

(上接 C49 版)

铸造靶材及其他靶材包括钨靶材在内的专用定制靶材。标的公司未来将业务重心倾向于磁控溅射镀膜设备。Soleras 通过整合其磁控溅射镀膜设备及磁控溅射靶材业务,形成了一种较为独特的商业模式;即 Soleras 形成了与玻璃镀膜生产线 OEM 厂商至终端用户(如玻璃制造商)的垂直供应模式。Soleras 可提供镀膜设备而成为终端客户的磁控溅射靶材首选供应商,来满足客户的生产需求并获取未来持续的铸造靶材,如钨靶等,2019 年 1-8 月标的公司的钨靶销售额达到 1,668.12 万元,较 2018 年全年钨靶销售额增加 260.20 万元,标的公司钨靶主要向 View 和法国圣文班子公司 Sage 销售,用于制造电致变色玻璃,标的公司目前已与上述公司形成了连带业务合作关系,即通过向 View 和 Sage 提供磁控溅射镀膜设备系统集成业务,考虑到镀膜设备运行维护,加之标的公司在金属钨靶上具有较强竞争力,View 和 Sage 通常优先使用标的公司的金属钨靶,随着上述公司电致变色玻璃生产线的陆续投产,特别是 View 的 EC#1 和 EC#2 项目近两年陆续进入试生产或投产状态,故向标的公司钨靶采购数量增长较快。持续而稳定的客户需求将推动铸造靶材业务在未来的销售量进一步提升。该策略极大地带动了铸造靶材销售量并借此实现持续吸引客户,提高用户粘性,促进客户在将来继续产生稳定的靶材订单。

最近两年及一期,标的公司铸造靶材及其他靶材的收入情况如下:

	Silverac Stella	2019 年 1-8 月	2018 年度	2017 年度
营业收入		8,951.82	13,405.34	11,799.83

铸造靶材及其他靶材业务未来高速增长的主要驱动因素为电致变色玻璃新兴市场以及旋转溅射镀膜向消费电子领域的扩展。电致变色玻璃在建筑、飞机、汽车等领域已获得了广泛应用,有助于节能环保。目前,电致变色玻璃的电解质材料以固态钨盐为主,但一方面由于固态钨盐在溅射成膜过程中受导电性、溅射速度和靶材耐高温性等因素影响,是制约生产大面积电致变色玻璃的关键;另一方面,由于金属钨具有熔点低,不稳定,难以控制,可与大量无机试剂和有机试剂发生反应,与水的反应非常剧烈,所以只能保存在石蜡油中,故不能使用传统的粉末冶金、喷涂等方法制备靶材,使得钨靶材在研制开发中存在较高的安全风险,属于高端靶材。标的公司成功解决了金属钨靶的上述技术问题,并通过真空熔铸过程中严格控制杂质影响,保证了铸造钨靶高纯度的同时降低了裂纹缺陷,大幅推进了金属钨靶应用于大面积电致变色玻璃的进程。

大型欧美玻璃制造商随着电致变色玻璃行业的高速发展对高性能钨靶材的需求扩大,钨靶材使用占比逐渐增加,美国和欧洲等靶材市场需求有所扩大,对收入影响较为明显,以钨靶材为代表的铸造靶材类产品也将迎来进一步增长。

综上所述,标的公司所处行业受到国家产业政策大力支持,标的公司作为行业内领军企业之一,具备较强的市场竞争力,同时得益于下游市场的不断增长,标的公司的主要产品磁控溅射靶材及其设备的需求亦不断提高,预测期内标的公司营业收入预计将在原来稳定增长基础上,获得更多的市场份额。同时随着客户规模的扩大而带来固定成本的摊薄会促进净利润水平加快,承诺期业绩高速增长具备一定的合理性。标的公司 2019 年 1-8 月营业收入已实现 40,014.56 万元,占 2019 年预测营业收入的 64.91%;净利润已实现 4,329.18 万元,占 2019 年预测净利润的 74.43%,预计标的公司可以完成 2019 年的盈利预测,本次交易业绩承诺具有较强的可实现性。

五、补充披露情况

公司已重组报告书“重大风险提示”之“(五)标的公司业绩承诺无法实现的危险”及“第六节 标的资产的评估情况”之“(二)4、报告期及未来财务预测相关情况”补充披露了标的公司承诺期内的预计净利润较报告期大幅增长的原因及业绩承诺的可实现性的相关内容。

六、核查意见

独立财务顾问及评估师认为:上市公司结合标的资产所处行业主要政策、竞争情况、市场地位、下游行业发展等情况及标的公司报告期内主营业务发展变化、收入水平及客户需求,补充披露了标的公司承诺期内的预计净利润较报告期大幅增长的原因及业绩承诺的可实现性。相关补充及说明具备合理性。

问题 6、本次交易评估值采用收益法的评估结果。收益法评估过程中预测标的公司 2021、2022 年度营业收入预测分别为 25,809.19、43,931.25,净利润预测分别为 55,433.30、70,711.65。标的公司 2018 年营业收入增速为 15.05%,2019 年全年预测增速为 5.05%。单独披露的敏感性分析显示,收入变动对评估值变动影响较大。(1)请结合标的公司历史业绩,说明收益法评估预测 2021、2022 年度营业收入增速远高于历史水平的依据及合理性。(2)结合标的公司毛利率变化水平等,补充说明收益法评估预测期内标的公司净利润增速远高于营业收入增速的原因及合理性。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

【回复】

一、请结合标的公司历史业绩,说明收益法评估预测 2021、2022 年度营业收入增速远高于历史水平的依据及合理性

(一)标的公司报告期营业收入及增长情况

单位:万元			
项目	2019 年 1-8 月	2018 年度	2017 年度
营业收入	40,014.56	58,517.04	50,863.06
增长率	-	15.05%	-

2018 年标的公司营业收入较上年增长 15.05%,收入构成具体情况如下:

单位:万元			
项目		2018 年度	2017 年度
热喷涂靶材	营业收入	20,615.37	20,136.10
	占比	35.23%	39.59%
	增长率	2.38%	-
铸造靶材及其他	营业收入	13,405.34	11,799.83
	占比	22.91%	23.20%
	增长率	13.61%	-
磁控溅射镀膜设备	营业收入	23,500.08	18,383.13
	占比	40.31%	36.14%
	增长率	28.32%	-
其他业务	营业收入	906.25	544.00
	占比	1.55%	1.07%
	增长率	66.59%	-

项目			
	增长率	13.61%	-
磁控溅射镀膜设备	营业收入	23,590.08	18,383.13
	占比	40.31%	36.14%
	增长率	28.32%	-
其他业务	营业收入	906.25	544.00
	占比	1.55%	1.07%
	增长率	66.59%	-
营业收入合计		58,517.04	50,863.06
增长率合计		15.05%	-

注:预测数据为美元预测数乘以评估基准日折算汇率(7.0879)
标的公司 2020 年、2021 年预测收入增速较高主要系全球智能玻璃行业发展及对对应行业的高速增长所带来的下游客户产能需求扩张,特别是来自于磁控溅射镀膜设备与铸造靶材及其他靶材的需求增长。

磁控溅射镀膜设备的业务增长主要基于标的公司与主要客户的项目及合作机

构。其中,以客户 View 为例,标的公司在报告期内获得了客户 View 的 EC#1、EC#2 项目,向其提供包括控制软件、旋转溅射模组、在线可调平面阴极、端头、立式磁控溅射门(doo

rs)、磁棒、供气系统等与磁控溅射生产线相关的系统集成业务,

EC#1、EC#2 主合同金额分别为 520 万美元、2,086 万美元,截至本回复出具日,EC#1 项目已全部建设完毕并投入使用,EC#2 项目接近完工。由于 EC 溅射设备系统集成项目规模较大,前期需投入大量的人力物力从事研发设计工作,且整个项目实施周期较长,目前 EC#3 项目正处于工程设计阶段。同时根据独立财务顾问、评估师对 View 管理层访谈,EC#3 项目预计总金额为 5,000 万美元,且后续的 EC#4、EC#5、EC#6 项目有极大可能性(high possibility)与标的公司继续合作,因此 2021 年度、2022 年度标的公司营业收入预计将在原来稳定增长基础上,获得更多的市场份额。

铸造靶材及其他靶材包括钨靶材在内的专用定制靶材。标的公司未来将业务重心倾向于磁控溅射镀膜设备,通过整合其磁控溅射镀膜设备及磁控溅射靶材业务,形成了一种较为独特的商业模式,即标的公司形成了与玻璃镀膜生产线 OEM 厂商至终端用户(如玻璃制造商)的垂直供应模式。标的公司可通过提供镀膜设备而成为终端客户的磁控溅射靶材首选供应商,来满足客户的生产需求并获取未来持续的铸造靶材,如钨靶等,2019 年 1-8 月标的公司的钨靶销售额达到 1,668.12 万元,较 2018 年全年钨靶销售额增加 260.20 万元,标的公司钨靶主要向 View 和法国圣文班子公司 Sage 销售,用于制造电致变色玻璃,标的公司目前已与上述公司形成了连带业务合作关系,即通过向 View 和 Sage 提供磁控溅射镀膜设备系统集成业务,考虑到镀膜设备运行维护,加之标的公司在金属钨靶上具有较强竞争力,View 和 Sage 通常优先使用标的公司的金属钨靶,随着上述公司电致变色玻璃生产线的陆续投产,故向标的公司钨靶采购数量增长较快。持续而稳定的客户需求将推动铸造靶材业务在未来的销售量进一步提升。该策略极大地带动了铸造靶材销售量并借此实现持续吸引客户,提高用户粘性,促进客户在未来产生稳步增长的靶材订单。

综上,标的公司 2021 年、2022 年收入高速增长主要系下游客户所属行业的高速发展所带来的需求增长,结合对重要客户的访谈确认情况及标的公司在该项目

进展,2021、2022 年收入高速增长具备一定合理性和可实现性。

二、结合标的公司毛利率变化水平等,补充说明收益法评估预测期内标的公司净利润增速远高于营业收入增速的原因及合理性

(一)标的公司报告期内毛利率、期间费用率、所得税率及净利率情况

毛利率	31.88%	27.69%	30.17%
营业费用率	5.11%	5.22%	5.63%
管理费用率(含研发费用)	11.18%	11.24%	13.54%
期间费用率(不含财务费用)	16.29%	16.46%	19.17%
所得税率	22.66%	20.79%	21.35%
净利率	10.82%	7.89%	6.77%

由上表可知,标的公司报告期内净利率呈逐年上张态势;标的公司 2018 年度毛利率较上年度下降,主要系磁控溅射镀膜设备和热喷涂靶材毛利率下降所致,2019 年 1-8 月毛利率较上年度上升主要系磁控溅射镀膜设备毛利率和铸造靶材及其他靶材毛利率上升所致,报告期毛利率整体呈上升趋势;标的公司所得税率分别为 21.35%、20.79%、22.66%,处于相对平稳区间;标的公司期间费用率逐年下降,主要系随着标的公司营收规模的扩大,期间费用增速低于收入增速所致。

(二)标的公司预测期净利润增速远高于营业收入增速的原因及合理性

标的公司 2020 年至 2022 年的预测毛利率、期间费用率、所得税率及净利率情

项目	2020 年度	2021 年度	2022 年度
毛利率	30.67%	31.99%	32.33%
营业费用率	5.20%	4.71%	4.37%
管理费用率(含研发费用)	10.99%	9.45%	8.47%
期间费用率(不含财务费用)	16.19%	14.16%	12.84%
所得税率	22.00%	22.00%	22.00%
净利率	11.11%	13.72%	15.02%

标的公司预测期净利润增速远高于营业收入增速,主要系标的公司预测期毛利率稳中略升,期间费用率逐年下降,从而导致净利率逐年增长所致,与标的公司报告期内净利率趋势一致。其中:

1、毛利率方面,报告期内整体呈上升趋势。未来随着营收规模的扩大带来固定成本摊薄,高毛利率的磁控溅射镀膜设备业务的持续增长及钨靶材销量增长带动的铸造靶材的毛利率的进一步提升,使得标的公司 2020 年至 2022 年毛利率整体保持小幅提升。

2、期间费用率方面,标的公司报告期各年期间费用相对固定且因规模经济效益的影响导致期间费用增速低于收入增速,因此期间费用率呈现逐年下降趋势。结合标的公司未来发展规划及经营规模增长情况,期间费用中如职工薪酬、折旧摊销费用增速等低于收入增速,标的公司预测期期间费用率也将呈下降趋势。

3、所得税方面,标的公司报告期内所得税率分别为 21.35%、20.79%、22.66%,处于相对平稳区间。标的公司预测期所得税率为 22.00%,系标的公司管理层基于各运营主体报告期实际付现税率及历史年度的所得税补偿进行预计的实际有效税率,处于合理水平区间范围内。

综上,随着标的公司预测期收入规模不断增长,固定成本的摊薄及高毛利率产品销售占比上升使标的公司毛利率平稳增长,同时期间费用率因规模经济效益影响在预测期也将逐年下降,所得税率在预测期仍处于合理水平区间范围内,使得标的公司净利率在预测期逐年提高,因此预测期标的公司净利润增速高于营业收入增速具备合理性。

三、核查意见

独立财务顾问及评估师认为:

1、上市公司结合标的公司报告期收入及增长情况,说明了标的公司 2021、2022 年度营业收入增速远高于历史水平的依据及合理性。

2、上市公司结合标的公司报告期毛利率、期间费用率等水平,补充说明了预测期内的公司净利润增速远高于营业收入增速的原因及合理性。相关分析、说明及补充具备合理性。

问题 7、根据立信事务所出具的上市公司备考审阅报告,本次交易完成后,你公司截至 2019 年 8 月 31 日的总资产合计为 339,268.69 万元,商誉金额合计为 137,785.43 万元,商誉占资产总额的比例为 40.61%。其中 4,352.79 万元商誉主要系最终标的 Soleras 历史并购形成,133,432.64 万元商誉系上市公司模拟收购 Silverac Stella 形成。(1)请补充披露本次交易形成商誉的具体测算过程及依据,是否符合《企业会计准则》的相关规定。(2)就商誉减值对上市公司净利润的影响进行敏感性分析,量化分析如标的公司预测期期内经营情况未达预期,对你公司经营业绩的影响。(3)结合行业及标的公司的资产盈利能力稳定性、业绩承诺可实现性等,补充披露本次交易完成后你公司应对商誉减值风险的具体措施及有效性。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

【回复】

一、请补充披露本次交易形成商誉的具体测算过程及依据,是否符合《企业会计准则》的相关规定

公司已重组报告书“第九节 管理层讨论与分析”之“三、(一)、(13)商誉”补充披露了“本次交易形成商誉的具体测算过程及依据”,具体内容如下:

“①本次交易商誉确认的依据

根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》的规定,非同一控制下企业合并,购买方发生的合并成本及在合并中取得的可辨认净资产按购买日的公允价值计量。合并成本大于合并中取得的被购买方于购买日可辨认净资产公允价值份额的差额,确认为商誉。

被购买方可辨认净资产公允价值,是指合并中取得的被购买方可辨认资产的公允价值减去负债及或有负债公允价值后的余额。被购买方各项可辨认资产、负债及或有负债,符合下列条件的,应当单独予以确认:合并中取得的被购买方除无形资产以外的其他各项资产(不仅限于被购买方原已确认的资产),其所带来的经济利益很可能流入企业且公允价值能够可靠地计量的,应当单独予以确认并按照公允价值计量。合并中取得的无形资产,其公允价值能够可靠地计量的,应当单独确认为无形资产并按照公允价值计量。

②本次交易商誉具体计算过程

在确认备考合并财务报表中商誉金额时,上市公司购买 Silverac Stella100%股权构成非同一控制下企业合并,取得的净资产按公允价值计量。经审计的净资产账面金额与增值额的合计数确认为购买日可辨认净资产公允价值,该可辨认净资产公允价值与交易对价之间的差额确认为商誉。假设本公司收购合并 Silverac Stella 的公司架构于 2017 年 12 月 31 日业已存在,自 2017 年 12 月 31 日起将拟购买资产纳

入财务报表的编制范围,公司按照此架构持续经营。商誉的计算过程如下:

	单位:万元
项目	金额
合并成本	/
其中:现金①	33,000.00
发行的权益性证券的公允价值②	127,288.01
合并成本合计③=①+②	160,288.01
减:取得的可辨认净资产公允价值份额④	25,603.60
加:因净资产评估增值确认的递延所得税负债⑤	3,301.02
商誉⑥=③-④+⑤	137,785.43

综上,本次交易形成的商誉符合《企业会计准则》的规定。”

二、就商誉减值对上市公司净利润的影响进行敏感性分析,量化分析如标的公司预测期期内经营情况未达预期,对你公司经营业绩的影响

若未来标的公司所在行业出现市场需求下滑,市场竞争加剧导致标的公司市场份额下降或标的公司经营不善等情况,可能会导致标的公司经营业绩不达预期水平,使上市公司面临商誉减值的风险,并对上市公司当期损益造成不利影响。

为估算本次交易完成后形成的商誉可能发生的减值对上市公司未来经营业绩的影响程度,特设定以下假设,就商誉减值可能对上市公司净利润产生的影响进行敏感性分析:

(一)假设本次交易于 2020 年度完成交割;

(二)假设上市公司 2020 年归属于母公司的净利润为 6,500 万元(注:该预估金额不构成对上市公司 2020 年的业绩预测或业绩承诺);

(三)预测期各年净利润占预测数据的 95%,指评估报告中预测期各年(2019 年 9-12 月、2020 年、2021 年、2022 年及 2024 年)及永续期各年的净利润假设均已完成了预期的 95%,以此类推;

(四)假设不考虑所得税的影响。

本次交易产生的商誉在未来可能的减值对上市公司净利润产生影响的安全性分析如下表所示:

单位:万元						
标的公司预测期业绩完成情况	评估值	商誉原值	商誉减值	对上市公司净利润影响金额	对 2020 年度备考合并净利润的影响	减值后净利润
预测期各年净利润为预测数据的 95%	151,937.62	137,785.43	8,350.39	-8,350.39	13,449.55	5,099.16
预测期各年净利润为预测数据的 90%	143,587.24	137,785.43	16,700.77	-16,700.77	13,083.79	-3,616.98
预测期各年净利润为预测数据的 85%	135,236.85	137,785.43	25,051.16	-25,051.16	12,718.02	-12,333.14
预测期各年净利润为预测数据的 80%	126,886.45	137,785.43	33,401.56	-33,401.56	12,352.25	-21,049.31
预测期各年净利润为预测数据的 75%	118,536.06	137,785.43	41,751.95	-41,751.95	11,986.49	-29,765.46
预测期各年净利润为预测数据的 70%	110,185.66	137,785.43	50,102.35	-50,102.35	11,620.72	-38,481.63

上述商誉减值的敏感性分析相关测算均为基于相关假设的估算结果,若最终实际出现商誉减值,以未来经审计的财务报告载明的结果为准。

三、结合行业发展情况,标的资产盈利能力稳定性、业绩承诺可实现性等,补充披露本次交易完成后你公司应对商誉减值风险的具体措施及有效性

(一)结合行业发展情况,标的资产盈利能力稳定性、业绩承诺可实现性等,说明本次交易完成后上市公司应对商誉减值风险的具体措施及有效性

1、行业发展情况

Soleras 的主营业务为磁控溅射镀膜设备及磁控溅射靶材的研发、生产、销售、升级和维护。

①磁控溅射靶材

磁控溅射靶材制备流程复杂,以 Low-E 玻璃镀膜生产线为例,大面积玻璃镀膜厂商采用流水线生产模式,一条玻璃镀膜生产线长达 200 米左右,投入高达数千万元人民币,高端玻璃镀膜如电致变色玻璃镀膜生产线造价可达数亿元,一般由材料、真空、镀膜等多达 10 多个腔室组成,通常有 15-20 个镀膜室,属于复杂的技术及资金密集型产业。

长期以来,全球磁控溅射靶材的研制和生产都主要集中于具有先发优势的美、日、德等国家的少数公司,产业集中度较高。以半导体生产用高纯镀膜靶材为例,有研亿金的统计显示,JX 日矿日石金属株式会社(日本)、普莱克斯(美国)、霍尼韦尔(美国)、东曹株式会社(日本)四家公司市占率超过了 80%。我国镀膜靶材行业起步较晚,与国际知名企业相比还存在一定差距,尤其在半导体、平板显示、太阳能电池等领域。近年来,受益于国家政策的战略支持,中国的磁控溅射靶材在技术、市场上开始渐有起色,有研亿金、江丰电子、阿石创等企业开始崭露头角。玻璃用镀膜靶材是磁控溅射靶材的一种,多为硅铝、铝铝、铝锡合金等材料。玻璃用镀膜靶材下游应用领域较广,覆盖 Low-E 玻璃、电致变色玻璃、汽车玻璃、光学玻璃、薄膜太阳能电池等领域。近年来,基于经济增长带动的建筑和消费电子市场的快速发展,玻璃用镀膜靶材市场得到了较快的增长。全球 Low-E 玻璃及智能手机的需求带动了上游磁控溅射靶材的快速增长。以中国为例,根据观研天下统计,2014 年度我国的靶材产能和产量分别达到了 29.88 万吨和 20.62 万吨,到 2025 年我国靶材的产能和产量分别预计为 66.99 万吨和 54.45 万吨,年复合增长率将达 7.62%、9.23%。

②磁控溅射镀膜设备

磁控溅射镀膜设备的核心部件是磁控溅射阴极部件,包括溅射阴极、磁棒、端头、阴极部件的性能决定了整套镀膜系统的性能优劣和镀膜质量。磁控溅射阴极又可分为平面阴极和旋转阴极,平面阴极的磁棒与靶材保持相对静止,在旋转阴极中,溅射磁场保持静止,旋转靶材围绕静止磁场做周期性旋转运动;相较于平面阴极,使用旋转阴极镀膜技术具有更高的靶材使用率、薄膜沉积速率和工艺稳定性好等特点。旋转阴极被创于 20 世纪美国,多用于玻璃薄膜的生产过程中,并之后得到迅速发展。美国应用材料、卡尔卡特等通过不断的技术积累和创新,研发了旋转阴极系统并广泛应用于各类镀膜行业。

镀膜行业的高端设备生产企业较为集中,知名国际制造商有德国马、阿登纳、日本爱发科和美国应用材料等,上述企业进入市场较早,技术先进,在全球镀膜设备市场具有较大的领先优势。

中国的真空镀膜工艺在 20 世纪 90 年代以后开始逐步应用于工业玻璃深加工生产。国产真空镀膜设备与进口设备比较虽然存在一定的价格优势,但是在镀膜精度、产品设计定制化等专业化程度上仍存在较大差距。随着镀膜技术的不断发展,低端镀膜工艺与设备已经不能满足市场需求。以玻璃镀膜工艺为例,传统单银镀膜玻璃已逐渐被市场淘汰,双银甚至三银镀膜玻璃已开始成为市场主流产品,镀膜工艺的提高对上游镀膜设备提出了较高的技术要求。南玻集团(SZ.000012,200012)、耀皮玻璃(SH.600819,900918)国内重点玻璃企业先后从德国莱宝、德国马、阿登纳引进大型连续玻璃镀膜生产线,开始生产 Low-E 玻璃。此后,随着国内产业转移以及国内技术的进步,真空镀膜工艺在我国开始广泛应用于液晶显示屏和触摸屏等平板显示镀膜、Low-E 玻璃和制镜等建筑材料玻璃镀膜和薄膜太阳能电池用玻璃镀膜等工业制造领域。在下游市场的推动下,我国玻璃镀膜设备行业得到了快速发展。

Soleras 的磁控溅射镀膜设备业务源自于贝卡多特,制造磁控溅射靶材的热喷涂及铸造技术来源于美国的 Soleras Ltd.,经过四十多年的研发与生产技术的改进,Soleras 已拥有深厚的技术积累、高效的制造流程、全球化的生产基地以及合作稳定的客户关系,在磁控溅射镀膜设备行业特别是阴极部件的制造及系统集成、热喷涂靶材及铸造镀膜靶材等方面形成了较强的市场竞争地位。

2、标的资产盈利能力稳定性

报告期内,标的公司净利润分别为 3,443.47 万元、4,617.71 万元及 4,329.18 万元,呈逐年上升趋势,标的公司盈利能力较为稳定。

3、业绩承诺可实现性

标的公司所处行业受到国家产业政策大力支持,标的公司作为行业内领先企业之一,具备较强的市场竞争力,同时得益于下游市场的不断增长,标的公司的主要产品磁控溅射靶材及其设备的需求亦不断提高,预测期内的公司营业收入预计将在原来稳定增长基础上,获得更多的市场份额,业绩增长具备一定的合理性。标的公司 2019 年 1-8 月营业收入已实现 40,014.56 万元,占 2019 年预测营业收入的 64.91%;净利润已实现 4,329.18 万元,占 2019 年预测净利润的 74.43%,预计标的公司可以完成 2019 年的盈利预测,本次交易业绩承诺具有较强的可实现性。

4、上市公司应对商誉减值风险的具体措施及有效性

本次交易完成后,为应对商誉减值风险,上市公司将从加强协同效应、严格执行业绩补偿措施等方面防范和控制商誉减值风险,具体如下:

(1)加强管理与标的公司之间的协同效应,提升标的资产持续盈利能力

本次交易完成后,上市公司在规范治理和强化风险管控的前提下,仍将保持标的公司运营的相对独立性及保持和稳定现有管理、研发和运营团队。同时,上市公司将积极采取措施整合与标的公司之间的业务,充分发挥企业管理、资源整合以及资金规划等方面的优势,支持标的公司进一步扩大市场规模、提高市场占有率,充分发挥优势互补效应和规模效应,提升标的公司的市场竞争力、防范和控制商誉减值风险。

本次交易完成后,标的公司的磁控溅射镀膜设备及磁控溅射靶材业务将纳入上市公司整体业务体系。上市公司将通过整合客户、渠道、技术、营销经验等方面的资源,加强上市公司和标的公司之间的协同效应,从而更好地提升标的公司的经营能力、抗风险能力和持续盈利能力,降低标的公司商誉减值对上市公司带来的不利影响。

上市公司也将加强对标的公司的管理,开展上市公司与标的公司员工间文化交流和以上市公司规范运营管理为核心内容的培训,建立和完善长效激励机制,以增强员工文化认同感和规范运营意识。上市公司将继续吸引专业研发和管理等领域的人才加入,对本次交易战略整合、组织整合的落地给予强劲支撑。

(2)严格执行业绩补偿措施,防范商誉减值风险带来的不利影响

根据江丰电子和共创联盈签署的《业绩补偿协议书》,双方同意,选用标的公司在补偿期三个年度实现的累积净利润数作为本次交易的业绩考核指标。基于,共创联盈承诺,如标的资产在 2020 年度内完成交割,标的公司在补偿期三个年度内累计实现的净利润数不低于 48,480.49 千美元;标的资产在 2021 年度内完成交割的,标的公司在补偿期三个年度内累计实现的净利润数不低于 63,395.02 千美元。经双方一致确认,协议所述净利润指标的扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润。

在补偿期前两年,江丰电子有权在标的公司各年度的年度审计时聘请具备证券期货相关业务资格的会计师事务所对标的公司当年实现的净利润数与约定的净利润数差异情况的差异情况进行审核并出具专项审核意见(不考虑评估增值对报表的影响),用于本次交易的持续信息披露。在补偿期届满后,由江丰电子在标的公司年

度审计时聘请具备证券期货相关业务资格的会计师事务所对标的公司在补偿期三个年度内累计实现的净利润数与承诺净利润数的差异情况进行审核并出具专项审核意见(不考虑评估增值对报表的影响)。

在补偿期届满后,经累计实现净利润进行审核,乙方需进行补偿的,乙方应补偿的总金额依照下述公式计算:乙方应补偿金额=(承诺净利润数-补偿期三个年度内累计实现净利润数)÷承诺净利润数×标的资产的收购价格。

双方进一步同意,在补偿期届满后,由甲方聘请具备证券期货相关业务资格的会计师事务所对标的资产进行减值测试并出具专项审核意见(不考虑评估增值对报表的影响),经减值测试,乙方需进行减值补偿的,乙方应补偿的总金额依照下述公式计算:乙方减值应补偿总金额=标的资产补偿期末减值额-协议第六条公式计算所得的乙方业绩应补偿总金额。

(二)补充披露情况

公司已重组报告书“第九节 管理层讨论与分析”之“三、(一)、(13)③结合行业发展情况,标的资产盈利能力稳定性、业绩承诺可实现性等,说明本次交易完成后上市公司应对商誉减值风险的具体措施及有效性”,补充披露本次交易完成后上市公司应对商誉减值风险的具体措施及有效性。

四、核查意见

经核查,独立财务顾问及会计师认为,本次交易形成的商誉,符合《企业会计准则》的规定;本次交易完成后,上市公司为防范和控制商誉减值风险所采取的具体措施合理,具有可行性。

问题 8、你公司主要产品为靶材,应用于半导体、平板显示、太阳能电池等领域,报告期内你公司净利润分别为 6,403.46 万元、5,880.86 万元、1,901.45 万元。本次拟收购的最终标的 Soleras 主要产品为靶材和磁控溅射镀膜设备,主要应用和服务于节能玻璃、视窗防护玻璃、薄膜太阳能电池等领域,报告期内标的公司净利润分别为 3,443.47 万元、4,617.71 万元、4,329.18 万元。你公司和标的公司产品较为类似,请你公司结合下游应用行业发展、市场地位、竞争能力、产品价格波动等情况量化分析上市公司近一年又一期盈利能力逐步下滑而 Soleras 逐步提升的原因及合理性。请独立财务顾问及会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、请你公司结合下游应用行业发展、市场地位、竞争能力、产品价格波动等情