

**关于对北京万通新发展集团股份有限公司
重组草案信息披露的问询函中
有关财务会计问题的专项说明**

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

关于对北京万通新发展集团股份有限公司
重组草案信息披露的问询函中
有关财务会计问题的专项说明

上海证券交易所：

贵所关于《关于对北京万通新发展集团股份有限公司重组草案信息披露的问询函》（以下简称“问询函”）收悉。对反馈意见所提财务会计问题，致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“会计师”）对北京万通新发展集团股份有限公司（以下简称“万通发展”或“上市公司”）相关事项进行了核查，现做专项说明如下：

一、关于交易目的和交易方案

1.关于并表安排。草案显示，公司拟收购 Source Photonics Holdings (Cayman) Limited（以下简称标的公司）60.16%股权，交易对方本次转让股份中包括普通股及优先股，草案未披露上市公司拟购买股份的具体构成。同时，根据《股份转让协议》附件中的《公司章程》《股东协议》，标的公司股东会决议经持有标的公司 51%或 2/3（视修改事项所需的表决权比例而定）以上表决权股东同意即可通过。因前期触发《股东协议》中反稀释条款，公司曾于 2023 年 8 月向 A 轮、B 轮优先股股东补发股份。公司表示，本次收购后，标的公司将被纳入上市公司的合并报表范围。请公司核实并披露：（1）标的公司普通股及优先股在表决权、分红权等方面的主要差异，并列表披露本次交易中各转让方转让普通股及优先股的具体构成，以及公司在本次交易后实际取得有表决权股份的具体情况；（2）相关反稀释条款的主要约定及内容，标的公司目前是否仍然存在其他特殊权利约定，包括但不限于业绩承诺、回购权、优先购买权、反稀释等；（3）结合标的公司章程规定、董事会席位构成、经营决策及重大事项表决安排，以及公司本次收购股权中的表决权设置安排等，分析说明交易后上市公司对标的公司能否真正实施控制，能否将其纳入合并报表及相应会计处理的合理性，是否符合会计准则及《监管规则适用指引——会计类第 1 号》相关规定；（4）结合（3），以及标的公司经营主业与公司完全不同且经营范围较广的情况，说明

后续针对标的公司的具体整合计划及管控措施，是否具备整合标的资产所需的相关人员、技术和管理储备。请财务顾问、律师和会计师发表意见。

公司回复：

（一）标的公司普通股及优先股在表决权、分红权等方面的主要差异，并列表披露本次交易中各转让方转让普通股及优先股的具体构成，以及公司在本次交易后实际取得有表决权股份的具体情况

1、标的公司普通股及优先股在表决权、分红权等主要方面的主要差异

（1）标的公司普通股及优先股在表决权、分红权方面不存在差异

标的公司《公司章程》《股东协议》（以下合称“章程性文件”）就表决权、分红权约定为：每一股普通股和优先股股份享有一票表决权；各股东根据其各自在作出分红决议之日持有的股份数量就该等分红享有同等的分红权，分红决议另行约定的除外。根据该等约定，标的公司普通股及优先股在表决权、分红权方面均享有同等权利，不存在差异。

（2）标的公司普通股及优先股在过往及现行章程性文件中存在的其他权利差异

根据标的公司 A 轮、B 轮、C 轮融资完成后的章程性文件，因普通股、优先股而存在差异的股东权利主要为随售权、回购权、优先清算权及反稀释权。自 2024 年 6 月 22 日标的公司及各股东方签署《股东协议》起，所约定的回购权、优先清算权、反稀释权均已终止并自始无效。本次交易完成后，标的公司章程性文件不再包含随售权约定。因此，在本次标的股份交割后，标的公司普通股及优先股在表决权、分红权及其他股东权利方面均不存在差异。

标的公司普通股及优先股在过往及现行章程性文件中存在的其他权利差异约定情况如下：

1) A 轮、B 轮优先股融资完成后，普通股及优先股的权利区别

| 股东权利 | 优先股权利 | 普通股权利 |
|------|--|-------|
| 随售权 | A 轮、B 轮优先股股东有权根据相应比例股东批准的出售方案所约定的条件/条款出售其拥有的优先股股份，或将其持有的优先股股份交换相应 A 股上市公司的股份（如适用）。 | 无随售权。 |

| 股东权利 | 优先股权利 | 普通股权利 |
|-------|---|---------------------------------------|
| 回购权 | 如 A 轮、B 轮优先股股东无法在约定时间内完成退出，则 A 轮、B 轮优先股股东有权按照以下价格要求标的公司回购其持有标的公司的全部或部分股份： 1) 回购前的认定优先股价格，加上 2) 从 A 轮、B 轮优先股股东认购该等优先股之日起至向该 A 轮、B 轮优先股股东付清回购款项之日止，以每年 10% 单利计算所产生的利息总额。 | 无回购权。 |
| 优先清算权 | 在标的公司进入清算程序时，A 轮、B 轮优先股股东较普通股股东可获得优先清算权利，并取以下两种方案清算款项的孰高者：1) A 轮、B 轮优先股的认定优先股价格乘以该 A 轮、B 轮优先股股东届时持有的该等优先股的数量所得出的金额（以下简称“基础金额”）；加上从 A 轮、B 轮优先股股东认购该等优先股之日起至向该 A 轮、B 轮优先股股东分配清算款项之日止，按每年 10% 单利对该 A 轮、B 轮优先股股东的基础金额产生的利息总额；2) A 轮、B 轮优先股股东可按照届时持有标的公司股份的比例享有公司届时向全体股东支付的清算款项。 A 轮、B 轮优先股股东的清偿顺序相同。 | 在全体优先股股东受偿完成后，全体普通股股东按比例享有剩余清偿款项（若有）。 |
| 反稀释权 | 若标的公司的新股发行价格低于“认定优先股价格”（新低价格），优先股股东有权按照以下公式调整其投资的每股单价： $NP=OP*[(A+B)/(A+C)]$ 。 其中，NP=反稀释后的认定优先股价格；OP=反稀释前的认定优先股价格；A=新低价格发行前标的公司总股本；B=标的公司在新低价格轮次收到的对价，除以 OP 计算得出的可发行的股份数量；C=标的公司在新低价格轮次可发行的股份数量。 如果认定优先股价格根据上述约定调减，则各相关优先股股东将获得额外数量的优先股，额外数量计算公式如下： $AN=OP*Y/NP-Y$ 。 其中，AN=公司将向该优先股股东发行的额外优先股数量；OP=反稀释前的认定优先股价格；Y=新低价格发行前该优先股股东持有的优先股数量；NP=反稀释后的认定优先股价格。 | 无反稀释权。 |

2) C 轮优先股融资完成后，普通股及优先股的权利区别

| 股东权利 | 优先股权利 | 普通股权利 |
|------|--|-------|
| 随售权 | A 轮、B 轮、C 轮优先股股东有权根据相应比例股东批准的出售方案所约定的条件/条款出售其拥有的优先股股份，或将其持有的优先股股份交换相应 A 股上市公司的股份（若适用）。 | 无随售权。 |



| 股东权利 | 优先股权利 | 普通股权利 |
|-------|--|---------------------------------------|
| 回购权 | 如 A 轮、B 轮、C 轮优先股股东无法在约定时间内完成退出，则 A 轮、B 轮、C 轮优先股股东有权要求标的公司回购其持有标的公司的全部或部分股份：1) 回购前的认定优先股价格与从 C 轮优先股股东认购该等优先股之日起至向该优先股股东付清回购款项之日止，以每年 10% 单利计算所产生的利息总额之和，减去 2) 标的公司向该等优先股股东支付的分红或其他利润分配金额之和。 | 无回购权。 |
| 优先清算权 | 在标的公司进入清算程序时，A 轮、B 轮、C 轮优先股股东在以下清算分配金额中获得优先清算权利： 1) A 轮、B 轮、C 轮优先股的认定优先股价格乘以该 A 轮、B 轮、C 轮优先股股东届时持有的该等优先股的数量金额（以下简称“基础金额”）；和从向 A 轮优先股股东发行该等优先股或由该 A 轮、B 轮、C 轮优先股股东获得优先股之日起至向该 A 轮、B 轮、C 轮优先股股东分配清算收益之日止，按每年 10% 单利对该 A 轮、B 轮、C 轮优先股股东的基础金额产生的利息的总额。 C 轮优先股清偿顺位优先于 A 轮、B 轮优先股；A 轮、B 轮优先股清偿顺位相同 | 在全体优先股股东受偿完成后，全体普通股股东等比例享有剩余清偿款项（若有）。 |
| 反稀释权 | 若标的公司的新股发行价格低于“认定优先股价格”（新低价），优先股股东有权按照以下公式调整其投资的每股单价： $NP=OP*[(A+B)/(A+C)]$ 。 其中，NP=反稀释后的认定优先股价格；OP=反稀释前的认定优先股价格；A=新低价发行前标的公司总股本；B=标的公司在新低价轮次收到的对价，除以 OP 计算得出的可发行的股份数量；C=标的公司在新低价轮次可发行的股份数量。 如果认定优先股价格根据上述约定调减，则各相关优先股股东将获得额外数量的优先股，额外数量计算公式如下： $AN=OP*Y/NP-Y$ 。 其中，AN=公司将向该优先股股东发行的额外优先股数量；OP=反稀释前的认定优先股价格；Y=新低价发行前该优先股股东持有的优先股数量；NP=反稀释后的认定优先股价格。 | 无反稀释权。 |

3) 现行《股东协议》中约定的普通股及优先股的权利区别

| 股东权利 | 优先股权利 | 普通股权利 |
|------|--|-------|
| 随售权 | A 轮、B 轮、C 轮优先股股东有权根据相应比例股东批准的出售方案所约定的条件/条款出售其拥有的优先股股份，或将其持有的优先股股份交换相应 A 股上市公司的股份（若适用）。 | 无随售权。 |

2、本次交易中各转让方转让普通股及优先股的具体构成

本次交易中，各转让方转让普通股及优先股的具体构成如下：

| 序号 | 转让方 | 转让股份类型 | 转让股份数量 (股) | 持股比例 (%) |
|----|--|--------|--------------------|--------------|
| 1 | Diamond Hill, L.P. | 普通股 | 29,592,482 | 14.39 |
| 2 | TR Capital (Source Photonics) Limited | 普通股 | 12,254,902 | 5.96 |
| 3 | Asia-IO SO2 SPV Limited | 普通股 | 3,560,372 | 1.73 |
| 4 | 上海启澜企业管理咨询合伙企业(有限合伙) | 普通股 | 5,263,158 | 2.56 |
| | | A轮优先股 | 297,134 | 0.14 |
| 5 | 上海麓村企业管理咨询合伙企业(有限合伙) | A轮优先股 | 24,705,879 | 12.01 |
| 6 | 上海修承企业管理咨询合伙企业(有限合伙) | A轮优先股 | 12,352,940 | 6.00 |
| 7 | FinTrek China Industry Power Investment Fund Limited Partnership | A轮优先股 | 8,235,293 | 4.00 |
| 8 | PACIFIC SMART DEVELOPMENT LIMITED | A轮优先股 | 8,235,293 | 4.00 |
| 9 | 霍尔果斯盛世创鑫股权投资合伙企业(有限合伙) | A轮优先股 | 299,924 | 0.15 |
| 10 | 上海煜村企业管理咨询合伙企业(有限合伙) | B轮优先股 | 8,626,610 | 4.19 |
| 11 | Sunny Faith Holdings Limited | B轮优先股 | 900,646 | 0.44 |
| 12 | 一村挚耕国际有限公司 | C轮优先股 | 9,429,070 | 4.58 |
| 合计 | | | 123,753,703 | 60.16 |

3、公司在本次交易后实际取得有表决权股份的具体情况

标的公司普通股及优先股股份拥有同等的表决权。本次交易完成后，上市公司将取得标的公司 60.16%的表决权，标的公司股权结构如下：

| 序号 | 股东名称 | 持有股份数量 (股) | 持股比例 (%) | 表决权比例 (%) |
|----|------------------------|---------------|-------------|--------------|
| 1 | 万通发展 | 123,753,703 | 60.16 | 60.16 |
| 2 | Diamond Hill, L.P. | 42,388,272 | 20.61 | 20.61 |
| 3 | PLANETARY GEAR LIMITED | 14,357,928 | 6.98 | 6.98 |
| 4 | 上海安润企业管理咨询合伙企业(有限合伙) | 13,672,151 | 6.65 | 6.65 |
| 5 | 上海煜村企业管理咨询合伙企业(有限合伙) | 6,008,890 | 2.92 | 2.92 |
| 6 | 一村国际控股有限公司 | 5,185,988 | 2.52 | 2.52 |

| 序号 | 股东名称 | 持有股份数量(股) | 持股比例(%) | 表决权比例(%) |
|----|-------------------------------|-------------|---------|----------|
| 7 | Dark Pool Limited Partnership | 347,954 | 0.17 | 0.17 |
| 合计 | | 205,714,886 | 100.00 | 100.00 |

(二) 相关反稀释条款的主要约定及内容, 标的公司目前是否仍然存在其他特殊权利约定, 包括但不限于业绩承诺、回购权、优先购买权、反稀释等

1、反稀释条款的主要约定及内容

2024年6月22日, 标的公司及各股东方签署《股东协议》, 约定反稀释条款已终止并自始无效, 标的公司现行有效的章程性文件中不存在反稀释条款约定。根据标的公司历史上的章程性文件, 标的公司历史上的反稀释条款主要约定及内容如下:

| 融资轮次 | 反稀释条款主要约定及内容 |
|---------|--|
| A轮优先股融资 | 若标的公司的新股发行价格低于“认定优先股价格”(新低价), 优先股股东有权按照以下公式调整其投资的每股单价: $NP=OP*[(A+B)/(A+C)]$ 。其中, NP=反稀释后的认定优先股价格; OP=反稀释前的认定优先股价格; A=新低价发行前标的公司总股本; B=标的公司在新低价轮次收到的对价, 除以OP计算得出的可发行的股份数量; C=标的公司在新低价轮次可发行的股份数量。 |
| B轮优先股融资 | 如果认定优先股价格根据上述约定调减, 则各相关优先股股东将获得额外数量的优先股, 额外数量计算公式如下: $AN=OP*Y/NP-Y$ 。 |
| C轮优先股融资 | 其中, AN=公司将向该优先股股东发行的额外优先股数量; OP=反稀释前的认定优先股价格; Y=新低价发行前该优先股股东持有的优先股数量; NP=反稀释后的认定优先股价格。 |

2、标的公司目前仍存在的特殊权利约定

根据标的公司现行有效的章程性文件, 标的公司目前仍存在的特殊权利包括优先购买权、优先认购权、拖售权及随售权。除前述约定外, 标的公司目前不存在其他特殊权利约定, 如业绩承诺、回购权、反稀释等股东权利。

标的公司交割后章程性文件中不再对随售权、拖售权等相关条款进行约定。本次交易完成后, 标的公司股东特殊权利仅有优先购买权、优先认购权。

标的公司现存的特殊权利的主要约定如下:

| 条款 | 现行的章程性文件约定情况 | 交割后章程性文件约定情况 |
|-------|--|--------------|
| 优先购买权 | 除出售股份股东以外的每一股东和万通发展(以下合称“优先购买权持有人”)有权在转让通知之日起的十(10)日内经书面通知出售股份股东、公司和每一其他优先购买权持有人, 选择按照与转让通知所述相同的价格、条款和条件购买拟出售股份的全部或部分。 | |



| 条款 | 现行的章程性文件约定情况 | 交割后章程性文件约定情况 |
|-------|---|--------------|
| 优先认购权 | 任何股东和万通发展均有权参与购买（或指定其任何关联方购买）相应比例股东批准标的公司发行的任何股份中其相应持股比例的份额。 | |
| 拖售权 | 如果 Diamond Hill 收到（i）关于出售、转让或以其他方式处置超过 50%的标的公司股份的善意书面要约，或（ii）标的公司或任何其他集团公司与任何主体的兼并、合并或联合，且在上述任何情况下，如果该等要约经相应比例的股东表决通过（以下简称“经批准的出售”），标的公司和标的公司股东应投票赞成、同意、不反对，签署与该等经批准的出售相关的任何协议，参与且应促使标的公司的所有股东立即同意、签署与该等经批准的出售相关的任何协议并参与该等经批准的出售（如适用）。 | 无拖售权的约定。 |
| 随售权 | 优先股股东有权根据相应比例股东批准的出售方案所约定的条件/条款出售其拥有的优先股股份，或将其持有的优先股股份交换相应 A 股上市公司的股份（若适用）。 | 无随售权的约定。 |

（三）结合标的公司章程规定、董事会席位构成、经营决策及重大事项表决安排，以及公司本次收购股权中的表决权设置安排等，分析说明交易后上市公司对标的公司能否真正实施控制，能否将其纳入合并报表及相应会计处理的合理性，是否符合会计准则及《监管规则适用指引——会计类第 1 号》相关规定

本次交易完成后，万通发展取得标的公司 60.16%的表决权，并拥有半数以上的董事会席位，能够对标的公司实施有效控制。根据标的公司章程性文件，关于标的公司治理决策机制相关的主要规定如下：

1、董事会席位构成

根据《股份转让协议》及标的公司交割后适用章程性文件，标的股份交割完成之日起 5 个工作日内，标的公司应完成董事会成员换届程序。标的公司新一届董事会拟设 11 名董事，其中 6 名董事由万通发展提名，2 名董事由管理层提名，1 名董事由 Diamond Hill 提名，1 名董事由 PLANETARY GEAR 提名，1 名董事由上海安润提名。董事长应由万通发展提名的董事担任。

2、经营决策及重大事项表决安排

根据标的公司交割后适用的章程性文件，本次交易完成后，标的公司经营决策及重大事项表决安排如下：

| 权力机构 | 经营决策及重大事项表决安排 |
|------|--|
| 股东会 | <p>股东会决议须经持有标的公司 51%或 2/3 以上表决权股东同意即可通过。股东会具体行使下列职权：</p> <p>1、2/3 以上表决权表决通过事项：</p> <p>(1) 直接或间接向除持有有表决权股份股东以外的任何主体发行、回购或分配标的公司有表决权的股份，或授予、发行认购任何有表决权的股份的权利（或授予该等权利的任何权益性证券）；</p> <p>(2) 标的公司及其下属企业股本的合并、分拆、转换、增加或减少，或以任何方式改变其附带的任何权利；</p> <p>(3) 标的公司及其下属企业与任何其他实体的合并、联合或兼并及标的公司及其下属企业对任何其他实体的收购；</p> <p>(4) 标的公司最近一年购买或出售资产总额超过最近一期经审计总资产的 30%；</p> <p>(5) 标的公司及其下属企业在 12 个月内对外担保总额超过最近一期经审计总资产的 30%；</p> <p>(6) 通过任何标的公司及其下属企业清盘、自愿清盘、债务偿还安排计划、或为其指定清算人的决议；</p> <p>(7) 任何与标的公司及其下属企业直接或间接地在交易所、报价系统或其他可买卖股票的市场首次公开发行股票有关的事宜；</p> <p>(8) 在章程性文件中对上述 7 项内容的修订。</p> <p>2、51%以上表决权表决通过事项：</p> <p>(1) 除“1、2/3 以上表决权表决通过事项”另有约定外，标的公司及其下属企业设立、收购或处置任何主体，或出售、转让或处置标的公司及其下属企业的任何资产，包括：1) 通过发行标的公司及其下属企业的任何权益性证券；2) 根据员工持股计划向标的公司及其下属企业的员工、管理层或董事发行或授予的期权或其他权利；或 3) 发行标的公司及其下属企业的任何权益性证券或为购买标的公司及其下属企业的权益性证券而授予期权；</p> <p>(2) 标的公司及其下属企业的借贷，但总额不超过 5,000 万美元用于标的公司及其下属企业一般营运资金或业务开支的除外；</p> <p>(3) 标的公司及其下属企业在正常业务过程之外达成任何合伙协议或利润分享协议；</p> <p>(4) 标的公司及其下属企业分红的支付及建议；</p> <p>(5) 标的公司及其下属企业董事会成员数量的改变；</p> <p>(6) 标的公司及其下属企业改变经营范围、主营业务，开展与主营业务无关的新业务或暂停现有业务；</p> <p>(7) 标的公司及其下属企业设立、通过或终止任何员工持股计划，对该等计划的任何条款（包括但不限于期权的数量、行权期限、行权价格等）的任何重大修订，以及根据该等计划的非标准条款进行的任何期权授予；或向标的公司及其下属企业的任何员工、管理层或董事授予根据任何条款或条件认购标的公司及其下属企业股份的其他权利；</p> <p>(8) 标的公司及其下属企业的任何权益性证券的发行或向标的公司及其下属企业的员工、管理层、董事或顾问授予购买标的公司及其下属企业的任何权益性证券的期权，且该等员工、管理层、董事或顾问：1) 在四年内可行权，或 2) 依据员工持股计划以外的其他条款或约定向前述人员发行或授予权益；</p> <p>(9) 更换标的公司及其下属企业的审计机构，或标的公司及其下属企业审计政策及方法发生实质性改变；</p> <p>(10) 除“1、2/3 以上表决权表决通过事项”另有约定外，任何可能改变标的公司股东权利、义务、持股比例及股份所有权的相关事项。</p> |

| 权力机构 | 经营决策及重大事项表决安排 |
|------|--|
| 董事会 | <p>董事会决议经全体董事 1/2 以上同意即可通过。董事会具体行使下列职权：</p> <p>(1) 向标的公司的任何竞争对手、供应商或客户直接或间接出售、转让、让与或处置标的公司的任何股份；</p> <p>(2) 以标的公司及其下属企业的资产（包括股份）提供任何担保、赔偿，或在该等资产之上设置任何抵押或权利负担；</p> <p>(3) 标的公司及其下属企业提供任何贷款或预付款或提供任何信用担保（在正常业务过程中提供的除外，包括一般的商业信用额度）；</p> <p>(4) 标的公司及其下属企业的名称变更；</p> <p>(5) 在标的公司及其下属企业在正常业务开展之外达成的任何合同或交易，或未基于公平磋商达成的任何合同或交易；</p> <p>(6) 标的公司及其下属企业购买上市公司证券；</p> <p>(7) 提起、和解或处理涉及任何标的公司及其下属企业的、可能导致超过 3,000,000 美元的损害或损失的诉讼或潜在诉讼；</p> <p>(8) 标的公司及其下属企业与其任何关联方之间的任何交易，但以下交易除外：1) 因正常业务开展签署的；2) 在公平基础上协商的；且 3) 未对标的公司股东或权证持有人的权利或利益造成不利影响的；</p> <p>(9) 聘任或解聘高级管理人员；</p> <p>(10) 高级管理人员薪酬在十二（12）个月期间内增长超过百分之十五（15%）；</p> <p>(11) 收购（包括通过合并、重组、兼并、合并或其他方式）账面价值总额为 3,000,000 美元或以上的任何资产（包括股份）或财产，或在三个月期间内累计账面价值总额为 3,000,000 美元或以上的一系列交易，或签订任何相关合同。</p> |

3、本次收购股权中的表决权设置安排

根据标的公司现行有效的章程性文件约定，每一股普通股和优先股股份享有一票表决权。根据该等约定，标的公司普通股及优先股在表决权方面均享有同等权利，不存在表决权差异安排。

4、分析说明交易后上市公司对标的公司能否真正实施控制，能否将其纳入合并报表及相应会计处理的合理性，是否符合会计准则及《监管规则适用指引——会计类第 1 号》相关规定

(1) 会计准则及《监管规则适用指引——会计类第 1 号》的相关规定

《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》第七条及应用指南规定：“合并财务报表的合并范围应当以控制为基础予以确认。控制，是指投资方拥有对被投资方的权力，通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。控制的定义包含三项基本要素：一是投资方拥有对被投资方的权力，二是因参与被投资方的相关活动而享有可变回报，三是有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。在判断投资方是否能够控制被投资方时，当且仅当投资方具备上述三要素时，才能表明投资方能够控制被投资方。”

《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》第十二条及应用规定：“仅享有保护性权利的投资方不拥有对被投资方的权力，保护性权利，是指仅为了保护权利持有人利益却没有赋予持有人对相关活动决策权的一项权利。保护性权利通常只能在被投资方发生根本性改变或某些例外情况发生时才能够行使，它既没有赋予其持有人对被投资方拥有权力，也不能阻止其他方对被投资方拥有权力。保护性权利通常包括应由股东会行使的修改公司章程，增加或减少注册资本，发行公司债券，公司合并、分立、解散或变更公司形式等事项持有的表决权。”

《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》第十三条及应用规定：“除非有确凿证据表明其不能主导被投资方相关活动，下列情况，表明投资方对被投资方拥有权力：（一）投资方持有被投资方半数以上的表决权的；（二）投资方持有被投资方半数或以下的表决权，但通过与其他表决权持有人之间的协议能够控制半数以上表决权的。”

《监管规则适用指引——会计类第 1 号》第 1-9 条规定：“合并财务报表的范围应当以控制为基础予以确定。控制的定义包含三个核心要素：一是投资方拥有对被投资方的权力，有能力主导被投资方的相关活动；二是投资方对被投资方享有可变回报；三是投资方有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。”

2、上市公司对标的公司控制情况对照分析

本次交易后，上市公司对标的公司的权力与相关规定对比如下：

| 序号 | 控制的定义核心要素 | 交易完成后上市公司对标的公司权力 | 是否符合控制的定义 |
|----|------------------------------|--|-----------|
| 1 | 投资方拥有对被投资方的权力，有能力主导被投资方的相关活动 | 本次交易完成后，上市公司将持有标的公司 60.16% 股份及相应表决权，所持表决权超过 51%，且上市公司可通过委派多数（超过 1/2）董事会人选主导标的公司高级管理人员的任免及日常经营活动。 | 是 |
| 2 | 投资方对被投资方享有可变回报 | 投资方的可变回报通常体现为从被投资方获取红利、报酬以及利用规模经济效应、稀缺资源或协同效应取得回报等。本次交易完成后，上市公司将持有标的公司 60.16% 股份及相应分红权。 | 是 |
| 3 | 投资方有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额 | 本次交易完成后，上市公司在标的公司经营活动中，对其日常生产、重大事项的决策方案及落实要求中均占有主导地位，上市公司可通过委派多数（超过 1/2）董事会人选主导分红事项，能为其运用权力享受可变回报实施影响。 | 是 |

本次交易完成后，上市公司将持有标的公司 60.16%股份及相应表决权、分红权，股东会需 2/3 以上表决权表决通过事项为《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》第十二条及应用规定的“保护性权利”，不会对上市公司实际控制标的公司构成影响。

本次交易完成后，上市公司将持有标的公司 60.16%股份及相应表决权、分红权，超过 51%，能够真正实施控制，拥有对标的公司的实质性权力，可通过参与标的公司的经营活动而享有可变回报，且有能力运用对标的公司的权力影响可变回报。

综上所述，将其纳入合并报表范围符合会计准则及《监管规则适用指引——会计类第 1 号》的相关规定。

（四）结合（3），以及标的公司经营主业与公司完全不同且经营范围较广的情况，说明后续针对标的公司的具体整合计划及管控措施，是否具备整合标的资产所需的相关人员、技术和管理储备。

1、后续针对标的公司的具体整合计划及管控措施

（1）整合计划

本次交易完成后，上市公司将以全力支持标的公司发展作为首要战略目标，依托自身资本平台资源助力索尔思光电发挥技术优势以扩大全球市场份额。本次标的股份交割后，上市公司质量预计得到有效提升，良好的持续盈利能力和国际综合竞争力能给中小股东在内的广大投资者带来持续回报。上市公司管理层调研了大量光通信行业案例，特别借鉴了同为传统行业通过并购重组成为光模块国际龙头公司的典型案例，公司从自身资源和业务角度出发，计划在业务、人员、资产、财务、组织等方面与标的公司进行充分整合，并制定如下的整合计划：

1) 业务方面

国内外头部客户的供应链认证和检验对供应商的生产工艺、交付效能、管理水平、生产全流程质量可追溯性等有严格的要求和规范，对供应商而言亦是一个不断提升精益管理水平及产品力的正向反馈循环。目前标的公司已进入多家国内外头部客户的核心供应链体系，验证了标的公司业务全流程的稳定性及可靠性。未来在标的公司管理方面将继续紧跟国内外头部客户的供应链及产品标准，与国际巨头客户一起成长。上市公司将立足于标的公司现有在光芯片、光模块行业的业务和客户基础，依托标的公司近年二十年来沉淀的技术优势，充分利用好上市公司的融资平台和社会资源，在资金端、业务端支持标的公司扩大高端光芯片、

光模块的产能规模，加大研发投入以保持领先技术在国内的竞争优势，进一步提升全球市场份额及品牌影响力，抓住光模块行业爆发的历史性战略机遇。

2) 人员方面

在人员方面，上市公司将采取向上高度融合和向下严格管理的系统管理办法。首先，实现索尔思光电的管理层与上市公司管理层高度融合，将索尔思光电的发展目标，统一为上市公司共同的发展目标，以完成上市公司方与标的公司方的高度融合和经营决策的一致性，增强索尔思光电团队的凝聚力和向心力。

同时，上市公司将对标的公司董事会层面及重大决策事项实施控制，在董事会 11 个席位中派驻 6 名董事，并拟由上市公司 CEO 出任标的公司董事长。上市公司将立足标的公司的长远发展，在实施有效控制及保障经营稳定的前提下，经营层面将由标的公司 CEO Jianshi Wang、联席 CEO 王宏宇、中高层管理团队及一众技术及业务核心骨干人员继续履职，上市公司将根据需要委派相应高级管理人员，充实标的公司管理团队，以实现未来业务增长与标的公司管理水平的同步提升。

3) 资产方面

本次交易完成后，标的公司保留独立的法人地位，享有独立的法人财产权利，确保其拥有与其业务经营有关的资产和配套设施。标的公司未来在重要资产的购买和处置、对外投资、对外担保等事项，按照上市公司的相关治理制度履行相应程序。同时，上市公司将依托自身管理水平及资本运作能力，结合标的公司市场发展前景及实际情况进一步优化资源配置，提高资产利用率，增强上市公司和标的公司的综合竞争力。

4) 财务方面

本次交易完成后，标的公司将严格执行上市公司各项财务管理制度，并定期向上市公司报送财务报表、汇报财务情况。上市公司将派遣专人对标的公司及其合并财务报表范围内的下属公司的内部管理及日常运营进行监督，以确保资金使用的合理性及安全性。上市公司将按照自身财务制度要求标的公司日常经营活动中的财务运作，控制标的公司的财务风险，实现内部资源的统一管理优化。

5) 组织方面

在上市公司组织方面，上市公司围绕通信与数字科技行业转型发展战略构建了新一届董事会和经营管理团队，对通过收购标的公司以提升上市公司质量和良好的持续盈利能力，给中小股东在内的广大投资者带来持续回报达成了高度共识。

在标的公司组织方面，本次交易完成后，标的公司现有组织架构将基本保持不变，整体业务流程与内部控制机制将继续沿用，并根据标的公司业务开展、上市公司内部控制和管理要求的需要进行动态优化和调整。同时，上市公司将根据自身的管理经验进一步优化标的公司内部管理水平，保证标的公司遵守上市公司相关章程。

在本次交易完成后，上市公司将制定后续详细的发展规划和目标，并配套制定与上市公司发展目标和各类指标相匹配的激励制度，在上市公司组织层面上长期深度绑定核心团队，并激励核心团队为实现上市公司发展规划和目标努力。

（2）管控措施

本次交易后，标的公司将纳入上市公司的统一管理，上市公司将积极履行股东权利，在给予现有管理层一定自主经营权限的基础上，实现对标的公司的管控。具体措施如下：

1) 交易安排方面：为了健全标的公司长效激励机制，充分调动员工积极性，本次交易对于标的公司 ESOP 权益达成初步安排。根据《员工期权激励计划安排之协议》约定，标的公司控制权收购交易项下股份完全交割后，就标的公司现有 ESOP 权益对应 42,957,203 股无表决权普通股期权达成对应的业绩考核条件。如标的公司在 2024 年度、2025 年度及 2026 年度分别实现净利润 4,000 万美元、5,500 万美元、7,500 万美元，ESOP 授权代表应当要求标的公司回购员工所持标的公司的期权权益，每年交易权益数为本次交易完成时 ESOP 权益对应的 42,957,203 股无表决权普通股期权的 1/3。以上员工期权激励计划安排覆盖标的公司核心团队及各层员工。本次交易中约定标的公司 CEO Jianshi Wang 博士和联席 CEO 王宏宇女士从《可转债投资协议》约定的第二期资金放款之日起 5 个自然年度均应在标的公司或其下属公司全职工作。前述交易安排能够将标的公司核心团队与标的公司及上市公司的利益进行充分绑定，有利于保护上市公司及中小股东的利益。

2) 标的公司治理层面：修订标的公司的章程性文件，明确股东会、董事会的决策权限。本次交易完成后，上市公司将持有标的公司 60.16% 股份及相应表决权，所持表决权超过 51%，且上市公司可通过委派多数（超过 1/2）董事会人选主导标的公司高级管理人员的任免及日常经营活动，实现对标的公司的管控。

3) 标的公司管理层面：在财务管控上，标的股份交割完成之日起，标的公司届时的股东及 CEO、联席 CEO 承诺配合上市公司完成对标的公司的实际控制，实现将标的公司纳入上市公司合并财务报表的合并范围，使上市公司能够按照适用的法律、法规和规则及标的公司章程性文件之约定决定标的公司生产经营事项，

包括但不限于投融资、经营管理、利润分配等重大事项，上市公司有权指派专人对标的公司及其合并财务报表范围内的下属公司内部管理及日常运营进行监督，以确保资金使用的合理性及安全性。在内控制度上，在不构成对上市公司重大不利影响且标的公司的经营未发生重大不利变化的情况下，保留标的公司现有经营管理架构和规章制度、员工福利薪酬等制度，并采取必要有效措施确保标的公司的日常运营及管理有关法律法规、部门规章、规范性文件、上市公司规范运作要求及内部管理规定，优化标的公司的治理结构，加强标的公司的规范运营。

2、整合标的资产所需的相关人员、技术和管理储备

上市公司于 2015 年后停止了地产行业的新增投资，战略性收缩房地产业务，并逐步确定了围绕通信与数字科技行业发展的路线。上市公司汇聚行业内高层专家资源，建立了核心的专家顾问团队。在专家团队的指导下，于 2020 年与中国信息通信科技集团有限公司共同投资北京大唐永盛科技发展有限公司。2022 年投资毫米波射频芯片领域的成都知融科技有限公司。2022 年，在已有行业专家团队的基础上成立了万通信息技术研究院。同年，上市公司受邀加入国家信息中心数字中国研究院。

为更好的服务上市公司通信与数字科技战略的发展，近年来上市公司亦邀请了多位在通信领域有卓越表现的行业专家，与万通信研院一起参与制定公司在相关领域的中长期规划、年度建设规划，组织先进通信技术与应用场景融合创新的基础理论、重大政策、前沿技术等课题研究。在本次交易中，通过万通信研院专家的帮助，公司管理团队快速梳理了光模块及光芯片行业的国内外发展前景和行业格局，在对标的公司的找寻和分析上，为公司提供了丰富的标的公司业务与技术的专业咨询。未来，万通信研院在关键资源、关键技术、关键人才方面，还将持续赋能标的公司发展。

上市公司近年来亦根据公司实施通信与数字科技的战略需要进行了人才构建，具体情况如下：

(1) 上市公司董事兼首席执行官钱劲舟先生，毕业于 MIT（麻省理工学院），CFA 特许金融分析师，曾在中国软件及大型跨国企业 Bacardi Limited 负责产品开发、企业数字化转型，并有人工智能领域相关创业经验。

(2) 上市公司执行副总裁兼董事会秘书吴狄杰先生，曾在大富科技、贵广网络等多家通信及科技行业相关上市公司担任管理职务，在涉及有国际业务的并购标的管理方面丰富经验。。

(3) 上市公司董事黄晓京先生，长期供职于日本三井物产株式会社，现任东亚区总代表顾问，对中日间科技和产业交流方面有丰富的经验。现任北京外商投资企业协会名誉副会长。

(4) 上市公司董事杨晓军先生，曾任西安大唐电信有限公司、大唐电信科技股份有限公司无线通信分公司常务副总经理、总经理、大唐电信科技股份有限公司副总裁，有较丰富的通信行业管理经验。

(5) 上市公司执行副总裁张悠金先生，曾任招商证券北京投资银行部总经理，第一创业证券并购部董事总经理，在不动产资产管理及整体处置地产项目方面具有较为丰富的经验，现任中房协第八届理事会理事，主要分管上市公司房地产资产整体管理与出清工作，为实施通信与数字科技战略提供资金保障。

(6) 上市公司总裁助理兼投资部总监王宁先生，北京航空航天大学工科硕士，曾任职于 Molex, LLC、PCTEL., Inc、思瑞浦等，历任产品线总监、全球副总裁、中国区总经理等职务，有近 20 年的通信、光模块和芯片行业经验。

本次交易拟收购的标的公司具备完整的业务经营管理能力，在行业内享有较高的知名度和市场竞争优势，拥有适应于目前业务体系的管理团队、业务团队和技术团队。未来上市公司将强化现有团队与标的公司相应部门团队的沟通、融合，充分利用好上市公司的融资平台和社会资源，在资金端、业务端支持标的公司扩大高端光芯片、光模块的产能规模，加大研发投入以保持领先技术在国内的竞争优势，从而推动上市公司长远、高质量地发展。

综上所述，本次交易完成后，上市公司将以全力支持索尔思光电发展作为首要战略目标，上市公司针对标的公司已设置完善的整合计划和管控措施，具备整合标的资产所需的相关人员、技术和管理储备。

会计师核查意见：

基于对标的公司 2022 年度、2023 年度及 2024 年 1-4 月期间的合并及公司财务报表发表审计意见所执行的审计工作，我们认为：

(1) 根据标的公司现行的章程性文件，标的公司普通股及优先股在表决权、分红权方面均不存在差异；除随售权由优先股股东享有外，其他股东权利均不因普通股、优先股股份类型不同而存在差异。本次交易完成后，标的公司普通股及优先股在表决权、分红权及其他股东权利方面均不存在差异。

(2) 标的公司目前仍存在的特殊权利包括优先购买权、优先认购权、拖售权及随售权。本次交易完成后，标的公司股东特殊权利仅有优先购买权、优先认购权。

(3) 本次交易完成后，上市公司将持有标的公司 60.16% 股份及相应表决权、分红权，能够对标的公司实施有效控制，拥有对标的公司的实质性权力，可通过参与标的公司的经营活动而享有可变回报，且有能力运用对标的公司的权力影响可变回报，将其纳入合并报表范围符合会计准则及《监管规则适用指引——会计类第 1 号》的相关规定。

(4) 本次交易完成后，上市公司将以全力支持索尔思光电发展作为首要战略目标，上市公司针对标的公司已设置完善的整合计划和管控措施，具备整合标的资产所需的相关人员、技术和管理储备。

二、关于标的公司

6、关于主营业务和经营业绩。标的公司主营光芯片、光模块的研发及销售，近两年毛利率分别为 26.45% 和 19.30%，同行业可比公司同期毛利率平均值分别为 32.27% 和 30.04%。此外，2022 年至 2023 年，标的公司分别实现营业收入 15.00 亿元和 12.93 亿元，净利润分别为 1.25 亿元和 -1638.07 万元，累计未分配利润分别为 -5.67 亿元和 -5.83 亿元，业绩波动较大。请公司：（1）分产品速率列示业务报告期内具体情况，包括但不限于核心参数、销售价格、毛利率、良率、产能、产能利用率等，并对比同行业上市公司，说明标的公司产品是否具备核心竞争力，以及毛利率与同行业可比公司存在较大差异的原因及合理性；（2）结合标的公司累计未分配利润为负、同行业可比公司收入利润变动情况，说明标的公司业绩大幅波动的原因，是否与行业趋势一致；（3）结合交易完成后上市公司备考毛利率大幅下滑、形成大额商誉及资产负债率大幅上升的情况，分析说明本次交易完成后，是否可能存在增收不增利的情形，是否有助于增强上市公司盈利能力和财务稳定性，本次交易是否符合《重组办法》相关规定。请财务顾问和会计师发表意见。

公司回复：

（一）分产品速率列示业务报告期内具体情况，包括但不限于核心参数、销售价格、毛利率、良率、产能、产能利用率等，并对比同行业上市公司，说明标的公司产品是否具备核心竞争力，以及毛利率与同行业可比公司存在较大差异的原因及合理性。

1、标的公司具备核心竞争力



(1) 高速光芯片的自研自产自供能力

根据 LightCounting 预测，随着传输速率的提升，使用 EML 光芯片生产的单模高速光模块因其在长距离传输和高带宽方面的优势，预计将成为 800G 和 1.6T 光模块市场的主流选择。标的公司主要精力投入于 EML 高速光芯片的研发生产，生产自供单模高速光模块，同时公司根据客户需求，对外采购 VCSEL 光芯片生产多模高速光模块。区别于国内大多数光模块生产商严重依赖美国及日本进口 EML 高速光芯片进行组装的生产模式，标的公司当前单模高速光模块的 EML 光芯片自供率达到 99%，整体光芯片自供率达到 91%。

高速光芯片是高速光模块的核心元器件，主流为 EML、DFB、VCSEL 三种光芯片，其中 VCSEL 和 DFB 光芯片主要用于生产多模光模块产品，中心波长较短，传输过程损耗较大，传输距离短；EML 光芯片主要用于生产单模光模块产品，中心波长较长，传输过程损耗较小，传输距离长。随着传输速率的提升，传输的数据量逐渐加大，使用 EML 光芯片的单模光模块成为更优解决方案，800G 及 1.6T 的高速光模块的新增需求以单模为主。标的公司经过对市场需求和产品迭代研判，坚持以 EML 光芯片的单模高速光模块为发展路线。

标的公司自研自产的 EML 高速光芯片可以直接用于单模高速光模块产品，可不依赖于美国及日本的供应商实现自供。这种核心科技能力，需要经历长期的研发积累、产线磨合、头部客户验证，具有较强的技术、生产及市场壁垒。未来标的公司还会加强在光芯片领域中的优势，扩大开放合作，进一步提升标的公司的市场竞争力。

(2) 具有满足头部市场需求的产品力

标的公司目前具有全球化运营的业务能力，取得了电信通信、数据中心头部客户的认可。标的公司采用自研自产自供光芯片的光模块产品，通过了多家国内外知名客户供应链系统的检验和认证，进入了其核心供应链体系。该等供应链系统对供应商的生产工艺、交付效能、管理水平、全流程可追溯性等有严格的要求，验证了标的公司光模块生产的稳定及可靠性。

得益于光芯片的自研自产自供能力，标的公司具备 400G、800G 等高速光模块产品的生产能力，均使用自产自研的 50G、100G EML 光芯片进行生产，多数产线设备可共用，可以根据市场需求变化调整产能产量，有效对接市场需求。同时 100G EML 光芯片还可供未来 1.6T 光模块产品使用。虽然在 2023 年标的公司在主流市场自电信市场向数通市场转换的过程中曾经存在业绩波动，但凭借自身全产业链布局的垂直整合优势，标的公司快速完成了市场切换。

根据行业研究机构 Cignal AI 发布的报告显示，2023 年第四季度，标的公司 400G 高速光模块出货量已达到全球第四，2024 年第一季度跃升为全球第三。标的公司的高速光模块已通过国内外数据中心知名客户的认证，产品处于国际领先水平。

（3）深耕光通信行业多年的研发优势

标的公司深耕光通信行业多年，在全球拥有超过百人的研发人员，具有丰富的行业经验、完备的系统化的研发体系和流程、平台化的研发架构及一系列成熟可靠方案，能保障研发项目高效进行。在 2022 年 ECOC（欧洲光纤展览会）上，标的公司单波 100G/400G OTU 双速率光模块系列产品荣获光通信传输网络最佳产品奖；在 2024 年全球光通信领域最权威的 OFC（光纤通信会议暨展览会）上，标的公司推出单波 200G PAM4 EML 光芯片，可用于 1.6T DR8/2XFR4 OSFP-XD 方案，以及 800G FR4/LR4 方案，荣获全球光网络知名媒体 Lightwave 光通信年度创新大奖。截至 2024 年 4 月 30 日，标的公司及其下属企业共拥有境内专利 241 项，境外专利 90 项，共计 331 项，其中境内发明专利 151 项，形成了标的公司的技术体系护城河。

2、标的公司及同行业可比公司产品开发进度对比

（1）标的公司产品开发进度处在行业一线

用于数据中心的 800G 和 1.6T 高速光模块是当前光模块行业的主要研发方向，标的公司在采用自主光芯片的前提下，光模块产品开发进度也始终处在行业一线：

| 项目 | 中际旭创 | 新易盛 | 联特科技 | 光迅科技 | 标的公司 |
|----------------|-------------|------------|---------|------------|------------|
| 800G 光模块首次发布时间 | 2020 年 12 月 | 2021 年 3 月 | 2022 年内 | 2022 年 3 月 | 2021 年 3 月 |
| 1.6T 光模块首次发布时间 | 2023 年 3 月 | 2023 年 3 月 | 尚未推出 | 2023 年 3 月 | 2023 年 3 月 |

ECOC（欧洲光纤展览会）和 OFC（光纤通信会议暨展览会）是光通信行业的重要展会，也是各大光模块厂商发布其产品的主要展会。根据上表，标的公司高速光模块在采用自主光芯片的情况下，首次发布时间与同行业可比公司一致，产品开发进度始终处在行业一线。

同时，标的公司已在硅光领域研发和布局。硅光技术因其低功耗和低成本的优势展现出巨大的潜力。近期，标的公司和硅光领域的龙头企业英特尔达成一项许可协议，该协议授权标的公司使用英特尔的 800G 硅光模块设计及硅光芯片，可以立即支持大型数据中心和人工智能基础设施的规模部署。该 800G 硅光模块以及

标的公司基于自研 EML 激光器的 800G 光模块，为客户提供了两种独立的 800G 光模块解决方案和生产线，提升了供应链的安全性并带来了更大的产能。

(2) 高速光芯片生产能力对比

50G 及 100G EML 高速光芯片是生产高速单模光模块的核心元器件，当前行业仍主要依赖于进口美日厂商的高速光芯片，境内拥有规模供应高速光芯片能力的厂商较少。

考虑到未来的技术迭代和产品需求，标的公司主要精力投入于 EML 高速光芯片的研发生产，自供生产单模高速光模块，同时公司根据客户需求，对外采购 VCSEL 光芯片生产多模高速光模块。标的公司使用自供 50G、100G EML 高速光芯片的光模块已通过国内外主流核心客户认证，已形成大批量出货。

全球 100G EML 高速光芯片的批量供应基本由 Broadcom (Avago)、Coherent (Finisar)、Lumentum、三菱、住友等美日公司垄断。在 EML 高速光芯片的研制、生产及批量供应能力上，标的公司处于国际先进、国内领先水平。

3、标的公司及同行业可比公司产品核心参数对比

光模块的核心参数主要为传输速率、中心波长、传输距离、封装模式。标的公司产品的核心参数与同行业可比公司的对比情况如下：

| 传输速率 | 核心参数 | | | | |
|------|---|-------------------------------------|---|--|--|
| | 标的公司 | 中际旭创 | 新易盛 | 联特科技 | 光迅科技 |
| 800G | 封装模式：OSFP/QSFP-DD；传输距离：SR/DR/FR/LR；中心波长：850nm/1310nm/CWDM | 封装模式：QSFP-DD/OSFP；传输距离：未披露；中心波长：未披露 | 封装模式：QSFP-DD/OSFP；传输距离：SR/DR/FR/LR；中心波长：未披露 | 封装模式：QSFP-DD/OSFP；传输距离：SR/DR/FR/LR；中心波长：850nm/1310nm/CWDM | 封装模式：QSFP-DD/OSFP；传输距离：SR/DR/FR/LR；中心波长：未披露 |
| 400G | 封装模式：OSFP/QSFP-DD/QSFP112；传输距离：SR/DR/FR/LR/ER；中心波长：850nm/1310nm/CWDM/LWDM | 封装模式：QSFP-DD/OSFP；传输距离：未披露；中心波长：未披露 | 封装模式：QSFP112/QSFP-DD/OSFP；传输距离：SR/DR/FR/LR；中心波长：未披露 | 封装模式：QSFP112/QSFP-DD；传输距离：SR/DR/FR/LR/ER；中心波长：850nm/1310nm/CWDM/LWDM | 封装模式：QSFP112/OSFP56-DR/OSFP56-DD；传输距离：SR/DR/FR/LR；中心波长：未披露 |

| 传输速率 | 核心参数 | | | | |
|------|---|--|---|--|---|
| | 标的公司 | 中际旭创 | 新易盛 | 联特科技 | 光迅科技 |
| 100G | 封装模式: QSF P28/SFP112; 传输距离: SR/LR/ER/ZR/DR/FR; 中心波长: 850nm/1310nm/CWDM/LWDM | 封装模式: QSFP28/QSFP+; 传输距离: SR/LR/ER; 中心波长: CWDM4/eCWDM4 | 封装模式: SFP112/SFP-DD; 传输距离: DR/FR/LR/ER; 中心波长: CWDM/DWDM | 封装模式: QSFP2; 传输距离: SR/LR/ER/DR; 中心波长: 850nm/1310nm/LWDM | 封装模式: QSFP2; 传输距离: SR/DR/FR/LR; 中心波长: 未披露 |
| 50G | 封装模式: QSF P28/SFP56; 传输距离: FR/LR/ER; 中心波长: 1310nm/CWDM/LWDM | 未披露 | 封装模式: QSFP28/SFP56; 传输距离: SR/LR/ER; 中心波长: 未披露 | 封装模式: SFP56; 传输距离: SR/BR; 中心波长: 850/1270/1330 | 封装模式: SFP56/QSFP28; 传输距离: SR/LR/ER; 中心波长: 未披露 |
| 40G | 封装模式: QSF P+; 传输距离: SR/LR; 中心波长: 850nm/CWDM | 封装模式: QSFP+; 传输距离: SR/LR/ER; 中心波长: 未披露 | 未披露 | 封装模式: QSFP+; 传输距离: SR/LR; 中心波长: 850nm/CWDM | 未披露 |
| 25G | 封装模式: SFP 28; 传输距离: SR/LR/LR; 中心波长: 850nm/1310nm/CWDM | 封装模式: SFP28; 传输距离: SR/LR/ER; 中心波长: CWDM/LWDM | 未披露 | 封装模式: SFP28; 传输距离: SR/LR; 中心波长: 850nm/1310nm/CWDM/DWDM | 封装模式: SFP28; 传输距离: SR/LR/ER; 中心波长: 未披露 |
| 10G | 封装模式: SFP +; 传输距离: SR/LR/ER/ZR; 中心波长: 850nm/1310nm/1550nm/CWDM/DWDM | 封装模式: SFP+; 传输距离: LR/ER/ZR; 中心波长: DWDM | 未披露 | 封装模式: SFP+; 传输距离: SR/LR; 中心波长: 850nm/1310nm/1550nm/CWDM/DWDM | 未披露 |

根据上表,对于不同速率的光模块产品,标的公司与同行业可比公司在中心波长、封装模式、传输距离等核心参数上基本一致。标的公司产品线丰富,可以提供不同速率的产品,标的公司产品具备核心竞争力。

4、标的公司平均销售价格、毛利率、良率、产能、产能利用率等指标,及其与同行业上市公司对比

(1) 标的公司平均销售价格、毛利率、良率、产能、产能利用率等指标

报告期内，标的公司不同速率产品的平均销售价格、毛利率、良率、产能、产能利用率等指标情况如下：

| 报告期 | 产品速率 | 平均销售价格 (元/只) | 毛利率 (%) | 良率 (%) | 产能 (万支) | 产量 (万只) | 产能利 用率 (%) | 产值 (万元) | 产值占 比 (%) |
|-----------|-----------|-----------------|--------------|--------------|---------------|---------------|------------------|-------------------|-----------------|
| 2024年1-4月 | 高速光模块 | 1,429.13 | 26.12 | 91.52 | 44.01 | 34.79 | 79.05 | 48,519.07 | 76.70 |
| | 中低速光模块 | 92.95 | 13.77 | 97.89 | 201.72 | 152.44 | 75.57 | 14,739.96 | 23.30 |
| | 合计 | 306.19 | 22.97 | 96.71 | 245.73 | 187.23 | 76.19 | 63,259.03 | 100.00 |
| 2023年 | 高速光模块 | 1,549.44 | 20.75 | 93.69 | 96.13 | 76.72 | 79.81 | 116,206.00 | 77.49 |
| | 中低速光模块 | 96.95 | 15.18 | 97.92 | 535.37 | 336.39 | 62.83 | 33,761.07 | 22.51 |
| | 合计 | 304.96 | 19.23 | 97.13 | 631.50 | 413.11 | 65.42 | 149,967.07 | 100.00 |
| 2022年 | 高速光模块 | 1,643.24 | 29.32 | 93.93 | 76.68 | 67.85 | 88.48 | 110,454.09 | 72.24 |
| | 中低速光模块 | 121.44 | 19.54 | 97.17 | 485.88 | 339.61 | 69.90 | 42,442.45 | 27.76 |
| | 合计 | 324.73 | 26.15 | 96.63 | 562.56 | 407.45 | 72.43 | 152,896.54 | 100.00 |

注：根据下游客户的需求，标的公司高速光模块产值以100G和400G为主，800G产值为占比约为1.57%。

标的公司拥有成熟的400G/800G高速光模块解决方案可供客户选择，产线基本可以共用，产能可根据下游客户的需求变化进行调整。

(2) 标的公司及同行业可比公司平均销售价格对比

报告期内，标的公司与同行业可比公司产品平均价格比较情况如下表所示：

单位：元/只

| 可比公司 | 2023年度 | 2022年度 |
|-------------|---------------|---------------|
| 中际旭创 | 1,366.71 | 995.00 |
| 新易盛 | 502.73 | 428.00 |
| 联特科技 | 243.08 | 276.28 |
| 光迅科技 | 35.87 | 32.76 |
| 标的公司 | 304.96 | 324.73 |

注1：以上数据来源于同行业可比公司公开披露的定期报告或其他资料，同行业可比公司未披露其2024年1-4月主营业务收入和销量情况，故无法对比其2024年1-4月平均销售价格；

注 2: 同行业可比公司未按速率披露产品的平均销售价格, 本表销售平均价格系按照可比公司披露的光模块业务板块收入除以销量得出;

报告期内, 同行业可比公司销售平均价格差异较大: 中际旭创由于高速率产品占比相对较大, 平均销售价格较高; 联特科技主要为电信市场的中低速光模块, 平均销售价格相对较低; 光迅科技除光模块外还销售光器件, 光器件单价较低, 从而导致其整体平均价格较低。整体而言, 不同可比公司的平均销售价格差异较大, 是由其下游市场客户需求、产品结构的不同导致。

(3) 标的公司及同行业可比公司毛利率对比

2023 年度, 标的公司各速率产品毛利率同比 2022 年度下降, 主要系 2023 年度光模块行业整体受下游市场波动影响。随着 2023 年度第四季度 AI 领域高速发展, 数通市场对高速光模块的需求大幅上升, 2024 年 1-4 月标的公司 100G 及以上的高速光模块和 100G 以下的低速率光模块毛利率走势出现分化: 高速光模块销量增加, 规模优势显现, 从而毛利率增长; 低速率光模块降价加速出清, 毛利率相对下滑。

报告期内, 标的公司与同行业可比公司产品毛利率比较情况如下表所示:

| 可比公司 | 2024 年 1-3 月 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|-------------|---------------------|----------------|----------------|
| 中际旭创 | 32.76% | 34.14% | 29.80% |
| 新易盛 | 42.00% | 30.99% | 36.67% |
| 联特科技 | 13.11% | 25.48% | 32.26% |
| 光迅科技 | 22.53% | 29.56% | 30.34% |
| 平均值 | 27.60% | 30.04% | 32.27% |
| | 2024 年 1-4 月 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| 标的公司 | 22.84% | 19.30% | 26.45% |

注 1: 以上数据来源于同行业可比公司公开披露的定期报告或其他资料;

注 2: 同行业可比公司未披露其 1-4 月财务数据, 故上表同行业可比公司采用其 2024 年 1-3 月毛利率, 标的公司采用 2024 年 1-4 月毛利率。

2022 年度, 标的公司毛利率略低于同行业可比公司, 主要系标的公司规模相对较小, 未形成足够的规模优势。标的公司采用 IDM 模式, 即拥有从光芯片到光模块产品的综合性研发能力与垂直技术整合能力, 具备国内竞争对手少有的 50G、100G EML 等高速光芯片自主设计制造能力, 对供应商的依赖相对较小, 具备生产自主可控的优势。但相应的需要在全生产链条中都投入大量的设备与人力, 标的公司相对体量较小, 未形成足够的规模优势, 从而导致毛利率低于同行业。而随着生产规模扩大和 AI 的需求增长, 标的公司可以通过自主可控的光芯片研发生产, 快速响应产品迭代的需求, 从而提高毛利率。

2023 年度，除中际旭创外，其他同行业可比公司和标的公司毛利率均呈现不同程度的下降趋势，标的公司毛利率下降，主要是受整个行业受下游电信市场收缩，光模块需求下降影响。

2024 年 1-4 月，根据高速光模块出货情况不同，同行业可比公司和标的公司毛利率出现分化：主营产品为高速光模块的如中际旭创、新易盛维持较高毛利；光迅科技光模块因物料供应不足导致出货未达预期，毛利率下降；联特科技因主营为中低速光模块，毛利率下降；标的公司高速光模块生产稳定，随着订单增加，规模优势显现，毛利率上升。

以上同行业可比公司和标的公司的毛利率变化主要系客户结构不同，受到数通市场和电信市场变化影响不同：

1) 数通市场

数通市场是光模块增速最快的市场，公司的数据中心产品应用于数通市场，主要应用于数据中心内部的短距离和中长距离传输。

2023 年下半年，以 ChatGPT 领衔的 AIGC 引爆了市场对算力的需求，带动应用于数通市场的高速光模块需求高速增长。高速光模块的代际迭代更新和需求增长同时发生，市面形成 400G、800G、1.6T 高速光模块需求同时增长的局面。受上述高速光模块需求高速增长影响，2023 年第四季度，光模块行业整体迎来业绩爆发，2024 年一季度具备批量供应高速光模块的公司业绩均出现较大幅度增长，标的公司与同行业可比公司一致，2024 年 1-4 月，标的公司主营业务毛利率为 22.84%，已逐渐恢复至行业平均水平。

在技术实力上，标的公司的各类速率光模块产品具有较强的竞争力。根据 LightCounting 的数据，2023 年全球光模块市场中，标的公司排名第九。根据 Signal AI 的数据，2023 年第四季度标的公司在高速光模块 400G 产品细分市场上出货量已达到全球第四，2024 年第一季度跃升为全球第三。目前标的公司 800G 速率光模块产品已向客户批量出货，并推出了 1.6T 可插拔光模块解决方案，技术实力处于行业第一梯队，预期标的公司能够与同行业头部企业保持相同的快速增长趋势。

2) 电信市场

标的公司的光传输、无线通信、宽带接入产品均主要应用于电信市场，电信市场是公司的传统优势领域。

电信市场的光模块需求在经历 2019 年 5G 迭代升级驱动后已达到相对高点，近年来随着 5G 建设基本完成，市场需求有所放缓，根据 LightCounting 的数据，2023

年全球光模块市场下降，原因是电信市场中以太网和无线前传光模块的销量分别下降了 10%和 30%。故 2023 年行业整体的毛利率下降主要受电信市场影响，标的公司电信市场业务占比较高，受影响程度较大，2023 年下半年至 2024 年一季度，标的公司凭借自研光芯片的快速调整优势，积极调整产能和销售策略，对电信市场产品加速出清，拓展数通市场高速率产品订单，毛利率有所回升。

综上，标的公司 2022 年度毛利率略低于同行业，2023 年受下游市场影响毛利率下滑，2024 年 1-4 月，随着标的公司向数通市场高速光模块销售增加，标的公司毛利率有所恢复。未来，标的公司可利用自身具备光芯片产研的能力优势，跟上行业增长，拥有较高的毛利率。

(4) 标的公司及同行业可比公司良率、产能、产能利用率对比

报告期内，标的公司与同行业可比公司总产能对比情况如下：

单位：万只

| 项目 | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
|------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | 产能 | 产能利用率 | 产能 | 产能利用率 |
| 中际旭创 | 977 | 69.70% | 1,266 | 75.75% |
| 新易盛 | 850 | 68.12% | 786 | 95.67% |
| 联特科技 | 280 | 94.29% | 355 | 92.11% |
| 光迅科技 | 未披露 | 未披露 | 未披露 | 未披露 |
| 标的公司 | 631.50 | 65.42% | 562.56 | 72.43% |

注：可比公司产能、产量数据来源于年度报告，其中光迅科技未披露其产品产能产量；同行业可比未披露其 2024 年 1-4 月产能和产能利用率情况。

根据上表，2023 年度，标的公司总产能同比上升，产能利用率同比下降，主要系高速率产品产能产量逐步增加、低速率产品则产量下降，且减少量大于高速率产品的增加量。同行业可比公司产能利用率也存在不同程度的下降，与标的公司变化趋势一致，其中中际旭创产能及产能利用率下降、新易盛产能提高及产能利用率下降系其调整产品结构导致；联特科技产能及产能利用率下降系将部分低速率产品委托外协加工所致；光迅科技未披露产能变化情况。

综上，标的公司具有垂直整合优势，标的公司与同行业头部公司在产品核心参数上基本一致，平均销售价格、毛利率差异系产品结构、下游客户结构不同导致，产能和产能利用率结构不同但整体变化趋势一致，标的公司产品具备核心竞争力。

(二) 结合标的公司累计未分配利润为负、同行业可比公司收入利润变动情况，说明标的公司业绩大幅波动的原因，是否与行业趋势一致

2023年，同行业各公司间呈现显著的收入利润变动差异，主要系产品结构和客户结构不同所导致，标的公司亦是如此。光模块行业下游主要分为电信市场和数通市场，标的公司光传输、无线传输、宽带接入产品主要应用于电信市场，主要为100G及以下速率的光模块；数据中心产品主要应用于数通市场，主要为400G及以上速率的光模块。

1、2023年业绩变动情况

2023年，标的公司与同行业可比公司同比业绩变动情况如下：

单位：万元

| 项目 | 公司名称 | 2023年度 | 2022年度 | 同比变动率 |
|------|-------------|-------------------|-------------------|-----------------|
| 营业收入 | 中际旭创 | 1,071,798.45 | 964,179.48 | 11.16% |
| | 新易盛 | 309,760.58 | 331,057.38 | -6.43% |
| | 联特科技 | 60,572.45 | 82,470.73 | -26.55% |
| | 光迅科技 | 606,094.50 | 691,188.12 | -12.31% |
| | 标的公司 | 129,346.57 | 150,084.13 | -13.82% |
| 净利润 | 中际旭创 | 220,765.02 | 123,368.92 | 78.95% |
| | 新易盛 | 68,836.11 | 90,358.11 | -23.82% |
| | 联特科技 | 2,648.27 | 11,325.59 | -76.62% |
| | 光迅科技 | 61,913.22 | 61,358.01 | 0.90% |
| | 标的公司 | -1,749.88 | 12,456.71 | -114.05% |

2023年度，同行业公司中除产品主要供应海外数通市场头部客户的中际旭创外，其余公司均出现了一定程度的业绩波动：

2023年，中际旭创受益于其高速光模块产品通过客户认证较早，其业绩在2023年上半年波动较小，2023年下半年即迎来爆发；新易盛和光迅科技均在高速光模块上拥有技术储备，同样跟上高速光模块的需求增长，下半年业绩恢复；标的公司上半年仍以电信市场为主，受影响较大，但凭借高速光模块的技术储备和高速光芯片的自研自产自供能力，快速切换市场，下半年业绩增长迅速。

单位：万元

| 公司名称 | 营业收入 | | | | | |
|-------------|------------------|------------------|----------------|------------------|------------------|--------------|
| | 2023年上半年 | 2022年上半年 | 同比变动率 | 2023年下半年 | 2022年下半年 | 同比变动率 |
| 中际旭创 | 400,398.12 | 423,104.38 | -5.37% | 671,400.32 | 541,075.09 | 24.09% |
| 新易盛 | 130,468.38 | 147,884.80 | -11.78% | 179,292.19 | 183,172.58 | -2.12% |
| 联特科技 | 29,873.94 | 41,872.21 | -28.65% | 30,698.52 | 40,598.53 | -24.39% |
| 光迅科技 | 281,487.88 | 354,231.56 | -20.54% | 324,606.62 | 336,956.56 | -3.67% |
| 标的公司 | 51,648.12 | 75,201.18 | -31.32% | 77,698.45 | 74,882.95 | 3.76% |

2023年上半年，受产品迭代进入尾声、5G建设放缓等因素影响，2023年电信市场对光模块需求明显下降，导致光模块供应商业绩均出现一定程度下降，其中标的公司、联特科技、光迅科技以电信市场业务为主，受其影响较大。

2023年下半年，以ChatGPT领衔的AIGC在第二季度引爆了市场对算力的需求，带动数通市场高速光模块的需求自2023年下半年起持续高速增长，具备批量供应高速光模块的公司迎来业绩爆发，标的公司也在2023年下半年迎来业绩拐点。

2、2024年1-4月业绩变动情况

2024年一季度，同行业可比公司的业绩加速分化，受电信市场持续收缩和激烈竞争影响，联特科技和光迅科技业绩出现一定下滑，而专注于数通市场的中际旭创、新易盛、标的公司业绩大幅增长。标的公司2024年1-4月收入同比增长123.01%，净利润同比增长270.80%，增长比率介于中际旭创和新易盛之间，也主要得益于数通市场产品占比增大所致。

2024年1-4月，标的公司和同行业可比公司同比业绩变动情况如下：

单位：万元

| 项目 | 公司名称 | 2024年1-3月 | 2023年1-3月 | 同比变动率 |
|--------|-------------|------------------|------------------|----------------|
| 主营业务收入 | 中际旭创 | 484,254.69 | 183,716.32 | 163.59% |
| | 新易盛 | 111,285.39 | 60,022.29 | 85.41% |
| | 联特科技 | 18,007.46 | 17,959.04 | 0.27% |
| | 光迅科技 | 129,100.70 | 126,827.09 | 1.79% |
| | 公司名称 | 2024年1-4月 | 2023年1-4月 | 同比变动率 |
| | 标的公司 | 63,232.88 | 28,354.02 | 123.01% |

(续表)

| 项目 | 公司名称 | 2024年 1-3月 | 2023年 1-3月 | 同比变动率 |
|-----|------|------------|------------|----------|
| 净利润 | 中际旭创 | 102,769.74 | 24,458.85 | 320.17% |
| | 新易盛 | 32,454.05 | 10,783.48 | 200.96% |
| | 联特科技 | -467.67 | 2,648.27 | -117.66% |
| | 光迅科技 | 7,765.93 | 9,638.26 | -19.43% |
| | 公司名称 | 2024年 1-4月 | 2023年 1-4月 | 同比变动率 |
| | 标的公司 | 6,233.15 | -3,677.76 | 270.80% |

注：同行业可比公司未披露其 1-4 月的业绩情况，故采用其 1-3 月业绩情况。

综上所述，报告期内，标的公司与同行业可比公司之间收入利润变动程度存在差异主要系产品结构和下游客户市场结构不同导致，具备高速光模块供应能力的公司及时跟上市场需求发展，在 2023 年下半年和 2024 年一季度拥有较好业绩。标的公司凭借高速光模块的技术储备和高速光芯片的自研自产自供能力，快速在 2023 年第四季度切换市场重心，聚焦于数通市场产品的交付，获得了与同行业可比公司中际旭创和新易盛同样的业绩高速增长趋势。

（三）结合交易完成后上市公司备考毛利率大幅下滑、形成大额商誉及资产负债率大幅上升的情况，分析说明本次交易完成后，是否可能存在增收不增利的情形，是否有助于增强上市公司盈利能力和财务稳定性，本次交易是否符合《重组办法》相关规定。

本次交易完成后，上市公司备考毛利率大幅下滑，主要系标的公司光模块业务毛利低于上市公司房地产业务毛利；本次交易形成大额商誉主要系溢价收购标的公司所致，备考资产负债率大幅上升主要是本次备考报表假设收购金额因未实际支付全部列报于“其他流动负债”。

“加快数字化发展，建设数字化中国”的国家战略将推动光模块和光芯片产业发展；在信息时代，数据中心已成为支撑现代社会运行的核心基础设施，尤其是对于高速光模块的需求，正变得日益迫切；5G、数据中心、云计算等前沿技术的快速发展，对高速数据传输的不断追求，都在推动高速光模块市场的不断扩大。

根据标的公司最近一期的财务数据，标的公司 2024 年 1-4 月营业收入为 63,232.88 万元，净利润为 6,233.15 万元，高速光模块持续出货，盈利情况良好。标的公司所处的光模块行业发展良好，根据 LightCounting 预测，光模块的全球市场规模在 2022-2027 年或将以 CAGR 11% 保持增长，2027 年有望突破 200 亿美元，2029 年中国光模块市场规模有望达 65 亿美元。截至 2024 年 4 月 30 日，标的公司在手订

单共 186,442.50 万元，订单量充足。标的公司与行业发展趋势一致，有较好的成长能力和盈利能力。

在上述政策及市场背景下，标的公司具备良好的发展前景。本次交易完成后，上市公司可能在短期内存在偿债能力降低的风险，但从中长期来看，本次交易与上市公司在通信与数字科技领域的战略布局相匹配。根据《备考审阅报告》，上市公司 2024 年 1-4 月备考合并净利润为 335.67 万元，实现扭亏为盈，本次重大资产重组完成后上市公司取得对标的公司的控制权，有利于进一步提高上市公司业务规模和盈利能力，增强核心竞争力，增强上市公司整体抵抗经营风险的能力，符合《重组办法》有利于上市公司增强持续经营能力的相关规定。

会计师核查意见：

基于对标的公司 2022 年度、2023 年度及 2024 年 1-4 月期间的合并及公司财务报表发表审计意见所执行的审计工作，以及对上市公司 2023 年度、2024 年 1-4 月期间的备考合并财务报表发表审阅意见所执行的审阅工作，我们认为：

(1) 标的公司核心技术为长期自主研发、持续创新而形成，与同行业可比公司在产品核心参数上基本一致，平均销售价格、毛利率差异系产品结构、下游客户结构不同导致，产能和产能利用率结构不同但整体变化趋势一致，标的公司产品具备核心竞争力。

(2) 报告期内，标的公司累计未分配利润为负主要系标的公司历史研发投入较大和确认股份支付费用导致，且报告期内得以改善。标的公司与同行业可比公司收入利润变动趋势基本一致，各公司之间收入利润变动程度存在差异主要系产品结构和下游客户市场结构不同导致，业绩波动具备合理性。

(3) 标的公司 2024 年 1-4 月业绩良好，在手订单充足。本次重大资产重组完成后上市公司取得对标的公司的控制权，与上市公司在通信与数字科技领域的战略布局相匹配，有利于进一步提高上市公司业务规模和盈利能力，增强核心竞争力，增强上市公司整体抵抗经营风险的能力，符合《重组办法》有利于上市公司增强持续经营能力的相关规定。

7.关于境外收入和客户。根据草案，2022 年至 2023 年标的公司境外销售占比分别为 64.44%和 60.92%，前五大客户集中度分别 46.58%和 41.29%，关注到，前五大客户及其相应销售金额均存在较大变动。请公司补充披露：（1）前五大客户的具体情况，包括名称、成立时间、注册资本、注册资本实缴情况、销售内容、销售金额、合作年限、期末应收账款及期后回款情况等；（2）目前重大销售订单或协议的具体情况，包括交易对手方、期限、具体产品、金额、账期

等，说明公司客户是否具有稳定性；（3）报告期的汇兑损失金额，公司未来控制汇率风险的具体措施；（4）中介机构对标的公司报告期内境外销售真实性的核查情况，包括但不限于：对其收入真实性、成本费用完整性的核查手段、核查范围、核查比例及主要财务报表科目的核查覆盖率、核查结论等。请财务顾问和会计师发表意见。

公司回复：

（一）前五大客户的具体情况，包括名称、成立时间、注册资本、注册资本实缴情况、销售内容、销售金额、合作年限、期末应收账款及期后回款情况

1、前五大客户销售情况

报告期内，标的公司前五名客户及销售情况如下：

单位：万元

| 2024年1-4月 | | | | | |
|-----------|------|-------------------------------------|-----------|---------|--------|
| 序号 | 客户名称 | 主要销售内容 | 销售金额 | 占营业收入比例 | 是否为关联方 |
| 1 | 客户 D | 400G，主要应用于数据中心等 | 12,299.62 | 19.45% | 否 |
| 2 | 客户 A | 800G、100G、10G-100G，主要应用于光传输和数据中心等场景 | 5,834.16 | 9.23% | 否 |
| 3 | 客户 B | 100G、10G-100G，主要应用于光传输和数据中心等场景 | 4,013.02 | 6.35% | 否 |
| 4 | 客户 H | 100G、10G-100G，主要应用于无线通信和光传输等场景 | 3,797.25 | 6.01% | 否 |
| 5 | 客户 G | 400G、100G，主要应用于光传输和数据中心等场景 | 3,257.71 | 5.15% | 否 |
| 合计 | | | 29,201.76 | 46.18% | - |
| 2023年度 | | | | | |
| 序号 | 客户名称 | 主要销售内容 | 销售金额 | 占营业收入比例 | 是否为关联方 |
| 1 | 客户 B | 100G、10G-100G，主要应用于光传输和数据中心等场景 | 13,978.59 | 10.81% | 否 |
| 2 | 客户 D | 400G，主要应用于光传输和数据中心等场景 | 11,872.18 | 9.18% | 否 |

| 3 | 客户 A | 100G、10G-100G, 主要应用于光传输和数据中心等场景 | 10,943.71 | 8.46% | 否 |
|----------------|------|---------------------------------|------------------|---------------|--------|
| 4 | 客户 F | 400G、100G, 主要应用于光传输和数据中心等场景 | 8,493.34 | 6.57% | 否 |
| 5 | 客户 G | 400G、100G, 主要应用于光传输和数据中心等场景 | 8,121.57 | 6.28% | 否 |
| 合计 | | | 53,409.38 | 41.29% | - |
| 2022 年度 | | | | | |
| 序号 | 客户名称 | 主要销售内容 | 销售金额 | 占营业收入比例 | 是否为关联方 |
| 1 | 客户 A | 100G、10G-100G, 主要应用于光传输和数据中心等场景 | 23,098.05 | 15.39% | 否 |
| 2 | 客户 B | 100G、10G-100G, 主要应用于光传输和数据中心等场景 | 16,831.02 | 11.21% | 否 |
| 3 | 客户 C | 100G、10G-100G, 主要应用于无线通信和光传输等场景 | 13,897.34 | 9.26% | 否 |
| 4 | 客户 D | 400G, 主要应用于光传输和数据中心等场景 | 8,565.43 | 5.71% | 否 |
| 5 | 客户 E | 100G, 主要应用于光传输和数据中心等场景 | 7,510.11 | 5.00% | 否 |
| 合计 | | | 69,901.96 | 46.58% | - |

注：上表中受同一实际控制人控制的客户销售额已经合并计算。

报告期内标的公司前五名客户收入占比分别为 46.58%、41.29%和 46.18%，标的公司下游客户主要为数据中心客户、电信运营商、通信设备制造商和通信系统集成商等。报告期内，标的公司不存在向单个客户的销售额超过总额 50%或严重依赖少数客户的情形。

2、前五大客户应收账款回款情况

报告期内，标的公司前五大客户应收账款回款情况如下：

单位：万元

| 年份 | 序号 | 供应商名称 | 期末余额 | 期后回款 | 回款比例 |
|--------------------------|----|-------|------------------|------------------|----------------|
| 2024年4月30日 /2024年1-4月 | 1 | 客户 D | 6,804.56 | 5,086.98 | 74.76% |
| | 2 | 客户 A | 9,515.11 | 8,474.71 | 89.07% |
| | 3 | 客户 B | 4,943.24 | 2,899.81 | 58.66% |
| | 4 | 客户 H | 4,819.58 | 1,231.18 | 25.55% |
| | 5 | 客户 G | 168.01 | 168.01 | 100.00% |
| | 合计 | | 26,250.50 | 17,860.68 | 68.04% |
| 2023年12月31日 /2023年度 | 1 | 客户 B | 5,156.06 | 5,156.06 | 100.00% |
| | 2 | 客户 D | 2,269.79 | 2,269.79 | 100.00% |
| | 3 | 客户 A | 7,758.74 | 7,758.74 | 100.00% |
| | 4 | 客户 F | 4,913.41 | 4,913.41 | 100.00% |
| | 5 | 客户 G | 1,421.30 | 1,421.30 | 100.00% |
| | 合计 | | 21,519.30 | 21,519.30 | 100.00% |
| 2022年12月31日 /2022年度 | 1 | 客户 A | 6,350.02 | 6,350.02 | 100.00% |
| | 2 | 客户 B | 6,646.81 | 6,646.81 | 100.00% |
| | 3 | 客户 C | 2,572.56 | 2,572.56 | 100.00% |
| | 4 | 客户 D | 247.07 | 247.07 | 100.00% |
| | 5 | 客户 E | 0.60 | 0.60 | 100.00% |
| | 合计 | | 15,817.07 | 15,817.07 | 100.00% |

注：报告期各期末期后回款金额统计截止日为 2024 年 6 月 30 日。

截至 2024 年 6 月 30 日，报告期各期末标的公司前五大客户的期后回款情况良好。标的公司前五大客户主要为行业知名客户、公众公司或者长期稳定合作伙伴，资信状况良好、销售回款正常，应收账款坏账风险小。

（二）目前重大销售订单或协议的具体情况，包括交易对手方、期限、具体产品、金额、账期等，说明公司客户是否具有稳定性

标的公司进入下游客户供应链系统获取订单或与其签订框架协议后通过邮件获取订单。下游客户一般按照 1-3 月的需求向标的公司发出交付需求订单，标的公司按此订单排期生产，交付周期同样为 1-3 个月，同时客户会按照其需求趋势下达远期备货订单，行业公司会根据远期备货订单及前期订单趋势提前为远期订单备工备料。截至 2024 年 7 月 31 日，标的公司的订单整体情况及交付时间如下：

单位：万元

| 项目 | 已出货订单 | | | 在手订单 | | | | 合计 |
|------|------------------|------------------|-------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|
| | 2024年1-4月 | 2024年5-7月 | 2024年1-7月小计 | 2024年8-9月 | 2024年10-12月 | 2024年以后 | 在手订单小计 | |
| 数据中心 | 30,628.09 | 43,719.49 | 74,347.58 | 51,237.55 | 49,527.95 | 7,370.60 | 108,136.10 | 182,483.68 |
| 光传输 | 17,526.75 | 13,869.27 | 31,396.02 | 4,263.99 | 5,524.06 | 4,430.53 | 14,218.58 | 45,614.59 |
| 无线通信 | 7,178.54 | 4,827.82 | 12,006.35 | 3,405.05 | 2,098.87 | 559.91 | 6,063.83 | 18,070.18 |
| 宽带接入 | 6,440.33 | 3,830.90 | 10,271.22 | 1,182.10 | 328.09 | 2,789.43 | 4,299.62 | 14,570.84 |
| 合计 | 61,773.70 | 66,247.47 | 128,021.17 | 60,088.70 | 57,478.97 | 15,150.46 | 132,718.13 | 260,739.30 |

注1: 标的公司的订单为美元订单，此处2024年5月-12月订单按2024年7月31日美元对人民币汇率中间价7.1346折算

注2: 标的公司2024年1-4月数据已经审计，2024年5-7月数据未经审计。

注3: 标的公司数据中心合计订单总额中800G光模块产品占比为29.77%，400G光模块产品占比为61.63%。

根据上表，标的公司2024年1-4月、2024年5-7月出货金额为61,773.70万元、66,247.47万元，2024年8-9月预计交付金额为60,088.70万元，月均出货金额持续提升，订单增长主要集中在数据中心400G和800G订单上。

2024年开始，标的公司陆续通过境内知名客户的400G高速光模块供应商认证，分别于2024年5月和2024年7月开始向其大批量供应400G高速光模块，海外客户亦大幅增加在数通领域的投资，400G和800G高速光模块整体需求在5-8月持续逐月增长。下游客户一般按照1-3月的需求向标的公司发出交付需求订单，预计标的公司9-12月订单会持续增加。

标的公司下游客户基本为国际龙头客户，同样需要稳定、可靠的供应商确保其产品服务的稳定，在选择供应商时会执行严格、复杂、长期的认证过程，需要对供应商技术研发能力、规模量产水平、品牌形象、质量控制及快速反应能力等进行全面的考核和评估，而且对产品订单建立了严格的方案设计、打样及量产测试程序。一经客户认证，标的公司即取得持续承接客户订单的资格，订单量具有较强的保障。同时，标的公司需持续进行研发投入，保持技术领先，避免因技术迭代而掉出供应商名单。

标的公司深耕光通信行业多年，主要客户根据其领先优质的产品与技术与其开展合作，标的公司的光模块产品获得全球头部客户认证并与其保持长期稳定的合作关系。标的公司同时在积极拓展高速光模块客户，报告期内持续获得多家知名客户的高速光模块认证。

(三) 报告期的汇兑损失金额，公司未来控制汇率风险的具体措施

标的公司的业务覆盖全球多个地区，报告期内，标的公司境外销售收入占当期营业收入的比例超过 60%，其产品销售的结算货币包括以美元、人民币为主的多种货币，不仅面临汇率波动带来的风险，还面临不同币种交易带来的汇兑风险。报告期内，标的公司汇兑收益金额分别为 2,044.07 万元、1,153.54 万元和 1,220.27 万元。尽管标的公司受益于人民币兑美元贬值的影响，报告期内存在汇兑收益，但未来若美元、人民币汇率出现大幅波动，可能对标的公司的收入和财务费用带来不确定性的影响，进而影响标的公司经营业绩。

为应对汇率波动风险，降低可能给公司带来的损失，标的公司采取的应对措施包括：

1、向客户报价时会综合考虑销售成本以及可预见的汇率波动风险，以降低汇率波动对产品利润率以及公司盈利水平带来的影响。

2、及时催促境外客户按期支付货款，确保外币应收账款在信用期内回款，避免因外币货款回款周期较长产生的汇兑损失风险。

3、密切关注外币汇率走势，根据经营活动中的资金需求和汇率波动情况，择机结汇；加强外汇政策研究，提高相关财务、业务人员的外汇汇率风险意识，将外汇纳入风险管理体系。

针对汇率波动可能带来的不利影响，标的公司通过积极采取措施进行有效应对，努力将外销业务汇率波动对公司经营的影响控制在合理水平以内。

会计师核查意见：

基于对标的公司 2022 年度、2023 年度及 2024 年 1-4 月期间的合并及公司财务报表发表审计意见所执行的审计工作，我们认为：

（1）标的公司主要客户均为行业内知名客户或公众公司，标的公司与主要客户合作时间较长，合作关系稳定。报告期各期末标的公司主要客户资信状况良好、销售回款正常，应收账款坏账风险小。

（2）标的公司主要客户自与标的公司合作以来一直保持稳定的业务关系，并积极拓展高速光模块客户，报告期内持续获得多家知名客户的高速光模块认证。标的公司主要客户合作具有稳定性和可持续性，在手订单储备良好。

（3）报告期内受益于人民币兑美元贬值的影响，标的公司存在汇兑收益。针对汇率波动可能带来的不利影响，标的公司通过积极采取措施进行有效应对，努力将外销业务汇率波动对标的公司经营的影响控制在合理水平以内。

(四) 中介机构对标的公司报告期内境外销售真实性的核查情况，包括但不限于：对其收入真实性、成本费用完整性的核查手段、核查范围、核查比例及主要财务报表科目的核查覆盖率、核查结论等

会计师核查意见：

1、核查程序

(1) 针对境外收入真实性的主要核查程序

①了解和评价标的公司与境外收入确认相关的内部控制的设计，并测试关键控制运行的有效性；获取标的公司 Oracle ERP 系统的制度手册，并与 IT 审计人员一同对销售流程从销售订单创建到发货等关键环节进行了实际操作与了解，确认标的公司信息系统可靠，能够真实反映标的公司的实际经营情况。

②获取并查阅标的公司主要销售合同，评估境外收入确认原则和具体方法是否符合会计准则的规定，是否与同行业可比公司基本一致；

③针对标的公司报告期内境外主要客户及新增客户，通过查阅工商网站和公开信息、登陆官网等方式，了解其背景信息，判断客户与标的公司产生业务合作的商业合理性；标的公司主要客户均为数据中心客户、电信运营商、通信设备制造商和通信系统集成商。

④执行分析性程序，并与同行业可比公司进行对比，分析标的公司报告期内收入变动的合理性。

⑤执行细节测试，检查标的公司境外收入确认及收款相关的记账凭证及其支持性文件，包括销售订单、报关单及物流签收记录或客户领用记录、银行收款单据等，以验证销售收入的真实性和准确性。通过对获取的单据进行检查，相关单据显示客户已正式验收且无异议，均有客户签章或签字，收入确认依据充分、确认时点准确。

⑥获取标的公司报告期报关数据，并与标的公司自身的境外销售数据进行比对，标的公司境外销售收入与海关出口数据基本匹配。

⑦对重要客户进行走访，主要询问标的公司与客户之间开始合作的方式、主要合作内容、结算方式、报告期内的交易情况及是否存在关联关系等。。

由于标的公司销售收入以外销为主，主要客户位于境外，标的公司的主要客户如 Nokia、Wesco 等均为国际通信领域的知名公司，由于客户自身内控或法务要求，一般不接受走访，实际走访情况如下：

单位：万元

| 区域 | 项目 | 2024年1-4月 | 2023年度 | 2022年度 |
|----|------------------|-----------|------------|------------|
| 境内 | 境内走访收入 | 8,925.53 | 22,841.82 | 36,240.27 |
| | 境内营业收入 | 19,106.19 | 50,552.36 | 53,364.64 |
| | 境内走访收入占境内营业收入的比例 | 46.72% | 45.18% | 67.91% |
| 境外 | 境外走访收入 | 6,205.47 | 20,952.72 | 4,086.99 |
| | 境外营业收入 | 44,126.68 | 78,794.20 | 96,719.49 |
| | 境外走访收入占境外营业收入的比例 | 14.06% | 26.59% | 4.23% |
| 整体 | 走访收入 | 15,131.01 | 43,794.54 | 40,327.26 |
| | 营业总收入 | 63,232.88 | 129,346.57 | 150,084.13 |
| | 走访比例 | 23.93% | 33.86% | 26.87% |

⑧对主要客户进行函证，函证内容包括报告期内各期交易金额、期末应收账款余额，对未回函或回函不符客户了解相关情况，执行替代程序，替代程序包括核查供应链系统、销售合同、报关单、运单、银行回单等。

其中，供应链系统核查主要适用于使用供应链系统进行采购的客户，核查程序包括：获取标的公司主要客户的供应链系统网址，对交易系统真实性进行验证，确认相关交易系统的真实性与归属权；独立登录客户的供应链系统，对供应链系统的订单获取、发货、对账等功能进行了解，查看报告期内客户通过供应链系统下订单的情况，并使用供应链系统的导出功能，获取报告期内客户通过供应链系统下的全部订单；将客户供应链系统导出的订单，与公司对应客户实现的销售收入进行比对，对差异部分进行分析核查。经核查，客户供应链系统的导出金额与标的公司当期确认的销售收入基本一致，差异率较低，差异率绝对值均在5%以内。差异原因主要系时间性差异、销售折扣、退换货等因素导致，不存在异常情况。

境外客户的函证和供应链系统核对具体情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2024年1-4月 | 2023年 | 2022年 |
|--------|-----------|-----------|-----------|
| 境外营业收入 | 44,126.68 | 78,794.20 | 96,719.49 |

| 项目 | 2024年1-4月 | 2023年 | 2022年 |
|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 发函金额 | 40,034.56 | 73,486.69 | 80,206.41 |
| 函证比例 | 90.73% | 93.26% | 82.93% |
| 回函金额 | 12,609.97 | 47,148.07 | 33,290.13 |
| 回函比例 | 28.58% | 59.84% | 34.42% |
| 供应链系统核查金额 | 6,652.10 | 21,687.18 | 42,497.20 |
| 供应链系统核查比例 | 15.08% | 27.52% | 43.94% |
| 客户确认合计比例 | 43.65% | 87.36% | 78.36% |

⑨通过现场、网银等方式获取标的公司主要银行账户资金流水，并核查银行流水的完整性，同时将报告期内的大额银行流水记录与账面销售回款进行了比对，确认销售回款与销售收入相匹配。

⑩实施截止测试，对资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本，核对物流签收单、报关单等支持性文件，核实收入是否被记录于恰当的会计期间。

(2) 针对成本费用完整性的主要核查程序

针对成本所执行的主要核查程序如下：

①了解和评价标的公司与采购与付款、存货、成本归集分配、结转相关的内部控制的设计，并测试关键控制运行的有效性；

②了解和评价标的公司主要产品生产流程和成本费用核算方法，关注成本归集、分配及结转的方法是否符合企业会计准则规定，检查其成本核算方法是否保持一致性原则；

③对营业成本、毛利率情况执行分析程序，并将其毛利率水平与同行业可比公司进行对比，分析是否合理；

④抽样检查标的公司采购业务相关的支持性文件，包括采购订单、入库单、付款单据等，核对品种、数量等与入账记录是否一致；

⑤了解标的公司信息化系统对存货核算和管理的影响，并利用IT专家工作对信息化系统执行IT审计程序，检查料、工、费等归集和分配是否正确以及期末存货计价的准确性；

⑥针对标的公司报告期内主要供应商及新增供应商，通过查阅公开信息，了解其背景信息，判断供应商与标的公司产生业务合作的商业理由及合理性；

⑦了解标的公司管理层确定存货可变现净值估计的方法，以及所使用的关键参数来源，如存货库龄、未来生产计划安排、预计售价等，复核存货跌价准备计提的合理性；

⑧对标的公司期末存货执行监盘程序（2022、2023年末存货的监盘比例分别为44.54%、54.08%），检查存货的存在性和品质状况；对VMI库的存货，检查送货单、期后领用清单，并与客户供应链管理系统中对应的VMI结余情况进行核对；

⑨对报告期内大额主要供应商和新增供应商进行走访，主要询问标的公司与供应商之间开始合作的方式、主要合作内容、结算方式、报告期内的交易情况及是否存在关联关系等。

报告期内，对供应商走访情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2024年1-4月 | 2023年度 | 2022年度 |
|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 采购金额 | 50,763.26 | 84,681.74 | 93,825.11 |
| 走访供应商采购金额 | 28,445.87 | 50,225.91 | 49,251.28 |
| 其中：境外走访 | 13,698.94 | 26,191.03 | 26,837.89 |
| 走访采购金额占比 | 56.04% | 59.31% | 52.49% |
| 其中：境外走访占比 | 26.99% | 30.93% | 28.60% |

⑩对主要供应商实施函证程序，对未回函供应商执行替代程序，包括：检查与交易有关的原始凭证，采购合同、结算单、入库单、采购发票以及付款回单等。

供应商函证具体情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2024年1-4月 | 2023年度 | 2022年度 |
|-------|-----------|-----------|-----------|
| 采购总金额 | 50,763.26 | 84,681.74 | 93,825.11 |
| 发函金额 | 42,296.42 | 72,668.52 | 79,458.36 |
| 发函比例 | 83.32% | 85.81% | 84.69% |
| 回函金额 | 24,295.09 | 59,588.69 | 62,912.55 |
| 回函比例 | 47.86% | 70.37% | 67.05% |

⑪执行截止测试，检查资产负债表日前后若干天标的公司库存商品出库记录，以确定已出库商品是否记录在正确的会计期间，判断营业成本是否存在跨期结转的情形。

针对费用所执行的主要核查程序如下：

①了解和评价标的公司与期间费用、研发支出资本化相关的内部控制的设计，并测试关键控制运行的有效性；

②获取标的公司期间费用明细表进行分析性复核，了解各项明细费用性质，计算标的公司期间费用及占营业收入的比率，并与同行业可比公司进行比较，分析差异原因及合理性；

③执行细节测试，获取标的公司大额费用相关合同，结合合同条款，检查相关发票、银行支付凭证，判断相关费用入账的准确性和计提的完整性；

④获取标的公司报告期内员工名册、薪酬明细表、薪酬发放的银行回单、薪酬政策等，对薪酬费用进行真实性检查和分析性复核，确认职工薪酬的真实性和合理性；

⑤获取标的公司固定资产清单，检查报告期内大额资产变动情况，监盘期末主要资产，了解固定资产折旧政策，并对折旧的计提进行重新计算，判断折旧费用的完整性；

⑥获取或查阅研发流程各关键节点资料，结合标的公司研发项目各个阶段具体工作内容、同行业上市公司情况，评价管理层确定的研发支出资本化条件是否符合行业特点及企业会计准则的规定；结合对标的公司研发项目业务流程及业务模式的分析，对研发支出在不同研发项目之间归集和分配方法的合理、合规性进行判断，同时检查归集与分配方法在不同会计期间的一贯性；查阅研发费用分摊依据及分摊计算表，评价分摊依据的合理性并复核账面分摊情况，确认费用归集和在不同研发项目之间分配的准确性；检查领料单据的申请与审批，关注研发材料领用的真实性及相关性；

⑦对处于开发阶段的研发项目，抽样检查研发项目相关的支持性文件，包括立项文件、可行性研究报告、EVT报告、小批量生产决议等，检查研发支出归集范围是否恰当、资本化的条件和依据是否合理，对照EVT报告和小批量生产决议的出具时间、研发项目对应产品的实际销售情况，检查开始资本化时点的准确性

和停止资本化时点的合理性；了解各研发项目截止期末研发进度，判断研发支出资本化项目是否存在无法达到预期目的或存在减值迹象；评价管理层为开发支出减值测试目的聘请的第三方评估机构的胜任能力、专业素质和客观性，并利用注册会计师的估值专家工作，复核估值方法、关键假设及重要参数；

⑧查阅标的公司股权激励相关内部决策文件、股权激励方案、授予协议、期权估值报告等文件，评价管理层关于历次股权激励公允价值的确定方法及主要参数来源，对重要参数进行复核，利用注册会计师的评估专家工作复核期权估值报告，并对股权支付费用进行重新计算，确认股权支付费用的准确性；

⑨获取标的公司银行借款台账和利息支出明细，对所有银行的存款、贷款业务均进行了函证，境内主体的贷款业务与企业信用报告进行了核对，以确认银行借款的完整性；检查贷款合同，结合贷款合同有关利率、还款期限等条款重新计算当期应计利息，确认利息支出计提的准确性和完整性。

2、核查结论

经核查，我们认为：

（1）标的公司所制定的与境内外销售收入相关的会计政策符合《企业会计准则-第14号—收入》的要求、收入确认时点合理，境外销售收入真实、准确、完整。

（2）报告期内，标的公司成本费用完整，相应业绩真实。

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

二〇二四年八月二十三日

