

广东创世纪智能装备集团股份有限公司

关于对深圳证券交易所
《关于广东创世纪智能装备集团股份有限公司
申请发行股份购买资产并募集配套资金
的第二轮审核问询函》
的回复

二〇二二年八月

深圳证券交易所上市审核中心：

贵所于 2022 年 5 月 31 日下发的《关于广东创世纪智能装备集团股份有限公司申请发行股份购买资产并募集配套资金的第二轮审核问询函》（审核函〔2022〕030008 号）（以下简称“审核问询函”）已收悉，广东创世纪智能装备集团股份有限公司（以下简称“公司”、“上市公司”、“创世纪”）对审核问询函高度重视，已会同中介机构对有关事项进行了认真核查，并按照要求对所涉及的事项进行了资料补充和问题说明，补充披露内容在重组报告中均以楷体加粗标明，现提交贵所，请予审核。

如无特别说明，本回复中所使用的简称与重组报告书的简称具有相同含义。本回复中任何表格中若出现总数与表格所列数值总和不符，如无特殊说明则均为采用四舍五入而致。

目录

问题一	4
问题二	22
问题三	39
问题四	66
问题五	96

问题一

申请文件及回复文件显示，2019 年至 2021 年，本次交易对方四川港荣投资发展集团有限公司（以下简称港荣集团）、国家制造业转型升级基金股份有限公司（以下简称国家制造业基金）及新疆荣耀创新股权投资合伙企业（有限合伙）（以下简称荣耀创投）分别以增资或可转债转股方式入股深圳市创世纪机械有限公司（以下简称深圳创世纪或标的资产），上市公司和标的资产先后与本次交易对方签订协议，约定了退出方式、回购触发条件、回购时间及具体的回购价格。针对以上增资事项和债转股事项的会计处理，上市公司按照金融负债进行列示并计提利息，标的资产按照权益工具进行会计处理。

请上市公司结合与本次交易对方签订协议约定的具体内容、融资目的和背景、上市公司对标的资产上述增资的具体会计处理等，补充披露标的资产与本次交易对方的增资事项是否为“明股实债”，标的资产相关的会计处理是否符合会计准则要求，本次交易是否符合《上市公司重大资产重组管理办法（2020 年修订）》第四十三条第一款第四项规定。

请独立财务顾问、会计师和律师核查并发表明确意见。

回复：

一、融资目的和背景、与交易对方签订协议约定的具体内容、上市公司对标的公司上述增资的具体会计处理

（一）融资目的和背景

1、引入荣耀创投的目的和背景——上市公司母公司融资能力差，标的公司通过股权融资支持业务发展

2018 年度，上市公司在结构件业务大幅亏损的情况下，外部融资渠道基本被切断，同时面临银行抽贷、短期融资券兑付、应付账款偿还等一系列问题，存在债务违约风险，需要统一调拨资金，无法兼顾标的公司资金需求；与此同时，标的公司苏州产业基地于 2018 年开始建设，对于建设资金和营运资金的需求迫切，而 2018 年下半年标的公司为支持上市公司正常运营累计向上市拆借资金 5.62 亿元，面临较大的资金压力。为了缓解资金压力，保持智能装备制造业务竞争力，标的公司尝试以标的公司优质股权资产为标的，争取引入外部投资、缓解资金压力。

经过前期多轮谈判和反复磋商，最终确定了具有高端智能装备行业投资经验

或了解公司发展历史、看好公司未来发展的荣耀创投等 3 家机构作为外部股权投资者，增资入股标的公司。荣耀创投已于 2019 年初向标的公司支付了增资款项，标的公司就该次增资事宜已完成工商变更登记。

2、引入港荣集团的目的和背景——股权融资支持业务发展，同时拓展西南部区域市场

上市公司 2018 年下半年开始全面实施消费电子精密结构件业务剥离计划。截至 2018 年末，上市公司针对精密结构件存货计提资产减值准备 21.52 亿元。上市公司精密结构件业务的亏损以及相关资产大幅减值，导致上市公司整体流动资金紧张且面临大额债务违约风险。同时，数控机床行业需求保持旺盛，标的公司需要持续加强产能建设。在双重因素的影响下，仅通过标的公司自身利润积累，难以对迫切的资金需求形成快速、有效地响应。经过多种融资渠道努力尝试，上市公司及标的公司最终决定继续以标的公司优质股权资产为融资突破口，在 2019-2021 年度持续寻求通过股权融资方式引入外部投资。

此外，截至 2018 年底，标的公司主要生产资源集中于华南和华东地区，向中西部客户供货成本较高。为了进一步拓展业务，提升对西南部地区客户的服务能力，上市公司及标的公司经过实地调研，确定了在宜宾市投资建设生产基地的意向，并于 2019 年 8 月与宜宾临港经济技术开发区管理委员会签署《投资协议书》，计划在宜宾临港经济技术开发区建设台群智能机械产业园。宜宾临港经济技术开发区是国家级经济技术开发区，按照“产学研港城”融合发展思路和“一区五城”战略布局，积极引进科技研发、高新技术产业、先进制造业和现代服务业项目，打造高端产业集聚区。

宜宾市市属国有企业港荣集团作为战略投资者，于 2019 年 8 月-10 月通过可转债方式向标的公司宜宾产业园建设及标的公司业务经营提供资金支持，助力标的公司业务稳步扩张。随着 2020 年下半年标的公司业务快速增长，港荣集团按照约定行使转股权利，成为标的公司股东。

3、引入国家制造业基金的目的和背景——满足标的公司发展新阶段诉求，进一步提升标的公司的核心竞争力和市场影响力

2019 年至 2020 年期间，上市公司大力推动实施业务整合，剥离消费电子精密结构件业务，2020 年末基本完成亏损业务剥离。精密结构件业务剥离后，标的公司从事的智能装备制造业务成为上市公司的核心主业，随着业务规模和经营业

绩快速增长已进入新的发展阶段，标的公司需要集中资源持续提升在相关领域的核心竞争力和市场影响力，对于引入战略投资、拓展产业链资源、提升市场知名度等均有迫切需求。此外，当时标的公司宜宾、东莞生产基地建设需要持续投入，部分前期借款临近偿还期限，标的公司也存在一定的流动资金压力。

从标的公司角度而言，引入国家制造业基金投资符合公司发展新阶段的要求，有助于标的公司巩固行业龙头地位，缓解流动资金压力；从国家制造业基金角度而言，标的公司是数控机床行业细分领域龙头企业，投资标的公司符合其支持制造业转型升级的经营宗旨。根据《投资协议》，国家制造业基金将积极配合标的公司围绕高档数控机床及高端智能装备开展技术升级和市场开拓，协助开展后续融资支持、客户资源支持、相关多元化投资并购支持，标的公司也是国家制造业基金首批投资的数控机床企业之一。

2020年12月，国家制造业基金与标的公司及标的公司其他股东共同签署《投资协议》，向标的公司投资50,000万元人民币，国家制造业基金于2020年1月一次性支付投资款，同月标的公司完成工商变更登记手续。

(二) 上市公司和标的公司与交易对方签订协议约定的具体内容

为支持深圳创世纪高端智能装备业务持续发展、维持上市公司正常运营，标的公司通过增资扩股、可转债方式实施融资。2019年至2021年，上市公司和深圳创世纪先后与荣耀创投、港荣集团、国家制造业基金(以下统称“交易对方”)签订投资协议，约定的具体内容主要包括：

1、估值：荣耀创投投资前深圳创世纪整体估值42亿元(按人民币14元/每元注册资本，投前注册资本总额人民币30,000万元计算)，荣耀创投投资深圳创世纪5,500万元按照14元/每元注册资本认购深圳创世纪392.86万元注册资本；港荣集团投资前深圳创世纪整体估值为43.69亿元(按人民币14.05元/每元注册资本，投前注册资本总额人民币31,107万元计算)，港荣集团投资深圳创世纪50,000万元按照14.05元/每元注册资本认购深圳创世纪3,559.76万元注册资本；国家制造业基金投资前深圳创世纪整体估值为52.29亿元(按人民币15.07元/每元注册资本，投前注册资本总额人民币34,667万元计算)，国家制造业基金投资深圳创世纪50,000万元按照15.07元/每元注册资本认购深圳创世纪3,314.87万元注册资本。

2、利益和风险：荣耀创投和港荣集团完成对深圳创世纪的增资后，深圳创

世纪的利润、风险和损失，深圳创世纪自成立以来留存的资本公积金、盈余公积金和未分配利润（包括累积未分配利润）由所有股东按增资后的股权比例共同享有和分担。

3、公司治理：深圳创世纪应建立完善的公司法人治理结构，进行规范、高效的公司化运作管理，港荣集团与创世纪及其他原股东共同组成股东会，各股东按照出资比例及公司章程的规定行使表决权；国家制造业基金有权在投资完成后向公司监事会或董事会推荐一名非职工代表监事或一名非独立董事。

4、业绩承诺：上市公司和深圳创世纪与港荣集团和国家制造业基金在投资协议中约定业绩承诺。

5、退出方式：根据与交易对方分别签署的投资协议，在工商变更登记完成后或转股日起 12 个月或 24 个月内，上市公司可/应通过向交易对方定向发行上市公司股份、上市公司向交易对方定向发行上市公司股份及支付现金相结合的形式、上市公司向交易对方定向发行可转换为上市公司股票的债券方式等方式实现退出。只有当各方协商一致不采用重组方式退出或者重组失败、标的公司经营发生重大变化等情况下，投资机构有权要求上市公司赎回其持有的标的公司股权。

综上，上市公司和标的公司与交易对方签订的投资协议，约定了估值、利益和风险、公司治理、业绩承诺等具体条款，具有股权投资性质，回购条款只是一个符合股权投资行业商业惯例的保护性退出条款。

（三）根据企业会计准则要求，上市公司合并报表层面对于标的公司的增资事项确认金融负债

上市公司和深圳创世纪与增资对象签订的投资协议均约定了重组退出条款，上市公司可按协议约定的期间通过发行上市公司股票、发行股票及现金组合等方式收购增资对象持有的深圳创世纪的股权。另遵照商业惯例，在协议中设置了对投资者的保护性条款，约定若出现回购触发情形，增资对象可以要求上市公司承担回购义务，但该触发情形所约定事项并非必然发生。

根据中国证监会 2020 年 11 月 13 日发布的《监管规则适用指引——会计类第 1 号》中“1.1 特殊股权投资的确认与分类-附回售条款的股权投资”和《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量（2017）》《企业会计准则第 37 号——金融工具列报（2017）》和《〈企业会计准则第 37 号——金融工具列报〉应用指南》的相关规定，结合投资协议关于重组退出、回购触发事项的相关约定，交易

对方的出资，实质上属于股权投资，但同时在上巟公司层面存在回购条款，上巟公司不能无条件地避免以交付现金来履行回购义务，在会计处理上从严适用，确保从集团层面反映所签订的合同和相关交易，因此上巟公司将以上增资事项按照金融负债进行会计处理，并计提利息。

结合 A 股上巟公司情况，对于附有回购约定的股权投资在会计处理上确认为金融负债的案例，举例如下：

序号	证券代码	公司简称	披露文件	事项描述	会计处理
1	300035	中科电气	2021 年审计报告	“公司及全资子公司中科星城科技、中科星城控股以及公司实际控制人余新、李爱武夫妇于 2021 年 12 月 27 日与深创投制造业转型升级新材料基金（有限合伙）（以下简称深创投新材料基金）签订了《关于湖南中科星城控股有限公司之增资协议》（以下简称《增资协议》）。深创投新材料基金拟以人民币 9 亿元认购中科星城控股的新增注册资本 9 亿元。《增资协议》约定了公司需在一定时间内完成以“发行股份+支付现金”购买资产的方式购买深创投新材料基金持有的中科星城控股股权的回购义务。”	“根据《企业会计准则第 37 号-金融工具列报》（2017 年修订）第八条、《企业会计准则第 22 号-金融工具确认和计量》的（2017 年 3 月修订）第四条规定，并结合《增资协议》相关条款，本次增资是否能在交割日起 36 个月内完成约定的换股交易，是否触及股权回购等具有不确定性，可能存在‘向其他方交付现金或其他金融资产的合同义务’‘潜在不利条件下，与其他方交换金融资产或金融负债的合同义务’‘将来须用或可用企业自身权益工具进行结算的非衍生工具合同，且企业根据该合同将交付可变数量的自身权益工具’等情况，符合金融负债的条件。”
2	300199	翰宇药业	2021 年审计报告	“根据本公司、子公司大理翰宇与大众交通（集团）股份有限公司（以下简称“大众交通”）于 2021 年 1 月 13 日签订的关于大众交通投资入股大理翰宇的投资协议，大众交通投资 2,000 万元入股大理翰宇，若大理翰宇未能在约定的时间前取得相关加工许可证，大众交通有权要求本公司按照其向大理翰宇实际增资的累计原价并考虑年利率 10% 计算时间成本后的价格回购大众交通所持大理翰宇之股权。”	“截止 2021 年 12 月 31 日，公司根据投资协议的约定，按照回购股权应支付的对价确认回购义务，确认其他应付款，并按照 10% 的利率根据实际天数计算应支付的利息。”
3	300676	华大基因	2021 年审计报告	“本公司于 2019 年和 2020 年将所持子公司华大因源 14.66% 的股权转让给机构投资者，累计收到股权转让款人民币 195,000,000.00 元。同时，机构投资者以人民币 330,000,000.00 元向华大因源增资，取得华大因源 24.81% 的股权。根据投资协议，本集团在普通股权利以外赋予	“本集团将该普通股的回购义务全额确认负债”

序号	证券代码	公司简称	披露文件	事项描述	会计处理
				了投资人在触发回购条件时有权要求本集团回购的权利，整体承担了不能无条件避免回购自身权益工具的现金支付义务。回购价款为按单利 12% 的年回报率计算的投资本金加利息。”	
4	300254	仟源医药	2021 年审计报告	“江苏惠泉醴泽健康产业创业投资基金（有限合伙）、张宇系公司子公司南通恒嘉药业有限公司（以下简称“南通恒嘉”）的股东，因本公司对该两名股东对南通恒嘉的出资负有回购的义务，故本公司在编制合并财务报表时将该两名股东对南通恒嘉的出资作为金融负债处理，并按协议约定计提利息。”	

综上所述，上市公司对交易对方前次附回售条款的股权投资确认为金融负债，系按《监管规则适用指引——会计类第 1 号》及相关企业会计准则之要求从严适用所进行的会计处理，相关会计处理与其他 A 股上市公司同类交易一致，会计处理方式的认定并不影响将前次增资款项作为实质性股权投资的认定。

二、上市公司和标的公司与交易对方的增资事项属于股权投资，不构成“明股实债”

交易对方均为私募股权投资基金或地方国有企业，出于看好标的公司业务发展而进行的股权投资，目的是获取较高的股权投资回报，而不是固定收益回报。基于投资协议以及修改后的公司章程约定，交易对方拥有参与标的公司的经营管理的权利，并作为股东实际参与了标的公司经营管理。标的公司从未向交易对方支付任何固定收益；上市公司和标的公司对交易对方的投资入股也不存在提供担保的情形。投资协议中约定的现金回购义务是或有的非必然发生的事项，是交易对方投资退出的保护性措施，也符合市场通行做法。交易对方对标的公司的增资事项属于股权投资，不构成“明股实债”。

（一）交易对方是私募股权投资基金或地方国有企业，均是以股权投资的方式和目的增资标的公司

荣耀创投成立于 2016 年 5 月 10 日，系经中国证券投资基金业协会备案的私募股权投资基金，基金编号 SCT553。荣耀创投自成立以来已投资多家制造业企业，具有丰富的高端制造业领域的投资经验，其投资的企业包括深圳赛贝尔自动化设备有限公司、深圳市华源达科技有限公司、深圳市鑫奇睿科技有限公司等。荣耀创投投资标的公司系看好标的公司的发展前景而作的股权投资。

港荣集团系四川省宜宾市地方国资委出资成立的市属国有企业，其投资标的

公司系基于标的公司子公司宜宾创世纪在宜宾当地的业务发展和看好标的公司的业务前景。港荣集团于 2019 年 8 月以可转债形式投资标的公司，投资后标的公司业务发展良好，港荣集团经评估，于 2020 年 11 月将对标的公司可转换为股权的借款实施债转股，取得标的公司股权。

国家制造业基金是由财政部联合国开金融有限责任公司、中国烟草总公司等 19 家公司合计出资 1,472 亿元，于 2019 年 11 月 15 日共同设立的私募股权投资基金，主要从事股权投资、投资管理。国家制造业基金围绕着制造业转型升级和高质量发展方向，投向新材料、新一代信息技术、电力装备等领域成长期、成熟期企业的经营宗旨，从事股权投资，具备较为丰富的制造业领域相关资源。截至本回复出具之日，国家制造业基金已投资多家数控机床行业企业，包括广西柳工集团机械有限公司（已由柳工（000528）吸收合并）、徐工集团工程机械有限公司（已由徐工机械（000425）吸收合并）、浙江日发精密机床有限公司（日发精机（002520）的子公司），参与认购科德数控（688305）2022 年向特定对象发行人民币普通股（A 股）股票。

综上，交易对方是私募股权投资基金或地方国有企业，具有丰富的高端制造业领域的投资经验，看好标的公司的发展前景，以股权投资的方式和目的增资标的公司，希望获取较高的股权投资回报，而非固定收益回报。

（二）交易对方投资入股标的公司的交易价格公允、合理，具有显著的股权投资特点

交易对方投资入股标的公司的交易价格，参考了相关评估机构出具的评估报告，前后投资估值具有公允性、合理性和连续性，估值水平具有显著的股权投资特点。

（1）荣耀创投增资，参考资产评估报告结果，在评估基准日（2017 年 12 月 31 日）标的公司股东全部权益评估价值为 44.58 亿元。根据标的公司账面净资产并考虑标的公司未来发展情况的预测，上市公司、标的公司经与投资人协商，确定股权投资标的公司的股东全部权益的估值 42 亿元，增值率为 76.08%。该估值水平对应 2018 年净利润的市盈率为 14.57 倍。

（2）港荣集团债转股，参考资产评估报告结果，在评估基准日 2019 年 12 月 31 日标的公司股东全部权益评估价值为 436,927.20 万元，增值率为 49.23%。该估值对应 2019 年净利润的市盈率为 12.20 倍。

(3) 国家制造业基金增资，参考资产评估报告结果，在评估基准日为 2020 年 9 月 30 日，评估的标的公司整体价值 472,900.15 万元，增值率为 41.83%，该估值对应 2020 年净利润的市盈率为 9.48 倍。同时国家制造业基金增资价格考虑标的公司于评估基准日后已实施完毕的债转股 50,000.00 万元，经协商确认，国家制造业基金投资前，标的公司估值为 522,900.15 万元。

(三) 投资协议未约定固定收益，实际亦无支付投资收益，且上市公司和标的公司对交易对方的投资入股不存在担保的情形

交易对方投资标的公司的主要目的是为了长期持有标的公司的股权或上市公司股份，而非向标的公司/上市公司提供借款后赚取固定收益。根据交易对方入股标的公司的投资协议，只有当触发回购条件时，上市公司才需以投资本金加年利率 8% 单利计算的收益之和回购交易对方持有的标的公司股权，此条款是基于对投资者退出保护而设置，不是固定收益条款。事实上，自交易对方取得标的公司股权以来，标的公司及上市公司均未曾向任一交易对方支付投资收益。

根据交易对方投资入股标的公司的投资协议，上市公司和标的公司不存在为荣耀创投、港荣集团和国家制造业基金的投资入股提供担保的情形。交易对方对标的公司均为股权投资，上市公司及标的公司不为其投资本金的回收及投资收益的取得提供任何形式的担保。

(四) 交易对方实际参与标的公司的经营管理

交易对方均是基于看好标的公司的未来发展前景而对标的公司及上市公司作出的股权投资。荣耀创投的实际控制人黎明先生与公司保持多年的友好合作关系，曾为公司及标的公司的多项战略发展提出建设性意见。港荣集团是基于在投资可转债期间对标的公司业绩及发展前景的认可，主动要求将可转债转换为标的公司股权。2021 年 10 月，公司与国家制造业基金签署了《战略合作协议》，双方将围绕高档数控机床及高端智能装备开展战略合作。

另外，交易对方完成股权投资标的公司后享有参与标的公司的经营管理的权利，包括但不限于表决权、分红权、知情权、优先购买权等，并且交易对方在标的公司实际管理及运营中行使了相关股东权利。

1、交易对方享有股东权利的协议约定

交易对方	权利内容	投资协议约定内容
荣耀创投	登记为目标公司股	鉴于甲方（标的公司）注册资本发生变化，甲

交易对方	权利内容	投资协议约定内容
	东的权利	方将履行法定程序办理本次增资的工商变更登记手续(包括但不限于将乙方登记为甲方股东、甲方公司章程修改)
	共享财产权益、共同分担风险和损失	除本协议另有规定或各方以书面形式另有约定外,目标公司的利润、风险和损失,以及对甲方有形资产和无形资产的所有权和利益,包括但不限于甲方现在和将来拥有的所有知识产权,应由股东按照其各自持有的股权比例分享和分担,本协议明确约定者除外
	参与分红权	本轮增资完成后,目标公司自成立以来留存的资本公积金、盈余公积金和未分配利润(包括累积未分配利润)由所有股东按增资完成后的股权比例共同享有
港荣集团	一般股东权	债权转为股东权后,甲方(港荣集团)成为乙方(标的公司)的股东,不再享有债权人权益,转而享有股东权益
	登记为目标公司股东的权利	乙方应于本协议完成签署后 60 日内办理完毕债转股的会计账册处理、公司章程变更及工商变更登记等必要的法律手续
	表决权	甲方成为乙方股东后,与丙方(上市公司及其他股东)共同组成股东会,各股东按照出资比例及公司章程的规定行使表决权
国家制造业基金	要求登记股东名册	公司应登记和留存股东名册,该股东名册经公司法定代表人签名并加盖公司印章后由公司执行董事保存,并于交割日向投资人提供一份副本
	登记为目标公司股东的权利	于交割日后三十(30)个自然日内,公司应当、且保证方应促使公司完成在相关市场监管部门的登记
	优先购买权	上市公司转让其在公司中拥有的全部或部分股权,则投资人享有公司法规定的优先购买权
	指派管理人员	投资人在本次交易完成后 90 个工作日内,拟向上市公司提名(或由提名权的相关主体代为提名)一名非职工代表监事,并提交上市公司监事会及股东大会审议;上市公司应当尽快改组其董事会(且不晚于投资人实现合格退出之日或自本次交易交割日起一年之内,以两者孰早发生为准),并向上市公司提供(或由提名权的相关主体代为提名)一名非独立董事,并提交上市公司董事会及股东大会审议
	查阅公司财务账簿	公司应按如下约定向投资人提交以下信息资料: (1) 每个会计年度结束后一百二十(120)日内,提交经投资人认可的会计师事务所按中国会计准则审计的公司的年度合并财务报表和审计报告; (2) 每个会计年度结束后六十(60)日内,提交经投资人认可的会计师事务所出具的中期财务报表……

2、交易对方实际履行股东权利的情况

(1) 行使股东决策权。交易对方成为标的公司股东后，标的公司需由股东会决策的重大决议事项均有交易对方参与并表决。

(2) 委派监事：2021年5月18日，公司股东大会审议通过变更非职工代表监事议案，选举国家制造业基金推荐的蔚力兵先生为公司非职工代表监事。

(3) 知情权。标的公司定期向交易对方提供标的公司的相关信息，交易对方通过获取上述信息行使其作为股东的知情权。

综上，交易对方入股标的公司后，实际参与了标的公司的经营管理。

(五) 交易对方入股标的公司已在市场监督管理部门进行股权变更登记，具有公示公信效力

标的公司在与交易对方签订投资协议并且收到增资款或完成债转股后，标的公司均已在市场监督管理部门进行股权变更登记，具有公示公信效力，其中荣耀创投于2020年4月完成，港荣集团于2020年11月完成，国家制造业基金于2021年1月完成。

(六) 投资协议股权回购条款设置系对投资者的保护措施

根据交易对方入股标的公司的投资协议，虽然投资协议中约定了回购条款，但该类条款仅是以一系列事项作为触发条件的，包括上市公司不采用重组方式退出或者重组失败、标的公司经营发生重大变化等，该类事项发生的概率均较小。与其他补偿机制一样，上述条款是投资人自身利益被动保护的一种手段，而非交易对方的追求目标。

另外，根据投资协议的约定，12个月/24个月的期限系上市公司以发行股份/发行股份及支付现金/发行可转换债券等形式购买交易对方持有标的公司股权安排交易对方退出标的公司的期限，而非上市公司以现金回购交易对方股权的期限。因此，交易对方入股标的公司的投资协议虽约定了回购条款，但回购并非必然发生的事项。在这样的交易安排下，交易对方投资的实质在于获取业绩达标的目标公司的股权，并通过合格退出的方式长期持有上市公司的股份。回购条款的设置并不影响交易目的和投资模式，仅是对投资者的保护措施，是股权投资领域的常见条款。

此外，2021年1月开始实施的《最高人民法院关于适用〈中华人民共和国民法典〉有关担保制度的解释》（下称“民法典担保解释”），在征求意见稿阶段，曾

提出将有无订立附回购条款的财产转让等合同或存在回购条款作为股权让与担保的考察因素，随后又在正式稿中删除。司法实践中，已有北京、上海和武汉等多地法院均作出股权回购条款与“明股实债”并不直接关联的裁审认定，如：在（2021）京02民终3679号案中，法院认为“本案基金通过企业上市、并购、企业分红、有限合伙普通合伙人回购等方式实现退出，本案基金退出路径不是唯一的，在本案基金通过企业上市、并购退出方式出现风险时，根据风控措施选择以回购方式退出，符合合同约定，也是基金投资的常见做法，不存在明股实债的问题。”因此，目前民法典及民法典担保解释均未对回购条款与“明股实债”的关联性问题予以明确，结合民法典担保解释的制订取舍考量及其实施后的裁审意见情况，司法实践中不将回购条款与“明股实债”直接关联的倾向性认定较为明确。

（七）交易对方已出具股份锁定的承诺

上市公司已在重组报告书“重大事项提示 九、（五）股份锁定的承诺”补充披露以下楷体加粗内容：

“

承诺主体	承诺内容
交易对方之 荣耀创投	<p>1、自本企业持有深圳创世纪股权之日起（即2020年4月13日）36个月内，除通过本次发行股份购买资产转换为上市公司股份所进行的股权转让外，本企业不转让所持有的深圳创世纪股权，且不转让通过本次发行股份购买资产所取得的上市公司股份。</p> <p>2、因本次发行股份购买资产取得的上市公司的股份，自本次发行股份购买资产实施完成之日起12个月内不进行转让。上述锁定期安排，法律、法规及规范性文件另有规定的，从其规定。</p> <p>3、除通过本次发行股份购买资产转换为上市公司股份所进行的股权转让外，本企业在以上任一日期届满前均不转让持有的深圳创世纪股权或上市公司股份。</p>
交易对方之 港荣集团	<p>1、自本公司持有深圳创世纪股权之日起（即2020年11月30日）36个月内，除通过本次发行股份购买资产转换为上市公司股份所进行的股权转让外，本公司不转让所持有的深圳创世纪股权，且不转让通过本次发行股份购买资产所取得的上市公司股份。</p> <p>2、因本次发行股份购买资产取得的上市公司的股份，自本次发行股份购买资产实施完成之日起12个月内不进行转让。上述锁定期安排，法律、法规及规范性文件另有规定的，从其规定。</p> <p>3、除通过本次发行股份购买资产转换为上市公司股份所进行的股权转让外，本公司在以上任一日期届满前均不转让持有的深圳创世纪股权或上市公司股份。</p>
交易对方之 国家制造业 基金	<p>1、自本公司持有深圳创世纪股权之日起（即2021年1月15日）36个月内，除通过本次发行股份购买资产转换为上市公司股份所进行的股权转让外，本公司不转让所持有的深圳创世纪股权，且不转让通过本次发行股份购买资产所取得的上市公司股份。</p>

承诺主体	承诺内容
	2、因本次发行股份购买资产取得的上市公司的股份，自本次发行股份购买资产实施完成之日起12个月内不进行转让。上述锁定期安排，法律、法规及规范性文件另有规定的，从其规定。 3、除通过本次发行股份购买资产转换为上市公司股份所进行的股权转让外，本公司在以上任一日期届满前均不转让持有的深圳创世纪股权或上市公司股份。

”

综上所述，上市公司和标的公司与交易对方的增资事项属于股权投资，不构成“明股实债”。

三、标的公司与交易对方的增资事项不构成“明股实债”，标的公司相关的会计处理符合企业会计准则要求

上市公司已在重组报告书“第九节 一、（一）2、（3）标的公司与交易对方的增资事项不构成‘明股实债’，标的公司相关的会计处理符合企业会计准则要求”补充披露以下楷体加粗内容：

“根据上市公司和标的公司与交易对方签订的投资协议的具体约定，荣耀创投和港荣集团完成对深圳创世纪的增资后，深圳创世纪的利润、风险和损失，深圳创世纪自成立以来留存的资本公积金、盈余公积金和未分配利润（包括累积未分配利润）由所有股东按增资后的股权比例共同享有和分担。深圳创世纪应建立完善的公司法人治理结构，进行规范、高效的公司化运作管理，港荣集团与创世纪及其他原股东共同组成股东会，各股东按照出资比例及公司章程的规定行使表决权；国家制造业基金有权在投资完成后向公司监事会或董事会推荐一名非职工代表监事或一名非独立董事。交易对方入股标的公司的交易价格公允、合理，已在市场监督管理部门进行股权变更登记，上市公司和标的公司对交易对方的投资入股不存在担保的情形。结合标的公司增资的融资目的和背景、投资协议条款以及投资方参与本次重组退出的实际情况，投资方追求的退出方式为参与上市公司重组将其持有的标的公司股权转换为上市公司股份，并非追求转换为对上市公司或其子公司的债权，且交易对方参与上市公司重组退出标的公司并不存在重大障碍。虽然投资协议中约定了回购条款，但该类条款仅是以被投资人的经营业绩或不确定的重大性事件为触发条件，回购条款的设置并不影响交易目的和投资模式，仅是投资人自身利益被动保护的一种手段，是股权投资领域的常见条款，符合投资惯例。因此，上市公司和标的公司与交易对方的增资事项在

交易对方主观和客观事实上均应被认定为股权投资。

根据上市公司和标的公司与交易对方签订的投资协议约定的重组退出条款，重组方式均由上市公司为主体实施，并不涉及标的公司为实施主体的情况。根据上市公司和标的公司与交易对方签订的投资协议、国家制造业基金出具的声明和上市公司出具的声明，若发生投资协议约定的股权回购触发事件，交易对方所持标的公司股权将由上市公司进行回购，标的公司不承担回购义务。

根据中国证监会 2020 年 11 月 13 日发布的《监管规则适用指引——会计类第 1 号》中“1.1 特殊股权投资的确认与分类-附回售条款的股权投资”和相关企业会计准则规定，在上市公司层面存在回购条款，上市公司不能无条件地避免以交付现金来履行回购义务，在会计处理上从严适用，确保从集团层面反映所签订的合同和相关交易，因此上市公司将以上增资事项按照金融负债进行会计处理。

根据《企业会计准则第 37 号-金融工具列报（财会〔2017〕14 号）》和《企业会计准则第 22 号-金融工具的确认和计量（财会〔2017〕7 号）》中关于金融负债的定义，即“向其他单位交付现金或其他金融资产的合同义务”和“在潜在不利条件下，与其他单位交换金融资产或金融负债的合同义务”，标的公司不是重组方式的实施主体，没有承担回购义务，不存在“向其他单位交付现金或其他金融资产的合同义务和在潜在不利条件下，与其他单位交换金融资产或金融负债的合同义务”。因此，在标的公司层面，交易对方的增资事项属于股权投资，不构成“明股实债”。标的公司将前述增资事项按照权益工具进行会计处理，符合企业会计准则要求。”

四、A股市场相似的重组案例有关是否构成“明股实债”的认定及依据

目前A股市场上存在与创世纪本次重组交易方案相似的重组案例，相关投资入股条款及回购条款相似，其关于是否构成“明股实债”的认定及依据具体如下：

序号	上市公司简称	重组交易方案	增资协议的主要条款	关于是否构成“明股实债”的认定及依据	首次披露草案时间	备注
1	华电国际(600027)	上市公司拟向建信投资和中银投资发行普通股A股和可转换公司债券购买其分别持有的蒙东能源45.15%股权和福源热电36.86%股权，其中以发行股份、可转换公司债券支付的对价分别占本次交易对价的2%和98%。本次交易完成后，蒙东能源、福源热电将成为上市公司的全资子公司。	2019年12月、2020年5月，华电国际分别与建信投资和中银投资签署《增资协议》，主要约定如下：（1）在债转股实施机构持有标的公司股权期间内，标的公司在每个会计年度召开股东会审议利润分配事宜。标的公司的基准股息率为6%，当标的公司以全部可分配利润进行利润分配还不足以达到基准股息率时，标的公司优先向债转股实施机构进行利润分配。 （2）资本市场退出：自交割日起12个月后（最晚自交割日起48个月内），上市公司有权通过发行股份及定向可转债的方式购买建信投资、中银投资持有标的公司的全部或部分股权的方式实现建信投资、中银投资的投资退出。 （3）非资本市场退出：若发生自交割日起48个月期限届满后建信投资、中银投资未按照约定实现资本市场退出的，或标的公司归属于母公司所有者的可分配净利润未达约定，或建信投资、中银投资所得的分红款低于年度分红目标并且未能在宽限期内确定解决方案等“特定情形”，建信投资、中银投资有权提议上市公司行使优先回购权。	《增资协议》上述条款不构成在前次增资过程中存在出资收益固定回报及保证回购等安排的情况。《增资协议》相关利益约定或安排情况，主要系保障债转股实施机构投资权益及退出权利，具有商业合理性，并且存在市场相似案例，并非此次交易的特殊安排，不存在导致前期增资构成“明股实债”的情形。	2021-4-30	已完成交易

序号	上市公司简称	重组交易方案	增资协议的主要条款	关于是否构成“明股实债”的认定及依据	首次披露草案时间	备注
2	山东路桥(000498)	公司拟以发行股份方式购买铁发基金、光大金瓯合计持有的路桥集团17.11%股权，本次交易完成后，公司将持有路桥集团100%的股权，路桥集团成为公司的全资子公司。	2018年，山东路桥及路桥集团与投资者铁发基金、光大金瓯签署《增资协议》，主要约定如下：退出安排：本次增资完成后12个月内，投资者与山东路桥将共同寻求择机启动山东路桥向投资者定向发行股票收购投资者持有的标的股权的交易。山东路桥与投资者另行协商确定由山东路桥以其定向发行的山东路桥股票为对价收购投资者所持有的标的股权的具体方案。在发行股份购买资产交易中，标的股权的定价参照经评估的价值确定，山东路桥股票的发行价格按资本市场的行业惯例本着公平合理的原则确定。若约定事项无法实现的，投资者应在本次增资完成的24个月内积极与山东路桥协商，就标的股权的整体转让处置方案达成一致。山东路桥对标的股权有优先购买权，标的公司其余股东均放弃优先购买权。	根据山东路桥、路桥集团、铁发基金、光大金瓯等交易相关方出具的书面说明，除上述《增资协议》中关于后续安排的约定外，不存在就投资者退出时间、具体安排等的其他约定，也不存在收益保障等安排，铁发基金和光大金瓯对路桥集团的投资为股权投资，不构成“明股实债”。上市公司控股股东、实际控制人与交易对方不存在直接或通过其利益相关方向交易对方承诺收益或其他协议安排的情形。	2020-4-28	已完成交易

序号	上市公司简称	重组交易方案	增资协议的主要条款	关于是否构成“明股实债”的认定及依据	首次披露草案时间	备注
3	南钢股份(600282)	本次交易方案为发行股份购买资产，上市公司拟向南京钢联发行股份购买南钢发展38.72%股权和金江炉料38.72%股权。本次交易完成后，标的公司将成为上市公司全资子公司。	2017年，南京钢联和建信投资向南钢发展增资，《增资协议》主要约定如下：分红承诺：建信投资增资南钢发展完成后每个自然年度里，南京钢联向建信投资支付其投资本金6%的年化回报，资金来源于标的公司分红，不足部分由南京钢联补足。退出安排：建信投资完成增资的1年后，经各方协商同意，南钢股份可根据自身的经营情况和市场情况择机通过发行股票的方式收购建信投资持有的南钢发展全部股权，对南钢发展的价值评估方法与增资时的评估方法保持一致。若建信投资不拟转换为上市公司股权并与各方协商一致，则由南京钢联分期向建信投资支付其投资本金，用以购回标的公司股权。	根据前述退出安排，尽管建信投资可在转换成上市公司股权和由南京钢联回购两种方式进行决策，且未设置约定条件，但相关操作仍需取得南京钢联和南钢股份认可。即2017年约定的退出安排，并未直接赋予建信投资择一实施的绝对权力。据此，也就不存在合同中约定上市公司或南钢发展应向其他方交付现金或其他金融资产合同义务；同时，也不存在潜在不利条件下，与其他方交换金融资产或金融负债的合同义务。不符合金融负债确认条件的第（一）条和第（二）条。虽然南钢股份可提出发行股份购买标的资产，但该等提议需要建信投资同意。相应的，建信投资若提出类似动议，其也需按约定取得南钢股份和南京钢联的认可；同时，由于南钢股份为上市公司，其发行股份购买资产需要履行包括董事会、股东大会、证监会审核在内的程序，因此建信投资无权直接将所持标的公司股权转换为上市公司股份，该退出安排存在明显不确定性，不符合金融负债确认条件的第（三）条和第（四）条。结合以上两点，退出条款未设置约定条件，建信投资的最终退出方式取决于未来相关各方的意愿及协商结果，建信投资的具体退出时点、退出方式均存在不确定性；即在2017年增资时，上市公司及南钢发展根据协议并不承担以现金或其他金融资产回购自身权益工具的义务，在上市公司及南钢发展层面不符合金融负债的确认条件，不构成其明股实债。	2019-12-18	已完成交易

综上，目前A股市场上存在与创世纪本次重组交易方案相似的重组案例，相关投资入股条款及回购条款相似，认定不构成“明股实债”。

五、本次交易符合《上市公司重大资产重组管理办法（2020年修订）》第四十三条第一款第四项规定

上市公司已在重组报告书“第八节 三、（四）上市公司本次交易所购买的资产为权属清晰的经营性资产，并能在约定期限内办理完毕权属转移手续”补充披露以下楷体加粗内容：

“上市公司和标的公司与交易对方的增资事项属于股权投资，不构成“明股实债”，标的公司将交易对方的增资事项按照权益工具进行会计处理，交易对方持有的标的公司股权为权属清晰的经营性资产。

本次交易标的资产为深圳创世纪 19.13%少数股权。深圳创世纪依法设立且有效存续，交易对方对标的资产拥有合法、完整的所有权，有权将标的资产转让给创世纪，可以在约定期限内办理完毕权属转移手续。根据交易对方出具的《关于标的公司股权权属真实完整合法的承诺函》，交易对方对标的资产享有唯一的、无争议的、排他的权利，不存在信托持股、委托第三方持股、代第三方持股等类似安排，所持有的深圳创世纪权属清晰，不存在任何正在进行或潜在的权属纠纷，不会出现任何第三方以任何方式就所持深圳创世纪股权提出任何权利主张，所持有的深圳创世纪股权不存在质押、查封、冻结、权属争议及其他限制。本次交易所涉标的资产权属清晰，资产过户不存在法律障碍。

综上，本次交易符合《上市公司重大资产重组管理办法（2020年修订）》第四十三条第一款第四项规定。”

六、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

独立财务顾问、会计师和律师执行了以下核查程序：

1、获取并查阅交易对方投资入股深圳创世纪的相关协议及补充协议、上市公司与交易对方签署的《发行股份购买资产协议》、相关评估报告；向标的公司财务负责人了解上市公司和标的公司与交易对方的融资目的和背景；

2、获取并查阅深圳创世纪的工商底档、历次股东会会议决议、交易对方投资入股的相关款项支付记录；查阅上市公司关于交易对方投资入股深圳创世纪的相关公告、关于本次交易的相关公告；

3、获取并查阅深圳创世纪 2019 年-2021 年的审计报告、上市公司 2019 年-2021 年的审计报告、备考审阅报告；查阅报告期内上市公司及深圳创世纪对于

交易对方增资事项的会计处理,并分析其会计处理是否符合企业会计准则的规定;

4、查阅 A 股市场相似的重组案例中相关上市公司的公开披露信息,查阅其相关增资协议的主要条款以及有关是否构成“明股实债”的认定及依据,并和创世纪相关情况进行对比分析。

(二) 核查意见

经核查,独立财务顾问、会计师和律师认为:

标的公司与交易对方的增资事项不构成“明股实债”,标的公司相关的会计处理符合企业会计准则要求,本次交易符合《上市公司重大资产重组管理办法(2020年修订)》第四十三条第一款第四项规定。

问题二

申请文件及回复文件显示：（1）报告期内，标的资产对主要经销商深圳市台群自动化机械有限公司（以下简称深圳台群）、无锡市台群自动化设备有限公司（以下简称无锡台群）等的销售价格与对其他客户的销售价格不存在重大差异，因客户定制化需求同型号设备价格存在一定差异，标的资产经销毛利率低于直销毛利率，差异较小且主要由于销售返利导致；（2）2020年，标的资产对深圳台群和无锡台群的销售收入分别为78,833.52万元、67,680.11万元，占当期营业收入比重分别为25.82%、22.16%，年末应收账款余额分别为11,215.09万元、20,441.28万元；2021年分别实现收入104.07万元、2,723.72万元，年末应收账款余额分别为8,286.60万元、11,429.50万元；截至2022年4月末，标的资产期后对前述经销商的应收账款已回款3,590.64万元，2022年3月31日到期的500万元应收商业承兑票据未完全兑付。首轮问询回复显示独立财务顾问和会计师对经销商的终端销售、期后回款情况进行专项核查，但未说明对经销商终端客户走访和函证的比例、回函率、回函结果等情况。

请上市公司补充说明：（1）分别说明2019年至2021年标的资产直销模式和经销模式下前十大终端客户情况及销售内容，是否存在客户重叠或以前年度直销客户转经销终端客户的情形，如是，进一步说明其合理性，以及是否存在向经销商输送利益进而导致损害上市公司利益的情形；（2）结合经销模式下销售返利约定、客户定制化需求差异等，补充分析报告期内标的资产主要产品平均经销价格与直销价格、经销毛利率与直销毛利率的具体差异及其合理性；（3）报告期内各年末应收前述经销商票据金额、账龄构成及坏账准备计提情况，自2021年起应收账款、应收票据回款节奏是否显著放缓，报告期内是否存在其他逾期或展期的情形，前述经销商除与公司合作外是否开展其他业务，是否对终端客户回款存在重大依赖，未回款终端客户的财务状况和资信情况是否发生重大不利变化，并结合上述因素，进一步说明应收款项坏账准备计提的充分性，是否存在无法收回风险，如是，请量化分析并进行风险提示。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见，并说明对深圳台群和无锡台群销售收入的终端销售核查情况，包括但不限于核查范围、方法、所销售商品的最终去向，具体说明走访和函证的比例、回函率、回函结果等情况，相关核查程序及比例是否充分，是否足以支撑核查结论。

回复：

一、分别说明 2019 年至 2021 年标的资产直销模式和经销模式下前十大终端客户情况及销售内容，是否存在客户重叠或以前年度直销客户转经销终端客户的情形，如是，进一步说明其合理性，以及是否存在向经销商输送利益进而导致损害上市公司利益的情形

(一) 2019 年至 2021 年标的公司直销模式和经销模式下前十大终端客户销售情况及销售内容，是否存在客户重叠或以前年度直销客户转经销终端客户的情形

标的公司数控机床产品主要应用于 3C 领域和通用领域，其中 3C 领域行业集中度较高，多为知名上市公司或消费电子行业主要厂商的供应商，通用领域行业较多、客户分散，故标的公司主要大型客户大多来自于 3C 领域。报告期，前十大客户采购情况有所变化，主要原因是客户采购数控机床属于固定资产投资，需要基于下游需求以及自身生产情况综合判断，投资扩产情况一般不具有连续性。

2019 年至 2021 年，标的公司直销模式前十大客户数控机床销售情况及销售产品内容如下所示：

单位：万元

序号	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	客户名称	销售金额	销售内容	客户名称	销售金额	销售内容	客户名称	销售金额	销售内容
1	客户 1	48,276.63	3C	客户 5	27,750.00	3C	客户 3	17,805.11	3C
2	客户 4	42,250.37	3C	客户 9	14,435.58	3C	客户 12	9,064.60	3C
3	客户 2	40,748.99	3C	客户 3	12,206.55	3C	客户 15	5,413.27	通用
4	客户 3	21,076.24	3C、通用	客户 2	10,489.03	3C	客户 16	5,269.03	3C
5	客户 7	22,272.68	3C	客户 14	4,964.60	3C	客户 17	4,997.50	通用
6	客户 6	10,428.67	3C	客户 21	4,226.07	3C	客户 2	4,778.76	3C
7	客户 10	8,796.99	3C	客户 22	4,143.05	3C	客户 19	4,460.18	3C
8	客户 11	6,803.54	3C	客户 24	3,693.81	3C	客户 11	3,423.01	3C
9	客户 23	4,080.41	通用	客户 1	2,957.79	3C	客户 27	2,299.40	3C
10	客户 13	3,920.35	3C	客户 29	1,787.61	3C	客户 28	2,285.39	3C
	合计	208,654.87		合计	86,654.08		合计	59,796.25	

根据经销商提供的资料，2019年至2021年，标的公司经销模式前十大终端客户数控机床销售情况及销售产品内容如下所示：

单位：万元

序号	2021年度			2020年度			2019年度		
	客户名称	销售金额	销售内容	客户名称	销售金额	销售内容	客户名称	销售金额	销售内容
1	客户 1	846.11	3C	客户 1	19,267.61	3C	客户 8	6,269.03	3C
2	客户 36	592.04	3C	客户 6	14,669.82	3C	客户 10	4,984.07	3C
3	客户 37	285.2	3C	客户 8	8,561.85	3C	客户 18	3,063.72	通用
4	客户 38	283.19	通用	客户 2	7,510.97	3C	客户 30	1,415.93	3C
5	客户 39	232.04	通用	客户 13	4,957.17	3C	客户 31	908.85	3C
6	客户 40	192.04	通用	客户 20	4,393.19	3C	客户 32	856.64	3C
7	客户 41	191.15	通用	客户 25	2,907.35	3C、通用	客户 33	716.81	3C
8	客户 42	187.08	3C、通用	客户 26	2,081.88	通用	客户 26	646.08	通用
9	客户 43	172.83	通用	客户 14	1,548.67	3C	客户 34	644.69	3C
10	客户 44	136.28	通用	客户 18	1,431.86	通用	客户 35	623.89	3C
	合计	3,117.94		合计	67,330.38		合计	20,129.71	

根据上述数据，2019年至2021年间，标的公司前十大直销客户和前十大经销终端客户之间存在重叠的情况，包括：（1）部分直销转经销的客户，如客户 20、客户 18（2018年度是直销客户），2020年标的公司对经销商的销售收入中，终端对应上述客户的金额合计为 5,825.05 万元；（2）部分经销转直销的客户，如客户 1、客户 6、客户 13；（3）部分同时从直销与经销渠道采购的客户，如客户 2、客户 14。

从直销和经销模式客户群体整体重叠情况来看，以经销模式开展前的 2018年末标的公司客户数量为基准，2019年至2021年经销商客户与标的公司开展经销业务前原有客户重叠数量为 259 个，占 2019年至2021年经销商客户总数的比例为 12.08%；经销商对重叠客户销售金额（含税）为 32,208.68 万元，占标的公司向经销商销售金额（含税）的比例为 13.23%。客户群体存在一定重叠，但整体的重叠程度较低。

（二）如是，进一步说明其合理性，以及是否存在向经销商输送利益进而导

致损害上市公司利益的情形

1、客户存在重叠的主要原因

经销商的客户与标的公司原客户存在重叠，主要原因包括：

(1) 销售人员之间的客户资源存在重叠。标的公司直销和经销出现重叠关系的重点客户主要集中于 3C 领域。3C 领域客户相对集中，直销和经销客户人员客户资源存在重叠，因此导致部分客户重叠。

(2) 经销商存在部分员工系标的公司前员工。2019 年标的公司开始尝试经销模式，存在部分销售人员从标的公司向经销商流动的情况。考虑到客户服务稳定性，存在经销商销售人员维系标的公司部分原有客户群的情形，在成为经销商后以自身渠道进行原客户的销售。

(3) 数控机床属于耐用品范畴，由于直销与经销模式下售后服务均由标的公司提供，产品使用的全生命周期中，销售渠道是经销还是直销并没有本质差别。对于下游制造业企业而言，机器生产设备需要定期采购、更新，在售后服务方面没有显著差异的情况下，对于已进入供应商名单范围内的设备，客户采购人员主要基于与营销人员的合作关系对采购订单进行分配，因此存在部分客户重叠的情形。

2、不存在向经销商输送利益的情形

标的公司直销客户与经销客户存在一定重叠，具有商业合理性，不存在向经销商输送利益的情形。经销商销售价格与标的公司直销价格基本一致，其主要利润来源为销售返利。标的公司与主要经销商开展业务时，在合作代理协议中约定各类型产品向经销商供货具体采购价格的指导价格，该价格与标的公司直销产品的市场价格基本一致，根据型号与配置的区别在具体订单上围绕指导价格波动。报告期内，经销商主要服务于下游较为分散的中小客户，标的公司为了稳定产品终端销售价格，向经销商供货价格与标的公司直销市场指导价格基本一致，经销商以此作为依据进行定价向下游进行销售，在定价权方面灵活度较低，主要盈利来源为销售返利。

此外，中介机构针对标的公司向主要经销商销售情况进行了相关合同、送货单、验收单等单据的检查，并对终端客户进行访谈和函证，均未发现标的公司向经销商输送利益的情形，上述穿行测试结果具体见本题“四”之回复。

二、结合经销模式下销售返利约定、客户定制化需求差异等，补充分析报告

期内标的资产主要产品平均经销价格与直销价格、经销毛利率与直销毛利率的具体差异及其合理性

（一）经销模式下销售返利的约定

根据深圳创世纪及其子公司苏州市台群机械有限公司（以下简称“苏州台群”）、宜宾市创世纪机械有限公司（以下简称“宜宾创世纪”）与经销商深圳台群、无锡台群（以下统称“经销商”）分别签订的合作协议书相关条款中对销售返利政策的约定，为鼓励经销商能积极销售深圳创世纪产品，根据经销商的销售回款额制定返利政策，返利政策约定年度销售额低于 10 亿元按 3%返利，销售额在 10 亿到 15 亿元间按 4%返利，销售额大于 15 亿元按 5%返利。由于报告期内各期经销商向深圳创世纪、苏州台群、宜宾创世纪的采购金额均低于 10 亿元，因此报告期内标的公司与经销商整体按照 3%执行返利政策。

（二）客户定制化需求差异

由于标的公司客户采购数控机床属于较大的固定资产投资行为，因此设备性能决定所加工材料的品质和良品率。不同的客户根据其生产自身产品的需要，对设备存在定制化需求。具体定制化差异体现在数控系统品牌、工作台尺寸、X/Y/Z 三轴行程、主轴转速、主轴锥度、刀库容量、刀具重量等。因此在同一产品系列下，标的公司通常包括有多个子系列型号以满足客户定制化配置需求，标的公司主要品类设备定制化子型号具体如下：

产品类别	在售设备型号
钻铣加工中心	T-500S/T-500SE/T-500B/T-500B-PLUS/T-520S/T-530/T-600S/T-600SE/T-700B/T-700S/T-700SE/T-800/T-1000/T-1200/T-1300 等
立式加工中心	T-V856S/T-V856H/T-856L/T-V1055S/T-V1165S/T-8/T-10/T-1060L/T-1260L/T-1375L/T-1475L/T-1585L/T-1685L/T-V955/T-VP1265 等
卧式加工中心	HMC-63/T-H11/T-H13/H-100/H-500S 等
龙门加工中心	G-1520R1/G-1530R1/G-1940R1/G-2330R2/G-2340R2/G-2840R2/G-2860R2 等
玻璃精雕机	B-550E/B-400E/C-400E/B-700-2/B-700-2C/B-700E-2/C-800-4/B-800E-4/C-850E-4/B-400E-2D 等

注：相关信息来自于深圳创世纪官网

综上所述，标的公司为满足客户定制化需求，已形成了较为庞大的产品品类，并按照客户技术参数要求，在每种型号下进行一定程度的调整，因此由于不同产品所选用的技术水平、原材料成本等方面的影响，在售价与成本方面存在一定程

度的差异。2020 年标的公司在经销模式下对经销商销售产品受到经销商终端客户具体需求（如转速、系统品牌、机台高度等）与直销客户在产品定制化需求上的差异，在定价上存在差异具有合理性。

另一方面，从定价角度看，由于标的公司生产的数控机床主要用于下游企业的生产工作，通常在定价策略以市场的需求作为基础，综合考虑客户需求量、议价能力等因素，最终销售价格基于与客户协议的谈判情况，在合理区间内存在一定范围的波动，因此也存在对于相同型号设备给与不同客户不同销售价格的情形。

（三）补充分析报告期内标的资产主要产品平均经销价格与直销价格、经销毛利率与直销毛利率的具体差异及其合理性

报告期内，标的公司与前述主要经销商的销售主要发生于 2020 年，因此对 2020 年标的公司对主要经销商的销售价格与标的公司对其他客户销售价格分产品进行对比。对比产品类别为 3C 系列产品中的主要产品钻铣加工中心（销量占 2020 年 3C 系列产品销量的 80.60%）及通用系列产品中的立式加工中心（销量占 2020 年通用系列产品的 92.34%）。

由于产品型号与配置参数的差异，标的公司同一种类下的产品价格区间范围较广，钻铣加工中心的产品价格区间 13.64-35.39 万元；立式加工中心的产品价格区间为 18.92-71.68 万元。标的公司通用系列主要产品中立式加工中心平均直销与经销价格基本一致；作为标的公司 3C 系列主要产品的钻铣加工中心，标的公司对直销客户的平均价格略低于向经销商销售的平均价格。

上述情况原因主要系标的公司 2020 年主要通过经销商拓展中小客户群体，标的公司对于经销商的定价基于其对于经销商下游客户群体情况的判断，采用市场化的指导价格方式，结合产品型号、规模及账期等因素综合进行定价。另一方面，标的公司通过直销渠道维持与主要大客户之间的紧密关系。2020 年标的公司为抢占份额，增加客户粘性，为维护大型客户之间的关系，并结合大客户单笔采购量大的特点，因此在直销价格上给予个别大客户一定的优惠。剔除掉个别大客户（单客户采购量超过 200 台）的价格影响后，直销不含税均价高于经销模式下的均价价格。

随着 2021 年标的公司改为直销为主的销售模式后，直销模式下 3C 领域客户群体更加广泛，平均销售价格主要基于市场价格，受到个别客户优惠折扣等因素影响减少，2021 年钻铣加工中心平均价格与 2020 年经销模式下的价格基本持平。

2020年直销模式下客户数量为839个，而主要经销商终端客户1,780个，为直销客户数量的两倍以上，但经销收入占2020年全年主营业务收入比重为54.93%，仅高于直销客户9个百分点左右，可见2020年直销客户集中度高于经销商终端客户。2020年标的公司对前十大直销客户销售收入占2020年全年直销主营业务收入比重为65.42%，且均为3C领域客户，标的公司3C领域直销主要客户具有较强的议价能力。2020年标的公司3C系列产品单价受到个别大型客户的影响较为明显。

对于单体采购量较低的广泛中小客户群体，标的公司对主要经销商和直销客户的定价策略不存在较大差异。从客户群体分布更为广泛的通用机型领域可见，标的公司对直销与经销模式下的定价受到个别大客户折扣情况的影响较小，因此在通用领域的价格更能反应公允市场情况，平均价格基本一致。

从毛利率上看，标的公司2020年经销及直销情况下的收入、成本、毛利情况具体如下：

单位：万元

销售模式	主营业务收入	主营业务成本	毛利	毛利率
直销	132,455.10	97,720.42	34,734.67	26.22%
经销	161,408.57	118,958.21	42,450.35	26.30%
总计	293,863.67	216,678.64	77,185.03	26.27%

报告期内标的公司直销模式下的毛利率与经销情况下的毛利率基本持平，主要原因如下：由于经销商终端客户广泛而分散，终端客户主要基于市场价格进行采购，相应标的公司对于经销商的售价也基于标的公司对市场价格的判断，以经销商合同中约定的年度产品销售价格表作为指导依据进行定价；而标的公司在直销领域主要服务于3C领域的大型客户，通常具有客户市场地位较高、集中度高且议价能力强的特征，因此在大型客户采购方面，标的公司在市场价格的基础上提供一定的价格优惠以保持和客户的合作关系，造成了在价格方面2020年直销主要客户价格低于经销客户的情况，3C领域主要产品钻铣加工中心销售均价比经销均价低8.98%；2021年随着直销模式下3C领域直销规模进一步增大，直销方式也实现了绝大多数中小客户的覆盖，直销客户数量超过4000家，直销价格更加市场化，因而标的公司整体销售毛利率提高到29.63%，其中3C产品毛利率

34.63%，高于 2020 年经销模式下的 3C 产品整体毛利率水平。因此，2020 年标的公司经销情况下与直销情况下的单价与毛利率差异具有合理性。

三、报告期内各年末应收前述经销商票据金额、账龄构成及坏账准备计提情况，自 2021 年起应收账款、应收票据回款节奏是否显著放缓，报告期内是否存在其他逾期或展期的情形，前述经销商除与公司合作外是否开展其他业务，是否对终端客户回款存在重大依赖，未回款终端客户的财务状况和资信情况是否发生重大不利变化，并结合上述因素，进一步说明应收款项坏账准备计提的充分性，是否存在无法收回风险，如是，请量化分析并进行风险提示。

(一) 报告期内各年末应收前述经销商票据金额、账龄构成及坏账准备计提情况

报告期内各期末应收深圳台群与无锡台群商业承兑汇票金额、账龄构成及坏账准备计提情况如下：

单位：万元

账龄	2022/5/31			2021/12/31			2020/12/31		
	账面余额	坏账准备	比例	账面余额	坏账准备	比例	账面余额	坏账准备	比例
1 年以内							43,471.00	1,238.92	2.85%
1-2 年	1,772.27	363.31	20.50%	26,050.00	5,572.10	21.39%			
合计	1,772.27	363.31	20.50%	26,050.00	5,572.10	21.39%	43,471.00	1,238.92	2.85%

报告期内，标的公司对深圳台群与无锡台群的应收商业承兑汇票账面余额为 43,471.00 万元和 26,050.00 万元和 1,772.27 万元，坏账准备金额为 1,238.92 万元、5,572.10 万元和 363.31 万元，坏账计提比例为 2.85%、21.39%和 20.50%。截止 2022 年 5 月末，应收经销商商业承兑汇票金额 26,050.00 万元已回款 22,177.73 万元，回款比例为 85.13%。截至 2022 年 5 月末，应收无锡台群和深圳台群票据发生 2,100.00 万元逾期未能兑付，于 5 月末转回到应收账款，在期后通过电汇方式完成兑付。

(二) 自 2021 年起应收账款、应收票据回款节奏是否显著放缓，报告期内是否存在其他逾期或展期的情形

依据标的公司与无锡台群、深圳台群分别签署的 2020 年度合作协议书，在信用期政策的约定上，合同约定验收合格时开具发票支付货款总额的 20%首期款，余款分 24 个月付清。

无锡台群、深圳台群向标的公司的回款主要依赖于终端客户对其付款情况。2020 年经销模式开展期间，由于两家公司自身资金周转较为顺畅，可以通过下游客户支付的货款及定金来支付标的公司款项，标的公司 2020 年收回的两家经销商的货款，超过其按照 24 个月信用期在当年应收回两家经销商货款，2021 年，在标的公司与两家经销商的合作减少后，两家经销商需要通过其存量终端客户的回款支付标的公司款项，标的公司持续催促经销商进行回款。各报告期末，标的公司对深圳台群和无锡台群的应收账款、应收票据（以下统称“应收款项”）的期末余额和期后回款情况如下：

单位：万元

序号	主要经销商名称	2020 年末余额	2021 年末余额	2022 年 5 月末余额	2022 年 6-8 月回款情况
1	无锡台群	40,116.09	32,640.75	11,452.05	3,235.00
2	深圳台群	34,677.82	13,125.35	8,745.70	2,386.81
	合计	74,793.91	45,766.10	20,197.75	5,621.81

注：以上余额包含应收账款和应收商业承兑汇票金额，不含应收银行承兑汇票金额，回款数据为银行转账和收到的银行承兑汇票金额。

2020 年末，标的公司不存在对经销商应收款项逾期或展期的情形。2021 年末，受经销商终端客户回款影响，标的公司对经销商应收款项有 8,054 万元应于 2021 年末收回的货款在 2022 年 1 月份收回。2022 年 5 月末，两家经销商受疫情和终端客户账期的影响，相关款项出现逾期，报告期末，标的公司对深圳台群和无锡台群的应收账款和应收商业承兑汇票金额为 20,197.75 万元，其中逾期金额 8,891.08 万元，标的公司加强了催收管理，深圳台群和无锡台群已出具相关的还款计划，截至 2022 年 8 月 23 日，深圳台群和无锡台群应收款项期后回款金额为 5,621.81 万元，2022 年 5 月末，基于预期信用损失率的计算，以上两家经销商应收账款减值准备金额为 4,014.56 万元，占应收账款期末余额的比例为 20.50%。减值准备与期后回款可覆盖 2022 年 5 月末逾期金额，标的公司目前也正在积极催促经销商回款。

（三）前述经销商除与公司合作外是否开展其他业务，是否对终端客户回款存在重大依赖，未回款终端客户的财务状况和资信情况是否发生重大不利变化

依据标的公司与深圳台群、无锡台群分别签署的 2020 年度合作协议书，标的公司授权无锡台群和深圳台群在全球范围内销售标的公司所有系列产品，包括

立式加工中心系列、卧式加工中心系列、龙门加工中心系列、数控车床系列、高速雕铣机系列、玻璃精雕机系列、3D 热弯机系列、激光切割机系列、高速钻铣攻牙加工中心系列等，无锡台群、深圳台群代理标的公司产品为排他性代理。即不得代理标的公司竞品同类型系列产品，合同期限为 3 年，从 2020 年 1 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日止，经销商除销售标的公司产品外无开展其他业务。

由于深圳台群、无锡台群自身资金实力有限，向标的公司的回款主要依赖于终端客户对经销商的付款情况。根据深圳台群、无锡台群提供的截至 2022 年 5 月末尚有往来款项余额的终端客户名单，通过对终端客户进行视频访谈及公开渠道查询，未回款主要终端客户目前仍正常生产经营，深圳台群、无锡台群已采取诉讼方式对存在纠纷的终端客户进行催款。

2022 年以来无锡台群、深圳台群与终端客户的主要诉讼情况主要如下：

序号	案件名称	案件身份	案由	案件金额	案件进程	最新进程日期
1	深圳市台群自动化机械有限公司与长沙铭盛科技发展有限公司买卖合同纠纷案件执行的案件	财产保全执行申请人 [获得支持] 一审原告 [获得支持]	买卖合同纠纷案件执行	17 万元	首次执行	2022-8-11
2	深圳市台群自动化机械有限公司与东莞市名顺五金电子科技有限公司,杨雨霖,林忠明等租赁合同纠纷案件执行的案件	财产保全执行申请人 [获得支持] 一审原告 [获得部分支持]	租赁合同纠纷案件执行	411 万元	首次执行	2022-8-11
3	深圳市台群自动化机械有限公司与东莞富杰精密机械有限公司,东	财产保全执行申请人 [获得支持] 管辖上诉被上诉人	租赁合同纠纷案件执行	151.08 万元	首次执行	2022-8-11

	莞富杰精密机械有限公司惠州分公司, 安徽正本精密机械有限公司等租赁合同纠纷案件执行的案件	一审原告 [获得部分支持]				
4	深圳市台群自动化机械有限公司与沈阳方辰机械设备有限公司买卖合同纠纷的案件	一审原告	买卖合同纠纷	191.13 万元	民事一审	2022-4-20
5	深圳市台群自动化机械有限公司与东莞市恒驰精密机电有限公司, 邓海龙买卖合同纠纷的案件	一审原告	买卖合同纠纷	未披露	民事一审	2022-3-9

标的公司将持续加强对经销商的应收款项管理, 加大经销商终端客户的期后回款催收力度, 督促终端客户及时回款, 如经销商无法通过终端客户进行回款, 将要求经销商通过自身融资解决回款。对于部分未能按时回款的小规模终端客户, 深圳台群、无锡台群亦已经采用诉讼方式进行解决。

(四) 结合上述因素, 进一步说明应收款项坏账准备计提的充分性, 是否存在无法收回风险, 如是, 请量化分析并进行风险提示

报告期末, 标的公司对无锡台群、深圳台群应收款项坏账准备的计提情况如下:

单位: 万元

经销商名称	报告期末应收款项余额	账龄	减值准备
深圳台群	8,745.70	1 年以内 663.98 万, 1-2 年 8,081.72 万	1,686.10

经销商名称	报告期末应收款项余额	账龄	减值准备
无锡台群	11,452.05	1年以内 119.44 万, 1-2 年 113,32.61 万	2,328.46

2022 年 5 月末，基于预期信用损失率的计算，以上两家经销商应收账款减值准备金额为 4,014.56 万元，占应收账款期末余额的比例为 20.50%。标的公司持续催促经销商进行回款，截至 2022 年 8 月 23 日，以上两家经销商合计已回款 30,296.16 万元，占 2021 年末应收款项余额的 60% 以上。未回款的主要终端客户的财务状况和资信状况未发生重大不利变化的情况，标的公司将持续加强对经销商的应收款项管理，及时了解两家经销商终端客户的生产经营情况，加大经销商终端客户的期后回款催收力度，督促终端客户及时回款。但由于 2022 年上半年受疫情和终端客户账期的影响，部分终端客户无法严格按照合同约定的信用期进行回款，但两家经销商在款项到期后仍持续支付剩余款项。截至 2022 年 5 月 31 日，应收两家经销商款项仍剩余 20,197.75 万元，其中已经逾期 8,891.06 万元。截至 2022 年 8 月 23 日，深圳台群和无锡台群应收款项期后回款金额为 5,621.81 万元，结合对以上两家经销商应收账款减值准备金额为 4,014.56 万元，减值准备与期后回款可覆盖 2022 年 5 月末逾期金额。但受到终端客户后续经营情况以及经销商自身经营情况的影响，后续应收款项仍存在无法完全收回的风险。

上市公司已在重组报告书“重大风险提示”之“二、与标的公司相关的风险”之“(九) 应收账款回收风险”中补充披露如下内容：

“截至 2022 年 5 月末，标的公司对主要经销商应收款项余额剩余 20,197.75 万元，由于标的公司与主要经销商的合作已经基本停止，此部分款项需要依赖主要经销商向存量终端客户收款。如果未来出现应收账款不能按期收回或无法收回发生坏账的情况，深圳创世纪的资金使用效率和经营业务将受到不利影响。”

四、说明对深圳台群和无锡台群销售收入的终端销售核查情况，包括但不限于核查范围、方法、所销售商品的最终去向，具体说明走访和函证的比例、回函率、回函结果等情况，相关核查程序及比例是否充分，是否足以支撑核查结论

在首轮审核问询函专项核查的基础上，独立财务顾问和会计师针对深圳台群和无锡台群销售收入的终端销售情况实施了进一步的核查，具体如下：

(一) 对经销商的核查范围

由于报告期内标的公司与主要经销商的合作主要集中在 2020 年，2020 年与主要经销商的收入占报告期主要经销收入的比重超过 98%，深圳台群和无锡台群产生的经销收入占主要经销商收入比重超过 90%。本次核查主要围绕 2020 年深圳台群和无锡台群的经销情况展开。

（二）核查方法

1、访谈标的公司销售及财务负责人：

通过访谈标的公司销售负责人，了解标的公司的获客途径、销售流程、销售模式、回款模式、与主要经销商的合作背景，合作情况；并通过访谈财务负责人，了解标的公司经销模式下的会计处理方式。

2、对终端客户执行访谈程序

独立财务顾问和会计师以 2020 年度对深圳台群和无锡台群的经销收入为出发点，选取金额 100 万以上对应的终端客户销售情况采取视频的方式进行访谈，对于其中未配合访谈的终端客户，选取 80 万以上的客户进行样本量替换。通过访谈，了解终端客户的基本情况、2020 年度从标的公司经销商深圳台群和无锡台群处采购的设备情况（包括设备类别、型号和数量）、款项的支付情况等，以验证销售的真实发生，并通过访谈验证的数量和型号，根据标的公司与经销商之间的销售合同匹配标的公司向经销商对应销售的金额，具体访谈情况如下：

按金额统计的访谈情况

单位：万元

项目	2020 年
完成访谈终端客户对应的销售金额	87,080.38
对深圳台群、无锡台群收入金额	151,044.97
访谈金额占标的公司 80 万以上销售对应终端客户金额的比重	95.85%
访谈金额占标的公司对深圳台群、无锡台群收入金额比例（%）	57.65%

注：以上收入金额系标的公司对深圳台群和无锡台群返利前金额。

未进行访谈部分的客户主要为广泛而分散的中小客户群体，数量超过 1,500 家以上，通常单体仅采购 1-2 台设备，且相关事项发生于 2020 年，由于此类客户所采购设备已满足其生产需求，通常款项已结清，且后期复购情况较少，与经销商未保持持续联系，对于此类客户，独立财务顾问与会计师主要采取抽查购买合同、运输及验收凭证及银行付款记录的方式对销售的真实性进行核查。

3、对终端客户执行函证程序

独立财务顾问和会计师以 2020 年度对深圳台群和无锡台群的经销收入为出发点，选取金额 80 万以上对应的终端客户销售情况进行函证，该部分客户家数超过 300 家，对金额在 80 万以下的，由于客户较多且金额较小，故采取随机抽样的方法选取 50 家终端客户进行函证，最终发函客户数量合计为 360 家。函证内容为终端客户 2020 年度从标的公司经销商深圳台群和无锡台群处采购的设备情况（包括设备类别、型号和数量），并通过函证验证的数量和型号，根据标的公司与经销商之间的销售合同匹配标的公司向经销商对应销售的金额，具体函证统计情况如下：

单位：万元

项目	2020 年
发函客户所对应标的公司向无锡台群、深圳台群销售金额	86,756.74
回函可确认标的公司向无锡台群、深圳台群销售金额	41,644.23
标的公司对深圳台群、无锡台群主营业务收入金额	151,044.97
发函金额占深圳台群、无锡台群主营业务收入金额比例（%）	57.45%
回函金额占发函金额比例（%）	47.99%
回函金额占标的公司对深圳台群、无锡台群 80 万以上收入金额比例（%）	44.32%
回函金额占标的公司对深圳台群、无锡台群收入金额比例（%）	27.57%

注：以上收入金额系标的公司对深圳台群和无锡台群返利前金额。

综上，剔除访谈与函证确认的重复客户后，通过视频访谈及函证的方式合计可以确认的营业收入占标的公司对无锡台群和深圳台群实现经销收入的 61.78%。

4、检查经销商向终端客户的销售单据

对剩余广泛分散的中小客户执行细节测试穿透核查。对报告期内的经销商向终端客户的销售抽取样本执行细节测试。检查标的公司对经销商的销售合同、销售发票、出库单、送货单、经销商向标的公司签署的验收单，并对应检查经销商与终端客户的销售合同、送货单、第三方物流单与终端客户向经销商签署的验收单。检查标的公司对经销商的销售是否均有对应向终端客户销售，验证经销收入的真实性，具体环节如下：

（1）从标的公司 2020 年度对经销商的账面收入出发，核查对应的终端客户明细表，确定终端客户明细表中所列示的向终端客户发出的产品名称、型号、数量与标的公司向经销商账面收入确认所对应的产品名称、型号和数量是否一致；

（2）基于已于账面核对相符的终端客户明细表，抽样核查至对应的经销商

与终端客户签订的销售合同、物流单、送货单和验收单是否完整；

(3) 查验经销商与终端客户签订的销售合同、物流单、送货单和验收单上所列示的设备名称、型号、数量之间是否一致，依据合同确认经销商对终端客户的销售金额，并验证终端客户的验收时点与标的公司入账时间是否存在重大差异；

对于深圳台群、无锡台群对终端客户销售的具体单据抽样核查比例如下：

单位：万元

项目	2020年
抽样穿透核查金额	123,147.77
对深圳台群、无锡台群的主营业务收入（计提销售返利前）	151,044.97
标的公司对深圳台群、无锡台群账面经销收入净额	146,513.62
核查数量所对应金额占标的公司对深圳台群、无锡台群收入比例	81.53%
核查数量所对应金额占标的公司对深圳台群、无锡台群账面经销收入净额的比例	84.05%

注：依据合同约定，标的公司给与主要经销商销售收入的3%作为销售返利，在会计处理上冲减收入，导致账面经销收入净额低于对深圳台群和无锡台群的销售总额。

4) 核查签收后终端客户向经销商的支付记录，以支持对终端客户的销售真实发生。

(三) 核查结论

通过执行以上函证和访谈程序，以及对深圳台群、无锡台群向终端客户销售的单据核查，整体对于深圳台群、无锡台群经销收入的核查比例达81.53%。独立财务顾问和会计师认为标的公司对深圳台群和无锡台群的销售已实现对终端客户的销售，收入具有真实性。

五、中介机构核查程序和核查意见

(一) 核查程序

独立财务顾问、会计师执行了以下核查程序：

1、获取标的公司2019-2021年的直销客户名单以及截至2018年底客户名单，并获取对应年度经销商终端客户名单，对直销与经销模式下的重复客户情况进行比对，对客户重叠的主要原因进行了解；

2、访问标的公司官方网站，了解标的公司在售的各类产品型号信息，技术参数等配置情况；

3、获取标的公司分客户及分机型销售收入、成本数据、计算2020年直销客

户、2020年经销客户及2021年直销模式下的主要销售机型的平均单价与毛利情况；

4、获取报告期末应收深圳台群和无锡台群的票据明细，查阅深圳台群和无锡台群报告期末应收商业汇票的余额情况并对票据进行盘点及复核减值准备计提情况，验证账面应收票据金额的准确性，获取应收商业汇票期后承兑的银行回单等资料，检查应收商业汇票期后的回款情况；

5、按照标的公司与深圳台群、无锡台群的合同约定，测算报告期各期末按合同约定的剩余应收款项与实际账面应收款项的差异，检查报告期各期末是否存在逾期应收款项的情况；

6、获取深圳台群、无锡台群2022年5月末主要应收终端客户清单，通过企查查等公开渠道对主要终端客户进行查询，了解终端客户的诉讼情况、是否被列为失信执行人等情况；

7、对深圳台群、无锡台群的终端客户执行视频访谈、函证的程序，并对未执行访谈程序的中小客户采用抽取销售合同、物流单据、验收单据、银行收款记录的方式对销售的真实性进行验证。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问和会计师认为：

1、2019年-2021年标的公司存在直销客户和经销商重叠的情形，重叠客户家数和金额相对较小；标的公司在销售过程中不存在向经销商输送利益的情形。

2、由于直销模式和经销模式的重要客户群体不同、产品具体配置差异以及定制化需要等因素，2020年标的公司经销与直销模式下产品平均销售价格以及毛利率存在一定差异，具有合理性。

3、2020年末，标的公司不存在对经销商应收款项逾期或展期的情形。2021年末标的公司对经销商应收款项有8,054.00万元应于2021年度末收回的货款在2022年1月份收回。2022年5月末，两家经销商受疫情和终端客户账期的影响，2022年4月和5月份金额出现逾期，逾期金额为8,891.08万元。对于此款项，标的公司加强了催收管理，截至2022年8月23日，深圳台群和无锡台群应收款项期后回款金额为5,621.81万元，结合对以上两家经销商应收账款减值准备金额为4,014.56万元，减值准备与期后回款可覆盖2022年5月末逾期金额。

4、标的公司主要经销商未开展其他业务；根据与主要经销商终端客户的访

谈情况，以及期后回款情况，结合与标的公司销售人员了解，标的公司未回款主要终端客户目前仍正常生产经营，结合公开信息查询，经销商采取诉讼方式对存在纠纷的终端客户进行催款。

5、标的公司对深圳台群和无锡台群销售已实现终端销售，收入具有真实性。

问题三

申请文件及回复文件显示：（1）标的资产 2015 年以来受行业周期影响业绩存在一定波动，报告期内业绩实现大幅增长，2020 年、2021 年营业收入分别同比增长 40.73%、70.27%，净利润分别同比增长 40.23%、50.82%；（2）针对报告期财务数据，会计师通过函证可确认的收入比例分别为 69.23%和 42.70%，可确认的应收账款比例分别为 65.46%和 47.66%，对未回函的执行替代性测试；（3）收益法评估预测中，预测标的资产 2022-2026 年主营业务收入分别为 450,070.52 万元、449,651.31 万元、450,356.91 万元、450,356.91 万元和 450,356.91 万元，其中主要 3C 系列产品、通用系列产品 2022 至 2024 年销量分别保持每年 5%的降幅和 5%的增幅，至 2025 年达到稳定状态，平均单价分别保持 17.85 万元、21.54 万元；（4）2021 年度，标的资产平均产能约为 2,500 台/月，3C 产品、通用产品产能利用率分别为 80.26%、91.04%，本次交易配套募集资金投资项目中，高端数控机床制造产业化生产基地项目（一期）（以下简称生产基地项目）初步设计产能为 700 台/月，预测建设期第 2 年、运营期第 1 年达产率分别为 20%、50%，运营期第 2 年开始达产率均为 100%；（5）报告期内标的资产销售费用分别为 8,532.15 万元、22,609.29 万元，销售费用率分别为 2.79%、4.35%，2021 年销售费用率高于预测值，主要由于销售模式转变下投入高于预期所致，预测 2022-2026 年销售费用分别为 16,915.76 万元、16,921.52 万元、16,952.81 万元、16,958.23 万元和 16,958.23 万元；（6）标的资产剔除主要经销商后收入排名前 50 的客户占 2020 年、2021 年剔除主要经销商后主营业务收入的比例分别为 82.13%和 52.25%；（7）标的资产 2021 年发生研发费用 21,908.91 万元，占主营业务收入的比例为 4.29%，低于预测值 5.25%，主要由于 2021 年下半年材料价格略有下降导致。

请上市公司补充披露：（1）结合标的资产所处行业周期、产销情况、主要客户、产品成本、期间费用及前述因素的变化情况等，进一步分析报告期内业绩大幅增长的主要驱动因素，说明是否存在降低买方信贷担保审批标准扩大销售以及报告期后大额退货等情形，并针对预测期内前述因素的可持续性进行充分的风险提示；（2）结合标的资产与主要客户的合作背景、过程及稳定性等，披露收益法评估预测及募投项目效益测算中产品销量、价格预测是否充分考虑行业周期波动及客户需求变化等因素的影响。

请上市公司补充说明：（1）结合报告期内标的资产销售模式、销售费用及与

同行业可比公司、评估预测值的对比情况，客户结构的变化等，说明在直销模式下销售费用是否存在持续上升风险，分析销售费用预测是否审慎、合理；（2）结合标的资产报告期内研发项目情况，包括但不限于项目名称、研发进度、资金投入、成果转化、研发材料的主要构成及其价格变化等，详细分析实际研发费用低于预测的原因，是否对项目研发进度、预测盈利的可持续性产生不利影响。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见，并说明针对 2021 年度收入、应收账款通过函证程序可确认的比例较低且较 2020 年大幅下降的原因，替代性程序的实施情况及其有效性，论证前述程序及其实施情况能否充分支撑核查结论。

回复：

一、结合标的资产所处行业周期、产销情况、主要客户、产品成本、期间费用及前述因素的变化情况等，进一步分析报告期内业绩大幅增长的主要驱动因素，说明是否存在降低买方信贷担保审批标准扩大销售以及报告期后大额退货等情形，并针对预测期内前述因素的可持续性进行充分的风险提示

上市公司已在重组报告书“第九节 五、标的公司盈利能力分析”补充披露以下楷体加粗内容：

（一）报告期内标的公司业绩大幅增长的主要驱动因素

1、行业周期回暖带动

（1）高端消费电子市场结构变化，非智能手机需求增长带动

报告期内，受高端消费电子市场规模增长，以及电脑、可穿戴设备等其他消费电子产品需求激增影响，标的公司 3C 业务增长较快。

随着 5G 时代到来，智能手机市场回暖，出货量重新出现增长。根据 IDC 研究数据，2020 年度和 2021 年度全球智能手机出货量分别为 12.92 亿台和 13.55 亿台，出货量有所回升，其中前五名厂商出货量分别为 9.21 亿台和 9.61 亿台，2022 年一季度出货量为 3.14 亿台，较上年同期下降 8.9%。智能手机市场中，定位高端消费电子市场的苹果公司手机出货量从 2019 年的 1.91 亿台增长至 2021 年的 2.36 亿台，市场份额从 13.9%提升至 17.4%，2022 年一季度出货量 0.57 亿台，市场份额从上年同期 16.0%上升至 18.0%。受高端消费电子市场需求增长带动，代工厂商加强设备投资、积极备货，进一步带动上游设备厂商业绩同步增长。标的公司作为 3C 数控机床龙头企业，在高端消费电子市场回暖过程中实现 3C 业务快速扩张。

电脑、可穿戴设备等其他消费电子产品需求在报告期内快速增长，为消费电子行业增长带来了新的驱动力。根据 IDC 研究数据，2019 年、2020 年和 2021 年全球个人计算设备市场出货量分别为 2.68 亿台、3.04 亿台和 3.49 亿台，2020 年度和 2021 年度出货量增速分别为 13.1%和 14.8%；2019 年、2020 年和 2021 年全球可穿戴设备出货量分别为 3.46 亿部、4.45 亿部和 5.34 亿部，2020 年度和 2021 年度出货量增速分别为 28.4%和 20.00%。从生产角度，智能手机、电脑、可穿戴设备等金属结构件加工设备没有明显的区别，标的公司的 3C 产品能够充分满足相关领域的生产需求。非智能手机领域需求的大幅增长，是标的公司报告期内 3C 业务快速增长的另一个重要原因。

受国际政治局势及经济形势影响，2022 年二季度以来消费电子市场需求出现下滑，下游主要厂商下调全年市场预期，预计短期内消费电子市场将出现下滑。从中长期角度，随着宏观经济形势逐渐稳定、消费电子金属材料升级、可穿戴设备等市场规模扩大等趋势带动，消费电子行业对数控机床需求将保持相对稳定。

(2) 制造业投资回暖带动通用业务快速发展

出于业务多元化、增强风险抵御能力的考虑，标的公司自 2018 年起，加大通用机床业务发展力度。随着报告期内制造业投资回暖、存量机床更新换代，通用机床行业实现快速增长，带动标的公司通用业务快速发展。

制造业整体回暖是报告期内通用机床行业快速发展的主要原因。通用机床应用领域丰富，标的公司通用主打产品立式加工中心在制造业各个行业应用广泛，包括 5G 通信、新能源汽车、工业自动化、航空航天、半导体、模具生产、机动车维修、机械设备维护、工艺品加工等等。报告期内，受海外订单回流、国产替代、制造业转型等因素推动，国内制造业投资整体大幅回暖。根据国家统计局数据，2019 年-2021 年数控金属切削机床年产量分别为 15.6 万台、19.3 万台和 27.0 万台，行业整体保持较快增速。

存量机床更新换代周期到来，给通用机床行业带来新的增长点。机床作为通用机械设备，服役年限一般为 10 年，超期使用机床的稳定性和精度会大幅下降。我国金属切削机床产量自 2000 年后快速增长，并于 2011 年达到顶峰 86 万台；2012-2014 年，我国金属切削机床产量整体在 70-85 万台的区间内波动，但此后产量便开始逐步回落，呈现波动式下滑趋势。若以 2000 年以来我国数控机床产量数据作为基础数据，以平均使用寿命 10 年为机床更新标准，则 2021-2024 年

国内金属切削机床更新需求平均在 80 万台左右，市场规模在千亿级以上。

通用机床市场规模广阔，随着制造业转型升级带动、新兴产业持续发展、生产生产工艺逐步提升，预计未来市场需求将保持稳步增长。

2、3C 业务和通用业务客户群体持续扩大

(1) 进入高端消费电子产业链，重点 3C 客户实现有效突破

经过多年发展，标的公司生产的 3C 数控机床主要指标与国外领先厂商产品相当，同时更具性价比优势。近几年来，随着高端消费电子企业持续丰富供应商名录，标的公司主要客户相继成为高端消费电子供应链重要供应商，标的公司也于 2020 年成为高端消费电子产业链上游供应商，并与高端消费电子产业链龙头企业建立合作关系，3C 业务市场空间进一步扩大。报告期内高端消费电子企业手机全球出货量及市场份额连续三年稳步提升。

随着正式进入高端消费电子产业链，标的公司与国内主要 3C 代工厂商的合作关系愈发紧密。在新兴行业（如新能源汽车、5G 通信等）快速发展的大背景下，国内主要 3C 代工厂商也在积极布局多元化业务，标的公司作为国内数控机床龙头企业，与上述客户在相关领域技术研发协同方面也取得了较多进展，有望在重点客户业务转型过程中获得持续的业务增长。

(2) 创新引入互联网营销模式，通用客户群体快速拓展

通用机床广泛应用于制造业的各个领域，从 5G 通信、新能源汽车、工业自动化、航空航天、半导体，到模具生产、机动车维修、机械设备维护、工艺品加工等，无论是新兴产业还是传统行业，涉及金属部件加工的生产环节，大多需要使用通用机床产品，这也造成通用领域中小客户数量众多且在行业和区域分布上较为分散。

在制造业整体回暖的带动下，标的公司把握机遇实现通用客户群体的快速拓展：①强大的营销体系。经过多年发展，标的公司建立了广泛的营销体系，全面覆盖珠三角、长三角等工业聚集区域，能够深度挖掘重点区域内通用领域客户需求；②创新的营销模式。面对较为分散的通用领域市场，标的公司创新性的将“拼购”模式引入通用机床销售，通用市场中小客户众多，对于价格较为敏感，在拼购过程中会自发地联系上下游、合作伙伴等参与设备购置以降低单价，从而促进标的公司通用客户群体快速拓展，取得突出的销售成果；③突出的产品性能。通用领域的设备精度及稳定性要求较 3C 领域低，标的公司将在 3C 领域成熟的技

术工艺应用到通用领域，产品性能表现在竞品中保持领先水平，产品口碑持续提升。

凭借强大的营销体系、创新的营销模式、突出的产品性能，标的公司通用业务市占率快速提升，2019年-2021年实现通用机床销量3,099台、4,610台和9,093台，2021年度通用业务终端客户达到3,000户以上。未来随着销售网络和营销机制的完善、产品迭代升级和多样化以及市场品牌持续提升，标的公司通用机床销售仍将保持稳定增长。

3、产能优势助力市场占有率提升

近几年，随着上下游新材料、新工艺的投入使用，终端技术需求迭代较快，下游客户需求特点发生较大改变，呈现出订单频次增加、订单大、需求急等特征，许多中小厂商从产能上无法满足行业发展的需求，订单逐步向能够满足交付条件的大厂商集中。

标的公司从2018年起加强在产能方面的布局，通过生产流程优化、人员结构调整、租赁厂房等方式快速实现产能爬坡，同时规划启动自有产业园建设。随着多个工厂相继竣工、投产（其中，苏州工厂于2019年竣工并逐步投入使用，宜宾工厂于2021年竣工并逐步投入使用，东莞工厂于2021年底投入使用并承接深圳生产基地的产能），强大的交付能力已成为标的公司主要市场竞争力之一。2019年以来，标的公司的产销情况如下所示：

项目	2022年1-5月	2021年度	2020年度	2019年度
产量（台）	9,748	25,307	20,762	7,060
销量（台）	10,886	25,888	15,632	10,873
产销率（注）	111.67%	102.30%	75.29%	154.01%
发出商品净增加数量（台）	-1,089	-376	3,615	-2,210
产销率（考虑发出商品增加额）	100.05%	100.81%	92.70%	122.71%
产能（台/年）	30,000	30,000	19,750	9,100
产能利用率	78.12%	84.36%	105.12%	77.58%

报告期内，标的公司主要生产基地逐步投入使用，整体产能保持较快增长，产能利用率也保持在较高水平。在2020年度订单较为密集的情况下，标的公司通过工人多班轮换等方式，提升弹性产能，阶段性产能利用率突破100%，有效满足下游客户订单大、周期短的需求，维护原有客户关系的同时进一步拓展市场、提升占有率。前瞻性产能规划以及快速产品交付能力，是报告期内标的公司业绩快速增长重要原因之一。

4、产品成本保持相对稳定，3C 业务带动整体毛利增长

报告期内，标的公司营业收入、营业成本及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-5月		2021年度		2020年度	
	金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例
主营业务收入	215,798.12	98.02%	510,524.44	98.19%	293,863.67	96.24%
主营业务成本	159,384.24	72.40%	359,268.33	69.10%	216,678.64	70.96%
毛利率情况	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
主营业务	59,071.31	26.83%	151,256.11	29.63%	77,185.03	26.27%

报告期内，标的公司主营业务为高端智能装备业务收入，占比较高，其他业务主要为配件销售及设备维修业务，对于经营业绩影响较小。报告期内，标的公司主营业务收入增幅高于主营业务成本增幅，并带动主营业务毛利率增长。标的公司2021年度主营业务收入较2020年度增长216,660.77万元，增幅为73.73%；2021年度主营业务成本较2020年度增长142,589.69万元，增幅为65.81%；2021年度主营业务毛利率较2020年度增长3.36个百分点，2022年1-5月由于标的资产通用系列产品销售占比提升，毛利率较2021年下降2.80%。

报告期内，按3C业务和通用业务类型分类的营业收入、营业成本、平均单价、平均成本以及毛利率情况如下表所示：

	2022年1-5月					
	营业收入(万元)	营业成本(万元)	销量(台)	平均单价(万元)	平均成本(万元)	毛利率
3C系列产品	104,010.51	70,423.44	6,101	17.05	11.54	32.29%
通用系列产品	111,787.61	88,960.79	4,785	23.36	18.59	20.42%
合计	215,798.12	159,384.24	10,886	19.82	14.59	26.14%
项目	2021年度					
	营业收入(万元)	营业成本(万元)	销量(台)	平均单价(万元)	平均成本(万元)	毛利率
3C系列产品	311,013.41	203,322.07	16,795	18.52	12.11	34.63%
通用系列产品	199,511.03	155,946.26	9,093	21.94	17.15	21.84%

合计	510,524.44	359,268.33	25,888	19.72	13.88	29.63%
项目	2020 年度					
	营业收入 (万元)	营业成本 (万元)	销量 (台)	平均单价(万 元)	平均成本 (万元)	毛利率
3C 系列 产品	189,963.02	134,998.07	11,022	17.23	12.25	28.93%
通用系 列产品	103,900.65	81,680.57	4,610	22.54	17.72	21.39%
合计	293,863.67	216,678.64	15,632	18.80	13.86	26.27%

从上表可以看到，报告期内标的公司 3C 业务毛利率有所上升，通用业务毛利率稳中有降；从平均成本角度，标的公司整体成本控制较好，在钢材等原材料价格上涨的情况下成本保持相对稳定，涨幅较小；从平均单价角度，3C 产品和通用产品单价均保持相对稳定。

报告期内，标的公司产品平均成本保持相对稳定，主要基于以下几方面的因素：(1) 标的公司数控机床产销量为国内同行业可比公司中之最，规模经济优势明显，对于供应商有较强的议价能力；(2) 标的公司主要供应商稳定，合作时间均在 5 年以上，保持长期良好的合作关系；(3) 标的公司根据营销端的销售计划及订单预测，对核心零部件进行提前备货，通过采购时间差提前锁定采购价格，减少价格波动风险；(4) 标的公司与主要供应商签署战略合作协议或年度合作协议，通过最优价格条款和市场充分比价相结合的方式严控成本风险；(5) 通过生产工艺和生产流程优化，持续降低人力成本和物料损耗，提升成本管理效率。

报告期内，标的公司 3C 系列产品毛利率分别为 28.93%、34.63%和 32.29%。报告期内 2020 年毛利相对较低，主要包括如下原因：1) 为抢占市场份额，增加客户粘性，2020 年标的公司对于合作较好的大型客户给与较大优惠，平均单价较低；2) 2020 年向经销商销售金额较大，计提的销售返利冲减营业收入，毛利受到返利金额影响较 2021 年比较低。2021 年毛利率上升，主要系标的公司形成了较广泛的客户资源基础与客户粘性，价格优惠有所减少；另外 2021 年直销占比增加，相应给予经销商的销售返利有所减少，毛利率较 2020 年提高 5.70 个百分点；2022 年 1-5 月，3C 品类仍保持了 30%以上的平均毛利率。

报告期内，标的公司通用系列产品毛利率相对保持稳定，2021 年通用系列产品毛利率较 2020 年上升 0.45 个百分点，2022 年 1-5 月通用系列产品毛利率较 2021 年下降 1.42 个百分点。报告期内，标的公司通用业务处于市场持续拓展阶段，产品议价能力相对较弱，为打开市场平均产品价格有所下降；随着标的公司

通用领域技术工艺不断成熟，通用机床生产的规模效应逐渐体现，平均成本也实现同步下降。标的公司通用系列机床涵盖具体产品品类较多，包括立式加工中心、卧式加工中心、龙门加工中心、自动化生产线等多种类、多型号的产品门类，各品类受细分领域需求影响较大。报告期内，标的公司毛利率受不同种类通用机床销量的波动的影响，呈现小幅波动状态，整体上保持相对稳定。

5、销售模式转变、股权激励实施，期间费用有所上升

报告期内，深圳创世纪的期间费用情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-5月		2021年度		2020年度	
	金额	占收入比	金额	占收入比	金额	占收入比
销售费用	9,338.27	4.24%	22,609.29	4.35%	8,532.15	2.79%
管理费用	9,506.86	4.32%	28,414.03	5.46%	10,278.33	3.37%
研发费用	3,853.97	1.75%	21,908.91	4.21%	14,681.38	4.81%
财务费用	-2,238.07	-1.02%	-3,990.79	-0.77%	-1,132.99	-0.37%
合计	20,461.03	9.29%	68,941.44	13.26%	32,358.87	10.60%

报告期内，标的公司期间费用分别为 32,358.87 万元和 68,941.44 万元，2021 年期间费用较 2020 年上升 113.05%，占收入比重上升 2.66 个百分点，主要系标的公司 2021 年度苏州、宜宾、东莞沙田基地都已投入使用，相应人员工资和办公费用提高较多，且标的公司母公司创世纪于 2020 年底开始实施股权激励，计入标的公司相关人员的股权激励费用有所增加。另外标的公司 2020 年下半年起逐渐转为直销为主的销售模式，2021 年销售费用增长幅度较大。

可比公司销售费用率和管理费用率情况如下报告期内，标的公司管理费用率、销售费用率与同行业可比公司比较如下：

单位：%

公司名称	项目	2021 年度	2020 年度
海天精工	销售费用率	5.19	6.03
	管理费用率	1.19	2.09
国盛智科	销售费用率	4.16	6.25
	管理费用率	3.41	3.60
浙海德曼	销售费用率	8.83	8.29
	管理费用率	6.93	7.27

纽威数控	销售费用率	7.78	7.43
	管理费用率	2.08	2.29
日发精机	销售费用率	7.78	7.43
	管理费用率	2.08	2.29
平均值	销售费用率	6.18	6.60
	管理费用率	5.08	5.59
标的公司	销售费用率	4.35	2.79
	管理费用率	5.46	3.37

2020年标的公司销售费用率相对较低，主要系标的公司2020年经销收入占比高，标的公司销售费率较低；2021年转为直销为主的销售模式后，包括销售人员工资、宣传费和差旅费等直销相关费用均有所提升，销售费用率提高。

标的公司2021年管理费用率略高于同行业可比公司水平，主要系实施员工股权激励计划，在报告期内业绩较好的情况下，2020年底和2021年计提相应的股权激励费用，股份支付金额分别为1,081.47万元和12,810.97万元。

综上所述，报告期内标的公司业绩大幅增长的主要原因可以归纳为以下几点：

(1) 3C行业和通用行业均出现较大幅度的回暖，行业整体处于快速发展期；(2) 3C业务进入高端消费电子产业链，大客户开发实现突破，合作关系进一步加强；(3) 抓住行业发展机遇，针对通用客户特征快速拓展通用业务客户群体；(4) 产能布局前瞻性规划，交付能力突出助力市场占有率提升；(5) 规模优势明显，供应链议价能力突出，产品生产成本保持稳定。

(二) 是否存在降低买方信贷担保审批标准扩大销售以及报告期后大额退货等情形

1、报告期内买方信贷担保规模变化及买方信贷担保审批标准

买方信贷担保指客户通过银行贷款或融资租赁方式购买产品、卖方为买方的融资提供担保的销售模式，主要存在于价款较高的设备购销交易和大额商品采购中，是机械设备制造企业普遍采用的一种销售方式。

标的公司由于业务发展需要，采用机床行业通行做法，通过买方信贷模式为少量终端客户提供担保，同时标的公司与融资租赁公司、银行签订回购协议，当客户无法按时支付融资租赁合同项下租金时，标的公司回购租赁设备，同时租赁设备所有权转移至深圳创世纪。买方信贷担保模式可在满足客户对分期付款需求的同时，便于快速回笼货款、促进产品销售。

报告期内，标的公司业绩快速增长，买方信贷担保规模有所增加，但规模始终保持在合理范围内，没有出现通过降低买方信贷担保审批标准来大幅扩大销售的情况。2020年度、2021年度和2022年1-5月，标的公司买方信贷担保发生额分别为23,203.40万元、24,733.60万元和2,147.50万元，对应当年度营业收入分别为305,358.28万元、519,948.68万元和220,148.43万元，期末买方信贷担保发生额占当年度营业收入的比重分别为7.60%、4.76%和0.97%，整体规模保持在较低水平，不存在通过买方信贷担保大幅扩大销售的情形。

标的公司在实践中不断积累和完善对买方信贷业务模式下的客户筛选标准，一方面发挥在行业内的信息优势，建立了一套符合应用行业状况为导向的正面筛选标准；另一方面通过与商业银行、融资租赁公司等金融机构的合作和实际经验总结，建立了以风险识别为导向的负面筛选标准。标的公司买方信贷业务模式下客户筛选的具体标准如下：

(1) 正面筛选标准：①客户与公司达成具体的设备购买意向；②要求为在境内注册成立并有效存续的公司，具备借款人资格，符合第三方融资租赁公司（或商业银行）的融资条件；③审核客户前三年销售收入、毛利率、净利润等财务信息，优先选择财务成果较好的客户；④客户商业信誉良好，有履约能力；⑤客户固定资产较雄厚，如拥有房产、厂房等。

(2) 负面筛选标准：①客户的信贷业务被人民银行划分为不良、或出现过逾期等重大违约记录的；法定代表人或实际控制人存在逃、废债行为的，或存在严重不良行为影响企业经营的；②客户连续三年亏损、停止经营，或者实质已处于严重资不抵债状态的；③客户近一年频繁变更法定代表人且存在多起被诉讼的金额较大的案件；④客户法定代表人或对外投资的子公司处于被起诉（金额较大）或在失信名单内的。

(3) 公司为客户提供买方信贷担保实施的风险控制措施主要如下：①由风险管理部门不定期走访客户经营场所，密切关注客户经营情况；②采用融资租赁、银行贷款方式购买创世纪产品的客户及其主要股东与第三方商业银行、融资租赁公司签署担保协议。在客户出现违约情形时，第三方商业银行、融资租赁公司可直接要求客户及其主要股东承担连带担保责任；③要求客户购买设备时向公司支付部分首付款。如果客户在融资期间内出现违约而产生担保责任的情况，设备的市场价值仍高于其未支付给商业银行/融资租赁公司的剩余贷款金额，从而

可以有效控制担保风险；④对融资租赁的数控机床等机器设备设远程控制密码，若客户不按照合同付款，创世纪可通过密码对机器进行远程锁定；⑤优先选择为客户提供回购担保，如客户违约导致需要创世纪承担担保责任的情形，创世纪取得设备所有权并取回设备，防止客户破产的情形下设备产品被作为破产财产处理，通过设备变现防止发生担保损失。

2、报告期退货情况

报告期内，标的公司退货整体占收入的比例较小，由于标的公司所生产的数控机床设备具有应用场景广泛、单位价格高、产品保值率较高的特征，当原采购客户需求出现临时性减少时，标的公司可向其他客户签署新的销售协议，形成二次销售，设备直接由原客户处发往新客户地址。2020年、2021年发生设备退回入库的金额分别为7,161.17万元和1,369.66万元，占主营业务收入的比重分别为2.44%和0.27%，比例较低。2022年1-7月，标的公司发生设备退回金额1,548.01万元，相较于报告期内的营收规模金额较小，报告期内及报告期后不存在大额退货情形。

（三）针对预测期内前述因素的可持续性进行充分的风险提示

鉴于标的公司所处行业受行业周期影响较大，上市公司已在重组报告书“第十二节 风险因素”之“二、与标的公司相关的风险”之“（一）经营业绩增速放缓风险”中补充披露如下楷体加粗内容：

“受消费电子行业和国内制造业回暖带动，数控机床行业得到迅速发展，报告期内标的公司经营业绩实现快速增长，2020年度和2021年分别实现营业收入305,358.28万元和519,948.68万元，同比增长分别为40.73%和70.27%。下游行业产能扩张需求是数控机床行业发展的基础。长期来看，伴随工业化程度不断深化，数控机床行业将得到持续发展，但在中短期行业，下游产能扩展受到宏观经济影响存在一定波动性。当前宏观经济形势存在较多的不确定性，若经济增速出现放缓，下游行业产能扩张意愿下降，则标的公司业绩增速也存在放缓的风险。”

二、结合标的资产与主要客户的合作背景、过程及稳定性等，披露收益法评估预测及募投项目效益测算中产品销量、价格预测是否充分考虑行业周期波动及客户需求变化等因素的影响

上市公司已在重组报告书“第九节 七、收益法评估预测及募投项目效益测

算的谨慎性分析”补充披露以下楷体加粗内容：

（一）主要客户合作情况

标的公司数控机床产品从应用场景上可以分成 3C 机床和通用机床两大产品系列。其中，3C 机床产品主要用于消费电子精密结构件加工生产，多为标准化、规模化、高强度、高精度加工场景，应用场景相对比较确定，采购需求集中度高；通用机床广泛应用于制造业各领域的多个加工环节，应用场景较为复杂，客户群体众多且定制化需求较高，在订单需求方面较为分散。受行业特点影响，3C 机床销售以批量订单为主，单笔采购金额较高，而通用机床单笔采购量较少，但来自不同客户的订单数量众多。故从销售金额的角度，标的公司报告期内的主要客户均为 3C 行业客户。

标的公司最初主要从事 3C 数控机床业务，在消费电子领域有十多年的行业积累，是国内 3C 数控机床行业的龙头企业，与国内主要代工厂商均有合作。近年来，消费电子行业马太效应凸显，头部厂商市场占有率持续提升，供应链上游代工厂商也趋于集中，标的公司与供应链龙头代工企业合作关系愈发紧密。

标的公司与主要客户之间的合作大致可以分成两个阶段：

（1）服务安卓系主要厂商。以手机为代表的消费电子结构材料一直在持续演进变化，2012 年起，在 iPhone 产品的带动下，消费电子产品全金属机身一体设计逐渐成为市场主流，各大安卓系厂商纷纷开始探索全金属一体设计，国内代工厂商对于 3C 数控机床的需求明显上升。标的公司凭借在国内市场领先的 3C 机床业务布局，在 2012 年-2014 年之间与国内主要代工厂商建立了合作，主要销售产品为高速钻铣加工机。此后，消费电子行业趋势发生变化，玻璃、陶瓷等材料成为消费电子重要结构材料之一，标的公司对业务布局进行针对性调整，从 2016 年起开始向国内主要代工厂商交付精雕机产品。在上述合作过程中，标的公司与主要客户持续保持着良好的合作关系，目前与上述主要厂商也保持着密切的业务往来。

（2）进入高端消费电子产业链。随着高端消费电子产业链对国内代工厂商逐渐放开，标的公司的主要客户均成为了高端消费电子产业链中的核心业务代工厂商。由于代工厂商在加工高端消费电子企业产品时，只能使用其指定的设备品牌，早期标的公司的产品主要被应用于其他厂商产品生产。2019 年起，高端消费电子企业开始进一步导入国内代工厂商，在通过技术验证的情况下可以使

用国产设备；2020年，标的公司生产的3C数控机床产品通过技术验证，在主要代工厂获得了高端消费电子企业全线产品项目合作认证，在此之前仅有发那科和兄弟公司具备该项资质。凭借着产品突出的性价比优势，标的公司获得了来自前述主要客户增量订单，主要应用于高端消费电子产业链精密结构件生产制造。同时，在经过设备试用验证后，标的公司成功开发高端消费电子产业链核心供应商，并于在2021年度成为标的公司的前两大客户。

标的公司与主要客户之间保持着较强的合作稳定性。一方面，标的公司具备多年3C数控机床研发生产经验，能够针对客户需求进行快速响应，3C领域核心产品经过十余年的使用验证，技术成熟且性价比突出，在近10年的合作过程中获得了主要客户的充分认可，与主要客户之间保持着密切联系；另一方面，标的公司与主要客户之间除了销售设备之外，还在积极开展针对性的技术研发合作，结合标的公司机床研发制造经验和主要客户实际加工生产经验，对数控机床产品进行针对性研发升级，以适应消费电子金属材料快速迭代的趋势，同时满足主要客户业务转型需求，目前已经取得了较好的进展。在3C业务领域方面，双方共同合作攻克对不锈钢材料、钛合金材料等特殊金属材料的加工难点，提升加工精度和加工效率；在通用业务领域，双方共同合作开发适用于5G通信、新能源汽车行业结构件加工的通用数控机床产品，支持重点客户业务转型。

综上，标的公司与主要客户合作主要以自身产品性能和性价比为基础，与部分主要客户的合作时间接近十年，合作关系良好；同时，标的公司通过产品研发协同合作加强与客户之间的合作关系，积极把握行业动向和客户需求。

(二) 收益法评估预测及募投项目效益测算中产品销量、价格预测是否充分考虑行业周期波动及客户需求变化等因素的影响

收益法评估测算中，分别对3C业务和通用业务未来发展情况进行了预测；本次募投项目用于研发、生产高端通用数控机床产品，不涉及3C业务，仅考虑通用业务发展前景情况。

1、收益法评估对3C业务未来发展情况的预测

3C产品包括主要包括钻铣加工中心、精雕机产品。钻铣加工中心主要应用于3C消费电子领域金属结构件（如不锈钢、钛合金、铝合金等）、非金属结构件（如铝塑材料、工程塑料、高分子合成材料等）的精密加工；此外，也应用于5G通讯基站中小型尺寸滤波器腔体的钻孔、攻牙、铣削加工，以及各种自动化设备、

无人机、医疗器械等行业中的小型精密零件、壳体类零件的加工等。

报告期内，高端消费电子市场回暖，电脑、可穿戴设备等消费电子市场需求旺盛，需求量较往年大幅上升，3C行业达到发展周期阶段性高峰阶段；主流的代工厂商在积极扩产3C业务的同时，也逐渐加大了多元化业务布局，如通信设备业务、新能源汽车业务等。在评估预测过程中，出于对行业发展周期以及主要客户转型的谨慎判断，预计未来3C产品需求方面将有所“降温”，在收益法测算中预计2021年7-12月销量与上半年持平，2022至2024年销量将保持每年5%的降幅，至2025年达到稳定状态。报告期内，3C业务需求旺盛但价格保持相对稳定，同时参考历史销售数据，预计3C机床在预测期内的销售单价与评估基准日保持一致。

本次收益法测算中，已充分考虑了3C业务行业周期以及主要客户发展规划，对于未来年度销售收入预测详见下表：

项目	2021年7-12月	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年
3C产品收入(万元)	119,463.51	226,985.74	215,635.52	204,857.73	204,857.73	204,857.73
单价(万元)	17.85	17.85	17.85	17.85	17.85	17.85
数量(台)	6,694.00	12,719.00	12,083.00	11,479.00	11,479.00	11,479.00

2、收益法评估对通用业务未来发展情况的预测

通用产品包括立式加工中心、龙门加工中心等，产品可应用5G基站、工程机械、医疗器械等行业，具备高速、高精度、高效率等特点。通用机床广泛应用于制造业的各个领域，从5G通信、新能源汽车、工业自动化、航空航天、半导体，到模具生产、机动车维修、机械设备维护、工艺品加工等，无论是新兴制造业还是传统制造业，大多需要使用通用机床产品。

该类产品客户群体分布广泛，近两年增长迅速，标的公司市场占有率迅速提升，积累了较为丰富的客户资源，未来仍具备较大的增长空间。此外，合作关系紧密的主要3C代工厂商也逐步布局通用领域相关业务，标的公司通用业务有望开拓新的增长点。考虑到通用业务竞争较为激烈，报告期内标的公司处于业务快速拓展阶段，价格保持在具备市场竞争力的水平，预计收益法评估预测期内销售单价与评估基准日持平。基于标的公司目前的产能情况，在收益法评估预测期内，预计下半年通用业务销量与评估基准日持平，2022至2024年预计销量保持5%的增长，至2025年达到稳定状态。

本次收益法测算中，已充分考虑了行业周期波动、标的公司产能、客户资源

等因素，基于标的公司在基准日时点的经营情况，预计在评估期内通用产品收入贡献将超过 3C 业务，未来年度销售收入预测详见下表：

项目	2021 年 7-12 月	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年
通用产品收入 (万元)	103,381.66	217,151.77	228,019.13	239,407.07	239,407.07	239,407.07
单价 (万元)	21.54	21.54	21.54	21.54	21.54	21.54
数量 (台)	4,800.00	10,081.00	10,585.00	11,114.00	11,114.00	11,114.00

3、募投效益测算对通用业务未来发展情况的预测

近年来，随着国产数控机床性能提升、市场竞争力不断增强、进口替代渗透率提高，国内通用机型数控机床行业步入竞争卡位阶段，生产交付能力成为通用机床领域重要的竞争力之一。此外，由于制造业不同领域中所需加工零件差异巨大，即便是同一领域中的不同种类零件也需要不同类型机床进行生产加工，故通用数控机床产品会有更多的定制化需求，对于技术先进性及全面性要求较高。目前，国内数控机床高端市场仍主要以国外厂商为主，包括山崎马扎克、日本大隈、德马吉森精机等全球领先数控机床厂商，特别在重型、大型、多轴数控机床领域占据绝对优势地位。

基于对制造业周期以及主要客户业务转型需求的判断，预计未来通用业务市场将保持稳步增长，并将持续向高端化、国产替代的方向发展，本次募投项目主要用于生产高端通用系列产品，符合行业发展趋势和客户需求变化。经过近几年在通用机床领域的持续布局，标的公司已在通用机床领域拥有了较为丰富的技术积累，实现了通用产品多品类高端机型突破，包括五轴立式加工中心、新式卧式加工中心、龙门加工中心等，产品在国内市场中有较强的竞争力，未来将持续加强相关领域研发投入，增强产品竞争力。

销量预测方面，本次募投项目预计新增通用机床产能 8,400 台/年，预计在本项目建设期第 2 年开始产生收益，建设期第 2 年达产率为 20%，运营期第 1 年达产率为 50%，运营期第 2 年开始达产率均按 100% 计算，并假设生产的产品均能实现销售。以 2021 年开始建设计算，2022 年达产率 20%（建设期第 2 年，较目前新增产能 1,680 台/年），2023 年达产率 50%（运营期第 1 年，较目前新增产能 4,200 台/年），2024 年达产率 100%（运营期第 2 年，较目前新增产能 8,400 台/年）。从整个项目产能增长周期角度来看，本次募投项目产能增长较为平滑，符合通用领域业务市场持续增长情况；从近几年通用业务增长来看，标的公司

2019年-2021年实现通用机床销量3,099台、4,610台和9,093台，本次募投项目销量预测相对谨慎。

单价测算方面，标的公司本次募投项目相关产品的单价、单位成本、销量、毛利率预测主要基于2019年度、2020年度和2021年1-6月的生产销售情况作出，并根据各产品发展阶段不同考虑了未来业务发展趋势：

单位：万元

产品类型	项目	募投项目 预测	2022年 1-5月	2021年度	2021年 1-6月	2020年度	2019年度
立式加工 中心	单价	20.83	21.55	21.08	20.82	21.55	23.88
	单位成本	15.73	16.92	16.51	16.21	16.44	18.09
	毛利率	24.48%	21.50%	21.67%	22.17%	23.73%	24.26%
卧式加工 中心	单价	31.83	37.23	40.92	31.82	38.23	34.82
	单位成本	24.45	25.93	30.77	24.66	30.44	25.76
	毛利率	23.19%	30.35%	24.80%	22.49%	20.37%	26.03%
龙门加工 中心	单价	92.25	85.66	90.58	92.20	91.20	99.40
	单位成本	76.12	65.70	76.75	74.46	79.99	88.95
	毛利率	17.49%	23.31%	15.26%	19.25%	12.29%	10.52%

①立式加工中心：立式加工中心是标的公司通用业务领域核心产品，毛利率保持相对稳定。报告期内，标的公司生产的立式加工中心价格和成本均呈下降的趋势。从2021年下半年以来的销售情况来看，销售单价相较于2021年上半年度有所回升，但受钢材等原材料价格大幅上涨影响，单位成本也同步上升，相较于募投测算使用的参数，整体毛利率稳中有降。

2021年度，标的公司立式加工中心出货量超过1万台，为同行业可比公司中最高，已建立了良好市场口碑，竞争策略逐步从抢占市场转为巩固市场地位，重点放在提升技术水平和丰富细分产品系列。目前，标的公司五轴立式加工产品已经基本定型，未来会有更多高端产品推出，随着中长期原材料价格趋于稳定，预计立式加工中心产品的平均价格及毛利率将保持较优水平。

②卧式加工中心：标的公司卧式加工中心产品目前处于持续拓展市场阶段，销售数量较少，报告期内单价和毛利波动较大，在募投效益测算时使用的参数相对谨慎。2021年下半年以来，标的公司卧式加工中心销售中高端机型占比显著提高，带动卧式加工中心平均单价和毛利率同步上升，2021年和2022年1-5月

实际销售情况较募投测算所使用的单价和毛利参数更高，测算参数较为谨慎。

③龙门加工中心：标的公司在龙门加工中心方面发力相对较晚，处于业务拓展早期，销售数量较少，议价能力相对较弱，毛利率较低且波动较大。报告期内，龙门加工中心价格相对稳定，随着生产数量增加规模效应明显，但由于龙门机床体积大、重量高，原材料价格上涨对成本影响更为显著，毛利率水平有所波动。2022年1-5月，龙门加工中心销量达到76台，规模效应逐步凸显，具体配置方面 also 根据客户要求有所调整，成本和价格同步下降但毛利率明显上升。

针对卧式加工中心及龙门加工中心产品，标的公司已研发出新款机型，各项指标均有较大幅度的提升，在核心技术指标上与国内主要厂商产品基本一致，在主轴配置、工作行程、进给速度等指标具备一定优势，已能够与国内主流厂商竞争。标的公司正在积极进行相关客户开发，主要意向性客户来自新能源汽车、通信设备等行业。随着新式产品的量产，预计销售价格及毛利率将稳定在合理水平。

根据上述分析，各产品线预测参数设置已充分考虑业务实际发展阶段，2021年度全年实际销售情况与募投参数有一定差异，主要是受到短期原材料价格上涨影响，从中长期来看，上述参数设置合理。

综上所述，本次收益法评估预测及募投项目效益测算中产品销量、价格预测已充分考虑行业周期波动及客户需求变化等因素的影响，相关参数设置谨慎、合理。

三、结合报告期内标的资产销售模式、销售费用及与同行业可比公司、评估预测值的对比情况，客户结构的变化等，说明在直销模式下销售费用是否存在持续上升风险，分析销售费用预测是否审慎、合理

（一）报告期内标的资产销售模式、销售费用及与同行业可比公司、评估预测值的对比情况，客户结构的变化

1、报告期内标的资产销售模式

标的公司在2020年主要采用直销与经销相结合的销售模式。对于大客户或战略客户，主要采用直销的方式与客户保持紧密联系，而对于下游行业分布较广且分散的中小型客户，主要采用经销模式进行销售，将产品出售给经销商，并由经销商向终端客户进行销售，2020年经销收入占比为54.93%。但实际经过一年的经销商代理模式运营后，标的公司管理层发现该经销模式与最初业务初衷有一定差异，如经销商自身资金实力有限、持续拓展市场能力有限、经销商销售后仍

然需要由标的公司负责售后维保等，经综合考虑后，管理层决定从 2020 年 10 月调整销售模式侧重，改为以直销为主、经销为辅的销售模式，2021 年标的公司直销收入占比达到了 93.26%。

2、报告期内，标的公司销售费用构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-5 月	2021 年度	2020 年度
工资	6,830.81	12,777.89	4,330.17
售后服务费	1,161.06	3,245.22	1,088.89
业务宣传费	492.54	3,088.75	1,554.97
其他费用	853.86	3,497.43	1,558.12
合计	9,338.27	22,609.29	8,532.15

报告期内，标的公司销售费用的增长主要来自于员工工资的增加。除前述销售模式的变化外，员工工资增加的另一主要原因为：标的公司在巩固原有 3C 领域机型优势的同时，2021 年在通用机型领域进行业务延伸，通用机型销售数量从 2020 年的 4,610 台增长到 2021 年的 9,093 台。相对于 3C 领域客户集中度较高的特征，在通用系列产品领域，下游行业分布广泛，且客户数量较为分散，因此标的公司为拓展业务渠道，2021 年标的公司通过加大对销售人员的投入来开拓通用机型市场，从而创造了通用机销售量和销售额的 2021 年通用机型收入 199,511.03 万元，较 2020 年增长 92.02%。

2021 年、2022 年 1-5 月份，随着公司整体收入与直销收入占比的增加，标的公司纳入销售费用口径计算的营销人员及售后服务人员人数从 2020 年平均 304 人大幅增长至 653 人、922 人；同时，随着 2021 年销售规模的大幅提升，给与销售人员绩效激励有所增加，销售人员年人均工资从 2020 年的 14.24 万元增长到 2021 年 19.56 万元。

售后服务费的主要内容为向客户提供维修服务所消耗的物料费用，受到具体客户及设备故障情况影响较大。2020 年、2021 年及 2022 年 1-5 月，售后服务费的占营业收入的比重分别为 0.36%、0.62%和 0.53%，占收入比例较低。

标的公司的订单获取方式主要包括展会签约、广告获客、电话营销、上下游企业定向推荐、其他企业转介绍等。业务宣传费主要内容包括标的公司投放的线上广告（如网页广告、社交媒体推送等）、线下广告（如广告牌、宣传册等）以及展会参展相关费用。为增加品牌认知、扩大品牌影响力并促进销量，标的公司

积极在全国范围内参与制造业及数控机床相关展会活动，展会参展相关费用为业务宣传费的主要构成部分之一。2020年，受到新冠疫情影响，大型展会等线下营销活动的开展减少，2021年随着新冠疫情影响的减弱，线下营销及相关差旅均有所增加，相关费用整体与销售收入的比例关系保持稳定。

3、报告期内，标的公司销售费用率与同行业可比公司比较如下：

单位：%

公司名称	项目	2022年1季度	2021年度	2020年度
海天精工	销售费用率	4.93	5.19	6.03
国盛智科	销售费用率	3.03	4.16	6.25
浙海德曼	销售费用率	7.24	8.83	8.29
纽威数控	销售费用率	7.97	7.78	7.43
日发精机	销售费用率	5.81	4.92	5.02
平均值	销售费用率	5.80	6.18	6.60
标的公司	销售费用率	4.24	4.35	2.79

2020年，标的公司销售费用率较同行业可比公司较低，主要系标的公司2020年经销模式收入占比较高，相应给与经销商的销售佣金直接冲减营业收入，未体现在销售费用中。标的公司采用直销为主的模式后，2021年及2022年一季度整体销售费用率与同行业可比公司可比且略低，主要是随着标的公司市场认可度与市场占有率的提升，营销投入形成规模效应，单位营销投入创造的收入有所提升。

4、2021年评估预测值与实际发生数的对比情况

单位：万元

项目名称	评估预测数	实际发生数	差异额	差异率
营业收入	460,799.94	519,948.68	59,148.74	12.84%
销售费用	17,240.35	22,609.29	5,368.94	31.14%
销售费用率	3.74%	4.35%	0.61%	/

标的公司2021年实际销售费用比预测数据高，主要是由于实际收入高于预测收入，对比销售费用率，实际数与预测数差异较小，存在差异的主要是职工薪酬，由于2021年销售模式转变，重新搭建销售网络，当期投入成本高于预期，平稳过渡后回到正常水平。

5、标的公司报告期客户结构变化

标的公司报告期主营产品主要为3C系列产品和通用系列产品，3C领域客

户集中度较高，在通用系列产品领域，下游行业分布广泛，且客户数量较为分散。报告期内，标的公司 3C 系列产品占比逐步下降，通用系列产品占比稳步提升，产品结构由大客户为主转变为大客户与中小客户相结合，大客户销量相对稳定，中小客户快速增长。

（二）直销模式下销售费用是否存在持续上升风险，销售费用预测是否审慎、合理

标的公司从 2020 年 10 月调整销售模式侧重，改为以直销为主、经销为辅的销售模式，2021 年标的公司直销收入占比达到了 93.26%。2021 年随着公司整体收入与直销收入占比的增加，标的公司纳入销售费用口径计算的营销人员及售后服务人员人数从 2020 年平均 304 人大幅增长至 2021 年平均 653 人，人员数量增长到原来的 2.14 倍。

2021 年标的公司直销收入占比已达到了 93.26%，标的公司直销网络已基本搭建完成，2021 年 1-6 月标的公司主营业务收入为 226,595.85 万元，2021 年 7-12 月至 2027 年及以后年度的主营业务收入预测数分别为 225,779.87 万元、450,070.52 万元、449,651.31 万元、450,356.91 万元、450,356.91 万元和 450,356.91 万元，预测期主营业务收入未来基本不增长，销售费用不存在持续上升的风险，销售费用预测是审慎、合理的。

四、结合标的资产报告期内研发项目情况，包括但不限于项目名称、研发进度、资金投入、成果转化、研发材料的主要构成及其价格变化等，详细分析实际研发费用低于预测的原因，是否对项目研发进度、预测盈利的可持续性产生不利影响

（一）标的资产报告期内研发项目情况

2020 年度，标的公司主要研发项目的情况如下：

序号	项目名称	截至 2021 年末研发进度	研发投入（元）	成果转化
1	T-700B 钻攻机整机开发项目	项目已完结	2,238,174.76	已形成产品并产生销售收入
2	T-VP955 立式加工中心整机开发	项目已完结	5,657,512.90	已形成产品并产生销售收入
3	T-1200 钻攻机开发项目	项目已完结	4,442,156.02	已形成产品并产生销售收入
4	B-800E 精雕机整机研发项目	项目已完结	7,998,482.90	已形成产品并产生销售收入

序号	项目名称	截至 2021 年末研发进度	研发投入 (元)	成果转化
5	自动化研发项目	项目已完工	5,681,910.43	已完成全自动口罩机控制版本 V1.0 验证
6	T-V1055S/V1165S 立式加工中心项目研发	项目已完工	17,363,079.70	已形成产品并产生销售收入
7	T-V856H 立式加工中心机整机开发项目	项目已完工	13,755,852.36	已形成产品并产生销售收入
8	T-500P 钻攻机整机开发项目	项目已完工	14,094,808.88	完成了倒 T 型全新底座、鞍座部件及中心出水丝杆传动性能的设计验证
9	T-V1585H 立式加工中心整机开发项目	项目已完工	7,400,127.74	已形成产品并产生销售收入
10	L-25H/35H/45H 数控立式车床开发项目	项目已完工	2,254,135.76	已形成产品并产生销售收入
11	T-530/高速钻攻加工中心	项目已完工	13,153,482.96	已形成产品并产生销售收入
12	H-500S 整机研发项目	项目已完工	8,582,911.68	完成卧加双交换工作台验证
13	T-1375G 立式齿轮头加工中心	项目已完工	2,289,709.41	完成了齿轮头型式立加的验证, 齿轮箱设计验证。
14	G-V1530B 龙门加工中心研发项目	项目已完工	12,408,231.58	已形成产品并产生销售收入
15	G-M1225 龙门加工中心研发项目	项目已完工	4,442,193.89	已形成产品并产生销售收入
16	G-V3060Z 龙门加工中心研发项目	项目已完工	6,541,329.15	已形成产品并产生销售收入
17	L-V80 数控立式车床研发项目	项目已完工	17,167,119.62	通过开发横梁升降双液压平衡缸补偿技术, 从而实现横梁升降更平稳, 高定位精度

2021 年度, 标的公司主要研发项目的情况如下:

序号	项目名称	截至 2021 年末研发进度	研发投入 (元)	成果转化
1	L-25H/35H/45H 数控立式车床开发项目	项目已完工	5,503,032.58	已形成产品并产生销售收入
2	H-100 卧式整机开发项目	项目已完工	4,724,977.25	已形成产品并产生销售收入
3	L-P30G 排刀车床开发项目	项目已完工	10,381,584.76	已形成产品并产生销售收入
4	T-500P 钻攻机整机开发项目	项目已完工	2,328,991.75	完成了直线电机新功能部件的选型设计及整机性能的加工验证
5	T-V1585H 立式加工中心整机开发项目	项目已完工	2,211,133.63	已形成产品并产生销售收入
6	T-1000A 高速钻攻加工中心开发项目	项目已完工	4,070,210.01	已形成产品并产生销售收入
7	T-M500P 直线电机款门式钻攻中心研发项目	项目未完工, P4 阶段验证	6,409,306.10	项目未完工, P4 阶段验证

序号	项目名称	截至 2021 年 末研发进度	研发投入 (元)	成果转化
8	T-1800 钻攻机开发	项目未完 工, P4 阶段 验证	1,389,374.89	项目未完工, P4 阶段验证
9	T-VP1265 高端立式加工中 心研究开发项目	未完工, P3 样机试制验 证中	4,532,201.18	未完工, P3 样机试制验证中
10	T-V1375H 立式加工中心研 发项目	项目未完 工, P4 阶段 验证	5,502,142.16	项目未完工, P4 阶段验证
11	T-H13 立卧式加工中心开发 项目	项目已完工	2,452,617.32	已销售, 完成了 C 型卧式系 列的大行程衍生设计验证
12	T-V1185 立式加工中心研发 项目	项目已完工	9,620,773.93	已形成产品并产生销售收入
13	C-650-2 双通道立式加工中 心研发项目	项目已完工	6,297,336.98	已形成产品并产生销售收入
14	T-V856B 立式加工中心研发 项目	项目已完工	6,556,086.43	已形成产品并产生销售收入
15	T-V856S 联动刀库研发项目	项目已完工	10,855,744.84	已形成产品并产生销售收入
16	T-V1685A 立式加工中心研 发项目	项目未完 工, P4 阶段 验证	6,332,653.02	项目未完工, P4 阶段验证
17	T-VH850 立式加工中心开发 项目	未完工, P3 样机试制验 证中	2,562,493.25	未完工, P3 样机试制验证中
18	T-500D 钻攻机项目	项目已完工	1,465,593.95	已形成产品并产生销售收入
19	HMC-100 卧式加工中心研 发项目	项目已完工	7,657,846.04	本项目已获得外观设计专利 两项
20	G-V1240A/(B/C)龙门加工中 心研发项目	项目未完 工, 设计阶 段	8,470,095.16	项目未完工, 设计阶段
21	L-V65 数控立式车床研发项 目	项目已完工	9,212,919.64	通过开发立车机械主轴技 术, 实现工作台的高精度回 转及转速范围
22	G-V1015C 龙门加工中心研 发项目	项目未完 工, 设计阶 段	6,554,736.00	项目未完工, 设计阶段
23	L-P36G 数控卧式车床研发 项目	项目未完 工, 设计阶 段	7,462,596.15	项目未完工, 设计阶段
24	HMC-63 卧式加工中心研发 项目	项目已完工	4,816,649.38	已形成产品并产生销售收入
25	G-V2080B 龙门加工中心研 发项目	项目未完 工, 设计阶 段	4,307,657.32	项目未完工, 设计阶段
26	G-R15 龙门加工中心研发项 目	项目已完工	11,847,905.44	已完成 Z 轴行程 1000mm 及 1250mm 的方滑枕, 包括中心 出水功能部件的试产, 对方 滑枕结构、联轴器、齿轮变 速箱的部件进行验证, 可以 量产
27	T-1375G 立式齿轮头加工中 心	项目已完工	2,082,936.91	完成了齿轮头型式立加的验 证, 齿轮箱设计验证

序号	项目名称	截至 2021 年 末研发进度	研发投入 (元)	成果转化
28	T-500S 加工中心机开发项目	项目已完工	3,857,777.42	已形成产品并产生销售收入
29	T-500SE 加工中心机开发项目	项目已完工	5,012,775.63	已形成产品并产生销售收入
30	V-200U 五轴加工中心开发项目	项目已完工	5,508,121.98	已完成自主设计五轴转台结构, 直驱电机传动验证
31	L-45HP 数控卧式车床开发项目	项目已完工	5,634,562.62	已完成 Z 轴行程 1000mm, 包括机械主轴、床鞍部件、刀塔、卡盘油缸、尾架部件等各个部件及整机性能的设计验证
32	T-2515 钻攻机开发项目	项目未完工, P3 阶段样机验证	4,956,397.03	项目未完工, P3 阶段样机验证
33	T-M1000 门式加工中心开发项目	项目未完工, P3 阶段样机验证	5,056,670.41	项目未完工, P3 阶段样机验证
34	G-M2025L 轻型龙门加工中心研发项目	未完工, P3 样机试制验证中	4,588,524.42	未完工, P3 样机试制验证中
35	H-500U 卧加整机开发项目	未完工, P3 样机物料采购中	4,662,855.39	未完工, P3 样机物料采购中

2022 年 1-5 月, 标的公司主要研发项目的情况如下:

序号	项目名称	截至 2022 年 5 月末研发进度	研发投入 (元)	成果转化
1	HMC-80 卧式加工中心研发项目	研发中	4,260,490.93	未完工
2	H-PB1320 数控刨台式铣镗床研发项目	研发中	4,004,053.38	未完工
3	T-V870W	P2 设计完成阶段	1,862,563.92	未完工
4	T-1800 钻攻机开发	已完工	4,485,899.66	已销售, 完成了钻攻与立加共用模块化设计及整机性能验证
5	T-M500P 直线电机款门式钻攻中心研发项目	项目未完工, 阶段三 样机试制验证阶段	1,225,580.77	未完工
6	T-V856P 立式加工中心开发	已完工	1,394,747.21	完成轻型、重型、立加结构优化验证
7	T-VH1165 立式加工中心开发	项目未完工, 阶段三 样机试制验证阶段	5,005,581.44	未完工
8	T-VH850 立式加工中心开发	已完工	5,549,651.25	已销售, 完成了重切削加工验证
9	B-550E/B 精雕机整机开发项目	项目持续升级创新	3,381,674.91	已销售, 已完成新款后电箱布局设计工作, 前自动门、侧自动门、左右对称两款机型结构设计验证及量产。

研发材料主要由钣金、系统、主轴、刀库、丝杆线轨等组成, 2021 年下半年

和 2021 年上半年相比材料均价变化如下：

序号	项目名称	2021 年下半年材料均价/2021 年上半年材料均价
1	钣金	6.22%
2	系统	-3.15%
3	主轴	-6.32%
4	刀库	-0.20%
5	丝杆线轨	6.11%
6	铸件	5.07%

2021 年下半年相比上半年，钣金、铸件及丝杆线轨价格有所上升，系统、主轴及刀库价格有所下降，系统单价较高，系统价格下降导致研发材料总体来看呈价格下降趋势。

（二）实际研发费用低于预测的原因，是否对项目研发进度、预测盈利的可持续性产生不利影响

标的公司 2021 年实际研发费用比预测数据低，主要是因为 2021 年下半年材料消耗低于预测数，具体差异情况如下：

单位：万元

项目	预测数	实际数	差异金额
职工薪酬	4,928.04	6,048.46	1,120.42
材料消耗	16,476.10	13,941.05	-2,535.04
其他	2,350.38	1,919.39	-430.99

标的公司 2020 年研发人员数量为 323 人，根据标的公司预测，2021 年研发人员数量将达到 400 人；截至 2021 年末，实际研发人员数量为 497 人，相比 2020 年增加 174 人，公司持续加大研发人员投入，整体研发实力持续提升。

材料消耗实际数比预测数少，主要是因为材料价格略有下降及标的公司经过多年整机研发投入产品体系基本成熟，主要数控机床产品已完成多轮迭代，其中 3C 产品整体性能基本可对标国际一线品牌，通用产品性能也达到国内主要厂商水平，新的迭代机型方向还在持续探索中，整机研发进度相对放缓。2021 年下半年以来，标的公司研发重心逐步转为重点技术攻关、关键功能部件升级、结构优化等，研发过程不再需要大量投入材料（部分材料来自以前年度研发材料的重复使用），标的公司未来研发的主力方向为向高端机（五轴、车铣复合）等加快推进，目前相关方案处于论证和审批阶段，公司大力引进相关技术人员，加快研发项目尽早落地。

综上，标的公司 2021 年度实际研发费用低于预测不会对项目研发进度、预

测盈利的可持续性产生不利影响。

五、说明针对 2021 年度收入、应收账款通过函证程序可确认的比例较低且较 2020 年大幅下降的原因，替代性程序的实施情况及其有效性，论证前述程序及其实施情况能否充分支撑核查结论

针对 2021 年度收入、应收账款通过函证程序可确认的比例较低且较 2020 年大幅下降的原因如下：

1、标的公司部分主要客户内部管理流程繁杂，存在主要客户采购人员不配合回函的情况；

2、标的公司持续在通用机床领域进行资源投入，不断提升通用系列产品市场占有率，并实现了销售收入的快速增长，通用系列产品的主营业务收入从 2020 年度的 10.39 亿元增长到 2021 年度的 19.95 亿元，增长比例为 92.02%，由于通用机型客户为中小企业，通常购买的数量较少，且多为一次性交易，客户群体较广泛，配合回函的程度较低；

3、2021 年度，标的公司销售模式发生变化，恢复为原有直销为主、经销为辅的销售模式，经销商由于与标的公司间的合作关系，回函的配合程度高于直销客户。2021 年度经销收入大幅减少，直销客户数量大幅增加，不配合回函的客户较 2020 年有所增加。

综上所述，由于部分大客户回函配合度较低，通用机型客户较为分散和销售模式的变化导致 2021 年度通过函证可确认的比例较低且较 2020 年大幅下降。

对于 2021 年度未回函的应收账款和营业收入函证，会计师通过检查未回函客户的发货单、验收单、发票、回款和期后回款等进行确认，通过替代测试可以确认的金额如下：

单位：万元

项目	2021 年
替代测试金额	52,762.78
营业收入金额	519,948.68
替代测试占营业收入金额的比例 (%)	10.15

通过执行函证以及对未回函的执行替代测试，合计可以确认的金额为 274,780.67 万元，占营业收入的比例为 52.85%。2021 年由于标的公司在通用机床领域的市场拓展，客户群体广泛且单体采购的数量和金额较少，大部分可以正常回款，独立财务顾问和会计师认为通过函证和替代测试可以充分支撑标的公司

的收入金额。

六、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

独立财务顾问、会计师执行了以下核查程序：

- 1、查询行业相关研究数据，分析报告期内行业趋势变化情况；
- 2、获取标的公司审计报告，分析报告期内标的公司产品成本、毛利率、期间费用等变大情况及原因；
- 3、获取标的公司报告期后退货情况，了解标的公司买方信贷政策及执行标准，抽查报告期内买方信贷协议；
- 4、向标的公司销售负责人了解报告期内与主要客户的合作背景、合作情况以及未来合作稳定性情况；
- 5、获取标的公司报告期各期销售人员清单，分析标的公司销售人员人数、薪资水平、工资费用与营业收入之间变动的匹配关系；
- 6、询问标的公司销售人员，了解标的公司的各类业务宣传方式以及相关获客渠道，以及直销和经销模式下的业务发展情况，分析各类销售费用变动的原因以及合理性；
- 7、获取报告期内标的公司销售费用明细账，分析标的公司销售费用增长的主要原因；
- 8、检查大额费用支出对应的合同及单据，确认销售费用的真实性与准确性；
- 9、对费用执行截止测试程序，检查是否存在费用跨期情况；
- 10、测算报告期内标的公司销售费用与营业收入的比率，并与同行业可比公司进行比较。
- 11、查阅标的公司 2020 年和 2021 年审计报告，对销售费用进行对比分析；
- 12、查阅 2021 年审计报告和本次重组资产评估报告，对 2021 年预测销售费用 and 实际销售费用进行对比分析；
- 13、查阅报告期研发项目研发计划及项目成果报告，了解项目研发进度及研发支出情况。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问和会计师认为：

- 1、报告期内，标的公司业绩大幅增长主要受国家政策支持、下游行业回暖、

行业客户开发、品牌及产能交付优势、成本控制能力等多重因素影响，报告期内标的公司买方信贷担保发生额占营业收入比例下降，标的公司不存在降低买方信贷担保审批标准扩大销售以及报告期后大额退货的情形；

2、2021年标的公司直销收入占比已达到了93.26%，标的公司直销网络已基本搭建完成，预测期主营业务收入未来基本不增长，销售费用不存在持续上升的风险，销售费用预测是审慎、合理的；

3、上市公司结合报告期内标的资产销售模式、销售费用及与同行业可比公司、评估预测值的对比情况，客户结构的变化等，对在直销模式下销售费用是否存在持续上升风险和销售费用预测是否审慎、合理进行了分析，上述分析具有合理性；

4 上市公司结合标的资产报告期内研发项目情况，包括但不限于项目名称、研发进度、资金投入、成果转化、研发材料的主要构成及其价格变化等，对实际研发费用低于预测的原因进行了详细分析，对实际研发费用低于预测是否对项目研发进度、预测盈利的可持续性产生不利影响进行了分析，上述分析具有合理性。

问题四

申请文件及回复文件显示：（1）报告期各期末，上市公司其他权益工具投资金额分别为 325.04 万元、3,994.7 万元；（2）本次交易募集的配套资金总额不超过 130,000 万元，拟用于生产基地项目、高端智能数控机床及核心功能部件研发项目（以下简称研发项目）及补充流动资金等，其中生产基地项目投资总额 87,528 万元，拟使用募集资金投入 48,000 万元；（3）2021 年末，标的资产固定资产综合成新率 94.26%，其中房屋及建筑物、机器设备账面原值分别为 45,448.3 万元、8,241.2 万元，在建工程、使用权资产账面价值分别为 2,053.59 万元、2,813.48 万元，标的资产 2021 年起将产业园内部分厂房、宿舍等建筑物进行出租，确认投资性房地产 25,960.89 万元；（4）生产基地项目预计建设期第 2 年、运营期第 1 年分别实现收入 38,181.19 万元、95,452.98 万元，运营期第 2 年达产后年收入为 190,905.95 万元，营运资金缺口测算中假定未来三年标的资产营业收入按每年 20% 增长，2022 年-2024 年预测营业收入分别为 623,938.42 万元、748,726.1 万元、898,471.32 万元；（5）2021 年末，上市公司货币资金余额为 113,832.99 万元，短期借款、长期借款余额分别为 31,391.56 万元、41,879.85 万元。

请上市公司补充披露：（1）结合上市公司其他权益工具投资的具体情况、持有目的等因素，披露上市公司最近一期末是否不存在较大的财务性投资，本次交易董事会决议前六个月至今新投入和拟投入的财务性投资金额；（2）生产基地项目中募集资金的具体使用计划，并结合研发项目中非资本化投入及直接补充流动资金金额，说明补充流动资金规模是否符合《监管规则适用指引——上市类第 1 号》的相关规定；（3）出租部分厂房并确认大额投资性房地产的原因及会计处理依据，是否存在固定资产闲置情形，并结合上述因素析披露新建募投项目的必要性，结合标的资产自有及租赁的厂房、生产设备明细、金额及与现有产能的对应情况，生产基地项目投资明细及新增产能情况等，说明新增产能单位投资额与现有生产线是否存在显著差异，如存在，分析差异原因及合理性，相关投资成本、产能及收益率测算是否合理；（4）结合标的资产现有产能及评估预测收入、生产基地项目预测新增产能及收入、在建工程及其他产能扩建计划等，进一步分析营运资金缺口测算是否审慎、合理，并结合上市公司财务状况披露本次配套募集资金补充流动资金规模的合理性。

请独立财务顾问、会计师、律师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合上市公司其他权益工具投资的具体情况、持有目的等因素，披露上市公司最近一期末是否不存在较大的财务性投资，本次交易董事会决议前六个月至今新投入和拟投入的财务性投资金额

上市公司已在重组报告书“第九节 一、（一）本次交易前上市公司的财务状况分析”补充披露以下楷体加粗内容：

“（一）上市公司其他权益工具投资的具体情况

上市公司报告期最近一期末持有的其他权益性投资金额如下：

单位：万元

公司	项目	期末余额
广东创世纪	深圳市鑫雅豪智能科技股份有限公司	3,969.70
	合计	3,969.70

深圳市鑫雅豪智能科技股份有限公司（以下简称“深圳鑫雅豪”）成立于2011年，位于广东省深圳市，经营范围为：智能产品的技术开发（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）；精密五金的销售（不含再生资源回收经营）；国内贸易（法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外）；货物及技术进出口（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）；投资兴办实业（具体项目另行申报）。许可经营项目是：手机外壳、电子产品（手机配件）、模具、保护膜的技术开发、生产加工、销售；新能源汽车零部件、电动汽车，摩托车零部件、充电桩部件、汽车金属部件、智能门锁、监控产品金属部件、电动工具、医疗器械、滤波器、有色金属压延等产品的研发、生产加工、销售。

2020年12月，上市公司与深圳鑫雅豪签订固定资产交割协议，以不含税价2,741.27万元作价增资深圳鑫雅豪增资。2021年5月，上市公司与深圳鑫雅豪正式签订股票发行认购协议，深圳鑫雅豪向上市公司发行股票数量1,855万股，发行价格2.14元/股，除人民币现金方式认购其拟向公司发行部分的股票外，以上述固定资产认购股票。2021年9月双方办理了上述固定资产的产权交割手续。2021年10月22日，上市公司收到深圳鑫雅豪发来的深圳市市场监督管理局“变更（备案）通知书”，成为深圳鑫雅豪股东，截至2022年5月末，上市公司持有深圳鑫雅豪19.5160%的股份。

上市公司在整合剥离原精密结构件业务的总体战略下，公司将结构件压铸业务相关资产以对外投资方式注入深圳鑫雅豪，主要出于对未来公司聚焦高端智能装备业务以及对下游精密结构件业务领域整合的考虑，属于产业链内公司的投资行为，不属于财务性投资。

(二) 披露上市公司最近一期末是否不存在较大的财务性投资

根据中国证监会于2020年6月发布的《再融资业务若干问题解答（2020年6月修订）》及深圳证券交易所《创业板上市公司证券发行审核问答》问题10的相关规定：

“（一）财务性投资的类型包括不限于：类金融；投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资；购买收益波动大且风险较高的金融产品；非金融企业投资金融业务等。

（二）围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投资，以收购或整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。

（三）金额较大指的是，公司已持有和拟持有的财务性投资金额超过公司合并报表归属于母公司净资产的30%（不包含对类金融业务的投资金额）。”

另外，根据深圳证券交易所《创业板上市公司证券发行审核问答》问题20的相关规定，类金融类业务具体如下：

“（一）除人民银行、银保监会、证监会批准从事金融业务的持牌机构为金融机构外，其他从事金融活动的机构均为类金融机构。类金融业务包括但不限于：融资租赁、商业保理和小贷业务等。

（三）与公司主营业务发展密切相关，符合业态所需、行业发展惯例及产业政策的融资租赁、商业保理及供应链金融，暂不纳入类金融计算口径。”

根据上市公司已公告的最近一期（2022年半年度）报告，截至2022年6月末，公司持有的金融资产、股权投资等资产的具体情况如下：

单位：万元

报表项目	期末余额	是否涉及财务性投资	主要性质
交易性金融资产	45,117.05	否	低风险银行理财产品
其他流动资产	16,864.86	否	待抵扣进项税金
长期股权投资	707.17	否	持有深圳市嘉熠精密

			自动化科技有限公司23%股权公允价值和深圳市智杰机械设备有限责任公司40%股权公允价值
其他权益性工具投资	3,969.70	否	投资深圳市鑫雅豪智能科技股份有限公司与
其他非流动资产	3,563.84	否	应收退货成本、预付工程设备款项

上市公司所持有的交易性金融资产主要为深圳创世纪使用闲置自有资金购买的低风险浮动收益型理财产品。

2021年3月17日公司第五届董事会第十五次会议、第五届监事会第十五次会议通过了《关于公司子公司使用闲置自有资金购买理财产品的议案》，在保障子公司深圳市创世纪机械有限公司及其下属公司（以下合称“深圳创世纪”、“子公司”）正常生产经营资金需求的情况下，为优化资金配置，提高自有闲置资金的使用效率和收益，同意子公司在确保日常经营和资金安全的前提下，子公司在不超过8亿元人民币的额度内使用闲置的自有资金购买安全性好、流动性高的理财产品，有效期为董事会审议通过之日起十二个月内。

2022年2月18日，第五届董事会第二十六次会议、第五届监事会第二十五次会议审议通过了《关于公司子公司使用闲置自有资金购买理财产品的议案》，同意子公司在确保日常经营和资金安全的前提下，子公司在不超过15亿元人民币的额度内使用闲置的自有资金购买安全性好、流动性高的理财产品，有效期为董事会审议通过之日起十二个月内。

本次交易前6个月内至今，上市公司及子公司所购买及持有的理财产品均为期限较短，且波动率较低的银行理财产品，期限均未超过12个月，不属于波动率大、风险较高的理财产品。且单日最高持有规模为8.72亿元，未超过董事会审批额度。

上市公司长期股权投资如下：

1、深圳创世纪持有的深圳市嘉熠精密自动化科技有限公司（以下简称“嘉熠精密”）投资款项，嘉熠精密是公司子公司深圳创世纪于2015年10月取得参股40%股权的公司。截至2022年5月末，深圳创世纪对其持股比例为23%。

嘉熠精密的经营范围为：一般经营项目是：机电设备及零部件、自动化设备、

安防设备及零部件、文件柜、办公设备的研发及销售；环保新型建筑材料（不含危险化学品）的研发、销售；五金制品、自动化零部件、服装的销售；货车租赁；自有房屋租赁、物业管理。许可经营项目是：机电设备及零部件、自动化设备、安防设备及零部件、文件柜、办公设备的生产；全自动口罩机的生产及销售、口罩的生产及销售。

公司子公司深圳创世纪按照董事会审议通过的金额分批从嘉熠精密采购相关的生产设备。嘉熠精密是公司高端智能装备业务的重要设备供应商，对促进公司主业发展起到积极的重要作用，符合公司主营业务及战略发展方向，故公司对嘉熠精密的投资不属于财务性投资。

2、深圳市智杰机械设备有限责任公司

深圳市智杰机械设备有限责任公司（以下简称“深圳智杰”）创立于 2020 年，位于广东省深圳市，经营范围为：数控机床、机器人及周边配件、通用机械设备、自动化设备及周边配件、五金制品及配件研发、销售、维修；机器人集成、机器视觉、自动化系统及软件的研发、技术咨询、技术转让；货物及技术进出口。许可经营项目是：数控机床、机器人及周边配件、通用机械设备、自动化设备及周边配件、五金制品及配件的生产。截至 2022 年 5 月末，上市公司持有深圳市智杰机械设备有限责任公司 40% 股份。

深圳智杰主要从事车床生产，投资深圳智杰能够丰富上市公司产品品类。符合公司战略发展方向，与上市公司高端装备制造业直接相关，不属于财务性投资。

综上所述，上市公司最近一期末不存在较大的财务性投资。

（三）本次交易董事会决议前六个月至今新投入和拟投入的财务性投资金额

根据上述财务性投资及类金融业务的相关定义及上市公司出具的说明，本次交易董事会决议日（2022 年 2 月 19 日）前 6 个月内至今不存在下述财务性投资或拟投入财务性投资的情况：

1、投资产业基金、并购基金

自本次董事会决议日前六个月起至今，公司不存在设立或投资产业基金、并购基金的情形。

2、拆借资金

自本次董事会决议日前六个月起至今，公司不存在新增拆借资金的情形。

3、委托贷款

自本次董事会决议日前六个月起至今，公司不存在委托贷款的情形。

4、以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资

自本次董事会决议日前六个月起至今，公司不存在以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资的情形。

5、购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次董事会决议日前六个月起至今，公司购买理财产品不存在购买收益波动大且风险较高的金融产品的情形，截至 2022 年 6 月 30 日，上市公司货币资金账面金额 66,441.86 万元，交易性金融资产账面金额 45,117.05 万元（主要是时间短、收益率平稳、风险波动较小的理财产品，短期可以变现），不存在购买或拟购买波动大且风险较高的金融产品的情形。

6、非金融企业投资金融业务

自本次董事会决议日前六个月起至今，公司不存在新增投资金融业务的情况。

7、新增类金融业务

自本次董事会决议日前六个月起至今，公司不存在新增类金融业务的情况。

综上所述，自本次董事会决议日前六个月至今，公司不存在新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的情况。”

二、生产基地项目中募集资金的具体使用计划，并结合研发项目中非资本化投入及直接补充流动资金金额，说明补充流动资金规模是否符合《监管规则适用指引——上市类第 1 号》的相关规定

上市公司已在重组报告书“第六节 三、（三）2、本次募集配套资金用途的合规性”补充披露以下楷体加粗内容：

（一）高端数控机床制造产业化生产基地项目（一期）

本项目计划建设立加、卧加、龙门生产线，扩大公司产能，稳固公司在智能制造设备行业的领先地位。本项目计划在 2 年内完成厂房建设、生产线安装调试并投产，项目启动后第 4 年实现全部达产，满足快速增长的市场需求，增加公司新的利润增长点。本项目建设周期总计为 24 个月，具体规划如下所示：

阶段/时间(月)	T+24											
	2	4	6	8	10	12	14	16	18	20	22	24

可行性研究												
初步规划、设计												
园区建设及装修												
设备采购及安装												
人员招聘及培训												
试运营												

本项目的投资建设内容如下表所示：

单位：万元

序号	投资内容	投资估算			占总投资比例
		T+12	T+24	总计	
一	建设投资	46,866.18	32,181.27	79,047.45	90.31%
1	建筑工程费	44,634.45	6,183.55	50,818.00	58.06%
1.1	土地购置费用	12,284.00	-	12,284.00	14.03%
1.2	工程建设费用	32,100.99	2,692.18	34,793.17	39.75%
1.3	其他费用	249.47	3,491.37	3,740.84	4.27%
2	设备投入	-	24,465.28	24,465.28	27.95%
2.1	设备购置投入	-	23,300.27	23,300.27	26.62%
2.2	设备安装投入	-	1,165.01	1,165.01	1.33%
3	基本预备费	2,231.72	1,532.44	3,764.16	4.30%
二	铺底流动资金	-	8,480.56	8,480.56	9.69%
三	项目投资总额	46,866.18	40,661.83	87,528.00	100.00%

本项目拟投入募集资金 48,000 万元，主要用于土地购置、工程建设、设备购置安装等资本性支出用途，剩余部分由公司自有或自筹资金投入。募集资金具体投资内容将在上述用途范围内，根据项目实际建设进度使用，预计在募资金到位后 2 年内全部使用完毕。

（二）高端智能数控机床及核心功能部件研发项目

本项目的项目建设期为 3 年（36 个月）。公司将利用项目资金对项目所使用场地进行装修改造、购置符合研发工作要求的软硬件设备，招募高素质研发人才，投入研发费用开发性能先进的高端五轴数控机床、高端卧式加工中心、高端车床、高端磨床等高端数控机床产品，同时开发高端数控机床相关核心功能部件，具体实施内容和进度安排为：

序号	项目	建设内容	预期进度
1	研发环境搭建	对项目所使用场地进行必要的装修改造，构建研发实验室等必要的研发环境，满足五轴数控机床、卧式加工中心等研发产品的研发工作需求。	第1年第1季度—第2年第2季度
2	软硬件设备购置	购置丝杆、导轨等研发项目所需的研发和检测设备，构建研发工作的底层设备支撑。	第1年第1季度—第2年第2季度
3	研发团队组建	根据项目研发内容、拟研发产品引进高端数控机床领域的高素质研发人才，组建独立的研发团队。	第2年第1季度—第3年第4季度
4	研发工作开展	投入研发费用，围绕高端智能数控机床及核心功能部件进行课题研究。	第2年第2季度—持续

本项目总投资额 40,000 万元，均使用募集资金投入，利用项目资金对项目所使用场地进行装修改造、购置符合研发工作要求的软硬件设备，招募高素质研发人才，重点开发性能先进的高端五轴数控机床、高端卧式加工中心、高端车床、高端磨床等高端数控机床产品以及高端数控机床相关核心功能部件。主要投入情况如下：

单位：万元

序号	名称	金额	占比
1	场地投入	8,000.00	20.00%
1.1	恒温恒湿无尘洁净工程	2,200.00	5.50%
1.2	装修工程（含试验台、行车等）	1,800.00	4.50%
1.3	其他工程建设费用	4,000.00	10.00%
2	软硬件设备购置投入	9,000.00	22.50%
2.1	硬件设备	9,000.00	22.50%
2.2	软件系统	-	-
3	研发费用	23,000.00	57.50%
3.1	研发人员薪酬（2年）	14,800.00	37.00%
3.2	研发人员培训费用	200.00	0.50%
3.3	实验耗材费用	6,500.00	16.25%
3.4	测试费用	500.00	1.25%
3.5	委托科研院所研发费用	1,000.00	2.50%
项目总投资		40,000.00	100.00%

本项目募集资金投入中，有 17,000 万元属于资本性支出，主要用于场地建设改造以及软硬件设备购置，剩余 23,000 万元为非资本性支出，主要用于支付研发费用，包括研发团队运营初始两年的薪酬支出、实验耗材费用、外部可研机构合作费用等。

（三）补充流动资金规模合规性分析

本次募投项目投资总额 169,528 万元，拟使用募集资金 130,000 万元，其中投资于土地、建筑、设备购置及安装等资本性支出相关内容的募集资金总额为 65,000 万元。具体情况如下：

序号	项目名称	总投资		资本性支出相关投资			
		总额	其中募集资金投入	总额	项目	金额	其中募集资金投入
1	高端数控机床制造产业化生产基地项目（一期）	87,528.00	48,000.00	79,047.45	土地购置费用	12,284.00	48,000.00
					工程建设费用	34,793.17	
					其他费用	3,740.84	
					设备购置投入	23,300.27	
					设备安装投入	1,165.01	
					基本预备费	3,764.16	
2	高端智能数控机床及核心功能部件研发项目	40,000.00	40,000.00	17,000.00	恒温恒湿无尘洁净工程	2,200.00	17,000.00
					装修工程（含试验台、行车等）	1,800.00	
					其他工程建设费用	4,000.00	
					设备购置投入	9,000.00	
3	补充流动资金	42,000.00	42,000.00	-	-	-	
合计		169,528.00	130,000.00		96,047.45		65,000.00

本次募集资金使用用途中，资本性投入合计 65,000 万元。其中，创世纪高端数控机床制造产业化生产基地项目（一期）拟投入 48,000 万元，用于土地购置、工程建设、设备购置等用途；高端智能数控机床及核心功能部件研发项目投入 17,000 万元，用于研发场地装修改造、研发设备购置等，上述投入全部为资本性支出相关投资。本次募集资金使用用途中，非资本性投入 65,000 万元，包括研发项目拟投入研发费用 23,000 万元，补充流动资金 42,000 万元。

本次交易标的资产交易对价 13.02 亿元，募集资金总额未超过本次交易对价的 100%。根据证监会发布的《监管规则适用指引——上市类第 1 号》：“募集配套资金用于补充公司流动资金、偿还债务的比例不应超过交易作价的 25%；或者不超过募集配套资金总额的 50%。”本次募集资金非资本性投入总额 6.5 亿元，不超过募集配套资金总额的 50%，故补充流动资金比例及规模符合相关规定。

三、出租部分厂房并确认大额投资性房地产的原因及会计处理依据，是否存在固定资产闲置情形，并结合上述因素析披露新建募投项目的必要性，结合标的资产自有及租赁的厂房、生产设备明细、金额及与现有产能的对应情况，生产基地项目投资明细及新增产能情况等，说明新增产能单位投资额与现有生产线是否存在显著差异，如存在，分析差异原因及合理性，相关投资成本、产能及收益率测算是否合理

上市公司已在重组报告书“第六节 三、(四)8、高端数控机床制造产业化生产基地项目(一期)”补充披露以下楷体加粗内容:

(一)出租部分厂房并确认大额投资性房地产的原因及会计处理依据,是否存在固定资产闲置情形,并结合上述因素析披露新建募投项目的必要性

报告期末,标的公司出租部分厂房的情况如下:

公司	项目名称	实际用途	厂区总面积	出租面积	出租比例
宜宾创世纪	台群智能机械产业园项目(四川宜宾产业园)	自用及对外出租	106,969.83	50,116.68	46.85%
苏州台群	苏州台群新建生产用房项目(苏州产业园)	自用及对外出租	124,833.79	44,368.10	35.54%
东莞创群	东莞创群智能制造项目(东莞沙田产业园)	自用及对外出租	110,025.54	12,695.79	11.54%

1、标的公司厂房出租的原因

标的公司各地产业园的产权归属下属相关子公司,各子公司因经营发展需要,根据实际经营情况,将非自用性工业厂房用于出租以盘活公司资产,最大限度地提高公司资产使用效率和价值,不存在固定资产闲置的情况。目前具体出租情况及主要出租原因如下:

(1) 宜宾产业园出租情况及主要原因

标的公司宜宾产业园是宜宾市当地重点的招商引资项目,厂区于2021年8月建成并逐步投产,主要规划生产3C系列产品。标的公司建设宜宾产业园的主要目的是为了提升对西南地区客户的服务能力,减少运输成本,增强市场竞争力。随着东南沿海地区生产制造成本提升,制造业出现向内陆地区转移的趋势,标的公司投资建设宜宾产业园具有必要性,前瞻性建设较大规模具有合理性。标的公司目前在宜宾地区的产能能够满足西南地区客户需求,若将产品运往华南、华东地区则运输成本较高。

标的公司出租部分厂房,一方面为提高资产收益,另一方面也是配合支持当地政府招商引资。宜宾产业园位于宜宾三江新区,目前宜宾三江新区正在积极打造新能源产业集群,为了加快相关项目落地,需要向部分项目提供租赁厂房,在产业园建设期间过渡使用。根据宜宾三江新区工业和服务业局和宜宾三江新区经济和合作外事局共同出具的确认函,标的公司在宜宾三江新区区管委会的协调下,

将部分厂房租借给出租招商引资项目过渡使用。

标的公司同意出租厂房，主要是出于几方面的考虑：①通过对厂房布局、生产流程等持续优化，宜宾产业园现有场地基本能够满足生产需要，出租厂房能够提高资产使用效率；②该事项由宜宾三江新区区管委会协调确定，标的公司正在积极拓展通用领域业务，宜宾推动新能源产业集群建设通用机床设备需求也会相应增加，配合当地政府出租相关厂房，有利于客户维护和开发。

(2) 苏州产业园出租情况及主要原因

标的公司苏州产业园共规划生产厂房 4 栋，综合楼 1 栋。由于苏州当地对工业厂区容积率要求较高，苏州工业园整体容积率达到 2.77，实际可应用于机床生产制造的厂房面积仅有约 32,000 平方米，占苏州产业园总体面积的 25%左右。对外出租的 44.368.10 平米主要为生产厂房 2 层以上的部分，以及综合楼部分底层商铺和员工宿舍。

苏州产业园出租比例较高的原因，主要是数控机床生产对于建筑层数的要求较高。由于数控机床重量较大且生产精度要求较高，对于地面承重要求较为苛刻，实际生产过程中，只能使用位于 1 层的厂房用于产品生产；为了方便产品和原材料搬运，通常使用 2 层建筑作为仓储用途，更高层的部分并不能应用于生产制造环节，大多作为日常办公使用。

(3) 沙田产业园出租情况及主要原因

沙田产业园于 2020 年下半年开始建设，2021 年底一期工程竣工投入使用。沙田产业园一期项目包括 3 栋生产厂房、2 栋宿舍楼和 1 栋设备房，由于东莞当地对工业园区容积率要求相对较高，项目整体容积率达到 3.70，对外出租的部分主要为厂房高楼层（5、6 层）以及部分员工宿舍。

2、会计处理依据

根据《企业会计准则第 3 号——投资性房地产》的规定：确认投资性房地产的情形包括两个方面：一是企业董事会或类似机构应当就改变房地产用途形成正式的书面决议；二是房地产因用途改变而发生实际状态上的改变，如从自用状态改为出租状态等。标的公司将出租部分厂房确认为投资性房地产符合企业会计准则的规定。

根据《企业会计准则第 3 号-投资性房地产》相关准则，公司投资性房地产采用公允价值模式进行后续计量，不对其计提折旧或进行摊销，并以资产负债表

日投资性房地产的公允价值为基础调整其账面价值，公允价值与原账面价值之间的差额计入当期损益。采用公允价值模式计量的投资性房地产转换为自用房地产时，以其转换当日的公允价值作为自用房地产的账面价值。自用房地产或存货转换为采用公允价值模式计量的投资性房地产时，投资性房地产按照转换当日的公允价值计价，转换当日的公允价值小于原账面价值的，其差额计入当期损益；转换当日的公允价值大于原账面价值的，其差额作为其他综合收益，计入所有者权益。已采用公允价值模式计量的投资性房地产，不得从公允价值模式转为成本模式。当投资性房地产被处置，或者永久退出使用且预计不能从其处置中取得经济利益时，应当终止确认该项投资性房地产。出售、转让、报废投资性房地产或者发生投资性房地产毁损，应当将处置收入扣除其账面价值和相关税费后的金额计入当期损益。标的公司转换日和后续计量的会计处理符合企业会计准则的规定。

3、新建募投项目的必要性

(1) 加强通用数控机床高端化布局

目前，国内数控机床高端市场仍主要以国外厂商为主，特别在重型、大型、多轴数控机床领域占据绝对优势地位。近年来，随着国产数控机床性能提升、市场竞争力不断增强、进口替代渗透率提高，预计未来国内通用业务市场将保持稳步增长，并将持续向高端化、国产替代的方向发展。

本次募投项目主要用于生产高端通用系列产品，在园区规划、建设标准、产线设备方面均高于现有生产基地，符合行业发展趋势。经过近几年在通用机床领域的持续布局，标的公司已在通用机床领域拥有了较为丰富的技术积累，实现了通用产品多品类高端机型突破，包括五轴立式加工中心、新式卧式加工中心、龙门加工中心等，产品在国内市场中有较强的竞争力。本次募投项目建设，将全面提升标的公司在高端通用机床产品的研发、生产和客户服务能力，推动通用机床业务向高端化方向发展，增强业务可持续发展能力。

(2) 提升华东区域客户服务能力

本次募投项目实施所在地湖州市长兴县地处长三角中心位置，交通便利，制造业集群效应突出，生产基地建成后可以有效辐射整个长三角地区，对标的公司未来业务布局有着重要意义。华东地区是未来标的公司业务布局的重点地区，在当地建设生产基地，可以大幅提升区域营销能力、交付能力及研发实力，能够更好地满足客户需求，增强客户服务能力、提升响应速度，进一步提高标的公司的市

场占有率。

根据公司实际销售情况，华东地区客户对于通用机床的需求较高且稳定增长。标的公司生产的相关产品在华东地区保持较强的竞争力，近年来华东地区营收贡献增长主要原因是标的公司通用产品在华东区域销售情况良好，市场占有率稳步提升。标的公司在华东地区组建了专门的销售团队，持续加强全域覆盖，深度挖掘客户需求，并对相关产品进行针对性改进。目前，标的公司通用机床产品在华东地区已具有一定的市场影响力，拥有较为稳定的客户资源，客户开发进度良好，保持较快市场拓展速度。

(3) 巩固通用机床产品交付优势

近几年，随着上下游新材料、新工艺的投入使用，终端技术需求迭代较快，下游客户需求特点发生较大改变，呈现出订单频次增加、订单大、需求急等特征，许多中小厂商从产能上无法满足行业发展的需求，订单逐步向能够满足交付条件的大厂商集中。本次募投项目拟在未来 3-5 年内（建设期 2 年，产能爬坡期 2 年）逐步新增产能 8,400 台/年，巩固标的公司在产品交付方面的竞争优势，进一步提升市场占有率。

目前，标的公司通用机床产品主要由苏州产业园生产，沙田产业园也有部分产线用于通用产品生产，整体产能利用率保持在较高的水平。苏州产业园目前已竣工投产近三年时间，产能达到相对饱和的状态，虽然存在部分厂房处于出租状态，但受制于建筑结构、供应链优化等因素，产能进一步提升难度较大；宜宾产业园为配合当地招商引资工作，存在部分厂房出租的情况，未来几年厂房收回后可以部分用于产能扩张，但考虑到宜宾产业园地处西南地区，与华东地区距离较远，运输成本高、时间长，难以对华东区域客户进行深度覆盖和快速响应。从长期发展角度来看，在华东地区建立新的生产基地、提升通用产品产能，是标的公司保持产品交付优势的必然选择。

(二) 结合标的资产自有及租赁的厂房、生产设备明细、金额及与现有产能的对应情况，生产基地项目投资明细及新增产能情况等，说明新增产能单位投资额与现有生产线是否存在显著差异，如存在，分析差异原因及合理性，相关投资成本、产能及收益率测算是否合理

上市公司已在重组报告书“第六节 三、(二) 1、(7) 新增产能单位投资额与现有生产线差异性分析”补充披露以下楷体加粗内容：

在经营模式上，标的公司主要在附加值较高的研发设计和品牌销售、服务环节，以及对技术及经验积累要求较高的精密制造和检测环节，积极投入资源、重点布局；对于生产所需核心部件方面，标的公司按照供应保障安全、可控的原则，主要通过“自主设计+委托加工”以及多种形式的采购方式获得，未在零部件环节大规模投入土地、厂房、设备类重资产及相关人员，减少重资产依赖，有效降低业务淡旺季和周期性波动带来的经营风险。

从生产流程上，标的公司根据下游实际生产需求，研发设计机床产品，获取客户订单后，向上游供应商采购数控系统、刀库、钣金等各类原材料，经过产品组装、设备调试、质量检测等工序后，完成产品生产并交付。

基于标的公司的经营模式和生产流程，标的公司生产过程中使用的设备主要包括行车、数控机床以及相关检测设备，产能上限和生产效率受到生产场地和生产设备约束。现有生产线在生产过程中依靠工人组装的环节较多，产能上限与厂房和机器设备数量存在一定的正向相关性，但整体关联性较低。

1、现有生产相关固定资产情况

标的公司生产过程中使用到的各种仪器设备品类型号众多，按照大的品类大致可将生产设备分为行车类、数控机床类、测量仪器类和辅助设备类。截至报告期末，标的公司各类设备数量及金额情况如下表所示：

单位：万元

设备类别	设备数量	设备原值	平均单价
行车类	202	2,002.15	9.91
数控机床类	48	1,798.86	37.48
检测设备	421	1,507.07	3.58
辅助设备	118	132.19	1.12
合计	789	5,440.27	6.90

截至报告期末，标的公司固定资产中房屋建筑物账面原值 44,660.89 万元，主要为宜宾、苏州、东莞三大产业园区的自用生产厂房以及员工生活区，自用厂房对应的土地使用权资产 26,606.76 万元；使用权资产 2,257.97 万元，主要是标的公司在深圳市内租赁厂房、员工宿舍等，主要用于深圳总部办公、研发中心、营销中心以及员工住宿使用；在建工程 3,976.93 万元，主要是湖州产业园初期建设以及自建产业园区的设备安装工程、装修改造工程等，不涉及除本次募投项目以外的在建产能。上述所有资产（不含在建工程）合计 78,965.89 万元，在现有生产条件下，标的公司通过改进生产工艺、优化厂房布局、增加人员排班等

方式，基于现有的主打产品，可实现年产能 3 万台左右。

2、本次募投项目规划投资情况

按照现有生产设备的类型划分，除了行车类、数控机床类、测量仪器类和辅助设备类的生产设备，还增加了对自动化设备和智能化系统的投入。本次募投项目拟投入的各类设备数量及金额情况如下表所示：

单位：万元

设备类别	拟投入设备数量	拟投入设备价值	平均单价
行车类	247	3,373.00	13.66
数控机床类	102	11,292.70	110.71
检测设备	960	1,451.85	1.51
辅助设备	405	1,172.72	2.90
小计	1,714	17290.27	10.09
自动化仓库、装配生产线	2	710.00	355.00
智能化信息系统	6	5,300.00	883.33
合计	1,722	23,300.27	13.53

标的公司本次募投项目于湖州市长兴县建设，拟投入土地购置费用 12,284.00 万元，拟建设 11 栋生产厂房（单层），以及 1 栋办公楼（3 层）、1 栋宿舍楼（6 层）、1 栋会议中心（2 层）和 1 栋食堂（2 层），均采用钢筋混凝土结构，拟投入工程建设费用、装修费用、配套工程费用等合计 38,534.00 万元，设备安装调试费用 1,165.01 万元。上述所有拟投入的生产相关资产合计 75,283.28 万元，本次募投项目规划产能 8,400 台/年；其中，拟投入募集资金 48,000 万元，剩余部分由公司自有或自筹资金投入。

3、本次募投项目与现有生产基地的单位产能投资额差异分析

根据对标的公司现有生产基地厂房、生产设备等明细的梳理，本次募投项目单位投资强度较现有产线较高的原因主要有厂房建设成本上升以及生产设备配置提高两方面原因。

（1）厂房建设成本大幅提高

标的公司现有自用厂房建筑面积合计 27.94 万平方米，对应固定资产账面原值 45,448.30 万元，平均单平米造价约 1,626.52 元；本次募投项目拟建设自用厂房 14.45 万平方米，对应固定资产投资 38,534.00 万元，平均单平米造价约 2,667.47 元。相比于现有生产基地，本次募投项目的单位造价提高了约 64%，这

是本次募投项目单位投资强度较高的重要原因之一。

本次募投项目用于打造高端通用数控机床生产基地，从通用业务长期发展角度出发，在建筑标准方面能够满足大中型数控机床规划化生产要求，建设标准和规划设计要求均要高于现有生产基地，建设成本也随之增加：

①建筑结构差异

现有生产基地中，苏州产业园和沙田产业园建筑的平均层数较多、单层高度较低，容积率分别达到了 2.77 和 3.70（容积率越高代表建筑平均层数越高），其中 1 层层高在 5-9 米不等，其余楼层层高在 4-6 米不等；而湖州产业园多为单层生产厂房，且层高较高，整体容积率仅为 1.90，其中 1 层层高在 9-10.5 米，其余楼层层高在 4-6 米不等。由于单层建筑较多且单层层高较高，同时为了满足未来大中型机床规模化生产精度要求，湖州产业园地基承重要求相比于苏州、沙田产业园明显更高。以地基建设中使用的预制管桩为例，苏州产业园主要使用的是 13 米长、500mm 外径的管桩，而湖州产业园主要使用的是 18 米长、600mm 外径的管桩。整体估算下来，湖州产业园在厂房建设过程中地基建造成投入显著较高，单平米建造成本提升约 150 元/平方米；此外，由于湖州产业园以单层混凝土建筑为主且层高较高，在施工措施费用（例如高支模等）支出方面也远高于苏州产业园，单平米建造成本提升约 125 元/平方米。

宜宾产业园以单层钢结构生产厂房为主，主要原因是厂区地质条件相对较好，在无桩基的基础上即可满足 3C 数控机床等小型数控机床生产的承重要求；湖州产业园规划时，充分考虑了未来大中型数控机床生产需要，生产厂房均为钢筋混凝土结构，桩基建设标准较高，在造价成本方面远高于宜宾产业园。考虑地基建造成、钢筋混凝土结构、单层框架结构措施费用等影响，单平米建造成本提高约 500 元/平方米。

②材料及施工成本差异

标的公司生产基地建设主要通过招标方式确定工程施工方，以招标时签订的建造合同为准支付建设款项。现有的三个生产基地中，苏州产业园建设项目于 2018 年底招标，宜宾产业园和东莞产业园均在 2020 年招标，而湖州产业园在 2021 年底招标。受到疫情影响，大宗商品自 2020 年下半年以来涨价明显，以建筑工程中使用最多的钢筋和混凝土（价格与所在地区不同也有所差异）为例：2018 年钢筋采购价格约为 3,960 元/吨，混凝土采购价格约为 510 元/立方米；

2020年钢筋采购价格约为4,150元/吨，混凝土采购价格约为440元/立方米；而2021年底钢筋采购价格约为4,960元/吨，混凝土采购价格约为590元/立方米。受建筑材料成本影响，湖州产业园单平米建造成本较现有产业园提高约250元/平方米。此外，工程施工人工成本也因疫情不确定性、地区差异等因素影响而上升，受各类人工费用上涨，湖州产业园单平米建造成本较现有产业园提高约50元/平方米。

③场地配套建设及装修费用差异

湖州产业园总占地面积约340亩地，高于苏州产业园（100亩）、宜宾产业园（191亩）以及沙田产业园（196亩）的面积。厂区设计时，为了提升产业园物流运输效率，提升交付能力，园区道路建设标准高于现有产业园。湖州产业园园区道路面积规划约45,000平方米，比现有三大产业园平均道路面积20,000平方米高出1.25倍，该单项对于单平米建造成本提升约100元/平方米。同时，由于湖州产业园生产标准要求高、占地面积较大、厂房数量较多，在园区二次配电工程、厂房装修、地面绿化工程均有更高的投入，对于单平米建造成本提升约50元/平方米。另外，本次湖州产业园项目拟建设自动化生产车间，对于地面平整度、承压强度等技术指标要求较高，需要投入二次装修改造费用，预计该项投入对单平米建造成本提升约100元/平方米。

（2）生产设备配置显著提升

对比现有产业园生产设备，本次募投项目生产设备配置较高，主要体现在同类型设备数量增加、平均单价提升，以及新增对自动化产线和智能化信息系统的投入。具体来看，生产设备投入差异有以下几方面原因：

①适应通用机床多品类、多型号设备需求

通用机床业务领域十分广泛，在制造业各个环节均有所涉及。由于制造业不同领域中所需加工零件差异巨大，即便是同一领域中的不同种类零件也需要不同类型机床进行生产加工，故通用数控机床产品会有更多的定制化需求。在通用业务拓展过程中，标的公司了解到通用领域客户产能扩张模式与3C客户存在明显差异，通常需要多种数控机床设备配合建设产线，以满足多工序加工要求，包括各式卧式加工中心、龙门加工中心、立式加工中心、复合车床等多种机型。如果仅长期专注于某一具体类型产品，在市场拓展方面将受到明显限制。随着标的公司在通用业务方面的布局持续深化，不断丰富产品体系、满足客户一站式采购

需求，是通用业务发展过程中需要重点解决的问题。

目前，标的公司在通用机床产品研发方面已取得重大进展，多款产品将于近期实现量产并投放市场，具体情况如下表所示：

主要研发项目名称	项目目的	项目进展	应用领域
动柱式龙门系列	针对新能源产业链条的“三电”产品加工，新领域扩展。	三款机型已量产，推向市场应用；两款2022年6月份量产	新能源细分市场
卧式加工系列	产品链条扩展	63/100两款机型量产，应用市场，50/80两款10月陆续量产	通用加工市场
立式加工系列	模具加工领域扩展	2022年4月，650/1000规格陆续量产	模具加工细分市场
斜床身数控车床	产品链条扩展	3款斜床身刀塔车量产，两款车铣机型5月份量产	扩展产品覆盖领域
龙门加工中心	产品系列链条扩展	4款五轴龙门加工中心，9月份陆续上市	扩展产品覆盖领域
立式五轴加工中心	产品系列链条扩展	6月份三款产品上市	扩展高端市场
型材加工中心系列	产品系列链条扩展	三款机型量产，四款8月份上市	型材加工细分市场

随着产品系列、型号持续丰富，各产品系列占用的生产设备资源也随之增加。适应多产品系列通用机床生产需求，是本次募投项目生产设备中，行车类设备、检测设备及辅助设备数量投入较大的重要原因之一。不同系列通用机床产品在整体生产装配流程方面较为相似，但具体装配环节所使用装配工艺和技术标准有一定差异，所使用的到的生产设备、检测设备及辅助设备均有所不同。现有生产基地主要以标准化、规划化产品生产为主，在面对通用机床多系列、多型号、定制化等需求方面生产能力相对有限，本次募投项目实施将有效提升标的公司多品类通用机床交付能力。

②增强关键零部件的研发生产能力

机床行业上游主要由构成机床的基础材料和零部件组成，按功能主要包括系统控制与机械结构与两部分，系统控制包括数控系统、电器元件，机械结构包括铸铁钢件、钣金件、精密部件和功能部件，二者协同运作共同决定了数控机床的性能。上游原材料市场整体供需较为平衡，但中高端零部件依赖进口。具体来看，数控系统：用于控制显示器、传感器、伺服电机等，技术要求较高，主要厂商包括德国西门子、日本发那科等；精密元件：主要包括主轴单元和丝杠、线轨、轴承等传动部件等，主要厂商包括德国 Reckerth、日本 THK、日本 NSK、台湾银泰等；功能部件：主要包括伺服电机、数控回转工作台、刀库、机械手、齿轮箱、

铣头、刀架等，主要厂商包括日本三菱、德国西门子等。

在关键零部件方面实现技术突破，是标的公司技术研发的重点工作。标的公司利用自身丰富的数控机床设备生产制造经验，积极与科研机构展开合作，通过共同研发、外聘团队等方式，实现了对部分功能部件核心技术的突破。目前，标的公司拥有核心自主的主轴相关专利 15 项、转台相关专利 5 项、刀库相关专利 24 项，并实现主轴 50%自主化率、转台 100%的自主化率、刀库 90%自主化率。未来，标的公司将继续加强对核心部件的研发、生产投入，逐步减少在关键零部件方面对上游供应商的依赖，增强对核心环节的自给能力，提升技术竞争实力和产品利润率。

现有生产基地对于关键部件生产环节布局较少，本次募投项目将加强核心零部件生产环节的自主化率。本次募投项目生产设备投入中，数控机床类设备总投入金额 1.13 亿元，占总设备投入的 48.47%，是本次募投项目设备投入最大的部分。本次拟采购的数控机床包括高端数控镗床（大型箱体零件加工的主要设备）、五轴联动龙门加工中心、五面体龙门加工中心、双工作台卧式加工中心、高端导轨磨床等进口高端数控机床设备，主要用于核心零部件生产、研发，以及部分大型复杂结构部件加工。

③满足大型数控机床生产需求

当前，标的公司主打产品以高速钻攻机和立式加工中心为主，均为小型数控机床设备，在细分领域已保持较高的市场占有率。预计未来 3-5 年内，小型数控机床产品仍将持续作为标的公司核心业务，本次募投项目新增规划产能中也主要以立式加工中心产品为主，卧式加工中心和龙门加工中心为辅，符合标的公司中期业务发展规划。

但随着标的公司数控机床系列产品不断完善，向以大型、重型数控机床为主的高端市场进发是长期发展的必经之路。目前，全球高端数控机床市场仍以德国、日本、美国的机床厂商为主，特别在重型、大型、多轴数控机床领域占据绝对优势地位，单台设备售价可以达到数百万级别，产品利润率也远高于中小型数控机床设备。经过近几年在通用机床领域的持续布局，标的公司已在通用机床领域拥有了较为丰富的技术积累，在大中型数控机床产品的研制方面取得了一定成果，产品在国内市场中具有较强的竞争力。

本次募投项目定位高端数控机床研发、生产和销售，为了满足通用业务高端

化发展需求，在生产设备投入方面参考大型数控机床设备生产需求建设。一方面，满足标的公司已试制成功的新型卧式加工中心、龙门加工中心产品量产需求，并针对通用业务领域客户广泛存在的定制化需求预留一定的技术改造空间；另一方面，为标的公司未来向大型、高端化数控机床设备规模化生产方面转型奠定基础，本次募投项目按照高规格投入基础生产设备，在条件成熟时可以充分利用已有产能，通过部分产线改造，即可满足大型数控机床生产要求，在较短时间内提升产品交付能力，以便快速抢占市场。

对应到具体设备投入方面，本次募投项目增加了在行车类设备方面投入。行车类设备属于定制化设备，需要结合建筑结构、承重标准等技术参数统筹规划设计。现有生产基地使用的行车大多为以承重 5 吨及 2 吨的行车为主，行车跨度较小、高度适中，平均成本较低；湖州产业园增加了对承重 10 吨级以上行车的投入，10 吨级以上行车投资额占比超过 50%，同时结合湖州产业园厂房跨度大、层高高的特点进行定制化设计，行车类设备投入显著高于现有生产基地。

④提升生产过程自动化、智能化水平

在数控机床生产过程中，标的公司主要从事产品设计及设备装配环节。现有三大生产基地建设主要基于产能扩张、摆脱厂房租赁的大背景下进行，主要追求标准化产品产能快速提升，在园区规划、建设标准、硬件设施方面难以满足装配过程自动化、智能化的标准，装配环节仍主要依赖于人工投入。实现自动化、智能化生产是当前制造业转型升级的重要目标，对于标的公司而言，也是提高生产效率、管理水平的重要路径。

经过十余年发展，标的公司数控机床生产装配工艺已经十分成熟，基本实现生产流程模块化、标准化分割，部分环节具备自动化生产条件。本次募投项目拟试点建设自动化装配生产线，增加了自动化仓库系统和自动化装配生产线投入，以及配套检查设备、辅助设备投入。此外，本次募投项目还引入了智慧园区管理系统，覆盖园区安全、生产态势感知、智慧办公、仓储物流、供应链管理等各个方面，全面提高产业园智能化管理水平，提升园区整体运营效率。

4、相关投资成本、产能及收益率测算是否合理

综合前述分析，本次募投项目致力于打造高端通用数控机床生产基地，单位产能投资强度较高是合理的。具体来看：（1）建筑施工标准较高，建筑层高、承重要求、厂房跨度、配套设施、二次装修要求等均优于现有生产基地，近两年建

筑成本大幅上升也是投资成本增长的一个重要原因；(2)湖州产业园立足长期发展目标，定位高端数控机床产品，生产设备投入规格较高，能够适应多品类通用机床生产需求，增强关键零部件自主化研发生产能力，满足未来大型数控机床转型需求，提升生产过程的自动化、智能化水平。

相比于同行业上市公司高端数控机床生产募投项目投资强度情况，标的公司本次募投项目单位投资强度规划较为谨慎。以近两年上市的国盛智科和纽威数控为例进行对比：

公司名称	募投项目名称	主要建设内容	产能规划	建设资金 (不含铺底资金和预备费)
国盛智科	中高档数控机床生产项目	主要生产中、大型单位价值较高的数控龙门加工中心、数控卧式加工中心、数控卧式镗铣加工中心和五轴龙门加工中心等中高档数控机床	600台/年	52,080.00万元
纽威数控	三期中高端数控机床产业化项目	新建三期中高端数控机床生产厂房及配套设施，购置先进的生产设备和检测设备，以扩大公司中高端数控机床产能规模，主要生产大型加工中心、立式数控机床、卧式数控机床	2,000台/年	48,719.39万元
标的公司	高端数控机床制造产业化生产基地项目(一期)	拟新建立式加工中心生产线、卧式加工中心生产线和龙门加工中心生产线等加工中心生产线，提升项目的自动化水平和智能化水平，为后续高端数控机床产品批量投产打下基础	立式加工中心8,000台/年、卧式加工中心240台/年、龙门加工中心180台/年	75,283.28万元

从单位产能投资强度上，由于本次募投项目中期规划主要以立式加工中心产品为主，机型较小且对应的产能相对较高，从表现出单位产能的投资强度低于可比公司类似募投项目。参考同业项目情况，大中型数控机床生产项目通常会保持较高的自产化率，厂房标准及设备投入较高，单位产能投资强度较高，大幅高于标的公司现有产线的单位投资强度，也从侧面印证了本次募投项目投资规划的合理性。

本次高端数控机床产业化生产基地项目是公司中长期发展规划中的重要布局，在规划时充分考虑了通用数控机床领域未来市场空间，能满足公司通用机床中长期生产需求。出于谨慎估计项目效益的角度，根据目前的园区规划、生产设备投入条件下，可以在较好的生产工况条件下实现规划产能目标，已充分考虑未来2-3年市场需求情况，能够满足公司短期生产需求。从长期发展角度来看，该

设计产能相对谨慎，在下游需求持续增长的情况下，标的公司可以通过工序优化、人员调配、产线更新等方式进一步提升产能。此外，标的公司积极加强高端数控机床研发投入，逐步布局大中型、多轴联动数控机床产品，本次募投项目各项投入规格较高，具备向大型数控机床生产转型的良好基础，可以在相关技术成熟后助力标的公司快速形成交付能力、打开市场。

综上所述，本次募投项目在产能规划方面是谨慎、合理的。关于本次募投项目收益率的具体测算过程，已在重组报告书之“第六节三、(二)1、(5)项目效益分析”充分披露。

四、结合标的资产现有产能及评估预测收入、生产基地项目预测新增产能及收入、在建工程及其他产能扩建计划等，进一步分析营运资金缺口测算是否审慎、合理，并结合上市公司财务状况披露本次配套募集资金补充流动资金规模的合理性

上市公司已在重组报告书“第六节 三、(四)6、未来资金需求”补充披露以下楷体加粗内容：

(一) 现有产能及评估预测收入

2021 年度，标的公司整体产能约为 30,000 台/年，实际生产 3C 系列产品 14,928 台、通用系列产品 10,379 台，总产量 25,307 台，整体产能利用率为 84.36%；其中，3C 产品年产能约为 18,600 台，产能利用率为 80.26%；通用产品年产能约为 11,400 台，产能利用率为 91.04%。

本次参考使用的评估值对应的评估预测基准日是 2021 年 6 月 30 日，评估预测收入情况如下所示：

项目	2021 年 7-12 月	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年
3C 产品收入 (万元)	119,463.51	226,985.74	215,635.52	204,857.73	204,857.73	204,857.73
单价 (万元)	17.85	17.85	17.85	17.85	17.85	17.85
数量 (台)	6,694.00	12,719.00	12,083.00	11,479.00	11,479.00	11,479.00
通用产品收入 (万元)	103,381.66	217,151.77	228,019.13	239,407.07	239,407.07	239,407.07
单价 (万元)	21.54	21.54	21.54	21.54	21.54	21.54
数量 (台)	4,800.00	10,081.00	10,585.00	11,114.00	11,114.00	11,114.00
其他产品收入 (万元)	731.79	1,527.21	1,590.85	1,686.30	1,686.30	1,686.30

项目	2021年7-12月	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年
单价(万元)	31.82	31.82	31.82	31.82	31.82	31.82
数量(台)	23.00	48.00	50.00	53.00	53.00	53.00

根据评估预测情况，本次收益法评估预测标的公司2021年度主营业务收入为452,375.72万元，2021年标的公司实际实现营业收入510,524.44万元，较评估预测增加12.85%，2021年度整体销量预测为23,055台，实际销量为25,888台，较评估预测增加12.29%。具体来看，标的公司3C业务收入增长超过预期，2021年实现3C产品销售16,795台，比评估预测值13,388台高出3,407台。主要原因是高端消费电子产业链公司扩产需求保持旺盛，个人电脑、可穿戴设备等非智能手机产品在2021年下半年也保持了较快增速，两者带动下3C行业并未出现明显“降温”。

本次评估过程中，主要基于消费电子行业历史长期变化趋势，谨慎判断未来行业变动趋势。根据IDC数据，2022年一季度全球智能手机出货量较上年同期下降8.9%，个人电脑、可穿戴设备同比出货量分别下滑5.1%和3.0%，行业出现下行趋势；不过在三类产品中，高端消费电子企业均为全球前五的头部厂商，出货量分别实现2.2%、4.3%和6.6%的增长，实现逆势上涨，市场占有率提升。基于行业和主要终端厂商变动趋势，本次评估对标的公司3C业务持续增长保持谨慎态度。

(二) 生产基地项目预测新增产能及收入

基于现有产能情况，标的公司3C业务产能相对充裕，但通用业务产能存在一定瓶颈，整体产能利用率超过90%，处于生产负荷较高的状态。通用业务领域市场广阔但市场集中度较低，标的公司已成为在立式加工中心细分领域的龙头企业，但整体市场占有率尚不足10%，还存在着很大的增长空间。通用业务将是标的公司中长期发展中最重要业务增长点。

本次募投项目主要用于生产高端通用系列产品，新增产能的具体情况如下所示：

产品类型	产能规划	产品特点	主要用途
立式加工中心	8,000台/年	主轴轴线与工作台垂直设置，采用固定立柱式结构，刀具沿着主轴方向上下运动，在水平方向沿着工件顶端运动，加工精度高。操作简单，调试程序容易，应用广泛。受立柱高度及换刀装	主要适用于加工板类、盘类、模具及小型壳体类复杂零件

		置的限制，不能加工太高的零件	
卧式加工中心	240 台/年	采用 T 型床身结构布局，工件沿 Z 轴纵向平移，刀具沿 X 轴横向与 Y 轴垂直方平移，工作行程短，加工精度高	主要用于各种箱体类零件的铣、镗、攻丝等工序的精密加工
龙门加工中心	180 台/年	属于大型、重型设备，使用龙门式结构，工件沿 X 轴纵向平移，刀具沿 Y 轴横向与 Z 轴垂直方平移，工作行程长，加工精度相对较低	主要用于汽车底盘、机床床身等大型零件的表面加工

本次募投项目预计新增通用机床产能 8,400 台/年，预计在本项目建设期第 2 年开始产生收益，建设期第 2 年达产率为 20%，运营期第 1 年达产率为 50%，运营期第 2 年开始达产率均按 100% 计算，并假设生产的产品均能实现销售。以 2021 年开始项目建设推算，本次募投项目在 2024 年实现 100% 达产，对于产能及收入的影响情况如下所示：

时间节点	达产率	新增产能（台/年）	新增收入预测（万元）
2022 年度	20%	1,680	38,181.19
2023 年度	50%	4,200	95,452.98
2024 年度	100%	8,400	190,905.95

预计本次募投项目将对标的公司业绩增长提供有利支持。

（三）在建工程及其他产能扩建计划

截至报告期末，标的公司主要在建工程为自建产业园区的设备安装工程、装修改造工程等，暂不涉及大规模在建产能情况。标的公司沙田产业园一期项目已于 2021 年底投入使用，目前二期、三期项目正在规划之中。此外，标的公司与湖州市长兴县人民政府达成投资协议，由当地政府协调提供标准厂房供标的公司在过渡期内租赁使用，目前已形成一定产能。

标的公司的产能与生产场地、配套设备以及人工组装效率有关，根据对下游客户需求预测，提前对生产计划进行规划。在订单集中交付面临产能紧张的情况时，标的公司可以通过临时人员调度、提前备货、租赁厂房等方式，提升短期产能。长期来看，标的公司主要依靠自身厂房进行生产以增强经营稳定性，近年来也在持续加大自有生产基地建设投入。现有生产基地中，宜宾产业园部分厂房处于出租状态，随着相关承租人在宜宾地区的厂区逐步投产，标的公司可以收回出租厂房实现有效扩产，满足自身扩产需求。

（四）营运资金缺口测算是否审慎、合理

营运资金缺口测算通常以公司营业收入历史增长率情况为基础进行假设分析。报告期内，数控机床行业处于快速回暖阶段，2019 年-2021 年标的公司营业

收入复合增长率 54.80%，2022 年 1-5 月营业收入较上年同期增长 26.32%，保持较高的增速。考虑到标的公司是行业龙头企业，综合行业周期影响及业务实际开展情况，本次营运资金缺口测算时，预计未来三年公司能够实现平均 20%的营业收入增长，较近三年标的公司营业收入复合增长率较为谨慎。

从中长期行业需求看，消费电子行业正在积极尝试新型金属材料应用，在兼顾产品外观的同时减少信号屏蔽影响，新型金属材料（如不锈钢、钛合金等）大规模使用将给 3C 行业带来新的设备需求；国内制造业正处于持续转型阶段，新能源、5G 通信等新兴行业快速发展，制造业国产替代需求日益增长，预计未来通用机床行业将持续保持较高的景气度。标的公司两大业务板块未来都具备持续增长的潜力，能够支撑标的公司经营业绩持续增长。

在产能规划方面，标的公司根据下游客户需求情况，积极对产能进行统筹规划。目前标的公司 3C 业务产能相对宽裕，基本能够满足未来 3 年业务增长需求，如果未来出现 3C 业务增长持续不及预期的情况，通过对现有 3C 机床产品生产线进行技术改造，可以部分转化为通用业务产能；通用业务产能较为紧张，本次募投项目投产实施将缓解通用业务产能压力，同时标的公司已与湖州市长兴县当地政府达成合作，通过租赁场地的方式提前形成部分产能，未来宜宾产业园厂房逐步收回后也可以形成有效产能。如果出现短期产能不足的情况，标的公司可以通过临时人员调度、提前备货、租赁厂房等方式，提升短期产能，满足交付需求。

综上所述，本次营运资金缺口测算主要基于近三年标的公司经营业绩情况以及对未来行业趋势判断确定营收增速测算参数，以此为基础测算营运资金缺口，测算过程是审慎、合理的；标的公司 3C 业务产能相对充裕，通过本次募投项目建设、厂区租赁以及其他方式可以有效提升通用业务短期及中长期产能，产能建设规划能够与营业收入增长速度相匹配。

（五）结合上市公司财务状况披露本次配套募集资金补充流动资金规模的合理性

本次募投项目中，剔除用于高端智能数控机床及核心功能部件研发项目的 23,000 万元研发费用之外，上市公司拟使用不超 42,000 万元的募集资金用于补充流动资金，以满足上市公司未来业务持续发展带来的资金需求，降低有息负债、缓解流动资金压力，提升上市公司持续盈利能力。

1、上市公司及标的公司资产负债率处于较高水平

截至2020年12月31日、2021年12月31日和2022年5月31日，上市公司的资产负债率分别为72.68%、64.61%和63.56%，标的公司的资产负债率分别为51.86%、43.62%和48.45%。以选取的6家可比数控机床行业上市公司的资产负债率情况对比如下（可比公司数据为2022年3月31日数据）：

证券代码	证券简称	2022年3月31日 /2022年5月31日	2021年12月 31日	2020年12月31日
601882.SH	海天精工	57.53%	59.71%	52.97%
688697.SH	纽威数控	52.43%	56.18%	70.88%
688558.SH	国盛智科	27.06%	28.29%	21.60%
688305.SH	科德数控	26.15%	17.98%	19.58%
002520.SZ	日发精机	49.70%	51.74%	54.31%
688577.SH	浙海德曼	32.64%	33.57%	26.94%
	平均值	40.92%	41.25%	41.05%
300083.SZ	创世纪	63.56%	64.61%	72.68%
	标的公司	48.45%	43.62%	51.86%

上市公司资产负债率高于同行业可比公司，主要原因是上市公司受精密结构件业务大额亏损影响曾出现较大亏损，近两年上市公司资产负债率已逐步好转。截至2022年6月末，上市公司合并口径下合计约37.23亿元，2022年1-6月利息费用支出0.72亿元。本次募集资金有助于上市公司偿还存量债务、节约财务费用支出，降低上市公司的资产负债率、优化财务状况。

2、短期营运资金需求明显

以2022年1-6月经营支出数据为基础，上市公司2022年1-6月的月均付现成本如下：

单位：万元

项 目	2022年1-6月
营业成本	185,862.21
税金及附加	1,517.18
销售费用	12,731.57
管理费用	13,999.48
研发费用	6,030.82
财务费用	6,539.25
①完全成本合计	226,680.51
②减：非付现成本（折旧摊销）	2,677.39
③月均付现成本（③=（①-②）÷6）	37,333.85

通过上表分析，2022年1-6月上市公司月均付现成本为37,333.85万元，而截至2022年6月30日，上市公司合并口径下的货币资金与交易性金融资产（主要为7天通知存款、结构化存款产品等）合计为111,558.90万元，剔除受限资金29,396.36万元、受限交易性金融资产25,086.32万元后，上市公司的不受限资金合计57,076.21万元，考虑短期借款等情况，上市公司运营资金情况较为紧张，运营资金需求明显。随着华南地区疫情解除、北京及上海疫情逐步缓解，各地复工有序推进，在国家积极的经济调控政策下，预计下半年制造业需求有望快速回升，上市公司及标的公司需要充足的运营资金以满足生产交付需求。

3、生产规模扩张带来更高运营资金需求

报告期内，上市公司持续加强自有生产基地建设，减少租赁厂房对生产稳定性的不利影响。随着多个工厂相继竣工、投产（其中，苏州工厂于2019年竣工并逐步投入使用，宜宾工厂于2021年竣工并逐步投入使用，东莞工厂于2021年底投入使用，湖州工厂于2021年底开始建设），上市公司2021年度生产线及产能大幅增加。各产业基地陆续投产运转及产能爬坡过程中，上市公司实际所需营运资金规模显著上升，营运资金运转较为紧张。

此外，报告期内上市公司数控机床业务快速增长趋势，基于较为充足的在手订单及较好的市场需求反馈，上市公司逐步加大生产投入，带来在线物料、半成品的大幅增长，对于营运资金周转效率有一定影响，运营资金需求进一步上升。

4、增强上市公司整体风险抵御能力

在2018年上市公司精密结构件业务出现大幅亏损后，上市公司及标的公司经历过一段流动资金极度紧张的时期，资金周转十分困难，业务经营面临停滞的风险。经过上市公司及标的公司的共同努力，目前公司已逐步从前次危机中走出，并保持较快地发展速度。

当前宏观经济形势较为复杂，短期内经济不确定性因素较多，基于过去的经验教训，公司风险偏好较为保守，希望能够保持充裕的营运资金保有量，以有效应对当前经济的不确定因素，增强风险抵御能力。公司对于数控机床行业长期看好，当前下游客户也保持较为旺盛的需求，但如果外部环境出现重大风险事件或不可控因素，如疫情反复、地域冲突等不利情形，可能会对公司短期经营造成重大不利影响。基于前述分析，目前公司实际营运资金需求较大，在出现极端情形时风险抵御能力较弱，需要进一步提升现金持有量。

综上所述，综合考虑上市公司资产负债率较高、短期营运资金支出较大、生产规模持续扩张、风险抵御能力亟需增强等因素，本次募投项目使用部分募集资金用于补充上市公司流动资金具备合理性。

五、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

独立财务顾问、会计师和律师执行了以下核查程序：

1、获取上市公司最近一期末的财务报告，分析交易性金融资产、长期股权投资、其他权益工具投资的具体构成，了解是否存在潜在财务性投资；

2、通过公开信息查阅上市公司参股公司的具体情况，了解参股公司的主营业务，分析是否与上市公司主营业务相关，符合《创业板上市公司证券发行审核问答》的相关规定；

3、获取本次交易董事会决议前六个月至 2022 年 5 月末上市公司的理财产品台账，并检查相应理财合同，检查上市公司是否存在持有收益波动大且风险较高的金融产品的情况；

4、取得上市公司出具的《关于公司本次发行股份购买资产并募集配套资金董事会决议前六个月至今不存在新投入和拟投入的财务性投资的声明》；

5、获取标的公司本次募投项目可行性研究报告，分析各募投项目具体用途中资本性支出和非资本性支出构成；

6、获取标的公司出租厂房明细情况以及出租协议，了解各产业园出租厂房的背景原因，查阅相关部门出具的沟通函件；

7、获取各产业园项目建设合同，向标的公司产业园中心负责人了解各产业园建设标准的主要差异点，以及本次募投项目单位产能造价较高的具体原因；

8、向标的公司生产负责人了解各产业园产能建设情况以及未来产能提升规划；

9、向标的公司销售负责人了解当前市场需求以及对未来市场变化的判断，分析营运资金缺口测算参数设置的合理性；

10、查询标的公司 2022 年 1-5 月审计报告、上市公司 2022 年 1-5 月备考财务报告及 2022 年半年度报告，以及同行业可比公司 2022 年第一季度报告，分析上市公司资产负债率情况以及实际营运资金需求，与上市公司财务负责人了解营运资金主要用途及使用规划。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问、会计师和律师认为：

1、上市公司最近一期末不存在较大的财务性投资，本次交易董事会决议前六个月至今不存在新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的情况；

2、本次配套募集资金以竞价方式发行，募集资金拟用于标的公司项目建设和补充标的公司流动资金。其中，用于补充流动资金的部分为 65,000.00 万元，占募集配套资金总额的 50%。本次交易涉及的发行股份募集配套资金方案符合《监管规则适用指引——上市类第 1 号》规定；

3、标的公司出租厂房主要原因是：（1）宜宾产业园产能能够满足当前西南地区需求，同时支持当地政府招商引资项目；（2）苏州产业园部分高层厂房不满足数控机床生产要求。标的公司固定资产不存在闲置情形，相关厂房出租并确认大额投资性房地产符合会计准则要求。本次募投项目旨在转型高端通用数控机床生产、服务华东地区客户、增加通用机床交付能力，具有建设必要性；

4、本次募投项目单位产能投资强度高于现有生产基地，主要原因有几方面原因：（1）建筑施工标准较高，建筑层高、承重要求、厂房跨度、配套设施、二次装修要求等均优于现有生产基地，近两年建筑成本大幅上升也是投资成本增长的一个重要原因；（2）湖州产业园立足长期发展目标，定位高端数控机床产品，生产设备投入规格较高，能够适应多品类通用机床生产需求，增强关键零部件自主研发生产能力，满足未来大型数控机床转型需求，提升生产过程的自动化、智能化水平。本次募投项目定位高端，对标的公司长期发展意义重大，具备建设必要性和投资强度较高的合理性；

5、本次高端数控机床产业化生产基地项目是公司中长期发展规划中的重要布局，在规划时充分考虑了通用数控机床领域未来市场空间，能满足公司通用机床中长期生产需求，标的公司本次募投项目的产能规划及募投效益测算是谨慎、合理的；

6、本次营运资金缺口测算主要基于近三年标的公司经营业绩情况以及对未来行业趋势判断确定营收增速测算参数，以此为基础测算营运资金缺口，测算过程是审慎、合理的；标的公司 3C 业务产能相对充裕，通过本次募投项目建设、厂区租赁以及其他方式可以有效提升通用业务短期及中长期产能，产能建设规划能够与营业收入增长速度相匹配；

7、综合考虑上市公司资产负债率较高、短期营运资金支出较大、生产规模持续扩张、风险抵御能力亟需增强等因素，本次募投项目使用部分募集资金用于补充上市公司流动资金具备合理性。

问题五

申请文件及回复文件显示，标的资产作为被告正在进行的 1,000 万以上的诉讼案件为，北京精雕科技集团有限公司诉标的资产、夏军、田献印侵害技术秘密纠纷，诉讼金额为 38,181 万元。

请上市公司补充披露截至目前上述诉讼的最新进展，并结合以前年度标的资产对涉诉技术的使用情况，涉诉技术的来源及使用涉诉技术的合规性等，详细论证分析标的资产是否存在败诉风险，以及对标的资产未来经营稳定性的影响，并进行重大风险提示。

回复：

一、截至目前诉讼案件的最新进展

上市公司已在重组报告书“第四节 七、（三）1、（1）北京精雕案件”补充披露以下楷体加粗内容：

“北京精雕科技集团有限公司诉深圳市创世纪机械有限公司等侵害技术秘密案件(简称“北京精雕案件”)，标的公司自 2019 年 11 月 13 日收到相关案件起诉材料以来，案件未有实质性进展。2022 年 2 月，标的公司获悉，北京精雕科技集团有限公司（简称“北京精雕”）已向北京知识产权法院提交《追加被告申请书》和《变更诉讼请求申请书》，请求增加夏军先生为被告，同时变更诉讼请求，将诉请的赔偿金额从原来的 9,200 万元增加至 38,181 万元。夏军先生已向受案法院提起管辖权异议。2022 年 5 月 27 日，北京知识产权法院对案件开庭审理，庭审中北京精雕撤回对夏军的起诉，但未就起诉的事实和理由作出变更，且北京精雕也未在庭审中具体阐述标的公司使用何种技术侵犯了其商业秘密。本次庭审主要是对之前提交证据进行质证，北京精雕及标的公司均在庭上补充提交证据，就补充提交的新证据，双方均未当庭进行质证。”

二、以前年度标的资产对涉诉技术的使用情况、涉诉技术的来源及使用涉诉技术的合规性

截至本回复出具之日，北京精雕指控标的公司 25 项专利（以下简称“涉诉技术”）存在侵权。该 25 项涉诉技术均为标的公司独立研发并申请专利的技术，标的公司使用涉诉技术不存在侵犯第三方知识产权的侵权行为。北京精雕指控的侵权事实不成立，标的公司未侵犯其商业秘密。

根据北京精雕所提交的诉讼材料，北京精雕未提出证据证明标的公司使用了哪些涉案专利，也未就标的公司使用涉案专利的获利情况提供充足的证据材料。北京精雕认为标的公司生产（或曾经生产）的五款机床使用了其商业秘密，但未指出相关机床的何种部件使用了其商业秘密，该五款机床型号分别是 B540F、B600A-B、B-550E、B-400H 和 B-400A（以下简称“涉案机床”）。五款涉案机床均系标的公司自 2018 年后开始销售的产品，除 B-400H 机床未最终完成销售外，其他四款机型机床实现的销售额占同期上市公司合并口径营业收入比例均较小，且五款涉案机床中，除 B-550E 型机床尚有少量生产外，其他机型机床均已不再生产。

三、标的资产是否存在败诉风险，以及对标的资产未来经营稳定性的影响

（一）标的资产败诉风险较小

首先，北京精雕所主张的被侵权的技术秘密不构成法律规定的商业秘密，北京精雕所主张的技术秘密点中有 23 项均已被其在先销售的产品和专利公开，已经成为公共技术，不具有保密性。北京精雕在其销售的产品中大量使用涉案技术并将相关技术申请专利的行为也足以认定北京精雕未对相关技术秘密采取保密措施，涉诉技术不构成法律规定的“不为公众知悉、具有商业价值并经权利人采取相应保密措施的技术信息”；其次，北京精雕所主张的大部分技术秘密点为机床的常规结构设计，市场上销售的大部分同类型机床均采用类似的机构设计，标的公司生产销售的机床结构与其主张的技术秘密点构成类似属于正常现象，不能因此认为标的公司侵权；最后，北京精雕认为标的公司公开其技术秘密的相关专利均为标的公司自主研发所得，标的公司已向法院提交完整的研发设计资料及图纸作为证据材料。

综上，北京精雕指控的侵权事实不能成立，法院最终判定标的公司败诉的风险较小。

（二）北京精雕案件对标的公司未来经营稳定性不构成重大不利影响

北京精雕认为：（1）标的公司申请的 25 项专利（以下简称“涉案专利”）存在侵权情形，且（2）标的公司生产的型号为 B-600A-B、B540F、B-550E、B-400H 和 B-400A 五个型号的机床（以下简称“涉案机床”）侵犯了其商业秘密。

标的公司认为，涉案专利大多为 2017 年至 2018 年期间申请的专利，且大部分涉案专利是与精雕机有关的专利，因精雕机不是标的公司主要生产机型，所以

大部分涉案专利已不再使用。另外，即使标的公司生产的其他机型仍需使用到涉案专利相关的技术，因数年的技术更迭，即使标的公司生产的其他机型仍需使用到涉案专利相类似的技术，但实际使用的技术与涉案专利已经不是同一技术，原专利技术已没有使用，因此，即使最终法院判定涉案专利存在侵权，标的公司的正常生产经营活动也不会因无法使用涉案专利而受到重大不利影响。另外，涉案机床中除 B-550E 型号精雕机尚有少量生产外，其他四种型号机床均已不再生产。同时，因为 B-550E 型精雕机非标的公司主要生产销售产品，即使标的公司因案件败诉无法继续生产销售该型号机床也不会对标的公司的生产经营活动产生重大不利影响。

综上，北京精雕案件对标的公司未来经营稳定性不构成重大不利影响。

四、重大事项风险提示

上市公司已在重组报告书“重大风险提示 二、(十五)重大诉讼案件的风险”和“第十二节 二、(十五)重大诉讼案件的风险”补充披露以下楷体加粗内容：

“2019 年 11 月，北京精雕以技术秘密侵权为由提起诉讼，期间北京精雕向法院申请变更诉讼请求等。截至 2022 年 6 月 30 日，北京精雕的诉讼请求包含要求停止侵权，赔偿损失，确认专利权属等，北京精雕主张的赔偿金额为 38,181 万元。案件原告所主张的赔偿金额较大，对标的公司的业务经营和财务影响尚不确定，最终实际影响需以法院判决为准。”

(以下无正文)

（此页无正文，为《广东创世纪智能装备集团股份有限公司关于对深圳证券交易所<关于广东创世纪智能装备集团股份有限公司申请发行股份购买资产并募集配套资金的第二轮审核问询函>的回复》之签字盖章页）

广东创世纪智能装备集团股份有限公司

