关于杭州远方光电信息股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金申请的反馈意见中有关财务事项的说明

天健函〔2016〕470 号

中国证券监督管理委员会：

由杭州远方光电信息股份有限公司（以下简称远方光电公司）转来的《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（160975 号，以下简称反馈意见）奉悉。我们已对反馈意见所提及的远方光电公司收购标的浙江维尔科技股份有限公司（以下简称维尔科技公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

一、申请材料显示，本次交易拟募集配套资金不超过 30,000 万元，扣除中介机构费用后，23,000 万元用于投资建设“生物识别信息安全产品生产基地及研发中心项目”，5,000 万元用于以增资方式补充标的资产维尔科技所需流动资金。申请材料同时显示，维尔科技银行存款科目中有定期存款 25,000,000 元、活期存款 14,940,000 元，系多余的资金，在收益法评估中划分为溢余资产。请你公司：1）补充披露维尔科技营运资金需求测算过程、依据及合理性，是否考虑维尔科技拟实现的净利润和经营现金流入的影响，并结合上述情形及维尔科技现有货币资金用途、未来支出安排、溢余资金情况、财务状况及现金流量状况等，补充披露募集资金拟用于补充维尔科技流动资金的必要性。2）补充披露上述募投项目投资金额测算依据及合理性，募投项目中“用于补充流动资金”的 1200 万元金额测算依据及其必要性，募投项目建设的必要性、可行性及目前进展情况。3）结合上述情形及上市公司现有货币资金用途、未来支出安排、营运资金需求测算等，补充披露本次募集资金的必要性。4）补充披露本次交易收益法评估预测的现金流是否包含募集资金投入带来的收益及其依据，以及上市

诚信 公正 务实 专业

地址：中国·杭州市西溪路128号
Add: 128 Xixi Rd.,Hangzhou,China
网址：www.pccpa.cn

公司在业绩承诺期内对维尔科技利润实现情况进行考核时是否单独考虑募集资金的影响。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。（反馈意见第三条）

（一）本次交易方案的调整情况

远方光电公司于 2016 年 8 月 5 日召开了第二届董事会第二十五次会议，审议通过了《关于调整公司本次发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易方案的议案》等相关议案，对本次交易方案进行了调整，取消了募集配套资金安排。鉴于本次取消募集配套资金属于远方光电公司 2016 年第一次临时股东大会审议通过的《关于提请股东大会授权董事会办理本次发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金相关事宜的议案》的授权范围之内，无需另行召开股东大会审议。

（二）在维尔科技公司收益法评估中，营运资金需求测算过程和依据具体如下：

营运资金主要为流动资产减去不含有息负债的流动负债。

随着维尔科技公司生产规模的变化，维尔科技公司的营运资金也会相应的发生变化，具体表现在最低现金保有量、应收账款、预付款项和应付、预收款项的变动上以及其他额外资金的流动。

根据维尔科技公司历史资金使用情况，对未来各年经营所需的最低现金保有量按收入的一定比例进行了测算。

对于其他营运资金项目，在分析维尔科技公司以往年度上述项目与营业收入、营业成本的关系，经综合分析后，因 2012 年与目前企业经营情况变化较大而剔除其影响后确定适当的指标比率关系，以此计算维尔科技公司未来年度的营运资金的变化，从而得到维尔科技公司各年营运资金的增减额。

上述比例的历史及预测数据见下表：

金额单位：人民币万元

项目	2012 年	2013 年	2014 年	2015 年 1-10 月	前两年一期平均	确定比例
营业收入	8,906.51	14,479.79	19,635.09	16,485.42	—	—
营业成本	3,315.24	5,191.62	7,743.95	5,547.76	—	—
应收款类/营业收入	4.13%	14.41%	21.45%	18.69%	18.18%	18.00%
存货/营业成本	158.63%	111.42%	61.88%	95.45%	89.58%	90.00%
应付款类/营业成本	74.55%	67.50%	50.77%	31.93%	50.07%	50.00%

以上述预测比例乘以未来对应年份预测的营业收入和营业成本，得出未来各年的营运资金增加额。具体如下：

金额单位：人民币万元

项目	基准日	2015 年	2015 年 11-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	永续期
营业收入	16,485.42	19,696.65	3,211.25	29,119.98	32,591.39	36,008.89	40,173.64	42,369.78	42,369.78
营业成本	5,547.76	6,645.44	1,097.68	11,515.26	13,158.46	14,463.09	15,288.73	15,905.20	15,905.20
最低现金保有量	1,360.14	1,575.73	931.27	1,794.11	1,879.81	2,012.91	2,114.97	2,114.97	2,114.97
应收项目	3,697.28	3,545.40	—	5,241.60	5,866.45	6,481.60	7,231.25	7,626.56	7,626.56
存货	6,354.31	5,980.89	—	10,363.73	11,842.60	13,016.78	13,759.85	14,314.67	14,314.67
应付项目	2,125.96	3,322.72	—	5,757.63	6,579.22	7,231.55	7,644.36	7,952.59	7,952.59
营运资金	9,285.77	7,779.30	—	11,641.81	13,009.64	14,279.74	15,461.71	16,103.60	16,103.60
营运资金增加额	—	—	-1,506.47	3,862.51	1,367.83	1,270.10	1,181.97	641.89	0.00

本次收益法预测中是以维尔科技公司历史的营运资金变化为基础，充分考虑未来收入、成本的变化，通过合理的方法测算最低现金保有量、应收账款、预付款项和应付、预收款项的变动上以及其他额外资金的流动等营运资金影响参数，最终得出预测期的营运资金变动金额。

（三）本次交易收益法评估预测的现金流是否包含募集资金投入带来的收益及其依据

本次收益法评估的未来年度盈利预测的现金流中不包含募集资金带来的收益，收益法评估中未考虑募集资金投入带来的收益及其影响。

（四）取消募集配套资金对上市公司及并购标的的影响

1.对上市公司资金筹措的影响

（1）原配套募集资金使用计划

本次交易原募集的配套资金不超过 30,000 万元，配套募集资金扣除中介机构费用后，23,000 万元用于投资建设“生物识别信息安全产品生产基地及研发中心项目”，5,000 万元用于以增资方式补充维尔科技公司所需流动资金。

（2）《购买资产协议》及补充协议对配套募集资金使用情况的相关约定

根据本次交易各方签署的《购买资产协议》及补充协议：

① 如标的公司在盈利承诺期内取得位于杭州市滨江区的国有土地使用权，该土地建设由上市公司负责，与该项目有关的建设损益及土地成本费用摊销均不

计入交易对方的业绩承诺考核；

② 标的公司经营确有需要时，上市公司在标的公司不超过 5,000 万元总规模的银行借款决策时应予以积极支持，且该 5,000 万元的借款利息不计入业绩考核。

（3）取消募集配套资金后的资金筹措

① 取消募集配套资金后，“生物识别信息安全产品生产基地及研发中心项目”所需的 2.30 亿元资金改为上市公司自筹建设。上市公司可以通过自有资金、银行借款或股票融资等手段筹集资金。

② 对于补充标的公司流动资金的问题，《购买资产协议》及补充协议已有相关安排，允许维尔科技公司通过银行借款解决。

③ 对于不计入业绩考核的杭州轻行网络科技有限公司（主要经营互联网学车服务平台业务）、杭州笛芙美智能科技有限公司（主要经营智能收纳盒业务）和标的公司智能手环业务等三个业务，上市公司将作为新兴业务进行培养，前期仍需一定的投入，投入所需的资金可以通过自有资金、银行借款或股票融资等手段筹集。

综上，取消募集配套资金，对上市公司所需本次交易相关的配套资金的筹措无重大影响。

2. 对上市公司未来业绩的影响

（1）《购买资产协议》对业绩考核的相关约定

根据本次交易各方签署的《购买资产协议》：

① 如标的公司在盈利承诺期内取得位于杭州市滨江区的国有土地使用权，该土地建设由上市公司负责，与该项目有关的建设损益及土地成本费用摊销均不计入交易对方的业绩承诺考核；

② 标的公司经营确有需要时，上市公司在标的公司不超过 5,000 万元总规模的银行借款决策时应予以积极支持，且该 5,000 万元的借款利息不计入业绩考核。

③ 标的公司子公司杭州轻行网络科技有限公司（主要经营互联网学车服务平台业务）、杭州笛芙美智能科技有限公司（主要经营智能收纳盒业务）和标的公司智能手环业务的相关损益不计入交易对方的业绩承诺考核，且由上市公司直接管理。

（2）不计入业绩考核的相关资产或业务的损益情况

①“生物识别信息安全产品生产基地及研发中心项目”目前仅支付了土地转让款及相关税费合计621.60万元，尚未产生损益。

② 目前标的公司尚未进行银行借款，未产生借款利息。

③ 2014年度、2015年度及2016年1-6月，杭州轻行网络科技有限公司、杭州笛芙美智能科技有限公司和标的公司智能手环业务的相关损益分别为 0、-562.64万元及-399.81万元(均未经审计)。

（3）不计入业绩考核的相关资产对上市公司未来业绩的风险

本次交易完成后：在“生物识别信息安全产品生产基地及研发中心项目”建成，或标的公司进行不超过5,000万元的银行贷款后，如其折旧摊销及资金借贷成本的增加不能通过标的公司或上市公司的利润增长所抵消，则会对上市公司经营业绩产生影响。

上市公司将互联网学车服务平台业务（杭州轻行网络科技有限公司）、智能收纳盒业务（杭州笛芙美智能科技有限公司）、智能手环业务三个业务作为新兴业务进行培养，前期仍需一定的投入。但若上述三个业务不能实现发展目标，或短期内的业务发展无法带来盈利的同步增长，则会对上市公司经营业绩产生影响。

综上所述，我们认为，维尔科技公司营运资金需求测算是合理的，在收益法下的企业自有现金流预测过程中考虑了营运资金变动的影响。本次收益法评估的未来年度盈利预测的现金流中不包含募集资金带来的收益，收益法评估中未考虑募集资金投入带来的收益及其影响。

二、申请材料显示，维尔科技主要收入来源于：一是驾培管理系统，二是指纹身份认证系统。其中，驾培管理系统的盈利模式包括一次性买断式销售和运营服务模式。报告期维尔科技主要产品包括指纹仪、指纹模块、3G 驾培手持终端，产品销售模式包括直销和经销。请你公司补充披露：1）维尔科技分别按上述盈利模式、主要产品、销售模式划分的报告期收入、毛利明细情况及评估预测相关情况。2)报告期维尔科技指纹仪的产能、产量、销量、产能利用率等指标持续下降、指纹模块产能利用率持续下降的原因。3）维尔科技三类主要产品最近一期销售单价均同比下降、三类产品销售收入自2015年起亦呈下降趋势

的原因。4）维尔科技收益法评估中，上述三类产品销量、单价预测值、预测依据及合理性。5）上述情形对维尔科技未来经营业绩、持续盈利稳定性和评估值的影响。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。（反馈意见第六条）

（一）维尔科技公司分别按其盈利模式、主要产品、销售模式划分的报告期收入、毛利明细情况及评估预测相关情况

1. 按盈利模式划分收入、毛利明细情况如下表所示：

金额单位：人民币元[注]

项　目	2014 年度			
	收入	成本	毛利	毛利率
(1) 驾培管理系统	137,858,191.29	38,798,718.69	99,059,472.60	71.86%
1) 驾培管理系统销售	71,549,248.61	29,461,041.46	42,088,207.15	58.82%
①设备销售	41,930,972.02	25,422,906.89	16,508,065.13	39.37%
②IC 卡销售	29,618,276.59	4,038,134.57	25,580,142.02	86.37%
2) 驾培管理系统服务	66,308,942.68	9,337,677.23	56,971,265.45	85.92%
(2) 指纹身份认证系统	60,021,244.51	28,338,524.35	31,682,720.16	52.79%
小　计	197,879,435.80	67,137,243.04	130,742,192.76	66.07%

（续上表）

项　目	2015 年度			
	收入	成本	毛利	毛利率
(1) 驾培管理系统	143,790,274.61	24,555,836.65	119,234,437.96	82.92%
1) 驾培管理系统销售	51,864,133.66	13,731,114.53	38,133,019.13	73.52%
①设备销售	26,002,185.99	10,987,353.77	15,014,832.22	57.74%
②IC 卡销售	25,861,947.67	2,743,760.76	23,118,186.91	89.39%
2) 驾培管理系统服务	91,926,140.95	10,824,722.12	81,101,418.83	88.22%
(2) 指纹身份认证系统	72,688,037.97	37,322,805.88	35,365,232.09	48.65%
小　计	216,478,312.58	61,878,642.53	154,599,670.05	71.42%

（续上表）

项　目	2016 年 1-3 月			
	收入	成本	毛利	毛利率
(1) 驾培管理系统	31,449,510.79	6,094,705.53	25,354,805.26	80.62%
1) 驾培管理系统销售	6,348,251.35	1,709,556.51	4,638,694.84	73.07%
①设备销售	1,802,232.88	960,869.72	841,363.16	46.68%
②IC 卡销售	4,546,018.47	748,686.79	3,797,331.68	83.53%
2) 驾培管理系统服务	25,101,259.44	4,385,149.02	20,716,110.42	82.53%
(2) 指纹身份认证系统	18,583,409.47	10,379,526.55	8,203,882.92	44.15%
小　计	50,032,920.26	16,474,232.08	33,558,688.18	67.07%

[注]：以下表格数据如无特别说明，金额单位均为人民币元。

(1)驾培管理系统

维尔科技公司驾培管理系统业务的盈利模式主要有两种，一是一次性买断式销售，即维尔科技公司将整套驾培管理系统销售给驾校或者经销商，通过销售系统（包括系统的设备以及驾校培训时需要的 IC 卡）产生盈利，该盈利模式下，由于维尔科技公司未承担项目前期投入及后续的运营风险，因此设备销售的毛利率相对较低；二是运营服务的模式，即维尔科技公司按客户要求建设驾培管理系统，并将系统免费提供给客户使用，同时与之签订一定年限（一般为 4-5 年）的服务协议，客户（驾校）在服务期内，按当期利用驾培管理系统培训的数量以约定价格向维尔科技公司支付服务费用，该盈利模式下，维尔科技公司需承担项目前期投入及后续的运营风险，因此毛利率相对较高。

1) 驾培管理系统销售

维尔科技公司驾培管理系统销售分设备销售和 IC 卡销售。

① 2014 年度、2015 年度及 2016 年 1-3 月，驾培系统设备销售的毛利率分别为 39.37%、57.74%及 46.68%， 其中 2014 年度毛利率较低，主要系 2014 年度维尔科技公司向上海北斗卫星信息服务有限公司销售设备一批，金额为 1,089.74 万元，毛利率较低，扣除该笔销售的影响后，其余驾培系统设备销售的毛利率为 52.57%。2016 年 1-3 月毛利率偏低，主要为低毛利率的其他产品（毛利率为 29.44%）占比较高所致。报告期内，驾培管理系统设备销售的主要产品 3G 驾培手持终端的毛利率分别为 51.68%、57.31%及 54.05%，波动较小。

② 2014 年度、2015 年度及 2016 年 1-3 月，IC 卡销售的毛利率分别为 86.37%、89.39%及 83.53%，总体波动不大。

2) 驾培管理系统服务

2014 年度、2015 年度及 2016 年 1-3 月，驾培管理系统服务的毛利率分别为 85.92%、88.22%及 82.53%。由于驾培管理系统服务需维尔科技公司进行前期投入，因此毛利率受到学员人数的影响，即学员人数越多，单位学员分摊的固定成本越低，毛利率就越高；学员越少，单位学员分摊的固定成本越高，毛利率越低。2016 年 1-3 月毛利率较 2015 年度出现一定程度的下降，主要系受春节影响，学员数量相对较少所致。

(2) 指纹身份认证系统

2014 年度、2015 年度及 2016 年 1-3 月，指纹身份认证系统毛利率分别为 52.79%、48.65%及 44.15%，呈不断下降趋势，主要系毛利率水平较低的二代身份证阅读器的收入比重上升所致。二代身份证阅读器自 2015 年起开始量产销售，2015 年度、2016 年 1-3 月销售收入分别为 13,861,076.77 元、2,435,615.36 元，其毛利率分别为 4.19%、5.22%。扣除二代身份证阅读器影响后报告期内指纹身份认证系统毛利率分别为 52.79%、59.13%及 50.02%。

扣除二代身份证阅读器影响后，指纹身份认证系统 2014 年度毛利率偏低，主要系对毛利率偏低客户上海哈诚电子科技有限公司销售较大(销售额为 1,830.37 万元)所致，扣除对该公司销售的影响，则 2014 年度指纹身份认证系统毛利率为 61.93%；

扣除二代身份证阅读器影响后，指纹身份认证系统 2016 年 1-3 月毛利率较低，主要系指纹身份认证系统中除指纹仪和指纹模块外，还包括指纹传感器、指纹印鉴箱、指纹平板等毛利率相对较低的产品，该部分产品 2016 年 1-3 月实现销售 508.05 万元，毛利率为 31.54%，占比较 2015 年度提高所致。

2. 按主要产品划分报告期收入、毛利明细情况如下表所示：

项 目	2014 年度			
	主营业务收入	主营业务成本	毛利	毛利率
指纹仪	42,805,194.31	21,278,996.25	21,526,198.06	50.29%
指纹模块	14,499,096.30	6,356,699.48	8,142,396.82	56.16%
3G 驾培手持终端	25,485,332.87	12,313,757.39	13,171,575.48	51.68%
小 计	82,789,623.48	39,949,453.12	42,840,170.36	51.75%

(续上表)

项 目	2015 年度			
	主营业务收入	主营业务成本	毛利	毛利率
指纹仪	36,736,085.11	14,304,752.66	22,431,332.45	61.06%
指纹模块	21,310,990.14	9,394,548.40	11,916,441.74	55.92%
3G 驾培手持终端	23,252,314.24	9,925,559.78	13,326,754.46	57.31%
小 计	81,299,389.49	33,624,860.84	47,674,528.65	58.64%

(续上表)

项 目	2016 年 1-3 月			
	主营业务收入	主营业务成本	毛利	毛利率
指纹仪	7,693,084.78	3,037,122.52	4,655,962.26	60.52%
指纹模块	3,374,258.99	1,505,610.26	1,868,648.73	55.38%
3G 驾培手持终端	1,262,873.91	580,290.56	682,583.35	54.05%

小 计	12,330,217.68	5,123,023.34	7,207,194.34	58.45%

由上表可见，报告期内，指纹模块的毛利率基本保持稳定；3G 驾培手持终端的毛利率出现一定程度的波动，主要系部分客户由于个性化需求，在采购 3G 驾培手持终端时，需配套采购摄像头、硬盘等产品，而该部分产品由维尔科技公司外购，因此附加值较低，导致维尔科技公司 3G 驾培手持终端毛利率出现了一定程度的波动；指纹仪 2014 年度毛利率偏低，主要是向毛利率偏低客户上海哈诚电子科技有限公司销售较大所致，扣除对该公司销售的影响，则 2014 年度指纹仪毛利率为 63.16%，与 2015 年度及 2016 年 1-3 月毛利率差异不大。

3. 按销售模式划分报告期收入、毛利明细情况如下表所示：

项 目	类别	销售模式	2014 年度		
			收入	成本	毛利率
驾培管理系统	驾培管理系统销售	直销	31,784,322.76	18,377,959.05	42.18%
		经销	39,764,925.85	11,083,082.41	72.13%
	驾培管理系统服务	直销	66,308,942.68	9,337,677.23	85.92%
		经销	—	—	—
指纹身份认证系统		直销	34,407,311.31	11,669,310.91	66.08%
		经销	25,613,933.20	16,669,213.44	34.92%

（续上表）

项 目	类别	销售模式	2015 年度		
			收入	成本	毛利率
驾培管理系统	驾培管理系统销售	直销	11,867,754.81	2,788,358.68	76.50%
		经销	39,996,378.85	10,942,755.85	72.64%
	驾培管理系统服务	直销	91,926,140.95	10,824,722.12	88.22%
		经销	—	—	—
指纹身份认证系统		直销	56,906,061.45	25,293,339.43	55.55%
		经销	15,781,976.52	12,029,466.45	23.78%

（续上表）

项 目	类别	销售模式	2016 年 1-3 月		
			收入	成本	毛利率
驾培管理系统	驾培管理系统销售	直销	2,328,956.36	876,150.10	62.38%
		经销	4,019,294.99	833,406.41	79.26%

	驾培管理系统服务	直销	25,101,259.44	4,385,149.02	82.53%
		经销	—	—	—
指纹身份认证系统		直销	15,287,753.09	8,283,283.67	45.82%
		经销	3,295,656.38	2,096,242.88	36.39%

由上表可以看出，维尔科技公司驾培管理系统销售及指纹身份认证系统有直销和经销两种销售模式，驾培管理系统服务均为直销。指纹身份认证系统由于主要产品成本率差异不大，因而报告期内直销毛利率比经销毛利率高；而驾培管理系统由于设备和 IC 卡的销售成本差异较大，两类产品毛利率差异较大，同时各年度直销和经销中设备销售和 IC 卡销售比重不一，导致直销和经销毛利率存在一定的差异。

4. 维尔科技公司主要业务、盈利模式、主要产品、销售模式的评估预测情况

（1）驾培管理系统按盈利模式划分的评估预测情况

维尔科技公司的交通驾培业务按盈利模式不同可细分为驾培管理系统销售（即一次性买断式销售）业务和驾培管理系统服务（即运营服务模式）业务。

其中，维尔科技公司子公司（包括杭州、青岛、湖州、烟台、邯郸、嘉兴、合肥等地市）的交通驾培业务均是指驾培管理系统服务业务。

1）驾培管理系统服务评估预测数据如下（以下数据均为模拟合并口径）：

金额单位：人民币万元

业务分类	项目	2015 年 11-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年及永续期
驾培管理系统服务	收入	1,840.50	11,161.86	11,538.18	11,966.91	13,450.19	13,901.75
	成本	323.84	2,067.14	2,346.13	2,200.75	2,107.36	2,116.71
	毛利率	82.40%	81.48%	79.67%	81.61%	84.33%	84.77%

2）驾培管理系统销售评估预测数据如下（以下数据均为模拟合并口径）：

金额单位：人民币万元

业务分类	项目	2015 年 11-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年及永续期
IC 卡销售	收入	661.61	3,290.91	3,455.45	3,628.23	3,809.64	3,809.64
	成本	83.80	416.85	423.87	445.06	467.32	467.32
	毛利率	87.33%	87.33%	87.73%	87.73%	87.73%	87.73%

业务分类	项目	2015年11-12月	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年及永续期
设备销售	收入	275.56	2,625.57	2,901.58	3,155.64	3,380.59	3,380.59
	成本	139.58	1,338.65	1,498.48	1,630.81	1,746.52	1,746.52
	毛利率	49.35%	49.01%	48.36%	48.32%	48.34%	48.34%
驾培管理系统销售合计	收入	937.17	5,916.48	6,357.03	6,783.87	7,190.23	7,190.23
	成本	223.38	1,755.50	1,922.35	2,075.87	2,213.84	2,213.84
	毛利率	76.16%	70.33%	69.76%	69.40%	69.21%	69.21%

此处列示的驾培管理系统销售数据仅涉及IC卡和设备—3G驾培手持终端等产品。

（2）主要产品的评估预测情况

指纹仪、指纹模块、3G 驾培手持终端的评估预测数据如下（以下数据均为模拟合并口径）：

金额单位：人民币万元

业务	项目	2015年11-12月	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年及永续期
指纹仪	收入	595.27	2,469.94	2,455.82	2,340.61	2,184.42	2,184.42
	成本	224.04	912.00	892.51	852.71	820.19	814.54
	毛利率	62.36%	63.08%	63.66%	63.57%	62.45%	62.71%
指纹模块	收入	463.00	2,696.25	3,422.18	4,299.10	5,314.56	5,314.56
	成本	207.87	1,161.00	1,455.83	1,810.99	2,244.23	2,224.71
	毛利率	55.10%	56.94%	57.46%	57.88%	57.77%	58.14%
3G驾培手持终端	收入	275.56	2,625.57	2,901.58	3,155.64	3,380.59	3,380.59
	成本	139.58	1,338.65	1,498.48	1,630.81	1,746.52	1,746.52
	毛利率	49.35%	49.01%	48.36%	48.32%	48.34%	48.34%

（3）按销售模式划分

维尔科技公司驾培管理系统销售及指纹身份认证系统有直销和经销两种销售模式，驾培管理系统服务均为直销。

本次评估预测时未区分直销和经销两种销售模式，而是从各业务板块下具体产品根据区分的目标市场、经营策略和销售定价等因素不同而进行预测。

（二）报告期维尔科技公司指纹仪的产能、产量、销量、产能利用率等指标

持续下降、指纹模块产能利用率持续下降的原因

1. 由于维尔科技公司的核心竞争力在于软件开发，生产主要以装配、组装为主，生产线为柔性的通用生产线，可以在不同产品间进行生产调配，特别是指纹仪和指纹模块，在产品功能上基本一致，在产品形态上极为相似（区别在于指纹仪有完整的壳体），在生产上有高度的通用性，因此可以将指纹仪、指纹模块的产能、产量等合计考量。

2. 产能方面，报告期内，指纹仪、指纹模块的整体产能保持稳定：2014 年度、2015 年度这两类产品的整体产能合计均为 215,000 件；2016 年 1-3 月的产能为全年产能的四分之一即 53,750 件。由于 2015 年开始，客户对指纹识别产品的需求从指纹仪逐步迁移至指纹模块，维尔科技公司也相应在产能配比上对这两类产品进行了重新调配，导致指纹仪的产能有所下降，指纹模块的产能有所上升。

3. 产量方面，指纹仪、指纹模块的产量就总体来看，在 2014 年度、2015 年度也基本保持稳定，分别为 195,976 件与 188,045 件，2016 年 1-3 月，指纹仪、指纹模块的合计产量为 37,643 件，主要是受到春节放假的影响，导致一季度的产量低于全年产量的四分之一。

4. 结合指纹仪、指纹模块的总体产能与产量的情况，2014 年度和 2015 年度，指纹仪、指纹模块的整体产能保持不变，而产量略下降约 4%，因此产能利用率 2015 年度也较 2014 年度略有下降。2016 年 1-3 月产能利用率较低，主要是由于春节放假因素所致。

5. 销量方面，2014 年度、2015 年度及 2016 年 1-3 月指纹仪、指纹模块的总体销量分别为 185,217 件、176,944 件及 36,591 件。2014 年度指纹仪、指纹模块的销量最高，主要是 2014 年度维尔科技公司获得了工商银行（直接客户为上海哈诚电子科技有限公司）和建设银行更新指纹相关产品的订单，使得销量较大；随着 2014 年度工商银行和建设银行主要更新指纹类产品的完成，2015 年起，维尔科技对上述银行的销量有所下降，但浙江凯迪仕实业有限公司、湖南长城信息金融设备有限责任公司、江苏国光信息产业股份有限公司等客户基本弥补了对两家银行销售下滑的影响。2016 年 1-3 月的销量较低，只有 2015 年度全年销量的 20.68%，不到 2015 年度全年的四分之一，主要是受 2 月份春节假期的影响。

（三）维尔科技公司三类主要产品最近一期销售单价均同比下降、三类产品销售收入自 2015 年起亦呈下降趋势的原因

1. 维尔科技公司三类主要产品销售单价变动的原因

（1）指纹仪、指纹模块单价变动原因

维尔科技公司的指纹仪和指纹模块应用领域广泛，产品种类繁多，价格差异较大（80 多元-600 多元）；同时，维尔科技公司实行灵活的销售定价策略，对不同领域、不同地域的客户实行不同的价格。因此，报告期内指纹仪和指纹模块受不同客户、不同产品价格的影响较大，从而使得平均价格产生波动。

1）报告期内指纹仪价格分层情况及均价变动情况：

① 2014 年度

项　目	数量（件）	金额	均价（元/件）	数量占比	金额占比
单价低于 240 元	74,022	17,704,384.46	239.18	60.67%	41.36%
单价 240-500 元	8,677	2,509,196.71	289.18	7.11%	5.86%
单价高于 500 元	39,299	22,591,613.15	574.86	32.21%	52.78%
合　计	121,998	42,805,194.31	350.87	100.00%	100.00%

② 2015 年度

项　目	数量（件）	金额	均价（元/件）	数量占比	金额占比
单价低于 240 元	9,780	2,303,509.95	235.53	9.79%	6.27%
单价 240-500 元	73,946	25,142,701.88	340.01	74.01%	68.44%
单价高于 500 元	16,194	9,289,873.28	573.66	16.21%	25.29%
合　计	99,920	36,736,085.11	367.65	100.00%	100.00%

③ 2016 年 1-3 月

项　目	数量（件）	金额	均价（元/件）	数量占比	金额占比
单价低于 240 元	2,339	523,429.18	223.78	10.41%	6.80%
单价 240-500 元	19,492	6,807,884.51	349.27	86.75%	88.49%
单价高于 500 元	639	361,771.09	566.15	2.84%	4.70%
合　计	22,470	7,693,084.78	342.37	100.00%	100.00%

由上述表格可见：

a. 2014 年度指纹仪平均售价较低，主要是单价低于 240 元的产品数量占比较大，这当中主要是 2014 年度销售给上海哈诚电子科技有限公司的产品单价较低，金额较大，从而拉低了 2014 年的产品均价。扣除销售给上海哈诚电子科技有限公司的产品，则 2014 年度指纹仪的平均售价为 517.56 元。

b. 2015 年度及 2016 年 1-3 月，指纹仪按单价分三个价格区间的均价相近，

只是由于2016年1-3月单价低于240元的产品价格略有下降，同时单价高于500元的产品销售数量较少，占比较小，从而使得2016年1-3月的指纹仪平均价格较低。

2）报告期内指纹模块价格分层情况及均价变动情况：

① 2014年度

项　目	数量（件）	金额	均价（元/件）	数量占比	金额占比
单价低于240元	18,952	3,078,191.19	162.42	29.98%	21.23%
单价240-350元	44,267	11,420,905.11	258.00	70.02%	78.77%
单价高于350元	—	—	—	—	—
合　计	63,219	14,499,096.30	229.35	100.00%	100.00%

② 2015年度

项　目	数量（件）	金额	均价（元/件）	数量占比	金额占比
单价低于240元	33,060	4,822,351.36	145.87	42.92%	22.63%
单价240-350元	22,039	7,070,304.83	320.81	28.61%	33.18%
单价高于350元	21,925	9,418,333.95	429.57	28.47%	44.19%
合　计	77,024	21,310,990.14	276.68	100.00%	100.00%

③ 2016年1-3月

项　目	数量（件）	金额	均价（元/件）	数量占比	金额占比
单价低于240元	7,754.00	924,204.62	119.19	54.91%	27.39%
单价240-350元	3,220.00	1,044,304.58	324.32	22.80%	30.95%
单价高于350元	3,147.00	1,405,749.79	446.70	22.29%	41.66%
合　计	14,121.00	3,374,258.99	238.95	100.00%	100.00%

由上述表格可见：

a. 2014年度指纹模块平均售价较低，主要是无单价高于350元的产品，从而导致当年指纹模块的均价较低。

b. 与2015年度相比，2016年1-3月指纹模块中均价低于240元的产品占比较高，从而使得2016年1-3月的指纹模块平均价格较低。

（2）3G驾培手持终端单价变动情况

3G驾培手持终端的销售均价从2015年度的1,263.23元上升至2016年1-3月的1,401.64元，稳中有升。报告期内3G驾培手持终端的价格出现一定程度的波动，主要系部分客户由于个性化需求，在采购3G驾培手持终端时，需配套采购摄像头、硬盘等产品，而使得产品价格产生波动。

2. 维尔科技公司三类产品销售收入自2015年起呈下降趋势的原因

(1) 2016年1-3月指纹仪、指纹模块的销售收入合计为1,106.73万元，2015年度指纹仪、指纹模块的销售收入合计为5,804.71万元，2016年1-3月指纹仪、

指纹模块的销售收入占2015年度销售收入的19.07%，低于2015年度的四分之一，主要是2月份春节假期的影响及产品销售均价较2015年度有所下降所致。

(2) 3G驾培手持终端2016年1-3月的销售收入较2015年度下降的原因是部分驾培产品从直接销售模式转至运营服务模式，运营服务模式收入不计入产品的销售收入。

（四）维尔科技公司收益法评估中，上述三类产品销量、单价预测值、预测依据及合理性

1.3G驾培手持终端的预测参数说明

目前维尔科技公司产品销售型项目包括福建福州、福建龙岩、福建三明、福建南平、福建宁德、福建莆田，广西河池、广西贵港、广西贺州、广西玉林、广西来宾、海南海口、河北保定、山东潍坊、湖南常德、江西抚州、江西吉安、江西萍乡、湖北武汉、陕西西安、陕西延安、河南滑县、新疆乌鲁木齐、甘肃武威、甘肃张掖等地区。通过销售3G驾培手持终端实现收入不仅是早期驾培业务的主要经营模式，也是维尔科技公司未来将继续保持的重要经营模式之一。维尔科技公司（母公司口径）3G驾培手持终端（含2G驾培手持终端）历史各年度的销量2012年-2015年1-10月分别为24,849台、41,693台、20,415台和18,683台。经分析，2012-2013年度3G驾培手持终端（含2G驾培手持终端）的销量及销售收入明显增加，之后2014年度和2015年1-10月均有所回落，经分析回落的主要原因：一方面受公安部和交通运输部《公安部交通运输部关于进一步加强客货运驾驶人安全管理工作的意见》（公通字〔2012〕5号）出台政策的影响，该政策要求2012年4月1日起，大中型客货车驾驶人培训要全部应用计算机计时管理系统，2012年10月1日起，其他汽车类驾驶人培训要全部应用计算机计时培训管理系统；同时要求计时管理系统要与道路运输管理机构和公安机关交通管理部门相关系统对接，实现信息共享。因此，维尔科技公司2013年度3G驾培手持终端为主的设备销售出现爆发性增长，新增安装设备需求量相对较大，之后新增设备需求减少。另一方面由于维尔科技公司拓展运营服务方面业务，一部分新增业务不再以销售设备为主，而是改为驾培管理系统服务模式形成收入。

维尔科技公司（母公司口径）3G驾培手持终端2013年度、2014年度和2015年1-10月的销售均价分别为1,415.40元、1,465.26元、1,122.34元，另外，2016年1-6月的销售均价1,356.89元(未经审计)。3G驾培手持终端的价格实际

销售中会出现一定程度的波动，主要系部分客户由于个性化需求，在采购 3G 驾培手持终端时，需配套采购摄像头、硬盘等产品，而使得产品价格产生波动。3G 驾培手持终端的未来销售价格预测是以 2015 年 1-10 月的平均销售价格为基础，并且考虑了一定的下降趋势。

3G 驾培手持终端未来销量预测一方面考虑了原有设备更新（包括 3G 驾培手持终端替代原 2G 驾培手持终端的市场份额）的需求，另一方面根据企业经营计划，在 2016 年度、2017 年度新的运营周期开始之际，能够以自身的竞争优势继续扩大并新增销售设备区域，总体上对 3G 驾培手持终端可能出现较大波动作平滑处理，本次预测该类产品销量基本保持稳定增长的趋势。

具体预测如下：

产品	项目	2015 年 11-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年及永续期
3G 驾培计时仪	数量	2,067.00	21,330.00	24,530.00	27,470.00	30,220.00	30,220.00
	销售单价	1,122.34	1,100.00	1,078.00	1,056.00	1,035.00	1,035.00
	成本单价	584.10	572.00	561.00	550.00	539.00	539.00
	毛利率	47.96%	48.00%	47.96%	47.92%	47.92%	47.92%

2.指纹仪和指纹模块预测依据说明

因指纹仪、指纹模块产品本身存在较大的盈利空间，维尔科技公司为满足自身的业务发展需要，根据全国各区域、各市场领域（金融、安防等）的市场竞争状况制定差异化的定价策略和经营策略，因此虽然对同一客户的销售定价保持稳定，但因各年不同客户销售量的不同，平均单价会产生波动。

经了解，维尔科技公司向金融领域银行类客户提供的指纹仪及指纹模块的定价中包含了 3 年质量保修服务的价格，因此价格相对较高，该板块业务的主要经营策略是以稳固现有的销售网络并维持较高的利润水平。而维尔科技公司的指纹仪和指纹模块向其他非金融领域（如：安防、社保等）延伸始于 2014 年的业务布局，其经营策略是保证适当利润的基础上追求较大的市场规模效应，同时根据目标客户需求，产品基本是以 1 年质量保修期为主，故价格相对于金融领域的产品价格较低。

因此，本次评估时是根据指纹仪、指纹模块目标市场、经营策略和销售定价等因素不同而进行预测的。

（1）销量的预测依据

1）金融领域

从历史收入结构来看，2012 年度、2013 年度身份识别认证（系统）业务板块收入几乎全部由指纹仪和指纹模块收入构成，其中指纹仪占比 75%以上，指纹模块占比 20%左右。自 2013 年开始，指纹仪的收入占比逐步下降，而指纹模块的收入占比逐步上升。经分析，指纹仪除了开发新增客户的需求（如 2014 年增加的终端客户中国工商银行）以外，因指纹仪属于易耗品，每隔 3 年左右需更换，设备更新需求成为主要需求来源之一。而指纹模块近几年销量不断增长，主要是随着银行信息化设施向集成设备、自助设备发展，维尔科技公司开始为各类金融机构终端提供专业的指纹模块，以集成化模式向银行提供服务。因此，预计未来指纹仪的销量逐步会减小，但因其有一定的市场占有率，则其销量不会迅速萎缩，收入仍具有一定的稳定性，而指纹模块的需求量会呈较快速度的增长。

截至 2015 年底，维尔科技公司已经中标、上线运行的柜员指纹身份认证系统及设备的项目包括：中国建设银行、中国农业银行、中国工商银行、中国交通银行，城市商业银行(华夏银行、招商银行、黑龙江银行、哈尔滨银行、台州银行、哈尔滨银行、温州银行、宁波银行、广州银行、厦门银行、天津银行、宁夏黄河银行、宁夏银行等)，农村信用社(江西省农信社、江苏省农信社、安徽省农信社、河南省农信社、黑龙江农信社、吉林农信社、辽宁农信社、浙江农信社、广西农信社、云南农信社等)。

2）非金融领域

自 2014 年以来，政府、银行、公安司法、及教育等大型企事业单位，都逐步提出了联网门禁考勤的需求，针对这些行业，前期做监控安防布控的企业例如海康威视、大华股份均开发了集成电容指纹模块的联网考勤设备的解决方案。维尔科技公司 2014 年起已成为海康威视、大华股份指纹识别模块的供应商。

维尔科技公司 2015 年和浙大网新合作成功中标了民政部救助管理系统，总计发货 2,000 多套指纹仪，另外在未成年人保护，结婚登记，社会养老等系统的运用获得了突破，和浙大网新合作在人社部和中组部的系统项目中获得了进展，目前指纹仪产品尚在测试中；指纹仪中标武汉中石化内控系统的建立、上海铁路局内控系统的建立等项目。

2016 年上半年受国内智能家居指纹锁的利好刺激，指纹模块销量与去年相比呈现大幅增长。结合以往的销售经验，下半年民品领域的市场采购受国庆节，

双 11 的影响，整体采购量会是上半年的 1.5 倍至 2 倍之间。目前维尔科技主推的指纹模块，经过 1 年的市场推广，国内主流的指纹锁厂均开始采用此类技术进行研发生产，预计明年将会逐步替代目前现有指纹锁中采用的光学指纹模块的技术，市场占有率呈快速增长态势。

综合上述两类业务领域，本次评估基于目标细分市场需求（尤其是设备集成化发展趋势）和客户开拓状况，并结合已签订未执行完毕的合同情况，对指纹仪和指纹模块的销售数量进行合理预测，总体上预计指纹模块的销售数量增长较快，指纹仪的销售数量保持稳定的基础上有所下降。

(2) 销售单价的预测依据

1）金融领域

从价格趋势来看，维尔科技公司依赖多年来的沉淀和积累，其产品的竞争力促使其销售单价基本保持稳定，除 2014 年新增工商银行客户由于其采购数量较大而给予一定的价格优惠外，从已提供的合同等资料来看，无论是对首次购买还是更换设备的客户，销售价格未有明显下降，这主要是维尔科技公司采用将其产品与应用软件相结合形成系统产品，渗透到客户核心业务系统中的销售策略，使其与客户之间形成较大的粘性，这也是维尔科技公司在产品、技术等方面竞争优势的显现。

建设银行系维尔科技公司金融业务领域的大客户之一，维尔科技公司在其全国范围内的银行网点市场占有率较高。维尔科技公司的销售统计数据表明，其在 2014 年-2016 年 1-6 月间对建设银行销售的指纹仪含税单价基本保持平稳。可见，维尔科技公司对具体单一客户的产品销售价格较为稳定。

从价格水平来看，由于维尔科技公司实行差异化的定价策略，即使是同一业务领域，不同客户的价格也是不同；而每年对各客户的销售数量和占比不同，会导致维尔科技公司的各年平均销售价格有所波动。评估时依据历史年度平均价格为基础进行预测，并且在未来年度考虑适当的价格下行趋势。

2）非金融领域

对于非金融领域的指纹仪、指纹模块的销售主要根据历史销售情况、定价依据和已签订未执行合同情况等确定预测期的销售价格，并且在未来年度考虑适当的下降趋势。

综上，不同领域的指纹仪和指纹模块的预测情况详见下表：

产品		项目	2015年11-12月	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年及永续期
指纹模块	金融领域	数量（个）	7,672.00	48,750.00	63,375.00	81,120.00	101,400.00	101,400.00
		销售单价	370.00	366.00	362.00	358.00	354.00	354.00
		成本单价	122.26	120.00	118.00	116.00	115.00	114.00
		毛利率	66.96%	67.21%	67.40%	67.60%	67.51%	67.80%
	非金融领域	数量（个）	9,330.00	48,000.00	60,000.00	75,000.00	93,750.00	93,750.00
		销售单价	192.00	190.00	188.00	186.00	184.00	184.00
		成本单价	122.26	120.00	118.00	116.00	115.00	114.00
		毛利率	36.32%	36.32%	36.84%	37.23%	37.63%	37.50%
指纹仪	金融领域	数量	12,943.00	55,000.00	53,900.00	51,205.00	48,645.00	48,645.00
		销售单价	420.00	418.00	418.00	410.00	395.00	395.00
		成本单价	155.00	152.00	149.00	146.00	145.00	144.00
		毛利率	63.09%	63.64%	64.35%	64.39%	63.29%	63.54%
	非金融领域	数量	1,511.00	5,000.00	6,000.00	7,200.00	7,920.00	7,920.00
		销售单价	341.88	341.88	338.00	335.00	332.00	332.00
		成本单价	155.00	152.00	149.00	146.00	145.00	144.00
		毛利率	54.67%	55.54%	55.92%	56.42%	56.32%	56.63%

综上，维尔科技公司收益法评估中，对于上述三类产品未来销售价格、销售数量和毛利率水平等参数的预测依据充分且合理。

（五）上述情形对维尔科技公司未来经营业绩、持续盈利稳定性和评估值的影响

本次评估结合维尔科技公司历史经营情况、不同经营模式、不同业务领域、未来业务发展方向、市场容量和市场环境的影响，合理考虑了各类产品的销售价格、销售数量和毛利率水平的历史变化趋势及未来发展趋势，在分析考量各类产品及业务未来经营业绩的可实现性和持续盈利稳定性的基础上进行了合理的预测，收益法评估结果具有合理性。

综上所述，我们认为：

1. 基于维尔科技公司按盈利模式、主要产品、销售模式披露的收入、毛利明细情况，对于维尔科技公司的评估预测合理。

2. 报告期内维尔科技公司由于生产的通用性，指纹仪及指纹模块合计的产能、产量、销量、产能利用率等指标在2014-2015年度基本稳定，略有下滑；2016年1-3月产量、销量、产能利用率下降主要是受春节假期的影响。

3. 2016年1-3月，维尔科技公司主要产品销售收入下降主要系春节假期的影响以及驾培产品从直接销售模式逐步转至运营服务模式所致，销售单价下降主要是产品种类繁多，价格差异较大和实行灵活的定价策略所致。

4. 本次评估结合维尔科技公司历史经营情况、不同经营模式、不同业务领域、未来业务发展方向、市场容量和市场环境的影响，合理考虑了各类产品的销售价格、销售数量和毛利率水平的历史变化趋势及未来发展趋势，在分析考量各类产品及业务未来经营业绩的可实现性和持续盈利稳定性的基础上进行了合理的预测，收益法评估结果具有合理性。

三、申请材料显示，报告期内，维尔科技主营业务毛利率分别为 66.25%、71.44%和 66.58%，呈现先升后降的趋势，主要系收入构成波动所致。同时，报告期各期归属于母公司所有者的净利润分别为 3,814.19 万元、3,623.70 万元和 1,247.14 万元。请你公司：1）结合同行业可比公司同类业务毛利率水平及变化趋势，分业务补充披露维尔科技报告期毛利率波动的原因及合理性。2）补充披露维尔科技报告期前五大客户中，单一客户收入金额持续下降的原因及对未来经营业绩的影响。3）补充披露维尔科技 2015 年净利润同比下降的原因。4）结合上述情形及维尔科技近年来业绩发展趋势，补充披露维尔科技未来持续盈利的稳定性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（反馈意见第七条）

（一）维尔科技公司报告期毛利率波动的原因及合理性

1.报告期内，维尔科技公司各类业务毛利率情况如下表：

项 目	2014 年度		
	主营业务收入	主营业务成本	毛利率
驾培管理系统	137,858,191.29	38,798,718.69	71.86%
指纹身份认证系统	60,021,244.51	28,338,524.35	52.79%
其他	1,806,212.40	248,025.68	86.27%
合 计	199,685,648.20	67,385,268.72	66.25%

（续上表）

项 目	2015 年度		
	主营业务收入	主营业务成本	毛利率
驾培管理系统	143,790,274.61	24,555,836.65	82.92%
指纹身份认证系统	72,688,037.97	37,322,805.88	48.65%
其他	279,821.64	33,936.21	87.87%
合 计	216,758,134.22	61,912,578.74	71.44%

（续上表）

项 目	2016 年 1-3 月		
	主营业务收入	主营业务成本	毛利率

驾培管理系统	31,449,510.79	6,094,705.53	80.62%
指纹身份认证系统	18,583,409.47	10,379,526.55	44.15%
其他	984,659.30	575,666.16	41.54%
合 计	51,017,579.56	17,049,898.24	66.58%

由上表可以看出，维尔科技公司收入主要来源为驾培管理系统和指纹身份认证系统。维尔科技公司主要收入、毛利率情况说明详见本说明二(一) 维尔科技公司分别按其盈利模式、主要产品、销售模式划分的报告期收入、毛利明细情况及评估预测相关情况之说明。

2. 与同行业可比公司同类业务毛利率水平比较情况：

(1) 驾培管理系统业务同行业可比公司有多伦科技（603528.SH），毛利率比较情况如下：

项 目	2016 年 1-3 月	2015 年度	2014 年度
多伦科技	62.17%	65.30%	64.11%
维尔科技公司 ：			
驾培管理系统	80.62%	82.92%	71.86%
驾培管理系统销售	73.07%	73.52%	58.82%
①设备销售	46.68%	57.74%	39.37%
②IC 卡销售	83.53%	89.39%	86.37%
驾培管理系统服务	82.53%	88.22%	85.92%

由上表可以看出，报告期内，多伦科技毛利率 2015 年度总体略微偏高，2016 年 1-3 月有所下降，维尔科技公司驾培管理系统业务毛利率 2015 年度上升幅度相对较大，2016 年 1-3 月有所下降，毛利率变动趋势与多伦科技基本一致，但变动幅度相对差异较大，且维尔科技公司驾培管理系统业务毛利率较多伦科技高。主要系维尔科技公司与多伦科技相比产品和业务模式均存在一定的差异。

多伦科技以销售公安机动车驾驶人场地驾驶技能考试系统（简称科目二考试系统）和公安机动车驾驶人道路驾驶技能考试系统（简称科目三考试系统）为主，主要针对公安客户和经营性考场；维尔科技公司驾培管理系统业务以机动车驾驶人计时培训管理系统的销售和运营为主，主要客户是驾驶培训机构和行业管理部门。多伦科技主要采用产品销售的业务模式，维尔科技的业务模式主要分产品销售和运营服务，且逐步转为以运营服务为主。相较传统的产品销售模式，运营服务模式（由维尔科技公司进行产品和系统的投资，通过提供产品和软件系统运营

服务实现盈利）价值链更长，且维尔科技公司需承担项目前期投入及后续的运营风险，因此产品毛利率会更高。

仅就驾培管理系统销售来说，维尔科技公司毛利率仍较多伦科技高，主要系维尔科技公司驾培管理系统销售包括系统的设备销售以及驾校培训时需要的 IC 卡销售,而维尔科技公司 IC 卡销售毛利率较高，总体拉高了驾培管理系统销售的毛利率，而多伦科技主要系设备的销售。

(2) 指纹身份认证系统业务同行业可比公司有神思电子（300479.SZ)、海鑫科金（430021.OC)，毛利率比较情况如下：

项 目	2016 年 1-3 月	2015 年度	2014 年度
神思电子	28.18%	31.82%	35.60%
海鑫科金	[注]	64.72%	55.64%
维尔科技公司	44.15%	48.65%	52.79%

[注]：未能获取相关公开数据。

由上表可以看出，报告期内维尔科技公司指纹身份认证系统业务毛利率处于行业中间水平。神思电子主营业务为智能身份认证终端和行业应用软件的研发、生产、销售与服务，销售给客户的产品主要分为终端产品和系统产品（终端产品+行业应用软件)，其收入构成中以毛利率相对较低的终端产品为主，导致其毛利率低于维尔科技公司。海鑫科金主营业务为以生物特征识别技术为核心，以公共安全领域为主要应用方向，销售自主研发的软硬件产品、软件定制开发、信息系统集成以及信息系统运营管理服务等，主要产品包括多生物特征识别系列解决方案（指掌纹采集与识别系列产品、人脸识别系列产品、综合信息采集比对系列产品）和公安信息化系列解决方案（公安刑事技术综合信息应用管理系统、公安现场堪验信息系统、实验室管理系统)，收入构成以生物特征识别系列解决方案为主，故海鑫科金毛利率与维尔科技公司扣除二代身份证阅读器影响后指纹身份认证系统的毛利率（52.79%、59.13%及 50.02%）较为接近。

综上所述，我们认为,报告期内，维尔科技公司毛利率变动趋势与同行业可比公司基本一致，毛利率波动主要系产品结构及客户构成波动所致。

（二）维尔科技公司报告期前五大客户中单一客户收入金额持续下降的原因及对未来经营业绩的影响

1. 最近两年及一期，维尔科技前五名客户销售情况如下：

年度	序号	客户名称	销售内容	销售收入（万元）	占营业收入比例
2016年1-3月	1	湖南长城信息金融设备有限责任公司	指纹身份认证系统	465.32	8.72%
	2	福州网阔信息技术有限公司	驾培管理系统	183.07	3.43%
	3	河南御赏苑文化传播有限公司	驾培管理系统	173.50	3.25%
	4	成都海融电子有限公司	指纹身份认证系统	115.07	2.16%
	5	云南省交通科学研究所	驾培管理系统	100.97	1.89%
	小 计		—	1,037.94	19.45%
2015年度	1	浙江凯迪仕实业有限公司	指纹身份认证系统	743.42	3.23%
	2	湖南长城信息金融设备有限责任公司	指纹身份认证系统	729.39	3.17%
	3	中国建设银行股份有限公司	指纹身份认证系统	697.33	3.03%
	4	郑州辰龙电子科技有限公司	驾培管理系统	594.87	2.58%
	5	上海哈诚电子科技有限公司	指纹身份认证系统	576.99	2.50%
	小 计		—	3,342.00	14.51%
2014年度	1	上海哈诚电子科技有限公司	指纹身份认证系统	1,830.37	9.03%
	2	中国建设银行股份有限公司	指纹身份认证系统	1,123.77	5.54%
	3	上海北斗卫星信息服务有限公司	驾培管理系统	1,089.74	5.38%
	4	福州网阔信息技术有限公司	驾培管理系统	620.35	3.06%
	5	西安交通信息投资营运有限公司	驾培管理系统	452.54	2.23%
	小 计		—	5,116.77	25.24%

报告期内，维尔科技公司向湖南长城信息金融设备有限责任公司、福州网阔信息技术有限公司、中国建设银行股份有限公司、上海哈诚电子科技有限公司这几家客户销售的销售收入呈现下降趋势。

2. 前五大客户中，单一客户销售下降的原因

(1) 维尔科技公司对湖南长城信息金融设备有限责任公司的销售收入 2015 年度为 729.39 万元，2016 年 1-3 月为 465.32 万元；对福州网阔信息技术有限公司的销售收入 2014 年度为 620.35 万元，2016 年 1-3 月为 183.07 万元。维尔科技公司对上述两家客户的销售，2016 年 1-3 月的金额均超过 2015 年销售金额的四分之一，未出现明显的下降。

(2) 维尔科技公司对中国建设银行股份有限公司的销售收入 2014 年度为

1,123.77 万元，2015 年为 697.33 万元。对上海哈诚电子科技有限公司（实际使用客户为中国工商银行）的销售收入 2014 年度为 1,830.37 万元，2015 年度为 576.99 万元，呈较大下降趋势。销售收入下降的主要原因是由于指纹产品的更新具有周期性（一般 3 年左右），在 2014 年度集中采购后，2015 年度、2016 年度的采购多为后续采购或补充采购，导致采购数量和采购金额较小。

由此可见，报告期内前五大客户中，单一客户收入金额下降的主要为两家银行类金融客户，而指纹识别产品的更新换代具有一定的周期规律，一般为三年更换一次，从而导致报告期内维尔科技公司对某些单一客户的销售产生较大波动。

3. 单一客户销售下降对维尔科技未来经营业绩的影响

(1) 报告期内，维尔科技公司的主要客户中单一客户销售下降主要是由于银行类客户的周期性采购所致，但在整个采购周期内，基于维尔科技公司的行业地位与研发实力，维尔科技公司与客户的业务关系较为牢固，大客户流失的风险较小，因而对未来业绩的影响也较小；

(2) 报告期内，维尔科技公司的客户较为分散，对单一大客户的销售占比均未超过 10%，使得其对大客户的依赖度较低。维尔科技公司向上海哈诚电子科技有限公司及建设银行的合计销售额占整体营业收入的比例在 2014 年度、2015 年度分别为 14.57%和 5.53%，总体占比较低，对整体营业收入影响不大，因此，维尔科技公司对单一客户的销售下降，对其未来业绩的影响较小；

(3) 维尔科技公司的指纹身份认证产品用途广泛，而维尔科技公司也积极开拓新客户和新产品。从 2015 年开始，从客户方面看，浙江凯迪仕实业有限公司、湖南长城信息金融设备有限责任公司、成都海融电子有限公司等客户的销售收入增长十分明显；从产品方面看，维尔科技公司开发了二代身份证阅读器等新产品。这些新的客户和产品，有效地填补了大型银行采购下降的影响，维尔科技的客户结构也更加多元化。

因此，某一年度个别金融客户的采购额下降不会对维尔科技公司的未来经营业绩产生重大影响。

综上所述，我们认为，维尔科技公司的主要客户中单一客户销售下降主要是由于银行类客户的周期性采购所致，随着维尔科技公司的市场开拓和客户新产品的开发，某一年度个别金融客户的采购额下降不会对维尔科技公司的未来经营业绩产生重大影响。

（三）维尔科技公司2015年度净利润同比下降的原因

维尔科技公司2015年度净利润为38,501,220.73元，归属于公司普通股股东的净利润为36,237,049.57元；2014年度净利润为39,137,961.71元，归属于公司普通股股东的净利润为38,141,862.80元。其中净利润同比下降636,740.98元，归属于公司普通股股东的净利润同比下降1,904,813.23元，主要系2015年度确认股份支付费用8,141,300.00元,剔除股份支付费用后净利润同比上升6,283,364.02元，归属于公司普通股股东的净利润同比上升5,015,291.77元。

维尔科技公司2015年度扣除非经常性损益后的归属于公司普通股股东的净利润为36,289,403.48元(其中股份支付费用8,141,300.00元为非经常性损益)，2014年度扣除非经常性损益后的归属于公司普通股股东的净利润为33,371,300.59元,同比上升2,918,102.89元。

综上所述，我们认为，维尔科技公司2015年度净利润同比下降系受股份支付影响，剔除该因素影响后2015年度净利润同比是上升的。此外，因股份支付费用一次性计入当期损益，对后续年度利润已无影响。

（四）维尔科技公司未来持续盈利的稳定性

如上文所述，维尔科技公司和同行业公司产品和业务模式存在一定的差异，导致两者毛利率存在一定的差异；报告期内维尔科技公司毛利率出现了一定程度的波动，主要系产品收入结构变动所致；由于银行类客户采购的周期性，导致维尔科技公司报告期内前五大客户销售金额出现了一定程度的波动，但基于维尔科技公司的行业地位与研发实力，维尔科技公司与客户的业务关系较为牢固，大客户流失的风险较小；2015年度剔除股份支付费用后，扣除非经常性损益后的归属于公司普通股股东的净利润较2014年度出现了一定程度的上升；2016年1-6月，维尔科技公司归属于公司普通股股东的净利润净利润为3,047.49万元（未经审计），剔除不计入业绩考核的三个业务的损益-399,81万元（未经审计），已达2016年度承诺净利润的50.70%。

基于维尔科技公司已经与客户建立了良好的合作关系，能够不断基于客户需求开发出新的产品，以及维尔科技公司利用前期建立的市场基础及口碑不断扩大自身的销售规模，我们认为，维尔科技公司具有稳定的持续盈利能力。

四、申请材料显示，维尔科技2015年主要产品库存持续上升，存货金额同比增加，存货周转率同比下降。请你公司结合存货构成、主要产品库存周期、销售情况、产品技术贬值及同行业可比公司存货水平，补充披露维尔科技报告期存货金额较大的原因及合理性、存货跌价准备计提的充分性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（反馈意见第八条）

报告期内，维尔科技公司存货明细构成和存货跌价准备计提情况如下表所示：

项　目	2016.3.31			2015.12.31		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	20,491,845.89		20,491,845.89	16,309,579.10		16,309,579.10
在产品	3,591,434.65		3,591,434.65	8,554,482.64		8,554,482.64
库存商品	34,408,640.92		34,408,640.92	30,444,981.31		30,444,981.31
发出商品	7,940,987.93		7,940,987.93	11,467,876.25		11,467,876.25
委托加工物资	1,446,020.69		1,446,020.69	498,555.46		498,555.46
合　计	67,878,930.08		67,878,930.08	67,275,474.76		67,275,474.76

（续上表）

项　目	2014.12.31		
	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	8,083,442.25		8,083,442.25
在产品	4,297,301.38		4,297,301.38
库存商品	23,694,879.07		23,694,879.07
发出商品	13,067,205.81		13,067,205.81
委托加工物资	1,342,997.09		1,342,997.09
合　计	50,485,825.60		50,485,825.60

（一）存货金额较大的原因及合理性

维尔科技公司2016年3月末及2015年末存货余额较2014年末增加较多，其中主要系原材料及库存商品增加，增加原因主要系2015年维尔科技公司推出新产品“驾驶模拟考试系统”，2015年末及2016年3月末相应新增存货近400万元。此外，随着维尔科技公司产销规模扩大，订单增加，相应备货略有增加。

维尔科技公司的收入主要由指纹身份认证系统、驾培管理系统组成。选取指纹身份认证系统中有代表性的指纹仪、指纹模块，以及驾培管理系统的3G手持

终端设备进行产销量分析。

报告期内，维尔科技公司主要产品的产量、销量情况如下：

年份	产品名称	指纹仪	指纹模块	3G 驾培手持终端[注]
2014 年度	产量（件）	130,993	64,983	70,394
	销量（件）	121,998	63,219	15,666
	产销比	93.13%	97.29%	22.25%
2015 年度	产量（件）	106,693	81,352	47,924
	销量（件）	99,920	77,024	18,407
	产销比	93.65%	94.68%	38.40%
2016 年 1-3 月	产量（件）	19,743	17,899	7,525
	销量（件）	22,470	14,121	901
	产销比	113.81%	78.89%	11.97%

[注]：3G 驾培手持终端中部分产品用于驾培管理系统的运营服务项目，不作为产品销售，因此产销比较低。

由上表可以看出，维尔科技公司各主要产品的产销率相对均较高，除部分产品适当备货外，基本严格执行以销定产。

（二）存货跌价准备计提的充分性

维尔科技公司存货跌价准备计提政策为：资产负债表日，当存货成本高于可变现净值时，存货按可变现净值计量，同时按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益。报告期内各资产负债表日，维尔科技公司的存货不存在《企业会计准则》所列的可变现净值低于成本的迹象，故未计提减值准备。

根据《企业会计准则》的相关规定：“为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值应当以合同价格为基础计算。”从生产经营模式来看，维尔科技公司严格以按单（合同）生产的模式进行管理。在存货数量安排上，维尔科技公司基本上只在已落实订单的数量范围内组织生产，维尔科技公司账面的主要原材料、在产品和产成品基本上有明确的合同订单对应。因此，维尔科技公司持有的存货为执行销售合同而准备的存货。由于维尔科技公司报告期的合同的综合毛利率较高，根据合同约定价格扣除估计将要发生的成本、费用和税金所测算的存货可变现净值，远高于存货账面价值，故维尔科技公司对存货未计提存货跌价准备。

维尔科技公司向来较重视存货的管理，在库存计划阶段，对物料分类管理，根据品类管理制定不同的库存计划模式；在采购订货阶段，优化进货流程，完善

内部控制；在仓储作业阶段，加强仓库的控制作用，推行定期盘点制度；在生产阶段，维尔科技公司有针对性的严格监控产品质量，及时发现异常并采取相应措施；财务上，制定完善的存货核算制度，实时监控，财务人员参加定期盘点。

此外，维尔科技公司注重研发，积极推出新技术、新产品；时刻关注行业新变化，新需求，严格按行业新规范组织生产，及时进行软件更新和产品升级，以销定产，维尔科技公司产品基本不存在技术贬值情况。

我们结合维尔科技公司存货收发存记录，对维尔科技公司期末存货库龄进行分析，各存货库龄基本为一年以内，各存货周转速度较快，且维尔科技公司原材料通用性较强，未见冷背、呆滞存货情况。

（三）与同行业可比公司存货水平及存货跌价准备计提对比情况

公司名称	2016年3月31日			
	存货余额	存货跌价准备	存货账面价值	存货跌价准备占存货余额比例
神思电子	[注]	[注]	88,381,632.01	[注]
海鑫科金	[注]	[注]	[注]	[注]
多伦科技	329,390,639.83	11,986,320.96	317,404,318.87	3.64%
维尔科技公司	67,878,930.08		67,878,930.08	

（续上表）

公司名称	2015年12月31日			
	存货余额	存货跌价准备	存货账面价值	存货跌价准备占存货余额比例
神思电子	50,538,022.00	188,409.58	50,349,612.42	0.37%
海鑫科金	65,538,535.16		65,538,535.16	
多伦科技	369,529,728.65	11,287,556.35	358,242,172.30	3.05%
维尔科技公司	67,275,474.76		67,275,474.76	

（续上表）

公司名称	2014年12月31日			
	存货余额	存货跌价准备	存货账面价值	存货跌价准备占存货余额比例
神思电子	45,273,423.20		45,273,423.20	
海鑫科金	53,130,777.29		53,130,777.29	
多伦科技	402,168,800.00	7,004,300.00	395,164,500.00	1.74%

维尔科技公司	50,485,825.60		50,485,825.60	

[注]:未能获取相关公开数据。

由上表可知，报告期内维尔科技公司与神思电子、海鑫科金存货水平基本相当，存货跌价准备均基本未计提。多伦科技因其产销规模较大，期末存货余额较大，相应存货跌价准备计提也多。

综上所述，维尔科技公司存货均属其正常经营所需，维尔科技公司以销定产，合理安排存货采购及生产计划，交货及时，存货管理较好，较同行业公司相比，期末存货余额水平相当，不存在库存积压的情况，各产品合同综合毛利率较高，期末各存货不存在减值迹像，无需计提存货跌价准备。因此，我们认为，维尔科技公司期末库存规模是合理的，存货跌价准备计提是充分的。

五、申请材料显示，维尔科技报告期净利润相对平稳并略有下降，其中2014年、2015年净利润分别为3,913.80万元、3,850.12万元。评估预测维尔科技未来年度营业收入、净利润高速增长。根据评估预测情况，业绩承诺方承诺维尔科技2016-2018年净利润分别为不低于6,800万元、8,000万元、9,500万元。请你公司：1）补充披露维尔科技2015年全年业绩实现情况与评估预测情况是否存在差异及差异的原因。2）结合维尔科技报告期业绩发展趋势、截至目前的经营业绩、在手合同或订单、客户资源等，补充披露维尔科技预测未来年度营业收入、净利润高速增长的原因、合理性及可实现性。3）结合业绩承诺方的资金实力，补充披露本次交易业绩补偿实施的保障措施。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。（反馈意见第十二条）

（一）维尔科技公司2015年全年业绩实现情况与评估预测情况如下：

项 目	2015年1-10月实际数 ①	2015年11-12月评估预测数 ②	2015年评估预测数 ③ (③=①+②)	2015年实际数 ④	差异⑤ (⑤=④-③)
一、营业收入	181,586,741.21	41,689,200.00	223,275,941.21	230,450,680.94	7,174,739.73
减：营业成本	57,816,900.48	12,819,600.00	70,636,500.48	72,537,333.81	1,900,833.33
营业税金及附加	1,326,818.16	311,600.00	1,638,418.16	1,743,656.52	105,238.36
销售费用	36,927,596.19	9,552,100.00	46,479,696.19	46,506,969.97	27,273.78
管理费用	57,812,429.82	13,665,600.00	71,478,029.82	75,855,043.56	4,377,013.74
财务费用	-150,964.96	-24,800.00	-175,764.96	-163,152.87	12,612.09

资产减值损失	821,537.99	32,100.00	853,637.99	801,838.54	-51,799.45
加：投资收益	448,858.93		448,858.93	592,608.93	143,750.00
二、营业利润	27,481,282.46	5,333,000.00	32,814,282.46	33,761,600.34	947,317.88
加：营业外收入	12,091,486.48	996,400.00	13,087,886.48	14,285,188.09	1,197,301.61
减：营业外支出	407,454.06	42,700.00	450,154.06	459,671.77	9,517.71
三、利润总额	39,165,314.88	6,286,700.00	45,452,014.88	47,587,116.66	2,135,101.78
减：所得税费用	6,537,102.46	2,007,300.00	8,544,402.46	9,085,895.93	541,493.47
四、净利润	32,628,212.42	4,279,400.00	36,907,612.42	38,501,220.73	1,593,608.31

由上表可知，维尔科技公司 2015 年全年业绩实现情况与评估预测情况差异不大，营业收入及净利润的完成情况略高于评估预测数。其中因销售形势良好，营业收入有所增加，相应营业成本增加；研发费用等增加，导致管理费用增加；实际收到增值税返还增加导致营业外收入有所增加。

综上所述，我们认为，维尔科技公司 2015 年全年业绩实现情况与评估预测情况差异不大，均在正常合理变动范围内。

（二）维尔科技公司预测未来年度营业收入、净利润高速增长的原因、合理性及可实现性

根据维尔科技公司提供的未经审计的合并财务报表的数据显示，2016 年 1-6 月的收入、利润实现情况如下：

金额单位：人民币万元

项 目	2016 年 1-6 月	2016 年全年预测	完成比例
营业收入	10,435.00	33,747.51	30.92%
营业成本	3,381.48	13,282.67	25.46%
归属于母公司所有者的净利润	3,047.49	6,627.74	45.98%

从上表可知，2016 年 1-6 月收入实现全年预测数的 30%左右，但利润完成数已达全年预测数的 45%。

考虑到下半年驾培管理系统销售及运营服务项目均有新地区上线、中国建设银行股份有限公司 STM/柜内清指纹模块采购项目开始执行等事项对维尔科技公司盈利能力的提升，2016 年评估的盈利预测数实现可能性较大。

结合维尔科技公司当前已完成的业绩情况，预计未来年度营业收入及净利润

仍能保持增长，具体分析如下：

1. 维尔科技公司所处行业政策支持

(1) 金融系统对于信息安全、内控管理的加强促进了指纹识别设备的普及

2015 年,中国银行业监督管理委员会发布了《中国银监会办公厅关于加强银行业金融机构内控管理有效防范柜面业务操作风险的通知》（银监办发〔2015〕97 号），明确要求加强柜面业务流程控制。银行业金融机构应加强柜面业务流程控制，严格落实现金收付、资金汇划、账户资料变更、密码挂失与重置以及网上银行开通等柜面业务的授权、控制和监督制度。客户申请办理柜面业务时，银行业金融机构应采取凭证签字、语音自助提示、屏幕自助显示等方式告知客户其办理的业务性质、金额并得到客户确认，确保根据客户真实意愿办理业务。柜面办理大额资金汇划应坚持前后台分离、岗位制约原则，实行远程复核（授权）的银行，办理金额超过一定标准的资金汇划业务应实行现场审核与远程复核（授权）相结合的方式；对办理重要业务的客户实行交叉回访；对资金汇划异常的账户，要切实加强布控，及时预警监测异常交易。

2015 年，中国农业银行总行发布《关于开展运钞交接身份电子认证工作的通知》，力争 2016 年 6 月底前，全行营业网点、金库、自助银行及自助设备的款箱交接环节实现运钞车辆和交接人员的身份电子认证识别，建立健全相应的配套制度、管理措施和应急处置手段，保证员工能够熟练掌握并且正确地应用电子认证系统。

根据以上法规文件以及指导文件，银行业对于柜员业务的授权以及身份认证的要求，以及对于印章凭证的保管要求不断提高，并且农行已经在运钞交接这一环节明确需要实施认证系统，这一系列的需求将促进身份识别产品在金融领域的运用。

(2) 驾培行业加快进行行业规范促进机动车驾驶员计时培训系统的普及

机动车驾驶员培训行业连续出台行业规范运行的制度及相关技术标准，为维尔科技公司在驾培传统行业的深入发展，进一步做强做大市场份额提供了坚实有利的制度保障。

2004 年后，驾培行业管理实现了真正意义上的考试与培训分离，交通管理部门和公安机关考试部门开始协调配合，交通管理部门负责驾驶培训的过程管理，公安机关考试部门负责驾考报名、考试、发证环节。2006 年，交通部（2006）

2 号令明确提出驾培行业施行学时制管理，并要求采用科学手段提升驾培质量。以此为契机，驾培学时管理工作开始起步，各地纷纷开始采购驾培管理系统设备，以及与之相配套使用的学时计时 IC 卡，驾培管理系统产品市场开始蓬勃发展。

2013 年 9 月 22 日，交通运输部颁布了《关于做好机动车驾驶员计时培训系统技术规范实施工作的通知》。《机动车驾驶员计时培训系统计时终端技术规范》与《机动车驾驶员计时培训系统平台技术规范》对于驾培产品的建设提出了新的技术要求。原有的驾培管理系统产品需要新增视频监控、GPRS/GPS、3G 通信等新功能，满足交通部门对驾培管理的需要。

2015 年 11 月，国务院办公厅以国办发〔2015〕88 号转发公安部、交通运输部《关于推进机动车驾驶人培训考试制度改革的意见》。文件明确提出要实行计时培训计时收费，改变驾驶培训机构一次性预收全部培训费用的模式，推行计时培训计时收费、先培训后付费的服务措施，实行学员自主预约培训时段、自主选择教练员、自主选择缴费方式；并且要健全驾驶培训监督机制，推广使用全国统一标准的计算机计时培训管理系统，建立省级驾驶培训机构监管平台，强化对培训过程动态监管，督促落实培训内容和学时，确保培训信息真实有效。

其中第 4 条规定："进一步开放驾驶培训市场。严格按照国家相关法律法规实施驾驶培训机构准入许可制度。对符合法定条件的申请人，道路运输管理机构不得以任何理由拖延或者禁止准入，不得增设任何额外条件。"伴随着驾驶培训市场的进一步放开，预计未来新增驾校数量会增加。

第 5 条中要求，强化驾驶培训机构培训责任。驾驶培训机构应严格按照国家标准和规定配备教练车、教练员和教学设施，严格按照培训大纲规定的学时和内容进行培训，确保培训质量。培训结业的，驾驶培训机构应当向学员颁发结业证书。主管部门要强化监督管理，加强检查，规范市场秩序，保证驾驶培训机构依法依规开展经营服务活动。

第 7 条中要求，建立健全驾驶培训行业诚信体系。健全驾驶培训机构培训质量考核机制，建立健全信用档案和违法违规信息披露制度。推进公安、交通运输部门监管信息共享和公开。向社会公布驾驶培训机构培训质量情况以及考试合格率、学员投诉率、学员取得驾驶证后三年内的交通违法率和交通肇事率等信息，引导学员选择质量高、服务好的驾驶培训机构进行学习。推动驾驶培训机构专业化、品牌化发展，不断创新服务模式，提升服务质量。

第 17 条规定:“健全驾驶培训监督机制。推广使用全国统一标准的计算机计时培训管理系统，建立省级驾驶培训机构监管平台，强化对培训过程动态监管，督促落实培训内容和学时，确保培训信息真实有效。推进驾驶培训机构监管平台与考试系统联网对接，实现驾驶培训与考试信息共享，确保培训与考试有效衔接。建立学员监督和评价机制，健全驾驶培训投诉处理制度，畅通电话、网络等投诉渠道，及时调查、处理并公布结果。”其中明确要求推广使用全国统一标准的计算机计时培训管理系统。

2016 年 2 月，公安部、交通运输部联合发文《关于做好机动车驾驶人培训考试制度改革工作的通知》，开始落实驾培驾考改革。其中：

公安机关交通管理部门要严格执行驾驶人考试制度，不断改进考试内容和方式方法，着力提高驾驶人的安全文明素养和驾驶技能，保障道路交通安全。要严格落实考试内容、评判标准，不得减少考试项目、缩短考试里程、降低考试标准。要实行随机安排考试制度，由计算机当日随机分配考试员、考生和考试路线，确保考生、考试员信息互相屏蔽。要推广使用全国统一的考试评判和监管系统，2016 年研发科目二场地驾驶技能考试评判系统和科目三道路驾驶技能考试监管系统，2017 年逐步推广应用。要落实考务公开，在互联网、办事大厅公开考试计划、考试场地、考试员和约考结果，在群众休息和候考场所实时播放考试视频，接受社会监督。要完善考试监管措施，进一步推广应用视频监控、指纹认证、人像识别、卫星定位等科技监管手段，全面启用考试评判监管系统，实现考试数据实时上传、异常业务及时预警、考试过程事后倒查。

交通运输部将抓紧修订《机动车驾驶员计时培训系统技术规范》，进一步明确管理部门驾驶培训监管服务平台与驾驶培训机构计时培训应用平台的功能。道路运输管理机构要督促驾驶培训机构安装使用符合全国统一标准的计时培训系统。未安装计时培训系统的驾驶培训机构，要结合标准的修订，加快工作进度，于 2016 年 12 月 31 日前实现培训信息电子化传输。各级道路运输管理机构要建立和逐步完善驾驶培训监管服务平台（或应用端），实现培训信息传输、储存、监管、服务一体化。交通运输部将构建完成全国驾驶培训数据交换与服务平台，并免费提供统一开发的省级驾驶培训监管服务平台（含市、县级应用端）供各地选用。2016 年 12 月 31 日前，各省级驾驶培训监管服务平台与全国驾驶培训数据交换与服务平台完成对接，实现数据有效传送。

同时该政策要求，驾驶培训机构要落实培训主体责任，严格按照培训大纲规定的培训学时、内容进行培训，使用规范化教材和教学日志，加强素质教育，突出安全驾驶、文明行车意识的培养，并贯穿到培训全过程。要推进规范化教学，建立一整套融知识、技能、意识、安全为一体的驾驶规范化教学体系。要建设和使用全国统一标准的计时培训系统，加强对计时培训系统的管理，严厉打击学时造假行为。要在学员完成各阶段培训后，按规定进行考核，全部考核合格，发放结业证书。

2015 年底和 2016 年初陆续出台的政策要求监管机构需要通过驾驶培训管理系统里的学时系统来对驾校的收费、学员的培训进行监督管理，驾培管理系统将逐步成为全国各层级驾校必须覆盖的产品，推进信息系统建设，实现培训考试信息有效衔接等要求也为从事驾培管理系统业务提供了新的发展方向。

(3) 新版居民身份证法的推出为指纹应用产品提供契机

2012 年 1 月 1 日实施的新修订的《中华人民共和国居民身份证法》明确规定，公民在申请领取、换领、补领身份证时，应当登记指纹信息。外交部、公安部分别从 2011 年 7 月、2012 年 5 月起开始签发因公、因私电子护照，将持照人的相貌、指纹等个人信息存储在芯片内。公安部对于大型指纹信息库的建设，对于指纹识别产品在社会各种场景的应用提供重要的基础保障。二代身份证与护照电子化后，未来各类其他证照如社保卡、暂住证、港澳通行证、驾驶证、学历学位等证书的电子化进程也将加速，纳入个人身份、生物信息后，未来实时验证证照的真实性将成为可能。生物识别在公共领域的应用将越来越普遍。

2. 维尔科技公司在手订单支持未来业绩增长

从收入构成来看，维尔科技公司的主营业务收入主要来自身份识别认证（系统）业务、交通驾培业务（驾培管理系统销售业务和驾培管理系统服务业务）两大业务板块。

从已签订合同情况、结合行业发展及相关政策与业务特点等角度对未来收入预测的合理性及可实现性进行说明。具体如下：

(1) 交通驾培业务

由于受 2014-2015 年度驾培政策不确定性因素的影响，仍有部分地市并未进行计时系统和计时终端的升级改造工作。2015 年 11 月国务院办公厅以国办发〔2015〕88 号转发公安部、交通运输部《关于推进机动车驾驶人培训考试制度

改革的意见》和 2016 年 2 月公安部、交通运输部联合发文《关于做好机动车驾驶人培训考试制度改革工作的通知》，政策进一步明确管理部门驾驶培训监管服务平台与驾驶培训机构计时培训应用平台的功能，要求进一步推广应用视频监控、指纹认证、人像识别、卫星定位等科技监管手段，进一步开放驾驶培训市场。伴随着政策的明朗和实施，一方面预计未来市场容量可能会增大、新的驾校数量会增加，另一方面市场需求会增加，预计驾培管理系统行业将迎来新一轮的爆发期。同时，也为维尔科技新推的驾驶员考试系统和在线教育业务提供了有力的政策支持。

1）交通驾培业务（不含新增驾培考试系统及在线教育）

2012 年-2015 年 1-10 月维尔科技公司（含子公司）的交通驾培业务（不含新增驾培考试系统及在线教育）实现收入分别为 6,473 万元、12,100 万元、13,785 万元、11,641 万元，可见维尔科技公司在经历了 2012 年、2013 年度政策驱动下出现爆发式增长后，2014 年度、2015 年度基本保持稳定增长。从目前已经签订合同并开展业务的地区来看，其中驾培管理系统销售业务项目包括福建福州、福建龙岩、福建三明、福建南平、福建宁德、福建莆田，广西河池、广西贵港、广西贺州、广西玉林、广西来宾、海南海口、河北保定、山东潍坊、湖南常德、江西抚州、江西吉安、江西萍乡、湖北武汉、陕西西安、陕西延安、河南滑县、新疆乌鲁木齐、甘肃武威、甘肃张掖等地区；驾培管理系统服务业务的地区包括杭州、嘉兴、湖州、绍兴、台州、舟山、丽水、温州、衢州、洛阳、株洲、济南、烟台、邯郸、云南昆明、四川成都、安徽合肥等地区。这些业务合作关系为收入和利润的现有保留量提供了稳定的基础来源，预计 2016 年度维尔科技公司（含子公司）的交通驾培业务的预测收入较 2015 年增长 16.86%，2016 年至 2020 年该类业务预测年复合增长率为 5.11%。在维尔科技公司驾培运营项目中，未来收入增量是以固定资产驾培学时记录仪的投入为前提和基础的，预测期累计增加设备 21,466 台，其中有合同依据的项目累计增加设备 14,126 台，2015 年实现部分收益。但在合同范围内尚未全部实施的项目地区包括绍兴、上海、四川、云南等地，而 2015 年尚未实现收益的项目包括山东德州项目（设备已全部安装完成，待实现收益）、湖南益阳项目（设备安装阶段）、河南新乡项目（设备安装阶段）、广东河源项目（已部分实现收益）、湖南吉首项目（设备安装阶段）、浙江金华项目（设备已全部安装完成，待实现收益）等。这些地区的项目实施的推进为新增

收入及利润提供了依据和支持。

另外，维尔科技公司子公司合肥图朋信息科技有限责任公司，2015 年因其实际经营合肥地区驾培管理系统服务业务仅有 4 个月，收入较少，2016 年按完整经营期进行预测，故收入较 2015 年有明显增加。其余维尔科技公司子公司预计基本保持稳定的收入及利润水平。

2）交通驾培业务（驾驶员考试系统和在线教育业务）

随着《关于推进机动车驾驶人培训考试制度改革的意见》和《关于做好机动车驾驶人培训考试制度改革工作的通知》等政策出台，驾驶培训市场进一步开放，预计驾培相关行业将迎来新一轮的爆发期，预计维尔科技公司新推的驾驶员考试系统和在线教育业务未来会有较大增长。

本次预测是基于维尔科技公司目前仅以交通驾驶员培训市场为目标市场，拟依托其达成运营及合作协议的驾校为销售对象，其中截至 2015 年 12 月合作驾校 2,400 多个，2016 新增驾校 70 多家，预计 2016 年实现销售 1,000 台，收入达 3,000 万元左右，主营业务利润约 1,800 万元，2017 年起保持收入 20-30%之间的增长速率。

截至 2016 年 7 月末，维尔科技公司已经签订合同或是在试用阶段的驾驶员模拟考试系统产品的驾校客户共有 61 家，驾驶员模拟考试系统产品已签订合同销售的产品数量 283 套、合同金额 1,056.23 万元，已执行合同金额 255.17 万元，尚未执行合同金额 801.06 万元。

2016 年预计新增在线教育收入 200 万元，主营业务利润 100 万元，主要是依据目前已有的合同和试点范围情况进行预测的，预计以后每年收入的增长速率保持在 20%左右。截至 2016 年 7 月末，已签订合同金额 78 万元。

(2) 身份识别认证系统业务

1）指纹仪和指纹模块业务

2012 年-2015 年 1-10 月指纹仪和指纹模块实现收入合计分别为 3,267 万元、4,519 万元、5,730 万元和 4,736 万元，其中 2013 年-2014 年指纹仪的销售收入增长分别为 32.25%、21.96%，指纹模块的销售收入增长分别为 64.61%、43.66%，毛利率保持在 55%左右。

截至 2015 年底，维尔科技公司已经中标、上线运行的柜员指纹身份认证系统及设备的项目包括中国建设银行、中国农业银行、中国工商银行、中国交通银

行、华夏银行、招商银行、黑龙江银行、哈尔滨银行、台州银行、哈尔滨银行、温州银行、宁波银行、广州银行、厦门银行、天津银行、宁夏黄河银行、宁夏银行等商业银行，以及江西省农信社、江苏省农信社、安徽省农信社、河南省农信社、黑龙江农信社、吉林农信社、辽宁农信社、浙江农信社、广西农信社、云南农信社等农村信用社。

指纹仪及指纹模块在除了开发新增客户的需求以外，因指纹仪及指纹模块属于易耗品，每隔 3 年左右需更换，设备更新需求成为主要需求来源之一，由于指纹认证系统的专属性和排他性，因此为未来收入的稳定性和保有量提供了基础。据了解，截至 2014 年末，中国银行业金融机构网点总数达到 21.71 万个，以每个银行网点平均具有 5 个柜台来估计，全国银行柜台数量约有 108.55 万个，柜台上的指纹产品的更换周期约为 2-3 年，因此银行指纹产品的年需求量约为 36.18 万个至 54.28 万个，2014 年维尔科技公司销售给银行的指纹仪数量约为 12 万个，由此估算维尔科技公司的产品在银行中的市场份额约为 22.10%至 33.17%。维尔科技公司现有客户网点数量及市场份额为指纹仪及指纹模块的需求提供了保障。

因各银行信息化设施向集成设备、自助设备、智能终端设备发展要求，指纹模块近几年销量高速增长，并且在一定程度上替代指纹仪的销售。另外因累计销售数量的增加，未来更新指纹模块的需求也就越大。因此总体上指纹仪收入在历史水平基础上逐步下降，指纹模块收入将保持 25%左右的增长速率。

2016 年维尔科技公司新增兴业银行股份有限公司的指纹仪项目，预计全行柜面用指纹仪大概 8,000 台，柜外自助设备大概 5,000 台。目前中国建设银行股份有限公司 STM 和柜内清指纹模块项目，根据测算，STM 项目预计有 50,000 台，柜内清预计有 130,000 台，指纹模块预计大概有 180,000 台。根据维尔科技公司在建行的市场份额 48%左右，预计建行上述两个项目于 2016 年下半年启动，周期为两年左右。故本次评估预计该类产品及业务的未来增长具有合理性。

2) 其他身份识别认证系统业务

二代身份证阅读器预计 2016 年收入 3,738.90 万元，根据维尔科技公司已签订尚未执行完毕的该类业务合同，合同（含税）金额合计 4,700.00 万元，未执行合同（含税）金额 4,260.00 万元，合作单位包括深圳市鼎易鸿基科技有限公司（智慧物流领域）、上海虹思科技有限公司和成都佳发安泰科技股份有限公司。

多功能识别终端/二代证核验设备预计2016年收入300万元，目前维尔科技公司该类业务有未执行合同（含税）金额合计252.80万元。维尔科技与中星微电子签订了关于二代证核验设备的战略合作协议，为公安部门提供视频二代证查询解决方案，目前产品基本调试完毕，即将进入采购阶段。

指纹押运管理系统预计2016年收入478.63万元，维尔科技公司已在吉林省、河北省、贵州省等地项目中处于试点入围阶段。

2016年7月，维尔科技公司与江苏邳州农村商业银行股份有限公司签订指纹押运管理系统销售合同，合同金额合计26.15万元，该项目若实施成功会在江苏省内产生示范效应。

指纹平板电脑预计2016年收入410.25万元，目前维尔科技公司有该类业务未执行合同（含税）金额合计480.00万元。

根据上述新产品及新业务当前的在手合同及市场开拓工作，2016年预测收入增长合理。结合上述新产品及新业务的开展情况、在手订单和对应用领域的市场前景分析，2016年后预测身份识别认证系统业务收入基本保持11%左右的增长速率。

(3) 维尔科技公司子公司杭州维尔信息技术有限公司2016年预测收入约2,150万元，其中预测收入的65%已有在手订单，考虑到杭州维尔信息技术有限公司的相关业务刚起步，结合其应用领域预计未来增长空间较大，预测未来保持30-40%的增长速率。

综上所述，我们认为，结合维尔科技公司的在手订单规模、报告期内净利润金额变动情况以及业务发展趋势等情况，维尔科技公司未来盈利预测具有可实现性和合理性。

(三) 结合业绩承诺方的资金实力，补充披露本次交易业绩补偿实施的保障措施

上市公司与邹建军等18名交易对方签署了《购买资产协议》及《补充协议》，上市公司以发行股份及支付现金相结合的方式支付维尔科技公司100%股权的全部购买价款合计102,000万元，其中股份对价金额为71,400万元（即股份数量为47,473,404股的公司股票），占全部购买价款的70%，现金对价金额为30,600万元，占全部购买价款的30%。

本次交易的18名交易对方中大部分为自然人，标的资产交割时将面临缴纳

标的资产溢价转让涉及的个人所得税及其他税费，为保障标的资产的交割顺利进行，经交易各方协商确定，上市公司首期向交易对方支付 25,740 万元现金对价，剩余的现金对价作为业绩承诺的保证金，由上市公司分期向交易对方支付，同时，本次交易项下的对价股份设置了解禁条件，解禁条件与业绩承诺实现情况挂钩。除上市公司首期支付的主要用于缴纳与本次标的资产交割相关税费的 25,740 万元现金之外，剩余交易对价的支付进度与业绩承诺实现进度的关系如下：

项目	支付对价现金（业绩承诺保证金）		解禁对价股份		交易对价合计累计支付/解禁进度	业绩承诺累计实现进度
	金额（万元）	累计比例	数量（股）	累计比例		
第一次支付/解禁（2017 年）	1,360	27.98%	13,292,553	28.00%	28.00%	27.98%
第二次支付/解禁（2018 年）	1,600	60.91%	15,666,223	61.00%	60.99%	60.91%
第三次支付/解禁（2019 年）	1,900	100.00%	18,514,628	100.00%	100.00%	100.00%
合计	4,860	-	47,473,404	-	-	-

由上表可见，除首期支付的现金对价之外，本次交易对价（包括业绩承诺保证金和股份对价）合计累计支付/解禁进度与标的公司业绩承诺累计实现进度基本一致。因此，盈利承诺期内各期未支付的现金对价和未解禁的股份对价基本能够充足保障补偿义务人对于业绩补偿义务的履行。

交易对方中的邹建军、王坚、夏贤斌、何文、华仕洪，从事实业经营或投资活动多年，具备一定的资金实力和支付能力；杭州迈越投资合伙企业（有限合伙）、德清融和致信投资合伙企业（有限合伙）、德清融创汇智投资合伙企业（有限合伙）系邹建军控制的企业，可以依托邹建军的资金实力和支付能力；杭州同喆投资合伙企业（有限合伙）系杭州同喆投资管理有限公司（私募投资基金管理人登记编号：P1013056）管理的私募基金，私募基金备案基金编码为 S36875，该基金具备足够的资金实力和支付能力；恒生电子股份有限公司系上市公司，具备足够的资金实力和支付能力；其他交易对方，陆捷、郑庆华、朱华锋、王寅、郭洪强、钱本成、叶建军、张宏伟等，因其持有维尔科技公司股权的比例较低，其取得本次交易现金对价和股份对价的金额（数量）较低（少），以其个人及家庭资产和多年薪酬积累，具备一定的资金实力和支付能力。因此，本次交易对方具备一定的资金实力和支付能力，保证其履行《购买资产协议》约定的业绩补偿

义务。

综上所述，我们认为，结合业绩承诺方的资金实力，本次交易业绩补偿实施具有保障。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）　　中国注册会计师：

中国注册会计师：

二〇一六年八月十八日