

CZ26

（上接 C25 版）
孙晓斌先生，忠旺科技副总经理，2007 年加入忠旺集团，主要研究方向为铝合金新材料及新技术研究，2016 年被评为辽宁省“百千万人才工程”千层次企业创新创业领军人才，承担主要重大课题项目完成情况包括“高品质超硬铝铝合金材料制备及加工”、“年产 5 万吨超硬铝合金车架用 7000 系高性能铝合金材料产业化”等。

李洪林先生，忠旺科技副总经理，2010 年加入忠旺集团，主要研究方向为铝合金新材料及新技术研究，承担主要重大课题项目完成情况包括“航空用大型高精度段环挤压结构件的研究及产业化”、“新一代轨道交通车体用超大型规格铝合金型材和结构件开发及产业化”等。

综上，报告期内，忠旺集团的核心技术人员与技术骨干在忠旺集团内任职时间较长，相关核心技术人员团队具有稳定性。

二、结合公司的公司与关联方在铝制品细分领域的分化情况、人员任职、以及未来业务发展规划，说明是否存在潜在的同业竞争关系，并说明相关解决措施。

（一）铝挤压业务与铝挤压业务下游应用领域的细分情况

1、忠旺集团的主要客户情况
铝挤压业务的主要客户为铝挤压型材、铝管等，其主要用途为工业领域的原材料，在机械装备、电力电气工程、建筑工业领域、建筑材料等领域广泛使用。

报告期内，忠旺集团的主要客户已在《重组报告书（草案）》中进行了披露，具体如下：

2019 年 1-10 月			
序号	名称	销售金额	占比
1	昌宜(天津)模框租赁有限公司等(注 1)	595,908.23	34.74%
2	忠旺(营口)高精铝业集团有限公司等(注 2)	327,808.47	19.11%
3	中国兵工物资集团有限公司等(注 3)	134,872.55	7.86%
4	中船重工物资贸易集团有限公司	126,463.82	7.32%
5	北京中航睿维实业发展有限公司	91,601.03	5.34%
	合计	1,275,654.10	74.37%

2018 年度			
序号	名称	销售金额	占比
1	昌宜(天津)模框租赁有限公司等	729,370.19	32.94%
2	北京中航睿维实业发展有限公司	364,773.09	16.47%
3	忠旺(营口)高精铝业集团有限公司等	220,436.17	9.95%
4	中船重工物资贸易集团有限公司	102,828.92	4.64%
5	华越商业有限公司等(注 4)	100,094.91	4.52%
	合计	1,517,503.28	68.52%

2017 年度			
序号	名称	销售金额	占比
1	北京中航睿维实业发展有限公司	752,537.51	46.10%
2	华越商业有限公司等	285,404.76	13.96%
3	忠旺(营口)高精铝业集团有限公司等	252,832.10	12.37%
4	昌宜(天津)模框租赁有限公司等	211,978.63	10.37%
5	中国兵工物资集团有限公司等	130,014.74	6.30%
	合计	1,174,320.46	57.45%

2016 年度			
序号	名称	销售金额	占比
1	忠旺(营口)高精铝业集团有限公司等	203,037.62	12.44%
2	中国兵工物资集团有限公司等	162,713.85	9.97%
3	中电科技(武汉)电子信息发展有限责任公司等(注 5)	138,798.99	8.50%
4	华越商业有限公司等	131,636.63	8.06%
5	中国船舶重工国际贸易有限公司	116,350.42	7.13%
	合计	752,537.51	46.10%

注 1：鑫鑫国际融资租赁(天津)有限公司为昌宜(天津)模框租赁有限公司提供融资租赁服务，其从忠旺集团采购铝型材提供昌宜(天津)模框租赁有限公司；安徽昌宜建筑科技有限公司为昌宜(天津)模框租赁有限公司的全资子公司；因此在核算前五大客户销售收入时将忠旺集团对鑫鑫国际融资租赁(天津)有限公司和昌宜(天津)模框租赁有限公司、安徽昌宜建筑科技有限公司的销售收入合并计算。

注 2：忠旺(营口)高精铝业集团有限公司、天津忠旺铝业有限公司等为忠旺集团同一控制下的子公司。

注 3：中国兵工物资集团有限公司持有北京兵工物资有限公司 100%股权，因此在核算前五大客户销售收入时将忠旺集团对该两个客户的销售收入合并计算。

注 4：华越商业有限公司持有北京富成贸易有限责任公司 100%股权，因此在核算前五大客户销售收入时将忠旺集团对该两个客户的销售收入合并计算。

注 5：根据公开信息，中电科技(武汉)电子信息发展有限责任公司、中电科长江数据股份有限公司同受中国电子科技集团有限公司，因此在核算前五大客户销售收入时将忠旺集团对该两个客户的销售收入合并计算。

2、天津忠旺的主要客户情况
铝挤压业务的主要产品为铝板、铝箔，其主要用途为航空铝板、汽车铝板、造船、液化天然气储罐、电脑外壳、食品包装、铝梯梯和罐盖材料等。

报告期内，天津忠旺为铝挤压业务的主要经营主体，其前五大客户情况如下所示：

2019 年 1-10 月	
序号	客户名称
1	河南明泰铝业股份有限公司
2	Ta Chen International Inc.
3	洛阳万基建设工程有限公司
4	宁波华翔铝业科技有限公司
5	广东广洋实业有限公司

2018 年度	
序号	客户名称
1	Ta Chen International Inc.
2	上海正耀投资有限公司
3	天津普孚实业有限公司
4	甘肃国通大学食品供应链管理股份有限公司
5	上海君潮商贸有限公司

2017 年度	
序号	客户名称
1	上海伊晟国际贸易有限公司
2	中国船舶集团天津渤海供应链有限公司
3	深圳顺合富源贸易有限公司
4	济南文通铝业制品有限公司
5	IAA MeakInc.

注 1：2017 年天津忠旺正式开始对外销售，故相关数据从 2017 年开始统计。

注 2：铝挤压业务与铝挤压业务下游应用领域的细分情况
铝挤压业务的主要客户为铝挤压型材、铝管等，其主要用途为工业领域的原材料，在机械装备、电力电气工程、建筑工业领域、建筑材料等领域广泛使用。

此外，从具体业务层面，铝挤压业务与铝挤压业务下游应用领域的分化情况，主要体现在铝挤压业务的主要客户为忠旺集团，铝挤压业务的主要客户为天津忠旺。上述主体拥有独立的业务、销售以及研发等部门，铝挤压业务团队主要位于辽阳地区，铝挤压业务团队主要位于天津地区。

（三）铝挤压业务与铝挤压业务未来发展规划
1、铝挤压业务的未来发展规划
总体来看，本次交易完成后，忠旺集团将继续聚焦铝挤压业务。

一方面，忠旺集团将继续在绿色建造、机械装备、电气工程以及交通運輸等领域加大投入，致力于工业铝挤压型材产品和工艺的升级换代，提升产品附加值，打通上下游产业链。

另一方面，忠旺集团将继续大力发展铝合金板业务，发挥在铝合金板设计、工艺及技术的既有优势，拓展铝合金板的下游领域，并同时开展直租业务。为延伸并最大化发挥铝合金板产品的长远优势，忠旺集团亦将有关技术拓展应用到地下管廊、地铁隧道及机场跑道等基建工程领域。

2、铝挤压业务的未来发展规划
目前，铝挤压业务共有两条生产线，其中，第一条生产线以销售高品质的标准产品为主，第二条生产线以销售铝管、铝箔、铝卷等产品为主。同时，中国忠旺研制了多类包装用铝材产品，包括用于罐盖、电脑外壳、电池软包装等产品。此外，第二条生产线目前已开始小批量试生产。

针对未来发展规划，一方面，中国忠旺将继续保持铝挤压型材项目的产能，为中国忠旺的长远发展提供动力，包括：进一步提升第一条生产线的产品质量与稳定性；对第二条生产线进行技改，以实现更正式投产；同时，大力推进研发及高端产品认证进度，为优化产品结构做好准备。

综上，结合主要客户、人员任职、发展规划等角度，铝挤压业务和铝挤压业务不存在潜在的同业竞争关系。

3、避免同业竞争的承诺
为了规范同业竞争，更好地维护中小股东的利益，本次交易完成后的控股股东忠旺精制、实际控制人刘忠旺先生出具了《关于与华越商业股份有限公司避免同业竞争的承诺函》，具体内容如下：

“在本次交易完成后，本公司/本人作为中房股份控股股东/实际控制人期间，本公司/本人不会在中国境内或境外，以任何方式（包括但不限于单独经营、通过公司经营或从事同一公司或企业的股份及其它权益，或通过他人代本/公司经营）直接或间接从事与中房股份（包括其控股公司）相同、相似或相竞争的业务。”

二、本公司/本人承诺：将采取合法及有效的措施，促使本公司/本人的其他控股、参股公司/本人不从事与中房股份相同或相似的业务，如果有同时适用于中房股份和/或公司其他控股、参股子公司进行商业开发的机会，中房股份在同等条件下享有优先选择权。

三、本公司/本人承诺：给予中房股份与本公司/其他控股、参股子公司同等对待，避免损害中房股份及中房股份中小股东的利益。

四、对于中房股份的正常生产、经营活动，本公司/本人保证不利用其控股股东/实际控制人地位损害中房股份及中房股份中小股东的利益。

五、本公司/本人保证上述承诺在本人/作为中房股份控股股东/实际控制人期间持续有效，如有任何违反上述承诺的事项发生，本公司/本人承诺因此给中房股份造成的一切损失（含直接损失和间接损失）。

三、核查意见
经核查，独立财务顾问认为：1、忠旺集团在工业铝挤压业务中具有竞争优势。报告期内，核心技术人员与技术骨干团队较为稳定。

2、报告期内，忠旺集团的人员兼职符合相关法律法规；结合主要客户、人员任职、发展规划等角度，铝挤压业务和铝挤压业务不存在潜在的同业竞争关系。

3、针对本次交易后避免同业竞争的承诺，刘忠旺先生以及忠旺精制已出具相关避免同业竞争的承诺。

11、关于销售和采购。草案显示，2019 年 1-10 月，公司的前五名客户的销售收入金额及其占当期营业收入总额的比例合计为 74.37%，对第一大客户应收账款 48 亿元，占应收账款总额的 53.92%；公司的前五名供应商的采购金额占同期采购总额的比例为 90.08%，其中，向第一大客户采购金额占总额的 27.88%。请公司补充说明：(1)结合行业采购和销售模式，说明公司的客户与供应商集中度较高且逐年增加的原因及合理性，是否与同行业公司一致；(2)与相关客户合作的历史、业务开展是否具有可持续性；(3)结合公司的报告期内关联销售占比情况，前五名销售客户变化等，说明销售是否存在对关联方或者部分客户重大依赖。请财务顾问和会计师发表意见。

回复：
一、结合行业采购和销售模式，说明公司的客户与供应商集中度较高且逐年增加的原因及合理性，是否与同行业公司一致
(一)客户集中度逐年增加的原因及合理性
报告期内，忠旺集团对外销售的主要产品为铝合金板与工业铝挤压型材两类。各期前五大客户中，铝合金板板的主要客户为昌宜(天津)模框租赁有限公司、北京中航睿维实业发展有限公司及华越商业有限公司等。其余主要为工业铝挤压

型材的客户，具体对前五大客户的销售收入金额及其占当期营业收入总额的比例情况如下所示：

2019 年 1-10 月			
序号	名称	销售金额	占比
1	昌宜(天津)模框租赁有限公司等(注 1)	595,908.23	34.74%
2	忠旺(营口)高精铝业集团有限公司等(注 2)	327,808.47	19.11%
3	中国兵工物资集团有限公司等(注 3)	134,872.55	7.86%
4	中船重工物资贸易集团有限公司	126,463.82	7.32%
5	北京中航睿维实业发展有限公司	91,601.03	5.34%
	合计	1,275,654.10	74.37%

2018 年度			
序号	名称	销售金额	占比
1	昌宜(天津)模框租赁有限公司等	729,370.19	32.94%
2	北京中航睿维实业发展有限公司	364,773.09	16.47%
3	忠旺(营口)高精铝业集团有限公司等	220,436.17	9.95%
4	中船重工物资贸易集团有限公司	102,828.92	4.64%
5	华越商业有限公司等(注 4)	100,094.91	4.52%
	合计	1,517,503.28	68.52%

2017 年度			
序号	名称	销售金额	占比
1	北京中航睿维实业发展有限公司	752,537.51	46.10%
2	华越商业有限公司等	285,404.76	13.96%
3	忠旺(营口)高精铝业集团有限公司等	252,832.10	12.37%
4	昌宜(天津)模框租赁有限公司等	211,978.63	10.37%
5	中国兵工物资集团有限公司等	130,014.74	6.30%
	合计	1,174,320.46	57.45%

2016 年度			
序号	名称	销售金额	占比
1	忠旺(营口)高精铝业集团有限公司等	203,037.62	12.44%
2	中国兵工物资集团有限公司等	162,713.85	9.97%
3	中电科技(武汉)电子信息发展有限责任公司等(注 5)	138,798.99	8.50%
4	华越商业有限公司等	131,636.63	8.06%
5	中国船舶重工国际贸易有限公司	116,350.42	7.13%
	合计	752,537.51	46.10%

注 1：鑫鑫国际融资租赁(天津)有限公司为昌宜(天津)模框租赁有限公司提供融资租赁服务，其从忠旺集团采购铝型材提供昌宜(天津)模框租赁有限公司；安徽昌宜建筑科技有限公司为昌宜(天津)模框租赁有限公司的全资子公司；因此在核算前五大客户销售收入时将忠旺集团对鑫鑫国际融资租赁(天津)有限公司和昌宜(天津)模框租赁有限公司、安徽昌宜建筑科技有限公司的销售收入合并计算。

注 2：忠旺(营口)高精铝业集团有限公司、天津忠旺铝业有限公司等为忠旺集团同一控制下的子公司。

注 3：中国兵工物资集团有限公司持有北京兵工物资有限公司 100%股权，因此在核算前五大客户销售收入时将忠旺集团对该两个客户的销售收入合并计算。

注 4：华越商业有限公司持有北京富成贸易有限责任公司 100%股权，因此在核算前五大客户销售收入时将忠旺集团对该两个客户的销售收入合并计算。

注 5：根据公开信息，中电科技(武汉)电子信息发展有限责任公司、中电科长江数据股份有限公司同受中国电子科技集团有限公司，因此在核算前五大客户销售收入时将忠旺集团对该两个客户的销售收入合并计算。

最近一年，忠旺集团与同行业公司可比公司的客户集中度比较如下表所示：

证券代码	证券简称	前五大客户占比
002501	*ST 利源	37.11%
602119	南山铝业	19.28%
002540	亚太科技	17.80%
002578	闽发铝业	30.68%
	可比公司平均	31.09%
	忠旺集团	74.37%

注：可比公司 2019 年半年报数据未披露前五大客户销售情况，故采用可比公司 2018 年报对应数据。

根据上述表格中相关数据可见，忠旺集团前五名客户集中度相比同行业公司较高，主要集中在铝合金板客户的集中度较高。

忠旺集团主要客户中，忠旺(营口)高精铝业集团有限公司等系忠旺集团关联方，相关关联交易未提前期进行披露，具体分析请见本题“二、结合公司的客户与供应商集中度较高且逐年增加的原因及合理性，是否与同行业公司一致”中披露的相关内容。

此外，从具体业务层面，铝挤压业务与铝挤压业务下游应用领域的分化情况，主要体现在铝挤压业务的主要客户为忠旺集团，铝挤压业务的主要客户为天津忠旺。上述主体拥有独立的业务、销售以及研发等部门，铝挤压业务团队主要位于辽阳地区，铝挤压业务团队主要位于天津地区。

（三）铝挤压业务与铝挤压业务未来发展规划
1、铝挤压业务的未来发展规划
总体来看，本次交易完成后，忠旺集团将继续聚焦铝挤压业务。

一方面，忠旺集团将继续在绿色建造、机械装备、电气工程以及交通運輸等领域加大投入，致力于工业铝挤压型材产品和工艺的升级换代，提升产品附加值，打通上下游产业链。

另一方面，忠旺集团将继续大力发展铝合金板业务，发挥在铝合金板设计、工艺及技术的既有优势，拓展铝合金板的下游领域，并同时开展直租业务。为延伸并最大化发挥铝合金板产品的长远优势，忠旺集团亦将有关技术拓展应用到地下管廊、地铁隧道及机场跑道等基建工程领域。

2、铝挤压业务的未来发展规划
目前，铝挤压业务共有两条生产线，其中，第一条生产线以销售高品质的标准产品为主，第二条生产线以销售铝管、铝箔、铝卷等产品为主。同时，中国忠旺研制了多类包装用铝材产品，包括用于罐盖、电脑外壳、电池软包装等产品。此外，第二条生产线目前已开始小批量试生产。

针对未来发展规划，一方面，中国忠旺将继续保持铝挤压型材项目的产能，为中国忠旺的长远发展提供动力，包括：进一步提升第一条生产线的产品质量与稳定性；对第二条生产线进行技改，以实现更正式投产；同时，大力推进研发及高端产品认证进度，为优化产品结构做好准备。

综上，结合主要客户、人员任职、发展规划等角度，铝挤压业务和铝挤压业务不存在潜在的同业竞争关系。

3、避免同业竞争的承诺
为了规范同业竞争，更好地维护中小股东的利益，本次交易完成后的控股股东忠旺精制、实际控制人刘忠旺先生出具了《关于与华越商业股份有限公司避免同业竞争的承诺函》，具体内容如下：

“在本次交易完成后，本公司/本人作为中房股份控股股东/实际控制人期间，本公司/本人不会在中国境内或境外，以任何方式（包括但不限于单独经营、通过公司经营或从事同一公司或企业的股份及其它权益，或通过他人代本/公司经营）直接或间接从事与中房股份（包括其控股公司）相同、相似或相竞争的业务。”

二、本公司/本人承诺：将采取合法及有效的措施，促使本公司/本人的其他控股、参股公司/本人不从事与中房股份相同或相似的业务，如果有同时适用于中房股份和/或公司其他控股、参股子公司进行商业开发的机会，中房股份在同等条件下享有优先选择权。

三、本公司/本人承诺：给予中房股份与本公司/其他控股、参股子公司同等对待，避免损害中房股份及中房股份中小股东的利益。

四、对于中房股份的正常生产、经营活动，本公司/本人保证不利用其控股股东/实际控制人地位损害中房股份及中房股份中小股东的利益。

五、本公司/本人保证上述承诺在本人/作为中房股份控股股东/实际控制人期间持续有效，如有任何违反上述承诺的事项发生，本公司/本人承诺因此给中房股份造成的一切损失（含直接损失和间接损失）。

三、核查意见
经核查，独立财务顾问认为：1、忠旺集团在工业铝挤压业务中具有竞争优势。报告期内，核心技术人员与技术骨干团队较为稳定。

2、报告期内，忠旺集团的人员兼职符合相关法律法规；结合主要客户、人员任职、发展规划等角度，铝挤压业务和铝挤压业务不存在潜在的同业竞争关系。

3、针对本次交易后避免同业竞争的承诺，刘忠旺先生以及忠旺精制已出具相关避免同业竞争的承诺。

11、关于销售和采购。草案显示，2019 年 1-10 月，公司的前五名客户的销售收入金额及其占当期营业收入总额的比例合计为 74.37%，对第一大客户应收账款 48 亿元，占应收账款总额的 53.92%；公司的前五名供应商的采购金额占同期采购总额的比例为 90.08%，其中，向第一大客户采购金额占总额的 27.88%。请公司补充说明：(1)结合行业采购和销售模式，说明公司的客户与供应商集中度较高且逐年增加的原因及合理性，是否与同行业公司一致；(2)与相关客户合作的历史、业务开展是否具有可持续性；(3)结合公司的报告期内关联销售占比情况，前五名销售客户变化等，说明销售是否存在对关联方或者部分客户重大依赖。请财务顾问和会计师发表意见。

回复：
一、结合行业采购和销售模式，说明公司的客户与供应商集中度较高且逐年增加的原因及合理性，是否与同行业公司一致
(一)客户集中度逐年增加的原因及合理性
报告期内，忠旺集团对外销售的主要产品为铝合金板与工业铝挤压型材两类。各期前五大客户中，铝合金板板的主要客户为昌宜(天津)模框租赁有限公司、北京中航睿维实业发展有限公司及华越商业有限公司等。其余主要为工业铝挤压

型材的客户，具体对前五大客户的销售收入金额及其占当期营业收入总额的比例情况如下所示：

2019 年 1-10 月			
序号	名称	销售金额	占比
1	昌宜(天津)模框租赁有限公司等(注 1)	595,908.23	34.74%
2	忠旺(营口)高精铝业集团有限公司等(注 2)	327,808.47	19.11%
3	中国兵工物资集团有限公司等(注 3)	134,872.55	7.86%
4	中船重工物资贸易集团有限公司	126,463.82	7.32%
5	北京中航睿维实业发展有限公司	91,601.03	5.34%
	合计	1,275,654.10	74.37%

2018 年度			
序号	名称	销售金额	占比
1	昌宜(天津)模框租赁有限公司等	729,370.19	32.94%
2	北京中航睿维实业发展有限公司	364,773.09	16.47%
3	忠旺(营口)高精铝业集团有限公司等	220,436.17	9.95%
4	中船重工物资贸易集团有限公司	102,828.92	4.64%
5	华越商业有限公司等(注 4)	100,094.91	4.52%
	合计	1,517,503.28	68.52%

2017 年度			
序号	名称	销售金额	占比
1	北京中航睿维实业发展有限公司	752,537.51	46.10%
2	华越商业有限公司等	285,404.76	13.96%
3	忠旺(营口)高精铝业集团有限公司等	252,832.10	12.37%
4	昌宜(天津)模框租赁有限公司等	211,978.63	10.37%
5	中国兵工物资集团有限公司等	130,014.74	6.30%
	合计	1,174,320.46	57.45%

2016 年度			
序号	名称	销售金额	占比
1	忠旺(营口)高精铝业集团有限公司等	203,037.62	12.44%
2	中国兵工物资集团有限公司等	162,713.85	9.97%
3	中电科技(武汉)电子信息发展有限责任公司等(注 5)	138,798.99	8.50%
4	华越商业有限公司等	131,636.63	8.06%
5	中国船舶重工国际贸易有限公司	116,350.42	7.13%
	合计	752,537.51	46.10%

注 1：鑫鑫国际融资租赁(天津)有限公司为昌宜(天津)模框租赁有限公司提供融资租赁服务，其从忠旺集团采购铝型材提供昌宜(天津)模框租赁有限公司；安徽昌宜建筑科技有限公司为昌宜(天津)模框租赁有限公司的全资子公司；因此在核算前五大客户销售收入时将忠旺集团对鑫鑫国际融资租赁(天津)有限公司和昌宜(天津)模框租赁有限公司、安徽昌宜建筑科技有限公司的销售收入合并计算。

注 2：忠旺(营口)高精铝业集团有限公司、天津忠旺铝业有限公司等为忠旺集团同一控制下的子公司。

注 3：中国兵工物资集团有限公司持有北京兵工物资有限公司 100%股权，因此在核算前五大客户销售收入时将忠旺集团对该两个客户的销售收入合并计算。

注 4：华越商业有限公司持有北京富成贸易有限责任公司 100%股权，因此在核算前五大客户销售收入时将忠旺集团对该两个客户的销售收入合并计算。

注 5：根据公开信息，中电科技(武汉)电子信息发展有限责任公司、中电科长江数据股份有限公司同受中国电子科技集团有限公司，因此在核算前五大客户销售收入时将忠旺集团对该两个客户的销售收入合并计算。

最近一年，忠旺集团与同行业公司可比公司的客户集中度比较如下表所示：

证券代码	证券简称	前五大客户占比
002501	*ST 利源	37.11%
602119	南山铝业	19.28%
002540	亚太科技	17.80%
002578	闽发铝业	30.68%
	可比公司平均	31.09%
	忠旺集团	74.37%

注：可比公司 2019 年半年报数据未披露前五大客户销售情况，故采用可比公司 2018 年报对应数据。

根据上述表格中相关数据可见，忠旺集团前五名客户集中度相比同行业公司较高，主要集中在铝合金板客户的集中度较高。

忠旺集团主要客户中，忠旺(营口)高精铝业集团有限公司等系忠旺集团关联方，相关关联交易未提前期进行披露，具体分析请见本题“二、结合公司的客户与供应商集中度较高且逐年增加的原因及合理性，是否与同行业公司一致”中披露的相关内容。

此外，从具体业务层面，铝挤压业务与铝挤压业务下游应用领域的分化情况，主要体现在铝挤压业务的主要客户为忠旺集团，铝挤压业务的主要客户为天津忠旺。上述主体拥有独立的业务、销售以及研发等部门，铝挤压业务团队主要位于辽阳地区，铝挤压业务团队主要位于天津地区。

（三）铝挤压业务与铝挤压业务未来发展规划
1、铝挤压业务的未来发展规划
总体来看，本次交易完成后，忠旺集团将继续聚焦铝挤压业务。

一方面，忠旺集团将继续在绿色建造、机械装备、电气工程以及交通運輸等领域加大投入，致力于工业铝挤压型材产品和工艺的升级换代，提升产品附加值，打通上下游产业链。

另一方面，忠旺集团将继续大力发展铝合金板业务，发挥在铝合金板设计、工艺及技术的既有优势，拓展铝合金板的下游领域，并同时开展直租业务。为延伸并最大化发挥铝合金板产品的长远优势，忠旺集团亦将有关技术拓展应用到地下管廊、地铁隧道及机场跑道等基建工程领域。

2、铝挤压业务的未来发展规划
目前，铝挤压业务共有两条生产线，其中，第一条生产线以销售高品质的标准产品为主，第二条生产线以销售铝管、铝箔、铝卷等产品为主。同时，中国忠旺研制了多类包装用铝材产品，包括用于罐盖、电脑外壳、电池软包装等产品。此外，第二条生产线目前已开始小批量试生产。

针对未来发展规划，一方面，中国忠旺将继续保持铝挤压型材项目的产能，为中国忠旺的长远发展提供动力，包括：进一步提升第一条生产线的产品质量与稳定性；对第二条生产线进行技改，以实现更正式投产；同时，大力推进研发及高端产品认证进度，为优化产品结构做好准备。

综上，结合主要客户、人员任职、发展规划等角度，铝挤压业务和铝挤压业务不存在潜在的同业竞争关系。

3、避免同业竞争的承诺
为了规范同业竞争，更好地维护中小股东的利益，本次交易完成后的控股股东忠旺精制、实际控制人刘忠旺先生出具了《关于与华越商业股份有限公司