（上接C53版）

公司向同一交易对手采购和销售不是相同类产品时，两项业务在形态、用途及流转环节上相互独立，具备真实的商业实质。

在公司产品制造业中，公司向同一单位既采购稀缺零星零部件材料，又销售整体设备或者关键模组。由于采购的模块和销售的设备在形态和用途上完全不同，属于独立购销交易。公司在转让商品前拥有控制权，承担主要责任、存货风险并享有定价权，这种非同类产品的双向交易均采用总额法确认收入，符合会计准则的规定。公司采购和销售的产品不同，且企业在销售环节独立承担了主要责任、存货风险并拥有定价权，就不属于代理类交易，公司采用总额法确认收入，符合会计准则规定。

其中，客户35是越南嘉洋公司的供应商。嘉洋公司2025年6月起通过香港嘉洋主体向客户35销售关键元器件（如IC、PCB、电阻电容等），客户35通过加工增值为PCBA后销售给越南嘉洋。客户35一直供应越南嘉洋PCBA，销售模式未发生重大变动。

在合并层面，香港嘉洋销售原材料给客户35，以及客户35销售PCBA给越南嘉洋的交易属于集团与外部第三方的交易。

经分析，客户35在将PCBA销售给越南嘉洋前，通过以下方式拥有控制权：①自主整合资源：主导大部分物料的采购。②主导生产：负责将百余种原材料通过复杂工序转化为PCBA。③承担主要风险：承担生产过程中的效率、良率及大部分存货风险。④拥有定价自主权：作为越南嘉洋的直接供应商，其销售价格已涵盖全部成本、风险及合理利润。

综合考虑到香港嘉洋销售原材料业务、越南嘉洋与客户35模式未变且采购额远超对其的销售额、PCBA含显著加工增值等因素，从合并报表角度分析，按总额法确认收入是恰当的。

嘉洋公司对供应商客户36、客户37、客户38采购胶壳、保护板、PCBA，并向上述供应商零星销售五金件、BQ材料。原材料的毁损灭失风险于交付时点转移至上述供应商，上述供应商采购该类原材料后，投入人工、设备折旧、水电辅料等制造费用，经SMT贴片、焊接、性能检测等工序，将零散电子元器件加工为可直接装配进电池包的锂电池保护板等成品；加工完工后，将保护板等成品销售给嘉洋公司，采购金额较大，而对该类供应商的销售为零星销售五金件、BQ材料，在原材料中占比较小，故销售金额较小。

嘉洋公司向上述供应商零星销售五金件、BQ等材料，自主确定销售价格，承担原材料持有期间全部风险，货物交付即控制权发生转移，属于原材料交易的主要责任人，全额确认材料销售收入。

上述供应商销售锂电池保护板等成品，供应商购买原材料后自主开展生产加工，主导成品制造流程，承担原材料损毁、售后质保等全部经营风险，转让成品前完整控制库存商品，属于成品交易的主要责任人，全额确认产品销售收入。

两段交易均满足先取得商品控制权再对外转让的总额法判定条件，且属于两类不同的产品，两项业务在形态、用途及流转环节上相互独立，双方各自承担交易各环节的风险。因此采用总额法核算收入，符合企业会计准则规定。

二、持续督导机构核查程序及核查意见

持续督导机构对公司说明部分无异议，并采取了如下核查程序：

（一）核查程序

1、对上市公司董秘、财务总监进行访谈，取得上市公司出具的说明；

2、获取上市公司近两年前十大客户清单，前十大供应商清单，查阅近两年前十大客户的年度报告、企查查报告等公开信息，查阅前十大供应商的企查查报告等公开信息；了解前十大客户的主营业务和行业地位，了解前十大供应商的履约保障能力；

3、查阅上市公司2025年年度报告及审计报告，了解收入确认的具体方法；抽查前十大客户的主要合同及收入确认依据；

4、取得上市公司2025年收入成本明细，对收入波动情况进行分析；抽查2025年主要客户和供应商的收入确认及采购入库相关单据，复核销售业务和采购业务的真实性和准确性。

5、取得上市公司2024年末和2025年末前十大客户的应收账款余额明细表及期后回款明细表；取得2024年末和2025年末前十大供应商的应付账款和预付账款余额明细及期后付款明细表；

6、查阅同行业上市公司年度报告，取得上市公司关于毛利率变动情况原因及合理性的说明，分析上市公司与同行业可比公司的毛利率变动趋势是否一致；

7、获取上市公司近两年客户和供应商重叠的明细。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、上市公司已补充披露前十大客户、供应商的相关信息。前十大客户收入确认依据与合同约定的交付验收条件相匹配；近两年前十大客户各类应收账款的期后回款整体情况良好。公司前十大供应商集中度下降系业务结构变化及基建完工所致，具有商业合理性；

2、上市公司销售业务和采购业务均系真实发生，收入确认真实、准确，2025年度不存在跨期确认收入的情形；

3、上市公司已补充说明毛利率变动的原因及合理性。受客户结构、产品类型、销售规模等因素影响，近两年公司与同行业可比公司毛利率水平有所差异，但整体变动趋势不存在较大异常，具备合理性；

4、上市公司已补充披露客户、供应商的重叠情况，相关采购和销售业务的交易内容、交易背景等具备商业合理性，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

三、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

年审会计师执行了以下核查程序：

1、函证程序。全集团发函81份，收回67份，整体回函率82.7%。未回函14份全部执行替代测试（合同、验收单、报关单、期后回款）。三大境外客户因全球供应商管理政策未回函，剔除后其余客户回函率97%。

2、对前十大客户及所有单项大额交易的各笔订单，结合《企业会计准则第14号——收入》（以下简称“收入准则”）的相关规定，逐笔核查收入确认的恰当性，具体核查程序如下：

（1）识别履约义务及收入确认方式：根据收入准则第十一条和第十二条的规定，判断各笔订单项下的履约义务属于在某一时段内履行还是某一时点履行。经核查，公司销售产品主要为锂电池制造设备等定制化产品，不符合收入准则第十一条规定的“客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的商品利益”“客户能够控制企业履约过程中在建的商品”“企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项”等任一条件。因此，公司应在客户取得相关商品控制权的时点确认收入，符合收入准则第十二条“对于不符合本准则第十一条规定条件的，企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时点确认收入”的规定。

（2）判断控制权转移时点：根据收入准则第十三条的规定，对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，逐笔检查合同约定的验收条件、签收单/验收单、出库单、物流单据、开票信息及收入确认凭证，重点关注收入准则第十三条规定的以下控制权转移迹象：①企业就该商品是否享有现时收款权利；②客户是否已拥有该商品的法定所有权；③客户是否已实物占有该商品；④企业是否已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户；⑤客户是否已接受该商品；⑥其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

（3）合同条款匹配性核查：逐笔检查合同中约定的合格交付验收条件（包括但不限于签收确认、安装调试验收、FOB报关等具体条件），与公司实际确认收入的时点进行比对。对于境内销售，以客户签署验收单（或签收单）作为控制权转移时点；对于出口销售，以FOB报关离港作为控制权转移时点。经核查，上述收入确认时点在合同条款中有明确约定，与公司执行的收入确认政策一致，符合收入准则第四条“企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入”的规定，未发现收入确认时点不符合合同约定验收条件或会计准则要求的情形。

3、毛利率分析性复核。获取分产品、分区域收入成本明细，两年对比分析。将公司毛利率与同行业可比公司（赢合科技、海目星、利元亨、珠海冠宇等）对比，未发现重大背离。

4、前十大客户与应收账款匹配性核查。交叉比对前十大销售客户与应收/合同资产余额，差异原因经分析系结算周期及质保金核算口径所致。

5、供应商核查。获取前十大供应商明细，检查采购合同、入库单及付款记录。对注册资本低于100万元的2家供应商进行走访，核查其历史合作年限及技术能力，履约能力可保障。

6、贸易型供应商专项核查。针对客户77代购电芯业务所涉及的供应商，即供应商5（本期新增重要供应商）、供应商50、供应商51，执行以下专项核查程序：

（1）工商信息核查：通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开渠道查询上述供应商的工商注册信息、经营范围、实缴资本、成立年限、股东背景，确认其具备电芯生产或销售资质，非单纯贸易中介公司。

（2）合同与订单穿透：检查供应商与嘉洋之间的采购合同、订单、入库单、验收单、物流单据，核实供应商实际供货能力、交货时点、物流路径，确认货物流向为“供应商→东莞嘉洋仓库→最终客户（客户77）”，实物在嘉洋仓库停留时间极短（存在当日入库即出库或入库后2-3日内出库情形），仓库功能为“中转站”而非长期仓储。

（3）价格与毛利分析：检查各供应商报价、采购单价与嘉洋销售单价的对应关系，该业务毛利率约5%，月度存在波动（2025年6月6.67%、8月4.58%、9月5.08%、10月2.99%、11月-2.62%），个别月份出现负毛利，表明该业务盈利模式为基于采购成本加成固定比例的佣金或服务费，而非承担市场价格波动风险。

（4）走访与函证：对上述供应商中的主要供应商（供应商5，为新增重要供应商）执行走访或电话访谈程序，确认其是否为中间贸易商或生产商。经核查，供应商5为电芯生产商，具备自有生产能力；供应商50、供应商51为电芯经销商或生产商，非单纯空壳贸易公司。

（5）总额法确认佣金核查意见：根据《企业会计准则第14号——收入》第三十四条的规定，企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人，并在履行履约义务时按此区分进行会计处理。企业向客户转让商品前拥有对该商品的控制权的，企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费金额（即按照已收或应收对价扣除支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金或手续费比例计算的金额）确认收入。结合上述核查程序，对代购电芯业务（客户77）逐项分析如下：

①存货风险分析：根据收入准则第三十四条的规定，主要责任人应在向客户转让商品前承担存货风险。经核查，合同条款显示嘉洋在销售端发货后、签收前仍承担风险，但在采购端货物交付前所有权属供应商，嘉洋在商品转移前未承担存货所有权风险，不符合主要责任人的存货风险特征。

②定价权分析：根据收入准则相关规定，主要责任人应拥有对商品的自主定价权。经核查，嘉洋销售端未明确拥有单方面定价权，采购端没有“最优价格”条款，嘉洋仅有权审核调整采购价，定价权受限，不符合主要责任人的定价权特征。

③商品控制权分析：根据收入准则第三十四条，判断主要责任人身份的核心标准为“向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权”。该业务采取“以销定采”模式，采购订单数量与销售合同数量完全一致，货物在嘉洋仓库停留时间极短（存在当日入库即出库或入库后2-3日内出库情形），仓库功能为“中转站”而非长期仓储，嘉洋在转让商品前未实质取得对商品的控制权。

④毛利率特征分析：该业务毛利率约5%且月度存在波动，个别月份出现负毛利，表明该业务盈利模式为基于采购成本加成固定比例的佣金或服务费，而非承担市场价格波动风险。符合代理人按净额确认收入的特征。

综上，根据收入准则第三十四条的规定，嘉洋在该项代购电芯业务中，在向客户转让商品前未拥有对该商品的控制权，不符合主要责任人身份，应作为代理人按净额法确认收入。公司已确认该业务原按总额法确认收入的方法需调整，审计核查结论为：按净额法重新确认收入，代购电芯业务收入金额应由总额调整为净额（约5%毛利），即按照已收或应收对价扣除支付给供应商的价款后的净额确认收入，符合收入准则第三十四条的规定。

除该业务外，客户35（香港嘉洋销售原材料，客户35加工后销售PCBA）从合并报表角度，属于集团与外部第三方的交易。根据收入准则第三十四条，客户35主要采购原材料、自主生产加工并承担主要风险，拥有定价权，在向客户转让PCBA商品前拥有对商品的控制权，符合主要责任人身份，合并层面按总额法确认收入是恰当的，符合收入准则的相关规定。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：公司近两年前十大客户及供应商相关信息披露真实、准确；各笔订单收入确认时点与合同约定的合格交付/验收条件匹配，与设备生产周期、验收周期和质保期间一致，符合《企业会计准则第14号——收入》的规定；前十大客户各类应收款期后回款整体良好，回款偏低的已充分计提坏账；近两年毛利率变动系产品结构优化及原材料降价等综合因素所致，与同行业可比公司变动趋势一致；供应商集中度下降系业务结构变化及基建完工所致，具有商业合理性；未发现近两年前十大客户与供应商重叠或第三方异常收付情形，相关采购和销售业务真实，会计处理准确。年审会计师对公司在本题中的回复及说明无异议。

二、关于扑购标的

年报和前期公告显示，2024年9月，公司以1.5亿元收购完成深圳市嘉洋电池有限公司（以下简称嘉洋公司）60%股权，嘉洋公司成为公司挖股子公司。股权转让款分五期支付且及设置业绩补偿安排，根据嘉洋公司2024-2026年各年净利润和期末累计实现情况，确定最后两期股权转让款各1500万元有无调整及交易对方期末补偿金额。嘉洋公司主要从事消费电子类产品电池pack的研发、生产和销售，2023-2025年，嘉洋公司实现净利润6,792.88万元、3,223.57万元和3,560.23万元，近两年业绩承诺完成率97.23%和98.9%，公司本年调整并支付第四期股权转让款1,458.44万元。公司2025年消费类锂离子电池业务实现营业收入2.84亿元，占比40.63%，同比增长554.56%，毛利率27%，增加7.39个百分点。

请公司：（1）结合嘉洋公司近两年前十大客户及变动情况，对应销售订单内容、金额和毛利变动情况等，说明嘉洋公司2025年收入和毛利增长的原因和合理性，和同行业可比公司变动趋势是否一致，公司有无向嘉洋公司销售产品及其体情况，内部交易合并抵消会计处理及准确性，有无未实现内部交易损益抵消不充分情形；（2）结合嘉洋公司近两年经审计利润表主要数据及影响和变动原因分析，说明嘉洋公司近三年业绩波动原因及合理性，非经常性损益构成及对近两年承诺业绩的影响；（3）说明扑购嘉洋公司形成商誉在资产组现金流折现估值的具体过程，评估方法、盈利预测数据及主要参数选取同资产购买时评估情况有无差异及合理性，商誉减值测试是否考虑近两年嘉洋公司业绩大幅下滑影响，商誉减值测试过程和结果是否审慎、准确。请评估机构对前述事项发表意见；（4）结合嘉洋公司所在行业景气度、新客订单毛利及在手订单执行情况，必要成本费用开支及影响等，说明嘉洋公司2026年业绩承诺实现有无重大不确定性风险，预计对公司最后一期股权转让款支付、承诺期结束是否触发业绩补偿等方面的影响。

一、公司说明

（一）结合嘉洋公司近两年前十大客户及变动情况，对应销售订单内容、金额和毛利变动情况等，说明嘉洋公司2025年收入和毛利增长的原因和合理性，和同行业可比公司变动趋势是否一致，公司有无向嘉洋公司销售产品及其体情况，内部交易合并抵消会计处理及准确性，有无未实现内部交易损益抵消不充分情形；

1、嘉洋公司近两年前十大客户清单，前十大供应商清单，查阅近两年前十大客户的年度报告、企查查报告等公开信息，查阅前十大供应商的企查查报告等公开信息；了解前十大客户的主营业务和行业地位，了解前十大供应商的履约保障能力；

3、查阅上市公司2025年年度报告及审计报告，了解收入确认的具体方法；抽查前十大客户的主要合同及收入确认依据；

4、取得上市公司2025年收入成本明细，对收入波动情况进行分析；抽查2025年主要客户和供应商的收入确认及采购入库相关单据，复核销售业务和采购业务的真实性和准确性。

5、取得上市公司2024年末和2025年末前十大客户的应收账款余额明细表及期后回款明细表；取得2024年末和2025年末前十大供应商的应付账款和预付账款余额明细及期后付款明细表；

6、查阅同行业上市公司年度报告，取得上市公司关于毛利率变动情况原因及合理性的说明，分析上市公司与同行业可比公司的毛利率变动趋势是否一致；

7、获取上市公司近两年客户和供应商重叠的明细。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、上市公司已补充披露前十大客户、供应商的相关信息。前十大客户收入确认依据与合同约定的交付验收条件相匹配；近两年前十大客户各类应收账款的期后回款整体情况良好。公司前十大供应商集中度下降系业务结构变化及基建完工所致，具有商业合理性；

2、上市公司销售业务和采购业务均系真实发生，收入确认真实、准确，2025年度不存在跨期确认收入的情形；

3、上市公司已补充说明毛利率变动的原因及合理性。受客户结构、产品类型、销售规模等因素影响，近两年公司与同行业可比公司毛利率水平有所差异，但整体变动趋势不存在较大异常，具备合理性；

4、上市公司已补充披露客户、供应商的重叠情况，相关采购和销售业务的交易内容、交易背景等具备商业合理性，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

三、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

年审会计师执行了以下核查程序：

1、函证程序。全集团发函81份，收回67份，整体回函率82.7%。未回函14份全部执行替代测试（合同、验收单、报关单、期后回款）。三大境外客户因全球供应商管理政策未回函，剔除后其余客户回函率97%。

2、对前十大客户及所有单项大额交易的各笔订单，结合《企业会计准则第14号——收入》（以下简称“收入准则”）的相关规定，逐笔核查收入确认的恰当性，具体核查程序如下：

（1）识别履约义务及收入确认方式：根据收入准则第十一条和第十二条的规定，判断各笔订单项下的履约义务属于在某一时段内履行还是某一时点履行。经核查，公司销售产品主要为锂电池制造设备等定制化产品，不符合收入准则第十一条规定的“客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的商品利益”“客户能够控制企业履约过程中在建的商品”“企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项”等任一条件。因此，公司应在客户取得相关商品控制权的时点确认收入，符合收入准则第十二条“对于不符合本准则第十一条规定条件的，企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时点确认收入”的规定。

（2）判断控制权转移时点：根据收入准则第十三条的规定，对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，逐笔检查合同约定的验收条件、签收单/验收单、出库单、物流单据、开票信息及收入确认凭证，重点关注收入准则第十三条规定的以下控制权转移迹象：①企业就该商品是否享有现时收款权利；②客户是否已拥有该商品的法定所有权；③客户是否已实物占有该商品；④企业是否已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户；⑤客户是否已接受该商品；⑥其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

（3）合同条款匹配性核查：逐笔检查合同中约定的合格交付验收条件（包括但不限于签收确认、安装调试验收、FOB报关等具体条件），与公司实际确认收入的时点进行比对。对于境内销售，以客户签署验收单（或签收单）作为控制权转移时点；对于出口销售，以FOB报关离港作为控制权转移时点。经核查，上述收入确认时点在合同条款中有明确约定，与公司执行的收入确认政策一致，符合收入准则第四条“企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入”的规定，未发现收入确认时点不符合合同约定验收条件或会计准则要求的情形。

3、毛利率分析性复核。获取分产品、分区域收入成本明细，两年对比分析。将公司毛利率与同行业可比公司（赢合科技、海目星、利元亨、珠海冠宇等）对比，未发现重大背离。

4、前十大客户与应收账款匹配性核查。交叉比对前十大销售客户与应收/合同资产余额，差异原因经分析系结算周期及质保金核算口径所致。

5、供应商核查。获取前十大供应商明细，检查采购合同、入库单及付款记录。对注册资本低于100万元的2家供应商进行走访，核查其历史合作年限及技术能力，履约能力可保障。

6、贸易型供应商专项核查。针对客户77代购电芯业务所涉及的供应商，即供应商5（本期新增重要供应商）、供应商50、供应商51，执行以下专项核查程序：

（1）工商信息核查：通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开渠道查询上述供应商的工商注册信息、经营范围、实缴资本、成立年限、股东背景，确认其具备电芯生产或销售资质，非单纯贸易中介公司。

（2）合同与订单穿透：检查供应商与嘉洋之间的采购合同、订单、入库单、验收单、物流单据，核实供应商实际供货能力、交货时点、物流路径，确认货物流向为“供应商→东莞嘉洋仓库→最终客户（客户77）”，实物在嘉洋仓库停留时间极短（存在当日入库即出库或入库后2-3日内出库情形），仓库功能为“中转站”而非长期仓储。

（3）价格与毛利分析：检查各供应商报价、采购单价与嘉洋销售单价的对应关系，该业务毛利率约5%，月度存在波动（2025年6月6.67%、8月4.58%、9月5.08%、10月2.99%、11月-2.62%），个别月份出现负毛利，表明该业务盈利模式为基于采购成本加成固定比例的佣金或服务费，而非承担市场价格波动风险。

（4）走访与函证：对上述供应商中的主要供应商（供应商5，为新增重要供应商）执行走访或电话访谈程序，确认其是否为中间贸易商或生产商。经核查，供应商5为电芯生产商，具备自有生产能力；供应商50、供应商51为电芯经销商或生产商，非单纯空壳贸易公司。

（5）总额法确认佣金核查意见：根据《企业会计准则第14号——收入》第三十四条的规定，企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人，并在履行履约义务时按此区分进行会计处理。企业向客户转让商品前拥有对该商品的控制权的，企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费金额（即按照已收或应收对价扣除支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金或手续费比例计算的金额）确认收入。结合上述核查程序，对代购电芯业务（客户77）逐项分析如下：

①存货风险分析：根据收入准则第三十四条的规定，主要责任人应在向客户转让商品前承担存货风险。经核查，合同条款显示嘉洋在销售端发货后、签收前仍承担风险，但在采购端货物交付前所有权属供应商，嘉洋在商品转移前未承担存货所有权风险，不符合主要责任人的存货风险特征。

②定价权分析：根据收入准则相关规定，主要责任人应拥有对商品的自主定价权。经核查，嘉洋销售端未明确拥有单方面定价权，采购端没有“最优价格”条款，嘉洋仅有权审核调整采购价，定价权受限，不符合主要责任人的定价权特征。

③商品控制权分析：根据收入准则第三十四条，判断主要责任人身份的核心标准为“向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权”。该业务采取“以销定采”模式，采购订单数量与销售合同数量完全一致，货物在嘉洋仓库停留时间极短（存在当日入库即出库或入库后2-3日内出库情形），仓库功能为“中转站”而非长期仓储，嘉洋在转让商品前未实质取得对商品的控制权。

④毛利率特征分析：该业务毛利率约5%且月度存在波动，个别月份出现负毛利，表明该业务盈利模式为基于采购成本加成固定比例的佣金或服务费，而非承担市场价格波动风险。符合代理人按净额确认收入的特征。

综上，根据收入准则第三十四条的规定，嘉洋在该项代购电芯业务中，在向客户转让商品前未拥有对该商品的控制权，不符合主要责任人身份，应作为代理人按净额法确认收入。公司已确认该业务原按总额法确认收入的方法需调整，审计核查结论为：按净额法重新确认收入，代购电芯业务收入金额应由总额调整为净额（约5%毛利），即按照已收或应收对价扣除支付给供应商的价款后的净额确认收入，符合收入准则第三十四条的规定。

除该业务外，客户35（香港嘉洋销售原材料，客户35加工后销售PCBA）从合并报表角度，属于集团与外部第三方的交易。根据收入准则第三十四条，客户35主要采购原材料、自主生产加工并承担主要风险，拥有定价权，在向客户转让PCBA商品前拥有对商品的控制权，符合主要责任人身份，合并层面按总额法确认收入是恰当的，符合收入准则的相关规定。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：公司近两年前十大客户及供应商相关信息披露真实、准确；各笔订单收入确认时点与合同约定的合格交付/验收条件匹配，与设备生产周期、验收周期和质保期间一致，符合《企业会计准则第14号——收入》的规定；前十大客户各类应收款期后回款整体良好，回款偏低的已充分计提坏账；近两年毛利率变动系产品结构优化及原材料降价等综合因素所致，与同行业可比公司变动趋势一致；供应商集中度下降系业务结构变化及基建完工所致，具有商业合理性；未发现近两年前十大客户与供应商重叠或第三方异常收付情形，相关采购和销售业务真实，会计处理准确。年审会计师对公司在本题中的回复及说明无异议。

二、关于扑购标的

年报和前期公告显示，2024年9月，公司以1.5亿元收购完成深圳市嘉洋电池有限公司（以下简称嘉洋公司）60%股权，嘉洋公司成为公司挖股子公司。股权转让款分五期支付且及设置业绩补偿安排，根据嘉洋公司2024-2026年各年净利润和期末累计实现情况，确定最后两期股权转让款各1500万元有无调整及交易对方期末补偿金额。嘉洋公司主要从事消费电子类产品电池pack的研发、生产和销售，2023-2025年，嘉洋公司实现净利润6,792.88万元、3,223.57万元和3,560.23万元，近两年业绩承诺完成率97.23%和98.9%，公司本年调整并支付第四期股权转让款1,458.44万元。公司2025年消费类锂离子电池业务实现营业收入2.84亿元，占比40.63%，同比增长554.56%，毛利率27%，增加7.39个百分点。

请公司：（1）结合嘉洋公司近两年前十大客户及变动情况，对应销售订单内容、金额和毛利变动情况等，说明嘉洋公司2025年收入和毛利增长的原因和合理性，和同行业可比公司变动趋势是否一致，公司有无向嘉洋公司销售产品及其体情况，内部交易合并抵消会计处理及准确性，有无未实现内部交易损益抵消不充分情形；（2）结合嘉洋公司近两年经审计利润表主要数据及影响和变动原因分析，说明嘉洋公司近三年业绩波动原因及合理性，非经常性损益构成及对近两年承诺业绩的影响；（3）说明扑购嘉洋公司形成商誉在资产组现金流折现估值的具体过程，评估方法、盈利预测数据及主要参数选取同资产购买时评估情况有无差异及合理性，商誉减值测试是否考虑近两年嘉洋公司业绩大幅下滑影响，商誉减值测试过程和结果是否审慎、准确。请评估机构对前述事项发表意见；（4）结合嘉洋公司所在行业景气度、新客订单毛利及在手订单执行情况，必要成本费用开支及影响等，说明嘉洋公司2026年业绩承诺实现有无重大不确定性风险，预计对公司最后一期股权转让款支付、承诺期结束是否触发业绩补偿等方面的影响。

一、公司说明

（一）结合嘉洋公司近两年前十大客户及变动情况，对应销售订单内容、金额和毛利变动情况等，说明嘉洋公司2025年收入和毛利增长的原因和合理性，和同行业可比公司变动趋势是否一致，公司有无向嘉洋公司销售产品及其体情况，内部交易合并抵消会计处理及准确性，有无未实现内部交易损益抵消不充分情形；

1、嘉洋公司近两年前十大客户情况以及2025年收入和毛利增长的原因和合理性：

（1）2025年度嘉洋公司前十大销售客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售订单内容	2025年收入	2025年毛利率	是否新增客户
1	客户2	锂离子电池pack	10,246.23	17.78%	否
2	客户3	锂离子电池pack	7,375.93	23.02%	否
3	客户8	锂离子电池pack	2,493.37	35.22%	否
4	客户9	锂离子电池pack	1,522.63	39.41%	否
5	客户10	锂离子电池pack	845.85	22.91%	是
6	客户39	锂离子电池pack	782.34	23.56%	否
7	客户40	锂离子电池pack	771.92	19.80%	否
8	客户35	IC	448.61	25.18%	否
9	客户41	锂离子电池pack	392.58	15.98%	是
10	客户42	锂离子电池pack	322.93	26.70%	否
合计			25,202.39		

（2）2024年度嘉洋公司前十大销售客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售订单内容	2024年收入	2024年毛利率	是否新增客户
1	客户3	锂离子电池pack	13,942.65	20.78%	否
2	客户2	锂离子电池pack	4,282.56	18.83%	否
3	客户8	锂离子电池pack	2,563.51	16.33%	否
4	客户9	锂离子电池pack	1,894.19	29.19%	否
5	客户43	锂离子电池pack	606.46	1.77%	否
6	客户39	锂离子电池pack	590.43	10.72%	否
7	客户44	锂离子电池pack	521.92	50.45%	否
8	客户45	锂离子电池pack	401.83	6.31%	否
9	客户40	锂离子电池pack	269.42	22.73%	否
10	客户46	锂离子电池pack	256.79	10.32%	否
合计			25,329.76		

注：2024年度嘉洋公司前十大销售客户为全年口径。

2025年度营业收入增长主要系新增20家客户并贡献2,510.84万元收入。主要得益于企业在技术、渠道、供应链和行业声誉等多方面长期积累。首先，嘉洋公司有行业头部客户的“背书效应”，在锂电池Pack行业，切入国际顶级巨头的供应链需要经历极其严苛的供应商资质审核（涉及工厂环境、社会责任、质量控制、技术研发等）。

其次，今年“越南工厂”有全球化供应链布局优势。近年来欧美客户出于供应链安全及关税原因考虑，要求产品原产地为东南亚国家。嘉洋公司的越南工厂，能够直接满足境外新客户对于“海外制造、规避关税/贸易壁垒”的刚性需求。这一海外布局也是吸引新客户的核心筹码，规避地缘政治风险。2025年越南工厂交付量的提升印证了嘉洋公司具备成熟的跨国生产和交付体系，吸引了许多看重供应链稳定性的境外新客户（尤其是欧美或东南亚本土客户）。

最后，上游原材料（电芯）降价带来的“性价比与商务谈判优势”，2025年主要原材料电芯价格下降，使得嘉洋公司可以用更具竞争力的报价去承接新客户的订单。

2025年度嘉洋公司营业收入和毛利的增长具有合理性，是“知名客户背书+越南海外产能释放+核心原材料成本下降带来的商务优势”共同发力的结果。

2、和同行业可比公司变动趋势是否一致

嘉洋公司主营消费电子类电池pack的研发，生产及销售，主要采用ODM/OEM模式，与以下可比公司处于同一细分领域。

可比公司	相关业务板块	境外/出口毛利率（2025年报）	数据来源
紫建电子（301121）	消费电子电池出口	28.80%	2025年年度报告
珠海冠宇（688772）	消费电子电池出口	28.59%	2025年年度报告
亿纬锂能（300014）	消费电池整体（含境内）	25.65%	2025年年度报告（营收110.75亿元；公司整体海外毛利率20.21%，未单独拆分消费电子境外毛利率）
豪鹏科技（001283）	消费电子电池出口	21.46%	2025年年度报告
行业平均数	消费电子电池出口	26.13%	
誉辰智能-嘉洋系列	消费电子电池出口	28.60%	本次审计

数据来源：各公司2025年年度报告（均已公开披露）

2025年度，嘉洋公司消费电子电池pack出口业务的毛利率为28.60%。同行业可比公司公开披露的2025年年报数据的毛利率区间为21.46%-28.80%，平均值为26.13%。嘉洋公司的毛利率水平与同行业可比公司相比不存在异常。

3、公司向嘉洋公司销售产品的具体情况、内部交易合并抵消会计处理

（1）公司向嘉洋公司销售成品测试机、半自动底壳镭雕机等设备，用于越南新项目的生产，合同金额为67.82万美元，折合人民币472.91万元，收款条件为预收30%，货到30%，验收30%，质保10%，销售明细如下：

单位：万美元

销售内容	数量	金额	是否确认收入
焊接机等	5.00	13.75	否
电芯分选机等	6.00	14.65	否
成品测试机等	8.00	38.74	否
半自动底壳镭雕机	1.00	0.68	否
合计	20.00	67.82	

以上设备公司于2025年7-9月已发货，由于未达到验收条件，公司未确认营业收入，计入发出商品。嘉洋公司收到货后计入在建工程。

上述内部交易在合并层面抵消会计处理人民币金额及分录如下：

借：应付账款328.33万元

合同负债143.97万元

贷：存货-发出商品389.59万元

在建工程82.71万元

（2）公司向嘉洋公司销售配件、增值及服务等，合同金额为52.19万元，本期实现营业收入5.78万元，未实现内部交易损益为1.12万元。

上述内部交易在合并层面抵消会计处理人民币金额及分录如下：

借：主营业务收入5.78万元

贷：主营业务成本4.66万元

存货1.12万元

公司严格按照会计准则处理与嘉洋公司内部交易，合并抵消会计处理准确，无未实现内部交易损益抵消不充分的情形。

（二）结合嘉洋公司近两年经审计利润表主要数据及影响和变动原因分析，说明嘉洋公司近三年业绩波动原因及合理性，非经常性损益构成及对近两年承诺业绩的影响；

1、嘉洋公司近三年业绩情况如下：

单位：万元

项目	2023年	2024年	2025年	2024较2023变动	2025较2024变动
营业收入	51,131.17	28,572.35	29,769.04	-44.12%	4.19%
毛利率	23.89%	24.64%	27.96%	0.75%	3.32%
期间费用	4,104.9	3,176.39	4,223.43	-22.62%	32.96%
净利润	6,792.88	3,223.57	3,564.51	-52.54%	10.58%
非经常性损益	57.49	15.01	4.28		
扣非净利润	6,735.39	3,208.56	3,560.23	-52.36%	10.96%

注：以上毛利率以主营业务收入为口径。

业绩波动原因：

（1）营业收入变动分析

2023年至2025年，嘉洋公司营业收入分别为51,131.17万元、28,572.35万元和29,769.04万元。2024年度下滑的原因主要是由于下游核心客户的两大主力产品锂离子电池pack605056系列、JY64系列处于更新迭代周期，旧款产品按计划减产退市。其中，锂离子电池pack605056系列、JY64系列2024年度营业收入分别为3,262.13万元、14,208.80万元，较2023年度营业收入分别下降9,501.88万元、10,586.71万元，而新款产品尚未实现规模化量产，导致2024年度订单量出现阶段性下滑。2025年度小幅回升的原因是公司积极采取应对措施，加大新客户开拓力度。2025年成功新增20家客户并实现营业收入2,510.84万元，有效对冲了老产品更新迭代周期的影响，带动营业收入同比小幅上涨4.19%。

（2）毛利率变动分析

2023年至2025年，嘉洋公司的毛利率分别为23.89%、24.64%和27.96%，

2024年度毛利率较2023年保持平稳。2025年度毛利率较2024年度增长3.32个百分点，核心原因在于：①核心原材料-电芯的成本下降，直接释放了主营业务的利润空间；②高毛利业务占比上升及越南工厂产能释放；③嘉洋公司深耕智能门铃电池等高壁垒细分赛道，对核心客户具备较强的议价能力。

（3）净利润变动分析

2023年至2025年，嘉洋公司扣除非经常性损益后的净利润分别为6,735.39万元、3,208.56万元和3,560.23万元。2024年度有所下滑主要系前述主营产品更迭导致的营业收入规模缩减所致。2025年度稳步回升，2025年扣非净利润同比增长10.96%，增速高于营业收入增速（4.19%）。这主要得益于原材料降价及海外客户高毛利项目放量带来的综合毛利率提升，其正向贡献超越了当年因新项目前期投入、全球化布局导致的期间费用增长（32.96%），从而带动盈利能力整体回升。

2、非经常性损益构成如下：

单位：万元

非经常性损益项目	2025年金额	2024年金额
非流动性资产处置损益，