

河北四通新型金属材料股份有限公司
关于深圳证券交易所创业板许可类重组问询函
【2020】第 31 号回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

河北四通新型金属材料股份有限公司（以下简称“四通新材”或“上市公司”或“公司”）于 2020 年 9 月 28 日收到深圳证券交易所创业板公司管理部出具的《关于对河北四通新型金属材料股份有限公司的重组问询函》（创业板许可类重组问询函【2020】第 31 号）（以下简称《问询函》），本公司及中介机构就《问询函》所提问题进行了认真讨论分析，并按照要求在《河北四通新型金属材料股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金报告书（草案）修订稿》（以下简称“报告书”）中做了补充披露。现将相关回复说明如下（除特别说明，本回复说明中的简称与报告书中的简称具有相同含义，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致）：

问题一、2020 年 7 月，你公司完成以现金方式收购实际控制人臧氏家族持有的天津新立中合金集团有限公司、河北新立中有色金属集团有限公司 100% 股权的交易（以下简称“前次交易”），实现对标的公司的间接控股。报告书显示，前次交易选取资产基础法评估结果，主要由于疫情对交易标的经营业绩的影响程度难以准确估测，资产基础法、收益法评估差异为 0.65%，评估增值率为 19.31%；本次交易选取收益法评估结果，主要由于标的公司 2020 年 4-6 月产销量已全面恢复 2019 年同期水平，疫情影响基本消除，资产基础法、收益法评估差异为 12.40%，评估增值率为 31.89%。

（一）请补充披露标的资产 2020 年上半年与上年同期经营业绩变动情况，疫情对上半年各月份生产经营和业绩的具体影响及恢复情况，你公司在 6 月疫

情影响基本消除后实施的两次交易对相同标的选取不同评估方法是否审慎合理。

(二) 请补充披露本次及前次交易以收益法对标的公司进行评估的评估假设、主要参数设置、评估结果的差异及产生差异的原因、合理性。

(三) 请补充说明前次交易未直接收购标的公司 100% 股权、前次交易完成后短期内筹划收购少数股权的原因，结合标的公司治理结构、少数股东对生产经营及公司治理的参与情况等说明收购少数股权的必要性。

请独立财务顾问核查并发表明确意见，请评估师就事项 (1) (2) 核查并发表明确意见。

回复：

(一) 请补充披露标的资产 2020 年上半年与上年同期经营业绩变动情况，疫情对上半年各月份生产经营和业绩的具体影响及恢复情况，你公司在 6 月疫情影响基本消除后实施的两次交易对相同标的选取不同评估方法是否审慎合理。

1、标的公司 2020 年 1-8 月和去年同期分月生产经营和业绩变动情况，疫情对上半年各月份生产经营和业绩的具体影响及恢复情况

2020 年初，我国爆发了新冠疫情，标的公司响应当地政府疫情防控号召采取各类疫情防控措施，生产经营受到一定的影响。随着疫情逐步得到控制和社会经济秩序得到恢复，标的公司生产经营于 2020 年 3 月开始逐步恢复并于 4 月恢复至正常，从 2020 年 4 月开始，标的公司分月产销量、营业收入和净利润（不考虑信用减值损失及其产生的递延所得税资产）均超过去年同期水平。具体对比情况如下：

时间	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	1-8月合计
产量（吨）									
2020年	19,864.61	11,861.84	20,932.00	26,869.39	32,492.12	29,241.40	31,486.96	31,992.27	204,740.59
2019年	24,780.58	13,636.53	27,296.99	26,697.96	25,393.65	24,550.78	22,180.32	29,710.38	194,247.19
同比	-19.84%	-13.01%	-23.32%	0.64%	27.95%	19.11%	41.96%	7.68%	5.40%
销量（吨）									
2020年	24,167.09	11,057.44	24,525.17	29,780.12	32,136.57	31,211.23	33,597.56	34,085.00	220,560.18
2019年	26,995.77	17,476.92	32,131.04	25,063.81	24,855.49	24,710.87	25,776.44	27,453.91	204,464.26

时间	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	1-8月合计
同比	-10.48%	-36.73%	-23.67%	18.82%	29.29%	26.31%	30.34%	24.15%	7.87%
营业收入（万元）									
2020年	26,632.89	11,671.30	25,804.79	29,633.70	31,786.93	31,391.28	34,340.87	35,784.70	227,046.47
2019年	28,475.08	18,755.53	33,333.13	24,948.88	26,336.08	27,526.40	28,845.34	27,999.00	216,219.44
同比	-6.47%	-37.77%	-22.59%	18.78%	20.70%	14.04%	19.05%	27.81%	5.01%
净利润（万元）									
2020年	639.81	642.12	431.20	1,011.05	744.10	838.56	995.85	849.09	6,151.78
2019年	1,191.45	372.71	357.89	985.57	874.54	741.60	1,731.17	793.25	7,048.19
同比	-46.30%	72.28%	20.48%	2.58%	-14.91%	13.07%	-42.48%	7.04%	-12.72%
不考虑信用减值损失及其产生的递延所得税资产的净利润（万元）（注1）									
2020年	371.31	-121.10	556.51	884.56	968.07	944.92	1,056.94	1,045.46	5,706.66
2019年	929.40	193.15	807.73	837.60	805.37	797.48	794.19	959.32	6,124.23
同比	-60.05%	-162.70%	-31.10%	5.61%	20.20%	18.49%	33.08%	8.98%	-6.82%

注1：净利润未考虑相应期间信用减值损失及其产生的递延所得税资产，并扣除2020年4月烟台隆达政府补助443.34万元、2019年7月顺平隆达地方留成返还781.60万元。

注2：表中7月、8月数据未经审计。



从上图可以看到，受2020年1月底春节假期和新冠疫情爆发的影响，2020年一季度，标的公司分月产销量均低于去年同期。但随着疫情逐步得到控制和下游行业复工复产，标的公司生产经营恢复至正常，从2020年4月开始，产销量、营业收入和净利润（不考虑信用减值损失及其产生的递延所得税资产、政府补助）超过去年同期，并一直保持。

2、2020年上半年以及7-8月产销量、经营业绩与去年同期对比情况

标的公司2020年1-6月与上年同期经营业绩变动情况如下表：

单位：万元

时间	产量(吨)	销量(吨)	营业收入	净利润
2020年1-6月	141,261.35	152,877.62	156,920.90	4,306.84
2019年1-6月	142,356.49	151,233.91	159,375.10	4,523.76
变动率	-0.77%	1.09%	-1.54%	-4.80%

从上表可以看到，尽管受年初新冠疫情的影响，标的公司2020年上半年产销量仍然与上年同期基本持平；受2020年上半年平均铝价下降影响，营业收入和净利润略低于上年同期。

标的公司2020年1-8月与上年同期业绩完成情况对比如下表：

单位：吨、万元

时间	销量	营业收入	净利润
2020年1-6月完成(1)	152,877.62	156,920.90	4,306.84
2020年7-12月预测(2)	190,868.33	190,058.00	5,157.87
2020年度合计(3=1+2)	343,745.96	346,978.91	9,464.71
2020年1-8月完成(4)	220,560.18	227,046.47	6,151.78
2020年1-8月完成比例(4/3)	64.16%	65.44%	65.00%
2019年度(5)	352,708.05	362,364.10	11,665.41
2019年1-8月完成(6)	204,464.26	216,219.44	7,048.19
2019年1-8月完成比例(6/5)	57.97%	59.67%	60.42%

从上表可知，标的公司2020年1-8月销量、营业收入、净利润业绩完成率均高于去年同期。

上述内容已在报告书“第六章 标的资产的评估情况”之“四、本次评估的基本情况”之“（二）收益法评估说明”之“4、疫情对生产经营的影响”进行了补充披露。

3、两次交易对相同标的选取不同评估方法的原因

本次交易标的保定隆达是前次交易标的一部分。前次交易对包括保定隆达在内的交易标的评估选取资产基础法，而本次交易对保定隆达评估选取收益法，主要是基于以下考虑：

（1）前次交易的评估基准日为2019年12月31日，评估基准日在新冠疫情爆发之前，疫情爆发之后标的公司的经营业绩受到一定影响，对标的公司短期甚至长期经营业绩的影响程度难以准确估测；本次交易评估基准日为2020年6月30日，虽然国内新冠疫情尚未结束，但考虑到中国已较好的控制住了疫情，被

评估单位 2020 年 4-6 月产销量已全面恢复且优于 2019 年同期水平，新冠疫情对标的公司的影响基本得到消除，未来年度收益能可靠预测，收益法更能反映企业的价值；

(2) 前次交易评估和审计的基准日为 2019 年 12 月 31 日，2020 年 1 月底新冠疫情开始全国性爆发，6 月 11 日北京新发地市场出现局部疫情；评估工作时间为 2020 年 3-5 月，报告日为 2020 年 6 月 15 日，在评估工作期间及报告出具日，全国疫情尚未完全得到控制，考虑到疫情对标的公司经营情况的不确定性影响较大，同时恢复时间较短，根据谨慎性原则，故选择资产基础法评估结果作为评估结论。本次交易评估和审计的基准日为 2020 年 6 月 30 日，评估工作时间为 2020 年 7-8 月，报告日为 2020 年 9 月 14 日，标的公司 2020 年 4-8 月经营情况持续好转，疫情影响因素基本消除，未来年度经营较稳定，故选用收益法评估结果是合理的；

(3) 前次交易完成后，上市公司能够借助标的公司迅速切入铸造铝合金及变形铝合金制造业，打造完整产业链条，但同时上市公司与标的公司需在公司治理、人力资源、业务拓展等方面进行整合，交易完成后能否有效发挥交易的协同效应具有不确定性。而本次交易标的为保定隆达少数股权，面临的整合风险及不确定性小，选取更能反映企业未来获利能力的收益法更为合适。

上述内容已在报告书“第六章 标的资产的评估情况”之“一、本次交易评估结果及交易价格”进行了补充披露。

(二) 请补充披露本次及前次交易以收益法对标的公司进行评估的评估假设、主要参数设置、评估结果的差异及产生差异的原因、合理性。

1、评估假设差异

两次交易收益法评估中的评估假设基本相同，但本次交易评估报告日前疫情影响因素基本消除。

2、主要参数设置差异及其原因

2020 年 6 月 30 日与 2019 年 12 月 31 日均选用资产基础法及收益法两种评估方法对标的公司进行评估，两次评估结果及差异具体情况如下表：

单位：万元

评估基准日	2019/12/31		2020/6/30		变动比例	
	账面价值	评估价值	账面价值	评估价值	账面价值	评估价值
评估方法						

评估基准日	2019/12/31		2020/6/30		变动比例	
	账面价值	评估价值	账面价值	评估价值	账面价值	评估价值
资产基础法	56,798.47	65,627.01	60,507.18	69,901.12	6.53%	6.51%
收益法	56,798.47	80,100.00	60,507.18	79,800.00	6.53%	-0.37%

注：账面价值为合并口径的归属于母公司所有者权益。

前次交易中，保定隆达收益法评估值为 80,100.00 万元；本次交易中，保定隆达收益法评估值为 79,800.00 万元，较前次交易减少 300.00 万元，降幅为 0.37%，主要受本次交易评估基准日金融市场风险波动较大导致本次收益法评估折现率较高的影响。总体来看，两次交易保定隆达收益法评估结果整体差异不大。

两次交易收益法评估的参数差异情况如下：

单位：万元

项目		2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	平均值
主营业务 收入	本次交易	345,208.76	365,624.31	381,840.69	394,650.48	401,760.79	401,760.79	381,807.64
	前次交易	338,761.04	370,363.42	387,417.57	400,622.76	408,026.00	408,026.00	385,536.13
	差异率	1.90%	-1.28%	-1.44%	-1.49%	-1.54%	-1.54%	-0.97%
主营业务 收入变动 率	本次交易	-3.30%	5.91%	4.44%	3.35%	1.80%	0.00%	-
	前次交易	-5.11%	9.33%	4.60%	3.41%	1.85%	0.00%	-
	差异率	1.81%	-3.42%	-0.16%	-0.06%	-0.05%	0.00%	-
主营业务 成本	本次交易	319,917.89	338,061.70	352,281.86	363,498.46	369,911.31	370,111.80	352,297.17
	前次交易	315,627.40	343,467.90	358,160.22	369,509.97	375,664.16	375,664.16	356,348.97
	差异率	1.36%	-1.57%	-1.64%	-1.63%	-1.53%	-1.48%	-1.14%
主营业务 成本变动 率	本次交易	-2.96%	5.67%	4.21%	3.18%	1.76%	0.05%	-
	前次交易	-4.26%	8.82%	4.28%	3.17%	1.67%	0.00%	-
	差异率	1.30%	-3.15%	-0.07%	0.01%	0.09%	0.05%	-
主营业务 毛利	本次交易	25,290.87	27,562.61	29,558.83	31,152.02	31,849.48	31,648.99	29,510.47
	前次交易	23,133.64	26,895.52	29,257.35	31,112.79	32,361.84	32,361.84	29,187.16
	差异率	9.33%	2.48%	1.03%	0.13%	-1.58%	-2.20%	1.11%
主营业务 毛利率	本次交易	7.33%	7.54%	7.74%	7.89%	7.93%	7.88%	7.72%
	前次交易	6.83%	7.26%	7.55%	7.77%	7.93%	7.93%	7.55%
	差异率	0.50%	0.28%	0.19%	0.12%	0.00%	-0.05%	0.17%
折现率	本次交易	10.65%	10.65%	10.65%	10.65%	10.65%	10.65%	10.65%
	前次交易	10.34%	10.34%	10.34%	10.34%	10.34%	10.34%	10.34%
	差异率	0.31%	0.31%	0.31%	0.31%	0.31%	0.31%	0.31%

注：前次交易从 2020 年开始为预测期，2025 年开始为永续期；本次交易从 2020 年 7

月开始为预测期，2020年金额为上半年的实际发生额+下半年的预测金额，2026年开始为永续期。

总体来看，本次交易中，评估机构对标的资产所处行业和业务开展的预测与上次交易收益法评估中的预测基本一致；具体到预测期分年的主营业务收入、主营业务成本、主营业务毛利率的预测，差异较小，原因如下：

疫情对标的公司的影响于2020年2季度基本得到消除，疫情得到控制的速度较上次交易收益法评估的预测较快，导致标的公司2020年上半年实际实现的收入和发生的成本金额加2020年下半年预测金额的合计数高于上次交易收益法评估中预测的2020年收入和成本金额。由于评估机构对标的公司在未来几年收入增长速度和业务量的判断是一致的，2020年作为预测期首年，其金额的变化导致后续预测年度收入和成本金额均存在较小差异，进而导致毛利率存在细微差异。

2020年，本次交易评估的主营业务毛利比前次交易多2,157.23万元，主要原因是疫情得到控制的速度较上次交易收益法评估时预测的较快，2020年收入增加6,447.72万元，同时由于销量增加，单位产品分摊的固定成本减少，本次交易评估预计的毛利率比前次交易高0.5%，影响本次交易评估预计2020年毛利金额比前次交易高9.33%。

2021年-2025年，本次交易评估预计的主营业务毛利金额合计为151,771.93万元，前次交易评估预计的主营业务毛利金额合计为151,989.34万元，本次交易评估预计的主营业务毛利金额合计减少217.41万元，差异较小。

总体来看，两次交易相隔时间较短，评估机构对标的公司所在行业和业务开展的预测基本保持一致，两次收益法评估结果整体差异较小。

折现率变化：本次交易评估基准日市场风险上升，折现率略有上升，主要变动参数如下表：

评估基准日	无风险报酬率	市场溢价	股权资本报酬率	折现率
2019/12/31	3.14%	7.10%	12.29%	10.34%
2020/6/30	2.83%	7.54%	12.63%	10.65%

注：无风险报酬率、市场溢价数据均来源于财政部网站，因基准日不一致，故存在差异。

评估机构在这两次收益法评估中选取的折现率方法一致，但受评估基准日不同的影响，无风险收益率、股票市场的风险波动、同行业上市公司资本结构、 β 值、标的公司银行借款构成和利率均存在不同程度的变动，综合导致本次交易的

折现率整体略高于上次交易的折现率。

根据上述分析，两次收益法评估结果差异较小，符合标的公司发展较稳定的基本现状。

(3) 前次评估增值率低于本次评估增值率的原因

前次评估选取资产基础法作为评估结果，评估增值率为 19.31%，资产基础法与收益法评估值差异率为 0.65%；本次交易选取收益法作为评估结果，资产基础法与收益法评估值差异率为 12.40%，评估增值率为 31.89%。两次评估结果增值对比情况如下表：

单位：万元

评估基准日	评估主体	合并账面净资产	资产基础法评估值	收益法评估值	资产基础法增值率	收益法增值率	两种评估方法差异率
2019/12/31	新天津合金合并+新河北合金模拟合并	103,178.39	123,100.78	123,900.00	19.31%	20.08%	0.65%
2019/12/31	保定隆达	56,798.47	65,627.01	80,100.00	15.54%	41.02%	22.05%
2019/12/31	新河北合金	52,476.49	63,091.55	62,100.00	20.23%	18.34%	-1.57%
2019/12/31	新天津合金	50,620.12	60,009.23	61,800.00	18.55%	22.09%	2.98%
2020/6/30	保定隆达	60,507.18	69,901.12	79,800.00	15.53%	31.89%	14.16%

注：合并账面净资产为归属于母公司的净资产。

造成两次评估增值率差异的原因如下：

①两次评估对象主要子公司资产结构不同。本次交易评估对象为保定隆达，保定隆达及部分子公司（顺平隆达和长春隆达）租赁厂房进行生产，其经营性资产中无厂房、土地，造成资产基础法增值率较低，故收益法与资产基础法评估值差异率较大；前次交易评估主体为新河北合金及新天津合金，除保定隆达外，其他主要主体（新河北合金、新天津合金、广州合金及秦皇岛合金）均为自建厂房并拥有土地，资产基础法评估中土地、房屋及建筑物增值率较高，造成资产基础法增值率较高，导致资产基础法与收益法评估值差异率较小。

②前次交易的评估对象中除了使用废铝制造铸造铝合金业务外，还存在使用纯铝制造铸造铝合金的业务，因纯铝采购价格比再生铝采购价格高，以纯铝生产的铸造铝合金业务毛利率相对较低，采用收益法进行预测时，导致评估值较低。保定隆达以纯铝生产的铸造铝合金业务收入很少，由于以再生铝生产的铸造铝合

金毛利率高于以纯铝生产的铸造铝合金毛利率，因此本次交易中保定隆达的收益法增值率相对较高。

综上所述，两次评估结果增值率差异合理，符合被评估单位的实际情况。

上述内容已在报告书“第六章 标的资产的评估情况”之“四、本次评估的基本情况”之“（二）收益法评估说明”之“1、本次交易及前次交易的差异及原因、合理性”进行了补充披露。

（三）请补充说明前次交易未直接收购标的公司 100%股权、前次交易完成后短期内筹划收购少数股权的原因，结合标的公司治理结构、少数股东对生产经营及公司治理的参与情况等说明收购少数股权的必要性。

1、前次交易未直接收购标的公司 100%股权

（1）获取保定隆达控股权能够帮助上市公司落实“深耕铝加工产业链，做大做强铝产业”发展战略

前次交易是标的公司落实和实践“深耕铝加工产业链，做大做强铝产业”发展战略的重要举措。前次交易标的新天津合金和新河北合金所从事的铸造铝合金和变形铝合金与四通新材所从事的中间合金新材料及轻量化铝合金车轮为铝深加工产业链的上下游关系，中间合金新材料是铸造铝合金和变形铝合金的关键原材料之一，而铸造铝合金是轻量化铝合金车轮的主要原材料；通过收购新天津合金 100%股权和新河北合金 100%股权，四通新材纵向打通了中间合金新材料、铸造铝合金和轻量化铝合金车轮上下游，打造了一条从熔炼设备研发制造→铸造铝合金研发制造→功能中间合金研发制造→车轮模具研发制造→车轮产品设计、生产工艺技术研究制造的完整产业链，通过释放三类业务在采购、销售和研发的协同效应，合理配置资源，深化融合发展，上市公司价值能够得到持续提升。

前次交易完成后，保定隆达成为四通新材的三级控股子公司，四通新材能够通过重大决策机制和日常经营管理控制保定隆达的生产经营活动、协调保定隆达与上市公司旗下其他铸造铝合金业务主体、中间合金新材料业务、轻量化铝合金车轮业务分工协作，优势互补，共同发展。因此，四通新材通过前次交易获得保定隆达控制权，能够实现前次交易目的。

（2）保定隆达少数股东均为无关联关系的外部股东，利益较难协调

保定隆达三个少数股东均为无关联关系的外部股东，需要协调的利益相关方

较多，加上新冠疫情影响，收购其持有保定隆达股权涉及的谈判难度大、周期较长，多方利益协调较为困难，如果前次交易同时收购保定隆达少数股权，增加前次交易的不确定性，不利于前次交易的实施和上市公司利益的维护。

(3) 前次交易核查工作量大，加上疫情影响，导致前次交易实施时间紧张

前次交易审计和评估基准日为 2019 年 12 月 31 日，涉及 2 个标的公司及其 14 家控股（全资）子公司，尽调核查工作量大，加上 2020 年初疫情爆发，各行各业停工停产，中介机构无法按照原计划开展尽调核查工作，导致前次交易实施时间紧张：四通新材于 2020 年 6 月 15 日公告前次交易草案等相关文件，于前次交易财务数据有效期截止日，即 2020 年 6 月 30 日召开股东大会并审议通过了前次交易。

2、前次交易完成后短期内筹划收购少数股权的原因

(1) 前次交易公告后，资本市场、四通新材股价走势较好

随着 2020 年 2 季度我国疫情整体得到控制，经济秩序得到恢复，宏观经济开始复苏，创业板指数从 2020 年 4 月 1 日 1,865 点增长至 2020 年 8 月 31 日的 2,728 点，增幅为 46.27%，四通新材股价相应期间也从 13.26 元/股增长至 17.86 元/股，增长 34.69%，整体资本市场和四通新材股价走势表现较好。



2020年前8个月四通新材股价走势（元/股）



(2) 本次交易系交易对方主动接洽保定隆达控股股东

2020年2季度以来，欧美疫情整体呈现恶化趋势，作为制造业的重要支柱，欧美汽车行业也经历了停工停产阶段，宏观经济出现不同程度的萎缩；日本疫情自2020年6月进入爆发高峰期，各行各业受到巨大冲击，夏季奥运会因此延期。与此同时，我国疫情得到基本控制，而且前期积累了丰富的疫情防控经验，偶发的零星病例能够得到及时、有效的防控，对社会环境和经济发展的总体影响很小，2季度我国GDP增长3.2%，宏观经济进入快速复苏阶段。

通过对比国内外社会环境和经济发展，本次交易对方对我国宏观经济有较强的信心，主动接洽保定隆达控股股东和四通新材，寻求以换股形式转让保定隆达股权获取上市公司股权，一方面，继续维持对华投资，在保持投资总额不变的情况下，将投资范围扩大至中间合金新材料和轻量化铝合金车轮，同时，提高投资的流动性，另一方面，本次交易本身存在溢价，本次交易后，交易对方能够更直接享受到我国经济快速复苏成果，未来获取较高的收益。

考虑到本次交易对方对保定隆达生产经营具有重大影响，为维护保定隆达生产经营的稳定，同时，进一步完善铝深加工产业链布局，经过权衡，四通新材认为本次交易利大于弊，具有可行性。

(3) 本次交易标的资产作价公允，股份发行价格合理

经过双方谈判，本次交易标的资产作价根据评估机构出具的评估报告确定，最终确定为31,050.45万元，增值31.89%。保定隆达成立25年以来，生产经营稳步发展，积累了众多优质客户，盈利能力较强，逐步成长为行业内领先的铸造铝合金企业，通过与同行业可比上市公司和资本市场类似案例进行对比分析，标的资产作价公允；同时，四通新材本次股份发行价格为定价基准日前120个交易日

均价的 90%，符合相关法律法规，公允合理。

(4) 我国疫情基本结束，本次交易实施能够顺利进行

2020 年 2 季度我国疫情得到控制，社会经济秩序得到恢复。2020 年 9 月，中央政府召开了“全国抗击新冠肺炎疫情表彰大会”，我国新冠疫情防控工作取得决定性成果。本次交易相关各方面工作得以顺利进行，为本次交易快速实施提供了基础。

综合考虑以上因素，四通新材在前次交易完成后短期内筹划了本次交易。

3、结合标的公司治理结构、少数股东对生产经营及公司治理的参与情况等说明收购少数股权的必要性

(1) 新河北合金对保定隆达具有控制权，本次交易对方对保定隆达具有重大影响

①在股权结构方面

2013 年 4 月至 2014 年 8 月河北合金持有保定隆达的股权比例为 51%。2014 年 3 月，河北合金以顺平隆达 100%股权增资至保定隆达，持股比例由 51%提高至 60.21%，作为中外合资企业，河北合金对保定隆达本次增资的审批手续和更新后的营业执照于 2014 年 8 月完成。

2014 年 8 月至 2020 年 5 月，河北合金直接持有保定隆达 60.21%股权。

2020 年 5 月，河北合金将其持有的保定隆达 60.21%股权出资至新河北合金，2020 年 5 月至今，新河北合金持有保定隆达 60.21%股权。

前次交易完成后，新河北合金直接持有保定隆达 60.21%股权，直接拥有保定隆达的控股权；四通新材通过全资子公司立中合金和新河北合金间接获得保定隆达控股权。

②在重大决策方面

2013 年 4 月至 2014 年 8 月，保定隆达董事会由 6 名董事组成，其中河北合金委任 3 名（臧立根、臧永兴、甄跃军），日本金属委任 2 名，北京迈创委任 1 名，董事长（兼任法定代表人）由河北合金委任的董事臧立根担任，副董事长由日本金属委任的董事相良达一郎担任。

2014 年 8 月至 2017 年 12 月，保定隆达董事会由 7 名董事组成，其中河北合金委任 4 名（臧立根、臧立中、臧永兴和甄跃军担任），日本金属委任 2 名，

北京迈创委任 1 名，董事长兼任法定代表人由河北合金委任的董事臧立根担任，副董事长由日本金属委任的董事相良达一郎担任。2017 年 12 月，考虑到保定隆达董事席位过多，部分董事常年居住在海外，导致相关文件传签流程和耗时过长，一定程度影响保定隆达重大经营决策效率，经协商，各股东同意减少董事席位，此外，河北合金实际控制人臧氏家族中一代家族成员考虑到二代家族成员已经陆续参与旗下公司经营管理，即将接任，因此，河北合金减少了臧氏家族成员担任的保定隆达董事席位，计划重新安排家族成员担任董事席位。但后续由于日本金属相良家族内部就保定隆达董事委任席位未能达成一致，因此日本金属未能按照计划减少董事席位。对此，在保定隆达重大经营决策中，河北合金（2020 年 5 月后为新河北合金）除了委派的董事长甄跃军外，还委派了股东代表臧立根、臧永兴和臧永建参与 2018 年至 2020 年 10 月期间保定隆达历次董事会，三位股东代表在董事会决策机制中发挥董事职能，参与讨论董事会审议事项，并具有与其他四位董事相同的表决权，就在此期间形成的决议事项在董事会纪要中签字确认。通过委派三位股东代表的方式，河北合金（2020 年 5 月后为新河北合金）维持其对保定隆达控制权。

在保定隆达 2019 年 9 月召开的第二次董事会中，经协商，保定隆达股东各方同意将保定隆达董事会席位和董事长人选恢复至 2017 年 12 月之前，同时，相良达一郎提出辞任保定隆达董事和副董事长，由相良隆史担任副董事长，岛根良男(日本金属财务负责人)担任保定隆达董事。但由于保定隆达未能及时办理工商登记变更手续，保定隆达董事会席位一直维持之前四名董事的局面，而（新）河北合金也继续通过委派一名董事（同时担任董事长和法定代表人）和三名股东代表的方式控制保定隆达董事会做出的重大决策。

在董事会决策方式上，根据 2014 年 8 月《保定隆达公司章程》，董事会应当由七分之六以上董事出席，重要事项如注册资本增减、合并分立、利润分配、合并分立等事项由出席董事会的董事一致同意方可；其他事项根据重要性分别由全体董事三分之二（含）和过半数通过方可。但在保定隆达董事会实际运作中，董事会审议的重大事项均由全体董事和河北合金（2020 年 5 月后为新河北合金）委派的股东代表协商一致通过，由全体董事和河北合金（2020 年 5 月后为新河北合金）委派的股东代表在董事会纪要中签字确认。涉及工商登记的董事会决议，

由董事签字报送有关机关。报告期内，保定隆达历次董事会不存在议案被否等情形。

前次现金收购完成后，保定隆达成为四通新材三级控股子公司，为规范运作，维持其对保定隆达的控制权，保定隆达已于 2020 年 10 月 13 日召开了董事会，新河北合金增加三个董事席位，委任臧立根、臧永兴和臧永建担任保定隆达董事，由此，保定隆达董事会席位变更为 7 名，其中新河北合金委任 4 名，自此三位原股东代表将以保定隆达董事的身份参与保定隆达后续董事会运作。

根据现行《保定隆达公司章程》第 57.1 条规定“本章程有效的条件是合资公司（指保定隆达）存续且甲方（指新河北合金）、乙方（指日本金属）、丙方（指北京迈创）及丁方（指保定安盛）保持着第 13 条记载的出资比例（即新河北合金持股比例为 60.21%、日本金属持股比例为 25%，北京迈创持股比例为 10.96% 和保定安盛持股比例为 3.83%）”，本次交易完成后，保定隆达 60.21% 股权将由新河北合金持有，39.79% 股权将由四通新材持有，现行《保定隆达公司章程》将失效，原日本金属委派的相良达一郎、相良隆史、北京迈创委派的张欣将不再担任保定隆达董事。届时新河北合金和四通新材将协商确定保定隆达董事会人员构成及董事长、副董事长人选，即保定隆达董事会将全部由新河北合金和四通新材委派的董事组成。

③在日常经营管理方面

2013 年 4 月，立中合金集团（统称前次现金收购的交易标的，下同）成立了隆达铝业事业部，将保定隆达日常经营管理纳入集团内部进行统一管理。

④在人事选任方面

（新）河北合金推荐提名了总经理，与日本金属共同议定了财务负责人；除此之外，保定隆达及其下属子公司其他中层管理人员均纳入立中合金集团统一管理，须经立中合金集团人力资源部考核合格后方可由保定隆达总经理任命。

⑤在原材料采购方面

针对大宗物资如电解铝、工业硅和标准化物资，纳入立中合金集团集中采购范畴；物易宝成立后，负责保定隆达及其下属子公司的废旧金属供应。

⑥在客户销售方面

除了保定隆达自主开发客户外，立中合金集团根据保定隆达以再生铝为主营

业务的特色，安排原河北合金客户的再生铝业务由保定隆达负责。

⑦在资金统筹方面

立中合金集团掌握着保定隆达日常营运资金、长期资本、银行借款、承兑汇票等资金情况，根据保定隆达实际情况，为其筹措资金和提供担保。

⑧在技术研发方面

保定隆达根据行业情况和客户需要，负责生产工艺、设备改造和新产品研发等具体应用方面的研发，而基础性研发主要由立中合金集团主导和负责。

从以上股权结构、公司治理、日常经营管理情况来看，新河北合金拥有保定隆达控制权，而少数股东对保定隆达具有重大影响。

(2) 本次交易的必要性分析

本次交易具有必要性，分析如下：

保定隆达成立于 1995 年。自成立以来，保定隆达专注于再生铸造铝合金的研发、生产和销售，深耕再生铝行业 25 年，积累了丰富的行业经验和客户资源，在再生铝行业处于领先地位。2018 年和 2019 年，保定隆达的销量约为 33 万吨和 35 万吨，是前次交易标的资产的重要组成部分。由于保定隆达的少数股权合计占比为 39.79%，占比较高，因此，保定隆达少数股东的权益和损益对上市公司归属于母公司股东的权益和损益有重要影响；通过收购少数股权，进一步提高上市公司在保定隆达享有的权益比例，增加归属于上市公司母公司股东的净利润，提升上市公司的盈利能力，有利于全体股东特别是中小股东的利益。

通过本次交易，上市公司能够加强对保定隆达的控制，提高保定隆达的日常经营决策和生产管理效率，便于上市公司在业务、人员、技术、市场等诸多方面进行资源整合，进一步挖掘协同效应，有利于积极推动上市公司经营战略的谋划与实施，落实上市公司“深耕铝产业链，做大做强铝产业”的发展战略。

经核查，评估师认为：2020 年 1 季度受春节假期及新冠疫情影响较大，经营业绩低于 2019 年同期，但在 4-6 月全面恢复，7-8 月持续好转；在前次交易评估工作期间及报告出具日，全国疫情尚未完全得到控制，考虑到疫情对标的公司经营情况的不确定性及其恢复时间较短，根据谨慎性原则，故选择资产基础法作为评估结果；标的公司 4-8 月经营情况持续好转，疫情影响因素基本消除，未来年度经营较稳定，故选用收益法评估结果。两次收益的评估假设基本相同，

但第二次评估报告日前疫情影响因素基本消除，评估参数略有差异；两次收益法评估采用的主要参数本次评估结果高于上次评估结果主要是所选取的评估方法不同，而两次交易中收益法评估结果差异较小，主要受折现率略微上升的影响。前次评估选取资产基础法作为评估结果，评估增值率为 19.31%，资产基础法、收益法评估差异为 0.65%；本次交易选取收益法评估结果，资产基础法、收益法评估差异为 12.40%，评估增值率为 31.89%。前次评估增值率低于本次评估，并且前次资产基础法和收益法评估差异较小，主要原因：保定隆达及部分子公司（顺平隆达和长春隆达）租赁厂房进行生产，其经营性资产中无厂房、土地，造成本次交易评估的资产基础法增值率较低；前次交易评估主体除保定隆达外拥有自建厂房和土地，导致前次评估资产基础法与收益法评估值差异率较小；前次交易的评估对象中存在使用纯铝制造铸造铝合金的业务，以纯铝生产的铸造铝合金业务毛利率相对较低，导致前次收益法评估增值率较低。两次评估结果增值率差异原因合理，符合被评估单位的实际情况。

经核查，独立财务顾问认为：受 2020 年 1 月底春节假期和新冠疫情爆发的影响，2020 年一季度产标的公司产销量和营业收入相对于 2019 年下降，但随着疫情得到控制，下游行业复工复产，标的公司自 2020 年 4 月开始产销量、经营业绩超过去年同期水平，生产经营恢复至正常水平。评估方法变更主要因为 2020 年上半年疫情爆发带来的不确定性较高和疫情得到控制后，企业生产经营快速恢复至正常状态并一直保持，未来预测具有现实基础，评估方法变更符合 2020 年国内社会环境、宏观经济和标的公司实际生产经营情况，具有合理性。

本次交易收益法评估值比前次交易收益法评估值减少 300.00 万元，两次评估整体差异不大，本次收益法评估值略有下降主要受本次评估基准日金融市场风险波动较高导致本次评估折现率较高的影响。前次评估选取资产基础法作为评估结果，评估增值率为 19.31%，资产基础法、收益法评估差异为 0.65%；本次交易选取收益法评估结果，资产基础法、收益法评估差异为 12.40%，评估增值率为 31.89%。前次评估增值率低于本次评估，并且前次资产基础法和收益法评估差异较小，主要原因：保定隆达及部分子公司（顺平隆达和长春隆达）租赁厂房进行生产，其经营性资产中无厂房、土地，造成本次交易评估的资产基础法增值率较低；前次交易评估主体除保定隆达外拥有自建厂房和土地，导致

前次评估资产基础法与收益法评估值差异率较小；前次交易的评估对象中存在使用纯铝制造铸造铝合金的业务，以纯铝生产的铸造铝合金业务毛利率相对较低，导致前次收益法评估增值率较低。两次评估结果增值率差异原因合理，符合被评估单位的实际情况。

四通新材通过前次交易取得保定隆达控股权能够落实其“深耕铝加工产业链，做大做强铝产业”发展战略，实现交易目的；而且，保定隆达少数股东均为无关联关系外部股东，多方利益协调难度大，前次交易实施时间紧张。因此，四通新材在实施前次交易时未收购保定隆达 100% 股权。在日本金属、北京迈创以及保定安盛主动接洽的背景下，在定价公允合理和尽调工作顺利推进的基础上，为保障保定隆达生产经营稳定运行、进一步完善产业链布局，四通新材在前次交易完成后短期内筹划了本次交易。考虑到保定隆达经营规模较大和少数股东占比较高，对保定隆达具有重大影响，四通新材实施本次交易具有必要性。

问题二、 报告书显示，本次及前次交易均未设置业绩承诺条款。

（一）请补充披露本次交易未设置业绩承诺的原因，是否有利于维护上市公司利益，两次交易是否存在通过选择评估方法规避签订业绩补偿协议的情形。

（二）请补充披露前次交易是否就你公司后续收购少数股权事项进行了约定，两次交易是否构成一揽子交易，如是，因本次交易选取收益法评估结果，是否存在需要设置业绩承诺的情形，两次交易均未设置业绩承诺是否符合《上市公司重大资产重组管理办法》《监管规则适用指引——上市类第 1 号》相关规定。

请独立财务顾问核查并发表明确意见。

回复：

（一）请补充披露本次交易未设置业绩承诺的原因，是否有利于维护上市公司利益，两次交易是否存在通过选择评估方法规避签订业绩补偿协议的情形

1、本次交易未设置业绩承诺的原因，是否有利于维护上市公司利益

前次交易完成后，四通新材间接获得保定隆达控制权。新河北合金直接持有保定隆达 60.21% 股权，拥有保定隆达的控股权，通过董事会控制重大决策，通过总经理和财务负责人以及中层管理人员任命、采购和销售业务、基础性技术研发、对外融资、日常管理等方面控制保定隆达日常经营。本次交易对方对保定隆

达仅具有重大影响，不负责日常经营管理活动，而且与四通新材及其实际控制人臧氏家族不存在关联关系。本次交易不会导致四通新材控制权变更。基于权责对等和市场化的原则，交易对方与上市公司自主协商未设置业绩承诺和补偿。

根据《重大资产重组管理办法》第三十五条第三款规定“上市公司向控股股东、实际控制人或者其控制的关联人之外的特定对象购买资产且未导致控制权发生变更的，不适用本条前二款规定，上市公司与交易对方可以根据市场化原则，自主协商是否采取业绩补偿和每股收益填补措施及相关具体安排”，本次交易未设置业绩承诺符合相关规定。

为维护上市公司利益，保障上市公司及中小投资者的利益，本次交易做出如下安排：

(1) 作价公允合理

交易双方参考评估机构出具的评估报告协商交易定价。本次评估结论选用收益法评估结果，即保定隆达股东全部权益价值评估结果为 79,800.00 万元。经交易双方协商，本次交易标的资产保定隆达 39.79% 股权作价 31,050.45 万元。

在国内 A 股上市公司中选取了同属于有色金属合金制造的再生铝行业，并以与标的资产经营模式相似的上市公司为样本，2019 年末，可参考公司的市盈率、市净率数据如下：

证券代码	证券简称	2019 年 12 月 31 日	
		市盈率 PE (TTM, 扣非)	市净率 PB (LF)
002540.SZ	亚太科技	21.61	1.21
601388.SH	怡球资源	59.25	1.47
603876.SH	鼎胜新材	24.29	1.82
	平均值	35.05	1.50
	标的资产	8.65	1.37

数据来源：wind

注：标的公司市盈率=标的公司交易价格÷2019年度扣除非经常性损益的归属于交易对方的净利润；标的公司市净率=标的公司交易价格÷2019年12月31日归属于交易对方的权益。

本次交易标的资产保定隆达 39.79% 股权作价 31,050.45 万元，保定隆达 2019 年 12 月 31 日归属于交易对方权益 22,600.11 万元，2019 年扣除非经常性损益的归属于交易对方的净利润 3,588.33 万元，折合的市盈率和市净率分别为 8.65、1.37，市盈率和市净率低于上述可参考上市公司的平均值。

与市场上类似交易对比分析如下：

首次披露日	交易买方	交易标的	交易总价值(万)	PE	PB
2019-03-27	新界泵业 (002532.SZ)	天山铝业 100% 股权	1,702,800.00	15.74	1.54
2017-06-02	万顺股份 (300057.SZ)	江苏中基 23% 股权	27,600.00	19.51	1.07
2020-03-21	中房股份 (600890.SH)	忠旺集团 100% 股权	3,050,000.00	10.92	1.09
	平均值			15.39	1.23
	标的资产		31,050.45	8.65	1.37

数据来源：wind

标的资产市盈率低于类似交易的水平，市净率与市场上类似交易相当，定价公允合理。

(2) 发行股份的定价依据和发行价格符合相关法律法规的要求

本次发行股份购买资产的定价基准日为四通新材审议本次重组相关事项的首次董事会（即第四届董事会第五次会议）决议公告日，即 2020 年 8 月 28 日。

根据《持续监管办法》，上市公司发行股份购买资产的，发行股份的价格不得低于市场参考价的 80%。市场参考价为审议本次发行股份购买资产的董事会决议公告日前 20 个交易日、60 个交易日或者 120 个交易日的公司股票交易均价之一。本次定价基准日前 20 个交易日、60 个交易日或者 120 个交易日的上市公司股票交易均价情况如下：

单位：元/股

价格	定价基准日 前 20 个交易日	定价基准日 前 60 个交易日	定价基准日 前 120 个交易日
交易均价	17.55	16.71	16.13
交易均价的 90%	15.80	15.04	14.52
交易均价的 80%	14.04	13.37	12.90

依据上述规定，经协商，交易各方确定定价基准日前 120 个交易日的股票均价作为市场参考价，并以该市场参考价 90%作为发行价格，确定为 14.52 元/股。

在发行股份购买资产定价基准日至股份发行日期间，上市公司如有实施派息、送股、配股、资本公积转增股本等除息、除权事项，则上述发行价格将根据证监会及深交所的相关规则进行相应调整。

综上，本次交易标的资产作价、股份发行价格公允合理，有利于保护上市公

司股东包括中小股东利益。

2、两次交易是否存在通过选择评估方法规避签订业绩补偿协议的情形

两次交易评估方法变更的根本原因为 2020 年初新冠疫情爆发并在当年 2 季度得到控制，疫情爆发及疫情得到控制对标的公司和评估的影响具体详见本核查意见问题一之“（一）请补充披露标的资产 2020 年上半年与上年同期经营业绩变动情况，疫情对上半年各月份生产经营和业绩的具体影响及恢复情况，你公司在 6 月疫情影响基本消除后实施的两次交易对相同标的选取不同评估方法是否审慎合理”的相关分析。

因此，两次交易评估方法的变更是考虑标的公司实际经营情况做出的考虑，而非人为选择评估方法进而规避签订业绩补偿协议。

（二）补充披露前次交易是否就你公司后续收购少数股权事项进行了约定，两次交易是否构成一揽子交易，如是，因本次交易选取收益法评估结果，是否存在需要设置业绩承诺的情形，两次交易均未设置业绩承诺是否符合《上市公司重大资产重组管理办法监管规则适用指引——上市类第 1 号》相关规定。

1、两次交易不构成一揽子交易

根据《企业会计准则第 13 号——合并财务报表》和标的公司的会计政策，各项交易的条款、条件以及经济影响符合下列一种或多种情况的，通常将多次交易作为“一揽子交易”进行会计处理：（1）这些交易是同时或者在考虑了彼此影响的情况下订立的；（2）这些交易整体才能达成一项完整的商业结果；（3）一项交易的发生取决于其他至少一项交易的发生；（4）一项交易单独考虑时是不经济的，但是和其他交易一并考虑时是经济的；（5）这些交易是同时或者在考虑了彼此影响的情况下订立的。

四通新材召开第四届董事会第二次会议审议前次交易时，未就收购保定隆达少数股权事项与日本金属、北京迈创和保定安盛进行约定；前次交易也未考虑本次交易的影响，前次交易的发生也并不取决于本次交易；两次交易分别独立定价，分别具有合理的商业逻辑，分别单独构成一项完整的商业结果，均具有经济上的可行性。

综上所述，四通新材两次交易不构成一揽子交易，因此本次交易不设置业绩承诺符合法律法规的相关规定。

2、两次交易均未设置业绩承诺符合《上市公司重大资产重组管理办法》、《上市公司重大资产重组管理办法监管规则适用指引——上市类第1号》相关规定

根据《上市公司重大资产重组管理办法》第三十五条“采取收益现值法、假设开发法等基于未来收益预期的方法对拟购买资产进行评估或者估值并作为定价参考依据的，上市公司应当在重大资产重组实施完毕后3年内的年度报告中单独披露相关资产的实际盈利数与利润预测数的差异情况，并由会计师事务所对此出具专项审核意见；交易对方应当与上市公司就相关资产实际盈利数不足利润预测数的情况签订明确可行的补偿协议。上市公司向控股股东、实际控制人或者其控制的关联人之外的特定对象购买资产且未导致控制权发生变更的，不适用本条前二款规定，上市公司与交易对方可以根据市场化原则，自主协商是否采取业绩补偿和每股收益填补措施及相关具体安排。”

根据《上市公司重大资产重组管理办法监管规则适用指引——上市类第1号》中“1-2 业绩补偿及奖励”的规定：“1、采取收益现值法、假设开发法等基于未来收益预期的方法对拟购买资产进行评估或者估值并作为定价参考依据的，交易对方为上市公司控股股东、实际控制人或者其控制关联人，无论标的资产是否为其所有或控制，也无论其参与此次交易是否基于过桥等暂时性安排，上市公司控股股东、实际控制人或者其控制的关联人均应以其获得的股份和现金进行业绩补偿。2、在交易定价采用资产基础法估值结果的情况下，如果资产基础法中对一项或几项资产采用了基于未来收益预期的方法，上市公司控股股东、实际控制人或者其控制的关联人也应就此部分进行业绩补偿。”

考虑到新冠疫情对标的公司的影响，基于谨慎性原则，前次交易双方采用了资产基础法评估结果作为交易对价的参考。为更好保护上市公司及其中小投资者的利益，前次交易对方天津合金和河北合金考虑到当时以下不确定性因素，在资产基础法评估值的基础上，给予四通新材85.29%的折价，最终交易对价确定为105,000万元，较资产基础法评估值减少18,100万元：由于资产基础法的评估基准日在新冠疫情之前，疫情爆发之后标的公司的经营业绩受到一定影响，新冠疫情尚未结束，对标的公司短期甚至长期经营业绩的影响程度难以准确估测；标的公司存在部分房屋建筑物未办理产权证书的情况，经营资产存在一定权属瑕疵；评估机构对专利采取了利润分成法进行评估；本次交易对方并未做业绩承诺，选

择低于评估价值的交易对价能在一定程度上降低标的公司未来业绩波动给上市公司带来不利影响。

本次交易为收购与实际控制人无关联关系的交易对方持有的保定隆达少数股权，本次交易未设置业绩承诺的原因详见本题回复之“（一）请补充披露本次交易未设置业绩承诺的原因，是否有利于维护上市公司利益”。

综上所述，前次交易未就本次交易进行约定，且两次交易并非一揽子交易，两次交易均未设置业绩承诺，符合《上市公司重大资产重组管理办法》、《上市公司重大资产重组管理办法监管规则适用指引——上市类第1号》相关规定。

上述内容已在报告书“重大事项提示”之“二、本次交易涉及的股票发行情况”之“（七）盈利承诺及补偿”进行了补充披露。

经核查，独立财务顾问认为：本次交易前，四通新材取得了保定隆达的控制权，并负责保定隆达的重大决策和日常经营管理，基于市场化和权责对等原则，本次交易未设置业绩承诺，符合《上市公司重大资产重组管理办法》第三十五条第三款的规定；本次交易中标的资产作价和发行股份定价公允合理，符合相关法律法规，有利于维护上市公司利益；前次交易未就后续收购少数股权事项进行了约定，两次交易不构成一揽子交易；受疫情影响，出于谨慎的考虑，评估机构对于前次交易标的采用基础资产法结果作为评估结论，前次交易未设置业绩承诺，考虑到交易进程中的不确定性因素和资产瑕疵，前次交易对方天津合金和河北合金给予四通新材约1.8亿元折价；四通新材的两次交易分别考虑当时的宏观环境和交易具体方案，经协商一致后未设置业绩承诺，不存在通过选择评估方法规避签订业绩补偿协议的情形；两次交易均未设置业绩承诺符合《上市公司重大资产重组管理办法》、《上市公司重大资产重组管理办法监管规则适用指引——上市类第1号》相关规定。

问题三、报告书显示，标的公司2019年铸造铝合金销售数量（含委托加工）为35.27万吨，较上年增长约6%，实现营业收入362,364.10万元，较上年下滑3.51%，实现归属于母公司所有者的净利润10,388.57万元，较上年增长38%；2020年至2025年预测营业收入增长率分别为-4.25%、5.44%、4.43%、3.35%、1.80%和0%，2020年下半年预测营业收入较上半年增长21.12%；预测期毛利

率为 7.38%至 7.99%，报告期内标的公司毛利率为 6.43%至 7.65%。

(一) 报告书显示，标的公司产品主要应用于燃油汽车和新能源汽车、5G 通信设备、消费电子等领域，2019 年中国汽车产销量较上年分别下滑 7.5%、8.2%，2020 年上半年受疫情影响呈进一步下滑趋势。请补充披露报告期内标的公司销售收入的行业构成及同比变动情况，在 2019 年汽车行业产销量下滑趋势下标的公司铸造铝合金销量仍保持增长的原因及合理性，结合市场环境、竞争格局、客户需求、在手和意向性订单及执行情况、疫情影响及恢复情况等补充说明预测期营业收入的测算依据及可实现性，并就汽车行业波动对标的公司业绩的影响进行充分的风险提示。

(二) 请结合预测期营业收入构成、预计产品价格及成本变化等补充披露预测期毛利率的预测依据、变动趋势的合理性及可实现性。

(三) 报告书显示，截至 2020 年 6 月 30 日，标的公司机器设备、运输设备和电子设备的成新率分别为 33.04%、23.47%、27.53%，请结合标的公司固定资产成新率较低的情况补充披露评估预测是否考虑了相关资本性支出，以及对产量、营业收入、相关费用的影响。

请独立财务顾问核查并发表明确意见。

回复：

(一) 请补充披露报告期内标的公司销售收入的行业构成及同比变动情况，在 2019 年汽车行业产销量下滑趋势下标的公司铸造铝合金销量仍保持增长的原因及合理性，结合市场环境、竞争格局、客户需求、在手和意向性订单及执行情况、疫情影响及恢复情况等补充说明预测期营业收入的测算依据及可实现性，并就汽车行业波动对标的公司业绩的影响进行充分的风险提示。

1、报告期内标的公司分行业收入和销量构成及同比变动情况

报告期各期，标的公司分行业的主营业务收入构成及同比变动情况如下表所示：

单位：万元

行业	项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度
		金额	同比变动	金额	同比变动	金额
汽车行业	铸造铝合金	145,353.29	-4.56%	339,167.27	-5.00%	357,015.35
	受托加工铸造铝合金	3,183.15	-5.16%	7,986.62	11.14%	7,185.95

消费电子	铸造铝合金	3,164.61	276.09%	3,439.47	-	-
	受托加工铸造铝合金	1,008.15	505.49%	1,751.62	-	-
5G 通讯	铸造铝合金	1,792.68	2.18%	3,297.22	-37.00%	5,233.52
	受托加工铸造铝合金	1.10	-96.62%	48.86	1373.86%	3.31
其他	铸造铝合金	805.65	-9.39%	1,301.41	234.63%	388.91
合计	-	155,308.61	-2.53%	356,992.47	-3.47%	369,827.04

报告期各期，标的公司分行业主营业务销量构成及同比变动情况如下表所示：

单位：万吨

行业	项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度
		数量	同比变动	数量	同比变动	数量
汽车行业	铸造铝合金	11.19	-1.18%	25.68	-0.65%	25.85
	受托加工铸造铝合金	3.22	-5.49%	8.15	16.83%	6.98
消费电子	铸造铝合金	0.23	289.79%	0.24	-	-
	受托加工铸造铝合金	0.43	388.49%	0.79	-	-
5G 通讯	铸造铝合金	0.14	2.40%	0.25	-36.97%	0.40
	受托加工铸造铝合金	0.00	-96.69%	0.05	1387.03%	0.00
其他	铸造铝合金	0.07	-6.56%	0.10	249.81%	0.03
合计	-	15.29	1.09%	35.27	6.04%	33.26

报告期内标的公司下游行业以汽车行业为主，汽车行业收入占比分别为98.48%、97.24%、95.64%，呈逐年微降趋势，一方面受汽车行业铸造铝合金销售单价下降影响，汽车行业收入略有下降；另一方面，标的公司加大开拓消费电子业务力度，消费电子收入增速较快。

2018年、2019年和2020年1-6月汽车行业分别实现收入364,201.29万元、347,153.90万元、148,536.43万元，2019年销售收入下降是受销售单价下降影响，以及销售单价较低的受托加工铸造铝合金销量和收入占比上升所致；2019年、2020年汽车行业铸造铝合金收入降幅大于销量降幅，2019年受托铸造铝合金收入增幅小于销量增幅，主要是受销售单价下降影响所致，2020年1-6月受托铸造铝合金收入降幅和销量降幅基本持平。

2019年和2020年1-6月消费电子行业分别实现收入5,191.09万元、4,172.75万元，占比分别为1.45%、2.69%。2019年，公司新增消费电子类客户深圳市比亚迪供应链管理有限公同，2020年上半年，消费电子行业收入持续上升，占比较2019年提高1.24个百分点。

2018年、2019年和2020年1-6月5G通讯行业分别实现收入5,236.84万元、3,346.07万元、1,793.78万元，占比分别为1.42%、0.94%、1.15%，报告期公司5G通讯行业客户为东莞市建升压铸科技有限公司（以下简称“东莞建升”），2019年5G通讯行业收入和销量降低，系标的公司对东莞建升销量下降所致。一方面，受市场竞争的影响，标的公司对东莞建升的销量有所下降；另一方面，东莞建升受中美贸易摩擦的影响，产量下降，导致其对铸造铝合金的需求量下滑。

2019年、2020年消费电子行业、5G通讯行业的收入和销量变动幅度一致。

上述内容已在报告书“第四章 交易标的基本情况”之“四、标的公司主营业务发展情况”之“（六）标的公司报告期内产品销售情况”之“2、分行业收入构成”进行了补充披露。

2、在2019年汽车行业产销量下降的背景下，标的公司铸造铝合金销量仍保持增长的原因及合理性

2000-2010年十年间，我国汽车行业基本维持两位数的高增长趋势，年销量从200万辆增长至2000万辆水平。2010年之后，我国汽车保有量增长至上百辆/千人，汽车产销增速开始回落，进入个位数增长期，我国汽车行业逐步由成长期步入成熟期，行业增速放缓。2019年，受中美经贸摩擦、环保标准切换、新能源补贴退坡等因素的影响，我国汽车行业承受了较大压力，当年汽车产销分别完成2,572.10万辆和2,576.90万辆，产销量同比分别下降7.5%和8.2%。

在欧美日成熟汽车市场发展历史上，汽车市场都有先繁荣再集中的趋势，我国也不例外。2005-2019年，我国汽车行业前十名车企市场占有率从81.9%提升至90.4%，其中，2019年我国汽车行业前十名车企市场集中度高于上年同期1.5个百分点。因此汽车总体产销量下降对汽车行业内龙头企业影响较小，对中小型企业影响较大。2019年汽车行业产销量下降主要发生在20世纪初盲目扩张、品牌知名度、技术含量和服务水平较低的低端车型领域，汽车行业内的龙头企业、中高端汽车领域产销量要好于汽车行业整体水平。2019年我国汽车销量排名前

十位的企业集团销量合计为 2,329.4 万辆，降幅为 6.7%，较汽车行业总体降幅减少 1.5 个百分点。

具体到重卡行业，在基建投资回升、国III汽车淘汰、新能源物流车快速发展和治超加严等利好因素促进下，2019 年重型卡车产销分别完成 119.3 万辆和 117.4 万辆，同比分别增长 7.3%和 2.3%，连续三年销量突破 110 万辆大关，刷新单一国家重卡销量纪录。重卡属于行业集中度高的产业，行业前五（一汽、东风、中国重汽、陕汽集团、福田汽车）占据 82.8%的市场份额；且行业龙头强者愈强，销量同比增速高于行业整体水平。

2019 年，标的公司加大市场开拓力度，主动优化客户和产品结构，完善服务体系；为增加客户粘性，通过铝液直供的模式，既帮助客户减少融化铸造铝合金锭的设备投入，节省燃料动力支出，降低生产成本和运输成本，又保障供货及时性，降低客户备货量，减少流动资金占用。此外，在汽车行业面临较大压力的情况下，标的公司开发消费电子等其他行业的新客户，2019 年标的公司开始向消费电子类龙头企业深圳市比亚迪供应链管理有限公司批量供货，为标的公司发展提供新的动能。

2019 年，标的公司销量增长主要来源于以下客户：

客户名称	2019 年销量增加（吨）	所属行业和地位	销量增加原因
长城汽车	15,783.62	2019 年车企营业收入排名第十	长城汽车 2019 全球销量 105.86 万辆，较上年同比增长了 1.43%，销量增加主要是国内市场皮卡车推出“长城炮”车型、新能源汽车欧拉品牌创新营销模式造成的。
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	9,008.58	消费电子类龙头企业	标的公司 2018 年底开发的新客户，2018 年处于试开发阶段，2019 年开始量产。
东风日产	4,707.88	2019 年车企营业收入排名第三	东风日产 2019 年累计终端销量达 117 万辆，同比微增 0.3%。在连续销量下滑的国内汽车市场，东风日产凭借轿车+SUV 实现销量的提升。
陕西法士特	3,747.03	国内重卡变速器龙头企业	2019 年法士特变速器销量首次突破 100 万台，创造历史新纪录，销量增加主要是源于 2019 年中国重型卡车产销量增加。
长春中誉	2,223.82	汽车零部件制造商	长春中誉的最终客户为一汽重卡，销量增加主要是源自 2019 年中国重型卡车产销量增加。

受上述因素的综合影响，2019 年，标的公司铸造铝合金实现销售 262,757.63

吨，与 2018 年度铸造铝合金销量 262,748.98 吨基本持平；受托加工铸造铝合金销量为 89,950.42 吨，较 2018 年受托加工铸造铝合金销量 69,809.84 吨逆势增长 20,140.58 吨，涨幅为 28.85%；主营业务总销量增长 20,149.23 吨，增幅约为 6%。

上述内容已在报告书“第四章 交易标的基本情况”之“四、标的公司主营业务发展情况”之“（六）标的公司报告期内产品销售情况”之“3、标的公司 2019 年销量增长的原因及合理性”进行了补充披露。

3、预测期营业收入的测算依据及可实现性

预测期内，标的公司营业收入及增长率具体如下：

单位：万元

项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
收入金额	346,978.90	365,866.30	382,089.84	394,906.82	402,021.66	402,021.66
收入增长率	-4.25%	5.44%	4.43%	3.35%	1.80%	0.00%

预测期内，2021 年至 2024 年营业收入将持续增长，2025 年及永续期营业收入保持不变，营业收入增长预测依据如下：

（1）市场环境和客户需求

①我国汽车行业当前从成长期迈入成熟期，未来较长一段时间将保持低速增长的态势

总体来看，我国汽车产业起步较晚。基于庞大的人口规模和广阔国土面积，与其他发达国家相比，我国汽车产业发展具有更长的周期和更大的发展空间。截止 2019 年 12 月，我国千人汽车保有量为 186 辆，约是美国的 1/5，意大利的 1/4，英国、法国、德国、日本各国的 1/3，远低于世界主要发达国家平均水平，未来发展空间巨大。

A. 地区经济发展水平存在较大差异，增购、换购和新购汽车需求将共同带动我国汽车产销量增长

我国东中西部、一二三四线城市以及农村地区，受经济发展水平差异的影响，汽车普及程度差异较大。分区域来看，据公安部统计，截至 2019 年底，全国 66 个城市汽车保有量超过百万辆，30 个城市超 200 万辆，其中，北京、成都、重庆、苏州、上海、郑州、深圳、西安、武汉、东莞、天津等 11 个城市超 300 万辆，一二线城市和东部沿海城市汽车普及率较高，导致增购需求和换购在汽车消费需求占比持续上升。随着我国经济发展，特别是近年来“脱贫攻坚”战略的实施，

国家对中西部地区和广大农村地区政策和资源的倾斜以及产业结构向内陆转移和三四线城市下沉，中西部、三四线以及农村地区的经济发展水平和城镇化水平和质量将得到进一步提高和深化，推动中西部地区和三四线城市以及农村地区汽车普及程度进一步提升。未来，增购、换购和新购汽车需求将共同带动我国汽车产销量增长。

B. 汽车轻量化发展趋势带动汽车用铸造铝合金需求增长

世界各国对于燃油车的油耗限制逐步趋严，而汽车轻量化与发动机节油技术是两种主要的实现途径。汽车轻量化材料主要分为铝合金、镁合金、碳纤维等，基于当前市场及技术水平，镁合金以及碳纤维技术尚未完全成熟，市场价格昂贵，不具备大面积推广的条件，目前汽车轻量化主要集中在铝合金材料。

铝合金材料最先在发动机部件上使用，以提升汽车燃油效率。随着汽车性能和安全性需求提升，铝合金零部件继续扩大应用范围，除了在传统的发动机部件上使用外，还广泛应用于汽车传动系统、底盘系统、车身系统、热交换系统等。根据 Ducker Frontier 数据，2019 年欧洲生产的乘用车每辆车平均含铝量接近 179kg，预测到 2025 年平均含铝量将进一步增加到 198.80kg。根据智研咨询数据，2018 年我国乘用车的单车用铝量仅为 156kg，较欧洲仍有差距；根据中国汽车工程学会发布《节能与新能源汽车技术路线图》中提出的目标，到 2020/2025/2030 年，我国汽车单车用铝量要分别达到 190/250/350kg。目前我国单车用铝量距离目标仍有较大差距，但也反映出汽车用铝合金的市场空间广阔。

C. 汽车电力化趋势不可逆转，新能源汽车发展空间巨大

在新能源汽车领域，铝合金的用途也非常广泛。纯电动车替代燃油车后，电池取代发动机。对于燃油车，发动机的缸体有 14kg，而新能源汽车的电池外壳一般为 15-20kg，所以缸体和电池外壳在重量上基本可以实现对冲，并且，新能源汽车对重量更大的车门框、纵梁、横梁等车身结构件的轻量化需求更大，所以新能源汽车上用的铝合金用量并不会比传统燃油车少。根据《2019 年新能源汽车市场长期展望》，在汽车行业电动化趋势已成的情况下，我国将继续引领全球电动车市场，2025 年我国将占全球电动乘用车销量的 48%。随着疫情对我国新能源汽车产生的短期冲击正在逐步消退，新能源汽车将成为铝合金在汽车领域的重要增量。

D. 重型卡车市场未来仍继续保持小幅增长态势

2019年，受基建投资回升、国III汽车淘汰、新能源物流车快速发展、治超加严等多重利好因素影响，重型卡车产销分别完成119.3万辆和117.4万辆，同比分别增长7.3%和2.3%，连续三年销量突破110万辆大关，再次创造中国乃至全球重卡市场销量新高。

从货运结构来看，铁路货运替代公路货运推进缓慢，而公路货运市场煤炭、钢铁等大宗货物运输需求继续保持小幅增长，同时得益于快递、快运等行业快速发展，公路货运量、运价表现稳健，重卡作为公路货运的主力，2020年仍有很大的市场空间。车辆更新需求叠加国III置换政策拉动，2020年重卡需求量仍将维持在100万辆以上。

根据重卡头部企业发布的2020年销售计划，多数企业对2020年市场持乐观态度：一汽解放重卡销量目标为30万辆；东风重卡销量目标为22万辆；中国重汽重卡销量目标为20万辆；陕汽重卡销量目标为18万辆。

E. 汽车行业市场份额向龙头企业聚集

2005-2019年，我国汽车行业前十名车企市场占有率从81.9%提升至90.4%。据中国汽车工业协会统计，2020年1-7月，汽车销量排名前十位的企业依次是上汽、一汽、东风、北汽、广汽、长安、吉利、长城、华晨和奇瑞。2019年按车企营业收入排名的前十依次是上汽、一汽、东风、北汽、广汽、吉利、华晨、长安、中国重汽、长城。

报告期内，标的公司主要整车厂及其零部件制造业客户如下：

客户名称	合作期限	终端汽车品牌
长城汽车	2013年合作至今	长城汽车
一汽铸造	2004年合作至今	一汽集团
东风日产	2008年合作至今	东风日产
陕西法士特	2008年合作至今	中国重汽/陕汽重卡/东风重卡等
皮尔博格	2004年合作至今	上汽通用、上汽大众等
长春中誉	2013年合作至今	一汽重卡
汉特曼	2012年合作至今	一汽大众
辉门东西	2006年合作至今	北京现代、华晨宝马、东风日产等
东风本田	2002年合作至今	东风本田
冈谷钢机（注）	2010年合作至今	各主流整车厂

注：冈谷钢机是知名的汽车零部件贸易商，从标的公司采购铸造铝合金，进而供货给利优比压铸（大连）有限公司（以下简称“利优比”），而利优比是主流整车厂的压铸件供应商。

标的公司拥有一汽、长城汽车、东风日产、东风本田等优质客户，为标的公司未来业绩增长打下了坚实基础。

②消费电子

铸造铝合金可用于生产笔记本电脑、手机、平板电脑、智能穿戴设备的内部结构件、中框、外壳和支架。依托广袤的消费市场、成熟的制造能力以及充足的劳动力要素，我国目前是全球最大的消费电子产品制造国，集中了全球约 70% 的产能。虽然消费电子行业产品从总量上已经进入存量阶段，但是由于技术持续迭代以及细分产品的涌现，消费电子行业仍然存在较大的结构性机会。2019 年，公司开始向消费电子类龙头企业深圳市比亚迪供应链管理有限公司批量供货，带动公司销量增加。深圳市比亚迪供应链管理有限公司是比亚迪股份（002594.SZ）的全资子公司，根据比亚迪股份的年报，2019 年分产品收入中，手机部件及组装等实现营业收入 533.80 亿元，同比增长 26.40%。

（2）竞争格局

从行业监管和引导的角度来说，2018 年，工业和信息化部发布了《铝行业规范条件》，设定了较高的产能存续和新增门槛，同时提出明确的环保要求，在此背景下，只有实现规模化、集约化、现代化生产，再生铝企业才能降低生产成本，扩大利润空间。在《铝行业规范条件》的引导下，不符合规定的“作坊”式企业被关停，单体新建项目产能规模不断壮大，且在全国范围内形成明显的产业集聚区域。据中国有色金属工业协会再生金属分会统计，我国再生铝企业已经由 2008 年的 2,000 家左右下降到目前约 200 家，但是产能规模由 250 万吨增长到 1,200 万吨，并形成了珠江三角洲地区、江浙沪地区及环渤海湾等原料集散地及生产基地，形成了包括新格集团、华劲集团、标的公司及所属的立中合金集团、怡球资源、重庆顺博铝合金股份有限公司等在内的规模化再生铝企业。

汽车行业对铸造铝合金需求量较大，通常规定严格的信用期；同时，电解铝和废铝行业给予铸造铝合金的信用期较短，甚至部分要求预付货款，而且随着国家对再生铝行业的产能规模、生产工艺和生产装备、环保设置提出了明确的要求，需要投入更多的资金，因此铸造铝合金企业需要准备大量营运资金。

安全性是汽车制造的关键，因此整车厂对上游零部件及其原材料质量要求较

高，考核标准严苛、考核周期长，而且汽车制造是一套系统工程，对上游零部件及其原材料供货及时性要求严苛。整车厂存在“零库存”的行业惯例，即整车厂不预先储备零部件，而是根据实际生产需求从周边汽车零部件工厂或者仓库提货，按照实际使用量与上游供应商结算，上游汽车零部件行业在整车厂周边设厂或者设立仓库，以随时供应整车厂采购。因此，实现规模化生产、具备稳定的产品质量、较强的研发实力和资金实力的铸造铝合金企业，更能得到汽车领域客户的配套业务机会。

根据中国有色金属工业协会再生金属分会相关数据和同行业上市公司公开披露资料显示，经过二十多年经营，包括标的公司在内的立中合金集团生产规模位居行业前三。因此，目前的竞争格局有利于标的公司巩固和扩大市场份额。

（3）标的公司在手订单情况

标的公司与主要客户之间均建立了稳定的业务合作关系，主要客户有长城汽车、东风日产、冈谷钢机、长春中誉、一汽铸造、法士特、皮尔博格等，标的公司与主要客户的销售合同以框架协议+定期订单的形式为主，框架协议常年有效，如合同届满前双方未提出异议，合同到期后自动顺延。标的公司与主要客户存在长期合作关系，合同价格主要按市场价格进行结算。

经过二十多年的发展，标的公司凭借雄厚的研发实力、先进的生产工艺和设备、丰富的行业经验、稳定的产品质量、及时的供货速度、完善的客户服务体系，积累了众多大型优质客户资源，并形成了稳定的长期合作关系。每年末，标的公司会跟客户沟通下年产量，2021年度合同及意向订单量均是通过与客户沟通，客户根据自身2021年生产安排口头确认的下年预计订单量，客户每月或定期给标的公司下达各期具体订单量。

标的公司在手和意向性订单及执行情况如下：

单位：吨

项目	数量
2020年度合同及意向订单量	344,249.99
2020年1-6月已完成	152,877.62
2020年7-12月在手订单量	191,372.37
评估预测2020年7-12月销量	190,868.33
2021年度合同及意向订单量	379,165.00

评估预测 2021 年销量	359,147.51
2021 年武汉合金本次募投项目销量	12,000.00

注：2021 年度合同及意向订单量含武汉合金本次募投项目销量 12,000.00 吨，武汉合金预计于 2021 年 8 月投产，剔除武汉合金订单量，标的公司 2021 年度合同及意向订单量为 367,165.00 吨。评估预测 2021 年销量不含武汉合金销量。

从上表可见，2020 年 7-12 月、2021 年度标的公司在手订单分别为 191,372.37 吨、379,165.00 吨，已能覆盖相应期间的评估预测销量。此外考虑未来市场开拓的情况和已有的研发积累以及潜在的客户资源，标的公司未来将持续参与下游客户的配套生产，未来订单规模预计高于目前已有订单规模。在手和意向性订单的预测及执行情况能够支持预测期营业收入实现。

2020 年、2021 年前十大客户的订单方式、在手订单情况：

单位：吨

客户名称	合作年限	订单方式	产品（含受托加工）	2020 年在手订单数量	2021 年在手订单数量
长城汽车	2013 年合作至今	框架协议+定期订单（电话下单，每月下单，每周会明确周需求量）	铝合金液	85,453.67	89,700.00
一汽铸造	2004 年合作至今	框架协议+定期订单（电话下单，每月下单）	铝合金液	41,490.00	43,600.00
东风日产	2008 年合作至今	年度协议（有年度预计采购数量）+定期订单（客户根据自身需求按批次下单，下单频率较高，标的公司登陆客户订单系统查看订单）	铝合金液	35,000.00	36,000.00
陕西法士特	2008 年合作至今	月度订单，每月下一个订单	铝合金锭	15,000.00	16,000.00
冈谷钢机	2010 年合作至今	框架协议+定期订单（电话下单并发邮件确认，每周下单）	铝合金锭	17,000.00	18,000.00
长春中誉	2013 年合作至今	框架协议+定期订单（电话下单，每月下单）	铝合金锭	11,379.71	15,760.00
皮尔博格	2004 年合作至今	框架协议+定期订单（每两周下一次订单）	铝合金液	7,000.00	7,500.00
汉特曼	2012 年合作至今	季度订单，每季度下一个订单	铝合金锭	7,971.99	11,000.00
辉门东西	2006 年合作至今	框架协议+定期订单（纸质订单，每月末下下个月的订单）	铝合金锭	5,400.00	6,530.00
东风本田	2002 年合作至今	框架协议+定期订单（纸质订单，每月末下下个月的订单，	铝合金锭	8,874.83	9,600.00

客户名称	合作年限	订单方式	产品（含受托加工）	2020年在手订单数量	2021年在手订单数量
		标的公司登陆客户订单系统（查看订单）			
合计				234,570.21	253,690.00

注：框架协议均无具体数量，框架协议一般约定产品内容、定价方式、送货方式、质量要求及技术标准、结算方式、包装标准、违约责任等。

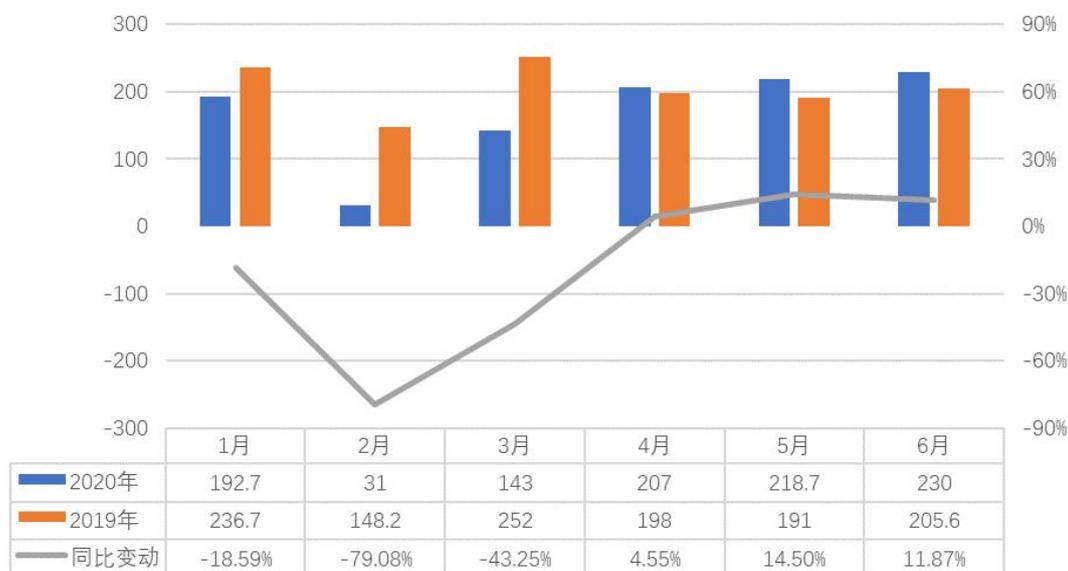
从上表可以看出，标的公司前十大客户 2021 年的在手订单比 2020 年多 19,119.79 吨，增幅为 8.15%，前十大客户的订单是标的公司未来业绩的有力保证。前十大客户中，标的客户为长城汽车、一汽铸造、东风日产、皮尔博格直供铝液。采用铝液直供模式的客户一般没有熔炼设备，客户粘性较强。长城、一汽、东风均率先走出疫情影响，在 2020 年一季度产量受疫情影响较大的情况下，2020 年二季度产量实现强势反转，带动公司在手订单销量增加。前十大客户中，2021 年长春中誉、汉特曼的在手订单增量较多，长春中誉订单增加较多主要是受基建投资回升、国Ⅲ汽车淘汰、新能源物流车快速发展、治超加严等多重利好因素影响，重型卡车预计仍将保持较好态势；汉特曼订单增加较多主要是汉特曼新建的车间开始投产，需求量增加。

行业未来发展趋势、目前竞争格局对预测期经营业绩的影响详见本题回复之“预测期营业收入的测算依据及可实现性”。

（4）疫情影响及恢复情况

2020 年初，受新冠疫情的影响，一季度，我国汽车销量 366.70 万台，同比下降 42.42%；随着国内疫情逐渐得到控制，企业复工复产，以及从中央到地方密集出台的一系列促进汽车消费政策的影响，二季度汽车销量为 655.70 万辆，同比增长 10.28%，汽车市场呈现 V 型复苏。

2019年和2020年乘用车分月销量



数据来源：中汽协

标的公司汽车行业主要客户 2020 年上半年产销情况（注：数据来源：wind 资讯）如下：

长城汽车是标的公司第一大客户，受疫情影响，长城汽车一季度销量为 15.03 万辆，同比下滑 47.04%；二季度销量为 24.48 万辆，同比增长 16.7%。

东风汽车 2020 年一季度受疫情影响，销量为 46.48 万辆，同比下降 46.06%；二季度实现销量 93.52 万辆，同比增长 11.80%。

中国一汽 2020 年一季度受疫情影响，销量为 60.77 万辆，同比下降 22.56%；二季度实现销量 102.30 万辆，同比增长 26.38%。

综上，随着二季度疫情得到控制，标的公司及其下游客户生产逐渐得到恢复。新冠疫情对标的公司的负面作用已基本消除，预测期的营业收入具有可实现性。

上述内容已在报告书“第六章 标的资产的评估情况”之“四、本次评估的基本情况”之“（二）收益法评估说明”之“6、预测期营业收入的可实现性”进行了补充披露。

4、汽车行业波动对标的公司业绩的影响的风险提示

标的公司铸造铝合金主要应用于汽车领域。受宏观经济增速回落、优惠政策退坡、中美经贸摩擦、环保标准切换、消费信心不足以及 2020 年初新冠疫情爆发等因素的影响，2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，汽车行业产销量下滑。2019 年，标的公司加大市场开拓力度，主动调整客户和产品结构，改善客户服务，促

进 2019 年业务量小幅增长；2020 年二季度，随着疫情得到控制和汽车行业鼓励政策落地执行，汽车消费需求正在得到释放和恢复，公司业绩也得到恢复。尽管如此，如果未来汽车行业大幅波动，将可能对标的公司的生产经营和盈利能力造成较大的影响。

上述内容已在报告书“重大风险提示”和“第十二章 风险因素”之“二、与标的资产经营相关的风险”进行了补充披露。

(二) 请结合预测期营业收入构成、预计产品价格及成本变化等补充披露预测期毛利率的预测依据、变动趋势的合理性及可实现性。

根据本次评估假设，被评估单位在未来经营期内将依据现有资产、资源条件为基础持续经营，资产规模及其构成、主营业务、收入与成本的构成以及销售策略和成本控制将按照现有已确定的经营计划进行实施。本次评估结合被评估单位现有的主营业务收入和成本构成，毛利水平，并参考基准日后最新经营数据、合同、在手订单情况及经营计划，估算其未来各年度的主营业务收入和成本。

1、预测期主营业务收入和成本构成、销量、预计产品价格和毛利率情况

预测期，标的公司主营业务收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2020年7-12月		2021年		2022年		2023年		2024年		2025年	
	金额	占比%										
铸造铝合金	183,960.23	96.87	355,326.58	97.18	371,101.22	97.19	383,541.46	97.19	390,458.51	97.19	390,458.51	97.19
受托加工铸造铝合金	5,939.92	3.13	10,297.72	2.82	10,739.47	2.81	11,109.02	2.81	11,302.27	2.81	11,302.27	2.81
合计	189,900.15	100.00	365,624.31	100.00	381,840.69	100.00	394,650.48	100.00	401,760.79	100.00	401,760.79	100.00

预测期，标的公司主营业务成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2020年7-12月		2021年		2022年		2023年		2024年		2025年	
	金额	占比%										
铸造铝合金	171,702.05	97.70	331,135.61	97.95	345,189.19	97.99	356,263.02	98.01	362,600.74	98.02	362,736.64	98.01
受托加工铸造铝合金	4,047.59	2.30	6,926.09	2.05	7,092.67	2.01	7,235.44	1.99	7,310.57	1.98	7,375.16	1.99
合计	175,749.64	100.00	338,061.70	100.00	352,281.86	100.00	363,498.46	100.00	369,911.31	100.00	370,111.80	100.00

从上表可以看到，预测期内，标的公司主营业务收入和主营业务成本呈微增态势，主要因为预测期内业务规模小幅增长，预测期内，标的公司各类业务销售数量和单价情况如下：

单位：万吨、元/吨

项目	2020年7-12月		2021年		2022年		2023年		2024年		2025年	
	销量	单价										
铸造铝合金	13.88	13,255.21	26.79	13,262.33	27.99	13,260.42	28.92	13,260.56	29.45	13,260.20	29.45	13,260.20
受托加工铸造铝合金	5.21	1,140.43	9.12	1,128.82	9.49	1,131.46	9.78	1,136.01	9.92	1,139.43	9.92	1,139.43
合计	19.09	-	35.91	-	37.48	-	38.70	-	39.37	-	39.37	-

2021年-2025年,铸造铝合金的销售数量分别为26.79万吨、27.99万吨、28.92万吨、29.45万吨、29.45万吨,增长率分别为5.02%、4.45%、3.35%、1.81%、0.00%,2021年-2025年,受托加工铸造铝合金的销售数量分别为9.12万吨、9.49万吨、9.78万吨、9.92万吨、9.92万吨,增长率分别为2.94%、4.05%、3.03%、1.43%、0.00%。

标的公司销售模式分为直接向客户销售铸造铝合金锭(液)和接受客户委托代为加工铸造铝合金收取加工费两种模式。在直接向客户销售铝合金锭(液)业务中,标的公司采用“原材料+加工费”的定价原则,并定期根据市场原材料价格变动情况对产品价格进行调整,该种销售定价模式能够将标的公司上游原材料价格波动风险转移到下游客户,保障自身合理利润水平;对于受托加工铸造铝合金业务,单位加工费主要由人工、燃料、动力和制造费用以及合理利润空间构成,报告期内标的公司单位加工费较为稳定。考虑到铝价波动频繁和标的公司的定价模式能够将原材料价格波动转移到下游客户以及受托加工铸造铝合金业务加工费较为稳定,预测期主营业务销售价格基本参照2019年同类产品的平均销售单价进行预测。

预测期内,主营业务规模小幅增长的可实现性详见本题回复之“预测期营业收入的测算依据及可实现性”。

2、预测期主营业务毛利率

预测期内,标的公司主营业务毛利率预测情况如下:

项目	2020年7-12月	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
铸造铝合金	6.66%	6.81%	6.98%	7.11%	7.13%	7.10%
受托加工铸造铝合金	31.86%	32.74%	33.96%	34.87%	35.32%	34.75%
主营业务综合毛利率	7.45%	7.54%	7.74%	7.89%	7.93%	7.88%

2020年年初新冠疫情爆发,标的公司生产经营受到一定的影响,因此,预测期内的毛利率主要参考2019年。2019年铸造铝合金毛利率为6.96%,受托加工铸造铝合金毛利率为32.20%,主营业务综合毛利率为7.65%;预测期主营业务综合毛利率分别为7.45%、7.54%、7.74%、7.89%、7.93%、7.88%,呈微增趋势,主要原因是,随着预测期内销量逐年微增,单位产品分摊的固定成本降低,导致标的公司铸造铝合金和受托加工铸造铝合金业务毛利率整体呈现缓慢增加的趋势。

上述内容已在报告书“第六章 标的资产的评估情况”之“四、本次评估的基本情况”之“（二）收益法评估说明”之“5、预测期主营业务收入和成本构成、销量、预计产品价格和毛利率情况”进行了补充披露。

（三）报告书显示，截至 2020 年 6 月 30 日，标的公司机器设备、运输设备和电子设备的成新率分别为 33.04%、23.47%、27.53%，请结合标的公司固定资产成新率较低的情况补充披露评估预测是否考虑了相关资本性支出，以及对产量、营业收入、相关费用的影响。

1、是否考虑了相关资本性支出

标的公司固定资产折旧会计政策如下：

类别	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
房屋及建筑物	10-30	0-5	3.17-10.00
机器设备	5-10	0-5	9.50-20.00
电子设备	3-5	0-5	19.00-33.33
运输设备	4-10	0-5	9.50-25.00
其他	3-5	0-5	19.00-33.33

标的公司机器设备和主要运输设备会计折旧年限较短，造成成新率偏低。本次评估预计企业未来年度不会新增产能，因此不考虑增量资本性支出，只考虑存量资产的更新支出和现有在建工程的后续支出。

存量资本性支出是在预测期 5 年内，按照评估基准日的重置全价、启用日期、经济寿命合理确定的。存量资产的更新支出是在维持现有经营规模的前提下，当该项资产达到经济使用寿命时，需按照重置原值进行更新支出。预测期内资本性支出金额波动较大，主要是各年度经济使用寿命到期的固定资产不同造成的。

预测期，标的公司资本性支出具体如下：

单位：万元

科目	2020 年 7-12 月	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	永续期
资本性支出	3,597.42	1,253.58	2,429.07	915.10	3,748.48	1,012.64	2,640.06

预测期内 2020 年 7 月至 2026 年，累计资本性支出占 2020 年 6 月末设备类固定资产原值的比例为 65.03%，累计更新比例较高。

2、资本性支出对产量、营业收入的影响

预测期内标的公司产能利用率在 81.84%-89.73%之间，处于合理区间。按照

本次评估对资本性支出的预测方法，当该资产达到经济使用寿命时，需按照重置原值补充更新该资产，即机器设备的规模、产能仍然维持评估基准日的水平不变，资本性支出对产量、营业收入无影响。

3、资本性支出对相关费用的影响

折旧包括存量固定资产折旧、更新固定资产折旧。存量资产折旧是以评估基准日固定资产账面原值，按合理的折旧政策进行测算。

更新资产折旧是在维持现有经营规模的前提下，未来各年度仅对现有资产的耗损（折旧）进行更新。即当该项资产达到经济使用寿命时，需按照重置原值进行更新支出。在发生资产更新支出的同时，原资产残值报废，按照更新后的资产重置原值提取折旧直至经营期截止，因此预测期内每年折旧金额变化不大，具体见下表：

单位：万元

科目	2020年 7-12月	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	永续期
折旧	1,467.02	2,754.32	2,618.48	2,502.87	2,403.05	2,515.34	2,515.34
摊销	81.50	132.85	127.71	122.71	123.01	124.71	124.71

上述内容已在报告书“第六章 标的资产的评估情况”之“四、本次评估的基本情况”之“（二）收益法评估说明”之“7、相关资本性支出的预测”进行了补充披露。

经核查，独立财务顾问认为：1、报告期内标的公司下游行业以汽车行业为主，收入占比均在 95%以上，报告期汽车行业收入占比逐年微降，而消费电子和 5G 通讯收入增速较快。2019 年铸造铝合金收入下降，主要受销售单价下降，以及销售单价较低的受托加工铸造铝合金销量和收入占比上升的影响所致。

虽然 2019 年中国汽车产销量均下降，但标的公司 2019 年销量比 2018 年同期增加 20,149.23 吨，主要原因：2019 年中国汽车产销量下降主要发生在盲目扩张、品牌知名度、技术含量和服务水平较低的低端车型领域，汽车行业龙头企业、中高端车型领域产销情况好于汽车行业整体产销情况，而标的公司主要客户均为汽车行业的龙头企业或者商用车中重卡相关企业。

预测期营业收入可实现性的依据：我国不同地区经济发展水平的差异带来的增购、换购和新购；汽车轻量化的发展趋势；新能源汽车巨大的发展空间；重型卡车市场未来仍继续保持小幅增长态势；标的公司产品主要用于汽车行业

龙头企业客户；“新基建”作为宏观调控的重要支点；消费电子的结构性机会；标的公司行业前三的竞争格局；充足的在手订单；汽车行业疫情后期产销量的强劲恢复。

2、预测期主营业务收入呈微增态势，主要是销售数量的逐年微增导致的。预测期主营业务销售价格基本参照 2019 年同类产品的平均销售单价进行预测。预测期主营业务毛利率水平呈微增趋势，主要原因如下：随着业务规模的扩大导致单位产品分摊的固定成本降低。市场环境、竞争格局、在手订单、疫情恢复情况等支持标的公司毛利的实现，标的公司预测期毛利率合理、具有可实现性。

3、本次评估不考虑增量资本性支出，已考虑存量固定资产的更新支出和现有在建工程的后续支出，当该项资产达到经济使用寿命时，需按照重置原值进行更新支出，即机器设备的规模、产能仍然维持评估基准日的水平不变，对产量、营业收入无影响。因更新固定资产是按照资产重置原值补充更新，因此预测期内每年折旧金额变化不大。

问题四、报告书显示，2019 年起，臧氏家族、滨州华科轻合金有限公司（以下简称“滨州华科”）等关联方开始成为标的公司前五名供应商，2019 年、2020 年上半年采购规模合计占当年采购总额的的比例分别为 26.53%、35.07%，前五大供应商中的臧氏家族主要包括你公司及物易宝（天津）能源科技有限公司（以下简称“物易宝”），标的公司向你公司采购中间合金、向物易宝采购废铝；2019 年标的公司铸造铝合金业务毛利率较 2018 年提高 1 个百分点。

（一）请补充披露臧氏家族向标的公司供货涉及的具体关联方及交易金额，物易宝是否为标的公司采购废铝专门设立，标的公司向上述关联方采购的原因及必要性，具体交易背景，采购内容，定价方式，交易价格的公允性，与非关联方同类产品的采购价格、原材料市场参考价格、2019 年以前采购价格相比是否存在明显差异。

（二）报告期内标的公司存在从个体户采购废铝的情况。请补充说明相关采购的具体情况，包括采购金额、数量、比例、定价依据、付款方式，是否存在现金交易，结合同行业可比公司情况说明从个体户采购废铝是否符合行业惯例，

相关内部控制及执行的有效性情况。

(三) 请说明标的公司实际控制人、董监高人员等关联方与除臧氏家族、滨州华科外其他供应商是否存在资金往来。

(四) 请补充说明你公司就相关关联交易是否履行了审议程序和信息披露义务。

请独立财务顾问核查并发表明确意见，请会计师就事项(1)(2)(3)核查并发表明确意见，详细说明对标的公司向个体户采购业务的真实性、价格的公允性及相关内部控制有效性，关联采购的真实性、公允性，相关存货、成本等项目真实性、准确性、完整性的核查方法、过程与证据。

回复：

(一) 请补充披露臧氏家族向标的公司供货涉及的具体关联方及交易金额，物易宝是否为标的公司采购废铝专门设立，标的公司向上述关联方采购的原因及必要性，具体交易背景，采购内容，定价方式，交易价格的公允性，与非关联方同类产品的采购价格、原材料市场参考价格、2019年以前采购价格相比是否存在明显差异。

1、臧氏家族向标的公司供货涉及的具体关联方及交易金额

报告期内，标的公司从臧氏家族控制的关联方采购情况如下：

单位：万元

关联供应商	采购内容	定价方式	2020年1-6月		2019年度		2018年度	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比
物易宝	废铝、废铜	市场价格	38,814.12	27.84%	67,297.34	20.26%	-	-
四通新材	中间合金	市场价格	1,162.44	0.83%	2,776.89	0.84%	3,043.87	0.87%
滨州华科注	铝合金锭	市场价格	3,464.32	2.48%	-	-	-	-
山内新能源	天然气	市场价格	391.33	0.28%	7.42	0.00%	-	-
保定安保能	设备及备件	市场价格	0.90	0.00%	263.36	0.08%	8.01	0.00%
秦皇岛美铝	铝锭	市场价格	-	-	121.22	0.04%	3,619.13	1.04%
新天津合金、天津合金业务	铝锭	市场价格	216.83	0.16%	80.53	0.02%	-	-
河北清新	铝锭	市场价格	12.71	0.01%	433.33	0.13%	80.13	0.02%
河北合金业务	铝锭	市场价格	-	-	291.20	0.09%	-	-
秦皇岛美铝	服务费	市场价格	-	-	0.94	0.00%	-	-
河北合金业务	服务费	市场价格	-	-	3.09	0.00%	30.15	0.01%
山内运输	运费	市场价格	-	-	2.65	0.00%	-	-
蒙养农场	蔬菜	市场价格	-	-	-	-	7.62	0.00%
合计			44,062.66	31.60%	71,277.98	21.46%	6,788.92	1.94%

注：2020年4月30日，新河北合金收购滨州华科100%股权，因此上表中，标的公司与滨州华科之间的关联交易金额仅包括2020年5-6月金额。

2、物易宝

物易宝系前次交易标的之一新天津合金的全资子公司，前次交易完成后，物易宝成为四通新材全资三级子公司，纳入四通新材合并报表范围核算。

2018年末，天津合金与天津市经济开发区管理委员会签订《再生金属物资回收平台项目投资合作协议》（以下简称“合作协议”），根据合作协议天津合金成立物资回收平台物易宝，专门从事废旧金属物资采购业务，为包括标的公司在内的立中合金集团供应废旧金属物资。

根据合作协议约定，物易宝享受所在地政府的税收优惠政策。废旧金属物资属于非标产品，市场供应松散，尚不成体系和规模化，而且废旧物资成分结构不一，质量参差不齐，实物形态各异；物易宝通过专业运作、集合立中合金集团内部各公司废旧物资采购需求，在废旧物资市场上大规模采购废旧物资，形成品牌示范效应，提高市场议价能力，通过规模化的采购逐步建立废旧物资采购标准，提高了废旧物资产品质量，为立中合金集团内部各公司提供了及时充足、质量稳定的废旧物资，节省了各家公司的管理资源。因此，物易宝并非专门为标的公司成立，标的公司从物易宝采购废旧金属物资具有必要性和合理性。

标的公司与物易宝关联交易公允性分析如下：

（1）与非关联方同类产品的采购价格比较

采购内容	2020年1-6月				
	标的公司向物易宝采购情况			可比非关联方同类产品平均单价（元/吨）	单价差异率
	数量（吨）	金额（万元）	单价（元/吨）		
废铝	36,482.03	38,189.95	10,468.16	10,124.78	3.39%
废铜	161.68	624.16	38,604.43	39,677.80	-2.71%

（续上表）

采购内容	2019年度				
	标的公司向物易宝采购情况			可比非关联方同类产品平均单价（元/吨）	单价差异率
	数量（吨）	金额（万元）	单价（元/吨）		
废铝	62,869.29	66,032.63	10,503.16	10,408.37	0.91%
废铜	300.51	1,264.72	42,085.63	41,648.15	1.05%

标的公司向物易宝采购废铝、废铜的价格与非关联方的价格差异幅度较小，价格差异原因主要受采购时点、成分构成、产品品质、运输距离等因素的影响所致，价格差异在合理范围内。

(2) 与原材料市场参考价格比较

铝具有无限可循环利用特性，而废铝在形态、洁净度、其他金属元素含量、杂质等方面劣于电解铝，因此，废铝和电解铝之间存在一定的价差，且价格波动趋势基本一致。由于废铝属于非标准化产品，各地废铝由于来源渠道、成分结构、供求状况不同，不同废铝市场价格之间、标的公司废铝采购价格与相关市场价格之间不具有直接比较的基础，但基于市场套利原则，不同废铝市场价格之间、标的公司废铝采购价格与相关市场价格之间的变动趋势应当大体一致。选取标的公司保定隆达、顺平隆达和广东隆达所属的河北和广东清远废铝市场价格与长江现货 A00 电解铝市场价格进行对比分析，报告期内，长江现货 A00 电解铝与河北和广东清远废铝价格走势如下：



由上图可以看出，2018 年、2019 年长江现货 A00 电解铝价格较平稳，2020 年 1-6 月受疫情影响，波动较大；2018 年、2019 年废铝市场价格呈下降趋势，废铝与电解铝价差扩大，2020 年 1-6 月，废铝与电解铝价差下降。

报告期内，标的公司从物易宝采购废铝价格与相关市场价格对比分析：

单位：元/吨

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度
物易宝废铝采购均价	10,468.16	10,503.16
长江现货 A00 市场价格（不含税）	11,625.29	12,263.39
物易宝废铝采购均价与 A00 市场价差异率	-9.95%	-14.35%

2020年1-6月、2019年度，标的公司向物易宝采购废铝价格较长江现货A00市场价格低9.95%、14.35%，2020年1-6月价差较2019年有所下降，价差变化趋势符合废铝市场价格和电解铝市场价格变动趋势。

报告期内，标的公司从物易宝采购废铜价格与相关市场价格对比分析：

单位：元/吨

项目	2020年1-6月	2019年度
物易宝废铜采购均价	38,604.43	42,085.63
长江现货铜市场价格（不含税）	39,128.80	42,001.08
物易宝废铜采购均价与A00市场价差异率	-1.34%	0.20%

2020年1-6月、2019年度，标的公司向物易宝采购废铜主要为废铜线，出成率达99%，价格与长江现货铜市场价格差异较小，价格差异主要受采购时点、材料成分构成、运输距离等因素的影响所致，价格差异在合理范围内。

（3）与2019年以前采购价格比较

单位：元/吨

项目	2020年1-6月从物易宝采购均价	2019年从物易宝采购均价	2018年采购均价	2020年1-6月从物易宝采购均价较2018年采购均价变动率	2019年从物易宝采购均价较2018年采购均价变动率
废铝	10,468.16	10,503.16	10,854.35	-3.56%	-3.24%
废铜	38,604.43	42,085.63	42,634.15	-9.45%	-1.29%

从上表可以看出，2020年1-6月、2019年，标的公司从物易宝采购废铝均价较2018年标的公司废铝采购均价分别下降3.56%和3.24%；标的公司从物易宝采购废铜均价较2018年标的公司废铜采购均价分别下降9.45%（2020年上半年长江现货电解铝平均价格较2018年下降9.51%）和1.29%，价格差异不大，价格变动趋势符合行业实际情况。

3、四通新材

中间合金为生产铸造铝合金的必需材料之一，四通新材为中国最大的中间合金生产企业之一，产品质量稳定、性能优异，与四通新材交易可及时满足标的公司生产所需中间合金，因此，标的公司与四通新材的采购关联交易具有必要性、合理性。标的公司与四通新材的关联交易公允性分析如下：

采购内容	2020年1-6月				
	标的公司向四通新材采购情况			可比非关联方同类产品平均单价（元/吨）	单价差异率
	数量（吨）	金额（万元）	单价（元/吨）		

AlTi10	345.54	657.30	19,022.60	17,814.59	6.78%
AlSr10	82.14	158.74	19,325.41	19,094.11	1.21%
AlTi5B1	44.00	87.09	19,792.53	20,068.37	-1.37%
AlZr10	17.39	46.87	26,949.56	27,068.61	-0.44%
其他	82.30	212.45	/	/	/

(续上表)

采购内容	2019 年度				
	标的公司向四通新材采购情况			可比非关联方同类产品平均单价 (元/吨)	单价差异率
	数量 (吨)	金额 (万元)	单价 (元/吨)		
AlTi10	780.90	1,538.29	19,699.01	18,365.04	7.26%
AlSr10	164.38	333.29	20,275.36	20,671.45	-1.92%
AlTi5B1	92.00	186.75	20,298.54	20,697.71	-1.93%
AlZr10	57.41	158.14	27,545.28	29,178.96	-5.60%
其他	241.64	560.42	/	/	/

(续上表)

采购内容	2018 年度				
	标的公司向四通新材采购情况			可比非关联方同类产品平均单价 (元/吨)	单价差异率
	数量 (吨)	金额 (万元)	单价 (元/吨)		
AlTi10	913.75	1,792.63	19,618.40	19,104.63	2.69%
AlSr10	166.13	330.89	19,918.22	20,895.29	-4.68%
AlTi5B1	133.32	270.55	20,293.11	20,451.41	-0.77%
AlZr10	55.26	152.17	27,539.11	30,236.16	-8.92%
其他	217.97	497.64	/	/	/

标的公司向四通新材采购中间合金的价格与非关联方的价格差异幅度较小，价格差异均在合理范围内，价格差异原因主要受采购时点、产品品质、运输距离等因素的影响。标的公司与四通新材的关联采购均按照同期市场价格进行定价，定价公允合理。

4、滨州华科

滨州华科靠近电解铝产地，直接采购电解铝液从事铸造铝合金锭的生产销售，具备成本优势。2020年4月30日，新河北合金董事会决议，收购滨州华科

100.00%股权，2020年5月15日，工商变更完成，滨州华科成为标的公司关联方。

标的公司与滨州华科的关联交易公允性分析如下：

采购内容	2020年5-6月				
	标的公司向滨州华科采购情况			可比非关联方同类产品平均单价（元/吨）	单价差异率
	数量（吨）	金额（万元）	单价（元/吨）		
铸造铝合金	2,810.38	3,464.32	12,326.88	12,546.60	-1.75%

标的公司向滨州华科采购铸造铝合金的价格与非关联方的价格差异幅度较小，价格差异均在合理范围内，价格差异原因主要受信用政策、产品成分、运输距离等因素的影响所致。标的公司与滨州华科的关联采购均按照同期市场价格进行定价，定价公允合理。

5、与关联方的其他采购交易

报告期内，标的公司存在向臧氏家族控制的其他公司采购天然气、设备、铝锭等的情形，2020年1-6月、2019年度、2018年度采购金额占当期采购总额的比例分别为0.45%、0.36%、1.07%，占比很小，采购价格按市场价格确定，定价公允合理。

上述内容已在报告书“第十一章 同业竞争与关联交易”之“二、关联交易”之“（二）本次交易前标的公司合并报表的关联交易情况”进行了补充披露。

（二）报告期内标的公司存在从个体户采购废铝的情况。请补充说明相关采购的具体情况，包括采购金额、数量、比例、定价依据、付款方式，是否存在现金交易，结合同行业可比公司情况说明从个体户采购废铝是否符合行业惯例，相关内部控制及执行的有效性情况。

根据《再生资源回收体系建设中长期规划(2015-2020年)》，我国再生资源回收体系组织化程度低，再生资源回收以社会化个体回收为主，具有一定规模的企业回收量仅占回收总量的10%-20%。由于个体户废铝回收经营规模较小，从个体户采购废铝无法取得增值税专用发票获得进项税抵扣，因此，税务成本较高。

为进一步推动资源综合利用和节能减排，规范和优化增值税政策，财政部和国家税务总局印发了《资源综合利用产品和劳务增值税优惠目录》（财税【2015】78号），规定符合条件的纳税人销售自产的资源综合利用产品和提供资源综合利

用劳务，可享受增值税即征即退政策。2017年11月，保定隆达全资子公司顺平隆达在顺平县国税局进行资源综合利用产品及劳务增值税即征即退税务资格备案，针对废旧金属回收资源综合利用项目享受增值税即征即退30.00%的优惠政策。此税收优惠可以弥补个体户采购无法取得增值税专票进而无法抵扣进项税的税务成本，从而使得顺平隆达部分废铝从个体户采购具有经济上的可行性。因此，从2017年11月到2019年8月，保定隆达及其下属子公司中仅标的公司全资子公司顺平隆达存在从个体户采购废铝的情况，2019年9月开始，顺平隆达开始全部从物易宝采购废旧金属，不再从个体户采购。报告期内，除了顺平隆达以外的其他主体均从废铝回收企业或贸易企业采购废旧金属进行回收利用。

通过查阅同行业可比上市公司怡球资源和顺博合金公开披露资料，怡球资源废料大部分来源于海外，其全资子公司AME集中于美洲采购，也有部分来自加拿大、南美洲和欧洲等地区，马来西亚怡球采购部门则向马来西亚本地、新加坡等东南亚国家及其他地区进行采购，太仓公司负责在国内原物料的采购，同时怡球资源有位于苏州太仓和马来西亚的两个生产基地；标的公司废旧金属大部分来源于国内，生产基地也全部位于国内，由于国内外的税务体系以及废旧资源回收利用整体状况存在明显不同，因此，怡球资源的采购生产模式与标的公司不具有可比性。顺博合金在其公开资料中未披露其是否具备资源综合利用产品及劳务增值税即征即退税务资格，其废旧金属主要从废铝回收企业或贸易企业采购，因此，顺博合金废旧金属采购模式与除顺平隆达以外的标的公司及其下属子公司类似。

综上所述，由于具备了资源综合利用产品及劳务增值税即征即退税务资格，从2017年11月到2019年8月，顺平隆达从个体户采购废旧金属用于生产经营具有了可行性，符合相关法律规定和行业实际情况；除了顺平隆达以外的标的公司及其子公司均从废铝回收企业或贸易企业采购废旧金属，与顺博合金类似，符合同行业可比上市公司惯例。

2018年度、2019年度标的公司子公司顺平隆达从个体户采购废铝不存在现金交易的情形，具体情况如下：

供应商	2019年度			2018年度			定价依据	付款方式	是否存在现金交易
	数量(吨)	金额(万元)	占比	数量(吨)	金额(万元)	占比			
个体户	34,431.81	35,804.16	20.46%	66,050.91	72,715.30	46.36%	随行就市	电汇	否

2018 年度、2019 年度标的公司子公司顺平隆达从个体户采购废铝单价与长江现货 A00 市场平均价格对比如下：

项目	2019 年	2018 年
个体户采购单价	10,398.57	11,008.98
长江现货 A00 平均价格	12,263.39	12,206.63
差异率	-15.21%	-9.81%

从上表可以看到，2019 年顺平隆达从个体户采购废铝的单价与当期长江现货 A00 平均价格的差异率从 2018 年的 9.81%扩大至 15.21%，符合 2018 年和 2019 年长江现货 A00 市场价格与废铝价格价差扩大的趋势，采购价格公允合理。

2018 年末，物易宝成立后，包括顺平隆达在内的标的公司开始从物易宝采购废铝，顺平隆达逐渐减少从个体户采购。从 2019 年 9 月份开始，顺平隆达不再从个体户采购。因此，2019 年，顺平隆达从个体户采购废铝的占比从 2018 年的 46.36%下降至 20.46%。2020 年 1-6 月，顺平隆达未从个体户采购废铝。

顺平隆达建立了完善的内控制度，并得到有效执行。顺平隆达制定了自采废料作业标准书，包括询比价、合同评审及采购合同签订、到货安排、过磅卸货、到货检验及到货录入审核、开票结算、办理付款、台账登记等全流程的控制。具体如下：

主要责任部门	关键节点	主要内容
采购部	询比价	采购业务员有报价和订货权，负责选择材料，并向合格供应商进行询比价；
采购部、财务部、总经理	合同评审及采购合同	1.采购业务员经过询比价后，并与供方沟通、确定质量标准后，起草《合同评审表》，并签写自己的采购意见； 2.采购额在 150 万以内且符合公司制定的价差标准以内的评审，经过采购课长、配料课长和采购部长批准后，实施采购； 3.采购额在 150 万以上或不符合公司制定的价差标准以内的评审，经过采购课长、配料课长和采购部长确认，财务审核，总经理批准后方可实施采购； 4.《合同评审表》中的质量标准及成分要求，作为合同的一部分，是供需双方的质量验收标准不可更改； 5.与供方签订采购合同，约定到货时间、磅差及结算等事宜； 6.签订合同后，采购业务员将合同递交到财务进行备案，并由财务将供方信息录入到 ERPU8 系统，确认分配供方编号。
供方、仓储部、质保部	到货安排	1.与供方沟通到货准确时间、数量，向仓储部、质保部进行到货预示； 2.采购业务员牵头做好到货库区安排、原材料进厂检验工作。

主要责任部门	关键节点	主要内容
采购部、仓储部、质保部	过磅卸货	<ol style="list-style-type: none"> 1.采购部、仓储部、管理部，两个部门以上人员在场，才允许与供方共同过磅； 2.《过磅单》标明供方名称、实际净重、扣杂情况，然后经实际过磅人员和供方送货人员的三方签字方可有效；磅单一式肆份，磅房一份，仓储部一份，采购部一份，供应商一份； 3.卸货时，需有采购部或质保部人员在场时方可卸货。
采购部、仓储部、质保部	到货检验及到货录入审核	<ol style="list-style-type: none"> 1.卸货后，采购业务员依据 ERP U8 系统材料及供方编号进行《报检》； 2.仓储部收到磅单后依据磅单在 ERP U8 系统录入到货单； 3.检验完毕后，质保部报送《报检单》至采购部，质保部依据检验单与 ERP U8 系统到货单的标准核对验收，如符合，审核到货单并在到货单注明检验结果； 4.如不符合标准质保部通知采购部与供方沟通降价、退货事宜；采购部接收质保部出具的《不合格评审单》并执行评审制度，以最终公司确认执行方案确认结果；不允许自行执行不合格处理事宜。如紧急确认，须经过采购部长、制造部长和工厂长共同现场确认实施。
经营部、财务部	开票结算	<ol style="list-style-type: none"> 1.采购业务依据到货单生成入库单，然后根据入库单生成收购票；须在收货后次日上午 10:00 前完成； 2.收购票开具后经采购课长或采购部长复核签字确认； 3.采购业务员担当依据《收购票》在 ERP U8 系统生成采购结算单； 4.采购结算单经由采购课长或采购部长签字后，将结算单和收购票同时交付给财务，经财务课长或部长在《结算单》签字接收后，交给财务一联，留存一联；
采购部、财务部、总经理	办理付款	<ol style="list-style-type: none"> 1.采购业务员按与供方约定的付款日期，在 ERP U8 系统依据结算单生成付款单，原则上付款日期为 15-20 天的压款期； 2.采购业务员将打印好的付款单附上收购票、身份证及银行卡交给财务人员复核，经采购部长、财务部长、财务总监审核，总经理批准后方可付款 3.付款时通过银行转账给相应的供应商。
采购部	台账登记	<ol style="list-style-type: none"> 1.针对“78 号文”所涉及的采购部需设立单独的台账，采购业务员在业务订单开始至业务完毕后登记采购台账； 2.台账要求及时，并在次月 03 日前完成本月台账小计汇总，在年度元月 10 日前完成台账的年度汇总； 3.每月 5 日前采购部长在 ERP U8 系统调出数据，与采购业务员登记的台账汇总，进行复核并确认。

由于具备资源综合利用产品及劳务增值税即征即退税务资格，顺平隆达定期向税务机关提供相关业务资料和台账并申请退税，当地税务机关就废铝采购业务进行定期核验。顺平隆达主管税务机构出具了报告期内顺平隆达在税务方面不存在重大违法违规的说明。

（三）请说明标的公司实际控制人、董监高人员等关联方与除臧氏家族、滨州华科外其他供应商是否存在资金往来。

报告期内，标的公司实际控制人、董监高人员等关联方与除臧氏家族控制企业、滨州华科外其他供应商不存在资金往来。

（四）请补充说明你公司就相关关联交易是否履行了审议程序和信息披露义务。

报告期内，上市公司就相关关联交易履行的审议程序及信息披露义务如下：

1、公司于 2018 年 3 月 15 日召开的第三届董事会第五次会议审议通过了《关于公司 2017 年度日常关联交易执行情况及 2018 年日常关联交易计划的议案》，并于 2018 年 3 月 16 日对相关决议进行了公告。

2、公司于 2018 年 4 月 9 日召开了 2017 年度股东大会审议通过了《关于公司 2017 年度日常关联交易执行情况及 2018 年日常关联交易计划的议案》，并于 2018 年 4 月 10 日对相关决议进行了公告。

3、公司于 2019 年 4 月 22 日召开了第三届董事会第十七次会议审议通过了《关于公司 2018 年度日常关联交易执行情况及 2019 年日常关联交易计划的议案》，并于 2019 年 4 月 23 日对相关决议进行了公告。

4、公司于 2019 年 4 月 23 日公告了《河北四通新型金属材料股份有限公司关于 2018 年度日常关联交易执行情况及 2019 年度日常关联交易预计的公告》，披露了 2018 年与包括标的公司在内的主要关联方关联交易情况及对 2019 年度日常关联交易的预计情况。

5、公司于 2019 年 5 月 13 日召开了 2018 年度股东大会审议通过了《关于公司 2018 年度日常关联交易执行情况及 2019 年日常关联交易计划的议案》，并于 2019 年 5 月 14 日对相关决议进行了公告。

6、公司于 2020 年 4 月 15 日召开了第三届董事会第三十一次会议审议通过了《关于公司 2019 年度日常关联交易执行情况及 2020 年日常关联交易计划的议案》，并于 2020 年 4 月 16 日对相关决议进行了公告。

7、公司于 2020 年 4 月 16 日公告了《关于 2019 年度日常关联交易执行情况及 2020 年度日常关联交易预计的公告》，披露了 2019 年与包括标的公司在内的主要关联方关联交易情况及对 2020 年度日常关联交易的预计情况。

8、公司于2020年5月6日召开了2019年年度股东大会审议通过了《关于公司2019年度日常关联交易执行情况及2020年日常关联交易计划的议案》，并于2020年5月7日对相关决议进行了公告。

公司在报告期内已对包括标的公司在内的主要关联方关联交易情况履行了相应的审议程序和信息披露义务。

经核查，会计师认为：标的公司向公司及物易宝采购中间合金、废铝、废铜等关联交易具有合理的交易背景及必要性，关联交易真实；关联交易价格以原材料市场价格为依据参考定价，与非关联方同类产品的采购价格、原材料市场参考价格、2019年以前采购价格相比不存在明显差异，交易价格公允。

由于具备了资源综合利用产品及劳务增值税即征即退税务资格，从2017年11月到2019年8月，顺平隆达从个体户采购废旧金属用于生产经营具有了可行性，符合相关法律规定和行业实际情况；除了顺平隆达以外的标的公司及其子公司均从废铝回收企业或贸易企业采购废旧金属，与顺博合金类似，符合同行业可比上市公司惯例。标的公司建立了健全有效的废铝采购内控制度，向个体户采购业务真实、价格公允、不存在现金交易。相关存货、成本等项目真实、准确、完整。标的公司实际控制人、董监高人员等关联方与除臧氏家族控制企业、滨州华科外其他供应商不存在资金往来。

经核查，独立财务顾问认为：标的公司向公司及物易宝采购中间合金、废铝、废铜等关联交易具有合理的交易背景及必要性，真实、准确，关联交易价格以原材料市场价格为依据参考定价，与非关联方同类产品的采购价格、原材料市场参考价格、2019年以前采购价格相比不存在明显差异，交易价格公允。

由于具备了资源综合利用产品及劳务增值税即征即退税务资格，从2017年11月到2019年8月，顺平隆达从个体户采购废旧金属用于生产经营具有了可行性，符合相关法律规定和行业实际情况；除了顺平隆达以外的标的公司及其子公司均从废铝回收企业或贸易企业采购废旧金属，与顺博合金类似，符合同行业可比上市公司惯例。标的公司建立了健全有效的废铝采购内控制度，向个体户采购业务真实、价格公允，相关存货、成本真实发生、计算准确、结转完整；标的公司实际控制人、董监高人员等关联方与除臧氏家族控制企业、滨州华科外其他供应商不存在资金往来。标的公司同臧氏家族控制企业的关联交易具备

合理性、必要性，在报告期内上市公司严格按照相关法律法规、《公司章程》等规定履行了内部决策程序并进行了信息披露，该关联交易事项不会影响公司的独立性，不会对公司生产经营产生重大不利影响，该关联交易未违反公司、控股股东及实际控制人关于规范关联交易的相关规定及承诺。

问题五、报告书显示，标的公司铸造铝合金业务采用原材料市场价格加加工费的定价方式；2019年铸造铝合金业务毛利率提高主要由于废铝、废铜含量比重提高以及当期工业硅市场平均价格下降；2020年上半年，长江现货A00铝市场价格大幅波动，标的公司同期铸造铝合金平均售价为12,988.80元/吨，较2019年下降1.7%。

（一）请结合销售合同具体定价条款，产品定制化程度，废铝、废铜、工业硅等原材料的含量情况等量化说明各项原材料价格波动对2019年售价和毛利率的影响。

（二）补充说明2020年原材料采购价格的变动情况，产品售价与原材料价格波动趋势是否相符。

请独立财务顾问核查并发表明确意见。

回复：

（一）请结合销售合同具体定价条款，产品定制化程度，废铝、废铜、工业硅等原材料的含量情况等量化说明各项原材料价格波动对2019年售价和毛利率的影响。

2019年和2018年，标的公司自产铸造铝合金的单位价格、单位成本、单位毛利和毛利率情况如下：

单位：元/吨

项目	2019年	2018年	2019年较2018年变动值	2019年较2018年变动率
单位价格	13,199.06	13,804.25	-605.19	-4.38%
单位成本	12,273.85	12,988.64	-714.79	-5.50%
单位毛利	925.21	815.61	109.60	
毛利率	7.01%	5.91%	1.10%	

从上表可以看到，2019年标的公司自产铸造铝合金单位价格下降605.19元/吨，降幅为4.38%；单位成本下降714.79元/吨，降幅为5.50%，由于单位成本

下降幅度大于单位价格，2019年标的公司自产铸造铝合金毛利率增加1.10个百分点。

1、产品定制化程度和销售合同具体定价条款

在实际应用中，由于铸造铝合金应用行业不同、在汽车行业内应用的车型和零部件不同，对铸造铝合金力学性能要求也均有所不同，最终体现在铸造铝合金化学成分和加工工艺的不同。因此，根据不同客户的要求，标的公司的铸造铝合金在化学成分构成和加工工艺方面具有定制化特征。

2019年和2018年，标的公司与主要客户签订销售合同的定价条款如下：

客户	合同约定的定价方式	2019年较2018年的变动说明
长城汽车	每吨铸造铝合金中电解铝含量*销售对应期间长江现货 A00 或上海有色 A00 市场价格+每吨铸造铝合金中电解铜含量*销售对应期间长江现货或上海有色电解铜市场价格+每吨铸造铝合金中工业硅含量*销售对应期间长江现货或上海有色工业硅市场价格+加工费	加工费有所变动
	ADC12 市场价格+价格调整	价格调整有所变动
冈谷钢机	每吨铸造铝合金中电解铝含量*销售对应期间长江现货 A00 市场价格+加工费	2019年7月开始执行报价制
一汽铸造	每吨铸造铝合金中电解铝含量*销售对应期间长江现货 A00 市场价格+每吨铸造铝合金中电解铜含量*销售对应期间长江现货电解铜市场价格+每吨铸造铝合金中工业硅含量*销售对应期间长江现货工业硅市场价格+每吨铸造铝合金中其他金属元素含量*销售对应期间市场价格+加工费，同时考虑电解铝、废铝、金属硅、金属铜烧损等	加工费变动、元素成分占比变动，其中部分产品中废铝成分占比增加，电解铝成分占比下降
东风日产	每吨铸造铝合金中电解铝含量*销售对应期间长江现货 A00 市场价格+每吨铸造铝合金中电解铜含量*销售对应期间长江现货电解铜市场价格+铝损耗+加工费用	未发生变化
	破碎生铝价格*上浮系数+铝损耗+生产费用及其他费用	
皮尔博格	每吨铸造铝合金中电解铝含量*销售对应期间长江现货 A00 市场价格+每吨铸造铝合金中废铝含量*销售对应期间废铝市场价格+每吨铸造铝合金中中间合金含量*销售对应期间中间合金市场价格+加工费	未发生变化
	ADC12 等产品采用市场价格+价格调整	
陕西法士	定期报价制（报价考虑铸造铝合金金属元素占	

客户	合同约定的定价方式	2019年较2018年的变动说明
特	比和相应期间市场价格以及加工费用)	
汉特曼轻金属铸造(天津)有限公司	定期报价制(报价考虑铸造铝合金金属元素占比和相应期间市场价格以及加工费用)	
长春中誉汽车零部件科技有限公司	定期报价制(报价考虑铸造铝合金金属元素占比和相应期间市场价格以及加工费用)	

从上表可以看到,标的公司铸造铝合金销售价格最终依据主要金属元素成分占比和市场价格、加工费用确定,其中主要金属元素(原材料)市场价格主要参照长江有色金属现货市场和上海有色金属网等市场价格。该种销售定价模式能够将标的公司上游原材料价格波动风险转移到下游客户,保障自身合理利润水平。

2、废铝、废铜、工业硅等原材料的含量情况对2019年售价的量化分析

从上文标的公司与主要客户约定的定价方法来看,金属元素成分的占比、金属元素的市场价格和加工费决定了单个牌号铸造铝合金销售单价。

(1) 金属元素成分占比对铸造铝合金销售单价的影响

标的公司大部分客户并未在定价方法中约定废旧金属占比和市场价格,因此,就前述客户某个牌号的铸造铝合金而言,废铝、废铜投入量的变化对其销售单价基本没有影响,以铝为例,铝是铸造铝合金的基础元素,大部分客户在定价公式中仅约定电解铝的成分占比,因此,不论标的公司在生产过程中投入电解铝还是废铝或是两者兼有,只要产成品铸造铝合金最终产品中铝元素成分占比符合客户要求,在确定销售价格过程中,就不会重点考虑废铝的投入量,仅考虑铝在产品的成分占比和销售对应期间的市场价格。

报告期内,仅小部分客户在部分牌号铸造铝合金定价方法中约定了废旧金属占比和市场价格而且在2019年定价方法中调整废旧金属元素占比,该部分产品2019年销售占比仅为4.98%,因此2019年废铝、废铜含量增多对标的公司整体销售单价影响很小。

从标的公司整体销售业务来看,由于不同客户的不同产品对铝、硅和铜等成分占比要求不同,客户结构和产品结构的变化会导致标的公司在2019年和2018年铸造铝合金产品整体的铝、硅和铜含量发生变化,影响铸造铝合金全年平均金

属元素成分占比较 2018 年发生变化，进而导致 2019 年销售单价变化。此外，由于各个牌号的加工费存在差异，客户结构和产品结构的变化也会导致平均加工费变动。

除了金属元素投入占比变化外，金属元素市场价格，比如电解铝、工业硅以及电解铜，波动频繁，导致铸造铝合金销售单价变动。

2019 年和 2018 年，标的公司自产铸造铝合金销售单价分别为 13,199.06 元/吨和 13,804.25 元/吨，2019 年自产铸造铝合金销售单价下降 605.19 元/吨，降幅为 4.38%。2019 年和 2018 年，铝（含废铝）、硅和铜（含废铜）占比变动及其市场价格变动和加工费变动对 2019 年销售单价的影响如下：

项目	占比变动对销售单价的影响比率	市场价格变动对销售单价的影响比率	加工费变动对销售单价的影响比率
铝	0.11%	-1.36%	-
硅	-0.39%	-0.46%	-
铜	-0.06%	-0.11%	-
加工费			-2.11%
小计	-0.34%	-1.93%	-2.11%
合计			-4.38%

注：铝、硅、铜市场价格为长江现货有色金属平均不含税价格；

铝占比=（当年电解铝投入占比+当年废铝投入占比）/（1+当年铝平均烧损率）

硅占比=当年工业硅投入占比；

铜占比=当年电解铜投入占比+当年废铜投入占比

加工费=当年自产铸造铝合金销售单价-铝占比*长江现货 A00 平均价格-工业硅占比*长江现货工业硅平均价格-铜占比*长江现货铜平均价格

铝占比变动对销售单价的影响比率=（2019 年铝占比-2018 年铝占比）*2018 年对应期间长江现货 A00 平均价格

工业硅占比变动对销售单价的影响比率=（2019 年工业硅占比-2018 年工业硅占比）*2018 年对应期间长江现货硅平均价格

铜占比变动对销售单价的影响比率=（2019 年铜占比-2018 年铜占比）*2018 年对应期间长江现货铜平均价格

铝市场价格变动对销售单价的影响比率=（2019 年对应期间长江现货 A00 平均价格-2018 年对应期间长江现货 A00 平均价格）*2019 年铝占比

工业硅市场价格变动对销售单价的影响比率=（2019 年对应期间长江现货硅平均价格-2018 年对应期间长江现货硅平均价格）*2019 年工业硅占比

铜市场价格变动对销售单价的影响比率=（2019 年对应期间长江现货铜平均价格-2018 年对应期间长江现货铜平均价格）*2019 年铜占比

加工费变动=（2019 年加工费-2018 年加工费）/2018 年加工费

从上表可以看到，由于客户结构和产品结构的变动，铝、硅、铜占比变动导致 2019 年销售单价下降 0.34%，由于铝、硅、铜市场价格波动，导致 2019 年销售单价下降 1.93%，由于客户价格和产品结构变化，导致平均单位加工费略有下降，导致 2019 年销售单价下降 2.11%。以上因素综合导致 2019 年自产铸造铝合金销售单价下降 4.38%。

3、废铝、废铜、工业硅等原材料采购价格和投入情况变动对 2019 年自产铸造铝合金销售成本的量化分析

标的公司的营业成本包括直接材料、直接人工、制造费用、燃料动力，其中直接材料包括废铝、电解铝（A00）、硅、电解铜、废铜、中间合金、镁、镍、锰，直接材料采购价格根据市场价格确定，随着市场价格波动而波动；2019 年，标的公司废铝采购增多，相应减少了纯铝采购。

2019 年和 2018 年，标的公司自产铸造铝合金单位成本分别为 12,273.85 元/吨和 12,988.64 元/吨，2019 年自产铸造铝合金销售成本下降 714.78 元/吨，降幅为 5.50%。2019 年和 2018 年，直接材料中主要原材料占比及其采购价格变动和间接费用对自产铸造铝合金单位成本的量化分析如下：

材料构成	直接材料投入结构变动对单位成本的影响比率	直接材料采购价格变动对单位成本的影响比率	间接费用变动对单位成本的影响比率
纯铝	-11.60%	0.06%	
废铝	9.43%	-2.08%	
硅	-0.46%	-0.53%	
中间合金	-0.05%	0.01%	
纯铜	-1.37%	-0.01%	
废铜	0.86%	0.00%	
镁	0.01%	0.00%	
镍	0.01%	0.02%	
锰	-0.01%	-0.01%	
直接人工			0.11%
制造费用			0.06%
燃料动力			0.06%
小计	-3.19%	-2.55%	0.23%
合计			-5.50%

注：各项直接材料投入占比=各项直接材料投入数量/各项直接材料投入合计数量

各项直接材料采购价格=各项直接材料投入金额/各项直接材料投入数量

直接人工=自产铸造铝合金成本中直接人工金额/自产铸造铝合金数量

制造费用=自产铸造铝合金成本中制造费用金额/自产铸造铝合金数量

燃料动力=自产铸造铝合金成本中燃料动力金额/自产铸造铝合金数量

某项直接材料投入结构变动对单位成本的影响比率=(2019年某项直接材料投入占比-2018年某项直接材料投入占比)*2018年某项直接材料采购价格

某项直接材料采购价格变动对单位成本的影响比率=(2019年某项直接材料采购价格-2018年某项直接材料采购价格)*2019年某项直接材料投入占比

直接人工变动=(2019年直接人工-2018年直接人工)/2018年直接人工

制造费用变动=(2019年制造费用-2018年制造费用)/2018年制造费用

燃料动力变动=(2019年燃料动力-2018年燃料动力)/2018年燃料动力

2019年,标的公司开始从物易宝采购废铝和废铜,相应,废铝和废铜投入增加,纯铝和纯铜投入减少,前述投入结构的变化导致2019年自产铸造铝合金单位成本下降2.69%;由于废铝除了含金属元素铝以外,还含有铜、硅等金属元素,随着废铝投入增加,硅的投入也有所减少,导致自产铸造铝合金单位成本下降0.46%;2019年,标的公司废铝和废铜采购单价下降导致单位成本下降2.08%;受工业硅市场价格下降的影响,硅的采购价格也随之下降,导致自产铸造铝合金单位成本下降0.53%。以上因素综合导致2019年自产铸造铝合金单位成本下降5.50%。

4、废铝、废铜、工业硅等原材料的含量情况对2019年毛利率的影响

2019年,废铝、废铜、工业硅等原材料的含量变动通过影响自产铸造铝合金的生产成本间接影响毛利率。受废铝、废铜投入增加、电解铝和电解铜投入减少,以及工业硅采购价格下降的影响,自产铸造铝合金单位成本下降5.50%;2019年,受工业硅市场价格、电解铜市场价格和平均单位加工费下降的影响,自产铸造铝合金销售单价下降4.38%;由于自产铸造铝合金单位成本下降幅度大于单位价格,2019年自产铸造铝合金毛利率由2018年的5.91%增加1.10个百分点至7.01%。

(二)补充说明2020年1-6月主要原材料采购价格的变动情况,产品售价与原材料价格波动趋势是否相符。

标的公司铸造铝合金主要原材料为废铝、电解铝和工业硅,合计占比约在88%以上。2019年和2020年上半年,废铝、电解铝和工业硅市场价格走势如下:

2019年和2020年1-6月电解铝和部分地区废铝市场价格（单位：元/吨）



2019年和2020年1-6月工业硅市场价格（单位：元/吨）



从上图可以看到，受 2020 年初新冠肺炎的影响，2020 年一季度电解铝、废铝和工业硅市场价格有所下降，并在二季度有所反弹，但总体价格水平低于 2019 年。2020 年 1-6 月，标的公司电解铝、废铝及工业硅等原材料采购价格较 2019 年对应采购价格变动情况如下：

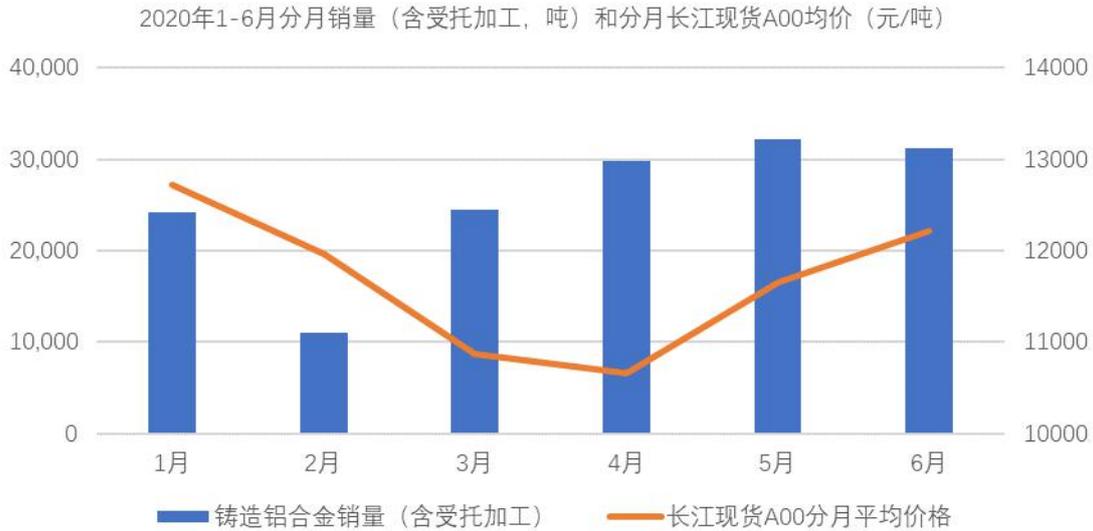
项目	2020 年 1-6 月采购价格(元/吨)	2019 年采购价格(元/吨)	变动率
电解铝	11,580.35	12,210.33	-5.16%
废铝	10,337.50	10,443.93	-1.02%
工业硅	9,884.93	10,020.29	-1.35%

由于铸造铝合金销售价格参考铝、硅等金属市场价格，受 2020 年上半年主要原材料市场价格下降的影响，标的公司铸造铝合金市场销售价格也有下降，具体如下：

项目	2020 年 1-6 月销售单价（元/吨）	2019 年销售单价（元/吨）	变动率
铸造铝合金	12,988.80	13,213.90	-1.70%

2020 年 1-6 月，标的公司电解铝、废铝及工业硅的采购价格较上期分别下降 5.16%、1.02%与 1.35%，2020 年 1-6 月标的公司铸造铝合金销售价格较 2019 年

下降 1.70%，降幅低于主要原材料采购价格，主要原因：标的公司在 2020 年上半年的 1 月、4-6 月这四个月的销量较高，而 1 月、5 月和 6 月三个月对应的 A00 市场价格较高；受疫情影响，标的公司在 2-3 月销量较低，而这两个月对应的 A00 市场价格较低，导致 2020 年上半年铸造铝合金销售单价降幅低于采购单价降幅。



经核查，独立财务顾问认为：标的公司铸造铝合金具有一定的定制化特征；2019 年，废铝、废铜和工业硅等原材料的含量变化导致 2019 年自产铸造铝合金销售单价下降 0.43%，导致自产铸造铝合金单位成本下降 3.19%，同时考虑铝、硅和铜市场价格和采购价格变动以及加工费、间接费用的变动，最终导致自产铸造铝合金毛利率增加 1.10 个百分点。2020 年 1-6 月，标的公司在 A00 市场价格较高时销量较高，在 A00 市场价格较低时销量较低，导致 2020 年上半年铸造铝合金销售单价降幅低于采购单价降幅。

问题六、报告书显示，报告期内标的公司向第一大客户长城汽车销售占比约 17%，向前五大客户销售占比约 53%，标的公司部分厂房位于长城汽车生产厂区内，其铸造铝合金产品直供长城汽车生产车间。

（一）以列表形式补充披露标的公司进入整车制造企业供应商名录或被整车制造企业指定为原材料供应商的相应客户名称及资质有效期限。

（二）结合标的公司与长城汽车等主要客户的合作期限、合同主要内容、续期条件、新客户拓展情况等补充披露与主要客户合作的稳定性及可持续性，是

否存在客户流失或无法拓展新客户的风险，对经营稳定性和持续盈利能力的影响及应对措施。

请独立财务顾问核查并发表明确意见。

回复：

（一）以列表形式补充披露标的公司进入整车制造企业供应商名录或被整车制造企业指定为原材料供应商的相应客户名称及资质有效期限

标的公司进入整车制造企业供应商名录或被整车制造企业指定为原材料供应商的相应客户名称及供应商资质考核方式具体情况如下：

客户名称	客户排名	性质	供应商资质考核方式
一汽铸造	报告期内标的公司前五大客户；2019年汽车销量行业排名前五	整车厂下属子公司	每年度进行复审，现场进行质量管理体系审核，对企业概况、设备管理、原材料采购、生产控制、销售及售后等内容进行考核，不符合项进行整改
长城汽车	报告期内标的公司第一大客户；2019年汽车销量行业排名前十	整车厂	每年度进行现场考核评价，针对采购和物料管理、生产管理、检验管理、搬运/贮存/包装/防护及交付、人员/素质五个方面开展考核，对不符合项要求进行整改
东风日产	报告期内标的公司前五大客户；2019年汽车销量行业排名前十	整车厂	每月依据供应商供货的质量、成本、技术、供货、整改销量对供应商进行评分，如有需要整改事项，需进行整改
东风本田	报告期内标的公司前十大客户；2019年汽车销量行业排名前十	整车厂下属子公司	每月依据供应商供货的品质状况、履约状况、服务、安全与环境、物流等内容对供应商进行评分，月度评价非A级需进行反馈
重汽（济南）汽车部件有限公司/中国重汽集团济南商用车有限公司	2020年1-6月标的公司第十五名客户；2019年车企营业收入排名前十	整车厂下属子公司	每年从供应商行业能力、设备及产能、质量管理体系、产品质量、成本或服务表现、近三年产值、重点客户等方面进行供应商评价

注：重汽（济南）汽车部件有限公司是中国重汽集团济南商用车有限公司的全资子公司。

报告期内，标的公司取得了一汽、长城、东风日产、东风本田、中国重汽整车厂或其下属子公司的供应商资质，获得供应商代码，进入了其供应商名录并批量供货，报告期内合作关系稳定。整车厂及其下属子公司每年或每月持续对供应商从产品质量、履约状况、生产控制、销售及售后等方面进行考核，如有需要整

改事项，会要求进行整改。

在与客户合作期间，标的公司通过实施严格的质量控制制度，产品质量达到国际、国内同类产品的先进水平，受到客户广泛好评。标的公司多次荣获“东风本田优秀供应商”、“东风日产优秀供应商奖”、“长城汽车优秀供应商奖”、“一汽铸造优秀供应商奖”等客户颁发的质量奖项。

上述内容已在报告书“第四章 交易标的基本情况”之“四、标的公司主营业务发展情况”之“（六）标的公司报告期内产品销售情况”之“4、标的公司进入整车制造企业供应商名录情况”中进行了补充披露。

（二）结合标的公司与长城汽车等主要客户的合作期限、合同主要内容、续期条件、新客户拓展情况等补充披露与主要客户合作的稳定性及可持续性，是否存在客户流失或无法拓展新客户的风险，对经营稳定性和持续盈利能力的影响及应对措施。

1、标的公司与主要客户合作的具体情况

标的公司与报告期前十大客户合作的具体情况如下所示：

序号	客户名称	合作年限	合同续期约定	合同执行方式	合同主要内容
1	长城汽车	2013年合作至今	合同约定了到期自动顺延的条款	框架协议+定期订单	销售内容为铝合金液，按时价结算，常备库存
2	东风日产	2008年合作至今	合同约定了到期自动顺延的条款	年度协议+定期订单	销售内容为铝合金液/铝合金锭/加工费
3	冈谷钢机	2010年合作至今	合同约定了到期自动顺延的条款	框架协议+定期订单	销售内容为铝合金锭
4	长春中誉	2013年合作至今	合同约定了到期自动顺延的条款	框架协议+定期订单	销售内容为铝合金锭，每月报价
5	一汽铸造	2004年合作至今	年度合同，到期续签	框架协议+定期订单	销售内容为铝合金液，按时价结算，按需采购
6	陕西法士特	2008年合作至今	每月根据需要签订订单	定期订单	销售内容为铝合金锭
7	皮尔博格	2004年合作至今	合同约定了到期自动顺延的条款	框架协议+定期订单	销售内容为铝合金液/铝合金锭
8	汉特曼	2012年合作至今	每季度根据需要签订订单	定期订单	销售内容为铝合金锭
9	辉门东西	2006年合作至今	合同约定了到期自动顺延的条款	框架协议+定期订单	销售内容为铝合金锭/加工费，每月报价

序号	客户名称	合作年限	合同续期约定	合同执行方式	合同主要内容
10	东风本田	2002年合作至今	合同约定了到期自动顺延的条款	框架协议+定期订单	销售内容为铝合金锭/加工费，每月确定采购量

从上表可以看到，标的公司与上述客户合作年限已有 7-18 年，而且报告期内，标的公司前十大客户除排名顺序和销售金额外，未发生变更，合作稳定。

报告期内，标的公司前十大客户均为汽车整车厂、零部件制造商或者贸易商等。标的公司与下游汽车领域内的客户建立了稳定的供货关系。主要原因：安全是汽车制造首要考虑因素，汽车在安全方面的性能除了依赖于制造工艺外，汽车零部件及其原材料也具有非常重要的影响。因此，出于安全考虑，汽车行业会对上游零部件制造商设定严苛的考核标准和较长的考核周期，因此，一旦进入汽车行业整车厂或其下属公司的供应商名录并批量供货，一般不会轻易更换供应商。

标的公司生产的铸造铝合金具有定制化特征，在实际应用中，衡量铸造铝合金产品质量和技术水平的主要指标是下游客户生产的产品合格率或良品率，而影响下游客户产品合格率或良品率的因素有很多，除了铸造铝合金本身质量外，还与客户的技术路线、生产设备、铸造工艺有关。因此，标的公司需要详细了解客户的生产设备、生产工艺和技术水平，针对性地研发设计具体产品方案；标的公司所属的立中合金集团于 2003 年在国内首创了铝液直供的模式，将生产基地设在主要客户周边或产业园区内，直接向下游客户供应铸造铝合金液，节省自身铸造和下游客户重熔工序，减少熔炼设备等资本性投入，节约燃料动力费用，降低金属烧损。

通过采取上述措施，标的公司将与下游客户的供需关系逐渐转变为工序关系，将自身生产的铸造铝合金作为客户生产的前面一道工序，从对自身产品的关注延伸到对客户产品的关注，帮助客户提高产品合格率，并保障最终产品质量，增强客户粘性。此外，在工序关系的指导下，标的公司与下游主要客户建立了包括技术、采购、销售、质保、生产、管理和企业文化在内的全方位互动和沟通，与下游重要客户实现文化相融、管理相通、思维一致的战略合作关系，成为下游客户真正信赖的工序，形成利益共同体，实现共同发展。

2、报告期内，标的公司前十大客户情况

报告期内，标的公司的前十大客户非常稳定，仅在排名顺序方面有所变化，

具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2020年1-6月		2019年度		2018年度	
	排名	金额	排名	金额	排名	金额
长城汽车	1	24,390.18	1	75,126.68	1	65,547.56
一汽铸造	2	14,869.39	4	28,996.54	3	33,553.21
东风日产	3	14,767.44	3	32,493.70	4	31,671.05
陕西法士特	4	14,685.80	5	21,118.29	6	16,999.58
冈谷钢机	5	14,535.83	2	33,632.41	2	46,979.98
长春中誉	6	8,177.78	6	12,459.57	8	10,561.71
皮尔博格	7	3,438.11	7	11,905.55	5	21,275.38
汉特曼	8	2,876.24	9	9,854.37	9	9,347.90
辉门东西	9	2,685.05	10	7,559.51	10	7,610.96
东风本田	10	2,426.95	8	11,771.07	7	13,906.85
合计	-	102,852.77	-	244,917.70	-	257,454.18

2018年、2019年、2020年1-6月，标的公司向前十大客户销售占比分别为68.55%、67.59%、65.54%。从上表可以看到，报告期内，标的公司前十大客户稳定，仅在排名次序上有所变动，前十大客户均为国内知名的整车厂及其下属子公司、知名汽车零部件制造商或贸易商。报告期内，标的公司经营稳定，具有持续盈利能力。

3、主要新客户拓展情况

标的公司与主要客户建立长期稳定合作关系的同时，开发商用车、新能源汽车领域的客户，敏锐把握消费电子等下游行业快速发展机会，针对性研发新产品，积极拓展中高端客户资源，降低经营风险，促进标的公司业务健康均衡发展，报告期主要新客户拓展情况如下：

单位：万元

客户名称	新增时间	客户拓展方式	所属行业	2018年销售金额	2019年销售金额	2020年1-6月销售金额
山东富祥动力股份有限公司	2018年	自主开发	汽车	378.82	302.10	172.99
营口压铸业有限公司	2018年	自主开发	汽车及高铁	343.47	1,557.59	1,376.35
吉林市全兴塑业有限公司	2018年	自主开发	汽车	233.97	345.55	84.51
天津京海机械配件有限公司	2018年	自主开发	机械	403.61	1,380.91	675.83
天津千鑫有色金属	2018年	自主开发	汽车	222.02	323.66	74.62

客户名称	新增时间	客户拓展方式	所属行业	2018年销售金额	2019年销售金额	2020年1-6月销售金额
制品有限公司						
东莞市镁皓镁合金科技有限公司	2018年	自主开发	消费电子	247.80	350.62	-
广东竣昌科技有限公司	2018年	自主开发	消费电子	374.86	313.03	-
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	2019年	自主开发	消费电子		4,245.46	2,034.38
东莞鑫越化工科技有限公司	2019年	自主开发	消费电子		907.68	1,702.20
中国重汽集团济南商用车有限公司/中国重汽集团济南商用车有限公司	2019年	自主开发	汽车		1,208.10	1,797.07
山东奥宸新能源科技有限公司	2019年	自主开发	汽车		793.93	891.84
山东鲁电线路器材有限公司	2019年	自主开发	电力		243.62	63.74
山东河山机械有限公司	2019年	客户推荐	汽车		211.00	176.39
苏州哈亚精密机械有限公司	2019年	客户推荐	汽车		203.33	170.75
山东弗泽瑞金属科技有限公司	2019年	自主开发	汽车		73.55	809.69
荣成信诚电子有限公司	2020年	自主开发	汽车及电子			287.01
力嘉集团有限公司	2020年	自主开发	汽车			258.13

4、是否存在客户流失或无法拓展新客户的风险，对经营稳定性和持续盈利能力的影响及应对措施

标的公司的下游行业主要为汽车行业，主要客户为汽车行业内的龙头企业，客户流失和无法拓展新客户的风险较小。但如果汽车行业出现非预期性大幅萎缩，标的公司仍不能排除客户流失或无法拓展新客户的风险。标的公司与主要客户建立了稳定合作关系，并开发了部分新客户，标的公司还采取了以下措施：

（1）质量保证

标的公司先后通过了“IATF16949 汽车行业质量管理体系”、“ISO9001 质量管理体系”。从产品项目立项、设计、开发到量产、发货的各个阶段，标的公司实行全过程质量控制管理体系。在产品研发阶段，研发部门组织各职能部门充分

分析研发过程中的问题，制定相应的防错措施，编制控制文件，提升研发效率和有效性。在产品量产阶段，质量部门对从来料入库到成品合金出炉、铸锭包装入库或铝液直供的各个工序进行检测，分别设置元素成分检验、高倍金相组织检验、低倍金相组织（针孔、晶粒和断口）检测、夹杂物检测、机械性能检验、外观检验、温度检测、密度检测、最终检查等专门质量检测程序，形成了从原材料的进厂检验到成品出厂检验的全过程检测体系，保证了质量监控渗透到产品实现的全过程。

在防错、纠错等质量预防方面，质量工程师每天会对生产现场巡检，在巡检过程中对生产到发货各环节的作业状态进行排查、监控，并运用 PDCA 循环方法不断促进现场生产工艺、作业方法的改进，从而达到产品质量持续提升的目的。

（2）技术研发

自成立以来，标的公司一直专注于铸造铝合金及再生铝行业核心技术的突破，高度重视自主研发和技术创新，并形成了自身独有的核心技术优势。标的公司所属的立中合金集团为中国有色金属工业协会再生金属分会的副会长单位，积极参与了再生铝“十三五”科技发展战略规划编制工作、《铸造铝合金》（GB/T1173-2013）、《铸造铝合金锭》（GB/T8733-2016）、《铸造合金光谱分析取样方法》（GB/T5678-2013）、《铸造铝合金金相第 1 部分：铸造铝硅合金变质》（JB/T7946.1-2017）及《铸造铝合金金相第 3 部分：铸造铝合金针孔》（JB/T7946.3-2017）等多项国家和行业标准的制定及修订工作。目前，标的公司设有省级铸造铝合金材料技术研发中心和河北省再生铝基新材料技术创新中心，取得了 60 多项国家专利，此外，标的公司所属的立中合金集团还设有 1 个轻金属合金材料产业技术研究院、5 个省级工程技术研究中心、1 个国家认可实验室等研发机构和平台，并承担了国家“863 计划”、“科技部国际科技合作重点项目计划”、“国家火炬计划”和“省级重大成果转化”等科研项目，取得了 100 多项国家、国际水平的科研成果以及 130 多项国家专利和企业专有技术，为标的公司的研发、生产经营提供了源源不断的技术支持，形成了标的公司独特的核心技术优势。

（3）人才引进

标的公司根据公司发展战略，以专业需求为导向，拓展人才引进渠道，创新人才引进方式，确保引进人才质量，注重引进人才素质，提高引进人才效益。不

断加强技术人才储备、提升研发能力以及管理人才引进，为提高公司的运营效率提供智力支持。加强企业文化教育，提升企业形象和影响力，为员工提供宽松、和谐环境。

（4）发挥协同效应

标的公司所从事的铸造铝合金业务和上市公司的中间合金新材料和汽车轻量化铝合金车轮存在上下游产业链关系，中间合金新材料是铸造铝合金的关键原材料之一，而铸造铝合金是汽车轻量化铝合金轮毂最主要的原材料之一。上市公司和标的公司上游原材料供应和下游客户应用领域重叠度较高，销售渠道共享可降低销售费用，集中采购可节省采购成本，协同效益较为明显。

标的公司进一步将中间合金新材料、汽车轻量化铝合金轮毂和铸造铝合金这三类业务的研发技术、生产工艺、生产设备、采购渠道、客户资源、行业积累、品牌形象、管理经验等资源进行深度融合，进一步挖掘协同效应，提升研发实力、降低生产成本、改善产品性能、稳定产品质量、丰富产品种类、提高客户粘性，形成集人才资源、产品研发、生产工艺、客户资源为一体的综合竞争优势，不断增强核心竞争力，提高盈利能力。

上述内容已在报告书“第四章 交易标的基本情况”之“四、标的公司主营业务发展情况”之“（六）标的公司报告期内产品销售情况”之“5、标的公司维护主要客户关系、拓展新客户的具体情况”中进行了补充披露。

经核查，独立财务顾问认为：标的公司取得了一汽、长城、东风日产、东风本田、中国重汽整车厂或其下属子公司的供应商资质，获得供应商代码，进入了其供应商名录进行管理并批量供货，报告期内合作关系稳定。标的公司与主要客户合作关系较为稳定，报告期前十大客户均未出现客户流失的情况。标的公司与主要客户建立长期稳定合作关系的同时，积极拓展新客户。标的公司经营稳定，具有持续盈利能力。

问题七、报告书显示，标的公司存在采购铝合金锭并销售的情况，2018年至2020年上半年采购成本分别为8,644.34万元、22,036.05万元、10,655.76万元。请补充说明标的公司开展相关业务的原因，业务规模，收付款模式，主要客户及供应商，与标的公司是否存在关联关系，采购及销售的定价依据及毛利率情

况，相关定价是否公允，与标的公司铸造铝合金销售业务定价是否存在较大差异。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

（一）标的公司开展相关业务的原因，业务规模，收付款模式，主要客户及供应商，与标的公司是否存在关联关系

1、标的公司开展相关业务的原因

报告期内，标的公司从滨州华科、江苏超今、江西宏成等供应商采购铸造铝合金锭，主要考虑其成本优势：（1）滨州华科位于山东滨州，靠近原材料产地，运输成本较低；直接从滨州北海汇宏新材料有限公司采购电解铝水，生产铸造铝合金锭，省去熔化工序，生产成本较低；（2）江苏超今靠近标的公司下游客户在江浙沪设立的厂区，运输成本较低，而标的公司目前在产的生产基地距离江浙沪较远，出于降低成本的考虑，从江苏超今采购部分铸造铝合金和委托其加工部分铸造铝合金；（3）江西宏成位于江西省丰城市丰源工业城，享受增值税返还的税收优惠，成本较低。

2、标的公司采购铝合金锭并销售的业务规模

报告期内，标的公司采购铝合金锭并销售的业务主要分外购铸造铝合金和委托外单位加工铸造铝合金两种模式，上述两种模式合计占标的公司各期主营业务收入的比重均低于 7.5%，整体规模较小，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度
外购铝合金锭并销售金额	11,379.63	23,673.88	9,372.38
其中：铸造铝合金	11,079.54	22,517.07	9,372.38
受托加工铸造铝合金	300.09	1,156.81	-
主营业务收入	155,308.61	356,992.47	369,827.04
其中：铸造铝合金	151,116.23	347,205.37	362,637.78
受托加工铸造铝合金	4,192.39	9,787.10	7,189.26
外购铝合金锭并销售占主营业务收入比例	7.33%	6.63%	2.53%
其中：铸造铝合金占比	7.33%	6.49%	2.58%
受托加工铸造铝合金占比	7.16%	11.82%	0.00%

3、采购铝合金锭并销售业务主要客户及供应商，收付款模式，与标的公司是否存在关联关系

(1) 采购铸造铝合金对外销售情况

报告期内，标的公司采购铝合金锭并销售情况如下：

单位：万元

客户名称	2020年1-6月		2019年度		2018年度		客户付款模式	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比	付款方式	付款时间
客户A	8,358.64	73.45%	16,252.91	68.65%	6,314.08	67.37%	银行承兑 汇票	开具发票 次月月底
客户B	613.63	5.39%	1,990.20	8.41%	-	-	银行承兑 汇票或商业 承兑汇票	开具发票 后30天
客户C	110.35	0.97%	1,768.76	7.47%	1,962.05	20.93%	银行承兑 汇票	开具发票 当月月底
合计	9,082.62	79.81%	20,011.87	84.53%	8,276.14	88.30%		

报告期内，标的公司与主要客户均以银行承兑汇票或商业承兑汇票结算，结算时间略有差异。上述客户均为独立的第三方，标的公司与上述客户均不存在关联关系。

(2) 铸造铝合金的采购情况

报告期内，标的公司铸造铝合金的采购情况如下：

单位：万元

供应商名称	2020年1-6月		2019年度		2018年度		付款模式	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	付款方式	付款时间
滨州华科	8,148.96	83.95%	17,403.33	76.35%	7,747.50	89.55%	80%银行电 汇+20%银 行承兑	每周五根据《采购 订单》预付下周货 款
江苏超今	398.74	4.11%	1,823.65	8.00%	-	-	银行电汇	交货月月底5日前 开具发票，开具发 票后10日内付款
江西宏成	112.02	1.15%	3,287.10	14.42%	903.79	10.45%	银行电汇	验收合格后三个工 作日内付款
河北清新	-	-	198.27	0.87%	-	-	银行电汇	检验合格且票到五 个工作日内-
河北合金业务	-	-	64.89	0.28%	-	-	银行电汇	票到两日内付款
合计	8,659.72	89.21%	22,596.56	99.13%	8,651.28	100.00%		

报告期内，标的公司主要从滨州华科、江苏超今和江西宏成采购铸造铝合金

锭，主要以银行电汇的方式支付货款，其中，标的公司预付滨州华科一定金额货款，在江苏超今、河北清新和河北合金业务开具发票后 10 日内付货款，验收江西宏成货物合格后 3 个工作日内付货款。各报告期末，应付或预付主要供应商货款余额列示如下：

单位：万元

项目	供应商名称	2020年6月30日	2019年12月31日	2018年12月31日
预付账款	滨州华科	295.25	1,192.98	622.25
应付账款	江苏超今	-	197.63	-
	江西宏成	-	169.67	84.49

2020年7月，标的公司收到滨州华科货物，6月末预付货款 295.25 万元已结转。

除河北清新、河北合金业务、滨州华科于 2020 年 4 月成为新河北合金全资子公司外，其他供应商均为独立的第三方，与标的公司不存在关联关系。

(二) 采购及销售的定价依据及毛利率情况，相关定价是否公允，与标的公司铸造铝合金销售业务定价是否存在较大差异

1、采购定价依据

报告期内，标的公司从滨州华科、江苏超今和江西宏成采购铸造铝合金和委托江苏超今加工铸造铝合金支付加工费的定价依据如下：

供应商名称	定价依据
滨州华科	2018年1月-2018年4月：主要材料成本+加工费 2018年5月-2020年6月：A00 铝基价（交货月上月 26 日至交货月 25 日长江有色金属网 A00 铝每日平均价的加权平均价）+加工费
江苏超今	铸造铝合金：长江有色金属网上月 A00 铝中间价月均价+加工费 受托加工铸造铝合金：双方协商
江西宏成	下单当日江西保太 ADC12 报价+升贴水

2、采购定价公允性分析

(1) 滨州华科

报告期内，标的公司向滨州华科采购铝合金锭情况如下：

期间	类别	采购单价 (元/kg)	向其他供应商采购铸造铝 合金市场单价 (元/kg)	单价差异 (元/kg)	单价差 异率
2020年1-6月	铸造铝合金	12.31	12.70	-0.39	-3.21%
2019年度	铸造铝合金	12.65	12.51	0.14	1.11%

2018 年度	铸造铝合金	12.63	12.08	0.55	4.38%
---------	-------	-------	-------	------	-------

2018 年，标的公司对外采购铸造铝合金全部来源于滨州华科和江西宏成。2018 年，标的公司向江西宏成采购的铸造铝合金全部为 ADC12，由于 ADC12 市场价格主要参考废铝，市场价格较其他牌号铸造铝合金略低，同时，江西宏成享受所在地优惠政策，实际生产成本较低，导致 2018 年标的公司向滨州华科采购铸造铝合金价格高于向江西宏成的采购价格。

2019 年和 2020 年上半年，标的公司增加了对外采购铸造铝合金的渠道和产品牌号，由于产品牌号不同，各种金属元素含量不同，向滨州华科采购铸造铝合金和向其他供应商采购单价的差异率较 2018 年下降，总体差异很小，在合理范围内。

总体来看，标的公司向滨州华科采购铝合金定价合理，价格公允。

（2）江西宏成

报告期内，标的公司向江西宏成采购铝合金情况如下：

期间	类别	采购单价 (元/kg)	向其他供应商采购铸造铝 合金市场单价 (元/kg)	单价差异 (元/kg)	单价差 异率
2020 年 1-6 月	铸造铝合金	12.55	12.36	0.19	1.53%
2019 年度	铸造铝合金	12.16	12.70	-0.54	-4.46%
2018 年度	铸造铝合金	12.08	12.63	-0.55	-4.58%

2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，标的公司向江西宏成主要采购 ADC12，ADC12 采购金额占比分别为 100%、77.36%和 100%；由于 ADC12 市场定价主要参考废铝价格，因此 ADC12 市场价格一般低于其他牌号铸造铝合金。同时，江西宏成享受当地的优惠政策，实际生产成本相对其他地区略低。受此影响，2018 年和 2019 年，标的公司向江西宏成采购铸造铝合金单价低于向其他供应商采购铸造铝合金单价。

2020 年上半年，标的公司向江西宏成采购铸造铝合金单价高于其他供应商，主要受采购时点的影响；标的公司仅在 2020 年 1 月向江西宏成采购铸造铝合金，由于 2020 年 1 月，废铝价格相对于上半年其他月份处于高位，导致 2020 年 1-6 月标的公司向江西宏成采购铸造铝合金单价高于其他供应商。

（3）江苏超今

报告期内，标的公司从江苏超今采购的情况如下：

单位：元/kg

期间	类别	采购单价/ 加工费	向其他供应商采购铸 造铝合金市场单价	单价差 异	单价差 异率
2020年 1-6月	铸造铝合金	13.12	12.35	0.77	5.87%
	委托加工铸造铝合金	1.97	不适用		
2019年度	铸造铝合金	14.42	12.55	1.86	12.91%
	委托加工铸造铝合金	1.91	不适用		

注：江苏超今距离标的公司个别下游客户江浙沪生产基地较近，为节省运输费用，降低生产成本，标的公司将客户的工业余料运送至江苏超今，委托江苏超今生产铸造铝合金后再运送至客户处，标的公司向江苏超今支付加工费，因此，对于标的公司采购来说，属于委托加工铸造铝合金。

标的公司从2019年开始向江苏超今采购铸造铝合金并委托其加工铸造铝合金，标的公司从江苏超今采购的铸造铝合金和委托加工铸造铝合金主要应用于消费电子领域。2019年，标的公司向江苏超今购买的铸造铝合金具有高散热性和高导电性，为此，需要在产品中加入价值较高的稀有金属，导致标的公司向其采购的铸造铝合金单价较高，比向其他供应商采购铸造铝合金市场单价高1.86元/kg。

2020年上半年，标的公司在铝价低位时向江苏超今采购较多的铸造铝合金，同时ADC12采购占比大幅增加，导致2020年1-6月标的公司采购单价较2019年下降1.30元/kg，进而导致2020年1-6月标的公司向江苏超今采购铸造铝合金单价与向其他供应商采购铸造铝合金单价差异率大幅降低。

2019年和2020年上半年，标的公司委托江苏超今加工铸造铝合金规模较大，故无类似价格进行对比。2019年和2020年1-6月，标的公司向江苏超今支付单位加工费较标的公司自己受托加工铸造铝合金收取的加工费低15.16%和16.68%，主要原因：加工的产品型号和加工工艺不同，导致加工费存在差异；标的公司委托江苏超今加工铸造铝合金，需要让渡部分利润空间。

3、标的公司销售对外采购的铸造铝合金与标的公司销售自产铸造铝合金的定价不存在较大差异

在对外销售铸造铝合金或与下游客户结算受托加工铸造铝合金加工费时，标的公司统一按照其与下游客户签订的合同或订单中约定的定价方式确定价格，与标的公司销售自行生产的铸造铝合金或者受代加工铸造铝合金定价方式一致，不存在重大差异。

4、采购铝合金锭对外销售的毛利率情况

报告期各期，标的公司采购铝合金锭对外销售的毛利率情况如下所示：

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度
采购铝合金锭并销售业务毛利率	6.36%	6.92%	7.77%
其中：铸造铝合金	6.13%	6.22%	7.77%
受托加工铸造铝合金	15.03%	20.53%	-

从上表可以看到，报告期内，标的公司采购铝合金锭并销售业务整体毛利率水平较高。由于滨州华科、江西宏成和江苏超今三家供应商合计比重在90%左右，因此下文将逐家分析标的公司从上述三家供应商采购铸造铝合金并对外销售的毛利率。

(1) 滨州华科

报告期内，标的公司向滨州华科采购铸造铝合金锭并对外销售的毛利率情况如下：

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度
毛利率	6.19%	6.47%	8.30%
运输成本影响毛利率	3.04%	2.96%	2.90%
资金成本影响毛利率	2.04%	2.03%	1.99%
扣除运输成本及资金成本影响后毛利率	1.10%	1.48%	3.40%

注：运输成本影响毛利率=（销售数量*400元/吨）/销售收入，400元/吨根据运输合同测算；资金成本影响毛利率=（采购金额*银行承兑汇票利率*资金占用天数/360）*银行电汇支付比例/销售收入；其中：银行承兑汇票利率取自1年期贷款基准利率4.35%

报告期内，标的公司从滨州华科采购铸造铝合金并销售的毛利率整体较高，主要原因：第一，滨州华科成立于2017年，成立时间较短，前期市场开拓较为困难，订单较少，营运资金短缺，而标的公司成立20多年来，积累了众多优质客户，订单充足，受制于产能无法快速同步提高，存在一定的产能缺口；滨州华科投产后，为保证自身正常运转，提高产能利用率，经过协商，同意以较低的毛利率向标的公司供应铸造铝合金；第二，滨州华科靠近山东魏桥电解铝生产基地，运输成本较低，而且直接用电解铝水生产铸造铝合金，省去熔化工序，生产成本较低；第三，在电解铝行业，采购电解铝一般以预付货款或者现款现货的形式采购，滨州华科从山东魏桥采购电解铝水，需要预付一定的货款，滨州华科成立

时间尚短，营运资金短缺，为保障自身能够按时采购所需产品，同时提高从滨州华科采购铸造铝合金的议价能力，降低采购价格，标的公司一般预付一定金额的货款；第四，标的公司从滨州华科采购铸造铝合金锭交货方式为需方自提，因此标的公司从滨州华科采购的铸造铝合金成本不包括运输成本，标的公司需要额外承担从滨州华科运输到客户所在地的运输费，运费约 400 元/吨；第五，标的公司给予滨州华科较多银行现汇，并预付部分货款，承担了一定期限的财务费用。

扣除运输成本及资金成本影响后，2020 年 1-6 月、2019 年和 2018 年毛利率分别 1.10%、1.48%和 3.40%，其中，2019 年和 2020 年 1-6 月毛利率较 2018 年下降，主要原因：下游市场竞争激烈，标的公司下调部分铸造铝合金的销售价格，导致毛利率降低。

（2）江西宏成

报告期内，标的公司向江西宏成采购铸造铝合金锭并对外销售的毛利率情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度
采购铝合金锭并销售业务毛利率	1.41%	4.18%	2.95%

ADC12 铸造铝合金属于相对成熟、标准化程度较高、市场价格较为透明、市场竞争较为激烈的铸造铝合金。标的公司一般在现有产能不足时，从江西宏成采购 ADC12，目的在于按时向客户供货，巩固市场份额，扩大市场占有率。标的公司在让渡部分利润空间至江西宏成后，毛利率较低。

（3）江苏超今

自 2019 年开始，标的公司向江苏超今采购铸造铝合金锭并对外销售，同时委托江苏超今加工铸造铝合金，具体毛利率情况如下：

类别	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度
铸造铝合金	毛利率	8.02%	12.02%
	资金成本影响毛利率	4.34%	4.15%
	运输成本影响毛利率	1.66%	1.48%
	扣除资金成本和运输成本影响后毛利率	2.02%	6.38%
标的公司自产铸造铝合金		4.44%	7.82%
差异		2.42%	1.44%

受托加工铸造铝合金	毛利率	15.03%	20.44%
	资金成本影响毛利率	4.01%	3.75%
	运输成本影响毛利率	10.78%	10.45%
	扣除资金成本和运输成本影响后毛利率	0.24%	6.24%
标的公司受托加工铸造铝合金		63.73%	54.46%
差异		63.49%	48.22%

注：资金成本影响毛利率=（采购金额*银行承兑汇票利率*资金占用天数/360*银行承兑汇票支付比例+采购金额*商业承兑汇票利率*资金占用天数/360*商业承兑汇票支付比例）/销售收入；其中：银行承兑汇票利率取自1年期贷款基准利率4.35%，商业承兑汇票利率取自标的公司取得的商业承兑汇票实际贴现利率8.70%。运输成本影响毛利率=（销售数量*250元/吨）/销售收入，运费250元/吨根据运输合同测算。

消费电子行业使用铸造铝合金主要用于生产结构件，由于消费电子结构件体积小，内部结构复杂，且精确度要求高，导致生产过程中工业余料产出率较高，从而委托上游铸造铝合金供应商使用工业余料再加工为铸造铝合金的需求量大，由此导致铸造铝合金销售毛利率水平较低，而受托加工铸造铝合金毛利率水平较高。由于铸造铝合金本身重量大、运输成本高，加上受托加工业务需要将客户的工业余料运送至生产基地，加工成铸造铝合金以后再运送至客户处，运输距离和成本是直接销售铸造铝合金的两倍左右。

由于标的公司目前在产的生产基地距下游部分客户的江浙沪厂区均有一定的距离，运输成本的增加将明显压缩利润空间，而江苏超今距离标的公司下游部分客户江浙沪生产基地较近。基于此，标的公司从江苏超今采购下游客户江浙沪基地所需的产品，并将下游客户江浙沪生产基地的工业余料运送至江苏超今，由江苏超今加工成铸造铝合金后，再由标的公司运送至客户的江浙沪生产基地；标的公司负责维系客户关系、前期新产品技术研发、样品试制和质量检验检测，江苏超今仅负责生产环节。

2020年7月，受下游客户主要产能从江浙沪转移至珠三角的影响，标的公司开始通过子公司广东隆达供应铸造铝合金和帮助客户将工业余料加工成铸造铝合金，不再从江苏超今采购产品或委托其生产产品。

2019年和2020年1-6月，标的公司向江苏超今采购铸造铝合金并销售的毛利率较高：第一，标的公司从江苏超今采购铸造铝合金锭主要销往消费电子领域，其产品具有高散热性和高导电性，因而毛利率较高；第二，标的公司给予江苏超今较多银行现汇，信用期较短，承担了一定期限的财务费用，在此基础上降低了

采购价格；第三，标的公司根据广东到上海的运输距离对外报价，对外销售价格里面含有广东到上海的运输成本。

受加工产品型号和加工工艺不同、标的公司需要让渡部分利润空间至江苏超今的影响，标的公司消费电子领域铸造铝合金销售以及受托加工铸造铝合金毛利率高于扣除资金成本和运输成本后从江苏超今采购/委托加工铸造铝合金再销售的毛利率。

2019年和2020年1-6月，标的公司从江苏超今采购铸造铝合金并销售实现的毛利金额及其占比情况如下所示：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年
从江苏超今采购铸造铝合金并销售实现的毛利金额	70.24	287.74
标的公司毛利总额	11,151.67	27,318.61
占比	0.63%	1.05%

从上表可以看到，2020年1-6月和2019年，标的公司从江苏超今采购铸造铝合金再销售分别实现了70.24万元和287.74万元毛利，2020年1-6月，标的公司从江苏超今采购规模和委托加工规模显著下降，主要受2020年上半年相关客户的产能从江浙沪转移至珠三角的影响，标的公司大幅降低了从江苏超今的采购规模。2020年1-6月和2019年，标的公司从江苏超今采购铸造铝合金再销售实现的毛利金额占比分别为0.63%和1.15%，占比很小，对标的公司经营业绩影响不大。

经核查，会计师认为：考虑到上游供应商临近原材料产地、客户厂区、享有当地优惠政策，整体生产成本较低，因此，标的公司向其采购铸造铝合金并对外销售具有可行性；采购铝合金锭并销售业务收入占标的公司主营业务比例较小；标的公司采购铝合金锭并销售业务中，除滨州华科外，其他供应商及客户与标的公司不存在关联关系；相关采购定价公允，销售单价与标的公司销售单价不存在较大差异；采购铝合金锭并销售业务毛利率水平符合实际情况，具有合理性。

经核查，独立财务顾问认为：考虑到上游供应商临近原材料产地、客户厂区、享有当地优惠政策，整体生产成本较低，因此，标的公司向其采购铸造铝合金并对外销售具有可行性；采购铝合金锭并销售业务收入占标的公司主营业

务比例较小；标的公司采购铝合金锭并销售业务中，除滨州华科外，其他供应商及客户与标的公司不存在关联关系；相关采购定价公允，销售单价与标的公司销售单价不存在较大差异；采购铝合金锭并销售业务毛利率水平符合实际情况，具有合理性。

问题八、报告书显示，本次募集配套资金不超过 31,000 万元用于新型轻量化铝合金材料制造项目（以下简称“铝合金项目”）、偿还上市公司债务及支付交易费用。

（一）铝合金项目将新增年产 6 万吨铝合金材料产能，本次交易收益法评估预测期营业收入规模基本持平，自 2019 年起汽车行业产销量呈下滑趋势。请结合下游客户需求、市场竞争、现有业务开展情况、产能利用及产销情况、在手及意向性订单等说明新增产能的必要性及产能消化措施，披露如本次发行股份购买资产或募集资金未能实施或融资金额低于预期，铝合金项目的后续实施计划和资金安排。

（二）铝合金项目税前财务内部收益率为 15.40%，税后财务内部收益率为 11.59%。补充披露铝合金项目预计效益的具体测算过程、测算依据及相关参数的选择标准，并对比标的公司相关业务毛利率情况及同行业可比公司情况等，说明效益预测的谨慎性及合理性。

（三）募集配套资金用于偿还上市公司债务金额为 8,000 万元。截至 2020 年 6 月 30 日，你公司货币资金余额为 15.18 亿元，交易性金融资产余额为 3.84 亿元。请补充披露募集资金拟用于偿还债务的明细，相关债务到期日，并结合报告期末在手货币资金余额、财务性投资、营运资金需求、偿债安排等测算说明募集资金用于偿还债务的必要性。

请独立财务顾问核查并发表明确意见。

回复：

（一）结合下游客户需求、市场竞争、现有业务开展情况、产能利用及产销情况、在手及意向性订单等说明新增产能的必要性及产能消化措施，披露如本次发行股份购买资产或募集资金未能实施或融资金额低于预期，铝合金项目的后续实施计划和资金安排。

1、结合下游客户需求、市场竞争、现有业务开展情况、产能利用及产销情

况、在手及意向性订单等说明新增产能的必要性及产能消化措施。

(1) 下游客户需求、市场竞争、在手及意向性订单

下游客户需求、市场竞争、在手及意向性订单详见本核查意见问题三之“(一) 请补充披露报告期内标的公司销售收入的行业构成及同比变动情况，在 2019 年汽车行业产销量下滑趋势下标的公司铸造铝合金销量仍保持增长的原因及合理性，结合市场环境、竞争格局、客户需求、在手和意向性订单及执行情况、疫情影响及恢复情况等补充说明预测期营业收入的测算依据及可实现性，并就汽车行业波动对标的公司业绩的影响进行充分的风险提示。”之“6、预测期营业收入的测算依据及可实现性”之“(1) 市场环境和客户需求 (2) 竞争格局 (3) 标的公司在手订单情况”的相关分析说明。

(2) 现有业务开展情况

标的公司主营业务为铸造铝合金的研发、生产及销售，以废铝、电解铝、工业硅、电解铜、金属镁、金属钛、金属锰、中间合金等为主要原材料，生产各种牌号的铸造铝合金锭/铸造铝合金液。成立二十多年以来，标的公司一直从事铸造铝合金的研发、生产和销售，主营业务、主要产品均未发生重大变化。

2018 年和 2019 年，标的公司销量分别约为 33 万吨和 35 万吨（含受托加工铸造铝合金及外购铝合金锭），标的公司已经发展成为我国最大的再生铸造铝合金生产企业之一。

标的公司产品主要应用于燃油汽车和新能源汽车、5G 通信设备、消费电子等领域。在汽车领域，标的公司连续多年直接供应汉特曼、一汽铸造、利优比、卡斯马、法士特等行业内优质汽车压铸零部件生产企业以及长城汽车、东风日产等知名整车制造企业；从标的公司产品最终应用来看，公司直接或间接供应包括奔驰、奥迪、沃尔沃、大众、通用、丰田、本田、日产、一汽、广汽、北汽、长城、中国重汽在内的传统汽车和新能源汽车；在 5G 通信领域，标的公司间接供应华为、中兴等 5G 通信设备供应商；在消费电子领域，标的公司间接供应 oppo、vivo 等智能手机、智能穿戴产品等消费电子产品制造商。公司与上述客户合作多年，业务关系稳定。

报告期内，标的公司营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度
----	--------------	---------	---------

	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务	155,308.61	98.97%	356,992.47	98.52%	369,827.04	98.48%
其中：铸造铝合金	151,116.23	96.30%	347,205.37	95.82%	362,637.78	96.56%
受托加工铸造铝合金	4,192.39	2.67%	9,787.10	2.70%	7,189.26	1.91%
其他业务收入	1,612.29	1.03%	5,371.64	1.48%	5,726.59	1.52%
合计	156,920.90	100.00%	362,364.10	100%	375,553.62	100%

(3) 产能利用及产销情况

报告期内，标的公司产能利用及产销情况如下：

单位：吨

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度
产能	210,000.00	420,000.00	400,000.00
产量	141,261.35	335,214.50	329,333.01
产能利用率	67.27%	79.81%	82.33%
自产及受托加工销量	143,193.94	331,105.02	325,720.45
其中：自产铸造铝合金销量	107,953.37	245,993.54	255,910.61
自产受托加工铸造铝合金销量	35,240.57	85,111.48	69,809.84
产销率	101.37%	98.77%	98.90%

对于铸造铝合金行业来说，关键生产设备熔化炉常年处于高温、强腐蚀状态，需要定期进行检修和保养，同时，考虑到实际生产中停电、故障维修和预留一小部分产能应对计划外新增订单，产能利用率在 80-90%之间基本属于正常负荷状态。此外，由于铸造铝合金液必须分牌号分别存放在保温炉或者熔化炉以及转铝包，需要事先购置足够的保温炉或熔化炉，导致铸造铝合金液产能利用率相对于铸造铝合金锭较低。

2018 年度和 2019 年度，标的公司产能利用率分别为 82.33%、79.81%；受 2020 年初新冠疫情防控措施的客观因素影响，2020 年 1-6 月产能利用率有所降低为 67.27%；标的公司 2020 年 4-8 月实际经营情况持续好转，疫情影响因素基本消除，预计 2020 年下半年产能利用率可达到 87%；不考虑本项目的产能，标的公司预计 2021 年度、2022 年度、2023 年度、2024 年度的产能利用率分别为 82%、85%、88%、90%，已为满负荷状态。

标的公司 2018 年度、2019 年度、2020 年 1-6 月产销率分别为 98.90%、98.77%、101.37%，产销率较高。

综上，标的公司产品市场销售情况连续稳步增长，标的公司未来将持续参与下游客户的配套生产，根据目前在手订单情况、已有的研发积累、潜在的客户资源以及未来市场开拓情况，标的公司预计 2023 年度可获得订单规模高于 2020 年度订单规模 10 万吨以上，标的公司自有产能不足，其持续盈利能力的增强须进一步扩大生产规模，新型轻量化铝合金材料制造项目新增产能具有必要性、合理性。

（4）新型轻量化铝合金材料制造项目产能消化措施

①优质稳定和丰富的客户资源为募投产能消化提供了有利保障

经过二十多年的发展，标的公司凭借雄厚的研发实力、先进的生产工艺和设备、丰富的行业经验、稳定的产品质量、及时的供货速度、完善的客户服务体系，积累了众多大型优质客户资源，并形成了稳定的长期合作关系。报告期内，标的公司产品销售覆盖东北、华北、华东及华南等国内大型汽车生产集群地区，并已成为长城汽车、东风日产等著名整车制造企业，汉特曼、一汽铸造、利优比、卡斯马、法士特等优质汽车压铸零部件生产企业的原材料供应商，源源不断地为燃油汽车和新能源汽车行业输入优质的铸造铝合金。近年来，标的公司敏锐把握 5G 通信设备、消费电子等下游行业快速发展机会，针对性研发新产品，积极拓展中高端客户资源，直接供应比亚迪等智能电子生产企业等，间接供应华为、中兴等通信电子设备制造商扩大非汽车领域中高端客户业务规模，促进标的公司业务健康均衡发展。

上述优质和丰富的客户资源是标的公司在研发能力和产品获得客户认可、配套供应能力发展进步的基础上，逐步积累形成的。这些长期稳定的合作客户将为本募投项目的产能消化提供有利的保障。实现规模化生产、具备稳定的产品质量、较强的研发实力和资金实力的铸造铝合金企业，更能得到汽车领域客户的配套业务机会。标的公司经过二十多年经营，已成长为我国最大的再生铸造铝合金生产企业之一。因此，目前的竞争格局有利于标的公司通过本项目新增产能扩大市场份额。

②深度开发现有客户资源，并积极开拓新客户

武汉作为全国重要的汽车产业基地，武汉汇聚了美、日、法、自主品牌四大车系，目前共拥有 7 家整车企业，12 个汽车总装工厂，周边有格力、美的、海

尔三大电器产业园。区域周边 20 公里内有东风本田汽车有限公司、通用武汉分公司、东风日产、吉利汽车、东风自主品牌等整车生产厂和汽车零部件生产企业 300 家以上，对于铝合金新材料的市场需求非常大。

武汉区域内的东风本田汽车有限公司、东风汽车（武汉）有限公司、东风汽车零部件（集团）有限公司、武汉锦瑞技术有限公司、武汉辉萌贸易有限公司等企业一直是标的公司的下游客户，经过多年配套服务，已经与客户形成了紧密的战略合作关系。保定隆达为本田配套服务最早可追溯到 2002 年，截至目前，已经有 18 年的铝合金产品配套服务关系，东风本田现已形成年产 70 万台发动机总成的制造能力，2019 年全年销售 78.89 万辆。武汉锦瑞位于武汉市蔡甸区常福工业示范园，是沃尔沃、上汽通用五菱、神龙等国内外著名汽车整车厂的一级配套供货商。

本项目位于武汉蔡甸开发区。紧邻武汉汽车城，受东风汽车的辐射影响，周边已经形成了成熟完善的汽车零部件配套链条，区域内相关产业发展对高性能铝合金的需求持续增加。标的公司凭借着产品质量优势和良好的配套服务，与东风本田、武汉锦瑞等武汉当地厂商长期保持着战略合作关系。为进一步提升与客户的现地化服务水平，提升产品竞争力，本项目将采用铝液直送和铝锭供应相结合的模式，可为东风本田、武汉锦瑞以及稍远距离客户进行配套服务。本项目向区域内客户供应铸造铝合金液，可帮助客户减少融化铸造铝合金锭的设备投入，节省燃料动力支出，降低生产成本和运输成本，又保障供货及时性，降低客户备货量，减少流动资金占用。本项目将依托武汉成熟的汽车制造基地，迅速完成高端汽车用铝合金材料的产能布局，完善区域汽车制造产业链条。武汉合金将深度开发现有客户资源，并积极开拓新客户。本项目在立足武汉地区的基础上，重点辐射中国中西部，满足新型汽车轻量化材料及新能源汽车材料的市场需求。

2、披露如本次发行股份购买资产或募集资金未能实施或融资金额低于预期，铝合金项目的后续实施计划和资金安排。

本次发行股份购买资产不以募集配套资金的成功实施为前提，募集配套资金成功与否不影响发行股份购买资产的履行及实施。如本次发行股份购买资产或募集配套资金未能成功实施或融资金额低于预期，新型轻量化铝合金材料制造项目的后续实施计划不变，武汉合金仍按计划实施进度建设本项目，项目所需资金上

市公司将自筹解决。

如本次发行股份购买资产或最终募集配套资金未能成功实施或融资金额低于预期，上市公司将根据自身战略、经营及资本性支出规划，采取包括但不限于使用企业自有资金、申请银行贷款、发行债券等方式来解决募集配套资金不足部分的资金需求。

上述内容已在报告书“第五章 发行股份情况”之“二、募集配套资金”“（七）本次募集配套资金失败对本次交易的影响及补救措施”中进行了补充披露。

（二）补充披露铝合金项目预计效益的具体测算过程、测算依据及相关参数的选择标准，并对比标的公司相关业务毛利率情况及同行业可比公司情况等，说明效益预测的谨慎性及合理性。

1、补充披露铝合金项目预计效益的具体测算过程、测算依据及相关参数的选择标准。

新型轻量化铝合金材料制造项目计算期包括建设期和运营期，根据本项目实施进度计划，建设期1年（跨度2年），本项目预计于2021年8月建成后即可投入生产，生产期11年，项目计算期12年，本项目计算期内的收入、成本、费用及利润等情况如下表：

单位：万元

项目	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年	2031年
一、营业总收入	-	16,938.05	67,752.21	84,690.27	84,690.27	84,690.27	84,690.27	84,690.27	84,690.27	84,690.27	84,690.27	84,690.27
二、营业总成本	-	16,582.56	64,357.16	80,073.14	80,184.94	80,207.40	80,143.74	80,016.42	80,016.42	80,016.42	80,016.42	79,700.59
其中：营业成本	-	15,934.59	63,249.89	78,696.01	78,696.01	78,696.01	78,632.36	78,505.04	78,505.04	78,505.04	78,505.04	78,189.21
税金及附加	-	-	-	-	111.80	134.26	134.26	134.26	134.26	134.26	134.26	134.26
销售费用	-	95.70	382.80	478.50	478.50	478.50	478.50	478.50	478.50	478.50	478.50	478.50
管理费用	-	552.27	724.48	898.62	898.62	898.62	898.62	898.62	898.62	898.62	898.62	898.62
三、利润总额	-	355.50	3,395.05	4,617.13	4,505.33	4,482.87	4,546.53	4,673.84	4,673.84	4,673.84	4,673.84	4,989.67
减：所得税费用	-	88.87	848.76	1,154.28	1,126.33	1,120.72	1,136.63	1,168.46	1,168.46	1,168.46	1,168.46	1,247.42
四、净利润	-	266.62	2,546.29	3,462.85	3,379.00	3,362.15	3,409.90	3,505.38	3,505.38	3,505.38	3,505.38	3,742.25
加：折旧及摊销	-	420.29	1,234.38	1,234.38	1,234.38	1,234.38	1,181.34	1,075.24	1,075.24	1,075.24	1,075.24	812.05
固定资产购置 增值税抵扣额	-	233.50	934.01	1,167.51	195.30	-	-	-	-	-	-	-
减：资本性支出	11,605.16	7,736.77	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-3,894.08
流动资金	-	3,995.92	11,585.14	-	-	-	-	-	-	-	-	-15,581.05
五、净现金流量	-11,605.16	-10,812.27	-6,870.46	5,864.74	4,808.69	4,596.54	4,591.23	4,580.62	4,580.62	4,580.62	4,580.62	24,029.43

(1) 营业收入、营业成本及毛利率

单位：万元

产品名称	项目	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年	2031年
铸造铝合金液	销量（吨）	9,000.00	36,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00
	单价（元/吨）	14,159.29	14,159.29	14,159.29	14,159.29	14,159.29	14,159.29	14,159.29	14,159.29	14,159.29	14,159.29	14,159.29
	收入（万元）	12,743.36	50,973.45	63,716.81	63,716.81	63,716.81	63,716.81	63,716.81	63,716.81	63,716.81	63,716.81	63,716.81

产品名称	项目	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年	2031年
铸造铝合金锭	销量（吨）	3,000.00	12,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00
	单价（元/吨）	13,982.30	13,982.30	13,982.30	13,982.30	13,982.30	13,982.30	13,982.30	13,982.30	13,982.30	13,982.30	13,982.30
	收入（万元）	4,194.69	16,778.76	20,973.45	20,973.45	20,973.45	20,973.45	20,973.45	20,973.45	20,973.45	20,973.45	20,973.45
合计	收入（万元）	16,938.05	67,752.21	84,690.27								
	成本（万元）	15,934.59	63,249.89	78,696.01	78,696.01	78,696.01	78,632.36	78,505.04	78,505.04	78,505.04	78,505.04	78,189.21
	毛利	1,003.47	4,502.33	5,994.25	5,994.25	5,994.25	6,057.91	6,185.23	6,185.23	6,185.23	6,185.23	6,501.05
	毛利率	5.92%	6.65%	7.08%	7.08%	7.08%	7.15%	7.30%	7.30%	7.30%	7.30%	7.68%
	达产率	48.00%	80.00%	100.00%								

本项目预计于2021年8月建成后即可投入生产，本项目预计2021年、2022年、2023年可获得1.2万吨、4.8万吨、6万吨铸造铝合金产品订单，预计产量和销量与订单规模一致。铸造铝合金产品价格、外购原材料、辅助材料、天然气、电、水等根据市场价格预计。本项目2021年8-12月、2022年达产率预计分别为48%、80%，由于单位折旧成本相对较高，因此毛利率较低分别为5.92%、6.65%。2023年起本项目生产负荷达到100%，2023年-2030年达产后毛利率预计为7.08%-7.30%，2031年由于设备提足折旧毛利率提高为7.68%。

（2）税金及附加

本项目城市建设维护税、教育费附加、地方教育附加分别为应纳增值税额的7%、3%、1.5%。由于建设期购置固定资产形成增值税进项税抵扣，2021年2023年无需缴纳增值税，2024年固定资产购置增值税抵扣完毕，2025年至2031年每年缴纳增值税预计1,167.51万元、税金附加134.26万元。

（3）销售费用

本项目销售费用按当年销售收入的0.57%测算，本项目预计75%的销量为铸造铝合金液，铝合金液运距较短，因此，本项目销售运费水平相对较低。

（4）管理费用

本项目达产后管理费用按当年销售收入的 1.06% 测算。2021 年为项目投产首年，尚未达产，并且由于管理人员需在投产前入职、进行员工培训、购置低值易耗品等，2021 年管理费用占销售收入的比例较高为 3.26%。

（5）所得税

企业所得税费用按应纳税所得额和所得税税率 25% 计算。

（6）折旧及摊销

本项目从 2021 年 9 月起按年限平均法计提折旧，残值率为 5%；房屋及建筑物折旧年限 20 年，机器设备折旧年限 10 年，运输及电子设备折旧年限 5 年。

本项目土地使用权按 50 年进行摊销。

（7）固定资产购置增值税抵扣额

本项目固定资产购置预计增值税抵扣额为 2,530.32 万元，在 2021 年至 2024 进行抵扣。

（8）资本性支出

本项目资本性支出 19,341.93 万元于 2020 年至 2021 年投入。

（9）流动资金

本项目所需流动资金 15,581.05 万元，其中铺底流动资金 4,674.31 万元，于 2021 年至 2022 年投入。

（10）净现金流量

本项目计算期 12 年内累计净现金流量为 32,925.24 万元。

综上，本项目税后财务内部收益率为 11.59%，税后静态投资回收期（不含建设期）7.47 年。本项目具有明显的经济效益和社会效益，财务评价可行。

上述内容已在报告书“第五章 发行股份情况”之“二、募集配套资金”之“（四）新型轻量化铝合金材料制造项目情况”之“9、项目效益”中进行了补充披露。

2、对比标的公司相关业务毛利率情况及同行业可比公司情况等，说明效益预测的谨慎性及合理性。

新型轻量化铝合金材料制造项目毛利率与标的公司相关业务毛利率情况及同行业可比上市公司毛利率情况对比如下：

项目	毛利率	数据来源
2019 年度标的公司自产铸造铝合金	7.01%	
2019 年度怡球资源（601388）铝合金锭	13.36%	怡球资源 2019 年年度报告
2019 年度顺博合金（002996）铝合金锭	6.59%	顺博合金招股说明书
2019 年度同行业可比公司毛利率平均数	8.99%	
新型轻量化铝合金材料制造项目预计平均毛利率	7.08%	
毛利率差异	-1.91%	

本项目平均毛利率 7.08% 低于怡球资源铝合金锭毛利率 13.36%，毛利率差异 -6.28%，主要原因：本项目铝材料成本中 60% 使用 A00 铝生产，本项目的废铝采购全部来自国内，由于纯铝价格高于废铝、国内废铝价格高于国外，因此本项目原材料成本较高；怡球资源的主要成本是废铝，其废料大部分由全资子公司 AME 集中于美洲采购，也有部分来自加拿大、南美洲和欧洲等地区，太仓公司负责在国内原物料的采购，马来西亚怡球采购部门则向马来西亚本地、新加坡等东南亚国家及其他地区进行采购，同时怡球资源有位于苏州太仓和马来西亚的两个生产基地，由于怡球资源的生产主要使用境外价格较低的废铝材料，其单位产品成本更低。

本项目平均毛利率 7.08% 略高于顺博合金铝合金锭毛利率 6.59%，毛利率差异 0.49%，主要原因：2019 年度顺博合金铝合金锭应用于汽车 46.13%，其余 53.69% 主要应用于摩托车、机械设备、通讯设备、其他等下游行业，应用于汽车的铝合金锭价格高于摩托车、机械设备和其他下游行业；本项目产品主要应用于汽车，由于本项目与顺博合金具体产品的应用领域、客户状况、竞争格局等差别导致毛利率产生差异。

本项目平均毛利率 7.08% 略高于 2019 年度标的公司自产铸造铝合金毛利率 7.01%，毛利率差异 0.07%，差异很小。

综上，新型轻量化铝合金材料制造项目毛利率与标的公司相关业务毛利率差异很小，本项目平均毛利率低于 2019 年度同行业可比公司毛利率平均数，本项目效益预测谨慎、合理。

（三）补充披露募集资金拟用于偿还债务的明细，相关债务到期日，并结合报告期末在手货币资金余额、财务性投资、营运资金需求、偿债安排等测算

说明募集资金用于偿还债务的必要性。

1、补充披露募集资金拟用于偿还债务的明细，相关债务到期日。

本次配套募集资金拟用于偿还上市公司债务 8,000.00 万元，拟用于偿还债务的明细及相关债务到期日情况如下表：

债权人名称	借入日	到期日	2020年9月30日余额(万元)
建设银行保定清苑支行	2020-05-12	2021-05-10	2,000.00
建设银行保定清苑支行	2020-06-02	2021-06-01	2,000.00
民生银行保定分行	2020-08-04	2021-08-04	1,500.00
中国银行保定清苑支行	2020-05-20	2021-05-20	1,000.00
中国银行保定清苑支行	2020-08-21	2021-08-21	1,500.00
合计			8,000.00

上述内容已在报告书“第五章 发行股份情况”之“二、募集配套资金”“（三）募集配套资金的用途”中进行了补充披露。

2、结合报告期末在手货币资金余额、财务性投资、营运资金需求、偿债安排等测算说明募集资金用于偿还债务的必要性。

（1）报告期末在手货币资金余额

公司 2020 年 6 月 30 日货币资金余额如下：

单位：万元

项目	2020年6月30日
现金	45.78
银行存款	102,282.34
其他货币资金	49,489.84
合计	151,817.96
使用受限货币资金小计	48,897.18
其中：开具银行承兑汇票存入的保证金	9,739.22
开具信用证存入的保证金	211.36
开具保函存入的保证金	752.65
三个月以上的保证金定期存单及利息	38,193.95
可自由支配货币资金余额	102,920.77

（2）财务性投资

①交易性金融资产

单位：万元

项目	2020年6月30日	是否属于财务性投资
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	38,399.66	否
其中：衍生金融资产（期货和远期结售汇）	30.20	否
银行理财产品	38,369.46	否
合计	38,399.66	

截至2020年6月30日，公司购买的银行理财产品均为银行保本结构性存款，无固定期限（不超过1年）且随时可以赎回，公司购买上述理财产品主要为对暂时闲置资金进行现金管理形成，上述理财产品的预期年化收益率最高为3.60%，收益率较低，投资风险较小，不属于购买收益波动大且风险较高的金融产品。因此，公司购买上述理财产品不属于金额较大、期限较长的财务性投资情形。

截至2020年6月30日，公司衍生金融资产30.20万元，其中：套期保值业务的期货浮动收益13.25万元，远期结售汇浮动收益16.95万元。公司期货业务为套期保值目的形成，非投机行为。远期结售汇系根据公司所持外币资产的锁汇业务，系为锁定当期成本保值避险，相关锁汇规模较小，且不占用公司资金。因此，上述衍生金融资产不属于财务性投资情形。

②长期股权投资

单位：万元

被投资单位名称	2020年6月30日	持股比例	是否属于财务性投资
天河（保定）环境工程有限公司	8,266.41	22.22%	否
石家庄高新区京保股权投资基金中心（有限合伙）	3,579.21	45.00%	注
合计	11,845.61		

注：石家庄高新区京保股权投资基金中心（有限合伙）（以下简称“京保基金”）对外投资情况如下：

单位：万元

京保股权投资基金投资单位名称	2020年6月30日	京保基金持股比例	公司享有投资份额	是否属于财务性投资
天河（保定）环境工程有限公司	4,050.77	11.11%	1,822.85	否
北京创璞科技有限公司	856.59	14.29%	385.46	是

京保股权投资基金投资单位名称	2020年6月30日	京保基金持股比例	公司享有投资份额	是否属于财务性投资
河北合佳医药科技集团股份有限公司	2,753.33	2.43%	1,239.00	是
合计	7,660.69		3,447.31	
其中：财务性投资金额	3,609.92		1,624.46	

公司2017年3月以人民币8,000万元向天河（保定）环境工程有限公司（以下简称“天河环境”）增资，公司取得天河环境25%的股权，并采用权益法进行核算，该项投资是以收购整合为目的的并购投资；2019年5月京保基金以人民币4,000万元向天河环境增资，京保基金持有天河环境11.11%股权，同时公司持有天河环境股权比例稀释为22.22%；截止2020年9月11日，公司控股股东天津东安持有天河环境持股比例为39.52%，公司、京保基金、天津东安合计持有天河环境72.85%的股权，公司董事李志国、臧立根、臧永兴、臧立国同时担任天河环境董事，占天河环境董事总数的4/5，因此，公司对天河环境的直接投资以及通过京保基金对天河环境的间接投资不属于财务性投资。

京保基金对北京创璞科技有限公司、河北合佳医药科技集团股份有限公司投资时间分别为2019年2月、2019年9月，公司本次重组董事会首次召开时间为2020年8月27日，前述投资均不属于本次重组董事会决议日前六个月新投入的财务性投资。

③公司不存在其他财务性投资

截至2020年6月30日，公司无类金融业务，未拆借资金给其他单位或个人，无委托贷款，不存在以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资情况，未购买收益波动大且风险较高的金融产品，不存在非金融企业投资金融业务等财务性投资。

2020年7月至本问询函回复出具日公司无新增财务性投资。

综上所述，公司已持有的财务性投资共计为1,624.46万元，占2020年6月30日公司合并报表归属于母公司净资产389,907.21万元的比例为0.42%，未超过30%，因此，公司最近一期末不存在持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）。本次重组董事会决议日前六个月至本问询函回复出具日公司无新投入的财务性投资。

（3）营运资金需求

①报告期公司流动资金占用情况

单位：万元

项目	2020年6月30日		2019年12月31日		2018年12月31日	
	金额	销售百分比	金额	销售百分比	金额	销售百分比
营业收入	231,116.22	100.00%	642,688.98	100.00%	675,463.75	100.00%
应收票据	1,093.09	0.47%	2,688.50	0.42%	56,961.31	8.43%
应收账款	83,460.77	36.11%	121,191.35	18.86%	107,085.78	15.85%
应收款项融资	24,001.89	10.39%	29,257.21	4.55%	-	0.00%
预付款项	5,493.90	2.38%	4,776.84	0.74%	4,077.29	0.60%
存货	120,911.09	52.32%	116,664.02	18.15%	118,450.09	17.54%
经营性流动资产合计	234,960.74	101.66%	274,577.92	42.72%	286,574.47	42.43%
应付票据	22,400.02	9.69%	45,104.76	7.02%	56,923.37	8.43%
应付账款	38,722.56	16.75%	45,020.12	7.00%	57,473.67	8.51%
预收款项	-	0.00%	843.38	0.13%	587.00	0.09%
合同负债	1,069.18	0.46%	-	0.00%	-	0.00%
经营性流动负债合计	62,191.76	26.91%	90,968.26	14.15%	114,984.04	17.02%
流动资金合计	172,768.98	74.75%	183,609.66	28.57%	171,590.43	25.40%

2020年6月末、2019年末、2018年末公司流动资金占用额分别为172,768.98万元、183,609.66万元、171,590.43万元，报告期公司流动资金的来源主要通过自有资金和银行贷款补充。

②最低货币资金保有量的测算

根据公司2019年财务数据，维持日常经营需要的最低货币资金保有量测算过程如下：

财务指标	计算公式	2019年计算结果（万元）	说明
①最低货币资金保有量	①=②/⑤	162,116.65	最低现金保有量
②2019年度付现成本总额	②=③-④	574,543.48	
③2019年度营业总成本	③	597,594.93	
④2019年度非付现成本总额	④	23,051.45	包括固定资产折旧、无形资产摊销、长期待摊费用摊销
⑤货币资金周转次数（现金周转率）	⑤=360/⑥	3.54	
⑥现金周转期	⑥=⑦-⑧+⑨	101.58	
⑦应收款项周转期	⑦	91.31	应收款项周转期=360*(平均应收票据账面价值+平均应收账款账面价值+平均应收款项融资账面价值+平均预付款项账面价值)/营业收入

财务指标	计算公式	2019年计算结果(万元)	说明
⑧应付款项周转期	⑧	72.50	应付款项周转期=360*(平均应付票据账面价值+平均应付账款账面价值+平均预收款项账面价值+平均合同负债账面价值)/营业成本
⑨存货周转期	⑨	82.76	存货周转期=360*平均存货账面价值/营业成本

最低货币资金保有量为企业为维持其日常营运所需要的最低货币资金（即“最低现金保有量”），根据最低货币资金保有量=年付现成本总额÷货币资金周转次数计算。货币资金周转次数（即“现金周转率”）主要受净营业周期（即“现金周转期”）影响，净营业周期系外购承担付款义务，到收回因销售商品或提供劳务而产生应收款项的周期，故净营业周期主要受到存货周转期、应收款项周转期及应付款项周转期的影响。净营业周期的长短是决定公司流动资金需要量的重要因素，较短的净营业周期通常表明公司维持现有业务所需货币资金较少。

（4）偿债安排

截至2020年6月30日，公司有息负债偿债安排如下：

单位：万元

项目	2020年6月30日余额	偿债安排		
		续贷	自有资金偿还	配套募集资金偿还
短期借款	187,166.75	134,966.16	47,200.59	5,000.00
一年内到期的非流动负债	5,277.51	-	5,277.51	-
长期借款	43,461.54	20,000.00	23,461.54	-
合计	235,905.80	154,966.16	75,939.64	5,000.00

本次配套募集资金拟用于偿还上市公司债务8,000.00万元，其中2020年8月借入3,000.00万元，2020年5-6月借入5,000.00万元。

（5）募集资金用于偿还债务的必要性

根据公司现有资金使用计划、回收投资计划、偿债安排、前次募集资金投资计划等，未来一年内公司的大额资金需求缺口预计如下：

序号	项目	金额(万元)	备注
1	2020年6月末可自由支配货币资金	102,920.77	
2	银行理财产品	38,369.46	

序号	项目	金额（万元）	备注
3	拟收回天河环境投资	8,813.67	
4	小计	150,103.91	4=1+2+3
5	维持日常经营需要保留一定的货币资金	162,116.65	最低货币资金保有量
6	为偿还短期银行借款和一年内到期的长期借款预留资金	52,478.10	为保障公司短期偿债能力，公司需为即将到期的借款预留一定资金
7	前次募集资金承诺尚未完成的投资额	34,434.41	
8	新型轻量化铝合金材料制造项目自有资金投入	2,616.24	
9	购买新天津合金和新河北合金100%股权第一期现金对价	31,500.00	
10	资金缺口	133,041.49	10=5+6+7+8+9-4

公司最低货币资金保有量、未来一年内需以自有资金偿还的借款、前次募集资金承诺尚未完成的投资额、新型轻量化铝合金材料制造项目自有资金投入、购买新天津合金和新河北合金100%股权第一期现金对价等合计为283,145.40万元，2020年6月末可自由支配货币资金、银行理财产品、拟收回天河环境投资合计为150,103.91万元，公司存在资金缺口133,041.49万元，公司拟募集配套资金8,000.00万元用于偿还上市公司债务，其余资金缺口公司拟增加银行并购贷款、发行债券、申请其他银行贷款等多种方式予以解决。

本次收购完成后公司与同行业上市公司的资产负债率对比如下：

项目	2020年6月30日	2019年12月31日
万丰奥威合并报表资产负债率	52.03%	52.38%
跃岭股份合并报表资产负债率	23.45%	15.24%
今飞凯达合并报表资产负债率	77.89%	76.31%
迪生力合并报表资产负债率	18.13%	28.34%
行业平均资产负债率	42.88%	43.07%
公司备考合并报表资产负债率	58.85%	59.12%

通过对比同行业上市公司最近一年及一期的资产负债率，本次收购完成后按上市公司备考财务报表计算的资产负债率高于同行业上市公司资产负债率的平均水平。为降低上市公司的财务风险，公司拟通过本次配套融资偿还上市公司债

务 8,000.00 万元，以降低公司的资产负债率，提高公司的抗风险能力。

综上，公司本次配套融资符合公司目前的实际财务状况和未来业务发展的资金需求，募集资金用于偿还债务具有必要性、合理性和经济性，有助于促进公司的长远健康发展，有利于实现公司和全体股东的利益最大化。

经核查，独立财务顾问认为：公司新型轻量化铝合金材料制造项目新增产能具有必要性、合理性，相关产能消化措施可行；新型轻量化铝合金材料制造项目毛利率与标的公司相关业务毛利率差异很小，本项目平均毛利率低于 2019 年度同行业可比公司毛利率平均数，本项目效益预测谨慎、合理；公司本次配套募集资金用于偿还债务具有必要性、合理性和经济性，有利于降低公司的资产负债率和提高公司的抗风险能力，有助于促进公司的长远健康发展。

问题九、报告书显示，标的公司核心技术人员为甄跃军、郭军辉、张秋合。

（一）请补充披露上述人员在标的公司的从业经历，核心技术人员的认定标准，相关人员与本次交易对手方是否存在任何形式的关联关系，是否曾在交易对手方任职、领取薪酬或存在其他激励安排。

（二）说明标的公司生产经营是否对上述人员构成依赖，补充披露为保障核心团队稳定所采取的具体措施，与核心团队人员签署竞业禁止协议的情况，包括但不限于服务期限、解约条件、违约追偿条款等安排。

请独立财务顾问核查并发表明确意见。

回复：

（一）请补充披露上述人员在标的公司的从业经历，核心技术人员的认定标准，相关人员与本次交易对手方是否存在任何形式的关联关系，是否曾在交易对手方任职、领取薪酬或存在其他激励安排。

1、核心技术人员在标的公司的从业经历

甄跃军：男，1964 年生，正高级工程师，毕业于唐山工程技术学院（现更名为华北理工大学）有色冶金及电化学专业；自 2012 年由标的公司原股东河北合金委派作为标的公司董事参与标的公司管理，2017 年至今担任保定隆达铝业有限公司董事长、河北省轻金属合金材料产业技术研究院院长；具有丰富的新材料研发，现场生产管理经验；主持并承担了国家科技部国际合作项目“中日汽车

铝合金车轮轻量化技术联合研发”以及公司高性能铝合金生产线的技改扩建、获得多项河北省科学技术进步三等奖；拥有多项授权发明专利，2013年获得河北省委组织部颁发的“河北省科技型中小企业创新创业人才”荣誉称号。

郭军辉：男，1974年生，工程师，毕业于承德石油高等专科学校应用化学专业，1998年加入保定隆达铝业有限公司，历任生产部部长助理、质控部部长助理、质控部部长、经营部部长，现任保定隆达总工程师，顺平隆达总经理、总工程师，隆诚合金总经理；长期从事铝合金液（锭）工艺装备研发工艺工作，省级技术创新中心研究方向带头人，负责多项研发项目及新产品开发工作，获得多项国家发明及实用新型专利，参与1项行业标准起草，发表多篇学术论文，获得数项市级科技进步奖。

张秋合：男，1974年生，工程师，毕业于河北理工学院检测技术及仪器仪表专业，2015年3月至2015年7月就职于广东隆达任制造部部长助理并协助完成数控化炉组改造，2015年7月至今，担任顺平隆达生产负责人，2018年7月至今兼任保定隆达生产负责人；省级技术创新中心研究方向带头人，长期从事设备自动化以及智能化控制系统的研究，在降低能耗、提高产品质量等方面取得了明显成效；负责多项研发项目及新产品开发工作，获得多项国家实用新型专利，发表多篇学术论文。

2、核心人员的认定标准：

核心技术人员认定标准为对标的公司核心技术，包括产品研发、生产工艺和质量管理等，具有重要意义的负责人，具体标准包括：

- （1）相应人员所负责模块对于公司核心技术的重要性；
- （2）相应人员在该模块中的职位和贡献；
- （3）相应人员拥有深厚的与公司匹配的行业背景、科研成果及获奖情况等。
- （4）相应人员在主要知识产权形成中的作用（专利发明人）；
- （5）相应人员参与研发项目情况及承担的职责

甄跃军、郭军辉和张秋合分别具有有色冶金和电化学、应用化学和检测技术及仪器仪表专业背景，并获取了相应职称，专业知识扎实，从业期限长，行业功底深厚，积累了丰富的金属铸造生产实践、技术研发、设备改造、质量管理等行业经验；甄跃军担任标的公司及其下属子公司广东隆达、烟台隆达、长春隆达董

事长及顺平隆达执行董事，郭军辉担任保定隆达总工程师、顺平隆达及隆诚合金总经理，张秋合担任保定隆达和顺平隆达生产负责人，三位核心技术人员同时作为技术带头人和科研项目负责人，负责保定隆达及其下属子公司生产管理、工艺改进、设备改造、技术研发、质量检验等工作，从业多年，获得了多项知识产权，科学技术奖项和荣誉称号、发表多篇学术论文、参与行业标准起草等技术相关成果，符合标的公司核心技术人员的标准。

相关核心技术人员与本次交易对手方不存在任何形式的关联关系，不存在曾在交易对手方任职、领取薪酬或存在激励安排的情形。

上述内容已在报告书“第四章 交易标的基本情况”之“四、标的公司主营业务发展情况”之“（十三）标的公司核心技术人员及变动情况”进行了补充披露。

（二）说明标的公司生产经营是否对上述人员构成依赖，补充披露为保障核心团队稳定所采取的具体措施，与核心团队人员签署竞业禁止协议的情况，包括但不限于服务期限、解约条件、违约追偿条款等安排。

1、标的公司生产经营是否对上述人员构成依赖

标的公司拥有较为完善的研发体系和研发流程，制定了《隆达铝业管理标准书——科研和技改项目管理办法》等制度，建立了由项目实施部门、项目管理委员会等部门组成的研发组织内控体系，对项目立项、实施、总结、监督、验收等流程进行了细致规定和职责划分。标的公司研发过程中的所有文件、试验方案和试验记录均要求真实、完整并及时归档，形成一套完整的数据。标的公司及各主要生产经营子公司均根据实际生产经营需要，设立了研发机构。标的公司及各子公司通过多年来形成了稳定的技术团队，公司核心技术系公司生产积累及技术团队集体创新的成果，不存在对单个核心技术人员构成依赖。标的公司的生产经营不会对上述人员构成依赖。

2、稳定核心技术人员的主要措施

标的公司主要是通过人才培养、任用、晋升及福利待遇等机制来维系核心技术团队的稳定性，标的公司核心技术人员在公司任职期间均相对较长，具有较强的企业文化认同感和归属感。

（1）职业发展规划

为有效调动员工的工作积极性和创造性，做好员工的职业发展规划，推进人才储备和人才开发体系建设，达到稳定和激励员工队伍的目的，标的公司为员工制定了详细的《职业发展规划管理制度》，为员工在标的公司的晋升成长路径提供方向。同时，标的公司不断加强研发平台和团队建设，健全研发组织机构，搭建专业化平台，重视职业培训和产学研，协助员工制定长期职业规划，在研发项目实践中发现、培养和选拔人才，形成良好的工作氛围，提供成长空间和晋升机会，增强平台吸引力。

（2）培训机制

标的公司根据行业的技术发展变化、公司战略规划及员工自身职业规划，为员工构建了全方位、多渠道的培训体系，有助于员工技能提升及个人职业发展。

（3）激励机制

标的公司建立了切实有效的激励机制，充分调动员工的积极性，吸引和留住优秀人才。对于研发技术人员，一方面，通过具有行业竞争力的薪酬吸引研发技术人员。另一方面，通过研究制订《科技人员激励和奖励办法》，积极鼓励科研人员和管理人员参加国内外学术交流、制定标准、发表论文、专著、申请专利等，充分调动研发人员的积极性、创造性，鼓励自主知识产权成果的产出和转化，持续提高公司技术创新能力，形成核心竞争力。

3、与核心团队人员签署竞业禁止协议的情况，包括但不限于服务期限、解约条件、违约追偿条款等安排

标的公司与上述核心技术人员在签署的劳动合同中对竞业限制作出了明确规定，主要内容如下：

“1、乙方（指核心技术人员）同意在聘用期内及聘用期结束（或无论任何原因本合同终止）后 24 个月内，乙方不得从事以下行为：

（1）直接或间接地从事或参与任何与甲方（标的公司）或甲方的关联公司构成竞争的商业组织；直接或间接地从事或参与任何由于乙方参与或加入将会与甲方或甲方的关联公司构成竞争的商业组织。

（2）同与甲方或其关联公司有业务往来的客户竞争（在聘用期内履行职责的行为除外）。

（3）诱使甲方或其关联公司的任何员工或代理人成为甲方或其关联公司以

外的个人或组织的员工或代理人。

(4) 使用与甲方或其关联公司相同或相似的商号，直接或间接地从事或参与任何与甲方或其关联公司的业务直接或间接竞争的业务，或进行可能会造成混淆的任何活动。

(5) 未经甲方同意，将乙方实际拥有的从甲方获得的权益，转让、出售、赠给与甲方或其关联公司构成竞争的第三人或为其提供担保。

(6) 在未事先征得甲方同意的情况下，拥有与甲方有直接或间接竞争的第三人的股权和利益，购买上市公司的股票除外。

(7) 不得直接或间接从事任何有碍自身尽职履行工作职责的业务或活动，不论获得薪酬与否，乙方的任何兼职均必须得到甲方事先批准。

2、双方同意如果乙方在聘用期结束（或无论任何原因本合同终止）后 24 个月内，根据本条规定履行了上述竞业限制义务，甲方按本合同约定的工资支付乙方两年的补偿费（“竞业限制补偿金”），离职时甲方按月支付，同时乙方应每 6 个月提供一次从甲方公司离职后 24 个月内未违反竞业限制的书面证明。

3、如乙方未能在约定期限内持续遵守本合同约定的竞业限制义务，则乙方无权要求甲方支付本合同约定的竞业限制补偿金，对于甲方已经支付的部分应当全部予以返还，并且甲方有权向乙方索赔该等违约行为给甲方造成的一切经济损失。如乙方违反本协议或基本的职业道德，乙方同意并不可撤销的授权甲方将乙方的不当行为通过任何媒介对外公开或披露；且甲方有权将乙方不道德或违约行为通知其未来的雇主。甲方的任何行为乙方均无权追究。”

经核查，独立财务顾问认为：标的公司核心技术人员的认定依据合理，相关人员与本次交易对手方不存在任何形式的关联关系，未曾在交易对手方任职、领取薪酬或存在激励安排；标的公司生产经营不会对上述人员构成依赖。标的公司采取一系列维护核心技术人员稳定的措施，具体安排充分有效，有利于保持核心技术人员稳定。

问题十、报告书显示，标的公司部分自有、租赁房屋建筑物未取得权属证书。请补充披露未取得权属证书的原因，合计账面价值、占比，预计办毕时间，是否存在法律障碍，对标的公司生产经营稳定性及评估作价的影响。请独立财

务顾问、评估师核查并发表明确意见。

回复：

(一) 未取得权属证书的自有房产具体情况及其权属证书办理是否存在法律障碍

1、未取得权属证书的自有房产具体情况

标的公司及其子公司拥有的尚未取得权属证书的房产具体情况：

单位：万元

序号	权利人	坐落	用途	建筑面积 (M ²)	账面原值 (2020-6-30)	账面价值 (2020-6-30)
1	烟台隆达	烟台开发区 C-38 小区	原材料分选二车间	2,332.54	134.30	92.95
2	烟台隆达	烟台开发区 C-38 小区	传达室	34.20	11.55	6.84
3	顺平隆达	顺平县蒲上镇东南蒲村北	1#2#车间	9,286.00	785.64	672.55
4	顺平隆达	顺平县蒲上镇东南蒲村北	联合厂房	7,981	857.65	733.60
5	顺平隆达	顺平县蒲上镇东南蒲村北	附属用房	890.00	102.43	91.00
6	顺平隆达	顺平县蒲上镇东南蒲村北	综合办公楼	5,678.57	965.28	869.13
7	广东隆达	清远市清城区石角镇循环经济产业园西区 6 号	生产在线检测站办公楼	912.50	171.87	112.20
8	广东隆达	清远市清城区石角镇循环经济产业园西区 6 号	辅助车间	1,093.20	82.34	47.13
9	广东隆达	清远市清城区石角镇循环经济产业园西区 6 号	新楸灰房	648.00	58.18	41.60
10	广东隆达	清远市清城区石角镇循环经济产业园西区 6 号	新成品库	1,125.60	63.65	58.94
	合计			29,981.61	3,232.90	2,725.92

上述房产截至 2020 年 6 月 30 日账面原值、账面价值合计分别为 3,232.90 万元、2,725.92 万元，占标的公司房屋建筑物账面原值、账面价值比例分别为 32.64%、39.62%。

2、上述房产未办理权属证书原因、办理进度和是否存在法律障碍

烟台隆达、顺平隆达和广东隆达未取得权属证书的房产由其自建取得，不存在纠纷，所涉及土地均为工业用地，因未办理相关建设手续，故需补办建设手续后方可办理产权登记。

顺平隆达、烟台隆达和广东隆达尚未办理权属登记的房产均已取得相关的国有土地使用证和建设用地规划许可证；尚需要向当地主管建设的部门申请办理建设工程规划许可证和建筑工程施工许可证，然后向房屋登记主管机关申请办理权属登记。目前，顺平隆达、烟台隆达和广东隆达申请补办审批手续进展情况如下：

序号	名称	所涉面积 (M ²)	办理进度	预计办毕期限
1	顺平隆达	23,835.57	已取得相关国有土地使用证、建设用地规划许可证，正在申请办理建设工程规划许可证、建筑工程施工许可证。	2021年3月
2	烟台隆达	2,366.74	已取得相关国有土地使用证、建设用地规划许可证，正在申请办理建设工程规划许可证、建筑工程施工许可证。	2021年6月
3	广东隆达	3,779.30	已取得相关国有土地使用证、建设用地规划许可证，正在申请办理建设工程规划许可证和建筑工程施工许可证	2021年6月

上述房产办理产权证书涉及的费用由前次交易中交易对方即河北合金和天津合金承担。针对上述未办理产权证书的房产，为减少对标的公司生产经营的潜在影响，标的公司将与主管部门保持密切沟通，积极配合，加快上述房屋权属证书办理进程；规范生产经营，遵守房屋购买及建设等相关法律法规，避免因房产违规等问题受到相关部门的处罚。

为避免标的公司因上述事项受到损失，标的公司的实际控制人臧氏家族已出具承诺，其将积极督促、协调相关主体尽快办理自有房产的权属证书，如标的公司因未能及时办理完毕该等手续而遭受损失（包括但不限于行政处罚），将在该等损失确定之日起三十日内，足额向其作出补偿或赔偿。

无重大违法违规行为证明开具情况：（1）烟台开发区建设交通局和烟台开发区自然资源和规划局已出具证明，确认报告期内烟台隆达不存在违反住房建设、自然资源和规划管理领域相关法律法规的情形，未受到该局行政处罚；（2）河北顺平经济开发区建设局已出具证明，确认顺平隆达自2018年1月1日以来

在建设管理等该局职责相关方面不存在重大违法行为，不存在因违反相关法律、法规及规范性文件而受到该局行政处罚的情形；顺平县自然资源和规划局已出具证明，确认自2018年1月1日以来，顺平隆达在规划管理、不动产登记、土地管理等该局行政职责相关的方面不存在重大违法行为，不存在因违反相关法律、法规及规范性文件而受到该局行政处罚的情形；（3）清远市清城区住房和城乡建设局已出具证明，确认广东隆达在报告期内没有因违反建设管理的法律法规受到该局行政处罚；清远市自然资源局已出具证明，确认该局在报告期内未发现广东隆达存在违反土地行政管理法律法规的行为，广东隆达也不存在被土地行政管理部门处罚的情况。因此，目标公司及其子公司未办理部分房产的产权证书不构成重大违法违规行为。

3、对标的公司生产经营稳定性影响

上述房产由相关子公司在自有工业用地上自建取得，均是自用，不存在纠纷，均已取得所在地自然资源、建设规划等主管部门开具的无重大违法违规证明，也未曾因上述未获得的权属证书而受到过行政处罚。

为避免标的公司因上述事项受到损失，标的公司的实际控制人臧氏家族已出具承诺。

综上所述，前述未取得权属证书的房产对标的公司生产经营影响较小。

4、对评估作价的影响

针对上述未取得权属证书的房产，天津合金和河北合金作为上次现金收购的交易对手方，承诺承担上述房产办理产权证书涉及的费用；为避免烟台隆达、顺平隆达和广东隆达因上述事项受到损失，实际控制人臧氏家族已出具承诺；因未办证房产所占土地来源合法，房产未发现实质性办证障碍，本次评估对自建房产在资产基础法中选用重置成本法进行作价，在收益法中作为企业生产经营性资产使用，对评估作价没有影响。

（二）未取得权属证书的租赁房产

序号	租赁主体	租赁物业地址	面积（M ² ）	租赁用途	租赁期限	产权证明
1	出租方：长城汽车股份有限公司顺平精工铸造分公司	保定市顺平县蒲上镇长城汽车部件园内	18,730.995	厂房	2013.01.01-2030.09.30	无

序号	租赁主体	租赁物业地址	面积 (M ²)	租赁用途	租赁期限	产权证明
	承租方：顺平隆达					
2	出租方：一汽铸造有限公司 承租方：长春隆达	长春市汽车经济技术开发区一汽轴齿中心园区内	10,152.00	生产办公	2021.01.01-2022.12.31	无

上述第 1 项租赁房产的产权人为长城汽车股份有限公司（以下简称“长城汽车”），其持有该等租赁房产所涉土地的土地使用权证书，其所载的土地用途为工业用地，使用权类型为出让。出租方长城汽车股份有限公司顺平精工铸造分公司（以下简称“长城汽车顺平分公司”）已出具说明，确认长城汽车为上述第 1 项租赁房产的产权人，长城汽车顺平分公司有权将相关房产出租给顺平隆达；相关房产的建设已履行立项、规划许可、环评等房产建设所需的全部手续，不存在违规建设的情形；顺平隆达在租赁期限内有权使用相关租赁房产。

上述第 2 项租赁房产的产权人为一汽铸造有限公司（以下简称“一汽铸造”），其持有该等租赁房产所涉土地的土地使用权证书，其所载的土地用途为工业用地，使用权类型为出让。根据长春隆达与一汽铸造签订的租赁协议，长春隆达在租赁期限内有权使用相关租赁房产。

上述相关租赁协议权责约定明确。在前次交易中，实际控制人臧氏家族已出具承诺，如标的公司因租赁房产存在权属瑕疵导致顺平隆达、长春隆达产生任何损失，将由其全额补偿。

本次评估在收益法中对未来年度租赁房产根据租赁合同并结合市场状况预测了相应的租赁费用。本次评估中租赁房产作为企业生产经营性资产使用，对评估作价没有影响。

上述内容已在报告书“第四章 交易标的基本情况”之“七、主要资产的权属情况、对外担保情况及主要负债情况”之“（一）主要资产情况”之“2、固定资产情况”之“（2）房屋建筑物及租赁情况”中进行了补充披露。

经核查，评估师认为：标的公司部分自有房产未取得权属证书的原因为由相关子公司自建取得，因未办理相关建设手续，故需补办建设手续后方可办理产权登记。未取得权属证书的自有房产合计账面价值 2,725.92 万元，占标的公司房屋建筑物账面价值比例为 39.62%，顺平隆达预计办毕时间为 2021 年 3 月，

烟台隆达、广东隆达预计办毕时间为 2021 年 6 月。上述房产由相关子公司自建取得，均是自用，不存在纠纷，所涉及土地均为工业用地，均已取得所在地自然资源、建设规划等主管部门开具的无重大违法违规证明，也未曾因上述未获得的权属证书而受到过行政处罚，未取得权属证书的房产对标的公司正常生产经营影响较小。本次评估对自建房产在资产基础法中选用重置成本法进行作价，在收益法中作为企业生产经营性资产使用，对评估作价没有影响。本次评估在收益法中对未来年度租赁房产根据租赁合同并结合市场状况预测了相应的租赁费用。

经核查，独立财务顾问认为：标的公司部分自有房产未取得权属证书的原因由相关子公司自建取得，因未办理相关建设手续，故需补办建设手续后方可办理产权登记。未取得权属证书的自有房产合计账面价值 2,725.92 万元，占标的公司房屋建筑物账面价值比例为 39.62%，顺平隆达预计办毕时间为 2021 年 3 月，烟台隆达、广东隆达预计办毕时间为 2021 年 6 月。上述房产由相关子公司自建取得，均是自用，不存在纠纷，所涉及土地均为工业用地，均已取得所在地自然资源、建设规划等主管部门开具的无重大违法违规证明，也未曾因上述未获得的权属证书而受到过行政处罚，未取得权属证书的房产对标的公司正常生产经营影响较小。本次评估对自建房产在资产基础法中选用重置成本法进行作价，在收益法中作为企业生产经营性资产使用，对评估作价没有影响。本次评估在收益法中对未来年度租赁房产根据租赁合同并结合市场状况预测了相应的租赁费用。本次评估中租赁房产作为企业生产经营性资产使用，对评估作价没有影响。

问题十一、报告书显示，标的公司拥有多项专利技术。请补充披露专利获取方式，是否存在向交易对方购买专利技术的情形，是否为标的公司独立拥有，权利期限，是否存在权利期限届满等可能对生产经营产生不利影响的情形，评估过程是否已充分考虑相关因素。请独立财务顾问、评估师核查并发表明确意见。

回复：

（一）请补充披露专利获取方式，是否存在向交易对方购买专利技术的情形，是否为标的公司独立拥有，权利期限，是否存在权利期限届满等可能对生产经营产生不利影响的情形，评估过程是否已充分考虑相关因素。

截至 2020 年 10 月 11 日，标的公司及其子公司拥有的专利情况如下：

序号	权利人	专利号	专利名称	专利类型	专利获取方式	专利申请日	授权公告日	到期时间
1	保定隆达、顺平隆达	ZL201822163732.9	一种铝液灌装液面溢流回收装置	实用新型	自主研发	2018.12.20	2020.01.17	2028.12.19
2	保定隆达、顺平隆达	ZL201822076554.6	一种高效耐用的扒渣耙	实用新型	自主研发	2018.12.12	2019.10.22	2028.12.11
3	顺平隆达、保定隆达	ZL201822145431.3	一种小型熔铝炉炉盖	实用新型	自主研发	2018.12.20	2019.11.26	2028.12.19
4	顺平隆达、保定隆达	ZL201822076628.6	一种铝液除气耙的耙头结构	实用新型	自主研发	2018.12.12	2019.11.22	2028.12.11
5	顺平隆达、保定隆达	ZL201822076626.7	一种除气包包盖	实用新型	自主研发	2018.12.12	2019.10.11	2028.12.09
6	顺平隆达、保定隆达	ZL201822062842.6	一种三维向铝液自动精炼装置	实用新型	自主研发	2018.12.10	2019.10.11	2028.12.09
7	烟台隆达、保定隆达、 顺平隆达	ZL201821333086.X	一种新型铝合金锭面自动刮脸装置	实用新型	自主研发	2018.08.18	2019.05.07	2028.08.17
8	烟台隆达、保定隆达、 顺平隆达	ZL201821333083.6	一种新型铝合金锭晾锭平台	实用新型	自主研发	2018.08.18	2019.05.07	2028.08.17
9	烟台隆达、保定隆达、 顺平隆达	ZL201821333077.0	一种新型铝合金锭自动冷却降温装置	实用新型	自主研发	2018.08.18	2019.05.07	2028.08.17
10	烟台隆达、保定隆达、 顺平隆达	ZL201821333070.9	一种铝锭标识激光打印装置	实用新型	自主研发	2018.08.18	2019.05.07	2028.08.17
11	烟台隆达、保定隆达、 顺平隆达	ZL201711138767.0	一种解决铝制铸件冷隔现象的铝合金生产工艺	发明	自主研发	2017.11.16	2019.08.27	2037.11.15
12	保定隆达、顺平隆达、 烟台隆达	ZL201721776138.6	一种铝液精炼除气装置	实用新型	自主研发	2017.12.19	2018.09.14	2027.12.18
13	保定隆达、顺平隆达、 烟台隆达	ZL201721775892.8	一种铝液除气装置	实用新型	自主研发	2017.12.19	2018.08.10	2027.12.18

序号	权利人	专利号	专利名称	专利类型	专利获取方式	专利申请日	授权公告日	到期时间
14	保定隆达、顺平隆达、烟台隆达	ZL201721765854.4	一种铝铁分离炉旋转烟道	实用新型	自主研发	2017.12.18	2018.08.10	2027.12.18
15	保定隆达、顺平隆达、烟台隆达	ZL201721734378.X	一种熔炼炉炉门防护装置	实用新型	自主研发	2017.12.13	2018.10.12	2027.12.12
16	保定隆达、顺平隆达、烟台隆达	ZL201721732437.X	一种浇铸机托锭装置	实用新型	自主研发	2017.12.13	2018.07.06	2027.12.12
17	保定隆达、顺平隆达、烟台隆达	ZL201721732412.X	一种熔炼炉排烟管道冷凝水收集装置	实用新型	自主研发	2017.12.13	2018.11.02	2027.12.12
18	保定隆达、顺平隆达、烟台隆达	ZL201721484154.8	一种工业硅取料装置	实用新型	自主研发	2017.11.09	2018.06.12	2027.11.08
19	保定隆达、顺平隆达、烟台隆达	ZL201721484106.9	一种混硅称量装置	实用新型	自主研发	2017.11.09	2018.07.27	2027.11.08
20	顺平隆达、保定隆达、烟台隆达	ZL201922171747.4	一种再生渣铝分离及回收高效促进装置	实用新型	自主研发	2019.12.06	2020.7.21	2029.12.05
21	顺平隆达、保定隆达	ZL201922158802.6	一种微型铝合金锭连续铸造装置	实用新型	自主研发	2019.12.05	2020.7.31	2029.12.04
22	烟台隆达、顺平隆达	ZL201921924814.9	一种新型除尘装置	实用新型	自主研发	2019.11.09	2020.8.4	2029.11.08
23	烟台隆达、顺平隆达	ZL201921924825.7	一种除尘控制系统	实用新型	自主研发	2019.11.09	2020.8.4	2029.11.08
24	烟台隆达、顺平隆达	ZL201921924824.2	一种新型铝屑磁选装置	实用新型	自主研发	2019.11.09	2020.8.4	2029.11.08
25	烟台隆达、顺平隆达	ZL201921924815.3	一种小型实验炉专用精炼除气装置	实用新型	自主研发	2019.11.09	2020.8.4	2029.11.08
26	烟台隆达、顺平隆达	ZL201921924820.4	一种铝合金锭熔炼降温水雾化装置	实用新型	自主研发	2019.11.09	2020.8.4	2029.11.08

序号	权利人	专利号	专利名称	专利类型	专利获取方式	专利申请日	授权公告日	到期时间
27	保定隆达	ZL201720736543.9	一种一体式坩埚包	实用新型	自主研发	2017.06.23	2018.01.19	2027.06.22
28	保定隆达	ZL201520087348.9	三维向铝液扒渣装置	实用新型	自主研发	2015.02.05	2015.08.05	2025.02.04
29	保定隆达、上海皮尔博格有色零部件有限公司烟台分公司	ZL201010575327.3	再生铸造铝合金锭杂质 Li 元素含量限定方法	发明	共同研发	2010.12.01	2012.10.03	2030.11.30
30	烟台隆达	ZL201720872814.3	一种铝合金熔炼生产中铝屑上料装置	实用新型	自主研发	2017.07.18	2018.01.30	2027.07.17
31	烟台隆达	ZL201720872811.X	铝合金熔炼生产中浇铸溜槽装置	实用新型	自主研发	2017.07.18	2018.01.30	2027.07.17
32	烟台隆达	ZL201720872810.5	铝合金熔炼生产中炉后除气装置	实用新型	自主研发	2017.07.18	2018.02.02	2027.07.17
33	烟台隆达	ZL201720872335.1	铝灰自动分选装置	实用新型	自主研发	2017.07.18	2018.01.30	2027.07.17
34	烟台隆达	ZL201720872334.7	一种保温铝水浇包	实用新型	自主研发	2017.07.18	2018.01.30	2027.07.17
35	烟台隆达	ZL201720872333.2	铝合金熔炼生产中叉车加料装置	实用新型	自主研发	2017.07.18	2018.02.02	2027.07.17
36	烟台隆达	ZL201720872115.9	一种取代人工制取拉力棒的模具	实用新型	自主研发	2017.07.18	2018.01.30	2027.07.17
37	烟台隆达	ZL201720872114.4	一种省时省力的弥散式除气装置	实用新型	自主研发	2017.12.29	2018.04.10	2027.12.28
38	烟台隆达	ZL201720872113.X	行车用铝锭夹紧机构	实用新型	自主研发	2017.07.18	2018.01.30	2027.07.17
39	烟台隆达	ZL201510063835.6	一种 A356.2 铝合金铸造方法	发明	从秦皇岛合金购买	2015.02.06	2017.02.01	2035.02.05
40	长春隆达	ZL201721239061.9	一种类标用取样模具	实用新型	自主研发	2017.09.26	2018.04.03	2027.09.25

序号	权利人	专利号	专利名称	专利类型	专利获取方式	专利申请日	授权公告日	到期时间
41	长春隆达	ZL201721239055.3	一种用于铝液中短途运输车保温装置	实用新型	自主研发	2017.09.26	2018.04.27	2027.09.25
42	长春隆达	ZL201720966108.5	一种定置式铝液输出装置	实用新型	自主研发	2017.08.04	2018.03.23	2027.08.03
43	长春隆达	ZL201720926698.9	一种快速直接加料对接装置	实用新型	自主研发	2017.07.28	2018.02.06	2027.07.27
44	长春隆达	ZL201720926648.0	一种适用于铝合金熔体精炼提纯的装置	实用新型	自主研发	2017.07.28	2018.06.12	2027.07.27
45	长春隆达	ZL201720926647.6	一种改进型自动防渣、保质铝合金锭浇铸装置	实用新型	自主研发	2017.07.28	2018.02.23	2027.07.27
46	长春隆达	ZL201711205181.1	一种铝合金干洗炉的清洗方法	发明	自主研发	2017.11.27	2019.10.11	2037.11.26
47	广东隆达	ZL201821289621.6	一种铝合金熔炼炉自动加料装置	实用新型	自主研发	2018.08.10	2019.03.29	2028.08.09
48	广东隆达	ZL201821234052.5	一种可旋转的熔化炉伸缩烟道	实用新型	自主研发	2018.08.01	2019.06.21	2028.07.31
49	广东隆达	ZL201821097141.X	铝液输送自动调整装置	实用新型	自主研发	2018.07.11	2019.03.01	2028.07.10
50	广东隆达	ZL201821097138.8	一种五柱微孔石墨除气装置	实用新型	自主研发	2018.07.11	2019.01.25	2028.07.10
51	广东隆达	ZL201821096611.0	一种铝液流槽防泄漏装置	实用新型	自主研发	2018.07.11	2019.01.25	2028.07.10
52	广东隆达	ZL201821096595.5	一种铝液炉内自动测温装置	实用新型	自主研发	2018.07.11	2019.01.25	2028.07.10
53	广东隆达	ZL201821096592.1	一种高温铝锭冷却系统	实用新型	自主研发	2018.07.11	2019.01.25	2028.07.10
54	广东隆达	ZL201821095685.2	旋转喷吹双转子铝液在线除气装置	实用新型	自主研发	2018.07.11	2019.01.25	2028.07.10
55	广东隆达	ZL201520405093.6	一种铝液在线稳流器	实用新型	自主研发	2015.06.12	2015.12.09	2025.06.11

序号	权利人	专利号	专利名称	专利类型	专利获取方式	专利申请日	授权公告日	到期时间
56	广东隆达	ZL201520405091.7	一种铝合金熔化炉烟气罩链条气封装置	实用新型	自主研发	2015.06.12	2015.11.11	2025.06.11
57	广东隆达	ZL201520405075.8	一种炉内精炼装置	实用新型	自主研发	2015.06.12	2015.11.11	2025.06.11
58	广东隆达	ZL201520405072.4	一种带砂铝屑处理装置	实用新型	自主研发	2015.06.12	2016.01.06	2025.06.11
59	广东隆达	ZL201520404689.4	一种三级输送加煤装置	实用新型	自主研发	2015.06.12	2016.01.13	2025.06.11
60	广东隆达	ZL201320066653.0	一种环保除尘系统	实用新型	自主研发	2013.02.06	2013.08.07	2023.02.05
61	广东隆达	ZL201320066559.5	一种磁性分选机	实用新型	自主研发	2013.02.06	2013.08.07	2023.02.05

除第 39 项“一种 A356.2 铝合金铸造方法（专利号：ZL201510063835.6）”发明专利是标的公司从秦皇岛合金（立中合金集团旗下子公司）购买外，其余均为通过研发获取，标的公司不存在向交易对方购买专利技术的情形。

除第 29 项专利“再生铸造铝合金锭杂质 Li 元素含量限定方法（专利号：ZL201010575327.3）”为保定隆达和上海皮尔博格有色零部件有限公司烟台分公司（以下简称“烟台皮尔博格”）共同所有外，其余均为标的公司（所有权人均为标的公司及其下属子公司）独立所有。

第 29 项专利“再生铸造铝合金锭杂质 Li 元素含量限定方法（专利号：ZL201010575327.3）”为保定隆达为烟台皮尔博格生产铸造铝合金时研发的发明专利，因烟台皮尔博格为该专利研发提供了部分产品技术参数，故在申请专利权时进行联合署名，目前该专利为烟台隆达和烟台皮尔博格共同共有。烟台皮尔博格已出具说明，其不生产铸造铝合金，历史年度未使用该专利技术，未授权第三方使用该专利，也不会对保定隆达收取专利使用费。

标的公司专利均在法律的保护期限内，不存在权利期限届满等可能对生产经营产生不利影响的情形。

自成立以来，标的公司一直专注于铸造铝合金及再生铝行业核心技术的突破，高度重视自主研发和技术创新，并形成了自身独有的核心技术优势。目前，标的公司设有省级铸造铝合金材料技术研发中心和河北省再生铝基新材料技术创新中心，取得了 60 多项国家专利，此外，标的公司所属的立中合金集团还设有 1 个轻金属合金材料产业技术研究院、5 个省级工程技术研究中心、1 个国家认可实验室等研发机构和平台，并承担了国家“863 计划”、“科技部国际科技合作重点项目计划”、“国家火炬计划”和“省级重大成果转化”等科研项目，取得了 100 多项国家、国际水平的科研成果以及 130 多项国家专利和企业专有技术，为标的公司的研发、生产经营提供了源源不断的技术支持，形成了标的公司独特的核心技术优势。

本次评估根据标的公司现有研发能力，结合管理层对未来年度研发支出进行研发费用预测，具体如下表：

单位：万元

时间	2020 年 7-12 月	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	永续期
----	---------------	--------	--------	--------	--------	--------	-----

研发费用	2,603.40	5,007.78	5,244.47	5,490.77	5,646.92	5,652.68	5,652.68
------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------

标的公司未来年度研发费用金额曾递增趋势，有足够的研发能力及研发费用进行新产品的开发，能保持其在行业中的领先地位，为标的公司生产经营提供技术支持。

上述内容已在报告书“第四章 交易标的基本情况”之“七、主要资产的权属情况、对外担保情况及主要负债情况”之“（一）主要资产情况”之“3、标的公司拥有的无形资产情况”之“（2）专利”中进行了补充披露。

经核查，评估师认为：标的公司的专利中，除“一种 A356.2 铝合金铸造方法（专利号：ZL201510063835.6）”发明专利是从秦皇岛合金（立中合金集团旗下子公司）购买外，其余均为通过研发获取，不存在向交易对方购买专利技术的情形。标的公司除专利“再生铸造铝合金锭杂质 Li 元素含量限定方法（专利号：ZL201010575327.3）”为保定隆达和烟台皮尔博格共同所有外，其余均为标的公司（所有权人均为标的公司及其下属子公司）独立所有。标的公司对专利的拥有不存在权利瑕疵。标的公司专利均在法律的保护期限内，不存在权利期限届满等可能对生产经营产生不利影响的情形。标的公司未来年度有足够的研发能力及研发费用进行新产品的开发，能保持其在行业中的领先地位，为标的公司生产经营提供技术支持。

经核查，独立财务顾问认为：标的公司除“一种 A356.2 铝合金铸造方法（专利号：ZL201510063835.6）”发明专利是从秦皇岛合金（立中合金集团旗下子公司）购买外，其余均为通过研发获取，不存在向交易对方购买专利技术的情形。标的公司除专利“再生铸造铝合金锭杂质 Li 元素含量限定方法（专利号：ZL201010575327.3）”为保定隆达和烟台皮尔博格共同所有外，其余均为标的公司（所有权人均为标的公司及其下属子公司）独立所有。标的公司专利均在法律的保护期限内，不存在权利期限届满等可能对生产经营产生不利影响的情形。标的公司未来年度有足够的研发能力及研发费用进行新产品的开发，能保持其在行业中的领先地位，为企业生产经营提供技术支持。

问题十二、报告书显示，标的公司及部分子公司已取得排污许可证。

（一）请补充披露广东隆达取得的 91441800787996306U001P 号、长春隆达

取得的 91220101050518131H001Q 号和烟台隆达取得的 91370600678132023B001V 号排污许可证所涉及的许可及资质的具体内容。

(二) 请补充披露除排污许可证以外, 标的公司及子公司是否已取得生产经营和实施本次募投项目所需全部资质、许可和授权。

(三) 请说明标的公司生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力。

(四) 请说明标的公司环保设施实际运行情况, 报告期内环保投入、相关成本费用是否与处理生产经营所产生的污染物及排放量相匹配。

请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

回复:

(一) 请补充披露广东隆达取得的 91441800787996306U001P 号、长春隆达取得的 91220101050518131H001Q 号和烟台隆达取得的 91370600678132023B001V 号排污许可证所涉及的许可及资质的具体内容。

广东隆达、长春隆达和烟台隆达的排污许可证所涉及的许可及资质的具体内容如下:

序号	持证主体	证书编号	发证机关	许可/资质的主要内容
1	广东隆达	91441800787996306U001P	清远市环境保护局	主要污染物类别: 废气、废水; 主要污染物种类: 烟尘、氮氧化物、二氧化硫、粉尘、氨氮 (NH ₃ -N)、化学需氧量; 大气污染物排放执行标准: 再生铜、铝、铅、锌工业污染物排放标准GB31574-2015; 水污染物排放执行标准: 水污染物排放限值DB44/26—2001。
2	长春隆达	91220101050518131H001Q	长春市生态环境局	主要污染物类别: 废气、废水; 主要污染物种类: 颗粒物、SO ₂ 、NO _x 、VOC _s 、COD、氨氮、其他特征污染物 (氟化物、pH值、色度、悬浮物、日生化需氧量、总磷 (以P计)、总氮 (以N计)); 大气污染物排放执行标准: 工业炉窑大气污染物排放标准GB9078-1996, 大气污染物综合排放标准GB16297-1996; 水污染物排放执行标准: 污水排入城镇下水道水质标准GB/T31962-2015, 污水综合排放标准GB8978-1996。
3	烟台隆达	91370600678132023B001V	烟台市生态环境局	主要污染物类别: 废气、废水; 主要污染物种类: 颗粒物、SO ₂ 、NO _x 、VOC _s 、COD、氨氮、其他特征污染物 (锡及其化合物、铅及其化合物、氟化物、镉及其化合物、砷及

				其化合物、铬及其化合物、氯化氢、悬浮物、pH值)； 大气污染物排放执行标准：区域性大气污染物综合排放标准DB37/2376-2019，再生铜、铝、铅、锌工业污染物排放标准GB31574-2015； 水污染物排放执行标准：污水排入城镇下水道水质标准GB/T31962-2015。
--	--	--	--	--

上述内容已在报告书“第四章 交易标的基本情况”之“七、主要资产的权属情况、对外担保情况及主要负债情况”之“（一）主要资产情况”进行了补充披露。

（二）请补充披露除排污许可证以外，标的公司及子公司是否已取得生产经营和实施本次募投项目所需全部资质、许可和授权。

1、标的公司及子公司是否已取得生产经营所需全部资质、许可

标的公司及子公司中，保定隆达、顺平隆达、烟台隆达、广东隆达、长春隆达的主营业务为铸造铝合金的研发、生产及销售，其已就从事该等业务取得环保主管部门核发的排污许可证。根据相关行业主管部门的法律法规和政策规定，除排污许可证外，该等公司从事前述主营业务无需取得其他前置资质证书或行政许可。

武汉合金、隆诚合金未来拟从事铸造铝合金的研发、生产及销售业务，截至本回复出具之日，该等公司均在筹建期，尚未开展生产经营，其在启动生产设施或发生实际排污之前应取得排污许可证。根据标的公司的确认，武汉合金、隆诚合金将于建设完毕后申请办理排污许可证。

2、实施本次募投项目所需履行的备案及审批情况

本次配套融资所募集资金将用于如下方面：

序号	项目名称	项目总投资投入金额（万元）	募集资金投入金额（万元）	募集资金占比	实施主体
1	新型轻量化铝合金材料制造项目	24,016.24	21,400.00	69.03%	武汉合金
2	偿还上市公司债务	8,000.00	8,000.00	25.81%	四通新材
3	支付本次交易相关税费及中介机构费用	1,600.00	1,600.00	5.16%	四通新材
	合计	33,616.24	31,000.00	100.00%	—

上述募集资金投资项目中，“偿还上市公司债务”和“支付本次交易相关税费及中介机构费用”不涉及固定资产投资建设，无需取得投资管理部门的备案文件

或环境保护部门批复文件。

上述募集资金投资项目中，“新型轻量化铝合金材料制造项目”为新建年产10万吨新型轻量化铝合金材料制造项目的一期建设内容，拟由武汉合金实施，武汉合金已就实施该项目取得武汉市蔡甸区不动产登记局颁发的鄂（2020）武汉市蔡甸不动产权第0014910号《不动产权证书》，权利类型为国有建设用地使用权，权利性质为出让，用途为工业用地，土地使用权面积58,308平方米，使用期限2020年3月17日至2070年3月16日。

此外，武汉市蔡甸区发展和改革委员会已就“新型轻量化铝合金材料制造项目”的实施出具2019-420114-32-03-059789和2020-420114-32-03-014562号《湖北省固定资产投资项目备案证》，对该项目予以备案；武汉市生态环境局蔡甸区分局已就该项目的环境保护事项出具《关于立中合金（武汉）有限公司新型汽车轻量化铝合金材料制造项目环保意见的函》，确认该项目符合国家产业政策，项目建设选址符合规划要求，原则同意项目落户蔡甸开发区常福工业区。

上述内容已在报告书“第五章 发行股份情况”之“二、募集配套资金”之“（九）实施本次募投项目所需履行的备案及审批情况”进行了补充披露。

（三）请说明标的公司生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力。

标的公司在生产过程中有少量废水、废气、固体废弃物产生，不存在重污染的情况。标的公司高度重视环境保护工作，实时跟进环保政策，并及时调整环保措施落实情况，在生产经营和日常办公中，倡导环境保护、节约资源的理念，通过完善生产工艺、购置先进的生产设备，预防和减少固体废物、废水、废气等对环境的污染。

废水主要为生活废水，相关主体将生活废水经化粪池处理后统一排放至所在地区的生活污水处理管网。标的公司在生产过程中不产生工业废水，工业废水零排放。

固体废物主要为一般固体废物，包括在熔炼、合金化过程中，产生的废渣；经糞灰机、冷灰桶、筛分后产生的铝灰、铝渣；除尘布袋捕捉的颗粒物等。铝灰、铝渣等固体废物收集后外售第三方做进一步综合利用，不自行处理和排放。

标的公司及相关子公司对生产经营产生的废气进行处理后自行排放，该等废气产生的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力具体如下：

污染物类型	公司名称	主要污染物名称	具体涉及生产经营环节	排放量或排放浓度	污染处理具体措施	主要处理设施	处理能力
废气	保定隆达	SO ₂ 、NO _x 、颗粒物	熔化、合金化、精炼及扒渣过程及天然气燃烧产生颗粒物、二氧化硫、氮氧化合物	颗粒物排放浓度：2.55 mg/m ³ SO ₂ 排放浓度：0 mg/m ³ NO _x 排放浓度：15.50 mg/m ³ (上述排放浓度为最近一次环境监测报告所载的排放浓度取均值后的数值)	生产过程中产生的废气经烟罩收集和排烟管道进入布袋除尘器处理后排放	布袋除尘器	经处理后废气可达排放标准
	长春隆达	SO ₂ 、NO _x 、颗粒物	熔化、合金化、精炼及扒渣过程及天然气燃烧产生颗粒物、二氧化硫、氮氧化合物	颗粒物排放浓度：<20mg/m ³ SO ₂ 排放浓度：<3 mg/m ³ NO _x 排放浓度：29.5mg/m ³ (上述排放浓度为最近一次环境监测报告所载的排放浓度取均值后的数值)	生产过程中产生的废气经烟罩收集和排烟管道进入布袋除尘器处理后排放	布袋除尘器	经处理后废气可达排放标准
	顺平隆达	SO ₂ 、NO _x 、颗粒物	熔化、合金化、精炼及扒渣过程及天然气燃烧产生颗粒物、二氧化硫、氮氧化合物	颗粒物排放浓度：2.97 mg/m ³ SO ₂ 排放浓度：0 mg/m ³ NO _x 排放浓度：17.00 mg/m ³ (上述排放浓度为最近一次环境监测报告所载的排放浓度取均值后的数值)	生产过程中产生的废气经烟罩收集和排烟管道进入布袋除尘器处理后排放	布袋除尘器	经处理后废气可达排放标准
	烟台隆达	SO ₂ 、NO _x 、颗粒物	熔化、合金化、精炼及扒渣过程及天然气燃烧产生颗粒物、二氧化硫、氮氧化合物	颗粒物排放浓度：5.25 mg/m ³ SO ₂ 排放量：2018年 1.87t、2019年 2.06t、2020年 1-6月 0.97t；	生产过程中产生的废气经烟罩收集和管道进入布袋除尘器+水	布袋除尘器、水喷淋器	经处理后废气可达排放标准

污染物类型	公司名称	主要污染物名称	具体涉及生产经营环节	排放量或排放浓度	污染处理具体措施	主要处理设施	处理能力
			氮氧化合物	NOx 排放量: 2018 年 9.17t、2019 年 10.70t、2020 年 1-6 月 3.74t (上述排放浓度为最近一次环境监测报告所载的排放浓度取均值后的数值, 上述排放量为根据在线监测系统统计的数据)	喷淋器处理后排放		
	广东隆达	SO ₂ 、NO _x 、颗粒物	熔化、合金化、精炼及扒渣过程及天然气燃烧产生颗粒物、二氧化硫、氮氧化合物	2018 年排放浓度: 颗粒物: 19.9mg/m ³ SO ₂ : 0 mg/m ³ NO _x : 42mg/m ³ 2019 年排放量: 颗粒物: 2.54t SO ₂ : 5.43t NO _x : 6.07t 2020 年 1-6 月排放量: 颗粒物: 2.63t SO ₂ : 0.40t NO _x : 5.02t (2019 年和 2020 年 1-6 月的排放量根据排污许可执行报告填列; 2018 年无排污许可执行报告, 相关排污许可浓度为根据环境监测报告所载的排放浓度取均值后的数值)	生产过程中产生的废气经烟罩收集和排烟管道进入布袋除尘器处理后排放	布袋除尘器	经处理后废气可达排放标准

(四) 请说明标的公司环保设施实际运行情况，报告期内环保投入、相关成本费用是否与处理生产经营所产生的污染物及排放量相匹配。

1、标的公司环保设施实际运行情况

标的公司高度重视环境保护工作，实时跟进环保政策，并及时调整措施落实情况，通过完善生产工艺、购置先进的设备预防和减少固体废物、废水、废气等对环境的污染。截至目前，标的公司及主要生产经营子公司的生产基地主要在用环保设施共计 18 套布袋除尘系统，均处于有效运行状态。报告期内，标的公司相关环保设备运行状况良好，未发生因违反环保法律规而受到处罚情形。标的公司及其生产型子公司的环保主管部门均出具证明，确认标的公司及其生产型子公司报告期内不存在重大违法违规情形。

2、报告期内环保投入、相关成本费用是否与处理生产经营所产生的污染相匹配

报告期内，标的公司环保相关投资和支出主要包括排污费、检测费、废弃物处置费、垃圾清理费、污水处理费、环保设备修理费等费用支出及布袋除尘器、废气处理装置等环保设备购置。随着标的公司生产经营规模的扩大，标的公司及主要子公司陆续于 2016-2019 年投资安装布袋除尘器、在线监测设备等环保设备，相关环保设备前期投入金额较高，后续相关设备仅需投入少量维护费，故 2018 年度、2019 年度环保投入金额较高。

报告期内，标的公司及其下属子公司环保相关投入如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度
设备投入金额	64.10	166.20	565.71
费用支出金额	55.02	174.17	129.78
环保投入金额	119.12	340.37	695.49

标的公司报告期内在环境保护方面的相关成本费用情况与主要产品的产量对比情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度
费用支出金额（万元）	55.02	174.17	129.78
产量（含受托加工不含外购铝合金锭）（万吨）	14.13	33.52	32.93

标的公司报告期内剔除布袋除尘器等设备外的相关费用支出金额较为稳定，

2019年环保费用支出相对较高系2019年部分环保设备布袋除尘器进行布袋更换维修，支出较高。报告期内，标的公司的环保投入、环保相关成本费用与处理标的公司生产经营所产生的污染物排放量相匹配。

经核查，律师认为：截至补充法律意见书出具之日，保定隆达、顺平隆达、烟台隆达、广东隆达、长春隆达已取得开展其主营业务所需的前置资质证书和行政许可；武汉合金、隆诚合金尚未开展生产经营，暂无需取得前置资质证书或行政许可；本次配套融资的募集资金投资项目中，武汉合金已就“新型轻量化铝合金材料制造项目”取得投资管理部门的备案文件以及环境保护部门的批复文件，其他募集资金投资项目无需取得投资管理部门的备案文件或环境保护部门批复文件；标的公司及子公司环保设施正常运行，报告期内环保投入、相关成本费用与处理生产经营所产生的污染相匹配。

经核查，独立财务顾问认为：保定隆达、顺平隆达、烟台隆达、广东隆达、长春隆达已取得开展其主营业务所需的前置资质证书、行政许可和授权；武汉合金、隆诚合金尚未开展生产经营，暂无需取得前置资质证书或行政许可；本次配套融资的募集资金投资项目中，武汉合金已就“新型轻量化铝合金材料制造项目”取得投资管理部门的备案文件以及环境保护部门的批复文件，其他募集资金投资项目无需取得投资管理部门的备案文件或环境保护部门批复文件；标的公司及子公司环保设施正常运行，报告期内环保投入、相关成本费用与处理生产经营所产生的污染相匹配。

问题十三、报告书显示，标的公司为臧氏家族控制的天津合金提供担保22,000万元，担保主债务到期日为2021年6月19日。前次交易约定，天津合金应于担保对应的主债务履行期届满前解除该等担保，你公司对标的公司就上述担保实际承担的担保责任有权在支付第二期、第三期交易对价时予以扣除，支付条款设置能够覆盖标的公司对外提供担保的金额和担保期限。请补充说明相关关联担保发生的原因和背景，前次交易现金对价的支付进展，关联担保的履行及解除进展，结合被担保方履约能力、还款安排、偿债资金来源等说明是否存在履约风险。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

回复：

（一）保定隆达对天津合金提供担保的原因和背景

截至本回复出具之日，保定隆达对天津合金在 2019 年 7 月 22 日至 2021 年 6 月 19 日期间对浙商银行股份有限公司天津分行所负的不超过 22,000 万元债务提供最高额保证担保。该等担保合同签订于 2019 年 7 月 22 日。

根据保定隆达的说明，截至该等合同签订之日，保定隆达系天津合金的控股下属公司，保定隆达对天津合金的前述担保系保定隆达作为天津合金合并范围内的子公司基于天津合金生产经营的资金需求对其提供的担保。

（二）前次交易现金对价的支付进展

根据天津合金和河北合金与四通新材关于新天津合金和新河北合金的《股权转让协议》（以下简称“《股权转让协议》”），四通新材收购新天津合金和新河北合金股权（以下简称“前次交易”）的交易对价分三期支付：

1. 第一期：在新天津合金和新河北合金股权均登记在四通新材名下后 90 日内，四通新材向天津合金和河北合金合计支付本次交易对价的 30%，即 31,500 万元；其中，向天津合金支付 15,450 万元，向河北合金支付 16,050 万元；

2. 第二期：在四通新材支付完毕第一期交易对价后次年的 12 月 31 日前，四通新材向天津合金和河北合金合计支付本次交易对价的 30%，即 31,500 万元；其中，向天津合金支付 15,450 万元，向河北合金支付 16,050 万元；

3. 第三期：在四通新材支付完毕第二期交易对价后次年的 12 月 31 日前，四通新材向天津合金和河北合金合计支付本次交易对价的 40%，即 42,000 万元；其中，向天津合金支付 20,600 万元，向河北合金支付 21,400 万元。

截至本回复签署之日，四通新材已向天津合金和河北合金支付前次交易的第一期交易对价合计 31,500 万元；第二期和第三期交易对价的支付期限尚未届满，故四通新材尚未支付该等交易对价。

（三）关联担保的履行及解除进展，是否存在履约风险

天津合金在前述期间内对浙商银行股份有限公司天津分行所负的债务情况具体如下：

序号	债务金额（万元）	债务履行期届满日	债务产生原因
----	----------	----------	--------

序号	债务金额（万元）	债务履行期届满日	债务产生原因
1	800	2020.11.25	为四通新材全资下属公司物易宝（天津）能源科技有限公司（以下简称“物易宝”）提供应收款保兑
2	1,000	2021.01.13	为物易宝提供应收款保兑
3	1,000	2021.03.25	为物易宝提供应收款保兑
4	1,000	2022.11.10	为物易宝提供应收款保兑
5	215	2021.05.11	为天河环境提供应收款保兑
6	450	2021.05.11	为天河环境提供应收款保兑
7	310	2021.05.11	为天河环境提供应收款保兑
8	460	2021.05.11	为天河环境提供应收款保兑
9	225	2021.05.11	为天河环境提供应收款保兑
10	200	2021.05.11	为天河环境提供应收款保兑
11	140	2021.05.11	为天河环境提供应收款保兑
合计	5,800	-	-

截至本回复出具之日，保定隆达基于前述最高额担保合同对天津合金的实际担保金额为 5,800 万元。天津合金将自行或促使上述款项的实际使用主体物易宝和天河环境根据自身资金使用安排于上述担保合同对应的主债务履行期限届满前按期偿还相关债务。

《股权转让协议》约定，天津合金和河北合金应于该等担保合同对应的主债务履行期届满前解除该等担保；在上述担保得以全部解除前，四通新材有权延期支付该《股权转让协议》约定的第二期和第三期交易对价（合计 73,500 万元）；如保定隆达就上述担保实际承担担保责任或受到其他任何损失，天津合金和河北合金应予以全额补偿，且四通新材有权在支付第二期和第三期交易对价时扣除对应金额。

根据《股权转让协议》的上述约定，保定隆达对天津合金的上述担保得以全部解除前，四通新材有权延期支付合计 73,500 万元的交易对价，如保定隆达实际承担担保责任，四通新材有权在支付该等交易对价时扣除对应金额。

鉴于《股权转让协议》约定的剩余交易对价金额超过保定隆达截至本回复出具之日对天津合金的实际担保金额，如保定隆达因天津合金未按期偿还上述债务而承担担保责任，根据《股权转让协议》的约定，四通新材可在支付该等交易对价时扣除对应金额，四通新材不会因此受到损失。

经核查，律师认为：保定隆达对天津合金的前述担保系保定隆达作为天津

合金合并范围内的子公司基于天津合金生产经营的资金需求对其提供的担保；截至本补充法律意见书出具之日，四通新材已向天津合金和河北合金支付前次交易的第一期交易对价合计 31,500 万元，第二期和第三期交易对价的支付期限尚未届满，故四通新材尚未支付该等交易对价；鉴于《股权转让协议》约定的剩余交易对价金额超过保定隆达截至本补充法律意见书出具之日对天津合金的实际担保金额，如保定隆达因相关债务人未按期偿还上述债务而承担担保责任，根据《股权转让协议》的约定，四通新材可在支付该等交易对价时扣除对应金额，四通新材不会因此受到损失。

经核查，独立财务顾问认为：保定隆达对天津合金的前述担保系保定隆达作为天津合金合并范围内的子公司基于天津合金生产经营的资金需求对其提供的担保；四通新材已向天津合金和河北合金支付前次交易的第一期交易对价合计 31,500 万元，第二期和第三期交易对价的支付期限尚未届满，故四通新材尚未支付该等交易对价；天津合金具有一定的偿债履约能力，且鉴于《股权转让协议》约定的剩余交易对价金额超过保定隆达截至本回复签署之日对天津合金的实际担保金额，如保定隆达因天津合金未按期偿还上述债务而承担担保责任，根据《股权转让协议》的约定，四通新材可在支付该等交易对价时扣除对应金额，上市公司不会因此受到损失。

问题十四、报告书显示，报告期内标的公司存在向交易对手方及其控制的企业、臧氏家族控制的企业拆入资金，与交易对手方发生应收应付款项的情形。

（一）请补充披露相关资金拆入发生的原因、交易背景和必要性，报告期末余额，并结合报告期内资金使用期限测算说明资金成本的合理性。

（二）请补充说明相关应收应付款项产生的原因及交易背景。

请独立财务顾问核查并发表明确意见。

回复：

（一）请补充披露相关资金拆入发生的原因、交易背景和必要性，报告期末余额，并结合报告期内资金使用期限测算说明资金成本的合理性

1、报告期各期，标的公司与关联方资金拆借的发生额和余额情况

报告期内，标的公司与关联方发生的资金拆借具体情况如下：

单位：万元

资金拆出方	2020年1-6月/2020年6月末		
	借入金额	归还金额	期末余额
新河北合金	-	-	3,612.60
北京迈创	-	-	657.60
日本金属	-	-	1,500.00
保定安盛	-	-	229.80

单位：万元

资金拆出方	2019年度/2019年末		
	借入金额	归还金额	期末余额
新河北合金	6,545.50	4,438.15	3,612.60
北京迈创	2,248.00	2,564.40	657.60
日本金属	1,250.00	375.00	1,500.00
保定安盛	191.50	57.45	229.80
广东合金	1,800.00	1,800.00	-
新天津合金	1,500.00	2,500.00	-
山内煤炭	800.00	800.00	-

单位：万元

资金拆出方	2018年度/2018年末		
	借入金额	归还金额	期末余额
新河北合金	500.00	840.00	1,505.25
北京迈创	1,700.00	1,090.00	974.00
日本金属	-	205.27	625.00
保定安盛	95.75	-	95.75
上海迈创	1,000.00	2,000.00	-
新天津合金	1,500.00	500.00	1,000.00
山内煤炭	500.00	1,000.00	-

2、关联资金拆借的原因、交易背景和必要性

自标的公司成立以来，经营规模稳步发展，由保定隆达单一生产基地逐渐发展扩大至目前5个生产基地并且2个生产基地在建，资本性支出金额较大；标的主要公司的主要原材料为废铝、电解铝、工业硅、电解铜、废铜、中间合金等，由于主要原材料单位价值高，用量大，营运资金需求量大；标的公司根据自身营运资金需求和长期资本需求的情况，向主要股东和关联方拆入资金并按照双方约定支

付利息费用。

3、报告期内资金拆借成本测算及其合理性

2020年1-6月，标的公司向关联方拆借资金的利息测算过程如下：

单位：元

序号	拆入方	拆出方	计息本金	开始日	结束日	计息天数	年利率	测算利息	实际利息
1	保定隆达	河北合金	15,052,500.00	2020/1/1	2020/6/30	182.00	4.75%	356,517.43	867,525.77
2	保定隆达	河北合金	15,052,500.00	2020/1/1	2020/6/30	182.00	4.75%	356,517.43	
3	保定隆达	河北合金	6,021,000.00	2020/1/1	2020/6/30	182.00	4.75%	142,606.97	
4	保定隆达	日本金属	6,250,000.00	2020/1/1	2020/6/30	182.00	4.75%	148,030.82	360,208.32
5	保定隆达	日本金属	6,250,000.00	2020/1/1	2020/6/30	182.00	4.75%	148,030.82	
6	保定隆达	日本金属	2,500,000.00	2020/1/1	2020/6/30	182.00	4.75%	59,212.33	
7	保定隆达	北京迈创	2,740,000.00	2020/1/1	2020/6/30	182.00	4.75%	64,896.71	157,915.30
8	保定隆达	北京迈创	2,740,000.00	2020/1/1	2020/6/30	182.00	4.75%	64,896.71	
9	保定隆达	北京迈创	1,096,000.00	2020/1/1	2020/6/30	182.00	4.75%	25,958.68	
10	保定隆达	保定安盛	957,500.00	2020/1/1	2020/6/30	182.00	4.75%	22,678.32	55,183.91
11	保定隆达	保定安盛	957,500.00	2020/1/1	2020/6/30	182.00	4.75%	22,678.32	
12	保定隆达	保定安盛	383,000.00	2020/1/1	2020/6/30	182.00	4.75%	9,071.33	
合计								1,421,095.89	1,440,833.30
差异金额									19,737.41
差异率									1.37%

2019 年度，标的公司向关联方拆借资金的利息测算过程如下：

单位：元

序号	拆入方	拆出方	计息本金	开始日	结束日	计息天数	年利率	测算利息	实际利息
1	保定隆达	新河北合金	15,052,500.00	2019/8/15	2019/12/31	139.00	4.75%	272,285.29	961,102.18
2	保定隆达	新河北合金	15,052,500.00	2019/9/30	2019/12/31	93.00	4.75%	182,176.49	
3	保定隆达	新河北合金	6,021,000.00	2019/1/1	2019/12/31	365.00	4.75%	285,997.50	
4	保定隆达	新河北合金	3,010,500.00	2019/1/1	2019/1/15	14.00	4.75%	5,484.88	
5	保定隆达	新河北合金	3,010,500.00	2019/1/1	2019/12/12	345.00	4.75%	135,163.20	
6	保定隆达	新河北合金	3,010,500.00	2019/1/1	2019/10/15	287.00	4.75%	112,440.11	
7	保定隆达	日本金属	6,250,000.00	2019/8/15	2019/12/31	139.00	4.75%	113,056.51	399,062.59
8	保定隆达	日本金属	6,250,000.00	2019/9/30	2019/12/31	93.00	4.75%	75,642.12	
9	保定隆达	日本金属	2,500,000.00	2019/1/1	2019/12/31	365.00	4.75%	118,750.00	
10	保定隆达	日本金属	1,250,000.00	2019/1/1	2019/1/15	14.00	4.75%	2,277.40	
11	保定隆达	日本金属	1,250,000.00	2019/1/1	2019/12/12	345.00	4.75%	56,121.58	
12	保定隆达	日本金属	1,250,000.00	2019/1/1	2019/10/15	287.00	4.75%	46,686.64	
13	保定隆达	北京迈创	2,740,000.00	2019/8/15	2019/12/31	139.00	4.75%	49,563.97	174,948.95
14	保定隆达	北京迈创	2,740,000.00	2019/9/30	2019/12/31	93.00	4.75%	33,161.51	
15	保定隆达	北京迈创	1,096,000.00	2019/1/1	2019/12/31	365.00	4.75%	52,060.00	
16	保定隆达	北京迈创	548,000.00	2019/1/1	2019/1/15	14.00	4.75%	998.41	
17	保定隆达	北京迈创	548,000.00	2019/1/1	2019/12/12	345.00	4.75%	24,603.70	
18	保定隆达	北京迈创	548,000.00	2019/1/1	2019/10/15	287.00	4.75%	20,467.42	
19	保定隆达	保定安盛	957,500.00	2019/8/15	2019/12/31	139.00	4.75%	17,320.26	62,941.01
20	保定隆达	保定安盛	957,500.00	2019/9/30	2019/12/31	93.00	4.75%	11,588.37	

序号	拆入方	拆出方	计息本金	开始日	结束日	计息天数	年利率	测算利息	实际利息
21	保定隆达	保定安盛	383,000.00	2019/1/1	2019/12/31	365.00	4.75%	18,192.50	
22	保定隆达	保定安盛	191,500.00	2019/1/1	2019/1/15	14.00	4.75%	348.90	
23	保定隆达	保定安盛	191,500.00	2019/1/1	2019/12/12	345.00	4.75%	8,597.83	
24	保定隆达	保定安盛	191,500.00	2019/1/1	2019/1/31	30.00	4.75%	747.64	
25	广东隆达	北京迈创	7,000,000.00	2019/1/1	2019/1/31	30.00	7.42%	42,690.41	
26	广东隆达	北京迈创	10,000,000.00	2019/1/2	2019/11/29	331.00	7%	634,794.52	1,085,091.47
27	广东隆达	北京迈创	7,000,000.00	2019/2/12	2019/11/29	290.00	7%	389,315.07	
28	广东隆达	山内煤炭	8,000,000.00	2019/6/6	2019/7/14	38.00	7%	59,111.11	60,666.67
29	广东隆达	新河北合金	15,000,000.00	2019/7/2	2019/12/19	170.00	5.5761%	394,973.75	
30	广东隆达	新河北合金	10,000,000.00	2019/7/24	2019/12/19	148.00	5.5761%	229,239.67	666,279.05
31	广东隆达	新河北合金	5,000,000.00	2019/12/11	2019/12/19	8.00	5.5761%	6,195.67	
合计								3,400,052.42	3,410,091.92
差异金额									10,039.50
差异率									0.29%

2018年，标的公司向关联方拆借资金的利息测算过程如下：

单位：元

序号	拆入方	拆出方	计息本金	开始日	结束日	计息天数	年利率	测算利息	实际利息
1	保定隆达	新河北合金	3,400,000.00	2018/1/1	2018/5/31	150.00	4.75%	66,369.86	38,945.87
2	保定隆达	新河北合金	6,021,000.00	2018/1/1	2018/12/31	365.00	4.75%	285,997.50	283,614.19
3	保定隆达	新河北合金	9,031,500.00	2018/1/1	2018/12/31	365.00	4.75%	428,996.25	434,954.52
4	保定隆达	日本金属	2,052,666.00	2018/1/1	2018/5/31	150.00	4.75%	40,069.17	23,512.63
5	保定隆达	日本金属	2,500,000.00	2018/1/1	2018/12/31	365.00	4.75%	118,750.00	117,760.38

序号	拆入方	拆出方	计息本金	开始日	结束日	计息天数	年利率	测算利息	实际利息
6	保定隆达	日本金属	3,750,000.00	2018/1/1	2018/12/31	365.00	4.75%	178,125.00	180,598.95
7	保定隆达	北京迈创	900,000.00	2018/1/1	2018/5/31	150.00	4.75%	17,568.49	10,159.71
8	保定隆达	北京迈创	1,096,000.00	2018/1/1	2018/12/31	365.00	4.75%	52,060.00	51,626.13
9	保定隆达	北京迈创	1,644,000.00	2018/1/1	2018/12/31	365.00	4.75%	78,090.00	79,174.61
10	保定隆达	保定安盛	383,000.00	2018/10/26	2018/12/31	67.00	4.75%	3,339.45	3,234.22
11	保定隆达	保定安盛	574,500.00	2018/10/26	2018/12/31	67.00	4.75%	5,009.17	5,457.74
12	顺平隆达	上海迈创	10,000,000.00	2018/1/1	2018/9/15	257.00	7.50%	535,416.67	536,603.77
13	广东隆达	上海迈创	10,000,000.00	2018/3/5	2018/3/30	25.00	6%	41,666.67	41,666.67
14	广东隆达	北京迈创	10,000,000.00	2018/5/22	2018/12/31	224.00	7.50%	466,666.33	1,007,958.62
15	广东隆达	北京迈创	7,000,000.00	2018/1/9	2018/12/31	357.00	7.50%	520,625.00	
16	广东隆达	新河北合金	5,000,000.00	2018/1/11	2018/4/30	109.00	4.75%	71,909.72	69,366.31
17	长春隆达	山内煤炭	5,000,000.00	2018/1/1	2018/2/9	39.00	6.50%	35,208.33	35,455.78
合计								2,945,867.60	2,920,090.10
差异金额									25,777.50
差异率									0.88%

根据上述测算结果，标的公司支付的利息费用与测算结果差异不大，2020年1-6月、2019年和2018年，差异率分别为1.37%、0.29%和0.88%，利息费用支出合理。

上述内容已在报告书“第十一章 同业竞争与关联交易”之“二、关联交易”之“（二）本次交易前标的公司合并报表的关联交易情况”进行了补充披露。

(二) 请补充说明相关应收应付款项产生的原因及交易背景。

报告期各期末，标的公司应收关联方的款明细如下：

单位：万元

项目名称	关联方	2020年6月30日		2019年12月31日		2018年12月31日		产生的原因及交易背景
		账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	
应收账款	隆达丽山	1,228.88	61.44	1,198.41	59.92	472.25	23.61	关联销售形成的应收款项
应收账款	新天津合金	46.91	-	282.13	-	24.24	-	
应收账款	新河北合金	135.68	-	-	-	-	-	
其他应收款	隆达丽山	189.77	9.49	232.25	11.67	44.06	2.20	应收房屋租赁款、水电费
其他应收款	河北清新	37.43	-	-	-	121.72	-	
其他应收款	相良佑树	64.03	3.20	-	-	-	-	代缴分红的个人所得税
预付账款	安保能	1.60	-	-	-	6.64	-	预付设备零部件货款
预付账款	上海迈创	2.80	-	-	-	2.80	-	结算尾差
预付账款	滨州华科	423.42	-	-	-	-	-	预付采购货款
预付账款	四通新材	10.21	-	-	-	-	-	
其他非流动资产	安保能	-	-	-	-	216.80	-	预付设备款

报告期各期末，标的公司应付关联方的款项明细如下：

单位：万元

项目名称	关联方	2020年6月30日	2019年12月31日	2018年12月31日	产生的原因及交易背景
应付账款	河北清新	-	45.51	92.95	采购货款形成的应付账

项目名称	关联方	2020年6月30日	2019年12月31日	2018年12月31日	产生的原因及交易背景
应付账款	物易宝	7,672.88	8,799.63	-	款
应付账款	安保能	-	-	31.00	
应付账款	滨州华科	128.17	-	-	
应付账款	四通新材	55.32	-	-	
应付账款	蒙养农场	-	-	0.24	
应付账款	上海迈创	-	145.66	-	
应付票据	新河北合金	-	100.00	-	
其他应付款	河北清新	-	4.00	-	往来款项
其他应付款	安保能	-	13.55	-	
其他应付款	河北合金	139.30	103.59	70.09	应付短期资金拆借和利息
其他应付款	新天津合金	-	-	1,000.00	
其他应付款	北京迈创	25.22	110.67	796.39	
其他应付款	日本金属	57.53	21.51	17.23	
其他应付款	保定安盛	8.81	3.29	0.87	
其他应付款	秦皇岛美铝	-	-	0.01	结算尾差
一年内到期的其他非流动负债	新河北合金	301.05	301.05	903.15	向股东拆借资金
一年内到期的其他非流动负债	北京迈创	54.80	54.80	164.40	
一年内到期的其他非流动负债	日本金属	125.00	125.00	375.00	
一年内到期的其他非流动负债	保定安盛	19.15	19.15	57.45	

项目名称	关联方	2020年6月30日	2019年12月31日	2018年12月31日	产生的原因及交易背景
其他非流动负债	新河北合金	3,311.55	3,311.55	602.10	
其他非流动负债	北京迈创	602.80	602.80	109.60	
其他非流动负债	日本金属	1,375.00	1,375.00	250.00	
其他非流动负债	保定安盛	210.65	210.65	38.30	
应付股利	新河北合金	-	-	2,011.93	向股东分红形成的应付股利
应付股利	日本金属	684.72	-	835.38	
应付股利	北京迈创	-	-	366.23	
应付股利	保定安盛	-	-	127.98	

经核查，独立财务顾问认为：标的公司成立以来，生产经营稳步发展，生产基地扩展至目前的5个，同时有2个在建的生产基地，长期资本需求量大，加上铸造铝合金行业占用较多的营运资金，因此标的公司根据实际经营情况向关联方拆借资金，并按照事先约定利率支付利息，资金利息计算合理；报告期各期末，标的公司与关联方的往来余额符合标的公司的实际经营情况，不存在资金被关联方占用的情形。

问题十五、报告书显示，成城产业株式会社、阳光产业株式会社、日金厚生会分别持有交易对方日本金属 19.5%、6%、3%股份。

(一) 补充披露成城产业株式会社、阳光产业株式会社的股权结构。

(二) 补充披露日金厚生会的基本情况、组织形式、最终出资方及出资结构，以及其受让日本金属股份的时间及交易背景。

请独立财务顾问核查并发表明确意见。

回复：

(一) 补充披露成城产业株式会社、阳光产业株式会社的股权结构。

1、成城产业株式会社的股权结构如下：

股东名称	出资额（日元）	出资比例
相良达一郎	4,000,000.00	40.00%
相良浩二郎	2,200,000.00	22.00%
相良丰三郎	2,200,000.00	22.00%
坪井阳子	1,600,000.00	16.00%
合计	10,000,000.00	100.00%

2、阳光产业株式会社的股权结构如下：

股东名称	出资额（日元）	出资比例
日本金属株式会社	39,000,000.00	52.00%
成城产业株式会社	14,500,000.00	19.33%
相良达一郎	7,500,000.00	10.00%
阳光产业株式会社	6,000,000.00	8.00%
古川久美子	3,000,000.00	4.00%
宫永直志	2,000,000.00	2.67%
相良浩二郎	1,000,000.00	1.33%
相良丰三郎	1,000,000.00	1.33%
坪井阳子	1,000,000.00	1.33%
合计	75,000,000.00	100.00%

(二) 补充披露日金厚生会的基本情况、组织形式、最终出资方及出资结构，以及其受让日本金属股份的时间及交易背景。

1、日金厚生会的基本情况

1979年1月，日本金属及其子公司的员工以及与其关联者出资成立了日金厚生会，以谋求会员的福利为目的。日金厚生会主要为会员及其子女的学费、结婚

资金、会员及家属的疾病治疗费、丧葬费、会员用住宅贷款等提供贷款业务。

由于日本国金融机构的住房贷款、生活充实的资金贷款等贷款利率比日金厚生会贷款利率低等，因此，日金厚生会贷款业务未开展，使日金厚生会失去了存在价值，日金厚生会已将全部剩余金分配给日本金属等出资员工，目前日金厚生会的出资者只剩日本金属了。日金厚生会拟解散。

2、日金厚生会的组织形式

日金厚生会是由日本金属的职员及日本金属出资的任意团体，设理事长 1 名，副理事长 1 名，理事若干名，监事 1 名。

3、日金厚生会的最终出资方及出资结构

目前日金厚生会的最终出资方及出资结构如下：

日金厚生会最终出资方	出资额（日元）	出资比例
日本金属株式会社	10,000,000	100.00%

4、日金厚生会受让日本金属股份的时间及交易背景

1979 年日本金属员工持股会解散，1979 年日金厚生会受让了日本金属的股份，日金厚生会为日本金属及其子公司的员工会员谋求福利。

上述内容已在报告书“第三章 本次交易对方基本情况”之“一、交易对方具体情况”之“（一）日本金属”之“3、产权控制关系及下属企业”中进行了补充披露。

经核查，独立财务顾问认为：成城产业株式会社、阳光产业株式会社、日金厚生会的股权结构等相关信息已补充披露，披露内容符合实际情况。

问题十六、结合本所《创业板上市公司重大资产重组审核规则》第四十四条、第四十五条的规定，核实说明本次交易是否符合“小额快速”审核条件。

请独立财务顾问核查并发表明确意见。

回复：

(一) 结合《创业板上市公司重大资产重组审核规则》第四十四条规定的核实说明

(一) 结合《创业板上市公司重大资产重组审核规则》第四十四条规定的核实说明

1、公司本次发行股份购买资产，不构成重大资产重组

本次交易的标的为保定隆达 39.79%的股权，根据上市公司和标的公司经审计的 2019 年度财务数据以及本次交易价格，并结合《上市公司重大资产重组管理办法》第十二条和第十四条的规定，分别以营业收入、资产总额和资产净额计算的相关指标如下：

单位：万元

项目	标的公司	四通新材	交易价格	指标选取标准	指标占比
资产总额	63,393.35	685,251.10	31,050.45	63,393.35	9.25%
资产净额	22,600.11	382,814.24	31,050.45	31,050.45	8.11%
营业收入	144,184.68	642,688.98	-	144,184.68	22.43%

注：根据《上市公司重大资产重组管理办法》相关规定，本次购买少数股东股权，计算财务指标占比时，资产总额以被投资企业的资产总额与该项投资所占股权比例的乘积和成交金额二者中的较高者为准；营业收入以被投资企业的营业收入与该项投资所占股权比例的乘积为准，资产净额以被投资企业的资产净额与该项投资所占股权比例的乘积和成交金额二者中的较高者为准。

从上表可以看到，资产总额、资产净额、营业收入这三个指标均未超过 50%，因此本次交易不构成重大资产重组。

2、最近 12 个月内累计交易金额不超过人民币 5 亿元

上市公司在最近 12 个月内未发生发行股份购买资产的行为，本次交易标的资产保定隆达 39.79%股权的交易金额为 31,050.45 万元，最近 12 个月内上市公司以发行股份方式购买资产的累计交易金额不超过人民币 5 亿元。

3、最近 12 个月内累计发行的股份不超过本次交易前上市公司股份总数的 5%且最近 12 个月内累计交易金额不超过人民币 10 亿元。

本次发行股份购买资产上市公司拟发行股份数量为 21,384,605 股，占本次交易前上市公司总股本的 3.70%，最近 12 个月内上市公司累计发行的股份不超过本次交易前上市公司总股本的 5%且最近 12 个月内累计交易金额不超过人民币 10 亿元。

(二) 结合《创业板上市公司重大资产重组审核规则》第四十五条规定的核实说明

1、同时募集配套资金用于支付本次交易现金对价，或者募集配套资金金额超过人民币 5,000 万元。

上市公司拟向不超过 35 名符合证监会规定条件的特定投资者非公开发行股份募集配套资金，募集配套资金总额不超过 31,000.00 万元，不超过本次拟购买资产交易价格的 100%，本次配套融资所募集资金将用于如下方面：

序号	项目名称	项目总投资金额（万元）	募集资金投入金额（万元）	募集资金占比	实施主体
1	新型轻量化铝合金材料制造项目	24,016.24	21,400.00	69.03%	武汉合金
2	偿还上市公司债务	8,000.00	8,000.00	25.81%	四通新材
3	支付本次交易相关税费及中介机构费用	1,600.00	1,600.00	5.16%	四通新材
合计		33,616.24	31,000.00	100.00%	—

本次募集配套资金未用于支付本次交易现金对价，募集配套资金金额超过人民币 5,000 万元。

2、上市公司或者其控股股东、实际控制人最近 12 个月内不存在受到中国证监会行政处罚或者深交所公开谴责，或者存在其他重大失信行为。

四通新材、控股股东天津东安、实际控制人臧氏家族最近 12 个月内均不存在受到中国证监会行政处罚或者深交所公开谴责，或者存在其他重大失信行为。

3、独立财务顾问、证券服务机构或者其相关人员最近 12 个月内不存在受到中国证监会行政处罚或者深交所纪律处分。

独立财务顾问中原证券、容诚会计师事务所、北京国融兴华资产评估有限责任公司、北京市中伦律师事务所或者其相关人员最近 12 个月内均不存在受到中国证监会行政处罚或者深交所纪律处分。

综上所述，由于本次募集配套资金金额超过人民币 5,000 万元，根据深交所《创业板上市公司重大资产重组审核规则》第四十四条、第四十五条的规定，本次交易不适用“小额快速”审核条件。

经核查，独立财务顾问认为：由于本次募集配套资金金额超过人民币 5,000 万元，根据深圳证券交易所《创业板上市公司重大资产重组审核规则》第四十四条、第四十五条的规定，本次交易不适用“小额快速”审核条件。

问题十七、本次交易的交易对方日本金属为外资，请补充说明本次交易是否要履行外资准入审批程序、目前审批的进展。

请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

回复：

根据《中华人民共和国外商投资法》第二十八条的规定，外商投资准入负面清单规定禁止投资的领域，外国投资者不得投资；外商投资准入负面清单规定限制投资的领域，外国投资者进行投资应当符合负面清单规定的条件；外商投资准入负面清单以外的领域，按照内外资一致的原则实施管理。四通新材的主营业务为中间合金新材料、铝合金车轮及铝合金结构材料相关业务，不属于外商投资准入负面清单规定的禁止投资或限制投资的领域。

根据《中华人民共和国外商投资法》及其实施条例、《外商投资信息报告办法》的相关规定，外国投资者股权并购境内非外商投资企业，应在办理被并购企业变更登记时通过企业登记系统提交初始报告，报送企业基本信息、投资者及其实际控制人信息、投资交易信息等信息。

经访谈河北省商务厅外商投资相关负责人员，其明确回复，《中华人民共和国外商投资法》生效后，对外商投资企业实行国民待遇，商务主管部门对于外商投资企业的设立和变更不再进行审批或备案，仅通过市场监督管理部门的相关报告系统进行事后监管。

本次交易完成后，日本金属持有四通新材股份比例预计不足 3%，持股比例较低。

经核查，独立财务顾问认为：本次交易无需履行外资准入审批程序，四通新材应就本次交易通过企业登记系统向商务主管部门履行信息报告义务。

经核查，律师认为：本次交易无需履行外资准入审批程序，四通新材应就本次交易通过企业登记系统向商务主管部门履行信息报告义务。

（本页无正文，为河北四通新型金属材料股份有限公司《关于深圳证券交易所创业板许可类重组问询函【2020】第 31 号回复的公告》之盖章页）

河北四通新型金属材料股份有限公司董事会

2020 年 10 月 21 日