

关于东莞劲胜精密组件股份有限公司首次公开发行股票

发行保荐工作报告

平安证券有限责任公司（以下简称“本保荐机构”）接受东莞劲胜精密组件股份有限公司（以下简称“发行人、公司”）的委托，担任其首次公开发行股票并在创业板上市（以下简称“本项目”）的保荐机构。

保荐机构及其保荐代表人根据《公司法》、《证券法》等有关法律、法规和证监会的有关规定，诚实守信，勤勉尽责，严格按照依法制订的业务规则、行业执业规范和道德准则出具发行保荐工作报告，并保证所出具文件的真实性、准确性和完整性。

一、保荐机构内部审核过程

（一）内部审核流程

本保荐机构对发行人首次公开发行股票并在创业板上市项目履行了严格的内部审核流程：

1、立项审核：2007年11月6日和2009年8月20日，本保荐机构对本项目立项进行了内部审核，同意立项。

2、内部核查部门审核：2009年9月2日至5日，本保荐机构内部核查部门对发行人申请文件进行了初步审核，并形成了审核报告。

本保荐机构项目组就内部核查部门的审核意见进行了逐项回复和整改。

3、内核小组审核：本保荐机构内核小组于2009年9月16日召开内核会议，对发行人首次公开发行股票并在创业板上市申请文件进行审核。在内核会议上，内核小组成员对发行人申请首次公开发行股票存在问题及风险进行了讨论，项目组就内核小组成员提出的问题进行了逐项回答。

内核小组经投票表决，审议通过了本项目。

本保荐机构项目组对内核意见进行了逐项落实，内部核查部门对内核意见落

实情况进行了检查。

（二）立项审核的主要过程

1、立项申请时间

2007年11月6日，本保荐机构项目组提交了本项目立项的申请报告；2009年8月19日，本保荐机构项目组根据创业板发行上市的有关要求重新提交了本项目的立项申请报告。

2、立项评估决策机构成员构成

本保荐机构投行事业部立项管理委员会共12人，包括薛荣年、曾年生、龚寒汀、崔岭、罗腾子、林辉、徐圣能、秦洪波、陈新军、方向生、韩长风、李鹏。

3、立项会议时间

本项目立项会议召开的时间为2009年8月20日。

（三）项目执行的主要过程

1、项目组成员构成

本项目的项目组成员包括凌爱文、陈华、魏韞新、何书茂、潘志兵、赵桂荣。

2、进场工作的时间

本项目立项审核通过后，项目组成员于2007年11月正式进场，并开始全面尽职调查工作。

3、尽职调查的主要过程

项目尽职调查工作贯穿于整个工作的始终，主要包括立项前的初步尽职调查阶段、全面尽职调查阶段、辅导期内的尽职调查等。

（1）立项前的初步尽职调查阶段

项目立项前，本保荐机构于2007年9月安排凌爱文、何书茂、潘志兵对项目进行了现场调研，对发行人的生产经营情况进行了实地考察，取得了发行人关于股权结构、历次变更、业务模式、业务架构、财务数据等基础材料，对发行人是否符合发行上市条件做出基本判断。

（2）全面尽职调查阶段。于2007年12月至2008年3月，项目组对该项目进行了详细的尽职调查，从发行人的历史沿革、业务与技术、发展战略与规划、财务状况、同业竞争、关联交易、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员的情况、公司治理、募集资金运用、风险等各方面对公司进行全方位的尽职调查，在此基

础上形成完整的改制方案。

(3) 持续尽职调查阶段。在辅导和尽职推荐阶段（2008年4月至今），项目组对发行人进行持续动态的尽职调查，进一步完善底稿，形成推荐结论。

4、保荐代表人参与尽职调查的情况以及主要过程

本项目保荐代表人凌爱文和陈华，凌爱文参与尽职调查工作的时间为2007年9月至今，陈华参与尽职调查的时间为2008年4月至今。

凌爱文参与了立项阶段、全面尽职调查阶段和持续尽职调查阶段的尽职调查工作，包括尽职调查方案、尽职调查资料清单等的制定、收集和审阅尽职调查文件等，陈华参与了持续尽职调查阶段的尽职调查工作，包括审阅尽职调查文件资料、与实际控制人、控股股东及高级管理人员进行访谈、对财务会计信息进行分析性复核等手段，对发行人基本情况、业务和技术、同业竞争和关联交易、高级管理人员情况、组织结构与内部控制、财务与会计信息、业务发展规划、募集资金投资项目、风险因素等形成基本判断并提出整改意见。

(四) 内部核查部门审核的主要过程

1、内部核查部门的人员构成

本保荐机构内部核查部门人员共6人，包括秦洪波、龚寒汀、陈华、铁维铭、毛娜君、乔绪升。

2、现场核查次数及工作时间

内部核查部门对本项目现场核查1次，工作时间为2009年9月2日至5日。

(五) 内核小组审核的主要过程

1、内核小组会议时间

本项目的内核小组会议召开的时间为2009年9月16日。

2、内核小组成员构成

本保荐机构内核小组成员共15人，包括薛荣年、曾年生、龚寒汀、崔岭、罗腾子、林辉、秦洪波、陈新军、方向生、韩长风、李鹏、张文生、胡晓平、鲍金桥、郭小明。

3、内核小组成员意见

内核小组经充分讨论，形成如下意见：发行人首次公开发行股票并在创业板

上市符合相关法律法规的要求，相关申请文件未发现虚假、误导性陈述或重大遗漏，同意推荐发行人首次公开发行股票并上市。

4、内核小组表决结果

参加本次内核会议的人员共8人，内核小组的表决结果为：8票同意、0票反对、0票弃权。本项目获得内核小组的审议通过。

二、发行人存在的主要问题及其解决情况

（一）本项目立项提出的意见及审议情况

问题一、发行人与东莞协科、昆山劲强是否存在同业竞争？若存在，请提出解决措施。

【解决或落实情况】：

2007年11月和12月，为消除同业竞争和减少关联交易，公司对东莞协科和昆山劲强进行资产重组，先后收购了关联方东莞协科和昆山劲强的经营性资产。

1、收购东莞协科资产

（1）东莞协科基本情况

东莞协科主要从事手机等精密电子结构件生产销售业务。

东莞协科由劲辉国际与广州南方高科电子有限公司共同投资于2004年1月7日成立，双方持股比例均为50%。2006年5月，劲辉国际与广州南方高科电子有限公司签订《股权转让合同》，劲辉国际受让广州南方高科电子有限公司持有的东莞协科50%股权，2007年10月，东莞市对外贸易经济合作局同意本次股权转让。股权转让完成后，劲辉国际持有东莞协科100%股权。

（2）收购东莞协科资产原因

消除同业竞争、减少关联交易，提高规模效益和资产使用效率。

东莞协科与公司为同一实际控制人。东莞协科主要从事手机等精密电子产品外壳结构件的生产销售，与公司主营业务相同，构成同业竞争。由于东莞协科业务拓展不力，资产利用率低，公司于2006年与2007年分别向其采购结构件803.65万元与1,899.20万元，构成关联交易。

为消除同业竞争、减少关联交易，提高规模效益和资产使用效率，支持公司业务快速发展，控股股东及实际控制人均同意公司收购东莞协科经营性资产。资产收购完成后，东莞协科停止经营，进入解散注销程序。

公司与东莞协科位置相近、业务和资产相同，易于资产收购。

公司与东莞协科经营场所毗邻，均位于东莞市长安镇振安路段；公司与东莞协科经营业务相同、主要资产相似，通过共用管理平台、业务支持平台，可以大幅降低管理成本、提高经济效益。公司适宜收购东莞协科经营性资产。

通过资产收购，更利于公司优秀的企业文化、完善的规章制度的贯彻执行。

优秀的企业文化和规章制度的贯彻执行是保证公司快速健康发展的必要条件。通过资产收购，有利于公司企业文化的独立、完整、延续，保证各项规章制度的贯彻执行。

收购完成后的东莞协科经营性资产构成公司的一个生产车间，将按照公司的企业文化、规章制度运营管理，可以减少磨合成本，使之尽快产生效益。

(3) 收购程序及定价

经劲胜有限董事会和东莞协科董事会审议通过，2007年11月20日，劲胜有限与东莞协科签订《资产转让协议》，约定以中磊评报字(2007)第8023号《东莞协科塑胶制品有限公司资产转让项目资产评估报告》的评估值8,348,580.00元为基础确定本次资产转让价格。

劲胜有限与东莞协科于2007年12月完成资产交割7,328,595.71元，于2008年3月完成资产交割1,019,984.29元。

(4) 收购资产内容

本次收购资产为固定资产，主要为机器设备，包括模具加工、注塑成型、表面处理及喷涂设备；电子及办公设备、运输车辆及工程安装设备，具体如下表。

单位：万元

资产类别	金额	主要资产		
		名称	数量	金额
机器设备	717.64	注塑机	8	139.92
		自动喷漆机	1	94.17

		喷油机控制系统	1	25.50
		Z轴火花机	2	15.84
		自动线烤炉	1	29.44
		空压机	4	30.67
		变压器	3	32.49
		雕刻机	3	20.17
		流水线	6	14.42
		发电设备	2	29.91
		除湿干燥组	10	21.35
		油式模温机	30	10.35
		机械手	28	39.76
		平面丝印机	4	15.95
		小计	103	519.94
电子及办公设备	103.03	电脑	76	18.84
		中央空调	4	32.04
		小计	80	50.88
运输车辆	6.66	五十铃货车	1	6.66
工程安装设备	7.53	吸气手印台	2	1.00
		冲床	2	2.33
		冷水机	1	4.20
		小计	5	7.53
合计	834.86	-	-	-

(5) 资产收购后的后续安排

资产收购完成后，所收购资产构成公司的一个生产车间。东莞协科原主要生产人员按照自愿原则加入公司，与公司签订劳动合同。公司于2007年12月与东莞市长安沙头对外经济发展公司签订《厂房及宿舍租赁合同书》，租用振安路旁一栋厂房及配套设施作为收购的东莞协科资产的经营用地。

东莞协科于2009年10月已办理完毕工商注销手续。

2、收购昆山劲强资产

(1) 昆山劲强基本情况

昆山劲强主要从事手机等精密电子结构件生产销售业务。

昆山劲强由台湾长合实业有限公司于 2002 年 11 月 15 日投资成立，台湾长合实业有限公司持有昆山劲强 100% 股权。2007 年 4 月，台湾长合实业有限公司与劲辉国际签订《股权转让协议》，将其持有的昆山劲强 100% 股权转让给劲辉国际，2007 年 7 月，昆山市对外贸易经济合作局同意本次股权转让。股权转让完成后，劲辉国际持有昆山劲强 100% 股权。

(2) 收购昆山劲强资产的原因

消除同业竞争、减少关联交易，提高规模效益和资产使用效率。

昆山劲强与公司为同一实际控制人。昆山劲强主要从事手机等精密电子产品外壳结构件的生产销售，与公司主营业务相同，构成同业竞争。由于昆山劲强业务拓展不利，资产利用率低，2006 年与 2007 年分别为公司代加工 384.92 万元和 783.28 万元，构成关联交易。

为消除同业竞争、减少关联交易，提高规模效益和资产使用效率，支持公司业务快速发展，控股股东及实际控制人均同意公司收购昆山劲强经营性资产。资产收购完成后，昆山劲强停止经营，进入解散注销程序。

昆山劲强所在地属水源保护地，发展空间受到限制。

昆山劲强位于昆山巴城镇古城路，靠近阳澄湖，该区域被苏州市环保局列为水源保护区，工业企业生产经营受到限制，因此，昆山劲强扩大生产规模、变更营业范围无法获得当地政府部门的许可，未来发展空间受到限制。因此，发行人宜采取收购昆山劲强经营性资产，注销昆山劲强的整合方案。

公司业务发展重心位于华南，易于收购资产并搬运至公司生产基地。

公司位于东莞市，而主要客户生产基地均位于珠三角，公司的业务重点在华南地区，比如三星在惠州市、深圳市设有生产基地，华为、中兴的主要生产基地在深圳市、飞利浦主要生产基地在珠海市、夏普手机的主要生产基地在东莞市。公司伴随着客户的发展而快速成长，与主要客户建立了长期合作关系，目前公司产能已构成进一步发展的瓶颈。

为集中资源提供高品质产品及服务，公司未来一段时期的发展重心仍然是华

南地区。因此，公司收购昆山劲强经营性资产并搬运至公司生产基地是公司未来发展战略所决定的。

(3) 收购程序及定价

经劲胜有限董事会和昆山劲强董事会审议通过，2007年12月20日，劲胜有限与昆山劲强签订《资产转让协议》，约定以中磊评报字(2007)第8045号《昆山劲强塑胶电子有限公司资产转让项目资产评估报告》的评估值16,098,299.00元为基础，扣除资产评估日至资产交割日之间的折旧费用确定本次资产转让价格。

劲胜有限与昆山劲强于2007年12月完成资产交割4,750,319.40元，于2008年7月完成评估值为11,347,979.60元的资产交割，扣除资产评估日至交割日的折旧595,768.93元后，按10,752,210.67元确定转让价格。

(4) 收购资产内容

本次收购资产为固定资产，主要为机器设备，包括模具加工、注塑成型、表面处理及喷涂设备；电子及办公设备，具体如下表。

单位：万元

资产类别	金额	主要资产		
		名称	数量	金额
机器设备	1,500.47	注塑机	22	558.96
		CNC 设备	2	156.60
		涂装机器人	2	79.80
		流水线	5	71.40
		数控线割机	1	65.63
		数控火花机	2	65.17
		机器手臂	10	46.56
		进口发电机	1	43.45
		除湿干燥机	17	36.27
		自动机械手	10	36.18
		三坐标测量机	1	35.16
		自动线烤箱	1	28.44

		空压机	2	14.02
		小计	76	1,237.64
电子及办公设备	109.36	电脑	52	25.92
		进口工具显微镜	1	13.12
		小计	53	39.04
合计	1,609.83	-	-	-

(5) 资产收购后的后续安排

昆山劲强部分生产、技术人员按自愿原则加入公司，与公司签订劳动合同。所收购资产设备按照用途安装在公司位于长安镇振安北路的厂区内。

昆山劲强自 2007 年 12 月 20 日开始逐步缩减业务，停止签订新的订单，及时偿付供应商货款、催收客户欠款，并办理设备海关监管解除手续。为降低昆山劲强解散注销的成本，利用其尚未交割的资产设备，由公司根据昆山劲强缩减业务进展情况委托其代加工部分业务。

昆山劲强于 2009 年 11 月已办理完毕工商注销手续。

3、收购东莞协科资产和昆山劲强资产对公司的影响

有利于公司规范经营，壮大业务规模

公司、东莞协科和昆山劲强均在同一实际控制人控制下的从事手机等精密电子产品的外壳结构件的生产销售业务。由于业务拓展不力、内部管理弱、资产使用效率低，东莞协科、昆山劲强经营状况较差。

而公司管理规范、技术开发领先、质量控制严格、拥有较强的市场竞争力，公司自成立以来，经营业绩增长迅速，客户结构优良，虽然持续投资购置设备，仍无法满足客户订单增长的需求。通过收购东莞协科、昆山劲强经营性资产，保证了产能的持续增长。

项目	公司收购前 (2007年11月30日)	收购资产		公司收购后
		东莞协科	昆山劲强	
机器设备(万元)	6,354.34	717.64	1,500.47	8,572.45
对应产能(万套/年)	1,950	220	460	2,630
产能增长率	-	-	-	34.87%

公司收购资产前的产能为1,950万套/年，资产收购完成后的产能为2,630万套

/年，增加产能680万套/年，增幅为34.87%。

通过收购东莞协科与昆山劲强的经营性资产，东莞协科与昆山劲强解散注销，一方面彻底消除了同业竞争，减少了关联交易，有利于公司规范经营，持续稳定发展；另一方面，缓解了产能瓶颈对公司快速发展的限制，壮大了公司业务规模，有利于处于行业领先地位。

东莞协科与昆山劲强规模较小，对公司影响较小

东莞协科、昆山劲强资产总额、营业收入、利润总额等项目均较小，收购该公司资产对公司影响较小。相关项目比较如下表：

单位：万元

年度	项目	公司①	东莞协科		昆山劲强	
			金额②	比例③=②/①	金额④	比例⑤=④/①
2007年	资产总额	24,661.88	1,600.47	6.49%	5,639.98	22.88%
	营业收入	25,221.65	3,031.04	12.02%	4,827.08	19.14%
	利润总额	4,306.12	-24.75	-0.57%	-79.57	-1.85%

东莞协科主要机器设备于2007年12月末进入公司，昆山劲强主要机器设备于2008年7月末进入公司，所收购资产在公司2008年的产能为412万套；而公司在2007年末及2008年为缓解产能瓶颈，购置了大量机器设备，2008年总产能达到4,200万套。因此，所收购资产产能占公司总产能的9.81%，对公司影响较小。

本次资产收购未导致公司主营业务、董事、高级管理人员和实际控制人发生变更，未构成对公司经营模式与持续经营能力的重大改变。

（二）尽职调查过程中发现和关注的主要问题及解决情况

问题一、发行人外资股东劲辉国际以货币和实物方式出资，请项目组核查出资到位及履行手续的齐备性。

【解决或落实情况】：

劲辉国际历次出资情况如下：

1、2003年4月24日，公司收到劲辉国际第一期投资款货币资金800,000港元，累计实收资本800,000港元。该次出资情况已经东莞市华联会计师事务所

有限公司华联验字（2003）第 512 号验资报告审验。2003 年 6 月 12 日，公司取得变更后的《企业法人营业执照》。

2、2003 年 7 月 22 日，公司收到劲辉国际第二期投资款货币资金 799,950 港元，累计实收资本 1,599,950 港元。该次出资情况已经东莞市华联会计师事务所有限公司华联验字（2003）第 1218 号验资报告审验。

3、2004 年 4 月 9 日，公司收到劲辉国际第三期投资款实物出资 6,982,800 港元，累计实收资本 8,582,750 港元。本次出资的实物为模具加工、检测设备，经东莞市检验检疫局检验并出具商检报告。公司根据进口货物发票和报关单入账。该次出资情况已经东莞市德信康会计师事务所德信康验字（2004）第 0376 号验资报告审验。2004 年 7 月 30 日，公司取得变更后的《企业法人营业执照》。

4、2004 年 12 月 2 日，公司收到劲辉国际第四期投资款货币资金 3,800,000 港元，累计实收资本 12,382,750 港元。该次出资情况已经东莞市同诚会计师事务所同诚验字（2005）第 A0012 号验资报告审验。2005 年 12 月 14 日，公司取得变更后的《企业法人营业执照》。

5、2006 年 8 月 7 日，公司收到劲辉国际第五期投资款实物出资 1,597,200 港元，累计实收资本 13,979,950 港元。本次出资的实物为模具加工设备，经东莞市检验检疫局检验并出具商检报告。公司根据进口货物发票和报关单入账。该次出资情况已经东莞市同诚会计师事务所同诚验字（2006）第 09011 号验资报告审验。2006 年 9 月 18 日，公司取得变更后的《企业法人营业执照》。

6、2006 年 11 月 27 日，公司收到劲辉国际第六期投资款 5,806,925 港元，其中货币资金 2,520,050 港元，实物出资 3,286,875 港元，累计实收资本 19,786,875 港元。本次出资的实物为模具加工、检测设备和注塑成型设备，经东莞市检验检疫局检验并出具商检报告。公司根据进口货物发票和报关单入账。该次出资情况已经东莞市德信康会计师事务所德信康验字（2006）第 0692 号验资报告审验。2007 年 1 月 18 日，公司取得变更后的《企业法人营业执照》。

7、2007 年 11 月 27 日，公司收到劲辉国际第七期投资款 2,973,125 港元，其中货币资金 387,125 港元，实物出资 2,586,000 港元，累计实收资本 22,760,000 港元。本次出资的实物为模具加工设备和注塑成型设备，经东莞市检验检疫局检验并出具商检报告。公司根据进口货物发票和报关单入账。该次出资情况已经东

莞市同诚会计师事务所同诚外验字（2007）第 0062 号验资报告审验。2007 年 12 月 17 日，公司取得变更后的《企业法人营业执照》。

问题二、发行人主要经营场地均为租赁取得，请项目组核查租赁经营场地对公司经营稳定性的影响及解决措施。

【解决或落实情况】：

鉴于公司资金有限，为了充分发挥资金使用效率，生产经营所需房产均系租赁他人房产。公司自 2003 年至今长期租赁该等房产，目前仍在执行的租赁合同如下：

序号	建筑面积 (平方米)	用途	标的房产	租赁期间	租金 (元/月)	出租方
1	30,348.75	生产经营	振安北路段四栋厂房、两栋宿舍楼、一栋办公楼及门卫室、配电房（振安路 307 号）	2008-5-1 至 2013-4-30	275,481.00	东莞市长安镇上角股份经济联合社
2	16,210.00	生产经营	振安路旁一栋厂房及配套设施（猫山东路 99 号）	2009-2-1 至 2014-1-31	139,500.00	东莞市长安沙头对外经济发展公司
3	10,550.00	生产经营	振兴路 43 号的一栋四层厂房、一栋宿舍楼及食堂	2008-5-1 至 2013-4-30	80,541.00	王振旺、麦振强、陈卓平、麦炳强
4	5,034.00	生产经营	上沙村的厂房 B1、宿舍 D1	2008-6-15 至 2013-6-15	47,823.00	东莞市博业实业有限公司
5	5,358.00	生产经营	上沙村博业工业园厂房 C2、宿舍 C2	2009-11-1 至 2014-10-31	48,222.00	孙志中

公司承租的上述第 1、2 项房产系东莞市长安镇上角股份经济联合社、东莞市长安沙头对外经济发展公司所有，属违章建筑，未取得产权证书。发行人租赁上述两处房产未履行备案程序，存在法律程序上的瑕疵。

上述租赁房产存在被政府部门依法责令拆除的风险，如果该等房屋被依法责令拆除、改变用途将导致公司停工、搬迁，公司需另行租赁厂房、搬运设备，按 1/3 搬运安装、2/3 正常生产的轮动搬迁方案，需耗时 60 天，预计包括搬运费、

安装调试费、新厂房装修费和部分设备停产损失在内的搬迁损失共计约 920 万元，由此对公司正常经营产生不利影响。

2009 年 8 月 2 日，东莞市长安镇上角社区居民委员会出具证明，说明本公司租赁此房屋没有任何障碍，且在未来五年内没有改变房屋用途或拆除的计划，也没有列入政府拆迁规划；2009 年 8 月 7 日，东莞市长安镇规划管理所证明上述情况属实。

2008 年 11 月 6 日，东莞市长安镇沙头社区居民委员会出具证明，说明本公司租赁此房屋没有任何障碍，且在未来五年内没有改变房屋用途或拆除的计划，也没有列入政府拆迁规划。

2009 年 8 月 10 日，东莞市长安镇人民政府（市辖镇）出具了《关于东莞劲胜精密组件股份有限公司租赁厂房的证明》，公司租赁使用上角股份经济联合社位于振安路 307 号、沙头对外经济发展公司位于猫山东路 99 号的房屋没有障碍，且该房屋在未来五年内没有改变房屋用途或拆除的计划，也未列入镇政府的拆迁规划。

公司承租的上述第 3 项房产系王振旺、麦振强、陈卓平、麦炳强所有，王振旺、麦振强、陈卓平、麦炳强已取得上述房地产的产权证书，房地产权证分别为粤房地证字第 3049676 号、粤房地共证字第 0428835 号、粤房地共证字第 0428834 号、粤房地共证字第 0428833 号。

公司承租的上述第 4 项房产系东莞市博业实业有限公司所有，东莞市博业实业有限公司已取得上述房地产的产权证书，房地产权证为粤房地证字第 C3747387 号。

公司承租的上述第 5 项房产系孙志中所有，孙志中已取得上述房地产的产权证书，房地产权证为粤房地证字第 C0636505 号。

公司控股股东劲辉国际、实际控制人王九全承诺：如发行人在租赁期内因租赁厂房拆迁、毁损或者其他原因致使租赁终止、生产经营受到影响等导致经济损失，本公司/本人将全额予以补偿。因此，公司租赁使用上述房屋对公司生产经营不会构成重大不利影响，不会造成公司损失。

为确保公司生产经营持续稳定并满足进一步发展的需要，公司已购买位于东

莞市东城区牛山外经工业园区，地块编号为 20084066，土地面积约为 50,401.34 平方米的地块用来建设生产基地，已取得编号为东府国用（2008）第特 340 号的土地使用权证，可以满足公司未来五年的发展规划。

（三）内部核查部门关注的主要问题及落实情况

问题一、本次募投项目建设投产后，公司产能将增长近一倍，请项目组详细说明募投项目的市场开拓和保障计划。

【解决或落实情况】：

1、消费电子精密结构件市场广阔

（1）未来全球消费电子市场规模平稳增长

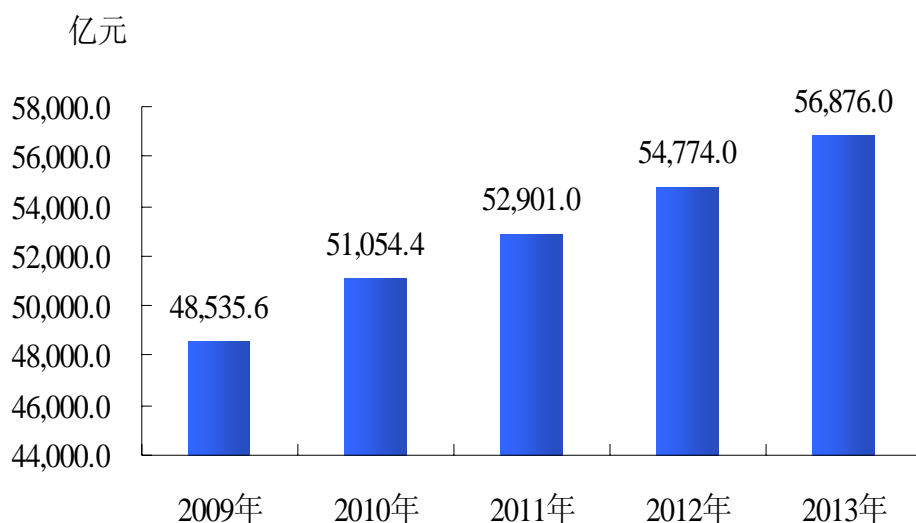
未来几年，全球的消费电子产业规模将随着需求规模的增长以及产品结构的升级而逐渐扩大。数字化、高清、便携、大容量、互联互通等新技术的出现使消费电子产品应用范围更加广泛，市场容量不断扩大。

根据 CCID 的预测，2009-2013 年，全球消费电子市场产值将保持 4.7% 的复合增长率，到 2013 年全球消费电子市场规模将达超过 110,000 亿元。手机、数码产品、家用电器仍然是消费电子市场中增长最快的产品，同时智能手机、小家电、数字电视等产品也迅速走向成熟，成为消费电子市场新的增长点。

（2）未来中国消费电子市场规模持续增长

目前，中国消费电子产业已经逐步成长为规模较大、自主配套能力相对成熟的产业。信息技术的发展以及 3C 的融合，促进了以数字和网络技术为核心的新兴电子产品不断出现，极大地丰富了消费电子的产品市场，使其更具活力。至 2013 年，中国消费电子产业产值将超过 55,000 亿元。

2009—2013 年我国消费电子行业产值



数据来源：CCID 2009，06

随着经济全球化趋势的深入发展，全球范围内的结构调整步伐也将逐步加快，发达国家制造能力加速向发展中国家转移，这将有利于中国更好地参与国际分工与合作，从而进一步拉动中国消费电子产品的迅速增长。

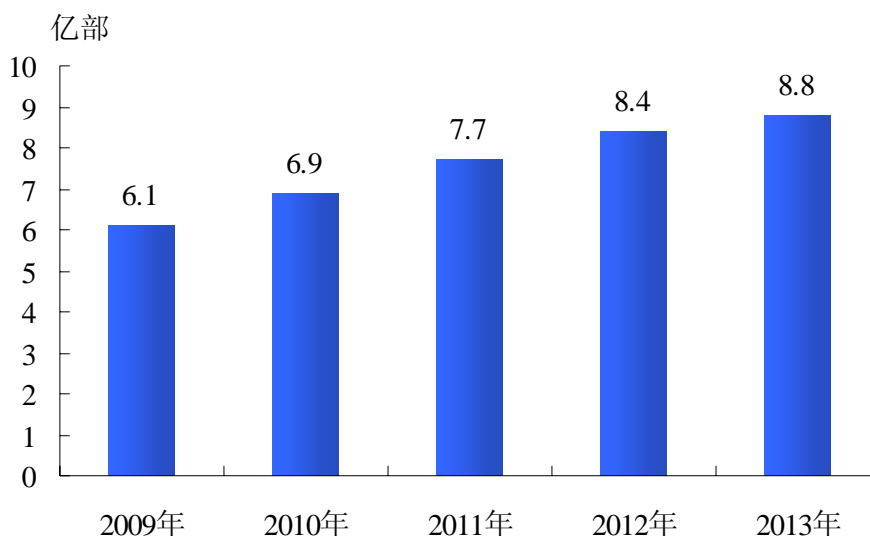
(3) 未来中国手机产量稳定增长

未来几年，新增用户的增长以及换机高峰的来临将合力推动手机市场规模超过 8 亿部，手机市场规模化增长驱使市场竞争进入新阶段。

在品牌结构方面，三星手机市场份额上升明显，2008 年三星手机销售量达 1.967 亿部，市场占有率达 16.7%，为全球第二大手机厂商。三星手机在产品种类、性价比等方面表现较为突出，同时充分重视与运营商的合作，以及积极调整适合中国市场发展的渠道策略，促进了三星手机稳步增长。随着市场份额的上升，三星电子将继续加大其在中国手机市场的投入，扩大产能。

国内品牌方面，借助运营商和 3G 等发展机遇，华为和中兴手机及 3G 上网卡业务在全球市场发展迅速，成为新一代国内厂商的代表。

2009-2013 年我国手机产量预测



数据来源：CCID 2009，06

随着我国手机产量规模的持续增长，我国手机结构件的需求量将呈现快速扩张态势。我国手机外壳的需求量在2013年将达到8.8亿套，年均增长率近10%。

(4) 手机结构件优秀供应商市场份额日益扩大

全球手机品牌集中度较高，以诺基亚、三星、LG、索尼爱立信、摩托罗拉等前5大品牌手机共占全球市场份额超过80%，年销售量超过8亿部。知名手机品牌商基于对供应商过往资质、行业经验、技术水平、生产规模的关注，手机结构件总体销量和市场份额相对集中在行业前几名学生中。

随着二流品牌的手机厂商向一流品牌手机厂商发展，其对结构件供应商的品质、技术、规模、服务等方面要求将愈加严格，优秀的结构件供应商将成为其主要合作伙伴，手机结构件供应商的市场份额还将进一步扩大。

2、募集资金投资项目新增产能适应了公司发展的需要

“消费电子精密结构件技改扩建项目”建成后，精密结构件新增产能4,000万套/年。根据该项目“一年建设，两年达产”的实施计划，公司在该项目建设后产能增长情况如下表：

单位：万套

项目	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年	2014年
消费电子精	-	-	1,000	1,400	1,000	600

密结构件技改扩建项目						
精密结构件产能	5,500	5,500	6,500	7,900	8,900	9,500
产能增长率	14.29%	0.00%	18.18%	21.54%	12.66%	6.74%
相关说明	预计通过自有资金投入扩建	募投项目7月开始建设	募投项目7月投产,半年达产25%	募投项目7月达产70%	募投项目7月达产100%	募投项目全年运行100%

注：假设本次募集资金在 2010 年 6 月底之前可以到账投入使用。

从上表可以看出，公司产能增长符合市场需求，适应了公司快速发展的要求，与公司未来业务增长相适应。

3、公司将进一步提升营销能力，扩大市场份额

(1) 现有主要客户的快速增长消化公司新增产能

公司重视与现有主要客户的合作关系，将进一步深化与现有主要客户的合作关系，建立长期稳定合作关系，客户业务的持续扩张消化公司新增产能，在客户的发展中实现自身的快速成长。

①三星手机业务增长迅速

公司对三星的销售额占营业收入的比例在 2008 年超过 60%，三星是公司关键客户。公司与三星的合作关系密切，三星授予公司“2008 年度纳期、品质、原价及革新方面综合大奖”和“2009 年度革新金奖”，公司成为三星核心战略供应商。近年来，三星手机业务发展迅速，于 2008 年二季度超过摩托罗拉成为全球第二大手机厂商，2009 年一季度在全球手机市场减少 9.4% 的情况下，三星手机销量同比增长 21.4%，市场份额进一步提高。

按照三星的业务发展规划，未来 1-2 年内，三星将在广州建设全球技术研发中心、在越南建设新的手机生产基地逐步承接其在韩国的制造业务，新基地产能规划为每年 1 亿部，2009 年将达到年产 1,800 万部，2010 年将达到年产 7,200 万部；根据规划，三星将在 2012 年成为全球最大手机制造商。

作为三星的核心战略供应商以及有利的地理位置,公司有望在三星未来发展中及新的生产基地手机结构件采购中获得较大订单。目前,越南三星、巴西三星、印度三星等均向公司发出订单。2009年,公司已向越南三星供货 1,620.16 万元。

②华为 3G 数据网卡业务增长迅速

公司主要客户华为是国内领先的通信技术企业,业务规模持续扩张,具有较强的国际竞争力。

近年来,华为年均增长率超过了 40%,2009 年上半年合同销售额达 157 亿美元,较上年同期增长了 28%,全年有望实现 300 亿美元的销售额,保持了快速增长势头。华为 2009 年上半年 3G 数据网卡销售量已达 1,500 万只,全年有望达到 3,000 万只,占全球市场份额 40%左右,市场占有率第一。

华为在中国联通 2009 年首轮 WCDMA 上网卡集采招标中取得了 44%的份额,在单款产品采购量上位居第一。华为的中标产品分别为 E1750 和 E180,这两款产品的外壳均由公司供应。在中国电信 2009 年 2 月的数据网卡和 CDMA 手机的招标中,华为取得了超过 50%的份额,包括公司为其供应的 EC1260、C2806、C2607 等大项目。

公司已成为华为 3G 数据网卡的结构件的主要供应商,被授予“2008 年度供应商奖”和“2009 年度优秀合作伙伴奖”。随着华为 3G 数据网卡及手机业务的快速增长,公司将获得更多订单,消化新增产能,实现快速成长。

③海尔、中兴等手机和网卡业务增长迅速

海尔、中兴都是国内领先的电子、通信技术企业。海尔手机年产能超过 1,000 万部,2008 年出口量同比增长 300%,在国产手机中自主品牌产品出口数量处于前列。中兴 3G 数据网卡业务增长迅速,坚持“绑定运营商、深度定制”的战略,分别获得德国 T-mobile 和日本 willcom 两大运营商的订单,正式进入德国和日本市场。2008 年,中兴海外市场收入已占全部收入的 60%以上。2009 年,中兴的国际化进一步加快,在德国、日本、英国、美国、法国、葡萄牙等高端市场都取得了不同业务上的定制成功。

公司被海尔授予“2008 年度优秀供应商”和“2009 年度优秀供应商”。随着合作深入及产能扩张,公司将获得海尔、中兴更多订单,实现共同成长。

(2) 优化客户结构，不断拓展新客户

随着公司产能的提升及技术研发能力的不断加强，公司具备了为国际一流消费电子厂商提供大规模产品、技术服务的能力。公司将根据市场需求和自身实际情况不断优化客户结构，集中优势资源服务于稳定、长期、利润高的核心客户，并凭借在规模、技术和服务方面的竞争优势，不断拓展新的大客户。

目前，公司已通过日本夏普、京瓷、丹麦奥迪康公司的供应商资格认证，开始批量供货。日本夏普手机连续5年排名日本市场第一，是日本市场唯一同时给5家运营商同时服务的手机厂商，每年手机销量近1,500万部。受制造成本压力，夏普手机大部分都转到中国大陆以ODM、OEM方式生产制造。公司已经通过夏普供应商资格认证，与夏普手机OEM厂商东莞航天电子、ODM厂商南京英华达达成协议，向其供应手机结构件，目前已承接了5款手机外壳项目。

日本京瓷是世界500强企业，其小灵通业务占日本70%以上的市场份额。通过收购三洋手机业务，京瓷手机业务实力和市场份额大幅增加。目前公司京瓷手机业务在中国大陆重点协力合作伙伴，合作前景广泛。

丹麦奥迪康公司成立于1904年，是全球医疗器械助听器市场第二大制造商。目前公司已获得奥迪康公司供应商资格，为其供应助听器结构件，逐渐进入医疗器械市场。根据欧盟医疗器械委员数据，全球医疗器械2008年市场总销售额约3,360亿美元。面临巨大的医疗器械市场，医疗器械结构件将成为公司新的增长点。

(3) 进一步变革组织模式，优化资源配置，提高客户服务能力

公司将进一步完善项目经理负责制，加强项目经理在公司技术、生产、财务资源配置中的主导地位，优化服务流程，提高资源配置效率，以差异化的服务赢得客户。

问题二、2008年度公司的营业收入为53,683.24万元，较2007年度增长112.85%，请披露2008年度营业收入快速增长原因，及三星等大客户对发行人的具体影响。

【解决或落实情况】:

1、2008 年营业收入较上年大幅增长原因分析

(1) 凭借技术与服务的综合优势，公司获得三星手机外壳订单迅速增加

2007 年，三星为降低生产成本逐步将手机产能从韩国本土向中国大陆及其他亚洲地区转移。惠州三星以前只生产 MP3 和音响等产品，于 2007 年开始生产手机，2007 年手机产量约为 300 万部，销售额为 3.5 亿美元；2008 年手机产量猛增至 4,600 万部，销售额为 30 亿美元。同时，三星于 2007 年在中国大陆选择认定新的配件供应商，其中公司为惠州三星供应 MP3 外壳，被认定为合格供应商，小批量生产合作。2008 年公司加大技术革新和管理革新力度，三星也加强了对公司的扶持力度，协助公司改革工作流程、强化内部管理，成为三星的核心战略供应商，三星订单呈现爆发性增长。2009 年上半年，惠州三星手机产量 3,500 万部，全年预计 7,000 万部，惠州三星对公司订单继续增加。公司 2007 年对惠州三星实现营业收入 156.51 万元，占总营业收入的比重为 0.69%。2008 年及 2009 年对惠州三星实现销售收入 26,455.05 万元和 43,177.67 万元，占总营业收入比重为 49.28% 和 60.03%。

(2) 公司深化与华为战略合作关系，获得华为 3G 数据网卡外壳订单呈增长态势

随着电信行业重组及 3G 牌照的发放，华为的 3G 数据网卡业务大幅度增长。近几年，公司一直深化与华为的战略合作关系，公司前期为其提手机消费电子产品外壳等，凭借着优秀的研发创新及卓越的技术开发应用能力，公司成为了华为 3G 数据网卡外壳的优秀供应商，获得销售订单大幅增长，其中 2008 年较上年的 1,174.76 万元增加 7,519.96 万元，增长幅度为 640.13%。

2、优质大客户对公司的发展起到积极的推动作用

(1) 伴随优质大客户的快速成长，公司营业收入实现大幅增长

公司基于优质大客户的快速成长，实现了营业收入的大幅增长。这大大增强了公司的市场竞争力，提高了市场地位，为公司今后的业务发展奠定了基础，顺利实现未来发展规划，同时也要求尽快启动募集资金投资项目建设，推动公司快速发展。

(2) 优质大客户的品牌效应增强了公司的知名度

由于公司是三星的核心战略供应商，日本夏普对公司的供应商资格认证程序大为简化；而日本京瓷因为公司已获得夏普的合格供应商资格，其认证程序则更为简化。随着公司知名度的提升，公司对客户的选择拥有更大的空间。

（3）优质大客户协助公司改革工艺流程、强化内部管理，提高生产效率

公司成为三星的合格供应商后，三星每月派不同生产阶段的专家到公司现场办公 3-5 天，对公司的生产流程、技术工艺、现场管理、库存管理等方面提出革新建议。通过不断改善生产流程及制造工艺，缩短制造时间和在产品库存，减少 LOB 流失，促使生产周期缩短 30%，组装生产效率提高 227%，公司生产效率大幅度提高。

（4）优质大客户付款及时，有利于公司财务管理

由于三星、华为、海尔等的良好信誉，货款准时到账，公司财务规划清晰可行，便于公司财务预算管理，并做好财务控制，公司的财务状况不断改善。

综上所述，优质大客户不但推动了公司营业收入的大幅增长，还通过革新建议提高了公司生产效率，增强了公司知名度，提高了市场竞争力，财务稳健可控，有助于公司未来实现稳定成长。

（四）内核小组提出的主要问题、意见及落实情况

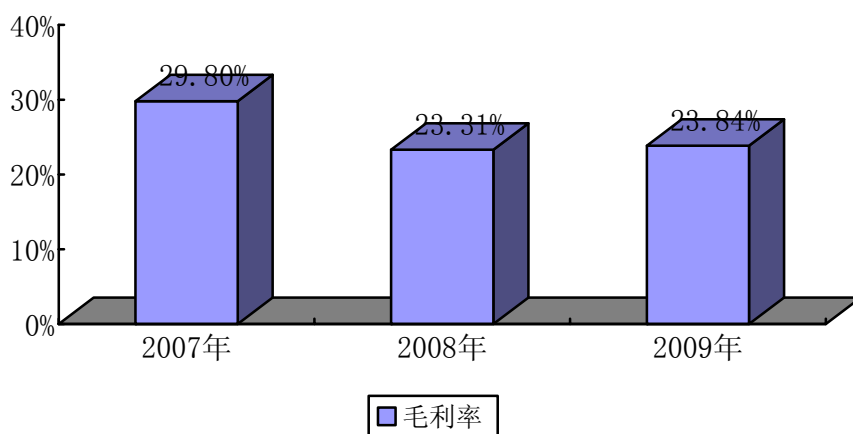
问题一、问题二同内部核查部门关注的问题一和问题二。

问题三、报告期内，发行人综合毛利率为 29.80%、23.31%、23.84%，请详细分析毛利率下滑的影响因素。

【解决或落实情况】:

1、产品毛利率变动情况

报告期内，公司产品的综合毛利率变动如下图所示：



2、影响毛利率因素分析

(1) 产品售价受到手机价格下降的影响而下降

随着全球电子行业的快速发展，市场竞争加剧及企业规模效应等因素的影响，手机行业的平均售价呈逐步下降的态势，其中手机的款式、功能、大小等变化迅速，作为手机精密结构件外壳价格也随手机售价同步下降。由于手机外壳精密结构件价格的变动与手机价格呈同步趋势，报告期内产品毛利率的下降主要系售价降低导致。

(2) 原材料成本的变动影响

上游原材料的采购成本的高低也是影响行业收入和利润的一个重要指标。本公司生产成本中，原材料所占比重较高，报告期内原材料占生产成本比重分别为 52.06%、52.39%和 55.89%。公司主要原材料为塑胶原料和油漆，其占生产成本的比重分别为：

项目	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
塑胶原料	15,715.09	27.99%	11,868.26	27.47%	5,188.05	30.14%
油漆	13,132.40	23.39%	9,221.34	21.34%	3,320.18	19.29%

近几年国际原油价格一直呈上升趋势，公司主要原物料如油漆和塑胶原料的日常采购价格除了随国际原油价格波动之外，还与公司订单量的大小而波动。随着公司订单批量的逐渐增多，公司报告期内的塑胶原料和油漆采购价格总体波动不大。

(3) 生产工序延长

为提高市场竞争力，增强公司在产业链中的地位，公司逐步延长生产工序，在完成手机外壳加工后，对手机外壳进行组装，同时组装一些简单的零配件，比如小的螺丝等。组装所需的原材料均需外购，组装工序毛利率较低，从而拉低了整体毛利率水平。

3、不同产品的毛利率变动情况

近三年公司两类产品的毛利率情况如下：

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
精密模具	30.59%	30.74%	45.45%
精密结构件	23.63%	23.11%	29.42%

(1) 模具毛利率变动分析

公司不单独对外承接订单销售精密模具，只为精密结构件的客户提供模具，另外单独向客户收费。由于公司具有卓越的技术研发实力，注重模具相关新技术的开发及应用，同时精密模具只为客户精密结构件生产量身定做，具有较高的技术含量，故其毛利率较高。

近三年，精密模具的毛利率为 45.45%、30.74% 和 30.59%，2008 年毛利率较上年下降 14.71%，主要系一方面，由于公司具有较强的技术研发实力，于 2008 年成为惠州三星的合格供应商，而三星对于模具品质、精细度要求较高，模具开发、试用阶段在韩国三星已研发成功，同时向公司提供开发模具图纸，公司通过复制模坯方式完成一系列模具开发、生产程序。受此影响，由于公司前期开发、生产模具风险减少，而更专注于精密结构件的生产，导致公司 2008 年模具毛利率下降；另一方面，三星客户开发的模具利用率高，公司也相应降低了模具的销售价格。以上二个因素综合导致公司模具 2008 年毛利率较上年大幅度下降。

(2) 精密结构件毛利率变动分析

近三年，精密结构件毛利率为 29.42%、23.11% 和 23.63%，2008 年较上年下降幅度较大，2009 年趋稳并保持回升势头。

2008 年毛利率较大幅度下降的主要原因如下：

- 三星客户对技术、质量和服务的要求极高，增加了公司成本

由于公司于 2007 年底开始为三星供应手机外壳，三星作为全球第二大手机制造商，产品质量及技术水平要求都较高，公司加大了先进设备的采购，折旧费用增加，同时公司于 2008 年获得三星客户较大的销售订单额，三星手机结构件外壳所需的原材料都需向韩国采购，成本较国内高，故导致毛利率的下降。

同时，公司采取了集中精力服务于优质大客户，把优质大客户做透做扎实的营销策略。三星在交期、品质、原价、革新等方面均要求极高，公司为满足客户要求，同时也为公司未来发展奠定基础，公司加大投入，并适当降低了售价，从而导致毛利率下降。

- 对三星客户的转厂出口结算方式导致部分进项增值税无法抵扣而计入成本

2008 年，公司对惠州三星的结算方式为转厂出口。在该种方式下，公司在生产手机外壳过程中在国内采购的辅助材料的增值税无法抵扣而进入成本，导致生产成本较高，降低了毛利率水平。

转厂出口结算，即进口材料免征增值税和关税，加工销售产品时，同样免征增值税。2008 年度公司对惠州三星销售的产品中在境内采购的辅助材料及电费进项增值税 2,017.37 万元不能抵扣，直接进入产品成本，增加了产品成本。

若以人民币结算在境内实现销售，则购买和销售均要征收增值税，进项增值税可抵扣，但征收进口材料关税 755.46 万元。

综合考虑抵扣进项增值税、增加进口关税的因素影响，公司 2008 年对惠州三星的结算方式按境内销售计算，公司可降低成本 1,261.91 万元，产品毛利率上升 2.35%，增加净利润 1,104.71 万元。

随着公司综合竞争力提高，与三星的互为依存关系加强，三星 2009 年 5 月 15 日后对公司的订单均以人民币结算，实现境内销售，提升公司的毛利率水平。

- 2008 年收购东莞协科及昆山劲强增加设备折旧费用影响

为了避免与实际控制人同业竞争，公司收购关联企业东莞协科及昆山劲强的机器设备，另一方面也是由于公司产能不足需增加机器设备用于增加产量。由于收购机器设备需经过一段时间磨合才能达到规模生产，当期折旧费用增多导致产品折旧成本上涨，同时使得毛利率有所下降。

● 国际金融危机影响

2008年下半年国际金融危机加剧，全球手机市场受到不利影响，2008年第四季度手机市场增幅放缓，高端手机市场份额下降明显，低端手机市场份额上升。手机厂商采取的低价措施直接降低了手机外壳的高品质、多功能要求，亦降低了采购价格，导致2008年毛利率下降幅度较大。

4、公司各产品毛利率变化的量化分析

(1) 模具毛利率量化分析

模具毛利和毛利率的变化取决于报告期内公司销售均价、模坯的成本、人工成本的变动影响。2008年毛利率较2007年下降14.71%，主要系由于直接材料占成本比重上升9.68%，而直接材料占成本上升主要系由于外购模坯成本增多，公司于2008年成为三星的合格供应商，三星手机外壳所需模具要求较高，相应成本比重也较大；2008年公司人工成本比重较上年上升4.16%，主要系员工整体薪酬平均水平上涨所致。具体毛利率变动量化分析如下：

单位：元

项目	2009年度		2008年度		2007年度	
	金额	占销售均价比重	金额	占销售均价比重	金额	占销售均价比重
模具销售均价	15,391.23	100%	15,584.19	100%	17,998.81	100%
毛利	4,708.71	30.59%	4,789.87	30.74%	8,180.49	45.45%
直接材料	6,550.52	42.56%	6,696.16	42.97%	5,991.86	33.29%
其中：模坯成本	3,623.92	23.55%	3,698.99	23.74%	2,771.03	15.40%
人工成本	2,655.44	17.25%	2,556.86	16.41%	2,204.88	12.25%
制造费用	1,476.56	9.59%	1,541.31	9.89%	1,621.58	9.01%
单位成本合计	10,682.52	69.41%	10,794.32	69.26%	9,818.32	54.55%

(2) 精密结构件

精密结构件毛利和毛利率的变化取决于报告期内公司销售均价、塑胶原料、油

漆的成本、人工成本及制造费用的变动影响。2008年毛利率较2007年下降6.31%，主要系由于原材料成本上升导致直接材料占比较2007年上升3.54%，而材料成本增加主要系油漆成本增加所致；员工薪酬整体上升导致人工成本占比较2007年上升1.34%，制造费用占比较2007年上升1.42%，以上因素综合导致2008年精密结构件毛利率较上年有所下降。具体毛利率变动量化分析如下：

单位：元

项目	2009年度		2008年度		2007年度	
	金额	占销售均价比重	金额	占销售均价比重	金额	占销售均价比重
销售均价	17.01	100%	14.54	100%	9.99	100%
毛利	4.02	23.63%	3.36	23.11%	2.94	29.42%
直接材料	7.26	42.69%	5.86	40.28%	3.67	36.74%
其中：塑胶成本	3.64	21.38%	3.07	21.12%	2.12	21.27%
油漆成本	3.04	17.86%	2.39	16.41%	1.36	13.62%
人工成本	1.80	10.58%	1.53	10.54%	0.92	9.20%
制造费用	3.93	23.11%	3.79	26.06%	2.46	24.64%
单位成本合计	12.99	76.37%	11.18	76.89%	7.05	70.58%

5、与本公司经营模式相似的上市公司毛利率情况

本公司属于精密结构件行业，目前国内上市公司尚不存在与本公司业务完全相同或相似的公司，现选取在香港联交所上市与本公司业务相似的比亚迪电子（国际）有限公司（以下简称比亚迪电子）做对比分析。2007年和2008年该公司的毛利率如下表所示：

项目	2008年度	2007年度
比亚迪电子	20%	26%
本公司	23.31%	29.80%

注：比亚迪电子财务数据来源于该公司2008年年报

从上表可知，公司毛利率、及变动趋势与比亚迪电子相当，2007 年及 2008 年略高，其主要影响因素是比亚迪电子手机组装、代工业务庞大，该部分业务毛利率较低。本公司专注于精密结构件领域，且随着本公司行业地位的提升，本公司保持了相对较高的毛利率。

6、相关因素对毛利率影响的敏感性分析

报告期内影响公司产品毛利率的因素众多，现以产品销售价格和原材料价格两个主要影响因素的变动对毛利率的变动作敏感性分析如下：

假定原材料价格、销量、人工成本及制造费用不变，则公司产品售价变动对公司综合毛利率的敏感性影响如下表所示：

产品售价变动幅度	综合毛利率变动幅度		
	2009 年度	2008 年度	2007 年度
5%	3.63%	3.80%	3.43%
(5%)	-4.01%	-4.20%	-3.79%

假定产品售价、销量、人工成本及制造费用不变，则公司原材料价格变动对综合毛利率的敏感性影响如下表所示：

原材料价格变动幅度	综合毛利率变动幅度		
	2009 年度	2008 年度	2007 年度
5%	-2.13%	-2.00%	-2.04%
(5%)	2.13%	2.00%	2.04%

由上表可见，产品售价对毛利率的敏感系数稍大于原材料价格对毛利率的敏感系数，表明公司产品销售价格的变动引起的毛利率变动大于原材料价格变动引起的毛利率变动。

7、公司在提升产品毛利率方面的努力

(1) 积极调整定价策略

针对主要原材料价格波动对精密结构件行业的影响，公司积极与客户协商，在取得用户支持和理解的情况下，适当提高产品的销售价格，调整转厂出口结算方式为境内销售结算方式。另外，缩短客户报价期限，减少汇率变化产生的汇兑影响，锁定销售利润。公司还加强供应商的开发与管理，通过对原料、配件采购

“本地化”的开发及公开招标竞价等方式，努力降低成本，实现目标利润。

(2) 优化产品结构

公司筛选淘汰一些档次低、利润薄、市场竞争力差的产品及客户，大力发展市场需求大、技术要求高、准入门槛高、利润水平高的产品及客户，加大与三星客户的合作力度。产品品种结构及客户经过优化调整后，能较好地让市场与公司生产能力相适应，产生较好的经济效益。

(3) 积极采取多种措施加强成本控制

在原成本控制的基础上，公司通过成本管理和技术革新进一步加强产品成本的控制，降低可变成本。公司通过应用先进的设计技术和工艺措施对产品本身结构进行优化，产品设计遵循“节能、节材、节工”的原则，降低单位结构件外壳能耗比、提高材料利用率，最大限度地降低材料成本和加工成本。

问题四、发行人 2008 年向惠州三星电子有限公司和深圳三星科健移动通信技术有限公司的合计销售收入占营业收入的比例为 50.93%；2009 年，向三星客户合计销售收入占营业收入的比例为 69.61%。请项目组就发行人对三星客户依赖程度，并作进一步披露。

【解决或落实情况】:

1、客户集中的风险

公司所处精密结构件行业的产业链竞争格局及公司发展阶段决定了公司的客户集中度较高。报告期内，公司向前五名主要客户的销售额占营业收入的比例为 61.15%、80.84%和 91.58%。随着公司快速发展，公司不断优化客户结构，突出对优质客户的服务能力，与主要客户合作关系日益密切。

三星与公司合作已达三年，从生产 MP3 外壳拓展至手机外壳。公司于 2007 年成为三星的合格供应商，并获得三星最高荣誉奖“2008 年度纳期、品质、原价及革新方面综合大奖”和“2009 年度革新金奖”，成为三星核心战略供应商。公司 2008 年和 2009 年对三星客户合计销售额占公司营业收入比例分别为 50.93%和 69.61%。

同时，华为与公司合作达三年，是公司第二大客户。华为授予公司“2008

年度供应商奖”和“2009年度优秀合作伙伴奖”。公司2008年和2009年对华为的销售额占公司营业收入比例分别为16.20%和18.87%；海尔与公司合作达四年，始终处于公司前五名主要客户之内。公司被海尔评为“2008年度优秀供应商”和“2009年度优秀供应商”。

三星是国际第二大的手机制造商，在全球各地建立了手机生产基地，全球市场占有率于2008年达16.70%，至2009年三季度超过20%。三星对公司寄予了高度评价与信任，其在全球的生产基地包括越南三星、巴西三星、印度三星等陆续向公司发出了订单意向。华为是国际上发展速度最快的通信设备制造商。海尔是全球知名的电子制造商，保持稳定发展。公司作为三星、华为、海尔等国际知名厂商的合格及优秀供应商，业务规模和合作领域逐步增加。

公司还适当调配了产能，大力发展其他优秀客户。中兴目前已成为公司的重点客户，公司还顺利通过了日本夏普、京瓷的供应商资格认证，成为其合格供应商。

稳定的供应商体系是国际知名厂商持续快速发展的基础，长期稳定的合作关系亦使公司销售具有稳定性和持续性。虽然公司与国际知名厂商尤其是三星形成互为依存关系，但客户过于集中仍可能给本公司经营带来一定风险。如果主要客户如三星、华为或者海尔等生产经营发生重大不利变化，将直接影响到本公司生产经营，对公司经营业绩造成不利影响。

2、公司与关键客户三星形成互为依存关系

(1) 本公司与关键客户三星形成互为依存关系

①公司是三星的核心战略供应商

近三年，公司占惠州三星的采购比例逐年上升，2007-2009年占其采购比例分别为10%、25%和32%。目前，公司是惠州三星最大的手机外壳供应商。

公司拥有优异的研发能力，能够根据三星最初设计的手机方案，从手机外壳的模具设计、材料运用、功能实现、生产周期、成本可行等方面提出切实可行的修改建议、执行方案，协助三星把握手机市场潮流，及时推出性价比最优的新产品。

公司简单、灵活的组织模式满足了三星对速度的高标准要求。公司是2008

年能够满足三星“DO”管理模式的少数优秀供应商之一。

正是基于对公司的高度评价及信任，三星授予公司其最高荣誉奖“2008 年度纳期、品质、原价及革新方面综合大奖”，公司成为三星的核心战略供应商，并再次获得“2009 年度革新金奖”。

②公司与三星的合作关系稳定

客户的优秀程度决定了自身的市场地位及市场竞争力，优秀的客户不但可以为公司带来大额的销售订单，还可以为公司的研究开发、品质管理、工艺流程、人员管理等各方面带来革新，从而提升公司的综合竞争力。

国际大型企业通常对供应商的资质审定在一年左右，在审定过程中将对供应商的生产流程、质量管理、工作环境甚至经营状况等各个方面提出严格要求，一般需要多次整改后才能通过资质认定。

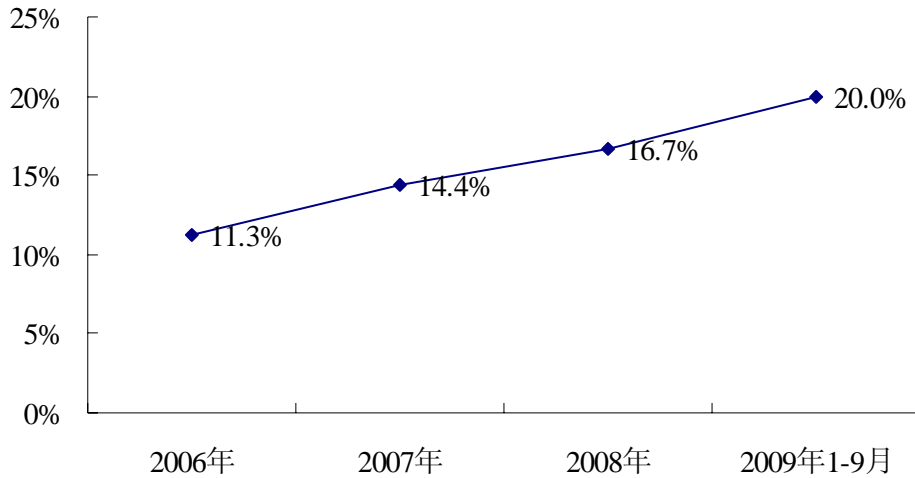
三星对供应商的选择则更为严格，包括技术能力、产品和服务质量、成本竞争力、物流能力及应急应变能力等。一旦成为三星的合格供应商，三星将协助企业不断革新，提高企业技术研发能力、改善工作流程、加强内部管理等。经过不断革新，供应商满足了三星的高标准要求，增强了自身的竞争力。对于革新效果持续不明显的供应商，三星将会逐步减少对其采购及支持等。

因此，在选择潜在的供应商、成为合格供应商、发展为核心战略供应商的过程中，三星付出的成本和时间较高，一般不会大规模改变其供应商体系。本公司作为三星的核心战略供应商，合作关系稳定。正基于此，三星在全球的生产基地，包括越南三星、巴西三星、印度三星等均向公司发出订单意向。

(2) 三星手机业务持续快速增长

近年来，三星加大手机市场投入，新产品推出速度加快，高中低端产品线分布合理，领导市场潮流，充分重视运营商渠道，推动了手机业务迅速增长，市场份额快速上升。2006-2008 年，三星手机的全球市场份额分别为 11.30%、14.40% 和 16.70%。2009 年一季度在全球手机市场减少 9.40% 的情况下，三星手机销量同比增长 21.40%，市场份额进一步提高，至 2009 年三季度三星手机全球市场份额已超过 20%。随着市场份额的上升，三星电子将继续加大其在中国手机市场的投入，扩大产能。

三星手机全球市场占有率



数据来源：IDC，三星电子

(3) 优质大客户对公司的发展起到积极的推动作用

① 伴随优质大客户的快速成长，公司营业收入实现大幅增长

公司基于优质大客户的快速成长，实现了营业收入的大幅增长。这大大增强了公司的市场竞争力，提高了市场地位，为公司今后的业务发展奠定了基础，顺利实现未来发展规划，同时也要求尽快启动募集资金投资项目建设。

② 优质大客户的品牌效应提高了公司的知名度

由于公司是三星的核心战略供应商，日本夏普对公司的供应商资格认证程序大为简化；而日本京瓷因为公司已获得夏普的合格供应商资格，其认证程序则更为简化。随着公司知名度的提升，公司对客户的选择拥有更大的空间。

③ 优质大客户协助公司改革工艺流程、强化内部管理，提高生产效率

公司成为三星的合格供应商后，三星每月派不同生产阶段的专家到公司现场办公 3-5 天，对公司的生产流程、技术工艺、现场管理、库存管理等方面提出革新建议。通过不断改善生产流程及制造工艺，缩短制造时间和在产品库存，减少 LOB 流失，促使生产周期缩短 30%，组装生产效率提高 227%，公司生产效率大幅度提高。

④ 优质大客户付款及时，有利于公司财务管理

由于三星、华为、海尔等的良好信誉，货款准时到账，公司财务规划清晰可


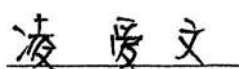


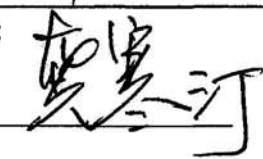
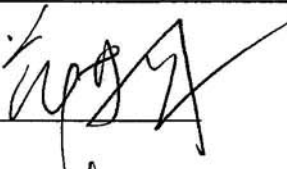
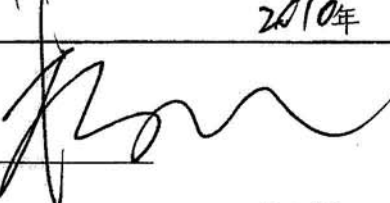

行，便于公司财务预算管理，并做好财务控制，公司的财务状况不断改善。

综上所述，优质大客户不但推动了公司营业收入的大幅增长，还通过革新建议提高了公司生产效率，增强了公司知名度，提高了市场竞争力，财务稳健可控，有助于公司未来实现稳定成长。

（五）与其他证券服务机构出具专业意见存在的差异及解决情况

本保荐机构对本项目相关的其他证券服务机构出具的专业意见进行了核查，各证券服务机构出具的专业意见与本保荐机构的判断不存在重大差异。

【此页无正文，为平安证券有限责任公司关于东莞劲胜精密组件股份有限公司首次公开发行股票发行保荐工作报告签署页】

项目协办人签名	魏韞新：  2010年 1月 30日
保荐代表人签名	凌爱文：  陈华：  2010年 1月 30日
保荐业务部门负责人签名	曾年生：  2010年 1月 30日
内核负责人签名	龚寒汀：  2010年 1月 30日
保荐业务负责人签名	薛荣年：  2010年 1月 30日
法定代表人签名	杨宇翔：  2010年 1月 30日
保荐机构公章	平安证券有限责任公司  2010年 1月 30日