

关于对德力西新疆交通运输集团股份有限公司  
重大资产购买报告书（草案）信息披露的  
问询函的回复

---

容诚专字[2021]518Z0019号

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)

中国·北京

# 关于对德力西新疆交通运输集团股份有限公司 重大资产购买报告书（草案）信息披露的问询函的回复

容诚专字[2021]518Z0019号

上海证券交易所上市公司监管一部：

根据贵部《关于对德力西新疆交通运输集团股份有限公司重大资产购买报告书（草案）信息披露的问询函》（上证公函【2021】0041号）（以下简称“《问询函》”）之要求，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称本所或我们）对问询函提及的需要本所发表意见的有关问题汇报如下，请贵部审核。

## 二、标的资产估值情况

7.草案披露，本次交易完成后，上市公司备考报表将形成商誉5.95亿元，占上市公司所有者权益达78%。请公司补充披露：（1）可辨认净资产公允价值及商誉金额的确认依据及合理性，是否符合《企业会计准则》的相关规定；（2）针对本次交易产生的商誉予以风险提示，并说明后续商誉减值风险的应对措施。请财务顾问及会计师发表意见。

回复：

一、可辨认净资产公允价值及商誉金额的确认依据及合理性，是否符合《企业会计准则》的相关规定

### 1、购买日各项可辨认资产及负债的公允价值

标的公司购买日各项可辨认资产及负债的公允价值的确认，主要参考中通评报字（2020）12147号《资产评估报告》中资产基础法的相关内容，在备考财务报表的购买日，各项可辨认资产、负债公允价值与账面价值对比如下：

单位：万元

| 项 目  | 购买日账面价值 | 购买日公允价值 | 增值额 |
|------|---------|---------|-----|
| 货币资金 | 842.64  | 842.64  |     |
| 应收票据 | 877.74  | 877.74  |     |

| 项 目     | 购买日账面价值  | 购买日公允价值   | 增值额      |
|---------|----------|-----------|----------|
| 应收账款    | 2,747.92 | 2,747.92  |          |
| 预付款项    | 4.56     | 4.56      |          |
| 其他应收款   | 3.43     | 3.43      |          |
| 存货      | 1,041.46 | 1,041.46  |          |
| 固定资产    | 879.79   | 879.79    |          |
| 无形资产    | 4.79     | 6,760.90  | 6,756.11 |
| 长期待摊费用  | 6.25     | 6.25      |          |
| 递延所得税资产 | 15.77    | 15.77     |          |
| 其他非流动资产 | 25.20    | 25.20     |          |
| 总资产     | 6,449.56 | 13,205.67 | 6,756.11 |
| 短期借款    | 296.00   | 296.00    |          |
| 应付账款    | 1,077.04 | 1,077.04  |          |
| 预收款项    | 17.05    | 17.05     |          |
| 应付职工薪酬  | 149.93   | 149.93    |          |
| 应交税费    | 385.37   | 385.37    |          |
| 其他应付款   | 369.95   | 369.95    |          |
| 其他流动负债  | 325.87   | 325.87    |          |
| 递延所得税负债 | 85.55    | 1,098.96  | 1,013.42 |
| 总负债     | 2,706.75 | 3,720.17  | 1,013.42 |
| 净资产     | 3,742.80 | 9,485.49  | 5,742.69 |

注：编制备考合并财务报表时，假设于2019年1月1日完成致宏精密100%的股权收购，备考合并财务报表购买日为2019年1月1日。备考财务报表购买日无形资产的公允价值较原账面价值产生增值系参考资产基础法评估结果无形资产增值5,549.66万元，同时考虑2019年1月1日至2020年3月31日摊销金额1,206.45万元，备考合并财务报表购买日无形资产增值金额6,756.11万元，递延所得税负债增值部分主要系无形资产增值所致。

## 2、备考合并报表编制已充分辨认和合理判断标的资产拥有的但未在其财务报表中确认的无形资产

根据《企业会计准则第20号——企业合并》及相关解释、《企业会计准则解释第5号》规定，非同一控制下的企业合并中，购买方在对企业合并中取得的被购买方资产进行初始确认时，应当对被购买方拥有的但在其财务报表中未确认的无形资产进行充分辨认和合理判断，满足以下条件之一的，应确认为无形资产：1、源于合同性权利或其他法定权利；2、能够从被购买方中分离或者划分出来，并能单独或与相关合同、资产和负债一起，用于出售、转移、授予许可、租赁或交换。

根据中国资产评估协会印发的《资产评估执业准则—无形资产》有关规定，执行无形资产评估业务，应当根据具体经济行为，谨慎区分可辨认无形资产和不可辨认无形资产，单项无形资产和无形资产组合。可辨认无形资产包括专利权、商标权、著作权、专有技术、销售网络、客户关系、特许经营权、合同权益、域名等。不可辨认无形资产是指商誉。

根据上述规定，除账面上已经反映出来的无形资产之外，本次交易评估中对标的资产拥有的但未在其财务报表中确认的无形资产进行了充分辨认和合理判断，过程如下：

#### （1）专利权

本次交易评估中对专利权进行了评估，根据中通诚资产评估有限公司出具的中通评报字（2020）12147号《资产评估报告》，对上述专利权采用收益法进行评估，其评估值合计为5,549.66万元。

#### （2）域名

截至2020年3月31日，致宏精密申报的账面未记录的无形资产—域名1项（zhjmmj.com）；本次交易评估中对该项域名进行了评估；根据中通诚资产评估有限公司出具的中通评报字（2020）12147号《资产评估报告》，对该项域名采用成本法进行评估，其评估值为0.43万元。

#### （3）商标权

致宏精密相关商标尚在申请中，截至2020年3月31日，致宏精密暂未取得商标权。

#### （4）著作权

著作权，是指作者对其创作的文学、艺术和科学技术作品所享有的专有权利。截至2020年3月31日，致宏精密无相关著作权。

#### （5）专有技术

专有技术又称非专利技术、技术秘密（Know-how），是未经公开、未申请专利的知识和技巧，主要包括设计资料、技术规范、工艺流程、材料配方、经营诀窍和图纸、数据等技术资料。截至2020年3月31日，致宏精密申报不拥有专有技术。

#### （6）销售网络、客户关系

销售网络是企业为了销售产品或者服务而与其他企业进行合作所建立的能够持续发挥作用并且带来经济利益的渠道。客户关系是企业与供应商、顾客等客户建立的能够持续发挥作用并且带来经济利益的往来关系。由于销售网络、客户关系是以企业的

服务能力、研发能力、人才团队、品牌优势、过往业绩等为基础，离开企业难以单独存在并合理计量，故未将其单独辨认为无形资产。

#### (7) 特许经营权

特许经营权是特许人与被特许人约定授予被特许人在一定地区、一定期限内生产经营某项业务，或者使用某项著作权、商标、专利、专有技术等资产，并且能够获取额外经济利益的权利。截至2020年3月31日，致宏精密无相关特许经营权。

#### (8) 合同权益

合同权益是企业因为签订了租赁合同、劳务性合同、供应合同、销售合同等长期合同而在约定期限内所获得的连续性经济利益。标的公司的合同权益由于未来收益额无法用货币进行准确衡量且收益期的选取存在重大不确定性，因此很难识别标的公司合同权益类无形资产并单独计量。

综上，标的资产相关可辨认净资产的公允价值已得到充分识别，可辨认净资产公允价值的确认合理，符合《企业会计准则》相关规定。

### 3、本次交易备考报表商誉的具体确认依据

根据《企业会计准则第20号—企业合并》第十条的规定，“参与合并的各方在合并前后不受同一方或相同的多方最终控制的，为非同一控制下合并。非同一控制下的企业合并，在购买日取得对其他参与合并企业控制权的一方为购买方，参与合并的其他企业为被购买方。购买日，是指购买方实际取得对被购买方控制权的日期”；第十一条的规定，“一次交换交易实现的企业合并，合并成本为购买方在购买日为取得对被购买方的控制权而付出的资产、发生或承担的负债以及发行的权益性证券的公允价值”；第十三条的规定，“购买方对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，应当确认为商誉”。

### 4、商誉金额的计算过程

单位：万元

| 项 目                  | 金 额       |
|----------------------|-----------|
| 合并成本(A)              | 65,000.00 |
| 减：取得的可辨认净资产公允价值份额(B) | 9,485.49  |
| 收购股权比例(C)            | 100.00%   |
| 商誉金额(A-B*C)          | 55,514.51 |

因经上市公司第三届董事会第二十次临时会议审议通过，本次交易作价由69,000万元调整为65,000万元，因此商誉金额由59,514.51万元调整为55,514.51万元。综上

所述，在本次交易过程中标的公司相关可辨认净资产的公允价值已得到充分识别，备考合并财务报表可辨认净资产公允价值确认合理，商誉确认依据及计算过程符合《企业会计准则》相关规定。

## 二、针对本次交易产生的商誉予以风险提示，并说明后续商誉减值风险的应对措施

上市公司已在重组报告书“重大风险提示/（八）本次交易形成的商誉减值风险”及“第十一节 风险因素/一、与本次交易相关的风险/（八）本次交易形成的商誉减值风险”中进行如下补充披露：

### “（八）本次交易形成的商誉减值风险

根据《企业会计准则》相关规定，本次交易购买致宏精密 100%股权为非同一控制下企业合并。根据容诚会计师出具的容诚专字[2021]518Z0100 号《备考审阅报告》，本次交易完成后，上市公司将新增 55,514.51 万元的商誉。根据《企业会计准则》的规定，本次交易形成的商誉不作摊销处理，但需在未来每年年度终了进行减值测试。如果标的公司未来经营状况未达预期，存在商誉减值迹象，上市公司需计提商誉减值损失，商誉减值损失会减少上市公司的当期利润，直接对上市公司的整体经营业绩造成不利影响。

本次交易形成的商誉减值损失对上市公司业绩影响的敏感度分析如下：

单位：万元

| 假设减值比例 | 减值金额      | 对上市公司净利润的影响金额 | 占上市公司 2019 年度净利润比例 |
|--------|-----------|---------------|--------------------|
| 1%     | 555.15    | -555.15       | -80.48%            |
| 5%     | 2,775.73  | -2,775.73     | -402.38%           |
| 10%    | 5,551.45  | -5,551.45     | -804.77%           |
| 20%    | 11,102.90 | -11,102.90    | -1609.54%          |
| 50%    | 27,757.26 | -27,757.26    | -4023.84%          |
| 100%   | 55,514.51 | -55,514.51    | -8047.68%          |

若集中计提大额的商誉减值，将对上市公司盈利水平产生较大的不利影响。提请投资者注意该风险。

本次交易完成后，上市公司拟采取以下措施，应对商誉减值的风险：

### **1、严格执行业绩补偿措施，防范商誉减值风险带来的不利影响**

根据《购买资产协议》，业绩承诺方承诺致宏精密在 2020 年度、2021 年度以及 2022 年度业绩承诺期内各会计年度经审计的、按照扣除非经常性损益前后孰低原则确定的承诺净利润（如合并报表则为归属于母公司所有者的净利润）分别为 6,410.50 万元、6,916.00 万元及 8,173.50 万元。业绩承诺期内各年，若承诺业绩未达标的，业绩承诺方以在本次交易中获得的现金进行补偿。

本次交易完成后，上市公司及业绩承诺方将严格执行《购买资产协议》中的相关约定，当出现承诺业绩未达标时及时要求业绩承诺方履行业绩补偿承诺，以降低因业绩承诺不达标而引起的商誉减值对上市公司带来的不利影响。

### **2、资产减值测试及补偿**

除严格执行业绩补偿措施外，上市公司与赣州致宏、健和投资、赣州致富、赣州致鑫及郑智仙签署了《购买资产协议之补充协议》，其中规定了若业绩承诺期届满后标的公司股权发生减值，上市公司将获得相应补偿，以增强对交易对方的约束，弥补商誉减值对上市公司业绩产生的不利影响。

减值测试及补偿具体安排为业绩承诺期届满后四个月内，上市公司聘请具有证券期货业务资格的会计师事务所对标的资产进行减值测试，并出具减值测试测试结果的专项审核报告。若标的公司期末减值额大于业绩承诺期内业绩补偿总金额，则业绩补偿方除须按照《购买资产协议》业绩承诺补偿约定进行补偿外，还应按照如下公式对上市公司予以资产减值补偿：标的股权减值应补偿金额=标的股权期末减值额-业绩承诺期内因实际净利润未达到承诺净利润累计已补偿总金额。赣州致宏、健和投资、赣州致富、赣州致鑫及郑智仙对标的公司减值应补偿金额互负连带责任。

### **3、加强对标的公司有效管控，发挥协同效应，力争实现整合预期**

本次交易完成后，标的公司将成为上市公司的全资子公司，为发挥本次交易的协同效应，有效防范整合风险，上市公司将结合标的公司的优势资源，将其纳入上市公司的整体发展规划，在业务、资产、财务、人员、机构等方面对标的公司进行整合，加强对标的公司有效管控，实现上市公司与标的公司之间的整体统筹及协同发展，防范和控制商誉减值风险。

### **4、保持标的公司业务和人员稳定性，壮大资本实力，提升业务水平**

本次交易中通过业绩对赌、业绩奖励等方式对标的公司核心人员及其与上市公司

利益一致性进行了妥善安排。此外本次交易中赣州致宏、健和投资、赣州致富、赣州致鑫或其合伙人应以其合计所获对价的百分之二十，即人民币 13,000 万元通过适当方式买入上市公司股票，按照前述合计购买金额所购买的股票自全部买入完毕之日起自愿锁定 24 个月。

此外，根据《购买资产协议》中最终确定的核心人员名单，赣州致宏、赣州致富、赣州致鑫和郑智仙承诺标的公司与核心人员所签署劳动合同，期限应当覆盖业绩承诺期及之后三年；并且约定竞业禁止条款。为保证标的公司的持续发展和竞争优势，转让方及郑智仙应尽最大努力促使标的公司的核心人员在承诺业绩期间内及之后 3 年内，每年的流失率不高于 10%。”

### 三、中介机构核查意见

#### （一）核查程序

针对上述事项，我们履行了如下核查程序：

- 1、获取中通评报字（2020）12147 号《资产评估报告》，获取标的公司资产清单，查阅资产基础法的相关内容，了解各资产评估价值；
- 2、查阅《企业会计准则》相关规定，查阅中国资产评估协会印发的《资产评估执业准则》有关规定；
- 3、基于备考合并财务报表假设复核商誉计算过程是否正确，对商誉减值损失进行敏感度分析；
- 4、获取《购买资产协议》及其补充协议，并核查补充协议中对标的公司减值测试及补偿的安排。

#### （二）核查意见

经核查，我们认为：

本次交易中标的公司相关可辨认净资产的公允价值已得到充分识别，备考合并财务报表可辨认净资产公允价值确认合理，商誉确认依据及计算过程符合企业会计准则相关规定。上市公司已对本次交易产生的商誉予以风险提示，并在《购买资产协议》及其补充协议中，通过业绩补偿、减值补偿、加强对标的公司有效管控等方式对后续商誉减值风险安排了应对措施。



8.草案披露，标的资产报告期内毛利率分别为54.9%、69.36%及71.73%，高于同行业可比公司毛利率水平。同时，标的公司预测期毛利率仍处于较高水平。公司表示，标的资产维持高毛利的原因为标的公司的议价能力强、良品率提升及销售链条较少等。请公司补充披露：（1）结合前述原因及行业竞争格局、标的公司核心竞争优势、经营情况等，按主要影响因素定量说明标的资产毛利水平较高的原因及合理性；（2）毛利率水平后续在预测期仍然维持较高水平的依据。请财务顾问、会计师及评估师发表意见。

回复：

一、结合前述原因及行业竞争格局、标的公司核心竞争优势、经营情况等，按主要影响因素定量说明标的资产毛利水平较高的原因及合理性

（一）标的公司议价能力对毛利率水平的影响

报告期内标的公司前五款主要产品的销售收入及销售单价情况如下所示：

| 产品类型      | 2020年1-9月 | 2019年度    | 2018年度    |
|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 异型叠片模具    |           |           |           |
| 销量（套）     | 682       | 593       | 32        |
| 平均单价（元/套） | 83,579.35 | 93,886.03 | 84,084.09 |
| 销售收入（万元）  | 5,700.11  | 5,567.44  | 269.07    |
| 毛利率（%）    | 75.71     | 72.91     | 71.75     |
| 软包叠片模具    |           |           |           |
| 销量（套）     | 561       | 814       | 445       |
| 平均单价（元/套） | 47,472.21 | 41,884.83 | 50,305.57 |
| 销售收入（万元）  | 2,663.19  | 3,409.43  | 2,238.60  |
| 毛利率（%）    | 62.99     | 64.56     | 55.88     |
| TWS叠片模具   |           |           |           |
| 销量（套）     | 197       | 72        | 45        |
| 平均单价（元/套） | 54,682.62 | 37,326.59 | 26,239.56 |
| 销售收入（万元）  | 1,077.25  | 268.75    | 118.08    |
| 毛利率（%）    | 76.41     | 69.94     | 54.40     |
| 刀片电池模具    |           |           |           |
| 销量（套）     | 256       | 116       | -         |
| 平均单价（元/套） | 28,035.39 | 23,479.14 | -         |
| 销售收入（万元）  | 717.71    | 272.36    | -         |
| 毛利率（%）    | 81.59     | 60.03     | -         |

| 产品类型      | 2020年1-9月 | 2019年度    | 2018年度    |
|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 方型铝壳模具    |           |           |           |
| 销量(套)     | 102       | 196       | 304       |
| 平均单价(元/套) | 41,414.20 | 54,125.80 | 40,181.49 |
| 销售收入(万元)  | 422.42    | 1,060.87  | 1,221.52  |
| 毛利率(%)    | 63.93     | 71.88     | 53.10     |

报告期内，标的公司销售主力产品亦随客户需求发生变化。

① 标的公司异型叠片模具产品多为定制化产品，主要应用于消费类电子设备的锂电池生产环节，属于标的公司销售占比最高的产品，因其裁切结构设计各异，报告期该类产品的不含税平均销售价格8.3万元-9.4万元之间。根据标的公司获取的其他同类产品供应商的报价，日韩企业的不含税平均报价在20万元/套左右。因标的公司异型叠片模具产品的性价比较高，进口替代效应明显，报告期内总体销售金额及数量呈上升态势，该类产品的毛利率在71.75%-75.71%之间，因2018年该产品多处于客户验证阶段，在2019年开始实现批量生产，随着量产数额的增长，异型叠片模具产品份额的提升有助于标的公司提升毛利率。

② 标的公司软包叠片模具产品应用于动力类电池的生产，主要面向电池设备厂商进行销售，因该产品提供的模具设计及配套服务较其他产品类型少，报告期内的不含税平均销售价格在4.2-5.0万元/套之间，其报告期内的销售毛利率在55.88%-64.56%之间，相对于其他品类的模具较低，报告期内各年销量基数较大，销售总额均达到两千万元以上，但因标的公司其他业务的扩张其在标的公司整体销售占比逐年降低。以相同型号的软包叠片模具作为对比，日韩企业向客户的不含税报价约为5万元/套，因日韩企业无法提供及时便捷的配套服务，其在国内的市场份额正逐渐被包括致宏精密在内的国内优质模具供应商替代。

③ 标的公司TWS叠片模具也属于2017年以后新开发的产品种类，主要面向消费类电池厂商进行销售，应用于蓝牙耳机锂电池生产。标的公司的TWS叠片模具销售规模随近年来无线蓝牙耳机产销量增长同步扩大，与下游行业增长趋势相符，毛利率亦由2018年的54.40%增长至2020年1-9月的76.41%，系因报告期内客户提升了对TWS叠片模具的设计标准及技术要求，标的公司同类产品所提供的附加值提升，因此毛利率实现了同步提升。因TWS耳机由2018年后进入快速增长阶段，其锂电池配套TWS叠片裁切模具亦属于标的公司的新开发品类，暂无行业报价作为对比。

④ 标的公司的刀片电池模具主要用于刀片电池电芯的裁切，系标的公司自2018年起推出的新产品，2018年主要处于客户的研发验证阶段。标的公司对外销售的各类刀片电池裁切模具单位售价自300元至42,000元不等，至2019年随着刀片电池技术的逐渐成熟，标的公司刀片电池裁切模具的销售数额大幅上升且销售重心集中在单价、毛利率较高的高技术规格长切刀，因此该产品的毛利率亦从2019年的60.03%迅速上升至2020年1-9月的81.59%。该类刀片电池长切刀产品目前处于标的公司向相关客户独家供应状态，暂无同行业报价作为对比。

⑤ 标的公司方型铝壳模具应用于动力电池及储能电池的电芯裁切，主要面向电池设备厂商进行销售，报告期内因产品订单的技术标准各异，其毛利率在53.10%及71.88%区间内波动，因其订单总量在报告期内呈下降趋势，方型铝壳模具对标的公司毛利率的影响将逐年下降。

目前国内锂电池极片裁切模具行业内，韩国、日本等模具厂商通过其工艺精度优势及高单价占据了大部分的市场份额。相比于国内同行业公司，日韩锂电池极片裁切模具供应商在产品工艺与技术水平等方面仍处于领先地位，但国内模具供应商在响应速度、产品价格、售后服务等方面具有一定的优势。因此，下游客户在选择锂电池极片裁切模具供应商时会根据自身产品对于毛刺的容忍度、电芯形状的特殊性、模具的出货速度、模具销售价格以及售后服务支撑等因素综合考量后进行选择。

由于日韩等国外锂电池模具供应商在产品工艺与精度方面的优势，导致目前在高精度要求的锂电池模具市场中，国外厂商的产品仍占据主要的市场份额，国产锂电池极片裁切模具主要应用于对毛刺容忍度较高的锂电池生产过程。但国内模具供应商依托其价格及服务优势，也在争取进入高精密锂电池生产领域的过程中不断尝试。随着近年来国产模具供应商技术上的提升与迭代，锂电池极片裁切模具行业的国产替代效应愈加明显。

报告期内，标的公司凭借自身突出的高精度模具研发制造能力、良好的产品品质与稳定性，以及“研发、生产、售后维护”一体的综合服务优势，成为国内领先的锂电池生产企业与锂电池设备厂家的重要模具供应商，进口替代效应明显。标的公司主要客户对于模具精度及稳定性要求较高，在选择供应商时首要考虑的因素包括技术水平、研发及生产速度、模具使用次数、售后服务体系等等；同时，由于在锂电池生产过程中模具作为消耗品占成本比重较低但对于锂电池电芯的成型重要性较高，因此该类客户对于模具价格通常具有较高的容忍度。以苹果手机锂电池为例，生产一块苹果

手机锂电池需要裁切30次左右，标的公司与宁德新能源签署的供货协议对该类模具的使用寿命约定为650万次，因此一套模具约可生产21.67万块该类锂电池，而标的公司该类模具产品售价约为人民币20万元，附加维修等费用后约为21万元，即每块苹果手机锂电池与裁切模具相关的成本约为0.97元/块，在苹果手机锂电池成本及售价中的占比较低。上述因素对标的公司获取较高毛利率产生正面影响。

## （二）标的公司产品良品率水平对毛利率水平的影响

报告期内，标的公司模具产品的良品率情况统计如下：

单位：套，万元

| 项 目    | 2020年1-9月 | 2019年度    | 2018年度   |
|--------|-----------|-----------|----------|
| 模具销售数量 | 1,536     | 1,706     | 907      |
| 退货数量   | -         | 3         | -        |
| 模具销售金额 | 9,944.49  | 10,538.11 | 4,281.99 |
| 退货金额   | -         | 19.66     | -        |
| 良品率    | 100.00%   | 99.82%    | 100.00%  |

注：良品率=（销售数量-退货数量）/销售数量

假设良品率为99%、95%及90%，假设标的公司对不良品进行换货处理，则分别对标的公司2019年度的毛利率水平进行测算，测算结果如下：

单位：万元，%

| 项 目  | 良品率99%    | 良品率95%    | 良品率90%    |
|------|-----------|-----------|-----------|
| 营业收入 | 12,198.34 | 12,198.34 | 12,198.34 |
| 营业成本 | 3,775.30  | 3,924.82  | 4,111.71  |
| 毛利率  | 69.05%    | 67.82%    | 66.29%    |

### 1、标的资产模具具备安全性方面的比较优势

锂电池的生产工艺比较复杂，工艺流程涵盖电极制造的搅拌涂布阶段（前段）、电芯组成的卷绕注液阶段（中段），以及化成封装的包装检测阶段（后段）；锂电池极片经过浆料涂覆、干燥和辊压之后，形成集流体及两面涂层的三层复合结构，然后根据电池设计结构和规格再对极片进行卷绕或叠片裁切。极片裁切过程中，极片裁切边缘的质量对锂电池性能和品质具有重要的影响。

2016年三星Galaxy Note 7系列手机发生多起电池起火爆炸事件，经相关调查报道显示，三星手机发生爆炸事件主要原因系锂电池极片存在毛刺，且毛刺水平已超出电池隔膜极限，使用过程中毛刺一旦刺穿正负极隔膜发生短路，即造成大量放热，进而形成电池起火爆炸。因此，极片裁切工序是决定锂电池质量及安全稳定性的核心生产

环节，而锂电池裁切模具是直接决定极片裁切工序品质的核心生产部件，在电池厂商的生产过程中的重要性程度较高。

标的公司所生产的模具裁切精度高、使用寿命长、产品结构设计合理，投入下游客户生产线后的运行情况稳定，报告期内未发生因致宏精密裁切模具导致的锂电池终端产品质量安全问题，致宏精密亦未因产品质量安全原因与其客户发生诉讼及纠纷。报告期内，致宏精密的裁切模具发货至客户厂区后发生退换货情况较少，良品率稳定在99%以上，为客户终端产品质量的稳定性带来了附加值，因此对致宏精密的毛利率存在正面影响。

## 2、标的资产模具具备生产效率方面的比较优势

标的公司下游客户多为大规模动力电池、消费电池及储能电池的生产厂商，该类客户对生产流程管控力强，对生产流程的稳定性及成品率要求相对较高，特别关注电芯制片环节生产线的运转状况。一般裁切模具在上线前会经过一系列的试模步骤，包括T0阶段（内部初步产品试验）、T1阶段（按照客户产品试产打样、产品结构确认、对T0试验阶段问题的解决、产品可靠性测试）、T2阶段（按照客户产品试产打样、对T0试验阶段问题的解决）及后续试验阶段（解决前一试验阶段问题及导入量产）等阶段。通常行业内试模周期在2-3个月以上，而致宏精密出产模具性能稳定、前期结构设计能力强、良品率高，其产品多在T1阶段完成后即可导入量产，试模周期可控制在1个月以内，大幅缩短了客户对生产线上核心部件的试验周期，为客户提升了生产效率，节约了生产成本，带来了附加价值，因此亦对标的公司的毛利率存在正面影响。

### （三）标的公司销售链条变动提升对毛利率水平的影响

报告期内，标的公司对客户资源进行了主动的结构调整，其主要客户的重心由设备厂商向电池厂商逐步转移，报告期各期，致宏精密电池生产厂商占比分别为53.03%、83.95%及85.60%，致宏精密主营业务收入按客户类型划分情况如下表所示：

单位：万元、%

| 项 目  | 2020年1-9月 |        |       | 2019年度    |        |       | 2018年度   |        |       |
|------|-----------|--------|-------|-----------|--------|-------|----------|--------|-------|
|      | 金额        | 占比     | 毛利率   | 金额        | 占比     | 毛利率   | 金额       | 占比     | 毛利率   |
| 电池厂商 | 10,419.57 | 85.60  | 74.42 | 10,231.08 | 83.95  | 70.78 | 2,609.87 | 53.03  | 61.13 |
| 设备厂商 | 1,750.77  | 14.38  | 55.36 | 1,935.65  | 15.88  | 62.21 | 2,269.30 | 46.11  | 48.07 |
| 其他   | 1.56      | 0.01   | -     | 20.07     | 0.16   | 13.63 | 42.57    | 0.86   | 27.09 |
| 总计   | 12,171.90 | 100.00 | 71.65 | 12,186.81 | 100.00 | 69.33 | 4,921.73 | 100.00 | 54.81 |

注：其他主要为零件销售及废料处理；标的公司2020年1-9月其他收入为1.56万元，成本为2.99万元，主要系因标的公司向深圳市英盟塑胶模具有限公司之间销售的一批用于外贸出口的零件产品因新冠疫情期间在仓库滞留出现氧化现象发生销售折扣情形，标的公司对收入进行了扣减，对应成本仍旧计入成本，因此其毛利率为负。

由上表可见，标的公司向设备厂商销售产品的毛利率显著低于向电池厂商销售产品的毛利率。主要系因对同类模具产品电池厂商向模具生产厂家或设备厂商的采购价格及预算普遍一致，两种销售渠道下面向电池厂商的利润空间一定，因模具生产商通过设备厂商向终端客户进行供货增添了中间采购环节，压缩了同种模具从模具生产商到设备厂商的利润空间；且标的公司向设备厂商供应的动力类电池裁切模具占比较高，向电池厂商直接供货的模式下消费类电池裁切模具占比较高，因消费类电池对电芯的裁切精度及各项技术指标要求高，因此其毛利率普遍高于动力类电池，进而导致标的公司电池厂商订单的毛利率高于设备厂商订单的毛利率；同时，标的公司直接面向电池厂商提供模具研发、结构设计等配套服务，相较于设备厂商，标的公司能向电池厂商提供更多综合性服务及产品附加价值，对应获得更高的毛利率水平。因此，标的公司向电池厂商销售金额在营业收入中占比逐年增高，对标的公司的毛利率存在正面影响。

#### 1、标的公司销售重心向电池厂商转移具备充分行业基础

因消费电子及新能源汽车行业的增长带动，锂电池型号的推陈出新与 TWS 无线蓝牙耳机、手机及新能源汽车等终端产品的更新换代同步进行，以配适不同终端产品的使用需求。电池厂商对模具制造商提前介入产品及模具开发流程以缩短研发周期及提高新产品生产的可实现性提出了新的要求。致宏精密深度参与了包括宁德新能源在内的主要客户新产品的开发过程，积极配合客户配套模具整体工艺方案设计及产品开发等工作，现已成功开发了苹果手机 L 型锂电池极片裁切模具、华为 TWS 耳机叠片电池模具等产品，并在 2019 年与宁德新能源签署了配套 TWS 蓝牙耳机纽扣电池极片成形模具的双向独家合作协议。

此外，锂电池极片裁切模具属于锂电池生产过程中的消耗品，在寿命期内达到一定次数的冲切后便需要进行更换，因此模具的售后维修服务在保持锂电池生产商的产线运营可持续性上显得尤为重要。由于模具的安装调试、后期维护保养的专业性较强，电池设备厂商业务模式一般为自主设计生产解决方案，主要设备外部采购，相对缺乏维护及运行调试经验和能力。因此，由模具厂商直接对接电池厂商的合作模式在行业

内已经成为普遍趋势。国内模具厂商因更快的响应速度及更高的服务质量为替代模具海外供应商打开了局面，也为模具供应商直接为电池厂商提供产品及服务创造了需求。

因此，锂电池行业具有电池厂商向模具供应商直接进行采购的市场基础与行业环境，具备充分的必要性和可行性。

## 2、标的公司产品品质优越，电池厂商客户粘性强

标的公司逐步改进经营策略，报告期内开始向电池厂商提供更加丰富的模具产品全生命周期配套服务。为满足客户需求，致宏精密除使用高精度加工设备、具备丰富经验的技术工人组装调试外，还通过重新设计模具结构，甚至通过多套模具多次裁切等方式满足客户的技术要求。同时，致宏精密生产的裁切模具，毛刺指标目前可达到 $Va/Vb \leq 10 \mu m$ ，3C电池极片毛刺可做到 $\leq 5 \mu m$ ，模具配合高速模切机速率可达到240-300次/分；模具使用寿命最长可超过1,000万次，技术指标和模具寿命在国内同行业中处于领先水平，能有效满足电池厂商客户对电池安全性能的需求。

同时，由于锂电池生产线设备中，裁切模具以外的设备一般设计使用寿命均达到10年以上，而模具的总使用寿命在1,000万次左右，正常连续生产中3个月即需要维修替换，因此电池厂商为保证生产连续性，往往配备1-2套备用模具。为提升服务效率，设备厂商往往直接安排致宏精密与电池厂商接洽，完成售后服务。依靠模具的日常维护、维修等服务的关系维护，致宏精密进而开拓了客户模具更新及新产线模具配套开发的业务。为了保证客户的正常生产，致宏精密在已在福建宁德、江西赣州、浙江温州、江苏镇江和苏州、安徽滁州、天津、湖南湘潭等地主要客户现场或附近设立了售后服务点，并长期派驻专业的技术人员到终端客户生产地，能24小时满足主要客户的维修、售后需要，帮助客户进行模具的安装、调试、维护，并能够随时响应在生产过程中可能遇到的突发情况，减少客户停机时间和停机损失，因而进一步增加了下游电池厂商的客户粘性。

因客户往往需要经历一定周期的产品验证才能最终确定与模具供应商的合作关系，在综合考虑锂电池产线稳定性及连续性的前提下，客户一旦确定了同一型号产品产线的裁切模具供应商不会轻易进行更换。致宏精密目前已经通过了宁德新能源、比亚迪、孚能科技、星恒电源、青山控股、重庆紫建等一批优质电池厂商的产品验证并进入批量生产阶段。报告期内，标的公司客户资源结构的调整，对毛利率提升亦带来了正面影响，并且稳定的客户资源为标的公司的盈利能力确立了充分的可持续性。

综上，标的公司的毛利率水平较高系在行业进口替代的变化趋势及电池厂商主动寻求模具供应商进行直接采购的行业基础上，凭借其出色的产品结构能力、长期

稳定的上线良品率、优质的全产品生命周期配套服务及凭借产品和服务优势建立的议价能力确定的，具备商业合理性及可持续性。

## 二、毛利率水平后续在预测期仍然维持较高水平的依据

### 1、影响标的公司毛利率的基本因素预期不会发生重大不利变化，相比报告期，预测期标的公司毛利率呈逐年递减趋势，具有谨慎性

如前所述，报告期内标的公司毛利率保持较高水平且呈现上升趋势，较高的毛利率水平系在所处行业进口替代和直接服务电池厂商的大趋势下，基于标的公司突出的研发设计、生产制造水平和完备的配套服务能力而形成。标的公司与主要客户合作已进入连续、稳定供货阶段，且合作程度不断加深，根据行业发展情况和企业竞争优势，上述影响标的公司毛利率水平的基本因素在预测期内预计不会发生重大不利变化，标的公司维持较高的毛利率水平有较强的保障。

同时，考虑标的公司所在行业的市场容量、未来发展前景，企业产能规模、竞争优势和未来发展规划等因素，本次评估对标的公司毛利率进行了谨慎预测，相比报告期毛利率水平呈现逐年递减的趋势，具体预测数据见下表：

单位：万元

| 项 目  | 2020年<br>4-12月 | 2021年     | 2022年     | 2023年     | 2024年     | 2025年<br>及以后 |
|------|----------------|-----------|-----------|-----------|-----------|--------------|
| 营业收入 | 10,015.63      | 17,143.03 | 20,843.22 | 24,823.03 | 28,759.11 | 31,500.94    |
| 营业成本 | 3,344.37       | 6,014.84  | 7,921.12  | 10,401.20 | 13,344.65 | 16,135.90    |
| 毛利率  | 66.61%         | 64.91%    | 62.00%    | 58.10%    | 53.60%    | 48.78%       |

### 2、标的公司稳定期2025年毛利率水平与部分同等收入规模精密模具上市公司接近，具备合理性

基于谨慎性，本次评估预测标的公司营业收入于2025年达到稳定，当期营业收入为31,500.94万元，预计毛利率降至48.78%。

考虑上市公司主营业务及收入规模与2025年标的公司预测收入的匹配性，经查询相关行业上市公司年报，筛选确定威唐工业、双一科技、瑞玛工业、祥鑫科技四家对标上市公司。对比结果如下：



单位：万元

| 威唐工业（300707.SZ） | 2019 年报    | 2018 年报    | 2017 年报    |
|-----------------|------------|------------|------------|
| 营业收入            | 40,319.06  | 50,886.55  | 43,683.39  |
| 其中：冲压模具业务收入     | 30,929.81  | 41,270.01  | 35,240.31  |
| 毛利率             | 41.31%     | 42.06%     | 46.15%     |
| 其中：冲压模具业务毛利率    | 46.09%     | 45.79%     | 52.03%     |
| 双一科技（300690.SZ） | 2019 年报    | 2018 年报    | 2017 年报    |
| 营业收入            | 82,751.54  | 53,617.84  | 59,469.61  |
| 其中：模具类业务收入      | 25,729.11  | 16,247.76  | 14,658.25  |
| 毛利率             | 41.28%     | 36.97%     | 43.72%     |
| 其中：模具类业务毛利率     | 46.53%     | 42.54%     | 47.96%     |
| 瑞玛工业（002976.SZ） | 2019 年报    | 2018 年报    | 2017 年报    |
| 营业收入            | 60,989.76  | 59,338.25  | 56,048.87  |
| 其中：精密模具业务收入     | 4,840.50   | 2,570.62   | 1,601.27   |
| 毛利率             | 32.87%     | 32.96%     | 34.79%     |
| 其中：精密模具业务毛利率    | 51.87%     | 53.80%     | 51.42%     |
| 祥鑫科技（002965.SZ） | 2019 年报    | 2018 年报    | 2017 年报    |
| 营业收入            | 159,712.16 | 147,782.30 | 141,676.74 |
| 其中：精密冲压模具业务收入   | 39,271.26  | 35,735.71  | 31,973.83  |
| 毛利率             | 24.67%     | 25.52%     | 25.16%     |
| 其中：精密冲压模具业务毛利率  | 40.12%     | 41.59%     | 40.74%     |
| 同类业务毛利率平均值      | 46.15%     | 45.93%     | 48.04%     |
| 同类业务毛利率中位值      | 46.31%     | 44.17%     | 49.69%     |

上述四家上市公司与致宏精密2025年预测收入规模（31,500.94万元）相近时，其精密模具类业务的毛利率能够保持在40%-50%的水平。本次评估预测中，标的公司稳定期2025年48.78%毛利率水平与部分同等收入规模精密模具上市公司接近，具备合理性。

### 三、中介机构核查意见

#### （一）核查程序

针对上述事项，我们履行了如下核查程序：

1、查阅相关政策文件、市场数据、行业研究报告等，了解锂电池裁切模具及上下游行业之政策环境、周期变动、行业发展趋势和未来市场需求情况等；

2、查阅标的公司销售及采购明细，了解对标的公司报告期内主要产品及主要原材料的销售及采购情况，定量分析标的公司的议价能力对毛利率的影响；

3、查阅标的公司报告期内的退换货明细，了解标的公司产品的良品率情况，定量分析良品率对毛利率的影响；

4、查阅标的公司的客户清单，了解标的公司报告期内客户结构的变动情况及变动原因，定量分析下游销售链条变动对标的公司毛利率的影响；

5、查阅标的公司报告期各年的审计报告、标的公司本次评估报告及评估明细表，查阅标的公司可比上市公司的历年年报及相关资料。

## （二）核查意见

经核查，我们认为：

1、标的公司所处行业正处于“国产替代进口”的关键发展阶段，标的公司因模具产品结构设计合理、裁切精度较高、产品质量稳定，产品综合性价比较高，对客户的锂电池电芯制片环节起到关键作用，在下游客户中具备一定不可替代性，因此标的公司面向下游客户具备一定的议价能力，对其毛利率存在正面影响；

2、标的公司报告期内出产的模具产品良品率稳定在99%以上，在客户所生产终端产品的安全性及客户生产线运营的稳定性上发挥了重要作用，减少了相关退货损失，对毛利率起到正面影响；

3、标的公司报告期内客户结构发生变化，销售重心由设备厂商向电池厂商逐渐转移，缩短了销售链条，有利于直接向模具的终端使用者提供模具产品自研发阶段至售后阶段的全生命周期的配套服务，对标的公司的毛利率存在正面影响；

4、影响标的公司毛利率水平的基本因素预计在预测期内不会发生重大不利变化，标的公司预测期毛利率水平较高具有合理性；同时标的公司预测期毛利率水平呈逐年递减趋势，且稳定期2025年毛利率水平与部分同等收入规模精密模具上市公司接近，具备合理性。

**9.草案披露，致宏精密前五大客户的销售收入占比分别为52.45%、75.36%及75.87%，客户集中度较高。标的资产在主要电池厂商客户所在地设立售后服务点，以快速满足客户需求、获得市场优势。报告期内，标的资产销售费用率为4.15%、3.59%及2.47%，低于同行业平均水平，请公司补充披露：（1）标的资产维持客户关系的具体措施；（2）结合销售协议中与售后服务相关条款，分析说明报告期内与售后服务**

相关的会计处理方式；(3)分析说明报告期内销售费用率低于同行业的合理性；(4)结合行业竞争、公司经营模式等情况，分析说明预测期内，销售费用率持续降低的合理性。请财务顾问及会计师发表意见。

回复：

#### 一、标的资产维持客户关系的具体措施

##### (一) 注重产品本身的品质和稳定性保证，满足客户生产需求

致宏精密是一家专业从事精密模具研发、设计、生产和服务的企业，长期专注于锂电池极片成型制作领域，为下游锂电池生产企业、新能源设备制造企业提供能满足不同生产工艺、产品性能及应用需求的系列极片自动裁切精密模具、精密模切刀等产品及解决方案。标的公司产品应用于锂电池电芯制作工序，经模具分切/冲切后的极片/极耳通过下一步卷绕或叠片工序从而完成裸电芯成型。电芯是锂电池的核心部件，其优劣直接决定了锂电池各种性能指标，如能量密度、比功率、温度适用范围、安全性能及使用寿命等，而极片/极耳裁切过程中如产生的毛刺和粉尘过大，将容易损坏隔膜造成电芯短路，从而给电池的安全带来重大隐患。目前，行业内对极片毛刺的标准通常要求达到  $V_a/V_b \leq 15\mu$ ，这对极片裁切模具的制造工艺水平提出了很高的要求。精密极片裁切模具的制造从模具材料选择到结构设计、加工精度、组装精度等方面均具有较高的技术门槛，该领域在很长一段时间以来被日本、韩国行业企业所主导。致宏精密秉持“以顾客需求为导向，以科技创新为手段，以管理和产品质量升级为保证”的经营理念，以进口替代为目标，对标国际企业优质产品，在锂电池行业快速发展的推动下，紧跟行业发展趋势，面向高端需求，经过多年的技术积累及持续进步，逐步发展成为了国内精密锂电池极片裁切模具的领先企业，并凭借先进的产品工艺设计及技术水平、可靠的产品质量、较低成本、良好的服务及对客户需求快速响应能力在与日本、韩国优秀企业竞争中不断取得竞争优势。目前，标的公司拥有 25 项专利技术，产品全面涵盖消费类电池、动力电池及储能电池等各个应用领域，并与国内市场领先的锂电池生产及设备企业形成了稳定、良好的合作关系，目前主要客户包括宁德时代新能源、比亚迪、孚能科技、中航锂电、星恒电源、青山控股、先导智能、赢合科技、超业精密等，已成为上述企业锂电池极片裁切精密模具及精密模切刀等产品的主要供应商之一，能够充分满足客户生产电池的安全、稳定性和各项技术指标需求并形成客户粘性。致宏精密主要产品为：

| 序号 | 产品名称        | 生产环节        | 产品功能                                    | 特点   |
|----|-------------|-------------|---|--|
| 1  | 锂电池极片叠片模切模具 | 锂电池极片成型制作环节 | 根据客户的生产工艺、产品形状及大小，裁切成型各种不同的极片，以满足客户的需求。 | 速度快、精度高，能有效控制裁切后极片的毛刺和粉尘，使用寿命长。                |
| 2  | 多极耳卷绕模切模具   | 锂电池极片成型制作环节 | 根据客户的生产工艺、产品形状及大小，裁切成型各种不同的极片，以满足客户的需求。 | 速度快、精度高，能有效控制裁切后极片的毛刺和粉尘，使用寿命长。                |
| 3  | 3C 异型极片成型模具 | 锂电池极片成型制作环节 | 根据客户的生产工艺、产品形状及大小，裁切成型各种不同的极片，以满足客户的需求。 | 能满足各种异型极片的裁切要求，速度快、精度高，能有效控制裁切后极片的毛刺和粉尘，使用寿命长。 |
| 4  | 精密极片模切刀     | 锂电池极片成型制作环节 | 根据客户的生产工艺、产品形状及大小，裁切成型各种不同的极片，以满足客户的需求。 | 能满足客户大尺寸极片一次性成型、高标准毛刺及掉粉要求，提升能量密度及安全性。         |
| 5  | 精密陶瓷模具      | 锂电池极片成型制作环节 | 根据客户的生产工艺、产品形状及大小，裁切成型各种不同的极片，以满足客户的需求。 | 剪切摩擦过程中无金属粉屑，减少粉尘粘附，能大幅降低电池短路风险，提升电池安全性。       |
| 6  | TWS 叠片模具    | 锂电池极片成型制作环节 | 根据客户的生产工艺、产品形状及大小，裁切成型各种不同的极片，以满足客户的需求。 | 能满足客户生产微型电池极耳小而软容易弯折变形、毛刺要求高等要求。               |

## （二）注重与客户联合开发产品，形成深度合作模式

标的公司现有主要客户对标的公司产品的采购均已进入连续化、规模化采购阶段，双方合作关系良好、稳定。由于模具应用与产品质量、使用安全及生产稳定等因素紧密相关，标的公司产品、技术及服务质量已获得客户肯定，成为主要客户锂电池裁切模具产品的核心供应商及合作伙伴，并深度参与了大部分核心客户新产品的开发过程，专门负责其配套模具整体工艺方案设计及产品开发等工作。譬如标的公司与宁德新能源合作，成功开发了适用于苹果手机 L 型锂电池极片裁切模具、TWS 耳机叠片电池模具等产品，并通过宁德新能源用于 iPhone12、华为 Mate40 手机、TWS 耳机等产品的生产过程中；与孚能科技合作，成功开发了切圆角的锂电池极片裁切模具等产品；与比亚迪合作，成功开发了用于其刀片电池的超长高精密锂电池极片切刀等产品。上述

合作有效增强了客户黏性，加强了双方的紧密合作关系和合作深度，提升了标的公司在客户供应商序列中的重要程度，为未来标的公司业务持续增长奠定了基础。

### **（三）注重售后维修等配套服务**

标的公司以贴近客户、快速响应客户需求为经营理念，十分注重售后服务体系和能力建设。目前业已建立严密完备的客户售后服务体系，分别于福建宁德、江西赣州、浙江温州、江苏镇江、江苏苏州、安徽滁州、天津、湖南湘潭等地的主要客户现场或其附近设立了十余处售后服务点，基本实现对公司电池厂商客户的完全覆盖。锂电池生产厂商客户在进行模具维修维护时，只需在其现场或当地服务点进行，无需运回至模具厂，可节约大量时间成本，且维修人员为标的公司原厂外派，可有效保证维修质量，能够 24 小时满足主要客户的维修、售后需要，快速高效解决客户的模具产品问题，减少客户停机时间和停机损失。标的公司通过高效、及时的售后服务，降低客户停机调试的成本，有效提升了客户体验度、增强了电池厂商客户黏性。由于锂电池生产的高密度、高频次特点，售后维护是电池模具供应商所提供服务的的重要组成部分，亦是客户选择合作模具厂家的重要考量因素，相比日韩企业等境外竞争对手，标的公司快速响应、贴近客户的售后服务体系更加适应国内电池厂商的生产应用需求，具备明显的服务优势，亦是维持客户关系的重要抓手。

综上所述，致宏精密维持客户关系之战略主要围绕上述三个基本点进行展开。首先是自身产品品质的保证，这是三个基本点中最核心的一个支点，只有把自身的产品尽可能地做至各项技术指标领先并充分保证品质和稳定性，方才具备维持客户关系、防止客户流失的基础。其次是与客户的产品联合开发，将服务流程前置并提升在客户产业链中的重要程度和难以替代性，提升服务的附加值和个性化因素，从而有效地加强客户黏性。最后是售后维修服务的完备配套和及时提供，它既是本次商业往来的终点亦是下次商业往来的起点，对于提升客户体验、增进紧密程度和维持客户关系而言是大有裨益的，为标的公司形成与客户的良性商业循环奠定了不可或缺的基础。标的公司通过围绕上述三点做精做实，使得客户关系得到有效维持、合作关系不断深化。

## **二、结合销售协议中与售后服务相关条款，分析说明报告期内与售后服务相关的会计处理方式**

### **1、主要客户销售协议中与售后服务相关条款**

| 序号 | 客户名称           | 售后服务条款   |
|----|----------------|--|
| 1  | 宁德新能源科技有限公司    | 质量保证期一年，产品符合甲方对于不良率的要求，乙方同意质保期内正常使用之损坏免费全球当地换修之责，若经甲方同意，乙方得以产品价金百分之（5%）支付甲方，由甲方自行维修，甲方有权在产品价金中扣除。质保期满后乙方继续提供产品至维修服务，可以提供备份零件方式或由乙方派人到双方协议地点做有偿维修。  |
| 2  | 深圳市比亚迪供应链管理公司  | 质量保证期 12 个月，质保期内乙方按照双方约定为甲方提供售后维修及保养服务，维修及保养过程中所需的零部件、配件、耗材等由乙方免费提供或承担；质量保证期届满后，乙方应继续提供售后维修及保养服务，但可在统一收费标准的基础上给予甲方最优惠价格条件下向甲方收取费用。                 |
| 3  | 无锡先导智能装备股份有限公司 | 质量保质期 12 个月  |
| 4  | 东莞市超业精密设备有限公司  | 模具寿命要求：<br>1.1 新做模具首次寿命：≥80 万次；<br>1.2 达到首次寿命时需进行返修磨具：每返修冲切次数≥50 万次（前 3 次寿命基本一致，后面依次递减约 5%左右。修模费 2200 元/次，含运费）<br>1.3 整套模具寿命（含所有返修次数）：冲切次数≥1200 万次 |
| 5  | 青山控股集团有限公司     | 乙方保证单套模具单次寿命为大于或等于 100 万次。质量保证外，正常修模 1000 元/套/次，此价格在甲方设备场地的前提下；正常修模 1500 元/套/次，此价格是乙方提供设备，甲方提供场地前提下；如返厂为 2000 元/套/次                                |
| 6  | 桑顿新能源科技有限公司    | 质保期 12 个月，正极单次 100 万次(85%以合格率),总寿命 1000 万,负极单次 100 万次(85%以上),总寿命 1000 万次,修模次数不超过 10 次  |

标的公司与主要客户签订的销售合同关于售后服务条款规定，主要包括质量保证期限或模具使用次数。标的公司制定了严格的生产制造规程和质量控制体系，涵盖原材料入库检测、设备管理和使用、精密零件加工、模具组装、出厂检测等各个环节，同时借助SolidWorks、UG等专业软件进行辅助设计、动态模拟分析，以确保加工精度和质量控制。标的公司从客户产品设计段即参与研发，其产品需经过较为严苛的初检、上机验证、寿命测试、跨部门会审等流程后方可纳入客户生产线的供应体系。因此，标的公司产品质量过硬，质保及售后服务费用较低。

## 2、报告期内与售后服务相关的会计处理方式

### (1) 人力成本及差旅费

标的公司在福建宁德、江西赣州、浙江温州、江苏镇江和苏州、安徽滁州、天津、湖南湘潭等地均设有售后服务点，能快速满足主要客户产品维修、售后服务需求。售后服务人员的主要职责是为客户提供售后运维服务及有偿维修服务，人工成本及其差旅费难以在售后运维和有偿维修之间进行合理分摊且售后维修服务发生频次远低于有偿维修业务，因此公司未单独核算质保期内维修成本相关的人工工资和差旅费，直接将售后服务人员相关的人工成本于发生的当期通过生产成本核算结转至主营业务成本。

### (2) 质保期内维修耗用材料成本情况

标的公司质保期内维修耗用材料成本较低，具体金额如下：

单位：万元

| 项 目         | 2020年1-9月 | 2019年度 | 2018年度 |
|-------------|-----------|--------|--------|
| 质保期内材料维修成本  | 6.47      | 6.24   | 2.08   |
| 占当期主营业务收入比例 | 0.05%     | 0.05%  | 0.04%  |
| 占当期主营业务成本比例 | 0.19%     | 0.17%  | 0.09%  |

根据公司历史统计数据，公司每年所发生的质保期内维修材料成本金额较低，维持在当期主营业务成本的0.2%左右或以内，占比较小。

根据同行业上市公司赢合科技、亿鑫丰披露的2018年度、2019年度审计报告和2020年1-9月财务报表显示，各期末均无预计负债余额。

综上所述，标的公司产品质量稳定，不存在因产品质量问题发生的大规模质保期维保的情形，标的公司未对质保期内维修费用计提预计负债，发生时直接计入当期损益与同行业公司会计处理一致，质保期售后服务会计处理符合会计准则要求。

## 三、分析说明报告期内销售费用率低于同行业的合理性

### 1、报告期销售费用率与同行业可比公司的对比情况如下：

| 公司简称                      | 2020年1-9月 | 2019年度 | 2018年度 |
|---------------------------|-----------|--------|--------|
| 赢合科技（300457.SZ）           | 4.39%     | 4.86%  | 3.04%  |
| 先导智能（300450.SZ）           | 2.30%     | 3.48%  | 3.17%  |
| 亿鑫丰（839073.OC）            | 6.74%     | 4.41%  | 7.97%  |
| 超业精密（福能东方（300173.SZ）收购标的） |           |        | 6.78%  |
| 威唐工业（300707.SZ）           | 16.59%    | 12.37% | 10.60% |

| 公司简称 | 2020年1-9月 | 2019年度 | 2018年度 |
|------|-----------|--------|--------|
| 平均值  | 7.51%     | 6.28%  | 6.31%  |
| 中位数  | 5.57%     | 4.64%  | 6.78%  |
| 标的公司 | 2.85%     | 3.59%  | 4.15%  |

2、按销售费用构成项目统计标的公司与同行业可比公司报告期内整体销售费用率对比情况如下：

| 项 目      | 赢合科技  | 先导智能  | 亿鑫丰   | 威唐工业   | 平均值   | 标的公司  |
|----------|-------|-------|-------|--------|-------|-------|
| 职工薪酬     | 1.41% | 0.65% | 1.42% | 0.86%  | 1.08% | 1.10% |
| 差旅费      | 0.59% | 1.14% | 1.54% | 0.04%  | 0.83% | 0.93% |
| 运输费      | 0.43% | 0.41% | 0.41% | 9.95%  | 2.80% | 0.74% |
| 租金及物业水电费 |       |       |       |        |       | 0.41% |
| 折旧摊销费    | 0.03% |       | 0.00% | 0.01%  | 0.01% | 0.12% |
| 售后服务费    | 0.86% | 0.02% |       | 2.42%  | 1.10% |       |
| 其他费用     | 0.67% | 1.04% | 3.01% | 0.23%  | 1.24% | 0.24% |
| 合计       | 3.98% | 3.24% | 6.38% | 13.52% | 6.78% | 3.53% |

注：上表同行业可比公司由于未披露2020年1-9月销售费用明细项目数据，因此可比公司按2018年-2020年1-6月平均销售费用率进行统计，标的公司按2018年-2020年1-9月平均值，对外披露相同类别项目进行比较，不同项目归类到其他费用。超业精密（福能东方（300173.SZ）收购标的）由于未披露2019年及2020年1-6月收购标的福能东方的相关数据，因此暂未纳入比较。

### 3、差异原因分析

标的公司销售费用主要由职工薪酬、差旅费及运输费构成，标的公司销售费用率高于先导智能，低于同行业公司赢合科技、亿鑫丰和威唐工业，销售费用率低于同行业行业平均水平，具体分析如下：

（1）标的公司销售费用率远低于威唐工业主要系运输费用差异较大导致。威唐工业出口收入占比较高，威唐工业2018年、2019年国外收入占比分别为78.12%、70.47%，国际运输费用较高，导致其运输费率远高于同行业公司。

（2）标的公司建立了科学有效的采购、生产、质量控制流程，保障产品质量，产品使用寿命及各项质量指标能够较好的满足客户需求，售后维护人员配备较少质保及售后服务费用较低。

（3）标的公司销售费用职工薪酬费用率低于赢合科技和亿鑫丰，主要原因系标的公司报告期内前五名客户收入占比分别为52.45%、75.36%、75.87%，客户集中度较高，



单位收入对应投入的客户维护成本相对较低。而赢合科技、亿鑫丰、威唐工业2018年和2019年前五名客户占比平均值分别为58.16%、57.83%、64.60%。

综上所述，标的公司报告期内销售费用率低于同行业可比公司具有合理性。

#### **四、结合行业竞争、公司经营模式等情况，分析说明预测期内，销售费用率持续降低的合理性**

目前国内锂电池极片裁切模具行业内，韩国、日本等模具厂商通过其工艺精度优势及高单价占据了大部分的市场份额。但随着国内模具厂商在保持自身价格及售后服务优势的基础上不断提升工艺水平，近年来国产模具的市场占有率正逐步提升。模具在使用过程中需要按时进行维修保养，以保证性能稳定及使用寿命，进口模具通常需要寄回原产地维修，途中加维修基本上需1个月以上的时间，而国内企业在模具维修保养时效性、售后服务快速响应及成本方面优势十分突出。

在国产锂电池极片裁切模具企业中，标的公司凭借工艺精度、产品研发与生产制造等方面的突出表现赢得了包括宁德新能源、孚能科技、青山控股、比亚迪、星恒电源在内的国内领先锂电池生产企业以及先导智能、超业精密、赢合科技等国内主要锂电池生产设备企业的信赖，成为上述企业主要的模具供应商，在国内同行业企业中占据了领先的市场地位。

在保持自身产品工艺精度生产制造水平的同时，标的公司在全国范围内为其客户提供及时、稳定的售后服务，在研发领域的持续投入也帮助标的公司得以保持竞争力。报告期内，标的公司的销售费用支出包括加强售后服务网络建设，在主要电池厂商客户所在地设立售后服务点（包括福建宁德、江西赣州、浙江温州、江苏镇江和苏州、安徽滁州、天津、湖南湘潭），以满足客户在模具日常使用过程中的保养维护时效性的需求及对客户售后服务的快速响应。

就行业竞争格局和标的公司主要经营模式而言，标的公司与国内外同行业企业的竞争集中体现在产品研发设计和精密加工水平，以及产品性价比、配套综合服务优劣等方面。

2018年至评估基准日2020年3月31日，标的公司销售费用主要为职工薪酬、差旅费、运输费、租金及物业水电费、折旧摊销费以及其他费用等。具体销售费用情况如下：

近年标的公司销售费用统计表

单位：万元

| 序号 | 项目       | 2018年  | 2019年  | 2020年1-3月 |
|----|----------|--------|--------|-----------|
| 一  | 销售费用合计   | 204.71 | 437.76 | 95.95     |
| 1  | 职工薪酬     | 53.41  | 148.93 | 40.76     |
| 2  | 差旅费      | 74.06  | 103.49 | 13.47     |
| 3  | 运输费      | 42.54  | 95.56  | 10.16     |
| 4  | 租金及物业水电费 | 13.33  | 53.77  | 19.57     |
| 5  | 折旧摊销费    | 1.86   | 16.11  | 6.04      |
| 6  | 其他       | 19.50  | 19.91  | 5.95      |
| 二  | 销售费用率    | 4.15%  | 3.59%  | 2.47%     |

其中，职工薪酬主要是销售人员的工资、福利费、社保及公积金。工资社保是标的公司营运过程中产生的销售部门人员的工资奖金及缴纳的社会保险，预测期内系根据历史年度的人员工资水平，结合公司的人事发展策略通过预测未来年度销售人员人数和人均月工资确定预测期的人员工资。同时，在分析历史年度各项费用的计提比例和实际耗用情况后，以预测的销售人员工资为基础，预测未来年度的附加人工费。

折旧摊销费是销售部门所用资产的折旧摊销额。评估人员在考虑固定资产、长期待摊费用等处置更新计划的基础上，按照未来年度相关资产预测情况计算相应的折旧摊销费用。

标的公司运营过程中产生的差旅费、运输费、租金及物业水电费、其他费用等，评估人员根据各项费用在历史年度中的支付水平，以企业发展规模和收入增长情况为基础，参考企业历史年度的费用发生情况预测未来年度中的各项销售费用。

未来各年度销售费用预测结果见下表：

标的公司销售费用预测表

单位：万元

| 序号 | 项目     | 2020年<br>4-12月 | 2021年  | 2022年  | 2023年  | 2024年  | 2025年<br>及以后 |
|----|--------|----------------|--------|--------|--------|--------|--------------|
| 一  | 销售费用合计 | 463.00         | 666.63 | 784.96 | 891.15 | 997.43 | 1,078.06     |
| 1  | 职工薪酬   | 178.36         | 251.62 | 287.23 | 304.46 | 322.73 | 342.09       |
| 2  | 差旅费    | 104.41         | 145.45 | 176.84 | 210.60 | 244.00 | 267.25       |
| 3  | 运输费    | 98.68          | 134.30 | 163.28 | 194.45 | 225.29 | 246.76       |

| 序号 | 项 目      | 2020 年<br>4-12 月 | 2021 年 | 2022 年 | 2023 年 | 2024 年 | 2025 年<br>及以后 |
|----|----------|------------------|--------|--------|--------|--------|---------------|
| 4  | 租金及物业水电费 | 41.67            | 75.56  | 91.87  | 109.41 | 126.76 | 138.84        |
| 5  | 折旧摊销费    | 23.16            | 31.73  | 31.73  | 31.73  | 31.73  | 31.73         |
| 6  | 其他       | 16.72            | 27.97  | 34.01  | 40.50  | 46.92  | 51.39         |
| 二  | 销售费用率    | 4.62%            | 3.89%  | 3.77%  | 3.59%  | 3.47%  | 3.42%         |

预测期内，随着标的公司对客户销售规模的不断扩大，预计针对主要电池厂商客户销售相关费用将产生一定的规模效应，销售费用增长幅度略低于收入增长幅度具有合理性。此外，本次评估中 2021 年至 2025 年预测销售费用率的算术平均数为 3.63%，高于 2019 年实际销售费用率 3.59%，本次评估对于销售费用率的预测具有谨慎性。

同时，通过比对同行业可比上市公司，其销售费用率同样与营业收入规模呈负相关关系，具体情况如下：

单位：万元

| 公司简称               | 项目    | 2019 年度    | 2018 年度    | 2017 年度    |
|--------------------|-------|------------|------------|------------|
| 赢合科技（300457.SZ）    | 营业收入  | 166,976.44 | 208,728.51 | 158,633.12 |
|                    | 销售费用率 | 4.86%      | 3.04%      | 3.59%      |
| 先导智能（300450.SZ）    | 营业收入  | 468,397.88 | 389,003.50 | 217,689.53 |
|                    | 销售费用率 | 3.48%      | 3.17%      | 3.86%      |
| 亿鑫丰<br>（839073.OC） | 营业收入  | 7,464.47   | 6,179.50   | 5,131.97   |
|                    | 销售费用率 | 4.41%      | 7.97%      | 9.08%      |
| 威唐工业（300707.SZ）    | 营业收入  | 40,319.06  | 50,886.55  | 43,683.39  |
|                    | 销售费用率 | 12.37%     | 10.60%     | 9.74%      |

根据上表，同行业可比上市公司的销售费用率随着营业收入规模的扩大而降低，一般系规模效应造成销售费用增速低于收入增速。因此，预测期内标的公司销售费用率变化趋势与同行业上市公司特征一致，具备合理性。

综上，预测期内标的公司销售费用率降低具有合理性。

## 五、中介机构核查意见

### （一）核查程序

针对上述事项，我们履行了如下核查程序：

1、获取标的公司销售合同或订单，识别与售后服务相关合同条款，评价售后服务相关会计处理是否符合企业会计准则的规定；

2、查阅可比上市公司招股说明书、年度报告等公开披露资料，了解与售后服务相关的会计处理方式；

3、访谈销售和财务部门负责人，了解为各客户提供的售后服务相关情况，了解售后服务发生的类型、频率及成本规模。

4、访谈重要的客户，向客户了解报告期内标的公司提供的售后服务情况，了解是否存在频繁维修、售后退回的情况。

5、查阅标的公司报告期内的售后服务费用明细账、记账凭证及原始凭证；复核费用发生的合理性，核查、分析标的公司售后服务费用的账务处理方法；

## （二）核查意见

经核查，我们认为：

标的公司售后服务会计处理具体方法、确认时点恰当、准确，披露的涉及售后服务条款的产品销售合同信息准确。

标的公司签订的检修协议中含有销售质量保证条款，报告期内标的公司发生的维修费用较低，维修、质保费用占收入比重较小。标的公司在质保期内维修费用发生时直接将其计入当期损益，与同行业公司会计处理一致。标的公司售后服务相关账务处理方式符合实际情况和企业会计准则相关规定，符合行业惯例。标的公司预测期内销售费用率持续降低符合行业竞争和企业经营的实际情况，具有合理性。

**10.草案披露，致宏精密处于技术密集型行业，业务具有高度定制化特点。请公司补充披露：（1）结合同行业技术特点，分析说明报告期内致宏精密研发费用占比逐年下降的原因及合理性；（2）结合标的资产研发模式及收入增长情况，分析说明预测期内研发费用率逐年降低的原因及该假设的合理性；（3）分析说明收购完成后，将采取哪些措施维持核心竞争优势、如何保持研发的可持续性。请财务顾问和会计师发表意见。**

回复：

一、结合同行业技术特点，分析说明报告期内致宏精密研发费用占比逐年下降的原因及合理性；

### （一）标的公司研发模式

标的公司的研发项目均为自主研发，主要包括配合客户新产品、新机种研发设计需求的定制化产品设计开发，以及标的公司自主发起的新技术、新产品研发两大类。

## 1、订单新产品设计开发

订单新产品设计开发是指标的公司配合客户新产品、新机种研发设计，按照客户新生产工艺和技术参数要求而进行的新模具产品的设计开发，该类新产品开发一旦验证成功后，就会导入批量生产。

订单新产品设计开发的主要流程为：①业务部获取客户意向需求后，由业务部和研发部、工程部对客户需求进行沟通了解；了解客户需求后，研发部、工程部进行产品分析并拟定开发方案，出具模具设计图稿；②经模具成本评估、技术指标评估及可行性评估后交由客户进行方案评审；③客户评审通过后，研发部、工程部拟定项目开发方案，经评审后由研发部、工程部联合对核心工艺和技术进行验证，验证完成后进行产品制作。

## 2、新技术、新产品研发

标的公司研发部负责新技术、新产品的研发。研发人员结合标的公司的发展规划、市场信息及客户反馈开展行业前沿技术的研发工作，为新技术、新产品的储备提供保障。研发部定期会同业务部开展市场行业研究，针对国内外同行业竞争对手的新产品及客户提出的新需求进行研发，以保证标的公司在行业中保持领先的市场竞争地位。

### （二）研发费用及占比情况

单位：万元

| 项 目    | 2020年1-9月 | 2019年度    | 2018年度   |
|--------|-----------|-----------|----------|
| 职工薪酬   | 375.03    | 387.01    | 138.41   |
| 物料消耗   | 258.35    | 345.70    | 207.14   |
| 折旧摊销费  | 9.10      | 6.30      | 2.87     |
| 其他     | 31.65     | 30.77     | 18.96    |
| 研发费用合计 | 674.13    | 769.77    | 367.38   |
| 营业收入   | 12,204.21 | 12,198.34 | 4,930.72 |
| 占比情况   | 5.52%     | 6.31%     | 7.45%    |

报告期内，致宏精密研发费用分别为367.38万元、769.77万元及674.13万元，占当期营业收入比例分别为7.45%、6.31%及5.52%。标的公司研发费用主要由研发人员薪酬及物料消耗构成，二者合计金额占研发费用比重分别为94.06%、95.18%及93.96%。

2019年度，致宏精密研发费用较2018年度增加402.39万元，增幅为109.53%。报告期各期，致宏精密研发人员加权平均数量为11人、17人及20人，人均工资9,606.99元/月、17,985.31元/月及20,075.17元/月，呈上升趋势。同时，为满足客户电池极片新型工

艺要求，标的公司加强了模具的研发，导致物料消耗上升。上述两项综合影响导致标的公司报告期内研发费用总体呈现增长趋势。

### （三）研发费用占比逐年下降原因及合理性

标的公司研发费用占营业收入比例逐年下降主要原因系：

1、根据行业研发模式，订单新产品的研发经客户认可后才会形成大规模销售订单，试生产阶段收入规模较小，随着新产品得到客户确认后进入量产阶段，收入规模大幅增加，后续研发投入增幅小于收入增长幅度，导致研发费用占收入比例呈下降趋势；

2、新增大客户收入规模大幅增加，宁德新能源为2018年新增客户，报告期各期收入分别为265.69万元、5,869.45万元、6,727.55万元，其中：宁德新能源异形叠片模具从2018年10月开始研发，试生产收入51.21万元；2019年进入量产阶段后，2019年确认收入2,316.41万元；2020年确认收入5,417.18万元。

3、《高新技术企业认定管理办法》中关于研究开发费用占同期收入比例要求，随着收入规模增加呈下降趋势，一定程度上反映了高新技术企业研发费用比例随销售收入增加而下降具备普遍性。按照《高新技术企业认定管理办法》（国科发火〔2016〕32号）的有关规定：企业近三个会计年度（实际经营期不满三年的按实际经营时间计算，下同）的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例符合如下要求：

- （1）最近一年销售收入小于5,000万元（含）的企业，比例不低于5%；
- （2）最近一年销售收入在5,000万元至2亿元（含）的企业，比例不低于4%；
- （3）最近一年销售收入在2亿元以上的企业，比例不低于3%。

综上所述，标的公司研发费用占营业收入比例逐年呈下降趋势，主要原因系新产品的研发经客户认可后，获得大量订单，收入增幅大于研发投入增幅所致，符合行业特点及企业经营的实际情况，具有合理性。

## 二、结合标的资产研发模式及收入增长情况，分析说明预测期内研发费用率逐年降低的原因及该假设的合理性

### （一）标的公司研发模式及收入增长情况

如前文所述，标的公司的研发项目主要包括配合客户新产品、新机种研发设计需求的定制化产品设计开发，以及标的公司自主发起的新技术、新产品研发两大类。其中，订单新产品设计开发为标的公司配合客户新产品、新机种研发设计，按照客户新生产工艺和技术参数要求而进行的新模具产品的设计开发。

根据上述研发模式，订单新产品的研发经客户认可后才会形成大规模销售订单，试生产阶段收入规模较小，随着新产品得到客户确认后进入量产阶段，收入规模大幅增加，后续研发投入增幅小于收入增长幅度，导致研发费用率随收入规模增长而呈下降趋势。报告期各期，标的公司营业收入分别为4,930.72万元、12,198.34万元和12,204.21万元，研发费用率分别为7.45%、6.31%及5.52%，随着收入规模扩大，研发费用占收入比重呈现逐年降低的趋势。

此外如前文所述，研发费用占收入比重随着收入上升逐年降低的趋势亦符合高新技术企业的一般规律。

综上，根据中通评报字[2020]12147号评估报告中收益法预测中相关数据，标的公司2021年至2025年营业收入预计年复合增长率为16.43%，因此随着标的公司营业收入的快速增长，其预测的研发费用率逐年降低与报告期内实际情况和企业研发模式特点相符，具有合理性。

## （二）研发费用率整体假设的合理性

预测期标的公司营业收入、营业成本、研发费用预测如下：

单位：万元

| 项 目       | 2020年<br>4-12月 | 2021年     | 2022年     | 2023年     | 2024年     | 2025年及<br>以后 |
|-----------|----------------|-----------|-----------|-----------|-----------|--------------|
| 1、营业收入    | 10,015.63      | 17,143.03 | 20,843.22 | 24,823.03 | 28,759.11 | 31,500.94    |
| 收入年度增幅    | 13.90%         | 23.39%    | 21.58%    | 19.09%    | 15.86%    | 9.53%        |
| 2、营业成本    | 3,344.37       | 6,014.84  | 7,921.12  | 10,401.20 | 13,344.65 | 16,135.90    |
| 毛利率       | 66.61%         | 64.91%    | 62.00%    | 58.10%    | 53.60%    | 48.78%       |
| 3、研发费用    | 796.47         | 1,117.47  | 1,174.35  | 1,234.16  | 1,298.51  | 1,362.18     |
| 职工薪酬      | 498.81         | 706.07    | 748.43    | 793.34    | 842.44    | 892.99       |
| 物料消耗      | 270.45         | 371.42    | 382.56    | 394.04    | 405.86    | 418.04       |
| 折旧摊销费     | 6.30           | 11.26     | 13.78     | 16.31     | 18.83     | 18.83        |
| 其他        | 20.91          | 28.72     | 29.58     | 30.47     | 31.38     | 32.32        |
| 研发费用占收入比例 | 7.95%          | 6.52%     | 5.63%     | 4.97%     | 4.52%     | 4.32%        |

### 1、标的公司预测期研发费用逐年增加，有利于保持技术领先、客户稳定

2021年至2025年，本次评估预测的标的公司研发费用分别为1,117.47万元、1,174.35万元、1,234.16万元、1,298.51万元及1,362.18万元，研发投入逐年增加。经过多年的技术积累及迭代进步，标的公司掌握了制造高精密锂电池极片裁切模具、精

密零件相关的先进核心技术，具备了较为全面的为客户提供锂电池极片裁切成型的工艺解决方案及配套产品的能力。标的公司凭借较强的核心技术优势及深刻的对下游应用的理解能力，具备了较强的以行业发展趋势及客户需求为导向的产品开发能力，同时还深入参与部分客户新产品研发过程，配合客户新产品开发需求，研究提出上游模具开发设计方案及技术工艺，并开发出新产品。标的公司未来不断增加的研发投入有利于保持技术领先与客户稳定。

## 2、标的公司预测期研发投入情况与部分同等规模精密模具上市公司类似，具备合理性

基于谨慎性原则，本次评估预测标的公司营业收入于 2025 年达到稳定，当期营业收入为 31,500.94 万元，研发费用占收入的比例为 4.32%。

考虑上市公司主营业务及收入规模与 2025 年标的公司预测收入的匹配性，经查询相关模具行业上市公司年报，筛选确定威唐工业、双一科技、瑞玛工业、祥鑫科技四家对标公司。对比结果如下：

| 公司名称                | 项 目       | 2020 年 1-3 月 | 2019 年度    | 2018 年度    |
|---------------------|-----------|--------------|------------|------------|
| 威唐工业<br>(300707.SZ) | 营业收入(万元)  | 11,736.53    | 40,319.06  | 50,886.55  |
|                     | 研发费用(万元)  | 486.22       | 1,999.08   | 1,942.84   |
|                     | 研发费用占收入比例 | 4.14%        | 4.96%      | 3.82%      |
| 双一科技<br>(300690.SZ) | 营业收入(万元)  | 18,847.45    | 82,751.54  | 53,617.84  |
|                     | 研发费用(万元)  | 610.83       | 3,076.14   | 1,617.24   |
|                     | 研发费用占收入比例 | 3.24%        | 3.72%      | 3.02%      |
| 瑞玛工业<br>(002976.SZ) | 营业收入(万元)  | 10,418.70    | 60,989.76  | 59,338.25  |
|                     | 研发费用(万元)  | 506.54       | 2,437.73   | 2,400.28   |
|                     | 研发费用占收入比例 | 4.86%        | 4.00%      | 4.05%      |
| 祥鑫科技<br>(002965.SZ) | 营业收入(万元)  | 35,178.42    | 159,712.16 | 147,782.30 |
|                     | 研发费用(万元)  | 1,170.42     | 5,476.51   | 4,633.46   |
|                     | 研发费用占收入比例 | 3.33%        | 3.43%      | 3.14%      |
| 相关上市公司<br>研发费用占收入比例 | 平均值       | 3.89%        | 4.03%      | 3.51%      |
|                     | 中位值       | 3.74%        | 3.86%      | 3.48%      |

上述四家上市公司与标的公司 2025 年预测收入规模（31,500.94 万元）相近时，其研发费用占收入比例保持在 3%-5%的水平。本次评估预测中，标的公司稳定期 2025 年研发费用占收入的比例为 4.32%，处于模具行业上市公司研发费用率范围内且高于平均水平，研发费用预测具备合理性。



综上，预测期内研发费用率逐年降低主要系标的公司营业收入增长后规模效应导致，符合高新技术企业一般规律和标的公司实际情况；预测期内研发费用金额不断增长，且稳定期后整体研发费用率与同等规模精密模具上市公司接近，相关评估假设具备合理性。

### 三、分析说明收购完成后，将采取哪些措施维持核心竞争优势、如何保持研发的可持续性。

#### （一）维持核心竞争优势的措施

##### 1、维持标的公司核心人员的稳定性

根据转让方、受让方双方在《购买资产协议》中最终确定的核心人员名单，赣州致宏、赣州致富、赣州致鑫和郑智仙承诺标的公司与核心人员全部签署劳动合同，期限应当覆盖业绩承诺期及之后三年；并且约定竞业禁止条款。

赣州致宏、赣州致富、赣州致鑫和郑智仙承诺，全体核心人员应当在协议生效前签署保密和竞业禁止协议，约定在劳动合同有效期内及到期后的两年内遵守竞业禁止和限制义务。保密和竞业禁止协议内容应经过上市公司书面认可。

为保证标的公司的持续发展和竞争优势，转让方及郑智仙应尽最大努力促使标的公司的核心人员在承诺业绩期间内及之后 3 年内，每年的流失率不高于 10%。核心人员在标的公司应持续专职任职并履行其应尽的勤勉尽责义务。存在下列情形的，不视为违反任职期限承诺：（1）核心人员非因主观原因不能胜任工作要求，且受让方书面同意其离职的；（2）标的公司主动辞退核心人员；且受让方书面同意其离职的。

转让方及郑智仙承诺，核心人员非因受让方认可的原因违反前述任职期限要求的，转让方及郑智仙应自相关人员离职之日起三十日内按该等人员离职前一年从标的公司取得的薪酬收入总额的 3 倍标准赔偿给受让方。

各方同意，且转让方及郑智仙承诺，自核心人员不再作为标的公司员工或股东（以较晚发生者为准）之日后的二年内，转让方及郑智仙不得且应促使其每一关联方、核心人员及其亲属不得：（1）自营或参与经营管理与标的公司相同或相似的业务；（2）招引或试图诱使任何已是标的公司的客户、供应商、代理商、分销商或已习惯同标的公司交易的任何人士或企业离开标的公司；或（3）招引或试图诱使任何截至签署日已受聘于标的公司且从事技术或管理工作的任何人士离开标的公司，或向该等人士提供雇佣机会或雇佣该等人士，或向该等人士提供或与其签署任何服务合同。

违反上述约定的，违约方各自获得的利润、利益或收入归标的公司所有，且受让方有权要求违约方按照其已获及应获利润、利益或收入的 3 倍支付违约金。转让方及郑智仙不相互承担连带责任。

## 2、激励标的公司核心团队

根据《购买资产协议》，各方同意，业绩承诺期届满时，若标的公司在业绩承诺期内累计实现的不扣除非经常性损益总额的净利润（以下简称“累计实现净利润总额”）超过业绩承诺期内承诺净利润总额的，可以启动超额业绩奖励。

超额业绩=累计实现净利润总额-累计承诺净利润数。

超额业绩的 30%由标的公司给予标的公司人员进行现金奖励，人员名单由郑智仙决定；超额业绩的 20%作为上市公司所需承担的费用上限，由上市公司对标的公司核心团队进行股权激励。

在任何情况下，超额业绩奖励金额不超过本次交易项下目标股权转让对价的 20%。

上述奖励在承诺期最后一个年度的《专项审核报告》披露后 30 个工作日内，由郑智仙确定标的公司核心团队成员的现金奖励具体奖励范围、分配方案和分配时间，报上市公司董事会/或股东会批准实施；由上市公司董事会确定标的公司核心团队成员的股权激励具体激励范围、分配方案和分配时间，报上市公司股东大会批准实施。

3、与标的公司核心人员持续沟通，循序渐进地推进整合过程，结合双方优势协同发展，加强核心竞争优势

上市公司将通过座谈会、业务培训、月度季度年度经营分析会等方式，使致宏精密员工充分了解上市公司未来的发展战略和经营计划，打消核心人员对公司发展的疑虑，并充分听取现有核心人员的意见和建议，为致宏精密核心人才搭建稳定的职业发展平台，使得核心人员在助力致宏精密发展的同时实现自身职业目标。

同时上市公司将结合标的公司的优势资源，将其纳入上市公司的整体发展规划，在充分论证、事先沟通、合作共赢的基础上，在业务、资产、财务、人员、机构等方面循序渐进的推进整合过程，加强对标的公司有效管控，实现上市公司与标的公司之间的整体统筹及协同发展，以提高公司核心竞争力。

## （二）如何保持研发的可持续性

### 1、维持标的公司核心技术人员的稳定性

核心技术人员与标的公司均签订了劳动合同（5 年期或无固定期限），劳动合同约定的竞业条款对核心技术人员离职再就业做出限制。

为激励核心技术人员，保持核心技术团队的稳定性，核心技术人员均持有交易对方（赣州致宏、赣州致鑫、赣州致富）的合伙份额，间接持有标的公司股权。根据《购买资产协议》的约定，本次交易完成后交易对方需买入一定金额的上市公司股票，并设置 24 个月的锁定期，通过此种方式标的公司核心技术人员间接持有上市公司股份；同时其作为交易对方合伙人参与本次交易的业绩补偿和业绩奖励。12 位核心技术人员均出具承诺，承诺在业绩补偿期（2020 年-2022 年）结束后在标的公司继续任职不低于三年，且五年内不转让持有的合伙企业财产份额，并承诺五年内不会主动解除与标的公司的劳动关系。

## 2、增加标的公司研发投入，提高研发人员工资水平

报告期内，标的公司研发费用、研发人员数量及人均工资均有所上升。

| 项 目           | 2020 年 1-9 月 | 2019 年    | 2018 年   |
|---------------|--------------|-----------|----------|
| 研发费用（万元）      | 674.13       | 769.77    | 367.38   |
| 研发人员加权平均数量    | 20 人         | 17 人      | 11 人     |
| 研发人员人均工资（元/月） | 20,075.17    | 17,985.31 | 9,606.99 |

2018 年至 2020 年 1-9 月，致宏精密研发费用分别为 367.38 万元、769.77 万元及 674.13 万元，2019 年度，致宏精密研发费用较 2018 年度增加 402.39 万元，增幅为 109.53%。报告期各期，致宏精密研发人员加权平均数量为 11 人、17 人及 20 人，人均工资 9,606.99 元/月、17,985.31 元/月及 20,075.17 元/月。研发人员规模的扩大以及工资不断提升有助于增进员工工作热情、持续提高技术团队研发能力。本次交易完成后，上市公司将利用自身资本优势，协助致宏精密进一步加大研发投入，扩充研发团队，增强上市公司在智能制造领域的研发实力。

## 3、继续把握行业发展趋势，以客户需求为导向开展研发工作

报告期内，标的公司结合下游应用或客户新产品开发需求，多次在行业内率先推出了具有影响力的技术难度较高的多款精密锂电池裁切模具及部件产品。2018 年及 2019 年标的公司为宁德新能源成功开发了适用于苹果手机 L 型锂电池极片裁切模具、华为 TWS 耳机叠片电池模具等产品，并在 2019 年后进入批量合作阶段，应用于 iPhone 12 及华为 Mate 40 手机、TWS 耳机等产品的锂电池产线。2019 年，宁德新能源主动与标的公司确立了配套 TWS 蓝牙耳机纽扣电池极片成形模具的独家合作关系。2019 年，标的公司为比亚迪专门开发的“刀片电池”裁切刀进入批量生产阶段，标的公司亦成为比亚迪“刀片电池”切刀的独家供应商。

本次收购完成后标的公司将继续把握行业发展趋势，以客户需求为导向开展研发工作，在为公司创造收入的同时积累自身技术研发经验，不断增厚技术实力，保持研发的可持续性。

#### 四、中介机构核查意见

##### （一）核查程序

针对上述事项，我们履行了如下核查程序：

1、访谈研发和财务部门负责人，了解企业新产品开发涉及流程，研发项目相关情况，了解报告期内研发项目的试产、量产、确认收入情况。

2、取得标的公司研发费用明细表，复核归类类别、发生明细是否准确，分析研发费用构成、年度变动、期间变动是否合理。

3、查阅标的公司报告期内的研发费用明细账、记账凭证及原始凭证，获取标的公司研发人员花名册及工资表等资料，核查、分析标的公司研发费用账务处理方式，核查研发费用发生的真实性、研发费用波动的合理性；

4、查阅可比上市公司招股说明书、年度报告等公开披露资料，了解同行业可比公司研发费用占比情况。查阅《高新技术企业认定管理办法》（国科发火〔2016〕32号）中有关研发费用的有关规定，研究开发费用占同期收入随收入规模波动趋势。

5、获取了标的公司与核心技术人员签署的5年期劳动合同，查阅了《购买资产协议》中有关稳定核心技术人员、激励核心团队的条款，获取了国家知识产权局网站标的公司的专利清单。

##### （二）核查结论

经核查，我们认为：

（1）报告期内，标的公司研发费用会计处理符合《企业会计准则》要求，所披露研发费用数据准确、真实。报告期内，标的公司研发费用总量增长合理，主要原因一是致宏精密研发人员加权平均数量及人均工资呈上升趋势；二是为满足客户电池极片新型工艺要求，标的公司加强了模具的研发，导致物料消耗上升。

（2）报告期内，标的公司研发费用占收入比重下降合理，主要由本行业研发模式引起。收入规模扩大到一定程度后，后续研发投入增幅小于收入增长幅度，导致研发费用占收入比例呈下降趋势。标的公司研发费用占比变化趋势符合行业特点和公司实际情况。

(3)预测期内研发费用率逐年降低主要系标的公司营业收入增长后规模效应导致,符合高新技术企业一般规律和标的公司实际情况;预测期内研发费用金额不断增长,且稳定期后整体研发费用率与同等规模精密模具上市公司接近,相关评估假设具备合理性。

(4)通过维持标的公司核心人员和核心技术人员的稳定性、加大研发投入并提高研发人员工资水平、业绩补偿及业绩奖励等方式约束和激励核心团队、与标的公司加强协同整合等措施,上市公司完成收购后预期能够较好的维持标的公司核心竞争优势并保持其研发的可持续性。

### 三、标的资产财务及经营情况

13.草案披露,致宏精密采用月结或“预付款-发/收货款-验收款”的销售结算模式。其中,月结周期通常在30天-90天;“预付款-发/收货款-验收款”销售结算模式为在签订销售订单后一般收取30%-60%、在完成生产时收取30%-60%、在客户完成调试后收取10%。标的资产的2018年、2019年及2020年前三季度末应收票据、应收账款及应收款项融资合计分别为3625.66万元、4940.63万元及8900.50万元,占其流动资产的65.7%、52.4%及50.5%。请公司补充披露:(1)结合现有销售模式、结算模式,分析说明相关款项占比高的原因及合理性;(2)标的资产现有诉讼案件均与催收客户账款相关,请结合诉讼情况,说明标的资产如何管理客户的信用风险;(3)报告期内应收款项是否已足额计提坏账准备。请财务顾问及会计师发表意见。

回复:

一、结合现有销售模式、结算模式,分析说明相关款项占比高的原因及合理性;

(一)标的公司现有销售模式、结算模式

标的公司主要产品锂电池极片裁切模具以及高精密模切刀均为非标类产品,产品生产及设计专业性强,具有定制化生产的特点。因此,同类型的产品在满足客户所提出的具体需求后,销售价格存在一定的差异。

标的公司根据与客户签订的协议或采购订单的条款,确定具体的结算流程。一般情况下,标的公司会采用月结或“预付款-发/收货款-验收款”的销售结算模式。其中,月结周期通常在30天-90天;“预付款-发/收货款-验收款”销售结算模式的流程如下:

在与客户签订销售订单后，标的公司会向客户收取预付款，一般为订单金额的30%-60%。标的公司收到客户支付的预付款后，开始进行产品的开发设计，组织相关部门召开会议进行评审，在达到客户要求并确定方案之后，进入采购及生产环节；

在完成生产并通过标的公司内部的品质检测后，标的公司向客户收取发货款，并于收到发货款后进行发货；或在客户收货后，向客户收取收货款，发货款与收货款一般为订单金额的30%-60%；

客户收货后，标的公司协助客户对产品进行安装调试，调试后客户进行正式生产。当产品使用达到验收标准（一般规定裁切次数以及使用时长两类验收标准，取两者孰早进行验收）后，视为完成验收，标的公司向客户收取验收款，验收款一般为订单金额的10%。在产品达到验收标准前出现的模具维修、调试等情况，由标的公司负责并不再额外收取费用。

标的公司与客户之间采用银行承兑汇票、商业承兑汇票、支票进账或对公转账的方式进行结算。

## （二）标的公司应收票据、应收账款及应收款项融资占当期流动资产比例高的原因及合理性

1、同行业公司应收票据、应收账款及应收款项融资占当期流动资产比例情况如下：

| 公司简称            | 2020年9月30日 | 2019年12月31日 | 2018年12月31日 |
|-----------------|------------|-------------|-------------|
| 赢合科技（300457.SZ） | 31.76%     | 38.22%      | 35.59%      |
| 先导智能（300450.SZ） | 32.89%     | 23.89%      | 10.83%      |
| 亿鑫丰（839073.OC）  | 30.53%     | 61.02%      | 43.40%      |
| 威唐工业（300707.SZ） | 27.08%     | 23.75%      | 24.22%      |
| 平均值             | 32.60%     | 42.12%      | 37.67%      |
| 中位数             | 33.62%     | 39.29%      | 39.65%      |
| 标的公司            | 50.53%     | 52.38%      | 65.71%      |

2、同行业公司应收票据、应收账款及应收款项融资占营业收入比例情况如下：

| 公司简称            | 2020年9月30日<br>/2020年1-9月 | 2019年12月31日<br>/2019年度 | 2018年12月31日<br>/2018年度 | 平均值    |
|-----------------|--------------------------|------------------------|------------------------|--------|
| 赢合科技（300457.SZ） | 112.99%                  | 107.85%                | 72.09%                 | 97.64% |
| 先导智能（300450.SZ） | 79.55%                   | 48.61%                 | 62.78%                 | 63.65% |
| 亿鑫丰（839073.OC）  | 40.81%                   | 62.74%                 | 68.10%                 | 57.22% |
| 威唐工业（300707.SZ） | 36.12%                   | 33.42%                 | 25.83%                 | 31.79% |

| 公司简称 | 2020年9月30日<br>/2020年1-9月 | 2019年12月31日<br>/2019年度 | 2018年12月31日<br>/2018年度 | 平均值    |
|------|--------------------------|------------------------|------------------------|--------|
| 平均值  | 67.37%                   | 63.15%                 | 57.20%                 | 62.57% |
| 中位数  | 60.18%                   | 55.68%                 | 65.44%                 | 60.43% |
| 标的公司 | 72.93%                   | 40.50%                 | 73.53%                 | 62.32% |

注：亿鑫丰未披露2020年1-9月数据，为2020年1-6月数据。

标的公司应收票据、应收账款及应收款项融资占当期流动资产比例较高主要原因系：（1）宁德新能源等主要客户主要采用月结结算模式，该模式下标的公司一般给予客户30日-90日信用账期，同时部分客户采用银行承兑汇票进行货款结算，因此形成较大金额的应收票据、应收款项融资及应收账款余额；（2）标的公司非上市公司，相比上市公司融资渠道单一，货币资金占流动资产比例低于同行业公司，导致应收票据、应收款项融资及应收账款占流动资产比例相对高于同行业公司；（3）报告期内标的公司应收票据、应收款项融资及应收账款占营业收入比例与同行业可比公司平均值不存在重大差异，高于威唐工业和亿鑫丰，高于威唐工业主要原因系威唐工业海外收入占比较高，回款周期短；高于亿鑫丰主要原因系亿鑫丰2020年上半年新增口罩机生产线，疫情期口罩机供不应求，亿鑫丰议价能力强，回款周期短。

综上所述，标的公司应收票据、应收账款及应收款项融资占当期流动资产比例较高符合标的公司实际情况，具有合理性。

## 二、标的资产现有诉讼案件均与催收客户账款相关，请结合诉讼情况，说明标的资产如何管理客户的信用风险；

### （一）标的公司催收客户账款诉讼情况

截至2020年9月30日，标的公司涉及诉讼的应收账款单位分别为肇庆遨优动力电池有限公司、湖州南浔遨优电池有限公司、浙江遨优动力系统有限公司，对应应收账款余额分别为238.09万元、77.18元、78.79元，合计394.07万元，均系由标的公司诉讼应收账款单位，被告方目前资产情况如下：肇庆遨优动力电池有限公司名下的银行账户已经被广州市天河区人民法院首先冻结，名下的不动产被江门市江海区人民法院首先查封，无适宜财产可执行；湖州南浔遨优电池有限公司目前已经进入破产阶段，公司已经向法院撤回起诉，并向破产管理人申报债权；浙江遨优动力系统有限公司目前已经进入破产阶段，公司已经向法院撤回起诉，并向破产管理人申报债权。基于上述情况，标的公司对相关单位应收账款已全额计提了坏账准备。

## （二）标的公司关于客户信用管理情况

标的公司在开发客户时，优先选择回款信用良好的企业，针对不同客户给予恰当的信用账期，财务部门定期与客户进行对账。当货款逾期后，标的公司将通过电话或电子邮件联系客户，并提醒对方货款已逾期，要求立即付款，否则将面临滞纳金或利息罚款的风险。如果客户在24-72小时内没有回复，标的公司财务人员将进一步跟进，同时向客户寄送分期付款通知书，且标的公司将视情况停止向该等客户发货。标的公司应收账款的平均催收期为30天，逾期90天以上被视为严重拖欠，当逾期超过120天或被视为通过正常催收无法收回时，就会采取法律措施。报告期内，标的公司通过不断优化客户结构以降低应收账款信用风险。

## 三、报告期内应收款项是否已足额计提坏账准备

### 1、剔除单项计提坏账应收账款情况

| 账龄   | 2020年<br>9月30日 | 占比      | 2019年<br>12月31日 | 占比      | 2018年<br>12月31日 | 占比      |
|------|----------------|---------|-----------------|---------|-----------------|---------|
| 1年以内 | 5,592.35       | 93.70%  | 3,006.58        | 94.92%  | 2,808.45        | 100.00% |
| 1年以上 | 375.79         | 6.30%   | 160.83          | 5.08%   |                 |         |
| 合计   | 5,968.13       | 100.00% | 3,167.41        | 100.00% | 2,808.45        | 100.00% |

报告期各期末，剔除单独计提坏账准备后，1年内应收账款占比均在90%以上，标的公司应收账款质量较好。

### 2、截止2020年9月30日单项计提坏账准备应收账款情况

| 名称               | 2020年9月30日   |              |         |             |
|------------------|--------------|--------------|---------|-------------|
|                  | 账面余额         | 坏账准备         | 计提比例（%） | 计提理由        |
| 东莞市佳的自动化设备科技有限公司 | 3,483,728.10 | 1,741,864.05 | 50.00   | 预计部分无法收回（注） |
| 肇庆遨优动力电池有限公司     | 2,380,940.00 | 2,380,940.00 | 100.00  | 预计无法收回      |
| 浙江遨优动力系统有限公司     | 787,920.00   | 787,920.00   | 100.00  | 预计无法收回      |
| 湖州南浔遨优电池有限公司     | 771,800.00   | 771,800.00   | 100.00  | 预计无法收回      |
| 湖南三迅新能源科技有限公司    | 406,764.00   | 406,764.00   | 100.00  | 预计无法收回      |
| 合计               | 7,831,152.10 | 6,089,288.05 | 77.76   |             |

注：标的公司已停止对其发货，并积极对其进行催收，标的公司管理层判断预计能够收回50%。



### 3、报告期各期末应收账款期后回款情况

单位：万元

| 项 目      | 2020年9月30日 | 2019年12月31日 | 2018年12月31日 |
|----------|------------|-------------|-------------|
| 期末应收账款余额 | 6,751.25   | 3,849.19    | 2,808.45    |
| 期后回款金额   | 4,216.44   | 2,763.03    | 2,369.27    |
| 回款比例     | 62.45%     | 71.78%      | 84.36%      |

截至2021年2月5日，报告期各期末应收账款期后回款情况整体较好，剔除单项计提应收账款后，报告期各期末应收账款回款比例分别为97.12%、86.80%、70.65%。标的公司2018年末及2019年末应收账款期后回款比例较高，未回款部分主要系部分客户存在10%质保尾款所致，2020年9月末回款比例相对较低主要系部分客户质保尾款及部分应收账款尚处于信用期内所致。

### 4、同行业可比公司坏账计提政策

标的公司与同行业可比公司坏账计提政策对比：

| 账 龄          | 赢合科技    | 先导智能    | 亿鑫丰     | 威唐工业    | 平均值     | 标的公司    |
|--------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 6 个月以内（含，下同） | 5.00%   | 5.00%   | 5.00%   | 3.00%   | 4.50%   | 1.00%   |
| 6 个月-1 年     | 5.00%   | 5.00%   | 5.00%   | 3.00%   | 4.50%   | 10.00%  |
| 1-2 年        | 10.00%  | 20.00%  | 10.00%  | 20.00%  | 15.00%  | 20.00%  |
| 2-3 年        | 30.00%  | 50.00%  | 50.00%  | 50.00%  | 45.00%  | 50.00%  |
| 3 年以上        | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% |

数据来源：同行业公司2018年年报（2019年开始同行业公司未披露具体比例）

标的公司按账龄组合计提坏账准备的比例与同行业可比公司接近，对 6个月以上的应收账款计提比例较同行业可比公司更为谨慎。

综上所述，标的公司应收账款主要为1年内款项，应收账款期后回款良好，与同行业可比公司相比坏账计提政策不存在重大差异，报告期内应收账款已足额计提坏账准备。

## 四、中介机构核查意见

### （一）核查程序

针对上述事项，我们履行了如下核查程序：

1、向标的公司管理层询问了解现有销售模式、结算模式、客户信用管理情况、催收措施、坏账计提政策等。

2、了解标的公司销售与收款相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

3、了解与应收账款减值相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

4、执行了函证程序，由项目组发函、催函、跟函，针对标的公司未回函的情况，询问了解未与回函的原因并进一步补充实施了替代性程序，检查了营业收入确认的真实性、回款的真实性、每月对账数据等；

5、向管理层询问了解并核对标的公司货款逾期的情况、催收措施以及催收的最新进展，关注应收账款期后回款情况；

6、针对标的公司报告期期末应收账款的减值准备计提，复核管理层对应收账款进行信用风险评估的相关考虑和客观证据，评价管理层是否恰当识别各项应收账款的信用风险特征；评价管理层按信用风险特征划分组合的合理性；根据具有类似信用风险特征组合的历史信用损失经验及前瞻性估计，测试管理层使用数据（包括应收账款账龄、历史损失率等）的准确性和完整性以及对坏账准备的计算是否准确；

7、查询同行业上市公司应收账款减值政策以及应收账款坏账准备计提情况，比对分析标的公司应收账款减值政策是否和同行业上市公司基本一致。

## （二）核查结论

经核查，我们认为：

1、标的公司应收票据、应收账款及应收款项融资占当期流动资产比例较高符合标的公司实际情况，与同行业可比公司平均值不存在重大差异。

2、报告期内，标的公司内部建立并执行相对完善的客户信用管理制度，对销售回款各个关键控制点均有有效控制。标的公司在开发客户、信用期授予、回款催收等方面，均根据不同信用等级客户制定行之有效的管理政策，也通过不断优化客户结构以降低应收账款信用风险。客户的信用风险得到有效管理。

3、报告期内标的公司坏账准备计提政策制定合理，应收账款期后回款良好，与同行业可比公司相比坏账计提政策不存在重大差异，报告期内应收账款已足额计提坏账准备。

**14.草案披露，标的资产2019年、2020年前三季度收回投资的金额分别为0.84亿元、1.36亿元，投资支付的现金分别为1亿元、1.48亿元，请公司补充披露标的资产的资金流向及投资项目的具体情况。请财务顾问及会计师发表意见。**

回复:

### 一、标的公司投资项目的具体情况

标的公司2019年度及2020年1-9月投资支付的现金均为购买理财产品所支付的现金、收回投资收到的现金均为赎回理财产品收到的现金。标的公司上述期间购买及赎回理财产品的具体情况如下所示:

#### (一) 2019年度购买和赎回理财产品情况

单位: 万元

| 理财产品名称                               | 购买时间      | 购买金额  | 赎回时间       | 赎回金额  | 利率        | 收益类型 |
|--------------------------------------|-----------|-------|------------|-------|-----------|------|
| 招商银行朝招金 7007 号                       | 2019/5/23 | 500   | 2019/5/27  | 250   | 2.93%     | 浮动收益 |
|                                      |           |       | 2019/6/17  | 100   |           |      |
|                                      |           |       | 2019/7/25  | 100   |           |      |
|                                      |           |       | 2019/9/16  | 50    |           |      |
| 招商银行日益月鑫 90030                       | 2019/5/24 | 1,000 | 2019/6/24  | 1,000 | 3.65%     | 浮动收益 |
| 招商银行 TH000208                        | 2019/6/27 | 800   | 2019/7/5   | 800   | 1.0%-3.4% | 浮动收益 |
| 招商银行日益月鑫 90030 号                     | 2019/7/8  | 400   | 2019/8/7   | 400   | 3.60%     | 浮动收益 |
| 招商银行日日鑫 80008                        | 2019/7/8  | 400   | 2019/7/12  | 400   | 2.68%     | 浮动收益 |
| 招商银行青葵半年定开 4 号                       | 2019/7/11 | 1     | 2020 年     | -     | 浮动收益      | 浮动收益 |
| 招商银行日益月鑫 90030 号                     | 2019/7/23 | 450   | 2019/8/22  | 450   | 3.60%     | 浮动收益 |
| 工商银行工银理财共赢 3 号随心 E(拓户产品) 2018 年第 1 期 | 2019/8/22 | 200   | 2019/11/20 | 200   | 3.85%     | 浮动收益 |
| 招商银行步步生金 8699                        | 2019/8/29 | 220   | 2019/9/24  | 120   | 按放置时间核算利率 | 浮动收益 |
| 招商银行朝招金 7007 号                       | 2019/8/29 | 600   | 2019/9/9   | 600   | 2.84%     | 浮动收益 |
| 招商银行朝招金 7007 号                       | 2019/9/9  | 600   | 2019/9/16  | 600   | 2.84%     | 浮动收益 |

| 理财产品名称            | 购买时间       | 购买金额   | 赎回时间       | 赎回金额  | 利率            | 收益类型 |
|-------------------|------------|--------|------------|-------|---------------|------|
| 招商银行日益月鑫 90030    | 2019/9/19  | 400    | 2019/10/21 | 400   | 3.55%         | 浮动收益 |
| 招商银行锦园117号        | 2019/9/16  | 600    | 2020年      | -     | 5.20%         | 浮动收益 |
| 招商银行锦都28号         | 2019/9/18  | 900    | 2019/11/21 | 900   | 4.80%         | 浮动收益 |
| 招商银行日日鑫 80008     | 2019/9/20  | 200    | 2019/9/24  | 200   | 3.05%         | 浮动收益 |
| 招商银行步步生金 8699     | 2019/9/30  | 300    | 2019/10/14 | 100   | 按放置时间<br>核算利率 | 浮动收益 |
| 招商银行朝招金 7007号     | 2019/10/9  | 50     | 2019/10/12 | 50    | 2.93%         | 浮动收益 |
| 招商银行朝招金 7007号     | 2019/10/18 | 100    | 2019/11/11 | 100   | 2.93%         | 浮动收益 |
| 招商银行朝招金 7007号     | 2019/10/23 | 400    | 2019/10/25 | 250   | 2.93%         | 浮动收益 |
|                   |            |        | 2019/10/29 | 50    |               |      |
|                   |            |        | 2019/11/11 | 100   |               |      |
| 招商银行朝招金 7007号     | 2019/11/21 | 100    | 2019/12/16 | 100   | 2.88%         | 浮动收益 |
| 招商银行朝招金 7007号     | 2019/11/22 | 220    | 2019/11/25 | 220   | 2.88%         | 浮动收益 |
| 招商银行步步生金 8699     | 2019/11/22 | 700    | 2019/12/16 | 200   | 按放置时间<br>核算利率 | 浮动收益 |
|                   |            |        | 2019/12/23 | 50    |               |      |
| 招商银行TL000049结构性存款 | 2019/11/28 | 200    | 2019/12/30 | 200   | 3.45%         | 浮动收益 |
| 招商银行朝招金 7007号     | 2019/11/29 | 200    | 2019/12/6  | 100   | 2.88%         | 浮动收益 |
|                   |            |        | 2019/12/12 | 100   |               |      |
| 工商银行ZL14ZST       | 2019/12/2  | 200    | 2019/12/20 | 200   | 3.13%         | 浮动收益 |
| 招商银行朝招金 7007号     | 2019/12/27 | 400    | 2020年      | -     | 2.70%         | 浮动收益 |
| 合计                |            | 10,141 |            | 8,390 |               |      |

(二) 2020年1-9月购买和赎回理财产品情况

单位：万元

| 理财产品名称               | 购买时间      | 购买金额 | 赎回时间             | 赎回金额 | 利率             | 收益类型 |
|----------------------|-----------|------|------------------|------|----------------|------|
| 招商银行青葵半年定开4号         | 2019年     | -    | 2020/1/9         | 1    | 浮动收益           | 浮动收益 |
| 招商银行锦园117号           | 2019年     | -    | 2020/2/21        | 600  | 5.20%          | 浮动收益 |
| 招商银行步步生金8699         | 2019年     | -    | 2020/3/10        | 100  | 按放置时间核算利率      | 浮动收益 |
| 招商银行步步生金8699         | 2019年     | -    | 2020/1/17        | 150  | 按放置时间核算利率      | 浮动收益 |
|                      |           |      | 2020/3/10        | 300  |                |      |
| 招商银行朝招金7007号         | 2019年     | -    | 2020/1/13        | 100  | 2.70%          | 浮动收益 |
|                      |           |      | 2020/1/15        | 200  |                |      |
|                      |           |      | 2020/1/17        | 100  |                |      |
| 招商银行朝招金7007号         | 2020/2/10 | 250  | 2020/2/17        | 20   | 2.88%          | 浮动收益 |
|                      |           |      | 2020/2/20        | 200  |                |      |
|                      |           |      | 2020/7/13        | 30   |                |      |
| 招商银行朝招金7007号         | 2020/3/2  | 450  | 2020/3/2         | 50   | 2.88%          | 浮动收益 |
|                      |           |      | 2020/3/4         | 60   |                |      |
|                      |           |      | 2020/6/12        | 120  |                |      |
|                      |           |      | 2020/6/24        | 100  |                |      |
|                      |           |      | 2020/7/13        | 70   |                |      |
|                      |           |      | 2020/7/14        | 50   |                |      |
| 招商银行朝招金7007号         | 2020/3/6  | 120  | 2020/3/9         | 100  | 2.88%          | 浮动收益 |
|                      |           |      | 2020/6/12        | 20   |                |      |
| 招商银行福星东湖城项目2D-XM8016 | 2020/3/10 | 500  | 2020/9/17        | 500  | 5.10%          | 浮动收益 |
| 招商银行天添金进取型9291       | 2020/3/12 | 100  | 截至2020年9月30日尚未赎回 | -    | 近3个月年华收益为6.58% | 浮动收益 |
| 招商银行朝招金7007号         | 2020/3/13 | 800  | 2020/3/17        | 100  | 2.74%          | 浮动收益 |
|                      |           |      | 2020/5/21        | 590  |                |      |
|                      |           |      | 2020/6/12        | 110  |                |      |

| 理财产品名称                      | 购买时间      | 购买金额  | 赎回时间      | 赎回金额  | 利率    | 收益类型 |
|-----------------------------|-----------|-------|-----------|-------|-------|------|
| 招商银行中航天启 61 号-TCH9P         | 2020/3/13 | 1,000 | 2020/5/29 | 1,000 | 4.80% | 固定收益 |
| 招商银行朝招金 7007 号              | 2020/4/28 | 1,000 | 2020/4/29 | 600   | 2.74% | 浮动收益 |
|                             |           |       | 2020/5/21 | 400   |       |      |
| 招商银行民生 1002 第三期 (代码 XTMSZ9) | 2020/4/29 | 700   | 2020/6/8  | 700   | 5.00% | 预计   |
| 招商银行朝招金 7007 号              | 2020/5/8  | 300   | 2020/5/15 | 290   | 2.74% | 浮动收益 |
|                             |           |       | 2020/5/21 | 10    |       |      |
| 招商银行朝招金 7007 号              | 2020/5/22 | 1,000 | 2020/5/26 | 900   | 2.74% | 浮动收益 |
|                             |           |       | 2020/6/12 | 100   |       |      |
| 招商银行汉雅二号 1-L (代号: XM8019)   | 2020/5/26 | 500   | 2020/7/30 | 500   | 4.70% | 浮动收益 |
| 招商银行中航天启 30-4-2(代号: ZHAAAF) | 2020/5/26 | 500   | 2020/8/28 | 500   | 4.90% | 浮动收益 |
| 招商银行朝招金 7007 号              | 2020/6/3  | 300   | 2020/6/12 | 300   | 2.54% | 浮动收益 |
| 招商银行聚益生金 99035              | 2020/6/3  | 300   | 2020/7/9  | 300   | 3.15% | 浮动收益 |
| 招商银行聚益生金 98045              | 2020/6/3  | 500   | 2020/7/20 | 500   | 3.15% | 浮动收益 |
| 招商银行福星东湖城项目, XM8020         | 2020/6/12 | 500   | 2020/7/16 | 500   | 4.40% | 浮动收益 |
| 招商银行天启 559 号 A1-1, ZHBJH1   | 2020/6/12 | 500   | 2020/9/16 | 500   | 4.90% | 浮动收益 |
| 招商银行民生至信 1003 号集            | 2020/7/13 | 300   | 2020/8/26 | 300   | 4.80% | 浮动收益 |

| 理财产品名称                              | 购买时间      | 购买金额   | 赎回时间                    | 赎回金额   | 利率    | 收益类型 |
|-------------------------------------|-----------|--------|-------------------------|--------|-------|------|
| 合信托一期 2 次 C” (代号 XTMS5D)            |           |        |                         |        |       |      |
| 招商银行聚益生金 99035 (35 天期)              | 2020/7/28 | 500    | 2020/9/3                | 500    | 3.05% | 浮动收益 |
| 招商银行朝招金 7007 号                      | 2020/7/28 | 400    | 2020/8/24               | 50     | 2.33% | 浮动收益 |
|                                     |           |        | 2020/8/25               | 300    |       |      |
| 招商银行朝招金 7007 号                      | 2020/8/12 | 150    | 2020/8/24               | 150    | 2.33% | 浮动收益 |
| 招商银行聚益生金 99035 (35 天期)              | 2020/8/12 | 500    | 2020/9/17               | 500    | 3.05% | 浮动收益 |
| 招商银行山东信托恒祥 78 号 3 期 2 次 (代号 SD0UNU) | 2020/8/24 | 500    | 截至 2020 年 9 月 30 日 尚未赎回 | -      | 4.70% | 浮动收益 |
| 招商银行山东信托圆泰 153 号一期 B 类 (代号 SD0UNZ)  | 2020/8/26 | 300    | 截至 2020 年 9 月 30 日 尚未赎回 | -      | 4.90% | 浮动收益 |
| 招商银行朝招金 7007 号                      | 2020/8/31 | 800    | 2020/9/10               | 80     | 2.33% | 浮动收益 |
| 招商银行朝招金 7007 号                      | 2020/9/7  | 500    | 2020/9/15               | 70     | 2.30% | 浮动收益 |
| 招商银行朝招金 7007 号                      | 2020/9/17 | 1,000  | 2020/9/30               | 350    | 2.30% | 浮动收益 |
| 招商银行朝招金 7007 号                      | 2020/9/22 | 550    | 2020/9/25               | 300    | 2.30% | 浮动收益 |
|                                     |           |        | 2020/9/30               | 250    |       |      |
| 合计                                  |           | 14,820 |                         | 13,621 |       |      |

## 二、中介机构核查意见

### （一）核查程序

针对上述事项，我们履行了如下核查程序：

- 1、获取标的公司报告期内购买及赎回理财产品的明细账；
- 2、核查标的公司购买理财产品的相关合同。

### （二）核查意见

经核查，我们认为：

标的公司2019年度及2020年1-9月投资支付的现金均为购买理财产品所支付的现金、收回投资收到的现金均为赎回理财产品收到的现金，属于日常资金管理，具有合理性。



(以下无正文, 为德力西新疆交通运输集团股份有限公司容诚专字  
[2021]518Z0019 专项意见之签字盖章页)

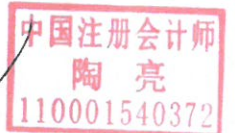
容诚会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师:  
(项目合伙人)



中国注册会计师:



2021年02月26日



统一社会信用代码

911101020854927874

# 营业执照

(副本) (5-1)



扫描二维码登录  
“国家企业信用  
信息公示系统”  
了解更多登记、  
备案、许可、监  
管信息



名称 容诚会计师事务所(普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

负责人 肖厚发

经营范围

审查企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度财务决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；法律、法规规定的其他业务；软件开发。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

成立日期 2013年12月10日

合伙期限 2013年12月10日至 长期

主要经营场所

北京市西城区阜成门外大街22号1幢外经贸大厦  
901-22至901-26



登记机关

2021年 01月 20日

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过  
国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

<http://www.gsxt.gov.cn>

国家企业信用信息公示系统网址：

国家市场监督管理总局监制

证书序号: 0011869

### 说明

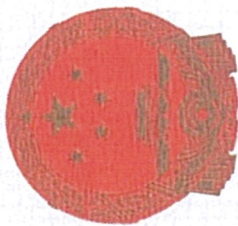
- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关:

北京市财政局  
二〇一九年六月

中华人民共和国财政部制



## 会计师事务所 执业证书

名称: 容诚会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人: 肖厚发

主任会计师:

经营场所: 北京市西城区阜成门外大街22号1幢外经贸大厦901-22至901-26

组织形式: 特殊普通合伙

执业证书编号: 41010032

批准执业文号: 京财会许可[2013]0067号

批准执业日期: 2013年10月25日



证书序号: 000392

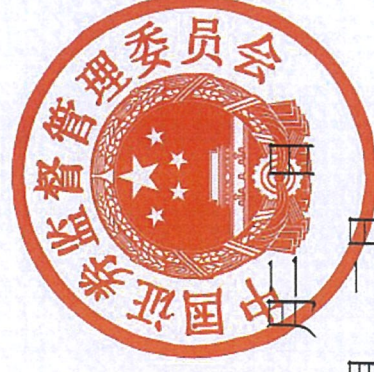
# 会计师事务所 证券、期货相关业务许可证

经财政部、中国证券监督管理委员会审查, 批准

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)

执行证券、期货相关业务。

首席合伙人: 肖厚发



证书号: 18

发证时间: 二〇二一年七月二日

证书有效期至: 二〇二一年七月二日



证书编号: 110001540298  
 No. of Certificate  
 批准注册协会: 深圳市注册会计师协会  
 Authorized Institute of CPAs  
 发证日期: 2009 年 10 月 09 日  
 Date of Issuance



杨运辉  
 110001540298  
 深圳市注册会计师协会

一年  
 :ar after



姓名: 杨运辉  
 Full name  
 性别: 男  
 Sex  
 出生日期: 1984-09-01  
 Date of birth  
 工作单位: 利安达会计师事务所有限责任公司 深圳分所  
 Working unit  
 身份证号码: 511621198409010776  
 Identity card No.



注册会计师工作单位变更事项登记  
 Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出  
 Agree the holder to be transferred from

转出协会盖章  
 Stamp of the Institute of CPAs  
 2013 年 9 月 15 日

同意调入  
 Agree the holder to be transferred to

转入协会盖章  
 Stamp of the Institute of CPAs  
 2013 年 9 月 15 日

转入: 瑞中会计师事务所(普通合伙)深圳

- 注 意 事 项  
 NOTES
1. 注册会计师执行业务, 必须同时向委托方出示本证书, 本证书只限于本人使用, 不得转让、涂改。
  2. 注册会计师停止执业法定业务时, 应将本证书退还主管注册会计师协会。
  3. 本证书如遗失, 应立即向主管注册会计师协会报告, 登报声明作废后, 办理补办手续。

NOTES

1. When practising, the CPA shall show the client this certificate when necessary.
2. This certificate shall be exclusively used by the holder. No transfer or alteration shall be allowed.
3. The CPA shall return the certificate to the competent Institute of CPAs when the CPA stops conducting statutory business.
4. In case of loss, the CPA shall report to the competent Institute of CPAs immediately and go through the procedure of reissue after making an announcement of loss on the newspaper.

转入: 瑞中会计师事务所(普通合伙)深圳



证书编号:  
No. of Certificate  
110001540372

批准注册协会:  
Authorized Institute of CPAs  
深圳市注册会计师协会

发证日期:  
Date of Issuance  
2010年06月29日



110001540372  
陶亮  
深圳市注册会计师协会

有效期一年  
1 year after



姓名  
Full name  
陶亮

性别  
Sex  
男

出生日期  
Date of birth  
1985-11-03

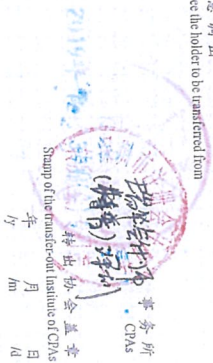
工作单位  
Working unit  
利安达会计师事务所有限责任公司深圳分所

身份证号码  
Identity card No.  
430421198511035739

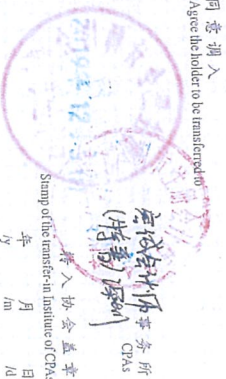


注册会计师工作单位变更事项登记  
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出  
Agree the holder to be transferred from



同意调入  
Agree the holder to be transferred to



注意事项

- 一、注册会计师执行业务，必要时须向委托方出示本证书。
- 二、本证书只限于本人使用，不得转让、涂改。
- 三、注册会计师停止执行业务时，应将本证书缴还主管注册会计师协会。
- 四、本证书如遗失，应立即向主管注册会计师协会报告，登报声明作废后，办理补发手续。

NOTES

1. When practising, the CPA shall show the client this certificate when necessary.
2. This certificate shall be exclusively used by the holder. No transfer or alteration shall be allowed.
3. The CPA shall return the certificate to the competent Institute of CPAs when the CPA stops the conducting statutory business.
4. In case of lost, the CPA shall report to the competent Institute of CPAs immediately and go through the procedure of reissue after making an announcement of loss on the newspaper.