（上接 D41 版）

（一）产品的销售单价测算情况：

历史年度产品的销售单价如下表：

单位：元/pcs

类别	2020 年度	2021 年度
端板 1	9.36	11.36
端板 2	4.70	5.60
侧板 1	8.93	10.63
侧板 2	442.77	433.10

从历史数据看端板 1、端板 2、侧板 1 的历史销售单价有一定幅度增长，侧板 2 基本保持持平，标的公司的报价由相应型号产品的原材料构成价格、生产所耗用的单位人工及制造费用并加成合理的利润综合组成。销售单价上涨主要系原材料价格的上涨所致，基于历史数据及原材料价格未来波动的考虑，预测期端板 1、端板 2、侧板 1 售价均保持一定增长，增长率为 5%、4%、3%、2%、1%逐年递减；侧板 2 因主材由客户指定，主要考虑生产耗用的人工费用、制造费用及合理利润，增长率为 3%、2%、1%逐年递减；侧板 3 为新产品，2022 年度售价根据企业提供的已完成的售价进行预测，以后年度保持 4%、3%、2%、1%增长率，各产品销售单价预测如下：

单位：元/pcs

序号	产品类别	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年
1	端板 1	11.36	11.93	12.40	12.77	13.03	13.16
	增长率	21%	5%	4%	3%	2%	1%
2	端板 2	5.60	5.88	6.11	6.29	6.42	6.48
	增长率	19%	5%	4%	3%	2%	1%
3	侧板 1	10.63	11.16	11.60	11.95	12.19	12.31
	增长率	19%	5%	4%	3%	2%	1%
4	侧板 2	433.10	446.09	455.01	459.56	459.56	459.56
	增长率	-	3%	2%	1%	0%	0%
5	侧板 3	-	498.90	518.86	534.42	545.11	550.56
	增长率	-	-	4%	3%	2%	1%

（二）标的公司产品成本测算情况

产品成本主要为材料成本、人工成本、制造费用，历史年度产品的成本组成及比例如下表：

单位：元/pcs

产品类型		2020 年		2021 年	
		分项	占比	分项	占比
端板 1	生产成本	8.23	100%	10.42	100%
其中：	直接材料	5.66	69%	8.45	81%
	人工费用	1.34	16%	1.23	13%
	制造费用	1.22	15%	0.74	7%
端板 2	生产成本	3.65	100%	5.01	100%
其中：	直接材料	2.76	76%	4.07	81%
	人工费用	0.46	13%	0.65	13%
	制造费用	0.43	12%	0.29	6%
侧板 1	生产成本	6.08	100%	7.36	100%
其中：	直接材料	4.59	75%	6.00	82%
	人工费用	0.67	11%	0.89	12%
	制造费用	0.82	14%	0.47	6%
侧板 2	生产成本	246.55	100%	279.75	100%
其中：	直接材料	238.69	97%	247.92	89%
	人工费用	7.11	3%	7.73	3%
	制造费用	0.75	-	24.10	9%

从标的公司历史年度的料工费占比来看，直接材料占成本的比重较大，且呈上升趋势。其中主要原料铝的价格近期存在波动，从长期数据看铝的价格保持增长，本次评估从谨慎性原则考虑材料成本每年保持一定增长率。

人工成本本次评估考虑产量增长，人工成本随着产量增长而增长，且考虑每年工资逐年按一定比例增长。

其他成本主要包括折旧摊销、能源费用及其他费用，本次评估从谨慎性原则考虑每年保持一定增长率。

各产品的单位成本及毛利率预测如下表：

单位：元/pcs

产品类型	项目	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年
端板 1	单位成本	11.00	11.52	11.98	12.35	12.63
其中：	直接材料	8.96	9.41	9.79	10.08	10.28
	增长率	6%	5%	4%	3%	2%
	人工费用	1.29	1.35	1.42	1.49	1.56
	增长率	5%	5%	5%	5%	5%
	制造费用	0.75	0.76	0.77	0.78	0.79
	增长率	1%	1%	1%	1%	1%
	毛利率	7.8%	7.1%	6.2%	5.2%	4.0%
端板 2	单位成本	5.28	5.53	5.75	5.93	6.07
其中：	直接材料	4.31	4.53	4.71	4.85	4.95
	增长率	6%	5%	4%	3%	2%
	人工费用	0.68	0.71	0.75	0.79	0.83
	增长率	5%	5%	5%	5%	5%
	制造费用	0.29	0.29	0.29	0.29	0.29
	增长率	1%	1%	1%	1%	1%
	毛利率	10.1%	9.5%	8.7%	7.6%	6.4%
侧板 1	单位成本	7.76	8.13	8.45	8.71	8.90
其中：	直接材料	6.36	6.68	6.95	7.16	7.30
	增长率	6%	5%	4%	3%	2%
	人工费用	0.93	0.98	1.03	1.08	1.13
	增长率	5%	5%	5%	5%	5%
	制造费用	0.47	0.47	0.47	0.47	0.47
	增长率	1%	1%	1%	1%	1%
	毛利率	30.4%	29.9%	29.3%	28.5%	27.7%
侧板 2	单位成本	295.25	309.04	320.76	330.07	336.70
其中：	直接材料	262.80	275.94	286.98	295.59	301.50
	增长率	6%	5%	4%	3%	2%
	人工费用	8.11	8.52	8.95	9.40	9.87
	增长率	5%	5%	5%	5%	5%
	制造费用	24.34	24.58	24.83	25.08	25.33
	增长率	1%	1%	1%	1%	1%
	毛利率	33.8%	32.1%	30.2%	28.2%	26.7%
侧板 3	单位成本	399.12	417.70	433.48	446.03	454.98
其中：	直接材料	353.71	371.40	386.26	397.84	405.80
	增长率		6%	5%	4%	3%
	人工费用	11.02	11.58	12.15	12.76	13.40
	增长率		5%	5%	5%	5%
	制造费用	34.38	34.72	35.07	35.42	35.78
	增长率		1%	1%	1%	1%
	毛利率	20.0%	19.5%	18.9%	18.2%	17.4%
设备及机加工类产品	毛利率	22.0%	21.0%	20.0%	20.0%	20.0%

（三）历史年度及未来预测毛利率变动趋势

1、通过测算，标的公司的历史年度及预测期的收入、成本及毛利率如下表：

单位：万元

项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年
收入	41,433.34	90,419.38	102,009.15	115,268.85	129,411.42	173,183.41	205,367.48
成本	29,141.52	64,173.65	73,730.86	84,507.50	96,511.44	133,258.12	161,083.88
毛利率	29.67%	28.93%	27.72%	26.69%	25.42%	23.05%	21.56%

2、主要可比上市公司毛利率变动趋势

经查询主要可比上市公司近三年的毛利率指标如下表：

单位：%

公司名称	2019 年	2020 年	2021 年	平均值
科达利	28.13	28.16	26.25	27.51
领益智造	22.76	22.27	16.33	20.45
震裕科技	26.65	25.59	18.00	23.41
斯莱克	40.36	34.14	37.26	37.25
长盈精密	21.39	28.42	17.43	22.41
平均值	27.86	27.72	23.05	26.21

标的公司 2021 年度毛利率为 28.93%，高于主要可比上市公司毛利率平均数 23.05%，主要原因系产品结构和客户结构的不同，标的公司长期专注于动力电池精密金属结构件业务领域大客户的战略，在产品质量、客户售后服务响应速度等方面积累了竞争优势，且具备一定的规模优势。

从上述数据分析，主要可比上市公司近三年毛利率水平呈下降趋势，本次评估考虑标的公司的毛利率也逐年呈下降趋势，符合整个行业发展趋势，相关毛利率预测具备合理性。

二、结合具体参数、补充披露特定风险报酬率的取值依据、测算过程及合理性，是否充分考虑标的公司存在的经营风险

标的公司为金属制品加工业，属于资产和技术密集型行业，对于企业的特定风险，分别从企业规模、历史经营情况、企业财务、产品分布、内部管理机制及管理人员水平、对客户的依赖等方面综合考量，通过打分后特定风险报酬率取值 3.9%。测算过程如下表：

序号	指标内容	说明	取值(%)			打分	取值依据
1	企业规模	企业年营业额、收益能力、职工人数等	大型	中型	小型、微型	0.5	2021 年营业收入约 90,419.38 万元，净利润 14,180.15 万元，销售利润率为 17.8%，职工人数 1,000 余人。综合评分 0.5。
			0-0.2	0.2-0.5	0.5-1		
2	历史经营情况	企业在成立后的主营业务收入、主营业务成本、净利润、销售利润率、人均利润率等	盈利	微利	亏损	0.3	2020 年营业收入为 41,433.34 万元，营业成本为 29,141.52 万元，净利润为 6,165.28 万元，销售利润率为 17.2%。综合评分 0.3。
			0-0.3	0.3-0.7	0.7-1		
3	企业的财务风险	企业的外部借款、对外投资等	较低	中等	较高	0.4	2021 年有息负债 2,990.00 万元，对外投资 1 家(持股比例 45%)。综合评分 0.4。
			0-0.2	0.2-0.6	0.6-1		
4	企业经营业务、产品和地区的分布	主要产品或服务的市场分布	海外及全国	国内部分地区	省内	0.8	经营业务及市场主要集中在省内（宁德市），2021 年逐渐向上海、宜宾布局。综合评分 0.8。
			0-0.3	0.3-0.7	0.7-1		
5	企业内部管理及控制机制	包括人员管理制度、财务管理制度、项目管理制度、内部审计制度等	非常完善	一般	不完善	0.5	企业内相关管理制度齐全，控制机制较好。综合评分 0.5。
			0-0.3	0.3-0.7	0.7-1		
6	管理人员的经验和资历	企业各级管理人员的工作时间、工作经历、教育背景、继续教育程度等	丰富	中等	匮乏	0.5	企业管理人员在本行业工作时间较长，经历较丰富，教育背景及程度一般。综合评分 0.5。
			0-0.3	0.3-0.7	0.7-1		
7	对主要客户及供应商的依赖	对主要客户及供应商的依赖程度	不依赖	较依赖	完全依赖	0.9	主要客户为宁德时代，2020-2021 年销售占比超 90%。主要供应商为浙江永杰铝业、福建南平铝业，2020-2021 年材料采购占比超 40%。综合评分 0.9。
			0-0.2	0.2-0.6	0.6-1		
合计			-	-	-	3.9	

在估算标的公司特定风险报酬率时，目前国内没有一种定量的估算模型，一般采用定性分析的方法估算，综合考虑被企业实际情况，分析测算得出。标的公司特定风险报酬率为 3.9%，相应取值在充分考虑标的公司存在相关经营风险指标后测算得出，较为合理。

公司已在报告书“第五节 交易标的估值情况”之“四、收益法评估情况”之“（二）评估计算及分析过程”之“2、折现率的确定”中对上述内容进行了补充披露。

三、结合近期可比案例、标的公司具体行业、补充披露本次交易折现率取值的合理性

标的公司主要从事动力电池精密金属结构件业务，属于金属制品业。由于近年来上市公司并购重组项目中并无从事与标的公司相同主营业务的标的公司，因此选择截至本次评估基准日，近五年内已经完成实施相关上市公司所收购类似业务的市场交易案例的折现率作为参考比较。

具体情况如下表：

序号	上市公司	股票代码	基准日	标的资产	标的公司所属行业及具体领域	折现率
1	领益智造	002600	2017/3/31	领益科技 100%股权	计算机、通讯和其他电子设备制造业－消费电子产品精密功能器件行业	10.20%
2	德新交运	603032	2020/9/30	致宏精密 100%股权	专用设备制造业－新能源汽车以及消费电子类领域	12.10%
3	智慧松德	300173	2019/7/31	超业精密 88%股权	专用设备制造业－新能源汽车以及消费电子类领域	13.40%
4	华自科技	300490	2017/3/31	精实机电 100%股权	专用设备制造业－锂电池设备制造业	11.55%
平均值						11.81%
中位数						11.83%
本次交易						11.70%

根据上述数据近几年类似并购案例折现率在 10.20%-13.40%，平均值为 11.81%，中位数为 11.83%，本次交易评估折现率取值为 11.70%，处于合理区间内较为合理。

公司已在报告书“第五节 交易标的估值情况”之“四、收益法评估情况”之“（二）评估计算及分析过程”之“2、折现率的确定”中对上述内容进行了补充披露。

四、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问、评估师认为：

1、本次评估毛利率预测合理，与同行业可比上市公司的毛利率变动趋势不存在重大差异；

2、本次评估，分别从企业规模、历史经营情况、企业财务、产品分布、内部管理机制及管理人员水平、对客户的依赖等方面进行了综合考量，已充分考虑了标的公司存在的经营风险；

3、与近几年类似并购案例比较，本次交易折现率取值处于合理区间，具备合理性。

二、标的公司客户与业务信息

问题 4

报告书披露，标的公司主营业务为动力电池精密金属结构件，自 2014 年成立起与宁德时代合作并持续至今，宁德时代系标的公司重要大客户。标的公司主要股东为石增辉、林陈彬和林立举。其中，石增辉所持股份目标的公司成立之初至 2019 年 1 月 31 日期间由林金辉等人代持；林陈彬和林立举自 2019 年开始担任标的公司监事、总经理。请公司：(1)分产品列示 2020 年至今标的公司与宁德时代签订的订单金额、交付时间并分析订单变化原因；(2)结合宁德时代供应商资格的考察认证条件，说明标的公司维持该供应商资格所依赖的核心资源，分析相关资源的可持续性；(3)补充宁德时代金属结构件其他主要供应商名称、采购金额，标的公司在宁德时代供应商体系的竞争地位，宁德时代订单分配格局及更换供应商的成本，分析并披露标的公司被替换或订单下降的风险；(4)补充披露石增辉、林陈彬和林立举的主要工作经历，在标的公司发展过程中发挥的主要作用；(5)补充说明石增辉所持股份在 2019 年前由他人代持的原因，相关代持方在标的公司或子公司是否担任职务，对标的公司客户关系维护、日常经营等事项是否具有重大影响。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

【回复】

一、分产品列示 2020 年至今标的公司与宁德时代签订的订单金额、交付时间并分析订单变化原因

报告期内，标的公司与宁德时代签订的模组端板及模组侧板订单金额、交付时间如下：

单位：万元

产品类型	2020 年度		2021 年度	
	订单金额	交付时间注	订单金额	交付时间注
模组端板	10,315.01	1 个月内	9,860.33	1 个月内
模组侧板	20,538.75	1 个月内	75,982.57	1 个月内
合计	30,853.76	-	85,842.90	-

注：交付时间=每批次产品接收客户系统发货计划至实际交付的时间

标的公司与宁德时代签订的订单金额变化主要系宁德时代自身业务发展迅速所致。宁德时代作为动力电池行业龙头，随着全球范围内节能环保政策的推广对新能源汽车动力电池的需求不断增大，其对动力电池端板和侧板等结构件订单需求亦快速增长。标的公司订单周期一般为 1 个月内，2020 年至今标的公司与宁德时代的产品交付周期一直保持稳定，标的公司订单周期未发生重大变化。

二、结合宁德时代供应商资格的考察认证条件，说明标的公司维持该供应商资格所依赖的核心资源，分析相关资源的可持续性

（一）宁德时代供应商资格的考察认证主要从技术、质量、商务三个维度对供应商进行综合考量。认证内容主要上看、客户重点考察：1、技术创新能力，包括相关研发中心及研发能力建设、交货周期、拥有工程师职称和工程师资格的人员、知识产权数量及水平等；2、质量控制能力，包括质量管理体系认证情况、质量业绩、产品和过程开发、生产工艺能力、追溯管理等；3、商务合作能力，包括财务与成本控制、企业发展与战略、项目管理、环境与职业健康等。

从认证程序上，供应商考察认证流程往往包括供应商自评、现场评审、改进计划、协调验证以及合作关系确立后的审核等方面。因此，要成为宁德时代的供应商，需经过较为严格的认证，并且需持续达到客户技术、质量、交货期等要求。

为满足该供应商资格，标的公司所依赖的核心资源包括：

1、科技创新积累深厚

标的公司 2014 年成立之初，重点围绕主要客户宁德时代进行相关电池结构件服务，加之近年来宁德时代的产能需求迅速增加，且结构件产品交付时间要求高，标的公司与主要客户宁德时代之间拥有良好的合作历史和稳固的合作关系。宁德东恒在宁德时代产品研发阶段就积极介入，参与新产品的工艺开发和交流，并结合自身在质量控制方面的优势，为其持续提供高质量、高度一致性的精密结构件，在长期合作过程中日益加深了对其业务和产品的理解，从而不断巩固、加强和拓展客户合作关系。

基于标的公司在长期合作过程中对宁德时代业务和产品的理解，标的公司在与宁德时代多年的合作过程中，实现了模组冲压侧板绝缘工艺从贴膜绝缘、至喷涂绝缘，再到热压膜绝缘的迭代创新，并同步开发了模组型材侧板的喷涂绝缘工艺，标的公司通过掌握成熟的冲压工艺及绝缘工艺，能保证客户产格的尺寸公差要求并为客户第一时间提供可靠的量产方案。同时，标的公司为宁德时代某重点国际客户动力电池壳结构件产品的重点供应商，针对该重点项目要求的特殊结构，标的公司通过压延工艺替代了原有的激光焊接工艺，提升了产品形位尺寸公差的一致性，并较大程度上降低了工艺成本，同时通过喷涂工艺替代原有贴膜绝缘工艺，并攻克了喷涂涂层绝缘性能一致性低等难点，大幅提高产品良品率等指标，获得相关客户临场检查的充分认可。

2、快速响应能力

标的公司通过对客户的常年服务及项目经验积累，能够迅速理解宁德时代的产品应用需求，通过反复试验测试实现技术积累，能够迅速开发符合客户需求的动力电池精密金属结构件产品，具备较强的将客户产品需求快速转化为设计方案和产品的技术能力。

在生产中，标的公司建立了经验丰富的工程师队伍，能够快速推进产品的调试、生产。标的公司在合作过程中通过快速响应客户需求、为客户提供深入的研发设计服务和持续的技术服务等方式取得了宁德时代的认可，与客户建立了稳定、密切的合作关系。

3、产品质量稳定

标的公司通过自主开发掌握了行业内领先的工艺技术，并通过持续改进生产工艺，保证了工艺的成熟稳定以及相关系列产品性能的持续优化、研发和制造工艺的不断提高以及产品质量稳定性的不断提高。标的公司能够为客户持续稳定提供高质量产品，标的公司的产品质量稳定具有质量优势。

4、财务与成本控制

公司的财务与成本控制到位。在财务管理方面，标的公司的会计核算和财务管理较为规范，进而保证了财务信息的真实可靠。标的公司为加强内部管理的需要，建立了切合实际的财务管理系统与财务付款控制流程，加强了项目成本的控制与核算，使企业财务资源安全可靠；在固定资产管理方面，标的公司加强对固定资产动态管理，对固定资产的购买、使用、调拨、处置等做出明确的规定；在原材料采购管理方面，明细了采购的业务流程，建立供应商准入流程。

（二）相关资源的可持续性

标的公司与宁德时代的合作关系从 2014 年持续至今，现在已经是宁德时代长期稳定的战略合作伙伴并签订了合作框架协议。基于产格的资格认证后建立的合作关系，客户更换供应商的程序相对复杂、周期较长，下游客户一般与供应商达成长期稳定的合作关系，不会轻易更换供应商。截至本回复出具日，标的公司与宁德时代的合作关系正常。

从维持供应商资格相关核心资源的可持续性方面看，标的公司相关资源的可持续性较强，具体表征如下：

1、关于技术研发资源

在“成功开发量产方案-积累项目经验-获取客户新应用需求”的正向循环过程中，多年的经验积累帮助标的公司提升了对于宁德时代的配套开发服务能力，也提升了客户粘性以及自身技术研发资源的可持续性。

经过多年积累与发展，标的公司凭借与客户长期合作中进行的技术积累，拥有了成熟的冲压成形量产工艺以及结构件绝缘工艺，在动力电池精密结构件领域核心竞争力较强。

新的参与者在缺乏成功项目经验的情况下，很难在短时间理解宁德时代对产品应用的需求，更难以提出切实可行的量产方案进而实现规模化生产。

2、关于快速响应能力

为了贴近客户，实现对客户需求的快速响应，宁德东恒在宁德、溧阳、上海、宜宾等多地布局了生产基地，形成了福射全国大部分地区的服务网络，不断提升自身快速响应能力的可持续性。

3、关于产品质量

标的公司设立以来，始终高度重视产品质量。标的公司设置了健全的质量控制体系，覆盖采购、生产、销售和售后等各个环节，保证动态、及时、持续的对产品整个流程实行质量监管，目前已经取得了 IATF16949 认证和 ISO14001 认证。

4、关于财务与成本控制

标的公司已建立了健全的财务管理体系，目前财务现状健康良好且相关成本管理计划能够得到落实，并能够对质量成本进行持续改进，为标的公司降本增效的可持续性打下基础。

三、补充宁德时代金属结构件其他主要供应商名称、采购金额，标的公司在宁德时代供应商体系的竞争地位，宁德时代订单分配格局及更换供应商的成本，分析并披露标的公司被替换或订单下降的风险

（一）宁德时代金属结构件其他主要供应商名称、采购金额

由于无法取得市场公开数据，经标的公司访谈了解，标的公司模组侧板品类占宁德时代相关品类的占比超过 50%，剩余份额的供应商包括浙江冠华电气有限公司、苏州鸿钜金属制品有限公司等；标的公司模组端板品类占宁德时代相关品类的占比约为四分之一，剩余份额的供应商包括长盈精密、福建省石狮市通达电器有限公司、祥鑫科技股份有限公司等。

（二）标的公司在宁德时代供应商体系的竞争地位

经过多年积累与发展，标的公司凭借技术积累深厚、产品质量稳定等核心竞争力，已成为宁德时代动力电池精密金属结构件重点供应商，曾多次获得“CATL 优秀供应商”、“CATL 投产贡献奖”等认可。

标的公司与其第一大客户宁德时代长期保持良好、稳定的合作关系。在多年深入合作中，十分熟悉客户的质量要求、技术方案以及交付等各方面要求，与客户相关部门实现充分对接；针对客户的方案需求及产品需求，持续配套客户各个前期研发需求；公司利用其自身地理位置优势，对客户任何问题均可第一时间有效处理，节约客户仓储成本，与客户实现紧密联系。

（三）宁德时代订单分配格局及更换供应商的成本

随着客户对产品要求不断提高，从端板及侧板其他公司份额可以看出，动力电池精密金属结构件订单分配格局逐渐向标的公司等掌握核心技术的优势企业集中。

动力电池结构件是动力电池的重要组成部件，关系到电池使用过程中的安全性和稳定性，因此动力电池企业在选择供应商时需要经过严格、复杂和长期的技术磨合，在通过某质量控制体系的考核并取得认可后方能通过认证进入供应商名录。因此一旦双方通过较长时间协作确定合作关系后，动力电池企业会伴随着产能的增加持续稳定的与相关供应商进行采购，相应更换供应商的成本也较高。

（四）标的公司被替换或订单下降的风险较低

综上所述，经过多年积累与发展，标的公司凭借技术积累深厚、产品质量稳定等核心竞争力，已成为宁德时代动力电池精密金属结构件重点供应商。同时，结合目前动力电池精密金属结构件订单的分配格局、进入供应商名录的难度以及客户更换供应商的程序相对复杂，宁德时代引入其他厂商替换标的公司或降低标的公司产品采购订单的风险较低。

4、标的公司成立至今，石增辉作为标的公司创始股东之一及实际控制人，始终对标的公司客户资源开发、维护，制定公司发展战略、产品研发方向及标的公司整体发展具有关键性的影响；总经理林立举系石增辉聘请的职业经理人，自 2016 年 5 月至今主要负责对标的公司的重要子公司的日常运营管理，并带领公司研发团队进行相关技术工艺攻克和产品研发设计；林陈彬作为标的公司创始股东之一，负责标的公司起步阶段的生产经营管理；

5、石增辉所持股份在 2019 年前由他人代持的原因合理。报告期内，相关代持方包括林金辉、彭坤源、徐元海，上述三人均未在宁德东恒或子公司实际任职，未参与标的公司的日常经营和客户关系维护工作，对标的公司不具有重要影响。

问题 5

报告书披露，标的公司主营业务为动力电池精密金属结构件。2020-2021 年，标的公司对宁德时代的收入分别为 36,309.23 万元、84,083.42 万元，占比为 87.63%、92.99%。由于标的公司主要服务于宁德时代，无能力实际向其他动力电池客户进行大规模供货。请公司：(1)结合标的公司产量、产能、产线专用性、宁德时代是否向标的公司提供技术扶持、宁德时代对其供应商的政策，说明标的公司开拓其他客户是否存在限制；(2)补充披露标的公司是否获得其他客户供应商资质、获得其他客户订单等情况，说明标的公司开拓其他客户存在的障碍和未来计划。如存在限制或障碍，请充分提示相关风险。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合标的公司产量、产能、产线专用性、宁德时代是否向标的公司提供技术扶持、宁德时代对其供应商的政策，说明标的公司开拓其他客户是否存在限制

（一）产能、产量情况

标的公司主要产品 2021 年产能、产量情况如下：

项目	产能(万 PCS)	产量(万 PCS)	产能利用率
模组侧板	4,252	2,819	66.28%
模组端板	2,310	1,352	58.53%

注：产品根据型号不同，工艺和工序会有不同，会对产能产生影响。目前产能按照 2021 年主要产品类型进行理论测算。

截至本回复出具日，标的公司生产车间整体产能利用率始终维持较好水平，当前产能情况能够满足主要客户的业务发展需求，也可以在一定程度上满足标的公司未来开发新客户的需求。

截至 2021 年 12 月 31 日，标的公司模组侧板及模组端板产能利用率分别为 66.28%和 58.53%，主要系受宁德时代快速发展影响，为充分满足宁德时代对应产品应用需求，为了保证产品质量和交货期，标的公司产能须按照宁德时代预计的产量提前进行规划，提前预留产能所致。2021 年底的建成产能已经能满足宁德时代短中期生产计划所需。

（二）产线专用性

宁德时代对标的公司的生产线专用性程度并未做出要求。截至本回复出具日，标的公司不存在产线专用的情况。除供应宁德时代外，标的公司相关产线也可以供其他客户生产，生产不同客户的产品不需要对产线进行大规模调整，不存在生产线专用于生产特定客户产品的情形。

（三）宁德时代不存在向标的公司提供技术扶持的情形

标的公司核心技术主要由公司自主研发，标的公司作为合格供应商会参与产品量产相关的工艺开发和交流，但宁德时代不会向标的公司提供技术扶持或其他除正常业务往来以外的资金支持。截至本回复出具日，标的公司与宁德时代除正常业务往来外，宁德时代不存在向标的公司提供技术扶持的情形。

（四）宁德时代对其供应商的政策

出于保障产品质量、维护品牌声誉的考虑，宁德时代往往对供应商进行资质审查及考核认证，对供应商的技术、产品质量、商务等方面进行综合考核认证和评价。

标的公司为宁德时代的动力电池精密金属结构件供应商，双方基于平等互信、合作共赢的基础展开合作，彼此之间不存在独家或排他性的安排，宁德时代着重从技术、质量、商务合作能力等维度综合考核供应商，不存在对标的公司施加独家供应、独家合作等特殊政策。

二、补充披露标的公司是否获得其他客户供应商资质、获得其他客户订单等情况，说明标的公司开拓其他客户存在的障碍和未来计划。如存在限制或障碍，请充分提示相关风险

在以宁德时代为代表的重点龙头客户率先应用的引领下，标的公司动力电池精密金属结构件客户群体持续拓展，目前公司除宁德时代及其合资公司、子公司外，已经取得合格供应商资格包括宁德新能源、欣旺达及瑞浦能源。其中宁德新能源报告期内订单金额分别为 1,087.60 万元及 1,296.50 万元；瑞浦能源于 2020 年与标的公司开始合作打样验证，2021 年 10 月份溧阳凯利及溧阳恒动向其小批量供货；欣旺达于 2021 年 10 月 20 日与标的公司签署框架协议，有效期 1 年(如无书面终止将自动延期)，目前标的公司还未开始承接欣旺达的相关订单，预计于 2022 年下半年承接其部分订单扩展市场。

宁德时代对其供应商的政策主要为其必须在自身合格供应商名录库中选择供应商进行采购以保障其产品品质，不存在对供应商开拓其它客户的限制性政策。目前标的公司已与其他客户签订了相关框架协议，并承接了其部分客户的订单，因此标的公司开拓其他客户不存在障碍，本次交易后，标的公司将顺应行业发展格局，在满足宁德时代供应商资格的基础上，进一步开拓新客户，拓宽客户资源，提升市场认可度及综合竞争力。

公司已在报告书“第四节 交易标的基本情况”之“七、标的公司主营业务发展情况”之“（六）主要产品的生产、销售情况”之“2、主要客户情况”中对上述内容进行了补充披露。

三、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、标的公司与宁德时代签订的订单金额变化主要系宁德时代自身业务发展迅速所致，订单周期未发生重大变化；

2、成为宁德时代的供应商，需经过较为严格的认证，标的公司持续获得宁德时代订单说明客户对标的公司供应能力的认可。从维持供应商资格相关核心资源的可持续性方面看，标的公司相关资源的可持续性较强，有能力持续达到客户技术、质量、交货期等要求，不能维持供应商资格的风险较低；

3、经过多年积累与发展，标的公司凭借技术积累深厚、快速响应能力及产品质量稳定等核心竞争力，已成为宁德时代动力电池精密金属结构件重点供应商。同时，结合目前动力电池精密金属结构件订单的分配格局、进入供应商名录的难度以及客户更换供应商的程序相对复杂，宁德时代引入其他厂商替换标的公司或降低标的公司产品采购订单的风险较低；

4、标的公司成立至今，石增辉作为标的公司创始股东之一及实际控制人，始终对标的公司客户资源开发、维护，制定公司发展战略、产品研发方向及标的公司整体发展具有关键性的影响；总经理林立举系石增辉聘请的职业经理人，自 2016 年 5 月至今主要负责对标的公司的重要子公司的日常运营管理，并带领公司研发团队进行相关技术工艺攻克和产品研发设计；林陈彬作为标的公司创始股东之一，负责标的公司起步阶段的生产经营管理；

5、石增辉所持股份在 2019 年前由他人代持的原因合理。报告期内，相关代持方包括林金辉、彭坤源、徐元海，上述三人均未在宁德东恒或子公司实际任职，未参与标的公司的日常经营和客户关系维护工作，对标的公司不具有重要影响。

问题 6

报告书披露，标的公司本体主要销售设备工装产品，侧板、端板等构成标的公司核心收入来源的产品主要由相关子公司销售。标的公司母公司利润表显示，其 2020 年、2021 年营业收入分别为 7,463.83 万元和 5,387.89 万元，净利润分别为 1,758.56 万元和 526.35 万元。标的公司合并范围包括 9 家全资子公司，其中宁德凯利等 4 家子公司在 2016-2019 年存在股份代持情形，部分代持方仍在相关子公司担任法定代表人、董事等。请公司：(1)补充披露标的公司子公司近两年的总资产、净资产、营业收入、净利润、产能产量、员工人数、法定代表人以及主要管理人员；(2)结合子公司的业务开拓模式、生产经营安排，分析标的公司在业务、人员和财务方面对相关子公司是否已形成有效控制，标的公司与相关子公司是否有明确的分红计划和分红安排，并就标的公司盈利主要依赖子公司的情况进行专项风险提示；(3)补充披露各子公司为宁德时代供货的开始时间、是否均具备宁德时代供应商资格，与宁德时代签订的订单情况；(4)补充披露相关子公司曾存在股份代持的原因，股权是否存在权属瑕疵；(5)补充披露代持方的基本情况，与标的公司、标的公司实控人、董监高的关联关系，部分代持方仍在子公司任职对标的公司子公司控制权的影响。请独立财务顾问、律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、补充披露标的公司子公司近两年的总资产、净资产、营业收入、净利润、产能产量、员工人数、法定代表人以及主要管理人员

（一）标的公司及其子公司近两年管理、业务及生产情况概述

宁德地区的 5 家子公司由总部宁德东恒统一管理，标的公司及其在宁德地区子公司的业务均由宁德东恒统一开拓，以宁德东恒为总部集中拓展业务后，相关子公司的业务人员配合总部的销售工作具体对接客户、生产经营方面，设备及工装产品、机加工项目以宁德东恒为主体与客户签署协议或订单，并进行相应的生产交接；动力电池精密金属结构件项目由宁德凯利、宁德宝诚、宁德恒动根据进入客户供应商目录的产品情况分别与客户签署协议或订单，宁德宝诚、宁德恒动接受客户订单后再将生产订单转下发给宁德凯利，宁德地区所有动力电池精密金属结构件项目均在总部统一管理下由宁德凯利安排生产；宁德海德承接少量受托加工业务。

上海、宜宾地区子公司均为标的公司于 2021 年新设，由标的公司相关部门垂直管理，按照客户就近原则以相关子公司为主体与客户签署订单，报告期内上海凯利及宜宾凯利处于试生产阶段，尚未与客户建立直接供应关系。

溧阳地区子公司采取管理团队负责制，管理团队由林立鸿、余凤鸣组成，管理团队直接向标的公司实际控制人汇报经营情况，溧阳子公司的部分业务订单由标的公司总部依据客户就近原则转下发并进行生产，其余部分业务订单由其自主开拓。

（二）标的公司子公司近两年的相关经营情况

1、宁德凯利

公司名称	宁德凯利能源科技有限公司	
法定代表人	林立举	
主要管理人员(包括总部管理人员)	石增辉、林立举、袁丽	
项目	2020 年 /2020 年 12 月 31 日	2021 年 /2021 年 12 月 31 日
总资产(万元)	29,902.18	51,325.72
净资产(万元)	8,017.08	21,378.02
营业收入(万元)	31,804.47	74,658.06
净利润(万元)	4,735.90	13,311.77
产能(万 PCS)	4,084.08	4,485.88
产量(万 PCS)