（上接B041版）

安瑞可与可比公司规模之间存在差异，因此对企业规模进行调整，使可比公司与安瑞可的收入价值比率相对更具有可比性。企业规模评价结果如下表：

公司简称	从业人员	营业收入（万元）	企业规模	评价分
安瑞可	55	47,043.80	小型企业	100
科华数据	3,903	837,400.17	大型企业	105
中恒电气	2,073	216,746.50	大型企业	105
科士达	4,516	556,712.27	大型企业	105

注：从业人员自2025年底数据，营业收入为经审计的最近12个月数据，数据取自iFind金融数据终端

（3）客户集中度评价

安瑞可与可比公司在客户集中度方面存在差异，客户集中度较高，相较于客户结构分散的经营模式，蕴含更高经营风险。因此需对相关指标进行调整，使可比公司与安瑞可的收入价值比率相对更具有可比性。客户集中度评价结果如下表：

公司简称	客户集中度情况	评价分
安瑞可	80%以上	100
科华数据	20%以下	105
中恒电气	20%以下	105
科士达	20%—40%	104

（4）成长能力评价

安瑞可与可比公司在成长能力方面存在差异，处于高速增长期，而上市公司发展较为成熟，成长性相对较弱，因此需对相关指标进行调整，使可比公司与安瑞可的收入价值比率相对更具有可比性。成长能力评价结果如下表：

公司简称	成长能力	评价分
安瑞可	快速成长	100
科华数据	成熟发展	95
中恒电气	成熟发展	95
科士达	成熟发展	95

（5）差异调整系数

将安瑞可差异因素分值分别除以可比公司分值，得到各因素调整系数，并将各因素的调整系数相乘即得到可比公司调整系数，如下表所示：

序号	公司简称	业务结构经营模式	企业规模	客户集中度	成长能力	差异调整系数
1	科华数据	0.9524	0.9524	0.9547	1.0526	0.9115
2	中恒电气	0.9524	0.9524	0.9524	1.0526	0.9093
3	科士达	0.9524	0.9524	0.9572	1.0526	0.9139

5、计算评估价值

（1）被评估单位EV计算

安瑞可最近一个经审计的完整年度2025年的营业收入为44,587.47万元。将价值比率乘以差异系数，得出调整的价值比率，再乘以被评估单位价值因子得出比准企业整体价值，最终计算安瑞可EV，结果如下表：

单位：人民币万元

公司简称	可比EV/S	差异调整系数	比准EV/S	平均EV/S	安瑞可价值因子S	安瑞可EV
科华数据	2.42X	0.9115	2.21X	3.21X	44,587.47	143,125.78
中恒电气	5.08X	0.9093	4.62X			
科士达	3.07X	0.9139	2.81X			

综上，安瑞可的企业整体价值EV=143,125.78万元人民币。

（2）溢余及非经营性资产价值

经分析，被评估单位在基准日持有的溢余及非经营性资产包括交易性金融资产、长期股权投资、递延所得税资产、递延所得税负债，其评估值合计为3,965.06万元。具体如下表所示：

金额单位：人民币万元

序号	科目名称	账面值	评估值
1	交易性金融资产	901.99	901.99
2	长期股权投资	3,043.18	2,989.18
3	递延所得税资产	105.80	104.53
4	溢余及非经营性资产合计	4,050.96	3,995.69
5	递延所得税负债	30.63	30.63
6	溢余及非经营性负债合计	30.63	30.63
7	溢余及非经营性净额	4,020.33	3,965.06

（3）被评估单位股权价值的确定

截至评估基准日，安瑞可账面货币资金类资产账面价值为3,780.39万元，无付息债务。

股东全部权益价值P=经营价值EV+货币资金类资产价值+溢余资产-付息债务价值-少数股东权益价值=143,125.78 +3,780.39+3,965.06-0.00-0.00=150,900.00万元（取整至百万位）

（三）标的公司估值水平与行业可比公司、可比的股权交易案例具有可比性，本次交易评估值具备合理性

1、标的公司评估值对应市盈率、市净率、市销率与可比公司的对比情况

经整理，与标的公司业务类似的上市公司截至评估基准日的市盈率、市净率、市销率具体情况如下：

序号	股票代码	可比上市公司简称	市盈率（倍）	市净率（倍）	市销率（倍）
1	002335.SZ	科华数据	111.33	2.21	6.86
2	002364.SZ	中恒电气	66.48	11.27	3.49
3	002518.SZ	科士达	42.65	5.18	4.98
区间			42.65-111.33	2.21-11.27	3.49-6.86
平均值			73.49	6.22	5.11
标的公司			15.95	5.28	2.43

注：数据来源WIND；市盈率=可比上市公司于评估基准日2026年3月31日收盘市值/2025年净利润。市净率=可比上市公司于评估基准日2026年3月31日收盘市值/2026年3月31日净资产。市销率=可比上市公司于评估基准日2026年3月31日收盘市值/2025年营业收入。

由上表可见，本次交易中，标的公司市盈率、市净率、市销率处于可比上市公司市盈率、市净率、市销率区间内，因此本次交易评估值具备合理性。

2、标的公司评估值对应市盈率、市净率、市销率与可比交易的对比情况

经查询，近年来与标的公司所处的数据中心电力基础设施行业相同的交易案例较少，因此增加主要应用在数据中心基础设施行业的交易案例，其市盈率、市净率、市销率具体情况如下：

序号	上市公司	交易标的	标的公司主营业务	评估基准日	评估值（万元）	净利润（万元）	净资产（万元）	营业收入（万元）	市盈率（倍）	市净率（倍）	市销率（倍）
1	领益智造	立敏达	服务器液冷快拆连接器（UQD）、液冷歧管（Manifold）、单相液冷散热模组（服务器液冷板及光模块冷板）、相变液冷散热模组、服务器均热板（VC和3DVC）等热管理核心硬件产品，以及母线排（Busbar）、服务器机架等	2025-09-30	251,000.00	2,827.59	7,127.02	64,834.29	88.77	35.22	3.87
2	五洋自控	柯斯宇	主营服务器核心部件：不锈钢波纹管、分水器、冷板的研发、生产与销售	2026-03-31	135,700.00	4,427.05	6,558.44	10,492.79	30.65	20.69	12.93
3	金富科技	卓晖金属	主营液冷散热产品，主要从事液冷散热模组精密结构件的研发、生产与销售	2025-10-31	93,100.00	682.37	7,342.81	5,845.33	136.44	12.68	15.93
4	金富科技	联越热能	主营水冷头组件、不锈钢分水器、不锈钢波纹管、铜水冷板、内存条散热模组等	2025-10-31	32,500.00	273.91	1,488.73	3,792.80	118.65	21.83	8.57
5	达瑞电子	东莞运宏	主营风冷和液冷散热核心部件及相关热管理产品的研发、生产和销售的厂商，产品应用于消费电子等领域	2026-01-31	9,900.00	590.52	-1,682.26	8,409.65	16.76	-5.88	1.18
平均值									78.25	22.60	8.50
标的公司				2026-03-31	150,900.00	9,460.15	28,595.85	62,187.33	15.95	5.28	2.43

注：数据来源上市公司公告；市盈率=交易标的100%股权价值/评估基准日最近一完整年度净利润。市净率=交易标的100%股权价值/评估基准日净资产。市销率=交易标的100%股权价值/评估基准日最近一完整年度营业收入。市净率平均值中剔除达瑞电子负值。

从上表可见，本次交易中，标的公司市盈率、市净率、市销率处于可比交易案例市盈率、市净率、市销率区间内，因此本次交易评估值具备合理性。

综上所述，本次评估选取市场法评估结果具有合理性，标的公司估值水平与行业可比公司不存在显著差异。

二、标的公司2025年以来股权变动情况、历次转让原因及转让价格情况，说明标的公司本次估值与历史估值是否重大差异，如是，说明原因及合理性

（一）标的公司2025年以来股权变动情况、历次转让原因

2025年以来，标的公司股权变动情况如下所示：

1、2025年2月股权转让

2025年2月，苏州宝馨科技实业股份有限公司（以下简称“宝馨实业”）将所持标的公司2.10%股权转让给算网投资（海南）有限公司（以下简称“算网投资”），股东宁波领汇股权投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“领汇投资”）将所持标的公司6.17%股权转让给算网投资，股东苏州汉宁创业投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“汉宁创投”）将所持标的公司18.39%股权转让给上海元亚投资有限公司（以下简称“元亚投资”），本次股权转让价格为9.45元/注册资本。本次股权转让完成后，标的公司股权结构如下：

姓名或名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	持股比例
丁志永	685.00	685.00	35.96%
GLP	571.44	571.44	30.00%
元亚投资	350.27	350.27	18.39%
算网投资	157.58	157.58	8.27%
苏州瑞永盈	111.11	12.00	5.84%
领锐投资	29.39	29.39	1.54%
合计	1,904.79	1,805.68	100.00%

本次股权转让主要出于两方面原因：一是标的公司拟进一步深化与重要客户算网投资的业务协同与战略合作，通过股权纽带将其关联的投资公司引入标的公司股东层面，巩固双方合作关系；二是原股东宝馨科技、领汇投资结合自身经营实际情况，存在处置所持股权的诉求。汉宁创投系因到期清算，将股权转让至关联企业继续持股。各方经充分协商达成本次股权转让安排，本次股权转让的定价依据2018年标王投资入股价格0.45元/注册资本。

2、2025年4月股权转让

2025年4月，GLP Capital Investment 16(HK) Limited（以下简称“GLP”）将其所持标的公司30%股权转让给苏州安数晟科技有限公司（以下简称“苏州安数晟”），股权转让价格为15元/注册资本。本次股权转让完成后，标的公司股权结构如下：

姓名或名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	持股比例
丁志永	685.00	685.00	35.96%
苏州安数晟	571.44	571.44	30.00%
元亚投资	350.27	350.27	18.39%
算网投资	157.58	157.58	8.27%
苏州瑞永盈	111.11	12.00	5.84%
领锐投资	29.39	29.39	1.54%
合计	1,904.79	1,805.68	100.00%

本次股权转让系原股东GLP存在股权退出需求，经各方协商一致，由苏州安数晟（苏州瑞永盈持股100%的持股主体）受让其持有的标的公司股权，转让价格根据其入股价格确定为15元/注册资本。

3、2025年7月减资

2025年7月，股东苏州安数晟减少认缴出资571.44万元。本次减资完成后，公司股权结构如下：

姓名或名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	持股比例
丁志永	685.00	685.00	51.37%
元亚投资	350.27	350.27	26.27%
算网投资	157.58	157.58	11.82%
苏州瑞永盈	111.11	12.00	8.33%
领锐投资	29.39	29.39	2.20%
合计	1,333.35	1,234.24	100.00%

本次减资系配合GLP退出需求的变动，苏州安数晟于2025年4月承接相应股权后，完成减资退出，转让价格根据其入股价格即GLP的退出价格确定为15元/注册资本。

4、2025年9月股权转让

2025年9月，算网投资将所持标的公司8.29%股权转让给李华，股权转让价格为9.45元/注册资本。本次股权转让完成后，标的公司股权结构如下：

姓名或名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	持股比例
丁志永	685.00	685.00	51.37%
元亚投资	350.27	350.27	27.08%
苏州瑞永盈	111.11	12.00	8.34%
李华	110.55	110.55	8.29%
算网投资	47.03	47.03	3.53%
领锐投资	29.39	29.39	2.20%
合计	1,333.35	1,234.24	100.00%

本次股权转让背景为算网投资入股后与标的公司的业务合作情况未达预期，有意愿调整其目身对外投资结构，因此与标的公司实际控制人协商一致转让部分标的公司股权。这一期间标的公司经营状况良好，实际控制人及其配偶有意愿增加持股比例。经协商一致，算网投资转让部分股权给标的公司实际控制人的配偶，因入股时间较短，转让价格根据其入股价格确定为9.45元/注册资本。

5、2026年2月股权转让

2026年2月，杭州领锐投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“领锐投资”）将所持标的公司2.2%股权转让给王忠慧，上海元亚投资有限公司（以下简称“元亚投资”）将其所持标的公司10.34%股权转让给王忠慧，元亚投资将其所持有的标的公司15.93%股权转让给陈波，股权转让价格为18元/注册资本。本次股权转让完成后，标的公司股权结构如下：

姓名或名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	持股比例
丁志永	685.00	685.00	51.37%
陈波	212.40	212.40	15.93%
王忠慧	167.26	167.26	12.54%
苏州瑞永盈	111.11	12.00	8.34%
李华	110.55	110.55	8.29%
算网投资	47.03	47.03	3.53%
合计	1,333.35	1,234.24	100.00%

领锐投资、元亚投资系股东陈波、王忠慧控制的主体，本次股权转让系股东陈波、王忠慧将其控制主体持股变更为个人直接持股，转让价格为根据转让双方协商一致确定。

6、2026年3月股权转让

2026年3月，丁志永将所持标的公司41.10%股权转让给任立国，股权转让价格为1元/注册资本。本次股权转让完成后，标的公司股权结构如下：

姓名或名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	持股比例
任立国	548.00	548.00	41.10%
陈波	212.40	212.40	15.93%
王忠慧	167.26	167.26	12.54%
丁志永	137.00	137.00	10.27%
苏州瑞永盈	111.11	12.00注	8.34%
李华	110.55	110.55	8.29%
算网投资	47.03	47.03	3.53%
合计	1,333.35	1,234.24	100.00%

注：2026年7月30日，苏州瑞永盈已就剩余未缴纳的91.11万元出资额完成实缴出资义务。目标公司注册资本已全部实缴到位。

任立国系丁志永父亲，本次股权转让系丁志永对家庭内部持股结构进行调整。该次股权转让后，丁志永、任立国、李华（丁志永配偶）合计持有标的公司59.68%股权，较本次股权转让前无变化，因此不构成控制权变质变化。

综上所述，标的公司2025年以来股权变动情况、历次转让原因如下：

时间	股权变动	背景及性质
2025年2月	宝馨实业、领汇投资转让给算网投资；汉宁创投转让给元亚投资	算网投资系标的公司客户，本次转让含客户引入及财务投资人退出背景，交易发生时利润尚未充分释放
2025年4月	GLP将30%股权转让给苏州安数晟	主要系满足GLP退出需求，并配合后续减资流程安排；不涉及控制权变动
2025年7月	苏州安数晟减资571.44万元	系承接GLP退出后的减资清理安排
2025年9月	算网投资将8.29%股权转让给李华	算网投资部分退出，受让方为实控人配偶，交易本质系股东方因合作未达预期，为优化自身对外投资结构以及认可实际控制人夫妇的贡献以入股价格减持部分标的公司股权、实际控制人配偶承接，该等转让已在2025年确认股份支付费用
2026年2月	领锐投资、元亚投资向王忠慧、陈波转让股权	股东将其控制的主体持有的股权调整为个人直接持股，属于持股结构调整
2026年3月	丁志永向任立国转让41.10%股权	父子之间家庭内部持股安排调整，不作为估值参考

（二）标的公司本次估值与历史估值是否重大差异，如是，说明原因及合理性

标的公司2025年以来股权转让价格、份额、比例情况如下：

时间	背景及性质	出让方	受让方	股转份额（万元）	股转比例	股转总价（万元）	对应估值（万元）
2025年2月	算网投资系安瑞可客户，本次转让含客户引入及财务投资人退出背景，交易发生时利润尚未充分释放	宝馨实业	算网投资	40.00	2.10%	378.00	18,000.00
		领汇投资	算网投资	117.58	6.17%	1,110.60	
		汉宁创投	元亚投资	350.27	18.39%	3,310.20	
2025年4月	主要系满足GLP退出需求，并配合后续减资流程安排；不涉及控制权转让	GLP	苏州安数晟	571.44	30.00%	8,571.43	28,571.81
2025年7月	系承接GLP退出后的减资清理安排	/	/	571.44	30.00%	/	/
2025年9月	算网投资部分退出，受让方为实控人配偶，交易本质系股东方因合作未达预期，为优化自身对外投资结构以及认可实际控制人夫妇的贡献以入股价格减持部分标的公司股权、实际控制人配偶承接，该等转让已在2025年确认股份支付费用	算网投资	李华	110.55	8.29%	1,044.36	12,600.17
2026年2月	股东将其通过私募基金或投资公司持有的股权调整为个人直接持股，属于持股结构安排调整	领锐投资	王忠慧	29.39	2.20%	529.01	24,000.32
		元亚投资	王忠慧	137.87	10.34%	2,481.60	
		元亚投资	陈波	212.40	15.93%	3,823.20	
2026年3月	父子之间家庭内部持股安排调整，不作为估值参考	丁志永	任立国	548.00	41.10%	548.00	1,333.35
本次交易		任立国等5位对手方	龙旗科技	800.01	60%	84,000.00	140,000.00

经核实，标的公司历史股权转让都未经评估，交易价格均参考入股价格协商确定，具体情况如下：

2025年2月，4月股权转让主要系财务投资人宝馨实业、GLP退出，同时引入产业投资方算网投资（标的公司客户）。其中：2025年2月股转价格参考领汇投资入股价格9.45元/注册资本，2025年4月股转价格参考GLP入股价格15元/注册资本。本次评估值对应价格为113元/注册资本，与历史估值存在一定差异，原因系2024年净利润7,966.88万元，显著低于2025年扣非净利润2.05亿元，标的公司业务规模与盈利潜力尚未充分释放。

2025年9月算网投资部分股权由实际控制人配偶受让，该转让实质为股东方综合考虑入股后与标的公司的业务合作情况未达预期，为优化自身对外投资结构以及认可实际控制人夫妇的贡献同意以入股价格减持部分标的公司股权、实际控制人配偶承接。经核实，算网投资之实际控制人、上层股东与标的公司其他股东、董事、高级管理人员不存在关联关系。

实际控制人配偶任标的公司副总经理，会计师基于商业实质，依据《企业会计准则第11号——股份支付》及《监管规则适用指引——发行类第5号》相关规定，认定该次股权转让实质为获取实际控制人配偶服务而进行的股权激励，构成股份支付。以标的公司整体公允价值144,500.00万元为基础，将转让价格与公允价值的差额确认股份支付费用，该费用已于2025年度人账。标的公司整体公允价值与本次交易评估值相近，不存在重大差异。

2026年2、3月股权转让属于原有股东出于持股架构优化、家庭内部财产调整目的开展的内部调整，故基本次评估值与历史估值存在一定差异，但由于历史交易价格并非市场化逻辑定价，无法作为本次交易定价参考。

综上，安瑞可自2025年起虽存在若干外部、半外部主体参与的股权转让，但前述历次股权变动原因多为老股退出、产业客户入股、股权结构优化及家庭内部财产调整安排，相关交易定价由各方商议决定，非资产评估结果。本次评估系基于基准日时点标的公司经营业绩、盈利能力等实际情况，综合公开市场投资者对相同行业相似公司的价值判断所得出的市场价值，本次评估结果与历次股转交易对价存在差异具备合理性。

问题3.关于业绩承诺及其他交易安排

相关公告显示，交易对方丁志永、任立国、李华、苏州瑞永盈作为业绩承诺人，承诺标的公司2026年度、2027年度、2028年度扣非后归母净利润分别不低于1.3亿元、1.6亿元、1.9亿元，三年累计不低于4.8亿元，每年承诺业绩数额均低于标的公司2025年扣非后归母净利润。同时，承诺期内标的公司累计实现净利润不低于当期期末累计净利润数的80%且不低于当年承诺净利润数的50%时，当年度即不触发业绩补偿；承诺期内收购方还应以当年度超额实现净利润的20%（不超过4000万元）用于奖励创始股东。此外，除对丁志永的竞业限制安排外，股权转让协议主要条款中未涉及对标的公司核心业务人员的约束条款。

请公司补充披露：（1）标的公司在手订单及执行情况、客户所处行业景气度及市场拓展情况、竞争格局等，结合标的公司2025年以及2026年至今的收入、利润情况及变动趋势，量化分析说明2026年至2028年业绩承诺数额均低于2025年扣非后归母净利润的原因及合理性；说明上述业绩承诺及业绩奖励条款、不触发业绩补偿的条件是否具有足够的激励性和约束力，对上市公司或中小投资者利益的保护是否充分；（2）标的公司的核心技术、研发、销售等人员范围，结合其在标的公司的持股情况、任职期限、竞业禁止及保密协议等签署情况，说明本次交易完成后公司对于核心人员的稳定安排及对标的公司的持续经营能力的影响；（3）结合前述问题，说明公司在本次交易中是否还存在其他利益保障措施，前述安排是否有利于维护公司及中小股东的合法权益。

公司回复：

一、标的公司在手订单及执行情况、客户所处行业景气度及市场拓展情况、竞争格局等，结合标的公司2025年以及2026年至今的收入、利润情况及变动趋势，量化分析说明2026年至2028年业绩承诺数额均低于2025年扣非后归母净利润的原因及合理性；说明上述业绩承诺及业绩奖励条款、不触发业绩补偿的条件是否具有足够的激励性和约束力，对上市公司或中小投资者利益的保护是否充分

（一）标的公司经营业绩具有较强的订单及行业基础，整体经营情况较为稳定

2025年度，标的公司实现营业收入62,187.33万元，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润20,484.24万元。2026年1-6月，标的公司实现营业收入10,880.67万元（未经审计），净利润3,128.86万元（未经审计）；2026年1-6月净利润占2026年度承诺净利润13,000万元的24.07%。截至2026年6月30日，标的公司已实现收入和利润情况与主要项目的实际交付、验收进度基本匹配。

标的公司业务具有项目制特征，收入确认受客户数据中心建设进度、方案确认、备料生产、跨境运输、现场安装调试及最终验收时点等因素影响，各季度之间存在一定波动。因此，2026年一季度收入和利润占比较低主要系部分项目尚处于执行阶段，不代表客户需求或标的公司持续经营能力发生重大不利变化。

1、在手订单对2026年度业绩形成较强支撑

截至2026年6月30日，标的公司在手订单总额为57,746.25万元。按照客户项目建设及交付计划，预计该部分在手订单大部分将在本年度内完成交付。结合公司2026年1-6月已实现的营业收入，预计公司2026年的营业收入将超过6亿元，较2025年同比保持增长。

上述业务拓展表明，标的公司的业务结构正由北美经销商渠道向自有客户拓展，由PDU、机柜等单项产品向低压配电系统、模块化数据中心及综合服务延伸，有利于增强订单来源和产品结构的稳定性。

2、全球数据中心建设需求保持旺盛，为订单延续提供行业基础

受生成式人工智能、云计算及高性能计算需求快速增长影响，全球数据中心进入新一轮建设及扩容周期。根据国际能源署最新预测，全球数据中心用电量将由2025年的约485TWh增长至2030年的约960TWh，期间约实现翻倍；其中，AI数据中心用电量预计增长更快。北美仍是全球数据中心新增需求的主要市场之一，东南亚等区域的数据中心建设需求保持较快增长。数据中心建设规模扩大以及单柜功率密度提升，将持续带动低压配电系统、母线、机柜、PDU、IT POD和模块化数据中心等基础设施产品需求。

同时，AIDC项目对供配电安全、产品认证、交付周期、系统集成和现场实施能力提出更高要求。芯片及关键电力设备供应、电网接入和项目审批等因素可能导致单个项目建设节奏波动，但并未改变全球数据中心中长期扩容趋势。标的公司现有产品体系与高密度数据中心的供配电及模块化建设需求相匹配，前述行业增长为其在手订单执行和后续项目获取提供了较为良好的外部环境。

3、标的公司已形成较为丰富的数据中心建设及配套实施经验

数据中心基础设施行业的竞争并非仅体现为单一设备价格竞争，客户通常更加重视供应商的认证资质、方案设计、供应链组织、质量控制、历史交付记录、现场适配及售后响应能力。标的公司自2012年起开始涉足北美市场，2021年后与美国本地合作伙伴的合作逐步深化，并在持续项目实施过程中形成了对北美客户需求、ETL/UL等认证标准、现场交付、售后响应和回款安排的系统理解。

目前，标的公司能够提供从客户需求识别、产品定义、方案设计、认证适配、供应链组织和质量控制，到生产制造、跨境交付、安装调试及售后服务的全流程支持，并已在境内、北美及东南亚等区域积累数据中心项目建设和配套实施经验。标的公司通过既有客户和本地合作伙伴进入北美大型AIDC终端客户供应体系，相关终端客户对产品可靠性和交付确定性要求较高，新进入者通常需要经历认证、样品验证、供应商准入和项目磨合等较长周期。上述项目经验、认证能力、客户信任及供应链组织能力构成标的公司持续获取订单的重要竞争基础。

综上，标的公司2026年1-6月已实现业绩与在手订单执行情况相互印证，全球数据中心建设需求保持旺盛，且标的公司已形成较为丰富的数据中心建设及配套实施经验。虽然项目交付及验收时点可能造成季度间波动，但标的公司客户需求、订单基础及项目交付能力未发生重大不利变化，整体经营业绩具有较强可见度和稳定性。

（二）2026年至2028年业绩承诺系交易各方商业谈判确定的审慎考核目标，具有较高可实现性

本次交易中，业绩承诺人承诺标的公司2026年度、2027年度和2028年度扣非后归母净利润分别不低于13,000万元、16,000万元和19,000万元，三年累计不低于48,000万元。2027年度及2028年度承诺净利润分别较上年增长23.08%和18.75%，三年承诺净利润呈逐年增长趋势，但低于公司2025年的扣非后归母净利润。

上述业绩承诺金额系交易各方结合标的公司历史经营业绩、在手订单、行业发展趋势、未来经营投入及项目型业务波动等因素，经充分商业谈判后确定的最低业绩考核目标，并非对标的公司未来盈利能力的上限判断。数据中心项目从取得订单到交付验收存在周期，客户建设进度、跨境物流、汇率、关税、原材料价格及验收时点均可能造成年度间波动。此外，为支持后续业务扩张，标的公司将在研发认证、产品迭代、海外销售和交付服务、人员储备、质量体系及规范治理等方面将进一步加大投入，相关投入的初步计划具体如下：

投入项目	具体计划		预计年度新增成本费用（万元）
人员扩充及专业团队建设	研发、产品及认证人员40人	35万元/人/年（薪资与差旅相关开支合计）	3,500
	项目交付人员20人		
	销售人员10人		
	生产及质量控制人员20人		
	财务、人力等行政人员10人		
MDC研发认证、产品迭代及项目制投入	样机材料及试制	800-1000万元	1,600-2,000
	UL/ETL等检测认证	400-500万元	
	测试设备及软件	400-500万元	
合计			5,100-5,500

注：本次考虑新增员工岗位结构按35万元/人/年的审慎口径估算，低于2025年公司平均薪酬。

上述投入预计在短期内对净利润将产生一定影响，但从企业长期发展角度而言更为有利。基于前述因素设置一定安全边际，符合公司业务特点和审慎交易原则。

虽然各年度承诺净利润低于2025年度扣非后归母净利润，但结合2026年1-6月已实现的业绩情况和截至2026年6月30日的在手订单金额情况，结合目前项目交付计划、客户扩容需求及历史项目执行情况，2026年度业绩承诺完成概率较高，并为2027年度、2028年度承诺业绩的实现提供了客户和项目基础。

因此，本次业绩承诺金额低于2025年度扣非后归母净利润，主要系交易各方商业谈判中对项目交付节奏及未来投入作出的综合审慎安排，不代表标的公司预计的实现业绩。结合2026年1-6月已实现业绩、在手订单覆盖情况、全球数据中心行业需求及标的公司项目交付能力，业绩承诺具有合理性及较高可实现性。

（三）业绩承诺、业绩奖励及补偿触发安排具有相应激励性和约束力，对上市公司及中小投资者利益的保护较为充分

1、业绩补偿条款可有效约束业绩承诺人履行承诺

丁志永、任立国、李华及苏州瑞永盈作为业绩承诺人，对标的公司2026年至2028年累计实现扣非后归母净利润不低于48,000万元作出承诺。2026年9月，上市公司与丁志永、任立国、李华及苏州瑞永盈分别签署了《股权转让协议之补充协议》，补充约定业绩承诺期内，如截至当期期末累计实现净利润低于截至当期期末累计承诺净利润的100%，即触发当年度业绩补偿。同时，公司与业绩承诺人亦约定当业绩补偿触发时上市公司有权优先将当年度所需业绩补偿的金额从当年度应支付业绩承诺人的股权价款中扣除，不足部分由丁志永、苏州瑞永盈以现金方式补偿，最大程度上保障业绩承诺的履行。

2、业绩奖励仅针对超额利润且设置总额上限，能够在不削弱基础承诺的前提下形成正向激励

本次交易约定，以承诺期内当年度超额实现净利润的20%用于奖励创始股东，三年累计奖励金额不超过9,000万元。该奖励仅以超过当年度承诺净利润的增量部分为计算基础；未完成当年度承诺净利润的，不产生相应业绩奖励。按照20%的奖励比例测算，累计获得9,000万元奖励需各年度正向超额净利润合计达到45,000万元；在各年度均完成当年承诺且不存在以前年度业绩缺口的情况下，对应三年累计实际净利润达到93,000万元，较48,000万元累计承诺净利润高93.75%。在不考虑奖励费用税务影响的情况下，超额利润的80%仍由标的公司和上市公司股东享有。

业绩奖励与业绩补偿分别针对超额完成和未完成承诺两种情形，获得业绩奖励不免除业绩承诺人依据协议承担的业绩补偿、回款补足及其他义务。该安排有利于促进创始股东和核心经营团队在完成基础承诺后继续拓展客户、提高交付效率并争取超额业绩，同时通过20%的分享比例和9,000万元总额上限避免过度利益倾斜，具有相应激励性。

3、分期支付、回款考核进一步强化对上市公司利益的保护

除业绩承诺及补偿安排外，本次交易对价采取分期支付方式，后续价款支付与标的公司对应年度主营业务收入回款情况挂钩。根据协议，标的公司需满足以下任一回款条件：截至考核日，对应年度主营业务收入的实际回款金额占该年度经审计主营业务收入的比例不低于85%；或该实际回款金额不低于承诺净利润对应的主营业务收入（按该年度经审计实际净利率折算，即该年度经审计主营业务收入×承诺净利润÷经审计实际净利润）；未满足回款条件的，业绩承诺人需促使标的公司在后续年度继续回款，业绩承诺期满后两年内仍未达到约定条件的，由业绩承诺人以现金补足。该安排将会计利润考核与实际现金回收相结合，能够降低仅确认收入和利润但应收款项未能及时收回的风险。

同时，上市公司取得标的公司60%股权后，将其纳入合并报表范围，并可通过董事会及经营管理机制，对财务管理、资金支付、重大合同、关联交易、印章管理和内部审计等事项实施控制，进一步降低交易完成后的经营和财务风险。

综上，本次交易已形成逐年增长的基础业绩承诺、年度累计补偿门槛、分期支付及回款考核和超额业绩奖励及总额封顶的组合约束和激励机制。其中，业绩奖励仅分享超额利润的较小部分，且不影响业绩补偿和回款补足义务。相关安排在业绩承诺期内可实现对业绩承诺人的持续约束，能够在激励经营团队创造增量收益的同时控制上市公司的交易风险，对上市公司及中小投资者利益的保护较为充分。

二、标的公司的核心技术、研发、销售等人员范围，结合其在标的公司的持股情况、任职期限、竞业禁止及保密协议等签署情况，说明本次交易完成后公司对于核心人员的稳定安排及对标的公司的持续经营能力的影响

截至本回复出具日，标的公司核心人员4人，其基本信息及在标的公司的持股情况、任职期限、竞业禁止及保密协议等签署情况如下：

序号	姓名	职务	任职期限及稳定性	是否签署竞业禁止及保密协议	是否持有标的公司股权
1	丁志永	总经理（销售负责人）	2013年5月入职，交易完成前为标的公司总经理，具有稳定性	是	是
2	徐志炜	副总经理（研发负责人）	2018年4月入职，工作年限长具有稳定性	是	是
3	顾遵正	研发总监	2014年4月入职，工作年限长具有稳定性	是	是
4	谢大燕	市场总监	2014年9月入职，工作年限长具有稳定性	是	否

由上表可知，标的公司核心人员覆盖经营管理、技术研发以及市场销售等人员，标的公司核心人员任职期限均在8年以上，且4名核心人员中有3名人员均在本次交易完成前后持续直接或间接持有标的公司股权，标的公司核心人员稳定性较高。

为进一步保障本次交易后标的公司核心人员及经营管理的稳定，本次《股权转让协议》对标的公司核心人员稳定性及对经营管理团队持续性等方面进行了约定并设置了明确的激励机制及约束条款：

（1）在核心员工的稳定性方面，交易协议中明确约定需保障核心员工的岗位稳定。交易完成后，上市公司及创始股东均不得无故单方解聘核心员工，不得无故调整核心员工的工作岗位，经营团队中总经理为丁志永不变、副总经理为徐志炜、研发总监为顾遵正、市场总监为谢大燕不变，确保标的公司日常经营、技术研发、市场运营等各项工作平稳有序进行。

（2）在核心员工的劳动关系和竞业约束方面，交易协议中明确，本次交易完成后，上市公司将维持标的公司现有核心管理团队、核心技术骨干及关键岗位人员的整体稳定。标的公司及创始股东已承诺确保本次交割后核心员工与公司签署不低于六十（60）个月的劳动合同以及保密协议、竞业限制协议（其中竞业限制期限至离职后满2年），知识产权归属协议。截至本回复出具之日，前述核心人员已与标的公司签署了符合期限的劳动合同及竞业禁止协议、保密协议。

（3）交易完成后，保障标的公司的持续经营方面，上市公司充分尊重和发挥标的公司原核心团队的专业能力。本次交易完成后，将维持标的公司总经理及现有的经营团队对标的公司的正常管理经营，总经理对业务、技术等非高级管理人员的选聘、任命及其薪酬方案仍有决策权。在标的公司正常经营范围内，上市公司支持其业务拓展、客户关系维护、供应商选择、技术路线选择等具体经营活动，保障标的公司的业务连续性。

（4）在业绩承诺及超额业绩奖励方面，本次交易设置了超额业绩奖励机制。若标的公司在承诺期内当期实际净利润超过当期承诺利润，应当年度超过承诺利润部分的20%（当年度超额实现的净利润金额*20%）的等额且每年的超额业