

江苏苏亚金诚会计师事务所(特殊普通合伙)

关于上海证券交易所《关于对南京康尼机电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)信息披露的问询函》之专项核查意见

上海证券交易所:

江苏苏亚金诚会计师事务所(特殊普通合伙)作为南京康尼机电股份有限公司本次重大资产重组的审计机构,根据《公司法》、《证券法》、《上市公司重大资产重组管理办法》以及其他有关法律、法规和规范性文件的规定,依据上海证券交易所于2017年4月17日发出的《关于对南京康尼机电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)信息披露的问询函》(上证公函[2017]0419号,以下简称“《问询函》”)的要求,就《问询函》出具《关于上海证券交易所〈关于对南京康尼机电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)信息披露的问询函〉之专项核查意见》(以下简称“本核查意见”)。具体意见如下:

一、“二、关于交易方案的其他问题”第5条“草案披露,康尼机电的核心产品均需经过表面处理,与龙昕科技存在技术和业务协同。请补充披露:(1)康尼机电核心产品对表面处理技术的要求,龙昕科技表面处理技术的适用范围,二者技术和业务协同的具体内容,本次交易如何实现预期的技术协同;(2)本次交易前康尼机电核心产品的成本构成情况,表面处理成本所占比例,能否通过本次收购的相关技术得到降低。请财务顾问和会计师发表意见。”

1、回复

(1)康尼机电的核心产品轨道车辆门需经过氧化、喷塑等表面处理服务。主要施工工序是将底漆、面漆分色、喷砂、腻子、中涂组合到一起;底漆是涂层的基础工作,必须要具备良好的附着力,形成的漆膜必须要有非常好的强度,同时还要能够耐腐蚀、抗化学试剂、耐水。

龙昕科技的表面处理工艺涵盖塑胶、金属、玻璃、陶瓷等材质,包括不同材质表面处理的前处理、喷涂、镀膜、镭雕及纳米注塑等表面处理工艺技术。龙昕科技的精细表面处理服务广泛应用于智能手机及配件、平板电脑、VR头显、智能玩具、智能穿戴设备、汽车内饰件等。消费电子类精密结构件表面处理技术与普通机械部件、金属板材、塑胶饰件表面处理技术相比,难度更大,技术及工艺水平要求更高,利润空间也更大。

龙昕科技在塑胶和金属精密结构件表面处理领域具备行业领先水平,并在表面处理领域积累了丰富的技术、工艺和管理经验。本次交易完成前,康尼机电主要通过外协厂商完成表面处理工序;本次交易完成后,康尼机电将利用龙昕科技的丰富经验和进一步优化表面处理生产工艺,提高生产管理水平,加强供应商遴选和考核,从而提升产品品质和客户满意度。此外,康尼机电未来计划将龙昕科技的表面处理技术、工艺逐步拓展到轨道交通车辆门系统、内饰件及高档汽车内饰件等高端新产品。

(2) 我们对康尼机电 2016 年度成本前三名的高铁外门和成本前七名的城轨外门的产品成本构成情况进行了统计, 其中: 表面处理成本占高铁外门成本的比例为 5.81%, 表面处理成本占城轨外门成本的比例为 15.12%, 具体成本构成情况如下:

金额单位: 万元

项目	成本构成明细			成本合计		
				金额	其中表面处理成本	
	直接人工	制造费用	材料		金额	占成本比例
高铁外门项目 1	68.94	168.24	1,212.01	1,449.19	92.01	6.35%
高铁外门项目 2	46.35	119.51	872.71	1,038.57	41.94	4.04%
高铁外门项目 3	28.66	98.21	755.52	882.40	61.93	7.02%
高铁外门小计	143.95	385.96	2,840.24	3,370.16	195.88	5.81%
城轨外门项目 1	132.95	386.96	2,104.70	2,624.61	303.49	11.56%
城轨外门项目 2	117.96	322.24	1,772.40	2,212.60	533.84	24.13%
城轨外门项目 3	102.37	338.41	1,502.37	1,943.15	277.67	14.29%
城轨外门项目 4	87.70	255.14	1,397.84	1,740.68	227.79	13.09%
城轨外门项目 5	73.42	228.00	1,382.53	1,683.94	246.25	14.62%
城轨外门项目 6	73.41	265.05	1,075.22	1,413.68	195.14	13.80%
城轨外门项目 7	66.52	173.22	943.50	1,183.24	150.86	12.75%
城轨外门小计	654.32	1,969.02	10,178.55	12,801.90	1,935.04	15.12%

表面处理成本系康尼机电核心产品成本的重要构成。本次交易完成后, 康尼机电将利用龙昕科技的表面处理技术、工艺和管理经验, 通过进一步优化表面处理生产工艺, 提高生产管理水平, 加强供应商遴选和考核, 有助于逐渐降低生产成本。

2、核查意见

经核查, 我们认为, 本次交易完成后, 康尼机电将利用龙昕科技的表面处理技术、工艺和管理经验, 通过进一步优化表面处理生产工艺, 提高生产管理水平, 加强供应商遴选和考核, 有助于逐渐降低生产成本。

二、“三、关于标的资产的经营情况”第 8 条“草案披露, 龙昕科技 2015 年和 2016 年前五大客户销售收入增长较快, 占营业收入比重超过 70%, 但前五大客户的构成变动较大。请补充披露: (1) 龙昕科技报告期前五大客户变动较大的原因, 主要客户是否稳定, 相关销售收入是否可持续; (2) 境外客户的开发方式、交易背景以及境外客户销售在报告期内大幅增长的原因。请财务顾问和会计师发表意见。”

1、回复

(1) 报告期内龙昕科技前五大客户如下:

客户名称	2016 年度		对应主要终端客户
	金额 (万元)	占比	
东莞市润兴进出口有限公司	24,260.01	23.82%	LAVA、ADVAN、MICROMAX、传音科技
广东泽兴进出口贸易有限公司	15,861.04	15.58%	LAVA、ADVAN、MICROMAX、传音科技
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	13,079.01	12.84%	华为、LG、三星
江西合力泰科技有限公司	9,687.08	9.51%	三星、LG
惠州 TCL 移动通信有限公司	8,611.68	8.46%	TCL
合计	71,498.82	70.21%	

客户名称	2015 年度		对应主要终端客户
	金额（万元）	占比	
东莞钨珍电子科技有限公司	15,294.32	23.36%	三星、LG
广东泽兴进出口贸易有限公司	13,808.61	21.09%	LAVA、ADVAN、MICROMAX、传音科技
东莞华杰通讯科技有限公司	8,644.43	13.20%	华为、魅族、TCL
东莞市润兴进出口有限公司	6,301.07	9.63%	LAVA、ADVAN、MICROMAX、传音科技
东莞市方振塑胶电子制品有限公司	4,202.29	6.42%	苹果、OPPO
合计	48,250.72	73.70%	

报告期内，龙昕科技前五大客户销售占比均超过 70%，前五大客户发生变化的主要原因如下：

东莞钨珍电子科技有限公司为韩国三星的供应商，是龙昕科技 2015 年度第一大客户。2016 年，钨珍电子受终端客户供应商体系调整等因素影响停产歇业。此外，龙昕科技主要通过润兴、泽兴两家贸易公司进行海外销售，龙昕科技的塑胶类结构件在东南亚、非洲等地区拥有广阔的市场需求。2016 年度，龙昕科技的海外订单量持续增长，两家贸易公司完成的销售额同比增长约一倍，因而在前五大客户名单上，两家贸易公司跃升至前两位，合计占龙昕科技总销售额的 39.40%。

龙昕科技集中服务于消费电子行业的品牌终端客户，也是多家品牌客户的表面处理差异化工艺的指定供应商。报告期内龙昕科技的直接客户虽有一定变化，但主要终端客户 ADVAN、MICROMAX、LAVA、OPPO、VIVO、华为、TCL 保持稳定。考虑到以下因素，龙昕科技的直接客户变化具有合理性并符合其所处行业特点：

①结构件和表面处理供应商针对不同终端客户的供应量和销售额在不同年度出现一定差异符合行业特点。受消费电子终端消费者需求和偏好不断变化影响，为赢得市场，消费电子终端厂商产品更新换代速度不断加快，产品更新换代速度和消费者认可程度也影响了终端客户当年的出货量，造成其对结构件和表面处理厂商的采购量在不同年度出现差异；

②终端客户一般每年都会策略性调整其对供应商的采购份额；同时，终端客户不同新机型对供应商的工艺和技术要求会存在差异，进而导致不同新机型对供应商的选择会发生变化。

终端客户不同新产品对表面处理工艺需求也存在一定差异，因此，技术实力较强、良品率高、能够快速响应客户需求的表面处理供应商在竞争中可以获取更多的市场份额。凭借国内领先的精密结构件表面处理工艺、精密模具设计开发能力和自动装配技术，加之优良的生产实力、精细的运营管理和国际化的营销战略，龙昕科技与国内外知名消费电子厂商建立了良好的长期合作关系，龙昕科技往往从消费电子新产品研发阶段即开始与客户开展表面处理的联合开发工作，通过双方的团队合作与技术交流，提前掌握客户的工业设计需求，获取业务订单机会。因此，凭借与国内外知名消费电子厂商建立良好的长期合作关系以及自身较强的技术实力和对客户需求的快速响应能力，龙昕科技的销售收入具有可持续性。

(2) 龙昕科技海外客户主要包括印度 LAVA、ADVAN，印尼 MICROMAX，这些客户系龙昕科技自主开发，但由于报告期内龙昕科技没有进出口资质，并缺乏相关业务人才，因此通过广东泽兴进出口贸易有限公司和东莞市润兴进出口有限公司代理出口。

近年来塑胶外壳消费电子产品在东南亚、非洲等地区的市场需求大幅提升，受此影响，消费电子塑胶精密结构件及表面处理的需求快速增长。报告期内龙昕科技的海外订单及销售规模大幅增长。为进一步扩大海外销售、提高产品出口的自主性和提升产品盈利空间，2017 年开始，龙昕科技会逐渐提高直接出口的比例。

2、核查意见

经核查，我们认为，龙昕科技是多家终端客户的表面处理差异化工艺的指定供应商，2016 年度龙昕科技的前五大直接客户相较于 2015 年度存在一定变化符合行业特点，但主要终端客户 OPPO、VIVO、华为、TCL、ADVAN、MICROMAX、LAVA 较为稳定，并未发生重大变化。凭借与国内外知名消费电子厂商建立良好的长期合作关系以及自身较强的技术实力和对客户需求的快速响应能力，龙昕科技的销售收入具有可持续性。

龙昕科技海外客户主要系龙昕科技自主开发，但由于报告期内龙昕科技没有进出口资质，并缺乏相关业务人才，因此通过贸易公司代理出口。由于近年来塑胶外壳消费电子产品在东南亚、非洲等地区的市场需求大幅提升，龙昕科技境外客户销售在报告期内大幅增长。

三、“三、关于标的资产的经营情况”第 9 条“草案披露，龙昕科技 2016 年末应收账款第一名是欧朋达科技（深圳）有限公司，但欧朋达科技未列入龙昕科技 2016 年前五大客户，其同时又是龙昕科技 2016 年第二大供应商。请补充披露：（1）上述应收账款的交易背景及原因，说明龙昕科技对供应商存在大额应收账款的合理性；（2）欧朋达科技是否为龙昕科技的客户，如是，请补充披露龙昕科技报告期内向欧朋达科技的销售情况，并说明欧朋达科技同时是龙昕科技客户和供应商的原因及合理性。请财务顾问和会计师对龙昕科技前五大客户和前五大供应商进行核查，说明核查履行的程序和结论，并对上述问题发表意见。”

1、回复

（1）龙昕科技与欧朋达科技产生大额应收账款的原因是欧朋达为龙昕科技的客户。欧朋达科技业务定位于移动消费电子产品金属及新型材料外观件供应商。由于金属结构件需要纳米注塑处理，而龙昕科技在纳米注塑领域具有较强的技术实力和竞争力，欧朋达科技于 2015 年开始与龙昕科技开展合作，并于 2016 年逐渐加大双方在纳米注塑等表面处理领域的合作。

龙昕科技与欧朋达科技的初始合作模式主要为受托加工，2016 年四季度开始尝试买断式加工模式，即由欧朋达科技向龙昕科技销售素材，龙昕科技进行表面处理后再销售给欧朋达科技。业务模式的转变使得龙昕科技向欧朋达科技的销售大幅上升，故导致 2016 年末龙昕科技对欧朋达科技存在较大金额应收账款。

（2）欧朋达科技是龙昕科技的客户。2015 年度和 2016 年度，龙昕科技对欧朋达科技分别实现销售 359.61 万元和 8,605.48 万元。双方初始合作模式为龙昕科技通过受托加工模式向欧朋达科技提供精细表面处理服务，龙昕科技只向其收取加工费，双方约定的合理范围不良品损失由欧朋达科技承担；自 2016 年四季度开始，双方改变合作模式，由欧朋达科技向龙昕科技销售素材，龙昕科技进行表面处理后销售给欧朋达科技，不良品损失由龙昕科技承担，因此业务模式改变导致双方互有销售。

业务模式转变的初衷是一方面龙昕科技希望通过控制并提高产品表面处理的良品率，进而提高利润水平，另一方面欧朋达也可以降低不良品损失。业务模式转变是龙昕科技对新业务模式的尝试，但鉴于该种加工模式下龙昕科技实际盈利并没有取得预期效果，故龙昕科技计划后续不再采取买断式加工这种模式与客户开展合作。

针对龙昕科技的前五大客户，我们核查了龙昕科技的产品订单、PMC 部门的生产计划、产品入库及出库单、客户签署的送货单、龙昕科技和客户双方确认的对账单、销售明细账、应收账款明细账、发票开具情况、报告期内销售回款和期后回款等，对报告期内的主要客户的销售金额和应收账款余额进行了函证，且对主要客户进行了现场访谈。

针对海外终端客户，完成对印度 LAVA、MICROMAX，印尼 ADVAN 的实地走访和厂房参观。会同项目独立财务顾问核查了龙昕科技与贸易商、海外终端客户之间签署的协议、发货出关及到岸入关的报关单、客户提货单等能够一一对应的成套样本资料；针对海外终端厂商的关联关系核查，康尼机电聘请海外律师出具法律意见书，确认海外终端客户与龙昕科技及其控股股东、实际控制人及董事、监事及

高级管理人员之间无关联关系。

针对龙昕科技的前五大供应商，我们核查了龙昕科技的采购合同、原材料入库单、龙昕科技与供应商的对账记录、应付账款明细账、报告期内采购付款和期后付款、ERP 系统数据，对报告期内主要供应商的采购金额和应付账款余额进行了函证，且对主要供应商进行了现场访谈。

2、核查意见

经核查，我们认为，欧朋达科技为龙昕科技的客户，龙昕科技与欧朋达科技之间的交易真实，双方之间互有购销行为符合交易实质，龙昕科技对欧朋达科技的大额应收账款符合双方交易约定；龙昕科技前五大客户和前五大供应商符合实际情况。

(本页无正文，为江苏亚金城会计师事务所（特殊普通合伙）《关于上海证券交易所〈关于对南京康尼机电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）信息披露的问询函〉之专项核查意见》之签字盖章页)



江苏亚金城会计师事务所

中国注册会计师：



中国注册会计师：



中国 南京市

2017年 5月 9日