

**山东威达机械股份有限公司关于
《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（153547 号）
之反馈意见回复**

中国证券监督管理委员会：

山东威达机械股份有限公司（以下简称“山东威达”、“本公司”或“公司”）收到中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）于 2016 年 1 月 8 日下发的 153547 号《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（以下简称“《反馈意见》”），我公司及相关中介机构对《反馈意见》进行了认真研究和落实，并按照《反馈意见》的要求对所涉及的事项进行了资料补充和问题答复，现根据要求对反馈意见回复进行公开披露，并将于披露后 2 个工作日内向中国证监会报送反馈意见回复材料。

如无特别说明，本反馈意见回复中简称或名词的释义与《山东威达机械股份有限公司发行股份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》”）中相同。

目 录

问题一：申请材料显示，本次交易募集配套资金拟用于苏州德迈科“智慧工程技术研发中心项目”及补充标的公司营运资金。申请材料同时显示，苏州德迈科“智慧工程技术研发中心项目”已取得昆山市张浦镇人民政府备案通知；精密铸造于报告期后收回对威达集团的其他应收款 7,211.40 万元。请你公司补充披露：1) 除上述备案通知外，“智慧工程技术研发中心项目”是否需要其他政府部门审批文件。如需要，补充披露相关批文取得的进展、是否存在实质性障碍及对苏州德迈科生产经营的影响。2) “智慧工程技术研发中心项目”资金使用计划进度及预期收益，收益法评估预测现金流中是否包含该项目收益。3) 结合收益法评估营运资本增加额，补充披露苏州德迈科补充流动资金的测算依据及合理性。4) 结合精密铸造其他应收款项回收情况及收益法评估营运资金增加额，补充披露精密铸造补充流动资金的必要性、测算依据及合理性。请独立财务顾问、律师和评估师核查并发表明确意见。.....7

问题二：申请材料显示，上市公司控股股东威达集团参与本次配套募集资金，本次交易后威达集团持股比例进一步提高。请你公司按照《证券法》第九十八条、《上市公司收购管理办法》第七十四条的规定，补充披露本次交易前威达集团及其一致行动人持有的上市公司股份的锁定期安排。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。..... 13

问题三：申请材料显示，国金山东威达 1 号定向资产管理计划拟参与本次配套募集资金的认购。请你公司按照《上市公司监管法律法规常见问题与解答修订汇编》的规定，补充披露国金山东威达 1 号定向资产管理计划的设立情况，认购对象、认购份额以及是否经上市公司股东大会审议通过。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。..... 14

问题四：申请材料显示，苏州德迈科 2014 年营业收入同比下滑，2013 年、2014 年扣非后的净利润为负，2015 年 1-8 月销售净利率大幅提高。请你公司：1) 按照业务类型补充披露苏州德迈科 2014 年营业收入同比下滑的原因，相关影响因素是否已消除。2) 补充披露苏州德迈科 2013 年、2014 年扣非后净利润为负及 2015 年销售净利率大幅提高的原因及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并

发表明确意见。同时，请独立财务顾问和会计师补充披露对苏州德迈科报告期业绩的核查情况，包括但不限于合同签订及执行情况、主要客户、最终产品流向、收入成本确认、期间费用等，并就核查手段、核查范围的充分性、有效性及苏州德迈科业绩的真实性发表明确意见。 16

问题五：申请材料显示，精密铸造报告期客户集中度较高，2014 年营业收入同比下滑。申请材料同时显示，精密铸造审计报告披露的前五大客户与重组报告书不一致。请你公司：1) 补充披露精密铸造审计报告披露的前五大客户与重组报告书不一致的原因。2) 分产品补充披露精密铸造 2014 年营业收入同比下滑及报告期毛利率波动的原因、合理性，导致营业收入下滑的相关影响因素是否已消除。3) 补充披露精密铸造出口业务收入、成本确认依据；4) 分国别补充披露精密铸造出口业务金额及占比，出口销售货物流转和结算安排，海外行业政策及汇率风险等对业绩稳定性的影响。5) 结合同行业可比公司情况及出口销售的最终销售实现情况，补充披露精密铸造出口销售产品定价的公允性。6) 补充披露精密铸造是否对主要客户存在重大依赖，客户稳定性和可拓展性对业绩稳定性的影响。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。 25

问题六：重组报告书未披露苏州德迈科收益法评估中营业收入的预测依据及合理性。此外，申请材料显示苏州德迈科 2015 年和 2016 年预测营业费用和管理费用低于 2013 年水平。请你公司：1) 补充披露苏州德迈科 2015 年预测营业收入和净利润的可实现性。2) 结合已有合同或订单、业务发展情况、核心竞争优势、研发费用支出情况、历史业绩、同行业可比公司情况等，分业务补充披露苏州德迈科 2016 年及以后年度营业收入的预测依据及合理性。3) 补充披露苏州德迈科收益法评估中管理费用和营业费用的预测依据及合理性。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。 32

问题七：申请材料显示，苏州德迈科预计 2016 年搬迁至新建成的昆山生产基地以后产能增加，未来业务收入预计可呈现快速发展的趋势。请你公司补充披露苏州德迈科昆山生产基地的建设进展、产能释放情况、后续生产经营安排，不能按期搬迁的风险及对经营业绩和收益法评估结果的影响。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。 37

问题八：重组报告书未披露精密铸造收益法评估中营业收入的预测依据及合理性。请你公司：1) 补充披露精密铸造 2015 年预测营业收入和净利润的可实现性。2) 结合已有合同或订单、业务发展情况、核心竞争优势、历史业绩增长情况、客户集中度、同行业可比公司情况等，分业务补充披露精密铸造 2016 年及以后年度营业收入的预测依据及合理性。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。.....39

问题九：申请材料显示，精密铸造现有产能利用率为 67%。随着未来业务规模的扩大，至 2017 年需新增生产线满足业务的需求。请你公司结合未来生产经营计划及产能释放情况，补充披露精密铸造收益法评估预测的未来产能与营业收入、资产性支出是否匹配。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。.....44

问题十：请你公司补充披露：1) 标的公司主要产品生产技术所处的发展阶段、核心技术人员特点分析及变动情况。2) 标的公司行业地位、市场占有率及主要竞争对手分析。请独立财务顾问核查并发表明确意见。.....45

问题十一：申请材料显示，2013 年 10 月苏州德迈科发生的股权转让主要出于激励及稳定核心员工的需要，转让价格为 1 元/出资额。请你公司补充披露上述交易是否涉及股份支付及相关会计处理的合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。.....55

问题十二：申请材料显示，苏州德迈科存货构成中在产品占比较大，主要原因在于：其经营中采用订单项目制的运作模式，所承接项目在未经客户验收并确认收入前，在“在产品”项目中归集成本费用。请你公司结合在产品变动情况，补充披露苏州德迈科在产品与相关成本费用、收入确认的勾稽关系。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。.....57

问题十三：请你公司：1) 结合可比交易情况，补充披露本次交易标的公司收益法评估中折现率选取的合理性。2) 就营业收入、毛利率、折现率对标的资产评估值的影响作敏感性分析并补充披露。3) 补充披露苏州德迈科收益法评估中溢余资产评估的合理性。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。.....59

问题十四：申请材料显示，苏州德迈科和精密铸造报告期存在关联方资金占用情

况。精密铸造报告期从银行获得的贷款及产生的贷款利息由威达集团使用和承担。请你公司补充披露：1) 威达集团使用精密铸造银行贷款事项是否构成关联方非经营性资金占用。2) 苏州德迈科和精密铸造报告期关联方资金占用事项是否符合《〈上市公司重大资产重组管理办法〉第三条有关拟购买资产存在资金占用问题的适用意见—证券期货法律适用意见第 10 号》的相关规定。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。.....73

问题十五：申请材料显示，苏州德迈科和精密铸造 2014 年末和 2015 年 8 月末应收账款显著低于 2013 年末水平。精密铸造 2015 年 1-8 月应收账款坏账准备计提比例与 2013 年和 2014 年存在差异。请你公司：1) 补充披露苏州德迈科和精密铸造报告期应收账款水平下降的原因。2) 补充披露精密铸造报告期应收账款、营业收入及经营活动现金流入项目的勾稽关系。3) 补充披露精密铸造变更应收账款坏账准备计提比例的原因及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。.....75

问题十六：请你公司结合同行业可比公司情况及自身经营状况，补充披露精密铸造报告期和预测期营业费用的合理性。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。.....79

问题十七：申请材料显示，精密铸造报告期资产负债率保持较高水平，最近一期为 82.38%。请你公司结合报告期货币资金使用情况、未来盈利、融资能力及借款到期时间，补充披露精密铸造财务风险及应对措施。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。.....81

问题十八：申请材料显示，2013 年 11 月，香港宏发实业公司将其持有的精密铸造 25% 的股权转让给上市公司控股股东威达集团。请你公司补充披露：1) 上述股权转让的作价依据及合理性。2) 补充披露上述股权转让作价与本次交易作价差异的合理性。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。.....82

问题十九：重组报告书存在多处错漏：1) 未按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号—上市公司重大资产重组（2014 年修订）》第二十五条规定，披露董事会对本次交易标的评估合理性及定价公允性的分析。2) 苏州德迈科股权结构图股东关系存在错误。3) 精密铸造股权结构图将精密铸造披露

为威海威达粉末冶金有限公司。请你公司按照我会相关规定，修改错误。请独立
财务顾问和律师核查并发表明确意见。84

问题一：申请材料显示，本次交易募集配套资金拟用于苏州德迈科“智慧工程技术研发中心项目”及补充标的公司营运资金。申请材料同时显示，苏州德迈科“智慧工程技术研发中心项目”已取得昆山市张浦镇人民政府备案通知；精密铸造于报告期后收回对威达集团的其他应收款 7,211.40 万元。请你公司补充披露：1) 除上述备案通知外，“智慧工程技术研发中心项目”是否需要其他政府部门审批文件。如需要，补充披露相关批文取得的进展、是否存在实质性障碍及对苏州德迈科生产经营的影响。2) “智慧工程技术研发中心项目”资金使用计划进度及预期收益，收益法评估预测现金流中是否包含该项目收益。3) 结合收益法评估营运资本增加额，补充披露苏州德迈科补充流动资金的测算依据及合理性。4) 结合精密铸造其他应收款项回收情况及收益法评估营运资金增加额，补充披露精密铸造补充流动资金的必要性、测算依据及合理性。请独立财务顾问、律师和评估师核查并发表明确意见。

回复：

一、除上述备案通知外，“智慧工程技术研发中心项目”是否需要其他政府部门审批文件。如需要，补充披露相关批文取得的进展、是否存在实质性障碍及对苏州德迈科生产经营的影响

根据《江苏省企业投资项目备案暂行办法》第三条、第四条、第十七条等规定，企业投资《江苏省政府核准的投资项目目录（2004 年本）》以外的不使用政府性资金的项目，应按有关要求填写备案申请表，报送政府投资主管部门进行备案；县级以上地方人民政府投资主管部门为企业投资项目备案实施机关；项目申报单位凭项目备案机关出具的项目备案通知书，依法办理土地、环保、规划等各方面的手续后方可开工建设。根据昆山市人民政府《市政府印发关于在张浦镇开展集中行政审批试点工作意见的通知》（昆政发〔2012〕32 号）规定，企业投资项目备案下放至张浦镇政府。

经核查，张浦镇政府有权对苏州德迈科智慧工程技术研发中心项目进行备案，该项目已经获得《关于苏州德迈科电器有限公司德迈科智慧工程技术研发中心项目备案的通知》（张投备案【2015】74 号）；该项目位于江苏省昆山市张浦镇建德路 405 号德迈科工业园 1 号研发楼，其已取得“昆国用（2013）第 DW626

号”《土地使用权证》，取得“地字第 320583201320042 号”《建设用地规划许可证》、“地字第 3205832013310068 号、地字第 3205832013310067 号、地字第 320583201331073 号、地字第 320583201332179 号、地字第 320583201332178 号、地字第 320583201332177 号、地字第 320583201332176 号”《建筑工程规划许可证》，并已取得《建筑工程施工许可证》（编号为 3205832013102401 号），因此，苏州德迈科工业园（含 1 号研发楼）规划、建设施工手续齐全，并已于 2015 年 10 月通过综合竣工验收，房产证的办理不存在实质性法律障碍。该项目后续所需的房产证办理以及环保、安监、消防等手续将按照有关规定办理。

综上，苏州德迈科智慧工程技术研发中心项目建设所需的备案手续已完成，后续所需的房产证办理、环评等手续将按照有关规定办理，不存在办理的实质性障碍，不会对德迈科生产经营产生实质性不利影响。

以上内容，已在《重组报告书》“第四节 本次发行股份情况\三、募集配套资金情况\（二）募集配套资金的使用计划、必要性与合理性的讨论与分析\1、苏州德迈科‘智慧工程技术研发中心项目’”中补充披露。

独立财务顾问、律师和评估师经核查后认为：苏州德迈科智慧工程技术研发中心项目建设所需的后续手续办理不存在实质性障碍，不会对苏州德迈科生产经营产生实质性不利影响。

二、“智慧工程技术研发中心项目”资金使用计划进度及预期收益，收益法评估预测现金流中是否包含该项目收益

1、“智慧工程技术研发中心项目”计划进度及预期收益

（1）项目计划实施进度

根据《智慧工厂工程技术研发中心项目可行性研究报告》，项目建设期为 6 个月，具体实施进度如下：

时间列表	建设期					
	M1	M2	M3	M4	M5	M6
建筑装修	■	■	■			
设备采购安装调试		■	■	■		
人才招聘		■	■	■		
员工培训					■	
试运转准备						■

(2) 项目预期收益

本项目实施将有利于苏州德迈科全面提升技术研发水平，满足实现产品创新，保持技术领先的发展要求。智慧工厂工程技术研发中心的研发方向将对企业现有主营业务产品和服务进行补充和升级，在顺应客户需求需要不断进行技术创新与产品开发的同时，提高苏州德迈科设计、规划能力及成套、集成水平，在市场竞争中抢占先机行。项目建成后，苏州德迈科将加大基于物流自动化及机器人业务的研发力度，保障研发成果的快速转化，有利于提升企业核心竞争力，但不直接产生经济效益。

2、收益法评估预测现金流中是否包含该项目收益

“智慧工程技术研发中心项目”系本次交易取得配套募集资金后的拟新建项目，并非苏州德迈科电气有限公司于基准日已经经营的现有项目。而本次评估在采用收益法对企业未来经营状况和现金流进行预测时，系以评估基准日 2015 年 8 月 31 日为时点企业经营现状为基础，假设企业按现有经营模式、现有业务类型和收益状况进行预测，并未将基准日企业尚未运营的拟建项目纳入评估范围。

因此，本次收益法评估过程中不包含“智慧工程技术研发中心项目”的收益和现金流。

以上内容，已在《重组报告书》“第四节 本次发行股份情况\三、募集配套资金情况\（二）募集配套资金的使用计划、必要性与合理性的讨论与分析\1、苏州德迈科‘智慧工程技术研发中心项目’”中补充披露。

独立财务顾问和评估师经核查后认为：本次评估采用收益法时系以评估基准日 2015 年 8 月 31 日为时点企业经营现状为基础，并未将基准日企业尚未运营的拟建项目纳入评估范围，因此，本次收益法评估过程中不包含“智慧工程技术研发中心项目”的收益和现金流。

三、结合收益法评估营运资本增加额，补充披露苏州德迈科补充流动资金的测算依据及合理性

本次交易拟募集配套资金，其中拟使用 5,000 万元补充苏州德迈科营运资金，分别用于偿还银行借款 4,000 万元和补充安全运营现金 1,000 万元，具体测算如下：

1、偿还银行借款 4,000 万元

截至 2015 年 8 月 31 日，苏州德迈科长期借款余额为 4,000 万元，该等借款基本情况如下：

①苏州德迈科共有 2 笔银行贷款，金额分别为 3,350 万和 650 万，贷款人均是交通银行昆山分行。

②3,350 万贷款合同约定的贷款期限：2014 年 9 月 29 日至 2018 年 12 月 21 日，650 万贷款合同约定的贷款期限：2014 年 8 月 22 日至 2018 年 12 月 21 日。

截至 2015 年 8 月 31 日，苏州德迈科的资产负债率(母公司口径)已达 59.47%，根据 iFind 统计，工控自动化行业上市公司 2014 年末的平均资产负债率为 27.67%。与同行业上市公司相比，苏州德迈科目前的资本结构不利于苏州德迈科发展壮大、实现股东利益最大化。

以 2015 年 8 月 31 日苏州德迈科资产负债结构为测算基础，不考虑其他因素影响，假设用配套募集资金偿还 4,000.00 万元长期借款，则苏州德迈科的资产负债率将为 42.08%，不存在明显低于同行业上市公司资产负债率水平的情况。

综上，拟通过使用本次募集资金 4,000.00 万元偿还债务，将有利于提升苏州德迈科市场开拓能力和业务承接能力，加强市场竞争能力；根据测算，完成偿还长期借款后，苏州德迈科资产负债率水平不存在明显低于同行业上市公司平均水平情况。

2、补充运营现金需求 1,000 万元

根据东洲评估出具的《苏州德迈科评估报告》（沪东洲资评报字【2015】第 0755156 号），苏州德迈科收益法评估下的安全运营现金由 2015 年的 977.00 万元增至 2019 年的 1,910.70 万元，安全运营现金增加额为 933.70 万元。因此，拟使用募集资金 1000 万元用于补充运营现金需求。

综上，此次配套募集资金中拟使用 5,000 万元补充苏州德迈科营运资金，符合苏州德迈科的未来发展战略需求和实际情况，具有合理性。

以上内容，已在《重组报告书》“第四节 本次发行股份情况\三、募集配套资金情况\（二）募集配套资金的使用计划、必要性与合理性的讨论与分析\2、补充苏州德迈科、精密铸造营运资金”中补充披露。

经核查，独立财务顾问和评估师认为：本次配套募集资金中拟使用 5,000 万元补充苏州德迈科营运资金，符合苏州德迈科的未来发展战略需求和实际情况，

具有合理性。

四、结合精密铸造其他应收款项回收情况及收益法评估营运资金增加额，补充披露精密铸造补充流动资金的必要性、测算依据及合理性

2015年8月末，精密铸造其他应收款中应收股东威达集团的往来款为7,211.40万元，截止2015年11月16日，上述应收威达集团的往来款项已全部收回，精密铸造已偿还相应的银行贷款，具体回款情况如下表：

回款单位	回款日期	回款金额（万元）
山东威达集团有限公司	2015年9月	175.65
山东威达集团有限公司	2015年10月	5,285.40
山东威达集团有限公司	2015年11月	1,750.35
合计		7,211.40

本次交易拟募集配套资金，其中拟使用5,000万元补充精密铸造营运资金，分别用于补充营运资本增加所需资金792.66万元和为了发挥协同效应所需补充营运资金4,207.34万元，具体如下：

1、补充营运资本增加所需资金792.66万元

根据东洲评估出具的“沪东洲资评报字【2015】第0768156号”《精密铸造评估报告》，按收益现值法测算的精密铸造2015-2019年累计运营资本增加额792.66万元，因此，拟使用配套募集资金补充所需资金792.66万元。

2、因发挥协同效应增加精密铸造收入，需补充营运资金4,207.34万元

精密铸造所生产的精密结构件已广泛应用于电动工具、气动工具、流体化工机械、食品机械、仪表等精密机械领域，其产品大部分属于电动工具用精密铸件，本次收购后可以与山东威达电动工具用钻夹头、粉末冶金件进行联合产品开发，利用下游客户重合度较高的特点，为客户提供更加适合其需求的零部件产品。因此，本次收购在为山东威达增加新的利润贡献来源的同时，将有助于山东威达充分利用精密铸造自身优势进一步丰富电动工具零部件领域的产品类别，进一步巩固和确保公司在电动工具行业的零部件综合服务和供应商的龙头地位；此外，山东威达也将利用精密铸造在非电动工具零部件生产和供应领域的产品线，优化业务结构，扩大业务收入及利润规模。因此，为支持精密铸造利用自身的竞争优势，充分发挥交易完成后与山东威达在采购、生产及销售方面的协同作用，在做强做大现有主营业务的基础上，进一步依托精密铸造自身优势和山东威达行业地位优势，努力开拓新技术、新产品、新市场、新业务，所需投入资金量较大。

综上，之所以考虑本次交易完成后精密铸造与山东威达间的协同效应，主要是因为精密铸造与山东威达现有业务在采购、生产及销售等方面存在较大的互补与协同性：①交易完成后，双方可以进一步发挥在钢材等原材料采购方面的规模效应，降低采购成本；②可以根据客户需要为其生产并提供集成式电动、气动工具零部件产品；③利用双方下游客户重合性高的特点，整合优质客户资源，进一步开拓和提升市场空间。基于以上原因，交易完成后精密铸造营业收入有望通过协同效应的发挥而保持更高的增长率。

预计本次交易完成后，在充分发挥协同效应的情况下，精密铸造营业收入较评估报告预测值有更大幅度的增长，2016-2019年增量营业收入参见下表。鉴于该部分营业收入系协同效应下的增量收入，各项经营性流动资产及流动负债占营业收入的比例采用山东威达截止2015年9月30日数据。

基于协同效应下增量营业收入的预算及各项经营性资产、负债的销售百分比，为充分发挥交易完成后的协同效应，精密铸造需补充的增量营运资金的测算过程如下：

单位：万元

项目	目标销售百分比	协同效应增量营业收入预测数				
		2015E	2016E	2017E	2018E	2019E
增量营业收入(Δ)	-	0.00	1,106.82	2,836.40	5,274.13	8,720.08
应收账款	36.69%	0.00	406.09	1,040.69	1,935.10	3,199.43
存货	57.69%	0.00	638.55	1,636.40	3,042.79	5,030.85
应收票据	6.07%	0.00	67.18	172.16	320.12	529.28
预付账款	4.97%	0.00	55.00	140.96	262.10	433.35
经营性流动资产合计	105.42%	0.00	1,166.83	2,990.20	5,560.10	9,192.91
应付票据	19.22%	0.00	212.68	545.04	1,013.47	1,675.64
应付账款	25.25%	0.00	279.46	716.17	1,331.67	2,201.75
预收账款	1.87%	0.00	20.70	53.04	98.63	163.08
应付职工薪酬	3.16%	0.00	34.93	89.52	166.45	275.21
应交税费	2.41%	0.00	26.72	68.47	127.32	210.51
经营性其他应付款	4.53%	0.00	50.10	128.38	238.71	394.68
经营性流动负债合计	56.43%	0.00	624.59	1,600.62	2,976.26	4,920.86
流动资金占用额	-	0.00	542.24	1,389.58	2,583.84	4,272.05

注：上述表格中的“增量营业收入”等项目数据，仅表示因协同效应而带来的收入预测，不构成任何业绩承诺。

根据上述测算，为充分发挥协同效应，预计精密铸造2015年末至2019年末

需补充的增量营运资金为 4,272.05 万元。

综上，本次配套募集资金中拟使用 5,000 万元补充精密铸造营运资金符合精密铸造业务发展实际情况，有利于充分发挥精密铸造与山东威达之间的协同效应，具有合理性。

以上内容，已在《重组报告书》“第四节 本次发行股份情况\三、募集配套资金情况\（二）募集配套资金的使用计划、必要性与合理性的讨论与分析\2、补充苏州德迈科、精密铸造营运资金”中补充披露。

经核查，独立财务顾问和评估师认为：本次配套募集资金中拟使用 5,000 万元补充精密铸造营运资金符合精密铸造业务发展实际情况，有利于充分发挥精密铸造与山东威达之间的协同效应，具有合理性。

问题二：申请材料显示，上市公司控股股东威达集团参与本次配套募集资金，本次交易后威达集团持股比例进一步提高。请你公司按照《证券法》第九十八条、《上市公司收购管理办法》第七十四条的规定，补充披露本次交易前威达集团及其一致行动人持有的上市公司股份的锁定期安排。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

回复：

截至 2015 年 9 月 30 日，山东威达前十名股东及持股情况如下：

序号	股东名称	持股数量（股）	持股比例
1	山东威达集团有限公司	79,290,751	22.39%
2	文登市昆崙科技开发有限公司	25,020,450	7.07%
3	中广核财务有限责任公司	13,385,826	3.78%
4	平安大华基金-平安银行-平安信托-平安财富*创赢一期 87 号集合资金信托计划	12,598,425	3.56%
5	深圳市吉富启瑞投资合伙企业(有限合伙)	11,400,000	3.22%
6	刘国店	10,731,296	3.03%
7	孙振江	10,211,825	2.88%
8	东海瑞京资管-浦发银行-东海瑞京-东海香溢融通 1 号专项资产管理计划	9,950,978	2.81%
9	东海瑞京资管-浦发银行-东海瑞京-瑞龙 6 号专项资产管理计划	9,524,725	2.69%
10	财通基金-光大银行-财通基金-国贸东方定增组合 1 号资产管理计划	7,551,806	2.13%
	合计	189,666,082	53.56%

经核查，威达集团与山东威达其他股东不存在一致行动关系，威达集团无一

致行动人。

《证券法》第九十八条及《上市公司收购管理办法》第七十四条第一款规定：在上市公司收购中，收购人持有的被收购的上市公司的股票，在收购行为完成后 12 个月内不得转让。为明确威达集团本次重组前持有的上市公司股份的锁定期安排，威达集团已出具《关于重组前后所持有的上市公司股份锁定的承诺函》，承诺：“在本次发行前持有的以及本次发行中认购的上市公司股份在本次发行结束之日起 36 个月内不上市交易或转让。前述锁定期届满后，该等股份的转让和交易按照届时有有效的法律、法规以及中国证监会、深交所等证券监管机构的规定、规则办理。”

以上内容，已在《重组报告书》“上市公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员声明”及“重大事项提示\一、本次交易方案概述\（五）股份锁定期”中补充披露。

独立财务顾问和律师经核查后认为：威达集团与上市公司其他股东不存在一致行动关系，威达集团已承诺本次发行前持有的以及本次发行中认购的上市公司股份在本次发行结束之日起 36 个月内不上市交易或转让，符合《证券法》第九十八条及《上市公司收购管理办法》第七十四条第一款的规定。

问题三：申请材料显示，国金山东威达 1 号定向资产管理计划拟参与本次配套募集资金的认购。请你公司按照《上市公司监管法律法规常见问题与解答修订汇编》的规定，补充披露国金山东威达 1 号定向资产管理计划的设立情况，认购对象、认购份额以及是否经上市公司股东大会审议通过。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

回复：

2015 年 12 月 8 日，山东威达机械股份有限公司 2015 年第一次临时股东大会审议通过了《关于〈山东威达机械股份有限公司第 1 期员工持股计划（草案）（认购非公开发行股票方式）及其摘要的议案〉（以下简称“《员工持股计划（草案）》”）。

一、国金山东威达 1 号定向资产管理计划的设立情况

根据《员工持股计划（草案）》内容，国金山东威达 1 号定向资产管理计划的资产委托人为山东威达（代表员工持股计划），资产管理人为国金证券，资产

托管人为中信银行股份有限公司文登支行。

截至本报告签署日，山东威达、国金证券及中信银行股份有限公司文登支行已就《国金山东威达 1 号定向资产管理计划资产管理合同》（以下简称“《资产管理合同》”）内容条款达成一致，《资产管理合同》正在签署过程中，合同签署后将及时办理该定向资产管理计划在基金业协会的备案手续。

资产委托人、资产管理人及资产托管人将在本次交易获得中国证监会核准后，积极推进员工持股计划的实施。

二、国金山东威达 1 号定向资产管理计划认购对象及认购份额

根据《员工持股计划（草案）》：本员工持股计划的参加对象为公司部分董事、监事、高级管理人员；公司及全资、控股子公司符合认购条件的核心员工。公司员工拟认购本员工持股计划资金总额为不超过 2,000 万元，其中公司董事、监事和高级管理人员杨明燕、杨桂军、杨桂模、刘友财、李铁松、谭兴达、丛湖龙、孙康进、曹信平、宋战友、王朝顺 11 人合计出资不超过 500.00 万元，对应认购非公开发行股票数量不超过 52.36 万股，占本员工持股计划总规模的 25%；其他 136 位员工合计出资不超过 1,500 万元，对应认购非公开发行股票数量不超过 157.07 万股，占本员工持股计划总规模的 75%。

公司董事、监事、高级管理人员、公司及子公司核心骨干员工的认购份额和比例如下：

序号	持有人	出资额（万元）	对应认购非公开发 行股份数量（万股）	占持股计划的比例
1	公司董事、监事和高级管理人员：杨明燕、杨桂军、杨桂模、刘友财、李铁松、谭兴达、丛湖龙、孙康进、曹信平、宋战友、王朝顺（共 11 人）	499.47	52.30	24.99%
2	其他公司员工（共 136 人）	1,499.35	157.00	75.01%
合 计		1,998.82	209.30	100.00%

三、股东大会审议情况

2015 年 12 月 8 日，山东威达机械股份有限公司 2015 年第一次临时股东大会审议通过了《员工持股计划（草案）》、《关于公司与山东威达第 1 期员工持股计划签署股份认购协议的议案》、《关于提请股东大会授权董事会办理山东威达第

1 期员工持股计划的议案》等议案，关联股东在表决该等议案时回避表决。因此，本次员工持股计划已经山东威达股东大会审议通过，待中国证监会核准本次交易后即可实施。

综上，国金山东威达 1 号定向资产管理计划在提交发行人股东大会审议时，已有明确的认购对象及确定的认购份额，符合《上市公司监管法律法规常见问题与解答修订汇编》第十三条（二）资产管理计划监管要求。

以上相关内容，已在《重组报告书》“第二节 交易各方\三、配套融资发行对象的基本情况\（一）认购对象情况\2、国金山东威达 1 号定向资产管理计划”中补充披露。

独立财务顾问和律师经核查后认为：国金山东威达 1 号定向资产管理计划已经山东威达 2015 年第一次临时股东大会审议通过，在提交发行人股东大会审议时，资产管理计划已有明确的认购对象及确定的认购份额，符合《上市公司监管法律法规常见问题与解答修订汇编》第十三条（二）资产管理计划监管要求。

问题四：申请材料显示，苏州德迈科 2014 年营业收入同比下滑，2013 年、2014 年扣非后的净利润为负，2015 年 1-8 月销售净利率大幅提高。请你公司：1) 按照业务类型补充披露苏州德迈科 2014 年营业收入同比下滑的原因，相关影响因素是否已消除。2) 补充披露苏州德迈科 2013 年、2014 年扣非后净利润为负及 2015 年销售净利率大幅提高的原因及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。同时，请独立财务顾问和会计师补充披露对苏州德迈科报告期业绩的核查情况，包括但不限于合同签订及执行情况、主要客户、最终产品流向、收入成本确认、期间费用等，并就核查手段、核查范围的充分性、有效性及苏州德迈科业绩的真实性发表明确意见。

回复：

一、按照业务类型补充披露苏州德迈科 2014 年营业收入同比下滑的原因，相关影响因素是否已消除

1、按业务类型分析苏州德迈科 2014 年营业收入同比波动情况

苏州德迈科的业务从具体应用上包括工厂自动化、物流自动化及装备、机器人及智能装备等三部分业务，其 2013 年度、2014 年度的营业收入具体如下：

单位：万元

业务	2014 年	2013 年
工厂自动化	9,425.98	11,804.16
物流自动化及装备	1,753.23	939.64
机器人及智能装备	1,234.53	853.49
合计	12,413.74	13,597.29

由上表，苏州德迈科 2014 年度在物流自动化及装备、机器人及智能装备两项业务上所实现的收入相较于 2013 年度分别增长了 813.59 万元和 381.04 万元，增幅分别为 86.59% 和 44.64%，增长幅度较大，主要原因在于：面对日益增长的市场需求，苏州德迈科看好该两项业务的未来前景，并逐步加大了该两项业务的研发、市场开拓、人才队伍建设等方面的投入力度，在经过重点培育后，业务呈现良好的上升势头，从而带动了收入的增长。

除上述两项业务外，工厂自动化业务系苏州德迈科自成立以来一直深耕的主要业务，因此，苏州德迈科 2013 年及 2014 年的主要收入来源为工厂自动化业务。苏州德迈科 2014 年工厂自动化业务收入比 2013 年下降了 2,378.18 万元，下降幅度为 20.15%，这是导致苏州德迈科 2014 年度营业收入同比下滑的主要原因。

2、苏州德迈科 2014 年度营业务收入同比下滑的主要原因在于减少了原有的贸易类业务

由上述分析，苏州德迈科 2014 年度营业收入同比下滑是由 2014 年工厂自动化业务收入下降所引起的。苏州德迈科原来的工厂自动化业务中涵盖了部分贸易类业务，该类业务主要为 Wonderware、N-TRON、NEC 等产品分销业务。随着苏州德迈科发展方向的逐步明确，其自动化业务更加专注于为客户提供工厂智能制造解决方案，而大幅减少了不能体现其技术优势的产品贸易业务。苏州德迈科 2013 年度工厂自动化业务中的产品贸易收入为 2,112 万元，由于该项业务的调整，从而短期内对该业务板块的业绩造成了一定程度影响。

3、造成业务同比下滑的因素已经消除

随着工厂自动化业务方向的调整完成，工厂自动化业务在 2015 年实现收入 1.06 亿元（未经审计），较 2014 年增长 12.35%，业绩有所提升，下滑因素已经消除。

以上相关内容，已在《重组报告书》“第八节 管理层讨论与分析\二、苏州德迈科行业特点和经营情况的讨论与分析\（六）盈利能力分析\1、收入来源及变

动分析”中补充披露。

经核查，独立财务顾问和会计师认为：苏州德迈科 2014 年度营业务收入同比下滑的主要原因在于减少了原有的贸易类业务，该因素已经消除；苏州德迈科的营业收入变动符合其实际情况，具有合理性。

二、补充披露苏州德迈科 2013 年、2014 年扣非后净利润为负及 2015 年销售净利率大幅提高的原因及合理性

苏州德迈科 2013 年、2014 年及 2015 年 1-8 月的盈利情况如下：

项目	2015 年 1-8 月	2014 年度	2013 年度
营业收入（万元）	11,153.39	12,413.74	13,597.29
毛利率	21.96%	25.97%	23.81%
净利润（万元）	1,323.26	110.60	5.28
销售净利率	11.86%	0.89%	0.04%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润（万元）	1,305.00	-46.17	-38.37

苏州德迈科 2013 年、2014 年扣除非经常性损益后净利润为负数及 2015 年 1-8 月销售净利率大幅提高主要受销售费用、管理费用及资产减值损失的影响，具体分析如下：

1、2015 年 1-8 月销售费用、管理费用所占营业收入比例低于 2013 年和 2014 年度

报告期内，苏州德迈科的期间费用具体情况如下：

单位：万元

项目	2015 年 1-8 月		2014 年度		2013 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
销售费用	144.99	1.30%	270.46	2.18%	393.41	2.89%
管理费用	1,310.77	11.75%	2,304.92	18.57%	2,442.75	17.96%
财务费用	5.60	0.05%	95.43	0.77%	152.11	1.12%
合计	1,461.36	13.10%	2,670.81	21.51%	2,988.27	21.98%

注：占比=费用/当期营业务收入×100%

报告期内，苏州德迈科的销售费用、管理费用率呈下降趋势，主要原因如下：

（1）人员结构精简

苏州德迈科 2013 年之前的业务中曾包括 Wonderware、N-TRON、NEC 等产

品分销业务，在 2014 年调整该类贸易业务后，把相应的销售团队进行了整合，精简并优化了销售团队，销售人员由 2013 年的 18 人精简为 2015 年 1-8 月的 13 人，从而使得销售费用下降。

苏州德迈科自 2012 年成立以来，对各子公司原来独立运营的财务、人事、行政、研发、采购、市场、IT 等部门进行了优化调整，整合成立了统一的服务平台和支持平台，优化 ERP 系统和工作流系统，对内部的业务流程和内部管理也进行了更深入的梳理和优化。在整合过程中，涉及了大量的人员优化和岗位调整工作，由此 2015 年 1-8 月管理人员总数比 2013 年减少了 19 人，比 2014 减少了 13 人，并使得总管理费用大幅下降。

(2) 销售考核体系优化

苏州德迈科在内部管理工作整合过程中，对销售人员的绩效考核体系做了优化，把销售人员的销售费用占比作为考核项，通过新的销售考核体系使得人均销售费用率下降。

(3) 人均管理费用、销售费用情况

苏州德迈科人员费用情况

年度	管理人员平均人数	管理费用(万元)	人均管理费用(万元)	销售人员平均人数	销售费用(万元)	人均销售费用(万元)
2015 年度	76	2,083.59	27.42	13	252.44	19.42
其中：2015 年 1-8 月	76	1,310.77	17.25	13	144.99	11.15
2014 年度	89	2,304.92	25.90	14	270.46	19.32
2013 年度	95	2,442.75	25.71	18	393.41	21.86

虽然 2015 年 1-8 月的管理费用、销售费用占当期营业收入比例较低，但 2015 全年人均管理费用为 27.42 万元，高于 2014 年度；2015 年全年人均销售费用为 19.42 万元，与 2014 年基本持平。

综上，在苏州德迈科及各子公司内部调整优化完成后，管理团队及销售团队效率得到大幅提升，带动了企业 2015 年营业收入的增长；在人均管理费用和人均销售费用基本持平的情况下，管理费用和销售费用总额得到较好控制，并使得 2015 年 1-8 月的销售费用、管理费用所占营业收入比例低于 2013 年和 2014 年度。随着业务增长带来的规模效应逐渐呈现，销售费用、管理费用所占营业收入比例会将进一步得到控制。

2、2015年1-8月资产减值损失较2013年、2014年大幅下降

苏州德迈科2015年1-8月的资产减值损失为-474.73万元，比2014年度的364.18万元和2013年度的170.45万元分别减少了838.91万元和645.18万元，减少幅度为230.36%和378.52%。

上述资产减值损失的变化主要因为苏州德迈科2013年末、2014年末及2015年8月末其他应收款账面余额分别为3,100.98万元、3,609.69万元及226.32万元，其中，2015年1-8月收回其他应收款3,000多万元，从而导致截至2015年8月末的其他应收款余额大幅下降；由于该部分款项的账龄较长，收回该款项后使得2015年1-8月为其他应收款采用账龄分析法按照余额比例计提的坏账准备金额为-524.13万元。

上述其他应收账款的变化上述使得2015年净利润大幅提高，因而2015年1-8月销售净利率大幅提高。

以上相关内容，已在《重组报告书》“第八节 管理层讨论与分析\二、苏州德迈科行业特点和经营情况的讨论与分析\（六）盈利能力分析\2、利润表项目分析”中补充披露。

综上，经核查，独立财务顾问和会计师认为：苏州德迈科2013年、2014年扣除非经常性损益后净利润为负数及2015年1-8月销售净利率大幅提高主要受销售费用、管理费用及资产减值损失的影响，符合企业实际经营情况，具有合理性。

三、独立财务顾问和会计师补充披露对苏州德迈科报告期业绩的核查情况，包括但不限于合同签订及执行情况、主要客户、最终产品流向、收入成本确认、期间费用等，并就核查手段、核查范围的充分性、有效性及苏州德迈科业绩的真实性发表明确意见

（一）合同签订及执行情况

单位：万元

签订时间	业务类型	年初未完合同数量	年初未完合同金额	本年新签合同数量	本年新签合同金额	本年完成合同数量	营业收入金额	完成金额比例
2013年	工厂自动化	390	11,010.76	762	13,652.85	817	13,754.30	55.77%
2013年	机器人	33	2,361.59	79	1,153.91	40	998.58	28.41%
2013年	物流自动化	22	6,128.91	24	1,697.46	14	1,099.38	14.05%
小计		445	19,501.26	865	16,504.22	871	15,852.26	44.03%

2014年	工厂自动化	335	10,909.31	898	11,372.40	912	11,020.28	49.46%
2014年	机器人	72	2,516.92	56	1,214.82	72	1,444.40	38.71%
2014年	物流自动化	32	6,726.99	31	2,431.08	24	2,050.89	22.39%
小计		439	20,153.22	985	15,018.30	1,008	14,515.57	41.27%
2015年 (1-8月)	工厂自动化	321	11,261.43	724	7,695.30	582	7,066.37	37.28%
2015年 (1-8月)	机器人	56	2,287.34	101	985.33	20	1,093.78	33.42%
2015年 (1-8月)	物流自动化	39	7,107.18	34	2,987.23	40	4,850.86	48.05%
小计		416	20,655.95	859	11,667.86	642	13,011.01	40.25%
合计		1,300	19,501.26	2,709	43,190.38	2,521	43,378.84	69.19%

注：合同金额为含增值税金额，为方便比较，上表营业收入为含税收入。

从上表可知，苏州德迈科 2013 年、2014 年和 2015 年 1-8 月新签订的合同总金额为 43,190.38 万元，加上期初未完合同金额 19,501.26 万元，共计 62,691.64 万元。截至 2015 年 8 月 31 日，已累计确认收入的合同金额为 43,378.84 万元，占总金额的 69.19%。报告期内苏州德迈科合同执行情况良好。

对于合同的签订及执行情况核查如下：

①搜集并查阅销售合同、销售明细表；对超过 50 万以上的 199 份、合计 32,291.59 万元合同进行了核查，验证合同条款和要素的完整性，核查已完成合同时间、金额与合同条款规定的一致性；

②核对收入确认资料、记账凭证、销售发票、运输发票、回款记账凭证、银行回单等；

③采用走访交易对方、实地查看项目的方式进一步核查合同的真实性。

经核查，本次交易的独立财务顾问及会计师认为：报告期内，苏州德迈科根据业务实际情况与客户签订合同，合同真实，合同执行情况良好。

（二）销售及收入、成本确认情况

本次交易的独立财务顾问和会计师对主要客户销售情况的真实与合理性、客户基本情况、验收单的真实完整性、收入是否存在跨期情形、期后回款情况、最终产品流向真实性、收入成本确认的真实性进行了核查。

报告期苏州德迈科前十大客户情况如下：

（1）2015 年 1-8 月

客户全称	销售收入（万元）	项目施工验收地
------	----------	---------

中国中元国际工程有限公司	2,121.05	辽宁沈阳、深圳、上海
伯曼机械制造(上海)有限公司	1,429.93	江苏南京
斯必克(上海)流体技术有限公司	844.14	上海
苏州阿尔斯通高压电气开关有限公司	722.99	江苏南京、北京、广东、辽宁沈阳、陕西西安、湖北武汉、四川
艾森曼机械设备(上海)有限公司	584.08	上海、广东佛山、黑龙江哈尔滨
通用电气水处理技术(无锡)有限公司	532.49	江苏无锡、印度、南非、陕西西安
3M材料技术(广州)有限公司	467.56	广东省
北京市朝阳区循环经济产业园管理中心	443.59	北京市
瓦锡兰玉柴发动机有限公司	430.91	广东珠海
江苏九鼎新材料股份有限公司	426.70	江苏
合计	8,003.44	-

(2) 2014 年度

客户全称	销售收入(万元)	项目施工验收地
中国中元国际工程有限公司	1,287.30	辽宁沈阳、上海
3M材料技术(合肥)有限公司	1,016.52	安徽省
美卓矿机(天津)国际贸易有限公司	995.85	重庆、云南、新疆、山东、陕西、内蒙、福建
苏州阿尔斯通高压电气开关有限公司	928.10	江苏南京、北京、广东、辽宁沈阳、陕西西安、湖北武汉、四川
通用电气水处理技术(无锡)有限公司	674.19	江苏
南京凯盛国际工程有限公司	570.70	河南洛阳、广西崇左
玛氏食品(嘉兴)有限公司	543.34	浙江嘉兴
上海剑桥科技股份有限公司	449.64	上海市
阿克苏诺贝尔功能涂料(上海)有限公司	306.84	上海市
特变电工中发上海高压开关有限公司	299.00	四川、上海
合计	7,071.48	-

(3) 2013 年度

客户全称	销售收入(万元)	项目施工验收地
玛氏食品(嘉兴)有限公司	2,965.83	浙江嘉兴
苏州阿尔斯通高压电气开关有限公司	1,643.74	江苏南京、北京、广东、辽宁沈阳、陕西西安、湖北武汉、四川
美卓矿机(天津)国际贸易有限公司	1,392.03	重庆、云南、新疆、山东、陕西、内蒙、福建
3M中国有限公司	1,006.17	上海市
斯必克(上海)流体技术有限公司	985.32	上海市
中国中元国际工程有限公司	874.82	辽宁沈阳、上海
布勒(无锡)商业有限公司	491.45	山东青岛
特变电工中发上海高压开关有限公司	465.88	四川、上海

慧桥电气技术（上海）有限公司	454.63	上海市
天齐锂业（江苏）有限公司	453.01	江苏
合计	10,732.88	-

苏州德迈科的销售客户主要集中于上海市、江苏省、广东省等沿海发达地区。报告期内，苏州德迈科对前十大客户的销售每年有所变化，但整体而言，客户相对稳定，不存在严重依赖于少数客户的情况。

对苏州德迈科的销售、收入成本核算情况，执行了以下核查程序：

①对采购与付款循环、销售与收款循环过程进行内控测试，测试苏州德迈科关键风险的控制措施设计和执行有效性；

②通过检查报告期内超过 50 万以上的 199 份，合计 32,291.59 万元合同，以及各期收入前十大客户的验收单、发票开具情况，检查是否存在收入跨期情况；

③对主要客户应收账款余额进行函证，检查应收账款的真实性；

④计算各期的毛利率，进行比较分析，检查是否异常，核查各期之间是否存在重大波动；

⑤结合现金流分析确认收入的真实性，检查前十大客户的合同回款情况，与合同条款、收入确认情况进行比较分析；

⑥实地走访部分客户或者项目现场，实地查看，并对相关人员进行访谈，通过询问其建立合作关系的过程、与苏州德迈科是否存在关联关系、与苏州德迈科合同执行情况等问题对苏州德迈科的主要客户情况进行核查。

经核查，本次交易的独立财务顾问及会计师认为：报告期内，苏州德迈科客户销售情况符合实际情况，产品流向真实，收入成本确认合理，符合《企业会计准则》的有关规定。

（三）苏州德迈科期间费用变动情况

报告期内，苏州德迈科的期间费用的具体情况如下：

1、销售费用

单位：万元

项目	2015 年 1-8 月	2014 年度	2013 年度
职工薪酬	90.42	154.14	219.21
差旅费	15.02	39.54	58.04
业务招待费	19.72	31.85	50.00
租赁费	6.07	10.32	13.85

项目	2015年1-8月	2014年度	2013年度
折旧费	2.01	1.52	0.75
办公及通讯费	2.14	4.16	5.57
水电费	1.12	1.82	4.43
展览费	0.80	12.57	10.71
其他	7.70	14.55	30.85
合计	144.99	270.46	393.41

2、管理费用

单位：万元

项目	2015年1-8月	2014年度	2013年度
职工薪酬	692.77	1,032.11	917.94
研发支出	270.08	603.50	891.49
折旧摊销费	105.33	166.25	139.16
租赁费	53.30	117.78	96.82
差旅费	44.33	83.40	82.69
办公及通讯费	33.94	78.05	60.32
税费	26.47	57.94	38.52
业务招待费	21.37	50.43	50.88
中介机构费	19.12	40.43	22.13
会议费	9.16	11.78	17.15
水电费	8.16	16.02	21.95
培训费	6.21	6.76	7.15
其他	20.51	40.46	96.55
合计	1,310.77	2,304.92	2,442.75

关于苏州德迈科销售费用、管理费用的变动分析请参见本反馈回复之问题四回复内容\二\“1、2015年1-8月销售费用、管理费用所占营业收入比例低于2013年和2014年度”的有关分析内容。

3、财务费用

2013年至2015年1-8月，苏州德迈科财务费用分别为152.11万元、95.43万元和5.60万元；其变动原因在于：苏州德迈科2013年1-10月期间从银行借入3,000.00万流动资金贷款，2013年10月-2014年10月借入2,000.00万流动资金贷款，由此产生的利息支出计入财务费用；自2014年10月开始为昆山生产基地建设而新增4,000.00万长期借款，截至2015年8月，生产基地工程尚未达到预

定可使用状态，期间产生的利息已资本化，故财务费用大幅下降。

对于企业期间费用真实性及变动和理性的核查，主要采用了如下程序：

①取得苏州德迈科期间费用明细表，分析期间费用构成及变动情况；

②查阅苏州德迈科会计凭证、账簿、财务报告等资料，核查期间费用的真实性和合理性；

③访谈苏州德迈科财务负责人，进一步了解期间费用变动原因，并分析合理性。

经核查，本次交易的独立财务顾问及会计师认为：报告期内，苏州德迈科的期间费用真实、合理，符合企业实际经营情况。

综上，通过对德迈科合同签订及执行情况、主要客户、最终产品流向、收入成本核算、期间费用等核查之后，本次交易的独立财务顾问及会计师认为，苏州德迈科报告期内业绩真实、合理。

问题五：申请材料显示，精密铸造报告期客户集中度较高，2014 年营业收入同比下滑。申请材料同时显示，精密铸造审计报告披露的前五大客户与重组报告书不一致。请你公司：1) 补充披露精密铸造审计报告披露的前五大客户与重组报告书不一致的原因。2) 分产品补充披露精密铸造 2014 年营业收入同比下滑及报告期毛利率波动的原因、合理性，导致营业收入下滑的相关影响因素是否已消除。3) 补充披露精密铸造出口业务收入、成本确认依据；4) 分国别补充披露精密铸造出口业务金额及占比，出口销售货物流转和结算安排，海外行业政策及汇率风险等对业绩稳定性的影响。5) 结合同行业可比公司情况及出口销售的最终销售实现情况，补充披露精密铸造出口销售产品定价的公允性。6) 补充披露精密铸造是否对主要客户存在重大依赖，客户稳定性和可拓展性对业绩稳定性的影响。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、补充披露精密铸造审计报告披露的前五大客户与重组报告书不一致的原因

报告期内，精密铸造存在通过山东威达及其子公司代理销售的情况，为直观反映精密铸造的最终对外销售实现情况，《重组报告书》中精密铸造向前五名客户的销售情况为按最终用户披露的前五名客户情况，而审计报告附注中则按照报

告期内发生的直接交易结算对象披露前五名客户情况，由此导致二者披露的精密铸造前五名客户销售情况存在差异。因此，精密铸造审计报告披露的前五大客户与重组报告书不一致，是因为披露口径不同引起的，不存在实质性差异。

以上内容，已在《重组报告书》“第三节 交易标的基本情况\二、精密铸造\（二）精密铸造的业务与技术\4、产品/服务销售情况\（2）向前五名客户的销售情况”中补充披露。

二、分产品补充披露精密铸造 2014 年营业收入同比下滑及报告期毛利率波动的原因、合理性，导致营业收入下滑的相关影响因素是否已消除

1、2014 年度营业收入同比下滑的原因

报告期内，精密铸造按产品分营业收入及毛利率变动情况如下表所示：

项目		2015 年 1-8 月		2014 年度		2013 年度	
		金额（万元）	毛利率	金额（万元）	毛利率	金额（万元）	毛利率
主营业 务	精铸件	3,295.84	29.98%	4,819.81	25.73%	4,183.37	22.20%
	五金件	281.04	7.18%	461.91	-1.10%	817.67	11.15%
	其他产品	1.57	-42.04%	40.67	5.24%	822.30	4.84%
其他业务		120.95	0.74%	184.15	0.62%	133.19	5.79%

2014 年度，精密铸造实现营业收入 5,506.55 万元，较 2013 年度减少 449.98 万元，降幅 7.55%，主要原因系 2014 年以来，为集中有限企业资源于盈利能力较高的产品上，精密铸造逐渐调整和优化产品结构，对毛利率较低的包含合金套、汽车件的其他产品生产线进行了调整，由此导致 2014 年度其他产品销售收入较 2013 年度减少了 781.63 万元所致。此外，2014 年以来，受钢材价格持续下降及市场竞争的影响，精密铸造五金件产品销售单价相应有所下调使得该产品 2014 年度销售收入亦有所下降。以上两方面因素导致精密铸造 2014 年度营业收入较 2013 年度下降了 7.55%。

随着精密铸造报告期内产品结构优化调整完毕及产品市场开拓力度的加大，精密铸造 2015 年全年实现未经审计营业收入 5,773.75 万元，较 2014 年增长 4.85%，因此，上述影响精密铸造营业收入下滑的因素已消除。

2、报告期内毛利率波动的原因及合理性

报告期内，精密铸造综合毛利率分别为 17.92%、22.49%和 27.26%，呈上升趋势，主要原因系报告期内，精密铸造调整和优化了产品结构，着力发展竞争及盈利能力较强的精铸件类产品，从而使得精铸件在销售收入中占比逐渐提高；另

外，报告期内，精铸件上游原材料如钢材、锆英砂（粉）、铸造蜡等价格的大幅下跌，使得精铸件生产成本有较大幅度的下降，在精铸件销售单价基本保持稳定的情况下，报告期内精铸件类产品的毛利率呈持续上升趋势。以上两方面因素，使得精密铸造报告期内综合毛利率水平持续上升。

以上内容，已在《重组报告书》“第八节 管理层讨论与分析\三、精密铸造行业特点和经营情况的讨论与分析\（六）盈利能力分析\1、收入及毛利率变动分析”中补充披露。

三、补充披露精密铸造出口业务收入、成本确认依据

1、出口业务收入确认原则

精密铸造在完成出口市场开拓并取得客户的认可后，在后续的具体出口操作工作上没有配备专门的出口业务人员，因此，在具体出口操作层面由山东威达和客户签订合同，客户将产品订单交付山东威达后，由山东威达转交精密铸造，精密铸造按照订单约定的供货计划组织安排生产，待生产完工后，由山东威达组织安排物流，如期将产品运至港口，并由山东威达组织产品的出口报关，货物运达港口并报关后确认风险转移。在结算流程上，山东威达以买断的形式购入产品，客户向山东威达支付货款，山东威达与精密铸造以人民币结算款项。

报告期精密铸造出口业务收入的确认原则是在产品交于山东威达组织出口，货物运达港口并办理完报关手续后确认收入，同时向山东威达开具发票。货物价款以山东威达出口额为依据并考虑出口退税影响后，扣除 2.5%代理费进行结算。

2、成本构成情况及核算方法

报告期内，精密铸造的主营业务成本主要包括原材料、燃料动力、加工费、职工薪酬及制造费用，主要构成项目及占比情况如下：

单位：万元

期间	原材料	燃料动力	加工费	职工薪酬	制造费用	小计
2015年1-8月	1,090.92	183.52	607.35	410.64	398.53	2,690.96
占全部成本比例	40.54%	6.82%	22.57%	15.26%	14.81%	100.00%
2014年度	1,772.16	277.43	964.19	608.22	646.21	4,268.21
占全部成本比例	41.52%	6.50%	22.59%	14.25%	15.14%	100.00%
2013年度	2,306.13	323.65	752.41	721.61	785.17	4,888.97
占全部成本比例	47.17%	6.62%	15.39%	14.76%	16.06%	100.00%

报告期内，主营业务各项成本所占比例较为稳定，主要以原材料成本为主，

占主营业务成本的 40% 以上，原材料包括钢材、锆英砂（粉）、铸造蜡等用于生产的原材料；报告期内，上游原材料如钢材、锆英砂（粉）、铸造蜡等价格的大幅下跌，从而使得原材料占全部成本比例呈下降趋势。精密铸造设置了生产部，实行以销定产，按需采购的原则计划采购原材料。

报告期内，精密铸造产品成本核算采用定额成本法。每年年初，精密铸造根据实际情况制定产品定额成本，内容包括产品名称、产品型号，直接材料费、人工费、燃料及动力、制造费用、外部加工费等。月末结合实际盘点，确定在产品数量，确定期末在产品成本=Σ（在产品数量×在产品单位定额直接材料成本）+Σ（在产品数量×在产品单位定额直接人工成本）+Σ（在产品数量×在产品单位定额制造费用等其他成本），据此计算当月完工产品成本=期初成本+本期耗用成本-期末在产品成本。

当月完工产品成本分配至各产品时，采用的分配系数需要分别计算，如直接材料分配系数=某产品单位定额直接材料成本/当月完工产品总直接材料定额成本。

原材料和产成品发出计价采用月末一次加权平均法核算。

以上相关内容，已在《重组报告书》“重大风险提示”、“第十一节 风险因素”及“第八节 管理层讨论与分析\三、精密铸造行业特点和经营情况的讨论与分析\（六）盈利能力分析\5、出口业务分析”中补充披露。

综上，报告期内，精密铸造成本核算采用定额成本法，产成品发出计价采用月末一次加权平均法及出口业务收入确认，符合《企业会计准则》的规定。

四、分国别补充披露精密铸造出口业务金额及占比，出口销售货物流转和结算安排，海外行业政策及汇率风险等对业绩稳定性的影响

1、分国别补充披露精密铸造出口业务金额及占比

年份	出口国家/地区	出口收入（万元）	占主营业务收入比重
2015 年 1-8 月	香港	2,469.15	69.00%
	韩国	71.25	1.99%
	匈牙利	49.69	1.39%
	俄罗斯	38.32	1.07%
	巴西	15.62	0.44%
	马来西亚	14.68	0.41%
	合计	2,658.70	74.30%
2014 年	香港	2,551.34	47.94%

年份	出口国家/地区	出口收入（万元）	占主营业务收入比重
	匈牙利	321.25	6.04%
	俄罗斯	76.31	1.43%
	马来西亚	31.39	0.59%
	巴西	25.86	0.49%
	韩国	16.60	0.31%
	合计	3,022.75	56.79%
2013 年	香港	2,907.54	49.93%
	匈牙利	418.23	7.18%
	俄罗斯	58.86	1.01%
	巴西	42.06	0.72%
	马来西亚	27.62	0.47%
	合计	3,454.30	59.32%

注：报告期内，精密铸造由山东威达代理销售部分含向 TTI、博世等国际客户在其大陆工厂的销售额，上表数据为扣除对大陆工厂销售额后的出口销售数据。

报告期内，精密铸造出口销售收入分别为 3,454.30 万元、3,022.75 万元和 2,658.70 万元，占当期主营业务收入的比重为 59.32%、56.79%和 74.30%。其中主要出口区域为中国香港，出口金额占当期主营业务收入的比例为 49.93%、47.94%和 69.00%，呈上升趋势；报告期内，精密铸造向匈牙利的出口金额占比呈下降趋势，主要因博世匈牙利工厂订单结构调整所致，但因其采购金额较小，上述变化对精密铸造出口业务影响较小。

2、出口销售货物流转和结算安排

（1）货物流转

精密铸造在接到订单信息后组织安排生产；待生产完工后，由山东威达组织安排物流，将货物运送至指定港口；同时山东威达销售人员，对所出口货物进行报关等后续事宜处理。

（2）结算安排

报关完成后，山东威达销售人员将报关信息传递给财务部门，财务部门相关人员依据报关资料及销货单据等信息，开具出口发票，确认山东威达的收入和应收账款；同时，山东威达通知精密铸造，办理结算手续。

3、海外行业政策及汇率风险等对业绩稳定性的影响

报告期内，精密铸造产品出口销售收入占当期营业收入的比例较高，产品主要出口到香港、匈牙利、俄罗斯、巴西、马来西亚等国家和地区。上述国家和地

区与我国政府均保持良好的双边关系，政局较为稳定，报告期内没有发生与精密铸造主要产品有关的反倾销调查或裁定。

2005 年，欧盟对源自我国的部分铸件（主要指井盖类铸铁产品）反倾销调查案做出终裁，开始对上述产品征收反倾销税。有鉴于此，上述国家或地区政府出于保护本区域经济及产业的目的，仍有可能出台相应行业及汇率政策以削弱来自境外的精密铸造件类相关产品的竞争力。如若欧盟或其他国家、地区对产自中国的精密铸造件类产品实施反倾销政策，将势必影响到精密铸造的出口业务收入。

此外，为刺激欧元区经济复苏，欧洲央行于 2015 年初推出了量化宽松（QE）政策，该政策的推出，短期内会影响人民币兑欧元的汇率，进而影响到中国出口到欧元区产品的市场竞争力；长期来看，刺激政策的推出，有利于欧元区经济复苏，增强其对中国制造的进口需求。因此，若未来人民币对美元、欧元等货币汇率出现波动，将影响精密铸造产品的出口竞争力及经营业绩。

本次交易完成后，山东威达及精密铸造将对重点出口目的地相关行业政策、汇率波动保持跟踪研究，借助行业协会及政府渠道，并通过汇率风险管理、销售政策的调整等手段，以尽量降低海外行业政策及汇率风险等对经营业绩稳定性的不利影响。

以上相关内容，已在《重组报告书》“重大风险提示”、“第十一节 风险因素”及“第八节 管理层讨论与分析\三、精密铸造行业特点和经营情况的讨论与分析\（六）盈利能力分析\5、出口业务分析”中补充披露。

五、结合同行业可比公司情况及出口销售的最终销售实现情况，补充披露精密铸造出口销售产品定价的公允性

2013 年度、2014 年度及 2015 年 1-6 月，铸造行业上市公司主营产品、出口业务收入确认原则及出口业务毛利率情况如下：

项目	新兴铸管	天润曲轴	通裕重工	红宇新材	风形股份	行业平均	精密铸造
主营产品	球墨铸铁管、灰铁排水管、新型复合管材及配套管件；铸造及机械设备及相关产品	曲轴、机床、机械配件的生产、销售	锻件坯料、电渣锭、锻件、管模、铸件、焊接件	磨球、磨段、辊类耐磨件及各种耐磨新材料、衬板	合金钢及其零部件、耐磨金属及其零部件、铸钢铸铁件、冷铸模（铸造）、金属护壁板等	-	电动工具、汽车、气动工具、流体机械等用精密铸造件

出口销售收入确认原则	出口销售在相应货物报关出口后确认收入	NA	国外销售业务为将货物装船并报关的当天	NA	以产品发运离境后，完成出口报关手续并取得报关单据作为风险报酬转移的时点，确认销售收入	-	出口商品收入确认的具体方法为在海关办理申报报关后确认
出口业务毛利率							
2015年1-6月	12.23%	23.64%	NA	31.87%	30.45%	24.55%	27.46%[注]
2014年度	13.65%	22.31%	22.24%	-	26.86%	21.27%	25.99%
2013年度	8.79%	20.63%	17.52%	-	25.01%	17.99%	25.27%

数据来源：根据上市公司年报及公告文件整理；注：其中精密铸造数据为2015年1-8月份数据。

根据上述可比上市公司所披露的出口业务相关数据可知，精密铸造出口销售收入的确认时点与可比上市公司出口销售的收入确认时点相一致，基本是在办理完毕海关报关手续后确认收入的实现。

报告期内，精密铸造出口业务毛利率与可比上市公司出口业务毛利率变动趋势基本相一致，报告期内各公司产品毛利率的差异主要是由其出口细分产品的结构差异所导致。精密铸造出口业务产品定价系与客户协商一致后确定，产品价格的高低受市场竞争及供需机制的影响，是双方市场化谈判的结果，因此精密铸造产品出口销售价格是公允的。

以上内容，在《重组报告书》“第八节 管理层讨论与分析\三、精密铸造行业特点和经营情况的讨论与分析\（六）盈利能力分析\5、出口业务分析”中补充披露。

六、补充披露精密铸造是否对主要客户存在重大依赖，客户稳定性和可拓展性对业绩稳定性的影响

报告期内，精密铸造向TTI的销售金额分别为3,337.69万元、3,470.13万元和2,242.76万元，占当期主营业务收入的比例分别为57.32%、65.20%和62.67%，占比较高，对该客户存在较为重大的依赖风险，未来若TTI对精密铸造产品的需求出现波动，将可能对精密铸造经营业绩产生一定的影响。

TTI作为全球知名的电动工具制造商，其产品主要销往北美、欧洲及澳大利亚等地区，市场地位稳固。目前，TTI已与精密铸造形成了长期良好的合作伙伴关系，是精密铸造的重要客户。未来，凭借在电动工具用精密铸造件领域所积累

的产品质量信誉及客户品牌信誉，精密铸造将着力开拓诸如博世、史丹利百得、牧田、极拓等其他全球知名电动（气动）工具制造商客户。随着客户资源的开拓及销售收入规模的增长，精密铸造向 TTI 销售收入的占比及依赖度有望逐渐下降，进而增强其盈利能力及业绩的稳定性。

以上内容，已在《重组报告书》“第三节 交易标的基本情况\二、精密铸造\（二）精密铸造的业务与技术\4、产品/服务销售情况\（2）向前五名客户的销售情况”中补充披露。

独立财务顾问和会计师经核查后认为：报告期内，审计报告与《重组报告书》中关于前五名客户披露的差异系由于披露口径不同所致，不存在实质性差异；精密铸造 2014 年度营业收入的下降系其调整和优化产品结构及钢材价格下降使得五金件销售价格下降所引起，精密铸造报告期内毛利率的波动系产品结构调整及原材料价格下降所引起，具有合理性；报告期内，精密铸造出口业务收入、成本确认依据符合会计准则要求，出口货物流转及结算安排符合实际，产品定价公允；报告期内精密铸造对个别客户销售收入占比较高，存在较为重大的依赖，但其客户合作关系良好、稳定，下游客户可拓展性较强，未来随着销售收入规模的增加，精密铸造对单一客户的依赖程度有望降低，经营业绩的稳定性将逐步增强。

问题六：重组报告书未披露苏州德迈科收益法评估中营业收入的预测依据及合理性。此外，申请材料显示苏州德迈科 2015 年和 2016 年预测营业费用和管理费用低于 2013 年水平。请你公司：1) 补充披露苏州德迈科 2015 年预测营业收入和净利润的可实现性。2) 结合已有合同或订单、业务发展情况、核心竞争优势、研发费用支出情况、历史业绩、同行业可比公司情况等，分业务补充披露苏州德迈科 2016 年及以后年度营业收入的预测依据及合理性。3) 补充披露苏州德迈科收益法评估中管理费用和营业费用的预测依据及合理性。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

回复：

一、补充披露苏州德迈科 2015 年预测营业收入和净利润的可实现性

苏州德迈科 2015 年经营成果如下：

项目	2015 年实际数	2015 年预测数	完成比率
营业收入（万元）	18,425.36	18,956.45	97.20%
净利润（万元）	1,888.93	1,710.40	110.44%

根据苏州德迈科 2015 年度未经审计的财务报表显示, 苏州德迈科 2015 年已实现销售收入 18,425.36 万元、归属于母公司股东的净利润 1,888.93 万元, 2015 年全年预测销售收入 18,956.45 万元、归属于母公司股东的预测净利润 1,710.40 万元, 2015 年全年已完成全年预测销售收入和净利润的 97.20% 和 110.44%, 根据企业 2015 年已完成经营成果, 已实现 2015 年的盈利预测数据。

二、结合已有合同或订单、业务发展情况、核心竞争优势、研发费用支出情况、历史业绩、同行业可比公司情况等, 分业务补充披露苏州德迈科 2016 年及以后年度营业收入的预测依据及合理性

1、已有合同或订单

苏州德迈科目前正在执行中的项目、已中标项目及未来合同意向汇总情况如下:

单位: 万元

序号	项目	2016 年预测数	2016 年预计完成数	预计 2016 年完成率
1	主营业务收入	24,080.00	29,184.96	121.20%
2	其中: 已签署尚未执行完毕的合同金额	—	14,245.96	
3	已中标尚未签订合同的金额	—	2,239.00	
4	已有意向预计 2016 年新增的项目	—	12,700.00	

注: (1) 上述表格中 2016 年预计完成数仅是根据目前合同取得情况所作出的估计, 不构成任何业绩承诺; (2) “2016 年预计完成数” 列所涉及数据为不含税金额, 统计截止日为 2015 年 12 月 31 日。

其中, 对于已有意向预计 2016 年新增的项目, 截至本反馈回复签署日正处于方案交流和价格谈判阶段, 客户主要包括中国中元国际工程有限公司、玛氏食品、3M 中国、阿尔斯通等长期合作伙伴, 由于一直以来的良好的合作关系, 苏州德迈科预计中标获得项目的概率较大。

根据上述数据, 苏州德迈科截至目前已经开展的项目进展情况良好, 项目工期正常, 收款情况良好。苏州德迈科保有一批长期优质客户, 客户资源稳定, 以往年度经营过程中发生合同毁约或延期的可能性较小。综上, 苏州德迈科预计基本可以按计划完成 2016 年全年既定营业收入和利润。

2、业务发展状况

苏州德迈科电气有限公司专注于工业电气自动化及工业信息化领域, 是国内

领先的智能制造解决方案供应商，致力于为客户提供全方位的工程技术服务和智能制造解决方案，覆盖了从系统咨询、系统设计、盘柜制造、系统集成、机电安装、编程调试、软件开发、维修培训等工程项目的全过程，并提供一站式“交钥匙”工程。

公司拥有多年服务于国际客户经验，积累了大量的行业经验，通过多年的技术积累和经验总结，已经形成了一套具有自身特色的自动化整体解决方案和业务模式。其中，过程及批次自动化业务是苏州德迈科的传统优势业务，有多年项目实施经验，服务的客户超过 80% 以上为跨国公司在中国的工厂以及国内的顶尖企业，包括陶氏化学、汉高、阿克苏诺贝尔、杜邦、玛氏食品、光明乳业等；苏州德迈科为物流行业自动化、信息化提供综合智能物流解决方案，并有能力承接相关项目的 EPC 系统总包，通过多年的技术积累和经验总结，研究开发出 4 大核心的智能物流技术：智能存储、智能监控、智能输送和智能货运站；苏州德迈科的机器人及智能装备业务以系统集成为主，与单一产品的供应商相比，苏州德迈科具有更强的系统设计能力、项目实施经验。

苏州德迈科致力于直接为客户提供交钥匙工程服务，相比其他竞争对手更善于总结和发现项目整体设计及实施过程中的经验，更能直接获得客户的反馈意见，把握市场需求的变化，针对不同类型的项目制定相应的项目计划，提供可适应各种不同应用领域的标准化、个性化成套装备。

3、核心竞争优势

(1) 供应商合作优势

苏州德迈科与众多国际知名自动化厂商有着紧密的合作关系，如美国罗克韦尔、德国西门子、法国施耐德、瑞士 ABB 等，对其产品有较为深入的了解，拥有较强的技术应用能力。

(2) 客户优势

苏州德迈科积累了大量的国际优质客户及国内知名客户，并享有良好的声誉，有着长期的合作关系，能够保持客户稳定。苏州德迈科的客户主要为国内外知名的消费品、食品饮料、电商物流、汽车及工程设备等领域企业，如美国的玛氏食品、百事食品、亿滋食品、GE、美卓矿机、德国的艾森曼、法国的阿尔斯通等，国内包括著名电商企业京东、顺丰速运、光明乳业、蒙牛等。在销售方面，

苏州德迈科拥有专业化营销队伍，负责推广产品及企业形象，并负责保持与客户的联系。

(3) 整体解决方案优势

苏州德迈科的自动化能力覆盖了从厂内自动化的离散控制、过程控制、批次控制到 MES 系统；同时有专业的物流自动化业务团队，对于仓储、搬运及输送具备实现整体物流自动化和信息化的能力；机器人及智能装备业务能力可以为客户提供机器人应用方案及生产线的自动化新建及改造需求，提升业务及产品附加值和市场竞争能力。

(4) 人才及管理优势

苏州德迈科的经营管理及技术人员具备丰富自动化行业专业背景和行业从业经验，其主要管理层人员在自动化及相关领域从业均超过 10 年，对各类自动化技术，各类客户的流程工艺等具有较为深刻的理解和认识，形成了一套较为成熟和有效的经营管理理念。此外，苏州德迈科即将完工并投入使用位于昆山市的厂房扩大了苏州德迈科的设计、装配能力，同时为物流及机器人智能装备方面涉足整体设计制造提供了发展所需的场地。

4、研发费用支出情况

苏州德迈科一直将新技术研发视为企业核心竞争力的重要组成部分，是企业保持竞争力，在行业中占据优势地位的重要基石。苏州德迈科 2013 年及 2014 年研发费用占营业收入的平均比例为 6.69%，与根据 iFind 统计的电控自动化行业平均比例 7.02% 差异不大。

苏州德迈科一直重视在新技术研发方面的投入，大量的研发投入也获得了相应的科研成果，苏州德迈科及其子公司共申请获得计算机软件著作权 24 项，已授权各类专利 5 项，正在申请中的专利 4 项；苏州德迈科及其下属子公司获得高新技术企业认证的企业包括：苏州德迈科电气有限公司、合肥瑞石测控工程技术有限公司、上海德迈科电气控制工程有限公司。

本次评估在研发支出预测中充分考虑企业历年研发支出水平，结合企业现有生产规模和未来业务模式，在现有水平基础上进行预测，可以维持企业正常经营及发展的需要。

5、历史业绩

苏州德迈科分业务的销售收入构成及历史业绩增长情况：

业务名称	2013 年	2014 年度	2015 年 1-8 月
	金额（万元）	金额（万元）	金额（万元）
机器人及智能装备	853.49	1,234.53	934.85
增长率	-	44.64%	-24.27%
占比	6.28%	9.94%	8.38%
工厂自动化	11,804.16	9,425.98	6,055.59
增长率	-	-20.15%	-35.76%
占比	86.81%	75.93%	54.29%
物流自动化	939.64	1,753.23	4,162.94
增长率	-	86.59%	137.44%
占比	6.91%	14.12%	37.32%
主营业务收入合计	13,597.29	12,413.74	11,153.39
增长率	-	-8.70%	-10.15%

2013 年至 2015 年 1-8 月，工厂自动化业务一直是苏州德迈科的主要收入来源，2013 年、2014 年其占主营业务收入的比重超过 75%；随着 2015 年企业物流自动化及机器人和智能装备业务的快速发展，其占营业收入的比重下降至 54.29%；根据未经审计的财务报表及统计，苏州德迈科 2015 年全年工厂自动化业务的收入金额相比 2014 年仍保持增长，能够完成既定目标。机器人及智能装备业务、物流自动化业务收入自 2014 年起呈现快速上升趋势，2015 年 1-8 月上述两项业务占营业收入的比重合计已达到 45.71%，可见企业近年业务结构逐步由单一模式转变成多项业务齐头并进，三项业务均保持良好的增长态势。

以上内容，已在《重组报告书》“第五节 交易标的的评估情况\一、苏州德迈科的资产和评估情况\（六）收益法评估情况\4、营业收入与成本预测”中补充披露。

综上，独立财务顾问及评估师经分析后认为，苏州德迈科 2016 年及以后年度的营业收入预测依据充分，具有合理性。

三、补充披露苏州德迈科收益法评估中管理费用和营业费用的预测依据及合理性

苏州德迈科近年营业费用发生额如下：

序号	项目 \ 年份	2013 年度	2014 年度	2015 年 1-8 月
1	营业费用（万元）	393.41	270.46	144.99

	占营业收入比例	2.89%	2.18%	1.30%
--	---------	-------	-------	-------

苏州德迈科近年管理费用发生额如下：

序号	项目 \ 年份	2013 年度	2014 年度	2015 年 1-8 月
1	管理费用（万元）	2,442.75	2,304.92	1,310.77
	占营业收入比例	17.96%	18.57%	11.75%

有关苏州德迈科营业费用、管理费用的波动分析请参见本反馈回复之问题四“二、补充披露苏州德迈科 2013 年、2014 年扣非后净利润为负及 2015 年销售净利率大幅提高的原因及合理性”中的相关内容。

苏州德迈科 2014 年、2015 年 1-8 月营业费用和管理费用较 2013 年下降主要受人员结构调整精简、销售考核体系优化等的影响，自调整完成后，2014 年、2015 年人均营业费用、人均管理费用保持稳定。以稳定的人均营业费用、人均管理费用为基础，并考虑到营业费用和管理费用中核算的主要是销售人员和管理人员的相关费用支出，其对营业收入增长的敏感性较低，即使营业收入呈现增长，上述两项费用也将保持较为稳定的比例。因此，苏州德迈科本次评估中按营业费用与管理费用占营业收入现有比例预测未来支出是合理的。

以上内容，已在《重组报告书》“第五节 交易标的的评估情况\一、苏州德迈科的资产评估情况\（六）收益法评估情况\5、费用预测”中补充披露。

综上所述，独立财务顾问及评估师经分析后认为，本次评估对营业费用和管理费用的预测合理，不存在低估相关费用的情况。

问题七：申请材料显示，苏州德迈科预计 2016 年搬迁至新建成的昆山生产基地以后产能增加，未来业务收入预计可呈现快速发展的趋势。请你公司补充披露苏州德迈科昆山生产基地的建设进展、产能释放情况、后续生产经营安排，不能按期搬迁的风险及对经营业绩和收益法评估结果的影响。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

回复：

一、苏州德迈科昆山生产基地的建设进展、产能释放情况、后续生产经营安排

1、昆山生产基地的建设进度

苏州德迈科昆山生产基地位于江苏省昆山市张浦镇建德路 405 号，自正式开

工起主要建设进度情况如下：

序号	建设及使用阶段	完成（计划）时间
1	开工建设	2013年11月
2	结构封顶	2014年11月
评估基准日：2015年8月31日		
3	整体通过验收	2015年10月
4	装修工程启动	2015年10月
5	装修工程完工	2016年2月
6	厂房搬迁	2016年2月
7	取得房产证	2016年3月
8	进行试生产	2016年3月
9	正式投产	2016年3月

根据苏州德迈科与施工单位签订的装修工程协议，苏州德迈科昆山生产基地装修工程自2015年10月起至2016年2月。截至本反馈回复签署日，该项目处于装修阶段，与工程计划预期基本一致，项目整体进展情况良好。

装修工程完工后，苏州德迈科计划于2016年2月上旬将现位于上海市奉贤区的生产设备及人员搬迁至新工厂，预计2016年3月初进行试生产，并于3月底正式投产。在该项目投产后，原位于上海市奉贤区的租赁厂房将不再续租。

2、产能释放及后续生产经营安排

与苏州德迈科现位于上海市奉贤区的生产场所相比，昆山生产基地的电气生产车间的面积超过公司原奉贤工厂面积的两倍（苏州德迈科位于上海市奉贤区南桥镇环城西路八字桥路1853号02幢的厂房系向上海博欣市政工程有限公司租赁取得，其中：车间建筑面积为3,284.44平方米，办公楼建筑面积为908.90平方米；而昆山生产基地预计先期使用建筑面积为9,803.37平方米）。

与此同时，相比原有生产厂房，昆山生产基地采用了更为先进的生产设备和更合理的内部规划，其中：智能装备生产车间是苏州德迈科于昆山生产基地专门建设成立的生产车间，未来正式投产后可以较好的促进物流自动化及装备、机器人及智能装备业务的发展，能够满足未来业绩增长的需要。

以上内容，已在《重组报告书》“第三节 交易标的基本情况\一、苏州德迈科\（一）苏州德迈科基本情况\7、其他事项”中补充披露。

二、不能按期搬迁的风险及对经营业绩和收益法评估结果的影响

根据目前昆山基地建设的整体进度，苏州德迈科可以按照预计进度进行搬

迁，如不能及时搬迁，可继续租用目前位于上海市奉贤区南桥镇环城西路八字桥路 1853 号 02 幢的厂房，短时间内不会影响企业的持续经营；如果届时不能如期完成搬迁，则可能增加一部分搬迁前的租赁费用，但延后搬迁所产生的搬迁费用及新厂区发生的其他费用也会滞后；因此，综合这些因素，如果届时不能按时搬迁，短期内对经营业绩和收益法评估结果影响较小。

以上相关内容，已在《重组报告书》“重大风险提示”及“第十一节 风险因素”中补充披露。

独立财务顾问及评估师经核查后认为：苏州德迈科昆山生产基地建设进度进展顺利；项目建成后，苏州德迈科生产布局将更为合理，厂房面积有较大增加，产能将得以大幅释放；预计苏州德迈科可以顺利实施搬迁，如果届时不能按时搬迁，短期内对经营业绩和收益法评估结果影响较小。

问题八：重组报告书未披露精密铸造收益法评估中营业收入的预测依据及合理性。请你公司：1) 补充披露精密铸造 2015 年预测营业收入和净利润的可实现性。2) 结合已有合同或订单、业务发展情况、核心竞争优势、历史业绩增长情况、客户集中度、同行业可比公司情况等，分业务补充披露精密铸造 2016 年及以后年度营业收入的预测依据及合理性。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

回复：

一、补充披露精密铸造 2015 年预测营业收入和净利润的可实现性

精密铸造 2015 年经营成果如下：

项目	2015 年实际数	2015 年预测数	完成比率
营业收入（万元）	5,773.75	5,534.08	104.33%
净利润（万元）	1,335.85	986.74	135.38%

根据精密铸造 2015 年度未经审计的财务报表，精密铸造 2015 年已实现销售收入 5,773.75 万元、净利润 1,335.85 万元，2015 年全年预测销售收入 5,534.08 万元、预测净利润 986.74 万元，2015 年全年已完成全年预测销售收入和净利润的 104.33% 和 135.38%，已实现 2015 年的盈利预测数据。

二、结合已有合同或订单、业务发展情况、核心竞争优势、历史业绩增长情况、客户集中度、同行业可比公司情况等，分业务补充披露精密铸造 2016 年及以后年度营业收入的预测依据及合理性

1、2016 年已有合同或订单情况

截止到 2016 年 1 月 15 日，精密铸造已签订大额销售订单金额合计为 474.89 万元，其中未开票含税金额为 465.42 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，2016 年各主要客户所提供的计划订单数量较去年明显增长，因此，2016 年预测收入具备可实现性。

2、业务发展情况

精密铸造主要从事复杂、高强度、精密金属结构件的铸造、生产及销售业务。目前精密铸造精密结构件已广泛应用于电动工具、汽车配件、气动工具、流体化工机械、食品机械、建筑五金、兵器、液压气动机械、船用装备、厨房用具、五金工具、园林机械、运动器材、计量设备、仪表和其它精密机械领域。

2015 年以来，精密铸造加大了其精密铸造结构件在气动工具、电动工具、汽车发动机零部件等领域的市场开拓力度，计划在未来几年内由单一金属结构件供应商，向金属结构件集成供应商模式的转变。

2016 年精铸件市场环境受国际影响明显，机遇与风险并存。精密铸造按照 2016 年各主要客户所提供的计划订单数量较去年明显增长，第一季度整体市场需求量比较可观。2016 年已有合作开发意向的国际知名公司有台湾日立公司及百德史丹利公司。

精密铸造近些年加大了在高附加值产品精铸件领域的市场开拓力度，随着 TTI、博世、极拓、德朔等电动工具领域高品质客户的开拓，报告期内精密铸造精铸件业务收入呈持续上升趋势。

3、核心竞争力优势

(1) 客户优势

精密铸造主要从事复杂、高强度、精密金属结构件的铸造、生产及销售，已在电动工具、家用电器、气动工具等行业内建立了良好的声誉，在国内外客户中有较大的影响力，公司客户较稳定，客户主要为世界知名的电动（气动）工具、机械等领域企业，如香港的 TTI 公司、韩国 JITOOL（极拓）公司、德国博世公司、南京德朔实业有限公司等；销售方面，公司拥有专业化营销队伍和销售代理，

负责推广公司的产品及企业形象，并负责保持与客户的联系。

(2) 业务协同优势

精密铸造目前主要生产各种结构复杂、高强度的精密结构件，产品广泛用于电动工具、气动工具、家用电器、汽车零部件等领域，且已积累了较为广泛的客户资源。精密铸造所生产的精密金属结构件强度较高，与山东威达目前所生产的粉末冶金件在产品特性上存在较强的互补性，且在下游客户资源方面存在一定程度的重合。交易完成后，有利于发挥双方的业务协同优势，将山东威达粉末冶金产品与精密铸造现有高强度金属铸件产品进行集成开发、装配，以便向客户提供更能满足其需求的集成式复合零部件，提升产品附加值和市场竞争力。

(3) 管理优势

精密铸造的经营管理人员具备丰富的铸造和机械行业专业背景和行业从业经验，其主要管理层人员对电动工具、气动工具、家用电器、汽车零部件等行业具有较为深刻的理解和认识，形成了一套较为成熟和有效的经营管理理念。此外，通过不断对精密铸造的生产、经营及管理模式的调整和优化，精密铸造目前已形成一套成熟且有效的生产组织及经营管理模式。

4、历史增长情况

精密铸造分产品的销售收入构成情况如下：

产品名称	2015年1-8月		2014年度		2013年度	
	金额(万元)	比例	金额(万元)	比例	金额(万元)	比例
精铸件	3,295.84	89.09%	4,819.81	87.53%	4,183.37	70.23%
五金件	281.04	7.60%	461.91	8.39%	817.67	13.73%
其他	1.57	0.04%	40.67	0.74%	822.30	13.81%
其他业务	120.95	3.27%	184.15	3.34%	133.19	2.24%
合计	3,699.41	100.00%	5,506.55	100.00%	5,956.52	100.00%

精密铸造分产品历史业绩增长情况如下：

产品名称	2014年度金额(万元)	2013年度金额(万元)
精铸件	4,819.81	4,183.37
增长率	15.21%	-
五金件	461.91	817.67
增长率	-43.51%	-
其他	40.67	822.30
增长率	-95.05%	-
其他业务收入	184.15	133.19

产品名称	2014 年度金额（万元）	2013 年度金额（万元）
增长率	38.26%	-
合计	5,506.55	5,956.52

2013 年度、2014 年度和 2015 年 1-8 月，精密铸造营业收入构成中主要为精铸件和五金件，其中精铸件业务收入占比分别为 70.23%、87.53%和 89.09%，比重较高，且呈上升趋势，主要原因是精密铸造近些年加大了在高附加值产品精铸件领域的市场开拓力度，随着 TTI、博世、极拓、德朔等电动工具领域高品质客户的开拓，故精密铸造精铸件业务收入呈持续上升趋势。五金件由于产品转型等原因，需求量有所下降，其未来所占收入比重将会逐渐降低。

5、客户集中度

精密铸造历史年度前五名客户的销售情况如下：

2015 年 1-8 月	客户名称	金额（万元）	占主营业务收入比重
1	TTI	2,242.76	62.67%
2	南京德朔实业有限公司	550.00	15.37%
3	宝利安塑胶（东莞）有限公司	392.88	10.98%
4	博世	200.05	5.59%
5	东莞好景塑胶制品有限公司	57.81	1.62%
合计		3,443.50	96.23%
2014 年	客户名称	金额（万元）	占主营业务收入比重
1	TTI	3,470.13	65.20%
2	博世	549.11	10.32%
3	南京德朔实业有限公司	526.84	9.90%
4	宝利安塑胶（东莞）有限公司	371.08	6.97%
5	东莞好景塑胶制品有限公司	81.94	1.54%
合计		4,999.10	93.93%
2013 年	客户名称	金额（万元）	占主营业务收入比重
1	TTI	3,337.69	57.32%
2	宝利安塑胶（东莞）有限公司	768.06	13.19%
3	博世	745.68	12.81%
4	南京德朔实业有限公司	560.34	9.62%
5	SMC（中国）有限公司	56.03	0.96%
合计		5,467.80	93.90%

精密铸造客户集中度较高，其中向 TTI 的销售金额占历年主营业务收入的比

例均超过50%，主要原因是TTI作为全球知名的电动工具制造商，已与精密铸造形成了长期良好的合作伙伴关系，是精密铸造的重要客户。另外4家客户精密铸造也与其保持长期良好稳定的合作关系。精密铸造在行业内建立了良好的声誉，在国内外客户中有较大的影响力。故精密铸造的客户集中度较高，稳定性较好。

6、同行业可比公司情况

精密铸造与同行业可比公司历年主营业务收入及增长率情况如下：

公司名称	类别	2013年	2014年	2015年
新兴铸管	主营业务收入（万元）	6,301,444.40	6,079,327.34	5,014,263.47
	增长率		-3.52%	-17.52%
天润曲轴	主营业务收入（万元）	156,985.88	161,950.51	159,040.61
	增长率		3.16%	-1.80%
通裕重工	主营业务收入（万元）	165,210.22	205,580.59	229,520.28
	增长率		24.44%	11.64%
凤形股份	主营业务收入（万元）	57,667.93	52,220.46	42,111.10
	增长率		-9.45%	-19.36%
红宇新材	主营业务收入（万元）	19,117.73	21,321.74	28,693.97
	增长率		11.53%	34.58%
精密铸造	主营业务收入（万元）	5,956.52	5,506.54	5,534.08
	增长率		-7.55%	0.50%

数据来源：同花顺iFinD，2015年全年数据按上市公司披露的三季度报推算。

由上表可以看出金属结构件行业2015年度增速相对放缓，精密铸造所在行业公司2015年收入增长基本上都有所放缓，红宇新材2015年度营业收入明显高于2014年度，主要原因是红宇新材下属各子公司的业绩进一步释放，其子公司四川中物红宇科技有限公司业绩释放明显，其主打产品高能离子束喷焊设备及金属陶瓷PIP成功实现批量生产和销售所致。精密铸造公司2015年度营业收入小幅增长，符合行业状况和公司的实际经营情况，具有合理性。

以上内容，已在《重组报告书》“第五节 交易标的的评估情况\二、精密铸造的资产评估情况\（六）收益法评估情况\4、营业收入与成本预测”中补充披露。

综上，独立财务顾问及评估师经分析后认为，精密铸造2016年及以后年度的营业收入预测依据充分，具有合理性。

问题九：申请材料显示，精密铸造现有产能利用率为 67%。随着未来业务规模的扩大，至 2017 年需新增生产线满足业务的需求。请你公司结合未来生产经营计划及产能释放情况，补充披露精密铸造收益法评估预测的未来产能与营业收入、资产性支出是否匹配。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

回复：

鉴于精密铸造结构件市场需求巨大，呈现快速发展态势，预计精密铸造未来几年内的营业收入将保持较高增速。根据收益法评估模型，预测期内精密铸造营业收入、精密金属结构件销量如下：

项目	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年及以后
营业收入（万元）	5,346.08	6,756.03	8,509.31	10,323.61	12,471.65	12,471.65
精密金属结构件销量（万件）	1,033.65	1,285.00	1,600.00	1,916.00	2,295.00	2,295.00

从上表可以看出，标的公司现有一条生产线，年产能为1,500万件，自2017年起将无法满足未来业务发展需求。为满足未来业务发展的需求，精密铸造制订了较为合理的产能建设规划。根据产能建设规划，未来年度的资本性支出的项目包括：新增一条精密金属结构件生产线及设备的更新改造扩大产能，为此，精密铸造预计在2017年为产能扩张而新增投入171.30万元，属于资本性支出。。

根据资本性支出项目的建设进度，预计2015-2020年精密铸造精密金属结构件产能变动、及预计的产能利用率情况如下：

项目	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年及以后
年末新增产能(万件)			800.00			
年初精密金属结构件产能（万件）	1500.00	1500.00	2300.00	2300.00	2300.00	2300.00
精密金属结构件销量（万件）	1033.65	1285.00	1600.00	1916.00	2295.00	2295.00
预计产能利用率	68.91%	85.67%	69.57%	83.30%	99.78%	99.78%

注：新增精密金属结构件生产线建设项目的建设期为2017年1月-2017年3月，该项目预计将于2017年4月建成投产，新增产能800万件。

从上表可以看出新增精密金属结构件生产线投产后保证了未来业务发展的需要，设计产能与预测销量相匹配，产能建设规划和资本性支出内容预测合理。

房屋建筑物类维护投入、设备类维护投入和其他长期资产的资本性支出根据折旧摊销的一定比例作为预测依据。折旧摊销用于维护投入和其他长期资产的资本性支出比例根据相关资产的成新度和折旧年限确定，较为合理。

综上，精密铸造收益法评估预测的未来产能与营业收入、资本性支出具有匹配关系。

以上内容，已在《重组报告书》“第五节 交易标的的评估情况\二、精密铸造的资产评估情况\（六）收益法评估情况\9、自由现金流的预测\（2）资本性支出”中补充披露。

基于上述分析，独立财务顾问及评估师认为，精密铸造收益法评估预测的未来产能与营业收入、资本性支出具有匹配关系。

问题十：请你公司补充披露：1）标的公司主要产品生产技术所处的发展阶段、核心技术人员特点分析及变动情况。2）标的公司行业地位、市场占有率及主要竞争对手分析。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

回复：

一、标的公司主要产品生产技术所处的发展阶段、核心技术人员特点分析及变动情况

（一）苏州德迈科主要产品生产技术所处的发展阶段、核心技术人员特点分析及变动情况

1、苏州德迈科主要产品生产技术所处的发展阶段

报告期内，苏州德迈科主要从事智能制造系统集成及智能装备业务，从具体应用上包括工厂自动化、物流自动化及装备、机器人及智能装备等三部分业务。

（1）工厂自动化业务主要是面向以工厂为对象的电气及自动化配套业务，向工厂客户提供自动化系统集成解决方案，这部分业务所涉及的技术目前处于成熟发展期，具体如下：

序号	技术名称	技术简介	发展阶段
1	系统设计	根据客户的工艺要求设计所需要的控制部件及控制盘柜内部回路设计；仪器仪表等现场传感器选型及回路设计；阀门电机等现场执行机构及控制回路设计，工业网络拓扑结构及通讯设计；所需信号机动力电缆的设计及安装桥架走向设计等。	成熟发展期
2	软件集成	根据客户工艺要求编写控制及信息软件，完成最后的自动化控制生产以及信息化透明生产管理要求。	成熟发展期

（2）物流自动化及装备业务主要为工厂、机场行李、电商物流中心、货物存储等提供物流运输自动化解决方案；同时在货运管理、仓储管理、物流园区管理、电子商务管理、物流配送管理等提供智能信息化解决方案，主要生产技术如

下:

序号	技术名称	技术简介	发展阶段
1	智能存储	智能存储是一套完整的自动化仓储智能一体化解决方案，其核心为仓储管理系统软件（WMS），根据物流所用的各种典型设备设计开放灵活的接口，智能识别堆垛机、穿梭车、AGV（自动导引运输车）、工业机器人、码/拆盘机等专机设备，并与之交互通讯，实现智能存储的目的。	快速发展阶段
2	智能监控	智能监控是一套完整的自动化仓储智能一体化解决方案，可运行于多种 PC、平板及手机等主流平台，支持 2D 和 3D 显示，与设备仿真相结合，支持 IE 访问；系统向下可支持各类 PLC 接口，向上则提供灵活开放的数据接口，实现与其他商业系统的高效数据传输；同时模块化的标准设备平台大大提高了开发效率。	快速发展阶段
3	智能输送	智能输送 SmartConveyor 是一套高效的自动化输送系统解决方案，通过间隔及窗口技术对输送机、转弯机、合流器、分流器等进行控制与信息跟踪；具有输送速度快、送达目的地准确率高等特点，能与 WMS 等信息管理系统进行结合，对物料进行全程跟踪并自动选择输送路径，将物料精确地送至目的地。	快速发展阶段
4	智能货运站技术	智能货运站 SmartCargo 是一套综合的货运站设备、生产、信息等软件管理平台系统解决方案；为各物流企业的货运站实现物流可预见性，合理调度，充分利用运力，加速货物流通速度提供保障。	快速发展阶段

(3) 机器人及智能装备业务的核心技术包括以下几方面:

序号	技术名称	技术简介	发展阶段
1	并联机器人本体技术	本体采用航空铝、碳纤维和钛合金材料，结构简单而坚固；关节处采用特殊技术的自润滑轴承，标称温度范围内不磨损及产生粉尘，适合用于医药食品等卫生等级高的场合；高速下的负载能力可以达到 10kg，高于一般市场的 3-6kg。	快速起步阶段
2	并联机器人视觉技术	根据相机采集到的图像，利用图像处理技术和模式识别技术，准确、快速获取待分拣工件的图像坐标系，并根据坐标转换技术将图像坐标系转换到机器人坐标系下的坐标；最后将坐标和工件类别信息灵活运用机械手工件按照类别摆放在指定位置；10ms 以内可识别出视野范围内多个物体，实现需抓取物件的快速定位抓取。	快速起步阶段
3	并联机器人控制算法	开发出与设备工艺结合的拾取算法；采用蛙跳方式实现最优化路径，实现 260 次/分钟的最快拾放速	快速起步阶段

		度；根据实时输入的 dxf 格式样条曲线作为规划路；在机器人运动过程中保持恒速，用于 3C 行业应用；根据负载大小不同实时调整速度，实现柔性抓放。
--	--	---

2、苏州德迈科核心技术人员特点分析及变动情况

序号	姓名	入职时间	技术特长
1	黄建中	2012 年 1 月	黄博士专业从事高端自动化智造研发、销售和管理 20 多年；技术造诣深厚，管理经验丰富，是一位具有创新能力、敢于创业的技术型企业家。
2	王炯	2003 年 2 月	具有超过 25 年的工业自动化和信息化领域的丰富工作经验；在过程控制、伺服运动控制、物流自动化技术、机器人技术、工厂信息化方面具有较深的造诣。
3	姜庆明	2004 年 4 月	拥有超过 10 年的工业自动化领域的工作经验；精通应用各系列控制器、工控机、人机界面、工控软件、交/直流驱动器、工业传感器和网络产品和技术。
4	范方祝	2005 年 3 月	具有 12 年工业自动化领域的工作经验；精通应用各系列控制器、工控机、人机界面、工控软件、交/直流驱动器、工业传感器和网络产品和技术。精通物流自动化及信息化解决方案。
5	刘娜	2005 年 4 月	具有 10 年的工业自动化领域的工作经验；精通软件算法、Batch 控制系统；组建机器人业务团队，持续研究并擅长机器人核心技术，取得了欧莱雅和富士康项目等突破性项目。
6	顾俊	2004 年 4 月	具有 18 年工业自动化领域的工作经验；擅长涂料、胶水、化工中间体、乳品等行业自动化技术，精于 MES。
7	孙会兵	2006 年 2 月	拥有 12 年工业自动化领域的工作经验；精通各种电气控制系统的设计、施工和调试；熟悉精细化工、油漆涂料、食品饮料、油气输送等行业的控制系统。

注：上表中“入职时间”指在苏州德迈科或苏州德迈科下属子公司的入职时间，由于部分子公司的成立时间早于苏州德迈科，故部分人员的入职时间早于苏州德迈科的成立时间。

报告期内，上述核心技术人员未发生变化。

以上内容，已在《重组报告书》“第三节 交易标的基本情况\一、苏州德迈科\（四）主要技术及核心技术人员”中补充披露。

（二）精密铸造主要产品生产技术所处的发展阶段、核心技术人员特点分析及变动情况

1、精密铸造主要产品生产技术所处的发展阶段

截至目前，精密铸造精铸件生产环节中所采用的主要工艺技术及发展阶段如下表所示：

序号	技术名称	技术简介	发展阶段
1	射蜡技术	适用于各种类型、各种合金的铸造，可用于复杂、耐高温、不易于加工的铸件，生产出的铸件尺寸精度、表面质量比其它铸造方法要高。	批量生产
2	制壳技术	配制工艺简单，涂料便于贮存，减少材料消耗，浸涂工艺性能稳定，容易操作，没有环境污染，采用可控温度的热风干燥，壳型强度高，生产周期短。	批量生产
3	脱蜡技术	电热蒸汽发生器和脱蜡釜的结合体，占地面积小、节能环保；脱蜡时工作内胆表面温度在 150℃ 以上，减少蒸馏水的产生。压力平衡 0-0.6MPa 可在 8-14 秒钟内完成，提高了脱蜡质量，脱蜡时型壳不开裂，无杂质残留，蜡料回收率高。	批量生产
4	熔炼技术	探索并掌握了感应炉熔炼过程中，碳、硅、锰、铬、镍、钼等元素的优化配料方案，在有效保证铸件质量的前提下，可降低熔炼过程中的冶炼成本及技术难度。	批量生产

精密铸造上述生产技术目前属于成熟工艺技术，已应用于其精铸件类产品的批量生产过程。

2、精密铸造核心技术人员特点分析及变动情况

序号	姓名	入职时间	技术特长
1	王宜震	2011年6月	20年铸造行业从业经验，对铸造件的加工工艺及生产过程具有深刻理解和认识，曾获中国铸造协会精密铸造分会优秀论文奖。擅长硅溶胶熔模铸造生产线的筹建与管理；铸造件生产的先期评估与开发；汽车零部件、钉枪系列产品的开发与生产。
2	姜锋	2010年7月	6年铸造行业从业经验，持有中国铸造协会铸造工程师证书。熟悉掌握铸造硅溶胶工艺、水玻璃工艺、复合工艺的开发及生产过程控制；熟练掌握铸造模具的维修与铸件性能、尺寸的检测；熟练操作计算机，掌握 CAD、UG 制图软件的应用。
3	刘新凯	2008年9月	8年铸造行业从业经验，擅长新产品铸造模拟分析、模具设计、CNC 编程等。熟练运用 CAD、UG POWERMILL 等软件；熟练运用 Castsoft 铸造模拟软件完成新产品的铸造评估等。
4	董政	2011年8月	5年铸造行业从业经验，精通新产品技术改进、新产品开发前期评估和新产品开发管理，对产品开发、工艺、工装设计等有深刻理解；熟练运用 Auto CAD、Solid Edge 等专业软件。
5	丁鑫磊	2007年6月	9年铸造行业从业经验，负责重点客户的新产品开发进

序号	姓名	入职时间	技术特长
			度管控以及量产阶段的技术跟踪。在电动工具配件、五金件产品的开发,工艺、工装夹具设计等方面经验丰富,熟练运用 Auto CAD、CAXA、Solid Edge 等专业软件。
6	颜维贞	2011年8月	30余年机械加工、模具制造从业经验,擅长对重点客户的新产品开发、工艺、工装夹具设计和样品跟踪以及量产阶段的异常解决和技术服务;在电动工具配件、五金件产品的开发、工艺工装夹具设计方面经验丰富,熟练运用 Auto CAD、UG 等专业软件。
7	夏铭栋	2007年4月	9年铸造行业从业经验,擅长新产品开发,工艺、工装夹具设计和进度管控以及量产阶段的技术跟踪。熟练掌握铸造产品开发、工艺、工装夹具设计,熟练运用 Auto CAD、CAXA、Solid Edge 等专业软件。

报告期内,上述核心技术人员未发生变化。

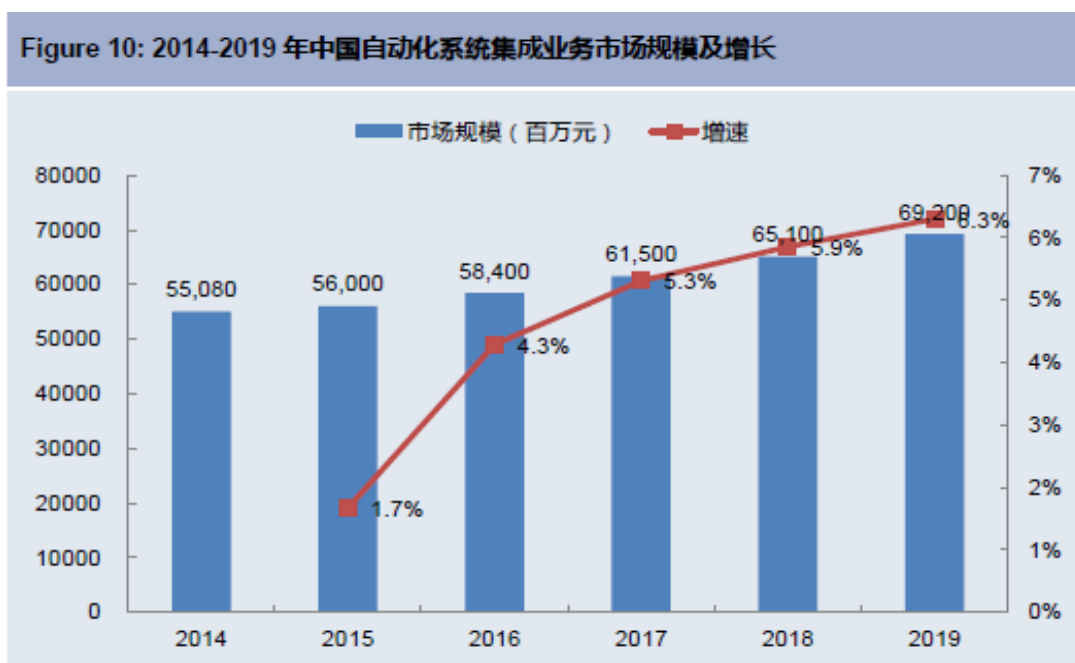
以上内容,已在《重组报告书》“第三节 交易标的基本情况\二、精密铸造\ (四) 主要技术及核心技术人员”中补充披露。

二、标的公司行业地位、市场占有率及主要竞争对手分析

(一) 苏州德迈科行业地位、市场占有率及主要竞争对手分析

1、苏州德迈科行业地位、市场占有率情况

根据工控网报告,2015年中国自动化系统集成业务规模在560亿人民币。



数据来源: gongkong

苏州德迈科以自动化系统集成业务为主要业务形式,按照其2015年的业务收入1.8亿元左右测算,市场占有率为0.32%;其整体规模在行业内不属于大型企

业，处于中等规模。

从所面向的行业角度分析，德迈科电气客户所处行业主要为食品饮料、精细化工、汽车、电商物流等行业，根据工控网 2014 年的数据分析，该部分市场的自动化系统集成市场约 120 亿人民币，由此测算苏州德迈科营业收入在上述行业市场整体规模的占有率在 1.5% 左右。

Table 2: 2013-2014 年中国自动化系统集成业务分行业市场规模及增长

行业	市场规模 (百万元)			市场份额		
	2013 年	2014 年	同比增长	2013 年	2014 年	趋势
化工	9562	9840	2.9%	17.2%	17.9%	↗
市政	6403	6760	5.6%	11.5%	12.3%	↗
石化	5577	5640	1.1%	10.0%	10.2%	↗
电力	5399	5440	0.8%	9.7%	9.9%	↗
油气	3742	3660	-2.2%	6.7%	6.6%	↘
建材	3111	2880	-7.4%	5.6%	5.2%	↘
冶金	3484	2830	-18.8%	6.3%	5.1%	↘
食品饮料	2488	2370	-4.7%	4.5%	4.3%	↘
公共设施	2063	2200	6.6%	3.7%	4.0%	↗
汽车	1823	1910	4.8%	3.3%	3.5%	↗
矿业	1276	1100	-13.8%	2.3%	2.0%	↘
造纸	1072	970	-9.5%	1.9%	1.8%	↘
纺织	1180	960	-18.6%	2.1%	1.7%	↘
其他	8506	8520	0.2%	15.3%	15.5%	↗
合计	55686	55080	-1.1%	100.0%	100.0%	

数据来源：gongkong

综上，苏州德迈科属于在部分行业具有一定市场占有率的中小型自动化系统集成公司，企业自身规模尚小，具有快速发展的空间。

2、苏州德迈科主要竞争对手情况

(1) 德迈科电气在工厂自动化主要竞争对手情况如下：

公司名称	注册资本	成立时间	业务经营情况
西门子(中国)有限公司	90,000 万欧元	1994-10-06	业务涉及许多领域，如工业自动化、运动控制系统、标准驱动、大型工业传动、低压开关柜、电气安装工程，过程仪表及分析仪表、

公司名称	注册资本	成立时间	业务经营情况
			泵和压缩机，软件系统，汽车制造工业所需的自动化产品等。
罗克韦尔自动化（中国）有限公司	840 万美元	2001-02-24	罗克韦尔自动化有限公司是全球最大的致力于工业自动化与信息的公司。主要产品技术包括控制系统、工业控制部件、信息软件、工业控制设备、机械安全及传感器产品和连接器件。
上海宝信软件股份有限公司	39,162.4586 万元人民币	1994-08-15	上海宝信软件股份有限公司系宝钢股份控股、宝钢集团实际控制的软件企业，全面提供具有自主知识产权的企业信息化解决方案、自动化系统集成及运行维护服务。其产品与服务业绩遍及钢铁、有色金属、装备制造、医药、化工、采掘、智能交通、金融、水利水务等多个行业。

资料来源：根据各公司网站资料及公开资料整理

上述竞争对手的主要优势体现在其具有较强的行业知名度和技术实力，且具有较强的全球资源整合能力，处于市场领先地位。

(2) 德迈科电气在物流自动化及装备行业的主要竞争对手情况如下：

公司名称	注册资本	成立时间	业务经营情况
山东东杰智能物流装备股份有限公司	13,886.0881 万元人民币	1995-12-14	山东东杰智能物流装备股份有限公司是专业供应智能物流输送系统、智能物流仓储系统、机械式立体停车系统、AGV 工业机器人、供应链软件等业务的高科技公司。公司是国内最大的智能物流装备制造和集成商。智能物流输送系统是以自动化输送线为产品的表现形式，综合了自动化、电气控制、软件管理等技术。智能物流仓储系统是以立体仓库和配送分拣中心为产品的表现形式，由立体货架、有轨巷道堆垛机、出入库托盘输送机系统、检测阅读系统、通讯系统、自动控制系统、计算机监控管理等组成。
沈阳新松机器人自动化股份有限公司	70,919.9826 万人民币	2000-04-30	新松机器人自动公股份有限公司是中国科学院直属的国有大型企业。主要研发设计物流设备有自动化立体仓库、AGV 自动导引车、工业机器人、自动化生产线、轨道交通设备、能源化工设备等。新松公司中国特别知名企业，863 计划单位。在自动化立体仓库及 AGV 小车方面为国内行业领导者，在国外也有着极高的知名度。先后在印度、墨西哥、俄罗斯、韩国、孟加拉等国有极其重大的项目。并与美国通用 GE 公司有着良好

			的合作关系。
浙江德马科技股份有限公司	5,501 万元人民币	2001-04-29	浙江德马科技股份有限公司一直专注于物流自动化领域的技术开发、产品制造及多层次的客户服务。德马设有现代物流技术研究院，长期致力于物流自动化输送分拣的前沿技术和关键设备的研究与开发。德马的物流输送分拣系统以其高品质、标准化、模块化的特点，被广泛应用于电子商务、服装、医药、烟酒、食品、饮料、通讯、超市、快递等行业的大型物流中心。

资料来源：根据各公司网站资料及公开资料整理

上述竞争对手的主要优势体现在其具有较强的资本优势，具有较强的整体设计、制造、安装、调试的技术实力，且具有品牌和工程业绩优势，在行业中处于领先地位。

(3) 苏州德迈科在机器人及智能装备业务（并联机器人方面）的主要竞争对手情况如下：

公司名称	注册资本	成立时间	业务经营情况
上海发那科机器人有限公司	1,200 万美元	1997-11-18	上海发那科机器人有限公司由发那科公司与上海电气集团联合投资。发那科集团以其研发、设计及制造能力，为用户提供高可靠性的创新的机器人、机器人自动化工程、全电动注塑设备、高精度电火花加工机、小型加工中心及自动化加工成套工程。发那科公司同时提供革命性的软件、控制及视觉系统，并将其完美的融入开发的自动化工程。
ABB（中国）有限公司	31,000 万美元	1995-08-12	ABB 是全球领先的工业机器人供应商，提供机器人产品，模块化制造单元及服务；致力于帮助客户提高生产效率、改善产品质量、提升安全水平。ABB 在世界范围内安装了超过 30 万台机器人。

资料来源：根据各公司网站资料及公开资料整理

上述竞争对手主要优势体现在其已进入中国市场时间较长，市场知名度高，技术实力强，产品质量较为可靠，目前在全球处于领先地位。

以上内容，已在《重组报告书》“第八节 管理层讨论与分析\二、苏州德迈科行业特点和经营情况的讨论与分析\（一）智能制造行业的基本情况\6、苏州德迈科行业地位、市场占有率及主要竞争对手分析”中补充披露。

独立财务顾问经核查后认为：苏州德迈科主要产品生产技术所处的发展阶

段、核心技术人员情况与其实际情况相符；目前其所处行业属在若干国际自动化领域巨头领导下的竞争性行业，目前国内行业内的企业数量较多，单一企业规模较小，企业未来发展空间广阔。

（二）精密铸造行业地位、市场占有率及主要竞争对手分析

1、精密铸造行业地位、市场占有率

本次交易的标的公司精密铸造主要从事精密铸造件的生产和销售。近些年，我国各类铸件产量曾持续增长趋势，由 2000 年的 1,395 万吨增长至 2014 年的 4,620 万吨，年均复合增速 8.93%。尽管作为全球制造业大国，我国铸件产量已连续多年位居世界首位，但目前我国铸造行业仍处于成长期，业内企业数量众多，铸造厂点约 3 万家，从业人员约 200 万人，企业平均产量远低于发达国家，行业呈充分竞争态势。包括精密铸造在内的众多企业，均是在精密铸造件的某一细分领域进行差异化竞争，单一企业市场占有率很低，短期内难以形成较为明显的行业领先优势。精密铸造在行业内属中等规模水平。

2、精密铸造主要竞争对手情况

经查，精密铸造所属细分行业内主要竞争对手情况如下：

序号	公司名称	注册资本	成立日期	业务经营情况
1	宁波万冠熔模铸造有限公司	15 万美元	1993-9-14	主要从事钢铸件制造与加工，拥有三个大型生产基地。其中宁波生产基地占地面积 25000 平方米，建筑面积 3 万平方米，现有员工 400 名。第二个生产基地位于安徽宣城，占地面积 6.5 万平方米，建筑面积 3 万平方米。第三个生产基地位于江苏南京，占地面积 8 万平方米。公司年生产工程机械配件 2 万多吨，其它行业各类精密铸钢件 1 万多吨，产品主要销往中国、美国、欧洲、日本等几十个国家和地区，是国际知名工程机械、矿山、火车、卡车和叉车等行业的配套供应商。
2	石家庄盛华企业集团有限公司	3,200 万元人民币	2003-1-6	生产精密铸造件、机械零件、汽车零件及其它各类零部件、阀门的加工制造。生产的不锈钢、低合金钢、碳钢、各种铜合金等精密件及深加工件，主要用于机械、电子、电气、汽车、军工、航空航天等领域，产品有 90% 以上销往美、德、法、意、日、韩等国家。年产各种材质精铸件 2600 吨，年销售收入 1.52 亿元，实现利税 1660 万元。

序号	公司名称	注册资本	成立日期	业务经营情况
3	泰州鑫宇精工股份有限公司	5,800 万元人民币	2003-5-20	专业从事熔模精密铸造零件的生产与开发。是拥有雄厚实力的中外合资企业，拥有成功生产 9000 多种精铸件所积累的丰富经验，拥有为 500 余家世界各地客户提供产品和服务积累的良好声誉。目前拥有员工 500 余人，月产量超过 170 吨，为汽车、摩托车、工业缝制设备、纺织机械、工具业、阀门泵业等行业提供优质的不锈钢、碳钢、合金钢、铸件类的熔模铸件。
4	江苏万恒铸业有限公司	5,000 万元人民币	2003-2-18	专业从事泵阀类铸件生产经营的制造商，现有员工约 1800 人，目前设有三种生产工艺——精铸全硅溶胶生产工艺、精铸硅溶胶复合工艺、精铸水玻璃工艺和砂铸工艺。拥有 AOD 炉、VOD 炉和全套检测设备，拥有自营进出口权，目前年产精铸件达 2.3 万吨，年产砂铸件达 1.3 万吨，单件铸件最大制造重量为 10 吨。主体材料涉及碳钢、合金钢、不锈钢和双相不锈钢等 60 余种材质。
5	安徽大天铸业有限责任公司	3,000 万元人民币	2006-8-30	主要从事高端液压铸件研发生产销售，主要产品有液压转向器阀体，摆线液压马达阀体，各种多路阀，液压泵体，工程机械轮毂等灰铁球铁铸件，年成产能力 1 万吨。企业占地 50 亩，建筑面积 1.5 万平方米。现有员工 80 人，专业技术人员 8 人，其中高级职称 3 人，企业全员劳动生产率 101 吨，工艺出品率 76%，合格铸件能耗 425kg。
6	林州市鸿兴精密制造有限公司	1,000 万元人民币	2009-6-15	占地 4.2 万平方米，职工 400 余人，其中各种技术人员 50 余人。加工汽车配件机械配件，专业铸造各种牌号的球墨铸铁和灰铁铸件，铸件年生产能力 2.3 万吨。拥有数控加工机床机加工设备 210 余台，主要生产各种系列、多种规格的前后轮毂，差减壳、制动器钳体、钳体支架、转向节。
7	新泰（辽宁）精密设备有限公司	10,500 万美元	2008-6-4	港澳台与境内合资企业，总占地面积 70 余万平方米，年产铝合金铸件可达 10 万吨。其中一期项目占地 20 万平方米，主要设备 400 余台套，员工 1000 余人，研发等工程技术人员 100 余人。是国内外高压电器行业、汽车行业、航空航天行业、高铁及城市轻轨行业、机器人及医疗行业、通用设备制造等行业所需优质铝合金铸件研发及生产的重要基地。
8	莱州新忠耀机械有限公司	1,100 万美元	2003-11-7	集铸造生产、热处理、表面处理、机加工为一体的机械制造类企业，主要产品有轨道交通配件、汽车配件、工程机械配件、油田设备零件、泵阀体类零件、风电类配件等。产品 80% 出口，主要销往西欧、北美、日本、南非等国。采用电炉

序号	公司名称	注册资本	成立日期	业务经营情况
				冶炼法生产球墨铸铁和灰铸铁产品,每小时最多可以生产6吨铁水。占地面积7.8万平方米,建筑面积6.8万平方米,职工近400人。

数据来源:根据各公司网站资料整理

以上内容,已在《重组报告书》“第八节 管理层讨论与分析\三、精密铸造行业特点和经营情况的讨论与分析\（一）金属制品业的基本情况\6、精密铸造行业地位、市场占有率及主要竞争对手分析”中补充披露。

独立财务顾问经核查后认为:精密铸造主要产品生产技术所处的发展阶段、核心技术人员情况与其实际情况相符;目前其所处国内精密铸造行业属充分竞争行业,企业数量众多,单一企业难以形成明显的竞争优势及市场地位。

问题十一:申请材料显示,2013年10月苏州德迈科发生的股权转让主要出于激励及稳定核心员工的需要,转让价格为1元/出资额。请你公司补充披露上述交易是否涉及股份支付及相关会计处理的合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复:

一、股份支付的的会计准则规定及构成条件

根据《企业会计准则第11号——股份支付》之规定,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承担以权益工具为基础确定的负债的交易。股份支付具有以下特征:1)股份支付是企业与职工或其他方之间发生的交易;2)股份支付是以获取职工或其他方服务为目的的交易;3)股份支付交易的对价或其定价与企业自身权益工具未来的价值密切相关。根据《上市公司执行企业会计准则监管问题解答》的相关规定,公司大股东将其持有本公司股份按照约定价格(明显低于市价)转让给公司的高级管理人员实质是股权激励,应该按照股份支付的相关要求进行会计处理。

二、苏州德迈科2013年10月股权转让不涉及股份支付

1、股权转让情况

2013年10月22日,苏州德迈科股东会通过决议,同意黄建中将其持有的苏州德迈科2,000万元出资额转让给中谷投资、同意徐欲晓将其持有的苏州德迈科200万元出资额转让给中谷投资、同意徐欲晓将其持有的苏州德迈科500万元

出资额转让给吕乃二、同意徐欲晓将其持有的苏州德迈科 400 万元出资额转让给王炯、同意徐欲晓将其持有的苏州德迈科 400 万元出资额转让给吴永生、同意徐欲晓将其持有的苏州德迈科 500 万元出资额转让给乐振武，具体如下：

单位：万元

序号	出售方	受让方	转让出资额	转让价格	转让总价
1	黄建中	中谷投资	2,000.00	1 元/出资额	2,000.00
2	徐欲晓	中谷投资	200.00	1 元/出资额	200.00
3	徐欲晓	吕乃二	500.00	1 元/出资额	500.00
4	徐欲晓	乐振武	500.00	1 元/出资额	500.00
5	徐欲晓	吴永生	400.00	1 元/出资额	400.00
6	徐欲晓	王炯	400.00	1 元/出资额	400.00

2013 年 10 月 22 日，黄建中、徐欲晓分别与上述股权受让方签订了《股份转让协议》。根据股权转让各方的确认，上述股权转让的款项付（收）讫，《股份转让协议》的义务已履行完毕，无任何异议。

此次转让主要出于优化苏州德迈科股权结构的考虑。在中谷投资的合伙人中，除孙军凯、卢页方外，其余均为苏州德迈科主要管理人员，且中谷投资自设立以来，出资结构未发生变更；吴永生、王炯作为核心员工亦分别受让徐欲晓出让的 400 万元出资额。吕乃二、乐振武作为外部投资人，可有效的促使苏州德迈科建立完善的公司治理机制，提高经营和管理水平，加强内部控制，发挥企业管控效能。

此次股权转让的定价以股权转让时苏州德迈科未经审计的净资产（截至 2013 年 9 月 30 日，苏州德迈科未经审计账面所有者权益 9,232.27 万元）为依据。2013 年 10 月，苏州德迈科业务尚处于开拓阶段，尚未实现盈利，未来经营情况尚不明朗，且净资产低于实缴资本。此外，此次股权转让不存在业绩承诺及业绩补偿。综上，经协商，本次股权转让价格确定为 1 元/出资额，定价依据合理，定价公允。

2、本次股权转让不涉及股份支付

本次股权转让过程中，乐振武、吕乃二作为外部财务投资人受让部分股权，与此同时，苏州德迈科主要经营管理人员直接或间接以与外部财务投资人相同的条件受让部分股权，作价依据、股权转让价格相同，价格公允，不存在大股东将

其持有公司股权按照明显低于市价的价格转让给高级管理人员的情况；本次转让部分股权给苏州德迈科主要经营管理人员，不是为获取其提供服务而进行的股权转让，上述人员从苏州德迈科的年度报酬未因持有上述股权而降低。综上，本次主要经营管理人员直接或间接方式受让部分股权，不是基于为获取其提供服务而进行的股权转让，同时股权转让价格当时财务投资人相同，价格公允，因此，此次股权转让不涉及股份支付。

以上相关内容，已在《重组报告书》“第三节 交易标的基本情况\一、苏州德迈科\（一）苏州德迈科基本情况\2、苏州德迈科历史沿革”中补充披露。

独立财务顾问及会计师经核查后认为：2013年10月，苏州德迈科主要经营管理人员直接或间接方式受让部分股权，不是基于为获取其提供服务而进行的股权转让，同时股权转让价格与当时外部财务投资人相同，价格公允，因此，此次股权转让不涉及股份支付。

问题十二：申请材料显示，苏州德迈科存货构成中在产品占比较大，主要原因在于：其经营中采用订单项目制的运作模式，所承接项目在未经客户验收并确认收入前，在“在产品”项目中归集成本费用。请你公司结合在产品变动情况，补充披露苏州德迈科在产品与相关成本费用、收入确认的勾稽关系。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、苏州德迈科收入确认政策及在产品的核算过程

1、具体收入确认政策

（1）系统集成业务收入

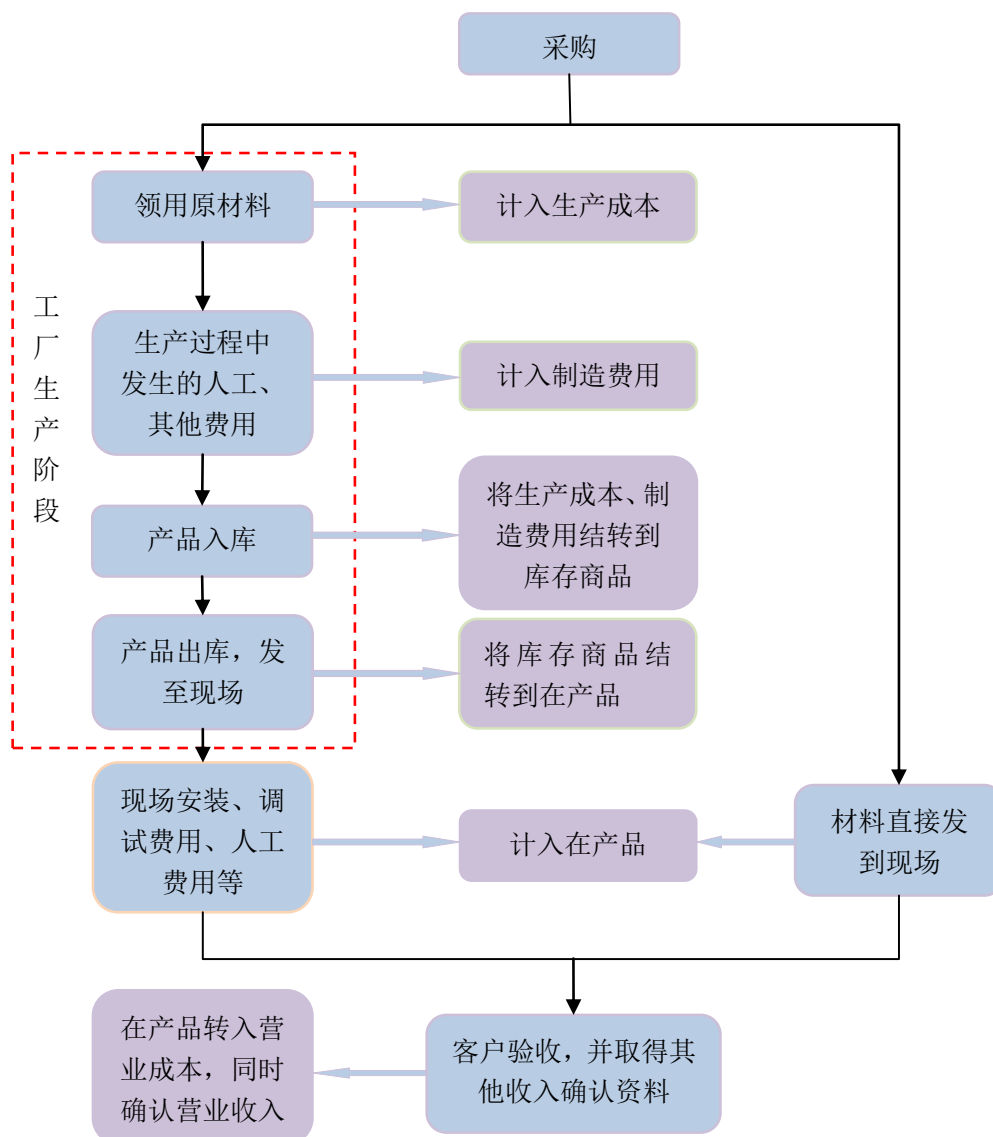
在系统集成业务中，若苏州德迈科只需要提供系统产品或系统成套制造产品，而不承担现场安装调试，且不对整个工程验收负责，则在商品发出、收到客户签收的收货确认单，确认收入；若苏州德迈科需负责系统安装调试，或须对整个工程验收负责，则该类业务以苏州德迈科取得客户签字确认的工程安装调试验收单后确认收入。

（2）商品及备品备件销售收入

在商品及备品备件销售业务中，苏州德迈科在商品发出、收到客户签收的收货确认单后，确认收入。

2、在产品核算及营业成本结转过程

苏州德迈科在项目运作过程中的具体核算流程如下：



综上，苏州德迈科每期转入“营业成本”的金额为“在产品”减少的金额，期末在产品余额是尚处于为客户正在进行设计、安装、调试阶段，未得到客户验收的项目所发生的所有成本费用。由于部分大项目整个生产周期较长，因此期末在产品余额较大。

二、报告期间在产品与营业收入、营业成本的金额变化情况

单位：万元

项目	2015年1-8月	2014年度	2013年度
	金额	金额	金额
在产品本期转成本数	8,704.35	9,190.43	10,359.20
在产品期末余额	8,297.05	10,006.88	8,190.71

期末尚未验收项目的合同金额 (不含税)	16,506.67	17,654.66	17,224.97
营业收入	11,153.39	12,413.74	13,597.29
营业成本	8,704.35	9,190.43	10,359.20
毛利率	21.96%	25.97%	23.81%

由上表，报告期内，由于苏州德迈科部分大型项目实施周期较长，截至期末前尚未验收时，导致在产品余额较大；苏州德迈科在产品期末余额的变化，与截至当期期末尚未验收项目的合同金额（不含税）的变动趋势一致，符合企业实际经营情况。苏州德迈科在产品在报告期间转入营业成本数为营业成本当期发生数，具有勾稽关系。

苏州德迈科营业毛利率主要受各项目技术难度、合同规模、合同谈判难易程度等影响，报告期内其毛利率基本稳定，营业收入与营业成本具有匹配关系。

以上相关内容，已在《重组报告书》“第八节 管理层讨论与分析\二、苏州德迈科行业特点和经营情况的讨论与分析\（三）资产负债分析\1、资产构成分析”中补充披露。

经核查，独立财务顾问及会计师认为：报告期内，苏州德迈科存货中在产品期末余额占比较大，主要受大型项目实施周期较长的影响，其期末余额的变化与截至当期期末尚未验收项目的合同金额（不含税）的变动趋势一致，符合企业实际经营情况；期末在产品余额与项目施工进度具有匹配关系，在产品与营业成本、营业收入具有勾稽关系，会计核算符合《企业会计准则》的相关规定。

问题十三：请你公司：1）结合可比交易情况，补充披露本次交易标的公司收益法评估中折现率选取的合理性。2）就营业收入、毛利率、折现率对标的资产评估值的影响作敏感性分析并补充披露。3）补充披露苏州德迈科收益法评估中溢余资产评估的合理性。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

回复：

一、关于苏州德迈科评估参数选择合理性、评估结果敏感性分析及溢余资产评估合理性的分析

（一）苏州德迈科收益法评估中折现率选取的合理性

本次采用资本资产加权平均成本模型（WACC）确定折现率。WACC模型是期望的股权回报率和所得税调整后的债权回报率的加权平均值。

在计算总投资回报率时，第一步需要计算，截至评估基准日，股权资金回报

率和利用公开的市场数据计算债权资金回报率。第二步，计算加权平均股权回报率和债权回报率。

总资本加权平均回报率利用以下公式计算：

$$R = R_d \times (1 - T) \times W_d + R_e \times W_e$$

式中：

W_d ：评估对象的付息债务比率；

$$W_d = \frac{D}{(E + D)}$$

W_e ：评估对象的权益资本比率；

$$W_e = \frac{E}{(E + D)}$$

T ：所得税率；

R_d ：付息债务利率；

R_e ：权益资本成本；

权益资本成本，按资本资产定价模型（CAPM）确定权益资本成本 R_e ：

$$R_e = R_f + \beta_e \times MRP + \varepsilon$$

式中：

R_f ：无风险报酬率；

MRP ：市场风险溢价；

ε ：评估对象的特定风险调整系数；

β_e ：评估对象权益资本的预期市场风险系数；

$$\beta_e = \beta_t \times (1 + (1 - t) \times \frac{D}{E})$$

式中： β_t 为可比公司的预期无杠杆市场风险系数；

D、E：分别为付息债务与权益资本。

1、无风险报酬率的确定

根据Aswath Damodaran的研究，一般会把作为无风险资产的零违约证券的久期，设为现金流的久期。国际上，企业价值评估中最常选用的年限为10年期债券利率作为无风险利率。经查中国债券信息网最新10年期的、可以市场交易的国债

平均到期实际收益率为3.62%。

2、市场风险溢价MRP

市场风险溢价是对于一个充分风险分散的市场投资组合，投资者所要求的高于无风险报酬率的回报率。

由于我国证券市场是一个新兴而且相对封闭的市场，历史数据较短、投机气氛较浓、市场波动幅度很大，存在较多非理性因素，并且存在大量非流通股，再加上我国对资本项目下的外汇流动仍实行较严格的管制，因此，直接采用我国证券市场历史数据得出的股权风险溢价可信度不高。而以美国证券市场为代表的成熟证券市场，由于有较长的历史数据，且市场有效性较强，市场总体的股权风险溢价可以直接通过分析历史数据得到。国际上新兴市场的股权风险溢价通常可以采用成熟市场的风险溢价进行调整确定。

因此，本次评估中采用美国纽约大学斯特恩商学院著名金融学教授、估值专家 Aswath Damodaran 的方法，通过在成熟股票市场风险溢价的基础上进行信用违约风险息差调整，得到中国市场的风险溢价。具体计算过程如下：

成熟市场的风险溢价计算公式为：

市场风险溢价=成熟股票市场的风险溢价+国家风险溢价

其中：成熟股票市场的风险溢价。美国股票市场是世界上成熟股票市场的最典型代表，Aswath Damodaran 采用 1928 年至今美国股票市场标准普尔 500 指数和国债收益率数据，计算得到截至目前美国股票与国债的算术平均收益差为 5.75%。

国家风险溢价：对于中国市场的信用违约风险息差，Aswath Damodaran 根据彭博数据库（Bloomberg）发布的最新世界各国 10 年期 CDS（信用违约互换）利率，计算得到世界各国相对于美国的信用违约风险息差。其中，当前中国的 10 年期 CDS 利率为 1.78%，美国的 10 年期 CDS 利率为 0.307%，则当前中国市场的信用违约风险息差为 1.47%。

则： $MRP = 5.75\% + 1.47\%$
 $= 7.22\%$

即当前中国市场的权益风险溢价约为 7.22%。

3、 β_e 值

苏州德迈科属于智能装备制造行业，本次选择智能装备制造行业板块内具有

代表性的上市公司进行比较分析，经分析智能装备制造行业上市公司的主要经营业务及经营状况，本次选取与苏州德迈科经营类似业务类型的上市公司作为可比案例，主要包括海得控制、机器人、金自天正等公司。

本次评估通过选定与委估企业处于同行业的上市公司于基准日的 β 系数（即 β_t ）指标平均值作为参照。评估人员选取了距评估基准日前两年的波动指标 β 系数，计算剔除财务杠杆后的 β 系数。经查询同花顺 iFind 系统，智能装备制造行业的可比上市公司加权剔除财务杠杆调整平均 $\beta_t=0.6662$ ，计算结果如下：

板块名称	智能制造 2025（4）
证券数量	7
标的指数	沪深 300
计算周期	日
时间范围	2012/9/1 至 2015/8/31
收益率计算方法	普通收益率
加权方式	按总市值加权
加权原始 Beta	0.8458
加权调整 Beta	0.8967
加权剔除财务杠杆原始 Beta	0.5018
加权剔除财务杠杆调整 Beta	0.6662

本次评估中，计算被评估企业贝塔系数 β_e 时，资本结构 D/E 采用被评估企业目标资本结构比率，根据每年年末有息负债与股东全部权益价值评估值迭代计算。

由于同行业上市公司样本市值中含有流通性溢价，且部分样本公司账面还包含一定的上市募集资金，故市值相对较大，其资本结构 D/E 一般会小于未上市的企业。经测算，可比案例公司于评估基准日的平均资本结构 D/E 为 4.58%，而苏州德迈科基准日时点的资本结构 D/E 为 10.93%。显示出企业尚处在高速发展阶段，对资金仍有一定的需求。因此，资本结构 D/E 采用被评估企业目标资本结构比率，相对采用同行业可比公司平均资本结构比率而言更为谨慎，不存在因为低估 β_e 而造成对折现率的低估，从而高估评估值的情形。

4、企业特定风险 ϵ 的确定

经分析，企业特定风险调整系数为委估企业与所选择的可比上市公司在企业规模、经营风险、管理能力、财务风险等方面所形成的优劣势方面的差异。

采用资本资产定价模型一般被认为是估算一个投资组合（Portfolio）的组合

收益，一般认为对于单个企业的投资风险要高于一个投资组合的风险，因此，在考虑一个单个企业或股票的投资收益时应该考虑该公司的特有风险所产生的超额收益。企业的特有风险目前国际上比较多的是考虑公司的规模对投资风险大小的影响，企业资产规模小、投资风险就会相对增加，反之，企业资产规模大，投资风险就会相对减小，企业资产规模与投资风险这种关系已被投资者广泛接受。

在国际上有许多知名的研究机构发表过有关文章详细阐述了公司资产规模与投资回报率之间的关系。国内研究机构对沪、深两市的 1,000 多家上市公司 1999~2006 年的数据进行了分析研究，将样本点按调整后净资产账面价值进行排序并分组，得到的数据采用线性回归分析的方式得出超额收益率与净资产之间的回归方程如下：

$$\varepsilon = 3.139\% - 0.2485\% \times NA \quad (NA \leq 10 \text{ 亿})$$

其中：NA 为公司净资产账面值。

将被评估企业的账面净资产规模 1.07 亿元代入上述回归方程，即计算得出被评估企业的规模超额收益率 ε 的值为 3.00%，即 $\varepsilon = 3.139\% - 0.2485\% \times 1.07 = 3.00\%$ 。

5、权益资本成本的确定

$$R_e = R_f + \beta_e \times MRP + \varepsilon$$

权益资本成本的计算结果如下：

项目	2015 年 9-12 月	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年及 以后
资本结构 D/E	10.9%	10.9%	10.9%	10.9%	10.9%	10.9%
股东权益资本报酬 率 R_e	11.9%	11.9%	11.9%	11.9%	11.9%	11.9%

最终得到评估对象的权益资本成本 R_e ：

$$R_e = 3.62\% + 0.727 \times 7.22\% + 3.00\%$$

$$= 11.90\%$$

6、债务资本成本

债务资本成本取 5 年期贷款利率 5.15%。

7、资本结构的确定

结合企业未来盈利情况、管理层未来的筹资策略，确定企业自身资本结构为

企业目标资本结构比率。

年份	2015年 9-12月	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年及以后
Wd: 债务资本百分比	9.9%	9.9%	9.9%	9.9%	9.9%	9.9%
We: 权益资本百分比	90.1%	90.1%	90.1%	90.1%	90.1%	90.1%

8、折现率的确定

$$R = R_d \times (1 - T) \times W_d + R_e \times W_e$$

所得税 T 根据合并口径的实际所得税税负确定所得税率情况如下：

年份	2015年 9-12月	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年及以后
所得税率	16.9%	16.3%	15.3%	15.2%	15.2%	15.2%

将上述各值分别代入公式即有：

年份	2015年 9-12月	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年及以后
付息债务金额 (D)	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00
企业资本结构 D/E	10.9%	10.9%	10.9%	10.9%	10.9%	10.9%
被评估企业贝塔系数	0.727	0.727	0.728	0.728	0.728	0.728
股东权益资本报酬率	11.9%	11.9%	11.9%	11.9%	11.9%	11.9%
Wd: 债务资本百分比	9.9%	9.9%	9.9%	9.9%	9.9%	9.9%
We: 权益资本百分比	90.1%	90.1%	90.1%	90.1%	90.1%	90.1%
加权平均资本成本 (WACC)	11.1%	11.2%	11.2%	11.2%	11.2%	11.2%

9、折现率的合理性分析

参考近期发生的同行业公司被并购案例，具体情况如下：

项目	伟创自动化	久信医疗	苏州德迈科
无风险收益率	4.08%	4.08%	3.62%
市场风险溢价	10.19%	11.24%	7.22%
调整后贝塔	0.8753	0.7645	0.727
企业特定风险 ε	3.00%	3.00%	5.00%
权益资本成本	91.55%	95.00%	90.1%
债务资本成本	8.45%	5.00%	9.90%
折现率 WACC	11.79%	12.21	11.2% (11.1%)

注：苏州德迈科括号内为 2015 年 1-8 月折现率参数，括号外为 2016 年及以后年度折现率各参数的取值。

苏州德迈科本次评估所选取折现率与同行业并购案例的折现率选择差异不

大，位于同行业折现率区间范围内。同时，考虑苏州德迈科账面存在一定规模付息债务，剔除债务资本成本后，其权益资本成本为11.90%，相对充分地反映了苏州德迈科的权益资本风险水平。

（二）苏州德迈科营业收入、毛利率、折现率对标的资产评估值的敏感性分析

1、营业收入

被评估单位维持一定水平的营业收入增长率是其评估价值的重要基础之一，如果未来被评估单位营业收入增速不达预期、或发生下降的情况，将会对评估价值产生较大影响。营业收入变动对被评估单位评估价值影响的敏感性分析如下：

项目	收入变化的敏感性分析				
	-5%	-3%	0%	3%	5%
评估值（万元）	33,200.00	34,500.00	36,600.00	38,600.00	40,000.00
估值变动率	-9.29%	-5.74%	0.00%	5.46%	9.29%

上述敏感性分析假设除营业收入变动因素外，其他因素、数据均不变。

2、毛利率

被评估单位维持毛利率稳定是其评估价值的重要基础之一，如果未来被评估单位毛利率发生巨大波动，将会对评估价值产生较大影响。具体毛利率变动对被评估单位评估价值影响的敏感性分析如下：

项目	毛利率变化的敏感性分析				
	-3%	-1%	0%	1%	3%
评估值（万元）	25,400.00	32,900.00	36,600.00	40,300.00	47,700.00
估值变动率	-30.60%	-10.11%	0.00%	10.11%	30.33%

上述敏感性分析假设除毛利率变动因素外，其他因素、数据均不变。

3、折现率

折现率是收益法确定被评估单位市场价值的重要参数，未来如果用于确定本次评估折现率的参数发生重大变化，将会导致折现率发生变动，从而对本次评估价值产生较大影响。具体折现率变动对被评估单位评估价值影响的敏感性分析如下：

项目	折现率变化的敏感性分析				
	-1%	-0.50%	0%	0.50%	1%
评估值（万元）	40,300.00	38,300.00	36,600.00	35,000.00	33,500.00
估值变动率	10.11%	4.64%	0.00%	-4.37%	-8.47%

上述敏感性分析假设除折现率变动因素外，其他因素、数据均不变。

（三）苏州德迈科收益法评估中溢余资产评估的合理性

苏州德迈科评估基准日溢余资产主要包括：

单位：万元

科目名称	内容	账面价值	评估价值
货币资金	货币资金	2,062.46	2,062.46
在建工程	江苏昆山生产基地	4,662.76	4,697.79
无形资产-土地	江苏昆山生产基地	793.67	774.43
合计		7,518.89	7,534.67

1、货币资金

溢余的货币资金为企业现有货币资金在扣减主要费用项目（包括营业成本、营业税金及附加、营业费用、管理费用、财务费用、所得税等付现支出）并加上折旧和摊销等无需支付的费用后计算得出的溢余资产，系企业再扣除正常经营所必需的流动资金后剩余的货币资金。具体计算方法如下：

具体计算过程为：

基准日溢余资金= 基准日货币资金－安全运营现金

基准日溢余资金= 基准日货币资金－（营业成本-材料成本+营业税金及附加+营业费用+管理费用+所得税-折旧-摊销）/12×安全资金的月数

苏州德迈科评估基准日账面货币资金账户存款余额3,058.06万元。经评估人员根据历史数据分析，企业正常资金周转需要的完全现金保有量为2个月的付现成本费用，除此之外约有2,062.46万元货币资金为溢余性资产。

2、在建工程

苏州德迈科位于江苏省昆山市张浦镇建德路405号的在建工程系企业正在进行建设的德迈科工业园项目，该项目于2013年11月正式开工建设，2014年11月完成结构封顶，于2015年10月整体验收通过，并开始进行装修工程。

截至本意见答复出具日，德迈科工业园项目处于装修阶段，预计于2016年2月初完成主要装修工程。

按照企业未来生产经营规划，昆山生产基地建成后整体建筑面积约为35,987.13平方米，预计先期使用面积为9,803.37平方米，剩余厂房及配套办公用房作为储备产能，具体情况如下：

序号	建筑物名称	建筑面积（平方米）	计划使用面积（平方米）	使用比例（%）
----	-------	-----------	-------------	---------

序号	建筑物名称	建筑面积（平方米）	计划使用面积（平方米）	使用比例（%）
1	标准化厂房	8,776.37	8,776.37	100.00
2	1# 厂房	11,948.00		
3	2# 厂房	8,716.00		
4	1# 研发楼	3,259.88	1,000.00	30.68%
5	2# 研发楼	3,259.88		
6	门卫 1	15.00	15.00	
7	门卫 2	12.00	12.00	
	合计	35,987.13	9,803.37	27.24%

由于苏州德迈科的主要业务模式为客户提供全方位的的工程技术服务和智能制造解决方案，覆盖了从系统咨询、系统设计、盘柜制造、系统集成、机电安装、编程调试、软件开发、维修培训等工程项目的全过程，并提供一站式“交钥匙”工程，经营过程中涉及生产制造的环节主要为盘柜及相关附属部件的加工装配，并不涉及大规模的生产制造，对生产场地的依赖性较低。企业计划昆山生产基地交付使用后，将主要使用“标准化厂房”及“研发楼”，主要为企业研发新技术和部分设备加工装配使用。随着未来营业收入和利润的增加，上述房产规模即可满足企业的生产经营需要。

因此，本次评估将在建工程按房屋建筑物面积与计划使用面积的比例进行分割，先期计划使用的房产系企业经营所必须的场地，作为经营性资产考虑；对储备房产，由于超出企业实际生产需求，本次作为溢余资产考虑。

在建工程账面值6,408.53万元，根据使用比例27.24%确定作为溢余资产考虑的在建工程账面值为4,662.76万元。在建工程整体评估值为6,456.67万元，参照上述比例，确定在建工程中属于溢余资产的部分价值为4,697.79万元。

3、无形资产—土地使用权

无形资产—土地使用权即企业拥有的昆山市张浦镇建德路405号地块，目前土地上建筑为企业在建中的德迈科工业园，土地使用权状况如下：

序号	土地权证编号	土地位置	取得日期	用地性质	准用年限	开发程度	面积 m ²
1	昆国用（2013）第 DW626 号	昆山市张浦镇建德路 405 号	2013/4/16	工业出让	50 年	三通一平	31,678.00
	合计						31,678.00

参照在建工程调整比例，本次将储备用地按房屋建筑物面积与计划使用面积的比例进行分割，对储备用地作为溢余资产考虑。

以上相关内容，已在《重组报告书》“第五节 交易标的的评估情况\一、苏

州德迈科的资产评估情况\（六）收益法评估情况”中的“12、折现率的确定”、“15、溢余资产价值估算”和“17、评估结果的敏感性分析”补充披露。

综上，独立财务顾问及评估师认为，苏州德迈科收益法评估中折现率的选取具有合理性；营业收入、毛利率及折现率变动，将对标的资产估值分别产生不同程度的影响，并将该分析进行了补充披露；评估时将超出苏州德迈科目前生产规模需求的储备用货币资金、房产及土地使用权作为溢余资产考虑，具有合理性；综上，苏州德迈科的估值是合理的。

二、关于精密铸造评估参数选择合理性、评估结果敏感性分析

（一）折现率选取的合理性分析

本次采用资本资产加权平均成本模型（WACC）确定折现率。WACC模型是期望的股权回报率和所得税调整后的债权回报率的加权平均值。

在计算总投资回报率时，第一步需要计算，截至评估基准日，股权资金回报率和利用公开的市场数据计算债权资金回报率。第二步，计算加权平均股权回报率和债权回报率。

总资本加权平均回报率利用以下公式计算：

$$R = R_d \times (1 - T) \times W_d + R_e \times W_e$$

式中：

W_d ：评估对象的付息债务比率；

$$W_d = \frac{D}{(E + D)}$$

W_e ：评估对象的权益资本比率；

$$W_e = \frac{E}{(E + D)}$$

T ：所得税率；

R_d ：付息债务利率；

R_e ：权益资本成本；

权益资本成本，按资本资产定价模型（CAPM）确定权益资本成本 R_e ：

$$R_e = R_f + \beta_e \times MRP + \varepsilon$$

式中：

R_f ：无风险报酬率；

MRP ：市场风险溢价；

ϵ ：评估对象的特定风险调整系数；

β_e ：评估对象权益资本的预期市场风险系数；

$$\beta_e = \beta_t \times (1 + (1-t) \times \frac{D}{E})$$

式中： β_t 为可比公司的预期无杠杆市场风险系数；

D、E：分别为付息债务与权益资本。

1、无风险报酬率的确定

根据Aswath Damodaran的研究，一般会把作为无风险资产的零违约证券的久期，设为现金流的久期。国际上，企业价值评估中最常选用的年限为10年期债券利率作为无风险利率。经查中国债券信息网最新10年期的、可以市场交易的国债平均到期实际收益率为3.62%。

2、市场风险溢价MRP

市场风险溢价是对于一个充分风险分散的市场投资组合，投资者所要求的高于无风险报酬率的回报率。

由于我国证券市场是一个新兴而且相对封闭的市场，历史数据较短、投机气氛较浓、市场波动幅度很大，存在较多非理性因素，并且存在大量非流通股，再加上我国对资本项目下的外汇流动仍实行较严格的管制，因此，直接采用我国证券市场历史数据得出的股权风险溢价可信度不高。而以美国证券市场为代表的成熟证券市场，由于有较长的历史数据，且市场有效性较强，市场总体的股权风险溢价可以直接通过分析历史数据得到。国际上新兴市场的股权风险溢价通常可以采用成熟市场的风险溢价进行调整确定。

因此，本次评估中采用美国纽约大学斯特恩商学院著名金融学教授、估值专家 Aswath Damodaran 的方法，通过在成熟股票市场风险溢价的基础上进行信用违约风险息差调整，得到中国市场的风险溢价。具体计算过程如下：

成熟市场的风险溢价计算公式为：

市场风险溢价=成熟股票市场的风险溢价+国家风险溢价

其中：成熟股票市场的风险溢价。美国股票市场是世界上成熟股票市场的最

典型代表，Aswath Damodaran 采用 1928 年至今美国股票市场标准普尔 500 指数和国债收益率数据，计算得到截至目前美国股票与国债的算术平均收益差为 5.75%。

国家风险溢价：对于中国市场的信用违约风险息差，Aswath Damodaran 根据彭博数据库（Bloomberg）发布的最新世界各国 10 年期 CDS（信用违约互换）利率，计算得到世界各国相对于美国的信用违约风险息差。其中，当前中国的 10 年期 CDS 利率为 1.78%，美国的 10 年期 CDS 利率为 0.307%，则当前中国市场的信用违约风险息差为 1.47%。

$$\begin{aligned} \text{则：MRP} &= 5.75\% + 1.47\% \\ &= 7.22\% \end{aligned}$$

即当前中国市场的权益风险溢价约为 7.22%。

3、 β_e 值

该系数是衡量委估企业相对于资本市场整体回报的风险溢价程度，也用来衡量个别股票受包括股市价格变动在内的整个经济环境影响程度的指标。由于委估企业目前为非上市公司，一般情况下难以直接对其测算出该系数指标值，故本次通过选定与委估企业处于同行业的上市公司于基准日的 β 系数（即 β_t ）指标平均值作为参照。

目前中国国内同花顺资讯公司是一家从事于 β 的研究并给出计算 β 值的计算公式的公司。经查金属制品业的可比公司加权剔除财务杠杆调整平均 $\beta_t = 0.7963$ 。

板块名称	金属制品业
证券数量	48
标的指数	上证指数
计算周期	月
时间范围	2012/8/31-2015/8/31
收益率计算方法	普通收益率
加权方式	算数平均
加权原始 Beta	0.8092
加权调整 Beta	0.8722
加权剔除财务杠杆原始 Beta	0.6959
加权剔除财务杠杆调整 Beta	0.7963

本次评估中，计算被评估企业贝塔系数 β_e 时，资本结构 D/E 采用被评估企业目标资本结构比率。经过计算，企业自身的 D/E=0.00%。

最后得到评估对象权益资本预期风险系数的估计值 $\beta_e=0.7963$

4、企业特定风险 ε 的确定

经分析，企业特定风险调整系数为委估企业与所选择的可比上市公司在企业规模、经营风险、管理能力、财务风险等方面所形成的优劣势方面的差异。

采用资本资产定价模型一般被认为是估算一个投资组合（Portfolio）的组合收益，一般认为对于单个企业的投资风险要高于一个投资组合的风险，因此，在考虑一个单个企业或股票的投资收益时应该考虑该公司的特有风险所产生的超额收益。企业的特有风险目前国际上比较多的是考虑公司的规模对投资风险大小的影响，企业资产规模小、投资风险就会相对增加，反之，企业资产规模大，投资风险就会相对减小，企业资产规模与投资风险这种关系已被投资者广泛接受。

在国际上有许多知名的研究机构发表过有关文章详细阐述了公司资产规模与投资回报率之间的关系。国内研究机构对沪、深两市的 1,000 多家上市公司 1999~2006 年的数据进行了分析研究，将样本点按调整后净资产账面价值进行排序并分组，得到的数据采用线性回归分析的方式得出超额收益率与净资产之间的回归方程如下：

$$\varepsilon = 3.139\% - 0.2485\% \times NA \quad (NA \leq 10 \text{ 亿})$$

其中：NA 为公司净资产账面值。

将被评估企业的账面净资产规模 0.2232 亿元代入上述回归方程即计算得出被评估企业的规模超额收益率 ε 的值为 3.1%，即 $\varepsilon = 3.139\% - 0.2485\% \times 0.2232 = 3.1\%$ 。

5、权益资本成本的确定

$$R_e = R_f + \beta_e \times MRP + \varepsilon$$

权益资本成本的计算结果如下：

项目	2015 全年	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年及以后
资本结构 D/E	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
股东权益资本报酬率 R_e	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%

6、债务资本成本

债务资本成本取5年期以上贷款利率5.15%。

7、资本结构的确定

结合企业未来盈利情况、管理层未来的筹资策略，确定企业自身资本结构为企业目标资本结构比率。

年份	2015 全年	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年及以后
Wd: 债务资本百分比	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
We: 权益资本百分比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

8、折现率的确定

$$R = R_d \times (1 - T) \times W_d + R_e \times W_e$$

所得税T为25%。将上述各值分别代入公式即有：

年份	2015 全年	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年及以后
付息债务金额 (D)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
企业资本结构 D/E	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
被评估企业贝塔系数	0.796	0.796	0.796	0.796	0.796	0.796
股东权益资本报酬率	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%
Wd: 债务资本百分比	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
We: 权益资本百分比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
加权平均资本成本 (WACC)	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%

2015年度制造业上市公司资产重组中，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涉及的深圳市创世纪机械有限公司项目，选取的加权平均资本成本（WACC）为12.30%。本次交易标的公司收益法评估中加权平均资本成本（WACC）为12.50%，选取较为合理。

（二）精密铸造营业收入、毛利率、折现率对标的资产评估值的敏感性分析

1、营业收入

营业收入变动对本次交易评估值的敏感性分析如下：

项目	营业收入变动的敏感性分析				
	-5%	-3%	0%	3%	5%
营业收入变动率	-5%	-3%	0%	3%	5%
评估值（万元）	8,500.00	9,900.00	12,100.00	14,200.00	15,600.00
估值变动率	-29.75%	-18.18%	0.00%	17.36%	28.93%

上述敏感性分析假设除营业收入变动因素外，其他因素、数据均不变。

2、毛利率

毛利率变动对本次交易评估值的敏感性分析如下：

项目	毛利率变动的敏感性分析				
	-5%	-3%	0%	3%	5%
毛利率变动率	-5%	-3%	0%	3%	5%

评估值（万元）	11,100.00	11,500.00	12,100.00	12,700.00	13,000.00
估值变动率	-8.26%	-4.96%	0.00%	4.96%	7.44%

上述敏感性分析假设除毛利率变动因素外，其他因素、数据均不变。

3、折现率

折现率变动对本次交易评估值的敏感性分析如下：

项目	折现率变动的敏感性分析				
	-1%	-0.5%	0%	0.5%	1%
折现率变动值	-1%	-0.5%	0%	0.5%	1%
评估值（万元）	13,300.00	12,700.00	12,100.00	11,500.00	11,000.00
估值变动率	9.92%	4.96%	0.00%	-4.96%	-9.09%

上述敏感性分析假设除折现率变动因素外，其他因素、数据均不变。

以上相关内容，已在《重组报告书》“第五节 交易标的的评估情况\二、精密铸造的资产评估情况\（六）收益法评估情况”中的“10、折现率的确定”、和“14、评估结果的敏感性分析”补充披露。

综上，独立财务顾问及评估师认为，精密铸造收益法评估中折现率的选取具有合理性；营业收入、毛利率及折现率变动，将对标的资产估值分别产生不同程度的影响，并进行了补充披露；综上，精密铸造的估值具有合理性。

问题十四：申请材料显示，苏州德迈科和精密铸造报告期存在关联方资金占用情况。精密铸造报告期从银行获得的贷款及产生的贷款利息由威达集团使用和承担。请你公司补充披露：1）威达集团使用精密铸造银行贷款事项是否构成关联方非经营性资金占用。2）苏州德迈科和精密铸造报告期关联方资金占用事项是否符合《<上市公司重大资产重组管理办法>第三条有关拟购买资产存在资金占用问题的适用意见—证券期货法律适用意见第10号》的相关规定。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

回复：

一、威达集团使用精密铸造银行贷款事项是否构成关联方非经营性资金占用

2012年12月25日，威达集团与精密铸造签订协议，约定精密铸造从银行获得的贷款及产生的贷款利息由威达集团使用和承担。2013年末、2014年末及2015年8月末，精密铸造银行借款余额分别为5,500万元、7,500万元和7,500万元，2013年度、2014年度和2015年1-8月，威达集团承担的贷款利息分别为317.59万元、405.49万元和322.32万元。

精密铸造报告期从银行获得的贷款，由威达集团使用并承担利息的事项构成关联方非经营性资金占用。

二、苏州德迈科和精密铸造报告期关联方资金占用事项是否符合《<上市公司重大资产重组管理办法>第三条有关拟购买资产存在资金占用问题的适用意见—证券期货法律适用意见第 10 号》（以下简称“《适用意见第 10 号》”）的相关规定

1、符合《适用意见第 10 号》第一条规定

截止 2015 年 8 月 31 日，苏州德迈科关联方上海慧桥电气自动化有限公司、上海瑞石信息科技有限公司已全部归还其非经营性占用的苏州德迈科款项。

截止 2015 年 11 月 16 日，精密铸造关联方威达集团已全部归还其非经营性占用的精密铸造银行贷款。

上述关联方资金占用问题的解决符合《适用意见第 10 号》第一条关于“有关各方应当在中国证监会受理重大资产重组申报材料前，解决对拟购买资产的非经营性资金占用问题”之规定。

2、符合《适用意见第 10 号》第二条规定

苏州德迈科和精密铸造报告期关联方资金占用事项，已在《重组报告书》“第十二节 其他重要事项\十、本次交易符合《重组管理办法》第三条适用意见的有关规定”中补充披露，符合《适用意见第 10 号》第二条之规定。

独立财务顾问和律师经核查后认为：报告期内，本次交易标的苏州德迈科及精密铸造存在资金被关联方非经营性占用的情形，但在中国证监会受理本次重组的申请材料之前，关联方已全部归还所占用的资金，拟购买企业关联方资金占用问题已解决，且已在《重组报告书》中进行了披露，符合《适用意见第 10 号》的相关规定。

问题十五：申请材料显示，苏州德迈科和精密铸造 2014 年末和 2015 年 8 月末应收账款显著低于 2013 年末水平。精密铸造 2015 年 1-8 月应收账款坏账准备计提比例与 2013 年和 2014 年存在差异。请你公司：1) 补充披露苏州德迈科和精密铸造报告期应收账款水平下降的原因。2) 补充披露精密铸造报告期应收账款、营业收入及经营活动现金流入项目的勾稽关系。3) 补充披露精密铸造变更应收账款坏账准备计提比例的原因及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、苏州德迈科和精密铸造报告期应收账款水平下降的原因

1、苏州德迈科报告期应收账款水平下降主要系营业收入金额减少和主要项目回款水平不同所致

苏州德迈科 2013 年末、2014 年末和 2015 年 8 月末应收账款账面价值分别为 3,761.93 万元、2,492.87 万元和 2,715.07 万元，其中，2014 年末和 2015 年 8 月末应收账款账面价值较 2013 年末分别降低了 1,269.06 万元和 1,046.86 万元，降幅分别为 33.73%和 27.83%。应收账款水平下降的主要原因在于：

①2014 年、2015 年 1-8 月确认的营业收入与 2013 年度相比分别减少了 1,183.55 万元和 2,443.90 万元，降幅分别为 8.70%和 17.97%；

②经统计，苏州德迈科 2013 年确认收入中 300 万以上的项目截至 2013 年末的回款比例为 57.74%，低于 2014 年确认收入中 300 万以上的项目截至 2014 年末的回款比例 76.52%，该等项目回款水平的不同，影响 2014 年末 300 万元以上项目应收账款金额较 2013 年末减少 478.38 万元，进而导致 2014 年末应收账款水平较 2013 年末有所下降。苏州德迈科所承接项目的回款水平，主要受项目合同付款约定条款的影响，由于苏州德迈科所从事业务具有典型的定制化特征，与不同客户签订合同的回款约定也不尽相同；一般情况下，会采用“预收款+发货款+验收款+质保金”的收付款方式，每个阶段的付款比例的不同会影响项目确认收入当期期末的应收账款水平。

苏州德迈科一直重视应收账款管理工作，已建立了《应收账款管理办法》等内部管理制度，对应收账款分类、应收账款的管理职责、应收账款的催收等做出了切实可行的内部管理规定，通过加强内部控制，强化风险意识，将应收账款控

制在合理水平，以最大限度地提高企业经营效益。

以上内容，已在《重组报告书》“第八节 管理层讨论与分析\二、苏州德迈科行业特点和经营情况的讨论与分析\（三）资产负债结构分析\1、资产结构分析\（1）应收账款”中补充披露。

2、精密铸造报告期内应收账款水平下降的原因

报告期各期末，精密铸造应收账款期末余额情况如下表所示：

单位：万元

项目	2015年8月31日	2014年12月31日	2013年12月31日
账面余额	929.49	697.62	1,992.61
其中：山东威达机械股份有限公司	670.81	445.38	1,735.56
南京德朔实业有限公司	115.96	76.38	146.07
山东威达销售有限公司	48.58	84.42	-
山东威特人工环境有限公司	12.28	-	16.28
小计	847.63	606.18	1,897.92
坏账准备	51.79	37.83	101.17
账面价值	877.71	659.79	1,891.45

根据上述表格中数据，2014年12月31日，精密铸造应收账款账面余额为697.62万元，较2013年12月31日减少1,294.99万元，应收账款下降幅度较大，主要原因系2013年12月31日前，精密铸造对经山东威达代销的产品回款条件较为宽松，从而使得2013年末应收账款期末余额较高。2014年以来，对于由山东威达代理销售部分，精密铸造开始采取与其他客户趋同的回款条件，使得2014年末应收山东威达及其子公司威达销售的账款期末余额下降。

以上内容，已在《重组报告书》“第八节 管理层讨论与分析\三、精密铸造行业特点和经营情况的讨论与分析\（三）资产负债结构分析\1、资产结构分析\（1）应收账款”中补充披露。

经核查，独立财务顾问和会计师认为，报告期内苏州德迈科、精密铸造应收账款的形成具有真实交易背景，核算完整、准确，应收账款期末余额变动原因主要系报告期营业收入波动及主要项目回款水平不同、回款制度调整导致。

二、精密铸造报告期应收账款、营业收入及经营活动现金流入项目的勾稽关系

精密铸造报告期的销售商品、提供劳务收到的现金，反映了营业收入、销售环节的增值税销项税产生的现金流入及应收票据、应收账款、预收账款的增减变动。2014年、2015年1-8月精密铸造销售商品、提供劳务收到的现金列示如下：

单位：万元

项目	2015年1-8月	2014年度
报表营业收入	3,699.41	5,506.55
加：销售环节增值税销项税	645.44	961.74
应收票据增减变动影响	-93.80	-304.60
应收账款增减变动影响	-231.87	1,294.99
预收账款增减变动影响	1.22	-8.28
减：应收票据背书影响现金流量减少金额	1,244.71	1,836.87
销售商品、提供劳务收到的现金	2,775.69	5,613.53
现金流量表所列金额	2,775.69	5,613.53
差异	0.00	0.00

精密铸造在 2014 年、2015 年 1-8 月间，存在将部分银行承兑汇票背书用于背书转让的情况，由此影响精密铸造销售商品、提供劳务收到的现金 2014 年度减少 1,836.87 万元、2015 年 1-8 月减少 1,244.71 万元。

以上内容，已在《重组报告书》“第八节 管理层讨论与分析\三、精密铸造行业特点和经营情况的讨论与分析\（七）应收账款、营业收入及经营活动现金流入项目的勾稽关系”中补充披露。

独立财务顾问及会计师经核查后认为：精密铸造报告期应收账款、预收账款、应收票据、营业收入等与经营活动现金流入具有勾稽关系，形成差异主要系应收票据科目核算的银行承兑汇票用于背书转让所致，报告期内经营活动现金流入与财务报表勾稽关系正常。

三、精密铸造变更应收账款坏账准备计提比例的原因及合理性

根据“XYZH/2015XAA30065”《审计报告》，精密铸造本次财务报表的编制目的系“山东威达以发行股份购买精密铸造 100% 股权之目的而编制，其编制基础以持续经营为基础，根据实际发生的交易和事项，按照财政部颁布的企业会计准则及相关规定，并基于与山东威达一致的会计政策和会计估计而编制，与精密铸造原法定财务报表采用的会计政策和会计估计不尽相同”。

2015 年 1 月 28 日，山东威达召开第六届董事会第二十次临时会议，审议通过了《关于会计政策及会计估计变更的议案》，自董事会审议通过之日起执行。变更原因：为使应收款项坏账准备的计提更加合理和规范，能客观、公允的反映公司资产状况和经营成果，根据《企业会计准则》等相关规定，本着谨慎性原则，公司决定对采用账龄分析法的应收款项坏账准备计提比例进行变更，对按照单项

金额重大并单项计提坏账准备的政策不做变更。

山东威达采用账龄分析法计提坏账准备的应收款项变更前后计提比例情况如下：

账龄	变更前计提比例（%）	变更后计提比例（%）
1年以内	5.00	5.00
1-2年	10.00	10.00
2-3年	20.00	30.00
3-4年	50.00	80.00
4年以上	50.00	100.00

由于山东威达自2015年1月28日开始对应收账款坏账准备计提比例进行了变更，而精密铸造本次财务报表的编制系基于与山东威达一致的会计政策和会计估计而编制，故精密铸造应收账款坏账准备计提比例自2015年1月28日开始进行了相应变更。

2、会计估计变更的合理性

(1) 报告期内，精密铸造各期末应收账款的账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2013年12月31日	2014年12月31日	2015年8月30日
1年以内	1,975.24	669.67	904.64
1-2年	15.59	17.76	10.22
2-3年	0.15	8.42	13.00
3-4年	1.63	0.15	
4-5年		1.63	
5年以上			1.63
合计	1,992.61	697.62	929.49

报告期内，精密铸造一年以内应收账款余额占比分别为99.13%、95.99%以及97.33%，应收账款的周转正常，与其正常的结算周期相吻合。

(2) 期后回款统计情况

经统计，精密铸造2015年9月份共计收到客户销售回款金额为758.29万元，占2015年8月末应收账款总额的81.58%，应收账款回款情况良好。

(3) 应收款项坏账准备比例同行业对比情况

同行业可比上市公司应收款项坏账准备的计提方法如下：

证券代码	证券名称	应收账款坏账准备计提比例					
		1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上

000778.SZ	新兴铸管	3%	20%	30%	50%		
002283.SZ	天润曲轴	5%	10%	30%	50%	80%	100%
300185.SZ	通裕重工	5%	10%	20%	50%		
300345.SZ	红宇新材	3%	10%	20%	30%	50%	100%
002760.SZ	凤形股份	5%	10%	30%	50%	80%	100%
行业平均		4%	12%	26%	46%	70%	100%
山东威达/精密铸造		5%	10%	30%	80%	100%	

由上表可知，精密铸造对应收款项坏账准备的计提与同行业可比上市公司不存在重大差异。精密铸造的坏账准备政策符合同行业总体情况。

以上相关内容，已在《重组报告书》“第八节 管理层讨论与分析\三、精密铸造行业特点和经营情况的讨论与分析\（三）资产负债结构分析\1、资产结构分析\（1）应收账款”中补充披露。

独立财务顾问及会计师经核查后认为：由于山东威达自 2015 年 1 月 28 日开始对应收账款坏账准备计提比例进行了变更，而精密铸造本次财务报表的编制系基于与山东威达一致的会计政策和会计估计而编制，故精密铸造应收账款坏账准备计提比例自 2015 年 1 月 28 日开始进行了相应变更；山东威达会计估计变更适用的方法符合企业会计准则，履行了必要的程序；精密铸造变更后的应收账款坏账准备计提比例更为合理、谨慎，符合其业务经营情况以及同行业上市公司总体情况。

问题十六：请你公司结合同行业可比公司情况及自身经营状况，补充披露精密铸造报告期和预测期营业费用的合理性。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：

精密铸造的营业费用主要包括运输装卸费、差旅费、广告销售费用、业务招待费及其他费用。预测期营业费用具体如下：

项目 \ 年份	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年及以后
运输装卸费（万元）	22.00	28.00	35.00	42.00	51.00	51.00
占主营收入比例	0.41%	0.41%	0.41%	0.41%	0.41%	0.41%
差旅费（万元）	8.00	10.00	13.00	15.00	19.00	19.00
占主营收入比例	0.15%	0.15%	0.15%	0.15%	0.15%	0.15%
广告销售费用（万元）	8.00	10.00	13.00	15.00	19.00	19.00
占主营收入比例	0.15%	0.15%	0.15%	0.15%	0.15%	0.15%

业务招待费（万元）	3.00	4.00	5.00	6.00	7.00	7.00
占主营收入比例	0.06%	0.06%	0.06%	0.06%	0.06%	0.06%
其他费用（万元）	2.00	3.00	3.00	4.00	5.00	5.00
占主营收入比例	0.04%	0.04%	0.04%	0.04%	0.04%	0.04%
营业费用（万元）	43.00	55.00	69.00	82.00	101.00	101.00
占营业收入比例	0.78%	0.79%	0.79%	0.78%	0.80%	0.80%

精密铸造产品销售分国内销售及出口两部分，其中国内销售部分，由精密铸造销售部门根据市场情况与客户谈判并签订销售合同，生产订单完成后组织发货，通知财务部门收款及开具发票。精密铸造产品出口部分，主要是电动工具结构件类产品，由于其没有配备专门的出口业务具体操作人员，因而由山东威达代为办理出口销售手续，即山东威达代精密铸造与境外客户签订销售合同，山东威达按代理销售收入的 2.5%收取代理费。货物价款以山东威达出口额为依据并考虑出口退税影响后，扣除 2.5%代理费进行结算，故在精密铸造的营业费用中没有体现 2.5%的代理费。

精密铸造的营业费用率与同行业上市公司的对比情况如下：

证券代码	上市公司	2014 年度营业费用率（%）	2015 年 3 季度营业费用率（%）
000778.SZ	新兴铸管	2.09	2.21
002283.SZ	天润曲轴	3.73	3.39
300185.SZ	通裕重工	2.51	1.97
002760.SZ	凤形股份	8.80	8.33
300345.SZ	红宇新材	7.03	5.92
算术平均值		4.83	4.36
精密铸造		0.83	0.62

由于精密铸造产品出口部分由山东威达代为办理出口手续，为此而需负担的 2.5%的出口代理费用未能在营业费用反映。如若考虑上述代理费，则精密铸造的 2014 年度及 2015 年 3 季度的营业费用率达到 3.33%及 3.12%，处于同行业可比上市公司的中游水平。

综上所述，精密铸造报告期和预测期营业费用率与同行业可比上市公司相比，处于中游水平，营业费用较为合理。

以上内容，已在《重组报告书》“第五节 交易标的的评估情况\二、精密铸造的资产评估情况\（六）收益法评估情况\5、费用预测”中补充披露，并在“第八节 管理层讨论与分析\三、精密铸造行业特点和经营情况的讨论与分析\（六）盈利能力分析\3、利润表项目分析\（3）期间费用”中补充披露。

独立财务顾问、会计师及评估师经核查后认为：精密铸造报告期和预测期营业费用率与同行业可比上市公司相比，处于合理水平，营业费用较为合理。

问题十七：申请材料显示，精密铸造报告期资产负债率保持较高水平，最近一期为 82.38%。请你公司结合报告期货币资金使用情况、未来盈利、融资能力及借款到期时间，补充披露精密铸造财务风险及应对措施。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

报告期各期末，精密铸造资产负债率分别为 80.13%、86.30%和 82.38%，资产负债率较高，主要原因系精密铸造短期银行借款金额较大所致。截止 2015 年 8 月 31 日，精密铸造短期银行借款余额合计为 7,500.00 万元，为向威海市商业银行文登支行、中信银行威海分行、招商银行文登支行的短期借款，将于 2015 年 11 月至 2016 年到期。精密铸造短期银行借款金额较大的主要原因系其所借款项由威达集团使用并承担利息所致。

截止 2015 年 8 月 31 日，精密铸造持有的包括货币资金、应收票据、应收账款及其他应收款在内的流动资产余额为 9,313.55 万元，其中对控股股东威达集团的其他应收款余额为 7,211.40 万元；所承担的包括短期借款、应付票据、应付账款、其他应付款及应付职工薪酬在内的流动负债余额为 10,208.91 万元，流动资产规模与流动负债规模基本匹配。若精密铸造对威达集团的 7,211.40 万元的其他应收款不能及时收回，则可能面临不能及时偿付到期债务的流动性风险。

截止 2015 年 11 月 16 日，精密铸造应收威达集团 7,211.40 万元的款项已全额收回，并偿还了 7,500.00 万元的银行短期借款，以截止 2015 年 8 月 31 日财务数据测算，上述银行贷款偿还后，精密铸造的资产负债率降低为 56.80%，财务风险已有较大幅度下降。

精密铸造管理流动性风险的方法是制定应收账款、应收票据及其他应收款的回款制度并严格执行，同时结合货币资金余额及各类金融负债期限情况进行流动性管理，以确保有充裕的流动性来履行到期债务，而不至于造成不可接受的损失或对企业信誉造成损害。

上述事项，已在《重组报告书》“重大风险提示”及“第十一节 风险因素”中补充披露。

独立财务顾问和会计师经核查后认为：精密铸造报告期资产负债率较高主要系银行借款金额较大，且其银行借款被其控股股东威达集团使用所致；截止 2015 年 11 月 16 日，精密铸造已全额收回应收威达集团往来款项，且已全部偿还银行 7,500.00 万元的银行借款，资产负债率已有较大幅度下降；精密铸造建立了较为完善的流动性管理制度，其不能偿还到期债务的风险较小。

问题十八：申请材料显示，2013 年 11 月，香港宏发实业公司将其持有的精密铸造 25%的股权转让给上市公司控股股东威达集团。请你公司补充披露：1) 上述股权转让的作价依据及合理性。2) 补充披露上述股权转让作价与本次交易作价差异的合理性。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

回复：

一、上述股权转让的作价依据及合理性

1、精密铸造 25%股权转让价格作价依据

2013 年 11 月 5 日，精密铸造董事会决议，同意香港宏发实业公司将其持有的 25%的股权转让给威达集团，精密铸造变更为威达集团持有 100%股权的子公司。根据双方签订的《股权转让协议》，经双方友好协商，本次精密铸造 25%的股权转让作价 33.00 万美元，折合人民币 214.28 万元。

2、精密铸造 25%股权转让价格作价合理性分析

2013 年 11 月，威达集团收购香港宏发实业公司所持精密铸造 25%股权比例的交易价格为 214.28 万元人民币，本次山东威达收购威达集团所持精密铸造 100%股权的交易价格为 12,100 万元，对应 25%部分的价格为 3,025 万元，较 2013 年度威达集团收购精密铸造 25%股权的作价增幅较大，主要原因如下：

(1) 两次交易的条件不同

威达集团收购香港宏发实业公司所持精密铸造 25%股权时，交易双方仅在《股权转让协议》中约定了 25%股权的转让价格外，并没有签署其他业绩承诺条款，因此香港宏发实业公司取得 25%的股权对价后，不再承担其他业绩方面的义务，因此交易作价较低。

本次山东威达收购威达集团所持精密铸造 100%股权，作价系根据收益法评估结果，经双方协商一致后确定的，且本次交易的作价支付方式全部为上市公司股份。本次交易双方除签署《发行股份购买资产协议》外，还签署了《盈利承诺

及补偿协议》，根据该协议，精密铸造需实现经审计合并报表扣除非经常性损益后归属母公司股东的净利润 2015 年不低于 490 万元，2016 年不低于 790 万元，2017 年不低于 1,100 万元，2018 年不低于 1,440 万元，四年累计不低于 3,820 万元。在上述业绩承诺期限内，若精密铸造实现的净利润未达到约定要求，威达集团应以股份补偿方式对上市公司进行补偿；股份不足以补偿的，应以现金进行补偿。因此，本次交易威达集团除取得股份对价外，还需承担业绩补偿的义务，故本次交易作价较高。

（2）两次交易的时间差异

威达集团收购香港宏发实业公司所持精密铸造 25% 股权的交易时间发生在 2013 年 11 月，距今已有两年，交易时精密铸造收入规模、客户资源、产品结构等与目前状况均存在较大不同。经过近两年来的发展，精密铸造核心竞争力及盈利能力均有较大幅度的提升，因此本次交易价格较 2013 年 11 月交易作价亦相应提升。

二、补充披露上述股权转让作价与本次交易作价差异的合理性

精密铸造两次股权转让作价的差异分析，已在《重组报告书》“第五节 交易标的的评估情况\三、公司董事会对本次交易标的涉及的评估合理性以及定价的公允性的分析\（四）本次交易精密铸造的定价公允性分析\2、交易标的定价的公允性分析”中补充披露。

独立财务顾问和评估师经核查后认为：发行人本次收购威达集团所持精密铸造 100% 股权的交易价格与 2013 年 11 月威达集团收购精密铸造 25% 股权的交易作价存在较大差异，主要原因系前后两次交易的交易条件及两次交易时点精密铸造的收入规模、盈利能力及核心竞争力的不同所导致，本次山东威达收购精密铸造 100% 股权的交易作价是合理的。

问题十九：重组报告书存在多处错漏：1）未按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号—上市公司重大资产重组（2014 年修订）》第二十五条规定，披露董事会对本次交易标的评估合理性及定价公允性的分析。2）苏州德迈科股权结构图股东关系存在错误。3）精密铸造股权结构图将精密铸造披露为威海威达粉末冶金有限公司。请你公司按照我会相关规定，修改错误。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

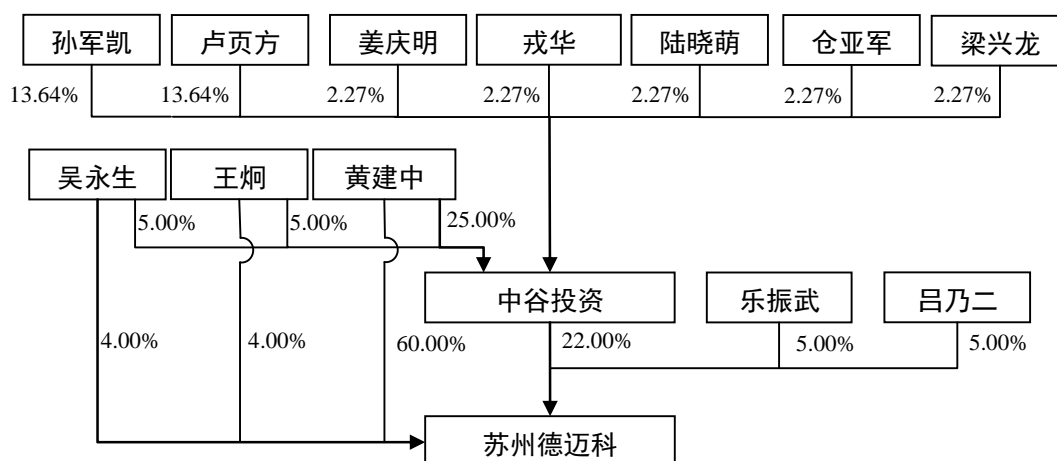
回复：

一、已补充披露董事会对本次交易标的评估合理性及定价公允性的分析

根据本次反馈意见回复的内容，已在《重组报告书》“第五节 交易标的的评估情况\三、公司董事会对本次交易标的涉及的评估合理性以及定价的公允性的分析”中补充披露。

二、苏州德迈科股权结构图

苏州德迈科股权结构图已修订如下：



已在《重组报告书》“第三节 交易标的基本情况\一、苏州德迈科\（一）苏州德迈科基本情况\3、产权控制关系\（1）股权结构图”中作相应修改。

三、精密铸造股权结构图

已在《重组报告书》“第三节 交易标的基本情况\二、精密铸造\（一）精密铸造基本情况\3、产权控制关系\（1）股权结构图”中作相应修改。

独立财务顾问和律师经核查后认为：山东威达已按反馈意见要求对《重组报告书》中相关错漏做了相应修改。

(本页无正文，为《山东威达机械股份有限公司关于<中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书>（153547号）之反馈意见回复》之盖章页）

山东威达机械股份有限公司



签署日期：2016年1月25日