股票代码：300889　　股票简称：爱克股份　　上市地点：深圳证券交易所

深圳爱克莱特科技股份有限公司

关于深圳证券交易所

《关于深圳爱克莱特科技股份有限公司申请发行股份、支付现金购买资产并募集配套资金的审核问询函》之回复

（修订稿）

独立财务顾问

浙商证券股份有限公司
ZHESHANG SECURITIES CO., LTD.

二〇二六年八月

深圳证券交易所：

贵所于 2026 年 4 月 30 日出具的《关于深圳爱克莱特科技股份有限公司发行股份、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〕030006 号）（以下简称“问询函”）已收悉，深圳爱克莱特科技股份有限公司（以下简称“爱克股份”“上市公司”或“公司”）与相关中介机构对问询函所列问题进行逐项核查和落实，并按照要求在《深圳爱克莱特科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）》（以下简称“重组报告书”）中进行了相应的修订和补充披露。现回复如下，请予以审核。

如无特别说明，本回复使用的简称与重组报告书中的释义相同。在本回复中，部分合计数与各明细数直接相加之和在尾数上如有差异，如无特殊说明，均系四舍五入造成。本问询回复的字体代表以下含义：

问询函所列问题	**黑体（加粗）**
对问询函的回复、重组报告书的引用	宋体
对重组报告书的补充、修改	**楷体（加粗）**

目 录

问题 1.关于生产经营 4

问题 2.关于财务数据 54

问题 3.关于评估 94

问题 4.关于本次交易对上市公司的影响 134

问题 5.关于交易方案与交易对方 155

问题 6.关于整合管控 188

问题 7.关于标的资产租赁房产 205

问题 8.关于信息披露完整性与准确性 214

问题 9.关于经营者集中申报 223

其他问题 229

问题 1.关于生产经营

申请文件显示：（1）上市公司本次拟通过发行股份及支付现金的方式购买东莞市硅翔绝缘材料有限公司（以下简称东莞硅翔或标的资产）100.00%股权。标的资产主营业务为电芯信号采集及热管理相关产品的研发、设计、制造及销售，报告期各期，标的资产营业收入分别为 19.16 亿元、30.29 亿元，归母净利润分别为 1.03 亿元、2.05 亿元，主营业务毛利率分别为 17.92%和 21.52%，最近一年营业收入和净利润增长，毛利率有所上升。（2）报告期各期，标的资产电芯信号采集产品中集成母排产能分别为 872.36 万件、1684.63 万件，柔性电路板产能分别为 1441.10 万件、2967.57 万件，最近一年产能增长。（3）目前，电芯信号采集产品行业内存在 PCB、FPC、FFC 等不同信号采集介质的技术方案，并形成了注塑、拼接、热压、吸塑等多种成熟的结构集成方案。（4）报告期各期，标的资产前五大客户占比分别为 61.86%、60.98%，主要为新能源动力电池及整车厂等。（5）报告期各期，标的资产直接材料成本占主营业务成本的比例分别为 58.34%、61.18%，主要采购原材料包括绝缘材料、五金材料、电子材料等。标的资产前五大供应商中，东莞市中质电子科技有限公司（以下简称中质电子）曾为标的资产关联方。（6）标的资产存在部分环节的外协加工，主要系在 FPC、加热膜、隔热棉产品生产过程中，综合考虑自身产能、订单波动情况及成本效益等因素，将部分市场化程度较高、环保资质要求较为严格、附加值相对较低的工序交由外协厂商完成，主要包括隔热棉包封、FPC 蚀刻、沉镍钯金、加热膜蚀刻等环节。

请上市公司补充说明：（1）结合新能源汽车热管理行业发展趋势、国内新能源汽车动力电池主要厂商装机量变化情况、行业竞争格局等，说明最近一年经营业绩增长的具体原因及可持续性。（2）报告期内标的资产原有产线、新建产线的数量、产品类型、产能产量、产能利用率、设备选型、技术工艺先进性等情况，是否存在落后产能，扩产原因及必要性，新增产能消化措施及其可行性。（3）结合新能源汽车及新能源汽车动力电池的技术迭代情况、对电芯信号采集及热管理产品技术指标的需求变化、主要产品应用于下游客户产品的具体

类型及占比，产品迭代后是否需重新进行客户验证及具体流程、周期等，说明标的资产技术先进性和核心竞争优势的具体体现。（4）标的资产与主要客户的合作情况，在前五大客户的供应商中排名情况，是否为一供，结合标的资产所处行业特点，说明客户集中度较高的合理性，与主要客户合作是否稳定、是否存在被替代风险。（5）结合主要原材料供需情况、采购来源、价格波动情况、上下游价格传导机制及标的资产议价能力，量化分析主要原材料价格波动对标的资产经营业绩的影响，说明标的资产应对原材料价格波动的措施及充分性。（6）标的资产与中质电子的合作年限，标的资产是否为其主要或唯一客户，采购合同、采购价格及信用期等与标的资产其他供应商对比是否存在重大差异。（7）前五大外协厂商基本情况、合作背景、采购内容、金额及占比，定价方式及公允性，是否与标的资产存在关联关系，标的资产与外协厂商采购、生产具体约定，验收及质量控制实施主体、实施体流程及有效性，产品质量约束措施及责任承担安排，是否存在纠纷或潜在纠纷。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合新能源汽车热管理行业发展趋势、国内新能源汽车动力电池主要厂商装机量变化情况、行业竞争格局等，说明最近一年经营业绩增长的具体原因及可持续性。

（一）新能源汽车电芯信号采集产品及热管理行业发展趋势

1、标的公司所属行业概况

标的公司主营业务聚焦于电芯信号采集、热管理两大领域，主要产品包括 CCS 集成母排、FPC 柔性电路板、加热膜、隔热棉及液冷产品等，产品广泛应用于新能源动力电池、新能源整车、储能、数据中心、AI 智算中心及互联网云服务商等领域。

（1）电芯信号采集产品

电芯信号采集产品主要用于新能源动力电池、储能电池等领域，是电池管理

系统（BMS）的核心感知部件，相当于电池包的“神经末梢”，其核心作用是实时采集和监测每个电芯的电压、温度等关键参数，并将数据传输至 BMS 主控单元。在电压过高或过低时，BMS 立即切断充放电回路，避免电芯损坏或热失控；在温度过高或过低时，BMS 触发冷却系统介入或启动预热程序，为电池的安全监控、能量管理、续航提升、寿命延长提供数据支撑。

在传统燃油汽车领域，以及新能源汽车发展初期，汽车信号采集产品以传统线束为主。随着新能源汽车行业的快速发展，市场对动力电池能量密度、续航里程及车身结构轻量化、集成化等方面提出了更高要求，传统线束方案布线复杂、集成化程度较低，重量及体积较大、电池包空间利用率较低，且自动化生产适配性较低，无法满足下游新能源汽车厂商及动力电池企业的需求。

近年来，行业内先后出现了 PCB、FPC、FFC 等不同信号采集介质的技术方案，并形成了注塑、拼接、热压、吸塑等多种成熟的结构集成方案，技术和产品紧跟下游市场需求，逐步向“轻量化、精密化、集成化”方向发展。其中 FPC 技术方案由于其轻薄、集成度高、柔软性好、空间利用率高，以及自动化生产适配性强等优点，逐渐成为市场主流技术方案。吸塑、热压等结构集成方案由于在成本、结构、空间利用等方面的优点，以及下游自动化、规模化生产适配性强，逐渐成为新能源汽车领域的主流技术方案。

（2）热管理产品

加热膜产品主要应用于新能源动力电池、储能电池领域，加热膜的核心作用是在低温环境下为电芯精准、快速升温及保温，恢复电池活性，保障电池充放电性能、安全性及寿命，是解决新能源汽车“冬季续航缩水”“低温充电慢”等痛点的关键部件。按照核心发热材质及结构分类，市场主流的加热膜包括 PI 加热膜、硅胶加热膜、环氧板加热膜、PTC 加热膜等。

隔热棉产品主要应用于新能源动力电池、储能电池等领域，主要用于电芯与电芯之间、模组与模组之间、模组与盖板之间等，能有效隔绝外部环境温度干扰、阻断电池包内部热扩散，同时能填充电芯间的间隙、容纳电芯的公差及吸收电芯因充放电时鼓胀产生的多余应力，在电芯发生热失控时抑制热扩散，延缓事故发

生，争取逃生时间，提升电池的安全性。目前，电芯与电芯之间的隔热棉市场需求最大且需求较为刚性，电芯间主流的隔热棉产品主要包括气凝胶隔热棉、陶瓷纤维隔热棉、玻纤复合棉等。

液冷产品主要包括液冷板、液冷散热机组、浸没式液冷机组等，主要应用于储能系统、数据中心、智算中心、轨道交通等领域，液冷产品通过直接或间接与热源接触，吸收高温部件产生的热量后经由循环流动的液体冷却液带走，从而实现对热源的冷却。与传统风冷散热相比，液冷散热在散热效率、能效等方面具有明显的优势。随着人工智能大模型与云计算的广泛应用，AI 算力需求旺盛，数据中心、智算中心建设加速；此外，AI 算力密度与芯片功耗跳档提升，以及我国对新建数据中心能效标准不断提升，液冷散热方案由原来的可选项逐渐转变为必选项，相关配套的液冷散热需求快速增长，呈爆发式增长趋势。

2、下游应用领域市场规模情况

（1）新能源汽车市场

①全球市场

近年来，在全球“碳中和”、“碳达峰”、能源结构转型、汽车产业变革等大背景下，全球主要国家纷纷推动新能源汽车产业发展，叠加新能源产业链的发展成熟及技术突破，全球新能源汽车市场需求持续增长。

根据 EVTank 统计数据，2023 年至 2024 年全球新能源汽车销量由 1,465.3 万辆增长至 1,823.6 万辆，同比增长 24.5%，全球市场渗透率由 14.8%增长至 18.7%，EVTank 预计 2030 年全球新能源汽车销量将达到 4,405.0 万辆，2024 年-2030 年复合增长率达到 15.8%。根据 EVTank 最新统计数据，2025 年全球新能源汽车销量达到 2,354.2 万辆，同比增长 29.1%，全球新能源汽车市场继续保持快速增长。

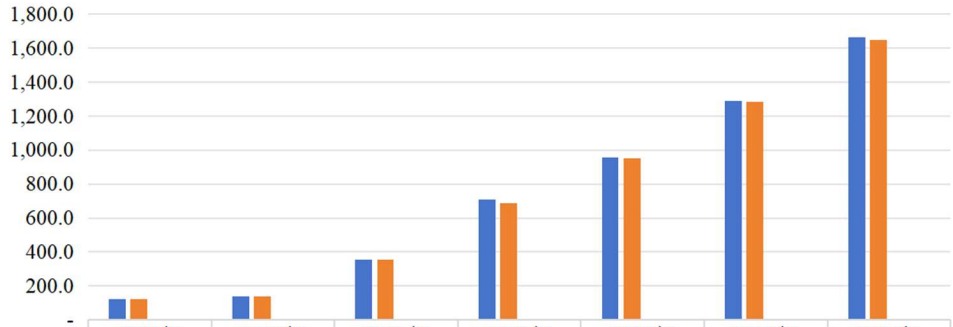
②中国市场

近年来，在能源安全、产业升级、双碳目标等国家战略的背景下，我国制定了一系列大力发展新能源汽车的产业政策，国家产业政策引导、新能源汽车技术持续进步、充电基础设施不断完善及智能辅助驾驶的普及等有利因素持续推动中

国新能源汽车产销量及渗透率的快速提升，新能源汽车产业已发展为我国主要的战略性新兴产业及优势产业之一，我国已成为全球最大的新能源汽车市场。

根据中国汽车工业协会统计数据，2019 年-2025 年期间，我国新能源汽车产销量由 124.2 万辆/120.6 万辆增长至 1,662.6 万辆/1,649.0 万辆，产销量复合增长率分别为 54.09%/54.64%，我国新能源汽车市场持续保持快速增长。

2019年-2025年中国新能源汽车产销量



	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
产量（万辆）	124.2	136.6	354.5	705.8	958.7	1,288.8	1,662.6
销量（万辆）	120.6	136.7	352.1	688.7	949.5	1,286.6	1,649.0
产量增速		10.0%	159.5%	99.1%	35.8%	34.4%	29.0%
销量增速		13.3%	157.6%	95.6%	37.9%	35.5%	28.2%

（2）新能源动力电池市场

新能源汽车销量的增长带动了动力电池装机量的增长，据 GGII 统计，2023 年至 2024 年全球动力电池装机量由 707.2GWh 增长至 840.6GWh，同比增长 18.9%，在全球汽车产业电动化的浪潮下，动力电池未来仍有广阔的增长空间。GGII 预计 2030 年全球动力电池装机量将达到 3,758.0GWh，2024 年-2030 年复合增长率达到 28.4%。根据 GGII 最新统计数据，2025 年全球动力电池装机量达到 1,107.7GWh，同比增长 31.8%，全球动力电池装机量继续保持快速增长。

在国家新能源发展战略的指导下，中国新能源动力电池产业发展迅速，凭借新能源汽车产业的先发优势，我国已成为全球最大的动力电池生产国。据 GGII 统计，2023 年至 2024 年中国动力电池装机量由 359.7GWh 增长至 531.0GWh，同比增长 47.6%，GGII 预计 2030 年中国动力电池装机量将达到 1,943. 0GWh，2024 年至 2030 年复合增长率达 24.1%。根据 GGII 最新统计数据，2025 年中国动力

电池装机量达到 717.4GWh，同比增长 35.1%，中国动力电池装机量继续保持快速增长，中国市场在全球市场的份额超过 60%。

（3）储能市场

储能市场主要包括电化学储能、抽水储能、热储能和氢储能等，其中电化学储能是当前应用范围最广、发展潜力最大的储能市场，受益于全球能源转型、产业政策支持，电化学储能市场的快速发展成为锂电池市场的第二成长曲线。

据 GGII 统计，2024 年全球储能锂电池出货量达 300.0GWh，同比增长 62.2%，GGII 预计 2030 年全球储能锂电池出货量将达到 1,400.0GWh，2024 年-2030 年复合增长率为 29.3%，储能锂电池下游需求的持续增长将不断带动上游行业的发展。尤其进入 2025 年以来，受益于全球能源转型、产业政策驱动，以及峰谷电价差套利、电网稳定性需求、数据中心配套需求等下游市场需求的快速增长，电源侧电网侧储能、工商业及家用储能等场景加速渗透，行业进入加速扩张阶段。

据 GGII 统计，2024 年中国储能锂电池出货量达 153.0GWh，同比增长 71.9%，GGII 预计 2030 年中国储能锂电池出货量将达到 660.0GWh，2024 年-2030 年复合增长率为 27.6%，增长因素主要包括国内电力市场改革、可再生能源电力系统建设的快速拓展、政策驱动及海外需求驱动等。

（4）液冷市场

与传统风冷散热相比，液冷散热在散热效率、能效等方面具有明显的优势。随着人工智能大模型与云计算的广泛应用，AI 算力需求旺盛，数据中心、智算中心建设加速；此外，AI 算力密度与芯片功耗跳档提升，以及我国对新建数据中心能效标准不断提升，液冷散热方案由原来的可选项逐渐转变为必选项，相关配套的液冷散热需求快速增长，呈爆发式增长趋势。

根据 Markets and Markets 统计数据，全球 AI 服务器市场预计从 2025 年的 1,918.7 亿美元增至 2030 年的 8,378.3 亿美元，复合增长率达 34.3%；TrendForce 预计液冷渗透率将由 2023 年的 6%升至 2030 年的 87%。伴随高密度算力机房建设与液冷方案加速落地，液冷需求将自 2025 年起显著放量。

根据 IDC 数据，全球液冷市场 2025-2034 年复合年增长率预计达 32.6%，市场规模将从 2025 年的 28.87 亿美元增至 2034 年的 365.89 亿美元；其中，2024 年中国液冷服务器市场表现尤为突出，市场规模为 23.7 亿美元，同比增长 67%，预计 2029 年中国液冷服务器市场规模将达 162 亿美元，2024 年至 2029 年复合增长率达 46.8%。

（二）国内新能源汽车动力电池主要厂商装机量变化情况

1、全球市场

根据 SNE Research 统计数据，2025 年全球动力电池装机量排名前十的企业中，宁德时代、比亚迪、中创新航、国轩高科、亿纬锂能、蜂巢能源等 6 名中国厂商进入前十大，占据主导地位，全球市场份额合计超过 70%。

根据 SNE Research 统计数据，2024 年、2025 年全球动力电池装机量排名前十的中国厂商全球装机量、全球市场情况如下：

单位：GWh

序号	2025 年度			2024 年度		
	公司名称	装机量	全球份额	公司名称	装机量	全球份额
1	宁德时代	464.7	39.2%	宁德时代	339.3	37.9%
2	比亚迪	194.8	16.4%	比亚迪	153.7	17.2%
3	中创新航	62.8	5.3%	中创新航	39.4	4.4%
4	国轩高科	53.5	4.5%	国轩高科	28.5	3.2%
5	亿纬锂能	31.3	2.6%	亿纬锂能	20.3	2.3%
6	蜂巢能源	28.5	2.4%	欣旺达	18.8	2.1%
合计		**835.6**	**70.4%**	**合计**	**599.0**	**67.1%**

2、中国市场

根据中国汽车动力电池产业创新联盟数据，2025 年我国动力电池装车量达到 769.7GWh，同比增长 40.4%，前十名市场份额合计超过 90%，中国动力电池厂商占据绝对份额。

根据中国汽车动力电池产业创新联盟数据，2024 年、2025 年国内动力电池企业装车量前十名情况如下：

单位：GWh

排名	2025 年度			2024 年度		
	公司名称	装车量	份额	公司名称	装车量	份额
1	宁德时代	333.57	43.42%	宁德时代	246.01	45.08%
2	比亚迪	165.77	21.58%	比亚迪	135.02	24.74%
3	中创新航	53.61	6.98%	中创新航	36.48	6.68%
4	国轩高科	43.44	5.65%	国轩高科	25.04	4.59%
5	亿纬锂能	31.61	4.11%	亿纬锂能	18.70	3.43%
6	欣旺达	24.35	3.17%	蜂巢能源	17.36	3.18%
7	蜂巢能源	20.71	2.70%	欣旺达	15.79	2.89%
8	瑞浦兰钧	19.50	2.54%	瑞浦兰钧	12.14	2.22%
9	正力新能	15.93	2.07%	正力新能	9.85	1.80%
10	吉曜通行	15.08	1.96%	LG 新能源	7.66	1.40%
合计		**723.57**	**94.18%**	**合计**	**524.05**	**96.01%**

综上，最近两年，全球及中国动力电池装机量仍保持快速稳定增长，国内新能源汽车动力电池厂商的装机量、市场份额保持快速增长，持续占据主导地位及绝对市场份额。

（三）行业竞争格局

1、行业竞争格局和市场化程度

电芯信号采集、电池热管理相关产品主要应用于新能源动力电池、电化学储能等领域，伴随锂电池在新能源汽车、储能等领域的规模化应用而发展，行业起步相对较晚，但受益于全球能源转型、各国产业政策支持，行业发展迅速，行业竞争主要围绕满足下游新能源汽车企业、动力电池厂商的创新需求，以及电池结构创新要求、降低电池应用成本展开。

在新能源动力电池、新能源汽车领域，我国已成为全球最大的动力电池生产国及新能源汽车市场，占据半数以上的市场份额。受益于我国产业支持政策及国内企业的技术创新，以宁德时代、比亚迪、中创新航、国轩高科、亿纬锂能等为代表的中国企业占据动力电池市场主要份额，并逐渐形成较为稳定的竞争格局。

鉴于行业内企业主要根据下游客户需求进行定制化生产，下游客户基于产品质量、成本及生产能力等因素，在供应商的选择和认证上有严格的标准和较长的

周期，确定合作关系后通常保持长期、稳定的合作，下游客户更倾向于选择行业中规模相对较大、技术实力雄厚、产品开发经验丰富及生产交付能力较强的厂商作为供应商。因此，虽然行业内企业数量较多，但主要市场份额仍由少数技术创新能力较强、生产制造经验丰富及服务体系完善的厂商占据。

2、行业内主要企业及其市场份额

标的公司主营业务聚焦于电芯信号采集、热管理两大领域，产品主要应用于新能源动力电池、新能源整车、储能等领域，所处细分领域行业内主要企业、主要竞争对手情况具体如下：

产品类别	主要产品	行业内主要企业/主要竞争对手
电芯信号采集产品	CCS、FPC	壹连科技（301631.SZ）、西典新能（603312.SH）
热管理产品	加热膜	广东中宇恒通电热科技有限公司、厦门宝益科技有限公司、广东力王新材料有限公司
	隔热棉（气凝胶）	爱彼爱和新材料有限公司、航天海鹰（镇江）特种材料有限公司
	液冷产品	液冷板市场主要企业包括：银轮股份（002126.SZ）、纳百川（301667.SZ）、三花智控（002050.SZ）等；液冷散热机组市场主要企业包括：英维克（002837.SZ）、申菱环境（301018.SZ）、高澜股份（300499.SZ）等

标的公司电芯信号采集产品主营业务收入占比接近 70%，为主要产品类别，电芯信号采集领域的主要企业包括壹连科技、西典新能、东莞硅翔等，行业内主要企业最近两年营业收入及相关业务收入规模对比如下：

单位：亿元

公司名称	2025 年度		2024 年度	
	营业收入	相关业务收入	营业收入	相关业务收入
壹连科技	51.49	30.75	39.05	23.25
西典新能	27.82	23.15	21.65	16.69
标的公司	**30.21**	**21.11**	**19.11**	**12.02**

注：相关业务收入壹连科技取年度报告中“电芯连接组件”业务收入，西典新能取年度报告中“电池连接系统”业务收入，标的公司取“电芯信号采集产品”业务收入。

根据西典新能招股说明书披露的数据，其 2021 年至 2023 年 1-6 月电池连接系统产品市场占有率分别为 12.38%、12.41%、14.89%。

根据测算，2025 年标的公司电芯信号采集产品在新能源汽车领域市场份额为 19.49%，加热膜产品在新能源汽车领域市场份额为 29.45%。报告期内，标的公司主要产品市场份额情况具体如下：

产品类别	项目	2025 年度	2024 年度
电芯信号采集产品	东莞硅翔出货数量折算成新能源汽车数量（万辆）	324.05	217.91
	中国新能源汽车产量（万辆）	1,662.60	1,288.80
	东莞硅翔市场份额	**19.49%**	**16.91%**
加热膜	东莞硅翔新能源汽车用加热膜销量（万片）	905.86	737.64
	中国新能源汽车加热膜用量（万片）	3,075.81	2,384.28
	东莞硅翔市场份额	**29.45%**	**30.94%**

注：中国新能源汽车产量数据取自中国汽车工业协会；东莞硅翔出货数量折算成新能源汽车数量系根据各车型平均使用标的公司产品数量统计；中国新能源汽车加热膜用量根据各价位车型占比、单车用量估算。

（四）最近一年经营业绩增长的具体原因及可持续性

1、最近一年经营业绩增长的具体原因

报告期内，东莞硅翔的主营业务收入按产品分类情况如下：

单位：万元

产品类型	项目	2025 年度		2024 年度	
		金额	比例	金额	比例
电芯信号采集产品	集成母排 CCS	190,011.55	62.89%	95,489.97	49.96%
	柔性电路板 FPC	20,817.90	6.89%	24,559.99	12.85%
	硬性线路板 PCB 等	281.48	0.09%	162.89	0.09%
	小计	**211,110.93**	**69.87%**	**120,212.85**	**62.89%**
热管理解决方案	加热膜	48,149.06	15.94%	30,111.23	15.75%
	隔热棉	33,660.92	11.14%	36,192.82	18.94%
	液冷产品	6,274.68	2.08%	2,932.29	1.53%
	小计	**88,084.66**	**29.15%**	**69,236.34**	**36.22%**
其他		2,952.00	0.98%	1,693.07	0.89%
合计		**302,147.60**	**100.00%**	**191,142.25**	**100.00%**

综上，报告期内，标的公司主营业务收入的增长主要来自于电芯信号采集产品收入的增长，该产品主要应用于动力电池、新能源汽车及储能领域。受益于下

游行业需求的快速增长，以及凭借在行业内的知名度、市场竞争优势及与行业内主流厂商的稳定合作关系，标的公司对主要客户销售规模快速增长。

（1）结合产品结构、销量变动情况说明最近一年经营业绩增长的具体原因

报告期内，公司主要产品包括集成母排 CCS、柔性电路板 FPC、加热膜、隔热棉，合计收入分别为 186,354.01 万元、292,639.43 万元，占主营业务收入的比例分别为 97.49%、96.85%，主要产品收入、销量及单价变动情况具体如下：

单位：万元、万件

项目	2025 年度			2024 年度		
	金额	销量	均价	金额	销量	均价
集成母排 CCS	190,011.55	1,370.02	138.69	95,489.97	802.97	118.92
柔性电路板 FPC	20,817.90	299.47	69.51	24,559.99	344.14	71.37
加热膜	48,149.06	1,030.19	46.74	30,111.23	771.21	39.04
隔热棉	33,660.92	8,277.40	4.07	36,192.82	9,038.68	4.00
合计	**292,639.43**	-	-	**186,354.01**	-	-

综上，报告期内，标的公司收入的增长主要来自于集成母排 CCS、加热膜两类产品，柔性电路板 FPC、隔热棉产品收入略有下降。

集成母排 CCS 收入增长 94,521.58 万元，同比增长 98.99%，系标的公司收入增长的主要来源，其中销量增长 70.62%、均价提升 16.62%，收入及销量规模增长主要系受益于新能源汽车销量增长，以及下游主要客户中创新航、零跑科技、蜂巢能源、亿纬锂能自身动力电池及整车销量快速增长所致；均价有所提升主要系对中创新航销售应用于小鹏汽车 G6/G9 车型的产品增加，且相关产品采用从板集成新技术方案，导致单个 CCS 的价格达到约 700 元/件，从而拉升 2025 年 CCS 产品均价；

加热膜收入增长 18,037.83 万元，同比增长 59.90%，其中销量增长 33.58%、均价提升 19.72%，收入及销量规模增长主要系对比亚迪、宁德时代、中创新航、吉利汽车等主要客户的销售增长所致。均价有所提升主要系对比亚迪销售应用于比亚迪唐、汉、腾势等终端车型的产品增加，比亚迪相关车型采用的加热膜面积大、单车用量少，且相关车型定价较高，单个加热膜产品的价格约为 400 元/件，

从而拉升 2025 年加热膜产品均价；

柔性电路板 FPC、隔热棉均价相对稳定，收入略有下降主要系销量下降所致。FPC 收入下降主要系对中创新航的 FPC 销量下降所致，中创新航根据下游终端项目选择采用 CCS 或 FPC 形式出货，2025 年以 FPC 形式出货的终端项目略有下降导致 FPC 销售规模下降；隔热棉收入也存在小幅度下滑，主要系对宁德时代的隔热棉销量下降所致，宁德时代根据自身采购策略，部分产品直接向隔热棉上游企业采购所致。

（2）结合对主要客户销售情况说明最近一年经营业绩增长的具体原因

报告期内，标的公司前五大客户的销售情况具体如下：

单位：万元

序号	客户名称	2025 年度		2024 年度	
		金额	占比	金额	占比
1	中创新航	68,417.74	22.64%	39,884.99	20.87%
2	零跑科技	36,075.34	11.94%	13,343.66	6.98%
3	蜂巢能源	29,587.18	9.79%	21,337.31	11.16%
4	国轩高科	25,810.78	8.54%	9,432.65	4.93%
5	宁德时代	24,359.65	8.06%	29,808.44	15.59%
6	亿纬锂能	23,475.35	7.77%	13,865.87	7.25%
合计		**207,726.04**	**68.75%**	**127,672.92**	**66.79%**

报告期内，标的公司前五大客户较为稳定，前五大客户不存在为新增客户的情况，标的公司在报告期内收入的增长主要系对前五大客户销售规模增长所致。

报告期内，标的公司对前五大客户销售收入变化及分析如下：

①中创新航

报告期内，标的公司对中创新航的销售收入分别为 39,884.99 万元、68,417.74 万元，2025 年收入增长较快主要系 CCS、隔热棉产品增长所致，系标的公司新增中创新航下游客户小鹏汽车 G6、G9 车型销售较好所致。

②零跑科技

报告期内，标的公司对零跑科技的销售收入分别为 13,343.66 万元、36,075.34

万元，2025 年收入增长较快主要系 CCS 产品增长所致，系与该客户合作的 C 系列车型销量快速增长，以及新增合作 B 系列车型销量较高所致。

③蜂巢能源

报告期内，标的公司对蜂巢能源的销售收入分别为 21,337.31 万元、29,587.18 万元，2025 年收入有所增长主要系 CCS 产品增长所致，系该客户下游终端车型吉利银河 E5、哈弗猛龙销量增长所致。

④国轩高科

报告期内，标的公司对国轩高科的销售收入分别为 9,432.65 万元、25,810.78 万元，2025 年收入增长较快主要系 CCS 产品增长所致，系该客户下游合作的奇瑞星纪元系列销量增长，以及下游新增吉利重卡、长安汽车等主机厂项目所致。

⑤宁德时代

报告期内，标的公司对宁德时代的销售收入分别为 29,808.44 万元、24,359.65 万元，2025 年收入略有下滑主要系新增 CCS 品类销售规模尚小、加热膜有所增加，但隔热棉产品下滑较多所致，隔热棉有所下滑主要系该客户调整采购策略，部分产品直接向隔热棉上游企业采购所致。

⑥亿纬锂能

报告期内，标的公司对亿纬锂能的销售收入分别为 13,865.87 万元、23,475.35 万元，2025 年收入增长较快主要系 CCS 产品增长所致，系该客户下游合作的小鹏 P7 系列于 2024 年末发布，2025 年销量增长所致。

2、标的公司业绩的可持续性

（1）标的公司主要客户均为行业知名的主流厂商，主要客户经营规模较大，业务保持稳定增长趋势

报告期内，标的公司下游主要客户收入规模及增长情况如下：

单位：亿元

公司名称	2025 年度	2024 年度

	收入	增长率	收入	增长率
中创新航	444.00	59.99%	277.52	2.76%
零跑汽车	647.32	101.25%	321.64	92.06%
国轩高科	450.70	27.35%	353.92	11.98%
宁德时代	4,237.02	17.04%	3,620.13	-9.70%
亿纬锂能	614.70	26.44%	486.15	-0.35%

综上，报告期内，标的公司下游主要客户收入规模均保持快速增长，其中：中创新航 2025 年收入增长接近 60%，零跑汽车 2025 年收入增长超过 100%。

（2）标的公司与主要客户有着长期、良好的合作历史，保持稳定的合作关系，业务规模持续稳定增长

标的公司与主要客户合作时间较长，报告期内与前五大客户合作时间均超过 5 年，其中宁德时代、亿纬锂能合作超过 10 年；此外，双方具有良好的合作关系，合作以来连续多年获得主要客户的嘉奖及认可，如：中创新航（优秀供应商奖）、零跑汽车（质量磐石奖）、蜂巢能源（卓越贡献奖）、国轩高科（钻石供应商奖）等，且报告期内与主要客户的业务规模整体保持稳定增长趋势。

（3）标的公司具有较为明显的竞争优势，在行业内树立了较高的品牌知名度，并占有较高的市场份额

标的公司为国内少数能够覆盖电芯信号采集、加热、隔热及散热等众多领域的一站式产品及方案提供商，凭借强大的研发实力、良好的产品设计和制造能力，以及稳定和快速的交付能力，标的公司在行业内树立了较高的品牌知名度，并占有较高的市场份额。标的公司在主要客户供应体系中占据半数以上的较高供应份额，与其他竞争对手相比，在技术研发、产品开发、产能规模、质量管控、生产交付及一站式服务等方面具有较强的竞争优势。

综上分析，报告期内，标的公司下游新能源汽车、储能及液冷等行业需求旺盛，保持快速增长趋势，预计未来仍将继续保持中高速增长；国内新能源汽车动力电池厂商占据全球及国内新能源汽车的主要市场份额，标的公司主要客户均为行业知名的主流厂商，主要客户经营规模较大，业务保持稳定增长趋势；标的公司与主要客户保持稳定的合作关系，业务规模持续稳定增长；此外，标的公司具

有较为明显的竞争优势，在行业内树立了较高的品牌知名度，并占有较高的市场份额，标的公司未来业绩具有可持续性。

二、报告期内标的资产原有产线、新建产线的数量、产品类型、产能产量、产能利用率、设备选型、技术工艺先进性等情况，是否存在落后产能，扩产原因及必要性，新增产能消化措施及其可行性。

（一）报告期内标的资产原有产线、新建产线的数量、产品类型、产能产量、产能利用率

报告期内，标的公司主要产品包括 CCS、FPC、加热膜、隔热棉，其中加热膜、隔热棉产品未新增产线，原有产线数量、产品类型、产能产量、产能利用率具体如下：

单位：万件

产品类别	产线/关键设备数量	2025 年度			2024 年度		
		产能	产量	产能利用率	产能	产量	产能利用率
加热膜	16 条产线	1,196.32	1,065.72	89.08%	947.93	801.78	84.58%
隔热棉	20 台贴标机	9,136.32	8,640.12	94.57%	10,333.92	9,787.13	94.71%

注：标的公司隔热棉产能主要与关键设备贴标机数量相关。

报告期内，标的公司业务订单充足，标的公司在东莞母公司及宁波子公司、江苏子公司新建了部分 CCS、FPC 产线。

报告期初标的公司原有产线及报告期内新增产线情况具体如下：

时间	CCS 产线	FPC 产线
报告期期初	东莞 22 条	东莞：12 台半自动点胶机、6 台全自动点胶机
2024 年度新增	东莞新增 8 条、镇江新增 6 条	东莞：新增 8 台半自动点胶机、4 台全自动点胶机
2025 年度新增	东莞新增 11 条、镇江新增 6 条、宁波新增 8 条	东莞：新增 13 台半自动点胶机、2 台全自动点胶机；宁波：新增 22 台半自动点胶机、6 台全自动点胶机
报告期内新增合计	东莞新增 19 条、镇江新增 12 条、宁波新增 8 条	东莞：新增 21 台半自动点胶机、6 台全自动点胶机；宁波：新增 22 台半自动点胶机、6 台全自动点胶机

注：标的公司 FPC 产能主要与关键设备半自动点胶机、全自动点胶机数量相关。

报告期内标的公司原有产线、新建产线的数量、产品类型、产能产量、产能

利用率具体如下：

单位：万件

产品类别	产线类型	2025 年度			2024 年度		
		产能	产量	产能利用率	产能	产量	产能利用率
CCS	原产线	689.04	585.63	**84.99%**	696.96	682.37	**97.91%**
	报告期内新增产线	995.59	840.89	**84.46%**	175.40	124.34	**70.89%**
FPC	原产线	1,120.20	1,138.90	**101.67%**	1,120.20	1,034.00	**92.30%**
	报告期内新增产线	1,847.37	1,495.50	**80.95%**	320.89	292.60	**91.18%**

就 CCS 产品而言，报告期内原产线的产能利用率分别为 97.91%、84.99%，新增产线产能利用率分别为 70.89%、84.46%，均处于较高水平，新增产线产能利用率略低于原产线，具有合理性。

就 FPC 产品而言，报告期内原产线的产能利用率分别为 92.30%、101.67%，新增产线产能利用率分别为 91.18%、80.95%，均处于较高水平，新增产线产能利用率略低于原产线，具有合理性。

（二）设备选型、技术工艺先进性等情况，是否存在落后产能

报告期内，标的公司新增的 CCS 产线主要涉及脉冲热压焊机、热铆设备、激光焊接设备、AOI 检测设备等生产及检测设备，FPC 产线主要涉及全自动在线 UV 固化炉、离子处理设备、全自动或半自动点胶机等生产设备。标的公司主要向行业内主流国产或国际厂商采购，相关设备选型在生产加工精度、自动化水平及适用产品类型等方面均具有良好的性能，可以满足标的公司产品关键工序、生产工艺的加工需求，有利于提升产品加工精度及生产的自动化水平，可以进一步提升产品性能、稳定性、一致性及生产效率。

相关主要设备选型及技术工艺先进性列举如下：

产线类型	主要设备类型	设备选型、技术工艺先进性
CCS 产线	脉冲热压焊机	采用新加坡进口设备，焊头模组可实现 90 度旋转兼容不同产品的设计，焊头每秒钟可实现 100℃升温，每 0.1 秒反馈一次焊接温度，对焊接过程实施精准温度补偿；设备设计可实现两段焊接，长度 2000mm、宽度 800mm 的产品均可兼容
	热铆设	热铆设备采用整板热铆一体模具，可精准实现单个铆点的加温，温度监控，温度补偿，结合伺服电机精准控制热铆行程

		及速度，设备轨道为 800-1200mm 可调式上下回流设计
	激光焊接设备	激光焊接设备采用海目星/联赢/华瀚定制，双振镜标配视觉定位设计，焊中检测系统可实现激光焊接过程中能量实时检测，设备轨道为 800-1200mm 可调式上下回流设计
	AOI 检测设备	AOI 检测设备标配 8K 线扫相机，满足检测需求前提下可以保证最大产出，通过多组立体布局，可实现产品不同检测角度需求，设备轨道为 800-1200mm 可调式上下回流设计
FPC 产线	全自动在线 UV 固化炉	选用行业知名品牌（如科信、派勒或欧姆龙等主流厂商）的最新机型，采用行业主流的 LED 冷光源技术，解决了传统工艺热变形问题，精密电子件热变形率大幅降低；设备具备能量闭环监控与无缝在线协同，可以确保涂覆与粘接强度、实现高节拍量产；集成能量检测仪，输出强度误差控制在±1%以内，确保固化深度完全一致；支持 SMEMA 标准通信，可根据前道点胶机的生产节拍自动无级调速；覆盖 800mm-900mm 大幅宽，支持多拼板同步固化，无能量盲区
	离子处理设备	选用行业头部品牌的在线式常压等离子处理设备，采用中通水冷电极与多路精准气体控制系统，确保大面积处理时的能量一致性，避免局部损伤；支持流水线全自动进出料，具备实时监控功能，对功率、流量等参数进行闭环调节
	自动点胶机	选用行业主流厂商的全自动四阀点胶机，通过直线电机驱动与四头独立异步作业，在实现翻倍产能的同时，将点胶精度提升至微米级；支持 4 个胶头独立异步运动，可同时执行不同轨迹点胶，效率提升至传统单头机的 3-4 倍；采用直线电机+高精度光栅尺全闭环控制，响应速度极快且无磨损；搭载工业相机进行 Mark 点捕捉，具备视觉高度检测功能，自动修正由于基材变形带来的坐标偏差

同时，根据《国务院关于进一步加强淘汰落后产能工作的通知》《国务院关于化解产能严重过剩矛盾的指导意见》《关于做好 2020 年重点领域化解过剩产能工作的通知》等相关规定，国家淘汰落后和过剩产能行业包括：炼铁、炼钢、焦炭、铁合金、电石、电解铝、铜冶炼、铅冶炼、水泥（熟料及磨机）、平板玻璃、造纸、制革、印染、铅蓄电池（极板及组装）、电力、煤炭。标的公司所处行业及主要产品不属于上述行业，标的公司不存在落后产能的情况。

（三）扩产原因及必要性，新增产能消化措施及其可行性

报告期内，标的公司主要产品包括 CCS、FPC、加热膜、隔热棉，其中加热膜、隔热棉产品未新增产线。基于对行业发展的看好、客户订单需求情况及完善产能区域布局等综合考量，结合现有产线产能利用情况，标的公司在报告期内新

增了部分 CCS、FPC 产线及产能。

1、扩产原因及必要性

（1）下游市场持续快速增长、需求旺盛

近年来，在全球“碳中和”、“碳达峰”、能源结构转型、汽车产业变革等大背景下，全球主要国家纷纷推动新能源汽车产业发展，叠加新能源产业链的发展成熟及技术突破，全球新能源汽车市场需求持续增长。

根据 EVTank 统计数据，2023 年至 2024 年全球新能源汽车销量由 1,465.3 万辆增长至 1,823.6 万辆，同比增长 24.5%，全球市场渗透率由 14.8%增长至 18.7%，EVTank 预计 2030 年全球新能源汽车销量将达到 4,405.0 万辆，2024 年-2030 年复合增长率达到 15.8%。根据 EVTank 最新统计数据，2025 年全球新能源汽车销量达到 2,354.2 万辆，同比增长 29.1%，全球新能源汽车市场继续保持快速增长。

中国新能源汽车市场的发展尤为迅速，我国制定了一系列大力发展新能源汽车的产业政策，国家产业政策引导、新能源汽车技术持续进步、充电基础设施不断完善及智能辅助驾驶的普及等有利因素持续推动中国新能源汽车产销量及渗透率的快速提升，新能源汽车产业已发展为我国主要的战略性新兴产业及优势产业之一，我国已成为全球最大的新能源汽车市场。

根据中国汽车工业协会统计数据，2019 年-2025 年期间，我国新能源汽车产销量由 124.2 万辆/120.6 万辆增长至 1,662.6 万辆/1,649.0 万辆，产销量复合增长率分别为 54.09%/54.64%，我国新能源汽车市场持续保持快速增长。

此外，电化学储能市场近年来也得到迅速发展，成为锂电池市场的第二成长曲线。据 GGII 统计，2024 年全球储能锂电池出货量达 300.0GWh，同比增长 62.2%，GGII 预计 2030 年全球储能锂电池出货量将达到 1,400.0GWh，2024 年-2030 年复合增长率为 29.3%，储能锂电池下游需求的持续增长将不断带动上游行业的发展。尤其进入 2025 年以来，受益于全球能源转型、产业政策驱动，以及峰谷电价差套利、电网稳定性需求、数据中心配套需求等下游市场需求的快速增长，电源侧电网侧储能、工商业及家用储能等场景加速渗透，行业进入加速扩张阶段。

（2）标的公司报告期初原有产能饱和、产能利用率较高，报告期内扩充产能有利于标的公司承接下游市场订单，扩大市场规模、抢占市场份额，提高产业链议价能力及抗风险能力

报告期初，标的公司原有 CCS 产线 22 条、FPC 产线包括 12 台半自动点胶线、6 台全自动点胶线，均分布于东莞。报告期内，原有 CCS 产线产能利用率分别为 97.91%、84.99%，原有 FPC 产线产能利用率分别为 92.30%、101.67%，原有产线产能利用率已接近饱和。

报告期内，标的公司在东莞、江浙地区新增部分 CCS 产线及 FPC 产线，新增产线后，标的公司 CCS 产线整体产能利用率分别为 92.47%、84.68%，FPC 产线整体产能利用率分别为 92.05%、88.77%，新增产能后的产能利用率仍处于较高水平。考虑到生产过程中存在产品切换，且机器运行速度会根据产线布局、产品特点等进行调整，无法始终按照最高速度运行，标的公司实际整体产能利用已经接近满产。

随着下游新能源汽车市场、动力电池市场及储能市场的快速发展，下游市场的订单充足，扩充产能有利于标的公司承接下游市场订单，扩大市场规模、抢占市场份额，产能扩大后的规模优势有利于提升标的公司对下游客户的议价能力，生产的规模优势也将进一步显现，从而提升标的公司的盈利能力及抗风险能力。

（3）新增部分华东地区产能有利于近距离配套华东地区客户，更快更好响应客户需求

华南地区、华东地区经济发展水平较高，且均为我国新能源汽车、动力电池产业聚集地。标的公司原有产线集中在东莞，为协调产能布局，更好服务华东地区市场及主要客户，标的公司分别于 2023 年、2025 年设立生产子公司江苏硅翔、宁波硅翔，在华东地区建设生产基地，有利于近距离配套华东地区客户，更快更好响应客户需求。此外，近距离配套下游客户有效降低了运输半径，节约运输成本，有利于提升标的公司盈利能力。

2、新增产能消化措施及其可行性

报告期内，标的公司主要产品的产能利用率接近 90%，部分产品甚至超过90%，报告期内新增产线后，标的公司的产能利用率仍保持在较高水平，目前新增产能的消化情况较好。标的公司将积极实施以下措施，保障新增产能的消化：

（1）存量客户需求提升，抓住下游行业发展及客户规模扩大的发展机遇

下游新能源汽车市场、动力电池市场及储能市场持续快速增长、下游市场需求旺盛，标的公司将积极抓住下游行业快速发展的历史机遇。此外，标的公司主要客户近年来业务规模同样保持快速增长趋势，标的公司与主要客户有着长期、良好的合作历史，且为主要客户的核心供应商，占据绝对的供应份额，标的公司将进一步提升客户需求的响应速度，利用自身一体化综合服务优势深挖客户需求，增加客户黏性，抓住现有客户业务快速增长的发展机遇。

（2）服务好存量客户的同时，进一步拓展新客户

标的公司为现有主要客户的核心供应商，在服务好现有主要客户的同时，标的公司将加大拓展新客户。就新能源汽车、动力电池领域而言，标的公司现有客户主要为动力电池企业。随着部分新能源汽车厂商业务规模的扩大，成本管控及降低供应链风险的需求进一步提升，部分终端汽车厂商将业务链条延伸至上游电池包 PACK 的生产，从而直接向 CCS 厂商进行采购。标的公司将抓住该发展趋势，积极拓展终端汽车厂商，持续拓展新客户、优化客户结构。此外，就电化学储能市场，标的公司也将持续投入资源，加大储能客户的拓展，提升储能客户的业务规模及占比。

（3）持续加大海外市场的拓展

目前，除中国市场外，其他海外市场的新能源汽车市场渗透率目前仍处于较低水平，具有较大的增长潜力，且动力电池厂商以国产企业为主，全球新能源产业对国产供应链仍具有较高依赖。近年来，宁德时代、比亚迪、吉利汽车、零跑汽车等下游厂商积极布局海外销售及生产基地，将间接带动产业链上游企业出海。标的公司将积极抓住下游厂商出海的机会，持续加大海外市场的拓展。

（4）持续加大研发投入，夯实技术及研发优势

多年来，标的公司专注于电芯信号采集及热管理相关产品的研发设计、产品开发，经过多年的研发投入及技术积累，标的公司在产品创新、研发设计、工艺改良等方面具备较强的技术优势，并在电芯信号采集及热管理领域形成了自身的核心技术体系，在技术及研发上构建了自身的竞争优势。

未来，标的公司将紧跟行业发展趋势，持续加大研发投入及技术储备，夯实技术及研发优势，满足下游行业发展的市场需求。

三、结合新能源汽车及新能源汽车动力电池的技术迭代情况、对电芯信号采集及热管理产品技术指标的需求变化、主要产品应用于下游客户产品的具体类型及占比，产品迭代后是否需重新进行客户验证及具体流程、周期等，说明标的资产技术先进性和核心竞争优势的具体体现。

（一）新能源汽车及新能源汽车动力电池的技术迭代情况

近年来，全球新能源汽车市场，尤其是中国新能源汽车市场蓬勃发展，市场需求持续增长，新能源汽车销量及市场渗透率持续提升，除受益于全球能源转型及产业政策支持外，还有很大一部分原因来自于新能源汽车及动力电池行业的技术进步及快速迭代，主要解决包括动力电池能量密度、新能源汽车续航里程、低温环境续航缩水、电池充电速度以及电池碰撞起火安全性等方面的问题，并不断降低整车成本。

1、提升动力电池能量密度、新能源汽车续航里程

在传统燃油汽车领域，以及新能源汽车发展初期，汽车信号采集产品以传统线束为主。随着新能源汽车行业的快速发展，市场对动力电池能量密度、续航里程及车身结构轻量化、集成化等方面提出了更高要求，传统线束方案布线复杂、集成化程度较低，重量及体积较大、电池包空间利用率较低，且自动化生产适配性较低，无法满足下游新能源汽车厂商及动力电池企业的需求。

最近几年，新能源汽车行业技术发展的重点之一就是提升动力电池能量密度，提升新能源汽车续航里程，解决续航里程焦虑问题，主要包括刀片电池技术、CTP/CTB/CTC 等电池成组集成技术，通过去电芯模组、电芯与车身融合、电芯

与底盘一体化的集成设计，以及车身结构轻量化、集成化的发展趋势，提升动力电池能量密度、新能源汽车续航里程。

2、解决低温环境续航缩水问题

动力锂电池最适宜的工作环境温度为 20℃-30℃，冬天等低温环境下，锂离子活性降低，锂电池的可用容量大幅衰减。行业内有多种解决方案，包括研发耐低温正负极材料、电解液，以及研发钠离子电池、固态电池等，但目前行业内主要通过加热膜加热、电池主动预热并进行恒温控制、脉冲自加热技术等方式让锂电池处于合适的工作温度，从而提升锂电池活性，减少电池衰减。

3、电池充电速度

除提高新能源汽车续航里程外，还需要提升电池的充电速度，包括冬天等低温环境下的充电速度问题，才能真正解决新能源汽车续航焦虑的问题。目前行业内主要通过提升车辆平台电压、上线高倍率超充电池等方式达成。

目前行业内逐步上线整车 800V 高压平台替代 400V 平台，达到提升充电功率、减小电流，显著减少发热的效果。高倍率超充电池则主要通过负极引入硅或硅碳复合材料等材料创新，大幅提升电芯充电接受能力，例如：宁德时代“第三代神行电池”峰值倍率 15C、比亚迪“二代刀片电池”峰值倍率 10C，均可在几分钟内补能 80%。

4、电池碰撞起火安全性问题

动力锂电池碰撞起火等安全性问题为新能源汽车行业的重要痛点问题之一，直接影响新能源汽车渗透率的提升。2025 年国家发布新的行业标准《电动汽车用动力蓄电池安全要求》并将于 2026 年 7 月实施，要求电池单体热失控后，整个电池系统“不起火、不爆炸”，单芯热失控后 2 小时不扩散、温度≤60℃，倒逼行业技术的发展。

近年来，行业内有多项解决方案，包括积极推动固态电池的发展，提升磷酸铁锂电池的市场份额，加强电池及车身的强度，以及通过提升隔热棉等热管理产品性能及使用数量，从而提升电池在碰撞、挤压、穿刺等条件下的安全性。

（二）对电芯信号采集及热管理产品技术指标的需求变化

新能源汽车及新能源汽车动力电池的上述技术进步及快速迭代，在增加对上游厂商产品需求的同时，对电芯信号采集及热管理产品的相关技术指标也提出了更高的要求，相关技术、对应产品及其技术指标需求变化具体如下：

相关事项	主要相关技术	涉及产品	相关技术指标的需求变化
1、提升能量密度、续航里程	CTP/CTB/CTC 等电池成组集成技术、电池包轻量化技术	CCS、隔热棉、加热膜	对产品的轻量化、集成化提出更高要求，CCS 逐渐取代传统线束，且 CCS、FPC 等产品向超薄化、集成化及一体化发展，提升电芯及车体空间利用率
2、解决低温环境续航缩水问题	电池主动预热技术、电池包全域保温隔热技术、全气候智能热管理系统	加热膜、CCS	要求加热膜具有更高的功率密度、加热速度、更好的加热均匀性及耐高压性。同时，部分场景还涉及应用 PTC 加热膜，根据电池温度实时调整加热膜的功率；此外，还要求 CCS 具有更高的温度监测及控制精度，更快的响应速度
3、电池充电速度	整车 800V 高压平台、超快充高倍率电芯技术	CCS、隔热棉、加热膜	要求 CCS 具有更高的绝缘性、耐高压性，以及更高的温度采集精度；同时要求加热膜在快充前具有预加热功能、可动态调节功率；对隔热棉要求更高的耐热性及低导热系数，抑制快充时电芯间热堆积，降低局部过热风险
4、电池碰撞起火安全性问题	电池包高强度防护结构技术、电芯间热失控阻隔技术	隔热棉、CCS	需满足新的国标要求，隔热棉需要具有更好的耐高压性、耐高温性及阻燃性，以及更强的结构刚性；CCS 也需要有更好的耐高压性及结构强度

（三）主要产品应用于下游客户产品的具体类型及占比

1、主营业务收入按产品类别分类

报告期内，东莞硅翔的主营业务收入按产品分类情况如下：

单位：万元

产品类型	项目	2025 年度		2024 年度	
		金额	比例	金额	比例
电芯信号采集产品	集成母排 CCS	190,011.55	62.89%	95,489.97	49.96%
	柔性电路板 FPC	20,817.90	6.89%	24,559.99	12.85%
	硬性线路板 PCB 等	281.48	0.09%	162.89	0.09%
	小计	**211,110.93**	**69.87%**	**120,212.85**	**62.89%**

热管理解决方案	加热膜	48,149.06	15.94%	30,111.23	15.75%
	隔热棉	33,660.92	11.14%	36,192.82	18.94%
	液冷产品	6,274.68	2.08%	2,932.29	1.53%
	小计	**88,084.66**	**29.15%**	**69,236.34**	**36.22%**
其他		2,952.00	0.98%	1,693.07	0.89%
合计		**302,147.60**	**100.00%**	**191,142.25**	**100.00%**

报告期内，标的公司主营业务收入主要为电芯信号采集产品，2025 年收入占比接近 70%，主要产品包括 CCS、FPC，热管理产品收入占比约为 30%，主要产品为加热膜、隔热棉。

2、主营业务收入按下游应用市场分类

报告期内，东莞硅翔的主营业务收入按产品分类情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度	
	金额	比例	金额	比例
新能源汽车领域	275,488.38	91.18%	175,027.39	91.57%
储能领域	23,127.78	7.65%	12,847.76	6.72%
数据中心等其他领域	3,531.44	1.17%	3,267.10	1.71%
合计	**302,147.60**	**100.00%**	**191,142.25**	**100.00%**

报告期内，标的公司产品主要应用于新能源汽车、储能、数据中心等领域，其中新能源汽车（动力电池）领域收入占比超过 90%。

3、主要产品应用于下游客户产品的具体类型情况

报告期内，标的公司与前五大客户合作涉及的主要产品类型、主要终端企业及车型/系列情况具体如下：

客户名称	主要产品	主要应用领域	主要终端企业及车型/系列
中创新航	CCS、FPC、加热膜、隔热棉	动力电池	小鹏 G6/G9 系列、奇瑞智界 R7、吉利汽车
零跑科技	CCS、加热膜	动力电池	零跑 C 系列、B 系列、T 系列
蜂巢能源	CCS、FPC	动力电池	吉利银河 E5、哈弗猛龙、宝马 Mini、标致雪铁龙
国轩高科	CCS、FPC、加热膜	动力电池	奇瑞星纪元系列、吉利重卡、长安汽车

宁德时代	隔热棉、加热膜、CCS	动力电池	客户保密，无法获取
亿纬锂能	CCS、加热膜	动力电池	小鹏 P7 系列、广汽集团

标的公司与上述主要客户合作的终端主机厂主要为小鹏汽车、零跑汽车、奇瑞智界、吉利银河、广汽集团等主流厂商，近年来销量及业务规模、市场份额呈快速增长趋势。此外，标的公司与上述客户合作的主要终端车型/系列大多为相关新能源汽车厂商的主流、热门车型/系列，如：小鹏 G6/G9/P7、零跑 C 系列/B 系列、奇瑞智界 R7、吉利银河 E5 等。此外，标的公司与前五大客户合作历史较长，且在其供应体系中占据较高的供应份额，为该客户同类产品的核心供应商，双方合作具有持续性。

（四）产品迭代后是否需重新进行客户验证及具体流程、周期

通常而言，标的公司的产品与客户及终端主机厂的车型是一一对应的，终端车型在进行产品升级迭代改款，或新增产品型号/系列时，需要就新产品重新进行客户验证，但已取得的供应商代码持续有效，客户不需要重新进行供应商的准入认证。

客户进行新产品验证一般需要经过需求对接、样品交付与测试、整车/系统集成验证、问题整改与复测、客户量产审核与量产准入等流程，验证周期通常为 3-5 个月。

（五）说明标的资产技术先进性和核心竞争优势的具体体现

1、技术先进性的具体体现

标的公司深耕新能源产业多年，专注于电芯信号采集及热管理相关产品的研发设计及生产销售。经过多年的研发投入及技术积累，围绕下游客户需求及行业发展趋势，标的公司在产品创新、研发设计、工艺改良等方面形成了较强的技术优势，并在电芯信号采集、加热、隔热及散热领域形成了一系列核心技术，标的公司上述主要产品的核心技术及技术先进性情况具体如下：

序号	核心技术名称	应用产品	核心技术描述	技术先进性和具体表征	技术来源
1	分层式 FPC	电芯信	FPC 分层结构，采用双层 FPC	行业通用方案为零散零部件拼接装配，	自主

	采样验证技术	号采集产品	分层架构，集成支架、导电汇流排与连接器;双层 FPC 搭配保护膜、线路、基材复合结构，分层弯折部预装支架，连接器与线路层导通互联，形成一体化采样模块	工序较为繁琐，单模组装配耗时平均 120s/套；此模块化预集成设计，装配效率较行业均值提升 10%（≥96s/套），余量吸收能力提升 20%，空间利用率提升 15%，制造成本下降 15%，组装工时缩短 20%	研发
2	全自动 FPC 折弯与定位技术	电芯信号采集产品	自研全自动 FPC 折弯定位设备，由机架、折弯平台、移动导轨、驱动模组及专用托盘治具构成，可搭载多规格 FPC 模组，完成连续自动化折弯定位作业	程序化连续作业，大幅缩短单个产品的加工周期，并支持与前后道工序的自动化连线，折弯效率提升 30%，精度误差≤0.1mm（行业 0.3mm），与同类产品人工作业相比效率提升 30%。定位精度较人工定位提升较多，松动率≤10%；模具的精确设计和可控的折弯力保护了电气连接的完整性，防护效果提升 20%，固定时间减少 50%。同时，与人工作业相比，生产效率提升 25%，上下料时间减少 30%	自主研发
3	一体式 FPC 信号采集融合技术	电芯信号采集产品	基材延伸成型采集导通层，采集片与 FPC 线路一体化互联，摒弃镍片焊接结构，消除虚焊、假焊缺陷，稳定采集电池组电压与温度信号	行业产品多采用镍片焊接结构，本技术采用材延伸成型采集取代了镍片，BOM 结构简化 10%，电芯空间利用率预计由原来 80%提升到 90%，电池能量密度可提高 15%，大幅降低采集故障率	自主研发
4	热铆集成母排制备技术	电芯信号采集产品	该技术开发出一种具有热铆结构的集成母排，包括吸塑壳体、多个导电排以及 FPC，吸塑壳体分别开设有多个凹槽，FPC、导电排均设置于凹槽内，导电排均与 FPC 连接	将功率回路（导电排）与控制信号回路（FPC）物理集成于一体，空间利用率提升；结构规整，易于实现自动化组装，提高生产效率；相较传统线束和独立母排组合，重量更轻，结构更紧凑；热铆工艺参数可控，产品一致性和可靠性优于人工组装，行业首次开发应用	自主研发
5	高精度 PET 热压成型技术	电芯信号采集产品	该技术搭载真空热压腔与温控系统，腔体内置加热板与多级测温点位精准控温，为 FPC 热压成型提供稳定可控的温压工艺	传统热压工艺温控误差普遍±3℃，通过备技术，温控可控制在±1℃范围内；热压效率较传统工艺提升 35%，产品成型一致性与可靠性大幅提高	自主研发
6	薄膜电路轻量化集成技术	电芯信号采集产品	薄膜采集电路由上下膜、印刷线路层、连接组件及连接器组合而成，线路层连通各部件，完成轻薄化高度集成	结构具有轻薄、柔韧、集成度高的特点，适用于对空间与重量有严格要求的电池模组，线间距提升 20%，耐压提升超过 200%（绝缘耐压行业标准 800V，目前可实现 2000V），抗弯折 10 万次（行业标准约为 3 万次）	自主研发
7	双头焊锡自适应工艺技	电芯信号采集	可实现同时进行 FFC 焊脚与镍片的焊接以及 FFC 焊脚与	兼容锡丝 0.3-1.2mm（行业标准焊头仅满足≤0.5mm）；效率提升 20%，直接	自主研发

	术	产品	NTC 模组的焊接，大大提升焊接效率	消除了工序间的等待、搬运和重复定位时间，使单个电池模组采集电路的焊接节拍时间大幅缩短；焊接工序整合，减少了设备占用、能源消耗及潜在的人工干预，有效降低了制造成本	
8	深度扣合式刺破端子技术	电芯信号采集产品	该技术研发出一种拆装便捷的深度扣合结构，由 FPC、补强板、长短卡扣固定板及弹性推动件组成，依靠弹性件预紧，提升扣合深度	本结构无需螺丝螺母，相对传统方案依靠螺丝锁附装配，此简化装配与维护流程，弹性预紧设计提升扣合稳定性与抗振性能，同时减少物料用量，有效压缩物料成本与组装工时	自主研发
9	热压固定集成母排技术	电芯信号采集产品	该技术研发出一种热压固定结构集成母排，通过 PET 快压膜热压方式 来固定采集铝排、信号线路及器件的信号采集组件	热压工艺可实现快速、自动化操作，单次动作即可完成多个点的同时固定，大幅提升装配效率。工艺参数（温度、压力、时间）精确可控，保证产品批次间的高度一致性，质量稳定; 相比行业传统结构减轻了重量约 20%，节省母排 Z 向空间约 40%；热压提供稳定、持久的机械锁固力，抗振动、抗疲劳性能优异	自主研发
10	软硬结合电路集成技术	电芯信号采集产品	采用 PCB 硬板与 FPC 集成焊接工艺，突破了传统 FPC 性能单一、PCB 柔性不足的缺陷，优化改良了产品结构	与传统 FPC 产品相比，故障率预计由 3%降低到 1%，使用寿命提升。此外，该 PCB 硬板与 FPC 集成焊接工艺，解决了传统设计矛盾，在可靠性、空间利用率、轻量化及生产成本方面带来了全方位改良，适用于空间紧凑、结构复杂且可靠性要求高的产品	自主研发
11	高效电芯加热膜	加热膜	一种超薄、高柔性的薄膜加热技术，可直接粘贴于电池包表面，通过热传导高效、均匀地为电芯加热	通过极简的膜层结构设计，在实现超薄化、高柔性的同时，解决了高加热效率与无工作状态快速散热的性能矛盾；膜层厚度可低至 0.2mm，较行业常规硅胶加热膜（1.5~3mm）减薄 85%以上，电热转换效率达 95%以上（行业普遍水平约为 90%）；同等输入功率下，电池包温度响应速度更快，自身热损耗更低	自主研发
12	电池包集成加热结构	加热膜	将加热膜通过多层热固胶工艺，直接集成在异形电池包密封盖上的一体化技术	创新的一体化集成方案，解决了异形空间内加热膜贴合不牢、易老化脱落的技术难题；加热膜与盖体间的剪切与拉拔强度均≥8MPa，较行业常规标准（≥6MPa）高出约 33%，可确保长期振动和冷热冲击下的连接可靠性	自主研发
13	新型电池模组加热装置	加热膜	利用相变材料包覆加热件，实现对电芯间接、均匀、缓释加热的技术	引入相变材料作为热缓冲与均热介质，有效避免了局部过热和热冲击对电芯的损伤；加热过程中，电池模组内各电	自主研发

				芯表面最大温差可控制在 5℃以内，优于行业常规加热工况下约 8℃的温差水平（行业研究表明，电芯温差超过 5℃时模组容量衰减显著加快，循环寿命可缩短 20%~30%），提升安全性与电芯寿命一致性	
14	可吸收电芯膨胀形变的加热膜结构	加热膜	具备特殊开窗孔和缓冲槽的柔性加热膜结构，可自适应电芯充放电过程中的膨胀与收缩	独特的组合结构设计，使加热膜具备形变吸收能力，从根本上杜绝因贴合不良导致的“干烧”风险；行业常规加热膜无此类形变吸收结构，电芯膨胀导致的贴合失效为其主要失效模式之一，与之相比，该结构使因电芯膨胀导致的产品脱落率降低 80%以上，长期使用可靠性显著优于同行常规产品	自 主研发
15	电芯用加热结构改善	加热膜	采用弧形面接触设计，使加热结构与圆柱电芯的接触方式由线接触变为面接触	首创“面接触”加热设计，最大化热源与电芯的接触面积，显著提升传热效率；对电芯的加热覆盖面积高达 95%以上，超出行业常规的 80%水平约 15%；电芯温升速率可达 25℃/小时以上，较行业内 20℃/小时的常规水平提升 25%	自 主研发
16	提高电池模组温度一致性的PTC加热膜结构设计	加热膜	通过增设覆铜箔条的中层主银浆线，形成并联分流结构，提升载流能力，避免大电流下基材烧穿，适配大电流场景	三层横向主银浆线搭配纵向细银浆线构成立体传导网络，分流更均匀，避免局部电流集中导致的过热；中层银浆线覆盖铜箔条，降低接触电阻，载流能力较常规无覆铜结构显著提升，适配更大功率需求；有效分散大电流产生的热量，基材过热变形、烧穿风险大幅降低，加热过程中模组内电芯最大温差可控制在 5℃以内，优于行业 PTC 加热模组 6℃以上的普遍水平，在高电流场景下稳定性更优	自 主研发
17	电池隔热膜封装工艺	隔热棉	一套涵盖低温开炼、基材处理、静电喷涂、冷压和二次硫化的精细化、全流程封装工艺	全流程低温、精细化控制，在保证材料性能前提下，最大化提升成品器件的附着力、均匀性和力学性能；该工艺制得的电池隔热膜，在界面结合力、外观一致性和长期热稳定性等关键性能上均优于行业常规封装工艺水平，且过程可控性更强，产品可满足热失控后 5 分钟不起火、不爆炸的安全要求	自 主研发
18	带有丙烯酸压敏胶层的PET 膜结构	隔热棉	一种集成了丙烯酸压敏胶和硅系胶层的多功能 PET 复合膜	通过材料复合创新，实现了“免处理剂、免贴胶”的一步法贴合，大幅简化生产工艺；膜结构的剥离力≥5N/CM，较行	自 主研发

				业常规的≥4N/CM 标准高出 25%，确保长期粘接稳固性；生产步骤简化，工时和成本较传统工艺显著降低	
19	气凝胶隔热垫防撕裂工艺	隔热棉	优化气凝胶垫与离型纸的复合及撕离结构，确保剥离时应力均匀分布的工艺	针对气凝胶材料脆、易损的特点进行设计，实现“干净利落”的分离，有效避免撕离型纸时气凝胶垫被意外撕裂；成品隔热垫的翘曲变形可控制在≤4mm（行业常规≤6mm），有利于自动化安装	自主研发
20	可折叠隔热垫	隔热棉	采用分体式气凝胶主体与中间折叠空间的设计，使隔热垫具备可折叠功能	结构优化避免了传统一体式气凝胶折叠时内部纤维易断裂、漏气的缺陷；产品可弯折角度超过 180°，超出行业常规产品（通常不超过 150°）20%以上，安装适应性、结构耐久性显著提升	自主研发
21	用于电池隔热膜玻纤布的低导热涂料制备技术	隔热棉	一种专用于玻纤布的低导热、高附着、环保型特种涂料制备技术	该制备技术开发出了兼具低导热性、优异机械性能与环保特性的特种涂料，涂料固化后涂层导热系数可控制在 0.030W/(m·K)以下，低于气凝胶绝热涂料行业标准 T/CECS 10126-2021 规定的≤0.044W/(m·K)要求，显著优于市场同类产品，同时涂覆基材的柔韧性、耐热性、拉伸强度及附着力等关键指标均表现更优	自主研发
22	用于电池隔热膜边框的耐高温耐老化硅橡胶材料制备技术	隔热棉	该技术制得的硅橡胶材料耐温可达 250~300℃，且具有优异的耐老化性	通过特殊配方与工艺，实现了材料耐温等级和长期抗老化能力的突破；常规硅橡胶的长期使用温度为-60℃~200℃，材料可长期耐受 250℃~300℃的高温环境，耐温上限较常规材料提升 50~100℃，并在高低温循环和化学环境下力学与密封性能的衰减率远低于常规材料	自主研发

标的公司上述核心技术中，与 CCS 相关的薄膜电路轻量化集成技术大幅提升了产品的绝缘耐压性及抗弯折性，高精度 PET 热压成型技术大幅降低了温度监控误差范围，分层式 FPC 采样验证技术、全自动 FPC 折弯与定位技术、热铆集成母排制备技术等有效推动了产品的轻量化、集成化，以及生产的效率、产品的稳定性；高效电芯加热膜、电池包集成加热结构、新型电池模组加热装置等与加热膜产品相关的核心技术，则有效提升了加热膜的加热效率、加热速度及加热的均匀性；电芯用加热结构改善、高效电芯加热膜、新型电池模组加热装置等与

隔热棉产品相关的核心技术有效提升了耐高温高压性、可弯折性及结构刚性。

标的公司核心技术增强了公司主要产品的核心竞争力，相关产品创新及研发设计紧跟下游行业发展方向及技术发展路线，持续优化产品结构与技术指标。相关生产技术及工艺改良不断优化生产工艺、提升生产效率，保障产品的稳定性及一致性。

标的公司凭借强大的研发实力、良好的产品设计和制造能力，以及稳定和快速的交付能力，在行业内树立了较高的品牌知名度，形成了覆盖中创新航、零跑汽车、宁德时代、比亚迪、蜂巢能源、国轩高科、亿纬锂能等众多下游行业知名企业丰富的客户资源网，并成为主要客户的核心供应商，与主要客户形成了良好的长期稳定合作关系。

2、核心竞争优势的具体体现

（1）技术及研发优势

标的公司为国家级高新技术企业、广东省制造业单项冠军企业、2025 年广东省制造业企业 500 强，被认定为广东省企业技术中心，旗下东莞硅翔检测中心获得 CNAS 证书，并积极参与了《储能热管理电化学储能用制冷（热泵）机组》《隔热片抗热冲击性能的测定》等多项国家标准或行业标准的制定，以及 2024 年东莞市重点领域研发项目“化学电池热管理关键技术研究及产业化”等政府研发项目。此外，2025 年，东莞硅翔先后荣获河南省国防科学技术工业局颁发的“河南省国防科学技术进步二等奖”、河南省科学技术厅授予的“科学技术进步奖”等政府部门的科技奖项。

多年来，标的公司专注于电芯信号采集及热管理相关产品的研发设计及生产销售，始终注重产品技术研发、生产技术革新及工艺流程改进，目前已建立了涵盖产品设计开发、生产工艺改良、生产设备设计优化、产品测试验证全流程的技术研发体系。经过多年的研发投入及技术积累，标的公司在产品创新、研发设计、工艺改良等方面具备较强的技术优势，并在电芯信号采集及热管理领域形成了自身的核心技术体系，形成了一系列研发成果。截至报告期期末，标的公司已取得

436 项授权专利，其中发明专利 27 项；此外还拥有 40 项软件著作权。

随着下游应用的不断发展，行业内主流产品呈现出轻量化、精密化、集成化的发展趋势，凭借深厚的技术研发能力及丰富的产品开发经验，标的公司在各产品线领域形成了一系列符合行业技术发展趋势的核心技术，包括分层式 FPC 采样验证技术、全自动 FPC 折弯与定位技术、一体式 FPC 信号采集融合技术、热铆集成母排制备技术、薄膜电路轻量化集成技术等一系列电芯信号采集领域的核心技术，包括高效电芯加热膜、电池包集成加热结构、可吸收电芯膨胀形变的加热膜结构、电池隔热膜封装工艺、带有丙烯酸压敏胶层的 PET 膜结构、冷板式液冷机组换热技术、液冷板高效换热技术、数据中心高效换热能力技术等一系列热管理领域的核心技术，奠定了标的公司在市场竞争中的技术优势。

（2）客户资源优势

标的公司产品主要应用于新能源动力电池、新能源汽车、储能等领域，下游客户对产品质量的可靠性及安全性要求较高，在供应商的选择和认证上有严格的标准和较长的周期，确定合作关系后通常保持长期、稳定的合作，下游客户更倾向于选择行业中规模相对较大、技术实力雄厚的厂商作为供应商。

标的公司凭借强大的研发实力、良好的产品设计和制造能力，以及稳定和快速的交付能力，在行业内树立了较高的品牌知名度。经过十多年发展沉淀，标的公司不断拓展优质客户，在多个应用领域形成了覆盖众多下游知名企业的丰富客户资源网。一方面，标的公司拥有优质的客户资源，下游客户主要为行业内知名的主流厂商；另一方面，标的公司具有多元化的客户结构，未对单一客户形成重大依赖，且主要客户覆盖新能源动力电池、新能源汽车、储能等众多领域。

标的公司各领域主要合作客户如下（包括但不限于）：

应用领域	主要客户/终端客户
新能源动力电池领域	中创新航、宁德时代、比亚迪、国轩高科、亿纬锂能、蜂巢能源、欣旺达等
新能源整车领域	小鹏汽车、零跑汽车、比亚迪、吉利汽车、广汽集团、长安汽车、奇瑞汽车、上汽大众等
储能领域	德业股份、思格新能源、艾罗能源、麦田能源、楚能新能、海

	辰储能、远景动力、阿特斯、中国中车等
数据中心领域	郑州空港、中兴通讯、BitDeer 等

标的公司与上述知名客户建立了长期稳固的合作关系，获得了行业内主流客户的广泛认可及一致好评，并多次获得主要客户授予的奖项及荣誉，如：中创新航（优秀供应商奖）、国轩高科（钻石供应商奖、卓越贡献奖、优秀供应商奖）、亿纬锂能（优秀供应商奖）、蜂巢能源（金牌供应商奖、卓越贡献奖）、欣旺达（优秀合作伙伴奖）、零跑汽车（优秀伙伴奖、质量磐石奖）、德业股份（最佳品质奖、战略合作奖）等。

（3）产品品类及一站式服务优势

标的公司早年主要从事加热膜、隔热棉等热管理相关产品的研发、生产及销售，随着新能源汽车产业的快速发展，基于多年积累的优质客户资源、产品开发及制造经验，2017 年标的公司切入动力电池电芯信号采集领域，产品线拓展 FPC、CCS 等，并实现 CCS 全流程自主生产，成为行业内少有的 FPC 自制的 CCS 厂商。随着储能行业、AI 及算力、数据中心等产业的快速发展，以及液冷在散热领域的快速应用，2023 年标的公司正式切入液冷散热领域，并积极拓展液冷板、液冷散热机组等液冷产品线。

标的公司始终聚焦于新能源产业，专注于提供全方位、系统化电芯信号采集及热管理解决方案，产品线布局广泛，包括电芯信号采集与热管理两大核心领域，覆盖电芯信号采集及加热、隔热、散热等全流程环节，电芯信号采集产品包括 CCS、FPC 等，广泛应用于新能源动力电池、储能等领域；热管理产品包括加热膜、隔热棉、液冷产品等，广泛应用于新能源动力电池、储能、数据中心、轨道交通等众多领域。

经过十余年深耕发展，标的公司围绕下游客户需求及行业发展趋势，打造出了完整的产品矩阵，为下游客户提供丰富的产品组合，构建了全品类、多场景、一站式的立体化解决方案，持续提升客户综合服务及一站式服务能力，已成为国内少数在电芯信号采集及热管理领域一站式产品及方案提供商。

（4）质量管控优势

标的公司主营业务产品广泛应用于新能源动力电池、新能源整车、储能及数据中心等领域，下游客户在供应商的选择和认证上有严格的标准和较长的周期，对产品的可靠性及安全性具有严苛的要求，产品质量管控能力是标的公司打入下游主流厂商供应链，并与客户建立长期、稳定合作关系的重要前提。

一方面，标的公司先后通过了一系列质量体系认证，从管理体系上保证产品质量的可靠性。同时，标的公司在生产各环节制定了《生产服务管理控制程序》等完备的生产管控制度，并在实际生产过程中严格执行，有效保障产品质量控制。另一方面，经过长期的生产实践与经验沉淀，标的公司积累了丰富的规模化量产、产品质量管控及生产交付经验，并通过购置自动化生产检测设备，以及自主开发部分生产设备，持续提升产线的自动化水平，确保产品高品质稳定输出，为客户提供优质可靠的产品。

四、标的资产与主要客户的合作情况，在前五大客户的供应商中排名情况，是否为一供，结合标的资产所处行业特点，说明客户集中度较高的合理性，与主要客户合作是否稳定、是否存在被替代风险。

（一）标的资产与主要客户的合作情况，在前五大客户的供应商中排名情况，是否为一供

标的公司与主要客户合作时间较长，报告期内与前五大客户合作时间均超过 5 年，其中宁德时代、亿纬锂能合作超过 10 年，双方具有良好的合作历史及长期稳定的合作关系。标的公司与报告期内前五大客户开始合作时间具体如下：

客户名称	开始合作时间
中创新航	2017 年
零跑科技	2020 年
蜂巢能源	2020 年
国轩高科	2017 年
宁德时代	2015 年
亿纬锂能	2015 年

此外，标的公司与主要客户具有良好的合作关系，合作以来连续多年获得主要客户的嘉奖及认可，如：中创新航（优秀供应商奖）、零跑汽车（质量磐石奖）、

蜂巢能源（卓越贡献奖）、国轩高科（钻石供应商奖）等，且报告期内与主要客户的业务规模整体保持稳定增长趋势。

根据中介机构实地走访取得的主要客户访谈问卷，报告期内，标的公司在主要客户供应体系中占据半数以上份额，为主要客户的主力供应商，具体情况如下：

客户名称	主要产品	主要应用领域	供应份额占比
中创新航	CCS、FPC、加热膜、隔热棉	动力电池	约占 60%-70%
零跑科技	CCS、加热膜	动力电池	约占 70%
蜂巢能源	CCS、FPC	动力电池	约占 50%
国轩高科	CCS、FPC、加热膜	动力电池	约占 55%
宁德时代	隔热棉、加热膜、CCS	动力电池	约占 20%
亿纬锂能	CCS、加热膜	动力电池	CCS 约占 60%

报告期内，标的公司前五大客户中，除宁德时代同类产品供应份额约为 20%外，在其他前五大客户供应体系中供应份额均超过 50%，标的公司为前五大客户的主力供应商。

综上，标的公司与主要客户具有良好的合作关系，报告期内与主要客户的业务规模整体保持稳定增长趋势，除在宁德时代供应体系供应份额约为 20%外，在其他前五大客户供应体系中供应份额均超过 50%，为前五大客户的主力供应商。

（二）结合标的资产所处行业特点，说明客户集中度较高的合理性，与主要客户合作是否稳定、是否存在被替代风险

1、结合标的资产所处行业特点，说明客户集中度较高的合理性

报告期内，标的公司与同行业可比上市公司前五大客户集中度情况如下：

公司名称	2025 年度	2024 年度
壹连科技	79.08%	85.81%
西典新能	88.78%	89.27%
标的公司	**60.98%**	**61.86%**

报告期内，标的公司前五大客户收入占比分别为 61.86%、60.98%，客户集中度较高，与同行业可比公司不存在较大差异。

标的公司及同行业可比公司客户集中度较高，主要系：

一方面，下游新能源汽车市场、动力电池市场的市场份额较为集中，宁德时代、比亚迪、中创新航、国轩高科、亿纬锂能、蜂巢能源、欣旺达等中国厂商占据市场的绝对份额，下游市场集中度较高，并形成较为稳定的竞争格局。

另一方面，鉴于行业内企业主要根据下游客户需求进行定制化生产，下游客户基于产品质量、成本及生产能力等因素，在供应商的选择和认证上有严格的标准和较长的周期，确定合作关系后通常保持长期、稳定的合作，下游客户更倾向于选择行业中规模相对较大、技术实力雄厚、产品开发经验丰富及生产交付能力较强的厂商作为供应商。因此，标的公司与壹连科技、西典新能等行业内主要厂商也占据市场的主要份额，同样具有较高的市场集中度。

2、与主要客户合作是否稳定、是否存在被替代风险

标的公司与主要客户的合作具有稳定性，被替代的风险较低，主要原因如下：

（1）下游厂商供应体系准入门槛较高，认证周期较长，更换供应商的成本较高，建立合作后通常不会轻易变更供应商

标的公司产品主要应用于新能源动力电池、新能源汽车、储能等领域，下游客户对产品质量的可靠性及安全性要求较高，在供应商的选择和认证上有严格的标准和较长的周期，在产品正式批量供货前，通常需要经过产品研发、样品试制、客户检测等一系列程序。由于认证过程严格且周期较长，更换供应商的成本较高，因此，一旦供应商能够通过认证并供货，为保障产品生命周期内生产和售后服务，下游客户通常不会轻易变更供应商，双方会建立长期、稳定的合作关系。

（2）标的公司与主要客户有着长期、良好的合作历史，保持稳定的合作关系，业务规模持续稳定增长

标的公司与主要客户合作时间较长，报告期内与前五大客户合作时间均超过 5 年，其中宁德时代、亿纬锂能合作超过 10 年；此外，双方具有良好的合作关系，合作以来连续多年获得主要客户的嘉奖及认可，如：中创新航（优秀供应商奖）、零跑汽车（质量磐石奖）、蜂巢能源（卓越贡献奖）、国轩高科（钻石供应商奖）等，且报告期内与主要客户的业务规模整体保持稳定增长趋势。

（3）标的公司具有较为明显的竞争优势，在行业内树立了较高的品牌知名度，并占有较高的市场份额

标的公司为国内少数能够覆盖电芯信号采集、加热、隔热及散热等众多领域的一站式产品及方案提供商，凭借强大的研发实力、良好的产品设计和制造能力，以及稳定和快速的交付能力，标的公司在行业内树立了较高的品牌知名度，并占有较高的市场份额。标的公司在主要客户供应体系中占据半数以上的较高供应份额，与其他竞争对手相比，在技术研发、产品开发、产能规模、质量管控、生产交付及一站式服务等方面具有较强的竞争优势。

五、结合主要原材料供需情况、采购来源、价格波动情况、上下游价格传导机制及标的资产议价能力，量化分析主要原材料价格波动对标的资产经营业绩的影响，说明标的资产应对原材料价格波动的措施及充分性。

（一）主要原材料供需情况、采购来源、价格波动情况、上下游价格传导机制及标的资产议价能力

标的公司主要原材料包括绝缘材料，铝材、铜材等五金材料，电子材料，辅材等，上游市场化程度较高，相关原材料市场供应充足，标的公司均为境内采购，不存在直接从境外进口原材料的情形，其中标的资产原材料中部分连接器、热敏电阻等电子材料原产地为日本、菲律宾等国家，标的公司通过相关品牌境内代理商从境内直接采购。

标的公司深耕电芯信号采集及电池热管理领域多年，随着业务规模的扩大，对原材料需求量及采购量较大，主要供应商较为稳定，标的公司基于采购规模、商业信誉、行业示范效应等，对上游供应商具备较强的议价能力。

标的公司下游客户主要为行业内知名新能源汽车厂商、动力电池企业等，业务规模较大，通常具有较高的议价能力。客户体量较大、对供应链的控制较为严格，产品售价受到市场竞争加剧、产业政策变化等因素影响，标的公司作为材料供应商，产品售价亦受到一定的降价压力。

但标的公司凭借强大的研发实力、良好的产品设计和制造能力，以及稳定和

快速的交付能力，在行业内树立了较高的品牌知名度，并占有较高的市场份额。同时标的公司与主要客户具有长期良好的合作关系，业务合作规模持续增长，且为主要供应商的供应体系核心供应商，占据半数以上的供应份额，因此，标的公司对下游客户的议价能力亦不断提升。

综合行业内上下游价格传导机制以及标的公司的议价能力，对标的公司主要原材料的采购价格波动情况分析如下：

1、绝缘材料

标的公司采购的绝缘材料主要为绝缘膜、塑胶、基材、硅胶、气凝胶、泡棉等，其中膜类和塑胶的占比较高，报告期内采购金额和采购单价变动如下：

单位：万元、元/件

采购类别	主要内容	2025 年度			2024 年度	
		采购金额	采购单价	单价变动	采购金额	采购单价
绝缘材料	膜类（件）	20,856.27	13.53	7.64%	12,407.53	12.57
	塑胶类（件）	15,662.87	2.97	-6.01%	9,283.34	3.16

报告期内，标的公司绝缘膜的平均采购单价分别为 12.57 元/件和 13.53 元/件，2025 年采购单价上升主要是由于单价较高的 PI 膜采购占比提升所致；塑胶类的平均采购单价分别为 3.16 元/件和 2.97 元/件，采购单价下降，主要是由于采购金额增加，对供应商议价能力有所提升，采购规模效应导致采购价格有所下降。

标的公司产品的定制化程度较高，报告期内各类绝缘材料平均采购单价的变动主要是采购的产品结构差异所致，同一类别的绝缘材料由于规格型号、尺寸各异，采购单价存在差异，整体而言，2025 年度随着采购规模的大幅增加，标的公司议价能力提升，同一型号的绝缘材料采购单价有所下降，采购价格与市场价格不存在重大差异。

2、五金材料类

标的公司采购的五金材料主要为铝材、铜材、镍材等，报告期内采购金额和采购单价变动如下：

单位：万元、元/件、元/kg

采购类别	主要内容	2025 年度			2024 年度	
		采购金额	采购单价	单价变动	采购金额	采购单价
五金材料	铝材（件）	34,967.33	1.02	-35.03%	21,874.53	1.57
	镍材（kg）	4,075.08	188.98	-4.60%	2,099.87	198.10
	铜材（kg）	2,502.97	74.32	-0.52%	1,479.44	74.71

报告期内，标的公司各类五金材料的采购金额随着业务规模的扩大而增加。五金类物料采购单价的变动主要和相关有色金属大宗商品价格的变动及对应原材料的产品规格、加工工艺有关，报告期各年度采购单价存在差异，主要系采购结构差异所致，总体维持在一定价格水平。整体而言，2025 年度随着采购规模的大幅增加，标的公司议价能力提升，同一型号的五金材料采购单价有所下降。

（1）铝材

报告期内，标的公司铝材采购对应的大宗商品价格变动趋势如下：



标的公司采购的铝材主要为导电排，报告期内采购单价分别为 1.57 元/件和 1.02 元/件，采购价格呈下降趋势。2025 年铝材的采购单价和铝材的大宗市场价格趋势不一致，主要系：①2025 年第四季度铝材市场价格上涨，但标的公司与供应商之间未因原材料上涨立即进行调价，上游原材料上涨由供应商承担，2025 年尚未传导至标的公司；②标的公司采购的铝排规格大小、重量各异，采购均价与铝材重量不存在直接关系；③同时，2025 年下半年标的公司铝排采购规模大幅提升，进一步提升了对供应商的议价能力。

（2）镍材

报告期内，标的公司镍材采购对应的大宗商品价格变动趋势如下：



报告期内，标的公司镍材的平均采购单价分别为 198.10 元/kg 和 188.98 元/kg，采购价格略有下降，与镍材市场大宗商品价格变动情况不存在显著差异。2025 年底的价格上涨尚未传导至标的公司。同时，报告期内，标的公司对镍材的采购金额提升，对供应商的议价能力有所提升，采购规模效应导致主要同类型号镍材的采购价格有所下降。

（3）铜材

报告期内，标的公司铜材采购对应的大宗商品价格变动趋势如下：



报告期内，标的公司铜材的平均采购单价分别为 74.71 元/kg 和 74.32 元/kg，采购价格较为平稳，与铜材市场大宗商品价格变动情况不存在显著差异。2025

年第四季度铜材的市场价格呈现一定幅度的上涨，但尚未传导至报告期内标的公司铜材的采购上，2024 年和 2025 年全年来看，铜材的波动较大，但均价相对较为稳定。

3、电子材料类

标的公司采购的电子材料主要为电子连接器、电子线材、热敏电阻、胶壳、端子和保险丝等，其中电子连接器、电子线材、热敏电阻、胶壳的占比较高，报告期内采购金额和采购单价变动如下：

单位：万元、元/件

采购类别	主要内容	2025 年度			2024 年度	
		采购金额	采购单价	单价变动	采购金额	采购单价
电子材料	电子连接器（件）	11,190.28	2.63	-15.43%	5,780.23	3.11
	电子线材类（件）	1,223.58	22.99	-0.17%	1,496.13	23.03
	热敏电阻（件）	1,872.45	0.27	-28.95%	1,406.91	0.38
	胶壳（件）	674.73	0.36	9.09%	437.12	0.33

报告期内，标的公司各类电子材料的采购金额和数量随着业务规模的扩大而增加，随着采购规模的增加，标的公司对供应商的议价能力提升，采购的规模效应带来采购单价的下降。同时，报告期内各类电子材料采购规格、原材料结构的差异导致各年度的采购单价存在差异，但维持在一定的价格水平，采购价格与市场价格不存在重大差异。

4、辅材类

标的公司采购的辅材主要为胶水和各类包装材料等，报告期内采购金额和采购单价变动如下：

单位：万元、元/件、元/平米

采购类别	主要内容	2025 年度			2024 年度	
		采购金额	采购单价	单价变动	采购金额	采购单价
辅材	包装材料（件）	6,097.06	0.94	38.24%	3,048.72	0.68
	胶粘材料（平米）	5,670.15	7.30	11.96%	4,778.14	6.52

报告期内，标的公司采购同一类别的辅材平均单价的变动主要是采购的产品结构差异导致，2025 年包装材料和胶粘材料的平均采购单价上升，主要是由于

单价较高的型号采购占比提升。整体而言，随着采购规模的增加，标的公司对供应商的议价能力提升，同一型号的包装材料和胶粘材料采购单价有所下降，采购价格与市场价格不存在重大差异。

（二）量化分析主要原材料价格波动对标的资产经营业绩的影响

报告期内，标的公司主营业务成本、毛利率及利润总额对原材料价格波动敏感性量化分析如下：

单位：万元

项目		2025 年度	2024 年度
报告期内数据	主营业务收入	302,147.60	191,142.25
	主营业务成本	237,120.71	156,888.98
	利润总额	23,452.63	11,012.83
	主营业务毛利率	21.52%	17.92%
	主营业务成本中直接材料金额	145,060.54	91,521.75
原材料价格波动 1%	对主营业务成本的影响金额	±1,450.61	±915.22
	对利润总额的影响金额	±1,450.61	±915.22
	对毛利率影响百分比	±0.48%	±0.48%
主营业务成本对原材料价格波动的敏感系数		0.61	0.58
主营业务毛利率对原材料价格波动的敏感系数		-0.48	-0.48
利润总额对原材料价格波动的敏感系数		-6.19	-8.31

注 1：对主营业务成本/利润总额影响金额=主营业务成本中直接材料金额*原材料价格波动率；

注 2：对毛利率影响百分比=（主营业务收入-主营业务成本-主营业务成本中直接材料金额*原材料价格波动率）/主营业务收入-报告期内实际主营业务毛利率；

注 3：主营业务成本/主营业务毛利率/利润总额对原材料价格波动的敏感系数=主营业务成本/主营业务毛利率/利润总额波动率÷原材料价格波动率。

由上表可知，报告期内，标的公司原材料价格每上升或下降 1%，各期主营业务成本（利润总额）将分别增加（减少）或减少（增加）915.22 万元和 1,450.61 万元，各期主营业务毛利率将分别下降或提高 0.48 个百分点、0.48 个百分点。

（三）说明标的资产应对原材料价格波动的措施及充分性

标的公司采取以销定产的订单式生产模式为主，根据订单情况和市场需求执行采购计划，同时标的公司保持合理的安全库存量。标的公司原材料价格波动风险采取的措施如下：

1、密切关注原材料的市场价格走势，结合安全库存、在手订单、对原材料的市场行情预期等，通过前瞻性备货等方式锁定采购价格，平滑原材料价格波动，以降低原材料市场价格波动风险；

2、积极拓展采购渠道，开发引入新的供应商，优化供应商体系，采用供应商比价模式，选择最合适的采购原材料和采购价格，以分散原材料价格波动风险；

3、在新产品开发、报价过程中，充分考虑原材料价格变动趋势后向客户报价，向下游传导原材料价格上涨的风险；

4、不断优化产品设计方案及工艺流程，进一步提升生产效率和产品质量，降低原材料损耗，以技术与工艺升级实现降本增效；

5、持续扩大业务规模，通过采购规模增长提升议价能力。

综上，原材料价格波动对标的公司的盈利能力存在一定影响，标的公司已建立了充分、有效的应对措施。

六、标的资产与中质电子的合作年限，标的资产是否为其主要或唯一客户，采购合同、采购价格及信用期等与标的资产其他供应商对比是否存在重大差异。

标的公司 2015 年开始和中质电子合作，合作时间较长，合作稳定。报告期内，标的资产向中质电子采购金额占其销售总额的比例约为 40%，系中质电子第一大客户，非中质电子唯一客户。

报告期内，标的公司向中质电子采购金额分别为 10,549.58 万元、11,406.16 万元，采购内容主要为导电排、铝板等，其中导电排的采购占比超过 95%。报告期内，标的公司向中质电子采购同类物料的可比供应商主要为东莞市质为电子科技有限公司，标的公司向中质电子和质为电子采购同类物料的采购合同、采购价格及信用期不存在重大差异，选取导电排采购同类供应商对比的具体情况如下：

单位：万元，元/件

供应商名称	采购内容	信用政策	2025 年		2024 年	
			采购金额	采购单价	采购金额	采购单价
东莞市质为电子科技有限公司	导电排	月结 60 天+电汇	16,803.26	0.84	6,778.87	1.23

东莞市中质电子科技有限公司	导电排	月结 60 天+银行承兑	10,942.33	0.96	10,099.13	1.41

标的公司向中质电子和质为电子采购导电排的价格不存在显著差异，采购价格主要依据上游原材料的价格、产品加工难度，向多家供应商询价、比价后，综合考虑产品质量、交付能力双方谈判协商确定，平均单价的差异主要受采购型号差异影响。选取中质电子和质为电子均有采购的金额较大的前五款导电排料号对比如下：

单位：万元、万件、元/件

物料号	供应商	2025 年			2024 年		
		金额	数量	单价	金额	数量	单价
604011003032	中质	695.80	880.28	0.79	-	-	-
	质为	1,187.46	1,519.22	0.78	7.20	7.85	0.92
604011002706	中质	454.11	508.98	0.89	-	-	-
	质为	1,796.26	1,930.70	0.93	27.72	27.22	1.02
604011000710	中质	32.14	54.63	0.59	374.13	500.17	0.75
	质为	326.88	616.77	0.53	114.81	169.46	0.68
604011001615	中质	215.66	365.35	0.59	-	-	-
	质为	289.70	454.92	0.64	145.36	191.86	0.76
604011001032	中质	138.13	239.63	0.58	319.08	425.86	0.75
	质为	65.20	115.19	0.57	-	-	-
合计	**中质**	**1,535.84**	**2,048.87**	**0.75**	**693.21**	**926.03**	**0.75**
	质为	**3,665.51**	**4,636.79**	**0.79**	**295.09**	**396.39**	**0.74**

由上表可知，标的公司向中质电子和质为电子采购相同物料号导电排的价格不存在显著差异，采购单价略有差异主要是受采购量和交付周期的影响。

七、前五大外协厂商基本情况、合作背景、采购内容、金额及占比，定价方式及公允性，是否与标的资产存在关联关系，标的资产与外协厂商采购、生产具体约定，验收及质量控制实施主体、实施流程及有效性，产品质量约束措施及责任承担安排，是否存在纠纷或潜在纠纷。

（一）前五大外协厂商基本情况、合作背景、采购内容、金额及占比，定价方式及公允性，是否与标的资产存在关联关系

1、前五大外协厂商基本情况、合作背景，是否与标的资产存在关联关系

报告期内，标的公司前五大外协厂商的基本情况及合作背景如下：

序号	供应商名称	注册资本	成立时间	注册地址	法定代表人	是否存在关联关系	合作背景
1	东莞市方实五金电子科技有限公司	500 万元	2015-07-15	广东省东莞市长安镇睦邻路 7 号 2 号楼 403 室	易平旋	否	标的公司业务发展初期即开展合作，合作时间较长
2	东莞市棱锐包装材料有限公司	50 万元	2014-12-22	广东省东莞市长安镇上沙创业横路 6 号 1 号楼	古丽斌	否	标的公司业务发展初期即开展合作，合作时间较长
3	珠海斯美特电子材料有限公司	4,500 万元	2003-06-27	珠海市斗门区斗门镇龙山工业区龙山大道 4 号厂房 3A 区	吴仕祥	否	标的公司业务规模扩大，开发合格供应商
4	东莞市瑞思电器科技有限公司	390 万元	2015-08-28	广东省东莞市企石镇环企大道 53 号 102 室	陈小凤	否	标的公司业务发展初期即开展合作，瑞思上门拜访，合作时间较长
5	东莞市古德节能科技有限公司	300 万元	2012-11-07	广东省东莞市长安镇长安建安路 246 号 4 号楼	罗清明	否	标的公司业务规模扩大开发合格供应商
6	东莞市磊顺精密五金有限公司	500 万元	2025-02-06	广东省东莞市沙田镇环保南路 13 号 4 号楼 301 室	刘红	否	标的公司业务规模扩大，开发合格供应商

2、采购内容、金额及占比，定价方式及公允性

报告期内，标的公司向前五大外协厂商采购的具体情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	采购内容	2025 年度		2024 年度	
			金额	占比	金额	占比
1	东莞市方实五金电子科技有限公司	FPC 蚀刻、加热膜蚀刻	9,456.17	5.35%	6,307.95	5.41%
2	东莞市棱锐包装材料有限公司	隔热棉包封	5,756.95	3.26%	6,035.17	5.18%
3	珠海斯美特电子材料有限公司	沉镍钯金	3,655.58	2.07%	1,119.26	0.96%
4	东莞市瑞思电器科技有限公司	加热膜蚀刻	1,363.95	0.77%	1,474.01	1.26%
5	东莞市古德节能科技有限公司	隔热棉包封类	1,154.00	0.65%	1,454.86	1.25%
6	东莞市磊顺精密五金有限公司	FPC 蚀刻、沉镍钯金	3,279.56	1.85%	-	-
合计			**24,666.21**	**13.95%**	**16,391.25**	**14.06%**

注：东莞市棱锐包装材料有限公司包含受同一实控人控制的企业的合并交易数据。

报告期内，标的公司前五大外协厂商采购金额分别为 16,391.25 万元、24,666.21 万元，占采购金额比例分别为 14.06%、13.95%，前五大外协厂商保持稳定，采购规模随标的公司业务规模增长而增长。

标的公司外协加工服务市场化程度较高，市场供给充足，不存在对外协环节的重大依赖。报告期内，标的公司采购外协服务遵循市场化定价模式，按照成本加成定价，采购价格主要根据不同的外协工序的不同加工成本结合折旧及人工费用等因素进行协商定价。同时，标的公司订单执行前有严格的询价过程及审批流程，采购价格具有公允性。

标的公司向前五大外协厂商采购价格的公允性分析如下：

（1）隔热膜包封

标的公司隔热棉封装委托加工服务主要向东莞棱锐、广东棱锐及古德节能采购，采购具体情况如下：

单位：万元、万件、元/件

序号	供应商名称	2025 年度			2024 年度		
		金额	占比	单价	金额	占比	单价
1	东莞市棱锐包装材料有限公司	5,680.87	77.49%	0.99	6,035.17	67.10%	1.08
2	东莞市古德节能科技有限公司	1,151.93	15.71%	0.99	1,454.86	16.17%	1.06
3	东莞市宇新五金电子有限公司	498.75	6.80%	1.02	810.00	9.01%	1.04
4	东莞市蓝征智能科技有限公司	-	-	-	694.57	7.72%	1.08
总计		**7,331.54**	**100.00%**	**0.99**	**8,994.60**	**100.00%**	**1.08**

综上，报告期内，标的公司向不同供应商采购隔热棉包封服务的价格不存在显著差异，采购价格具有公允性。2025 年采购单价略有下降主要是由于单价相对较低的型号占比提升，导致平均采购成本有所下降。

（2）FPC 蚀刻

标的公司 FPC 蚀刻主要向方实五金及磊顺精密采购，采购具体情况如下：

单位：万元、万件、元/件

序号	供应商名称	2025 年度			2024 年度		
		金额	占比	单价	金额	占比	单价
1	东莞市方实五金电子科技有限公司	5,291.84	75.93%	2.77	3,432.41	99.95%	2.45
2	东莞市磊顺精密五金有限公司	1,677.72	24.07%	2.70	-	-	-
总计		**6,969.61**	**100.00%**	**2.75**	**3,434.11**	**100.00%**	**2.45**

报告期内，不同供应商 FPC 蚀刻加工单价存在差异，主要系不同产品类型及工艺复杂度不同所致，部分较高单价项目主要对应镂空板及双面板蚀刻工艺，镂空板加工难度更高、生产效率低，单价相对较高，整体而言不同供应商采购价格不存在重大差异，采购价格具有公允性。

采购金额占比变动主要由产品结构变化驱动，2025 年采购单价较高的产品类型占比提升，导致平均价格上升。

（3）沉镍钯金

标的公司沉镍钯金加工服务主要向珠海斯美特、磊顺精密采购，具体采购情况如下：

单位：万元、万件、元/件

序号	供应商名称	2025 年度			2024 年度		
		金额	占比	单价	金额	占比	单价
1	珠海斯美特电子材料有限公司	3,655.58	57.67%	8.99	1,118.94	47.60%	16.21
2	东莞市磊顺精密五金有限公司	1,601.49	25.27%	12.39	-	-	-
总计		**6,338.58**	**100.00%**	**2.50**	**2,350.86**	**100.00%**	**1.68**

报告期内，标的公司沉镍钯金加工服务采购不同供应商之间同类型采购均价差异较大，主要系沉镍钯金加工工序及加工产品型号类别不同导致，2025 年向珠海斯美特采购结构中单价相对较低的型号占比提升，小面积加工产品占比提高，综合导致平均采购成本有所下降，具有公允性。

（4）加热膜蚀刻

标的公司加热膜蚀刻服务主要向方实五金、东莞瑞思采购，采购的具体情况

如下：

单位：万元、万件、元/件

序号	供应商名称	2025 年度			2024 年度		
		金额	占比	单价	金额	占比	单价
1	东莞市方实五金电子科技有限公司	3,397.45	65.72%	3.87	2,365.16	60.29%	3.98
2	东莞市瑞思电器科技有限公司	1,363.95	26.39%	5.69	1,474.01	37.57%	3.88
总计		**5,169.20**	**100.00%**	**4.48**	**3,923.01**	**100.00%**	**4.02**

2024 年，标的公司向方实五金和东莞瑞思采购加热膜蚀刻的价格不存在显著差异。2025 年，标的公司向东莞市瑞思电器科技有限公司采购加热膜蚀刻的单价较高主要是由于 2025 年瑞思加工订单产品尺寸较大，相同加工工序下单件产品单价偏高。整体而言，标的公司向不同供应商采购加热膜蚀刻的价格不存在重大差异，采购价格具有公允性。

（二）标的资产与外协厂商采购、生产具体约定，验收及质量控制实施主体、实施流程及有效性，产品质量约束措施及责任承担安排，是否存在纠纷或潜在纠纷

标的公司与委外加工厂通过委托加工模式进行合作，明确约定了原材料采购及生产流程、质量控制及交付标准，其中主要原材料由标的公司提供，委外加工厂需严格按照质量要求执行生产，并承担相应的质保责任。委外加工厂按照标的公司提供的图纸或技术要求进行加工，并由标的公司组织验收，相关加工及验收标准由双方签订的《委外采购合同》及所附图纸、产品技术要求等进行明确，并以此约束委外加工厂责任。

标的公司对外协加工各个环节的监督及管控措施如下：

业务实施流程	相关监督及管控措施
外协供应商准入	评价外协方有无完成外协过程的能力（包括：质量保证能力、过程的能力、设备的能力、人员的能力等），从而确保外协方提供合格产品的能力，通过资料审查、现场调查、样品检验、行业口碑调查等确定合格供应商，同一工艺选取 2-3 家外协加工厂商纳入合格供应商名录。
原材料管理	标的公司提供外协加工所需原材料或半成品。
生产过程管理	外协厂商按照标的公司提供的图纸或技术要求进行加工，外协厂商在

	交付产品时同时交付产品检验报告或合格证等文件。
产品质量管控	标的公司按照产品检验文件要求/样品标准对外协加工产品进行检验或对产品的附属检验报告进行验证，只有经验证合格的产品，标的公司才能接收入库。
责任承担安排	标的公司验收不合格的产品，由外协厂商配合处理不合格产品问题，包含返修返工。如因供应商提供的物料质量缺陷、质量问题给标的公司及其客户造成损失的，由相关供应商承担损失及法律责任。

报告期内，标的公司与外协厂商采购、生产相关约定明确，验收及质量控制的实施过程有效，产品质量约束措施及责任承担安排明确、有效，可以保障标的公司产品的质量稳定性，不存在纠纷或潜在纠纷。

八、中介机构核查程序及核查意见

（一）中介机构核查程序

针对上述事项，独立财务顾问和会计师核查程序如下：

1、访谈标的公司高级管理人员、核心技术人员及业务人员，了解标的公司收入增长的原因，各产品线的产能布局、技术发展水平、行业竞争格局及标的公司的竞争优势及主要竞争对手情况；

2、查阅相关研究报告、行业公开信息等，分析标的公司各业务板块所属行业的发展趋势、下游市场规模及市场供需、技术迭代情况、竞品对比情况等；

3、查阅同行业可比公司的年度报告、主要客户的公开披露信息及市场公开信息，查阅对标的公司主要客户的走访记录，分析标的公司客户集中的原因、客户的行业地位及经营情况、双方合作历史等；

4、获取标的公司的采购明细表，分析主要原材料的采购来源、采购规模与采购价格的变动情况及其合理性，分析标的公司的议价能力；获取相关行业报告、市场数据，分析主要原材料的供需情况、上下游传导情况；计算分析材料价格波动对标的公司经营业绩的影响；访谈采购负责人，了解标的公司应对原材料价格波动的相关措施。

5、分析标的公司向外协供应商采购的内容及对应细分产品，走访主要的外

协供应商，了解标的公司与外协供应商的合作背景、合作模式、关联关系；查阅标的公司外协询价流程、外协供应商报价单及其价格构成、定价方式，查阅框架合同、交易订单等资料，分析向外协厂商采购价格的公允性；

6、获取标的公司报告期内原有产线及新增产线情况，了解原有产线、新增产线产能、产量及销量情况；

7、实地走访标的公司主要客户，了解对主要客户的销售情况，确认标的公司在主要客户供应体系的供应份额情况；

8、实地走访中质电子，访谈中质电子历史股东、实际控制人，了解标的公司和中质电子合作的背景及关联关系，中质电子经营情况；查阅和中质电子及其可比供应商的采购合同、询价流程、报价单及其价格构成、定价方式等资料，分析向中质电子采购价格的公允性。

（二）中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问和会计师认为：

1、报告期内，标的公司下游新能源汽车、储能及液冷等行业需求旺盛，保持快速增长趋势，预计未来仍将继续保持中高速增长；国内新能源汽车动力电池厂商占据全球及国内新能源汽车的主要市场份额，标的公司主要客户为行业知名的主流厂商，主要客户经营规模较大，业务保持稳定增长趋势；标的公司与主要客户保持稳定的合作关系，业务规模持续稳定增长；此外，标的公司具有较为明显的竞争优势，在行业内树立了较高的品牌知名度，并占有较高的市场份额，标的公司最近一年经营业绩增长具有合理性，未来业绩具有可持续性；

2、标的公司报告期内业务订单充足，原有产能饱和、产能利用率较高，标的公司在东莞母公司及宁波子公司、江苏子公司新建了部分 CCS、FPC 产线，相关产线设备选型在生产加工精度、自动化水平及适用产品类型等方面均具有良好的性能，具有技术工艺先进性，不存在落后产能的情况。扩充产能有利于标的公司承接下游市场订单，扩大市场规模、抢占市场份额，提高产业链议价能力及抗风险能力。下游市场持续快速增长、需求旺盛，标的公司制定了多项合理可实

施的产能消化措施，新增产能消化措施具有可行性；

3、标的公司深耕新能源产业多年，产品主要应用于下游新能源汽车、动力电池及储能行业，产品创新及研发设计紧跟下游行业发展方向及技术发展路线，持续优化产品结构与技术指标，在产品创新、研发设计、工艺改良等方面形成了较强的技术优势，并在电芯信号采集、加热、隔热及散热领域形成了一系列核心技术，具有较强的竞争优势；

4、标的公司与主要客户合作时间较长，具有良好的合作历史及长期稳定的合作关系，在客户的供应体系内市场份额较高，为主要客户的主力供应商；新能源汽车行业市场份额较为集中，标的公司客户集中度高符合行业特征。新能源下游厂商供应体系准入门槛较高，标的公司凭借其与主要客户良好的合作历史，显著的竞争优势及产品优势，与主要客户合作稳定，被替代的风险较低。

5、标的公司主要原材料均为国内采购，相关材料市场供应充足；标的公司主要原材料的采购价格与公开市场价格的变动趋势整体保持一致，对于主要原材料均具备较强的议价能力，对下游客户的议价能力亦不断提升，但价格传导较为滞后，对于原材料价格波动的风险，标的公司业已建立充分、有效的应对措施；

6、标的资产与中质电子的合作超过 10 年，合作稳定，标的资产的采购占中质电子销售额的比例约 40%，为中质电子第一大客户，非唯一客户，标的资产与中质电子的采购合同、采购价格及信用期等与标的资产其他供应商对比不存在重大差异。

7、标的公司与前五大外协厂商合作时间长，合作较为稳定，与标的公司不存在关联关系，采购价格主要根据不同的外协工序的不同加工成本结合折旧及人工费用等因素进行协商定价，遵循市场化定价模式，订单执行前有严格的询价过程及审批流程，采购价格具有公允性。报告期内，标的公司与外协厂商签署了相关协议约束产品质量及责任承担安排，并按照标的公司生产质量控制制度执行验收，质量控制验收主体为标的公司，质量控制流程实施有效，标的公司未与外协供应商发生纠纷，亦不存在潜在纠纷。

问题 2.关于财务数据

申请文件显示：（1）标的资产所处行业存在季节性特征，下半年或年底通常为新能源汽车市场的消费旺季，报告期各期末，标的资产应收账款账面价值分别为 8.87 亿元和 14.29 亿元，占流动资产的比例分别为 63.01%和 58.99%，计提坏账准备的比例分别为 5.89%和 5.50%。（2）报告期各期末，东莞硅翔的应收款项融资分别为 0.95 亿元和 0.44 亿元，占流动资产的比重分别为 6.75%和 1.82%，应收款项融资主要为信用等级较高的银行承兑汇票和宁德时代融单、迪链等客户开立的到期付款的电子债权凭证。（3）报告期各期，标的资产存货主要由库存商品、发出商品、原材料、半成品、在产品构成，其中发出商品主要由寄售模式下运至客户指定仓库但尚未被领用的商品和发出且尚未验收的商品构成，报告期各期末，发出商品的账面余额分别为 0.56 亿元和 0.84 亿元，占存货余额的比例分别为 28.52%和 25.74%。（4）报告期各期，标的资产的资产负债率分别为 62.94%、73.19%，最近一年资产负债率上升，主要来源于经营性负债和借款规模增长。（5）报告期各期，标的资产主营业务收入中外销收入金额分别为 974.95 万元和 6229.67 万元，最近一期增长。

请上市公司补充说明：（1）标的资产收入是否存在季节性特征，主要订单各时间节点如签订合同至发出商品、完成验收、确认收入的用时，第四季度各月份收入确认情况及分布合理性，是否符合行业惯例，是否存在收入等跨期确认的情形。（2）报告期各期末应收账款的期后回款情况，是否存在逾期情形，如是，披露各期末逾期应收账款对应客户、金额以及逾期原因和期后回款情况，并结合信用政策、应收账款周转率、账龄结构、历史回款情况、同行业可比公司情况等，披露标的资产应收账款坏账准备计提是否充分。（3）以宁德时代融单、迪链等应收账款凭证结算的具体比例、兑付周期、历史逾期及贴现情况，使用应收账款凭证的主要客户情况，相关客户对标的资产的结算方式与其他供应商是否存在差异，标的资产对相关客户和其他客户的信用政策是否存在差异，是否存在放宽信用期刺激销售的情形，并结合标的资产对宁德时代融单、迪链凭证持有目的说明其会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。（4）报告期

内标的资产各类存货的库龄情况、期后结转金额及比例，标的资产存货跌价准备计提的具体过程，并结合库龄、产品专用性和报告期各期末标的资产存货的订单覆盖率、存货跌价准备计提政策与同行业可比公司的比较情况等，说明标的资产存货跌价准备计提是否充分。（5）报告期内标的资产寄售模式对应的主要客户和收入占比，寄售模式下销售单价、毛利率、销售和回款周期和非寄售模式的对比情况，与市场同品类产品销售单价和可比公司毛利率的差异情况及合理性，期末寄售仓的存货余额及期后去化情况。（6）结合标的资产账面资金及现金流情况、盈利能力、流动比率、速动比率及利息保障倍数等偿债指标，说明标的资产偿债措施，是否具有充足偿债资金，偿还债务是否对标的资产流动性、持续经营能力产生重大不利影响。（7）外销收入增长的具体原因，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，发货、货物运输、签收凭据与实际销售是否匹配，海关出口数据、出口退税金额是否匹配，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。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见，并详细说明对标的资产收入真实性的具体核查工作，包括但不限于函证、访谈、收入确认依据、截止性测试、资金流水核查等，并对标的资产收入真实性发表明确意见。

【回复】

一、标的资产收入是否存在季节性特征，主要订单各时间节点如签订合同至发出商品、完成验收、确认收入的用时，第四季度各月份收入确认情况及分布合理性，是否符合行业惯例，是否存在收入等跨期确认的情形。

（一）标的资产收入是否存在季节性特征

报告期内，标的公司的主营业务收入按季节的分类情况如下：

单位：万元

销售季度	2025 年度		2024 年度	
	金额	比例	金额	比例
第一季度	63,739.58	21.10%	33,064.70	17.30%

第二季度	68,323.20	22.61%	42,108.36	22.03%
第三季度	82,048.62	27.16%	55,681.31	29.13%
第四季度	88,036.19	29.14%	60,287.88	31.54%
合计	**302,147.60**	**100.00%**	**191,142.25**	**100.00%**

报告期内，标的公司上半年主营业务收入占比分别为 39.33%、43.71%，下半年主营业务收入占比分别为 60.67%、56.30%，下半年收入占比高于上半年。标的公司下游客户主要为新能源汽车行业知名动力电池厂商和整车厂，整体而言，新能源汽车行业，从终端市场看，受传统消费习惯影响，下半年尤其是中秋、国庆及春节前的购车需求尤为旺盛，形成了“金九银十”及年底冲量的销售旺季。标的公司作为上游供应商，收入呈现“下半年高于上半年”的季节性特征，符合行业特点。

（二）主要订单各时间节点如签订合同至发出商品、完成验收、确认收入的用时

报告期内，标的公司产品从签订合同至发出商品、完成验收、确认收入的用时情况如下：

项目	签订合同至发出商品	发出商品至客户签收	完成验收确认收入
一般销售模式	一般为当月或次月发货	1-3 天在途时间	1 周
寄售销售模式			1-2 个月

标的公司采用“以销定产”和“以产定采”的生产、采购模式，产品生产周期较短，通常情况下为当月或次月发货，经客户领用或验收入库核对无误后确认收入，一般销售模式下，从发出商品至客户签收需 1-3 天，再到完成验收、确认收入的平均时间约为 1 周；

寄售销售模式下，标的公司以月度为周期与客户进行对账并确认收入，通常于发货次月对账确认收入，受客户实际领用产品及对账周期影响，部分收入确认周期相对较长，从发出商品到确认收入的平均时间约为 1-2 个月。

（三）第四季度各月份收入确认情况及分布合理性，是否符合行业惯例，是否存在收入等跨期确认的情形

1、第四季度各月份收入确认情况及分布合理性

报告期内，标的公司第四季度各月份收入及占营业收入比例情况如下：

单位：万元

月份	2025 年度		2024 年度	
	金额	比例	金额	比例
10 月	32,781.70	10.85%	18,684.36	9.78%
11 月	31,147.06	10.31%	20,107.68	10.52%
12 月	24,107.43	7.98%	21,495.84	11.25%
合计	**88,036.19**	**29.14%**	**60,287.88**	**31.54%**

报告期内，标的公司第四季度各月份收入分布较为均衡，不存在 12 月大量确认收入的情况，不存在收入跨期确认的情况。2024 年 12 月份的收入占比较高主要是由于 2024 年春节时间较早，客户提前备货生产采购占比提升，同时 2024 年第四季度储能领域的市场需求旺盛，储能领域的 CCS 销售收入增长较快，2024 年第四季度的收入呈现逐月增长的趋势。2025 年 12 月收入占比略有下降，主要受 2025 年春节较晚影响，春节前的部分订单在 2026 年 1 月份执行所致，标的公司报告期内第四季度各月份收入分布具有合理性。

2、是否符合行业惯例，是否存在收入等跨期确认的情形

标的公司下游客户主要为新能源汽车行业内知名动力电池厂商和整车厂，受居民消费习惯和新能源汽车补贴政策影响，国庆期间和春节前汽车消费需求较为旺盛，每年的第四季度为下游整车厂销售旺季，对上游零部件的采购需求相对较大，标的公司第四季度收入占比较高符合行业惯例，不存在收入跨期确认的情形。

（1）与同行业可比公司对比分析

报告期内，标的公司季度收入占比与同行业可比公司比较情况分析如下：

可比公司	2025 年度				2024 年度			
	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
壹连科技	18.61%	21.53%	27.97%	31.90%	20.02%	23.32%	26.31%	30.36%
西典新能	25.43%	24.61%	25.22%	24.74%	18.13%	20.64%	26.60%	34.63%
平均值	**22.02%**	**23.07%**	**26.59%**	**28.32%**	**19.07%**	**21.98%**	**26.46%**	**32.49%**
标的公司	**21.10%**	**22.61%**	**27.16%**	**29.14%**	**17.30%**	**22.03%**	**29.13%**	**31.54%**

注：同行业可比公司数据来源于其年度、季度及中期财务报告。

标的公司同行业可比公司中，西典新能受新老项目交替期影响，新项目处于产能爬坡阶段，2025 年 4 季度收入占比相对较低。整体来看，标的公司的收入季节性变化情况与同行业可比公司的变化情况不存在较大差异。

（2）与下游客户季度收入匹配分析

报告期内，标的公司与下游主要客户季度收入分布情况对比如下：

客户名称	2025 年度				2024 年度			
	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
中创新航	15.53%	21.45%	27.30%	35.72%	17.50%	27.43%	23.66%	31.41%
零跑科技	15.48%	21.98%	30.05%	32.49%	10.85%	16.65%	30.66%	41.84%
国轩高科	20.09%	22.94%	22.44%	34.53%	21.21%	26.24%	23.68%	28.87%
宁德时代	19.99%	22.23%	24.59%	33.19%	22.04%	24.03%	25.49%	28.44%
亿纬锂能	20.82%	25.01%	27.38%	26.79%	19.17%	25.39%	25.49%	29.96%
平均值	**18.38%**	**22.72%**	**26.35%**	**32.55%**	**18.15%**	**23.95%**	**25.80%**	**32.10%**
标的公司	**21.10%**	**22.61%**	**27.16%**	**29.14%**	**17.30%**	**22.03%**	**29.13%**	**31.54%**

注：下游客户数据来源于其年度、季度及中期财务报告。

由上表可知，标的公司各个季度收入占比与下游主要客户接近，标的公司各季度收入确认及分布情况，符合行业惯例，不存在收入跨期确认的情形。

二、报告期各期末应收账款的期后回款情况，是否存在逾期情形，如是，披露各期末逾期应收账款对应客户、金额以及逾期原因和期后回款情况，并结合信用政策、应收账款周转率、账龄结构、历史回款情况、同行业可比公司情况等，披露标的资产应收账款坏账准备计提是否充分。

（一）报告期各期末应收账款的期后回款情况，是否存在逾期情形

截至 2026 年 6 月 30 日，标的公司报告期各期末应收账款回款情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
应收账款余额	151,248.11	94,235.29
期后回款金额	133,876.93	93,466.00
逾期应收账款金额	17,027.22	28,319.95
逾期应收账款期后回款金额	14,901.40	26,085.20

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
期后回款比例	88.51%	99.18%
逾期应收账款回款比例	87.52%	92.11%

截至 2026 年 6 月 30 日，报告期各期末应收账款期后回款的比例分别为 99.18%和 88.51%，期后回款比例较高。报告期各期末，标的公司存在少量客户应收账款逾期的情形，截至 2026 年 6 月 30 日，逾期的应收账款回款比例分别为 92.11%和 87.52%，整体来看，标的公司应收账款期后回款的情况良好，收款风险总体较小。

（二）各期末逾期应收账款对应客户、金额以及逾期原因和期后回款情况

1、逾期应收账款对应客户、金额以及逾期原因和期后回款

标的公司报告期各期末主要逾期应收账款客户情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	逾期金额	占期末逾期应收账款的比例	期后回款金额
2025.12.31	1	广东省华创热控科技有限公司	3,472.25	20.39%	1,290.32
	2	蜂巢能源科技股份有限公司	1,936.45	11.37%	1,936.45
	3	广州哈希温控技术有限责任公司	1,290.00	7.58%	413.19
	4	蜂巢能源科技(盐城)有限公司	935.86	5.50%	935.86
	5	合肥国轩高科动力能源有限公司	633.63	3.72%	534.24
	合计		**8,268.18**	**48.56%**	**5,110.06**
2024.12.31	1	蜂巢能源科技股份有限公司无锡分公司	9,185.50	32.43%	9,185.50
	2	苏州正力新能源科技有限公司	1,917.51	6.77%	1,917.51
	3	广东省华创热控科技有限公司	1,717.25	6.06%	1,717.25
	4	金华零跑新能源汽车零部件技术有限公司	1,585.74	5.60%	1,585.74
	5	福建时代星云科技有限公司	1,193.42	4.21%	1,193.42
	合计		**15,599.42**	**55.08%**	**15,599.42**

注：期后回款为截至 2026 年 6 月 30 日。

标的公司下游客户主要为行业知名的新能源汽车厂商或动力电池企业，主要客户信用度较高，资金实力较强，具有较强的履约能力。报告期内，标的公司逾期应收账款主要是年末客户基于现金流管理的需求，延期付款，2024 年度主要客户的逾期应收账款均已回款，2025 年度逾期应收账款亦回款超过 60%，回款

情况相对较好。

上述主要逾期客户的基本情况如下：

序号	客户名称	基本情况
1	蜂巢能源科技股份有限公司	知名动力电池企业，2025 年全球动力电池装机量排名前十，实际控制人为魏建军，长城汽车关联方企业，年收入规模超过 200 亿元
2	苏州正力新能源科技有限公司	港交所主板上市公司正力新能（03677.HK）全资子公司，正力新能 2024 年、2025 年国内动力电池企业装车量排名前十，市值约 200 亿港元
3	广东省华创热控科技有限公司	成立于 2018 年，注册资本 5,000 万元，2025 年收入约 2 亿元，员工人数 200 人，主要从事控热产品和控热技术的研发、生产及销售，与国内外多家知名品牌企业合作，包括联想集团、中兴通讯、中国中车、比亚迪等
4	金华零跑新能源汽车零部件技术有限公司	港交所主板上市公司零跑汽车（09863.HK）全资子公司，零跑汽车市值约 600 亿港元，国内知名新能源汽车企业、国内新能源汽车销量头部企业
5	福建时代星云科技有限公司	成立于 2019 年，注册资本 4.22 亿元，主营业务为锂电储能设备研发、生产、销售及服务，国家高新技术企业、福建省科技小巨人企业、福建省数字经济领域“瞪羚”创新企业。宁德时代为其主要股东之一，实际控制人为宁德时代联合创始人、原副董事长黄世霖
6	广州哈希温控技术有限责任公司	成立于 2023 年，注册资本 2,638.92 万元，主营业务为液冷产品、光电液连接部件研发、生产和销售。2025 年 9 月 A 轮融资引入万联资本等机构，2026 年 3 月完成 B 轮融资，A 股上市公司、储能领域知名企业德业股份（605117.SH）独家战略投资，持股 11.11%。
7	蜂巢能源科技(盐城)有限公司	蜂巢能源全资子公司
8	合肥国轩高科动力能源有限公司	注册资本 100 亿元，A 股上市公司国轩高科（002074.SZ）全资子公司

综上，标的公司上述逾期应收账款客户与标的公司不存在关联关系，上述客户主要为新能源汽车、动力电池、储能或液冷领域知名企业，且大多为上市公司子公司或关联公司，具有较强的经营实力及商业信用。

2、逾期应收款账龄情况、坏账计提情况，是否计提充分

报告期各期末，标的公司逾期应收账款的账龄分布情况如下：

单位：万元

项目	2025.12.31		2024.12.31	
	金额	占比	金额	占比
1 年以内	15,346.41	90.13%	25,395.06	89.67%

1-2 年	919.17	5.40%	1,710.66	6.04%
2-3 年	636.49	3.74%	384.90	1.36%
3-4 年	40.75	0.24%	243.94	0.86%
4-5 年	34.37	0.20%	439.86	1.55%
5 年以上	50.02	0.29%	145.53	0.51%
合计	**17,027.22**	**100.00%**	**28,319.95**	**100.00%**

综上，报告期内，标的公司逾期应收款账龄以 1 年以内为主，占比约为 90%，一年以上逾期应收账款占比较低，逾期原因主要是年末客户基于现金流管理的需求，延期付款所致。

报告期内，标的公司对主要应收账款逾期客户坏账计提情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	逾期金额	坏账准备	计提比例
2025.12.31	1	广东省华创热控科技有限公司	3,472.25	173.61	5.00%
	2	蜂巢能源科技股份有限公司	1,936.45	96.82	5.00%
	3	广州哈希温控技术有限责任公司	1,290.00	64.50	5.00%
	4	蜂巢能源科技（盐城）有限公司	935.86	46.79	5.00%
	5	合肥国轩高科动力能源有限公司	633.63	31.68	5.00%
	合计		**8,268.18**	**413.41**	**5.00%**
2024.12.31	1	蜂巢能源科技股份有限公司无锡分公司	9,185.50	490.61	5.34%
	2	苏州正力新能源科技有限公司	1,917.51	95.88	5.00%
	3	广东省华创热控科技有限公司	1,717.25	85.86	5.00%
	4	金华零跑新能源汽车零部件技术有限公司	1,585.74	93.08	5.87%
	5	福建时代星云科技有限公司	1,193.42	59.67	5.00%
	合计		**15,599.42**	**825.10**	**5.29%**

报告期内，标的公司对上述主要逾期客户分别计提坏账准备 825.10 万元、413.41 万元，计提比例分别为 5.29%、5.00%，主要逾期客户的账龄集中在 1 年以内，且不存在异常经营等情况。标的公司应收账款逾期的客户主要为经营规模较大的行业知名企业或上市公司，信用度较高，资金实力较强，具有较强的履约能力，且逾期应收账款期后回款情况较好，不存在单项计提坏账准备的情形，标的公司已按照账龄组合对上述客户计提了坏账准备，计提比例充分、合理。

针对长期未回款客户，标的公司结合其实际经营情况，对部分应收账款风险

较高的客户单项计提了坏账准备，具体情况如下：

单位：万元

2025.12.31				
客户名称	应收账款余额	坏账准备	计提比例	计提理由
河南锂动电源有限公司	355.70	355.70	100.00%	预计无法收回
宁夏宝丰昱能科技有限公司	102.59	102.59	100.00%	预计无法收回
深圳永泰数能科技有限公司	42.31	42.31	100.00%	预计无法收回
东莞市广隆五金电子有限公司	38.27	38.27	100.00%	预计无法收回
湖南久森新能源有限公司	8.56	8.56	100.00%	预计无法收回
合计	**547.43**	**547.43**	**100.00%**	**-**
2024.12.31				
客户名称	应收账款余额	坏账准备	计提比例	计提理由
湖南海博瑞德电智控制技术有限公司	154.26	154.26	100.00%	预计无法收回
天津新艺电子有限公司	28.21	28.21	100.00%	预计无法收回
合计	**182.47**	**182.47**	**100.00%**	**-**

综上，报告期内，标的公司对逾期时间较长的客户已全额单项计提坏账准备，金额分别为 182.47 万元、547.43 万元，相关客户的坏账计提充分、谨慎。

（三）结合信用政策、应收账款周转率、账龄结构、历史回款情况、同行业可比公司情况等，说明标的资产应收账款坏账准备计提是否充分

1、主要客户信用政策

标的公司综合考虑客户的业务规模及资信状况、历史回款情况及合作关系等因素对客户进行资信评估，相应确定客户的信用政策。标的公司对主要客户一般给予 30-150 天的信用期，报告期内，信用政策未发生重大变化。

2、应收账款周转率

报告期内，标的公司的应收账款周转率（含应收票据、应收款项融资）分别为 1.82、2.39，2025 年应收账款周转率有所提升，应收账款回款情况良好，资产的周转情况和运营效率良好。

3、账龄结构及历史回款情况

报告期各期末，标的公司根据账龄划分的应收账款账面余额情况如下：

项目	2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日	
	余额	占比	余额	占比
1 年以内	149,737.16	99.00%	90,747.19	96.30%
1 至 2 年	824.79	0.55%	2,175.07	2.31%
2 至 3 年	430.81	0.28%	390.54	0.41%
3 至 4 年	56.38	0.04%	352.32	0.37%
4 至 5 年	57.18	0.04%	395.99	0.42%
5 年以上	141.79	0.09%	174.19	0.18%
合计	**151,248.11**	**100.00%**	**94,235.29**	**100.00%**

报告期各期末，标的公司的应收账款账龄主要集中在 1 年以内，占应收账款账面余额的比例分别为 96.30%和 99.00%。

标的公司客户大多为国内行业知名新能源汽车或动力电池厂商，具备较强的资金实力、良好的资信状况和较高的信誉度。截至 2026 年 6 月 30 日，标的公司 2024 年末、2025 年末的应收账款回款比例分别为 99.18%和 88.51%，期后回款比例较高，整体回款情况良好。

4、同行业可比公司坏账计提情况

报告期各期末，标的公司按组合计提坏账准备的应收账款情况如下：

单位：万元

账龄组合	2025.12.31			2024.12.31		
	账面余额	坏账准备	计提比例	账面余额	坏账准备	计提比例
1 年以内	149,697.16	7,484.86	5.00%	90,747.19	4,537.36	5.00%
1 至 2 年	710.23	71.02	10.00%	2,175.07	217.51	10.00%
2 至 3 年	74.02	22.21	30.00%	390.54	117.16	30.00%
3 至 4 年	20.29	10.14	50.00%	352.32	176.16	50.00%
4 至 5 年	57.18	45.74	80.00%	319.24	255.39	80.00%
5 年以上	141.79	141.79	100.00%	68.47	68.47	100.00%
合计	**150,700.68**	**7,775.77**	**5.16%**	**94,052.82**	**5,372.05**	**5.71%**

标的公司的应收账款坏账准备计提政策和同行业可比公司的对比如下：

账龄	壹连科技	西典新能	东莞硅翔
1 年以内	5%	5%	5%
1-2 年	10%	10%	10%
2-3 年	30%	30%	30%
3-4 年	50%	100.00%	50%
4-5 年	80%	100.00%	80%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%

由上表可知，标的公司应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司不存在重大差异，应收账款坏账准备计提政策合理。

报告期内，标的公司应收账款坏账计提比例与同行业可比公司对比如下：

公司名称	2025 年末	2024 年末
壹连科技	6.14%	6.63%
西典新能	5.01%	5.01%
东莞硅翔	**5.50%**	**5.89%**

由上表可知，标的公司报告期各期末应收账款坏账准备计提比例分别为5.89%、5.50%，与同行业可比上市公司相比较为接近，不存在显著差异。

5、标的公司应收账款坏账计提是否充分

报告期内，标的公司应收账款对应客户主要集中在中创新航、宁德时代、国轩高科、亿纬锂能、蜂巢能源、欣旺达等头部新能源动力电池企业，以及零跑汽车、比亚迪、小鹏汽车、广汽集团等知名新能源汽车企业，客户信用度较高，资金实力较强，具有较强的履约能力。报告期各期末，标的公司应收账款账龄主要集中在 1 年以内，账龄分布合理，期后回款情况良好，标的公司坏账准备计提政策、坏账计提比例与同行业可比公司不存在较大差异，应收账款坏账准备计提充分。

三、以宁德时代融单、迪链等应收账款凭证结算的具体比例、兑付周期、历史逾期及贴现情况，使用应收账款凭证的主要客户情况，相关客户对标的资产的结算方式与其他供应商是否存在差异，标的资产对相关客户和其他客户的信用政策是否存在差异，是否存在放宽信用期刺激销售的情形，并结合标的资产对宁德时代融单、迪链凭证持有目的说明其会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

（一）以宁德时代融单、迪链等应收账款凭证结算的具体比例、兑付周期、历史逾期及贴现情况

1、以宁德时代融单、迪链等应收账款凭证结算的具体比例、兑付周期

报告期内，标的公司收到的债权凭证主要是建信融通、商银微芯、宁德时代融单、迪链、航信等，具体情况如下：

应收账款债权凭证	兑付周期	涉及的主要客户
建信融通	6 个月、9 个月	亿纬锂能、中航锂电
商银微芯	6 个月、9 个月	亿纬锂能、中航锂电
宁德时代融单	6 个月、9 个月	宁德时代
迪链	8 个月	比亚迪
航信	5-6 个月	中创新航

报告期内，标的公司收到客户应收账款债权凭证结算的具体情况如下：

应收账款债权凭证	收到应收账款债权凭证金额			
	2025 年		2024 年	
	金额	占比	金额	占比
建信融通	18,639.42	21.22%	15,917.09	25.91%
商银微芯	20,402.81	23.22%	-	-
宁德时代融单	13,415.20	15.27%	30,101.71	49.00%
迪链	12,348.77	14.06%	7,046.61	11.47%
航信	8,802.57	10.02%	5,273.58	8.59%
其他	14,242.08	16.21%	3,088.10	5.03%
合计	**87,850.85**	**100.00%**	**61,427.08**	**100.00%**

2、应收账款凭证结算的历史逾期及贴现情况

截至 2026 年 4 月 30 日，标的公司应收账款债权凭证贴现情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
应收账款债权凭证期末余额（A）	1,982.22	8,210.00
背书及到期承兑金额（B）	1,004.24	4,998.96
贴现金额（C）	-	3,211.04
兑付和贴现金额（D=B+C）	1,004.24	8,210.00
兑付和贴现比例（E=D/A）	50.66%	100.00%

由上表可知，截至 2026 年 4 月 30 日，2024 年的应收账款债权凭证期末余额已全部兑付和贴现，2025 年末已到期的应收账款债权凭证均已获得正常兑付和贴现，整体兑付和贴现情况较好，无逾期情况。

（二）使用应收账款凭证的主要客户情况，相关客户对标的资产的结算方式与其他供应商是否存在差异，标的资产对相关客户和其他客户的信用政策是否存在差异，是否存在放宽信用期刺激销售的情形

1、使用应收账款凭证的主要客户情况，相关客户对标的资产的结算方式与其他供应商是否存在差异

（1）使用应收账款凭证的主要客户情况

标的公司使用应收账款债权凭证的主要客户为中创新航、国轩高科、宁德时代、亿纬锂能、比亚迪，具体情况如下：

客户名称	应收账款债权凭证	2025 年度		2024 年度	
		金额	占比	金额	占比
亿纬锂能	建信融通、商银微芯	27,264.42	31.03%	13,801.89	22.47%
中创新航	航信等	14,388.78	16.38%	7,326.56	11.93%
宁德时代	宁德时代融单	13,415.20	15.27%	30,101.71	49.00%
比亚迪	迪链	12,348.77	14.06%	7,046.61	11.47%
中航锂电	建信融通、商银微芯	10,377.81	11.81%	1,215.20	1.98%
合计		**77,794.98**	**88.55%**	**59,491.97**	**96.85%**

（2）相关客户对标的资产的结算方式与其他供应商是否存在差异

标的公司使用应收账款债权凭证结算的主要客户，均为行业内知名新能源企业，其与供应商结算采用供应链金融工具较为常见，以应收账款债权凭证替代现

金或票据支付，是当前产业链的通行做法。经查询市场案例，相关客户在其供应商体系内使用应收账款债权凭证结算的情况较多，具体如下：

应收账款债权凭证	说明	使用该凭证结算的供应商
建信融通	系由核心企业通过建信融通平台签发的应收账款电子凭证，以核心企业信用为支撑，将应付账款转化为电子债权凭证，可拆分、可流转、可融资，替代现金或票据支付，平台提供线上融资服务，是建行系主流供应链金融产品之一。	佛塑科技、斯莱克、湘潭电化等
商银微芯	系由核心企业通过商银微芯平台签发的应收账款电子凭证，依托核心企业信用实现应付账款的数字化确认，支持多级流转、拆分支付及线上融资，是建行系子公司运营的供应链金融产品，与建信融通平台体系独立。	沧州明珠等
宁德时代融单	系由宁德时代向其上游供应商签发的应收账款电子凭证，以宁德时代的企业信用为支撑，将应付账款转化为电子债权凭证，可拆分、可流转、可融资，替代现金或票据支付，是新能源行业主流的供应链结算工具之一。	新富科技、富士智能、金杨精密、西典新能、壹连科技等
迪链	系由比亚迪向其上游供应商签发的应收账款电子凭证，以比亚迪的企业信用为支撑，将应付账款转化为电子债权凭证，替代现金或票据支付，目前“迪链”是新能源汽车行业规模最大的供应链金融产品之一。比亚迪通过“迪链”向其上游供应商支付货款系行业普遍情况。	铭利达、鑫宏业、西典新能等
航信	系由中航工业/中国航发等军工核心企业向其上游供应商签发的应收账款电子凭证，以核心企业信用为支撑，将应付账款转化为电子债权凭证，可拆分、可流转、可融资，替代现金或票据支付，是航空军工产业链主流的供应链结算工具之一。	维通利、富士智能、天健新材等

综上，标的公司使用应收账款债权凭证的主要客户对标的公司的结算方式与其体系内供应商基本一致，均为客户统一供应链金融结算体系下的参与方，不存在重大差异。

2、标的资产对相关客户和其他客户的信用政策是否存在差异，是否存在放宽信用期刺激销售的情形

标的公司综合考虑客户的业务规模及资信状况、历史回款情况及合作关系等

因素对客户进行资信评估，相应确定客户的信用政策。标的公司对主要客户一般给予 30-150 天的信用期，使用应收账款债权凭证客户的信用政策和其他客户的信用政策不存在重大差异。

报告期内，标的公司对主要客户的信用政策未发生重大变化，不存在通过放宽信用期刺激销售的情形。

（三）结合标的资产对宁德时代融单、迪链凭证持有目的说明其会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第十八条规定：“金融资产同时符合下列条件的，应当分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产：①企业管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标。②该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。”

2021 年 12 月财政部、国务院国资委、银保监会和证监会联合发布了《关于严格执行企业会计准则切实做好企业 2021 年年报工作的通知》（财会〔2021〕32 号）：“企业因销售商品、提供服务等取得的、不属于《中华人民共和国票 1-108 据法》规范票据的‘云信’、‘融信’等数字化应收账款债权凭证，不应当在‘应收票据’项目中列示。企业管理‘云信’、‘融信’等的业务模式以收取合同现金流量为目标的，应当在‘应收账款’项目中列示；既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标的，应当在‘应收款项融资’项目中列示。”

报告期内，标的公司管理宁德时代融单、迪链等应收账款债权凭证既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标，因此在应收款项融资项目中列示。结合标的公司对宁德时代融单、迪链等应收账款债权凭证的持有目的，标的公司相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

四、报告期内标的资产各类存货的库龄情况、期后结转金额及比例，标的资产存货跌价准备计提的具体过程，并结合库龄、产品专用性和报告期各期末标的资产存货的订单覆盖率、存货跌价准备计提政策与同行业可比公司的比较情况等，说明标的资产存货跌价准备计提是否充分。

（一）报告期内标的资产各类存货的库龄情况、期后结转金额及比例

1、标的资产各类存货库龄情况

报告期内，标的公司各类存货的库龄结构情况如下：

单位：万元、%

时间	项目	账面余额	1 年以内	占比	1 年以上	占比
2025 年 12 月 31 日	原材料	5,645.02	5,163.91	91.48	481.11	8.52
	半成品	4,593.68	4,424.66	96.32	169.02	3.68
	周转材料	87.57	82.76	94.51	4.81	5.49
	委托加工物资	446.33	413.19	92.58	33.14	7.42
	在产品	4,176.18	4,176.18	100.00	-	-
	库存商品	9,138.55	8,555.34	93.62	583.21	6.38
	合同履约成本	107.74	107.74	100.00	-	-
	发出商品	8,387.78	8,377.26	99.87	10.52	0.13
	合计	**32,582.85**	**31,301.05**	**96.07**	**1,281.80**	**3.93**
2024 年 12 月 31 日	原材料	3,697.10	2,917.90	78.92	779.20	21.08
	半成品	2,685.09	2,238.40	83.36	446.69	16.64
	周转材料	38.90	38.90	100.00	-	-
	委托加工物资	603.30	603.30	100.00	-	-
	在产品	2,702.08	2,702.08	100.00	-	-
	库存商品	4,302.80	3,135.18	72.86	1,167.62	27.14
	合同履约成本	67.09	67.09	100.00	-	-
	发出商品	5,625.43	5,625.43	100.00	-	-
	合计	**19,721.80**	**17,328.29**	**87.86**	**2,393.51**	**12.14**

报告期内，标的公司库龄在 1 年以内的存货金额占比分别为 87.86%和 96.07%，标的公司库龄结构整体良好。

2、标的公司存货期后结转金额及比例

报告期各期末，标的公司存货期后结转情况如下：

单位：万元、%

时间	项目	账面余额	期后结转金额	期后结转比例
2025 年 12 月 31 日	原材料	5,645.02	4,874.67	86.35
	半成品	4,593.68	4,293.26	93.46
	周转材料	87.57	70.00	79.94
	委托加工物资	446.33	396.37	88.81
	在产品	4,176.18	4,173.04	99.92
	库存商品	9,138.55	8,755.06	95.80
	合同履约成本	107.74	107.74	100.00
	发出商品	8,387.78	8,103.18	96.61
	合计	**32,582.85**	**30,773.32**	**94.45**
2024 年 12 月 31 日	原材料	3,697.10	3,215.99	86.99
	半成品	2,685.09	2,516.07	93.71
	周转材料	38.90	34.09	87.63
	委托加工物资	603.30	570.16	94.51
	在产品	2,702.08	2,702.08	100.00
	库存商品	4,302.80	3,719.59	86.45
	合同履约成本	67.09	67.09	100.00
	发出商品	5,625.43	5,614.91	99.81
	合计	**19,721.80**	**18,440.00**	**93.50**

注：2024 年 12 月 31 日存货期后结转系截至 2025 年 12 月 31 日，2025 年 12 月 31 日存货期后结转系截至 2026 年 6 月 30 日。

报告期各期末标的公司存货期后结转金额分别为 18,440.00 万元和 30,773.32 万元，占比分别为 93.50%和 94.45%，期后结转比例较高。

（二）标的资产存货跌价准备计提的具体过程，并结合库龄、产品专用性和报告期各期末标的资产存货的订单覆盖率、存货跌价准备计提政策与同行业可比公司的比较情况等，说明标的资产存货跌价准备计提是否充分

1、存货跌价准备计提的方法及过程

标的公司在资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。

产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

对于需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。

计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

2、存货跌价准备计提具体情况

标的公司将各类存货分为正常产品与呆滞料，报告期各期末，在资产负债表日，标的公司根据存货分类、库龄及预计售价情况对其可变现净值进行测算。

库存商品的可变现净值=产成品预计销售收入或订单销售价格-预计销售费用-预计税金及附加。

原材料、半成品等存货的可变现净值=产成品预计销售收入-至完工时预计将要发生的成本-预计销售费用-预计税金及附加。

报告期内，标的公司存货跌价准备计提情况具体如下：

单位：万元、%

时间	项目	账面余额	跌价准备	跌价计提比例
2025 年 12 月 31 日	原材料	5,645.02	379.54	6.72
	半成品	4,593.68	363.58	7.91

	周转材料	87.57	-	-
	委托加工物资	446.33	-	-
	在产品	4,176.18	-	-
	库存商品	9,138.55	1,346.25	14.73
	合同履约成本	107.74	-	-
	发出商品	8,387.78	328.47	3.92
	合计	**32,582.85**	**2,417.82**	**7.42**
2024 年 12 月 31 日	原材料	3,697.10	354.53	9.59
	半成品	2,685.09	278.74	10.38
	周转材料	38.90	-	-
	委托加工物资	603.30	-	-
	在产品	2,702.08	-	-
	库存商品	4,302.80	545.05	12.67
	合同履约成本	67.09	-	-
	发出商品	5,625.43	136.37	2.42
	合计	**19,721.80**	**1,314.69**	**6.67**

报告期各期末，标的公司存货跌价计提比例分别为 6.67%和 7.42%。

（1）原材料：报告期各期末，库龄 1 年以内的原材料占比分别为 78.92%和 91.48%。标的公司原材料主要包括绝缘材料、五金材料、电子材料等，原材料保质期较长，通用性较强，跌价风险较低。报告期各期末原材料跌价准备计提比例分别为 9.59%和 6.72%，计提充分。

（2）半成品：报告期各期末，库龄 1 年以内的半成品占比分别为 83.36%和 96.32%，标的公司依据临近资产负债表日的售价等有关参数测算半成品可变现净值，对可变现净值低于账面成本的部分计提跌价准备。各报告期计提比例分别为 10.38%和 7.91%，计提充分。

（3）库存商品：报告期各期末，库龄 1 年以内的库存商品占比分别为 72.86%和 93.62%，标的公司依据临近资产负债表日的售价等有关参数测算库存商品可变现净值，对可变现净值小于账面成本的部分计提跌价准备。各报告期计提比例分别为 12.67%和 14.73%，计提充分。

（4）发出商品：报告期各期末，库龄 1 年以内的发出商品占比分别为 100.00%和 99.87%，跌价风险较低。发出商品均有可比销售订单，标的公司以订单单价

作为可变现净值计算基础计提跌价，并通过检查期后结转情况，确保订单单价能反映资产负债表日发出商品的销售价格。各期末发出商品跌价准备计提比例分别为 2.42%和 3.92%，发出商品主要为寄售客户未结算产品；对于少量可变现净值略低于结存单位成本的产品，已计提存货跌价准备，计提充分。

3、存货库龄情况及产品专用性

标的公司库龄在 1 年以内的存货金额占比较高，库龄结构整体良好，详见本题“四、（一）报告期内标的资产各类存货的库龄情况、期后结转金额及比例”。

标的公司主要产品为电芯信号采集、热管理两大类，电芯信号采集产品包括集成母排 CCS、柔性电路板 FPC 等，主要应用于新能源动力电池及储能领域，热管理产品包括加热膜、隔热棉和液冷相关产品，主要应用于新能源动力电池、储能、数据中心等领域。标的公司所处行业具有较为明显的定制化属性，标的公司主要根据下游客户需求进行定制化生产，主要产品具有较强的专用性。

4、标的公司存货的订单覆盖率

报告期各期末，标的公司存货余额和在手订单情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
存货余额	32,582.85	19,721.80
在手订单	46,765.44	38,164.40
在手订单支持率	143.53%	193.51%

报告期各期末，标的公司存货的订单覆盖率分别为 193.51%和 143.53%，订单覆盖率较高，下游需求情况良好。

5、同行业可比公司存货跌价准备计提政策对比分析

标的公司与同行业可比上市公司存货跌价准备计提政策对比情况如下：

公司名称	存货跌价准备计提政策
壹连科技	资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。①产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。②需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。③一般按单个存货项目计提存货跌价准备；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。④资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益。
西典新能	资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。①产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。②需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。③一般按单个存货项目计提存货跌价准备；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。④资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益。

标的公司	在资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。对于需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

综上，标的公司存货跌价准备计提政策与同行业可比上市公司之间不存在较大差异。

报告期各期末，标的公司存货跌价准备主要由库存商品跌价准备构成，报告期各期末库存商品跌价准备余额占比分别为 41.46%和 55.68%。报告期各期末，标的公司均对存货进行减值测试，经测试后对存在减值迹象的存货计提跌价准备。

报告期内，标的公司存货跌价计提比例与同行业可比公司对比如下：

公司名称	2025 年末	2024 年末
壹连科技	6.49%	7.31%
西典新能	3.99%	4.96%
东莞硅翔	**7.42%**	**6.67%**

由上表可知，报告期内，标的公司存货跌价计提比例分别为 6.67%、7.42%，与同行业可比上市公司相比不存在较大差异，略高于同行业可比公司，存货跌价准备计提充分。

综上分析，报告期各期末标的公司存货库龄以 1 年以内为主，期后结转比例较高，存货订单覆盖率较高，标的公司存货跌价准备计提政策与同行业可比上市公司之间不存在较大差异，跌价计提比例与同行业可比上市公司相比不存在较大差异，存货跌价准备计提充分。

五、报告期内标的资产寄售模式对应的主要客户和收入占比，寄售模式下销售单价、毛利率、销售和回款周期和非寄售模式的对比情况，与市场同品类产品销售单价和可比公司毛利率的差异情况及合理性，期末寄售仓的存货余额及期后去化情况。

（一）报告期内标的资产寄售模式对应的主要客户和收入占比

寄售模式在汽车零部件及动力电池产业链中属于行业常见销售模式，公司采用寄售模式的下游客户主要为宁德时代和部分汽车主机厂。汽车主机厂及汽车核心部件供应商企业基于自身精益化存货管理模式的需求，多采用“零库存”的供应链管理模式。为适应客户存货管理需求、加深与客户的长期战略合作关系，标的公司根据部分客户的要求，采用寄售模式进行销售，同行业可比公司壹连科技、西典新能也存在寄售模式，标的公司存在寄售模式符合行业惯例。

报告期内，标的公司寄售模式对应的主要客户、主营业务收入占比如下：

单位：万元

序号	客户名称	2025 年度		2024 年度	
		收入	占比	收入	占比
1	零跑科技	35,064.12	44.38%	13,190.73	28.04%
2	宁德时代	18,747.30	23.73%	24,429.82	51.94%
3	比亚迪	12,301.05	15.57%	7,737.54	16.45%
4	吉利集团	5,195.09	6.58%	231.54	0.49%
5	楚能新能源	3,746.80	4.74%	1,150.85	2.45%
6	其他客户	3,958.35	5.01%	298.23	0.63%
寄售模式合计		**79,012.70**	**100.00%**	**47,038.73**	**100.00%**

报告期内，标的公司寄售模式收入分别为 47,038.73 万元、79,012.70 万元，占营业收入的比例分别为 24.54%、26.08%，寄售模式对应的客户主要为零跑科技、宁德时代、比亚迪、吉利集团、楚能新能源，收入占比超过 90%。

（二）寄售模式下销售单价、毛利率、销售和回款周期和非寄售模式的对比情况，与市场同品类产品销售单价和可比公司毛利率的差异情况及合理性

1、寄售模式下销售单价、毛利率和非寄售模式的对比情况

报告期内，寄售模式与非寄售模式下主要产品销售单价和毛利率情况对比如下：

单位：万元、元/件

产品类别	销售模式	2025 年度			2024 年度		
		收入	单价	毛利率	收入	单价	毛利率
集成母排 CCS	一般销售	148,744.01	139.09	25.75%	81,856.16	116.18	18.48%
	寄售销售	41,267.53	137.29	3.69%	13,633.81	138.59	3.02%
	小计	**190,011.55**	**138.69**	**20.95%**	**95,489.97**	**118.92**	**16.27%**
柔性电路板 FPC	一般销售	20,480.74	70.75	24.11%	24,403.01	71.82	26.88%
	寄售销售	337.16	33.78	-5.33%	156.98	36.03	14.26%
	小计	**20,817.90**	**69.51**	**23.64%**	**24,559.99**	**71.37**	**26.80%**
加热膜	一般销售	23,238.19	35.35	26.42%	17,860.68	34.05	22.99%
	寄售销售	24,910.87	66.82	29.82%	12,250.55	49.66	12.69%
	小计	**48,149.06**	**46.74**	**28.18%**	**30,111.23**	**39.04**	**18.80%**
隔热棉	一般销售	21,403.18	4.42	30.91%	15,392.90	3.93	28.26%
	寄售销售	12,257.74	3.57	13.35%	20,799.91	4.06	14.40%
	小计	**33,660.92**	**4.07**	**24.52%**	**36,192.82**	**4.00**	**20.30%**
主营业务收入	**一般销售**	**223,134.90**	**29.79**	**24.47%**	**144,103.52**	**23.38**	**20.26%**
	寄售销售	**79,012.70**	**18.58**	**13.20%**	**47,038.73**	**8.59**	**10.76%**
	合计	**302,147.60**	**25.74**	**21.52%**	**191,142.25**	**16.42**	**17.92%**

整体而言，寄售模式产品销售单价与毛利率低于非寄售模式，差异主要系产品销售结构差异和客户结构差异所致。同一产品类别不同销售模式下平均销售价格和毛利率存在差异主要系客户结构差异所致。寄售模式下主要客户包括宁德时代、零跑科技、比亚迪、楚能新能源和吉利集团等，一般销售模式下主要客户包括中创新航、蜂巢能源、亿纬锂能、国轩高科、广汽集团等。

集成母排 CCS 寄售模式下毛利率较低，主要系其客户主要为零跑科技，标的公司为拓展新能源整车企业合作，对零跑科技保持相对较低的毛利率策略；柔性电路板 FPC 寄售模式下毛利率为负，主要系销售金额较小所致，且标的公司对同一客户存在多个项目，标的公司统筹考虑对某一客户的综合毛利率，可能存在部分项目亏损、毛利率为负的情况；隔热棉产品寄售模式下毛利率较低，主要系其客户主要系宁德时代，隔热棉毛利率与其综合毛利率相近，相对较低主要系对其定价策略所致。

同一类别产品不同客户之间平均销售价格和毛利率存在一定差异，主要原因系：①受客户定制化需求影响，不同客户采购的产品型号、规格、技术参数、设备投入、应用领域不同，产品技术含量和生产成本不同；②不同客户采购产品经协商后的价格年降幅度存在差异；③不同客户产品采购集中度不同，批量供应成本存在差异；④部分客户前期采购产品存在研发溢价导致报价较高。上述差异情况符合标的公司产品定制化特征和实际经营情况，具备合理性。

2、寄售模式下销售和回款周期和非寄售模式对比情况

报告期内，寄售模式下销售和回款情况和非寄售模式对比如下：

单位：万元

销售模式	2025 年度			2024 年度		
	销售收入	期后回款金额	期后回款比例	销售收入	期后回款金额	期后回款比例
寄售模式	79,012.70	25,151.26	97.56%	47,038.73	13,366.65	96.11%
一般销售	223,134.9	108,725.67	86.66%	144,103.52	80,099.34	99.72%
合计	**302,147.60**	**133,876.93**	**88.51%**	**191,142.25**	**93,466.00**	**99.18%**

注：期后回款时间截至 2026 年 6 月 30 日。

标的公司主要根据客户经营状况、销售规模等多种因素制定信用政策。报告期内，标的公司寄售模式下主要客户信用期为月结 30-120 天，非寄售客户的信用期为月结 30-150 天，客户回款周期由标的公司与客户约定的应收账款信用期决定，与销售模式无必然联系，标的公司寄售模式与非寄售模式的信用政策无重大差异，应收账款期后回款情况良好。

3、与市场同品类产品销售单价和可比公司毛利率的差异情况及合理性

标的公司主要产品包括集成母排 CCS、柔性电路板 FPC、加热膜、隔热棉和液冷产品等，其中，集成母排 CCS 的收入占比超过 60%。标的公司集成母排 CCS 与同行业可比公司西典新能电池连接系统产品、壹连科技电芯连接组件产品均用于实现新能源汽车和储能系统电芯间串并联，并采集温度信号和电压信号，功能相同，在应用领域方面亦较为接近，具备一定的可比性。由于同行业可比公司未按照寄售模式和非寄售模式披露产品单价和毛利率，选取集成母排 CCS 可比产品的单价和毛利率对比如下：

单位：元/件

公司名称	产品类别	2025 年度		2024 年度	
		单价	毛利率	单价	毛利率
西典新能	电池连接系统	267.31	12.63%	272.34	14.19%
壹连科技	电芯连接组件	未披露	14.95%	未披露	17.15%
东莞硅翔	集成母排 CCS	138.69	20.95%	118.92	16.27%

集成母排 CCS 产品具有高度定制化特点，不同客户采购的产品型号、规格、技术参数、设备投入、应用领域不同，产品技术含量和生产成本不同，产品单价亦有不同。标的公司和可比公司同类产品的单价差异主要受产品结构和客户结构差异所致。标的公司集成母排 CCS 产品毛利率略高于同行业可比公司，主要系产品生产环节差异、客户结构差异以及定价策略不同所致。具体如下：

①标的公司 CCS 全流程自主生产，生产 CCS 所需的 FPC 组件均为自制，同行业可比公司生产 CCS 所用的 FPC 组件主要为外购，外购成本高于标的公司自制成本导致毛利率偏低。②客户结构、客户集中度不同，标的公司客户较为丰富多元，客户集中度相对较低，第一大客户收入占比约为 20%，西典新能和壹连科技客户集中度较高，第一大客户均为宁德时代，收入占比约为 70%，单一大客户议价能力相对较强导致毛利率偏低。③不同客户因产品定制化差异、合作时间、产品技术路径差异的影响采用不同的报价策略，西典新能电池连接系统毛利率较低主要系其与大客户宁德时代合作时间较晚，基于双方战略合作关系，有意采取了较低的报价策略，以相对较低的毛利率入围宁德时代 T 项目。

2025 年，同行业可比公司毛利率水平下降，标的公司毛利率有所提升，主要是由于标的公司客户结构丰富，订单充足，主动放弃了部分毛利率较低的项目，毛利率较高的项目销售占比有所提升。同时，针对部分客户的新建生产专线，由于定制化程度较高且新增固定资产投入，标的公司报价相对较高，相关专线项目的毛利率较高。

另一方面，2025 年东莞硅翔销售规模的提升带来了采购量的较大增长，对供应商的议价能力提升，主要原材料采购价格有所下降。同时，东莞硅翔积极寻找并培育新的供应商，通过多家供应商进行比价、议价，集中进行规模采购等方式获取了更好的采购价格，降低了原材料单位成本；此外，标的公司收入快速增

长，生产的规模效应提升，单位产品分摊的固定成本降低，同时通过持续优化生产管理，改进生产工艺等方式有效降低了生产成本。

（三）期末寄售仓的存货余额及期后去化情况

报告期各期末，标的公司期末寄售仓的存货余额及期后结转情况如下：

单位：万元

寄售仓名称	2025 年 12 月 31 日			2024 年 12 月 31 日		
	存货金额	期后结转金额	结转比例	存货金额	期后结转金额	结转比例
吉利集团寄售仓	1,850.83	1,820.16	98.34%	67.70	49.75	73.49%
零跑汽车寄售仓	1,707.02	1,686.51	98.80%	2,106.31	2,106.21	100.00%
长安汽车寄售仓	287.83	252.93	87.88%	-	-	-
比亚迪寄售仓	236.40	231.02	97.72%	182.20	181.15	99.42%
宁德时代寄售仓	120.62	117.18	97.12%	286.43	285.76	99.77%
楚能新能源寄售仓	68.98	68.97	99.97%	40.38	30.06	74.45%
孚能科技寄售仓	8.49	8.49	100.00%	41.94	41.94	100.00%
其他	3.82	3.13	82.07%	16.86	16.86	100.00%
合计	**4,283.98**	**4,188.40**	**97.77%**	**2,741.82**	**2,711.74**	**98.90%**

注：期后结转的时间截至 2026 年 6 月 30 日。

截至 2026 年 6 月 30 日，报告期各期末，标的公司寄售仓存货期后结转的比例分别为 98.90%和 97.77%，存货结转情况良好。

六、结合标的资产账面资金及现金流情况、盈利能力、流动比率、速动比率及利息保障倍数等偿债指标，说明标的资产偿债措施，是否具有充足偿债资金，偿还债务是否对标的资产流动性、持续经营能力产生重大不利影响。

（一）标的资产账面资金及现金流情况、盈利能力、流动比率、速动比率及利息保障倍数等偿债指标情况

报告期内，与标的公司各项偿债能力相关的财务指标情况如下：

单位：万元

财务指标	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
货币资金	58,813.42	17,480.41
经营活动产生的现金流量净额	14,916.17	6,239.14

营业收入	302,931.00	191,653.23
净利润	20,548.43	10,343.32
流动比率	1.22	1.44
速动比率	1.06	1.25
利息保障倍数	12.79	8.76

截至报告期末，标的公司的货币资金为 58,813.42 万元，通常保有 2 个月左右经营性现金支出的货币资金，标的公司持有的货币资金规模为日常生产经营活动提供了一定的运营资金保障。报告期各期，标的资产经营活动产生的现金流量净额持续为正数，经营活动能够带来持续的现金净流入，经营活动产生的现金能够偿还未来一年内预计将到期的债务。

标的公司主营业务产品为新能源电池领域的电芯信号采集和电池热管理产品，主营业务突出，下游市场需求旺盛。报告期各期，营业收入和净利润大幅增长，盈利能力持续增强，能够产生稳定的经营性现金流入，为债务偿还提供了坚实基础。

报告期各期末，标的公司的流动比率分别为 1.44 和 1.22，速动比率分别为 1.25 和 1.06，2025 年流动比率和速动比率有所下降，主要系公司销售规模大幅增加，融资需求增加，短期借款、应付票据、应付账款及其他流动负债增幅较高所致，但保持在合理的水平。

报告期各期末，标的资产利息保障倍数分别为 8.76 和 12.79，息税折旧摊销前利润呈增长趋势，盈利能力维持在较高水平，经营性现金流量状况良好，具有较好的偿债能力。

（二）标的资产偿债措施，是否具有充足偿债资金，偿还债务是否对标的资产流动性、持续经营能力产生重大不利影响

1、标的资产偿债措施，是否具有充足偿债资金

截至 2025 年 12 月 31 日，标的公司需偿付的有息债务情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日

短期借款	33,930.04
一年内到期的长期借款	7,620.35
长期借款	26,574.20
合计	**68,124.59**

截至 2025 年 12 月末，标的资产有息负债合计为 68,124.59 万元，其中，一年内到期的负债总额为 41,550.39 万元，一年期以上的债务为 26,574.20 万元。截至 2025 年 12 月末，标的资产可自由支配的货币资金余额 48,312.51 万元；银行授信总额度为 24.00 亿元，尚未使用的授信额度为 12.68 亿元，仍具备较多的外部融资空间。综合考虑标的公司可用货币资金余额、尚未使用的银行授信额度以及持续经营现金流情况，标的公司对未来需偿还的有息负债具备充足的偿付能力，还本付息压力较小。

标的公司针对现有债务及潜在的偿债风险，拟采取的主要偿债措施如下：

①加强资金收支的监控，提高资金管理能力；加强标的公司内部资金监控，建立预警体系，尽早发现和防范潜在的资金短缺问题，并结合预算管理体系做好资金支付安排。

②与银行建立良好的合作关系。标的公司与银行等金融机构建立了长期稳定的合作关系，在标的公司生产经营正常且无债务违约的情况下，能够继续从银行获得相应的资金支持。

③加强应收账款管理。标的公司定期分析应收账款构成情况，针对超过信用期的应收账款，通过加强与客户沟通协调，积极利用发函、诉讼等手段催收，缩短应收账款的回款周期。

④提高公司盈利能力。标的公司通过加大市场开拓，大力发展高盈利水平项目，加强成本管理及费用管控等方式，提高净利润和经营性现金净流量。

2、偿还债务是否对标的资产流动性、持续经营能力产生重大不利影响

报告期内，标的公司盈利能力和经营现金流持续向好，并与合作的商业银行保持了良好的业务往来，授信额度充足，且具备向其他银行申请信用额度的良好资质；报告期末，标的公司在正常经营过程中可用于偿还债务的货币资金及可申

请的银行融资额度能够覆盖短期偿债的资金需求。同时，标的公司业已制定了相应的偿债措施，以降低潜在的偿债风险。

综上，偿还债务不会对标的资产的流动性、持续经营能力产生重大不利影响。

七、外销收入增长的具体原因，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，发货、货物运输、签收凭据与实际销售是否匹配，海关出口数据、出口退税金额是否匹配，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。

（一）外销收入增长的具体原因

报告期内，标的公司外销收入按地域分布情况如下：

单位：万元

外销区域	2025 年度		2024 年度	
	金额	比例	金额	比例
匈牙利	4,778.42	76.70%	376.32	38.60%
德国	1,114.25	17.89%	148.20	15.20%
土耳其	225.16	3.61%	382.44	39.23%
其他	111.83	1.80%	68.00	6.97%
合计	**6,229.67**	**100.00%**	**974.95**	**100.00%**

报告期内，标的公司境外销售额有所提升，主要系匈牙利客户匈牙利时代新能源科技有限公司（宁德时代子公司）的隔热棉项目，以及德国客户 Fine line 的 FPC、CCS 和加热膜项目于 2025 年量产出货，境外收入增长主要系向存量客户宁德时代境外子公司等供货所致。

（二）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

报告期内，标的公司前五大外销客户销售情况如下：

单位：万元

外销客户	销售内容	关联关系	结算方式	2025 年度		2024 年度	
				金额	比例	金额	比例

匈牙利时代新能源科技有限公司	隔热棉	无	月结 90 天	4,778.42	76.70%	376.32	38.60%
Fine Line Gesellschaft für Leiterplatten	CCS、FPC 等	无	月结 30 天/款到发货	1,137.95	18.27%	152.81	15.67%
OTTOMOTIVE MÜHENDİSLİK VE TASARIM A.Ş.	CCS 等	无	月结 30 天	124.04	1.99%	382.44	39.23%
LAVENDER ELEKTRONIK SANAYI VE TICARET AN	CCS 等	无	款到发货	101.12	1.62%	-	-
UNITEC CIRCUITS LIMITED	CCS、隔热棉等	无	月结 30 天	34.10	0.55%	44.10	4.52%
其他	-	无	-	54.03	0.87%	19.28	1.98%
合计				**6,229.67**	**100.00%**	**974.95**	**100.00%**

报告期内，标的公司境外前五大客户主要为匈牙利时代新能源科技有限公司、德国客户 Fine Line 等，标的公司与境外主要客户之间不存在关联关系，约定的结算方式与实际执行情况相符，不存在第三方回款情况。

截至本回复出具日，上述外销客户报告期内销售收入对应的款项均已回款。

（三）发货、货物运输、签收凭据与实际销售是否匹配

标的公司外销客户贸易模式主要为 FOB，标的公司发货、货物运输及签收均已建立良好的内控措施，具体如下：

1、发货：标的公司货物出库时出具送货单（载明货物规格、数量等要素），第三方物流到标的公司提货时同步领取送货单，标的公司完成出库交付确认；

2、货物运输：第三方物流负责将货物运至指定出口港口，完成出口报关后，获取出口报关单；

3、签收：客户提货后，向标的公司出具提单。

根据上述发货与货物运输、签收情况，标的公司发货、运输及货物签收凭据主要包括送货单、出口报关单、提单。

标的公司发货、运输及签收凭证能够清晰、连贯地反映货物控制权的转移过程，与实际销售收入确认相匹配。

（四）海关出口数据、出口退税金额是否匹配

报告期内，标的公司海关报关数据、出口退税申报收入与境外销售收入的匹配具体如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
境外销售收入	6,229.67	974.95
境内主体外销收入 A	6,286.87	910.54
海关报关数据 B	6,246.34	850.11
出口退税数据 C	6,002.73	818.24
海关报关数据与境内主体外销收入差异 B-A	-40.53	-60.43
海关报关数据与境内主体外销收入差异率(B-A)/A	**-0.65%**	**-6.20%**
出口退税数据与境内主体外销收入差异 C-A	-284.14	-92.30
出口退税数据与境内主体外销收入差异率(C-A)/A	**-4.52%**	**-10.14%**

报告期内，标的公司境内主体外销收入与海关报关数据不存在较大差异，2024 年存在少量差异主要系对境外客户的部分模具销售确认了收入，但仍在境内用于生产未进行报关所致，具有合理性；与出口退税数据存在部分差异，主要系出口退税数据存在跨期，以及少量外销收入无法申请退税所致，具有合理性。

（五）应收账款函证情况与标的资产境外销售收入是否匹配

报告期内，标的公司境外收入执行的函证程序结果如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
境外销售收入 A	6,229.67	974.95
发函收入 B	6,016.71	906.95
发函比例 C=B/A	96.58%	93.03%
回函相符比例 D	-	-
回函不符，但经调节后确认的金额 E	1,114.25	148.20
回函确认金额 F=D+E	1,114.25	148.20
未回函，但执行替代程序后可确认的金额 G	4,902.46	758.76
函证及替代程序可确认的金额 H=G+F	6,016.71	906.95
函证及替代程序可确认金额比例 I=H/A	96.58%	93.03%

针对报告期内的外销收入，中介机构执行了函证程序，发函比例超过 90%。

针对回函不符的情况，了解差异原因并执行差异调节程序，回函不符主要系标的公司收入确认时点与客户入账时点不同导致的时间性差异。未回函客户主要为宁德时代境外子公司匈牙利时代新能源科技有限公司（2025 年收入 4,778.42 万元），未回函主要系其为宁德时代子公司，交易数据核对通常由境内母公司统一执行。

针对未回函的情况，中介机构了解了未回函的原因，并执行了替代程序，包括：①通过电子邮件发函形式，在审计报告出具日后取得了匈牙利时代新能源科技有限公司的回函；②获取未回函客户的销售明细，检查销售合同或订单、报关单等原始单据；③检查未回函客户的期后回款情况，确认相关交易的真实性；④获取标的公司海关报关数据及出口退税数据，与外销收入对比分析；⑤对宁德时代执行实地走访程序，确认标的公司与宁德时代及其下属子公司（包含匈牙利时代）交易情况。经执行替代程序，中介机构确认标的公司对未回函客户的销售真实、准确。

（六）境外销售价格、毛利率与境内销售是否存在重大差异

报告期内，标的公司境外销售的主要产品包括隔热棉、集成母排 CCS 和加热膜，其单价、毛利率与境内销售对比如下：

单位：万元、元/件

产品类别	销售渠道	2025 年度				2024 年度			
		金额	占主营业务收入比例	单价	毛利率	金额	占主营业务收入比例	单价	毛利率
隔热棉	境内	28,702.45	9.50%	4.07	24.73%	35,816.09	18.74%	4.00	20.31%
	境外	4,778.73	1.58%	4.25	20.39%	376.73	0.20%	4.80	18.99%
集成母排 CCS	境内	189,353.69	62.67%	138.76	20.92%	95,059.32	49.73%	118.86	16.15%
	境外	844.82	0.28%	155.84	45.66%	430.65	0.23%	134.49	43.59%
加热膜	境内	48,042.23	15.90%	46.82	28.47%	30,092.84	15.74%	39.03	18.77%
	境外	416.91	0.14%	104.87	47.92%	18.39	0.01%	110.84	73.95%
其他	境内	29,819.56	9.87%	/	/	29,199.06	15.28%	/	/
	境外	189.21	0.06%	/	/	149.18	0.08%	/	/
合计		**302,147.60**	**100.00%**	/	/	**191,142.25**	**100.00%**	/	/

隔热棉是报告期内标的公司境外销售的主要产品，2025 年收入占比超过 75%。报告期内，标的公司内外销的隔热棉单价、毛利率不存在较大差异。外销的其他

产品因客户结构、产品型号及销售规模有所不同，单价及毛利率存在一定差异，具有合理性。

八、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，独立财务顾问及会计师履行了以下核查程序：

1、获取标的公司报告期内收入明细表，查阅收入确认的季节性、月度分布情况，并了解波动的原因及合理性；

2、查阅行业研究报告，了解下游新能源汽车等市场的季节性特征，并查阅同行业可比公司及下游主要客户公开资料，了解其收入的季节性波动情况；

3、获取标的公司报告期内应收账款明细表，了解应收账款账龄结构、主要客户及对应金额情况，了解应收账款逾期金额、对应主要客户及逾期原因等情况。获取应收账款期后回款明细表，了解应收账款、逾期应收账款的期后回款情况；

4、查阅标的公司与主要客户的销售合同，了解对主要客户的信用政策情况；

5、查阅同行业可比公司应收账款坏账准备计提政策及计提情况，结合标的公司信用政策、应收账款周转率、账龄结构、历史回款情况等，分析标的公司应收账款坏账准备计提是否充分；

6、获取应收账款债权凭证明细表，了解各应收账款凭证结算的具体比例、兑付周期、历史逾期及贴现情况，使用应收账款凭证的主要客户情况；

7、访谈标的公司财务负责人并查阅公开信息，了解使用应收账款债权凭证相关客户对标的公司的结算方式与其他供应商是否存在差异，标的公司对相关客户和其他客户的信用政策是否存在差异，是否存在放宽信用期刺激销售的情形；

8、结合标的资产对宁德时代融单、迪链等应收账款债权凭证的持有目的，分析相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

9、获取报告期内标的公司存货明细表，了解各类存货的库龄情况、期后结

转金额及比例，存货跌价准备计提的具体过程，分析存货跌价准备计提的合理性；

10、查阅同行业可比公司的存货跌价准备计提政策及计提情况，同时结合标的公司存货的库龄、产品专用性和报告期各期末标的资产存货的订单覆盖率，分析存货跌价准备计提是否充分；

11、获取标的公司报告期内收入明细表，了解寄售模式主要客户及销售情况，对比分析寄售模式与非寄售模式下的价格、毛利率及销售和回款周期是否存在差异；查阅同行业可比公司公开信息，分析同类产品销售单价、毛利率和可比公司是否存在差异；

12、获取标的公司报告期各期末寄售仓存货结存明细及销售明细表，分析寄售仓存货的构成及销售去化情况；

13、获取标的公司与金融机构的借款协议，了解标的公司付息债务情况，查阅财务报表及审计报告、现行有效的授信协议和企业信用报告，了解标的公司报告期末账面资金及现金流情况、盈利能力、授信额度等情况，了解标的公司偿债计划及融资安排，分析偿债对标的资产流动性及持续经营能力的影响；

14、获取标的公司报告期内收入明细表，了解境外销售的主要客户及主要市场情况，分析境外收入增长的原因及合理性，了解主要外销产品并对同类产品执行单价、毛利率对比分析；查阅境外主要客户业务合同及回款单据，了解约定的结算方式及实际回款情况；获取标的公司海关出口数据、出口退税数据，并与外销收入进行对比，分析差异情况及原因；对境外主要客户执行函证程序，并对回函情况进行分析，对未回函情况执行替代测试程序。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问及会计师认为：

1、标的公司的收入呈现“下半年高于上半年”的季节性特征，与行业惯例一致；标的公司报告期内第四季度各月份收入分布具有合理性，不存在收入跨期确认的情形；

2、报告期各期末，标的公司期后回款情况良好，收款风险总体较小。标的公司存在少量应收账款逾期的情况，对应客户主要为行业知名的新能源汽车厂商或动力电池企业，主要客户信用度较高，资金实力较强，具有较强的履约能力，逾期应收账款主要是年末客户基于现金流管理的需求，延期付款，逾期应收账款期后回款情况较好，且逾期应收账款账龄以 1 年以内为主，占比约为 90%。主要逾期客户不存在单项计提坏账准备的情形，标的公司已按照账龄组合对上述客户计提了坏账准备，计提比例充分、合理。此外，针对长期未回款客户，标的公司结合其实际经营情况，已对部分应收账款风险较高的客户全额单项计提了坏账准备，相关客户的坏账计提充分、谨慎。

报告期内，标的公司应收账款对应客户主要为行业知名的新能源汽车厂商及动力电池企业，具有较强的履约能力。报告期各期末应收账款账龄主要集中在 1 年以内，账龄分布合理，且期后回款情况良好，标的公司坏账准备计提政策、坏账计提比例与同行业可比公司不存在较大差异，应收账款坏账准备计提充分；

3、报告期内，标的公司使用应收账款凭证的客户主要为中创新航、亿纬锂能、宁德时代、比亚迪等知名行业企业，整体兑付和贴现情况较好，无逾期情况。相关客户使用应收账款债权凭证在行业内较为普遍，对标的公司的结算方式与其他供应商不存在较大差异。标的公司对使用应收账款债权凭证客户的信用政策和其他客户的信用政策不存在较大差异，信用政策未发生重大变化，不存在通过放宽信用期限刺激销售的情形。标的公司对应收账款债权凭证的会计处理符合会计准则的规定；

4、报告期各期末标的公司存货库龄分布合理，以 1 年以内为主，期后结转比例较高，标的公司存货跌价准备计提的具体过程合理，符合企业会计准则的规定。标的公司存货跌价计提过程充分考虑了相关产品的专用性，标的公司订单充足，存货订单覆盖率较高。此外，标的公司存货跌价准备计提政策与同行业可比上市公司之间不存在较大差异，跌价计提比例与同行业可比上市公司相比不存在较大差异，存货跌价准备计提充分；

5、标的公司寄售模式的主要客户为宁德时代、零跑科技、比亚迪和吉利集

团等，因产品结构差异、客户结构差异、定价策略差异等原因导致寄售模式与非寄售模式下销售单价、毛利率存在差异，具备合理性。报告期各期末，标的公司寄售仓的存货期后的去化情况整体较好；

6、报告期内，标的公司盈利能力和经营现金流持续向好，授信额度充足，且具备向其他银行申请信用额度的良好资质。标的公司业已制定了相应的偿债措施，并具有偿还现有债务的能力。偿还债务不会对标的资产流动性、持续经营能力产生重大不利影响；

7、报告期内，标的公司境外收入有所增长，境外收入增长主要系向存量客户宁德时代境外子公司等供货所致。标的公司与境外前五大客户不存在关联关系，约定的结算方式与其他客户不存在较大差异，且回款情况良好，不存在第三方回款情况，收入确认相关的发货、运输、签收凭据完整，与销售收入记录匹配；外销收入与海关出口数据、出口退税金额基本匹配，不存在较大差异，差异原因具有合理性；应收账款函证结果及替代程序支持境外销售收入的真实性，与销售收入相匹配；隔热棉是标的公司境外销售的主要产品，2025 年收入占比超过 75%。报告期内，标的公司内外销的隔热棉单价、毛利率不存在较大差异。外销的其他产品因客户结构、产品型号及销售规模有所不同，单价及毛利率存在一定差异，具有合理性。

九、详细说明对标的资产收入真实性的具体核查工作，包括但不限于函证、访谈、收入确认依据、截止性测试、资金流水核查等，并对标的资产收入真实性发表明确意见。

（一）核查程序

针对标的资产收入真实性，独立财务顾问及会计师履行了以下核查程序：

1、访谈标的公司总经理、财务总监及主要销售负责人，了解标的公司业务模式、销售模式、主要客户及其合作历史、收入确认政策及依据，了解行业普遍采用的销售模式、收入确认政策；

2、了解与收入确认相关的关键内部控制，评价内部控制设计的合理性，确

定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

3、获取标的公司与客户签订的销售合同，对合同关键条款进行核实，主要包括对发货及验收、付款及结算、换货及退货政策等条款的检查，评价标的公司收入确认政策是否符合企业会计准则规定；

4、获取标的公司报告期内的收入明细表，并执行各维度分析性程序，了解报告期内收入、成本、毛利率、销量及单价等变动情况、原因及合理性，以及报告期内退换货金额、比例、原因及合理性；

5、查阅行业研究报告、同行业可比公司公开资料，与同行业可比公司进行对比分析，了解报告期内标的公司业绩变动情况是否与行业及可比公司变动趋势相一致，并分析其合理性；

6、获取主要客户名单，并网络查询其工商信息及公开年报信息，确认标的公司与主要客户是否存在关联关系；

7、获取报告期内标的公司及其主要关联方完整的银行对账单，核查报告期内标的公司与客户的资金往来及与销售的匹配情况，以及关联方与客户的资金往来，确认是否存在异常资金往来及利益输送等情况；

8、针对外销收入，获取报告期内标的公司海关出口数据、出口退税数据，并与外销收入及明细表进行销售内容、数量、金额进行对比分析；

9、执行函证程序，结合标的公司业务类型按照重要性原则，选取报告期内主要客户，并综合考虑是否为收入增长较快的客户或异常客户等因素，确定最终发函样本，发函比例接近 90%，回函比例超过 85%。针对回函不符的情况，了解差异原因并执行差异调节程序，回函不符主要系时间性差异。针对未回函的情况，执行替代程序，获取相关销售明细，检查销售合同或订单、签收单、回款单等原始单据，验证收入的真实性和准确性。

报告期内，对标的公司收入函证的情况具体如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度

营业收入①	302,931.00	191,653.23
发函金额②	274,038.17	168,869.62
回函相符金额③	108,767.79	56,868.32
回函不符金额④	154,623.96	110,739.70
回函不符核实差异后可确认金额⑤	154,213.79	110,739.70
未回函金额⑥	11,908.03	1,261.60
未回函替代测试金额⑦	11,752.78	1,261.60
发函比例②/①	**90.46%**	**88.11%**
回函相符比例③/①	**35.91%**	**29.67%**
回函比例合计(③+⑤)/①	**86.81%**	**87.45%**
未回函替代测试金额比例⑦/①	**3.88%**	**0.66%**

10、执行访谈程序，选取报告期内公司销售规模较大的客户，进行实地走访，访谈过程中项目组确认了客户与标的公司的关联关系、交易情况，并查看了客户的主要生产经营场所，获取的资料包括访谈问卷、营业执照、工商资料、受访人身份证/名片等身份资料、无关联关系声明等。

报告期内，公司客户访谈情况具体如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
走访客户金额	241,427.57	142,174.55
营业收入	302,931.00	191,653.23
实地走访比例	**79.70%**	**74.18%**

11、执行销售穿行测试程序，根据重要性原则及随机性原则，对前十大客户的大额出货单执行销售穿行测试，复核交易全过程，抽查报告期内公司销售环节的主要凭证，包括销售合同或销售订单、货物签收单或提单、出口报关单、物流信息、会计凭证、银行回单等，确认收入确认时间、收入确认金额的真实性、准确性及会计处理是否正确；销售业务流程内控设置是否合理，是否有效执行，项目组根据销售收入前十大客户的情况，按月抽取样本，报告期内核查笔数分别为 12 笔、12 笔；

12、执行收入细节测试程序，根据重要性原则及随机性原则，对主要客户的主要订单及其他金额较大的订单执行销售细节测试。抽查报告期内标的公司收入确认相关的支持性文件，包括销售合同或销售订单、签收单、物流单及回单等；

13、执行收入截止性测试，对标的公司收入确认时点进行核查，结合标的公司产品销售及物流交付特点，针对资产负债表日前后 10 天确认的营业收入，执行双向截止性测试。

14、针对寄售模式收入真实性执行的主要核查程序包括：

①执行函证程序，结合标的公司业务类型按照重要性原则，选取报告期内寄售模式下主要客户进行发函，发函收入占比超过 90%，回函比例超过 80%；

②执行访谈程序，选取报告期内公司主要的寄售客户零跑、宁德时代、比亚迪，进行实地走访，实地走访客户收入占比超过 80%；

③执行销售穿行测试程序，根据重要性原则及随机性原则，对主要寄售客户（前五大）的大额出货单执行销售穿行测试，抽查销售环节的主要凭证。报告期内，穿行测试核查笔数分别为 3 笔、4 笔，覆盖 2024 年 1 月、8 月、9 月及 2025 年 1 月、4 月、7 月、12 月等不同月份，并覆盖零跑、宁德时代、比亚迪 3 家主要寄售客户，对应穿行测试金额分别为 211.89 万元、120.47 万元，收入覆盖率约为 0.50%；

④执行收入细节测试程序，根据重要性原则及随机性原则，对主要客户的主要订单及其他金额较大的订单执行销售细节测试。抽查报告期内标的公司收入确认相关的支持性文件，包括销售合同或销售订单、签收单、物流单及回单等，执行细节测试收入占寄售模式收入比例约为 60%；

⑤对寄售模式下存货执行实地监盘程序，随机抽取金额较大的 4 个寄售仓库执行监盘程序，覆盖宁德时代等主要客户，监盘金额为 607.29 万元，占寄售模式下存货比例为 14.18%；

⑥检查报告期各期末寄售仓存货的期后结转情况，截至 2026 年 6 月末，报告期各期末标的公司寄售仓存货期后结转的比例分别为 98.90%和 97.77%，存货结转情况良好；检查报告期内寄售模式下客户的期后回款情况，截至 2026 年 6 月末，报告期各期末标的公司寄售模式下客户的期后回款比例分别为 96.11%、97.56%，期后回款情况良好。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问及会计师认为：报告期内，标的公司收入真实、准确、完整。

问题 3.关于评估

申请文件显示：（1）本次交易采用资产基础法和收益法进行评估，收益法下标的资产股东全部权益价值评估值为 22.16 亿元，评估增值率为 139.79%，资产基础法下标的资产股东全部权益价值评估值为 12.97 亿元，评估增值率为 36.61%。（2）收益法下，预计 2026 年至 2030 年标的资产主营业务收入由 30.36 亿增长至 37.10 亿，以后年度收益状况保持在 2030 年水平不变。预计综合毛利率在 18.30%至 19.72%之间。（3）资产基础法下，存货账面价值 2.19 亿元，评估价值 2.68 亿元，增值率 22.13%，固定资产中电子设备评估增值 628 万元，增值率 74.57%,无形资产采用分成法评估,评估增值 2.88 亿元,增值率 2518.71%。（3）标的资产历史沿革中存在两次股权转让，2019 年广州高澜节能技术股份有限公司（以下简称高澜股份）向严若红、戴智特、马文斌、王世刚购买了标的资产 51%股权，2022 年，高澜股份将其持有的标的资产 51%股份转让给深创投制造业转型升级新材料基金（有限合伙）（以下简称新材料基金）等十余名主体。

请上市公司补充说明：（1）结合报告期各期主要产品销售单价、数量及产品结构实际情况、在手订单及订单周期、下游客户需求、同行业可比公司情况、截至回函披露日标的资产实际业绩实现情况等，说明收入预测的依据及可实现性，是否存在与行业趋势、标的资产历史数据不一致的情形。（2）结合标的资产原材料价格波动风险、主要供应商的稳定性、标的资产上下游议价能力、新增产线大额转固影响、同行业可比公司可比产品毛利率水平及变动趋势等，说明营业成本及毛利率预测合理性。（3）结合标的资产未来发展规划、营运资金周转次数、营运资金占营业收入的比例等说明预计未来年度的营运资金规模具体预测过程及合理性。（4）资产基础法下标的资产各项目的账面价值与本次评估值情况，评估增值率情况，各资产评估值与账面值差异的原因及合理性。结合标的资产所处行业的无形资产特点，说明无形资产各项内容金额及情况，本

次评估的具体依据，增值率较高的原因及合理性。（5）结合对专利权无形资产组收益法评估过程，包括但不限于未来收益额、技术收入分成率、技术衰减率等主要参数取值依据、折现率取值等，披露专利权无形资产组的评估依据及合理性。（6）对比标的资产历次股权转让的估值情况，说明评估增值的具体原因。

请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合报告期各期主要产品销售单价、数量及产品结构实际情况、在手订单及订单周期、下游客户需求、同行业可比公司情况、截至回函披露日标的资产实际业绩实现情况等，说明收入预测的依据及可实现性，是否存在与行业趋势、标的资产历史数据不一致的情形。

（一）报告期各期主要产品销售单价、数量及产品结构实际情况

报告期内，标的公司主要产品包括集成母排 CCS、柔性电路板 FPC、加热膜、隔热棉，合计收入占比约为 97%，主要产品均价、销量、毛利率具体如下：

单位：万元、万件、元/件

产品类别	2025 年度				2024 年度			
	收入	销量	单价	毛利率	收入	销量	单价	毛利率
集成母排 CCS	190,011.55	1,370.02	138.69	20.95%	95,489.97	802.97	118.92	16.27%
加热膜	48,149.06	1,030.19	46.74	28.18%	30,111.23	771.21	39.04	18.80%
隔热棉	33,660.92	8,277.40	4.07	24.52%	36,192.82	9,038.68	4.00	20.30%
柔性电路板 FPC	20,817.90	299.47	69.51	23.64%	24,559.99	344.14	71.37	26.80%

综上，报告期内，标的公司各类主要产品的销售收入、销量整体上保持较快增长，主要产品的均价、毛利率水平整体上也保持一定幅度的提升。

标的公司上述主要产品在预测期销量、单价、毛利率具体如下：

单位：万元、万件、元/件

产品类别	项目	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度	2030 年度	永续期
集成母排 CCS	收入	188,991.04	200,028.12	212,012.37	218,331.34	224,868.21	224,868.21
	销量	1,450.00	1,565.00	1,660.00	1,710.00	1,765.00	1,765.00
	单价	130.34	127.81	127.72	127.68	127.40	127.40

	毛利率	18.50%	18.72%	18.92%	18.96%	19.02%	19.48%
加热膜	收入	47,930.82	51,669.42	54,740.06	56,910.18	58,637.41	58,637.41
	销量	1,050.00	1,155.00	1,236.00	1,285.00	1,324.00	1,324.00
	单价	45.65	44.74	44.29	44.29	44.29	44.29
	毛利率	20.61%	21.29%	21.62%	21.87%	21.97%	22.34%
隔热棉	收入	33,449.85	36,060.91	38,222.67	39,368.52	40,549.82	40,549.82
	销量	8,325.00	9,158.00	9,707.00	9,998.00	10,298.00	10,298.00
	单价	4.02	3.94	3.94	3.94	3.94	3.94
	毛利率	17.80%	18.12%	18.24%	18.27%	18.33%	18.70%
柔性电路板 FPC	收入	22,832.63	24,613.57	26,334.80	27,654.41	29,031.39	29,031.39
	销量	390.00	429.00	459.00	482.00	506.00	506.00
	单价	58.55	57.37	57.37	57.37	57.37	57.37
	毛利率	20.42%	21.15%	21.64%	22.12%	22.57%	23.13%

1、集成母排 CCS

报告期内，集成母排CCS销量增长70.62%，CCS单价分别为118.92、138.69，毛利率分别为 16.27%、20.95%。结合行业发展趋势及标的公司历史经营情况，预测期的销量增长率介于 3.01%-7.93%的较低区间，预测期单价介于127.40-130.34，低于 2025 年单价水平，并呈现逐年微降趋势；毛利率介于18.50%-19.48%，与报告期内平均水平相当，低于 2025 年毛利率。最终 CCS 的营业收入增长率介于-0.54%-5.99%的较低区间，预测较为谨慎，具有可实现性。

2、加热膜

报告期内，加热膜销量、单价、毛利率均存在一定幅度的提升，单价分别为39.04、46.74，毛利率分别为 18.80%、28.18%。结合行业发展趋势及标的公司历史经营情况，预测期的销量增长率介于 1.92%-10.00%的较低区间，预测期单价介于 44.29-45.65，低于 2025 年单价水平，并呈现逐年微降趋势；毛利率介于20.61%-22.34%，低于报告期内平均水平。最终加热膜的营业收入增长率介于-0.45%-7.80%的较低区间，预测较为谨慎，具有可实现性。

3、隔热棉

报告期内，隔热棉收入、销量存在一定幅度的波动，主要受下游客户需求阶段性调整及产品短期结构变化影响。毛利率、单价存在一定幅度的提升，单价分

别为 4.00、4.07，毛利率分别为 20.30%、24.52%。结合行业发展趋势及标的公司历史经营情况，预测期的销量增长率介于 0.58%-10.01%的较低区间，预测期单价介于 3.94-4.02，低于报告期内平均水平，并呈现逐年微降趋势；毛利率介于 17.80%-18.70%，低于报告期内平均水平。最终隔热棉的营业收入增长率介于-0.63%-7.81%的较低区间，预测较为谨慎，具有可实现性。

4、柔性电路板 FPC

报告期内，柔性电路板 FPC 单价相对稳定，分别为 71.37、69.51，销量随客户终端项目采购类型不同存在波动，毛利率分别为 26.80%、23.64%，略有下降。结合行业竞争情况及标的公司未来的价格策略，预测期单价介于 58.55-57.37 的区间，较报告期内下降约 15%。预测期销量较报告期增长率介于 4.98%-13.33%，增长率呈现逐渐下降趋势；毛利率介于 20.42%-23.13%，低于报告期内毛利率。预测期 2026 年营业收入与报告期内平均水平相当，预测期后期收入增长率介于 4.98%-7.80%的较低区间，预测较为谨慎，具有可实现性。

综上，预测期内标的公司各类主要产品数量、收入平稳增长，增速处于较低的合理区间，销售单价低于或与报告期内持平，产品毛利率在预测期内普遍低于报告期内平均水平，本次预测收入较为谨慎，具有可实现性。

（二）在手订单及订单周期

报告期内，标的公司从接收客户订单到交货的周期通常为 1-3 个月，客户通常向标的公司下达未来 2 个月左右的订单。截至 2025 年末，标的公司不含税在手订单金额为 46,765.44 万元，2026 年 1-6 月新增的客户订单金额为 214,398.75 万元，2026 年预测收入覆盖率计算如下：

项目	金额（万元）	说明
2025 年末在手订单 A	46,765.44	预计都在 2026 年确认收入
2026 年 1-6 月新增订单 B	214,398.75	预计都在 2026 年确认收入
2026 年 7-10 月新增订单 C	142,932.50	根据 2026 年前 6 个月月均新增订单计算，并根据订单执行周期预计该部分订单将在 2026 年执行完毕
2026 年预测收入 D=A+B+C	404,096.68	/

2026 年评估预测收入 E	304,399.78	/
2026 年预测收入覆盖率 F=D/E	132.75%	/

综上，根据 2025 年末在手订单情况、2026 年 1-6 月新增订单情况，结合标的公司订单执行周期，预计 2026 年预测收入覆盖率为 132.75%，评估预测收入具有可实现性。

（三）下游客户需求

标的公司产品覆盖电芯信号采集与热管理两大核心领域。其中，电芯信号采集产品可应用于新能源动力电池及储能领域；热管理产品可应用于新能源动力电池、储能、数据中心、AI 智算中心、互联网云服务商、轨道交通、光伏等领域，标的公司下游行业发展迅速、市场需求旺盛、前景广阔。

1、新能源汽车市场

近年来，在全球“碳中和”、“碳达峰”、能源结构转型、汽车产业变革等大背景下，全球主要国家纷纷推动新能源汽车产业发展，叠加新能源产业链的发展成熟及技术突破，全球新能源汽车市场需求持续增长。

根据 EVTank 统计数据，2023 年至 2024 年全球新能源汽车销量由 1,465.3 万辆增长至 1,823.6 万辆，同比增长 24.5%，全球市场渗透率由 14.8%增长至 18.7%，EVTank 预计 2030 年全球新能源汽车销量将达到 4,405.0 万辆，2024 年-2030 年复合增长率达到 15.8%。根据 EVTank 最新统计数据，2025 年全球新能源汽车销量达到 2,354.2 万辆，同比增长 29.1%，全球新能源汽车市场继续保持快速增长。

根据中国汽车工业协会统计数据，2019 年-2025 年期间，我国新能源汽车产销量由 124.2 万辆/120.6 万辆增长至 1,662.6 万辆/1,649.0 万辆，产销量复合增长率分别为 54.09%/54.64%，我国新能源汽车市场持续保持快速增长。

2、新能源动力电池市场

新能源汽车销量的增长带动了动力电池装机量的增长，据 GGII 统计，2023 年至 2024 年全球动力电池装机量由 707.2GWh 增长至 840.6GWh，同比增长 18.9%，在全球汽车产业电动化的浪潮下，动力电池未来仍有广阔的增长空间。

GGII 预计 2030 年全球动力电池装机量将达到 3,758.0GWh，2024 年-2030 年复合增长率达到 28.4%。根据 GGII 最新统计数据，2025 年全球动力电池装机量达到 1,107.7GWh，同比增长 31.8%，全球动力电池装机量继续保持快速增长。

在国家新能源发展战略的指导下，中国新能源动力电池产业发展迅速，凭借新能源汽车产业的先发优势，我国已成为全球最大的动力电池生产国。据 GGII 统计，2023 年至 2024 年中国动力电池装机量由 359.7GWh 增长至 531.0GWh，同比增长 47.6%，GGII 预计 2030 年中国动力电池装机量将达到 1,943. 0GWh，2024 年至 2030 年复合增长率达 24.1%。根据 GGII 最新统计数据，2025 年中国动力电池装机量达到 717.4GWh，同比增长 35.1%，中国动力电池装机量继续保持快速增长，中国市场在全球市场的份额超过 60%。

3、储能市场

储能市场主要包括电化学储能、抽水储能、热储能和氢储能等，其中电化学储能是当前应用范围最广、发展潜力最大的储能市场，受益于全球能源转型、产业政策支持，电化学储能市场的快速发展成为锂电池市场的第二成长曲线。

据 GGII 统计，2024 年全球储能锂电池出货量达 300.0GWh，同比增长 62.2%，GGII 预计 2030 年全球储能锂电池出货量将达到 1,400.0GWh，2024 年-2030 年复合增长率为 29.3%，储能锂电池下游需求的持续增长将不断带动上游行业的发展。尤其进入 2025 年以来，受益于全球能源转型、产业政策驱动，以及峰谷电价差套利、电网稳定性需求、数据中心配套需求等下游市场需求的快速增长，电源侧电网侧储能、工商业及家用储能等场景加速渗透，行业进入加速扩张阶段。

据 GGII 统计，2024 年中国储能锂电池出货量达 153.0GWh，同比增长 71.9%，GGII 预计 2030 年中国储能锂电池出货量将达到 660.0GWh，2024 年-2030 年复合增长率为 27.6%，增长因素主要包括国内电力市场改革、可再生能源电力系统建设的快速拓展、政策驱动及海外需求驱动等。

4、液冷市场

与传统风冷散热相比，液冷散热在散热效率、能效等方面具有明显的优势。

随着人工智能大模型与云计算的广泛应用，AI 算力需求旺盛，数据中心、智算中心建设加速；此外，AI 算力密度与芯片功耗跳档提升，以及我国对新建数据中心能效标准不断提升，液冷散热方案由原来的可选项逐渐转变为必选项，相关配套的液冷散热需求快速增长，呈爆发式增长趋势。

根据 Markets and Markets 统计数据，全球 AI 服务器市场预计从 2025 年的 1,918.70 亿美元增至 2030 年的 8,378.3 亿美元，复合增长率达 34.3%；TrendForce 预计液冷渗透率将由 2023 年的 6%升至 2030 年的 87%。伴随高密度算力机房建设与液冷方案加速落地，液冷需求将自 2025 年起显著放量。

根据 IDC 数据，全球液冷市场 2025-2034 年复合年增长率预计达 32.6%，市场规模将从 2025 年的 28.87 亿美元增至 2034 年的 365.89 亿美元；其中，2024 年中国液冷服务器市场表现尤为突出，市场规模为 23.7 亿美元，同比增长 67%，预计 2029 年中国液冷服务器市场规模将达 162 亿美元，2024 年至 2029 年复合增长率达 46.8%。

（四）同行业可比公司情况

报告期内，标的公司同行业可比公司收入规模及增长情况如下：

单位：万元

公司名称	2025 年度		2024 年度	
	收入	增长率	收入	增长率
壹连科技	514,895.90	31.85%	390,506.90	27.01%
西典新能	278,177.65	28.52%	216,453.43	17.94%

综上，报告期内，标的公司同行业可比公司收入规模均保持较快增长。

（五）截至回函披露日标的资产实际业绩实现情况

2026 年 1-5 月，标的公司实际业绩及同比变动情况具体如下：

项目	2026 年 1-5 月	2025 年 1-5 月	同比变动
营业收入	114,768.37	104,256.55	10.08%
净利润	10,374.39	8,300.05	24.99%

注：标的公司 2026 年 1-5 月数据未经审计。

本次交易，收益法评估预测 2026 年标的公司营业收入为 304,399.78 万元，同比增长 0.48%，2026 年 1-5 月收入增长率为 10.08%，净利润增长率为 24.99%，超过预测业绩的增长率。

（六）说明收入预测的依据及可实现性，是否存在与行业趋势、标的资产历史数据不一致的情形

标的公司管理层结合标的公司未来业务结构、收入性质及行业平均水平，综合考虑各产品历史销售情况、设计产能及下游行业发展趋势等因素，对各产品销售收入进行预测，预测收入及收入增长率情况具体如下：

单位：万元

项目	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度	2030 年度	永续期
预测收入	304,399.78	325,538.99	346,441.03	359,277.20	371,979.84	371,979.84
预测收入增长率	0.48%	6.94%	6.42%	3.71%	3.54%	0.00%

标的公司预测收入的增长率介于 0%-7%的较低区间，收入增长率相对较低。

综上分析，报告期内，标的公司收入保持快速增长，主要产品的销售收入、销量整体上保持较快增长，主要产品的均价整体上也保持一定幅度的提升；标的公司在手订单及新增在手订单充足，预计 2026 年预测收入覆盖率超过 100%；下游新能源汽车、储能及液冷行业市场需求旺盛，行业规模持续快速增长；报告期内同行业可比公司收入规模均保持较快增长；标的公司期后实现的收入增长率超过预测收入增长率；因此，标的公司收入的预测合理，预测收入具有可实现性，不存在与行业趋势、标的公司历史数据不一致的情形。

二、结合标的资产原材料价格波动风险、主要供应商的稳定性、标的资产上下游议价能力、新增产线大额转固影响、同行业可比公司可比产品毛利率水平及变动趋势等，说明营业成本及毛利率预测合理性。

（一）标的资产原材料价格波动风险

报告期内，标的公司主要采购原材料及服务价格变动情况如下：

单位：元/件、元/kg、元/平米

采购类别	主要内容	2025 年度	2024 年度

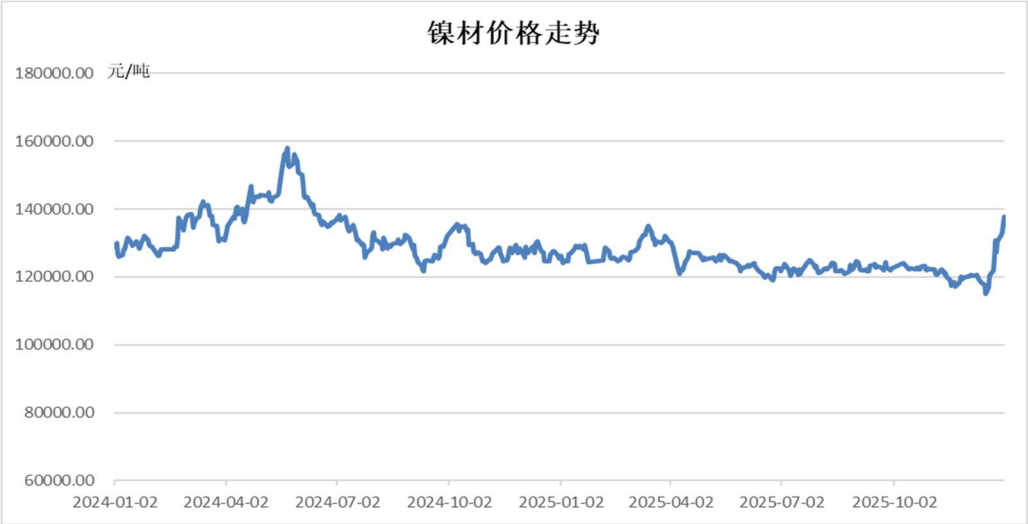
绝缘材料	膜类（件）	13.53	12.57
	塑胶类（件）	2.97	3.16
五金材料	铝材（件）	1.02	1.57
	镍材（kg）	188.98	198.10
	铜材（kg）	74.32	74.71
外协加工服务	FPC 蚀刻（件）	2.75	2.45
	加热膜蚀刻（件）	4.48	4.02
	隔热棉包封（件）	0.99	1.08
	沉镍钯金（件）	2.50	1.68
辅材	胶粘材料（平米）	7.30	6.52
	包装材料（件）	0.94	0.68
电子材料	电子连接器（件）	2.63	3.11
	电子线材类（件）	22.99	23.03
	热敏电阻（件）	0.27	0.38
	胶壳（件）	0.36	0.33

综上，报告期内，标的公司主要采购原材料及服务的价格整体而言较为稳定，不存在较大波动的情况。

受国际大环境影响，2025 年第四季度开始，全球铝、铜、镍等大宗金属材料市场价格发生较大幅度上涨，2024 年以来价格走势如下：







报告期内，标的公司原材料占营业成本的比例约为 60%，其中五金材料采购金额占比约为 25%，五金材料的价格波动对标的公司具有一定影响。

为应对原材料价格波动风险，标的公司采取的应对措施主要包括：①密切关注原材料的市场价格走势，结合安全库存、在手订单、对原材料的市场行情预期等，通过前瞻性备货等方式锁定采购价格，平滑原材料价格波动，以降低原材料市场价格波动风险；②积极拓展采购渠道，开发引入新的供应商，优化供应商体系，采用供应商比价模式，选择最合适的采购原材料和采购价格，以分散原材料价格波动风险；③在新产品开发、报价过程中，充分考虑原材料价格变动趋势后向客户报价，向下游传导原材料价格上涨的风险；④不断优化产品设计方案及工艺流程，进一步提升生产效率和产品质量，降低原材料损耗，以技术与工艺升级

实现降本增效；⑤持续扩大业务规模，通过采购规模增长提升议价能力。

（二）主要供应商的稳定性

报告期内，标的公司对前五大供应商的采购占比约为 40%，采购占比较为稳定，与主要供应商合作稳定，不存在新增前五大供应商的情况。

标的公司与主要供应商的合作历史、合作时间具体如下：

供应商名称	开始合作时间	合作历史
惠州市宏天电子材料有限公司	2014 年	合作超过 10 年
东莞市质为电子科技有限公司	2023 年	合作超过 3 年
东莞市中质电子科技有限公司	2015 年	合作超过 10 年
东莞市方实五金电子科技有限公司	2016 年	合作接近 10 年
东莞市博捷塑胶电子有限公司	2019 年	合作超过 5 年
广东棱锐新材料科技有限公司	2015 年	合作超过 10 年

综上，标的公司与主要供应商合作历史较长，大部分超过 10 年，主要供应商具有稳定性。

（三）标的资产上下游议价能力

1、对上游的议价能力

标的公司向上游供应商主要采购绝缘材料、五金材料、电子材料、辅材等原材料，以及隔热棉包封、FPC 蚀刻等外协服务，上游市场化程度较高，市场供给充足、稳定，标的公司对上游供应商普遍具有较强的议价能力。同时，随着标的公司业务规模的持续提升，标的公司规模化采购优势有利于进一步提升对上游的议价能力。

2、对下游的议价能力

标的公司下游客户主要为行业内知名新能源汽车厂商、动力电池企业等，业务规模较大，通常具有较高的议价能力。

但鉴于以下原因，标的公司对下游客户的议价能力亦不断提升：

首先，标的公司产品主要应用于新能源动力电池、新能源汽车、储能等领域，

下游客户对产品质量的可靠性及安全性要求较高，下游客户基于产品质量、成本及生产能力等因素，在供应商的选择和认证上有严格的标准和较长的周期，确定合作关系后通常保持长期、稳定的合作，下游客户更倾向于选择行业中规模相对较大、技术实力雄厚、产品开发经验丰富及生产交付能力较强的厂商作为供应商。同时，由于认证过程严格且周期较长，更换供应商的成本较高，因此，一旦供应商能够通过认证并供货，为保障产品生命周期内生产和售后服务，下游客户通常不会轻易变更供应商，双方会建立长期、稳定的合作关系。

此外，标的公司为国内少数能够覆盖电芯信号采集、加热、隔热及散热等众多领域的一站式产品及方案提供商，凭借强大的研发实力、良好的产品设计和制造能力，以及稳定和快速的交付能力，标的公司在行业内树立了较高的品牌知名度，并占有较高的市场份额。同时，CCS 行业内的市场集中度亦相对较为集中，产能主要集中在标的公司、壹连科技及西典新能等头部厂商。

再次，标的公司与主要客户合作时间较长，与前五大客户合作时间均超过 5 年，其中宁德时代、亿纬锂能合作超过 10 年，双方具有良好稳定的合作关系，业务合作规模持续增长，且为主要供应商的供应体系核心供应商，占据半数以上的供应份额。

（四）新增产线大额转固影响

为满足下游市场及客户订单需求，2025 年，标的公司及子公司新增了 CCS、FPC 等产线，新增产线转固的金额较大，具体如下：

单位：万元

序号	主体	2025 年度
1	东莞硅翔	24,086.79
2	宁波硅翔	13,235.73
3	江苏硅翔	1,185.78
合计		**38,508.30**

上述新增产线转固在报告期及预测期产生的折旧摊销金额及对毛利率的影响情况具体如下：

单位：万元

项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
折旧摊销	1,105.02	3,754.51	3,752.18	3,705.50	3,646.81	3,643.82
营业成本	237,244.97	248,709.70	264,638.96	280,670.95	290,489.77	300,247.96
占比	**0.47%**	**1.51%**	**1.42%**	**1.32%**	**1.26%**	**1.21%**

综上，报告期内，新增产线大额转固折旧摊销占营业成本的比例为 0.47%，预测期折旧摊销占营业成本的比例为 1.21%-1.51%，占比较低，对毛利率的影响相对较小。

（五）同行业可比公司可比产品毛利率水平及变动趋势

1、标的公司各类产品的毛利率及变动原因

报告期内，标的公司主营业务毛利率按产品分类情况如下：

产品类型	项目	2025 年度		2024 年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
电芯信号采集产品	集成母排 CCS	62.89%	20.95%	49.96%	16.27%
	柔性电路板 FPC	6.89%	23.64%	12.85%	26.80%
	硬性线路板 PCB 等	0.09%	22.35%	0.09%	10.75%
	小计	**69.87%**	**21.22%**	**62.89%**	**18.42%**
热管理产品	加热膜	15.94%	28.18%	15.75%	18.80%
	隔热棉	11.14%	24.52%	18.94%	20.30%
	液冷产品	2.08%	-35.00%	1.53%	-21.76%
	小计	**29.15%**	**22.28%**	**36.22%**	**17.86%**
其他		0.98%	20.40%	0.89%	-14.94%
主营业务毛利率		**100.00%**	**21.52%**	**100.00%**	**17.92%**

东莞硅翔主营业务毛利率主要由集成母排 CCS、柔性电路板 FPC、加热膜和隔热棉贡献。报告期内，东莞硅翔的主营业务毛利率分别为 17.92%和 21.52%，2025 年主营业务毛利率较 2024 年有所提升，主要是由于标的公司产品结构的变动、收入规模增长带来的规模效应、降本增效有效开展带来了各类产品毛利率的提升，以及毛利较高的项目销售占比有所提升。

收入端，东莞硅翔产品种类丰富，客户结构较为分散多元，2025 年，标的公司订单充足，主动放弃了部分毛利率较低的项目，毛利率较高的项目销售占比有所提升。同时，针对部分客户的新建生产专线，由于定制化程度较高且新增固

定资产投入，标的公司报价相对较高，相关专线项目的毛利率较高。

成本端，一方面，2025 年东莞硅翔销售规模的提升带来了采购量的较大增长，对供应商的议价能力提升，主要原材料采购价格有所下降。同时，东莞硅翔积极寻找并培育新的供应商，通过多家供应商进行比价、议价，集中进行规模采购等方式获取了更好的采购价格，降低了原材料单位成本；另一方面，东莞硅翔收入快速增长，生产的规模效应提升，单位产品分摊的固定成本降低，同时通过持续优化生产管理，改进生产工艺等方式有效降低了生产成本。

2、与可比公司可比产品毛利率对比分析

报告期内，标的公司各类产品的收入占比、毛利率与可比公司对比如下：

单位：万元

公司名称	产品类别	2025 年度		2024 年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
西典新能	电池连接系统	83.22%	12.63%	77.10%	14.19%
	电控母排	6.29%	22.16%	11.45%	21.16%
	工业电气母排	7.06%	36.69%	7.97%	37.68%
	其他主营业务	1.86%	58.50%	1.44%	54.68%
	其他业务	1.57%	7.98%	2.04%	7.13%
	小计	**100.00%**	**15.71%**	**100.00%**	**17.36%**
壹连科技	电芯连接组件	59.73%	14.95%	59.54%	17.15%
	低压信号传输组件	25.53%	16.00%	28.54%	15.43%
	动力传输组件	13.80%	15.71%	10.17%	9.80%
	FPC 组件	0.23%	-19.73%	0.76%	-
	其他业务	0.70%	56.80%	0.99%	34.59%
	小计	**100.00%**	**15.53%**	**100.00%**	**15.94%**
东莞硅翔	电芯信号采集产品	69.87%	21.22%	62.89%	18.42%
	热管理产品	29.15%	22.28%	36.22%	17.86%
	其他	0.98%	20.40%	0.89%	-14.94%
	小计	**100.00%**	**21.52%**	**100.00%**	**17.92%**

报告期内，标的公司毛利率分别为 17.92%、21.52%，略高于同行业可比公司的综合毛利率水平。标的公司主要产品包括电芯信号采集产品、热管理产品两大类，与同行业可比公司的产品类别有所差异，导致综合毛利率与同行业上市公

司存在差异。

报告期内，标的公司电芯信号采集产品主营业务收入占比接近 70%，东莞硅翔电芯信号采集产品与西典新能的电池连接系统、壹连科技的电芯连接组件产品类别及用途相近，均主要应用于新能源汽车、动力电池及储能电池等领域。电芯信号采集产品具有高度定制化的特征，产品型号众多，同一大类产品中的不同型号产品会因为规格尺寸、工艺路线、产能规模、客户结构等方面不同导致毛利率水平存在一定差异，符合行业特征。

报告期内，标的公司电芯信号采集产品毛利率，高于同行业可比公司，主要系：①标的公司生产环节较长，CCS 全流程自主生产，生产 CCS 所需的 FPC 组件均为自制，同行业可比公司生产 CCS 所用的 FPC 组件主要为外购；②客户结构、客户集中度不同，标的公司客户较为丰富多元，客户集中度相对较低，第一大客户收入占比约为 20%，同行业可比公司集中度相对较高，第一大客户收入占比约为 70%，大客户议价能力相对较强。此外，西典新能电池连接系统毛利率较低主要系其与大客户宁德时代合作时间较晚，有意采取了较低的报价策略，以相对较低的毛利率入围宁德时代 T 项目。

2025 年，同行业可比公司受下游核心大客户协商降价、原材料上涨的压力及产品结构变动导致毛利率有所下降。标的公司因客户集中度相对较低，且五金材料价格上涨尚未在 2025 年传导至标的公司，以及业绩快速增长带来的生产管理的规模化效应，并主动放弃了部分毛利率较低的项目，同时针对部分客户的新建生产专线，毛利率较高的项目销售占比提升，整体带来毛利率的提升，毛利率高于同行业可比公司具有合理性。

（六）说明营业成本及毛利率预测合理性

标的公司主营业务成本主要包括直接材料、直接人工、制造费用（包含折旧、摊销、人工费、其他制造费用）、加工成本、运费及装卸费及售后服务成本。标的公司主营业务成本预测具体如下：

（1）直接材料：对于原材料等可变成本，标的公司管理层根据生产所需单

位直接材料成本并考虑随销售收入的变动进行测算，据管理层规划，2026 年及未来年度材料成本占收入比参考历史年度材料成本占收入比及管理层规划综合确认；

（2）直接人工、制造费用-人工：标的公司管理层根据企业发展规划及未来生产经营模式、生产人员数量、平均工资水平，并结合地区工资增长情况进行预测；

（3）折旧、摊销：标的公司管理层根据固定资产及无形资产的账面价值和相应的折旧摊销年限，并考虑预测期资本性支出对制造费用中折旧及摊销的影响进行预测，计算折旧摊销费；

（4）加工成本、运费及装卸费、售后服务成本及其他制造费用：对于该部分可变成本，标的公司管理层按照企业生产技术指标进行测算，即根据生产所需单位成本并考虑随销售收入的变动进行测算，据管理层规划，2026 年及未来年度相关费用占收入比参考历史年度相关费用占收入比及管理层规划综合确认。

其他业务成本的预测：标的公司主要依据历史年度废料成本占其对应的废料成本的比重进行预测。2026 年及未来年度废料的成本占收入比参考历史年度废料的成本占收入比及管理层规划综合确认。

标的公司的预测毛利率则由预测的营业收入、营业成本计算得出，预测期内营业收入、营业成本及毛利率具体如下：

单位：万元

项目	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度	2030 年度	永续期
营业收入	304,399.78	325,538.99	346,441.03	359,277.20	371,979.84	371,979.84
营业成本	248,709.70	264,638.96	280,670.95	290,489.77	300,247.96	298,642.09
毛利率	**18.30%**	**18.71%**	**18.98%**	**19.15%**	**19.28%**	**19.72%**

综上，标的公司预测期 2026 年毛利率为 18.30%，与报告期内 2024 年水平相当，并在预测期缓慢提升至 19.72%，预测期毛利率水平较为平稳。

报告期内，标的公司主营业务毛利率分别为 17.92%、21.52%，略高于同行业可比公司毛利率水平，再结合报告期内新增产线的转固在预测期折旧摊销，以

及上游原材料价格上涨对未来业绩的影响，标的公司预测毛利率整体介于 2024 年、2025 年区间，并与 2024 年接近；此外，随着未来标的公司业务规模持续增长，整体毛利率略有提升，标的公司预测毛利率具有合理性及可实现性。

综上分析，报告期内，标的公司原材料价格整体较为稳定，不存在较大波动。近期五金材料的价格波动对标的公司具有一定影响，但标的公司已采取多种应对措施；标的公司与主要供应商的合作稳定，且对上下游均具有一定的议价能力；报告期内新增产线大额转固的折旧摊销对预测期毛利率的影响相对较小；结合报告期内标的公司毛利率水平及同行业可比公司毛利率水平，标的公司预测毛利率具有合理性及可实现性。

三、结合标的资产未来发展规划、营运资金周转次数、营运资金占营业收入的比例等说明预计未来年度的营运资金规模具体预测过程及合理性。

（一）预测期营运资金规模情况

标的公司历史年度及预测期营运资金数据如下表：

单位：万元

项目	历史期		预测期				
	2024 年度	2025 年度	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度	2030 年度
营运资金	63,850.00	75,894.40	84,183.06	90,210.18	96,122.98	99,788.93	103,431.54
营运资金追加额	12,322.34	12,044.40	8,288.66	6,027.12	5,912.80	3,665.95	3,642.61
营运资金周转次数	3.00	3.99	3.62	3.61	3.60	3.60	3.60
营运资金占收入比例	33.32%	25.05%	27.66%	27.71%	27.75%	27.77%	27.81%

注 1：营运资金=经营性流动资产-经营性流动负债。其中，经营性流动资产通常包括最低货币资金保有量、应收账款、应收票据、预付款项等；经营性流动负债包括应付账款、应付票据、预收款项、合同负债、应付职工薪酬等；

注 2：营运资金周转次数=营业收入/营运资金占用额；

注 3：营运资金占收入比例=营运资金占用额/营业收入。

标的公司预测期营运资金的具体金额，主要通过取报告期内各类经营性流动资产、经营性流动负债的平均周转次数，再结合预测期营业收入、营业成本规模测算得出，测算出的营运资金周转次数、占收入的比例与报告期内平均水平相当，不存在较大差异。

（二）预测期营运资金具体预测过程及合理性

1、标的资产未来发展规划

标的公司主要从事电芯信号采集及热管理相关产品的研发、设计、制造及销售，为客户提供从产品设计开发到批量生产交付的全流程服务。标的公司主要产品包括 CCS 集成母排、FPC 柔性电路板、加热膜、隔热棉及液冷产品，上述产品广泛应用于新能源动力电池、新能源整车、储能、数据中心、AI 智算中心及互联网云服务商等领域。

近年来，标的公司下游新能源汽车、动力电池、储能等行业持续快速发展，下游市场需求旺盛，标的公司未来将继续聚焦发展电芯信号采集、热管理两个核心领域，报告期内，标的公司在 CCS、FPC 等产品上已投入较多资金购置设备、新增产线，相关产线的产能较为充足，未来相关产品的资本化支出将会减少，主要以产线设备更新为主，未来将主要以新增液冷产品的资本化支出为主。

未来，标的公司整体强化营运资金精细化管理，通过优化客户回款节奏、匹配供应商付款周期、精简经营性资金占用等方式，提升资金使用效率，确保营运资金周转效率与业务增长相适配。

2、营运资金周转次数

营运资金为经营性流动资产减去经营性流动负债。将各科目中的非经营性质的流动资产和流动负债剔除后，结合历史年度各期营业收入、营业成本、工资总额等，计算得出历史年度经营性流动资产、经营性流动负债周转次数如下：

周转率	2025 年度/末	2024 年度/末
经营性流动资产		
货币资金	13.62	12.61
应收票据	73.15	66.44
应收账款	2.62	2.31
应收款项融资	43.55	9.66
合同资产	576.93	459.99
预付账款	541.21	457.90
其他应收款	232.29	163.85

存货	9.77	9.35
经营性流动负债		
应付票据	7.57	5.93
应付账款	3.95	3.97
合同负债	3,348.37	2,509.51
应付职工薪酬	48.44	52.37
应交税费	60.93	48.09
其他应付款	475.57	389.66
其他流动负债	29.87	19.23

取报告期内各类经营性流动资产、经营性流动负债的平均周转次数，再结合预测期营业收入、营业成本规模测算得出预测期营运资金如下：

项目	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度	2030 年度
经营性流动资产	201,408.81	215,245.60	228,868.80	237,205.31	245,510.89
经营性流动负债	117,225.75	125,035.42	132,745.83	137,416.39	142,079.35
营运资金	84,183.06	90,210.18	96,122.98	99,788.93	103,431.54
营运资金周转次数	3.62	3.61	3.60	3.60	3.60
营运资金占收入比例	27.66%	27.71%	27.75%	27.77%	27.81%

报告期内，标的公司及同行业可比公司营运资金周转次数如下：

公司名称	2025 年度/末	2024 年度/末
壹连科技	3.55	3.62
西典新能	2.32	2.66
标的公司	3.00	3.99

综上，标的公司预测营运资金周转率与报告期内平均水平接近，与同行业可比公司壹连科技相近，具有合理性。

3、营运资金占营业收入的比例

报告期内，标的公司及同行业可比公司营运资金占营业收入比例如下：

公司名称	2025 年度/末	2024 年度/末
壹连科技	24.76%	41.64%
西典新能	42.07%	56.57%
标的公司	25.05%	33.32%

综上，标的公司预测营运资金占收入的比例与报告期内平均水平接近，介于

同行业可比公司壹连科技报告期范围内，具有合理性。

综上分析，标的公司预测期营运资金规模的预测过程符合逻辑，与标的公司未来发展规划相匹配，营运资金周转次数、营运资金占营业收入的比例与标的公司报告期内平均水平相近，与同行业可比公司不存在较大差异，具有合理性。

四、资产基础法下标的资产各项目的账面价值与本次评估值情况，评估增值率情况，各资产评估值与账面值差异的原因及合理性。结合标的资产所处行业的无形资产特点，说明无形资产各项内容金额及情况，本次评估的具体依据，增值率较高的原因及合理性。

（一）资产基础法下标的资产各项目的账面价值与本次评估值情况，评估增值率情况，各资产评估值与账面值差异的原因及合理性

截至评估基准日 2025 年 12 月 31 日，标的公司母公司个别财务报表经审定的总资产账面值 312,147.87 万元，总负债账面值 217,188.39 万元，净资产账面值 94,959.48 万元。采用资产基础法评估后的总资产评估值 345,229.55 万元，总负债评估值 215,506.47 万元，股东全部权益价值评估值为 129,723.08 万元，评估增值 34,763.60 万元，增值率 36.61%。标的公司资产基础法评估情况如下：

单位：万元

项目	账面价值	评估价值	增减值	增值率%
	A	B	C＝B-A	D＝C/A×100%
流动资产	**234,136.47**	**238,995.67**	**4,859.20**	**2.08**
非流动资产	**78,011.40**	**106,233.88**	**28,222.48**	**36.18**
长期股权投资	10,033.71	9,114.07	-919.64	-9.17
固定资产	42,608.93	42,911.80	302.87	0.71
在建工程	2,053.09	2,053.09	-	-
使用权资产	15,247.08	15,247.08	-	-
无形资产	1,145.00	29,984.25	28,839.24	2,518.71
长期待摊费用	4,659.13	4,659.13	-	-
其他非流动资产	2,264.46	2,264.46	-	-
资产总计	**312,147.87**	**345,229.55**	**33,081.67**	**10.60**
流动负债	172,031.25	172,031.25	-	-
非流动负债	45,157.15	43,475.22	-1,681.93	-3.72
负债合计	**217,188.39**	**215,506.47**	**-1,681.93**	**-0.77**

净资产（所有者权益）	**94,959.48**	**129,723.08**	**34,763.60**	**36.61**

涉及评估值与账面值差异的资产评估增减值情况分析如下：

1、存货

标的公司评估基准日存货包括原材料、在库周转材料、委托加工物资、库存商品、在产品和发出商品，其账面值为 21,962.18 万元，评估值为 26,821.38 万元，评估增值 4,859.20 万元，增值率 22.13%。

（1）原材料的评估

标的公司评估基准日原材料账面余额为 3,801.80 万元，计提跌价准备 378.41 万元，主要是对以前年度积压材料计提减值准备，账面净值为 3,423.39 万元，包括低温硅胶、陶瓷纤维气凝胶、PI 膜等。

评估人员对主要原料进行了重点抽查盘点，盘点后未发现盘盈盘亏现象。对于存在积压时间较长的原材料，按零元确认评估值；对于为标的公司近期采购的材料，本次以核实后的数量乘以近期采购价确认评估值。

经上述评估后，原材料的评估值为 3,423.39 万元。

（2）在库周转材料的评估

标的公司评估基准日在库周转材料账面值为 62.83 万元，包括透明胶带、冲切钢片模具、钻刀等。

评估人员对主要在库周转材料进行了重点抽查盘点，盘点后未发现盘盈盘亏现象。抽盘结果显示不存在积压时间较长的在库周转材料，数量未见异常，在库周转材料为标的公司近期采购，本次以核实后的数量乘以近期采购价确认评估值。

经上述评估后，在库周转材料的评估值为 62.83 万元。

（3）委托加工物资的评估

标的公司存在部分环节的外协加工，主要系在 FPC、加热膜、隔热棉产品生产过程中，综合考虑自身产能、订单波动情况及成本效益等因素，将部分市场化

程度较高的工序交由外协厂商完成，采购的外协服务主要包括隔热棉包封、FPC蚀刻、沉镍钯金、加热膜蚀刻等加工环节。

标的公司基准日委托加工物资的账面值为 446.24 万元，委托加工物资的具体类型主要为需经过蚀刻加工的覆膜片材及隔热棉加工所需的生料、陶瓷纤维气凝胶、透明 PET 热熔胶膜等物资。

评估人员查验了委托加工物资的记账凭证和原始凭证，判断会计记录的准确性、委托加工物资金额的存在性、真实性，同时分析了解委托加工物资的经济业务内容与相关材料的勾稽情况和合理性，并与加工单位进行了核对。本次评估按核实后的账面价值确认评估值。

经上述评估后，委托加工物资的评估值为 446.24 万元。

（4）库存商品的评估

库存商品账面余额为 7,244.95 万元，计提存货跌价准备 1,251.23 万元，主要是对以前年度积压库存商品计提减值准备，库存商品账面净额为 5,993.71 万元，为标的公司已经完工入库的库存商品，主要包括 PI 加热膜、发热片、隔热棉等产品。

库存商品评估值需反映的是被评估企业在该存货上实际可能获得的经济利益，因此，其评估值应根据各自可实现的出厂销售价扣除其中不属于被评估企业在该商品上实际可以获得的经济利益如销售税费、所得税等金额，并适当考虑实现资产评估目的前后被评估企业产权人在实现该库存商品销售所能获得的利润中的贡献与风险综合确定。

经上述评估后，库存商品的评估值为 7,581.12 万元。

（5）在产品的评估

基准日标的公司在产品的账面余额为 7,066.34 万元，计提跌价准备 305.40 万元，主要是对以前年度积压在产品计提减值准备，账面净值为 6,760.95 万元，包括双面生料、覆膜片材等。

评估人员通过获取收发存报表、了解标的公司料、工、费的核算方法和各月

在产品价值变化情况，未见异常。经了解，在产品账面余额包括已投入的材料及应分摊的人工、制造费用，其料、工、费核算方法基本合理。故对于存在积压时间较长的在产品，按零元确认评估值；对于可用于后续继续生产的在产品，以成品核算，以对应产成品不含税销售价减去至完工时估计将要发生的成本、销售费用、销售税金及附加确定评估值。

经上述评估后，在产品的评估值为 7,658.99 万元。

（6）发出商品的评估

基准日标的公司发出商品的账面值 5,547.09 万元，计提跌价准备 272.03 万元，账面净值为 5,275.06 万元。其中包括加热膜、气凝胶隔热垫、陶瓷纤维、气凝胶端板绝缘片等。

发出商品系评估基准日企业已经发出，但尚未实现收入的产品，评估人员对发出商品的订单及出库单进行核对，评估数量按账面数量确认。

发出商品评估值需反映的是被评估企业在该存货上实际可能获得的经济利益，因此，其评估值应根据各自可实现的出厂销售价扣除其中不属于被评估企业在该产成品上实际可以获得的经济利益如销售税费、所得税等金额，并适当考虑实现资产评估目的前后被评估企业产权人在实现该产成品销售所能获得的利润中的贡献与风险综合确定。

经上述评估后，发出商品的评估值为 7,648.82 万元。

经上述评估，存货评估值为 26,821.38 万元。

2、长期股权投资

（1）评估范围

纳入评估范围的长期股权投资账面值为 10,033.71 万元，共计 3 项，具体情况如下：

单位：万元

序号	被投资单位	投资日期	持股比例	会计核算方法	投资成本	账面价值
1	香港硅翔	2023/3/20	100%	成本法	-	2.93

2	江苏硅翔	2023/8/2	100%	成本法	5,000.00	5,016.61
3	宁波硅翔	2025/4/3	100%	成本法	5,000.00	5,014.17
合计					**10,000.00**	**10,033.71**

（2）评估方法

依据长期股权投资明细账，收集有关的投资协议和被投资单位的企业法人营业执照、验资报告、公司章程、评估基准日财务报表等资料，并与资产评估申报表所列内容进行核对。评估人员向企业了解长期股权投资的核算方法和被投资单位的经营状况，重点关注对被投资单位的实际控制权情况，并根据对被投资单位的实际控制权情况，采用以下评估方法：

因长期股权投资被投资单位作为标的公司资产的一部分，本次评估时以评估基准日长期股权投资被投资单位净资产评估值乘以持股比例确定长期股权投资的评估值。

长期股权投资的评估值一般按下式计算：

长期股权投资评估值＝评估基准日长期股权投资被投资单位净资产评估值×经核实的股权投资比例

（3）评估过程

本次对全资控股的子公司采用资产基础法评估，各个科目具体评估方法与母公司保持一致。

①江苏硅翔

江苏硅翔本次评估基准日总资产评估值 15,590.31 万元，增值 327.64 万元，增值率 2.15%；总负债评估值 9,614.84 万元；净资产评估值 5,975.47 万元，增值 327.64 万元，增值率 5.80%。具体评估汇总情况详见下表：

单位：万元

项目	账面价值	评估价值	增减值	增值率%
	A	B	C=B-A	D=C/A×100%
流动资产	12,088.96	12,507.50	418.54	3.46
非流动资产	3,173.71	3,082.81	-90.90	-2.86

固定资产	1,556.69	1,465.79	-90.90	-5.84
在建工程	894.10	894.10	-	-
使用权资产	362.69	362.69	-	-
长期待摊费用	360.23	360.23	-	-
资产总计	**15,262.67**	**15,590.31**	**327.64**	**2.15**
流动负债	9,381.58	9,381.58	-	-
非流动负债	233.26	233.26	-	-
负债合计	**9,614.84**	**9,614.84**	**-**	**-**
净资产（所有者权益）	**5,647.83**	**5,975.47**	**327.64**	**5.80**

江苏硅翔评估较账面增减值原因如下：

流动资产增值原因：主要为存货-产成品、在产品和发出商品增值，增值原因是产成品、在产品和发出商品的评估值包含企业未实现的利润，销售价格高出账面成本所致。

固定资产减值原因：该公司部分固定资产入账原值为母公司固定资产下账的净值加部分溢价作为未税价入账，因此该公司部分固定资产账面原值大于其原始入账价值，造成固定资产的评估价值低于账面净值从而评估减值。

②宁波硅翔

宁波硅翔本次评估基准日总资产评估值 49,383.47 万元，增值 705.70 万元，增值率 1.45%；总负债评估值 46,536.88 万元，减值 498.75 万元，减值率 1.06%；净资产评估值 2,846.59 万元，增值 1,204.45 万元，增值率 73.35%。具体评估汇总情况详见下表：

单位：万元

项目	账面价值	评估价值	增减值	增值率%
	A	B	C=B-A	D=C/A×100%
流动资产	17,374.24	18,402.66	1,028.42	5.92
非流动资产	31,303.53	30,980.81	-322.72	-1.03
固定资产	13,329.80	13,007.08	-322.72	-2.42
在建工程	2,325.57	2,325.57	-	-
使用权资产	8,131.27	8,131.27	-	-
长期待摊费用	6,943.05	6,943.05	-	-
其他非流动资产	573.84	573.84	-	-

项目	账面价值	评估价值	增减值	增值率%
	A	B	C=B-A	D=C/A×100%
资产总计	48,677.77	49,383.47	705.70	1.45
流动负债	39,567.65	39,567.65	-	-
非流动负债	7,467.98	6,969.23	-498.75	-6.68
负债合计	47,035.63	46,536.88	-498.75	-1.06
净资产（所有者权益）	1,642.14	2,846.59	1,204.45	73.35

宁波硅翔评估较账面增减值原因如下：

流动资产增值原因：主要为存货-产成品、在产品和发出商品增值，增值原因为产成品、在产品和发出商品的评估值包含企业未实现的利润，销售价格高出账面成本所致。

固定资产减值原因：企业部分固定资产入账原值为母公司固定资产下账的净值加部分溢价作为未税价入账，因此企业部分固定资产账面原值大于其原始账面原值，造成固定资产的评估价值低于账面净值从而评估减值。

递延收益减值原因：递延收益主要为政府补助，非实质性负债，后续无需支付，按应承担的企业所得税的金额确认评估值，造成递延收益的评估价值低于账面值。

③香港硅翔

香港硅翔本次评估基准日总资产评估值 487.81 万元；总负债评估值 195.78 万元；净资产评估值 292.03 万元。具体评估汇总情况详见下表：

金额单位：人民币万元

项目	账面价值	评估价值	增减值	增值率%
	A	B	C=B-A	D=C/A×100%
流动资产	487.08	487.08	-	-
非流动资产	0.73	0.73	-	-
递延所得税资产	0.73	0.73	-	-
资产总计	487.81	487.81	-	-
流动负债	195.78	195.78	-	-
负债合计	195.78	195.78	-	-

项目	账面价值	评估价值	增减值	增值率%
	A	B	C=B-A	D=C/A×100%
净资产（所有者权益）	292.03	292.03	-	-

因香港硅翔无实物资产和无形资产等，主要为货币资金和往来款，故本次净资产评估值为 292.03 万元。

标的公司持有的长期股权投资账面值 10,033.71 万元，评估值为 9,114.07 万元，评估减值 919.64 万元，减值率 9.17 %，具体情况如下：

单位：万元

序号	被投资单位	投资日期	持股比例	投资成本	账面价值	评估值
1	香港硅翔	2023/3/20	100%	-	2.93	292.02
2	江苏硅翔	2023/8/2	100%	5,000.00	5,016.61	5,975.47
3	宁波硅翔	2025/4/3	100%	5,000.00	5,014.17	2,846.58
合计				**10,000.00**	**10,033.71**	**9,114.07**

长期股权投资减值的主要原因是标的公司新设子公司宁波硅翔于 2025 年 4 月成立，其已发生一定金额的开办费用、人员薪酬、办公场地租赁、设备购置等前期投入，但尚未形成稳定的营业收入和利润积累，导致评估基准日的净资产小于初始投资成本，评估值具有合理性。

3、固定资产

截至评估基准日，标的公司固定资产账面价值为 42,608.93 万元，评估值为 42,911.80 万元，评估增值 302.87 万元，增值率 0.71%。

标的公司纳入本次评估范围的固定资产为设备类资产。根据本次评估目的，按持续使用假设，结合标的公司设备的特点和收集资料情况，对标的公司的各类设备分别采用以下方法评估：

（1）机器设备

机器设备主要采用重置成本法进行评估。即以评估基准日现行市场价格为依据，确定设备的重置价格；通过实地勘察，结合设备的使用状况，确定综合成新率。计算公式为：评估价值=重置价值×综合成新率。

（2）车辆

车辆根据不同类型分别采用不同的评估方法：

对于近期购置车辆：采用重置成本法。以评估基准日同类车辆的现行市场价格确定重置价格，结合车辆实际使用状况、行驶里程等因素确定综合成新率。计算公式为：评估价值=重置价值×综合成新率。

对于厂家已停产、市场无同等在售新车的车辆：采用市场法。即选取与评估对象相同或相似的近期成交车辆作为可比实例，对交易时间、交易情况、车辆状况、行驶里程等因素进行修正，确定评估价值。

（3）电子设备

电子设备主要采用重置成本法进行评估。即依据评估基准日的现行市场价格确定重置价格，结合实地勘察确定综合成新率。计算公式为：评估价值=重置价值×综合成新率。

电子设备评估增值主要系电子设备的经济耐用年限大于其会计折旧年限所致。标的公司电子设备会计折旧年限均在 3-5 年，本次采用的电子设备经济使用年限主要参考经济管理出版社《资产（价格）评估常用技术指标和参数大全》等相关资料及设备现状确定经济耐用年限，电子设备经济耐用年限大约在 6-10 年，导致电子设备评估增值，具有合理性。

综上，固定资产增值主要原因是标的公司对设备的会计折旧年限短于评估所采用的经济使用年限，致使评估增值，评估增值具有合理性。

4、无形资产

截至评估基准日，标的公司无形资产账面价值为 1,145.00 万元，评估值为 29,984.25 万元，评估增值 28,839.24 万元，增值率 2,518.71%，评估增值具体情况及原因参见本题之“（二）结合标的资产所处行业的无形资产特点，说明无形资产各项内容金额及情况，本次评估的具体依据，增值率较高的原因及合理性”。

5、递延收益

截至评估基准日，标的公司递延收益账面值为 1,955.92 万元，评估值为 274.00 万元，评估减值 1,681.93 万元，减值率 85.99%。

递延收益减值的主要原因是递延收益主要为政府补助，属于非实质性负债，后续无需支付，按标的公司应承担的企业所得税金额作为评估值，造成递延收益的评估价值低于账面值，评估值具有合理性。

（二）结合标的资产所处行业的无形资产特点，说明无形资产各项内容金额及情况，本次评估的具体依据，增值率较高的原因及合理性

1、标的资产所处行业的无形资产特点

标的公司产品主要应用于新能源动力电池、新能源汽车、储能、数据中心等相关领域，其无形资产具有技术迭代快、技术壁垒高等特点。同行业可比公司的无形资产主要包括软件、专利权、商标权等。

2、无形资产各项内容金额及情况

标的公司账面记录的无形资产包括软件使用权、专利权等，截至评估基准日的账面价值为 1,145.00 万元。其中外购软件具体包括：SAP 系统、超融合&云桌面服务器、PLM 项目管理软件、SRM 系统等。此外，标的公司自身经营过程中形成但未体现在账面的无形资产还包括专利、软件著作权、商标等无形资产。

标的公司账面记录的专利及账面未记录的无形资产合计 482 项，其中 434 项专利技术（包含 2 项外观设计专利，405 项实用新型专利，27 项发明专利）、2 项境外专利，40 项软件著作权，5 项商标，1 项作品著作权，具体内容参见重组报告书之“第四节 标的公司的基本情况”之“（一）主要资产情况”之“2、无形资产情况”。

3、本次评估的具体依据，增值率较高的原因及合理性

（1）软件使用权

截至评估基准日，标的公司无形资产-软件使用权账面价值为 1,123.60 万元，由于标的公司对外购软件只拥有使用权，不享有所有权，评估值与账面价值一致，

为 1,123.60 万元。

（2）商标

商标的预期收益是指因商标的使用而额外带来的收益，体现在能够为标的公司带来高于行业平均水平的收益，根据对标的公司历年盈利情况的分析判断，目前商标不具备超额收益或超额收益不明显，主要起标识性作用，故本次对商标采用成本法评估，即按实际注册商标所需的费用确定评估值。

评估值=商标数量×商标重置成本

商标重置成本=商标注册费+代理费+设计费

经测算，评估值为 0.65 万元。

（3）专利权等无形资产组

由于实用新型专利、发明专利和软件著作权等需要共同作用产生效益，无形资产都主要运用于标的公司 CCS、FPC、加热膜、隔热棉等主营业务产品的生产中，且纳入评估范围的无形资产对应的收益无法分割，故对评估范围内的实用新型专利、发明专利和软件著作权等视为一个资产组进行评估。本次评估基于收益法的基本原理选用无形资产分成法（提成法）对无形资产组进行评估。

经测算，专利权等无形资产组的评估值为 28,860.00 万元。

（4）增值率较高的原因及合理性

通过计算，标的公司无形资产评估增值情况具体如下：

单位：万元

序号	无形资产明细	账面价值	评估值	增减值	增值率
1	软件使用权	1,123.60	1,123.60	-	-
2	专利权等无形资产组	21.41	28,860.00	28,838.59	1,346.97
3	商标	-	0.65	0.65	-
	合计	**1,145.00**	**29,984.25**	**28,839.25**	**2,518.71**

无形资产评估值增值率较高，主要系标的公司自身经营形成的商标、专利等

无形资产价值未在账面体现，对该部分账面未记录无形资产进行评估，形成了增值，相关无形资产虽然账面价值为零，但标的公司拥有的相关专利、软件著作权等无形资产属于企业经营的核心资产，在企业日常经营中起到持续获取客户订单、形成技术壁垒、节约成本、提高效率等关键作用，为企业持续盈利提供保障。在标的公司未来经营收益可持续稳定预测的条件下，通过无形资产分成法（提成法）测算无形资产对收益的贡献占比，无形资产价值体现了其带来的超额收益。

综上所述，标的公司无形资产增值率较高具有合理性。

五、结合对专利权无形资产组收益法评估过程，包括但不限于未来收益额、技术收入分成率、技术衰减率等主要参数取值依据、折现率取值等，披露专利权无形资产组的评估依据及合理性。

（一）专利权无形资产组收益法评估过程

本次评估基于收益法的基本原理选用无形资产分成法（提成法）对无形资产组进行评估。

无形资产分成法（提成法）是采用收益途径的方法，收益途径的方法是指分析评估对象预期将来的业务收益情况来确定其价值的一种方法。此方法是国际、国内评估界广为接受的一种基于收益的技术评估方法。无形资产分成法（提成法）认为无形资产对经营活动中创造的收益或者说现金流是有贡献的，采用适当方法估算确定无形资产所创造的价值贡献率，并进而确定无形资产对收益的贡献额，再选取恰当的折现率，将经营活动中每年无形资产对收益的贡献折为现值，以此作为无形资产的评估价值。

计算公式为：

$$PS = \sum_{i=n}^{n} KRi\,(1+r)^{-i}$$

式中：Ps----无形资产的评估值

Ri----第 i 年企业的预期销售收入

n----收益期限

K----无形资产分成率为无形资产带来的预期收益在整个企业预期收益中的权重（或比率）

r----折现率

1、收益期限的确定

标的公司管理层在对收入成本结构和风险水平等综合分析的基础上，结合宏观政策、行业周期及标的公司自身规划等因素，合理确定无形资产组的收益年限截止到 2030 年。

2、未来收益额的确定

纳入评估范围的无形资产已应用于标的公司 CCS、FPC、加热膜、隔热棉等主营业务产品的生产中。标的公司管理层根据市场行情、标的公司生产能力及经营计划，对主营业务收入进行预测，并据此确定未来收益额。具体预测如下：

单位：万元

序号	类型	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
1	主营业务收入	303,600.39	324,684.09	345,531.24	358,333.70	371,002.98

3、技术分成率及分成额的确定

（1）技术分成率的确定

标的公司的收益是标的公司在管理、技术、人力、物力、财力等方面多因素共同作用的结果。专利技术、软件著作权等无形资产作为特定的生产要素，为标的公司整体收益做出了一定贡献，因此参与标的公司的收益分配是合理的。

根据国家知识产权局组织编写的《专利开放许可使用费估算指引》中《“十三五”国民经济行业专利实施普通许可统计表》，并考虑标的公司所处行业及产品特征，本次参考计算机、通信和其他电子设备制造业数据，其技术分成率范围为 4.00%-5.20%。

考虑到影响无形资产组价值的因素包括法律因素、技术因素、经济因素及风

险因素等因素指标，其中风险因素指标对无形资产组价值的影响主要在折现率中体现，其余因素指标均可在分成率中得到体现。将上述因素指标细分为保护范围、技术领域、先进性、创新性、成熟度、应用范围等，分别给予权重和评分，确定技术收入分成率的调整系数。

根据技术分成率的取值范围及调整系数，经计算，无形资产组的分成率为4.29%。

（2）技术衰减率、分成额的确定

由于无形资产随着时间的推移，伴随着社会生产力水平的普遍提高，产品制造技术中不断会有新的技术改进或增加，使得产品中技术贡献所占的比重会呈下降趋势。从另一个层面讲，无形资产组未来盈利能力将逐步衰减，且技术衰减率会呈现前慢后快的特征。

2026年及未来年度的销售分成率为4.08%、3.06%、2.24%、1.43%、0.20%。通过与标的公司相关技术人员的探讨，并结合技术发展及应用情况，标的公司管理层预测无形资产组贡献率每年衰减程度及考虑衰减后的无形资产分成额如下表所示：

单位：万元

项目/年份	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
无形资产分成额	303,600.39	324,684.09	345,531.24	358,333.70	371,002.98
销售分成率	4.08%	3.06%	2.24%	1.43%	0.20%
其中：衰减率	5.00%	25.00%	45.00%	65.00%	95.00%
销售分成额合计	**12,373.23**	**9,924.38**	**7,745.17**	**5,111.36**	**756.01**

4、折现率的确定

折现率是收益现值法确定评估价值的重要参数。折现率是将未来收益还原或转换为现值的比率。折现率实质是一种资本投资的收益率，它与报酬率、利润率、回报率、盈利率和利率在本质上是相同的。标的公司投资者的愿望是以较小的风险来获得较大的收益，但在一个较为完善的市场中，要获得较高的投资收益就意味着要承担较高的风险，即收益率与投资风险成正相关。折现率的本质揭示了确

定折现率的基本思路，即折现率应等同于具有同等风险的资本收益率。

本次评估采用风险累加法确定折现率。

累加法的理论依据是当投资者愿意投资于某一风险性资产时，它必然会要求对其额外承担的风险及其额外的负担有所补偿。因此累加法是将无风险的报酬率加上对各种风险及负担的补偿率作为折现率的一种方法。

累加法的数学表达式如下：

折现率＝无风险报酬率＋风险报酬率

无风险报酬率是不考虑风险报酬情况的利息率，一般是指国债利率。

风险报酬率=技术风险报酬率+市场风险报酬率+管理风险报酬率+其他风险报酬率

（1）无风险报酬率 Rf

国债收益率通常被认为是无风险的，因为持有该债券到期不能兑付的风险很小，可以忽略不计。取截至评估基准日 5 年期国债收益率 1.63%作为本次评估无风险收益率。

（2）风险报酬率

标的公司在其持续经营过程可能要面临着许多风险。将标的公司可能面临的风险对回报率的要求予以量化并累加，便可得到评估折现率中的风险报酬率。公式表示为：

风险报酬率=技术风险报酬率+市场风险报酬率+管理风险报酬率+其他风险报酬率

根据对本项目的研究及目前评估惯例，各个风险系数的取值范围在 0%-5%之间，而具体的数值根据如下公式求得。

风险系数=M+R（N-M）

风险系数的取值范围在 0%-5%之间，即取值上限 N 取 5%，下限 M 取 0%，

加权平均分值 R 采用评测表根据权重与分值进行加权平均求得。

①技术风险

技术风险主要指标的公司面临的技术转化风险、技术替代风险、技术权利风险及技术整合风险。通过分析标的公司技术的先进性、可行性等状况，最终确定技术风险评测表及风险系数，如下所示：

技术风险评测表

权重	考虑因素	标准分	得分	小计
0.30	技术转化风险	100.00	60.00	18.00
0.30	技术替代风险	100.00	60.00	18.00
0.20	技术权利风险	100.00	20.00	4.00
0.20	技术整合风险	100.00	60.00	12.00
加权平均分值				52.00
技术风险系数取值（取值范围在 0%－5%之间）				2.60%

②市场风险

形成市场风险的因素有很多，根据无形资产组所处的市场环境本次评估分析市场风险时从市场容量和市场竞争两方面考虑，其中市场竞争风险又包括市场现有竞争和市场潜在竞争风险，并从规模经济性、投资额及转换费用、销售网络三方面综合分析潜在的市场竞争风险。通过分析标的公司所处市场环境及面临的市场同行业竞争状况，最终确定市场风险评测表及市场风险系数，如下所示：

市场风险打分表

权重	考虑因素						标准分	得分	小计
0.40	市场容量风险						100.00	60.00	24.00
0.60	市场竞争风险	0.70	市场现有竞争风险				100.00	60.00	25.20
		0.30	市场潜在竞争风险	0.30	规模经济		100.00	60.00	3.24
				0.40	投资额及转换费用		100.00	80.00	5.76
				0.30	获取项目渠道		100.00	60.00	3.24
加权平均分值									61.44
市场风险系数取值（取值范围在 0%－5%之间）									3.07%

③管理风险

管理风险是指管理运作过程中因信息不对称、管理不善、判断失误等影响管理的水平。根据无形资产组技术产权持有方的管理水平，从项目人员管理、项目质量管理和项目组织管理三方面分析无形资产组技术在价值实现过程中面临的管理风险，通过了解标的公司现阶段的管理水平，以及综合分析评估基准日标的公司经营管理状况，运用与上述确定风险系数相同的评测方法得到管理风险评测表及管理风险系数，如下：

管理风险打分表

权重	考虑因素	分值	得分	小计
		100		
0.30	项目人员管理	100	60.00	18.00
0.30	项目质量管理	100	60.00	18.00
0.40	项目组织管理	100	60.00	24.00
加权平均分值				60.00
管理风险系数取值（取值范围在 0%－5%之间）				3.00%

④其他风险

其他风险是指影响无形资产价值的除上述三种主要风险之外的其他风险，如经营风险等。根据行业惯例，其他风险取值一般在 1-5%之间。此次评估中，根据谨慎性原则，其他风险取值确定为 4.00%。

综上，通过综合考虑无形资产组特有的技术风险、市场风险、管理风险及其他风险四方面影响因素，无形资产组特有风险报酬率计算结果如下：

无形资产组特有风险报酬率＝技术风险系数＋市场风险系数+管理风险系数+其他风险系数

＝12.67%

综上所述，由此，得到无形资产折现率=14.30%。

5、评估值的确定

根据上述测算，标的公司专利权无形资产组评估价值确定如下：

单位：万元

项目/年份	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
收入分成额合计	**12,373.23**	**9,924.38**	**7,745.17**	**5,111.36**	**756.01**
折现率	14.30%	14.30%	14.30%	14.30%	14.30%
折现期	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50
折线系数	0.9354	0.8183	0.7160	0.6264	0.5480
折现值	11,573.38	8,121.45	5,545.18	3,201.66	414.31
评估值	**28,860.00**				

经上述评估，标的公司专利权无形资产组采用收益法的评估值为 28,860.00 万元。

（二）专利权无形资产组的评估依据及合理性

1、技术收入分成率、折现率选取的合理性分析

查询近年来与标的公司业务相近或相关的收购案例中，专利权无形资产组评估涉及的技术收入分成率、折现率取值情况如下：

序号	股票代码	公司名称	标的资产	无形资产类型	无形资产分成率	无形资产折现率
1	000859.SZ	国风新材	金张科技 58.33%股权	专利	4.00%	14.82%
2	002387.SZ	维信诺	合肥维信诺 40.91%股权	专利	3.26%	13.21%
3	001314.SZ	亿道信息	成为信息 100%股权	专利	5.70%	14.24%
平均值					**4.32%**	**14.09%**

从上表可知，相关案例的分成率在 3.26%-5.70%，平均值为 4.32%，标的公司本次评估采用分成率 4.29%，与相关案例不存在较大差异，具有合理性。相关案例的折现率在 13.21%-14.82%，平均值为 14.09%，标的公司本次评估采用折现率 14.30%，与相关案例不存在较大差异，具有合理性。

2、技术衰减率的预测及合理性分析

本次对专利权无形资产组技术衰减率预测与相关案例预测的参数对比如下：

可比交易案例	年技术衰减率
国风新材（000859.SZ）收购金张科技	30%
维信诺（002387.SZ）收购合肥维信诺	15%
亿道信息（001314.SZ）收购成为信息	19%

本次评估交易预测	**20%（最后一年为 30%）**

从上表可知，标的公司本次评估技术衰减率位于相关案例水平区间范围内，与可比市场案例不存在较大差异，具有合理性。

综上分析，标的公司专利权无形资产组收益法评估过程合理，未来收益额、技术收入分成率、技术衰减率、折现率等主要参数取值依据合理，与市场可比案例不存在较大差异，相关专利权无形资产组的评估具有合理性。

六、对比标的资产历次股权转让的估值情况，说明评估增值的具体原因。

（一）标的资产历次股权转让的估值情况

剔除股权激励涉及的股权转让及增资外，标的公司历次股权转让的估值情况具体如下：

时间	事项	每股价格	整体估值	PE 倍数	定价依据
2019 年 10 月	严若红、戴智特、马文斌、王世刚将标的公司 51%股权转让给高澜股份	15.60 元/股	4 亿元	11.86 倍	以评估机构出具的截至 2019 年 6 月 30 日收益法评估结果为依据，协商确定
2022 年 12 月	高澜股份将标的公司 31%股权向外部投资机构转让	51.48 元/股	13.20 亿元	14.81 倍	以评估机构出具的截至 2022 年 6 月 30 日收益法评估结果为依据，协商确定

（二）评估增值的具体原因

根据本次交易的资产评估报告，截至 2025 年 12 月 31 日，标的公司合并报表归属于母公司所有者权益账面值为 92,414.41 万元，股东全部权益的评估值为 221,600.00 万元，增值额为 129,185.59 万元，增值率为 139.79%。经交易各方协商确定以收益法评估结果为参考依据，标的公司 100%股权的交易作价为 220,000.00 万元。

本次交易作价较前次股权转让标的公司估值增加较多，主要系标的公司业务规模、盈利能力及业务发展情况发生较大变化所致。2022 年，标的公司营业收

入为 13.70 亿元，净利润为 0.85 亿元，主营业务产品主要为 CCS、加热膜、隔热棉等，且只有东莞工厂，产能规模相对较小。2025 年，标的公司营业收入为 30.29 亿元，净利润为 2.05 亿元，业务规模及盈利能力大幅提升，且新增拓展了液冷业务，大幅增加了东莞、宁波、镇江等地的产能，完成了华南、华东两地的产能布局，故本次交易较前次股权转让估值增长较多具有合理性。

本次交易中，标的公司的交易市盈率为 10.71 倍，处于合理水平，与市场可比案例不存在较大差异，与标的公司历史股权转让估值水平亦不存在较大差异，本次交易中标的公司估值较历史水平增值较多，主要系标的公司业绩规模增长及业务发展情况不同所致，本次交易定价合理、公允。

2019 年 10 月，高澜股份为拓展新的产品线，切入新能源汽车产业链，同时为提升其盈利能力，标的公司整体作价 4 亿元，高澜股份以现金方式支付 2.04 亿元购买标的公司 51%的股权；2022 年 12 月，高澜股份为聚焦主业工业热管理业务，收缩业务范围，标的公司整体作价 13.20 亿元，高澜股份以 4.0920 亿元的价格将标的公司 31%股权向外部投资机构转让。上述两次交易均为现金交易，且不构成重大资产重组，均履行了审计、评估及内部审议程序。此外，本次交易前，上市公司高澜股份持有标的公司 16.98%的股权，低于 20%。

七、中介机构核查程序及核查意见

（一）中介机构核查程序

针对上述事项，独立财务顾问和评估机构履行了以下核查程序：

1、查阅行业研究报告及标的公司及同行业可比公司在报告期内历史业绩情况，获取标的公司管理层未来收入预测情况；

2、获取报告期内标的公司收入明细表，了解销售各类产品的销售金额、销量及销售价格；获取报告期期末标的公司在手订单及期后新增订单明细表，并了解主要产品的订单交付周期，测算 2026 年预计收入情况；

3、获取标的公司期后实际经营业绩，对比同期业绩增长情况，分析预测期业绩的可实现性；

4、对标的公司采购负责人进行访谈，并获取标的公司采购明细表，分析标的公司主要供应商的稳定性及各类原材料价格变动情况，了解标的公司对原材料价格波动风险采取的措施；

5、查阅行业研究报告及同行业可比公司公开信息，了解标的公司所处行业对上下游的议价能力、同行业可比公司毛利率变动情况及原因；获取标的公司报告期内新增产线大额转固及折旧摊销情况，并结合主要原材料的市场价格变动趋势，评估对标的公司预测期营业成本、毛利率的影响；

6、访谈了解标的公司未来发展规划，根据标的公司报告期内营运资金周转情况及占营业收入的比例情况。并结合同行业可比公司及市场可比案例分析测算标的公司预测期营运资金规模；

7、获取报告期内标的公司审计报告及各项资产、负债明细表，对各项资产、负债应用市场通行的评估方法测算各项资产的评估值，并结合可比市场案例情况，分析评估增值的合理性；

8、查阅市场可比案例关于技术收入分成率、技术衰减率等主要参数取值依据、折现率取值情况，对比分析标的公司专利权无形资产组评估过程及参数设置的合理性；

9、获取标的公司工商底档资料、历次股权转让及增资协议、款项支付凭证等资料，并查阅标的公司历史评估报告的评估结果，分析本次交易评估增值的原因及合理性。

（二）中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问和评估机构认为：

1、报告期内，标的公司收入保持快速增长，主要产品的销售收入、销量整体上保持较快增长，主要产品的均价整体上也保持一定幅度的提升；标的公司在手订单及新增在手订单充足，预计 2026 年预测收入覆盖率超过 100%；下游新能源汽车、储能及液冷行业市场需求旺盛，行业规模持续快速增长；报告期内同行业可比公司收入规模均保持较快增长；标的公司期后实现的收入增长率超过预测

收入增长率；因此，标的公司收入的预测合理，预测收入具有可实现性，不存在与行业趋势、标的公司历史数据不一致的情形；

2、报告期内，标的公司原材料价格整体较为稳定，不存在较大波动。近期五金材料的价格波动对标的公司具有一定影响，但标的公司已采取多种应对措施；标的公司与主要供应商的合作稳定，且对上下游均具有一定的议价能力；报告期内新增产线大额转固的折旧摊销对预测期毛利率的影响相对较小；结合报告期内标的公司毛利率水平及同行业可比公司毛利率水平，标的公司预测毛利率具有合理性及可实现性；

3、标的公司预测期营运资金规模的预测过程符合逻辑，与标的公司未来发展规划相匹配，营运资金周转次数、营运资金占营业收入的比例与标的公司报告期内平均水平相近，与同行业可比公司不存在较大差异，具有合理性；

4、资产基础法下标的公司存货、无形资产等项目存在评估增值的情况，相关项目的评估方法、测算过程及评估增值具有合理性；无形资产评估值增值率较高主要系标的公司自身经营形成的商标、专利等无形资产未体现在账面，但相关专利、软件著作权等无形资产属于企业经营的核心资产，在企业日常经营中起到持续获取客户订单、形成技术壁垒、节约成本、提高效率等关键作用，为企业持续盈利提供保障，无形资产评估增值率较高具有合理性。

5、标的公司专利权无形资产组收益法评估过程合理，未来收益额、技术收入分成率、技术衰减率、折现率等主要参数取值依据合理，与市场可比案例不存在较大差异，相关专利权无形资产组的评估具有合理性；

6、本次交易中，标的公司评估增值较高，但对应的交易市盈率为 10.71 倍，处于合理水平，与市场可比案例不存在较大差异，与标的公司历史股权转让估值水平亦不存在较大差异，本次交易中标的公司估值较历史水平增值较多，主要系标的公司业绩规模增长所致，本次交易定价合理、公允。

问题 4.关于本次交易对上市公司的影响

申请文件显示：（1）报告期各期，上市公司营业收入分别为 10.67 亿元、

9.03 亿元、11.78 亿元，扣非后归属于上市公司股东的净利润分别为-805.79 万元、-16,761.40 万元和-7,681.43 万元。（2）本次交易交易完成后，上市公司的合并资产负债表中将新增商誉 9.64 亿元，占 2025 年末上市公司备考合并报表总资产、归属于母公司的净资产比例分别为 14.68%、43.00%。

请上市公司补充说明：（1）结合上市公司行业发展趋势、市场空间、产品销量、价格及成本变化等，说明上市公司最近三年连续亏损的具体原因及影响因素，是否存在持续亏损风险，业绩变动趋势与同行业可比公司是否一致，如否，说明原因及合理性。（2）备考财务报表中本次交易形成商誉的计算依据，结合标的资产未来盈利预测，对本次交易形成的商誉进行减值测试敏感性分析，说明标的资产业绩变动对应的商誉减值金额及对上市公司净利润的影响，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。

【回复】

一、结合上市公司行业发展趋势、市场空间、产品销量、价格及成本变化等，说明上市公司最近三年连续亏损的具体原因及影响因素，是否存在持续亏损风险，业绩变动趋势与同行业可比公司是否一致，如否，说明原因及合理性。

（一）结合上市公司行业发展趋势、市场空间、产品销量、价格及成本变化等，说明上市公司最近三年连续亏损的具体原因及影响因素，业绩变动趋势与同行业可比公司是否一致

最近三年，上市公司营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	同比增长	金额	同比增长	金额
LED 板块	52,004.26	-17.37%	62,932.86	-27.13%	86,366.49
新能源板块	63,735.50	135.82%	27,027.21	34.50%	20,094.11
其他	2,095.77	488.44%	356.16	37.45%	259.11
合计	**117,835.53**	**30.47%**	**90,316.23**	**-15.37%**	**106,719.71**

由上可知，上市公司营业收入主要由 LED 和新能源两大板块构成。最近三

年，LED 板块收入规模逐年下降，而新能源板块收入规模逐年增长。在新能源板块增长的推动下，最近三年，上市公司营业收入规模先降后升。

1、LED 板块的行业发展趋势、市场空间、产品销量、价格及成本变化及与同行业可比公司的比较

（1）最近三年 LED 照明行业市场规模下滑，竞争加剧

LED 照明行业经过多年持续发展进入成熟期。受外部形势复杂多变、宏观环境深度调整等多重因素的影响，LED 照明产业市场空间承压。根据 CSA 历年《半导体照明产业发展蓝皮书》数据，2023 年至 2025 年，中国半导体照明产业总体产值分别为 6,578 亿元、6,250 亿元、6,093 亿元，最近三年总体产值逐年下滑，市场竞争加剧。

LED 景观照明板块变化更为明显。供给端，随着美丽中国、绿色城市、夜游经济等理念深入人心及城市化进程的推进，各类社会资本涌入 LED 景观照明工程，行业内企业数量逐年增加，市场竞争趋于激烈。需求端，LED 景观照明“三驾马车”发展不均衡：市政与房地产方面的需求急剧减少，而文旅需求占比提升。但文旅照明需求单个订单金额小，对产品质保要求不及市政与房地产，导致不以质量见长、但报价有优势的小企业频频拿单，令竞争更趋激烈。

行业环境的变化，使得上市公司最近三年 LED 板块营业收入出现下降，亦对利润空间产生影响。

（2）上市公司 LED 板块产品销量、价格及成本变化

最近三年，上市公司 LED 板块收入主要由 LED 光电产品、控制系统和其他产品构成。LED 光电产品、控制系统占板块收入比重超过 90%，其销量、价格情况如下：

单位：万元、万件、元/件

LED 板块	2025 年			2024 年			2023 年		
主要产品结构	金额	销量	单价	金额	销量	单价	金额	销量	单价
LED 光电产品	43,675.53	1,495.59	29.20	54,232.51	1,778.44	30.49	71,619.22	2,266.82	31.59
控制系统	8,328.73	10.92	762.67	6,802.34	6.78	1,003.00	9,446.39	2.95	3,203.58

LED 板块主要产品收入小计	**52,004.26**	-	-	**61,034.85**	-	-	**81,065.61**	-	-
同比增长率	**-14.80%**	-	-	**-24.71%**	-	-	-	-	-

由上表可知，最近三年，LED 光电产品的收入、销量逐年有所下滑，2024 年、2025 年度的单价较 2023 年度也存在一定幅度的下降；2024 年、2025 年度，控制系统的收入、单价较 2023 年度也存在一定幅度的下降，LED 板块受行业大环境影响，整体收入存在一定幅度的下滑。

最近三年，上市公司 LED 板块成本构成情况如下：

单位：万元

LED 板块成本项目	**2025 年度**		**2024 年度**		**2023 年**	
	金额	**占比**	**金额**	**占比**	**金额**	**占比**
直接材料	30,448.04	75.16%	35,284.40	72.85%	44,217.32	74.87%
直接人工	3,756.83	9.27%	4,382.72	9.05%	5,060.08	8.57%
制造费用	3,895.16	9.61%	5,094.01	10.52%	6,422.27	10.88%
其他成本	2,411.83	5.95%	3,676.04	7.59%	3,355.24	5.68%
LED 板块成本合计	**40,511.85**	**100.00%**	**48,437.18**	**100.00%**	**59,054.90**	**100.00%**
LED 板块成本增长率	**-16.36%**	-	**-17.98%**	-	-	-

由上可知，最近三年 LED 板块成本下降幅度慢于收入下降幅度，导致毛利率下降，但构成基本保持平稳。2024 年度，LED 板块产品的直接材料在成本中的比例较上年略有下降，下降比例为 2.02%，其他成本在成本中的比例较上年升高 1.91%，主要是其他成本中的售后维护费增加所致，直接人工和制造费用在成本中的比例与上年基本无变动。2025 年度 LED 板块产品中直接材料的成本占比较上年上升 2.31%，主要原因是营业收入规模下降，导致售后维护费及物流费用等计提减少，从而使其他成本占比同比下降 1.64%，这一结构性变化，从成本构成上推升了直接材料占比的相对上升。

（3）上市公司 LED 板块产品毛利及毛利率整体变化

最近三年，上市公司 LED 板块毛利情况如下：

单位：万元

LED 板块	**2025 年度**	**2024 年度**	**2023 年度**

营业收入	52,004.26	62,932.86	86,366.49
毛利率	22.10%	23.03%	31.62%
毛利	11,492.41	14,495.69	27,311.59

最近三年，上市公司 LED 板块营业收入规模和毛利率逐年下降，进而导致该板块毛利规模整体下降。

最近三年，同行业可比公司业绩情况如下：

单位：万元

公司简称	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
欧普照明	营业收入	697,014.64	709,634.33	779,498.81
	综合毛利率	39.33%	39.29%	40.33%
三雄极光	营业收入	180,535.45	207,801.76	235,182.34
	综合毛利率	29.18%	32.71%	34.77%
洲明科技	营业收入	809,346.86	777,364.36	741,031.38
	综合毛利率	25.91%	29.11%	28.80%
华体科技	营业收入	46,925.47	36,721.85	60,777.33
	综合毛利率	10.52%	21.74%	25.48%
上市公司	LED 板块收入	52,004.26	62,932.86	86,366.49
	LED 板块毛利率	22.10%	23.03%	31.62%

由上可知，上市公司 LED 板块营业收入逐年下降，与同行业可比公司中欧普照明、三雄极光收入规模逐年下降的变化趋势接近；上市公司 LED 板块毛利率逐年下降，与欧普照明、三雄极光和华体科技变化趋势接近，公司业绩变动趋势与同行业可比公司基本一致。

2、新能源板块的行业发展趋势、市场空间、产品销量、价格及成本变化及与同行业可比公司的比较

（1）最近三年新能源行业市场规模持续增长

受益于新能源优质车型投放、充换电基础设施数量增长、消费者对新能源汽车接受度提高等因素，全球新能源汽车市场需求持续增长。据 EVTank 统计，2023 年至 2024 年全球新能源汽车销量由 1,465.3 万辆增长至 1,823.6 万辆，同比增长 24.5%，全球市场渗透率由 14.8%增长至 18.7%。EVTank 预计 2030 年全球新能源汽车销量将达到 4,405.0 万辆，2024 年-2030 年复合增长率达到 15.8%。2023 年至 2024 年，中国新能源汽车销量由 949.5 万辆增长至 1,288.8 万辆，同比增长

35.7%，市场渗透率由 31.6%增长至 43.0%。EVTank 预计 2030 年中国新能源汽车销量将达到 2,787.5 万辆，2024 年-2030 年复合增长率达到 13.7%。新能源汽车产量与保有量的提升，带动对于电机定转子等精密铸造件需求的提升，亦增加了对于光储充与充电桩的需求。

新能源汽车销量的增长带动了动力电池装机量的增长，据 GGII 统计，2023 年至 2024 年全球动力电池装机量由 707.2GWh 增长至 840.6GWh，同比增长 18.9%，在全球汽车产业电动化的浪潮下，动力电池未来仍有广阔的增长空间。GGII 预计 2030 年全球动力电池装机量将达到 3,758.0GWh，2024 年-2030 年复合增长率达到 28.4%。

此外，储能行业的快速发展为锂电池铸造第二成长曲线，据 GGII 统计，2024 年全球储能锂电池出货量达 300.0GWh，同比增长 62.2%，GGII 预计 2030 年全球储能锂电池出货量将达到 1,400.0GWh，2024 年-2030 年复合增长率为 29.3%，锂电池下游需求的持续增长将不断带动上游材料的发展。尤其是进入 2025 年以来，储能行业受益于全球能源转型、下游市场需求及电网稳定性等需求，工商业及家用储能场景加速渗透，行业进入规模化扩张阶段。全球市场方面，根据 ICC 鑫椤资讯发布信息，2025 年上半年全球储能电池出货 258GWh，同比增长 106%。国内市场方面，根据 CESA 储能应用分会统计数据，2025 年上半年国内新型储能新增装机量达到 21.9GW/55.2GWh，同比增长 69.4%/76.6%。

随着锂电池出货量的增加，蓝膜等关键封装材料需求激增。而 CTP（Cell to Pack）和刀片电池等新技术的应用，更推动单电池包胶粘剂用量翻倍，高性能蓝膜（耐高温、阻燃）需求旺盛。国际品牌（如 Nitto Denko、Sika）仍主导高端市场，但国内企业（如德莎、Lohmann）逐步突破技术壁垒，抢占中端市场。政策鼓励供应链本土化，国产胶粘剂在成本与定制化服务上具备优势。轻量化、高导热蓝膜成为研发重点，满足电池热管理需求。

（2）上市公司新能源板块产品销量、价格及成本变化

最近三年，上市公司新能源板块收入结构如下：

单位：万元

新能源板块 产品结构	2025 年		2024 年		2023 年	
	金额	占板块 收入比	金额	占板块 收入比	金额	占板块 收入比
新能源电子辅材	20,439.14	32.07%	15,795.83	58.44%	14,731.92	73.31%
新能源汽车零部件	27,742.54	43.53%	-	-	-	-
光伏风电产品销售及施工	11,840.89	18.58%	9,476.60	35.06%	5,362.19	26.69%
充电桩产品	3,712.92	5.83%	1,754.78	6.49%	-	0.00%
合计	**63,735.50**	**100.00%**	**27,027.21**	**100.00%**	**20,094.11**	**100.00%**

最近三年，上市公司新能源板块整体和具体产品收入规模均呈现增长趋势。新能源电子辅材是上市公司新能源板块重要组成部分，最近三年收入规模逐年增长，占新能源板块收入比重为 73.31%、58.44%和 32.07%。上市公司 2025 年收购无锡曙光后，新增新能源汽车零部件业务，占当年度新能源板块收入比为 43.53%。

鉴于新能源汽车零部件不涉及上期可比数据，光伏风电产品销售及施工中服务成分高、各期量价可比性弱，充电桩产品销售及施工规模较小，以下分析围绕新能源电子辅材展开。

最近三年，新能源电子辅材产品销量、价格情况如下：

单位：万元、万平方米、元/平方米

项目	2025 年			2024 年			2023 年		
	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价
新能源电子辅材	20,439.14	4,980.33	4.10	15,795.83	3,786.31	4.17	14,731.92	3,437.68	4.29
新能源电子辅材增长率	29.40%	31.54%	-1.63%	7.22%	10.14%	-2.65%	-	-	-

最近三年，上市公司新能源电子辅材产品销售数量和收入逐年增长，但销售价格呈现下跌趋势，市场竞争较为激烈。

最近三年，新能源电子辅材成本构成情况如下：

单位：万元

新能源电子辅材成本项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	12,686.01	71.50%	10,163.20	71.78%	8,202.88	72.01%

直接人工	2,113.00	11.91%	2,023.23	14.29%	1,856.15	16.29%
制造费用	2,286.57	12.89%	1,466.22	10.36%	942.80	8.28%
其他成本	657.91	3.71%	506.64	3.57%	389.10	3.42%
新能源电子辅材成本合计	**17,743.49**	**100.00%**	**14,159.29**	**100.00%**	**11,390.92**	**100.00%**
新能源电子辅材成本增长率	**25.31%**	**-**	**24.30%**	**-**	**-**	**-**

由上可知，最近三年新能源电子辅材产品成本方面，伴随收入增长而成本增加，2024 年度成本增幅高于当年度收入增幅，压低当年毛利率；2025 年度成本增幅低于当年度收入增幅，提升当年毛利率。成本结构方面则较为平稳：直接材料为成本主要构成，占比超过 70%；直接人工占比降低而制造费用占比提高，主要是公司收购后不断提升产线自动化生产水平所致。

（3）上市公司新能源板块毛利及毛利率整体变化

最近三年，上市公司新能源板块毛利情况如下：

单位：万元

新能源板块	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	63,735.50	27,027.21	20,094.11
毛利率	14.41%	11.08%	21.16%
毛利	9,184.85	2,995.62	4,251.56

由上可知，最近三年，上市公司新能源板块整体营业收入增长较快，毛利率和毛利规模 2024 年度同比下滑，2025 年度有所提升。

鉴于与上市公司新能源板块产品形态各异，同行业具体公司的可比性较弱，故以“中证行业分类——工业——电力设备——储能设备——电池部件及材料”所有 54 家上市公司的营业收入和毛利加总进行趋势对比分析，情况如下：

单位：万元

中证行业分类之电池部件及材料行业	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业总收入加总	44,790,353.31	35,575,673.12	43,783,775.37
销售毛利加总	6,483,421.55	4,871,636.99	6,286,179.02
销售毛利率	14.48%	13.69%	14.36%

由上表可知，最近三年电池部件及材料行业公司的营业总收入规模、销售毛

利规模和销售毛利率均呈现先降后升。营业收入方面，有别于整体行业趋势，上市公司新能源板块收入逐年增长，主要是上市公司将新能源定位为新增长引擎并持续投入，通过自身发展与对外并购实现收入规模逐年增长。毛利和毛利率方面，上市公司与同行业变化趋势相同，先降后升。

3、公司整体毛利情况分析

最近三年，上市公司毛利情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	收入	毛利率	毛利	收入	毛利率	毛利	收入	毛利率	毛利
上市公司合计	117,835.53	18.55%	21,856.49	90,316.23	19.45%	17,569.74	106,719.71	29.75%	31,748.87
其中，LED 板块	52,004.26	22.10%	11,492.41	62,932.86	23.03%	14,495.69	86,366.49	31.62%	27,311.59
新能源板块	63,735.50	14.41%	9,184.85	27,027.21	11.08%	2,995.62	20,094.11	21.16%	4,251.56

由上可知，最近三年上市公司收入规模和毛利规模先降后升，毛利率逐年下降，主要原因是：（1）原有优势主业 LED 板块的行业发展承压，行业内竞争较为激烈，板块收入和毛利率逐年下降；（2）新增长引擎新能源板块逐步发力，板块收入规模逐年增长，毛利率和毛利规模先降后升。（3）最近三年，新能源板块毛利占公司整体毛利比重分别为 13.39%、17.05%和 42.02%，逐年提升；但由于新能源板块毛利率低于 LED 板块且收入增速较慢，故未能完全弥补 LED 板块毛利和毛利率的下降。

4、公司最近三年亏损的其他原因及影响因素分析

最近三年，上市公司主要盈利指标如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
一、营业总收入	117,835.53	90,316.23	106,719.71
二、毛利	21,856.49	17,569.74	31,748.87
减：营业税金及期间费用（注 1）	26,198.77	28,057.04	25,423.96
加：其他经营性损益（注 2）	-3,855.05	-8,655.37	-6,167.80
三、营业利润	-8,197.33	-19,142.66	157.10
四、利润总额	-8,491.19	-12,803.44	3,831.15

五、净利润	-7,155.55	-11,074.08	3,343.28
六、扣非归母净利润	-7,681.43	-16,761.40	-805.79

注 1：营业税金及期间费用=营业税金及附加+销售费用+管理费用+研发费用+财务费用

注 2：其他经营性损益=其他收益+投资收益+公允价值变动收益+信用减值损失+资产减值损失+资产处置收益，损失以“-”号填列。

公司 2023 年度净利润为 3,343.28 万元，扣非归母净利为-805.79 万元。当年度扣非归母净利润亏损，主要由于当期管理费用较上期增加 2,915.07 万元，系当期收购及新设子公司、搬迁厂房、在建工程转固等原因致使本年度职工薪酬、办公费、物业租赁费和折旧摊销较上年度增加合计 2,550.28 万元所致。

公司 2024 年度净利润为-11,074.08 万元，扣非归母净利为-16,761.40 万元。当年度亏损扩大，主要是受 LED 行业竞争加剧、新能源行业调整影响，收入规模下降 15.37%、毛利率减少 10.30 个百分点，导致毛利规模较上期减少 14,179.13 万元所致。

公司 2025 年度亏损收窄，销售净利率为-6.07%，主要由于传统优势板块 LED 板块收入下降、毛利率下滑，而新能源板块收入及毛利率提升未能充分弥补所致。

（二）公司是否存在持续亏损风险

最近三年，上市公司主要财务指标具体如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	117,835.53	90,316.23	106,719.71
净利润	-7,155.55	-11,074.08	3,343.28
扣非归母净利润	-7,681.43	-16,761.40	-805.79
销售毛利率	18.55%	19.45%	29.75%
期间费用率	21.39%	30.19%	22.97%

最近三年，公司营业收入分别为 106,719.71 万元、90,316.23 万元和 117,835.53 万元，呈现先降后升，通过自身发展及对外并购的方式，上市公司收入下降的趋势已得到扭转。

2025 年，公司净利润仍为负数，但较 2024 年亏损收窄，毛利率水平与 2024 年相比不存在较大下滑，期间费用率较 2024 年下降超过 8.8 个百分点。

就原有主业 LED 板块而言，公司将持续加大业务拓展，努力提升经营管理效率，确保 LED 板块亏损继续收窄；就新能源板块而言，考虑到新能源汽车、动力电池及储能等行业市场规模仍在持续增长，且受境外市场需求拉动，上市公司有望通过新能源板块业务规模的增长，提升公司的盈利能力，公司持续亏损的风险较小。

二、备考财务报表中本次交易形成商誉的计算依据，结合标的资产未来盈利预测，对本次交易形成的商誉进行减值测试敏感性分析，说明标的资产业绩变动对应的商誉减值金额及对上市公司净利润的影响，商誉减值风险的具体应对措施，并针对性提示风险。

（一）备考财务报表中本次交易形成商誉的计算依据

备考财务报表中本次交易形成商誉的计算过程如下：

单位：万元

备考报表项目	金额
本次交易的购买成本	220,000.00
减：取得的可辨认净资产公允价值	123,623.50
商誉金额	96,376.50

1、购买成本的确定

根据评估机构出具的《评估报告》，本次交易对标的公司 100%股权采用收益法、资产基础法进行评估，最终选用收益法结论作为最终评估结论。根据上述资产评估报告，截至评估基准日 2025 年 12 月 31 日，标的公司全部股东权益评估值为 221,600.00 万元。基于上述评估结果，经上市公司与交易对方协商，确定标的公司 100%股权最终交易价格为 220,000.00 万元，即本次交易的购买成本。

2、可辨认净资产的公允价值

备考财务报表中本次交易取得的可辨认净资产的公允价值以标的公司 2025 年 12 月 31 日经审计的净资产账面价值为基础、并参考评估报告中资产基础法对标的公司净资产的评估增值确定：（1）对于按照公允价值进行后续计量的各项资产和负债，按照本次重组交易评估基准日的公允价值确定；（2）对于按照历

史成本进行后续计量的各项资产和负债，以本次重组交易评估基准日资产基础法下评估值为基础调整确定各项可辨认资产、负债的公允价值。基于前述方式，取得的可辨认净资产公允价值为 123,623.50 万元。

3、商誉

备考财务报表以上述购买成本扣除取得的可辨认净资产公允价值后的差额 96,376.50 万元，确认为备考合并财务报表的商誉。

（二）结合标的资产未来盈利预测，对本次交易形成的商誉进行减值测试敏感性分析，说明标的资产业绩变动对应的商誉减值金额及对上市公司净利润的影响，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 96,376.50 万元。若标的公司业绩下滑，对商誉减值金额及上市公司净利润的影响测算如下：

单位：万元

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	对上市公司净利润的影响
5%	96,376.50	-9,480.00	-9,480.00
10%	96,376.50	-20,560.00	-20,560.00
15%	96,376.50	-31,640.00	-31,640.00
20%	96,376.50	-42,720.00	-42,720.00

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。

（1）业务整合

本次交易完成后，东莞硅翔将在保持独立法人地位基础上，纳入上市公司的

整体业务布局，在上市公司整体战略框架内自主经营，并在客户资源共享、供应商渠道共用等领域进行业务协同，实现业务融合。

在业务融合层面，上市公司将与标的公司建立双向人员交流与培训机制，促进业务人员对彼此业务与运营模式的理解，通过联合参加行业活动、共同制定市场方案、一起开发维护客户等形成合力，打磨锻造整体解决方案，提升行业影响力，增强集团整体竞争力，实现战略落地。

在客户销售方面，双方新能源领域的下游客户主要为新能源动力电池企业、整车厂及储能客户，存在较强的客户及业务协同，双方的客户群体既有重叠又有互补，上市公司将推动与标的公司的客户资源共享。针对重叠客户，双方可整合销售、技术与服务资源，通过联合拜访、统一接口、组合销售等一体化服务，减少沟通与维护成本，提升客户服务效率与满意度。针对互补客户，上市公司与标的公司将进一步挖掘现有客户更多的品类需求，促进客户渗透，提升客户粘性。

在供应商采购方面，上市公司将与标的公司进行供应商渠道资源共享，通过集团化采购扩大采购规模，进而提高对供应商的议价能力，保障关键原材料供应的同时降低采购成本。

（2）资产整合

本次交易完成后，标的公司成为上市公司的全资子公司，其仍保持独立的法人地位，享有独立的法人财产权利，资产仍将保持独立，但标的公司重要资产的购买和处置等事项须按照上市公司相关治理制度履行审批程序。同时，上市公司将依托自身管理水平及资本运作能力，结合标的公司市场发展前景及实际情况进一步优化、统筹资源配置，提高资产使用效率及净资产收益率。

（3）财务整合

本次交易完成后，标的公司将纳入上市公司的合并报表范围，其会计核算与财务管理将纳入上市公司管理体系，接受上市公司的监督和管理。

同时，上市公司拟向标的公司提名财务副总监及其他所需的财务人员。上市公司将推动标的公司在财务管理系统、会计核算体系、内控管理制度等方面与上

市公司保持一致，相关财务工作安排及财务流程审批等事项，将由上市公司进行统一审批管理，以确保标的公司能够有效执行符合上市公司要求的各项财务会计和内控管理制度。

（4）人员整合

本次交易完成后，标的公司仍将保持独立的法人地位，在上市公司整体战略框架内自主经营，标的公司仍继续履行与其员工的劳动合同，保持现有核心管理团队的稳定。根据本次交易协议约定，标的公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员在交割日前应与标的公司签订期限不短于 3 年的劳动合同，确保在标的公司持续任职。本次交易完成后，上市公司将对标的公司派驻 2 名董事及 1 名财务副总监，参与标的公司的经营管理及重要决策。

此外，上市公司将加强对标的公司的人力资源管理，在人才培养机制、薪酬考核制度等方面加强与上市公司现有员工的融合，完善市场化激励机制，激发员工积极性和凝聚力。

（5）机构整合

本次交易完成后，上市公司将改组标的公司董事会由三名董事组成，一名董事由严若红担任，其余两名董事由上市公司提名，并经标的公司股东决定后任命。除此之外，上市公司原则上保持标的公司现有内部组织架构的稳定性。在此基础上，一方面上市公司将根据标的公司业务开展、上市公司自身内部控制和管理要求的需要，动态优化、调整标的公司的组织架构；另一方面，上市公司将根据相关法律法规的要求，进一步完善标的公司法人治理结构及内部管理制度，保障标的公司内控设置合理并有效运行。

3、结合标的资产与上市公司规模的差异，管理架构、生产经营流程、企业文化等差异，详细分析说明上市公司现有派驻财务副总监等整合管控措施能否有效实现对收入规模为自身数倍的标的资产的管控

（1）标的资产与上市公司规模对比

2025 年度，上市公司与标的公司的业务规模对比情况如下：

单位：万元

项目		上市公司	标的资产
总资产		293,588.01	344,638.23
归属于母公司的所有者权益		139,642.65	92,414.41
营业收入	整体规模	117,835.53	302,931.00
	其中：新能源业务	63,735.50	
净利润		-7,155.55	20,548.43

由上表可知，上市公司的总资产、净资产规模与标的公司较为接近；营业收入、净利润规模方面，标的公司业绩规模较上市公司更大。本次交易系上市公司继续加码新能源赛道、践行新能源产业战略的重要举措，有利于实现新能源业务的跨越式发展，并在业务规模、盈利能力及股东回报方面得到显著提升。

（2）上市公司与标的资产在管理架构、生产经营模式和流程、企业文化方面相似度高，互通性强，并购完成后具备实施高效整合管控的基础

①上市公司与标的资产管理架构高度同源、规范互通，为整合奠定了坚实的管理基础

标的资产曾为上市公司高澜股份的控股子公司，目前仍为其参股公司，其管理架构与上市公司体系内的管理架构高度同源、规范互通，为整合奠定了坚实的管理基础。上市公司自启动新能源战略以来，已完成多次并购，制定并实施了多层次、体系化的管控措施，能够实现对被并购资产的有效整合与管控。

标的资产与上市公司管理架构关键要素比较：

管理架构构成	标的资产	上市公司
一、公司治理架构	标的资产已建立符合《公司法》及上市公司要求的“三会一层”（股东会、董事会、监事会、管理层）架构，运作规范。	上市公司具备完善的上市公司治理结构，符合《公司法》《证券法》及交易所的相关要求，能对体系内的子公司实施有效管理。
二、组织与职能设置	标的资产作为独立运营的实体，设有完整的研发、生产、销售、财务、人力等职能部门。	上市公司具有完整的研发、生产、销售、财务、人力等职能部门。近年来，上市公司陆续完成多笔并购，加速向集团公司与控股平台转型，进一步提升战略、投资与资本运作职能，实现对购买子公司的有效整合管控。

三、内部控制体系	标的资产已建立并执行一套符合上市要求的内部控制制度。	上市公司具备完善的内部控制体系，并能对体系内的子公司进行有效管控。
四、财务管理制度	标的资产执行企业会计准则，具备独立的财务核算和报告体系，并接受多年审计	上市公司执行企业会计准则，具备完善的财务核算和报告体系，能对体系内的子公司实施财务管理与内部审计。

综上，双方公司治理架构高度同源，标的资产熟悉并长期遵循上市公司治理规则，与上市公司治理架构方面无制度障碍；双方组织与职能设置无缝对接，上市公司可通过职能部门实现垂直条线管控；双方内部控制体系标准相同，本次交易完成后，上市公司能较顺畅地将标的资产内控体系全面纳入上市公司的统一评价与监督范围；交易完成后，双方企业会计准则将保持统一，上市公司将通过委派财务负责人、统一信息系统实现穿透管理。

②上市公司与标的资产在主要生产经营模式与流程方面相似度高，不存在重大差异，互通性强，能较好地缩短整合期、加速释放协同效应

标的资产与上市公司新能源板块在主要生产经营模式与流程方面不存在重大差异，具体情况如下：

主要经营模式与流程	标的资产	上市公司 （主要以新能源板块为例）
盈利模式与流程	标的资产专注于向下游新能源动力电池厂商、新能源整车厂商、储能、数据中心、AI 智算中心及互联网云服务商等行业知名客户销售产品以实现销售收入和盈利；产品主要围绕电池组相关的电芯信号采集及热管理相关产品。	（1）上市公司新能源板块主要面向新能源动力电池厂商、新能源整车厂商、储能等行业知名客户销售产品以实现销售收入和盈利。 （2）产品包括新能源电池辅材、新能源汽车冲压件及整椅、驱动电机定转子等。
采购模式与流程	标的公司主要采取“以产定采”的采购模式，根据客户订单结合库存情况，进行各类原材料的采购。同时，针对大宗、通用原材料及交期较长的原材料，公司则进行适当备货，以降低市场供应短缺、市场价格波动等不利因素给公司带来的经营风险。	上市公司采购模式为“以销定产、以产定购、适量库存”，采购部门根据销售订单与原材料库存情况，同时参考市场价格趋势、交货周期、供需平衡等相关因素确定采购需求。
生产模式与流程	标的公司主要根据下游客户需求采取“以销定产”的定制化生产模式。标的公司以自主生产为主，同时存在部分环节的外协加工。 标的公司建立了完善且标准化的生产流程，销售部门在接到客户订单后，经系统转换成内部订单，通过系统运算生成各阶段工单和物料需求，公司审核物料需	上市公司新能源板块的产品，主要采用“订单导向+安全库存”混合生产模式，依托智能化产线实现快速响应交付，核心材料执行滚动备货策略以保障供应链稳定性。企业建立从原材料到成品的全流程质量管控体系，通过专业化检测设备与标准化管理流程确保产品可靠性。

	求后，结合原材料库存情况执行采购流程。 生产管理部门根据系统生成的工单及原材料交期情况，结合生产工时信息，制定各工段的生产计划，各生产单位根据生产计划领料并组织生产，生产完成后，经产品检验、包装后入库，随后组织、协调产品出货。 标的公司存在部分环节的外协加工，主要系在 FPC、加热膜、隔热棉产品生产过程中，综合考虑自身产能、订单波动情况及成本效益等因素，将部分市场化程度较高、环保资质要求较为严格、附加值相对较低的工序交由外协厂商完成，标的公司采购的外协服务主要包括隔热棉包封、FPC 蚀刻、沉镍钯金、加热膜蚀刻等环节。	上市公司生产流程实现 ERP 全覆盖，销售部门在获取客户订单后，经 ERP 系统转换成内部订单、物料需求清单、工单等相关单据组织采购与生产，实现从原材料入库到成品出库的数字化管理。 上市公司对外协加工环节有较为完善的内控制度和较为丰富的管理经验：（1）上市公司子公司无锡曙光对部分低附加值产品采取外协加工模式；（2）上市公司收购永创翔亿的次年，因其发生火灾导致产能受限，在部分工序采取外协加工以保证供应。
销售模式与流程	标的公司主要根据下游客户需求进行定制化生产，销售的产品具有较强的定制化特点，基于上述产品特点，标的公司产品均为直接销售。标的公司以内销业务为主，外销业务占比较小。	上市公司新能源板块产品亦围绕核心客户的具体需求进行定制化开发与生产，核心产品以直销、内销为主：（1）子公司永创翔亿以深度绑定头部电池厂商的大客户直销模式为核心，针对核心客户的具体需求提供定制化胶粘、绝缘、安全防护材料解决方案，通过现场评估、定制化生产、小批量试点到大规模应用的闭环流程，确保产品参数满足客户要求，并提供售前咨询和售后维护服务；（2）子公司无锡曙光以头部客户的直销模式为主，依托精密冲压领域的技术优势，通过进入核心客户的供应链体系，获取定点通知书并基于正式订单实现规模化供货。
研发模式与流程	标的公司高度重视产品开发及技术创新，始终坚持自主创新的研发模式，以自主研发为主。标的公司以行业发展趋势和客户需求为导向开展研发活动，主要包括前瞻性研发与产品开发两类。 标的公司设立了研究院作为专门的研发机构，并根据产品类别设立了不同的内部研发部门。同时，标的公司制定了《研究开发组织管理制度》《研发支出归集管理制度》等一系列研发内控制度指导研发活动的开展，标的公司研发流程大致包括研发立项、项目调研、项目评审、项目实施、项目管理、项目验收等阶段。研发项目完成后，项目组通过及时整理技术文件、标准、样品等相关资料，并及时申请相关专利等知识产权，实现技术转移和成果转化。	上市公司研发体系以自主创新为核心驱动，研发流程严格遵循覆盖立项论证、方案设计、样机验证到量产导入的全周期管理机制，采用集成产品开发（IPD）模式实施跨部门协同作业，由研发中心、资材中心、制造中心、品质中心等职能单元组建专项团队，在产品定义阶段即实现多维度专业能力前置介入，通过系统性问题识别与解决方案优化推动项目落地。同步建立标准化《设计开发控制程序》规范技术开发全流程，形成需求分析、风险管控、质量追溯的闭环管理体系。

由上可知，标的资产与上市公司新能源板块在主要生产经营模式与流程方面不存在重大差异，上市公司可依托组织经验和人才储备对标的资产实施有效管理。

③上市公司与标的资产在企业文化方面战略高度一致、价值导向一致、精神内核相似、终极目标一致，为后续实施整合管控提供共同的文化土壤

标的资产与上市公司在企业文化的愿景、使命、核心价值观和质量方针与目标指标的情况比较如下：

企业文化各层级	标的资产	上市公司
一、企业愿景	成为一流的新能源行业零部件供应商，为全体员工的归属感和物质福祉而努力奋斗！	打造世界级硬核科技企业！
二、公司使命	创新服务客户，持续为客户提供最优解决方案。	创造独特的照明与新能源产品更好的造福社会
三、企业核心价值观	奋斗 创新 志同道合 成就你我	专注高效 坚韧拼搏 忠信负责 平等共享
四、企业质量方针与目标指标	质量&HSF 方针：客户为先、品质为源、绿色环保、发展为纲、创新为魂； 质量&HSF/EHS 目标指标：顾客满意度、产品交付准时率、噪音合规排放率、危险废弃物合规率、火灾事件发生次数、水、电、纸用量等（以管理手册为准）	质量 0 缺陷、服务 0 投诉、交货 0 延迟

由上可知，标的资产与上市公司在企业文化的各个层级不存在重大差异，双方企业文化方面战略高度一致、价值导向一致、精神内核相似、终极目标一致，能够为后续实施整合管控措施提供共同的文化土壤。

（3）上市公司以治理架构为基石、在财务副总监等控制关键岗位派驻人员，能确保标的资产现有管理团队的稳定性，保障业绩承诺的实现，为后续整合管控的深入创造良好的时间窗口与过渡环境

①标的资产治理架构的安排，为上市公司整合管控提供根本的法律保障

根据本次交易协议安排，本次交易完成后，上市公司将通过多层次的公司治理架构安排，从法律上保障对标的资产的有效管控。

A、股东层面

本次交易完成后上市公司成为标的公司的唯一股东，上市公司根据公司法等

相关法律、法规的规定及标的公司的章程充分行使股东权利。

B、董事会层面

交易各方同意，在本次交易实施完成后，标的公司董事会由三名董事组成。一名董事由严若红担任；其余两名董事由上市公司提名，并经标的公司股东决定后任命，各方一致同意推选严若红担任董事长。

上市公司有权随时通过书面通知的形式，更换其提名的董事人选。标的公司应在收到该等书面通知后，依法及时履行股东决定程序，完成董事的免职及新任董事的任命。

C、监事会层面

交易各方同意，在本次交易实施完成后，标的公司监事会由三名监事组成。一名监事为职工代表监事，由标的公司职工通过职工代表大会、职工大会或其他民主形式选举产生；其余两名监事由上市公司提名，并经标的公司股东决定后任命。

上市公司有权随时通过书面通知的形式，更换其提名的监事人选。标的公司应在收到该等书面通知后，依法及时履行股东决定程序，完成监事的免职及新任监事的任命。

监事会职权、议事规则、监事会主席选举等按照标的公司章程执行。

D、高级管理人员

为了保持标的公司管理、业务的连贯性和稳定性，本次交易完成后，交易各方同意将保持标的公司包括但不限于现有经营团队的稳定，标的公司的日常经营管理仍由现有的经营团队负责。

具体而言，标的公司现有的总经理、副总经理、财务总监等高级管理人员（“留任高管”）原则上应继续留任并履行原有职责，各方应促使标的公司采取必要措施实现前述留任安排。

此外，上市公司有权在本次交易实施完成后，向标的公司提名一名财务副总

监，标的公司应依照公司法及章程的规定，及时履行对该名财务副总监的正式聘任程序。

E、管理制度

本次交易完成后，标的公司作为上市公司的全资子公司，其公司治理、规范运作及内部控制等事项，除本协议另有明确约定外，均应遵守法律、法规、规范性文件、证券交易所自律监管规则以及上市公司章程的规定。

为保持上市公司体系内治理与管理的统一性，标的公司应全面遵循上市公司为规范运作而制定的各项内部管理制度（包括但不限于财务管理制度、关联交易管理制度、信息披露事务管理制度、内部控制制度等）。上市公司有权根据其自身治理需要及监管要求，制定、修订适用于标的公司的相关管理制度，标的公司应予执行。

②本次交易核心价值之一在于获取标的资产完整、成熟、经市场验证的管理团队，上市公司保留标的资产管理团队并将其融入体系，是整合管控的应有之义

本次交易的核心价值之一，在于获取标的资产完整、成熟且经过市场验证的管理团队。对历史经营业绩良好、发展迅速的标的资产高效整合管控的关键，并非替代，而是赋能与保留标的资产中已被市场验证的优质团队，创造条件促使其融入上市公司体系内。

上市公司在关键岗位派驻人员旨在守住底线，而保留现有经营管理团队予以其充分信任与授权，激发其积极性，是为其加速融入上市公司体系创造条件，这是整合管控应有之义，亦是上市公司综合考虑标的资产现有经营团队的业务能力、历史经营业绩、资本市场记录、业绩承诺期、行业经营特点、潜在其他方案成本效益后所作出的选择。

上市公司保留现有经营管理团队，并不意味着丧失整合管控的主导权，而是上市公司主导整合管控方向的体现。如有意外情形发生，上市公司亦可通过标的资产的治理架构调整整合管控的具体方向、措施与进度。此外，上市公司有能力、

亦有经验在标的资产面临经营挑战时，输出管理能力与团队，以系统化深度整合措施改善并提升标的资产经营情况。

此外，本次交易完成后，标的公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员将成为上市公司重要的直接或间接股东，双方利益高度绑定，将共同促进双方之间互相融合。

综上分析，虽然标的资产与上市公司业务规模有所差异，但双方在管理架构、生产经营流程、企业文化等方面相似度高，互通性强，并购完成后具备实施高效整合管控的基础。本次交易协议亦对交易完成后标的公司的董事会、监事会及高管进行了相应安排，上市公司通过股东会、董事会、监事会及派驻财务副总监等管理层可以有效实现对标的公司的管控。

4、针对性提示风险

上市公司已在《重组报告书》之“重大风险提示”和“第十二节 风险因素”之“一、与本次交易相关的风险”之“（六）本次交易新增商誉减值的风险”针对性提示了风险。

三、中介机构核查意见

（一）中介机构核查程序

针对上述事项，独立财务顾问和会计师履行了以下核查程序：

1、获取上市公司 2023 年、2024 年、2025 年年度报告，了解最近三年上市公司业务开展情况，各业务板块及主要产品收入、销量、单价及毛利率情况；

2、查阅行业研究报告、同行业可比公司年度报告，了解行业及同行业公司经营情况，确认上市公司与同行业可比公司业绩趋势是否一致；

3、获取上市公司按行业分布的主要客户收入变化情况；获取上市公司报告期内审计报告、财务报表，分析上市公司业绩变化的影响科目；

4、访谈上市公司管理人员，结合同行业及下游行业研究报告、市场信息，了解下游行业发展变化趋势，分析了解各行业毛利率变动的原因、行业影响因素

的未来变化情况，了解上市公司采取的应对措施及有效性。

5、获取备考审阅报告，复核与商誉相关的备考假设以及备考基准日商誉确定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；

6、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。

（二）中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问和会计师认为：

1、上市公司最近三年连续亏损的原因具有合理性，2025 年度上市公司亏损收窄，上市公司有望通过新能源板块业务规模的增长，提升公司的盈利能力，公司持续亏损的风险较小。上市公司业绩变动趋势同行业可比公司一致；

2、备考财务报表商誉计算依据合理，商誉确认方法符合《企业会计准则》。公司已对本次交易形成的商誉进行减值测试敏感性分析，并说明标的资产业绩变动对应的商誉减值金额及对上市公司净利润的影响，上市公司已制定商誉减值风险的具体应对措施，已在重组报告书针对性提示了相关风险。

问题 5.关于交易方案与交易对方

申请文件显示：（1）上市公司本次拟向严若红等 23 名交易对方购买标的资产 100%股权。其中严若红、戴智特、马文斌、王世刚、谢荣钦、东莞市汇雅企业管理咨询合伙企业（有限合伙）（以下简称东莞汇雅）、东莞市汇旭企业管理咨询合伙企业（有限合伙）（以下简称东莞汇旭）、东莞市汇好企业管理咨询合伙企业（有限合伙）（以下简称东莞汇好）等 8 名交易对方（以下合称业绩承诺方）作出相关业绩承诺。（2）业绩承诺方承诺标的资产 2025 年度、2026 年度、2027 年度净利润数分别为 1.70 亿元、1.80 亿元、2.10 亿元。收益法评估中，预测标的资产 2026 年、2027 年净利润分别为 1.85 亿元、2.15 亿元。同时，如标的资产在业绩承诺期间的累积实现净利润数超过累积承诺净利润数，标的资产可对相关人员进行奖励。（3）本次交易对方严若红、戴智特、东莞汇

好所持标的资产部分股权存在质押情形。（4）根据标的资产、高澜股份、严若红等主体与相关外部投资机构的合同书及标的资产章程相关约定，标的资产股权转让限制的相关条款涉及反稀释权、共同出售权等权利，以及标的资产上市前，未经标的资产外部投资机构书面同意，严若红等股东不得以任何方式直接或间接转让全部或部分股权。（5）东莞汇雅、东莞汇旭等数名交易对方存在除持有标的资产股份外，不存在其他对外投资的情形。（6）申请文件未按照《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 号准则》）第十五条的规定全面披露宁波君度博远创业投资合伙企业（有限合伙）（以下简称宁波君度）等数个交易对方的相关产权及控制关系。（7）历史期内，存在标的资产员工持股平台向标的资产增资、员工持股平台合伙人变更等情形。

请上市公司补充披露：（1）结合相关交易对方具体从事的经营业务、是否持有其他对外投资、控制的下属企业等情况，补充披露相关交易对方是否专为本次交易设立，如是，补充披露相关锁定安排是否合规。（2）按照《26 号准则》的有关规定，全面披露相关交易对方的历史沿革及产权控制关系，并结合交易对方的穿透披露情况补充披露穿透计算后总人数是否符合《证券法》发行对象不超过 200 名的相关规定，标的资产是否符合《非上市公众公司监管指引第 4 号—股东人数超过 200 人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》等相关规定。（3）承诺净利润同收益法评估是否一致，如否，审慎论证并补充披露存在差异的原因及合理性，相应业绩承诺及业绩奖励方案是否有利于保护上市公司及中小股东利益。（4）标的资产部分股权存在质押的具体情况及对本次交易的影响，标的资产权属是否清晰，资产过户或转移是否存在法律障碍。（5）股权转让限制的相关条款的具体内容，截至回函日相关条款的解除情况，是否全部解除，是否存在其余应披露而未披露的可能对本次交易产生影响、影响标的资产独立性的协议或其他安排等，条款相关签署方同上市公司、上市公司董事及高级管理人员、上市公司控股股东等是否存在关联关系或潜在利益关系，标的资产、标的资产实际控制人及相关方是否作为义务人仍承担相关义务，如是，进一步披露承担相关义务对标的资产权属清晰性及本次交易的

影响。（6）详细列示历史期员工持股平台的变更及入股标的资产的相关情况，并补充披露相关情况是否构成股份支付，如是，进一步披露股份支付的计算过程及确认依据，股份支付相关费用确认的准确性与完整性，是否符合《企业会计准则》的规定。

请独立财务顾问核查并发表明确意见，请律师核查（1）至（5）项并发表明确意见，请会计师核查（6）并发表明确意见。

【回复】

一、结合相关交易对方具体从事的经营业务、是否持有其他对外投资、控制的下属企业等情况，补充披露相关交易对方是否专为本次交易设立，如是，补充披露相关锁定安排是否合规。

（一）相关交易对方具体从事的经营业务、是否持有其他对外投资、控制的下属企业等情况

截至本回复出具之日，本次交易中非自然人交易对方成立时间、投资入股标的公司时间、具体从事的经营业务、是否持有其他对外投资、持有其他股权投资、控制的下属企业、是否专为本次交易设立等情况如下表所示：

序号	交易对方名称	成立时间	入股标的公司时间	具体从事的经营业务	是否持有其他对外投资	持有其他股权投资及控制下属企业情况	是否专为本次交易设立
1	新材料基金	2020-06	2022-12	股权投资	是	（1）持有苏州红土业聚创业投资合伙企业（有限合伙）99.9981%的股权；（2）持有常州亚玛顿股份有限公司 9.81%的股权；（3）持有湖南聚仁新材料股份公司 9.78%的股权；（4）持有上海康碳复合材料科技有限公司 9.63%的股权；（5）持有诺一迈尔（苏州）医学科技有限公司 8.70%的股权等	否

序号	交易对方名称	成立时间	入股标的公司时间	具体从事的经营业务	是否持有其他对外投资	持有其他股权投资及控制下属企业情况	是否专为本次交易设立
2	高澜股份	2001-06	2019-10	工业热管理系统的研发、设计、生产和销售	是	（1）持有岳阳高澜节能装备制造有限公司 100%的股权；（2）持有澜科泵业（广州）有限公司 100%的股权；（3）持有广州高澜创新科技有限公司 100%的股权；（4）持有青岛高澜建华产业投资基金合伙企业（有限合伙）80%的股权；（5）持有澜天（湖南）科技有限公司 51%的股权等	否
3	东莞汇雅	2024-12	2025-11	员工持股平台	否	无	否
4	广东倍盈	2022-01	2022-12	股权投资	否	无	否
5	宁波君度	2021-09	2022-12	股权投资	否	无	否
6	深投控深港	2022-08	2022-12	股权投资	是	（1）持有深圳宇翊技术股份有限公司 6.83%的股权；（2）持有合肥睿普康集成电路有限公司 4.57%的股权；（3）持有上海君屹工业自动化股份有限公司 2.57%的股权；（4）持有长沙安牧泉智能科技有限公司 2.17%的股权；（5）持有深圳市时代速信科技有限公司 1.94%的股权等	否
7	广州远见	2022-02	2022-12	股权投资	是	持有桑德斯微电子器件（南京）有限公司 1.226%的股权	否

序号	交易对方名称	成立时间	入股标的公司时间	具体从事的经营业务	是否持有其他对外投资	持有其他股权投资及控制下属企业情况	是否专为本次交易设立
8	北京吉富	2021-01	2022-12	股权投资	是	（1）持有北京芯能电子科技有限公司 20%的股权；（2）持有深圳立羽半导体技术有限公司 5.23%的股权；（3）持有北京和华瑞博企业管理咨询合伙企业（有限合伙）2.97%的股权；（4）持有国科光芯（海宁）科技股份有限公司 2.07%的股权；（5）持有无锡华瑛微电子技术有限公司 2.06%的股权等	否
9	东莞汇旭	2025-01	2025-11	员工持股平台	否	无	否
10	广州天泽瑞	2021-11	2022-12	股权投资	否	无	否
11	东莞汇好	2023-10	2023-12	员工持股平台	否	无	否
12	深创投	1999-08	2022-12	股权投资、基金管理业务	是	（1）持有深圳市创新资本投资有限公司 100%的股权；（2）持有深圳市红土创业投资有限公司 100%的股权；（3）持有佛山红土国器创业投资有限公司 100%的股权；（4）持有红土创新基金管理有限公司 100%的股权；（5）持有深创投红土私募股权投资基金管理（深圳）有限公司 100%的股权等	否
13	青岛建华二号	2022-09	2022-12	股权投资	是	（1）持有天津绿菱气体股份有限公司 0.91%的股权；（2）持有白象食品股份有限公司 0.15%的股权 0.91%的股权	否

序号	交易对方名称	成立时间	入股标的公司时间	具体从事的经营业务	是否持有其他对外投资	持有其他股权投资及控制下属企业情况	是否专为本次交易设立
14	深圳中小担	2012-06	2022-12	创业投资	是	（1）持有深圳市深担启新创业投资有限公司 100%的股权；（2）持有深圳市至千里投资有限公司 100%的股权；（3）持有深圳市汇博红瑞二号创业投资合伙企业（有限合伙）46.63%的股权；（4）持有深圳市中小担德金私募股权投资基金合伙企业（有限合伙）20%的股权；（5）持有深圳市汇博红瑞一号创业投资合伙企业（有限合伙）20%的股权等	否
15	东莞东康	2003-08	2022-12	建筑劳务分包、建设工程施工和以自有资金从事投资活动	是	（1）持有共青城乾盈聚能创业投资合伙企业（有限合伙）8.57%的股权；（2）持有晋江冯源晟芯创业投资合伙企业（有限合伙）8.15%的股权；（3）持有合肥冯源仁芯股权投资合伙企业（有限合伙）5.25%的股权	否
16	青岛建华一期	2022-08	2022-12	股权投资	是	持有天津绿菱气体股份有限公司 0.23%的股权	否
17	万联广生	2018-08	2022-12	股权投资	是	（1）持有广州广金鸿德拾贰号股权投资合伙企业（有限合伙）49.51%的股权；（2）持有广州穗开新兴壹号股权投资中心（有限合伙）37.94%的股权；（3）持有温州飞凡星辰创业投资合伙企业（有限合伙）37.74%的股权；（4）持有广东广金芯光创业投资合伙企业（有限合伙）33.68%的股权；（5）持有广州天泽瑞发五期创业投资基金合伙企业（有限合伙）30%的股权等	否

序号	交易对方名称	成立时间	入股标的公司时间	具体从事的经营业务	是否持有其他对外投资	持有其他股权投资及控制下属企业情况	是否专为本次交易设立
18	共青城吉富	2022-02	2022-12	股权投资	否	无	否

本次交易的非自然人交易对方中，东莞汇好、东莞汇雅、东莞汇旭属于标的公司的员工持股平台，分别设立于 2023 年 10 月、2024 年 12 月及 2025 年 1 月，非专为本次交易设立的主体；除标的公司员工持股平台外，其余非自然人交易对方的成立时间及最初取得标的公司股份的时间较早，均早于本次交易停牌前 6 个月（2025 年 5 月 18 日），届时本次重组尚未筹划，本次交易的非自然人交易对方均非专为本次交易设立的主体。

（二）相关交易对方的穿透锁定情况及合规性

截至本回复出具之日，东莞汇雅、广东倍盈、宁波君度、东莞汇旭、广州天泽瑞、东莞汇好、共青城吉富未持有除标的公司外的其他对外投资，且无股权投资外的其他经营业务，其中东莞汇好、宁波君度取得的对价全部为现金对价，不涉及对本次交易发行股份进行锁定的情况。

针对其余交易对方东莞汇雅、广东倍盈、东莞汇旭、广州天泽瑞、共青城吉富，基于审慎性考虑，对其上层权益持有人所持有的标的资产间接权益进行穿透锁定，直至非以持有标的资产为目的的主体，具体情况如下：

1、东莞汇雅

序号	股东姓名/名称	是否出具穿透锁定承诺	是否有其他对外投资
1	王晓勇	是	-
2	沈书桦	是	-
3	胡燕	是	-
4	严若红	是	-
5	赵寒阳	是	-
6	彭浩	是	-

序号	股东姓名/名称	是否出具穿透锁定承诺	是否有其他对外投资
7	严若爱	是	-
8	严若群	是	-
9	夏玉群	是	-
10	张成	是	-
11	林欣健	是	-
12	梁炎	是	-
13	袁宽	是	-
14	邓在云	是	-
15	刘海生	是	-
16	叶群英	是	-
17	罗时洲	是	-
18	谌明昊	是	-
19	贺常艳	是	-
20	龚建荣	是	-
21	孙贤刚	是	-
22	段伊纹	是	-
23	涂利云	是	-
24	刘敬言	是	-
25	朱智慧	是	-
26	卢江旭	是	-
27	周建新	是	-
28	夏飞莲	是	-
29	文玉良	是	-
30	杨立文	是	-
31	罗仲	是	-
32	罗明华	是	-
33	胡霞	是	-
34	王振波	是	-
35	唐朝哲	是	-
36	李瑞兰	是	-
37	代新义	是	-
38	吴长爱	是	-
39	周俊佳	是	-
40	张萍	是	-
41	白爱云	是	-
42	白珍祥	是	-
43	袁本祥	是	-

序号	股东姓名/名称	是否出具穿透锁定承诺	是否有其他对外投资
44	许霞	是	-
45	陈明	是	-
46	陈森林	是	-

2、广东倍盈

序号	股东姓名/名称	是否出具穿透锁定承诺	是否有其他对外投资
1	蔡子晖	是	-
2	杜倍纯	是	-
3	黄莹	是	-

3、东莞汇旭

序号	股东姓名/名称	是否出具穿透锁定承诺	是否有其他对外投资
1	严若红	是	-
2	吴海军	是	-
3	刘君安	是	-
4	孙贤刚	是	-
5	袁玲	是	-
6	高勇刚	是	-
7	曾玉华	是	-
8	严乐红	是	-
9	张燕晓	是	-
10	李成	是	-
11	林洪辉	是	-
12	汪焕春	是	-
13	肖玉平	是	-
14	胡志强	是	-
15	刘瑞飞	是	-
16	张超	是	-
17	李美菊	是	-
18	白玉粼	是	-
19	赵建国	是	-
20	邹宗瀚	是	-
21	陈伟	是	-
22	黄瑞鑫	是	-
23	严淼	是	-
24	向喜欢	是	-

序号	股东姓名/名称	是否出具穿透锁定承诺	是否有其他对外投资
25	唐昀峰	是	-
26	张新国	是	-
27	杨溥明	是	-
28	梁伟文	是	-
29	汪博	是	-
30	汪阳	是	-
31	王伟龙	是	-
32	苏旭林	是	-
33	袁七生	是	-
34	贺小泉	是	-
35	陈义	是	-
36	陈双凤	是	-
37	陈朝辉	是	-
38	高海军	是	-
39	黄雨婷	是	-
40	王振波	是	-
41	何小玲	是	-
42	彭广富	是	-
43	李明翔	是	-
44	江思贤	是	-
45	章军	是	-
46	黄珍	是	-
47	黄飞龙	是	-

4、广州天泽瑞

序号	股东姓名/名称	是否出具穿透锁定承诺	是否有其他对外投资
1	胡昌盛	是	-
2	许温华	是	-
3	万联天泽资本投资有限公司	是	是
4	深圳茗晖基金管理有限公司	是	是

5、共青城吉富

序号	股东姓名/名称	是否出具穿透锁定承诺	是否有其他对外投资
1	东莞市长腾股权投资合伙企业（有限合伙）	是	否
1-1	孙达康	是	-

1-2	麦梓钊	是	-
1-3	戴肖艺	是	-
1-4	蔡耀锟	是	-
1-5	孙建森	是	-
1-6	姚建清	是	-
1-7	卿小梅	是	-
2	邱俊	是	-
3	天泽吉富资产管理有限公司	是	是

上述涉及穿透锁定的主体均已出具《关于股份锁定期的承诺函》，东莞汇雅、广东倍盈、东莞汇旭、广州天泽瑞、共青城吉富上层权益持有人出具的承诺函主要内容如下：

“一、鉴于东莞汇雅/广东倍盈/东莞汇旭/广州天泽瑞/共青城吉富就本次交易已出具了《关于股份锁定期的承诺函》，承诺不以任何方式转让其在本次交易中取得的上市公司的股份，在其承诺的锁定期内，承诺方就承诺方所直接/间接持有东莞汇雅/广东倍盈/东莞汇旭/广州天泽瑞/共青城吉富的合伙份额，承诺不会以任何方式进行转让、委托他人管理或者设置权利负担。

二、若承诺方所直接/间接持有东莞汇雅/广东倍盈/东莞汇旭/广州天泽瑞/共青城吉富的合伙份额的锁定期承诺与中国证券监督管理委员会及深圳证券交易所等监管机构的有关规定或监管政策不相符，承诺方将根据相关证券监管机构的有关规定或监管政策进行相应调整。

三、承诺方所直接/间接持有东莞汇雅/广东倍盈/东莞汇旭/广州天泽瑞/共青城吉富的合伙份额在前述锁定期届满之后，承诺方转让或以其他方式处置的，将按照中国证券监督管理委员会和深圳证券交易所等监管机构的有关规定或监管政策执行。

四、承诺方承诺切实履行上述承诺，若违反该等承诺或因此给上市公司或投资者造成损失的，承诺方将依法承担相应法律责任。”

综上所述，本次交易的非自然人交易对方均非专为本次交易设立，针对东莞汇雅、广东倍盈、东莞汇旭、广州天泽瑞、共青城吉富，基于审慎性考虑，对其

上层权益持有人所持有的标的资产间接权益进行穿透锁定，直至非以持有标的资产为目的的主体，本次交易的交易对方的锁定期安排合法合规。

上述内容已在重组报告书“第三节 交易对方基本情况”之“（三）其他事项说明”补充披露。

二、按照《26 号准则》的有关规定，全面披露相关交易对方的历史沿革及产权控制关系，并结合交易对方的穿透披露情况补充披露穿透计算后总人数是否符合《证券法》发行对象不超过 200 名的相关规定，标的资产是否符合《非上市公众公司监管指引第 4 号—股东人数超过 200 人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》等相关规定。

（一）按照《26 号准则》的有关规定，全面披露相关交易对方的历史沿革及产权控制关系

重组报告书已按照《26 号准则》的有关规定，全面披露了相关交易对方的历史沿革及产权控制关系，具体内容参见重组报告书“第三节 交易对方基本情况”之“（二）非自然人交易对方”及重组报告书“附件”。

（二）结合交易对方的穿透披露情况补充披露穿透计算后总人数是否符合《证券法》发行对象不超过 200 名的相关规定，标的资产是否符合《非上市公众公司监管指引第 4 号—股东人数超过 200 人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》等相关规定

根据《非上市公众公司监管指引第 4 号——股东人数超过 200 人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》相关规定，以依法设立的员工持股计划以及以已经接受证券监督管理机构监管的私募股权基金、资产管理计划和其他金融计划进行持股，并规范运作的，可不进行股份还原或转为直接持股。

在参考前述规定并基于谨慎性原则的考虑下，在穿透计算股东人数时，按照穿透至自然人、非专门以持有标的公司为目的的法人、非专门以持有标的公司为目的且经备案的私募基金以及员工持股平台的标准进行计算。

截至本回复签署日，标的公司股东穿透后的最终股东数量情况如下：

层级序号	各层权益持有人	是否为已备案私募基金	是否有其他对外投资	是否需要穿透计算	股东计算人数
1	**严若红**	**-**	**-**	**否**	**1**
2	**戴智特**	**-**	**-**	**否**	**1**
3	**马文斌**	**-**	**-**	**否**	**1**
4	**王世刚**	**-**	**-**	**否**	**1**
5	**谢荣钦**	**-**	**-**	**否**	**1**
6	**新材料基金**	**是**	**是**	**否**	**1**
7	**高澜股份**	**否**	**是**	**否**	**1**
8	**东莞汇雅**	**否**	**否**	**否**	**1**
9	**广东倍盈**	**否**	**否**	**是**	**-**
9-1	蔡子晖	-	-	否	1
9-2	杜倍纯	-	-	否	1
9-3	黄莹	-	-	否	1
10	**宁波君度**	**是**	**否**	**是**	**-**
10-1	易密	-	-	否	1
10-2	杨剑辉	-	-	否	1
10-3	深圳市万悦东润投资有限责任公司	否	是	否	1
10-4	富小良	-	-	否	1
10-5	段晖	-	-	否	1
10-6	刘美珠	-	-	否	1
10-7	宋联钦	-	-	否	1
10-8	沈桂贤	-	-	否	1
10-9	陈剑	-	-	否	1
10-10	宁波君度私募基金管理有限公司	否	是	否	1
11	**深投控深港**	**是**	**是**	**否**	**1**
12	**广州远见**	**否**	**是**	**是**	**-**
12-1	东莞市鼎耀股权投资中心（有限合伙）	否	是	是	-
12-1-1	谢玉霞	-	-	否	1
12-1-2	李洁玲	-	-	否	1
12-2	祥鑫科技股份有限公司	否	是	否	1
12-3	广东祥远投资有限公司	否	否	是	-
12-3-1	祥鑫科技股份有限公司	否	是	否	重复
12-3-2	东莞市祥新瑞股权投资中心（有限合伙）	否	是	是	-
12-3-2-1	陈振海	-	-	否	1

层级序号	各层权益持有人	是否为已备案私募基金	是否有其他对外投资	是否需要穿透计算	股东计算人数
12-3-2-2	江芸芸	-	-	否	1
12-3-3	广州远见资本管理合伙企业（有限合伙）	否	是	是	-
12-3-3-1	杨冬艾	-	-	否	1
12-3-3-2	东莞市祥新瑞股权投资中心（有限合伙）	否	是	是	重复
12-3-3-3	杨锐彬	-	-	否	1
12-4	广州远见资本管理合伙企业（有限合伙）	否	是	是	重复
12-5	广州青瓦能源科技有限公司	否	是	否	1
13	**北京吉富**	**是**	**是**	**否**	**1**
14	**东莞汇旭**	**否**	**否**	**否**	**1**
15	**广州天泽瑞**	**是**	**否**	**是**	**-**
15-1	胡昌盛	-	-	否	1
15-2	许温华	-	-	否	1
15-3	万联天泽资本投资有限公司	否	是	否	1
15-4	深圳茗晖基金管理有限公司	否	是	否	1
16	**东莞汇好**	**否**	**否**	**否**	**1**
17	**深创投**	**是**	**是**	**否**	**1**
18	**青岛建华二号**	**是**	**是**	**否**	**1**
19	**深圳中小担**	**否**	**是**	**否**	**1**
20	**东莞东康**	**否**	**是**	**否**	**1**
21	**青岛建华一期**	**是**	**是**	**否**	**1**
22	**万联广生**	**否**	**是**	**否**	**1**
23	**共青城吉富**	**否**	**否**	**是**	**-**
23-1	东莞市长腾股权投资合伙企业（有限合伙）	否	否	是	-
23-1-1	孙达康	-	-	否	1
23-1-2	麦梓钊	-	-	否	1
23-1-3	戴肖艺	-	-	否	1
23-1-4	蔡耀锟	-	-	否	1
23-1-5	孙建森	-	-	否	1
23-1-6	姚建清	-	-	否	1
23-1-7	卿小梅	-	-	否	1

层级序号	各层权益持有人	是否为已备案私募基金	是否有其他对外投资	是否需要穿透计算	股东计算人数
23-2	邱俊	-	-	否	1
23-3	天泽吉富资产管理有限公司	否	是	否	1
标的公司穿透计算人数合计					**52**

本次交易的交易对方中，东莞汇雅、东莞汇旭、东莞汇好为标的公司员工持股平台，除东莞汇雅、东莞汇旭外，其余非自然人交易对方的成立时间及最初取得标的公司股份的时间较早，均早于本次交易停牌前6个月（2025年5月18日），届时本次重组尚未筹划。

东莞汇雅、东莞汇旭分别设立于2024年12月及2025年1月，且标的公司于2024年12月召开2024年第三次临时股东会，审议通过了对该两个员工持股平台股权激励实施方案，激励对象大多集中在2025年3、4月份完成了缴款出资，2025年9月，标的公司申请办理工商变更登记，最终于2025年11月12日，东莞硅翔完成工商变更登记。因此，标的公司对东莞汇雅、东莞汇旭的股权激励在2024年12月即已规划并完成股东会审核，非为本次交易专门设立。

参考《证券期货法律适用意见第17号》相关规定，就标的公司员工持股平台东莞汇雅、东莞汇旭、东莞汇好的合规性分析如下：

项目	相关要求	东莞汇雅、东莞汇旭、东莞汇好的具体情况	是否符合规定
实施员工持股计划应当符合的要求	1.应当严格按照法律、行政法规、规章及规范性文件要求履行决策程序，并遵循公司自主决定、员工自愿参加的原则，不得以摊派、强行分配等方式强制实施员工持股计划	1.标的公司实施员工持股计划的相关事项已履行股东会等决策程序；2.在标的公司决策程序通过后，相关员工均自愿参与员工持股计划，不存在以摊派、强行分配等方式强制实施员工持股计划的情形	符合
	2.参与持股计划的员工，与其他投资者权益平等，盈亏自负，风险自担，不得利用知悉公司相关信息的优势，侵害其他投资者合法权益。员工入股应当主要以货币出资，并按约	1.标的公司参与持股计划的员工通过东莞汇雅、东莞汇旭、东莞汇好三家员工持股平台间接持有标的公司股份。根据标的公司《公司章程》，包括三家员工持股平台在内的标的公司股东依照其所持有的股份获得股利和其他形式的利益分配，并均享有参加股东会并行使相应的表决权、对公司的经营进行监督等权益；2.	符合

项目	相关要求	东莞汇雅、东莞汇旭、东莞汇好的具体情况	是否符合规定
	定及时足额缴纳。按照国家有关法律法规，员工以科技成果出资入股的，应当提供所有权属证明并依法评估作价，及时办理财产权转移手续	标的公司员工持股平台自设立以来规范运行，不存在参与持股计划的员工利用知悉公司相关信息的优势，侵害其他投资者合法权益的情形；3.标的公司参与持股计划的员工通过东莞汇雅、东莞汇旭、东莞汇好三家员工持股平台间接入股标的公司，员工持股平台均以货币出资入股标的公司，相应出资额均已缴足	
	3.实施员工持股计划，可以通过公司制企业、合伙制企业、资产管理计划等持股平台间接持股，并建立健全持股在平台内部的流转、退出机制，以及所持公司股权的管理机制。参与持股计划的员工因离职、退休、死亡等原因离开公司的，其所持股份权益应当按照员工持股计划章程或者协议约定的方式处置	1.标的公司实施员工持股计划，系通过东莞汇雅、东莞汇旭、东莞汇好三家合伙制企业间接持股，并通过股权激励计划、合伙协议等建立健全持股在平台内部的流转、退出机制，以及股权管理机制；2. 平台内部的流转、退出机制以及股权管理机制已就参与持股计划的员工因离职、退休、死亡等原因离开公司后的份额处置进行明确	符合
员工持股计划计算股东人数的原则	1.依法以公司制企业、合伙制企业、资产管理计划等持股平台实施的员工持股计划，在计算公司股东人数时，员工人数不计算在内	东莞汇雅、东莞汇旭、东莞汇好系依法以合伙制企业持股平台实施的员工持股计划。标的公司股东穿透后的人数未超过 200 人，符合《非上市公众公司监管指引第 4 号—股东人数超过 200 人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》等相关规定	符合
	2.参与员工持股计划时为公司员工，离职后按照员工持股计划章程或者协议约定等仍持有员工持股计划权益的人员，可不视为外部人员	参与东莞汇雅、东莞汇旭、东莞汇好员工持股计划的人员在参与时均为标的公司员工；截至本回复出具之日，参与东莞汇雅、东莞汇旭、东莞汇好员工持股计划的人员均为标的公司员工，不存在外部人员	符合
	3.新《证券法》施行之前(即 2020 年 3 月 1 日之前)设立的员工持股计划，参与人包括少量外部人员的，可不做清理。在计算公司股东人数时，公司员工人数不计算在内，外部人员按实际人数穿透计算	东莞汇雅、东莞汇旭、东莞汇好在 2020 年 3 月 1 日之后设立，不适用该情况	不适用
中介机构核查要求	应当充分披露员工持股计划的人员构成、人员离职后的股份处理、股份锁定期等内容	已在重组报告书披露了相关内容	符合

项目	相关要求	东莞汇雅、东莞汇旭、东莞汇好的具体情况	是否符合规定
	中介机构应当对员工持股计划的设立背景、具体人员构成、价格公允性、员工持股计划章程或者协议约定情况、员工减持承诺情况、规范运行情况及备案情况进行充分核查，并就员工持股计划是否合法合规实施，是否存在损害公司利益的情形发表明确意见	中介机构已对标的公司员工持股计划具体人员构成、员工减持承诺情况、规范运行情况及备案情况进行充分核查，并发表明确核查意见	符合

综上，员工持股平台东莞汇雅、东莞汇旭、东莞汇好均合法合规实施，不存在损害标的公司利益的情形，系依法以合伙制企业持股平台实施的员工持股平台，在计算标的公司股东人数时，员工人数不计算在内。

综上所述，标的公司穿透后的股东人数合计 52 人，未超过 200 人。此外，即使 3 个员工持股平台按照合伙人数量穿透计算股东人数，其中：东莞汇雅穿透后股东 46 人、东莞汇旭穿透后股东 47 人、东莞汇雅穿透后股东 4 人，标的公司穿透去重后的股东人数合计 138 人，仍未超过 200 人。本次交易符合《证券法》发行对象不超过 200 名的相关规定，标的资产符合《非上市公众公司监管指引第 4 号—股东人数超过 200 人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》的相关规定。

上述内容已在重组报告书“第三节 交易对方基本情况”之“（三）其他事项说明”之“6、标的资产股东人数穿透计算”补充披露。

三、承诺净利润同收益法评估是否一致，如否，审慎论证并补充披露存在差异的原因及合理性，相应业绩承诺及业绩奖励方案是否有利于保护上市公司及中小股东利益。

（一）承诺净利润同收益法评估是否一致，如否，审慎论证并补充披露存在差异的原因及合理性

标的公司承诺净利润与收益法评估预测净利润对比情况具体如下：

单位：万元

项目	2026 年度	2027 年度
收益法预测净利润数	18,453.32	21,517.84
业绩承诺数	18,000.00	21,000.00
差异额	453.32	517.84
差异率	2.52%	2.47%

综上，2026 年、2027 年度，标的公司承诺净利润与收益法评估预测净利润存在差异，但差异额及差异率相对较小。

两者存在差异主要系：标的公司承诺净利润系业绩承诺方基于对行业及标的公司未来发展的情况，采用谨慎性原则进行预估，经交易双方协商后达成一致。收益法评估预测净利润系评估机构基于标的公司历史水平、在手订单、行业发展趋势及市场竞争情况等客观因素，逐项对收入、成本、毛利率及期间费用率等指标进行预测后得到，收益法评估预测净利润与业绩承诺方的商业预期基本一致，不存在较大差异。

（二）相应业绩承诺及业绩奖励方案是否有利于保护上市公司及中小股东利益

1、关于业绩承诺

根据《重组管理办法》等相关法规规定，上市公司向控股股东、实际控制人或者其控制的关联人之外的特定对象购买资产且未导致控制权发生变更的，上市公司与交易对方可以根据市场化原则，自主协商是否采取业绩补偿及业绩补偿期限。本次交易不属于法定需设置业绩承诺的情形，本次交易各方在相关法规框架内，遵循公平独立、市场化交易原则自由协商确定了相关业绩承诺，有利于保护上市公司及中小股东利益。

承诺净利润系业绩承诺方基于对行业及标的公司未来发展的情况，采用谨慎性原则进行预估，评估预测净利润系基于标的公司历史水平、在手订单、行业发展趋势及市场竞争情况等客观因素下的预测结果，两者存在差异但差异额及差异率相对较小，具有合理性。此外，即使假设预测期 2026 年、2027 年净利润为业绩承诺金额，测算得出收益法下标的公司全部股东权益评估值为 22.07 亿元，仍

高于 22.00 亿元的最终交易作价。

同时，根据评估机构出具的《评估报告》，基于收益法评估结果，截至评估基准日 2025 年 12 月 31 日，标的公司全部股东权益评估值为 221,600.00 万元。经上市公司与交易对方协商，确定标的公司 100%股权的最终交易价格为 220,000.00 万元，低于评估值 1,600.00 万元，交易作价低于评估结果，有利于保护上市公司中小股东的利益。

2、关于超额业绩奖励方案

本次交易协议约定，标的公司在业绩承诺期间的累积实现净利润数超过累积承诺净利润数，标的公司可在业绩承诺期届满后 6 个月内对标的公司时任的高级管理人员和/或核心人员进行现金奖励。超额业绩奖励金额为（累积实现净利润数-累积承诺净利润数）*40%，且不超过本次交易作价的 20%。

本次交易最终作价 22 亿元，对应市盈率为 10.71 倍，低于可比上市公司及可比案例平均水平，本次交易作价合理、公允，有利于保护上市公司及中小股东的利益。本次交易设置超额业绩奖励是为保证标的公司利益及核心员工利益一致，保障标的公司未来经营业绩稳定的同时，对标的公司核心员工进行适当的激励。

本次交易的超额业绩奖励符合相关法规的规定，同时，根据上市公司与业绩承诺方签署的《业绩承诺与补偿协议》及其补充协议，本次交易业绩承诺及补偿安排进行了如下调整：

序号	修订内容
1	将主协议 1.1 条“业绩承诺期间，指 2025 年度、2026 年度、2027 年度”之约定，修改为“业绩承诺期间，指 2026 年度、2027 年度”
2	将主协议 2.1 条“标的公司在 2025 年度、2026 年度、2027 年度净利润预测分别为 1.7 亿元、1.8 亿元、2.1 亿元，乙方业绩承诺为 2025 年度、2026 年度、2027 年度三年累积承诺净利润数为 5.6 亿元”之约定，修改为“标的公司在 2026 年度、2027 年度净利润预测分别为 1.8 亿元、2.1 亿元，乙方业绩承诺为 2026 年度、2027 年度两年累积承诺净利润数为 3.9 亿元”
3	将主协议 2.2.1 条“乙方承诺，在业绩承诺期间届满后，如果标的公司的累积实现净利润数不能达到累积承诺净利润数的 90%（即 5.04 亿元），则乙方应按照本协议的约定向上市公司补偿”之约定，修改为“乙方承诺，在业绩承诺期间届满后，如果标的公司的累积实现净利润数不能达到累积承诺净利润数的 90%（即 3.51 亿元），

	则乙方应按照本协议的约定向上市公司补偿”

综上，根据本次交易最新的业绩承诺及业绩奖励方案，本次交易的业绩承诺期不包括 2025 年度，业绩承诺方不会因 2025 年的业绩超额完成形成超额业绩奖励，有利于保护上市公司及中小股东利益。

上述内容已在重组报告书“第一节 本次交易概况”之“五、业绩承诺及补偿安排、超额业绩奖励、应收账款承诺及补偿安排”补充披露。

四、标的资产部分股权存在质押的具体情况及对本次交易的影响，标的资产权属是否清晰，资产过户或转移是否存在法律障碍。

（一）标的资产部分股权存在质押的具体情况

根据东莞汇好与招商银行股份有限公司东莞分行签署的《质押合同》、严若红、戴智特与新材料基金、深创投签署的《股权质押合同》并经登录国家企业信用信息公示系统查询，截至本回复出具之日，本次交易对方严若红、戴智特、东莞汇好所持标的公司部分股权存在质押情形，具体情况如下：

序号	出质人	质押权人	出质股权标的企业	出质股权份额（万元）	登记日期	状态
1	东莞汇好	招商银行股份有限公司东莞分行	东莞硅翔	40.2183	2023-12-27	有效
2	戴智特	新材料基金	东莞硅翔	122.1047	2023-04-13	有效
3	严若红	新材料基金	东莞硅翔	141.5305	2023-04-12	有效
4	戴智特	深创投	东莞硅翔	19.4258	2023-03-30	有效

1、东莞汇好质押标的股权的具体情况

2023 年 12 月 19 日，为履行东莞汇好认缴标的公司增加注册资本的出资义务，东莞汇好与招商银行东莞分行签署了编号为 0123121400 的《并购贷款合同》，约定招商银行东莞分行向东莞汇好提供借款 480 万元。为担保《并购贷款合同》项下债务本息及其他一切相关费用得到按时足额偿还，东莞汇好与招商银行东莞分行于 2023 年 12 月 22 日签署了《质押合同》，约定东莞汇好以其持有标的公司 1.3969%的股权向招商银行东莞分行质押，质押范围包括《并购贷款合同》项

下债务本金、利息、罚息、复息、违约金、迟延履行金、实现质权和债权的费用和其他相关费用。

2、严若红、戴智特质押标的股权的具体情况

2022 年 11 月 6 日，严若红、戴智特与新材料基金、深创投与其他各方签署了《关于东莞市硅翔绝缘材料有限公司之股权转让暨增资合同书》及《关于东莞市硅翔绝缘材料有限公司《股权转让暨增资合同书》之补充协议》，约定新材料基金、深创投入股标的公司相关事宜以及严若红、戴智特的业绩补偿及股权回购义务。为担保上述协议项下严若红、戴智特的业绩补偿及股权回购义务切实履行，严若红、戴智特与新材料基金、深创投于 2022 年 11 月 6 日签署了《股权质押合同》，约定戴智特以其持有标的公司 4.3011%的股权（对应 1,221,047 元出资额）、0.6843%的股权（对应 194,258 元出资额）分别向新材料基金、深创投质押，严若红以其持有标的公司 4.9853%的股权（对应 1,415,305 元出资额）向新材料基金质押，质押范围为新材料基金、深创投依据上述协议可主张的业绩补偿、股权回购价款及相应的违约金、损失费用以及质权人为获取该等股权/款项而支出的费用。

（二）对本次交易的影响，标的资产权属是否清晰，资产过户或转移是否存在法律障碍

截至本回复出具之日，标的公司上述股权质押均已完成解质押，标的公司股权已不存在质押的情况，标的资产权属清晰，资产过户或转移不存在法律障碍。

上述内容已在重组报告书“第四节 标的公司的基本情况”之“五、主要资产权属、对外担保及主要负债情况”之“（四）标的资产的产权是否清晰，是否存在抵押、质押等权利限制，是否涉及诉讼、仲裁、司法强制执行等重大争议或者存在妨碍权属转移的其他情况”补充披露。

五、股权转让限制的相关条款的具体内容，截至回函日相关条款的解除情况，是否全部解除，是否存在其余应披露而未披露的可能对本次交易产生影响、影响标的资产独立性的协议或其他安排等，条款相关签署方同上市公司、上市公司董事及高级管理人员、上市公司控股股东等是否存在关联关系或潜在利益关系，标的资产、标的资产实际控制人及相关方是否作为义务人仍承担相关义务，如是，进一步披露承担相关义务对标的资产权属清晰性及本次交易的影响。

（一）股权转让限制的相关条款的具体内容，截至回函日相关条款的解除情况，是否全部解除

2022 年 11 月，高澜股份、严若红、戴智特、马文斌、王世刚、标的公司与外部投资机构新材料基金、深创投、青岛建华二号、广东倍盈、东莞东康、北京吉富、共青城吉富、宁波君度、深圳中小担、广州远见、广州天泽瑞、万联广生、深投控深港、青岛建华一期签订《股权转让暨增资合同书》，协议中针对标的公司股权转让限制的相关条款内容具体如下：

协议条款	具体内容
7.2 反稀释权	如果公司以低于本合同约定的增资后估值增加注册资本或者严若红及其一致行动人以低于本合同约定的增资后估值转让其持有的出资额，则严若红及其一致行动人应将差价补偿给投资方，直至投资方的投资价格与该次新增加注册资本或股权转让的相同；但员工股权激励除外。
7.3 共同出售权	在不违反本合同有关规定的情况下，于公司上市前，严若红及其一致行动人拟转让其所持公司股权时，则投资方/高澜股份有权与严若红及其一致行动人以相同的价格、条款和条件向意向受让方等比例地出售所持公司股权，且严若红及其一致行动人有义务促使意向受让方购买投资方/高澜股份拟出售的股权。如投资方/高澜股份认为严若红及其一致行动人对外转让股权会导致公司控股权/实际控制人变更的，则投资方/高澜股份有权与严若红及其一致行动人以相同的价格、条款和条件向意向受让方优先出售所持公司全部股权，且严若红及其一致行动人有义务促使意向受让方购买投资方拟出售的股权。若严若红及其一致行动人未能促使意向受让方购买投资方的股权，则严若红及其一致行动人应以相同的价格、条款和条件受让投资方的股权。
8.1 上市前的股权转让限制	投资完成后、公司上市前，未经投资方书面同意，严若红及其一致行动人不得以任何方式直接或间接转让其所持有的全部或部分公司股权。但下列事项除外：(1)公司实施股权激励计划且实际控制人累计转让比例不超过公司总股本的 5%； (2)实际控制人履行各轮次投资协议/增资协议约定的业绩补偿、股权回购及反稀释条款之义务(如有)。

就反稀释权而言，本次交易作价 22 亿元，估值高于《股权转让暨增资合同书》约定的增资后估值；就共同出售权而言，标的公司全体股东均参与本次交易，交易价格等核心条款基本一致，且相关投资方已通过标的公司股东会决议同意放弃与本次交易相关的特殊股东权利。因此，上述协议约定的反稀释权、共同出售权条款不会因本次交易而触发，严若红等人无需履行相关义务。

就上市前的股权转让限制条款而言，相关投资方已通过标的公司股东会决议、《购买资产协议》《购买资产协议之补充协议》书面同意本次交易，同意包括严若红在内的全体交易对方向上市公司转让其持有的全部标的公司的股权，并放弃对任何其他股东所转让股权的优先购买权或其他与本次交易相关的特殊股东权利（如有），因此，严若红等人依据本次交易方案转让其持有的全部标的公司股权不会因前述上市前的股权转让限制条款而受到限制。

综上分析，截至本回复出具日，标的公司上述协议涉及的相关条款尚未解除，但标的公司全体股东均参与本次交易，并与上市公司签署了《购买资产协议》《购买资产协议之补充协议》。同时，标的公司已于 2026 年 4 月召开 2026 年第一次临时股东会并形成决议，全体股东一致同意实施本次交易，同意包括严若红在内的全体交易对方向上市公司转让其持有的全部标的公司的股权，并放弃对任何其他股东所转让股权的优先购买权或其他与本次交易相关的特殊股东权利（如有）。

综上，上述协议关于股权转让的相关条款不会对本次交易产生影响，对本次交易不存在其他潜在不利影响。

（二）是否存在其余应披露而未披露的可能对本次交易产生影响、影响标的资产独立性的协议或其他安排等，条款相关签署方同上市公司、上市公司董事及高级管理人员、上市公司控股股东等是否存在关联关系或潜在利益关系，标的资产、标的资产实际控制人及相关方是否作为义务人仍承担相关义务，如是，进一步披露承担相关义务对标的资产权属清晰性及本次交易的影响

1、是否存在其余应披露而未披露的可能对本次交易产生影响、影响标的资产独立性的协议或其他安排等

除上述协议外，标的公司主要股东在引入外部投资机构时，股东之间还存在以下特殊协议条款，具体如下：

2022 年 11 月，严若红、戴智特与新材料基金、深创投签订的《股权转让暨增资合同书之补充协议》，对业绩承诺、预计上市时间、股权回购等特殊条款进行了约定；严若红与青岛建华一期、青岛建华二号签订的《股权转让暨增资合同书之补充协议》，对业绩承诺、预计上市时间、股权回购等特殊条款进行了约定；严若红与宁波君度、广州远见、北京吉富、共青城吉富、广州天泽瑞、深圳中小担、万联广生签订的《股权转让暨增资合同书之补充协议》，对预计上市时间、股权回购等特殊条款进行了约定，相关特殊条款的主要内容如下：

协议签署方	业绩承诺	上市时间要求	股权回购
严若红、戴智特与深创投、新材料基金	2022-2024 年净利润不低于 1.00 亿元、1.32 亿元、1.64 亿元，2022 年至 2024 年平均净利润不低于 1.32 亿元	支付投资款后 48 个月内 IPO	未实现业绩承诺及上市要求的，按照年化 8%回购
严若红与青岛建华一期、青岛建华二号	2022-2024 年净利润不低于 0.70 亿元、0.90 亿元、1.2 亿元	支付投资款后 48 个月内 IPO	未实现业绩承诺及上市要求的，按照年化 5%回购
严若红与宁波君度、广州远见、北京吉富、共青城吉富、广州天泽瑞、深圳中小担、万联广生	/	支付投资款后 48 个月内 IPO	未实现上市要求的，按照年化 5%回购

对于上市时间及股权回购条款，按照上述补充协议对上市时间的要求，标的公司应当于 2026 年末完成上市，鉴于上述投资机构均签署交易协议参与本次交易，通过重组的方式实现退出，本次交易完成后，上述投资机构不再持有标的公司股权，无权在标的公司未实现上市要求时要求回购其持有的标的公司股权。

对于业绩承诺条款，业绩承诺方完成了与青岛建华一期、青岛建华二号约定的业绩承诺，未全额完成与深创投、新材料基金的业绩承诺。

2025 年 12 月，严若红、戴智特与深创投、新材料基金签署《〈股权转让暨增资合同书〉之补充协议二》，对业绩承诺及补偿安排进行了相关约定，具体情况如下：

经各方一致同意，核心股东（严若红、戴智特）以连带责任方式在本协议生效后分两期支付 3,000 万元给深创投、新材料基金作为业绩补偿，其中第一期支付 1,000 万元，第二期支付 2,000 万元，具体安排如下：

付款截至日期	补偿方	受偿方	补偿金额（万元）	小计（万元）
2025 年 12 月 31 日	严若红	新材料基金	758.5077	812.6868
		深创投	54.1791	
	戴智特	新材料基金	174.8256	187.3132
		深创投	12.4876	
2027 年 3 月 31 日	严若红	新材料基金	1,517.0155	1,625.3737
		深创投	108.3582	
	戴智特	新材料基金	349.6512	374.6263
		深创投	24.9751	

同时，就业绩承诺及股权回购进行了新的约定，具体如下：

协议签署方	业绩承诺	上市时间	股权回购
严若红、戴智特与深创投、新材料基金	2023 年至 2025 年平均净利润不低于 1.32 亿元	2028 年 6 月底实现 IPO 或甲方认可的交易方案被并购	未实现业绩承诺及上市要求的，按照年化 8%回购

至此，标的公司主要股东严若红、戴智特对深创投、新材料基金的业绩承诺均已完成，业绩补偿金额为 3000 万元，第一批款项 1,000 万元已于 2025 年末支付，剩余 2,000 万元约定在 2027 年 3 月 31 日前支付。

作为本次交易的主要交易对方，严若红将取得现金对价 24,023.38 万元、股份对价 44,934.81 万元，合计 68,958.19 万元。戴智特将取得现金对价 5,562.84 万元、股份对价 10,330.99 万元，合计 15,893.83 万元，严若红、戴智特具有较强的支付能力，剩余 2,000 万元业绩补偿款项预计可以支付，无法支付的风险较小。严若红、戴智特尚未支付部分业绩补偿款项对本次交易不会构成实质性障碍。

截至本回复出具日，标的公司股东之间不存在与标的公司股权及业绩承诺及补偿相关的纠纷或诉讼。

综上分析，上述标的公司股东之间的特殊协议条款，不涉及标的公司作为义务承担人，不会对本次交易、标的公司权属清晰性及标的公司独立性产生影响。除上述情形外，标的公司不存在其余应披露而未披露的可能对本次交易产生影响、

影响标的资产独立性的协议或其他安排。

2、条款相关签署方同上市公司、上市公司董事及高级管理人员、上市公司控股股东等是否存在关联关系或潜在利益关系，标的资产、标的资产实际控制人及相关方是否作为义务人仍承担相关义务，如是，进一步披露承担相关义务对标的资产权属清晰性及本次交易的影响

根据标的公司工商底档、历次股权转让及增资涉及的协议、标的公司股东之间签署的协议及补充协议及转账凭证，以及标的公司全体股东与上市公司签署的《购买资产协议》《购买资产协议之补充协议》、标的公司全部股东出具的调查表及《关于标的资产权属清晰的承诺函》，上述特殊条款相关签署方同上市公司、上市公司董事及高级管理人员、上市公司控股股东等不存在关联关系或潜在利益关系；标的公司不作为义务人承担相关协议条款的义务，标的公司实际控制人及相关方作为义务人仍承担股权回购、上市时间要求等相关义务，但承担相关义务不会对标的公司权属清晰性及本次交易产生影响。

上述内容已在重组报告书“第四节 标的公司的基本情况”之“三、产权及控制关系”补充披露。

六、详细列示历史期员工持股平台的变更及入股标的资产的相关情况，并补充披露相关情况是否构成股份支付，如是，进一步披露股份支付的计算过程及确认依据，股份支付相关费用确认的准确性与完整性，是否符合《企业会计准则》的规定。

（一）详细列示历史期员工持股平台的变更及入股标的资产的相关情况，并补充披露相关情况是否构成股份支付

标的公司历史上通过股权转让及员工持股平台增资的方式对核心员工实施过两次股权激励，整体情况如下：

时间	类型	转让/增资方	受让方	增资额（万元）	增资价格（元/注册资本）	定价依据
2023 年 12 月	股权转让	严若红、戴智特	马文斌	14.1947	21.13	定价以净资产为基础协商确
			谢荣钦	18.9262	21.13	

			王世刚	14.1947	21.13	定
	增资	东莞汇好	-	40.2183	21.13	
2025 年 11 月	增资	东莞汇雅	-	97.3901	21.15	
		东莞汇旭	-	44.4401	21.15	

1、第一次股权激励，股权转让、东莞汇好增资

2023 年 10 月 10 日，东莞硅翔召开 2023 年第四次临时股东会，审议通过标的公司第一批股权激励实施方案。本次股权激励以标的公司投前估值 6 亿元作价开展，通过老股东向马文斌、谢荣钦、王世刚个人转让股权的方式以及同时通过持股平台东莞汇好增资入股的形式进行股权激励；同日，各方签署了《股权转让协议》及《增资扩股协议》。

股权转让：严若红将持有标的公司 0.5000%的股权（对应注册资本 14.1947 万元）以 300 万元的价格转让给马文斌；严若红将持有标的公司 0.6667%的股权（对应注册资本 18.9262 万元）以 400 万元的价格转让给谢荣钦；戴智特将持有标的公司 0.5000%的股权（对应注册资本 14.1947 万元）以 300 万元的价格转让给王世刚。本次转让后，马文斌、谢荣钦、王世刚作为激励对象直接持有东莞硅翔的股权。

东莞汇好增资入股：标的公司注册资本由 2,838.9357 万元变更为 2,879.1540 万元，由东莞汇好按投前估值 6 亿元作价以 21.13 元/股的价格认缴本次新增注册资本 40.2183 万元，交易总价款 850 万元，增资部分占本次增资后标的公司注册资本的 1.3969%。

2023 年 12 月 21 日，东莞硅翔完成本次股权转让及增资的工商变更登记。截至报告期期末，东莞汇好的合伙人及出资份额未发生变更。

2、第二次股权激励，东莞汇雅、东莞汇旭增资

2024 年 12 月 30 日，东莞硅翔召开 2024 年第三次临时股东会，审议通过公司第二批股权激励实施方案，同意标的公司注册资本由 2,879.1540 万元增至 3,020.9842 万元，由员工持股平台东莞汇雅、东莞汇旭按投前估值 6.09 亿元作价以 21.15 元/股价格认缴本次新增注册资本 141.8302 万元，交易总价款 3,000 万元，

增资部分占本次增资后注册资本的 4.6948%；其中，东莞汇雅以 2,060 万元认缴注册资本 97.3901 万元，东莞汇旭以 940 万元认缴注册资本 44.4401 万元。

2025 年 11 月 12 日，东莞硅翔完成本次股权转让及增资的工商变更登记。截至报告期期末，东莞汇雅、东莞汇旭的合伙人及出资份额未发生变更。

综上，标的公司上述股权转让及增资实质系对核心员工的股权激励，股权转让及增资定价参照标的公司净资产为基础协商确定，与标的公司同期外部专业投资机构增资价格、评估价格存在较大差异，构成股份支付。

（二）股份支付的计算过程及确认依据

1、股份支付的确认依据

（1）摊销期限的确认

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》及应用指南的规定，完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，企业应当根据最新取得可行权职工人数变动等后续信息做出最佳估计，修正预计可行权的权益工具数量，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。在可行权日，最终预计可行权权益工具的数量与实际可行权数量一致。

根据标的公司第一次股权激励实施方案，未对激励对象未设置等待期，股权转让、增资扩股完成后，激励对象即获得激励股权对应的相关权益。即授予日即为股份支付的确认时间，在授予日一次性确认股份支付费用。

根据标的公司第二次股权激励实施方案，员工持股平台东莞汇雅、东莞汇旭的激励对象在锁定期限内离职的，激励对象持有的股份由执行事务合伙人或执行事务合伙人指定的第三方或合伙企业普通合伙人受让，离职员工不会获得相应权益份额对应的经济利益，员工在锁定期限内持续任职并在锁定期限届满后方可真正获得相关权益份额对应的经济利益，相关约定构成隐含的可行权条件，即员工需完成一定时间的服务方可真正获得相应权益份额对应的经济利益。因此本次员工持股计划中授予激励对象东莞汇雅、东莞汇旭的合伙份额的服务期为对应权益

份额的限制转让期。

根据股权激励实施方案的约定，服务期自下列日期中之孰晚者起算：①激励对象成为持股平台合伙人的工商登记完成之日；②持股平台成为公司股东的工商登记完成之日；③激励对象向持股平台缴付完毕全部认缴出资之日。且要求激励对象在标的公司服务满 4 年，并在标的公司完成本次交易、上市公司股份发行结束之日起 36 个月内，不得转让合伙企业中份额。结合上述股权激励的约定及预计本次交易完成时间，将 2025 年 11 月至 2029 年 12 月视为服务期，共 50 个月。标的公司在上述服务期内分别摊销确认相关股份支付费用并计入成本费用。

（2）公允价值的确认

标的公司上述股权激励涉及股份支付的公允价值确认依据如下：

单位：元/注册资本

时间	类型	转让/增资方	受让方	授予价格	公允价格	公允价格确定依据
2023 年 12 月	股权转让	严若红、戴智特	马文斌	21.13	54.60	参照 2022 年 12 月新材料基金投前估值 14 亿元的增资价格
			谢荣钦			
			王世刚			
	增资	东莞汇好	-	21.13	54.13	参照 2022 年 12 月新材料基金投前估值 14 亿元及后续增资金额 15,850 万元，合计估值 155,850 万元
2025 年 11 月	增资	东莞汇雅	-	21.15	72.82	参照本次交易标的公司 100%股权 22 亿交易作价
		东莞汇旭	-			

2023 年 12 月，第一次股权激励涉及的股权公允价格系参照外部专业投资机构新材料基金投前估值 14 亿元连续计算得出。2022 年、2023 年度，标的公司营业收入分别为 13.70 亿元、14.82 亿元，净利润分别为 0.85 亿元、0.80 亿元，2023 年度，标的公司盈利规模、主营业务结构及所处行业发展趋势，相较于 2022 年 12 月外部机构增资时点未发生重大变动，标的公司内在价值无明显变化，且本次股权激励估值对应市盈率水平与 2022 年 12 月外部投资机构增资估值市盈率水平相当。因此，本次股权激励股权公允价值沿用前期外部市场化增资估值作为定价参考，相关公允价格取值合理，具有公允性。

2025 年 11 月，第二次股权激励涉及的股权公允价格系参照本次交易作价 22 亿元，本次交易作价以评估机构的评估报告结果为基础协商确定，相关公允价格取值合理，具有公允性。

2、员工持股平台确认股份支付的计算过程

（1）第一次股权激励

标的公司第一次股权激励涉及直接对核心员工股权转让及员工持股平台东莞汇好增资，授予日为 2023 年 10 月 10 日，未设置等待期，2023 年度一次性确认股份支付费用 2,910.37 万元，计算过程如下：

项目	股权转让	东莞汇好增资
转让/新增注册资本（万元）A	47.32	40.22
授予价格（元/注册资本）B	21.13	21.13
取得的股权成本 C=A*B	1,000.00	850.00
股份公允价值（元/注册资本）D	54.60	54.13
授予股份公允价值（万元）E=A*D	2,583.33	2,177.03
股份支付金额（万元）F=E-C	1,583.33	1,327.03
等待期（月）	-	-
2023 年确认股份支付金额（万元）	1,583.33	1,327.03
2023 年确认股份支付金额合计（万元）		**2,910.37**

（2）第二次股权激励

标的公司第二次股权激励的员工持股平台为东莞汇雅、东莞汇旭，授予日为 2025 年 11 月 5 日，服务期为 2025 年 11 月至 2029 年 12 月，2025 年度确认股份支付费用 293.15 万元。具体计算过程如下：

项目	东莞汇雅、东莞汇旭增资
新增注册资本（万元）A	141.83
授予价格（元/注册资本）B	21.15
取得的股权成本 C=A*B	3,000.00
股份公允价值（元/注册资本）D	72.82
授予股份公允价值（万元）E=A*D	10,328.64
股份支付金额（万元）F=E-C	7,328.64
等待期（月）	50.00

项目	东莞汇雅、东莞汇旭增资
2025 年确认股份支付金额（万元）	293.15
2026 年确认股份支付金额（万元）	1,758.87
2027 年确认股份支付金额（万元）	1,758.87
2028 年确认股份支付金额（万元）	1,758.87
2029 年确认股份支付金额（万元）	1,758.87

（三）股份支付相关费用确认的准确性与完整性，是否符合《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则第 11 号-股份支付》规定，以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量。授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。

标的公司授予股份的对象均为公司任职员工，属于企业为获取职工提供服务而授予权益工具的交易。标的公司按照授予日权益工具的公允价值与授予价格的差额作为股份支付费用，再根据归属期情况对股份支付费用进行确认，并计入相关成本或费用和资本公积，符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的相关规定。

综上，标的公司股份支付相关费用确认准确、完整，符合《企业会计准则》的规定。

上述内容已在重组报告书“第四节 标的公司的基本情况”之“二、历史沿革”补充披露。

七、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，独立财务顾问、律师及会计师履行了以下核查程序：

1、获取交易对方工商底档资料、股东调查表及私募基金备案资料，了解交易对方成立时间、取得标的公司股权时间、从事的经营业务及其他对外投资；

2、获取交易对方出具的《关于股份锁定期的承诺函》、涉及穿透锁定的主体出具的《关于股份锁定期的承诺函》，结合相关法规要求，确认股份锁定是否合法合规；

3、网络核查交易对方间接股东情况，并获取交易对方出具的间接股东调查表及股权穿透确认资料，确认标的公司穿透计算后总人数；

4、获取本次交易的评估报告、《业绩承诺与补偿协议》及其补充协议，了解评估预测净利润与承诺净利润的差异情况并分析合理性；

5、获取标的公司股权质押相关的合同，并查阅网上工商信息，确认标的公司股权质押的原因及背景；查阅股权质押相关质押人及质押权人出具的承诺函；获取标的公司股权解除质押的工商资料；

6、获取标的公司工商底档资料及历次股权转让、增资相关的协议、付款凭证，以及股东之间签署的补充协议，了解相关协议相关的特殊条款，分析对本次交易及标的公司权属清晰、标的公司独立性的影响；

7、获取本次交易的资产购买协议、补充协议，查阅标的公司关于本次交易的董事会、股东会决议及相关会议资料；

8、获取标的公司历次股权激励的方案及员工持股平台的工商底档、合伙协议、标的公司实施员工持股计划履行的股东会等决策程序文件、股权激励计划、标的公司的员工花名册，确认标的公司员工持股平台的合规性并计算相关股份支付的公允价值及确认股份支付的金额。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问及律师认为：

1、本次交易的非自然人交易对方均非专为本次交易设立，针对东莞汇雅、广东倍盈、东莞汇旭、广州天泽瑞、共青城吉富，基于审慎性考虑，对其上层权

益持有人所持有的标的资产间接权益进行穿透锁定，直至非以持有标的资产为目的的主体，本次交易的交易对方的锁定期安排合法合规；

2、标的公司穿透后的股东人数合计 52 人，未超过 200 人。本次交易符合《证券法》发行对象不超过 200 名的相关规定，标的资产符合《非上市公众公司监管指引第 4 号—股东人数超过 200 人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》的相关规定；

3、标的公司承诺净利润与收益法评估预测净利润存在差异，但差异额及差异率相对较小，存在差异具有合理性；且根据本次交易最新的业绩承诺及业绩奖励方案，本次交易的业绩承诺期不包括 2025 年度，业绩承诺方不会因 2025 年的业绩超额完成形成超额业绩奖励，有利于保护上市公司及中小股东利益；

4、标的资产部分股权质押均已完成解质押，截至目前标的公司股权不存在质押的情况，标的资产权属清晰，资产过户或转移不存在法律障碍；

5、截至本回复出具日，标的公司上述协议涉及的相关条款尚未解除，但标的公司全体股东均参与本次交易，并与上市公司签署了《购买资产协议》《购买资产协议之补充协议》。同时，标的公司已于 2026 年 4 月召开 2026 年第一次临时股东会并形成决议，全体股东一致同意实施本次交易，同意包括严若红在内的全体交易对方向上市公司转让其持有的全部标的公司的股权，并放弃对任何其他股东所转让股权的优先购买权或其他与本次交易相关的特殊股东权利（如有），上述协议关于股权转让的相关条款不会对本次交易产生影响；

标的公司主要股东在引入外部投资机构时，股东之间签署了涉及特殊条款的补充协议，相关签署方同上市公司、上市公司董事及高级管理人员、上市公司控股股东等不存在关联关系或潜在利益关系；标的公司不作为义务人承担相关协议条款的义务，实际控制人及相关方作为义务人仍承担股权回购、上市时间要求等相关义务，但承担相关义务不会对标的公司权属清晰性及本次交易产生影响。

经核查，独立财务顾问及会计师认为：

6、标的公司历史上通过股权转让及员工持股平台增资的方式对核心员工实

施过股权激励，相关情况构成股份支付，股份支付的计算过程及确认依据充分、合理，股份支付相关费用确认准确、完整，符合《企业会计准则》的规定。

问题 6.关于整合管控

申请文件及上市公司定期报告显示：（1）上市公司 2021 年启动新能源汽车产业战略，收购新能源电池安全材料企业佛山永创翔亿电子有限公司（以下简称永创翔亿）。上市公司本次为继续加码新能源赛道收购标的资产。（2）永创翔亿 2023 年至 2025 年持续亏损，存在未达业绩承诺的情形，上市公司对其累计计提约 0.93 亿元商誉减值准备。（3）标的资产 2025 年度营业收入约为上市公司的 2.57 倍。本次交易完成后，上市公司将对标的资产派驻 2 名董事及 1 名财务副总监，参与标的资产的经营管理及重要决策。（4）标的资产历史期间曾为高澜股份的控股子公司。

请上市公司补充披露：（1）永创翔亿近三年业绩亏损的原因，相关业绩承诺款项的回收情况。（2）结合交易完成后上市公司拟对标的资产采取的具体整合管控措施，上市公司对永创翔亿的整合管控措施及有效性，对标的资产核心技术人员拟实施的约束激励措施，截至回函日标的资产的业务、资产、机构等与其股东是否相互独立等审慎论证并补充披露上市公司拟实施的相关整合管控安排能否保障上市公司对标的资产的有效整合管控。（3）基于前述内容，并结合收购永创翔亿后上市公司新能源相关业务的发展情况，上市公司与标的资产在主要产品、具体领域、客户及供应商等方面将产生协同效应的具体体现，上市公司与标的资产的业务规模差异等审慎分析并补充披露上市公司通过本次交易发展新能源业务的可实现性以及本次交易的必要性。

请独立财务顾问核查并发表明确意见，请会计师核查（1）并发表明确意见，请律师核查（2）并发表明确意见。

【回复】

一、永创翔亿近三年业绩亏损的原因，相关业绩承诺款项的回收情况。

（一）永创翔亿近三年业绩亏损的原因分析

公司 2022 年完成对永创翔亿的收购。收购以来，永创翔亿经营情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	最近三年			收购当年
		2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
一、营业总收入	6,768.41	20,528.78	15,795.83	14,731.92	16,967.04
二、营业总成本	6,010.44	20,483.78	17,355.80	13,801.13	15,255.48
三、营业利润（亏损以“-”号填列）	682.03	-854.13	-1,509.74	489.69	1,507.68
四、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	681.26	-1,157.39	-1,793.37	236.42	1,474.52
五、净利润（净亏损以“-”号填列）	586.41	-955.39	-1,476.66	103.66	1,757.00

注：2026 年 1-3 月数据未经审计。

永创翔亿在收购当年（2022 年）盈利，2023 年业绩下滑，2024 年-2025 年发生亏损，主要原因是收购后次年（即 2023 年）发生火灾与行业竞争加剧所致：

1、2023 年度，永创翔亿旧厂房发生火灾，旧产线受损冲击了正常生产经营秩序，而新产线刚投产仍在产能爬坡期，整体交货能力有限。永创翔亿放弃部分订单，导致当年度收入较上年下降 13.17%。收入规模下降叠加行业竞争加剧，导致当年度综合毛利率减少 3.10 个百分点，而期间费用率增加 0.93 个百分点。火灾导致当年确认资产减值损失 308.22 万元、营业外支出 263.95 万元。主要受前述因素影响，永创翔亿销售净利率由上年度的 10.36%下降至 0.70%。

2、2024 年度，永创翔亿新产线产能释放，整体产能恢复，出货量较上年增加 10.14%，但因行业竞争激烈、前期火灾影响延续，产品平均售价较上年下降 2.65%（主要产品电芯贴膜和电芯胶带售价较上年分别下降 14.47%和 13.04%），叠加成本因素，综合毛利率较上期减少 12.28 个百分点。此外，永创翔亿因火灾在外新租办公场所，期间在销售方面持续投入，导致期间费用率增加 3.92 个百分点，全年度销售净利率同比下降 10.05 个百分点。

3、2025 年度，永创翔亿原股东与上市公司业绩承诺期结束，上市公司全面深度介入永创翔亿日常生产经营，经营持续向好。当年度出货量较上年增加 31.54%、营业收入增长 29.96%，首次超过火灾前规模。上市公司通过精细化管

理，提升综合毛利率 3.31 个百分点、压缩期间费用率 6.78 个百分点，令当期销售净利率较上年增加 4.65%。但因行业竞争较为激烈，毛利提升幅度有限，且确认信用减值损失 576.31 万元、资产减值损失 425.83 万元，当年度仍然亏损，销售净利率的亏损收窄至-4.65%。

4、2026 年 1-3 月，永创翔亿的整合成效进一步显现，新增自动化产能持续释放，当季度实现收入 6,768.41 万元，较上年同期增长 74.57%；净利润为 586.41 万元，较上年同期扭亏为盈，净利润同比增加 1,112.10 万元。

（二）永创翔亿业绩承诺款项的回收情况

根据 2022 年 7 月交易各方签订的《股权转让协议》，永创翔亿创始股东承诺：永创翔亿 2022 年度、2023 年度、2024 年度净利润分别不低于 1,500 万元、2,200 万元、2,800 万元。业绩承诺期内，永创翔亿当期实现的净利润数低于当期承诺净利润数的，创始股东应支付业绩补偿；永创翔亿当期实现的净利润数超过当期承诺净利润数的，永创翔亿可对届时任职的重要员工进行奖励。相关业绩承诺完成情况具体如下：

项目	2022 年度	2023 年度	2024 年度
承诺经审计的扣除非经常性损益后的净利润	不低于 1,500 万元	不低于 2,200 万元	不低于 2,800 万元
当年度经审计的扣除非经常性损益后的净利润	1,868.67 万元	278.04 万元	-1,388.90 万元
经审计的业绩奖励（如有）	184.34 万元	-	-
经审计的业绩补偿	-	4,364.32 万元	9,512.02 万元
经审计可回收的业绩补偿（确认营业外收入）	-	4,364.32 万元	6,815.68 万元
发放/回收情况	已触发业绩奖励，但次年 5 月即发生火灾，经沟通未予发放	已全部回收	累计回收 6,571.36 万

由上表可知，2022 年度永创翔亿完成业绩承诺，不涉及业绩补偿款事项。

2023 年度经审计的业绩补偿款为 4,364.32 万元。双方于 2024 年度签署《业绩补偿情况确认书》，约定上市公司相关业绩补偿款自彼时上市公司尚未支付给创始股东的股权转让款 7,380.00 万元中进行抵扣。相关款项抵扣完成后，上市公

司尚未支付创始股东股权转让款 3,015.68 万元。

2024 年度经审计的业绩补偿款为 9,512.02 万元。双方于 2025 年 4 月签署《股权转让协议之补充协议》，约定前述业绩补偿款偿还如下：（1）以前期未支付给创始股东的剩余股权转让款 3,015.68 万元抵扣对应补偿款；（2）原股东叶志斌仍持有的标的公司 20%股权无偿转让给公司，经评估后可抵扣补偿款 2,800 万元；（3）剩余款项由创始股东以现金方式支付给公司。上市公司考虑业绩承诺方彼时的资产情况、资金实力等多方面因素后，确认业绩补偿款的可回收金额为 6,815.68 万元，以此进行会计处理确认营业外收入。截至本回复出具之日，上市公司通过股权转让款抵扣、无偿受让业绩承诺方剩余股权、收回现金等方式累计回收 6,571.36 万元。

上述内容已在重组报告书“第九节 管理层讨论与分析”之“一、本次交易前上市公司的财务状况和经营成果分析”之“（二）本次交易前上市公司经营成果分析”之“4、上市公司子公司永创翔亿近三年业绩亏损的原因与相关业绩承诺款项的回收情况”补充披露。

二、结合交易完成后上市公司拟对标的资产采取的具体整合管控措施，上市公司对永创翔亿的整合管控措施及有效性，对标的资产核心技术人员拟实施的约束激励措施，截至回函日标的资产的业务、资产、机构等与其股东是否相互独立等审慎论证并补充披露上市公司拟实施的相关整合管控安排能否保障上市公司对标的资产的有效整合管控。

上市公司拟实施的相关整合管控安排能保障上市公司对标的资产的有效整合管控，具体分析如下：

（一）本次交易完成后，上市公司拟对标的资产采取具体有效的整合管控措施

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，保障上市公司对标的资产的有效整合管控。

拟对标的资产采取的具体整合管控措施详见本回复之“问题 4.关于本次交易对上市公司的影响”之“二、（二）、2、商誉减值风险的具体应对措施”。

（二）上市公司对永创翔亿的整合管控措施及有效性

上市公司收购永创翔亿后，围绕业务、资产、财务、人员、机构、产品与技术六大维度开展整合管控，在应对突发火灾与行业竞争风险中，积累了较为丰富的经验与工具，实现永创翔亿经营持续改善。具体分析如下：

1、业务方面

上市公司收购永创翔亿后，依托上市公司平台，通过资源嫁接为其导入储能领域新客户如远景动力、国轩高科等，协助其逐步提升在欣旺达等存量客户的业务规模和销售份额。上市公司结合下游客户需求和特点，优化业务的区域布局，提升客户服务模式，加强客户粘性。

区域布局方面，锂电池产业链高度集聚，下游动力电池头部企业（如宁德时代、比亚迪、中创新航等）在福建宁德、湖北荆门、江苏常州等地区形成了产业集群。物流距离过长不仅增加了运输成本，更可能因长途运输过程中的碰撞、挤压、温湿度变化等导致胶带产品出现折痕、污染、胶面受损等品质问题。2025 年，永创翔亿在优化顺德总部生产基地的基础上，对宁德分公司进行了全面的整理整顿，调整了管理架构和生产流程，强化了属地服务团队的能力。同时，公司新设荆门基地，在湖北荆门建立后段工序（主要为分切、复卷、包装）的属地化生产布局。通过在重点客户周边实现属地化的后段工序布局，公司大幅缩短了核心客户的产品物流距离，使成品母卷在顺德总部涂布后，运往宁德、荆门分公司完成分切、包装等最终工序，再就近交付至客户产线。通过区域布局优化，重点客户的交付及时性显著提升，因物流环节导致的不良率大幅下降，客户满意度进一步提升，为上市公司后续承接该区域更多订单奠定了产能和地理基础。

永创翔亿的电池胶粘带产品直接关系到锂电池的安全性能，下游客户尤为重

视品质稳定性与一致性。上市公司全面介入永创翔亿后，针对核心重点大客户，指定专属品质工程师（QE）进行“点对点”服务——从客户质量标准解读、内部工艺对标，到产线品质监控、出货检验，再到客诉处理与技术对接，均由该QE 全程跟踪、垂直负责。这一制度最大程度缩短了客户问题的响应链条，确保客户反馈在最短时间内传递至品质、生产、技术端，实现快速改进闭环。重点客户客诉率显著下降，客户满意度明显提升，订单持续性和稳定性得以增强，为销售增长提供了品质和口碑的保障。

除火灾当年外，永创翔亿 2024 年和 2025 年营业收入均较上期实现增长，同比分别增长 7.22%和 29.96%。2026 年 1-3 月，永创翔亿营业收入为 6,768.41 万元，较上年同期增长 74.57%；净利润为 586.41 万元，较上年同期扭亏为盈，净利润同比增加 1,112.10 万元。

2、资产方面

上市公司收购永创翔亿后，继续保持其相关资产的独立性，其继续拥有法人财产，确保其拥有与其业务经营有关的资产和配套设施。但在重要资产的购买和处置、对外投资、对外担保等事项，永创翔亿按照上市公司的相关治理制度履行相应程序。

上市公司根据新能源市场长期发展趋势，前瞻性、分阶段规划永创翔亿产能，持续投入人财物以提升产能、提高产线自动化水平，不断改善永创翔亿资产质量。截至报告期期末，永创翔亿已完成本部产线自动化与智能化改造，产能稳步释放，2026 年以来每月产值环比增加，单位人工可创造的产值不断提升。以涂布环节为例，上市公司在涂布车间引入 13 条全自动涂布线，该环节产量较收购当年提升了 65.20%，并在关键线体增加精密在线检测设备 CCD，及时剔除缺陷产品，避免进入后道工序以提升整体良率，良率较收购当年提升了 5.62%。上市公司亦对永创翔亿远期产能提升进行了两期规划，目前正在进行选址与洽谈事项：扩建一期拟新增产线 10-12 条，扩建二期拟新增产线 15 条。充足的产能储备，有利于提高在下游客户中的份额，提升行业话语权。

上市公司亦重视在环保与安全设施等方面的投入，吸取教训，通过自动化设

备的投入降低人为操作风险，如在配胶房等火灾风险点添置 7×24 小时全自动监控与二氧化碳全自动灭火设备，又如，引入自动化、防呆化的静电管控设备。

3、财务方面

上市公司收购永创翔亿后，从资金、人员、管理三方面给予了全方位支持，财务统一管控：资金集中管理、账户统一监管、支出分级审批。

资金渠道方面，推动建立健全供应商分级管理和定期对账机制，保障了原材料供应的连续性与稳定性。同时建立供应商准入、评估、分级、付款流程标准化，供应链风险可控。此外，上市公司通过担保等方式为其日常运营与产线升级提供财务支持。

人员配给方面，上市公司从集团层面选派具备丰富管理经验和财务管控能力的骨干人员派驻永创翔亿，充实关键管理岗位，同时为后续人才引进预留了编制和预算。

财务管理方面，上市公司积极推动业财融合，收购完成当年即在永创翔亿完成财务系统与 ERP 系统的部署，建立财务与业务数据的实时联动机制，对原材料采购价格波动、生产成本异常、应收账款回款等关键指标实施动态监控，及时发现并预警经营风险。从材料、人工、制造费用分摊规则标准化，毛利率、费用率、人均效能可穿透、可追溯。同时，引入财务参与经营决策流程，在重大采购谈判、产品定价、客户信用管理等环节均设置财务审核关口，有效避免了重大经营失策。

上市公司深度介入永创翔亿生产经营后，在行业竞争加剧与原材料涨价等不利背景下，依托业财信息，通过精细化管理，永创翔亿供应链稳定性显著增强，原材料库存周转天数明显下降，应收账款周转率稳步提升，经营现金流状况得到根本改善。2025 年度永创翔亿毛利率较上年度增加 3.31%，期间费用率下降 6.78%，整合效果显著。

4、人员方面

上市公司收购永创翔亿后，将永创翔亿员工纳入上市公司体系中进行管理与

考核，分享上市公司发展成果，与上市公司长期利益保持一致。

在业绩承诺期内，除基于内控要求对部分关键岗位进行调整外，上市公司未对永创翔亿经营管理团队、人员分工、决策机制进行重大调整，保持其核心管理层和业务团队的相对稳定。

业绩承诺期临近结束，上市公司分层调整人员部署，确保业务整合的深入推进：（1）2024 年 9 月完成其新总经理的提名与变更；（2）针对永创翔亿经营中的堵点和痛点，自母公司抽调生产交付、产品质量与市场销售等总监级业务骨干，深入现场改善管理；（3）依托上市公司平台，以市场化招聘、校企合作等多种方式吸引和延揽人才。

上市公司重视人的力量，全面优化永创翔亿销售、生产、研发等各条线的激励制度。

（1）销售方面，上市公司于 2025 年度将分散在不同产品线的销售职能予以整合，形成统一的销售中心，建立清晰的客户划分与区域责任制。客户信用评估、合同审批、定价机制、订单评审、应收账款管理全部制度流程化，客户资源公司化、系统化。在激励机制方面，对提成制度进行了全面重构：取消了原有的“吃大锅饭”式考核，推行“底薪+阶梯式提成+新品开发奖励”模式，将销售人员业绩与回款、毛利、新产品推广等指标挂钩，充分调动销售人员的积极性。同时，鼓励销售人员围绕新型胶粘带产品进行市场开拓，对新品开发成功的团队给予额外奖励。2025 年度永创翔亿订单量持续攀升，销售收入实现大幅增长；销售团队主动开拓新客户、新市场的能力显著增强。

（2）针对用工较多的成品车间制定了分级技能培训计划，推行绩效奖金以直接调动员工的积极性，并定期评选优质班组/员工/改善提案等，该环节 2025 年度产量较收购当年提升超 50%。

5、机构方面

上市公司收购永创翔亿后，在业绩承诺期内，在保持永创翔亿原有组织架构基本不变、整体业务流程与管理部门持续运转的前提下，持续完善永创翔亿的内

部控制管理制度。

业绩承诺期临近结束，上市公司针对运营中出现的问题，按照“精简高效、权责清晰”原则，对组织架构进行了系统性调整，针对永创翔亿整合过程中的堵点和痛点，专门新设生产与物料控制（PMC）部门和工艺部门：

（1）PMC 部门以“精准计划、高效协同，降本增效”为原则，推行 MPS（主生产计划）、MRP（物料需求计划）、安全库存管理、统筹产能负荷与排程，实现“交期准、库存优、效率高”。在 PMC 部门牵头下，库存管理得到优化，物料找寻时间减少，精准排产模式得到推行，并通过对大客户设立专用生产线等有效减少了换型损耗；

（2）工艺部门负责从公司层面全面优化生产工艺，自成立以来，通过持续优化相关工艺参数显著提升产线的线速。组织调整后，生产指令上传下达效率显著提高，跨部门协调时间大幅压缩，为后续人效提升和成本优化提供了组织保障。

6、产品与研发方面

上市公司高度重视产品的迭代升级与工艺技术改进，多管齐下：（1）依托上市公司平台，通过人才引进提升技术研发团队整体水平，并优化《研发项目激励制度》，激发整体技术研发团队创造性与积极性。（2）加强校企合作，与当地院校建立广东省绿色能源应用与储能材料工程技术研究中心开展产品研发，开发多款并锂电池用胶带，推动产品与技术迭代升级。

以永创翔亿高速涂布线为例，此前虽已建成，但受限于胶水配方与设备工艺参数不匹配，设备产能未能充分释放。上市公司深度介入经营管理后，2025 年从涂布行业引进了具备丰富经验的技术专家团队，设立新能源材料研究院，重点围绕新设备与胶水配方的匹配优化开展工作。通过技术攻关，技术人员对涂布速度、烘箱温度曲线、胶水流平性等关键工艺参数进行了系统性调试与优化，在确保品质和安全合规的前提下，逐步将涂布车速提升至接近设计水平，最大化释放了新设备的产能潜力。同时，专家团队对核心胶水配方进行优化，在保持产品性能的前提下，降低了单位面积的胶水涂布量，胶水和原膜成本整体降低 10%以上。

通过在技术和工艺上的持续投入，永创翔亿单位成本显著下降，设备利用率大幅提升，在新能源终端产品售价承压的背景下仍保留较好的盈利空间。

（三）上市公司对标的资产核心技术人员拟实施的约束激励措施

上市公司收购完成后，标的资产纳入上市公司业务体系，上市公司通过标的公司对相关核心技术人员采取相应的约束激励措施。

1、激励措施

为提高研发人员的积极性，提升研发创新的能力和效率，标的公司建立了绩效考核、职位晋升、知识产权申请奖励等多方面的激励机制。

同时，为充分调动核心员工的积极性，将标的公司利益与员工利益绑定，形成统一的利益共同体，标的公司通过员工持股平台进行了股权激励，4 名核心技术人员均直接或间接持有标的公司股权。通过本次交易，相关核心技术人员将获得上市公司的股权，能获得上市公司发展以及市值增长所带来收益，与上市公司的长期利益绑定。

此外，本次交易专门约定了超额业绩奖励条款，相应的核心技术人员有望从并购后良好的业绩表现中获得进一步的激励。

2、约束措施

标的公司主要研发人员均与标的公司签订了保密协议、竞业限制协议，就核心技术人员在职期间及离职后一定期间内保守标的公司商业秘密、知识产权，以及从事同类业务或在竞争单位任职等事项进行了约定和限制。

同时，根据本次交易协议约定，标的公司的董事、监事、高级管理人员、核心技术人员在标的公司任职期间至离职之日起 2 年内，将不在中国境内外直接或间接从事任何在商业上对甲方及标的公司构成竞争的业务和活动（包括标的公司现有业务及其相关行业），且不谋求拥有与甲方及标的公司存在竞争关系的任何经济实体的权益。标的公司的董事、监事、高级管理人员、核心技术人员在交割日前应与标的公司签订包含上述事项的《竞业限制协议》。标的公司的董事、监

事、高级管理人员及核心技术人员在交割日前应与标的公司签订期限不短于 3 年的劳动合同或聘用合同，确保在标的公司持续任职。

此外，核心技术人员通过本次交易直接或间接取得的上市公司股票，设置了 24-36 个月不等的股份锁定期。

（四）截至回函日标的资产的业务、资产、机构等与其股东相互独立

标的公司主营业务为电芯信号采集及热管理产品的研发、生产及销售，主要产品包括 CCS、FPC、加热膜及隔热棉等，产品主要应用于新能源汽车、储能等领域。标的公司股东高澜股份主要从事电力电子装置用纯水冷却设备及控制系统的研发、设计、生产和销售，产品主要应用于直流输电、电气传动、数据中心等领域，双方主营业务、主要产品及下游客户均存在较大差异。

2019 年，高澜股份收购东莞硅翔控制权以来，东莞硅翔核心管理团队保持稳定，业务发展保持相对独立。报告期内，标的公司与高澜股份不存在采购及销售等业务往来，除高澜股份持有标的公司股权外，标的公司的业务、资产、机构等与其相互独立。

截至本回复出具日，标的公司独立从事电芯信号采集与热管理产品的研发、生产及销售，拥有独立的销售渠道及销售团队，独立与客户开展业务往来，具有完整的业务流程，已取得日常生产经营所需的资质和资格，具备独立开展自身业务和直接面向市场独立持续经营的能力，标的公司的业务、资产、机构等与其股东相互独立。

综上所述，上市公司拟实施的相关整合管控安排能有效保障上市公司对标的资产的整合管控。

上述内容已在重组报告书“第九节 管理层讨论与分析”之“六、结合交易完成后上市公司拟对标的资产采取的具体整合管控措施，上市公司对永创翔亿的整合管控措施及有效性，对标的资产核心技术人员拟实施的约束激励措施，截至回函日标的资产的业务、资产、机构等与其股东是否相互独立等审慎论证并补充披露上市公司拟实施的相关整合管控安排能否保障上市公司对标的资产的有效

整合管控”补充披露。

三、基于前述内容，并结合收购永创翔亿后上市公司新能源相关业务的发展情况，上市公司与标的资产在主要产品、具体领域、客户及供应商等方面将产生协同效应的具体体现，上市公司与标的资产的业务规模差异等审慎分析并补充披露上市公司通过本次交易发展新能源业务的可实现性以及本次交易的必要性。

（一）上市公司收购永创翔亿后新能源相关业务获得了较好发展

上市公司收购永创翔亿后，围绕六大维度系统推进了有效的整合措施，较好地协助永创翔亿克服了火灾的突发冲击与行业竞争加剧的不利局面，整体经营情况持续改善。业绩承诺期结束后的第 1 年即 2025 年度，永创翔亿营业收入较上年度增长 29.96%，较收购当年增长 20.99%。2026 年 1-3 月，永创翔亿营业收入较上年同期增长 74.57%；净利润较上年同期扭亏，为 586.41 万元。

上市公司收购永创翔亿，并非仅从财务角度出发，而是从新能源业务作为新增长引擎的战略高度所进行的布局。公司在永创翔亿项目中积累了对新能源业务的行业认识以及客户和供应链资源，通过深度整合丰富了新能源行业的管理经验，亦培养了一支能应对突发因素冲击与行业激烈竞争的管理团队。

最近三年，上市公司新能源板块业务规模持续增长，分别为 20,094.11 万元、27,027.21 万元和 63,735.50 万元。2025 年度新能源板块收入占比首次超过 50%，发展势头良好，成为上市公司的新增长引擎。

（二）上市公司与标的资产在主要产品、具体领域、客户及供应商等方面将产生协同效应的具体体现

上市公司主营业务包括智慧照明板块、新能源板块两大类，智慧照明板块主要产品包括 LED 景观照明系统与产品，主要应用于建筑景观、文旅景观、光伏景观以及智慧道路照明等领域；新能源板块主要包括智能充电桩、自研智充系统、创新光储充一体化解决方案等产品，以及子公司佛山永创翔亿主营的新能源电池辅材业务、子公司无锡曙光主营的汽车配套零部件业务。2025 年，公司新能源

板块相关收入占比超过 50%。

其中，子公司佛山永创翔亿主营新能源电池领域的胶粘、绝缘、安全防护材料，产品涵盖汽车动力电池、储能电池、数码消费类锂电池等应用领域，主要产品包括锂电芯材料系列（终止胶带、高温胶、热熔胶、保护膜等）、锂电池 pack 材料系列（茶色胶带、哑黑胶带、双面胶、模切产品等）、汽车动力电池模组材料系列（电芯绝缘贴膜、模切件、结构胶、导热胶、密封胶等）。

子公司无锡曙光主营汽车配套零部件业务，包括汽车精密冲压模具、白车身件、焊接总成、汽车轻量化零部件、新能源充电桩及汽车座椅精密部件等的研发、设计、生产、销售，主要产品包括汽车白车身结构件、新能源汽车电机定转子及汽车整椅骨架等，是国内外众多一流汽车制造企业供应链中的重要一环。

标的公司专注于电芯信号采集及热管理相关产品的研发、设计、制造及销售，为客户提供从产品设计开发到批量生产交付的全流程服务，主要产品包括 CCS 集成母排、FPC 柔性电路板、加热膜、隔热棉、液冷产品，产品广泛应用于新能源动力电池、新能源整车、储能、数据中心等领域，下游客户主要为动力电池企业及新能源汽车厂商。

综上，上市公司新能源板块业务与标的公司主营业务均属于新能源产业链，产品主要应用于动力电池、新能源汽车、储能等领域，下游客户主要为动力电池企业及新能源汽车厂商，上市公司自身的智能充电桩、自研智充系统业务属于新能源汽车相关配套业务，子公司佛山永创翔亿主营的胶粘、绝缘、安全防护材料与标的公司的 CCS 集成母排、FPC 柔性电路板、加热膜、隔热棉等产品均应用于动力电池上，子公司无锡曙光主营的汽车白车身结构件、新能源汽车电机定转子及汽车整椅骨架主要应用于新能源汽车领域，上市公司及标的公司相关产品均围绕动力电池及新能源汽车业务展开，双方产品面向相同的下游应用领域及客户群体，存在较强的客户及业务协同，双方的客户群体既有重叠又有互补，双方客户重叠及互补情况具体如下：



交易完成后，上市公司将推动与标的公司的一体化发展战略，共享客户资源，提高现有客户群体的服务效率和质量，进一步挖掘现有客户更多的产品品类需求，促进客户渗透，加速业务开拓，提升客户粘性。通过本次交易，上市公司将进一步强化第二增长曲线，完善新能源板块的业务链，增强在新能源电池及新能源汽车领域的全产业链配套服务能力，并将业务拓展至数据中心液冷等领域，依托新质生产力实现高质量发展，提升公司持续经营能力及市场竞争力。

此外，在供应商采购方面，上市公司与标的公司主要原材料均包括铜、铝等大宗金属材料及绝缘材料，上市公司将与标的公司进行供应商渠道资源共享，通过集团化采购扩大采购规模，进而提高对供应商的议价能力，保障关键原材料供应的同时降低采购成本。

（三）上市公司与标的资产业务规模存在差异，上市公司有望通过并购实现新能源业务的跨越式发展

上市公司 2021 年启动新能源汽车产业战略升级，通过“资本+技术”双轨驱动持续深化产业布局，持续强化第二增长曲线，完善新能源板块的业务链，增强在新能源电池及新能源汽车领域的全产业链配套服务能力。上市公司通过持续加码新能源赛道、践行新能源产业战略，2025 年度新能源业务板块实现营业收入占比已超过 50%。

2025 年度，上市公司与标的公司的业务规模对比情况如下：

单位：万元

项目	上市公司	标的资产

总资产		293,588.01	344,638.23
归属于母公司的所有者权益		139,642.65	92,414.41
营业收入	整体规模	117,835.53	302,931.00
	其中：新能源业务	63,735.50	
净利润		-7,155.55	20,548.43

由上表可知，上市公司的总资产、净资产规模与标的公司相对较为接近，营业收入、净利润规模方面，标的公司业绩规模较上市公司更大，本次交易系上市公司继续加码新能源赛道、践行新能源产业战略的重要举措，有利于实现新能源业务的跨越式发展，并在业务规模、盈利能力及股东回报方面得到显著提升。

（四）上市公司通过本次交易发展新能源业务的可实现性以及本次交易的必要性

1、通过本次交易发展新能源业务的可实现性

标的公司为新能源产业链企业，主营业务包括电芯信号采集及热管理等两大板块，主要产品广泛应用于新能源动力电池、新能源整车、储能、数据中心等领域。报告期内，标的公司业务规模较大，2025 年收入超过 30 亿元，净利润超过 2 亿元，业务规模较大，盈利能力较强。通过本次交易，上市公司新能源业务板块收入将显著提升，上市公司将进一步强化第二增长曲线，完善新能源板块的业务链，增强在新能源电池及新能源汽车领域的全产业链配套服务能力。

同时，本次交易完成后，上市公司与标的公司有望产生较强的业务协同效应。双方在新能源领域的下游客户主要为新能源动力电池企业、整车厂及储能客户，存在较强的客户及业务协同，双方的客户群体既有重叠又有互补，交易完成后，公司将推动与标的公司的一体化发展战略，共享客户资源，提高现有客户群体的服务效率和质量，进一步挖掘现有客户更多的产品品类需求，促进客户渗透，加速业务开拓，提升客户粘性。

上市公司自身即从事新能源充电桩等新能源业务，并拥有收购新能源产业链企业的并购整合经验。此外，本次交易协议中，对标的公司管理层及核心人员的任职稳定性、股份锁定等事项进行了相关约束，并设置了业绩承诺及补偿条款，上市公司制定了对标的公司的相关整合管控措施，可以较好地保障标的公司核心

管理层及标的公司业绩的持续稳定性。

综上，上市公司通过本次交易发展新能源业务具有可实现性。

2、本次交易的必要性

（1）深入贯彻上市公司发展战略，提升公司持续经营能力及市场竞争力

上市公司自 2021 年启动新能源汽车产业战略升级以来，通过“资本+技术”双轨驱动持续深化产业布局，通过外延并购与内部自研相结合的方式，逐步在新能源汽车领域构建起覆盖“车身轻量化-电机核心部件-电池安全系统-智能充电网络”的完整技术生态链，不断强化公司在新能源电池及汽车配套领域的全产业链配套服务能力。

本次交易系上市公司继续加码新能源赛道、践行新能源产业战略的重要举措，通过本次交易，上市公司将进一步强化第二增长曲线，完善新能源板块的业务链，增强在新能源电池及新能源汽车领域的全产业链配套服务能力，并将业务拓展至数据中心液冷等领域，依托新质生产力实现高质量发展，提升公司持续经营能力及市场竞争力。

（2）注入优质资产，提升上市公司与标的公司业务及客户协同

标的公司为国家级高新技术企业、广东省制造业单项冠军企业、2025 年广东省制造业企业 500 强，标的公司凭借强大的研发实力、良好的产品设计和制造能力，以及稳定和快速的交付能力，在行业内树立了较高的品牌知名度。经过十多年发展沉淀，标的公司不断拓展优质客户，在多个应用领域形成了覆盖众多下游知名企业的丰富客户资源网，并与其建立了长期稳固的合作关系。

交易双方新能源领域的下游客户主要为新能源动力电池企业、整车厂及储能客户，存在较强的客户及业务协同，双方的客户群体既有重叠又有互补，交易完成后，公司将推动与标的公司的一体化发展战略，共享客户资源，提高现有客户群体的服务效率和质量，进一步挖掘现有客户更多的产品品类需求，促进客户渗透，加速业务开拓，提升客户粘性，进一步增强公司在新能源电池及新能源汽车领域的全产业链配套服务能力。

（3）增强上市公司持续盈利能力，提升上市公司股东回报

标的公司在新能源电芯信号采集与热管理领域内有较好的竞争优势，产品广泛应用于新能源动力电池、新能源整车、储能、数据中心、AI 智算中心及互联网云服务商等领域，下游行业发展迅速、市场需求旺盛、前景广阔。标的公司业务发展良好、业务规模较大、业绩表现良好，具有较强的盈利能力。

本次交易完成后，标的公司将成为上市公司子公司，能有效增强上市公司的业务规模及盈利能力，为上市公司整体经营业绩提升提供保证，有利于增强上市公司持续盈利能力，提升上市公司股东回报。

上述内容已在重组报告书“第一节 交易概况”之“一、本次交易的背景和目的”之“（三）本次交易的可实现性”补充披露。

四、中介机构核查意见

（一）中介机构核查程序

针对上述事项，独立财务顾问、会计师和律师履行了以下核查程序：

1、获取永创翔亿最近三年的财务报表及审计报告，分析其亏损原因；

2、获取上市公司收购永创翔亿相关的股权转让协议及相关公告，查阅审计机构出具的其业绩承诺完成情况的专项审核报告等文件，分析永创翔亿业绩承诺款项的回收情况；

3、访谈上市公司实际控制人及管理层，了解上市公司对本次交易及永创翔亿的整合管控措施；

4、查阅本次交易的协议，了解对标的资产核心技术人员拟实施的约束激励措施；

5、查阅上市公司年报并访谈标的公司管理层，了解上市公司与标的资产在主要产品、具体领域、客户及供应商等领域业务协同效应具体体现；

6、查阅上市公司年报、标的公司审计报告，了解双方资产、业务规模，分

析本次交易的可实现性及必要性。

（二）中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问、会计师认为：

1、永创翔亿近三年业绩亏损与火灾及行业竞争加剧相关；2022 年度不涉及业绩承诺款项。2023 年度业绩承诺款项已收回。截至核查意见出具之日，2024 年度业绩承诺款项已收回 6,571.36 万元。

经核查，独立财务顾问、律师认为：

2、上市公司拟实施的相关整合管控安排能保障上市公司对标的资产的有效整合管控；

经核查，独立财务顾问认为：

3、上市公司通过本次交易发展新能源业务具有可实现性，本次交易具有必要性。

问题 7.关于标的资产租赁房产

申请文件显示：截至 2025 年 12 月 31 日，标的资产不拥有房屋所有权，主要租赁的生产经营场所共计 12 处，均未办理租赁备案，其中 10 项租赁房屋为集体土地上建成的房屋，该等房屋未办理建设工程规划许可证、房屋权属证书，存在被有关主管部门拆除、相关租赁合同存在被认定为无效的风险。

请上市公司补充披露租赁房产存在的法律瑕疵及风险对标的资产评估值是否存在影响，对标的资产的生产经营是否存在重大不利影响，是否对本次交易构成实质性障碍，标的资产是否存在针对性解决措施，如是，补充披露预计解决时间、发生费用，是否存在实质性障碍，并明确解决权属瑕疵费用的具体承担方式。

请独立财务顾问和评估师、律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、请上市公司补充披露租赁房产存在的法律瑕疵及风险对标的资产评估值是否存在影响，对标的资产的生产经营是否存在重大不利影响，是否对本次交易构成实质性障碍，标的资产是否存在针对性解决措施，如是，补充披露预计解决时间、发生费用，是否存在实质性障碍，并明确解决权属瑕疵费用的具体承担方式。

（一）租赁房产存在的法律瑕疵及风险对标的资产评估值是否存在影响

本次交易对于租赁房产所产生的租金费用为经营活动现金流出事项计入经营成本，而未对租赁房产价值进行评估。

租金费用预测方面，合同期内按租赁合同约定标准测算；合同期外的租赁费以原始合同约定的租金为基础考虑一定的增长。同时评估机构通过对周边租赁市场调研，核查同区域租赁市场租金价格，与标的公司现有租赁租金水平基本匹配，具备合理性。

本次评估通过对周边租赁市场的调查，标的公司经营所用租赁房产具备充分市场可替代性，若将来部分租赁房产因法律权属瑕疵无法正常使用，标的公司可通过另行承租替代房产保障正常经营；标的公司管理层在本次盈利预测编制过程中，已充分审慎考量该等瑕疵及替代租赁的潜在影响。

综上，标的公司租赁房产存在的法律权属瑕疵及相关潜在风险，对本次标的资产整体评估值不构成不利影响。

（二）对标的资产的生产经营是否存在重大不利影响，是否对本次交易构成实质性障碍

截至 2025 年 12 月 31 日，标的公司主要租赁的生产经营场所共计 12 处，具体租赁情况如下：

序号	承租人	所有权人	坐落	用途	建筑面积	租赁期限
1	东莞硅翔	东莞市长安镇沙头东方股份经济合作社	东莞市长安镇沙头社区木鱼路 57 号	办公、厂房、宿舍、仓库	22,746.00	2022.03.01-2027.02.28
2	东莞	东莞市长安镇乌沙李	东莞市长安镇乌沙	办公、厂房、	43,893.47	2022.04.01-

	硅翔	屋股份经济合作社	社区兴发中路 76 号	宿舍、仓库		2032.03.31
3	东莞硅翔	东莞市长安镇乌沙李屋股份经济合作社	东莞市长安镇乌沙社区兴发北路东一街 1 号	办公、厂房、宿舍、仓库	9,449.46	2023.07.01-2033.06.30
4	东莞硅翔	东莞市长安镇乌沙李屋股份经济合作社	乌沙社区兴发北路东一街 5 号厂房及附属宿舍	办公、厂房、宿舍、仓库	5,548.91	2025.03.01-2030.02.28
5	东莞硅翔	东莞市长安镇乌沙李屋股份经济合作社	乌沙社区兴发北路东一街 4 号厂房及附属宿舍	办公、厂房、宿舍、仓库	5,592.27	2025.07.01-2030.02.28
6	东莞硅翔	东莞市长安镇乌沙李屋股份经济合作社	东莞市长安镇乌沙兴发南路东二街 8 号	办公、厂房、宿舍、仓库	17,150.88	2024.02.01-2029.01.31
7	东莞硅翔	东莞市长安镇乌沙李屋股份经济合作社	东莞市长安镇乌沙社区兴发南路东三街 2 号（A 栋）	办公、厂房、宿舍、仓库	12,257.52	2024.09.01-2029.08.31
8	东莞硅翔	东莞市长安镇乌沙李屋股份经济合作社	东莞市长安镇乌沙社区兴发南路东三街 3 号（B 栋）	办公、厂房、宿舍、仓库	11,145.10	2024.09.01-2029.08.31
9	东莞硅翔	蔡应祥	东莞市长安镇沙头木鱼路 77 号的第一栋厂房其中第一层	厂房、仓库	1,875.00	2020.06.01-2026.05.30
10	东莞硅翔	蔡应祥	东莞市长安镇沙头木鱼路 77 号的第一栋厂房其中第四层	厂房、仓库	1,875.00	2025.10.01-2030.09.30
11	江苏硅翔	江苏大港股份有限公司	镇江新区港南路 300 号 16 号整栋及 17 号楼一、二层	办公、厂房、仓库	10,974.91	2023.08.10-2028.08.09
12	宁波硅翔	慈溪市工业投资有限公司	慈溪市滨海经济开发区四期	厂房、仓库	77,090.20	2025.12.03-2035.12.02

上述第 1-10 项租赁房产未办理取得建设工程规划许可证、房屋权属证书，存在被有关主管部门拆除、相关租赁合同被认定为无效的风险；上述第 1-12 项租赁房屋存在未办理房屋租赁备案手续的法律瑕疵。

租赁房产存在的法律瑕疵及风险对标的公司生产经营不存在重大不利影响，不会对本次交易构成实质性障碍，原因如下：

1、未办理权属证书的厂房在东莞具有一定的普遍性，且租赁房产拆除程序严格，被大规模拆除可能性较低

东莞市长安镇为东莞市工业重镇和制造业聚集地，区域内存在大量建设于集体土地上的工业厂房，该等房产系东莞市经济快速发展过程中形成的农村城市化历史遗留问题，具有形成时间跨度长、涉及面广、成因复杂的特点。

根据东莞市工业和信息化局《对东莞市十七届人大一次代表建议第20220170号的答复》（东工信函〔2022〕199号），东莞市现今的厂房中无办理权属证书的厂房约八成以上。东莞市上下游产业链企业众多，大量企业均租赁使用此类集体土地上的厂房进行生产经营，属于当地普遍存在的客观经济现象。如短时间内发生大范围拆除的极端情况，会对当地经济和民生产生较大冲击。

根据《中华人民共和国行政强制法》《中华人民共和国城乡规划法》《中华人民共和国土地管理法》等相关法律法规的规定，若涉及房屋拆除，行政机关须履行严格的法定程序，包括立案调查、责令限期拆除决定、公告、书面催告、行政强制执行决定等程序。当事人在法定期限内还可申请行政复议或提起行政诉讼，在上述救济程序终结前，行政机关不得实施强制拆除。

因此，东莞硅翔上述租赁的瑕疵房产被大规模拆除的可能性较低，即使极端情况下个别租赁房产需要搬迁，东莞硅翔及租赁房产的出租方可在法律制度框架内争取合理的时间和经济利益，妥善完成搬迁安排，不至于对公司生产交付造成重大不利影响。

2、租赁房产空间分布和所有权人分散，同时被拆除的概率较低；当分阶段拆除的情形发生时，标的公司可根据生产特点灵活协调产能

东莞硅翔租赁的上述瑕疵房产分布于东莞市长安镇沙头、乌沙等不同社区，各租赁房产之间地理位置较为分散，分别属于不同的集体经济组织，包括东莞市长安镇沙头东方股份经济合作社、东莞市长安镇乌沙李屋股份经济合作社、东莞市长安镇沙头塘厦股份经济合作社等。该等房产分别由不同的集体经济组织独立管理、独立决策，在产权归属、租赁关系、经营规划等方面均相互独立，不存在统一的拆除计划或联动处置安排，同时被拆除的概率较低。

东莞硅翔的主要产品为电芯信号采集产品、热管理产品，产品体积较小、重

量较轻，产线设备模块化程度较高，不属于大型复杂设备，亦不属于成套不可移动设备，安装调试过程较为简单，其拆卸、搬运、安装、调试较为方便，即便搬迁也不需要对厂房进行大规模、特殊化改建。因此，搬迁难度较小，搬迁时间和搬迁费用相对可控。

鉴于上述租赁的瑕疵房产均分布于长安镇内，若个别厂区被拆迁，东莞硅翔可在合理时间内调整不同厂区的产能，确保生产交付不受影响。周边同类可租赁房源充足，东莞硅翔亦可及时找到替代厂房进行生产。

此外，标的公司已完成了华东、华南两大区域的产能布局，随着宁波、江苏子公司产能逐步释放，东莞工厂租赁的瑕疵房产对标的公司生产经营的影响将有所降低。即使东莞区域个别厂区发生搬迁情形，华东地区产能可发挥有效补充作用，确保公司整体生产经营的稳定性和持续性。

3、出租方已出具相关证明

根据东莞市长安镇沙头东方股份经济合作社、东莞市长安镇乌沙李屋股份经济合作社、东莞市长安镇沙头塘厦股份经济合作社、蔡应祥出具的证明，上述租赁房屋所在土地性质为集体经营性建设用地，房屋用途为工业、居住，其为土地使用权人及房屋所有权人。在租赁期限内，东莞硅翔有权继续租赁、使用上述第1-10项租赁房屋，报告期内不存在改变用途和拆除该等房屋的计划，该等房屋没有列入政府拆迁规划。上述租赁房屋系可以合法出租的房产，其与东莞硅翔不存在纠纷或潜在纠纷，如其与东莞硅翔签署的相关房屋租赁合同被法院认定无效，只要该等租赁房屋在原租赁期限内未被拆除，将允许东莞硅翔继续使用该等房屋。

4、租赁房产所在地主管部门已出具相关证明

根据标的公司开具的《无违法违规证明公共信用信息报告》、东莞汇流开具的信用广东《无违法违规证明公共信用信息报告》、江苏硅翔开具的《江苏省专项公共信用信息报告（有无违法违规记录证明版）》、宁波硅翔开具的《企业专项信用报告》、《香港硅翔法律意见书》，标的公司及其附属公司在报告期内不存在因上述租赁房屋瑕疵而受到相关主管部门处罚的情形。

上述第 1-10 项租赁房屋所在地东莞市长安镇人民政府出具了专项证明，确认暂时没有对相关租赁房产进行拆除的规划，租赁房产及其所占地块在未来五年内不存在纳入政府拆迁计划或城市更新改造计划的情形；标的公司使用租赁房产进行生产经营符合当地土地利用总体规划、城乡规划，不存在因违反土地、房屋管理方面的法律法规或规范性文件受到本单位及下属单位行政处罚的情形。

《东莞市查处违法建筑责任追究暂行办法》第五条规定："镇人民政府（街道办事处）在防止和制止违法建筑中应履行下列职责：镇（街道）辖区内出现的违法建筑按属地管理原则由各镇（街道）承担管理监督责任"，东莞市长安镇人民政府作为上述第 1-10 项租赁房屋所在地的属地管理机关，对属地辖区内的违法建筑承担监督责任。

根据东莞市长安镇人民政府发布的政府信息公开内容，东莞市长安镇人民政府的主要职责包括："统筹制定区域发展重大决策和建设规划，组织实施产业发展、基础设施建设和各项民生事业发展。统筹抓好自然资源保护和开发利用、生态环境污染防治工作等"；东莞市长安镇住房和城乡建设局的主要职责包括："贯彻执行国家、省、市有关住房和城乡建设和管理的方针政策和法律法规。负责城乡建设和管理工作。参与镇住建部门城中村改造（整治提升类）工作等"；东莞市城市管理和综合执法局长安分局的主要职责包括："数字化城管、城市精细化管理和城市管理综合执法等工作，承担长安镇人民政府和市城市管理和综合执法局交办的其他任务"。

综上，东莞市长安镇人民政府作为东莞市长安镇住房和城乡建设局、东莞市城市管理和综合执法局长安分局的上级机关、属地管理机关，且对属地辖区内的违法建筑负有监督责任，东莞市长安镇人民政府所出具的专项证明具有效力。

5、标的公司控股股东、实际控制人出具了相关承诺

针对上述租赁房屋的法律瑕疵，标的公司控股股东、实际控制人严若红已出具承诺《关于租赁房屋相关事项的承诺函》："如东莞硅翔及其附属公司因租赁房屋存在瑕疵事宜导致其受到相关政府部门强制拆除、罚款等行政处罚；或发生任何纠纷、被有关当事人要求赔偿等导致东莞硅翔及其附属公司遭受损失的情形，

本人将全额补偿东莞硅翔及其附属公司的搬迁费用、因生产停滞所造成的损失以及其他费用，确保东莞硅翔及其附属公司不会因此遭受任何损失。”

6、同类市场参考案例情况

近年来，市场上同样存在其他 IPO 或重组项目，发行人或上市公司购买的标的公司主要生产经营场所租赁瑕疵房产的情况，尤其在东莞等制造业聚集地，部分市场案例具体情况如下：

上市公司	项目情况	具体内容
伟时电子（605218.SH）	2020 年上交所 IPO	东莞伟时向东莞市长安镇涌头股份经济联合社租赁的两处房产主要用作生产，上述两处房产建设于集体建设用地上，出租方未能提供出租房屋涉及的全部产权证书。根据东莞市长安镇涌头社区居民委员会、 东莞市长安镇人民政府出具的《证明》，上述位于东莞市长安镇涌头社区龙泉路 19 号厂房、宿舍及配套以及位于东莞市长安镇涌头社区新荣街 7 号、东门东路 79 号、35 号及 57 号厂房、宿舍及铁棚，属于东莞市长安镇涌头社区居民委员会的辖区范围内，上述不动产的权利人为东莞市长安镇涌头股份经济联合社， 不存在产权争议，不属于法律规定不得出租的情形， 在未来五年内不存在改变用途情况和不存在拆除该房产的计划，该房产没有列入政府拆迁计划，东莞伟时租赁、使用该房产没有任何障碍，权属来源合法。此外，发行人控股股东、实际控制人出具了兜底承诺。
汇创达（300909.SZ）	2022 年发行股份及支付现金购买信为兴 100%股权	标的公司东莞市信为兴电子有限公司（“信为兴”）承租东莞市寮步镇凫山村两处集体土地厂房，一处土地、地上建筑物均未办理权属证书，另一处土地已办集体土地使用证，地上建筑物未办理权属证书。 凫山向东合作社、凫山村村委出具证明及说明，证明在现有租赁合同剩余期限内，向东合作社将继续履行合同约定，租赁厂房不存在因变更规划等问题调整用途的风险；东莞市相关主管部门出具说明，并经查询官方网站，标的公司未曾因该使用违章建筑受到行政处罚的记录。 此外，标的公司实际控制人及其一致行动人出具了兜底承诺。
联域股份（001326.SZ）	2023 年深交所 IPO	发行人租赁的部分房产系在集体土地上所建房产，位于深圳市光明区玉塘街道玉律社区的层摇工业区及东莞市横沥镇田坑村的房产，该等租赁房产未取得土地行政主管部门出具的土地登记文件，涉及的集体土地存在未取得土地行政主管部门出具的土地登记文件的法律瑕疵。 经网络核查，发行人自租赁层摇工业区房屋使用以来，未因此发生任何纠纷或受到任何政府部门的调查、处罚。根据东莞市相关主管部门出具的核查证明，承租方自成立至 2021 年 12 月 31 日，没有因违反国土资源管理和城乡规划法律法规而受到该局行政处罚的情形。根据东莞市横沥镇田坑村村民委员会出具的证明，东莞市横沥镇田坑村兴业路 111 号厂房所属地块属于一类工业用地。鉴于发行人系作为承租方租赁上述物业，不属于相关法律法规规定的处罚对象和责任承担主体，不存在被处罚的风险。 针对租赁瑕疵房屋，发行人购置土地建设新的总部基地、合理预计搬迁成

		本及做好搬迁方案、在周边地区租赁产权完善房屋。 此外，发行人控股股东、实际控制人出具了兜底承诺。

上述案例与东莞硅翔的租赁房产情况相似，均涉及集体土地上建设的无权属证书工业厂房。东莞硅翔的租赁房产瑕疵问题已通过相同或相类似的方式进行了充分应对：取得了东莞市长安镇人民政府等租赁房产所在地主管部门出具的相关证明、取得了各出租方出具的相关证明、标的公司控股股东及实际控制人出具了相关兜底承诺。

综上所述，东莞硅翔租赁房产存在的瑕疵系东莞市经济快速发展过程中形成的农村城市化历史遗留问题，在相关地区具有普遍性和历史性。该等瑕疵房产被大规模集中拆除的可能性较低；即使发生个别房产搬迁情形，东莞硅翔也可在法律制度规定的通知时间和救济措施范围内，依托灵活的产能调配能力和周边充足的替代房源，在合理时间内完成搬迁。东莞硅翔的控股股东亦就租赁房屋法律瑕疵可能造成的后果出具了全额补偿承诺。预计相关情形不会对生产经营造成重大不利影响。同时，随着华东地区新产能的逐步投产，东莞硅翔的产能布局将更加多元化和分散化，单一区域房产瑕疵对整体经营的影响将进一步降低。因此，东莞硅翔租赁房产瑕疵问题对标的资产的生产经营不构成重大不利影响，不会对本次交易构成实质性障碍。

（三）标的资产是否存在针对性解决措施，如是，补充披露预计解决时间、发生费用，是否存在实质性障碍，并明确解决权属瑕疵费用的具体承担方式

标的公司上述租赁房产涉及的法律瑕疵及风险，主要系东莞市经济快速发展过程中形成的农村城市化历史遗留问题所致，具有一定的普遍性。标的公司长期且持续租赁、使用上述租赁房产生产经营，相关租赁房产被拆除的可能性相对较低。

针对租赁房产的上述法律瑕疵及风险事项，标的公司已制定了如下针对性解决措施：一方面，标的公司将持续与出租方保持积极沟通，推动其尽快完善产权登记手续或办理租赁备案手续；另一方面，标的公司将持续关注该等租赁资产可能面临的搬迁风险，并提前寻找其他符合需求的临近土地和房产，最大限度降低

对标的公司生产经营的不利影响。同时，由标的公司控股股东、实际控制人出具承诺全额补偿标的公司可能发生的搬迁费用或其他损失。

若相关租赁房产收到强制搬迁或其他无法继续使用租赁房产的通知，标的公司将在三个月内或更早时间内完成搬迁，标的公司产线设备搬迁不存在障碍，产线搬迁调试时间较短，考虑设备拆卸与包装费用、设备安装调试费用及设备与其他资产运输费用，搬迁总费用预计约为 890 万元。

根据标的公司控股股东、实际控制人严若红出具的《关于租赁房屋相关事项的承诺函》，其将全额补偿标的公司及其附属公司的搬迁费用、因生产停滞所造成的损失以及其他费用，确保标的公司不会因此遭受任何损失。

上述内容已在重组报告书“第四节 标的公司的基本情况”之“五、主要资产权属、对外担保及主要负债情况”之“（一）主要资产情况”之“3、房屋租赁情况”补充披露。

二、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，独立财务顾问、评估师、律师履行了以下核查程序：

1、对标的公司管理层进行访谈，了解租赁房产的法律瑕疵及风险情况，并分析对生产经营的影响；

2、查阅标的公司主要生产经营涉及的房屋租赁协议，并取得相关租赁房产出租方出具的相关证明，了解标的公司租赁房产的相关情况；

3、取得标的公司报告期内合规证明，并针对租赁房产瑕疵事项，取得所在地主管部门出具的专项证明，了解标的公司租赁房产的合规情况；

4、查询标的公司生产经营所在地房屋租赁情况，了解标的公司生产经营所在地房屋租赁市场价格、相关生产经营房产的市场供给情况，市场供给是否充足等；

5、取得了标的公司出具的对租赁房产瑕疵制定的解决措施及标的公司控股

股东、实际控制人出具的承诺，了解标的公司针对租赁房产的解决措施，包括解决时间、发生费用、是否存在实质性障碍以及解决权属瑕疵费用的具体承担方式。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问、评估师、律师认为：

标的公司租赁房产存在的法律权属瑕疵及相关潜在风险，对本次标的资产整体评估值不构成不利影响；租赁房产存在的法律瑕疵及风险对标的公司的生产经营不存在重大不利影响，不会对本次交易构成实质性障碍；

标的公司上述租赁房产涉及的法律瑕疵及风险，主要系东莞市经济快速发展过程中形成的农村城市化历史遗留问题所致，具有一定的普遍性。标的公司长期且持续租赁、使用上述租赁房产生产经营，相关租赁房产被拆除的可能性相对较低；标的公司将持续与出租方保持积极沟通，推动其尽快完善产权登记手续或办理租赁备案手续。另一方面，标的公司已制定针对性解决措施，将持续关注该等租赁资产可能面临的搬迁风险，并提前寻找其他符合需求的临近土地和房产，最大限度降低对标的公司生产经营的不利影响，若相关租赁房产收到强制搬迁或其他无法继续使用租赁房产的通知，标的公司将在三个月内或更早时间内完成搬迁，标的公司产线设备搬迁不存在障碍，产线搬迁调试时间较短，考虑设备拆卸与包装费用、设备安装调试费用及设备与其他资产运输费用，搬迁总费用预计约为890 万元，标的公司控股股东、实际控制人已出具承诺全额补偿标的公司可能发生的搬迁费用或其他损失。

问题 8.关于信息披露完整性与准确性

申请文件存在以下情形：（1）未按照《26 号准则》的要求披露标的资产是否存在涉及许可他人使用自己所有的资产或作为被许可人使用他人资产的情况；（2）未按照《26 号准则》的要求明确披露标的资产是否存在资产总额、营业收入、净资产额或净利润来源百分之二十以上且有重大影响的下属企业及相关信息；（3）未按照《26 号准则》的要求披露报告期各期主要产品的期初及期末库存情况；（4）申请文件中披露的标的资产相关财务数据同标的资产股东定期报

告中披露的标的资产财务数据存在差异。

请上市公司：（1）严格按照《26 号准则》的相关要求完整、充分披露相关信息。（2）详细说明申请文件中披露的标的资产相关财务数据同标的资产股东定期报告中披露的标的资产财务数据存在差异的原因，申报文件相关信息是否准确。

请各中介机构严格按照《26 号准则》的相关要求完整、充分披露相关信息。请独立财务顾问和会计师核查（2）并发表明确意见。

【回复】

一、严格按照《26 号准则》的相关要求完整、充分披露相关信息

（一）未按照《26 号准则》的要求披露标的资产是否存在涉及许可他人使用自己所有的资产或作为被许可人使用他人资产的情况

截至报告期末，标的公司不存在许可他人使用自己所有的资产，或者作为被许可方使用他人资产的情况。

上市公司已在重组报告书“第四节 标的公司的基本情况”之“五、主要资产权属、对外担保及主要负债情况”之“（五）涉及许可他人使用自己所有的资产，或者作为被许可方使用他人资产的情况”补充披露。

（二）未按照《26 号准则》的要求明确披露标的资产是否存在资产总额、营业收入、净资产额或净利润来源百分之二十以上且有重大影响的下属企业及相关信息

标的公司存在江苏硅翔、宁波硅翔、香港硅翔、东莞汇流四家下属企业，前述下属企业截至报告期末的资产总额、营业收入、净资产额和净利润情况，以及前述指标占合并口径的情况如下：

单位：万元

财务指标	东莞硅翔	江苏硅翔		宁波硅翔		香港硅翔		东莞汇流	
	金额	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
资产	344,638.62	15,262.67	4.43%	48,677.77	14.12%	487.81	0.14%	-	0.00%

总额									
营业收入	302,931.00	23,515.27	7.76%	9,080.34	3.00%	1,405.62	0.46%	-	0.00%
净资产额	92,414.41	5,647.82	6.11%	1,642.14	1.78%	292.02	0.32%	-	0.00%
净利润	20,548.43	1,367.58	6.66%	-3,372.03	-16.41%	243.14	1.18%	-	0.00%

如上所示，江苏硅翔、宁波硅翔、香港硅翔及东莞汇流均不构成占标的公司数据报告期末经审计的资产总额、营业收入、净资产额或净利润来源百分之二十以上且有重大影响的下属企业。

（三）未按照《26 号准则》的要求披露报告期各期主要产品的期初及期末库存情况

报告期各期末，标的公司主要产品的期初及期末库存情况如下：

单位：万件

产品	项目	2025 年度	2024 年度
集成母排 CCS	期初数量	47.12	34.35
	期末数量	94.42	47.12
柔性电路板 FPC	期初数量	15.89	25.08
	期末数量	10.16	15.89
加热膜	期初数量	42.92	22.05
	期末数量	70.28	42.92
隔热棉	期初数量	463.98	109.55
	期末数量	541.58	463.98

上市公司已在重组报告书“第四节 标的公司的基本情况”之“七、主营业务发展情况”之“（五）主要产品的产销情况及主要客户”之“6、主要产品期初期末库存情况”补充披露。

二、详细说明申请文件中披露的标的资产相关财务数据同标的资产股东定期报告中披露的标的资产财务数据存在差异的原因，申报文件相关信息是否准确。

标的公司作为上市公司高澜股份的联营企业，高澜股份的定期报告披露了标的公司部分财务数据。经对比，申请文件中披露的标的公司相关财务数据与高澜

股份定期报告中披露的标的公司财务数据存在差异的年度为2024年度，2025年度不存在差异。

（一）差异情况及原因分析

2024 年度，申请文件中披露的标的资产相关财务数据同标的资产股东定期报告中披露的标的资产财务数据差异情况如下：

单位：万元

项目	申请文件金额①	高澜股份年报金额②	差异金额③=①-②	比例④=③/②
流动资产	140,733.43	161,132.16	-20,398.73	-12.66%
非流动资产	55,047.03	55,661.13	-614.11	-1.10%
资产合计	195,780.46	216,793.30	-21,012.84	-9.69%
流动负债	97,816.23	117,810.23	-19,994.00	-16.97%
非流动负债	25,391.39	25,251.54	139.84	0.55%
负债合计	123,207.62	143,061.78	-19,854.16	-13.88%
归属于母公司股东权益	72,572.83	73,731.52	-1,158.69	-1.57%
营业收入	191,653.23	192,389.72	-736.50	-0.38%
净利润	10,343.32	12,503.74	-2,160.42	-17.28%

差异原因主要系本次申报过程中，中介机构对标的资产财务数据进行了更为细致的核查，并对收入确认时点、银行承兑汇票及数字化应收账款债权凭证的终止确认认定、存货减值、在建机器设备转固、税会暂时性差异等事项作出了相应调整。此外，为保持申报期内所采用会计政策及估计的一致性和财务数据的可比性，对报告期内会计报表进行了追溯调整。具体情况如下：

1、流动资产和流动负债

单位：万元

项目	申请文件金额①	高澜股份年报金额②	差异金额③=①-②	比例④=③/②
流动资产	**140,733.43**	**161,132.16**	**-20,398.73**	**-12.66%**
其中：应收票据	4,367.91	22,420.71	-18,052.79	-80.52%
应收账款	88,680.78	90,489.26	-1,808.48	-2.00%
应收款项融资	9,494.60	10,670.30	-1,175.70	-11.02%
其他	38,190.14	37,551.89	638.24	1.70%
流动负债	**97,816.23**	**117,810.23**	**-19,994.00**	**-16.97%**

其中：短期借款	15,777.23	18,329.33	-2,552.10	-13.92%
其他流动负债	7,705.09	27,631.07	-19,925.98	-72.11%
其他	74,333.91	71,849.83	2,484.08	3.46%

流动资产差异额为-20,398.73 万元，差异率为-12.66%，流动负债差异额为-19,994.00 万元，差异率为-16.97%。主要原因包括：①终止确认已背书或贴现且尚未到期的银行承兑汇票及无追索权的应收账款债权凭证，相应调减应收票据及应收款项融资合计 19,497.96 万元，同时调减短期借款及其他流动负债合计 19,497.96 万元；②因收入跨期调整及应收账款坏账计提比例调整，调减应收账款 1,808.48 万元；③将待转销项税额进行重分类，调减其他流动负债 2,980.12 万元。

2、非流动资产和非流动负债

单位：万元

项目	申请文件金额①	高澜股份年报金额②	差异金额③=①-②	比例④=③/②
非流动资产	**55,047.03**	**55,661.13**	**-614.11**	**-1.10%**
其中：固定资产	24,943.06	24,321.82	621.24	2.55%
递延所得税资产	195.24	1,364.51	-1,169.27	-85.69%
其他	29,908.73	29,974.80	-66.08	-0.22%
非流动负债	**25,391.39**	**25,251.54**	**139.84**	**0.55%**
其中：递延所得税负债	1,889.66	1,684.49	205.17	12.18%
其他	23,501.73	23,567.05	-65.33	-0.28%

非流动资产差异额为-614.11 万元，差异率为-1.10%，非流动负债差异额为139.84 万元，差异率为 0.55%。主要系根据在建机器设备达到预定可使用状态的时点调增固定资产 621.24 万元，以及重新测算税会暂时性差异后相应调减递延所得税资产 1,169.27 万元、调增递延所得税负债 205.17 万元。

3、营业收入

营业收入差异额为-736.50 万元，差异率为-0.38%。主要系依据收入确认政策，对各业务类型收入的确认时点进行梳理，并对跨期收入予以调整所致。

4、净利润

净利润差异额为-2,160.42 万元，差异率为-17.28%。主要系重新测算标的公司期末存货的可变现净值，并相应补提存货跌价准备 1,883.69 万元所致。

（二）主要调整事项说明

1、应收票据和应收款项融资的会计政策

标的公司根据不同的承兑汇票和供应链金融的信用风险和追索权情况，结合财政部、国务院国资委、银保监会和证监会 2021 年发布的《关于严格执行企业会计准则，切实做好 2021 年年报工作的通知》（财会〔2021〕32 号，以下简称财会 32 号文）的相关规定、《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》、《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》及其应用指南的相关规定，制定了详细的会计政策，具体情况如下：

项目	管理模式	背书或贴现是否附追索权	背书或贴现后是否终止确认	金融资产分类	列报项目	备注
银行承兑汇票	背书、贴现、持有至到期	附追索权	是	以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产	应收款项融资	以公允价值计量
商业承兑汇票	背书、贴现、质押、持有至到期	附追索权	否	以摊余成本计量的金融资产	应收票据	按应收账款连续计算的账龄计提信用减值损失
宁德时代融单、迪链等应收账款债权凭证	背书、贴现或持有至到期	不附追索权	是	以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产	应收款项融资	以公允价值计量

（1）承兑汇票

标的公司根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》及其应用指南的相关规定，结合自身管理模式将承兑汇票分为应收票据和应收款项融资列报，其中商业承兑汇票在应收票据列报，银行承兑汇票在应收款项融资列报。

由于银行承兑汇票信用较高，标的公司历史上未发生银行承兑汇票到期无法

兑付的情形，因此公司对银行承兑汇票的背书或贴现均终止确认。

商业承兑汇票的信用等级低于银行承兑汇票，在背书转让或贴现时不满足终止确认的条件，因此无论未来是否发生背书转让、贴现或质押，其以收取合同现金流量为目标的业务模式都不受影响，作为应收票据列报。

（2）应收账款债权凭证

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第十八条规定：“金融资产同时符合下列条件的，应当分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产：①企业管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标。②该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。”

2021 年 12 月财政部、国务院国资委、银保监会和证监会联合发布了《关于严格执行企业会计准则切实做好企业 2021 年年报工作的通知》（财会〔2021〕32 号）：“企业因销售商品、提供服务等取得的、不属于《中华人民共和国票 1-108 据法》规范票据的‘云信’、‘融信’等数字化应收账款债权凭证，不应当在‘应收票据’项目中列示。企业管理‘云信’、‘融信’等的业务模式以收取合同现金流量为目标的，应当在‘应收账款’项目中列示；既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标的，应当在‘应收款项融资’项目中列示。”

报告期内，标的公司管理宁德时代融单、迪链等应收账款债权凭证既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标，因此在应收款项融资项目中列示。结合标的公司对宁德时代融单、迪链等应收账款债权凭证的持有目的，标的公司相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

综上，标的公司期末已背书或贴现且尚未到期的应收票据、应收款项融资的相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

2、存货减值

标的公司将各类存货分为正常产品与呆滞料，报告期各期末，在资产负债表日，标的公司根据存货分类、库龄及预计售价情况对其可变现净值进行测算，并

调整存货跌价准备，具体情况如下：

单位：万元

项目	申请文件金额①	高澜股份年报金额②	调整金额 ③=①-②
存货	19,721.80	18,350.06	1,371.74
减：存货跌价准备	1,314.69	700.89	613.79
存货净值	18,407.11	17,649.17	757.95
资产减值损失-存货跌价准备	-1,693.08	190.61	-1,883.69

标的公司存货跌价计提的具体情况详见本回复问题 2 之“四、（二）”。

报告期各期末，标的公司存货跌价计提政策与同行业可比公司不存在较大差异，跌价计提比例分别为 6.67%和 7.42%，与同行业可比公司不存在较大差异，存货跌价准备计提充分、合理，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

3、收入跨期

标的公司申请文件中收入确认政策与 2024 年度收入确认政策对比情况如下：

销售模式	申请文件中收入确认政策	2024 年度收入确认政策
内销	内销非寄售模式：根据销售合同或订单，产品发货至客户指定地点并经客户签收或者通过查询客户的供应商系统中的产品验收入库信息，核对无误后确认收入； 内销寄售模式：公司发货至寄售仓库，并由客户或第三方代为保管。客户从寄售仓库领用货物后，公司通过查询客户供应商系统发布的领用数据或者双方通过纸质/电子邮件核对领用情况，双方核对无误后确认收入。	根据公司与客户签订的销售合同或订单约定，将货物运送到约定的交货地点经客户签收，确认控制权转移后确认收入。
外销	按照合同或订单约定内容办妥商品出口报关手续并取得报关单据后，购货方取得了相关商品的控制权，公司据此确认销售收入。	FOB、CIF 及 C&F 模式：根据与客户签订的合同或协议约定，在货物已发出，报关出口获得海关签发的报关单确认收入； EXW 模式，根据合同或订单的要求将货物交给客户指定的承运人时确认收入。

标的公司结合合作客户的合同条款、客户供应商平台入库领用信息，重新梳理各类业务收入确认时点，执行更审慎的收入确认会计政策并相应调整营业收入。

经调整后，申报文件与高澜股份 2024 年度报告中披露的标的公司营业收入差异额为-736.50 万元，差异率为-0.38%，相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

（三）申报文件相关信息是否准确

综上分析，申请文件中披露的标的资产相关财务数据同标的资产股东定期报告中披露的标的资产财务数据存在一定差异。该差异主要系因本次申报过程中，中介机构对标的资产财务数据进行了更为细致的核查；此外，为保持申报期内所采用会计政策及估计的一致性和财务数据的可比性，对报告期内会计报表进行了追溯调整。因此，标的公司申报文件相关信息准确。

三、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，独立财务顾问及会计师履行了以下核查程序：

1、根据《26 号准则》核对重组报告书内容，确认是否存在遗漏披露；

2、获取标的公司报告期内财务报表，与高澜股份公告的定期报告进行核对，确认标的公司财务数据是否存在差异；

3、访谈标的公司财务总监，了解标的公司2024年度的相关会计政策及估计，并根据最新的会计准则规定，确认财务数据差异的原因及合理性；

4、获取报告期各期末银行承兑汇票、商业承兑汇票及应收账款债权凭证的明细表，结合金融工具准则分析公司的会计处理；

5、获取报告期各期末存货明细，了解存货跌价计提情况，并结合存货的状态、同行业可比公司存货跌价计提政策及计提情况，分析存货跌价准备金额计提的充分性。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问及会计师认为：

申请文件中披露的标的资产相关财务数据同标的资产股东高澜股份定期报

告中披露的标的资产财务数据存在一定差异。该差异主要系因本次申报过程中，中介机构对标的资产财务数据进行了更为细致的核查；此外，为保持申报期内所采用会计政策及估计的一致性和财务数据的可比性，对报告期内会计报表进行了追溯调整。因此，标的公司申报文件相关信息准确。

问题 9.关于经营者集中申报

申请文件显示：本次交易达到了经营者集中申报标准，需向国务院反垄断执法机构申报，目前正处于申报审核阶段。

请上市公司结合上市公司与标的资产在细分领域中的市场占有率情况、协同效应及未来整合管控安排、本次交易的战略目的，行业内主要竞争对手，本次交易对上市公司、标的资产议价能力的影响等，补充说明本次交易是否符合反垄断相关规定要求，本次交易的经营者集中申报审核进展。

【回复】

一、请上市公司结合上市公司与标的资产在细分领域中的市场占有率情况、协同效应及未来整合管控安排、本次交易的战略目的，行业内主要竞争对手，本次交易对上市公司、标的资产议价能力的影响等，补充说明本次交易是否符合反垄断相关规定要求，本次交易的经营者集中申报审核进展。

（一）上市公司与标的资产在细分领域中的市场占有率情况

本次交易中，虽然上市公司、标的公司同属电气机械和器材制造业（C38），但上市公司主要产品与标的公司的主要产品不存在重叠。因此，本次经营者集中申报，无需合并计算上市公司及标的公司的市场份额，仅需考虑标的公司在细分领域的市场占有率情况。

报告期内，标的公司主要产品包括电芯信号采集产品、热管理产品两大类，其中电芯信号采集产品收入占比接近 70%，为主要的产品类别。其次，加热膜为标的公司主要的热管理产品，收入占比约为 15%。

根据测算，2025 年标的公司电芯信号采集产品在新能源汽车领域市场份额

为 19.49%，加热膜产品在新能源汽车领域市场份额为 29.45%。报告期内，标的公司主要产品市场份额情况具体如下：

产品类别	项目	2025 年度	2024 年度
电芯信号采集产品	东莞硅翔出货数量折算成新能源汽车数量（万辆）	324.05	217.91
	中国新能源汽车产量（万辆）	1,662.60	1,288.80
	东莞硅翔市场份额	**19.49%**	**16.91%**
加热膜	东莞硅翔新能源汽车用加热膜销量（万片）	905.86	737.64
	中国新能源汽车加热膜用量（万片）	3,075.81	2,384.28
	东莞硅翔市场份额	**29.45%**	**30.94%**

注：中国新能源汽车产量数据取自中国汽车工业协会；东莞硅翔出货数量折算成新能源汽车数量系根据各车型平均使用标的公司产品数量统计；中国新能源汽车加热膜用量根据各价位车型占比、单车用量估算。

（二）协同效应及未来整合管控安排

本次交易系上市公司继续加码新能源赛道、践行新能源产业战略的重要举措，双方新能源领域的下游客户主要为新能源动力电池企业、整车厂及储能客户，存在较强的客户及业务协同，双方的客户群体既有重叠又有互补，交易完成后，公司将推动与标的公司的一体化发展战略，共享客户资源，提高现有客户群体的服务效率和质量，进一步挖掘现有客户更多的产品品类需求，促进客户渗透，加速业务开拓，提升客户粘性。通过本次交易，上市公司将进一步强化第二增长曲线，完善新能源板块的业务链，增强在新能源电池及新能源汽车领域的全产业链配套服务能力，并将业务拓展至数据中心液冷等领域，依托新质生产力实现高质量发展，提升公司持续经营能力及市场竞争力。

本次交易完成后，东莞硅翔将成为上市公司的全资子公司，纳入上市公司管理体系，在上市公司整体战略框架内自主经营。为了提高本次交易的整合绩效以及更好地发挥协同效应，上市公司从公司经营和资源配置等角度出发，拟在业务、资产、财务、人员、机构等方面与标的公司进行整合，并制定如下整合管控安排：

1、业务整合

本次交易完成后，东莞硅翔将在保持独立法人地位基础上，纳入上市公司的

整体业务布局，在上市公司整体战略框架内自主经营，并在客户资源共享、供应商渠道共用等领域进行业务协同。

在客户销售方面，双方新能源领域的下游客户主要为新能源动力电池企业、整车厂及储能客户，存在较强的客户及业务协同，双方的客户群体既有重叠又有互补，上市公司将推动与标的公司的客户资源共享。针对重叠客户，进一步挖掘现有客户更多的产品品类需求，提高客户服务效率及一体化服务水平；针对互补客户，共享客户资源，挖掘客户新的产品需求，促进客户渗透，提升客户粘性；在供应商采购方面，上市公司将与标的公司进行供应商渠道资源共享，通过集团化采购扩大采购规模，进而提高对供应商的议价能力，保障关键原材料供应的同时降低采购成本。

2、资产整合

本次交易完成后，标的公司成为上市公司的全资子公司，其仍保持独立的法人地位，享有独立的法人财产权利，资产仍将保持独立，但标的公司重要资产的购买和处置等事项须按照上市公司相关治理制度履行审批程序。同时，上市公司将依托自身管理水平及资本运作能力，结合标的公司市场发展前景及实际情况进一步优化、统筹资源配置，提高资产使用效率及净资产收益率。

3、财务整合

本次交易完成后，标的公司将纳入上市公司的合并报表范围，其会计核算与财务管理将纳入上市公司管理体系，接受上市公司的监督和管理。同时，上市公司拟向标的公司提名财务副总监及其他所需的财务人员。上市公司将推动标的公司在财务管理系统、会计核算体系、内控管理制度等方面与上市公司保持一致，相关财务工作安排及财务流程审批等事项，将由上市公司进行统一审批管理，以确保标的公司能够有效执行符合上市公司要求的各项财务会计和内控管理制度。

4、人员整合

本次交易完成后，标的公司仍将保持独立的法人地位，在上市公司整体战略框架内自主经营，标的公司仍继续履行与其员工的劳动合同，保持现有核心管理

团队的稳定。根据本次交易协议约定，标的公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员在交割日前应与标的公司签订期限不短于 3 年的劳动合同，确保在标的公司持续任职。本次交易完成后，上市公司将对标的公司派驻 2 名董事及 1 名财务副总监，参与标的公司的经营管理及重要决策。

此外，上市公司将加强对标的公司的人力资源管理，在人才培养机制、薪酬考核制度等方面加强与上市公司现有员工的融合，完善市场化激励机制，激发员工积极性和凝聚力。

5、机构整合

本次交易完成后，上市公司将改组标的公司董事会，董事会由三名董事组成，一名董事由严若红担任，其余两名董事由上市公司提名，并经标的公司股东决定后任命。除此之外，上市公司原则上保持标的公司现有内部组织架构的稳定性。在此基础上，一方面上市公司将根据标的公司业务开展、上市公司自身内部控制和管理要求的需要，动态优化、调整标的公司的组织架构；另一方面，上市公司将根据相关法律法规的要求，进一步完善标的公司法人治理结构及内部管理制度，保障标的公司内控设置合理并有效运行。

（三）本次交易的战略目的

1、深入贯彻上市公司发展战略，提升公司持续经营能力及市场竞争力

上市公司自 2021 年启动新能源汽车产业战略升级以来，通过“资本+技术”双轨驱动持续深化产业布局，通过外延并购与内部自研相结合的方式，逐步在新能源汽车领域构建起覆盖“车身轻量化-电机核心部件-电池安全系统-智能充电网络”的完整技术生态链，不断强化公司在新能源电池及汽车配套领域的全产业链配套服务能力。

本次交易系上市公司继续加码新能源赛道、践行新能源产业战略的重要举措，通过本次交易，上市公司将进一步强化第二增长曲线，完善新能源板块的业务链，增强在新能源电池及新能源汽车领域的全产业链配套服务能力，并将业务拓展至数据中心液冷等领域，依托新质生产力实现高质量发展，提升公司持续经营能力

及市场竞争力。

2、注入优质资产，提升上市公司与标的公司业务及客户协同

标的公司为国家级高新技术企业、广东省制造业单项冠军企业、2025 年广东省制造业企业 500 强，标的公司凭借强大的研发实力、良好的产品设计和制造能力，以及稳定和快速的交付能力，在行业内树立了较高的品牌知名度。经过十多年发展沉淀，标的公司不断拓展优质客户，在多个应用领域形成了覆盖众多下游知名企业的丰富客户资源网，并与其建立了长期稳固的合作关系。

交易双方新能源领域的下游客户主要为新能源动力电池企业、整车厂及储能客户，存在较强的客户及业务协同，双方的客户群体既有重叠又有互补，交易完成后，公司将推动与标的公司的一体化发展战略，共享客户资源，提高现有客户群体的服务效率和质量，进一步挖掘现有客户更多的产品品类需求，促进客户渗透，加速业务开拓，提升客户粘性，进一步增强公司在新能源电池及新能源汽车领域的全产业链配套服务能力。

3、增强上市公司持续盈利能力，提升上市公司股东回报

标的公司在新能源电芯信号采集与热管理领域内有较好的竞争优势，产品广泛应用于新能源动力电池、新能源整车、储能、数据中心、AI 智算中心及互联网云服务商等领域，下游行业发展迅速、市场需求旺盛、前景广阔。标的公司业务发展良好、业务规模较大、业绩表现良好，具有较强的盈利能力。

本次交易完成后，标的公司将成为上市公司子公司，能有效增强上市公司的业务规模及盈利能力，为上市公司整体经营业绩提升提供保证，有利于增强上市公司持续盈利能力，提升上市公司股东回报。

（四）行业内主要竞争对手

标的公司主营业务聚焦于电芯信号采集、热管理两大领域，产品主要应用于新能源动力电池、新能源整车、储能等领域，所处细分领域行业内主要企业、主要竞争对手情况具体如下：

产品类别	主要产品	行业内主要企业/主要竞争对手
电芯信号采集产品	CCS、FPC	壹连科技（301631.SZ）、西典新能（603312.SH）
热管理产品	加热膜	广东中宇恒通电热科技有限公司、厦门宝益科技有限公司、广东力王新材料有限公司
	隔热棉（气凝胶）	爱彼爱和新材料有限公司、航天海鹰（镇江）特种材料有限公司
	液冷产品	液冷板市场主要企业包括：银轮股份（002126.SZ）、纳百川（301667.SZ）、三花智控（002050.SZ）等；液冷散热机组市场主要企业包括：英维克（002837.SZ）、申菱环境（301018.SZ）、高澜股份（300499.SZ）等

（五）本次交易对上市公司、标的资产议价能力的影响

标的公司下游客户主要为行业内知名新能源汽车厂商、动力电池企业等，业务规模较大，通常具有较高的议价能力。

上市公司、标的公司的下游客户存在较多重叠，双方新能源领域的下游客户主要为新能源动力电池企业、整车厂及储能客户，存在较强的客户及业务协同，双方的客户群体既有重叠又有互补，交易完成后，公司将推动与标的公司的一体化发展战略，共享客户资源，提高现有客户群体的服务效率和质量，进一步挖掘现有客户更多的产品品类需求，促进客户渗透，加速业务开拓，提升客户粘性。因此，本次交易有利于提升上市公司对下游客户的综合一体化服务能力，进而提升对下游客户的议价能力。

此外，在供应商采购方面，上市公司将与标的公司进行供应商渠道资源共享，通过集团化采购扩大采购规模，进而提高对供应商的议价能力，保障关键原材料供应的同时降低采购成本。

（六）说明本次交易是否符合反垄断相关规定要求，本次交易的经营者集中申报审核进展

综上分析，上市公司与标的公司虽同属电气机械和器材制造业（C38），但上市公司主要产品与标的公司的主要产品不存在重叠，本次交易不会导致交易双方在细分领域的市场份额进一步提升。

2026 年 4 月 24 日，上市公司收到国家市场监督管理总局出具的《经营者集

中反垄断审查不实施进一步审查决定书》，编号：反执二审查决定〔2026〕226号，上市公司已完成了本次交易的经营者集中审查，本次交易符合反垄断相关规定的要求。

其他事项

一、请上市公司全面梳理“重大风险提示”各项内容，突出重大性，增强针对性，强化风险导向，按照重要性进行排序。

【回复】

上市公司已对《重组报告书》中“重大风险提示”各项内容进行全面梳理，并对风险揭示内容作进一步完善，以突出重大性，增强针对性，强化风险导向，并将各项风险因素按照重要性的原则排序。

二、同时，请上市公司关注重组申请受理以来有关该项目的重大舆情等情况，请独立财务顾问对上述情况中涉及该项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行核查，并于答复本审核问询函时一并提交。若无重大舆情情况，也请予以书面说明。

【回复】

（一）重大舆情

自本次重组申请于2026年4月17日获得深圳证券交易所受理至本回复出具日，上市公司及独立财务顾问持续关注媒体等对本次交易的相关报道，并通过网络检索等方式对本次重组相关的媒体报道情况进行了核查，未出现与本次交易相关信息披露存在重大差异或者所涉事项可能对本次交易产生重大影响的重大媒体报道或市场传闻，亦未出现媒体等对上市公司本次交易信息披露的真实性、准确性、完整性提出质疑的情况。

（二）独立财务顾问核查意见

独立财务顾问通过网络检索等方式对自上市公司本次重组申请受理日至本核查意见出具日相关媒体报道的情况进行了检索核查，并对检索获得的媒体报道

内容进行阅读和分析。

经核查，独立财务顾问认为，自上市公司本次重组申请受理日至本核查意见出具日，未出现与本次交易相关信息披露存在重大差异或者所涉事项可能对本次交易产生重大影响的重大媒体报道或市场传闻，亦未出现媒体等对上市公司本次交易信息披露的真实性、准确性、完整性提出质疑的情况。

（以下无正文）

（本页无正文，为《深圳爱克莱特科技股份有限公司关于深圳证券交易所<关于深圳爱克莱特科技股份有限公司申请发行股份、现金购买资产并募集配套资金的审核问询函>之回复》之签章页）

深圳爱克莱特科技股份有限公司

2026年 8 月 27 日