证券代码:603221 证券简称:爱丽家居 公告编号:临 2026-041

爱丽家居科技股份有限公司
关于回复上海证券交易所《关于爱丽家居科技股份有限公司现金收购资产及协议转让相关事项的监管工作函》的公告

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。

风险提示:

1、标的公司市场风险:

标的公司属于存储测试设备行业,经营状况与主要客户即存储原厂、模组厂的资本开支强相关,具有周期性强的特征。存储供需错配、宏观经济波动、主要厂商的产能调控策略,不仅加剧存储行业的周期波动,也会快速传导至存储测试设备厂商,使得标的公司面临强周期性特征下的市场风险。

2、标的公司行业地位:

标的公司所在的系统级(SLT)测试设备赛道市场空间和工程化壁垒相对较小,随着日美测试设备寡头及其他国内竞争对手对该领域的关注与切入,可能迎来更激烈的市场竞争。标的公司整体规模偏小,在市场竞争加剧的背景下,其持续增长趋势、盈利能力面临挑战。

3、标的公司经营风险:

3.1 原材料价格与交期波动风险:标的公司自主设计并定制化采购高性能板卡、CPU、插槽、温箱等零部件。存在关键零部件价格、交期波动幅度巨大进而影响盈利能力和极端情形下核心零部件延迟交付甚至短期缺货影响订单交付、限制扩产空间的风险。

3.2 研发风险:存储测试技术和客户工艺需求迭代速度快。标的公司测试设备需要与客户产品同步迭代,研发投入的效果存在不确定性,存在新产品无法匹配客户迭代需求,未被客户批量化采购的风险,影响长期业务增长。

3.3 客户集中度风险:标的公司前五大客户的营收和在手订单占比较高,对主要客户可能存在一定程度的依赖。若主要客户未来需求减少或变化,在极端情况下可能导致标的公司在手订单和未来营收减少。

3.4 利润增速不及营收增速的风险:随着标的公司产能扩张、研发投入和运营成本增加,可能导致标的公司短期内利润增速趋于平缓,短期内利润的增长速度可能不及营业收入的增长速度。

4、标的公司履约风险:

本次交易金额较大且属跨界并购,为切实保障上市公司利益、促进长期绑定,交易安排虽设置了多重保障机制,但仍存在因各方履约能力不足导致相关保障措施无法实现的风险。

5、交易双方整合风险:

上市公司主营业务与标的公司主营业务属于不同的行业,上市公司目前尚不具备存储测试设备行业的管理经验,亦无相关人才、技术及客户储备,对标的公司的有效整合客观上面临挑战。

6、本次交易的终止风险:

截止本回复披露日,本次交易事项所涉及的财务审计、资产评估等尚未完成,核心条款尚待进一步协商、推进和落实,相关协议尚未最终签署,股权交割及工商变更等事项能否最终顺利完成,尚存在不确定性。本次交易尚需提交公司股东会审议通过。

爱丽家居科技股份有限公司(以下简称“公司”或“爱丽家居”)于2026年7月22日收到上海证券交易所《关于爱丽家居科技股份有限公司现金收购资产及协议转让相关事项的监管工作函》(上证公函【2026】1271号)(以下简称“《监管工作函》”)。根据《监管工作函》的要求,公司就《监管工作函》关注事项回复如下:

问题1:关于交易目的。根据公司公告及年报等,上市公司主营PVC弹性地板的研发、生产和销售,2025年实现营业收入11.27亿元,减少13.93%,实现归母净利润1,717.78万元,减少87.55%,主营业务业绩出现较大下滑。本次交易属于跨界收购,标的公司主营业务为存储测试设备及依托于自主设备的测试服务,与上市公司业务差别较大。请公司补充披露:(1)结合公司目前主营业务经营状况、未来发展规划、标的公司业务与公司现主业关系等方面,说明本次跨界收购的主要考虑;(2)上市公司对标的后续具体整合计划,以及后续上市公司在公司治理方面的调整安排。

【回复】:

一、结合公司目前主营业务经营状况、未来发展规划、标的公司业务与公司现主业关系等方面,说明本次跨界收购的主要考虑;

(一)公司主业经营状况

公司主营PVC弹性地板的研发、生产和销售,与国际知名地板贸易商、品牌商建立了长期稳定的合作关系,进入HOME DEPOT(家得宝)等全球知名家居建材超市供应链体系多年,境外收入占比超过90%,主业基本盘较稳固。2025年,公司实现营收11.27亿元,同比下降13.93%;实现归属于母公司所有者的净利润1,717.78万元,同比下降87.55%。主要原因:一是受国际贸易环境变化及关税政策调整等影响,境内工厂业务量下降;二是美国工厂处于产能爬坡阶段,单位人工成本和单位制造费用阶段性上升;三是墨西哥公司筹建期间费用支出增加;四是汇兑损失增加。2026年上半年业绩预亏亦主要受上述阶段性、外部性因素影响,公司已按规定披露业绩预告。

面对外部环境变化,公司推进产能全球化战略,依托美国、墨西哥工厂,基本构建了“在北美、为北美”的区域化供应链闭环。同时,公司现有主业具有业务结构单一、大客户及目标市场集中度较高的特点,抗风险能力有待增强。在夯实主业基础上,围绕国家战略方向培育第二主业、拓展新的业绩增长点,是公司高质量发展的现实需要。

(二)公司发展规划

公司一方面继续巩固和增强公司在PVC弹性地板领域的优势;另一方面,围绕国家战略性新兴产业方向,选择技术壁垒高、成长空间大、产业逻辑清晰的细分领域,培育第二主业。

本次收购是公司经过长期跟踪和审慎论证作出的决策:在交易方式上,采用现金收购,不涉及发行股份,不摊薄上市公司股东权益;在交易规模上,按整体估值上限6.5亿元、收购不低于77.08%股权测算,交易对价与公司资产规模基本匹配;在风险控制上,设置了四年累计不低于2.3亿元的业绩承诺、现金补偿及减值补偿安排,且标的公司实际控制人及其一致行动人通过协议受让公司20%股份并锁定36个月、分期解锁,实现交易各方长期利益的深度绑定和共享共担的经济基础。本次收购风险总体可控。

(三)标的公司业务与公司现主业的关系

标的公司主营业务是以系统级(SLT)测试技术为核心的存储测试设备及依托于自主设备的测试服务,与公司现有主业分属不同行业,双方在客户、供应商、市场等方面均无重叠,不存在同业竞争。

标的公司所处赛道符合国家产业方向,长期专注于存储测试领域,产品已进入国内领先存储厂商的供应体系,成长性良好。公司在上市公司规范治理、全球化产能建设及运营等等方面积累的经验和能力,可以在收购完成后向标的公司迁移。

公司目前尚不具备存储测试设备行业的直接管理经验,亦无相关人才、技术及客户储备,对标的公司的有效整合客观上面临挑战。公司拟通过以下措施应对:一是公司先后顺利筹建、运营两个海外工厂,具备对异地、多元业务主体实施有效管控的组织能力和机制体系,该等通用化管控体系可以适时导入标的公司;二是公司已聘请了外部专业机构,并将借助半导体行业外部专家力量,弥补行业经验短板;三是标的公司实际控制人及核心团队通过受让公司股份并锁定、兑现业绩承诺以及公司开展超额奖励、股权激励等方式与公司形成了长期利益共同体,为后续整合打下了基础。

二、上市公司对标的后续具体整合计划,以及后续上市公司在公司治理方面的调整安排。

(一)总体思路

本次收购完成后,公司将实行“统一管控+独立运营”的管控模式。标的公司日常经营继续由其现有团队负责,保持业务、技术、研发的独立性;财务、内控、合规、重大事项决策纳入公司统一管控。在此基础上,分阶段稳步推进,确保整合有据、有序、有节奏。

(二)具体计划

1、经营与人员整合。保持标的公司现有管理团队、技术团队、组织架构和经营模式的稳定;保持标的公司现有薪酬福利体系稳定,完善人才激励机制,保持核心团队的长期稳定。

2、治理管控安排。公司将依法提名标的公司董事会多数董事并委派财务负责人,保障公司对标的公司重大事项的决策权和财务监督权;对标的公司重大事项实行清单式管理;明确纠偏机制,若标的公司出现业绩严重下滑、经营不善或内部管理混乱等情形,公司有权依约要求调整其经营管理层。

3、财务整合。标的公司纳入公司合并报表范围,执行与公司一致的会计政策;对标的公司的财务工作实行垂直管控;建立月度经营分析会和预算管理机制;标的公司年度经营计划、投资计划和年度预算按照约定权限履行审议程序,日常经营活动在审议通过的计划和预算框架内开展。

4、内控与合规整合。将标的公司纳入公司内部控制体系和内部审计监督范围,建立重大事项报告制度,将标的公司纳入公司信息披露事务管理体系,推动标的公司经营管理活动与上市公司治理和内控体系相衔接。

5、业绩承诺跟踪管理。定期跟踪业绩承诺实现情况,在业绩承诺期内保持对标的公司的财务监控和经营分析,防范通过提前确认收入、滞后确认成本费用等方式调节业绩的行为。

(三)分阶段实施安排

第一阶段(交割后前3个月):完成标的公司治理结构调整及财务负责人委派,建立重大事项清单管理和报告制度,保持团队和业务稳定;

第二阶段(交割后3至12个月):启动会计政策统一和财务系统对接,接入公司内控、内审、预算和信披管理体系;

第三阶段(交割12个月以后):持续跟踪经营和承诺履行情况,视进展推进管理、人才、文化的深度融合,根据实际成效审慎研究深化业务协同的具体举措。

(四)公司治理方面的调整安排

1、保持治理框架稳定。本次交易完成后,公司实际控制人未发生变化,公司董事会及高级管理人员的总体结构保持稳定。截至本回复出具日,公司暂无对现任董事及高管的调整计划。公司将在本次交易股份过户后,根据新股东的董事提名和双主业格局发展需要,完善董事会构成,增强董事会对新业务的战略决策和风险把控能力。

2、经营层面充分授权。标的公司作为公司控股子公司独立运营,涉及上市公司层面的重大事项,按照《上海证券交易所股票上市规则》《公司章程》及公司相关制度履行审议程序和信息披露义务。

3、规范关联交易。公司将持续规范标的公司与原股东及其关联方之间的关联交易,严格履行审议程序和信息披露义务,确保关联交易公允、透明。

问题2、关于标的公司及业绩承诺安排。根据公告,标的公司主营业务为存储测试设备,2025年、2026年1-6月份分别实现营业收入7,067.82万元、7,987.98万元,分别实现净利润610.68万元、3,719.67万元。标的公司实控人赵铭及其一致行动人承诺2026-2029年标的公司实现扣非后净利润分别不低于5,000万元、5,000万元、6,000万元、7,000万元,累计不低于23,000万元。请公司补充披露:(1)标的公司所处细分行业及下游应用领域、市场规模、竞争格局、自身经营模式包括原材料采购、生产及销售模式、研发投入和产出情况等,并结合同行业可比公司情况,分析说明标的公司所处的行业地位和竞争优劣势;(2)标的公司近三年及一期主要财务数据,如有发生较大变化请说明主要原因;(3)前五大客户和供应商情况,是否为关联方、收入金额及占比、毛利率、期后回款情况,是否存在大客户过度依赖的风险,在手订单对应客户名称、订单金额和预计收入实现年度;(4)结合行业趋势、公司产品研发及迭代周期等,说明标的公司的业绩承诺安排是否具有可实现性、业绩承诺期后是否具备持续稳定的盈利能力,本次并购是否有利于提升上市公司质量。

【回复】:

一、标的所处细分行业及下游应用领域、市场规模、竞争格局、自身经营模式包括原材料采购、生产及销售模式、研发投入和产出情况等,并结合同行业可比公司情况,分析说明标的公司所处行业的行业地位和竞争优劣势

(一)标的所处细分行业及下游应用领域、市场规模、竞争格局

标的公司主要产品是以SLT测试技术为核心的存储测试机和依托于自主测试机开展的测试服务,属于半导体测试设备行业中存储测试设备行业。

SLT测试是一种功能性测试方法,将存储芯片或模组纳入贴近使用真实场景的系统环境中,加载模拟芯片或模组生命周期的工作负荷(包括不限于功能、电压、温控)进行测试和根源分析,在量产测试中一般在CP(Chip Probing/Wafer sort)晶圆测试和FT(Final Test)成品测试之后,通常作为最后一道测试工序。

根据DATA INTELO《Semiconductor Test Equipment Market》,2025年SLT测试设备占测试设备整体市场比例约为20.7%,年均复合增长率约为9.4%。按照SLT测试设备占整个存储测试设备20%的比重测算,参照爱德万对测试机行业的整体预计,2026年SLT测试设备的市场规模约在4.4-5.4亿美元。在竞争格局方面,存储测试机受存储产业链分布影响,此前长期处于日、美垄断竞争格局,日本爱德万、美国泰瑞达等领先厂商长期占据行业80%以上市场份额,并垄断高端测试设备(以ATE设备为主)。在存储芯片复杂度不断上升的大背景下,国产测试设备厂商在ATE技术方面的积累相对薄弱,主要从中低速测试领域切入;国内SLT测试产业化基础相对成熟,能够充分发挥工程师红利和供应链红利,市场份额有望进一步提升。

(二)标的公司自身经营模式包括原材料采购、生产及销售模式、研发投入和产出情况

1、经营模式

标的公司主要业务模式包括设备销售和测试服务/租赁两类,主要面向存储原厂、模组厂等客户,主要应用于客户研发、量产环节,亦可用于采购检验。

标的公司一般在客户的新产品研发阶段即同步开展测试设备的研发,与客户新产品研发相互支持。标的公司设备研发主要包括硬件研发和软件研发两部分:硬件研发主要基于对新一代总线标准的前瞻研究和对测试功能工程化实现的长期理解,对测试板卡、BIOS、插槽、温箱等核心部件及整机设备进行深度设计;软件研发主要根据客户测试功能需求进行测试系统及测试脚本开发。设备研发完成后形成工程样机,一般在内部验收通过后发至客户验证并应用于客户产品研发。随着客户研发工作完成,标的公司测试设备同步完成验证并定型为标准化测试设备,进入量产和批量化、规模化销售环节。标的公司根据设计定型方案定制化采购相关零部件,组织生产交付,向不同客户提供标准化测试设备,辅以定制化适配。

2、研发投入、产出情况

最近三年及一期,标的公司研发费用金额(未经审计)分别为1,069.89万元、1,225.14万元、1,383.86万元、633.40万元,占营业收入的比例分别为60.47%、38.83%、19.58%、7.93%。从开发成果来看,在硬盘测试领域,标的公司自2011年从HDD测试设备切入,已陆续开发了GEN3、GEN4、GEN5、GEN6 SSD测试设备,GEN5 SSD测试设备已实现规模化量产,GEN6 SSD测试设备已在客户处进行送样验证。此外,标的公司从SSD测试向DIMM内存模组、DRAM颗粒、NAND颗粒、UFS/LPDDR嵌入式存储测试不断横向拓展,围绕客户存储芯片、存储器产品迭代开发了相关测试设备。

(三)结合同行业可比公司情况,分析说明标的公司所处行业地位和竞争优劣势

爱德万、泰瑞达在全球存储测试设备市场处于领先地位,市场份额合计超过80%,设备覆盖了CP、FT、SLT多个存储器测试环节和ATE、SLT等测试技术。国内厂商跟随国内存储原厂和产业链步伐不断追赶,基于自身技术积累切入存储测试领域,国产设备总体份额持续提升。

标的公司、中国台湾鸿劲精密、韩国NeoSem主要以SLT测试设备为主。相比较而言,标的公司所在的SLT测试设备赛道市场空间和工程化壁垒相对较小,随着日美测试设备寡头及其他国内竞争对手对该领域的关注,可能迎来更激烈的市场竞争。虽然2026年上半年业绩增速较快,但标的公司整体规模偏小,在市场竞争加剧的背景下,其持续增长趋势、盈利能力面临挑战。

存储测试设备同行业公司的业务情况、竞争优劣势情况如下:

序号	公司名称	主要业务情况	竞争优劣势
1	爱德万(6857.T)	主营业务为SOC测试机、存储测试机,占全球存储测试设备份额约为61%。	深耕存储颗粒ATE技术数十年,3D NAND、HBM测试技术壁垒极高,服务三星、美光、SK海力士等全球一线存储原厂,全球客户体系完善,测试数据库与工艺积累领先。
2	泰瑞达(TER)	主营业务为SOC测试机、存储测试机,2025年存储测试设备占全球存储测试设备份额约为24%。	产品线覆盖SoC、射频、存储全品类,综合测试平台通用性强,高低温测试体系成熟,全球封测厂覆盖率高。
3	NeoSem(253590.KS)	主营业务为老化测试设备和SLT测试设备(包括SSD测试设备、DIMM测试设备等)。	与三星合作紧密,老化测试设备、模组测试设备在韩国本土处于领先地位。
4	鸿劲精密(7769.TW)	公司主要从事半导体测试及分选机业务,主要产品包括FT测试分类机、SLT测试分类机等。	在SLT测试、分选自动化领域具备较强的技术实力。
10	标的公司	公司主要从事各类存储芯片、模组SLT测试设备的研发、生产、销售。	(1)2011年起持续迭代开发GEN4、GEN5 SSD测试机并进入NAND原厂供应体系; (2)持续横向拓宽产品矩阵,开发了DIMM模组测试机、存储颗粒测试机、嵌入式存储测试机等测试设备产品。

二、标的公司近三年及一期主要财务数据,如有发生较大变化请说明主要原因

标的公司最近三年及一期未经审计的主要财务数据情况如下:

单位:万元

项目	2026年6月末/2026年1-6月	2025年末/2025年	2024年末/2024年	2023年末/2023年
总资产	18,665.14	10,795.79	6,835.33	5,779.90
总负债	7,394.37	6,793.90	3,816.35	2,409.99
净资产	11,270.77	4,001.90	3,018.98	3,369.91
营业收入	7,987.98	7,067.82	3,155.42	1,769.15
研发费用	633.40	1,383.86	1,225.14	1,069.89
净利润	3,719.67	610.68	-493.23	-760.96

标的公司最近三年及一期营业收入增长较快,主要得益于公司GEN4、GEN5 SSD测试设备在2024年持续放量。2026年,随着下游需求上升和行业产能扩张,标的公司营收规模进一步增长。

标的公司最近三年及一期净利润保持增长趋势:一方面,随着标的公司业务规模扩大,研发费用逐渐摊薄,利润率随之提升;另一方面,2026年上半年标的公司BIST测试设备出货较多,该设备硬件成本相对较低,软件开发复用较多,使得整体毛利率水平较高,进一步提高了利润率。

三、前五大客户和供应商情况,是否为关联方、收入金额及占比、毛利率、期后回款情况,是否存在大客户过度依赖的风险,在手订单对应客户名称、订单金额和预计收入实现年度

(一)前五大客户情况,是否为关联方、收入金额及占比、毛利率、期后回款情况,是否存在大客户过度依赖的风险,在手订单对应客户名称、订单金额和预计收入实现年度

标的公司最近一年及一期前五大客户销售及回款情况如下:

1、2026年1-6月

单位:万元

序号	公司名称	是否为关联方	销售主要产品	收入金额	收入占比	毛利率	期后回款
1	客户A	否	SSD测试机	6,716.16	84.08%	72.75%	2,993.00
2	客户B	否	DIMM内存条测试机	445.00	5.57%	65.87%	251.40
3	客户C	否	SSD测试机、DIMM内存条测试机	134.07	1.68%	81.90%	75.75
4	客户D	否	非标自动化设备	93.07	1.17%	84.53%	-
5	客户E	否	少量UV灯租赁易	78.68	0.98%	41.88%	88.90
营业收入(未经审计)				7,987.98			

注:期后回款系截至2026年6月30日回款金额(含税)。

2、2025年

单位:万元

序号	公司名称	是否为关联方	销售主要产品	收入金额	收入占比	毛利率	期后回款
1	客户A	否	SSD测试机	2,614.13	36.99%	54.37%	2,058.31
2	客户F	否	DIMM内存条测试机	1,536.41	21.74%	50.96%	1,736.15
3	客户G	否	SSD测试机销售及租赁	1,245.06	17.62%	67.89%	881.08
4	客户H	否	NAND测试服务	825.38	11.68%	4.17%	874.90
5	客户B	否	SSD测试机	574.92	8.13%	43.43%	584.69
营业收入(未经审计)				7,067.82			

注:期后回款系截至2026年6月30日回款金额(含税)。

3、在手订单

截至2026年7月22日,标的公司在手订单情况如下:

单位:万元

序号	公司名称	是否为关联方	主要产品	订单金额(含税)	订单占比	预计确收年度
1	客户A	否	SSD测试机	10,110.30	71.20%	2026年、2027年
2	客户I	否	DIMM内存条测试机	1,572.58	11.07%	2026年
3	客户F	否	DIMM内存条测试机	717.59	5.05%	2026年
4	客户J	否	SSD测试机	392.45	2.76%	2026年
5	客户K	否	DIMM内存条测试机	388.00	2.73%	2026年
在手订单金额(含税)总计				14,199.97		

注1:在手订单统计口径系截至2026年7月22日累计已签订的正式合同及订单中,于2026年6月30日尚未形成收入的部分;

注2:同一控制下企业合并披露。

2025年、2026年1-6月,标的公司主要客户覆盖存储原厂、模组厂、主控厂等存储产业链主要厂商,业务类型包括SSD测试机、DIMM测试机、颗粒测试服务等,公司面向不同客户、多产品线均已批量出货或已签订量产订单。整体看,公司前五大客户的营收和在手订单占比较高,对主要客户存在一定程度的依赖。若主要客户未来需求减少或变化,在极端情况下可能导致标的公司在手订单和未来营收减少。

2026年1-6月,在存储需求持续旺盛的背景下,存储产业持续布局产能扩张。受产业链扩产顺序和公司对于行业影响力考量等因素影响,标的公司于2026年1-6月承接了较多原厂订单,使得原厂收入占比较高。同时,标的公司亦积极开拓模组厂客户,实现多元化订单,进一步提升了整体业务规模和业务多样性。

从业务模式上,公司在客户研发阶段即参与产品的设计、研发和送样验证,前期研发投入较高,待设备验证合格客户启动量产时,公司主要产品亦转入量产阶段,主要成本为定制化采购及组装、调试,使得整体毛利率较高。从营业成本结构上,2025年、2026年1-6月,标的公司营业成本主要为定制化采购的直接材料成本,占营业成本比例分别为85.28%、83.74%。

从研发投入结构上,人工费用占比较高。标的公司研发团队负责核心零部件及设备整机开发,在研发阶段需要大量人员投入,2025年、2026年1-6月,标的公司研发费用中,人工费用占比约为70.30%、86.68%,随着设备转入量产阶段,研发费用实现摊薄。

标的公司业务回款情况整体较好,应收账款具备较为明确的回款预期。存储原厂客户通常采用月结模式,在设备验收后一段期间内付款;其余客户一般为预付、到货、验收款分阶段付款模式。公司回款情况与信用政策基本匹配。

(二)前五大供应商情况,是否为关联方,采购金额及主要采购内容

标的公司最近一年及一期向前五大供应商采购情况如下:

1、2026年1-6月

单位:万元

序号	名称	是否为关联方	主要采购内容	采购金额	采购占比
1	供应商A	否	硬盘、CPU、内存、HBA、散热风扇等	1,513.06	27.79%
2	供应商B	否	温箱	850.88	15.63%
3	供应商C	否	主板	402.73	7.40%
4	供应商D	否	电路板、芯片	384.07	7.05%
5	供应商E	否	CPU、主板等	251.80	4.63%
采购总计				5,444.21	100.00%

2、2025年

单位:万元

序号	名称	是否为关联方	主要采购内容	采购金额	采购占比
1	供应商E	否	CPU、主板等	702.44	12.80%
2	供应商B	否	温箱	582.67	10.62%
3	供应商A	否	硬盘、CPU、内存、HBA	533.59	9.72%
4	供应商C	否	主板	507.08	9.24%
5	供应商D	否	电路板、芯片	293.08	5.34%
采购总计				5,488.25	100.00%

四、结合行业趋势、公司产品研发及迭代周期等,说明标的公司的业绩承诺安排是否具有可实现性、业绩承诺期后是否具备持续稳定的盈利能力,本次并购是否有利于提升上市公司质量

(一)SLT测试设备行业发展趋势

1、存储产品复杂度上升带来SLT设备需求增量

SLT测试设备可以应用于存储模组、嵌入式存储等存储产品的测试,也可以直接应用于存储颗粒测试;应用场景包括研发测试、量产测试、采购检验等。随着下游企业级、工业级、车规级应用对存储产品的数量和质量需求日益提升,以及存储芯片本身制程微缩与先进封装带来的复杂度上升,SLT测试日益得到关注。

2、AI需求、产业链转移和国产替代驱动国内SLT快速增长

全球AI数据中心基础设施持续扩建,存储器市场规模持续快速增长。但相较于国内存储市场规模,国内原厂及存储产业链仍具备较大的增长潜力。随产业链转移和国产替代加速,下游客户应用逐渐放量,国产存储测试设备市场空间显现。

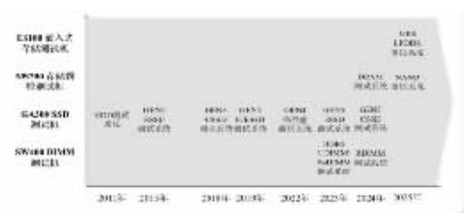
综上,基于下游应用带来的更高测试要求和芯片技术迭代带来的测试难度提升,SLT测试重要性日益显现,未来SLT测试设备、SLT+ATE混合测试设备市场规模有望进一步增长。

(二)标的公司产品研发及迭代周期

1、产品开发历程

标的公司是国内最早切入存储测试领域的企业之一,此前作为希捷的测试服务商于2011年开发出首款HDD机械硬盘测试设备。2013年,标的公司面向希捷开发PCIe GEN3企业级SSD测试设备,是标的公司首款SSD测试设备。此后,标的公司于2021年正式开展与国内NAND原厂合作,2022年、2023年分别开发出GEN4、GEN5 SSD测试设备,同时开发并量产内存模组DIMM测试和DRAM颗粒测试设备。2025年,标的公司进一步将产品线拓宽至NAND颗粒测试机和UFS、LPDDR嵌入式存储测试机。

图:欧康诺产品开发历程



2、行业迭代周期及公司预研布局

随着接口协议的持续升级和输入/输出带宽的提升,存储产品随之迭代。以PCIe标准为例,分别于2003年、2007年、2010年、2017年、2019年、2021年发布1至6代标准,平均每3年输入/输出带宽可以实现翻倍。存储厂商在协议发布后研发、发布、推广新一代存储产品,每一代产品迭代周期约为3-5年。公司已实现从HDD到多代硬盘测试设备的迭代,并陆续开发了DIMM、DRAM、NAND、嵌入式、GEN6 SSD、DDR5等测试设备。

(三)标的公司的业绩承诺安排是否具有可实现性、业绩承诺期后是否具备持续稳定的盈利能力,本次并购是否有利于提升上市公司质量

从标的公司经营情况来看,标的公司最近三年及一期收入及利润情况实现快速增长,GEN5 SSD测试机产品随原厂由研发阶段转入量产,其他产品线亦不断拓展,创造增量市场空间。标的公司在手订单逾1.4亿元,保持较强的增长动力。在研发布局方面,标的公司GEN6 SSD测试机、DDR5 8000测试机、UFS 3.1测试机已完成开发,目前处在客户验证阶段。在盈利能力方面,标的公司具备完整的研发、采购、业务体系,在存储测试领域建立了技术及工程化壁垒,与头部原厂和模组厂客户粘性强,有利于保持较强的盈利能力。同时,标的公司也面临高端PCB、CPU等原材料涨价、交付周期不稳定甚至短期内缺货的风险,部分产品利润率水平可能存在一定波动。长期来看,收入规模的持续增长和产品壁垒使得公司具备持续盈利能力。

问题3、关于交易方案。根据公告,本次交易上市公司拟以现金方式收购标的公司不低于77.08%股份,标的公司100%股权估值不超过6.5亿元,标的公司2025年末、2026年6月末净资产分别为4,001.90万元和11,270.77万元。上市公司2025年末货币资金为3.85亿元,本次收购资金来源为公司自有资金及通过处置闲置资产、银行借款、大股东借款等形式自筹资金。请公司补充披露:(1)标的公司最近一次融资情况,与本次估值是否存在明显差异,如存在请说明具体原因,并结合采用的估值方法、标的公司未来业绩预测、同行业可比公司情况等,说明本次估值作价公允性;(2)结合公司自有资金状况、资产出售安排、大股东资金支持等,说明本次交易的资金来源,是否会对公司债务结构及日常经营现金流产生负面影响,并结合交易推进过程中的不确定性,充分提示风险。

【回复】:

一、标的公司最近一次融资情况,与本次估值是否存在明显差异,如存在请说明具体原因,并结合采用的估值方法、标的公司未来业绩预测、同行业可比公司情况等,说明本次估值作价公允性;

(一)标的公司最近一次融资情况,与本次估值是否存在明显差异,如存在请说明具体原因

标的公司最近一次融资系引入武汉矩阵无限创业投资基金合伙企业(有限合伙)、武汉集芯一号私募股权投资基金合伙企业(有限合伙),估值为投前4.42亿元,融资金额为2,500万元,投后估值为4.67亿元。各方于2025年12月26日签署增资协议,2026年2月完成工商变更。

本次上市公司拟收购标的公司股权整体估值预计不高于6.5亿元,与上轮融资估值水平有所上升,主要系公司业务规模快速增长,根据最新一期财务数据及当年预计利润规模调整估值所致。

标的公司最近三年及一期财务数据(未经审计)情况如下:

单位:万元

项目	2026年6月末/2026年1-6月	2025年末/2025年	2024年末/2024年	2023年末/2023年
总资产	18,665.14	10,795.79	6,835.33	5,779.90
总负债	7,394.37	6,793.90	3,816.35	2,409.99
净资产	11,270.77	4,001.90	3,018.98	3,369.91
营业收入	7,987.98	7,067.82	3,155.42	1,769.15
净利润	3,719.67	610.68	-493.23	-760.96

上轮增资主要于2025年下半年开展谈判、签署增资协议,标的公司多款产品尚在开发测试过程中,进入量产的SSD测试机具体需求尚未明朗,营收规模、利润水平尚未充分释放且仍具有一定不确定性。2026年以来,随着下游市场需求快速增长和订单明确,公司营收规模、在手订单情况进一步增长,2026年1-6月实现营业收入7,987.98万元、净利润3,719.67万元,全年预计可实现5,000万元净利润,在此基础之上按13倍市盈率确定本次股权收购整体估值不高于6.5亿元(定价最终以评估报告和正式签署的收购协议为准)。

(二)并结合采用的估值方法、标的公司未来业绩预测、同行业可比公司情况等,说明本次估值作价公允性

根据标的公司业绩承诺及盈利预测,2026年、2027年、2028年、2029年标的公司预计实现净利润5,000万元、5,000万元、6,000万元、7,000万元,按照2026年当年预期净利润5,000万元计算,市盈率约为13倍;按照承诺期内平均净利润5,750万元计算,远期市盈率约为11.30倍。该利润承诺综合考虑了存储行业的周期性特性和原材料价格波动风险。

存储测试设备行业在我国仍处于起步阶段,故选取国际龙头存储测试企业及海外以SLT测试设备为主要产品的上市公司,估值指标如下:

序号	公司名称	主营业务	市盈率PE(TTM)	市销率PS(TTM)
1	爱德万(6857.T)	主营业务为SOC测试机、存储测试机,2025年存储测试设备营业收入约为10.48亿美元(1,715亿日元),占全球存储测试设备份额约为61%。	60.82	18.53
2	泰瑞达(TER.O)	主营业务为SOC测试机、存储测试机,2025年存储测试设备营业收入约为4亿美元,占全球存储测试设备份额约为24%。	49.36	12.64
3	Neosem(253590.KS)	主营业务为老化测试设备、SLT测试设备(包括SSD测试设备、DIMM测试设备等)。	60.50	5.50
4	鸿劲精密(7769.TW)	公司主要从事半导体测试及分选机业务,主要产品包括FT测试分类机、SLT测试分类机等。	72.47	29.57
平均值			60.79	16.56
中位数			60.66	15.59
标的公司		公司主要从事各类存储芯片、模组SLT测试设备的研发、生产、销售。	动态市盈率:18.91 当年市盈率:13	动态市销率:5.43 当年市销率:3.61

注1:可比公司PE(TTM)、PS(TTM)系截至2026年8月3日最近交易日收盘价计算,数据来源于Yahoo finance;

注2:标的公司动态市盈率、市销率系根据截至2026年6月最近12个月财务数据(未经审计)计算;

注3:当年市盈率、当年市销率系按照标的公司2026年预计实现1.8亿元收入、5,000万元净利润测算相关倍数。

整体看,半导体测试设备、存储测试设备企业整体具备较高的动态市盈率、动态市销率,公司按过往12个月业绩计算或按2026年预计业绩计算的市盈率、市销率水平均低于行业平均或中位数水平,本次估值作价较为公允。标的公司主要从事SLT测试设备及相关测试服务,所处赛道市场空间及工程化壁垒相比于ATE测试设备厂商较低,因此估值低于可比公司水平具有合理性。

此外,公司目前整体处于快速成长阶段:一方面,公司收入有望保持较快增长;另一方面,随着公司响应市场需求快速扩产和持续加大研发投入,公司运营成本将有所上升,可能导致公司短期内利润增速趋于平缓。随着产能落地、技术成熟、客户体系趋于稳定,预计标的公司将进入稳定增长周期。

二、结合公司自有资金状况、资产出售安排、大股东资金支持等,说明本次交易的资金来源,是否会对公司债务结构及日常经营现金流产生负面影响,并结合交易推进过程中的不确定性,充分提示风险

(一)结合公司自有资金状况、资产出售安排、大股东资金支持等,说明本次交易的资金来源,是否会对公司债务结构及日常经营现金流产生负面影响

1、本次交易的资金安排情况

根据2026年7月20日,公司与标的公司股东赵铭、童树娟夫妇及赵铭作为执行事务合伙人的安徽明德中和企业管理合伙企业(有限合伙)(以下简称“明德中和”)、安徽中和企业管理合伙企业(有限合伙)(以下简称“中和管理”)签署的《股权收购意向协议》,“甲方(注:指上市公司)拟以现金方式收购不低于欧康诺股权总数的77.08%的股权。同时,乙方负责推动欧康诺其他的股东参与本次交易,甲方收购欧康诺具体的股权比例以交易各方在本次收购的正式交易协议中的约定为准。”“各方确认,欧康诺100%股权作价不高于6.5亿元”。因此,按照收购77.08%标的公司股权测算,公司本次收购所需资金约5.01亿元(最终收购的股权比例以双方达成的正式协议为准)。

就本次交易对公司债务结构及日常经营现金流产生的影响,公司以交易资金5.01亿元测算如下:公司自有资金1.2亿元,出售闲置资产约2亿元-3亿元,剩余交易资金0.81-1.81亿元以控股股东借款、银行借款等方式筹集。

2、本次交易后公司仍保持健康的资产负债结构,不会对上市公司经营现金流产生重大负面影响

(1)交易完成后,公司资产负债率预计为30%-34%,仍保持较为健康的资产负债结构。

(2)公司控股股东承诺,在协议转让中获得的现金对价将用于公司后续的经营发展,包括为上市公司提供借款、收购上市公司闲置厂房等。

(3)本次交易中所需的贷款预计利率在2.8%左右,贷款期限预计约为7-10年期,本次并购贷预计每年新增利息约227-507万元,公司2018年至2025年,各会计年度平均经营活动现金流净额为1.35亿元,除2021年现金流量净额为-1,809.43万元外,其他各年经营活动现金流均为正数。尽管公司较大的固定资产及折旧金额,使得净利润有所波动,但考虑并购贷款后,公司经营活动现金流仍可保持稳定,且近期已无大规模资本开支,且本次交易后,公司仍有自有资金1.6亿元。

本次交易完成后上市公司仍保持较为健康的资产负债结构,上市公司经营性现金流仍可保持稳定且拥有一定金额的自有资金,且控股股东已经就以协议转让所获得的现金对价支持上市公司经营发展做出承诺。因此,预计本次交易不会对公司债务结构及日常经营现金流产生重大不利影响。

(二)上市公司已结合交易推进过程中的不确定性,充分提示相关风险

上市公司已在《爱丽家居科技股份有限公司关于签署股权收购意向协议暨关联交易的公告》中披