

证券代码：300604

证券简称：长川科技

公告编号：2019-002

杭州长川科技股份有限公司
关于深圳证券交易所《关于对杭州长川科技股份有限公司
的重组问询函》的回复

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

杭州长川科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2018年12月24日收到深圳证券交易所下发的《关于对杭州长川科技股份有限公司的重组问询函》（创业板许可类重组问询函【2018】第 52 号）（以下简称“《问询函》”），收到《问询函》后，公司立即召集本次重组各中介机构，就《问询函》所提问题进行了认真分析与核查，现对《问询函》中提及的问题回复如下：

如无特别说明，本问询函回复中所述的词语或简称与草案中“释义”所定义的词语或简称具有相同的含义。本回复中涉及补充披露的内容已以楷体加粗文字在草案中显示。

1、草案显示，标的公司杭州长新投资管理有限公司（以下简称“长新投资”）成立于 2018 年 4 月，系为收购本次交易目标公司 Semiconductor Technologies & Instruments Pte Ltd.（以下简称“STI”）股权所搭建的收购平台，核心资产为其所持有的 STI100%股权。STI 原为新加坡上市公司 ASTI 的全资子公司，ASTI 曾于 2018 年 3 月与上海浦东科技投资有限公司（以下简称“浦东科投”）签订股权转让协议，约定 ASTI 将其持有的子公司 STI Malaysia、STI Philippines、STI Korea、STI Taiwan 全部股权全部转为由 STI 直接持有，并将 STI 全部股权转让予浦东科投。2018 年 9 月，浦东科投与长新投资签订了合作协议，约定浦东科投将其与 ASTI 签订的相关协议的全部权利义务转让予长新投资。请补充说明 ASTI 出售 STI 的原因，浦东科投在与 ASTI 达成协议后放弃直接收购 STI 相关股权的原因及背景，ASTI、浦东科投以及本次交易各方是否存在其他特殊利益安排。请独立财务顾问、律师核查并发表明确意见。

答复：

一、ASTI 出售 STI 的原因

根据 ASTI 在新加坡证券交易所的公告文件，其出售 STI 主要系基于增加企业现金流的需求，出售 STI 所得的现金流将使 ASTI 其他业务版块拥有充足的运营资金和资源，从而实现其他业务版块未来的快速发展。

二、浦东科投放弃直接收购 STI 相关股权的原因及背景

浦东科投成立于 1999 年 6 月，注册资本 30 亿元人民币，是一家专注于高科技产业领域跨境并购投资与整合的专业机构。浦东科投聚焦集成电路、通用航空和医疗健康等领域，在跨境并购投资和资本市场投资等领域形成了较强的专业能力，积累了丰富的产业资源，致力于在全球范围内对优质高科技产业资源进行整合和价值提升。

根据上市公司说明及上海装备的介绍，浦东科投于 2017 年开始筹备组建上海装备，拟以上海装备为主体专注于在半导体领域内进行投资。2017 年底浦东科投接触了 STI 项目，并计划 2018 年 3 月以上海装备为主体签约，但因上海装备的私募基金备案未完成，就由浦科投资签约从而锁定交易。浦东科投作为专

业的投资机构，为了进一步发挥 STI 未来的业务优势、研发优势，加强并购整合，组织业内知名的资金方和产业方组成联合体最终收购了 STI。浦东科投控股的万业企业（证券代码：600641）间接参股的上海临港芯成投资合伙企业（有限合伙）参与出资设立了上海装备（长新投资的股东之一，也是本次交易的交易对手方之一），因此浦东科投虽然未直接收购 STI，但其仍然间接参与了收购 STI。

三、ASTI、浦东科投以及本次交易各方不存在未披露的其他特殊利益安排

综上所述，本次交易系浦东科投发现交易机会，之后基于商业原因，未直接收购，其相关安排具有合理性。根据上市公司说明及上海装备的介绍，ASTI、浦东科投以及本次交易各方已经完整披露涉及本次交易的相关安排，不存在未披露的其他特殊利益安排。

四、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为，根据上市公司的说明及上海装备的介绍，浦东科投系基于商业原因，虽然未直接收购 STI，但其仍然间接参与了收购 STI，相关安排具有商业合理性，ASTI、浦东科投以及本次交易各方已经完整披露涉及本次交易的相关安排，不存在未披露的其他特殊利益安排。

经核查，律师认为，浦东科投系基于商业原因，虽然未直接收购 STI，但其仍然间接参与了收购 STI，相关安排具有商业合理性，ASTI、浦东科投以及本次交易各方已经完整披露涉及本次交易的相关安排，不存在未披露的其他特殊利益安排。

2、草案显示，ASTI 与长新投资于 2018 年 9 月签订了一系列补充协议，就长新投资收购 STI 股权的相关权利义务进行了补充约定，依据相关协议条款，长新投资收购 STI 的价款共计 9,000 万新元，目前尚余 900 万新元划转至托管账户，尚未支付给 ASTI，上述 900 万新元将依据 STI 2018 年、2019 年经审计的利润是否不少于 1,700 万新元（以下简称“利润指标”）支付，每次支付金额为 450 万新元。本次交易方案未设置长新投资业绩承诺、补偿或调整交易作价的安排。（1）请补充说明本次交易方案中未设置长新投资业绩承诺、补偿或调

整交易作价安排的具体原因及合规性，是否有利于保障上市公司及中小投资者的利益。（2）请明确上述利润指标的具体含义（如是否指净利润、是否扣除非经常性损益等），并补充说明如 STI 业绩未达标，对已划转至托管账户的款项的后续安排，上市公司是否将收到其他补偿，本次交易作价是否将作出调整，并在重大风险提示部分补充披露相关风险。请独立财务顾问、律师核查并发表明确意见。

答复：

一、本次交易方案中未设置长新投资业绩承诺、补偿或调整交易作价安排的具体原因及合规性，及对保障上市公司及中小投资者的利益的影响分析

（一）本次交易未设置长新投资业绩承诺、补偿或调整交易作价安排的合规性分析

《上市公司重大资产重组管理办法》第 35 条规定，“采取收益现值法、假设开发法等基于未来收益预期的方法对拟购买资产进行评估或者估值并作为定价参考依据的，上市公司应当在重大资产重组实施完毕后 3 年内的年度报告中单独披露相关资产的实际盈利数与利润预测数的差异情况，并由会计师事务所对此出具专项审核意见；交易对方应当与上市公司就相关资产实际盈利数不足利润预测数的情况签订明确可行的补偿协议。

.....

上市公司向控股股东、实际控制人或者其控制的关联人之外的特定对象购买资产且未导致控制权发生变更的，不适用本条前二款规定，上市公司与交易对方可以根据市场化原则，自主协商是否采取业绩补偿和每股收益填补措施及相关具体安排。”

本次上市公司收购长新投资 90%的股权属于向非实际控制人、控股股东或其控制的关联人的收购行为，根据《重组管理办法》可以根据市场化原则，自主协商是否采取业绩补偿或调整作价的方式，具有合规性。

（二）本次交易未设置长新投资业绩承诺、补偿或调整交易作价安排的原因

1、长新投资的核心资产 STI 历史经营较为稳健，上市公司收购长新投资属于市场化交易，未设置业绩补偿机制

本次交易标的公司长新投资的主要经营性资产为新加坡集成电路封装检测设备制造公司 STI。STI 是研发和生产为芯片以及 wafer 提供光学检测、分选、编带等功能的集成电路封装检测设备商。2D/3D 高精度光学检测技术（AOI）是 STI 的核心竞争力，STI 拥有超过 150 项专利技术。STI 自 1997 年设立以来，其整体经营情况发展稳定，虽然个别年份的净利润水平有所波动，但之后都体现了较好的恢复能力。

2、随着公司收购长新投资，可获得一定的保障

根据长新投资与 STI 签订的《股权转让协议》及其补充协议，如 STI 业绩未达标，已划转至托管账户的款项（即第三笔付款）的后续安排为：“如 2018 年及 2019 年税前利润总额（“实际利润”）少于 1,700 万新元（“业绩承诺”），则双方应于 2019 年度经审计账目发布后十个工作日指示托管代理将第三笔付款的剩余款项支付至长新投资账户，如实际利润总额与业绩承诺的差额大于第三笔付款的剩余款项的，则 ASTI 应向长新投资支付实际利润总额与业绩承诺的差额与第三笔付款之剩余款项之差的等额现金，如实际利润为负数，则视实际利润为零。”

如 STI 业绩未达标，长新投资将获得相应的上述剩余款项的退回。本次交易完成后，长新投资将成为上市公司全资子公司，因此上市公司将通过持有长新投资 100%股权间接获得相应保障。

3、财务投资人或战略投资人参与类似项目不进行业绩承诺有市场案例

考虑到长新投资除上市公司以外的股东主要系财务投资人或战略投资人，对标的公司经营参与度较低，本次的交易定价与长新投资各股东增资价格基本一致，经本次交易各方协商一致，本次交易中未对交易对方进行业绩补偿的设置。同时，参照新潮能源（600777.SH）收购鼎亮汇通，通富微电（002156.SZ）收购富润达/通润达股权，雅克科技（002409）收购江苏先科等重大资产重组案例，采用了收益法的评估方法，没有相应的业绩补偿安排。

综上所述，本次交易基于市场化原则，基于上述理由未设置业绩补偿的安排。具有商业合理性和合规性。

（三）本次交易有利于保护中小股东和上市公司利益

长新投资在评估基准日的股东全部权益账面价值 49,707.07 万元，评估价值 54,480.27 万元，评估增值 4,773.20 万元，增值率为 9.60%，增值幅度较低。与此同时，长新投资的动态市盈率为 14.75 倍，远低于长川科技，评估值具有谨慎性，有利于保护上市公司及中小股东利益。

综上所述，本次交易定价较为公允，相比同行业公司市盈率不高；业绩补偿安排符合《重组管理办法》等关于业绩补偿的要求；未对长新投资设置业绩承诺，有利于标的专注于与上市公司的协同整合，能够更大程度促进重组完成后上市公司发展，进而更有利于保护中小股东的中长期利益。

二、上述利润指标的具体含义，已划转至托管账户的款项的后续安排，上市公司收到相关补偿的安排，本次交易作价是否将作出调整及补充披露风险提示

（一）上述利润指标的具体含义

协议约定中的“利润指标”具体含义为：新加坡会计准则下经审计的税前利润总额，不扣除非经常性损益。

（二）如果 STI 业绩未达标的后续安排

根据长川科技与国家产业基金、天堂硅谷以及上海装备签署的《发行股份购买资产协议》，如果 STI 业绩未达标，本次交易作价不作调整。

但是根据长新投资与 STI 签订的《股权转让协议》及其补充协议，如 STI 业绩未达标，已划转至托管账户的款项（即第三笔付款）的后续安排为：“如 2018 年及 2019 年税前利润总额（“实际利润”）少于 1,700 万新元（“业绩承诺”），则双方应于 2019 年度经审计账目发布后十个工作日指示托管代理将第三笔付款的剩余款项支付至长新投资账户，如实际利润总额与业绩承诺的差额大于第三笔付款的剩余款项的，则 ASTI 应向长新投资支付实际利润总额与业绩承诺

的差额与第三笔付款之剩余款项之差的等额现金，如实际利润为负数，则视实际利润为零。”

如 STI 业绩未达标，长新投资将获得上述剩余款项的退回。本次交易完成后，长新投资将成为上市公司全资子公司，因此上市公司将通过持有长新投资 100%股权间接获得相应保障。

（三）补充风险提示

已在报告书“重大风险提示/一、本次交易相关风险”及“第十二节 本次交易的风险因素/一、本次交易相关风险”补充披露风险提示如下：

“（九）本次交易未根据 STI 业绩实现情况设置交易作价调整机制的风险

本次交易中，交易双方确定标的公司 90%股份的交易价格为 49,032.26 万元。本次交易未安排交易对手的业绩补偿承诺，也未根据 STI 业绩实现情况设置相应的交易作价调整机制。上市公司可通过持有长新投资 100%股权间接获得 ASTI 对长新投资的剩余款项的退回（如有）。但存在 STI 业绩未达标，而本次交易作价不做相应调整的风险。提请投资者关注相关风险。”

三、补充披露情况

相关风险提示已在报告书“重大风险提示/一、本次交易相关风险”及“第十二节 本次交易的风险因素/一、本次交易相关风险”中进行补充披露。

四、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为，本次交易属于向非实际控制人、控股股东或者其控制的关联人的收购行为，交易各方基于市场化原则协商后，未设置业绩承诺、补偿或调整交易作价的安排，符合《重组管理办法》的规定。本次交易评估值具有谨慎性，交易完成后，上市公司也将继续敦促长新投资持续增强盈利能力，实现和上市公司的协同发展。如 STI 业绩未达标，已划转至托管账户的款项将根据协议约定退回给长新投资，交易完成后上市公司通过持股长新投资 100%股权间接享有相应的保障，有利于保护上市公司及中小投资者的利益。

经核查，律师认为，本次交易属于向非实际控制人、控股股东或者其控制的关联人的收购行为，交易各方基于市场化原则协商后，未设置业绩承诺、补偿或调整交易作价的安排，符合《重组管理办法》的规定。本次交易评估值具有谨慎性，交易完成后，上市公司也将继续敦促长新投资持续增强盈利能力，实现和上市公司的协同发展。如 STI 业绩未达标，已划转至托管账户的款项将根据协议约定退回给长新投资，交易完成后上市公司通过持股长新投资 100% 股权间接享有相应的保障，有利于保护上市公司及中小投资者的利益。

3、草案显示，长新投资 2018 年 9 月受让 STI 股权（以下简称“长新投资收购目标公司”）时交易作价为 9,000 万新元（约合人民币 4.53 亿元）。本次交易评估机构采用资产基础法对长新投资公司进行评估，对长新投资公司实际经营主体 STI 公司分别采用资产基础法和收益法进行评估，并采用收益法的结论作为 STI 公司的评估结论。STI 评估值为 5.00 亿元，长新投资 100% 股权的评估值为 5.45 亿元。评估过程中，STI 营业收入 2018 年 10-12 月预计数为 1,465.21 万新元，2019 年预计数为 7,456.01 万新元，较 2018 年大幅上升；2019 年至 2023 年 STI 预计营业收入呈逐年上升趋势。（1）请结合本次交易完成后各交易对方在本次交易中获益的具体情况，详细说明本次交易定价是否公允。（2）请结合本次交易及长新投资收购 STI 时的定价依据（包括但不限于所采用的基本假设、参数、评估方法、过程等）的变动情况，详细说明本次交易作价较长新投资收购目标公司时大幅上升的原因及合理性。（3）请结合 2018 年 10 月、11 月 STI 实际收入情况，在手订单情况，以前年度收入波动情况，详细说明评估过程中 STI 营业收入相关预测是否合理、谨慎，本次评估是否谨慎，本次交易作价是否合理。请独立财务顾问、会计师、评估师核查并发表明确意见。

一、本次交易定价的公允性的说明

（一）从交易对手方获益的情况说明本次交易的公允性

2018 年 3 月 30 日，ASTI 与浦东科投签署协议，约定 ASTI 将 STI 转让于浦东科投或其指定的第三方，转让价格为 9,000 万新元。2018 年 9 月 3 日，浦东科投与长新投资经友好协商签订《合作协议》，约定浦东科投将其与 ASTI 签订的上述《股权转让协议》项下的全部权利义务转让给长新投资。根据上述

协议资料，9,000 万新元的转让价格是在 2018 年 3 月以 2017 年 12 月 31 日为基准日的经营状态确定的。

长新投资 2018 年 9 月受让 STI 股权时交易作价为 9,000 万新元（约合人民币 4.53 亿元），本次交易中，STI 的作价估值为 9,930.24 万新元（约合人民币 5.00 亿元），溢价约 10%。长新投资股东投资总额 5 亿元，本次交易长新投资整体评估值约为 5.45 亿人民币，溢价约 9%。上述少量溢价的考虑因素有：

1、STI 的转让价格是在 2018 年 3 月以 2017 年 12 月 31 日为基准日的 STI 经营状态和 ASTI 未来业绩承诺的基础上经商务谈判确定的。在此之后 STI 经营业绩发生了较大的提升，根据 STI 管理层提供的会计报表数据显示，2018 年 1—9 月实现税前利润总额 912.31 万新元（业经审计），1—11 月实现税前利润总额 1,112.85 万新元（未经审计），实现完成业绩好于长新投资收购 STI 时 ASTI 的承诺业绩（2018 年及 2019 年两年税前利润总额不少于 1,700 万新元），完成比例已达到 65.46%。

2、本次交易中，上市公司以股票的形式支付对价，本次交易完成后，交易对手要进行股票锁定，交易对手实际获得现金退出时间存在一定的时间风险和收益/亏损波动风险。

综合以上因素，本次交易过程中，交易对手略有收益，该收益考虑了交易的潜在风险、标的公司的业绩提升等因素，具有商业合理性，本次交易的定价具有合理性。

（二）从可比公司及可比交易角度说明本次交易的公允性

1、与同行业上市公司市盈率比较

长新投资公司的主要资产为持有的 STI 的股权投资，STI 系半导体设备行业内公司，通过对 A 股上市公司主营业务梳理，选取与 STI 主营业务相似的可比上市公司，截至 2018 年 9 月 30 日，同行业上市公司的市盈率情况如下表所示：

证券代码	证券简称	市盈率 PE(TTM)
002371.SZ	北方华创	100.72

证券代码	证券简称	市盈率 PE(TTM)
603690.SH	至纯科技	110.06
300567.SZ	精测电子	45.89
300316.SZ	晶盛机电	24.91
300604.SZ	长川科技	101.94
均值		76.70
收购 STI（静态市盈率）		11.10

数据来源：Wind 资讯

注：①可比上市公司市盈率 PE（TTM）=截至 2018 年 9 月 30 日上市公司总市值/（2018 年前三季度归属于母公司净利润+2017 年第 4 季度归属于母公司净利润）；

②收购 STI 静态市盈率=STI 的评估值/（STI2018 年度 1-9 月净利润+STI2017 年年度净利润/4）

STI 的可比上市公司静态市盈率平均值为 76.70 倍，STI 的静态市盈率为 11.10 倍，静态市盈率低于同行业可比上市公司的平均估值水平，其估值在合理且谨慎的范围内，交易定价具有公允性。

2、与同行业可比交易案例市盈率比较

选取近年来上市公司收购半导体设备公司的交易案例，分析可比交易标的公司的市盈率情况如下：

证券简称	评估基准日	收购标的	标的方所处行业	交易金额（万元）	预测期首年归母净利润（万元）	预测期首年市盈率（倍）
长电科技	2015/4/30	长电先进 16.188% 股权	半导体设备	32,877.83	15,700.47	12.94
正业科技	2015/6/30	集银科技 100%股权	半导体设备	53,000.00	3,600.00	14.72
北方华创	2015/11/30	北方微电子 100%股权	半导体设备	92,367.22	6,317.05	14.62
大港股份	2015/9/30	艾科半导体 100%股权	半导体设备	108,000.00	6,500.00	16.62
万业企业	2018/3/31	凯世通 49% 股权	半导体设备	47,530.00	5,500.00	17.64
平均值						15.31
收购 STI（动态市盈率）						10.46

STI 的可比交易案例动态市盈率（预测期首年市盈率，下同）平均值为 15.31 倍，STI 的动态市盈率为 10.46 倍，动态市盈率低于同行业可比交易案例的平均

估值水平，其估值在合理且谨慎的范围内，交易定价具有公允性。

二、结合本次交易及长新投资收购 STI 时的定价依据（包括但不限于所采用的基本假设、参数、评估方法、过程等）的变动情况，说明本次交易作价较长新投资收购目标公司时上升的原因及合理性

长新投资受让 STI 股权时交易作价为 9,000 万新元，该价格主要是双方基于 STI 的基本情况谈判确定的。

根据长新投资收购 STI 的《股权转让协议》，ASTI 承诺 2018 年及 2019 年两年税前利润总额不少于 1,700 万新元。根据相关会计报表数据显示，2018 年 1—9 月实现税前利润总额 912.31 万新元（业经审计），1—11 月实现税前利润总额 1,112.85 万新元（未经审计），已经完成上述 2018 年和 2019 年承诺总利润 1,700 万新元的 65.46%，实际完成业绩好于长新投资收购 STI 时 ASTI 的承诺业绩。STI 的盈利能力较历史年度有所提高，使得本次的交易定价较长新投资收购 STI 时有少量上升。2017 年度，STI 的净利润为 179.59 万新币，按照收购对价 9000 万新币计算，其 PE 倍数为 50.11；本次交易评估中，2018 年度 STI 预计的净利润为 932.77 万新元，体现的 STI 收购对价为约为 9930.24 万新币，其 PE 倍数为 10.65，本次交易相关估值作价具有合理性。

综上所述，本次交易作价相较于长新投资收购目标公司略有上升具有合理性。

三、结合 2018 年 10 月、11 月 STI 实际收入情况，在手订单情况，以前年度收入波动情况，说明评估过程中 STI 营业收入相关预测的合理谨慎，本次评估的谨慎性，本次交易作价的合理合理性

（一）2018 年 10 月、11 月 STI 实际收入情况

STI 报告期至 2018 年 11 月的营业收入情况如下表所示：

单位：万新元

项目	2016 年	2017 年	2018 年 1-9 月	2018 年 10-11 月	2018 年 1-11 月
营业收入	6,903.91	5,845.12	5,552.12	1,267.40	6,819.52

注：2018 年 10—11 月的数据尚未经审计。

本次评估预测 2018 年 10—12 月营业收入为 1,465.21 万新元，全年为 7,017.33 万新元。根据 STI 提供的数据，1—11 月份公司共实际营业收入 6,819.52

万新元(10—11 月份的数据未经审计),收入完成率已达全年预测数的 97.18%,
预计全年可以较好地保障完成收入预测。因此相关预测较为合理谨慎。

(二) 从 STI 以前年度收入的波动情况说明本次评估预测的谨慎性

对于未来收入的预测,本着谨慎和客观的原则,在充分分析 STI 历史收入波动和公司经营发展规划情况的基础上,结合公司已签订单,考虑市场发展趋势进行预测,预测数据如下:

单位: 万新元

项目	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年及以后
营业收入	7,017.33	7,456.01	7,858.06	8,219.59	8,559.59	8,796.77	8,796.77
增长率	20.05%	6.25%	5.39%	4.60%	4.14%	2.77%	0.00%

上述收入预测已经考虑了 STI2017 年的收入的情况,具体如下:

1、影响收入波动的因素已逐渐消除

从历史收入来看,2017 年 STI 公司的收入比 2016 年减少了 15.34%,主要原因是:

(1) STI 原股东 ASTI 的财务状况不稳定,2017 年 ASTI 就出售 STI 事项与相关公司达成了非约束性协议。上述计划导致 STI 的部分客户认为 STI 未来的经营存在一定的不确定性,为降低自身持续经营的风险,部分客户降低了对 STI 设备的采购。截止目前,上述不确定因素已消除。

(2)2016 年,Jcet Statschippac Korea Limited 等客户处于生产线建设阶段,向 STI 公司采购了大量设备,在 2016 年产能计划投放完成后,使得 2017 年的需求短期内有所下降。上述客户主要来自韩国,韩国市场是 STI 公司较早开发和进入的国家,经过多年的合作,STI 与韩国客户建立了长期稳定的关系,但受制于韩国客户短期内产线更新基本完成,采购量减少,使得 2017 年的收入短期内减少。针对韩国市场出现的收入下滑现象,STI 凭借多年的运营经验,积极采取应对措施,一方面通过技术和产品的不断升级来满足客户的需求,以产品性能的提升来巩固原有的市场,同时通过开拓新的市场,扩大市场布局以降低短期内部分市场产线更新基本完成造成的收入短期下降,并取得了良好的效果,使得 2018 年的业务收入快速回升。2016 年至 2018 年 11 月来自各地区的

收入统计如下：

单位：万新加坡元

地区或国家	2016 年	占比	2017 年	占比	2018 年 1-9 月	占比	2018 年 1—11 月	占比
中国大陆	1,017.14	14.73%	1,690.59	28.92%	1,214.27	21.87%	1,305.83	19.15%
韩国	2,320.76	33.62%	955.81	16.35%	602.26	10.85%	809.63	11.87%
马来西亚	573.60	8.31%	832.10	14.24%	1,415.20	25.50%	1,562.29	22.91%
中国台湾	903.30	13.08%	763.88	13.07%	1,058.37	19.06%	1,564.46	22.94%
菲律宾	472.99	6.85%	605.99	10.37%	400.50	7.21%	433.98	6.36%
新加坡	1,302.61	18.87%	576.74	9.87%	485.39	8.74%	584.41	8.57%
欧盟	151.56	2.20%	330.50	5.65%	167.61	3.02%	196.20	2.88%
北美	21.48	0.31%	7.00	0.12%	0.77	0.01%	1.02	0.01%
其他亚太地区	140.47	2.03%	82.51	1.41%	207.75	3.74%	361.70	5.30%
合计	6,903.91	100.00%	5,845.12	100.00%	5,552.12	100.00%	6,819.52	100.00%

STI 在半导体设备领域长期积累的市场经验及积累的研发实力使其在全球半导体市场出现变化时，积极配合市场进行调整。从上表可以看出，2016 年至 2018 年 11 月期间，虽然 STI 来自韩国和新加坡客户的收入出现了下降，但是来自中国大陆、中国台湾和马来西亚客户的收入出现了较快的增长。日本市场自身的制造业非常强大，其本土公司爱德万、爱普生技术实力雄厚，STI 历史上来自日本客户的收入较少，但是经过多年的市场开发，2018 年 STI 新增了 SONY Semiconductor、ASE JAPAN 等客户，日本市场（前述表格中其他亚太地区主要为日本市场）的销售收入较前两年有较大的提升。

（3）稳定的客户关系有利于未来收入的实现

STI 凭借良好的产品质量和服务意识，与全球领先的封测厂和 IDM（日月光、安靠/J-Devices、矽品、星科金朋、UTAC、力成、德州仪器、瑞萨、意法、美光、飞思卡尔等）等多个一流集成电路厂商建立了稳定的合作关系。

客户为保障其所采购的设备能够及时跟进自身的工艺改进需求，往往会与设备提供商建立长久有效的合作关系，在涉及到工艺改进的关键步骤或前期实验探索阶段，STI 的研发技术人员将会与销售人员进行接洽，提供技术服务支持，并在随后提升自身设备产品的性能以满足客户要求。因此，优秀的技术实力有效增强了 STI 公司的市场影响力及客户粘性，其下游客户与其合

作时间较长，建立了较为长久的合作关系，为其未来的发展提供了强有力的保障。

2、STI 所处行业的市场需求快速增长

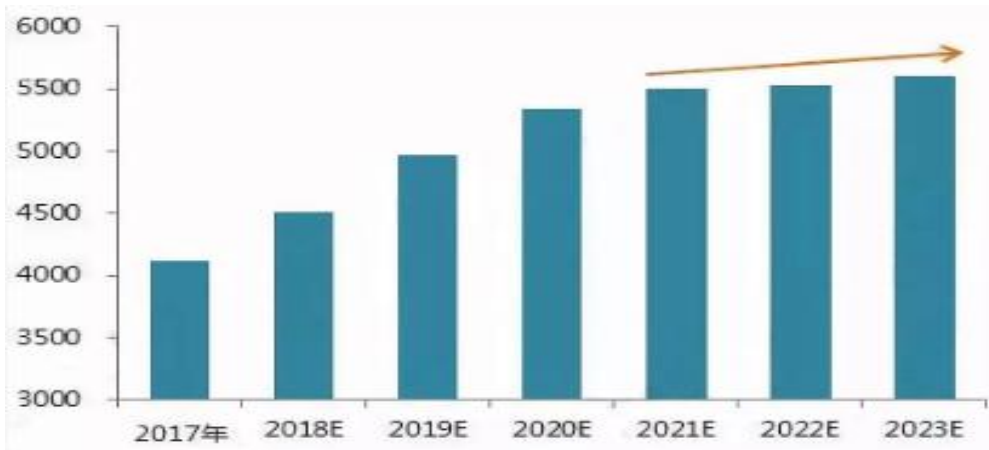
STI 公司服务于半导体行业，集成电路行业的发展直接影响其未来的发展。根据世界半导体贸易协会（WSTS）、美国半导体行业协会（SIA）、Gartner、IC Insights 等权威机构的预测，2018 年全球半导体产值增速在 8% 左右，预计 2018 年全球半导体市场规模将达到 4,510 亿美元。

各大机构对 2018 年全球半导体销售额的预计

机构/厂家	预测时间	2018 年全球半导体增速预测 (%)	2018 年全球半导体销售额预测 (亿美元)
WSTS	2018 年 3 月	9.50%	4,512
SIA	2018 年 3 月	7%	4,410
Gartner	2018 年 1 月	8%—10%	4,450—4,535
IC Insights	2018 年 2 月	8%	4,450
台积电	2018 年 2 月	6%—8%	4,370—4,450

由于物联网、可穿戴设备、云计算、大数据、新能源、医疗电子和安防电子等新兴应用发展迅速，尤其是存储芯片的需求旺盛，预测未来几年半导体行业将迎来发展高峰期，2020 年的产业规模有望达到 5,300 亿美元。

2018-2023 年全球半导体前景预测（单位：亿美元）



数据来源：前瞻产业研究院《2018-2023 年中国半导体分立器件制造行业发展前景与投资预测分析报告》

设备制造业是集成电路的基础产业，是完成晶圆制造和封装测试环节的基础，在集成电路产业中占有极为重要的地位。根据 SEMI 统计 2017 年全球半

导体设备支出达到 566 亿美元,较上半年的预测金额增加 20%,同比增长达 37%,2013-2017 年复合增速约为 16%。同时,SEMI 预计 2018 年全球半导体设备市场销售额将达 627 亿美元,增长率为 11%,2019 年将达 676 亿美元,增长率为 8%,有望接连再创历史新高。根据全球晶圆厂预测追踪中的晶圆厂设厂计划,从 2017 年到 2020 年,预计全球新增半导体产线 62 条,都将带动半导体设备需求大幅增长。

STI 是集成电路封装检测设备的供应商,半导体行业需求持续增长的态势为其提供了良好的外部条件和广阔的市场空间。另外,一般测试设备投产 5 年左右需要更换或者升级,在当前已投产产线中也体现了一定的设备需求。STI 属于较早进入行业的企业之一,多年来的生产经营,在行业中有了良好的声誉,除具有一批稳定的内外销客户外,在新市场开拓中也占有较大的优势。同时,STI 具有较强的技术研发、产品创新能力和生产能力。这些因素都为 STI 未来年度的收入增长提供了保障。

综上所述,STI 个别年度收入波动情况对未来预测影响相对较小,本次交易的收入预测较为谨慎。

(三) STI 的在手订单情况

2018 年 1—11 月 STI 共实现营业收入 6,819.52 万新元(未经审计),STI2018 年 12 月的当月可实现收入的在手订单金额为 671.46 万新元,基本确定 2018 年可实现收入 7,490.98 万新元,本次评估预测 2018 年可实现收入 7,017.33 万新元,可实现收入情况较好。同时,STI 已开始陆续获取 2019 年度的订单,现有在手订单基本符合其订单周期,未来收入可实现。

STI 经过多年的发展,管理水平和运营能力成熟完善,拥有较为完整的产品系列,积累了丰富的客户资源,市场上具有良好的声誉,议价能力较强,整体毛利率和费用发生稳定,未来盈利应可实现,结合上述因素,本次评估预测具有谨慎,估值合理。

四、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为，结合本次交易完成后各交易对方在本次交易中获益的具体情况，本次交易及长新投资收购 STI 时的定价依据的变动情况，2018 年 10 月、11 月 STI 实际收入情况，在手订单情况，以前年度收入波动情况，STI 的营业收入预测具有合理性、较为谨慎，本次评估较为谨慎，本次交易作价具有合理性。

经核查，会计师认为，结合本次交易完成后各交易对方在本次交易中获益的具体情况，本次交易及长新投资收购 STI 时的定价依据的变动情况，2018 年 10 月、11 月 STI 实际收入情况，在手订单情况，以前年度收入波动情况，STI 的营业收入预测具有合理性、较为谨慎，本次评估较为谨慎，本次交易作价具有合理性。

经核查，评估师认为，结合本次交易完成后各交易对方在本次交易中获益的具体情况，本次交易及长新投资收购 STI 时的定价依据的变动情况，2018 年 10 月、11 月 STI 实际收入情况，在手订单情况，以前年度收入波动情况，STI 的营业收入预测具有合理性、较为谨慎，本次评估较为谨慎，本次交易作价具有合理性。

4、草案显示，STI 的管理层及核心团队成员、核心技术人员共十余名，从业时间在 15 年至 31 年不等。（1）请逐一说明 STI 与上述人员签订劳动合同的期限，相关人员离职对 STI 客户及供应商等关系维护及内部生产经营可能产生的影响，是否存在竞业禁止安排。（2）请说明本次交易在业务、资产、财务、人员、机构等方面的整合计划、整合风险以及相应管理控制措施。（3）请说明是否存在因本次交易导致标的资产核心技术人员流失的风险及应对措施。请独立财务顾问、律师核查并发表明确意见。

答复：

一、STI 公司管理层及核心团队成员、核心技术人员的任职情况

（一）STI 与管理层及核心团队成员、核心技术人员签订劳动合同的期限

STI 目前的管理层及核心团队成员共计 7 名，其具体情况如下：

序号	姓名	任职	入职时间
----	----	----	------

序号	姓名	任职	入职时间
1	LAU HOO SHOON	总裁	1997 年
2	LEW WAI HONG	运营部高级副总裁	1997 年
3	HAN CHIN FONG	产品部副总裁	1998 年
4	TENG CHOON HWEE	销售部副总裁	1999 年
5	AMANULLAH AJHARALI	视觉副总裁	2000 年
6	JUNNY FOONG	行政部副总裁	1997 年
7	LEE KOK CHENG（李国清）	财务主管	2015 年

STI 目前的核心技术人员共计 9 名，其具体情况如下：

序号	姓名	任职	入职时间
1	LAU HOO SHOON	总裁	1997 年
2	HAN CHIN FONG	产品部副总裁	1998 年
3	AMANULLAH AJHARALI	视觉副总裁	2000 年
4	HENGLEE KWANG	工程部高级经理	2000 年
5	LINJING	工程部总监	2004 年
6	LAI HINGTIM	工程部总监	1997 年
7	TANHUEKCHOY	工程部总监	1997 年
8	TANSOON GUAN	首席软件工程师	1999 年
9	NG LIANSENGMELVIN	工程部总监	2008 年

其中 LAU HOO SHOON、LEW WAI HONG、HAN CHIN FONG、AMANULLAN AJHARALI 不仅系 STI 管理层及核心团队成员且同时为 STI 核心技术人员。

经核查，STI 与上述人员签订的劳动合同均未明确约定服务期限，但除财务主管 LEE KOK CHENG（李国清）外，上述其他人员在 STI 的任职时间均已超过 15 年，具有较高的人员稳定性。

（二）相关人员离职对 STI 客户及供应商等关系维护及内部生产经营可能产生的影响

STI 经过 20 多年的发展，在行业内具有较好的口碑和品牌认可度，报告期内的前十五大客户与供应商均未发生重大变化，具有较强稳定性。因此，STI

对经营者个人的依赖性较小，其管理层及核心团队成员、核心技术人员的离职不会对其客户及供应商等关系维护产生重大影响。

自成立以来，STI 坚持在客户所在地提供及时、高效的售后服务，目前在中国、韩国、新加坡、菲律宾、台湾、泰国、马来西亚均建立售后服务团队，其整体的高效售后服务为 STI 建立了良好、稳定的客户关系。

STI 拥有较强的研发实力，STI 在新加坡总部的 166 名员工中，技术人员为 130 人，STI 通过不断的研发提升自身的产品质量及先进性，同时在与客户的不断深化合作的过程中，调整自身产品技术性能以满足客户的需求，进一步稳定了与客户的合作关系。STI 公司目前的所有知识产权，包括核心的超过 150 项专利技术均为公司所有，所有 STI 任职人员在与 STI 签署的劳动合同中均约定其离职后，不可以在未经 STI 允许的情况下使用 STI 的任何知识产权，故个别员工的离职不会对 STI 与客户及供应商的关系及内部生产经营造成较大影响。

STI 经过 20 年多的发展，已经建立了一整套完整、有效的生产、经营及销售体系，并拥有相应的知识产权和系统支持，对经营者个人的依赖较小，其管理层及核心团队成员、核心技术人员的离职不会其内部生产经营产生重大影响。

（三）相关人员的竞业禁止安排

新加坡作为判例法国家，一般只有在必要范围内为保护合法利益才可以判定运用限制从业条款；新加坡法院会从是否有合法的财产利益需要保护、是否对双方合理、是否对社会大众合理等方面对限制从业条款的可执行性予以严格的认定。

因此，新加坡当地雇主与雇员签订竞业禁止的情况并不普遍，STI 亦未与其管理层或核心团队成员、核心技术人员签订竞业禁止协议或限制从业条款。

STI 管理层及核心团队成员、核心技术人员中除财务主管 LEE KOK CHENG（李国清）外，上述其他人员在 STI 的任职时间均已超过 15 年，稳定性极好。2018 年 3 月 20 日，ASTI 公告了出售 STI 相关事宜，截至目前，未有任何管理层及核心技术人员离职。中方股东与 STI 管理层及核心技术人员进行

了充分的沟通交流，STI 管理层及核心技术人员充分认可公司的未来发展路径和战略规划，不会因为本次交易影响 STI 管理层及核心技术人员的任职稳定。

针对上述情况，上市公司在报告书“重大风险提示/二、标的公司的经营风险和外部风险”及“第十二节 本次交易的风险因素/二、标的公司的经营风险和外部风险”做出补充的风险提示如下：

“（九）STI 相关人员未签署竞业禁止协议的风险

新加坡作为判例法国家，一般只有在必要范围内为保护合法利益才可以判定运用限制从业条款；新加坡法院会从是否有合法的财产利益需要保护、是否对双方合理、是否对社会大众合理等方面对限制从业条款的可执行性予以严格的认定。因此，新加坡当地雇主与雇员签订竞业禁止的情况并不普遍，STI 亦未与其管理层或核心团队成员、核心技术人员签订竞业禁止协议或限制从业条款。STI 管理层及核心团队成员、核心技术人员中除财务主管 LEE KOK CHENG（李国清）外，上述其他人员在 STI 的任职时间均已超过 15 年，稳定性较好。但仍存在因 STI 相关人员未签署竞业禁止协议而导致 STI 管理团队及核心技术团队不稳定的风险。提请投资者关注相关风险。”

二、本次交易在业务、资产、财务、人员、机构等方面的整合计划、整合风险以及相应管理控制措施。

本次交易完成后，长新投资将成为上市公司的全资子公司，纳入上市公司的管理范围。上市公司将在保持标的公司独立运营的基础上，与标的公司实现优势互补，对业务、资产、财务、人员、机构等方面进行整合，使标的公司尽快融入上市公司，最大程度地发挥重组的协同效应。

（一）业务方面的整合

长新投资的主要经营资产 STI 是研发和生产为芯片以及 wafer 提供光学检测、分选、编带等功能的集成电路封装检测设备商。长川科技主要为集成电路封装测试企业、晶圆制造企业、芯片设计企业等提供测试设备。上市公司与 STI 在产品、销售渠道、研发技术具有高度的协同，符合上市公司未来发展战略布局。

本次交易完成后优质资产及业务将进入上市公司，上市公司未来将进一步丰富产品类型，整合销售渠道与业务领域，发挥协同效应。STI 将借助上市公司在中国的销售渠道，积极拓展大中华地区的业务发展，同时上市公司将借助 STI 在东南亚地区、台湾、韩国等区域的客户渠道，积极拓展其他国家区域的业务发展，综合提升公司的盈利能力与可持续发展能力。因此，本次交易后，上市公司将积极开展业务整合，增强持续盈利能力。

（二）资产方面的整合

本次交易完成后，标的公司作为上市公司的全资子公司，仍为独立的法人企业，上市公司原则上将保持标的公司资产的相对独立性，确保标的公司拥有与其业务经营有关的资产。同时，上市公司将利用目前在中国境内的营销资源优势，进一步协助标的公司在中国的销售、优化资源配置、提高资产利用效率，以提升公司整体盈利能力。

（三）财务方面的整合

本次交易完成后，上市公司将标的公司的财务管理纳入统一财务管理体系，未来也将进行培训和加强沟通汇报等形式，防范并减少长新投资的内控及财务风险。另一方面，上市公司也将利用自身的上市公司融资平台优势，通过再融资或内保外贷等多种方式支持标的公司及其下属子公司的资金需求，实现内部财务资源的统一管理和优化配置。

（四）人员方面的整合

本次交易完成后，上市公司承诺保持标的公司原有经营管理层的稳定。本次交易完成后，标的公司及其下属子公司仍然继续保持独立，由现任管理层经营管理。上市公司认可标的公司及其下属公司在本次交易前已经执行的销售政策、员工奖励制度等内部管理制度在本次交易完成后可保持其一贯性。

同时，本次交易完成后，上市公司将标的公司及其下属子公司员工纳入体系内部，统一进行考核。标的公司及其下属子公司现有的员工与上市公司现有员工一样平等的享有各项激励措施，通过对技能水平、分析解决问题能力、承担的职责与责任、服务年限、公司业绩、个人业绩等维度进行评估，并采取相应的激励

措施，从而使相关人员能够分享上市公司的发展成果，与上市公司利益保持长期一致。

（五）机构方面的整合

本次交易完成后，标的公司作为上市公司的全资子公司，仍为独立的法人企业，标的公司主要经营资产 STI 位于新加坡，拥有独立的办公场所及机构设置。此外，上市公司也将把标的公司纳入统一的机构组织架构中，通过统一的公司制度和政策对下属机构进行管理。

虽然上市公司已制定了上述各个方面的整合计划，但由于标的公司的主要经营性资产 STI 位于新加坡，其商业环境及适用的法律制度与上市公司有一定的差异，同时 STI 的主要管理人员均为新加坡公民，与上市公司管理人员仍存在一定程度的文化差异和语言隔阂，故上市公司与标的公司未来在执行上述业务、资产、财务、人员、机构的整合计划时仍然存在因为前述原因导致执行效果不达预期的风险。

针对上述风险，上市公司拟采取的措施主要为

1、加强上市公司高级管理人员与 STI 高级管理人员的沟通合作

目前上市公司管理层及标的公司管理层每月会在新加坡 STI 经营场所或杭州上市公司经营场所进行当面会晤，不定期进行电话会议或视频会议对公司经营的各类问题进行商讨。如对经营问题及重点产品的研发方面，上市公司高级管理人员已与 STI 公司高级管理人员进行了多次深入细致的交流，通过频繁的沟通互动，上市公司可以加强对标的公司的控制及整合。

2、完善公司整体各项管理制度，打造更全面的管理体系

长川科技作为上市公司，已建立了较为全面的上市公司治理制度，本次收购完成后，上市公司将进一步完善公司各项管理制度，建设包括财务审批系统、业务审批系统、研发共享系统在内的管理系统，将 STI 置于上市公司的整体管理体系内，进一步加强对 STI 的整合管理。

三、因本次交易导致标的资产核心技术人员流失的风险及应对措施

除财务主管 LEE KOK CHENG（李国清）外，标的公司核心技术人员及管理人员已共同工作已超过 15 年，整体工作高效稳定，经过前期沟通，其认同本次交易及上市公司的控股股东地位，认可上市公司管理层对交易后长川科技及 STI 协同发展的战略规划。因本次交易导致标的资产核心技术人员流失的风险较小。

未来，上市公司将加强人才队伍建设，着手制定更为合理的激励机制，包括但不限于员工持股计划等股权激励手段，完善市场化的薪酬体系，完善人力资源管理体系，确保 STI 现有高级管理人员和核心技术团队稳定，增强管理团队凝聚力，实现重组后人员的平稳过渡。

四、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为，STI 的管理层及核心团队成员、核心技术人员与 STI 签署的劳动合同中均未约定明确的任职期限及竞业禁止安排。由于 STI 自身的企业实力、品牌影响力、自有技术研发成果等因素相关人员离职对 STI 客户及供应商等关系维护及内部生产经营可能产生的影响可控。上市公司在本次交易中在业务、资产、财务、人员、机构等方面均制定了具体的整合计划及管理控制措施。同时，因本次交易导致标的资产核心技术人员流失的风险较低。

经核查，律师认为，STI 的管理层及核心团队成员、核心技术人员与 STI 签署的劳动合同中均未约定明确的任职期限及竞业禁止安排。由于 STI 自身的企业实力、品牌影响力、自有技术研发成果等因素相关人员离职对 STI 客户及供应商等关系维护及内部生产经营可能产生的影响可控。上市公司在本次交易中在业务、资产、财务、人员、机构等方面均制定了具体的整合计划及管理控制措施。同时，因本次交易导致标的资产核心技术人员流失的风险较低。

5、草案显示，STI 采取直销和分销相结合的销售模式，此外，STI 针对新加坡的境内和境外销售存在不同的收入确认政策。（1）请补充说明报告期内直销和分销客户地域性分布特点，并区分直销和分销模式披露主要销售地区的销售金额和占比情况。（2）请说明报告期内前五名分销商的名称，是否为关联方，相关分销商最终实现销售的情况。（3）请说明财务顾问对 STI 的销售真实性所

进行核查工作的具体方法、核查过程及结论，并结合核查工作所覆盖的报告期内 STI 营业收入的比例等，补充说明相关核查结论是否有效。（4）请说明 STI 不同销售模式的收入确认政策是否合规。请独立财务顾问、会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、不同销售模式的客户分布及具体销售情况

STI 两种不同销售模式下的主营业务收入分部构成以及占比情况如下：

项目	2018 年 1-9 月		2017 年度		2016 年度	
	收入（万元）	占比（%）	收入（万元）	占比（%）	收入（万元）	占比（%）
经销	4,780.94	17.81	3,527.39	12.42	4,716.02	14.18
直销	22,063.22	82.19	24,878.69	87.58	28,538.62	85.82
合计	26,844.16	100	28,406.08	100	33,254.64	100

STI 采取直销和分销相结合的销售模式。STI 以直销为主，同时为进一步扩大市场份额和开拓新市场区域，STI 与个别具有营销渠道的分销商进行合作。报告期内，直销模式下的主营业务收入占比均在 80%以上。

（一）报告期内直销模式主要销售地区的销售金额和占比情况

区域	2018 年 1-9 月		2017 年度		2016 年度	
	金额(万元)	占比 (%)	金额(万元)	占比 (%)	金额(万元)	占比 (%)
中国大陆	4,990.05	18.59	7,151.01	25.17	3,918.39	11.78
马来西亚	6,863.71	25.57	4,085.16	14.38	2,762.93	8.31
韩国	2,920.97	10.88	4,596.26	16.18	11,178.60	33.62
新加坡	2,270.57	8.46	2,637.52	9.29	6,274.39	18.87
菲律宾	1,942.41	7.24	2,975.07	10.47	2,278.29	6.85
中国台湾	1,918.67	7.15	1,380.55	4.86	639.71	1.92
欧洲	769.96	2.87	1,141.37	4.02	698.21	2.10

区域	2018 年 1-9 月		2017 年度		2016 年度	
泰国	344.98	1.29	306.18	1.08	648.15	1.95
英国	35.99	0.13	476.07	1.68	17.11	0.05
美国	2.57	0.01	29.06	0.10	99.87	0.30
中国香港	1.13	0.00	88.08	0.31		
日本	1.02	0.00	7.05	0.02	19.37	0.06
墨西哥	1.17	0.00	5.30	0.02	3.59	0.01
合计	22,063.22	82.19	24,878.69	87.58	28,538.62	85.82

报告期内,STI 直销模式下销售金额分别为 28,538.62 万元、24,878.69 万元、22,063.22 万元,占当期主营业务收入的比例分别为 85.22%、87.58%、82.19%。报告期内,虽然 STI 来自韩国和新加坡客户的收入出现了下降,但是来自中国大陆、中国台湾和马来西亚客户的收入出现了较快的增长。

(二) 报告期内分销模式主要销售地区的销售金额和占比情况

区域	2018 年 1-9 月		2017 年度		2016 年度	
	金额(万元)	占比(%)	金额(万元)	占比(%)	金额(万元)	占比(%)
中国台湾	3,214.44	11.97	2,369.68	8.34	3,711.30	11.16
中国大陆	899.09	3.35	1,148.85	4.04	980.91	2.95
日本	660.47	2.46	3.74	0.01	9.12	0.03
欧洲	6.95	0.03	5.12	0.02	14.70	0.04
合计	4,780.94	17.81	3,527.39	12.42	4,716.02	14.18

报告期内,STI 分销商销售金额分别为 4,716.02 万元、3,527.39 万元、4,780.94 万元,占当期主营业务收入的比例分别为 14.18%、12.42%、17.81%。报告期内,STI 分销模式主要销售地区集中在中国台湾和中国大陆。经过市场开拓,2018 年 1-9 月 STI 新增了 SONY Semiconductor、ASE JAPAN 等客户,日本市场的销售金额较前两年有较大的提升。

二、前五名分销商名称、关系及最终实现销售情况

(一) 报告期内前五名分销商销售金额和占比情况

客户名称	2018 年 1-9 月		2017 年度		2016 年度	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
PREMTEK INTERNATIONAL INC	4,111.66	86.00	3,517.13	99.71	4,677.15	99.18
NANYO CORPORATION	660.47	13.81	3.74	0.11	9.12	0.19
HTT HIGH TECH TRADE GMBH	6.95	0.15	5.12	0.15	14.7	0.31
GCL TECHNOLOGIES CO.,LTD	1.86	0.04	1.4	0.04	15.05	0.32
合计	4,780.94	100.00	3,527.39	100.00	4,716.02	100.00

报告期内,STI 分销商共有 4 家,销售金额占比最大的为 PREMTEK 公司。
报告期内,对分销商 PREMTEK 公司的销售金额分别为 4,677.15 万元、3,517.13 万元、4,111.66 万元,占当期分销商主营业务收入的比例分别为 99.18%、99.71%、86.00%。

(二) 报告期内主要分销商基本情况

客户名称	成立时间	注册地	注册资本	法人代表	主营业务	与 STI 是否存在关联关系
PREMTEK INTERNATIONAL INC	1988/8/23	中国台湾 新竹	5 亿新台币	许明慧	半导体及光电产业相关设备的代理销售及应用服务	否
NANYO CORPORATION	1950/5/2	日本福冈市	11.81 亿日元	竹内荣一郎	工业设备和建筑机构的销售和租赁	否
HTT HIGH TECH TRADE GMBH	1988 年度	慕尼黑	--	--	半导体、光伏纳米技术、医疗技术、制药行业、航空航天	否
GCL TECHNOLOGIES CO.,LTD	无市场公开信息					否

注: 上述信息主要来自于相关证券交易所或公司网站公开信息

报告期内,STI 主要分销商均为半导体专用设备行业领域的著名分销商,与 STI 不存在关联关系。

（三）报告期内分销商最终实现销售的情况

1、 报告期内分销商最终实现销售的前五名销售金额及占比情况

2018 年 1-9 月			
序号	最终客户名称	销售金额（万元）	占比（%）
1	Siliconware Precision Industries Co.,Ltd.	1,726.44	36.11
2	Jiangsu Changjiang Electronics Technology Co.,Ltd.	878.15	18.37
3	ASE Technology Holding Co.,Ltd.	623.40	13.04
4	Sony Semiconductor Solutions Corporation	316.41	6.62
5	Formosa Advanced Technologies Co.,Ltd.	274.08	5.73
小计		3,818.49	79.87
2017 年度			
1	Siliconware Precision Industries Co.,Ltd.	1,218.69	34.55
2	SanDisk Semiconductor(Shanghai) Co.,Ltd.	649.85	18.42
3	Greatek Electronics Inc.	556.55	15.78
4	Jiangsu Changjiang Electronics Technology Co.,Ltd.	432.80	12.27
5	Innovative Turnkey Solution Corporation	269.63	7.64
小计		3,127.52	88.66
2016 年度			
1	ASE Technology Holding Co.,Ltd.	1,193.99	25.32
2	Kyec Chu-nan Affiliated With	734.15	15.57
3	Probe Test System Corp.	711.48	15.09
4	Acetec Semiconductor Co.,Ltd.	458.22	9.72
5	Orient Semiconductor Electronics, Ltd.	291.46	6.18
小计		3,389.29	71.87

报告期内，STI 分销商最终实现销售的前五名销售金额分别为 3,389.29 万元、3,127.52 万元、3,818.49 万元，占分销商销售金额的比例分别为 71.87%、88.66%、79.87%。分销商的主要分销模式为其在收到下游客户下达的订单后，直接向 STI 下达订单，该订单已直接显示最终客户名称和所在地。STI 完成生

产组装后，由分销商指定的物流公司根据订单中的交货地点，直接向分销商下游客户所在地发货。

2、针对分销商最终实现销售情况的核查

针对分销商最终实现销售情况，财务顾问及会计师主要执行了以下核查程序：

（1）针对经销商，财务顾问及会计师取得公司制定的《销售管理制度》，与主要分销商签订的《分销商合作框架协议书》以及公司分销商管理的实施执行记录，对公司针对分销商的内部控制进行核查。

（2）财务顾问及会计师网络检索了分销商的产品网站，对主要分销商 PREMTEK 公司进行了实地走访，在访谈问卷中对分销商是否与 STI 存在关联关系、采购产品的交易价格的定价方式、采购产品是否实现销售、分销商与最终客户的结算方式和结算周期等进行确认。

（3）针对报告期内销售收入较高的主要分销商 PREMTEK 公司，财务顾问及会计师对其下游主要客户中国台湾 SPIL 公司（矽品精密工业股份有限公司）的主要负责人进行了现场访谈，了解下游客户向分销商的采购及验收情况，询问了下游客户与 STI 分销商之间交易价格的定价方式，并记录了对分销商下游客户相关人员的访谈纪要。

通过对上述分销商及其下游客户进行了实地走访和穿透核查，并与分销商及其下游客户主要负责人进行了实地访谈，未发现异常，财务顾问及会计师认为 STI 产品最终实现了销售。

三、销售真实性的核查情况

针对主要客户销售的真实性，财务顾问及会计师主要执行了以下核查程序：

1、取得销售台账，统计分析分产品、分客户的销售数量、销售收入及销售单价；抽取主要产品分析其在报告期内的价格波动情况，若价格异常波动追查

波动的具体原因；

2、取得报告期内主要客户的销售合同，对合同约定的订货方式、产品交付与验收、产品价格及结算方式、产品保修等条款进行查看，并与账面情况进行比较分析；

3、询问管理层，了解 STI 销售流程、销售模式、信用政策和实际回款情况。取得公司主要客户的每期的销售订单、销售发票、运输记录、报关单、提单等相关原始资料进行检查；

4、对报告期内主要客户的销售额及期末应收账款余额实施函证及替代测试程序：

项目	2018 年 1-9 月	2017 年度	2016 年度
函证及替代测试确认金额（万元）	23,430.72	24,720.28	29,311.34
营业收入（万元）	26,926.63	28,695.90	33,254.64
函证及替代测试确认比例（%）	87.02	86.15	88.14

5、对公司主要客户进行实地走访，查阅了主要客户的注册信息；对客户相关人员进行访谈，在访谈过程中，了解公司对其关于订货方式、定价政策、信用政策等相关内容。

项目	2018 年 1-9 月	2017 年度	2016 年
走访客户收入金额（万元）	19,455.48	21,433.67	26,586.17
营业务收入（万元）	26,926.63	28,695.90	33,254.64
占比（%）	72.25	74.69	79.95

经核查，财务顾问及会计师认为主要客户向公司采购产品是其自身生产经营和贸易需要，采购金额与其实际需求相匹配，STI 公司对客户的销售真实可靠。

四、STI 不同销售模式的收入确认政策是否合规

STI 公司主要从事集成电路封装测试设备（以下简称整机）和配件等产品的研发、生产和销售。STI 公司销售收入分为新加坡境内销售和新加坡境外销售。STI 公司向境内销售整机时，在收入、成本金额能够可靠计量，产品已交付给客户并签署收货确认单时确认收入。STI 公司向境外销售整机时，根据不同销售模式在不同的时点确认收入。收入确认符合《企业会计准则》的规定。具体说明如下：

（一）根据合同约定，公司目前主要有以下销售模式：

EXW 模式 (Ex-factory)	（EX works）：卖方工厂或仓库交货。是指卖方将货物从工厂（或仓库）交付给买方，除非另有规定，卖方不负责将货物装上买方安排的车或船上，也不办理出口报关手续。买方负担自卖方工厂交付后至最终目的地的一切费用和 risk。以客户指定承运人上门提货为产品销售收入确认时点。
DDU 模式 (DAP)	（Delivered Duty Unpaid）：未完税交货，是指卖方将货物运至进口国指定的目的地交付给买方，不办理进口手续，也不从交货的运输工具上将货物卸下，即完成交货。卖方应该承担货物运至指定目的地为止的一切费用与 risk，不包括在需要办理海关手续时在目的地进口应缴纳的任何“税费”（包括办理海关手续的责任和 risk，以及交纳手续费、关税、税款和其他费用）。买方必须承担此项“税费”和因其未能及时办理货物进口清关手续而引起的费用和 risk。以产品交付予客户指定收货地点为产品销售收入确认时点。
DDP 模式	（Delivered Duty Paid）：进口国完税后交货，是指卖方将货物运至进口国指定地点，将在交货运输工具上尚未卸下的货物交付给买方，卖方负责办理进口报关手续，交付在需要办理海关手续时在目的地应缴纳的任何进口“税费”。卖方负担将货物交付给买方前的一切费用和 risk。如卖方无法直接或间接的取得进口许可证时不宜采用该术语。DDP 是卖方责任最大的贸易术语。以产品交付予客户指定收货地点为产品销售收入确认时点。
FOB 模式	（Free On Board）：船上交货（指定装运港），该术语规定卖方必须在合同规定的装运期内在指定的装运港将货物交至买方指定的船上，并负担货物越过船舷以前为止的一切费用和货物灭失或损坏的 risk。以产品报关离境为产品销售收入确认时点。
CIF 模式	（Cost、Insurance and Freight）：成本、保险费加运费（指定目的港），是指卖方必须在合同规定的装运期内在装运港将货物交至运往指定目的港的船上，负担货物越过船舷以前为止的一切费用和货物灭失或损坏的 risk 并办理货运保险，支付保险费，以及负责租船订舱，支付从装运港到目的港的正常运费。以产品报关离境为产品销售收入确认时点。

（二）不同销售模式下整机销售情况

销售模式	2018 年 1-9 月		2017 年度		2016 年度	
	销售数量	比例	销售数量	比例	销售数量	比例

销售模式	2018 年 1-9 月		2017 年度		2016 年度	
EX-FACTORY	81	81.00%	77	76.24%	88	69.84%
DDP	11	11.00%	6	5.94%	18	14.29%
DDU	1	1.00%	7	6.93%	15	11.90%
CIF	5	5.00%	7	6.93%	4	3.17%
FOB	2	2.00%	4	3.96%	1	0.79%
合计	100	100.00%	101	100.00%	126	100.00%

报告期内，公司绝大部分整机销售均采用 Ex-factory 模式，Ex-factory 模式下的整机销售数量占比分别为 69.84%、76.24%、81.00%，占比较高。

（三）不同销售模式下收入确认的合理性

1、收入确认政策合规性

（1）STI 大部分整机销售均采用 Ex-factory 模式，客户指定承运人上门提货并由其负担自工厂交付后至最终目的地的一切费用和 risk。在此模式下，客户指定承运人上门提货并签署提货单时已几乎将货物相关的风险和报酬转移，并按此确认收入。

（2）对于 DDP 和 DDU 模式下，其区别主要在于 STI 是否负责办理进口手续及卸货。其中，DDP 模式下，STI 将货物运至制定地点并交付给客户时，已几乎将货物相关的风险和报酬进行了转移，并在交付时确认收入。DDU 模式下，STI 办理进口手续并交给给客户后，已将货物相关风险和报酬转移。

（3）对于 CIF 和 FOB 模式，STI 将货物装运至指定船只或货运航班后即将风险和报酬转移给客户，按此确认收入。

（4）STI 在签订销售合同、销售订单时，均已明确双方合作模式，并在销售义务履行完毕，与产品相关的风险和报酬转移后确认收入，按照不同合作模式在不同时点确认收入符合《企业会计准则》的相关规定。

2、经核查，STI 和客户均严格执行合同或订单中的相关责任和义务，历

史上不存在销售退回的情形。

综合上述情况，财务顾问及会计师认为 STI 不同销售模式的收入确认政策合规合理。

五、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为，STI 采取直销和分销相结合的销售模式，符合其直销和分销客户地域性分布特点，STI 报告期内前五名分销商均非 STI 关联方，相关分销商最终均实现销售。财务顾问对 STI 的销售真实性所进行了核查工作，认为核查结论有效。STI 不同销售模式的收入确认政策规合理。

经核查，会计师认为，STI 采取直销和分销相结合的销售模式，符合其直销和分销客户地域性分布特点，STI 报告期内前五名分销商均非 STI 关联方，相关分销商最终均实现销售。财务顾问对 STI 的销售真实性所进行了核查工作，认为核查结论有效。STI 不同销售模式的收入确认政策规合理。

6、根据长新投资的模拟财务数据，2016 年、2017 年、2018 年 1-9 月，长新科技实现营业收入与 STI 利润表数据一致，净利润分别为 2,763.96 万元、185.60 万元、3,190.13 万元，而 STI 实现的净利润分别为 3,431.27 万元、878.01 万元、4,000.07 万元，两者数据差异较大。截至 2016 年末、2017 年末及 2018 年 9 月末，长新投资应收账款净额分别为 7,184.89 万元、7,896.92 万元和 12,038.58 万元，占流动资产的比例分别为 16.79%、16.77%和 29.28%，金额和占比情况呈上升趋势。（1）请补充说明长新投资模拟财务数据的编制方法是否合规，并补充披露 STI 最近两年及一期的财务报表，如未经审计的，请说明原因及合规性。（2）请补充说明长新投资与 STI 报告期内净利润数据存在差异的原因及合理性。（3）结合公司自身情况、市场整体情况、下游客户需求变化、同行业公司净利率水平等，详细说明长新投资和 STI 报告期内净利润波动程度远大于营业收入的原因及合理性。（4）请结合报告期内 STI 营业收入的金额及变动原因，近三年 9 月末和年末 STI 的应收账款金额及下游客户需求变化情况等，补充说明 2018 年 9 月末长新投资应收账款大幅上升的原因及合理性，是否突击确认收入。请独立财务顾问、会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、长新投资模拟合并财务报表编制方法及 STI 财务报表情况

（一）长新投资模拟合并财务报表编制方法

根据中国证券监督管理委员会《上市公司重大资产重组管理办法》（证监会令第 127 号）和《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号——上市公司重大资产重组申请文件（2018 年修订）》的规定，需要提供长新投资最近两年及一期的财务报告和审计报告。长新投资系为收购本次交易目标公司 STI 公司股权于 2018 年 4 月所搭建的收购平台，其收购 STI 公司 100%股权的相关程序已于 2018 年 9 月 26 日完成。

在上述情况下，公司基于非同一控制下的企业合并原则，以持续经营为基础，同时结合以下假设：

（1）长新投资已于 2016 年 1 月 1 日前设立完毕，股东投入尚未完成，收购 STI 公司之合并对价计列于其他应付款；

（2）长新投资在 2016 年 1 月 1 日已完成了对 STI 公司 100%股权收购，且 STI 公司已整合形成了现有的资产和业务架构；

（3）评估机构已完成对 STI 公司 100%股权以 2018 年 9 月 30 日为基准日的评估工作。假设 STI 公司模拟合并日各项可辨认资产、负债的公允价值与评估机构评估确定的相关资产、负债公允价值一致，收购 STI 公司 100%股权支付的价款与 STI 公司购买日可辨认净资产公允价值份额的差额确认为商誉，且该商誉在模拟合并财务报表各期末不存在减值情形。

公司根据上述财务报表编制基础及《企业会计准则第 20 号——企业合并》，在编报长新投资模拟合并财务报表时，对 STI 公司以购买日确定的各项可辨认资产、负债等公允价值为基础对其两年及一期的财务报表进行调整。

综上所述，长新投资模拟财务报表在其编制基础假设成立的前提下符合《企业会计准则》的相关规定。

（二）STI 财务报表情况

如前所述，长新投资已于 2018 年 9 月 26 日完成对 STI 100%股权收购，天健会计师和新加坡天健会计师事务所有限公司(以下简称新加坡天健)联合对

STI2016、2017 年度和 2018 年 1-9 月进行了审计，并由新加坡天健对基于新加坡财务报告准则编制的财务报表出具了无保留意见审计报告。在此基础上，长新投资按照《企业会计准则》相关规定将 STI 财务报表进行了转换，并以转换后 STI 会计报表为基础编制模拟合并财务报表，该等模拟合并财务报表经天健会计师审计，并出具了两年及一期的《审计报告》（天健审〔2018〕8203 号）。STI 经转换后按照《企业会计准则》编制的两年及一期财务报表如下：

1、资产负债表

单位：万元

项目	2018 年 9 月 30 日	2017 年 12 月 31 日	2016 年 12 月 31 日
流动资产			
货币资金	9,338.08	6,260.95	8,177.82
应收账款	12,038.58	7,896.92	7,184.89
预付款项	80.25	44.87	50.22
其他应收款	139.16	22,009.20	16,973.82
存货	12,316.79	10,548.00	10,237.20
其他流动资产	296.17	331.37	158.71
流动资产合计	34,209.03	47,091.30	42,782.66
非流动资产			
固定资产	370.25	335.67	485.77
长期待摊费用	4.93	8.69	25.12
递延所得税资产	220.59	172.98	149.98
非流动资产合计	595.78	517.33	660.87
资产总计	34,804.81	47,608.63	43,443.53
流动负债			
短期借款	9,548.25	8,338.84	6,103.12
应付账款	4,766.34	4,176.73	2,947.64
应付职工薪酬	2,177.53	1,798.08	1,862.01
应交税费	361.24	64.30	411.05
其他应付款	1,133.75	2,409.10	2,319.07
流动负债合计	17,987.12	16,787.06	13,642.89
长期借款	481.54	594.61	825.50
长期应付款	-	7.09	103.92

预计负债	246.49	199.80	231.95
递延所得税负债	35.47	31.64	19.84
非流动负债合计	763.51	833.14	1,181.22
负债合计	18,750.63	17,620.20	14,824.11
所有者权益			
实收资本(或股本)	810.95	810.95	810.95
资本公积	330.16	330.16	330.16
其他综合收益	2,556.76	1,431.42	940.42
未分配利润	12,356.31	27,415.91	26,537.90
归属于母公司所有者权益合计	16,054.18	29,988.43	28,619.42
少数股东权益	-	-	-
所有者权益合计	16,054.18	29,988.43	28,619.42

2、利润表

单位：万元

项目	2018 年 1-9 月	2017 年度	2016 年度
营业收入	26,926.63	28,695.90	33,254.64
减：营业成本	14,216.56	15,349.70	17,833.73
销售费用	3,488.00	3,967.51	4,211.39
管理费用	1,479.96	4,353.90	3,941.01
研发费用	2,944.57	3,437.41	2,924.94
财务费用	-125.52	171.65	-470.23
资产减值损失	652.67	637.16	1,050.23
加：其他收益	26.13	48.27	-
资产处置收益	-	28.40	-
营业利润	4,296.52	855.25	3,763.57
加：营业外收入	0.01	-	91.22
减：营业外支出	-	-	0.48
利润总额	4,296.53	855.25	3,854.31
减：所得税费用	296.46	-22.76	423.04
净利润	4,000.07	878.01	3,431.27

二、报告期内长新投资与 STI 公司净利润差异说明

报告期内，长新投资模拟合并和 STI 公司净利润情况如下：

项目	2018 年 1-9 月 (万元)	2017 年度 (万元)	2016 年度 (万元)
经审计长新投资合并净利润	3,190.13	185.60	2,763.96
经审计 STI 公司合并净利润	4,000.07	878.01	3,431.27
差额	-809.94	-692.41	-667.31
其中：长新投资母公司	-292.93		
购买日可辨认资产公允价值调整引起的折旧、摊销额(以“－”表示)	-517.00	-692.41	-667.31

如上表，长新投资与 STI 净利润差额主要系 STI 购买日可辨认资产公允价值调整引起的折旧、摊销额和长新投资母公司净利润共同形成。

根据《企业会计准则》的相关规定，在编制合并财务报表时，应当以购买日确定的各项可辨认资产、负债及或有负债的公允价值为基础对子公司的财务报表进行调整。报告期内，STI 可辨认净资产公允价值调整引起的折旧摊销对合并财务报表净利润的影响情况如下：

项目	公允价值调整额 (万元)	因公允价值调整引起的折旧摊销额 (万元)		
		2018 年 1-9 月	2017 年度	2016 年度
无形资产	5,031.65	365.37	489.81	479.56
固定资产	351.39	151.63	202.59	187.75
库存商品	356.00	-	-	-
合计	5,739.04	517.00	692.41	667.31

综上所述，长新投资与 STI 公司净利润存在的差异具有合理性。

三、长新投资和 STI 公司净利润波动程度大于营业收入的原因说明

报告期内，STI 营业收入和净利润显著波动主要发生于 2017 年度，在营业收入下降 13.71%的情况下净利润较 2016 年度下降 74.41%。其中营业收入变动原因详见本回复第 3 题之说明。以下主要为净利润下降原因分析。

STI2016 年、2017 年度利润表主要项目情况如下：

项目	2017 年度 (万元)	2016 年度 (万元)	差额	增减变动
营业收入	28,695.90	33,254.64	-4,558.74	-13.71%
营业成本	15,349.70	17,833.73	-2,484.03	-13.93%

毛利	13,346.20	15,420.91	-2,074.71	-13.45%
毛利率	46.51%	46.37%		
销售费用	3,967.51	4,211.39	-243.88	-5.79%
管理费用	4,353.90	3,941.01	412.89	10.48%
研发费用	3,437.41	2,924.94	512.47	17.52%
财务费用	171.65	-470.23	641.88	-136.50%
净利润	878.01	3,431.27	-2,553.26	-74.41%

如上表，造成净利润下降的主要因素系毛利下降和期间费用上升。2017 年度营业收入较 2016 年度下降 13.71%，毛利率基本持平，导致毛利减少 2,074.71 万元。STI 的管理费用、研发费用主要由 ASTI 公司管理费、职工薪酬、房屋租赁费和中介机构服务费组成，根据 STI 内部经营的稳定性，该等费用支出与销售情况相关性不高，2017 年度主要因 ASTI 公司管理费整体增加向 STI 分派的总部管理费用增加，同时因增加新产品研发投入导致研发费用增加。

综合前述原因，STI 公司 2017 年度净利润下降幅度大于营业收入下降是真实合理的。

四、2018 年 9 月末应收账款金额上升的原因

长新投资的应收账款均来自于 STI。如前所述，2017 年度 STI 营业收入下降主要系由于下游客户产线更新导致短期需求波动，进而导致 STI 营业收入短期内产生波动。

近三年 9 月末和年末 STI 公司应收账款余额占营业收入的比例如下：

项目	2018-9-30 /2018 年 1-9 月	2017 年		2016 年	
		2017-12-31 /2017 年度	2017-9-30 /2017 年 1-9 月	2016-12-31 /2016 年度	2016-9-30 /2016 年 1-9 月
应收账款余额	12,813.65	8,440.21	11,955.99	7,662.10	10,620.64
营业收入	26,926.63	28,695.90	21,518.29	33,254.64	26,737.10
占比	35.69	29.41	41.67	23.04	29.79

注：近三年 9 月末应收账款余额占营业收入的比例已年化处理。

如上表，近三年 9 月末，应收账款余额并未发生显著增长，2018 年 9 月末较上年同期增长 7.17%。主要系 2018 年 1-9 月营业收入较上年同期增长 25.13%

所致。9 月末应收账款余额较年末大主要与 STI 部分客户付款习惯有一定关联，该类客户大多为 STI 长期合作伙伴，且付款时点易集中于下半年。

针对 STI 的营业收入和应收账款的真实性、准确性，取得 STI 主要客户每期的销售订单、销售发票、运输记录、报关单、提单等相关原始资料并进行检查；对主要客户均实施了实地走访、函证及替代测试程序等实质性核查程序。

同时，针对 STI2018 年 10-11 月销售收入实现情况和应收账款期后回款情况核查如下：STI2018 年 10-11 月实现销售收入 1,267.40 万新加坡元（折合人民币约 6,371 万元），截至本报告签署日应收账款回款金额折合人民币约为 10,838.62 万元，回款率已达约 85%。经上述核查，STI2018 年 9 月末应收账款余额真实准确，不存在突击确认收入的情形。

综上所述，经审计后的 STI 财务报表纳入长新投资模拟合并范围并由此编制的模拟财务报表合规，长新投资净利润和 STI 净利润存在差异是合理的；报告期内长新投资应收账款、营业收入和净利润变动情况合理，不存在突击确认收入的情形，真实反映了长新投资的业务情况。

五、补充披露情况

STI 最近两年及一期的财务报表已在报告书“第十节 财务会计信息/三、STI 合并财务报表”中进行补充披露。

六、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为，长新投资模拟合并财务报表编制方法符合相关会计准则规定，具有合规性；报告期内，长新投资与 STI 公司净利润存在差异，主要系 STI 公司购买日可辨认资产公允价值调整引起的折旧、摊销额和长新投资母公司亏损导致，具有合理性；长新投资和 STI 报告期内净利润波动程度大于营业收入，主要系毛利下降、期间费用合理上升，导致净利润波动程度大于营业收入，具有合理性；2018 年 9 月末应收账款金额上升，主要与标的公司主要客户付款习惯有一定关联，该类客户大多为标的公司长期稳定的合作伙伴，且付款时点易集中于下半年，具有合理性，不存在突击确认收入的情形。

经核查，会计师认为，长新投资模拟合并财务报表编制方法符合相关会计准则规定，具有合规性；报告期内，长新投资与 STI 公司净利润存在差异，主

要系 STI 公司购买日可辨认资产公允价值调整引起的折旧、摊销额和长新投资母公司亏损导致，具有合理性；长新投资和 STI 报告期内净利润波动程度大于营业收入，主要系毛利下降、期间费用合理上升，导致净利润波动程度大于营业收入，具有合理性；2018 年 9 月末应收账款金额上升，主要与标的公司主要客户付款习惯有一定关联，该类客户大多为标的公司长期稳定的合作伙伴，且付款时点易集中于下半年，具有合理性，不存在突击确认收入的情形。

7、草案显示，2016 年、2017 年、2018 年 1-9 月，STI 对前五名客户销售金额分别为 22,499.82 万元、15,326.32 万元、16,188.94 万元，占当期收入的比重分别为 67.64%、53.42%、60.13%，其中 AMKOR TECHNOLOGY、PREMTEK INTERNATIONAL INC、TEXAS INSTRUMENTS INC 已连续成为 STI 前五名客户。（1）请补充说明 STI 对报告期内前五名客户的销售内容，报告期内前五名客户变动的原因，销售金额增减变动原因及合理性。（2）STI 与主要客户签订合约的具体情况，是否对相关客户存在依赖，对保障客户稳定性所采取的措施。请独立财务顾问、会计师、律师核查并发表明确意见。

答复：

一、前五名客户的销售内容、变动原因及合理性

报告期内，STI 对前五名客户的销售内容如下：

序号	客户名称	产品	2018 年 1-9 月		2017 年度		2016 年度	
			数量 (台)	销售金额 (万元)	数量 (台)	销售金额 (万元)	数量 (台)	销售金额 (万元)
1	TEXAS INSTRUMENTS INC	Hexa 机台	6.00	1,639.24	3.00	856.54	2.00	551.89
		AT468 机台	6.00	1,145.75	8.00	1,642.95	1.00	202.23
		iSort 机台	3.00	653.14	-	-	-	-
		产品部件及升级	-	829.34	-	802.48	-	995.07
		其他	-	3.24	-	6.41	-	4.58
		小计	-	4,270.71	-	3,308.38	-	1,753.77
2	PREMTEK	iSort 机台	9.00	2,178.26	7.00	1,803.15	-	-
		TR48MK5	10.00	832.98	4.00	344.08	5.00	402.43

序 号	客户名称	产品	2018 年 1-9 月		2017 年度		2016 年度	
	INTERNATIONAL INC	Hexa 机台	4.00	786.14	3.00	748.17	18.00	3,520.94
		产品部件及 升级	-	304.36	-	610.47	-	729.44
		其他	-	9.93	-	11.26	-	24.34
		小计	-	4,111.66	-	3,517.13	-	4,677.15
3	MICRON TECHNO LOGY INC.	Hexa 机台	9.00	2,813.77	1.00	352.83	3.00	934.53
		产品部件及 升级	-	321.21	-	254.23	-	462.50
		其他	-	1.30	-	14.99	-	9.34
		小计	-	3,136.28	-	622.06	-	1,406.38
4	AMKOR TECHNO LOGY INC	Hexa 机台	8.00	1,929.73	4.00	976.28	6.00	1,692.19
		iSort 机台	1.00	248.02	-	-	9.00	2,079.99
		iFocus	-	-	2.00	746.31	3.00	895.52
		AT468 机台	-	-	2.00	435.77	1.00	178.82
		产品部件及 升级	-	382.59	-	513.05	-	664.26
		其他	-	13.22	-	3.56	-	7.32
		小计	-	2,573.55	-	2,674.96	-	5,518.11
5	SANDISK STORAGE MALAYSI A S/B	Hexa 机台	6.00	1,890.40	1.00	357.07	1.00	323.82
		iFocus	-	-	1.00	396.10	-	-
		产品部件及 升级	-	201.37	-	8.28	-	27.54
		其他	-	4.95	-	5.94	-	-
		小计	-	2,096.72	-	767.39	-	351.36
6	STATS ChIPPAC PTE. LTD.	Hexa 机台	3.00	766.82	13.00	3,053.35	17.00	4,210.11
		iSort 机台	-	-	5.00	593.59	19.00	4,319.84
		产品部件及 升级	-	51.89	-	191.23	-	333.25
		其他	-	5.19	-	-	-	0.32
		小计	-	823.90	-	3,838.17	-	8,863.53
7	RENESAS	Hexa 机台	1.00	247.89	7.00	1,635.33	5.00	1,234.79

序 号	客户名称	产品	2018 年 1-9 月		2017 年度		2016 年度	
8	ELECTRONICS CORPORATION	产品部件及升级	-	254.78	-	352.33	-	118.21
		小计	-	502.68	-	1,987.67	-	1,353.00
	NXP SEMICONDUCTOR S N.V.	Hexa 机台	1.00	313.22	5.00	1,431.85	5.00	1,482.05
		AT468 机台	2.00	330.59	1.00	195.34	-	-
		产品部件及升级	-	195.52	-	160.86	-	205.21
		其他	-	-	-	0.27	-	-
		小计	-	839.33	-	1,788.33	-	1,687.26

报告期内，STI 前五名客户均为全球知名的集成电路封装测试企业（OSAT）和拥有封测能力的集成器件制造商（IDM），无新增客户，均系 STI 各期稳定的前十五名客户。主要客户未发生变化，只是采购比重略有波动，导致销售排名存在一定变动。

半导体测试设备制造商对客户销售情况主要取决于下游客户的产能投放情况。当集成电路产业需求旺盛或工艺更新时，下游厂商计划建设新的产线，就会增加对半导体设备的需求。当产能投放完毕时，就会减少对半导体设备的采购。该等需求变化最终影响 STI 对客户销售情况。

2016 年度、2017 年度 STI 对 NXP、RENESAS 的收入规模波动不大，2018 年 1-9 月销售收入存在一定下滑，主要系由于 NXP、RENESAS 客户 Hexa 机台需求量放缓，跌出 STI 前五名客户。

报告期内，STI 对星科金朋的销售额逐年下降，且下降幅度较大。主要系由于星科金朋韩国子公司等客户 2016 年度处于生产线建设阶段，向 STI 采购了大量设备，在 2016 年产能计划投放完成后，使得 2017 年的需求短期内有所下降。上述客户主要来自韩国，韩国市场是 STI 较早开发和进入的国家，经过多年的合作，STI 与韩国客户建立了长期稳定的关系，但受制于韩国客户短期内产线更新的完成，采购量减少，进而导致 STI 2017 年、2018 年 1-9 月的收入减少。

针对韩国市场出现的收入下滑现象,STI凭借多年的运营经验和客户积累,一方面通过技术和产品的不断升级来满足客户的需求,以产品性能的提升来巩固原有的市场,同时通过开拓新的市场,扩大市场布局以降低短期内部分市场产线更新基本完成造成的收入短期下降,2018年1-9月取得了德州仪器(TI)、MICRON、SANDISK及PREMTEK等较多的订单,使得2018年1-9月前五名客户新增了MICRON、SANDISK。

二、STI与主要客户的合作情况

STI产品的下游客户包括德州仪器、镁光、意法半导体、三星等大型半导体生产公司及日月光、安靠技术等世界一流的半导体封装和测试外包服务商,具备领先的客户优势。根据国际半导体行业惯例,上游大型半导体生产公司及半导体封装和测试外包服务商通常不会与设备供应商签署长期的合作协议,而是在有具体需求的时候通过下订单的方式来对设备进行采购,因此STI与其主要客户均未签订长期合约。

报告期内,STI对前五名客户的销售收入及占当期销售收入的比例情况如下:

单位:万元

年度	序号	客户名称	销售收入	占销售收入比例
2018年1-9月	1	TEXAS INSTRUMENTS INC	4,270.71	15.86%
	2	PREMTEK INTERNATIONAL INC	4,111.66	15.27%
	3	MICRON TECHNOLOGY INC.	3,136.28	11.65%
	4	AMKOR TECHNOLOGY INC	2,573.55	9.56%
	5	SANDISK STORAGE MALAYSIA S/B	2,096.72	7.79%
	合计		16,188.94	60.13%
2017年	1	STATS CHIPPAC PTE. LTD.	3,838.17	13.38%
	2	PREMTEK INTERNATIONAL INC	3,517.13	12.26%
	3	TEXAS INSTRUMENTS INC	3,308.38	11.53%
	4	AMKOR TECHNOLOGY INC	2,674.96	9.32%
	5	RENESAS ELECTRONICS CORPORATION	1,987.67	6.93%

年度	序号	客户名称	销售收入	占销售收入比例
		合计	15,326.32	53.42%
2016 年	1	STATS ChIPPAC PTE. LTD.	8,863.53	26.65%
	2	AMKOR TECHNOLOGY INC	5,518.11	16.59%
	3	PREMTEK INTERNATIONAL INC	4,677.15	14.06%
	4	TEXAS INSTRUMENTS INC	1,753.77	5.27%
	5	NXP SEMICONDUCTORS N.V.	1,687.26	5.07%
		合计	22,499.82	67.64%

注：上述客户销售金额系根据同一控制原则进行合并计算。

报告期内，STI 未有对单个客户的销售比例超过总额 30%的情形，2017 年及 2018 年 1-9 月，STI 未有对单个客户的销售比例超过总额 20%的情形，不存在销售显著依赖于少数客户的情况。同时，如前所述，STI 具有较高行业知名度、较强的研发和市场开拓能力，个别客户的需求变动不会对 STI 的生产经营产生较大影响。

为保证与客户合作稳定性，STI 采取的措施主要有：

（一）为保证设备品质及先进性，与主要客户建立了长久有效的合作关系

STI 产品的下游客户包括德州仪器、镁光、意法半导体、三星等大型半导体生产公司及日月光、安靠技术等世界一流的半导体封装和测试外包服务具有较强的技术实力。上游客户厂商为保障其所采购的设备能够及时跟进自身的工艺改进需求，往往会与设备提供商建立长久有效的合作关系，在涉及到工艺改进的关键步骤或前期实验探索阶段，STI 的研发技术人员将会与销售人員一同与客户进行接洽，提供技术服务支持，并在随后提升自身设备产品的性能以满足客户要求。因此，优势的技术实力有效增强了 STI 的市场影响力及客户粘性，其下游客户与其合作时间较长，建立了较为长久的合作关系。

（二）高效的售后服务团队有效保证售后服务质量，保障客户稳定性

STI 拥有完整而高效的售后服务团队，其在新加坡、菲律宾、台湾、韩国、

泰国及中国均建立了当地的售后服务团队，能够及时响应客户的售后服务需求，并将客户的最新要求反馈到新加坡总部。STI 的售后服务人员入职后均需在新加坡总部进行技术培训，在经过技术考核认证后才会被分到各个国家地区的售后服务团队，这样确保能对客户提出的技术问题进行有效解决。STI 历史上未出现过因投诉事件等损失客户的情形及因产品质量问题导致诉讼、仲裁等，STI 高效的售后服务团队有效保证售后服务质量，保障客户稳定性。

三、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为，为 STI 主要客户向其采购产品系为满足其自身的生产经营需要；报告期内前五名客户变动系因采购权重变化导致，具有合理性；STI 所处的半导体专用设备行业属于技术密集型行业，STI 在行业具有较稳固的市场地位、研发实力和品牌优势，竞争优势较为明显，不存在对少数客户显著依赖的情况。

经核查，会计师认为，为 STI 主要客户向其采购产品系为满足其自身的生产经营需要；报告期内前五名客户变动系因采购权重变化导致，具有合理性；STI 所处的半导体专用设备行业属于技术密集型行业，STI 在行业具有较稳固的市场地位、研发实力和品牌优势，竞争优势较为明显，不存在对少数客户显著依赖的情况。

经核查，律师认为，为 STI 主要客户向其采购产品系为满足其自身的生产经营需要；报告期内前五名客户变动系因采购权重变化导致，具有合理性；STI 所处的半导体专用设备行业属于技术密集型行业，STI 在行业具有较稳固的市场地位、研发实力和品牌优势，竞争优势较为明显，不存在对少数客户显著依赖的情况。

8、2016 年、2017 年、2018 年 1-9 月，STI 对前五名供应商采购的金额分别为 4,919.44 万元、4,435.14 万元、4,608.20 万元，占当期采购金额的比例分别为 41.12%、41.75%、40.83%。（1）请补充说明报告期内 STI 对前五名供应商的具体采购内容，报告期内固定向 MITSUBISHI ELECTRIC ASIA PTE LTD、PORTWELL SINGAPORE PTE LTD、JM VISTEC SYSTEM PTE LTD 采购的具

体原因，并结合其他供应商所提供同类产品的特点及价格，补充说明公司对报告期内前五名供应商是否存在依赖。（2）结合公司与相关供应商签订合约的情况，补充说明 STI 对供应商稳定性采取的保障性措施。请独立财务顾问、会计师、律师核查并发表明确意见。

答复：

一、 STI 公司向主要供应商的采购情况及原因

（一）与前五名供应商的合作渊源及采购原因

STI 主要供应商基本均为长期合作对象，提供的产品质量过关，价格稳定，很好的满足了 STI 生产经营需求，未曾出现由于采购的原材料质量原因导致的产品质量问题或退货。STI 公司与报告期内前五名供应商的合作渊源如下：

供应商名称	主要采购内容	初始合作时间	合作渊源
MITSUBISHI ELECTRIC ASIA PTE LTD	直线、交流伺服电机和电缆等配件	1999 年	三菱公司电机产品在国际市场被广泛认可，质量优良，价格稳定。STI 公司与三菱电机公司自 1999 年开始合作，公司产品所用电机均向其采购。2003 年后随着 STI 公司规模扩大向其采购额也逐渐加大，每年向其采购额均不低于 150 万新元，年均采购约 290 万新元。报告期内，采购额稳定在 300 多万新元。
PORTWELL SINGAPORE PTE LTD	工业控制计算机及配件	2003 年	STI 主要向其采购 PC 主机及相关配件，一直合作良好，价格稳定。双方自 2003 年开始合作，2009 年开始其成为 STI 主要 PC 供应商，自此合作稳定。2009 年至今每年采购量均在 100-300 万新元之间，报告期内每年（期）采购 200 万新元左右。
SMC PNEUMATICS (SEA) PTE LTD	气动原件	1998 年	该供应商一直为 STI 气动装置的主要供应商，双方自 1998 年开始合作，已良好合作 20 年，年均采购额约 130 万新元。报告期内采购年（期）均采购额约 150 万新元。公司产品质量良好，价格公平稳定。
ADIMEC ELECTRONIC IMAGING PTE LTD	照相机及部件等	2006 年	双方自 2006 年开始合作并成为 STI 主要相机供应商。自合作年度开始，STI 向其年均采购额达约 180 万新元，报告期内平均采购额约 160 万新元。其产品质量优良、价格稳定，符合公司产品定位和质量要求。

供应商名称	主要采购内容	初始合作时间	合作渊源
JM VISTEC SYSTEM PTE LTD	视觉系统、光学系统组件等	2005 年	双方自 2005 年开始合作，2006 年开始成为 STI 透镜和控制器等的主要供应商，自此年均采购额约 126 万新元。公司产品质量优良，价格稳定，一直合作良好。
KETUO (HONG KONG) PRECISION MACHINERY CO	机加工零部件	2014 年	该供应商为 STI 提供产品所需机加工零部件，不同部件型号达约 2000 种。公司作为 Emerald Precision Engineering Sdn.Bhd 的替代供应商，2014-2016 年向其采购量逐渐增加，报告期内基本保持稳定，年均约 120 万新元。
Emerald Precision Engineering Sdn.Bhd.	机加工零部件	2004 年	双方自 2004 年开始合作，从 2005 年开始一直为公司机加工零部件的主要供应商，2005 年至 2015 年，STI 向其年均采购约 350 万新元。由于 Emerald 施行的是多品种小批量模式，导致其产品价格较同行业高，但其离 STI 较近，响应快、供货时间有保证。2016 年开始 STI 确定几家零部件替代供应商后，报告期内逐渐降低对其采购额，只在替代供应商无法满足及时供货的情况下，再向其进行采购。

STI 公司报告期内前五名供应商的同类供应商比较分析如下：

供应商名称	目前同类供应商	相对目前同类供应商的优势 (供应商的行业优势)
MITSUBISHI ELECTRIC ASIA PTE LTD	目前为 STI 公司的单一电机供应商，暂无同类产品供应商	产品质量有保证，技术领先，STI 公司参与开发新一代电机和驱动器卡
PORTWELL SINGAPORE PTE LTD	ADLINK TECHNOLOGY (S) PTE LTD	产品质量优良，同时具有一定成本优势
SMC PNEUMATICS (SEA) PTE LTD	FESTO PTE LTD	购置成本更低，产品种类更广，联合开发特殊组件；目前对 FESTO PTE LTD 的采购量较少，报告期内年均采购约 2.5 万新元
KETUO (HONG KONG) PRECISION MACHINERY CO	KWP TECHNOLOGY PTE LTD、 XUHUI PRECISION TOOLS MFG (HK)、 Emerald Precision	质量和交货能力较好；STI 公司根据零部件质量、价格和生产进度选择零部件供应商

供应商名称	目前同类供应商	相对目前同类供应商的优势 (供应商的行业优势)
	Engineering Sdn.Bhd.	
ADIMEC ELECTRONIC IMAGING PTE LTD	BASLER ASIA PTE LTD	购置成本更低，质量更好，产品种类更广，联合开发下一代相机。目前对 BASLER ASIA PTE LTD 的采购量较少且逐年减少，报告期内年均采购约 30 万新元
JM VISTEC SYSTEM PTE LTD	VITAL VISION TECHNOLOGY P/L	产品种类广，提供更多符合公司需求的产品；目前对 BASLER ASIA PTE LTD 的采购量较少，报告期内年均采购约 4 万新元
Emerald Precision Engineering Sdn.Bhd.	KETUO (HONG KONG) PRECISION MACHINERY CO、 XUHUI PRECISION TOOLS MFG (HK) 、 KWP TECHNOLOGY PTE LTD	响应快速，工程测试支持较好

注：该等同类供应商虽可提供主要供应商产品，但 STI 执行稳健的生产经营策略，并未向其采购主要供应商供应的同型号产品。

如上表，除机加工零部件外，STI 针对不同类别的原材料主要选取一个供应商，该等供应商系公司长期生产经营过程中经过慎重考评后选取的符合公司生产经营特点、满足产品质量要求的供应商。同时，相关供应商在行业内均具有良好口碑和市场信誉，在与 STI 长期合作过程中，双方已形成高度的合作默契和通畅的购销渠道，同时随着半导体设备行业不断的技术升级和创新，STI 与部分主要供应商合作开发新产品新技术，提升产品的竞争优势。

STI 目前存在四家主要的机加工零部件供应商，各家零部件供应商的经营特点如下：

零部件供应商	优势	劣势
KETUO (HONG KONG) PRECISION MACHINERY CO	加工技术和价格上具有优势，特别在小零件生产技术上尤为突出	由于地点较远，需要有更加精确的生产计划以支持提前下单的合理性
XUHUI PRECISION TOOLS MFG (HK)	在通用型零部件中具有价格优势	

零部件供应商	优势	劣势
KWP TECHNOLOGY PTE LTD	较短时间内制造出高精度零部件	需要支付技术溢价
Emerald Precision Engineering Sdn.Bhd	工程测试支持较好、响应快速，客户的技术需求均能得到满足	需要支付因小批量模式形成的快速生产转换和技术支持的溢价费用

经核查，报告期内除 STI 向 Emerald 采购额逐年下降外，主要供应商供应的原材料无论是采购额还是采购价格自双方合作开始均较为稳定，较少存在调整采购价格的情况。上述主要供应商相对目前其他同类或可选供应商存在不同方面的优势，STI 在经营稳定性、产品质量、原材料采购价格和生产进度安排上综合考虑并选择供应商。此外，我们对上述供应商均实施了实地走访和函证程序，STI 对主要供应商的采购情况均得到确认。

（二）对主要供应商的依赖性说明

STI 公司与主要供应商保持着长期稳定的合作关系，但由于公司采购的原材料均为比较标准的电子工业或机械工业产品，具有较高的适用性及可替代性，且行业内产品价格相对较为透明。因此 STI 公司对供应商尚具有较大的可选择性，相关原材料存在以下可替代供应商：

目前主要供应商名称	产品内容	市场可替代供应商
MITSUBISHI ELECTRIC ASIA PTE LTD	直线、交流伺服电机和电缆等配件	日本安川电机株式会社 YASKAWA、美国丹纳赫集团 Danaher、日本松下电器产业株式会社 Panasonic
PORTWELL SINGAPORE PTE LTD	工业控制计算机及配件	研华股份有限公司 Advantech、西门子股份公司 SIEMENS、德国倍福自动化有限公司 Beckhoff
SMC PNEUMATICS (SEA) PTE LTD	气动原件	费斯托 Festo、日本 CKD 株式会社 CKD、小金井株式会社 KOGANE
ADIMEC ELECTRONIC IMAGING PTE LTD	照相机及部件等	巴斯勒电气、印美晶、灰点公司（菲力尔公司）、dasal

目前主要供应商名称	产品内容	市场可替代供应商
JM VISTEC SYSTEM PTE LTD	视觉系统、光学系统组件等	CCS 公司、奥普特科技股份有限公司 OPT、CST 公司

如上表，STI 公司主要原材料的可替代供应商较多，若 STI 公司因生产经营需要更换主要供应商的，不会对公司产生重大不利影响。

STI 采购的机加工零部件均为定制化零部件产品，目前同类供应商较多，在相关供应商产能和加工技术满足要求的情况下，均可替代当前供应商。目前，STI 公司机加工零部件主要供应商已有四家，公司综合考虑产品性能、价格和生产进度选择不同的供应商。

因此，虽然 STI 与主要供应商合作历史长久、关系稳定，双方均得到对方高度认可，但由于采购产品性质等原因，STI 对可替代供应商依然具有较大可选择权，不存在对主要供应商的重大依赖。

二、 STI 与主要供应商的合作模式及稳定性措施

一方面 STI 主要供应商基本均为长期稳定合作对象，另一方面 STI 公司采购的原材料主要为电线电缆、工业电脑、照相机、光学系统组件和机加工零部件等数千种设备及部件，均为相对标准化的电子、机械产品。为此，STI 公司与供应商均未签订长期合作协议，而是在有具体需求的时通过发送订单的方式实施采购。

为保证与主要供应商的合作稳定性，STI 公司采取的措施主要有：

（一） 严格筛选供应商，保持供应商质量

STI 公司的主要供应商均为长期合作稳定、行业内具有良好口碑和信誉、产品质量受行业认可的供应商。STI 公司对每个供应商在合作之初进行严格筛选，保证供应商质量。

（二） 原材料多为新加坡本地采购，降低供应商经营不稳定导致的无法及时更换风险

STI 公司的供应商多在新加坡本地设立分支机构，STI 公司与主要供应商建

立了稳定的合作关系，合作历史中未出现因供应商提供产品质量问题或延迟交货而影响 STI 正常生产经营的情况。若存在个别供应商出现经营不稳定现象，STI 可及时发现并寻求替代供应商，避免影响其自身生产经营稳定性。

（三） STI 定期对主要供应商实施考评，保持供应稳定性

STI 已建立较为完善的供应商管理及考评机制，定期通过对主要供应商的产品质量、供货及时性、财务安全性、售后服务等方面进行评价，及时发现经营稳定性欠佳的供应商，并补充新的供应商。通过上述方式，保证 STI 公司原材料供应的稳定性。

三、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为，STI 与主要供应商合作关系稳定，同时为保证自身生产经营稳定较少更换主要供应商。但由于行业原因，所采购原材料均具有较强的可替代性，不存在对该等供应商产生重大依赖的情况。

经核查，会计师认为，STI 与主要供应商合作关系稳定，同时为保证自身生产经营稳定较少更换主要供应商。但由于行业原因，所采购原材料均具有较强的可替代性，不存在对该等供应商产生重大依赖的情况。

经核查，律师认为，STI 与主要供应商合作关系稳定，同时为保证自身生产经营稳定较少更换主要供应商。但由于行业原因，所采购原材料均具有较强的可替代性，不存在对该等供应商产生重大依赖的情况。

9、草案显示，STI 曾向 ASTI 控制的 Emerald Precision Engineering Sdn. Bhd.（以下简称“Emerald”）采购机加工零件，2016 年、2017 年、2018 年 1-9 月采购金额分别为 753.80 万元、472.67 万元、231.99 万元，所采购原材料型号共 15 个，其中 13 个型号的采购价格均高于向其他公司采购的价格。请补充说明报告期内向 Emerald 采购原材料的原因及必要性，是否向关联方输送利益，并补充说明 STI 对减少和规范关联交易拟采取的措施。请独立财务顾问、会计师、律师核查并发表明确意见。

答复：

一、STI 向 Emerald 采购原材料的原因及必要性

Emerald 施行的是多品种小批量模式，导致其产品价格较同行业高，但其离 STI 较近，响应快、供货时间有保证，并根据定制要求能够及时响应并提供工程测试支持及质量保障，系其产品定价较高的主要原因，该生产模式和技术支持契合 STI 小规模、小批量下单的生产经营需求，供应的产品质量可靠，一直以来为 STI 主要机加工零部件供应商。2016 年开始 STI 确定几家零部件替代供应商后，报告期内逐渐降低对其采购额，只在替代供应商无法满足及时供货的情况下，再向其进行采购。

二、STI 不存在向 Emerald 进行利益输送的情形

STI 自 2004 年开始向 Emerald 采购机加工零部件，均为定制化产品且每年度涉及开发新型号零部件，报告期内 Emerald 供应的 15 种型号的零部件存在同时向其他零部件供应商采购情况，其中 13 种型号价格高于其他供应商，主要系由于 2016 年和 2017 年其作为新型号零部件向 Emerald 的采购时，Emerald 可对该等零部件提供较好的工程测试支持及质量保障，因此定价略高。2016 年、2017 年及 2018 年 1-9 月，STI 向 Emerald 采购金额分别为 753.80 万元、472.67 万元、231.99 万元，金额总体占比不高，且逐年下降，不存在向关联方输送的利益的情形。

财务顾问及会计师对 Emerald 实施了实地走访并了解到，其向 STI 销售的机加工零部件价格并无特殊安排，均按照 Emerald 价格体系按市场价定价进行销售。

随着 STI 生产计划制定策略的完善和物流效率的提高，2013 年起 STI 寻求多个合格零部件供应商，以逐步替代 Emerald 供应的零部件。报告期内，STI 对 Emerald 的采购额逐年减少。

此外，为进一步核实 STI 向 Emerald 采购价格的合理性和公允性，财务顾问及会计师选取了对 Emerald 采购额前 50 名的机加工零部件，并对该等零部件的采购价格变动情况进行核查。样本零部件大多从 2012 年开始采购，其后期间采购价格稳定，不存在随意调整价格的情形。

综上所述，STI 向 Emerald 采购机加工零部件原因合理，不存在向 Emerald

输送利益的情况。

三、减少和规范关联交易采取的措施

2018年9月26日，长新投资已完成对STI的收购，自此STI与Emerald不存在关联关系。STI将根据生产经营需要选择合适的机加工零部件供应商。

由于Emerald供应的产品价格较高，随着生产经营管理水平的提升和STI与其他替代零部件供应商合作关系的进一步稳固，报告期内，STI对Emerald的采购持续大幅下降。为进一步控制成本，STI将持续减少对Emerald的零部件采购需求，相关措施如下：

（一）加强与其他供应商的合作力度

从合作年度开始Emerald因其多品种小批量生产模式、响应及时和技术支持到位等原因成为STI主要机加工零部件供应商。随着STI业务规模的逐渐扩大和成本控制需求，自2013年度起，STI开始寻求机加工零部件的替代供应商，在综合考虑产品质量、采购价格和供货及时性等因素后，分别向不同的合格供应商采购机加工零部件。报告期内STI公司向不同的机加工零部件供应商采购情况如下：

供应商名称	生产地点	开始合作年度	2018年1-9月 (万元)	2017年度 (万元)	2016年度 (万元)
EMERALD PRECISION ENGINEERING	马来西亚	2004 年	231.99	472.67	753.80
KETUO (HONG KONG) PRECISION	中国深圳	2014 年	624.95	553.87	616.16
XUHUI PRECISION TOOLS MFG (HK)	中国东莞	2013 年	471.75	580.61	376.39
KWP TECHNOLOGY PTE LTD	新加坡	2016 年	384.11	478.24	214.50
合计			1,712.80	2,085.39	1,960.85

如上表，报告期内，STI公司向Emerald的采购量已大幅下降，对其他零部件供应商的采购量总体上升，并与其他替代供应商形成稳固的合作关系。

（二）合理安排生产计划

STI对Emerald的采购主要基于其供货及时性和小批量采购的要求，随着其他同类型供应商产品质量、生产产能满足需求和物流效率的提高，STI进一步

完善生产计划,制定内部控制和审批程序,合理安排机加工零部件的采购节奏,进一步减少对 Emerald 的采购。

综上所述,STI 因所处生产阶段、外部环境等原因,在以前年度向 Emerald 大量采购原材料必要且合理;随着生产经营需要和同类供应商可选择性加大,逐渐减少对其采购具有合理性;STI 将通过多个措施进一步减少对 Emerald 的采购。

四、中介机构核查意见

经核查,独立财务顾问认为,STI 因所处生产阶段、外部环境等原因,在以前年度向 Emerald 大量采购原材料必要且合理;STI 不存在向 Emerald 进行利益输送的情形;STI 将通过多个措施进一步减少对 Emerald 的采购。

经核查,会计师认为,STI 因所处生产阶段、外部环境等原因,在以前年度向 Emerald 大量采购原材料必要且合理;STI 不存在向 Emerald 进行利益输送的情形;STI 将通过多个措施进一步减少对 Emerald 的采购。

经核查、律师认为,STI 因所处生产阶段、外部环境等原因,在以前年度向 Emerald 大量采购原材料必要且合理;STI 不存在向 Emerald 进行利益输送的情形;STI 将通过多个措施进一步减少对 Emerald 的采购。

10、草案显示,STI 拥有 154 项专利,其中部分证书中专利权人为“联达科技设备私人有限公司”“半导体技术设备私人有限公司”以及“联达科技控股有限公司”,草案披露均为 STI。此外,草案披露 ASTI 已依据前期相关协议,将 25 项专利转移至 STI 名下。请补充说明上述专利证书专利权人名称不同的原因,截至目前 STI 是否已取得生产经营所需的全部专利及资质,是否存在潜在纠纷,并进行必要的风险提示。请独立财务顾问、律师核查并发表明确意见。

答复:

一、专利证书专利权人名称不同的原因

根据 STI 目前持有的有效专利之英文申请文件及英文版专利证书,草案中所披露的 154 项专利,其专利权人均为 STI。经与 STI 确认,部分证书出现名称表述差异,系各国家和/或地区翻译习惯不同所致。草案中所披露的 154 项专利均系 STI 单独合法持有。

二、STI 取得生产经营所需专利及资质情况

（一）前次交割所涉 25 项专利已转让完成

根据 ASTI 与浦东科投于 2018 年 3 月 30 日签订的《股权转让协议》，ASTI 应将双方协商一致的 STI 及其子公司经营业务所必须的知识产权在该次交易交割完成前转让于 STI。经核查，前次交割所涉及的 25 项专利已全部转移至 STI 项下，不存在因前次交易的资产交割而导致的潜在纠纷。

（二）STI 已取得生产经营所需的资质

根据境外律师的法律意见，STI 已取得了生产经营所需的资质。

（三）本次交易的交易对方已对上述事项进行相关承诺

根据长川科技与国家产业基金、天堂硅谷以及上海装备于 2018 年 12 月 12 日签署的《发行股份购买资产协议》，交易对方承诺，标的公司在业务过程中使用的商标、专利、专有技术、域名和其他知识产权（以下合称“知识产权”）均由标的公司合法所有或者已经取得合法有效的授权。标的公司拥有所有权或使用权的知识产权，足以满足其开展业务的需要，并且不存在与之有关的任何未决的或潜在的质疑、异议、争议或纠纷的情形。标的公司拥有所有权的知识产权没有设置任何权利负担，未侵犯他人的知识产权，并且未被任何机构或个人侵权、滥用或非授权使用。

三、补充风险提示

已在报告书“重大风险提示/二、标的公司的经营风险和外部风险”及“第十二节 本次交易的风险因素/二、标的公司的经营风险和外部风险”补充披露风险提示如下：

“（七）专利潜在纠纷风险

截至目前，本次交易的目标公司 STI 拥有 154 项专利，均系 STI 单独合法持有。但仍存在第三方向 STI 提出该等专利的使用侵犯了其专利权的可能性。公司可能会因知识产权权属与第三方产生纠纷，从而对生产经营产生不利影响。提请投资者关注相关风险。”

四、补充披露情况

上述风险提示已在报告书“重大风险提示/二、标的公司的经营风险和外部风险”及“第十二节 本次交易的风险因素/二、标的公司的经营风险和外部风险”进行补充披露。

五、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为，ASTI 根据前期相关协议拟转给 STI 的 25 项协议均已完成交割，由 STI 单独合法持有，截至目前，STI 已取得生产经营所需的全部专利及资质，不存在因前次交易的资产交割而导致的潜在纠纷。

经核查，律师认为，ASTI 根据前期相关协议拟转给 STI 的 25 项协议均已完成交割，由 STI 单独合法持有，截至目前，STI 已取得生产经营所需的全部专利及资质，不存在潜在纠纷。

11、草案显示，STI 在 STI Philippines 的实际持股比例为 95%，其余 5%的股份由 Lew Wai Hong、Trase Ocampo Del Finado、Ramon Infante Rana、Lau Hoo Shoon 及 Melquiades Trinidad Malabanan 分别代 STI 持有 1%，上述五名代持人员全部为 STI 员工，代持原因“主要为避免菲律宾当地法律体系下对 100%外资控股企业进行的限制”。（1）请补充说明：上述代持人员在 STI 的任职情况，股份代持协议签订的具体原因和背景，相关协议的主要条款，并结合菲律宾对外资控股企业的具体规定以及被采取限制的已有案例，详细说明代持行为的合规性和必要性。（2）请结合当地法律法规，代持协议的具体条款等，详细说明上述员工是否对 STI 的经营决策等构成重大影响，STI 是否能够实际控制 STI Philippines。（3）请说明 STI 与上述代持人员签订劳动合同的情况，上述人员离职后对相关代持安排以及 STI Philippines 的生产经营可能带来的影响，公司针对上述情况所采取的保障性措施，并进行必要的风险提示。请独立财务顾问、律师核查并发表明确意见。

答复：

一、代持人员在 STI 的任职情况，股份代持协议签订的具体原因和背景，相关协议的主要条款及代持行为的合规性和必要性

（一）代持人员在 STI Philippines 的任职情况

STI Philippines 代持人员的具体情况如下：

姓名	国家	所持股份 (股)	持股比例 (%)	职位
Lau Hoo Shoon	新加坡	820	1	董事
Lew Wai Hong	新加坡	820	1	董事
Melquiades T. Malabanan	菲律宾	820	1	董事
Ramon I. Rana	菲律宾	820	1	董事
Trase O.del Finado	菲律宾	820	1	董事

（二）股份代持协议签订的具体原因和背景、相关协议的主要条款及合规性分析

根据《菲律宾公司法》第十条的规定，设立公司需有 5—15 名成年自然人作为创办人，其中大部分为菲律宾公民，任何一个创办人必须至少持有 1 股股份。根据《菲律宾公司法》第十四、二十三条的规定，公司必须有 5-15 名董事，每名董事必须最少持有 1 股公司股份，且董事会中过半数董事应为菲律宾居民。

故此，为符合《菲律宾公司法》的有关规定，在尊重 STI Philippines 的实际出资与权益情况的前提下，STI 与上述人员签订了代持协议，其具体条款如下：

- “a. 本人持有的 STI Philippines 股份均系为 STI 代为持有；
- b. 本人从未并且将来也不会参与 STI Philippines 的分红，且不行使其他任何股东权利；
- c. 将根据被代持人指示签署股份转让协议，或根据被代持人要求签署为行使相关股权权利而需签署的相关文件，或为履行为行使股东权利而进行的相关行为。”

（三）菲律宾相关事宜的类似案例

深交所中小板上市公司苏州宝馨科技实业股份有限公司（以下简称“宝馨科技”，代码：002541）在其首次公开发行股票招股说明书中披露，宝馨科技

子公司菲律宾宝鑫共计 100,000,000 股股份，其中宝馨科技持有持有其 99,999,995 股股份，由宝馨科技董事长和总经理各持有 1 股，另由三名菲律宾人各持有 1 股，且宝馨科技分别与上述五人签订了代持协议，通过代持协议行使股东权利，菲律宾宝鑫为宝馨科技全资子公司。

综上所述，STI 与上述人员签订代持协议系为符合菲律宾当地关于设立公司的有关规定及 STI Philippines 的实际出资与权益情况，根据菲律宾律师出具的法律意见书及《菲律宾公司法》的有关规定，上述代持行为合法、必要。

二、上述员工是否对 STI 的经营决策等构成重大影响，STI 是否能够实际控制 STI Philippines

STI Philippines 系由 STI 实际全部出资并持有 100%权益的全资子公司，由 STI 作为母公司进行经营决策。根据 STI 与上述人员签订的代持协议，代持人应根据被代持人指示或得到被代持人同意后方可以代持人名义行使相关股东权利。

据此，上述人员对 STI Philippines 的经营决策不构成重大影响，STI 能够实际控制 STI Philippines。

三、STI 与上述代持人员签订劳动合同的情况，上述人员离职后对相关代持安排以及 STI Philippines 的生产经营可能带来的影响，公司针对上述情况所采取的保障性措施

Lau Hoo Shoon、Lew Wai Hong 系 STI 管理层，与 STI 签订有劳动合同。

鉴于上述人员是否离职不会影响代持协议的法律效力，且 STI Philippines 仅从事售后服务业务，非由上述人员负责或领导，故此，上述人员如离职对相关代持安排及 STI Philippines 的生产经营不会产生重大影响。

为保证 STI Philippines 的决策效率，如上述人员离任，STI 将终止与上述人员的代持协议安排，并将安排上述人员所代持的股份转让给其他在职员工。

独立财务顾问、律师经核查 STI Philippines 的工商登记档案、STI 与上述人员签订的代持协议、STI 与上述人员签订的劳动合同、STI 相关负责人的邮件回复及菲律宾律师出具的法律意见书，并查阅了《菲律宾公司法》等当地有关法

律的规定及国内有关上市公司的招股说明书后认为上述代持行为合法、必要；相关代持人员对 STI Philippines 的经营决策不构成重大影响，STI 能够实际控制 STI Philippines。

四、补充风险提示

已在报告书“重大风险提示/二、标的公司的经营风险和外部风险”及“第十二节 本次交易的风险因素/二、标的公司的经营风险和外部风险”补充披露风险提示如下：

“（八）STI Philippines 股份存在代持的风险

STI 在 STI Philippines 的实际持股比例为 95%，其余 5%的股份由 Lew Wai Hong、Trase Ocampo Del Finado、Ramon Infante Rana、Lau Hoo Shoon 及 Melquiades Trinidad Malabanan 分别代 STI 持有 1%，虽然 STI Philippines 由 STI 作为母公司进行经营决策，但若上述人员离任，仍可能对 STI Philippines 生产经营产生一定程度的影响。提请投资者关注相关风险。”

五、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为，STI 由代持人员代持其在 STI Philippines 的股份，其代持行为合法、必要；相关代持人员对 STI Philippines 的经营决策不构成重大影响，STI 能够实际控制 STI Philippines；前述代持离任后不会对 STI Philippines 的生产经营带来较大影响。

经核查，律师认为，STI 由代持人员代持其在 STI Philippines 的股份，其代持行为合法、必要；相关代持人员对 STI Philippines 的经营决策不构成重大影响，STI 能够实际控制 STI Philippines；前述代持离任后不会对 STI Philippines 的生产经营带来较大影响。

12、草案显示，2018 年 4 月 27 日，Megalith Technology, Inc（以下简称“Megalith”）因销售代理协议纠纷在新加坡最高法院高等法庭向 STI 提起诉讼，标的金额 556,860 美元及利息，根据相关协议，ASTI 将承担由本案引起的全部损失及赔偿责任。请补充说明上述诉讼发生的具体原因和背景，截至目前的进

展情况，并结合 STI 的业务模式，详细说明 STI 未来是否存在涉诉风险。请独立财务顾问、律师核查并发表明确意见。

答复：

一、诉讼发生的具体原因和背景，截至目前的进展情况

根据 STI 提供的相关材料及其出具的说明，该诉讼的具体情况如下：

2010 年 2 月 26 日，Megalith Technology, Inc（以下简称“Megalith”）与 STI 签订《销售代理协议》，约定 Megalith 为 STI 的销售代理商，STI 以协议约定的比例向 Megalith 支付佣金。2016 年 10 月 26 日，STI 向 Megalith 发出终止销售代理协议的通知。

Megalith 以 ASTI 财务副总裁与其之间的一封邮件为依据，认为 STI 应增加支付 Megalith 的佣金，故于 2018 年 4 月 27 日向新加坡最高法院高等法庭提起诉讼，要求 STI 支付佣金 556,860 美元，后更改为 472,500 美元。并于 2018 年 7 月 17 日提交了就该案进行简易判决的申请。

2018 年 8 月 24 日，STI 就此案提交答辩，认为 Megalith 与 ASTI 财务副总裁之间的邮件无法约束 STI，并提出反诉。

2018 年 12 月 13 日，新加坡最高法院高等已就此案的简易审判申请举行了听证，该听证将于 2019 年 1 月 9 日继续进行。

根据 ASTI 与长新投资于 2018 年 9 月 26 日签订的 SPA 补充协议，ASTI 将承担由本案引起的全部损失及赔偿责任。

二、STI 未来涉诉的风险

STI 采用直销及分销相结合的销售模式。在直销模式下，STI 存在与销售代理商合作的情况。在该种情况下，销售代理商向 STI 介绍业务，并向 STI 收取销售佣金。

（一）标的公司与销售代理商合作的业务占比较低

经核查，2016 年至 2018 年 1-9 月，标的公司与销售代理商合作的业务涉及支付的销售佣金分别为 124.20 万元、147.16 万元和 142.80 万元，通过该合作模式实现的营业收入分别为 4,090.05 万元、1,231.10 万元和 1,678.13 万元，占标的公司营业收入比分别为 12.30%、4.29%和 6.23%，占比较低。

（二）截止目前 STI 的销售代理商均为长期稳定的合作伙伴

STI 采用直销及分销相结合的销售模式，截止目前存在合作的销售代理商均为长期稳定的合作伙伴，暂无新增销售代理商的计划。未来如在必要情况下，将审慎评估并选择销售代理商合作伙伴，避免出现上述类似纠纷。

综上所述，STI 未来就类似情况涉及诉讼的风险较低。

三、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为，报告期内，标的公司与销售代理商合作的业务占比较低，截止目前，STI 合作的销售代理商均为 STI 长期稳定的合作伙伴，STI 未来就类似情况涉及诉讼的风险较低。

经核查，律师认为，报告期内，标的公司与销售代理商合作的业务占比较低，截止目前，STI 合作的销售代理商均为 STI 长期稳定的合作伙伴，STI 未来就类似情况涉及诉讼的风险较低。

13、草案显示，2018 年 5 月，标的公司曾进行一次股权转让和增资（以下简称“第一次增资”），第一次增资完成后，本次交易对方宁波天堂硅谷和慧创业投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“天堂硅谷”）和上市公司分别持有长新投资 75%和 25%的出资额。2018 年 8 月，标的公司再次进行增资（以下简称“第二次增资”），第二次增资完成后，国家产业基金、天堂硅谷、上海装备有限合伙企业（以下简称“上海装备”）在长新投资的出资比例均为 30%，上市公司的出资比例被稀释至 10%。请补充说明第一次增资中各参与方实际出资的时间，上市公司放弃参与第二次增资的原因，是否存在其他特殊利益安排。请独立财务顾问、律师核查并发表明确意见。

答复：

一、长新投资第一次增资中各方实际出资时间

2018 年 4 月 18 日，天堂硅谷与宁波天堂硅谷股权投资管理有限公司共同签署《杭州长新投资管理有限公司章程》，同意共同出资设立长新投资，注册资本为5,000 万元。其中天堂硅谷以货币方式认缴 4,500 万元，占注册资本 90%；宁波天堂硅谷股权投资管理有限公司以货币方式认缴 500 万元，占注册资本 10%。

2018 年 5 月 28 日，长新投资召开股东会并作出决议，同意宁波天堂硅谷股权投资管理有限公司将其持有长新投资 500 万元出资额(其中未缴纳出资 500 万元)转让于长川科技，并同意长新投资注册资本由 5,000 万元增加至 20,000 万元，其中天堂硅谷以货币方式追加认缴 10,500 万元，长川科技以货币方式追加认缴 4500 万元。2018 年 5 月 30 日，长新投资就本次股权转让及增资在主管工商部门办理了工商变更登记。

2018 年 8 月 27 日，长新投资召开股东会并作出决议，同意公司注册资本由 20,000 万元增加至 50,000 万元，其中国家产业基金以货币方式认缴 15,000 万元，上海装备以货币方式认缴 15,000 万元。

2018 年 8 月下旬，上述股东将对应的注册资金缴付给长新投资，2018 年 9 月 3 日，天健会计师事务所出具天健验[2018]307 号《验资报告》验证：截至 2018 年 8 月 31 日，长新投资已收到全体出资者缴纳的注册资本（实收资本）合计人民币伍亿圆整，各出资者均以货币出资，在此之前，各方均未向长新投资实缴资金，上述投资人的具体出资时间如下：

出资人	出资额（万元）	实际出资时间
国家产业基金	15,000	2018 年 8 月 31 日
天堂硅谷	15,000	2018 年 8 月 21 日
上海装备	15,000	2018 年 8 月 29 日
长川科技	5,000	2018 年 8 月 22 日
合计	50,000	

二、上市公司放弃第二次增资的原因

由于公司正处于高速发展期，需要流动资金用于未来对研发和扩大生产的投入，公司于 2018 年 8 月 6 日召开第二届董事会第三次会议，审议通过了《关

于放弃参股公司增资优先认缴权暨关联交易的议案》。放弃对长新投资的第二次增资是公司基于经营安排和发展战略进行的选择，不存在其他特殊利益安排。

三、中介机构意见

经核查，独立财务顾问认为，标的公司的实际资金缴付符合公司章程和相关法律法规规定，上市公司放弃第二次增资系由于其经营战略决定，相关安排符合公司经营发展逻辑，不存在其他特殊利益安排。

经核查，律师认为，标的公司的实际资金缴付符合公司章程和相关法律法规规定，上市公司放弃第二次增资系由于其经营战略决定，相关安排符合公司经营发展逻辑，不存在其他特殊利益安排。

14、草案显示，2018年6月，杭州赋实投资管理合伙企业（有限合伙）（以下简称“赋实投资”）通过增资入伙天堂硅谷，出资比例为47.47%。请补充说明天堂硅谷是否为本次交易而设立的主体，赋实投资在本次交易方案披露前6个月入伙的原因和背景，资金的最终来源，增资的具体资金用途，天堂硅谷各合伙人截至目前实际出资的情况。请独立财务顾问、律师核查并发表明确意见。

答复：

一、天堂硅谷非为本次交易而设立的主体

天堂硅谷系天堂硅谷资产管理集团有限公司作为管理人（已在中国基金业协会登记为私募基金管理人，登记编码为：P1000794）发起的私募投资基金，于2013年1月15日设立，并于2018年6月25日在中国基金业协会备案登记，备案编码：SY9909。

根据天堂硅谷出具的说明，天堂硅谷的全体合伙人浙江天堂硅谷恒通创业投资有限公司、杭州赋实投资管理合伙企业（有限合伙）、宁波天堂硅谷股权投资管理有限公司的合伙目的，主要系围绕半导体产业领域，开展境内外相关企业的投资，或者通过投资于境内公司股权等方式进而间接进行境内、外相关企业的投资。天堂硅谷并非为本次交易而设立的主体。

二、赋实投资增资入伙天堂硅谷的原因、资金来源及资金用途

赋实投资由杭州市实业投资集团有限公司（杭州市人民政府全资控股）认缴出资 199,000 万元，占比 99.95%，安扬资产管理（杭州）有限公司认缴出资 100 万元，占比 0.05%。除天堂硅谷外，赋实投资还投资了杭州实赛连投资合伙企业（有限合伙）。

赋实投资向天堂硅谷增资共计 7500 万，已经于 2018 年 5 月 23 日实缴出资到位。赋实投资作为杭州市人民政府最终控股的投资机构，其本次入伙天堂硅谷系为了落实杭政办函[2017]97 号《杭州市集成电路产业发展规划》的文件精神，其入伙天堂硅谷的资金系来自其股东出资资金，主要用于支持天堂硅谷围绕半导体产业领域，开展境内外相关企业的投资或者通过投资于境内公司股权等方式进而间接进行境内、外相关企业的投资。

天堂硅谷获得上述资金后，于 2018 年 8 月 21 日向长新投资实缴出资。

三、天堂硅谷合伙人实缴出资情况

根据天堂硅谷出具的说明及出资凭证，天堂硅谷认缴出资共计 15,800 万元，实缴出资 15,800 万元，具体情况如下：

合伙人	认缴规模 (万元)	实缴金额(万 元)	实缴占比 (%)	出资时间
浙江天堂硅谷恒通创业投资有限公司	100	100	0.63	2018.5.23
杭州赋实投资管理合伙企业（有限合伙）	7,500	7,500	47.47	2018.5.23
宁波天堂硅谷股权投资管理有限公司	8,200	8,200	51.90	2018.6.8
合 计	15,800	15,800	100.00	

四、中介机构意见

经核查，独立财务顾问认为，天堂硅谷非为本次交易专门设立的主体。基于对天堂硅谷投资能力和基金管理能力的信任，赋实投资作为地方政府全资控股的私募投资机构，选择增资入伙天堂硅谷，用于支持天堂硅谷围绕半导体产业领域，开展境内外相关企业的投资或者通过投资于境内公司股权等方式进而间接进行境内、外相关企业的投资。上市公司已经补充说明了天堂硅谷的实际出资情况。

经核查，律师认为，天堂硅谷非为本次交易专门设立的主体。

15、草案显示，国家产业基金为上海装备的有限合伙人，国家产业基金持有上海装备 19.80%的合伙份额，并向其投委会委派 5 名委员之中的 2 名。此外，国家产业基金曾在上海装备的执行事务合伙人上海半导体装备材料产业投资管理有限公司（以下简称“装备有限”）中持有 21%的出资额，并于 2018 年 8 月退出。（1）请对照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号——上市公司重大资产重组（2018 年修订）》第十五条的相关规定，补充披露本次交易对方的相关协议安排，穿透披露至最终出资人，合伙人、最终出资人与参与本次交易的其他有关主体的关联关系。（2）请补充说明国家产业基金在 2018 年 8 月退出装备有限的原因和背景，并对照收购管理办法第八十三条的相关规定，逐条说明本次交易对方之间是否构成一致行动关系，相关交易对方的持股比例是否应当合并计算。请独立财务顾问、律师核查并发表明确意见。

答复：

一、本次交易对方之间的相关协议安排

（一）本次交易除国家产业基金外其他主体的相关协议安排

1、天堂硅谷合伙协议

天堂硅谷系依据《宁波天堂硅谷和慧创业投资合伙企业（有限合伙）合伙协议》设立的合伙企业，其合伙协议就合伙企业的经营期限、利润分配及亏损分担方式、执行事务合伙人应具备的条件和筛选程序，权限与违约处理办法，除名条件和更换程序，入伙退伙程序等方面进行了约定。

2、上海装备合伙协议

上海装备系依据《上海半导体装备材料产业投资基金合伙企业（有限合伙）合伙协议》设立的合伙企业，其合伙协议就合伙企业的合伙期限、利润分配及亏损分担方式、合伙事务的执行、入伙及退伙等方面进行了约定。

（二）国家产业基金和上海装备之间具有关联关系的具体情形如下：

1、国家产业基金系持有上海装备19.8%出资份额的有限合伙人；并向其投委会委派2名委员（共5名委员）；

2、持有国家产业基金5.06%股权的股东上海国盛（集团）有限公司系持有上海装备9.9%出资份额的有限合伙人；

3、上海万业企业股份有限公司系持有上海装备19.8%出资份额的有限合伙人，国家产业基金持有上海万业企业股份有限公司7%的股份；

4、国家产业基金通过参股公司芯鑫融资租赁有限公司投资的中青芯鑫（苏州工业园区）资产管理有限责任公司持有上海装备普通合伙人装备有限40%的股权。

二、本次交易交易对方穿透具体情况

根据交易对方提供的工商底档、《合伙协议》、出资凭证并经在国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>）的公示信息查询，交易对方穿透至法人、自然人的情况如下（由于国家产业基金已经系最终出资人，不进行穿透）：

（一）上海装备

序号	姓名/名称
1	云南国际信托有限公司
2	上海万业企业股份有限公司
3	国家产业基金
4	上海国盛（集团）有限公司
5	上海临港芯成投资合伙企业（有限合伙）
5.1	上海临港管伟投资发展有限公司
5.2	上海浦科投资控股有限公司
5.3	上海浦东合集投资有限公司
6	上海半导体装备材料产业投资管理有限公司

（二）天堂硅谷

序号	姓名/名称
1	宁波天堂硅谷股权投资管理有限公司（代表天堂硅谷众实十二号私募投资基金）
1.1	浙江天堂硅谷恒通创业投资有限公司
1.2	杭州赋实投资管理（有限合伙）（参见本表序号 3）
1.3	浙江益龙实业集团有限公司
1.4	宁波天堂硅谷资产管理有限公司
1.5	西藏硅谷天堂琨御投资管理有限公司
1.6	山水控股集团有限公司
1.7	李锦荣
1.8	吴海雪
2	浙江天堂硅谷恒通创业投资有限公司
3	杭州赋实投资管理（有限合伙）
3.1	杭州实业投资集团有限公司
3.2	安扬资产管理（杭州）有限公司

根据交易对方出具的说明，交易对方穿透至法人、自然人后与其他交易对方不存在除本条回复一、（二）中所列之外的关联关系。

三、国家产业基金退出装备有限的原因及背景

装备有限系于2018年7月25日在中国证券投资基金业协会履行备案手续的私募基金管理人，国家产业基金系于2015年3月25日在中国证券投资基金业协会履行备案手续的私募基金，根据中国证券投资基金业协会的审核政策，已经取得备案的私募基金不得投资入股已取得登记的私募基金管理人。因此，为落实中国证券投资基金业协会审核要求，国家产业基金于2018年8月27日撤回投资，退出装备有限。

四、交易对方之间一致行动关系

经对照《收购管理办法》第八十三条的规定，本次交易对手间不存在一致行动关系的情形。

本次交易对手中，国家产业基金为上海装备的有限合伙人，持有上海装备19.8%的出资份额，并在上海装备的投资决策委员会中委派了两名委员（共五名委员）。

2018年11月16日，上海装备召开投资决策委员会会议，审议通过了本次交易方案，应出席委员5人，实际出席委员5人，一致同意了本次交易。按照上海装备的合伙人约定，投资决策委员会共5名，每1名享有一票表决权，做出项目投资和退出的决策需五分之四或以上的表决权的投资决策委员会成员同意。2018年12月12日，国家产业基金出具说明，“本次交易的决策方案已经以签报形式呈送全体公司领导和有关部门，获得内部审批通过。本公司尚需履行本次交易涉及的有权国资监管部门的评估备案程序，除此之外，本公司已经履行完毕本次交易相关的审批事项”。从上可以看到，国家产业基金和上海装备进行了分别自主决策。

同时，根据上海装备出具的说明，上海装备的投资目的旨在资本的增值，以良好的业绩为合伙人创造价值。上海装备进行本次交易系基于其自主决策，且与国家产业基金不存在一致行动关系。根据国家产业基金出具说明，国家产业基金系于2014年10月设立的公司制基金，主要投资集成电路芯片制造业，兼顾芯片设计、封装测试、设备和材料等产业。国家产业基金投资长川科技系基于实施促进集成电路产业发展的国家战略，独立决策，与上海装备不存在一致行动关系。综上所述，在本次交易的决策中，国家产业基金及上海装备均为独立自主决策。国家产业基金与上海装备之间不存在一致行动关系，双方的持股比例无需合并计算。

五、补充披露情况

本次交易对方之间的相关协议安排、穿透具体情况及关联关系的说明已在报告书“第三节 交易对方基本情况/三、其他事项说明/（六）交易对方之间的相关协议安排、穿透具体情况及关联关系的说明”中进行补充披露。

六、中介机构意见

经核查，独立财务顾问认为，基于国家产业基金及上海装备的说明，国家产业基金于2018年8月份退出装备材料是为了满足私募备案监管机构的政策要

求，不存在其他利益安排。国家产业基金与上海装备在本次交易中各自独立决策，不存在一致行动关系，其在上市公司中持有的股份比例应当分别计算。

经核查，律师认为，国家产业基金于 2018 年 8 月份退出装备材料是为了满足私募备案监管机构的政策要求，不存在其他利益安排。国家产业基金与上海装备在本次交易中各自独立决策，不存在一致行动关系，其在上市公司中持有的股份比例应当分别计算。

16、草案显示，根据中国台湾地区相关规定，大陆地区人民、法人、团体、其他机构或其与第三地区投资之公司，在中国台湾地区从事投资行为需取得相关许可，2018 年 12 月 7 日，STI Taiwan 已向相关部门提交相关申请。请补充披露上述申请截至目前的进展情况，并补充说明如不能获得相关许可对 STI 的业务开展可能产生的影响，以及公司拟采取的应对措施。请独立财务顾问、律师核查并发表明确意见。

答复：

一、申请截至目前的进展情况

STI Taiwan 已于 2018 年 12 月 7 日向台湾“经济部投资审议委员会”提交申请。截至目前，STI 已收到台湾经济部投资审议委员会反馈问题，STI 及其聘请的台湾律师正根据反馈问题准备材料，并将于 2019 年 1 月 5 日前提交补充资料。

二、对 STI 的业务开展可能产生的影响及拟采取的应对措施

根据标的公司出具的说明，STI Taiwan 在中国台湾的业务主要限于售后服务，并无生产或销售，如最终不能获得许可，STI 可撤资注销 STI Taiwan，设立台湾办事处，或将相关售后服务业务转移至上市公司的台湾办事处，通过 STI 台湾办事处或上市公司台湾办事处从事售后服务业务。

三、补充披露情况

申请截至目前的进展情况已在报告书“重大风险提示/一、本次交易相关风险/（八）STI Taiwan 申请许可的风险”及“第十二节 本次交易的风险因素/一、本次交易相关风险/（八）STI Taiwan 申请许可的风险”中进行补充披露。

四、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为，STI Taiwan 在中国台湾的业务主要限于售后服务，并无生产或销售。如相关申请最终不能获得许可，STI 可撤资注销 STI Taiwan，设立台湾办事处，或将相关售后服务业务转移至上市公司的台湾办事处，通过 STI 台湾办事处或上市公司台湾办事处从事售后服务业务。预计不会对 STI 在中国台湾地区的销售产生重大不利影响。

经核查，律师认为，STI Taiwan 如不能取得相关许可，不会对 STI 在中国台湾地区的销售产生重大不利影响。

17、草案显示，交易对方尚需履行本次交易涉及的有权国资监管部门的评估备案程序。请补充说明相关备案程序的履行进展，预计完成时间，是否存在实质性障碍，备案完成情况对本次交易继续推进可能产生的影响。请独立财务顾问、律师核查并发表明确意见。

答复：

一、本次国资监管部门的评估备案程序的履行进展，预计完成时间、备案完成情况对本次交易继续推进可能产生的影响

《国有资产评估管理若干问题的规定（财政部令〔2001〕14 号）》第三条规定“占有单位有下列行为之一的，应当对相关国有资产进行评估：……（六）资产转让、置换、拍卖……”。国家产业基金的第一大股东为财政部，因此由其向财政部对标的资产的评估报告进行备案。

根据国家产业基金的说明，2018 年 12 月 20 日，国家产业基金已经将本次交易涉及的评估备案文件报送财政部。《国有资产评估项目备案管理办法》（财企[2001]802 号）第六条规定，（二）财政部门（集团公司、有关部门）收到占有单位报送的备案材料后，对材料齐全的，应在 10 个工作日内办理备案手续。

国家产业基金已经严格按照资料要求提交了备案申请，截至目前，国家产业基金尚未收到补正材料和备案结果的通知。

综上所述，完成备案不存在重大实质性障碍，相关备案事项不会对本次交易继续推进产生重大影响。

二、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为，2018 年 12 月 20 日，国家产业基金已经将本次交易涉及的评估备案文件报财政部。根据《国有资产评估项目备案管理办法》和《国有资产评估管理若干问题的规定》及国家产业基金的说明，预计完成备案不存在重大实质性障碍，相关备案事项不会对本次交易继续推进产生重大影响。

经核查，律师认为，2018 年 12 月 20 日，国家产业基金已经将本次交易涉及的评估备案文件报财政部。根据《国有资产评估项目备案管理办法》和《国有资产评估管理若干问题的规定》及国家产业基金的说明，预计完成备案不存在重大实质性障碍，相关备案事项不会对本次交易继续推进产生重大影响。

18、草案显示，长新投资及长新投资子公司共租赁 8 处房产，其中有 3 处将于 2019 年到期。请补充说明相关租赁房产无法续租对公司生产经营可能产生的影响，以及公司拟采取的保障性措施。请独立财务顾问、律师核查并发表明确意见。

答复：

一、相关租赁房产无法续租对公司生产经营可能产生的影响及保障性措施

长新投资及其子公司租赁的用于经营的房产中即将到期的主要为 STI Philippines、STI Korea 及 STI Taiwan 租赁的三处房产，其主要用于办公，且租赁面积较小。根据标的公司出具的说明，STI 海外子公司主要从事售后服务业务，办公场所到期无法续租或办公场所的更换不会对其向客户提供售后、维修服务产生重大影响，亦不会影响 STI 的生产经营。

根据标的公司出具的说明，STI 海外子公司将在租赁房产到期前尽快谈妥续租事宜或寻找可替代房产，并通过合理安排当地售后服务相关人员的办公等方式，减少由此对 STI 在当地售后服务产生的影响。

二、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为，长新投资及其子公司于 2019 年到期的租赁房产均系用于办公用途，可替代房源较多；STI 海外子公司主要从事售后服务业务，且已就租赁房产到期采取了充分的保障措施，不会对 STI 的生产经营产生重大影响。

经核查，律师认为，长新投资及其子公司于 2019 年到期的租赁房产均系用于办公用途，可替代房源较多；STI 海外子公司主要从事售后服务业务，且已就租赁房产到期采取了充分的保障措施，不会对 STI 的生产经营产生重大影响。

杭州长川科技股份有限公司董事会

2019 年 1 月 2 日