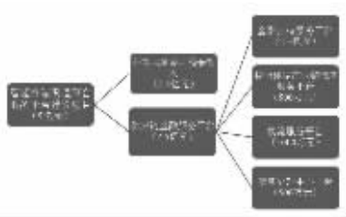
（上接B14版）



1、项目概述

项目	内容
项目名称	智能终端渠道整合服务平台建设项目
实施主体	南京德乐科技有限公司
项目地址	南京市玄武区玄武大道699-1号徐庄软件产业基地
项目总投资额	项目总投资额为50,000万元
项目建设内容	本项目投资总额为5亿元，其中2.5亿元投向德乐科技原有的分销渠道业务，2.5亿元投向供应链金融服务平台，用以加强德乐科技的渠道整合能力，支持供应链管理服务业务的拓展。本项目实施后，将扩展公司渠道业务的收入来源，使得公司在智能终端后端销售市场深度参与和影响，拓宽盈利空间。项目内容包括分销业务、供应链管理服务等。

2、项目建设的背景和必要性

（1）供应链渠道整合服务平台业务能够增强公司在移动终端渠道产业链内的影响力和话语权

公司子公司德乐科技是一家区域领先的移动通信渠道服务商，主要通过电信运营商合作营业厅连锁网点以及线上、线下的分销渠道，从事移动终端产品的导购、体验、销售和售后服务等综合性渠道服务，以及为消费者提供电信业务套餐办理、话费缴纳等运营商授权服务。

依托德乐科技在移动终端渠道业务方面的业务基础，通过向上下游提供整合平台服务和供应链管理服务，能够进一步增强公司在移动终端分销产业链的话语权，提升公司的盈利能力，对公司实现为客户提供一揽子产品和综合服务的能力、实现由价值链向价值网的战略目标和产业布局创造更大的战略价值。

同时，公司与国内外主要移动终端生产制造厂商具有良好的业务合作关系，子公司德乐科技在移动终端渠道服务方面亦具有区域领先的行业地位和扎实的业务积累，上述因素对于公司开展整合服务平台业务创造了良好的业务条件和风险控制能力。

（2）基于分销业务的供应链管理服务是行业的发展趋势

供应链管理，指使供应链运作达到最优化，以最少的成本，令供应链从采购开始，到满足最终客户的所有过程。供应链管理通过协调企业内外资源来共同满足消费者需求，如果把供应链上各环节的企业看作为一个虚拟企业同盟，而把任一个企业看作为这个虚拟企业同盟中的一个部门时，同盟的内部管理就是供应链管理。

手机分销行业内存在着众多小微型区域分销商，大型国包分销商从手机生产厂商处获得某种型号的手机国包资格后，会向各省包分销商提供该型号手机的货物，各省包分销商再向下为更小级别的分销商和零售商提供该型号手机的货物。由于存在着众多的小微型分销商和零售商，在手机分销行业内，供应链管理具有广泛的需求和过提升业务规模至高的效果。德乐科技通过本次非公开增发，扩大自身的分销规模，发展基于分销业务的供应链管理服务，即顺应行业的发展趋势，为公司实现整体战略和构建产业布局创造战略价值，又可为公司拓展新的盈利增长点。

（3）扩大分销业务规模，获取分销业务的规模化优势

为适应市场的不断变化，分销渠道趋于扁平化，少数具备资金、规模、品牌、产品运营力及渠道管控力优势的全国性分销商市场份额逐步扩大，市场整合趋势明显。随着分销行业竞争日益激烈，规模化的全国性分销商具有资金、品牌、服务等多方面的优势，通过整合产业链的资源不仅能为自身节约运营成本，也为品牌厂商减少库存压力，同时为消费者提供更好的服务。

目前，德乐科技的分销业务规模与行业内龙头企业天音控股、爱施德等相比尚具有较大差距，为了扩大分销业务规模，获取分销业务规模化带来的战略价值和竞争优势，德乐科技需要加大对分销业务的投入，在行业内做大做强，从一家区域型的渠道分销商向全国大型渠道分销商迈进。

3、项目建设的可行性

（1）众多小微型区域分销商的行业生态是公司发展供应链渠道整合服务平台业务的坚实基础

手机分销行业内存在着众多小微型区域分销商，大型国包分销商从手机生产厂商或者运营商集采公司处获得某款机型的国包资格后，通过对该款机型的包销，并向各中小分销商提供该款机型的货物，各中小分销商再向下为更小级别的分销商和零售商提供该款机型的货物。

小微型区域分销商由于企业规模较小，并没有流程管理、财务制度、客服系统、体系化数据反馈等服务模块。对于德乐科技而言，作为区域型的供应链核心企业，存在着发展供应链渠道整合服务平台业务的先天优势。首先，公司通过自身的管理及服务系统发展人才资源、物流、财务管理、呼叫中心等各项外包服务，弥补小微型区域分销商的短板，快速提升其服务管理能力，并可获取上下游供应商的业务需求数据；其次，通过搭建金融支持服务平台、智能终端产业链深度服务平台、信息处理中心平台和物流服务平台，可以进一步巩固德乐科技自身在区域供应链中的地位，培养中小分销和零售商对公司平台的使用粘性，进一步拓展公司的分销业务规模，扩大公司的盈利能力；第三，行业内小微型分销商和零售商众多，对供应链管理服务的需求强烈，中小型企业众多的行业生态是德乐科技发展供应链管理服务的天然温床。

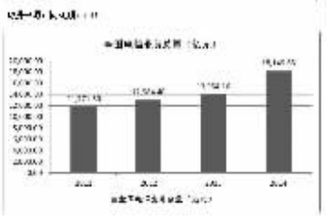
（2）丰富的客户资源积累，是公司扩大分销业务和发展供应链管理服务的坚实基础

德乐科技从事手机分销近10年，在江苏省内建有200多家门店，在江苏省内门店营销网络覆盖深度和广度均居市场前列，与中国电信尤其是江苏电信保持了长期良好的合作关系，同时凭借自身的营销网络优势，已成为中兴、宇龙酷派等智能终端生产厂商生产的部分机型的国包商。随着德乐科技分销网络的日益完善及销售规模的持续增长，德乐科技与智能终端生产厂商的合作更加紧密。2015年，上市公司完成对德乐科技的并购，通过双方现有的市场资源整合、利用和上市在业务、资金、客户、渠道等方面的协同效应，德乐科技进一步做大做强线上、线下多层次的分销业务，将上市公司现有的市场资源导入，进一步拓展了客户资源，为项目建设的实施提供了坚实基础。

4、项目建设的市场前景

手机分销服务的发展依托于移动通信市场的总体发展，其价值链构成所涉及的主体包括手机厂商、各级分销商、零售商及消费者等。手机厂商进行手机的研发、设计与生产；各级分销商通过总包、分包的形式将手机分销至零售商并最终到达消费者手中。

受国民经济的发展、居民收入水平的提高和移动通讯技术的进步等因素的影响，我国移动通信行业发展迅猛。根据同花顺iFinD的数据显示，2014年末全国移动电话用户数为12.86亿户，较2005年增长了8.93亿户，年均复合增长率达到了14.07%；2014年，全国通信行业的电信业务总量达到了18,149.65亿元，较2013年增长了4,195.65亿元，同比增长了30.07%。



数据来源：同花顺iFinD

5、项目建设内容

本项目投资总额为5亿元，其中2.5亿元投向德乐科技原有的分销渠道业务，2.5亿元投向供应链金融服务平台，用以加强德乐科技的渠道整合能力，支持供应链金融服务业务的拓展。本项目实施后，通过搭建金融支持服务平台、智能终端产业链深度服务平台、信息处理中心平台和物流服务平台，可以进一步巩固德乐科技自身在区域供应链中的地位，培养小微型区域分销商和零售商对公司平台的使用粘性；其次，通过与下游中小分销商开展业务合作，促进优势互补，提供人力资源、财务管理、呼叫中心和物流等外包服务，提升中小分销商的管理效率，获取稳定的供应链利润；第三，整合资源以期实现规模效应，提升公司在智能终端渠道服务行业的业务规模和影响力，拓宽渠道服务业务的盈利空间，并对公司构建完整的产业布局、实现由价值链向价值网的战略升级具有战略意义。

（1）分销业务扩产项目

本项目投入2.5亿流动资金，加大对分销业务的资金投入，为公司日常经营和未来业务的拓展打下坚实的基础。本项目投入的资金拟用于对智能手机厂商一线产品的国代资格获取、各省级办事处及省级代理商的开发以及提升同时包销多款一线产品的资金实力。

（2）供应链金融服务平台

供应链管理，指使供应链运作达到最优化，以最少的成本，令供应链从采购开始，到满足最终客户的所有过程。供应链管理通过协调企业内外资源来共同满足消费者需求，如果把供应链上各环节的企业看作为一个虚拟企业同盟，而把任一个企业看作为这个虚拟企业同盟中的一个部门时，同盟的内部管理就是供应链管理。

德乐科技作为分销行业内区域龙头企业，通过搭建金融支持服务平台、智能终端产业链深度服务平台、信息处理中心平台和物流服务平台，一方面为供应链内小微分销商和零售商提供金融支持；另一方面进一步拓展公司的分销业务规模，扩大公司的盈利能力。

①金融支持服务平台

金融支持服务平台是供应链金融服务平台的核心，计划投入2.3亿元，该服务平台主要是与下游门店、零售商、分销商提供进行业务合作，再给下游分销商提供一定的信用账期的情况下共同采购，培养自身与下游分销商良好的合作关系，以促进公司渠道体系的建设和业务的整体发展。根据客户的信用和实力（省代商、地市代理商），客户缴纳一定比例的保证金，先由德乐科技向上游采购产品，再根据客户的销售回款进度，分批给客户发货并形成销售。

②智能终端产业链深度服务平台

本项目主要用于深度拓展下游中小分销企业的IT、财务、人力资源、呼叫中心和物流等外包服务。公司一方面帮助中小企业提升管理水平、信息技术和财务状况的改善，同时在服务平台上保留中小企业大量、实时的商流、物流等信息，为掌握中小企业经营状况、公司数据化决策和发展提供依据。

智能终端产业链深度服务平台计划投入500万，其中用于支持对接终端中小分销商公司的财务、人力资源等ERP共享平台系统建设，自有小型呼叫中心系统包括交换机、服务器等搭建，其他各类外包服务人员建设期支出。

单位：万元

序号	项目	单价	数量	金额
1	财务ERP共享系统	100	1	100
2	人力资源管理ERP共享系统	60	1	60
3	物流信息跟踪系统	60	1	60
4	交换机	8	5	40
5	路由器	5	5	25
6	服务器	50	1	50
7	办公用品及其它设备投入	–	–	115
8	建设期信息服务人员投入	1	50	50
合计				500

（4）信息处理中心平台

信息平台计划投入500万。主要用于搭建以采购、销售和库存管控为核心的供应链B2B进销存管理系统。下游中小客户可通过该系统实现实时查看不同商品库存和价格，远程网络下单等功能，提升商品流转效率。

单位：万元

序号	项目	单价	数量	金额
1	服务器	60	2	120
2	ERP库存管理系统	180	1	180
3	交换机	8	10	80
4	路由器	5	10	50
5	网络设备	0.2	50	10
6	办公用品及其它设备投入	–	–	60
合计				500

（5）物流服务平台

作为智能终端渠道整合服务平台的重要组成部分，公司将对智能终端产品仓储物流网络进行布局。在南京设立集散中心，各地市、县区设立中继服务站（分仓、配送点），建立物流平台（包括仓储物流管理系统和物流配送车队）。物流平台总体计划投入1千万，计划在全省13个地市，52个县（市），每个地市成立物流配送分仓，县市成立30-40个配送点，购置车辆50台。

单位：万元

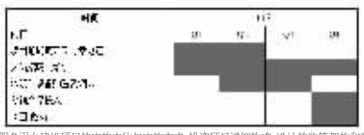
序号	项目	单价	数量	金额
1	江铃福特全顺	12	50	600
2	配送点建设期租赁费用	1.5	40	60
3	配送点办公用品采购	2	40	80
4	电脑	0.5	40	20
5	总仓库中心建设及装修	240	1	240
合计				1,000

8、项目的预期效益分析

根据财务测算，项目全部达产后，预计实现年均销售收入476,000.00万元，年均净利润9,042.09万元，税后全部投资回收期为6.57年（含建设期），税后内部收益率为21.05%。

9、项目的实施安排

本项目建设期为一年。前期工作以项目方案论证和人员招聘为主，中期进行软硬件平台的搭建，最后试运行一个季度项目正式上线。实施进度安排如下所示：



四、智能终端渠道整合服务平台建设项目的实施主体与实施方式、投资项目详细构成、设计的监管架构和监管政策、需要的经营资质及取得情况

（一）项目的实施主体与实施方式

智能终端渠道整合服务平台建设项目的实施主体为德乐科技，上市公司持有德乐科技100%股权，德乐科技为上市公司全资子公司。本次非公开发行募集资金将以现金方式增资投入全资子公司德乐科技，以实施智能终端渠道整合服务平台建设项目。

（二）投资项目的详细构成

投资项目的详细构成请见本反馈意见回复之“重点问题4”之“问题4-1”之“三、德乐科技募集资金运用情况”之“（二）德乐科技本次募集资金投资项目的具体情况”之“7、项目投入明细”。

（三）设计的监管架构和监管政策

1、行业监管架构

德乐科技从事的主要业务为移动通信渠道服务，属于移动通信服务产业。按照《上市公司行业分类指引（2012年修订）》，所属行业为批发与零售业。

德乐科技所经营产品的行业技术标准、入网认证等均归于工信部电信管理局以及各地通信管理局管理。工信部电信管理局的主要职责是组织拟定移动通信产业发展政策和法律法规；依法对移动通信与信息服务市场进行监管。各地通信管理局依法管理电信和信息服务业务市场，规范市场经营行为，维护市场的公平竞争。

以德乐科技为实施主体的智能终端渠道整合服务平台建设项目投向于德乐科技现有的终端产品分销业务和以加强渠道整合能力为目的的供应链金融服务平台，所适用的行业监管架构与德乐科技现有业务保持一致。

2、行业监管政策

序号	时间	名称	核心内容
1	1994	《消费者权益保护法》	保护消费者的合法权益，维护社会经济秩序，促进市场经济健康发展。
2	2000	《中华人民共和国电信条例》《国务院令第291号》	规范市场秩序，维护电信用户和电信业务经营者的合法权益，保障电信网络和信息的安全。
3	2001	《移动电话商品修理更换退货责任规定》	明确移动电话修理更换退货的责任，鼓励销售者、生产者共同维护消费者合法权益。
4	2003	《电信网码号资源管理办法》《信息产业部令第28号》	保证有效利用电信网码号资源，保障公平竞争，促进电信业健康发展。
5	2004	《关于规范代理电信业务行为等规定的通知》《信部电话[2004]185号》	针对电信运营商代理服务行为进行规范，包括码号资源的委托以及代理内容和资费等方面的规定。
6	2004	《关于规范电信业务推广和服务宣传工作有关问题的通知》《信部电[2004]382号》	对电信业务推广和宣传工作做了相应规范，要求明确宣传渠道和宣传方式，规范宣传用语和服务承诺。
7	2005	《电信服务规范》《信息产业部令第36号》	提高电信服务质量，维护用户的合法权利，保证电信服务和监管工作的系统化和规范化。
8	2005	《关于促进流通业发展的若干意见》	国务院各有关部门和有关金融机构要扶持流通企业做强做大，积极培育一批有著名品牌和自主知识产权、主业突出、核心竞争力强、具有国际竞争力的大型流通企业。
9	2005	《商务部关于加快我国流通领域现代物流发展的指导意见》	促进流通企业内部物流社会化，集中核心资源，剥离或外包物流功能，改变“大而全”、“小而全”的运作模式。
10	2010	《关于推进第三代移动通信网络建设的意见》（工信部厘清[2010]306号）	引导推进第三代移动通信网络建设，切实发挥3G对国民经济和社会发展的促进作用
11	2012	《国内贸易发展“十二五”规划》	拖动连锁经营向多行业、多业态延伸，提高流通规模化、组织化程度；支持农村商业网点拓展经营领域，开展通信等产品的经营。
12	2012	《通信业“十二五”发展规划》	明确提出到“十二五”末移动通信领域多项发展目标，包括移动通信普及率、3G用户数等，提出打造基础设施-应用平台-智能终端的价值链生态体系，满足用户的多种移动应用模式需求，推进新型信息服务。
13	2012	《关于鼓励和引导民间资本进一步进入电信业的实施意见》	鼓励民间资本参与电信建设。鼓励民间资本以参股方式进入基础电信运营市场。支持民间资本开展增值电信业务。
14	2013	《产业结构调整指导目录（2011年本）》（修订）	指导目录将第三十三类商贸服务中的商贸企业的统一配送和分销网络建设列为鼓励类发展行业
15	2013	《移动通信转售业务试点方案》	鼓励、支持和引导民间资本进一步进入电信业，探索基础电信业务经营者与移动通信转售企业之间合作竞争的模式和监管政策，提升移动市场竞争层次和服务水平

（四）需要的经营资质及取得情况

智能终端渠道整合服务平台建设项目适用的行业监管架构和行业监管政策与德乐科技现有业务保持一致，并不需要申请新的经营资质。

截至目前，德乐科技现有业务中需要获取的经营资质为《中华人民共和国电信条例》规定的增值电信业务。德乐科技拥有的增值电信业务许可证为其子公司江苏德翼持有。江苏德翼的业务定位为德乐科技开展电子商务的平台，翼分销手机批发网和排机网电子商务平台均由江苏德翼负责实施。根据《中华人民共和国电信条例》及《电信业务分类目录》，开展电子商务业务需要办理增值电信业务许可证。

截至本回复签署日，江苏德翼拥有的增值电信业务许可证具体情况如下：

序号	项目	证书编号	业务种类及涵盖范围	有效期	被许可人
1	增值电信业务许可证	苏B1-20120088	第一类增值电信业务中的在线数据处理与交易处理业务，涵盖范围：江苏省	2012.12.13-2017.12.12	江苏德翼
2	增值电信业务许可证	苏B2-20140012	第二类增值电信业务中的因特网信息服务业务，涵盖范围：江苏省	2014.1.13-2019.1.12	江苏德翼
3	增值电信业务许可证	苏B2-20140433	第二类增值电信业务中的移动网信息服务业务，涵盖范围：江苏省	2014.10.22-2019.10.21	江苏德翼

除上述增值电信业务已获取增值电信业务许可证外，德乐科技其他业务并不需要取得相关的经营资质。

问题1-2：请结合上述情况，说明拟本次募集资金投资智能终端渠道整合服务平台建设项目。对比行业整体发展情况和同行业上市公司现状，详细披露本次募投项目的可行性和投资计划的合理性，并充分披露公司开展本次募投项目存在的特有风险；请结合募投项目具体内容披露运营模式，以及项目的具体产品、服务和目标客户类型，并结合收费环节披露盈利模式；涉及需要向外部机构（例如金融机构、征信机构或支付机构等）开展合作的，目前是否已签署相关合作意向书及预计可能的合作模式（如有）；请披露项目相关的技术、人员、资源储备情况，募投项目与现有业务的关联度和整合计划。

一、对比行业整体发展情况和同行业上市公司现状，详细披露本次募投项目的可行性和投资计划的合理性，并充分披露公司开展本次募投项目存在的特有风险

（一）行业整体发展情况和同行业上市公司现状

1、行业整体发展情况

本次募投项目投资于移动通信渠道服务行业中的终端产品分销行业。从分销层面来看，包括全国分销、区域分销及运营商集采模式，其中全国分销指全国分销商向手机厂商买断某款型号产品在全国范围内的代理权，然后通过分支机构向区域分销商、零售商等供货；而区域分销则是指渠道服务商直接向手机厂商或者全国分销商买断某款型号产品在特定区域的代理权，然后通过自身的零售渠道销售或者向区域内的零售商等供货；运营商集采指运营商成立子公司作为移动通信终端运营推广平台，成为部分型号产品的全国分销商，通过相关产品的渠道推广，进而促进自身产品销量和市场份额的提升。

受国民经济的发展、居民收入水平的提高和移动通讯技术的进步等因素的影响，我国移动通信行业发展迅猛。根据同花顺iFinD的数据显示，2014年末全国移动电话用户数为12.86亿户，较2005年增长了8.93亿户，年均复合增长率达到了14.07%；2014年，全国通信行业的电信业务总量达到了18,149.65亿元，较2013年增长了4,195.65亿元，同比增长了30.07%。

终端产品分销服务的发展依托于移动通信市场的总体发展，其价值链构成所涉及的主体包括手机厂商、各级分销商、零售商及消费者等。移动通信行业的迅猛发展也将带动终端产品分销服务行业继续发展壮大。

2、同行业上市公司现状

主营业务为终端产品分销服务的上市公司包括天音控股、爱施德两家行业内龙头企业。

天音控股是一家从事终端产品的分销业务、零售业务、售后服务及增值服务的企业，近年来天音控股在原有终端产品的分销业务基础上，积极开拓新业务，进一步向移动互联业务和移动转售业务拓展，形成了以手机分销业务、移动互联业务和移动转售业务几个板块组成的业务布局。

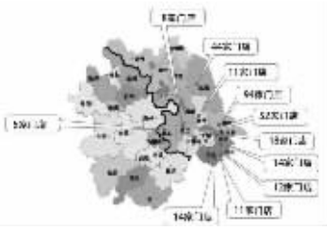
爱施德是一家从事终端产品分销和零售的企业，其营业收入来源主要是增值分销、关键客户综合服务以及数码电子产品连锁零售等，近年来，爱施德逐渐形成了以智能终端渠道运营以及移动互联网业务为主的业务结构。

2015年1-9月/9月末，德乐科技的主要财务数据与天音控股、爱施德的对比情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	总资产	净资产	营业收入
天音控股	1,136,601.63	244,916.20	919,827.46
爱施德	1,226,118.94	444,821.79	1,057,490.33
平均值	1,181,360.29	344,869.00	988,658.90
德乐科技	108,614.69	32,872.14	266,117.09

注：天音控股、爱施德的财务数据均来自于其公开披露的2015年三季度报告，德乐科技的2015年三季度数据未经审计。



3、人才储备机制

经过多年的发展，德乐科技已经拥有了完善的人才培养体系和人才储备机制。自创立之初德乐科技就十分注重人才的内部培养，并用合理的待遇、良好的机制、良好的企业文化吸引优秀的管理人才和营销人才加盟。德乐科技员工大部分部从事消费电子行业多年，对行业运行态势、产品市场及其价格变化趋势都有较强的判断能力，同时对产业链内企业的经营情况、资信情况也较为了解。

德乐科技核心管理层均从业多年，具备丰富的管理经验和专业知识，能够有效的组织其高效运营；在营销方面，德乐科技主要通过其线上、线下的分销渠道，向其他渠道服务商进行销售。员工为消费者提供一站式、多元化的综合性渠道服务，这些人员均具有营销服务水平标准方面的专业理论知识和实践操作经验，专业素质较高。

公司专业的人才储备是保证本项目的顺利实施的重要前提。

（二）募投项目与现有业务的关联度和整合计划

德乐科技是一家区域领先的移动通信渠道服务商，主要通过电信运营商合作营业厅连锁网点以及线上、线下的分销渠道，从事移动终端产品的导购、体验、销售和售后服务等综合性渠道服务，以及为消费者提供电信业务套餐办理、话费缴纳等运营商授权服务。目前，德乐科技已是联想、华为、中兴通讯、宇龙酷派等知名手机厂商的区域分销商或全国分销商。

本次智能终端渠道整合服务平台建设项目共投资5亿元，其中2.5亿元投向德乐科技原有的分销渠道业务，2.5亿元投向供应链金融服务平台，用以加强德乐科技的渠道整合能力。通过智能终端渠道整合服务平台的建设，扩大德乐科技的分销业务规模，深化与中小分销商与零售商的紧密合作，逐渐从一家区域型的分销商向可以同时操控多款一线产品的全国型以国包分销为主的终端产品分销商转变。其中供应链金融服务平台本质上是一种以货物流转为基础的业务模式，是一种合作各方发挥业务优势，进行业务合作的模式，德乐科技在这个过程中需要对客户采购的真实性进行甄别，需要承担相应的货物风险。其收益的来源是综合性的，是根据合作各方在业务合作中的贡献来确定，系一种商业安排。

因此智能终端渠道整合服务平台建设项目系德乐科技现有主营业务的整体和提升，与德乐科技现有业务具有较强的关联性。

问题1-3：请披露募投项目是否涉及资本中介业务，是否属于财务性投资，是否符合《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》和《上市公司证券发行管理办法》第十条第三项的相关规定。请保荐机构对上述问题进行核查，并督促发行人进一步披露相关风险。

一、本次募投项目符合《上市公司证券发行管理办法》第十条第三项的规定，不属于财务性投资

《上市公司证券发行管理办法》第十条第三项规定：除金融类企业外，本次募集资金使用项目不得为持有交易性金融资产和可供出售的金融资产、借予他人、委托理财等财务性投资，不得直接或间接投资于以买卖有价证券为主要业务的公司。

智能终端渠道整合服务平台建设项目投资于终端产品分销行业，其项目建设内容包括分销业务的营运资金投入和供应链金融服务平台的建设。其中供应链金融服务平台本质上是一种以货物流转为基础的业务模式，是一种合作各方发挥业务优势，进行业务合作的模式，德乐科技在这个过程中需要对客户采购的真实性进行甄别，需要承担相应的货物风险。其收益的来源是综合性的，是根据合作各方在业务合作中的贡献来确定，是德乐科技与其销售渠道内的其他分销商之间的一种商业安排。该服务平台的建设是以货物流转为基础，且不以资本获利为主要目的，不涉及资本中介业务。

《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》（银发[2015]211号）系由中国人民银行那个十部门联合发布的，推进金融改革创新和对外开放，促进互联网金融健康发展的指导性意见。智能终端渠道整合服务平台建设项目是以货物流转为基础，且不以资本获利为主要目的，不涉及资本中介业务，不适用该指导意见的相关规定。

三、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：智能终端渠道整合服务平台建设项目投资于终端产品分销行业，其项目建设的主要内容为营运资金的投入和部分软硬件设施的采购和建设，不存在持有交易性金融资产和可供出售金融资产和可供出售金融资产、借予他人、委托理财等财务性投资，也未有直接或间接投资与以买卖有价证券为主要业务的公司。智能终端渠道整合服务平台建设项目是以货物流转为基础，并不以资本获利为目的，不涉及资本中介业务，不适用该指导意见的相关规定。

四、本次募项目的特有风险

智能终端渠道整合服务平台建设项目的特有风险详见本公告“问题1-2”之“一、对比行业整体发展情况和同行业上市公司现状，详细披露本次募投项目的可行性和投资计划的合理性，并充分披露公司开展本次募投项目存在的特有风险”之“（三）本次募投项目存在的特有风险”。

问题3、申请人前次股权融资是2015年发行股份购买资产并募集配套资金，对收购资产2015年至2017年做了盈利承诺。请申请人说明募集资金或自有资金是否可能直接或间接增厚前次股权投资的承诺效益。请会计师：（1）核查本次募集资金拟区别于前次承诺业绩单独核算，请详细说明理由及单独核算的会计科目、核算方法，财务报告等全过程是否客观、准确、谨慎，是否符合企业会计准则及相关法律法规；（2）说明会计师未来如何实施审计程序，使本次募集资金带来的效益与前次重组资产的生产的效益进行有效区分，请保荐机构：（1）核查本次募集资金是否会直接或间接增加前次股权融资收购标的的业绩承诺期间的净利润，是否会导致“承诺业绩实现情况无法衡量，前承诺主体不履行相关承诺，从而损害上市公司中小股东利益”的情形；（2）督促申请人控股股东、实际控制人及承诺主体按照《上市公司监管指引第4号——上市公司实际控制人、股东、关联方、收购人以及上市公司承诺及履行》的要求履行承诺事项；（3）督促申请人对上述事项进行充分披露。

回复：

问题2-1：请申请人说明募集资金或自有资金是否可能直接或间接增厚前次股权投资的承诺效益。

2015年，公司通过发行股份及支付现金方式购买王汉立合等7名股东所持有的苏州市智诚光学科技有限公司73.31%股权、王书庆等3名股东所持有的苏州盛强科技有限公司100%股权以及陈诗等5名股东所持有的南京德乐科技有限公司100%股份，并与交易对方就相应标的未来三年的经营业绩进行了约定。

公司本次非公开发行股票的募集资金总额不超过480,000万元（含发行费用），扣除发行费用后募集资金净额将全部用于智能终端大部件整合扩产项目、智慧工厂制造平台项目、智能终端渠道整合服务平台建设项目以及补充流动资金。

本次募集资金到位后，公司将严格执行中国证监会及深圳证券交易所有关规定及《苏州胜利精密制造科技股份有限公司募集资金管理制度》规定，单独开具募集资金专项账户，募集资金存放于募集资金专户，专户不得存放非募集资金或用作其他用途，同时公司将按照信息披露的募集资金投向及股东大会、董事会决议安排程序使用募集资金。

本次募投项目中，智能终端大部件整合扩产项目、智慧工厂制造平台项目的实施主体分别为业绩承诺主体智诚光学和富强科技为实施本次募投项目独立设立的子公司，其生产经营均能与公司的生产经营区分，可以进行独立核算经营业绩。智能终端渠道整合服务平台建设项目由南京德乐科技进行实施。德乐科技为规范募集资金的使用已建立健全的内部控制措施，包括针对募集资金的使用审批与拨款机制、定期审核机制等。针对本次募集资金公司将设立银行专户，签订三方监管协议，以保证专款专用。

针对本次募集资金，公司将单独设置银行存款（本次募集资金专户）科目，按照企业会计准则的要求，根据费用化、资本化认定阶段分别在管理费用及固定资产科目相关明细项下单独设置“服务平台”明细，同时将在库存商品科目下增设“服务平台”明细，在应收账款科目下增设“服务平台”明细，在营业成本及相关费用科目下增设“服务平台”明细，在营业收入科目下增设“服务平台收入”明细。上述科目的设置均是在原有科目下进行增设明细，在后续的操作过程中会按照操作的实际情况对科目的设置进行微调。

未来对募集资金专户的资金使用情况进行核查，主要的程序包括：①检查本次募集资金是否专户存储，包括检查开户申请书、三方监管协议、对报告期未募集资金专户实施函证程序；②获取专户存放的募集资金银行存款明细账、银行对账单、原始银行款凭证后，将银行明细账及银行对账单进行勾兑，并对资金的使用情况进行逐项核对。

智能终端渠道整合服务平台建设项目中2.5亿元用于供应链金融服务建设，因此可以通过追查资金的流向，抽查相关合同，复算资金使用比例，来确认相关的效益；分销业务扩产项目可以根据投入资金占除供应链金融服务资金投入之外的全年资金投入的比例对公司的分销收益进行分配，在后续年度将根据“募投本金+募投收益”算作募集资金的投入来分配公司的分销效益。

综上所述，申报会计师认为，胜利精密为本次募集资金项目所作的安排，可以使本次募集资金能够区别于前次承诺业绩单独核算，并且核算科目、核算方法、财务报告等全过程均客观、准确、谨慎，符合企业会计准则及相关法律法规的规定。

来来通过实施上面所述程序后，能够单独核算本次募投项目的效益，使本次募集资金带来的效益与前次重组资产的生产的效益进行有效区分，不会增厚前次股权投资的承诺效益。

问题2-3：请保荐机构：（1）核查本次募集资金是否会直接或间接增加前次股权融资收购标的在业绩承诺期间的净利润，是否会导致“承诺业绩实现情况无法衡量，前承诺主体不履行相关承诺，从而损害上市公司中小股东利益”的情形。

保荐机构实施了下述核查程序：（1）核查公司前次重大资产重组的相关协议、承诺及其履行情况；（2）核查本次非公开发行的董事会决议及股东大会决议、本次募投的可研报告；（3）对公司董事长、总经理和财务总监进行访谈，了解本次募集资金补充流动资金的使用安排；（4）对公司财务总监及会计师进行访谈，了解本次募投项目的效益能否单独核算及会计师能否实施恰当的审计程序将本次募集资金带来的效益与前次募投项目的承诺效益进行区分。

经核查，保荐机构认为：本次募集资金投资项目智能终端大部件整合扩产项目和智慧工厂制造平台项目由业绩承诺主体智诚光学和富强科技单独设立主体进行实施，智能终端渠道整合服务平台建设项目通过德乐科技单独设立子账户等方式进行核算，项目效益能够独立核算。本次募集资金不会直接或间接增加标的公司在业绩承诺期间的净利润，也不存在导致“承诺业绩实现情况无法衡量，前期承诺主体不履行相关承诺，从而损害上市公司中小股东利益”的情形。

问题2-4：请保荐机构：督促申请人控股股东、实际控制人及承诺主体按照《上市公司监管指引第4号——上市公司实际控制人、股东、关联方、收购人以及上市公司承诺及履行》的要求履行承诺事项。

保荐机构将督促相关方按照《上市公司监管指引第4号——上市公司实际控制人、股东、关联方、收购人以及上市公司承诺及履行》的要求履行其已承诺事项，并督促发行人对上述事项进行充分披露。

特此公告。

苏州胜利精密制造科技股份有限公司
董事会
2016年2月1日

证券代码：002426　证券简称：胜利精密　公告编号：2016-014

苏州胜利精密制造科技股份有限公司关于非公开发行股票摊薄即期回报的风险提示及其填补措施的公告（修订稿）

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。

重大事项提示：

1、以下关于本次非公开发行后公司主要财务指标的假设分析不构成公司的盈利预测，投资者不应据此进行投资决策；公司制定的填补回报措施不等于对公司未来利润做出保证，敬请广大投资者注意投资风险。

2、公司已在2015年10月30日公开披露了《非公开发行股票后填补被摊薄即期回报的措施》并于2015年第四次临时股东大会通过了相应议案。

3、公司非公开发行股票的申请已获得中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）受理及反馈。根据反馈意见的要求，公司对相关措施进行了进一步完善，现将修订完善后的措施补充披露如下：

苏州胜利精密制造科技股份有限公司（以下简称“公司”）拟向高玉根、苏州富乐成股权投资合伙企业（有限合伙）、陈诗、百年人寿保险股份有限公司、宁夏文佳顺联投资管理中心（有限合伙）、保定市莲池区瑞谷投资咨询中心、广西万赛投资管理中心（有限合伙）、北京元丰达资产管理有限公司、上海霖御投资管理中心（有限合伙）等合计不超过10名的特定投资者非公开发行A股股票，发行价格为16.54元/股。本次向特定对象非公开发行的股票合计不超过290,205,562股（最终以中国证监会核准的发行数量为准），募集资金总额不超过480,000万元。本次非公开发行已经公司第三届董事会第十七次会议及2015年第四次临时股东大会审议通过。

根据《国务院关于进一步促进资本市场健康发展的若干意见》（国发[2014]17号）、《国务院办公厅关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》（国办发[2013]110号）以及《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》（证监会公告[2015]31号），公司就本次非公开发行股票对摊薄即期收益的影响进行了补充披露，具体情况如下：

一、本次发行对发行人每股收益和净资产收益率等主要财务指标的影响

（一）本次发行摊薄即期回报对公司主要财务指标影响分析的假设前提

1、假设宏观经济环境、公司所处行业情况、经营环境没有发生重大不利变化；

2、假设本次发行股份数量为29,020.5562万股（该发行股数以经中国证监会核准发行的股份数量为准），募集资金到账金额为480,000万元（不考虑扣除发行费用的影响），发行后总股本为145,685.3355万股（不考虑其他因素导致股本发生的变化）；

3、假设本次非公开发行于2016年6月末施完毕，该完成时间仅为公司估计，最终以经中国证券监督管理委员会核准后实际发行完成时间为准；

4、预计公司2016年发行前后的财务指标时，是基于公司2015年第三季度财务报告的数据（未经审计）。2015年1-9月公司归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润为185,352,771.09元，按照2015年前三季度归属于母公司所有者的净利润的4/3进行预测，2015年全年归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润为247,137,028.12元。考虑到公司业绩受到宏观经济、行业周期以及业务发展状况等因素影响，2016年公司整体收益情况难以预测。假设2016年收益情况有以下三种情形：

（1）公司2016年度归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润较2015年度预计的净利润下降10%，即222,423,325.31元；

（2）公司2016年度归属于母公司的净利润与2015年度预计的净利润持平，即247,137,028.12元；

（3）公司2016年度归属于母公司的净利润较2015年度预计的净利润增长10%，即271,850,730.93元。

5、假设公司2015年度利润分配方案仅采用现金分红，按照每10股派发现金股利1元（含税）进行利润分配，并于2016年6月份实施完毕。2015年股利分配的方式、数量和实施时间仅为估计，最终以经股东大会通过的股利分配的方式、数量和实际