证券代码：603285　　证券简称：键邦股份　　公告编号：2026-028

山东键邦新材料股份有限公司
关于山东键邦新材料股份有限公司有关股权收购事项的监管工作函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

重要风险提示：

1、交易成交不确定性风险：本次股权收购事项仅为交易各方就收购事宜达成的初步意向约定，不构成股权收购的依据。具体收购方案涉及的股份比例、交易价格等事项尚未最终确定，尚需在完成评估后，由交易各方进一步协商确定，并以各方签署的正式协议为准。最终交易能否达成尚存在不确定性，敬请广大投资者谨慎决策，注意投资风险。

2、业绩承诺金额、标的公司估值及最终交易对价不确定性风险：本次交易的业绩承诺金额、PE 倍数、交易初步对价均为双方协商暂定的数额，其中业绩承诺金额系交易双方根据标的公司经营情况、在手订单等，协商暂定 2026 年度、2027 年度、2028 年度经审计净利润分别不低于 3,500 万元、4,100 万元、5,000 万元，并以此作为业绩承诺；本次交易由于市场上标的公司细分赛道缺少可比同类案例，双方参考相近行业案例后协商，本次交易的市盈率暂定为 11.5 倍；本次交易初步对价系在上述业绩承诺金额平均值 4,200 万元以及 11.5 倍市盈率的基础上协商得出。本次交易的业绩承诺金额、标的公司估值及最终交易对价未来将可能根据正式评估结果发生变化。

3、投资决策调整风险：本次签署的《初步投资框架意向书》所载相关承诺、业绩预测，均基于公司前期尽职调查、磋商进度及对标的公司经营现状的初步判断。本次交易作价需待标的公司评估工作完成后，由交易各方依据正式评估报告另行协商敲定，交易最终对价、交易方案等核心条款存在因评估结论与预期存在较大偏差、各方商业谈判未能达成一致而发生重大变更的可能，本次交易亦存在推进受阻、最终终止的风险。

4、标的体量较小风险：深圳市鑫浩自动化技术有限公司（以下简称“鑫浩自动化”）和深圳市浩瀚宇腾自动化技术有限公司（以下简称“宇腾自动化”）（以下合并简称“标的公司”）目前主要在华南等地区深耕中小客户群体，营收规模与细分赛道市场规模对比，整体营收体量在行业内处于中小层级，尚未形成显著市场份额。敬请投资者注意标的公司体量较小的风险。

5、业务整合风险：本次收购属于化工新材料企业跨界收购自动化设备企业，双方业务赛道、管理体系、组织文化差异显著，本次收购存在明确的业务整合风险，若双方业务、人员、管理整合推进不顺，将可能进一步引发标的公司业绩承诺兑现不及预期、商誉减值等财务层面风险，公司将持续跟踪标的公司经营情况，严格执行年度商誉减值测试并按规定履行信息披露义务。

6、商誉减值风险：本次交易预计形成一定金额的商誉，如果未来标的公司行业景气度或标的公司自身因素等原因，导致其未来的经营状况未达预期，则公司存在商誉减值风险，从而对公司经营业绩产生不利影响，提请投资者注意本次交易形成的商誉减值风险。

7、资金占用未清理风险：宇腾自动化股东储怀宁、刘伟存在向宇腾自动化借款尚未归还的情形（分别为 132 万元、372 万元），构成资金占用，本次交易前上述借款将由储怀宁、刘伟予以全额归还，且还款的资金不得来源于公司或其关联方。若前述借款未在本次交易正式实施前根据上述安排归还，公司可能终止本次交易的实施。

公司于近日收到上海证券交易所上市公司管理一部下发的《关于山东键邦新材料股份有限公司有关股权收购事项的监管工作函》（上证公函[2026]1098 号）（以下简称“《工作函》”）。公司收到《工作函》后高度重视，积极组织相关人员对函件所涉及问题进行逐项梳理核实，现回复如下：

一、关于标的公司与跨界投资。公告显示，鑫浩自动化主营激光直接成像曝光设备与全自动字符喷印设备，宇腾自动化主营精密贴合、视觉检测类自动化设备，此外，鑫浩自动化 2025 年、2026 年 1-4 月营业收入分别为 7,601.43 万元、2,126.15 万元；净利润分别为 2,237.90 万元、567.76 万元。宇腾自动化 2025 年、2026 年 1-4 月营业收入分别为 3,499.89 万元、1,607.78 万元，净利润分别为 312.66 万元、497.61 万元。上述数据未经审计。

请公司：（1）补充说明标的公司所处细分行业的市场规模、竞争格局、技术发展趋势，标的公司的技术是否符合技术发展趋势，是否存在被迭代风险；（2）说明标的公司 2025 年全年及最近一期与主要客户的合作及收入实现情况，结合可比竞争对手说明公司的市占率情况以及行业竞争地位；（3）结合标的公司在手订单、产能利用率、设备生产周期、人员配置等情况，说明业绩的匹配性与可持续性；（4）说明公司现阶段跨界大额投资的必要性、合理性，公司是否具备跨行业生产经营经验和能力，收购后有何具体管控措施安排，公司是否在有相关业务整合风险。请独立董事发表意见。

回复：

（一）补充说明标的公司所处细分行业的市场规模、竞争格局、技术发展趋势，标的公司的技术是否符合技术发展趋势，是否存在被迭代风险

1、鑫浩自动化

鑫浩自动化主要从事激光直接成像曝光设备及全自动字符喷印设备的研发、生产、销售。激光直接成像曝光设备依托激光直写工艺，通过计算机控制的紫外激光束直接在覆有感光材料的基材上绘制电路图形，无需传统工艺中的掩模板。全自动字符喷印设备采用 UV 数字喷墨工艺，把功能性油墨直接在绝缘基材上进行喷墨印刷，直接形成抗蚀 / 抗镀、导电层电路、标注的图形。根据《国民经济行业分类》和中国证监会《上市公司行业分类指引》，鑫浩自动化所属行业为制造业——专用设备制造业。

OYResearch 调研显示，2025 年全球激光直接成像曝光机市场规模大约为 9.9 亿美元，预计 2032 年将达到 12.35 亿美元，2026-2032 期间年复合增长率 CAGR 为 3.3%，目前该领域的高端产品线主要由外资品牌主导，以色列 Orbotech 等国际企业占据全球 81% 市场份额，中国本土企业聚焦核心部件突破，正加速追赶（如芯碁微装、大族数控等）。

根据 Global Info Research 数据，2025 年电子制造自动化喷印设备收入大约 1.2 亿美元，预计 2032 年达到 1.54 亿美元，年复合增长率 CAGR 为 3.7%。电子制造自动化喷印行业在中国起步相对较晚，高端精密制程仍由外资品牌占据优势，在高阶阻焊等工艺上存在技术壁垒，国产设备在常规字符喷印、自动化连线产线领域完成技术追赶，依靠成本与服务快速替代，成为常规生产场景中的市场主流（如劲鑫科技、江苏汉印科技等）。

当前全球精密线路制造需求稳步增长，推动激光直接成像曝光设备行业不断提升曝光精度。目前行业主流的曝光方案为单面分次曝光，流程为单面曝光→自动翻板二次吸附定位→另一面曝光，其中二次翻板装夹会带来线路对位误差，仅能实现 ± 12~24 μ m 的对位精度。鑫浩自动化研发的双面同步曝光工艺，通过一次完成双面曝光，消除二次翻板装夹带来的累积误差，可实现 ± 10 μ m 以内的对位精度，但该工艺目前仅在技术层面实现，距离量产落地尚存在较大不确定性，敬请投资者注意上述技术无法量产落地的风险。

电子制造自动化喷印设备行业当前主流技术仅具备单一字符喷印能力，技术门槛较低，仅适配标识、符号等喷印工序；阻焊油墨喷印是行业高端技术，因油墨流体、精密开窗、绝缘性能等多重技术壁垒，仅海外头部品牌（如以色列 Orbotech、日本 Screen）与少数国内头部厂商攻克阻焊喷印量产方案。鑫浩自动化目前已初步研发出通过“设备 + 特定油墨”协同，实现阻焊油墨喷印的技术方案，目前运用该技术的设备已在某下游客户处小批量试用，但距离量产尚存在较大不确定性，敬请投资者注意上述技术无法量产落地的风险。

综上，鑫浩自动化所掌握的激光直接成像技术和喷印技术契合行业发展趋势，被选代的风险较低。目前运用该技术的设备已在某下游客户处小批量试用，但距离量产尚存在较大不确定性，敬请投资者注意上述技术无法量产落地的风险。

2、宇腾自动化

宇腾自动化主要从事精密贴合、视觉检测类自动化装备的研发、生产、销售。根据《国民经济行业分类》和中国证监会《上市公司行业分类指引》，宇腾自动化所属行业为制造业——专用设备制造业。

根据 OYResearch 数据，2024 年全球补强贴片设备市场销售额达到了 8.38 亿美元，预计 2031 年将达到 12.64 亿美元，2025-2031 年年复合增长率为 6.1%。宇腾自动化 2025 年营业收入为 3,499.89 万元（未审计），其中补强贴片设备部分占 2,305.49 万元（其余部分主要为胶纸、辅料贴合及热压设备、辅助工具等），整体规模较小，在细分赛道未形成显著市场份额。

现阶段补强贴合设备行业技术相对成熟，目前主流方向为聚焦降本增效，宇腾自动化主营的相关设备目前暂无颠覆性升级需求，下游市场相对稳定，且已布局“贴合 + 压实”一体化的相关设备方案，该方案能达到简化工序、提升生产速度的效果，符合行业发展方向，被选代风险较低。

（二）说明标的公司 2025 年全年及最近一期与主要客户的合作及收入实现情况，结合可比竞争对手说明公司的市占率情况以及行业竞争地位

标的公司目前主要深耕中小客户群体，暂未形成相对固定的客户结构，2025 年全年及 2026 年 1-4 月的前十大客户合作及销售收入情况如下：

单位：万元

鑫浩自动化				
期间	客户名称	建立商务关系时间	首次合作时间	含税销售收入
2026年1-4月	客户1	2021年8月	2021年12月	356.00
	客户2	2021年7月	2021年10月	345.00
	客户3	2022年2月	2022年6月	300.00
	客户4	2025年10月	2026年4月	175.00
	客户5	2025年1月	2025年6月	140.00
	客户6	2024年7月	2025年1月	135.00
	客户7	2025年12月	2026年3月	132.00
	客户8	2023年1月	2023年6月	95.00
	客户9	2025年11月	2026年2月	92.00
	客户10	2024年3月	2024年6月	83.50
2025年	客户1	2023年4月	2023年9月	920.00
	客户2	2022年10月	2023年3月	421.00
	客户3	2025年5月	2025年11月	360.00
	客户4	2024年12月	2025年5月	615.00
	客户5	2024年7月	2024年12月	532.96
	客户6	2025年1月	2025年6月	383.17
	客户7	2025年5月	2025年9月	340.00
	客户8	2024年7月	2025年1月	270.00
	客户9	2024年6月	2024年12月	404.80
	客户10	2024年6月	2024年12月	312.29
宇腾自动化				
期间	客户名称	建立商务关系时间	首次合作时间	含税销售收入
2026年1-4月	客户1	2023年2月	2023年5月	266.00
	客户2	2019年4月	2019年8月	107.00
	客户3	2025年11月	2026年3月	109.20
	客户4	2025年1月	2025年6月	87.00
	客户5	2023年12月	2023年3月	82.00
	客户6	2020年3月	2020年7月	66.00
	客户7	2025年7月	2025年10月	61.76
	客户8	2020年12月	2021年3月	56.40
	客户9	2022年2月	2022年5月	56.40
	客户10	2021年11月	2022年3月	40.00
2025年	客户1	2022年2月	2022年5月	300.24
	客户2	2025年3月	2025年6月	164.00
	客户3	2024年12月	2025年4月	139.00
	客户4	2024年6月	2024年10月	138.50
	客户5	2023年5月	2023年10月	136.50
	客户6	2023年2月	2023年6月	118.00
	客户7	2019年5月	2019年9月	102.00
	客户8	2020年10月	2021年3月	112.42
	客户9	2025年2月	2025年6月	96.00
	客户10	2020年3月	2020年5月	76.00

注：1、上述财务数据未经审计。

2、因标的公司客户信息保密需求，具体客户名称不便公开；客户 1-10 仅表示标的公司当期的前十大客户按含税销售收入的排序。

鑫浩自动化主营激光直接成像曝光设备及全自动字符喷印设备，激光直接成像曝光设备同行业公司包括芯碁微装、天准科技、赛腾股份等，字符喷印设备行业同行业公司包括汉弘集团、劲鑫科技、江苏汉印科技等，前述企业均为细分领域知名厂商，资金实力、营收规模、客户覆盖度、行业地位显著高于鑫浩自动化。宇腾自动化主营补强贴片设备，赛道内代表性企业为锐翔智能、邦正精机，两家企业深耕贴合设备多年，产品线布局、客户资源等与宇腾自动化对比具备明显优势。

标的公司目前主要在华南等地区深耕中小客户群体，营收规模与细分赛道市场规模对比，整体营收体量在行业内处于中小层级，尚未形成显著市场份额。敬请投资者注意标的公司体量较小的风险。

（三）结合标的公司在手订单、产能利用率、设备生产周期、人员配置等情况，说明业绩的匹配性与可持续性

标的公司目前在手订单、产能利用率、设备生产周期、装配人员配置情况如下：

项目	鑫浩自动化	宇腾自动化
在手订单（万元）	2,447.50	857.30
产能利用率	87.75%	89.94%
设备生产周期	约 45 天	约 45 天
装配人员配置	18人	16人

注：1、鑫浩自动化与宇腾自动化共用销售人员。

2、设备生产周期中不包含物料采购时间。

从业绩匹配性来看，标的公司在手订单合计约 3,304.80 万元，订单交付周期集中于未来 1-3 个月内，可形成较为明确的收入储备。当前标的公司产能利用率接近 90%，结合各类设备生产周期，现有产线装配调试能力可匹配在手订单交付计划，不存在产能闲置或产能严重不足的矛盾；同时两家企业分设专职研发、生产人员，共用销售团队增强产品矩阵协同?，人员岗位结构、人员数量与现有业务规模、订单承接需求相适配，在手订单、产能、生产周期、人员配置各项要素之间形成合理匹配。

从业绩可持续性来看，当前在手订单可形成短期稳定收入来源，标的公司依托深耕中小客户、同步承接大厂定制订单的差异化竞争模式，持续储备新增订单，并凭借技术能力持续导入下游知名厂商。标的公司设备以模块化组装为主，激光模组等核心功能模块自主研发生产，钣金、机加工等非核心工序采用外协加工模式，产能具备扩张弹性；常规机型生产流程成熟、交付周期基本可控，自有研发团队持续跟进行业技术发展趋势、销售团队持续挖掘行业客户资源，客户复购与新增订单具备稳定拓展空间，能够为中长期业绩提供支撑。

（四）说明公司现阶段跨界大额投资的必要性、合理性，公司是否具备跨行业生产经营经验和能力，收购后有何具体管控措施安排，公司是否在有相关业务整合风险

1、公司现阶段跨界大额投资的必要性、合理性

公司主营赛克、钛酸酯等功能性精细化工助剂，产品广泛应用于传统橡塑、涂料行业，缺乏电子化学品领域的业务收入，现阶段正是推进产品电子级应用，布局高纯度电子化学品的良好时机。公司目前正面临从传统化工企业向综合型企业转型的需求，根据现有业务情况来看，公司钛酸酯系列产品已在国内大型电子陶瓷器件龙头企业实现吨级供货（自 2024 年年末开始转为吨级供货，至今合计约 150.40 吨，销售含税收入合计约 285.89 万元，占公司整体营收比例较低），产品性能得到验证，且持续根据客户要求对产品具体指标进行优化，具备规模化推广基础；另外，公司赛克产品因为本体具有稳定三嗪杂环骨架、多羟基可修饰位点、热稳定性、化学稳定性、潜在阻燃特性、环保无卤基础结构等先天优势，具有成为阻焊油墨关键原材料的潜力。目前公司已联合外部机构开发以赛克为关键材料的油墨样品，样品在热冲击、耐化学性、绝缘阻抗、介电强度等关键指标上表现优良，未来将择机启动下游送样测试工作。

公司目前电子助剂业务仅依靠化工渠道单独开拓客户，单一材料厂商客户导入周期长、认证壁垒高，市场拓展效率受限，需要与有关设备企业实现材料与设备联动开发。本次收购主营曝光、字符喷印、补强贴合设备的标的公司，能够直接获取其电子领域的技术能力、客户资源，依托设备销售渠道，同步配套推广公司钛酸酯、赛克系列电子助剂，打通“电子材料 – 制程设备”协同推广链路。因此，本次跨界大额投资具备业务层面的必要性与合理性。

2、公司是否具备跨行业生产经营经验和能力，收购后有何具体管控措施安排

公司长期深耕精细化工助剂研发、生产、销售，主营业务集中于化工新材料领域，无自动化精密设备研发、整机装配、专用设备制造的直接经营管理经验，不存在跨装备制造行业运营的业务积淀。

但公司具备支撑本次跨界收购落地的配套综合能力：（1）公司作为上市企业，搭建了成熟规范的财务核算、内控内审、投融资管理体系，可实现对标的公司资金、合规、重大经营事项标准化管控；（2）本次交易将完整保留标的公司的核心研发、生产、销售团队，并约定核心人员长期服务约束条款，日常的设备研发、整机生产、客户运维工作仍由原专业团队主导，弥补公司在装备制造领域的经验短板；（3）上市公司自身产品在电子行业客户群中具备一定的推广基础，可与标的公司开展材料 – 设备联合工艺研发，形成产业链协同优势；（4）上市公司具备稳定资金储备与融资渠道，能够持续为标的公司设备选代、产能扩充提供资金支持，缓解中小设备厂商发展资金约束。

本次收购完成后，公司将从公司治理、财务资金、协同经营、核心人员、合规风控方面实施管控，兼顾管控效力与经营灵活性：

（1）标的公司的董事会由上市公司占据多数席位，对外投资、大额资金支出、资产处置、年度经营计划、对外担保等重大事项，必须经上市公司委派董事审议通过；财务负责人由上市公司统一选聘、派驻，独立负责账务核算、资金审批、预算管控，实现财务端口全流程管控。

（2）标的公司全部银行账户纳入上市公司资金监管体系，建立分级资金审批机制，大额支付履行上市公司内部审批流程；标的公司按月报送经营报表、在手订单、回款明细，年度财务审计由上市公司统一统筹；交易增资款项分阶段拨付，二期增资额度与标的公司年度业绩完成情况挂钩，以资金投放约束经营目标落地；规范双方材料、设备协同业务的关联交易定价，全部履行上市公司公允定价与审议程序。

（3）短期维持标的公司现有研发、生产、销售业务体系不变，原经营团队全权负责日常订单交付、设备调试、日常客户维护；建立协同沟通机制，共享行业客户资源，同步推进上市公司电子级助剂与标的公司设备配套推广；定期跟踪在手订单、产能利用率、客户拓展数据，经营情况大幅偏离预期时及时介入调整。

（4）标的公司核心技术、管理骨干签署长期服务协议及竞业限制协议；设置超额业绩阶梯奖励机制，若标的公司超额完成承诺净利润，可对核心团队予以奖励；若核心骨干大规模离职、违反竞业约定，上市公司有权触发股权回购条款，稳定标的公司技术与经营团队。

（5）上市公司内审部门每半年对标的公司开展税务、知识产权、劳动用工、销售合同专项合规核查；持续跟踪标的专利、软件著作权维护工作，防范技术流失；建立重大风险即时上报机制，出现大额诉讼、资金占用、核心人员流失等事项第一时间启动处置预案；每年开展商誉减值评估，充分识别并披露减值风险。

3、公司是否存在相关业务整合风险

本次收购属于化工新材料企业跨界收购自动化设备企业，双方业务赛道、管理体系、组织文化差异显著，本次收购存在明确的业务整合风险，若双方业务、人员、管理整合推进不顺，将可能进一步引发标的公司业绩承诺兑现不及预期、商誉减值等财务层面风险，公司将持续跟踪标的公司经营情况，严格执行年度商誉减值测试并按规定履行信息披露义务。具体风险如下：

（1）跨行业管理磨合风险

上市公司主营精细化工助剂，无精密自动化设备行业运营管理经验，上市公司标准化、强合规的内控与资金审批体系，与标的公司轻量化民营经营模式存在明显差异；标的公司原有财务、内控规范程度低于上市主体，在统一财务制度、资金管控、合规流程过程中存在磨合成本，短期内可能对标的公司经营效率形成一定扰动。

（2）产业链协同整合不及预期风险

本次收购核心协同目标为打通“电子材料 + 制程设备”推广渠道，但下游目标客户内部设备采购、油墨原材料采购可能分属不同部门，跨品类客户认证、导入周期较长；双方销售体系、客户开发流程需要对接磨合，存在材料配套推广、客户资源共享的落地效果不达预期的风险。

（3）核心人员整合流失风险

标的公司曝光、字符喷印、精密贴合设备的核心工艺、运动控制算法高度依赖现有研发团队；整合后上市公司统一管理、考核激励机制，若与原有团队适配度不足，存在核心技术、管理骨干流失风险，进而导致标的公司设备研发迭代停滞。

（4）企业文化融合风险

上市公司流程化、标准化管控文化，与标的公司快速响应中小客户的创业型灵活文化存在冲突，整合过渡期易产生管理摩擦，影响生产、销售团队稳定性，干扰订单承接与客户服务。

针对上述整合风险，公司计划采取分阶段渐进式整合方案：交割后短期内不干预标的公司日常生产、研发、销售经营，仅统一财务、重大投资、对外担保等核心决策权限；成立跨主体协同机制，统筹电子助剂与设备研发测试、客户联合开发；通过 5 年服务期、竞业限制、阶梯式超额业绩奖励、股权回购多重条款锁定核心人员；分步统一内控、财务制度，降低管理与文化摩擦；按月跟踪两家标的公司经营、订单数据，提前预判整合压力并调配资金、客户资源予以支持。

（五）独立董事意见

根据《上市公司独立董事管理办法》《上海证券交易所股票上市规则》及《公司章程》等有关规定，我们作为山东键邦新材料股份有限公司的独立董事，本着对公司、全体股东负责的态度，基于独立、客观、审慎的原则，结合公司提供的标的公司资料及论证材料，现就公司相关事项发表如下独立意见：

1、标的公司所处行业具备稳定的市场增长空间，核心技术路线符合当前发展趋势，技术被迭代的风险较低；

2、标的公司尽管凭借技术优势已取得一定的行业知名度及客户认可，但现有营收规模与细分赛道市场规模对比，整体营收体量在行业内处于中小层级，尚未形成显著市场份额；

3、标的公司的业绩与当前在手订单、产能利用率、设备生产周期、人员配置等匹配并具备可持续性；

4、公司本次跨界收购紧密围绕公司产品电子级应用拓展需求，贴合高端电子材料国产替代的产业趋势，并有助于优化业务结构，具备业务层面的必要性与合理性。我们注意到，公司本次收购存在业务整合风险，公司在上收购事项完成后，尚需采取进一步的整合措施，以消除相关风险。

综上，我们认为公司本次跨界收购风险可控，具备业务层面的必要性与合理性，相关事项不存在损害公司及中小股东利益的情形。

二、关于评估定价与业绩承诺。公告显示，本次交易拟对标的公司按收益法评估，预计投资总额不超过人民币 3.2 亿元，最终以评估机构出具的资产评估报告为基础，交易各方协商确定。此外，标的公司及交易对手方承诺，标的公司在 2026 年度、2027 年度、2028 年度实现的经审计净利润分别不低于 3,500 万元、4,100 万元、5,000 万元，以此为基础计算业绩完成情况，并设置了业绩承诺及补偿、超额业绩奖励、回购权等条款。

请公司：（1）补充说明目前对标的公司的尽调进展及审计、评估计划安排，本次交易对价的初步确定依据、主要估值参数及交易估值情况，结合标的公司历史增资及股权转让估值情况、市场可比案例估值作价情况等，说明本次交易对价是否存在估值明显过高的情形；（2）说明审计、评估报告尚未出具的情况下业绩承诺金额的确定依据，业绩承诺与最终交易对价、标的公司真实盈利能力是否匹配；（3）业绩承诺及补偿、超额业绩奖励、回购权并未按照标的公司法人主体分别设置，且部分回购义务乙方和标的公司共担，请说明现有补偿方式、履约保障措施是否足以保障上市公司及中小股东利益；（4）结合公司现金储备、营运资金需求等情况，说明本次大额投资的资金来源与支付安排，是否会对公司现金流和持续经营能力产生不利影响。请充分提示风险并请独立董事发表意见。

回复：

（一）补充说明目前对标的公司的尽调进展及审计、评估计划安排，本次交易对价的初步确定依据、主要估值参数及交易估值情况，结合标的公司历史增资及股权转让估值情况、市场可比案例估值作价情况等，说明本次交易对价是否存在估值明显过高的情形

1、补充说明目前对标的公司的尽调进展及审计、评估计划安排

公司与标的公司达成初步合作意向后，聘请专业服务机构对标的公司开展尽调工作，对标的公司的主营业务、历史沿革、经营业绩、主要客户和供应商、财务和资金状况、核心骨干人员等方面进行深入了解，研判投资风险。尽调工作完成后，公司与服务机构共同讨论尽调过程中发现的问题，充分识别可能存在的交易风险。公司的董事、高级管理人员也对本次公司及评估作价方法、标的公司目前经营数据、未来发展情况、商誉金额、尽调报告内容及业绩对赌条款等进行深入的交流与探讨，并于 2026 年 6 月 17 日，由公司下属全资子公司键科智能与标的公司及其相关方签署了《初步投资框架意向书》。截至本公告披露日，标的公司的审计及评估工作正在进行中，预计 2026 年 7 月底完成审计和评估工作。

2、本次交易对价的初步确定依据、主要估值参数及交易估值情况，结合标的公司历史增资及股权转让估值情况、市场可比案例估值作价情况等，说明本次交易对价是否存在估值明显过高的情形

（1）本次交易对价的初步确定依据、主要估值参数及交易估值情况

本次交易初步对价仅为意向价格，后续将以评估机构出具的资产评估报告确认的评估值为基础协商确定最终交易价格。

交易初步对价的确认过程如下：①根据标的公司 2025 年度及 2026 年 1-4 月经营情况（未经审计），以及标的公司在手订单情况，交易双方在此基础上协商，预计标的公司 2026 年度、2027 年度、2028 年度经审计净利润分别不低于 3,500 万元、4,100 万元、5,000 万元，平均数为 4,200 万元，并以前述三年净利润作为业绩承诺；②以 4,200 万元乘以 PE 倍数 11.5（由于市场上标的公司细分赛道缺少可比同类案例，双方参考测试储备、精密零件等相近行业案例的 PE 倍数，协商暂定以 11.5 倍作为交易初步对价的市盈率），取整后得出本次交易标的公司投前估值 4.8 亿元；③因本次交易的增资部分预计不超过 1 亿元，因此以 5.8 亿元作为标的公司投后估值，本次交易上市公司拟取得标的公司约 55% 的股权，因此本次交易的交易对价不超过 3.2 亿元。

参考的相近行业案例 PE 倍数情况如下：

序号	上市公司	收购对象	收购对象主营	收购对象整体估值（万元）	业绩承诺三年平均净利润（万元）	对应 PE 倍数
1	民爆光电（301362）	厦芝精密	微型钻针	48,400.00	3,700.00	13.08
2	新锐股份（688257）	慧联电子	电子器件刀具、切削工具、精密零件	100,000.00	8,000.00	12.50
3	苏大维格（300331）	常州维普	光掩模缺陷检测设备和晶圆缺陷检测设备	99,800.00	8,000.00	12.48
4	万控智造（603070）	浙江东爵精密	刷软连接产品	54,000.00	4,500.00	12.00
5	联合光电（300691）	长益光电	手机镜头、泛安防镜头等	26,000.00	3,066.67	8.48
6	欧科亿（688308）	永鑫精工	电子器件微钻、铣刀	70,000.00	7,666.67	9.13

（2）结合标的公司历史增资及股权转让估值情况、市场可比案例估值作价情况等，说明本次交易对价是否存在估值明显过高的情形

标的公司历史增资及股权转让估值情况如下（含持股平台分额转让穿透计算的估值情况）：

单位：万元

序号	核算主体	工商登记时间	转让方	受让方 / 增资方	增资或转让的出资额	标的公司估值
1	鑫浩自动化	2024年1月		储怀宁、鑫浩合伙、奕丽鑫浩	800.00	按照 1 元 / 注册资本增资，不适用估值
2		2025年1月		储怀宁、鑫浩合伙、奕丽鑫浩	1092.9956	按照 1 元 / 注册资本增资，不适用估值
3		2025年8月	陈飞	曾产	不适用，系持股平台份额转让	3,600.00
4		2026年2月	陈飞	胡景离	不适用，系持股平台份额转让	5,000.00
5	宇腾自动化	2019年10月	曾益俊	储怀宁	32.00	零对价转让部分未实缴注册资本，不适用估值
6			曾益俊	王燕	10.00	
7			曾益俊	陈飞	12.00	
8			黄厚逢	陈飞	7.00	
9		2020年4月	曾益俊	储怀宁	15.00	2000.00
10			全体股东		400.00	按照 1 元 / 注册资本增资，不适用估值
11		2021年7月	陈飞	储怀宁	10.00	2000.00
12			陈飞	储怀宁	8.50	
13			黄厚逢	储怀宁	6.50	零对价转让部分未实缴注册资本，不适用估值
14			王燕	储怀宁	5.00	
15			曾益俊	储怀宁	3.00	
16			曾益俊	储怀宁	22.00	3000.00
17			曾益俊	刘伟	5.00	3000.00
18		2024年12月	陈飞	刘伟	61.50	3024.39
19			陈飞	陈永刚	15.00	3150.00

标的公司历史增资均由所有股东按照 1 元 / 注册资本认缴，不涉及估值。历史股权转让主要系公司员工之间以及为引入核心员工发生的股权转让，转让价格由相关各方参考标的公司净资产情况协商一致确定。本次交易的定价最终将在收益法评估结果的基础上最终协商确定，与标的公司历史增资、股权转让有关估值情况不具有可比性。

综上，本次交易结合双方协商的标的公司预计未来三年平均净利润、参考相近行业案例协商得出的 PE 倍数、公司对标的公司增资计划，拟取得股权的比例初步确定对价，初步交易价格不存在估值明显过高的情形。具体交易价格以评估机构出具的资产评估报告确认的评估值为基础协商确定。

（二）说明在审计、评估报告尚未出具的情况下业绩承诺金额的确定依据，业绩承诺与最终交易对价、标的公司真实盈利能力是否匹配

本次收购的业绩承诺金额由交易各方结合标的公司实际经营情况、技术优势、下游行业发展趋势综合考虑，同时兼顾市场经营波动、上市公司投资风险等因素，经协商审慎确定。本次业绩承诺无单一固定量化测算公式，系基于标的公司客观经营情况及行业因素综合判断形成的谨慎盈利目标。目前正式评估报告尚未出具，待评估报告出具后，将根据正式评估结果最终确定未来三年业绩承诺金额，评估机构将综合多项参数独立测算标的公司未来收益，最终交易对价以正式评估结果为基础协商确定，目前暂定的交易对价可能会发生变化，敬请投资者注意正式业绩承诺金额、标的公司估值及最终交易对价可能发生变化的风险。

1、实际经营情况

标的公司鑫浩自动化 2025 年、2026 年 1-4 月营业收入分别为 7,601.43 万元、2,126.15 万元；净利润分别为 2,237.90 万元、567.76 万元；宇腾自动化 2025 年、2026 年 1-4 月营业收入分别为 3,499.89 万元、1,607.78 万元，净利润分别为 312.66 万元、497.61 万元，均已具备稳定盈利基础，三年业绩承诺逐年平稳小幅增长，增长空间依托在手订单、下游行业发展趋势等客观增量，未设置脱离经营现实的激进目标，与标的公司真实盈利能力相匹配。

2、技术优势

标的公司核心团队凭借多年技术及行业理解积累，在电子器件领域设计了一系列精密设备产品，能根据不同客户的特殊需求灵活调整设备工艺方案，且核心设备产品在软件算法上具有独特优势。

其中鑫浩自动化主营的激光直接成像曝光设备在光源技术、运动控制、制程精度等方面与不同领域的同类设备具有技术同源性，能实现技术迁移，且已有相关技术储备。宇腾自动化主营的补强片贴合设备属于工艺成熟设备，下游销售相对稳定，目前不存在颠覆性升级需求。

截至本公告披露日，鑫浩自动化持有专利权 22 项，其中发明专利 5 项，实用新型专利 14 项，外观设计专利 3 项，持有软件著作权 9 项；宇腾自动化持有专利权 18 项，均为实用新型专利，持有软件著作权 26 项。其中发明专利情况如下：

序号	专利权人	专利名称	专利号	专利类型	有效期至
1	鑫浩自动化	一种直接成像曝光机的镜头倾斜误差补偿方法	2022110397426	发明专利	2042年8月28日
2	鑫浩自动化	一种 DMD 倾斜扫描的高效数据处理方法	2022120652301	发明专利	2042年8月8日
3	鑫浩自动化	一种直接成像曝光装置	2021109073347	发明专利	2041年8月8日
4	鑫浩自动化	一种多帘管半导体激光器耦合单芯光纤装调装置	2020100164986	发明专利	2040年1月7日
5	鑫浩自动化	一种专用于软板的文字喷印设备	2022113614415	发明专利	2042年11月1日

标的公司现阶段主要深耕中小客户群体暂未形成显著的市场份额，但已在华南等地区凭借激光模组、镜头运动控制等方面的独到优势取得一定客户认可。

3、行业发展趋势

标的公司行业发展趋势，请参见本回复问题一之“（一）补充说明标的公司所处细分行业的市场规模、竞争格局、技术发展趋势，标的公司的技术是否符合技术发展趋势，是否存在被迭代风险”。

综上，本次收购的业绩承诺金额由交易各方结合标的公司实际经营情况、技术优势、行业发展趋势综合考虑，同时兼顾市场经营波动、上市公司投资风险等因素，经协商审慎确定，未设置脱离经营现实的激进目标，具体交易价格尚需以评估机构出具的资产评估报告确认的评估值为基础协商确定。

（三）业绩承诺及补偿、超额业绩奖励、回购权并未按照标的公司法人主体分别设置，且部分回购义务乙方和标的公司共担，请说明现有补偿方式、履约保障措施是否足以保障上市公司及中小股东利益

根据《初步投资框架意向书》和相关方确认，现有补偿方式、履约保障措施情况如下：

	补偿方式	责任承担方和承担方式
业绩承诺及补偿	目标公司在业绩承诺期内累计实现净利润（指目标公司 1 和目标公司 2 模拟合并财务报表（剔除两目标公司间的关联交易对利润的影响）扣除非经常性损益前后孰低归属于母公司所有者的税后净利润）未达到累计承诺净利润的，乙方 1 应在目标公司 2028 年度审计报告出具后 10 个工作日内以现金方式向投资方进行补偿	鑫浩自动化本次交易前的全体直接和间接股东、宇腾自动化本次交易前的全体实际股东承担连带责任。
回购权	发生回购情形的，经键邦股份有权而非义务书面通知，目标公司及乙方按照投资方实际投资金额与年化 6% 的收益之和回购投资方持有的目标公司股权，其中，乙方就投资方实际股权转让金额与年化 6% 的收益承担责任；标的公司就投资方实际增资款金额与年化 6% 的收益承担责任，乙方对标的公司该等义务承担一股保证责任。	（1）就本次交易的股权转让款对应回购义务，由鑫浩自动化本次交易前的直接和间接股东、宇腾自动化本次交易前的股东承担连带责任。 （2）就本次交易的增资款项对应回购义务，由鑫浩自动化、宇腾自动化作为回购义务人承担连带