证券代码：300943　　证券简称：春晖智控　　公告编号：2022-015

浙江春晖智能控制股份有限公司 关于对深圳证券交易所关注函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

浙江春晖智能控制股份有限公司（以下简称“公司”或“春晖智控”）于 2022 年 3 月 2 日收到深圳证券交易所创业板公司管理部《关于对浙江春晖智能控制股份有限公司的关注函》（创业板关注函【2022】第 139 号）（以下简称“关注函”），根据关注函中的要求，公司及时对关注事项进行了认真核实，现就关注函有关事项回复如下：

1、公司筹划上述收购事项的具体过程、主要提议人、关键时间节点，并说明本次交易的必要性及对公司财务状况和经营成果的影响。

回复：

（1）公司筹划上述收购事项的具体过程、主要提议人、关键时间节点

公司本次收购上海世昕软件股份有限公司（以下简称“世昕股份”、“上海世昕”或“世昕公司”）51%股份事项主要是为执行公司“智控和阀”专家战略，形成软件控制、仪表感测、执行元件为一体的智能控制整体解决方案，进一步拓展公司燃气板块业务。具体如下：

1）公司上市后，为实现公司发展战略，董事长提议收购一家软件控制相关的企业，助力公司向智能化、物联网方向发展。2021 年 6 月 22 日，杨广宇董事长与世昕股份副总经理郑燕群初步接触，了解情况。

2）2021 年 7 月 22 日，公司管理层与券商、律师至世昕股份现场进行调研，并探讨双方合作的可行性。

3）2021 年 8 月 26 日，公司召开中介会议，分析收购世昕股份 51%股份的可行性。

4）2021 年 8 月 30 日，公司与交易对方进行洽谈，并初定投资框架。

5）2021 年 9 月 10 日，公司召开中介会议，讨论股权收购意向协议相关条款。

6）2021 年 9 月 25 日，公司与交易对方召开电话会议，讨论并基本达成意向协议。

7）2021 年 10 月 18 日，公司与朱世昕、上海常杨投资管理中心（有限合伙）、朱世峰、郑燕群及世昕股份签署《股权收购意向协议》，详见公司于 2021 年 10 月 18 日披露于中国证监会指定的创业板信息披露网站巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn）的《关于公司签署＜股权收购意向协议＞的公告》（公告编号：2021-051）。

8）2021 年 11 月 26 日，坤元资产评估有限公司出具了“坤元评报〔2021〕760 号”《浙江春晖智能控制股份有限公司拟收购股权所涉及的上海世昕软件股份有限公司股东全部权益价值评估项目资产评估报告》；天健会计师事务所（特殊普通合伙）对世昕股份进行审计并出具了“天健审〔2021〕10147 号”《审计报告》，详见公司于 2022 年 3 月 1 日披露于中国证监会指定的创业板信息披露网站巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn）的《浙江春晖智能控制股份有限公司拟收购股权所涉及的上海世昕软件股份有限公司股东全部权益价值评估项目资产评估报告》、《审计报告》。

9）2021 年 11 月 26 日，公司与交易对方开始对《股份购买协议》条款进行谈判。

10）因公司所在地新冠疫情等原因，2021 年 12 月 29 日公司与朱世昕、上海常杨投资管理中心（有限合伙）、朱世峰、郑燕群及世昕股份签署《备忘录》，将《股权收购意向协议》有效期延至 2022 年 3 月 31 日，详见公司于 2021 年 12 月 29 日披露于中国证监会指定的创业板信息披露网站巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn）的《关于＜关于上海世昕软件股份有限公司之股权收购意向协议＞延长有效期的提示性公告》（公告编号：2021-070）。

11）2022 年 3 月 1 日，公司第八届董事会第六次会议、第八届监事会第六次会议审议通过了《关于变更部分募集资金用途暨收购上海世昕软件股份有限公司 51%股份并将剩余募集资金永久补充流动资金的议案》，并与朱世昕、上海常杨投资管理中心（有限合伙）、朱世峰、郑燕群签署了《股份购买协议》，详见公司于 2022 年 3 月 1 日披露于中国证监会指定的创业板信息披露网站巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn）的《关于变更部分募集资金用途暨收购上海世昕软件股份有限公司 51%股份并将剩余募集资金永久补充流动资金的公告》（公告编号：2022-009）。

（2）说明本次交易的必要性及对公司财务状况和经营成果的影响

1）本次交易的必要性

①抓住燃气输配系统智能化发展机遇，拓展应用市场

当今社会是一个以信息技术为主导的经济社会，信息技术的发展影响人类社会的管理方式。随着以计算机为基础的信息技术的发展，依赖于信息技术的支持，传统行政管理模式开始向新公共管理模式转变。以信息技术为代表的高新技术革命正在改变着人类的经济结构、社会结构和生活方式，对政府的公共管理事业产生着巨大的影响。

以上海的燃气事业为例，近年来随着城市建设与经济的迅速发展，上海市的能源需求量也大幅增加。这使得上海燃气输配系统迅速发展。根据上海市燃气发展“十二五”规划，明确提出要强化供气用气安全，提升用户服务品质。因此，加强用气安全管理、提升燃气基础设施安全运营保障水平、保障全市燃气管网安全供气的安全问题被提升到了一个新的高度。

同时，国家“十四五”新型基础设施建设规划提出科学布局和推进建设以信息网络为基础、技术创新为驱动的新型基础设施，要加强信息基础设施建设，稳步发展融合基础设施，结合推进新型城镇化，进一步推进交通、物流、能源、市政等基础设施智慧化改造。

在这样的市场环境下，一套成熟的、完善的燃气设备安全管理监测系统将成为燃气企业的普遍选择。世昕股份积极把握市场机遇，通过自身强大的技术实力研发了燃气调压器预警系统。可预见的是，在不久的将来，燃气调压器预警系统在全国燃气行业市场具备广阔的发展前景。

因此，世昕股份在产品研发和技术成果转化上均具备良好的基础，与公司的燃气控制产品业务具有良好的关联性，可为公司的健康可持续发展提供有力的保障。

②符合公司发展战略，有利于提升公司的持续盈利能力

本次收购将进一步使公司原有的产品链从硬件执行设备向软件智能控制领域扩展，将有利于公司更全面地提升自身在天然气输配领域的综合竞争力，是公司战略布局的重要举措。特别在燃气调压器监控预警领域，实现远程监控、数据分析、资源管理等多种信息化系统，同时为燃气等公用事业企业与市政管理部门管理提供信息系统集成与后期升级、维护等服务。收购世昕股份后，公司将凭借综合优势，迅速抢占市场，从而进一步提升公司燃气控制产品业务规模，提升公司市场竞争力。

2）本次交易对公司财务状况和经营成果的影响

①本次交易有利于提高上市公司资产质量

公司通过变更募集资金用途收购朱世昕、上海常杨投资管理中心（有限合伙）、朱世峰、郑燕群合计持有世昕股份 51%的股份。收购完成后，世昕股份成为公司控股子公司，纳入公司合并报表范围，实现对标的资产的控制地位，符合公司长远发展战略，使上市公司及标的资产能够更快更好的发展。

②本次交易有利于改善财务状况，增强持续盈利能力

本次交易完成后，世昕股份将纳入上市公司合并财务报表范围，归属于母公司所有者的净利润将进一步增加。

标的公司预计 2022 年度、2023 年度和 2024 年度净利润（以扣除非经常性损益计）分别不低于 580 万元、660 万元和 760 万元，且总计不低于 2000 万元，并有相关业绩补偿措施，有利于改善公司财务状况，增强持续盈利能力。

2、公告显示，截至目前，公司累计已使用募集资金 50.15 万元用于年产 0.3 万套燃气智控装置项目。（1）请结合行业及市场需求的具体变化、相关信息及数据来源等进一步说明本次变更募投项目的原因及合理性，前次可行性研究报告相关预测发生变化的原因及合理性，相关预测是否谨慎、合理；“原计划利用现有的生产车间 20,000 平方米，引进……软件设计、制造团队及先进的相应检测设备……”与“公司如果自行开发软件控制系统，存在……人才引进困难等问题”是否矛盾，公司前次可行性研究报告的相关论述是否客观、合理。（2）请结合募投项目的进展情况说明该项目未来是否继续推进及具体安排，变更该项目是否对公司生产经营产生影响。请保荐机构核查并发表明确意见。

回复：

（1）请结合行业及市场需求的具体变化、相关信息及数据来源等进一步说明本次变更募投项目的原因及合理性，前次可行性研究报告相关预测发生变化的原因及合理性，相关预测是否谨慎、合理：“原计划利用现有的生产车间 20,000 平方米，引进……软件设计、制造团队及先进的相应检测设备……”与“公司如果自行开发软件控制系统，存在……人才引进困难等问题”是否矛盾，公司前次可行性研究报告的相关论述是否客观、合理

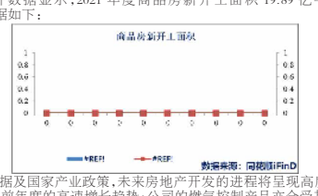
①本次变更募投项目的原因及合理性

A、中国房地产进入低增长时代，燃气控制产品市场增速放缓

公司目前燃气输配控制产品主要应用在天然气输配领域，主要产品为调压器、调压箱、调压站，主要安装在各个区域、小区、楼宇。其市场需求取决于燃气管网的建设进程，而民用燃气管网的建设与房地产的建设密切相关。

根据《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年（2021-2025 年）规划和 2035 年远景目标纲要》中明确，“十四五”期间将继续坚持房子是用来住的，不是用来炒的定位，加快建立多主体供给、多渠道保障、租购并举的住房制度；将进一步完善住房市场体系和住房保障体系，加快构建高端有市场、低端有保障的住房制度。2021 年 6 月 24 日，国务院办公厅印发了《关于加快发展保障性租赁住房的意见》，提出加快完善以公租房、保障性租赁住房和共有产权住房为主体的住房保障体系，扩大保障性租赁住房供给，缓解住房租赁市场结构性供给不足，推进以人为核心的新型城镇化，缓解进城人员住房困难。为防止房价过快上涨，我国各地相应出台了限售、限贷、限购、税收调节等政策规定。房地产调控政策坚持房子是用来住的，不是用来炒的定位，其目标为稳房价、稳地价、稳预期，促进房地产市场平稳健康发展。增加房屋供给，提升保障性租赁住房的供给量及占比，有利于房地产市场的健康发展。

根据同花顺统计数据显示，2021 年度商品房新开工面积 19.89 亿平方米，同比下降 11.38%，具体统计数据如下：



根据以上统计数据及国家产业政策，未来房地产开发的进程将呈现高质量发展趋势，其建设进度将有区别于以前年度的高速增长趋势；公司的燃气控制产品亦会受其影响。

B、燃气安全的需求度日益提升，燃气智能预警系统未来发展前景广阔

燃气行业是我国公用事业行业的重要组成部分，随着生活水平的提高，城乡居民对燃气和燃气安全的需求度日益提升，拥有实现数据采集、实时监控和控制、报警和分析等多种功能的智能化输配系统成为燃气供应公司的首选。

国家“十四五”新型基础设施建设规划提出科学布局和推进建设以信息网络为基础、技术创新为驱动的新型基础设施，要加强信息基础设施建设，稳步发展融合基础设施，结合推进新型城镇化，进一步推进交通、物流、能源、市政等基础设施智慧化改造。国家“十四五”应急体系规划提出防范化解重大风险、强化风险监测预警预报，明确要求推进城市电力、燃气、供水、排水管网和桥梁等城市生命线及地质灾害隐患点、重大危险源的城乡安全监测预警网络建设。

2021 年湖北省十堰市“6·13”燃气爆炸事故发生后，党中央、国务院高度重视并出台了一系列意见和政策；强调要健全完善应急处置机制，要抓紧建立城市生命线监测系统，充分运用好先进监测设备和大数据、物联网等现代化科技手段，及时发现风险、管控风险、化解风险。在具体落实层面，燃气企业可以利用物联网技术和传感技术对燃气设备和管网运行状态实时监控，从而及时进行险情预警，准确定位风险点，在最短的时间内解除风险隐患。经过此次事故的重大影响，燃气企业更加深刻地认识到物联网等数字技术在燃气安全管理中的重要作用，进一步增加了对物联网终端及系统的采购需求。

燃气调压器预警系统市场属于智慧城市的细分市场，目前其规模难以估计，公司根据下游客户定制的产品预留智能设备接口的（以下简称“智控设备”）统计数据显示，历年智控设备占比 8.20%、11.70%和 18.52%；下游顾客的燃气智能控制设备需求在不断上升。

根据公司燃气控制类产品的主要客户新奥燃气的公告的《2019-2020 年度可持续发展报告》显示：新奥燃气从生态伙伴需求出发，基于天然气产业全场景，以产业智能规划为牵引，打造产业智能平台，用智能产品赋能生态伙伴，构建高效协同、开放共享的生态化商业价值网络，促进天然气产业全要素的优化匹配，为生态伙伴提供全场景服务。目前，新奥燃气已在海宁、东莞等地率先试点智慧燃气项目，将丰富的城市燃气运营经验转化为数据，融合智能调度、智能安全、智能服务、智能工程等产品中，与生态伙伴共同提高城市燃气运行效率。

综上，公司积极拥抱行业变化，践行公司“智控和阀专家”的产业定位，更好的满足客户需求，提高募集资金使用效率，本次变更募投项目具备合理性。

②前次可行性研究报告相关预测发生变化的原因及合理性，相关预测是否谨慎、合理

原募投项目“年产 0.3 万套燃气智控装置”项目将形成年产 3,000 套燃气智能控制装置的生产能力（燃气智控装置及燃气调压设备扩产），产品集调压、切断、控制、数据采集、分析及远传的功能等特点。建设内容主要为硬件设备的购置及安装等，该项目建设期 6 个月，完成生产设备的购置、安装、调试，同时进行生产、管理、行政人员招聘培训及试生产，投产当年达产 30%，第三年达产 70%，第四年开始产能完全释放。

近年来，公司拟投产的产品市场发生了变化，燃气智控装置随房地产进入低增长时代而增速放缓，燃气智能控制系统从下游客户、政府政策公布等信息来看未来前景广阔。公司适时放弃自主开发燃气智能控制系统及扩产燃气调压设备具备有利于增强公司的盈利能力，提高募集资金的使用效率。

前次可行性研究报告的编纂主要基于当时对产业格局与技术发展趋势的研判，公司在当时的决策经过了充分的论证和审慎的判断，故前次预测在当时是谨慎、合理的。近年以来的燃气智能控制产品技术发展趋势已较为明确，原募投项目形成规划的行业背景已发生变化，公司根据行业和市场变化及时调整经营策略是提升公司持续盈利能力的必要措施。

2）“原计划利用现有的生产车间 20,000 平方米，引进……软件设计、制造团队及先进的相应检测设备……”与“公司如果自行开发软件控制系统，存在……人才引进困难等问题”是否矛盾，公司前次可行性研究报告的相关论述是否客观、合理。

公司原募投项目计划投产的产品带调压、切断、控制、数据采集、分析及远传的功能等特点；伴随着天然气行业持续高景气发展，天然气输配设备行业发展迅速，从技术与应用趋势看，天然气输配设备呈现出集成化、智能化的发展态势；在智能化方面随着人们对城市燃气供应服务质量要求的不断提高，以及用工成本提高、用气安全要求提升对燃气供应公司经营的冲击加大，拥有实现数据采集、实时监控和控制、报警和分析、数据库管理等多种功能的智能化输配系统成为燃气供应公司的首选。智能功能要求的提高对公司原计划投产的产品提出了较高的要求，如果公司迎合市场变化，自行开发软件控制系统，将会面临开发时间长、专业经验缺乏、人才引进困难等问题。

鉴于以上，上市公司在项目实施过程中的困难是客观存在且合理的，因此前次可行性研究报告的相关论述不存在矛盾之处，其内容客观、合理。

（2）请结合募投项目的进展情况说明该项目未来是否继续推进及具体安排，变更该项目是否对公司生产经营产生影响。

截至目前，公司累计已使用募集资金 50.15 万元用于年产 0.3 万套燃气智控装置项目，主要系购入焊接设备、抛丸机、喷涂设备、检测设备等。目前公司计划维持现有燃气控制产品的产能现状，暂无大规模扩产计划，该项目暂无继续推进的安排，未来将视行业变化情况合理做出规划安排。

2020 年度公司燃气控制产品销售规模 9,980.78 万元，2021 年 1-6 月 5,903.55 万元；销售规模基本稳定，公司变更终止该募投项目不会对公司生产经营产生影响。

（3）请保荐机构核查并发表明确意见

①核查程序

①查询相关网站，核实行业及市场需求变化及相关信息来源；

②复核公司募投项目可行性研究报告，了解其预测是否谨慎、合理；

③访谈上市公司燃气事业部负责人，了解产线投产情况、未来实施计划以及对公司生产经营的影响。

②核查意见

经核查，保荐机构认为：①结合行业及市场需求的具体变化、相关信息及数据来源分析，公司本次变更募投项目合理，前次可行性研究报告相关预测发生变化合理，公司相关论述不存在矛盾，前次可行性研究报告的相关论述客观、合理；

②公司该募投项目未来将终止推进，其变更不影响公司生产经营。

3、公告显示，截止 2021 年 10 月 31 日，世昕股份应收账款为 1,060.11 万元，较期初增长 150.71%；净资产为 1,290.03 万元，较期初减少 558.17 万元，2021 年 1-10 月、2020 年净利润分别为 157.82 万元、492.4 万元。交易对方承诺世昕股份 2021 年度的净利润不低于 2020 年度净利润的 70%。（1）请说明世昕股份具体的生产运营模式、主要客户、结算方式等，详细论述收购后“将凭借综合优势，迅速抢占市场，从而进一步提升公司燃气控制产品业务规模，提升公司市场竞争力”的具体依据及其是否客观、合理。（2）请说明截止 2021 年 10 月末世昕股份应收账款大幅增长的原因，主要客户是否发生变化，新增客户与世昕股份原股东、董监高是否存在关联关系；结合世昕股份的盈亏情况、股本变动等说明净资产减少的原因及合理性。（3）请结合 2021 年 1-10 月的经营情况说明世昕股份业绩是否出现下滑，下滑的原因及合理性，是否具有可持续性。回复：

（1）请说明世昕股份具体的生产运营模式、主要客户、结算方式等，详细论述收购后“将凭借综合优势，迅速抢占市场，从而进一步提升公司燃气控制产品业务规模，提升公司市场竞争力”的具体依据及其是否客观、合理。

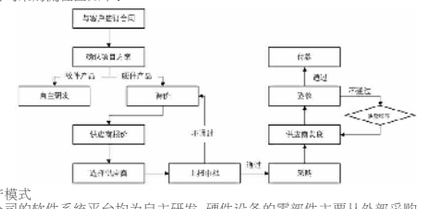
1）世昕股份生产运营模式

①采购模式

世昕公司的产品主要分为软件和硬件两部分，软件全部通过自主研发实现；核心硬件为自主设计，原材料采购完成后进行简单组装。此外，世昕公司还会根据项目实际需要采购其他产品。世昕公司所需要采购的商品主要有 PCB 电路板、集成电路、压力变送器、直型防水插头、插入式热式气体质量流量计、天线及座子等原材料或半成品。为确保采购的产品符合世昕公司生产的要求以及控制生产成本，世昕公司由工程部专门进行采购，并制定了严格的原材料采购和预算制度。

世昕公司的采购流程为：a、与客户签订合同，确认项目方案；b、对硬件设备进行询价，接受供应商报价后挑选价格合适的供应商，并向主管部门负责人审批，审批通过进行采购，不通过则重新询价；c、供应商发货后进行验收，通过世昕公司现有验收设备能够验收的进行自主验收，小部分条件不足的产品送至质监局的第三方机构进行验收。验收通过后付款，如不通过则进入换货程序，由供应商重新发货。

世昕公司采购流程图如下：



②生产模式

世昕公司的软件系统平台均为自主研发，硬件设备的零部件主要从外部采购，世昕公司负责产品设计、委外加工。

为确保世昕公司内部质量管理符合要求，世昕公司通过 ISO9001 质量管理体系认证。世昕公司的采购产品需完成检测方可验收，硬件设备必须在通过一系列测试后才能入库或销售给客户，软件系统平台在测试稳定，能够正常运行的条件下才能向客户出售。具体的生产流程为：先根据客户的要求设计好产品，再采购各部件产品，最后委外加工并检测。

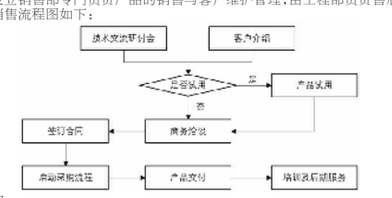
世昕公司生产流程图如下：

③销售模式

世昕公司的产品采取直销的方式对外销售，客户主要为燃气公司，也包含能源等其他公用事业企业与市政管理部门。鉴于客户所处行业的特殊性，尤其是燃气公司出于对产品安全性、稳定性的考量，拥有着较强的产品粘性。世昕公司一般通过已有客户需求挖掘和已有客户介绍新客户实现产品销售。世昕公司会在年底或年初与客户洽谈业务需求量，与客户签订合同。世昕公司按照合同内容安排工作，完成采购流程，如销售产品为新产品或客户为新开发客户，可由客户选择是否试用。世昕公司会在每年年底举办技术交流研讨会，邀请客户参加，在推广现有产品的同时展示现阶段研发的产品。

世昕公司设立销售部专门负责产品的销售与客户维护管理，由工程部负责售后服务。

世昕公司销售流程图如下：



2）主要客户

根据世昕股份 2020 年的年度报告显示，2020 年的主要客户包括：

单位：元

序号	客户名称	销售金额	年度销售占比%	是否存在关联关系
1	上海燃气有限公司	14,911,132.14	86.88%	否
2	上海菩辰燃气设备工程有限公司	889,203.54	5.18%	是
3	上海联盈环保科技有限公司	495,283.01	2.89%	否
4	上海源安安全科技有限公司	398,003.19	2.32%	否
5	特瑞斯能源装备股份有限公司	180,530.99	1.05%	否
合计		16,874,152.87	98.32%	

根据世昕股份截至 2021 年 10 月的财务报表显示，2021 年的主要客户包括：

单位：元

序号	客户名称	销售金额	销售占比%	是否存在关联关系
1	上海燃气有限公司	14,145,790.67	94.86%	否
2	恩特科信息科技（杭州）有限责任公司	204,433.97	1.37%	否
3	上海源安安全科技有限公司	171,181.60	1.15%	否
4	上海璇皓机电设备有限公司	106,460.17	0.71%	是
5	上海市杨浦区人民政府信访办公室	80,502.17	0.54%	否
合计		14,708,368.58	98.64%	

世昕股份目前服务的主要客户集中在上海区域，其核心客户为上海燃气有限公司（以下简称“上海燃气”）且每年的销售占比均较高，具有很强的稳定性。

3）结算方式

世昕股份结算方式有三种：

①在合同签订后，先行支付 15%～30%的预付款，产品和项目验收后 1～3 个月内支付剩余部分款项；

②先行签订合同，在产品和项目验收后 1～3 个月内支付全部款项；

③先行签订合同，在产品和项目验收后支付款项 90%～95%，剩余 5%～10%作为质保金，在项目验收后 12 个月后支付。

世昕股份核心客户上海燃气有限公司，其旗下各子公司均各自独立结算，以上三种结算方式均有涉及，其项目验收和支付款项一般均在第四季度，主要采用电汇形式付款，因此，第四季度收入确认比较明显。

4）收购后“将凭借综合优势，迅速抢占市场，从而进一步提升公司燃气控制产品业务规模，提升公司市场竞争力”的具体依据及其是否客观、合理

①产业互补优势

世昕股份是一家致力于为燃气等公用事业企业与市政管理部门提供信息系统集成与后期升级、维护等综合解决方案供应商，公司现有产品涉及远程监控、数据分析、资源管理等多种信息化系统及设备，其主要产品包括具有自主知识产权的燃气调压器监测设备及预警系统，可对燃气调压器实时远程监测设备及配套系统；输配管线牺牲阳极在线监测设备及配套系统；燃气泄漏检测仪、智能巡检手持机等移动监测和手持设备及配套系统等；泄漏报警监控系统、工程管理系统、物资管理系统等一系列燃气安全运营类的管理系统。

春晖智控一直致力于成为智慧城市燃气设备供应商，在燃气输配控制领域，公司主要产品为调压器、调压箱、调压站等，主要应用于城市天然气输配管网，产品主要功能为调压、计量、除尘、涤味等。

公司在深交所上市后，确立了公司未来发展的“智控和阀”专家战略，逐步形成软件控制、仪表感测、执行元件为一体的智能控制整体解决方案。世昕股份具备较强的软、硬件开发能力，丰富的产品应用经验，成熟的软件产品，因此，世昕股份在燃气信息化领域具备较强的综合实力。

收购世昕股份以后，世昕股份的信息化系统与公司燃气控制系统有效结合，能够为客户提供输配设备、监测设备及系统、资源管理等一站式综合解决方案，极大提升了燃气运营公司的管理与营运效率，满足了客户不断增长的需求。

②市场互补优势

世昕股份的主要客户为上海燃气等，主要客户集中在上海区域，根据上海燃气有限公司相关信息平台数据，世昕股份市场占比达到 70%以上，因此，世昕股份在上海区域具有优势市场地位。

公司在燃气输配控制领域拥有丰富的优质客户资源，主要客户为华润燃气、新奥燃气、浙能集团、深圳燃气等，主要市场为华东地区（除上海）。

因此，双方在市场上高度互补，收购后将为公司燃气控制产品进入上海市场打开通道，同时，世昕股份在稳固上海区域市场业务的基础上，以多种销售模式，包括自营、和公司等燃气行业设备供应商合作推广等模式，资源共享，共同积极开拓国内其他省市的燃气业务市场，将上海市场的成熟信息化系统平台和产品推广至国内其他省市。且该类业务的异地复制不会大幅增加公司的营业成本及研发费用，公司的利润情况会存在进一步的优化空间。目前，公司上述经营策略的调整已取得一定成效。

2021 年 7 月，上海世昕公司和武汉燃气热力能源服务有限公司（以下简称“武汉燃气”）签署战略合作框架协议书，公司将主要负责给武汉燃气配套软、硬件的开发，并且双方已签署第一份合同（燃气调压器检修配套智能手持设备研发）除此以外，上海世昕公司与武汉燃气还有三个项目正在洽谈中，分别为燃气管网智能管理系统方案、燃气管网巡线系统及牺牲阳极测试装整改方案。

2021 年 8 月，上海世昕公司同北京德克能源投资有限公司（以下简称“北京德克”）签署产品地区代理授权书，由北京德克负责代理昆仑能源有限公司及其控股或参股的燃气公司关于上海世昕公司调压器预警系统及设备的销售。

2021 年 9 月，上海世昕公司同常熟中石油昆仑天然气输配有限公司签订智能测试桩买卖合同，常熟中石油昆仑天然气输配有限公司是由中石油昆仑燃气有限公司控股的企业，未来上海世昕公司将持续为中石油昆仑燃气有限公司其下的其他燃气公司提供智能测试桩（即牺牲阳极在线监测系统）设备销售和软件支持服务。目前已与中石油昆仑燃气有限公司控股的苏州汾湖中石油昆仑燃气有限公司确定采购意向并开始流转相关文书。

基于燃气市场的不断扩展，以及燃气安全要求的不断提高，燃气调压器监测及预警系统、输配管线牺牲阳极在线监测设备及系统等自主研发的产品在燃气行业具备较好的推广应用价值，预计今后各项业务将稳定增长，将有助于提升上海世昕公司后续的经营效益。

综上所述，在对未来收入进行预测时，本着谨慎和客观的原则，根据上海世昕公司历史经营统计资料、经营情况和经营发展规划，综合考虑公司自身研发能力、市场的发展趋势，得出未来的收入。

基于信息技术的迭代发展推动企业信息化平台的升级完善，企业管理需求、国家和企业自身对燃气安全需求的提升，以及输配管线牺牲阳极在线监测设备及系统、巡检仪等新产品的推广以及，预计上海地区的信息系统集成业务和技术服务收入将基本上保持稳定增长。非上海地区以多种销售模式，包括加强自营、和春晖智控公司等燃气行业设备供应商合作推广等模式，资源共享，有较为广阔的潜在市场空间，预计将有较快的增长幅度。2021 年 11-12 月的收入，参考在手订单金额确定。

金额单位：万元

产品	2021 年 11-12 月	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年及以后
信息系统集成（上海地区）	96.25	905.00	990.00	1,050.00	1,110.00	1,160.00	1,160.00
信息系统集成（非上海地区）	0.00	160.00	220.00	300.00	380.00	400.00	400.00
技术服务收入（上海地区）	134.73	940.00	1,028.00	1,090.00	1,152.00	1,204.00	1,204.00
技术服务收入（非上海地区）	45.75	80.00	138.00	190.00	260.00	340.00	340.00
合 计	276.73	2,085.00	2,376.00	2,630.00	2,902.00	3,104.00	3,104.00

C、营业成本

上海世昕公司的营业成本主要核算与经营有关的产品所投入的直接成本和间接成本，主要由原材料成本、直接人员工资成本以及折旧摊销等构成。

本次预测时结合历史营业成本数据，在充分考虑预测期材料成本、人工成本变动的基础上，本着谨慎性原则，对预测期的营业成本逐项进行预测，具体情况如下：

a、材料成本

对于材料成本，参考公司目前的材料成本水平，得出未来各年的材料成本。

b、人工成本

对人工成本，参考公司目前的人工成本水平，每年考虑一定幅度的工资增长，得出未来各年的人工成本。

c、折旧费

对于折旧费，根据公司现有的需要计入制造费用的固定资产折旧及预计资本性支出情况按企业会计政策计算确定。

综上所述，未来年度的营业收入、毛利率和营业成本预测如下：

金额单位：万元

产品	项目	2021 年 11-12 月	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年及以后
合计	收入	276.73	2,085.00	2,376.00	2,630.00	2,902.00	3,104.00	3,104.00
	成本	37.89	271.82	310.31	347.62	386.60	423.62	423.62
	毛利率	86.31%	86.96%	86.94%	86.78%	86.68%	86.35%	86.35%

②税金及附加的预测

被评估单位的税金及附加主要包括城市维护建设税、教育费附加和地方教育费附加等。其中城市维护建设税税率为 5%，教育费附加和地方教育附加的税率分别为 3%和 2%。

未来各年应缴纳的城市维护建设税、教育费附加和地方教育附加预测时按照各期应交流转税乘以相应税率计算确定。流转税中，应交增值税金额等于各年预测的销项税减去进项税，进项税预测时还考虑了现有设备的更新、租赁物业费和研发材料等因素。

③期间费用的预测

A、销售费用的预测

销售费用主要由职工薪酬、展会费组成。

未来各期职工薪酬以当期销售人员人数乘以人均薪酬得出，其中人均月薪酬参考 2021 年 1-10 月实际水平，每年考虑一定幅度的增长。

展会费预测时按各期营业收入乘以一定的费用比率得出，费用比率参考公司历史情况。

B、管理费用的预测

管理费用主要由职工薪酬、折旧及摊销费、办公经费、业务招待费、其他费用和租赁物业费组成。根据管理费用的性质，采用了不同的方法进行了预测。

未来各期职工薪酬以当期管理人员人数乘以人均薪酬得出，其中人均月薪酬参考 2021 年 1-10 月实际水平，每年考虑一定幅度的增长。

对于折旧和摊销，根据公司现有的需要计入管理费用的固定资产折旧和长期待摊费用摊销及预计资本性支出情况按企业会计政策计算确定。

对于办公经费、业务招待费和其他费用等项目，预测时按各期营业收入乘以一定的费用比率得出，费用比率参考公司历史情况得出。

对于租赁物业费，按租赁合同预测，并考虑适当的增长幅度。

C、研发费用的预测

研发费用主要由职工薪酬、研发材料等组成。根据研发费用的性质，采用了不同的方法进行了预测。

未来各期职工薪酬以当期管理人员人数乘以人均薪酬得出，其中人均月薪酬参考 2021 年 1-10 月实际水平，每年考虑一定幅度的增长。

对于研发材料等项目，预测时按各期营业收入乘以一定的费用比率得出，费用比率参考公司历史情况得出。

D、财务费用（不含利息支出）的预测

财务费用（不含利息支出）主要包括利息收入和银行手续费。经评估人员分析及与企业相关人员沟通了解，银行手续费与营业收入存在一定的比例关系，故本次评估对银行手续费，根据以前年度与营业收入之间的比例进行预测。对于利息收入，根据未来各年预测得到的最低现金保有量与基准日活期存款利率计算得出。

④信用(资产)减值损失的预测

信用(资产)减值损失主要为应收账款难以收回导致的坏账损失。预测时，根据公司的历史实际坏账损失情况，出于谨慎性考虑，按照各年收入的一定比例预估了信用(资产)减值损失。

⑤公允价值变动收益的预测

由于公允价值变动收益不确定性强，故本次评估不予考虑。

⑥投资收益的预测

公司历史未发生投资收益。由于公司无对外投资，故本次评估时预计未来亦不发生其他对外投资，故无投资收益。

⑦资产处置收益、其他收益、营业外收入、营业外支出

对于资产处置收益、其他收益、营业外收入、营业外支出，由于不确定性太强，无法预计，预测时不予考虑。

⑧所得税费用

公司所得税的预测考虑纳税调整因素，其计算公式为：

所得税＝(息税前利润＋纳税调整事项)×当年所得税税率

息税前利润＝营业收入－营业成本－税金及附加－销售费用－管理费用－财务费用（不含利息支出外）－资产减值损失＋投资收益＋资产处置收益＋其他收益＋营业外收入－营业外支出

纳税调整事项主要考虑业务招待费和研发费加计扣除等。

被评估单位于 2019 年 12 月取得由上海市科学技术委员会、上海市财政厅、国家税务总局上海市税务局批准核发的编号为 GR201931005750 的《高新技术企业证书》，证书有效期为三年，企业所得税税率为 15%，优惠期间为 2019 年至 2021 年。按照现行的高新技术企业认定条件，上海世昕公司符合相关要求，故假设未来上海世昕公司均能获得高新技术企业资格，并享受 15%的企业所得税优惠政策。

⑨息前税后利润

息前税后利润＝营业收入－营业成本－税金及附加－销售费用－管理费用－财务费用（不含利息支出）－资产减值损失＋投资收益＋资产处置收益＋其他收益＋营业外收入－营业外支出－所得税费用

⑩折旧费及摊销的预测

固定资产的折旧是由两部分组成的，即对基准日现有的固定资产(存量资产)按企业会计计提折旧的方法(直线法)计提折旧；对基准日后新增的固定资产(增量资产)，按固定资产的开始使用日期计提折旧。

年折旧额＝固定资产原值×年折旧率

长期待摊费用的摊销主要为装修费等摊销，预测时按照尚余摊销价值根据企业摊销方法进行了测算。

永续期内固定资产折旧和长期待摊费用的摊销以年金化金额确定。

eq \o\ac(○,11)资本性支出的预测

资本性支出包括追加投资和更新支出。

追加投资主要系为满足公司规模扩张的需要而发生的资本性支出，按公司现有状况，暂无大规模扩张的规划，本次评估仅考虑每年 3 万元的电子设备追加投资。

更新支出是指为维持企业持续经营而发生的资产更新支出，包括固定资产存量及新增的更新支出和长期待摊费用更新支出等。对于预测期内需要更新的相关设备和长期待摊费用等，评估人员经过与企业管理层和设备管理人员沟通了解，按照企业现有设备状况和生产能力对以后可预知的年度进行了设备更新测算，形成各年资本性支出。

永续期各项固定资产和长期待摊费用等的更新支出以年金化金额确定。

eq \o\ac(○,12) 营运资金增减额的预测

营运资金主要为流动资产减去不含有息负债的流动负债。

随着公司生产规模的变化，公司的营运资金也会相应的发生变化，具体表现在货币资金（最低现金保有量），应收款项目（应收账款＋应收款项融资），预付款项、其他流动资产项目（其他应收款），存货的周转和应付款项目（应付账款）、预收类项目（预收款项＋合同负债）和其他流动负债项目（应付职工薪酬＋应交税费＋其他应付款）的变动上以及其他额外资金的流动。

评估人员在分析上海世昕公司以往年度上述项目与营业收入、营业成本的关系的基础上，采用合理的指标比例，以此计算公司未来年度的营运资金的变化，从而得到公司各年营运资金的增减额。其中，最低现金保有量按照 1 个月的付现成本计算。

营运资金补充金额等于当年所需的营运资金金额减去上一年的营运资金金额。未来各年的营运资金金额为公司未来所需的经营