（上接C10版）

RFID技术作为物联网感知外界的重要支撑技术，正逐渐成为连接物理世界与数字世界的桥梁，是国家优先发展的产业之一，已逐渐成为企业简化工作及生产流程、降本增效、实现智能化升级、增强竞争能力不可或缺的技术工具和手段。受益于国家扶持政策引导、行业标准完善和应用场景延伸，相关产业正处于良好发展态势，应用前景广泛，市场需求快速增长。RFID技术已被广泛应用于零售、物流、交通、医疗、智能制造、金融、农业与环保、电力电网、烟草酒类、资产管理等重要领域的数据采集、管理及追踪，且渗透率逐渐提升。

（二）本次交易的目的

1、上市公司进一步巩固行业地位，快速切入RFID领域，做大做强主业，提高核心竞争力

上市公司是一家以产品定义、研发设计为核心的智能电子产品及方案提供商，产品和解决方案覆盖消费类及工业类使用场景，主要产品包括消费类电脑及平板产品，加固智能行业终端产品、XR及AIoT产品，广泛应用于人们的生活娱乐、智能办公、智慧教育、智能制造、智慧零售等多元化场景。

成为信息是一家物联网行业数字化解决方案提供商，系少数拥有超高频RFID核心技术自主能力的设备厂商之一，主要从事智能数据采集终端、超高频RFID模块及组件等产品的研发、生产和销售，致力于为各行业客户提供高可靠性的数据采集设备及解决方案，助力各行业客户简化工作及生产流程、降本增效、实现智能化升级。

通过本次交易，上市公司将与标的公司在产品形态、技术能力、应用场景、销售渠道、供应链管理方面形成优势互补与深度协同，进一步拓展在RFID领域的产业布局，进一步巩固现有行业的优势地位，有效延伸现有产品链、拓宽市场边界，打开新的业务增长空间，全面提升企业综合竞争力与可持续发展能力。

2、注入优质资产，提升上市公司经营质量，实现股东利益最大化

通过本次交易可以将物联网行业尤其是RFID领域的优质资产直接注入上市公司，标的公司具有一定的营收和资产规模、良好的盈利能力及经营前景，因此，本次交易有利于增厚上市公司收入和利润，提升上市公司持续盈利能力。

同时，上市公司将与标的公司在产品形态、技术能力、应用场景、销售渠道、供应链管理方面形成优势互补与深度协同，因此，本次交易有利于充实上市公司主业并拓宽产品品类和下游场景，充分发挥双方的协同效应，提升上市公司经营质量，实现股东利益最大化。

3、上市公司与标的资产在产品形态、技术能力、应用场景、销售渠道、供应链管理方面形成互补与协同的具体体现和可实现性

上市公司与标的资产的协同性体现、具体协同点归纳如下：

协同方面	协同性体现	具体协同点（示例）
产品与方案	功能组合，做出功能更加丰富完善的产品；将上市公司坚固耐用的工业设备（如加固平板）、装上标的公司的核心识别模块（RFID），让一个设备既能扫码、操作，又能批量、远程识别物品标签，功能更全。	①功能增强：给现有的加固平板、手持机装上RFID模块，使其在物流、仓库等场景中既能操作软件，又能快速盘点货物。 ②创新产品，开发“智能眼镜+RFID”的新设备，工人戴着眼镜看货架，物品信息自动显示，解放双手。 ③打包方案：为客户提供从货物识别（RFID门、手持机）到现场处理（加固平板）一整套硬件组合和后台系统。
技术能力	①硬件能力输出： 标的公司擅长RFID识别技术，但其设备的主板目前需要委外设计和采购。上市公司擅长智能硬件的整套研发，尤其擅长主板方案设计。合并后，上市公司可以直接为标的公司开发定制化的主板，针对RFID功能专门优化主板设计，能让读写更稳定、效率更高。 ②技术深度融合： 上市公司精通高通、英特尔等主控芯片，标的公司精通RFID专用的识别芯片。双方合作，可以从最底层打通这两类芯片的协同工作，让数据采集和处理的整体速度更快、更可靠。	①硬件自主与优化： 上市公司为标的公司的新款RFID手持机/固定式读写器，量身定制开发专用主板，替代原来的外购通用主板。达使得新产品在RFID读写距离、速度和抗干扰能力上表现更优，且开发时间更短。 ②底层技术打通： 双方工程师共同优化，让主控芯片和RFID芯片的配合更顺畅，减少延迟和卡顿，满足工厂、物流等对实时性要求高的场景。 ③AI+RFID融合创新： 开发AI视觉+RFID一体机。例如，在仓库门口，设备既能通过RFID批量识别箱内货物，又能通过AI摄像头核对外观和数量，自动发现异常（如货物破损、数量不符），实现无人化智能验收。
应用场景	客户类型相同，需求互补，能提供一站式服务： 两家公司都服务于物流、零售、工厂等同一场景。上市公司主要提供现场计算和交互的设备（如工业电脑），标的公司主要提供识别和采集的设备（如RFID读写器）。合并后，能同时满足客户这两类需求，提供更完整的解决方案。	①开拓新市场： 标的公司的产品可以通过上市公司的欧美渠道销售；上市公司的产品也可以通过标的公司的渠道进入印度、南美等地。 ②深挖存量客户需求： 向买加固电脑的工厂客户，推荐RFID盘点设备；向已有RFID设备的物流客户，推荐加固电脑用于升级管理系统。实现“交叉销售”，增加收入。
销售渠道	市场互补，客户共享： 上市公司的销售网络主要在欧美，标的公司的销售网络主要在南亚、南美等新兴市场。双方可以借助对方的渠道，覆盖更为广阔的市场区域。同时，因为客户类型高度相似，需求趋同，还可实现交叉销售。	①降低成本： 合并后，规模效应体现，增加供应链议价权。如主控芯片，大规模采购可享受更多即厂返利和额度支持。 ②自主可控： 标的公司未来产品所需的PCBA，可以由上市公司自行设计和安排生产，不再依赖外部供应商，成本更低、交货更快，设计更贴合自身需求；同时，上市公司产品所需的RFID等自动采集和识别模块，也可由标的公司提供完整的解决方案。此外，还可共同低廉当前存储芯片的价格上涨和短缺局面。
供应链管理	集中采购，供应链可控： 两家公司供应链高度趋同。合并后采购量更大，议价能力更强，能降低采购成本。上市公司还能为标的公司提供PCBA，替代外购，进一步控制成本和质量，深化技术融合。	

具体说明如下：

（1）产品形态及解决方案交付

在产品功能互补层面，可将上市公司在加固智能终端（如加固平板、加固手持机）的整机设计与环境适应性优势，与标的公司在自动识别与数据采集（AIDC）领域的核心RFID技术相结合。上市公司的主营产品为各类智能终端，包括消费类笔记本电脑、平板电脑，以及应用于工业、物流等复杂环境的加固智能终端（如加固平板、加固手持机），后者在整机设计、环境适应性（如防水、防尘、抗震）及基于主流计算平台（X86/ARM）的研发设计方面具备优势，但其数据采集方式传统上以条码扫描、NFC等为主。标的公司是专注于自动识别与数据采集（AIDC）领域的专业厂商，具备超高频射频识别技术等核心技术优势，产品包括集成了RFID功能的手持式、固定式数据采集终端及模块。因此，通过将标的公司的核心RFID模块与上市公司的加固智能终端进行深度集成，能够丰富并增强终端的数据采集能力，使其在保留原有条码扫描、NFC等功能的基础上，进一步扩展对RFID标签的识别与处理，从而完善产品功能形态，实现对RFID标签的快速、非接触、批量读取，显著提升在物流、仓储、资产管理等场景中的数据采集效率与准确性。

在创新产品开发层面，双方技术的融合有望催生具备市场潜力的创新产品形态。例如，上市公司通过子公司已在XR/AI眼镜领域进行研发和产品布局，专注于整机设计、光学显示与低功耗处理。标的公司则拥有小型化、高性能的RFID读写模块。将RFID模块深度集成到AI眼镜中，可以开发出形态接近普通眼镜、支持免手持操作的新型识别设备。该产品可使现场作业人员在仓储管理、设备巡检等场景中，通过目光注视即完成物品的自动识别与信息获取，实现“所见即所得”，从而解放双手，提升作业效率与安全性。这种产品融合了上市公司的整机集成与交互能力，以及标的公司的核心感知技术，实现产品形态创新。

在解决方案交付层面，可实现多终端融合及软硬件一体化的综合型解决方案。收购整合后，上市公司能够为客户提供从底层数据采集（RFID）、到边缘计算处理（加固终端）、再到上层智能交互（如AI眼镜、显示设备）的硬件组合，并在此基础上结合软件能力，打包成针对特定行业的整体解决方案。例如，在智慧物流仓储场景，可提供集成了RFID通道门、手持/车载RFID终端、AI视觉监控以及后台管理系统的成套方案；在智慧零售场景，可实现从商品入库RFID标定、智能货架管理、AI眼镜辅助导购到移动结算的全流程方案。这种一体化的交付能力，能更深入地解决客户实际场景痛点，提升客户粘性与项目价值。

（2）技术能力

一是硬件研发设计能力对专用技术模块的优化与整合。上市公司在智能硬件领域拥有完整的研发设计体系，其核心优势在于基于X86和ARM架构的主板（PCBA）研发设计与整机集成能力，覆盖从工业设计、结构设计到硬件设计的全流程。标的公司作为超高频RFID领域的专业厂商，具备射频识别算法、动态参数防碰撞技术与芯片级优化等多项技术研发优势，但其整机主板方案目前依赖委外设计。交易完成后，上市公司可将其硬件平台研发能力直接输出，为标的公司开发定制化的主板方案。这一整合可实现PCBA环节的自主化，替代外部采购，从而优化物料成本结构，缩短产品开发周期，并通过对底层硬件资源的更优调度，提升RFID读写模块的整体性能与稳定性。该协同具备高度的工程可实现性，因双方技术栈在ARM等架构上具备兼容基础，且属于硬件设计环节对既有模块的承载与优化，整合难度与技术风险相对可控。

二是底层技术栈的垂直打通与融合创新。上市公司对高通、英特尔等通用主控芯片平台的技术迭代有深刻理解与丰富开发应用经验；标的公司则围绕impinj等专用RFID芯片平台进行了深入的驱动优化与适配。双方研发团队的协同可实现从主控芯片到RFID芯片的底层驱动、通信协议及数据链路的优化与整合。这种打通能够减少系统间通信损耗，提升数据采集与处理的整体效率与可靠性，满足工业物联网场景对实时性与稳定性的苛刻要求。进一步地，上市公司持续推进的AI技术能力，特别是边缘计算框架与计算机视觉算法，可与标的公司的RFID数据采集技术深度融合。例如，在复杂环境中，RFID与AI视觉识别的双模态数据采集能力能够进行冗余互补，避免由于信号干扰或物理环境障碍等因素带来的数据采集失效，从而确保关键数据获取的连续性与系统的整体可靠性；还可对采集的生产流转数据进行实时分析，实现预测性维护。此类融合创新将单一的数据采集能力升级为具备即时分析与决策能力的智能终端，具备较高的协同价值。

上述技术能力的协同具备可实现性，双方技术重叠度低而互补性强，降低了整合过程中的内耗与冲突风险。前期，双方可聚焦于研发流程对接与硬件设计能力的导入，快速实现PCBA自主化与现有产品性能提升；中期可成立联合研发团队，攻坚底层技术栈的打通与AI+RFID的典型场景应用开发；长期则致力于基于深度融合技术的前沿产品预研。此外，上市公司规模化的研发管理体系与质量控制体系亦可向标的公司输出，提升其研发过程的标准化与效率。因此，从技术互补性、整合路径及管理支撑等多个维度而言，双方技术能力的协同具备较为扎实的基础与明确的实现路径，有望通过本次交易形成更具竞争力的一体化技术平台。

（3）应用场景

上市公司的加固智能终端产品主要应用于智能制造、物流仓储、能源勘探、智慧零售等领域，产品形态覆盖手持终端、平板电脑、车载平板等，侧重于在复杂恶劣环境下提供可靠的计算平台与交互界面。标的公司的超高频RFID产品则主要应用于物流仓储、零售连锁、交通管理、医疗、电力、畜牧、大型展会等行业，产品形态以数据采集终端和读写设备为主，专注于实现高效、精准的物资信息获取，在需要大批量物品追踪和识别的场景中具有技术优势。

双方的下游场景在物流、零售、智能制造等领域存在重合，但各自侧重点不同，上市公司主要提供计算终端和系统平台，标的公司主要提供核心的数据采集和识别能力，其RFID功能并非用于替代加固类终端所应对的物理环境耐受性，而是补足了其在信息感知条件上的局限，使得数据采集能够突破光学可见性和操作接触性的限制，进入那些“看不见”或“碰不到”的领域，从而在自动化、效率和数据完整性上，拓展了工业级数据采集的应用边界，因此二者具备较高的协同价值，能够促进相同垂直行业的服务延展能力，提升客户覆盖深度与客单价值。

（4）销售渠道

上市公司与标的公司在全球销售渠道的区域布局上可形成互补，为渠道协同奠定基础。上市公司在中国香港、欧洲、美国设有子公司，自有品牌ONERugged的销售网络主要覆盖欧美成熟市场。标的公司在印度设有子公司，自有品牌CHAINWAY的产品销往全球150多个国家和地区，在南亚及南美等新兴市场具备完善的渠道覆盖。双方可借助各自区域渠道与本地化团队，实现双品牌产品的跨区域推广，同时考虑到双方在产品功能、特点以及下游场景、客户画像上的相似性，双方的销售渠道无需新增大额布局及人员培训等投入即可快速落地实施。

协同性进一步体现于对现有客户资源的深度挖掘与交叉销售。由于双方产品近似、场景重合度较高，使得客户画像相似度较高，这为交叉销售创造了理想条件。上市公司的客户在数字化转型中可能存在对高效数据采集的潜在需求，标的公司的产品可作为增值方案向其推广。反之，标的公司的既有客户，其IT基础设施升级也可能需要上市公司的加固计算终端或工业平板。通过成立联合销售团队、系统梳理客户名单并进行协同开拓，能够更深入地挖掘客户的一站式采购需求，将原本单一的产品销售转化为提供多品类硬件组合的解决方案销售，提升服务的深度和广度，从而提升单个客户的贡献价值与合作黏性。

（5）供应链管理

一是原材料采购规模效应带来的成本优化以及供应链安全保障。双方的主要原材料采购品类具有较高趋同性，均涵盖芯片（含主控芯片和内存芯片）、显示面板、通用电子元器件、电池及结构件等。交易完成后，合并主体采购规模的扩大将提升对上游供应商的议价能力。同时，在存储芯片等价格和供需波动频繁的关键元器件上，上市公司原有的成熟采购渠道与供应链管理经验，能够为标的公司提供更稳定的供应保障。因此，标的公司可依托上市公司的供应链资源，优化物料采购策略，降低原材料价格波动带来的成本风险。双方还可共享优质供应商资源，建立备用供应渠道，减少对单一供应商的依赖，提升整体供应链韧性。

二是PCBA环节的整合与自主化。上市公司具备PCBA的自主研发设计能力，拥有成熟的主板设计、硬件开发与生产管控体系。标的公司现有PCBA依赖外部采购，整机主板方案采用委外设计模式。收购完成后，上市公司可将自身PCBA研发与生产能力向标的公司输出，为其定制开发适配RFID产品的主板方案，替代原有外采模式。相关技术与产能均基于上市公司成熟体系，可优化标的公司产品成本结构，提升产品定制化能力与交付效率。

（三）本次交易的必要性

1、本次交易具有明确可行的发展战略

本次交易是上市公司根据发展战略进行的战略布局，通过本次交易，上市公司将与标的公司在产品形态、技术能力、应用场景、销售渠道、供应链管理方面形成优势互补与深度协同，进一步拓展在RFID领域的产业布局，提升上市公司整体盈利能力。

2、本次交易不存在不当市值管理行为

本次交易系上市公司收购优质资产，系上市公司围绕主营业务拓展和升级的产业并购，具备商业合理性，不存在不当市值管理行为。

3、本次交易相关主体的减持情况

上市公司的控股股东、实际控制人及其一致行动人、董事、取消监事会前曾任监事、高级管理人员针对减持情况的承诺参见本报告书“第一节本次交易概况”之“八、本次交易相关方作出的重要承诺”。

4、本次交易具备商业实质

本次交易完成后，成为信息将成为上市公司全资子公司，上市公司将与标的公司开展深度协同和整合，有利于夯实上市公司主业并拓宽产品品类和下游场景，充分发挥双方的协同效应，提升上市公司经营质量，实现股东利益最大化。因此，本次交易具备合理性和商业实质，不存在利益输送的情形。

5、本次交易符合国家产业政策导向

成为信息是一家物联网行业数字化解决方案提供商。根据国家统计局公布的《战略性新兴产业分类（2018）》，成为信息主营业务属于“新一代信息技术产业”之“新型计算机及信息终端设备制造”之“其他电子设备制造”之“RFID读写机具/标签（高频、超高频、有源）”，RFID技术作为物联网感知外界的重要支撑技术，正逐渐成为连接物理世界与数字世界的桥梁，是国家优先发展的产业之一。因此本次交易符合国家产业政策导向，不存在违反国家产业政策的情形。

二、本次交易的具体方案

本次交易的整体方案由发行股份及支付现金购买资产和募集配套资金两部分组成。本次募集配套资金的生效和实施以发行股份及支付现金购买资产的生效为前提条件，但募集配套资金成功与否不影响发行股份及支付现金购买资产的实施。

（一）发行股份及支付现金购买资产具体方案

1、发行股份的种类、面值及上市地点

本次交易中，上市公司以发行股份及支付现金的方式购买标的资产，所涉及发行股份的种类为人民币普通股（A股），每股面值为1.00元，上市地点为深交所。

2、发行对象

本次交易中，发行股份的发行对象为成为信息的所有股东。

3、定价基准日、定价原则及发行价格

根据《重组管理办法》第四十五条规定，上市公司发行股份购买资产的发行股份价格不得低于市场参考价的80%。市场参考价为本次发行股份购买资产的董事会决议公告日前20个交易日、60个交易日或者120个交易日的公司股票交易均价之一，交易均价的计算公式为：定价基准日前若干个交易日公司股票交易均价=定价基准日前若干个交易日公司股票交易总额/定价基准日前若干个交易日公司股票交易总量。

本次发行股份定价基准日为公司第四届董事会第十二次会议决议公告日，定价基准日前20个交易日、60个交易日、120个交易日股票交易均价具体情况如下：

单位：元/股

股票交易均价计算区间	交易均价	交易均价的80%
定价基准日前20个交易日	46.49	37.19
定价基准日前60个交易日	46.24	36.99
定价基准日前120个交易日	49.65	39.72

经充分考虑上市公司的历史股价走势、市场环境等因素且兼顾上市公司、交易对方和中小投资者的合法权益，公司与交易对方协商确认，本次发行股份购买资产的发行价格为37.00元/股，不低于定价基准日前60个交易日上市公司股票的交易均价的80%。

在本次发行的定价基准日至发行日期间，上市公司如有派息、配股、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项，则发行价格将根据证监会及深交所的相关规则进行相应调整。

4、交易金额及对价支付方式

本次交易中，中联评估以2025年9月30日为评估基准日，分别采用资产基础法和收益法对成为信息100%股权于评估基准日的市场价值进行评估，经分析最终选取收益法的评估结果作为本次评估结论。根据《评估报告》，成为信息100%股权收益法评估值为80,500万元。按照上述评估结果，同时考虑到成为信息减资9,000万元，经交易各方协商，成为信息100%股权交易作价71,500万元。对价支付具体方式如下：

交易对方	交易标的名称及权益比例	支付方式（万元）		向该交易对方支付的总对价（万元）
		现金对价	股份对价	
汪涛	成为信息37.4980%股权	11,286.90	15,524.17	26,811.07
张红梅	成为信息29.7303%股权	8,948.82	12,308.34	21,257.16
成为科技	成为信息11%股权	3,311.00	4,554.00	7,865.00
蒋松林	成为信息7%股权	2,107.00	2,898.00	5,005.00
杨海波	成为信息5%股权	1,505.00	2,070.00	3,575.00
成为二号	成为信息3.3046%股权	994.68	1,368.10	2,362.79
成为一号	成为信息2.7324%股权	822.45	1,131.21	1,953.67
张虎	成为信息2%股权	602.00	828.00	1,430.00
成为三号	成为信息1.7347%股权	522.14	718.17	1,240.31
合计		30,100.00	41,400.00	71,500.00

5、发行股份数量

本次发行股份购买资产发行的股份数量=股份支付对价金额÷发行价格，若经上述公式计算的具体发行数量为非整数，则不足一股的，交易对方自愿放弃。最终发行的股份数量以中国证监会同意注册的文件为准。

在定价基准日至发行日期间，上市公司如有派息、配股、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项，本次发行股份数量将按照证监会及深交所的相关规定作相应调整。

本次拟购买标的资产的交易价格为71,500.00万元，其中的41,400.00万元以上市公司向交易对方发行股份的方式支付，按照本次发行股票价格37.00元/股计算，本次发行股份购买资产的发行股份数量为11,189,184股，占本次发行股份购买资产后公司总股本的比例为7.27%。本次交易中，交易对方各自分别获得上市公司发行的股份数量如下：

交易对方	交易对价总额（万元）	其中股份对价（万元）	发行股份数量（股）	其中现金对价（万元）
汪涛	26,811.07	15,524.17	4,195,722	11,286.90
张红梅	21,257.16	12,308.34	3,326,579	8,948.82
成为科技	7,865.00	4,554.00	1,230,810	3,311.00
蒋松林	5,005.00	2,898.00	783,243	2,107.00
杨海波	3,575.00	2,070.00	559,459	1,505.00
成为二号	2,362.79	1,368.10	369,757	994.68
成为一号	1,953.67	1,131.21	305,733	822.45
张虎	1,430.00	828.00	223,783	602.00
成为三号	1,240.31	718.17	194,098	522.14
合计	71,500	41,400	11,189,184	30,100

6、锁定期安排

（1）全部发行对象锁定期安排

成为信息的所有交易对方已出具《关于股份锁定期的承诺函》：“1、如本公司/本人/本企业取得上市公司发行的新增股份（下称“新增股份”）时，用于认购新增股份的标的公司股份持续拥有权益的时间超过12个月，则本公司/本人/本企业于本次交易中认购取得的相应的对价股份自新增股份发行结束之日（即新增股份在证券登记结算机构完成登记至本公司/本人/本企业名下之日）12个月内不得转让；若则，本公司/本人/本企业于本次交易中取得的新增股份自新增股份发行结束之日起36个月内不得转让。

2、本次交易实施完毕后，本公司/本人/本企业通过本次交易取得的上市公司发行的新增股份若由于上市公司送红股、转增股本等原因所衍生取得的股份，亦应遵守上述锁定期安排。

3、本承诺函出具后至本次交易实施完成前，若相关股份锁定的法律、法规、规范性文件及证券监管机构的要求发生变化，则本公司/本人/本企业愿意根据变更后的法律、法规、规范性文件及证券监管机构的要求进行调整。

4、上述锁定期届满后，本公司/本人/本企业在本次交易中取得的上市公司股份的转让和交易依照届时有效的法律、法规，以及深圳证券交易所、中国证券监督管理委员会的规定和规则办理。

5、本公司/本人/本企业承诺将切实履行上述承诺，若本公司/本人/本企业违反该等承诺并给上市公司或投资者造成损失的，本公司/本人/本企业将依法承担相应法律责任。”

（2）业绩承诺方锁定期安排

汪涛、张红梅、蒋松林、杨海波、张虎、成为一号、成为二号、成为三号、黄秀清、李世杰、马晴、蔡宪智、黄启凤、刘森林作为补偿义务人，以下简称“补偿义务人”或者“乙方”。其中黄秀清、李世杰、马晴、蔡宪智、黄启凤为成为科技中目前仍任职于成为信息的内部员工，刘森林为成为信息前董秘兼财务负责人。成为科技中的其他合伙人非成为信息员工，未纳入补偿义务人范畴。根据《业绩补偿协议》，补偿义务人承诺：

“未经上市公司书面同意，不会对其所持有的尚处于锁定期内的新增股份设定质押权、第三方收益权等他项权利或其他可能对实施前述补偿安排造成不利影响的其他权利，也不会利用其所持有的上述股份进行股票质押回购等金融交易。如未来就上述股份设定抵押、质押、担保，设定优先权或其他第三方权利，补偿义务人将书面告知权利人根据本协议上述股份具有潜在补偿义务情况，并在相关协议中就相关股份优先用于履行本协议项下的补偿义务等与质权人作出明确约定。

前述补偿义务人因本次交易取得的上市公司新增股份（包括其直接及间接持有的上市公司新增股份，下同）在约定的盈利承诺期内逐年解除锁定（按照本协议履行业绩补偿义务的情形除外），即如标的公司完成本协议约定的当年盈利承诺或履行完毕当年累计应履行的盈利补偿义务及减值补偿义务，则按照本协议约定的当年盈利承诺或履行完毕当年累计应履行的盈利补偿义务及减值补偿义务后的剩余股份数量（如有）可解除锁定。

（1）第一期可解除锁定的股份数=乙方因本次交易取得的上市公司新增股份数×30%-因履行盈利承诺期第一年（2026年度）对应的盈利补偿义务的已补偿股份数（如有）。

（2）标的公司2027年度业绩实现情况相关专项审计报告出具之次日和按本协议约约定履行完毕当年盈利补偿义务（如需）之次日（二者孰晚），补偿义务人可申请解除因本次交易取得的上市公司新增股份的60%在扣除因履行盈利承诺期第一、二年对应的盈利补偿义务的已补偿股份数后剩余部分（如有）的锁定。

（3）标的公司2028年度业绩实现情况相关专项审计报告出具之次日和按本协议约约定履行完毕当年盈利补偿义务（如需）及减值补偿义务（如需）之次日（二者孰晚），乙方累计可申请解除因本次交易取得的上市公司新增股份的100%在扣除因履行全部盈利补偿义务及减值测试补偿义务的已补偿股份数后剩余部分（如有）的锁定。

即：第三期累计可解除锁定的股份数=乙方因本次交易取得的上市公司新增股份数×100%-因履行全部盈利补偿义务的已补偿股份数（如有）-因履行减值补偿义务的已补偿股份数（如有）。”

（3）穿透锁定安排

交易对方中，成为科技、成为一号、成为二号、成为三号系标的公司持股平台。成为科技系由外部合伙人及标的公司员工组成的，持有标的公司股份的持股平台，成为一号、成为二号、成为三号为实施员工股权激励而设立的员工持股平台，4个持股平台均以持有成为信息股份为目的，设立时间远早于本次交易停牌前六个月，非专门为本次交易设立。基于审慎性考虑，4个持股平台参照专为本次交易设立的主体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，4个持股平台的合伙人均已补充出具《关于穿透锁定的承诺函》，直至非以持有标的资产为目的的主体。

各持股平台合伙人出具的穿透锁定承诺如下：

主体	穿透锁定主要内容
成为一号、成为二号、成为三号的合伙人	1、截至本承诺函出具之日，本人所持有的合伙企业合伙份额的权属清晰，本人合伙企业实缴出资及成响其行为的对价均来自于本人本企业自有或自筹资金，不存在任何代持/信托/委托持股等情形，不存在任何争议或潜在纠纷，自该等股份发行结束之日起12个月内不得转让。2、对因本人通过持有合伙企业的合伙份额间接取得的上市公司新增股份（包括本人因本次交易取得的上市公司新增股份数×30%-已补偿股份数量（如有）；（2）自成为信息2026年度专项审计报告出具，并且业绩承诺补偿义务完成之次日，累计可申请解锁股份数量=本人因本次交易间接取得的上市公司新增股份数×60%-累计已补偿股份数量（如有）；（3）自成为信息2028年度专项审计报告及减值测试专项审核意见出具，并且业绩承诺补偿义务及减值补偿义务完成之次日，累计可申请解锁股份数量=本人因本次交易间接取得的上市公司新增股份数×100%-累计已补偿股份数量（如有）；3、本人通过合伙企业间接持有的上市公司股份对应的本人持有的合伙企业合伙份额，在履行完毕《深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买深圳市成为信息股份有限公司股权之业绩补偿协议》约定的补偿义务（如有）之前，不得直接或间接通过任何方式转让、质押或进行其他形式的处置，亦不得安排第三方代持、代管或设立信托安排室相转让。本人进一步承诺，如在合伙企业取得上市公司本次发行的股份时，本人持续拥有合伙企业权益的时间不足12个月，则自合伙企业取得上市公司本次发行的股份之日起36个月内，本人不得直接或间接通过任何方式转让、质押或进行其他形式的处置，亦不得安排第三方代持、代管或设立信托安排室相转让本人持有的合伙企业的合伙份额。
在标的公司任职的成为科技合伙人及刘森林	1、截至本承诺函出具之日，本人所持有的合伙企业合伙份额的权属清晰，本人合伙企业实缴出资及成响转让方支付的对价均来自于本人本企业自有或自筹资金，不存在任何代持/信托/委托持股等情形，不存在任何争议或潜在纠纷，自该等股份发行结束之日起12个月内不得转让。2、对因本人通过持有合伙企业的合伙份额间接取得的上市公司新增股份（包括本人因本次交易取得的上市公司新增股份数×30%-已补偿股份数量（如有）；（2）自成为信息2027年度专项审计报告出具，并且业绩承诺补偿义务完成之次日，累计可申请解锁股份数量=本人因本次交易间接取得的上市公司新增股份数×60%-累计已补偿股份数量（如有）；（3）自成为信息2028年度专项审计报告及减值测试专项审核意见出具，并且业绩承诺补偿义务及减值补偿义务完成之次日，累计可申请解锁股份数量=本人因本次交易间接取得的上市公司新增股份数×100%-累计已补偿股份数量（如有）；3、本人通过合伙企业间接持有的上市公司股份对应的本人持有的合伙企业合伙份额，在履行完毕《深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买深圳市成为信息股份有限公司股权之业绩补偿协议》约定的补偿义务（如有）之前，不得直接或间接通过任何方式转让、质押或进行其他形式的处置，亦不得安排第三方代持、代管或设立信托安排室相转让本人持有的合伙企业的合伙份额。
成为科技中其他合伙人（保用通及其他外部自然合伙人）	1、截至本承诺函出具之日，本人本企业所持有的合伙企业合伙份额的权属清晰，本人本企业向合伙企业实缴出资及成响转让方支付的对价均来自于本人本企业自有或自筹资金，不存在任何代持/信托/委托持股等情形，不存在任何争议或潜在纠纷，自该等股份发行结束之日起12个月内不得转让。2、对因本人通过持有合伙企业的合伙份额间接取得的上市公司新增股份，在前述锁定期间内，本人/本企业承诺不转让、赠与、质押或以其他形式处分本人/本企业持有的合伙企业份额对产份额。

7、滚存未分配利润安排

上市公司本次发行完成前滚存的未分配利润将由本次发行完成后的公司新老股东按照股份比例共享。

8、决议有效期

本次发行股份购买资产发行的股份数量=本次募集配套资金金额÷每股发行价格。发行数量计算结果不足一股的尾数舍去取整。

本次募集配套资金总额不超过41,400万元（含本数）。本次募集配套资金的总额不超过本次交易中以发行股份方式购买资产的交易价格的100%，且发行股份数量不超过本次发行前上市公司总股本的30%，最终发行数量以经中国证监会同意注册的发行数量为准。

在定价基准日至发行日期间，上市公司如发生派发股利、送红股、转增股本或配股或进行其他任何权益分派或分配等除权、除息行为，本次发行价格将按照证监会及深交所的相关规则进行相应调整。

5、锁定期安排

本次募集配套资金的认购方所认购的上市公司股份，自该等股份发行结束之日起6个月内不得转让。

上述锁定期内，募集配套资金认购方由于上市公司送股、转增股本等原因增持的上市公司股份，亦应遵守上述承诺。如前述锁定期与证券监管机构的最新监管要求不相符，募集配套资金认购方将根据监管机构的最新监管意见进行相应调整。

6、募集配套资金用途

本次发行股份募集配套资金拟用于支付本次交易中的现金对价、补充上市公司流动资金、本次交易的中介机构费用和相关税费等，具体如下：

项目名称	拟投入募集资金金额（万元）	占募集资金总额的比例
支付交易的现金对价	30,100	72.71%
补充上市公司流动资金、支付本次交易的中介机构费用和相关税费	11,300	27.29%
合计	41,400	100%

本次募集配套资金的生效和实施以发行股份及支付现金购买资产的生效为前提条件，但募集配套资金成功与否不影响发行股份及支付现金购买资产的实施。若证券监管机构的最新监管意见发生调整，则上市公司可根据相关证券监管机构的最新监管意见对本次募集配套资金相关事项进行相应调整。

本次募集配套资金到位前，上市公司及标的公司可以根据募集资金的实际情况，以自筹资金先行投入，并在募集资金到位后予以置换。如果本次交易募集配套资金出现未能实施或未能足额募集的情形，资金缺口将由上市公司自筹解决。上市公司将根据实际募集资金金额及募集资金用途的实际需求，对上述募集资金用途的资金投入金额及具体方式等事项进行适当调整。

7、滚存未分配利润安排

上市公司本次发行完成前滚存的未分配利润将由本次发行完成后的公司新老股东按照股份比例共享。

8、决议有效期

本次募集配套资金方案的决议经亿道信息股东会审议通过之日起12个月内有效。若上市公司于该有效期内取得中国证监会对本次交易的同意注册文件，则该有效期自动延长至本次交易实施完成日。

（三）本次交易相关协议中约定不可抗力条款的原因与目的，相应条款的适用情形、调整对象及决策程序，相关约定不会导致本次交易不符合《重组管理办法》等法律法规的规定，不会损害上市公司利益和中小股东合法权益

1、本次交易相关协议中约定不可抗力条款的原因与目的，相应条款的适用情形、调整对象及决策程序

（1）约定不可抗力条款的原因与目的

经交易各方确认，交易各方在《收购协议》中约定不可抗力条款，旨在为交易履行期间可能发生的、在缔约时各方均无法合理预见的重大客观情势变化，确立清晰、具有可操作性的合同处理基础。此类变化包括但不限于突发的重大自然灾害、重大政策与法律变更（国家法律、政策的重大调整）以及对于出口型企业而言，还包括无法预见的国际贸易摩擦、地缘政治冲突、主要市场所在国的重大政策变动等。这些情势的影响深度与广度，通常超越了市场主体在正常商业活动中所应预见和承担的一般风险边界，构成了对原有交易基础的根本性冲击。相关条款旨在实现以下目的：

1）明确风险界定与责任分配

通过事先约定，将特定类型的极端外部风险（如国际形势剧变对出口业务的系统性影响）明确为可能触发合同重新评估的因素。这为未来发生该类不可预见事件导致目标公司经营业绩严重偏离预期时（包括交割前及交割后），如何界定风险性质、判断责任归属及调整各方权利义务提供了预先设定的框架，从源头上减少潜在的履约争议。

2）维护交易公平与契约的长期稳定性

通过预设的弹性调整机制，在遭遇重大不可预见情形时，旨在避免因僵硬、教条地执行原有协议条款而导致对其中一方显失公平的结果，或引发合同履行僵局甚至破裂，在变化的环境中维护交易基础的可持续性与合作关系的长期稳定。

综上，交易各方在交易协议中约定不可抗力条款具有合理性。

（2）相应条款的适用情形、调整对象及决策程序

1）相应条款的适用情形

根据《<深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买深圳市成为信息股份有限公司股权的协议书>之补充协议》第六条第6.1款之约定，相应条款适用情形如下：

①自然灾害：如地震、洪水、台风等；

②社会异常事件：如战争（无论是否宣战）、暴乱、罢工、瘟疫等；

③重大政策与法律变更：国家法律、政策的重大调整；

④国际贸易环境剧变：包括但不限于直接或间接的贸易对象国实施的关税政策、出口管制、经济制裁等贸易限制措施，导致标的公司主要出口市场或供应链在实质上受到禁止或限制；

⑤其他惯常能够视为不可抗力事件的情况。

2）调整对象及决策程序

根据《深圳市亿道信息股份有限公司发行股份及支付现金购买深圳市成为信息股份有限公司股权的协议书>之补充协议》第六条第6.2款之约定：“若因出现不可抗力事件需对本次交易的相关安排进行调整的，双方应当进行友好协商，若根据法律法规的规定，或交易所、证监会的有关规定，相关事项不允许双方以协商方式调整的，则应当以交易所、证监会明确的情形或法院判决认定为准。根据前述约定，除证监会届时明确的情形外，交易各方均不得适用《上市公司监管指引第4号——上市公司实际控制人、股东、关联方、收购人以及上市公司承诺及履行》第五条的规定，变更已作出的业绩补偿承诺。

经查询市场案例，并购重组市场中存在较多案例约定不可抗力对业绩补偿产生影响时，以证监会、交易所明确的情形或法院判决认定为准，相关安排符合市场惯例，具体案例情况如下：

|