

众华会计师事务所（特殊普通合伙）

关于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的申请文件

反馈意见的回复

众会字(2015)第 5726 号

中国证券监督管理委员会：

我们接受委托，对深圳市创世纪机械有限公司（以下简称“创世纪”、“标的公司”）的 2013 年、2014 年、2015 年 1-3 月的财务报表，包括 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日、2015 年 3 月 31 日的公司资产负债表，2013 年度、2014 年度、2015 年 1-3 月的公司利润表、公司现金流量表、公司所有者权益变动表以及财务报表附注进行了审计，出具了众会字(2015)第 4405 号审计报告。此外，我们还接受委托，对东莞劲胜精密组件股份有限公司（以下简称“劲胜精密”、“上市公司”或“公司”）的 2014 年 12 月 31 日、2015 年 3 月 31 日备考合并资产负债表，2014 年度、2015 年 1-3 月备考合并利润表以及备考财务报表附注进行了审阅，出具了众会字（2015）第 4404 号审阅报告。

贵会于 2015 年 9 月 30 日下达了《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（152690 号）（以下简称：“反馈意见”）。

会计师根据反馈意见的要求进行了核查，回复如下：

反馈意见第 2 题：

申请材料显示,创世纪股权 2012 年至今共发生过两次股权转让和六次增资。请你公司:1)以列表形式补充披露创世纪 2012 年至今历次股权转让或增资背景及原因、是否评估及定价依据。2)补充披露上述股权转让或增资是否涉及股份支付。如涉及股份支付,请你公司按照《企业会计准则第 11 号—股份支付》进行会计处理并补充披露对创世纪业绩的影响。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

(一) 创世纪2012年至今历次股权转让或增资背景及原因、是否评估、定价依据

序号	时间	股权转让或增资情况	转让或增资的背景及原因	转让价格或增资价格	定价依据	是否评估
股权转让						
1	2014年7月	凌慧→夏军 (600万出资额)	实际控制人之一、公司执行董事兼总经理夏军先生通过夫妻之间的股权转让恢复公司股东身份	1元/1元注册资本	夏军与凌慧夫妻之间的股权转让,定价参照初始投资价格即注册资本协商确定	否
2	2015年3月	凌慧→夏军 (1090.6977万出资额)	实际控制人之一、公司执行董事兼总经理夏军先生通过夫妻之间的股权转让成为公司控股股东	1元/1元注册资本	夏军与凌慧夫妻之间的股权转让,定价参照初始投资价格即注册资本协商确定	否
		赵林→夏军 (155.8139万出资额)	财务投资人赵林另有投资意向(看好2015年初以来的二级市场牛市),退出对标的公司的股权投资	10.27元/1元注册资本	财务投资者赵林退出标的公司,因其入股时间较短(不足6个月),经协商确定其股份以原入股价格转让给标的公司实际控制人夏军	
增资						
1	2013年3月	凌慧增资:245万元 何海江增资:105万元	根据公司扩大生产经营需要,增资扩股	1元/1元注册资本	标的公司原全部股东(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,不影响原股东各自的持股比例	否
2	2013年5月	凌慧增资:490万元 何海江增资:210万元	根据公司扩大生产经营需要,增资扩股	1元/1元注册资本	同上	否
3	2013年7月	凌慧增资:490万元 何海江增资:210万元	根据公司扩大生产经营需要,增资扩股	1元/1元注册资本	同上	否

序号	时间	股权转让或增资情况	转让或增资的背景及原因	转让价格或增资价格	定价依据	是否评估
4	2013年9月	凌慧增资：420万元 何海江增资：180万元	根据公司扩大生产经营需要，增资扩股	1元/1元注册资本	同上	否
5	2014年7月	创世纪投资增资： 350万元出资额	一方面，根据公司扩大生产经营需要，增资扩股； 另一方面，同一实际控制人控制的创世纪投资通过本次增资获得标的公司股权，为后续进一步实施员工股权激励做准备	3.14元/1元注册资本	本次增资方的执行事务合伙人系标的公司实际控制人，增资目的系设立员工持股平台，故增资价格参照标的公司2014年5月31日未经审计的账面净资产并适当上浮确定	否
6	2014年10月	赵林增资：155.8139万元； 贺洁增资：116.8605万元； 钱业银增资： 155.8139万元； 董玮增资： 116.8605万元	一方面，2014年以来公司生产经营规模扩张迅速，资金需求量较大 另一方面，通过本次增资扩股，引入外部投资者，完善公司治理结构	10.27元/1元注册资本	四名财务投资者增资价格参照标的公司2013年净利润的11倍市盈率估值为作价依据，最终协商确定为财务投资者增资入股后标的公司总估值为4亿元	否

（二）股份支付情况

根据《企业会计准则第 11 号-股份支付》的规定，股份支付是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。如上表所述，股权转让受让方和增资方为原股东、外部投资者或公司实际控制人控制的企业，不存在《企业会计准则第 11 号-股份支付》规定的为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具的情况，不涉及股份支付，对创世纪业绩没有影响。

2015 年 4 月，标的公司实际控制人夏军与罗育银等 36 名公司员工签订股权转让协议，将持有的深圳市创世纪投资中心（有限合伙）28.9656%股权按 910.9 万元的价格转让给罗育银等 36 名公司员工。本次股权转让符合《企业会计准则第 11 号-股份支付》规定的股份支付规定，标的公司按照劲胜精密拟收购创世纪公司的价格与转让价格之间的差额 5,335 万元作为股份支付费用，计入 2015 年 1-6 月管理费用，减少标的公司 2015 年 1-6 月利润 5,335 万元。

会计师意见

经核查，会计师认为：标的公司 2012 年以来的历次股权转让或增资具有较为合理的原因，定价符合当时业务背景，没有进行过评估；根据《企业会计准则第 11 号—股份支付》，标的 2012 年至 2015 年 3 月的历次股权转让或增资不涉及股份支付，2015 年 4 月份创世纪投资的股权转让涉及股份支付，标的公司已经做了恰当的会计处理。

反馈意见第 3 题：

申请材料显示，创世纪预测 2015 年销售收入为 153,024 万元，同比增长 17% ， 2015 年净利润为 22,639 万元，同比增长 14%。请你公司结合 2015 上半年实际经营情况，补充披露上述 2015 年预测数据的合理性及 2015 年营业收入、净利润预测的可实现性。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。

回复：

（一）创世纪 2015 年上半年实际经营情况

创世纪 2015 年 1-6 月经营成果如下：

项目	2015 年 1-6 月实际数	2015 年预测数	占 2015 年预测数比例
营业收入（万元）	107,240.56	153,024.00	70.08%
净利润（万元）	16,236.59	22,638.96	71.72%

注：以上财务数据经本所审计

创世纪 2015 年 1-6 月已实现销售收入 107,240.56 万元、净利润 16,236.59 万元，2015 年全年预测销售收入 153,024.00 万元、预测净利润 22,638.96 万元，2015 年 1-6 月已完成全年预测销售收入和净利润的 70.08% 和 71.72%。从 2015 年上半年的实际经营情况分析，上半年的实际销售收入和净利润已达到 2015 年预测的 70% 以上，创世纪 2015 年的盈利预测可实现性较强。

（二）创世纪执行中的合同情况

截至 2015 年 6 月底，创世纪已签订、正在执行的大额销售合同（金额超过 200 万元）合计金额约为 97,445.62 万元。具体构成如下：

序号	客户名称	合同金额（万元）
1	东莞劲胜精密组件股份有限公司	15,388.50
2	东莞承光五金制品有限公司	8,490.00
3	惠州比亚迪电子有限公司	7,140.00
4	深圳市杨达科技有限公司	5,500.00
5	惠州比亚迪电子有限公司	5,100.00
	其他	55,827.12
	合计	97,445.62

截止到 2015 年 6 月底，创世纪已签订大额销售合同金额合计为 97,445.62 万元，其中未开票含税金额为 84,222.62 万元。从按合同执行及交货时间、之前的合同执行情况综合判断，截至年底能实现的收入约为 7 亿元左右。因此，创世纪 2015 年 1-6 月已实现的收入 107,240.56 万元和预计能纳入 2015 年 7-12 月收入金额合计约为 17 亿元左右，已超过了 2015 年全年预测收入 153,024.00 万元。故 2015 年预测收入具备可实现性。

会计师意见

经核查，会计师认为：标的公司 2015 年 1-6 月已实现全年预测业绩的 70% 以上，正在执行中的合同金额约为 97,445.62 万元且预计大部分在 2015 年下半年确认收入，故标的公司 2015 年预测数据较为合理，2015 年营业收入、净利润预测的可实现性较强。

反馈意见第 5 题：

申请材料显示，创世纪核心竞争力包括：较高的品牌知名度和影响力及产销规模优势等。请你公司补充披露：1)创世纪品牌商标注册情况及该类品牌优势。2)创世纪主要产品产能测算依据及制约产能的瓶颈，月产 1500 台的产能规模与固定资产规模及设备投入是否相匹配。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

(一) 创世纪品牌商标注册情况及该类品牌优势

创世纪的品牌商标注册情况如下表：

序号	申请人	国家或地区	商标	分类	注册证明/独立注册证书	使用期限
1	创世纪	中国		7	6772965	2010年4月14日至2020年4月13日
2	创世纪	中国		7	8825970	2011年11月21日至2021年11月20日
3	创世纪	中国		7	8826006	2014年3月28日至2024年3月27日
4	创世纪	中国		7	6772964	2011年4月14日至2021年4月13日
5	创世纪	中国		7	8825991	2011年12月21日至2021年12月20日
6	创世纪	中国		7	6772962	2010年8月14日至2020年8月13日
7	创世纪	中国		7	4219001	2007年1月21日至2017年1月20日
8	创世纪	中国		7	7951347	2013年2月7日至2023年2月6日
9	创世纪	中国		7	6772963	2010年4月14日至2020年4月13日
10	创世纪	中国		7	5010489	2008年10月28日至2018年10月27日
11	创世纪	中国		7	5010298	2008年10月28日至2018年10月27日

标的公司使用的品牌有“创世纪”、“台群”、“宇德”、“兆群”等，但最主要是“创世纪”和“台群”。

标的公司成立于2005年12月，成立之初的主营业务是生产和销售火花机（一种机械加工设备，主要用于塑胶模具的电火花加工）。“创世纪”即为当时主导产品火花机使用的品牌，2007年成为注册商标。

经过持续的研发、测试及业务拓展，2008年标的公司开始量产自有品牌的数控加工中心机床。为了区别火花机产品，公司数控加工中心机床产品全部使用新的品牌——“台群”。

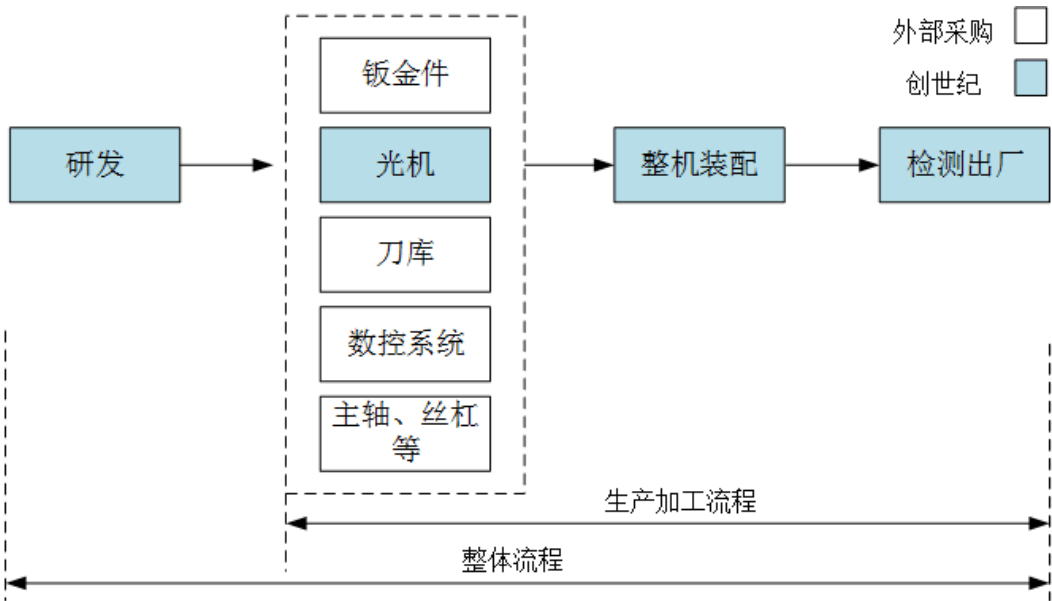
此后，标的公司这两个系列的产品均获得了市场的高度认可，销售量迅速上升。但是，随着现代制造业加工水平的提升和加工工艺的改进，放电火花机的市场需求逐渐萎缩，具有综合加工能力、加工精度高、加工效率高的数控加工中心机床成为制造业企业广泛应用的机械加工设备。

标的公司“台群”品牌的各类数控加工中心机床多年来累计近15000台的出货量，应用领域覆盖了消费电子、通信、汽车制造、轨道交通等多个行业，积累了大量生产经验和客户应用的经验。

其中，“台群”品牌的钻铣攻牙加工中心机质量稳定可靠，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，得到了比亚迪电子、劲胜精密、长盈精密等国际著名手机品牌核心供应商的高度认可，在业内产生了较高的品牌影响力和美誉度。“台群”商标在 2014 年度取得了广东省著名商标的荣誉称号，标的公司正在努力将“台群”打造成为全国乃至全世界中小型数控加工中心机领域的著名品牌。

(二) 产能测算依据、产能瓶颈及与固定资产的匹配情况

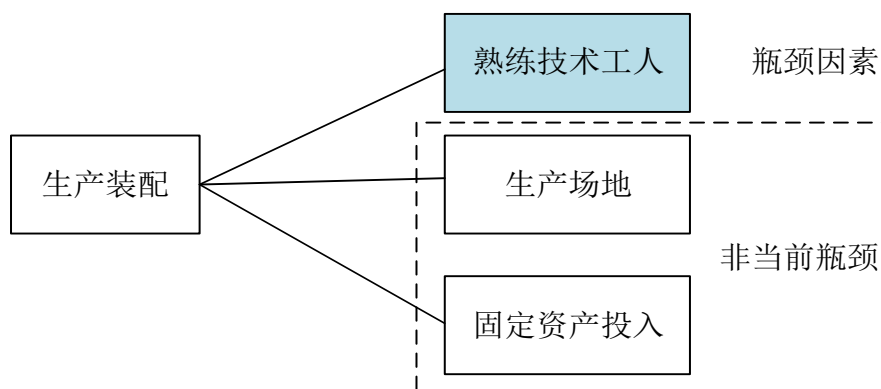
数控加工中心机床产品的研发生产总流程覆盖了研发设计、主要部件加工、整机装配、检测出厂四大部分，具体如下图所示：



注：2014年后实现了光机部分自制、部分外购

标的公司侧重于前端的研发设计、后端的整机装配及检测，主要部件如光机、系统、钣金件等主要从专业生产厂商采购，可减少大量固定资产投入、保证对下游需求的快速响应。2014 年标的公司使用的部分光机开始以装配的形式实现自制。

标的公司的核心生产环节——整机装配检测过程，主要涉及制作线材、安装电器元件、接线、电机装配、检验检测、配电调试、精度检验等生产工序，涉及的生产要素投入主要包括：生产场地、熟练技术工人、固定资产等。



1、生产场地

截至 2015 年 6 月底，标的公司租赁的生产场地约 26413 平方米，其中用于数控加工中心机床整机装配的生产场地约 8000 平方米。根据目前的机器组装占地情况，平均一台数控加工中心机床的组装占地面积约为 20 平方米，现有装配生产场地可同时容纳 200 台机器以上同时装配，现有的装配周转效率下，单月可周转 12—13 次，由此计算，现有场地单月可实现约 2500 台机器的装配。

因此，现有的生产场地暂不构成产能扩张的瓶颈，还有部分产能扩大空间。

2、固定资产投资

标的公司生产过程侧重于整机组装，工序主要包括制作线材、安装电器元件、接线、电机装配、检验检测、配电调试、精度检验等，产能并不依赖于特定的生产设备或生产线。

标的公司生产过程中使用的生产设备较少，主要是行车（搬运、协助安装钣金等自重大的材料）、端子机（线材加工）、开线机、空压机（提供气压动力）、叉车（搬运设备）等小型设备；生产工具也比较少，如千分表、水平仪等；检测过程中的仪器设备主要以测量仪器为主，如硬支撑动平衡机、激光干涉仪、三坐标测量仪等。

上述生产设备或测量仪器的单体价值较低，且共用特征明显，标的公司根据各个生产车间装配检测规模足额配备了行车、叉车、测量仪器等设备。标的公司现有的生产设备完全可满足现有生产需要，不构成现有产能的瓶颈。

标的公司固定资产的投入金额较少，与以整机装配为主的生产模式和组装检测设备单体价值低的特点相匹配。

3、熟练技术工人

截至 2015 年 6 月底，标的公司整机生产车间的生产及品管人员 312 名，其中一线装配人员 165 名，公司根据实际销售订单情况随时可以抽调光机生产车间的生产装配人员 20 余人增加整机装配的生产能力，能够完全满足整机生产装配的产能需求。根据目前一线装配熟练技术工人的装配效率统计，平均单人单月可装配 6 台-9 台。假定上述一线装配人员均可达到最高熟练程度，标的公司单月最高可装配 1500 台左右整机。在实际生产过程中，标的公司仅在 2014 年 12 月达到了最高产能。

因此，在现有生产要素投入中，标的公司目前整机生产车间一线熟练技术工人的数量制约了装

配最高产能。如果未来单月订单超过 1500 台，标的公司可以通过抽调其他生产部门工人、招聘机床行业的熟练工人、加班加点等方式，可以较为快速的突破现有产能瓶颈。

除上述三方面因素外，供应链的供给能力也是影响标的公司产能的因素之一。消费电子行业的订单波动幅度极大，在单月订单达到高峰时，对整个生产制造产业链上的供应商均提出了较高的供应要求，零部件的稳定、及时、高质量的供应能力对标的公司发挥最大产能较为重要。

会计师意见

经核查，会计师认为：标的公司主要使用的品牌均取得了注册商标，“台群”品牌的数控加工中心市场占有率较高，知名度和认可度较好，品牌优势明显；标的公司侧重于前端的研发设计、后端的整机装配及检测，需要的固定资产规模和价值较小，产能主要受熟练技术工人数量制约，其产能与固定资产的投入情况基本匹配。

反馈意见第 6 题：

申请材料显示，2014 年，创世纪第一大客户为惠州比亚迪电子有限公司、深圳市比亚迪锂电池有限公司，销售收入为 54,598.29 万元，占当期主营业务收入比例为 41.89%。创世纪 2014 年分别销售给惠州比亚迪、深圳比亚迪 2000 台、360 台钻铣攻牙机。请你公司补充披露：1)创世纪主要产品销售价格变动情况及影响价格变动的主要因素。2)向第一大客户比亚迪集团的销售明细项目，说明销售收入大幅增长的原因及合理性。3)向比亚迪集团销售的产品占比亚迪集团同类产品采购的比例，比较与其他客户在同类产品销售价格及信用政策方面是否存在差异，上述交易双方是否存在关联关系。4)创世纪主要部件光机及系统采购是否依赖于单一供应商及应对措施，如是，请说明应对措施并提示风险。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

（一）创世纪主要产品销售价格变动情况及影响价格变动的主要因素

报告期内，创世纪的主要产品为钻铣攻牙加工中心机，各个具体细分型号之间的价格差异较小，其销售价格均价及与比亚迪的销售均价的变动如下表所示：

	2015 年 1-6 月	2014 年	2013 年
总体销售均价（万元）	22.92	23.19	23.40
变动幅度	-1.16%	-0.90%	-
对比亚迪的销售均价（万元）	22.70	23.13	23.25
变动幅度	-1.86%	-0.52%	-
同行业(东莞台一盈拓科技股份有限公司)销售均价（万元）	-	23.30	23.41

从纵向价格变动角度，报告期内钻铣攻牙机的销售均价逐年下降，但是下降幅度非常小。销售均价的下降主要受两方面影响：1) 消费电子行业专用型、特型金属切削机床（以钻铣攻牙机为主）

是目前国内金属切削机床行业唯一的保持大幅增长的细分领域，越来越多的机床生产厂商开始研发生产钻铣攻牙机产品，市场竞争逐渐加剧；2) 标的公司产销规模逐年快速扩大，大批量采购导致主要部件采购价格下降、光机逐步实现自产，钻铣攻牙机的单位生产成本较大幅度下降、毛利空间上升，标的公司主动调整售价以增强产品竞争力。

从横向价格对比角度，报告期内向比亚迪集团的销售均价要略低于整体的销售均价，但是价格差异在 5% 以内；向比亚迪集团的销售均价亦逐年下降，下降幅度较小且与标的公司整体售价的下降幅度差异较小。向大客户比亚迪集团的售价低于其他客户价格的原因在于：比亚迪集团的采购量巨大，价格适当优惠。

此外，标的公司各年度的销售均价与同行业公司一东莞台一盈拓科技股份有限公司的销售均价基本一致，变动趋势也基本一致。由此说明，标的公司主导产品的销售价格变动符合行业整体特征。

(二) 向第一大客户比亚迪集团的销售明细项目，说明销售收入大幅增长的原因及合理性

报告期内，比亚迪集团从标的公司采购的产品全部是钻铣攻牙机，主要涉及三个明细型号 T-500 (15000 转)、T-500 (20000 转)、T-500 (24000 转)，各个型号的具体销售收入如下表所示：

单位：万元

	2015 年 1-6 月	2014 年	2013 年
T-500 (15000 转)	-	8,000.00	3,487.18
T-500 (20000 转)	42,661.54	46,598.29	-
T-500 (24000 转)	11,808.55	-	-
合计	54,470.09	54,598.29	3,487.18

比亚迪集团大量采购钻铣攻牙机的业务背景如下：

随着智能手机大屏化的发展、散热性能和结构强度要求的提高，近年来消费电子行业对镁铝合金为代表的金属结构件需求快速增长。传统的塑胶手机外壳，通过模具即可实现批量生产，生产效率较高；而金属手机外壳，完全通过钻铣攻牙加工中心机为主的 CNC 精密机床单件钻铣加工生产，生产效率低，为了满足大批量生产要求，精密结构件制造企业必须大批量采购 CNC 钻铣攻牙加工中心机床。

比亚迪集团是全球最大的手机部件及模具制造商之一，是三星、华为、小米等全球领先手机品牌的重要供应商。在上述结构件由塑胶向金属等材质转换的行业大趋势下，比亚迪集团凭借雄厚的资金实力、客户优势和战略眼光，率先投入巨额资金大批量采购核心设备钻铣攻牙加工中心机，从 2013 年开始不断增加设备采购量，截至 2015 年上半年已经累计购置了 15000 台左右的机器，成为全球消费电子金属精密结构件产能最大的供应商之一。

标的公司钻铣攻牙加工中心机产品质量稳定可靠，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、日本兄弟竞争，而价格较国际顶尖企业具有明显的优势，售后服务响应速度快，在比亚迪集团的设备采购招标中获得了其设备采购总量 30% 左右的订单。因此，标的公司

来自于比亚迪集团的收入不断增长具有合理的业务背景，真实可靠。

（三）比亚迪集团采购比重、售价及信用政策的差异、是否存在关联关系

1、比亚迪集团同类产品的采购比重

2013年、2014年、2015年1-6月，标的公司累计向比亚迪集团（含惠州比亚迪电子有限公司、深圳市比亚迪锂电池有限公司、西安比亚迪电子有限公司）销售了4910台钻铣攻牙加工中心机，已经发货尚未确认收入的有528台。

根据对比亚迪集团的访谈情况、国泰君安《2015金属大年，大陆上市公司最受益》等证券公司研究报告综合判断，2015年上半年比亚迪集团总共拥有约15000台用于生产金属手机外壳的钻铣攻牙加工中心机。而标的公司已经向比亚迪集团累计销售了4910台设备，由此计算可得，标的公司向比亚迪集团销售的产品占比亚迪集团同类产品采购的比例在33%左右。

除标的公司外，比亚迪的国内供应商还有东莞台一盈拓科技股份有限公司、福建省嘉泰数控机床有限公司等。其中，根据东莞台一盈拓科技股份有限公司招股说明书披露的数据计算可得，该公司2013年、2014年向比亚迪分别销售了约367台、2000台钻铣攻牙加工中心；福建省嘉泰数控机床有限公司向比亚迪的销售量也超过500台。

2、同类产品的销售价格及信用政策方面

标的公司向比亚迪集团主要销售钻铣攻牙机，其中报告期内钻铣攻牙机主要有三个型号的产品：T-500（15000转）、T-500（20000转）、T-500（24000转）。

以出货量最大的T-500（20000转）型号的钻铣攻牙机为例，2014年标的公司向比亚迪集团销售的该型号机器的平均不含税售价约为22.7万元，向其他客户的平均销售价格在23.8万元左右，价差不超过5%。其主要原因系，比亚迪集团的订单量大，接近标的公司全年订单的一半，价格适当优惠。

报告期内，标的公司对主要客户的信用政策如下表所示：

序号	客户	信用政策	付款方式
1	惠州比亚迪电子有限公司	货到付 30%，货到 30 天内验收合格后凭票付 60%，质保 1 年满付 10%。	6 个月商业承兑汇票
2	深圳市比亚迪锂电池有限公司	货到（15 天内或以 100 台为单位）验收合格后凭票付 90%，质保 1 年付 10%。	6 个月银行承兑汇票
3	西安比亚迪电子有限公司	货到付 30%，货到 30 天内验收合格后凭票付 60%，质保 1 年满付 10%。	6 个月商业承兑汇票
4	东莞劲胜精密组件股份有限公司	合同生效后预付 20% 定金，货到安装调试完毕后支付 40%，验收合格后付 35%，剩余 5% 质量保证金自验收合格后起半年后支付。	银行转账、银行承兑汇票
6	广东长盈精密技术有限公司	合同生效后预付 30% 作为定金，货到并安装验收完成后付 50%，交机 3 个月付 10%，交机 6 个月后付清余款。	电汇或转账支票
7	春兴精工（常熟）有限公司	合同生效后预付 30% 定金，货到安装调试完毕验收合格后付 60%，剩余 10% 质量保证金自验收合格后起 1 年后付清。	银行转账

信用政策方面，鉴于比亚迪集团实力雄厚、信誉优良，单次订单的采购量巨大，系标的公司核心客户，故比亚迪集团合同生效后不需要预付定金，而其他主要客户需要预付合同额的 20% 或 30% 的定金。货到或验收合格后的付款以及质保金付款期限方面，标的公司各个客户的信用条件基本一致。

付款方式方面，除比亚迪集团下属的惠州比亚迪电子有限公司、西安比亚迪电子有限公司、深圳市比亚迪锂电池有限公司以商业承兑汇票付款或银行承兑汇票外，其他客户主要采用银行转账或电汇方式。其原因是，比亚迪集团实力雄厚，其开具的商业承兑汇票银行认可度较高，可以用于贴现或质押；且比亚迪集团对其钻铣攻牙机供应商主要采用商业承兑汇票结算（如东莞台一盈拓科技股份有限公司）。

3、是否存在关联关系

经查阅工商登记档案、全国企业信用信息公示系统、标的公司主要股东和董事、监事、高级管理人员调查表等资料，标的公司与比亚迪集团不存在相互持股情况，标的公司的主要股东、董事、监事、高级管理人员没有持有比亚迪集团的股份或在比亚迪集团任职，标的公司的股东亦不是比亚迪集团的股东。

标的公司的股东、董事、监事、高级管理人员已经出具了与比亚迪集团不存在关联关系的承诺函。

（四）创世纪主要部件光机及系统采购的依赖情况、应对措施及风险提示

1、光机的采购依赖情况及应对措施

2014年之前，标的公司主要产品钻铣攻牙机的主要部件之一光机全部来自外购，主要从美商旭正机械有限公司下属的昆明台工精密机械有限公司、云南正成工精密机械有限公司两家公司采购，2013年、2014年的第一大供应商均为上述美商旭正的下属公司。因此，光机能否稳定、及时、高质量的供应影响标的公司钻铣攻牙机产能的稳定性，标的公司主要部件光机一定程度上对供应商形成依赖。

标的公司从2013年下半年开始进行钻铣攻牙机系列的光机部件研发，2014年初开始投产，生产工序主要为后端装配，光机产能从年初的50台左右/月逐步上升到年底的500台左右/月。2014年自产光机2659台，自产率35.08%；2015年1-6月份自产光机达到3082台，自产率达到74.51%。标的公司光机的产能已经可以满足钻铣攻牙机产能的大部分需求，而且根据整机产能还可以进行调整，对供应商的依赖程度已经大幅减弱。

2、系统的采购依赖情况及应对措施

报告期内，标的公司数控加工中心机床产品所用的数控系统主要包括：日本三菱系统、日本发那科系统、德国西门子系统、台湾新代数控系统、台湾宝元系统、华中数控系统六大品牌。

数控加工中心机床产品具体配备的系统品牌种类，主要由下游客户指定。目前，日本三菱系统、日本发那科系统技术先进、性能稳定，是全球数控加工中心中应用范围最为广泛、客户使用量最大的系统，中国所产的数控加工中心机床大部分采用上述系统，下游客户认可度较高。这两种数控系统也是标的公司采购金额最大的系统种类。

日本三菱公司在中国的销售政策为指定代理商经销，各个地区经销商具有严格的独家代理权限，根据日本三菱对销售地域划分及业务量分配情况，标的公司向厦门万久科技有限公司、深圳市广菱数控科技有限公司两家代理商采购。日本发那科株式会社在中国的销售政策为直销，标的公司直接向北京发那科机电有限公司采购，该公司是日本发那科株式会社与北京机床研究所、北京实创高科技发展总公司在中国成立的合资子公司。因此，公司向厦门万久科技有限公司、深圳市广菱数控科技有限公司、北京发那科机电有限公司的采购金额较大。

上述日本、德国所产的数控系统产品互相之间具有较高的替代性，产品性能成熟稳定，供应商完全能够满足目前国内市场需求，且数控系统品牌大多由客户指定，故标的公司对部分数控系统采购量集中、量大符合行业竞争特点和发展规律。随着国产数控系统性能逐渐提高、下游客户对国产系统认可度的提高，国内数控加工中心生产厂商对国外数控系统的依赖性将不断降低。

3、风险提示

报告期内，标的公司产品的主要部件光机和数控系统主要来自外购。其中，光机主要从美商旭

正机械有限公司下属的昆明台工精密机械有限公司、云南正成工精密机械有限公司两家公司采购，数控系统根据客户的定制化要求，主要从厦门万久科技有限公司、深圳市广菱数控科技有限公司和北京发那科机电有限公司采购。尽管标的公司不断增加光机的自产比重、增加数控系统的可选择品牌，但上述供应商一直是报告期内公司的前五大供应商，公司报告期内主要部件的采购对部分供应商形成一定程度上的依赖。

会计师意见

经核查，会计师认为：受市场竞争加剧和产品成本降低影响，标的公司主要产品销售价格稳中有降；比亚迪集团是全球最大的手机部件及模具制造商之一，在手机结构件由塑胶向金属材质转换的行业大趋势下，近年来比亚迪集团大量购置 CNC 加工设备，标的公司在其采购招标中获得了大量订单；标的公司向比亚迪集团销售的产品占比亚迪集团同类产品采购的比例在 33%左右；鉴于比亚迪集团实力雄厚、信誉优良，单次订单的采购量巨大，其信用政策较为优惠，但双方不存在关联关系；随着标的公司光机自制比例的提高，对光机供应商的依赖已经大幅减弱，但数控系统仍然大量从国外进口。

反馈意见第 7 题：

申请材料显示，报告期内，创世纪应收账款呈逐年上升趋势，账面净值分别为 14,927.41 万元、29,643.97 万元和 30,998.16 万元。2014 年 12 月 31 日，创世纪应收票据余额为 41,049.39 万元，同比增加 40,845.39 万元，其中商业承兑汇票均为收到西安比亚迪、惠州比亚迪和比亚迪锂电池背书的商业承兑汇票。请你公司补充披露：1)报告期内创世纪应收账款、应收票据坏账准备计提情况，并结合同行业上市公司情况，补充披露创世纪应收账款、应收票据坏账准备计提的充分性。2)创世纪对主要客户的信用政策及变化，报告期应收账款、应收票据大幅增长的合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

（一）创世纪应收账款、应收票据坏账准备计提情况及计提充分性

1、应收账款、应收票据坏账准备计提情况

标的公司对应收票据未计提坏账准备。

标的公司对于单项金额重大的应收账款将根据该款项预计未来现金流贴现值低于其账面价值的差额，单独进行减值测试并计提坏账准备。如果单独测试不存在减值的，归入账龄组合按照如下比例计提坏账准备：

账龄	计提比例（%）
1 年以内（含 1 年）	5
1—2 年	10
2—3 年	50
3 年以上	100

2、坏账计提与同行业的对比

同行业上市公司（截至 2015 年 6 月 30 日）应收票据和应收账款坏账的计提情况如下：

账龄	计提比例（%）			
	长盈精密	春兴精工	胜利精密	创世纪
应收票据	-	-	-	-
应收账款				
1 年以内（含 1 年）	5	5	0.5-2%	5
1—2 年	10	10	10	10
2—3 年	30	30	30	50
3 年-4 年	50	50	50	100
4-5 年	100	80	80	100
5 年以上	100	100	100	100
实际综合计提比例	5.71	5.14	0.66	5.61

由上表可见，同行业上市公司均未对应收票据计提坏账准备，创世纪应收账款坏账准备及计提比例与同行业上市公司长盈精密和春兴精工的计提比例相近，但远高于胜利精密。

此外，标的公司收到的商业承兑汇票全部为比亚迪集团开具的汇票，商业信誉良好，且该等应收商业承兑汇票截至 2015 年 6 月 30 日均已按时托收成功。

综上所述，创世纪应收账款、应收票据坏账准备计提充分。

（二）信用政策及应收账款、应收票据增长的情况

报告期内，标的公司对主要客户的信用政策未发生变化，主要客户的信用政策详见问题六的回复“（三）比亚迪集团采购比重、售价及信用政策的差异、是否存在关联关系”之“2、同类产品的销售价格及信用政策方面”。

报告期应收账款、应收票据大幅增长主要是由于营业收入的快速增长所致。创世纪最近二年一期的收入和应收账款、应收票据增长情况如下：

项目	2015 年 1-6 月 /2015 年 6 月 30 日	2014 年度 /2014 年 12 月 31 日	2013 年度 /2013 年 12 月 31 日
营业收入（万元）	107,241	130,338	46,861
其中：比亚迪收入	54,470	54,598	3,487
应收账款（万元）	31,026	29,644	14,927
应收票据（万元）	41,041	41,049	204

应收账款大幅增加主要是由于创世纪对比亚迪集团、东莞劲胜精密组件股份有限公司、广东长盈精密技术有限公司和春兴精工（常熟）有限公司等公司的销售持续大幅增加所致。

应收票据大幅增长主要是由于创世纪对比亚迪集团的销售额大幅增长，且比亚迪集团采用商业承兑汇票支付货款。

2015 年 1-6 月、2014 年和 2013 年应收账款周转率分别为 7.07、5.85 和 4.38，应收账款周转率呈上升趋势，反映出标的公司对应收账款管理效率较高，回款情况良好。

综上所述，创世纪对主要客户的信用政策未发生变化，报告期应收账款、应收票据大幅增长是合理的。

会计师意见

经核查，会计师认为：与同行业上市公司相比，报告期内标的公司对应收票据、应收账款的坏账计提政策较为谨慎，计提比例充足；标的公司对主要客户的信用政策较为稳定，应收账款、应收票据大幅增长主要系销售收入大幅增长所致。

反馈意见第 8 题：

申请材料显示，创世纪 2013 年、2014 年及 2015 年 1-3 月主营业务毛利率分别为 17.40%、28.95% 及 30.56%。请你公司补充披露同行业上市公司同类业务或产品毛利率水平及变化趋势，比较与创世纪的差异并充分说明原因。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

标的公司报告期内主要销售收入、毛利来源于钻铣攻牙机，而钻铣攻牙机是一种具有专用特点的小型数控加工中心，主要面向快速发展的消费电子行业，业务特点、毛利变动、发展前景等不同与其他通用型的金属切削机床。目前国内上市公司中尚无批量生产销售该类产品的企业。

标的公司同行业公司东莞台一盈拓科技股份有限公司（以下简称“台一盈拓”）已经预披露了招股说明书，该公司的主导产品、主要客户与标的公司基本相似，因此选择东莞台一盈拓科技股份有限公司作为同行业上市公司进行比较。该公司与标的公司钻铣攻牙机产品毛利率变动情况如下表所示：

	2015 年 1-6 月	2014 年	2013 年
标的公司	31.52%	28.95%	17.46%
台一盈拓	-	34.30%	33.61%
差异	-	-5.35%	-16.15%

注：台一盈拓尚未披露 2015 年半年报数据

由上表可见，标的公司主要产品钻铣攻牙机的毛利率与台一盈拓的差异较大，但逐年缩小。

标的公司与台一盈拓在产品单位售价、单位成本的差异情况如下表所示：

单位：万元

	2014 年	2013 年
标的公司单位售价	23.19	23.40
台一盈拓单位售价	23.30	23.41
单位售价差异	-0.11	-0.01
标的公司单位成本	16.48	19.32
台一盈拓单位成本	15.31	15.54
单位成本差异	1.17	3.78

由上表可见，标的公司与台一盈拓的单位售价基本相同，价格差异很小，对毛利率影响甚微；而标的公司的单位成本较台一盈拓的单位成本高，2013 年、2014 年标的公司单位成本较台一盈拓分

别高 3.78 万元、1.17 万元，系造成两家公司毛利率差异的主要原因。

钻铣攻牙机的生产成本主要以由“光机”和“数控系统”构成（两者占比在 80%左右），光机、数控系统的成本差异系导致单位成本差异的最主要原因，而光机、数控系统的差异主要系两家公司生产经营模式、产品配置等不同所致。

1、光机成本差异

标的公司生产模式重在“装配环节”，2013 年标的公司钻铣攻牙机所用的光机全部外购，2014 年光机开始部分自制（自制比例为 35.08%）、部分外购。自制光机与外购光机的价差较大：2013 年、2014 年标的公司钻铣攻牙机所配置的光机单台外购价格在 8.5 万元左右，而自制单台光机成本在 6—6.5 万元，其零部件是否进口对成本影响较大，采用自制光机的整机单位成本较采用外购光机低 2—2.5 万元。

台一盈拓产品配置的光机主要是自产。根据其招股说明书，台一盈拓的光机生产工序覆盖了前端的粗加工、精加工到后端的整机装配，且主要零部件如主轴、刀库、联轴器等均通过特定代理商从台湾进口，由此初步估算台一盈拓自制光机的单台成本与标的公司自制成本略有差异，但差异估计不是太大。

因此，受光机成本差异影响，初步估计 2013 年标的公司整机单位成本较台一盈拓高出约 2—2.5 万元左右；2014 年部分光机自制后，标的公司整机单位成本较台一盈拓高出约 1—1.5 万元左右。

2、数控系统成本差异

标的公司的数控系统全部外购，2013 年钻铣攻牙机使用的数控系统主要从日本三菱指定的代理商采购，单套系统采购价格在 6.8—7 万元左右，日本三菱赚取垄断利润，价格较高。2014 年标的公司钻铣攻牙机产量大幅上升，引入了日本发那科、德国西门子等品牌的数控系统竞争，日本三菱系统售价因此大幅下降，全年平均单套系统采购成本由 2013 年的 6.8 万元左右下降至 5.2 万左右。

台一盈拓的数控系统全部外购，根据披露的招股说明书，2013 年其数控系统采购价格约为 5 万元，2014 年采购价格约为 5.2 万元（其产品使用的系统品牌型号较难判断）。

标的公司与台一盈拓在 2013 年数控系统采购价格差异的主要原因系：1）不同厂家设计的产品性能、功能需求不同，对数控系统的需求也不同；2）日本三菱等国外数控系统巨头凭借技术优势，具有产品定价权，采取差别定价政策，对不同地域的不同厂家定价差异很大；3）近年来国产数控系统技术逐渐成熟，国内厂商的竞争对数控系统市场价格影响较大，不同厂商使用的数控系统品牌不一样，价格差异也较大。

因此，受数控系统成本差异影响，2013 年标的公司整机单位成本较台一盈拓高出 1.8 万元左右，而 2014 年数控系统成本差异小、趋于一致。

3、光机+数控系统的整体影响

	2014年	2013年
光机影响成本金额的估计值	约1—1.5万元	约2—2.5万元
系统影响成本金额的估计值	差异很小	约1.8—2万元
估计值的合计	约1—1.5万元	约3.8—4.5万元
单位成本实际差异	1.17	3.78

除光机、系统影响外，台一盈拓将整机装配大量采用外协方式进行，其披露的装配环节外协采购单价从0.2万元到0.8万元不等；而标的公司生产环节则侧重于整机装配、装配效率较高，因此标的公司在装配环节存在成本优势，由此会降低标的公司和台一盈拓之间的单位成本差异。

综上所述，光机及数控系统造成的成本差异估计值与两家公司钻铣攻牙机单位成本实际差异基本吻合，是造成标的公司与同行业公司毛利率差异的主要原因。

会计师意见

经核查，会计师认为：受主要部件光机是否自制、数控系统采购价格差异及装配环节是否外协等因素影响，标的公司与同行业公司的毛利率存在一定差异。

反馈意见第10题：

申请材料显示，客户采用融资租赁方式或委托贷款方式购入创世纪产品，创世纪会根据客户的资质情况提供不同形式的担保(以保证、回购为主)，存在连带担保赔偿和诉讼的风险。请你公司补充披露相关政策风险、连带担保赔偿和诉讼的风险对上市公司未来生产经营的影响及应对措施。请独立财务顾问、律师和会计师核查并发表明确意见。

回复：

(一) 相关政策风险、连带担保赔偿和诉讼的风险对上市公司未来生产经营的影响

标的公司的部分客户采用融资租赁方式或委托贷款方式采购，标的公司会根据客户的资质情况提供不同形式的担保（以保证、回购为主）。截至2015年6月30日，标的公司为客户向融资租赁公司担保余额（含担保和委托贷款担保）为203.15万元，为客户向融资租赁公司提供回购涉及的回购责任金额共计3,955.30万元。

鉴于本次收购完成后创世纪现有业务将纳入上市公司，与上述模式相关的政策风险、连带担保赔偿和诉讼的风险可能对上市公司未来生产经营产生如下影响：

1、目前，下游客户采用融资租赁或委托贷款方式采购整机厂商设备，整机厂商提供回购或担保，属于机床行业较为普遍的销售模式，国家或金融机构相关政策对此尚不存在限制性规定。但是，如果未来国家或金融机构出台对于上述模式的限制性政策，可能影响创世纪的销售情况，从而对上市

公司未来生产经营带来不利影响。

2、随着标的公司业务的不断发展和营业收入的不断增长，标的公司涉及向融资租赁公司提供回购担保的销售金额将可能继续增加，期末涉及回购的金额将相应增长。。如果未来宏观经济出现较大不利变动或下游消费电子行业衰退，导致较大规模的客户出现违约情况，将可能使创世纪面临承担连带担保责任的赔偿风险、诉讼风险以及回购而造成损失的风险，从而导致创世纪资金流出、利润下滑，进而对上市公司的资金周转、利润、生产经营等造成不利影响，甚至造成上市公司合并报表商誉的减值。

（二）应对措施

为了防止或减少上述业务产生的连带担保赔偿和诉讼的风险发生，采取的风险控制措施主要如下：

1、标的公司已制定了较为详细的客户评估资质流程：销售部门收集相关客户资料、公司风险管理部门审核客户资质、优良资质的客户资料提交给租赁公司审核、审核合格后签署相关协议；

2、标的公司业务人员定期走访客户，及时了解客户的生产经营状况及变动情况；

3、标的公司对其融资租赁的机器设备设有远程控制密码，如果客户不按照合同付款，公司可通过密码对机器进行远程锁定；

4、回购方式下的融资租赁通常要求客户支付30%首付款，余款在未来2-3年内按月支付，在剩余款项支付期间如果存在违约出现回购情况，机器的市场价值仍高于未支付的剩余货款金额，可以有效降低损失风险；

5、鉴于对客户融资租赁或委托贷款提供担保的风险较大，客户违约概率较高，标的公司自2014年以来已不再向任何客户的融资租赁或贷款提供连带责任担保。

会计师意见

经核查，会计师认为：如果未来国家或金融机构出台对于上述模式的限制性政策，可能对上市公司未来生产经营带来不利影响；如果出现较大规模的客户违约情况，将使标的公司面临承担连带担保责任的赔偿风险、诉讼风险以及回购而造成损失的风险，进而对上市公司的资金周转、利润及商誉减值等造成不利影响；标的公司已经采取了严格审查客户资质、设置远程控制密码、要求客户首付款等措施，以防止或减少连带担保赔偿和诉讼风险的发生。

(此页无正文)

众华会计师事务所（特殊普通合伙）

中国注册会计师 梁 烽

中国注册会计师 王 培

中国，上海

二〇一五年十月十日