（上接81版）

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，货物交付时控制权发生转移，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，核查采购合同、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/净额法核查意见：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，采购端设有“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），因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，属于集团外部第三方的交易。根据收入准则第三十四条，客户35自主采购原材料、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、关于并购标的

年报和前期公告显示，2024年9月，公司以15亿元收购完成深圳市嘉泽电池有限公司（以下简称嘉泽公司）60%股权，嘉泽公司成为公司控股子公司。股权转让款分五期支付且交易设置业绩补偿安排，根据嘉泽公司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。嘉泽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，嘉泽公司实现净利润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交易情况，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具体情况、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）说明并购嘉洋公司形成商誉所在资产组或资产组组合的具体过程，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、新签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交易情况，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具体情况、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%	
碧辰智能－嘉泽系列	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力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，包括已计提资产减值准备的冲销部分	–1.40	0.11
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照确定的标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助除外	10.91	1.03
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，非金融企业持有金融资产和金融负债产生的公允价值变动损益以及处置金融资产和金融负债产生的损益	0.14	–
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费	–	–
委托他人投资或管理资产的损益	–	–
对外委托贷款取得的损益	–	–
因不可抗力因素，如遭受自然灾害而产生的各项资产损失	–	–
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回	–	–
企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益	–	–
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益	–	–
非货币性资产交换损益	–	–
债务重组损益	–	–
企业因相关经营活动不再持续而发生的一次性费用，如安置职工的支出等	–	–
因税收、会计等法律、法规的调整对当期损益产生的一次性影响	–	–
因取消、修改股权激励计划一次性确认的股份支付费用	–	–
对于现金结算的股份支付，在可行权日之后，应付职工薪酬的公允价值变动产生的损益	–	–
采用公允价值模式进行后续计量的投资性房地产公允价值变动产生的损益	–	–
交易价格显失公允的交易产生的收益	–	–
与公司正常经营业务无关的或有事项产生的损益	–	–
受托经营取得的托管费收入	–	–
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	–16.25	2.28
其他符合非经常性损益定义的损益项目	20.67	–
减：所得税影响额	–0.94	–0.86
少数股东权益影响额（税后）	–	–
合计	15.01	4.28

非经常性损益对承诺业绩的影响如下：

单位：万元

项目	业绩承诺完成情况					
	2025年度			2024年度		
	承诺业绩	实际业绩	完成率（%）	承诺业绩	实际业绩	完成率（%）
深圳市嘉泽电池股份有限公司	3,600.00	3,560.23	98.90	3,300.00	3,208.56	97.23

2023年至2025年，嘉洋公司的非经常性损益分别为57.49万元、15.01万元和4.28万元，占利润的比例分别为0.80%、0.47%和0.12%，占比较小，对承诺业绩的影响金额较小。

（三）说明并购嘉洋公司形成商誉所在资产组或资产组组合的具体过程，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；

1、商誉所在资产组现金流折现评估方法和具体过程

根据《企业会计准则第8号—资产减值》的相关规定，可收回金额等于资产预计未来现金流量的现值或者公允价值减去处置费用的净额孰高者。在已确信包含商誉的相关资产组公允价值减去处置费用后的净额、预计未来现金流量的现值两者中任意一项金额已超过评估对象账面价值时，并通过减值测试的前提下，可以以该金额为依据确定评估结论。

本次商誉减值测试，公司采用预计未来现金流量现值的方法对资产组的可回收金额进行评估。根据资产组的具体经营情况及特点，公司编制预测未来五年现金流量，预测期以后的现金流量维持不变。对未来现金流量的现值进行预计时，公司根据历史实际经营数据、行业发展趋势、预期收入增长率、毛利率等指标编制预测资产组未来现金流量，同时选择确定恰当的折现率后，根据现金流折现估值模型确定未来现金流量的现值。

2、2025年商誉减值测试关键参数

根据历史收入成本费用，在行业市场调研、分析的基础上，公司预测未来5年的经营情况，2025年商誉减值测试关键参数如下：

项目	2026年度	2027年度	2028年度	2029年度	2030年度	永续期
营业收入增长率	7.36%	6.91%	6.92%	6.92%	6.93%	0.00%
毛利率	23.73%	23.49%	23.75%	23.74%	23.91%	23.95%
折现率	13.51%	13.51%	13.51%	13.51%	13.51%	13.51%

（1）营业收入增长率

嘉洋公司商誉相关资产组近三年2023年–2025年主营业务收入增长率分别为22.99%、–47.34%和4.19%，2024年起嘉洋公司商誉资产组业绩有较大幅度下降，2025年度稍有增长。主要原因是主要客户老产品迭代，新产品未及时上量导致。

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，产品广泛应用于智能门铃电池、智能手机、平板电脑、笔记本电脑以及移动电源等消费电子产品中。

在中国市场，近几年消费电子行业的表现非常亮眼。根据中商产业研究院和赛腾股份公告的数据，2023年中国消费电子行业市场规模达到了19201.00亿元人民币，预计2024年将增长至19772.00亿元人民币，年均复合增长率（CAGR）为3.33%。中国市场的温和复苏，特别是手机和可穿戴设备市场的回暖，为行业带来了新的增长动力。此外，AI技术的普及和应用也进一步推动了市场的增长，使得中国在全球消费电子市场中占据了重要地位。从全球来看，2024年，全球消费电子市场逐渐企稳回暖，AI技术的创新应用、折叠屏技术的成熟以及高端化趋势推动了新产品迭代和平均售价的提升。2025年及以后，政策刺激、新场景拓展和供应链优化有望为行业带来提供动力。

2019年–2023年，消费电子电池行业市场规模由103.42GWh增长至110.45GWh，期间年复合增长率1.66%。根据FortuneInsights的数据，2023年全球消费电子行业市场规模达到了7734.00亿美元，预计未来几年将继续保持稳健增长。具体而言，从2024年到2032年，全球消费电子市场将以7.63%的年均复合增长率（CAGR）扩张，到2032年市场规模预计将增至14679.40亿美元。

2025年，嘉洋公司新增多家客户，越南工厂生产已进入批量交付阶段。基于嘉洋公司资产组近两年业绩下滑的客观事实，综合考虑新客户订单及产品量的实际情况，管理层谨慎预测在2026年–2030年期间嘉洋公司资产组营业收入维持较低增长率增长，与行业增长率基本保持一致。

（2）毛利率

嘉洋公司商誉资产组近三年毛利率分别为24.05%、24.66%和28.14%。2025年，商誉相关资产组目前设备规模已基本满足稳定年的生产需求，故随着预测年度收入增加，一定程度上摊薄折旧对毛利率的影响，从而预测年度的毛利率会有一定程度的增长。从整个预测期间来看，毛利率保持相对稳定，与历史年度也无明显差异。

（3）折现率

折现率r采用（所得）税前加权平均资本成本（WACCBT）确定，公式如下：

$$WACCBT = \frac{WACC}{1-T}$$

$$WACC = R_e \times \frac{E}{D+E} + R_d \times \frac{D}{D+E} \times (1-T)$$

式中：Re：权益资本成本；Rd：负息负债资本成本；T：所得税率；D/E：根据市场价值估计的企业的目标债务与股权比率

（4）可收回金额

根据《企业会计准则第8号—一资产减值》（2006），“资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额。可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。”在已确信资产公允价值减去处置费用后的净额或者预计未来现金流量的现值其中任何一项数值已经超过所对应的账面价值，并通过减值测试的前提下，可以不必计算另一项数值。

根据预测的未来各年现金净流量按照适用的税前折现率进行折现，商誉所在资产组的预计未来现金流量现值评估值18,300.00万元，高于商誉资产组账面价值，本年度无需计提资产减值。

（5）与收购时的参数对比情况及分析

关键参数	项目	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	2029年度	2030年度	永续期
营业收入增长率	本年测试	4.19%	7.36%	6.91%	6.92%	6.92%	6.93%	0.00%
	收购时	5.00%	4.00%	3.00%	2.00%	1.00%	0.00%	0.00%
	增减变化	–0.81%	3.36%	3.91%	4.92%	5.92%	6.93%	0.00%
毛利率	本年测试	28.14%	23.73%	23.49%	23.75%	23.74%	23.91%	23.95%
	收购时	23.00%	23.16%	23.09%	22.98%	22.88%	22.88%	22.88%
	增减变化	5.14%	0.57%	0.40%	0.77%	0.86%	1.03%	1.07%
折现率	本年测试	13.51%	13.51%	13.51%	13.51%	13.51%	13.51%	13.51%
	收购时	13.20%	13.19%	13.19%	13.19%	13.19%	13.19%	13.19%
	增减变化	0.31%	0.32%	0.32%	0.32%	0.32%	0.32%	0.32%

注：2025年的本年测试数据为实际实现数，非预测数据；增减变化＝本年测试－收购数据，正数表示增加、负数表示减少。

（1）营业收入增长率

2024年到2026年一季度，嘉洋公司商誉资产组订单金额统计如下：

单位：人民币/万元

2024年（含税）	2025年（含税）	2025年1–3月（含税）	2026年1–3月（含税）
36,300.00	39,600.00	6,200.00	20,200.00

从上表可以看出，嘉洋公司商誉资产组2025年全年签订的合同金额比2024年增加9%，2026年一季度签订的合同金额比2025年同期增长224%。嘉洋公司商誉资产组在2024年业绩进入低谷之后，2025年有所恢复，从2026年一季度签订的订单金额来看，公司管理层预计嘉洋公司商誉资产组在2026年的业绩会持续反弹。

本次减值测试预测的营业收入增长率比收购时增长率高，主要是公司考虑了嘉洋公司资产组在2024年至2025年营业收入的波动情况，在该实际情况的基础上，综合考虑了公司未来发展规划、市场预期、未来行业发展趋势和下游应用行业的发展状况，谨慎参照行业的复合增长率预测确定营业收入增长率，二者差异有合理性。虽然2026年一季度订单金额同比增幅较大，但考虑到季节性因素及个别大单影响，公司以行业增速为基准进行谨慎预测，而2026年一季度的新签订单也为嘉洋公司资产组的业绩提供了有力支撑，预测数据具备较强的可实现性。

（2）毛利率

本次减值测试预测的毛利率与收购时的预测毛利率稍高，但是无明显差异。为改善毛利率，嘉洋公司进行了多项努力：

嘉洋公司全面提升了产品生产线的自动化水平，优秀的质量控制能力使嘉洋公司逐步取得成本控制优势。

通过建立严格的质量管理体系，产品良品率逐步提高，同时降低单位材料成本。

（3）折现率

在收购时，采用的折现率为税后折现率，而商誉减值测试的折现率为税前折现率，二者计算口径不同，因此存在一定差异。同时，在收购时评估基准日为2024年5月31日，本次商誉减值测试的基准日为2025年12月31日。由于基准日不同，计算折现率的市场数据会不一样，本年减值测试的无风险利率、贷款市场报价利率、权益系统风险系数等多项指标都和收购时数据存在差异，也会对折现率的计算结果造成影响。因此，折现率存在差异是合理的。

（四）结合嘉洋公司所在行业景气度、新签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；

（1）嘉洋公司2026年业绩承诺实现不存在重大不确定风险

综合宏观行业环境、嘉洋公司核心竞争优势及在手订单执行情况评估，嘉洋公司2026年业绩承诺的实现不存在重大不确定性风险。具体分析如下：

①行业景气度的分析

嘉洋公司PACK业务主要指消费电子、无人机、电动工具等场景的锂离子电池PACK，目前呈现出“总量稳步增长、中国企业主导、出海模式转型”的景气态势。结合当前市场数据与行业研报，海外小型PACK业务的景气度主要体现在以下几个核心维度：

市场端：出货量稳步攀升，中国企业占据绝对主导，市场规模持续扩容：受智能手机、智能门锁、扫地机器人及无人机等终端需求拉动，全球锂离子电池pack出货量保持稳健增长，中国供应链竞争力凸显，在全球电池出货量市场份额极高。中国企业在该领域的断层式领先，为国内小型PACK产业链出海提供了强大的底层支撑。

品牌溢价与本地化：为应对关税和成本上升，出海企业正从单纯的商品出口转向品牌出海，通过提升产品附加值来维持利润空间。

海外小型PACK业务依然具备较高的景气度，但增长逻辑已从“粗放式的规模扩张”转向“高质量的结构性增长”。未来，具备海外仓履约能力、品牌溢价能力、AI数字化运营能力以及全球合规风控能力的小型PACK及终端企业，将在此轮出海转型中获得更大的市场份额。嘉洋公司产品得到国际知名终端客户的认证，建立完善的溯源系