证券代码：000151　　证券简称：中成股份　　公告编号：2021-85

中成进出口股份有限公司关于重大资产购买暨关联交易报告书（草案）修订说明的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

2021 年 11 月 18 日，中成进出口股份有限公司（以下简称“公司”）第八届董事会第十九次会议审议通过了《关于本次重大资产购买暨关联交易方案的议案》等与本次重大资产购买相关的议案，具体内容详见公司于 2021 年 11 月 19 日刊登在公司指定信息披露媒体的相关公告。

2021 年 11 月 30 日，公司收到深圳证券交易所《关于对中成进出口股份有限公司的重组问询函》（非许可类重组问询函〔2021〕第 22 号）（以下简称“《问询函》”）。

根据《问询函》的相关要求，公司对《重大资产购买暨关联交易报告书（草案）》的部分内容进行了修订，公司于 2021 年 12 月 6 日披露了《重大资产购买暨关联交易报告书（草案）（修订稿）》，本次补充和修订的主要内容如下：

草案章节	修订内容
重大事项提示	更新披露了“七、本次交易对本公司的影响”之“（二）本次交易对上市公司主要财务指标的影响”。
重大风险提示	更新披露了“一、与本次交易相关的风险”之“（四）标的资产估值风险”、“二、标的公司的经营与财务风险”之“（五）合同终止的风险”的相关内容。
第四章 拟购买资产基本情况	更新披露了“四、下属企业情况”之“（三）TV 未就地址 672A, Quarter 1, Highway 52, Phuoc Long B Ward, District 9, Ho Chi Minh City 取得分支机构证书的原因、影响及应对措施”、“五、主营业务情况”之“（四）主要的经营模式”、“七、主要固定资产、无形资产的具体情况”之“（一）租赁物业的情况”、“九、最近三年进行的与股份转让、增减资或改制相关的估值或资产评估情况”之“（三）前次估值情况与本次重组评估情况的差异”的相关内容。
第五章 本次交易的评估情况	更新披露了“一、标的资产评估概况”之“（三）收益法评估情况”之“6、净现金流量预测”之“（1）营业收入与成本预测”的相关内容。
第六章 本次交易的主要合同	更新披露了“二、《委托管理协议》”之“（三）委托期限”的相关内容。
第八章 管理层讨论与分析	更新披露了“四、拟购买资产近三年的财务状况和盈利能力”之“（一）财务状况分析”之“1、资产结构分析及变化分析”之“（2）应收账款”、“四、拟购买资产近三年的财务状况和盈利能力”之“（二）盈利能力分析”之“1、营业收入分析”之“（3）营业收入区域构成分析”的相关内容。
第十一章 风险因素	更新披露了“一、与本次交易相关的风险”之“（四）标的资产估值风险”的相关内容。
第十二章 其他重要事项说明	更新披露了“七、本次交易涉及的相关主体买卖上市公司股票的自查情况”的相关内容。

特此公告。

中成进出口股份有限公司董事会
二〇二一年十二月七日

证券代码：000151　　证券简称：中成股份　　公告编号：2021-83

中成进出口股份有限公司第八届董事会第二十二次会议决议公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

中成进出口股份有限公司（以下简称“公司”）董事会于 2021 年 12 月 3 日以书面及电子邮件形式发出第八届董事会第二十二次会议通知，公司第八届董事会第二十二次会议于 2021 年 12 月 6 日以现场会议和通讯表决相结合的方式在北京市东城区安定门西滨河路 9 号中成集团大厦公司会议室召开。本次会议应到董事十名，实到董事十名，会议的召开符合《公司法》等有关法律、行政法规和公司章程的规定。

本次董事会会议审议并表决通过《中成进出口股份有限公司重大资产购买暨关联交易报告书（草案）修订稿》及其摘要；本议案涉及关联交易，关联董事张肇刚先生、顾海涛先生、韩宏先生、张朋先生回避表决。

表决结果：6 票同意、0 票弃权、0 票反对。

具体内容详见同日在深圳证券交易所网站和符合中国证监会规定条件的媒体发布的《中成进出口股份有限公司重大资产购买暨关联交易报告书（草案）修订稿》及其摘要。

特此公告。

备查文件：公司第八届董事会第二十二次会议决议

中成进出口股份有限公司董事会
二〇二一年十二月七日

证券代码：000151　　证券简称：中成股份　　公告编号：2021-84

中成进出口股份有限公司关于深圳证券交易所《关于对中成进出口股份有限公司的重组问询函》的回复公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

2021 年 11 月 30 日，公司收到深圳证券交易所《关于对中成进出口股份有限公司的重组问询函》（非许可类重组问询函〔2021〕第 22 号）（以下简称“《问询函》”）。公司及相关中介机构对有关问题进行了认真分析，并对《重大资产购买暨关联交易报告书（草案）》（以下简称“重组报告书”）进行了修订和补充，现对《问询函》中提及的问题回复如下：

除特别说明外，本回复所述的词语或简称与重组报告书中释义所定义的词语或简称具有相同的含义。

本回复中若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，为四舍五入原因造成。

1、报告书显示，本次交易的业绩承诺方中成香港承诺，交易标的在 2021 年度、2022 年度和 2023 年度实现的经审计的扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润分别不低于 6,221.30 万元、8,195.94 万元及 9,215.34 万元，如本次股份转让未能如期在 2021 年度实施完毕，而在 2022 年度实施完毕的，则业绩承诺期调整为 2022 年度、2023 年度、2024 年度。2024 年度扣除非经常性损益后的归属于母公司的净利润承诺数为 10,279.18 万元。

报告书显示，交易标的 2019 年归属于母公司股东的净利润 9,575.69 万元，2020 年归属于母公司股东的净利润 8,941.97 万元，2021 年 1-7 月归属于母公司股东的净利润 2,974.05 万元；2019 年、2020 年和 2021 年 1-7 月，交易标的非经常性损益分别为 263.29 万元、535.57 万元和 289.09 万元。根据收益法评估下的营业收入预测，交易标的 2022 年营业收入同比增长近一倍，2022 年承诺净利润较 2021 年承诺净利润增长 31.74%。请你公司：

（1）结合营业收入预测和净利润预测情况，说明交易标的营业收入预测情况与净利润预测情况不匹配的原因及合理性。

（2）结合交易标的 2019、2020 年实际盈利情况、2021 年至 2023 年承诺实现业绩、相关评估参数选取等，分析并说明交易标的承诺期业绩低于前期已实现业绩的原因及合理性，是否出现业绩下滑。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

（一）结合营业收入预测和净利润预测情况，说明交易标的营业收入预测情况与净利润预测情况不匹配的原因及合理性。

1、标的公司营业收入及净利润预测情况

标的公司预测期营业收入及净利润预测情况如下：

单位：万元

项目/年度	2021 年 8-12 月	2021 全年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2026 年以后
收入	51,965.85	113,940.09	219,617.72	132,303.24	141,653.44	148,340.66	155,362.25	155,362.25
成本	42,206.47	92,913.80	194,725.22	106,806.92	114,145.46	119,558.93	125,243.08	125,243.08
毛利	9,759.38	21,026.29	24,892.51	25,496.32	27,507.98	28,781.73	30,119.17	30,119.17
期间费用	5,747.20	13,100.29	14,956.65	14,249.36	14,965.86	15,674.56	16,384.31	16,384.31
净利润	3,247.25	6,221.30	8,195.94	9,215.34	10,279.18	10,737.02	11,246.45	11,246.45

2、说明交易标的营业收入预测情况与净利润预测情况不匹配的原因及合理性

由以上标的公司预测期营业收入及净利润预测情况可知，2022 年收入较 2021 年收入增长 105,677.63 万元，增长率为 92.75%，净利润增长 1,974.63 万元，增长率为 31.74%，毛利增长 3,866.21 万元，增长率为 18.39%。收入增长较为显著的原因是由于标的公司于 2021 年承接的 Micron、Sustio 以及 Aspen 三个体量较大的工程承包（GC）类业务跨期导致，标的公司管理层根据三个跨期项目的合同以及 2021 年预计完工情况，预计该等项目于 2022 年应确认收入分别为 10.64 亿元、3.53 亿元以及 1.17 亿元，共计 15.33 亿元。因此导致 2022 年较 2021 年收入增长率较高。

上述三个项目由于项目特性的原因，该等三个跨期项目标的公司管理层根据合同以及概算预计毛利率较低，预计 2022 年对毛利贡献为 0.95 亿元。

由上述可知，由于标的公司所承接的跨期大项目毛利率影响，标的公司 2022 年收入与净利润的增长存在一定差异，但标的公司 2022 年总体毛利较 2021 年增长 3,866.21 万元，期间费用较 2021 年增长 1,856.35 万元，与净利润增长 1,974.63 万元相匹配。因此结合历史情况，2022 年收入预测与净利润预测具有一定合理性。

（二）结合交易标的 2019、2020 年实际盈利情况、2021 年至 2023 年承诺实现业绩、相关评估参数选取等，分析并说明交易标的承诺期业绩低于前期已实现业绩的原因及合理性，是否出现业绩下滑。

1、交易标的 2019、2020 年实际盈利情况、2021 年至 2023 年承诺实现业绩、相关评估参数选取

标的公司 2019 年、2020 年的实际业绩，以及 2021 年至 2023 年的承诺业绩情况如下：

单位：万元

项目/年度	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
净利润	9,575.69	8,941.97	6,221.30	8,195.94	9,215.34

相关评估参数情况如下：

参数	选取逻辑
工程承包（GC）类业务增长率	管理层根据在执行项目预计 2021 年下半年数据，2023 年-2026 年按照每年 5% 的水平递增，2022 年根据当前在手大项目合同周期预计当年完成进度。
环境科技（ET）类业务增长率	管理层根据在执行项目预计 2021 年下半年数据，2022 年收入根据 2019-2020 年平均水平增长 10%预测，2022 年-2024 年根据企业自身发展规划按照每年 10%的水平递增，2025 年后逐步放缓至 5%。
复合材料类业务增长率	管理层根据在执行项目预计 2021 年下半年数据，2022 年收入根据 2019-2020 年平均水平增长 10%预测，2022 年-2024 年根据企业自身发展规划按照每年 10%的速增至满产水平进入稳定期。
工程承包（GC）类业务毛利率	2021 年成本均根据项目概算确定，2022 年工程承包（GC）类业务 3 个跨期大项目根据概算确认预计总成本，2023 年以后以 2019、2020 年平均毛利率水平预计。
环境科技（ET）类业务毛利率	2021 年成本均根据项目概算确定，2022 年以后以 2019、2020 年平均毛利率水平预计。
复合材料类业务毛利率	2021 年成本均根据项目概算确定，2022 年以后以 2019、2020 年平均毛利率水平预计。

2、交易标的承诺期业绩低于前期已实现业绩的原因及合理性，是否出现业绩下滑

标的公司承诺期业绩低于报告期 2019 年业绩，主要原因系疫情影响导致部分工程业务受到影响，2020 年较 2019 年业绩小幅减少也可以说明疫情对于业绩的影响。

2020 年受疫情因素的影响，标的公司部分工程承包业务延期，导致标的公司 2020 年净利润存在波动；2021 年，受疫情因素的影响，马来西亚颁布了出行禁令，导致标的公司在马来西亚地区部分工程承包项目暂停施工，同时，也在一定程度上影响了标的公司包括马来西亚在内的东南亚地区工程承包业务的下游需求。

根据目前马来西亚地区工程承包项目的开展情况，标的公司预计 2021 年净利润将有所波动。但伴随着疫情逐步常态化，疫情对标的公司经营业绩的影响将逐步减小，下游终端需求逐步恢复，标的公司的经营业绩亦将恢复。管理层考虑疫情等因素的影响后，谨慎估计的承诺期业绩具有一定合理性。

标的公司承诺期业绩分别为 6,221.30 万元、8,195.94 万元、9,215.34 万元，三年复合增长率 22%，与报告期不受疫情影响的 2019 年以及受疫情影响的 2020 年平均业绩水平 9,258.83 万元相差 0.47%，管理层认为标的公司可以以较高的业绩增速恢复至疫情常态化水平下业绩情况。

综上，受疫情等因素的影响，虽然标的公司短期内的经营业绩存在一定的波动，但随着疫情逐步常态化，经营业绩将有所回升。

（三）中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问、评估师认为：上市公司结合营业收入预测和净利润预测情况，说明了交易标的营业收入预测情况与净利润预测情况不匹配的原因及合理性以及交易标的承诺期业绩低于前期已实现业绩的原因及合理性。相关披露具备合理性。

2、报告书显示，交易标的前次交易对价为 1.22 亿新币，结合当时的汇率以及股权交易情况，对应 100%的股权价值约为 11.96 亿元人民币。本次评估选取收益法评估结果作为评估结论，交易标的 100%股权的评估值为 126,300.00 万元，较账面价值 48,370.96 万元，增值 77,929.04 万元，增值率为 161.11%。两次估值结果相差 0.67 亿元，差异较大。主要原因系自上次估值以来，交易标的于 2019 年实现净利润 9,575.69 万元，2020 年实现净利润 8,941.97 万元，净资产由 2019 年末的 4.11 亿元增长至 2021 年 7 月末的 4.84 亿元，前后两次的估值结果与交易标的的净资产变动具有一定关联性。请结合前次交易评估情况，比较分析本次评估与前次评估的差异，包括评估方法、参数、结论等，说明本次评估的合理性，请评估师核查并发表明确意见。

回复：

（一）本次评估与前次估值的差异情况

本次评估与前次估值的评估方法、主要参数、结论情况如下：

项目	前次估值	本次评估
评估方法	收益法、市场法、收益法定价	收益法、市场法、收益法定价
综合所得税率	16.19%	16.52%
折现率	12%（上限折现率），13%（下限折现率）	9.5%
永续增长率	2.6%	-
永续期折现率	9.4%（上限折现率） 10.4%（下限折现率）	9.5%
永续期折现值	7.57 亿元（下限折现值） 8.68 亿元（上限折现值）	7.71 亿元
经营性资产价值（两次占经营性资产价值均超过 65%）	9.93 亿元（下限） 11.09 亿元（上限）	11.78 亿元
估值	2.36 亿新币（下限），2.60 亿新币（上限），以估值基准日 2018 年 6 月 30 日央行汇率中间价 4.8386 计算对应人民币估值区间为 11.42-12.58 亿元	12.63 亿元

（二）本次评估的合理性

由上述表格可知，前后两次在折现率方面略有差异，前后两次折现率计算方面差异情况如下：

项目	前次估值	本次评估
Rf	根据美国长期国债利率，新加坡、中国、马来西亚、越南平均通胀率以及美国长期通胀率调整，Rf 取值 3.6%	根据主要经营主体分别选取 rf 马来西亚 rf3.17% 新加坡 rf1.31% 中国 rf3.44%
Rm	德勤财务咨询研究调查，9.6%	根据主要经营主体分别选取 rm 马来西亚 rm9.30% 新加坡 rm15.76% 中国 rm10.53%
特性风险系数	5.4%-6.4%	3%
税前债务成本	新加坡长期借款利率 5.3%	马来西亚 BLR4.85% 新加坡 BLR5.25% 中国 5 年期 LPR4.65%
可比公司	选取了全球市场 10 家从事工程承包行业以及环境科技行业的可比上市公司	选取新加坡、马来西亚上市的 GC 类业务可比上市公司，中国 A 股上市的 ET 类以及复合材料类可比上市公司

注：本次评估参数选择具体信息见重组报告书“第五章 本次交易的评估情况，一、标的资产评估概况，（三）收益法评估情况”

综上，因前后两次具体参数不同，折现率结果略有不同，但前后两次估值折现率参数选取均来自公开数据，折现率计算合理。

除折现率外，前次估值与本次评估均以收益法定价，综合所得税率基本一致，尽管前次折现率期间与本次折现率略有差异，但前次估值为永续增长模型，从前后两次占经营性资产价值比例均超过 65%的永续期来看，本次评估永续期折现率处于前次永续期折现率上下限区间 9.4%-10.4%之间，永续期折现值处于前次永续期折现值 7.57-8.68 亿元之间，经营性资产价值 11.78 亿元略高于前次 9.93-11.09 亿元，两次估值方法以及主要参数不存在重大差异。

标的公司自前次中成集团收购以来，虽短期受到疫情影响导致业绩出现一定波动，但是随着疫情常态化，管理层认为标的公司经营情况长期向好。前次收购时点至今标的公司持续盈利，经营情况未发生重大变化，期间收益未向股东分红，本次评估较前次估值略有增值具有一定合理性。

（三）中介机构核查意见

经核查，评估师认为，上市公司披露了本次评估与前次估值在评估方法、参数、结论方面的差异，并说明了本次评估的合理性，相关披露具备合理性。

3、报告书显示，交易标的 2022 年根据当前在手大项目合同周期预计当年完成进度，并考虑到东南亚疫情的影响，预计完成 21 年除结转的大项目以外项目的 40%。工程承包类业务 2021 年增速较高的主要原因是由于被评估单位承接了部分合同额较高的项目，从而导致收入增长较高，后续将以历史期水平稳定增长。2022 年增速较大的原因为承接的 Micron、Aspen 以及 Sustio 等项目跨期导致。请你公司补充披露交易标的工程承包类业务的具体业务模式及资金需求情况，报告期内回款情况，是否存在为客户进行大额垫资的情况，相关业务模式是否具备可持续性。

回复：

公司已在重组报告书“第四章 拟购买资产基本情况”之“五、主营业务情况”之“（四）主要的经营模式”中补充更新披露了工程承包类及环境科技类业务的相关情况，具体如下：

“由于 Tialoc 提供的工程承包、环境科技成套解决方案和复合材料生产具有定制化和非标性的特点，因此，Tialoc 经营活动围绕客户订单展开，在签订合同后，根据合同安排采购与生产服务，完成后进行维护和售后服务。经过约 20 年的经营发展，Tialoc 凭借其良好的项目管理经验、成本管控能力、团队工程师的专业度以及对客户的及时响应，与客户建立了长期、稳定、多次的合作关系。

具体经营模式如下：

1、工程承包及环境科技 EPC 业务

（1）业务承接（销售）模式

Tialoc 的项目信息通过客户关系管理（CRM）进行收集、跟踪，主要通过招投标方式、设计机构推介、长期合作及客户推介等渠道获取。在日常经营中 Tialoc 长期跟踪、研究客户，在市场研判、专业技术储备、方案设计理念及快速反应能力方面做好准备。

在业务承接过程中，Tialoc 首先对项目进行内部可行性研究，包括项目信息收集、市场调研、判断风险和潜在问题、项目周期和盈利能力等，以确定是否参与投标或承接项目，如需投标，Tialoc 会确定参与投标的全流程执行团队。

对于需要进行投标的项目，客户或代理机构通常对参与投标公司的资质、过往业绩、项目负责人及团队人员的组成情况、商务报价及技术方案等进行综合考评。投标阶段包括投标策划及投标文件的编制、投标文件审审及投标。投标文件由项目管理团队编写，包括技术方案、项目管理方案与商务报价等。项目经理与承包商和供应商进行预报价来估算商务报价，项目竞标成功之后通过谈判确定具体价格。项目中标后，进入合同拟定及签署阶段，Tialoc 相关部门进行合同评审，包括并不限于供货范围、交货条件、付款方式、工期要求等，并完成确定执行团队等准备工作，评审通过后签署合同。

对于商业谈判并直接委托的项目，客户通常认可 Tialoc 的品牌信誉或过往良好合作经历，而与 Tialoc 直接进行商业谈判、协商并签订合同。在维持稳定的项目合作关系基础上，Tialoc 会深挖多维度合作的可能性，为客户提供跨业务板块的多种服务等，以提高客户黏性，扩大业务规模和标的公司影响力。

（2）采购模式

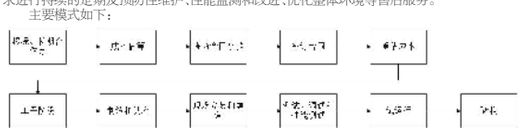
EPC 业务模式下采购包括设备、材料采购以及施工分包。

Tialoc 严格按照公司采购相关管理制度确定供应商或专业承包商，对工程项目设备及材料的采购实施全过程质量控制，确保采购过程规范，确保采购的设备及材料质量符合标准、规范及客户要求。Tialoc 建立了较为完善的施工质量全过程管理机制，通过分包方式将部分施工工作交给具备相应资质的专业承包商，确保建设过程符合当地法律法规及客户要求。

（3）经营模式

项目施工阶段由指定的项目管理团队直接负责。根据项目的规模和要求等情况，项目管理团队由项目经理、施工经理、业务经理、安全经理、工程经理、监理等组成。项目管理团队提供从设计、采购、制造、安装及工厂调试的一站式项目执行解决方案，全面负责和管理项目建设的质量、安全、工期、造价，进行现场监督、质量分析和质量控制，进行测试、调试和优化，提供运营和维护手册，并根据客户的要求进行持续的定期及预防性维护、性能监测和改进、优化整体环境等售后服务。

主要模式如下：



Tialoc 的工程承包业务主要由境外子公司 TM 和 TV 实施完成，在项目实施过程中，根据 Tialoc 与客户签订的工程承包合同和银行融资政策，确定 Tialoc 需要提供的营运资金规模。整体而言，一般项目的营运资金规模较合同额占比较小。在工程项目取得客户预付款、客户信用期较短的情况下，项目不需要 Tialoc 垫付资金。在没有预付款的情况下，Tialoc 需要自筹少量资金用于施工，后续根据施工进度取得工程结算款。如新承接的 Micron 项目，Tialoc 在取得客户预付款的同时，还获得银行专项授信额度。Tialoc 可开立相应的履约保函、预付款保函和质保金保函，并通过其他受托支付的方式保证项目营运资金安全，保障项目顺利完成。

对于报告期内各期前五大应收账款余额中工程承包业务类的客户，回款账期基本在一年内，具体回款情况如下：

单位：万元

所属报告期期末	客户名称	应收账款余额	截至 2021 年 11 月 30 日回款	回款比例
2021 年 7 月 31 日	ASPEN GLOVE SDN BHD	13,453.98	0.00	0.00%
2020 年 12 月 31 日	INTEL CORPORATION	2,747.58	2,747.58	100.00%
2020 年 12 月 31 日	ON SEMICONDUCTOR MALAYSIA SDN BHD	1,626.97	1,626.97	100.00%
2019 年 12 月 31 日	JABIL CIRCUIT SDN BHD	12,147.38	12,147.38	100.00%
2019 年 12 月 31 日	INTEL CORPORATION	2,858.75	2,858.75	100.00%
2019 年 12 月 31 日	SUNPOWER MALAYSIA MANUFACTURING SB	1,489.16	1,489.16	100.00%

由上表可知，2019 年、2020 年已经完工结算的项目已基本回款，2021 年的项目结算金额回款较少，但是其账龄主要在一年以内。因此，该业务模式具备可持续性。”

4、报告书显示，报告期内，交易标的对前五大客户（按合并口径计算）的营业收入分别为 86,938.41 万元、59,663.54 万元和 40,590.50 万元，占当期营业收入的比重分别为 63.44%、59.69%和 65.50%。请补充说明：

（1）交易标的报告期内前五大客户集中度较高的原因及合理性，是否与行业可比公司相一致。

（2）交易标的与相关客户的合作方式、合作期限，相关交易是否具有可持续性。

（3）交易标的前次股权转让完成后，交易标的客户增减变化情况，说明是否存在客户流失现象，如是，请予以披露并说明原因及对交易标的的影响。

（4）本次交易是否影响交易标的合作关系，合作协议到期后能否续期，如不能续期对公司经营情况的影响。

（5）交易标的是否具有开发新客户的能力，对主要客户依赖的应对措施。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

（一）交易标的报告期内前五大客户集中度较高的原因及合理性，是否与行业可比公司相一致。

1、交易标的报告期内前五大客户集中度较高的原因及合理性分析

（1）报告期内，标的公司客户集中度较高，具有商业合理性。

报告期内，标的公司的客户集中度较高，主要原因是标的公司的业务模式。标的公司主要开展工程承包、环境科技和复合材料业务，上述业务均具有定制化和非标性的特点。标的公司的经营活动围绕客户订单展开，在签订合同后，标的公司根据合同安排采购与生产服务，完成合同后进行维护和售后服务。

其中：1）工程承包和环境科技业务主要为 EPC 业务，主要客户均为长期合作客户。标的公司通过招投标等方式取得业务，经过初步研究可行性、资格预审后，判断风险和潜在问题、项目周期和盈利能力等，标的公司从项目业主方承接业务，从建造、供应到交付验收；2）复合材料制造业务中，标的公司主要通过与长期服务的集团客户签订框架协议、投标、竞争性谈判等方式获取销售订单，采取以销定产的定制生产模式，针对客户的需求，制定产品、服务等应对策略。

在多次承接客户的项目后，标的公司凭借良好的项目管理经验、成本管控能力、团队工程师的专业度以及对客户的及时响应，和客户建立了长期合作关系。

（2）标的公司以服务大客户建立竞争优势

标的公司主营业务收入主要来源于工程承包和环境科技业务，主要系承接国际知名公司和当地企业的厂房新建或升级项目、提供工厂“三废”处理系统解决方案。从成立至今，标的公司拓展业务的主要策略之一是大客户服务模式，即优先争取并服务于大客户，例如通过小型工程承包项目承接大客户业务以建立联系。标的公司一方面通过服务大客户，持续提升标的公司在当地的品牌效应，不断强化竞争优势，获得更佳的市场地位；另一方面深挖客户所在行业、长期积累优质监筹客户资源。

综上，报告期内，标的公司的客户集中度较高具有商业合理性；报告期各期，标的公司不存在向单个客户的销售金额超过销售总额 50%的情形，没有对客户产生重大依赖。关于客户集中度较高的风险，公司已在重组报告书之“重大风险提示”之“二、标的公司的经营与财务风险”之“（二）客户集中度较高的风险”作了披露。

2、交易标的前五大客户集中度与同行业公司对比情况

由于标的公司的工程承包业务均在境外，环境科技及复合材料制造业务主要在境内，故重组报告书中披露的境外可比公司为工程承包类公司、境内可比公司为 4 家环境工程行业上市公司。由于境外可比公司披露前五大客户信息有限，因此补充选取 4 家主营业务收入与标的公司相近的工程承包行业境内上市公司进行对比。所选取的境内 8 个同行公司，前五大客户集中度的情况如下：

（1）2020 年度同行业公司前五大客户集中度情况

序号	公司简称	股票代码	2020 年度前五大客户营业收入总额（万元）	占年度营业收入比例
1	南大环境	300864.SZ	48,350.87	7.62%
2	鹏鹞环保	300664.SZ	212,492.33	36.70%
3	中环环保	300692.SZ	95,015.68	50.09%
4	中电环保	300172.SZ	91,983.31	25.50%
5	万邦达	300055.SZ	63,101.63	75.99%
6	永福股份	300712.SZ	98,043.91	50.94%
7	镇海股份	603637.SH	109,620.79	90.59%
8	百利科技	603959.SH	140,420.14	88.85%
中位数				50.52%
平均数				53.29%
标的公司			40,590.50	59.69%

（2）2019 年度同行业公司前五大客户集中度情况

序号	公司简称	股票代码	2019 年度前五大客户营业收入总额（万元）	占年度营业收入比例
1	南大环境	300864.SZ	42,345.49	13.45%
2	鹏鹞环保	300664.SZ	193,334.38	34.70%
3	中环环保	300692.SZ	65,382.99	65.24%
4	中电环保	300172.SZ	90,688.10	24.50%
5	万邦达	300055.SZ	84,012.58	53.44%
6	永福股份	300712.SZ	144,037.53	67.39%
7	镇海股份	603637.SH	103,301.38	93.76%
8	百利科技	603959.SH	139,643.78	59.22%
中位数				56.33%
平均数				51.46%
标的公司			86,938.41	63.44%

注：1、以上两个表格中同行业公司的 1-4 为境内环境工程行业上市公司，5-8 为境外工程承包类上市公司。

2、数据来源：公开数据。

报告期内，尽管标的公司客户集中度略高于同行业 8 家公司的平均数、中位数，差异不大。标的公司前五大客户营业收入占当期营业收入的比例在 50%-70%之间，上述同行业 8 家公司中有 4 家公司的相应比例也在此范围内。另外，报告期每期标的公司工程承包业务收入占营业收入的比例均超过 60%，而标的公司的上述比例与上述工程承包行业公司相近。

综上所述，标的公司客户集中度与同行业公司比较，具有合理性。

（二）交易标的与相关客户的合作方式、合作期限，相关交易是否具有可持续性。

1、标的公司与报告期各期前五大客户的合作情况

标的公司与报告期内各期前五大客户的合作方式、合作期限如下：

客户名称	开展业务国家或地区	业务类型	合作开始年份	合作背景	协议期限/项目完工期限
ASPEN GLOVE SDN BHD	马来西亚	工程承包	2020	通过商业谈判取得项目	2021 年 12 月
INTEL	马来西亚、越南	工程承包	2005	INTEL 在马来西亚及越南启动项目工程供应商竞标，竞标成功后陆续签署 3 年、5 年框架协议	2022 年 6 月
巴斯夫及其关联公司	中国、新加坡	环境科技/复合材料	2008	环境科技板块，通过技术和商务综合评标方式，成为其供应商； 在复合材料业务板块长期为其提供各类复合材料管道及设备	2022 年 5 月
万华化学集团股份有限公司	中国	复合材料	2013	基于长期共同发展，已签订采框架协议	每年续期
EXYTE SINGAPORE PTE LTD	新加坡	环境科技	2016	投标取得项目	2022 年 5 月
JABIL CIRCUIT SDN BHD	马来西亚	工程承包	2019	通过设计机构介绍参与投标，竞标成功取得项目	2020 年 12 月
公司 A 注	中国	环境科技	2013	通过技术和商务综合评标方式，成为其供应商	2022 年 4 月
AKZO NOBEL	马来西亚、越南	工程承包	2020	投标取得项目	2022 年 3 月
浙江新和成股份有限公司	中国	环境科技	2016	通过技术和商务综合评标方式，成为其供应商	2022 年 8 月
HANWHA Q CELL MALAYSIA SDN BHD	马来西亚	工程承包	2014	大型项目启动承包商竞标，投标成功，陆续为其开展大型及小型工程承包业务	2021 年 12 月

注：根据 Tialoc 与公司 A 签订的保密协议，不公开披露公司 A 相关信息。

2、标的公司与主要客户的交易具有一定可持续性

报告期内，标的公司的主要客户多来源于投标取得、设计机构推介、长期合作及客户推介。报告期各期，标的公司的主要客户存在重合，同时标的公司不断开拓新客户。

标的公司与主要客户的业务合作较为稳定，具有一定可持续性，主要原因包括：

（1）标的公司拥有多元化蓝筹客户资源

Tialoc 成立于 2001 年，经过约 20 年经营发展，Tialoc 的业务从地域到行业都在不断扩张发展中。Tialoc 拥有多元化蓝筹客户资源，客户群体覆盖化工、制药/卫生保健、半导体/电子、能源、食品等行业的跨国企业或本地客户。Tialoc 凭借其良好的项目管理经验、成本管控能力、团队工程师的专业度以及对客户的及时响应，与客户建立了长期、稳定的合作关系。

（2）标的公司与主要客户具有长期合作历史

在工程承包及环境科技业务，Tialoc 凭借其良好的项目管理经验、成本管控能力、团队工程师的专业度以及对客户的及时响应，与客户建立了长期合作关系。在复合材料制造业务中，Tialoc 凭借其非标产品的高质量以及对客户需求的深刻理解，与主要客户签署采购框架协议，形成持久稳定的合作关系，并与部分客户建立了跨业务板块的合作。其中，Tialoc 与 INTEL 的合作期限超过 15 年，与巴斯夫及其关联公司的合作期限超过 10 年，与多个报告期前五大客户合作期限超过 5 年，在主要客户群体中获得了高度认可。

因此，标的公司与报告期内主要客户的交易具有一定可持续性。

（三）交易标的前次股权转让完成后，交易标的客户增减变化情况，说明是否存在客户流失现象，如是，请予以披露并说明原因及对交易标的的影响。

交易标的前次股权转让完成前以及完成后各年度的主要客户明细如下：

单位：万元

交易标的前次股权转让完成后，各年度主要客户情况						
2021 年 1-7 月	客户名称	2018 年销售收入	2019 年销售收入	2020 年销售收入	2021 年 1-7 月销售收入	状态
	ASPEN GLOVE SDN BHD			2,253.96	19,891.31	2020 年新增
	INTEL	26,659.29	37,527.49	36,801.65	10,100.72	存续
	巴斯夫及其关联公司	1,774.13	6,182.67	4,230.48	5,407.72	存续
	万华化学集团股份有限公司	1,797.52	2,588.55	3,470.75	2,837.86	存续
	EXYTE SINGAPORE PTE LTD	5,479.78	2,516.44	2,822.06	2,352.90	存续
合计		35,710.73	48,815.15	49,578.90	40,590.51	
2020 年						
	INTEL	26,659.29	37,527.49	36,801.65	10,100.72	存续
	JABIL CIRCUIT SDN BHD		15,702.26	9,537.45	197.86	2019 年新增
	公司 A 注	4,135.08	13,725.50	4,693.34	301.94	存续
	AKZO NOBEL			4,400.62	2,095.26	2020 年新增
	巴斯夫及其关联公司	1,774.13	6,182.67	4,230.48	5,407.72	存续
合计		32,568.51	73,137.92	59,663.54	18,103.50	
2019 年						
	INTEL	26,659.29	37,527.49	36,801.65	10,100.72	存续
	JABIL CIRCUIT SDN BHD		15,702.26	9,537.45	197.86	新增
	公司 A 注	4,135.08	13,725.50	4,693.34	301.94	存续
	浙江新和成股份有限公司	7,090.38	10,489.31	1,027.18	337.17	存续
	HANWHA Q CELL MALAYSIA SDN BHD	7,896.61	9,493.85	709.13	1,020.67	存续
合计		45,781.37	86,938.41	52,768.75	11,958.36	
交易标的前次股权转让完成前一年度主要客户情况						
2018 年	客户名称	2018 年销售收入	2019 年销售收入	2020 年销售收入	2021 年 1-7 月销售收入	状态
	INTEL	26,659.29	37,527.49	36,801.65	10,100.72	存续
	HANWHA Q CELL MALAYSIA SDN BHD	7,896.61	9,493.85	709.13	1,020.67	存续
	OSRAM OPTO SEMICONDUCTORS (M) S/B	7,531.32	815.81	442.51	40.11	存续
	浙江新和成股份有限公司	7,090.38	10,489.31	1,027.18	337.17	存续
	EXYTE SINGAPORE PTE LTD	5,479.78	2,516.44	2,822.06	2,352.90	存续
合计		54,657.39	60,842.90	41,802