法律、法规的要求，已取得现阶段必要的批准和授权，并履行了必要的信息披露程序。

2、本次交易符合国家相关产业政策，符合环境保护、土地管理、反垄断等法律和行政法规的相关规定。

3、本次交易不会导致上市公司不符合股票上市条件。

4、本次交易价格根据符合《证券法》规定的资产评估机构出具的评估结果并经交易各方协商确定，标的资产定价公允，评估方法适当、评估假设前提和重要评估参数取值合理。本次发行股份购买资产的股份发行定价符合《重组管理办法》的相关规定。本次交易涉及资产评估的评估假设前提合理，方法选择适当，结论具备公允性。发行股票的定价方式和发行价格符合相关规定，不存在损害上市公司及股东合法利益的情形。

5、本次交易标的资产权属清晰，标的资产不存在其他任何质押或权利受限制的情形，在相关法律程序和先决条件得到适当履行的情形下，标的资产的过户或转移不存在法律障碍。

6、本次交易不涉及债权债务处理或变更事项。

7、本次交易完成后有利于提高上市公司资产质量、增强持续盈利能力，本次交易有利于上市公司的持续发展、不存在损害股东合法权益的问题。

8、本次交易完成后上市公司在业务、资产、财务、人员、机构等方面与控股股东、实际控制人及关联方将继续保持独立，符合中国证监会关于上市公司独立性的相关规定；公司治理机制仍旧符合相关法律法规的规定；有利于上市

公司形成或者保持健全有效的法人治理结构。

9、本次交易不会导致上市公司财务状况发生重大不利变化，不会导致新增重大不利影响的同业竞争及严重影响独立性或者显失公平的关联交易。

10、本次交易构成关联交易，所履行的决策程序符合相关规定，符合上市公司及全体股东的利益，不存在损害上市公司及股东利益的情形。

11、本次交易充分考虑到了对中小股东利益的保护，切实、可行。对本次交易可能存在的风险，上市公司已经在重组报告书及相关文件中作了充分揭示，有助于全体股东和投资者对本次交易的客观评判。

12、本次交易不构成重大资产重组，本次交易前后上市公司实际控制权未发生变更，不构成《重组管理办法》第十三条所规定的重组上市的情形。

13、上市公司就本次交易可能摊薄即期回报的风险进行了披露，上市公司拟采取的填补即期回报措施切实可行，上市公司控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员根据中国证监会相关规定，对上市公司填补回报措施能够得到切实履行作出了承诺，符合《国务院办公厅关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》等相关法律、法规和规范性文件的规定，有利于保护中小投资者的合法权益。

14、在本次交易中，独立财务顾问不存在直接或间接有偿聘请其他第三方的行为，上市公司在本次交易中除依法聘请独立财务顾问、法律顾问、审计机构、审阅机构和资产评估机构外，上市公司还聘请了印度律所 Adlegus Law Consultants LLP 及 RP & ASSOCIATES 为本次交易提供境外法律服务，聘请了北京大象无形咨询顾问有限公司为本次交易提供申报文件制作及底稿扫描电子化等咨询服务，符合中国证监会《关于加强证券公司在投资银行类业务中聘请第三方等廉洁从业风险防控的意见》的相关规定。

三、法律顾问意见

公司聘请华商律所担任本次交易的法律顾问。法律顾问根据《公司法》《证券法》《重组管理办法》等相关法律、行政法规、规章及规范性文件和中国证监会的相关规定，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神出具

了法律意见书。发表意见如下：

1、本次交易的方案符合法律法规及规范性文件的规定；

2、交易各方依法有效存续，具备本次交易的主体资格；

3、本次交易符合《重组管理办法》等法律法规及规范性文件规定的实质条件；

4、本次交易已取得现阶段所需的批准和授权，合法有效，待深交所审核通过并获得中国证监会予以注册的决定后方可实施。

第十五节 本次交易相关的证券服务机构

一、独立财务顾问

机构名称	国泰海通证券股份有限公司
机构负责人	朱健
地址	中国（上海）自由贸易试验区商城路 618 号
电话	021-38676666
传真	021-38676666
项目经办人	张勇、邹仕华、韦喆、田时瑞、祁佳、赵作维、张力、李宁、刘雨晴、杜昱

二、法律顾问

机构名称	广东华商律师事务所
机构负责人	高树
地址	广东省深圳市福田区深南大道 4011 号港中旅大厦第 21A-3 层、22A、23A、24A、25A、26A 层
电话	0755-83025555
传真	0755-83025068
经办律师	彭晓燕、郭峻珲、杨文杰、吕军旺

三、审计机构

机构名称	信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）
机构负责人	谭小青
地址	北京市东城区朝阳门北大街 8 号富华大厦 A 座 8 层
电话	010-65542288
传真	010-65547190
签字注册会计师	王熙、孙玉巧

四、资产评估机构

机构名称	中联资产评估咨询（上海）有限公司
机构负责人	岳修奎
地址	上海市闵行区东川路 555 号己楼 2 层 0972 室
电话	021-50812606
传真	021-50812606

签字资产评估师	余海波、黎露青

五、上市公司备考财务信息审阅机构

机构名称	信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）
机构负责人	谭小青
地址	北京市东城区朝阳门北大街 8 号富华大厦 A 座 8 层
电话	010-65542288
传真	010-65547190
签字注册会计师	王熙、孙玉巧

第十六节 上市公司及各中介机构声明

一、上市公司全体董事声明

本公司及全体董事承诺，保证重组报告书及其摘要的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别及连带的法律责任。

全体董事签名：

张治宇	钟景维	石庆
刘远贵	陈粮	马保军
饶永	赵仁英	林国辉

深圳市亿道信息股份有限公司

2026 年 11 月 26 日

第十六节 上市公司及各中介机构声明

一、上市公司全体董事声明

本公司及全体董事承诺，保证重组报告书及其摘要的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别及连带的法律责任。

全体董事签名：

张治宇	钟景维	石庆
刘远贵	陈粮	马保军
饶永	赵仁英	林国辉

深圳市亿道信息股份有限公司

2026 年 1 月 26 日

第十六节 上市公司及各中介机构声明

一、上市公司全体董事声明

本公司及全体董事承诺，保证重组报告书及其摘要的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别及连带的法律责任。

全体董事签名：

张治宇	钟景维	石庆
刘远贵	陈粮	马保军
饶永	赵仁英	林国辉

深圳市亿道信息股份有限公司

2026 年 11 月 26 日

第十六节 上市公司及各中介机构声明

一、上市公司全体董事声明

本公司及全体董事承诺，保证重组报告书及其摘要的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别及连带的法律责任。

全体董事签名：

张治宇	钟景维	石庆
刘远贵	陈粮	马保军
饶永	赵仁英	林国辉

深圳市亿道信息股份有限公司

2026 年 1 月 26 日

一、上市公司审计委员会声明

本公司审计委员会承诺本重组报告书及其摘要的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

全体审计委员会委员签字：

张治宇　　饶永　　赵仁英

深圳市亿道信息股份有限公司

2026 年 11 月 26 日

一、上市公司审计委员会声明

本公司审计委员会承诺本重组报告书及其摘要的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

全体审计委员会委员签字：

张治宇	饶永	赵仁英

深圳市亿道信息股份有限公司

2026 年 11 月 26 日

一、上市公司审计委员会声明

本公司审计委员会承诺本重组报告书及其摘要的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

全体审计委员会委员签字：

		赵仁英
张治宇	饶永	赵仁英

深圳市亿道信息股份有限公司

2026 年 11 月 26 日

一、上市公司全体高级管理人员声明

本公司及全体高级管理人员承诺，保证重组报告书及其摘要的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别及连带的法律责任。

除董事外全体高级管理人员签字：

乔敏洋

深圳市亿道信息股份有限公司

2026 年 11 月 26 日

独立财务顾问声明

本公司及本公司经办人员同意《深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书》及其摘要中引用本公司出具的独立财务顾问报告的内容，且所引用内容已经本公司及本公司经办人员审阅，确认《深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书》及其摘要不致因引用前述内容而出现虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性及完整性承担相应的法律责任。如本次交易申请文件存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，本公司未能勤勉尽责的，将依法承担连带赔偿责任。

本公司及本公司经办人员已对本次重组申请文件中引用的其他中介机构意见在专业领域范围内保持职业怀疑，运用职业判断进行独立分析、调查或复核，并作出独立判断。如本次交易申请文件因引用其他机构意见导致出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，本公司未能勤勉尽责的，将依法承担相应责任。

法定代表人（董事长）：

朱　健

项目主办人：

张　勇　　邹仕华　　韦　喆

项目协办人：

田时瑞　　祁　佳　　赵作维

张　力　　李　宁　　刘雨晴

杜　昱

国泰海通证券股份有限公司

2026 年 11 月 27 日

法律顾问声明

广东华商律师事务所（以下简称“本所”）及本所经办律师同意重组报告书及其摘要引用本所出具的法律意见书的相关内容，且所引用内容已经本所及本所经办律师审阅，确认重组报告书及其摘要不致因前述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

如本次重大资产重组申请文件存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，本所未能勤勉尽责的，将承担连带赔偿责任。

广东华商律师事务所

负责人：

高　树

经办律师：

彭晓燕　　郭峻珲

杨文杰　　吕军旺

2026 年 11 月 27 日

六、会计师事务所声明

本所及签字注册会计师已阅读《深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书》，确认《深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书》及其摘要与本所出具的 2024 年 1 月 1 日至 2026 年 3 月 31 日的审计报告（XYZH/2026SZAA5B0228）、2024 年 1 月 1 日至 2026 年 3 月 31 日的备考审阅报告（XYZH/2026SZAA5B0229）无矛盾之处，确认《深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书》及其摘要不致因引用前述内容而出现虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性及完整性承担相应的法律责任。

签字注册会计师：

王熙　　孙玉巧

会计师事务所负责人：

谭小青

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）

2026 年 4 月 27 日

七、资产评估机构声明

本公司及本公司经办资产评估师同意《深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书》及其摘要引用本公司出具的资产评估报告的内容，且所引用内容已经本公司及本公司签字资产评估师审阅，确认《深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书》及其摘要不致因引用前述内容而出现虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性及完整性承担相应的法律责任。

资产评估机构负责人：

岳修奎

资产评估师：

余海波　　黎露青

中联资产评估咨询（上海）有限公司

2026 年 11 月 17 日

（此页无正文，为《深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）》之盖章页）

深圳市亿道信息股份有限公司

2026 年 11 月 6 日