

深圳市和科达精密清洗设备股份有限公司

关于对深圳证券交易所《关于对深圳市和科达精密清洗设备股份有限公司的重组问询函》

的回复

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

深圳市和科达精密清洗设备股份有限公司（以下简称“公司”、“上市公司”、“和科达”）于 2017 年 5 月 20 日在指定信息披露媒体披露了《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预案》（以下简称“《预案》”）及其他相关公告。2017 年 6 月 5 日，公司董事会收到深圳证券交易所中小板公司管理部下发的《关于对圳市和科达精密清洗设备股份有限公司的重组问询函》（中小板重组问询函（需行政许可）【2017】第 30 号）。根据《问询函》要求，公司现就相关情况的回复公告如下：

（本回复中，除非上下文中另行规定，文中简称或术语与重组预案中所指含义相同。）

注：除特别说明外，所有数值保留两位小数，均为四舍五入。若本回复中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上有差异，这些差异是由四舍五入造成的。

1、预案披露，本次募集配套资金发行股份的定价基准日为和科达审议本次重大资产重组事项的2017年度第二次临时董事会会议决议公告日。请说明本次募集配套资金发行股份的定价基准日是否符合《上市公司非公开发行股票实施细则》第七条第一款的规定，并请独立财务顾问发表明确意见。

回复：

经独立财务顾问审慎核查，预案中本次募集配套资金发行股份的定价基准日披露有误。

①预案第6页“本次募集配套资金发行股份的定价基准日为和科达审议本次重大资产重组事项的2017年度第二次临时董事会会议决议公告日”有误。

②预案第135页“本次募集配套资金发行股份的定价基准日为和科达审议本次重大资产重组事项的2017年度第二次临时董事会会议决议公告日”有误。

上市公司现更正披露如下：

本次募集配套资金发行股份的定价基准日为本次募集配套资金的发行期首日。

上市公司已在修订后的预案之“重大事项提示”之“三、本次发行股份情况”之“2、发行股份募集配套资金”以及“第七节 募集配套资金”之“（四）发行股份的定价基准日、定价依据及发行价格”进行了修订，修订后的披露符合相关文件规定。

经核查，独立财务顾问认为，上市公司经修改后的披露文件符合相关规定。

2、预案披露，截至2017年3月31日，宝盛自动化未经审计的净资产为7,786.5万元，预估值为6.18亿元，较净资产账面价值增长693.68%。本次交易完成后将确认大额商誉，请补充披露以下内容，并请独立财务顾问发表明确意见：（1）请结合交易标的的行业地位、市场份额及竞争对手情况等，说明本次交易标的评估增值较大的具体原因、参数预测的依据及合理性，并说明本次预估值与标的公司历次股权转让和增资价格是否存在差异，若是，请补充说明差异产生的原因；（2）说明本次重组产生的商誉金额，以及交易完成后商誉累计余额占总资产及净资产的比重，并量化分析商誉减值对你公司经营业绩的具体影响，就商誉减值可能对你公司未来业绩产生的影响进行敏感性分析。

回复：

(1) 请结合交易标的的行业地位、市场份额及竞争对手情况等，说明本次交易标的评估增值较大的具体原因、参数预测的依据及合理性，并说明本次预估值与标的公司历次股权转让和增资价格是否存在差异，若是，请补充说明差异产生的原因

①本次交易标的的预估增值较大的具体原因

A、受益于产业政策及行业技术革新演变，平板显示模组组装设备的市场需求将持续扩大

近年来，国务院及各部委出台一系列政策，旨在扶持平板显示产业的发展和实现高度自主化水平。并且加大对柔性 OLED 等新型显示产业政策扶持力度和投资，鼓励柔性 OLED 技术发展、提高关键材料和装备的配套水平。特别是装备部分，发改委及工信部在《2014-2016 年新型显示产业创新发展行动计划》中明确指出：“新型显示产业装备种类覆盖率超过 40%”。宝盛自动化作为国内平板显示模组组装设备领域的主要企业，势必受益于国家产业政策的扶持力度及平板显示设备国产化的发展趋势。

受益 OLED 技术兴起和平板显示（FPD）技术更迭，平板显示模组组装设备新增和更新需求在中长期内将保持旺盛的趋势。平板显示行业属于技术高度密集型行业，对生产工艺的精细度和生产环境洁净度均有较高的要求。全产业链装备属性较强。随着柔性 OLED 技术的兴起，针对柔性 OLED 产品的生产装备则完全不同于传统平板显示生产装备。势必带来大量的设备更新换代需求。

过去的十年，中国在平板显示领域投入大量的资源，截止到 2016 年底，中国已经有八条 8.5 代线量产，面板产能位居第三，占全球产量的 31%。而且还有八条新世代线在兴建，预计 2019 年大陆将成为全球最大面板产能基地。与此同时国内面板商对 OLED 的投资力度更大。据统计，目前全球正在建设以及规划的 OLED 生产线多达 15 条，其中中国有 9 条，每条投资规模数百亿元。除此之外，我国还有厂商仍然在规划建线中。随着国内平板显示产业的规模不断扩大，平板显示模组组装设备的市场需求也将迎来快速增长的机遇。据 IHS 预测，2017 年设备支出将达到 116 亿美元。在新生产线投产、已建成产线逐渐量产以及面板技术变更所需设备更新的情况下、未来 2-3 年将引爆对显示模组组装相关设备的

需求，预计每年增长 20-30%，而后进入平缓上升的阶段，保持在 10%左右的增长水平。

目前，国内平板显示领域的设备制造商主要集中在 15” 以下的中小尺寸平板显示模组组装领域。15” 以上的大尺寸平板显示模组组装设备和平板显示面板领域设备基本被日本、韩国企业垄断。随着大量国家政策对国产自主化的扶持和国内平板显示领域的设备制造商的技术积累，国内的平板显示领域的设备制造商逐步的向 15” 以上的大尺寸平板显示模组组装设备和平板显示面板领域设备进军。平板显示装备国产化给行业带来巨大的成长空间。

B、宝盛自动化是平板显示模组组装设备领域的主要企业，拥有较强的市场品牌影响力

宝盛自动化以向 LCM/OLED 平板显示及触控生产企业提供配套装备以及生产整线为主营业务的专业厂家。拥有研磨清洗机、全自动贴片机、FOG/COG 绑定机、全自动点胶机、背光叠片组装机、背光-模组组装机、OCA 贴合机、精雕机、AOI 自动检测机等共计 40 余种型号的系列产品。是国内少数具备供应全套模组工艺设备和研发制造能力的企业之一。宝盛自动化在平板显示模组组装装备的技术研发及生产工艺方面拥有核心竞争力，作为全球知名平板显示公司——三星电子的优秀供应商，产品得到包括三星电子、京东方、天马微电子、信利国际、国显科技、合力泰等众多知名平板显示领域制造商的认可和好评。

C、宝盛自动化具有较强的研发能力

宝盛自动化设立机械和软件两大研发中心，拥有具有丰富行业经验的韩国专家 4 名，研发技术人员约 80 名，其中高级工程师 27 名。专门从事平板显示模组组装装备研发。目前，已经获得 23 项授权专利、7 项在申请专利（含 3 项发明专利）、8 项软件著作权、2 项在申请软件著作权。

目前，宝盛自动化已全面掌握 CCD 视觉对位贴片技术、AOI 视觉检测技术、精密伺服控制技术、OCA 光学胶贴合技术、玻璃基片的清理研磨技术、背光组合焊接技术等装备制造技术以及多种平板显示制造装备设计技术，可以通过综合应用上述技术开发出多种先进的平板显示器件及相关零组件生产设备。同时，宝盛自动化积极研发 18”~55” 大尺寸平板显示模组组装装备、OLED 模组组装配套设备、全套平板显示领域 AOI 检测设备，截至 2017 年 5 月 31 日，已经成功

研发压痕检查、背光检查等设备，并实现量产。宝盛自动化所拥有的核心产品的技术优势和竞争实力，将持续为宝盛自动化带来稳定的经济效益。

D、宝盛自动化拥有优秀的质量管理体系

宝盛自动化通过了 ISO9001:2008 质量管理体系认证。同时产品通过三星电子、京东方、信利国际等多家平板显示领域的龙头企业质量认证。结合宝盛自动化的管理工作和产品特性，开发出一套符合实际生产环境的质量控制措施，保障了产品的顺利投产与交付等经营活动，对宝盛自动化优质客户的稳定起到至关重要的作用。

E、宝盛自动化拥有稳定的核心经管团队

宝盛自动化的创始股东刘海添先生进入平板显示行业约二十年，拥有丰富的产业经验，在多年的企业发展过程中，培育出一支涵盖技术、品质、生产等部门的核心经营团队。该核心经营团队平均供职年限超过 8 年，能够向客户提供质量优秀且稳定的产品。

F、宝盛自动化拥有丰富的客户资源

目前，宝盛自动化已经吸引了大量的优秀客户，与包括三星电子、京东方、天马微电子、信利国际、国显科技、博一光电、合力泰等在内众多知名平板显示领域制造商建立了良好的合作关系，公司的客户群体涵盖了国内外平板显示领域的知名企业，建立了良好的企业及产品形象，尤其是与三星电子和京东方合作，为企业起到了示范效应，预期将有更多的企业选择与宝盛自动化合作。

G、同行业可比公司股权交易评估增值情况

宝盛自动化主要从事平板显示模组组装设备行业，属于《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》中“制造业”中的“专用设备制造业”，行业代码为 C35。宝盛自动化 100%股权预估值对应的市盈率及可比上市公司的情况如下：

证券代码	证券简称	静态市盈率
300545.SZ	联得装备	105.45
603690.SH	至纯科技	85.10
603318.SH	派思股份	217.50
300461.SZ	田中精机	340.50
000856.SZ	冀东装备	134.70
603960.SH	克来机电	78.83
603638.SH	艾迪精密	50.03
300035.SZ	中科电气	152.70

300293.SZ	蓝英装备	269.00
可比上市公司平均值		159.31
可比上市公司中位值		152.70
交易标的（估值市盈率 1）		40.19
交易标的（估值市盈率 2）		13.73

注：静态市盈率=该公司 2017 年 3 月 31 日收盘价÷2016 年每股收益

估值市盈率 1=宝盛自动化预估值/2016 年未经审计净利润数

计算过程：618,000,000.00/ 15,377,872.23 =40.19

估值市盈率 2=宝盛自动化预估值/2017 年承诺净利润数

计算过程：618,000,000.00/45,000,000.00 =13.73

从上表可以看出，宝盛自动化估值市盈率水平远低于同行业平均水平。本次交易作价符合行业定价规则，充分考虑了上市公司及中小股东的利益，交易定价公允。

②参数预测的依据及合理性

A、营业收入预测

营业收入的预测主要是通过预测销售数量及销售单价进行计算预测。销售数量的预测以宝盛自动化 2017 年订单情况为基础，历史销售情况为辅助，同时参考行业增长情况综合考虑；销售单价的预测以历史销售单价或 2017 年订单单价为基础，结合近 10 年专用设备制造业出厂价格指数平均涨幅进行测算。

B、营业成本预测

营业成本主要由原材料—五金、机械加工件、传动导轨丝杆、马达、PLC 控制器、电气元件等构成。预测营业成本时，以 2017 年预测的销售情况为基础，结合 2016 年的单位成本以及原材料和人工的历史平均涨幅，综合考虑预测期各年度的营业成本。

C、税金及附加预测

税金及附加主要包括城建税、教育费附加、地方教育费附加及印花税等，分别按照宝盛自动化应缴增值税的 7%、3%、2%缴纳，印花税主要以合同金额乘以税率 0.03%，其他税种根据宝盛自动化现有情况不适合不予预测。以历史期占收入的平均比例，预测以后各年度税金及附加。

D、管理费用预测

管理费用主要核算管理职工薪酬、折旧、业务招待费、差旅费、研发费等。

职工薪酬以现有工资为基数，根据深圳市 2016 年人均可支配收入的涨幅进行测算，社会保险费、公积金按照历史期占工资的平均比重进行测算。业务招待费、差旅费等和收入相关性较大的项目按照历史期占收入的平均比重进行测算，不经常发生的费用不预测。宝盛自动化已经认定为高新技术企业，假设其高新技术企业认定到期后能继续享受高新技术企业的税收优惠，研发费按历史期占收入比例进行测算。

E、所得税预测

宝盛自动化被认定为高新技术企业，享受所得税 15% 的优惠税收政策，假设其高新技术企业认定到期后能继续享受高新技术企业的税收优惠，所得税费用以利润总额的 15% 进行预测。

F、资本性支出预测

企业的资本性支出是指为生产场地、厂房、生产设备、通用办公设备及其他长期经营性资产而发生的正常投资支出。宝盛自动化的资本性支出第一为现有资产的更新改造支出，第二是产能不足扩大产能追加的资本性支出、此处主要根据企业未来整体固定资产投入规划预测，其中房产和场地主要在房屋租赁费中考虑。

G、营运资金追加额的预测

通过对企业经营的分析，根据宝盛自动化经营的特点，参照宝盛自动化历史期财务数据测算营运资金占营业收入的比例，据此计算预测各年的营运资金及营运资金的增量。

H、折现率

a、通过 WIND 资讯调阅截止评估基准日国债交易行情。选择沪深两市剩余期限大于 10 年的中长期国债，以中长期国债到期收益率（复利计算）平均值作为无风险利率。

b、通过计算得出沪深 300 成份股的各年算术平均收益率及几何平均收益率，并以全部成份股的算术平均收益率或几何平均收益率的简单算术平均值作为各年股市收益率，再与各年无风险利率比较，得到股票市场各年的 ERP。

c、首先选择可比公司，选择标准如下：1）所处行业为制造业-其他专用设备制造业，且与液晶显示屏生产设备相关的上市公司；2）上市首日至本次评估

基准日需要达到 5 年以上，且近 3 年内财务报表为盈利；3）仅公开发行 A 股，不在之外证券市场公开发行股份；最终选择样本股票，以 WIND 资讯软件计算其 β 系数并加权平均。

d、本次预估采用资本资产定价模式估测折现率，直接以可比上市公司剔除财务杠杆的 β 估测被评估单位的 β 。

③宝盛自动化最近三年股权转让、增资的情况

股权转让/ 增资日期	内容	交易对方	交易价格、原因、必要性、作价依据、合理性、股权变动相关方的关联关系以及本次交易价格差异原因
2015 年 6 月 股权转让	谢志平、易国兵将其持有的公司 60%、40% 的股权分别以 10 万元、7 万元的价格转让给刘海添、刘海龙。	刘海添、 刘海龙	2013 年 3 月设立时股东并未实缴出资，谢志平、易国兵分别代刘海添、刘海龙持有宝盛自动化的股权。此次股权转让实为股份代持还原。
2015 年 6 月 增资	注册资本由 100 万元增至 2,000 万元，新增注册资本 1,900 万元由刘海添认缴 1,140 万元、刘海龙认缴 760 万元。	刘海添、 刘海龙	为了满足宝盛自动化发展的需要，各股东决定增加资金投入。由于是原股东增资，该次认缴出资按 1 元/注册资本。
2015 年 8 月 增资	注册资本由 2,000 万元增至 3,000 万元，新增注册资本 1,000 万元由刘海添认缴 600 万元、刘海龙认缴 400 万元。	刘海添、 刘海龙	为了满足宝盛自动化发展的需要，各股东决定增加资金投入。由于是原股东增资，该次认缴出资按 1 元/注册资本。
2015 年 10 月股权转让	刘海龙将其持有股权的 4.9%、3.2%、4.9%、5.67% 分别以 147 万元、96 万元、147 万元、170 万元的价格转让给陈晓纯、钟县船、许国林、深圳高新投。	陈晓纯、 钟县船、 许国林、 深圳高新 投	截至 2015 年 10 月宝盛自动化经营累计较少，净资产与注册资本差异不大，经各方商定，该次股权转让按 1 元/注册资本
2017 年 1 月 股权转让	刘海龙将其持有的 14.33% 股权以 1,000 万元的价格转让给全盛合创。	全盛合创	股东基于员工股权激励的考虑，将其持有的部分公司股权转让给员工持股平台。此次股权转让的价格参考账面净资产，经双方协商后确定。
2017 年 2 月 增资	欣旺达以 3,465 万元向宝盛自动化增资，增加注册资本 1,286 万元，其余 2,179 万元进入资本公积。	欣旺达	为了满足宝盛自动化发展的需要，通过引入新投资者的方式增加资金投入，交易价格为双方参照公司账面净资产协商确定；本次交易价格参采用收益法进行预估，由于公司行业前景较好，故采用收益法预估的价值与欣

			旺达出资参照净资产价值协商价值相比，估值有较大增长。
2017年3月股权转让	欣旺达将其持有的公司10%股权以1,249.3444万元的价格转让给刘海添	欣旺达	根据欣旺达与宝盛自动化其他股东签订的协议约定，在2017年12月31日之前，只要宝盛自动化接受其他企业的收购要约，股东刘海添和刘海龙有权回购欣旺达持有的宝盛自动化10%股权。股权转让价格系根据增资协议第5.3条约定所确定，回购价格按照增资协议第三条规定的宝盛自动化10%对应的估值及自从实际缴纳出资日起至股东刘海添实际支付回购价款之日按年利率10%计算的利息

④本次预估值与标的公司历次股权转让和增资价格存在差异原因的具体说明

A、宝盛自动化进入快速发展阶段，未来业绩预期良好

2016年以来，宝盛自动化基于前期的业务开拓和技术积累，自主研发了面向平板显示模组组装的贴合类、精密清洗类、组装类、检测类等四大类的产品，并研发突破全自动化模组组装整线设备，在承接的三星电子、京东方、国显科技等平板显示龙头企业的大量模组组装设备项目中建立了良好的口碑和示范效应，经营规模迅速扩大，业绩大幅提升。同时，部分产品逐步实现了进口替代，从而带动了销售收入较大幅度的增长，呈现了良好的增长态势。

宝盛自动化目前已进入业务快速发展阶段，截至2017年5月31日，宝盛自动化本年已确认的销售收入金额约2,700万元，已签订尚未执行完毕的订单金额约1.1亿元（不含税），预计2017年全年新签订订单金额可达约2.5亿元（不含税），2017年度承诺净利润不低于4,500万元，较以前年度有较大幅度的增长，未来业绩预期良好。

B、定价模式不同

本次交易价格以评估值为定价依据，本次估值采用收益法作为评估方法，增值较大。收益法考虑了预测期内标的公司在手订单、生产能力、未来利润水平等，并综合考虑了标的公司优秀管理团队，技术研发持续投入、市场开拓、经验积累等因素，对标的公司获利能力、现金流控制能力等进行了综合评估，更能够客观、全面的反映标的公司的股东全部权益价值。

最近三年的股权转让以及股权增资的价格确定均未进行评估，估值为交易各方基于当时业绩水平以及对未来发展初步判断的基础上协商一致确定。

C、本次交易涉及股份对价具有锁定期

最近三年的股权转让的受让方以及股权增资的增资方所获得的股份均不设有股份禁售期限；本次交易，上市公司以发行股份的方式进行，交易对方通过本次交易获得的上市公司股份在交易完成后具有股份锁定期的要求。

D、控制权溢价和支付方式不同

最近三年的股权转让或增资行为涉及的股权均为少数股权，且皆为现金交易，而本次交易为和科达收购宝盛自动化 100%的股份，75%对价采取发行股份的方式支付，并对交易对方所获上市公司的股权设置了一定的锁定期，由于控制权溢价、股票估值差异等因素，本次交易作价存在差异。

⑤补充披露

上市公司已在预案“第五节 评估预估值”之“五、评估预估值及增值主要原因”和“六、预估值的合理性分析”对本次交易标的评估增值较大的具体原因进行了充分披露；在修订后的预案“第五节 评估预估值”之“四、预评估模型及参数的选取”之“（二）收益法预估”之“5、参数预测的依据及合理性”对交易标的评估参数预测的依据及合理性予以补充披露；并在修订后的预案“第四节 交易标的基本情况”之“七、其他事项”之“（一）最近三年曾进行与交易、增资或改制相关估值或评估情况”之“4、本次预估值与标的公司历次股权转让和增资价格存在差异原因的具体说明”对本次预估值与标的公司历次股权转让和增资价格存在差异的原因予以补充披露。

⑥独立财务顾问意见

独立财务顾问认为，本次标的资产的预估过程及其相关评估方法、评估参数选择和依据的确认符合评估相关准则及法规要求，作价合理、公允，充分保护了上市公司全体股东的合法权益；本次交易预估值较历次股权转让和增资价格差异较大具有合理性。

（2）说明本次重组产生的商誉金额，以及交易完成后商誉累计余额占总资产及净资产的比重，并量化分析商誉减值对你公司经营业绩的具体影响，就商誉减值可能对你公司未来业绩产生的影响进行敏感性分析。

①本次重组产生的商誉金额

截至本预案出具日，标的公司涉及的审计、评估工作尚未完成，本次交易尚未完成，为计算本次交易产生的具体商誉金额，需作出如下假设：

A、本次交易于 2017 年 12 月 31 日完成；

B、合并对价为预案所披露的交易价格 61,800.00 万元；

C、截至 2017 年 3 月 31 日，宝盛自动化未经审计账面净资产为 7,786.50 万元；

D、不考虑资产基础法预估增值所产生的递延所得税负债；

E、本次交易不存在或有对价。

因此，基于以上假设，本次交易将形成商誉的具体计算过程如下：

项目	计算	金额（万元）
净资产账面价值	A	7,786.50
公司合并成本——股权交易价格	B	61,800.00
商誉	C=B-A	54,013.50

根据《深圳市和科达精密清洗设备股份有限公司 2016 年年度报告》，截至 2016 年 12 月 31 日，公司经审计资产总额为 68,484.01 万元，经审计净资产金额为 51,232.58 万元，本次交易完成后商誉累计余额占总资产及净资产的比重分别为 78.87% 和 105.43%。

②商誉减值对上市公司未来经营业绩的影响

依据上述测算结果，本次交易预计形成商誉 54,013.50 万元。根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》第二十三条规定：企业合并所形成的商誉，至少应当在每年年度终了进行减值测试。如果标的公司未来经营状况恶化，因本次交易完成所形成的相应商誉将面临计提资产减值的风险，从而对上市公司的损益情况造成重大不利影响。本次交易完成后，上市公司与标的公司将发挥各自优势，实现优势互补，形成良好的协同效应，保持标的公司的持续竞争力，将因本次交易形成的商誉对上市公司未来业绩的影响降到最低程度。

公司已在《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预案》中对商誉减值的风险进行了重大风险提示，提请投资者注意相关风险。

③商誉减值对业绩影响的敏感性分析

若出现宏观经济波动、市场竞争加剧或标的公司经营不善等情况，可能会导致标的公司业绩低于预期，本次交易所形成的商誉将存在减值风险，从而对上市

公司的经营业绩产生不利影响。商誉减值对上市公司生产经营和财务状况的具体影响如下：

商誉减值对上市公司未来经营业绩产生影响的敏感性分析如下：

预测净利润下降幅度	商誉减值额（万元）	对利润总额影响额（万元）
1%	540.14	540.14
5%	2,700.68	2,700.68
10%	5,401.35	5,401.35

注：敏感性分析中，以预测净利润的下降所导致的资产组组合的可收回金额的减少作为商誉减值额。

④补充披露

上市公司已在修订后的预案“第九节 本次交易对上市公司的影响”之“二、对上市公司财务状况和盈利能力的影响”之“（三）本次交易产生的商誉金额以及商誉减值对上市公司业绩的影响”中予以补充披露。

⑤独立财务顾问意见

独立财务顾问认为，公司敏感性分析计算方法合理，计算结果反映了预测净利润变动对商誉减值、利润总额的影响。

3、预案披露，业绩承诺方承诺宝盛自动化在2017年至2019年期间实现的扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润（以下简称“扣非后净利润”）分别不低于4,500万元、5,850万元、7,605万元，2017年至2019年三年合计实现的扣非后净利润总额累计不低于17,955万元，分别较交易标的近两年已实现净利润大幅增长。业绩承诺方各自优先以在本次交易中获得的股份对价按相关约定予以补偿，不足部分以现金补偿。请补充披露以下内容：（1）请结合行业发展情况、宝盛自动化的运营模式以及营业收入、营业成本、毛利率、期间费用等财务指标情况，详细说明上述承诺业绩较已实现业绩大幅增长的原因，并说明业绩承诺的具体依据及合理性；（2）请补充披露现有的盈利预测补偿安排是否可以有效覆盖无法足额补偿的风险，请独立财务顾问核查并发表明确意见；（3）请以举例方式说明未实现业绩承诺时各承诺方应补偿的金额、对应的补偿方式，请补充披露当触发补偿义务时，各承诺方的履约能力及为确保交易对方履行补偿协议所采取的保障措施，并请独立财务顾问对各承诺方的履约能力以及补偿安排的可行性、合理性进行核查并发表明确意见。

回复：

(1) 请结合行业发展情况、宝盛自动化的运营模式以及营业收入、营业成本、毛利率、期间费用等财务指标情况，详细说明上述承诺业绩较已实现业绩大幅增长的原因，并说明业绩承诺的具体依据及合理性

①承诺业绩较已实现业绩大幅增长的原因

A、宝盛自动化 2015 年、2016 年、2017 年 1-3 月财务情况如下：

单位：元

项目	2015 年	2016 年	增长率	2017 年 1-3 月
营业收入	26,380,112.01	81,332,283.25	208.31%	1,701,909.05
营业成本	15,525,754.14	46,437,848.62	199.10%	1,066,252.94
营业税金及附加	124,045.30	610,439.30	392.11%	-
销售费用	2,487,768.19	4,827,445.78	94.05%	1,796,521.73
管理费用	5,307,361.02	9,231,444.12	73.94%	5,470,445.54
财务费用	13,269.72	76,073.92	473.29%	3,127.58
资产减值损失	744,042.94	2,506,615.87	236.89%	-217,273.62
净利润	1,794,185.70	15,372,491.85	756.79%	-6,044,195.52
毛利率	41.15%	42.90%	--	37.35%

B、宝盛自动化市场开发取得成效

宝盛自动化自 2013 年成立以来，专注于平板显示模组组装设备领域。历经 2 年的技术积累和沉淀，研发出包含精密清洗类、贴合类、组装类、检测类整套的平板显示模组组装设备。2014 年、2015 年宝盛自动化营业收入和净利润金额较小，是由于其处于市场开拓阶段，宝盛自动化工作重点为通过客户取得示范效应、口碑效应。由于质量和技术过硬，2016 年宝盛自动化取得了三星电子、国显科技、中光电有限公司等知名企业的订单，营业收入和净利润大幅增长。其中营业收入增长率为 208.31%、净利润增长率为 756.79%。

C、预计销售订单大幅增长

2017 年宝盛自动化取得了京东方、江西合力泰等知名客户大额订单，预期市场将进一步大幅增长。

根据未经审计财务报表 2017 年 1-3 月，宝盛自动化产生亏损，主要原因见

本回复第 5 问（3）分析说明。截至 2017 年 5 月 31 日，宝盛自动化本年已确认的销售收入金额约 2,700 万元，已签订尚未执行完毕的订单金额约 1.1 亿元（不含税），预计 2017 年全年新签订订单金额可达约 2.5 亿元（不含税）。由于平板显示模组组装行业市场需求持续增长，宝盛自动化凭借自身优势预期能够实现大幅增长。

②业绩承诺的具体依据及合理性

A、国内厂商对平板显示生产线的大额投资带来的需求增长

受益于产业政策及行业技术革新演变，平板显示模组组装设备的市场需求将持续扩大，未来 5 年将是平板显示行业设备发展的黄金时期。

截止到 2016 年底，中国已经有八条 8.5 代线量产，面板产能位居第三，占全球产量的 31%。而且还有八条新世代线在兴建，预计 2019 年大陆将成为全球最大面板产能基地。与此同时国内面板厂商对 OLED 的投资力度更大。据统计，目前全球正在建设以及规划的 OLED 生产线多达 15 条，其中中国有 9 条，每条投资规模数百亿元。除此之外，我国还有厂商仍然在规划建线中。随着国内平板显示产业的规模不断扩大，平板显示模组组装设备的市场需求也将迎来快速增长的机遇。

据 IHS 预测，2017 年设备支出将达到 116 亿美元。新生产线投产、已建成产线逐渐量产以及面板技术变更所需设备更新，未来 2-3 年将引爆市场对显示模组组装相关设备的需求，预计每年增长 20-30%，而后进入平缓上升的阶段，保持在 10%左右的增长水平。

B、宝盛自动化研发扩展到新领域、技术有望获突破

宝盛自动化成立至今，专注于平板显示模组组装设备的研发生产。到目前为止已经掌握 CCD 视觉对位贴片技术、AOI 视觉检测技术、精密伺服控制技术、OCA 光学胶贴合技术、玻璃基片的清理研磨技术、背光组合焊接技术等装备制造技术等多种平板显示制造装备设计技术。并将技术成果成功转化成精密清洗类、贴合类、组装类、检测类等四大类平板显示模组组装设备。2017 年宝盛自动化在保持原有产品技术优势的前提下加大研发投入，计划重点突破：OLED 模组组装备套设备、18”~55”大尺寸平板显示模组组装设备、全套平板显示领域 AOI

检测设备三大领域。

截至 2017 年 5 月 31 日，宝盛自动化提交的《面向柔性 OLED 生产线的智能装备关键技术研发》课题已经被深圳市科创委列入为“2017 年重大技术攻关”扶持项目。18”~55”大尺寸平板显示模组组装设备领域目前基本由日韩设备厂家垄断，宝盛自动化得到国内面板巨头京东方集团的大力支持，成功将部分 18”~55”大尺寸平板显示模组组装设备实现量产，并获得客户订单。在 18”~55”大尺寸平板显示模组组装设备领域实现国产化替代进口设备上迈出坚定的一步。与此同时，宝盛自动化引进具有国际领先水平的 AOI 自动检测的韩国专家 4 人，带领近 20 名学历本科以上的技术研发团队进行全套平板显示领域 AOI 检测设备的技术研发，目前已经成功研发压痕检查、背光检查等设备，并实现量产。在这三大领域的布局，将为宝盛自动化带来新的业绩增长。

C、优质客户资源起到的示范效应将带来业绩增长

宝盛自动化的创始股东刘海添先生进入平板显示行业约二十年，拥有丰富的产业经验，在多年的企业发展过程中，培育出一支涵盖技术、品质、生产等部门的核心经营团队。经过多年的积累吸引了大量的优秀客户，与包括三星电子、京东方集团、天马微电子、信利国际、国显科技、博一光电、合力泰等在内众多知名平板显示领域制造商。建立了良好的企业及产品形象，尤其是于三星电子和京东方合作，为企业起到了示范效应，预期将有更多的企业选择与宝盛自动化合作。

③补充披露

上市公司已将上述内容在修订后的预案之“重大事项提示”之“六、业绩承诺及补偿安排”中予以补充披露。

（2）请补充披露现有的盈利预测补偿安排是否可以有效覆盖无法足额补偿的风险，请独立财务顾问核查并发表明确意见

上市公司与交易对方签订了《业绩补偿协议》，要求刘海添、刘海龙、深圳市全盛合创创业投资合伙企业（有限合伙）（以上三方简称“补偿义务人”）对宝盛自动化 2017 年度、2018 年度及 2019 年度实现的预测净利润数进行承诺，如宝盛自动化业绩承诺期内累计实际净利润数未达到业绩承诺期内累计承诺净利润数，利润补偿方将以股份或现金补偿的方式对上市公司进行补偿。

根据《业绩补偿协议》，刘海添、刘海龙、深圳市全盛合创创业投资合伙企业（有限合伙）将对宝盛自动化 2017 年度、2018 年度及 2019 年度实现的预测净利润数进行承诺。补偿义务人承诺宝盛自动化 2017 年度、2018 年度及 2019 年度实现的目标净利润（净利润指扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润）分别不低于 4,500 万元（其中，标的公司因 2017 年 1 月实施股权激励而发生的股份支付费用，不纳入承诺净利润的考核范围，即不需要对股权激励费用导致实际净利润减少的部分承担补偿义务）、5,850 万元、7,605 万，2017-2019 年度三年合计实现的净利润总额累计不低于 17,955 万元。根据《业绩补偿协议》约定，因宝盛自动化减值而发生的补偿和因累计实际净利润数不足累计承诺净利润数而发生的补偿数额之和以本次交易中宝盛自动化全体股东通过本次交易获得的现金及股份对价总额为限，本次交易业绩补偿安排已就宝盛自动化实际盈利数不足利润预测数的情形作出全额补偿安排，业绩补偿方式切实可行，能够有效覆盖风险。

补充披露：

上市公司已在修订后的预案“第八节 本次交易合同主要内容”之“二、业绩补偿协议”之“（九）现有的盈利预测补偿安排是否可以有效覆盖无法足额补偿的风险”予以补充披露。

独立财务顾问核查意见：

经核查，独立财务顾问认为本次交易业绩补偿方式切实可行，能够有效覆盖风险。

（3）请以举例方式说明未实现业绩承诺时各承诺方应补偿的金额、对应的补偿方式，请补充披露当触发补偿义务时，各承诺方的履约能力及为确保交易对方履行补偿协议所采取的保障措施，并请独立财务顾问对各承诺方的履约能力以及补偿安排的可行性、合理性进行核查并发表明确意见

①未实现业绩承诺时各承诺方应补偿的金额、对应的补偿方式

根据上市公司与业绩承诺方签署的《业绩补偿协议》，刘海添、刘海龙、深圳市全盛合创创业投资合伙企业（有限合伙）为业绩承诺补偿义务人，本次交易项下的业绩承诺期为 2017 年、2018 年和 2019 年。在业绩承诺期内，补偿义务

人的承诺净利润及累计承诺净利润如下：宝盛自动化2017年度、2018年度及2019年度实现的目标净利润（净利润指扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润）分别不低于4,500万元（其中，标的公司因2017年1月实施股权激励而发生的股份支付费用，不纳入承诺净利润的考核范围，即不需要对股权激励费用导致实际净利润减少的部分承担补偿义务）、5,850万元、7,605万，2017-2019年度三年合计实现的净利润总额累计不低于17,955万元。

在本次交易中，股份发行价格为39元/股，补偿义务人获得的上市公司的股份及现金情况如下：

序号	对象	因转让宝盛自动化股权而获得交易对价（万元）	现金支付金额（万元）	股份支付数量（股）
1	刘海添	32,136.00	8,034.00	6,180,000
2	刘海龙	3,028.20	757.05	582,346
3	深圳市全盛合创创业投资合伙企业（有限合伙）	6,198.54	1,549.635	1,192,026
合计		41,362.74	10,340.685	7,954,372

根据上市公司与业绩承诺补偿义务人签署的协议，分以下三种情形说明未实现利润承诺时补偿的具体情况：

情形一：假设业绩承诺期内，累计实现承诺扣非后净利润的95%，即17,057.25万元。具体各承诺方应补偿的金额、对应的补偿方式如下：

项目	金额/比例
累计实现扣非后净利润	17,057.25 万元
承诺累计净利润	17,955 万元
未实现比例	5%
补偿股份	792,308 股
补偿方式	刘海添、刘海龙、深圳市全盛合创创业投资合伙企业（有限合伙）首先以持有的股份进行补偿；股份数不足以补偿的，差额

	部分以现金补偿		
其中：	补偿总额	现金（万元）	股数（股）
刘海添	615,544 股	-	615,544
刘海龙	57,997 股	-	57,997
深圳市全盛合创创业投资合伙企业（有限合伙）	118,767 股	-	118,767
合计	792,308 股	-	792,308

情形二：假设业绩承诺期内，累计实现承诺扣非后净利润的 70%，即 12,568.5 万元。具体各承诺方应补偿的金额、对应的补偿方式如下：

项目	金额/比例		
累计实现扣非后净利润	12,568.5 万元		
承诺累计净利润	17,955 万元		
未实现比例	30%		
补偿股份	4,753,847 股		
补偿方式	刘海添、刘海龙、深圳市全盛合创创业投资合伙企业（有限合伙）首先以持有的股份进行补偿；股份数不足以补偿的，差额部分以现金补偿		
其中：	补偿总额	现金（万元）	股数（股）
刘海添	3,693,264 股	-	3,693,264
刘海龙	347,982 股	-	347,982
深圳市全盛合创创业投资合伙企业（有限合伙）	712,601 股	-	712,601
合计	4,753,846 股	-	4,753,846

注：为便于统计，将深圳市全盛合创创业投资合伙企业（有限合伙）补偿的股份数调整为 4,753,846 股。

情形三：假设业绩承诺期内，累计实现承诺扣非后净利润的 40%，即 7,182 万元。具体各承诺方应补偿的金额、对应的补偿方式如下：

项目	金额/比例		
累计实现扣非后净利润	7,182 万元		
承诺累计净利润	17,955 万元		
未实现比例	60%		
补偿股份	9,507,693 股		
补偿方式	刘海添、刘海龙、深圳市全盛合创创业投资合伙企业（有限合伙）首先以持有的股份进行补偿；股份数不足以补偿的，差额部分以现金补偿		
其中：	补偿总额	现金（万元）	股数（股）
刘海添	6,180,000 股+4,706.4207 万元	4,706.4207	6,180,000
刘海龙	582,346 股+443.4419 万元	443.4419	582,346
深圳市全盛合创创业投资合伙企业（有限合伙）	1,192,026 股+908.0866 万元	908.0866	1,192,026
合计	7,954,372 股+6,057.9492 万元	6,057.9492	7,954,372

②各承诺方的履约能力及为确保交易对方履行补偿协议所采取的保障措施

A、补偿义务人所持有的上市公司股份可以确保其大部分履约能力

本次交易完成后，补偿义务人刘海添、刘海龙、深圳市全盛合创创业投资合伙企业（有限合伙）作为本次交易的交易对方获得作为对价的上市公司股份合计 7,954,372 股，且《发行股份及支付现金购买资产的协议书》中设置了股份锁定等保障措施。补偿义务人具备业绩补偿的履约能力。

根据上市公司与补偿义务人初步约定的业绩补偿原则进行测算，在上市公司不存在送红股、转增股本等行为的情况下，只有当宝盛自动化在 2017-2019 年度实现的累积实际扣非后净利润数占累积承诺净利润的比例不足 49.80%时，即宝盛自动化在 2017-2019 年度累积实际扣非后净利润不足 8,942.02 万元时，才会触

发补偿义务人的现金补偿义务。因此，补偿义务人需履行现金补偿义务的可能性较低。

根据补偿义务人出具的承诺函，补偿义务人最近五年内未受过任何行政处罚、刑事处罚，亦不存在与经济纠纷有关的重大民事诉讼或仲裁事项。因此，补偿义务人违反业绩补偿义务的风险较小。

B、为确保交易对方履行补偿协议所采取的保障措施

a、业绩承诺股东所持有的上市公司股份锁定期与业绩承诺期匹配

按照《发行股份及支付现金购买资产的协议书》，刘海添、刘海龙、深圳市全盛合创创业投资合伙企业（有限合伙）承诺本次交易取得的上市公司的股票除自股份发行完成并上市之日起 12 个月内不得转让外，在前述锁定期满后根据当年累计业绩实现情况进行分别解锁，并且设置了每一年的解锁上限，具体如下：

项目	2018 年度	2019 年度	2020 年度
解锁条件	自股份发行完成并上市之日起满 12 个月且完成 2017 年度承诺净利润 75% 及以上的	自股份发行完成并上市之日起满 12 个月且完成 2017 年度和 2018 年度累计承诺净利润之和 75% 及以上的	自股份发行完成并上市之日起满 12 个月且在业绩承诺方履行完对上市公司的全部业绩补偿、资产减值测试补偿后
累计解锁上限	25.06%	57.64%	100%
解锁数量	2018 年度可解锁股份数量=本次发行完成后持有的和科达股份数量 \times [2017 年度承诺净利润 \div 业绩承诺期累计承诺净利润] \times （经注册会计师审计确认的 2017 年度标的资产实际净利润金额 \div 2017 年度承诺净利润金额） 注①	2019 年度解锁股份数量=本次发行完成后持有的和科达股份数量 \times [2017 年度与 2018 年度累计承诺净利润 \div 业绩承诺期累计承诺净利润] \times （经注册会计师审计确认的 2017 年度与 2018 年度累计实际净利润 \div 2017 年度承诺净利润金额与 2018 年度累计承诺净利润之和）-2018 年度已解锁股份数量	2020 年度可解锁股份数量=本次发行完成后所持股份-2018 年度和 2019 年度已解锁股份总数量-用于业绩补偿的股份数-用于资产减值测试补偿的股份数

		注②	
解锁起始日	在具有证券业务资格的会计师事务所出具的 2017 年度业绩预测实现情况专项审核报告出具后 30 个工作日内起	在具有证券业务资格的会计师事务所出具的 2018 年度业绩预测实现情况专项审核报告出具后 30 个工作日内起	在注册会计师出具 2019 年度标的资产业绩预测实现情况专项审核报告以及减值测试专项审核报告出具后 30 个工作日内起

注①：经注册会计师审计确认的 2017 年度标的资产实际净利润金额÷2017 年度业绩承诺净利润金额”大于 1 时按 1 计算。根据上述公式计算，当年可解锁股份数有不足 1 股的，舍去不足 1 股部分后取整。

注②：经注册会计师审计确认的 2017 年度、2018 年度标的资产实际净利润总金额÷2017 年度、2018 年度业绩承诺净利润总金额”大于 1 时按 1 计算。根据上述公式计算，当年可解锁股份数有不足 1 股的，舍去不足 1 股部分后取整。

综上，业绩承诺股东本次交易所取得的股份的锁定期安排保证了股份锁定期与业绩承诺期匹配，确保 2019 年年末各业绩承诺股东有足够待解锁股份进行业绩补偿的履约。

b、业绩承诺股东最后一期解禁的股份可以确保其大部分履约能力

根据业绩承诺股东与上市公司签订的《发行股份及支付现金购买资产的协议书》，各方对于股份锁定安排中，约定 2019 年度（即承诺期最后一年），业绩承诺股东各自尚待解锁股份的最低数量为业绩承诺股东本次交易中各自获得的股份总数的 42.36%，即

项目	本次交易中获得的股份数量（股）	2019 年末尚待解禁的股份最低数量（股）	股份价值（元）
刘海添	6,180,000	2,617,848	102,096,072
刘海龙	582,346	246,682	9,620,598
深圳市全盛合创创业投资合伙企业（有限合伙）	1,192,026	504,942	19,692,738

合计	7,954,372	3,369,472	131,409,408
----	-----------	-----------	-------------

业绩承诺股东 2019 年末尚待解禁的股份最低数量为 3,369,472 股，根据本次股份发行价格计算相对应的股份价值为 131,409,408 元，可以确保其大部分履约能力。

C、为确保交易对方履行补偿协议所采取的其他保障措施

业绩承诺股东出具承诺，承诺“在最近五年之内未受过行政处罚、刑事处罚，亦不存在与经济纠纷有关的重大民事诉讼或者仲裁事项”。

③补充披露

上市公司已在修订后的预案“重大事项提示”之“六、业绩承诺及补偿安排”对现有的盈利预测补偿安排是否可以有效覆盖无法足额补偿的风险予以补充披露。

④独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为，各承诺方具备履约能力，补偿安排具有可行性、合理性。

4、报告书披露，在本次交易实施完毕后，若宝盛自动化在业绩承诺期内实际净利润累计数额高于承诺净利润累计数额，则超额部分的50%可用于奖励业绩承诺方，请补充披露对超额业绩奖励的具体会计处理，并请会计师发表明确意见。

回复：

（1）超额业绩奖励的具体会计处理

依据证监会会计部《2013 年上市公司年报会计监管报告》及《企业会计准则第 9 号—职工薪酬（2014 年修订）》相关规定，如奖励对象为原股东，且不在宝盛自动化任职，应调整合并日合并对价；如奖励对象为高管团队，是为了激励高管团队在未来任职期间更好为公司服务而支付的报酬，应作为应付职工薪酬核算，属于利润共享安排，直接计入当期损益；

本次奖励对象包括刘海添、刘海龙、全盛合创，虽属原有股东，但刘海添、刘海龙、以及全盛合创所有合伙人均在宝盛自动化任职，参与宝盛自动化日常经

营管理，故应属上述第二类情况利润共享安排，作为应付职工薪酬核算，直接计入当期损益，如果 2017 年重组成功，根据谨慎性原则各期计提超额业绩奖励具体如下：

年度	确认的超额业绩奖励	会计处理
2017 年	【17955 万元-（2017 年实现净利润+据 2017 年实现的净利润预测的 2018 年净利润+据 2017 年实现的净利润预测的 2019 年净利润）】*50%/3	借：管理费用 贷：应付职工薪酬
2018 年	【17955 万元-（2017 年实现净利润+2018 年实现净利润+据 2017 年、2018 年实现的净利润预测的 2019 年净利润）】*50%/3*2-2017 年已确认的超额业绩奖励	借：管理费用 贷：应付职工薪酬
2019 年	【17955 万元-（2017 年实现净利润+2018 年实现净利润+2019 年实现净利润）】*50%-2017 年、2018 年已确认的超额业绩奖励”之和	借：管理费用 贷：应付职工薪酬

（2）补充披露

上市公司已将上述内容在修订后的预案之“重大事项提示”之“七、超额业绩奖励安排”中予以补充披露。

（3）会计师核查意见

经核查，会计师认为，超额业绩奖励相关会计处理符合企业会计准则相关规定。

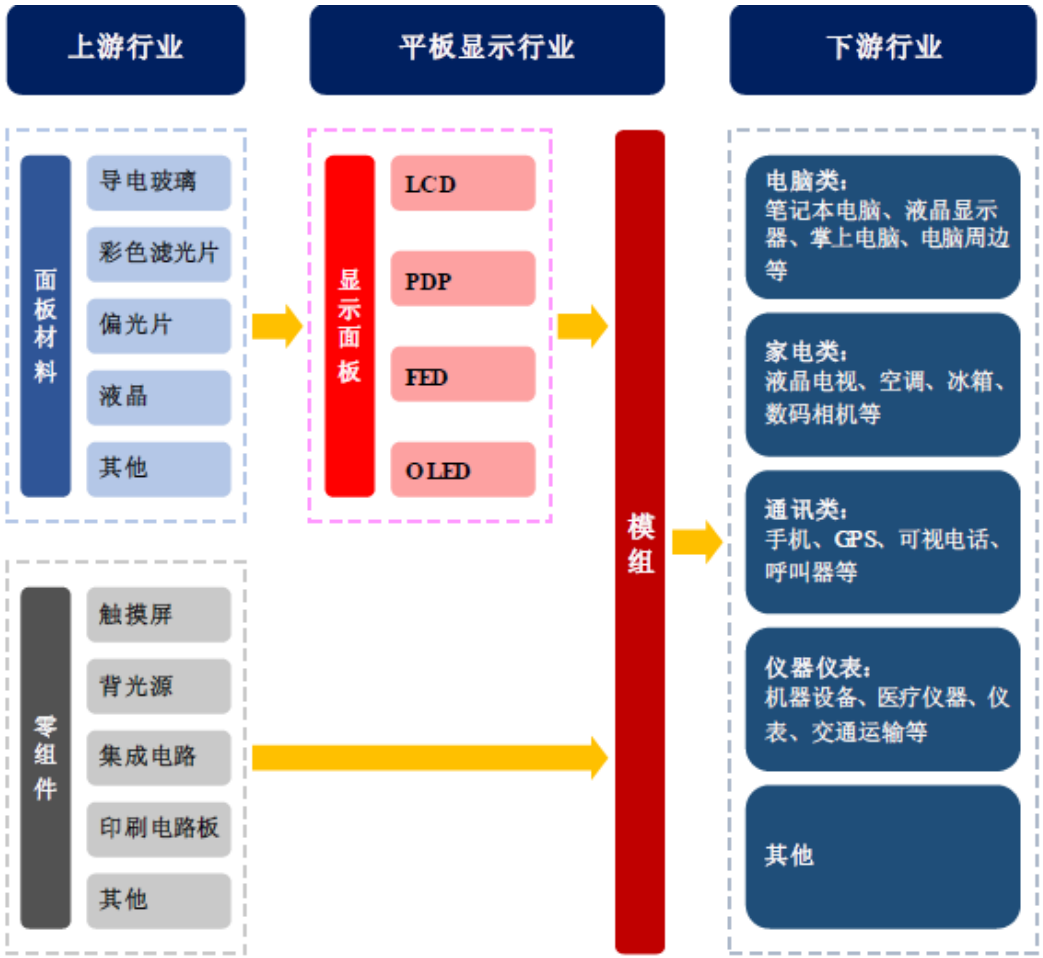
5、预案披露，由于宝盛自动化实行“以销定产”的生产模式，受下游消费电子产品行业影响较大，如果消费电子价格波动剧烈，将影响宝盛自动化业务的稳定发展。宝盛自动化2017年1至3月净利润为-604.42万元，亏损的主要原因包括2017年1至3月客户项目进展缓慢，在2月、3月已向客户发出的货品尚待客户的验收确认。请补充披露以下问题：（1）请根据宝盛自动化所处行业下游发展情况、生产模式等因素，分析宝盛自动化对下游消费电子产品行业依赖较大的经营风险的具体应对措施；（2）请补充披露宝盛自动化主营业务收入确认会

计的原则、相关会计处理方法，是否与同行业可比公司存在差异，请独立财务顾问、会计师核查并发表明确意见；（3）请对比宝盛自动化2015年一季度、2016年一季度主要财务指标，分析宝盛自动化2017年一季度亏损的合理性。

回复：

（1）请根据宝盛自动化所处行业下游发展情况、生产模式等因素，分析宝盛自动化对下游消费电子产品行业依赖较大的经营风险的具体应对措施

①宝盛自动化所处行业

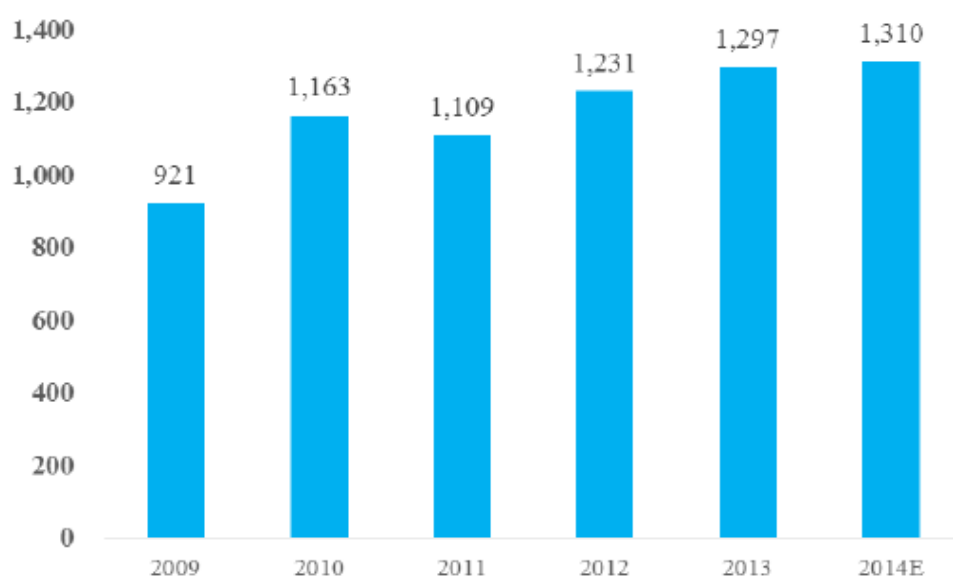


宝盛自动化处于该产业链中的中游位置，产品为平板显示模组组装智能设备。

②下游发展情况

平板显示行业发展迅速，更新换代速度快。受益于下游新兴消费类电子产业持续发展，平板显示产业规模还将继续扩大。平板显示产品主要有电视、笔记本电脑、平板电脑、显示器等，从全球来看，除显示器外，其他产品均保持增长态

势。根据国际调研机构 Displaysearch 统计，2009 年到 2014 年，全球平板显示行业收入从 921.12 亿美元增长到 1,130 亿美元，预计到 2020 年达到 1,945 亿美元，产值规模不断扩大，已经成为产值超过千亿美元的成熟产业。



随着全球显示面板产能向中国大陆转移，国内显示面板设备投资需求将快速提升。依据现已公告的在建或拟建面板产线信息，预计 2017-2020 年国内显示面板总投资额为 4,801 亿元，其中 2017 年-2019 年分别有 1,260 亿元、1,308 亿元、1,883 亿元投资项目将进入投产阶段。

公司	世代线	区域	城市	类型	状态	投产时间	投资额 (亿元)
京东方	6 代	中国大陆	成都	可量产柔性	在建	2017	220
	6 代	中国大陆	绵阳	可量产柔性	在建	2019	465
	8.5 代	中国大陆	福州	LCD	在建	2017	300
	10.5 代	中国大陆	合肥	LCD	在建	2018	458
国显光电	6 代	中国大陆	河北 固安	可量产柔性	在建	2018	300
天马	6 代	中国大陆	武汉	可量产柔性	在建	2017	120
和辉光电	6 代	中国大陆	上海	可量产柔性	在建	2018	270
柔宇科技	6 代	中国大陆	深圳	可量产柔性	在建	2017	100
华星光电	6 代	中国大陆	武汉	可量产柔性	拟建	2020	350

	11 代	中国大陆	深圳	LCD 及 柔性 OLED	在建	2019	538
中国电子	8.6 代	中国大陆	咸阳	LCD	在建	2018	280
惠科电子	11 代	中国大陆	昆明	LCD	拟建	2019	400
	8.5 代	中国大陆	重庆	LCD	在建	2017	240
鸿海夏普	11 代	中国大陆	广州	LCD	拟建	2019	480

一般来说，面板厂投资资金中 80%用于设备投资，而国内厂商易于进入的模组设备占设备投资总额的 10%。模组设备一般在产线投产前 1-2 个月内进场安装，因此模组设备可以在面板厂投产同一年确定销售。由此测算出中国大陆 2017-2019 年用于显示面板模组设备投资额分别为 100.8 亿元、104.64 亿元和 150.64 亿元，3 年市场规模合计 356.08 亿元。

据市场咨询公司 IHS Markit Ltd 预计，2020 年柔性显示屏的全球出货量将增至 7.92 亿个，而 2013 年只有 320 万个，同期整体营业收入将从 10 万美元剧增到 413 亿美元。平面显示技术更迭带来明确的组装设备更新需求，而全球平面显示产能逐渐向国内转移的趋势也必将带动国内组装设备的需求，包括宝盛自动化为代表的优质国产设备供应商将持续受益。根据国际研究机构 NPD Displaysearch 数据显示，全球平板显示的营业收入将不断增加，今年全年收入有望达到 1,572 亿美元。并且随着 OLED 和曲面屏手机渗透率所带来带来的设备更新迭代的机会，宝盛自动化也将获得新一轮的增长机会。

③生产模式

宝盛自动化的生产模式为“以销定产”。宝盛自动化与下游客户形成长期稳定的合作关系。对于已经确定好的研发产品，依据客户订单安排生产。

宝盛自动化的产品作为工业自动化生产设备，公司业绩的增长主要依赖于下游客户订单增加扩大产能、技术更新换代以及进口替代。随着下游应用领域拓展至消费电子、车载设备、可穿戴设备、医疗设备与 VR 设备等，以及新型显示技术如曲面显示、柔性 OLED 显示等的发展，客户对平板显示模组组装智能设备也提出了更高的技术要求。下游客户要求的不断提升对平板显示模组组装智能设备厂商既是机遇也是挑战，掌握多种技术、拥有持续研发能力，能够紧跟下游客户产业升级步伐的厂商将脱颖而出。

宝盛自动化产品是根据下游行业与客户的生产工艺特点订制生产，当下游行业发生技术革新与客户生产工艺的变化时，将导致重新设计生产线，客户则需要购置新的模组组装设备，这为平板显示模组组装智能设备厂商带来了难得的发展机会。

另一方面，由于组装设备是下游客户生产线的主要组成部分，通常与客户所生产的产品特性密切相关，基本上是设备厂家依据客户提出的工艺和生产要求进行半标准化设计。所以，不同厂商的设备在操作、售后维护等方面均存在一定差异，使得客户对原有品牌粘性较高，一旦建立合作关系，一般不会轻易变更供应商。

综上，虽然宝盛自动化受到下游消费电子产品行业景气度的影响，但是仍能依靠公司自身的研发能力、生产能力及售后能力，保持较高的客户粘性，取得一定的市场份额。

④宝盛自动化应对措施

为应对下游消费电子产品行业依赖风险，宝盛自动化采取了以下应对措施：

A、在保持现有产品质量与稳定性的同时，始终保持较高的研发投入，对产品进行升级换代。同时，宝盛自动化申请了多项专利及软件著作权，增强自身竞争力；

B、通过引入资深的国际研发团队先行布局自动光学检测（AOI）设备市场，拓宽产品销售范围。目前已经成功研发压痕检查、背光检查等设备，并实现量产；

C、积极研发布局 18”~55”大尺寸平板显示模组组装设备，力争在大尺寸平板显示模组组装设备领域实现国产化突破来替代进口设备。目前已经实现部分大尺寸平板显示模组组装设备量产出货；

D、由于宝盛自动化主要的高级管理人员均有近 20 年的行业经验，能够贴近客户需求和把握行业发展趋势，为宝盛自动化拓展平板显示领域其他非标类设备打下坚实基础，有望成为新的利润增长点；

E、未来计划通过与和科达的合作，凭借和科达在显示屏行业的精密清洗的先发优势结合宝盛自动化自身研发技术的积累，在巩固现有在模组组装设备行业优势的基础上，积极研发显示屏类生产相关自动化设备，寻找新的产品市场机会；

F、在条件允许的情况下，适当加大资本开支，提高加工过程中的自动化、数控化水平，以降低成本，提升产品竞争力，扩大市场份额。

⑤补充披露

上市公司已将上述内容在修订后的预案“第四节 交易标的基本情况”之“五、主营业务情况”之“（四）销售情况”之“4、对下游消费电子产品行业依赖较大的经营风险的应对措施”中予以补充披露。

（2）请补充披露宝盛自动化主营业务收入确认会计的原则、相关会计处理方法，是否与同行业可比公司存在差异，请独立财务顾问、会计师核查并发表明确意见

①宝盛自动化收入确认原则及会计处理方法如下：

名称	收入类型	收入确认一般原则	收入确认具体原则	会计处理方法
宝盛自动化	设备类销售	在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制，收入的金额、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入时，确认销售商品收入。	根据销售合同的约定，发出商品并经客户调试并完成验收作为所有权的风险和报酬的转移时点，确认收入、开具发票并记录入账。	发出商品时借记：发出商品，贷记：库存商品，产品在客户处安装、验收完毕，收到客户验收单后借记：应收账款，贷记：营业收入，贷记：应交税费-应交增值税，并结转成本借记：营业成本，贷记：发出商品，收到货款时借记：银行存款，贷记：应收账款
宝盛自动化	夹治具类产品销售	在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制，收入的金额、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入时，确认销售商品收入。	根据订单约定发出产品后，经客户签收作为所有权的风险和报酬的转移时点，确认收入、开具发票并记录入账。	发出产品并经客户签收后借记：应收账款，贷记：营业收入，贷记：应交税费-增值税，收到货款时借记：银行存款，贷记：应收账款

宝盛自动化	提供劳务收入	对在同一会计年度内开始并完成的劳务，于完成劳务时确认收入；如果劳务的开始和完成分属不同的会计年度，则在提供劳务交易的结果能够可靠估计的情况下，于期末按完工百分比法确认相关的劳务收入。	对在同一会计年度内开始并完成的劳务，于完成劳务时确认收入；如果劳务的开始和完成分属不同的会计年度，则在提供劳务交易的结果能够可靠估计的情况下，于期末按完工百分比法确认相关的劳务收入。	年末据测算的完工比例，借记：应收账款，贷记：营业收入，贷记：应交税费-增值税，并结转营业成本，借记：营业成本，贷记相关科目，收到劳务款时，借记：银行存款，贷记：应收账款
-------	--------	---	---	--

②可比上市公司和科达、联得装备、劲拓股份收入确认原则如下：

名称	收入类型	收入确认一般原则	收入确认具体原则	会计处理方法
和科达	装备类销售	在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制，收入的金额、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入时，确认销售商品收入。	按合同（订单）的规定进行设计、加工制造并安装完成，客户予以验收合格后，作为收入确认的时点。	发出商品时借记：发出商品，贷记：库存商品，产品在客户处安装、验收完毕，收到客户验收单后借记：应收账款，贷记：营业收入，贷记：应交税费-应交增值税，并结转成本借记：营业成本，贷记：发出商品，收到货款时借记：银行存款，贷记：应收账款
和科达	配件材料类销售	在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制，收入的金额、相关的已发	依据订单发出产品经客户签收后，确认销售收入。	发出产品并经客户签收后借记：应收账款，贷记：营业收入，贷记：应交税费-增值税，收到

		生或将发生的成本能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入时，确认销售商品收入。		货款时借记：银行存款，贷记：应收账款
--	--	---	--	--------------------

续表：

名称	收入类型	收入确认一般原则	收入确认具体原则	会计处理方法
联得装备	设备类销售	在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制，收入的金额、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入时，确认销售商品收入。	本公司设备类、线类产品依据订单约定的发货时间、运送方式发出产品后，以客户调试并完成验收作为所有权的风险和报酬的转移时点，确认收入。	发出商品时借记：发出商品，贷记：库存商品，产品在客户处安装、验收完毕，收到客户验收单后借记：应收账款，贷记：营业收入，贷记：应交税费-应交增值税，并结转成本借记：营业成本，贷记：发出商品，收到货款时借记：银行存款，贷记：应收账款
联得装备	夹治具类产品销售	在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制，收入的金额、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入时，确认销售商品收入。	依据订单约定的发货时间、产品发出后，以客户签收作为所有权的风险和报酬的转移时点，确认收入。	会计处理为：发出产品并经客户签收后借记：应收账款，贷记：营业收入，贷记：应交税费-增值税，收到货款时借记：银行存款，贷记：应收账款
联得装备	提供劳务收入	对在同一会计年度内开始并完成的劳务，于完成劳务时确认收入；如果劳务的开始和完成分属不同的会计年度，则在提供劳务交易的结果能够可靠估计的情况下，于期末按完工百分比法确认相关的劳务收入。	对在同一会计年度内开始并完成的劳务，于完成劳务时确认收入；如果劳务的开始和完成分属不同的会计年度，则在提供劳务交易的结果能够可靠估计的情况下，于期末按完工百分比法确认相关的劳务收入。	年末据测算的完工比例，借记：应收账款，贷记：营业收入，贷记：应交税费-增值税，并结转营业成本，借记：营业成本，贷记相关科目，收到劳务款时，借记：银行存款，贷记：应收账款

续表：

名称	收入类型	收入确认一般原则	收入确认具体原则	会计处理方法
劲拓股份	装备类销售	在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制，收入的金额、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入时，确认销售商品收入。	产品已经发出、最终客户已调试完成并验收后，作为所有权的风险和报酬转移的时点，确认收入。	发出商品时借记：发出商品，贷记：库存商品，产品在客户处安装、验收完毕，收到客户验收单后借记：应收账款，贷记：营业收入，贷记：应交税费-应交增值税，并结转成本借记：营业成本，贷记：发出商品，收到货款时借记：银行存款，贷记：应收账款
劲拓股份	配件类产品销售	在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制，收入的金额、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入时，确认销售商品收入。	产品发出后作为所有权的风险和报酬转移的时点，确认收入。	发出产品并经客户签收后借记：应收账款，贷记：营业收入，贷记：应交税费-增值税，收到货款时借记：银行存款，贷记：应收账款
劲拓股份	提供劳务收入	对在同一会计年度内开始并完成的劳务，于完成劳务时确认收入；如果劳务的开始和完成分属不同的会计年度，则在提供劳务交易的结果能够可靠估计的情况下，于期末按完工百分比法确认相关的劳务收入。	对在同一会计年度内开始并完成的劳务，于完成劳务时确认收入；如果劳务的开始和完成分属不同的会计年度，则在提供劳务交易的结果能够可靠估计的情况下，于期末按完工百分比法确认相关的劳务收入。	年末据测算的完工比例，借记：应收账款，贷记：营业收入，贷记：应交税费-增值税，并结转营业成本，借记：营业成本，贷记相关科目，收到劳务款时，借记：银行存款，贷记：应收账款

③补充披露：

上市公司已将上述内容在修订后的预案之“第四节、交易标的主要情况”之“五、主营业务情况”之“（四）销售情况”之“1、营业收入构成情况”中予以补充披露。

④独立财务顾问、会计师核查意见

经核查，独立财务顾问和会计师认为：宝盛自动化的收入确认原则及会计处理方法符合企业会计准则相关规定，与同行业上市公司一致，未存在差异。

（3）请对比宝盛自动化 2015 年一季度、2016 年一季度主要财务指标，分析宝盛自动化 2017 年一季度亏损的合理性。

①宝盛自动化 2015 年第一季度、2016 年第一季度及 2017 年第一季度主要财务指标如下：

单位：元

项目	2015 年 1-3 月	2016 年 1-3 月	2017 年 1-3 月
营业收入	1,548,504.31	10,970,658.24	1,701,909.05
营业成本	1,259,542.78	6,541,936.61	1,066,082.43
毛利率	18.66%	40.37%	37.36%
销售费用	408,939.05	764,099.68	1,796,521.73
管理费用	510,565.47	1,337,685.01	4,473,451.60
财务费用	1,231.82	4,494.19	3,127.58
期间费用占营业收入比例	59.46%	19.20%	368.59%
净利润	-635,452.74	2,272,687.86	-5,231,713.65

宝盛自动化 2017 年第一季度产生亏损的主要原因为收入金额较小以及管理费用金额较大，具体分析如下：

A、营业收入分析

2017 年第一季度收入比 2015 年第一季度收入增加 10%，比 2016 年第一季度收入降低 84%，降低幅度较大，2017 年第一季度收入比 2016 年第一季度收入降低幅度较大原因如下：

公司确认收入依据订单约定的发货时间、运送方式发出产品后，以客户调试并完成验收、开具验收单作为所有权的风险和报酬的转移时点，确认收入，因客户项目建设的进度不同，将影响设备的验收，如 2016 年宝盛自动化第一季度主要客户为东莞三星视界有限公司、无锡博一光电科技有限公司等，项目建设进度较快，在 2016 年第一季度验收后开具验收单于宝盛自动化，宝盛自动化予以确

认收入。

2017年第一季度主要客户为江西省新世讯科技有限公司、嘉捷科技（福清）有限公司等，因客户项目建设进度较慢，宝盛自动化正在等待客户验收确认，故未确认收入，导致2017年第一季度收入较可比期间下降较大，宝盛自动化在2017年第二季度已收到上述大部分客户验收单，并确认收入。

B、期间费用分析

报告期内，宝盛自动化的期间费用占营业收入的比例呈上升趋势，2017年第一季度较2015年第一季度期间费用增长了近7倍，较2016年第一季度期间费用增长了近2.5倍，主要原因为：a、随着公司业务规模的扩大，管理费用和销售费用自然增长；b、为获取并保持技术研发及成本优势，宝盛自动化进行持续的研发投入，管理费用增加较快；c、2017年1月，股东刘海龙将其持有的14.33%股权以1,000万元的价格转让给全盛合创，产生股份支付费用近100万元。

宝盛自动化设立机械和软件两大研发中心，拥有具有丰富行业经验的韩国专家4名，研发技术人员约80名，其中高级工程师27名。专门从事平板显示模组组装装备研发。目前，已经获得23项授权专利、7项在申请专利（含3项发明专利）、8项软件著作权、2项在申请软件著作权，拥有如此多的成果，正是依赖于宝盛自动化近年来持续的研发投入，2017年第一季度研发投入近362万元，较2016年第一季度的研发投入84万元增长了3倍多。

综上，2017年1-3月产生的亏损是暂时性的，与宝盛自动化第一季度的实际经营情况相符。

②补充披露

上市公司已在修订后的预案“第四节 交易标的基本情况”之“六、最近两年及一期主要财务数据及财务指标”之“（三）报告期内宝盛自动化的业绩波动原因”予以修订和补充披露

6、预案披露，本次交易上市公司需支付的现金对价1.723亿元，该部分现金对价拟通过募集资金解决。若募集配套资金不足或失败，上市公司将以自有资金或债务融资支付本次交易的现金对价。请结合筹资方式和筹资成本等分析你

公司目前的资金状况和偿债能力。

回复：

上市公司盈利状况良好，拥有持续稳定的经营性现金流。若本次募集配套资金不足或失败，上市公司拟先行利用现有可用的自有资金支付，不足部分通过银行贷款等债务性融资解决。截至 2017 年 3 月 31 日，上市公司资产负债率、流动比率和速动比率分别为 27.03%、3.35 和 2.51，资产负债率水平适中、流动性指标良好，具备债务融资的基础和能力。若本次募集配套资金失败，公司将根据需要，择机通过以下方式进行融资：

①自有资金

公司自有资金主要来源于账面货币资金和应收账款的收回，最近两年及一期末公司货币资金及应收账款情况如下：

项目	2017 年 3 月 31 日	2016 年 12 月 31 日	2015 年 12 月 31 日
应收账款（元）	218,902,573.85	228,126,362.62	188,530,153.78
货币资金（元）	146,243,208.67	124,734,601.37	83,269,819.36

注：2017 年 3 月 31 日的金额未经审计

截至 2016 年 12 月 31 日公司应收账款余额为 228,126,362.62 元，货币资金余额为 124,734,601.37 元，其中无使用权限受限的货币资金为 116,860,477.69 元。公司应收账款的收回和账面无使用权限受限的货币资金可以解决部分交易标的现金对价的资金需求。

②债权融资

公司的债务性融资方式主要是银行贷款融资、应收账款融资。最近两年及一期末，公司银行借款及公司资产负债率情况如下表所示：

项目	2017 年 3 月 31 日	2016 年 12 月 31 日	2015 年 12 月 31 日
短期借款（元）	17,112,000.00	18,200,000.00	6,000,000.00
长期借款（元）	-	-	-
所有者权益（元）	509,342,099.81	512,325,822.88	307,972,642.93
资产负债率（%，合并）	27.03	25.19	36.53

截至 2017 年 6 月 6 日，公司取得的银行授信余额情况如下：

单位：万元

授信主体	银行名称	授信额度	已用额度	剩余额度
深圳市和科达精密清洗设备股份有限公司	宁波银行深圳分行	5,000.00	1,453.37	3,546.63

深圳市和科达精密清洗设备股份有限公司	工商银行深圳大浪支行	2,000.00	574.59	1,425.41
深圳市和科达电镀设备有限公司	中国银行深圳大浪支行	1,500.00	-	1,500.00
苏州市和科达超声设备有限公司	宁波银行苏州分行	1,000.00	-	1,000.00
苏州市和科达水处理科技有限公司	宁波银行苏州分行	1,500.00	-	1,500.00
合计		10,500.00	2,027.96	8,472.04

上市公司与多家银行有着长期合作关系，可利用银行贷款筹集资金。从上表可以看出，上市公司目前的授信额度余额可解决本次重组的部分资金需求，本次重组完成后，上市公司的实力和影响力都将得到进一步加强，银行贷款渠道也将更为畅通。

③采取债权融资方式对上市公司未来盈利能力和偿债能力的影响

假设上市公司债权融资的利率为 5%，则不同金额的债权融资对上市公司盈利能力的影响具体如下：

债权融资金额 (万元)	利息支出 (万元)	影响净利润金额 (万元)	占 2016 年度归属于上市公司股东的净利润的比例
4,000.00	200.00	170.00	5.63%
8,000.00	400.00	340.00	11.25%
12,000.00	600.00	510.00	16.88%
16,000.00	800.00	680.00	22.50%
17,230.00	861.50	732.28	24.23%

因此，若上市公司通过银行借款、应收账款融资等方式进行融资，将增加上市公司的财务费用，从而影响上市公司盈利能力，但考虑到宝盛自动化盈利能力较强，在宝盛自动化成为上市公司全资子公司后，预计上市公司盈利能力将大幅提升，上述财务费用对上市公司盈利能力的影响也将降低。

截至 2017 年 3 月 31 日，上市公司资产总额为 697,977,417.24 元、负债总额为 188,635,317.43 元，资产负债率为 27.03%。即使考虑在极端情况下上市公司全部通过债权融资，上市公司资产负债率将提升至 41.47%，仍处于较为健康的水平。

7、预案披露，2017年1月，股东刘海龙基于员工股权激励的考虑，将其持有的14.33%股权以1,000万元的价格转让给全盛合创。请补充披露上述股权转让的具体会计处理、定价依据及公允性，并请会计师发表明确意见。

回复：

2017 年 1 月 9 日，股东刘海龙与深圳市全盛合创创业投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“全盛合创”）签订股权转让合同，刘海龙将所持宝盛自动化 14.33%股份以 1,000 万元转让给全盛合创，作为股权激励，将员工利益与宝盛自动化整体利益进行紧密结合。

（1）此次股权转让的具体会计处理：

依据《企业会计准则第 11 号——股份支付》及《关于对上市公司并购重组标的资产股权激励认定及相关会计处理问题与解答》《企业会计准则解释第 4 号》，本次股权激励具体会计处理为计入管理费用与资本公积，金额共计 99,6994 万元，具体计算过程如下：

①股份转让过程

名称	转让过程	投资总额 (万元)	截止欣旺达投资后 占注册资本比例 (%)
全盛合创	股东刘海龙将原始出资额的 14.33% 以 1,000 万转让给全盛合创	1,000	10.03
欣旺达	欣旺达以 3,468 万元增资，其中 1,286 万元增加注册资本，2,180 万增加资本公积，占增资后的注册资本的 30%	3,468	30.00

股份支付涉及的公允价参照 2017 年 2 月欣旺达对宝盛自动化增资的价格。

②欣旺达公司投资时宝盛自动化整体价值为 11,560 万元（3,468/30.00%）；

如果参照欣旺达投资时宝盛自动化整体价值，全盛合创占比 10.03%应投入总金额 1,159.4680 万元（11,560*10.03%），与全盛合创实际投入金额差额 159.4680 万元（1,159.4680-1,000）。

③全盛合创合伙人分摊应投与实投差额情况

合伙人名称	出资额（万元）	出资比例（%）	全盛合创应投与实投 差额	分摊各合伙人金额 （万元）
米占林	460.02	41.82	159.4680	66.6895
刘海平	350.90	31.90	159.4680	50.8703
周凡	89.98	8.18	159.4680	13.0445

刘海添	61.38	5.58	159.4680	8.8983
黄羽	24.97	2.27	159.4680	3.6199
邱定生	20.02	1.82	159.4680	2.9023
蒯爱伟	14.96	1.36	159.4680	2.1688
李勇社	14.96	1.36	159.4680	2.1688
谢志平	14.96	1.36	159.4680	2.1688
胡正华	14.96	1.36	159.4680	2.1688
吴开聪	11.99	1.09	159.4680	1.7382
吴琪	10.01	0.91	159.4680	1.4512
廖承林	4.95	0.45	159.4680	0.7176
刘峰	2.97	0.27	159.4680	0.4306
王东	2.97	0.27	159.4680	0.4306
合 计	1,100.00	100.00	-	159.4680

④股份支付金额

合盛合创各合伙人分摊差额 159.4680 万元，其中刘海添、刘海平分摊金额分别为 8.8983 万元、50.8703 万元，去除二人后各合伙人应分摊差额 99.6994 万元（159.4680-50.8703-8.8983），应确认为本次股份支付费用。

（2）定价依据及公允性

2017 年 1 月，股东刘海龙将所持宝盛自动化 14.33%股份以 1,000 万元转让给全盛合创，此次转让未经评估，定价依据为参考账面净资产，经双方协商后确定；

截至 2016 年 12 月 31 日，宝盛自动化未经审计净资产为 4,826.04 万元，对应 14.33%比例价值为 691.57 万元，全盛合创所投入 1,000 万元高于此金额；

此次股权转让双方签订股权转让协议书，经股东会决议通过，并经深圳市宝安公证处（2017）深宝证字第 1491 号公证。

（3）补充披露

上市公司已将上述内容在修订后的预案之“第四节、交易标的主要情况”之“七、其他事项”之“（一）最近三年曾进行与交易、增资或改制相关估值或评估情况”之“5、2017 年 1 月股权转让的具体会计处理、定价依据及公允性”中

予以补充披露。

（4）会计师的核查意见

经核查，会计师认为，此次股权转让会计处理符合企业会计准则相关规定，股权转让签订相关转让协议，经过股东会决议通过，并经公证处公证，定价参考账面净资产额，双方协商确定，员工持股平台支付的股权转让款高于对应的账面净资产额，定价合理、公正。

8、预案披露，交易对方刘海龙除持有宝盛自动化的股权外，还持有深圳市海盛光电有限公司（以下简称“海盛光电”）38%股权、深圳市海泰电子科技有限公司（以下简称“海泰电子”）85%股权。其中，海盛光电主营业务包括了光学材料的开发与销售及模组设备的生产等、海泰电子主营业务包括了电子产品的技术开发等。本次交易标的经营范围包括了精密零部件、机械元件、电子元件的销售；自动化设备、精密零部件、机械元件、电子元件的生产等。同时，刘海龙作为交易对方承诺目前不存在直接或间接从事与宝盛自动化相同或相似业务的情形以及严格控制并减少和科达、宝盛自动化与其控制的企业关联交易。请结合海盛光电和海泰电子的业务情况，充分说明上述两家公司是否与宝盛自动化存在潜在的同业竞争关系，目前是否与宝盛自动化存在关联交易，如是，请说明本次交易完成后，你公司为避免同业竞争和减少关联交易拟采取的有效措施。

回复：

（1）海盛光电

①经营范围

海盛光电之前的经营范围为“液晶模组、偏光片、背光源、增亮膜等光学材料的技术开发与销售；五金产品、模组设备的销售及技术开发；货物及技术进出口。（法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外）^液晶模组、偏光片、背光源、增亮膜等光学材料的生产；五金产品、模组设备的生产”。

2017年5月25日，海盛光电根据其实际经营情况将经营范围变更为“液晶模组、偏光片、背光源、透明光学胶、增亮膜等光学材料的技术开发与销售；货物及技术进出口。（法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目

除外）^液晶模组、偏光片、背光源、透明光学胶、增亮膜等光学材料的生产。”

海盛光电的主营业务为液晶模组、偏光片、背光源、增亮膜等光学材料的技术开发、生产与销售，主要的产品为液晶模组、偏光片、背光源、透明光学胶、增亮膜等光学材料；海盛光电与宝盛自动化主营业务、主要产品存在差别，不存在同业竞争的情况。

②与宝盛自动化的关联交易情况

宝盛自动化向海盛光电提供配件维修服务

交易方	交易内容	定价原则	2015 年度交易金额（元）	占营业收入的比例
深圳市海盛光电有限公司九围分公司	配件维修	市场价格	24,934.19	0.09%
合计			24,934.19	0.09%

除上述关联交易外，海盛光电目前（2015 年至今）与宝盛自动化未发生任何的关联交易。

（2）中海泰电子

①经营范围

中海泰电子目前的经营范围为“电子产品的技术开发；国内贸易；货物及技术进出口。（法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外）”。

中海泰电子目前并未实际开展经营活动，并计划于近期予以注销；中海泰电子与宝盛自动化不存在同业竞争的情况。

②与宝盛自动化的关联交易情况

中海泰电子目前（2015 年至今）与宝盛自动化未发生任何的关联交易。

（3）拟采取的有效措施

刘海龙、刘海添等交易对方出具了《关于避免同业竞争的承诺函》，承诺在将宝盛自动化股权转让给上市公司后且持有上市公司股份期间，不会直接或间接地以任何方式（包括但不限于通过独自经营、合资经营、联营、租赁经营、承包经营、委托管理等方式拥有其他公司或企业的股权或权益）从事与上市公司目前或将来的主营业务有竞争或可能构成竞争的业务。

9、预案披露，2015年度、2016年度宝盛自动化前五名客户销售金额占当年未经审计营业收入的比例约为83.51%、62.11%。其中，中光电有限公司、深圳市国显科技有限公司、深圳市威耀光电有限公司两年均为宝盛自动化前五名客户且宝盛自动化两年实现的营业收入中来自上述三家公司合计比例分别为34.04%、35.60%。请补充披露以下问题，并请独立财务顾问发表明确意见：（1）请结合同行业可比公司的销售构成和宝盛自动化的发展战略等因素，说明宝盛自动化客户集中度较高的原因和合理性；（2）请说明宝盛自动化是否存在对中光电有限公司、深圳市国显科技有限公司、深圳市威耀光电有限公司等大客户的重大依赖，并结合客户的稳定性说明客户集中度较高对宝盛自动化持续经营能力的影响。

回复：

（1）请结合同行业可比公司的销售构成和宝盛自动化的发展战略等因素，说明宝盛自动化客户集中度较高的原因和合理性。

2015 年度、2016 年度宝盛自动化前五名客户销售金额占当年未经审计营业收入的比例约为 83.51%、62.11%。从前五名客户的销售收入合计占营业收入的比例来看，宝盛自动化的客户集中度较高。这主要是由于：

①产品用途及行业特征

宝盛自动化的主营业务为向 LCM/OLED 平板显示及触控生产企业提供配套装备以及生产整线，宝盛自动化的产品主要用于下游企业 LCM/OLED 面板的组装生产，目前 LCM/OLED 面板的组装细分行业市场集中度较高，是宝盛自动化客户集中度高的原因之一。

下游企业对宝盛自动化产品的需求受其细分行业对 LCM/OLED 平板显示生产线投建规模和速度的影响，客户对产品的需求有一定的周期性，也会造成宝盛自动化在某些期间对单一客户的销售金额较高。

从同行业可比公司来看，宝盛自动化产品与上市公司联得装备（300545.SZ）的行业和产品相近。根据公开披露信息，2015 年、2016 年联得装备前五名客户销售金额占当年营业收入的比例分别为 56.62%、61.33%，前五名客户为下游行业知名企业，如京东方、富士康等，客户集中度较高。

②公司所处的发展阶段和发展战略

宝盛自动化成立于 2013 年 3 月，成立时间较短，目前处于成长阶段，宝盛自动化前期不断进行产品研发积累和市场开发，逐步形成了具有竞争力的技术和产品。市场开发阶段，宝盛自动化的客户相对较少符合企业发展阶段的实际情况。

宝盛自动化采取向个别客户提供优质产品，通过客户验证产品的质量和技术，形成口碑，以点带面的发展策略进行市场扩展，故 2015 年、2016 年宝盛自动化的销售客户较为集中。随着市场开发与扩展，宝盛自动化前五名客户的销售收入合计占营业收入的比例将逐步下降。

综上所述，宝盛自动化客户集中度较高符合其所处的行业情况以及企业自身业务发展规律、发展策略。

（2）请说明宝盛自动化是否存在对中光电有限公司、深圳市国显科技有限公司、深圳市威耀光电有限公司等大客户的重大依赖，并结合客户的稳定性说明客户集中度较高对宝盛自动化持续经营能力的影响。

2015 年、2016 年宝盛自动化对中光电有限公司的销售占营业收入比例分别为 3.77%、18.92%；对深圳市国显科技有限公司的销售占营业收入比例分别为 23.18%、9.29%；对深圳市威耀光电有限公司的销售占营业收入比例分别为 7.98%、7.39%。宝盛自动化两年实现的营业收入中来自上述三家公司合计比例分别为 34.04%、35.60%，符合宝盛自动化目前的发展阶段和发展策略。宝盛自动化对上述各公司的销售占比并不高，不存在对单一客户的重大依赖。随着宝盛自动化的市场开发，对单一客户的销售占比将进一步下降。

2015 年、2016 年，中光电有限公司、深圳市国显科技有限公司、深圳市威耀光电有限公司均为宝盛自动化前五名客户，客户稳定性较好，针对主要客户销售集中度较高，宝盛自动化在保持与现有客户稳定合作的同时，在产能提高的基础上，也在不断地开发新客户，丰富客户结构。2014 年宝盛自动化仅有直接客户 20 余家；2015 年直接客户数量提高到 30 余家；2016 年又新增了三星视界有限公司等多家大客户，直接客户数量提高到 40 余家；2017 年 1-5 月又新增江西合力泰科技有限公司、京东方集团等多家大客户订单，直接客户数量进一步增加。

宝盛自动化下游厂商对其供应链体系内供应商的大规模供货能力、供货稳定

性以及订单响应速度要求较高。厂商为确保上游供应商的供货质量、数量和响应速度，通常会建立一系列的考核体系和认证制度，对供应商的生产工艺、品质检测、质量管理、产能认证、人员培训等方面进行严格的考核，认证通过后，厂商与供应商的合作通常会比较稳定。

综上所述，宝盛自动化不存在对大客户的重大依赖，在稳定现有客户的基础上，开发出更多的行业内知名客户，对宝盛自动化的可持续经营能力不存在负面影响。

（3）补充披露

上市公司已将上述内容在修订后的预案之“第四节 交易标的基本情况”之“五、主营业务情况”之“（四）销售情况”之“3、前五名销售客户”中予以补充披露。

（4）独立财务顾问意见

经核查，独立财务顾问认为：宝盛自动化客户集中度较高，系由下游客户的市场集中度高以及宝盛自动化目前的发展阶段、发展策略等因素共同决定，符合正常商业规律；2015 年以来，宝盛自动化的直接客户范围不断在扩大，虽然前五名客户的销售集中度较高，但不构成对单一客户的重大依赖，且对宝盛自动化可持续经营能力不造成负面影响。

10、预案披露，2015年度宝盛自动化向关联方世宗实业有限公司（以下简称“世宗实业”）实现的营业收入占2015年度营业收入的41.28%（世宗实业的收入数据为上海世宗实业和深圳世宗瑞迪合计数）。而预案又披露，宝盛自动化与关联方深圳世宗瑞迪的销售占营业收入比例为13.5%，与关联方上海世宗实业的销售占营业收入比例为4.29%。请补充说明上述数据的准确性，以及2015年度宝盛自动化是否与世宗实业存在除上述交易外的其他交易，如是，请补充披露相关交易的详细情况。请结合向第三方销售价格、可比市场价格，补充说明宝盛自动化与世宗实业的关联交易作价依据及价格公允性。请独立财务顾问和会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

回复：

（1）2015 年与世宗实业的关联交易比例问题

预案“第四节 交易标的基本情况”之“五、主营业务情况”之“（四）销售情况”中披露的报告期内宝盛自动化与上海世宗实业有限公司的交易情况披露有误。

更正的前披露为：

交易方	交易内容	定价原则	2015 年度交易金额（元）	占营业收入的比例
上海世宗实业有限公司	自动封点银浆机	市场价格	1,132,075.47	4.29%
合计			1,132,075.47	4.29%

更正后的披露为：

交易方	交易内容	定价原则	2015 年度交易金额（元）	占营业收入的比例
上海世宗实业有限公司	自动封点银浆机	市场价格	7,327,991.45	27.78%
合计			7,327,991.45	27.78%

（2）2015 年宝盛自动化与上海世宗实业和深圳世宗瑞迪交易定价依据及公允性：

①2015 年宝盛自动化与上海世宗实业和深圳世宗瑞迪交易情况如下：

关联方销售：

关联方	交易内容	定价原则	2015 年度交易金额（元）	占营业收入的比例
深圳世宗瑞迪自动化设备有限公司	上料组架	市场价格	738,034.19	2.80%
深圳世宗瑞迪自动化设备有限公司	机架	市场价格	1,692,307.69	6.42%
深圳世宗瑞迪自动化设备有限公司	技术支持费	市场价格	1,132,075.47	4.29%
合计			3,562,417.35	13.50%

续表：

销售商品：

交易方	交易内容	定价原则	2015 年度交易金额（元）	占营业收入的比例
-----	------	------	----------------	----------

上海世宗实业有限公司	自动封点银浆机	市场价格	7,327,991.45	27.78%
合计			7,327,991.45	27.78%

②关联交易定价依据如下：

交易事项有可比独立第三方交易价格的，参考该价格或收费标准确定；

交易事项无可比独立第三方交易价格的，参考关联方与独立第三方交易价格确定；

交易事项既无可比独立第三方交易价格，也无关关联方与独立第三方交易价格可供参考的，以合理成本加成确定。

③2015 年对第三方销售价格、可比市价格如下：

A、上料组架，选取三家可比公司，各公司销售单价如下：

名称	销售单价（元/台）	平均单价（元/台）
深圳市海利达机械设备有限公司	68,300.00	67,433.33
深圳市炜鹏鑫科技有限公司	67,200.00	
东莞市世辉机械设备有限公司	66,800.00	

2015 年上料组架销售单价与可比市场价格对比情况如下：

单位：元

产品或服务名称	关联销售总金额	关联销售单价	可比市场价格	差价率（%）
上料组件	738,034.19	67,094.02	67,433.33	-0.50

B、机架，选取三家可比公司，各公司销售单价如下：

名称	销售单价（元/台）	平均单价（元/台）
深圳市立万民机电有限公司	52,000.00	52,266.67
深圳市金德利模具有限公司	54,000.00	
深圳市智控精密机械制造有限公司	50,800.00	

2015 年机架销售单价与可比市场价格对比情况如下：

单位：元

产品或服务名称	关联销售总金额	关联销售单价	可比市场价格	差价率（%）
机架	1,692,307.69	51,282.05	52,266.67	-1.88

C、自动封点银浆机，选取三家非关联公司，向各非关联公司销售单价如下：

名称	销售单价（元/台）	平均单价（元/台）
重庆市中光电显示技术有限公司	1,200,000.00	1,346,000.00
深圳大字精雕科技有限公司	1,200,000.00	
京东方科技集团有限公司	1,638,000.00	

2015 年自动封点银浆机销售单价与向第三方销售价格对比情况如下：

单位：元

产品或服务名称	销售总金额	销售单价	第三方销售单价	差价率（%）
自动封点银浆机	7,327,991.45	1,465,598.29	1,346,000.00	8.89

与交易方上海世宗实业有限公司发生销售设备交易单价与销售第三方及可比市场价格差异率为 8.89%，系因宝盛自动化的产品非完全标准化产品，需依据客户提出的工艺和生产要求进行半标准化设计，故设备的销售价格会有差异。

D、2015 年与关联方发生技术支持费交易，主要为当期销售给深圳世宗瑞迪自动化设备有限公司 11 套上料组件控制程序开发及工程师售后技术支持费用，与市场可比价格对比情况如下：

技术支持费	销售总金额	销售单价（元/台）	可比市场价格（元/台）	差价率（%）
控制程序开发	849,056.60	77,186.96	80,000.00	-3.52

注：可比市场价格 80,000.00 元/台参照宝盛自动化所处当地市场同行业公司、设计相同控制程序的价格确定。

续表：

技术支持费	销售总金额（6 人）	销售单价（人/天）	可比市场价格（人/天）	差价率（%）
售后技术支持费	283,018.87	235.85	245.01	-0.04

注：可比市场平均价格 245.01 元/人/天参照宝盛自动化所处当地同行业、相同技术岗位人员的平均价格确定。

（3）独立财务顾问和会计师核查意见

经核查，独立财务顾问和会计师认为，上市公司已对披露有误的数据进行了

更正：2015 年宝盛自动化与关联方深圳世宗瑞迪自动化设备有限公司发生的关联销售与技术支持费与销售给第三方及可比市场价格销售单价基本一致，差异较小；与交易方上海世宗实业有限公司发生销售设备交易单价与销售第三方及可比市场价格差异率为 8.89%，系因宝盛自动化的产品非完全标准化产品，需依据客户提出的工艺和生产要求进行半标准化设计，故设备的销售价格会有差异，综上，2015 年宝盛自动化向关联方销售的价格是公允的。2015 年度宝盛自动化与世宗实业除上述关联交易外，不存在其他交易。

11、预案披露，截至2017年3月31日，宝盛自动化未经审计的应收账款账面余额为4,613.37万元，占总资产的比例为39.88%，未经审计的应付账款余额为1,836.53万元，占负债总额的59.01%。请补充披露以下问题：（1）请结合交易标的生产经营模式、信用政策、负债结构等因素，分析说明应收账款余额较大对宝盛自动化短期偿债能力及持续经营能力的影响，并说明计提坏账准备的充分性、合理性；（2）请结合交易标的生产周期、采购模式等因素，说明截至2017年3月31日，宝盛自动化应付账款余额较大的主要原因。

回复：

（1）应收账款余额较大对宝盛自动化短期偿债能力及持续经营能力的影响

宝盛自动化是平板显示模组组装设备供应商，下游厂商新建、扩建、改建生产线时会采购宝盛自动化产品，通常下游厂商需一定的建设周期，宝盛自动化销售产品时，主要收款方式和信用期如下：

对于大多数客户，宝盛自动化在签订合同时可收取合同金额 25%左右的货款，交货后可收取 30%左右的货款，产品验收合格可后收取 30%左右的货款，15%左右余款于保质期结束后收取（保质期通常为 1-2 年）。在各个收款节点，宝盛自动化根据不同的客户具体情况给予 2-3 个月左右的信用期。

对于一部分较小的客户，宝盛自动化通常在产品验收合格后可全额收取货款，信用期为验收合格后 1-2 个月。

负债方面，宝盛自动化 2017 年 3 月 31 日主要为短期负债，其中应付账款余额为 1,836.53 万元，占负债总额的 59.01%。由于行业特征，宝盛自动化在采购时，也可向供应商申请到一定的信用期，一般而言采购零部件付款信用期通常为

收货后 2-3 个月，外协加工付款信用期为收货后 1-2 个月。

2017 年 3 月 31 日，宝盛自动化短期偿债能力指标情况如下：

短期偿债能力指标	2017 年 3 月 31 日
流动比率	3.35
速动比率	1.58
现金比率	0.08

可以看出，宝盛自动化流动比率、速动比率均大于 1，在应收账款正常收回的情况下，短期偿债能力较强。

2017 年 4 月 1 日至 2017 年 5 月 31 日，宝盛自动化收到货款约 1,010.57 万元，支付货款 694.26 万元，购销净增加收款 316.31 万元，能够满足正常购销资金周转需求。

综上所述，应收账款余额较大对宝盛自动化短期偿债能力和可持续经营能力无重大影响。

（2）计提坏账准备的充分性、合理性

宝盛自动化客户多为行业内的知名企业，信誉较好，故应收账款预计可回收可能性较高。宝盛自动化参照同行业坏账准备计提比例，结合自身实际情况制定了相应的坏账准备计提政策。

宝盛自动化应收账款坏账准备计提比例与同行业公司对比情况如下：

	宝盛自动化	联得装备	克来机电	智云股份	蓝英装备
1 年以内	5.00%	3.00%	5.00%	1.00%	3.00%
1-2 年	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%
2-3 年	20.00%	30.00%	20.00%	50.00%	30.00%
3-4 年	30.00%	50.00%	50.00%	100.00%	100.00%
4-5 年	50.00%	80.00%	80.00%	100.00%	100.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

2017 年 3 月 31 日，宝盛自动化应收账款账龄主要为 1 年以内和 1-2 年，占应收账款余额比例合计为 99.88%，该两个期间内，应收账款坏账准备的计提比例与同行业公司差异不大，坏账准备计提充分、合理。

（3）应付账款余额较大的主要原因

宝盛自动化每月末根据在手的订单和预测的订单情况，制定月度采购计划。月中接到的订单可临时制定采购计划，从接收订单到采购完成通常需要 15-25 天时间。

宝盛自动化产品属于精密机械设备，根据所处行业的生产经营特点，需要经过较为复杂的生产过程，生产流程详见预案之“第四节 交易标的基本情况”之“五、主营业务情况”之“（三）主要经营模式及业务流程”之“5、主要产品生产流程图”，生产周期通常较长，产品从开始生产到全部组装完成大约需要 30 天。

供应商从交货完毕开始计算信用期，通常宝盛自动化付款信用期为1-3个月。由于每月交货金额较大，付款信用期较长，故宝盛自动化应付账款余额较大与其实际经营情况相符。

（4）补充披露

上市公司已将上述内容在修订后的预案之“第四节 交易标的基本情况”之“四、交易标的主要资产、负债状况及抵押担保情况”之“（一）主要资产状况”之“7、应收账款”以及预案之“第四节 交易标的基本情况”之“四、交易标的主要资产、负债状况及抵押担保情况”之“（二）主要负债状况”中予以补充披露

12、预案披露，本次交易完成后，通过整合宝盛自动化平板显示模组组装设备中的精密清洗设备与和科达精密清洗仪器的生产能力，上市公司精密清洗业务得到横向拓展。请结合宝盛自动化精密清洗设备业务的营业收入占比、生产能力及拥有的相关专利技术等因素，进一步披露你公司与交易标的之间的协同效应。

回复：

本次交易完成后，宝盛自动化与和科达之间通过整合实现协同效应

（1）产品协同互补

宝盛自动化拥有与精密清洗类设备专利 7 项（含 1 项发明专利），软件著作权 1 项。结合和科达在精密清洗行业 20 多年的积累和沉淀，两者结合对技术研发和产品销售等方面将会形成重大的协同效应。

在平板显示领域，宝盛自动化主要专注于精密研磨清洗类设备，和科达专注

于精密超声波清洗类设备。与此同时，宝盛自动化的精密清洗类设备主要用于模组组装前的产品清洗，处于整个产业的中游。和科达的精密清洗类设备主要用于显示屏的清洗，处于整个产业的上游。所以从产业链上来看两者存在互补关系。宝盛自动化可以凭借和科达的优势和自身技术的积累向平板显示产业上游延伸发展，和科达也可以依靠宝盛自动化在模组组装领域的影响力将产品拓展到平板显示领域的中下游。

（2）研发技术和生产协同

宝盛自动化与和科达同为设备研发制造类企业。双方工程技术人员的工作内容以及生产线员工的工作职能比较接近。经过短期培训基本可以达到互通使用的效果。两者结合后，基本可以实现生产产能的相互借调。

（3）供应链和客户的协同

宝盛自动化与和科达同为设备研发制造类企业。在钣金、机械加工、运动控制部件等供应链上存在共通性。可以在供应链上进行整合，以加大采购量的形式进行价格谈判从而形成降低采购成本的协同效应。同时，宝盛自动化与和科达在客户上也存在互补的关系，两者可以充分利用各自的客户资源进行协同销售。如宝盛自动化可通过和科达将其产品销售给和科达在平板显示领域上游的客户南玻集团、蓝思科技等；和科达亦可依靠宝盛自动化将其产品销售给宝盛自动化在平板显示领域中游的客户京东方、三星电子等。

（4）补充披露

上市公司已在修订后的预案“第一节 本次交易概述”之“二、本次交易的目的”之“（三）增强上市公司与被收购公司的协同效应”中予以补充披露。

13、预案披露，本次交易最终能否实现预期目标，取决于公司现有业务与宝盛自动化在技术、产品、客户与市场等方面的有效整合，并存在一定的整合风险。请你公司进一步披露现有业务与标的公司相关业务之间的整合计划，包括但不限于管理团队、技术研发、销售渠道、客户资源等方面，并合理分析可能产生的经营管理风险。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

回复：

（1）本次交易在管理团队、技术研发、销售渠道、客户资源等方面的整合

计划

本次交易完成后，宝盛自动化将纳入上市公司的子公司管理体系。为保证宝盛自动化业务的健康稳定发展，本次交易的整合计划如下：

①管理团队整合

本次交易完成后，宝盛自动化将作为上市公司的控股子公司保持独立运作，上市公司将维持宝盛自动化现有管理团队、业务及技术人员的基本稳定性。届时宝盛自动化将设执行董事 1 名，监事 1 名，执行董事由刘海添担任，监事由上市公司后续委派。在保证上市公司对宝盛自动化管理及控制权的同时，也维持了宝盛自动化管理的稳定性及连续性。此外，上市公司将适应现代企业管理制度的要求，通过自身培养和从外部引进优秀人才，以充实宝盛自动化的业务和管理团队，并建立有效的业绩考核奖惩等激励机制，为其业务开拓和维系提供支持。

本次交易完成后，刘海添有权提名上市公司的一名董事候选人，参与到上市公司的决策层中，对上市公司和宝盛自动化的发展均产生积极作用。

②技术研发整合

宝盛自动化在所从事的 LCD/OLED 平板显示模组组装业务领域经过多年的积累，形成了一定的技术优势和较强的研发能力。例如“研磨清洗装置”、“玻璃基片的清理装置和玻璃基片的清理研磨系统”等专利与上市公司“一种真空超声清洗机”等专利可以相互借鉴和整合，在清洗领域研发出更符合客户和市场需求的的技术。上市公司清洗方面的技术可用于平板显示行业上游产业，处于宝盛自动化细分行业的前端，宝盛自动化和上市公司在平板显示行业可以发挥技术研发上的优势互补，丰富技术和产品线，提高竞争力。

③销售渠道和客户资源整合

平板显示行业市场集中度较高，少数客户占据了较高的市场份额。这些客户对供应商的大规模供货能力、供货稳定性、技术稳定性、质量可靠性有较高的要求，通常将会建立一系列的考核体系和认证制度，对供应商的生产工艺、品质检测、质量管理、产能认证、人员培训等方面进行严格的考核，认证通过后，与供应商的合作通常会比较稳定。

宝盛自动化目前已成功为三星电子、京东方等行业内知名客户供货，上市公

司可以通过宝盛自动化将其产品销售给这些客户；同时宝盛自动化也可以通过上市公司的渠道将其产品向平板显示行业前端延伸，通过整合提高市场份额。

（2）本次重组可能产生的经营管理风险和整合风险

通过本次交易，上市公司将进入平板显示模组组装领域，上市公司拟根据发展战略对宝盛自动化进行一系列的后续整合。宝盛自动化未来如何通过上市公司平台进行发展，是否能够与上市公司相关业务板块产生协同效应，尚存在一定的不确定性。因此，本次重大资产重组存在一定的业务整合风险。

尽管上市公司已制定了较为详细的整合计划，但本次交易完成后上市公司与宝盛自动化的管理体系是否能平稳对接仍然存在一定的不确定性。例如，宝盛自动化能否适应上市公司企业文化，与上市公司成功融合，提高企业凝聚力，开创共同发展的新局面；现有管理团队能够充分贯彻和执行上市公司的决策；上市公司管理层的管理能力能否适应公司规模的增长；宝盛自动化研发人员和销售人员的积极性能否得到更加充分调动，促进技术实力和销售能力的持续快速增长等存在不确定性。此外，宝盛自动化的部分高级管理人员同时也是本次交易的交易对方，其对宝盛自动化近三年的盈利情况作出了承诺，宝盛自动化的长期利益和短期利益存在一定冲突，这可能会使得宝盛自动化管理层采取不利于企业长期稳定发展的经营策略。

（3）补充披露

上市公司已将上述内容在修订后的预案“第一节 本次交易概述”之“二、本次交易的目的”之“（三）增强上市公司与被收购公司的协同效应”中对现有业务与标的公司相关业务之间的整合计划予以补充披露；

在修订后的预案“重大风险提示”之“一、与本次重组相关的风险”之“（四）收购整合及管理风险”以及“第十一节 本次交易的报批事项及风险提示”之“一、与本次重组相关的风险”之“（四）收购整合及管理风险”中对本次重组可能产生的经营管理风险和整合风险予以进一步补充披露。

（4）独立财务顾问核查意见

独立财务顾问认为，上市公司在本次收购宝盛自动化的过程中充分考虑了并购双方在团队管理、技术研发、销售渠道、客户资源等方面的特点，并根据实际

情况制定整合计划，对可能产生的整合风险做了充分的预计。综上所述，上市公司对宝盛自动化的整合计划较为合理，有利于双方发挥协同效应。

14、预案披露，宝盛自动化产品具有一定的技术含量，本次交易完成后，存在专利遭侵犯的风险，并有可能因专利遭侵犯对宝盛自动化经营业绩产生影响。请补充披露宝盛自动化与核心技术人员是否均已签订了服务期限承诺和竞业禁止协议，以及你公司为防范宝盛自动化专利被侵权所采取的主要措施。请律师发表明确意见。

回复：

（1）宝盛自动化与核心技术人员服务期限承诺和竞业禁止协议的签订情况

宝盛自动化与核心技术人员均已签订了服务期限承诺和竞业禁止协议，上述协议内容未违反法律法规的强制性规定，内容合法有效，对协议当事人有法律约束力。

（2）公司为防范宝盛自动化专利被侵权所采取的主要措施

本次交易完成后，宝盛自动化将成为上市公司的全资子公司，其仍将以独立法人主体的形式存在。根据上市公司及宝盛自动化出具的说明函，为防范宝盛自动化专利被侵权所采取的主要措施：

①履行协议约定，维护核心人员稳定性。

根据本次交易各方签署的《发行股份及支付现金购买资产的协议书》，本次交割完成后，上市公司除向宝盛自动化派驻财务经理一名，协助宝盛自动化的日常经营和具体负责财务管理及监督工作外，不会直接派遣其他人员参与宝盛自动化的管理决策和业务开展。宝盛自动化现有的管理层及核心人员继续保留在宝盛自动化，目前存续的劳动关系不因本次交易发生变化，仍由宝盛自动化按照其与员工签订的劳动合同继续履行相关权利义务。宝盛自动化成为上市公司全资子公司后，为保证宝盛自动化持续稳定地开展生产经营，宝盛自动化保证本次交易完成后五年内公司的主要管理团队及技术团队人员不发生重大变化。

②建设专业团队，强化团队凝聚力。

本次交易完成后，上市公司将以在内部管理制度、员工福利制度、企业文化建设等方面的经验帮助宝盛自动化不断完善内部制度建设，继续保持原有的以人

为本、鼓励创新的企业文化宗旨，为员工个人发展创造良好的氛围，增强核心团队人员的凝聚力。

③优化发展机制，核心技术人员与宝盛自动化利益一致。

宝盛自动化为激励核心技术人员设立了员工持股平台，核心技术人员既能享受宝盛自动化发展带来的薪酬提升、职位晋升的福利，也能够分享业绩提升后带来的股东分红、股票增值收益，实现了核心技术人员与宝盛自动化利益一致。

④建立《技术保密制度》，对技术的研发、保密等事项进行规范

经上市公司的建议，宝盛自动化制订了《技术保密制度》，对技术的研发、商业秘密的保守等事项进行了规范，避免技术的泄密

⑤按时续费、建立保密工作环境

宝盛自动化会定期对公司的专利情况进行梳理，及时缴纳专利年费，保证专利的持续有效性。同时，通过门禁系统、监控系统等对人员的工作区域进行隔离，对涉密文件进行控制。

⑥聘请法律顾问，对侵权专利权的行为采取法律措施

上市公司聘请了法律顾问，如日后发生专利权被侵犯的情况，会及时咨询法律顾问，并通过法律途径追究相关侵权人的责任。

（3）补充披露

上市公司已在修订后的预案“第十一节 本次交易的报批事项及风险提示”之“二、标的资产的经营风险”之“（五）专利权被侵犯的风险”中予以补充披露。

（4）律师意见

本所律师认为，上述安排措施有利于防范宝盛自动化专利被侵权。

15、预案披露，宝盛自动化是国内平板显示行业领域中唯一一家能生产全自动模组组装整线设备的公司。请结合相关行业技术发展情况，说明上述表述的准确性、合理性，并请独立财务顾问发表明确意见。

回复：

平板显示模组组装设备行业属于技术密集型行业，一个模组组装完整的工艺

流程包括清洗、贴片、绑定、贴合、背光组装、背光焊接、检测。宝盛除掌握上述流程工艺的核心技术（见预案“第四节 交易标的基本情况”之“五、主营业务情况”之“（二）核心技术与主要产品”）外，还能将上述流程做成整线设备，实现真正的自动化模组组装。

经实地走访，宝盛自动化具有的相关整线技术能力如下：

①宝盛自动化具有生产模组组装工艺全自动化整线设备的能力。

宝盛自动化能提供各工艺流程对应的全自动化设备。具体对照情况如下表所示（含相应的专利权和软件著作权）：

产品分类	工艺流程	对应设备	对应专利和软件著作权
清洗类设备	清洗	全自动研磨清洗机	《玻璃基片的清理装置和玻璃基片的清理研磨系统》 《胶带输送机和胶带传送辊》 《研磨清洗装置》 《全自动研磨清洗机控制程序》（软著）
贴合类设备	贴片	全自动贴片机	《一种偏光片取料装置》 《一种偏光片贴附设备》 《偏光片对位装置》 《玻璃基板对位装置》 《一种玻璃基片的翻转装置》 《视觉贴片机》 《偏光片撕膜机构》 《全自动贴片控制程序》（软著）
	COG	全自动 COG 绑定机	《COG 装置》 《全自动直线绑定压合控制程序》（软著）
	FOG	全自动 FOG 绑定机	《一种柔性电路板贴合设备》 《全自动直线绑定压合控制程序》

			(软著)
	全贴合	全自动 OCA 贴合机	《一种触摸屏真空压合设备》
	点胶	全自动点胶机	《全自动点胶机操作系统》(软著)
	背光组装	全自动背光组装机	《玻璃基片和背光源的组合装置》
组装类设备	背光焊接	全自动背光焊接机	《一种焊接设备》 《一种焊接设备及其焊接平台》 《TLCM 自动焊接机》 《直线式背光焊接机控制程序》(软著)
检测类设备	AOI	AOI 自动检测机	《CCD 对位装置》

②宝盛自动化可依据客户要求实现多种设备联机运行的能力。

宝盛自动化于 2013 年成立初就开始研发“全自动模组组装整线设备”，是国内较早专注于平板显示行业专用设备整体方案的提供商。经过两年多的不懈努力研发，在 2015 年底将“全自动模组组装整线设备”研制成功。并可依据客户的实际需求，进行可变分段连线个性化定制。部分定制方案参考下表所示：

连线方案	量产时间	主要客户
研磨清洗+全自动贴片	2014 年	京东方、国显科技、博一光电、合力泰、江西联创
COG+FOG+点胶	2015 年	三星电子、京东方、中光电
背光组装+AOI+背光焊接	2016 年	重庆共泰

因国内模组组装设备发展时间较短，发展较为缓慢，以往此类设备基本被日韩等外资设备厂商垄断。随着国内高次代线和 AMOLED 产线的陆续投产，以及新型显示技术如曲面显示、柔性显示等技术更新所带来全新设备需求势必引导模组组装设备行业向模组组装整线设备和可变分段连线设备方向发展。宝盛自动化较早捕捉到了市场动向，并进行了积极的探索，通过数年积累，掌握了整线相关技术，其产品已经具备了一定的进口替代能力。

综上，独立财务顾问认为宝盛自动化是具备有生产全自动模组组装整线设

备能力的公司。同时，通过走访其核心客户——平板显示行业内龙头型企业，如三星电子、京东方、国显科技等以及查询平板显示领域门户网站调查得知：目前国内尚未发现具有同样可以生产全自动模组组装整线设备的公司。因此独立财务顾问认为宝盛自动化是“国内唯一一家能生产全自动模组组装整线设备的公司”的描述是较为合理的。但由于缺乏相应的系统认证及直接权威的证据支撑，经公司、宝盛自动化及相关中介机构会议决定，在《深圳市和科达精密清洗设备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预案（修订稿）》中该描述调整为“国内平板显示行业领域中为数不多的拥有生产全自动模组组装整线设备能力的公司”。

（本页以下无正文）

（此页无正文，为《深圳市和科达精密清洗设备股份有限公司关于对深圳证券交易所〈关于对深圳市和科达精密清洗设备股份有限公司的重组问询函〉的回复》之盖章页）

深圳市和科达精密清洗设备股份有限公司

年 月 日