中联资产评估咨询（上海）有限公司

关于

《深圳市亿道信息股份有限公司关于<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申请的审核问询函>（审核函〔2026〕130006 号）之反馈意见回复》

资产评估相关问题答复之专项核查意见

深圳证券交易所：

深圳市亿道信息股份有限公司收到贵所于 2026 年 3 月 19 日下发的《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申请的审核问询函》（审核函〔2026〕130006 号）（以下简称“问询函”）。根据《问询函》的要求，中联资产评估咨询（上海）有限公司技术支持中心组织评估项目组对《问询函》的答复进行了认真研究、分析和核查，并出具了本核查意见，现将核查具体情况汇报如下：

问题一、关于交易方案

申请文件显示：（1）上市公司拟以发行股份及支付现金的方式购买深圳市成为信息股份有限公司（以下简称成为信息或标的资产）100%股权。（2）本次交易的业绩承诺补偿义务触发条件为标的资产在盈利承诺各年度期末累计实现净利润数未达到当期期末累积承诺净利润数的 90%，当期应补偿金额为（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，补偿方式为优先以现金方式补偿，累计补偿金额上限为 3.24 亿元。（3）业绩承诺方承诺 2026 年至 2028 年标的资产净利润分别不低于 5700 万元、6000 万元、6300 万元，三年累积不低于 1.8 亿元；收益法评估中，标的资产 2026 年至 2028 年预测净利润分别为 5669.98 万元、6001.53 万元和 6367.76 万元，各年业绩预测金额与业绩承诺金额不一致。（4）本次交易设置超额业绩奖励，如标的资产在 2026 年、2027 年及 2028 年实现的累计净利润数额超过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%）可用于奖励标的资产届时在职的主要管理人员和技术骨干。（5）本次交易的主要合同中约定了不可抗力与情势变更条款。（6）本次交易尚需履行的程序包括标的资产变更为有限责任公司的相关程序，以及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）。（7）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。

请上市公司补充披露：（1）结合各业绩承诺方的股份锁定期安排、履约能力，对业绩承诺方履行业绩补偿义务拟采取的保障措施等，披露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，并进一步结合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的合理性，最高业绩补偿额的补偿覆盖率等，披露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。（2）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，并明确业绩奖励的范围，是否包含上市公司控股股东、实际控制人或其控制的关联人，超额业绩奖励安排是否符合《监管规则适用指引——上市类第 1 号》的有关规定。（3）本次交易相关

协议中约定不可抗力与情势变更条款的原因与目的，相应条款的适用情形、调整对象及决策程序，是否可能导致本次交易不符合《重组办法》等法律法规的规定，是否可能损害上市公司利益和中小股东合法权益。（4）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，是否存在不确定性或实质障碍，对本次交易或估值是否存在影响，明确具体披露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。（5）按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号——上市公司重大资产重组》（以下简称《26 号格式准则》）的规定，披露上市公司最近三年是否受到行政处罚或者刑事处罚，如是，披露对本次重组的影响。

请独立财务顾问核查并发表明确意见，请律师核查（2）-（5）并发表明确意见，请评估师核查（4）并发表明确意见。

回复：

一、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，是否存在不确定性或实质障碍，对本次交易或估值是否存在影响，明确具体披露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

（一）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	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。

税费类型	法律法规规定	标的公司情况
	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。	
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	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
	资本（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。

（二）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	标的公司将根据《公司法》规定

《公司法》相关条款	标的资产符合情况
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。	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。	
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，截至本回复出具之日，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。

（三）是否存在不确定性或实质障碍，对本次交易或估值是否存在影响

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。

（四）明确具体披露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。

上述内容已在重组报告书“第一节 本次交易概况”之“二、本次交易的具体方案”补充披露。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述问题，评估师履行了以下核查程序：

（1）查阅了《公司法》《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）、《关于继续实施企业改制重组有关土地增值税政策的公告》（财政部 税务总局公告 2023 年第 51 号）等相关法律法规，分析标的公司由股份有限公司变更为有限责任公司所涉及的税费、需满足的条件及履行的程序。

（2）取得了标的公司全体股东出具的关于配合办理组织形式变更的承诺函，并核查了标的公司当前的股东名册、公司章程，确认其变更为有限责任公司的条件（如股东人数、注册资本等）已满足，且相关程序仅为内部决议及工商变更登记，无其他行政审批要求；

（二）核查意见

针对上述问题，评估师认为：

（1）标的公司由股份有限公司变更为有限责任公司，不涉及需缴纳企业所得税、土地增值税、契税、印花税及注册登记费等重大税费。变更行为需符合《公司法》关于有限责任公司的设立条件，标的公司目前已满足相关条件。变更程序仅为召开股东会审议并通过后，向市场监督管理部门申请办理变更登记，无其他行政审批要求。在交易各方依约履行义务的前提下，该变更不存在不确定性或实质障碍，对本次交易估值不构成重大不利影响。本次交易尚需履行的核心程序为获得深交所审核通过及中国证监会同意注册，在标的公司完成组织形式变更后，本次交易不存在实质性法律障碍。

问题四、关于资产评估

申请文件显示：（1）本次交易对标的资产采用收益法和资产基础法进行评估，并选取收益法评估结果作为最终评估结论，收益法评估结果为 8.05 亿元，增值率为 198.90%，基于减资后的相关数据测算，标的资产的增值率约为 298.73%。（2）收益法评估中，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，对标的资产各业务板块的收入成本毛利进行预测。（3）收益法评估中，预测标的资产 2026 年-2030 年的收入增速约 5%。2024 年标的资产收入下降约 12%，基于 2025 年 10-12 月的预测数据测算，标的资产 2025 年收入下降约 5.39%。（4）收益法评估中，预计标的资产 2025 年 10-12 月销售费用率为 6.19%，低于报告期各期及其他预测期间的费用率，预测期内标的资产的管理费用率低于报告期水平。（5）收益法评估中，预计标的资产 2025 年 10-12 月营运资本增加额为-163.75 万元，其余预测期间该项为正值。（6）基于 2025 年 10-12 月的预测数据测算，标的资产 2025 年净利润同比下降约 14.12%，同时，收益法评估中预测 2026-2030 年标的资产净利润增速约 6%。

请上市公司：（1）详细补充披露预测期各期各产品销售单价与销售数量、成本、毛利率等重要评估参数的具体预测情况、测算过程、测算依据及其合理性。（2）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补充披露对标的资产预测期各期各产品销售单价的预测是否谨慎、合理。（3）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补充披露对标的资产销售数量的预测同其产能是否匹配，是否存在相关订单及合同支撑，预测期内销量预测是否谨慎、合理，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。（4）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等补充披露对标的资产成本的预测是否充分考虑原材料价格波动，对成本的预测是否

谨慎、合理。（5）补充披露预测期各细分产品、境内外、直销与经销销售的毛利率预测情况，较历史期间、同行业可比公司是否存在差异，如是，详细披露原因及合理性。（6）补充说明对销售费用、管理费用的具体预测过程，相关参数的选取依据与合理性，较报告期内存在差异的原因及合理性。（7）补充说明对营运资本增加额的具体预测过程，相关参数选取的依据与合理性。（8）基于前述内容，结合盈利预测的详细过程，补充披露在标的资产在 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，并结合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、市场环境对标的资产经营业绩及估值的影响等补充披露本次收益法评估相关参数选取是否谨慎、合理，预测过程是否准确、客观，本次交易定价是否公允，是否符合《重组办法》第十一条的规定。

请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。

回复：

一、详细补充披露预测期各期各产品销售单价与销售数量、成本、毛利率等重要评估参数的具体预测情况、测算过程、测算依据及其合理性

（一）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。

（1）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。

（2）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

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	**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**
	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%

（二）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。

（三）基于 2024 年、2025 年境内外、各模式销售及单价的下降幅度和具体下降原因、是否可持续等内容，详细说明预测 2026 年相关产品、模式及市场数量、单价上升的原因及合理性，相关预测是否谨慎

1、2024 年、2025 年境内外、各模式销售及单价的下降幅度和具体下降原因、持续性分析

（1）2024年、2025年境内外销量及单价的下降幅度和具体下降原因

标的公司2024年、2025年境内外收入情况如下：

单位：万元

类别	区域	2025 年	2024 年	2023 年
便携式数据采集终端	境内	**7,717.80**	9,211.53	15,055.47
	境外	**17,480.35**	17,906.42	16,284.67
固定式数据采集终端	境内	**359.20**	417.65	413.42
	境外	**1,311.20**	765.05	615.01
智能车载设备	境内	**561.48**	762.20	593.74
	境外	**0.18**	-	0.14
驾培服务	境内	**1,819.18**	1,862.76	1,463.90

①2024年、2025年各产品境内外销量变动及相关原因

标的公司2024年、2025年境内外销量情况如下：

单位：台、次

类别	区域	2025 年	2024 年	2023 年
便携式数据采集终端	境内	**60,400**	72,620	129,531
	境外	**98,008**	90,722	92,243
固定式数据采集终端	境内	**3,400**	4,047	4,616
	境外	**11,735**	5,119	3,616
智能车载设备	境内	**5,705**	7,813	5,820

类别	区域	2025 年	2024 年	2023 年
	境外	**2**	-	1
驾培服务	境内	**1,767,539**	1,847,204	1,226,193

标的公司2024年、2025年便携式数据采集终端业务及固定式数据采集终端业务的境内外销量呈现出境内阶段性调整、境外持续增长的特征。

境内销售方面，便携式数据采集终端业务境内市场2024年销量为72,620台，较2023年的129,531台下降43.94%；2025年销量为**60,400**台，较2024年下降**16.83%**。固定式数据采集终端业务境内市场2024年销量为4,047台，较2023年的4,616台下降12.33%；2025年销量为**3,400**台，较2024年下降**15.99%**。上述变动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。标的公司2023年-2025年便携式数据采集终端业务境内毛利率分别为23.84%、27.13%、**28.43%**，固定式数据采集终端业务境内毛利率分别为29.38%、35.20%、**36.93%**，境内毛利率仍保持稳步提升，标的公司产品竞争力并未降低。

境外销售方面，便携式数据采集终端业务境外市场2024年销量为90,722台，较2023年的92,243台下降1.65%，2025年销量为**98,008**台，较2024年增长**8.03%**；固定式数据采集终端业务境外市场2024年销量为5,119台，较2023年的3,616台大幅增长41.57%，2025年销量为**11,735**台，较2024年大幅增长**129.24%**。便携式数据采集终端业务及固定式数据采集终端业务均延续了稳健增长态势，主要得益于标的公司产品在境外市场的性价比优势持续凸显，品牌认可度与渠道拓展成效显著，订单需求稳步释放。

智能车载设备与驾培服务以境内市场为核心，整体市场需求平稳。2025年两类业务销量较2024年有所回落，主要受黑龙江地区自2025年下半年起当地政府相关项目暂停实施，导致区域内订单短期收缩，目前该地区相关项目已逐步重启、有序恢复投放，后续区域业务规模将稳步修复。

②2024年、2025年各产品境内外单价变动及相关原因

标的公司2024年、2025年境内外单价情况如下：

单位：元/台、元/次

类别	区域	2025 年	2024 年	2023 年
便携式数据采集终端	境内	**1,277.78**	1,268.46	1,162.31
	境外	**1,783.56**	1,973.77	1,765.41
固定式数据采集终端	境内	**1,056.46**	1,032.00	895.62
	境外	**1,117.34**	1,494.53	1,700.79
智能车载设备	境内	**984.20**	975.55	1,020.17
	境外	**894.18**	-	1,382.00
驾培服务	境内	**10.29**	10.08	11.94

标的公司2024年与2025年便携式数据采集终端业务及固定式数据采集终端业务的境内外单价呈现境内整体平稳增长、境外阶段性回落的特征。

境内销售方面，便携式数据采集终端业务境内市场2023年平均单价为1,162.31元/台；2024年平均单价为1,268.46元/台，同比增长9.13%；2025年平均单价为1,277.78元/台，同比增长0.73%。固定式数据采集终端业务境内市场2023年平均单价为895.62元/台；2024年平均单价为1,032.00元/台，同比增长15.23%；2025年平均单价为1,056.46元/台，同比增长2.37%。主要是由于标的公司主动优化产品结构，收缩低毛利、低效益业务，进一步改善了境内业务的盈利质量，与历史年度境内毛利率稳步提升的趋势相符。

境外销售方面，便携式数据采集终端业务境外市场2023年平均单价为1,765.41元/台；2024年平均单价为1,973.77元/台，同比增长11.80%；2025年平均单价为1,783.56元/台，同比下降9.64%。固定式数据采集终端业务境外市场2023年平均单价为1,700.79元/台；2024年平均单价为1,494.53元/台，同比下降12.13%；2025年平均单价为1,117.34元/台，同比下降25.24%。2025年单价有所回落，一方面是标的公司为维护核心大客户合作关系、巩固市场份额，对部分重点客户给予价格优惠，另一方面则受美元汇率下跌影响，境外客户以美元计价的收入在折算为人民币时被动缩水，双重因素共同拉低了整体平均单价水平。境外市场平均单价下滑，并非标的公司产品竞争力下降。

2024年、2025年便携式数据采集终端业务境外市场毛利率分别为46.50%、43.68%；固定式数据采集终端业务境外市场毛利率分别为42.71%、44.63%。境外市场毛利率始终维持在较高水平，且明显高于境内市场，标的公司的核心盈

利能力仍保持稳健。

智能车载设备业务与驾培服务单价基本保持稳定，未发生明显波动。

（2）2024年、2025年各模式销量及单价的下降幅度和具体下降原因

①2024年、2025年各产品不同模式下销量变动及相关原因

标的公司2024年、2025年各模式销量情况如下：

单位：台、次

类别	模式	2025 年	2024 年	2023 年
便携式数据采集终端	直销	**84,596**	106,802	148,317
	经销	**73,812**	56,540	73,457
固定式数据采集终端	直销	**11,508**	5,301	4,958
	经销	**3,627**	3,865	3,274
智能车载设备	直销	**3,018**	5,266	3,227
	经销	**2,689**	2,547	2,594
驾培服务	直销	**1,308,199**	1,366,638	871,061
	经销	**459,340**	480,566	355,132

便携式数据采集终端业务方面，直销模式销量2024年为106,802台，较2023年的148,317台下降27.99%，2025年为**84,596**台，较2024年下降**20.79%**；主要系标的公司主动收缩了境内市场低毛利、低收益的业务订单，境内市场直销订单规模相应下降，进而导致直销模式销量阶段性回落。经销模式销量2024年为56,540台，较2023年的73,457台下降23.03%，2025年为**73,812**台，较2024年增长**30.55%**。2024年销量下滑，主要系俄罗斯经销商KONSTANTA终端客户项目已于2023年集中交付完毕，致使其2024年采购规模明显回落。2025年销量回升，主要原因是：1）标的公司将印度区域直销客户Scootsy、Safexpress调整为由经销商E Headway Media统一承接供货，Scootsy、Safexpress为印度即时零售、物流领域龙头，对智能数据采集终端需求旺盛；2）E Headway Media在印度本地覆盖的其他终端客户采购需求同步提升，进一步拉动整体销量增长。

固定式数据采集终端业务方面，直销模式销量2024年为5,301台，较2023年的4,958台增长6.92%，2025年为**11,508**台，较2024年大幅增长**117.09%**，主

要系直销客户Infotek的大规模采购所致。经销模式销量2024年为3,865台，较2023年的3,274台增长18.05%，2025年为**3,627**台，较2024年下降**6.16%**，整体未发生大幅变动。

②2024年、2025年各产品不同模式下单价变动及相关原因

标的公司2024年、2025年各模式单价情况如下：

单位：元/台、元/次

类别	模式	2025 年	2024 年	2023 年
便携式数据采集终端	直销	1,277.78	1,650.75	1,324.10
	经销	1,783.56	1,678.04	1,592.97
固定式数据采集终端	直销	1,056.46	1,324.81	1,302.89
	经销	1,117.34	1,243.01	1,168.15
智能车载设备	直销	984.20	992.59	1,028.62
	经销	894.18	940.32	1,009.80
驾培服务	直销	10.29	11.62	13.78
	经销	5.43	5.73	7.43

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。

（3）持续性分析

标的公司2024年、2025年主要产品经营情况如下：

类别	模式	2025 年	2024 年	2023 年
便携式数据采集终端	收入（万元）	**25,198.14**	27,117.95	31,340.14
	销量（台）	**158,408**	163,342	221,774
	单价（元/台）	**1,590.71**	1,660.20	1,413.16
固定式数据采集终端	收入（万元）	**1,670.39**	1,182.70	1,028.42
	销量（台）	**15,135**	9,166	8,232
	单价（元/台）	**1,103.66**	1,290.31	1,249.30
智能车载设备	收入（万元）	**561.66**	762.20	593.88
	销量（台）	**5,707**	7,813	5,821

类别	模式	2025 年	2024 年	2023 年
	单价（元/台）	**984.16**	975.55	1,020.23
驾培服务	收入（万元）	**1,819.18**	1,862.76	1,463.90
	销量（台）	**1,767,539**	1,847,204	1,226,193
	单价（元/台）	**10.29**	10.08	11.94

从收入及销量来看，标的公司便携式数据采集终端收入、销量均呈下降趋势，核心原因系境内市场竞争加剧，标的公司主动实施战略调整，缩减低毛利业务规模、优化业务结构，导致该产品境内销量下滑。同时，标的公司境外市场表现良好，产品性价比优势持续凸显，品牌认可度不断提升，渠道拓展成效显著，境外订单需求稳步释放，一定程度对冲境内市场下滑影响。固定式数据采集终端收入及销量呈增长趋势，主要得益于境外市场拓展速度显著高于境内市场，境外订单增长成为该产品销量、收入提升的核心驱动力。智能车载设备及驾培服务整体经营平稳，收入与销量均保持稳健运行态势。

从单价来看，便携式数据采集终端及固定式数据采集终端单价整体呈先升后降态势，但始终维持在较高水平。其中，2024年整体平均单价提升，主要系境外收入占比提升所致；2025年单价有所回落，一方面是标的公司为维护核心大客户合作关系、巩固市场份额，对部分重点客户给予优惠政策，另一方面则受美元汇率下跌影响，境外客户以美元计价的收入在折算为人民币时被动缩水，双重因素共同拉低了整体平均单价水平。智能车载设备及驾培服务单价整体保持平稳，未发生明显波动。

长期来看，随着下游行业需求稳步提升，市场整体容量持续扩张，行业发展态势向好，为标的公司销量回升提供了良好的市场基础。同时，标的公司核心竞争力未发生弱化，行业市场份额保持稳定，客户群体、销售渠道未发生实质性变动，具备销量回暖的基础条件。

综上，2024年、2025年标的公司销量及单价的变动主要系主动性策略调整以及项目制订单需求周期波动所致，相关产品的销量以及单价波动系短期因素影响，未对标的资产的长期经营能力、核心竞争力造成实质性不利影响。随着行业需求的持续增长、标的公司大力开拓境内外市场以及产品的持续优化升级，标的公司经营业务将稳步推进，相关下降趋势非持续性，具体分析参见本回复“问题

二”之“十六”之“（五）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”。

2、2026 年相关产品、模式及市场数量、单价变动的原因及合理性，相关预测的谨慎性

（1）2026年相关产品数量预测变动原因及合理性

①未来客户拓展带动在手订单及储备订单快速上升

标的公司依托成熟的产品与技术服务能力，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，业务合作稳步开展。标的公司销量增幅与行业增速匹配，未超出行业合理区间。

标的公司截至2026年7月末在手订单情况如下：

单位：台、万元

区域	类型	台数	金额
境内	便携式数据采集终端	10,094	1,805.93
	固定式数据采集终端	241	19.23
境外	便携式数据采集终端	12,477	2,305.05
	固定式数据采集终端	55	6.12

截至2026年7月末，标的公司在手订单合计22,867台、金额4,136.33万元，占2026年全年预测收入比例12.37%。境外订单台数、金额占比较高，为核心收入储备来源，整体在手订单储备充足，后续收入释放确定性较强。

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。

储备订单获取主要分为招投标、设备测试、商务洽谈三个核心阶段：首先进

入招投标环节，通过提交企业资质、技术方案等资料参与客户项目招标及资格评审；其次开展设备测试工作，向客户提供样机进行性能适配以及现场试用测评，满足其技术要求；最后进入商务沟通环节，双方就产品单价、采购数量、交付周期及合作条款等内容进行磋商洽谈。

②应用场景丰富、行业呈持续性增长趋势

QYResearch研究数据显示，智能数据采集终端在各下游行业应用前景广阔。其中，制造行业2026-2032年市场需求规模年复合增长率（CAGR）约为6.41%；商超零售行业CAGR约为7.98%；鞋服零售行业CAGR约为6.70%；电力和图书档案行业CAGR约为5.41%。行业需求持续增长，带动销量稳步增长。随着数字化转型加速，零售、物流、制造业等下游行业对智能数据采集终端的需求持续释放，尤其是制造行业的智能化升级、零售行业的库存管理优化，对智能数据采集终端的采购需求显著增加，为标的公司销量增长提供了坚实的市场基础。

③境内市场销量探底，未来具备持续增长空间

2026年境内市场销量预测增长，主要是由于以往年度境内数据采集终端市场竞争激烈，众多境内厂家陷入低价竞争的价格战，标的公司为规避价格竞争、提升整体盈利水平，将更多精力投向境外市场，对境内市场的资源投入相对有限，导致报告期内的境内销量呈下降趋势。目前境内市场经过前期充分竞争已触底，低价竞争格局逐步改善，市场需求逐步释放，2026年以及未来年度境内市场销量具备持续增长基础。从业务结构调整节奏来看，标的公司前期已持续主动出清、收缩境内低毛利业务，目前低毛利业务收缩已至合理区间。

④境外市场产品优势显著，增长逻辑稳固

2026年境外市场销量预测增长，主要基于以下原因：一方面，由于标的公司产品性能对标国际一流水平，当前数据采集终端市场的头部厂商为斑马和霍尼韦尔，标的公司在产品性能、稳定性、数据采集精度等方面不逊色于上述两家厂商，能够满足境外市场的使用需求；另一方面，标的公司产品定价低于斑马、霍尼韦尔等国际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。同时，经过标的公司在境外市场的长期深耕细作，品牌已积累了相当的知名度和市场认可度，客户口碑良好、合作粘性强，进一步扩大了产品的市场覆盖面。从发展趋势看，境外市场销量一直保持增长态势，本次预测增长趋势与行业整体增长趋势保持一致。

（2）2026年相关产品单价预测变动原因及合理性

①2026年一季度相关产品单价变动情况

标的公司 2026 年 1-3 月各业务单价情况如下：

单位：元/台

类别	2026 年 1-3 月	2025 年
便携式数据采集终端	**1,608.28**	1,590.71
固定式数据采集终端	**1,281.05**	1,103.66
智能车载终端设备	**975.38**	984.16
驾培服务	**10.45**	10.29

基准日时点，2026年预测各类产品单价较2025年小幅下降，主要系基于谨慎性原则作出的合理判断，并非产品价值下降或市场竞争力弱化。预测过程中考虑境内外市场竞争环境的不确定性，预测未来单价适度下调。

根据上述财务数据，标的公司2026年1-3月各业务单价整体呈现稳中有升的态势，与标的公司成本传导策略匹配。2026年第一季度便携式数据采集终端平均单价较2025年第四季度涨幅约**4.72%**；2026年第一季度固定式数据采集终端平均单价较2025年第四季度涨幅约**0.02%**，标的公司针对内存涨价压力已逐步实施产品提价。此外，以美元结算的境外业务，受美元汇率下行影响，折算为人民币金额产生一定汇兑损益，进而拉低了以人民币口径核算的外销单价。智能车载终端设备与驾培服务单价基本保持平稳。

受内存等核心原材料涨价因素影响，标的公司产品单位成本有所上升。但标的公司具备较强的成本向下游转嫁能力，能够通过商务谈判等方式传导原材料涨价压力，具备维持整体毛利稳定的基础。标的公司已主动与下游客户开展商务调价谈判，鉴于本轮内存涨价属于行业性普遍现象，下游客户对产品调价具备较高接受度，后续新签订单有望逐步落地涨价。同时，2026年1-3月智能数据采集终

端业务实际销量表现优于预测节奏，凭借销量规模的超额增长，在整体营收及毛利总量层面，可以有效抵减内存成本上升的影响。

②汇率因素对盈利的短期扰动与长期趋势判断

美元汇率波动对标的公司境外业务形成阶段性扰动，前期美元汇率下行走势，使得标的公司境外单价折算人民币金额有所缩水，对当期盈利造成短期不利影响。随着美元汇率单边波动态势放缓，走势已逐步回归平稳区间，汇率带来的冲击边际持续弱化。从业务层面看，标的公司境外收入多以美元结算，短期汇率波动易直接传导至营收折算及利润水平，但此类影响属于外部宏观环境引发的暂时性因素，并非自身经营基本面发生趋势性变化。随着后续汇率走势趋于理性稳定，汇率波动对境外业务及整体盈利的负面影响将进一步收窄，不会改变标的公司境外业务稳健增长的长期趋势。

（3）2026年各模式数量、单价上升的原因及合理性

标的公司各业务类别在直销和经销模式下的销量差异并非由销售模式本身主导，主要系不同订单的客户类型、订单规模、项目需求所导致，与直销或经销的渠道模式选择无直接关联。

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。

综上，本次预测未区分直销与经销模式，统一按业务类别进行测算，该处理方式与标的公司实际经营特征相匹配，能够客观反映业务整体的销量与单价水平。

（4）预测的谨慎性分析

从行业发展维度来看，下游应用领域需求保持稳步上行态势，行业整体市场规模持续扩容，整体发展景气度向好，为标的公司销量回升筑牢了外部市场基础。同时，标的公司核心竞争优势未发生弱化，市场份额保持稳定，客户资源以及海内外销售渠道均未发生重大实质性变化，自身经营底盘扎实，具备业绩回暖的基础条件。

标的公司2024年、2025年销量及销售单价波动并非自身经营基本面恶化所致，主要系标的公司主动进行业务结构与市场布局策略调整，叠加项目制订单自身周期波动特征共同引发。报告期内标的公司销量与单价的波动均属于短期因素影响，并未侵蚀标的公司长期经营稳定性、持续盈利能力及核心市场竞争力。随着下游行业需求持续释放扩容、标的公司持续加大境内外市场拓展与产品迭代升级，标的公司整体经营有望保持稳步向好态势，前期销量与单价下行趋势不具备长期延续性。

标的公司凭借2026年一季度经营业绩落地，同时依托充足在手订单形成有力支撑，前期营业收入下行的发展态势已得到有效扭转。随着后续在手订单逐步分批交付落地，产品销量稳步释放，业务收入将同步增长，整体经营基本面持续向好。

本次2026年销量、单价的预测，是在结合标的公司历史年度经营数据，充分考量行业发展趋势及市场竞争格局的基础上作出的，贴合实际经营场景，未夸大增长潜力，也充分考虑了市场波动、需求变化等潜在不确定性，确保预测不脱离实际。本次预测未高估市场需求、未虚增单价水平，充分结合标的公司核心竞争力，兼顾下游需求实际与行业发展规律，未盲目假设销量暴增，适度下调单价，预留了市场波动缓冲，确保预测谨慎合理，符合行业发展实际及公司经营规划。

3、2025 年 10-12 月、2026 年 1-3 月业绩实现情况分析

标的公司 2025 年 10-12 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	2025 年 10-12 月	2025 年 10-12 月预测数	实现比例
营业收入	8,222.86	8,138.71	101.03%
归属于母公司所有者的净利润	1,337.97	1,254.11	106.69%

标的公司整体经营状况较好，2025年10-12月收入完成率为101.03%，归母净利润完成率为106.69%，营业收入与归母净利润超过2025年10-12月预测水平。

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。

标的公司 2026 年 1-3 月各业务收入情况如下：

单位：万元

类别	2026 年 1-3 月	2026 年全年预测	完成度
便携式数据采集终端	6,721.18	27,552.49	24.39%
固定式数据采集终端	457.21	1,166.32	39.20%
智能车载终端设备	103.29	931.07	11.09%
驾培服务	444.02	1,845.23	24.06%

标的公司主要产品收入情况如下：

单位：万元

类型	2026 年 1-3 月	2025 年 10-12 月	2025 年 1-3 月
便携式数据采集终端	6,721.18	6,272.60	6,358.03
固定式数据采集终端	457.21	551.12	296.30
智能车载终端设备	103.29	71.79	138.31
驾培服务	444.02	537.29	394.80

根据上述财务数据，标的公司2026年1-3月各业务板块经营情况整体符合预期节奏。核心业务便携式数据采集终端实现收入6,721.18万元，完成全年预测的24.39%，收入同比增长5.71%、环比增长7.15%；固定式数据采集终端收入进度领先，完成度达39.20%，收入同比增长54.31%、环比下降17.04%；智能车载终端设备销售具有明显季节性特征，销售旺季主要集中于暑期时段，受季节性因素影响，2026年一季度该业务收入实现规模相对有限，全年进度完成度偏低，收入同比下降25.32%、环比增长43.88%；驾培服务按计划推进，整体收入结构与全年预测基本匹配，收入同比增长12.47%、环比下降17.36%，核心业务开局

平稳发展。

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。

4、标的公司产品境外单价对境外毛利率的影响分析

标的公司主要产品境外毛利率情况如下：

单位：元/台

类别	项目	2026年1-3月	2025年	2024年
便携式数据采集终端	单价	1,693.44	1,783.56	1,973.77
	毛利率	38.56%	43.68%	46.50%
固定式数据采集终端	单价	1,349.04	1,117.34	1,494.53
	毛利率	44.63%	42.71%	47.67%

报告期内，标的公司便携式数据采集终端在境外市场的销售单价和毛利率持续下降，主要原因是：1）标的公司为维护核心大客户合作关系、巩固市场份额，对部分重点客户给予价格优惠；2）受美元汇率下跌影响，境外客户以美元

计价的收入在折算为人民币时被动缩水；3）受存储芯片价格持续上涨，成本转嫁具有一定滞后性，成本上涨无法有效对冲，毛利率有所下降。

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，锁价数量总体上能够覆盖下半年耗用量，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。

报告期内，标的公司固定式数据采集终端在境外市场的销售单价和毛利率呈现波动趋势，整体毛利率处于较高水平，波动主要受销售产品类型影响。

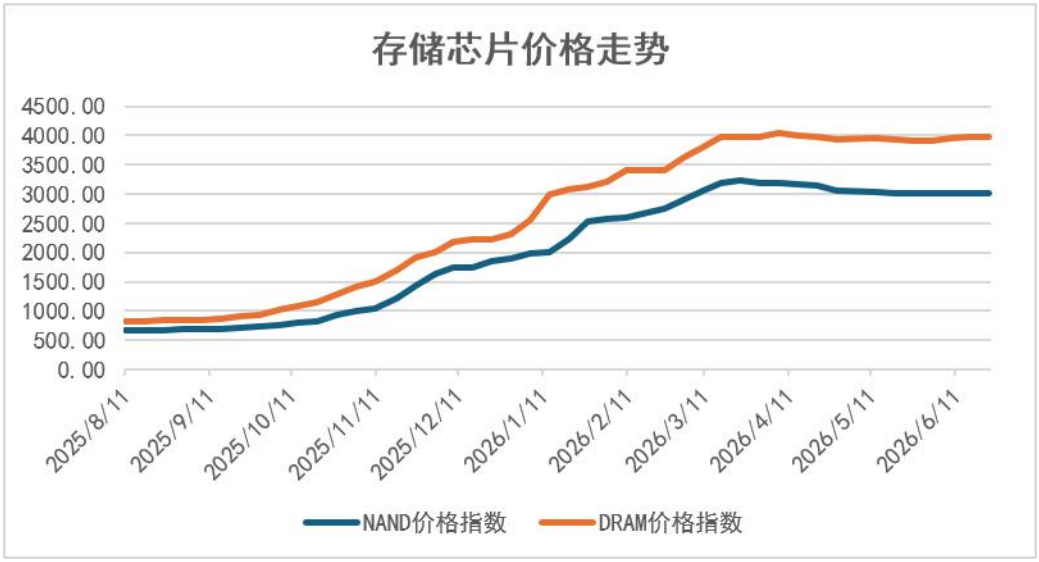
（四）结合内存等原材料价格波动情况、对成本的具体影响、是否持续、标的资产是否实质性具备成本转嫁等分析论证成本预测的谨慎性与合理性

1、内存等原材料价格波动情况、对成本的具体影响、持续性分析

（1）内存等原材料价格波动情况

自 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 年末进入上行周期，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%，NAND Flash 价格环比上涨超过 90%。随着三星、SK 海力士、美光、长鑫存储等头部内存厂商新建产线陆续落地投产，未来全球内存产能将稳步增加。

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。

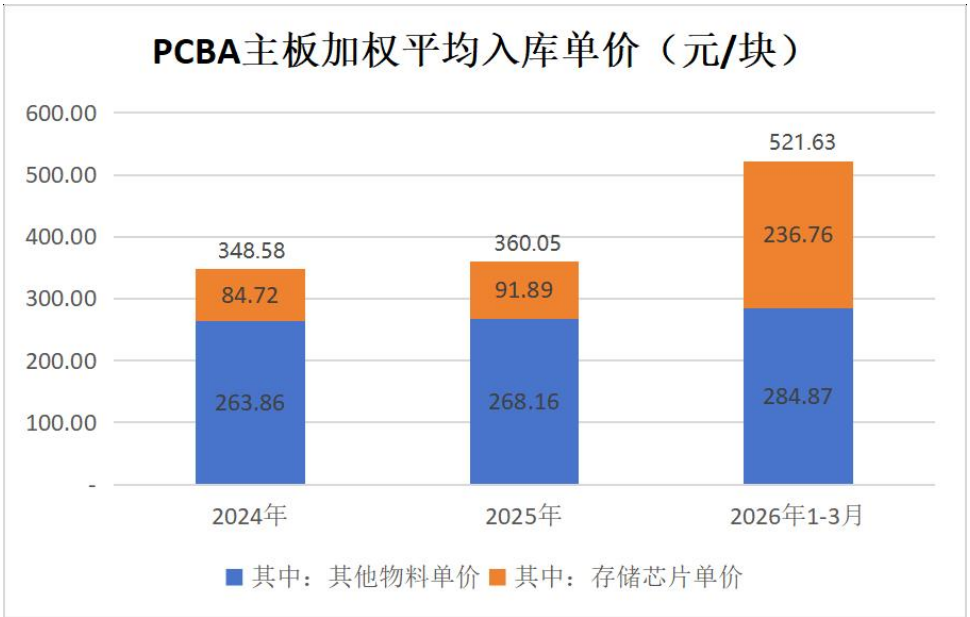
根据 CFM 闪存市场价格走势图，2025 年四季度开始，存储芯片价格呈现快速上行趋势，并一直持续至 2026 年一季度末；2026 年二季度存储芯片价格仍维持高位，但快速上升势头得到一定缓解。

（2）内存等原材料对成本的具体影响

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主要是通过采购 PCBA 来实现间接获取。随着存储芯片价格的快速上涨，为保障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并客供给供应商的方式获取 PCBA 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。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，其采购入库价格在报告期内情况如下：



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%。

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。

（3）内存等原材料价格波动持续性分析

从上游产能释放来看，本轮内存价格波动的主要在于前期上游晶圆厂产能收缩叠加AI产业爆发式增长引发的产能结构性挤压，主要存储厂商将有限产能优先倾斜至HBM、DDR5产品，传统面向工业与消费级场景的成熟制程产能被大幅挤占，供给端出现严重失衡，直接造成通用型内存产品供给不足。未来随着内存厂商新增产能逐步落地，供给端压力将持续缓解，产能释放将逐步平抑价格波动。从下游需求来看，本轮内存市场需求大幅攀升，主要由AI服务器内存需求所驱动，而消费级、工业级内存需求整体保持平稳。消费级与工业级内存的价格波动并非由自身终端供需变化所致，更多受行业整体涨价情绪传导影响，叠加中间渠道基于行情预期进行提前囤货、惜售控货等行为，推动价格短期飙升，目前随着工信部严打囤积炒作，经销商恐慌性抛货，市场库存逐步回归合理周转水平，库存周期回归常态后，价格波动将进一步收窄。随着未来行业供给逐步恢复及新增产能有序释放，市场供需格局预计将逐步改善，存储芯片价格有望自2027年逐步进入调整阶段，供需及价格关系趋于平衡。

综上，本次内存价格波动不会对标的公司盈利基本面及未来毛利预测产生实质性负面影响，亦不会扰动收益法估值核心参数，对最终评估结果无实质影响。

2、标的资产是否实质性具备成本转嫁

（1）价格传导的总体策略

据标的公司管理层介绍和期后的实际出货，针对内存等核心原材料涨价带来的成本增量压力，标的公司基于良好的客户基础和产品力特征具有充分的向下游客户进行价格传导的议价空间。同时，标的公司考虑到内存材料的安全库存量、境内外不同区域市场的竞争程度和目标定位等因素，对不同类别客户实施了不同的价格传导策略。具体而言：

一方面，标的公司利用核心产品在性能、稳定性及数据采集精度上的技术壁垒，结合深度服务的特征，构建了较高的客户粘性，为成本转嫁提供了基础。另

一方面，为保证总体的盈利水平、维持市场增长等目标，标的公司结合自身安全库存、不同区域市场以及客户的特征，制定的价格传导策略呈现出差异化特征：在境内市场，标的公司借势行业共识性涨价窗口，利用品牌优势快速推动主流客户完成价格的上调；在印度等战略市场，则以“市场份额优先为原则”，为获得订单规模的快速增长，阶段性容忍毛利承压，价格保持相对平稳，通过规模效应实现该区域市场毛利总额的增长；在印度以外的海外市场，标的公司依据客户的项目需求刚性程度、技术替代降低成本方案的接受度，以定制化服务深度绑定客户，实施了相关产品不同程度的价格涨幅。

综上，标的公司基于客户粘性、不同区域市场的特征和目标定位，在保障产品竞争力和市场份额的同时，稳步推进成本传导，标的资产具备实质性成本转嫁的能力。

（2）内存价格上涨系行业共识，具备向下游价格传导的市场基础

从行业竞争格局来看，内存等原材料价格上涨属于全行业性的成本冲击，并非标的公司个例，行业内所有终端厂商均受到内存涨价的直接影响，面临相同的成本上升压力。这种全行业性的成本上涨，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。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，无需被动消化内存涨价带来的额外成本，具备顺畅实现成本转嫁的行业基础。

从客户合作稳定性来看，标的公司与下游核心客户建立了长期稳定的合作关系，合作周期长、粘性高，主要客户已接受更高采购单价，客户对标的公司产品的认可度和依赖度较强，对产品价格调整的接受度较高。标的公司客户续约率处于较高水平，稳定的客户合作基础为成本转嫁提供了坚实保障，避免了因客户流失而无法实现成本传导的风险。

（3）主要客户价格传导的具体落实情况

标的公司针对境内外客户实施了差异化的价格调整，成本转嫁具备真实的业务支撑，且调价幅度与市场战略高度契合。截至目前，报告期内前十大客户在期

后的价格传导落实情况如下：

针对境内客户，如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，有效抵消了成本增量的影响。

针对印度市场，基于市场容量快速增长以及同行竞争因素的考虑，标的公司对终端销售单价维持在稳定水平，订单量大幅上升，带动印度市场收入及毛利总额增长。

针对其他客户，如中国香港Interway、美国Enterprise、中国台湾Bita-International、欧洲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。

虽然不同区域调价幅度存在差异，但整体调价已有效缓冲了成本压力。叠加期后销量的同比增长，综合使得产品销售毛利同比保持稳定，验证了多元化传导策略的有效性。

（4）主要产品价格传导的具体实现情况

根据前文所述的“（1）价格传导的总体策略”，标的公司系基于客户粘性、不同区域市场的特征和目标定位，在保障产品竞争力和市场份额的同时，稳步推进成本传导。原则上，基于内存价格上涨系行业共识，标的公司针对大多数客户协商/实施了不同幅度的涨价策略；少部分客户由于订单量增长较快，使得相应单价涨价传递有所放缓，但该客户对应的毛利总额是增长的。此外，标的公司以境外销售为主、境内销售为辅，受2025年以来美元、卢比兑人民币汇率波动下行影响，前述产品以人民币计量的销售单价受到一定程度的汇兑负向扰动，若剔除汇率波动因素，标的公司主要产品价格传导的实效效果会更好。具体分析如下：

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%，智能数据采集终端业务中主要的细分产品型号包括C66、C72、C5、C61、MC50，报告期内这五款机型占智能数据采集终端业务收入的比重合计分别为71.68%、66.27%、70.47%。鉴于2025年四季度开始存

储芯片价格快速上涨，为有效列示标的公司主要产品价格传导的具体情况，选取2025年、2026年1-3月、2026年1-6月（未审数据）、2026年1-9月（未审数据）前述五款机型的销售单价、销售数量情况进行列示。

单位：元/台

产品型号	2026 年 1-9 月		2026 年 1-6 月		2026 年 1-3 月		2025 年度
	平均单价	单价相对 2025 年单价变动率	平均单价	单价相对 2025 年单价变动率	平均单价	单价相对 2025 年单价变动率	平均单价
C66	1,558.43	1.16%	1,540.65	0.01%	1,489.04	-3.34%	1,540.49
C72	2,323.41	8.52%	2,240.23	4.64%	2,146.54	0.26%	2,140.95
C5	1,936.58	1.87%	1,854.44	-2.46%	1,932.92	1.67%	1,901.12
C61	2,164.63	6.18%	2,123.59	4.17%	2,063.58	1.22%	2,038.64
MC50	2,846.60	30.08%	2,828.81	29.26%	2,572.71	17.56%	2,188.43

由上表数据可知，主要机型中 MC50 的产品规格无重大变化情况下，单价上升较多，2026 年 1-3 月单价相对 2025 年上涨了 384.28 元，涨幅 17.56%，2026 年 1-6 月单价相对 2025 年上涨了 640.38 元，涨幅 29.26%，2026 年 1-9 月单价相对 2025 年上涨了 658.17 元，涨幅 30.08%，该机型价格传导较为充分，其中代表性客户比如欧洲 Denso（日本电装集团的欧洲子公司）等。

C61 的价格亦呈连续上升态势,2026 年 1-3 月单价相对 2025 年上涨了 24.94 元，涨幅 1.22%，2026 年 1-6 月单价相对 2025 年上涨了 84.95 元，涨幅 4.17%，2026 年 1-9 月单价相对 2025 年上涨了 125.99 元，涨幅 6.18%，其中代表性客户比如俄罗斯 KONSTANTA、广州时易中贸易发展有限公司、深圳市伊卡王科技有限公司等。

C5 的价格呈波动上升态势，2026 年 1-3 月单价相对 2025 年上涨了 31.80 元，涨幅 1.67%，2026 年 1-6 月单价相对 2025 年下降了 46.68 元，跌幅 2.46%，2026 年 1-9 月单价相对 2025 年上涨了 35.46 元，涨幅 1.87%，主要系因为 C5 境内销量增长较快，该机型境内销售单价比境外平均低 1,000 元左右，境内外销量结构性变化导致平均单价略有下降。单就代表性客户本身而言，比如杭州海康威视科技有限公司、深圳市伊卡王科技有限公司、厦门信达物联科技有限

公司、中国香港 Interway 等，标的公司对其 C5 产品的销售单价有一定幅度上涨。

C72 的价格亦呈上升态势，2026 年 1-3 月单价相对 2025 年保持平稳，2026 年 1-6 月单价相对 2025 年上涨了 99.28 元，涨幅 4.64%，2026 年 1-9 月单价相对 2025 年上涨了 182.46 元，涨幅 8.52%，其中代表性客户比如广州时易中贸易发展有限公司、美国 Enterprise 等。

C66 的价格在销量大幅增长的同时，受境外主要客户的降本需求（比如 Scootsy）、大客户的合理议价（比如 Zepto、Shadowfax）等综合影响，单价仍呈波动上升态势。该机型已有部分代表性客户比如美国 Enterprise、中国香港 Interway、南非 Osiris、中国台湾 Bita-International、广州时易中贸易发展有限公司相应销售单价已有一定幅度的上涨。

综上，标的公司依托有利的行业竞争格局、突出的产品技术优势、稳定的市场地位与客户合作关系，能够有效应对内存等原材料价格波动，期后稳定的毛利率、主要产品销售单价的表现进一步验证了其成本转嫁能力。因此，标的公司实质性具备成本转嫁能力。

3、成本预测的谨慎性与合理性

（1）产品提价对冲原材料成本上涨

2025 年第 4 季度后，存储原材料价格持续上涨带来成本压力，标的公司在 2025 年末对主要客户陆续发出调价通知，上涨产品售价。便携式数据采集终端 2025 年 10-12 月均价 1,535.78 元/台，2026 年 1-3 月均价 1,608.28 元/台，单价涨幅 4.72%，期后实际销售数据显示标的公司具备顺畅的终端调价机制，有效对冲了部分存储采购成本上涨带来的影响。

（2）销量增长保障整体毛利规模稳定

受产品调价滞后于存储涨价的时间差影响，标的公司短期产品毛利率出现小幅回落，但依托充足在手订单支撑，产品出货规模持续扩张，销量增长抵消了单位毛利下滑的负面影响，整体毛利总额未出现明显萎缩。下游需求具备持续性，市场需求并未因终端调价出现明显收缩。

（3）多元化客户结构弱化需求波动风险

本轮存储涨价属于全行业共性成本上行，标的公司同行业厂商大多有同步上调产品售价，终端客户具备清晰的行业价格上涨预期，对标的公司的调价行为接受度较高。同时，标的公司依托自身产品竞争力，持续开拓客户资源，客户结构覆盖制造、物流、零售等领域，不存在依赖单一行业、单一大客户的经营风险。分散化客户结构能够对冲单一行业需求波动，保障产品出货量稳定。

（4）全栈自研技术形成核心竞争壁垒

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UHF RFID核心技术为基础，融合条码识别、无线通信等多类技术，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。

（5）充裕在手及储备订单夯实未来经营业绩基础

截至2026年7月末，标的公司已签订在手订单不含税金额4,136.33万元，意向储备订单不含税金额约24,050.00万元。订单储备充裕，相关订单将在后续分期交付结转收入，为未来业绩落地提供稳定支撑。

综上，存储原材料涨价带来的成本压力，标的公司可通过终端提价对冲成本、依靠销量增长保障总毛利、依托多元客户稳定需求。同时，标的公司拥有全栈自研技术壁垒，丰富的在手订单及储备订单，未来业绩具备充足支撑，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不利变化。

预测期内，成本预测基于历史期成本水平，结合标的公司经营规划与成本转嫁能力审慎测算。报告期内，内存等核心原材料价格自2025年第四季度起出现大幅上涨，推高了产品单位成本。但由于标的公司具备较强的成本转嫁能力，能够通过合理调整产品定价，将原材料价格上涨带来的成本压力有效传导至下游客户，成本上升对标的公司整体盈利能力不构成实质性不利影响。

结合标的公司2026年一季度实际经营情况，当期毛利总额基本实现预期目

标，存储芯片阶段性涨价并未对标的公司盈利水平造成不利影响，本次评估模型的准确性亦未受到不利冲击。由于基准日时点难以对内存等原材料的中长期价格波动趋势作出确定性判断，但考虑到标的公司可通过成本转嫁能力消化成本压力，原材料价格波动不会对公司毛利水平形成持续性负面影响。本次成本预测以审慎方式进行假设与测算，具备充分的谨慎性与合理性。

二、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补充披露对标的资产预测期各期各产品销售单价的预测是否谨慎、合理

（一）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

1、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。

2、各产品不同地域的价格波动情况、波动原因

（1）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。**

（2）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
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。

3、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“1、各产品历史期价格波动情况、波动原因”。

（二）历史期内产品及客户结构变动情况

1、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。

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：

（1）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**

（2）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 、Scootsy、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。

（三）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**	29,189.86	33,038.92
	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。

（四）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。

（五）各产品所处生命周期

1、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。

2、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。

（六）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
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。

（七）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。

（八）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。

三、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补充披露对标的资产销售数量的预测同其产能是否匹配，是否存在相关订单及合同支撑，预测期内销量预测是否谨慎、合理，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

（一）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

1、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的方法进行测算。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。

2、各产品不同地域的销量波动情况及波动原因

（1）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。**

（2）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：次

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。**

3、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

类别	模式	2026 年 1-3 月	2025 年	2024 年
智能车载终端	直销模式	**353**	**3,018**	5,266
	经销模式	**706**	**2,689**	2,547
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。

（二）产品及客户结构变动情况

具体可参见“问题四、关于资产评估”之“二、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补充披露对标的资产预测期各期各产品销售单价的预测是否谨慎、合理。”之“（二）历史期内产品及客户结构变动情况”回复。

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。

（三）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

1、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%。

2、下游及终端产品市场情况

（1）制造行业

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。

（2）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。据观知海内信咨询数据，2024 年智慧物流市场规模 8,546.00 亿元，2025 年预计将达到 9,498.00 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 1,041.00 亿元，2025 年预计将达到 1,261 亿元。

（3）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。

（四）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，核心竞争力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。

（五）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在较高水平，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。

（六）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
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。

（七）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。

1、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。

2、标的公司自身优势

（1）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。

（2）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。

（3）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。

（4）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。

（5）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%

类型	明细	2025年10-12月实际数	2025年10-12月预测数	实现率
	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
便携式数据采集终端	收入	6,721.18	27,552.49	24.39%
	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%
	毛利额	3,353.69	13,860.73	24.20%

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：万元、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%
超高频模块及组件	收入	193.24	232.77	83.02%
	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,标的公司给予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。整体而言，标的公司的价格传导实现情况较为良好，具体参见“问题四、关于资产评估”之“（四）结合内存等原材料价格波动情况、对成本的具体影响、是否持续、标的资产是否实质性具备成本转嫁等分析论证成本预测的谨慎性与合理性”之“2、标的资产是否实质性具备成本转嫁”之“（3）主要客户价格传导的具体落实情况”及“（4）主要产品价格传导的具体实现情况”。

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。

四、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等补充披露对标的资产成本的预测是否充分考虑原材料价格波动，对成本的预测是否谨慎、合理

（一）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**及 2026 年一季度**，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。

（二）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软件产业高质量发展的若干政策》《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深化与核心供应商的合作关系、向下游客户进行成本转嫁等方式缓解影响。

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。**2026年一季度，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。

（三）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。

（四）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。

五、补充披露预测期各细分产品、境内外、直销与经销销售的毛利率预测情况，较历史期间、同行业可比公司是否存在差异，如是，详细披露原因及合理性

（一）各业务毛利率预测情况

1、智能数据采集终端业务

（1）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；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。

（2）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。

2、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较高水平，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

项目名称		预测期间					
		2025 年 10-12 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
	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。

3、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

项目名称		预测期间					
		2025 年 10-12 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
	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53.93%。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。

4、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

项目名称		预测期间					
		2025 年 10-12 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
	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。

（二）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。

（三）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%
经销模式	41.66%	41.81%	37.90%

具体可参见“问题四、关于资产评估”之“二、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补充披露对标的资产预测期各期各产品销售单价的预测是否谨慎、合理。”部分的回复。

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。

（四）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%**	40.41%	40.26%
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%
同行业公司均值	**37.32%**	36.89%	37.46%
标的公司	**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。

六、补充说明对销售费用、管理费用的具体预测过程，相关参数的选取依据与合理性，较报告期内存在差异的原因及合理性

（一）销售费用、管理费用的具体预测过程，相关参数的选取依据与合理性

1、销售费用

本次评估预测期内2025年至2030年销售费用率在8.72%-9.11%区间平稳下降。预测期内销售费用率下降主要系营业收入持续扩大形成规模效应及优化销售渠道结构导致。具体分析如下：

2023年、2024年、2025年1-9月，标的公司的销售费用分别为3,087.25万元、3,269.59万元和2,379.63万元，占各期营业收入比例分别为8.10%、9.75%和10.09%。未来随着收入规模恢复增长、规模效应逐步体现，未来销售费用率预计将逐步趋于稳定并合理回落，预测具有合理性。

预测期内销售费用预测如下：

单位：万元

项目	2025年10-12月	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
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
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

项目	2025 年 10-12 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
租赁费	24.00	100.42	105.06	109.93	115.03	120.37
合计	**504.04**	**3,009.94**	**3,160.97**	**3,307.52**	**3,455.66**	**3,612.22**
销售费用率	6.19%	9.00%	8.96%	8.89%	8.81%	8.72%

销售费用包括职工薪酬、业务招待费、差旅费、广告宣传费、租金及管理费、办公费、水电费、其他、折旧与摊销、租赁费等，分别根据费用的实际情况对各项费用进行测算：

（1）职工薪酬、业务招待费和差旅费，与销售收入密切相关，基于历史费用率水平与未来业务规模审慎测算，整体随收入规模稳步增长，根据销售收入的规模来预测。

（2）广告宣传费、租金及管理费、办公费、水电费及其他销售费用，根据历史的发生额考虑小幅增长，费用增幅与业务扩张节奏相适应。

（3）折旧与摊销，依据标的公司现有资产折旧摊销政策，根据固定资产、无形资产计提折旧摊销的方式，按资产原值、折旧率来预测未来年度折旧摊销费用。

（4）租赁费主要为办公楼及各地办公室的租赁支出。预测期租赁费结合当前租赁协议与实际使用情况确定。

报告期内，公司销售费用率逐年上升，主要系标的公司营业收入有所下降、同时股份支付费用增加等因素导致；随着收入规模扩大，规模效应将显现，未来销售费用率预计稳步回落，预测合理。

历史期销售费用情况如下：

单位：万元

科目	2025 年 1-9 月	2024 年	2023 年
营业收入	23,588.82	33,534.29	38,126.02
销售费用	2,379.63	3,269.59	3,087.25
销售费用率	10.09%	9.75%	8.10%

历史期内，标的公司存在股权激励产生的股份支付费用及印度子公司为获取

客户订单而向居间方支付的服务费。预测期相关费用均不再发生。

单位：万元

科目	2025 年 1-9 月	2024 年	2023 年
服务费	-	249.09	146.36
股份支付	31.85	48.98	42.27
合计	31.85	298.07	188.63
剔除后销售费用	2,347.78	2,971.52	2,898.62
剔除后销售费用率	9.95%	8.86%	7.60%

2025年10-12月预测营业收入8,138.71万元，销售费用504.04万元，销售费用率6.19%。2025年10-12月销售费用率低于历史期及其他预测期水平，主要是由于：①历史期销售费用包含股份支付和服务费两项支出，2023年、2024年两项费用合计分别为188.63万元、298.07万元，占当期销售费用的比例较高，而预测期内上述费用均不再发生。②本次以标的公司2024年度销售费用为基础，结合2025年1-9月实际发生的销售费用，预测2025年10-12月销售费用。2025年全年预测销售费用为2,883.66万元，销售费用率9.09%，与历史年度销售费用率处于基本持平，处于合理区间。

2、管理费用

本次评估预测期内2025年至2030年管理费用率在4.47%-6.05%区间平稳下降，预测期内管理费用率下降主要系收入规模持续增长带来规模效应及内部管理流程优化导致。具体分析如下：

2023年、2024年、2025年1-9月，标的公司管理费用分别为1,660.46万元、1,804.09万元和1,366.21万元，占各期营业收入比例分别为4.36%、5.38%和5.79%。预测期内，管理费用绝对金额随业务扩张持续增加，但管理费用率将呈现平稳下降趋势，主要系规模效应逐步显现所致。

预测期内管理费用预测如下：

单位：万元

项目	2025 年 10-12 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
职工薪酬	434.80	1,267.61	1,305.64	1,344.81	1,385.16	1,426.71

项目	2025 年 10-12 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
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
合计	**552.18**	**1,652.68**	**1,700.22**	**1,748.80**	**1,798.90**	**1,850.56**
管理费用率	6.78%	4.94%	4.82%	4.70%	4.58%	4.47%

管理费用包括职工薪酬、租金及管理费、中介机构费、办公费、业务招待费、交通费、差旅费、水电费、通讯费、折旧与摊销费、租赁费及其他管理费用等，分别根据费用的实际情况对各项费用进行测算：

（1）职工薪酬，根据企业的工资发放标准预测。

（2）租金及管理费、中介机构费、办公费、业务招待费、交通费、差旅费、水电费、通讯费及其他费用，根据历史的发生额考虑小幅增长，费用增幅与业务扩张节奏相适应。

（3）折旧与摊销，依据标的公司现有资产折旧摊销政策，根据固定资产、无形资产计提折旧摊销的方式，按资产原值、折旧率来预测未来年度折旧摊销费用。

（4）租赁费主要为办公楼及各地办公室的租赁支出。预测期租赁费结合当前租赁协议与实际使用情况确定。

报告期内公司管理费用率逐年上升，主要系标的公司筹备IPO期间所支出的中介机构费用及股份支付费用所致；预测期随着业务规模增长，管理费用率将平稳下降，预测合理。

历史期管理费用情况如下：

单位：万元

科目	2025 年 1-9 月	2024 年	2023 年
营业收入	23,588.82	33,534.29	38,126.02
管理费用	1,366.21	1,804.09	1,660.46
管理费用率	5.79%	5.38%	4.36%

历史期内，标的公司存在IPO过程中产生的中介机构费和股权激励产生的股份支付费用。预测期只考虑较小的中介机构费，股份支付费用不再发生。

单位：万元

科目	2025 年 1-9 月	2024 年	2023 年
中介机构费	33.03	207.35	109.85
股份支付	319.57	67.52	66.14
合计	352.60	274.87	175.99
剔除后管理费用	1,013.61	1,529.23	1,484.47
剔除后管理费用率	4.30%	4.56%	3.89%

2025年10-12月预测营业收入8,138.71万元，管理费用552.18万元，管理费用率6.78%。2025年10-12月管理费用率高于历史期及其他预测期水平，主要是由于本次以标的公司2024年度管理费用为基础，结合2025年1-9月实际发生的管理费用，预测2025年10-12月管理费用。2025年全年预测管理费用为1,918.39万元，剔除中介机构费和股份支付费用后为1,560.79万元，剔除后的管理费用率为4.92%，与预测期2026年及未来年度的管理费用率基本持平，处于合理区间。

（二）较报告期内存在差异的原因及合理性

1、销售费用

标的公司2023年、2024年及2025年1-9月的销售费用率分别为8.10%、9.75%和10.09%，预测期销售费用率介于8.72%-9.11%区间。其中，2024年销售费用率较高，主要系标的公司营业收入有所下降、同时股份支付费用增加等因素导致。随着优质客户的持续开拓，预计标的公司收入规模将实现较快增长，收入增长幅度将高于销售费用的增长幅度，从而带动销售费用率逐步回落至合理区间，二者差异符合公司业务发展趋势，预测具备合理性。

本次评估预测期的销售费用率保持在8.72%-9.11%区间，与2024年度销售费用率水平接近，略低于2025年1-9月销售费用率，且差异率较小，位于合理区间。预测期的销售费用率水平足以支撑公司市场拓展与业务发展需求，具有合理性。

2、管理费用

标的公司2023年、2024年及2025年1-9月的管理费用率分别为4.36%、5.38%和5.79%，预测期管理费用率介于4.47%-6.05%区间。

其中2024年度及2025年1-9月管理费用率较高，主要是由于资本运作事项进程中发生的中介机构费用，以及实施股权激励形成的股份支付费用等因素共同影响，上述费用具有阶段性特征。未来标的公司收入增长幅度将高于管理费用的增长幅度，从而带动管理费用率逐步回落至合理区间，二者差异符合公司业务发展趋势，预测具备合理性。

本次评估预测期的管理费用率水平位于合理区间，预测期的管理费用率水平足以支撑公司内部运营、管理提升及持续发展需求，具有合理性。

七、补充说明对营运资本增加额的具体预测过程，相关参数选取的依据与合理性

（一）营运资本增加额的具体预测过程

营运资金增加额指企业在不改变当前主营业务条件下，为维持正常经营而需新增投入的营运性资金，即为保持企业持续经营能力所需的新增资金，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（应收款项）等所需的基本资金以及应付的款项等。营运资金的增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。通常其他应收款和其他应付款核算内容绝大多数为关联方的或非经营性的往来；应交税金和应付工资等多为经营中发生，且周转相对较快，拖欠时间相对较短、金额相对较小。

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（最低现金保有量）、存货、应收款项和应付款项等主要因素。本次评估所定义的营运资金增

加额为：

营运资金增加额=当期营运资金-上期营运资金

其中：

营运资金=最低现金保有量+存货+应收款项-应付款项

最低现金保有量=年付现成本总额/现金周转率

年付现成本总额=销售成本总额+期间费用总额-非付现成本总额

应收款项主要包括应收账款、应收票据、预付账款以及与经营业务相关的其他应收账款等诸项。

应付款项主要包括应付账款、应付票据、预收账款以及与经营业务相关的其他应付账款等诸项。

标的公司报告期营运资金情况具体如下：

单位：万元

项目/年度	2025 年 1-9 月	2024 年	2023 年
最低现金保有量	2,080.42	2,182.42	2,582.74
存货	8,060.71	7,040.84	8,509.03
应收款项	1,564.15	2,517.43	2,226.16
应付款项	2,415.42	2,471.37	2,120.11
营运资本	**9,289.86**	**9,269.32**	**11,197.83**

标的公司预测期营运资金增加额情况具体如下：

单位：万元

项目/年度	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年及以后年度
营运资金	9,126.11	9,620.62	10,144.50	10,699.57	11,287.79	11,911.23	11,911.23
营业收入	31,727.53	33,446.74	35,268.03	37,197.77	39,242.76	41,410.21	41,410.21
营运资金占收入比例	28.76%	28.76%	28.76%	28.76%	28.76%	28.76%	28.76%
营运资金增加额	-163.75	494.51	523.88	555.07	588.22	623.45	-

本次评估对于未来年度营运资金按照占收入比例的28.76%进行测算，主要

基于以下考虑：标的公司历史年度重视项目回款及现金流管理，营运资金所需较少。经测算，标的公司2023年营运资金11,197.83万元，占当年收入比例约为29.37%；2024年营运资金9,269.32万元，占当年收入比例约为27.64%；2025年1-9月营运资金9,289.86万元，占当年收入比例约为29.28%。标的公司业务相对成熟，历史年度营运资金占收入比例波动较小，故采用历史期营运资金占收入比例平均数28.76%进行测算。由于永续期企业经营相对稳定，营运资金不再发生变动，故确定永续期企业的营运资金增加额为0。

（二）相关参数选取的依据与合理性

1、参数选取依据

单位：万元

项目/年度	2025 年 1-9 月	2024 年	2023 年
最低现金保有量	2,080.42	2,182.42	2,582.74
存货	8,060.71	7,040.84	8,509.03
应收款项	1,564.15	2,517.43	2,226.16
应付款项	2,415.42	2,471.37	2,120.11

报告期内，标的公司最低现金保有量分别为2,582.74万元、2,182.42万元和2,080.42万元。标的公司最低现金保有量整体呈逐年下降趋势，主要是由于标的公司持续优化资金管理策略、提升资金使用效率，同时业务结构逐步优化，经营性资金占用有所下降所致。标的公司最低现金保有量变动与公司经营管理、资金运营情况相匹配，能够满足日常生产经营的基本资金需求。

报告期内，标的公司存货账面价值分别为8,509.03万元、7,040.84万元和8,060.71万元。2024年存货账面价值有所下降，主要是由于标的公司产销量下降、优化库存管理、合理控制备货规模所致，存货周转率略有回落但整体保持相对稳定，与当期经营规模及业务周转节奏相匹配。2025年9月末存货账面价值有所回升，主要为满足后续市场需求及保障交付进行的合理备货，存货周转率相应有所放缓，符合行业季节性备货及生产经营特点。标的公司存货规模与业务经营、采购备货策略相适应，存货管理水平总体稳健，相关指标具有合理性。

报告期内，标的公司应收款项账面价值分别为2,226.16万元、2,517.43万元，

和1,564.15万元。2024年末应收款项账面价值略有增长，应收款项周转率有所回落，主要系业务规模扩大及客户结算周期阶段性变化所致，整体回款情况仍保持良好。2025年9月末应收款项账面价值明显下降，主要是由于公司持续加强客户信用管理与应收款项催收，资金回笼效率进一步改善，回款能力有所增强。整体来看，标的公司应收款项规模变动与业务经营及资金管理措施相匹配，应收款项质量良好，相关指标具备合理性。

报告期内，标的公司应付款项账面价值分别为2,120.11万元、2,471.37万元和2,415.42万元。应付款项账面价值相对稳定，整体处于平稳态势，与公司采购规模及供应商信用政策相匹配。标的公司应付款项规模与采购业务及资金统筹安排相适应，对上游供应商资金占用情况合理，相关指标具有合理性。

2、相关参数选取合理性

营运资本增加额测算所选取的相关指标，均结合标的公司历史经营数据、行业惯例及未来业务发展趋势审慎确定，相关指标贴合公司实际运营模式，测算依据充分、参数选取合理，能够客观反映未来各期营运资本变动情况，具备合理性。

八、基于前述内容，结合盈利预测的详细过程，补充披露在标的资产在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，并结合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、市场环境对标的资产经营业绩及估值的影响等补充披露本次收益法评估相关参数选取是否谨慎、合理，预测过程是否准确、客观，本次交易定价是否公允，是否符合《重组办法》第十一条的规定。

（一）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“问题四、关于资产评估”之“三、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补充披露对标的资产销售数量的预测同其产能是否匹配，是否存在相关订单及合同支撑，预测期内销

量预测是否谨慎、合理，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。”之“（七）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”部分的回复。

（二）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

（1）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。

（2）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。

（3）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**54.31%、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。

1）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。

2）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。

3）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。

4）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

（1）标的公司期后经营数据

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。

（2）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。

（三）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。

（四）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为-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，低于报告期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，低于报告期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，低于报告期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，低于报告期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。

（五）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。

上述第一、二、三、四、五、八小问的回复内容已在重组报告书“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“（二）收益法评估情

况”补充披露。

九、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对前述事项，评估师履行了以下核查程序：

（1）收集标的公司营业执照、经营许可证、公司章程、资产权属文件等资料，了解标的公司经营基本情况、历史沿革、股权架构、主营业务及主营产品情况；

（2）了解标的公司业务开展情况、行业地位、行业发展趋势、市场竞争格局等情况，分析标的公司核心竞争力；

（3）查阅标的公司报告期内生产、销售、管理、研发等经营相关资料，查阅其报告期内财务报表及业务经营数据，了解企业各项会计政策，核验历史期经营数据的真实性、分析历史期财务数据波动的相关原因；

（4）审阅标的公司填报的资产申报表，并将其与资产清单、财务账套、财务报表及其他业务经营数据进行核对校验；

（5）审阅标的公司填报的盈利预测申报表、收集管理层提供的业务开展预测资料，了解其经营计划、发展规划等支撑资料，结合相关法律法规、行业现状、资产特点及资产使用期限、企业所处生命周期及其经营情况等，分析盈利预测期限的合理性；

（6）审阅标的公司基准日在手订单、框架协议、意向合同及相关重要商机信息，了解基准日在执行合同的履约进度及项目回款进度，审阅客户合同验收条款及了解历史回款情况等，分析期后销售收入预测的合理性；

（7）分析标的公司经营模式及盈利模式、关注报告期内产品或服务的销售单价及数量，分析收入增长趋势，了解报告期内行业发展水平、市场环境变化情况、主要客户的稳定性等因素，以及了解行业未来发展趋势，分析预测期各业务收入增长率的合理性；

（8）了解标的公司报告期内各项业务的成本构成情况，核查成本发生的真

实性，分析预测期营业成本预测的合理性；结合标的公司各项业务收入成本波动变化，分析标的公司各项业务毛利率预测的合理性；

（9）了解报告期内标的公司各项期间费用数据，分析各项期间费用波动的原因，结合标的公司业务经营模式和管理层经营规划，分析预测期内各项期间费用预测的合理性；

（10）了解并分析报告期内标的公司营运资金规模和周转情况，分析预测期营运资金规模和预测的合理性；

（11）审阅标的公司基准日后的财务报表、业务经营数据、最新订单签订及执行情况，分析期后实际经营成果与评估预测的匹配性。

（二）核查意见

经核查，评估师认为：

（1）关于重要评估参数的具体预测情况，标的公司已结合其业务板块的历史经营数据、行业发展趋势、市场竞争格局、客户及在手订单情况，对预测期各期的销售单价、销售数量、成本及毛利率等核心参数进行了分产品、分区域的预测。相关预测过程清晰，依据充分，考虑了产品生命周期、价格下行趋势、成本波动及规模效应等因素，预测具有合理性。

（2）关于销售单价的预测，标的公司结合了历史期不同地域及销售模式下的价格波动情况及原因、产品与客户结构的主动调整、可比公司价格趋势、行业竞争程度、主要原材料价格的历史平稳表现以及其具备的成本转嫁能力等进行分析。预测期内各主要产品单价呈平缓下行趋势，该预测已充分考虑市场竞争加剧的影响，具有谨慎性和合理性。

（3）关于销售数量及收入持续增长的预测，标的公司已结合历史销量波动原因、产品与客户结构调整、行业市场容量、下游需求、自身行业地位与市占率、截至 2026 年 7 月末的在手订单与储备订单情况等进行了分析。在 2024 年、2025 年收入因主动战略调整而下降的背景下，预测 2026 年至 2030 年收入恢复增长，主要基于行业稳健增长预期、标的公司品牌、渠道、技术等核心竞争力，以及期后业绩的良好实现。该预测与产能匹配，具备订单支撑，增长幅度低于行业预测

增速，具有合理性、谨慎性和可实现性。

（4）关于成本的预测，标的公司已充分考虑主要原材料的历史采购价格波动情况、行业政策环境、市场供求以及产品结构稳定性。对 2025 年 10-12 月成本按内存涨价后的实际水平测算，对 2026 年及以后年度采用 2025 年全年平均成本并保持稳定，该预测方法已考虑短期波动并基于长期稳定假设，同时标的公司具备一定的成本转嫁能力，因此成本预测谨慎、合理。

（5）关于毛利率的预测，标的公司结合预测期各细分产品、境内外业务的毛利率情况进行分析。预测期各业务毛利率普遍低于历史期间水平，主要系考虑了未来市场竞争加剧及产品单价下行因素。与同行业可比公司相比，标的公司历史及预测毛利率处于合理区间，差异主要源于业务结构、产品定位与客户群体的不同，具有合理性。

（6）关于销售费用和管理费用的预测，标的公司已说明具体预测过程及各费用项目的参数选取依据。预测期销售费用率和管理费用率较报告期内存在差异，主要因报告期费用率受收入规模波动、股份支付及中介费用等阶段性因素影响而较高。预测期费用率随收入增长呈现规模效应而逐步下降，费用绝对额随业务扩张稳步增长，相关预测具有合理性。

（7）关于营运资本增加额的预测，标的公司说明了具体计算过程。预测基于历史营运资金占营业收入比例的平均值进行测算，该比例历史期波动较小，相关参数（如现金周转率、应收应付周期等）的选取符合公司实际经营情况，预测依据充分、合理。

（8）关于评估结论的整体公允性，基于前述对收入、成本、费用、毛利率、营运资本等关键参数预测的核查，并结合标的公司2025年全年及2026年一季度期后业绩良好达成预测、行业政策支持、市场环境等综合判断，本次收益法评估的相关参数选取谨慎、合理，预测过程准确、客观。标的资产交易定价以评估结果为依据，遵循了市场化原则，不存在损害上市公司及股东利益的情形，符合《上市公司重大资产重组管理办法》第十一条的规定。

问题七、关于标的资产的历史沿革及经营合规性

申请文件显示：（1）2016 年 11 月，杨海波、张虎向标的资产增资，标的资产新增注册资本 75.3440 万元。（2）2016 年 11 月，汪涛、蒋松林、深圳市成为软件有限公司（以下简称成为软件）分别以 1 元/注册资本的价格将标的资产 6.8512%、2.2907%、1.8581%的股权转让给成为科技。（3）2025 年 11 月，标的资产全体股东同比例减少注册资本 2952.37 万元，减资对价为 9000 万元。（4）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。（5）标的资产部分产品的无线电发射设备型号核准证已到期正在申请续期，在售的 C61/V600 系列产品正在办理无线电发射设备型号核准。（6）标的资产共有 2 起尚未了结的金额在 50 万元以上的诉讼案件。

请上市公司：（1）结合标的资产的财务数据、业绩基础与变动预期，同行业估值水平等，补充说明杨海波、张虎增资价格的公允性，其增资入股是否构成股份支付，如是，说明股份支付费用计提是否准确。（2）补充说明成为软件的历史沿革，股东背景及其在标的资产的任职情况、与成为科技及其合伙人之间的关系，并结合上述情况，说明 2016 年 11 月标的资产股权转让的背景及原因，是否履行必要的审议和批准程序，股权转让价格的公允性，是否构成股份支付。（3）补充说明标的资产减资的背景及原因，减资的程序合规性及税务合规性，是否已按照相关法律法规及公司章程的规定履行内部决策程序及通知债权人等外部程序，是否存在纠纷或潜在纠纷；减资价格的确认方式及其合理性、公允性，减资款的支付安排及截至回函日的实际支付情况，减资及支付减资款及对标的资产生产经营、现金流以及本次交易评估作价、增值率的影响。（4）报告期内标的资产是否受到行政处罚或者刑事处罚，如是，补充披露具体情况，并结合《证券期货法律适用意见第 18 号》的有关规定披露是否构成重大违法违规。（5）结合有关法律法规，详细梳理并补充披露标的资产是否取得从事生产经营活动所必需的境内外全部经营资质、境外销售地当地监管机构相关认证，各类产品型号是否满足相应境内外产品认证资质、标准规范、产品核准等要求，目前所拥有资质及认证是否存在续期风险；其中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。（6）补充说明两起诉讼案件的发生背景及原因、截至回函日的最新进展情况，相关应收账款、预付账款等资产的金额及减值计提情况，减值准备计提是否合理、充分，对本次交易评估作价的影响。

请独立财务顾问核查并发表明确意见，请律师核查（2）-（6）并发表明确意见，请会计师核查（1）（2）（3）（5）（6）并发表明确意见，请评估师核查（3）（5）（6）并发表明确意见。

回复：

一、补充说明标的资产减资的背景及原因，减资的程序合规性及税务合规性，是否已按照相关法律法规及公司章程的规定履行内部决策程序及通知债权人等外部程序，是否存在纠纷或潜在纠纷；减资价格的确认方式及其合理性、公允性，减资款的支付安排及截至回函日的实际支付情况，减资及支付减资款及对标的资产生产经营、现金流以及本次交易评估作价、增值率的影响。

（一）补充说明标的资产减资的背景及原因，减资的程序合规性及税务合规性，是否已按照相关法律法规及公司章程的规定履行内部决策程序及通知债权人等外部程序，是否存在纠纷或潜在纠纷

1、标的资产减资的背景及原因

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，和其 2022 年 5 月股改前保持一致。

本次减资系成为信息综合考虑自身经营情况及延续分红而做出的决策。一方面成为信息属于轻资产运营，营运资金压力相对较小，**2023 年末-2026 年 3 月末，成为信息主要营运能力指标如下，即使减资后，其营运能力指标整体仍处于较优水平。**

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	2023 年 12 月 31 日/2023 年度
流动比率（倍）	2.34	2.30	6.45	6.29
速动比率（倍）	1.47	1.67	5.00	4.36
资产负债率	41.28%	42.18%	17.87%	18.27%
应收账款周转率（次/年）	10.09	8.87	9.60	12.63

注：2026 年 1-3 月周转率数据已年化处理。

减资前，2023 年、2024 年、2025 年 9 月末，成为信息货币资金余额分别为 10,969.73 万元、18,475.64 万元、17,159.42 万元，占当期总资产比例为 35.31%、53.04%、53.29%，成为信息货币资金充足，**且自 2023 年至本回复出具之日，成为信息均不存在银行借款，经营稳健，此次减资亦不会影响成为信息资金周转及正常经营**。

另一方面成为信息为有效激励员工、提高其股东回报，已连续每年分红，成为信息 2023 年 4 月召开股东会决议分红 5,000 万元、2024 年 8 月召开股东会决议分红 3,000 万元，2025 年 8 月召开股东会决议分红 6,000 万元，此次减资实则系延续分红政策，进一步提高成为信息股东回报、提高员工激励。

综上，成为信息报告期内分红、减资均系结合自身轻资产运营的特点、营运能力指标整体保持稳定且处于较优水平、有效激励员工、提高其股东回报等因素做出的合理决定，与标的公司的稳定盈利能力相匹配，不会影响成为信息资金周转及正常经营，不会影响并购后标的公司的营运能力，不会对上市公司造成重大不利影响，且本次配套募集资金用途并不包括标的公司项目建设或补充标的公司流动资金，故不涉及“清仓式分红”。

2、减资的程序合规性及税务合规性，是否已按照相关法律法规及公司章程的规定履行内部决策程序及通知债权人等外部程序，是否存在纠纷或潜在纠纷

（1）减资的程序合规，已履行了内部决策程序及通知债权人等外部程序

《公司法》第六十六条规定：“……股东会作出修改公司章程、增加或者减少注册资本的决议，以及公司合并、分立、解散或者变更公司形式的决议，应当经代表三分之二以上表决权的股东通过”；《公司法》 第二百二十四条规定：“公司减少注册资本，应当编制资产负债表及财产清单。公司应当自股东会作出

减少注册资本决议之日起十日内通知债权人，并于三十日内在报纸上或者国家企业信用信息公示系统公告。债权人自接到通知之日起三十日内，未接到通知的自公告之日起四十五日内，有权要求公司清偿债务或者提供相应的担保。公司减少注册资本，应当按照股东出资或者持有股份的比例相应减少出资额或者股份，法律另有规定、有限责任公司全体股东另有约定或者股份有限公司章程另有规定的除外”。《中华人民共和国市场主体登记管理条例实施细则》第三十六条规定：“公司减少注册资本，可以通过国家企业信用信息公示系统公告，公告期45日，应当于公告期届满后申请变更登记。”

标的公司本次减资过程履行了法律法规及公司章程规定的减资程序，具体情况如下：

1）2025年9月16日，标的公司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》。股东会通过《章程修正案》同意修改公司注册资本为人民币3,000万元，股份总数为30,000,000股。

2）2025年9月23日，标的公司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。同时，标的公司向主要债权人发送了《深圳市成为信息股份有限公司关于减少注册资本的通知》。

3）2025年11月6日，标的公司出具了《债务清偿及债务担保情况说明》，确认没有债权人对本次减资提出异议。

4）2025年11月10日，深圳市市场监管局核准了本次减资的变更登记。

因此，标的公司已按照相关法律法规及公司章程的规定履行了内部决策程序及通知债权人等外部程序，减资的程序合法合规。

（2）减资的税务合规

1）减资的税款已缴纳并取得了税收完税证明

成为信息此次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，和其2022年5月股改前

保持一致。2022 年 5 月股改时，成为信息以成为有限截至 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，成为信息的注册资本由 3,000 万元变更为 5,952.37 万元，新增 2,952.37 万元注册资本，该部分成为信息全体股东均已完税。因此此次减资 9,000 万元中，减少的注册资本 2,952.37 万元在股改时已进行完税，涉及需要缴税的为减少的资本公积部分即 6,047.63 万元。

具体而言：①根据《股权转让所得个人所得税管理办法（试行）》（2014 年第 67 号）第十五条第（四）款“（四）被投资企业以资本公积、盈余公积、未分配利润转增股本，个人股东已依法缴纳个人所得税的，以转增额和相关税费之和确认其新转增股本的股权原值”之规定，成为信息 2022 年 5 月从有限责任公司变更为股份有限公司时，注册资本从 3,000 万元增加至 5,952.37 万元，个人股东就转增股本 2,952.37 万元部分已依法缴纳个人所得税，转增股本的股权原值为转增额（2,952.37 万元）和相关税费之和。②根据《国家税务总局关于个人终止投资经营收回款项征收个人所得税问题的公告》第一条“个人因各种原因终止投资、联营、经营合作等行为，从被投资企业或合作项目、被投资企业的其他投资者以及合作项目的经营合作人取得股权转让收入、违约金、补偿金、赔偿金及以其他名目收回的款项等，均属于个人所得税应税收入，应按照‘财产转让所得’项目适用的规定计算缴纳个人所得税。应纳税所得额的计算公式如下：应纳税所得额=个人取得的股权转让收入、违约金、补偿金、赔偿金及以其他名目收回款项合计数-原实际出资额（投入额）及相关税费”之规定，就成为信息本次减资，应纳税所得额=注册资金减少额（2,952.37 万元）+资本公积减少额（6,047.63 万元）-注册资本原值（2,952.37 万元）及相关税费。

按照前述规定及计算公式，成为信息减少注册资本部分应从应纳税所得额中扣除，无需因此而缴纳个人所得税，仅需就资本公积减少部分缴纳个人所得税。

针对减少的资本公积 6,047.63 万元，标的公司已于 2026 年 4 月向所有股东支付相应减资款，标的公司向个人股东支付时已代扣其应缴纳个税，**已于 2026 年 5 月 21 日完成纳税义务并取得税收完税证明**；标的公司向成为一号、成为二

号、成为三号、成为科技已足额支付相应减资金额，由相应持股平台在依法代扣代缴后将余额支付给有关合伙人，**成为一号、成为二号、成为三号、成为科技已于 2026 年 5 月 21 日完成纳税义务并取得税收完税证明**。

2）标的公司同比例减资不存在被核定征税的风险

①标的公司同比例减资视同股权转让中“公司回购股权”，需按照“财产转让所得”缴纳个人所得税

根据国家税务总局公布的《股权转让所得个人所得税管理办法（试行）》第三条，股权转让是指个人将股权转让给其他个人或法人的行为。包括以下情形：（一）出售股权；（二）公司回购股权；（三）发行人首次公开发行新股时，被投资企业股东将其持有的股份以公开发行方式一并向投资者发售；（四）股权被司法或行政机关强制过户；（五）以股权对外投资或进行其他非货币性交易；（六）以股权抵偿债务；（七）其他股权转移行为。

根据《国家税务总局关于个人终止投资经营收回款项征收个人所得税问题的公告》第一条“个人因各种原因终止投资、联营、经营合作等行为，从被投资企业或合作项目、被投资企业的其他投资者以及合作项目的经营合作人取得股权转让收入、违约金、补偿金、赔偿金及以其他名目收回的款项等，均属于个人所得税应税收入，应按照‘财产转让所得’项目适用的规定计算缴纳个人所得税。”及《中华人民共和国个人所得税法实施条例》第六条第一款第（八）项“财产转让所得，是指个人转让有价证券、股权、合伙企业中的财产份额、不动产、机器设备、车船以及其他财产取得的所得。”之规定，标的公司本次同比例减资，个人股东从标的公司收回的减资款，应视同股东转让股权，属于《股权转让所得个人所得税管理办法（试行）》中“公司回购股权”之认定，需按照“财产转让所得”缴纳个人所得税。

②本次同比例减资的价格有正当理由，不存在被核定征税的风险

截至 2025 年 9 月 30 日，成为信息的净资产为 269,318,908.44 元，以本次减资前成为信息股本总额（59,523,700 股）计算，成为信息每股净资产为 4.52 元/股；本次同比例减资，减资总额为 90,000,000 元，减少股份数为 29,523,700

股，减资价格为 3.05 元/股，略低于成为信息的每股净资产。

根据《股权转让所得个人所得税管理办法（试行）》第十三条，符合下列条件之一的股权转让收入明显偏低，视为有正当理由：……（四）股权转让双方能够提供有效证据证明其合理性的其他合理情形。

就本次同比例减资而言，虽然减资的价格略低于净资产，但本次减资系标的公司结合自身轻资产运营的特点、营运能力指标整体保持稳定且处于较优水平、有效激励员工、提高其股东回报等因素做出的合理决定，标的公司就本次减资相关税款已于 2026 年 5 月完成缴纳并取得了税收完税证明；本次减资为全体股东同比例减资，未通过减资导致某一股东或者其他第三方获取不当利益，本次减资价格低于每股净资产具有合理性。此外，如本次交易完成，标的公司的股东向上市公司转让股权时，每股交易对价将远高于减资前的每股净资产（交易作价为 71,500 万元，对应标的公司每股交易对价为 23.83 元/股），从标的公司股东现在及未来的整体缴税金额来看，标的公司股东的整体缴税总额是一致的。因此，本次减资价格低于每股净资产，在交易完成后，不会减少标的公司的股东最终应支付的股权转让所得税额。

基于上述，本次同比例减资符合《股权转让所得个人所得税管理办法（试行）》第十三条第（四）款规定的情形。

同时，经查询市场案例，资本市场中亦存在标的公司/首发企业减资价格低于净资产的同比例减资情形，具体案例情况如下：

序号	上市公司	类型	具体情况
1	维科技术（600152）	发行股份购买资产并募集配套资金（2017 年 7 月取得批复）	2015 年 5 月 27 日，维科能源作出股东会决议，同意维科能源注册资本减至 3,500 万元。该次注册资本减少未经评估，全体股东按照原持股比例同比例减资，因此减资价格约定为 1 元/股（截至 2014 年底，公司净资产为 1.64 元/股）。
2	联合光电（300691）	发行股份购买资产并配套募集资金（审核中）	2025 年 7 月 14 日，标的公司注册资本由 8,000.00 万元减少至 4,000.00 万元，全体股东采用同比例减资的方法，减资价格为 1 元/股（截至 2024 年底，标的公司净

序号	上市公司	类型	具体情况
			资产为 2.81 元/股）。全体股东同比例减资，不涉及交税。
3	科力装备（301552）	首次公开发行股票并在创业板上市（2024 年 7 月上市）	2021 年 10 月，发行人以现金回购的方式对全体股东等比例进行减资，减资方式为公司以现金回购，回购价格为 1 元/股（截至 2020 年底，公司净资产为 3.24 元/股）。
4	福莱新材（605488）	首次公开发行股票并在主板上市（2021 年 5 月上市）	2016 年 11 月 3 日，欧丽数码召开股东会并作出决议，同意公司注册资本由 8,000 万元减少至 5,200 万元，各股东同比例减资，其中夏厚君减少实收资本人民币 1，494 万元，涂大记减少实收资本人民币 180 万元，江叔福减少实收资本人民币 126 万元。公司之前实收资本合计 7,000 万元，本次减资完成后实收资本为 5,200 万元。（截至 2016 年底，公司净资产为 19,944.58 万元，折合 2.49 元/股）。
5	行动教育（605098）	首次公开发行股票并在主板上市（2021 年 4 月上市）	2014 年 1 月，发行人股东刘卫希望发行人回购其持有的 671 万股发行人股份，剩余股东考虑到当时公司的经营状况以及股东自身的资金需要而要求同比例减资。在发行人以 3.38 元/股回购刘卫持有的全部股份后，发行人剩余股东在其原持股数基础上按照 1 元/股同比例减资 90%，减资额全部返还给原出资股东（截至 2013 年底，公司净资产为 1.30 元/股）。

（3）减资不存在纠纷或潜在纠纷

针对此次减资，标的公司已按照相关法律法规及公司章程的规定履行了内部决策程序及通知债权人等外部程序，不存在债权人就本次减资事宜要求公司或其股东清偿债务或者提供相应的担保、提出诉讼或仲裁。标的公司本次减资不存在纠纷或潜在纠纷。

（二）减资价格的确认方式及其合理性、公允性，减资款的支付安排及截至回函日的实际支付情况，减资及支付减资款及对标的资产生产经营、现金流

以及本次交易评估作价、增值率的影响

1、减资价格的确认方式及其合理性、公允性

本次减资系成为信息综合考虑自身经营情况及延续分红而做出的决策，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），减资价格为 3.05 元/股。由于本次减资是全体股东同比例减资，因此减资价格具有合理性、公允性。

2、减资款的支付安排及截至回函日的实际支付情况，减资及支付减资款及对标的资产生产经营、现金流以及本次交易评估作价、增值率的影响

（1）减资款的支付安排及截至回函日的实际支付情况

截至回函日，标的公司减资款已全部支付完毕，具体情况如下：

单位：万元

股东	持股比例	减少注册资金金额	减少资本公积	减少资本公积涉及个税	代扣个税后实发金额
汪涛	37.4980%	1,107.08	2,267.74	453.55	2,921.27
张红梅	29.7303%	877.75	1,797.98	359.60	2,316.13
成为科技	11.0000%	324.76	665.24	-	990.00
蒋松林	7.0000%	206.67	423.33	84.67	545.33
杨海波	5.0000%	147.62	302.38	60.48	389.52
成为二号	3.3046%	97.56	199.85	-	297.41
成为一号	2.7324%	80.67	165.25	-	245.92
张虎	2.0000%	59.05	120.95	24.19	155.81
成为三号	1.7347%	51.21	104.91	-	156.12
合计	**100.0000%**	**2,952.37**	**6,047.63**	**982.48**	**8,017.52**

（2）减资及支付减资款及对标的资产生产经营、现金流以及本次交易评估作价、增值率的影响

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。**标的公司减资款项属于股东应享有的权益返还安排，虽截至评估基准日减资款项尚未实际支付、未发生资金对外流出，但该部分权**

益已明确归属于原股东，不属于本次交易对应的标的公司股东权益范围，本次收购对应的是剔除该部分减资权益后的剩余经营性股东权益，交易作价系在收益法评估结果基础上，充分考虑基准日后减资行为导致的权益减少因素确定，**使交易定价与实际收购标的权益范围匹配，具有合理性，**减资事项仅对交易定价水平产生影响，不影响标的资产持续经营能力及本次评估增值率的合理性。

营运资金预测是基于标的公司未来生产经营的独立测算，其核心依据为最低现金保有量、存货、应收款项、应付款项等经营性参数，反映的是维持正常经营所需的流动资金规模，与股东层面的减资安排、交易对价调整无关，本次减资不影响营运资金的预测。溢余资产的界定标准为非经营性、超出日常经营需求的资产，减资款系基准日后的权益性分配，本次减资未改变标的公司基准日时点溢余资产的范围与测算逻辑，不影响评估对基准日时点溢余资产的认定。

总的来说，本次减资仅影响标的公司净资产及货币资金规模，未对其业务体系、核心资产、经营能力及未来盈利预期产生不利影响，亦未改变收益法下未来现金流量测算基础。

二、结合有关法律法规，详细梳理并补充披露标的资产是否取得从事生产经营活动所必需的境内外全部经营资质、境外销售地当地监管机构相关认证，各类产品型号是否满足相应境内外产品认证资质、标准规范、产品核准等要求，目前所拥有资质及认证是否存在续期风险；其中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。

（一）标的资产是否取得从事生产经营活动所必需的境内外全部经营资质、境外销售地当地监管机构相关认证

1、标的公司生产经营活动所必须的境内外经营资质

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	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
5	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
6	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
7	成为信息	固定污染源排污登记回执	91440300783921139K001W	/	2024.01.17-2029.01.16
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 ofForeign 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、境外销售地当地监管机构相关认证

标的公司/标的公司客户已取得境外销售地当地监管机构相关认证。参见本题回复之“（二）各类产品型号是否满足相应境内外产品认证资质、标准规范、产品核准等要求，目前所拥有资质及认证是否存在续期风险”之“2”部分。

（二）各类产品型号是否满足相应境内外产品认证资质、标准规范、产品核准等要求，目前所拥有资质及认证是否存在续期风险

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。

1）ODM/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（1606）：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。	（1）有发射功能需要办理 SRRC 认证，包含蓝牙、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

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
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

序号	产品型号	CCC 证书编号	SRRC 核准代码	CTA 证书编号	备注
					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；

序号	产品型号	CCC 证书编号	SRRC 核准代码	CTA 证书编号	备注
					（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

序号	产品型号	CCC 证书编号	SRRC 核准代码	CTA 证书编号	备注
					目录中，无需办理 CCC;(3)无入网需求，无需办理 CTA
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

序号	产品型号	CCC 证书编号	SRRC 核准代码	CTA 证书编号	备注
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

截至本回复出具之日，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，截至本回复出具之日，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，截至本回复出具之日，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

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。

截至本回复出具之日，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及时办理 BIS 认证的情况，截至本回复出具之日，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。

（三）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

截至本回复出具之日，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

①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，同时截至本回复出具之日，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“②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。

②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，同时截至本回复出具之日，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，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

①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。**

②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	头戴式耳机、	首次公开发行	（1）在 IPO 申报时，发行人生产的 ANANDA-BT 头戴式耳机（主要

序号	上市公司/公司	主营产品	类型	具体情况
	（920183）	真无线耳机、有线入耳式耳机、播放设备等	股票并在北交所上市（2026年3月上市）	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）

序号	上市公司/公司	主营产品	类型	具体情况
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的情况，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，具体分析如下：

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	由无线电管理机构责令改正；拒不改正的，处	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

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
	的无线电发射设备未办理销售备案	1 万元以上 3 万元以下的罚款	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，截至本回复出具之日，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。

由客户取得产品认证符合相关地区法律法规的规定，具体参见本题回复之“2、境外主要产品认证资质、标准规范、产品核准等情况”。

（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

截至本回复出具之日，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。截至本回复出具之日，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，不存在对标的公司境外销售业务可持续性产生不利影响的情况。

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。

上述内容已在重组报告书“第四节 交易标的基本情况”之“七、主营业务发展情况”之“（十二）生产经营资质”补充披露。

三、补充说明两起诉讼案件的发生背景及原因、截至回函日的最新进展情况，相关应收账款、预付账款等资产的金额及减值计提情况，减值准备计提是否合理、充分，对本次交易评估作价的影响。

（一）补充说明两起诉讼案件的发生背景及原因、截至回函日的最新进展情况，相关应收账款、预付账款等资产的金额及减值计提情况，减值准备计提是否合理、充分

标的公司两起诉讼的具体情况如下：

第一起诉讼	
原告	成为信息
被告	南京鑫虹悦电子科技有限责任公司、刘玲、董怀永
诉讼发生背景及原因	原告成为信息与被告鑫虹悦在 2022 年 12 月 1 日签订《华东区核心包销代理商协议》，约定被告向原告采购手持移动数据采集器，固定式读写器，超高频模块，穿戴式读写器，多功能工业平板，扫描枪等产品在华东地区内经销，被告承诺在 2022 年 12 月 1 日起至 2023 年 12 月 31 日期间采购总货值为 1700 万元。签订协议后，被告没有完成月度、年度提货任务，仅提货 2,326,305 元，构成持续根本违约，根据“月结”的约定，被告在提货后拖欠货款 718,230 元未在 2023 年 4 月 30 日前付清，多次催告无果，应当向原告支付逾期付款的违约金。
截至回函日的最新进展情况	**已和解，被告已支付全部货款 718,230 元**
相关应收账款金额及减值计提情况，减值准备计提是否合理、充分	截至 **2026 年 3 月 31 日**，标的公司对其应收账款 71.82 万元，已 100%单项计提坏账准备。考虑到标的公司对其应收账款账龄为**已超 3 年**，且处于诉讼中，故已 100%单项计提坏账准备，计提合理、充分。**标的公司已于2026年9月收到全部货款,原先确认的坏账准备予以转回。**
第二起诉讼	
原告	成为信息
被告	广东中城智联科技有限公司
诉讼发生背景及原	原告与被告分别于 2025 年 12 月 1 日、12 月 3 日签订 2 份《采购订

因	单》（编号分别为：PO20251201022、PO20251203001），约定由原告向被告采购 SAMSUNG 牌、型号为 KMDP6001DA-B425 的内存产品，数量分别为 6,000 个、8,000 个。在交易过程中，被告多次承诺所供货物为“全新原装正品”却始终拒绝签署书面质量保证协议，亦未能提供任何合法有效的产品来源证明或原厂质量检测报告。原告委托具备资质的第三方检测机构对部分样品进行专业鉴定，经鉴定，所交付的内存产品均为二手翻新，严重不符合合同约定的“全新原装正品”质量标准。
截至回函日的最新进展情况	案件尚在一审审理过程中。**2026 年 4 月 7 日，收到法院保全结果通知：冻结被告银行存款 336,336 元，被告于 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。**
相关**款项**及减值计提情况，减值准备计提是否合理、充分	**标的公司于 2025 年 12 月支付了 311.82 万元货款，并于当月完成了采购入库，该批存货虽检测认定为二手翻新，但鉴于存储市场价格持续上涨，截至目前，该批存货尚未出现减值迹象。**

（二）对本次交易评估作价的影响

本次交易评估采用收益法评估，评估作价基于企业未来持续经营前提下的预期收益进行测算。上述诉讼事项系历史债权追偿事宜，不影响标的公司未来正常生产经营活动，亦不产生未来经营现金流入或流出，相关应收账款及预付账款的减值已充分计提、确认，不会对未来经营业绩及现金流构成额外影响。因此，该两起诉讼案件对本次交易评估作价无实质性影响。

四、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述问题，评估师履行了以下核查程序：

（1）访谈标的公司董事长，了解标的公司减资的合理性，减资的程序合规性及税务合规性，是否存在纠纷或潜在纠纷，了解减资款的支付安排，了解减资对标的公司经营的影响；取得内外部程序性文件，确认是否同比例减资；取得标的公司本次交易的评估报告，确认对本次交易评估作价、增值率的影响。

（2）访谈标的公司总经理，了解其境内外生产所需的资质情况，了解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、是否存在产品质量等纠纷，了解境外销售产品

认证的责任主体，了解对本次交易评估作价的影响；公开检索标的公司境外销售当地相关认证的要求；获取标的公司境内外资质证书及资质汇总明细表；结合标的公司收入成本明细大表，分析处于续期手续及补办证手续的产品对应的销售情况；查阅相关法律法规，了解标的公司在未取得全部资质的情况下销售产品的法律后果。

（3）取得两起诉讼案件的相关文件，访谈标的公司总经理，了解诉讼最新进展情况、对本次交易评估作价的影响，查阅标的公司账务上的会计处理方式。

（二）核查意见

针对上述问题，评估师认为：

（1）标的公司减资具有合理性，减资的程序及税务合规，已履行内外部的程序，不存在纠纷或潜在纠纷。减资系各股东同比例减资，减资款均已支付，减资仅影响标的公司净资产及货币资金规模，本次交易定价系在收益法评估结果基础上，充分考虑基准日后减资行为导致的权益减少因素确定，定价公允合理，减资事项仅对交易定价水平产生影响，不影响标的资产持续经营能力及本次评估增值率的合理性。

（2）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，已取得境外销售地当地监管机构相关认证；具体到境外销售的各类产品，标的公司/标的公司客户已取得境外销售地当地监管机构相关认证；具体到境内销售的各类产品，标的公司境内销售的 C61 机型、V600 机型涉及补办证书，C72 机型、MC95 机型涉及续期，目前所拥有资质及认证不存在续期风险；前述 C61 等证书补办/续期不存在实质性障碍，且销售收入占比较小，对标的公司持续经营无重大影响；报告期内，标的公司对应产品销售，不存在产品质量等纠纷；标的公司未取得全部资质的情况下销售产品虽然有被行政处罚的风险，但不构成重大违法违规；相关事项不会对本次交易评估作价产生重大影响。

（本页无正文，仅为“中联资产评估咨询（上海）有限公司关于《深圳市亿道信息股份有限公司关于<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申请的审核问询函>（审核函(2026)130006 号））之反馈意见回复》资产评估相关问题答复之核查意见”之盖章页）

经办资产评估师：

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