



东莞劲胜精密组件股份有限公司

关于深圳证券交易所《关于对东莞劲胜精密组件股份有限公司的重组问询函》的回复

独立财务顾问



二〇一五年八月

深圳证券交易所创业板公司管理部：

东莞劲胜精密组件股份有限公司（以下简称“劲胜精密”或“公司”）于 2015 年 8 月 3 日披露了《东莞劲胜精密组件股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）》（以下简称“重组报告书”），并于 2015 年 8 月 12 日收到贵部下发的《关于对东莞劲胜精密组件股份有限公司的重组问询函》（创业板许可类重组问询函【2015】第 19 号），公司现根据问询函所涉问题进行说明、核查和回复，具体内容如下：

1、关于标的公司的历史沿革

（1）2013 年以来，标的公司进行了多次增资。请补充披露历次增资中相应注册资金是否全部缴纳。

回复：已按要求在重组报告书“第四节 交易标的的基本情况”之“二、创世纪历史沿革”之“（一）历史沿革”中补充披露如下：

2013 年 3 月，创世纪的注册资本由 650 万元增加至 1,000 万元，新增注册资本 350 万元由凌慧与何海江认缴。根据《深圳市政务信息资源共享电子监督系统比对结果信息单》、《银行询证函回函》，创世纪已收到上述全部增资款。

2013 年 5 月，创世纪的注册资本由 1,000 万元增加至 1,700 万元，新增注册资本 700 万元由凌慧与何海江认缴。根据《深圳市政务信息资源共享电子监督系统比对结果信息单》、《银行询证函回函》和银行进账单，创世纪已收到上述全部增资款。

2013 年 7 月，创世纪的注册资本由 1,700 万元增加至 2,400 万元，新增注册资本 700 万元由凌慧与何海江认缴。根据《深圳市政务信息资源共享电子监督系统比对结果信息单》、《银行询证函回函》和银行进账单，创世纪已收到上述全部增资款。

2013 年 9 月，创世纪的注册资本由 2,400 万元增加至 3,000 万元，新增注册资本 600 万元由凌慧与何海江认缴。根据《深圳市政务信息资源共享电子监督系统比对结果信息单》、《银行询证函回函》，创世纪已收到上述全部增资款。

2014年6月，创世纪的注册资本由3,000万元增加至3,350万元，新增注册资本350万元全部由创世纪投资认缴。根据深圳中项会计师事务所于2014年7月10日出具的深中项验字[2014]第008号《验资报告》，创世纪已收到上述全部增资款。

2014年9月，创世纪的注册资本由3,350万元增加至3,895.3488万元，新增注册资本545.3488万元由钱业银、赵林、贺洁、董玮认缴。根据深圳中项会计师事务所于2014年10月18日出具的深中项验字[2014]第020号《验资报告》，创世纪已收到上述全部增资款。

经核查，独立财务顾问认为：《深圳市政务信息资源共享电子监督系统比对结果信息单》、《银行询证函回函》等资料显示，创世纪自2013年以来的历次增资中的相应注册资金已全部缴纳。

(2)请补充披露标的公司创世纪最近三年历次增资、股权转让的整体作价，是否与本次交易定价存在差异。如存在，请补充披露差异的原因。

回复：已按要求在重组报告书“第四节 交易标的的基本情况”之“二、创世纪历史沿革”之“(二)最近三年增资及股权转让情况”中补充披露如下：

2013年以来，标的公司进行了多次增资及股权转让，历次增资或股权转让的价格与本次交易定价存在差异，具体情况如下：

①2013年3月、5月、7月、9月的四次增资均系标的公司原股东（凌慧、何海江）同比例增资，增资价格为1元/1元注册资本，该价格系原股东协商确定，增资价格不影响原股东各自的持股比例。

②2014年7月，深圳市创世纪投资中心（有限合伙）对标的公司增资，创世纪投资以货币出资1,100万元认缴创世纪新增注册资本350万元，增资价格为3.14元/1元注册资本，系参照标的公司2014年5月31日未经审计的账面净资产适当上浮确定。本次增资方深圳市创世纪投资中心（有限合伙）的执行事务合伙人夏军同时也是标的公司的实际控制人，且本次增资的目的是为了将深圳市创世纪投资中心（有限合伙）作为员工激励的持股平台，因此，此次增资入股参考公司净资产定价。

2014年7月，凌慧将其持有的创世纪20%股权作价600万元转让给夏军，转让价格为1元/1元注册资本。该定价的主要原因系夏军与凌慧系夫妻关系。

③2013年下半年，公司开始引入财务投资者，经洽谈、协商，财务投资者钱业银、赵林、贺洁、董玮于2014年10月完成对标的公司的增资入股。上述财务投资者入股价格基本参照标的公司2013年净利润的11倍市盈率估值为作价依据，最终协商为财务投资者增资入股后标的公司总估值为4亿元，四名财务投资者增资总计5,600万元，持有标的公司14%股权。

2015年3月，财务投资者赵林退出标的公司，因其入股时间很短，经协商其股份以原入股价格转让给标的公司实际控制人夏军。

④本次交易上市公司收购标的公司100%股权，标的公司总估值24亿元，收购价格为61.61元/1元注册资本。本次交易价格与上述历次增资或股权转让价格存在较大差异，特别是与最近一次财务投资者入股价格存在差异，其原因在于：

A、本次交易系标的公司股东转让全部股权，标的公司的控制权转让给上市公司，此次交易作价中存在控制权溢价因素；

B、2014年以来，消费电子产品金属精密结构件渗透率的快速提升，金属精密结构件供应商需要采购大批量的钻铣攻牙机加工中心设备来满足生产需要，标的公司取得了大量订单，并逐渐得到了著名手机精密结构件生产厂商的认可，如比亚迪、劲胜精密、春兴精工、长盈精密等上市公司，标的公司营业收入、营业利润出现爆发式的增长，未来的发展预期与2014年存在较大不同，故本次交易估值要高于2014年10月增资时标的公司的估值。

C、本次交易标的公司100%股权（含控制权溢价）作价24亿元，是2014年净利润的约12倍市盈率（静态市盈率），而2014年财务投资者入股（少数股权）价格参考2013年净利润的11倍市盈率，从静态市盈率估值倍数角度两者差异并不大。

经核查，独立财务顾问认为：2013年以来，标的公司历次增资或股权转让的定价均符合当时的业务背景，具有一定的合理性；本次交易作价与历次增资或股权转让的价格存在差异，但考虑到控制权溢价、标的公司2014年以来的业务

发展态势等因素，本次交易作价与历次增资或股权转让的价格存在差异具有合理性。

2、标的公司创世纪 2014 年度、2015 年 1-3 月存货中的发出商品分别达到了 4.5 亿元、5.2 亿元。请结合标的公司的收入确认政策，与相关大客户合作模式，说明存货中存在大量发出商品的合理性。

回复：已按要求在重组报告书“第九节 管理层讨论分析”之“四、标的企业财务状况分析”之“(一) 主要资产负债构成”之“(4) 存货”中补充披露如下：

标的公司根据客户订单要求，向客户发出机器设备后、在收到客户签署的验收单前，将该部分机器设备确认为发出商品；收到客户签署的验收单后，标的公司结转成本并确认收入。2014 年开始，标的公司期末发出商品金额较大，其中 2014 年末发出商品余额 45,246.46 万元，2015 年 3 月末发出商品余额 51,833.56 万元。

标的公司发出商品金额较大的主要原因是标的公司大客户验收周期较长且发货量较大。自 2014 年初开始，标的公司开始大量签订大客户订单（单一客户订货量超过 50 台），大客户包括比亚迪、劲胜精密、春兴精工、长盈精密等上市公司。标的公司存货发出后，大客户按照批次组织人员进行统一收货确认、安装、调试，然后试运行 1-3 月（部分客户测试机器周期超过 3 个月），然后再对机器进行验收。对于大客户而言，其大批量采购的钻铣加工中心系其重要的固定资产，内部验收程序较为复杂，试运行完成后尚需要财务部门、设备管理部门、生产部门、审计部门等多个内部机构进行联合验收，验收周期往往超过 3 个月。由于大客户采购量大且验收期时间较长，标的公司发出机器后短期内无法取得外部验收凭证，使得标的公司期末存货中有大量的发出商品。此外，由于批量采购设备的付款金额较大，部分客户采用融资租赁方式采购标的公司产品，不仅客户自身全程负责机器设备的验收，而且融资租赁公司也参与机器交付及验收，使得标的公司产品的验收周期加长。

2015年3月31日，创世纪发出商品主要系发给西安比亚迪、惠州比亚迪、劲胜精密、深圳市旺保利科技有限公司、深圳市杨达科技有限公司等大客户，其中向西安比亚迪和惠州比亚迪合计发出商品 1502 台钻铣攻牙机，合计金额 23,739.35 万元。

经核查，独立财务顾问认为：标的公司各期末存货中存在大量发出商品主要系大客户验收周期较长且发货量较大所致，标的公司发出机器后、尚未收到客户签署的验收单前，均将发出的机器确认为发出商品、不提前确认收入，符合收入确认政策和会计处理的谨慎性原则。

3、关于标的公司毛利率

(1) 在标的公司评估中，同行业五家上市公司青海华鼎、沈阳机床、秦川机床、轴研科技和法因数控 2014 年的毛利率分别为 21.14%、25.15%、12.79%、22.58%、28.75%。同期，标的公司毛利率高达 28.24%，高于多数同业上市公司。请补充披露上述差异的合理性。

回复：已按要求在重组报告书“第六节 交易标的评估或估值”之“一、交易标的评估情况”之“(五) 收益法评估技术说明”之“3、自由现金流的预测”中补充披露如下：

评估报告中五家对比公司的 2011 年至 2014 年销售毛利率加权平均值 23.45%。对比公司 2011 年—2014 年的销售毛利率数据如下：

金额单位：万元

项目	对比公司	2011/12/31	2012/12/31	2013/12/31	2014/12/31	四年平均
销售收入	青海华鼎	115,752.80	114,003.98	109,508.14	112,578.80	112,960.93
	沈阳机床	961,084.29	778,688.12	737,906.29	781,494.40	814,793.28
	秦川机床	160,628.04	119,114.01	128,538.27	350,102.66	189,595.74
	轴研科技	61,615.55	66,086.39	65,110.71	51,262.59	61,018.81
	法因数控	36,131.73	30,657.49	36,641.87	30,061.69	33,373.19
销售成本	青海华鼎	90,623.48	91,947.96	86,355.66	87,341.85	89,067.24
	沈阳机床	751,657.47	580,592.81	552,326.65	572,404.58	614,245.37
	秦川机床	122,655.75	100,399.30	112,093.88	299,555.69	158,676.16
	轴研科技	47,176.56	50,421.40	50,411.06	37,748.95	46,439.49

	法因数控	24,804.26	21,182.65	26,106.02	20,553.62	23,161.64
销售毛利率	青海华鼎	21.71%	19.35%	21.14%	22.42%	21.15%
	沈阳机床	21.79%	25.44%	25.15%	26.76%	24.78%
	秦川机床	23.64%	15.71%	12.79%	14.44%	16.65%
	轴研科技	23.43%	23.70%	22.58%	26.36%	24.02%
	法因数控	31.35%	30.91%	28.75%	31.63%	30.66%
	平均值	24.38%	23.02%	22.08%	24.32%	23.45%

5 家对比上市公司的主要经营产品类型具体见下表：

证券代码	证券名称	主营产品类型
600243.SH	青海华鼎	工业机械、照明设备、酒店设备、饮食医疗服务
000410.SZ	沈阳机床	数控机床、普通车床、普通镗床、普通钻床、备件
000837.SZ	秦川机床	机床、零部件、工具、仪器仪表、贸易
002046.SZ	轴研科技	轴承、电主轴
002270.SZ	法因数控	金属机械及相关成套设备

标的公司主要经营产品为钻铣攻牙机、零件加工中心机、模具加工中心机等，均为自动化数控设备。而以上 5 家对比上市公司虽然与标的公司同属于通用设备制造企 业，但与标的公司主要经营产品的类型有所差异，其中青海华鼎、沈阳机床、秦川机床、轴研科技主营业务收入中主要为传统的机床及车床等，毛利率 16.65%~24.78% 之间。法因数控与标的公司主营产品类型较为接近，为数控金属机械加工设备，历年平均毛利率为 30.66%。标的公司两年一期经审定的销售毛利率分别为 17.40%、28.25%、30.56%，未来五年预测的综合毛利率在 27.25%~27.16% 之间。

经核查，独立财务顾问认为：标的公司与《资产评估报告》中所列示的可比公司（青海华鼎、沈阳机床、秦川机床、轴研科技）的主营业务产品类型有所差异，其主营的自动化数控设备毛利率略高于这 4 家上市公司的传统机床产品毛利率具有合理性。标的公司与法因数控的主营产品类型较为接近，但由于法因数控为上市公司，相对产品比较成熟和稳定，因此标的公司预测期的毛利率略低于法因数控具有合理性。

（2）标的公司模具机系列、其它（龙门机系列）、其它业务的毛利率分别由 2014 年度的 28.62%、23.03%、29.20%，下降至 2015 年 1-3 月的 18.33%、18.77%、21.60%。而在对标的公司评估过程中，预计 2015 年上述产品毛利率分别为 23.51%、22.51%、28%。

请补充披露 2015 年 1-3 月上述产品毛利率大幅下降的原因，以及上述产品预计 2015 年的全年毛利率高于 2015 年 1-3 月毛利率的合理性。

回复：已按要求在重组报告书“第六节 交易标的评估或估值”之“一、交易标的评估情况”之“(五) 收益法评估技术说明”之“3、自由现金流的预测”中补充披露如下：

评估期预测各年的模具加工中心机系列、其它（龙门机系列）、其它业务均为标的公司的非主要产品，预测期各年的模具机和龙门机占主营业务收入比例分别为：

单位：万元

项目	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年以后
主营业务收入	151,624.00	164,648.00	177,442.00	191,252.00	206,171.00	206,171.00
模具机系列	收入	3,000.00	4,500.00	4,850.00	5,250.00	5,675.00
	占比	1.98%	2.73%	2.73%	2.75%	2.75%
龙门机系列	收入	1,104.00	1,150.00	1,219.00	1,288.00	1,357.00
	占比	0.73%	0.70%	0.69%	0.67%	0.66%
其它业务	收入	1,400.00	1,414.00	1,428.00	1,442.00	1,456.00
	占比	0.92%	0.86%	0.80%	0.75%	0.71%
合计占比	3.63%	4.29%	4.23%	4.17%	4.12%	4.12%

模具机系列、其它（龙门机系列）和其它业务在预测期内各年合计占主营收入的合计比例在 3%-5%之间，相对于其他主要产品来说，对标的公司的盈利影响较小。

标的公司模具机系列及其它(龙门机系列)产品的毛利率与销售数量对比表：

项目	2014 年	2015 年 1-3 月	2015 全年预测
模具机系列毛利率	28.62%	18.33%	23.15%
模具机系列销售数量（台）	333	37	120
龙门机等系列毛利率	23.05%	18.92%	22.51%
龙门机等系列销售数量（台）	86	8	48
其它业务毛利率	29.20%	21.60%	28.00%

2014 年模具机系列、龙门机等系列平均销售单价分别为 24.77 万元、17.35 万元，2015 年 1-3 月份模具机系列、龙门机等系列平均销售单价分别为 25.11 万

元、21.70 万元，平均售价略有上升，故 2015 年 1-3 月份毛利率下降的原因主要来自单位成本的上升。

由于 2015 年 1-3 月并非完整年度，模具机系列、其它（龙门机）系列和其它业务的产销量很小，其固定成本占比相对较高，导致毛利率略低，随着产品销量的上升，其固定成本占比会相对下降，其对应的毛利率也将会相对上升，因此评估预测期的毛利率高于 2015 年 1-3 月的毛利率是合理的。

经核查，独立财务顾问认为：由于 2015 年 1-3 月并非完整年度，模具机系列、其它（龙门机）系列和其它业务的产销量很小，其固定成本占的比重相对上升，导致毛利率略低，随着产品销量的上升，其固定成本占的比重也将相对下降，其对应的毛利率也将相对上升，因此评估预测期的毛利率高于 2015 年 1-3 月的毛利率是合理的；此外，标的公司的模具机系列、其它（龙门机）系列和其它业务占主营业务收入比例很小，相对于主要产品（钻铣攻牙机）来说，对标的公司的盈利影响较小。

4、2014 年度标的公司核心产品钻铣攻牙机的产能是 2013 年度的 6 倍，但是同期公司主要耗费的能源电力仅增加 1 倍；2014 年度标的公司核心产品钻铣攻牙机的销量是 2013 年度的 4 倍，但是同期产品运费仅增加 80%。

（1）请结合标的公司 2013 年度以来的人员数量、薪酬变化、厂房面积、主要生产设备投入等情况说明其产能大幅增加的合理性。

回复：已按要求在重组报告书“第四节 交易标的基本情况”之“七、创世纪的主营业务发展情况”之“（六）主要产品的产销及原材料采购情况”中补充披露如下：

2013 年标的公司主要产品钻铣攻牙机、零件加工中心及模具加工中心合计产量 1,827 台，2014 年三大类产品合计产量达到 8,241 台，增长了 451.61%，产量增长幅度较大。

标的公司加工中心机床采用“轻资产”的生产运营模式，生产过程侧重于前

期设计开发、关键部件研发、控制系统二次开发以及整机装配测试，多数产品部件由标的公司提供设计方案和功能要求，充分利用珠三角等地区工业配套完善的优势，选择合适的供应商进行定制化或标准化采购。其生产过程侧重于整机组装，产能主要依赖于人员数量、生产场地的投入，但受生产组织方式、场地利用效率等方面的影响，产能增加与人员数量和场地增加并不具有完全的线性正相关关系。

①人员及薪酬的匹配情况

员工数量方面。2013年1月份，创世纪公司在职员工235人。2013年末，创世纪在职员工增长至385人，其中生产人员135人、售后服务人员55人。随着生产规模的快速增加，员工需求量也快速增长。2014年末，创世纪在职员工增加至959人，其中生产人员467人、售后服务人员115人。因此，2014年创世纪在职员工、生产工人、售后服务人员较2013年分别增长了149%、246%、109%。

员工薪酬方面。根据众华会计师事务所出具的《审计报告》，2013年“支付给职工以及为职工支付的现金”为15,039,983.06元，2014年“支付给职工以及为职工支付的现金”增长至40,740,423.73元，累计增长了270.88%，略高于员工数量的增长幅度。

一线生产人员数量增长幅度要小于产量的增长幅度，主要系标的公司产品生产流程的变革导致。2013年，标的公司加工中心产品的产销量较少，其生产模式是3-4人构成一个生产小组，该生产小组负责一台机器从零部件领取、部件组装到整机组装完成，生产效率相对较低。2014年，随着订单的快速增长，原有的生产模式已经不能适应需求的变化，标的公司采用了新的生产模式——流水线作业模式：12人一个生产大组，该生产大组又分为4个小组，每个小组仅负责一个组装工序。在流水线作业模式下，单个环节工人的熟练度大幅提高，单台机器的生产工时大幅减少，总体生产效率也获得很大提高。此外，为满足订单需求，2014年标的公司也通过工人加班形式扩大产能。

2013年标的公司的客户中以中小型企业为主，较大比例的客户采购标的公司的设备不超过10台/家。为了保持良好的售后服务质量，单个售后服务人员所

能服务的机器数量约为 50 台，售后服务人员需要每天前往不同地区为不同的客户提供服务。而 2014 年以后，随着标的公司大客户数量的增加，标的公司改进了售后服务模式，制定了在行业内极具竞争力的驻厂制度，为客户提供全天候的专业化贴身服务。针对采购数量超过 50 台的客户，公司派驻售后服务人员在客户生产现场，驻厂时间为 3 个月；而针对采购数量超过 100 台的客户，售后服务人员的驻厂时间达到 1 年。驻厂售后服务人员的数量基本是按照每 150 台机器配一个人的标准做人员配备的。

因此，人员数量特别是一线生产人员数量、售后服务人员数量的增长情况与产销量的增长情况是匹配的。

②场地的匹配情况

2013 年，标的公司生产厂房仅为深圳市濠氏实业有限公司提供出租的沙井街道东环路 508 号⑦栋厂房一处，生产厂房的租赁面积为 9,000 平方米。为了生产快速扩大的需求，2014 年标的公司新增深圳市大通物业管理有限公司提供出租的深圳市宝安区沙井街道新二红巷工业路 88 号厂房，生产厂房面积累计增加了 7974 平方米，并相应租赁了员工宿舍。2015 年 3-4 月，标的公司进一步新增深圳市建宏业实业有限公司和深圳市银海轮实业有限公司提供出租的深圳市宝安区沙井街道南浦路 1 号厂房、宿舍，生产场地面积增加了 9,439 平方米。

生产场地增加的幅度要小于产量增加幅度，其原因系 2014 年标的公司充分利用原有生产场地的富余生产空间，如 2013 年原沙井街道东环路 508 号⑦栋厂房生产场地二楼有 3,000 平方米，之前是做仓库及辅助生产车间，在 2014 年 3 月份开始规划建成钻铣攻牙机生产二部，增加产能约 500 台/月。同时，标的公司 PMC 部加强物料管理，加快了物料供应速度及周转速度，所有生产计划严格按照订单生产，且 2014 年订单饱和，产品处于供不应求的状态，生产出来的机器检测完毕后立即运至客户指定交机区域，提升了工厂内场地的周转使用效率。

因此，标的公司以整机组装为主的生产模式，加工中心产品生产产能的增加将占用更多的生产场地，受场地利用效率的影响，产能与场地面积并不是完全线性正相关关系。标的公司生产场地的增加情况与产能产量的增加情况基本匹配。

此外，生产过程侧重于整机组装，直接生产加工设备较少，主要是行车、空压机、叉车等，随着产量和场地的扩大，2014 年标的公司新增加机动和手动叉车合计 18 台、空压机 2 台，且新租赁的生产场地均安装了相应的行车。

经核查，独立财务顾问认为：标的公司生产过程侧重于整机组装，产能主要依赖于人员数量、生产厂房的投入，2014 年人员数量、生产厂房的投入均有较大幅度的增长，但受生产组织方式、场地利用效率等方面的影响，产能增加与人员数量和场地增加并不具有线性正相关关系。

(2) 请结合标的公司的产能利用率与电力耗费情况、产品销量与产品运费的增长差异，补充披露上述差异的合理性。

回复：已按要求在重组报告书“第四节 交易标的基本情况”之“七、创世纪的主营业务发展情况”之“(六) 主要产品的产销及原材料采购情况”中补充披露如下：

①电力耗费增长差异情况说明

2013 年标的公司耗用电量 46.66 万度，2014 年标的公司耗用电量 94.30 万度，增长了 102.10%，小于当期产量的增长幅度，其业务背景如下：

标的公司生产过程侧重于前期设计开发、关键部件研发、控制系统二次开发以及整机装配测试，其产能主要依赖于生产人员数量、生产场地的投入，需要的直接生产加工设备较少，主要是行车、空压机、叉车等，其余均是检测设备。因此标的公司生产车间内与产量相关的生产设备用电量占公司总用电量比重不高。虽然 2014 年标的公司产能增长迅速，直接生产设备用电量也相应增加，但因其在总用电量中占比较少，故使得标的公司的总用电量增长与产量增长不构成线性相关关系。其余用电高峰集中在年度夏季高温时期，主要是办公室、研发部以及配套宿舍生活用电。

因此，标的公司以整机人工组装测试为主的生产模式，导致其产品生产产能与用电量并不是线性正相关关系。标的公司用电量的增加情况与产能产量的增加存在差异具有合理性。

②运费增长差异情况说明

标的公司的运费主要与其销售产品的地域、客户购买数量、是否负责装卸及定位、使用货车或吊车等有关，如：标的公司位于广东省深圳市宝安区，如果客户在广东省内，且距离标的公司路程较近，运费发生额就较少；如果客户在广东省外，距离标的公司路程较远，则单台机器的运费会大幅增加。大客户的单笔订单采购量较大，可以采用专车满额配送的集中运输方式，如单台机器运到惠州每台运费约为 1,700 元，而整车运送可与货运公司按批发价结算，核算到每台机器运费为 500 元左右；单台机器运送到西安运费约为 3,500 元，而整车运送方式下核算到每台机器运费约为 2,375 元。向大客户销售的机器集中运输，使得平均每台机器的运费大幅下降。

2013 年标的公司客户分布特点、订单购买量等情况如下：1) 2013 年产销规模较小，客户地域分布较为分散，广东省内出机量占比约 70%、省外出机量占比约 30%，省内出机量占比相对 2014 年较低导致单台机器运费较高；2) 2013 年标的公司中小客户较多，广东省内 50 台以上的大客户出机数量占比约 20%，广东省外 50 台以上的大客户出机数量约 10%，当年全部大客户出机量占总出机量的比重仅 30%左右，采用集中运输方式的大客户占比少，导致当期平均单台机器运费偏高；3) 标的公司负责将机器运送到客户厂内，并负责卸货及定位，由于不同客户所处的地理位置不同，工厂周边的场地条件不同，在卸货及定位时情况比较复杂，单台机器的运费及装卸费(根据实际卸货的难易程度，费用在 300-1000 元/台)相对较高；4) 2013 年标的公司零件加工中心机及龙门加工中心机的销售占比远高于 2014 年，而这两类机器因其重量比钻铣攻牙机大，单台机器的运费也比钻铣攻牙机高出 50%以上，也导致当期综合运费较高。

2014 年标的公司客户分布特点、订单购买量等情况如下：1) 2014 年以来标的公司产销规模和客户集中度增加，广东省内出机量占比提高到接近 80%、省外出机量占比降低到约 20%，省内出机量占比的提高导致单台机器运费大幅降低；2) 2014 年标的公司大客户增加较多、单个订单的采购量也较大，广东省内 50 台以上的大客户出机数量占比上升到约 54%，广东省外 50 台以上的大客户出机数量占比提高到约 18%，当年全部大客户出机量占总出机量的比重超过 70%，采用集中运输方式的大客户占比大幅提高，导致当期平均单台机器运费降低幅度较大；3) 2014 年以来，标的公司逐步更改了部分客户的运输服务内容，只负责

将机器运送到客户厂内，由客户自行负责卸货及定位，降低了其装卸费用。

因此，客户地域分布、客户订单大小、运输方式等的变化，是导致运费的增长情况与销量的增长情况存在差异的主要原因。

经核查，独立财务顾问认为：标的公司生产过程侧重于整机组装和集成，生产车间内与产量相关的生产设备用电量占公司总用电量比重不高，产能增长与用电总量并不是线性正相关关系；由于客户地域分布、订单大小及运输方式等的不同，导致运费增长与销量增长存在一定差异。

5、基于标的公司创世纪所处的通用设备行业的行业特性，机器设备的需求主要是在建厂初期和设备更新时需求量较大。2014年度、2015年1-3月，标的公司前五大客户销售收入占总销售收入比例分别为55.86%，77.77%。其中，比亚迪客户的销售收入占总销售收入的比例超过40%。请结合标的公司的行业特性，以及与现有大客户的合作情况，说明其未来盈利预测的可实现性。

回复：已按要求在重组报告书“第六节 交易标的评估或估值”之“董事会对评估的合理性及定价的公允性分析”之“(二) 评估依据的合理性”中补充披露如下：

标的公司产品在下游客户建厂初期、产能扩张、设备更新换代时的需求较大，从标的公司行业特性、行业地位、大客户合作情况等角度，其未来盈利预测的可实现性分析如下：

① 标的公司所处的行业分析

根据《国务院关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定》（国发[2010]32号）及国家工信部发布的《高端装备制造业“十二五”发展规划》，高端装备制造业作为当前重点发展的战略性新兴产业之一，分为航空装备、卫星及应用、轨道交通装备、海洋工程装备、智能制造装备，创世纪主营业务归属于高端装备制造业中的“智能装备制造业”。

根据国务院公布的《中国制造 2025》（国发[2015]28号），我国实施制造强

国战略要求在新一代信息技术产业、高档数控机床和机器人等重点领域实现突破发展，重点开发精密、高速、高效、柔性数控机床与基础制造装备及集成制造系统，创世纪主营业务属于“高档数控机床和机器人”领域。

标的公司所处的智能装备制造业符合国家战略发展方向，具有较高的成长性和政策红利。

②标的公司细分市场分析

以高档数控机床等为代表的智能装备应用行业广泛，创世纪目前研发生产的自动化、智能化精密加工设备可应用于消费电子、通信、汽车制造、航空航天等行业，其中创世纪核心主导产品——高速钻铣攻牙加工中心目前主要应用于消费电子行业，专门针对于消费电子金属精密结构件 CNC 加工。

目前，标的公司所处的细分行业前景广阔，需求量巨大，主要体现在以下四个方面。一是，全球消费电子行业高度活跃，市场空间广阔；二是，消费电子精密结构件材质及加工工艺创新为标的公司 CNC 加工设备带来崭新市场机遇；三是，消费电子精密结构件金属化渗透率持续提升，主流品牌手机厂商产品金属精密结构件的使用比率将更大幅度的提高，相应的金属 CNC 加工需求巨大；四是，消费电子行业 CNC 加工设备需求广泛，智能制造需求迫切。

③标的公司的行业地位

创世纪目前产品类别较多，钻铣攻牙加工中心产品占销售收入的 80% 以上，系公司的核心主导产品。创世纪生产的钻铣攻牙加工中心目前主要大批量应用于消费电子行业，在技术水平、产销规模、服务能力等方面可与全球领先的日本 FANUC、兄弟科技竞争，获得了比亚迪、长盈精密、劲胜精密等全球知名消费电子结构件制造商的高度认可。标的公司凭借强有力的供应链控制力、稳定的质量管理能力等，核心产品钻铣攻牙加工中心单月产能可以达到 1500 台，在国内居领先地位，有力保障了标的公司交货能力，有利于标的公司获取更多、更大的设备订单。

④现有大客户合作情况

标的公司产品质量稳定可靠，价格较国际顶尖企业具有明显的价格优势，售

后服务响应速度快，得到了三星、华为、小米等国际著名手机品牌的核心供应商（以比亚迪、劲胜精密、春兴精工等为代表）的认可，标的公司与上述大客户之间建立了较为稳定和良好的合作关系。2013 年—2015 年 1-3 月，公司前五大客户中的大客户如比亚迪、劲胜精密、春兴精工等客户较为稳定，且订单量持续增长。鉴于标的公司与大客户之间稳定的合作关系，上述大客户在新增设备产能或更新设备时，标的公司具有较强的竞争力。

国际著名消费电子精密结构件供应商的认可和批量使用标的公司的产品，大幅提升了标的公司品牌影响力，有利于标的公司开拓国内外其他中小精密结构件生产企业的订单。如果未来大客户订单增长缓慢或降低，这些中小型客户订单的增长将可以很大程度上支撑标的公司业绩的稳定增长。

此外，标的公司不断开拓和丰富自身产品，在 2015 年下半年自主品牌的新产品——高光加工中心机和数控玻璃加工中心机即将投放市场，从而更好地为客户提供精密金属结构件全套 CNC 加工设备。另外，随着消费电子行业自动化、智能化升级改造的迫切需求，以智能设备为核心、以工业机器人为连接点的自动化生产线将日益普及，标的公司与合作方已经成立了控股公司，准备向客户提供全套自动化无人生产车间解决方案。

经核查，独立财务顾问认为：综合行业及市场情况、行业地位、与大客户的合作情况等因素的分析，以最新的合同、合作协议签订情况为基础，结合企业经营发展战略，标的公司和评估机构预测的标的公司 2015 年以后的盈利情况较为合理。

6、报告书显示，截止 2015 年 5 月 31 日，标的公司已签订的钻铣攻牙机系列的合同金额大约为 7.9 亿元，其余产品大约在 1.3 亿元左右（以上价格均为不含税价格）。请提供上述订单明细，并提供交易金额在 5000 万元以上的合同。

回复：已按要求在重组报告书“第六节 交易标的的评估或估值”之“交易标的的评估情况”之“（五）收益法评估技术说明”之“3、自由现金流的预测”中补充披露如下：

根据《资产评估报告》、标的公司签署的合同或订单，截至 2015 年 5 月 31 日，标的公司已签订的包含钻铣攻牙机等产品在内的大额合同（金额超过 200 万元）合计金额大约为 7.9 亿元；其余与小客户签订的合同金额在 1.3 亿元左右。其中，大额合同的具体情况如下表所示：

序号	客户名称	机型	金额(万元)
1	东莞劲胜精密组件股份有限公司	钻铣攻牙机、电脑数控分度盘	15,388.50
2	东莞承光五金制品有限公司	钻铣攻牙机	8,490.00
3	深圳市杨达科技有限公司	钻铣攻牙机	5,500.00
4	惠州比亚迪电子有限公司	钻铣攻牙机	5,100.00
5	订单金额 1000 万以上、5000 万以下的客户合计		35,800.60
6	订单金额 200 万以上、1000 万以下的客户合计		8,562.90
总计			78,842.00

上述订单中金额超过 5,000 万元的合同一共有 4 个，分别是与东莞劲胜精密组件股份有限公司、东莞承光五金制品有限公司、深圳市杨达科技有限公司、惠州比亚迪电子有限公司签署。

经核查，独立财务顾问认为：根据标的公司签署的订单或合同，截至 2015 年 5 月 31 日标的公司已经签署正在履行的大额合同（金额超过 200 万元）合计金额大约为 7.9 亿元，且大额合同已经披露。

7、请补充披露标的公司创世纪管理层基本情况简介，以及本次重组完成后核心人员的任职安排、防止核心技术人员流失和技术失密的具体措施。

回复：已按要求在重组报告书“第四节 交易标的的基本情况”之“四、创世纪组织架构及人员构成”之“（二）人员结构及管理层情况”中补充披露如下：

（1）创世纪管理层基本情况简介

标的公司不设董事会，设执行董事 1 名，由夏军先生担任；高级管理人员设总经理 1 名、副总经理 3 名，其中总经理为夏军先生，副总经理分别为凌慧女士（分管财务）、何海江先生（分管销售）、罗育银先生（分管生产运营）。

夏军、凌慧、何海江系本次交易的交易对方。

夏军先生，1975年出生，学历硕士（结业），历任珠海倍速特企业集团及其分公司的业务员、经理等职务，2005年12月至今在深圳市创世纪机械有限公司担任执行董事、总经理。

凌慧女士，1979年出生，学历本科，历任富士康企业集团富准公司、大田-联邦快递有限公司深圳分公司、IBM深圳分公司的经管员、信贷结算员等职务，2005年12月至今在深圳市创世纪机械有限公司担任副总经理。

何海江，1978年出生，学历高中，历任珠海倍速特企业集团及其分公司的业务员等职务，2005年12月至今在深圳市创世纪机械有限公司担任副总经理。

罗育银先生，1964年出生，学历本科，历任安徽合肥江淮汽车厂、安徽量具刀具厂、深圳凯中电机整流子厂以及多家台资或港资企业的工程师、部门经理、副总经理等职务，2012年3月至今在深圳市创世纪机械有限公司担任副总经理。

（2）本次重组完成后核心人员的任职安排

根据《发行股份及支付现金购买资产协议》等资料，标的公司的核心人员主要系目前管理层中的夏军、凌慧、何海江。

本次交易完成后，夏军将被委派担任标的公司董事。标的公司的管理层将由董事会聘任。

为了保持创世纪核心经营管理团队的稳定性，本次交易完成后，标的公司核心人员将与标的公司重新签署劳动合同，夏军、凌慧、何海江承诺，自本次交易完成后在创世纪的任职期限不少于60个月。

（3）防止核心技术人员流失和技术失密的具体措施

①标的公司内部制度安排标的公司对于核心技术人员及中高层管理人员主导的新产品、新技术、新工艺的研发、质量改善、管理提升等工作，实施项目奖励（包括物质奖金和表彰），提高了这部分人员积极开拓、努力创新的积极性；同时，对于核心技术人员及中高层管理人员实行外部培训与内部培训相结合的方式，使得这部分人员专业技能和管理水平得以不断提升，从而获得更多成就感。

标的公司所有电脑均加装从厦门天锐科技有限公司购买的“绿盾软件”，此

加密软件使得所有人员的电脑需要外发文件或资料时，必须经过标的公司授权方可外发，另外标的公司设有信息安全部，全面管理公司所有信息技术安全。

②对核心技术人员的股权激励及本次交易的奖励安排

标的公司 2015 年 4 月通过员工持股平台——深圳市创世纪投资中心（有限合伙）对于公司核心技术人员及中高层管理人员实施了股权激励计划。公司核心技术人员高银华、监事秦润婷、高管罗育银等均系深圳市创世纪投资中心（有限合伙）的有限合伙人，可以分享标的公司业绩快速增长的红利。

本次交易中，若标的公司补偿期间实际净利润总额超过承诺净利润总额，则上市公司同意标的公司将超出部分的 30% 以现金方式奖励给标的公司的核心人员，其中包括核心技术人员。

标的公司通过上述安排和具体措施来防止核心技术人员流失和技术失密。

经核查，独立财务顾问认为：《发行股份及支付现金购买资产协议》中已经对标的公司核心人员的任职做出了安排，创世纪管理层基本情况简介和防止核心技术人员流失和技术失密的具体措施已经在重组报告书（草案）中进行了补充披露。

8、请补充披露本次交易如配套融资成功的情况下，交易前后上市公司股本结构的变化。

回复：已按要求在重组报告书“重大事项提示”、“第一节 本次交易概述”之“五、本次重组对上市公司的影响”之“（二）本次发行前后公司股本结构变化”中补充披露如下：

假定本次配套募集资金 15 亿元人民币全部募集到位，配套融资的认购价格按照本次停牌前的收盘价格（37.48 元/股）计算，本公司交易前后的股权结构变化如下：

股东名称	本次交易前		本次交易后	
	持股数（股）	持股比例	持股数（股）	持股比例
劲辉国际企业有限公司	103,500,000	45.35%	103,500,000	29.68%

东莞晨星实业投资有限公司	6,380,263	2.80%	6,380,263	1.83%
新余市嘉众实业投资有限公司	2,700,000	1.18%	2,700,000	0.77%
夏军	-	-	38,163,419	10.94%
凌慧	-	-	8,459,397	2.43%
何海江	-	-	18,601,062	5.33%
创世纪投资	-	-	7,233,746	2.07%
钱业银	-	-	3,220,337	0.92%
贺洁	-	-	2,415,254	0.69%
董玮	-	-	2,415,254	0.69%
认购配套融资的其他投资者	-	-	40,021,344	11.48%
其他股东	115,627,771	50.67%	115,627,771	33.16%
合计	228,208,034	100.00%	348,737,847	100.00%

考虑本次配套融资的情况下，本次交易完成后，劲辉国际企业有限公司（以下简称“劲辉国际”）持有本公司股份占公司总股本比例将变更为 29.68%，仍为本公司的控股股东；王九全先生通过持有劲辉国际 50% 股权控制公司 29.68% 的股份，仍为公司实际控制人。

同时劲辉国际承诺本次股票复牌后十二个月内增持公司股票的金额不低于人民币 2400 万元。增持价格假如按照本次停牌前的收盘价格 37.48 元/股和最低的增持金额计算，增持数量为 640,342 股，占本次配套融资后股本总额的 0.18%。本次增持行为的实施，有利于巩固上市公司控股股东劲辉国际和实际控制人王九全先生的控股地位。

9、上市公司控股股东劲辉国际企业有限公司其在交易前 6 个月内存在卖出公司股票的行为，请补充披露上市公司控股股东劲辉国际企业有限公司是否有继续减持的计划，如有，请进行相应的风险提示。

回复：已按要求在重组报告书“重大风险提示”和“第十二节 风险因素”之“一、与本次交易相关的风险”中补充披露如下：

上市公司的控股股东未来可能减持的风险补充披露如下：

公司控股股东劲辉国际因资金需求，在本次公司股票停牌前 6 个月内，存在卖出公司股票的行为，并分别于 2015 年 2 月 10 日、2015 年 3 月 9 日履行了对

外公告义务，具体情况如下：

股东名称	卖出方式	卖出期间	交易数量（万股）
劲辉国际企业有限公司	大宗交易	2015年2月6日	150
	大宗交易	2015年2月9日	150
	集合竞价	2015年3月4日	61
	集合竞价	2015年3月5日	49
	大宗交易	2015年3月5日	200
	集合竞价	2015年3月6日	95
	大宗交易	2015年3月6日	250
	合计	—	955

截至重组报告书（草案）公告之日，劲辉国际持有上市公司 103,500,000 股股份，占上市公司总股本的 45.35%，仍为上市公司控股股东。王九全先生通过持有劲辉国际 50% 股权控制上市公司 45.35% 的股份，仍为上市公司实际控制人。

2015 年 7 月 9 日，劲辉国际或王九全先生基于对公司未来发展前景的信心，计划于本次股票复牌后 12 个月内通过包括但不限于深圳证券交易所交易系统或证券公司、基金公司的定向资产管理计划或参与公司定向增发增持公司股票，增持金额不低于人民币 2400 万元，本次增持的公司股票 6 个月内不得转让。同时，自 2015 年 7 月 8 日起 6 个月内，劲辉国际不会通过二级市场减持公司股份。上述时间后，劲辉国际或王九全先生可自行决定是否出售其所持股份，公司股票的市场价格可能因此波动，提请投资者注意控股股东劲辉国际或王九全先生未来可能减持对公司股价带来的风险。

10、请补充披露重组完成后，标的公司公司治理的具体安排。

回复：已按要求在重组报告书“第四节 交易标的的基本情况”之“十四、本次交易后，创世纪公司治理的具体安排”中补充披露如下：

本次重组完成后，标的公司创世纪将成为上市公司的全资子公司，上市公司将根据《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规格则》、《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》等法律法规以及上市公司及创世纪章程、《东莞劲胜精密组件股份有限公司子公司管理制度》（以下简称“《子公司管

理制度》”)的规定,对标的公司进行公司治理。

根据上市公司与交易对方签署的《发行股份及支付现金购买资产协议之补充协议(一)》,为了保证标的公司的经营稳定,在完成标的资产工商变更登记过户至上市公司名下、标的公司成为上市公司的全资子公司后,上市公司将行使股东权利对标的公司的治理结构进行调整和完善,并相应修改标的公司的公司章程,具体安排如下:

(1) 标的公司不设执行董事,改设董事会,成员三人,均由上市公司委派,其中,夏军将委派担任标的公司董事职务。

(2) 标的公司不设监事会,设监事一人,由上市公司委派。

(3) 标的公司的总理由董事会聘任,标的公司的高级管理人员由董事会根据总经理的提名聘任。

(4) 上市公司有权根据上市公司对子公司的管理制度,在标的公司派驻上市公司的审计人员。

因此,本次重组完成后,标的公司将形成股东、董事会、监事、管理层的法人治理结构,其中,上市公司作为创世纪的股东,为创世纪的最高决策者;董事会根据《公司法》、创世纪章程及《子公司管理制度》规定的权限对公司重大事项进行决策或报股东决策,并向股东负责;管理层负责实施董事会的决定,并向董事会负责;监事根据《公司法》及创世纪章程的规定履行监事职责,并向股东负责。

11、请进一步对报告书全文进行梳理,修正报告书中的文字及其他表述错误。

回复:已经修改完善重组报告书(草案)。

（本页无正文，为《关于深圳证券交易所<关于对东莞劲胜精密组件股份有限公司的重组问询函》的回复>签字盖章页）

东莞劲胜精密组件股份有限公司

二〇一五年八月十四日

