

兴业证券股份有限公司
关于深圳证券交易所
《关于对浙江美力科技股份有限公司
的重组问询函》
之
核查意见

独立财务顾问



二零二一年九月

深圳证券交易所：

根据贵所 2021 年 8 月 18 日出具的《关于对浙江美力科技股份有限公司的重组问询函》(创业板非许可类重组问询函(2021)第 11 号)，以下简称“《问询函》”)的要求，兴业证券股份有限公司（以下简称“独立财务顾问”、“兴业证券”）作为浙江美力科技股份有限公司本次重大资产购买的独立财务顾问，本着勤勉尽责和诚实信用的原则，就《问询函》的问题逐项进行了落实、核查，现将贵所《问询函》所列问题的落实情况回复如下：

如无特别说明，本文中所用的术语、名称、简称与《浙江美力科技股份有限公司重大资产购买报告书（草案）》中“释义”所定义的术语、名称、简称具有相同含义。

本核查意见中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体（加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体
涉及对重组报告书的修改、补充	楷体（加粗）

目录

问题 1.....	4
问题 2.....	17
问题 3.....	22
问题 4.....	28
问题 5.....	33

问题 1.

报告书修订稿显示，2019 年、2020 年、2021 年 1-4 月（以下简称“报告期内”），标的公司持续亏损，净利润分别为-2,075.33 万元、-3,821.41 万元、-1,619.26 万元，主要产品的销量及产能利用率持续下降，悬架弹簧的产能利用率分别为 35.63%、25.17%、18.31%，稳定杆的产能利用率分别为 47.56%、38.22%、32.43%。回函显示，预计未来可通过协同上市公司资源及开拓国内市场，提高标的公司的产能利用率，实现扭亏为盈。

（1）请对标的公司进行盈亏平衡测试，详细说明测算过程、具体依据及其客观性、测算结果及其合理性。

（2）请结合标的公司目前产能利用率、在手订单、未来预计产能需求、后续整合计划等说明标的公司产能达到盈亏平衡点的预计时间、维持盈亏平衡点所需的产能利用率水平，以及标的公司扭亏为盈是否具有可实现性，并充分提示相关风险。

请独立财务顾问、会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、情况说明

（一）请对标的公司进行盈亏平衡测试，详细说明测算过程、具体依据及其客观性、测算结果及其合理性

1、盈亏平衡测试的具体依据及其客观性

报告期内，标的公司在资产规模、人员结构、产品结构等方面变化较大，同时标的公司为汽车零部件企业，存在销售淡旺季情形，为更加充分考虑标的公司的营业总收入和营业总成本变动情况，准确测算盈亏平衡点，标的公司以报告期内最近的完整年度，即 2020 年度的生产经营情况为基础进行盈亏平衡测试，此外，根据美力科技与大圆钢业、标的公司签订的《投资协议》约定以及标的公司目前的生产经营情况，标的公司在盈亏平衡测试时作出下列假设：

（1）产品结构不变

报告期内，标的公司的产品结构变动不大，本次交易完成后，标的公司将成为美力科技的控股子公司，美力科技将在业务、资产、财务、人员、机构等方面对标的公司进行全面整合，标的公司的产品结构可能出现一定的调整，但标的公司的主要产品为汽车悬架弹簧和稳定杆，未来产品结构的调整幅度预计不会太大，同时由于上述产品结构调整的方式及调整幅度存在不确定性，为便于盈亏平衡测算，同时考虑标的公司主要产品结构在报告期内相对稳定，故本次盈亏平衡测试时假设标的公司产品结构不变，按照 2020 年度的产品结构生产经营。

（2）原材料价格变动影响

报告期内，标的公司通过采取与主要采购供应商签署锁定材料价格协议等措施，降低原材料钢材价格大幅变动的风险，不排除协议到期后原材料供应商提高供应价格的可能性。针对报告期内主要原材料钢材的市场价格出现一定程度的上涨情况，标的公司已与主要客户进行协商，调整产品销售价格以维持公司的合理盈利水平。2021 年 8 月以来钢材期货价格已明显下降，预计钢材价格将逐步回落，未来钢价继续向上大幅攀升的阻力显著变大，钢材及主要原料价格在政策调控下，将高位回落、逐步回归基本面。长期来看，钢材价格上涨对标的公司盈利情况造成持续影响的可能性较低，本次盈亏平衡测试时按照 2020 年的原材料价格水平进行预测，并未考虑原材料价格上涨对盈利水平的影响。

（3）利息支出、担保手续费与技术服务费的调整

根据美力科技与大圆钢业、标的公司签订的《投资协议》约定，美力科技对标的公司的增资款中有 14,200.00 万元将用于偿还标的公司的银行借款，同时大圆钢业对标的公司自交割日起按照合同规定的产品所产生的销售收入的 1%收取技术服务费至 2025 年度，并承诺允许标的公司在应付的技术服务费中扣除人民币 1,500 万元，每年给予北京大圆、江苏大圆合计人民币 375 万元的技术服务费减免。若任何一年未足额减免，则针对该年未减免部分的技术服务费，标的公司可用于以后年度的技术服务费抵免。

2020 年末，标的公司尚未偿还的银行借款本息合计为 14,194.41 万元，按照上述约定偿还标的公司的银行借款后，标的公司将不再产生利息支出和担保手续费支出，此外标的公司 2020 年度经营活动现金流量净额为 3,430.28 万元，从目

前来看可以维持日常经营活动。

综上，标的公司在盈亏平衡测试时假设不再产生利息支出和担保手续费支出，标的公司根据合同规定按照销售收入的 1%计提服务费，同时可以享受每年 375 万元的技术服务费减免。

（4）资产减值损失等报表项的考虑

2020 年度，标的公司的其他收益、投资收益、信用减值损失、资产减值损失和资产处置收益分别为 44.39 万元、-109.86 万元、161.18 万元、-1,266.60 万元和-17.05 万元，其中固定资产减值损失为-1,132.49 万元，若剔除固定资产减值损失，上述其他报表项对标的公司的营业利润合计影响为-55.44 万元，对标的公司的利润影响较小。

标的公司在报告期内参考了机器设备市场价值的评估过程，对部分设备涉及的重置成本下降、实体性贬值、经济性贬值等减值因素充分计提了减值准备。

对于报告期内因设备重置成本下降而计提的减值准备，系由于部分设备在基本满足产品生产需要的情况下，在市场上可以找到同类型设备国产化产品或合资产品，因替代品的增加，设备价格出现一定下降所致。由于报告期内已充分考虑了设备重置成本下降因素对减值准备的影响，且目前时点无充分依据表明上述设备未来年度的重置成本将进一步下降，因此盈亏平衡点测算时无需也难以考虑设备重置成本的进一步下降带来的新增资产减值损失。

对于报告期内因设备实体性贬值而计提的减值准备，系由于设备有形磨损使得设备的生产能力下降或使用价值降低而引起的贬值。对于设备的实体性贬值，在盈亏平衡点测算时，已按标的公司会计政策充分计提了机器设备未来年度的折旧。基于现时时点，难以对标的公司未来年度的有形磨损情况进行预测，因此无法预见未来设备的实体性贬值与其折旧额之间可能存在的差异，故无法考虑相应可能存在的新增资产减值损失。

对于报告期内因设备经济性贬值而计提的减值准备，主要系近年来在下游韩系车市场销量下滑的外部环境因素影响下，标的公司订单不足，设备产能利用率下降，部分主要生产设备出现闲置，因不满足规模效益而出现了经济性贬值因素。本次盈亏平衡点测算时，预测标的公司未来产能利用率将会回升，相应的经济性贬值金额将会逐渐减少。但根据企业会计准则的规定，资产减值损失一经确认不

得转回。因此，本次盈亏平衡点测算时未考虑经济性贬值因素导致的固定资产减值损失的变动。

综上，标的公司在盈亏平衡测试时假设导致固定资产减值的因素将消失，不再考虑固定资产减值损失的影响，同时上述其他报表科目对标的公司的营业利润影响较小，在盈亏平衡测试时也不再考虑。

2、盈亏平衡测算过程

根据盈亏平衡点的原理，盈亏平衡点通常是指全部销售收入等于全部成本、费用时的产量，可以用销售额或销售量表示。标的公司通过销售悬架弹簧、稳定杆及气门弹簧等产品实现收入，标的公司营业总成本及费用除生产过程中形成的资产折旧与摊销、设备维修保养费等固定成本外，还包括原材料、人工等变动成本以及销售费用、管理费用、研发费用和财务费用等对应的变动费用，标的公司盈亏平衡点为与标的公司营业总成本及费用相等的产品销售收入规模，即盈亏平衡点收入=固定成本+变动成本+变动费用+税金及附加。

（1）固定成本测算

标的公司 2020 年度主要固定成本资产折旧与摊销和设备维修保养费分别为 4,102.06 万元和 1,796.23 万元，由于标的公司目前主要产品的设备产能利用率较低，设备产能充足，无需增加大额设备，故以标的公司 2020 年度发生的固定成本为基础进行测算。

（2）变动成本测算

报告期内，标的公司的营业成本主要包括材料成本、人工成本和制造费用，其中 2020 年度发生的材料成本、人工成本以及除资产折旧与摊销和设备维修保养费以外的制造费用，占 2020 年度主营业务收入的比重为 81.10%，考虑报告期内标的公司变动成本率受经营策略、产品价格、材料价格、人员结构等因素的影响较大，为了提高盈亏平衡测算的准确性，故标的公司选取最近的完整会计年度 2020 年度的变动成本占主营业务收入的比重作为盈亏平衡测算中的变动成本率。

（3）变动费用测算

2020 年度，标的公司的期间费用为 4,468.68 万元，结合上述利息支出及担保手续费、技术服务费的相关假设，剔除 2020 年度利息支出及担保手续费、技

术服务费的金额 920.92 万元和 508.42 万元，及固定成本中已考虑了的期间费用中折旧 265.40 万元，剔除后的期间费用为 2,773.94 万元（其中销售费用为 377.85 万元、管理费用为 2,138.76 万元，研发费用为 256.20 万元，财务费用为 1.14 万元），在此基础上按照标的公司销售收入的 1%计提服务费同时扣除 375 万元的技术服务费减免，综上，变动费用占主营业务收入的比重为 6.98%，剔除后的期间费用主要为职工薪酬、差旅交通费、办公通讯费等，标的公司以此作为盈亏平衡测算中的变动费用率。

此外，标的公司的物流费和仓储费存在一定的下降空间，本次交易后将提升物流服务和仓库的效益成本比率。同时美力科技还将协助标的公司积极开拓国内市场，提升本土化市场开拓能力，市场开拓费用可能会有所增加，预计物流费和仓储费的下降与市场开拓费用上升可相互抵销，不会对标的公司盈利状况产生较大影响。

（4）税金及附加测算

以增值税 13%为测算基础，以标的公司目前的城市维护建设税 7%和 5%、教育费附加 3%、地方教育附加 2%为测算依据，2020 年度标的公司税金及附加占营业收入的比重为 0.73%，标的公司以此作为盈亏平衡测算中的税金及附加率。

3、测算结果及合理性

基于上述假定，标的公司盈亏平衡的收入为与营业总成本、费用相等的收入，经计算，标的公司盈亏平衡收入为 52,712.79 万元，按照 2020 年度的产品结构，各类产品的盈亏平衡收入金额如下：

产品大类	2020 年销售占比(%)	盈亏平衡点收入（万元）
悬架弹簧	35.35	18,633.97
稳定杆	52.62	27,737.47
气门弹簧	6.87	3,621.37
其他	5.16	2,719.98
小计	100.00	52,712.79

标的公司 2020 年度主要产品的实际产、销量及盈亏平衡点销量的情况如下：

产品大类	2020 年产能(万个)	2020 年实际产量	2020 年实际销量	2020 年平均销售单价	2020 年产能利	盈亏平衡点销量(万个)	盈亏平衡点产能利用	产能利用率差
------	--------------	------------	------------	--------------	-----------	-------------	-----------	--------

		(万个)	(万个) ^{注1}	(元)	用率 (%)	^{注2}	率(%)	额 (%) ^{注3}
悬架弹簧	1,281.23	322.48	324.94	43.63	25.17	427.09	33.33	8.16
稳定杆	597.96	228.52	229.23	92.04	38.22	301.36	50.40	12.18
气门弹簧	4,039.20	1,987.25	2,049.68	1.34	49.20	2,702.51	66.91	17.71

注 1：2020 年悬架弹簧、稳定杆及气门弹簧产销率分别为 100.76%、100.31%和 103.14%，盈亏平衡测算时假设 2020 年各产品的产销率均为 100%；

注 2：盈亏平衡点销量系假设标的公司主要产品的销售单价与 2020 年保持一致；

注 3：产能利用率差额=盈亏平衡点产能利用率-2020 年实际产能利用率

综上，标的公司已根据自身的生产经营情况并结合其与美力科技签订的《投资协议》的相关约定做出了相关性假设及盈亏平衡测算，根据测算结果，标的公司盈亏平衡点的销售收入为 52,712.79 万元，主要产品悬架弹簧、稳定杆和气门弹簧的盈亏平衡点销量分别为 427.09 万个、301.36 万个和 2,702.51 万个，标的公司 2020 年实际产能利用率较低，尚未达到盈亏平衡点产能利用率。整体上看，标的公司根据自身的生产经营情况并结合投资协议的相关约定做出了相关性假设及盈亏平衡测算，测算过程及测算依据客观，测算结果合理。

4、评估增值对合并财务报表盈亏平衡的影响

本次交易完成后，标的公司将成为上市公司的控股子公司，根据《企业会计准则》的相关规定，编制合并财务报表时，应当以购买日确定的各项可辨认资产、负债的公允价值为基础对标的公司的财务报表进行调整。坤元资产评估有限公司以 2021 年 4 月 30 日为评估基准日对标的公司进行了评估，部分设备、土地及房屋建筑物出现评估增值，其中固定资产及使用权资产评估增值 7,677.77 万元，无形资产土地使用权评估增值 4,720.50 万元，相应的在合并报表层面将增加固定资产折旧和无形资产摊销形成的固定成本，对上市公司合并报表将产生影响，从而进一步影响标的公司在合并财务报表的盈亏平衡收入，2021 年至 2025 年，上述评估增值资产增值金额按照资产剩余折旧年限计提的折旧及摊销金额列示如下：

单位：万元

项目	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	平均数
----	--------	--------	--------	--------	--------	-----

机器设备	582.16	571.44	499.68	203.34	134.90	398.31
房屋建筑物	362.87	362.87	362.87	362.87	362.87	362.87
土地使用权	129.53	129.53	129.53	129.53	129.53	129.53
小计	1,074.56	1,063.84	992.08	695.74	627.30	890.71

由上表可知，2021 年至 2025 年，上述资产评估增值金额每年在合并报表层面将形成的折旧及摊销金额逐年下降，为了合理进行盈亏平衡测算，故以 2021 年-2025 年的平均数 890.71 万元作为上述资产评估增值金额在合并报表层面将形成的折旧及摊销。

在标的公司根据自身的生产经营情况并结合其与美力科技签订的《投资协议》的相关约定做出的相关性假设下执行的盈亏平衡测算结果的基础上，若考虑上述资产评估增值金额折旧及摊销形成的固定成本影响，标的公司在合并财务报表的盈亏平衡点的销售收入为 60,672.94 万元，同时在上述相关假设不变的情况下，随着评估增值资产增值金额折旧及摊销的下降标的公司盈亏平衡点的销售收入也随之下降。若考虑上述资产评估增值金额折旧及摊销形成的固定成本影响，标的公司 2020 年度主要产品的实际产、销量及盈亏平衡点销量的情况如下：

产品大 类	2020 年 产能 (万个)	2020 年 实际产 量 (万个)	2020 年 实际销 量 (万个) ^{注1}	2020 年 平均销 售单价 (元)	2020 年产 能利 用率 (%)	盈亏平 衡点销 量(万个) ^{注2}	盈亏平 衡点产 能利用 率(%)	产能 利用 率差 额 (%) ^{注3}
悬架弹 簧	1,281.23	322.48	324.94	43.63	25.17	491.59	38.37	13.20
稳定杆	597.96	228.52	229.23	92.04	38.22	346.87	58.01	19.79
气门弹 簧	4,039.20	1,987.25	2,049.68	1.34	49.20	3,110.62	77.01	27.81

注 1：2020 年悬架弹簧、稳定杆及气门弹簧产销率分别为 100.76%、100.31%和 103.14%，

盈亏平衡测算时假设 2020 年各产品的产销率均为 100%；

注 2：盈亏平衡点销量系假设标的公司主要产品的销售单价与 2020 年保持一致；

注 3：产能利用率差额=盈亏平衡点产能利用率-2020 年实际产能利用率

5、相关风险提示

若未来主要原材料价格继续上涨，存在标的公司达到盈亏平衡点的时间延后的风险。虽然标的公司可能会采取与供应商签署锁价合同、与客户协商提高销

售价格、开展套期保值业务等一系列措施以降低材料价格上涨带来的不利影响，但仍不能排除原材料价格继续上涨将降低标的公司盈利能力，使得标的公司达到盈亏平衡点的时间延后的可能性。

针对上述风险，公司已在《浙江美力科技股份有限公司重大资产购买报告书（草案）（二次修订稿）》“第十一节风险因素”之“二、与标的公司业务经营相关的风险”之“（三）原材料价格上涨风险”披露了原材料价格上涨使得标的公司达到盈亏平衡点的时间延后的风险，具体如下：

“（三）原材料价格上涨风险

报告期内，原材料成本系标的公司生产成本主要构成部分，生产所需原材料主要系各型号钢材。原材料价格的变化对标的公司产品成本影响较大，进而对毛利率的影响较大。2020年6月份以来钢价持续走高，若标的公司无法通过诸如**与供应商签署锁价合同、向下游转嫁价格、开展套期保值业务**，或通过提高产能利用率、投入产出率等手段稳定产品成本，标的公司的经营业绩将存在一定的下滑风险，**标的公司达到盈亏平衡点的时间可能会延后。**”

（二）请结合标的公司目前产能利用率、在手订单、未来预计产能需求、后续整合计划等说明标的公司产能达到盈亏平衡点的预计时间、维持盈亏平衡点所需的产能利用率水平，以及标的公司扭亏为盈是否具有可实现性，并充分提示相关风险。

1、请结合标的公司目前产能利用率、在手订单、未来预计产能需求、后续整合计划等说明标的公司产能达到盈亏平衡点的预计时间

（1）标的公司目前产能利用率

报告期内，标的公司主要产品的产能利用率情况如下表所示：

产品类型	年度	产能（万个/年） [注]	产量（万个）	产能利用率
悬架弹簧	2021年1-4月	427.08	78.19	18.31%
	2020年度	1,281.23	322.48	25.17%
	2019年度	1,281.23	456.54	35.63%
稳定杆	2021年1-4月	199.32	64.64	32.43%
	2020年度	597.96	228.52	38.22%

	2019 年度	597.96	284.38	47.56%
气门弹簧	2021 年 1-4 月	1,346.40	528.88	39.28%
	2020 年度	4,039.20	1,987.25	49.20%
	2019 年度	4,039.20	3,200.14	79.23%

注：2021 年 1-4 月产能为企业全年产能的 1/3

报告期内，标的公司悬架弹簧、稳定杆和气门弹簧的产能利用率有所下降，主要是由于中国乘用车市场出现结构性调整，标的公司报告期内产品销量下滑所致。2020 年度，标的公司的悬架弹簧、稳定杆和气门弹簧的产能利用率分别为 25.17%、38.22%和 49.20%，处于较低的水平。标的公司的富余产能利用空间将为日后标的公司已达成或正在洽谈合作的项目落地，以及标的公司未来与上市公司协同效应的充分发挥提供坚实保障。

（2）在手订单、未来预计产能需求

标的公司针对现有市场的结构性调整情况，积极开拓新客户，并取得了部分阶段性成果，吉利汽车项目已于 2021 年 8 月开始量产供货，北汽新能源项目 2 已开始进入量产阶段，项目 1 预计 2023 年实现量产，蔚来汽车项目预计 2022 年 9 月实现量产供货；此外，标的公司已通过梅赛德斯奔驰的供应商审核，并不断与其他客户进行接洽。未来标的公司将与上述客户进行二次深入合作，积极配合并争取其他项目。不考虑标的公司目前正在洽谈以及未来三年可能取得的新项目，根据标的公司已获取的在手订单情况、基本确定客户的销售计划以及市场情况，未来三年的销售金额预测情况如下表所示：

单位：万元

终端客户	2022 年度	2023 年度	2024 年度
北京现代	10,655.18	10,626.98	10,756.42
宝马汽车	8,784.48	9,105.36	10,366.68
上汽通用	9,111.50	9,405.41	9,527.66
东风悦达起亚	6,749.81	6,804.55	6,819.82
北汽新能源	1,002.30	2,112.30	3,015.30
吉利汽车	2,141.80	3,614.20	3,578.10
蔚来汽车	275.00	1,746.25	1,801.25
其他	3,551.60	3,681.59	3,648.49

合计	42,271.67	47,096.64	49,513.72
----	-----------	-----------	-----------

(3) 后续整合计划

上市公司产能利用率逐年上升，即将达到满负荷生产的状态，并且本次收购将产生协同效应，提升标的公司本土化市场开拓能力。根据上市公司在手订单情况、客户销售计划和后续整合计划，在上市公司产量达到满产后，预计 2022 年、2023 年和 2024 年标的公司将新增悬架弹簧产量分别为 149.24 万个、249.84 万个和 360.24 万个，稳定杆产量分别为 18.80 万个、30.50 万个和 36.80 万个。假设未来三年上市公司新增销售订单的悬架弹簧和稳定杆的销售单价与 2020 年度保持一致，即悬架弹簧和稳定杆销售单价分别为 32.01 元/个和 52.90 元/个，预计上述新增销售订单可增加标的公司未来三年的销售收入 5,771.69 万元、9,610.83 万元和 13,478.00 万元。

上市公司与标的公司业务发展规划契合，在客户及供应商、主要产品及生产工艺、产能利用等方面存在协同效应，预计能够为标的公司的业绩增长提供动力。但不排除因标的公司与上市公司整合效果不佳，使得标的公司业绩增长不及预期，公司已在《浙江美力科技股份有限公司重大资产购买报告书（草案）（二次修订稿）》“第十一节风险因素”之“二、与标的公司业务经营相关的风险”之“（一）标的公司持续亏损风险”披露了上市公司整合效果不佳使得短期内标的公司的持续亏损风险。

(4) 标的公司产能达到盈亏平衡点的预计时间

根据标的公司已获取的在手订单情况、客户销售计划及市场情况和协同效应可为标的公司新增销售订单，未来三年的销售金额预测情况如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年度	2023 年度	2024 年度
标的公司销售额	42,271.67	47,096.64	49,513.72
协同效应可为标的公司新增销售订单	5,771.69	9,610.83	13,478.00
合计	48,043.36	56,707.47	62,991.72

标的公司 2022 年、2023 年和 2024 年的预计销售金额分别为 48,043.36 万元、56,707.47 万元和 62,991.72 万元，若不考虑评估增值资产增值金额折旧及摊销的影响，2023 年预计销售金额超过盈亏平衡点的销售收入 52,712.79 万元。若考虑

评估增值资产增值金额折旧及摊销的影响，2024 年预计销售金额超过盈亏平衡点的销售收入 60,672.94 万元。

综上，若不考虑评估增值资产增值金额折旧及摊销的影响，预计标的公司产能将于 2023 年达到盈亏平衡点；若考虑评估增值资产增值金额折旧及摊销的影响，预计标的公司产能将于 2024 年达到盈亏平衡点。

2、维持盈亏平衡点所需的产能利用率水平

标的公司已根据自身的生产经营情况并结合其与美力科技签订的《投资协议》的相关约定做出了相关性假设及盈亏平衡测算。根据测算结果，若不考虑评估增值资产增值金额折旧及摊销的影响，标的公司盈亏平衡点的销售收入为 52,712.79 万元，主要产品悬架弹簧、稳定杆和气门弹簧的盈亏平衡点销量分别为 427.09 万个、301.36 万个和 2,702.51 万个，盈亏平衡点产能利用率分别为 33.33%、50.40%和 66.91%；若考虑评估增值资产增值金额折旧及摊销的影响，标的公司盈亏平衡点的销售收入为 60,672.94 万元，主要产品悬架弹簧、稳定杆和气门弹簧的盈亏平衡点销量分别为 491.59 万个、346.87 万个和 3,110.62 万个，盈亏平衡点产能利用率分别为 38.37%、58.01%和 77.01%。

3、标的公司扭亏为盈是否具有可实现性

标的公司针对现有市场的结构性调整情况，积极开拓新客户，并取得了部分阶段性成果，吉利汽车项目已于 2021 年 8 月开始量产供货，北汽新能源项目 2 已开始进入量产阶段，项目 1 预计 2023 年实现量产，蔚来汽车项目预计 2022 年 9 月实现量产；此外，标的公司已通过梅赛德斯奔驰供应商审核，并不断与其他客户进行接洽。未来标的公司将在上述客户中进行二度深入合作，积极配合并取得其他项目。同时，本次交易后，上市公司将提升标的公司的本土化市场开拓能力，丰富客户体系，提高盈利水平。

随着汽车市场逐步筑底企稳，标的公司已达成或正在洽谈合作的项目落地，以及与上市公司协同效应的充分发挥，预计标的公司的未来产能需求将逐步增长，营业收入将逐步提升，扭亏为盈具有可实现性。

4、相关风险提示

短期内标的公司存在可能无法扭亏为盈的风险。若未来汽车零部件行业的景气程度持续下降，主要客户终端销量下滑，标的公司市场开拓不利，标的公司与上市公司整合效果不佳，将有可能导致标的公司短期内持续亏损，无法扭亏为盈。

针对上述风险，公司已在《浙江美力科技股份有限公司重大资产购买报告书（草案）（二次修订稿）》“第十一节风险因素”之“二、与标的公司业务经营相关的风险”之“（一）标的公司持续亏损风险”披露了短期内标的公司的持续亏损风险，具体如下：

“标的公司的生产经营情况与汽车及汽车零部件行业的景气程度密切相关，如果汽车行业景气程度持续下降，汽车主机厂的经营状况下滑，主要客户采购订单减少，标的公司主要产品产能利用率下降，单位成本上涨，将可能造成标的公司订单减少、存货积压、货款收回困难、销售额下滑、毛利率下降等状况，最终使得标的公司整体盈利水平下降。此外，2020年初全球范围爆发新型冠状病毒疫情，为应对该重大疫情，我国各地政府采取了相关人员隔离及推迟复工时间等举措。受此影响，标的公司及标的公司上下游企业复工复产延迟，已对标的公司的生产及经营业绩造成了不利影响。2019年、2020年及2021年1-4月，标的公司净利润分别为-2,075.33万元、-3,821.41万元及-1,619.26万元，出现持续亏损情况，若汽车及汽车零部件行业的景气程度持续下降，全球疫情出现进一步持续、反复或加剧，从而对标的公司所处产业链产生重大影响，**以及标的公司市场开拓不利，标的公司与上市公司整合效果不佳**，可能对标的公司未来生产经营和盈利水平产生不利影响，标的公司仍存在短期内持续亏损的风险。本次并购完成后，若标的公司持续大额亏损，甚至可能导致上市公司重大资产购买当年及未来年度合并财务报表出现亏损的风险。”

二、独立财务顾问核查意见

（一）核查程序

独立财务顾问就上述问题履行了如下核查程序：

- 1、访谈标的公司的总经理及财务负责人员，了解并复核标的公司进行盈亏平衡测试的测算过程、具体依据及其客观性并对其合理性进行分析；
- 2、访谈标的公司和上市公司的销售负责人员，了解各公司的在手订单情况，

取得各公司未来三年的销售计划等相关资料并对其合理性进行分析；

3、访谈标的公司的总经理及上市公司董事长，了解上市公司及标的公司的经营发展规划及整合计划；

4、了解并复算标的公司产能达到盈亏平衡点的预计时间，维持盈亏平衡点所需的产能利用率水平。

（二）核查结论

经核查，本独立财务顾问认为：

标的公司根据自身的生产经营情况并结合投资协议的相关约定做出了相关性假设及盈亏平衡测算，测算过程及测算依据客观，测算结果合理；若不考虑评估增值资产增值金额折旧及摊销的影响，标的公司预计 2023 年产能可达到盈亏平衡点，若考虑评估增值资产增值金额折旧及摊销的影响，标的公司预计 2024 年产能可达到盈亏平衡点，标的公司扭亏为盈具有可实现性；公司已在重组报告书中披露了标的公司短期内持续亏损风险。

问题 2.

回函显示，上市公司自身产能无法满足悬架系统弹簧业务的继续扩展，而标的公司目前存在较大的富余产能利用空间。技术工艺方面，上市公司全面掌握了悬架弹簧冷成型工艺、实心稳定杆的冷/热成型工艺以及空心稳定杆的冷成型工艺；标的公司成熟掌握了悬架弹簧热成型工艺，稳定杆（包括实心稳定杆、空心稳定杆）的热成型方面的先进制造工艺，标的公司能够为上市公司在技术工艺及生产设备等方面提供有效补充。此外，标的公司与上市公司的客户重合度较低。

（1）请补充说明悬架弹簧及稳定杆的冷成型工艺与热成型工艺的具体内容、联系与区别，不同工艺对机器设备的要求是否存在差异，对产品性能等的具体影响，技术融合是否存在障碍，“标的公司将进一步提高上市公司的供应能力，缓解上市公司日益增长的订单对产能的需求”是否具有可实现性。

（2）请结合上市公司与标的公司的主要客户及其需求差异、不同工艺的客户适用性、标的公司机器设备具体情况等，补充说明本次收购的标的公司产能及技术工艺能否有效利用，能否满足上市公司客户需求及产能扩张需要，并充分提示相关风险。

请独立财务顾问核查并发表明确意见。

【回复】

一、情况说明

（一）请补充说明悬架弹簧及稳定杆的冷成型工艺与热成型工艺的具体内容、联系与区别，不同工艺对机器设备的要求是否存在差异，对产品性能等的具体影响，技术融合是否存在障碍，“标的公司将进一步提高上市公司的供应能力，缓解上市公司日益增长的订单对产能的需求”是否具有可实现性

1、悬架弹簧及稳定杆的冷成型工艺与热成型工艺的具体内容、联系与区别

标的公司的悬架弹簧及稳定杆生产流程主要包括成型、热处理、喷丸等，其中成型工艺主要分为热卷成型（以下简称“热成型”）和冷卷成型（以下简称“冷

成型”)两种，两种工艺的具体内容、联系与区别如下：

成型工艺类型	具体内容	联系	区别
热成型	热成型是在材料加热的状态下卷绕的，主要应用于线径较粗的弹簧或稳定杆，可使大线径的材料比冷卷更易于卷绕，材料在热态下卷好后，立即淬火，使工艺更连贯。	热成型、冷成型工艺各有优劣势，均系成型的方式，但两种工艺均可生产出高质量的产品。	热成型工艺和冷成型工艺存在以下区别： （1）产品线径方面：热成型可生产处理线径在 60mm 以内的弹簧及稳定杆产品；冷成型则可生产处理线径在 18mm 以内，如商用车和新能源汽车因承重较大，悬架弹簧线径更粗，更适合热成型工艺；普通乘用车弹簧的线径要求相对较小，冷成型的处理能力可满足乘用车弹簧及稳定杆需求； （2）产品形状及复杂度：冷卷生产工艺材料及产品形状稳定性更高，产品误差较小，更适用于制造形状多样、复杂的产品；热卷生产工艺可使大线径的材料比冷卷更易于卷绕，成型工艺连贯； （3）材料价格方面：因冷成型产品的材料需上游供应商热处理加工，故冷成型产品的材料价格相对较高，而热成型产品的材料价格相对较低； （4）生产设备方面：热成型生产工艺需配置热处理工艺设备，产线自动化程度更高，投入相对较大。
冷成型	冷成型是在常温下卷制弹簧或稳定杆，一般冷卷使用的材料是预先经过热处理，调质到一定的强度，冷卷工艺可减少热处理中的弹簧变形，而且冷卷可减少加热过程中材料表面引起的脱碳。		

冷成型工艺与热成型工艺均为悬架弹簧及稳定杆的成型方式，生产企业在选择成型工艺类型时主要考虑产品线径、产品形状及复杂度、材料价格、生产设备等因素，但两种生产工艺就乘用车市场的产品质量不存在重大差异。

2、不同工艺对机器设备的要求是否存在差异

冷成型工艺与热成型工艺对设备要求存在差异，差异主要体现在热处理工艺设备。热成型工艺是在材料加热的状态下卷绕的，而冷成型则是在常温下卷制，热成型生产工艺需配置热处理工艺设备，如棒料加热炉、热成型机等，产线自动化程度更高，投入相对较大。就普通乘用车市场产品而言，热成型工艺设备亦可生产用冷成型工艺生产的产品，故标的公司的热成型工艺设备可满足上市公司的需求，也可生产上市公司的大部分产品。

3、对产品性能等的具体影响，技术融合是否存在障碍

冷成型工艺与热成型工艺均为悬架弹簧及稳定杆的成型方式，客户在下达订单时会提出产品的规格及技术指标要求，并不会指定弹簧供应商的生产工艺，弹簧生产企业在考虑产品线径、产品形状及复杂度、材料价格、生产设备等因素后

自主选择适合的生产工艺，一般情况下两种生产工艺所生产出就乘用车市场的产品性能均能满足下游客户的要求。

目前上市公司的悬架弹簧及空心稳定杆生产线无热成型工艺，本次收购后，标的公司将为上市公司在悬架弹簧热成型、空心稳定杆的热成型的产品开发技术、技术工艺及生产设备提供了有效良好的补充，同时热成型的工艺技术也将使上市公司在竞争力上有所提升。在材料成本上，热成型产品的材料价格相对较低；在客户适用性与多样性上，由于加装电池导致车重较大的新能源汽车以及对承载力要求更高的商用车对粗线径的产品需求更大，更适用于热成型生产。

4、“标的公司将进一步提高上市公司的供应能力，缓解上市公司日益增长的订单对产能的需求”是否具有可实现性

标的公司具有先进的生产工艺和设备，其生产工艺和设备亦可满足上市公司主要客户的需求，在与上市公司协同发展后，标的公司可进一步深度开拓商用车与新能源汽车的市场。上市公司现有在手订单充沛，产能利用率逐年上升，即将达到满负荷生产的状态，预计未来三年产能需求逐年上升，本次收购可以快速为上市公司提供充足的产能，快速提升上市公司的供应能力。标的公司目前闲置的富余产能可以被逐渐消化，“标的公司将进一步提高上市公司的供应能力，缓解上市公司日益增长的订单对产能的需求”具有可实现性。

（二）请结合上市公司与标的公司的主要客户及其需求差异、不同工艺的客户适用性、标的公司机器设备具体情况等，补充说明本次收购的标的公司产能及技术工艺能否有效利用，能否满足上市公司客户需求及产能扩张需要，并充分提示相关风险。

1、请结合上市公司与标的公司的主要客户及其需求差异、不同工艺的客户适用性、标的公司机器设备具体情况等，补充说明本次收购的标的公司产能及技术工艺能否有效利用，能否满足上市公司客户需求及产能扩张需要

上市公司与标的公司的主要客户均为国内外知名的汽车主机厂和汽车零部件企业，客户对悬架弹簧及稳定杆的性能要求主要包括规格大小、设计应力（承载力）、表面抗腐蚀能力、疲劳性能等指标的要求，客户的性能需求差异主要体现在设计差异、材料差异、工艺水平上，悬架弹簧及稳定杆的冷成型工艺与热成

型工艺均基本可满足上述性能需求。标的公司拥有完整、先进的冷/热成型悬架弹簧和稳定杆生产线，其中标的公司的悬架弹簧全自动热卷生产工艺及热成型空心稳定杆生产工艺为行业领先水平，具有从原材料到完成品整套的全自动化生产流水线，全程采用机器人作业，热处理炉均采用燃气加热，自动恒温控制装置，确保炉内温度一致性，有效提高产品热处理均匀性。

本次收购后，标的公司的产能及技术工艺预计能够得到有效利用，预计能够满足上市公司客户需求及产能扩张需要。

2、相关风险提示

标的公司存在可能无法满足特定客户指定需求的风险。本次收购后，标的公司的产能及技术工艺预计能够得到有效利用，预计能够满足上市公司客户需求及产能扩张需要，但不排除因特定客户对生产工艺提出指定要求，使得标的公司存在无法满足特定客户指定需求的风险。

针对上述风险，公司已在《浙江美力科技股份有限公司重大资产购买报告书（草案）（二次修订稿）》“第十一节风险因素”之“二、与标的公司业务经营相关的风险”之“（十一）无法满足特定客户指定需求的风险”披露了标的公司的无法满足特定客户指定需求的风险，具体如下：“若未来因特定客户对生产工艺提出指定要求，使得标的公司生产装置及生产工艺无法满足，导致标的公司难以缓解上市公司日益增长的订单需求，经营业绩可能受到负面影响。”

二、独立财务顾问核查意见

（一）核查程序

独立财务顾问就上述问题履行了如下核查程序：

1、访谈上市公司及标的公司的生产人员及核心技术人员，了解上市公司和标的公司的主要产品冷成型及热成型生产工艺，了解不同生产工艺对产品性能的影响，了解生产工艺的区别和联系；

2、访谈上市公司及标的公司的销售负责人员，了解主要客户的产品需求，了解不同产品对生产工艺的要求；

3、访谈上市公司董事长及标的公司总经理，了解交易双方技术融合的可行性，了解标的公司产能及技术工艺是否能够满足上市公司客户需求及产能扩张需

要。

（二）核查结论

经核查，本独立财务顾问认为：

1、冷成型工艺在常温状态下成型，热成型工艺在加热状态下成型，两种生产工艺均为悬架弹簧及稳定杆的成型方式，生产企业可自主选择产品的成型生产工艺；冷成型工艺与热成型工艺对设备要求存在差异，差异主要体现在热处理工艺设备；两种生产工艺所生产出的产品性能不存在重大差异；预计交易双方的技术融合不存在障碍；就普通乘用车市场产品而言，热成型工艺设备亦可生产用冷成型工艺生产的产品，“标的公司将进一步提高上市公司的供应能力，缓解上市公司日益增长的订单对产能的需求”具有可实现性；

2、客户对悬架弹簧及稳定杆的性能要求主要包括规格大小、设计应力（承载力）、表面抗腐蚀能力、疲劳性能等指标的要求，客户的性能需求差异主要体现在设计差异、材料差异、工艺水平上，悬架弹簧及稳定杆的冷成型工艺与热成型工艺均基本可满足客户的性能需求；本次收购后，标的公司产能及技术工艺预计能够有效利用，预计能够满足上市公司客户需求及产能扩张需要。针对因特定客户对生产工艺提出指定要求，使得标的公司生产装置及生产工艺无法满足的可能性，上市公司已在《浙江美力科技股份有限公司重大资产购买报告书（草案）（二次修订稿）》“第十一节风险因素”之“二、与标的公司业务经营相关的风险”之“（十一）无法满足特定客户指定需求的风险”中披露了标的公司的无法满足特定客户指定需求的风险。

问题 3.

回函显示，标的公司主要存在两种订单获取方式，如为中国单独定点发包车型项目，则订单获取相关活动由标的公司主导，不存在依赖于关键股东或高管的情况；如为全球采购项目，则标的公司与大圆钢业及其子公司合作竞标，与关键股东相互存在依赖性。报告期内，全球采购项目形成的主营业务收入占总收入的比例分别为 41.76%、47.77%、54.25%。

（1）请补充说明全球采购项目的具体操作流程、标的公司及大圆钢业在合作竞标过程中的角色与作用，本次交易对标的公司全球采购项目后续开展、生产经营及财务业绩的具体影响，并充分提示相关风险。

（2）请补充说明交易完成后标的公司是否需重新通过全球采购项目相关客户的供应商审核，后续合作及新订单获取是否存在障碍，是否存在客户及订单流失风险，以及你公司拟采取的应对措施。

请独立财务顾问核查并发表明确意见。

一、情况说明

（一）请补充说明全球采购项目的具体操作流程、标的公司及大圆钢业在合作竞标过程中的角色与作用，本次交易对标的公司全球采购项目后续开展、生产经营及财务业绩的具体影响，并充分提示相关风险

1、全球采购项目的具体操作流程、标的公司及大圆钢业在合作竞标过程中的角色与作用

（1）全球采购项目的具体操作流程

全球采购项目系汽车制造商就某款车型为其全球各地主机厂的供应统一发包。全球采购项目对供应商的全球范围内的综合技术实力、质量水平及全球供应能力有着较高的要求与严格的标准，尽管不具备全球供应的供应商可与其他非同一集团的公司合作参与，但由于不同集团公司的技术实力、生产工艺、质量水平以及管理体系等存在较大差异，因此其全球竞标的竞争力相较于具备全球供应实力的供应商相对较弱。目前来看，全球竞标竞争力较强的汽车弹簧供应商数量较

少，除大圆钢业外，还包括慕贝尔、蒂森克虏伯、索格菲以及 NHK Spring 株式会社等。

全球采购项目具体操作流程包括：（1）与客户就全球采购项目进行初步交流与沟通并提交相关资料，包括全球竞标团队成员构成、已定点客户的构成等，由发包客户确认是否具有参与其全球采购项目的竞标资格；（2）供应商审核，包括评估供应商的技术与质量水平等；（3）进入供应商体系；（4）询价与报价；（5）全球采购项目定点；（6）产品开发；（7）量产。

参与全球采购项目的各个区域生产基地，包括标的公司与大圆钢业及其子公司均必须经过各区域客户的供应商审核、报价、开发、量产供货等流程。

（2）标的公司及大圆钢业在合作竞标过程中的角色与作用

竞标团队成员在合作竞标过程中承担的角色与该采购项目主导主机厂所在地存在较大关联，若该项目系中国区域主机厂主导，则标的公司将作为竞标团队主导人，与大圆钢业及其子公司相互合作并取得项目；若系主机厂在国外主导，则标的公司以团队成员的身份参与竞标，完成合作竞标。

标的公司与大圆钢业及其子公司在全球竞标过程中，系相互合作、相互依赖的关系。中国作为全球最重要的市场之一，标的公司与大圆钢业及其子公司默契的合作将在全球竞标中发挥重要作用。

2、本次交易对标的公司全球采购项目后续开展、本次交易对生产经营及财务业绩的具体影响并充分提示相关风险

本次交易对标的公司全球采购项目后续开展、生产经营及财务业绩的不会产生重大不利影响，具体原因如下：

（1）本次交易及交易方式已获得客户信任与支持

本次交易于 2021 年 4 月首次进行披露，交易对方及标的公司已与客户就本次交易进行深入沟通，上市公司将通过本次交易取得标的公司控制权，交易对方将保留 30%的股权比例，并就提供主要技术支持的项目延续收取 1%的技术服务费，上述交易及交易方案取得了客户的理解与信任。

（2）交易后不会影响标的公司参与全球竞标的资格

根据上市公司与交易对方、标的公司签订的《投资协议》，卖方参与全球竞标时，竞标范围若涉及标的公司的业务，卖方应优先选择标的公司获得中国市场

的商业机会和订单，不得将商业机会和订单转让给其他方；卖方持有标的公司股权期间，若涉及全球竞标的情况，由定点所在地占有优势的一方进行定点事宜的主导及价格的协调。

标的公司作为大圆钢业联营企业以及全球竞标团队的重要成员，仍将与大圆钢业及其子公司合作参与全球竞标，巩固全球竞标团队的整体竞争力，并通过整体协作取得全球采购项目定点，从而至少获取在中国区域的项目订单。本次交易于 2021 年 4 月首次进行披露，标的公司与大圆钢业及其子公司于 2021 年 7 月顺利通过梅赛德斯奔驰的供应商审核，取得了客户的高度认可。此外，标的公司与大圆钢业及其子公司也与捷豹路虎进行接洽协商报价，标的公司作为重要成员与大圆钢业及其子公司体现了较强的持续竞争力。

（3）具备参与全球竞标能力的对手较少，客户与供应商的黏性较高

如上所述，全球采购项目的汽车制造商对供应商的全球范围内的综合技术实力、质量水平及全球供应能力有着较高的要求与严格的标准，尽管不具备全球供应的供应商可与其他非同一集团的公司合作参与，但由于不同集团公司的技术实力、生产工艺、质量水平以及管理体系等存在较大差异，因此其全球竞标的竞争力相较于具备全球供应实力的供应商相对较弱。目前来看，全球竞标竞争力较强的汽车弹簧供应商数量较少，除大圆钢业外，还包括慕贝尔、蒂森克虏伯、索格菲以及 NHK Spring 株式会社等。

客户对于为其提供零部件的供应商都进行了严格认证以及较长时间的同步研发，供应商需具备较强的资金和技术实力，双方合作关系经过批量生产的检验；客户在新车型的研发过程中，一般优先选择合作时间长、产品开发能力和品质保证能力强的供应商提供零部件；同时，零部件供应商对整车厂也有较高的依存度，其零部件设计理念和制造工艺经过与特定整车厂的磨合，更加符合该等整车厂的需求。因此，整车厂与零部件供应商之间的双向依存关系一旦确立，不会轻易发生变化，合作愈久这种关系愈稳固。

综上，本次交易及交易方案已获得客户信任与支持，不会影响标的公司参与全球竞标的资格，具备参与全球竞标能力的对手较少，客户与供应商的黏性较高，本次交易不会对标的公司全球采购项目后续开展、生产经营及财务业绩的产生重大不利影响。

（4）相关风险提示

本次交易存在可能导致标的公司的全球竞标竞争力下降的风险。本次交易及交易方案不会影响标的公司参与全球竞标的资格，但不排除因本次交易导致标的公司控股权发生变化使得部分客户认为标的公司的质量水平以及管理体系将会发生变化，从而影响对标的公司、大圆钢业及其子公司在全球项目竞标时的竞争力的可能性。

针对上述风险，公司已在《浙江美力科技股份有限公司重大资产购买报告书（草案）（二次修订稿）》“第十一节风险因素”之“二、与标的公司业务经营相关的风险”之“（六）全球项目竞标时竞争力下降的风险”披露了关于因本次交易导致标的公司的全球竞标竞争力下降的风险，具体如下：“若因本次交易导致标的公司控股权发生变化，使得部分客户认为标的公司的质量水平以及管理体系将会发生变化，从而影响对标的公司、大圆钢业及其子公司在全球项目竞标时的竞争力，对标的公司生产经营及财务业绩可能产生不利影响。”

（二）请补充说明交易完成后标的公司是否需重新通过全球采购项目相关客户的供应商审核，后续合作及新订单获取是否存在障碍，是否存在客户及订单流失风险，以及你公司拟采取的应对措施。

1、说明交易完成后标的公司是否需重新通过全球采购项目相关客户的供应商审核

交易完成后标的公司无需重新通过全球采购项目相关客户的供应商审核。汽车零部件供应商若发生 4M 变化，则需重新进行 4M 变更认证，其中 4M 指 Man（人员）、Machine（机器设备）、Material（材料）以及 Method（生产工艺/技术），本次交易不涉及 4M 的相关变更，因此无需进行重新认证或审核。

2、后续合作及新订单获取是否存在障碍，是否存在客户及订单流失风险

后续难以合作或获取新订单以及客户及订单流失风险较低，主要系标的公司与大圆钢业及其子公司与其定点区域客户保持长期稳定的合作关系，在全球采购项目中，标的公司为通用、宝马等客户提供了长期稳定高质量的产品，并于 2021 年 7 月通过梅赛德斯奔驰的供应商审核，在全球采购项目中形成了一定的正面效应；其次，具备参与全球竞标能力的对手较少，客户与供应商的黏性较高；此外，

本次交易后，上市公司将增加标的公司的本土化市场开拓能力，加大研发投入，提升技术开发能力，标的公司可主导本土竞标项目或结合上市公司优势提高竞争力。

3、上市公司拟采取的应对措施

就可能产生的后续难以合作或获取新订单以及客户及订单流失风险，上市公司拟采取如下措施：

（1）通过协议确保标的公司的业务排他性

根据上市公司与交易对方签订的《投资协议》，卖方保证，卖方及其关联方不能直接或间接与合同附件所列示的客户进行交易进而与标的公司形成竞争，卖方限制竞争的地域范围仅限于中国市场，卖方限制竞争的产品为交割日之前标的公司生产的产品，卖方限制竞争的期限为标的公司存续期间。通过协议从而保证标的公司至少获得全球采购项目中国区域的订单。

（2）保持核心团队稳定，加强合作与有机融合

本次交易后，上市公司将保持核心团队稳定，促进管理层及经营团队发挥其具备的经验及业务能力。积极发挥上市公司与标的公司的协同作用、上市公司与交易对方的合作关系，保持并提高全球竞标实力。

此外，交易对方作为世界知名弹簧企业，拥有达到国际领先水平的技术工艺，标的公司将作为纽带促进上市公司与交易对手强强联合，在保持标的公司独立经营的基础上，为上市公司与交易对方未来的合作提供契机，并一同助力标的公司维持现有客户以及开拓新客户。

（3）加强与客户的合作深度，保持并优化服务质量

本次交易后，标的公司将继续为客户提供优质的服务，并在合作研发、售前售中及售后服务、沟通渠道等开展更加深入的合作，围绕客户的需求提供全方位的服务等一系列措施优化服务质量，提升客户对公司及产品的满意度，提高客户粘性。

（4）加大研发投入，持续优化工艺

本次交易后，上市公司将在悬架弹簧、稳定杆、气门弹簧等领域加大研发投入，不断优化产品设计开发能力和产品生产工艺，提高产品质量、生产效率，从而提高产品的竞争力。

二、独立财务顾问核查意见

（一）核查程序

独立财务顾问就上述问题履行了如下核查程序：

1、访谈交易对方与标的公司全球采购项目相关负责人，了解全球采购项目的模式、流程以及细分行业的竞争格局；交易对方及其子公司和标的公司的参与形式；全球采购项目客户的要求与关注重点；本次交易对其全球采购项目竞标的影响；本次交易后标的公司是否需重新进行客户认证等情况；

2、访谈上市公司与交易对方管理层，了解未来标的公司参与全球采购项目的安排、策略与支持措施；了解交易首次披露后，全球采购项目的安排与进度。

（二）核查结论

经核查，本独立财务顾问认为：

1、标的公司与大圆钢业及其子公司在全球竞标过程中，系相互合作、相互依赖的关系，本次交易不会对标的公司全球采购项目后续开展、生产经营及财务业绩产生重大不利影响，上市公司已补充披露因本次交易导致标的公司控股权发生变化使得部分客户认为标的公司的质量水平以及管理体系将会发生变化，从而可能影响对标的公司、大圆钢业及其子公司在全球项目竞标时的竞争力的风险；

2、交易完成后标的公司无需重新通过全球采购项目相关客户的供应商审核；后续难以合作或获取新订单以及客户、订单流失风险较低；上市公司已制定相关措施应对就可能产生的后续难以合作或获取新订单以及客户、订单流失风险。

问题 4.

回函显示，标的公司“积极开拓新客户，并取得了部分阶段性成果”。标的公司准备对吉利汽车量产供货，对北汽新能源的项目 1 已取得定点、项目 2 已量产供货，对蔚来汽车已取得定点，已通过梅赛德斯奔驰的供应商审核并进入价格商议阶段，对恒大汽车、宝能汽车、一汽奥迪、奇瑞捷豹路虎的相关项目正在进行投标和报价，你公司表示相关进展未来均可预期。

(1) 请补充说明开拓上述新客户的具体背景及开始时间。

(2) 请补充说明针对新开拓客户已取得定点项目、准备或已量产供货项目的具体进展情况、预计收入金额及收入占比、合作是否具有可持续性。

(3) 请补充说明处于价格商议、投标及报价阶段的项目相关进展，未来可预期的依据及合理性，是否存在客户开拓及项目获取失败风险，并充分提示相关风险。

请独立财务顾问核查并发表明确意见。

【回复】

一、情况说明

(一) 请补充说明开拓上述新客户的具体背景及开始时间

标的公司针对现有市场的结构性调整情况，积极开拓新客户，并取得了部分阶段性成果，与吉利汽车、北汽新能源、蔚来汽车、梅赛德斯奔驰、恒大汽车、宝能汽车、一汽奥迪、奇瑞捷豹路虎等已经达成或正在洽谈合作事宜。标的公司与上述新客户的具体背景及开始时间如下：

主要客户	目前项目阶段	开拓客户的具体背景及开始时间
吉利汽车	已于 2021 年 8 月开始批量供货	利用自身的技术优势与良好口碑，结合合作伙伴需求进行洽谈合作，经接触谈判于 2019 年 3 月确定项目定点
北汽新能源	项目 1 客户已定点且正在开发中；项目 2 已量产供货	利用自身的技术优势与良好口碑，结合合作伙伴需求进行洽谈合作，于 2019 年 1 月开始接触谈判
蔚来汽车	客户已定点且正在开发中	利用自身的技术优势与良好口碑，结合合

		作伙伴需求进行洽谈合作，于 2020 年 12 月开始接触谈判
梅赛德斯奔驰	通过供应商审核，进入价格商议阶段	全球定点项目，与大圆钢业及其子公司合作竞标，于 2020 年 12 月开始接触谈判
恒大汽车	完成登记、参与投标	利用自身的技术优势与良好口碑，结合合作伙伴需求进行洽谈合作，于 2020 年 3 月开始接触
宝能汽车	完成登记、参与投标	利用自身的技术优势与良好口碑，结合合作伙伴需求进行洽谈合作，于 2020 年 6 月开始接触
一汽奥迪	报价阶段	利用自身的技术优势与良好口碑，结合合作伙伴需求进行洽谈合作，于 2021 年 7 月开始接触谈判
奇瑞捷豹路虎	报价阶段	全球定点项目，与大圆钢业及其子公司合作竞标，于 2021 年 3 月开始接触谈判

(二) 请补充说明针对新开拓客户已取得定点项目、准备或已量产供货项目的具体进展情况、预计收入金额及收入占比、合作是否具有可持续性

1、请补充说明针对新开拓客户已取得定点项目、准备或已量产供货项目的具体进展情况、预计收入金额及收入占比

近年来，标的公司不断开拓新客户，并取得了部分阶段性成果，与吉利汽车、北汽新能源、蔚来汽车等优质客户确定了定点项目，其中与吉利汽车的定点项目已于 2021 年 8 月开始批量供货；与北汽新能源合作的定点项目 1 正在开发中，预计于 2023 年完成批量供货，定点项目 2 已完成批量供货；与蔚来汽车合作的定点项目正在开发中，预计于 2022 年 9 月完成批量供货，具体项目的预计收入情况如下：

单位：万元

主要客户	产品名称	2022 年销售金额 (不含税)	2023 年销售金额 (不含税)	2024 年销售金额 (不含税)
吉利汽车	稳定杆	2,141.80	3,614.20	3,578.10
北汽新能源	悬架弹簧		600.00	1,035.00
	稳定杆	1,002.30	1,512.30	1,980.30
蔚来汽车	悬架弹簧	275.00	1,746.25	1,801.25
合计		3,419.10	7,472.75	8,394.65

根据客户提供的车型销量预测表，标的公司预计已定点项目在未来3年的销售金额分别为3,419.10万元、7,472.75万元和8,394.65万元，假设上市公司未将订单转移至标的公司，上述新增定点项目的收入占标的公司各期预计销售收入的比例分别为8.09%、15.87%和16.95%。

2、与新开拓客户的合作是否具有可持续性

整车厂与零部件供应商之间的特殊产业链结构决定了两者之间形成较为稳固的双向依赖关系。首先，整车厂对于为其提供零部件的供应商都进行了严格认证，其供应商通常具备较强的资金和技术实力，双方合作关系经过批量生产的检验，是较为稳固的；其次，整车厂在新车型的研发过程中，一般优先选择合作时间长、产品开发能力和品质保证能力强的供应商提供零部件；同时，零部件供应商对整车厂也有较高的依存度，其零部件设计理念和制造工艺经过与特定整车厂的磨合，更加符合该等整车厂的需求。因此，整车厂与零部件供应商之间的双向依存关系一旦确立，不会轻易发生变化。

此外，标的公司与宝马、通用、现代等客户保持长期稳定的合作关系，并在报告期内通过了梅赛德斯奔驰的供应商审核，体现了标的公司良好的供应实力并将对其市场口碑起到正面的作用。标的公司将继续保持并优化服务及产品质量，并与已定点客户在新项目上进行二次深度合作。

综上，标的公司与新开拓客户的定点项目批量供货后，合作具有可持续性。

（三）请补充说明处于价格商议、投标及报价阶段的项目相关进展，未来可预期的依据及合理性，是否存在客户开拓及项目获取失败风险，并充分提示相关风险。

1、请补充说明处于价格商议、投标及报价阶段的项目相关进展，未来可预期的依据及合理性

近年来，标的公司不断开拓新客户，并取得了部分阶段性成果，与吉利汽车、北汽新能源、蔚来汽车等优质客户确定了定点项目，此外，标的公司亦不断利用自身的技术优势与良好口碑积极开拓新客户，并与梅赛德斯奔驰、恒大汽车、宝能汽车、一汽奥迪、奇瑞捷豹路虎等客户正在接洽合作事宜。梅赛德斯奔驰和奇

瑞捷豹路虎为全球定点项目客户，目前标的公司已通过梅赛德斯奔驰的供应商审核，并进入价格商议阶段，预计 2021 年底前可完成项目定点工作，但项目定点仍存在一定的不确定性；与奇瑞捷豹路虎的合作项目处于报价阶段，项目定点存在较大的不确定性。标的公司与恒大汽车、宝能汽车的合作项目处于完成登记及投标阶段，考虑到恒大汽车和宝能汽车目前的经营情况，项目定点存在较大的不确定性；与一汽奥迪的合作项目处于报价阶段，项目阶段较为前期，项目定点存在较大的不确定性。

综上，标的公司将结合自身的技术优势及全球化竞标的平台优势等，继续深入参与梅赛德斯奔驰、恒大汽车、宝能汽车、一汽奥迪、奇瑞捷豹路虎等客户的商务接洽及技术交流活动，标的公司与上述潜在客户的合作存在一定的可预期性，但由于上述项目未完成项目的正式定点工作，项目的落地亦存在一定的不确定性。

2、是否存在客户开拓及项目获取失败风险，并充分提示相关风险

标的公司可能存在客户开拓及项目获取失败的风险。针对近年来汽车市场出现的结构性调整情况，标的公司积极开拓新客户，并取得了部分阶段性成果，与多家客户已经达成或正在洽谈合作事宜。虽然标的公司的生产技术先进、产品质量优良，但仍存在客户开拓及项目获取失败的风险，

针对上述风险，公司已在《浙江美力科技股份有限公司重大资产购买报告书（草案）（二次修订稿）》“第十一节风险因素”之“二、与标的公司业务经营相关的风险”之“（五）客户开拓及项目获取失败风险”补充披露了标的公司的客户开拓及项目获取失败风险，具体如下：

“标的公司主要从事悬架弹簧、稳定杆等汽车系统配件及其他相关汽车零部件产品的研发、生产加工和销售，在汽车主机厂和世界知名汽车零部件企业中积累了深厚的客户资源和较高的市场口碑。针对近年来汽车市场出现的结构性调整情况，标的公司积极开拓新客户，并取得了部分阶段性成果，与多家客户已经达成或正在洽谈合作事宜。若标的公司未来无法充分挖掘或满足下游市场需求，客户开拓受阻或开拓客户的进度不及预期，或出现部分客户因自身经营状况发生变化，导致履约能力下降等情况，则可能出现标的公司销量增长不及预期或下滑的风险。”

二、独立财务顾问核查意见

（一）核查程序

独立财务顾问就上述问题履行了如下核查程序：

1、访谈标的公司的总经理及销售负责人员，了解标的公司与新开拓客户的合作背景及合作开始时间；

2、访谈标的公司的总经理及销售负责人员，了解已定点项目的进展情况，了解已定点项目的预计销售金额及计算依据，了解标的公司与新开拓客户合作的可持续性；

3、访谈标的公司的总经理及销售负责人员，了解潜在客户的项目进展情况、项目定点的可能性，判断客户开拓及项目获取失败的风险。

（二）核查结论

经核查，本独立财务顾问认为：

标的公司根据自身的技术优势、良好口碑及大圆钢业的全球化平台优势开展客户开拓活动；标的公司的定点项目进展顺利，与已定点项目的客户合作具有可持续性；标的公司将继续深入参与潜在客户的商务接洽及技术交流活动，标的公司与潜在客户的合作是可预期的；虽然标的公司的生产技术先进、产品质量优良，但仍存在客户开拓及项目获取失败的风险，公司已在重组报告书中补充披露了标的公司的客户开拓及项目获取失败风险。

问题 5.

回函显示，标的公司的收入逐年下降，且下降幅度较大，与市场法评估选取的福达股份、你公司等可比公司逐年上升的趋势相反；标的公司近年来处于亏损状态，与可比公司的盈利情况有所差异。请结合市场环境、主营业务、产品细分领域、行业地位、主要客户群体、生产经营情况等，补充说明标的公司营业收入及净利润变动趋势与可比公司存在差异的原因及合理性，本次交易是否符合《上市公司重大资产重组管理办法》第十一条的规定。

请独立财务顾问、会计师、评估师核查并发表明确意见。

一、情况说明

（一）请结合市场环境、主营业务、产品细分领域、行业地位、主要客户群体、生产经营情况等，补充说明标的公司营业收入及净利润变动趋势与可比公司存在差异的原因及合理性。

1、生产经营情况

2019 年、2020 年，标的公司的收入及净利润逐年下降，与多数可比公司逐年上升的趋势相反。标的公司与可比公司的营业收入及净利润如下表所示：

单位：万元

公司名称	指标	2019 年	2020 年
福达股份	收入	151,477.43	177,030.62
	净利润	14,224.44	20,058.41
天润工业	收入	360,256.35	442,840.86
	净利润	35,379.30	50,717.30
万里扬	收入	509,983.46	606,488.35
	净利润	39,535.14	61,189.89
精锻科技	收入	122,921.02	120,313.09
	净利润	17,386.08	15,556.04
美力科技	收入	60,148.66	67,361.16
	净利润	2,259.74	4,015.96
标的公司	收入	53,718.14	40,264.05

公司名称	指标	2019 年	2020 年
	净利润	-2,075.33	-3,821.41

标的公司营业收入及净利润变动趋势与可比公司存在差异的原因主要系主营业务、产品细分领域和主要客户群体存在差异，进而导致毛利率和产能利用率存在差异。

2、市场环境、主营业务、产品细分领域、行业地位比较分析

公司名称	首发上市时间	主营业务	所属行业	行业地位
福达股份 603166.SH	2014-11-27	发动机曲轴、汽车离合器、螺旋锥齿轮等汽车零部件的研发、生产与销售	汽车零部件	是国内主要的锻钢曲轴、汽车离合器、曲轴毛坯的生产企业之一
天润工业 002283.SZ	2009-8-21	曲轴、连杆、铸件生产制造	汽车零部件	是国内最大的曲轴专业生产企业，国内最大的中重型商用车胀断连杆生产企业
万里扬 002434.SZ	2010-06-18	研发、生产、销售汽车变速器及其它汽车零部件。	汽车零部件	是国内首家实现产品覆盖商用车、乘用车两大市场，分别实现了手动挡变速器和自动挡变速器研发、生产的企业
精锻科技 300258.SZ	2011-08-26	汽车精锻齿轮及其它精密锻件的研发、生产与销售	汽车零部件	是目前国内乘用车精锻齿轮细分行业的龙头企业，轿车精锻齿轮、结合齿齿轮、EDL 齿轮等产销量位居行业前列
美力科技 300611.SZ	2017-02-20	高端弹簧产品的研发、生产和销售业务	汽车零部件	公司已掌握多项具有自主知识产权的核心技术，核心产品在汽车零部件配套市场具有技术领先优势
标的公司	-	产品主要包括悬架系统弹簧、稳定杆、气门弹簧及扭杆等，主要应用于汽车行业	汽车零部件	标的公司凭借先进的生产工艺和设备、丰富的行业经验、稳定的产品质量、及时的供货速度、完善的客户服务体系，积累了众多大型优质客户资源，并形成了稳定的长期合作关系

在市场环境方面，标的公司与可比公司均属于汽车零部件行业，市场景气度与下游汽车市场的景气度高度相关。受国内经济增速下行、环保政策趋严以及城市交通拥堵等因素影响，汽车行业经历了 2018 年及 2019 年的下滑，其中 2018 年产销量同比分别下降 4.2%和 2.8%，2019 年产销量同比分别下降 7.5%和 8.2%，

2018 年和 2019 年，我国汽车产业面临了较大的下行压力，产销量与行业主要经济效益指标呈现负增长。2020 年以来，伴随着扩大内需战略以及各项促进消费政策持续发力，汽车行业形势呈现稳中有进的态势。但复杂多变的国内外形势也将带来不确定性，特别是海外疫情的反弹导致芯片供应短缺风险依然存在，国内局部地区的疫情复发也将在一定程度上影响供给和需求，加之原材料价格持续在高位进一步加大企业成本压力，这些问题也都将对汽车行业造成影响。

随着国内自主品牌的崛起以及国民消费水平的提高，汽车市场各国别销售结构也在发生变化，在国产品牌和日德中高端车型的夹击下，韩系车的市场空间越来越小。由于标的公司客户群体以北京现代、东风悦达起亚等韩系车厂商为主，而其他可比公司的客户群体基本以欧美合资车型及国产车型为主。因此在汽车市场景气度总体下降的情况下，韩系车销量下降以及国内自主品牌的崛起使得标的公司营业收入及净利润变动趋势与可比公司存在较大差异。

在主营业务及产品细分领域方面，由于标的公司主要从事车用悬架弹簧等汽车系统配件及其他相关汽车零部件产品的研发、生产加工和销售，产品主要包括悬架系统弹簧、稳定杆、气门弹簧及扭杆等。与标的公司产品最为相似的同行业上市公司仅有美力科技一家，其他可比公司虽然均属于汽车零部件行业，但是主营业务以及产品细分领域不同使得标的公司与可比公司的毛利率等盈利能力有所差异。美力科技与标的公司均生产悬架系统弹簧、稳定杆、气门弹簧及扭杆，上述产品为标的公司的所有主要产品，而美力科技产品相对多样化，除上述产品外，美力科技主要产品还包括车身及内饰弹簧和精密注塑件等；此外美力科技的客户群体基本以欧美合资车型及国产车型为主，而标的公司的客户群体以北京现代、东风悦达起亚等韩系车厂商为主，在韩系车销量下降以及国内自主品牌的崛起的背景下，美力科技与标的公司的营业收入及净利润变动趋势存在较大差异。因此由于主营业务、客户群体及产品细分领域存在一定差异，标的公司营业收入及净利润变动趋势与可比公司可能存在较大差异。

在行业地位方面，标的公司与可比公司均为产品细分领域内排名前列的企业，因此行业地位并未使得标的公司营业收入及净利润变动趋势与可比公司存在较大差异。

3、主要客户群体分析

公司名称	主要客户群体
福达股份 603166.SH	公司的客户主要分为整车、发动机、工程机械及车桥生产企业。其中，整车客户主要有宝马、奔驰、沃尔沃、雷诺日产、上汽通用汽车、中国重汽、陕西重汽、吉利汽车、比亚迪汽车、上汽乘用车、东风柳汽、上汽依维柯红岩、北汽福田、江淮汽车、中国中车、东风商用车、东风汽车、济南重汽、上汽通用五菱、郑州日产、郑州宇通、安徽华菱；发动机客户主要有东风康明斯、日本日野中国公司、日本洋马中国公司、MTU、上海日野、福田康明斯、康明斯工业动力、玉柴股份、东风商用车、玉柴联合动力、云内动力、五菱柳机、绵阳新晨动力；工程机械客户主要有三一重工、柳工、徐工集团、中联重科等；车桥客户主要有陕西汉德车桥、柳州方盛车桥、红岩车桥、柳工机械、舍弗勒等。公司客户以境内整车厂、主机厂为主。
天润工业 002283.SZ	公司产品成为国内外著名主机厂整机配套产品。公司曲轴产品为潍柴、康明斯、锡柴、上菲红、上柴、戴姆勒、国际康明斯、卡特彼勒等国内外主机厂配套；公司连杆产品为潍柴、康明斯、上菲红、上柴、锡柴、戴姆勒、卡特彼勒、沃尔沃等国内外主机厂配套。公司铸锻件产品主要客户有卡特彼勒、博世、康迈尔、中国重汽、库卡、戴姆勒、潍柴动力、邦飞利、华方高科、钢宝利等。
万里扬 002434.SZ	公司作为汽车变速器生产企业，目前客户主要为国内各大汽车厂商。乘用车变速器主要为奇瑞汽车、吉利汽车、比亚迪汽车、长城汽车等汽车厂的相关车型提供配套；商用车变速器主要为福田汽车、中国重汽、东风汽车、中国一汽、江铃汽车、庆铃汽车、江淮汽车、现代汽车以及印度市场、巴西市场等汽车厂的相关车型提供配套。
精锻科技 300258.SZ	公司产品主要为大众、通用、福特、奔驰、奥迪、宝马、丰田、日产、克莱斯勒、菲亚特、长安、长城、奇瑞、吉利、江淮、上汽、比亚迪等公司众多车型配套。
美力科技 300611.SZ	主机厂直接客户包括吉利汽车、比亚迪、长安福特、长安汽车、理想汽车、长城汽车、江淮汽车和北汽福田等。
标的公司	主机厂直接客户包括北京现代、东风悦达起亚、上汽通用、华晨宝马等知名客户，并被现代摩比斯、采埃孚、本特勒等国际汽车零部件供应商纳入其采购系统。

可比公司的客户群体基本以欧美合资车型及国产车型为主，随着中国乘用车市场结构的调整，国内自主品牌逐渐崛起，韩系车市场份额逐步缩减，标的公司重要客户的终端销量受到较大影响，由于主要客户群体的销量变动趋势存在差异，标的公司与可比公司之间营业收入及净利润变动趋势与可比公司存在较大差异。

综上所述，由于标的公司和可比公司在主营业务、产品细分领域、主要客户群体和生产经营情况上存在差异，从而导致其毛利率、产能利用率存在差异，进而导致营业收入及净利润变动趋势与可比公司存在较大差异，具备合理性。

（二）补充说明本次交易是否符合《上市公司重大资产重组管理办法》第十一条的规定。

美力科技已在《浙江美力科技股份有限公司重大资产购买报告书（草案）（二次修订稿）》“第七节本次交易的合规性分析”之“一、本次交易符合《重组办法》第十一条规定”中对本次交易符合《重组办法》第十一条的规定进行了逐条分析，现结合市场环境、主营业务、产品细分领域、行业地位、主要客户群体、生产经营情况等对本次交易有利于上市公司增强持续经营能力进行如下分析：

1、市场环境、主营业务、产品细分领域、行业地位、生产经营情况分析

市场环境方面，上市公司与标的公司均属于汽车零部件行业，行业景气度与下游汽车市场的景气度高度相关。2020 年以来，伴随着扩大内需战略以及各项促进消费政策持续发力，汽车行业形势呈现稳中有进的态势。但复杂多变的国内外形势也将带来不确定性，特别是海外疫情的反弹导致芯片供应短缺风险依然存在，国内局部地区的疫情复发也将在一定程度上影响供给和需求，加之原材料价格持续在高位进一步加大企业成本压力，这些问题也都将对汽车零部件行业造成影响。但从整体来看，我国的整车制造行业处于产业成长期，汽车的人均保有量依旧很低，正处于以汽车消费为代表的消费升级阶段，按可比口径，目前我国汽车千人保有量达到约 170 辆左右，仍远低于发达国家 500-800 辆的水平，与发达国家相比，我国汽车消费需求还有很大的提升空间，因此国内汽车需求仍存在较大的市场容量，汽车零部件市场规模也将不断扩大。

主营业务、产品细分领域以及行业地位方面，上市公司主要弹簧产品包括悬架系统弹簧、动力系统弹簧、车身及内饰弹簧、通用弹簧及其他弹簧产品等五大类，标的公司主要产品包括悬架弹簧、稳定杆等产品，双方主营业务的重合度较高，且双方均为行业内领先企业，本次交易后，上市公司与标的公司将在客户及供应商、主要产品及生产工艺、技术储备、产能利用率等方面存在协同效应，长期来看，预计能够为上市公司带来一定的业绩增长。

生产经营方面，标的公司未来产能需求将逐步增长，营业收入将逐步提升，而上市公司即将达到满负荷生产的状态，预计未来三年产能需求逐年上升，本次收购能够消化标的公司的部分产能，并预计将在 2023 年达到盈亏平衡。

短期内上市公司存在尚不能充分利用标的公司剩余产能的可能性，长期来看，上市公司与标的公司将在战略、业务、财务等方面充分发挥协同效应，将会提高上市公司及标的公司的整体竞争力，有利于上市公司增强持续经营能力。

因此本次交易有利于上市公司增强持续经营能力，符合《上市公司重大资产重组管理办法》第十一条的规定。

2、主要客户群体分析

上市公司系中国弹簧行业具有较强影响力的品牌之一，逐步被纳入万都、佛吉亚、礼恩派、德尔福等国际汽车零部件供应商的全球化采购系统。同时，上市公司还是国内一些知名汽车主机厂的一级供应商，公司目前主要的主机厂直接客户包括吉利汽车、比亚迪、长安福特、理想汽车、长安汽车、长城汽车、江淮汽车和北汽福田等。近年来，上市公司不断加强悬架系统弹簧业务的市场开发力度，公司已逐步进入上汽大众、长安福特、沃尔沃等主流主机厂的供应商体系，为多款畅销车型配套供应悬架弹簧与稳定杆。最近几年随着新能源汽车快速发展，催生了众多新能源造车新势力公司，公司现已向理想、蔚来等新能源车企配套供货，并正与小鹏汽车积极洽谈合作。此外，公司凭借优质的产品，持续强化与现有主要客户万都、吉利的合作关系，取得万都、吉利的多个新定点项目。

标的公司主机厂直接客户包括北京现代、东风悦达起亚、上汽通用、华晨宝马等知名客户，并被现代摩比斯、采埃孚、本特勒等国际汽车零部件供应商纳入其采购系统。标的公司针对现有国内汽车市场的结构性调整情况，积极开拓新客户，并取得了部分阶段性成果，吉利汽车项目预计已于 2021 年 8 月开始量产供货，北汽新能源项目 2 已开始进入量产阶段，项目 1 预计 2023 年实现量产，蔚来汽车项目预计 2022 年 9 月实现量产供货；此外，标的公司已通过梅赛德斯奔驰的供应商审核，并不断与其他客户进行接洽。未来标的公司将在上述客户中进行二次深入合作，积极配合并争取其他项目。

标的公司与上市公司的客户重合度较低，此次交易将有助于上市公司进一步扩展客户资源，快速进入部分优质合资客户的供应商体系，优化上市公司客户结构，进一步提升上市公司行业地位，因此本次交易有利于上市公司增强持续经营能力，符合《上市公司重大资产重组管理办法》第十一条的规定。

综上所述，短期内上市公司存在尚不能充分利用标的公司剩余产能的可能性，

但从长期来看，上市公司与标的公司将在战略、业务、财务等方面充分发挥协同效应，将会提高上市公司及标的公司的整体竞争力。同时本次交易有助于上市公司快速进入优质合资客户的供应商体系，优化上市公司客户结构，进一步提升上市公司行业地位，有利于上市公司增强持续经营能力，符合《上市公司重大资产重组管理办法》第十一条的规定。

二、独立财务顾问核查意见

（一）核查程序

独立财务顾问就上述问题履行了如下核查程序：

1、与标的公司管理层访谈，了解标的公司所处市场环境、主营业务、产品细分领域、行业地位、主要客户群体和生产经营情况等；

2、通过同花顺 iFinD 金融数据终端查询同行业上市公司相关数据，包括同行业上市公司的所处市场环境、主营业务、产品细分领域、行业地位、主要客户群体和生产经营情况等；

3、对比分析标的公司与同行业上市公司的行业相关情况和生产经营情况，对标的公司营业收入及净利润变动趋势与可比公司存在差异的原因进行分析及论证。

4、对照《上市公司重大资产重组管理办法》第十一条的规定，分析本次交易是否符合相关规定。

（二）核查结论

经核查，本独立财务顾问认为：

标的公司在主营业务、产品细分领域、主要客户群体和生产经营情况等方面与可比公司存在差异，使得标的公司营业收入及净利润变动趋势与可比公司存在差异，具备合理性。

本次交易完成后，短期内上市公司存在尚不能充分利用标的公司剩余产能的可能性，长期来看，上市公司与标的公司将在战略、业务、财务等方面充分发挥协同效应，将会提高上市公司及标的公司的整体竞争力。本次交易有利于上市公司增强持续经营能力，符合《上市公司重大资产重组管理办法》第十一条的规定。

（本页无正文，为《兴业证券股份有限公司关于深圳证券交易所<关于对浙江美力科技股份有限公司的问询函>之核查意见》之签章页）

财务顾问项目主办人：

王志

王超

兴业证券股份有限公司

二〇二一年九月三日