

深圳市容大感光科技股份有限公司

关于对深圳证券交易所重组问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

深圳市容大感光科技股份有限公司（以下简称“公司”、“上市公司”或“容大感光”）于2020年6月8日收到深圳证券交易所下发的《关于对深圳市容大感光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〔2020〕第21号）。根据问询函的相关要求，容大感光协同本次交易相关中介机构就问询函所提出的问题进行了认真落实，现就问询函相关问题回复如下：

如无特别说明，本回复中所述简称和词语均与《深圳市容大感光科技股份有限公司发行股份购买资产暨关联交易报告书（草案）》（以下简称“重组报告书”）中“释义”保持一致。

一、关于本次交易方案

问题1、报告书显示，本次方案较你公司于2019年7月15日披露的《发行股份、可转换公司债券及支付现金购买资产并募集配套资金预案》（以下简称《预案》）进行了调整，其中，本次交易价格由18,000万元调整为20,800万元；以股份、可转换公司债券及现金支付交易价格的比例分别由60%、10%、30%调整为10%、60%、30%；可转换公司债券存续期由自发行之日起不少于1年调整为自发行之日起5年；交易对方承诺高仕电研业绩补偿期业绩由“2019年、2020年和2021年的承诺净利润分别不低于1,200.00万元、1,500.00万元及1,800.00万元”调整为“2020年、2021年和2022年的承诺净利润分别不低于1,500.00万元、1,750.00万元及2,000.00万元”；发行可转换公司债券募集配套资金金额由不超过12,000万元调整为不超过14,000万元。

（1）请说明本次调增交易价格、配套募集资金金额的原因及合理性。

(2) 请说明本次发行股份、可转换公司债券及支付现金购买资产各支付方式比例设置的考量依据，对发行股份及可转换公司债券支付比例进行调整的原因及合理性。

(3) 请结合标的公司在手订单、近两年一期经营具体情况、标的公司的成长性预测等说明承诺业绩的制定依据及合理性，2020年承诺业绩金额较《预案》降低的原因及合理性，相关业绩承诺的可实现性。

(4) 请说明本次发行可转换公司债券存续期设置的依据，并结合交易对方业绩承诺补偿义务的完成时限说明可转换债券存续期是否能覆盖业绩承诺补偿义务履行完成期限。如交易对方未能在5年内完成相关业绩承诺补偿义务，你公司拟采取的解决措施。

以上，请独立财务顾问核查并发表明确意见。

【回复】

一、问题答复

问题 1、(1)请说明本次调增交易价格、配套募集资金金额的原因及合理性。

本次交易的价格，是交易双方参考评估结果，在友好协商的基础上确定的。本次调增交易价格，主要是交易对方根据标的公司的实际经营情况和发展规划，提高了未来经营预期，增加业绩承诺金额所做的调整。

首先，交易对方对标的公司的产品市场预期提高了。标的资产的评估基准日由2019年的6月30日调整为2019年12月31日。在此期间标的公司的经营情况出现了积极的变化，一是传统油墨业务的客户结构调整基本到位，客户优化会在短期内造成传统油墨产品销售收入下降，但为后续年度的增长打下基础；二是标的公司的新产品喷印油墨的市场开发效果超过原来的预期，喷印油墨受到市场的欢迎，标的公司与众多优质客户建立业务合作关系，订单数量显著增加；上述变化得益于标的公司品质管理水平和研发能力。基于上述情形，交易对方提高了对标的公司未来业绩的预期。

其次，交易对方提高了业绩承诺，原来业绩承诺由“2019年、2020年和2021

年的承诺净利润分别不低于1,200.00万元、1,500.00万元及1,800.00万元”调整为“2020年、2021年和2022年的承诺净利润分别不低于1,500.00万元、1,750.00万元及2,000.00万元”，业绩承诺调整后比调整前增加750.00万元。

基于上述原因，交易各方通过友好协商，调增了交易价格。本次交易调整交易价格具有合理性。

配套募集资金是根据交易价格和交易方案的调整以及公司未来的流动资金需求增加而做出的调整。根据2015年4月中国证监会发布的《〈上市公司重大资产重组管理办法〉第十四条、第四十四条的适用意见——证券期货法律适用意见第12号》“上市公司发行股份购买资产同时募集的部分配套资金，所配套资金比例不超过拟购买资产交易价格100%的，一并由并购重组审核委员会予以审核”，以及中国证监会《关于上市公司发行股份购买资产同时募集配套资金的相关问题与解答（2018年修订）》规定的“拟购买资产交易价格”指本次交易中以发行股份方式购买资产的交易价格，不包括交易对方在本次交易停牌前六个月内及停牌期间以现金增资入股标的资产部分对应的交易价格，但上市公司董事会首次就重大资产重组作出决议前该等现金增资部分已设定明确、合理资金用途的除外。”等规定约束条件，本次募集配套资金金额按照不超过本次交易非现金部分的100%确定为14,000万元。本次募集配套资金金额的调整具有合理性。

问题 1、（2）请说明本次发行股份、可转换公司债券及支付现金购买资产各支付方式比例设置的考量依据，对发行股份及可转换公司债券支付比例进行调整的原因及合理性。

本次交易在设置各支付方式比例时，一方面考虑了交易对手现实的资金需求，另一方面希望通过使交易对手持有上市公司股票，从而将交易对手的长远利益与公司的长远利益统一起来，同时规避公司股票价格过度波动风险，初步确定了“以股份、可转换公司债券及现金支付的交易价格的比例分别为 60%、10%、30%”的支付比例。然而自本次交易预案公布以来，公司股票价格出现较大幅度的上涨，如按预案中的各支付方式比例进行对价支付，将对交易对方构成较大的不利影响。本次交易是上市公司同行业并购，交易有利于提高上市公司的盈利能力和市场竞争力。为了本次交易的顺利推进，维护上市公司和中小股东的利益，经交易各方

协商，将原支付方式由“以股份、可转换公司债券及现金支付的交易价格的比例分别为 60%、10%、30%”改为了“以股份、可转换公司债券及现金支付的交易价格的比例分别为 10%、60%、30%”。本次调整后，交易标的支付对价以可转换债券为主，一方面可以有效防范未来股票价格波动的风险，另一方面上市公司也可以降低融资成本，且短时间内减少股权稀释的影响，兼顾了交易双方的利益。

综上所述，本次交易中各支付方式比例的调整兼顾交易双方的利益，经交易双方协商确定的，是市场化交易的结果，具有合理性。

问题 1、（3）请结合标的公司在手订单、近两年一期经营具体情况、标的公司的成长性预测等说明承诺业绩的制定依据及合理性，2020 年承诺业绩金额较《预案》降低的原因及合理性，相关业绩承诺的可实现性。

1、标的公司最近两年一期的经营情况如下：

单位：万元

项目	2020年1季度	2019年度	2018年度
营业收入	1,793.59	9,200.00	8,592.29
利润总额	511.41	1,844.82	668.23
净利润	431.11	1,517.77	552.56

注：2020年1季度数据未经过审计

1) 传统油墨销售预测

①传统油墨历史销售状况

2019年传统油墨销售数量较2018年减少5.94%，主要原因是高仕电研优化客户构成，避免客户违约风险导致公司经济利益损失，主动放弃了部分毛利降低且款项回收风险较高的客户，销售重点向信用良好、回款风险较低的大客户转移。随着标的公司客户结构的调整到位，传统油墨未来的销售收入恢复增长态势。

②传统油墨未来销预测

对于未来销量增长率主要根据下游客户所处行业状况确定。

PCB 作为电子产品中不可或缺的元件，随着科技水平的不断提升，其需求稳定且将持续增长。由于中国巨大的内需市场、较低的劳动力成本以及完善的产业配套等优势，吸引全球 PCB 产能从 2000 年开始持续向中国转移，使中国 PCB 产业在 2006 年超过日本成为全球最大的生产国。

根据Prismark预测，未来几年全球PCB行业产值将持续增长，直到2023年全球PCB行业产值将达到近747.56亿美元，2018-2023年的全球PCB产值复合增长率约为3.7%，中国大陆地区复合增长率约为4.4%，比全球增长率再高0.7%，预计到2023年中国的PCB产值有望达405亿美元。

基于新冠病毒疫情考虑，预测2020年传统油墨增长率有所下降；2019年公司进行客户结构优化调整，鉴于优化调整后的客户在行业内地位，客户的增长速度将优于其所在行业平均水平并带动公司业务的增长，同时考虑预测的2020年收入下降导致的以后年度增长的基数下降因素的影响，预测2021年至2022年收入增长率为6.68%、5.68%，2023年至2025年收入增长率为4.69%、3.69%、2.69%，2026年至永续期销量增长率为0.00%，销量将保持稳定。

2) 喷印油墨销售预测

①喷印油墨历史销售状况

喷印油墨为高仕电研2018年3月开始推出的产品，具有节省场地空间、生产工艺简单、精准性高、减少油墨用量等优点。该产品技术成熟度领先于国内同类产品，具有良好的口碑，2019年同比增长462.18%。该材料为高仕电研未来市场拓展的重心。

②喷印油墨未来销预测

依托于传统油墨形成的市场及客户关系和领先的技术，喷印油墨销量也得到大幅增长，2019年12月已达到1.67吨/月。对于未来喷印油墨销量主要根据高仕电研市场拓展规划及最近一月出货量确定。

从长期看，国家对企业环保要求日趋严格，下游企业对环保投入也与日俱增，预期未来喷印油墨仍将保持快速增长，直至趋于稳定。

综上所述，未来收入预测数据如下表：

单位：万元、%

产品	指标	未来预测						
		2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年至永续
传统油墨	收入	7,406.94	7,901.65	8,350.62	8,741.85	9,064.25	9,308.17	9,308.17
	增长率	-8.28	6.68	5.68	4.69	3.69	2.69	0
喷印油墨	收入	866.97	1,300.46	1,833.65	2,493.76	3,160.09	3,668.55	3,668.55
	增长率	4.00	50.00	41.00	36.00	26.72	16.09	0

配套化学品	收入	288.51	288.51	288.51	288.51	288.51	288.51	288.51
收入合计		8,562.43	9,490.62	10,472.78	11,524.12	12,512.85	13,265.23	13,265.23

3、订单情况、业绩承诺合理性及可实现性

2020年1-5月份的订单情况（不含税）与2019年同期比较如下：

单位：万元

项目	2020 年					
	1 月	2 月	3 月	4 月	5 月	合计
传统油墨	489.15	272.94	701.39	770.76	540.88	2,775.12
喷印油墨	106.49	72.71	87.19	131.05	125.14	522.58
配套化学品	17.45	5.18	12.85	21.03	14.08	70.58
总计	613.09	350.83	801.42	922.84	680.11	3,368.29
项目	2019 年					
	1 月	2 月	3 月	4 月	5 月	合计
传统油墨	749.96	267.94	673.26	767.49	602.79	3,061.45
喷印油墨	44.48	24.48	49.93	46.41	52.28	217.58
配套化学品	10.96	11.83	13.16	16.22	20.13	72.30
总计	805.41	304.25	736.35	830.12	675.20	3,351.32

通过上表可见，虽然受到新冠肺炎疫情的影响，标的公司2020年一季度的订单较上年同期并没有出现大幅下降的情形，并且3至5月份的订单金额有所增加，截至5月末，2020年累计订单金额与2019年同期金额基本持平，好于评估报告中2020年的销售总收入下降6.93%的预测。

从产品结构上看，传统油墨的订单金额有所下降，仍好于预期。喷印油墨的订单金额较上年增长140.18%，超过预期。

标的公司的盈利预测是根据前两年的经营情况，并结合未来的行业发展趋势做出的分析测算；通过对2020年在手订单与预测情况对比可见，一季度标的公司的营业收入受疫情影响较大，但是二季度开始有所恢复，预计全年仍能完成预测收入，全年盈利承诺实现具有较大的可能性。

预案中的业绩承诺为“2019 年、2020 年和 2021 年的承诺净利润分别不低于 1,200.00 万元、1,500.00 万元及 1,800.00 万元”。2020 年初，新冠肺炎疫情开始在全国蔓延，继而成为全球性瘟疫，严重影响了人们生产生活，全球经济面临下降的风险。出于审慎考虑，标的公司降低了 2020 年业绩预测并认为后续年度的

业绩增速将相对有所放缓。根据调整后的业绩预测，交易双方协商将业绩承诺调整为“2020年、2021年和2022年的承诺净利润分别不低于1,500.00万元、1,750.00万元及2,000.00万元”。

综上所述，该业绩承诺的制定具有合理性和可实现性。

问题1、（4）请说明本次发行可转换公司债券存续期设置的依据，并结合交易对方业绩承诺补偿义务的完成时限说明可转换债券存续期是否能覆盖业绩承诺补偿义务履行完成期限。如交易对方未能在5年内完成相关业绩承诺补偿义务，你公司拟采取的解决措施。

本次发行可转化公司债券存续期设置，依据了《创业板上市公司证券发行管理暂行办法》关于可转换债券的期限设置不少于1年的规定。并经交易双方友好协商确定为5年。主要是考虑到以下因素：首先，可转换债券存续期应涵盖业绩承诺期；其次，可转换债券的票面利率较低，存续期内相当于公司低利率使用资金，降低公司融资成本；另外，给予交易对方较长的转股期限，增加其转股的可能性，有利于增加交易对方与公司利益的一致性；最后，即使最后债券持有人不选择转股，也能给公司更多的时间筹集资金偿还本金。

根据上市公司与交易对方签署的《关于深圳市容大感光科技股份有限公司与广东高仕电研科技有限公司全体股东之<发行股份、可转换公司债券及支付现金购买资产协议>的盈利预测补偿协议》及其补充协议（以下简称“盈利补偿相关协议”），本次交易对方的业绩承诺期限为2020年至2022年。2022年末，交易对方如存在业绩补偿的情形，则最晚于2023年即可履行完成。可转换公司债券的存续期为5年，完全能够覆盖业绩承诺补偿义务履行完成期限。

如交易对方未能在5年内完成相关业绩承诺补偿义务，根据盈利补偿相关协议约定，如果交易对方在利润补偿期间内，未能按期履行本协议约定的补偿义务的情况，应按照未补偿金额以每日万分之五的标准向上市公司支付违约金。各方之间产生的与协议或与协议履行有关的争议、诉求或争论，应首先通过友好协商的方式解决。如在争议发生之日起30日内，仍不能通过协商解决的，则任何一方均有权向上市公司所在地有管辖权的人民法院提起诉讼。

二、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：本次交易价格调增主要是因为交易对方根据标的公司的实际经营情况和发展规划，提高了未来经营预期，增加业绩承诺金额所做的调整。配套融资在证监会相关规定范围内依据交易价格的调整做出的对应调整。本次交易中各支付方式比例的调整兼顾交易双方的利益，经交易双方协商确定的，是市场化交易的结果，具有合理性。结合标的公司在手订单、近两年一期经营具体情况以及标的公司的成长性预测，认为交易对方的承诺业绩的制定依据充分合理性。受新冠肺炎疫情影响标的公司确定2020年及2021年业绩承诺为1,500.00万元和1,750.00万元符合事实、符合标的公司的真实经营情况及预期，具有合理性。

问题2、报告书显示，本次交易中，以股份支付交易对价的10%，即2,080.00万元；以可转换公司债券支付交易对价的60%，即12,480.00万元；以现金支付交易对价的30%，即6,240.00万元。公司拟向不超过35名符合条件的特定投资者非公开发行可转换公司债券募集配套资金，募集配套资金总额不超过14,000.00万元，不超过以发行股份及可转换公司债券方式购买资产交易价格的100%，其中6,910万元拟用于补充流动上市公司资金，6,240万元拟用于支付本次交易现金支付对价。如果募集配套资金出现未能实施或融资金额低于预期情形，公司将自筹资金的方式解决。

（1）请结合本次募集配套资金用于补充流动资金占本次交易对价、配套募集资金总额的比例说明本次募集配套资金中补充流动资金金额是否符合中国证监会《关于上市公司发行股份购买资产同时募集配套资金的相关问题与解答（2018年修订）》的相关规定。

（2）请结合你公司当前债务规模、融资能力等补充披露若最终实际募集资金数额低于预期，公司是否有能力在协议约定期限内筹集现金对价所需资金，并说明使用自有资金或向银行借款等其他方式支付现金对价对公司资产负债结构及日常生产经营产生的影响。

（3）请结合你公司当前的货币资金余额、营运资金需求、资产负债率及银行授信等情况，补充披露募集资金补充流动资金的必要性。

请独立财务顾问核查并发表明确意见。

【回复】

一、问题答复

问题 2、（1）请结合本次募集配套资金用于补充流动资金占本次交易对价、配套募集资金总额的比例说明本次募集配套资金中补充流动资金金额是否符合中国证监会《关于上市公司发行股份购买资产同时募集配套资金的相关问题与解答（2018年修订）》的相关规定。

中国证监会《关于上市公司发行股份购买资产同时募集配套资金的相关问题与解答（2018年修订）》规定：“募集配套资金用于补充公司流动资金、偿还债务的比例不应超过交易作价的25%；或者不超过募集配套资金总额的50%。”

本次交易对价为20,800.00万元，本次募集配套资金总额为14,000.00万元，用于补充流动资金的金额为6,910.00万元，占本次交易对价的比例为33.22%，占配套总额的比例为49.36%。募集配套资金中补充流动资金金额符合规定的比例。

问题 2、（2）请结合你公司当前债务规模、融资能力等补充披露若最终实际募集资金数额低于预期，公司是否有能力在协议约定期限内筹集现金对价所需资金，并说明使用自有资金或向银行借款等其他方式支付现金对价对公司资产负债结构及日常生产经营产生的影响。

根据补充协议，本次交易需要支付现金6,240.00万元，支付时间为本协议生效且本次交易配套募集资金到账之日起10个工作日内，上市公司将现金对价部分股权转让款支付至交易对方账户。但如在取得中国证监会核准本次交易的正式批文之日起12个月内，上市公司尚未完成本次配套融资的或融资金额低于预期的，或者上市公司取消本次配套融资的，则上市公司以自有或自筹资金向交易对方支付剩余的现金对价。

截至2020年3月31日，公司合并报表的资产总额70,046.69万元，负债总额22,904.40万元，资产负债率为32.70%。公司的负债中，流动负债为22,464.87万元，非流动负债439.60万元，主要是经营性负债，公司目前没有银行贷款，也未通过发行债券等方式进行筹资，主要是因为公司目前经营稳健，项目投资的资金来源主要为公司IPO的募集资金。如果募集配套资金出现未能实施或融资金额低于预

期的情形，公司将以自筹资金的方式解决，包括不限于使用自有资金和银行贷款等。

本次交易完成后，根据备考报表，公司的各项指标将发生变化：

单位：万元

项目	2019年度			2018年度		
	交易前	备考	变化率	交易前	备考	变化率
总资产	70,904.91	95,432.00	34.59%	53,626.14	78,452.37	46.30%
归属于上市公司股东的净资产	46,341.81	49,869.47	7.60%	43,767.95	46,289.41	5.76%
营业收入	45,511.22	54,676.57	19.96%	42,303.99	50,886.45	20.29%
营业成本	30,900.82	36,436.48	17.65%	29,841.93	35,580.05	19.23%
营业利润	4,546.47	6,294.03	38.44%	4,510.69	5,080.69	12.64%
利润总额	4,590.18	6,299.46	37.24%	4,912.51	5,469.68	11.34%
归属于母公司所有者的净利润	3,783.71	5,165.85	36.39%	4,213.97	4,655.43	10.48%
销售毛利率	32.10%	33.36%	3.93%	29.46%	34.36%	16.63%
基本每股收益（元/股）	0.32	0.43	34.38%	0.35	0.39	11.43%
资产负债率	34.64%	47.74%	37.82%	18.38%	41.00%	123.07%

本次交易完成后，上市公司总资产规模、净资产规模、收入规模有所增加，通过收购标的公司，上市公司的盈利能力将得到进一步增强，抗风险能力得到进一步提升。由于备考报表将可转换公司债券、现金对价支付均作为负债进行测算，因此上市公司资产负债率将有所提高，但是仍然处于合理水平。不会对公司的日常生产经营构成重大不利影响。

问题 2、（3）请结合你公司当前的货币资金余额、营运资金需求、资产负债率及银行授信等情况，补充披露募集资金补充流动资金的必要性。

1、货币资金余额

截至 2020 年 3 月 31 日，上市公司账面货币资金余额明细情况如下：

项目	金额（万元）
库存现金	1.28

银行存款	3,475.12
其他货币资金	2,761.23
合计	6,237.62

注：上表数据未经审计

上述其他货币资金为银行承兑汇票保证金，因此上市公司实际可用资金为3,476.40 万元。

2、营运资金需求

通过对公司未来三年的营运资金需求测算认为，公司的营运资金存在缺口，需要持续增加投入。

①测算方法说明

假设公司主营业务持续发展、经营模式不发生根本性变化，公司各项资产负债周转情况稳定、未来不发生较大变化的情况下，公司各项经营性资产、负债与营业收入保持较稳定的比例关系。因此，公司利用销售百分比法测算未来营业收入增长所导致的相关流动资产及流动负债的变化，进而测算 2020 至 2022 年未来三年的流动资金缺口情况。经营性流动资产（应收账款、应收票据、应收款项融资、预付款项、存货）和经营性流动负债（应付账款、应付票据、预收款项）占营业收入的百分比按 2019 年度实际指标进行确定，具体测算原理如下：

预测期经营性流动资产=应收账款+应收票据+应收款项融资+预付款项+存货

预测期经营性流动负债=应付账款+应付票据+预收账款

预测期流动资金需求=预测期经营性流动资产-预测期经营性流动负债

预测期流动资金缺口=预测期流动资金需求-基期流动资金需求

②未来三年营业收入增长率

最近三年，上市公司的营业收入增长率如下表所示：

单位：万元

项目	2019年度	2018年度	2017年度	2016年度
营业收入	45,511.22	42,303.99	36,336.15	31,353.28
年增长率	7.58%	16.42%	15.89%	/
复合增长率	13.23%			

最近三年上市公司营业收入的复合增长率为13.23%，出于谨慎性原则，假设2020年-2022年上市公司营业收入每年增长率为12%。

③测算过程

根据上述假设，公司未来三年流动资金需求测算如下：

单位：万元

项目	2019年度/ 2019.12.31	占营业收入比 例	2020年度/ 2020.12.31 (E)	2021年度/ 2021.12.31 (E)	2022年度/ 2022.12.31 (E)
营业收入	45,511.22	100.00%	50,972.57	57,089.28	63,939.99
应收账款	19,631.87	43.14%	21,987.69	24,626.21	27,581.36
应收账款融资	13,638.92	29.97%	15,275.59	17,108.66	19,161.70
预付款项	391.95	0.86%	438.98	491.66	550.66
存货	8,514.62	18.71%	9,536.37	10,680.73	11,962.42
经营性流动资产 合计①	42,177.36	92.67%	47,238.64	52,907.28	59,256.15
应付账款	12,371.13	27.18%	13,855.67	15,518.35	17,380.55
应付票据	9,544.26	20.97%	10,689.57	11,972.32	13,409.00
预收账款	157.25	0.35%	176.12	197.25	220.92
经营性流动负债 合计②	22,072.64	48.50%	24,721.36	27,687.92	31,010.47
经营性流动资金 占用额 (=①-②)	20,104.72	44.18%	22,517.29	25,219.36	28,245.68
至2022年流动资 金总需求	8,140.96				

注：上述预测仅作为补充流动资金测算之用，不构成公司的盈利预测和业绩承诺，投资者不应据此进行投资决策。投资者依据上述预测进行投资决策而造成损失的，公司不承担赔偿责任。

根据上述测算，上市公司未来三年流动资金缺口为8,140.96万元。

3、资产负债率

公司2019年12月31日资产负债率为34.64%，根据备考合并财务报表审阅报告，本次交易完成后，公司资产负债率为47.74%，即公司在通过自筹资金支付现金对价的情况下，资产负债率将一定幅度提高。

4、银行授信情况

截至目前，公司暂未与银行签署授信合同。

综上所述，公司将部分募集资金补充流动资金具有必要性。

二、补充披露情况

公司当前债务规模、融资能力已在重组报告书（修订稿）进行补充披露，详见“第五节 发行股份及可转换公司债券情况”之“二、发行可转换公司债券募集配套资金”之“（六）本次募集配套资金不足时的补救措施”。

募集资金补充流动资金的必要性已在重组报告书（修订稿）进行更新披露，详见“第五节 发行股份及可转换公司债券情况”之“二、发行可转换公司债券募集配套资金”之“（四）募集配套资金的必要性”之“2、补充流动资金的必要性”。

三、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：（1）本次募集配套资金中补充流动资金金额符合中国证监会《关于上市公司发行股份购买资产同时募集配套资金的相关问题与解答（2018年修订）》的相关规定；（2）公司有能力在协议约定期限内筹集现金对价所需资金，使用自有资金或向银行借款等其他方式支付现金对价对公司资产负债结构及日常生产经营不会产生重大不利影响。（3）补充流动资金的必要性已在重组报告书（修订稿）中进行了更新披露。

问题3、报告书显示，你公司与交易对方签署的盈利预测补偿协议及补充协议约定：如标的公司业绩承诺补偿期第一年实现净利润已达到当年承诺净利润的90%，当年不触发补偿程序；如第一年及第二年累积实现净利润已达到两年承诺净利润的90%，则第二年不触发补偿程序；如标的公司业绩承诺期间累积实现净利润达到三年承诺的净利润的100%，则不触发补偿程序。上述协议还约定，在业绩承诺期最后一个会计年度届满标的公司《专项审核报告》出具后45日内，由你公司指定的审计机构出具《减值测试报告》，如标的公司期末减值额大于业绩承诺方已补偿总金额，则业绩承诺方另行向你公司进行资产减值补偿。

（1）请说明上述业绩承诺期补偿条款设置的原因及合理性，若业绩补偿期第一年、第二年份累计实现净利润达到承诺净利润的90%但未达100%时，交易对方相应股份及可转换公司债券的解锁安排及其合理性，是否损害上市公司利

益。

(2) 请补充披露业绩补偿和减值补偿的具体补偿期限，以可转换公司债券、股份、现金进行补偿的具体实施程序和时间安排。

请独立财务顾问核查并发表明确意见。

【回复】

一、问题答复

问题 3、(1) 请说明上述业绩承诺期补偿条款设置的原因及合理性，若业绩补偿期第一年、第二年份累计实现净利润达到承诺净利润的 90%但未达 100%时，交易对方相应股份及可转换公司债券的解锁安排及其合理性，是否损害上市公司利益。

1、业绩承诺期补偿条款设置的原因及合理性

本次交易关于业绩承诺期的补偿条款中设置了前两年实际业绩达到承诺业绩的90%即不触发补偿程序的条款具有合理性，主要是因为：

(1) 标的公司的行业特征需要本次交易业绩补偿方案有一定的缓冲空间

标的公司的主要产品是感光阻焊油墨和喷印油墨，主要应用于PCB行业，PCB作为电子产品中不可或缺的元件。标的公司产品的品质对下游产品的生产具有重要的影响，其产品在客户端的导入需要一定的流程，且客户的采购量需要一段时间逐步提高；标的公司所在行业的研发周期较长，新产品的市场导入同样需要时间；并且标的公司主营业务成本中的直接材料所占的比例较高，如果未来主要原材料的采购价格大幅上涨，将会增加产品成本从而影响标的公司的经营业绩。为了增强标的公司的产品竞争力，便于标的公司在上下游行业发生变动时快速调整采购与销售战略，避免为追求短期效益而忽视长远发展，从而促进标的公司及上市公司整体的健康长远发展，所以本次交易业绩补偿方案设置了缓冲空间。

(2) 业绩承诺条款不存在规避或减少交易对方补偿义务的情形

根据如标的公司第一年实现净利润已达到当年承诺净利润的 90%，当年不触发补偿程序；如第一年及第二年累积实现净利润已达到两年承诺净利润的

90%，则第二年不触发补偿程序；如标的公司 2020、2021 年及 2022 年累积实现净利润达到三年承诺的净利润的 100%，则不触发补偿程序。除前述情形外，则均应补偿。

由此可见，若标的公司最终未能实现业绩，则在业绩补偿期结束时，未履行补偿义务的部分将全部履行补偿义务，不存在通过缓冲期的设定规避标的公司股东补偿义务的可能。

（3）业绩承诺是商业谈判的结果

根据《重组办法》第三十五条的相关规定：“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。预计本次重大资产重组将摊薄上市公司当年每股收益的，上市公司应当提出填补每股收益的具体措施，并将相关议案提交董事会和股东大会进行表决。负责落实该等具体措施的相关责任主体应当公开承诺，保证切实履行其义务和责任。

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。”

本次交易的交易对方不属于上市公司控股股东、实际控制人或者其控制的关联方，且本次交易未导致控制权发生变更，因此本次交易是上市公司与交易对方根据市场化原则进行协商，达成了本次交易的相关业绩补偿安排，符合《重组办法》第三十五条的规定。

（4）业绩补偿安排设置履行了相关审批程序

本次交易方案中的业绩补偿方式设置，已在本次交易报告书中进行了充分披露。相关业绩补偿缓冲条款已经上市公司董事会审议通过，并将提交股东大会审议。

综上所述，业绩承诺期的补偿条款具有合理性。

2、股份及可转换公司债券的解锁安排及其合理性

根据交易双方签署《购买资产协议》及补充协议规定，本次交易对方获得的股份和可转换公司债券的锁定期安排如下：

“1、乙方因本次交易取得的上市公司股份及可转换公司债券自发行结束之日起12个月内不得转让。

2、业绩承诺方除遵守上述锁定承诺外，前述期限届满后的锁定安排如下：

（1）自发行完成并上市之日满12个月且2020年度对应的业绩补偿义务（如有）已履行完毕的，其可解除锁定的股份及可转换公司债券数量不超过其因本次交易而获得的上市公司股份及可转换公司债券数量30%扣减前述因履行2020年度对应的补偿义务已补偿股份及/或可转换公司债券数量（如有）；

（2）2021年度对应的业绩补偿义务（如有）已履行完毕的，其累计可解除锁定的股份及可转换公司债券数量不超过其因本次交易而获得的上市公司股份及可转换公司债券数量的60%扣减前述因履行2020年度以及2021年度对应的补偿义务已补偿股份及/或可转换公司债券数量（如有）；

（3）2022年度对应的补偿义务（如有）已履行完毕的，其累计可解除锁定的股份及可转换公司债券数量为其因本次交易而获得的上市公司股份及可转换公司债券数量的100%扣减前述因履行2020年度、2021年度及2022年度对应的补偿义务已补偿股份及/或可转换公司债券数量（如有）。”

根据上述解锁安排，若业绩补偿期第一年、第二年份累计实现净利润达到承诺净利润的90%但未达100%时，交易对方相应股份及可转换公司债券在2020年末和2021年末的解锁安排如下。

单位：万元

项目	业绩承诺 金额	按 90%完 成金额	差异	股份未解锁 金额	可转债未解 锁金额	合计未解锁 金额
2020 年	1,500.00	1,350.00	150.00	1,456.00	8,736.00	10,192.00
2021 年	1,750.00	1,575.00	175.00	832.00	4,992.00	5,824.00
2022 年	2,000.00	1,800.00	-	-	-	-
合计	5,250.00	4,725.00				

从上表可见，尽管2020年、2021年业绩承诺设置了10%的缓冲，但2021年末未解锁的股份和可转债金额为5,824.00万元，可以用于后续履行相关业绩承诺的补偿，即使剩余股份与可转债不足以补偿，交易对方后续将另行自筹现金进行补偿，因此该解锁安排不会对上市公司的利益造成损害。

问题 3、（2）请补充披露业绩补偿和减值补偿的具体补偿期限，以可转换公司债券、股份、现金进行补偿的具体实施程序和时间安排。

1、业绩承诺

1) 承诺净利润及业绩承诺期

本次交易对方承诺：高仕电研2020年、2021年和2022年承诺净利润分别不低于1,500.00万元、1,750.00万元及2,000.00万元。业绩补偿基准日为业绩承诺期间各年度的12月31日。业绩承诺期间每个会计年度届满后，由上市公司指定的审计机构出具标的公司的《专项审核报告》，对标的公司该年度实现净利润数进行审计确认

2) 补偿方式

业绩承诺期间，如目标公司截至当期期末累计实现净利润数未达到截至当期期末累计承诺净利润数时，上市公司在其指定的审计机构出具《专项审核报告》之日起 10 日内书面通知业绩承诺方履行业绩补偿义务。

各方同意，2020 年度实现净利润数已达到当年承诺净利润数的 90%，当年不触发补偿程序；2020 年度及 2021 年度累积实现净利润数已达到两年承诺净利润数的 90%，则不触发补偿程序；业绩承诺期累积实现净利润数达到三年承诺的净利润数的 100%，则不触发补偿程序。

在 2020、2021、2022 年度分别届满后，如业绩承诺方当期需承担业绩补偿义务的，先以交易对方因本次交易取得的可转债进行补偿，不足部分以本次交易取得的上市公司股份（含交易对方已将定向可转债转股后的股份）进行补偿，仍不足的部分由交易对方以现金补偿。

I 补偿金额的计算

在 2020、2021、2022 年度分别届满后，交易对方当期应补偿的可转债数量、股份数量及现金金额按照下列公式计算：

①当期应补偿可转债数量=当期应补偿金额 $\div$ 100

②当期应补偿股份数量=（当期应补偿金额－当期已补偿可转债金额） $\div$ 本次发行股份购买资产的发行价格

③当期应补偿现金金额=当期应补偿金额－当期已补偿可转债 $\times$ 100－当期已补偿股份数量 $\times$ 本次发行股份购买资产的发行价格

④当期应补偿可转债/股份数量/现金金额确定后，该等应补偿可转债/股份/现金金额在交易对方之间的分配方式如下：

交易对方中的各方应补偿的可转债/股份数/现金金额=当期应补偿可转债/股份数量/现金金额 $\times$ 交易对方中的各方分别在标的资产中的持股比例

上述公式运用中，应遵循：

a. 依据上述公式计算的当年应补偿可转换债券数量应精确至个位数，如果计算结果存在小于 100 元的尾数的，应当舍去尾数，对不足 1 张可转债面值的剩余对价由补偿义务人各自以现金支付；依据上述公式计算的当年应补偿股份数量应精确至个位数，如果计算结果存在小数的，应当舍去小数取整数，对不足 1 股的剩余对价由补偿义务人各自以现金支付。

b. 如上市公司在业绩承诺期及交易对方补偿完成前发生派发股利、送红股、转增股本或配股等除息、除权行为，则“本次发行股份购买资产的发行价格”将按照深交所的相关规则进行相应调整。

c. 交易对方以可转债的形式补偿的，上市公司无需支付前述可转债的相应利息，且前述利息不作为已补偿金额，不计入各期应补偿金额的计算。

d. 如上市公司在业绩承诺期及补偿完成前有现金分红的，交易对方应向上市公司返还其应补偿股份数量对应的分红，返还的现金股利不作为已补偿金额，不计入各期应补偿金额的计算。分红返还金额的计算公式为：分红返还金额=截至补偿前每股已获得的现金股利（以税后金额为准） $\times$ 当期应补偿股份数量。

II 交易对方内部按各自在本次交易中获得的交易对价占交易对方在本次交易所获总对价的比例承担补偿责任。

III 补偿程序

交易对方须对上市公司进行股份和/或可转债补偿，上市公司应在审计机构出具《专项审核报告》后 5 个工作日内由其董事会向股东大会提出以人民币 1 元的总价回购注销交易对方应补偿股份和/或可转债的议案，上市公司股东大会审议通过上述回购注销方案后，上市公司于股东大会决议公告后 5 个工作日内书面通知交易对方，交易对方应在收到通知的 5 个工作日内发出将其当年需补偿的股份和/或可转债划转至上市公司董事会设立的专门账户并对该等股份和/或可转债进行锁定的指令。

若上市公司上述应补偿回购并注销事宜因未获得股东大会审议通过或因未获得相关债权人认可等原因而无法实施的，上市公司将在上述情形发生后 5 个工作日内书面通知交易对方，则交易对方应在接到该通知后 30 日内，在符合相关证券监管法规、规则和监管部门要求的前提下，将该等股份和/或可转债按照本次补偿的股权登记日在册的上市公司其他股东各自所持上市公司股份占上市公司其他股东所持全部上市公司股份的比例赠送给上市公司其他股东。

交易对方以现金方式补偿上市公司的，上市公司应当在董事会确定交易对方应补偿的现金数额后 5 个工作日内以书面方式通知其支付补偿金额。交易对方应在收到上市公司书面通知后 5 个工作日内将补偿金额一次性汇入上市公司指定的银行账户。

自交易对方应补偿股份和/或可转债数量确定之日起至该等股份和或可转债注销前或被赠与其他股东前，交易对方承诺放弃该等股份和/或可转债所对应的表决权及获得股利、利息或红利分配的权利。

交易对方以可转债方式补偿上市公司的，上市公司应当在《专项审核报告》出具之后的 5 个工作日内召开董事会会议，并按照协议约定，确定交易对方需补偿金额及补偿方式。交易对方补偿的可转债由上市公司以 1 元总价回购。上市公司应当在董事会确定交易对方应补偿的可转债数量后 5 个工作日内以书面方式

通知交易对方，交易对方应在收到上市公司书面通知后 5 个工作日内向结算公司发出将其当年需补偿的可转债划转至上市公司董事会设立的专门账户并对该等可转债进行锁定的指令。自交易对方应补偿可转债数量确定之日起至该等可转债注销前，交易对方承诺放弃该等可转债所对应的利息及转股权等权利。

2、减值补偿

1) 在业绩承诺期最后一个会计年度届满目标公司《专项审核报告》出具后 45 日内，由上市公司指定的审计机构出具《减值测试报告》。如标的资产的期末减值额大于业绩承诺方已补偿总金额，则业绩承诺方另行向上市公司进行资产减值补偿，交易对方应优先以其在本次发行中获得的上市公司可转债进行补偿；剩余不足部分，以其在本次发行中获得的上市公司股份补偿；剩余部分，以现金补偿。

2) 资产减值补偿金额、补偿股份和可转债以及现金金额的计算

①资产减值应补偿金额=标的资产的期末减值额－已补偿总金额

②期末减值额补偿可转债数量=（标的资产的期末减值额－已补偿总金额）
÷100

③期末减值额补偿股份数量=（标的资产的期末减值额－交易对方另需补偿的可转债数量×100）÷本次发行股份购买资产的发行价格

④交易对方另需补偿的现金=交易对方另需补偿的金额－交易对方另需补偿的可转债数量×100－交易对方另需补偿的股份数量×本次发行股份购买资产的发行价格

上述公式运用中，应遵循：

a. 依据上述公式计算的期末减值额应补偿可转换债券数量应精确至个位数，如果计算结果存在小于 100 元的尾数的，应当舍去尾数，对不足 1 张可转债面值的剩余对价由补偿义务人各自以现金支付；依据上述公式计算的期末减值额应补偿股份数量应精确至个位数，如果计算结果存在小数的，应当舍去小数取整数，对不足 1 股的剩余对价由补偿义务人各自以现金支付。

b. 如上市公司在交易对方补偿完成前发生派发股利、送红股、转增股本或配股等除息、除权行为，则“本次发行股份购买资产的发行价格”将按照深交所的相关规则进行相应调整

c. 交易对方以可转债的形式补偿的，上市公司无需支付前述可转债的相应利息，且前述利息不作为已补偿金额，不计入各期应补偿金额的计算。

d. 如上市公司在交易对方补偿完成前有现金分红的，交易对方应向上市公司返还其应补偿股份数量对应的分红，返还的现金股利不作为已补偿金额，不计入各期应补偿金额的计算。分红返还金额的计算公式为：分红返还金额=截至补偿前每股已获得的现金股利（以税后金额为准）×当期应补偿股份数量。

3) 补偿程序

补偿程序与业绩补偿程序相同。

二、补充披露情况

业绩补偿和减值补偿已在重组报告书（修订稿）更新披露，详见“第一节 交易概述”之“三、本次交易的具体方案”之“（三）发行股份、可转换公司债券及支付现金情况”之“5、业绩承诺与超额业绩奖励”。

三、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：（1）本次交易关于业绩承诺期的补偿条款中设置了前两年实际业绩达到承诺业绩的90%即不触发补偿程序的条款具有合理性，该解锁安排不会对上市公司的利益造成损害；（2）相关事项已在重组报告书（修订稿）中进行了更新披露。

问题4、报告书显示，业绩承诺期满后，若业绩承诺期累计实现净利润超过三年承诺净利润之和，则上市公司同意将超额部分的60%（上限为本次标的资产交易价格总额的20%）奖励给业绩承诺期满时还继续在标的公司留任的核心管理团队人员。请根据《关于并购重组业绩奖励有关问题与解答》的相关规定补充说明设置业绩奖励的原因、依据及金额的合理性，相关会计处理，业绩奖励安排对你公司的影响，是否构成股份支付以及是否有利于维护中小投资者的权益。

请独立财务顾问核查并发表明确意见。

【回复】

一、问题答复

1、设置业绩奖励的原因、依据及合理性

为保持标的公司核心管理团队的结构稳定，提高核心管理团队成员的积极性，充分发挥其主观能动性，使标的公司产生超出业绩承诺的额外业绩，本次交易设置业绩奖励条款激励标的公司的核心管理团队，从而实现上市公司与核心管理团队的合作共赢，具有合理性。

根据中国证监会于2016年1月15日发布的《关于并购重组业绩奖励有关问题与解答》规定，“业绩奖励安排应基于标的资产实际盈利数大于预测数的超额部分，奖励总额不应超过其超额业绩部分的100%，且不超过其交易作价的 20%。”根据业绩奖励相关的条款，本次业绩奖励总额不会超过其超额业绩部分的60%，且不得超过本次交易中交易对方所获得的交易价格总额的20%，符合《关于并购重组业绩奖励有关问题与解答》的相关规定。

2、业绩奖励相关会计处理及对上市公司未来生产经营的影响

根据《企业会计准则第 9 号——职工薪酬》的规定，企业为获得职工提供的服务或解除劳动关系而给予的各种形式的报酬或补偿应作为职工薪酬确认与计量。本次交易的业绩奖励的支付对象为标的公司核心管理团队，该项支付安排实质上是为了获取员工服务而给予的激励与报酬，所以应按照职工薪酬的会计准则确认与计量。由于奖励的确定与支付均发生在业绩承诺期届满后，因此，业绩奖励的会计处理为在业绩承诺期届满后确定可靠金额并计入当期的管理费用。

其具体的会计处理方法是：在满足超额利润奖励计提和发放的条件下，标的公司按应发放奖励金额借记管理费用，贷记应付职工薪酬；待发放时，借记应付职工薪酬，贷记银行存款。上述会计处理在标的公司账面进行体现，并计入上市公司的合并财务报表范围。

超额奖励的具体名单及具体奖励方案届时由标的公司总经理拟定并经上市公司同意，超额奖励相关的纳税义务由实际受益人自行承担。本次交易不涉及股

份支付。

本次交易超额业绩奖励的实施基于标的公司已完成业绩承诺，且仅对其超额部分的60%进行分配，分配后上市公司仍为主要受益对象。

综上所述超额奖励有利于调动标的公司核心管理团队成员的积极性，从而提高标的公司的业绩，因此也有利于维护中小投资者的权益。

二、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：超额业绩奖励方案符合证监会《关于并购重组业绩奖励有关问题与解答》规定，有利于调动标的公司核心管理团队成员的积极性，有利于实现本次交易的目的，有利于保护上市公司利益和维护中小投资者的权益。

问题5、报告书显示，本次交易设置了发行股份及可转换公司债券购买资产的双向调价机制，调价机制明确，调价触发条件首次成就的交易日当日起30个交易日内召开董事会审议确定是否对本次交易的发行价格和转股价格进行调整。调整后的发行价格和转股价格应为调价基准日前20个交易日（不包括调价基准日当日）上市公司股票交易均价的90%，调价基准日为审议调价事项的董事会决议公告日。

（1）本次交易方案中发行价格和转股价格以定价基准日前 120 个交易日股票交易均价为标准，而调价机制中调整后的发行价格和转股价格以调价基准日前 20 个交易日股票交易均价为标准，请说明选取不同的股票交易均价标准的原因。

（2）请说明调价机制中约定董事会可以 30 个交易日内确定是否对本次发行价格和转股价格进行调整的考量因素，董事会是否存在较大的可自主选择调价基准日的空间。

（3）请结合上述回复说明调价机制设置的合理性及公允性。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

【回复】

问题 5、（1）本次交易方案中发行价格和转股价格以定价基准日前 120 个交

易日股票交易均价为标准，而调价机制中调整后的发行价格和转股价格以调价基准日前 20 个交易日股票交易均价为标准，请说明选取不同的股票交易均价标准的原因。

本次交易的调价机制如下：

1、调价触发条件

自容大感光股东大会关于本次交易的决议公告日至中国证监会核准本次交易之日（不含该日），若出现如下情形之一，则视为调价触发条件成就：

A. 可调价期间内，创业板指数（399006.SZ）或申万三级化学制品指数（801034.SI）收盘点数在任一交易日前的连续30个交易日中有至少20个交易日的收盘点数较容大感光第三届董事会2020年第四次会议决议公告日前一交易日的收盘点数跌幅超过20%；且容大感光的A股股票价格在任一交易日前的连续30个交易日中有至少20个交易日的收盘价较容大感光第三届董事会2020年第四次会议决议公告日前一交易日的收盘价跌幅超过30%；

B. 可调价期间内，创业板指数（399006.SZ）或申万三级化学制品指数（801034.SI）收盘点数在任一交易日前的连续30个交易日中有至少20个交易日的收盘点数较容大感光第三届董事会2020年第四次会议决议公告日前一交易日的收盘点数涨幅超过20%；且容大感光的A股股票价格在任一交易日前的连续30个交易日中有至少20个交易日的收盘价较容大感光第三届董事会2020年第四次会议决议公告日前一交易日的收盘价涨幅超过30%；

C. 上述A项或B项触发条件中的交易日，均指可调价期间内的交易日。

2、调价方式

若调价触发条件成就，则本次股票发行价格及可转换公司债券初始转股价格将按照如下方式进行调整：

容大感光应在调价触发条件首次成就的交易日当日起30个交易日内召开董事会审议确定是否按照本价格调整方案对本次交易的发行价格和转股价格进行调整。调整后的发行价格和转股价格应为调价基准日前20个交易日（不包括调价基准日当日）容大感光股票交易均价的90%。其中，调价基准日为审议调价事项的董事会决议公告日。

容大感光董事会决议不对发行价格进行调整的，则容大感光后续将不再对发

行价格进行调整（除权除息调整除外）。

为避免歧义，各方确认上述价格调整方案的调整对象为本次交易发行股份购买资产的发行价格及可转换公司债券的初始转股价格，交易标的价格不进行调整。

本次交易的董事会决议明确，在中国证监会核准前，上市公司的股票价格相比最初确定的发行价格和初始转股价格发生重大变化的，董事会可以按照已经设定的调整方案对发行价格进行一次调整。而且价格调整方案明确、具体、具有可操作性，符合《重组办法》第四十五条的规定。

本次价格调整方案建立在市场指数（创业板指数）和同行业指数（申万三级化学制品指数）变动20%基础上，且上市公司的股票价格相比最初确定的发行价格须同时发生重大变化，即达到30%的变化幅度；发行价格调整方案设置双向调整机制，有利于保护股东权益；调价基准日明确、具体，符合《关于发行股份购买资产发行价格调整机制的相关问题与解答》关于发行价格调整方案应当明确、具体、可操作的要求。

本次交易发行价格和转股价格以定价基准日前120个交易日股票交易均价为标准，是交易双方通过友好协商确定的，是独立的市场交易行为。调价机制中选用基准日前20个交易日股票交易均价为标准，主要是考虑到调价机制设置的目的是为了应对整体市场波动以及上市公司所处行业的上市公司资本市场表现变化及行业因素造成的股价波动，导致交易对价支付中的股票价格及转股价格不能反映当前市场最新变化的情形而设置的。相比与120个交易日的股票交易均价，20个交易日的股票交易均价更能反映短期内市场变化情况，因此调价机制中调整后的发行价格和转股价格以调价基准日前20个交易日股票交易均价为标准。

问题 5、（2）请说明调价机制中约定董事会可以 30 个交易日内确定是否对本次发行价格和转股价格进行调整的考量因素，董事会是否存在较大的可自主选择调价基准日的空间。

调价机制中约定董事会可以在 30 个交易日内确定是否对本次发行价格和转股价格进行调整，一是因为《重组办法》对价格调整机制进行了原则性规定，对董事会何时召开以确定是否对价格进行调整的时间安排没有具体的规定，本次交易参考了“2018 年鹏欣资源发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易”等市场案例，并经交易双方友好协商确定了“董事会可以 30 个交易日

内确定是否对本次发行价格和转股价格进行调整”的条款。不存在其他的特殊考量和安排。董事会将按照交易双方约定，在调价条件达成后，及时召开会议确定是否对本次发行价格和转股价格进行调整。

问题 5、（3）请结合上述回复说明调价机制设置的合理性及公允性。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

综上所述，调价机制设置兼顾市场指数与同行业指数，是交易双方通过友好协商确定的，属于市场行为。调价机制中约定董事会在 30 个交易日内确定是否对本次发行价格和转股价格进行调整的安排是参考市场案例基础上设置的，不存在其他特殊的考量和安排。

二、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：本次交易的调价机制设置兼顾市场指数与同行业指数，是交易双方通过友好协商确定的，属于市场行为。调价机制中约定董事会会在 30 个交易日内确定是否对本次发行价格和转股价格进行调整的安排是参考市场案例基础上设置的，不存在其他特殊的考量和安排。调价机制设置合理、公允。

问题6、报告书显示，本次交易完成后，单个交易对方持有的你公司股份均不会超过5%，不构成关联交易。请补充披露交易完成后各交易对手方持股比例情况以及交易对手方是否拟参与认购本次发行可转换公司债券配套募集资金，如拟认购本次发行可转换公司债券，假设其所持可转换公司债券全部转为公司股票后是否会出现单个交易对方持有的你公司股份超过5%的情形，是否可能构成关联交易。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

【回复】

一、问题答复

本次交易对方已签署《关于不参与认购上市公司本次募集配套资金的承诺函》，承诺“本人和本人直接或间接控制的主体以及本人关联方不参与认购本次交易募集配套资金。”

本次交易完成后，各交易对方的持股情况以及其持有可转换公司债券以初始转股价格计算的转股后的持股情况如下：

名称	本次交易后（股份对价部分）		本次交易后（模拟转股后）	
	股份数（股）	持股比例	股份数（股）	持股比例
牛国春	358,620.00	0.30%	2,510,344.00	2.02%
袁毅	138,820.00	0.12%	971,745.00	0.78%
李慧	52,057.00	0.04%	364,404.00	0.29%
石立会	28,921.00	0.02%	202,447.00	0.16%
合计	578,418.00	0.48%	4,048,940.00	3.26%

由上表可见，在本次交易完成后，假设所持可转换公司债券全部转为公司股票后，不会出现单个交易对方持有的公司股份超过5%的情形，因此本次交易不会构成关联交易。

二、补充披露情况

公司已经在重组报告书（修订稿）“第一节 交易概述”之“六、本次交易不构成关联交易”中对上述事项进行了补充披露。

三、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：本次交易不会构成关联交易，相关事项已在重组报告书（修订稿）中进行了补充披露。

二、关于标的公司业务及经营

问题7、报告书显示，标的公司主要经营场所为从广东省广州市南沙区榄核镇平稳股份合作经济联合社租赁的房产，该房产尚未取得房屋产权证书，尚未通过消防验收。你公司对此作出承诺，本次交易完成后，若高仕电研租赁的房产因未取得房产权属文件、无法通过消防验收，你公司承诺将向高仕电研以公允价格出租拥有自有产权的房产，为高仕电研提供稳定的生产场所，并与高仕电研签署包括租赁期限、租金等条款的租赁合同，或者按照公允价格为其提供委托加工服务等方式，保证其正常的生产经营。

（1）请说明标的公司租赁房产房屋产权证书办理以及消防验收的最新进展，相关证书办理以及消防验收通过过程中所存在的具体障碍。

(2) 请说明你公司作出上述承诺的具体原因及合理性，你公司自有产权的房产目前的使用情况，是否有足够闲置房产为标的公司提供其所需的生产场所，为标的公司提供生产场所或为其提供委托加工服务是否对你公司现有的生产经营产生影响，并请充分提示相应风险。

(3) 请说明如标的公司因租赁的房产未取得房产权属文件、无法通过消防验收导致无法正常生产经营，你公司履行上述承诺是否为交易对方履行业绩补偿承诺的前提条件，并结合上述回复说明你公司作出上述承诺的合理性，是否损害上市公司利益。

(4) 请结合上述问题的回复说明在本次资产评估过程中是否已考虑标的公司租赁房产未取得房产权属文件、无法通过消防验收相关风险，如否，请说明本次交易价格的合理性。

请独立财务顾问核查并发表明确意见。

【回复】

一、问题答复

问题 7、(1) 请说明标的公司租赁房产房屋产权证书办理以及消防验收的最新进展，相关证书办理以及消防验收通过过程中所存在的具体障碍。

标的公司从广东省广州市南沙区榄核镇平稳股份合作经济联合社租赁的房产系 2003 年建造，由于年代久远，建设图纸遗失，无法履行完整的报建手续，因此权证办理存在障碍，目前租赁房产也尚无法办理消防验收手续。

虽然目前尚无法办理消防手续，但标的公司积极按照消防部门的要求投入资金进行整改，聘请了专业的第三方机构对厂区消防设施进行全面完善，制定了详细的消防制度，定期组织员工进行消防演练。此外，标的公司还积极寻找补充历史资料、图纸等资料，并与当地住建部门多次沟通汇报，争取完成房产证办理、消防验收的工作。

2020 年 1 月 13 日，广州市规划和自然资源局南沙区分局出具《关于广东高仕电研科技有限公司申请开具相关情况说明的复函》，确认高仕电研租赁房屋所

在地块未纳入南沙区更新改造计划，不属于南沙区已批准城市更新项目。经访谈出租方负责人且根据出租方出具的《确认函》，出租方与高仕电研就租赁合同的履行不存在纠纷，高仕电研可长期租赁并按照现状使用该厂房，且租赁房屋现不存在拆迁风险，出租方在租赁期间内无改变房屋用途或拆除计划。

2020年5月25日，广州市南沙区消防救援大队开具《证明》，自2017年1月1日至2019年12月31日高仕电研未发生火灾事故记录。

问题 7、（2）请说明你公司作出上述承诺的具体原因及合理性，你公司自有产权的房产目前的使用情况，是否有足够闲置房产为标的公司提供其所需的生产场所，为标的公司提供生产场所或为其提供委托加工服务是否对你公司现有的生产经营产生影响，并请充分提示相应风险。

公司作出上述承诺，主要系为推进本次交易的顺利完成，为标的公司瑕疵租赁房产提供充分的保障措施之考虑。

截至目前，公司自有房产的具体情况如下：

序号	所有权人	房地产权证号	所属位置	用途	建筑面积 (平方米)
1	深圳容大	深房地字第 5000528881 号	宝安区新安街道前进 路东侧	商住混用	379.74
2	惠州容大	粤房地权证惠东字第 0110016535 号	惠东县稔山镇海滨城 开发区	厂房	810.00
3		粤房地权证惠东字第 0110016546 号		电机房	60.06
4		粤房地权证惠东字第 0110016548 号		-	1,181.00
5		粤房地权证惠东字第 0110016552 号		厂房	2,309.01
6		粤房地权证惠东字第 0110016549 号		办公	4,828.48
7		粤房地权证惠东字第 0110016554 号		宿舍	1,951.96
8	苏州容大	苏房权证吴江字第 25100943 号	松陵镇吴江经济技术 开发区泉宏路南侧	工业	3,400.56

9		苏房权证吴江字第 25100942 号	松陵镇吴江经济技术 开发区泉宏路南侧	工业	5, 275. 55
10	惠州科技	暂未下发	惠州市大亚湾石化区 L3 地块	工业	30, 681. 86

公司全资子公司惠州市容大感光科技有限公司存在可向标的公司租用的厂房，该厂房（以下简称“大亚湾厂房”）位于惠州市大亚湾石化区 L3 地块，占地面积 32,000 平方米，房产权属证书正在办理中。基于公司目前对大亚湾厂房的经营规划，可向标的公司出租或用于为其提供委托加工的厂房具体情况如下所示。

序号	名称	建筑基地面积（m ² ）	层数	总建筑面积（m ² ）	可出租面积（m ² ）
1	油墨车间	4,008.88	3	12,142.30	4,008.88
2	丙类仓库 A	1,368.28	3	4,377.10	1,368.28
3	办公楼	808.00	3	1,811.12	500.00
合计		6,185.16	9	18,330.52	5,877.16

根据标的公司与出租方签订的《厂区租赁合同》，标的公司目前租赁的标准厂房建筑总面积约 2,209 平方米，宿舍、成品材料仓面积约为 2,165 平方米，空地面积 2,498 平方米。除空地面积外，标的公司合计租赁面积为 4,374 平方米。根据上表，上市公司大亚湾生产基地可向高仕电研出租或用于为其委托加工的厂房、仓库、办公楼共计 5,877.16 平方米，因此有足够的闲置房产供高仕电研进行生产经营。

上市公司印制电路板油墨项目的产能总计为 18,000 吨，2019 年度公司产量为 13,484.75 吨，尚有闲置产能 4,515.25 吨；标的公司 2019 年度产量总计为 1,440.68 吨，因此公司有足够的闲置产能可为标的公司提供委托加工服务，预计不会对公司正常的生产经营造成重大影响。

若标的公司因瑕疵租赁房产导致无法正常经营，公司将为标的公司提供生产场所或为其提供委托加工服务，前述提供生产场所与提供委托加工服务均按照公允价格进行。本次交易完成后，标的公司将成为公司的全资子公司，合并报表范围内预计不会对公司经营业绩产生额外影响，但若公司未来拟扩充现有产品产能、

推出新产品，厂房面积有可能制约公司战略的正常推进。提请投资者注意相关风险。

问题 7、（3）请说明如标的公司因租赁的房产未取得房产权属文件、无法通过消防验收导致无法正常生产经营，你公司履行上述承诺是否为交易对方履行业绩补偿承诺的前提条件，并结合上述回复说明你公司作出上述承诺的合理性，是否损害上市公司利益。

如标的公司因租赁的房产未取得房产权属文件、无法通过消防验收导致无法正常生产经营，标的公司将优先通过寻找第三方替代性经营场所的方式择机搬迁，公司上述承诺只是标的公司瑕疵租赁厂房的备选措施，具有合理性，不构成交易对方履行业绩补偿承诺的前提条件。

根据交易对方承诺：“若标的公司因所租赁的房屋最终无法取得房产证书，未能通过消防验收，导致在该处房产无法正常生产经营，承诺人愿意在无需标的公司支付任何对价的情况下承担所有拆除、搬迁的成本与费用，并弥补公司因搬迁造成的经营损失。如因承诺人未履行本承诺函所作的承诺而给上市公司及其标的公司造成的一切损失和后果，由承诺人承担全部赔偿责任。”标的公司因租赁的房产未取得房产权属文件、无法通过消防验收导致无法正常生产经营导致的搬迁风险均由交易对方承担，不会损害上市公司利益。

问题 7、（4）请结合上述问题的回复说明在本次资产评估过程中是否已考虑标的公司租赁房产未取得房产权属文件、无法通过消防验收相关风险，如若，请说明本次交易价格的合理性。

标的公司已与出租方签订为期十年的《厂区租赁合同》，租赁期限为2018.11.1-2028.10.31。交易对方已出具针对瑕疵租赁的兜底承诺，若标的公司租赁房产未取得房产权属文件、无法通过消防验收导致经营场所变更的相关搬迁费用由交易对方承担；同时，由于标的公司固定资产较少，且易于安装调试，搬迁时间较短，如出现经营场所变动，预计不会对标的公司的生产经营产生重大不利影响。

鉴于上述瑕疵租赁事项不影响资产评估结果，因此本次资产评估过程中未考虑标的公司租赁房产未取得房产权属文件、无法通过消防验收相关风险，本次交易价格具备合理性。

二、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：（1）上市公司履行上述承诺并非为交易对方履行业绩补偿承诺的前提条件，上市公司作出上述承诺具备合理性，不会损害上市公司利益；（2）本次交易价格具备合理性。

问题8、报告书显示，标的公司2019年实现营业收入9,200万元，同比增长7.07%，其中传统油墨实现营业收入8,075万元，同比下降4.87%，喷印油墨实现营业收入836.24万元，同比增长458.09%，配套化学品288.51万元，同比下降11.96%；实现净利润1,517.77万元，同比增长174.68%。标的公司主要产品传统油墨、喷印油墨、配套化学品2019年毛利率分别为35.36%、82.81%、31.62%，较2018年分别增长2.53个百分点、3.8个百分点、9.63个百分点。

（1）2018年、2019年标的公司传统油墨实现营业收入占比分别为94.44%、87.77%。报告书披露，报告期内标的公司传统油墨营业收入下降原因主要系主动放弃了部分毛利降低且款项回收风险较高的客户，销售重点向信用良好、回款风险较低的大客户转移。随着公司客户结构的调整到位，传统油墨未来的销售收入有望恢复增长态势。请说明报告期各期末应收款项期后回款情况，并结合报告期内标的公司新客户拓展情况、主要客户变化情况说明预计传统油墨未来销售收入恢复增长趋势的具体依据及合理性。

（2）请结合同行业可比公司情况、标的公司行业地位等补充说明标的公司各产品毛利率水平的合理性，2019年毛利率增长的原因及合理性，毛利率水平及增长趋势是否具有可持续性。

请独立财务顾问核查并发表明确意见。

【回复】

一、问题答复

问题 8、（1）2018 年、2019 年标的公司传统油墨实现营业收入占比分别为 94.44%、87.77%。报告书披露，报告期内标的公司传统油墨营业收入下降原因主要系主动放弃了部分毛利降低且款项回收风险较高的客户，销售重点向信用良好、回款风险较低的大客户转移。随着公司客户结构的调整到位，传统油墨未来的销售收入有望恢复增长态势。请说明报告期各期末应收款项期后回款情况，并结合报告期内标的公司新客户拓展情况、主要客户变化情况说明预计传统油墨未来销售收入恢复增长趋势的具体依据及合理性。

标的公司 2019 年末应收账款账面余额 4,381.34 万元，账面净额 3,644.49 万元。除了部分已经在 2019 年提起诉讼并在报告期全额计提坏账准备的客户外，其余客户在 2020 年均有陆续回款，2020 年 1-4 月标的公司收到货款 3,583.54 万元，占应收账款期末净额比例为 98.33%，标的公司回款情况良好。

报告期内标的公司积极调整了客户结构，主动摈弃了部分还款不及时、信用风险较高的小客户（下称“其他客户”），新增了 10 余家规模较大、信誉较高的优质客户（主要为 PCB 行业上市公司、PCB 行业百强企业等），客户结构的变化如下：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		同比变动
	金额	占比	金额	占比	
优质客户	1,509.24	16.40%	922.18	10.73%	63.66%
普通客户	6,818.73	74.12%	6,418.05	74.70%	6.24%
其他客户	872.03	9.48%	1,252.06	14.57%	-30.35%
小计	9,200.00	100.00%	8,592.29	100.00%	-

2019 年度，以国内 PCB 百强客户为代表的优质客户及普通客户销售收入从 7,340.23 万元增长至 8,327.97 万元，同比增长 13.46%，销售占比提升至 90.52%；其中 2019 年优质客户销售收入由 922.18 万元增长至 1509.24 万元，同比增长 63.66%，销售占比提升至 16.40%；其他客户的销售占比大幅下降，销售收入同比下降 30.35%。

问题 8、（2）请结合同行业可比公司情况、标的公司行业地位等补充说明标的公司各产品毛利率水平的合理性，2019 年毛利率增长的原因及合理性，毛利率水平及增长趋势是否具有可持续性。

报告期内，高仕电研不同产品类别的毛利率变动情况如下表：

项 目	2019年度	2018年度
传统油墨	35.36%	32.83%
喷印油墨	82.81%	79.01%
配套化学品	31.62%	21.99%
综合毛利率	39.55%	33.22%

报告期内，高仕电研的综合毛利率存在一定波动。毛利率的变化主要是由单位成本、销售价格、产品结构等因素共同影响的结果。

1、产品结构对毛利率的影响

高仕电研通过持续的研发创新不断丰富产品结构，根据市场需求情况不断推出附加值较高的新产品。报告期内，高仕电研不同产品类别的收入占比及毛利率水平如下表所示：

项目	2019年度			2018年度		
	收入占比	毛利率	贡献率	收入占比	毛利率	贡献率
传统油墨	87.77%	35.36%	31.04%	94.44%	32.83%	31.00%
喷印油墨	9.09%	82.81%	7.53%	1.74%	79.01%	1.37%
配套化学品	3.14%	31.62%	0.99%	3.81%	21.99%	0.84%
合计	100.00%	39.55%	39.55%	100.00%	33.22%	33.22%

报告期内，高仕电研持续增加研发投入，根据客户的需求与偏好，不断提升传统油墨的品质与性能，积极拓展高附加值产品的市场，提高高附加值产品在销售中的比例，从而提升传统油墨平均销售单价与总体毛利率；喷印油墨销售单价相对稳定，但随着产量的提升，单位成本下降，故而毛利率略有提升。

喷印油墨技术壁垒较高，相关领域长期被进口产品垄断，因此产品附加值加高。2019年各产品销售毛利率有所提升，且产品结构进一步优化，因此综合毛利率提升显著。

2、销售单价与成本对毛利率的影响

1) 销售价格变动分析

报告期内，高仕电研不同产品类别的销售价格变动情况如下：

单位：元/千克

项 目	2019年度		2018年度
	销售单价	变动（%）	销售单价
传统油墨	57.21	5.80	54.07
喷印油墨	770.64	-0.51	774.59
配套化学品	31.37	20.54	26.02

报告期内，传统油墨平均单价呈上升趋势，2019 年平均单价相比 2018 年度上升 5.80%，主要系标的公司应下游终端客户的需求，不断提升产品性能，增加高附加值产品销售比例，从而提升了销售单价。

报告期内，喷印油墨投入市场时间不长，平均销售单价相对稳定。

报告期内，配套化学品销售收入主要包括线路油墨、标记油墨及配套开油水等项目的销售收入，不同时期的配套化学品销售收入的内容差异较大，所以价格波动较大。

2) 单位成本变动分析

报告期内，高仕电研不同产品类别的单位成本变动情况如下：

单位：元/千克

项目	2019年度		2018年度
	单位成本	变动比例	单位成本
传统油墨	36.98	1.81%	36.32
喷印油墨	132.47	-18.51%	162.56
配套化学品	21.45	5.66%	20.30

报告期内，传统油墨单位成本上升而喷印油墨单位成本下降。

其中传统油墨的单位成本从2018年度的36.32元/kg增加至2019年的36.98元/kg，增幅1.81%。高仕电研主要产品的主要原材料包括树脂、单体、填充料、光引发剂、助剂和溶剂等材料。2017年以来国家相继出台了多项环保政策，导致上游化工原料厂商减产或停业，上游多项原材料价格上涨。2019年，原材料供应商逐渐完成环保整改工作，陆续复工复产，各类原材料价格均有不同程度的回落，报告期内传统油墨的单位销售成本基本维持稳定。

喷印油墨单位成本从2018年的162.56元/kg下降至132.47元/kg，主要系产品成功推广后，产量大幅提升，分摊的单位制造成本下降所致。

3、标的公司与可比公司的毛利率差异说明

报告期内，高仕电研毛利率与同行业上市公司比较如下：

项目	公司	2019年度	2018年度
毛利率	广信材料（300537.SZ）	37.25%	33.71%
	容大感光（300576.SZ）	32.10%	29.46%
	同行业上市公司平均	34.68%	31.59%
	高仕电研	39.55%	33.22%
	高仕电研（传统油墨）	35.36%	32.83%

注：广信材料毛利率采用油墨业务的毛利率进行比较

容大感光生产的 PCB 油墨产品主要是感光阻焊绿油及线路油墨，多用于传统的印制电路板行业，广信材料的 PCB 油墨产品包括阻焊油墨、线路油墨、字符油墨以及其他油墨，多应用于印制电路板、电子产品精密加工；高仕电研生产的 PCB 油墨产品主要是感光阻焊白油，与可比上市公司感光阻焊油墨的相似，但应用领域略有差异，高仕电研的产品主要应用于 mini LED、电视背光、电脑背屏、汽车板等领域。此外，高仕电研研发生产喷墨油墨，相较于传统涂膜油墨，具有节能、环保等优点，实现了向产品的进口替代，因此其毛利率水平明显高于传统油墨产品。

报告期内，高仕电研盈利能力持续增强，毛利率稳步提高，逐渐超过同行业上市公司平均水平。其中，高仕电研传统油墨毛利率与可比上市公司 PCB 油墨业务的平均毛利率总体水平相当，变化趋势相同，产品综合毛利率较高主要系高端喷印油墨销售占比提升所致。未来随着喷印油墨销售占比进一步提高，标的公司的综合毛利率将进一步提升。

二、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：（1）报告期内标的公司积极调整客户结构，持续提升优质客户的销售占比，传统油墨销售收入在未来恢复增长趋势具有合理性；（2）标的公司毛利率的变动趋势与可比上市公司保持一致，毛利率的提升与其经营状况相符且具有持续性。

问题9、报告书显示，喷印油墨成功研发后，标的公司逐步与中京电子

(002579.SZ)、胜宏科技(300476.SZ)、奥士康(002913.SZ)、博敏电子(603036.SH)、崇达技术(002815.SZ)、景旺电子(603228.SH)等多家知名上市公司或其子公司建立业务合作关系,此类优质客户成为标的公司未来业绩增长的重要支撑。请结合标的公司喷印油墨核心竞争力、专利储备、在手订单等情况详细说明报告期内其对上述公司所实现销售的具体情况以及未来预计对标的公司业绩的影响,上述合作关系的稳定性。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

【回复】

一、问题答复

1、核心竞争力

与高仕电研公司在喷印油墨领域存在直接竞争的企业主要包括:日本太阳油墨、日本积水等国外油墨制造标杆企业,以及国内竞争对手广东炎墨科技有限公司(以下简称为“炎墨”)等国内大型油墨制造企业。与竞争对手相比,各自优势比较如下:

竞争对手		主要产品	竞争对手优势	高仕电研优势
国外	日本太阳油墨、日本积水	PCB 油墨全系列产品	资金优势明显,研发实力雄厚,产品性能总体处于领先地位,占据大部分高性能油墨市场;具有品牌优势和渠道优势,拥有较高的市场份额。	产品性能稳定、对客户的需求反应迅速;与外资品牌具有同等品质情况下,产品具有一定的价格优势;在部分细分领域具有研发和技术优势。
国内	炎墨	喷印油墨、感光阻焊黑油等	进入市场较早,具有一定的渠道优势;采取差异化战略,在感光阻焊黑油等其他细分领域具有一定的技术优势,拥有稳定的市场份额。	国内喷印油墨领域具有技术优势,在行业内具有较高的知名度和影响力;产品质量高、性能优越,技术服务优势。

与国外竞争对手相比,高仕电研在细分产品领域实现了技术突破,具有同等品质情况下,产品具有一定的价格优势;与国内竞争对手相比,高仕电研具有一定的技术优势,在喷印油墨领域拥有了较高的知名度。

2、专利及技术储备

PCB 专用油墨的生产配方及生产工艺是标的公司的核心竞争力。为防止标的公司的核心配方及生产工艺发生泄露，标的公司对采购、研发、生产、销售等重要环节实施了分段管理，建立了严格的防火墙制度，技术文件由专人保管，主要技术人员及有关人员与标的公司均签署了《竞业限制及保密协议》。

PCB 专用油墨的配方及生产工艺是标的公司通过反复科学实验、长期生产实践获得的，由于工艺配方的独特性和保密性限制，标的公司难以对这些工艺配方全部申请专利，因此标的公司的申请与取得的发明专利数量较少，相关专利仍在申请中，具体如下：

序号	专利名称	类型	申请号	申请人	申请日期
1	一种 PCB 板基板填充用 UV 固化喷印油墨及 PCB 板	发明	201910466507.9	高仕电研	2019.05.31
2	一种 UV 固化喷印油墨及其制备方法	发明	201710927755.X	高仕电研	2017.10.09
3	用于 PCB 的双组份液态感光白色阻焊油墨及其制备方法	发明	201710927767.2	高仕电研	2017.10.09

3、在手订单情况

标的公司 2018 年至 2020 年 5 月的喷印油墨订单情况汇总如下：

单位：KG

客户分类	2018 年		2019 年		2020 年 1-5 月	
	总量	月均数量	总量	月均数量	总量	月均数量
优质客户	709.00	59.08	3,753.00	312.75	3,726.00	745.20
其他	1,841.40	153.45	8,105.40	675.45	3,111.00	622.20
合计	2,550.40	212.53	11,858.40	988.20	6,837.00	1,367.40

2018 年至 2020 年 5 月，标的公司与奥士康、中京电子、胜宏科技、崇达技术、景旺电子等优质客户的销量持续上升，由 2018 年的月均 59.08KG 上升至目前的月均 745.20KG，月均销量也持续上升，显示标的公司与上述优质客户的销售订单持续增加，合作关系持续稳定。

二、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：标的公司的喷印油墨产品具有较强的市场竞争力，与奥士康、中京电子、胜宏科技、崇达技术、景旺电子等优质客户的订

单数量持续增长，在报告期后的月均订单量较 2019 年度进一步提升，客户具有稳定性和持续性，对标的公司未来业绩将带来积极影响。

问题10、报告书显示，2018年、2019年标的公司应收款项占其总资产比例分别为55.73%、63.86%；2019年标的公司经营活动产生现金流量净额530.92万元，同比增长221.13%。请结合信用政策及变化情况、应收款项账龄结构及坏账准备计提情况、报告期内各项应收款项回款及逾期情况等说明标的公司2019年经营活动产生现金流量净额大幅增长的原因及合理性、坏账准备计提是否充分。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

【回复】

一、问题答复

1、账龄分析及坏账准备

报告期内，公司的信用政策未发生变化，按账龄划分的应收账款情况如下：

单位：万元

账龄	2019. 12. 31	2018. 12. 31
1 天-180 天	3, 674. 77	3, 389. 48
181 天-360 天	124. 00	447. 70
361 天-540 天	223. 37	78. 22
541 天-720 天	353. 31	
721 以上	5. 90	
小计	4, 381. 34	3, 915. 40
减：坏账准备	736. 85	654. 93
账面净额	3, 644. 49	3, 260. 47

2018 年末，标的公司 360 日以内的应收账款为 3,837.18 万元，占应收账款余额比重为 98%；2019 年末，标的公司 360 日以内的应收账款 3,798.77 万元，占应收账款余额比重为 86.70%，但超过 360 日的应收账款主要为腾达丰等客户账款，已经单项计提 100%坏账准备，充分反映了相关风险。

2018 年末和 2019 年末，高仕电研应收账款净额分别为 3,260.47 万元和 3,644.49 万元，占流动资产的比重分别为 52.71%和 60.14%，占营业收入的比例

分别为 37.95%和 39.61%，主要原因是高仕电研所处行业的企业均普遍采用信用销售的政策。

高仕电研应收账款坏账准备计提政策系基于多年实际经营情况和管理经验确定的，与容大感光坏账计提政策一致，高仕电研应收账款坏账准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2019. 12. 31		2018. 12. 31	
	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款	502. 08	502. 08	502. 08	502. 08
按组合计提坏账准备的应收账款（账龄分析法）	3, 781. 01	136. 53	3, 382. 63	122. 17
单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收账款	98. 25	98. 25	30. 68	30. 68
合计	4, 381. 34	736. 85	3, 915. 40	654. 93

2018 年末和 2019 年末，标的公司应收账款坏账准备金额分别为 654.93 万元和 736.85 万元，主要为按单项计提的坏账准备，根据账龄分析法计提的坏账准备相对较低。

近年来宏观经济增速放缓，部分下游客户资金紧张、回款风险加大，出于谨慎性考虑，高仕电研单独对预计无法收回的应收账款全额计提了坏账准备。2018 年末累计单项计提坏账准备 532.76 万元，2019 年末累计单项计提坏账准备 600.33 万元。

按单项计提的坏账准备明细如下：

单位：万元

名称	2019.12.31			2018.12.31			计提理由
	账面余额	坏账准备	计提比例(%)	账面余额	坏账准备	计提比例(%)	
深圳市腾达丰电子有限公司	502.08	502.08	100.00	502.08	502.08	100.00	客户濒临倒闭，回款困难，进行诉讼
惠州市领德科技有限公司	47.12	47.12	100.00	28.30	28.30	100.00	
惠州市富嘉辉电子有限公司	2.38	2.38	100.00	2.38	2.38	100.00	
韶关好特利电子有限公司	18.70	18.70	100.00				
东莞市博创亿电路有限公司	15.83	15.83	100.00				

万诺（广州番禺）线路板有限公司	1.50	1.50	100.00				
深圳市优速电子科技有限公司	1.50	1.50	100.00				
深圳市金美邦科技有限公司	7.67	7.67	100.00				
深圳前海众一科技有限公司	3.55	3.55	100.00				
合计	600.33	600.33	100.00	532.76	532.76	100.00-	

标的公司的报告期末应收账款的账龄基本在 6 个月以内，坏账计提政策较为严谨，坏账准备的计提合理充分。

2、应收回款及经营现金流量净额变动

报告期各期末，标的公司应收账款逾期情况如下：

单位：万元

项目	2019 年末		2018 年末		变动比例
	金额	占比	金额	占比	
逾期金额	1,419.01	32.39%	1,597.07	40.79%	-11.15%
未逾期金额	2,962.33	67.61%	2,318.32	59.21%	27.78%
合计	4,381.34	100.00%	3,915.40	100.00%	11.90%

注：剔除腾达丰已单独计提坏账准备的货款之后，2019 年末逾期金额 916.92 万元，逾期比例为 20.93%。

根据标的公司《客户信用管理制度》，货款超过合同约定账期即列为逾期，2019 年末逾期比例有所下降，且标的公司客户回款基本稳定，大部分客户逾期时间在 2-3 个月。标的公司 2019 年末应收账款账面余额 4,381.34 万元，账面净额 3,644.49 万元。除了部分已经在 2019 年提起诉讼并在报告期全额计提坏账准备的客户外，其余客户在 2020 年均有陆续回款，2020 年 1-4 月标的公司陆续收到货款 3,583.54 万元，占应收账款期末净额比例为 98.33%，标的公司回款情况良好。

3、经营活动现金流量分析

报告期内，标的公司经营活动产生的现金流量如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度
----	---------	---------

项目	2019 年度	2018 年度
一、经营活动产生的现金流量		
销售商品、提供劳务收到的现金	6,136.26	4,773.58
收到的税费返还	17.63	-
收到其他与经营活动有关的现金	3.05	76.89
经营活动现金流入小计	6,156.95	4,850.47
经营活动现金流出小计	5,626.02	5,288.76
经营活动产生的现金流量净额	530.92	-438.29

2019 年标的公司经营活动产生现金流量净额 530.92 万元，同比增长 221.13%，主要系销售商品收到的现金增加所致。

2018 年度，标的公司因客户违约而单项计提了较高的坏账准备，2019 年公司积极调整客户结构，现金回流能力恢复正常，新增坏账准备金额较低，经营活动现金流量净额因此提升。

二、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：报告期内标的公司坏账准备计提充分，2019 年的现金回流能力大幅提升，导致经营活动现金净流量大幅增加。

问题11、报告书显示，标的公司涉及多项诉讼，均系客户拖欠货款引发的买卖合同纠纷，涉及货款金额合计**670.50**万元。

(1) 请补充说明上述诉讼所涉及买卖合同对应的具体交易内容、发生时点、交易金额、应收账款金额及相应的坏账准备计提情况。

(2) 请你公司结合标的公司下游行业客户情况、相关客户拖欠货款的具体原因等说明多名客户出现回款困难情形是否合理，标的公司在销售过程中是否审慎评估客户的信用状况、相关内控制度是否存在缺陷，相关诉讼的最新进展、预计可回收应收账款金额、坏账准备计提是否充分，与前述客户是否存在关联关系、相关销售收入的真实性。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、问题答复

问题 11、（1）请补充说明上述诉讼所涉及买卖合同对应的具体交易内容、发生时点、交易金额、应收账款金额及相应的坏账准备计提情况。

上述诉讼系标的公司涉及金额在 10 万元以上的诉讼、仲裁情况，诉讼所涉买卖大多以订单形式每月频繁进行。截至 2019 年 12 月 31 日，上述诉讼的具体交易内容、发生时点、交易金额、应收账款金额及相应的坏账准备计提情况如下所示：

单位：元

序号	客户名称	案号	主要交易内容	发生时点	交易金额	应收账款余额	坏账计提金额
1	深圳市腾达丰电子有限公司	(2019)粤 0306 民初 2194 号	感光阻焊白油、感光阻焊绿油	2017. 08~2018. 11	5, 698, 163. 84	5, 020, 813. 84	5, 020, 813. 84
2	深圳市金美邦科技有限公司	(2019)粤 0115 民初 2604 号	感光阻焊白油、标记油墨	2018. 10~2019. 03	116, 755. 00	76, 680. 00	76, 680. 00
3	惠州市领德科技有限公司	(2019)粤 01302 民初 11025 号	感光阻焊白油	2018. 08~2019. 4	471, 242. 00	471, 242. 00	471, 242. 00
4	东莞市璟卓电子有限公司	(2019)粤 1972 民初 11414 号	感光阻焊白油	2018. 10~2019. 05	231, 865. 00	162, 040. 00	15, 228. 20
5	韶关好特利电子有限公司	(2019)粤 0115 民初 5281 号	感光阻焊白油、标记油墨	2018. 9~2019. 1	186, 965. 70	186, 965. 70	186, 965. 70
合计					6, 704, 991. 54	5, 917, 741. 54	5, 770, 929. 74

问题 11、（2）请你公司结合标的公司下游行业客户情况、相关客户拖欠货款的具体原因等说明多名客户出现回款困难情形是否合理，标的公司在销售过程中是否审慎评估客户的信用状况、相关内控制度是否存在缺陷，相关诉讼的最新进展、预计可回收应收账款金额、坏账准备计提是否充分，与前述客户是否存在关联关系、相关销售收入的真实性。

1、多名客户出现回款困难情形是否合理

标的公司生产的 PCB 油墨对应下游客户属于印刷电路板行业。该行业公司数量众多，竞争激烈，行业正处在整合阶段，因此会出现部分公司不断发展壮大，部分公司不断萎缩甚至倒闭的情形。上述相关客户拖欠货款的具体原因系公司资金紧张、回款困难，部分公司濒临倒闭。其中，标的公司向客户腾达丰深圳市腾达丰电子有限公司销售感光材料等商品，结算方式为月结，自 2017 年 11 月起，

腾达丰开始拖欠货款但仍有陆续回款，2018 年 9 月后一直未支付货款，2018 年 11 月 2 日，标的公司向深圳市宝安区人民法院提起诉讼，要求腾达丰支付拖欠货款 5,698,163.84 元及违约金 279,161.26 元。

标的公司通过诉讼的方式进行催款，除东莞市璟卓电子有限公司调解结案，达成债务清偿协议外，对其他涉诉客户按单项全额计提坏账准备。标的公司按单项全额计提坏账准备金额占应收账款余额的比例与同行业上市公司对比如下：

单位：元

公司	项目	2019. 12. 31	2018. 12. 31
广信材料	按单项计提坏账准备金额	102, 260, 873. 86	54, 976, 569. 73
	应收账款账面余额	591, 624, 205. 85	486, 179, 770. 25
	占应收账款比例	17. 28%	11. 31%
容大感光	按单项计提的坏账准备金额	10, 280, 687. 44	10, 186, 523. 85
	应收账款账面余额	216, 413, 031. 63	198, 767, 935. 51
	占应收账款比例	4. 75%	5. 12%
高仕电研	按单项计提的坏账准备金额	6, 003, 281. 54	5, 020, 813. 84
	应收账款账面余额	43, 813, 382. 81	39, 153, 965. 21
	占应收账款比例	13. 70%	12. 82%

可比公司数据来源：广信材料、容大感光年度报告

根据上表所示，标的公司按单项计提的坏账准备金额占应收账款的比例 2019 年介于可比公司广信材料与容大感光之间，2018 销售规模有限略高于二者，故多名客户出现回款困难情形符合行业特点。

2、标的公司在销售过程中是否审慎评估客户的信用状况、相关内控制度是否存在缺陷

标的公司制定了客户信用管理制度，但由于标的公司成立时间不久，部分业务人员为扩大市场份额，积极开拓客户，对部分客户经营变化情况未给予重视，未及时发现或上报部分客户的经营异常情况。

鉴于腾达丰违约事件对标的公司 2018 年的经营业绩造成了较大影响，标的公司进一步完善了客户信用管理制度，强化了对客户经营情况的关注和跟踪，严抓内控执行力度。具体表现在：

1) 积极调整了客户结构，主动摒弃了部分还款不及时、信用风险较高的小客户，逐步增加规模较大、信誉较高的上市公司、PCB 行业百强等优质类客户；

2) 对于逾期客户，先由财务部发出《催款通知书》催收；继而停止发货，要求客户提供书面付款计划并交由总经理核准；

3) 由管理层督促业务团队加强催款，逐项梳理期末大额应收账款情况，对逾期较为严重、协商还款不顺利的客户，由总经理核准后交行政部提起诉讼；

4) 加强对客户进行走访，结合其他供应商、客户的信息和网上诉讼、纠纷等信息，实时了解客户的经营情况，一旦发现异常，立即报总经理采取相关措施；

5) 将应收账款回款进度、坏账情况与业务人员考核挂钩，加强业务人员的风险意识。

3、相关诉讼的最新进展、预计可回收应收账款金额、坏账准备计提是否充分

截至目前，上述诉讼的最新进展如下：

序号	被告	案号	最新进展情况	预计未来可回收金额
1	深圳市腾达丰电子有限公司	(2019)粤 0306 民初 2194 号	一审判决胜诉且生效，已执行立案，对方退还发出商品 91,690 元，其余货款未偿还	-
2	深圳市金美邦科技有限公司	(2019)粤 0115 民初 2604 号	撤诉，对方已还款 45,075 元	-
3	惠州市领德科技有限公司	(2019)粤 01302 民初 11025 号	一审判决胜诉且生效，对方已回款 94,200 元	-
4	东莞市璟卓电子有限公司	(2019)粤 1972 民初 11414 号	调解结案，达成债务清偿协议并正在履行，对方已回款 118,830.5 元	10,802.50 元
5	韶关好特利电子有限公司	(2019 粤 0115 民初 5281 号	调解结案，达成付款计划，已将被告列入失信被执行人并限制高消费，对方尚未还款	-

标的公司已于 2019 年 6 月 24 日与东莞市璟卓电子有限公司签订《债务清偿协议书》，双方一致同意按起诉金额的 60%（即 129,633 元）还款，截至目前还款情况良好，预计未来可回收 10,802.50 元，故标的公司对该客户按预期损失率

计提坏账准备。除此之外，上述诉讼客户期后均未回款且收回可能性较小，标的公司对其单项全额计提坏账准备，是合理的和谨慎的。

4、与前述客户是否存在关联关系、相关销售收入的真实性

标的公司与上述涉诉客户不在任何的关联关系，销售业务和销售收入是真实的。

二、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：标的公司多名客户出现回款困难情形符合行业特点；标的公司关于诉讼客户及应收账款情况的说明与实际情况相符，标的公司坏账准备计提充分；标的公司与前述客户不存在关联关系、相关销售收入真实发生。

经核查，会计师认为：标的公司关于诉讼客户及应收账款情况的说明与我们执行财务报表审计过程中核实的情况无重大不一致，标的公司的坏账计提情况是合理的，未发现标的公司与前述客户存在关联关系，相关销售收入的真实性可以确认。

问题12、报告书显示，标的公司的销售模式主要采用直销和经销相结合的模式。请补充披露报告期内两种模式的销售占比情况，对比分析标的公司经销模式与直销模式在客户结构、销售产品、结算方式等方面的差异，并说明标的公司经销模式的具体销售方式及销售渠道，经销模式下收入确认的会计政策、终端客户情况、终端销售实现情况，报告期前五名经销客户基本情况、合作期限、信用政策、报告期销售金额、与交易标的是否存在关联关系。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、问题答复

1、报告期标的公司直销经销情况

报告期内标的公司直销、经销数据如下：

单位：万元

销售方式	销售产品	2019 年度		2018 年度	
		销售收入	收入占比	销售收入	收入占比
直销	感光阻焊油墨、 喷印油墨等	7,017.09	76.27%	6,509.88	75.76%
经销	感光阻焊油墨、 喷印油墨等	2,182.91	23.73%	2,082.41	24.24%
合计		9,200.00	100.00%	8,592.29	100.00%

报告期内，经销销售收入占比均未超过 25%，销售内容与结算方式与直销客户保持一致，销售的产品包括感光阻焊油墨、喷墨打印油墨及配套化学品，会给予经销商一定的信用账期，通过承兑汇票或银行存款的形式结算，经销商的终端客户主要为长三角地区的 PCB 生产厂商，包括江苏协和电子股份有限公司、昆山苏杭电路有限公司、浙江罗奇泰克科技股份有限公司等。

2、经销模式的方式、渠道、会计政策及终端销售情况

销售方式与销售渠道：标的公司与所有经销商均签署正式的《销售代理协议》，授权经销商代为销售公司的各项产品。经销商日常按需向标的公司发出订单，由标的公司组织生产并发货，经销商客户为买断式销售，标的公司每个月根据实际发货情况编制对账单与经销商进行对账结算，除产品质量问题外不得退还。

收入确认政策：经销商与直销客户一致，标的公司每月根据经销商签字盖章回传的对账单确认收入，对账确认后标的公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方，标的公司既没有保留与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制，相关的收入、成本金额能够可靠地计量，商品销售收入可以实现，符合企业会计准则的规定。

终端客户与终端销售实现情况：标的公司的直销客户主要分布在华南地区及珠三角地区，几个经销商的业务主要集中在长三角地区，主要终端客户有江苏协和电子股份有限公司、昆山苏杭电路有限公司、浙江罗奇泰克科技股份有限公司等。报告期内经销商按需采购，基本实现最终销售，不存在压货、囤货之情形。

3、报告期内经销商的核查情况

报告期各年前五大经销商客户具体如下：

单位：万元

2019年度前五大经销商					
经销商名称	销售收入	占比	关联关系	合作期限	信用政策
昆山华之超电子有限公司	880.71	40.35%	否	2017 年至今	月结 90 天
东莞市容信电子科技有限公司	435.81	19.96%	否	2018 年至今	月结 30 天
东莞市雄振电子材料有限公司	411.73	18.86%	否	2018 年至今	月结 30 天
深圳市高仕电子材料有限公司	203.22	9.31%	否	2018 年至今	月结 90 天
昆山英捷特电子材料有限公司	168.50	7.72%	否	2018 年至今	月结 30 天
合计	2,099.98	96.20%			
2018年度前五大经销商					
经销商名称	销售收入	占比	关联关系	合作期限	信用政策
东莞雄震电子材料有限公司	1,055.03	50.66%	否	2017-2018 年	月结 30 天
昆山华之超电子有限公司	883.40	42.42%	否	2017 年至今	月结 90 天
深圳市可利隆科技有限公司	50.63	2.43%	否	2017 年至今	月结 30 天
昆山英捷特电子材料有限公司	44.42	2.13%	否	2018 年至今	月结 30 天
深圳市高仕电子材料有限公司	28.32	1.36%	否	2018 年至今	月结 90 天
合计	2,061.79	99.01%			

报告期内，标的公司经销商比较集中，前五大经销商销售收入占总经销收入的比例分别为 99.01%与 96.20%。标的公司与前五大经销商均不存在关联关系。标的公司与前五大经销商的合作主要从 2017 年、2018 年开始，合作较为稳定。标的公司对前五大经销商的信用政策与其他直销客户没有重大差异。

二、补充披露情况

相关内容已经在重组报告书(修订稿)“第九节 管理层讨论与分析”之“三、标的资产财务状况分析”之“(四)盈利能力分析”之“1、营业收入构成分析”中对上述事项进行了补充披露。

三、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：（1）标的公司部分产品采取经销模式符合行业惯例，经销商的信用政策、收入确认模式与直销客户无重大差异，不存在关联关系，与经销商的合作较为稳定，经销商的销售收入真实，均实现了最终销售，符合会计政策收入确认条件；（2）相关事项已在重组报告书（修订稿）中进行了补充披露。

经核查，会计师认为：标的公司部分销售采取经销模式具有合理性，收入确认政策符合会计准则的规定，未发现标的公司与经销客户之前存在关联关系，销售收入的真实性可以确认。

问题13、报告书显示，2018年、2019年标的公司向前五名供应商采购金额比例分别为57.57%、54.88%。报告期内标的公司原材料采购金额占营业成本比重均达80%以上。请结合同行业可比公司情况、主要供应商的稳定性说明标的公司供应商集中度较高的原因，并结合原材料及供应商的可替代性说明标的公司供应商集中度较高存在的风险及拟采取的应对措施。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

【回复】

一、问题答复

1、供应商集中度较高的原因

报告期内，标的公司前五大供应商采购金额占年度采购总额的比例及与可比公司的对比情况如下：

公司名称	2019 年度	2018 年度
容大感光	32.86%	31.36%
广信材料	23.73%	41.11%
平均	28.30%	36.24%
高仕电研	54.88%	57.57%

标的公司供应商集中度较高的原因主要是相比于可比上市公司，标的公司生产规模相对较小、向个别供应商集中采购可以有效降低采购成本。

报告期内的前五大供应商主要为树脂、光引发剂等核心原材料的供应商，与标的公司合作多年，关系稳定。

2、应对措施

报告期内，标的公司前五大供应商采购情况如下：

序号	供应商名称	采购内容	采购金额 (万元)	占采购总 额比例
2019 年				

1	广州斯达利电子原料有限公司（斯达利）	树脂	1,346.42	23.09%
2	湖北固润科技股份有限公司（固润）	光引发剂	647.76	11.11%
3	广东佰龙化工有限公司（佰龙）	填充料	556.54	9.54%
4	江门市泓邑电子科技有限公司（泓邑）	树脂	380.71	6.53%
5	上海迪爱生贸易有限公司（迪爱生）	树脂	269.11	4.61%
合计			3,200.54	54.88%
2018 年度				
1	广州斯达利电子原料有限公司（斯达利）	树脂	1,315.30	20.62%
2	湖北固润科技股份有限公司（固润）	光引发剂	1,021.07	16.01%
3	广东佰龙化工有限公司（佰龙）	填充料	577.81	9.06%
4	江门市泓邑电子科技有限公司（泓邑）	树脂	395.88	6.21%
5	衡阳玉兔高分子材料有限公司（玉兔）	单体	362	5.68%
合计			3,672.06	57.57%

虽然标的公司倾向于向个别供应商集中采购,但是对于每一类原材料一般都有两到三个备选供应商,不存在供应商依赖的情形。

例如,对于树脂,主要向斯达利采购,但同时也向泓邑与迪爱生采购;对于光引发剂,主要向固润采购,但同时也向天津久瑞翔和商贸有限公司及怀化泰通新材料科技有限公司采购。

二、中介机构核查意见

经核查,独立财务顾问认为:标的公司供应商集中度较高具有合理性,且标的公司存在备用供应商,不存在供应商依赖的情形。

问题14、报告书显示,标的公司合计持有3项发明专利、6项正在申请的发明专利。

(1) 请结合标的公司的历史沿革说明相关专利的形成过程,结合同行业情况说明标的公司的核心技术优势,并说明其对标的公司生产经营的重要程度,各项专利涉及产品的名称、销售收入、利润及相应占比情况。

(2) 请说明标的公司专利获得途径,是否存在主要产品依赖于第三方专利授权的情形,是否存在使用限制。如是,请说明标的公司持续经营能力是否存在重大不确定性,并提示相关风险。

(3) 请说明正在申请的 6 项专利的申请进展情况、预计申请成功时间及若申请失败预计对标的公司生产经营产生的具体影响。

(4) 请说明标的公司报告期内是否存在因知识产权侵权导致潜在诉讼或其他经济纠纷的风险。

请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、问题答复

问题 14、(1) 请结合标的公司的历史沿革说明相关专利的形成过程，结合同行业情况说明标的公司的核心技术优势，并说明其对标的公司生产经营的重要程度，各项专利涉及产品的名称、销售收入、利润及相应占比情况。

1. 相关专利形成过程

标的公司成立于2015年12月21日，控股股东、实际控制人为牛国春，标的公司成立至今一直从事PCB油墨的研发、生产和销售，标的公司的核心技术人员牛国春、陈滔粮深耕PCB油墨行业多年，积累了丰富的技术研发能力、知识和经验并对行业发展有深刻的理解。标的公司在生产经营过程中，充分发挥该等核心技术人员的技术研发优势，为其研发提供资金、设备、原材料、人力资源、产品调试检测和市场应用反馈等各种物质条件支持，不断改进和优化其掌握的PCB油墨配方和生产工艺，并最终通过申请发明专利的方式予以保护。标的公司持有的3项授权专利均系原始取得，6项在审专利均系通过自主研发的方式自行申请，均属于职务发明，不存在通过受让、赠与等方式继受取得的情形，不属于发明人在原单位或兼职单位的职务发明，也不存在违反发明人承担或可能承担的竞业禁止或保密义务。

2. 结合同行业情况说明标的公司的核心技术优势

标的公司 PCB 油墨细分行业的主要同行上市公司为广信材料、容大感光，标的公司与同行业上市公司核心技术对比情况如下：

公司名称	核心技术	主要产品类型
广信材料	油墨配方技术及相关专利技术	PCB 感光油墨、紫外光固化涂料
容大感光	树脂合成技术、光刻胶用光敏剂合成技术、配方设计及工艺控制技术	PCB 感光油墨、光刻胶及配套化学品、特种油墨
高仕电研	感光阻焊白油技术、喷墨打印油墨技术	PCB 感光阻焊白油、喷墨打印油墨

资料来源：广信材料、容大感光的招股说明书及 2019 年度报告。

感光阻焊白油技术与喷墨打印油墨技术是标的公司区别于同行业上市公司的核心技术，均属于标的公司的关键核心技术。

可比上市公司生产的 PCB 油墨产品主要是感光阻焊绿油、感光线路油墨、特种油墨，用于传统的印制电路板行业；而标的公司生产的 PCB 油墨产品主要是感光阻焊白油，且已成为行业内的标杆产品。感光阻焊白油通过涂覆在铝基板表面，对铝基板提供保护并通过反光效果提高亮度，主要应用于 mini LED、电视背光、电脑背屏、汽车灯板、汽车显示屏幕背光等下游行业。此外，标的公司还拥有喷墨打印油墨技术，其生产的喷墨打印油墨 IJM300 在国内占领先地位，喷墨打印油墨通过与喷墨打印机结合使用，将高精度电路图形和文字资料直接以喷印的方式在电路板上喷印出来，相较于传统涂膜油墨，具有节能、环保等优点。随着喷印油墨及数码打印技术的日益发展，不排除将来喷墨打印方式将取代其他涂膜方式，甚至使用喷印纳米金属导电油墨直接打印导电路径，因此具有较强的盈利能力和广阔的市场拓展空间。

3. 请说明相关专利对标的公司生产经营的重要程度，各项专利涉及产品的名称、销售收入、利润及相应占比情况

标的公司持有的3项授权发明专利和6项在审发明专利相关情况如下：

序号	专利名称	重要程度	涉及产品名称
1	一种 UV 固化阻焊油墨及其制备方法	核心专利	喷墨打印油墨
2	一种白色感光阻焊油墨及其制备方法	核心专利	感光阻焊白油
3	一种 PCB 塞孔油墨及其制备方法	核心专利	塞孔油墨
4	一种 PCB 板基板填充用 UV 固化喷印油墨及 PCB 板	普通专利	喷印填充油墨
5	一种 PCB 板的制备方法及 PCB 板	配套专利	下游 PCB 板
6	一种热固化吸光油墨	普通专利	支架油墨
7	一种可导热光成像油墨	普通专利	感光阻焊白油
8	一种 UV 固化喷印油墨及其制备方法	普通专利	喷墨打印油墨

9	用于 PCB 的双组份液态感光白色阻焊油墨及其制备方法	普通专利	感光阻焊白油
---	-----------------------------	------	--------

上述专利中第1-3项授权专利为标的公司的核心专利，涉及标的公司的主要产品，即感光阻焊白油、喷墨打印油墨和塞孔油墨，对标的公司的生产经营有重要影响，该等主要产品在报告期内的销售收入、毛利及占比情况如下：

单位：万元

产品名称	2019 年				2018 年			
	销售收入	收入占比	毛利	毛利占比	销售收入	收入占比	毛利	毛利占比
感光阻焊白油	6,481.96	70.46%	2,503.95	68.81%	6,641.08	77.29%	2,464.32	86.34%
喷墨打印油墨	836.24	9.09%	692.75	19.04%	149.84	1.74%	118.39	4.15%
塞孔油墨	110.75	1.20%	51.07	1.40%	37.23	0.43%	14.95	0.52%
合计	7,428.95	80.75%	3,247.77	89.25%	6,828.15	79.46%	2,597.66	91.01%

问题 14、（2）请说明标的公司专利获得途径，是否存在主要产品依赖于第三方专利授权的情形，是否存在使用限制。如是，请说明标的公司持续经营能力是否存在重大不确定性，并提示相关风险。

标的公司持有的3项授权发明专利均为原始取得，6项在审专利均系自主研发并自行申请，标的公司主要产品不存在依赖于第三方专利授权的情形，不存在使用限制。

问题 14、（3）请说明正在申请的 6 项专利的申请进展情况、预计申请成功时间及若申请失败预计对标的公司生产经营产生的具体影响。

标的公司正在申请的6项发明专利申请进展和预计申请成功时间如下：

专利名称	申请日	申请进展	预计申请成功时间
一种 PCB 板基板填充用 UV 固化喷印油墨及 PCB 板	2019.05.31	初审阶段	2023.12
一种 PCB 板的制备方法及其 PCB 板	2019.05.31	初审阶段	2023.12
一种热固化吸光油墨	2018.12.18	实质审查阶段：等待实审提案	2022.12
一种可导热光成像油墨	2018.12.18	实质审查阶段：等待实审提案	2022.12
一种 UV 固化喷印油墨及其制备方法	2017.10.09	实质审查阶段：一通出案待答复	2021.10
用于 PCB 的双组份液态感光白	2017.10.09	实质审查阶段：一通出案待答复	2021.10

色阻焊油墨及其制备方法			
-------------	--	--	--

PCB油墨的配方及生产工艺需通过反复科学实验和长期生产实践产生，工艺配方具有独特性，标的公司在申请专利时已经考虑了专利公开的保密性限制和公开部分技术特征可能导致的被侵犯风险，因此采取了PCB油墨行业的惯常作法，即将工艺配方及其关键核心技术中不适合公开的内容作为标的公司的商业秘密进行保护，采取包括分段管理采购、研发、生产、销售等重要环节，建立严格的防火墙制度，专人保管技术文件，与核心技术人员签订《竞业限制及保密协议》等措施保护该等商业秘密。

此外，上述在审专利均属于普通专利，标的公司目前的主要产品主要基于3项已授权的核心发明专利和前述商业秘密进行研发、生产和销售，如上述在审专利最终未获授权，不会对标的公司主要产品的研发、生产和销售产生重大不利影响，该等在审专利已公布的部分技术特征被侵犯的风险不会对标的公司产生重大不利影响，标的公司仍可基于3项已授权的核心发明专利和前述作为商业秘密保护的PCB油墨工艺配方及其关键核心技术正常进行主要产品的研发、生产和销售，预计不会对标的公司的生产经营产生重大不利影响。

问题 14、（4）请说明标的公司报告期内是否存在因知识产权侵权导致潜在诉讼或其他经济纠纷的风险。

标的公司报告期内不存在因知识产权侵权导致潜在诉讼或其他经济纠纷的风险。

二、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问及律师认为：（1）标的公司具备与感光阻焊白油和喷墨打印油墨相关的核心技术优势；（2）标的公司持有的3项授权发明专利均为原始取得，6项在审专利均系自主研发并自行申请，标的公司主要产品不存在依赖于第三方专利授权的情形，不存在使用限制；（3）标的公司在审专利如申请失败，预计不会对标的公司的生产经营产生重大不利影响；（4）标的公司报告期内不存在因知识产权侵权导致潜在诉讼或其他经济纠纷的风险。

问题15、报告书显示，标的公司部分业务资质证书将于2020年底或2021年

初到期。请说明上述业务资质相关的续期计划及成本，是否存在障碍并提示相应风险。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

【回复】

一、问题答复

标的公司近两年即将到期的业务资质证书续期安排计划如下：

序号	证书名称	到期时间	续期计划	预计续期成本	是否存在办理障碍
1	质量管理体系认证证书	2020.08.21	已聘请第三方认证公司，目前正在准备相关申请资料，将于2020年7月初进行换证审核	14,000元	否
2	环境管理体系认证证书	2021.01.14			否
3	广东省污染物排放许可证	2021.01.20	已于近期对环保设施重新投资完善，目前正委托第三方环保咨询公司准备办理国家排污许可证	10,000元	否
4	知识产权管理体系认证证书	2020.11.29	已委托第三方认证机构，将于2020年10月初提交换证申请	6,000元	否

标的公司已制定相关业务资质证书的初步续期安排，且严格执行相关业务资质的要求并通过年检，标的公司目前均符合相关资质许可的要求，预计不存在续期办理障碍。但不排除未来出现无法预料情形导致相关资质许可无法续期的可能性，提请投资者注意相关风险。

二、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：标的公司业务资质续期预计不存在障碍。

问题16、报告书显示，标的公司于2019年7月和2019年8月自查补缴个人所得税156.57万元及滞纳金34.27万元；于2019年8月补缴企业所得税72.95万元及滞纳金2.30万元；于2018年5月缴纳城市维护建设税滞纳金1.93万元。请你公司结合上述补缴税款事项及其整改情况说明公司相关内部控制制度的建立情况、会计制度是否健全、核算基础是否规范，并补充披露本次交易完成后标的资产合法合规运营的制度保障措施。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

【回复】

一、问题答复

1、补缴税款事项

(1) 个人所得税

2017 年与 2018 年属于新设公司发展起步阶段,标的公司流动资金相对紧张,经与员工协商延迟发放以前年度业绩奖金。2019 年,鉴于经营情况逐渐稳定、业绩水平有所提升,高仕电研陆续发放以前年度业绩奖金,并于 2019 年 7 月和 2019 年 8 月主动向税务主管机关补缴前述个人所得税和滞纳金,具体情况如下:

单位: 万元

时间	个人所得税	滞纳金
2017 年度	52.34	18.03
2018 年度	87.82	15.71
2019 年度	16.41	0.53
合计	156.57	34.27

截至报告书出具日,高仕电研已全额补缴了相关税款及滞纳金。

(2) 企业所得税滞纳金

2019 年 7 月,经自查发现部分期间费用不符合税务抵扣规定,高仕电研经与当地税务局沟通后主动剔除该部分费用,并于 2019 年 8 月向税务主管机关申报补缴了企业所得税 72.95 万元及滞纳金 2.30 万元。

(3) 城市维护建设税滞纳金

高仕电研成立之初的注册地为广东省清远市,适用的城市维护建设税为 5%,2016 年 11 月,高仕电研变更住所为广东省广州市南沙区,适用的城市维护建设税为 7%。2017 年 3 月至 2018 年 3 月,高仕电研沿用原 5%的税率形成城市维护建设税滞纳金 1.93 万元,相关滞纳金已于 2018 年 5 月份向相关税务主管机关补缴完毕。

2、整改情形及内控制度、会计制度的建设

高仕电研为规范自身内部控制制度的有效执行,在报告期内对上述事项逐项进行了整改,整改的具体措施包括:

(1) 及时履行个税代扣代缴义务

标的公司自 2019 年 7 月开始每月按时计提和发放业绩奖金，及时履行扣缴义务。

(2) 制定了严格的内控制度，保证类似情况不再发生

在上述事项发生后，高仕电研进一步完善了《财务核算制度》与《报销管理制度》，并加强对其相关财务及管理培训，要求业务人员严格实报实销，要求相关财务人员严格按照法律法规及公司内部规章制度做好相应的税务申报及发票管理工作，总经理亲自组织公司财务部门、销售部门等相关部门人员学习上述制度，以保证制度彻底有效执行。

(3) 积极规避税务风险，主动缴纳税款

标的公司上述补税事项均为公司通过纳税自查主动补缴，根据主管税务部门出具的《涉税征信情况》（穗南税电征信[2020] 11 号），确认在 2017 年 01 月 01 日至 2019 年 12 月 31 日期间暂未发现高仕电研存在税收违法违章行为。

3、标的公司合法合规运营的制度保障措施

财务部在总经理领导下全面负责公司的财务会计工作。标的公司定期或不定期对公司的财务状况进行核查，如发现问题将追究有关人员的相应责任，为了便于财务核算及账务处理，业务及技服需尽量在当月月底结清所有报销单据，无特殊原因且超出次月 10 日未报销者，财务将不再予以报销。特殊原因需报销时附申请，说明缘由。

高仕电研的其它职能部门负责其职责范围内具体风险的管理，接受总经理的组织、协调及考核。部门负责人为本部门风险管理负责人。

内部控制方面，高仕电研在《公司章程》的进出上进一步建立了健全了《财务核算制度》、《报销管理制度》等一整套内部控制、管理制度来识别、衡量和评估各项会计核算风险，做到事前、事中、事后控制相统一，确保相关风险得到有效管理。

二、补充披露情况

上述相关内容已在重组报告书（修订稿）“第四节 标的公司基本情况”之“四、标的公司的主要资产权属状况、对外担保、主要负债、或有负债及受到处罚等情况”之“（六）是否因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规正被中国证监会立案调查，以及行政处罚或者刑事处罚情况”中补充披露。

三、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：（1）标的公司对纳税补缴事项积极整改，相关内部控制制度均已建立并落实，会计制度健全、核算基础已规范；（2）相关事项已在重组报告书（修订稿）中进行了补充披露。

问题17、报告书显示，标的公司核心技术人员为牛国春、陈滔粮。报告期内，高仕电研的核心技术人员保持稳定，未发生变化。请你公司说明你公司为保证标的公司核心技术人员的稳定拟采取的措施，相关核心技术人员是否作出任职期限和竞业禁止承诺。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

【回复】

一、问题答复

1、为保证标的公司核心技术人员的稳定拟采取的措施

为保障标的公司核心技术人员稳定性，公司拟采取如下措施：

1) 对标的公司的研发、生产、销售、管理等方面提供足够支持，促进标的公司的持续健康发展，使核心技术人员能充分发挥自身所长，增强核心技术人员的成就感和满意度。

2) 加强技术人才队伍建设，建立具有吸引力、竞争力的薪酬体系与人力资源管理体系，确保现有核心技术人员的稳定。

3) 加强与标的公司之间的技术、人才交流与融合，加强适应未来发展的企业文化建设。

4) 利用上市公司平台为标的公司核心技术人员提供更加广阔的职业发展空间，为其提供更好的职业发展机遇。

2、相关核心技术人员是否作出任职期限和竞业禁止承诺

标的公司与核心技术人员均已签署劳动合同，对服务期限、合同续期等事项进行了约定。同时，标的公司还与核心技术人员签订了《竞业限制及保密协议》，交易对方与上市公司签订了《深圳市容大感光科技股份有限公司与广东高仕电研科技有限公司全体股东之发行股份、可转换公司债券及支付现金购买资产协议》（以下简称《购买资产协议》），对相关人员的任职期限和竞业禁止的约定如下：

1) 根据《竞业限制及保密协议》，核心技术人员承诺：①在期限内不直接或间接地以个人名义或其他任何名义投资或从事公司业务之外的竞争业务、或成立从事竞争业务的组织；不向竞争对手提供任何服务或披露任何保密信息；②在期限内不直接或间接促使公司的任何管理人员或雇员终止该等管理人员或雇员与公司或关联公司的聘用关系；在期限内不直接或间接促使任何客户、供应商、被许可人、许可人或与公司或其关联公司有实际或潜在业务关系的其他人或实体终止或以其他方式改变与公司或其关联公司的业务关系。

竞业禁止期限为雇员受雇于公司的期限和该期限终止后两年的时间。

2) 根据《关于任职期限、竞业限制与保密义务的承诺函》，核心技术人员承诺“自本次交易交割之日（即标的公司 100%股权过户至上市公司名下的工商变更登记完成之日）起，本人保证在标的公司任职期限不短于 5 年，在标的公司不违反劳动法律、行政法规的强制性规定的前提下，本人不得且不会单方解除与标的公司的劳动合同”。

综上，为保证核心技术人员的稳定，公司拟采取适当的保障措施，相关核心技术人员已作出任职期限和竞业禁止承诺。

二、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：上市公司为保证标的公司核心技术人员的稳定拟采取的措施合理，相关核心技术人员已作出任职期限和竞业禁止承诺。

三、关于标的公司评估情况

问题18、报告书披露，收益法评估中预测标的公司2020年至2025年传统油

墨业务增长率分别为-8.28%、6.68%、5.68%、4.69%、3.69%、2.69%。请结合行业发展趋势、标的公司行业地位、报告期内新客户拓展情况、传统油墨核心技术优势、在手订单等情况详细说明在传统油墨2019年营业收入同比下降、预测2020年收入继续下降的情况下2021年至2025年增长率水平的预测依据及合理性。请独立财务顾问和评估机构核查并发表明确意见。

【回复】

一、问题答复

1、行业发展趋势及行业地位

高仕电研所处行业为电子化学品行业，主要产品为PCB感光阻焊油墨与新型喷墨打印油墨。高仕电研的下游为PCB产业。PCB作为电子产品中不可或缺的元件，随着科技水平的不断提升，近年来一直持续稳定增长。根据Prismark预测，未来几年全球PCB行业产值将持续增长，直到2023年全球PCB行业产值将达到近747.56亿美元，2018-2023年的全球PCB产值复合增长率约为3.7%，中国大陆地区复合增长率约为4.4%，比全球增长率再高0.7%，预计到2023年中国的PCB产值有望达405亿美元。未来受下游PCB行业的增长带动，高仕电研等PCB油墨企业也将持续增长。

高仕电研生产的感光阻焊白油专用于mini LED、电视背光板及汽车板等产品的生产，性能卓越品质稳定，市场竞争力强。标的公司主要产品已通过ISO9001:2015质量管理体系认证、ISO14001:2015环境管理体系认证、美国UL认证等多项认证以及SGS等权威机构有关RoHS规定的环境负荷物质的检测，产品在安全性和环保性上达到国际水准。

2、传统油墨核心技术优势

经历多年的研发积累和实践，高仕电研在以感光阻焊白油为代表的传统油墨领域具备了较强的技术优势，其主要技术特性及技术参数如下表所示：

特性	高仕电研产品
反射率	大于90%
耐高温黄变（回流焊260℃*6min）	$\Delta E < 0.5$
UV老化测试ASTM G154-16	$\Delta b < 5$

热老化测试IEC-60216-4-1: 2006	$\Delta b < 10$
热冲击IPC-SM-840E	无开裂

如上表所示，高仕电研凭借其配方研发、工艺控制等多年研发的经验，形成了较强的核心技术优势，其生产的PCB感光阻焊白油与竞争对手相比，具有高反射率、耐高温、耐热冲击等特点，广泛应用于mini LED、电视背光、电脑背屏、汽车等下游行业等领域，是该产品细分领域的标杆产品之一。

3、报告期内新客户拓展情况及业绩变动

2019年销售数量较2018年减少5.94%，主要原因是高仕电研优化客户构成，避免客户违约风险导致公司经济利益损失，主动放弃了部分毛利降低且款项回收风险较高的客户，销售重点向信用良好、回款风险较低的大客户转移。

报告期内新拓展的优质客户有世运电路（603920）、博敏电子（603936）、景旺电子（603228）、胜宏科技（300476）等上市公司客户及竞华电子（深圳）有限公司、赣州中盛隆电子有限公司等其他PCB百强企业。

随着标的公司客户结构的调整到位，传统油墨未来的销售收入增长将逐步恢复至正常水平。

4、在手订单及业绩预测合理性

（1）2020年业绩可实现性

标的公司传统油墨2020年1-5月在手订单情况及较往年月均收入对比情况如下表所示：

单位：万元							
产品	2020-01	2020-02	2020-03	2020-04	2020-05	2020年 1-5月均	2019年 1-5月均
传统油墨	489.15	272.94	701.39	770.76	540.88	555.02	621.27

2020年1-5月月均订单金额555.02万元，较2019年1-5月均收入下滑10.66%，主要是1-2月受春节及疫情原因影响，3月起已逐步恢复正常水平。

考虑到新冠病毒对全球经济的持续性影响，本次评估预测2020年传统油墨收入下降-8.28%。假定2020年6至12月的订单量与2019年度持平，2020年全年订单量将达到7,696.28万元，同比变动-4.12%，基本可实现2020年预测业绩。

(2) 收入增长及未来业绩可实现性

单位：万元

项目	2019年	未来预测					
		2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
收入	8,075.25	7,406.94	7,901.65	8,350.62	8,741.85	9,064.25	9,308.17
收入增长率	/	-8.28%	6.68%	5.68%	4.69%	3.69%	2.69%
复合增长率		2.40%					

基于新冠疫情，同时结合市场情况及自身经营发展规划，标的公司预测期1六年的复合增长率为2.40%。

通过查找同类业务可比上市公司5年复合年增长率数据如下：

证券代码	证券简称	营业总收入复合年增长率
300576.SZ	容大感光	10.60
300537.SZ	广信材料	24.68

标的公司未来收入复合增长率2.40%远低于可比上市公司复合增长率，同样也低于国内行业4.40%的增长比率，整体收入预测合理。

二、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问和评估机构认为：根据标的公司行业发展趋势、标的公司行业地位、报告期内新客户拓展情况、传统油墨核心技术优势、在手订单等情况在传统油墨2019年营业收入同比下降、预测2020年收入继续下降的情况下，2021年至2025年增长率水平的预测具有合理性。

问题19、报告书披露，2018年、2019年喷印油墨业务营业收入占比分别为1.74%、9.09%。收益法评估中预测标的公司2020年至2025年喷印油墨业务营业收入增长率分别为3.67%、50%、41%、36%、26.72%、16.09%，其中各年度销量增长率分别为38.25%、100%、88%、66%、44%、23.49%。报告书中主要产品生产技术所处的阶段显示，喷印阻焊油墨技术处于试生产阶段、喷印基材填充油墨技术处于基础研究阶段。请结合行业发展趋势、标的公司喷印油墨的核心技术

优势、喷印油墨业务产品相关生产技术所处的阶段、产能、报告期内新客户拓展、在手订单等情况说明喷印油墨2021年及以后增长率水平的预测依据及合理性。请独立财务顾问和评估机构核查并发表明确意见。

【回复】

一、问题答复

1、行业发展趋势及行业地位

为了响应国家的环保政策，下游客户对喷印油墨的需求逐渐提升，但是长期以来相关领域的供应一直被日本太阳油墨为代表的境外企业所垄断，始终保持较高溢价。喷印形式是PCB油墨领域的一项技术革新，喷印油墨作为一项高技术壁垒的高端产品，不仅具有精准的特性，还具有节能、环保等多项特质，顺应国家政策的要求，符合PCB油墨的战略发展方向。

高仕电研的喷印油墨技术在国内处于领先地位，产品性能达国际水准，并成功进入中京电子、胜宏科技、奥士康、博敏电子、崇达技术、景旺电子等知名PCB生产厂商的供应商体系，有望逐步实现对同类产品的进口替代。

2、标的公司喷印油墨的核心技术优势

高仕电研喷印油墨主要技术特性及技术参数如下表所示：

特性	高仕电研产品
粒径D50	260nm
粒径D97	400nm
铅笔硬度	6H
附着力	ISO class 0
产品应用范围	适合硬板及柔性板

高仕电研自主研发的喷印油墨具有硬度高、粒径小、用途广等多种特点，达到了同类产品的国际水准，实现对部分高端喷印油墨的进口替代，与国内同行业产品相比，该产品具备较强的性能、质量优势，与国外企业产品相比，标的公司具备性价比优势和服务优势。

标的公司喷印油墨业务产品相关生产技术所处的阶段如下表所示：

序号	核心技术	技术特点	所属阶段
----	------	------	------

1	喷墨打印标记油墨技术	通过与喷墨打印机结合使用，将设计好的高精度电路图形和文件资料直接喷印在电路板上	大批量生产
2	喷印阻焊油墨技术	使用喷墨打印的方式生产阻焊，环保无VOC排放及碱洗，可实现数字化生产	试生产
3	喷印基材填充油墨技术	使用喷墨打印的方式，进行基材填充，使用范围更广，生产更高效	基础研究

目前，标的公司喷印油墨业务产品相关生产技术主要分为三类产品标记油墨、组焊油墨和填充油墨，分别处于大批量生产、试生产、基础研究阶段。

标的公司目前已经实现了喷印标记油墨的量产和规模化销售，增强了盈利能力和市场影响力，同时又进行了相应的技术储备，未来有望推出新的喷印油墨产品，不断丰富其产品种类。

3、报告期内新客户拓展及业绩变动

标的公司喷印油墨于2018年4月开始推出，一方面在奥士康、中京电子、崇达技术等现有客户中积极渗透，另一方面不断开拓胜宏科技、景旺电子、竞华电子（深圳）有限公司等优质新客户。

喷印油墨的技术成熟度领先于国内同类产品，具有良好的口碑，2019年销售收入同比增长462.18%，是高仕电研未来市场拓展的重心。

4、在手订单、产能及业绩预测合理性

喷印油墨预测期收入及销量增长情况如下：

单位：万元、吨、%

指标	未来预测						
	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年至永续
收入	866.97	1,300.46	1,833.65	2,493.76	3,160.09	3,668.55	3,668.55
收入增长率	4.00	50.00	41.00	36.00	26.72	16.09	0
数量	15.00	30.00	56.40	90.24	129.95	160.48	160.48
销量增长率	38.25	100.00	88.00	60.00	44.00	23.49	0

喷印油墨2020年1-5月在手订单情况及较往年月均收入对比情况如下表所示：

单位：万元

产品	2020-1	2020-2	2020-3	2020-4	2020-5	2020年 1-5月均	2019年 1-5月均

喷印油墨	106.49	72.71	87.19	131.05	125.14	104.52	43.52
------	--------	-------	-------	--------	--------	--------	-------

考虑到新冠病毒对全球经济的持续性影响，本次评估预测2020年油墨喷印收入增长4.00%。2020年1至5月月均订单金额104.52万元，同比增长140.18%，实际受疫情影响较低，远高于预测期收入增长率，下游客户需求与业绩预测相匹配。

喷印油墨主要上市公司客户过去5年复合年增长率数据如下：

证券代码	证券简称	过去 5 年收入复合增长率
300476.SZ	胜宏科技	31.87%
002579.SZ	中京电子	38.01%
603228.SH	景旺电子	24.01%
均值		31.30%

喷印油墨2020年至2025年预测期的收入复合增长率为33.44%，与下游主要客户的历史业绩增长率相匹配。

目前标的公司的喷印油墨年产能设计为120吨，预测2024年订单将接近饱和。为满足未来持续增长的需求，标的公司拟在2023年增加年产能为100吨的生产设备，预计2024年初投产，新设备投产后合计产能将达到200余吨，喷印油墨的生产不受产能限制。

二、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问和评估机构认为：根据标的公司行业发展趋势、标的公司喷印油墨的核心技术优势、喷印油墨业务产品相关生产技术所处的阶段、产能、报告期内新客户拓展、在手订单等情况，喷印油墨2021年及以后增长率水平的预测具有合理性。

问题20、报告书披露，2019年配套化学品销量、营业收入较2018年分别下降-26.97%、-11.96%，收益法评估中预测标的2020年至2025年配套化学品销售收入与2019年营业收入持平，请说明预测期配套化学品收入未考虑2019年销量下滑因素、预测与2019年持平的具体依据及合理性。请独立财务顾问和评估机构核查并发表明确意见。

【回复】

一、问题答复

配套化学品包括主要包括线路油墨、标记油墨及配套开油水等项目，主要为根据客户需求，对外采购材料并与传统油墨、喷印油墨等产品一同交付客户使用，历史年度配套化学品在收入中结构如下表所示：

单位：万元

项目	2018年	2019年
配套化学品收入	327.70	288.51
全部收入	8,592.30	9,200.00
占全部收入比例	3.81%	3.14%

由上表可知，历史年度配套化学品收入占比不高，报告期内存在一定波动。由于该类产品主要服务于客户配套需求，与标的公司总体销售规模相勾稽，无需进行专门的市场开拓，故不存在市场萎缩的风险，但该类产品并非公司主要盈利增长点，因此未来预测基于谨慎性考虑按照 2019 年度收入水平进行预测。

二、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问和评估机构认为：配套化学品预测符合标的公司该类业务发展方向，预测谨慎合理。

问题21、报告书披露，标的公司2019年原材料价格回落，产品毛利率回升。请补充披露营业成本中各主要产品原材料价格、人工费用、制造费用等主要成本构成的具体预测依据，并分析相关预测依据的合理性。请说明标的公司是否以2019年原材料价格作为预测依据，如是，请说明2019年较以往年度原材料价格是否偏低，评估过程中是否充分考虑原材料价格波动因素的影响。请独立财务顾问和评估机构核查并发表明确意见。

【回复】

一、问题答复

1、成本结构

鉴于人工费用占比较低，高仕电研将人工费用与制造费用一起核算，主营业务成本主要包括直接材料、人工与制造费用。

主营业务成本历史数据如下：

单位：万元、吨、万元/吨

产品	项目	2019 年度			2018 年度		
		金额	销量	单位成本	金额	销量	单位成本
传统油墨	直接材料	4,807.20	1,411.61	3.41	4,990.28	1,500.76	3.33
	人工及制造费用	412.87	1,411.61	0.29	460.62	1,500.76	0.31
	合计	5,220.07	1,411.61	3.70	5,450.90	1,500.76	3.63
喷印油墨	直接材料	71.94	10.85	6.63	11.98	1.93	6.21
	人工及制造费用	71.83	10.85	6.62	19.47	1.93	10.09
	合计	143.77	10.85	13.25	31.45	1.93	16.30
配套化学品		197.28	91.98	2.14	255.65	125.94	2.03
总计		5,561.12	1,514.45	3.67	5,737.99	1,628.64	3.52

(1) 单位材料成本预测

高仕电研主要原材料包括树脂、光引发剂、单体、助剂、填充料等化学原料。报告期内，原材料价格存在一定的波动，但单位材料成本总体保持相对稳定。具体表现在：自 2017 年下半年开始，受环保趋严的影响，不少小型化工厂被要求停产整顿，在供求关系作用下原材料采购价格上行；随着上游供应商的竞争结构逐渐稳定，2019 年原材料整体价格开始回落，但相较 2018 年以前，仍处于相对较高水平，2020 以来原材料价格处于继续回落趋势。

截至 2019 年度，标的公司主要产品的生产工艺均已稳定，未来期间单位产品的原材料消耗量基本不变。另一方面目前主要原材料供应充裕，预期价格稳定，所以预测后续年度单位材料成本与 2019 年度单位材料成本相同并保持不变。

单位：吨、万元/吨、万元

产品		材料成本预测						
		2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年至永续
传统油墨	销量	1,298.69	1,389.59	1,472.97	1,546.62	1,608.48	1,656.74	1,656.74
	单位材料成本	3.41	3.41	3.41	3.41	3.41	3.41	3.41
	材料成本	4,426.87	4,736.75	5,020.95	5,272.00	5,482.88	5,647.37	5,647.37
喷印油墨	销量	15.00	30.00	56.40	90.24	129.95	160.48	160.48
	单位材料成本	6.63	6.63	6.63	6.63	6.63	6.63	6.63
	材料成本	99.44	198.89	373.91	598.25	861.48	1,063.93	1,063.93

(2) 人工及制造费用预测

人工及制造费用明细历史期数据如下：

单位：万元

明细科目	历史数据	
	2019 年	2018 年
工资	191.52	196.18
折旧摊销	80.71	104.84
房租	60.85	61.69
水电	56.14	43.42
物料损耗	62.44	51.51
其他	28.43	27.06
合计	484.70	480.09

标的公司的喷印油墨有独立的实验室与生产车间，相关制造费用独立核算，报告期内，各类产品的人工及制造费用明细如下：

单位：万元

产品类别	历史数据	
	2019 年	2018 年
传统油墨	412.87	460.62
喷印油墨	71.83	19.47
合计	484.70	480.09

对于人工及制造费用通过逐项分析其历史发生额及变化趋势进行预测：

对于固定费用：房租根据房屋租赁合同约定进行预测；厂房装修费用摊销根据长期待摊费用根据年度进行摊销；折旧根据固定资产折旧规则进行计提。

对于变动费用：水费、电费、工资等与产量直接相关，未来年度按照最近一期该费用占各类产品产量的比例进行预测。

预测期传统油墨与丝印油墨的人工及制造费用如下：

单位：万元

产品类别	未来预测						
	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年至永续
传统油墨	376.40	397.53	413.72	436.43	451.86	461.87	461.87
喷印油墨	85.27	119.53	179.84	257.15	347.85	417.61	417.61
总计	461.67	517.06	593.56	693.57	799.72	879.48	879.48

注：2020 年传统油墨制造费用较低系当期因疫情影响产量下降所致。

综合上述对主营业务成本的分析，主营业务成本预测数据如下：

主营业务成本预测数据如下：

单位：万元

产品类别		未来预测						
		2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年 至永续
传统 油墨	材料 成本	4,426.87	4,736.75	5,020.95	5,272.00	5,482.88	5,647.37	5,647.37
	人工 制造费	376.40	397.53	413.72	436.43	451.86	461.87	461.87
	小计	4,803.27	5,134.28	5,434.67	5,708.43	5,934.75	6,109.23	6,109.23
喷印 油墨	材料 成本	99.44	198.89	373.91	598.25	861.48	1,063.93	1,063.93
	人工 制造费	85.27	119.53	179.84	257.15	347.85	417.61	417.61
	小计	184.71	318.42	553.75	855.40	1,209.34	1,481.54	1,481.54
配套化学品		211.19	211.19	211.19	211.19	211.19	211.19	211.19
合计		5,199.17	5,663.89	6,199.61	6,775.02	7,355.27	7,801.97	7,801.97

注：配套化学品按照报告期平均毛利率预测成本，成本=预测收入*（1-平均毛利率）

2、原材料价格波动的影响

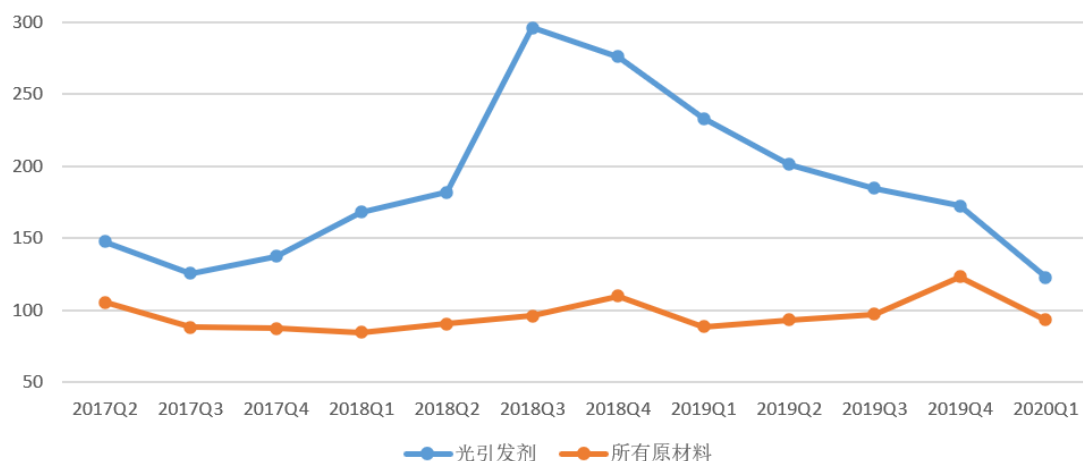
高仕电研主要产品的主要原材料包括树脂、单体、填充料、光引发剂、助剂和溶剂等材料，报告期内的采购价格如下：

单位：元/千克

项目	2019年度		2018年度
	采购单价	变动	采购单价
树脂	28.67	2.06%	28.09
光引发剂	197.39	-12.11%	224.58
填充料	14.00	-7.59%	15.15
助剂	41.73	-14.80%	48.98
单体	35.59	-13.64%	41.21
固化剂	31.02	-13.76%	35.97
溶剂	8.34	-7.95%	9.06

其中，光引发剂、助剂、单体等材料的价格均存在一定下降，树脂的价格有所上升。2017 年二季度至 2020 年一季度标的公司所有原材料及光引发剂各个季度的平均采购价格如下图所示：

单位：元/kg



虽然主要原材料光引发剂价格从 2019 年开始逐步回落,但 2019 年度的采购价格处于相对高位,随着上游各个供应商的扩产,2020 年一季度光引发剂价格仍处于持续回落过程中。

标的公司所有原材料平均采购价格相对平稳,2019 年度采购价格相对于 2018 年第四季度有所回落,但总体与历史水平保持一致。

二、补充披露情况

上述相关内容已在重组报告书（修订稿）“第六节 交易标的评估情况”之“三、收益法评估情况”之“（二）未来收益的确定”之“2、主营业务成本的预测”中补充披露。

三、中介机构核查意见

经核查,独立财务顾问和评估机构认为:（1）评估过程中已充分考虑原材料价格波动因素影响;（2）相关事项已在重组报告书（修订稿）中进行了更新披露。

问题22、报告书披露,收益法评估中预测标的公司2020年至2025年销售费用增长率分别为-6.88%、10.72%、10.24%、10.09%、8.5%、6.21%,管理费用增长率分别为4.05%、4.39%、4.41%、5.84%、4.40%、4.43%,研发费用增长率分别为-28.88%、4.39%、4.41%、5.84%、4.40%、%。2019年,标的公司销售费用、管理费用、研发费用分别较上年变动-3.32%、20.63%、19.33%。

(1) 请结合标的公司新业务及新客户拓展情况、人工费用预计上涨情况、预计新增研发投入情况等说明收益法评估过程中对销售费用、管理费用、研发费用预测的具体依据及合理性。

(2) 请说明上述费用增长与标的公司营业收入增长率是否匹配，管理费用、研发费用增长率远低于 2019 年度增幅的原因及合理性，预测 2020 年销售费用、研发费用较 2019 年下降的原因及合理性。

请独立财务顾问和评估机构核查并发表明确意见。

【回复】

一、问题答复

问题 22、(1) 请结合标的公司新业务及新客户拓展情况、人工费用预计上涨情况、预计新增研发投入情况等说明收益法评估过程中对销售费用、管理费用、研发费用预测的具体依据及合理性。

1、销售费用的预测

1) 业务拓展方向

未来标的公司业务拓展方向主要是向下游市场进一步渗透现有主要产品感光阻焊油墨及喷印油墨。同时目前多项在研项目：Low DK 5G 阻焊油墨、低侧蚀黑色阻焊油墨、塞孔油墨、软板油墨、90%高反阻焊油墨（mini LED 及 8K TV 背光）、喷印阻焊油墨、喷印基材填充油墨，也是未来业务拓展方向之一。

报告期内，在保持原有优质客户基础上，高仕电研一直积极开发新客户，包括世运电路（603920）、博敏电子（603936）、景旺电子（603228）、胜宏科技（300476）等上市公司客户及竞华电子（深圳）有限公司、赣州中盛隆电子有限公司等其他 PCB 百强企业。

2) 销售费用预测

销售费用主要包括工资、运杂费、差旅费等，对于销售费用预测主要分析其与销售收入相关性进行预测。

目前标的公司的核心产品已经在业内形成良好的口碑，后续业务拓展只需进行稳定性投入，所以对于与销售收入直接相关的差旅费、业务招待费等，通过分析其历史年度占收入的比例进行预测；

业务团队的总体薪酬水平与标的公司整体业绩相联系，对于销售人员工资同样通过分析其历史年度占收入的比例进行预测；

对于固定资产折旧，主要分析其历史年度占固定资产累计折旧的比例进行测算。

销售费用的预测结果见下表：

单位：万元

明细科目	未来预测						
	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年至永续
工资	479.69	531.69	586.71	645.61	701.01	743.16	743.16
运杂费	127.86	141.72	156.39	172.09	186.85	198.09	198.09
差旅费	92.66	102.70	113.33	124.71	135.41	143.55	143.55
业务招待费	82.28	91.20	100.63	110.74	120.24	127.47	127.47
汽车费用	53.78	59.61	65.78	72.38	78.59	83.32	83.32
折旧费	8.84	8.76	8.67	10.06	9.97	13.08	13.08
业务宣传费	3.82	4.23	4.67	5.14	5.58	5.92	5.92
其他	2.26	2.50	2.76	3.04	3.30	3.50	3.50
通讯费	0.60	0.66	0.73	0.81	0.88	0.93	0.93
办公费	0.02	0.02	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03
合计	851.81	943.11	1,039.71	1,144.61	1,241.85	1,319.03	1,319.03

2、管理费用的预测

企业管理费用包括工资福利费、折旧费、办公费等。

对于工资福利费主要根据企业劳动人事部门提供的未来年度职工人数，平均工资水平以及考虑未来工资增长因素进行预测；

对于折旧、摊销费用根据企业固定资产、待摊费用规模进行测算，其他费用则根据当前业务规模考虑一定增长进行测算。

管理费用的预测结果见下表：

单位：万元

明细科目	未来预测						
	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年 至永续
工资福利费	188.17	197.58	207.46	217.83	228.73	240.16	240.16
折旧费	28.17	27.90	27.63	32.05	31.75	31.44	31.44
办公费	27.31	28.68	30.11	31.62	33.20	34.86	34.86
环保费用	17.54	18.42	19.34	20.31	21.33	22.39	22.39
差旅费	14.00	14.70	15.43	16.21	17.02	17.87	17.87
其他	1.72	1.80	1.89	1.99	2.09	2.19	2.19
租赁费	7.77	8.15	8.56	8.99	9.44	9.91	9.91
水电费	6.03	6.33	6.65	6.98	7.33	7.69	7.69
待摊费用摊销	4.38	4.38	4.38	4.38	4.38	4.38	4.38
招待费	0.50	0.52	0.55	0.57	0.60	0.63	0.63
汽车费用	1.20	1.25	1.32	1.38	1.45	1.53	1.53
通讯费	0.98	1.03	1.08	1.14	1.19	1.25	1.25
咨询费	11.66	12.24	12.85	13.49	14.17	14.88	14.88
合计	309.42	322.99	337.25	356.94	372.66	389.18	389.18

3、研发费用的预测

1) 报告期内的在研项目

标的公司的在研项目一般由技术研发团队结合下游客户的需求及市场战略发展方向进行设立。目前的在研项目主要有：Low DK 5G 阻焊油墨、低侧蚀黑色阻焊油墨、塞孔油墨、软板油墨、90%高反阻焊油墨（mini LED 及 8K TV 背光）、喷印阻焊油墨、喷印基材填充油墨。

上述在研项目涵盖了“5G 油墨”、“高反光油墨”及“喷印阻焊油墨”等 PCB 油墨领域的几大重大战略发展方向，预计未来几年标的公司的研发团队将在上述项目逐渐精进，持续投入。

2) 研发费用预测

研发费用包括材料费、工资薪金、差旅费等。随着现有产品的成功推广，标的公司技术研发团队往往会积极开拓新产品以增加新的利润增长点，故对于研发费用主要根据历史年度其占收入的比重进行测算。

研发费用的预测结果见下表：

单位：万元

明细科目	未来预测						
	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年至永续
材料费	197.52	218.93	241.59	265.84	288.65	306.01	306.01
工资薪金	154.14	170.85	188.53	207.46	225.26	238.81	238.81
差旅费	20.52	22.75	25.10	27.62	29.99	31.79	31.79
水电费	7.67	8.50	9.38	10.33	11.21	11.89	11.89
办公费	6.98	7.74	8.54	9.39	10.20	10.81	10.81
折旧与摊销费	7.26	7.19	7.12	8.26	8.18	8.10	8.10
试验测试费	2.73	3.02	3.33	3.67	3.98	4.22	4.22
专利服务费	3.26	3.62	3.99	4.39	4.77	5.06	5.06
其他	5.18	5.74	6.33	6.97	7.56	8.02	8.02
合计	405.26	448.34	493.92	543.93	589.81	624.71	624.71

问题 22、（2）请说明上述费用增长与标的公司营业收入增长率是否匹配，管理费用、研发费用增长率远低于 2019 年度增幅的原因及合理性，预测 2020 年销售费用、研发费用较 2019 年下降的原因及合理性。

标的公司预测期营业收入、销售费用、管理费用、研发费用及占收入比、增长率比情况如下表所示：

单位：万元

项目名称	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年至永续
营业收入	8,562.43	9,490.62	10,472.78	11,524.12	12,512.85	13,265.23	13,265.23
增长率	-6.93%	10.84%	10.35%	10.04%	8.58%	6.01%	0%
销售费用	851.81	943.11	1,039.71	1,144.61	1,241.85	1,319.03	1,319.03
占收入比	9.95%	9.94%	9.93%	9.93%	9.92%	9.94%	9.94%
增长率	-6.88%	10.72%	10.24%	10.09%	8.50%	6.22%	0.00%
管理费用	309.42	322.99	337.25	356.94	372.66	389.18	389.18
占收入比	3.61%	3.40%	3.22%	3.10%	2.98%	2.93%	2.93%
增长率	4.05%	4.39%	4.42%	5.84%	4.40%	4.43%	0.00%
研发费用	405.26	448.34	493.92	543.93	589.81	624.71	624.71
占收入比	4.73%	4.72%	4.72%	4.72%	4.71%	4.71%	4.71%
增长率	-6.85%	10.63%	10.17%	10.12%	8.44%	5.92%	0.00%

考虑到新冠疫情对全球经济的持续影响，预测 2020 年营业总收入下降 6.93%，鉴于预测期的多项变动销售费用与研发费用与当期收入相勾稽，预测 2020 年销售费用与研发费用下降，符合预测期收入变动趋势。

预测期内销售费用及研发费用占收入比均保持稳定、管理费用中占收入比重逐年下降，主要原因是预期未来标的公司管理层不会发生大规模变动，人工、折旧及办公费用的上涨范围有限，所以预测未来随着销售规模的持续扩大，管理费用占营业收入比重呈现逐年降低直至稳定的趋势。

综上所述，销售费用、管理费用、研发费用增长与标的公司营业收入增长率相匹配。2020 年销售费用、研发费用较 2019 年下降的主要原因是营业总收入的下降，具有合理性。

二、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问和评估机构认为：收益法评估过程中对销售费用、管理费用、研发费用预测的依据充分具有合理性。

问题23、报告书显示，高仕电研历史年度无借款及利息支出，未来无借款计划。请结合标的公司未来发展战略、营运资金需求情况、产能扩建情况、融资渠道、资金周转方式等说明收益法评估过程中预计未来无借款计划是否审慎以及对财务费用预测具体依据及合理性。请独立财务顾问和评估机构核查并发表明确意见。

【回复】

一、问题答复

1、战略规划与融资计划

标的公司未来几年的将持续推广以感光阻焊油墨为代表的传统油墨及新型喷印打印油墨。感光阻焊油墨的产能充裕，无大规模的资本投入计划，喷印打印油墨的下游市场需求增长较快，标的公司预计将在三年后购入新的生产设备进行扩产，资本投入约100万。

基于上述发展战略与产能扩建情况，预测期的营运资金需求测算如下：

单位：万元

项目名称	未来预测						
	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年至永续

营业收入	8,562.43	9,490.62	10,472.78	11,524.12	12,512.85	13,265.23	13,265.23
减：营业成本	5,199.17	5,663.89	6,199.61	6,775.02	7,355.27	7,801.97	7,801.97
营业税金及附加	62.58	69.36	76.54	84.22	91.45	96.95	96.95
销售费用	851.81	943.11	1,039.71	1,144.61	1,241.85	1,319.03	1,319.03
管理费用	309.42	322.99	337.25	356.94	372.66	389.18	389.18
研发费用	405.26	448.34	493.92	543.93	589.81	624.71	624.71
财务费用	4.45	4.93	5.44	5.99	6.50	6.89	6.89
营业利润	1,729.74	2,038.01	2,320.30	2,613.42	2,855.31	3,026.50	3,026.50
加：营业外收入	-	-	-	-	-	-	-
减：营业外支出	-	-	-	-	-	-	-
利润总额	1,729.74	2,038.01	2,320.30	2,613.42	2,855.31	3,026.50	3,026.50
所得税费用	213.87	255.26	292.48	330.82	361.94	383.70	383.70
净利润	1,515.87	1,782.75	2,027.82	2,282.60	2,493.37	2,642.80	2,642.80
加：实际利息支出	-	-	-	-	-	-	-
折旧及摊销	147.66	146.74	145.82	160.75	159.73	158.71	158.52
资产减值准备							
减：资本性投入	145.42	147.66	146.74	245.82	160.75	159.73	158.52
营运资金追加	-271.01	405.93	421.47	450.80	416.80	316.22	

如上表所示，标的公司2020年无需追加营运资金，后续年度的资金需求量不高，计划将通过自有资金积累或股权融资形式进行补充，未来无借款计划。

2、财务费用预测

预测期财务费用主要为利息收入与划为其他的手续费用，对于利息收入本次未进行考虑，对于手续费整体占收入比重很小，在0.1%以下，本次按历史手续费占收入比重进行预测，具备合理性。

二、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：收益法评估过程中预计未来无借款计划是审慎的，对财务费用预测具有合理性。

问题24、报告书披露，未来预测标的公司2020年至2025年资本性支出金额分别为145.42万元、147.66万元、146.74万元、245.82万元、160.75万元、159.73万元。请结合标的公司更新资本性支出和新增资本性的具体规划情况说明2023年资本性支出大幅增加、但2024年大幅下降的原因及合理性。请独立财务顾问和评估机构核查并发表明确意见。

【回复】

一、问题答复：

1、资本支出战略规划

①更新资本性支出

更新资本性支出包括对现有固定资产、待摊费用进行更新而导致的资本性支出，以及新增资本性支出的再更新资本性支出。

单位：万元

项目名称	未来预测						
	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年至永续
资本性支出	145.42	147.66	146.74	145.82	160.75	159.73	158.52
折旧摊销	147.66	146.74	145.82	160.75	159.73	158.71	158.52

②新增资本性支出

新增资本性支出是标的公司为扩展其生产能力，在未来年度需要增加加工设备的投入，该部分投入主要针对喷印油墨业务。

单位：万元

项目名称	未来预测						
	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年至永续
资本性支出	0.00	0.00	0.00	100.00	0.00	0.00	0.00

2、资本性支出与销量的匹配性分析

目前标的公司传统油墨设备实际年产能约3000吨，低于设备实际年产能指标，因此不需要进行额外新增资本性支出，仅进行必要更新资本性支出。

目前标的公司的喷印油墨年产能设计为120吨，2024年订单将接近饱和。除必要更新资本性支出外，为配合持续增长的业务扩张需求，标的公司拟在2023年增加年产能为100吨的生产设备，预计2024年初投产，投资金额约100万元，以此满足永续期的生产要求。

综上，标的公司未来年度资本性支出预测与其收入增长和业务发展相互匹配。

二、中介机构核查意见：

经核查，独立财务顾问和评估机构认为：标的公司 2023 年资本性支出大幅增加、但 2024 年大幅下降具有合理性。

问题25、报告书显示，截至评估基准日2019年12月31日，高仕电研100%股权采用收益法评估的评估值为20,855.38万元，评估增值16,509.90万元，评估增值率379.93%。请结合第19至24项问题的回复以及高仕电研在所处行业的技术水平、核心竞争优势、市场份额等，说明本次交易评估增值较高的原因及合理性。请独立财务顾问和评估机构核查并发表明确意见。

【回复】

一、问题答复

1、高仕电研在所处行业的技术水平

标的公司所处行业为电子化学品行业。高仕电研生产的 PCB 油墨主要是感光阻焊油墨与新型喷墨打印油墨，其中感光阻焊油墨中以专用于 Mini LED、电视背光板及汽车板等产品生产的感光阻焊白油为主，也生产部分感光阻焊绿油等传统阻焊油墨，以及塞孔油墨、软板油墨（FPCB 油墨）等特种阻焊油墨。公司核心产品主要为感光阻焊白油与喷印油墨。上述产品在业内具有技术先进性，主要参数如下：

① 感光阻焊白油

特性	高仕电研产品
反射率	大于90%
耐高温黄变（回流焊260℃*6min）	$\Delta E < 0.5$
UV老化测试ASTM G154-16	$\Delta b < 5$
热老化测试IEC-60216-4-1：2006	$\Delta b < 10$
热冲击IPC-SM-840E	无开裂

② 喷印字符油墨

特性	高仕电研产品
粒径D50	260nm
粒径D97	400nm
铅笔硬度	6H
附着力	ISO class 0
产品应用范围	适合硬板及柔性板

综上，标的公司相关产品具体参数及性能具备技术先进性。

2、标的公司的核心竞争优势

经过多年的技术研发、实践积累，标的公司的市场竞争力不断增强，并形成较强的竞争优势。

①技术研发优势

高仕电研核心团队和骨干成员在 PCB 油墨领域拥有多年的研发与生产经验，对行业技术和发展方向有深刻的理解，经过多年的自主研发和实践积累，掌握了 PCB 油墨的配方设计及生产工艺控制等关键核心技术。并对公司主要产品即传统涂膜油墨的品质和性能持续提升，同时还加大对技术水平要求更高的喷墨打印油墨、FPCB 油墨的研发和投入，丰富了高仕电研的产品结构，推动标的公司产品向高端化发展的战略，满足客户的差异化需求。凭借丰富的行业经验、出色的研发和品质把控能力，高仕电研的产品性能得到下游客户认可，逐步实现部分高端产品的进口替代，打破了日本太阳油墨、日本积水等国外巨头对高性能油墨中部分产品的市场垄断格局，成为国内少数具有高性能 PCB 油墨研发能力和应用领域拓展实力的企业之一。

②产品质量优势

高仕电研一直秉承“卓越品质、精诚服务”的企业方针，为保证产品质量的可靠性和稳定性，建立了一整套严格的质量控制体系，如《设计开发控制程序》《采购控制程序》《生产过程控制程序》《检验控制程序》等一系列行之有效的制度，贯穿产品研发、原材料采购、产品生产和检验的全过程。

高仕电研自主研发的多类 PCB 油墨产品的品质优良，并成为依顿电子、崇达技术、景旺电子等大型知名 PCB 厂商的合格供应商，产品质量和性能优势已成为高仕电研的核心竞争力。此外，高仕电研已通过 ISO9001:2015 质量管理体系认证、ISO14001:2015 环境管理体系等多项认证，主要产品已通过美国 UL 认证以及 SGS 等权威机构有关 RoHS 规定的环境负荷物质的检测，产品在安全性和环保性上达到国际水准。

③客户资源优势

经过多年的深耕细作，高仕电研在 PCB 油墨市场的品牌形象和客户信赖程度不断提升，在业内形成良好的口碑。高仕电研已拥有一批具备长期稳定合作关系的客户，PCB 行业内上市公司依顿电子是高仕电研的前五大客户。报告期内喷印油墨成功研发后，逐步与中京电子（002579.SZ）、胜宏科技（300476.SZ）、奥士康（002913.SZ）、博敏电子（603036.SH）、崇达技术（002815.SZ）、景旺电子（603228.SH）等多家知名上市公司或其子公司建立业务合作关系，此类优质客户成为公司未来业绩增长的重要支撑。

④售后服务优势

高仕电研拥有精干的管理层团队、技术扎实的研发团队、经验丰富的技术支持服务团队，各团队合理分工、密切合作，在简化客户工作量的同时，最大程度保证产品品质，有效地缩短了相关问题解决周期，增强了客户粘性。在售后服务方面，高仕电研制定了《销售服务控制程序》，由业务部门及时与客户沟通、进行客户满意度调查，并为核心客户派驻售后技术人员提供技术支持，有利于公司与客户保持长期稳定的合作关系。

此外，高仕电研地处珠三角地区，面向下游客户的主要生产地，可以有效提高供货速度，降低运输成本，通过为客户提供与之配套的快速售后服务，提高了服务效率，方便了沟通环节，强化了在同行业竞争中保持的服务优势。

综上，标的公司具备技术研发、产品质量、客户资源、售后服务等竞争优势，可以在未来的发展中持续保持并提升自己的盈利能力。

3、标的公司的市场份额

目前国内 PCB 专用油墨高端市场主要仍被日本太阳等外资企业控制。随着全球制造产业向中国加速转移，经过多年的自主研发及技术积累，国产品牌性价比优势逐渐凸显，以广信材料、容大感光等为代表的内地 PCB 油墨供应商逐步发展壮大，产品逐渐进入富士康、深南电路、景旺电子等大型 PCB 厂商。

PCB 油墨部分细分领域的市场规模如下：

类型	细分领域	行业规模	市场竞争格局
传统领域	阻焊油墨	23-25 亿元	1、日本太阳油墨，市场占有率约为 50% 2、永胜泰（太阳油墨参股设立），市场占有率约 19%

类型	细分领域	行业规模	市场竞争格局
			3、广信材料，市场占有率约为 13% 4、容大感光，市场占有率约为 10%
	线路油墨	约 6 亿元	容大感光，市场占有率约为 25%
	标记油墨	1-2 亿元	1、日本太阳油墨，市场占有率最大 2、广信材料，市场占有率次于日本太阳油墨
特种油墨 /新兴领域	LED 油墨 /阻焊白油	约 20 亿元	1、日本积水化学在该领域市场占有率较高 2、广信材料在该领域处于起步阶段
	其他功能性 油墨	N/A	1、市场仍有待于进一步开发 2、各大厂商仍在对该领域进行布局

资料来源：广信材料招股说明书

日本太阳油墨集团在外资印制电路板客户中市场份额较高，对国内 PCB 专用油墨的市场具有一定控制力，太阳油墨及其子公司在国内 PCB 阻焊油墨市场的市场份额约为 70%。

报告期内，标的公司感光阻焊油墨的销售收入约 8000 万，占阻焊油墨整体市场份额不高。但高仕电研生产的感光阻焊白油属于 LED 专用油墨，进口产品的市场占有率较高，容大感光与广信材料在该细分领域均处于起步阶段，高仕电研的市场份额相对较高。

标的公司新近开发的喷印油墨也属于特种油墨，相关市场长期被外资企业所占据。容大感光、广信材料以及国内其他竞争对手在该领域均处于起步阶段，标的公司生产的喷印油墨相比国内其他竞争对手的同类产品有突出的技术优势，相比进口产品则有明显的价格优势，该产品自上市以来，销量迅猛增长，市场占有率不断提升，并有望逐步实现进口替代。

4、本次交易评估增值合理性

根据本次交易拟购买资产的经营范围及所处行业，选取 2016 年至今 A 股市场已完成的与标的公司同属于“化学原料和化学制品制造业”的部分可比交易案例。可比交易案例增值率具体情况如下表所示：

上市公司	交易标的	评估基准日	资产账面价值（万元）	资产评估价值（万元）	增值率
纳尔股份 002825.SZ	深圳市墨库图文技术有限公司 34.33%股权	2018-12-31	7,548.36	26,667.35	253.29%

利安隆 300596.SZ	衡水凯亚化工有限公司 100%股权	2018-8-31	11,964.90	60,165.60	402.85%
雅克科技 002409.SZ	成都科美特种气体有 限公司 90%股权	2017-6-30	49,641.57	147,363.71	196.86%
广信材料 300537.SZ	江苏宏泰高分子材料有 限公司 100%股权	2016-9-30	6,998.58	66,057.76	843.87%
飞凯材料 300398.SZ	江苏和成显示科技股份 有限公司 100%股权	2016-12-31	21,816.54	103,467.41	374.26%
道明光学 002632.SZ	常州华威新材料有限公 司 100%股权	2016-6-30	5,373.43	35,100.00	553.21%
平均数			17,223.90	73,136.97	437.39%
中位数			9,756.63	63,111.68	388.56%
高仕电研			4,345.47	20,855.38	379.93%

注：增值率=（标的公司全部股权评估价值/标的公司截至评估基准日净资产账面价值-1）
×100%。

上述可比交易案例平均增值率为 437.39%，本次标的公司增值率为 379.93%，低于可比交易案例的增值率平均值与中位数。因此，本次交易标的公司评估增值率具有合理性。

二、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问和评估机构认为：标的公司的主要产品在技术、客户资源等方面具有突出的优势、在细分领域的市场份额相对较高，本次交易评估增值率低于可比案例的平均增值率水平，本次交易增值较高具有合理性。

问题26、请结合标的公司经营状况、盈利能力、所处行业发展趋势、核心竞争优势以及传统油墨业务收入下滑、喷印油墨业务规模较小等实际情况，充分说明本次交易是否有利于提高上市公司资产质量和持续经营能力，是否符合《重大资产重组管理办法（2020年修订）》第十一条、第四十三条的相关规定。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

【回复】

一、问题答复

1、标的公司经营状况及盈利能力

报告期内，标的公司的经营状况及主要盈利能力指标如下：

单位：万元

项 目	2019年度	2018年度
营业收入	9,200.00	8,592.29
扣除非经常性损益后的净利润	1,527.29	546.57
销售净利率（%）	16.50	6.43
销售毛利率（%）	39.55	33.22
总资产收益率（%）	22.80	16.36
加权平均净资产收益率（%）	38.30	28.23

2018 年、2019 年，标的公司收入稳步增长；2018 年，标的公司受腾达丰坏账准备计提的影响，净利润规模较小，2019 年通过加强应收账款管理、调整客户结构、产品结构等措施，净利润大幅增长；2018 年、2019 年，标的公司毛利率、净利率、总资产收益率、净资产收益率等盈利能力指标均出现不同幅度增长，显示近两年标的公司的经营情况良好，盈利能力较强。

报告期内，标的公司毛利率、加权平均净资产收益率与同行业上市公司比较如下：

项 目	公 司	2019年度	2018年度
毛利率	广信材料（300537.SZ）	37.25%	33.71%
	容大感光（300576.SZ）	32.10%	29.46%
	同行业上市公司平均	34.68%	31.59%
	高仕电研	39.55%	33.22%
加权平均净资产收益率	广信材料（300537.SZ）	5.56%	4.41%
	容大感光（300576.SZ）	8.40%	9.97%
	同行业上市公司平均	6.98%	7.99%
	高仕电研	38.30%	28.23%

注：广信材料毛利率采用油墨业务的毛利率进行比较

报告期内，高仕电研盈利能力持续增强，毛利率稳步提高，高于同行业上市公司平均水平；高仕电研的加权平均净资产收益率显著高于同行业上市公司平均水平，显示高仕电研的经营状况良好，其盈利能力也超过了同行业可比公司的平均水平。

根据备考合并财务报表，本次交易前后，上市公司的资本结构和资产负债率水平如下：

项目	2019年12月31日	2018年12月31日
----	-------------	-------------

	交易前	交易后	交易前	交易后
流动资产/资产合计	70.44%	58.66%	67.68%	54.14%
非流动资产/资产合计	29.56%	41.34%	32.32%	45.86%
流动负债/负债合计	98.17%	71.62%	95.02%	59.67%
非流动负债/负债合计	1.83%	28.38%	4.98%	40.33%
资产负债率	34.64%	47.74%	18.38%	41.00%
流动比率	2.07	1.72	3.87	2.21
速动比率	1.66	1.41	2.70	1.81

根据备考报表，本次交易完成后，2019 年末公司资产总额较交易前增加 24,527.09 万元，增长率为 34.59%。本次交易形成商誉 16,957.12 万元，使得资产总额大幅增加，非流动资产占资产总额比例提高。2019 年末负债总额较交易前增加 20,999.43 万元，增长率为 85.49%，主要是因为本次交易支付对价的现金 6,240.00 万元和定向发行的可转换债券 12,480.00 万元作为负债核算。

本次交易完成后，上市公司资产负债率有所上升，流动比率、速动比率有所下降，但仍处于合理范围内。

根据备考合并财务报表，本次交易前后，上市公司的每股收益等财务指标水平如下：

项目	2019年度		2018年度	
	交易前	交易后	交易前	交易后
销售毛利率（%）	32.10	33.36	29.46	30.08
销售净利率（%）	8.31	9.45	9.96	9.15
基本每股收益（元/股）	0.32	0.43	0.35	0.39
加权平均净资产收益率（%）	8.40	10.57	9.97	10.81

本次交易完成后，2019 年度上市公司销售毛利率由交易前的 32.10%上升至 33.36%，销售净利率由交易前的 8.31%上升至 9.45%，基本每股收益由交易前的 0.32 元/股增加至 0.43 元/股，净资产收益率由 8.40%上升至 10.57%。上市公司盈利能力得到一定程度的提升。

综上，标的公司经营状况良好，盈利能力指标高于可比上市公平平均水平，根据备考合并财务报表本次交易后将会提高上市公司的各项盈利能力指标，有利于提高上市公司资产质量和持续经营能力。

2、标的公司所处行业的发展趋势

标的公司所处行业为电子化学品行业。电子化学品行业处于电子信息产业链的前端，电子化学品的质量、品质、性能是制造高性能电子元器件的基础保障，在一定程度上决定和影响下游及终端产业的发展与进步。

①电子化学品行业蓬勃发展

电子化学品是电子工业重要的支撑材料之一，电子行业的蓬勃发展，带动了上游原材料电子化学品的快速发展，电子化学品已成为我国化工行业发展最快并具活力的领域之一。电子化学品行业的长远潜力，为业内企业的产品转型升级，尤其是为新一代信息技术所需用到的新材料的转型升级创造了空间。

②国家产业政策扶植 PCB 油墨行业的发展

PCB 油墨主要用作 PCB 的附着涂层，其行业的产生和发展与 PCB 行业密不可分，两者相互影响、相互促进。2017 年国家发改委发布的《战略新兴产业重点产品和服务指导目录》也明确将“高密度互连印制电路板、柔性多层印制电路板、特种印制电路板”作为电子核心产业列入指导目录。利好政策为我国 PCB 行业催生大量市场需求，推动和促进了 PCB 油墨行业发展，未来市场空间广阔。

2018 年工信部和财政部在《关于印发国家新材料产业资源共享平台建设方案的通知》提出到 2020 年，围绕先进基础材料、关键战略材料和前沿新材料等重点领域和新材料产业链各环节，基本形成多方共建、公益为主、高效集成的新材料产业资源共享服务生态体系。

③PCB 行业的发展带动 PCB 油墨的需求增长

PCB 作为电子产品中不可或缺的元件，随着科技水平的不断提升，其需求稳定且将持续增长。由于中国巨大的内需市场、较低的劳动力成本以及完善的产业配套等优势，吸引全球 PCB 产能向中国转移。近年中国 PCB 行业发展迅速，2018-2023 年复合增长率约为 4.4%，比全球增长率再高 0.7%，预计到 2023 年中国的 PCB 产值有望达 405 亿美元。随着 PCB 市场规模的逐步增长，必将持续拉动对 PCB 油墨产品的需求增长。

综上，电子化学品行业作为电子信息行业的前端产业和重要原材料之一，是国家重点支持发展的产业，近年来发展迅速。标的公司下游 PCB 行业尽管短期

内由于中美贸易摩擦、新冠疫情影响等因素有所波动，但从中长期来看，受国家政策支持 5G、物联网的建设将会加速，消费电子行业将不断发展，PCB 产业将会保持增长趋势。因此，标的公司未来将会保持良好的增长趋势。

3、标的公司的竞争优势

经过多年的技术研发、实践积累，标的公司的市场竞争力不断增强，并形成较强的竞争优势。详见“问题 25、请结合第 19 至 24 项问题的回复以及高仕电研在所处行业的技术水平、核心竞争优势、市场份额等，说明本次交易评估增值较高的原因及合理性”的答复。

4、标的公司报告期内的产品结构及变化趋势

标的公司报告期内产品结构情况如下：

单位：万元

项目	2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比
传统油墨	8,075.25	87.77%	8,114.76	94.44%
喷印油墨	836.24	9.09%	149.84	1.74%
配套化学品	288.51	3.14%	327.70	3.81%
总计	9,200.00	100.00%	8,592.29	100.00%

报告期内，标的公司传统油墨收入较为平稳，由于喷印油墨快速增长，其销售占比有所下降，由 2018 年的 94.44%下降至 2019 年的 87.77%；标的公司喷印油墨增长迅速，由 2018 年的 149.84 万元增加至 2019 年的 836.24 万元，销售占比也有 2018 年的 1.74%迅速上升至 2019 年的 9.09%。

2019 年，标的公司传统油墨收入未增长的原因如下：受 2018 年腾达丰事件影响，标的公司加大了客户信用管理力度，主动对部分有风险或还款较慢的客户减少甚至停止了发货，因此销售收入有所下降；标的公司适应下游 PCB 产业不断整合集中趋势，销售重点逐步向大型 PCB 企业倾斜，不断调整和优化客户结构，在此过程中优质客户的销售收入逐步增加，但小型或有风险客户的销售收入逐步减少；标的公司为适应 PCB 产品迭代升级趋势和下游终端客户的需求，不断提升产品性能，增加高附加值产品销售比例，主动减少了部分低附加值产品的

销售，因此 2019 年传统油墨产品销售收入未增长，但毛利率水平上升，盈利能力有所增强。

2019 年，标的公司喷印油墨增长迅速，但目前销售占比较小，主要原因系：该产品系 2018 年研制成功的新产品，进入市场时间较短，且需要经过客户的前期检测、试样等过程才能最终形成批量销售；标的公司喷印油墨产品是对传统油墨技术的一次革新，部分客户对标的公司的喷印油墨产品有一个熟悉和了解的过程，市场培育需要一定时间。

综上，标的公司传统油墨产品收入有所下滑，主要系其主动控制应收账款风险，进行客户结构调整、产品结构优化所致。随着客户结构、产品结构优化，标的公司传统油墨收入未来将稳步增长。标的公司喷印油墨目前销售占比较小，但增长迅速，由于该产品具有良好的市场前景和技术优势，随着市场不断开拓，未来有望持续快速增长。

二、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：标的公司经营状况良好，具备较强的盈利能力，其所处的电子化学品行业未来发展趋势良好；标的公司传统油墨产品收入未增长主要系其主动进行风险控制、客户结构调整、产品结构调整所致，未来将保持稳定增长趋势；标的公司喷印油墨产品销售占比较小主要系新研发的产品进入市场时间较短，但未来有望保持快速增长趋势。因此，本独立财务顾问认为本次交易有利于提高上市公司质量和持续经营能力，符合《重大资产重组管理办法（2020 年修订）》第十一条、第四十三条的相关规定。

四、其他问题

问题27、请按照《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）的要求明确披露你公司控股股东及其一致行动人、董事、监事、高级管理人员自本次重组复牌之日起至实施完毕期间的股份减持计划。

【回复】

一、问题回复

1、重组报告书（草案）中已披露的上市公司董事、监事、高级管理人员减持计划

公司控股股东及其一致行动人、董事、监事、高级管理人员自本次重组复牌之日起至实施完毕期间的股份减持计划已在重组报告书（草案）“重大事项”之“十二、上市公司控股股东对本次交易的原则性意见，及控股股东、董事、监事、高级管理人员自本次交易复牌之日起至实施完毕期间的股份减持计划”中进行披露了详细披露。

2、明确披露公司控股股东及其一致行动人、董事、监事、高级管理人员自本次重组复牌之日起至实施完毕期间的股份减持计划

2020年6月8日，上市公司控股股东及其一致行动人、持有容大感光股份的上市公司董事、监事、高级管理人员重新签订《关于交易期间股份减持计划的承诺函》，承诺“除上述已披露的减持计划外，自本次交易复牌之日起至本次交易实施完毕或终止之日期间，本人/本单位不存在其他减持上市公司股份的计划”。

二、补充披露情况

公司就上述内容在重组报告书（修订稿）“重大事项提示”之“十二、上市公司控股股东对本次交易的原则性意见，及控股股东、董事、监事、高级管理人员自本次交易复牌之日起至实施完毕期间的股份减持计划”中进行了更新披露。

问题28、请结合本次报告书披露前6个月你公司股价波动情况、投资者调研情况及你公司采取的保密措施等，说明你公司是否存在内幕信息泄漏情形。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

【回复】

一、问题答复

本次重组报告书披露日为2020年5月25日，根据上市公司本次报告书披露前6个月（2019年11月25日至2020年5月25日）的交易数据：2019年11月25日收盘价为18.43元，2020年5月25日收盘价为76.96元，公司股价累计

涨幅达 317.58%，超出同期创业板综指涨幅。公司股价出现大幅上涨，主要系市场利用“5G、芯片、光刻胶”等概念进行炒作投机所致。

公司本次报告书披露前 6 个月不存在投资者调研情况。公司严格遵照《证券法》、《深圳证券交易所股票上市规则》及《上市公司规范运作指引》等法律法规，依法依规及时履行信息披露义务。公司指定披露媒体为《证券时报》及巨潮资讯网，没有通过非信息披露渠道向调研机构及个人投资者透露内幕信息，不存在违反公平披露原则的事项。

根据《上市公司重大资产重组管理办法》以及公司内部相关制度等要求，筹划本次交易期间，公司与交易对方已就本次交易事宜制定了严格有效的保密制度，采取了必要且充分的保密措施，具体情况如下：

1、公司与交易对方就本次交易事宜进行初步磋商时，采取了必要且充分的保密措施，限定相关敏感信息的知悉范围，明确告知内幕信息知情人员不得利用本次交易筹划信息买卖上市公司股票。

2、针对本次交易，公司聘请了独立财务顾问、律师事务所、会计师事务所、评估机构等中介机构，并与上述中介机构签署了《保密协议》。公司及各中介机构按照相关法律、法规和规范性文件的要求开展工作，各方参与人员均严格遵守《保密协议》的规定。

3、公司按照相关规定制作了《重大资产重组交易进程备忘录》，持续登记筹划决策过程中各关键时点的参与人员、筹划内容等信息，并及时向深圳证券交易所报送。

4、公司按照相关规定填报了内幕信息知情人名单，向深圳证券交易所提交了相关内幕信息知情人员登记表，持续完善内幕信息管理工作。

5、公司对本次交易的内幕信息知情人及其直系亲属对在公司首次披露重组事项前六个月至披露重组报告书期间的买卖公司股票的情况进行自查，并出具了相应的自查报告。报告书披露后，公司向中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司提交了申请，对内幕信息知情人买卖公司股票情况进行查询，并取得中登深圳分公司出具的《信息披露义务人持股及股份变更查询证明》。

综上，在本次交易中，公司已采取必要的措施防止保密信息的泄露，相关内幕信息知情人严格遵守保密义务，不存在利用内幕信息进行交易的情形。

二、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：在本次交易中，公司已采取必要的措施防止保密信息的泄露，相关内幕信息知情人严格遵守保密义务，不存在利用内幕信息进行交易的情形。

问题29、请公司说明《草案》中标的公司2018年净利润与《预案》不一致的原因，请会计师核查并发表意见。

【回复】

一、问题回复

2019年7月，公司在《预案》中披露标的公司2018年度净利润为381.55万元，2020年5月，公司在《草案》中披露标的公司2018年度净利润为552.56万元。

相关数据对比如下：

单位：万元

项目	经审计报表数据	未审报表数据	未更正报表数据
营业收入	8,592.29	8,572.62	8,572.62
利润总额	668.23	796.18	538.70
净利润	552.56	538.74	381.55

上述差异主要系标的公司于2019年7月自查发现部分期间费用不符合税务抵扣规定和财务核算要求，标的公司与当地税务局沟通后主动剔除该部分费用并进行报表更正，并于2019年8月向税务主管机关申报补缴了企业所得税72.95万元及滞纳金2.30万元。更正后2018年度未审报表净利润538.74万元，经审计后2018年度报表净利润552.56万元。

标的公司已全额补缴所得税及相关滞纳金，税务主管部门亦就其报告期内的纳税情况出具无违法违规证明（穗南税电征信[2020]11号），确认在2017年01月01日至2019年12月31日期间暂未发现标的公司存在税收违法违章行为。

二、中介机构核查意见

经核查，会计师认为：我们对标的公司2018年度财务报表执行了审计程序，标的公司2018年度审定财务报表净利润552.56万元，容大感光以上说明与我们执行标的公司财务报表审计过程中核实的情况一致。

特此公告。

深圳市容大感光科技股份有限公司

董事会

2020年6月12日