

深圳麦格米特电气股份有限公司
关于《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》
（180561 号）的回复

中国证券监督管理委员会：

贵会于 2018 年 5 月 15 日下发的《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（180561 号）收悉。根据贵会的要求，深圳麦格米特电气股份有限公司已会同各中介机构对反馈意见所列问题认真进行了逐项落实并书面回复，请予审核。

如无特殊说明，本次反馈意见回复中所采用的释义与《深圳麦格米特电气股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）》一致。

目 录

问题 1、申请文件显示，1) 本次交易三家标的资产浙江怡和卫浴有限公司（以下简称怡和卫浴）、深圳市麦格米特驱动技术有限公司（以下简称深圳驱动）和深圳市麦格米特控制技术有限公司（以下简称深圳控制）评估增值率分别为 1098.86%、1028.51%和 639.87%，总体增值率为 998.69%。2) 深圳麦格米特电气股份有限公司（以下简称麦格米特或上市公司）于 2017 年 3 月上市，三家标的资产均为上市公司控股子公司。3) 本次重组交易对方之王建方于 2010 年 4 月将其所持深圳驱动 11.60%的股权对应的在深圳驱动股东会上的投票权委托上市公司行使。请你公司：1) 结合本次重组交易作价、麦格米特上市后业绩增长情况等，补充披露麦格米特上市后以较高增值率收购控股子公司少数股权的合理性及必要性。2) 核查并补充披露麦格米特 IPO 前未收购本次重组标的资产股权的背景、原因及合理性，本次重组交易对方与麦格米特最近三年前五大客户、供应商是否存在关联关系，是否存在首发上市前筹划本次重组的情况。3) 结合麦格米特上市时间及本次重组进展情况，补充披露本次重组相关信息披露是否与麦格米特 IPO 信息披露存在重大差异，是否符合上市公司控股股东、实际控制人相关承诺。4) 结合王建方投票权委托事项，进一步核查并补充披露其与上市公司控股股东、实际控制人之间是否存在应披露未披露的利益安排，与上市公司控股股东、实际控制人是否构成一致行动关系。5) 补充披露本次交易交易对方中，有 2 名交易对方采用现金支付且不承担业绩承诺安排的合理性。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

.....9

问题 2、申请文件显示，本次交易完成后，麦格米特将持有怡和卫浴 86.00%股权、深圳驱动 99.70%股权。本次未收购的少数股权包括梁伍成持有的深圳驱动 0.3%股权、骆益民持有的怡和卫浴 14%股权，梁伍成和骆益民目前均不是标的公司员工。请你公司补充披露：1) 上市公司与剩余股权股东对标的资产控制权安排、公司治理等达成的协议，对上市公司独立性和法人治理结构的影响。2) 前述剩余股权收购的计划及进展情况。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。..... 19

问题 3、申请文件显示，1) 本次交易拟募集配套资金总额不超过 3,000 万元，扣除发行费用后的募集资金净额将用于支付本次交易中的现金对价及本次交易相关的费用。2) 上市公司于 2017 年 3 月首发上市，募集资金总额 54,156.50 万元。截至 2017 年 12 月末，上市公司货币资金余额为 15,083.42 万元，资产负债率为 38.05%。请你公司结合上市公司首发募集资金

使用进度及效果、报告期货币资金及财务性投资余额及具体使用计划、资产负债率等，进一步补充披露本次交易募集配套资金的必要性。请独立财务顾问核查并发表明确意见。22

问题 4、申请文件显示，1) 报告期 2016 年至 2017 年，怡和卫浴主要产品产能产量存在较大幅度提升，其中 2016 年产能、产量分别为 15 万台、13.36 万台，2017 年产能、产量分别为 25 万台、22.53 万台。2) 报告期怡和卫浴营业收入分别为 14,714.01 万元和 23,680.54 万元，营业收入出现大幅增长。请你公司：1) 结合怡和卫浴的生产模式、主要生产要素在报告期的增长情况，补充披露报告期 2016 年至 2017 年怡和卫浴产能、产量出现大幅增长的具
体原因及合理性。2) 结合怡和卫浴所处行业的发展状况、竞争态势等，进一步补充披露报
告期怡和卫浴营业收入存在较大增长的具体原因及合理性。请独立财务顾问核查并发表明确
意见。24

问题 5、申请文件显示，1) 报告期 2016 年至 2017 年怡和卫浴综合毛利率分别为 37.06%和
36.45%，其中智能坐便器毛利率分别为 37.14%和 36.51%，智能坐便部件毛利率分别为
30.84%和 32.70%。2) 交易报告书第 144 页显示智能坐便部件 2016 年销售单价为 12.76 元，
2017 年销售单价为 46.22 元；第 384 页显示智能坐便部件 2016 年销售单价为 12.76 元，2017
年销售单价为 11.63 元。请你公司：1) 补充披露交易报告书前后针对怡和卫浴智能坐便器
部件 2017 年销售单价存在不一致的具体原因及合理性。2) 结合怡和卫浴主要产品销售单
价的变动情况，进一步补充披露怡和卫浴报告期毛利率变动与主要产品销售价格变动趋势是否
匹配。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。28

问题 6、申请文件显示，怡和卫浴报告期 2016 年、2017 年第一大客户均为惠达卫浴股份有
限公司（以下简称惠达卫浴），销售金额分别为 10,352.75 万元和 13,114.03 万元，占比分别
为 70.47%和 55.38%。同时报告期惠达卫浴也是怡和卫浴的前五大供应商。请你公司结合怡
和卫浴和惠达卫浴交易的具体情况，补充披露：1) 怡和卫浴与惠达卫浴之间购销合同的具
体条款，相关交易分别确认为采购和销售而非收取加工费的具体会计处理依据。2) 惠达卫
浴既是怡和卫浴的客户，又是怡和卫浴供应商的具体原因及合理性。3) 是否存在其他既是
怡和卫浴的客户，又是怡和卫浴供应商的情况。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意
见。30

问题 7、申请文件显示，1) 报告期 2016 年至 2017 年，怡和卫浴应收账款余额分别为 2,787.46
万元和 5,883.57 万元，应收账款出现大幅增长。2) 报告期怡和卫浴存货金额分别为 1,768.43

万元和 4,307.95 万元，存货出现大幅增长。请你公司：1) 结合怡和卫浴的主要信用政策，补充披露怡和卫浴报告期应收账款余额增长幅度高于收入增长幅度的合理性，并进一步补充披露截至目前怡和卫浴报告期末应收账款的收回情况。2) 结合怡和卫浴报告期 2016 年及 2017 年一季度销售占比较低的实际情况，进一步补充报告期末存货余额出现大幅增长的具 体原因及合理性，与怡和卫浴普遍一季度收入占比较低的实际情况是否匹配。请独立财务顾 问和会计师核查并发表明确意见。33

问题 8、申请文件显示，1) 报告期 2016 年至 2017 年怡和卫浴营业收入分别为 14,714.01 万 元和 23,680.54 万元，其中 2017 年营业收入增长率为 60.9%，增长率较高。2) 预测期 2018 年至 2022 年，预测怡和卫浴营业收入分别为 41,630.35 万元、56,768.92 万元、71,858.94 万 元、86,900.96 万元和 99,974.00 万元，预测营业收入增长率分别为 75.8%、36.4%、26.6%、 20.9%和 15.0%，保持高速增长。3) 预测期怡和卫浴预测毛利率分别为 34.00%、33.10%、 32.51%、32.16%和 31.44%，毛利率略有下降。请你公司：1) 结合截至目前怡和卫浴的业绩 实现情况，进一步补充披露怡和卫浴预测 2018 年营业收入和净利润的可实现性。2) 结合怡 和卫浴所处行业的发展情况、怡和卫浴目前在手订单情况、与主要客户合作的稳定性、未来 预计产能产量的扩张情况等，进一步补充披露怡和卫浴预测期营业收入大幅增长的具体预测 依据和可实现性。3) 进一步补充披露怡和卫浴预测期毛利率的具体预测依据及未来维持毛 利率稳定的具体措施。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。36

问题 9、申请文件显示，1) 深圳驱动的主要产品为电机驱动器产品。报告期 2016 年至 2017 年，深圳驱动营业收入分别为 17,038.28 万元和 18,717.13 万元。2) 报告期深圳驱动的新能 源汽车电机驱动产品收入分别为 8,927.42 万元和 6,917.49 万元，销售单价分别为 1,723.44 元和 2,336.99 元，销售收入下降但销售单价有所上升；通用电机驱动产品收入分别为 8,055.66 万元和 11,795.08 万元，销售单价分别为 861.57 元和 772.43 元，销售收入上升但销售单价有 所下降。3) 报告期深圳驱动毛利率分别为 44.62%和 34.22%，深圳驱动 2017 年毛利率下降 较大主要受新能源汽车电机驱动产品毛利率降幅较大影响，该产品毛利率较 2016 年下降 22.26%。请你公司：1) 结合深圳驱动所处行业及下游行业的发展趋势、竞争态势等，进一 步补充披露深圳驱动报告期各产品营业收入变化的具体原因及合理性。2) 补充披露深圳驱 动报告期各产品毛利率变化情况，并结合各产品销售单价变动进一步分析报告期各产品毛利 率变化与销售单价变动是否匹配。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。41

问题 10、申请文件显示，1) 报告期 2016 年至 2017 年，深圳驱动经销模式占营业收入比例

分别为 32.23%和 21.39%。2)报告期深圳驱动主营业务按季节划分情况，一季度营业收入占比最低，四季度营业收入占比最高。请你公司：1) 补充披露深圳驱动经销模式具体情况，包括主要经销客户情况、相关经销合同条款、经销收入确认时点和具体依据。2) 结合深圳驱动主要产品及下游客户的生产季节性情况，进一步补充披露深圳驱动报告期一季度营业收入占比最低，四季度营业收入占比最高的具体原因及合理性。请独立财务顾问和会计师补充披露针对深圳驱动营业收入的具体核查情况，包括但不限于相关经销收入确认的时点是否准确、主要经销客户与深圳驱动是否存在关联关系、经销商是否完成最终销售，是否存在期末突击销售的情况，并就核查范围、核查手段和核查结论发表明确意见。48

问题 11、申请文件显示，1)报告期 2016 年至 2017 年，深圳驱动应收账款金额分别为 7,736.92 万元和 8,445.46 万元，占流动资产比例分别为 40.05%和 34.16%。从应收账款账龄来看，2016 年 1 年以内应收账款占比为 88.19%，至 2017 年 1 年以内应收账款占比为 79.89%，应收账款总体账龄增长。2) 报告期深圳驱动存货金额分别为 7,152.30 万元和 9,378.73 万元，存货规模增长远高于营业收入增长。请你公司：1) 结合深圳驱动下游新能源汽车行业的具体行业情况和补贴政策，补充披露报告期深圳驱动应收账款总体账龄增长的原因及合理性，相关应收账款是否存在重大坏账风险，截至目前报告期末应收账款的收回情况。2) 结合深圳驱动目前在手订单情况及一季度营业收入普遍较低的实际情况，补充披露报告期末深圳驱动存货金额大幅增长的具体原因及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。 .57

问题 12、申请文件显示，1) 报告期 2016 年至 2017 年，深圳驱动其他流动资产中，理财产品金额分别为 734 万元和 3,440 万元。2) 报告期深圳控制其他流动资产中，理财产品金额分别为 1,225 万元和 1,000 万元。请你公司补充披露报告期深圳驱动和深圳控制购买理财产品的具体情况、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。63

问题 13、申请文件显示，1) 报告期 2016 年至 2017 年，深圳驱动营业收入分别为 17,038.28 万元和 18,717.13 万元，2017 年营业收入增长率为 9.9%。报告期深圳驱动净利润分别为 3,906.73 万元和 2,572.22 万元，2017 年净利润存在下降。2) 预测期 2018 年至 2022 年，预测深圳驱动营业收入分别为 36,312.87 万元、48,623.35 万元、64,081.41 万元、80,446.75 万元和 94,507.37 万元，预测营业收入增长率分别为 94.0%、33.9%、31.8%、25.5%和 17.5%，保持高速增长。3) 报告期深圳驱动毛利率分别为 44.62%和 34.22%，深圳驱动 2017 年毛利率下降较大主要受新能源汽车电机驱动产品毛利率降幅较大影响。预测期深圳驱动毛利率分别为 33.38%、31.95%、30.74%、29.50%和 28.28%，呈现逐年下降趋势。请你公司：1) 结

合截至目前深圳驱动的业绩实现情况，进一步补充披露深圳驱动预测 2018 年营业收入和净利润的可实现性。2) 补充披露预测期深圳驱动各主要产品的销量、销售单价的具体预测情况及预测依据。3) 结合深圳驱动所处行业的发展情况、目前在手订单情况、新能源汽车行业补贴政策的影响等，进一步补充披露深圳驱动预测期营业收入增长远高于报告期的合理性，预测期营业收入大幅增长的具体预测依据和可实现性。4) 结合报告期 2017 年深圳驱动毛利率出现大幅下降的实际情况，补充披露预测期深圳驱动毛利率逐年下降的具体预测依据，及未来维持毛利率稳定的具体措施。5) 结合报告期 2017 年深圳驱动净利润较 2016 年出现大幅下降的实际情况，补充披露预测期 2018 年及以后年度预测净利润大幅增长的合理性，导致净利润下降的因素是否已经消除。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

.....67

问题 14、申请文件显示，本次交易三家标的资产与上市公司存在规模较大的关联交易，其中报告期各期上市公司均为各标的资产第一大供应商。请你公司：1) 结合上市公司及三家标的资产的主要业务情况，进一步补充披露三家标的资产存在规模较大关联交易的必要性和合理性。2) 结合上市公司及三家标的资产与无关联第三方交易的情况，进一步补充披露相关关联交易定价的公允性。3) 结合深圳控制所有生产均为委托上市公司全资子公司株洲麦格米特电气有限责任公司（以下简称株洲电气）进行的实际情况，进一步补充披露深圳控制的主要生产经营是否具备独立性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。.....75

问题 15. 申请文件显示，1) 深圳控制主要产品为 PLC 产品。深圳控制仅从事研发和销售，生产为委托上市公司全资子公司株洲电气生产。2) 报告期 2016 年至 2017 年，深圳控制毛利率分别为 59.92%和 56.14%，毛利率较高，主要的研发、设计、软件开发投入等均计入费用。3) 报告期内，深圳控制 PLC 产品毛利率下降 3.79%，主要是由于 2017 年度深圳控制直销占比下降，直销客户通常个性化设计的需求比较高，毛利率比经销高，报告期内直销毛利率分别为 62.01%和 60.12%。4) 报告期深圳控制经销模式占营业收入比例分别为 53.44%和 59.68%。5) 报告期深圳控制的通用 PLC 产品线、轨道交通产品线及其他产品的销售单价均出现明显下降。请你公司：1) 结合同行业可比公司实际情况及深圳控制的生产经营模式，进一步补充披露深圳控制报告期经销模式营业收入占比较高的具体原因及合理性，是否符合行业实际情况。2) 进一步补充披露报告期深圳控制主要产品价格出现明显下降的具体原因及合理性，产品价格变动趋势与毛利率变动趋势是否匹配，未来主要产品价格是否存在继续下降的重大风险。3) 补充披露深圳控制区分经销模式和直销模式以及主要产品类型的

毛利率变化情况。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。95

问题 16. 申请文件显示, 1) 报告期 2016 年至 2017 年, 深圳控制经销模式占营业收入比例分别为 53.44%和 59.68%。2) 报告期 2017 年深圳控制一季度营业收入占比为 18.74%为全年最低, 四季度营业收入占比为 30.38%为全年最高。请你公司: 1) 补充披露深圳控制经销模式具体情况, 包括主要经销客户情况、相关经销合同条款、经销收入确认时点和具体依据。2) 结合深圳控制主要产品及下游客户的生产季节性情况, 进一步补充披露深圳控制 2017 年一季度营业收入占比最低, 四季度营业收入占比最高的具体原因及合理性。请独立财务顾问和会计师补充披露针对深圳控制营业收入的具体核查情况, 包括但不限于相关经销收入确认的时点是否准确、主要经销客户与深圳控制是否存在关联关系、经销商是否完成最终销售, 是否存在期末突击销售的情况, 并就核查范围、核查手段和核查结论发表明确意见。 ...101

问题 17. 申请文件显示, 1) 报告期 2016 年至 2017 年, 深圳控制营业收入分别为 3,363.47 万元和 3,457.86 万元, 其中 2017 年营业收入增长率仅为 2.8%。2) 预测期 2018 年至 2022 年, 预测深圳控制营业收入分别为 6,653.47 万元、9,269.56 万元、12,358.81 万元、15,411.95 万元和 17,665.90 万元, 预测营业收入增长率分别为 92.4%、39.3%、33.3%、24.7%和 14.6%, 保持高速增长。请你公司: 1) 结合截至目前深圳控制的业绩实现情况, 进一步补充披露深圳控制预测 2018 年营业收入和净利润的可实现性。2) 补充披露预测期深圳控制各主要产品的销量、销售单价的具体预测情况及预测依据。3) 结合深圳控制报告期营业收入增长率仅为 2.8%的实际情况、深圳控制所处行业的发展情况、目前在手订单情况等, 进一步补充披露深圳控制预测期营业收入增长率远高于报告期的合理性, 预测期营业收入大幅增长的具体预测依据和可实现性。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。 110

问题 18. 申请文件显示, 1) 报告期 2016 年至 2017 年, 深圳控制毛利率分别为 59.92%和 56.14%, 预测期 2018 年至 2022 年深圳控制预测毛利率分别为 55.50%、54.94%、54.33%、53.67%和 52.98%, 预测毛利率呈现逐年下降趋势。2) 报告期深圳控制期间费用率分别为 41.76%和 38.50%, 预测期 2018 年至 2022 年深圳控制预测期间费用率分别为 35.6%、35.1%、33.5%、31.6%和 31.4%, 预测期间费用率呈现逐年下降趋势。请你公司补充披露: 1) 深圳控制预测期毛利率呈现逐年下降的合理性及预测依据, 未来维持毛利率稳定的具体措施。2) 深圳控制预测期期间费用率的具体预测情况, 预测期期间费用率较报告期存在较大下降的合理性及预测依据。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。 115

问题 19、请你公司补充披露本次交易三家标的资产最近三年股权转让作价与本次交易作价存在差异的具体原因及合理性，相关的股权转让是否涉及股份支付，是否确认相关的股份支付费用。如是，进一步补充披露股份支付费用的具体确认依据。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。 120

问题 1、申请文件显示，1) 本次交易三家标的资产浙江怡和卫浴有限公司（以下简称怡和卫浴）、深圳市麦格米特驱动技术有限公司（以下简称深圳驱动）和深圳市麦格米特控制技术有限公司（以下简称深圳控制）评估增值率分别为 1098.86%、1028.51%和 639.87%，总体增值率为 998.69%。2) 深圳麦格米特电气股份有限公司（以下简称麦格米特或上市公司）于 2017 年 3 月上市，三家标的资产均为上市公司控股子公司。3) 本次重组交易对方之王建方于 2010 年 4 月将其所持深圳驱动 11.60%的股权对应的在深圳驱动股东会上的投票权委托上市公司行使。请你公司：1) 结合本次重组交易作价、麦格米特上市后业绩增长情况等，补充披露麦格米特上市后以较高增值率收购控股子公司少数股权的合理性及必要性。2) 核查并补充披露麦格米特 IPO 前未收购本次重组标的资产股权的背景、原因及合理性，本次重组交易对方与麦格米特最近三年前五大客户、供应商是否存在关联关系，是否存在首发上市前筹划本次重组的情况。3) 结合麦格米特上市时间及本次重组进展情况，补充披露本次重组相关信息披露是否与麦格米特 IPO 信息披露存在重大差异，是否符合上市公司控股股东、实际控制人相关承诺。4) 结合王建方投票权委托事项，进一步核查并补充披露其与上市公司控股股东、实际控制人之间是否存在应披露未披露的利益安排，与上市公司控股股东、实际控制人是否构成一致行动关系。5) 补充披露本次交易交易对方中，有 2 名交易对方采用现金支付且不承担业绩承诺安排的合理性。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合本次重组交易作价、麦格米特上市后业绩增长情况等，补充披露麦格米特上市后以较高增值率收购控股子公司少数股权的合理性及必要性

（一）本次重组交易作价合理

本次交易中，标的资产交易价格以评估值为基础，经交易各方友好协商确定。各交易标的的估值水平如下：

项目	怡和卫浴	深圳驱动	深圳控制
2018-2020 年平均承诺净利润（万元）	9,533.33	7,166.67	1,866.67

截至评估基准日的账面净资产（万元）	8,324.55	7,000.40	2,905.90
本次交易评估值（万元）	99,800.00	79,000.00	21,500.00
承诺期平均市盈率（倍）	10.47	11.02	11.52
本次交易市净率（倍）	11.99	11.29	7.40

1、本次交易以收益法评估，估值水平合理

在收益法估值下，标的公司的未来收益情况是主要考量指标。本次交易各标的公司所处行业规模较大，成长空间较大，各标的公司均已培育出各具特色的核心业务和核心客户，未来业绩有望快速增长。

选取 A 股市场重大资产重组中标的资产为同行业企业的可比交易案例，与本次交易对应的动态市盈率进行比较分析，作为判断本次交易标的定价公允性的参考。可比交易案例的交易市盈率与本次交易市盈率对比如下：

收购方	标的公司	承诺期第一年净利润	承诺期第一年市盈率	承诺期平均净利润	承诺期平均市盈率
大洋电机	上海电驱动	9,400.00	37.34	17,450.00	20.06
英维克	科泰电源	1,264.00	26.17	2,388.00	13.17
麦格米特	浙江怡和	7,100.00	14.06	9,533.33	10.47
麦格米特	深圳驱动	5,493.03	14.38	7,166.67	11.02
麦格米特	深圳控制	1,295.35	16.60	1,866.67	11.52

如上表所示，市场可比交易承诺期第一年动态市盈率、承诺期平均市盈率均较高，均远高于本次交易水平。因此，从市场可比交易情况来看，本次交易作价合理。

2、各标的公司刚步入成长期，累积盈利较少导致评估增值率较高，具有合理性

各标的公司前期处于业务培育期，前期累积盈利较小，导致截至报告期末的净资产较少，评估增值率较高。各标的公司最近五年营业收入、净利润如下：

标的公司	成立时间	指标	2017年	2016年	2015年	2014年	2013年
怡和卫浴	2011年	营业收入	23,680.54	14,714.01	7,289.14	3,360.26	1,799.80

		净利润	4,649.37	2,969.72	909.33	32.91	-488.64
深圳驱动	2007 年	营业收入	18,717.13	17,038.28	8,681.49	5,605.76	6,075.61
		净利润	2,572.22	3,906.73	460.43	-437.31	68.83
深圳控制	2011 年	营业收入	3,457.86	3,363.47	3,179.93	4,264.90	3,439.54
		净利润	735.57	713.01	538.06	1,065.76	692.03

如上表所示，各标的公司在 2016 年前均处于业务培育期，经营规模较小，尤其是怡和卫浴和深圳驱动，在前期存在累计亏损，因此通过经营利润累积形成的净资产规模较小，但标的公司未来成长性较好，导致评估增值率较高。

（二）麦格米特上市后业绩增长情况较好

麦格米特于 2017 年 3 月上市，上市后业绩增长情况较好，根据麦格米特发布的 2017 年年度报告、2018 年第一季度报告，2017 年营业收入较 2016 年增长 29.48%，归属于上市公司股东的净利润较 2016 年增长 6.73%；2018 年第一季度，营业收入较上年同期增长 48.22%，归属于上市公司股东的净利润较上年同期增长 60.58%。

项目	2018 年一季度		2017 年	
	金额（万元）	同比增长	金额（万元）	同比增长
营业收入	38,409.51	48.22%	149,444.94	29.48%
归属于上市公司股东的净利润	2,433.93	60.58%	11,705.33	6.73%

（三）以较高增值率收购控股子公司少数股权的合理性及必要性

如上所述，上市公司收购标的公司少数股权定价合理。其必要性体现在：

1、标的公司是上市公司业务的重要组成部分，有必要加强控制权，提升上市公司核心竞争力

麦格米特自 2003 年成立以来，有步骤地构建了功率变换硬件技术平台、数字化电源控制技术平台和系统控制与通讯软件技术平台三大核心技术平台，并不断通过三大技术平台的交叉应用及技术延伸，根据市场需求陆续推出各类智能家电领域和工业领域的产品。

本次交易标的研发的相关技术是公司上述技术平台的重要组成部分，交易标

的销售的相关产品是公司多样化产品布局的重要内容，标的公司是上市公司业务的重要组成部分。因此有必要进一步加强控制权，增加持股比例，保证上市公司“基于核心技术平台的多产品发展战略”的实施，提升上市公司核心竞争力。

2、收购股权是上市公司战略实施过程中的必经阶段，标的公司前期处于培育期，目前已进入成长期，有必要进行持股形式的切换

“平台+团队”是上市公司实施“基于核心技术平台的多产品发展战略”的有效组织形式。对于新兴产品或初创期业务，公司通常采用“设立子公司+核心团队参股子公司”的模式，一是有利于在新业务导入初期降低运营风险；二是有利于提高业务团队的自主决策权，从而充分发挥其积极性与创造力，有利于新业务的立足和突破。对于成长或成熟期的优势业务，公司通常采用“事业部+核心团队入股上市公司”的模式，一是有利于提高公司的决策权，使得单项业务的发展与公司整体的发展战略更为统一；二是有利于单项业务的核心团队能从公司整体利益出发考虑单项业务的经营；三是有利于提高业务核心团队的稳定性；四是有利于提高母公司对成长期和成熟期优势业务的收益权比例，提高公司整体盈利能力。在业务发展的不同阶段，需要采用不同的持股形式，以充分发挥不同持股形式的优势，因此，子公司业务步入成长期后通常会进行持股形式的切换。

上市公司一直执行该发展模式，近年来上市公司发展数字化焊机、光伏逆变器、潜油螺杆泵智能采油系统等新兴产业均陆续采用“子公司+团队参股”的模式。目前，在上市公司各业务板块的子公司中，怡和卫浴、深圳驱动、深圳控制的业务发展率先进入成长期，面临持股形式的切换，因此本次收购三家标的公司少数股权是上市公司战略的实施，具有必要性。

二、核查并补充披露麦格米特 IPO 前未收购本次重组标的资产股权的背景、原因及合理性，本次重组交易对方与麦格米特最近三年前五大客户、供应商是否存在关联关系，是否存在首发上市前筹划本次重组的情况

（一）麦格米特 IPO 前未收购本次重组标的资产股权的背景、原因及合理性

如上所述，麦格米特在培养各项新产品或新业务的过程中，对于新兴产品或初创期业务，公司通常采用“设立子公司+核心团队参股子公司”的模式进行培养，

当该业务进入成长期时，进行持股形式的切换，切换为“事业部+核心团队入股上市公司”的模式。

麦格米特 IPO 前，上述标的公司均处于业务培育期，尚未进入成长期，持股形式切换的时机尚未成熟，因此麦格米特在 IPO 前未收购本次重组标的资产股权。2016 年和 2017 年，上述标的公司营业收入持续增长，进入了稳定的成长期，因此有必要进行持股形式的切换。

（二）本次重组交易对方与麦格米特最近三年前五大客户、供应商是否存在关联关系

本次重组交易对方与麦格米特最近三年前五大客户、供应商不存在关联关系。

1、麦格米特最近三年前五大客户

期间	序号	客户名称	销售收入 (万元)	占主营业务收入 收入比例	销售的主要产品
2017 年	1	惠达卫浴股份有限公司	13,196.08	8.86%	智能坐便器
	2	WEIDMUELLER	5,861.91	3.94%	工业导轨电源
	3	四川长虹电器股份有限公司	5,742.53	3.86%	平板电视电源
	4	宁波安信数控技术有限公司	4,642.47	3.12%	电机驱动器
	5	北京新能源汽车股份有限公司	4,347.83	2.92%	新能源汽车电机驱动器
	合计			33,790.81	22.70%
2016 年	1	惠达卫浴股份有限公司	10,370.05	9.02%	智能坐便器
	2	乐视致新电子科技(天津)有限公司	5,840.22	5.08%	平板电视电源
	3	WEIDMUELLER	4,318.93	3.76%	工业导轨电源
	4	ElectrochemSolutions,Inc	3,679.49	3.20%	医疗设备电源
	5	北京市意耐特科技有限公司	3,627.76	3.16%	新能源汽车电机驱动器
	合计			27,836.45	24.22%
2015 年	1	中山格兰仕工贸有限公司	4,302.41	5.35%	变频微波炉功率转换器

	2	ElectrochemSolutions,Inc	3,365.15	4.18%	医疗设备电源
	3	江苏新科电器有限公司	3,196.44	3.97%	变频空调功率 转换器 空调控制器
	4	惠达卫浴股份有限公司	2,874.94	3.57%	智能坐便器
	5	四川长虹电器股份有限公司	2,708.89	3.37%	平板电视电源
	合计		16,447.82	20.44%	

麦格米特最近三年前五大客户稳定，经核查上述客户主要股东、董事、监事、高级管理人员情况，以及本次重组交易对方关联方情况、任职及对外投资情况，本次重组交易对方与麦格米特最近三年前五大客户不存在关联关系。

2、麦格米特最近三年前五大供应商

期间	序号	供应商名称	采购金额 (万元)	占主要原材料 采购额比例	采购的主要内容
2017年	1	友尚香港有限公司	6,559.64	6.57%	半导体（功率器件和集成电路）
	2	新晔电子（香港）有限公司	2,917.63	2.92%	半导体（集成电路）
	3	荃宝科技股份有限公司	2,351.17	2.35%	半导体（功率器件）
	4	凯普松贸易(深圳)有限公司	2,022.39	2.02%	电解电容
	5	深圳市中络电子有限公司	1,945.96	1.95%	线路板
	合计		15,796.79	15.81%	
2016年	1	友尚香港有限公司	3,700.15	5.61%	半导体（功率器件和集成电路）
	2	新晔电子（香港）有限公司	2,447.97	3.71%	半导体（集成电路）
	3	荃宝科技股份有限公司	1,657.47	2.51%	半导体（功率器件）
	4	深圳市宜兴文达电子有限公司	1,590.30	2.41%	磁性件（电感、变压器）
	5	深圳市中络电子有限公司	1,497.10	2.27%	线路板

期间	序号	供应商名称	采购金额 (万元)	占主要原材料 采购额比例	采购的主要内容
	合计		10,892.99	16.51%	
2015年	1	友尚香港有限公司	3,750.51	7.12%	半导体（功率器件和集成电路）
	2	新晔电子（香港）有限公司	1,890.41	3.59%	半导体（集成电路）
	3	深圳市宜兴文达电子有限公司	1,574.87	2.99%	磁性件（电感、变压器）
	4	常州华威电子有限公司	1,301.74	2.47%	被动件（电容）
	5	深圳嘉润茂电子有限公司	1,171.88	2.22%	磁性件（电感、变压器）
	合计		9,689.41	18.39%	

麦格米特最近三年前五大供应商稳定，经核查上述供应商主要股东、董事、监事、高级管理人员情况，以及本次重组交易对方关联方情况、任职及对外投资情况，本次重组交易对方与麦格米特最近三年前五大供应商不存在关联关系。

（三）是否存在首发上市前筹划本次重组的情况

如上所述，麦格米特 IPO 前，本次交易标的公司均处于业务培育期，尚未进入成长期，持股形式切换的时机尚未成熟，交易各方未就本次重组进行任何形式接触或商议筹划，未就本次重组达成任何协议、约定或利益安排，因此不存在首发上市前筹划本次重组的情况。

三、结合麦格米特上市时间及本次重组进展情况，补充披露本次重组相关信息披露是否与麦格米特 IPO 信息披露存在重大差异，是否符合上市公司控股股东、实际控制人相关承诺

（一）麦格米特上市时间及本次重组进展情况

麦格米特于 2017 年 3 月 6 日上市。本次重组的重要时间节点如下：

交易阶段	时间	地点	策划决策方式	参与机构和人员	商议和决议内容
商议筹划	2018/1/8	深圳	会谈	麦格米特童永胜、王涛	筹划股权收购事宜

商议筹划	2018/1/8	深圳、无锡	会议、电话	麦格米特王涛、张悦；华林证券陈坚	筹划停牌事宜
商议筹划	2018/1/9	深圳	会谈	麦格米特王涛、张悦；深圳驱动股东；深圳控制股东	洽谈收购意向、讨论和签署《股权收购意向书》草稿
商议筹划	2018/1/10	深圳、台州、美国	电话	麦格米特王涛、张悦；怡和卫浴股东	洽谈收购意向、讨论和签署《股权收购意向书》草稿
商议筹划	2018/1/10	深圳	会谈	麦格米特、华林证券、中汇会计师、嘉源律师、东洲评估	与拟聘请中介机构商讨工作安排
论证咨询	2018/1/16	深圳	会谈	麦格米特、深圳驱动股东、深圳控制股东、华林证券、中汇会计师、嘉源律师、东洲评估	进一步洽谈股权收购方案
论证咨询	2018/1/17	深圳	会谈	麦格米特、怡和卫浴股东、华林证券、中汇会计师、嘉源律师、东洲评估	进一步洽谈股权收购方案
商议筹划	2018/3/8	深圳	会谈	麦格米特全体董事、监事、高级管理人员	决议延期复牌
董事会	2018/4/2	深圳	会谈	麦格米特全体董事、监事、高级管理人员	通过交易方案
签署协议	2018/4/2	深圳	会谈	麦格米特王涛、张悦；深圳驱动股东；深圳控制股东	签署协议
签署协议	2018/4/2	深圳、台州	会谈、电话	麦格米特王涛、张悦；怡和卫浴股东	签署协议

（二）本次重组相关信息披露与麦格米特 IPO 信息披露不存在重大差异

通过对麦格米特本次重组相关信息披露文件及其 IPO 时相关信息披露文件的比对核查，以及对上市公司控股股东、实际控制人出具的相关承诺的核查，并经上市公司控股股东、实际控制人确认，本次重组相关信息披露与麦格米特 IPO 信息披露不存在重大差异，符合上市公司控股股东、实际控制人相关承诺。

四、结合王建方投票权委托事项，进一步核查并补充披露其与上市公司控股股东、实际控制人之间是否存在应披露未披露的利益安排，与上市公司控股股东、实际控制人是否构成一致行动关系

（一）王建方投票权委托事项

麦格米特持有深圳驱动 41% 股权，麦格米特与王建方分别于 2010 年 4 月、2012 年 6 月、2015 年 6 月和 2016 年 9 月签订了《一致行动协议》，主要内容包
括：

“1、王建方同意将其所持深圳驱动 11.6% 股权对应的在深圳驱动的下述权利全部委托给麦格米特行使：

（1）股东投票权：王建方将其所持深圳驱动 11.6% 股权对应的在深圳驱动股东会上的投票权全部委托给麦格米特行使，王建方在深圳驱动股东会上就所有议案的表决均与麦格米特一致；

（2）董事投票权：王建方提名并获当选的董事在深圳驱动董事会上的投票权全部委托麦格米特提名并获当选的董事行使，王建方在深圳驱动董事会上就所有议案的表决均与麦格米特一致。

2、协议在王建方持有深圳驱动股权期间一直有效。”

王建方投票权委托事项仅涉及深圳驱动股东会、董事会投票权委托安排，不涉及上市公司股东大会、董事会投票权，也不涉及上市公司控股股东、实际控制人。本次交易完成后，王建方不再持有深圳驱动股权，上述《一致行动协议》自动终止。

（二）王建方与上市公司控股股东、实际控制人之间是否存在应披露未披露的利益安排，与上市公司控股股东、实际控制人是否构成一致行动关系

经上市公司控股股东、实际控制人及王建方确认，王建方与上市公司控股股东、实际控制人童永胜之间不存在应披露未披露的利益安排，与上市公司控股股东、实际控制人不构成一致行动关系。

五、补充披露本次交易交易对方中，有 2 名交易对方采用现金支付且不承担业绩承诺安排的合理性

本次交易的交易对方包括两类，一类是标的公司在职员工，另一类是外部股东。其中外部股东包括标的公司离职的前员工和外部投资者。对于在职员工持有的标的公司股权，上市公司要求全部以发行股份方式购买，交易价格与评估值相同，并均参与业绩承诺，以保证员工的积极性和业绩承诺的可实现性。对于外部

股东，上市公司采用两种购买方案，一种是发行股份方式购买，并参与业绩承诺，交易价格与评估值相同；另一种是现金方式购买，不参与业绩承诺，交易价格为评估值的 70%。如下：

交易对方类别	支付方式	是否参与业绩承诺	价格
在职员工	股份	是	评估值
外部股东	股份	是	评估值
	现金	否	评估值*70%

本次交易中，怡和卫浴股东陈志华、深圳控制股东祝裕福选择现金支付方式。采用现金支付且不承担业绩承诺安排的主要原因如下：

（一）股份支付的主要目的是提高标的公司员工积极性，2 名现金支付交易对方均不是标的公司在职员工

股份支付的主要目的是提高标的公司员工积极性，实现上市公司业绩与标的公司员工利益的一致。2 名现金支付交易对方中，陈志华是怡和卫浴外部投资人，祝裕福是深圳控制前员工，已于 2012 年离职，因此上述股东对标的公司报告期及未来的业绩均不产生影响，不需要通过支付股份的方式提高其积极性。

（二）现金方式购买的交易价格为在职员工价格的 70%，因此不承担业绩承诺具有合理性

本次交易中，现金方式购买的标的资产价格为股份方式购买价格的 70%，其主要原因是现金方式购买的交易对方不承担业绩承诺。现金支付交易对方均不是标的公司在职员工，其是否承担业绩承诺不会对标的公司业绩的可实现性产生影响，因此 2 名现金支付交易对方不承担业绩承诺具有合理性。

（三）股份支付方式需要承担标的公司业绩不达预期的风险和二级市场股价波动风险，上述股东基于个人判断选择现金对价

股份支付方式需要承担标的公司业绩不达预期的风险和二级市场股价波动风险，基于上市公司提出的交易方案，上述股东基于个人判断选择现金对价。

（四）本次交易承担业绩承诺的交易对方持股比例较高，不承担业绩承诺的交易对方持有的标的公司股权比例较小，不会对标的公司的业绩可实现性及业绩

补偿的可实现性产生重大影响

上述不承担业绩承诺的交易对方持有的标的公司股权比例较小，不会对标的公司的业绩可实现性及业绩补偿的可实现性产生重大影响。本次交易中，怡和卫浴业绩承诺和补偿义务人所持股份占本次购买怡和卫浴 34.00% 股份的 95.59%，深圳驱动业绩承诺和补偿义务人所持股份占本次购买深圳驱动 58.70% 股份的 100%，深圳控制业绩承诺和补偿义务人所持股份占本次购买深圳控制 46.00% 股份的 96.09%。

六、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问和律师认为：1) 本次重组交易作价合理、麦格米特上市后业绩增长良好，麦格米特上市后以较高增值率收购控股子公司少数股权具有合理性和必要性；2) 麦格米特 IPO 前未收购本次重组标的资产股权的原因是上市前标的公司均处于业务培育期，尚未进入成长期，具有合理性，本次重组交易对方与麦格米特最近三年前五大客户、供应商不存在关联关系，不存在首发上市前筹划本次重组的情况；3) 本次重组相关信息披露与麦格米特 IPO 信息披露不存在重大差异，符合上市公司控股股东、实际控制人相关承诺；4) 王建方与上市公司控股股东、实际控制人之间不存在应披露未披露的利益安排，与上市公司控股股东、实际控制人不构成一致行动关系；5) 2 名交易对方采用现金支付且不承担业绩承诺安排具有合理性。

问题 2、申请文件显示，本次交易完成后，麦格米特将持有怡和卫浴 86.00% 股权、深圳驱动 99.70% 股权。本次未收购的少数股权包括梁伍成持有的深圳驱动 0.3% 股权、骆益民持有的怡和卫浴 14% 股权，梁伍成和骆益民目前均不是标的公司员工。请你公司补充披露：1) 上市公司与剩余股权股东对标的资产控制权安排、公司治理等达成的协议，对上市公司独立性和法人治理结构的影响。2) 前述剩余股权收购的计划及进展情况。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、上市公司与剩余股权股东对标的资产控制权安排、公司治理等达成的协

议，对上市公司独立性和法人治理结构的影响

上市公司未与深圳驱动和怡和卫浴剩余股权股东就标的资产控制权安排、公司治理等达成任何协议，对上市公司独立性和法人治理结构不存在重大影响。

（一）上市公司未与剩余股权股东就标的资产控制权安排、公司治理等达成任何协议

上市公司未与深圳驱动剩余股权股东梁伍成、怡和卫浴剩余股权股东骆益民就深圳驱动、怡和卫浴的控制权安排、公司治理等达成任何协议。

上市公司是深圳驱动、怡和卫浴的控股股东，梁伍成、骆益民分别是深圳驱动、怡和卫浴的少数股权股东，同时骆益民担任怡和卫浴监事，各方根据深圳驱动、怡和卫浴的公司章程行使相关权利、履行相关义务。

（二）对上市公司独立性和法人治理结构的影响

1、对标的公司股东会的影响

根据《公司法》及深圳驱动公司章程的相关规定，除修改公司章程、增加或减少注册资本，以及公司合并、分立、解散或者变更公司形式须经深圳驱动股东会三分之二以上有表决权的股东审议通过外，其他一般事项经深圳驱动股东会半数以上有表决权的股东审议通过。

根据《公司法》及怡和卫浴公司章程的相关规定，除修改公司章程、增加或减少注册资本，公司合并、分立、解散或者变更公司形式、以及向其他企业投资、拆借资金或者为他人提供担保须经怡和卫浴股东会三分之二以上有表决权的股东审议通过外，其他一般事项经怡和卫浴股东会半数以上有表决权的股东审议通过。

梁伍成对深圳驱动及骆益民对怡和卫浴的股东会审议事项均能根据其持有的深圳驱动或怡和卫浴的股权比例行使表决权，但鉴于梁伍成对深圳驱动及骆益民对怡和卫浴的持股比例较小，其对深圳驱动或怡和卫浴的股东会审议事项无法施加重大影响。

2、对标的公司董事会、经营管理的影响

梁伍成、骆益民均未担任标的公司董事、高级管理人员，对标的公司董事会、经营管理均不存在重大影响。

3、对标的公司监事会的影响

骆益民担任怡和卫浴监事，根据《公司法》及怡和卫浴公司章程，骆益民拥有检查怡和卫浴财务；对董事、高级管理人员执行怡和卫浴职务的行为进行监督，对违反法律、行政法规、公司章程或者股东会决议的董事、高级管理人员提出罢免的建议；当董事、高级管理人员的行为损害怡和卫浴的利益时，要求董事、高级管理人员予以纠正；提议召开临时股东会会议，在董事会不履行法律规定的召集和主持股东会会议职责时召集和主持股东会会议；向股东会会议提出提案；依照《公司法》的规定，对董事、高级管理人员提起诉讼等权利。

4、对上市公司独立性和法人治理结构的影响

鉴于梁伍成、骆益民分别仅是深圳驱动、怡和卫浴的少数股权股东，不属于上市公司关联方，上市公司亦未与梁伍成、骆益民就上市公司、深圳驱动、怡和卫浴的控制权安排、公司治理等达成任何协议，因此，梁伍成持有深圳驱动 0.3% 股权及骆益民持有怡和卫浴 14% 股权事宜不会对上市公司的独立性和法人治理结构产生重大影响。

二、前述剩余股权收购的计划及进展情况

截至本回复出具之日，麦格米特未有收购深圳驱动、怡和卫浴剩余股权的计划。若麦格米特后续拟收购深圳驱动、怡和卫浴剩余股权，麦格米特将会按照麦格米特公司章程及相关法律法规的规定履行相应的内部决策程序、信息披露义务以及其他相关法律程序。

三、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问和律师认为：1) 上市公司未与深圳驱动和怡和卫浴剩余股权股东就标的资产控制权安排、公司治理等达成任何协议，对上市公司独立性和法人治理结构不存在重大影响；2) 截至本回复出具之日，麦格米特未有收购深圳驱动、怡和卫浴剩余股权的计划。

问题 3、申请文件显示, 1) 本次交易拟募集配套资金总额不超过 3,000 万元, 扣除发行费用后的募集资金净额将用于支付本次交易中的现金对价及本次交易相关的费用。2) 上市公司于 2017 年 3 月首发上市, 募集资金总额 54,156.50 万元。截至 2017 年 12 月末, 上市公司货币资金余额为 15,083.42 万元, 资产负债率为 38.05%。请你公司结合上市公司首发募集资金使用进度及效果、报告期货币资金及财务性投资余额及具体使用计划、资产负债率等, 进一步补充披露本次交易募集配套资金的必要性。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

【回复】

上市公司首发募集资金使用进度和效果与原计划基本一致, 预计将于 2019 年 4 月之前使用完毕; 上市公司货币资金及财务性投资(银行理财产品)余额已拥有具体的使用计划, 并存在一定的营运资金投入缺口; 上市公司资产负债率在同行业公司中属于较高水平。因此, 本次交易募集配套资金具有必要性。具体如下:

一、上市公司首发募集资金使用进度及效果

上市公司首发募集资金使用进度和效果与原计划基本一致。

上市公司首发募集资金于 2017 年 2 月到位, 募集资金净额为 49,026.95 万元。截至 2017 年 12 月 31 日, 已使用 29,700.29 万元, 结余 19,882.18 万元, 预计于 2019 年 4 月按计划投资完成。

截至 2018 年 5 月末, 麦格米特株洲基地二期建设项目累计实现效益 811.72 万元, 达到预定效益。具体如下:

项目名称	投资总额	已使用金额	投资进度	预计投资完成时间	累计实现效益	是否达到预期
麦格米特株洲基地二期建设项目	18,173.82	4,863.33	26.76%	2019 年 4 月	811.72	是
营销和服务平台建设	7,795.00	2,083.61	26.73%	2019 年 4 月	不适用	不适用
补充营运资金	23,058.13	23,201.83	100.00%	已完成	不适用	不适用
合计	49,026.95	30,148.78	61.49%			

二、报告期货币资金及财务性投资余额及具体使用计划

上市公司货币资金及财务性投资（银行理财产品）余额已拥有具体的使用计划。截至 2018 年 5 月末，除三家标的公司、首发募集资金外，上市公司及其子公司货币资金及财务性投资余额 31,519.24 万元，未来三年资金需求合计 51,887.93 万元，存在资金缺口。主要资金用途如下：

项目	金额（万元）
1、已披露待支付的对外投资	11,390.00
河源基地建设项目	9,000.00
株洲国创轨道科技有限公司	1,900.00
湖北东格新能源汽车科技有限公司	490.00
2、扩产设备投资	4,000.00
株洲基地扩产设备投资	4,000.00
3、未来三年营运资金投资需求	36,497.93
未来三年资金需求合计	51,887.93
2018 年 5 月末货币资金及理财产品余额	31,519.24
资金缺口	-20,368.69

其中，未来三年营运资金投资需求测算如下：

截至 2017 年 12 月 31 日，上市公司经营性流动资产（包括：应收票据、应收账款、预付款项、其他应收款、存货）107,131.23 万元，经营性流动负债（包括：应付票据、应付账款、预收款项、应付职工薪酬、应交税费、其他应付款）82,676.50 万元，营运资金投入为 24,454.73 万元。假设营运资金投入与营业收入同比例增长，并假设未来三年（2018 年至 2020 年）营业收入增长率与 2016 年、2017 年年均复合增长率相同，为 35.58%，则未来三年需要增加营运资金投入 36,497.93 万元。测算过程如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年 (E)	2019 年 12 月 31 日/2019 年 (E)	2018 年 12 月 31 日/2018 年 (E)	2017 年 12 月 31 日
营业收入	372,486.87	274,726.82	202,624.12	149,444.94
经营性流动资产	267,021.26	196,940.90	145,253.30	107,131.23

经营性流动负债	206,068.61	151,985.42	112,096.49	82,676.50
营运资金占用额	60,952.66	44,955.49	33,156.81	24,454.73
累计增加投入营运资金	36,497.93	20,500.76	8,702.08	

注：上述营运资金投入预测不构成上市公司的业绩预测或业绩承诺

三、资产负债率

上市公司资产负债率在同行业公司中属于较高水平，配套融资有利于降低财务成本。上市公司资产负债率较高，采用银行融资等资金支付可能进一步提高负债水平，增加财务成本。行业内公司 2017 年末合并资产负债率如下：

证券简称	资产负债率（合并资产负债表）
汇川技术	36.71%
英威腾	35.80%
蓝海华腾	36.99%
和而泰	36.08%
拓邦股份	35.36%
麦格米特	38.05%

四、独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：上市公司首发募集资金使用进度和效果与原计划基本一致，预计将于 2019 年 4 月之前使用完毕；上市公司货币资金及财务性投资（银行理财产品）余额已拥有具体的使用计划，并存在一定的营运资金投入缺口；上市公司资产负债率在同行业公司中属于较高水平，本次交易募集配套资金具有必要性。

问题 4、申请文件显示，1) 报告期 2016 年至 2017 年，怡和卫浴主要产品产能产量存在较大幅度提升，其中 2016 年产能、产量分别为 15 万台、13.36 万台，2017 年产能、产量分别为 25 万台、22.53 万台。2) 报告期怡和卫浴营业收入分别为 14,714.01 万元和 23,680.54 万元，营业收入出现大幅增长。请你公司：1) 结合怡和卫浴的生产模式、主要生产要素在报告期的增长情况，补充披露报告期 2016 年至 2017 年怡和卫浴产能、产量出现大幅增长的具体原因及合理性。

2) 结合怡和卫浴所处行业的发展状况、竞争态势等, 进一步补充披露报告期怡和卫浴营业收入存在较大增长的具体原因及合理性。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合怡和卫浴的生产模式、主要生产要素在报告期的增长情况, 补充披露报告期 2016 年至 2017 年怡和卫浴产能、产量出现大幅增长的具体原因及合理性

(一) 生产模式

怡和卫浴按照订单组织生产, 由于不同客户对功能和外观需求不同, 公司具有定制化的生产特点。计划物控部根据销售订单情况确定交期计划, 生产部门根据交期计划编制生产计划并执行生产任务。对于特定客户大批量的定制产品, 怡和卫浴一般会开设专用生产线专门生产, 以保证及时供货和质量控制; 对于小批量多型号产品, 怡和卫浴一般会根据交期计划通过集中生产方式来生产以提高生产效率。

由于部分组件为标准化产品, 为了保证部分客户的临时性需求, 同时提高公司产能利用率, 公司也生产了少量的标准化组件作为库存储备, 保证可以满足客户的临时性需求, 缩短供货时间。

怡和卫浴的产品产能主要体现为智能坐便盖的产能, 智能坐便一体机的生产流程相比智能坐便盖只增加了坐便盖与陶瓷合体环节, 陶瓷件全部为对外采购, 对产能影响不大。

(二) 报告期主要生产要素情况

1、厂房情况

2017 年 2 月, 怡和卫浴迁址到新厂房, 报告期内厂房面积变动如下:

厂房位置	使用时间	取得形式	厂房面积 (平方米)
黄岩北城	2016 年 1 月-2017 年 1 月	租赁	9,745.47
椒江海门街道	2017 年 2 月-2017 年 12 月	租赁	16,602.92

厂房面积的扩大为怡和卫浴产能产量的提升提供了基础。

2、主要生产设备情况

报告期内，怡和卫浴整机生产线情况如下：

整机生产流水线	投产时间	设计产能 (万台/年)	实际产能 (万台/年)	
			2017 年度	2016 年度
L1	2012 年 3 月	20	18	15
L2	2017 年 9 月	20	4	-
L3	2017 年 9 月	15	3	-

报告期各期末，怡和卫浴与生产相关的固定资产原值情况如下：

单位：万元

项目	2017 年 12 月 31 日	2016 年 12 月 31 日
机器设备	559.92	144.18

综上，怡和卫浴 2017 年度整机生产线相比 2016 年度增加了 2 条，2017 年末机器设备相比 2016 年末增长了 288.35%，主要生产设备的增加为怡和卫浴产能产量的提升提供了基础。

3、劳动力情况

报告期内，怡和卫浴生产员工情况如下：

项目	2017 年度	2016 年度
生产员工人数 (人)	198	123
产能 (万台)	25.00	15.00
产量 (万台)	22.53	13.36
人均产能 (万台/人)	0.13	0.12
人均产量 (万台/人)	0.11	0.11

报告期内，怡和卫浴生产人员增长情况与产能、产量增长情况相匹配。

综上所述，报告期内，怡和卫浴迁址新厂房扩大了厂房面积、陆续新增投产了 2 条整机生产线、加大了对生产设备的投入以及增加了生产员工，从而导致怡和卫浴产能从 2016 年的 15 万台/年增加至 2017 年的 25 万台/年，其增长具备合

理性。

在产能提升的基础上，随着 2017 年怡和卫浴销售订单的增多，其产能得到较好释放，从而导致怡和卫浴产量从 2016 年的 13.36 万台增长至 2017 年的 22.53 万台，其增长具备合理性。

二、结合怡和卫浴所处行业的发展状况、竞争态势等，进一步补充披露报告期怡和卫浴营业收入存在较大增长的具体原因及合理性

（一）怡和卫浴所处行业的发展状况

近年来随着人们对美好生活的更高向往，消费者对智能坐便器的接受程度和消费需求快速提升。2015 年初财经作家吴晓波的《去日本买只马桶盖》更是引发了各方关注，也带动了对智能坐便器的爆发性需求。目前智能坐便器市场处于产品导入期，随着国内外知名卫浴品牌、家电品牌以及互联网平台加大对销售渠道的投入，智能坐便器的普及率稳步上升。2015 年底，国美电器在全国主要城市的线下店都已经开放了智能坐便器专区，天猫、京东、淘宝等线上销售平台智能坐便器的搜索量以及购买量也持续上升。

近年来，国内智能坐便器行业呈现良好增长的趋势，根据中商产业研究院《2017 年中国智能座便器行业市场前景研究报告》，2016 年我国智能坐便器销量为 310 万件，同比增长 59%，2012-2016 年我国智能坐便器销量年均复合增长率为 82.40%；根据北京中怡康时代市场研究有限公司的数据，2017 年 1-11 月份，国内智能坐便器的线上零售 17.9 亿元，推算 2017 年全年超过 19.53 亿，相比 2016 年度增加 44.0%。报告期内，怡和卫浴的主营业务收入分别为 14,691.19 万元和 23,679.64 万元，增长率 61.18%，与行业增长趋势和幅度相匹配。

（二）怡和卫浴所处行业的竞争态势

1、行业已形成传统卫浴或家电企业提供品牌和渠道，专业智能坐便器企业提供技术和生产的产业格局

目前中国智能坐便器企业可以分为三种类型：专业智能坐便器企业、卫浴企业和家电企业。卫浴企业和家电企业由于缺乏技术积累和生产能力，一般采用贴牌采购的形式，委托专业智能坐便器企业生产，利用自身销售渠道优势和品牌优

势进行销售。专业智能坐便器企业，如怡和卫浴，专注于智能坐便器的研发和生产，其技术积累相对深厚、生产经验相对丰富，以 OEM、ODE 等形式向卫浴企业和家电企业销售产品。

2、智能坐便器行业属于跨行业交融的新兴行业，国内生产企业较少

智能坐便器行业属于传统陶瓷坐便器行业与电力电子控制行业跨行业交融的新兴行业，目前国内从事该行业的企业较少。国内智能坐便器企业的核心部件主控板多由电力电子及相关控制企业提供，行业内较少有企业拥有智能坐便器核心部件的专项开发能力。怡和卫浴作为麦格米特的控股子公司，获得了麦格米特定制化的专项技术支持，使其产品在电力电子及控制技术驱动下，产品性能与功能不断升级，获得业内好评。

3、怡和卫浴具有较强的竞争力，主要客户均为行业龙头企业，获得了优质客户的认可

怡和卫浴与惠达卫浴股份有限公司、北京智米电子科技有限公司、摩恩(上海)厨卫有限公司、佛山市高明安华陶瓷洁具有限公司等知名卫浴品牌和智能家居品牌合作，并作为其独家或第一供应商。怡和卫浴与其下游客户建立了互信互利关系，帮助客户进行产品线的规划和新品设计，植入怡和卫浴的核心部件，进而形成战略合作关系。

综上，目前智能坐便器市场处于产品导入期，报告期内随着居民生活水平提高，消费者对智能坐便器的接受程度和需求快速提升，市场的日渐成熟导致报告期怡和卫浴营业收入存在较大增长。

三、独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：报告期怡和卫浴产能、产量增长与其生产模式、主要生产要素的情况相匹配，具备合理性；报告期怡和卫浴营业收入存在增长与其所处行业的发展状况、竞争态势相匹配，具备合理性。

问题 5、申请文件显示，1) 报告期 2016 年至 2017 年怡和卫浴综合毛利率分别为 37.06%和 36.45%，其中智能坐便器毛利率分别为 37.14%和 36.51%，智

能坐便部件毛利率分别为 30.84%和 32.70%。2) 交易报告书第 144 页显示智能坐便部件 2016 年销售单价为 12.76 元, 2017 年销售单价为 46.22 元; 第 384 页显示智能坐便部件 2016 年销售单价为 12.76 元, 2017 年销售单价为 11.63 元。请你公司: 1) 补充披露交易报告书前后针对怡和卫浴智能坐便器部件 2017 年销售单价存在不一致的具体原因及合理性。2) 结合怡和卫浴主要产品销售单价的变动情况, 进一步补充披露怡和卫浴报告期毛利率变动与主要产品销售价格变动趋势是否匹配。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、补充披露交易报告书前后针对怡和卫浴智能坐便器部件 2017 年销售单价存在不一致的具体原因及合理性

怡和卫浴 2017 年智能坐便器部件的销售单价为 11.63 元/件, 交易报告书不一致为笔误, 本公司对此深表歉意并已更正。报告期内智能坐便器部件销售情况如下:

产品	主要指标	2017 年度	2016 年度
智能坐便器 部件	销量 (万件)	33.77	15.32
	销售收入 (万元)	392.74	195.47
	销售单价 (元/件)	11.63	12.76
	销售收入占主营业务收入比例	1.66%	1.33%

二、结合怡和卫浴主要产品销售单价的变动情况, 进一步补充披露怡和卫浴报告期毛利率变动与主要产品销售价格变动趋势是否匹配

报告期内, 怡和卫浴主营业务毛利率情况如下所示:

产品	主要指标	2017 年度	2016 年度
智能坐便器	单位价格 (元)	1,272.54	1,174.87
	单位成本 (元)	807.89	738.50
	毛利率	36.51%	37.14%
智能坐便部件	单位价格 (元)	11.63	12.76
	单位成本 (元)	7.83	8.82

	毛利率	32.70%	30.84%
综合毛利率		36.45%	37.06%

（一）智能坐便器的毛利率分析

报告期内，怡和卫浴智能坐便器产品的销售收入分别为 14,495.72 万元和 23,286.90 万元，占主营业务收入的比例分别为 98.67%和 98.34%，报告期内怡和卫浴综合毛利率的变动主要受智能坐便器的毛利率变动影响。

2017 年度怡和卫浴智能坐便器产品单位价格相比 2016 年度上升了 8.31%，主要系产品升级以及功能增加所致。在单位价格上升的情况下，2017 年度怡和卫浴智能坐便器产品的毛利率相比 2016 年度下降了 0.63%，主要系单位成本上升所致。2017 年度国内铜材、塑料、包装等原料价格上涨，同时 2017 年怡和卫浴与小米、摩恩等国内外知名品牌开始合作，该等客户对智能坐便器材料和外观有较高要求，从而导致 2017 年度单位材料成本相比 2016 年度上升了 8.41%。另一方面，由于 2017 年度怡和卫浴厂房搬迁以及新增生产线，相应开展的新员工培训、新生产设备调试导致了 2017 年度单位人工成本和单位制费成本相比 2016 年度分别上升了 16.95%和 17.49%。

（二）智能坐便部件

报告期内智能坐便器部件销售较为零散，报告期占主营业务收入的比例分别为 1.33%和 1.66%，其销售单价及毛利率基本维持稳定。

三、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问和会计师认为：怡和卫浴智能坐便器部件 2017 年销售单价为 11.63 元/件；在单位价格上升的情况下，2017 年度怡和卫浴智能坐便器产品的毛利率相比 2016 年度有所下降主要系单位成本上升所致，其变动具有合理性。

问题 6、申请文件显示，怡和卫浴报告期 2016 年、2017 年第一大客户均为惠达卫浴股份有限公司（以下简称惠达卫浴），销售金额分别为 10,352.75 万元和 13,114.03 万元，占比分别为 70.47%和 55.38%。同时报告期惠达卫浴也是怡和卫

浴的前五大供应商。请你公司结合怡和卫浴和惠达卫浴交易的具体情况，补充披露：1) 怡和卫浴与惠达卫浴之间购销合同的具体条款，相关交易分别确认为采购和销售而非收取加工费的具体会计处理依据。2) 惠达卫浴既是怡和卫浴的客户，又是怡和卫浴供应商的具体原因及合理性。3) 是否存在其他既是怡和卫浴的客户，又是怡和卫浴供应商的情况。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、怡和卫浴与惠达卫浴之间购销合同的具体条款，相关交易分别确认为采购和销售而非收取加工费的具体会计处理依据

怡和卫浴向惠达卫浴销售的是智能坐便盖，惠达卫浴采购后主要与其自主生产的陶瓷件组装成智能坐便一体机（即智能马桶）向第三方销售。惠达卫浴向怡和卫浴销售的是陶瓷件，怡和卫浴采购后与其自主生产的智能坐便盖组装成智能坐便一体机向第三方销售。上述业务之间相互独立，双方均不存在组装成一体机后回售给对方的情况。

（一）销售合同相关条款

根据怡和卫浴与惠达卫浴的销售框架合同和订单，双方的合作模式为“ODM供货”模式，即惠达卫浴委托怡和卫浴为其贴牌生产产品，所销售产品由怡和卫浴自行开发设计，怡和卫浴拥有产品主体构件的知识产权。怡和卫浴向惠达卫浴销售的产品为智能坐便盖，惠达卫浴采购智能坐便盖后主要与其自主生产的坐便陶瓷件组装结合成智能坐便一体机向第三方进行销售，其销售对象不包含怡和卫浴。

（二）采购合同相关条款

根据怡和卫浴与惠达卫浴的采购合同和订单，怡和卫浴向惠达卫浴采购陶瓷件，陶瓷件相应的模具由怡和卫浴设计提供。怡和卫浴采购陶瓷件后，与其自主生产的智能坐便盖组装结合成智能坐便一体机向第三方进行销售，其销售对象不包含惠达卫浴。

怡和卫浴对惠达卫浴的销售业务与采购业务相互独立，不存在向惠达卫浴采

购部件生产加工成成品再销售予惠达卫浴的情况。根据《企业会计准则》，怡和卫浴对惠达卫浴的销售业务与采购业务分别确认为采购和销售而非收取加工费的会计处理准确恰当。

(三)相关交易分别确认为采购和销售而非收取加工费的具体会计处理依据

怡和卫浴与惠达卫浴的销售业务与采购业务相互独立，分属不同的产品，上述业务之间不存在联系，双方均不存在组装成一体机后回售给对方的情况。根据《企业会计准则》，怡和卫浴对惠达卫浴的销售业务与采购业务分别确认为采购和销售而非收取加工费的会计处理准确恰当。

二、惠达卫浴既是怡和卫浴的客户，又是怡和卫浴供应商的具体原因及合理性

惠达卫浴向怡和卫浴进行产品采购主要原因为：惠达卫浴作为国内知名卫浴企业，其产品包括智能坐便器产品，智能坐便器产品属于传统陶瓷坐便器技术与电力电子控制技术结合的产品，惠达卫浴出于技术和成本考虑，向怡和卫浴采购智能坐便盖后与其自主生产的坐便陶瓷件组装结合成智能坐便一体机，再利用自身销售渠道优势对外销售。惠达卫浴向怡和卫浴进行产品采购具备合理的商业逻辑。

怡和卫浴向惠达卫浴进行产品采购主要原因为：怡和卫浴销售的产品包括智能坐便一体机，由于怡和卫浴不生产陶瓷件，该产品所需要的陶瓷件需向外进行采购，惠达卫浴作为国内为数不多的采用一次成型工艺的高端坐便器整机陶瓷体生产商，怡和卫浴在与其合作中对其产品质量较为了解，且其产能较大交期有保证，故选择其作为陶瓷件供应商之一。怡和卫浴向惠达卫浴进行产品采购具备合理的商业逻辑。

三、是否存在其他既是怡和卫浴的客户，又是怡和卫浴供应商的情况

除惠达卫浴外，不存在其他既是怡和卫浴的客户，又是怡和卫浴供应商的情况。

四、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问和会计师认为：根据《企业会计准则》，怡和卫浴对惠达卫浴的销售业务与采购业务分别确认为采购和销售而非收取加工费的会计处理准确恰当；怡和卫浴对惠达卫浴的销售业务与采购业务具备合理的商业逻辑；除惠达卫浴外，不存在其他既是怡和卫浴的客户，又是怡和卫浴供应商的情况。

问题 7、申请文件显示，1) 报告期 2016 年至 2017 年，怡和卫浴应收账款余额分别为 2,787.46 万元和 5,883.57 万元，应收账款出现大幅增长。2) 报告期怡和卫浴存货金额分别为 1,768.43 万元和 4,307.95 万元，存货出现大幅增长。请你公司：1) 结合怡和卫浴的主要信用政策，补充披露怡和卫浴报告期应收账款余额增长幅度高于收入增长幅度的合理性，并进一步补充披露截至目前怡和卫浴报告期末应收账款的收回情况。2) 结合怡和卫浴报告期 2016 年及 2017 年一季度销售占比较低的实际情况，进一步补充报告期末存货余额出现大幅增长的具体原因及合理性，与怡和卫浴普遍一季度收入占比较低的实际情况是否匹配。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合怡和卫浴的主要信用政策，补充披露怡和卫浴报告期应收账款余额增长幅度高于收入增长幅度的合理性，并进一步补充披露截至目前怡和卫浴报告期末应收账款的收回情况

(一) 结合怡和卫浴的主要信用政策，补充披露怡和卫浴报告期应收账款余额增长幅度高于收入增长幅度的合理性

报告期各期怡和卫浴前五大客户的信用政策及销售占比情况如下：

单位：万元

客户名称	信用政策		销售占比	
	主要内容	报告期内是否发生变化	2017 年度	2016 年度
惠达卫浴股份有限公司	月结 60 天	否	55.38%	70.47%
佛山市高明安华陶瓷洁具有限公司	月结 60 天	否	9.76%	2.15%

摩恩（上海）厨卫有限公司	月结 30 天	否	8.56%	-
新乐卫浴（佛山）有限公司	月结 60 天	否	7.21%	5.23%
北京智米电子科技有限公司	月结 60 天	否	3.57%	-
骊住建材(苏州)有限公司	月结 60 天	否	1.02%	7.68%
北京稳固得电子有限公司	款到发货	否	1.03%	1.36%
合计	/	/	86.53%	86.88%

报告期内怡和卫浴主要信用政策未发生重大变化。

怡和卫浴 2017 年末应收账款余额相比 2016 年末增长了 111.07%，2017 年度主营业务收入相比 2016 年度增长了 61.18%，2017 年末应收账款余额增长幅度高于 2017 年度收入增长幅度的主要原因为：（1）2017 年与北京智米电子科技有限公司展开合作，并于 2017 年 11 月开始产生收入，11-12 月份共计销售收入 845.59 万元，对应应收账款 989.34 万元，截至 2018 年 5 月 31 日，该款项已收回；（2）2017 年年末由于佛山市高明安华陶瓷洁具有限公司的子公司佛山市法恩洁具有限公司更换财务系统，导致付款不及时，对应的应收账款余额为 855.68 万元，截至 2018 年 5 月 31 日，该款项已收回。剔除上述因素的影响，怡和卫浴 2017 年末应收账款余额增长幅度为 48.20%，2017 年度主营业务收入的增长幅度为 50.45%，应收账款增加与其业务规模增长相匹配。

（二）怡和卫浴报告期后应收账款的收回情况

截至 2018 年 5 月 31 日，怡和卫浴 2017 年末主要客户应收账款的期后回款情况如下：

单位：万元

客户	期末应收款 余额	占期末应收款 总额比例	2018 年 1-5 月 回款金额	占期末应收款 余额比例
惠达卫浴股份有限公司	2,441.48	39.42%	2,441.48	100.00%
佛山市高明安华陶瓷洁具有限公司	1,607.57	25.95%	1,607.57	100.00%
北京智米电子科技有限公司	989.34	15.97%	989.34	100.00%
新乐卫浴(佛山)有限公司	551.75	8.91%	551.75	100.00%
摩恩(上海)厨卫有限公司	332.47	5.37%	332.47	100.00%
合计	5,922.61	95.62%	5,922.61	100.00%

截至 2018 年 5 月 31 日，怡和卫浴 2018 年末主要客户应收账款已全部回款，期后回款情况良好。

二、结合怡和卫浴报告期 2016 年及 2017 年一季度销售占比较低的实际情况，进一步补充报告期末存货余额出现大幅增长的具体原因及合理性，与怡和卫浴普遍一季度收入占比较低的实际情况是否匹配

怡和卫浴 2016 年一季度、2017 年一季度和 2018 年一季度的销售情况如下：

单位：万元

期间	营业收入	占比
2016 年一季度	2,116.02	14.40%
2017 年一季度	2,935.26	12.40%
2018 年一季度	8,076.52	19.40%

注：2018 年一季度的收入占比为一季度收入占 2018 年预测收入的比例

怡和卫浴一季度营业收入占比通常较低，近三年均未超过 20%。怡和卫浴 2018 年一季度实现营业收入 8,076.52 万元，相比 2017 年一季度增长了 175.15%，主要是由于怡和卫浴 2017 年下半年和 2018 年一季度业务规模增长较快，以北京智米电子科技有限公司为例，双方于 2017 年下半年展开合作，怡和卫浴于 2017 年 11 月开始对其产生收入，2018 年一季度北京智米电子科技有限公司的产品贡献收入 2,105.33 万元，占同期营业收入的比例为 26.07%。

怡和卫浴 2017 年底的存货余额 4,307.95 万元，相比 2016 年底增长了 141.92%，主要是由于 2017 年底在手订单较多，金额为 5,432.32 万元，怡和卫浴根据订单组织生产导致存货余额较大。怡和卫浴 2018 年一季度实现销售收入 8,076.52 万元，相比 2017 年一季度增长了 175.15%，其增长幅度可以支撑 2017 年底存货余额的增长幅度。

综上，怡和卫浴 2017 年底的存货余额增长幅度较大具备合理性，与怡和卫浴 2018 年一季度收入情况相匹配。

三、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问和会计师认为：怡和卫浴主要信用政策未发生重大变

化，报告期应收账款余额增长幅度高于收入增长幅度具备合理性，期后已全部回款；怡和卫浴 2017 年底的存货余额增长幅度较大具备合理性，与怡和卫浴 2018 年一季度收入情况相匹配。

问题 8、申请文件显示，1) 报告期 2016 年至 2017 年怡和卫浴营业收入分别为 14,714.01 万元和 23,680.54 万元，其中 2017 年营业收入增长率为 60.9%，增长率较高。2) 预测期 2018 年至 2022 年，预测怡和卫浴营业收入分别为 41,630.35 万元、56,768.92 万元、71,858.94 万元、86,900.96 万元和 99,974.00 万元，预测营业收入增长率分别为 75.8%、36.4%、26.6%、20.9%和 15.0%，保持高速增长。3) 预测期怡和卫浴预测毛利率分别为 34.00%、33.10%、32.51%、32.16%和 31.44%，毛利率略有下降。请你公司：1) 结合截至目前怡和卫浴的业绩实现情况，进一步补充披露怡和卫浴预测 2018 年营业收入和净利润的可实现性。2) 结合怡和卫浴所处行业的发展情况、怡和卫浴目前在手订单情况、与主要客户合作的稳定性、未来预计产能产量的扩张情况等，进一步补充披露怡和卫浴预测期营业收入大幅增长的具体预测依据和可实现性。3) 进一步补充披露怡和卫浴预测期毛利率的具体预测依据及未来维持毛利率稳定的具体措施。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合截至目前怡和卫浴的业绩实现情况，进一步补充披露怡和卫浴预测 2018 年营业收入和净利润的可实现性

截至 2018 年 5 月 31 日，怡和卫浴的业绩实现情况如下：

单位：万元

项目	2018 年 1-5 月		2017 年 1-5 月		2016 年 1-5 月	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
营业收入	16,030.22	38.51%	7,189.46	30.36%	4,750.00	32.28%
扣非后净利润	3,060.64	43.11%	1,361.76	29.60%	909.67	30.95%

注：2018 年 1-5 月的收入占比和扣非后净利润占比，为 2018 年 1-5 月营业收入和扣非后净利润占 2018 年预测收入和承诺净利润的比例

怡和卫浴 2018 年 1-5 月实现营业收入和净利润分别为 16,030.22 万元和 3,060.64 万元，相比 2017 年同期分别增长了 122.97%和 124.76%，占怡和卫浴 2018 年业绩预测比例分别为 38.51%和 43.11%。2018 年 1-5 月已实现的扣非后净利润已超过全年承诺业绩的 5/12，同时考虑到一季度为行业的相对淡季，且受春节假期影响，产量销量相对较低，2016 年度和 2017 年度怡和卫浴 1-5 月扣非后净利润占当年扣非后净利润比例分别为 29.60%和 30.95%，2018 年 1-5 月 43.11%的完成率高于往年。

综合上述因素可推断 2018 年度怡和卫浴预测业绩的可实现性较大，为业绩承诺期业绩的实现打下良好基础。

二、结合怡和卫浴所处行业的发展情况、怡和卫浴目前在手订单情况、与主要客户合作的稳定性、未来预计产能产量的扩张情况等，进一步补充披露怡和卫浴预测期营业收入大幅增长的具体预测依据和可实现性

（一）怡和卫浴所处行业的发展情况

近年来随着人们对美好生活的更高向往，消费者对智能坐便器的接受程度和消费需求快速提升。2015 年初财经作家吴晓波的《去日本买只马桶盖》更是引发了各方关注，也带动了对智能坐便器的爆发性需求。目前，国内智能坐便器行业呈现良好增长的趋势，根据北京中怡康时代市场研究有限公司的数据，2017 年 1-11 月份，国内智能坐便器的线上零售量 57.8 万台，相比 2016 年度增长了 20.1%，零售额 17.9 亿元，相比 2016 年度增加了 32.0%。据中国家用电器协会统计，截至 2016 年，国内智能坐便器市场保有量约为 500 万-600 万台，市场普及率约为 1%，北上广深等大中型城市普及率最高也不过为 10%左右，相比日本、韩国、美国等国家，市场普及率还有很大差距。

居民人均可支配收入持续提高，有效地提高了对智能坐便器的消费需求，同时，随着居民消费观念的变化，人们对具有多功能、时尚、节能环保和智能化特性的坐便器产品需求不断增大。

城镇化进程全面提速，预计 2020 年我国城镇化率将达到 60%，实现 1 亿左右农业转移人口在城镇落户，随着城镇化进程的加快，中小城镇将会产生对智能

卫浴产品的巨大需求。

目前智能坐便器市场处于产品导入期，随着国内外知名卫浴品牌、家电品牌以及互联网平台加大对销售渠道的投入，智能坐便器的普及率将稳步上升。2015年底，国美电器在全国主要城市的线下店都已经开放了智能坐便器专区，天猫、京东、淘宝等线上销售平台智能坐便器的搜索量以及购买量也持续上升。

综上，怡和卫浴所处行业的发展情况为怡和卫浴预测期营业收入的增长提供了良好的市场条件。

（二）在手订单情况、与主要客户合作的稳定性

截至 2018 年 5 月 31 日，怡和卫浴尚未发货的订单金额为 4,103.03 万元，已发货未确认收入的订单金额为 1,920.39 万元，1-5 月已实现收入 16,030.22 万元，上述三项合计 22,053.64 万元，占 2018 年预测收入的 52.97%。

怡和卫浴与惠达卫浴股份有限公司、北京智米电子科技有限公司、摩恩(上海)厨卫有限公司、佛山市高明安华陶瓷洁具有限公司等知名卫浴品牌和智能家居品牌达成战略合作关系，并作为其独家或第一供应商。上述客户于 2017 年和 2018 年先后新增了智能坐便盖和智能坐便一体机新机型的模具投入，相应模具已投向怡和卫浴或其主要坐便盖/圈供应商，新机型模具的新增与相应新机型订单量的提升具备相关性。根据上述客户的模具投入，预计上述客户 2018 年度新增智能坐便盖订单 27.5 万台、智能坐便一体机订单 1.5 万台，按 2017 年产品平均单价测算，新增新机型模具所带来的订单预计在 2018 年产生收入 34,182.49 万元，占 2018 年预测收入的 82.11%。

综上，怡和卫浴目前的在手订单能够支撑怡和卫浴 2018 年营业收入的增长，怡和卫浴与主要客户的战略合作关系以及主要客户新机型模具的投入可以支撑预测期营业收入的增长。

（三）未来预计产能产量的扩张情况

截至 2018 年 5 月 31 日，怡和卫浴整机生产线的产能情况如下：

整机生产流水线	产能（万台/年）	投产时间
L1	20	2012 年 3 月

L2	20	2017年9月
L3	15	2017年9月
L4	15	2018年1月
L5	20	2018年三季度(E)
L6	30	2018年三季度(E)

截至2018年5月31日，怡和卫浴2017年度的最主要的L1生产线运行情况良好；2017年9月投产的L2、L3生产线和2018年1月投产的L4生产线已完成试产和调试，目前已处于量产状态；目前在建的L5、L6生产线预计2018年三季度投产，四季度实现量产。根据怡和卫浴生产线的投资情况，截至2018年5月底，怡和卫浴产能为70万台/年，预计截至2018年年底产能为120万台/年，预测期的最高年度销量小于100万台，怡和卫浴的产能可覆盖预测期的年销量要求。

三、进一步补充披露怡和卫浴预测期毛利率的具体预测依据及未来维持毛利率稳定的具体措施

(一) 怡和卫浴预测期毛利率的具体预测依据

怡和卫浴报告期和预测期的毛利率情况如下：

单位：万元

产品	项目	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
智能坐便器产品	收入	14,714.01	23,680.54	41,630.35	56,768.92	71,858.94	86,900.96	99,974.00
	成本	9,268.43	15,049.28	27,475.54	37,977.41	48,498.73	58,949.75	68,544.11
	毛利率	37.06%	36.45%	34.00%	33.10%	32.51%	32.16%	31.44%

怡和卫浴的产品毛利率在预测期呈逐年下降趋势，具体预测依据如下：

1、产品单价谨慎预测逐年下降

对预测期产品单价的预测结合报告期怡和卫浴智能坐便器产品的销售价格走势，虽然报告期因产品升级以及功能增加单价有所增长，但考虑智能坐便器市场竞争等因素，谨慎预测怡和卫浴的产品销售单价在预测期呈逐年下降趋势。

2、材料成本谨慎预测逐年上升

单位材料成本按照报告期材料成本占主营业务收入的比例进行预测，同时考虑到材料价格上涨的因素，本次预测未来年度材料费用占比逐年提高。

3、职工薪酬的预测

对主营业务成本中直接人工的预测考虑了新增产能的情况，2017 年度与预测期生产员工数量与销量情况如下：

项目	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
销量（万台）	18.30	39.00	52.00	65.00	78.00	89.00
员工人数（人）	198	468	578	658	678	698
人均销量（万台/人）	0.09	0.08	0.09	0.10	0.12	0.13

随着 2018 年度新生产线的量产以及销量的增加，预测 2018 年度较 2017 年度增加生产人员 270 名，并于预测期以后年度逐年增长，人均销量维持在 0.09 万台/人左右，2020 年度至 2022 年度，考虑到生产经验积累、生产熟练程度提升以及产线自动化水平的提升，预测人均销量略有提升。未来年度人均工资在 2017 年的基础上预测按一定比例增长。

4、制造费用的预测

折旧摊销费用的预测根据报告期制造费用中的折旧摊销占折旧摊销总额的比例进行预测。房租费用的预测按照已签订的合同，合同结束后租金按照每年增长 5% 预测。制造费用中的其他费用按照报告期占主营业务收入的比例进行预测。

（二）未来维持毛利率稳定的具体措施

为了保持主要业务的持续盈利能力以及毛利率的稳定，怡和卫浴管理层采取了以下措施：

1、加强技术研发，不断推出具备新功能、新外观的多类型产品，保证产品单价处于稳定水平；

2、贴牌销售模式下，从 OEM 到 ODM 多元性发展，通过技术优势和产品经验主导智能坐便器产品的设计方案，将产品的技术加成转化为毛利收益；

3、加强生产管理，引入自动化生产线提高生产效率，同时通过规模效应降

低产品单位人工成本和单位制费成本；

4、积极发展自主品牌“IKAHE 怡和”智能坐便器盖和智能坐便器的销售，自有品牌产品毛利率水平较高，通过拓展销售渠道，主动寻找市场、开发市场、深入市场，提升自有品牌产品的销售占比有利于毛利率的稳定和提升。

四、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问和评估师认为：2018 年怡和卫浴预测营业收入和承诺净利润具有可实现性；怡和卫浴所处行业的发展情况、目前在手订单情况、与主要客户合作的稳定性、未来预计产能产量的扩张情况与怡和卫浴预测期营业收入的增长相匹配，具有可实现性；怡和卫浴对预测期毛利率的预测具备合理性，怡和卫浴已制定了未来维持毛利率稳定的具体措施。

问题 9、申请文件显示，1) 深圳驱动的主要产品为电机驱动器产品。报告期 2016 年至 2017 年，深圳驱动营业收入分别为 17,038.28 万元和 18,717.13 万元。2) 报告期深圳驱动的新能源汽车电机驱动产品收入分别为 8,927.42 万元和 6,917.49 万元，销售单价分别为 1,723.44 元和 2,336.99 元，销售收入下降但销售单价有所上升；通用电机驱动产品收入分别为 8,055.66 万元和 11,795.08 万元，销售单价分别为 861.57 元和 772.43 元，销售收入上升但销售单价有所下降。3) 报告期深圳驱动毛利率分别为 44.62%和 34.22%，深圳驱动 2017 年毛利率下降较大主要受新能源汽车电机驱动产品毛利率降幅较大影响，该产品毛利率较 2016 年下降 22.26%。请你公司：1) 结合深圳驱动所处行业及下游行业的发展趋势、竞争态势等，进一步补充披露深圳驱动报告期各产品营业收入变化的具体原因及合理性。2) 补充披露深圳驱动报告期各产品毛利率变化情况，并结合各产品销售单价变动进一步分析报告各产品毛利率变化与销售单价变动是否匹配。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合深圳驱动所处行业及下游行业的发展趋势、竞争态势等，进一步补充披露深圳驱动报告期各产品营业收入变化的具体原因及合理性

(一) 行业发展趋势和竞争态势

1、智能制造拉动工业自动化产品市场需求和规模

工业自动化是现代制造业最重要的技术之一，近年来，随着《中国制造2025》、《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》等发展规划和政策的出台，自动化、智能化成为产业结构优化升级的方向。一方面传统行业持续回暖，下游注塑、机床、工业机械等细分领域对工控产品需求旺盛；另一方面受 3C、新能源汽车、高端装备制造等高增长新兴行业拉动，带动相关固定资产投资与工控设备需求，工业自动化产品市场规模稳步增长。据中信建投研究报告，2016 年中国工业自动化市场规模超过 1,400 亿元，2017 年增长将超 5%。2016 年下半年以来，包括中国、欧盟、美国、日本在内的主要经济体制造业 PMI 持续位于荣枯线之上，将有助于工业自动化产品市场的增长。深圳驱动作为工业自动化电机驱动产品的主要供应商将因此从中受益。

2、国内企业迅速崛起，进口替代时机成熟

我国工业自动化产品长期以来主要由欧美、日本企业提供，西门子、施耐德、罗克韦尔、三菱等国外品牌长期占据国内市场大部分市场份额，对我国制造业的生产成本、自主能力构成了不利影响。近年来，随着国内企业不断加强研发投入，实现技术突破，包括深圳驱动在内的一批国内企业脱颖而出，在塑料机械、起重机械和金属机床等部分行业和应用领域已具备与国际品牌竞争的技术实力，并以更贴近客户需求的产品设计、快速的服务响应和价格优势逐步扩大市场份额，逐步实现进口替代。

3、新能源汽车行业快速增长，带动核心部件电机驱动器销售增长

目前，国家大力推进新能源汽车发展，国家及地方纷纷出台各类对新能源汽车的补贴政策，我国新能源汽车产业面临历史性发展机遇，产业规模迅速增长。根据中国汽车工业协会数据，2016 年，我国新能源汽车产量 51.7 万辆，销量 50.7 万辆，较 2015 年分别增长 51.7% 和 53%；2017 年，我国新能源汽车产量 79.4 万辆，销量 77.7 万辆，较 2016 年分别增长 53.8% 和 53.3%，2017 年新能源汽车市场占比 2.7%，同比提高 0.9 个百分点。根据国务院《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》，到 2020 年，实现当年产销新能源汽车 200 万辆以上，累计产销超过 500 万辆，整体技术水平保持与国际同步，形成一批具有国际竞争力的新能源

汽车整车和关键零部件企业。受益于新能源汽车行业的快速增长，作为新能源汽车核心部件的电机驱动器市场也有望快速增长。

4、拥有各领域行业龙头客户，深圳驱动竞争力凸显

深圳驱动依托强大的研发团队，发挥其优秀的技术研发能力和客户服务能力，与下游各主要行业的龙头客户达成了长期稳定的合作关系。目前，深圳驱动已率先在塑料机械领域实现伺服电机驱动产品的进口替代，成为终端客户海天塑机、金鹰股份的主要供应商；在起重机械、数控机床等下游应用领域与中联重科、沈阳机床的合作也日益加深；在轨道交通行业，深圳驱动与石家庄国祥在轨道交通空调驱动器上的合作研发已初现成果，并逐渐应用在地铁、高铁等轨道交通领域；在新能源汽车领域，深圳驱动自 2013 年起为北汽新能源提供电机驱动器的定制化研发，目前已成为北汽新能源多数主流车型的主要供应商，并向瑞驰汽车、东风汽车等客户快速拓展。深圳驱动在产品的研发设计和后续服务上展现出了较强的竞争优势，赢得了下游主流客户的认可和信赖。

（二）深圳驱动报告期各产品营业收入变化的具体原因及合理性

报告期，深圳驱动主营业务收入主要由通用电机驱动器产品和新能源汽车电机驱动器产品构成。其中，通用电机驱动器产品的收入规模由 2016 年的 8,055.66 万元增加至 2017 年的 11,795.08 万元，增幅 46.42%；新能源汽车电机驱动器 2016 年和 2017 年分别实现销售收入 8,927.42 万元和 6,917.49 万元，下降 22.51%；具体情况如下：

单位：万元

项目	2017 年度		2016 年度	
	金额	占比	金额	占比
通用电机驱动器	11,795.08	63.03%	8,055.66	47.43%
新能源汽车电机驱动器	6,917.49	36.97%	8,927.42	52.57%
合计	18,712.57	100.00%	16,983.08	100.00%

1、塑料机械行业率先实现进口替代，助力通用电机驱动器销售持续向好

深圳驱动的通用电机驱动器产品主要应用于塑料机械、金属数控机床、起重

机械和轨道交通等应用领域。报告期内，深圳驱动通用电机驱动器销售收入实现较快增长，主要系产品在下游塑料机械领域对主要客户销售增加，订单规模增长较快所致。2017年，通用电机驱动器产品销量为15.27万个，较2016年的9.35万个增长63.32%，其中塑料机械领域实现销售12.81万个，占比83.89%。

长期以来，国外品牌一直占据着塑料机械行业电机驱动产品的绝大部分市场份额。近年来，深圳驱动依托自主创新，凭借过硬的产品质量和优质的服务，已率先在塑料机械领域实现电机驱动产品的进口替代，在产品技术和质量上在该细分领域居于行业前列，成为塑料机械龙头企业海天塑机、金鹰股份的主要供应商。2017年，深圳驱动通用电机驱动器在塑料机械行业实现销售收入6,872.76万元，较2016年的3,352.18万元增长105.02%。因此，塑料机械领域电机驱动产品销售的大幅增加是通用电机驱动器产品整体收入增长的主要驱动因素。

2、补贴政策调整短期影响2017年销量，新能源汽车电机驱动器收入下降

报告期，深圳驱动的新能源汽车电机驱动器产品主要应用于2016年上市的某款车型，产品形态上2016年全部为非PEU产品，2017年PEU（产品型号为PEU1.0）和非PEU均有销售。

2016年，受益于该车型的良好销售，深圳驱动新能源汽车电机驱动器实现销售收入8,927.42万元。2016年12月，国家财政部等发布《关于调整新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》，上述车型在2017年得到的补贴力度较低，导致该车型销量低于2016年，深圳驱动作为该车型电机驱动器的主要供应商，销量也因此受到影响，导致新能源汽车电机驱动产品整体销量从2016年的5.18万套下降至2017年的2.96万套，从而导致销售收入下降。

上述政策变化对深圳驱动的影响是短期的：①深圳驱动新能源汽车产品的客户日渐丰富，除北汽新能源外，开发了东风汽车、瑞驰汽车等多个客户；②深圳驱动销售的产品从单一车型扩展为多款主流新车型，销售情况较好；③2018年新能源汽车补贴政策已经出台，深圳驱动的新能源汽车电机驱动产品所对应的整车车型得到的补贴力度均较大。

因此，深圳驱动报告期各产品营业收入变化具有合理性，新能源汽车电机驱

动产品收入的短期下降不会对该产品线未来的增长产生重大不利影响。

二、补充披露深圳驱动报告期各产品毛利率变化情况，并结合各产品销售单价变动进一步分析报告期各产品毛利率变化与销售单价变动是否匹配

报告期内，深圳驱动新能源汽车电机驱动器产品毛利率由 2016 年的 52.17% 下降至 2017 年的 25.21%；通用电机驱动器产品毛利率由 2016 年的 36.24% 上升至 2017 年的 39.50%。各产品毛利率变化情况如下：

项目	2017 年度	2016 年度
通用电机驱动器	39.50%	36.24%
新能源汽车电机驱动器	25.21%	52.17%
综合毛利率	34.22%	44.62%

（一）通用电机驱动器：塑料机械驱动器制成板销售占比提升，毛利率上升，平均单价下降

报告期，深圳驱动通用电机驱动器产品 2017 年实现销售收入 11,795.08 万元，同比增长 46.42%，产品销售单价由 2016 年的 861.57 元下降至 2017 年的 772.43 元，具体销售情况如下：

通用电机驱动器	2017 年度	2016 年度
收入（万元）	11,795.08	8,055.66
销量（台）	15.27	9.35
单价（元）	772.43	861.57
毛利率	39.50%	36.24%

深圳驱动报告期内通用电机驱动器产品销售单价下降，毛利率上升主要由于塑料机械驱动器制成板销售占比提升。塑料机械驱动器制成板，是塑料机械驱动器中最核心、包含产品核心技术的部件，因该产品是驱动器的一个部件，单价低于整个驱动器，但毛利率较高。随着该产品的销售收入占比提高，通用电机驱动器产品平均单价下降，毛利率上升。深圳驱动报告期塑料机械驱动器制成板的销售情况如下，该产品销售收入占通用电机驱动器的比例由 2016 年的 27.85% 上升至 2017 年的 39.36%。

塑料机械驱动器制成板	2017 年度	2016 年度
收入（万元）	4,642.47	2,243.16
占比	39.36%	27.85%
单价（元）	379.47	308.13
毛利率	44.01%	44.52%

（二）新能源汽车电机驱动产品：从销售驱动器转向销售 PEU，毛利率下降，平均单价上升

报告期内，深圳驱动新能源汽车电机驱动产品分类销售情况如下：

产品类型	2017 年度			2016 年度		
	收入 （万元）	销量 （万个）	单价 （元）	收入 （万元）	销量 （万个）	单价 （元）
PEU 产品	4,225.48	0.31	13,630.58			
非 PEU 产品	2,692.01	2.64	1,019.70	8,927.42	5.18	1,723.44
合计	6,917.49	2.96	2,336.99	8,927.42	5.18	1,723.44

1、产品形态变化导致平均单价上升

报告期内，深圳驱动销售的新能源汽车电机驱动产品的产品形态有所变化。2016 年，深圳驱动主要销售新能源汽车电机驱动产品的制成板和驱动器等产品。其中，制成板是新能源汽车电机驱动产品中最核心、最体现技术含量的部件；驱动器是在制成板基础上辅以 IGBT、电容、结构件和连接器等部件装配而成的产品，制成板和驱动器等非 PEU 产品的整体单价较低。2017 年，深圳驱动开始销售新能源汽车 PEU（电力电子单元）产品，该产品包含了电机控制单元、DC-DC、车载充电机、车载加热器等功能部件，产品结构更复杂，包含更多的部件、外壳等，单价较高。简单来说，2016 年销售的制成板或驱动器等非 PEU 产品均是 2017 年销售的 PEU 产品的一个组成部件，因产品形态的变化，2017 年平均单价高于 2016 年。

非 PEU 产品单价下降的原因：在非 PEU 产品中，驱动器因需要更多部件，其单位价格高于制成板。2017 年，驱动器产品切换为 PEU 形式销售，导致非 PEU 产品中单价较高的驱动器销售占比下降，因此平均单价下降。

2、毛利率下降的原因

(1) PEU 产品外购部件较多，毛利率较低

如上所述，PEU 产品包含了电机控制单元、DC-DC、车载充电机、车载加热器等功能部件。由于深圳驱动的核心技术主要体现在电机控制单元，其他部件主要为外购，虽然 PEU 单价较高，单台毛利额较高，但毛利率仍较低。

(2) 销量下滑车型使用的 PEU 毛利率较低，导致整体毛利率较低

如上所述，因补贴政策调整，深圳驱动供应的某车型 2017 年销量下滑，深圳驱动对客户报价较低，导致该车型使用的 PEU1.0 产品毛利率为-3.02%，对 2017 年新能源汽车产品线整体毛利率有较大不利影响。

2017 年，PEU1.0 产品和其他新能源汽车电机驱动产品的毛利率情况如下：

项目	毛利率
PEU1.0 产品	-3.02%
其他新能源汽车电机驱动产品	30.88%

PEU1.0 是深圳驱动首款 PEU 产品，虽然短期利润不理想，但有利于后续与整车厂商扩大合作，将产品打入更多主打车型中。

(3) PEU1.0 产品毛利率较低不会对深圳驱动未来毛利率产生持续影响

2018 年，PEU1.0 产品对应车型将逐步退出市场，该低毛利率产品将停止生产销售，其他新能源汽车电机驱动产品将扩大销售，包括应用于 2018 年多款主力新车型中的 PEU1.1 和 PEU2.0，销售情况较好。受益于产品技术优化、行业利好政策及配套车型的销售预期较好，深圳驱动的其他新能源汽车电机驱动产品毛利率较高，扩大销售将有助于整体毛利率的提升。

因此，2017 年，深圳驱动新增的 PEU 产品整体单价较高、但毛利率较低，导致新能源汽车电机驱动器产品平均单价由 2016 年的 1,723.44 元上升至 2017 年的 2,336.99 元的同时，毛利率由 52.17% 下降至 25.21%，具备合理性。

三、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问和会计师认为：深圳驱动报告期各产品营业收入变化

具有合理性；报告期各产品毛利率变化与销售单价变动原因匹配。

问题 10、申请文件显示，1) 报告期 2016 年至 2017 年，深圳驱动经销模式占营业收入比例分别为 32.23%和 21.39%。2)报告期深圳驱动主营业务按季节划分情况，一季度营业收入占比最低，四季度营业收入占比最高。请你公司：1) 补充披露深圳驱动经销模式具体情况，包括主要经销客户情况、相关经销合同条款、经销收入确认时点和具体依据。2) 结合深圳驱动主要产品及下游客户的生产季节性情况，进一步补充披露深圳驱动报告期一季度营业收入占比最低，四季度营业收入占比最高的具体原因及合理性。请独立财务顾问和会计师补充披露针对深圳驱动营业收入的具体核查情况，包括但不限于相关经销收入确认的时点是否准确、主要经销客户与深圳驱动是否存在关联关系、经销商是否完成最终销售，是否存在期末突击销售的情况，并就核查范围、核查手段和核查结论发表明确意见。

【回复】

一、补充披露深圳驱动经销模式具体情况，包括主要经销客户情况、相关经销合同条款、经销收入确认时点和具体依据

报告期 2016 年至 2017 年，深圳驱动经销模式占营业收入比例分别为 32.23%和 21.39%，占比较低。

(一) 主要经销商客户情况

1、主要经销商客户销售情况

单位：万元

经销商名称	销售金额(万元)	占经销收入比
2017 年度		
宁波凌鼎工业科技有限公司	685.24	17.12%
湘电莱特电气有限公司	346.00	8.64%
长沙市大桁智能科技有限公司	344.98	8.62%
深圳市同生机电设备有限公司	286.15	7.15%
中山市米格电气有限公司	199.70	4.99%

佛山市中德自动化设备有限公司	180.59	4.51%
合计	2,042.66	51.03%
2016 年度		
湘电莱特电气有限公司	1,978.19	36.15%
宁波凌鼎工业科技有限公司	471.09	8.61%
长沙市大桁智能科技有限公司	259.69	4.75%
深圳市同生机电设备有限公司	250.13	4.57%
佛山市中德自动化设备有限公司	150.23	2.75%
中山市米格电气有限公司	25.31	0.46%
合计	3,134.64	57.29%

2、主要经销客户基本情况

(1) 浙江凌鼎工业科技有限公司(曾用名：宁波凌鼎工业科技有限公司)

企业类型	有限责任公司(自然人投资或控股)
注册地址	浙江省宁波高新区梅景路9号
法定代表人	罗灵军
营业期限	2014-03-11 至长期
统一社会信用代码	913302010919234915
注册资本	1,000 万元
股 东	唐琴、罗灵军
经营范围	工业自动化设备、注塑机设备、电子产品、电器设备、能源与环保设备、液压设备及配件的研发、销售。(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)
主要终端客户	浙江金鹰塑料机械有限公司、舟山市震宇塑料机械有限公司、宁波双科精密机械有限公司

(2) 湘电莱特电气有限公司

企业类型	有限责任公司(中外合资)
注册地址	湖南省湘潭市书院东路38号火炬创新创业园
法定代表人	罗建荣
营业期限	2011-02-10 至 2031-02-09
统一社会信用代码	9143030056768946X0

注册资本	5,000 万元
股 东	湘潭电机股份有限公司、莱特工程技术有限公司
经营范围	电机、电控等发电设备、驱动设备及零部件的制造与销售；电动车辆配套零部件的制造与销售；风力发电设备及配套零部件的制造与销售；相关技术、产品的开发与销售；经营本公司自产产品的出口业务和本公司所需的机械设备、零部件、原辅材料的进口业务(国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外)。
主要终端客户	重庆瑞驰汽车实业有限公司、东风小康汽车有限公司

(3) 长沙市大桁智能科技有限公司

企业类型	有限责任公司(自然人投资或控股)
注册地址	长沙市芙蓉区韶山路 39 号(维一星城)国际 2010 室
法定代表人	陈跃新
营业期限	2007 年 07 月 03 日至 2027 年 07 月 02 日
统一社会信用代码	91430100663960133T
注册资本	600 万元
股 东	周中华、陈跃新
经营范围	弱电智能化系统、工业电气自动化系统的研发；计算机软硬件的研发及技术服务； 通信设备、网络设备、机电设备、安防设备、计算机及辅助设备、办公设备及耗材、电子元器件、五金交电、化工产品(不含危险品、监控品)的销售。(不含前置审批和许可项目，涉及行政许可的凭许可证经营)
主要终端客户	中联重科股份有限公司

(4) 深圳市同生机电设备有限公司

企业类型	有限责任公司
注册地址	深圳市南山区南山街道登良路南油天安工业村 7 栋 3A
法定代表人	郁伟飞
营业期限	1996 年 05 月 01 日至长期
统一社会信用代码	91440300192432245P
注册资本	200 万元
股 东	周葵、郁伟飞
经营范围	机电一体化技术和工业自动化设备的开发、销售、服务。(不含专营、专控、专卖商品及限制项目)
主要终端客户	深圳市创世纪机械有限公司

(5) 中山市米格电气有限公司

企业类型	有限责任公司(自然人独资)
注册地址	中山市石岐区龙井南路4号(2层D室)
法定代表人	阮丽丽
营业期限	2015年07月17日至长期
统一社会信用代码	91442000345566069R
注册资本	100万元
股东	阮丽丽
经营范围	销售、研发：配电开关控制设备、电子产品、家用电器、切削工具、照明灯具、灯用电器附件及其他照明器具、LED产品、通用设备、五金制品；承接通用设备安装工程；货物及技术进出口。
主要终端客户	中山市中翔数控机床厂、中山市亿润凯特尔数控设备有限公司、广州南方数控车床厂

(6) 佛山市中德自动化设备有限公司

企业类型	有限责任公司(自然人投资或控股)
注册地址	佛山市禅城区塱宝西路62号一座第十层第06单元
法定代表人	白洪彬
营业期限	2004年03月18日至长期
统一社会信用代码	91440604759249688H
注册资本	100万元
股东	白洪彬、林永成
经营范围	销售：工业自动化控制设备，机械设备及其产品，文化用品，办公用品，计算机及其零配件，五金商品，建筑材料，计算机技术服务。
主要终端客户	中山市捷上同程数控机床有限公司

(二) 相关经销合同条款

深圳驱动经销商均为电气设备经销商，除深圳驱动产品外，还经销其他多种品牌产品。深圳驱动未与经销商签订正式的代理合同或经销合同，日常购销主要通过订单形式进行。经核查主要经销商订单，并向主要经销商访谈、函证确认，深圳驱动与主要经销商的主要交易条款如下：

销售方式	买断式经销，经销商客户未售出产品不能退回给深圳驱动
验收方式	货到验收，以对账单形式最终确认

信用政策	月结 30-90 天不等
付款方式	电汇和银行承兑汇票
质量保证	质保方为深圳驱动，质保期 18 个月

（三）经销收入确认时点和具体依据

1、经销收入确认时点

客户在收到货物后，深圳驱动在次月与客户对账确认验收合格的商品数量及结算金额，确认无误后在对账当月确认销售收入的实现。

2、经销收入确认的具体依据

深圳驱动经销收入确认的具体依据包括：销售订单、出库单、发货单、双方确认无误后的对账单和收款凭据等。

二、结合深圳驱动主要产品及下游客户的生产季节性情况，进一步补充披露深圳驱动报告期一季度营业收入占比最低，四季度营业收入占比最高的具体原因及合理性

（一）深圳驱动主营业务收入按季度划分情况

报告期内，深圳驱动主营业务收入按季度划分情况如下：

单位：万元

季度	2017 年度		2016 年度	
	金额	占比	金额	占比
一季度	2,615.76	13.98%	2,218.35	13.06%
二季度	5,584.01	29.84%	4,044.05	23.81%
三季度	4,746.21	25.36%	4,862.30	28.63%
四季度	5,766.59	30.82%	5,858.39	34.50%
合计	18,712.57	100.00%	16,983.08	100.00%

（二）主要产品及下游客户的生产季节性情况

一季度收入占比较低，四季度较高是工业企业的普遍特点，主要是由于一季度存在春节假期，行业上下游均会放假停工，故销量较低。同时，下游企业通常

会考虑次年一季度供应商停工等因素，提前在四季度备货，四季度收入占比通常较高。

（三）深圳驱动一、四季度营业收入占比与同行业公司不存在显著差异

报告期内，同行业上市公司营业收入的季节性变动趋势与深圳驱动的变动趋势相同。具体情况如下：

季度	2017 年度			2016 年度		
	深圳驱动	汇川技术	英威腾	深圳驱动	汇川技术	英威腾
一季度	13.98%	16.37%	16.20%	13.06%	15.51%	18.03%
二季度	29.84%	24.18%	25.47%	23.81%	24.51%	24.67%
三季度	25.36%	24.96%	24.66%	28.63%	27.01%	24.23%
四季度	30.82%	34.49%	33.67%	34.50%	32.97%	33.07%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：上述数据通过上市公司年报计算得出。

因此，深圳驱动一季度营业收入占比最低，四季度营业收入占比最高具有合理性，与同行业公司不存在显著差异。

三、补充披露针对深圳驱动营业收入的具体核查情况，包括但不限于相关经销收入确认的时点是否准确、主要经销客户与深圳驱动是否存在关联关系、经销商是否完成最终销售，是否存在期末突击销售的情况，并就核查范围、核查手段和核查结论发表明确意见

（一）关于相关经销商收入确认的时点是否准确的核查

1、核查手段

（1）对深圳驱动相关人员进行访谈，了解经销商销售及经销收入确认时点相关情况；

（2）对报告期各期销售收入前五大经销商客户进行了实地走访，实地了解主要经销商的合同条款及结算方式，走访比例如下：

单位：万元

项目	2017 年度	2016 年度
----	---------	---------

销售收入前五大经销商收入小计	2,042.66	3,134.64
经销商客户销售收入合计	4,002.73	5,472.81
占比	51.03%	57.28%

(3) 对报告期各期销售收入前五大经销商或最终客户进行函证，确认主要经销商的合同条款及结算方式，函证情况如下：

项目	2017 年度	2016 年度
发函经销商客户(最终客户)数量	6 家	6 家
回函经销商客户(最终客户)数量	6 家	6 家
回函确认合同条款及结算方式数量	6 家	6 家

(4) 选取当期销售收入 100 万元以上的经销商客户获取相关资料进行核查，核查比例，方法如下：

单位：万元

项目	2017 年度	2016 年度
销售收入 100 万元以上的经销商收入小计	3,082.69	4,200.76
经销商客户销售收入合计	4,002.73	5,472.81
占比	77.01%	76.76%

①抽取经销商客户当年度合同或订单、发货单、对账单、销售发票，核查收入确认时点是否正确；

②对经销商客户销售收入进行截止测试：抽查报告期内（主要是 12 月和 1 月）对经销商客户的销售相关凭证，记录发货相关的出库日期、对账日期、销售发票开具日期、收入确认日期，并与深圳驱动提供的经销商客户对账政策相比对，深圳驱动在报告期内针对同一客户的对账时点及收入确认方法保持一致，经销商客户不存在对账时点频繁跨月变化的情形。

2、核查结论

经核查，独立财务顾问和会计师认为：深圳驱动经销商收入确认时点准确。

(二) 关于主要经销商客户与深圳驱动是否存在关联关系的核查

1、核查手段

(1) 对报告期各期销售收入前五大经销商客户进行实地走访，了解客户的基本情况、与标的公司是否存在关联关系，走访比例如下表：

单位：万元

项目	2017 年度	2016 年度
销售收入前五大经销商收入小计	2,042.66	3,134.64
经销商客户销售收入合计	4,002.73	5,472.81
占比	51.03%	57.29%
访谈结果不存在关联关系经销商数量	5 家	5 家
访谈结果存在关联关系经销商数量	无	无

(2) 对报告期各期销售收入前五大经销商或最终客户进行函证，确认是否存在关联关系，回函情况如下：

项目	2017 年度	2016 年度
发函经销商客户(最终客户)数量	6 家	6 家
回函经销商客户(最终客户)数量	6 家	6 家
回函不存在关联关系客户数量	6 家	6 家

(3) 通过公开信息查阅报告期销售收入大于 100 万元经销商客户的基本信息，核查报告期主要经销商客户的存续情况以及与深圳驱动是否存在关联关系，具体情况如下：

单位：万元

项目	2017 年度	2016 年度
销售收入 100 万元以上的经销商家数	11 家	7 家
销售收入 100 万元以上的经销商收入小计	3,082.69	4,200.76
经销商客户销售收入合计	4,002.73	5,472.81
占比	77.01%	76.76%
经查阅无关联关系的经销商	11 家	7 家
经查阅存在关联关系的经销商	无	无

2、核查结论

经核查，独立财务顾问和会计师认为：主要经销商客户与深圳驱动不存在关联关系。

（三）关于经销商是否完成最终销售的核查

1、核查手段

（1）对报告期各期销售收入前五大经销商客户进行实地走访，实地了解客户的基本情况、业务发生额、往来款余额、支付结算方式，核查客户及相关业务存在的真实合理性以及最终销售情况，走访比例如下：

单位：万元

项目	2017 年度	2016 年度
销售收入前五大经销商收入小计	2,042.66	3,134.64
经销商客户销售收入合计	4,002.73	5,472.81
占比	51.03%	57.29%

（2）对报告期各期销售收入前五大经销商客户或最终客户进行函证，确认最终销售情况及期末库存情况等，回函情况如下：

单位：万元

项目	2017 年度	2016 年度
销售收入前五大经销商收入小计	2,042.66	3,134.64
经销商客户销售收入合计	4,002.73	5,472.81
占比	51.03%	57.29%
发函经销商客户(最终客户)数量	6 家	6 家
回函经销商客户(最终客户)数量	6 家	6 家
总计向经销商客户销售数量（台）	9,224	9,422
回函年末库存数量（台）	161	427
期末库存占当年销售数量比	1.74%	4.53%

2、核查结论

经核查，独立财务顾问和会计师认为：经销商已基本完成最终销售。

（四）关于是否存在期末突击销售情况的核查

1、核查手段

(1) 选取当期销售收入 100 万元以上的经销商客户获取相关资料进行核查

单位：万元

项目	2017 年度	2016 年度
销售收入 100 万元以上的经销商收入小计	3,082.69	4,200.76
经销商客户销售收入合计	4,002.73	5,472.81
占比	77.01%	76.76%

①对经销商客户销售收入进行截止测试：抽查报告期内（主要是 12 月和 1 月）对经销商客户的销售相关凭证，记录发货相关的出库日期、对账日期、销售发票开具日期、收入确认日期，并与深圳驱动提供的经销商客户对账政策相比对，深圳驱动在报告期内针对同一客户的对账时点及收入确认方法保持一致，经销商客户不存在对账时点频繁跨月变化的情形。

②跟踪 2017 年四季度销售的产品在 2018 年退货情况、2017 年年末应收账款收回情况及 2018 年一季度经营业绩。经核查确认 2018 年不存在退货；2017 年年末应收账款截止 2018 年 5 月已收回 68.36%；2018 年一季度深圳驱动实现营业收入 4,152.68 万元，较 2017 年同比增长 58.75%，实现净利润 624.05 万元，同比增长 38.73%，业绩良好。

(2) 对报告期各期销售收入前五大经销商客户进行实地走访以及函证，了解并确认经销商客户最终销售情况及期末库存情况，经核查，报告期前五大经销商已基本完成最终销售；

(3) 对报告期营业收入进行分析性复核，分析第四季度营业收入占比较高的理由及合理性，不存在异常。

2、核查结论

经核查，独立财务顾问和会计师认为：深圳驱动不存在期末突击销售的情况。

问题 11、申请文件显示，1) 报告期 2016 年至 2017 年，深圳驱动应收账款金额分别为 7,736.92 万元和 8,445.46 万元，占流动资产比例分别为 40.05%和

34.16%。从应收账款账龄来看,2016年1年以内应收账款占比为88.19%,至2017年1年以内应收账款占比为79.89%,应收账款总体账龄增长。2)报告期深圳驱动存货金额分别为7,152.30万元和9,378.73万元,存货规模增长远高于营业收入增长。请你公司:1)结合深圳驱动下游新能源汽车行业的具体行业情况和补贴政策,补充披露报告期深圳驱动应收账款总体账龄增长的原因及合理性,相关应收账款是否存在重大坏账风险,截至目前报告期末应收账款的收回情况。2)结合深圳驱动目前在手订单情况及一季度营业收入普遍较低的实际情况,补充披露报告期末深圳驱动存货金额大幅增长的具体原因及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合深圳驱动下游新能源汽车行业的具体行业情况和补贴政策,补充披露报告期深圳驱动应收账款总体账龄增长的原因及合理性,相关应收账款是否存在重大坏账风险,截至目前报告期末应收账款的收回情况

报告期各期末,深圳驱动应收账款余额分别为8,278.44万元和9,140.31万元,同比增长10.41%。应收账款分账龄统计如下:

单位:万元

账龄	2017年12月31日		2016年12月31日	
	应收账款余额	占比	应收账款余额	占比
1年以内	7,301.83	79.89%	7,300.79	88.19%
1至2年	1,128.70	12.35%	494.2	5.97%
2至3年	305.37	3.34%	338.38	4.09%
3至4年	265.48	2.90%	69.39	0.84%
4至5年	64.19	0.70%	71.71	0.87%
5年以上	74.73	0.82%	3.97	0.05%
合计	9,140.31	100.00%	8,278.44	100.00%

(一) 新能源汽车补贴政策调整影响行业回款周期

近年来,随着新能源汽车行业从导入期向成长期过渡,国家新能源汽车政策

也在逐步调整，基本思路是：在保持 2016-2020 年补贴政策总体稳定的前提下，通过调整完善补贴方法、改进资金拨付方式、提高生产企业及产品准入门槛、建立健全监管体系等措施，形成进一步鼓励技术进步和扶优扶强的财政补贴机制。

2016 年 12 月 29 日，《关于调整新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》（财建[2016]958 号）规定：非个人用户购买的新能源汽车申请补贴，累计行驶里程须达到 3 万公里（作业类专用车除外）；补贴资金拨付方式由每年 2 月底前预拨部分资金改为每年年初申报上一年度销售情况，审核后再拨付。上述政策变化导致新能源汽车整车厂补贴资金到位时间大幅延迟，从而造成整车厂资金收紧，最终影响其对上游供应商的付款。受此影响，深圳驱动报告期内 2017 年末 1 至 2 年应收账款同比增幅较大，且主要为新能源汽车客户，从而导致应收账款整体账龄的增长。

未来，随着新能源汽车行业发展环境的逐步净化，产业发展趋势将从目前的政策导向逐步转变为市场为主、政策为辅，包括北汽新能源在内的少数拥有研发和资金实力的优质整车厂商将主导行业的健康发展。简单来说，随着补贴政策趋于稳定，新能源汽车行业的回款周期将直接由整车厂商销售情况决定，销量越好，则对上游供应商的回款周期也越快。深圳驱动作为北汽新能源的主要供应商，将直接受益于其良好的销售业绩，回款周期有望逐渐缩短。

（二）同行业公司应收账款账龄也存在增长情形

蓝海华腾（300484.SZ）的主营业务为新能源汽车电机驱动器，对比其报告期内 1 年以上应收账款占比情况，结果如下：

公司	2017 年	2016 年
蓝海华腾	23.95%	4.90%
深圳驱动	21.11%	11.80%

如上表所示，蓝海华腾报告期内 1 年以上应收账款占应收账款余额的比例从 2016 年的 4.90% 上升至 2017 年的 23.95%，其应收账款账龄增长幅度大于深圳驱动，因此，深圳驱动应收账款账龄增长属于行业普遍情形。

（三）报告期深圳驱动应收账款总体账龄增长的原因及合理性

报告期内，深圳驱动 1 年以内应收账款余额占比由 2016 年的 88.19% 下降至 2017 年的 79.89%，1 至 2 年应收账款余额占比由 2016 年的 5.97% 增加至 2017 年的 12.35%，1 至 2 年应收账款增加较快，主要系新能源汽车客户应收账款账龄增长所致。报告期内深圳驱动 1-2 年应收账款构成情况如下：

单位：万元

客户	2017 年 12 月 31 日		2016 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比
通用电机驱动器	445.02	39.43%	378.87	76.66%
新能源汽车电机驱动器	683.67	60.57%	115.33	23.34%
合计	1,128.69	100.00%	494.20	100.00%

受新能源汽车行业情况和补贴政策影响，报告期内新能源汽车电机驱动产品应收账款账龄有所增长，因此，深圳驱动报告期内应收账款整体账龄的增长具有合理性。

（四）相关应收账款是否存在重大坏账风险，截至目前报告期末应收账款的收回情况

截至 2017 年 12 月 31 日，深圳驱动按照应收账款账龄不同计提了应收账款坏账准备。具体情况如下：

单位：万元

账龄	2017 年 12 月 31 日			
	应收账款	占比	坏账准备	占坏账总额比例
1 年以内	7,301.83	79.89%	334.44	48.13%
1 至 2 年	1,128.70	12.35%	112.87	16.24%
2 至 3 年	305.37	3.34%	61.07	8.79%
3 至 4 年	265.48	2.90%	79.65	11.46%
4 至 5 年	64.19	0.70%	32.10	4.62%
5 年以上	74.73	0.82%	74.73	10.75%
合计	9,140.31	100.00%	694.85	100.00%

截止 2018 年 5 月 31 日，深圳驱动 2017 年末应收账款收回情况如下：

单位：万元

项目	2017 年末应收账款 余额	截止 2018 年 5 月末回 款金额	回款占比
通用电机驱动器	5,456.30	3,963.60	72.64%
新能源汽车电机驱动器	3,684.00	2,285.00	62.02%
合计	9,140.31	6,248.60	68.36%

深圳驱动 2017 年末应收账款中，通用电机驱动器产品已回款 3,963.60 万元，占其应收账款余额的 72.64%，该产品应收账款前五大客户回款率近 80%，整体回款情况较好；新能源汽车行业回款情况与下游整车厂商的销售和回款情况相关性较强，受行业和补贴政策影响，目前普遍回款周期较长。

深圳驱动新能源汽车电机驱动器产品的主要终端客户北汽新能源和重庆瑞驰等均为国企或上市公司，其中，北汽新能源是新能源汽车领域的行业领导者，是国内第一个具有完整的服务链、产业链和生态链的新能源车企，2013 年至 2017 年，北汽新能源连续五年蝉联中国纯电动汽车市场销量冠军；重庆瑞驰是重庆小康工业集团股份有限公司全资子公司，其主要优势集中在新能源物流车领域，在该细分市场，重庆瑞驰 2015 年全国销量第一，2016 年和 2017 年也稳居市场前列。主要终端客户信用状况普遍较好，因此应收账款存在重大坏账风险的可能性较小。

二、结合深圳驱动目前在手订单情况及一季度营业收入普遍较低的实际情
况，补充披露报告期末深圳驱动存货金额大幅增长的具体原因及合理性。

报告期各期末，深圳驱动存货构成情况如下：

单位：万元

项目	2017 年 12 月 31 日		2016 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例
原材料	4,879.57	51.75%	4,011.62	55.40%
在产品	1,709.83	18.13%	1,526.00	21.07%
发出商品	1,588.55	16.85%	352.57	4.87%
库存商品	1,030.94	10.93%	1,267.23	17.50%
委托加工物资	220.46	2.34%	83.80	1.16%

合计	9,429.35	100.00%	7,241.22	100.00%
----	----------	---------	----------	---------

（一）主要原材料备货周期较长

深圳驱动的原材料采购主要根据每月对销售订单的滚动预测，确定未来一段时期的采购需求，进行集中采购。部分核心零部件如 IGBT 等，采购周期较长，且供应较为紧张，通常会跟国内代理商提前下 6-7 个月的采购订单进行备货；其他普通原材料，一般按 3-4 个月的产量备货。2017 年末存货-原材料金额的增加主要系对 IGBT 进行提前备货以应对预测期内销售规模的增长，2017 年末原材料中 IGBT 为 1,253.03 万元。

（二）存货金额与在手订单相匹配

报告期各期末，深圳驱动在产品、库存商品与尚未发货订单对应情况，以及发出商品与已发货未确认收入订单对应情况如下：

单位：万元

年度	尚未发货订单	在产品&库存商品	已发货未确认收入订单	发出商品
2017 年末	5,243.13	2,740.77	1,843.55	1,588.55
2016 年末	4,605.87	2,793.23	530.40	352.57

报告期各期末，深圳驱动尚未发货的在手订单金额分别为 4,605.87 万元和 5,243.13 万元，均已覆盖同期在产品 and 库存商品金额；已发货未确认收入的订单金额分别为 530.40 万元和 1,843.55 万元，与 2016 年末和 2017 年末深圳驱动发出商品金额相匹配。

2018 年一季度，深圳驱动累计发货 4,786.03 万元，超过 2017 年末在产品和库存商品的合计金额 2,740.77 万元。

因此，深圳驱动报告期末存货金额的增加具有其合理性。

三、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问和会计师认为：深圳驱动报告期内应收账款回收情况主要受下游新能源汽车行业整体回款周期和补贴政策调整的影响，其总体账龄有所增长具有合理性，新能源汽车电气驱动产品的终端客户都是大型整车企业，不

存在重大坏账风险；报告期末存货的构成及变动主要与原材料备货周期相关，且与深圳驱动的在手订单情况相匹配，存货金额增加具有合理性。

问题 12、申请文件显示，1) 报告期 2016 年至 2017 年，深圳驱动其他流动资产中，理财产品金额分别为 734 万元和 3,440 万元。2) 报告期深圳控制其他流动资产中，理财产品金额分别为 1,225 万元和 1,000 万元。请你公司补充披露报告期深圳驱动和深圳控制购买理财产品的具体情况、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、报告期深圳驱动和深圳控制购买理财产品的具体情况、原因及合理性

(一) 报告期深圳驱动和深圳控制购买理财产品的具体情况

1、深圳驱动

单位：万元

产品名称	起息日	到期日	年化收益率(%)	期初金额	本期增加	本期减少	期末金额	收益
2016 年度								
中银日积月累-日计划	不定期	不定期	2.25~2.5	530.00	4,660.00	4,506.00	684.00	15.08
中银集富理财计划	2016-10-11	2016-12-20	3.20	-	900.00	900.00	-	5.52
活期化理财产品	2016-12-28	不定期	3.0~3.5	-	50.00	-	50.00	-
合计				530.00	5,610.00	5,406.00	734.00	20.60
2017 年度								
中银日积月累-日计划	不定期	不定期	2.8~3.0	684.00	9,650.00	9,664.00	670.00	21.84
中银集富理财计划	2017-9-4	2018-1-23	4.6~4.75	-	800.00	-	800.00	-
中银平稳理财计划智荟系列	2017-6-5	2018-2-1	4.3~4.6	-	1,500.00	1,000.00	500.00	7.60
中银智荟理财计划	2017-5-15	2017-10-16	4.3~4.8	-	900.00	900.00	-	10.15

产品名称	起息日	到期日	年化收益率(%)	期初金额	本期增加	本期减少	期末金额	收益
宁波银行启盈理财2017平衡型	2017-6-30	2017-12-12	5.0~5.2	-	750.00	750.00	-	7.63
活期化理财产品	2016-12-28	不定期	3.0~3.5	50.00	-	50.00	-	0.59
启盈跨年特别理财	2017-12-8	2018-3-3	5.15	-	200.00	-	200.00	-
智能定期净值型2号	2017-7-27	2018-2-13	4.86~5.07	-	2,525.00	1,255.00	1,270.00	15.77
合计				734.00	16,325.00	13,619.00	3,440.00	63.58

2、深圳控制

单位：万元

产品名称	起息日	到期日	年化收益率(%)	期初金额	本期增加	本期减少	期末金额	收益
2016年度								
中银日积月累-日计划	不定期	不定期	2.25~2.6	370.00	5,045.00	5,190.00	225.00	7.70
基智通理财计划	2015-11-20	2016-1-26	3.95	600.00	-	600.00	-	4.35
中银集富理财计划	2015-12-22	2016-12-2	3.55~4.05	200.00	1,000.00	1,200.00	-	19.76
财富班车进取3号	2015-10-30	2016-2-1	4.60	544.00	-	544.00	-	6.24
中银平稳理财计划-智荟系列	2016-2-4	2017-1-9	3.40%~3.85	-	3,200.00	2,200.00	1,000.00	11.74
合计				1,714.00	9,245.00	9,734.00	1,225.00	49.79
2017年度								
中银日积月累-日计划	不定期	不定期	2.8~3.0	225.00	3,767.00	3,572.00	420.00	7.94
中银保本理财	2017-1-4	2017-5-12		-	1,100.00	1,100.00	-	3.48
中银集富理财计划	2017-1-10	2018-1-8	3.9~4.75	-	1,750.00	1,450.00	300.00	11.41
中银平稳理财计划-智荟系列	2016-12-8	2017-1-9	3.60	1,000.00	-	1,000.00	-	3.16

中银稳富	2017-11-23	2018-3-1	4.60	-	280.00	-	280.00	-
中银智荟理财计划	2017-5-15	2017-8-14	4.30	-	750.00	750.00	-	8.04
合计				1,225.00	7,647.00	7,872.00	1,000.00	34.03

注：上表将多次购买的同系列理财产品进行了合并列示；

（二）报告期购买理财产品的投资范围

报告期深圳驱动和深圳控制购买的理财产品的投资范围主要为低风险标的，购买理财产品的目的主要是在保证流动性的基础上增加闲置资金的收益率。

购买的主要理财产品的投资范围如下：

产品名称	投资范围
宁波银行启盈理财2017平衡型	债券及现金、同业资产、货币市场工具及其他符合监管要求的资产(其中非标准化债权资产)
中银保本理财	国债、中央银行票据、金融债；银行存款、大额可转让定期存单、债券回购、同业拆借；高信用级别的企业债券、公司债券、短期融资券、超短期融资券、中期票据、资产支持证券、非公开定向债务融资工具；投资范围为上述金融资产的券商资产管理计划、基金公司资产管理计划和信托计划；以及法律、法规、监管规定允许范围内的其他低风险高流动性的金融资产。
活期化理财产品	债券及现金、同业资产、货币市场工具、衍生工具及其他符合监管要求的资产
基智通理财计划	国债、金融债、中央银行票据；高信用级别的企业债、公司债、短期融资券、超短期融资券、中期票据、非公开定向债务融资工具；货币型证券投资基金、债券型证券投资基金；银行存款、债券回购、资金拆借；以及法律、法规、监管规定允许范围内的其他低风险高流动性的金融工具
启盈跨年特别理财	同业资产、货币市场工具、衍生工具(包括但不限于信用风险缓释工具)及其他符合监管要求的资产(其中投资于非标准化债权资产)
智能定期净值型2号	债券及现金、同业存款、债券回购、同业拆借等同业资产及其他符合监管要求的资产(其中非标准化债权资产)
中银集富理财计划	货币市场工具；银行间市场或(和)市场所上市交易的债权；权益类金融资产；非标准化资产；以及法律、法规、监管规定允许范围内的其他低风险的金融工具
中银平稳理财计划-智荟系列	货币市场工具；银行间债券市场或(和)交易所上市交易的债券；资产证券化产品；货币型基金、债券型基金、分级基金的优先级、证券公司发行的各类集合资产管理计划、券商定向资产管理计划、基金特定客户资产管理产品、保险资产管理计划；用于风险对冲的利率掉期、国债期货、标准债券远期等利率衍生工具；非标准化资产；以及其他合法合规交易模式下不违反监管规定的债券类资产。上述资产因监管政策变化和金融创新而发生变化的，以最新适用的监管规定为准。以及法律、法规、监管规定允许范围

	内的其他低风险的金融工具
中银日积月累-日计划(对公)	国债、金融债、中央银行票据；银行存款、大额可转让定期存单(NCD)、债券回购、资金拆借；高信用级别的企业债、公司债、短期融资券、中期票据、资产支持证券、非公开定向债务融资工具、货币市场基金、短期理财基金；投资范围为上述固定收益工具的基金专户理财、券商资产管理产品和信托计划；以及法律、法规、监管规定允许范围内的其他低风险高流动性的金融工具
中银稳富	货币市场工具；固定收益证券；符合监管规定的非标准化资产；监管部门认可的其他金融投资工具
中银智荟理财计划	货币市场工具；银行间市场或(和)市场所上市交易的债权；非标准化资产；以及法律、法规、监管规定允许范围内的其他低风险的金融工具
浦发银行利多多公司理财产品	银行间债券市场的央票、国债、金融债、次级债、短期融资券、中期票据及企业债，货币市场的债券回购和信用拆借以及票据、同业存款、信托计划等金融工具的理财交易

(三) 报告期购买理财产品原因及合理性

1、购买理财产品的原因

报告期购买理财产品的原因主要系为了在保证流动性的基础上提高短期闲置资金的收益率，如前所示，标的公司购买的理财产品均产生了收益，且年化收益率明显高于同期银行存款利率。报告期内，标的公司购买的理财产品主要为短期（6个月以内）或不定期产品，不存在长期资金闲置的情况。

2、购买理财产品的合理性

(1) 深圳驱动和深圳控制购买理财产品均投向高流动性、低风险的投资领域，能够满足公司在保证流动性的基础上获取更高的收益；

(2) 报告期内，深圳驱动和深圳控制购买理财产品均得到了上市公司董事会和股东大会的有效授权，内部控制得到有效执行；

(3) 所购买的理财产品均为综合实力较强的银行（主要为中国银行、浦发银行）发行的理财产品，流动性和安全性较好。

二、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问和会计师认为：深圳驱动、深圳控制报告期购买理财产品系为了在保证流动性的基础上提高短期闲置资金的收益率，具有合理性。

问题 13、申请文件显示，1) 报告期 2016 年至 2017 年，深圳驱动营业收入分别为 17,038.28 万元和 18,717.13 万元，2017 年营业收入增长率为 9.9%。报告期深圳驱动净利润分别为 3,906.73 万元和 2,572.22 万元，2017 年净利润存在下降。2) 预测期 2018 年至 2022 年，预测深圳驱动营业收入分别为 36,312.87 万元、48,623.35 万元、64,081.41 万元、80,446.75 万元和 94,507.37 万元，预测营业收入增长率分别为 94.0%、33.9%、31.8%、25.5%和 17.5%，保持高速增长。3) 报告期深圳驱动毛利率分别为 44.62%和 34.22%，深圳驱动 2017 年毛利率下降较大主要受新能源汽车电机驱动产品毛利率降幅较大影响。预测期深圳驱动毛利率分别为 33.38%、31.95%、30.74%、29.50%和 28.28%，呈现逐年下降趋势。请你公司：1) 结合截至目前深圳驱动的业绩实现情况，进一步补充披露深圳驱动预测 2018 年营业收入和净利润的可实现性。2) 补充披露预测期深圳驱动各主要产品的销量、销售单价的具体预测情况及预测依据。3) 结合深圳驱动所处行业的发展情况、目前在手订单情况、新能源汽车行业补贴政策的影响等，进一步补充披露深圳驱动预测期营业收入增长远高于报告期的合理性，预测期营业收入大幅增长的具体预测依据和可实现性。4) 结合报告期 2017 年深圳驱动毛利率出现大幅下降的实际情况，补充披露预测期深圳驱动毛利率逐年下降的具体预测依据，及未来维持毛利率稳定的具体措施。5) 结合报告期 2017 年深圳驱动净利润较 2016 年出现大幅下降的实际情况，补充披露预测期 2018 年及以后年度预测净利润大幅增长的合理性，导致净利润下降的因素是否已经消除。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合截至目前深圳驱动的业绩实现情况，进一步补充披露深圳驱动预测 2018 年营业收入和净利润的可实现性

深圳驱动 2018 年 1-5 月的业绩实现情况如下：

单位：万元

项目	2018 年 1-5 月		2017 年 1-5 月		2016 年 1-5 月	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
营业收入	15,311.00	42.16%	6,224.71	33.26%	5,001.47	29.45%

扣非后净利润	2,135.37	38.85%	865.56	37.70%	940.93	24.67%
--------	----------	--------	--------	--------	--------	--------

注：2018年1-5月的收入占比和扣非后净利润占比，为2018年1-5月营业收入和扣非后净利润占2018年预测收入和承诺净利润的比例

2018年1-5月，深圳驱动实现营业收入15,311.00万元，较上年同期增长145.97%，占全年预测收入的42.16%；扣除非经常性损益后的净利润2,135.37万元，较2017年同比增长146.70%，占全年预测净利润的38.85%。受春节假期等因素影响，深圳驱动一季度经营业绩通常不及其他季度，对1-5月经营业绩有所影响：2016年和2017年1-5月营业收入占当年营业收入的比例分别为29.45%和33.26%，净利润占当年净利润的比例分别为24.67%和37.70%，深圳驱动2018年1-5月的业绩完成率已高于往年同期。结合上述因素可推断2018年深圳驱动预测业绩的可实现性较大，为业绩承诺期业绩的实现打下良好基础。

二、补充披露预测期深圳驱动各主要产品的销量、销售单价的具体预测情况及预测依据

报告期和预测期深圳驱动主要产品销量和销售单价的预测情况如下：

单位：万元

产品	项目	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	
通用电机驱动器	销量（万台）	9.35	15.27	22.65	32.43	46.35	60.58	72.60	
	单价（元）	861.57	772.43	709.74	648.69	580.20	549.14	535.17	
	收入（万元）	8,055.66	11,795.08	16,075.66	21,037.01	26,892.35	33,266.70	38,853.40	
新能源汽车电机驱动器	PEU产品	销量（万台）	0.00	0.31	1.4	2.1	3.05	4.12	5.15
		单价（元）	0.00	13,630.58	12,949.05	12,301.60	11,686.52	11,102.19	10,547.08
		收入（万元）	0.00	4,225.48	18,128.67	25,833.36	35,643.89	45,741.02	54,317.46
	非PEU产品	销量（万台）	5.18	2.64	2.11	1.79	1.61	1.53	1.45
		单价（元）	1,723.44	1,019.70	999.31	979.32	959.73	940.54	921.73
		收入（万元）	8,927.42	2,692.01	2,108.54	1,752.98	1,545.17	1,439.03	1,336.51
收入合计（万元）		16,983.08	18,712.57	36,312.87	48,623.35	64,081.41	80,446.75	94,507.37	

（一）销量的预测

对预测期销量的预测主要结合了工业自动化行业发展趋势、深圳驱动自身的经营情况和竞争优势、深圳驱动的产能储备、深圳驱动的客户及在手订单储备、深圳驱动的产品结构调整等因素进行预测。

通用电机驱动器产品方面，结合深圳驱动在下游塑料机械行业进口替代进程的加快，以及在起重机械、金属数控机床和轨道交通等领域与主要客户的良好合作，预测 2018 年销量以较快速度增长，2019 年度及以后年度，谨慎预测增速放缓。

新能源汽车电机驱动器 PEU 产品方面，主要客户将在 2018 年多款主打车型中应用深圳驱动的 PEU 产品，且新车型预计销量状况良好。同时考虑到国家对新能源汽车推广和应用的持续鼓励，深圳驱动 PEU 产品在预测期内销量逐年增加。

随着预测期内深圳驱动直接销售 PEU 产品，非 PEU 产品将有所减少，因此，非 PEU 产品的销量将呈逐年下降趋势。

（二）产品单价的预测

深圳驱动对预测期产品单价的预测结合报告期深圳驱动电机驱动器产品的销售价格走势，虽然随着产品性能的提升、功能的丰富，产品价格可能上升，但基于谨慎性原则，预测深圳驱动的产品销售单价在预测期呈逐年下降趋势。

三、结合深圳驱动所处行业的发展情况、目前在手订单情况、新能源汽车行业补贴政策的影响等，进一步补充披露深圳驱动预测期营业收入增长远高于报告期的合理性，预测期营业收入大幅增长的具体预测依据和可实现性

（一）所处行业的发展情况

工业自动化是现代制造业最重要的技术之一，近年来，随着《中国制造 2025》、《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》等发展规划和政策的出台、制造业人力成本的提升，自动化、智能化成为产业结构优化升级的方向，工业自动化产品市场规模稳步增长。一方面传统行业持续回暖，下游塑料机械、金属数控机床、起重机械等细分领域对工控产品需求旺盛；另一方面受 3C、新能源汽车、高端装备制造等高增长新兴行业拉动，带动相关固定资产投资与工控设备需求。

长期来看，传统行业劳动力成本的上升推动劳动密集型产业向自动化方向升级；在中国制造 2025 大战略下，国家各项产业政策陆续出台，稳步推进产业自动化升级，拉动工业自动化产品的市场需求和市场规模。

受益于国家产业升级和转型战略的稳步推进，深圳驱动凭借深厚的技术积淀和良好的客户定制化服务能力，在塑料机械、金属数控机床、起重机械等部分细分领域已逐步实现国产品牌的进口替代，在节能环保、轨道交通等新兴应用领域，也已成为国内主要新能源汽车整车厂商、轨道交通空调制造商的主要供应商，品牌影响力不断提升。整体来看，行业良好的发展态势为深圳驱动预测期收入大幅增长提供了土壤。

（二）在手订单情况

2018 年 1-5 月，深圳驱动新接订单金额为 22,582.34 万元，较 2017 年同期增长 133.93%，约占 2018 年度预测收入的三分之二；截止 2018 年 5 月 31 日，深圳驱动尚未履行完毕的订单合计 14,961.24 万元，较 2017 年 5 月 31 日未履行完毕订单金额同比增长 96.47%；上述增长比例均已超过深圳驱动 2018 年预测营业收入增长率 94.01%。根据 2018 年 1 月 9 日深圳驱动收到的新能源汽车 PEU 年度备货通知显示，全年预计 PEU 产品订单量约 6.1 万台，按 2017 年均价计算，预计 2018 年该产品交货规模超过 8 亿元，已超过 2018 年度的预测收入 36,312.87 万元。整体来看，深圳驱动全年业绩预测具有可实现性。

（三）新能源汽车行业补贴政策

2018 年 2 月，国家财政部等发布《关于调整完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》。较 2016 年 12 月发布的《关于调整新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》在续航里程的分类上作了进一步调整。具体对比如下：

2016 年 12 月发布的新能源乘用车补贴标准

单位：万元/辆

车辆类型	纯电动续航里程 R(工况法、公里)				地方财政单车补贴上限 (万元)
	100≤R < 150	150≤R < 250	R≥250	R≥50	
纯电动乘用车	2	3.6	4.4	/	不超过中央财政单车补贴额的 50%
插电式混合动力乘用车(含增程式)	/	/	/	2.4	

2018年2月发布的新能源乘用车补贴标准

单位：万元/辆

车辆类型	纯电动续航里程 R(工况法、公里)					
	150≤R < 200	200≤R < 250	250≤R < 300	300≤R < 400	R≥400	R≥50
纯电动乘用车	1.5	2.4	3.4	4.5	5	/
插电式混合动力乘用车(含增程式)	/					2.2
单车补贴金额=里程补贴标准×电池系统能量密度调整系数×车辆能耗调整系数。单位电池电量补贴上限不超过1200元/kWh。						

如上表所示，新补贴政策取消了对2017年销量较好的100-150公里续航车型的补贴，并向续航里程较长的车型倾斜。新政将250公里以上续航细化为三个档次，并逐档提高补贴金额。而新能源汽车的续航里程直接由电池模块决定，续航越长，电池价格越高。综合考虑车辆性能、续航、成本、售价、补贴等多种因素，市场预计300-400公里续航里程的车型将成为2018年市场主流车型。

深圳驱动将作为电机驱动器的主要供应商向客户多款300-400公里的主流车型供应，为预测期销售收入的实现带来积极影响。

综上所述，基于深圳驱动所处行业发展情况、在手订单情况和新能源汽车行业的补贴政策，预测期深圳驱动营业收入相较报告期有较大幅度增长具有合理性，结合前文对深圳驱动预测期内主要产品的销量和单价的预测，其营业收入大幅增长具有可实现性。

四、结合报告期2017年深圳驱动毛利率出现大幅下降的实际情况，补充披露预测期深圳驱动毛利率逐年下降的具体预测依据，及未来维持毛利率稳定的具体措施

深圳驱动报告期和预测期的毛利率情况如下：

单位：万元

产品	项目	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
电机驱动器产品	收入	16,983.08	18,712.57	36,312.87	48,623.35	64,081.41	80,446.75	94,507.37
	成本	9,405.91	12,309.37	24,190.29	33,086.86	44,385.01	56,717.42	67,776.99
	毛利率	44.62%	34.22%	33.38%	31.95%	30.74%	29.50%	28.28%

（一）2017 年深圳驱动毛利率下降的原因

2017 年深圳驱动综合毛利率下降主要系新能源汽车电机驱动器产品毛利率较低，且部分老型号（PEU1.0）毛利率为负所致。PEU1.0 毛利率为负的原因为 PEU1.0 对应的车型销量不及预期，定价较低，毛利率为-3.02%。剔除 PEU1.0 影响，其他新能源汽车电机驱动器产品毛利率为 30.88%，深圳驱动综合毛利率上升至 37.26%。

2018 年，低毛利率的 PEU1.0 产品将逐步停止生产，其他新能源汽车电机驱动产品将扩大销售，包括应用于多款主打新车型中的 PEU1.1 和 PEU2.0 等，销售情况较好。受益于产品技术优化、行业利好政策及配套车型的销售预期较好，深圳驱动的其他新能源汽车电机驱动产品毛利率较高，扩大销售将有利于该产品整体毛利率的回升。

（二）深圳驱动预测期毛利率的具体预测依据

深圳驱动毛利率的预测结合报告期毛利率的变动情况，考虑行业竞争、人工和材料成本上升等潜在因素，基于谨慎性原则，预测深圳驱动的产品毛利率在预测期呈逐年下降趋势。具体预测依据如下：

1、产品单价谨慎预测逐年下降

深圳驱动对预测期产品单价的预测结合报告期深圳驱动电机驱动器产品的销售价格走势，虽然随着产品性能的提升、功能的丰富，产品价格可能上升，但基于谨慎性原则，预测深圳驱动的产品销售单价在预测期呈逐年下降趋势。

2、材料成本谨慎预测逐年上升

材料成本按照报告期材料成本占主营业务收入的比例进行预测，考虑到材料价格可能上涨的因素，谨慎预测未来年度材料费用占比逐年提高。

3、人工费用的预测

对主营业务成本中直接人工的预测考虑了企业的生产经营计划、产销量增长情况，2017 年度与预测期生产员工数量与销量情况如下：

项目	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
----	--------	--------	--------	--------	--------	--------

销量（万台）	18.23	26.16	36.32	51.01	66.23	79.20
员工人数（人）	56	81	101	121	141	151
人均销量（万台/人）	0.33	0.32	0.36	0.42	0.47	0.52

预测期内，随着业务规模的扩大，深圳驱动计划逐年增加员工人数，并于2018年引进自动化生产线。2018年人均销量维持在0.32万台/人左右，2019年度至2022年度，考虑到生产经验积累、生产熟练程度提升以及自动化水平的提升，预测人均销量略有提升。未来年度人均工资按照生产子公司株洲力慧所在的株洲地区人均工资在2017年的基础上按5%的比例增长。

4、制造费用的预测

制造费用中的折旧摊销根据2017年制造费用中的折旧摊销占2017年深圳驱动折旧摊销总额的比例，乘以预测期内每年折旧摊销总额得出。制造费用中的其他费用按照报告期占主营业务收入的比例进行预测。

（三）未来维持毛利率稳定的具体措施

为了保持主要业务的持续盈利能力以及毛利率的稳定，深圳驱动管理层采取了以下措施：

1、加强市场开拓，扩大市场份额。深圳驱动的电机驱动产品质量和客户服务能力已获得了行业主流客户的认可与信赖，未来，深圳驱动将进一步加强市场开拓工作，主动开发市场、深入市场，加快进口替代进程，扩大市场份额。

2、加强技术研发，提升产品竞争力。深圳驱动依托多年积累的技术平台，在研发技术储备上拥有先发优势。未来，深圳驱动将在研发和设计上进一步加大投入，为客户提供更好的产品，提升品牌影响力和产品竞争力，从而维持产品价格、稳定毛利率。

3、规模化采购，降低采购成本。随着深圳驱动业务规模的不断扩大，采购规模不断上升，在原材料采购上有一定的议价能力。未来，随着上游供应链体系的不断完善，深圳驱动的议价能力将进一步增强，有望降低部分原材料采购成本。

五、结合报告期2017年深圳驱动净利润较2016年出现大幅下降的实际情况，

补充披露预测期 2018 年及以后年度预测净利润大幅增长的合理性，导致净利润下降的因素是否已经消除

深圳驱动报告期内净利润及 2018 年净利润预测情况如下：

单位：万元

项目	以后年度	2018 年度（预测）		2017 年度		2016 年度
		金额	增长率	金额	增长率	金额
净利润	复合增长率					
	19.79%	5,496.32	113.68%	2,572.22	-34.16%	3,906.73

（一）新能源汽车 PEU1.0 产品销量和毛利率均较低，影响 2017 年整体净利润

报告期，深圳驱动净利润下降主要受新能源汽车电机驱动器产品销量和毛利率降幅较大影响。其主要原因为：2017 年深圳驱动开始销售新能源汽车电机驱动器 PEU1.0 产品，该产品主要应用于 2016 年上市的某款车型中，而该车型 2017 年销量不及预期，导致深圳驱动销量下降，同时深圳驱动作为该车型电机驱动产品的主要供应商，对客户定价较低，导致综合毛利率下降。

（二）补贴政策与主要客户市场战略匹配，深圳驱动产品将全面应用于多款主力车型，导致净利润下降的因素已消除

2018 年 2 月，国家财政部等发布《关于调整完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》，深圳驱动主要客户计划于 2018 年推出的主打车型均将受益，且深圳驱动将作为上述车型电机驱动器的主要供应商。与 2017 年产品仅主要应用于一款车型不同，深圳驱动的产品将应用于多个客户 2018 年多款主力车型中，为预测期业绩实现带来积极影响。

（三）低毛利率产品退市，高毛利率产品增长，助力预测期业绩增长

预测期，影响深圳驱动 2017 年净利润水平的 PEU1.0 产品应用的车型将逐渐停产，该低毛利率产品自 2018 年起将逐步退出市场。预测期内，深圳驱动毛利率较高的产品 PEU1.1 和 PEU2.0 将被客户大量采用，并将成为预测期深圳驱动新能源汽车电机驱动产品业绩实现的主要驱动因素。

因此，深圳驱动 2017 年净利润较 2016 年出现下降主要为早期车型销量下降所致，上述因素在预测期内将不再存在，本次对深圳驱动 2018 年及以后年度的净利润增长预测具有合理性。

六、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问和评估师认为：1) 深圳驱动 2018 年 1-5 月的业绩实现情况较好，深圳驱动预测 2018 年营业收入和净利润具有可实现性；2) 预测期深圳驱动各主要产品的销量、销售单价的预测情况和预测依据合理；3) 深圳驱动预测期营业收入增长高于报告期具有合理性，预测期营业收入增长具有可实现性；4) 预测期深圳驱动毛利率逐年下降谨慎合理；5) 预测期 2018 年及以后年度预测净利润增长具有合理性，导致净利润下降的因素已经消除。

问题 14、申请文件显示，本次交易三家标的资产与上市公司存在规模较大的关联交易，其中报告期各期上市公司均为各标的资产第一大供应商。请你公司：1) 结合上市公司及三家标的资产的主要业务情况，进一步补充披露三家标的资产存在规模较大关联交易的必要性和合理性。2) 结合上市公司及三家标的资产与无关联第三方交易的情况，进一步补充披露相关关联交易定价的公允性。3) 结合深圳控制所有生产均为委托上市公司全资子公司株洲麦格米特电气有限责任公司（以下简称株洲电气）进行的实际情况，进一步补充披露深圳控制的主要生产经营是否具备独立性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合上市公司及三家标的资产的主要业务情况，进一步补充披露三家标的资产存在规模较大关联交易的必要性和合理性

（一）怡和卫浴

报告期内，怡和卫浴的关联交易情况如下：

单位：万元

关联方名称	关联关系	交易内容及必要性	2017 年度	2016 年度
株洲电气	控股股东子公司	采购智能坐便控制器。上市公司为怡和卫浴定制化开发，提高产品竞	2,889.08	1,789.72

		争力		
深圳控制	控股股东子公司	采购 PLC。新装生产线零星采购	3.66	-
东莞国研	控股股东参股公司	采购陶瓷管。核心部件的核心供应商, 母公司参股加强供应商稳定性	352.56	-
思科韦尔	控股股东子公司	向思科韦尔租赁厂房、办公楼。长期稳定地使用厂房	279.71	-

报告期内, 怡和卫浴的关联交易主要为向麦格米特采购智能坐便控制器, 以及向东莞国研采购陶瓷管。其必要性如下:

1、向株洲电气采购智能坐便控制器

智能坐便控制器系智能坐便器的电力控制核心部件, 为定制化开发的产品。智能坐便器行业属于传统陶瓷坐便器行业与电力电子控制行业跨行业交融的新兴行业, 目前国内智能坐便器企业的核心部件智能坐便控制器多由电力电子及相关控制企业提供。在入股怡和卫浴前, 麦格米特是怡和卫浴的电控部件供应商, 随着双方合作的深入麦格米特逐步控股怡和卫浴。怡和卫浴成为麦格米特的控股子公司后, 双方合作更为密切, 其产品在麦格米特的技术支持下, 性能与功能不断升级, 获得业内好评。因此, 怡和卫浴向麦格米特采购智能坐便控制器具备必要性和合理性。

2、向东莞国研采购陶瓷管

陶瓷管是智能卫浴中用于水加热的核心部件, 东莞国研一直是怡和卫浴的陶瓷管供应商。2017年4月, 麦格米特参股东莞国研, 有利于加强供应商稳定性, 保证核心部件的供应及技术支持。因此, 怡和卫浴向东莞国研采购陶瓷管具备必要性和合理性。

(二) 深圳驱动

报告期内, 深圳驱动的关联交易情况如下:

单位: 万元

关联方名称	关联关系	交易内容及必要性	2017 年度	2016 年度
麦格米特	控股股东	采购原材料。因无进口资质, 进口原材料委托上市公司采购。	2,195.80	1,504.30

		委托加工。上市公司原深圳制造中心为深圳驱动包工包料生产电机驱动器，后转移至株洲电气。	0.00	96.63
		租赁办公楼，用于子公司南京驱动日常办公。	2.00	2.10
株洲电气	控股股东子公司	采购原材料。 ①2016年生产模式切换时一次性采购原包工包料委托加工代采购的原材料。 ②2017年采购上市公司开发的车载电源，是深圳驱动PEU的部件。 ③日常生产中原材料临时调货采购。	869.10	5,400.71
		委托加工。 ①2016年6月之前委托包工包料生产电机驱动器。 ②2017年6月之后委托加工单板	267.68	2,721.01
		租赁厂房、办公楼，用于子公司株洲力慧生产和办公，保证用房稳定。	89.40	45.50
株洲微朗	控股股东子公司	采购能源。通过株洲微朗支付电费，平价支付。	42.53	22.51
麦格米特	控股股东	销售电机驱动器。因无出口资质，委托上市公司销售。	92.35	144.87
		销售软件。向上市公司销售变频空调控制器软件，深圳驱动是麦格米特变频技术的拥有者和提供者。	455.76	146.44
株洲电气	控股股东子公司	销售原材料。日常生产中原材料临时调货销售。	71.32	55.13
株洲微朗	控股股东子公司	销售驱动器。是株洲微朗产品工业微波设备的部件，金额较小，定价公允。	15.45	2.73
深圳控制	控股股东子公司	销售驱动器。客户要求与PLC整套销售，零星销售，定价公允。	5.07	0.00
杭州乾景	控股股东子公司	销售驱动器。是杭州乾景产品潜油螺杆泵智能采油系统的核心部件。	51.80	0.00
沈阳晶格	控股股东参股公司	销售驱动器。最终客户沈阳机床，金额较小，定价公允。	4.44	30.87

报告期内，深圳驱动的关联交易主要为向麦格米特和株洲电气采购原材料和委托加工，以及向麦格米特销售变频空调控制器软件。

1、委托加工必要性

2016年6月以前，深圳驱动的生产方式为委托麦格米特或株洲电气包工包料生产，深圳驱动向麦格米特或株洲电气采购驱动器产成品。在成立初期，深圳

驱动借助上市公司提供的成熟的生产和采购平台，在产品质量和产能上更有保证，从而可以更好的聚焦于产品研发和市场拓展。

随着深圳驱动业务规模的逐渐壮大，为增强深圳驱动的业务独立性，2016年6月起，深圳驱动开始自主采购原材料，并自主完成生产工序中的FA（最终组装）环节，仅委托株洲电气进行PCBA板的代工。同时，深圳驱动向株洲电气一次性购买了原本用于生产电机驱动产品的原材料。

2、采购原材料必要性

深圳驱动向麦格米特或株洲电气采购原材料包括以下情形：①2016年6月生产模式切换时一次性向株洲电气采购由其在委托加工模式下代采购的原材料，交易价格与株洲电气购入价格基本一致；②因无进口资质，进口原材料委托上市公司采购，交易价格与麦格米特购入价格基本一致；③上市公司销售的新能源汽车车载电源产品，是深圳驱动销售的PEU的部件，交易价格参考麦格米特对外销售、深圳驱动对外采购价格，价格公允，深圳驱动向麦格米特采购有利于上市公司业务整体协同发展；④日常生产中共用原材料临时调货，交易价格与株洲电气购入价格基本一致。因此，深圳驱动向麦格米特或株洲电气采购原材料具有必要性。

3、向麦格米特销售变频空调控制器软件必要性

麦格米特产品包含变频空调控制器，其中的变频技术由深圳驱动子公司南京驱动提供。因深圳驱动已拥有相关变频技术的平台，该技术由深圳驱动开发有利于降低开发成本，提高开发成功率，提高产品品质，麦格米特没有必要自行开发。因此，深圳驱动向麦格米特销售变频空调控制器软件具有必要性。

因此，深圳驱动报告期内的关联交易规模较大具有其必要性和合理性。

（三）深圳控制

报告期内，深圳控制的关联交易情况如下：

单位：万元

关联方名称	关联关系	交易内容及必要性	2017年度	2016年度
-------	------	----------	--------	--------

株洲电气	控股股东子公司	采购 PLC。利用上市公司统一生产平台。	1,523.59	1,217.18
麦格米特	控股股东	采购 PLC。利用上市公司统一生产平台。	-	52.94
株洲力慧	控股股东子公司	采购驱动器。客户要求与驱动器成套销售，零星采购，定价公允。	5.07	-
怡和卫浴	控股股东子公司	销售 PLC。新装产线，零星销售。	3.66	-
沈阳晶格	控股股东参股公司	销售 PLC。深圳控制经销商，面向沈阳机床厂，金额较小。	10.52	18.15
麦格米特	控股股东	租赁办公场所。长期稳定地使用厂房。	2.00	2.00
合计			1,528.66	1,270.13

报告期内，深圳控制的关联交易主要是向麦格米特的委托加工关联采购，其必要性如下：

深圳控制主要从事 PLC 产品的研发和销售。PLC 产品生产环节少，生产模式成熟，生产过程经济附加值低，市场上存在大量代工企业可以承接该产品生产；同时深圳控制报告期内 PLC 产品采购量较小，如果自行采购 SMT 等设备组织生产，势必造成产能浪费，且分散公司的产品研发精力。综上，深圳控制采用委托加工生产模式可以更好地聚焦产品研发，提供有市场竞争力的产品，具有合理性。

深圳控制选择委托麦格米特子公司株洲电气进行生产的必要性和合理性主要体现在株洲电气是上市公司统一生产平台，有着完善的质量管理体系，深圳控制与之建立基于公允价格的合作关系，在产品质量和产能等方面更有保障，同时双方沟通也更加顺畅。

二、结合上市公司及三家标的资产与无关联第三方交易的情况，进一步补充披露相关关联交易定价的公允性

（一）怡和卫浴

1、与株洲电气关联交易的公允性分析

报告期内，怡和卫浴向株洲电气关联采购情况如下：

单位：万元

关联方名称	2017 年度		2016 年度	
	金额	占总采购额比例	金额	占总采购额比例
株洲电气	2,889.08	18.48%	1,789.72	19.90%

怡和卫浴向麦格米特全资子公司株洲电气采购智能坐便控制器，此系列产品为定制化产品，怡和卫浴无其他供应商供应该产品，麦格米特及其子公司无向其他客户销售该产品，故不存在可比产品做单价对比等公允性分析。本次分析通过麦格米特向怡和卫浴销售该产品历年的毛利率纵向比较以及与麦格米特智能家电电控产品其他产品毛利率水平横向比较两个角度分析关联交易价格的公允性。

(1) 麦格米特销售予怡和卫浴产品历年的毛利率维持稳定

2015 年度、2016 年度、2017 年度麦格米特销售予怡和卫浴产品的毛利率情况如下：

项目	2017 年度	2016 年度	2015 年度
收入（万元）	2,889.08	1,789.72	947.22
成本（万元）	2,310.69	1,428.78	736.53
毛利率	20.02%	20.17%	22.24%

2016 年度毛利率相比 2015 年度有所降低，主要是由于 2016 年度整体材料成本以及加工成本增加，麦格米特其他主要智能家电电控产品平板电视电源和变频家电功率转换器 2016 年的毛利率分别下降 1.53% 和 1.12%，智能坐便控制器毛利率下降与麦格米特其他主要智能家电电控产品毛利率下降情况一致。2017 年、2016 年毛利率维持稳定。从麦格米特向怡和卫浴销售产品历年的毛利率纵向比较情况上看，怡和卫浴与麦格米特的关联交易具备公允性。

(2) 麦格米特销售予怡和卫浴产品毛利率与麦格米特其他主要智能家电电控产品毛利率趋同

麦格米特销售予怡和卫浴智能坐便控制器产品归属于麦格米特智能家电事业部，从产品研发生产特点以及销售市场上看，与其他智能家电电控产品较为相近，可比性较高。2015 年度、2016 年度、2017 年度麦格米特主要智能家电电控产品毛利率情况如下

产品	2017 年度	2016 年度	2015 年度
平板电视电源	23.82%	22.94%	24.47%
变频家电功率转换器	20.00%	23.47%	24.59%
智能坐便控制器	20.02%	20.17%	22.24%

智能坐便控制器的产品毛利率相比平板电视电源和变频家电功率转换器的产品毛利率略低，主要是由于麦格米特智能坐便控制器专供于控股子公司怡和卫浴，每年订单量有一定保证且不需要支出相关销售费用与客户维护费用，相关研发、生产等效率较高，故毛利率略低。2015-2017 年度，麦格米特销售予怡和卫浴智能坐便控制器产品毛利率维持在 20% 以上，说明关联交易的定价与其他相近智能家电电控产品趋同，不存在通过控制毛利率水平刻意向怡和卫浴让利的现象，怡和卫浴与麦格米特的关联交易具备公允性。

2、与东莞国研关联交易的公允性分析

报告期内，怡和卫浴向东莞国研关联采购情况如下：

单位：万元

关联方名称	2017 年度		2016 年度	
	金额	占总采购额比例	金额	占总采购额比例
东莞国研	352.56	2.26%	-	-

麦格米特于 2017 年 4 月 20 日参股东莞国研，取得其 29.45% 的股权，怡和卫浴 2017 年 5-12 月与东莞国研的交易认定为关联交易。在参股东莞国研前后，怡和卫浴一直向其采购陶瓷管，此系列产品为定制化产品，怡和卫浴无其他供应商供应该产品。通过东莞国研成为关联方之前，即 2016 年度、2017 年 1-4 月，与东莞国研成为关联方之后，即 2017 年 5-12 月三个期间向东莞国研采购单价的比较，分析关联交易的公允性，其情况如下：

单位：元/件

产品型号	2017 年 5-12 月	2017 年 1-4 月	2016 年度
陶瓷管 1.03.005.003	22.55	23.03	23.03
陶瓷管 1.03.005.011	25.22	25.22	26.00

产品型号	2017年5-12月	2017年1-4月	2016年度
陶瓷管 1.03.005.012	23.03	23.03	22.81
陶瓷管 1.03.005.014	23.76	23.76	-
陶瓷管 1.03.005.015	25.22	-	-
陶瓷管 1.03.005.016	23.76	-	-
陶瓷管 1.03.005.017	23.28	-	-

从上表可以看出，怡和卫浴向东莞国研采购单价并未因其成为关联方而产生重大变化，与其关联交易具备公允性。

3、与思科韦尔关联交易的公允性分析

怡和卫浴与思科韦尔的关联交易为向其租赁厂房、办公楼，怡和卫浴于2017年2月迁址到该新厂区，并于2017年2月开始向思科韦尔支付租赁费，租赁价格为17元/平方米/月，2017年租金总计279.71万元。

通过对怡和卫浴周边的厂房出租情况进行了解，怡和卫浴租赁厂房同一路段东太和路上有2家闲置厂房出租，其中一家是新厂房租金18元/平方米/月，一家是旧厂房租金14元/平方米/月，由于思科韦尔的房产为新建厂房，怡和卫浴与其的关联租赁具备公允性。

(二) 深圳驱动

1、采购产品和服务的关联交易

(1) 采购原材料

报告期内，深圳驱动关联采购原材料情况如下：

关联方名称	2017年度		2016年度	
	金额	占总采购额比例	金额	占总采购额比例
麦格米特	2,195.80	17.39%	1,504.30	10.43%
株洲电气	869.10	6.88%	5,400.71	37.45%

①向麦格米特采购原材料

报告期内，深圳驱动因无进口报关资质，部分进口原材料委托麦格米特进口

后销售给深圳驱动，2016年和2017年交易金额分别为1,504.30万元和2,195.80万元。

报告期内，深圳驱动的进口原材料全部通过麦格米特采购，未向无关联第三方采购同类原材料。因此，本次选取报告期各期深圳驱动向麦格米特采购的主要原材料，对比其采购单价与麦格米特对外进口单价情况，结果如下：

单位：元

2017年主要物料	关联采购平均单价	外部采购平均单价
R25050122	63.10	61.87
R25030092	14.71	14.42
R25010099	58.25	57.11
A25030004	21.45	21.01
R25030077	3.39	3.32
2016年主要物料	关联采购平均单价	外部采购平均单价
R25030092	14.76	14.41
R25050122	62.75	61.49
R25050056	17.22	16.88
R25030063	5.96	5.85
R25020138	59.62	58.52

报告期内，深圳驱动向麦格米特关联采购原材料的价格较麦格米特对外采购同类原材料价格略高，考虑到麦格米特为深圳驱动采购所占用的资金成本及进口环节的手续及管理成本，该关联交易定价公允。2018年起，深圳驱动已取得进口清关资质，在完成与进口原材料供应商的相互认证后，将独立进行原材料的采购。

②向株洲电气采购原材料

A、生产模式切换时一次性采购原包工包料委托加工代采购的原材料

报告期内，深圳驱动于2016年6月起进行自主采购、自主组装生产，并一次性向株洲电气采购了原本用于生产驱动产品的全部原材料，金额为5,362.12

万元。

选取深圳驱动 2016 年向株洲电气采购的主要原材料，对比其关联采购价格和向无关联第三方的采购价格，不存在重大差异。关联采购价格略高于外部采购平均单价，考虑到株洲电气资金垫付成本、存货管理成本等，该价格公允。结果如下：

单位：元

2016 年主要物料	关联采购平均单价	外部采购平均单价
R26060204	407.77	368.84
R21110342	21.94	21.37
R21030180	106.95	88.45
R27060003	23.00	21.54
R27040029	48.83	43.08
R26060129	597.18	593.16

B、采购新能源汽车车载电源

2017 年，深圳驱动开始销售新能源汽车 PEU 产品，其中的部件车载电源 DC-DC 模块和 OBC 模块由株洲电气提供，采购金额为 799.17 万元。

车载电源部件属于定制化产品，不存在完全相同产品的第三方采购价格。选取深圳驱动向第三方采购相似功能产品和株洲电气向第三方销售相似功能产品的平均单价，作为市场参考价格，对比如下：

单位：元

2017 年主要物料	关联采购平均单价	市场参考价格平均单价
R07060006	996.02	991.31
R07080009	3,076.17	2,935.35

如上表所示，深圳驱动 2017 年向株洲电气采购新能源汽车车载电源模块的价格较外部采购价格略高，整体无明显差异，关联采购定价公允。

此外，深圳驱动报告期内存在因临时或紧急生产需要而向株洲电气小批量采购个别原材料的情况，定价方式为平价采购，报告期内交易额分别为 38.59 万元

和 69.93 万元，金额较小，定价合理。

(2) 委托加工采购

①2016 年 6 月以前，委托麦格米特或株洲电气包工包料生产

深圳驱动在 2016 年 6 月以前委托麦格米特或株洲电气进行包工包料生产，2016 年采购金额合计为 2,634.61 万元。由于全部为定制化产品，因此无法直接比较产品价格。通过委托加工定价依据的拆分对比论证其采购价格的公允性。

株洲电气为深圳驱动包工包料生产的产成品采用材料成本+加工费的定价模式，该定价方式是委托加工行业的标准定价模式。本次通过拆解产成品加工各环节株洲电气向深圳驱动的报价，对比该报价与无关联第三方报价情况，论证各环节价格公允性。并使用各环节公允价格加总的产成品价格与深圳驱动关联采购价格进行对比，论证其关联交易公允性。

A、材料成本

深圳驱动采购产品中材料成本占总成本的比例在 85% 以上。材料成本来自于株洲电气 Oracle 系统中记录的材料成本数据，即株洲电气当前向无关联第三方采购各种材料的价格，即市场公允价格，该部分成本按采购原价计入麦格米特对深圳驱动的销售价格中。因此，材料成本定价公允。

B、加工费

加工费分为 SMT 加工费用、人工工时费用、辅料费用、辅助费用，其计算方法如下表所示：

项目	计算方法
SMT 加工费用(元/PCS)	PCBA 点数*每点费用
人工工时费用(元/PCS)	生产工时*人工工时价格
辅料费用(元/PCS)	根据使用各种辅料的量乘以其最新采购价格计算得出金额
辅助费用(元/PCS)	设备折旧，周边资源等费用的分摊

a. SMT 加工费用

株洲电气收取深圳驱动的 SMT 每点加工费用为不含税 0.01 元/点；株洲电气

在自主进行 SMT 加工的同时，对部分 SMT 加工业务也采用外协方式，其目前在用的 2 家无关联外协供应商对 SMT 加工费用报价均为不含税 0.011 元/点，如下表所示：

单位：元/点（不含税）

委托加工商	2017 年度	2016 年度
深圳市瑞欣特科技有限公司	0.011	0.011
深圳市亿科迅电子有限公司	0.011	0.011
关联交易价格	0.01	0.01

因此，株洲电气为深圳驱动产品提供的 SMT 加工服务定价与其在用的其他 2 家无关联第三方外协供应商的加工费报价基本相同，定价公允。

b. 人工工时费用

株洲电气收取深圳驱动的人工工时价格为含税 17.27 元/小时，株洲电气目前在用的 2 家外协加工企业人工工时报价均为含税 18.00 元/小时，如下表所示：

单位：元/小时

委托加工商	2017 年度	2016 年度
深圳市瑞欣特科技有限公司	18.00	18.00
深圳市亿科迅电子有限公司	18.00	18.00
关联交易价格	17.27	17.27
深圳全日制就业劳动者最低工资标准	12.24	11.67
株洲全日制就业劳动者最低工资标准	9.08	7.99

报告期内，株洲电气人工工时价格略低于两家无关联第三方加工企业的人工工时价格，主要是由于株洲地区人工工资较深圳地区低，因此株洲电气人工工时价格 17.27 元/小时定价公允。

c. 辅料费用

与材料成本相同，辅料费用根据株洲电气 PCBA 板加工和产品组装过程中使用各种辅料的数量乘以其最新采购价格即市场公允价格计算得出，故辅料费用价格公允。

d. 辅助费用

辅助费用主要包括每月株洲电气为深圳驱动产品进行 PCBA 板加工过程和产品组装过程中相关人工工资、场地租金、水电费、机器折旧等合计后根据当月深圳驱动 PCBA 板加工量和产品组装数量分摊到每个产品型号中，定价方式公允。

C、数据分析

选取报告期内深圳驱动向株洲电气关联采购的主要产品，将材料成本和各环节加工费用按照上述公允价格计算方式计算出结果，并与报告期内关联采购实际价格对比，不存在重大差异，关联交易定价公允。结果如下表所示：

单位：元

品号	材料成本	SMT 加工费	人工工时费用	辅料费用	辅助费用	产品公允单价	关联采购单价
R61000019	2,623.58	12.05	44.70	21.48	113.52	2,815.32	2,749.08
R61010522	1,200.69	5.37	43.25	13.41	140.55	1,403.27	1,444.47
R61010523	1,397.93	5.91	43.25	13.41	140.55	1,601.05	1,707.12
R61000028	3,768.89	20.59	51.61	28.52	161.55	4,031.15	3,997.09

注：材料用量、辅助材料用量来自于株洲电气 BOM 表，SMT 点数、生产工时数据均来自于株洲电气报价文件。该业务仅在 2016 年发生。

②2016 年 6 月起，自主采购和组装，仅委托株洲电气进行单板加工

自 2016 年 6 月起，深圳驱动开始自主采购原材料，并自主完成生产工序中的 FA（最终组装）环节，仅委托株洲电气进行 PCBA 板代加工，加工费的定价方式与株洲电气为深圳驱动进行包工包料生产中的加工费定价模式相同，由 SMT 加工费、人工工时费、辅料费用和辅助费用构成。

选取报告期内深圳驱动委托株洲电气进行 PCBA 加工的前十大主要产品，按照前述各加工环节公允报价计算出委托加工的公允价格，与株洲电气向深圳驱动提供 PCBA 加工服务的实际交易价格对比，不存在重大差异，关联交易定价公允。结果如下表所示：

单位：元

料号	SMT 加工费用	人工工时费用	辅料费用	辅助费用	公允加工价格	2016年关联采购价格	2017年关联采购价格
R13002348	8.36			0.57	8.93	8.91	8.85
R11112698		1.38	0.72	1.27	3.37	3.60	3.30
R63010005	9.06			0.45	9.51	10.86	9.95
R63010057	9.78			0.49	10.27	10.26	10.83
R13002500	7.85			0.39	8.24	8.24	8.24
R11113139		1.07	0.11	0.89	2.07	4.29	2.08
R13001605	9.91			0.50	10.41	10.40	10.61
R13002501	4.20			0.21	4.41	4.41	4.41
R13002712	1.26			0.06	1.32	1.33	1.38
R11113201		3.75	0.64	3.17	7.56	7.50	7.36

注：辅料用量来自于株洲电气 BOM 表，SMT 点数、生产工时数据均来自于株洲电气报价文件。

R11113139 产品 2016 年关联采购加工费较高主要系前期该物料的加工采用手工焊的方式，2017 年该物料改为过炉焊接加工，人工费用和辅助费用均有所降低，该物料的加工费价格也因此降低。除此之外，株洲电气为深圳驱动提供 PCBA 板加工服务的主要产品交易价格与公允加工价格不存在明显差异，委托加工费定价公允。

(3) 采购租赁服务

报告期内，深圳驱动子公司南京驱动向麦格米特租赁办公用房，以 35 元/平方/月租赁麦格米特位于南京市玄武区玄武大道 699-10 号 5 幢 102 室作为办公场所。该地址位于南京市福中高科技产业园，紧邻南京市徐庄软件园、江苏软件园，项目组通过查询房天下、赶集网、58 同城等网站交易数据显示，该区域写字楼租赁价格在 1.0-2.0 元/平方/日之间，即 30-60 元/平方/月，因此麦格米特租赁给南京驱动的房屋价格与市场价格相匹配，定价公允。

报告期内，深圳驱动子公司株洲力慧向株洲电气租赁生产办公用房，以

10 元/平方/月的价格租赁共计 6500 平方米。通过查询赶集网、58 同城等网站交易数据，株洲市天元区附近工业园的厂房租赁价格在 8.7-13.2 元/平方/月之间，因此麦格米特租赁给株洲力慧的厂房定价公允。

2、销售产品的关联交易

(1) 销售产成品

报告期内，深圳驱动关联销售产成品情况如下：

关联方名称	2017 年度		2016 年度	
	金额	占总销售额比例	金额	占总销售额比例
麦格米特	92.35	0.49%	144.87	0.85%

报告期内，因深圳驱动无出口报关资质，针对国外客户的订单，需通过麦格米特进行销售。因深圳驱动向国外客户销售的定制化产品不存在向无关联第三方的同类产品销售，本次选取报告期各期深圳驱动委托麦格米特外销的主要产品，对比深圳驱动销售给麦格米特的产品单价与麦格米特向国外客户销售的单价情况，不存在重大差异，关联交易定价公允。结果如下：

2017 年主要物料	关联销售平均单价	对外销售平均单价
R61400192	8,133.60	8,302.28
R61400205	9,736.75	9,930.49
R61010228	5,448.56	5,557.56
R61400186	2,464.96	2,514.26
R61010147	5,133.00	5,235.69
2016 年主要物料	关联采购平均单价	对外销售平均单价
R61400220	51,599.46	52,652.51
R61400219	46,625.38	47,576.92
R61400197	1,479.13	1,509.32
R61400194	1,354.78	1,382.43
R61020038	418.87	451.00

如上表所示，深圳驱动向麦格米特销售的主要产品单价略低于麦格米特向国

外最终客户的销售单价，考虑到麦格米特为深圳驱动进行出口报关时产生的管理和运营成本，该关联交易定价公允。深圳驱动已于 2017 年末拿到出口报关资质，未来将采用自主出口进行销售。

报告期内，沈阳晶格作为深圳驱动的经销商，向终端客户沈阳机床销售深圳驱动的通用电机驱动器产品及选配件。深圳驱动与沈阳晶格的交易完全按照市场化方式进行，交易金额较小，分别为 30.87 万元和 4.44 万元，关联交易定价公允。

此外，深圳驱动存在向深圳控制、株洲微朗和杭州乾景销售电机驱动器产品的情况，报告期内关联交易金额较小，按照市场方式定价，关联交易定价公允。

(2) 销售原材料

报告期内，深圳驱动向株洲电气销售原材料，主要系深圳驱动和株洲电气在生产加工过程中对一些原材料的小批量或紧急需求采取的临时调用销售，以保证原材料供应效率，该类关联交易双方采取平价买卖的方式，金额较小，报告期内交易金额分别为 55.13 万元和 71.32 万元，关联交易定价公允。

(3) 销售软件

报告期内，深圳驱动向麦格米特销售变频空调控制器软件，主要型号产品销售情况如下：

软件名称	2017 年			2016 年		
	收入 (万元)	销量 (万个)	单价 (元)	收入 (万元)	销量 (万个)	单价 (元)
MEGMEET 1P~1.5P 变频空调 MCU 软件	203.43	20.34	10.00	74.28	4.19	17.74
MEGMEET 2P-3P 变频 空调 MCU 软件	243.81	24.38	10.00	70.89	2.98	23.76
MEGMEET3P+变频空 调 MCU 软件	8.53	0.85	10.00	1.27	0.06	20.83

深圳驱动拥有变频相关技术，麦格米特的变频空调控制器产品相关软件由深圳驱动子公司南京驱动提供，该项目于 2012 年开始研发，并于 2014 年开始形成销售。根据双方协议，麦格米特按销售相应变频空调控制器的数量与深圳驱动结算控制器软件的采购数量，报告期内深圳驱动向麦格米特销售的软件数量与麦格米特对应产品的最终销售数量一致。结算价格考虑到前期开发投入大，后续更新

投入小的特点，结算价格逐年下降，2017年上述三款软件定价均为10元/个。

报告期内，麦格米特向深圳驱动采购的软件单价占对应变频空调控制器产品销售价格的比例整体较低，具体情况如下：

单位：元

软件名称	2017年度			2016年度		
	软件单价	对应产品售价	占比	软件单价	对应产品售价	占比
MEGMEET 1P~1.5P变频空调 MCU 软件	10.00	228.18	4.38%	17.74	241.36	7.35%
MEGMEET 2P-3P变频空调 MCU 软件	10.00	264.98	3.77%	23.76	305.98	7.76%
MEGMEET3P+变频空调 MCU 软件	10.00	359.25	2.78%	20.83	393.34	5.29%

2017年，随着变频空调控制器产品销量的规模化，深圳驱动向麦格米特销售的软件平均单价进一步降低，其在变频空调控制器产品售价中的占比也进一步下降。

因此，深圳驱动报告期内向麦格米特销售软件符合市场化交易模式，定价合理。

综上所述，深圳驱动与麦格米特的关联交易均有稳定的关联交易定价政策，报告期内关联交易价格持续保持公允。

（三）深圳控制

1、与株洲电气及麦格米特关联采购的公允性分析

报告期，深圳控制 PLC 产品采购仅来自于上市公司，全部为定制化产品，因此无法直接比较产品价格。通过委托加工定价依据的拆分对比，深圳控制采购产成品价格公允。

与深圳驱动相同，上市公司为深圳控制以包工包料方式代工生产的产成品采用材料成本+加工费的定价模式，该定价方式是委托加工行业的标准定价模式。本次通过拆解产成品加工各环节上市公司向深圳控制的报价，对比该报价与无关联第三方报价情况，论证各环节价格公允性。并使用各环节公允价格加总的产成品价格，与深圳控制关联采购价格进行对比，论证其关联交易公允性。

(1) 材料成本

材料成本来自于株洲电气 Oracle 系统中记录的材料成本数据，即株洲电气当前从市场上采购各种材料的价格，也就是市场上的公允价格。PLC 产品中材料成本占总成本比例一般超过 60%。

(2) 加工费

加工费分为 SMT 加工费用、人工工时费用、辅料费用、辅助费用，其计算方法如下表所示：

项目	计算方法
SMT 加工费用（元/PCS）	PCBA 点数*每点费用
人工工时费用（元/PCS）	生产工时*人工工时价格
辅料费用（元/PCS）	根据使用各种辅料的量乘以其最新采购价格计算得出金额
辅助费用（元/PCS）	设备折旧，周边资源等费用的分摊

①SMT 加工费用

株洲电气收取深圳控制的 SMT 每点加工费用为不含税 0.023 元/点。深圳控制 PLC 产品型号多，批量小，同时由于产品一般有多个 PCBA 板，单个 PCBA 板生产订单的 SMT 点数一般在 5,000 点以下，SMT 贴片厂对 10,000 点以下的加工报价一般为不含税 0.02-0.03 元/点，因此株洲电气给深圳控制的 SMT 加工费用不含税 0.023 元/点的报价公允。

阿里巴巴网站查询的 SMT 贴片报价如下表示：

单位：元/点（不含税）

SMT 贴片厂	<10,000 点	≥10,000 点
深圳市中科电子科技有限公司	100-999 点：0.03；1,000-9,999 点：0.02	0.01
东莞市新一电子有限公司	5,000-9,999 点：0.02	0.01
深圳市壹明电子有限公司	-	0.01
深圳市百千成电子有限公司	-	0.01
关联交易价格	0.023	-

②人工工时费用

株洲电气收取深圳控制的人工工时价格为含税 17.27 元/小时，麦格米特目前在用的 2 家外协加工企业人工工时报价均为含税 18.00 元/小时，如下表所示：

单位：元/小时

委托加工商	2017 年度	2016 年度
深圳市瑞欣特科技有限公司	18.00	18.00
深圳市亿科迅电子有限公司	18.00	18.00
关联交易价格	17.27	17.27
深圳全日制就业劳动者最低工资标准	12.24	11.67
株洲全日制就业劳动者最低工资标准	9.08	7.99

报告期内，株洲电气人工工时价格略低于两家深圳外部加工企业人工工时价格，主要是由于株洲地区人工工资较深圳地区低，因此株洲电气人工工时价格 17.27 元/小时公允。

③ 辅料费用

辅料费用根据株洲电气 PCBA 板加工过程中使用各种辅料的量乘以其最新采购价格即公允价格计算得出，故辅料费用部分价格公允。

④ 辅助费用

辅助费用主要包括每月株洲电气与深圳控制 PCBA 板加工过程、PLC 组装过程相关的间接人员工资、场地租金、水电费、机器折旧等合计后根据当月深圳控制 PCBA 板加工量、PLC 组装量进行分摊到每个产品型号中，占比较低。定价方式公允。

(3) 数据分析

抽取采购量较大的产品，将各项费用按照上述计算方法代入最新价格数据后的计算结果与报告期内采购价格的比较如下表所示：

单位：元

品号	材料成本	SMT 加工费用	人工工时费用	辅料费用	辅助费用	合计	2017 年采购平均单价	2016 年采购平均单价
R10000533	178.74	15.94	7.55	4.05	12.24	218.52	229.26	213.95

R10000473	67.45	6.44	4.95	1.91	9.34	90.09	94.22	90.38
R10000486	187.57	19.3	7.62	3.64	12.24	230.37	238.69	239.30
R10000518	451.1	40.55	13.56	9.11	17.38	531.70	549.08	526.09
R10000587	373.3	30.89	11.43	6.52	16.98	439.12	453.85	440.51
R10001530	242.59	23.25	5.34	2.07	10.92	284.17	305.36	297.88
R81200015	1654.02	40.43	16.81	12.7	19.08	1743.04	1761.38	1699.67

注：材料用量、辅助材料用量来自于株洲电气 BOM 表，SMT 点数、生产工时数据均来自于株洲电气报价文件。

在代入公允的最新材料成本、最新辅料成本、SMT 贴片价格、人工工时价格后，得出的当前整体公允价格与 2017 年、2016 年采购平均价格较为接近。

因此，深圳控制与株洲电气及麦格米特之间的关联采购定价公允。

2、其他零星关联交易

深圳控制 2017 年采购株洲力慧驱动器 5.07 万元；2017 年向怡和卫浴销售 PLC 产品 3.66 万元，向沈阳晶格销售 PLC 产品 2016 年和 2017 年分别为 18.15 万元和 10.52 万元，交易金额均较小，采用市场化定价，交易定价公允。

3、向麦格米特租赁办公场所的公允性分析

报告期内，深圳控制子公司南京控制向麦格米特租赁办公用房，以 35 元/平方/月租赁麦格米特位于南京市玄武区玄武大道 699-10 号 5 幢 102 室作为办公场所。该地址位于南京市福中高科技产业园，紧邻南京市徐庄软件园、江苏软件园，项目组通过查询房天下、赶集网、58 同城等网站交易数据显示，该区域写字楼租赁价格在 1.0-2.0 元/平方/日之间，即 30-60 元/平方/月，考虑到深圳控制合同签订时间点距今已过两年，此租赁价格比较公允。

综上，深圳控制关联交易定价公允。

三、结合深圳控制所有生产均为委托上市公司全资子公司株洲麦格米特电气有限责任公司（以下简称株洲电气）进行的实际情况，进一步补充披露深圳控制的主要生产经营是否具备独立性

（一）生产制造不是深圳控制的核心环节，委托加工方式不会对深圳控制的独立性产生不利影响

深圳控制主要经营活动是从事 PLC 产品的研发和销售，生产采用委托加工模式。由于 PLC 行业属于技术密集型行业，研发、设计和控制软件开发等环节的技术含量较高，附加值最高。而生产制造为标准的电子产品生产流程，贴片、插件、组装等工序均较为简单、常规，附加值较低，市场上存在大量代工企业可以承接该产品生产，因此，生产制造不是深圳控制经营中的核心环节，委托加工方式不会对深圳控制的独立性产生不利影响。

（二）珠三角地区电子加工企业众多，如有必要深圳控制可以切换其他供应商，对株洲电气不存在依赖

深圳控制的产品生产流程和工艺简单，深圳控制所在的珠三角地区电子加工企业众多，如果必要，深圳控制可以在保持企业生产活动和经营业绩稳定的前提下完成加工厂商的切换，深圳控制的生产经营对株洲电气不存在依赖。

综上，深圳控制主要生产经营具备独立性。

四、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问和会计师认为：三家标的资产存在规模较大关联交易具有必要性和合理性；相关关联交易定价公允；深圳控制的主要生产经营具备独立性。

问题 15. 申请文件显示，1) 深圳控制主要产品为 PLC 产品。深圳控制仅从事研发和销售，生产为委托上市公司全资子公司株洲电气生产。2) 报告期 2016 年至 2017 年，深圳控制毛利率分别为 59.92% 和 56.14%，毛利率较高，主要的研发、设计、软件开发投入等均计入费用。3) 报告期内，深圳控制 PLC 产品毛利率下降 3.79%，主要是由于 2017 年度深圳控制直销占比下降，直销客户通常个性化设计的需求比较高，毛利率比经销高，报告期内直销毛利率分别为 62.01% 和 60.12%。4) 报告期深圳控制经销模式占营业收入比例分别为 53.44% 和 59.68%。5) 报告期深圳控制的通用 PLC 产品线、轨道交通产品线及其他产品的销售单价均出现明显下降。请你公司：1) 结合同行业可比公司实际情况及深圳

控制的生产经营模式，进一步补充披露深圳控制报告期经销模式营业收入占比较高的具体原因及合理性，是否符合行业实际情况。2) 进一步补充披露报告期深圳控制主要产品价格出现明显下降的具体原因及合理性，产品价格变动趋势与毛利率变动趋势是否匹配，未来主要产品价格是否存在继续下降的重大风险。3) 补充披露深圳控制区分经销模式和直销模式以及主要产品类型的毛利率变化情况。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合同行业可比公司实际情况及深圳控制的生产经营模式，进一步补充披露深圳控制报告期经销模式营业收入占比较高的具体原因及合理性，是否符合行业实际情况

(一) 同行业可比公司实际情况

同行业可比上市公司均主要采用经销模式。同行业上市公司 2017 年年报中均披露其销售模式为“经销为主、直销为辅”，与深圳控制相同，如下：

可比公司	2017年年报中披露的销售模式
信捷电气	“公司通用型产品（可编程控制器、人机界面、驱动系统等）的主要客户是OEM厂家（设备制造商），其购买通用型产品用于工业设备的生产，由于通用型产品通用性强、客户面广，公司对通用型产品采用‘经销为主、直销为辅’的销售模式，货款一般采取在一定信用期内付款的结算模式。”
汇川技术	“由于公司产品下游应用极其广泛，用户涉及众多行业，地域分布广，所以公司大部分产品是通过分销方式进行销售，即通过代理商/经销商/系统集成商将产品销售给客户。……从产品服务的领域来看，一般来说在智能装备&工业机器人领域，公司的销售方式以 分销为主、直销为辅 。”

(二) 深圳控制的生产经营模式

深圳控制通用 PLC 产品主要采用经销模式，其最终客户是设备制造厂商。深圳控制在销售通用 PLC 产品时主要采用经销模式的原因有：（1）设备制造商客户较为零散，经销模式可以降低深圳控制业务拓展成本；（2）经销商可以帮助用户进行现场维护和设备调试等工作，为零散的客户提供更好的服务；（3）经销模式可以覆盖更大的业务区域和行业范围，有利于销售的拓展。

因此，深圳控制报告期经销模式营业收入占比较高具有合理性，符合行业实际情况。

二、进一步补充披露报告期深圳控制主要产品价格出现明显下降的具体原因及合理性，产品价格变动趋势与毛利率变动趋势是否匹配，未来主要产品价格是否存在继续下降的重大风险

(一)进一步补充披露报告期深圳控制主要产品价格出现明显下降的具体原因及合理性

报告期内，深圳控制主要产品平均单价如下表所示：

单位：元

项目	2017 年度	2016 年度
轨道交通产品线	3,564.11	4,172.86
通用 PLC 产品线	765.35	876.91

1、轨道交通产品线主要产品单价稳定，配件销量增加，平均单价下降

深圳控制轨道交通产品线主要包括轨道交通空调控制器及其配套电源、网卡等产品，具体情况如下：

年度	项目	轨道交通空调控制器	配件	轨道交通产品线合计
2017 年度	销量（台）	1,950	1,014	2,964
	销售收入（万元）	984.27	72.13	1,056.40
	销售单价（元/台）	5,047.55	711.32	3,564.11
2016 年度	销量（台）	1,603	363	1,966
	销售收入（万元）	791.92	28.46	820.38
	销售单价（元/台）	4,940.25	784.11	4,172.86

报告期内，轨道交通空调控制器平均单价保持稳定，由于价格较低的配件销售增加，拉低了平均单价。2016 年，石家庄国祥向深圳控制采购轨道交通空调控制器，同时主要向其他供应商采购相关电源、网卡等配件；随着双方合作的深入，2017 年，石家庄国祥提高了深圳控制供应相关配件的比例，由于相关配件价格相对较低，导致 2017 年轨道交通产品线平均销售单价同比下降 14.59%。

2、通用 PLC 产品线高价产品销量下降，低价产品销量增加，导致平均单价下降

通用 PLC 产品各类产品单价基本稳定，因高价产品销量下降，低价产品销量增加，导致平均单价下降，具体情况如下：

年度	项目	温度控制器	直流供电继电器输出主模块产品	其他通用 PLC 产品	通用 PLC 产品线合计
2017 年度	销量（台）	5,700	166	19,384	25,250
	销售收入（万元）	420.57	19.93	1,492	1,932.50
	销售单价（元/台）	737.84	1,200.38	769.71	765.35
2016 年度	销量（台）	3,259	3,287	17,798	24,344
	销售收入（万元）	247.28	463.84	1,424	2,134.76
	销售单价（元/台）	758.76	1,411.12	799.89	876.91

(1) 温度控制器产品销量上升，2017 年共计销售 5,700 件，同比增长 74.90%，占 2017 年通用 PLC 销售数量的 22.57%，但其均价为 737.84 元，低于 2017 年通用 PLC 整体均价，因而拉低了通用 PLC 产品线的销售单价；

(2) 直流供电继电器输出主模块产品在 2017 年销售量下降，从 2016 年的 3,287 台下降至 2017 年的 166 台，而其 2016 年平均单价为 1,411.12 元，也导致了通用 PLC 产品均价的下降；

(3) 其他通用 PLC 产品平均单价小幅下降。

(二) 产品价格变动趋势与毛利率变动趋势是否匹配

报告期内，深圳控制主营业务毛利率情况如下所示：

产品	主要指标	2017 年度	2016 年度
PLC	单位价格（元）	909.60	1,034.43
	单位成本（元）	398.98	414.55
	毛利率	56.14%	59.92%

报告期内，深圳控制整体产品价格下降 12.07%，毛利率下降 3.79%，产品价格变动趋势与毛利率变动趋势一致。

报告期内毛利率下降与产品单位价格下降的原因一致，主要系：1) 不同型号的产品销售占比变动，如前述直流供电继电器输出主模块产品销售额从 2016 年的 463.84 万元下降至 2017 年的 19.93 万元，该产品基本全部面向直销客户，

毛利率较高，其 2016 年毛利率为 75.67%；2) 其他通用 PLC 产品略有降价。

(三) 未来主要产品价格是否存在继续下降的重大风险

1、具体型号产品不存在价格大幅下降风险，但产品均价存在波动风险

如上所述，就具体型号产品来说，深圳控制主要产品价格不存在大幅下降的情形，但由于销售产品结构、客户销售占比波动等原因，深圳控制产品平均价格存在一定的波动风险。

2、通用 PLC 产品均价和深圳控制综合毛利率下降的主因未来不会继续产生重大影响

报告期内，直流供电继电器输出主模块产品销量下降，从 2016 年的 3,287 台下降至 2017 年的 166 台，导致了通用 PLC 产品均价下降及深圳控制综合毛利率下降，该产品销售额于 2017 年已降至较低水平，仅 19.93 万元，无进一步下降空间，将不会再影响深圳控制未来通用 PLC 产品价格和综合毛利率。同时，深圳控制将通过不断提升产品性能、优化产品设计来维持产品价格、降低产品成本，维持产品毛利率。

3、2018 年 1-5 月整体平均单价高于 2017 年，综合毛利率高于 2018 年预测

2018 年 1-5 月，深圳控制整体产品平均单价为 968.17 元，高于 2017 年全年的 909.60 元，主要原因是轨道交通产品线销售额占比从 2017 年全年的 30.55% 提升至 1-5 月的 41.22%，而轨道交通产品线平均单价高于通用 PLC 产品线和其他产品，从而拉高了整体产品平均单价。2018 年 1-5 月，深圳控制综合毛利率为 56.65%，略高于 2017 年全年综合毛利率 56.14%，高于 2018 年预测的 55.50%。

三、补充披露深圳控制区分经销模式和直销模式以及主要产品类型的毛利率变化情况

(一) 区分经销模式和直销模式毛利率

单位：万元

销售模式	2017 年度		2016 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率

直销模式	1,394.34	60.12%	1,525.20	62.01%
经销模式	2,063.52	53.45%	1,750.54	58.11%

报告期内，直销模式毛利率下降 1.89%，主要是由于前述直流供电继电器输出主模块产品销量下降所致，该产品销售额于 2017 年已降至较低水平，无进一步下降空间，将不会再影响深圳控制未来直销产品价格和毛利率。

报告期内，经销模式毛利率下降 4.66%，主要原因是部分通用 PLC 产品有所降价，该部分产品主要采用经销模式销售。深圳控制不存在持续导致经销毛利率降低的因素，并通过不断提升产品性能、优化产品设计来维持产品价格、降低产品成本，维持产品毛利率。2018 年 1-5 月，深圳控制经销模式毛利率 54.19%，较 2017 年度有所回升。

（二）区分主要产品类型毛利率

单位：万元

产品类型	2017 年度		2016 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率
轨道交通产品线	1,056.40	61.78%	820.38	60.64%
通用 PLC 产品线	1,932.50	57.59%	2,134.76	64.58%

轨道交通产品线毛利率小幅上升 1.14%。

通用 PLC 产品线毛利率下降 6.99%，主要原因：1) 深圳控制 2016 年销售较多的直流供电继电器输出主模块产品在 2017 年销售额下降，从 2016 年的 463.84 万元下降至 2017 年的 19.93 万元，而其 2016 年毛利率为 75.67%；2) 其他通用 PLC 产品有所降价。深圳控制不存在持续导致通用 PLC 产品线毛利率降低的因素，并通过不断提升产品性能、优化产品设计来维持产品价格、降低产品成本，维持产品毛利率，2018 年 1-5 月，深圳控制通用 PLC 产品线毛利率 58.23%，较 2017 年度有所回升。

四、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问和会计师认为：深圳控制报告期经销模式营业收入占比较高主要原因是通用 PLC 产品最终客户分散，经销模式能更好地服务客户、

覆盖更大业务范围，且同行业公司同样采用“经销为主、直销为辅”模式，深圳控制经销模式营业收入占比较高具有合理性，符合行业实际情况；深圳控制产品价格下降的主要原因是产品结构变化，产品价格变动趋势与毛利率变动趋势相匹配，未来主要产品价格不存在继续下降的重大风险；深圳控制分销售模式和产品类型毛利率及其变化情况合理。

问题 16. 申请文件显示，1) 报告期 2016 年至 2017 年，深圳控制经销模式占营业收入比例分别为 53.44% 和 59.68%。2) 报告期 2017 年深圳控制一季度营业收入占比为 18.74% 为全年最低，四季度营业收入占比为 30.38% 为全年最高。请你公司：1) 补充披露深圳控制经销模式具体情况，包括主要经销客户情况、相关经销合同条款、经销收入确认时点和具体依据。2) 结合深圳控制主要产品及下游客户的生产季节性情况，进一步补充披露深圳控制 2017 年一季度营业收入占比最低，四季度营业收入占比最高的具体原因及合理性。请独立财务顾问和会计师补充披露针对深圳控制营业收入的具体核查情况，包括但不限于相关经销收入确认的时点是否准确、主要经销客户与深圳控制是否存在关联关系、经销商是否完成最终销售，是否存在期末突击销售的情况，并就核查范围、核查手段和核查结论发表明确意见。

【回复】

一、补充披露深圳控制经销模式具体情况，包括主要经销客户情况、相关经销合同条款、经销收入确认时点和具体依据

(一) 主要经销商客户情况

1、主要经销商客户销售情况

单位：万元

经销商名称	销售金额	占经销收入比
2017 年度		
广州市文信自动化技术有限公司	277.09	13.43%
广州市瑞双明自动化科技有限公司	259.68	12.58%
长沙市大桁智能科技有限公司	239.42	11.60%

深圳市欧富利实业有限公司	136.61	6.62%
河南齐鑫电气设备有限公司	83.41	4.04%
合 计	996.21	48.27%
2016 年度		
长沙市大桁智能科技有限公司	222.26	12.70%
广州市文信自动化技术有限公司	175.44	10.02%
河南齐鑫电气设备有限公司	110.07	6.29%
广州市瑞双明自动化科技有限公司	89.52	5.11%
深圳市欧富利实业有限公司	81.66	4.66%
合 计	678.95	38.79%

2、主要经销客户基本情况

(1) 广州市文信自动化技术有限公司

企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
注册地址	广州市黄埔区中山大道东 321 号 201 房（仅限办公用途）
法定代表人	江政文
营业期限	2009 年 04 月 16 日至长期
统一社会信用代码	914401126876745378
注册资本	101 万元
股 东	江政文、陈耀银
经营范围	电子、通信与自动控制技术研究、开发；电子产品零售；通用机械设备零售；仪器仪表批发；电子产品批发；通用机械设备销售；通用设备修理；机电设备安装服务
主要终端客户	深圳市劲拓自动化设备有限公司、深圳市轩泰机械设备有限公司、佛山市雅路斯工业设备有限公司、湖北晨风轨道装备股份有限公司

(2) 广州市瑞双明自动化科技有限公司

企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
注册地址	广州市天河区黄村东路 35 号 B 区 309 房
法定代表人	胡敏芳
营业期限	2010 年 12 月 10 日至长期
统一社会信用代码	914401015659769166

注册资本	202 万元
股 东	胡敏芳、胡晓芳
经营范围	电子自动化工程安装服务；电子、通信与自动控制技术研究、开发；电气设备修理；电气设备零售；电气设备批发；电气机械设备销售；家用电器批发；机械配件批发；通用机械设备销售；计算机零配件批发；计算机批发；通讯设备及配套设备批发；五金产品批发；电子元器件批发；电子产品批发；消防设备、器材的批发
主要终端客户	江门市蓬江区跨海工贸有限公司、深圳市富云帝科技有限公司、深圳市鑫冠臣机电有限公司、深圳市盛晖亿达机械设备有限公司

(3) 长沙市大桁智能科技有限公司

企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
注册地址	长沙市芙蓉区韶山路 39 号（维一星城）国际 2010 室
法定代表人	陈跃新
营业期限	2007 年 07 月 03 日至 2027 年 07 月 02 日
统一社会信用代码	91430100663960133T
注册资本	600 万元
股 东	周中华、陈跃新
经营范围	弱电智能化系统、工业电气自动化系统的研发；计算机软硬件的研发及技术服务；通信设备、网络设备、机电设备、安防设备、计算机及辅助设备、办公设备及耗材、电子元器件、五金交电、化工产品（不含危险品、监控品）的销售。（不含前置审批和许可项目，涉及行政许可的凭许可证经营）
主要终端客户	中联重科股份有限公司

(4) 深圳市欧富利实业有限公司

企业类型	有限责任公司
注册地址	深圳市南山区玉泉路 128 号 A 幢五层南侧
法定代表人	胡可斌
营业期限	2003 年 09 月 02 日至长期
统一社会信用代码	914403007542594142
注册资本	100 万元
股 东	邹彤、胡可斌、曾振平、任崇海、曾静香
经营范围	投资兴办实业（具体项目另行申报）；国内贸易；车载影音设备的研发；自动化系统集成、软件开发、技术咨询、技术服务

主要终端客户	深圳市浩宝自动化设备有限公司、惠州市德钢机械有限公司、深圳市一脉科技有限公司、深圳市智创谷技术有限公司
--------	---

(5) 河南齐鑫电气设备有限公司

企业类型	有限责任公司（自然人独资）
注册地址	郑州市金水区民航路 26 号 5 号楼东 4 单元 46 号
法定代表人	许鹏辉
营业期限	2010 年 03 月 22 日至长期
统一社会信用代码	914101055516480064
注册资本	100 万元
股 东	许鹏辉
经营范围	销售：电气自动化设备、五金交电、机械设备、机电设备、仪器仪表及零配件。（以上范围，国家法律、行政法规及规章规定须审批的项目除外）
主要终端客户	河南欧帕工业机器人有限公司、开封市丽星机械设备有限公司

(二) 相关经销合同条款

深圳控制经销商均为电气设备经销商，除深圳控制产品外，还经销其他多种品牌产品，与深圳控制的年交易额均较小，因此深圳控制均未与经销商签订正式的代理合同或经销合同，日常购销主要通过订单形式进行。经核查主要经销商订单，并向主要经销商访谈、函证确认，深圳控制与主要经销商的主要交易条款如下：

销售方式	买断式经销，深圳控制不负责安装，经销商客户未售出产品不能退回给深圳控制
验收方式	交付时验收，以对账单形式最终确认
信用政策	月结 0-60 天不等
付款方式	电汇和银行承兑汇票
质量保证	质保期 18 个月

(三) 经销收入确认时点和具体依据

1、经销收入确认时点

客户在收到货物后，深圳控制在次月与客户对账确认验收合格的商品数量及结算金额，确认无误后在对账当月确认销售收入的实现。

2、经销收入确认的具体依据

深圳控制经销收入确认的具体依据包括：销售订单、出库单、发货单、双方确认无误后的对账单和销售发票等。

二、结合深圳控制主要产品及下游客户的生产季节性情况，进一步补充披露深圳控制 2017 年一季度营业收入占比最低，四季度营业收入占比最高的具体原因及合理性

（一）深圳控制主营业务收入按季度划分情况

报告期内，深圳控制主营业务收入按季度划分情况如下：

单位：万元

季度	2017 年度		2016 年度	
	收入	占比	收入	占比
一季度	648.14	18.74%	610.92	18.65%
二季度	813.59	23.53%	951.88	29.06%
三季度	945.55	27.34%	863.47	26.36%
四季度	1,050.59	30.38%	849.47	25.93%
合计	3,457.86	100.00%	3,275.74	100.00%

（二）主要产品及下游客户的生产季节性情况

一季度收入占比较低，四季度较高是工业企业的普遍特点，主要是由于一季度存在春节假期，行业上下游均会假期停工，故销量较低。同时，下游企业通常会考虑次年一季度供应商停工等因素，提前在四季度备货，四季度收入占比通常较高。

（三）深圳控制一、四季度营业收入占比与同行业公司不存在显著差异

报告期内，同行业公司各季度营业收入占全年比例如下表所示，同行业公司一季度营业收入占比在 19% 以下，四季度营业收入占比在 30% 左右，深圳控制与同行业公司不存在显著差异。

季度	2017 年	2016 年
----	--------	--------

	深圳控制	信捷电气	汇川技术	深圳控制	信捷电气	汇川技术
一季度	18.74%	18.69%	16.37%	18.65%	18.37%	15.51%
二季度	23.53%	27.25%	24.18%	29.06%	26.41%	24.51%
三季度	27.34%	24.17%	24.96%	26.36%	24.85%	27.01%
四季度	30.38%	29.90%	34.49%	25.93%	30.36%	32.97%

注：上述数据均通过上市公司年报相关数据计算得出。

因此，深圳控制 2017 年一季度营业收入占比最低、四季度营业收入占比最高具有合理性，与同行业企业不存在显著差异。

三、补充披露针对深圳控制营业收入的具体核查情况，包括但不限于相关经销收入确认的时点是否准确、主要经销客户与深圳控制是否存在关联关系、经销商是否完成最终销售，是否存在期末突击销售的情况，并就核查范围、核查手段和核查结论发表明确意见

（一）关于相关经销收入确认的时点是否准确的核查

1、核查手段

（1）对深圳控制相关人员进行访谈，了解经销商销售及经销收入确认相关情况；

（2）对报告期各期销售收入前五大经销商客户进行实地走访，实地了解主要经销商的合同条款及结算方式，走访比例如下：

单位：万元

项 目	2017 年度	2016 年度
销售收入前五大经销商收入小计	996.21	678.95
经销商客户销售收入合计	2,063.52	1,750.54
占 比	48.27%	38.79%

（3）对报告期各期销售收入前五大经销商或其最终客户进行函证，确认主要经销商的合同条款及结算方式，函证情况如下：

项 目	2017 年度	2016 年度
发函经销商客户（最终客户）数量	5 家	5 家

回函经销商客户（最终客户）数量	5 家	5 家
回函确认合同条款及结算方式数量	5 家	5 家

（4）选取当期销售收入 50 万元以上的经销商客户获取相关资料进行核查，核查比例、方法如下：

单位：万元

项 目	2017 年度	2016 年度
销售收入 50 万元以上的经销商收入小计	1,161.84	991.61
经销商客户销售收入合计	2,063.52	1,750.54
占 比	56.30%	56.65%

①抽取经销商客户当年度合同或订单、发货单、对账单、销售发票，核查收入确认时点是否正确；

②对经销商客户销售收入进行截止测试：抽查报告期内（主要是 12 月和 1 月）对经销商客户的销售相关凭证，记录发货相关的出库日期、对账日期、销售发票开具日期、收入确认日期，并与深圳控制提供的经销商客户对账政策相比对，深圳控制在报告期内针对同一客户的对账时点及收入确认方法保持一致，经销商客户不存在对账时点频繁跨月变化的情形。

2、核查结论

经核查，独立财务顾问和会计师认为：深圳控制经销商收入确认时点准确。

（二）关于主要经销客户与深圳控制是否存在关联关系的核查

1、核查手段

（1）对报告期各期销售收入前五大经销商客户进行实地走访，了解客户的基本情况、与标的公司是否存在关联关系，走访比例如下表：

单位：万元

项 目	2017 年度	2016 年度
销售收入前五大经销商收入小计	996.21	678.95
经销商客户销售收入合计	2,063.52	1,750.54

占 比	48.27%	38.79%
访谈结果不存在关联关系经销商数量	5	5
访谈结果存在关联关系经销商数量	无	无

(2) 对报告期各期销售收入前五大经销商或其最终客户进行函证，确认是否存在关联关系，回函情况如下：

项 目	2017 年度	2016 年度
发函经销商客户（最终客户）数量	5 家	5 家
回函经销商客户（最终客户）数量	5 家	5 家
回函确认不存在关联关系数量	5 家	5 家

(3) 通过公开信息查阅报告期销售收入大于 50 万元经销商客户的基本信息，核查报告期主要经销商客户的存续情况以及与深圳控制是否存在关联关系，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2017 年度	2016 年度
销售收入 50 万元以上的经销商家数	8 家	9 家
销售收入 50 万元以上的经销商收入小计	1,161.84	991.61
经销商客户销售收入合计	2,063.52	1,750.54
占 比	56.30%	56.65%
经查阅无关联关系的经销商	8 家	9 家
经查阅存在关联关系的经销商	无	无

2、核查结论

经核查，独立财务顾问和会计师认为：主要经销商客户与深圳控制不存在关联关系。

(三) 关于经销商是否完成最终销售的核查

1、核查手段

(1) 对报告期各期销售收入前五大经销商客户进行实地走访，实地了解客户的基本情况、业务发生额、往来款余额、支付结算方式，核查客户及相关业务

存在的真实合理性以及最终销售情况，走访比例如下：

单位：万元

项 目	2017 年度	2016 年度
销售收入前五大经销商收入小计	996.21	678.95
经销商客户销售收入合计	2,063.52	1,750.54
占 比	48.27%	38.79%

(2) 对报告期各期销售收入前五大经销商客户或其最终客户进行函证，确认最终销售情况及期末库存情况等，回函情况如下：

单位：万元

项 目	2017 年度	2016 年度
销售收入前五大经销商收入小计	996.21	678.95
经销商客户销售收入合计	2,063.52	1,750.54
占 比	48.27%	38.79%
发函经销商客户（最终客户）数量	5 家	5 家
回函经销商客户（最终客户）数量	5 家	5 家
总计向前五大经销商客户销售数量(台)	15,079	8,366
回函年末库存数量（台）	713	586
期末库存占当年销售数量比	4.73%	7.00%

注：上述产品数量包括 PLC、温度控制器和雷击防护装置，不包括配件。

2、核查结论

经核查，独立财务顾问和会计师认为：经销商已基本完成最终销售。

(四) 关于是否存在期末突击销售情况的核查

1、核查手段

(1) 选取当期销售收入 50 万元以上的经销商客户获取相关资料进行核查，核查比例、方法如下：

单位：万元

项 目	2017 年度	2016 年度
-----	---------	---------

销售收入 50 万元以上的经销商收入小计	1,161.84	991.61
经销商客户销售收入合计	2,063.52	1,750.54
占 比	56.30%	56.65%

① 对经销商客户销售收入进行截止测试：抽查报告期内（主要是 12 月和 1 月）对经销商客户的销售相关凭证，记录发货相关的出库日期、对账日期、销售发票开具日期、收入确认日期，并与深圳控制提供的经销商客户对账政策相比对，深圳控制在报告期内针对同一客户的对账时点及收入确认方法保持一致，经销商客户不存在对账时点频繁跨月变化的情形。

②跟踪 2017 年四季度销售的产品在 2018 年退货情况、2017 年年末应收账款收回情况及 2018 年一季度经营业绩。经核查确认 2018 年不存在大额退货；截至 2018 年 5 月 31 日，2017 年末应收账款已收回 88.02%；2018 年一季度深圳控制实现营业收入 913.07 万元，同比增长 40.88%，实现净利润 280.64 万元，同比增长 131.83%，业绩良好。

(2) 对报告期各期销售收入前五大经销商客户进行实地走访以及函证，了解并确认经销商客户最终销售情况及期末库存情况，经核查报告期前五大经销商已基本完成最终销售；

(3) 对报告期营业收入进行分析性复核，分析第四季度营业收入占比较高的原因及合理性，不存在异常。

2、核查结论

经核查，独立财务顾问和会计师认为：深圳控制不存在期末突击销售的情况。

问题 17. 申请文件显示，1) 报告期 2016 年至 2017 年，深圳控制营业收入分别为 3,363.47 万元和 3,457.86 万元，其中 2017 年营业收入增长率仅为 2.8%。2) 预测期 2018 年至 2022 年，预测深圳控制营业收入分别为 6,653.47 万元、9,269.56 万元、12,358.81 万元、15,411.95 万元和 17,665.90 万元，预测营业收入增长率分别为 92.4%、39.3%、33.3%、24.7%和 14.6%，保持高速增长。请你公司：1) 结合截至目前深圳控制的业绩实现情况，进一步补充披露深圳控制预测 2018 年营业收入和净利润的可实现性。2) 补充披露预测期深圳控制各主要产品

的销量、销售单价的具体预测情况及预测依据。3) 结合深圳控制报告期营业收入增长率仅为 2.8%的实际情况、深圳控制所处行业的发展情况、目前在手订单情况等，进一步补充披露深圳控制预测期营业收入增长率远高于报告期的合理性，预测期营业收入大幅增长的具体预测依据和可实现性。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合截至目前深圳控制的业绩实现情况，进一步补充披露深圳控制预测 2018 年营业收入和净利润的可实现性

截至 2018 年 5 月 31 日，深圳控制的业绩实现情况如下：

单位：万元

项目	2018 年 1-5 月		2017 年 1-5 月		2016 年 1-5 月	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
营业收入	1,939.51	29.15%	1,225.00	35.43%	1,344.69	39.98%
扣非后净利润	531.23	40.86%	156.97	24.76%	311.44	49.72%

注：2018 年 1-5 月的收入占比和扣非后净利润占比，为 2018 年 1-5 月营业收入和扣非后净利润占 2018 年预测收入和承诺净利润的比例。

2018 年 1-5 月，深圳控制实现营业收入 1,939.51 万元，同比增长 58.33%；实现扣非后净利润 531.23 万元，同比增长 238.44%；2018 年深圳控制受益于石家庄国祥等直销客户和广州文信、瑞双明等经销商的业绩增长，销售情况不断向好，按照该趋势，深圳控制 2018 年预测营业收入和净利润具有可实现性。

二、补充披露预测期深圳控制各主要产品的销量、销售单价的具体预测情况及预测依据

预测期深圳控制各主要产品的销量、销售单价的具体预测情况如下：

产品	项目	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
通用 PLC 产品线	销量（万件）	2.43	2.53	4.93	6.66	8.66	10.83	11.91
	单价（元）	876.91	765.35	756.19	748.63	741.14	733.73	726.39
	收入（万元）	2,134.76	1,932.50	3,728.02	4,985.88	6,418.27	7,946.30	8,651.30

轨道交通 产品线	销量（万件）	0.20	0.30	0.60	0.93	1.35	1.76	2.20
	单价（元）	4172.86	3564.11	3,486.12	3,451.26	3,416.75	3,382.58	3,348.75
	收入（万元）	820.38	1,056.40	2,091.67	3,209.67	4,612.61	5,953.34	7,367.25
其他	收入（万元）	320.60	468.96	833.78	1,074.01	1,327.93	1,512.31	1,647.35
收入合计（万元）		3,275.74	3,457.86	6,653.47	9,269.56	12,358.81	15,411.95	17,665.90

（一）产品销量结合行业发展趋势、客户优势、在手订单、2018 年一季度业绩增长情况等因素进行预测

深圳控制对 2018 年销量预测主要结合了通用 PLC 和轨道交通行业快速发展的趋势、客户优势、在手订单、2018 年一季度业绩增长情况等因素进行预测。

1、行业快速发展，进口替代进程加速

工业自动化是现代制造业最重要的技术之一，近年来，随着《中国制造 2025》、《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》等发展规划和政策的出台、制造业人力成本的提升，自动化、智能化成为产业结构优化升级的方向，工业自动化产品市场规模稳步增长。轨道交通方面，近年来，便捷出行成为民众的重要需求，城际高铁、城市地铁成为民众日常最重要的出行方式之一，铁路和城市轨道交通的建设也快速推进，轨道交通行业的快速发展将带动对车辆部件需求的增长，其中包括车辆空调控制器等。

与此同时，中国工业自动化产品仍主要由欧美、日本品牌提供，西门子、施耐德、罗克韦尔、三菱等品牌长期占据国内市场大部分市场份额，对我国制造业的生产成本、自主能力构成了不利影响。目前，在部分细分领域，中国工业自动化产品已具备与国际品牌竞争的技术实力，国产品牌以更贴近客户需求的产品设计、快速的服务响应和价格优势逐步扩大市场份额。

2、客户优势持续显现

深圳控制在轨道交通空调控制器产品上，与中国中车旗下轨道交通空调制造商石家庄国祥建立了战略合作关系，成为其空调控制器主要供应商，双方自 2012 年即开始合作，交易规模持续增长，合作关系不断密切。轨道交通空调必须能够适应高寒、高温和潮湿等多种使用环境及恶劣的电磁环境，这些特点导致轨道交

通空调控制器技术要求高，设计复杂，而深圳控制的产品已经得到了客户的认可，因此与国祥的合作可以向其他潜在客户展示深圳控制的技术实力，形成示范效应。

3、在手订单不断增长

截至 2018 年 3 月 31 日，深圳控制尚未发货的订单不含税金额合计 1,187.53 万元，同比 2017 年 3 月 31 日增长 169.67%，其中来自第一大客户石家庄国祥的订单不含税金额合计 1,050.34 万元，同比增长 200.53%；已发货尚未确认收入的发出商品不含税金额合计 250.04 万元，同比 2017 年 3 月 31 日增长 127.63%。上述订单增长率均超过 2018 年预测收入的增长率 92.42%。

4、2018年一季度业绩继续向好

2018 年一季度，深圳控制实现营业收入 913.07 万元，同比增长 40.88%；深圳控制实现净利润 280.64 万元，同比增长 131.83%，增速较快。2018 年深圳控制受益于石家庄国祥等直销客户和广州文信、瑞双明等经销商的业绩增长，销售情况不断向好。深圳控制是研发驱动型公司，主要支出为研发人员薪酬等固定支出，具有较好的规模效应，随着营业收入的增长，净利润呈现更高幅度的增长。

（二）产品单价谨慎预测逐年下降

深圳控制对预测期产品单价的预测结合报告期深圳控制相关产品的销售价格走势，虽然随着产品性能的提升、功能的丰富，产品价格可能上升，但基于谨慎性原则，预测深圳控制的产品销售单价在预测期呈逐年下降趋势。

三、结合深圳控制报告期营业收入增长率仅为 2.8%的实际情况、深圳控制所处行业的发展情况、目前在手订单情况等，进一步补充披露深圳控制预测期营业收入增长率远高于报告期的合理性，预测期营业收入大幅增长的具体预测依据和可实现性

（一）历史经营业绩

报告期内，深圳控制主营业务收入分别为 3,275.74 万元和 3,457.86 万元。深圳控制前期处于产品和客户的积累期，随着轨道交通部件国产化率的提升、装备制造行业进口替代的加速，自 2017 年下半年起，深圳控制季度经营业绩逐渐上

升，销售情况不断向好。虽然 2017 年全年收入增长率不高，但从单季度比较看，营业收入增长率 2017 年三季度较 2016 年三季度增长 9.51%，2017 年四季度较 2016 年四季度增长 23.68%，2018 年一季度较 2017 年一季度增长 40.88%，增长率不断上升。

（二）所处行业的发展情况

工业自动化是现代制造业最重要的技术之一。在人口老龄化和劳动力成本上升的压力下，我国制造业自动化水平将不断提高，同时随着《中国制造 2025》、《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》等发展规划和政策的出台，自动化、智能化成为产业结构优化升级的方向，工业自动化市场规模将持续增长。与此同时，中国工业自动化产品仍主要由欧美、日本品牌提供，西门子、施耐德、罗克韦尔、三菱等品牌长期占据国内市场大部分市场份额，对我国制造业的生产成本、自主能力构成了不利影响。目前，在部分细分领域，中国工业自动化产品已具备与国际品牌竞争的技术实力，国产品牌以更贴近客户需求的产品设计、快速的服务响应和价格优势逐步扩大市场份额。

近年来，便捷出行成为民众的重要需求，城际高铁、城市地铁成为民众日常最重要的出行方式之一，铁路和城市轨道交通的建设也快速推进。铁路方面，据国家铁路局《2016 年铁道统计公报》，2016 年全国铁路营业里程达到 12.4 万公里，比上年增长 2.5%，动车组 2586 标准组、20688 辆，比上年增加 380 标准组、3040 辆，增长 17.23%。城市轨道交通方面，据中国城市轨道交通协会《城市轨道交通 2016 年度统计和分析报告》，截至 2016 年年底，中国大陆地区共 30 个城市开通运营城市轨道交通，共计 133 条线路，运营线路总长度达 4152.8 公里，年度新增运营线路长度创历史新高，达 534.8 公里，首次超过 500 公里，同比增长 20.2%。在国内高铁、动车、地铁线路快速扩张的同时，中国轨道交通动车组国产化率也在不断提高，2017 年 7 月 9 日开通的宝鸡至兰州线采用的 CRH5G 型动车组国产化率达 90% 以上。

深圳控制的产品主要应用于装备制造行业，其中轨道交通行业为公司的核心应用领域。轨道交通行业的快速发展将带动对车辆部件需求的增长，其中包括车辆空调控制器等。此外，中国高铁建设潮始于 2008-2009 年，最初车辆上使用的

都是三菱等国外品牌空调控制器，随着十年维保期的到来，需要进行替换，如今国产轨道车辆空调控制器已经成熟，将大量使用国产控制器替换。深圳控制轨道交通产品线主要面向中国中车旗下石家庄国祥运输设备有限公司，深圳控制与石家庄国祥在轨道交通空调控制器产品方面已合作多年，双方于 2017 年 9 月 15 日签订了战略合作协议，深圳控制成为石家庄国祥轨道交通空调控制器产品主要供应商，轨道交通空调控制器产品线将迎来快速增长。

（三）目前在手订单情况

截至 2018 年 5 月 31 日，深圳控制尚未发货的订单不含税金额合计 1,116.01 万元，同比 2017 年 5 月 31 日增长 110.18%，其中来自第一大客户石家庄国祥的订单不含税金额合计 994.06 万元，同比增长 106.26%，上述增长比例均已超过深圳控制 2018 年预测营业收入增长率 92.42%。

综上，深圳控制预测期营业收入增长率高于报告期具有合理性和可实现性。

四、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问和评估师认为：1) 深圳控制预测 2018 年营业收入和净利润具有可实现性；2) 预测期深圳控制各主要产品的销量、销售单价的具体预测情况及预测依据具有合理性；3) 深圳控制预测期营业收入增长率高于报告期具有合理性和可实现性。

问题 18. 申请文件显示，1) 报告期 2016 年至 2017 年，深圳控制毛利率分别为 59.92%和 56.14%，预测期 2018 年至 2022 年深圳控制预测毛利率分别为 55.50%、54.94%、54.33%、53.67%和 52.98%，预测毛利率呈现逐年下降趋势。2) 报告期深圳控制期间费用率分别为 41.76%和 38.50%，预测期 2018 年至 2022 年深圳控制预测期间费用率分别为 35.6%、35.1%、33.5%、31.6%和 31.4%，预测期间费用率呈现逐年下降趋势。请你公司补充披露：1) 深圳控制预测期毛利率呈现逐年下降的合理性及预测依据，未来维持毛利率稳定的具体措施。2) 深圳控制预测期期间费用率的具体预测情况，预测期期间费用率较报告期存在较大下降的合理性及预测依据。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

【回复】

一、深圳控制预测期毛利率呈现逐年下降的合理性及预测依据，未来维持毛利率稳定的具体措施

（一）深圳控制预测期毛利率呈现逐年下降的具体预测依据

深圳控制毛利率的预测结合报告期毛利率的变动情况，考虑销售产品结构、行业竞争和采购产成品价格等潜在因素，基于谨慎性原则，预测深圳控制的产品毛利率在预测期呈逐年下降趋势。具体预测依据如下：

1、产品单价谨慎预测逐年下降

对预测期产品单价的预测结合报告期深圳控制相关产品的销售价格走势，虽然随着产品性能的提升、功能的丰富，产品价格可能上升，但基于谨慎性原则，预测深圳控制的产品销售单价在预测期呈逐年下降趋势。

2、采购单价谨慎预测逐年上升

对预测期采购产成品价格的预测，结合报告期深圳控制从株洲电气采购相关产品的价格走势，考虑到人工成本上升等因素，谨慎预测深圳控制采购产成品价格在预测期呈逐年上升趋势。

3、对比深圳控制2018年1-5月和同行业公司2017年毛利率情况，预测谨慎

2018年1-5月深圳控制综合毛利率为56.65%；信捷电气2017年年报披露的PLC产品毛利率55.85%；深圳控制2018年预测综合毛利率为55.50%，因此，深圳控制2018年毛利率预测较为谨慎。

综上，深圳控制预测期毛利率呈现逐年下降具有谨慎性和合理性。

（二）维持毛利率稳定的具体措施

为了保持主要业务的持续盈利能力以及毛利率的稳定，深圳控制管理层采取了以下措施：

1、加强产品研发，提高产品竞争力。深圳控制PLC产品依靠较高的产品研发标准，产品稳定性较好，为主流客户所认可。通过不断加强产品研发，提高产品性能，丰富产品功能，不断提高产品竞争力，维持产品价格和毛利率稳定。预测期内，深圳控制研发费用年复合增长率为31.53%，增长较快。

2、优化产品设计，提高采购议价能力。通过不断优化产品成本设计，降低产品成本；同时，随着销量的增长，采购量的提升，不断提高原材料采购议价能力，降低原材料采购成本。

3、进一步开拓技术门槛高的产品应用市场领域，扩大毛利率较高的产品线在整体营业收入中的占比。

二、深圳控制预测期期间费用率的具体预测情况，预测期期间费用率较报告期存在较大下降的合理性及预测依据

深圳控制是一家以经销模式为主的研发驱动型公司，其费用主要为人员薪酬等支出，存在规模效应，主要费用项目不会随着营业收入的增长而同比例增长，因此预测期期间费用率较报告期存在一定幅度下降，具有合理性。

具体预测方法为：对销售费用及管理费用中各项费用构成进行分类分析，根据不同费用的发生特点、变动规律，按照和主营业务收入的关系、自身的增长规律，分别采用销售百分比或年增长率模型计算；由于报告期内财务费用金额较小且企业无付息负债，预测期未予考虑。

（一）销售费用预测

预测期内，深圳控制销售费用主要由职工薪酬、专业服务费、差旅费、运费、租赁费、业务招待费及产品质量保证金等项目构成，相关项目预测依据如下：

1、职工薪酬：为预测员工人数与预测人均薪酬之乘积。1) 员工人数：深圳控制预测销售人员数量根据公司经营计划确定，其增幅较营业收入增幅小，因为深圳控制属于经销模式销售为主的公司，经销商客户的业务开拓费用由经销商承担，深圳控制销售人员主要负责商务对接、订单跟进等，在经销商数量未大幅增加的情况下，无需新增过多销售人员。2) 销售人员人均薪酬：人均薪酬在 2017 年的基础上参考当地工资增长水平按固定增速预测。

2、专业服务费、差旅费及运费：与主营业务收入呈现强对应性，因此未来年度假设继续按照 2017 年相关项目占主营业务收入比例预测。

3、租赁费：系办公场所租赁费用，按照签订的合同预测。

4、业务招待费：预测期内在 2017 年的基础上按照固定比例增长。

5、产品质量保证金：按不含税销售收入的固定比例提取。

6、折旧摊销：根据 2017 年销售费用中的折旧摊销占 2017 年深圳控制折旧摊销总额的比例，乘以预测期内每年折旧摊销总额得出。

根据上述预测，报告期及预测期销售费用占营业收入比例如下表所示：

单位：万元

项目	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度
营业收入	3,363.47	3,457.86	6,653.47	9,269.56	12,358.81	15,411.95	17,665.90
销售费用	427.28	387.49	695.69	963.84	1,275.95	1,522.57	1,732.14
占比	12.70%	11.21%	10.46%	10.40%	10.32%	9.88%	9.80%

（二）管理费用预测

报告期内，深圳控制管理费用主要由研发费用、专业服务费、职工薪酬和租赁费等项目构成，其中研发费用又包括研发人员工资、物料费、差旅费及研发费用-折旧摊销等项目，相关项目预测依据如下：

1、研发人员工资：为预测研发人员数量与预测人均薪酬之乘积。1) 研发人员数量：根据公司经营计划确定，其增幅较营业收入增幅小，原因为 PLC 产品生命周期长，新产品的研发主要依靠多年积累的技术平台，对研发人员的需求主要集中在产品更新升级和部分新应用领域的特定技术开发，这些需求并不需要研发人员数量与营业收入保持同比例增长。2) 人均薪酬：在 2017 年的基础上参考当地工资增长水平按固定增速预测。

2、职工薪酬：为预测管理人员数量与预测人均薪酬之乘积。深圳控制预测管理人员数量根据公司经营计划确定，深圳控制为研发驱动型公司，组织架构简单，总体管理人员需求较少。人均薪酬在 2017 年的基础上参考当地工资增长水平按固定增速预测。

3、专业服务费、物料费及差旅费：与企业的主营业务收入呈现强对应性，未来假设其继续占主营业务收入一定比例预测。

4、租赁费：系办公场所租赁费用，按照签订的合同预测。

5、折旧摊销：根据 2017 年管理费用中折旧摊销占 2017 年深圳控制折旧摊销总额的比例，乘以预测期内每年折旧摊销总额得出。

报告期及预测期管理费用占营业收入比例如下表所示：

单位：万元

项目	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度
营业收入	3,363.47	3,457.86	6,653.47	9,269.56	12,358.81	15,411.95	17,665.90
管理费用	940.53	942.54	1,672.69	2,288.66	2,862.28	3,349.44	3,817.99
占比	27.96%	27.26%	25.14%	24.69%	23.16%	21.73%	21.61%

（三）预测期期间费用率较报告期存在下降的合理性

深圳控制是一家以经销模式为主的研发驱动型公司，其费用主要由研发、销售、管理人员薪酬组成，2016 年和 2017 年，薪酬分别占期间费用总额的 68.60% 和 67.98%。因深圳控制的业务特点，存在规模效应，上述主要费用项目不会随着营业收入的增长而同比例增长，因此预测期期间费用率较报告期存在一定幅度下降，具有合理性。

1、经销模式为主，销售费用主要由经销商承担

深圳控制属于经销模式销售为主的公司，经销商客户的业务开拓费用由经销商承担，深圳控制销售人员主要负责商务对接、订单跟进等，在经销商数量未大幅增加的情况下，无需新增过多销售人员。

2、研发驱动，研发人员不需要随着营业收入的增长同比例增长

深圳控制属于研发驱动型公司，新产品的研发主要依靠多年积累的技术平台，经过多年的积累，深圳控制已积累了 PLC 产品丰富的研发经验，形成了可靠、丰富的技术平台，对研发人员的需求主要集中在产品更新升级和部分新应用领域的特定技术开发，这些需求并不需要研发人员数量与营业收入保持同比例增长。

3、同行业公司期间费用率较低，深圳控制预测谨慎

报告期内，同行业企业期间费用率如下表所示：

企业	2017 年度	2016 年度
信捷电气	16.91%	16.10%
汇川技术	26.42%	24.10%

注：数据来源于各公司年报。

预测期，深圳控制期间费用率始终在 30% 以上，高于报告期同行业公司期间费用率，深圳控制期间费用率预测较为谨慎。

综上，预测期深圳控制期间费用率较报告期存在下降具有合理性。

三、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问和评估师认为：深圳控制预测期毛利率呈现逐年下降具有谨慎性和合理性；预测期期间费用率降幅较大主要是考虑深圳控制的经营模式以及营业收入快速增长所带来的规模效应，具有合理性。

问题 19、请你公司补充披露本次交易三家标的资产最近三年股权转让作价与本次交易作价存在差异的具体原因及合理性，相关的股权转让是否涉及股份支付，是否确认相关的股份支付费用。如是，进一步补充披露股份支付费用的具体确认依据。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、补充披露本次交易三家标的资产最近三年股权转让作价与本次交易作价存在差异的具体原因及合理性

（一）怡和卫浴

怡和卫浴最近三年进行的股权转让情况如下：

1、2015 年 4 月第一次股权转让

2015 年 4 月，林普根将其所持有的 3% 股权以 90 万元的价格转让给曾昭源，3% 股权以 90 万元的价格转让给王雪芬，3% 股权以 90 万元的价格转让给陈方琳，2.5% 股权以 75 万元的价格转让给谢宇。林普根为怡和卫浴小股东、总经理，四

位受让方当时均为怡和卫浴员工。

此次股权转让按照注册资本 3,000 万元作价，与本次交易整体估值 99,800.00 万元存在差异主要是由于怡和卫浴经营状况的变化：2014 年度怡和卫浴营业收入和净利润分别为 3,360.26 万元和 32.91 万元，2017 年度怡和卫浴营业收入和净利润分别为 23,680.54 万元和 4,649.37 万元，公司发展规模以及盈利能力的不同导致交易价格存在差异。

2、2015 年 4 月第二次股权转让

2015 年 4 月，范沙丹将其持有的怡和卫浴 12% 股权以 620 万元的价格转让给麦格米特。范沙丹为外部投资人，麦格米特为怡和卫浴大股东，本次交易完成后麦格米特成为怡和卫浴的控股股东。

此次股权转让价格按照公司整体估值 5,166.67 万元作价，与本次交易整体估值 99,800.00 万元存在差异主要是由于怡和卫浴经营状况的变化：2014 年度怡和卫浴营业收入和净利润分别为 3,360.26 万元和 32.91 万元，2017 年度怡和卫浴营业收入和净利润分别为 23,680.54 万元和 4,649.37 万元，公司发展规模以及盈利能力的不同导致交易价格存在差异。

3、2015 年 9 月股权转让

2015 年 9 月，林普根以 75 万元的价格购买谢宇持有的怡和卫浴 2.5% 股权。

此次股权转让价格与本次交易价格存在差异主要是由于：原股东谢宇离职并退股，因与其入股时间仅间隔 5 个月，林普根按照原股权的出让价格受让谢宇的股权，故此次股权转让作价低于本次交易价格。

4、2015 年 11 月股权转让

2015 年 11 月，陈志华以 180 万元的价格购买范沙丹持有的怡和卫浴 3% 股权。陈志华、范沙丹均为怡和卫浴外部投资人。

此次股权转让按照公司整体估值 6,000.00 万元作价，与本次交易整体估值 99,800.00 万元存在差异主要是由于怡和卫浴经营状况的变化：2014 年度怡和卫浴营业收入和净利润分别为 3,360.26 万元和 32.91 万元，2017 年度怡和卫浴营业收入和净利润分别为 23,680.54 万元和 4,649.37 万元，2015 年度怡和卫浴的发展

规模以及盈利能力有所增长，但仍与 2017 年度存在差距，故此次股权转让作价低于本次交易价格。

5、2016 年 10 月股权转让

2016 年 10 月，陈志华将其持有的怡和卫浴 0.9%、0.4%、0.2% 股权分别以 90 万元、40 万元、20 万元的价格转让给王雪芬、陈方琳、曾昭源。

此次股权转让按照公司整体估值 10,000.00 万元作价，与本次交易整体估值 99,800.00 万元存在差异主要是由于怡和卫浴经营状况的变化：2015 年度，怡和卫浴营业收入和净利润分别为 7,289.14 万元和 909.33 万元，2017 年度怡和卫浴营业收入和净利润分别为 23,680.54 万元和 4,649.37 万元，2016 年度怡和卫浴的发展规模以及盈利能力有所增长，但仍与 2017 年度存在差距，故此次股权转让作价低于本次交易价格。

（二）深圳驱动

深圳驱动最近三年不存在股权变动的情形。

（三）深圳控制

深圳控制最近三年进行的股权转让情况如下：

1、2016 年 2 月股权转让

由于员工孙文离职退股，2016 年 2 月，孙文将其持有的深圳控制 3% 股权以 200 万元的价格转让给控股股东麦格米特。

此次股权转让按照公司整体估值 6,666.67 万元作价，与本次交易整体估值 21,500.00 万元存在差异主要是由于：

（1）交易原因不同，上述交易是由于股东离职退股，根据《深圳市麦格米特控制技术有限公司自然人股东约定书》规定，员工终止任职关系后，股份转让价格按照其终止任职关系时深圳控制账面净资产值 80% 确定。2015 年 12 月 31 日，深圳控制账面净资产值为 3,457.33 万元，孙文股权转让价格应当为 82.98 万元，考虑到孙文作为初创员工对深圳控制的贡献，经双方协商以 200 万元价格作为 3% 股权转让价格。

(2) 收购方式不同，上述股权转让为现金交易且不存在业绩承诺和补偿，本次收购为发行股份及支付现金相结合的方式，存在股价波动风险，且存在业绩补偿和锁定期，交易对方实际获得现金收入的时点和风险不同。

2、2016年10月股权转让

由于员工刘涛、毛继科离职退股，2016年10月，刘涛、毛继科分别将其各自持有的深圳控制3%股权以173.10万元、200.00万元的价格转让给深圳控制其他员工刘东、林霄舸、龙思玲、宋明权、万里、朱健、罗赞云、张杰、邱珊珊。

此次股权转让分别按照公司整体估值5,770.00万元和6,666.67万元作价，与本次交易整体估值21,500.00万元存在差异主要是由于：

(1) 交易原因不同，上述交易是由于股东离职退股，根据《深圳市麦格米特控制技术有限公司自然人股东约定书》规定，员工终止任职关系后，股份转让价格按照其终止任职关系时深圳控制账面净资产值80%确定。2015年12月31日，深圳控制账面净资产值为3,457.33万元，3%股权转让价格应当为82.98万元，考虑到毛继科作为初创员工对深圳控制的贡献，经协商以200万元价格作为3%股权转让价格；而刘涛未能完整履行《自然人股东约定书》所约定的成为深圳控制自然人股东且完成工商登记之日起四年（2012年12月-2016年12月）持续任职承诺，经协商以173.10万元价格作为3%股权转让价格。

(2) 收购方式不同，上述股权转让为现金交易且不存在业绩承诺和补偿，本次收购为发行股份及支付现金相结合的方式，存在股价波动风险，且存在业绩补偿和锁定期，交易对方实际获得现金收入的时点和风险不同。

二、相关的股权转让是否涉及股份支付，是否确认相关的股份支付费用

根据《企业会计准则》，股份支付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。

三家标的资产最近三年股权转让均不涉及股份支付，如下：

标的公司	时间	受让方	出让方	价格及公允性	是否涉及股份支付
怡和卫浴	2015年4月	曾昭源、王雪芳、陈方	小股东林普根	按照公司整体估值3,000万元，高于当时净资产	否，小股东之间转让，价格公允

标的公司	时间	受让方	出让方	价格及公允性	是否涉及股份支付
		琳、谢宇等员工		1,968.21 万元、评估值 2,176.51 万元，受让价格公允。	
	2015 年 4 月	麦格米特	外部投资人范沙丹	按照公司整体估值 5,166.67 万元，大股东向外部投资人收购，收购后取得控股权	否，受让方为大股东
	2015 年 9 月	林普根	离职员工谢宇	谢宇离职退出，按原转让价格回售。	否，小股东之间股份原价回售
	2015 年 11 月	陈志华	外部投资人范沙丹	按照公司整体估值 6,000 万元，外部投资人之间转让	否，外部投资人之间转让
	2016 年 10 月	曾昭源、王雪芬、陈方琳等员工	外部投资人陈志华	按照公司整体估值 10,000 万元，外部投资人转让给员工，部份变现，价格公允	否，外部投资人转让给员工，价格公允
深圳控制	2016 年 2 月	麦格米特	离职小股东孙文	受让价格远高于净资产，受让价格公允。	否，受让方为大股东
	2016 年 10 月	林霄舸等深圳控制员工	离职小股东刘涛、毛继科	受让价格远高于净资产，受让价格公允。	否，小股东之间转让，价格公允

2015 年 4 月，曾昭源、王雪芬、陈方琳、谢宇受让小股东林普根所持怡和卫浴股权，受让价格参照怡和卫浴整体估值 3,000 万元，高于怡和卫浴净资产 1,968.21 万元，低于 2015 年 4 月上市公司收购怡和卫浴控股权时该公司整体估值 5,166.67 万元。本次股权转让不作为股份支付的原因如下：

1、本次转让价格公允

2014 年度，怡和卫浴收入为 3,360.26 万元，净利润为 32.91 万元，2015 年 4 月 30 日怡和卫浴净资产为 1,968.21 万元，资产基础法评估值为 2,176.51 万元，仍存在未弥补亏损。四名股东受让林普根的股权价格参照投资成本 3,000 万元确定，远高于净资产，受让价格合理。

2、麦格米特收购怡和卫浴股权存在控制权溢价，定价相对较高

麦格米特收购怡和卫浴为上下游产业整合，而非为获取投资收益，本次交易完成后麦格米特成为怡和卫浴的控股股东，价格中包含了一定的控制权溢价。

3、股权出让方为小股东

本次股权转让时，怡和卫浴第一大股东为麦格米特，持股 40%，本次转让的

出让方林普根为小股东，持股 30%。因此，本次股权转让的出让方为小股东，其转让目的不属于为获取职工向公司提供服务。

4、是否作为股份支付处理对标的公司报告期业绩不存在影响

即使上述转让行为界定为股份支付，因其发生在 2015 年，且为一次性激励，相关费用记入 2015 年度，并同时增加资本公积，对怡和卫浴报告期经营业绩、净资产均不存在重大影响。

三、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问、会计师和评估师认为：深圳驱动最近三年不存在股权转让的情形，怡和卫浴、深圳控制最近三年股权转让作价与本次交易作价存在差异具备合理性，相关的股权转让不涉及股份支付。

（此页无正文，为《深圳麦格米特电气股份有限公司关于<中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书>（180561号）的回复》之签章页）

深圳麦格米特电气股份有限公司

年 月 日