

# 北京亚超资产评估有限公司

## 关于深圳证券交易所《关于楚天科技股份有限公司发行股份购买资产申请的审核中心意见落实函》之回复

楚天科技股份有限公司（以下简称“楚天科技”、“上市公司”、“公司”）于2023年3月3日收到深圳证券交易所上市审核中心下发的《关于楚天科技股份有限公司发行股份购买资产申请的审核中心意见落实函》（审核函〔2023〕030004号）（以下简称“落实函”）。根据落实函的相关要求，北京亚超资产评估有限公司（以下简称“评估师”）对有关问题进行了认真地分析与核查，具体如下：

如无特别说明，本核查意见中的简称或名词释义与《楚天科技股份有限公司发行股份购买资产报告书（草案）（修订稿）》（以下简称“报告书”）中相同。本核查意见中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上可能存在差异，或部分比例指标与相关数值直接计算的结果在尾数上有差异，上述差异是由四舍五入所致。

黑体（不加粗）	落实函所列问题
宋体（不加粗）	对落实函所列问题的回复
楷体（加粗）	对报告书的修改、补充

涉及报告书补充披露或修改的内容已在报告书中以**楷体（加粗）**方式列示。

# 目录

问题三.....	3
----------	---

### 问题三

申请文件显示：（1）报告期内，标的资产主要销售全自动硬胶囊充填机及辅机、药用高纯度制氮机及从事固体总包线业务，其中全自动硬胶囊充填机及辅机的销售单价分别为 41.13 万元/台、31.49 万元/台、34.46 万元/台，销量分别为 57 台、53 台、34 台；药用高纯度制氮机销售单价分别为 32.74 万元/台、38.18 万元/台、20.04 万元/台，销量分别为 10 台、7 台、2 台；（2）因固体总包线业务不具有连续性、客户群体较少且业务不可预期，本次评估将该业务作为非经营性业务，不纳入未来盈利预测；（3）预测 2022 年至 2026 年标的资产全自动硬胶囊充填机及辅机和药用高纯度制氮机的销售单价均保持不变，分别为 36.30 万元/台、33.03 万元/台；（4）预测 2022 年至 2026 年标的资产全自动硬胶囊充填机及辅机销量分别为 60 台、72 台、83 台、91 台、96 台，药用高纯度制氮机销量分别为 15 台、18 台、21 台、23 台、24 台，销量均保持稳定增长。

请上市公司补充披露：（1）2022 年标的资产实际实现业绩情况，与预测结果是否存在重大差异，如是，进一步分析原因及对收益法评估预测的影响；（2）结合报告期内标的资产全自动硬胶囊充填机及辅机和药用高纯度制氮机的销售单价及销量的变动情况、销售产品结构及客户需求变动原因、市场规模及竞争格局、标的资产核心竞争力及议价能力、在手订单及新客户拓展策略、同行业可比公司情况等，披露在报告期内主要产品销售单价和销量呈整体下滑趋势的情况下，标的资产预测期内主要产品销售单价保持稳定、销量保持稳定增长的依据及合理性。

请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

回复：

一、2022 年标的资产实际实现业绩情况，与预测结果是否存在重大差异，如是，进一步分析原因及对收益法评估预测的影响。

2022 年标的公司实际实现业绩情况已在重组报告书中“第六节 交易标的的评估情况”之“一、标的资产的评估情况”之“（八）标的公司 2022 年实际业绩实现情况”补充披露如下：

“

#### (八) 标的公司 2022 年实际业绩实现情况

2022 年度，标的公司的营业收入（未经审计）6,242.44 万元，净利润（未经审计）为 611.28 万元，全年实现数据与交易作价时的预测值对比如下：

单位：万元

项目	实现值	实现值（剔除固体总包线）	交易作价预测值
销售收入	6,242.44	2,605.91	3,139.69
销售综合毛利率	33.86%	41.01%	42.64%
净利润	611.28	408.43	341.87
扣除非经常性损益后的净利润	532.01	329.16	-

2022 年度，标的公司剔除固体总包线扣除非经常性损益后的净利润为 329.16 万元，较交易作价预测净利润差异为 12.71 万元，不存在重大差异。造成上述情况的主要原因系 2022 年 12 月全国新冠肺炎疫情较大面积散发，导致部分已发出商品未履行验收程序确认收入。

截至 2022 年 12 月 31 日，预计已发出商品可实现收入为 1716.96 万元（剔除固体总包线）。2023 年 1-2 月上述发出商品，确认收入情况如下：

单位：万元

月份	实现收入金额
2023 年 1 月	829.37
2023 年 2 月	141.17
合计	970.53

2022 年度，标的公司剔除固体总包线实现的收入为 2,605.91 万元。2022 年实际情况与交易作价预测值差异为 533.78 万元。2023 年 1-2 月，发出商品实现收入与交易作价预测值及实现值差值覆盖率为 181.82%。

综上所述，2022 年实际业绩实现情况与预测结果不存在重大差异，差异主要原因系 2022 年 12 月疫情影响部分产品未能及时履行验收程序确认收入，结合 2022 年末发出商品于 2023 年 1-2 月已确认收入，与 2022 年预测结果基本一

致，因此标的公司估值具有合理性。

”

二、结合报告期内标的资产全自动硬胶囊充填机及辅机和药用高纯度制氮机的销售单价及销量的变动情况、销售产品结构及客户需求变动原因、市场规模及竞争格局、标的资产核心竞争力及议价能力、在手订单及新客户拓展策略、同行业可比公司情况等，披露在报告期内主要产品销售单价和销量呈整体下滑趋势的情况下，标的资产预测期内主要产品销售单价保持稳定、销量保持稳定增长的依据及合理性。

在报告期内主要产品销售单价和销量呈整体下滑趋势的情况下，标的公司预测期内主要产品销售单价保持稳定、销量保持稳定增长的依据及合理性已在重组报告书中“第六节 交易标的的评估情况”之“一、标的资产的评估情况”之“（九）标的公司预测期内主要产品销售单价保持稳定、销量保持稳定增长的依据及合理性”补充披露如下：

“

（九）标的公司预测期内主要产品销售单价保持稳定、销量保持稳定增长的依据及合理性

1、销售单价及销量的变动情况

（1）全自动硬胶囊充填机及辅机

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度
销量（台）	34	53	57
销售金额（万元）	1,171.73	1,668.93	2,344.36
销售单价（万元/台）	34.46	31.49	41.13

（2）药用高纯度制氮机

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度
销量（台）	2	7	10
销售金额（万元）	40.09	267.24	327.45
销售单价（万元/台）	20.04	38.18	32.74

## 2、销售产品结构及客户需求变动原因

### (1) 全自动硬胶囊充填机

报告期内标的公司全自动硬胶囊充填机根据其每分钟填充速度分为不同的机型，各机型的销售数量及平均销售单价情况如下：

单位：万元

机型	参数	2022年1-9月			2021年度			2020年度		
		单价	数量	占比	单价	数量	占比	单价	数量	占比
NJP200	200 颗/min	15.75	1	2.94%	12.57	3	5.66%	11.01	1	1.75%
NJP400	400 颗/min	17.7	1	2.94%	15.75	1	1.89%	-	-	-
NJP1200	1200 颗/min	19.98	7	20.59%	14.95	5	9.43%	15.55	4	7.02%
NJP2000	2000 颗/min	24.34	2	5.88%	22.50	7	13.21%	20.22	4	7.02%
NJP2200	2200 颗/min	-	-	-	-	-	-	20.41	3	5.26%
NJP3000	3000 颗/min	25.85	7	20.59%	25.87	6	11.32%	36.72	9	15.79%
NJP3200	3200 颗/min	29.12	3	8.82%	32.96	6	11.32%	37.74	8	14.04%
NJP4200	4200 颗/min	44.79	7	20.59%	34.74	14	26.42%	50.77	3	5.26%
NJP5200	5200 颗/min	48.53	2	5.88%	30.09	1	1.89%	56.11	2	3.51%
NJP7500	7500 颗/min	47.14	4	11.76%	40.87	10	18.87%	52.15	23	40.35%
合计		-	34	100.00%	-	53	100.00%	-	57	100.00%

在统计销售单价时是基于不同机型进行统计的，其区分机型的主要核心参数为胶囊充填速度。而客户在选定不同充填速度的机型时，要综合考虑其生产线的生产速度及所生产药品属性，胶囊充填速度需充分考虑其生产线传输速度、前端制粒速度、后端包装速度等。因此，在考虑机型型号和速度时，客户往往会因自身需求及生产线匹配因素选择适合自身的设备。

### (2) 药用高纯度制氮机

报告期内标的公司药用高纯度制氮机根据其体积大小不同的机型，各机型的销售数量及平均销售单价情况如下：

单位：万元

机型	2022年1-9月			2021年度			2020年度		
	单价	数量	占比	单价	数量	占比	单价	数量	占比
5立方	20.04	2	100%	17.77	3	29%	21.02	3	30%
10立方	-	-	-	31.42	1	14%	41.28	2	20%
20立方	-	-	-	-	-	-	34.73	4	40%
40立方	-	-	-	51.55	1	14%	-	-	-
50立方	-	-	-	-	-	-	42.92	1	10%
100立方	-	-	-	53.10	1	29%	-	-	-
150立方	-	-	-	77.88	1	14%	-	-	-
合计	-	2	100%	-	7	100%	-	10	100%

药用制氮机通常以产品气罐罐体体积大小、空气分子筛滤芯处理能力大小决定其产品价格。制氮机产品相对而言客户定制化需求程度更高，标的公司会根据客户不同需求，给与不同配置方案，定制化需求不同也决定价格的差异。

### (3) 预测期单价情况及合理性

单位：万元/台

产品名称	2019年度	2020年度	2021年度	2022-2026年度	永续期
全自动硬胶囊充填机	36.29	41.13	31.49	36.30	36.30
药用高纯度制氮机	28.17	32.74	38.18	33.03	33.03

针对未来产品的价格预测，由于客户对不同型号产品需求情况是难以准确预计的，经分析历史年度标的公司各产品不同型号的需求量，以及标的公司对不同型号机型销售量的预期，故本次评估对产品整体平均销售单价按照历史年度平均单价确定，因此预测期单价保持平稳具备合理性。

### 3、市场规模及竞争格局

标的公司所处市场规模及竞争格局详见本报告书之“第九节 管理层讨论与分析”之“三、标的公司的核心竞争力及行业地位”之“(二) 标的公司的竞争格局及行业地位”。

从近年来制药装备行业发展状况可知，未来制药装备市场将会从相对较分散状态向行业集中态势发展，作为上市公司固体制剂重要板块，将会从该发展

态势中脱颖而出；同时作为国内知名制药装备制造商，标的公司产品从起初的追赶到逐渐对国外竞品实现替代甚至超越，随着中国制药工业蓬勃发展以及国内制药企业对国产中高端装备需求带来的机遇，标的公司将会从此机遇中获得更多业绩增长；标的公司在发展过程中与众多国内外知名客户保持良好合作关系，品牌知名度得到了提升，也将为标的公司销量持续增长带来保证。

#### 4、标的公司核心竞争力及议价能力

##### (1) 核心竞争力

标的公司的核心竞争力详见本报告书之“第九节 管理层讨论与分析”之“三、标的公司的核心竞争力及行业地位”之“(一) 核心竞争力”。

未来在行业发展态势、产业政策等因素不发生重大不利变化的情况下，标的公司的核心竞争力将会随着生产能力、研发投入的提升而不断增强，标的公司的行业地位也将得到进一步提升。

##### (2) 议价能力

标的公司产品具备一定的竞争优势。标的公司在长期专注细分领域产品的生产研发过程中积累了丰富的经验并取得了相关专利，核心技术均可规模化应用于公司产品，标的公司在技术层面具备核心竞争力。

标的公司生产的全自动胶囊充填机系统采用自动控制，具有设备运行稳定、自动化程度高等特点。产品后期可加装真空上料机，金属检测机等设备，能满足不同客户的需求。标的公司生产的高纯度制氮机采用独特的分子筛填装技术，改变了原来靠手工填充的方式，采用了机械式填装，使分子筛分布更均匀，吸附效果大大提高，有效保证了氮气产量、纯度。设备采用智能控制系统，由人机界面和智能模块控制，自动化程度高且操作方便，生产过程实现无人值守。

标的公司主要产品的核心技术指标及优势如下表所示：

产品名称	行业标准要求的技术特征	国内主要竞品的技术特征	国外主要竞品的技术特征	标的公司产品的技术特征	标的公司产品的优势
全自动胶囊充填机	根据《全自动胶囊充填机(JB/T20025-2013)》:	1、装量差异: 标示装量 0.3g 以下, 装量差异±	1、装量差异: 标示装量 0.3g 以下, 装量差异±	1、装量差异: 标示装量 0.3g 以下, 装量差异±5%; 0.3g	装量差异可达进口



产品名称	行业标准要求的技术特征	国内主要竞品的技术特征	国外主要竞品的技术特征	标的公司产品的技术特征	标的公司产品优势
	1、装量差异：标示装量 0.3g 以下，装量差异±10%；0.3g 以及 0.3g 以上装量差异±7.5%； 2、胶囊上机率应不低于 99.5%； 3、主机负载运转噪音应不大于 75dB (A)。	7%；0.3g 以及 0.3g 以上装量差异±5%； 2、胶囊上机率≥99.5%； 3、主机负载运转噪音≤75dB(A)。	5%；0.3g 以及 0.3g 以上装量差异±3% 2、胶囊上机率≥99.9%； 3、主机负载运转噪音≤72dB (A)。	以及 0.3g 以上装量差异±3%，装量差异与国外进口设备一致，较国内设备高 2 个百分点； 2、胶囊上机率≥99.8%，较国内设备高 0.3 个百分点； 3、主机负载运转噪音≤73dB (A)。	设备水平；胶囊浪费较少，同时噪音较低。
高纯度制氮机	根据《药用高纯度制氮机 (JB/T20138-2011)》： 1、氮气纯度：≥99.999%； 2、尘粒粒径 $c \geq 0.5 \mu\text{m}$ 时，粒子数 $< 3.5$ 粒/升，微生物含量 $< 1\text{cfu}/\text{m}^3$ 。	1、氮气纯度：≥99.9~99.99%； 2、尘粒粒径 $c \geq 0.5 \mu\text{m}$ 时，粒子数 $< 5$ 粒/升，微生物含量 $< 1\text{cfu}/\text{m}^3$ 。	1、氮气纯度：≥99.99~99.999%； 2、尘粒粒径 $c \geq 0.5 \mu\text{m}$ 时，粒子数 $< 4$ 粒/升，微生物含量 $< 0 \sim 1\text{cfu}/\text{m}^3$ 。	1、制氮纯度≥99.999%； 2、尘粒粒径 $c \geq 0.5 \mu\text{m}$ 时，粒子数 $< 3.5$ 粒/升，微生物含量 $< 0 \sim 1\text{cfu}/\text{m}^3$ 。	提升了纯度，杂质和微生物控制在较低范围。

注：标的公司董事长、核心技术人员叶大进为上表《全自动胶囊充填机 (JB/T20025-2013)》及《药用高纯度制氮机 (JB/T20138-2011)》两项行业标准的起草人之一。

标的公司产品具备一定的竞争优势。标的公司在长期专注细分领域产品的生产研发过程中积累了丰富的经验并取得了相关专利，核心技术均可规模化应用于公司产品，标的公司在技术层面具备核心竞争力。因此，标的公司具备一定的议价能力。未来经营期间，楚天飞云依旧会保持强有力的研发能力，主动积极为客户新产品提供优秀的方案意见，根据产品需求随时更新自身工艺技术，时刻保持与客户及最新产品市场的接触，承接附加值高和新技术及新工艺的产品，以提高自身的议价能力。

综上所述，本次评估在充分、恰当的考虑了标的公司的议价能力以及应对行业竞争加剧可能导致的降价风险。标的公司具备一定的技术优势及议价能力，有能力应对市场竞争所带来的风险。

## 5、在手订单及新客户拓展策略

### (1) 在手订单情况

2022年1-9月被评估单位已实现收入1,497.03万元。截至2022年9月30日,标的公司全自动胶囊充填机及辅机、高纯度制氮机及辅机在手订单金额为2,861.13万元,主要客户包括石家庄以岭药业股份有限公司、长春生物制品研究所有限责任公司、云南维和药业股份有限公司等。其中胶囊充填机在手订单对2022年胶囊充填机尚未实现收入的覆盖率为167.52%,高纯度制氮机在手订单对2022年高纯度制氮机尚未实现收入的覆盖率为210.41%。在手订单覆盖率情况如下:

①全自动硬胶囊充填机及辅机:

单位:万元

本年度收入预测	2,063.78
2022年1-9月已实现收入	1,119.98
较本年度盈利预测尚未实现的收入	943.8
在手订单(不含税)	1,573.83
在手订单覆盖率	166.75%

②药用高纯度制氮机:

单位:万元

本年度收入预测	469.48
2022年1-9月已实现收入	40.09
较本年度盈利预测尚未实现的收入	429.39
在手订单(不含税)	958.14
在手订单覆盖率	223.14%

(2) 新客户拓展策略

标的公司基于其在制药装备细分领域的长期深耕,目前已累积了丰富的客户资源,树立了一定的品牌优势。近年来,楚天飞云借助上市公司平台实现了更好的业务拓展,双方在市场开发方面协同效应明显。例如,标的公司于2020年与知名制药企业石家庄以岭药业股份有限公司达成了产品的战略合作。同时,标的公司积极开拓意向客户。截至2022年9月30日,标的公司获得客户意向36家,其中全自动硬胶囊充填机31家、药用高纯度制氮机5家。在本次交易完成后标的公司未来3年的客户开发计划如下:

国内市场方面:通过定期走访客户加强与客户的沟通交流,了解客户最新

需求，根据不断变化的市场，寻求产品的差异化，从而提高客户粘性，为保持良好稳定的长期合作关系打下基础；国际市场方面：公司在深化同原有客户合作的基础上，不断开发海外新客户，同时通过上市公司的海外销售布局对公司产品进行销售推广，增加产品影响力，构建品牌价值，努力创造市场优势。

#### 6、同行业可比公司情况

板块名称	2017年度 (%)	2018年度 (%)	2019年度 (%)	2020年度 (%)	2021年度 (%)	平均值
制药专用设备	32.25	19.32	46.70	19.13	44.10	32.30

查询同行业上市公司近几年营业收入增长率数据，营业收入近五年增长率平均值为 32.30%。而本次评估对企业未来年度剔除固体总包线业务后的营业收入增长率预测如下：

公司名称	2022年度 (%)	2023年度 (%)	2024年度 (%)	2025年度 (%)	2026年度 (%)	平均值
楚天飞云	31.91	17.62	13.89	8.71	4.80	15.39

可见预测期内收入增长率平均值为 15.39%，基于谨慎原则，低于同行业上市公司历史增长率数据。

#### (2) 楚天飞云主要竞争对手

主要产品	竞争对手
全自动硬胶囊充填机	SYTOGEN (德国星德科, 原德国博世集团包装事业部)、IMA (意大利伊马)、Fette (德国菲特)、迦南科技、山东新马、北京翰林、浙江富昌
药用高纯度制氮机	苏净集团、上海瑞气、西梅卡亚洲

全自动硬胶囊充填机主要竞品生产商分为国外厂商德国星德科、意大利伊马等以及国内厂商迦南科技、北京翰林、浙江富昌等。

药用高纯度制氮机主要竞争对手为苏净集团、上海瑞气、西梅卡亚洲。

7、报告期内主要产品销售单价和销量呈整体下滑趋势的情况下，标的公司预测期内主要产品销售单价保持稳定、销量保持稳定增长的依据及合理性

#### (1) 单价

客户在选定不同充填速度的机型时，要综合考虑其生产线的生产速度及所

生产药品属性，胶囊充填速度需充分考虑其生产线传输速度、前端制粒速度、后端包装速度等。因此，在考虑机型型号和速度时，客户往往会因自身需求及生产线匹配因素选择适合自身的设备。客户采购选择不同，造成公司产品销售平均单价发生波动。

报告期内标的公司销售设备主要单价情况如下表所示：

设备名称	项目	2022年 1-9月	2021年度	2020年度
胶囊充填机及辅机	销量(台)	34	53	57
	销售金额(万元)	1,171.73	1,668.93	2,344.36
	销售单价(万元/台)	34.46	31.49	41.13
高纯度制氮机	销量(台)	2	7	10
	销售金额(万元)	40.09	267.24	327.45
	销售单价(万元/台)	20.04	38.18	32.74

在公司历史经营期间存在一定的产品价格波动，但并未出现持续下降的趋势。标的公司2021年剔除固体总包线业务收入为2,380.22万元，净利润为449.56万元，2022年实现剔除固体总包线业务收入为2,605.91万元，预计可实现净利润为408.43万元。公司产品的价格波动系客户选择机型型号不同所导致。

同时，制药装备行业的下游主要为医药制造行业，随着制药技术的不断发展及全球人口老龄化加剧，下游医药行业始终保持增长态势，不断带动制药装备需求增长。根据Frost&Sulliva预测，2021年至2025年全球医药市场仍将保持着5.20%的复合增长率。到2025年，全球医药市场规模将超过1.7万亿美元。中国作为全球医药领域中新兴市场，其增速超过全球平均水平。在中国医药行业飞速发展的背景下，中国制药装备市场呈快速增长趋势，2016年-2020年复合增长率为14.04%。标的公司近年来的经营状况符合行业发展趋势，未发生产品价格因市场价格整体变动而大幅下降的情况。

针对未来产品的价格预测，由于客户对不同型号产品需求情况是难以准确预计的，经分析历史年度标的公司产品不同型号的需求量，以及标的公司对不同型号机型销售量的预期，故本次评估对产品整体平均销售单价按照历史年度平均单价确定。销售单价波动，并不直接影响公司的盈利能力。故2022年以后

预测期销售单价维持在同一水平，符合标的公司历史趋势及行业趋势。

## (2) 销量

2022 年度销量有所下滑，主要原因系 2022 年 12 月全国新冠肺炎疫情较大面积散发，导致部分已发出商品未及时确认收入。截至 2022 年 12 月 31 日，预计已发出商品可实现收入为 1716.96 万元（剔除固体总包线）。2023 年 1-2 月上述发出商品，确认收入情况如下：

单位：万元

月份	实现收入金额
2023 年 1 月	829.37
2023 年 2 月	141.17
合计	970.53

2023 年 1-2 月，发出商品实现收入与交易作价预测值及实现值差值覆盖率为 181.82%。

综上所述，结合前述销售单价及销量变动情况、销售产品结构及客户需求变动原因、市场规模及竞争格局、标的公司核心竞争力及议价能力、在手订单及新客户拓展策略、同行业可比公司情况等分析，标的公司虽 2022 年度收入有所下滑，但主要受 2022 年 12 月全国新冠肺炎疫情较大面积散发，部分产品未能及时履行验收程序确认收入，而并非受行业市场规模与需求量的萎缩影响，综合在手情况可实现收入情况来看，预测期销售量预计仍然能够实现增长，同时，标的公司自身所拥有的核心竞争力等因素也是预测期标的公司销量保持增长的动因。

”

## 三、评估师核查意见

### (一) 核查程序

1、获取标的公司 2022 年度的财务报表，取得标的公司 2023 年 1-2 月销售数据；

2、测算标的公司 2022 年全年剔除固体总包线后的利润数据；

- 3、核查标的公司发出商品明细；
- 4、核查标的公司产品收入确认相关程序及实际执行情况；
- 5、访谈标的公司相关人员了解市场规模及竞争格局情况；
- 6、核查标的公司在手订单情况；
- 7、访谈标的公司相关人员了解标的公司新客户拓展策略；
- 8、查询行业发展情况、同行业可比公司公开数据。

## （二）核查意见

经核查，评估师认为：

1、上市公司已在重组报告书中补充披露 2022 年实际业绩实现情况；2022 年实际业绩实现情况与预测结果不存在重大差异，差异主要原因系 2022 年 12 月疫情影响部分产品未能及时履行验收程序确认收入，结合 2022 年末发出商品于 2023 年 1-2 月已确认收入，与 2022 年预测结果基本一致，因此标的公司估值具有合理性。

2、上市公司已在重组报告书中补充披露标的公司预测期内主要产品销售单价保持稳定、销量保持稳定增长的依据及合理性；结合销售单价及销量变动情况、销售产品结构及客户需求变动原因、市场规模及竞争格局、标的公司核心竞争力及议价能力、在手订单及新客户拓展策略、同行业可比公司情况等分析，标的公司虽 2022 年度实现收入有所下滑，但主要受 2022 年 12 月全国新冠肺炎疫情较大面积散发，部分产品未能及时履行验收程序确认收入，而并非受行业市场规模与需求量的萎缩影响，综合在手订单情况可实现收入情况来看，预测期销售量预计仍然能够实现增长。同时，标的公司自身所拥有的核心竞争力等因素也是预测期标的公司销量保持增长的动因。

（本页无正文，为《北京亚超资产评估有限公司关于深圳证券交易所〈关于楚天科技股份有限公司发行股份购买资产申请的审核中心意见落实函〉之回复》之签字盖章页）

北京亚超资产评估有限公司

资产评估师：\_\_\_\_\_

罗跃龙

资产评估师：\_\_\_\_\_

刘俊

中国·北京

2023年3月8日