

中联资产评估咨询（上海）有限公司关于上海证券交易所
《关于派斯林数字科技股份有限公司 2024 年年度报告的信
息披露监管问询函》（上证公函〔2025〕第 0854 号）

所涉及资产评估相关问题的回复

上海证券交易所：

派斯林数字科技股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到贵部《关于对派斯林数字科技股份有限公司 2024 年年报的问询函》（上证公函〔2025〕第 0854 号）（以下简称“《问询函》”），公司对《问询函》所涉及问题进行了认真研究和核实并进行答复，我司对相关问题发表意见如下：

三、关于业绩承诺与商誉减值。公司于 2021 年收购 America Wanfeng Corporation（以下简称美国万丰），交易对手方作出业绩承诺，2024 年美国万丰业绩承诺完成率仅 60.14%，交易对手方需进行业绩补偿 9,936.95 万元。除 2024 年外，前期业绩承诺均已完成。公司称，未完成业绩承诺主要系北美新能源汽车市场受不确定性因素影响，主机厂对政策及市场观望情绪较大，延后或取消其投资计划。此外，报告期末，公司收购美国万丰形成的商誉账面净值为 6.94 亿元，公司未对上述商誉计提减值。目前，美国万丰是公司的主要经营实体，公司 2024 年第四季度营业收入为 4.05 亿元，2025 年第一季度 2.72 亿元，环比下滑 32.84%。

请公司：（1）结合公司 2025 年一季度营业收入环比下滑、业绩由盈转亏的情况及具体原因，说明美国万丰是否存在提前确认收入、减少期间费用以降低交易对手方当期应支付的业绩补偿金额情形；（2）补充披露对美国万丰主要经营实体 Paslin 资产组的商誉减值测试方法、商誉减值测试具体步骤和详细计算过程，具体指标选取情况、选取依据及合理性，并说明美国万丰业绩承诺完成率较低情况下，公司未对商誉计提减值的原因及合理性；（3）结合 Paslin 历史业绩情况、2025 年一季度业绩以及最新行业发展趋势、下游客户需求变化等情况，说明影响 Paslin 2024 年业绩的不确定性因素是否会短期内消除，并结合上述情况说明，未来五年 Paslin 的预计利润率均为 8.44%、收入增长率均为 4.40% 的依据及合理性。

请年审会计师对上述问题发表意见，请评估师对问题（2）（3）发表意见。

一、问题（2）回复：

补充披露对美国万丰主要经营实体 Paslin 资产组的商誉减值测试方法、商誉减值测试具体步骤和详细计算过程，具体指标选取情况、选取依据及合理性，并说明美国万丰业绩承诺完成率较低情况下，公司未对商誉计提减值的原因及合理性；

（一）商誉减值测试方法

根据《企业会计准则第8号—资产减值》的规定，资产减值是指资产的可收回金额低于其账面价值。资产的可收回金额的估计，应当根据其公允价值减去处臵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，然后将所估计的资产可收回金额与其账面价值比较，以确定是否发生减值。

本次商誉减值测试采用预计未来现金流量现值估计含商誉资产组的可回收金额，符合《企业会计准则第8号—资产减值》的要求。

（二）商誉减值测试具体步骤和详细计算过程

1、商誉减值测试所基于的主要假设

- A. 国家现行的宏观经济、金融以及产业等政策不发生重大变化。
- B. 社会经济环境以及所执行的税赋、税率等政策无重大变化。
- C. 未来的经营管理班子尽职，并继续保持现有的经营管理模式持续经营。
- D. 企业的管理模式、销售渠道、行业经验等与商誉相关的不可辨认资产可以持续发挥作用，其他资产可以通过更新或追加的方式延续使用。
- E. 本次测算各项参数取值不考虑未来可能发生通货膨胀因素的影响。
- F. 假设基准日后现金流入为平均流入，现金流出为平均流出。
- G. 本次测算不考虑未来可能由地缘政治、通货膨胀、能源供应、金融政策等因素对被评估单位供应链及运营所带来的影响。
- H. 在采用预计未来流量现值方法测算包含商誉的相关资产组公允价值时，假设包含商誉的相关资产组现行用途为最佳用途。
- I. 在未来的经营期内，含商誉资产组所涉及的各项营业费用、管理费用不会在现有预算基础上发生大幅的变化，仍将保持其预计的变化趋势持续。
- J. 未考虑遇有自然力及其他不可抗力因素的影响，也未考虑特殊交易方式可能对评估结论产生的影响。

K. 未考虑资产组将来可能承担的抵押、担保事宜。

2、预测期收入增长率及依据

本次盈利预测对于公司未来营业收入的预测是根据在其所处行业分析的基础上,结合业务增长情况及管理层对其自身发展规划等因素综合预测企业未来年度营业收入。预测期 2025-2028 年营业收入复合增长率为 6.54%, 2029 年的预测营业收入与 2028 年的预测营业收入一致。美国 Paslin 业务主要以北美市场为主,营业收入增长率的选择需要更多的考虑北美市场环境。公司营业收入增长率的选择符合北美汽车市场增长趋势。

3、折现率的选取及依据

A.税后折现率的确定

税后折现率参考无付息债务下的资本资产定价模型 (CAPM) 确定税后折现率 r_e :

$$r_e = r_f + \beta_e \times (r_m - r_f) + \varepsilon$$

式中:

无风险收益率 r_f , 由彭博获取的基准日前 5 年至基准日美国平均无风险利率作为无风险报酬率。

市场期望报酬率 r_m , 由彭博获取的基准日前 5 年至基准日美国平均市场预期报酬率。

β_e 值, 取彭博自 2020 年 1 月至 2024 年 12 月美国相关行业或经营产品类似的可比上市公司股票, 得到可比公司股票的历史市场平均风险系数后得到商誉资产组权益资本预期风险系数的估计值。

由上述公式测算得到的税后折现率为 9.20%。

B.税前折现率的确定

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》, 折现率是反映当前市场货币时间价值和资产特定风险的税前利率。该折现率是企业在购置或者投资资产时所要求的必要报酬率。由于在预计资产的未来现金流量时均以税前现金流量作为预测基础, 而用于估计折现率的基础是税后的, 应当将其调整为税前的折现率, 以便于与资产未来现金流量的估计基础相一致。具体方法为以税后折现结果与前述税前现金流为基础, 通过单变量求解方式, 锁定税前现金流的折现结果与税后现金

流折现结果一致，并根据税前现金流的折现公式倒求出对应的税前折现率。代入公式：

$$\sum_{i=1}^n \frac{NCF_{pre-tax_i}}{(1+r_{pre-tax})^i} + \frac{NCF_{pre-tax_{n+1}}}{r_{pre-tax} \cdot (1+r_{pre-tax})^n} = \sum_{i=1}^n \frac{NCF_{post-tax_i}}{(1+r_{post-tax})^i} + \frac{NCF_{post-tax_{n+1}}}{r_{pre-tax} \cdot (1+r_{post-tax})^n}$$

税前折现率估算结果为 10.87%。

3、商誉减值测试过程及结果

项目	金额（万美元）
商誉账面余额①	19,612.44
商誉减值准备余额②	9,957.66
商誉的账面价值③=①-②	9,654.78
未确认归属于少数股东权益的商誉价值④	-
包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值⑤=④+③	9,654.78
资产组账面价值⑥	3,787.75
包含整体商誉的资产组的账面价值⑦=⑤+⑥	13,442.53
资产组可收回金额⑧	14,000.00
商誉减值损失（小于 0 时）⑨=⑧-⑦	557.47

经商誉减值测试，该资产组 2024 年末可收回金额为 14,000.00 万美元，高于其包含全商誉的资产组组合账面价值 13,442.53 万美元，公司持有 Paslin 的比例为 100%，因此商誉未减值。

（三）未对商誉计提减值的原因及合理性

2016 年初，美国万丰取得 Paslin 100% 股权，支付对价 26,095.16 万美元，取得可辨认净资产公允价值份额 6,482.72 万美元。美国万丰将支付的合并成本超过应享有被收购方 Paslin 的可辨认净资产公允价值份额的差额 19,612.44 万美元确认为商誉，并将固定资产、无形资产等确认为直接归属于资产组的可辨认资产。2016 年因 Paslin 与某客户合作出现问题，曾计提商誉减值准备约 9,957.66 万美元，剩余商誉约 9,654.78 万美元。2018 年，Paslin 与该客户恢复合作，涉及 2016 年末商誉减值的相关影响因素已消除。

2021 年 9 月 23 日公司收购同一控制下美国万丰 100% 股权，并完成对 Paslin 100% 股权的收购，交易价格为 2.45 亿美元，交易方对美国万丰 2021 年-2025 年的扣除非经常性损益后的净利润进行承诺。考虑 2016 年计提商誉减值准备后，剩余商誉账面值约 9,654.78 万美元。尽管 Paslin 2021 年、2022 年均未完成业绩承诺，但经测算的含商誉资产组的可收回金额高于包含商誉所在资产组账

面价值,未触发商誉进一步减值。截至2024年12月31日,商誉账面值为9,654.78万美元。

综上,鉴于美国万丰收购Paslin时已在2016年计提商誉减值准备,2021年公司同一控制收购美国万丰的交易对价与前次接近且高于商誉减值后标的公司净资产公允价值,经测算2024年含商誉资产组可收回金额高于其账面价值,因此未计提减值准备具有合理性,且Paslin 2024年虽未完成利润目标,但未触发商誉进一步减值。

二、问题(3)回复:

结合Paslin历史业绩情况、2025年一季度业绩以及最新行业发展趋势、下游客户需求变化等情况,说明影响Paslin2024年业绩的不确定性因素是否会短期内消除,并结合上述情况说明,未来五年Paslin的预计利润率均为8.44%、收入增长率均为4.40%的依据及合理性。

(一)影响Paslin 2024年业绩的不确定性因素是否会短期内消除

Paslin近三年一期业绩如下:

单位: 万美元				
项目	2022年	2023年	2024年	2025年第一季度
营业收入	15,543.16	28,640.32	21,659.70	3,416.16
净利润	1,249.51	3,415.20	2,407.26	129.02
利润率	8.04%	11.92%	11.11%	3.78

公司2024年营业收入和净利润下滑主要原因如下:

(1)北美汽车市场受政策不确定性影响,主机厂延缓或取消资本开支

公司境外主营业务主要位于北美地区,报告期内境外业务收入15.43亿元,占主营业务总收入的83.96%,下游客户主要为全球知名汽车主机厂及零部件一级供应商,客户需求受北美汽车市场政策影响较大。

美国政府于2022年8月颁布的《通胀削减法案》,通过大幅加码电动汽车补贴政策,刺激北美汽车主机厂掀起新产线投资热潮,受益于下游客户需求增长叠加公司大力进行市场开拓,2023年公司经营业绩显著增长。2024年因美国大选不同政党对汽车产业的政策不同,导致主机厂处于政策观望状态,纷纷延后已有产线项目或取消新的投资计划,如:福特汽车于2024年初宣布关闭所有电动

汽车生产线，通用汽车 2024 年 7 月宣布推迟底特律奥莱恩厂的电动车生产线投产，丰田汽车推迟北美电动汽车工厂的投产时间等。受客户需求推迟或取消影响，2024 年公司部分在手项目延期，新项目开拓未达预期。

2025 年 1 月，美国新任总统就职后，在一季度推动新政策的落地，持续强化美国制造业振兴政策，受此影响主机厂积极释放项目恢复信号。2025 年 5 月，美国《OBBBA 法案》正式发布汽车产业相关政策，北美汽车主机厂项目恢复进程加快并释放新的投资计划，如：通用汽车于 2025 年 6 月宣布计划在未来两年内向位于密歇根州、堪萨斯州和田纳西州的美国三家工厂投资约 40 亿美元；福特汽车于肯塔基州的路易斯维尔装配厂已确定进行重大扩建等。

2025 年以来，公司延后项目已开始逐步恢复，并抓住市场发展时机积极拓展新项目。同时，公司亦在积极拓展智能仓储、建筑装配、汽车零部件制造、白色家电、大消费等工业生产行业的业务布局，扩大市场空间，进一步推动产业布局与客户结构的优化升级。

(2) 汽车市场行业竞争加剧，产业链盈利空间不断压缩

报告期内，汽车市场虽然有较高的产销量，但存在“以价换量”等内卷式增长情况，汽车主机厂将竞争压力传导至上游供应商，产业链盈利空间进一步压缩，行业竞争加剧。国内新能源汽车渗透率进入稳定阶段后，主机厂设备投资需求从“扩产”转向“降本”，新订单规模增长不及预期。

2025 年以来，汽车行业纷纷提出“反内卷”号召。5 月 31 日中国汽车工业协会发布《关于维护公平竞争秩序、促进行业健康发展的倡议》；6 月 5 日商务部表示将配合相关部门加强整治与引导；6 月 1 日，国务院《保障中小企业款项支付条例》施行，各大汽车主机厂纷纷宣布将供应商支付账期统一至 60 天内。一系列政策组合拳释放出清晰信号，标志着国内汽车行业正加速向高质量发展转型，产业链整体盈利能力有望在政策护航下实现稳步修复。

同行业可比上市公司 2024 年度主要业绩情况如下：

单位：亿元

公司简称	营业收入			归母净利润		
	2024 年	2023 年	同比（%）	2024 年	2023 年	同比（%）
埃斯顿	40.09	46.52	-13.83	-8.10	1.35	-700.14
巨一科技	35.23	36.91	-4.54	0.21	-2.04	不适用
拓斯达	28.72	45.53	-36.92	-2.45	0.88	-378.58

华昌达	26.01	28.60	-9.06	0.78	0.78	0.11
瑞松科技	8.87	10.16	-12.69	0.11	0.49	-77.15
天永智能	4.69	5.95	-21.10	-1.78	-1.08	不适用
平均值	23.93	28.94	-17.31	-1.87	0.06	-3,118.18
派斯林	18.43	21.37	-13.75	0.64	1.21	-46.85

由上表可知，同行业可比上市公司 2024 年度经营业绩普遍表现不佳。虽然同行业可比上市公司中存在业务结构差异，但基本能反映行业的整体经营情况。其中，可比公司 2024 年度营业收入均呈现不同程度下滑，平均降幅为 17.31%，高于公司降幅；归母净利润也呈现大部分下滑或者亏损，公司 2024 年度经营业绩与同行业趋势基本一致。

（3）产品及原材料价格对业绩的影响

公司主营业务为项目制，产品为根据客户需求定制的工业自动化生产线，该类业务属于非标产品，需要根据客户的技术要求、技术路线、生产节拍、自动化程度、空间布局等个性化进行定制开发，不同项目及产品之间金额差异较大，产品价格从几百万元至上亿元不等，不同产品的销售价格不具有可比性。

公司采购的原材料主要包括电气设备、电控材料、电缆组件、控制设备、工装夹具等，大部分为根据项目的不同要求进行定制化采购的非标准件，同类别的原材料包括各种规格、型号，呈现种类多、价格不一的特性。根据不同项目需要，不同年度之间供应商名录、同一供应商不同年度之间的采购金额变化较大。公司原材料中的产线框架、底座、工装夹具等直接材料以金属材料为主，如钢材、铝材等，但也因采购型号、规格、数量不同导致不同时期的采购单价不同。具体采购单价情况如下：

单位：美元/磅

材料名称	2024 年	2023 年	变动比例（%）
钢板	1.13	1.13	-
钢管	1.01	0.97	4.12
合金钢	2.60	3.43	-24.20
不锈钢	4.12	3.92	5.10
铝材	4.83	4.60	5.00

从公司整体情况来看，2024 年公司营业成本中原材料成本同比下降 14.66%，与营业收入变动幅度基本一致，没有重大价格浮动，原材料价格对公司净利润影响不大。公司近两年营业成本构成如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年	变动比例 (%)
营业收入	184,307.35	213,687.66	-13.75
营业成本	156,814.95	180,302.91	-13.03
直接材料	106,767.82	125,108.87	-14.66
直接人工	23,390.62	24,707.30	-5.33
制造费用	26,371.74	30,163.19	-12.57
其他营业成本	284.76	323.55	-11.99

(4) 期间费用对业绩的影响

公司近两年营业收入、营业成本及期间费用情况如下：

单位：万元

科目	2024 年	2023 年	变动比例 (%)
营业收入	184,307.35	213,687.66	-13.75
销售费用	1,503.39	1,580.70	-4.89
管理费用	11,975.45	13,304.58	-9.99
财务费用	2,044.75	2,897.43	-29.43
研发费用	2,749.37	1,543.50	78.13
期间费用合计	18,272.95	19,326.21	-5.45

2024 年公司期间费用合计 18,272.95 万元、同比降低 5.45%，其中：销售费用下降 4.89%、管理费用下降 9.99%，主要系营业收入下降、公司加强费用管控所致；财务费用同比下降 29.43%，主要系公司偿还部分银行贷款、同时优化融资结构降低融资成本。以上三项费用合计 15,523.58 万元、同比降低 12.70%，与营业收入变动比例基本一致。研发费用增加 1,205.87 万元、同比增长 78.13%，主要系公司根据战略布局和研发规划，加大并快速推进相关新产品、新技术及新工艺的研发投入，研发费用的增加对当期净利润产生一定影响。

(5) 所得税费用对业绩的影响

公司 2024 年发生所得税费用 1,420.23 万元，较 2023 年增加 5,933.72 万元，对当年净利润影响较大，主要系境外子公司研发活动支出税收抵免所得税政策等因素影响。公司近两年所得税费用情况如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年	变动额
当期所得税费用	4,500.96	4,240.77	260.19
递延所得税费用	-3,080.73	-8,754.26	5,673.53
所得税费用	1,420.23	-4,513.49	5,933.72

其中：公司递延所得税费用较上年增加 5,673.53 万元，主要系境外子公司受美国税制变化影响以及 2024 年境外研发活动减少，导致境外子公司 2024 年递延所得税费用增加 5,673.67 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年	变动额
递延所得税费用 (②-①)	-3,079.55	-8,753.22	5,673.67
①递延所得税资产 (期末-期初)	2,446.28	9,841.59	-7,395.31
其中：SEC 174 合格研发支出未来可摊销变动额	4,245.13	19,760.82	-15,515.69
SEC 41 合格研发支出未来可抵扣变动额	-1,686.13	-9,597.98	7,911.85
其他	-112.73	-321.25	208.52
②递延所得税负债 (期末-期初)	-633.27	1,088.37	-1,721.64
不可摊销的预付保险费等	-522.77	533.80	-1,056.57
固定资产加速折旧	-158.37	101.76	-260.13
使用权资产	47.87	452.81	-404.94

受美国税法典第 174 章节 (SEC.174) 政策调整影响，公司研发支出自 2023 年起由“当年全额抵税”改为“分期摊销”（对美国境内产生的合格研发支出按照 5 年摊销，对美国境外产生的研发投入按 15 年摊销），因该税制改革导致形成了暂时性差异。美国税法典第 41 章节 (SEC.41) 主要抵免政策为：①合格研发活动支出的 14%并扣除所得税影响后，可以用于计算抵免；②抵免当期所得税费用限额约为当期所得税费用的 75%，未使用的部分可在以后 20 年内递延使用。根据 SEC.41 政策规定，公司研发活动享受税收抵免政策。故受美国税制改革影响，叠加 2024 年北美电动车市场需求变化导致境外子公司研发投入减少，导致公司整体递延所得税费用较 2023 年同比增加 5,673.53 万元，带动公司所得税费用同比上升 5,933.72 万元，进而影响公司 2024 年净利润。

因此，公司 2024 年营业收入和净利润下滑主要系报告期内公司境外业务受北美新能源汽车市场政策不确定性因素影响、行业竞争加剧，以及研发费用、所得税费用增加所致，具有合理性。

综上，2025 年以来北美市场相关政策逐步落地，下游客户陆续恢复延期项目并发布新的产线投资计划，Paslin 2025 年第一季度市场订单增长明显，影响 Paslin 2024 年业绩的不确定性因素正在逐步消除。

(二) 预计利润率、收入增长率的合理性

Paslin 未来 5 年预测期业绩如下:

单位: 万美元

项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年
营业收入	26,312.91	28,376.89	30,311.32	31,263.11	31,263.11
增长率	21.48%	7.84%	6.82%	3.14%	0.00%
毛利率	15.73%	15.64%	15.50%	15.48%	15.48%
净利润	2,184.93	2,391.79	2,569.72	2,652.51	2,652.51
利润率	8.30%	8.43%	8.48%	8.48%	8.48%

预测期 2025 年-2029 年的营业收入复合增长率为 4.40%，平均净利润率为 8.44%。主要理由如下:

1、北美市场逐步恢复，未来业绩将逐步释放

Paslin 2024 年业绩下降，主要系因北美市场的不确定性导致主机厂的政策观望进而延缓或暂停产线投资。美国作为全球第二大汽车消费市场，其市场需求没有发生重大改变，这将持续刺激主机厂加大产线投资，进行产品升级换代或发布新车型，长期来看 Paslin 未来业绩增长的预期没有发生重大变化。

2024 年因项目延后，Paslin 2024 年末在手订单达 16,828.17 万美元，预计正常项目推进及重启项目大部分在 2025 年均能确认收入，根据公司预测 2025 年度计划获取潜在高意向订单 3.55 亿美元。2025 年一季度北美市场状况虽未完全恢复但已逐步好转，Paslin 新签订单环比增长明显，2025 年一季度 Paslin 新增订单 3,335.54 万美元、环比增长 168.62%，2025 年一季度确认收入 3,416.16 万美元，截至一季度末仍有 16,747.55 万美元订单尚未执行、较为充足。考虑未来市场恢复速度逐步加快，2025 年剩余三个季度订单获取将进一步增加并持续确认收入，2025 年 Paslin 预测收入及净利润的可实现性较强。2025 年预测营业收入增幅较高主要系 2024 年营业收入下降导致同比基数较低，2026-2029 年预测收入增长率逐步降低，具有一定合理性。

2025 年 5 月《OBBBA 法案》发布后，主机厂的观望情绪完全落地，市场需求快速释放。2025 年第二季度，Paslin 新签订单 5,215.43 万美元，环比增长 56.36%，继续保持了较高的增长，与预测趋势基本相符。2024 年末在手订单及 2025 年上半年新增订单合计 25,379.14 万美元，有效保障 2025 年的业绩实现。

2、客户关系稳定，粘性较高

Paslin 成立于 1937 年，在智能制造领域拥有 80 多年经验积累和技术沉淀，在北美拥有从设计到生产到交付的全序列队伍及六个生产制造工厂，是全球汽车领域领先的智能化连接技术解决方案供应商。主要从事复杂的自动化装配和焊接系统的概念化、设计、建造和实施，具有较强的品牌形象，与各大本土汽车制造商维持长期良好合作关系。同时，根据行业惯例汽车型号一般两年进行升级大改，五年更新换代。每次升级及换代都需要重新设计并采购产线，对于供应商的契合程度要求较高，因此双方合作稳定性、连贯性较强，有利于 Paslin 与美国本土第一梯队的汽车制造厂商维持长期合作。

同时，Paslin 与其大型客户历史期保持了良好的合作关系和较高的中标率，在客户需求恢复、投资加大的大背景下，稳定的客户关系将进一步提升 Paslin 的竞标、获单能力，为其业绩增长提供支撑。Paslin 凭借其与客户良好的合作关系和核心技术优势，实现相关业务的增长具备合理性。

3、多元业务协同发力，开拓增长第二曲线

Paslin 历史期主营产品的应用场景以汽车焊接产线业务为主。为降低下游汽车行业客户的周期性和波动性风险，Paslin 积极推动将汽车制造自动化的先进技术和项目成果在其他工业制造领域的转化，不断优化业务布局及客户结构，先后开拓了智能仓储、装配式建筑等行业客户。未来 Paslin 将持续拓展在智能仓储、建筑装配、工程机械、大消费等领域市场的布局，推动工业自动化业务应用向其他制造业的渗透，为公司提供业绩增量。

4、Paslin 近年净利率较高，未来预测值相对保守

Paslin 近 3 年平均净利率为 9.31%、且近两年净利率均高于 11%，确定其未来 5 年预测平均净利率 8.44%时，已经考虑了 2024 年存在的市场不确定因素及相关风险，取值相对保守。

综上所述，Paslin 未来五年的预计利润率及收入增长率具有一定合理性。

三、评估师意见

我们认为 Paslin 在 2016 年已经计提了商誉减值准备，经测算 2024 年含商誉资产组的可收回金额高于包含商誉所在资产组账面价值，未计提减值准备具有合理性。公司结合 Paslin 历史业绩情况、2025 年一季度业绩、在手订单以及最新行

业发展趋势、下游客户需求等情况，Paslin 未来五年的预计利润率及收入增长率具有一定合理性。

(本页无正文，为《中联资产评估咨询(上海)有限公司关于上海证券交易所
《关于派斯林数字科技股份有限公司 2024 年年度报告的信息披露监管问询函》
(上证公函〔2025〕第 0854 号)所涉及资产评估相关问题的回复》之签章页)

中联资产评估咨询(上海)有限公司

2025 年 7 月 18 日

