证券代码:000670　　证券简称:*ST 盈方　　公告编号:2020-052

盈方微电子股份有限公司 关于深圳证券交易所《关于对盈方微电子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的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

盈方微电子股份有限公司(以下简称“上市公司”、“公司”或“盈方微”)于2020年6月11日收到深圳证券交易所公司管理部下发的《关于对盈方微电子股份有限公司的重组问询函》(非许可类重组问询函(2020)第6号,以下简称“《重组问询函》”)。根据《重组问询函》的要求,公司积极组织相关各方对《重组问询函》中提出的问题进行回复,并对《盈方微电子股份有限公司重大资产购买及重大资产出售暨关联交易报告书(草案)》进行了补充和完善。现回复如下:

(如无特别说明,本回复所述的词语或简称与《盈方微电子股份有限公司重大资产购买及重大资产出售暨关联交易报告书(草案)(修订稿)》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。)

第一部分 重大资产购买

问题1、关于业绩承诺

业绩承诺人苏州春兴精工股份有限公司(以下简称“春兴精工”、上海钧兴通讯设备有限公司(以下简称“上海钧兴”)和上海瑞嗔通讯设备合伙企业(有限合伙)(以下简称“上海瑞嗔”)、徐非承诺深圳市华信科科技有限公司、WORLD STYLE TECHNOLOGY HOLDINGS LIMITED(以下简称“标的公司”)2020年、2021年、2022年经审计的模拟合并口径的归属于母公司(即模拟合并口径的标的公司)的净利润(以扣除非经常性损益前后孰低者为准,下称“扣非净利润”)分别不低于9,000万元、11,000万元和13,000万元,累计不低于3.3亿元(下称“业绩承诺”)。若标的公司未能完成业绩承诺,承诺人将按照规定方式进行业绩补偿。春兴精工与上海钧兴履行业绩补偿金额的总额不超过29,920万元,上海瑞嗔及徐非承担业绩补偿金额的剩余补偿责任。业绩补偿期间届满时,如标的资产存在减值情形,上海瑞嗔与徐非除了支付本协议约定的金额外,应向上海盈方微支付额外的减值补偿。请你公司:

(1)标的公司2017-2019年实现的扣非后净利润分别为5,318万元、15,757万元、6,245万元,波动相对较大。结合标的公司的历史业绩、未来发展预期、所处行业发展情况等因素,说明本次业绩承诺的合理性及可实现性以及是否充分评估疫情对标的公司未来盈利能力的影响。(2)春兴精工与上海钧兴本次取得的交易对价为52,133.33万元,但对应的业绩补偿金额的总额不超过29,920万元,请说明对春兴精工与上海钧兴的业绩承诺补偿设置上限的原因及合理性。(3)上海瑞嗔及徐非本次取得的交易对价为7,933.34万元,承担本次除春兴精工与上海钧兴业绩承诺补偿外的补充责任,并承担标的资产的减值补偿责任,请说明前述补偿承诺安排的原因及合理性,并测算上海瑞嗔及徐非进行现金补偿的最大敞口,并进一步说明其是否具备充分的业绩补偿承诺履行能力,你公司为确保交易对方履行业绩补偿协议所采取的保障措施。(4)补充说明业绩补偿期限届满时标的资产减值测试的相关安排。(5)补充说明双方约定“如本次交易未能在2020年度实施完毕且各方均未解除本协议的,则春兴精工、上海钧兴和上海瑞嗔、徐非的业绩补偿期间及业绩承诺应作相应调整,届时各方将另行签订补充协议。”的合理性及合规性。(6)补充说明本次业绩承诺补偿安排是否能够有效保护上市公司以及中小股东的合法权益。(7)请财务顾问核查并发表明确意见。

【回复】:

一、结合标的公司的历史业绩、未来发展预期、所处行业发展情况等因素,说明本次业绩承诺的合理性及可实现性

根据上市公司与拟购买资产交易对方签署的《资产购买协议》,业绩承诺方承诺拟购买标的公司2020年、2021年、2022年经审计的模拟合并口径归属于母公司(即拟购买标的公司)的净利润(以扣除非经常性损益前后孰低者为准)分别不低于9,000.00万元、11,000.00万元和13,000.00万元,累计不低于3.3亿元。

承诺期内,拟购买标的公司营业收入及承诺净利润情况如下:

单位:万元

项 目	2022年	2021年	2020年
营业收入(注)	460,448.50	440,532.77	420,228.68
营业收入增长率	4.52%	4.83%	3.66%
承诺净利润	13,000.00	11,000.00	9,000.00
净利润增长率	18.18%	22.22%	44.93%

注:营业收入数据来源于坤元评估对拟购买标的资产进行收益法评估时营业收入预测数。

1、历史业绩

最近三年,拟购买标的公司经营业绩情况如下:

单位:万元

项 目	2019年	2018年	2017年
营业收入	405,370.04	97,152.48	95,930.28
营业收入增长率	317.26%	1.27%	-
扣除非经常性损益后净利润	6,210.04	15,652.47	5,318.41
扣除非经常性损益后净利润增长率	-60.33%	194.31%	-

注:以上数据均为模拟合并财务数据,其中2018年、2019年已经天健会计师事务所(特殊普通合伙)审计,2017年的模拟合并财务数据未经审计。

2017年8月,春兴精工收购徐非持有的拟购买标的公司80%股权。徐非承诺拟购买标的公司2017年、2018年、2019年实现扣除非经常性损益后净利润分别不少于4000万元、5000万元、6000万元。上述业绩承诺均已实现。

2017年、2018年、2019年,拟购买标的公司营业收入分别为95,930.28万元、97,152.48万元、405,370.04万元。2019年拟购买标的公司营业收入大幅增加,主要系汇顶科技产品线的收入增长。汇顶科技和拟购买标的公司保持了长期的良好合作关系,2018年其光学指纹芯片开始商用,2019年拟购买标的公司成为其重要代理商。由于汇顶科技已经占有光学指纹芯片市场较大的份额,预计未来来自汇顶科技产品线的收入小幅增长。未来三年拟购买标的公司营业收入保持稳定的小幅增长,符合拟购买标的公司的实际经营情况。

2017年、2018年、2019年,拟购买标的公司扣除非经常性损益后净利润分别为5,318.41万元、15,652.47万元、6,210.04万元。最近三年拟购买标的公司的经营业绩波动幅度较大,主要系2017年、2018年拟购买标的公司以代理被动元器件为主,2018年代理的被动元器件电容由于市场供求紧张,价格大幅上升,致使拟购买标的公司毛利率大幅上升,在营业收入增长不大的情况下净利润大幅增长。2019年电容的市场供求改善,价格开始回落,造成拟购买标的公司的净利润下降。2020年1-5月份,电容产品的价格恢复正常。

同时,报告期内,拟购买标的公司加大了市场开发力度,产品结构也从代理被动元器件为主变为以主动元器件为主,代理的产品线更加丰富。除汇顶科技外,拟购买公司也成为国内知名的射频芯片生产商唯捷创芯的重要代理商。与被动元器件相比,主动元器件的通用性低,其市场价格不会出现剧烈的波幅,不会造成拟购买标的公司业绩的大幅波动。随着主动元器件占收入比例的增加及被动元器件市场价格平稳,拟购买标的公司未来的业绩预测更具合理性。2020年1-5月,拟购买公司实现净利润4,134.09万元,同比增长50.33%,经营情况良好。

综上,从拟购买标的公司的历史业绩来看,近三年实现扣除非经常性损益净利润合计27,180.92万元,根据企业自身发展和市场情况,本次业绩承诺合理。

2、所处行业发展情况和未来发展预期

(1)所处行业发展情况

1)全球半导体市场规模稳步增长

电子元器件为分销商销售的产品,因此电子行业的整体产值规模和成长速度很大程度上决定了电子元器件分销行业的成长空间。而全球电子产业空间广阔,带来了分销行业广阔的成长空间。根据全球半导体贸易统计组织(WSTS)的数据,2018年全球半导体(含分立器件、光电子、传感器、集成电路)市场规模高达4,687.8亿美元,同比增长13.7%,十年复合增速达6.5%。

虽然WSTS同时预测由于存储器价格下跌等因素,2019年全球规模将下降3%至4,545.5亿美元,但展望未来,在5G、AI、汽车电子、可穿戴设备等新兴领域的驱动下,半导体的长期成长空间有望进一步拉大,从而带来电子元器件分销行业天花板的提升。电子元器件分销商将受益于行业整体规模的增长。

2)中美贸易战加速半导体国产替代进程,有利于中国半导体商和分销商的成长

近年来,随着我国产业升级换代,半导体行业的地位愈发重要。中美贸易战后,我国政府和相关企业均意识到自主掌握半导体行业核心技术的重要性,国内半导体产业国产替代化进程加速。华为作为全球半导体采购量前三名的企业,在被美国列入“实体清单”后,开始将相关半导体产业链向国内转移,这也使得国内半导体产业加速转移。

考虑到国内半导体企业产品的市场策略、销售方案更依赖于专业的半导体分销商。随着国内半导体行业的快速发展,国内电子元器件分销商依靠更好的服务水平以及成本、地域优势,将分享中国半导体行业发展的果实,有利于分销商的成长。

3)5G产业的发展推动国内半导体市场增长

我国高度重视5G的发展,将5G作为我国技术实力的名片和新经济重要基础设施之一,接连发布多项文件支持5G发展,包括《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》、《关于进一步扩大和升级信息消费持续释放内需潜力的指导意见》等,5G已成为国家战略制高点。

受益于国内5G产业发展,国内半导体行业整体快速发展,在全球半导体市场的地位逐步提升。根据中国半导体行业协会(CSIA)数据,2019年中国集成电路产业销售额为7,562.3亿元,同比增长15.8%。目前,中国半导体市场规模占全球市场的比重达到33%,已经成为全球最大的半导体消费国家。随着我国半导体市场壮大,电子元器件分销商作为产业链上下游的关键环节,将一并快速发展。

综上,受到全球半导体市场规模稳步增长、中美贸易战加速半导体国产替代进程、5G产业的发展推动国内半导体市场增长的综合影响,电子元器件分销行业发展前景广阔。

(2)未来发展预期

作为知名电子元器件分销商,拟购买标的公司具有供应商资源和客户资源的核心竞争力:

1)供应商资源优势

拟购买公司自成立以来一直代理和销售国内外知名电子元器件原厂的产品。拟购买标的公司合作的主要供应商包括汇顶科技、三星电子、松下电器、唯捷创芯、微容电子等细分领域知名的电子元器件制造商。通过与优质的供应商合作,拟购买公司所代理的产品在质量、型号、供应等方面具有优势,同时供应商的品牌、技术有利于拟购买公司开拓下游市场,提高客户的满意度,提升拟购买公司的销售业绩和市场占有率。

2)客户资源优势

拟购买公司代理的产品应用领域主要包括手机、网通通讯设备、智能设备等行业,服务于闻泰科技(SH.600745)、欧菲光(SZ.002456)、丘钛科技(HK.01478)、小米(HK.01810)、弘信电子(SZ.300657)、创维数字(SZ.000810)、共进股份(SH.603118)、大疆等多家大型优质客户。拟购买公司曾多次获得行业龙头企业闻泰科技(SH.600745)、共进股份(SH.603118)给予的“优秀供应商”赞誉。通过对行业内优质客户的服务,有利于拟购买公司扩大市场影响力,赢得更多客户资源;另一方面也有利于拟购买公司向电子元器件原厂争取更多的产品线资源。

因此,结合电子元器件分销行业发展前景、拟购买标的公司核心竞争力,未来拟购买标的公司发展前景较好。

综上,从行业发展前景、未来发展预期来看,本次业绩承诺具有合理性和可实现性。

(二)本次业绩承诺已充分评估疫情对标的公司未来盈利能力的影响

新冠肺炎疫情于2020年1月在全国爆发,由于疫情管控,部分客户推迟开工,对拟购买标的公司一季度的经营造成一定影响。尽管如此,拟购买标的公司2020年一季度净利润为1,452.29万元,受到的影响较小。2020年3月起,国内疫情很快得到控制,全国各生产企业陆续复工复产,拟购买标的公司的经营也恢复正常。2020年4-5月,拟购买标的公司实现净利润2,681.80万元,经营情况较一季度好转。

根据拟购买标的公司2020年1-5月未经审计财务数据,拟购买标的公司实现净利润为4,134.09万元,同比增长50.33%,整体经营形势良好,已完成2020年的业绩承诺净利润9,000万元的45.93%。且坤元评估出具资产评估报告的日期为2020年6月4日,已充分考虑本次疫情的影响。

综上所述,本次拟购买标的公司的业绩承诺已充分评估疫情对未来盈利能力的影响。

二、春兴精工与上海钧兴本次取得的交易对价为52,133.33万元,但对应的业绩补偿金额的总额不超过29,920万元,请说明对春兴精工与上海钧兴的业绩承诺补偿设置上限的原因及合理性;上海瑞嗔及徐非本次取得的交易对价为7,933.34万元,承担本次除春兴精工与上海钧兴业绩承诺补偿外的补充责任,并承担标的资产的减值补偿责任,请说明前述补偿承诺安排的原因及合理性

本次交易业绩补偿安排系充分考虑了企业直接经营责任、交易各方诉求等因素,并经交易双方商业谈判达成,具有合理性,符合法律法规的规定。具体如下:

(一)拟购买标的公司的经营管理主要由徐非负责,春兴精工主要起支持作用,本次交易业绩补偿安排与其承担的经营责任相匹配

本次拟购买标的公司的经营管理主要由徐非负责。春兴精工于2017年收购本次拟购买标的公司80%股权后,主要为拟购买标的公司业务发展提供支持;本次交易完成后,对于拟购买标的公司的未来经营管理,春兴精工也不再委派董事或高级管理人员。本次交易业绩补偿安排与本次拟购买资产交易对方承担的企业经营责任相匹配。

(二)本次交易业绩补偿安排系交易价格差异的原因

本次交易实施差异化定价方案,春兴精工及上海钧兴持有的拟购买标的公司45.33%股权交易对价为52,133.33万元,较评估值低1,139.39万元;上海瑞嗔持有的拟购买标的公司5.67%股权交易对价为7,933.33万元,较评估值高1,269.84万元。本次交易业绩补偿安排和差异化定价是上市公司与交易对方商业化谈判的结果,也是交易对方与上市公司顺利达成《资产购买协议》的前提条件之一,有利于本次交易的顺利进行。

综上所述,本次交易中,春兴精工与上海钧兴的业绩承诺补偿设置上限、上海瑞嗔及徐非承担本次除春兴精工与上海钧兴业绩承诺补偿外的补充责任,并承担标的资产的减值补偿责任等业绩补偿安排,是交易双方商业化谈判的结果,符合相关法律法规要求,有利于本次交易的顺利进行,未损害上市公司以及中小股东的合法权益。

三、测算上海瑞嗔及徐非进行现金补偿的最大敞口,并进一步说明其是否具备充分的业绩补偿承诺履行能力,你公司为确保交易对方履行业绩补偿协议所采取的保障措施。

(一)测算上海瑞嗔及徐非进行现金补偿的最大敞口

情形1:本次拟购买公司业绩承诺期各期实现净利润为0(最大业绩补偿金额)

此时春兴精工及上海钧兴需履行的业绩补偿金额为其业绩补偿上限29,920.00万元,上海瑞嗔及徐非需承担业绩承诺剩余补偿责任,需补偿金额=本次交易对价-春兴精工与上海钧兴已补偿金额=60,066.67万元-29,920.00万元=30,146.67万元,即已达到该种情形下的最大业绩补偿金额(双方补偿合计金额超过期末最大资产减值额,故没有减值补偿)。

情形2:2020-2021年合计实现净利润3.3亿元,2022年实现净利润为0(最大资产减值补偿金额)

此时对于春兴精工与上海钧兴,完成了截至2022年的累计业绩承诺,无需承担业绩补偿责任;但上海瑞嗔与徐非需承担减值补偿责任。

根据《资产购买协议》,期末减值额为本次交易购买的标的资产的作价减去业绩补偿期间届满其期末估值并扣除业绩补偿期间其股东增资、减资、接受赠与以及利润分配、股份支付(如有)等影响。

上海瑞嗔及徐非承担的现金补偿最大敞口=期末减值额=本次春兴精工、上海钧兴及上海瑞嗔出售拟购买标的公司51%股权作价-本次春兴精工、上海钧兴及上海瑞嗔出售拟购买标的公司51%股权期末估值

假设以拟购买标的公司净资产为其最低期末估值,为51%*(2019年末净资产+实现的业绩承诺)=51%*(21,119.28万元+33,000.00万元)=27,600.83万元

本次拟购买标的公司51%股权作价为60,066.67万元。据此计算:

上海瑞嗔及徐非承担的现金补偿金额=期末减值额=60,066.67万元-27,600.83万元=32,465.83万元

综上,上海瑞嗔及徐非进行现金补偿的最大敞口为32,465.83万元。

(二)上海瑞嗔及徐非的业绩补偿承诺履行能力

本次拟购买标的公司2019年营业收入为40.54亿元,在国内电子元器件分销商中排名在前20名以内,为知名的电子元器件分销商,与大型客户和供应商建立了较为稳定的合作关系,具有较强的盈利能力,发生极端情况下的业绩补偿风险较小。

徐非于2017年向春兴精工转让华信科及World Style 80%股权,取得交易价款44,000万元,本次上海瑞嗔及徐非转让拟购买标的公司5.67%股权取得交易价款7,933.33万元,合计51,933.33万元,超过其业绩补偿的最大敞口32,465.83万元。此外,徐非也不存在数额较大的个人未清偿债务。综上,上海瑞嗔及徐非具有业绩补偿承诺的履行能力。

(三)为确保交易对方履行业绩补偿协议所采取的保障措施

为确保交易对方履行业绩补偿协议采取了分期付款的方式,分期支付比例与业绩承诺占比相匹配,具体如下:

(1)首期股权转让款的支付安排:于拟购买资产交割日起5个工作日内,向春兴精工及上海钧兴支付首期股权转让款合计28,333.33万元;于拟购买资产交割日后5个工作日内向上海瑞嗔支付首期股权转让款5,666.67万元。

(2)股权转让余款的支付安排:余款合计26,066.67万元,分三期支付完毕,每期支付的比例与上一年度业绩承诺占总业绩承诺的比例相匹配,具体安排如下:

序号	拟购买资产交易对方	支付时间	应付金额(万元)
1	春兴精工	2020年度(审核报告)出具后5个工作日	3,469.79
2	上海钧兴		3,031.13
3	上海瑞嗔		618.18
4	春兴精工	2021年度(审核报告)出具后5个工作日	4,228.62
5	上海钧兴		3,704.72
6	上海瑞嗔		756.56
7	春兴精工	2022年度(审核报告)出具后5个工作日	4,997.46
8	上海钧兴		4,376.30
9	上海瑞嗔		892.93

注:如拟购买资产交易对方应履行业绩补偿义务的,则公司可从该期应支付的金额中直接扣除拟购买资产交易对方当期应承担金额。

四、补充说明业绩补偿期限届满时标的资产减值测试的相关安排。

根据《资产购买协议》,业绩补偿期间届满时,公司聘请的审计机构将对本次交易的标的资产进行减值测试,期末减值额为本次交易购买的标的资产的作价减去业绩补偿期间届满其期末估值并扣除业绩补偿期间其股东增资、减资、接受赠与以及利润分配、股份支付(如有)等影响。

如期末减值额>业绩补偿期间已补偿的金额,上海瑞嗔与徐非应向上海盈方微补偿,即:上海瑞嗔与徐非当期应补偿金额=期末减值额-春兴精工与上海钧兴因利润差额已支付的全部金额-上海瑞嗔与徐非根据本协议已支付的金额-上海瑞嗔与徐非已支付的额外补偿义务款项+春兴精工与上海钧兴、上海瑞嗔与徐非已获得的业绩补偿退补金额。

五、补充说明双方约定“如本次交易未能在2020年度实施完毕且各方均未解除本协议的,则春兴精工、上海钧兴和上海瑞嗔、徐非的业绩补偿期间及业绩承诺应作相应调整,届时各方将另行签订补充协议。”的合理性及合规性。

【回复】:

一、结合标的公司的历史业绩、未来发展预期、所处行业发展情况等因素,说明本次业绩承诺的合理性及可实现性

根据上市公司与拟购买资产交易对方签署的《资产购买协议》,业绩承诺方承诺拟购买标的公司2020年、2021年、2022年经审计的模拟合并口径归属于母公司(即拟购买标的公司)的净利润(以扣除非经常性损益前后孰低者为准)分别不低于9,000.00万元、11,000.00万元和13,000.00万元,累计不低于3.3亿元。

承诺期内,拟购买标的公司营业收入及承诺净利润情况如下:

单位:万元

项 目	2022年	2021年	2020年
营业收入(注)	460,448.50	440,532.77	420,228.68
营业收入增长率	4.52%	4.83%	3.66%
承诺净利润	13,000.00	11,000.00	9,000.00
净利润增长率	18.18%	22.22%	44.93%

注:营业收入数据来源于坤元评估对拟购买标的资产进行收益法评估时营业收入预测数。

1、历史业绩

最近三年,拟购买标的公司经营业绩情况如下:

单位:万元

项 目	2019年	2018年	2017年
营业收入	405,370.04	97,152.48	95,930.28
营业收入增长率	317.26%	1.27%	-
扣除非经常性损益后净利润	6,210.04	15,652.47	5,318.41
扣除非经常性损益后净利润增长率	-60.33%	194.31%	-

注:以上数据均为模拟合并财务数据,其中2018年、2019年已经天健会计师事务所(特殊普通合伙)审计,2017年的模拟合并财务数据未经审计。

2017年8月,春兴精工收购徐非持有的拟购买标的公司80%股权。徐非承诺拟购买标的公司2017年、2018年、2019年实现扣除非经常性损益后净利润分别不少于4000万元、5000万元、6000万元。上述业绩承诺均已实现。

2017年、2018年、2019年,拟购买标的公司营业收入分别为95,930.28万元、97,152.48万元、405,370.04万元。2019年拟购买标的公司营业收入大幅增加,主要系汇顶科技产品线的收入增长。汇顶科技和拟购买标的公司保持了长期的良好合作关系,2018年其光学指纹芯片开始商用,2019年拟购买标的公司成为其重要代理商。由于汇顶科技已经占有光学指纹芯片市场较大的份额,预计未来来自汇顶科技产品线的收入小幅增长。未来三年拟购买标的公司营业收入保持稳定的小幅增长,符合拟购买标的公司的实际经营情况。

2017年、2018年、2019年,拟购买标的公司扣除非经常性损益后净利润分别为5,318.41万元、15,652.47万元、6,210.04万元。最近三年拟购买标的公司的经营业绩波动幅度较大,主要系2017年、2018年拟购买标的公司以代理被动元器件为主,2018年代理的被动元器件电容由于市场供求紧张,价格大幅上升,致使拟购买标的公司毛利率大幅上升,在营业收入增长不大的情况下净利润大幅增长。2019年电容的市场供求改善,价格开始回落,造成拟购买标的公司的净利润下降。2020年1-5月份,电容产品的价格恢复正常。

同时,报告期内,拟购买标的公司加大了市场开发力度,产品结构也从代理被动元器件为主变为以主动元器件为主,代理的产品线更加丰富。除汇顶科技外,拟购买公司也成为国内知名的射频芯片生产商唯捷创芯的重要代理商。与被动元器件相比,主动元器件的通用性低,其市场价格不会出现剧烈的波幅,不会造成拟购买标的公司业绩的大幅波动。随着主动元器件占收入比例的增加及被动元器件市场价格平稳,拟购买标的公司未来的业绩预测更具合理性。2020年1-5月,拟购买公司实现净利润4,134.09万元,同比增长50.33%,经营情况良好。

综上,从拟购买标的公司的历史业绩来看,近三年实现扣除非经常性损益净利润合计27,180.92万元,根据企业自身发展和市场情况,本次业绩承诺合理。

2、所处行业发展情况和未来发展预期

(1)所处行业发展情况

1)全球半导体市场规模稳步增长

电子元器件为分销商销售的产品,因此电子行业的整体产值规模和成长速度很大程度上决定了电子元器件分销行业的成长空间。而全球电子产业空间广阔,带来了分销行业广阔的成长空间。根据全球半导体贸易统计组织(WSTS)的数据,2018年全球半导体(含分立器件、光电子、传感器、集成电路)市场规模高达4,687.8亿美元,同比增长13.7%,十年复合增速达6.5%。

虽然WSTS同时预测由于存储器价格下跌等因素,2019年全球规模将下降3%至4,545.5亿美元,但展望未来,在5G、AI、汽车电子、可穿戴设备等新兴领域的驱动下,半导体的长期成长空间有望进一步拉大,从而带来电子元器件分销行业天花板的提升。电子元器件分销商将受益于行业整体规模的增长。

2)中美贸易战加速半导体国产替代进程,有利于中国半导体商和分销商的成长

近年来,随着我国产业升级换代,半导体行业的地位愈发重要。中美贸易战后,我国政府和相关企业均意识到自主掌握半导体行业核心技术的重要性,国内半导体产业国产替代化进程加速。华为作为全球半导体采购量前三名的企业,在被美国列入“实体清单”后,开始将相关半导体产业链向国内转移,这也使得国内半导体产业加速转移。

考虑到国内半导体企业产品的市场策略、销售方案更依赖于专业的半导体分销商。随着国内半导体行业的快速发展,国内电子元器件分销商依靠更好的服务水平以及成本、地域优势,将分享中国半导体行业发展的果实,有利于分销商的成长。

3)5G产业的发展推动国内半导体市场增长

我国高度重视5G的发展,将5G作为我国技术实力的名片和新经济重要基础设施之一,接连发布多项文件支持5G发展,包括《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》、《关于进一步扩大和升级信息消费持续释放内需潜力的指导意见》等,5G已成为国家战略制高点。

受益于国内5G产业发展,国内半导体行业整体快速发展,在全球半导体市场的地位逐步提升。根据中国半导体行业协会(CSIA)数据,2019年中国集成电路产业销售额为7,562.3亿元,同比增长15.8%。目前,中国半导体市场规模占全球市场的比重达到33%,已经成为全球最大的半导体消费国家。随着我国半导体市场壮大,电子元器件分销商作为产业链上下游的关键环节,将一并快速发展。

综上,受到全球半导体市场规模稳步增长、中美贸易战加速半导体国产替代进程、5G产业的发展推动国内半导体市场增长的综合影响,电子元器件分销行业发展前景广阔。

(2)未来发展预期

作为知名电子元器件分销商,拟购买标的公司具有供应商资源和客户资源的核心竞争力:

1)供应商资源优势

拟购买公司自成立以来一直代理和销售国内外知名电子元器件原厂的产品。拟购买标的公司合作的主要供应商包括汇顶科技、三星电子、松下电器、唯捷创芯、微容电子等细分领域知名的电子元器件制造商。通过与优质的供应商合作,拟购买公司所代理的产品在质量、型号、供应等方面具有优势,同时供应商的品牌、技术有利于拟购买公司开拓下游市场,提高客户的满意度,提升拟购买公司的销售业绩和市场占有率。

2)客户资源优势

拟购买公司代理的产品应用领域主要包括手机、网通通讯设备、智能设备等行业,服务于闻泰科技(SH.600745)、欧菲光(SZ.002456)、丘钛科技(HK.01478)、小米(HK.01810)、弘信电子(SZ.300657)、创维数字(SZ.000810)、共进股份(SH.603118)、大疆等多家大型优质客户。拟购买公司曾多次获得行业龙头企业闻泰科技(SH.600745)、共进股份(SH.603118)给予的“优秀供应商”赞誉。通过对行业内优质客户的服务,有利于拟购买公司扩大市场影响力,赢得更多客户资源;另一方面也有利于拟购买公司向电子元器件原厂争取更多的产品线资源。

因此,结合电子元器件分销行业发展前景、拟购买标的公司核心竞争力,未来拟购买标的公司发展前景较好。

综上,从行业发展前景、未来发展预期来看,本次业绩承诺具有合理性和可实现性。

(二)本次业绩承诺已充分评估疫情对标的公司未来盈利能力的影响

新冠肺炎疫情于2020年1月在全国爆发,由于疫情管控,部分客户推迟开工,对拟购买标的公司一季度的经营造成一定影响。尽管如此,拟购买标的公司2020年一季度净利润为1,452.29万元,受到的影响较小。2020年3月起,国内疫情很快得到控制,全国各生产企业陆续复工复产,拟购买标的公司的经营也恢复正常。2020年4-5月,拟购买标的公司实现净利润2,681.80万元,经营情况较一季度好转。

根据拟购买标的公司2020年1-5月未经审计财务数据,拟购买标的公司实现净利润为4,134.09万元,同比增长50.33%,整体经营形势良好,已完成2020年的业绩承诺净利润9,000万元的45.93%。且坤元评估出具资产评估报告的日期为2020年6月4日,已充分考虑本次疫情的影响。

综上所述,本次拟购买标的公司的业绩承诺已充分评估疫情对未来盈利能力的影响。

二、春兴精工与上海钧兴本次取得的交易对价为52,133.33万元,但对应的业绩补偿金额的总额不超过29,920万元,请说明对春兴精工与上海钧兴的业绩承诺补偿设置上限的原因及合理性;上海瑞嗔及徐非本次取得的交易对价为7,933.34万元,承担本次除春兴精工与上海钧兴业绩承诺补偿外的补充责任,并承担标的资产的减值补偿责任,请说明前述补偿承诺安排的原因及合理性

本次交易业绩补偿安排系充分考虑了企业直接经营责任、交易各方诉求等因素,并经交易双方商业谈判达成,具有合理性,符合法律法规的规定。具体如下:

(一)拟购买标的公司的经营管理主要由徐非负责,春兴精工主要起支持作用,本次交易业绩补偿安排与其承担的经营责任相匹配

本次拟购买标的公司的经营管理主要由徐非负责。春兴精工于2017年收购本次拟购买标的公司80%股权后,主要为拟购买标的公司业务发展提供支持;本次交易完成后,对于拟购买标的公司的未来经营管理,春兴精工也不再委派董事或高级管理人员。本次交易业绩补偿安排与本次拟购买资产交易对方承担的企业经营责任相匹配。

(二)本次交易业绩补偿安排系交易价格差异的原因

本次交易实施差异化定价方案,春兴精工及上海钧兴持有的拟购买标的公司45.33%股权交易对价为52,133.33万元,较评估值低1,139.39万元;上海瑞嗔持有的拟购买标的公司5.67%股权交易对价为7,933.33万元,较评估值高1,269.84万元。本次交易业绩补偿安排和差异化定价是上市公司与交易对方商业化谈判的结果,也是交易对方与上市公司顺利达成《资产购买协议》的前提条件之一,有利于本次交易的顺利进行。

综上所述,本次交易中,春兴精工与上海钧兴的业绩承诺补偿设置上限、上海瑞嗔及徐非承担本次除春兴精工与上海钧兴业绩承诺补偿外的补充责任,并承担标的资产的减值补偿责任等业绩补偿安排,是交易双方商业化谈判的结果,符合相关法律法规要求,有利于本次交易的顺利进行,未损害上市公司以及中小股东的合法权益。

三、测算上海瑞嗔及徐非进行现金补偿的最大敞口,并进一步说明其是否具备充分的业绩补偿承诺履行能力,你公司为确保交易对方履行业绩补偿协议所采取的保障措施。

(一)测算上海瑞嗔及徐非进行现金补偿的最大敞口

情形1:本次拟购买公司业绩承诺期各期实现净利润为0(最大业绩补偿金额)

此时春兴精工及上海钧兴需履行的业绩补偿金额为其业绩补偿上限29,920.00万元,上海瑞嗔及徐非需承担业绩承诺剩余补偿责任,需补偿金额=本次交易对价-春兴精工与上海钧兴已补偿金额=60,066.67万元-29,920.00万元=30,146.67万元,即已达到该种情形下的最大业绩补偿金额(双方补偿合计金额超过期末最大资产减值额,故没有减值补偿)。

情形2:2020-2021年合计实现净利润3.3亿元,2022年实现净利润为0(最大资产减值补偿金额)

此时对于春兴精工与上海钧兴,完成了截至2022年的累计业绩承诺,无需承担业绩补偿责任;但上海瑞嗔与徐非需承担减值补偿责任。

根据《资产购买协议》,期末减值额为本次交易购买的标的资产的作价减去业绩补偿期间届满其期末估值并扣除业绩补偿期间其股东增资、减资、接受赠与以及利润分配、股份支付(如有)等影响。

上海瑞嗔及徐非承担的现金补偿最大敞口=期末减值额=本次春兴精工、上海钧兴及上海瑞嗔出售拟购买标的公司51%股权作价-本次春兴精工、上海钧兴及上海瑞嗔出售拟购买标的公司51%股权期末估值

假设以拟购买标的公司净资产为其最低期末估值,为51%*(2019年末净资产+实现的业绩承诺)=51%*(21,119.28万元+33,000.00万元)=27,600.83万元

本次拟购买标的公司51%股权作价为60,066.67万元。据此计算:

上海瑞嗔及徐非承担的现金补偿金额=期末减值额=60,066.67万元-27,600.83万元=32,465.83万元

综上,上海瑞嗔及徐非进行现金补偿的最大敞口为32,465.83万元。

(二)上海瑞嗔及徐非的业绩补偿承诺履行能力

本次拟购买标的公司2019年营业收入为40.54亿元,在国内电子元器件分销商中排名在前20名以内,为知名的电子元器件分销商,与大型客户和供应商建立了较为稳定的合作关系,具有较强的盈利能力,发生极端情况下的业绩补偿风险较小。

徐非于2017年向春兴精工转让华信科及World Style 80%股权,取得交易价款44,000万元,本次上海瑞嗔及徐非转让拟购买标的公司5.67%股权取得交易价款7,933.33万元,合计51,933.33万元,超过其业绩补偿的最大敞口32,465.83万元。此外,徐非也不存在数额较大的个人未清偿债务。综上,上海瑞嗔及徐非具有业绩补偿承诺的履行能力。

(三)为确保交易对方履行业绩补偿协议所采取的保障措施

为确保交易对方履行业绩补偿协议采取了分期付款的方式,分期支付比例与业绩承诺占比相匹配,具体如下:

(1)首期股权转让款的支付安排:于拟购买资产交割日起5个工作日内,向春兴精工及上海钧兴支付首期股权转让款合计28,333.33万元;于拟购买资产交割日后5个工作日内向上海瑞嗔支付首期股权转让款5,666.67万元。

(2)股权转让余款的支付安排:余款合计26,066.67万元,分三期支付完毕,每期支付的比例与上一年度业绩承诺占总业绩承诺的比例相匹配,具体安排如下:

序号	拟购买资产交易对方	支付时间	应付金额(万元)
1	春兴精工	2020年度(审核报告)出具后5个工作日	3,469.79
2	上海钧兴		3,031.13
3	上海瑞嗔		618.18
4	春兴精工	2021年度(审核报告)出具后5个工作日	4,228.62
5	上海钧兴		3,704.72
6	上海瑞嗔		756.56
7	春兴精工	2022年度(审核报告)出具后5个工作日	4,997.46
8	上海钧兴		4,376.30
9	上海瑞嗔		892.93

注:如拟购买资产交易对方应履行业绩补偿义务的,则公司可从该期应支付的金额中直接扣除拟购买资产交易对方当期应承担金额。

四、补充说明业绩补偿期限届满时标的资产减值测试的相关安排。

根据《资产购买协议》,业绩补偿期间届满时,公司聘请的审计机构将对本次交易的标的资产进行减值测试,期末减值额为本次交易购买的标的资产的作价减去业绩补偿期间届满其期末估值并扣除业绩补偿期间其股东增资、减资、接受赠与以及利润分配、股份支付(如有)等影响。

如期末减值额>业绩补偿期间已补偿的金额,上海瑞嗔与徐非应向上海盈方微补偿,即:上海瑞嗔与徐非当期应补偿金额=期末减值额-春兴精工与上海钧兴因利润差额已支付的全部金额-上海瑞嗔与徐非根据本协议已支付的金额-上海瑞嗔与徐非已支付的额外补偿义务款项+春兴精工与上海钧兴、上海瑞嗔与徐非已获得的业绩补偿退补金额。

五、补充说明双方约定“如本次交易未能在2020年度实施完毕且各方均未解除本协议的,则春兴精工、上海钧兴和上海瑞嗔、徐非的业绩补偿期间及业绩承诺应作相应调整,届时各方将另行签订补充协议。”的合理性及合规性。(6)补充说明本次业绩承诺补偿安排是否能够有效保护上市公司以及中小股东的合法权益。(7)请财务顾问核查并发表明确意见。

【回复】:

一、结合标的公司的历史业绩、未来发展预期、所处行业发展情况等因素,说明本次业绩承诺的合理性及可实现性

根据上市公司与拟购买资产交易对方签署的《资产购买协议》,业绩承诺方承诺拟购买标的公司2020年、2021年、2022年经审计的模拟合并口径归属于母公司(即拟购买标的公司)的净利润(以扣除非经常性损益前后孰低者为准)分别不低于9,000.00万元、11,000.00万元和13,000.00万元,累计不低于3.3亿元。

承诺期内,拟购买标的公司营业收入及承诺净利润情况如下: