目　　录

一、关于交易方案……第 3—7 页

二、关于历史沿革……第 7—36 页

三、关于标的资产生产经营……第 36—63 页

四、关于财务数据……第 63—82 页

五、关于商誉……第 82—92 页

地址: 杭州市钱江路1366号
Add: 1366 Qianjiang Road, Hangzhou, China
网址: www.pccpa.cn

关于新大正物业集团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中有关财务事项的说明

天健函〔2026〕8-168 号

深圳证券交易所：

我们已对《关于新大正物业集团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〕130005 号，以下简称审核问询函）所提及的新大正物业集团股份有限公司（以下简称新大正或上市公司）财务事项进行了审慎核查，并出具了《关于新大正物业集团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中有关财务事项的说明》（天健函〔2026〕8-38 号、天健函〔2026〕8-80 号）。因上市公司补充了最近一期财务数据，我们为此作了追加核查，现汇报如下。

在本说明中,除非文义另有所指,下列词语具有如下含义：

上市公司、新大正	指	新大正物业集团股份有限公司
标的公司、公司、嘉信立恒	指	嘉信立恒设施管理（上海）有限公司
信宸资本	指	TRUSTAR CAPITAL HOLDINGS LIMITED
信宸设施管理	指	TS Capital Facility Management Holding Company Limited（信宸资本设施管理控股有限公司）
中信资本设施管理	指	CITIC Capital Facility Management Holding Company Limited（中信資本設施管理控股有限公司），信宸设施管理曾用名
北京信润恒	指	北京信润恒股权投资合伙企业（有限合伙）
上海信阗	指	上海信阗企业管理合伙企业（有限合伙）
上海信钺	指	上海信钺企业管理合伙企业（有限合伙）
上海信磬	指	上海信磬企业管理合伙企业（有限合伙）

上海生盈	指	上海生盈企业管理咨询合伙企业（有限合伙）
上海信钼	指	上海信钼企业管理合伙企业（有限合伙）
新乡端裕	指	新乡市端裕企业管理合伙企业（有限合伙）
鄞州泽山	指	宁波鄞州泽山企业管理咨询有限公司
新乡佳桁	指	新乡市佳桁企业管理合伙企业（普通合伙）
上海信碲	指	上海信碲企业管理合伙企业（有限合伙）
新乡文宁	指	新乡市高新区文宁企业管理中心（有限合伙）
上海盟歆	指	上海盟歆管理咨询合伙企业（(有限合伙）
上海盟通	指	上海盟通管理咨询合伙企业（有限合伙）
上海盟馥	指	上海盟馥管理咨询合伙企业（有限合伙）
宁波池杉	指	宁波梅山保税港区池杉自有资金投资合伙企业（有限合伙）
宁波沂杉	指	宁波梅山保税港区沂杉自有资金投资合伙企业（有限合伙）
江北远杉	指	宁波市江北区远杉企业管理咨询合伙企业（有限合伙）
上海镁盟	指	上海镁盟管理咨询合伙企业（有限合伙）
CAESAR	指	CAESAR INTERNATIONAL INVESTMENT LIMITED
上海曼颉	指	上海曼颉企业管理咨询中心
上海朴洽	指	上海朴洽商贸中心
湖州颐和	指	湖州颐和项目管理合伙企业（有限合伙）
斯卡伊	指	江苏斯卡伊设施管理有限公司
安锐盟	指	上海安锐盟企业服务有限公司
道威、上海道威	指	上海道威保安服务有限公司
嘉信天纳	指	嘉信天纳（苏州）科技有限公司
江苏天纳	指	江苏天纳节能科技有限公司
上海杜斯曼	指	杜斯曼楼宇服务（上海）有限公司
香港杜斯曼	指	嘉捷香港有限公司
嘉兴朗杰	指	嘉兴市朗杰物业服务有限公司
嘉兴安远	指	嘉兴市安远物业管理有限公司
嘉兴至远	指	嘉兴市至远保安服务有限公司
道格拉斯设施管理	指	TL Facility Management Holding Limited（道格拉斯设施管理控股有限公司）

坤元评估	指	重庆坤元资产评估有限公司
报告期	指	2024 年、2025 年、2026 年 1-6 月

如非特别说明，本说明中金额单位为人民币万元；如明细项目金额加计之和与合计数有尾差,系四舍五入所致。

一、关于交易方案

申请文件显示：2025 年 1-9 月，上市公司经营活动产生的现金流量为-10,710.22 万元，截至 2025 年 9 月末，上市公司持有货币资金 3.83 亿元。结合上市公司自有资金、业务需求、融资渠道等，说明如无法足额、及时募集配套资金，上市公司解决相关资金需求的具体安排及保障措施，是否影响本次交易，以及对上市公司流动性等财务状况的潜在影响。请会计师核查并发表明确意见。（审核问询函问题 3）

（一）上市公司自有资金、业务需求、融资渠道

1. 自有资金

截至 2026 年 9 月 30 日，上市公司（母公司）可自由支配资金余额如下：

项　目	计算公式	金额
库存现金	①	0.07
银行存款	②	18,615.42
其他货币资金	③	115.39
履约保函保证金	④	115.39
其他限制性货币资金	⑤	6,099.51
可自由支配的资金余额	⑥=①+②+③-④-⑤	12,515.98

注 1:上表数据未经审计

注 2：其他限制性货币资金指存放于以新大正名义开立的交易双方共管账户中应支付给信宸设施管理现金支付部分中第一期款项 6,099.51 万元

2. 业务需求

(1) 日常业务运行现金需求

为满足日常生产经营需要，上市公司日常业务运行现金需求主要为营运资金。未来随着业务扩张，以及对标的公司收购整合完成后协同效应的逐步体现，预计

上市公司未来营业收入和资产规模将有所增长，对营运资金的需求亦将增加。

2026 年 1-9 月，新大正单体未经审计收入 194,813.08 万元，简单年化收入为 259,750.78 万元（未经审计），2022-2026 年的复合增长率为 5.07%。假定 2027 年新大正收入相较 2026 年全年度增长 5%，以 2026 年 9 月末上市公司各经营性流动资产类科目和经营性流动负债类科目占 2026 年营业收入（简单年化）的年化比例为计算基础，测算营运资金需求缺口，具体情况如下：

项　目	2026 年度（简单年化）/2026 年 9 月 30 日		2027 年度/2027 年 12 月 31 日
	金额	占比	预计金额
营业收入	259,750.78	100.00%	272,738.31
货币资金	18,730.89	7.21%	19,667.43
应收票据	816.15	0.31%	856.96
应收账款	64,156.14	24.70%	67,363.95
预付账款	817.74	0.31%	858.63
其他应收款	26,259.76	10.11%	27,572.75
存货	1,026.48	0.40%	1,077.80
其他流动资产	225.45	0.09%	236.72
经营性流动资产合计	112,032.62	43.13%	117,634.26
应付账款	29,308.86	11.28%	30,774.30
合同负债	1,626.84	0.63%	1,708.18
应付职工薪酬	16,053.03	6.18%	16,855.68
应交税费	322.49	0.12%	338.62
其他应付款	10,142.82	3.90%	10,649.96
一年内到期的非流动负债	850.77	0.33%	893.31
其他流动负债	97.61	0.04%	102.49
经营性流动负债合计	58,402.41	22.48%	61,322.54
营运资金	53,630.21	20.65%	56,311.72
营运资金新增需求			2,681.51

注 1：上表数据仅用于营运资金测算，不构成上市公司盈利预测或业绩承诺

注 2：营运资金新增需求=2027 年度营运资金-2026 年度营运资金

注 3：营运资金=经营性流动资产-经营性流动负债

由上表可知，2027 年度上市公司营运资金需求为 56,311.72 万元，营运资金新增需求为 2,681.51 万元。

(2) 现有资本性支出项目预计支出需求

截至本说明出具之日，新大正预计在 2027 年度不存在以上市公司为投资主体的资本性支出项目。

3. 融资渠道

结合截至 2026 年 9 月 30 日的可自由支配的资金余额以及 2027 年营运资金需求，上市公司仅以自有资金难以支付本次交易的现金对价。新大正与商业银行等金融机构建立了长期合作关系，具有良好的资信水平。新大正银行融资渠道通畅，截至 2026 年 9 月末，上市公司在多家银行的授信总额约 9.9 亿元（不考虑本次交易已批复专项并购贷款授信），已使用约 1.16 亿元，未使用约 8.74 亿元，授信额度充足。同时，新大正已与多家大型国有银行同步进行沟通，若本次交易未能足额、及时募集配套资金，则拟通过并购贷款进一步筹措资金。

综上，上市公司预计 2027 年度不存在以新大正为直接投资主体的资本性支出项目，2027 年度上市公司营运资金新增需求为 2,681.51 万元。截至 2026 年 9 月末，新大正尚未使用的银行授信总额约 8.74 亿元，且公司可自由支配的资金余额 12,515.98 万元，能够满足现有资本性支出项目预计支出需求和日常业务运行现金需求。

（二）如无法足额、及时募集配套资金，上市公司解决相关资金需求的具体安排及保障措施，是否影响本次交易，以及对上市公司流动性等财务状况的潜在影响

1. 本次交易现金对价支出需求

根据《购买资产补充协议》，本次交易通过支付现金方式支付的交易对价将分阶段支付，截至本说明出具之日，上市公司尚需支付的现金交易对价如下：

交易对方	现金对价总额	已支付金额	尚需支付金额
信宸设施管理	30,497.5454	6,099.5091	24,398.0363
北京信润恒	6,970.8682	1,394.1736	5,576.6946
上海信阗	4,919.4320	983.8864	3,935.5456
上海信钺	610.1923	122.0385	488.1538

交易对方	现金对价总额	已支付金额	尚需支付金额
上海信磬	1,768.1673	353.6335	1,414.5338
上海生盈	240.9410	48.1882	192.7528
上海信钼	850.0758	170.0152	680.0606
合　计	45,857.2220	9,171.4445	36,685.7775

注：上市公司已于 2026 年 2 月 13 日依照《购买资产补充协议》支付现金方式支付的交易对价中第一期款项,其中支付给信宸设施管理的 6,099.5091 万元尚在以新大正名义开立的双方共管账户中

2. 上市公司解决相关资金需求的具体安排及保障措施

若上市公司未能足额、及时募集配套资金，上市公司可通过自有资金及银行贷款等方式进行支付。截至 2026 年 9 月末，上市公司在多家银行的尚未使用的授信余额约为 8.74 亿元，且已就本次交易获得某大型国有银行出具的《贷款承诺书》，可提供不超过 4.5 亿元的跨境并购贷款，贷款期限 10 年，贷款利率以签订的贷款合同为准。

根据上述分析，上市公司其他筹集资金渠道通畅，并有明确的保障措施，可以满足本次交易涉及的相关资金需求。

3. 对本次交易成功实施、上市公司流动性等财务状况的潜在影响

(1) 对本次交易成功实施的潜在影响

根据前述分析，若上市公司未能足额、及时募集配套资金，则可以通过自有资金及银行贷款等方式进行支付交易对价，上市公司已对本次交易涉及的资金需求做出明确、可行的安排，筹集资金渠道通畅，并有明确的保障措施，可以满足本次交易涉及的相关资金需求。因此，上市公司未能足额、及时募集配套资金的情况不会对本次交易的成功实施产生重大不利影响。

(2) 对上市公司流动性等财务状况的潜在影响

假设上市公司未能募集配套资金，上市公司全部以自有或自筹资金支付剩余 3.67 亿元现金对价，根据本所出具的《备考审阅报告》相关财务数据测算，截至 2026 年 6 月 30 日上市公司的流动性指标变化情况如下：

项　目	假设募集配套资金成功	假设募集配套资金失败并主要使用并购贷款等长期贷款

项　目	假设募集配套资金成功	假设募集配套资金失败并主要使用并购贷款等长期贷款
资产负债率	45.46%	56.36%
流动比率（倍）	1.60	1.54
速动比率（倍）	1.57	1.52

注：在计算“假设募集配套资金失败”相关指标时，已考虑了上市公司于2026年2月13日支付现金方式支付的交易对价中第一期款项的影响

如上表所示，在本次重组未能募集配套资金的情况下，上市公司的资产负债率将有所上升，流动比率、速动比率相较使用配套募集资金情况将有所下降，但仍处于合理水平。因此，上市公司未能足额、及时募集配套资金的情况不会对上市公司流动性等财务状况产生重大不利影响。

（三）核查程序

1. 查阅相关法规及本次交易相关合同；
2. 查阅上市公司财务报告，了解上市公司经营情况及主要财务数据；
3. 查阅上市公司银行授信清单，了解上市公司银行授信情况及使用情况；
4. 获取《贷款承诺书》，了解上市公司获批并购货款额度情况；
5. 查阅上市公司资金台账，了解上市公司自有资金情况；
6. 查阅上市公司与本次交易相关的董事会、股东会决议文件。

（四）核查结论

经核查，我们认为：若上市公司未能足额、及时募集配套资金，可以通过自有资金及银行贷款等方式进行支付，上市公司已对本次交易涉及的资金需求做出明确、可行的安排，筹集资金渠道通畅，并有明确的保障措施，可以满足本次交易涉及的相关资金需求，不会对本次交易的成功实施产生重大不利影响，不会对上市公司流动性等财务状况产生重大不利影响。

二、关于历史沿革

申报文件显示：（1）标的资产设立于2020年，分别于2023年和2024年增资，增资新股东为上海信阗等6家合伙企业。（2）标的资产股东存在货币出资和股权出资，其中标的资产通过以股权增资实现对杜斯曼楼宇服务（上海）有限公司（以下简称杜斯曼）、上海安锐盟企业服务有限公司（以下简称安锐盟）、

江苏斯卡伊设施管理有限公司（以下简称斯卡伊）等多家综合设施管理公司的收购。（3）上海信阗等 6 家合伙企业报告期内均发生合伙人变更情况。（4）标的资产报告期内注销嘉捷綜合設施管理（香港）有限公司等 4 家子公司。

请上市公司：（1）补充披露标的资产的历史沿革，包括设立情况、历次增减资情况等，股东以股权出资及增资是否取得相应审计或评估报告，历次出资增资是否符合相关法律法规及公司章程规定，出资是否真实、充足，是否存在出资瑕疵或影响其合法存续的情况。（2）标的资产收购多家综合设施管理公司的具体过程，收购后的具体整合措施，并结合各家企业收购前后的业绩变化情况、在管项目变化情况等，说明标的资产短期内收购多家企业后整合管控的有效性，持续经营能力是否进一步增强。（3）上海信阗等合伙企业历次合伙份额变动的背景、原因及交易对价，是否构成股份支付，如是，说明股份支付费用计提是否准确。（4）补充披露报告期内全部已注销子公司的基本情况，包括企业性质、股权结构、主营业务、主要财务数据、评估情况等，注销子公司的原因及合理性，是否存在纠纷或潜在纠纷，子公司注销对标的资产经营情况和财务状况的影响。

请独立财务顾问、律师、会计师核查并发表明确意见。（审核问询函问题 4）

（一）补充披露标的资产的历史沿革，包括设立情况、历次增减资情况等，股东以股权出资及增资是否取得相应审计或评估报告，历次出资增资是否符合相关法律法规及公司章程规定，出资是否真实、充足，是否存在出资瑕疵或影响其合法存续的情况

1. 嘉信立恒的设立

嘉信立恒由信宸设施管理和北京信润恒于 2020 年 6 月共同出资设立。2020 年 6 月 16 日，嘉信立恒取得上海市市场监督管理局核发的《营业执照》，嘉信立恒设立时的基本情况如下：

公司名称	嘉信立恒设施管理（上海）有限公司
统一社会信用代码	91310000MA1HFQHJ0M
注册资本	2,000 万元
公司类型	有限责任公司（外商投资、非独资）
法定代表人	吴咸华
住所	上海市崇明区城桥镇秀山路 8 号 3 幢四层 Q 区 467 室
成立日期	2020 年 6 月 16 日

经营范围	许可项目：各类工程建设活动（核电站建设经营、供排水管网除外）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：物业管理，货物进出口，技术进出口，专业保洁、清洗、消毒服务；城市绿化管理，停车场服务；搬运装卸服务；专用设备、通讯设备、仪器仪表、机电设备、办公用品、计算机软件及辅助设备、电子产品的销售、安装，安全系统监控服务，合同能源管理，从事计算机软件硬件、信息、网络系统集成、能源、环保、数控机床、智能设备科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务，企业管理，企业管理咨询，商务信息咨询（不含投资类咨询）；人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；财务咨询。

根据公司章程，嘉信立恒设立时工商登记的股东及股权结构如下：

序 号	股东名称	认缴出资额（万元）	股权比例(%)	出资方式
1	信宸设施管理	1,627.9070	81.3954	货币
2	北京信润恒	372.0930	18.6046	货币
合 计		2,000.0000	100.0000	

2. 嘉信立恒的出资方式变动及股权变动

(1) 2020 年 9 月，全体股东变更出资方式

2020 年 9 月 2 日，嘉信立恒召开股东会并作出决议，同意股东信宸设施管理和北京信润恒变更出资方式。根据本次变动后备案的《嘉信立恒设施管理（上海）有限公司章程修正案》，嘉信立恒各股东变更出资方式后的具体情况如下：

序 号	股东名称	认缴出资额（万元）	股权比例(%)	出资方式
1	信宸设施管理	203.4884	10.1744	货币
		1,424.4186	71.2210	其他企业股权
2	北京信润恒	78.8837	3.9442	货币
		293.2093	14.6604	其他企业股权
合 计		2,000.0000	100.0000	

(2) 2023 年 8 月，第一次增资

2023 年 6 月 21 日，嘉信立恒召开股东会并作出决议，同意新增公司注册资本至 2,762.7635 万元，新增注册资本 762.7635 万元由新股东上海信阗、上海信铼、上海信磬、上海信钼和上海生盈以货币和非货币方式出资，各新股东具体出资情况如下：

序 号	股东名称	认缴出资额（万元）	股权比例（%）	出资方式
1	上海信阗	455.2414	16.4778	其他企业股权
2	上海信铼	128.1371	4.6380	其他企业股权
3	上海信磬	123.5451	4.4718	货币
4	上海信钼	35.6379	1.2899	货币
5	上海生盈	20.2020	0.7312	货币
合 计		762.7635	27.6087	

2023 年 8 月 7 日，嘉信立恒完成本次变更登记手续。本次增资变更完成后，嘉信立恒的股权结构如下：

序 号	股东名称	认缴出资额（万元）	股权比例（%）	出资方式
1	信宸设施管理	203.4884	7.3654	货币
		1,424.4186	51.5577	其他企业股权
2	北京信润恒	78.8837	2.8553	货币
		293.2093	10.6129	其他企业股权
3	上海信阗	455.2414	16.4778	其他企业股权
4	上海信铼	128.1371	4.6380	其他企业股权
5	上海信磬	123.5451	4.4718	货币
6	上海信钼	35.6379	1.2899	货币
7	上海生盈	20.2020	0.7312	货币
合 计		2,762.7635	100.0000	

(3) 2024 年 1 月，第二次增资

2023 年 12 月 26 日，嘉信立恒召开股东会并作出决议，同意新增公司注册资本至 3,069.7372 万元，新增注册资本 306.9737 万元由新股东上海信钺以货币出资。

2024 年 1 月 11 日，嘉信立恒完成本次变更登记手续。本次增资变更完成后，嘉信立恒的股权结构如下：

序 号	股东名称	认缴出资额（万元）	股权比例（%）	出资方式
1	信宸设施管理	203.4884	6.6289	货币
		1,424.4186	46.4020	其他企业股权

序 号	股东名称	认缴出资额（万元）	股权比例（%）	出资方式
2	北京信润恒	78.8837	2.5697	货币
		293.2093	9.5516	其他企业股权
3	上海信阗	455.2414	14.8300	其他企业股权
4	上海信钺	306.9737	10.0000	货币
5	上海信铼	128.1371	4.1742	其他企业股权
6	上海信磐	123.5451	4.0246	货币
7	上海信钼	35.6379	1.1610	货币
8	上海生盈	20.2020	0.6581	货币
合 计		3,069.7372	100.0000	

(4) 2026 年 1 月，变更股东出资方式

2026 年 1 月 23 日，嘉信立恒召开股东会，同意上海信磐的出资方式由货币变更为股权出资。本次变更完成后，嘉信立恒的股权结构及各股东出资方式如下：

序 号	股东名称	认缴出资额（万元）	股权比例（%）	出资方式
1	信宸设施管理	203.4884	6.6289	货币
		1,424.4186	46.4020	安锐盟 48.8372%股权、上海杜斯曼 100%股权及斯卡伊 48.8372%股权
2	北京信润恒	78.8837	2.5697	货币
		293.2093	9.5516	安锐盟 11.1628%股权及斯卡伊 11.1628%股权
3	上海信阗	455.2414	14.8300	嘉兴朗杰 30%股权及安锐盟 40%股权
4	上海信钺	306.9737	10.0000	货币
5	上海信铼	128.1371	4.1742	道威 40%股权
6	上海信磐	123.5451	4.0246	斯卡伊 12.4613%股权
7	上海信钼	35.6379	1.1610	货币
8	上海生盈	20.2020	0.6581	货币
合 计		3,069.7372	100.0000	

3. 标的公司非货币出资的评估情况

(1) 标的公司非货币出资部分已实缴并经评估

根据相关股东的出资凭证、评估机构出具的相关追溯评估报告《安锐盟 2020 年股权追溯评估报告》(重坤元评[2026]003 号)、《杜斯曼 2020 年股权追溯评

估报告》(重坤元评[2026]004 号)、《安锐盟 2022 年股权追溯评估报告》(重坤元评[2026]005 号)、《道威 2022 年股权追溯评估报告》(重坤元评[2026]006 号)、《朗杰 2022 年股权追溯评估报告》(重坤元评[2026]007 号)、《嘉信立恒设施管理(上海)有限公司拟收购信宸资本设施管理控股有限公司和北京信润恒股权投资合伙企业(有限合伙)持有的江苏斯卡伊设施管理有限公司股权所涉及的江苏斯卡伊设施管理有限公司股东全部权益资产评估报告》(艾华迪评报字(2025)第 10055 号),以及标的公司和交易对方出具的确认函、相关访谈笔录、股权转让协议等资料,并经核查,截至 2026 年 1 月 23 日,标的公司各股东均已完成实缴。其中,涉及非货币出资的具体情况如下:

1) 信宸设施管理已以其持有的上海杜斯曼 100%股权、安锐盟 48.8372%股权及斯卡伊 48.8372%股权完成了对标的公司的实缴出资;

2) 北京信润恒已以其持有的安锐盟 11.1628%股权及斯卡伊 11.1628%股权完成了对标的公司的实缴出资;

3) 上海信磬已将用于出资的斯卡伊 12.4613%股权转让给标的公司;

4) 上海信阗已将其持有的安锐盟 40%股权和嘉兴朗杰 30%股权完成了对标的公司的实缴出资;

5) 上海信铼已将其持有的上海道威40%股权完成了对标的公司的实缴出资。

(2) 非货币出资的作价依据及届时未进行评估的合理性,追溯评估的具体评估方法和结论

非货币出资的作价依据主要参照信宸资本旗下相关主体取得相应子公司的成本,由交易双方协商确定。非货币出资的主要目的系为完成子公司少数股权股东上翻以及信宸资本旗下相关主体对于在嘉信立恒设立前所取得的子公司控制权的导入,系对原收购计划的进一步执行,故在当时未进行评估。截至本说明出具之日,未及时履行非货币出资评估程序的均已完成追溯评估。相关非货币出资资产评估的具体评估方法等情况如下:

评估基准日	评估对象	评估方法	评估结论
2020-12-31	安锐盟于评估基准日的股东全部权益价值	收益法、市场法	选取收益法评估结果作为评估结论,评估价值为 40,100.00 万元
2020-12-31	上海杜斯曼于评估基准日的股东全部权益价值	收益法、市场法	选取收益法评估结果作为评估结论,评估价值为 5,800.00 万元
2022-12-31	安锐盟于评估基准日的股东全部权益价值	收益法、市场法	选取收益法评估结果作为评估结论,评估价值为 50,200.00 万元

评估基准日	评估对象	评估方法	评估结论
2022-12-31	上海道威于评估基准日的股东全部权益价值	收益法、市场法	选取收益法评估结果作为评估结论，评估价值为 20,300.00 万元
2022-12-31	嘉兴朗杰于评估基准日的股东全部权益价值	收益法、市场法	选取收益法评估结果作为评估结论，评估价值为 3,800.00 万元
2025-10-31	斯卡伊于评估基准日股东全部权益价值	收益法、市场法	选取收益法评估结果作为评估结论，评估价值为 33,480.00 万元

(3) 相关股东非货币出资资产的评估值及确认的交易作价情况

相关股东非货币出资的评估及双方确认的交易作价情况如下：

时间	出资方	非货币出资资产	评估值	双方确认作价	是否存在差异
2020.12	信宸设施管理	安锐盟 48.8372%股权	19,583.72	18,069.77	是
	北京信润恒	安锐盟 11.1628%股权	4,476.28	4,130.23	是
2021.1	信宸设施管理	上海杜斯曼 100%股权	5,800.00	3,809.89	是
2023.7	上海信阗	安锐盟 40%股权	20,080.00	19,729.49	是
	上海信铼	上海道威 40%股权	8,120.00	5,766.17	是
2023.10	上海信阗	嘉兴朗杰 30%股权	1,140.00	756.37	是
2025.12	上海信磐	斯卡伊 12.4613%股权	4,172.04	4,172.04	否
2026.1	信宸设施管理	斯卡伊 48.8372%股权	16,350.69	16,350.69	否
2026.1	北京信润恒	斯卡伊 11.1628%股权	3,737.31	3,737.31	否

交易作价系由交易双方基于出资标的资产经营状况、发展前景，并综合参考市场同类交易 PE 水平进行相对估值并经协商确定，交易定价过程遵循市场化原则，体现双方真实意思表示。鉴于交易对价系由交易双方商业谈判确定，易受谈判双方地位、经验等主观因素影响，因此与第三方评估机构于事后所出具的追溯评估报告所载评估值存在一定差异。

标的公司股东用于出资的相关公司股权评估价值均高于或等于对标的公司出资时的增资金额及交易双方确认的作价金额，且已完成相关非货币出资的工商变更登记。据此，标的公司相关非货币出资系真实出资且不存在出资不实的情形。

综上，嘉信立恒股东以股权出资及增资已取得相应评估报告，历次出资增资符合相关法律法规及公司章程规定，嘉信立恒全体股东缴纳的注册资本已足额缴纳，出资真实、充分，标的公司股权清晰，不存在出资不实的情形。截至本说明出具之日，嘉信立恒依法存续，不存在影响其持续经营的法律障碍，不存在其他应披露未披露的影响本次交易、标的资产独立性的其他协议安排。

（二）标的资产收购多家综合设施管理公司的具体过程，收购后的具体整合措施，并结合各家企业收购前后的业绩变化情况、在管项目变化情况等，说明标的资产短期内收购多家企业后整合管控的有效性，持续经营能力是否进一步增强

1. 标的资产收购多家综合设施管理公司的具体过程

2018 年前后，信宸资本内部负责商业服务及消费领域的投资团队计划快速整合细分领域龙头企业，全力打造中国领先的零碳 IFM 服务商，开始陆续收购相关资产。截至 2026 年 6 月，标的公司旗下包含斯卡伊、嘉兴安远和嘉兴至远、杜斯曼、安锐盟、朗杰、上海道威、江苏天纳等 7 大品牌，均为标的公司或其股东对外并购而来。并购的上述子公司情况如下：

序号	标的	收购时间	业务介绍
1	斯卡伊	2018 年 4 月	以无锡为总部，主要面向工商业、工厂等客户群体提供设施管理服务
2	嘉兴安远 嘉兴至远	2019 年 9 月	总部位于浙江嘉兴，业务以公建类物业为主
3	上海杜斯曼 香港杜斯曼	2020 年 1 月	欧洲最大的私人楼宇物业服务供应商，德国杜斯曼集团在中国大陆跟香港的业务主体
4	安锐盟	2020 年 5 月	专注于 IFM 机电业务，同时服务跨国企业及本土时尚类、连锁类客户
5	嘉兴朗杰	2021 年 2 月	主要客户群体包括嘉兴当地的工商业、医院类的客户
6	上海道威	2021 年 12 月	主要业务为安保服务，除了常规安保服务外，还从事演唱会的临保、安保等服务
7	江苏天纳	2023 年 4 月	主要业务为绿色能源管理方案提供

标的公司收购多家综合设施管理公司的具体过程如下：

序号	被收购公司名称	具体过程
1	斯卡伊	嘉信立恒实现对斯卡伊的并表控制 2018 年 4 月，信宸设施管理、北京信润恒已合计持有斯卡伊 60%股权；为实现对斯卡伊的并表和实际控制，2022 年 11 月，嘉信立恒、信宸设施管理、北京信润恒以及斯卡伊等各方就通过协议控制签署了相关协议。基于相关协议安排，嘉信立恒实现了对斯卡伊的并表和控制。

序号	被收购公司名称	具体过程
		嘉信立恒完成对斯卡伊股权 100%的收购 （1）2025 年 9 月，通过现金及发股的方式收购斯卡伊 36.4054%的股权 2025 年 9 月 28 日，嘉信立恒全体董事作出决议并与宁波沂杉、宁波池杉签署了《股权转让协议》，约定：①向宁波沂杉购买其持有的斯卡伊 22.4949%股权；②向宁波池杉购买其持有的斯卡伊 13.9105%股权。上述交易中，公司支付现金对价合计 4,466 万元，剩余股权出资价值作为公司股东上海信磬对公司的出资。 （2）2025 年 11 月，现金收购斯卡伊 3.5946%的股权 2025 年 11 月 28 日，宁波远杉与嘉信立恒签署《股权转让协议》，将持有的斯卡伊 3.5946%股权以 445.0845 万元的价格转让给嘉信立恒。 （3）2025 年 12 月，信宸设施管理、北京信润恒以持有的斯卡伊 60%股权完成对嘉信立恒认缴出资的实缴 2025 年 12 月 31 日，嘉信立恒与信宸设施管理、北京信润恒分别签署《股权转让协议》，约定信宸设施管理将持有的斯卡伊 48.8372%股权、北京信润恒将持有的斯卡伊 11.1628%股权转让给嘉信立恒。 （4）2026 年 1 月，协议控制终止 鉴于嘉信立恒已持有斯卡伊 100%股权，2026 年 1 月 6 日，嘉信立恒与斯卡伊签署协议约定终止协议控制架构。
2	嘉兴安远 嘉兴至远	2019 年 7 月 29 日，江苏斯卡伊与白清苏、清丰县安清商贸行（白清苏独资企业）签署《收购协议》，收购白清苏、清丰县安清商贸行持有的嘉兴至远及嘉兴安远 100%股权。作为收购对价，斯卡伊向白苏清、清丰县安清商贸行共计支付 3,196.27 万元；同时，白清苏与斯卡伊指定的第三方共同新设合伙企业宁波远杉，并由宁波远杉向斯卡伊增资 53.8571 万元，增资完成后，宁波远杉取得斯卡伊 3.5946%股权。
3	上海杜斯曼、 香港杜斯曼	（1）信宸资本通过道格拉斯设施管理收购上海杜斯曼 100%股权及香港杜斯曼 100%股权 2020 年 1 月 31 日，Dussman Service Holding GmbH 与道格拉斯设施管理签署《股权转让协议》，Dussman Service Holding GmbH 将其持有的上海杜斯曼 100%股权以 262.775478 万美元为对价、香港杜斯曼 100%股权以 573.058578 万美元为对价一并转让给道格拉斯设施管理。股权转让完成后，道格拉斯设施管理取得上海杜斯曼及香港杜斯曼 100%股权； （2）2020 年 12 月，信宸设施管理向道格拉斯设施管理（同受信宸资本控制）购买上海杜斯曼 100%股权 2020 年 12 月 1 日，上海杜斯曼股东做出决定，同意中信资本设施管理受让道格拉斯设施管理持有的上海杜斯曼 100%的股权。 2020 年 12 月 1 日，双方就前述股权转让事宜签署了股权转让协议，根据协议，本次转让定价为 5,129.82 万元。

<table>
<tr><th>序号</th><th>被收购公司名称</th><th>具体过程</th></tr>
<tr><td></td><td></td><td>（3）2020 年 12 月，信宸设施管理以持有的上海杜斯曼 100%股权完成对嘉信立恒认缴出资 142.0527 万元，出资完成后，嘉信立恒取得上海杜斯曼 100%股权
2020 年 12 月 30 日，上海杜斯曼股东做出决定，同意信宸设施管理将其持有的上海杜斯曼 100%的股权转让给嘉信立恒，双方就前述股权转让事宜签署了《股权转让协议》
2021 年 10 月 14 日，道格拉斯设施管理、嘉信立恒、上海杜斯曼与 CITIC Capital Facility Management 签署《补充协议》，约定 2020 年 12 月第二次股权转让的价格统一调整为 550.0823 万美元。
（4）2021 年 11 月，嘉信立恒收购道格拉斯设施管理 100%的股权[注]
2021 年 11 月 18 日，嘉信立恒与 CITIC Capital Facility Management 签署《股权转让协议》，约定嘉信立恒以 790.8412 万美元受让 CITIC Capital Facility Management 持有的道格拉斯设施管理 100%股权，在本次收购完成后，嘉信立恒通过道格拉斯设施管理间接取得香港杜斯曼 100%股权。道格拉斯设施管理和信宸设施管理均为信宸资本控制的企业，均作为 SPV 用于对外收购标的企业，基于内部架构调整，将道格拉斯设施管理并入嘉信立恒。</td></tr>
<tr><td>4</td><td>安锐盟</td><td>2020 年 12 月，信宸设施管理、北京信润恒以持有的安锐盟 60%股权完成对嘉信立恒 1,575.58 万元的认缴出资（其中北京信润恒 293.21 万元、信宸设施管理 1,282.37 万元），出资完成后，嘉信立恒取得安锐盟 60%股权
（1）2020 年 5 月，信宸设施管理、北京信润恒通过受让股权和增资取得安锐盟 60%股权
2020 年 5 月 28 日，安锐盟召开股东会，同意股东上海镁盟、CAESAR 将其持有的安锐盟股权转让给中信资本设施管理（信宸设施管理曾用名）和北京信润恒；同日，各方签署了股权转让协议。
本次股权转让的具体情况如下：
<table>
<tr><th>序号</th><th>转让方</th><th>受让方</th><th>转让出资额</th><th>占比（%）</th><th>转让价格</th></tr>
<tr><td>1</td><td rowspan="2">上海镁盟</td><td>中信资本设施管理</td><td>106.25</td><td>5.31</td><td>1,586.0465</td></tr>
<tr><td>2</td><td>北京信润恒</td><td>200.00</td><td>10.00</td><td>3,013.9535</td></tr>
<tr><td>3</td><td>CAESAR</td><td>中信资本设施管理</td><td>768.75</td><td>38.44</td><td>11,600.00</td></tr>
</table>
股东会同时同意将公司注册资本由人民币 2,000 万元增加到人民币 2,312.50 万元，新增部分由中信资本设施管理认缴人民币 254.3605 万元、北京信润恒认缴人民币 58.1395 万元。
（2）2020 年 12 月，信宸设施管理、北京信润恒将其持有的安锐盟 60%股权转让给嘉信立恒，完成对嘉信立恒的实缴出资
2020 年 12 月 11 日，安锐盟召开股东会，同意中信资本设施管理和</td></tr>
</table>

序号	被收购公司名称	具体过程
		北京信润恒将其合计持有的安锐盟60%股权转让给嘉信立恒；同日，各方签署了《股权转让协议》
		2023年7月，嘉信立恒增发注册资本方式收购安锐盟40%股权 2023年3月21日，安锐盟、上海盟歆、上海盟通、上海盟馥与嘉信立恒签署《股权购买协议》，各方同意上海盟歆、上海盟通和上海盟馥通过经重组搭建管理层持股平台上海信阗，向嘉信立恒转让和出售其直接和间接持有的安锐盟40%的股权，嘉信立恒同意向管理层持股平台上海信阗发行438.4331万元新增注册资本，用以支付购买和受让本次收购股权的转让价款。 2023年6月21日，嘉信立恒召开股东会并作出决议，同意新增注册资本762.7635万元，其中上海信阗以非货币出资方式认缴455.2414万元。2023年7月6日，安锐盟召开股东会，同意上海信阗将其持有的安锐盟40%股权转让给嘉信立恒；同日，各方签署了《股权转让协议》
5	嘉兴朗杰	2021年1月，通过子公司上海杜斯曼收购嘉兴朗杰70%股权 2021年1月15日，嘉兴朗杰召开股东会，同意上海曼颉将嘉兴朗杰70%股权以人民币2,240万元转让给上海杜斯曼。
		2023年8月，增发注册资本方式收购嘉兴朗杰30%股权 2023年3月21日，嘉兴朗杰、上海曼颉（应旭东持股100%）、上海朴洽（顾利锋持股100%）、顾利锋、应旭栋与嘉信立恒签署《股权购买协议》，各方同意上海朴洽、上海曼颉通过经重组搭建管理层持股平台上海信阗，向嘉信立恒转让和出售其直接和间接持有的嘉兴朗杰30%的股权，嘉信立恒同意向管理层持股平台上海信阗发行16.81万元新增注册资本，用以支付购买和受让本次收购股权的转让价款。 2023年6月21日，嘉信立恒召开股东会并作出决议，同意新增注册资本762.7635万元，其中新股东上海信阗以非货币出资方式认缴455.2414万元。2023年8月10日，嘉兴朗杰召开股东会，同意上海信阗将公司30%的股权转让给嘉信立恒，相关方签署了《股权转让协议》
6	上海道威	2021年12月，现金收购上海道威60%的股权 2021年12月1日，上海道威召开股东会，同意嘉信立恒受让湖州颐和持有的公司60%的股权，同日，前述主体签署了《股权转让协议》，约定股权转让价格为10,500万元。
		2023年7月，增发注册资本收购上海道威40%股权 2023年3月21日，上海道威、董成田与嘉信立恒签署《股权购买协议》，各方同意董成田通过经重组搭建的管理层持股平台上海信铼向嘉信立恒转让和出售其持有的上海道威40%的股权，嘉信立恒同意向管理层持股平台上海信铼发行128.1371万元新增注册资本，用以支付购买和受让本次收购股权的转让价款。

序号	被收购公司名称	具体过程
		2023 年 6 月 21 日，嘉信立恒召开股东会并作出决议，同意新增注册资本 762.7635 万元，其中上海信铼以非货币出资方式认缴 128.1371 万元。2023 年 7 月 6 日，上海道威召开股东会，同意嘉信立恒受让上海信铼持有的公司 40%股权。同日，前述主体签署了《股权转让协议》
7	江苏天纳	2022 年 11 月 1 日，宁方亮、蒋伟群、赵军、费晟珏、张伟振、赵伟亮（统称“卖方”）、江苏天纳与嘉信天纳（嘉信立恒持股 80.0007%）签署《股权转让协议》，约定卖方向嘉信天纳转让其所持有的江苏天纳 99.9043%股权。2023 年 4 月 23 日，前述买卖双方及江苏天纳签署《〈江苏天纳节能科技有限公司股权转让协议〉之补充协议》，将收购江苏天纳的股权比例调整为 99.9991%。 根据前述股权转让协议及补充协议，本次股权转让的价款为 4,840 万元，并豁免嘉信天纳对宁方亮和蒋伟群享有的债权 3,000 万元，同时嘉信天纳向江苏天纳主要股东搭建的湖州天谷管理咨询合伙企业（有限合伙）增发 19.9993%的股权。

[注]就本次收购，嘉信立恒已于 2021 年 12 月 20 日取得上海市商务委员会核发的《企业境外投资证书》（境外投资证第 N3100202101064 号），于 2023 年 1 月 3 日取得上海市发展和改革委员会出具的《境外投资项目备案通知书》（沪发改开放〔2023〕7 号），且已在中信银行股份有限公司上海分行办理“ODI 中方股东对外义务出资”业务登记

2. 收购后的具体整合措施

信宸资本于 2020 年 6 月主导设立嘉信立恒，陆续将杜斯曼、安锐盟、斯卡伊的股权并入嘉信立恒，并由嘉信立恒对各子公司进行统一管理，对业务品牌、组织架构、信息系统等进行了深入整合。

(1) 业务品牌整合

标的公司将嘉信立恒及其子公司作为整体打造，子公司保留法人身份，仅作为对外业务签约、合同履约及合规经营的合同主体，对内实行统一的管理架构、服务标准、运营体系与资源调配机制，不设置单一品牌独立运营边界，不做内部品牌区分。

目前，标的公司根据各区域的销售情况及业务开展情况衡量经营业绩，不以品牌为单位进行考核。

各品牌整合前、整合后业务定位、目标客户情况如下：

序号	品牌	整合前	整合后

		业务定位	目标客户	区域布局	业务定位	目标客户	区域布局
1	斯卡伊	区域性的工商设施管理服务商	工商行业	华东、西南	全国性综合设施管理服务商	工商行业	全国
2	安远、至远	区域性政府公建设施管理服务商	政府公建类	华东	区域性综合设施管理服务商	政府公建类	华东
3	杜斯曼	国际品牌的中国分支机构，服务高端客户	工商行业、政府公建类	香港、华北、华东	全国性国际化标准综合设施管理，聚焦服务跨国企业、外资机构和高端商业客户	工商行业、政府公建类	全国
4	安锐盟	全国性的综合设施管理服务商	工商行业	全国	全国性综合设施管理，聚焦服务跨区域集团型企业	工商行业	全国
5	朗杰	区域性的医疗设施管理公司	医疗健康行业、政府公建类	华东	区域性综合设施管理服务商	医疗健康类	华东
6	道威	传统安保服务公司，仅提供基础安保服务	政府公建类、工商行业	华东	全国性专业化安保与综合风险管理服务商	政府公建类、工商行业	全国
7	天纳	区域节能技术服务商，仅提供单项节能技术	工商行业	华南、华北	全国性绿色能源管理与可持续发展技术服务商	工商行业	全国

整合后各品牌拥有较明确的品牌定位，其中斯卡伊、安锐盟、杜斯曼、道威、天纳依托原有区域经营情况，整合后定位覆盖全国市场、具备垂直行业专业能力的全域一体化综合服务商。安远、至远和朗杰整合后持续深耕区域，专注政务公建类、医疗健康类赛道。

收购后部分客户基于客观商业需求存在使用多品牌服务的情况，主要包括两类原因：1）延续历史合作，基于过往成熟的项目合作经验，沿用已服务过该客户的品牌；2）匹配业务资质，根据业务所需的专业资质要求，选择具备对应资质的品牌。最近一期存在多品牌服务的前五大客户，报告期内不同品牌产生收入的情况如下：

序号	客户名称	品牌名称	2026 年 1-6 月	2025 年	2024 年
1	客户 3	斯卡伊	1,487.50	2,491.92	2,423.33
		安锐盟	3,102.64	6,343.47	5,059.36

序号	客户名称	品牌名称	2026 年 1-6 月	2025 年	2024 年
		合计	4,590.13	8,835.39	7,482.69
2	客户 96	杜斯曼	3,478.21	4,903.82	1,550.47
		道威	85.22	137.66	
		安锐盟	240.70	297.52	135.11
		合计	3,804.12	5,339.00	1,685.57
3	客户 4	道威	1,647.55	3,066.06	1,985.16
		安锐盟	2,007.48	3,974.00	3,614.67
		合计	3,655.03	7,040.05	5,599.83
4	客户 56	道威	90.29	192.84	48.76
		安锐盟	3,276.81	4,812.11	3,114.46
		合计	3,367.10	5,004.94	3,163.22
5	客户 6	斯卡伊	2,560.71	5,469.45	5,694.74
		安锐盟	121.17	176.71	184.39
		合计	2,681.88	5,646.17	5,879.13

1）客户 3

合同签订主体为安锐盟和斯卡伊，客户要求供应商不能用单一品牌承接所有业务，因此按客户需求采用多品牌签约。同时其机电运维与改造业务需具有专业资质，安锐盟具有相关资质及经验，因此最终选择安锐盟与斯卡伊为其提供服务。

2）客户 96

合同签订主体为杜斯曼、安锐盟与道威，杜斯曼、安锐盟签订项目为历史已有合作项目，因此基于过往成熟的项目合作经验，沿用相关品牌提供服务。同时道威报告期内为客户 96 车展提供临时安保，该部分业务有安保资质要求，因此选择道威作为合同签订主体。

3）客户 4

合同签订主体为安锐盟与道威，道威主要为工厂及部分门店提供安保，该部分业务有安保资质要求，因此选择道威作为合同签订主体。其他业务中涉及机电运维与改造，因此选择安锐盟作为合同签订主体。

4）客户 56

合同签订主体为安锐盟与道威，主要业务集中于安锐盟，道威主要为上海地

区业务提供安保，该部分业务有安保资质要求，因此选择道威作为合同签订主体。

5）客户 6

作为跨区域集团型客户，客户 6 在各区域由不同主体独立招标，斯卡伊、安锐盟对应的合作项目，均为历史已有合作的项目，基于过往合作经验延续选用对应品牌。

为有效防范客户重合可能引发的内部竞争与利益冲突，标的公司打破了原先各品牌之间的运营壁垒，建立了集团级的资源池，所有品牌资源向集团内全部项目开放共享，标的公司各品牌子公司不独立开展业务运营，仅作为对外签约、合同履约与合规经营的法人主体，对内不按品牌划分运营边界。因此在标的公司内部虽存在客户重合情形，但均系历史合作延续、业务资质匹配、客户指定要求等客观商业因素所致，不存在内部无序竞争，不产生利益冲突，具备充分商业合理性。

(2) 组织架构整合

标的公司成立后，对子公司的人力资源、组织架构进行整合，搭建了集团总部-区域管理部-项目三级管理架构，子公司原管理团队并入公司的管理架构中，各子公司的中后台支援部门集中至集团总部，由集团统一调配相关资源为各个区域的业务开展提供支持。

(3) 客户资源整合

标的公司对各子公司客户资源进行整合，本次收购整合前，标的公司部分子公司深耕于部分特定行业、领域的综合设施管理服务。通过渠道共享与客户互导，标的公司将不同客户的行业经验及客户资源快速整合，显著拓宽服务边界。

(4) 信息系统整合

标的公司对内部的信息系统进行整合，打通内部各子公司之间的信息孤岛，依托飞书搭建一站式协同平台，集成 ERP、OA、CRM 等多系统，实现一线员工高效协同、一线工作全流程线上化，管理者可实时掌控项目进度；同时搭建结构化知识库，共享全国项目经验与行业标准，大幅降低培训成本，着重解决综合设施管理行业人员分散、跨区域协同难、标准不统一的核心痛点。

综上所述，标的公司自 2020 年设立以来，通过业务品牌、组织架构、客户资源、信息系统的全方位深度整合，已完成从“多品牌分散运营”到“集团化运营”的战略转型，标的公司打破了原先各品牌之间的运营壁垒，根据各区域的销

售情况及业务开展情况衡量经营业绩，不以品牌为单位进行考核；同时搭建了集团总部-区域管理部-项目三级管理架构，整合客户资源，搭建一站式协同平台，整合具有有效性。

3. 结合各家企业收购前后的业绩变化情况、在管项目变化情况等，说明标的资产短期内收购多家企业后整合管控的有效性，持续经营能力是否进一步增强

(1) 收购前后业绩变化情况

标的公司在收购后，实施了多个领域的整合工作，其中对子公司业务的整合使得单一品牌子公司被收购前后的业绩不具可比性。基于上述原因，我们按照收购子公司的时间先后顺序，将原有子公司及新购子公司收购前一年、收购当年、收购后一年的经营业绩分别简单相加（未考虑内部交易抵消），模拟历次收购前后合并经营业绩指标的影响，具体如下：

1) 收购斯卡伊

2018 年 4 月，信宸设施管理、北京信润恒通过购买股权、增资的方式，取得斯卡伊 60%股权。本次收购前后，标的公司模拟业绩情况如下：

业绩指标	收购前一年 2017 年	收购当年 2018 年	收购后一年 2019 年
营业收入	36,019.82	44,003.84	54,299.22
净利润	2,101.35	2,230.62	1,927.87

注：2019 年业绩指标未包括当年非同控合并的嘉兴安远、嘉兴至远的经营业绩

本次收购前后，标的公司模拟营业收入逐年增长，年增长率 20%以上；收购前一年和并购当年的净利润相对稳定，并购后一年净利润有所下滑，主要原因是：①江苏斯卡伊于 2019 年被收购后大幅加大业务拓展力度，营销费用大幅增加；②2019 年收购嘉兴安远、嘉兴至远，管理团队整合及中介机构服务费增加。

2) 收购嘉兴安远、嘉兴至远

2019 年 9 月，斯卡伊购买嘉兴安远、嘉兴至远 100%股权，斯卡伊收购嘉兴安远、嘉兴至远前后的模拟合并业绩情况如下：

业绩指标	收购前一年 2018 年	收购当年 2019 年	收购后一年 2020 年
营业收入	51,024.03	62,436.57	66,474.85
净利润	2,291.92	2,078.30	3,456.01

本次收购前后，标的公司模拟营业收入逐年增长，标的公司模拟净利润经历

了先下滑后回升的过程，2019 年利润下滑的主要原因见本说明二(二)3(1)1).

3) 收购杜斯曼

2020 年 1 月，信宸资本通过子公司道格拉斯（原名道格拉斯设施管理控股有限公司）购买上海杜斯曼及香港杜斯曼 100%股权。本次收购前后模拟合并业绩情况如下：

业绩指标	收购前一年 2019 年	收购当年 2020 年	收购后一年 2021 年
营业收入	110,684.25	116,927.03	154,980.46
净利润	675.44	5,109.87	5,212.88

本次收购前后，标的公司模拟营业收入及模拟净利润均逐年增长，持续经营能力进一步增强。2019 年模拟净利润较低，主要原因系上海杜斯曼及香港杜斯曼被收购前经营亏损情况所致。

4) 收购安锐盟

2020 年 5 月，信宸设施管理、北京信润恒购买上海安锐盟 60%股权。本次收购前后模拟合并业绩情况如下：

业绩指标	收购前一年 2019 年	收购当年 2020 年	收购后一年 2021 年
营业收入	160,062.01	171,900.83	229,669.75
净利润	3,671.27	8,690.59	7,815.54

本次收购前后，标的公司模拟营业收入逐年增长，模拟净利润在快速攀升后下滑主要原因系：①2019 年杜斯曼经营亏损拉低了整体盈利水平，2020 年杜斯曼在经整合后扭亏为盈，业绩显著上升；②受 2020 年公共卫生事件影响，社保减免等优惠政策减缓了标的公司人力成本压力，2021 年相关社保优惠政策逐步到期，对标的公司的盈利水平构成了一定影响；③标的公司在推进整合过程中，相关规范成本也对标的公司的净利润水平构成一定影响。

本次收购完成后，标的公司的模拟营业收入逐年增长，受宏观环境及标的公司整合计划推进的影响，标的公司的模拟净利润水平出现了小幅的下滑，标的公司真实的持续经营能力稳步提升。

5) 收购嘉兴朗杰

2021 年 2 月，上海杜斯曼购买嘉兴朗杰 70%股权，本次收购前后模拟合并业绩情况如下：

业绩指标	收购前一年 2020 年	收购当年 2021 年	收购后一年 2022 年
营业收入	175,919.45	234,872.87	278,355.51
净利润	8,739.80	8,312.42	10,479.65

本次收购前后，标的公司模拟营业收入快速增长，模拟净利润经历了先下滑后回升的过程，2021 年净利润有所下滑的主要原因详见本说明二(二)3(1)4)。2022 年，随着整合措施的持续推进,标的公司的模拟营业收入规模快速增长，标的公司的模拟净利润也实现增长。

6) 收购道威

2021 年 12 月，嘉信立恒购买道威 60%股权，本次收购前后模拟合并业绩情况如下：

业绩指标	收购前一年 2020 年	收购当年 2021 年	收购后一年 2022 年
营业收入	188,135.65	251,215.70	299,050.19
净利润	10,416.39	10,064.90	11,815.53

本次收购前后，标的公司模拟营业收入快速增长，模拟净利润经历了先下滑后回升的过程，上述情形的主要原因详见本说明二(二)3(1)5)。

7) 收购江苏天纳

2023 年 4 月，嘉信立恒通过子公司嘉信天纳间接取得江苏天纳 80%股权，本次收购前后模拟合并业绩情况如下：

业绩指标	收购前一年 2022 年	收购当年 2023 年	收购后一年 2024 年
营业收入	301,884.80	290,787.45	308,681.11
净利润	11,954.12	10,351.24	12,019.34

注：模拟合并业绩已剔除股份支付影响金额。

本次收购前后，标的公司的模拟营业收入及模拟净利润在 2023 年有所下滑，主要原因系标的公司香港地区业务受强积金事件影响所致。2024 年，随着标的公司整合措施的有效推进，标的公司的持续经营能力进一步提升，相关经营指标有所回升。

(2) 收购前后主要在管项目变动情况

子公司	收购前			收购后 运营情况
	序号	客户简称	年收入规模	

子公司	收购前			收购后 运营情况
	序号	客户简称	年收入规模	
斯卡伊	1	客户 12	约 1800 万元	持续在营
	2	客户 13	约 1600 万元	持续在营
	3	客户 3	约 1400 万元	持续在营
	4	客户 14	约 1200 万元	持续在营
	5	客户 15	约 1200 万元	持续在营
安锐盟	1	客户 16	约 3400 万元	持续在营
	2	客户 12	约 2600 万元	持续在营
	3	客户 17	约 2200 万元	持续在营
	4	客户 18	约 1600 万元	持续在营
	5	客户 19	约 1600 万元	持续在营
上海道威	1	客户 20	约 1300 万元	并购后持续运营两年
	2	客户 21	约 1000 万元	持续在营
	3	客户 22	约 1000 万元	并购后持续运营两年
	4	客户 23	约 800 万元	并购后持续运营 8 个月
	5	客户 24	约 700 万元	并购后持续运营一年
江苏天纳	1	客户 25	约 260 万元	不适用
	2	客户 26	约 200 万元	不适用
	3	客户 27	约 120 万元	不适用
	4	客户 28	约 100 万元	不适用
	5	客户 29	约 100 万元	不适用
杜斯曼	1	客户 17	约 1800 万元	持续在营
	2	客户 30	约 1500 万元	并购后持续运营两年
	3	客户 31	约 1400 万元	并购后持续运营两年
	4	客户 32	约 700 万元	持续在营
	5	客户 33	约 700 万元	持续在营
嘉兴朗杰	1	客户 34	约 900 万元	持续在营
	2	客户 35	约 300 万元	并购后持续运营两年
	3	客户 36	约 200 万元	并购后持续运营五年

子公司	收购前			收购后 运营情况
	序号	客户简称	年收入规模	
	4	客户 37	约 170 万元	持续在营
	5	客户 38	约 150 万元	并购后持续运营三年
嘉兴安远	1	客户 39	约 700 万元	持续在营
	2	客户 40	约 600 万元	并购后持续运营四年
	3	客户 41	约 470 万元	并购后持续运营四年
	4	客户 42	约 300 万元	并购后持续运营三年
	5	客户 43	约 300 万元	并购后持续运营三年
嘉兴至远	1	客户 44	约 500 万元	持续在营
	2	客户 45	约 190 万元	持续在营
	3	客户 46	约 190 万元	持续在营
	4	客户 47	约 70 万元	持续在营
	5	客户 48	约 70 万元	并购后持续运营一年

注：江苏天纳的主营业务系为客户提供绿色能源解决方案，不适用传统意义上的在管项目概念

由上表可见，标的公司绝大多数收购前在管项目在收购后仍长时间持续运营。收购后终止运营的项目以并购后持续服务 2-3 年的项目为主，相关项目终止系正常的市场化调整，符合一贯商业原则。股权收购未对公司正常业务开展构成影响，公司在管项目整体保持稳定。

(3) 标的公司收购后各品牌新增项目情况

品 牌	收购后		
	序号	客户简称	年收入规模
斯卡伊	1	客户 49	2,615.32
	2	客户 50	1,059.76
	3	客户 51	1,043.30
	4	客户 52	864.46
	5	客户 53	604.09
安锐盟	1	客户 5	7,607.31
	2	客户 54	5,168.66

品 牌	收购后		
	序号	客户简称	年收入规模
	3	客户 55	3,484.53
	4	客户 56	3,114.46
	5	客户 57	1,934.42
上海道威	1	客户 58	1,374.94
	2	客户 59	1,158.17
	3	客户 60	944.67
	4	客户 61	608.78
	5	客户 62	287.19
江苏天纳	1	客户 63	218.73
	2	客户 64	115.55
	3	客户 65	91.74
	4	客户 66	84.81
	5	客户 67	78.07
杜斯曼	1	客户 68	1,431.36
	2	客户 69	934.06
	3	客户 70	894.26
	4	客户 71	649.59
	5	客户 72	432.83
嘉兴朗杰	1	客户 73	231.06
	2	客户 74	119.95
	3	客户 75	102.50
	4	客户 76	92.34
	5	客户 77	37.61
嘉兴安远	1	客户 78	574.53
	2	客户 79	417.47
	3	客户 80	299.74
	4	客户 81	193.77
	5	客户 82	158.81

品 牌	收购后		
	序号	客户简称	年收入规模
嘉兴至远	1	客户 83	897.51
	2	客户 84	196.51
	3	客户 85	159.60
	4	客户 86	152.22
	5	客户 87	118.74

注 1：年收入规模为单一品牌口径新增客户 2024 年度销售金额；

注 2：江苏天纳从事绿色节能管理，设备销售不适用于拓展项目管理，上表中江苏天纳的数据为 2024 年新增前 5 名客户的销售金额。

由上表可见，本次收购后，标的公司各个子公司均受益于整合工作的推进以及整体服务能力的增强，进一步拓展各领域客户，包括诸多行业的头部客户，重组后整合的推进进一步增强了标的公司的持续经营能力。

综上所述，在行业快速发展的同时市场竞争日趋激烈的客观背景下，标的公司通过加大业务拓展以提升收入、持续推进整合措施并提升管理效率以控制成本费用，在 3-5 年内完成业务整合，实现营业收入从 5 亿元快速增长至 30 亿元，且近三年净利润保持稳定。标的公司历次收购前后，其子公司的主要客户及在管项目未发生重大变化，收购后成为诸多行业头部客户的服务供应商，主要在管项目稳定性较好，标的公司整合管控措施卓有成效。总体来看，标的公司并购后具备较好的持续盈利能力，持续经营能力进一步增强。

（三）上海信阗等合伙企业历次合伙份额变动的背景、原因及交易对价，是否构成股份支付，如是，说明股份支付费用计提是否准确

1. 上海信阗等合伙企业历次合伙份额变动的背景、原因及交易对价及是否构成股份支付

合伙企业名称/成立时间	合伙企业财产份额变动情况	变动的背景原因	交易对价	是否构成股份支付
上海信阗(2023-03-02)	2026 年 1 月，刘伟等 7 人受让新乡端裕所持有的上海信阗 99.9998%的合伙份额	为减少持股层级	2,048.04 万元	否
	2026 年 2 月，鄞州泽山退出合伙企业	鄞州泽山系信宸资本实际控制的企业，为加强对标的公司的控制，由鄞州泽山担任合伙企业 GP。在本	0 元	否

合伙企业名称/成立时间	合伙企业财产份额变动情况	变动的背景原因	交易对价	是否构成股份支付
		次交易完成后，信宸设施管理将不再是标的公司控股股东，信宸资本已无通过鄞州泽山加强对标的公司控制的需求，遂退出		
上海信钺(2023-04-03)	2026 年 1 月，信宸天津资本退出合伙企业，同意郑靖、陈聪等 13 名激励对象入伙上海信钺	实施股权激励	0 元	是
	2026 年 2 月，鄞州泽山退出合伙企业	鄞州泽山系信宸资本实际控制的企业，为加强对标的公司的控制，由鄞州泽山担任合伙企业 GP。在本次交易完成后，信宸设施管理将不再是标的公司控股股东，信宸资本已无通过鄞州泽山加强对标的公司控制的需求，遂退出	0 元	否
	2026 年 5 月，新增嘉钺恒为普通合伙人	上海信钺原合伙人为郑靖、陈聪等 13 名股权激励对象，其中郑靖为普通合伙人，其余为有限合伙人。考虑到被激励对象身份的平等性，由郑靖担任普通合伙人承担无限责任相较其他合伙人而言有失公允，因此计划设立一家由前述 13 名激励对象为股东的有限责任公司担任普通合伙人，被激励对象全部作为有限合伙人，变更前后各合伙人持有上海信钺的财产份额保持不变	1 元	否
上海信铼(2023-02-28)	2026 年 1 月，董成田受让新乡佳桁所持有的上海信铼 99.9998%的合伙份额	为减少持股层级	0 元	否
	2026 年 2 月，刘明珠受让鄞州泽山财产份额入伙，鄞州泽山退出合伙企业，	鄞州泽山系信宸资本实际控制的企业，为加强对标的公司的控制，由鄞州泽山担任合伙企业 GP。在本次交易完成后，信宸设施管理将不再是标的公司控股股东，信宸资本已无通过鄞州泽山加强对标的公司控制的需求，遂退出。同时，为满足合伙企业最	0 元	否

合伙企业名称/成立时间	合伙企业财产份额变动情况	变动的背景原因	交易对价	是否构成股份支付
		低人数要求，董成田配偶刘明珠加入合伙企业。		
上海信磬(2023-03-20)	2026 年 1 月，李旦等 10 人受让封丘县苏讯企业管理合伙企业（有限合伙）所持有的上海信磬 99.998%的合伙份额	为减少持股层级	0 元	否
	2026 年 2 月，鄞州泽山退出合伙企业	鄞州泽山系信宸资本实际控制的企业，为加强对标的公司的控制，由鄞州泽山担任合伙企业 GP。在本次交易完成后，信宸设施管理将不再是标的公司控股股东，信宸资本已无通过鄞州泽山加强对标的公司控制的需求，遂退出。	0 元	否
上海信钼(2023-03-29)	2026 年 1 月，白清苏受让上海信碲所持有的上海信钼 99.999%的合伙份额	为减少持股层级	308.15 万元	否
	2026 年 2 月，林丽玲受让鄞州泽山财产份额入伙，鄞州泽山退出合伙企业	鄞州泽山系信宸资本实际控制的企业，为加强对标的公司的控制，由鄞州泽山担任合伙企业 GP。在本次交易完成后，信宸设施管理将不再是标的公司控股股东，信宸资本已无通过鄞州泽山加强对标的公司控制的需求，遂退出。同时，为满足合伙企业最低人数要求，林丽玲加入合伙企业。	0 元	否
上海生盈(2020-11-25)	2023 年 3 月，新乡文宁受让吴咸华所持有的上海生盈 99.9%的合伙份额	为保证合伙企业内合伙人变动的灵活性，在合伙企业内搭建了 2 层持股架构	0 元	否
	2026 年 1 月，吴咸华受让新乡文宁受让所持有的上海生盈 99.9%的合伙份额	为减少持股层级	0 元	否
	2026 年 2 月，陆瑶受让鄞州泽山财产份额入伙，鄞州泽山退出合伙企业，	鄞州泽山系信宸资本实际控制的企业，为加强对标的公司的控制，由鄞州泽山担任合伙企业 GP。在本次交易完成后，信宸设施管理将不再是标的公司控股股东，信宸资本已无通	0 元	否

合伙企业名称/成立时间	合伙企业财产份额变动情况	变动的背景原因	交易对价	是否构成股份支付
		过鄞州泽山加强对标的公司控制的需求，遂退出。同时，为满足合伙企业最低人数要求，吴咸华配偶陆瑶加入合伙企业。		

《企业会计准则第 11 号——股份支付》规范了股份支付的确认、计量和相关信息的披露。股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。

在上表变动中，上海信阗、上海信铼、上海信磬、上海信钼及上海生盈发生的历次合伙份额转让包括：(1)为减少持股层级或为搭建持股层级而做出的合伙份额内部调整，合伙份额转让前后，各自然人在合伙企业的合伙份额占比未发生变动，不涉及权益份额对外转让；(2)鄞州泽山退伙未涉及获取相关方对标的公司的服务，亦未从本次交易中获利。(3)为搭建持股层级而新增合伙人，变化前后各自然人在合伙企业所直接和间接持有的财产份额合计占比未发生变化。前述份额的变化均不符合企业会计准则第 11 号对股份支付的确认条件，因此不构成股份支付。其中，特别说明如下：

2026 年 1 月，董成田受让新乡佳桁（董成田持有新乡佳桁 99.999997%合伙份额)所持有的上海信铼合伙份额，仅为减少持股层级而所作合伙份额内部调整，且董成田于 2023 年 8 月通过上海信铼所间接获得的嘉信立恒股权系来自于其出售曾持有的上海道威40%股权给嘉信立恒以换取嘉信立恒向上海信铼增发注册资本，亦非来自为标的公司提供服务等事项，因此不构成股份支付。

2023 年 6 月，嘉信立恒召开股东会，鉴于吴咸华对嘉信立恒设施管理领域的项目投资及战略规划作出的贡献，同意其通过上海生盈认购标的公司新增 20.202 万元注册资本，符合股份支付的构成要件，已于 2023 年度一次性确认股份支付金额 776.97 万元。2026 年 1 月吴咸华受让新乡文宁（吴咸华持有新乡文宁 99.999%合伙份额）所持有的上海生盈合伙份额，仅为减少持股层级而所作合伙份额内部调整，因此不构成股份支付。

上海信钺于 2026 年 1 月发生的合伙人变动，即信宸资本天津退出合伙企业，同意郑靖、陈聪等 13 名激励对象入伙上海信钺，系为获取员工服务而授予的期权行权，因此构成股份支付。

2023 年度—2026 年 6 月，标的公司确认股份支付费用情况汇总如下：

产生原因	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
对吴咸华的激励				776.97
对郑靖、陈聪等 13 名核心人员的激励		2,003.78	3,161.44	6,640.99
合　计		2,003.78	3,161.44	7,417.96

2. 股份支付费用计提的准确性

根据标的公司 2023 年 8 月 10 日董事会决议，标的公司批准了股权激励计划，股权激励计划持股平台为上海信钺，股权激励的主要内容为：持股平台将认购标的公司新增注册资本人民币 306.9737 万元，占公司注册资本的 10%；激励对象包括标的公司的中高级管理人员和其他经管理人认可的对标的公司发展做出特殊贡献的人士；本计划项下的期权将分一次或多批次授予激励对象，包括首批期权和后续批次期权；每一激励对象的期权授予日期和授予数量应载于期权授予协议，其中首批期权的授予日期为 2023 年 8 月 10 日；被授予的期权释放安排：从 2023 年 1 月 1 日开始，按时间释放，即在 2023 年 12 月 31 日、2024 年 12 月 31 日、2025 年 12 月 31 日各释放 1/3，后续批次期权从授予协议签订日起按三年时间平均释放被授予的期权；期权行权价格为 0 元；被授予的期权的行权条件：除非管理人在退出事件发生前另行决议批准任何已授予期权加速到期释放和行权，激励对象行权以任一退出事件为前提。

标的公司与新大正于 2025 年 9 月 26 日签署了《购买资产协议》，触发股权激励计划项下的退出事件。经标的公司 2025 年 12 月 31 日董事会审议，同意已授予但尚未释放的股份期权于 2025 年 12 月 31 日提前释放，同意 13 名员工通过上海信钺取得的股份期权全部行权。2026 年 1 月 9 日，信宸资本天津退出合伙企业，郑靖、陈聪等 13 名激励对象入伙上海信钺，实际系股份期权行权落地，适用《企业会计准则第 11 号——股份支付》的相关规定。

由于标的公司为非公众公司，不存在公开活跃的股份转让市场，无法取得活跃交易的股份市场价格，且股权激励实施之前及之后六个月内，标的公司股东未进行股权对外相关交易，也不存在其他外部机构投资者入股的情形，没有其他可以参考的公允交易价格；根据《企业会计准则第 39 号——公允价值计量》规定，权益工具公允价值的确定方法：(1)存在活跃市场的，按照活跃市场中的报价确

定；(2)不存在活跃市场的，采用估值技术确定，包括参考熟悉情况并自愿交易的各方最近进行的市场交易中使用的价格、参照实质上相同的其他金融工具的当前公允价值、现金流量折现法和期权定价模型等；因此，本次股权激励的公允价值结合当年净利润和同行业并购交易案例的市盈率等因素确定。同行业公司并购交易案例如下：

公司名称	交易标的公司	定价方法	交易市盈率倍数
中交地产	中交物业服务集团有限公司	收益法	11.31
光明地产	上海光明生活服务集团有限公司	收益法	11.72
隧道股份	上海瑞锦诚物业服务有限公司	收益法	13.52
申通地铁	上海地铁物业管理有限公司	收益法	11.47
珠江股份	广州珠江城市管理服务集团股份有限公司	收益法	11.52
市盈率平均值			11.91

标的公司计算股份支付时选取 12 倍市盈率，与同行业并购交易案例市盈率平均值相当，符合一级市场 8-12 倍市盈率估值惯例，具有合理性。在考虑标的公司收购少数股权等因素后，以标的公司 2023 年模拟归母净利润乘以 12，确定整体估值为 11.81 亿元。

股权激励等待期依据系期权授予协议约定的服务期，即首批股权从 2023 年 1 月 1 日起分三年平均释放，后续批次期权从授予协议签订日起按三年时间平均释放，因此按三年的时间确定服务期。按标的公司 11.81 亿元估值，股份支付计划应分摊的费用金额如下：

会计期间	2025 年度	2024 年度	2023 年度
各期确认股份支付费用金额	2,003.78	3,161.44	6,640.99

综上分析，股份支付费用计提准确。

（四）补充披露报告期内全部已注销子公司的基本情况，包括企业性质、股权结构、主营业务、主要财务数据、评估情况等，注销子公司的原因及合理性，是否存在纠纷或潜在纠纷，子公司注销对标的资产经营情况和财务状况的影响

上海信阗等合伙企业历次合伙份额变动情况

报告期内，标的公司共注销子公司 2 家，注销子公司的基本情况如下：

1. 嘉捷綜合設施管理（香港）有限公司

公司名称	嘉捷綜合設施管理（香港）有限公司			
成立时间	2023-06-05			
注册资本	/			
企业性质	股份有限公司			
股权结构	嘉信立恒持股 100%			
主营业务	无实际业务经营			
主要财务数据	项 目	2026 年 1-6 月 2026.6.30	2025 年度 2025.12.31	2024 年度 2024.12.31
	营业收入			
	净利润			-0.26
	总资产			
	净资产			-0.22
评估情况	不涉及评估			
注销时间	2025-03-07			
注销原因	基于中国香港市场的业务布局，标的公司于 2023 年 5-7 月，在香港先后成立了嘉捷綜合設施管理（香港）有限公司、嘉信立恒设施管理香港有限公司、嘉捷医疗服务(香港)有限公司 3 家子公司。2025 年标的公司结合香港地区市场开拓情况几个子公司的实际运营情况，对已设立但无实际业务运营的嘉捷綜合設施管理（香港）有限公司予以注销			
是否存在纠纷或潜在纠纷	否			
注销对标的资产的经营情况和财务状况的影响	财务指标占标的公司相应指标的比例极低，其注销对标的公司生产经营和财务状况无重大影响。			

2. 嘉兴市乐餐鲜菜配送有限公司

公司名称	嘉兴市乐餐鲜菜配送有限公司			
成立时间	2021-01-21			
注册资本	10 万元			
企业性质	有限责任公司（非自然人投资或控股的法人独资）			
股权结构	嘉兴市朗杰物业服务有限公司持股 100%			
主营业务	初级农产品收购、鲜肉批发、鲜肉零售			
主要财务数据	项 目	2026 年 1-6 月 2026.6.30	2025 年度 2025.12.31	2024 年度 2024.12.31
	营业收入			
	净利润			-5.85

	总资产			
	净资产			
评估情况	不涉及评估			
注销时间	2024-04-01			
注销原因	在标的公司收购嘉兴朗杰后，为进一步聚焦主业，对嘉兴市乐餐鲜菜配送有限公司进行了注销			
是否存在纠纷或潜在纠纷	否			
注销对标的资产的经营情况和财务状况的影响	财务指标占标的公司相应指标的比例极低，其注销对标的公司生产经营和财务状况无重大影响。			

（五）核查程序

1. 核查标的公司工商档案、相关股东的出资凭证；核查评估机构出具的相关追溯评估报告，检查相关股东及嘉信立恒出具的《关于相关股权出资定价依据的情况说明》；

2. 获取被收购子公司的工商档案，检查股权转让的相关协议及决策审批资料，了解标的公司的并购过程；

3. 获取被收购子公司并购前后的财务报表，对关键财务指标进行分析，了解业绩变动原因，分析标的公司的持续经营能力是否进一步增强；

4. 获取被并购子公司并购前主要项目清单，查询收入序时账，分析子公司被收购前后在管项目的变动情况；

5. 查阅上海信阗等 6 家合伙企业的工商档案以及各合伙人出具的说明；

6. 对信宸资本相关人员进行访谈；

7. 核查报告期内全部已注销子公司的工商档案、访谈标的公司相关人员了解注销情况，并通过公开网查询相关公司是否存在争议纠纷。

（六）核查结论

经核查，我们认为：

1. 嘉信立恒股东以股权出资及增资已经评估，历次出资增资符合相关法律法规及公司章程规定，嘉信立恒全体股东缴纳的注册资本已足额缴纳，出资真实、充分，不存在出资不实的情形。截至本说明出具之日，嘉信立恒依法存续，不存在影响其持续经营的法律障碍；

2. 标的公司在短期内收购多家企业后，通过一系列整合措施增强了自身的

持续经营能力，子公司在并购前的主要客户或项目在并购后未发生重大变化，主要在管项目稳定性较好，标的公司的整合管控措施卓有成效，标的公司并购后具备较好的持续盈利能力，持续经营能力进一步增强；

3. 各合伙企业历次合伙份额变动中，仅 2026 年 1 月 9 日郑靖、陈聪等 13 名激励对象入伙上海信钺实际系股份期权行权落地，适用《企业会计准则第 11 号——股份支付》的相关规定，股份支付费用计提准确；

4. 报告期内注销子公司具有合理性，不存在纠纷或潜在纠纷，子公司注销对标的公司经营情况和财务状况无重大不利影响。

三、关于标的资产生产经营

申请文件显示：（1）标的资产设立于 2020 年，主营业务为综合设施管理服务，通过整合杜斯曼楼宇服务（上海）有限公司（以下简称杜斯曼）、上海安锐盟企业服务有限公司（以下简称安锐盟）、江苏斯卡伊设施管理有限公司、上海道威保安服务有限公司、嘉兴市朗杰物业服务有限公司、嘉兴市安远物业管理有限公司等综合设施管理公司，集合品牌优势。（2）标的资产主要客户涉及半导体、生物制药、医疗、汽车与新能源、互联网等诸多行业。（3）标的资产主要采取直销的模式，主要通过招投标、商务谈判等方式获取新客户。对于在管项目，标的资产通常通过与甲方进行重新招投标或商务谈判的方式进行续签。（4）公司业务主要分布在华东地区和香港地区，其中华东区域收入占比在 55%左右，香港地区收入呈现下降趋势。（5）报告期内，标的资产的主要供应商为服务类供应商，其中宁波甬志人力资源有限公司（以下简称宁波甬志）、宁波鸿玉鑫劳务服务有限公司（以下简称宁波鸿玉鑫）等部分供应商参保人数较少。

请上市公司补充说明：（1）标的资产各品牌业务定位、目标客户、核心服务内容及标准、区域布局、收费模式、定价水平等方面的具体差异，各品牌之间的协同机制，包括客户资源、技术协同、服务网络、供应链等，各品牌间是否存在业务重叠及避免内部竞争的具体安排，多品牌整合模式的竞争优势、独特性和对标的资产盈利能力的具体贡献。（2）针对不同行业客户，标的资产在设施运维标准、服务流程、团队配置、安全管理体系、定价及收费模式等方面的具体差异，标的资产跨行业服务能力的具体体现，包括专业资质、技术储备、人才体系、管理经验等。（3）报告期各期，不同行业、区域和业务类型下，标的资产在管

项目、新增项目、退出项目的数量、变动趋势及具体原因，是否存在提前终止项目，如是，说明具体情况和终止原因。（4）标的资产在管项目的平均合同期限、剩余合同期限分布情况，是否存在未来 1-2 年内项目集中到期的情形及续签保障措施，标的资产经营业绩是否具备可持续性。（5）宁波甬志等部分供应商参保人数较少的原因，服务资质合规性，标的资产与其合作年限及采购原因，标的资产是否为其主要或唯一客户，采购合同相关条款同标的资产向其他供应商采购的条款是否存在差异，采购价格是否公允。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（审核问询函问题 6）

（一）标的资产各品牌业务定位、目标客户、核心服务内容及标准、区域布局、收费模式、定价水平等方面的具体差异，各品牌之间的协同机制，包括客户资源、技术协同、服务网络、供应链等，各品牌间是否存在业务重叠及避免内部竞争的具体安排，多品牌整合模式的竞争优势、独特性和对标的资产盈利能力的具体贡献

1. 标的资产各品牌业务定位、目标客户、核心服务内容及标准、区域布局、收费模式、定价水平等方面的具体差异，各品牌之间的协同机制，包括客户资源、技术协同、服务网络、供应链等，各品牌间是否存在业务重叠及避免内部竞争的具体安排

标的公司旗下包含斯卡伊、安远至远、杜斯曼、安锐盟、朗杰、道威、天纳等 7 大品牌，主要品牌在收购时的业务定位、目标客户及主要区域布局情况如下：

序号	品牌简称	业务定位	目标客户	主要区域布局
1	斯卡伊	综合设施管理服务	工商行业	华东、西南
2	安远、至远		政府公建类	华东
3	杜斯曼/嘉捷 Dusservice		工商行业、政府公建类	香港、华北、华东
4	安锐盟		工商行业	全国
5	朗杰		医疗健康行业、政府公建类	华东
6	道威	安保服务	工商行业、政府公建类	华东
7	天纳	绿色能源管理	工商行业	华南、华北

标的公司在完成对上述公司的并购后，对整体集团的业务模式以及业务分类进行了整合，具体整合措施详见本说明二(二)2。

在日常业务管理上，标的公司根据客户要求、地域成本、专业资质等情况，选择合适的品牌子公司进行核算及报价，并通过集团系统进行相应的审核流程推进各项业务，一般会经过商机调研、投标报价、合同签订、项目执行、业绩核算阶段。

(1) 在商机调研阶段，标的公司各渠道获取的线索均导入集团统一的线索池，并分发到区域/事业部或集团销售人员进行筛选、跟进和评估。

(2) 在投标报价阶段，销售人员根据各品牌子公司主体的资质和过往案例，匹配客户的需求，选择相应合适的子公司主体进行投标或报价。其中服务内容及标准、收费模式根据客户要求制定，定价水平由区域/事业部负责核算审核，并根据项目实际情况确认是否需要集团审核。

(3) 在合同签订阶段，销售人员根据与客户沟通后的结果拟定、提交具体项目相关合同并经集团法务审核，通过后由区域/事业部管理审核，并根据项目实际情况确认是否需要集团管理审核。

(4) 在项目执行阶段，对于客户要求总部对接总部的项目中，由集团安排人员对接客户并协同区域/事业部进行管理；对于没有特殊对接要求的项目，由区域/事业部直接对接客户。进驻项目现场提供服务的相关人员统一由区域/事业部进行管理。

(5) 在业绩核算阶段，各区域/事业部执行项目的实际业务数据输入集团管理的系统数据库，由集团职能部门进行核实计算。

因此，标的公司各品牌业务定位、目标客户、区域布局的差异主要取决于各品牌的专业资质情况及过往项目经历。标的公司在核心服务内容及标准、收费模式、定价水平等方面不存在品牌之间的差异，由集团及区域统一制定，根据具体项目执行。

标的公司各个子公司主要在以下领域展开协同：

(1) 客户资源协同

收购前各子公司原本深耕不同细分客户领域，同时存在不同子公司服务同一客户的情形。收购后通过对客户资源的整合，标的公司形成覆盖半导体、生物制药、医疗等多行业的综合性客户结构，实现行业覆盖互补；并将同一客户所有设施管理工作都列入统一的管理之下，提升客户粘性与服务壁垒，打造一站式服务解决方案。

(2) 技术业务协同

收购前部分子公司存在主要专注于某类业务，如上海道威主要从事安保业务、江苏天纳主要从事绿色节能业务。收购完成后，标的公司整合各子公司在各领域的专业能力与技术操作规范，搭建统一的数字化运营平台与服务标准体系，满足客户多元化需求，形成从零碳设施管理到绿色节能、大型活动安保的一站式解决方案能力。

(3) 服务网络协同

标的公司将各子公司原有区域点、行业资源与服务团队统筹整合，搭建以上海为核心、覆盖全国的 7 个区域业务中心，实现区域网点共享、人员统筹调配，优化网点布局、降低重复运营成本，提升跨区域服务响应速度与履约效率，满足大型集团客户全国统一服务、标准化落地的核心需求。

(4) 供应链协同

标的公司统一整合各子公司采购渠道、供应商资源，实行集团层面统一管控与统筹调配，通过在线选品比价、集采管理等措施，降低综合采购成本与运营损耗。依托数智化采购平台强化供应链全链路管控，提升订单处理效率，保障服务品质稳定与成本可控。

由于子公司不再承担独立开展业务的职能，而是仅作为对外签约合同主体，对内无单一品牌区分，因此在标的公司内部统一规划下，各品牌之间虽存在业务重叠但不存在内部竞争。

2. 多品牌整合模式的竞争优势、独特性和对标的资产盈利能力的具体贡献

信宸资本在 2017 年发现综合设施管理行业分散、集中度较低，存在大量区域性服务商，潜藏着大量的平台式收购机遇，因此自 2018 年起相继收购了斯卡伊、安锐盟等七家设施管理企业，并在 2020 年整合打造了平台型企业——嘉信立恒。业务版图从华东 20 余个城市扩张至全国 200 多个城市，服务客户超 2,800 家，成功跻身国内领先的 IFM 独立综合设施管理企业，通过对多家细分领域优质企业的收购与专业化整合，形成了区别于行业传统单一品牌发展的独特竞争优势：

(1) 兼顾品牌力与平台赋能

标的公司对外保留安锐盟、斯卡伊、道威等子品牌独立签约主体资格，充分保留各子品牌在细分领域积累的市场口碑、客户认可度与品牌力，避免了品牌整合带来的客户流失风险，匹配不同行业客户对细分服务品牌的认可偏好；对内打

破品牌壁垒实现统一管控，将细分行业优势整合为集团整体的一站式服务能力，形成“细分品牌专精+集团平台赋能”的双重竞争力。

(2) 快速拓宽服务范围

针对国内设施管理行业企业规模小、区域局限的行业痛点，该整合模式通过吸纳不同细分赛道的优质标的，快速补齐综合设施管理、大型活动安保、绿色节能等业务空白，在较短时间内依托多品牌协同快速形成全场景、全链条服务能力，跻身成为国内领先的全国性 IFM 服务平台。

(3) “规模化+数字化”运营

标的公司对内依托统一管理架构，统筹调配客户资源、服务网络、供应链、技术团队等核心资源，实现集中采购、客户共享、人员统筹、网点优化，充分发挥规模化运营优势，降低运营成本，提升服务效率，确保快速响应市场变化和客户需求。

(4) 统一服务标准

大型跨国企业、国内集团客户普遍要求全国统一标准、跨区域协同、全品类配套的设施管理服务，单一品牌、区域性服务商难以满足此类需求。标的公司通过整合，既依托各子品牌的属地服务能力实现快速响应，又通过集团统一管理保障客户在全国范围内获得一致服务，将客户设施管理工作需求都列入统一的管理之下，助力客户专注核心业务发展，同时形成服务壁垒，提升行业竞争力与市场话语权。

并购整合完成后，标的公司合并营业收入、净利润快速增长，并购后持续经营能力进一步增强。收购前后各子公司的经营业绩具体情况详见本说明二(二)3。

综上所述，多品牌整合模式具有一定竞争优势和独特性。得益于多品牌整合，标的公司营业收入及净利润整体呈上升趋势。

(二) 针对不同行业客户，标的资产在设施运维标准、服务流程、团队配置、安全管理体系、定价及收费模式等方面的具体差异，标的资产跨行业服务能力的具体体现，包括专业资质、技术储备、人才体系、管理经验等

1. 针对不同行业客户，标的资产在设施运维标准、服务流程、团队配置、安全管理体系、定价及收费模式等方面的具体差异

嘉信立恒的客户群体以工商业客户为主，为包括半导体行业、生物制药行业、医疗行业、汽车与新能源行业、互联网行业等诸多行业的客户，针对其不同需求

提出定制化解决方案。嘉信立恒紧扣各行业核心生产运营诉求、合规要求及场景特性为主要客户行业设计制定标准作业程序（SOP），并在设施运维标准、服务流程、团队配置、安全管理体系、定价及收费模式等关键维度差异化设计以体现客户需求的不同侧重，具体如下：

(1) 设施运维标准

在设施运维标准方面，嘉信立恒均锚定客户所属行业核心合规要求与运营底线，结合行业生产或服务特性设定专属管控重点与对标规范，具体差异为：

1) 半导体行业

针对半导体行业客户的设施运维标准以高洁净度、高稳定性为核心标准，服务标准严格遵循 SEMI 国际规范、ISO14644 洁净室标准（Class1-Class3），重点保障无尘车间、工艺冷却水系统精准运行，满足芯片制造对振动、静电、电磁干扰的严苛管控要求，运维参数需实时监控并保持动态稳定。

2) 生物制药行业

针对生物制药行业客户的设施运维标准核心聚焦合规性与无菌化，相关标准需严格符合 GMP（药品生产质量管理规范）、FDA（美国食品药品监督管理局）及 EMA（欧洲药品管理局）等相关要求，重点管控洁净厂房（A 级-D 级）、纯化水系统（电导率、电阻率指标）、注射用水系统（高温灭菌、循环温度）、压缩空气系统（油含量、颗粒度）等关键指标及运行参数，确保设施输出匹配生物制剂生产标准。

3) 医疗行业

针对医疗行业客户的设施运维标准核心围绕医疗机构对诊疗连续性与患者安全的严格要求，标准需符合《医院洁净手术部建筑技术规范》（GB50333）、《医疗机构水污染物排放标准》（GB18466）等国家规范，重点保障洁净手术室、ICU 病房、医用气体系统（氧气、负压吸引、压缩空气）、污水处理系统稳定运行，同时满足医疗设备对供电可靠性、接地电阻、谐波含量的特殊技术要求。

4) 汽车与新能源行业

针对汽车与新能源行业的设施运维标准核心为高可靠性与防爆安全，服务成果需符合《锂离子电池工厂设计标准》（GB51377）、《爆炸性环境第 1 部分：设备通用要求》（GB3836.1）等规范，重点保障动力电池车间、动力配电系统、循环水系统、废气处理系统稳定运行，满足自动化生产线对设施振动、电压波动、

温湿度的管控要求，针对危险区域设定专项运维标准。

5）互联网行业

针对互联网行业的设施运维标准以客户体验优先、快速响应保障为核心标准，符合《办公建筑设计标准》（JGJ/T 67-2019）及客户内部办公管理要求，运维范围限定于楼层内自主管理区域，重点保障客户办公场所220V插座、照明、空调末端等办公基础用电设施、门禁监控及IT机房基础消防安防设施稳定运行。

(2) 服务流程

嘉信立恒制定针对主要行业客户的标准作业程序（SOP），参考SOP并根据行业内客户的特殊需求形成定制化设施管理服务流程。针对不同行业客户的服务流程的核心差异体现在响应机制、管控重点及协同模式上，具体如下：

1）半导体行业

嘉信立恒针对半导体行业客户通常采用“全生命周期数字化管理”模式，从设施规划阶段介入制定运维体系，通过厂务监控管理（FMCS）系统实现24小时实时监控与预警，故障响应时间要求不超过15分钟；业务团队通常需建立定期数据报送机制，按周、月向客户提交设备设施运维数据报告，强调全流程数字化、精细化管控，保障生产零中断。

2）生物制药行业

嘉信立恒对生物制药行业客户的服务流程以“全流程可追溯”为核心，运维计划制定、执行至记录归档全环节留存电子与纸质双档案，满足药监部门飞行检查要求；故障处理采用“备用设施切换+故障同步修复”并行方案，严格管控生产中断时间不超过2小时，确保无菌化生产连续性，所有操作须符合GMP流程规范。

3）医疗行业

嘉信立恒对医疗行业客户的服务流程突出“应急优先+预防维护”原则，日常按周开展设施专项巡检（重点核查医用气体压力、手术室温湿度、洁净度等指标），建立和实施“医疗设备—设施联动运维”机制。故障处理实行分级响应，手术部和ICU等核心区域设施故障响应时间不超过10分钟，普通区域不超过30分钟，且需制定手术中设施故障、手术室停电等医疗场景专属应急保障预案，保障诊疗服务不中断。

4）汽车与新能源行业

嘉信立恒对汽车与新能源行业客户的服务流程注重“产线协同运维+非生产时间作业”模式，运维方案与客户生产计划同步制定，通过智能制造执行系统（MES）与设施运维平台实现数据互通、设备状态实时监控，关键设施故障修复时间不超过 4 小时。设施管理中的大部分安全检查、清洁及设施维护工作安排在夜间/周末非生产时间进行，生产期间配置灵活服务团队应对紧急情况，避免影响核心产品生产计划。

5）互联网行业

嘉信立恒对互联网行业客户的服务流程以“快速响应+场景适配”为核心，建立专属服务热线，按故障等级分级响应，普通故障（插座/照明问题）响应时间不超过 1 小时、紧急故障（机房空调/门禁失效）响应时间不超过 30 分钟。针对职场新开（验收调试）、调整（设施移位）、关闭（清点处置）全阶段制定专项运维流程，全程与客户行政团队对接，适配职场灵活调整需求，快速解决办公端各类运维问题。

(3) 团队配置

嘉信立恒基于客户所属行业专业技术要求、场景适配性，结合服务范围与客户产能设定服务团队的人员资质、专业配置及团队规模，具体差异为：

1）半导体行业

对于半导体行业客户，嘉信立恒通常遵循“高资质专业化”的团队配置原则，配备暖通空调、工艺管道、电气、弱电等各系统工程师，单独配备洁净技术专家、安全专员，团队成员均须具备对应领域高等级专业资质（如洁净室操作证书、电气工程师证），匹配高洁净、高规范的运维技术需求。

2）生物制药行业

对于生物制药行业客户，嘉信立恒通常以“专业认证+行业经验”为核心配置要求，团队成员均接受 GMP、生物安全及岗位技能专项培训，配备微生物检测专员、水质分析工程师、暖通工程师、电气工程师等专业人员，部分岗位人员需持有作业健康证明、GMP 相关培训证书，适配无菌化、生物安全管控场景。

3）医疗行业

对于医疗行业客户，嘉信立恒的团队配置通常需兼顾“技术全面性+医疗场景适配性”，配备电气工程师、暖通工程师、给排水工程师等专业人员，团队成员需熟练掌握医疗设备设施运维技能，熟悉医院科室布局及诊疗流程，同时建立

与医院临床科室、后勤科室的专属沟通对接机制，精准匹配医疗场景运维需求。

4）汽车与新能源行业

对于汽车与新能源行业客户，嘉信立恒的团队配置通常围绕“技术全面性+新能源行业适配性”配置，配备电气、暖通、机械等系统工程师及环境、健康和安全工程师（EHS）工程师，团队成员需同时掌握设备设施运维、防爆、化学品管控相关专业知识及工业级清洁技术；团队规模根据客户产能及产线数量灵活匹配，单独配置洁净度管控专员，负责生产区域分级洁净度检测与维护。

5）互联网行业

对于互联网行业客户，嘉信立恒通常按客户职场规模灵活配置轻量化复合型团队，团队成员均持有低压电工证等基础专业资质，核心要求为熟悉楼宇大物业协同流程及办公场景运维技能，无需高端专业工程师，重点配备具备基础弱电、办公设施运维能力的人员，适配办公场景基础运维的轻量化需求。

(4) 安全管理体系

嘉信立恒对于各行业客户均基于 EHS 安全管理体系搭建全流程安全管控机制，同时结合客户所属行业核心安全风险点实施差异化强化管控，具体差异为：

1）半导体行业

对于半导体行业客户，EHS 安全管理体系通常覆盖运维全流程，嘉信立恒业务团队需制定完善应急预案，按年度计划组织消防疏散、气体泄漏、无尘室悬浮粒子超标、静电危害等应急处置演练，开展温湿度异常恢复、设备故障应急处置等专项培训；业务团队需建立并严格执行化学品、废气、废水全流程合规管控制度，明确危化品储存、使用、处置全环节安全要求。

2）生物制药行业

对于生物制药行业客户，嘉信立恒业务团队通常需在 EHS 安全管理体系基础上，强化生物安全与危险化学品双重管控，实行危险化学品分区存放（有机溶剂采用防爆柜储存）、生物废弃物分类分级处理（经高压灭菌后规范处置）。嘉信立恒定期组织员工开展职业健康体检，开展病毒泄漏、生物安全事故等专项应急演练，明确生物安全事件应急处置流程及责任主体。

3）医疗行业

对于医疗行业客户，嘉信立恒业务团队需在 EHS 安全管理体系基础上更加聚焦患者与医护人员双重安全，严格执行医用废弃物分类处理规范，建立医疗废弃

物专用收集、转运、处置台账。业务团队需按计划开展手术室停电、医用气体泄漏、火灾等医疗场景专属应急处置演练，保障医疗服务过程中的人员安全与诊疗连续性，同步落实院感防控相关安全要求。

4）汽车与新能源行业

对于汽车与新能源行业客户，嘉信立恒业务团队在 EHS 安全管理体系基础上，强化防爆安全与环保管控双重要求，针对性开展电解液、N-甲基吡咯烷酮（NMP）泄漏应急演练及粉尘防爆、危化品储存安全等专项安全检查。业务团队需建立动力电池生产废弃物专属回收系统，对废电解液、废电芯、报废动力电池等进行规范回收处置，明确危险废物暂存、转运及处置全环节安全管控标准。

5）互联网行业

对于互联网行业客户，嘉信立恒业务团队在 EHS 安全管理体系基础上更加聚焦办公场景基础安全，定期开展办公用电、消防设施（楼层灭火器、IT 机房气体灭火系统、消防通道）安全检查，配合楼宇物业按计划组织消防演练，严格遵守楼宇安全管理规定与客户内部安全制度。业务团队针对办公区域用电安全、消防通道畅通等制定专项管控要求，无行业专属特殊安全风险管控。

(5) 定价及收费模式

嘉信立恒对于各不同行业客户的定价及收费模式基于客户所属行业的运维难度、合规要求、需求特性及成本结构设计，核心差异体现在计费组合方式与考核挂钩机制上，具体为：

1）半导体行业

因半导体工厂的设施运维技术难度高、合规要求严苛、运维成本高，嘉信立恒通常采用“总价包干+绩效奖惩”组合定价模式。嘉信立恒在与客户的合同中明确设置运维效果奖励条款（如设备综合效率（OEE）达标奖励、生产零中断奖励）及运维不达标处罚条款（如故障响应超时处罚、生产中断处罚），将收费与运维服务效果深度绑定，保障服务质量与成本匹配。

2）生物制药行业

对于生物制药行业客户，嘉信立恒通常采用“总价包干+专项服务”定价模式，基础运维服务（含 GMP 合规运维、无菌化维护、生物安全管控）实行总价包干，客户个性化、特殊化运维需求（如生物废弃物深度处理、特殊设施改造）按专项服务单独计费。

3）医疗行业

基于医院设施运维故障不可预测、维修需求零散的特性，嘉信立恒对其通常采用“基础服务费+按次维修费”组合定价模式，基础巡检、日常维护、常规安全管控等服务按月收取基础服务费，设备故障维修、医用废弃物专项处理、特殊设施应急抢修等按需按次单独计费。收费标准结合设施类型、维修难度及响应时间差异化设定，贴合医院运维需求。

4）汽车与新能源行业

基于汽车与新能源企业基础运维常态化、专项运维阶段性的需求特性，嘉信立恒大多采用“基础运维费+专项服务单次计费”定价模式，产线基础设施日常运维、分级洁净度管控、基础防爆环保管控按月度收取基础运维费，防爆检测、动力电池废弃物回收、工业级专业清洁、节能技改等专项服务按需单独计费。

5）互联网行业

基于互联网企业职场灵活调整、运维需求轻量化的特点，嘉信立恒大多采用“约定单价+专项服务单次计费”定价模式，提前与客户约定各岗位人工、基础维保、办公设施维修等服务单价，职场新开（验收调试）、调整（设施移位）、关闭（清点处置）及办公设施节能升级等专项运维服务单独计费。服务收费与客户满意度挂钩，根据客户满意度考核结果进行相应费用调整，保障服务体验。

2. 标的公司跨行业服务能力的具体体现

(1) 嘉信立恒的专业资质具备跨行业合规准入能力

尽管不同行业的客户不存在以行业进行区分的供应商资质要求，但是设施管理服务需要满足不同行业下众多定制化服务场景的相关需求。嘉信立恒已建立包含通用和行业特殊层面的广泛的资质体系，能够满足不同行业客户广泛的服务场景所需求的设施服务监管与运营准入要求。通用层面，嘉信立恒下属部分业务子公司具备业务开展所需的经营资质，包括保安服务许可证、自行招用保安员单位备案证明、建筑业企业资质证书、安全生产许可证、食品经营许可证等多项业务开展法定资质，嘉信立恒亦配备大量具备电工、特种设备操作、消防设施运维、EHS 管理等基础资质的员工，能够满足广泛客户的设施管理一般需求。行业层面，嘉信立恒子公司安锐盟具有无尘车间清洁保洁服务企业资质证书，且可快速配置拥有洁净室操作证书、电气工程师证、GMP 相关培训证书等专业资质的服务人员，以满足部分行业客户，如半导体企业和医疗机构等的特殊需求。

标的公司及各个子公司所具备的主要质量认证情况如下：

序号	权利人	资质证照名称	发证机关	有效期
1	嘉兴朗杰	IS09001 质量管理体系	华夏认证中心有限公司	2025-04-21 至 2028-04-20
2	嘉兴朗杰	IS014001 环境管理体系	华夏认证中心有限公司	2025-04-21 至 2028-04-20
3	嘉兴朗杰	IS045001 职业健康安全管理体系	华夏认证中心有限公司	2025-04-21 至 2028-04-20
4	上海安锐盟建筑工程有限公司	IS09001 质量管理体系 GB/T50430	北京大陆航星质量认证中心股份有限公司	2025-03-14 至 2028-03-13
5	上海安锐盟建筑工程有限公司	IS014001 环境管理体系	北京大陆航星质量认证中心股份有限公司	2025-03-14 至 2028-03-13
6	上海安锐盟建筑工程有限公司	IS045001 职业健康安全管理体系	北京大陆航星质量认证中心股份有限公司	2025-03-14 至 2028-03-13
7	嘉兴至远	IS09001 质量管理体系	中标研国联（北京）认证中心	2024-12-13 至 2027-12-12
8	上海杜斯曼	IS09001 质量管理体系	华夏认证中心有限公司	2024-12-11 至 2027-12-10
9	上海杜斯曼	IS014001 环境管理体系	华夏认证中心有限公司	2024-12-11 至 2027-12-10
10	上海杜斯曼	IS045001 职业健康安全管理体系	华夏认证中心有限公司	2024-12-11 至 2027-12-10
11	上海杜斯曼餐饮管理有限公司	IS09001 质量管理体系	华夏认证中心有限公司	2024-12-11 至 2027-12-10
12	上海杜斯曼餐饮管理有限公司	IS014001 环境管理体系	华夏认证中心有限公司	2024-12-11 至 2027-12-10
13	上海杜斯曼餐饮管理有限公司	IS045001 职业健康安全管理体系	华夏认证中心有限公司	2024-12-11 至 2027-12-10
14	上海迅智科技有限公司	IS027001	/	2024-11-29 至 2027-11-28
15	嘉兴安远	IS022000 食品安全管理体系	中泰联合认证有限公司	2024-08-15 至 2027-08-14
16	江苏杜斯曼保安服务有限公司	IS09001 质量管理体系	华夏认证中心有限公司	2024-02-27 至 2027-02-26
17	江苏杜斯曼保安服务有限公司	IS014001 环境管理体系	华夏认证中心有限公司	2024-02-27 至 2027-02-26
18	江苏杜斯曼保安服务有限公司	IS045001 职业健康安全管理体系	华夏认证中心有限公司	2024-02-27 至 2027-02-26
19	安锐盟	IS09001 质量管理体系	华夏认证中心有限公司	2024-01-28 至 2027-01-28
20	安锐盟	IS014001 环境管理体系	华夏认证中心有限公司	2024-01-28 至 2027-01-28

21	安锐盟	ISO45001 职业健康安全管理体系	华夏认证中心有限公司	2024-01-28 至 2027-01-28
22	嘉兴安远	ISO14001 环境管理体系	中标研国联（北京）认证中心	2023-12-13 至 2026-12-12
23	嘉兴安远	ISO45001 职业健康安全管理体系	中标研国联（北京）认证中心	2023-12-13 至 2026-12-12
24	杭州斯卡伊保安服务有限公司	ISO9001 质量管理体系	中标研国联（北京）认证中心	2026-09-22 至 2029-09-21
25	杭州斯卡伊保安服务有限公司	ISO14001 环境管理体系	中标研国联（北京）认证中心	2026-09-22 至 2029-09-21
26	杭州斯卡伊保安服务有限公司	ISO45001 职业健康安全管理体系	中标研国联（北京）认证中心	2026-09-22 至 2029-09-21
27	上海杜斯曼	ISO41001 设施管理体系	通标标准技术服务有限公司	2026-09-08 至 2029-09-07
28	嘉信立恒	ISO41001 设施管理体系	通标标准技术服务有限公司	2026-09-08 至 2029-09-07
29	安锐盟	ISO41001 设施管理体系	通标标准技术服务有限公司	2026-09-08 至 2029-09-07
30	苏州斯卡伊保安服务有限公司	ISO9001 质量管理体系	华夏认证中心有限公司	2025-09-01 至 2028-09-05
31	苏州斯卡伊保安服务有限公司	ISO14001 环境管理体系	华夏认证中心有限公司	2025-09-01 至 2028-09-05
32	苏州斯卡伊保安服务有限公司	ISO45001 职业健康安全管理体系	华夏认证中心有限公司	2025-09-01 至 2028-09-05
33	无锡市斯卡伊物业服务有限公司	ISO9001 质量管理体系	华夏认证中心有限公司	2025-06-30 至 2028-07-03
34	无锡市斯卡伊物业服务有限公司	ISO14001 环境管理体系	华夏认证中心有限公司	2025-06-30 至 2028-07-03
35	无锡市斯卡伊物业服务有限公司	ISO45001 职业健康安全管理体系	华夏认证中心有限公司	2025-06-30 至 2028-07-03
36	无锡市斯卡伊保安服务有限公司	ISO9001 质量管理体系	华夏认证中心有限公司	2025-06-09 至 2028-06-29
37	无锡市斯卡伊保安服务有限公司	ISO14001 环境管理体系	华夏认证中心有限公司	2025-06-09 至 2028-06-29
38	无锡市斯卡伊保安服务有限公司	ISO45001 职业健康安全管理体系	华夏认证中心有限公司	2025-06-09 至 2028-06-29
39	北京道威保安服务有限公司	ISO9001 质量管理体系	华夏认证中心有限公司	2025-06-25 至 2028-06-24
40	北京道威保安服务有限公司	ISO14001 环境管理体系	华夏认证中心有限公司	2025-06-25 至 2028-06-24

41	北京道威保安服务有限公司	ISO45001 职业健康安全管理体系	华夏认证中心有限公司	2025-06-25 至 2028-06-24
42	上海道威	ISO9001 质量管理体系	中标研国联（北京）认证中心	2026-05-25 至 2029-05-24
43	上海道威	ISO14001 环境管理体系	中标研国联（北京）认证中心	2026-05-25 至 2029-05-24
44	上海道威	ISO45001 职业健康安全管理体系	中标研国联（北京）认证中心	2026-05-25 至 2029-05-24
45	嘉兴至远	ISO14001 环境管理体系	中标研国联（北京）认证中心	2024-12-13 至 2029-01-06
46	嘉兴至远	ISO45001 职业健康安全管理体系	中标研国联（北京）认证中心	2024-12-13 至 2029-01-06
47	嘉兴安远	ISO9001 质量管理体系	中标研国联（北京）认证中心	2023-12-13 至 2028-12-10
48	江苏道威保安服务有限公司	ISO9001 质量管理体系	华夏认证中心有限公司	2023-01-03 至 2028-11-28
49	江苏道威保安服务有限公司	ISO14001 环境管理体系	华夏认证中心有限公司	2023-01-03 至 2028-11-28
50	江苏道威保安服务有限公司	ISO45001 职业健康安全管理体系	华夏认证中心有限公司	2023-01-03 至 2028-11-28

截至 2026 年 6 月 30 日，标的公司及各个子公司所具备的主要经营资质情况如下：

序号	权利人	证书名称	证书编号	发证机关	有效期
1	上海道威	保安服务许可证	公服沪 20130144 号	上海市公安局	有效
2	上海道威	劳务派遣经营许可证	沪人社派许字第 00297 号	上海市人力资源和社会保障局	2024-12-04/ 2028-01-12
3	上海杜斯曼	自行招用保安员单位备案证明	沪松 B202200159	上海市公安局松江分局	有效
4	安锐盟	自行招用保安员单位备案证明	沪浦 B201100183	上海市公安局浦东分局	有效
5	安锐盟	无尘车间清洁保洁服务企业资质证书	ZYX2025080155	全国企业服务能力等级认证中心	2025-08-07/ 2028-08-06
6	江苏道威保安服务有限公司	保安服务许可证	苏公保服 20150035 号	江苏省公安厅	有效
7	上海安锐盟建筑工程有限公司	建筑业企业资质证书	D231A24980	上海市住房和城乡建设管理委员会	2025-10-30/ 2030-10-29
8	上海安锐盟建筑工程有限公司	安全生产许可证	（沪）JZ 安许证字[2024]167006	上海市住房和城乡建设管理委员会	2024-01-02/ 2027-01-01
9	无锡新斯卡伊餐饮管理有限公司	食品经营许可证	JY23202140118843	无锡国家高新技术产业开发区（无	2025-12-04/ 2030-12-03

				锡市新吴区）市场监督管理局	
10	北京道威保安服务有限公司	保安服务许可证	京公保服20200062号	北京市公安局	有效
11	江苏杜斯曼保安服务有限公司广州分公司	保安服务公司设立分公司备案证明	穗公保备[2019]1号	广州市公安局	有效
12	杭州斯卡伊保安服务有限公司	保安服务许可证	浙公保服20160432号	浙江省公安厅	有效
13	嘉兴至远	保安服务许可证	浙公保服20120189号	浙江省公安厅	有效
14	江苏道威保安服务有限公司	保安服务许可证	苏公保服20150035号	江苏省公安厅	有效
15	江苏杜斯曼保安服务有限公司长沙分公司	保安服务公司设立分公司备案证明	长公保备2025010337号	长沙市公安局	2025-11-18/2027-11-18
16	南京斯卡伊保安服务有限公司	保安服务许可证	苏公保服20150026号	江苏省公安厅	有效
17	山东斯卡伊保安服务有限公司	保安服务许可证	鲁公保服20200063号	山东省公安厅	有效
18	苏州斯卡伊保安服务有限公司	保安服务许可证	苏公保服20130021号	江苏省公安厅	有效
19	无锡斯卡伊保安服务有限公司成都分公司	保安服务公司设立分公司备案（回执）	成公保（备）5101170003号	成都市公安局	有效
20	无锡斯卡伊保安服务有限公司重庆分公司	保安服务公司设立分公司备案证	渝公保备20150005	重庆市公安局	有效
21	无锡斯卡伊保安服务有限公司滁州分公司	保安服务备案登记证	20230007	滁州市公安局	有效
22	无锡斯卡伊保安服务有限公司合肥分公司	保安服务公司分公司报备	合公保备字[2022]01号	合肥市公安局治安大队	有效
23	无锡斯卡伊保安服务有限公司	保安服务许可证	苏公保服20120018号	江苏省公安厅	有效
24	嘉捷香港有限公司	保安牌照 I	牌照号码 0517	/	2022-02-01/2027-2-18
25	嘉捷香港有限公司	保安牌照 III	牌照号码0517(A)	/	2024-09-28/2029-09-27
26	嘉信立恒设施管理香港有限公司	保安牌照（组合牌照 I&III）	牌照号码 2309	/	2024-01-17/2029-01-16

27	嘉捷医疗服务（香港）有限公司	保安牌照(组合牌照 I&III)	牌照号码 2293	/	2023-10-16/ 2028-10-15
28	无锡斯卡伊保安服务有限公司	公安部门许可证	苏公保服 20120018 号	江苏省公安厅	2020-09-03/ 2099-12-31
29	嘉兴安远	劳务派遣延续许可	嘉劳务派遣许〔2024〕89 号	嘉兴市人力资源和社会保障局	2024-10-30/ 2027-10-29
30	嘉兴至远	劳务派遣延续许可	嘉劳务派遣许〔2024〕54 号	嘉兴市人力资源和社会保障局	2024-08-13/ 2027-08-12
31	嘉兴朗杰	劳务派遣延续许可	平劳务派遣许〔2024〕68 号	平湖市人力资源和社会保障局	2024-06-21/ 2027-06-20
32	安锐盟	劳务派遣经营许可证	沪人社派许字第 00206 号	上海市人力资源和社会保障局	2025-04-30/ 2028-06-05

(2) 嘉信立恒技术储备具备跨行业适配与复用及智能化支撑能力

嘉信立恒具备设施管理技术储备完善、适配场景广泛、可跨行业复用，能够全面支撑多行业客户设施运维服务，可分为通用技术、行业专属技术、智能数字化技术。

嘉信立恒拥有成熟的设施设备运维、暖通、电气、消防、安防、环境管理等通用核心技术，可实现设施全生命周期管理、预防性维护、24 小时监控与应急处置。针对不同行业特点，嘉信立恒已形成高洁净控制、无菌环境运维、医用气体保障、防爆安全运维、产线协同运维等行业专属技术，并形成行业 SOP，可满足半导体、生物制药、医疗、汽车与新能源等领域的行业特殊要求。

在此基础上，嘉信立恒自主研发了 IFMatrix 综合设施管理（IFM）数字化运营平台，这一平台最早由标的公司子公司安锐盟于 2016 年 9 月投入开发，最初由 5 人核心团队进行构建，历经 6 个月后完成了平台底层架构搭建。在平台底层架构搭建完成后，随着标的公司收购整合工作的推进，在这一平台的基础上，开发团队人员持续扩充，团队规模扩充至 20 余人，迭代开发了新增库存和固定资产管理、智能视频监控安防及可视化数据管理平台等核心模块。在随后的时间里，研发团队进一步拓展系统功能，上线访客管理、智慧门禁控制、自助考勤及企业邮件安全收发平台等模块，先后落地智慧食堂消费结算系统、访客个性化培训学习管理系统及医疗相关系统，时至今日仍然在不断完善 IFMatrix 的相关功能，提升标的公司的综合设施管理数字化服务能力。

自 2017 年初 IFMatrix 综合设施管理（IFM）数字化运营平台上线后，前后服务项目点超过 700 个，场景涵盖:需求工单管理、巡检管理、预防性工单管理、访客管理、考勤管理、固定资产管理、视频监控和门禁管理、智慧食堂消费结算等。尽管其作为标的公司的数字化运营平台，其经济效益无法直接量化展现，但是这一平台为标的公司在全国不同项目点构建了统一、高效的数字化设施管理体系，支持线上线下一体化、少人/无人化、精益化运营，显著提升服务效率、稳定性与数字化管理水平，具备较强的技术迭代与跨行业复制能力。

(3) 嘉信立恒的人才体系具备跨行业组织与交付能力

嘉信立恒具有职业化的管理团队，具备高效的组织架构和灵活的激励、晋升机制，持续补充人才以强化团队管理及服务能力，核心管理层拥有较为丰富的设施管理行业从业经验，嘉信立恒核心业务管理层的从业时间及过往履历如下：

姓 名	现职务	设施管理及相关行业从业年限	曾任职设施管理行业单位
陈聪	执行总裁	6 年	金地物业
李旦	创新拓展中心负责人，分管全国销售	20 年	埃顿、斯卡伊
简蔚仪	华南区区域负责人	23 年	杜斯曼
董成田	上海区域负责人	13 年	上海道威
徐响军	浙江区域负责人	19 年	埃顿、斯卡伊
王香	华西区域负责人	16 年	仲量联行、安锐盟
蒋亚林	华东区域负责人	17 年	埃顿、斯卡伊
宋华杰	华北区域负责人	21 年	索迪斯、埃顿、斯卡伊等

项目执行层面，嘉信立恒建立通用管理骨干+行业技术专家+持证专业梯队的人才结构，可快速组建适配不同行业的项目团队。项目经理、EHS 管理、运营统筹等通用岗位具备多场景管理经验，可跨行业调度。嘉信立恒亦针对各行业配备洁净技术、GMP 合规、医疗设施、防爆安全、工业清洁等专项专家，所有岗位严格按照行业要求持证上岗，形成标准化、模块化、可规模化的跨行业人才供给与服务能力。

(4) 嘉信立恒的管理经验具备跨行业复制与落地能力

嘉信立恒成立至今服务客户超过 2,800 家，服务点数量超过 3,800 个，已形成成熟的设施管理标准化运营、数字化管控、分级应急响应、全流程合规管理体

系等，可在不同行业客户间快速复制落地。嘉信立恒深耕汽车及新能源、半导体、医疗、生物制药、互联网、商业连锁等多个领域市场，服务多个行业内的头部企业，形成宝贵的项目案例经验并针对行业客户特点和需求形成并持续完善多个行业 SOP，包含设施规划、巡检维护、故障处置、数据报送、档案管理、应急演练等全链条的服务流程。嘉信立恒广泛的案例经验既可以使嘉信立恒持续优化特定行业的服务流程和服务质量，亦可以使项目主管等管理人员举一反三，预知新拓展的类似行业客户的需求，快速复制并形成定制化、体系化的服务流程，具备持续拓展多领域客户的管理基础。

（三）报告期各期，不同行业、区域和业务类型下，标的资产在管项目、新增项目、退出项目的数量、变动趋势及具体原因，是否存在提前终止项目，如是，说明具体情况和终止原因

1. 按行业属性划分的服务项目数量变动情况

(1)2026 年 1-6 月

单位：个

行业属性	期初在管	新增项目	撤场项目	期末在管
商业零售	552	27	28	551
汽车与新能源	513	16	25	504
互联网	296	47	9	334
半导体	114	10	5	119
生物制药	87	10	7	90
医疗卫生	117	8	8	117
其他制造业	641	76	33	684
其他	678	140	61	757
合 计	2,998	334	176	3,156

(2) 2025 年度

单位：个

行业属性	期初在管	新增项目	撤场项目	期末在管
商业零售	483	156	87	552
汽车与新能源	432	119	38	513
互联网	243	69	16	296

行业属性	期初在管	新增项目	撤场项目	期末在管
半导体	105	19	10	114
生物制药	73	19	5	87
医疗卫生	119	15	17	117
其他制造业	546	123	28	641
其他	584	208	114	678
合 计	2,585	728	315	2,998

(3) 2024 年度

单位：个

行业属性	期初在管	新增项目	撤场项目	期末在管
商业零售	420	144	81	483
汽车与新能源	392	120	80	432
互联网	217	70	44	243
半导体	96	29	20	105
生物制药	70	16	13	73
医疗卫生	109	29	19	119
其他制造业	522	135	111	546
其他	583	220	219	584
合 计	2,409	763	587	2,585

报告期各期，标的公司的服务项目数量各期末对比，呈逐年增长趋势。标的公司在商业零售类客户及其他制造业客户的项目数量增长较快。

2. 按区域划分的服务项目数量变动情况

(1) 2026 年 1-6 月

单位：个

区 域	期初在管	新增项目	撤场项目	期末在管
华东地区	1,677	215	110	1,782
香港地区	68	11	8	71
西南地区	274	23	12	285
华北地区	312	38	13	337

区 域	期初在管	新增项目	撤场项目	期末在管
华南地区	286	23	11	298
其他地区	381	24	22	383
合 计	2,998	334	176	3,156

(2) 2025 年度

单位：个

区 域	期初在管	新增项目	撤场项目	期末在管
华东地区	1,433	390	146	1,677
香港地区	103	15	50	68
西南地区	235	69	30	274
华北地区	271	74	33	312
华南地区	223	87	24	286
其他地区	320	93	32	381
合 计	2,585	728	315	2,998

(3) 2024 年度

单位：个

区 域	期初在管	新增项目	撤场项目	期末在管
华东地区	1,388	400	355	1,433
香港地区	105	24	26	103
西南地区	216	75	56	235
华北地区	219	101	49	271
华南地区	205	55	37	223
其他地区	276	108	64	320
合 计	2,409	763	587	2,585

报告期内，香港地区的服务项目数量 2025 年下降明显，主要受香港强积金处罚影响和业务战略调整所致；除香港地区外，其他区域的服务项目数量呈逐年增长趋势，公司在华东地区的服务项目数量占比超过 50%，在华东地区的市场占有率和竞争优势明显。

3. 按业务类别划分的服务项目数量变动情况

(1) 2026 年 1-6 月

单位：个

业务类别	期初在管	新增项目	撤场项目	期末在管
工作场景综合解决方案	1,387	123	84	1426
工作场景专项解决方案	1,339	157	79	1417
工作场景创新解决方案	272	54	13	313
合 计	2,998	334	176	3,156

(2) 2025 年度

单位：个

业务类别	期初在管	新增项目	撤场项目	期末在管
工作场景综合解决方案	1,222	300	135	1,387
工作场景专项解决方案	1,195	318	174	1,339
工作场景创新解决方案	168	110	6	272
合 计	2,585	728	315	2,998

(3) 2024 年度

单位：个

业务类别	期初在管	新增项目	撤场项目	期末在管
工作场景综合解决方案	1,132	331	241	1,222
工作场景专项解决方案	1,121	329	255	1,195
工作场景创新解决方案	156	103	91	168
合 计	2,409	763	587	2,585

报告期内，各业务类别的服务项目均呈逐年增长趋势，工作场景综合解决方案和专项解决方案的项目数量逐年稳定增长，公司积极拓展临保业务及绿色节能业务，因此创新解决方案的数量增速最快。

4. 提前终止服务的项目情况

(1) 报告期各期，提前终止服务的项目总体情况

项 目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度
年化合同金额	1,251.50	5,986.93	1,748.99

项目数量（个）	30	16	13
营业收入	158,436.16	311,233.03	297,501.57
占营业收入的比例	0.79%	1.92%	0.59%

(2) 报告期各期，提前终止服务前 5 大项目情况如下：

2026 年 1-6 月			
序号	项目名称	年化合同金额	提前终止原因
1	项目 11	407.34	客户取消外包改为自营
2	项目 12	148.84	客户要求提前终止
3	项目 13	134.84	项目毛利低，主动放弃
4	项目 14	74.20	客户要求提前终止
5	项目 15	63.17	客户要求提前终止
2025 年度			
序号	项目名称	年化合同金额	提前终止原因
1	项目 1	1,830.57	客户高层变更，改变经营策略，更换供应商
2	项目 2	1,200.00	项目亏损，主动放弃
3	项目 3	561.22	项目亏损，主动放弃
4	项目 4	443.61	客户要求降价，主动放弃
5	项目 5	409.08	应收账款回款风险，主动放弃
2024 年度			
序号	项目名称	年化合同金额	提前终止原因
1	项目 6	240.00	客户要求更换为关联供应商
2	项目 7	240.00	客户取消外包改为自营
3	项目 8	136.49	客户要求变更结算方式，将导致项目亏损，主动放弃
4	项目 9	126.41	客户取消外包改为自营
5	项目 10	73.91	客户搬迁地址，外包改自营

报告期内，标的公司提前终止项目数量较少、收入金额较小，对公司经营业绩稳定性不构成重大影响。

（四）标的资产在管项目的平均合同期限、剩余合同期限分布情况，是否存在未来 1-2 年内项目集中到期的情形及续签保障措施，标的资产经营业绩是否具备可持续性

1. 标的公司在管项目的平均合同期限、剩余合同期限分布情况

截至 2026 年 6 月 30 日，标的公司未到期合同平均合同期限为 21 个月，未来预计收入约 34.36 亿元，未到期合同期限分布情况如下：

合同到期时间	未到期合同预计收入（含税）
2026 年 7-12 月	146,485.03
2027 年	134,112.67
2028 年	44,404.92
2029 年	12,932.84
2030 年	3,681.70
2031 年及以后	1,934.03
合　计	343,551.19

2. 是否存在未来 1-2 年内项目集中到期的情形及续签保障措施，标的资产经营业绩是否具备可持续性

标的公司主要通过商务谈判、招投标获取项目，客户主要为半导体行业、生物制药行业、医疗行业、汽车与新能源行业、互联网等行业内知名企业，按照客户的交易习惯，合同通常一年一签，便于客户灵活安排和调整。

标的公司的合同续约方式主要包括招投标和商务谈判，续签的具体流程如下：合同到期前 90 天内，合同管理员通过商机系统将客户信息、原合同信息作为续约商机推送至运营负责人，运营负责人及时与客户沟通，跟进续约商机进度。初步确定客户有续约意向后，运营负责人根据客户要求在商机系统里选择相应的审批流程。若不需要重新报价、不需要投标审批，可直接发起合同续约流程；若需要调整服务内容、服务价格，需先进行报价审批，报价审批通过，发起投标审批或合同续约流程。

标的公司合同续约通常包括两种情形：(1)战略合作客户，在合同到期前，客户先发起供应商绩效评估，评分达标，启动续约流程，无须重新投标或资质认证。(2)一般客户，续约流程应客户的要求而有所不同，部分客户会要求重新招标，公司需通过参与投标或邀标方式参与比选，并同步提供招投标所需的投标文件或资质；部分客户不进行招标或邀标，直接启动续约谈判。

嘉信立恒保持客户稳定性的核心逻辑，是通过深度绑定和价值创造，将传统的、可替代的基础服务商关系，升级为难以替代的战略合作伙伴关系。2018 年

至2023年期间，标的公司整合了行业内专注于不同领域的多家设施管理企业，使标的公司具备了服务大型跨国企业所需的全国性服务网络与综合服务能力，客户可通过标的公司单一供应商，满足其在全国范围内的多元化设施管理需求。为应对合同一年一签的不稳定性，嘉信立恒通过战略升维、服务下沉和生态构建，赢得客户每一合同年度的信任和选择，将合作从简单的买卖关系升级为深度绑定的伙伴关系。

标的公司已有客户对供应商的汰换率较低，主要体现在：

(1) 核心领域服务年限长，合作黏性强

标的公司与生物制药、半导体、汽车与新能源等高技术壁垒行业的龙头客户保持了长期合作，标的公司较强的服务能力及良好的服务态度保证了客户的高满意度和低汰换意愿。标的公司已经为客户3、客户17、客户15、客户91等上述行业头部客户连续服务8年以上。

(2) 嵌入客户价值链，从单一外包到战略协同

标的公司提供的不只是基础的保洁保安，更包括厂房设施维护、能源管理、实验室支持等一站式综合服务。这种深度介入客户核心生产和销售环节的模式，为客户带来价值，极大地提高了客户的转换成本。

(3) 一客一策的定制化服务

标的公司坚持“一客一策”，根据不同行业客户量身定制解决方案，深入客户业务一线理解需求。持续开发数字化产品，并与客户的工作流程深度融合，这种服务难以被标准化服务替代。

(4) 良性的财务指标

报告期内，嘉信立恒的平均回款周期约90天，在工商业物业服务领域，稳定且较短的账期不仅代表良好的现金流，更反映了与客户之间规范、健康的合作关系。截至2026年6月30日，标的公司服务客户已超2,800家，在竞争激烈的IFM市场，持续的客户增长与规模扩张凸显了标的公司较强的市场竞争能力以及同客户良好的合作关系。

截至2026年6月30日，标的公司剩余合同中，将于2027年前到期的剩余合同收入占比超过80%，虽然占比较高，但标的公司的业务开展呈现以下特点：(1)主要客户为半导体、生物制药、医疗、汽车与新能源、互联网等行业内知名企业，客户优质，对供应商要求高，建立信任的难度大，但一旦建立信任，未来

汰换率较低；(2)报告期内标的公司整体维持较高的合同保有率，报告期内平均合同保有率为86.22%；(3)报告期内，标的公司在管项目数量、业务收入逐年增长，且在管项目分布在多个行业、多个地区；标的公司深耕设施设备管理业务，在行业内的市场占有率和竞争优势明显，具备较好的客户资源和业务拓展基础，业务稳定性和持续经营能力较好，标的公司的经营业绩具备可持续性。

（五）宁波甬志等部分供应商参保人数较少的原因，服务资质合规性，标的资产与其合作年限及采购原因，标的资产是否为其主要或唯一客户，采购合同相关条款同标的资产向其他供应商采购的条款是否存在差异，采购价格是否公允

1. 宁波甬志等部分供应商参保人数较少的原因

宁波甬志、宁波鸿玉鑫为标的公司提供大型活动临时安保劳务服务，除标的公司外，主要客户还包括行业内多家专业提供大型活动保安服务的企业，其用工规模较大。

由于大型活动临时安保业务具有单次性、阶段性、非常态化的特征，行业内相关供应商普遍采用核心管理团队固定、一线服务人员非全日制用工或灵活用工等经营模式。宁波甬志、宁波鸿玉鑫的参保人员均为核心管理人员，一线人员无需强制缴纳五险，不纳入工商年报参保人数统计口径，参保人数较少，符合行业惯例。

2. 宁波甬志、宁波鸿玉鑫的服务资质合规性

宁波甬志、宁波鸿玉鑫为标的公司提供服务无特殊资质要求。

3. 标的公司与宁波甬志、宁波鸿玉鑫合作年限及采购原因

标的公司自2023年4月起与宁波甬志合作，合作原因系标的公司子公司上海道威开展大型活动安保业务时，存在临时安保服务用工需求，宁波甬志为上海道威提供相关劳务服务。

标的公司自2024年6月起与宁波鸿玉鑫合作，合作原因同上。

4. 标的公司是宁波甬志、宁波鸿玉鑫主要客户但不是唯一客户

除标的公司外，宁波甬志、宁波鸿玉鑫还为其他客户提供服务。报告期内，标的公司对上述供应商的采购情况如下：

供应商名称	营业收入规模	标的资产采购金额	是否为供应商主要或唯一客户

供应商名称	营业收入规模	标的资产采购金额	是否为供应商主要或唯一客户
宁波甬志	2025 年销售收入约 5,000 万元	报告期内分别为 2,102.06 万元、2,409.53 万元、1,468.14 万元	标的公司为供应商主要客户，不是唯一客户
宁波鸿玉鑫	2025 年销售收入约 9,500 万元	报告期内分别为 2,641.88 万元、2,183.35 万元、172.08 万元	标的公司为供应商主要客户，不是唯一客户

由上表可见，标的公司是宁波甬志、宁波鸿玉鑫主要客户，但不是唯一客户。

5. 标的公司向宁波甬志、宁波鸿玉鑫的采购合同相关条款同标的公司向其他供应商采购的条款不存在重大差异，采购价格公允

标的公司向宁波甬志、宁波鸿玉鑫采购临时保安服务，其合同条款同标的公司向其他供应商采购的条款不存在重大差异，采购定价在综合考虑市场价格的前提下，以用工成本为基础叠加合理利润确定。同期不同项目下，标的公司向不同临时保安服务供应商采购服务的平均价格比较如下：

项目名称	供应商名称	单位价格（元/岗位/天）
上海五月天演唱会	宁波甬志	283.81
上海黄子弘凡演唱会	宁波鸿玉鑫	282.86
其他项目	其他同类型供应商	280-290

通过上表可见，标的公司向宁波甬志、宁波鸿玉鑫采购临时安保服务的定价水平与同类型服务采购不存在重大差异，采购价格公允。

综上所述，宁波甬志、宁波鸿玉鑫参保人数较少具有合理性，标的公司向其采购服务具备商业合理性，标的公司是其主要客户，但不是唯一客户，采购合同相关条款同标的公司向其他供应商采购的条款不存在差异，采购价格公允。

（六）核查程序

1. 查阅各子公司业务介绍、历史主要客户，查阅标的公司内部关于品牌整合、协同的相关资料，访谈标的公司业务部门负责人，了解各品牌差异情况；

2. 查阅各子公司历史业绩情况，访谈标的公司管理层；

3. 查阅标的公司业务宣传文件，访谈标的公司业务人员，了解和分析标的公司针对主要客户行业的服务在设施运维标准、服务流程、团队配置、安全管理体系、定价及收费模式等方面的具体差异；

4. 查阅标的公司的业务资质证书、专利权及软件著作权清单；

5. 访谈标的公司人力主管并查阅标的公司花名册，了解标的公司的人才体

系建设；

6. 获取报告期内新增及撤场项目清单，按客户所属行业、区域、业务类型对项目数量的变动情况进行分析，了解项目运营的可持续性和稳定性；

7. 获取报告期内提前撤场项目清单，了解并询问项目提前撤场原因；

8. 获取销售合同台账，根据合同台账的起止日期，分析计算在管项目的平均合同年限，结合剩余合同金额的分布情况，分析标的公司经营业绩是否具备可持续性；

9. 获取宁波甬志、宁波鸿玉鑫两家供应商的营业执照及资质证书，通过公开信息对两家供应商社保缴纳人数进行核查，了解标的公司与供应商的合作背景，询问宁波甬志、鸿玉鑫的业务范围，分析供应商社保缴纳人数较少的原因及合理性；

10. 获取并查阅了标的公司同宁波甬志、宁波鸿玉鑫及其他相似供应商的采购合同，对比了两家供应商与其他同类型供应商的合同条款及价格费率，并就差异情况分析合理性；

11. 获取并查阅了宁波甬志、宁波鸿玉鑫两家供应商的准入审批程序、合作以来对方的财务报表及其他主要客户，分析标的公司是否为供应商的唯一客户。

（七）核查结论

经核查，我们认为：

1. 标的公司各品牌在业务定位、目标客户、区域布局存在的差异主要取决于各品牌的专业资质情况及过往项目经历，在核心服务内容及标准、收费模式、定价水平等方面不存在品牌之间的差异。各品牌之间在客户资源、技术协同、服务网络、供应链具有一定协同效应。各品牌之间虽存在业务重叠但不存在内部竞争。多品牌整合模式具有一定的竞争优势和独特性，增强了标的公司盈利能力；

2. 针对不同行业客户，标的公司在设施运维标准、服务流程、团队配置、安全管理体系、定价及收费模式等方面存在因客户行业特点产生的差异，标的公司在专业资质、技术储备、人才体系、管理经验等方面具有较强的跨行业服务能力；

3. 报告期各期，不同行业、区域和业务类型下，标的公司在管项目、新增项目、退出项目的数量、变动趋势及变动原因符合实际情况；

4. 标的公司存在提前终止服务项目，提前终止原因符合实际情况；

5. 标的公司的平均合同年限约 21 个月，在 1-2 年内即将到期的合同收入金额占在手订单的金额比重超过 80%，标的公司平均合同年限较短符合实际情况，但标的公司与主要客户长期稳定合作，合同持续续约的业务基础较好，标的公司经营业绩具备可持续性；

6. 宁波甬志、宁波鸿玉鑫参保人数较少具有合理性，标的公司向其采购服务具备商业合理性，标的公司是其主要客户，但不是唯一客户，采购合同相关条款同标的公司向其他供应商采购的条款不存在差异，采购价格公允。

四、关于财务数据

申请文件显示：（1）报告期各期，标的资产主营业务收入分别为 284,070.10 万元、297,484.23 万元和 203,309.33 万元，扣非后归母净利润分别为 484.57 万元、6,552.55 万元和 5,391.39 万元，主营业务毛利率分别为 13.11%、12.70%和 11.62%。（2）报告期各期，标的资产在香港地区的收入分别为 52,439.46 万元、43,264.46 万元和 25,299.31 万元，占比分别为 18.46%、14.5%和 12.44%。（3）报告期各期末，标的资产应收账款账面价值分别为 71,927.09 万元、77,146.24 万元和 82,009.54 万元，对于账龄 0-6 月和账龄 3-5 年的应收账款预期信用损失率低于部分同行业可比公司。

请上市公司补充说明：（1）结合在手订单、项目续签情况、客户开拓和同行业可比公司情况等，说明报告期各期标的资产营业收入、净利润和毛利率变动的具体原因，导致毛利率下滑的影响因素，是否存在进一步下滑风险和应对措施。（2）境外销售前五大客户情况，与标的资产是否存在关联关系，约定的结算方式和实际回款情况，是否存在第三方回款，应收账款函证情况与标的资产境外销售收入是否匹配，境外销售价格、毛利率与境内销售是否存在重大差异。（3）列示应收账款主要欠款方信用政策、回款周期、账龄情况，逾期应收账款的金额、占比及逾期时间分布，已采取的催收措施及进展，结合期后回款情况、同行业可比公司情况等，说明报告期内标的资产应收账款坏账准备计提是否充分。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（审核问询函问题 7）

（一）结合在手订单、项目续签情况、客户开拓和同行业可比公司情况等，说明报告期各期标的资产营业收入、净利润和毛利率变动的具体原因，导致毛利率下滑的影响因素，是否存在进一步下滑风险和应对措施

1. 在手订单、项目续签情况、客户开拓情况

(1) 在手订单情况

截至2026年6月30日,标的公司未到期合同未来预计收入约34.36亿元(含税），在手订单情况详见本说明三(四)1。

(2) 项目续约情况

报告期内，标的公司的合同保有率情况如下：

项 目	2026年1-6月	2025年度	2024年度
期初存量合同月收入	27,399.61	26,013.33	23,998.14
期初存量合同期间化收入	164,397.66	312,159.94	287,977.64
期初存量合同当期实际收入	141,358.55	260,563.10	256,915.05
合同保有率	85.99%	83.47%	89.21%
平均合同保有率	86.22%		

注1：2024年、2025年及2026年1-6月期初存量合同分别为2023年12月、2024年12月和2025年12月存量合同

注2：期初存量合同期间化收入=期初存量合同月收入×当期月份

注3：期初存量合同当期实际收入为期初存量合同形成的未来12个月/6个月内的实际收入

注4：合同保有率=期初存量合同当期实际收入/期初存量合同期间化收入

报告期内，标的公司合同保有率平均值为86.22%，合同续约情况整体良好；标的公司2025年度合同保有率的下降主要系部分香港地区此前取得的部分政府类项目在该年度逐渐到期后不再续约所致。截至本说明出具日，因强积金合规事项受到政府合约投标的禁制期已届满，投标不利影响已消除，标的公司的业务预计在未来将呈现稳定增长态势。

(3) 客户开拓情况

报告期内，标的公司新增拓展项目数量如下：

项 目	2026年1-6月	2025年度	2024年度
拓展项目数量（个）	334	728	763

报告期内，标的公司主营业务中存量项目和当年拓展项目的构成情况如下：

项 目	2026年1-6月		2025年度	
	金额	占比	金额	占比

存量项目	149,772.36	94.54%	269,329.43	86.54%
其中：存量项目延伸收入	5,562.90	3.51%	6,807.28	2.19%
拓展项目	8,651.64	5.46%	41,887.90	13.46%
合 计	158,424.00	100.00%	311,217.33	100.00%

（续上表）

项 目	2024 年度	
	金额	占比
存量项目	258,601.18	86.93%
其中：存量项目延伸收入	6,890.55	2.32%
拓展项目	38,883.05	13.07%
合 计	297,484.23	100.00%

注：存量项目延伸收入指存量项目新增拓展业务，因服务期限短，未作为拓展项目收入统计

报告期内，存量项目与拓展项目的业务收入占比较为稳定，标的公司保持了较好的持续业务拓展能力。

2. 报告期各期标的资产营业收入、净利润和毛利率变动的具体原因

(1) 营业收入变动分析

报告期内，标的公司的营业收入情况如下：

项 目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务收入	158,424.00	99.99%	311,217.33	99.99%	297,484.23	99.99%
其他业务收入	12.16	0.01%	15.70	0.01%	17.35	0.01%
合 计	158,436.16	100.00%	311,233.03	100.00%	297,501.57	100.00%

报告期内，嘉信立恒主营业务收入占比突出，且报告期各期营业收入保持稳定增长。标的公司的同行业可比公司收入变动情况如下：

可比公司	2026 年 1-6 月较 2025 年同期变动	2025 年较 2024 年同期变动	2024 年较 2023 年同期变动
卓越商企	4.22%	-5.03%	7.78%
特发服务	7.90%	3.80%	17.00%
索迪斯	-3.67%	1.16%	5.13%
平均值	2.81%	-0.02%	9.97%

标的公司	1.81%	4.62%	4.72%

注：同行业可比公司财务指标根据年报/半年报披露数据计算；标的公司2026年1-6月较2025年同期的变动分析中，“2025年同期”数据系按2025年审定数/12×6折算

同行业可比公司报告期内营业收入变动率平均值为9.97%、-0.02%、2.81%，2025年可比公司收入变动率平均值下降，主要系卓越商企2025年主动进行业务结构调整，出售金融服务业务及压缩机电业务，增值服务收入大幅下降，该公司核心业务基础物业管理收入较2024年同期增长2.20%。综合来看，可比公司收入仍呈增长态势，但收入增速放缓，与标的公司的收入波动趋势相同。

(2) 毛利率变动分析

报告期内，标的公司分项目类型的毛利率变动情况如下：

项 目	2026年1-6月		2025年度		2024年度	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
存量项目	16,068.42	10.73%	30,471.30	11.31%	32,629.58	12.62%
拓展项目	808.32	9.34%	5,621.63	13.42%	5,148.51	13.24%
合 计	16,876.74	10.65%	36,092.94	11.60%	37,778.09	12.70%

报告期内，标的公司主营业务综合毛利率分别为12.70%、11.60%、10.65%，呈稳中略降趋势，主要系行业竞争加剧，叠加刚性用工成本逐年增长所致。

标的公司的同行业可比公司毛利率变动情况如下：

公司名称	2026年1-6月	2025年度	2024年度
卓越商企	18.63%	17.29%	18.75%
特发服务	11.35%	11.86%	11.78%
索迪斯	10.75%	11.77%	11.95%
平均值	13.58%	13.64%	14.16%
标的公司	10.64%	11.58%	12.69%

注：同行业可比公司财务指标根据年报/半年报披露数据计算

同行业可比公司报告期内的毛利率平均值为：14.16%、13.64%、13.58%，呈逐年下降趋势，与标的公司毛利率波动趋势相同。

标的公司毛利率低于可比公司平均值，主要原因系卓越商企的毛利率拉高了可比公司的平均值。卓越商企的毛利率较高，与其业务模式和业务结构相关：(1)

卓越商企的业务模式包含酬金制及包干制，酬金制项目毛利率较高，拉高了企业毛利率水平；(2)卓越商企的业务结构中增值服务的毛利率较高。剔除卓越商企后，可比公司报告期内的毛利率均值为：11.87%、11.82%、11.05%，标的公司的毛利率与行业平均值相当，与特发服务、索迪斯的毛利率均较为相近。

(3) 净利润变动分析

项 目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
净利润	4,462.70	2.82%	9,783.32	3.14%	8,555.41	2.88%
股份支付			2,003.78	0.64%	3,161.44	1.06%
净利润(剔除股份支付)	4,462.70	2.82%	11,787.10	3.79%	11,716.85	3.94%

剔除股份支付费用后的影响后，标的公司报告期的净利润分别为 11,716.85 万元、11,787.10 万元、4,462.70 万元，占营业收入的比例分别为 3.94%、3.79%、2.82%，2026 年 1-6 月有所下降，主要系本期政府补助下降以及行业竞争加剧叠加用工成本刚性增加所致。报告期内，标的公司净利润影响重大的项目主要系营业收入、营业成本、销售费用、管理费用、其他收益。具体情况如下：

项 目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
营业收入	158,436.16	100.00%	311,233.03	100.00%	297,501.57	100.00%
营业成本	141,574.42	89.36%	275,178.71	88.42%	259,760.45	87.31%
销售费用	1,371.74	0.87%	2,514.43	0.81%	3,155.36	1.06%
管理费用	9,394.57	5.93%	20,868.25	6.71%	22,958.95	7.72%
其他收益	314.76	0.20%	1,205.14	0.39%	1,357.72	0.46%

1) 报告期内，营业毛利分别为 37,741.12 万元、36,054.32 万元和 16,861.74 万元，营业毛利逐年有所下降，主要系公司综合毛利率逐年下降所致，毛利率变动分析详见本说明四(一)2(2)。

2) 报告期内，销售费用分别为 3,155.36 万元、2,514.43 万元和 1,371.74 万元，占营业收入比例分别为 1.06%、0.81%和 0.87%，占比较小，主要为销售人员薪酬。2025 年销售费用较 2024 年有所下降，主要系公司 2024 年 12 月开始引进客户管理 CRM 系统，提升了客户挖掘和维护的效率，销售人员数量减少，同时公司加强了对销售费用支出、报销的管控，进一步减少销售费用。

3）报告期内，管理费用分别为22,958.95万元、20,868.25万元和 9,394.57万元，其中2024年、2025年和2026年1-6月确认股份支付费用金额分别为3,161.44万元、2,003.78万元和0万元，剔除股份支付费用后，管理费用分别为19,797.51万元、18,864.47万元和9,394.57万元，占营业收入比例分别为6.65%、6.06%和5.93%，逐年略有下降，主要系：①公司持续加强业务整合和统一管理，管理人员数量下降；②公司加强费用管控，中介机构服务费、办公费、业务招待费等其他费用逐年下降。

4）报告期内，其他收益分别为1,357.72万元、1,205.14万元和314.76万元，其他收益主要系政府补助，受申报补贴项目的审核和支付进度影响，2026年1-6月略有下降。

5）可比公司净利润波动对比

可比公司	2026年1-6月较2025年同期变动	2025年较2024年同期变动	2024年较2023年同期变动
卓越商企	-19.73%	-64.01%	3.60%
特发服务	8.31%	1.73%	2.61%
索迪斯	-56.68%	294.41%	-77.74%
平均值	-22.70%	77.38%	-23.84%
标的公司	-24.28%	0.60%	11.84%

注1：计算标的公司净利润的变动时，已剔除股份支付的影响

注2：同行业可比公司财务指标根据年报/半年报披露数据计算；标的公司2026年1-6月较2025年同期的变动分析中，“2025年同期”数据系按2025年审定数/12×6折算

卓越商企2025年清理长账龄关联方款项，应收款项及合同资产的减值损失大幅增加，该公司2025年净利润大幅下滑；索迪斯净利润大幅增长的原因主要系其2024财年存在较大金额的非经常性损益，拖累了其2024财年的净利润水平。索迪斯2026年因美元等货币贬值的负面汇率冲击，以及北美地区部分服务领域项目丢失，导致该公司2026年1-6月净利润下滑明显。因索迪斯及卓越商企的净利润波动较大，导致可比公司净利润波动率平均值不具可比性。特发服务2026年1-6月增值服务创收增利贡献大，该公司2026年净利润略有上涨。公司2026年1-6月净利润略有下滑，主要系本期补助下降，以及新项目拓展用工成本增加所致。

综上，市场竞争格局加剧，叠加刚性用工成本逐年上涨，行业毛利率呈稳中略降趋势。标的公司的营业收入、毛利率、净利润波动趋势与可比公司趋同。

3. 导致毛利率下滑的影响因素，是否存在进一步下滑风险和应对措施

标的公司报告期内毛利率下降的主要原因系市场竞争加剧，叠加刚性用工成本逐年上涨。若前述因素产生的不利影响持续加剧，则存在毛利率进一步下滑的风险。

针对毛利率持续下降，标的公司的应对措施主要包括：

(1) 战略层面：标的公司将实施多元化战略，将绿色能源业务、特色临保业务作为公司第二发展曲线，提升高毛利业务占比；

(2) 客户层面：标的公司将持续提升服务能力，聚焦优质客户，选择更有价值和付费能力的客户，如互联网、商业零售行业等客户，通过服务品质与价值创造与客户深度绑定，减少低利润、高风险客户占比，保障收入及盈利水平稳定增长；

(3) 管理层面：标的公司将持续强化业务整合，组织架构扁平化，利用信息化提升销售、运营、管理效率。

（二）境外销售前五大客户情况，与标的资产是否存在关联关系，约定的结算方式和实际回款情况，是否存在第三方回款，应收账款函证情况与标的资产境外销售收入是否匹配，境外销售价格、毛利率与境内销售是否存在重大差异

1. 境外销售前五大客户情况

(1) 2026 年 1-6 月

客户名称	销售金额	占境外营业收入的比例	是否为关联方	约定的结算方式	实际回款周期（天）	应收账款余额	实际回款金额	是否存在第三方回款
客户 1	5,389.60	36.16%	否	月结,电汇	82	2,224.06	2,040.83	否
客户 9	898.61	6.03%	否	月结,电汇	79	426.49	165.73	否
客户 97	816.24	5.48%	否	月结,电汇	66	275.52	275.52	否
客户 89	765.61	5.14%	否	月结,电汇	212	867.51	246.45	否
客户 98	760.92	5.11%	否	月结,电汇	90	487.17	487.17	否
小 计	8,630.98	57.92%				4,280.75	3,215.70	

注：实际回款金额统计至 2026 年 9 月末

(2) 2025 年度

客户名称	销售金额	占境外营业收入的比例	是否为关联方	约定的结算方式	实际回款周期（天）	应收账款余额	实际回款金额	是否存在第三方回款
客户 1	13,104.79	35.94%	否	月结,电汇	81	2,706.61	2,706.61	否
客户 7	2,607.25	7.15%	否	月结,电汇	50	356.07	356.07	否
客户 8	2,276.48	6.24%	否	月结,电汇	126	468.61	468.29	否
客户 9	2,057.15	5.64%	否	月结,电汇	53	365.89	365.89	否
客户 10	1,432.20	3.93%	否	月结,电汇	98	101.39	101.39	否
小 计	21,477.87	58.90%				3,998.57	3,998.25	

注：实际回款金额统计至 2026 年 9 月末。

(3) 2024 年度

客户名称	销售金额	占境外营业收入的比例	是否为关联方	约定的结算方式	实际回款周期（天）	应收账款余额	实际回款金额	是否存在第三方回款
客户 1	16,691.02	38.58%	否	月结,电汇	105	3,225.66	3,225.66	否
客户 7	3,181.32	7.35%	否	月结,电汇	103	371.04	371.04	否
客户 10	3,077.56	7.11%	否	月结,电汇	101	676.56	676.56	否
客户 8	3,036.61	7.02%	否	月结,电汇	66	501.07	501.07	否
客户 9	1,642.63	3.80%	否	月结,电汇	51	242.49	242.49	否
小 计	27,629.13	63.86%				5,016.82	5,016.82	

注：实际回款金额统计至 2026 年 9 月末。

2. 境外销售函证情况

(1) 应收账款函证情况

项　目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度
中国香港地区应收账款余额 A	6,968.94	7,945.70	9,797.37
发函金额 B	3,945.06	5,599.71	6,359.44
发函比例 C=B/A	56.61%	70.47%	64.91%
通过函证确认金额 D	1,068.47	1,855.26	1,506.76
回函比例 E=D/A	15.33%	23.35%	15.38%
未回函执行替代测试确认金额 F	2,876.59	3,744.46	4,852.68
替代测试比例 G=F/A	41.28%	47.13%	49.53%
剔除政府机构客户及已撤场项目后香港应收账款发函比例[注]	57.63%	62.89%	79.70%
剔除政府机构客户及已撤场项目后香港应收账款回函比例[注]	26.66%	43.03%	45.12%

[注]标的公司香港地区客户包含客户 1 等政府机构及已结束服务客户，其中

香港医院管理局实行医院联网管理模式，公司实际服务对象为其下辖联网内的不同医院，该客户难以对各医院的具体往来及交易进行直接确认；此外，已终止服务的客户因合作结束、对接渠道变更等原因，对报告期内历史往来及交易的确认存在客观障碍。基于上述合理原因，上述统计剔除政府机构客户及已撤场项目，下表同

(2) 销售收入函证情况

项　目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度
中国香港地区营业收入 A	14,904.24	36,467.26	43,264.46
发函金额 B	11,624.76	24,103.43	29,269.82
发函比例 C=B/A	78.00%	66.10%	67.65%
通过函证确认金额 D	3,834.99	5,252.29	4,445.90
回函比例 E=D/A	25.73%	14.40%	10.28%
未回函执行替代测试确认金额 F	7,789.77	18,851.14	24,823.92
替代测试比例 G=F/A	52.27%	51.69%	57.38%
剔除政府机构客户及已撤场项目后香港营业收入发函比例	69.99%	66.46%	86.26%
剔除政府机构客户及已撤场项目后香港营业收入回函比例	49.21%	34.93%	39.13%

针对未回函的函证，我们执行了替代测试，替代测试程序如下：

1) 针对应收账款余额，按记账凭证号统计应收账款余额构成，抽查形成应收账款的原始发票，检查发票所记载的服务期间、结算明细，抽查应收账款的期后回款记录。

2) 针对营业收入，按记账凭证号统计发函收入的明细构成，抽查相关的服务合同、发票，检查相关交易的真实性。分析该客户各月的收入是否存在异常波动，关注公司是否存在期末集中确认收入等情况。

受香港地区客户商业习惯因素影响，标的公司香港地区的客户对于询证函签字或用印较为谨慎，回函意愿较低，导致香港地区的应收账款及收入函证回函比例较低。报告期内香港地区的前五大客户的营业收入占比约 60%，各年占比较高且保持稳定；香港地区的服务收入通常按月对账并开具发票，客户次月付款，截至本说明出具日，报告期各期末应收账款基本已收回；且香港地区前五大客户主要为政府机构以及大型知名房企旗下的物业企业，公司与政府机构的交易主要通

过公开招投标方式获取，相关交易的真实性可通过公开信息得以证实；公司与其他企业的交易，可通过合同、员工考勤记录、银行资金流水等证据得到印证。

综上所述，相关函证替代程序能够印证境外收入的真实性、应收账款余额的准确性，应收账款函证情况与境外销售收入匹配。

3. 境内境外销售价格及毛利率对比分析

(1) 境内境外销售价格对比

标的公司主要从事设施管理服务，香港地区的销售模式主要为通过参与招投标，在中标后直接同政府部门或客户签订服务合同的方式开展，与大陆地区的业务不存在重大差异。境内外不同项目由于服务内容定制化、差异化，项目之间的销售价格不具有可比性。

(2) 境内境外销售毛利率对比

区 域	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度	
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
香港	14,904.24	5.72%	36,467.26	6.73%	43,264.46	6.14%
大陆	143,519.76	11.17%	274,750.07	12.24%	254,219.77	13.81%
合 计	158,424.00	10.65%	311,217.33	11.60%	297,484.23	12.70%

相较于大陆地区，香港地区的销售毛利率较低，主要原因系香港地区人工成本显著高于大陆地区所致。

(三) 列示应收账款主要欠款方信用政策、回款周期、账龄情况，逾期应收账款的金额、占比及逾期时间分布，已采取的催收措施及进展，结合期后回款情况、同行业可比公司情况等，说明报告期内标的资产应收账款坏账准备计提是否充分

1. 主要欠款客户信用政策、回款周期、账龄情况

(1) 应收账款余额前 5 大客户的欠款情况、信用政策、回款周期

1) 2026 年 6 月 30 日

客户名称	应收账款余额	占应收账款期末余额合计数的比例（%）	信用政策	回款周期
客户 2	5,825.78	6.46	均值：见票 63 天	105
客户 3	3,356.77	3.72	均值：见票 68 天	127
客户 4	2,780.03	3.08	均值：见票 90	135

			天	
客户 96	2,560.36	2.84	均值：见票 38 天	100
客户 1	2,224.06	2.47	见票 30 天	82
合　计	16,747.01	18.57		

2）2025 年 12 月 31 日

客户名称	应收账款余额	占应收账款期末余额合计数的比例（%）	信用政策	回款周期
客户 2	4,310.95	5.26	见票 60 天	98
客户 3	3,109.50	3.79	均值：见票 67 天	122
客户 4	2,713.26	3.31	均值：见票 90 天	130
客户 1	2,706.61	3.3	见票 30 天	81
客户 5	2,345.40	2.86	均值：见票 51 天	135
小　计	15,185.71	18.52		

3）2024 年 12 月 31 日

客户名称	应收账款余额	占应收账款期末余额合计数的比例（%）	信用政策	回款周期
客户 1	3,225.66	4.08	见票 30 天	105
客户 3	2,810.70	3.56	均值：见票 68 天	112
客户 5	2,498.95	3.16	均值：见票 51 天	103
客户 4	2,297.70	2.91	均值：见票 90 天	144
客户 2	2,159.29	2.73	见票 60 天	93
小　计	12,992.30	16.44		

注：客户 3、客户 4、客户 2、客户 96 和客户 5 不同项目间约定了不同的信用政策，均值为根据不同信用政策的项目收入占比计算得出

报告期各期，主要客户的信用政策未发生重大变化。客户 3、客户 4 和客户 5，属于战略客户，公司为该类客户提供全国跨区域服务，因服务内容、服务区域不同，收款周期有所不同，符合公司实际情况。

报告期内，应收账款余额前 5 大客户的平均回款周期均长于公司与客户约定的信用政策，主要系标的公司的服务收入按时段法确认，通常当月根据合同和服

务完成情况暂估收入及应收账款，次月与客户对账并办理结算，服务完成时间早于信用期起算时间，实际回款周期计算所依据的账面应收账款余额，已包含暂估部分，该部分尚未纳入信用期管理，导致平均回款周期大于信用政策约定。

客户 5、客户 4 等汽车行业客户，因需要全国拉通对账，导致对账结算流程长，实际回款周期相应拉长，总体来看，主要客户基本按照信用期约定滚动回款，应收账款回款风险可控。

(2) 应收账款余额前 5 大客户的账龄情况

1) 2026 年 6 月 30 日

客户名称	账龄					
	0-3 月	3-6 月	6-12 月	1-2 年	2-3 年	合计
客户 2	5,825.78					5,825.78
客户 3	3,277.27	79.50				3,356.77
客户 4	2,617.75	162.28				2,780.03
客户 96	2,535.99	16.22	8.15			2,560.36
客户 1	2,210.94	13.12				2,224.06
合 计	16,467.74	271.11	8.15			16,747.01

2) 2025 年 12 月 31 日

客户名称	账龄					
	0-3 月	3-6 月	6-12 月	1-2 年	2-3 年	合计
客户 2	4,310.95					4,310.95
客户 3	3,057.27	19.58	17.09	15.55		3,109.50
客户 1	2,706.61					2,706.61
客户 4	2,591.56	121.70				2,713.26
客户 5	2,177.21	168.20				2,345.40
合 计	14,843.60	309.48	17.09	15.55		15,185.71

3) 2024 年 12 月 31 日

客户名称	账龄					
	0-3 月	3-6 月	6-12 月	1-2 年	2-3 年	合计
客户 2	2,159.29					2,159.29
客户 3	2,777.86	31.72	1.12			2,810.70

客户 1	3,099.27	126.39				3,225.66
客户 4	2,069.09	223.49	1.03	4.08		2,297.70
客户 5	2,451.54	42.92		3.01	1.48	2,498.95
合 计	12,557.06	424.52	2.15	7.09	1.48	12,992.30

报告期内，标的公司前 5 大欠款客户整体稳定，未发生重大变化，且前 5 名客户应收账款账龄集中在 0-3 月，有少量业务的应收账款超过 1 年，主要系结算不及时所致。标的公司主要欠款客户资信状况良好，不存在重大应收账款逾期情况。

2. 逾期应收账款的金额、占比及逾期时间分布，已采取的催收措施及进展

(1) 逾期应收账款总体情况

截止日期	应收账款余额	信用期内余额	逾期余额	逾期余额占应收账款余额的比例
2026.6.30	90,178.53	75,676.27	14,502.26	16.08%
2025.12.31	82,018.01	65,809.42	16,208.59	19.76%
2024.12.31	78,969.73	60,952.23	18,017.50	22.82%

报告期内，标的公司的应收账款逾期余额和其占应收账款余额的比例均呈下降趋势。

(2) 逾期应收账款时间分布

逾期时间	2026.6.30	2025.12.31	2024.12.31
0-30 天	6,865.35	7,833.05	8,032.45
31-60 天	2,262.24	3,087.45	4,145.71
61-90 天	1,371.36	1,720.77	2,022.81
91-180 天	1,340.84	1,562.05	1,315.91
181-360 天	680.20	538.82	962.51
超过 360 天	1,982.26	1,466.46	1,538.11
合 计	14,502.26	16,208.59	18,017.50

标的公司逾期应收账款主要分布在逾期 90 天内，平均占比约 75%。

(3) 主要逾期客户情况

1) 截至 2026 年 6 月 30 日，逾期客户前 5 名情况

序号	单位名称	逾期金额	期后回款	逾期原因

1	客户 96	802.59	802.59	客户方财务收紧，按内部付款计划和额度付款
2	客户 3	574.40	574.40	客户方财务收紧，按内部付款计划和额度付款
3	客户 1	512.21	512.21	①九龙中联网医院客户对账延后导致逾期 ②新界西联网医院客户对发票有异议需重开发票走医管局流程
4	客户 91	385.90	385.90	客户方财务收紧，按内部付款计划和额度付款
5	客户 89	373.84	246.45	历史遗留问题，入场后客户不认同排班导致账单核对一直延后，账期拉长
小 计		2,648.95	2,521.56	

2）截至 2025 年 12 月 31 日，逾期客户前 5 名情况

序号	单位名称	逾期金额	期后回款	逾期原因
1	客户 1	790.12	790.12	受政府机构审核支付流程影响
2	客户 89	558.98	540.04	因客户经办人员人事变动，影响对账流程
3	客户 56	427.08	427.08	因客户经办人员变更，开荒清洁面积及工时确认不顺畅
4	客户 91	327.02	327.02	项目点分散，客户集中对账时间较长
5	客户 3	297.16	297.16	客户内部审批流程复杂,耗时长
小 计		2,400.36	2,381.42	

3）截至 2024 年 12 月 31 日，逾期客户前 5 名情况

序号	单位名称	逾期金额	期后回款	逾期原因
1	客户 1	1,510.69	1,510.69	受政府机构审核支付流程影响，加上年末长假期，审核时间延迟
2	客户 89	427.20	427.20	新增大型商场项目，初期对账流程不顺畅
3	客户 93	359.64	328.74	厦门万象城与泸州万象城节能率未达成一致，影响支付流程
4	客户 94	306.52	306.52	受客户下游结算资金延迟影响
5	客户 95	281.74	281.74	海滨广场多名租户迁出，消防保洁服务减少，双方协商减少服务费，影响了费用支付流程
小 计		2,885.79	2,854.89	

注：期后回款统计至 2026 年 9 月末

截至 2026 年 9 月 30 日，上述客户逾期应收账款已经基本收回，标的公司不存在重大逾期应收账款无法收回的情况。

(4) 应收账款的催收措施及进展

标的公司制定了《应收账款管理制度》《应收账款坏账管理制度》，明确了客户资信管理及应收账款催收管理办法。

日常管理中，财务管理部每月定期编制应收报表并及时发送至相关责任人，包括但不限于应收账款账龄分析表、每月应收账款周转天数等，根据管理上报权限将应收报表报送至区总、联区总、CFO、CEO，以强化各区域的应收账款的跟踪管理。营运/销售人员应每月预计客户次月回款计划，按照预计回款时间实时跟进回款进度，对于超期未回款客户，及时与客户确认付款计划以及最新的回款时间，并对超预期部分及时提交原因；对于付款信用较低的客户，必要时向客户提前出具书面付款通知书，以催促客户尽快回款。

针对逾期应收账款，遵循“谁经办，谁负责，及时清理”的原则，制定了分层催收管理措施，具体如下：

逾期时间	催收措施
0-30 天	各销售/营运人员负责催收，上级经理统计核实客户逾期原因、客户还款计划等
31-60 天	各销售/营运人员实时关注客户的信用状况，销售总监/营运管理应直接参与催收工作，并向客户协商回款事宜
61-90 天	与客户协商回款事项，必要时由销售总监/营运管理/区域总监参与协商，若协商解决不成后，并向客户出具催款通知函
91-180 天	销售总监/营运总监/区域总经理/联区区域总监负责了解运营现场的相关情况，评估账款回收期限和进度
181-360 天	通报给 CFO/CEO，销售总监/营运总监/区域总经理/联区区域总监作为主要负责人汇报相关情况，确认账款是否能收回，是否需要及时撤场等问题，必要时采取法律程序
超过 360 天	考虑单项计提坏账

标的公司对应收账款的管理及催收措施系 2023 年完成业务整合后的新政策，执行该政策以来，公司逾期应收账款占应收账款余额的比例呈逐年下降趋势，公司主要欠款客户的应收账款回款风险可控。

3. 标的公司应收账款期后回款情况及同行业可比公司情况

(1) 标的公司应收账款坏账准备计提情况

1) 类别明细情况

报告期各期末，标的公司应收账款坏账准备计提情况如下：

类 别	2026.6.30	2025.12.31	2024.12.31
账面余额	90,178.53	82,018.01	78,969.73
其中：单项计提坏账准备	335.14	335.14	350.14
按组合计提坏账准备	89,843.40	81,682.87	78,619.60
坏账准备	2,034.79	1,901.41	1,823.49
其中：单项计提坏账准备	335.14	335.14	350.14
按组合计提坏账准备	1,699.65	1,566.27	1,473.36
账面价值	88,143.74	80,116.60	77,146.24
其中：单项计提坏账准备			
按组合计提坏账准备	88,143.74	80,116.60	77,146.24

2）按账龄组合计提坏账准备情况

报告期各期末，标的公司按账龄组合计提坏账准备情况：

账 龄	2026.6.30			2025.12.31		
	账面余额	坏账准备	计提比例（%）	账面余额	坏账准备	计提比例（%）
0-3 月	82,154.90	821.55	1.00	74,176.19	741.76	1.00
3-6 月	4,873.99	146.22	3.00	5,526.37	165.79	3.00
6-12 月	1,419.10	70.95	5.00	621.09	31.05	5.00
1-2 年	559.40	55.94	10.00	571.42	57.14	10.00
2-3 年	250.69	75.21	30.00	271.71	81.51	30.00
3-4 年	101.83	50.91	50.00	53.21	26.61	50.00
4-5 年	23.05	18.44	80.00	2.37	1.90	80.00
5 年以上	460.43	460.43	100.00	460.51	460.51	100.00
小 计	89,843.40	1,699.65	1.89	81,682.87	1,566.27	1.91

（续上表）

账 龄	2024.12.31		
	账面余额	坏账准备	计提比例（%）
0-3 月	71,147.16	711.47	1.00
3-6 月	4,966.31	148.99	3.00

账 龄	2024.12.31		
	账面余额	坏账准备	计提比例（%）
6-12 月	1,090.06	54.50	5.00
1-2 年	886.07	88.61	10.00
2-3 年	57.12	17.14	30.00
3-4 年	12.37	6.18	50.00
4-5 年	70.21	56.17	80.00
5 年以上	390.30	390.30	100.00
小 计	78,619.60	1,473.36	1.87

报告期内，标的公司按照制定的会计政策计提坏账准备，并一贯执行，应收账款坏账准备计提充分。

(2) 应收账款期后回款情况

截至 2026 年 9 月末，标的公司报告期各期末应收账款的回款情况如下：

截止日期	应收账款余额	期后回款金额	期后回款占比
2026.6.30	90,178.53	82,303.49	91.27%
2025.12.31	82,018.01	79,459.85	96.88%
2024.12.31	78,969.73	78,067.99	98.86%

截至 2026 年 9 月末，标的公司在报告期各期末的应收账款已基本收回。

(3) 应收账款坏账政策与同行业对比

1) 坏账计提政策对比情况

公 司	应收账款坏账计提政策
标的公司	应收账款划分为账龄组合和合并范围内关联方组合； ①账龄组合，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与预期信用损失率对照表，计算预期信用损失； ②合并范围内关联方组合，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失
特发服务	应收账款划分为账龄组合和合并范围内关联方组合，对于划分为组合的应收账款，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失
卓越商企	按累计基准以实际利率法透过应用将有关金融工具预计年期内的预计未来现金收入准确贴现至金融资产的账面净值的利率计量
索迪斯	贸易及其他应收款项以反映预期信用损失计提减值。减值评估采用减值矩

公 司	应收账款坏账计提政策
	阵法（即应用《国际财务报告准则第 9 号——金融工具》所规定的简化减值模型）。该方法对每个账龄余额类别，基于历史信用损失率分别适用不同的减值率，并在必要时考虑前瞻性因素进行调整

标的公司的坏账计提政策与同适用于中国企业会计准则的特发服务相比在应收账款坏账计提政策方面无显著差异。

2）应收账款账龄组合预期损失率对比情况

账 龄	预期信用损失率（%）			
	标的公司	卓越商企	特发服务	索迪斯
0-3 月（含，下同）	1.00	未披露	5.00	未披露
3-6 月	3.00			
6-12 月	5.00			
1-2 年	10.00	未披露	10.00	未披露
2-3 年	30.00	未披露	30.00	未披露
3-4 年	50.00	未披露	100.00	未披露
4-5 年	80.00			
5 年以上	100.00			

可比公司卓越商企、索迪斯未公布各账龄段的预期损失率。标的公司因分档更精细而总体略低于特发服务，标的公司账龄组合细分符合公司业务实际情况，标的公司应收账款坏账准备计提政策与同行业公司无重大差异。

综上，标的公司主要欠款方为行业内知名客户，回款情况良好，资信状况良好，不存在重大应收账款逾期情况。标的公司已建立并执行有效的应收账款的管理及催收措施，标的公司逾期应收账款占应收账款余额的比例呈逐年下降趋势，公司主要欠款客户的应收账款回款风险可控。标的公司应收账款坏账计提政策与同行业可比公司相比无明显差异。截至 2026 年 9 月末，标的公司在报告期各期末的应收账款已基本收回，应收账款回款情况良好，报告期内标的公司应收账款坏账准备计提充分。

（四）核查程序

1. 获取标的公司合同台账，了解合同台账的统计规则；

2. 获取标的公司合同保有率计算表，询问合同保有率计算规则，复核合同

保有率的准确性；

3. 获取新签合同统计表、撤场项目统计表，结合销售收入明细表、序时账，检查报告期拓展项目、撤场项目的收入、成本及毛利，分析项目进撤场变动情况，分析项目拓展、续约对公司毛利率及经营业绩的影响，分析毛利率下滑的原因；

4. 对报告期影响利润的关键财务指标执行分析程序，了解相关财务指标变动的原因，进一步分析报告期净利润变动的原因；

5. 向标的公司香港地区主要负责人进行访谈，了解香港地区的经营业务和主要客户情况；

6. 获取报告期香港地区收入前 5 名客户清单，通过公开渠道查询境外客户信息，检查境外客户与标的公司是否存在关联关系；

7. 检查报告期内香港地区收入前 5 名客户的销售合同，计算报告期内香港地区前 5 名客户的平均回款周期，与销售合同进行对比，了解差异原因；

8. 分析香港地区和大陆地区的销售毛利率差异原因；

9. 了解香港地区的销售模式，检查相关合同，了解香港子公司的收入确认方法，获取报告期内境外销售收入明细，按项目、客户等维度对境外收入执行分析程序，对境外销售收入执行细节测试，包括检查合同、发票、银行收款回单等支持性证据，核对银行流水与合同、发票等信息是否相符，是否存在第三方收款；实地探访香港地区的主要在管服务项目，核实销售收入的真实性；

10. 检查应收账款主要欠款客户的销售合同，了解信用政策、回款周期、账龄情况；

11. 获取报告期各期末逾期应收账款统计表，复核数据准确性；

12.了解标的公司应收账款催收管理政策，抽查应收账款的实际催收留痕记录，了解催收措施的实际执行情况；

13. 获取应收账款期后回款统计表，结合应收账款管理，分析标的公司应收账款的可收回风险；

14. 查询同行业可比公司应收账款坏账计提政策，与标的公司进行对比，分析标的公司应收账款坏账准备计提是否充分。

（五）核查结论

经核查，我们认为：

1. 报告期内，标的公司营业收入保持稳定增长，主要系标的公司良好的项

目续约情况和较好的业务拓展能力；报告期内，标的公司净利润波动主要系股份支付影响，剔除股份支付后的净利润占营业收入的比例较为稳定；报告期内，标的公司毛利率变动主要系市场竞争加剧，叠加刚性用工成本逐年上涨，行业毛利率持续走低，若前述因素产生的不利影响持续加剧，则存在毛利率进一步下滑的风险，针对毛利率持续下降，标的公司已制定在战略层面、客户层面和管理层面等多维度的应对措施；

2. 标的公司境外销售收入真实，相关会计核算准确，境外销售前五大客户与标的公司不存在关联关系，约定的结算方式和实际回款不存在重大异常，不存在第三方回款，应收账款函证情况与标的公司境外销售收入匹配，境外销售毛利率低于境内销售，符合实际情况；

3. 报告期内标的公司应收账款坏账准备计提充分。

五、关于商誉

申请文件显示：（1）截至报告期末，标的资产商誉账面价值为 42,412.47 万元，占总资产的比例为 24.04%，主要系标的资产收购斯卡伊、安锐盟、道威保安、江苏天纳、杜斯曼、嘉兴朗杰、嘉兴安远、嘉兴至远股权形成，报告期末标的资产未对商誉计提减值准备。（2）本次交易预计形成商誉 53,047.26 万元，占合并后上市公司 2024 年净利润的 308.94%，本次交易完成后上市公司商誉为 65,826.19 万元。

请上市公司补充说明：（1）标的资产历史收购形成商誉的具体原因及合规性，对应各资产组的盈利情况，是否达到收购时的盈利预测，历史商誉减值测试的关键参数及测算过程，与本次交易商誉减值测试参数是否存在差异，历史商誉未发生减值的具体原因，未来是否存在减值风险。（2）备考财务报表中本次交易形成商誉的计算依据，量化分析本次交易完成后，标的资产业绩下滑时对应的商誉减值金额及对上市公司净利润的影响，说明商誉减值风险的具体应对措施，并针对性提示风险。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（审核问询函问题 9）

（一）标的资产历史收购形成商誉的具体原因及合规性，对应各资产组的盈利情况，是否达到收购时的盈利预测，历史商誉减值测试的关键参数及测算过程，与本次交易商誉减值测试参数是否存在差异，历史商誉未发生减值的具体原因，

未来是否存在减值风险

1. 标的公司历史收购形成商誉的具体原因及合规性

(1) 历史收购形成商誉的具体原因

嘉信立恒成立于2020年，通过收购整合包含斯卡伊、安锐盟、上海道威、江苏天纳、杜斯曼、嘉兴朗杰、嘉信安远、嘉兴至远优质综合设施管理企业，旨在打造中国领先的综合设施管理服务商。历史收购的交易价格及增值率如下：

序号	交易标的	收购时间	收购方	交易对方	交易作价（万元）	PE倍数	增值率
1	斯卡伊60%股权	2018年4月	信宸设施管理、北京信润恒	宁波沂杉	18,000.00	8.50	110.74%
2	嘉兴安远、嘉兴至远100%股权	2019年9月	斯卡伊	白清苏、清丰县安清商贸行	4,566.10	8.00	384.14%
3	杜斯曼、香港杜斯曼100%股权	2020年1月	道格拉斯设施管理	Dussmann Service Holding GmbH	5,075.64	3.10	-14.79%
4	安锐盟60%股权	2020年5月	信宸设施管理、北京信润恒	上海镁盟、CAESAR	22,200.00	10.20	147.63%
5	嘉兴朗杰70%股权	2021年2月	杜斯曼	上海曼颉	2,240.00	7.00	322.42%
6	道威保安60%股权	2021年12月	嘉信立恒	湖州颐和	10,500.00	7.20	109.02%
7	江苏天纳99.9991%股权	2023年4月	嘉信天纳	宁方亮、赵军、费晟珏、张伟振、赵伟亮、蒋伟群	9,087.23	26.70	511.52%
加权平均值						10.68	187.88%

注1：PE倍数=收购时100%股权估值/收购当年预测净利润

注2：增值率=收购时100%股权估值/收购日净资产-1

注3：加权平均PE=以交易对价为权重计算的PE平均值；加权平均增值率=以交易对价为权重计算的增值率平均值

(2) 历史收购形成商誉的合规性

根据《企业会计准则第20号—企业合并》第十条的规定：参与合并的各方在合并前后不受同一方或相同的多方最终控制的，为非同一控制下合并。非同一控制下的企业合并，在购买日取得对其他参与合并企业控制权的一方为购买方，参与合并的其他企业为被购买方。购买日，是指购买方实际取得对被购买方控制权的日期。根据第十三条的规定：购买方对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，应当确认为商誉。

被投资单位名称或形成商誉的事项	会计处理情况

被投资单位名称或形成商誉的事项	会计处理情况
斯卡伊	2018 年 4 月，信宸设施管理以现金购买斯卡伊控制权，购买价款与取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额 9,577.30 万元确认为商誉
嘉兴安远 嘉兴至远	2019 年 9 月，斯卡伊以现金和自身股权并购嘉兴安远、嘉兴至远，购买价款与取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额 3,622.97 万元确认为商誉
杜斯曼	2020 年 3 月，信宸资本通过道格拉斯设施管理以现金并购杜斯曼，购买价款与取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额 820.25 万元确认为商誉
安锐盟	2020 年 5 月，信宸设施管理和北京信润恒通过受让股权和增资取得安锐盟 60%股权，购买成本与取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额 13,877.51 万元确认为商誉
嘉兴朗杰	2021 年 2 月，上海杜斯曼以现金并购嘉兴朗杰，购买价款与取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额 1,709.73 万元确认为商誉
上海道威	2021 年 12 月，标的公司以现金并购上海道威，购买价款与取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额 6,088.95 万元确认为商誉
江苏天纳	2023 年 4 月，子公司嘉信天纳以现金和自身股权并购江苏天纳，购买价款与取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额 6,715.76 万元确认为商誉

标的公司属于物业行业，其资产以流动资产为主，长期资产较少，未对合并日被购买方净资产进行评估，在确认被购买方合并日可辨认净资产公允价值时，江苏天纳拥有的专利权为企业带来经济利益较小，未确认该资产的价值；土地使用权在确认房产价值时一并考虑，投资性房地产按公允价值对账面价值进行调整，其他各项可辨认资产、负债的可辨认公允价值均等同其账面价值。

综上，标的公司历史收购形成商誉的具体原因具有商业合理性，商誉的会计处理符合企业会计准则的相关规定。

2. 标的公司历史收购对应各资产组的盈利情况，是否达到收购时的盈利预测

标的公司历史收购系基于商业谈判而进行的交易，未进行相关的盈利预测，子公司被收购后，嘉信立恒对子公司的业务整合使得单一品牌子公司被收购前后的业绩不具可比性。历次并购前后的业绩情况详见本说明二(二)3。综合来看，

历史并购对应各资产组并入嘉信立恒以后，公司整体营业收入持续增长，经营业绩稳定，各子公司被并购后的经营情况未偏离预期。

3. 历史商誉减值测试的关键参数及测算过程，与本次交易商誉减值测试参数是否存在差异，历史商誉未发生减值的具体原因，未来是否存在减值风险

(1) 历史商誉减值测试的关键参数及测算过程

1) 历史商誉减值测试的关键参数,与本次交易商誉减值测试参数是否存在差异

标的公司非公众公司，收购完成后未对历史商誉进行减值测试，基于本次交易，上市公司聘请第三方评估机构坤元评估对 2024 年末、2025 年末标的公司的商誉进行了减值测试评估。标的公司管理层对 2026 年 6 月末标的公司的商誉进行了减值测试评估。由于标的公司收购上述品牌子公司后不再以单一品牌进行经营管理，而是对各子品牌业务、人力资源及客户资源进行了整合，并统一运营管理，各子品牌无法独立产生现金流。故按《企业会计准则第 8 号——资产减值》对资产组认定的相关规定，将上述 7 项商誉合并作为资产组组合进行商誉减值测试。标的公司对报告期各期末的商誉进行了减值测试，标的公司历史商誉减值测试的关键参数如下：

关键参数	2026.6.30	2025.12.31	2024.12.31
预测期间	2026.7.1-2030.12.31	2026.1.1-2030.12.31	2025.1.1-2030.12.31
预测期收入复合增长率	6.15%	6.20%	6.13%
永续期收入复合增长率	0%	0%	0%
预测期毛利率	10.39%-10.05%	10.97%-10.68%	11.96%-10.98%
永续期毛利率	10.05%	10.68%	10.98%
税前折现率	12.04%	13.10%	12.73%

各期商誉减值测试使用的关键参数不存在显著差异。

2) 历史商誉减值测试过程

在对标的公司 2025 年末和 2024 年末的商誉减值测试评估时，坤元评估假设标的公司所处的社会经济环境不产生较大的变化，国家及公司所在的地区有关法律、法规、政策与现时无重大变化；假设标的公司经营范围、经营方式、管理模式等在保持一贯性的基础上不断改进、不断完善，能随着经济的发展，进行适时

调整和创新。基于以上基础，标的公司对该资产组可收回金额按照预计未来现金流量的现值确定，未来现金流量基于管理层的判断，出于谨慎性考虑，结合标的公司实际经营状况和行业发展趋势进行了盈利预测调整，最终合理预计了未来 5 年及永续期间的财务数据，并采用恰当的税前折现率,资产组超过 5 年的永续期间现金流量按照最后一年的财务数据计算。最终得出商誉资产组可收回金额评估值并与资产组账面价值进行比较，确认是否存在商誉减值。

2026 年 6 月末商誉减值测试由标的公司管理层执行，评估假设与前述保持一致；管理层结合标的公司实际经营情况、行业发展趋势调整盈利预测，合理预测未来 4.5 年及永续期财务数据，选取适当的税前折现率折现，永续期现金流量按照预测期最后一年的财务数据测算。将测算得到的资产组可收回金额与资产组账面价值对比，判断是否需要计提商誉减值。

标的公司历史商誉减值的具体测算过程如下：

项　目	2026 年 6 月 30 日	2025 年末	2024 年末
商誉账面余额①	42,412.47	42,412.47	42,412.47
商誉减值准备余额②			
商誉的账面价值③=①-②	42,412.47	42,412.47	42,412.47
未确认归属于少数股东权益的商誉价值④	24,077.14	24,077.14	24,077.14
包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值⑤=④+③	66,489.61	66,489.61	66,489.61
不含商誉资产组的账面价值⑥	6,284.15	6,721.36	7,574.64
包含整体商誉的资产组的账面价值⑦=⑤＋⑥	72,773.76	73,210.97	74,064.24
资产组预计未来现金流量的现值⑧	74,400.00	74,500.00	81,700.00
是否减值（⑧<⑦，是）	否	否	否

注：坤元评估已分别就 2024 年末及 2025 年末商誉减值事项出具评估报告；2026 年半年度商誉减值测试由公司管理层执行，未经评估机构评估

(2) 历史商誉未发生减值的具体原因，未来是否存在减值风险

报告期各期末，商誉资产组可收回金额大于资产组账面值，商誉不存在减值，标的公司历史商誉不存在应计提减值未计提的情形。若标的公司未来经营业绩未

能达到预期，则存在商誉减值的风险，从而对上市公司未来业绩造成不利影响。

（二）备考财务报表中本次交易形成商誉的计算依据，量化分析本次交易完成后，标的资产业绩下滑时对应的商誉减值金额及对上市公司净利润的影响，说明商誉减值风险的具体应对措施，并针对性提示风险

1. 备考财务报表中本次交易形成商誉的计算依据

(1) 购买成本的确定

根据坤元评估出具的评估报告，标的公司截至 2025 年 8 月 31 日经评估的股东全部权益价值为 124,000.00 万元，根据嘉信立恒股东会决议通过的利润分配方案，在基准日后分配现金红利 18,000.00 万元，该分红款将相应调减交易对价；股东将子公司斯卡伊 63.59%股权注入标的公司相应调增交易对价 16,038.34 万元。基于上述评估结果、分红、股权注入情况，经充分协商，本次交易标的嘉信立恒 75.1521%股权的最终交易价格确定为 91,714.444 万元。

(2) 可辨认净资产的公允价值

标的公司截至 2025 年 8 月 31 日经审计的账面净资产为 95,803.36 万元，剔除不可辨认的商誉 42,412.47 万元，可辨认净资产的账面价值为 53,390.90 万元。根据嘉信立恒股东会决议通过的利润分配方案，基准日后现金分红调减净资产 18,000.00 万元；股东将斯卡伊 63.59%股权注入嘉信立恒相应调增净资产 16,038.34 万元。合并日，标的公司投资性房地产的公允价值变动调增净资产 22.66 万元，其他各项资产、负债的公允价值均等同其账面价值，在此基础上计算出合并日可辨认净资产的公允价值为 51,451.90 万元。

(3) 商誉

备考合并财务报表以上述购买成本扣除重组方按交易完成后享有的嘉信立恒于重组交易评估基准日的可辨认净资产公允价值份额后的差额 53,047.26 万元，确认为备考合并财务报表的商誉。

2. 量化分析本次交易完成后，标的资产业绩下滑时对应的商誉减值金额及对上市公司净利润的影响，说明商誉减值风险的具体应对措施，并针对性提示风险

(1) 标的公司业绩下滑对商誉减值及上市公司净利润的影响

根据备考财务报表，本次交易完成后，上市公司合并财务报表中会新增商誉 53,047.26 万元。若标的公司业绩下滑，对商誉减值及上市公司净利润的测算影

响如下：

标的公司未来各期经营业绩较预测值均下滑比例	商誉原值	商誉减值金额（归属母公司）	对上市公司净利润的影响
5%	53,047.26	-7,867.48	-7,867.48
10%	53,047.26	-13,804.50	-13,804.50
15%	53,047.26	-19,666.36	-19,666.36
20%	53,047.26	-25,528.23	-25,528.23
25%	53,047.26	-31,390.09	-31,390.09

(2) 商誉减值风险的具体应对措施

本次交易完成后，上市公司将按照自身治理的要求对标的公司及其子公司进行有效管理。在上市公司整体经营目标和战略规划下，上市公司将在业务、资产、财务、人员、机构等方面对标的公司进行整合管控，促进业务有效融合和协同发展，优化资源配置，提高经营效率和效益，提升上市公司整体盈利能力，以应对商誉减值风险。具体的整合管控措施包括：

1) 业务整合

本次交易完成后，标的公司将维持相对独立运营的模式，在董事会授权下实施并推动业务经营和管理。鉴于上市公司与标的公司在业务领域存在较强的协同效应，上市公司后续将与标的公司加强业务合作，标的公司凭借其在 IFM 规划的技术积累和项目经验，能够有效补足上市公司的 IFM 业务专业能力短板。

在市场与客户层面，上市公司与标的公司在客户群体与业务布局上高度互补。一方面，双方将利用其在各自业务领域中积累的优质客户资源、品牌影响力，导入符合各自品牌赛道的业务机会；另一方面，吸纳标的公司的行业定制化服务经验与绿色能源管理能力，提升上市公司在 IFM 领域的服务专业性与效率，优化客户体验，在现有客户中挖掘 IFM 业务机会，为老客户创造新价值。

在业务管理层面，在充分尊重各自运营和管理体系的前提下，上市公司计划将双方各自在主要业务领域和服务场景积累的精细化运营管理能力（涵盖供应链优化、成本精益管控、客户关系深度管理、流程效率提升等）逐步、有针对性地进行取长补短和融合提升，进一步迭代整合后上市公司的整体运营效率和成本控制水平。

在业务融合层面，一方面双方将建立双向的人员交流与培训机制，通过各自

业务人员对彼此管理运营场景和模式的学习理解，不断加深并推进上市公司与标的公司之间的业务整合，另一方面双方按需将共同参与客户开发与商务拓展工作包括联合参加行业展会、共办行业研究会议，统筹推进 IFM 业务的推广策略，实现销售网络、客户资源及市场洞察力的深度整合。

同时，通过联合制定市场进入方案、协调客户沟通与项目对接、优化资源配置，上市公司与标的公司将形成合力，进一步提升在综合设施管理市场的竞争力与服务能力，为客户提供定制化的综合设施管理服务解决方案，加速推动公司战略落地，增强品牌影响力与市场份额。

2）资产整合

本次交易完成后，标的公司将作为上市公司的控股子公司，仍为独立的法人企业，上市公司原则上将保持标的公司资产的相对独立性，确保标的公司拥有与其业务经营有关的资产。

同时，标的公司需严格遵守上市公司的统一管理制度、风险控制标准和授权审批流程。对于达到或超越设定标准的重大事项，必须事前提交上市公司履行相应的审议决策程序。在确保程序合法合规、风险可控的前提下，上市公司将立足公司整体战略，统筹协调内外部资源，致力于提升公司整体资产的利用效率、配置效益及投资回报水平。

3）财务整合

本次交易完成后，标的公司将被纳入上市公司的财务管理体系，接受上市公司在财务方面的监督和管理，上市公司将重点加强其内控建设和合规管理，对其实施统一的财务核算制度、会计政策、财务报告流程及信息披露标准，协助标的公司全面梳理、评估并优化其现有内部控制流程，确保符合上市公司相关内部控制基本规范及配套指引的要求，并将标的公司的关键业务流程（如采购、销售、投融资、资金管理）纳入上市公司的集团化内控监督框架，加强合规培训与监督，确保标的公司的所有财务活动严格遵守上市公司治理规范、会计准则及证券监管法规，显著提升财务运作的规范性与透明度，有效防范财务风险。

同时，上市公司将充分利用自身良好的会计核算与财务管理能力提高标的公司财务管理水平，进一步完善符合标的公司实际情况的会计核算与财务管理体系。上市公司将统筹把控标的公司的财务管理、预算管理、会计核算、重大资金审批等事项，执行重大事项财务监管机制，按照上市公司制度规定进行审批或备案，

加强对标的公司内部审计，把控关键控制点，强化风控能力；梳理并完善标的公司财务制度体系，确保其财务管理、资金管控等均符合监管要求；推动标的公司财务流程标准化、规范化，按照上市公司的规范要求，梳理并优化标的公司财务管控体系，修订及健全标的公司财务制度，加强和规范标的公司内部控制，完善风险评估机制，促进标的公司内部控制的持续改进。

4）人员整合

本次交易完成后，上市公司将通过“保持核心团队稳定+定期培训交流+建立长效机制”的组合策略实现人才资源整合，一方面将保持标的公司现有核心团队的稳定性，人员配置原则上不会发生重大调整；另一方面，根据经营管理需要，上市公司视情况向标的公司派出人员参与经营管理。在保证标的公司稳定经营的前提下，上市公司将审慎调整管理结构。同时，上市公司将与标的公司核心管理团队建立更为紧密的沟通机制，要求标的公司就日常业务运营情况形成定期总结与汇报，以便针对性地制定未来发展计划。

此外，在充分尊重 IFM 行业人才特质的基础上，上市公司将协助标的公司建立健全市场化、有竞争力的人才管理机制，实现核心人才与上市公司长期价值的深度绑定，建立覆盖市场营销、运营管控、项目管理等关键岗位的系统化培养路径。在保留标的公司原有“信勇合创恒”的企业文化之余，逐步融入上市公司强调的规范化治理、合规经营、风险控制及股东价值导向的理念，通过开展文化交流活动、联合培训等方式促进双方的理解与认同，推动双方企业文化的有序融合。

5）机构整合

本次交易完成后，标的公司将组建新的董事会，其中由上市公司委派或提名的人员占董事会三分之二及以上席位，董事长由上市公司委派的董事担任，标的公司总经理、副总经理及财务负责人由董事会聘任。

本次交易完成后，标的公司现有内部组织架构原则上将继续保持稳定性。一方面，上市公司将根据标的公司业务开展及上市公司自身内部控制和管理要求的需要，动态优化、调整标的公司组织架构。另一方面，上市公司将根据法律法规的要求，进一步完善标的公司的治理结构，并继续完善相关规章制度的建设与实施，维护自身和上市公司全体股东的利益。

与此同时，上市公司将视情况细化管控制度与流程，修订并颁布适用于标的公司的管理办法及相关配套细则，明确母子公司间的权责边界、信息报送要求、

绩效考核指标及风险报告路径，确保重组后母子公司的管理体系实现有效衔接、高效协同、风险可控，并同时要求标的公司的所有运营和治理行为，必须严格遵循相关法律法规及内部治理制度，确保其成为上市公司规范治理、合规运营的有机组成部分。

除整合管控措施外，上市公司亦采用股份锁定和竞业限制等手段稳定和激励标的公司现有管理层，实现交易后标的公司的高效、健康运营。

(3) 针对性提示风险

上市公司已在《重组报告书》中充分披露了商誉减值风险。

(三) 核查程序

1. 向标的公司管理层询问，了解标的公司历史收购形成商誉的具体原因；

2. 获取历次股权收购的协议，判断该项合并是否属于非同一控制的企业合并，分析公司在本次交易前形成的商誉情况；检查商誉增加是否真实，判断购买日的确定是否正确；复核商誉计算过程，分析商誉会计处理是否符合企业会计准则的规定；

3. 获取标的公司管理层和评估师在资产负债表日商誉减值测试资料，复核减值测试方法、减值测试重要参数选择等；

4. 复核与商誉相关的备考假设以及备考基准日商誉的计算过程并检查其准确性，分析商誉会计处理是否符合企业会计准则的规定；

5. 量化分析本次交易完成后，标的公司业绩下滑时对应的商誉减值金额及对上市公司净利润的影响。

(四) 核查结论

经核查，我们认为：

1. 标的公司历史收购形成商誉的原因是基于业务发展的需要，具有商业合理性，商誉会计处理符合企业会计准则的相关规定；标的公司历史收购系基于商业谈判而进行的交易，未进行相关的盈利预测；标的公司系非公众公司，收购完成后未对历史商誉进行减值测试，基于本次交易，上市公司对标的公司报告期末的商誉进行了减值测试，报告期各期末商誉减值测试的关键参数不存在显著差异；根据坤元评估出具的商誉减值测试评估报告，报告期各期末，标的公司资产组不存在商誉减值情况，亦不存在商誉应计提减值未计提的情形；本次交易完成后，

若标的公司未来经营业绩未达预期，则可能产生商誉减值，从而对上市公司未来业绩造成不利影响；

2. 备考财务报表中商誉的确认依据充分；上市公司将通过整合管控、股份锁定和竞业限制等措施应对商誉减值风险，并已在《重组报告书》中针对性提示风险。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）　　中国注册会计师：

中国·杭州　　中国注册会计师：

二〇二六年十一月二十七日