(上接D34版)

标的公司预测期收入复合增长率为5.75%,低于国内工业软件整体市场及SCADA行业的市场增

综上所述,标的公司预测期收入增速低于行业平均增速,收入可实现度较高,收入预测具备合理

(2)你的公口	17贝则别収入增迷는	31F)11 JAK TE 1[3	公司增速相口	L .		
单位:亿元						
可比公司	关键指标	2023A	2024A	2025E	2026E	2027E
中控技术	营业总收入	86.20	91.39	96.75	107.63	121.33
中控技术	增长率	/	6.02%	5.87%	11.25%	12.73%
安恒信息	营业总收入	21.70	20.43	21.93	23.95	26.56
安恒信息	增长率	/	-5.87%	7.37%	9.20%	10.88%
鼎捷数智	营业总收入	22.28	23.31	26.17	29.71	34.06
鼎捷数智	增长率	/	4.62%	12.30%	13.50%	14.64%
计,由校妹;	比 字后信自 圓排卷	か矢口 2025_20°	77年16万人166上	←率至2025年	10日21日本	iáióh iEist

利预测"栏目下的"机构一致预测"数值

由上表数据可得可比上市公司2023-2027年收入复合增长率统计数据加下。

出土农奶加引持引起工作公司2025-2027一代人及自省区中,现代数加加下:						
可比公司	2023-2027年收入复合增长率					
中控技术	8.92%					
安恒信息	5.18%					
鼎捷数智	11.19%					
平均值	8.43%					
标的公司研测期收入复合增长率	5.75%					

由上表可得,标的公司预测期收入增速低于可比上市公司平均值增速,收入可实现度较高,收入 预测具备合理性,

(3)标的公司预测期收入增速与可比交易案例预测期内增速相比

结合近三年披露的沪深交易所上市公司收购软件和信息技术服务业类标的公司的可比交易案 例,预测期收入增长率的选取情况对比如下:

字号	交易竞买方	交易标的	主营产品	首次披露日	评估基准日	预测期收 / 复合增长率
1	云 鼎 科 技 (000409. SH)	德通电气	煤矿自动化和选煤厂智能 化解决方案业务和煤矿智 能化配套设备业务	2022/9/20	2022/3/31	9.84%
2	信安世纪(688201. SH)	北京普世	信息安全产品的研发、生产、销售以及相关技术服务	2022/11/12	2022/6/30	14.20%
3	大唐电信(600198. SH)	江苏安防	智能交通领域信息系统集成、应用软件的开发及运行 维护服务	2023/10/12	2023/5/31	4.26%
4	卓易信息(688258. SH)	艾普阳	主要向金融、医疗、政府机 构以及各软件开发公司等 销售软件开发工具、云迁移 平台以及报表创建工具	2023/6/2	2022/12/31	4.36%
5	朗新集团(300682. SZ)	邦道科技	专注于能源互联网领域,聚 焦能源服务场景建设运营 与能源聚合调度交易运营	2024/1/18	2023/10/31	6.67%
6	展 鹏 科 技 (603488. SH)	领为军融	军事仿真系列产品的研制、 生产及相关技术服务,核心 产品为面向航空兵作战训 练的便携式"通用数字空战 仿真系统"	2024/4/30	2023/12/31	18.65%
7	长江通信(600345. SH)	迪爱斯	公安、应急及城运行业通信 与指挥领域的自主产品开 发及销售、系统集成和运维 与技术服务	2023/2/11	2022/6/30	20.47%
8	润泽科技(300442. SZ)	慧运维	为互联网、科技、教育、交通、政府、公有云积数据中子的事行业客户提供数据中心托管后的多种业务场景的增值服务	2022/8/26	2021/12/31	10.37%
			平均值			11.10%
		标的公	司预测期收入复合增长率			5.75%

人可实现度较高,收入预测具备合理性

(二)结合行业发展趋势、市场需求、竞争格局、产品性能、收入结构变化等情况,分析预测期内毛 利率维持在较高水平的依据:

标的公司主营业务成本预测如下所示: 单位:万元

项目	2025 年 7- 12月	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
工业自动化软件产品及控制系统	385.38	864.25	882.44	898.62	912.41	923.35
生产管控一体化解决方案	5,280.56	7,561.21	7,901.07	8,247.39	8,600.13	8,959.28
技术服务	966.34	1,256.34	1,285.75	1,315.71	1,346.22	1,377.29
主营业务成本	6,632.28	9,681.80	10,069.26	10,461.72	10,858.76	11,259.92
占收人比	42.06%	40.53%	39.86%	39.18%	38.49%	37.78%
毛利率	57.94%	59.47%	60.14%	60.82%	61.51%	62.22%
标的公司2023年、2024年主营	业务毛利	率分别为6	0.32% ,57.6	9%, 受2023	年签约项目	影响,2023

年和2024年解决方案类收入占比较高,这类业务通常伴随较高人力成本和外采成本,随着客户对于数 智化转型需求的不断升级,标的公司解决方案类业务的复杂程度不断提升,导致2024年综合毛利率略 有下降。未来标的公司将进一步聚焦核心产品、资源向标准化软件产品倾斜、叠加标准化设计不断优化、预计项目执行一验收周期将逐步缩短、有效节约人力成本;同时,标的公司将加强在人员、费用等 方面的控制管理,提高人均产出值。

为周的25时间基本现间入分,山區。 随着标的公司项目经验的不断积累、产品标准化程度提高、预计标的公司毛利率水平将持续提升 并回归至产品化程度较高的范围内,综合毛利率最终于2030年达到62.22%并维持稳定。 SCADA 软件行业整体毛利率维持在较高水平,并随着产品智能化、平台化、服务化转型,未来仍有

小幅上升空间。国产厂商在技术和市场双重推动下,毛利率也在逐步向国际水平靠拢。具体分析如

1、行业发展趋势:智能制造与国产替代的双重引擎

(1713年) (1987年) [1887年] [1887年] (1987年) [1987年] (1987年) [19874] (19874) [1987 与"大脑",工业软件的需求持续旺盛且刚性。

在"制造强国"和自主可控的战略指引下,能源、冶金、关键基础设施等领域对国产工业软件的需 求迫切。标的公司作为国内该领域的知名厂商,直接受益于这一政策红利,是工业软件国产替代的重

工业软件与大数据、AI、云计算深度融合。标的公司将其传统产品与工业互联网平台、AI算法优 化等新技术结合,预计将推出更高附加值的产品和解决方案,进一步提升毛利率。 2、市场需求:从"可选"到"必选",需求深度与广度拓展

①需求刚性增强

随着企业对生产效率、能耗管理、安全生产的要求越来越高、标的公司提供的SCADA系统等工业生产管控软件成为企业生产数字化、智能化转型的必需品。这种需求刚性使得客户对价格的敏感度相对降低,更关注产品的稳定性和价值。 客户越来越意识到,卓越的工业软件产品能带来显著的降本增效回报(如减少停机时间、优化能

源消耗)。因此,下游客户对工业软件需求将逐步提升。 在新能源(光伏、风电、储能)、市政管廊、智慧矿山等新兴领域,产生了大量定制化的监控与管理

需求。这些新市场为标的公司提供了新的增长点,且初期竞争格局相对宽松,利润率可观。 3、竞争格局: 差异化定位与品牌壁垒

在低端的硬件采集、组态市场,竞争激烈,价格透明,毛利率被持续挤压。标的公司的战略重心在

于中高端的SCADA、实时数据库及工控信息安全产品,这一领域技术壁垒高,参与者较少。

标的公司在工业自动化领域深耕多年,在一些关键行业(如油气、石化、冶金、煤炭等)积累了大量 的行业经验和成功案例。这些深厚的行业经验和品牌声誉构成了强大的护城河,新进人者难以在短

期内复制。客户在选择此类核心系统时,倾向于选择有历史业绩和口碑的供应商 3与国际巨头错位竞争

相比而门子, 施耐德等全能则巨斗, 标的公司更灵活, 在特定行业提供更深入、更贴近本土客户需

4、产品性能与技术护城河:高附加值的根源 ①技术领先性与完整性

公人不可见正子元688年 标的公司产品较涵盖SCADA软件.实时数据库、生产管控平台、工控信息安全产品等软硬件组合, 形成覆盖工业自动化全链条的解决方案,能够实现对不同行业、不同生产领域和应用场景的功能覆 盖。这种完整的生产管控产品体系增加了客户粘性,并能通过交叉销售和一体化解决方案提升客单

虽然硬件毛利率通常较低。但标的公司通过自有软件与硬件的深度集成。优化了整体性能、形成 了封闭的生态优势。软件定义了硬件的价值,从而提升了整个解决方案的毛利水平

预测期内,标的公司持续的研发投入将转化为产品性能的持续领先和新功能的不断推出,这为产

品定价提供了持续的技术支撑。 5、收入结构变化:向高毛利业务倾斜的关键驱动力 ①软件产品占比焊升

软件产品具有标准化、模块化及高毛利的特点。标的公司工业自动化软件产品及控制系统的 2023年、2024年和2025年1-6月的毛利率分别为90.45%、87.52%和87.80%、该类产品毛利率维持在较

标的公司已经在优化业务结构,重点聚焦高毛利率板块,在工业自动化软件及控制系统业务方面持续发力,在保持较高毛利率的同时提升业务收入占比,提升标的公司盈利能力。标的公司2023-2024年工业自动化软件及控制系统业务收入占比分别为35.39%。41.37%,呈现逐年上升趋势。预测期 内,标的公司的标准化软件产品占比同样呈现增长趋势,因而标的公司预测期综合毛利率也会有所提

毛利率上行。标的公司预计将通过"核心产品模板化、行业方案场景化、交付流程标准化"的措施,既缩短了客户投产周期,也实现了加速交付和收入确认周期的双赢。综上所述,标的公司所处行业市场具备高成长性,下游客户对国产化软件替代的需求不断提升,

产品应用在多个新领域进一步拓展,为标的公司带来了广阔的市场空间。标的公司凭借领先的核心技术与产品性能,在与国际巨头的错位竞争中具有独特的竞争优势,随着标的公司高毛利核心产品收入占比的不断提升,预测则内毛利率维持在较高水平并是现持续小幅提升具有一定的合理性。 (三)在预测收入持续增长的情况下,财务费用、管理费用显著较低的依据及审慎性;

1、财务费用显著较低的依据及审慎性分析 标的公司历史期和预测期财务费用如下所示:

单位:万元								
项目	2023A	2024A	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E	2030E
利息费用	2,507.95	2,300.67	191.86	181.49	181.49	181.49	181.49	181.49
利息收入	3.26	-225.72	-14.97	-	-	-	-	-
手续费及其他	2.46	2.95	1.59	-	-	-	-	-
财务费用	2,513.67	2,077.90	178.48	181.49	181.49	181.49	181.49	181.49
收入占比	10.07%	9.55%	0.79%	0.76%	0.72%	0.68%	0.64%	0.61%
标的公司历史上与财务投资者签订回购条款,导致历史期支付大额股权回购款,计提较多利息费								
标的公司历史上与财务投资者签订回购条款,导致历史期支付大额股权回购款,计提较多利息费用支出。 2005年已不要进行公摊投资费用								

除股权回购本金外,根据回购协议要求,需计提共计6,708.42万元的财务费用,根据各股东的持股 时间及持股比例,2021年至2024年由股权回购产生的财务费用计提金额如下表所示

毕证:刀儿					
股权回购退出,计提	的利息对财务费用的影响:				
2021年财务费用	115.13				
2022年财务费用	1,841.74				
2023年财务费用	2,516.15				
2024年财务费用	2,235.40				
由于股权回购产生的利息已全部于2021年至2024年间计提完毕,其余达到回购条件未行使回购					
权的股东均为本次重组的交易对手方,重组完成	后相关股东均已实现全部退出,因股权回购而产生的				

财务费用对净利润的影响已于2024年末全部消除,2025年已不再进行分摊相关费用。因而预测期不

截至2025年6月30日,标的公司共有6,709.40万元借款,其中带息债务本金为6,704.65万元,计提 的借款利息为4.75万元。根据每笔借款对应的借款利率,每年借款利息为181.49万元。预测期,借款 利自此 A 为银行存款产生的利息.手续费及其他主要包含手续费等。由于利息收入和手续费及

刊息収入列報11年駅 ニロッドは、ナテルスステにニュスに 其他費用金額较小、且较难准确预測、故本次评估不予预測。 同行业可比上市公司的财务費用率情況如下: 可比公司 2023年 2024年 2025年1-6月 平均值

中控技术	-2.38%	-1.51%	-0.54%	-1.48%			
安恒信息	1.15%	1.72%	2.54%	1.80%			
鼎捷数智	-0.19%	-0.18%	-0.90%	-0.42%			
平均值	-0.47%	0.01%	0.37%	-0.03%			
标的公司预测期财务费用率均值为0.70%,高于可比上市公司报告期内财务费用率平均值-							
and the first of t							

0.03%,但低于安恒信息的财务费用率,标的公司预测期财务费用率,较少干仓却范围内。 综上所述,未来年度财务费用预测额服历史期相比显著较低主要系不再考虑股权回购产生的利息导致,结合可比上市公司财务费用率,本次财务费用预测具有一定的合理性。 2、管理费用显著较低的依据及审慎性分析

T-100.7370								
项目	2023A	2024A	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E	2030E
职工薪酬	4,180.60	2,981.91	2,575.50	2,480.24	2,614.06	2,753.67	2,867.80	2,986.29
差旅费	145.80	138.65	146.63	153.96	161.66	169.74	178.23	187.14
中介服务费	196.37	136.29	68.98	72.43	76.05	79.85	83.84	88.03
固定资产折旧	107.39	117.15	98.02	67.49	24.04	35.14	46.24	55.48
无形资产摊销	0.57	24.85	37.38	31.46	31.46	-	-	-
长期待摊费用摊销	53.70	64.47	32.78	14.86	7.28	7.28	7.28	7.28
使用权资产折旧	208.53	124.03	67.85	-	-	-	-	-
租赁费	63.55	110.83	98.84	175.02	183.77	192.96	202.61	212.74
办公费	739.11	379.65	307.80	323.19	339.35	356.32	374.14	392.85
业务招待费	187.03	191.08	174.96	183.70	192.89	202.53	212.66	223.29
其他	327.28	73.20	96.17	110.00	185.00	190.00	190.00	190.00
管理费用	6,209.92	4,342.12	3,704.90	3,612.35	3,815.57	3,987.49	4,162.80	4,343.11
收入占比	24.89%	19.97%	16.43%	15.12%	15.10%	14.93%	14.75%	14.57%
1-44 / Janes	to	corresponded to the corresponding	Dil V. c acc				11 116- 1 66-	L. Mar A. Col V

标的公司2023-2024年管理费用分别为6,209.92万元、4,342.12万元,占营业收入的比例分别; 24.89%、19.97%,主要系人工薪酬及办公费支出等。2024年,标的公司管理费用下降主要系:标的公司

2024年以来,以提升收益质量为目标,对整个产品体系进行整合,削减亏损业务、精简管理体系,导致 管理人员数量下降,职工薪酬明显减少

另外 管理费用中存在大量固定成本 加办公场地和全 核心管理层薪酬 折旧摊销等。当收入增 长时,这些固定成本会被摊薄,导致管理费用率下降。

	同行业可比上市	i公司的管理费用率f	青况如下:				
	可比公司	2023年	2024年	2025年1-6月	平均值		
	中控技术	5.22%	4.51%	4.88%	4.87%		
	安恒信息	8.50%	7.51%	8.59%	8.20%		
	鼎捷数智	10.94%	9.74%	11.08%	10.59%		
	平均值	8.22%	7.25%	8.18%	7.89%		
	标的公司预测期管理费用率预计呈现下降趋势,预测期内均值为15.15%,仍高于可比上市公司均						
-1	值7.89%,主要系同行业可比上市公司的销售规模相对较大,在公司治理、经营管理方面规模效应较为						

综上所述,未来年度管理费用预测额跟历史期相比显著较低主要系人员结构调整、精简管理体系 导致、结合可比上市公司管理费用率、本次管理费用预测具有一定的合理性。 (四)补充披露 2025 年初以来标的公司的收入、净利润、结合目前业绩、在手订单等说明 2025 年业

1、补充披露 2025 年初以来标的公司的收入 净利润 上市公司在重组报告书"第一章 本次交易概述"之"七/(一)业绩承诺设置具有合理性"中补充按 露如下

"2 2025 年初以本标的公司的收入与海利饲售况

单位:万元	1 - 7 7 7 6 7 6 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7		
项目	2025年1-9月	2025年度预测数	完成率
营业收入	10,025.12	22,554.22	44.45%
归母净利润	-1,988.58	2,002.45	-
毛利率	59.12%	58.81%	-

注 以上2025年1-9月财务数据未经审计 注:以上2025年1-9月则分数据水空甲订。 截至2025年9月30日,标约公司2025年1-9月营业收入10,025.12万元,收入完成率44.45%。 2023年1-9月和2024年1-9月收入占比分别为48.11%,45.24%,与历史年度前三季度收入占比相比,

四季度收入占比超过一半,而销售费用、管理费用、研发费用等期间费用持续发生,导致截至2025年9月底标的公司仍出现亏损。"

2、结合标的公司目前业绩和在手订单情况说明2025年预测业绩的可实现性

(1)2025年预测收入的可实现性 截至2025年9月末,标的公司在手订单情况如下:

单位:万元		
项目	公式	金额
2025年1-9月营业收入(未经审计)	A	10,025.12
截至2025年9月30日的在手订单金额	В	13,988.78
2025年度预测收入	C	22,532.77
2025年度预测收人覆盖率	D=(A+B)/C	106.57%
2025年1-9月,标的公司的营业收入为10,025.12万元。	截至2025年9月末,标	的公司在手订单位

计金额13,988.78万元,标的公司已实现的营业收入和在手订单金额对预测期第一年预测营业收入的 覆盖率达到106.57%,处于较高水平。

2023-2024年第四季度签单金额且在当年第四季度确认收入的统计明细如下表所示:

343173-4-125"275-4-275-438	10,100.20	0,373.44				
第四季度签单且在当年第四季度确认收入金额	3,964.77	2,583.53				
占比	39.25%	40.52%				
由上表可知,2025年第四季度是标的公司签单的高峰期,因此2025年第四季度仍会有新签订的订						
单,且第四季度签单金额在当年第四季度转化为收入的比率为39.25%和40.52%,预计2025年度收入						
完成度将进一步提高。综上所述,2025年度收入预测具有可实现性。						

(2022年) 19月1日時本前周为-1,988.58万元(未经审计),模拟测算剔除财务费用影响后,标的公司 2024年四季度实现的归母净利润超过 3,000万元(模拟测算)。随着人员结构的调整及人工 效能的提升 标的公司人员薪酬支出县现下降趋势 根据标的公司2025年第三季度帐面人员薪酬支出 XXIII.0701217,次约37-17人以前时间又由主死了中国2万,1次201517公司 2012年第一子及851017人以前时间又任 (未经审计)与上年同期对比值行及模拟社算。2025年第四季度由上年同期人员新侧立出预计级 不低于1,000万元。因此在收入预测具备可实现性的基础上,2025年第四季度,标的公司可实现的归 母净利润预计达到4,000万元。由此可得,标的公司2025年全年实现2,002.45万元归母净利润预测数

随着标的公司项目经验的不断积累、产品标准化程度提高,标的公司毛利率将进一步提升。后续 随着标的公司第四季度多一年的表示,可能够够补补前三季度造成的偏差。因此即便未来收入完成度有一定差异的可能性,综合毛利率的提升可进一步提升业绩承诺净利润的可实现性。

根据标的公司目前经营情况,结合上年同期业绩情况,标的公司营业收入及归母净利润预测值具备可实现性,但由于标的公司业绩受到下游客户验收情况、应收账款回款情况及行业周期性波动的影 响,仍存在业绩不达标的风险。如本次交易后,标的公司预测业绩未达预期,则将存在摊薄上市公司 印期回报的风险;同时由于本次交易后上市公司将新增商誉16,946.65万元,如若标的公司预测业绩未

达预期,上市公司还将面临商誉减值的风险。 上市公司已在重组报告书"重大风险提示"之"一、与本次交易相关的风险"之"(三)净资产增值率 较高的相关风险"、"(四)商誉减值的风险"、"(五)业绩承诺无法实现的风险"、"(六)本次交易推薄即 期回报的风险"中进行风险提示。

(五)结合标的公司所属行业及自身业绩增速、技术及竞争壁垒、客户拓展、同行业公司及可比交 易案例比较情况等,分析标的公司收益法评估增值率较高的原因及合理性,本次交易作价的公允性和

标的公司收益法评估增值率较高的原因和合理性分析如下:

1、所属行业及自身业绩增速 称的公司所处行业正处于快速发展阶段,尤其是在"智能制造"、"两化融合"、"国产替代"等政策 推动下,市场需求持续增长。我国是全球制造业大国,是SCADA系统的重要需求市场。根据华经产业 研究院的研究报告,2023年,我国SCADA市场延续稳步发展杰势,市场规模达到149亿元。在工业自 办化升级、人工智能技术快速发展、智能电网建设加速及制造业数字化转型加速的背景下,SCADA在 电力、油气、市政等领域的应用将持续深化,未来市场需求将稳步增长。根据赛迪顾问的研究报告, 2024年,国内SCADA市场规模约156.2亿元,预计到2027年将达到232.8亿元,复合增长率约为

标的公司预计将于2025年实现扣亏为盈,标的公司业务收入稳健日产品附加值较高,具有稳定的 盈利能力。标的公司则相关的公司经营主要收入可以表现的公司进步收入%或胜且了回时则加速水源、共有稳定的盈利能力。标的公司到满年度收入是现持续增长、毛利率呈现小幅增长益势。是示出良好的盈利力和增长潜力。经过相关调整后,标的公司经营业绩良好,盈利能力稳定,导致标的公司亏损的主要因 素已消除。2025年标的公司通过提高服务能力、积极扩大市场份额以及提高员工工效,在业绩稳定增

长的同时实现降本增效,2025年度及以后年度实现扭亏为盈并具有持续盈利能力具有合理性。 2、技术及竞争壁垒

标的公司的技术及竞争壁垒主要体现在以下几点: (1)全面性、深度适配性与灵活性

(1) 至10日代,宋夏迈即比于3次占任 标的公司教件产品覆盖工业自动化至数字化全方位场景,在工业互联网领域实现工业软件与工 控信息安全领域双覆盖,服务于多个国民经济重点行业。公司拥有完整自有知识产权,具备工业自动 Exclas 安主 90000 (8000, 1807) 多 | 1815年5月38月11年6 公力的特元經日刊AIDV 水,美时上亚日公 化与信息化水件,物族因云平台与国关(信息安全、设备成套及完整工业4.0解决方案等综合能力。其 新一代"泛"智控 SCADA 融合多品牌共性技术,集成边缘计算、数字孪生与工业操作系统,适配多样化 业务场景,并与实时数据库及管控平台高度一体化集成,提升整体管控能力。标的公司产品在功能安 金、信息安全和内生安全二个维度持续优化.配备丰富行业套件.满足增能工厂精益管理中的多类经量级工业APP需求。相较于国际厂商标准化产品在国内复杂工业环境中定制成本高、响应周期长的 问题,标的公司产品更灵活、适配性强,可快速响应客户个性化需求,提供定制化解决方案。

在当前复杂国际形势下,标的公司坚持核心代码自主研发,产品通过国家多项安全认证,为关键 信息基础设施提供安全可控的国产化替代方案,具备政策合规性优势。标的公司HC-ISG系列工业防火墙已通过《GB/T37933-2019 信息安全技术工业控制系统专用防火墙技术要求(增强级)》标准的测 法 并在得公安部领货的工业控制系统专用防护操(操品级)销售许可证 该产品支持主流工业协议 深度解析,可过滤恶意数据,兼具人侵防御、病毒防范等功能,提供多种工作模式,保障工业网络边界 安全。此外,标的公司还拥有工业安全审计、入侵检测、主机卫士、安全管理平台等产品,构建全方位 工控安全防护体系。同时,标的公司的工业通信网关可实现协议转换与数据互通,有效解决信息孤岛

(3)融合创新与生态构建 示的公司融合工业互联网、智能制造等趋势,将SCADA系统与云计算、大数据、人工智能结合,推 出具备预测性维护,能效优化等功能的新一代产品平台、技术迭代领先国内同行。标的公司软件产品的SCADA平台以实时数据库为核心,支持本地与云端混合部署,提升客户资产价值,通过模块优化和产品线整合,降低运维成本,强化系统协同。其产品遵循行业规范,广泛集成ERP、MES、OA等企业系 商,标的公司更懂本土市场、服务更敏捷:相较于国内对手,战略更专注、技术更深入、与工业现场结合

更紧密。伴随"新基建"推进及国产化替代加速,标的公司有望进一步扩大市场份额,巩固行业领先地 (4)自主研发与知识产权积累 标的公司高度重视研发投入,持续的技术研发使其在工业控制软件领域积累了深厚的技术优势

并掌握核心技术。截至评估基准日,公司及其控股子公司已拥有331项已登记的软件著作权和39项已授权的发明专利,并先后通过ISO9001质量管理体系认证、CMMI3级软件成熟度认证、住建部电子智能化工程专业承包二级资质及信息系统建设与服务能力登记证书等多项国内外权威资质认证。 综上,标的公司的核心技术及竞争壁垒在于其完整全面的工业生产管控软件体系。国产替代能 力、自主知识产权积累等。这些因素共同构成了其较高的技术护城河,支撑其未来现金流的可持续性

以及收益法下的估值。 标的公司创始团队拥有石化行业丰富的一线工作经验,可以更好地从客户角度出发设计产品。

标的公司在石油化工、冶金、矿山、医药、市政等多个关键行业与众多国内龙头企业深度合作,具有较强的客户优势,包括中石油、中石化、中海油、山西焦煤集团、内蒙古神华集团、国家能源集团、中国铝 业、包钢集团、鞍钢集团、华北制药等,客户基础稳定且复购率高。 这种多行业、多层级的大客户结构 不仅降低了单一行业波动带来的风险,也增强了其收入的稳定性和增长潜力,是评估增值的重要支

4.同行业可比上市公司比较情况 截至评估基准日,标的公司与可比上市公司市销率的对比情况如下:

bod man i interest in a land of the	3 3 3 2 2 2 3 3 4 4 3 1 4 3 3 5 2 1 4 3 5 2 4 4 4 5 4 5 4 5 4 5 4 5 4 5 4 5 4 5	
股票代码	公司名称	静态市销率
688777.SH	中控技术	3.89
688023.SH	安恒信息	2.83
300378.SZ	鼎捷数智	4.26
	3.66	
	1.49	

注 1:静态市销率PS=相关可比上市公司2025年6月30日总市值÷2024年营业收入

市销率体现公司市值与营业收入的匹配度、反映市场对公司营收质量与增长潜力的判断。以 2025年6月末为基础计算,可比上市公司里、安恒信息、中挖技术、鼎捷数智市销率处于较高水平、分别 为3.89倍、2.83倍和4.26倍。标的公司2025年6月末静态市销率为1.49、显著低于选取的可比上市公 司、主要系标的公司营收能力较强,品牌与产品市场地位较高,具有稳定的客户资源与市场拓展能力,同行业可比公司均为上市公司,业绩规模较大,其公司估值具有一定的流动性溢价与品牌溢价

5. 同行业可比交易案例比较情况 本次交易及可比交易案例情况如下:

序号	交易竞买方	交易标的	首次披露日	交易总价值(万 元)	交易标的全部 股东权益价值 (万元)	交易前最近一 个完整年度交 易标的营业收 入(万元)	可比交 易市省 率
1	云鼎科技(000409. SH)	德通电气	2022/9/20	32,232.99	56,143.53	29,064.51	1.93
2	信安世纪(688201. SH)	北京普世	2022/11/12	24,400.00	30,681.39	7,351.51	4.17
3	大唐电信(600198. SH)	江苏安防	2023/10/12	17,875.67	58,000.00	47,873.44	1.21
4	卓易信息(688258. SH)	艾普阳	2023/6/2	26,506.35	51,782.47	8,717.82	5.94
5	朗新集团(300682. SZ)	邦道科技	2024/1/18	32,400.00	324,278.71	105,028.49	3.09
6	展鹏科技(603488. SH)	领为军融	2024/4/30	25,082.91	86,845.23	10,144.46	8.56
7	长江通信(600345. SH)	迪爱斯	2023/2/11	110,707.31	110,707.31	40,026.74	2.77
8	润泽科技(300442. SZ)	慧运维	2022/8/26	42,000.00	42,000.00	4,776.30	8.80
平均值						4.56	

根据标的公司经收益法评估后的股东全部权益评估值合计为32,400.00万元以及最近一个完整的

年度营业收入为21,7461万元可得市销率(PS,LYR)为1.49;远底于可比交易市销率平均值。 综上所述、标的公司系工业软件企业,其核心竞争力在于核心技术、客户资源、研发团队、品牌影响力等无形资产方面,受前期股权回购及大额人工成本影响,标的公司净资产水平较低,导致收益法 "可分子心之以),你可以你们就是他的对比,我们就是他的人工这样来说,你们这一样,我们不干扰的。"于我也能们 评估增值率较高,标的公司通过优化业务结构,提升人员或效等方式,逐步提升盈利能力,本次交易 估值对应市销率水平低于同行业可比公司平均值,本次交易具有公允性和合理性。

中介和松核杳情况

针对上述事项,独立财务顾问、评估师履行了以下核查程序:

1、1、直侧同行业可比公司的年度报告等公开信息以及市场上可比交易案例的公开信息,分析可比公司的关键经营指标与同行业上市公司及可比交易案例的对比情况;

2. 取得新的公司财务费用野细衰 取得并检查标的公司与各投资人签订的回购协议,核实标的公司回购款利息计提明细,对标的公司财务费用变动进行分析;

3、取得标的公司管理费用明细表,与标的公司管理层访谈了解管理费用变化的原因及未来发展 趋势,对标的公司管理费用变动进行分析;
4、取得标的公司管理费用变动进行分析;

行对比,分析差异原因的合理性:

5、取得标的公司截至2025年9月底的在手订单明细。

(二)核杳意见

(一) / (三) / (□) / 案例
獨別期内增速,收入可实现度较高,收入预测具备合理性;

2、标的公司所处行业市场具备高成长性,下游客户对国产化软件替代的需求不断提升,产品应用 在多个新领域讲一步拓展,为标的公司带来了广阔的市场空间。标的公司凭借领先的核心技术与产

品性能,在与国际巨头的错位竞争中具有独特的竞争优势,随着标的公司高毛利核心产品收入占比的 不断提升,预测期内毛利率维持在较高水平并呈现持续小幅提升具有一定的合理性:

3、本次对同行业上市公司及可比交易案例的选择的依据具有充分性及可比性; 4、预测期内,标的公司的管理费用、财务费用预测均具有合理性;

5、根据标的公司目前经营情况和在手订单金额,结合上年同期业绩情况,标的公司营业收入及归

母净利润预测值具备可实现性:
6、标的公司系工业软件企业,其核心竞争力在于核心技术、客户资源、研发团队、品牌影响力等无 形资产上,受前期股权回购及大额人工成本影响,标的公司报告期内尚未盈利,净资产水平较低,导致收益法评估增值率较高。标的公司通过优化业务结构,提升人员工效等方式,逐步提升盈利能力,本 次交易估值对应市销率水平低于同行业可比公司平均值。综上所述,本次交易定价具有公允性和合

问题五:关于标的公司应收账款和其他应付款 草案披露,报告期各期末,标的公司应收账款账面价值分别为10.832.89万元、11.864.27万元和9、 018.74 万元,占总资产的比例分别为18.46%。45.56%和39.24%,账龄在1年以上的占比23.94%。39.03%、48.24%。报告期各期末,标的公司其他应付款账面价值分别为1,997.99万元、1,524.61万元、743.40万元,主要对象为关联方马国华、林威汉等。

请公司。(1)补充披露标的公司应收帐款占收入的比例及变化原因 裁至目前报告期条期末应收 而公司;(17)千段晚春時的公司地快账款占收入的比例及变化原因,做主目则依古别合剂开心收账龄的收回情况;(2)补予被露报告期内标的公司对客户的信用政策是否发生变化、各期末逾期应收账款金额、占比、逾期原因,说明长账龄应收账款逐年增多的原因,环账准备计提是否充分;(3)补充按账 露标的公司其他应付款的具体构成,说明与关联方之间形成应收应付的原因及合理性。请独立财务 顾问、会计师发表意见。

回复: 一、公司说明及补充披露

(一)补充披露标的公司应收账款占收入的比例及变化原因,截至目前报告期各期末应收账款的

上市公司在重组报告书"第八章管理层讨论与分析"之"三/(一)/(1)/③应收账款"中补充披露如

"报告期各期末,标的公司应收账款占收入的比例及变化情况如下:

注:2025年1-6月年化修正后的应收账款账面余额/营业收入=2025年6月末的应收账款账面余额/ (2025年1-6月营业收入/2024年1-6月主营业务收入占全年主营业务收入比例)

报告期各期末、标的公司的应收账款余额占置业收入上约1年化修正后)分别47.73%、61.47%及47.52%、2025年6月末标的公司应收账款占收入比重与2023年末基本一致、2024年末比重较高主要原因:一是2023年度公司生产管控一体化解决方案收入金额及占比均较高,部分项目由于客户资金预算 仍在审批、尚未收到下游客户货款等原因导致付款周期较长、账龄为1-2年的应收款余额增加较多; 是2024年末验收的较大项目基矿业2024年半连续工艺智能化改造项目 2024年安全生产智能化管核 截至2025年10月20日,标的公司的应收账款收回情况如下

2025年6月30日 2024年12月31 10,418.22 13,367.95 2,212.30 6,967.16 7.917.45 截至2025年10月20日,标的公司各期末应收账款回款比例分别为66.47%、52.12%、21.23%,因2 司主要客户为大型央国企及其下属子公司、上市公司、行政事业单位等、销售回款受客户年度资金预 可主要各广约人类问题区处共下属于公司、印公司、印政事业并证可,请自己等义之一上及政策,结算流程及下游客户付款情况等的基本的影响,存在一定的回款捐期,导致部分项目回款周期较让但相关应收款较大部分为大型央国企及其下属子公司、上市公司及行政事业单位,资金状况良好,

存在重大无法收回风险。标的公司已采取相关催款措施,与主要客户保持密切联系并时刻关注客户 经营状况,预计款项将陆续收回。" 经高环次元,现17家以明哈和苏巩似回。 (二)补充披露报告期内标的公司对客户的信用政策是否发生变化,各期末逾期应收账款金额、占比、逾期原因,说明长账龄应收账款逐年增多的原因,坏账准备计提是否充分; 1、补充披露报告期内标的公司对客户的信用政策是否发生变化

上市公司在重组报告书"第八章管理层讨论与分析"之"三/(一)/(1)/③应收账款"中补充披露如 "根据标的公司与客户签订的销售协议,公司与客户的结算方式主要为银行汇款或银行承兑汇 票、标的公司资价等各户一定的信用额度,并经验收或签收商小收入后给予多户一定的信用账期。根据行业惯例、客户资质、采购期模、历史合作的情况进行分差管理。报告期内、公司给予主要客户的信用账期集中在7-90天,最长不超过1年,实际执行中部分客户可能因为资金周转或安排问题,出现付款延迟的情形。报告期内、标的公司所执行的应收账款信用政策未发生变更。" 2、补充披露各期末逾期应收账款金额、占比、逾期原因

上市公司在重组报告书"第八章管理层讨论与分析"之"三/(一)/(1)/③应收账款"中补充披露如

"报告期各期末,标的公司应收账款逾期情况如下:

单位:万元			
项目	2025年6月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
应收账款余额()	A) 10,418.22	13,367.95	11,910.97
逾期应收账款合计	-(B) 6,016.30	6,299.22	4,933.03
逾期应收账款占比(0	C=B/A) 57.75%	47.12%	41.42%
逾期金额期后回蒙	((D) 1,002.53	2,750.79	2,928.04
逾期金额期后回款占 B)	比(E=D/	43.67%	59.36%
	The second of the second secon		

注:公司期末应收账款余额分为未逾期应收款、逾期应收账款、合同中未约定信用期的应收账影 在上表下的外不必免难或未得的了分不通知应收款、通知总量收取款、言问于不少是自治期的边域被减。由上表所示,报告销多期末标的之可逾增原应收帐款金额价为为 4,933.03 万元 6,299.22 万元和6,016.30 万元, 占各期末应收帐款余额的比例分别为41,42%,47,12%和57.75%。截至 2025 年 10 月 20 日,报告期各期末舱的公司应收帐款期后回款占比分别59.36%,43.67%和16.66%。报告期各期末标的公司应收帐款逾期原因主要系,标的公司起主要客户为大型央国企及其下属子公司。上市公司、行政事业单位、销售回款受客户年度资金预算、结算流程及下游客户付款情况等因

素的影响,存在一定的回题/周期。 标的公司主要客户群体中大型央国企及其下属子公司、大市公司、行政事业单位占比较大,其规模较大且信誉较高,偿付能力较好,标的公司坏账准备计提比例与同行业公司不存在重大差异,坏账

3. 说明长账龄应收账款逐年增多的原因, 坏账准备计提是否充分

单位:万元							
账龄	2025年6月30日	占比(%)	2024年12月31日	占比(%)	2023年12月31日	占比(%)	
1年以内(含1年)	5,392.73	51.76	8,149.87	60.97	9,059.25	76.05	
1-2年	3,209.42	30.81	3,627.25	27.13	1,673.43	14.05	
2-3年	965.63	9.27	769.28	5.75	806.48	6.77	
3-4年	554.48	5.32	529.40	3.96	291.56	2.45	
4-5年	269.96	2.59	270.84	2.03	50.99	0.43	
5年以上	26.01	0.25	21.30	0.16	29.25	0.25	
合 计	10,418.22	100.00	13,367.95	100.00	11,910.97	100.00	

报告期条期末,标的公司账龄在1年以上的应收金额分别为2.851.71万元。5.218.07万元及5 户资金预算仍在审批。尚未收到下游客户货款等原因付款周期较长。导致公司2024年末账龄为1-2年 的应收款余额增加较多。标的公司2025年6月末1年以上应收账款余额略有下降,占比上升主要系其 消售季节性比较明显,半年度应收账款整体规模较小,标的公司2023及2024年第三、四季度营业收入 占比分别为69.90%、69.05%。

七分別方69-90%。69.05%。 公司与同行业上市公司账齡组合坏账准备计提比例对比情况如下: 公司名称 1年以内 1-2年 2-3年 3-4年 4-5年 中控技术 5% 10% 30% 60% 100% 安恒信息 5% 10% 30% 100% 100% 安恒信息 5% 10% 30% 80% 100% 公司 5% 10% 30% 80% 80% **鼎捷数智帐龄组合坏帐准备计提比例**

平均值。报告期各期末,公司账龄处于3-4年的应收账款余额分别为291.56万元、529.40万元及 4-5年的应收帐款全额分别为50.99万元 270.84万元及269.96万元 目关款项可收回性的判断,按坏账组合计提坏账金额各年度分别为186.58万元、481.38万元及 标的公司主要客户群体中,大型央国企及其下属子公司、上市公司、行政事业单位占比较大,其规 模较大且信誉较高、偿付能力较好、标的公司坏账准备计提比例与同行业公司不存在重大差异、坏账

准备计提充分。 (三)公司其他应付款的具体构成,说明与关联方之间形成应收应付的原因及合理性。 报告期各期末,标的公司其他应付款的具体构成情况如下:

各报告期末标的公司其他应付关联方余额具体如下:

单位:万元			
	2025年6月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
股权收购款	695.43	1,409.43	1,809.43
押金保证金	22.62	25.33	82.57
应付未结算项目	25.35	89.85	105.99
合 计	743.40	1,524.61	1,997.99
担告期久期末 标的公	司其他应付款以应付股权	加佐服特多米士	

坝日	对业主体	2025年6月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
应付股权收购款				
	马国华	316.68	826.85	1,226.85
	林威汉	244.37	346.27	346.27
	田晓亮	74.71	138.77	138.77
	谷永国	57.80	86.91	86.91
	王琳	1.88	10.64	10.64
应付费用报销款				
	马国华	2.07	0.00	0.20
	谷永国	1.84	1.84	1.84
	刘焱	0.30	0.30	0.30
其他代收款				
	上海中奕数字科技 有限公司	1.23	1.23	-

标的公司其他应付关联方款项系应付股权转让款、应付费用报销款、其他代收款。应付股权收购 款成因主要系2018年7月16日、2019年12月1日马国华、林威汉、田晓亮、谷永国、王琳将其持有三维 新放送主要第30年7月10日。2017年12月1日与国土代制数人工协会、日本国土工机等共有日本的力控股权转让给标的公司,应付费用报销额及其他代收款系公司正常经营过程中发生的相关款项。公司关联方其他应付款成因合理。

、中介机构核查情况 (一)核杳程序

针对上述事项,独立财务顾问,会计师履行了如下核查程序; 1、计算标的公司各期末应收账款占收入比例,了解其变动原因。获取并分析标的公司应收账款

2、查阅报告期内主要客户合同或订单的信用条款,了解公司主要客户的信用政策变动情况 ~ 這四屆日初973年安全了日间38以十月3日7日788、1 年45月1五安台,刊月日788年2月10日 3、获取称的公司长账龄及虚期成以账款判理表,了解报告期各期未关邻长账龄及逾期应收款的管理 1、是否存在回款风险、环账准备计提是否充分、催款计划;询问公司对长账龄及逾期应收款的管理

制度、催收情况及执行效果; 4、获取公司应收账款坏账准备计提政策,查阅同行业可比公司及应收账款坏账准备计提情况,并

5、获取公司其他应付款明细表,了解其具体构成,获取公司关联方其他应付款明细,了解并检查 其形成原因是否合理。 (二)核杏意见

险。请独立财务顾问、会计师发表意见。

(二)核查意见 经核查,独立财务瞬间、会计师认为: 1.报告期内,标的公司期末应收账款占收人的比例变动原因合理,应收账款收回情况良好; 2.报告期内,标的公司所执行的应收账款信用政策未发生变更。长账龄应收款主要系 2023年度 公司生产管控一体化解决方案收入金额及占比均较高,部分项目由于客户资金预算仍在审批,尚未收 到下游客户货款等原因付款周期较长。标的公司客户群体资信情况良好,坏账准备计提比例与同行 业公司差异较小,坏账准备计提充分; 业公司差异较小、环晚准备计提充分; 3.标的公司与关联方之间应收应付款形成的原因具有合理性。 问题六:关于标的公司毛利率和资产负债率 章案披露,报告期内,标的公司主营业务毛利率分别为60.32%、57.69%和60.71%,高于同行业可 比公司平均值。其中,自办水效件产品的毛利率分别为90.45%。87.52%和87.80%,生产管控一体化解 决方案的毛利率分别为43.84%、37.32%和24.33%,毛利率呈下降趋势。报告期各期末,标的公司资产

负债率分别为91.01%、92.18%和94.05%、总体呈上升趋势。截至报告期末尚未偿付的回购款利息余 额为5,187.89万元。 请公司:(1)结合行业竞争、原材料价格及产品价格变化趋势、分析各类别产品毛利率变动的原 因、未来是否存在下滑风险并进行充分风险提示;(2)补充披露各类产品毛利率与同行业可比产品的对比情况及差异原因;(3)补充披露尚未偿付的回购款利息文付安排,结合股份回购事项的会计处理、消除针同等,该到新称公司资产负债率是否持续高于行业平均水平及原因;(4)结合未来资金需求,经营活动观金流情况、银行剩余授信额度及融资能力等,分析标的公司的偿债能力,是否存在流动性风

间型: 回复: 一、公司说明及补充披露 (一)结合行业竞争、原材料价格及产品价格变化趋势,分析各类别产品毛利率变动的原因,未来 是否存在下滑风险并进行充分风险提示; 1.行业竞争状况 1.行业竞争状况 工业自动化软件产品及控制系统和生产管控一体化解决方案的行业发展趋势呈现出市场规模增 长.技术架构演进、国产替代加速等特点,具体如下: (1)工业软件行业呈现差异化竞争格局,为标的公司维持高毛利率奠定基础

工业软件可以主要必要并优多中国的、对外的过去中国的电子时子来还需要 工业软件市场是现两极分化转症,低端硬件采集与组合软件市场技术门槛较低,参与者众多,同质化竞争激烈,导致价格透明且毛利率被持续挤压。与此相反,标的公司聚焦于中高端的SCADA、实时数据库及工控信息安全领域,该细分市场技术壁垒高、竞争环境相对缓和,且国产软件厂商通过先

进的技术水平及本地化服务,与国际巨头错位发展,以保证高毛利率水平。 远时34小小千块中配门成分,可通时已不同近众水。以本证同一个中半小千。 标的公司凭借在能源,给金等关键产业多年深耕所积累的溶管行业知识与大量成功案例,构筑了 强大的品牌与客户信任壁垒。下游客户在选择核心生产管控系统时,高度重视供应商的历史业绩与 稳定性,倾向于选择具备成熟解决方案的厂商,从而有效降低了价格敏感度,使公司能够凭借技术与 品牌优势获取高于行业平均水平的定价能力与盈利空间。

的服务和更贴近本土需求的解决方案实现错位竞争,体现了独特的竞争优势。

作记多级政府 1713年7月37年的足时能是一旦出口。 (2)国产替代趋势与能治技术融合进一步强化了东的公司竞争优势 在"制造强国"与自主可控的国家战略指引下、能源、冶金等关键领域对国产工业软件的需求迫 为标的公司提供了独特的市场准人优势与政策红利,使其在与国际巨头的竞争中能够凭借更灵活

此外,工业软件与大数据,人工智能等前沿技术的深度融合,不仅催生了新能源、智慧矿山等高附加值的新兴应用场景,也为标的公司产品带来了持续的创新动力。通过将数字孪生、工业互联网平台等新技术融入传统产品,公司能够提供更高价值的解决方案,进一步拉开与竞争对手的差距,从而为 毛利率的长期稳定与提升提供有力支撑。

9年117人9968年3月21日1日中日月天7年9 2.原林料价格变化趋势 报告期内,标的公司外采原材料占采购金额的比例分别为9.30%、8.35%和17.14%,整体占比较 低,其价格波动对产品毛利率的影响相对有限。采购金额占比较高的外购服务及软硬件产品,主要应 用于公司一体化解决方案业务。此类产品因需贴合客户个性化需求,定制化属性较强,导致各年度间

标的公司上游行业市场竞争充分,无市场垄断、行业限制等特殊影响因素。标的公司采用"以销 定采"的采购模式,由各事业部依据订单需求负责具体原材料采购,并承担原材料质量与供应及时性的责任、采购部主要负责监督采购价格的合理性。同时,标的公司采购需求以订单形式下达、对供应商实行分级管理。产生采购需求时,标的公司会向合格依应商进行时价,优先选择价格适宜的供应商执行采购。综上,标的公司所需外采服务、软硬件产品及原材料的供应保障充足,价格水平相对稳定。

3、产品价格变化趋势 新的公司自动化软件产品功能具备标准化特征,但由于用户采购的功能授权点位、组件及模块存在差异,不同销售订单的价格被动较大;生产管控一体化解决方案则呈现较强的定制化属性,单一项 目价格会随客户具体需求不同而有所调整。整体来看,受客户需求个性化差异影响,标的公司产品单

以行业竞争格局、原材料价格走势及产品价格变动趋势等因素综合分析,标的公司所处的SCADA 软件行业。发示智能制造战略推进与国产替代进程提速,市场需求制性持续增强。标的公司通过聚焦新能源、智慧矿山等重点场景业务布局,叠加推进产品标准化提升等举措,预计未来毛利率将维持

無利能感、自意》山守基点切景业为中间,强加能应广而构作化定广守平省,现以不来七利平村非村在较高水平并呈现持续小幅提升。 4.分析各类别产品毛利率变动的原因 报告期内,标的公司主营业务毛利率分别为60.32%、57.69%和60.71%,总体高于同行业可比公司

报告期内,公司各类别毛利率情况如下	表所示:		
类别	2025年1-6月	2024年度	2023年度
工业自动化软件产品及控制系统	87.80%	87.52%	90.45%
生产管控一体化解决方案	24.33%	37.32%	43.84%
技术服务	44.52%	32.82%	43.66%
综合毛利率	60.71%	57.69%	60.32%

报告期内,标的公司自动化软件产品的毛利率分别为90.45% 87.52%和87.80%。该类产品为标的公司核心的SCADA, pSpace软件及工控安全信息产品,产品标准化程度较高,虽然部分客户会要求交付一体机或其他配套硬件,但硬件成本较低,且安装实施的人工支出少,该类产品毛利率维持在较高 水平,报告期内总体稳定。 报告期内,标的公司生产管控一体化解决方案的毛利率分别为43.84%、37.32%和24.33%,毛利率 成市别内,你却公司上,冒起了中人国特人力条约上刊平万加分3.34%。3.13.2%和24.33%。让利辛 星下降趋势,主要原因系。该类解此方案为较硬件一体的解决方案,除标的公司核心软件产品外,或 为满足客户整体需求,还搭配有一定数量的软硬件,并需为客户提供相关技术咨询、安装部署与调试

的工作,各期由于该类产品的客户结构、项目需求不同,毛利率波动较大。报告期内生产管控一体化 解决方案的毛利率呈现下降趋势,主要由于在工业智能化与数字化转型的浪潮下,解决方案业务的技 术复杂度显著提升。 报告期内,公司技术服务业务的毛利率分别为43.66%、32.82%和44.52%,公司技术服务主要是软 件升级及为客户提供自动化技术支持,对应成本主要由技术人员的人工成本构成,毛利率相对较高,各期随客户和具体执行项目的差异不同而有所波动。

出于谨慎考虑,上市公司在重组报告书"重大风险提示""第十一章风险因素"中补充相关风险提

"(十)标的公司综合毛利率下滑的风险

举产品的客户结构 项目需求不同 毛利率波动较大

报告期内,标的公司及同行业公司同类产品的毛利率情况如

(十)称时公司琼台毛利率下宿的风险 报告期内, 栋的公司主营业务毛利率分别为60.32%、57.69%和60.71%,整体较高且高于同行业可 比公司综合毛利率。一方面, 赤的公司主要的业务应用领域近年来竞争加剧, 未来销售价格具备进一 步下降的可能性; 另一方面, 受原材料采购价格波动等因素影响, 标的公司现有产品的生产成本存在 上升的风险 错售价格的下降和成本的上升将导致标的公司存在综合手利率下滑的风险。因此 若桐 上人口以外MS、FIEDUT的UY PERFUIX AND 上打书等较称的公司存在综合毛利率下滑的风险。因此,就 的公司不能持续保持相对领先的技术实力,不能向客户提供高质量的系统解决方案,标的公司的产 和服务综合毛利率将存在下滑风险。

该类产品为标的公司核心的SCADA、pSpace软件及工控安全信息产品,产品标准化程度较高,虽

(二)补充披露各类产品毛利率与同行业可比产品的对比情况及差异原因:

然部分客户会要求交付一体机或其他配套硬件,但硬件成本较低,且安装实施的人工支出少,该类产品毛利率维持在较高水平。受市场竞争影响,报告期内标的公司工业自动化软件产品及控制系统业务毛利率略有波动,但总体保持较高且稳定的水平。 报告期内,标的公司及同行业公司同类产品的毛利率情况如了 2025年1-6月毛利率 股票代码 公司名称 业务分类 2024年毛利率 2023年毛利率

注:2025年上半年未做比对系安恒信息及鼎捷数智2025年半年度报告未披露软件 安恒信息 剧捷数智两家公司核心产品以标准化软件为主、软件价值占比高、与标的公司工业自

动化软件产品及控制系统产品在价值构成方面具有一定相似性。 由上表可知、2023年、2024年,同行业可比公司标准软件产品业务的毛利率平均值分别为88.32%和86.35%,标的公司工业自动化软件产品及控制系统与同行业可比公司平均值较为接近,不具有明显 差异,符合工业软件公司的标准化软件业务毛利率较高的行业特点。 7-19日上班总行了公司的邓巴比及打工第一七甲年代同时引亚村派。 20生产管控一体化解决方案 该类解决方案为软硬件一体的解决方案,除标的公司核心软件产品外,通常为满足客户整体需 求,还搭配有一定数量的软硬件,并需为客户提供相关技术咨询、安装部署与调试的工作,各期由于该

注:2025年上半年未做比对系中控技术及鼎捷数智2025年半年度报告未披露解决方案类业务

商业模式与应用领域与标的公司具有相似性。2023年及2024年,上述两家同行业可比公司解决方案 类毛利率分别为34.10%和32.48%。是现略微下降的趋势。2023年及2024年,标的公司一体化解决方 案毛利率高于同行业可比公司平均值,主要由于标的公司一体化解决方案中标准线件价值出比较点 ,且标的公司对下游行业的经验积累较为丰富,在工业现场实施过程中经验积累提高了解决方案完成 且外的少年以下每时了业的经验核系权分手。在上上业场的实施边往中还验析系统同于解於公案之成效率。导致标的公司一体化解决方案业务毛利率高于同行业可比公司平均值。 其中,中控技术以DCS(分布式控制系统)等工业自动化解决方案为核心,其工业自动化及智能制造解决方案与标的公司生产管控一体化解决方案均面向工业场景,但DCS更侧重生产流程的实时控制,标的公司方案则以数据采集与全局管控为核心。2023年。2024年,2024年中控技术相关产品毛利率分别为41.06%。40.66%,与标的公司生产管控一体化解决方案毛利率相近,印证了同类复合型解决方案因成

由上表可知,对比单独披露解决方案类收入及毛利率情况的中控技术与鼎捷数智,其解决方案的

本结构(含硬件、服务)导致毛利率处于相近区间的合理性。 报告期内,标的公司技术服务业务的毛利率分别为43.66%、32.82%和44.52%,总体保持稳定。且

该类业务报告期内占比较低、对公司总体毛利率影响较小。" (三)补充披露尚未偿付的回购款利息支付安排,结合股份回购事项的会计处理、消除时间等,说明标的公司资产负债率是否持续高于行业平均水平及原因; 1、补充披露尚未偿付的回购款利息支付安排 上市公司在重组报告书"第八章管理层讨论与分析"之"三/(二)盈利能力分析"中补充披露加下。

根据标的公司与各投资人签订的《关于北京力控元通科技有限公司向部分股东进行股权回购的

同时标的公司因签订承诺期间内实现IPO上市计划,标的公司需按照回购所需支付金额的现值,

协议》,并结合标的公司在报告期内实际回购利息支付情况,标的公司尚未偿付的回 四下:2025年12月31日前支付股权回购利息3,124.26万元,2026年12月31日前支付剩余全部回购利

2、结合股份回购事项的会计处理、消除时间等,说明标的公司资产负债率是否持续高于行业平均 1)股份同购事项会计处理及消除时间

①标的公司收到历史股东增资款相关会计处理如下: 借:银行存款

将回购历史股东所持本公司股权的义务从权益重分类至金融负债。

②标的公司在签订回购协议前,按投资协议约定计提股权回购利息会计处理如下: 借.财务费用 圖:約岁以内 後:长期应付款 ③标的公司签订回购协议,偿还历史股东增资款及支付回购利息相关会计处理如下:

借:长期应付款

的偿债能力,是否存在流动性风险。

借:长期应付款 圖:於到2020年 前述股权回购事项本金已于2024年12月31日前全部支付,剩余股权回购利息预期将在2026年

④若公司在2025年12月31日前和2026年12月31日前按合同约定支付回购利息,相关会计处理

12月31日前全部支付。股权回购事项将在标的公司支付剩余股权回购款利息后消除。 (2)标的公司资产负债率是否持续高于行业平均水平及原因 期捷数智 安恒信息 可比公司平均 标的公司 空负债比率(9

协议约定了标的公司股权回购条款。2024年底,标的公司对历史股东进行了股份间歇,截至积极期末、标的公司尚未偿付的回购款利息为5.187.89万元,且标的公司报告期内持续亏损,导致净资产较低、故形成了较高的资产负债率。同时,由于可比公司为上市公司,相较于标的公司规模更大、股权融 资能力较强,因此资产负债率总体更低。 因此以7年25世,12时以7一以四年35许义陆。若标的公司未发生前还股权回购事项,模拟测算报告期各期末资产负债率分别为51.65%、67.45%、67.04%、资产负债率相较目前大幅降低、处于合理水平。因标的公司未经证券市场融资、故模拟测算资产负债率略高于行业平均水平。

(四)结合未来资金需求、经营活动现金流情况、银行剩余授信额度及融资能力等,分析标的公司

报告期各期末,标的公司资产负债率高于可比公司平均值,主要原因为标的公司在历史上的融

标的公司未来资金需求主要分为以下几个方面: 例的公司本来原金通承主要分为6个亿十万组 仍标的公司商未偿价的回购利息支付安排邮下;2025年12月31日前支付股权回购利息3,124.26 5,2026年12月31日前支付剩余全部回购利息2,063.63万元。 ②截至2025年6月30日,标的公司剩余银行借款为6,709.40万元,其中约定于2025年年末前还款

的银行借款为4,159.01万元 标的公司将结合自身业务发展战略规划、经营需要和未来的市场动向等因素,合理统筹安排、调 2023年至2025年1-6月,标的公司经营活动产生的现金流量净额分别为-6,368.34万元、-3,280.40

况较好,现有资金及预期未来资金流入能够满足未来资金需求。 50名34. 光行负益及2090年不仅20年10年20年20年20年20年20年3、银行确涂投信额度及确资能力在银行投信额度方面,报告期内标的公司资信状况良好,与多家主要合作银行保持着长期稳定的业务关系。截至2025年9月30日、标的公司在各银行合计尚未使用的投信额度为3.178.59万元,可用投信额度充足,为标的公司日常经营提供了有力的资金保障。报告期内、标的公司银行借款均按期足 额偿付,未发生任何逾期记录,具备良好的商业信誉

4、偿债能力指标分析 报告期内,标的公司偿债能力相关指标如下:

项目	2025年6月30日/2025半年 度	2024年12月31日/2024年度	2023年12月31日/2023年度
流动比率(倍)	1.27	1.29	3.82
速动比率(倍)	1.04	1.06	3.57
资产负债率(%)	94.05	92.18	91.01
利息保障倍数(倍)	-12.49	-0.50	-0.56

注1.流动比率-流动资产(流动负债 注2.速动比率-(流动资产-存货)/流动负债 注3.资产负债率=总负债/总资产×100% 注4.利息保障倍数=(利润总额+利息费用)/利息费用

报告期各期末、标的公司的流动比率分别为3.82、1.29和1.27,速动比率分别为3.57、1.06和1.04。 2024年末上述比例减少,主要由于标的公司通过赎回银行理财产品并以现金的方式支付给股东股权 回购款、导致流动资产降低。公司整体资产流动性较好,短期偿债能力较强。 报告期各期末,标的公司资产负债率分别为91.01%、92.18%和94.05%。标的公司资产负债率总

体呈上升趋势,主要系标的公司报告期内尚未盈利,使资产总额呈现下降趋势,目前导致标的公司 损的因素已经消除,标的公司持续经营能力将进一步增强。若标的公司未发生前述股权回购事项,模 拟测算报告期各期未资产负债率分别为51.65%。67.45%。67.04%。资产负债率相较目前大幅降低,处于 合理水平。因标的公司未经证券市场融资,故模拟测算资产负债率略高于行业平均水平 报告期务的公司利息保障信数分别为-0.56、-0.50和-12.49。标的公司由于履行对历史上股东的回购义务,导致公司对外支出的财务费用较高,目前处于亏损状态,故利息保障倍数为负。但随着标的公司盈利能力及人员效能的提升,报告期内亏损呈现持续收窄的趋势。且报告期内,利息费

用总体呈下降趋势。总体而言,标的公司偿债能力逐渐改善。 (下转D36版)