证券代码：002444 证券简称：巨星科技 编号：2019-058

杭州巨星科技股份有限公司关于重大资产购买暨关联交易报告书（草案）修订说明的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

杭州巨星科技股份有限公司（以下简称“公司”、“上市公司”或“巨星科技”）于2019年6月25日收到深圳证券交易所下发的《关于对杭州巨星科技股份有限公司的重组问询函》（中小板重组问询函（不需行政许可）【2019】第8号）（以下简称“《问询函》”），公司及相关中介机构对有关问题进行了认真分析，并对《杭州巨星科技股份有限公司重大资产购买暨关联交易报告书（草案）》（以下简称“重组报告书”）等文件进行了修订和补充，现对重组报告书主要补充和修订情况说明如下：

报告书章节	修订说明
重大事项提示	1、补充披露了巨星集团就5年内业绩差额按股权比例进行补偿，是否足以保障上市公司本次投资取得预期收益 2、补充披露了通过持股平台中策海鼎收购标的公司少数股权的原因和必要性，是否存在其他协议或利益安排 3、补充披露了相关交易对方是否存在退出原则，本次交易中策海鼎付款安排的相关考虑 4、补充披露了上市公司享有中策整投表决权情况 5、补充披露了中策海鼎取得标的公司控制权的具体依据 6、补充披露了本次交易筹划安排的原因及合理性 7、补充披露了本次交易是否需要履行国资审批程序及进展
重大风险提示	1、补充披露了财务数据有效期到期的风险 2、补充披露了标的公司财务稳定性风险 3、补充披露了巨星集团提供并购贷款差额补足时履约能力不足的风险
第一节 本次交易概况	1、补充披露了本次交易协同性的量化分析 2、补充披露了通过持股平台中策海鼎收购标的公司少数股权的原因和必要性，是否存在其他协议或利益安排 3、补充披露了相关主体对中策海鼎实缴出资时间安排 4、补充披露了相关交易对方是否存在退出原则，本次交易中策海鼎付款安排的相关考虑 5、补充披露了结合上市公司向中策海鼎增资及中策海鼎付款的相关安排，说明本次交易中对上市公司利益保障的具体措施 6、补充披露了巨星集团就5年内业绩差额按股权比例进行补偿，是否足以保障上市公司本次投资取得预期收益 7、补充披露了上市公司享有中策整投表决权情况 8、补充披露了中策海鼎取得标的公司控制权的具体依据 9、补充披露了并购贷款还款安排及对上市公司的影响 10、补充披露了本次交易是否需要履行国资审批程序及进展
第四节 交易标的基本情况	1、补充披露了产品质量诉讼对标的公司的产品销售的影响，目前诉讼进度 2、补充披露了环保处罚相关事项，纠偏保证标的公司规范运行的措施 3、补充披露了境内外销售收入相十位的销售名称，与标的公司及其股东是否存在关联关系，是否存在大额退换货情况以及实现最终销售情况，结合标的公司与经销商的主要销售条款、结算条款等说明经销模式下的收入确认具体政策 4、补充披露了保障原材料供应稳定性的措施 5、补充披露了标的公司股权相关质押的情况，解除措施和进展，对本次资产过户或转移的影响 6、补充披露了中策海鼎支付股权转让款、交易对方办理质押解除的具体安排，保障资金和交易安全的具体措施，以及在标的资产处于质押状态、未办理过户的情况下，向交易对方支付股权转让款符合重组办法等相关规定的依据 7、补充披露了重要子公司判断依据，中策泰国报告期各产品的收入、成本、费用、毛利率、产销量等情况，结合原材料各类别同比变动幅度较大的原因分析，在建工程主要项目及进展情况，包括但不限于投资额、资金来源、建设进度及预计完工时间，是否存在延长转固的情况
第五节 交易标的评估情况	1、补充披露了标的公司对其子公司的长期股权投资中增值较大的具体资产项目分析，重要无形资产科目评估增值分析，机器设备等资产增值分析 2、补充披露了连续两年标的公司存货周转率与可比交易分析的原因，可比对象作价公允性、汽车零配件行业可比交易情况
第六节 管理层讨论与分析	1、补充披露了应收账款坏账准备情况及计提比例对标的公司利润的影响 2、补充披露了标的公司负债率较高的原因及合理性，标的公司偿债能力及流动性； 3、补充披露了中策海鼎国内外同类产品毛利率差异对综合毛利率的影响 4、补充披露了概价格波动对标的公司毛利率、收入、营运资金占用及存货价值变动的影响进行量化敏感性分析 5、补充披露了标的公司报告期内汇兑损益波动较大的主要原因和合理性，就汇率波动对标的公司经营业绩的影响进行敏感性分析 6、补充披露了标的公司获政府补助的情况及相关会计处理 7、补充披露了连续两年销售品和提供劳务收入的变动的原因及合理性，结合市场变动趋势及标的公司产品特性，经营活动产生现金流量净额变动趋势与营业收入、净利润的匹配性 8、补充披露了标的公司报告期间比变动幅度较大的会计科目的原因补充说明
第十一节 风险因素	1、补充披露了财务数据有效期到期的风险 2、补充披露了标的公司财务稳定性风险 3、补充披露了巨星集团提供并购贷款差额补足时履约能力不足的风险
第十二节 其他重要事项	1、补充披露了搬迁事项对标的公司生产经营影响，政府补助会计处理，拆迁事宜对估值的影响

特此公告。

杭州巨星科技股份有限公司董事会
2019年7月5日

证券代码：002444 简称：巨星科技 公告编号：2019-057

杭州巨星科技股份有限公司关于对深圳证券交易所 杭州巨星科技股份有限公司的重组问询函 的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

杭州巨星科技股份有限公司（以下简称“公司”、“上市公司”或“巨星科技”）于2019年6月25日收到深圳证券交易所下发的《关于对杭州巨星科技股份有限公司的重组问询函》（中小板重组问询函（不需行政许可）【2019】第8号）（以下简称“《问询函》”），并对《杭州巨星科技股份有限公司重大资产购买暨关联交易报告书（草案）》（以下简称“重组报告书”）等文件进行了修订和补充说明。现对重组报告书主要补充和修订情况说明如下：

如无特别说明，本回复内容中出现的简称等与重组报告书中的释义相同。

具体回复如下：

1、根据问询函，你公司拟通过与中策整投存在经销商建立合作关系的情况，你中策整投经销商终端门店提供汽修工具产品，目标在5年内获取不低于50%的中策整投经销商终端零售门店汽修工具采购额。你公司预计2019年至2021年上述合作将给你公司带来28,287万元、1,170.67万元和1,951.12万元净利润，合计3,414.46万元。同时，中策整投有望依托于公司与主要客户建立的稳定合作关系进入北美大型零售商的供应商名录，预计未来二年中策整投的营业收入、净利润、自由现金流、折现率等数据均实现高于公司汽修工具业务增长的益处。所以，未来二年中策整投的营业收入、净利润、自由现金流、折现率等数据均实现高于公司汽修工具业务增长的益处。请补充说明：（1）请补充披露中策整投经销商终端门店实现目标的可行性，你公司目标在5年内获取不低于50%的中策整投经销商终端零售门店汽修工具采购额的依据及可行性；（2）请补充披露2019年至2021年你公司汽修工具毛利率、期间费用率情况，对比你公司汽修工具毛利率、期间费用率的预测，说明本次交易中对中策整投经销商终端门店汽修工具采购额的预测是否合理；（3）请补充披露你公司预测的2019年至2021年北美大型零售商、汽配供应链企业对中策整投轮胎产品的采购额和采购比例，预测的中策整投对类出口轮胎的毛利率、期间费用率，说明4,278.64万元净利润的测算依据及合理性；（4）你公司2016年至2018年实现净利润分别2,962.16万元、7,070.67万元和10,206.20万元。本次二年中策整投盈利承诺期对类出口产品净利润4,278.64万元仅占2018年净利润的41.93%。请补充说明产品销售对象、销售模式、产品质量、售后服务等方面的变化情况，是如何体现的；（5）请补充披露中策整投对类出口产品的销售情况、本次交易预计的销售收入、净利润、自由现金流、折现率等数据均实现高于公司汽修工具业务增长的益处等方面的具体情况，是如何体现的；（6）请补充披露本次交易独立财务顾问认为中策整投与上市公司现有业务具有显著的协同效应的核查意见依据，独立财务顾问是否勤勉尽责。

回复：

一、请补充披露中策整投经销商终端零售门店是否在存在对外采购汽修工具的情形，并结合中策整投对其经销商的控制力，说明你公司汽修工具产品在中策整投经销商终端门店实现销售的可行性，你公司目标在5年内获取不低于50%的中策整投经销商终端零售门店汽修工具采购额的依据及可行性：

（一）中策整投经销商终端零售门店存在对外采购汽修工具的情形

中策整投现拥有230余家经销商，对接了40,000余家终端零售门店，终端零售门店在销售轮胎产品时会根据消费者需要配套提供轮胎拆卸、检修、安装、保养等服务，门店在提供上述服务时需要使用起子、棘轮扳手、套筒、千斤顶和扭矩扳手等汽修工具，因此终端零售门店均有对外采购汽修工具的需求。除上述因提供轮胎配套服务所需要采购的配套汽修工具外，部分4S店还同时出售车载汽修工具。

综上，中策整投目前40,000余家终端零售门店均存在对外采购汽修工具的情形和需求。

（二）结合中策整投对其经销商的控制力，说明你公司汽修工具产品在中策整投经销商终端门店实现销售的可行性

中策整投与经销商建立了长期、稳定的合作关系，主要经销商均与中策整投有5年以上的长期合作且主要销售中策整投的产品。相关经销商对于中策整投具有较高的品牌坚诚度及信任度，在对于汽修工具具有确定性的需求和对外采购的前提下，愿意放弃策整投推荐的合作伙伴所生产的汽修工具进行试用并根据试用效果逐步替换现有供应商。

经多轮对于汽修工具品质、性价比、售后服务等因素的综合评估，中策整投与国内多家汽修工具供应商进行了合作，拥有几其在全自主设计、研发、生产和全国配套服务的能力，其技术水平位居行业前列。公司汽修工具远销欧美市场，并且在全球多家大型零售集团取得了超过8,000万美元的销售收入。公司汽修工具具有性价比高、产品质量稳定、售后服务完善等优势，能够满足中策整投经销商终端零售门店汽修工具的相关需求，因此，上市公司向中策整投经销商终端零售门店销售汽修工具具备可行性。

（三）公司目标在5年内获取不低于50%的中策整投经销商终端零售门店汽修工具采购额的依据及可行性

中策整投经销商主要以轮胎其规模或提供的服务主要分为两种类型，一类为4S店或大型汽配店，另一类为2S店或小型汽配店，根据上市公司境外销售相关经验并结合上市公司市场调研，预计4S店和大型汽配店平均年采购汽修工具约4.5万元；预计2S店和小型汽配店平均每年采购汽修工具约1.4万元。根据中策整投经销商终端零售门店提供轮胎拆卸、检修、安装、保养等服务，预计中策整投经销商终端零售门店每年采购汽修工具金额合计约2.8-10亿元。

上市公司已就汽修工具在中策整投经销商门店进行布局制定了切实可行的计划安排，根据该计划，上市公司将在本次交易完成后预计于2019年下半年开始在中策整投门所沪地区最主要的16家经销商及相应对相的约3,000家终端零售门店先行开展汽修工具销售，结合考虑相关门店销售收入、相十位的经销商名称，与标的公司及其股东是否存在关联关系，是否存在大额退换货情况以及实现最终销售情况，结合标的公司与经销商的主要销售条款、结算条款等说明经销模式下的收入确认具体政策。

2020年和2021年将分别在上述门店实现2,700万元收入。2020年和2021年公司将扩大经销商覆盖区域至珠三角和华东片区，并完成对中国经济最发达的三大片区130家经销商和19,000家终端门店的对接布局，随着上市公司在这些门店陆续完成布局，考虑经销商和门店销售收入的稳定性，预计2021年及以后年度上市公司汽修工具市场销售收入将以及相关产品市场销售收入的增长率，因此预计2019年和2020年将分别实现1,700万元和2,700万元收入。2020年和2021年公司将扩大经销商覆盖区域至珠三角和华东片区，并完成对中国经济最发达的三大片区130家经销商和19,000家终端门店的对接布局，随着上市公司在这些门店陆续完成布局，考虑经销商和门店销售收入的稳定性，预计2019年和2020年将分别实现1,700万元和2,700万元收入。

以将相关经验复制至其他轮胎商及对应零售门店，因此预计2020年和2021年将实现约10,800万元和18,000万元的收入，在前三年的布局前提合计实现约3,414.46万元净利润。同时根据公司长期积累的经销商渠道开发经验，公司计划在2022年至2023年实现第二步开发性布局，进一步开发性布局，预计2022年上市公司汽修工具可实现约5,400万元收入，并因此实现约1,300万元净利润，进而每年为上市公司贡献45,000万元营业收入，实现约14,300万元毛利和4,877.80万元净利润。该计划的制定参考了同行业可比公司供应工具SATA近几年成功拓展汽修工具市场的相关经验，并且以对中策整投部分核心经销商进行走访调研的方式，结合对公司汽修工具在中策整投经销商体系的应用市场以及公司在国内市场上同类产品的销售情况，制定上市公司汽修工具业务的发展，并快速抢占汽修工具市场份额。

（二）交易协同性对于巨星科技境外销售的影响

中策整投及境外大型专业轮胎制售公司的战略合作伙伴，这些境外大型专业轮胎制售公司也是全球除大型零售商、汽配供应链企业外最大的汽修工具采购商。此类排名前列的轮胎制售公司TIRECO INC.和ALLIONSHEAD SPECIALTY TIRE&WHEEL, LLC分别为中策整投2018年境外销售第二大和第五大客户，上述两家公司年采购汽修工具及设备均在1亿美元以上，公司对其的销售额也将大幅增长。本次交易完成后，公司与这些大型轮胎制售公司建立稳定合作关系，有利于巩固公司在汽修工具市场的优势地位，并且以对中策整投部分核心经销商的走访和问卷调查结果为依据，充分调研了汽修工具市场的有关特性，中策整投的轮胎产品在230家编号的境外轮胎制售公司中市占比超过80%，且其中150家左右的中大型经销商和其辐射的20,000家左右的终端零售门店占总体采购规模的七成以上。上市公司计划集中打通上述中大型经销商渠道，实现5年内获取不低于50%的中策整投经销商终端零售门店汽修工具采购额的目标。

综上所述，公司上述渠道覆盖目标依据较为充分，具有较强的可行性。

二、请补充披露2019年至2021年你公司汽修工具毛利率、期间费用率的预测值，对比你公司现有汽修工具产品境内外销售情况，说明你公司汽修工具毛利率、期间费用率的预测是否合理性；

2019年至2021年预测期间，公司汽修工具毛利率预计为31.78%，公司营业税金及附加及期间费用率合计预计为17.33%。

公司目前国内汽修工具主要通过投资子公司巨星钢商进行销售。巨星钢商2018年毛利率为31.78%，营业税金及附加及期间费用率合计为17.33%。

公司境外汽修工具境外销售的主要客户为SEARS ROEBUCK & COMPANY、WALMART和加拿大CTC，2018年公司汽修工具业务境外销售毛利率为32.04%，期间费用率合计为10.06%。

2018年国内外同行业公司同类产品汽修工具或类毛利率或期间费用率，因此无法直接进行比较，可比同行业境内公司如全球工具龙头企业史丹利百得（SWK）的销售毛利率为34.69%；可比同行业境内公司如博深股份（002282）的销售毛利率为29.66%，期间费用率合计为17.63%。

基于上述数据，在毛利率方面，公司境内、外销售与同行业可比公司差异较小，因此预测期内相关汽修工具毛利率参照巨星钢商2018年毛利率具有合理性。在期间费用率方面，公司境外销售费用率远低于境内销售费用率，主要系公司在境外已建立稳定的销售渠道，因此在市场开拓方面所需投入相对较少。在境内销售方面，考虑到预测期内公司可以利用中策整投现有销售渠道实现汽修工具收入，相较巨星钢商可减少市场营销费用的投入比例，且与境内可比公司的期间费用率相近，具有合理性。

综上所述，公司在预测期内所采用的毛利率及期间费用率主要基于公司汽修工具业务实际经营情况和同行业可比公司情况，测算依据较为充分，2019年至2021年合计新增3,414.46万元净利润的预测具有合理性。

三、请补充披露你公司预测的2019年至2021年北美大型零售商、汽配供应链企业对中策整投轮胎产品的采购额和采购比例，预测的中策整投对类出口轮胎的毛利率、期间费用率，说明4,278.64万元净利润的测算依据及合理性；

公司现有北美大型零售商客户及汽配供应链企业客户均为境内大型知名企业，其中大型零售商客户主要包括了WALMART INC.、SEARS ROEBUCK & COMPANY、LOWSCOMPANIESINC.、THEHOMEDEPOTINC.等综合零售商或工具类产品专业零售商；汽配供应链企业客户则主要包括AUTOZONE、ADVANCE AUTO、NAPA、O'Reilly、PEPBOYS AUTO等规模较大客户。上述零售商或汽配供应链企业客户均为境内知名企业，其中大型零售商客户主要包括了中策整投经销商终端零售门店。

中策整投在北美地区2018年实现营业收入389,250.42万元，其销售以经销模式为主，中策整投原有销售渠道与上市公司销售渠道存在显著差异，结合中策整投过往在北美地区主要客户的销售规模，同时考虑到上市公司带来的增量销售渠道的影响，预计中策整投以上市公司汽修工具为主的轮胎产品在北美地区的销售收入，通过对上述零售客户或汽配供应链客户渠道的覆盖，预计2019年至2021年，北美地区的收入，考虑客户拓展的计划进度，公司预计2019年-2021年分别新增其现有北美地区收入的1%、2%和5%，因新增营业收入3,892.50万元、7,785.01万元和11,962.52万元。上述客户对中策整投轮胎的采购额及占该客户2018年轮胎采购总额的比例预计如下：

单位：万元

项目	2019年度	占其2018年轮胎采购总额的比例	2020年度	占其2018年轮胎采购总额的比例	2021年度	占其2018年轮胎采购总额的比例
WALMART INC.	400.00	0.02%	800.00	0.04%	2,000.00	0.10%
SEARS ROEBUCK & COMPANY	1,400.00	0.25%	2,800.00	0.51%	7,000.00	1.27%
THE HOME DEPOT INC.	400.00	0.04%	800.00	0.08%	2,000.00	0.19%
Canadian Tire Corp.	1,400.00	0.32%	2,800.00	0.64%	7,000.00	1.61%
AUTOZONE等汽配供应链企业	292.50	/	585.01	/	1,462.52	/
合计采购额	3,892.50	/	7,785.01	/	19,462.52	/

公司预测的中策整投对类出口轮胎的毛利率为17.94%，期间费用率为4.20%，中策整投对类国内销售的毛利率、期间费用率合理性，请参阅问询函回复中关于毛利率、期间费用率的对比分析。

综上所述，公司预测的2019年至2021年北美大型零售商、汽配供应链企业对中策整投轮胎产品的采购额、采购比例和采用的毛利率及期间费用率基于目前经营情况，排在市场空间和未来市场开拓计划，相关测算依据较为充分，2019年至2021年合计新增4,278.64万元净利润的预测具有合理性。

四、你公司2016年至2018年实现净利润分别为62,163.84万元、54,864.08万元和71,699.95万元，合计188,727.87万元，未来二年新增7亿元人民币净利润，4,414.46万元仅占2018年净利润的4.76%，占2016-2018三年合计净利润的1.81%。中策整投2017年至2018年实现净利润分别为8,707.60万元和10,206.20万元。未来二年中策整投盈利承诺期对类出口产品净利润4,278.64万元仅占2018年净利润的41.93%。请补充说明产品销售对象、销售模式、产品质量、售后服务等方面的变化情况，是如何体现的；（5）请补充披露本次交易独立财务顾问认为中策整投与上市公司现有业务具有显著的协同效应的核查意见依据，独立财务顾问是否勤勉尽责。

回复：

一、请补充披露中策整投经销商终端零售门店是否在存在对外采购汽修工具的情形，并结合中策整投对其经销商的控制力，说明你公司汽修工具产品在中策整投经销商终端零售门店实现销售的可行性，你公司目标在5年内获取不低于50%的中策整投经销商终端零售门店汽修工具采购额的依据及可行性：

（一）中策整投经销商终端零售门店存在对外采购汽修工具的情形

中策整投现拥有230余家经销商，对接了40,000余家终端零售门店，终端零售门店在销售轮胎产品时会根据消费者需要配套提供轮胎拆卸、检修、安装、保养等服务，门店在提供上述服务时需要使用起子、棘轮扳手、套筒、千斤顶和扭矩扳手等汽修工具，因此终端零售门店均有对外采购汽修工具的需求。除上述因提供轮胎配套服务所需要采购的配套汽修工具外，部分4S店还同时出售车载汽修工具。

综上，中策整投目前40,000余家终端零售门店均存在对外采购汽修工具的情形和需求。

（二）结合中策整投对其经销商的控制力，说明你公司汽修工具产品在中策整投经销商终端门店实现销售的可行性

中策整投与经销商建立了长期、稳定的合作关系，主要经销商均与中策整投有5年以上的长期合作且主要销售中策整投的产品。相关经销商对于中策整投具有较高的品牌坚诚度及信任度，在对于汽修工具具有确定性的需求和对外采购的前提下，愿意放弃策整投推荐的合作伙伴所生产的汽修工具进行试用并根据试用效果逐步替换现有供应商。

经多轮对于汽修工具品质、性价比、售后服务等因素的综合评估，中策整投与国内多家汽修工具供应商进行了合作，拥有其在全自主设计、研发、生产和全国配套服务的能力，其技术水平位居行业前列。公司汽修工具远销欧美市场，并且在全球多家大型零售集团取得了超过8,000万美元的销售收入。公司汽修工具具有性价比高、产品质量稳定、售后服务完善等优势，能够满足中策整投经销商终端零售门店汽修工具的相关需求，因此，上市公司向中策整投经销商终端零售门店销售汽修工具具备可行性。

（二）公司目标在5年内获取不低于50%的中策整投经销商终端零售门店汽修工具采购额的依据及可行性

中策整投经销商主要以轮胎其规模或提供的服务主要分为两种类型，一类为4S店或大型汽配店，另一类为2S店或小型汽配店，根据上市公司境外销售相关经验并结合上市公司市场调研，预计4S店和大型汽配店平均年采购汽修工具约4.5万元；预计2S店和小型汽配店平均每年采购汽修工具约1.4万元。根据中策整投经销商终端零售门店提供轮胎拆卸、检修、安装、保养等服务，预计中策整投经销商终端零售门店每年采购汽修工具金额合计约2.8-10亿元。

上市公司已就汽修工具在中策整投经销商门店进行布局制定了切实可行的计划安排，根据该计划，上市公司将在本次交易完成后预计于2019年下半年开始在中策整投门所沪地区最主要的16家经销商及相应对相的约3,000家终端零售门店先行开展汽修工具销售，结合考虑相关门店销售收入、相十位的经销商名称，与标的公司及其股东是否存在关联关系，是否存在大额退换货情况以及实现最终销售情况，结合标的公司与经销商的主要销售条款、结算条款等说明经销模式下的收入确认具体政策。

2020年和2021年将分别在上述门店实现2,700万元收入。2020年和2021年公司将扩大经销商覆盖区域至珠三角和华东片区，并完成对中国经济最发达的三大片区130家经销商和19,000家终端门店的对接布局，随着上市公司在这些门店陆续完成布局，考虑经销商和门店销售收入的稳定性，预计2019年及以后年度上市公司汽修工具市场销售收入将以及相关产品市场销售收入的增长率，因此预计2019年和2020年将分别实现1,700万元和2,700万元收入。

以将相关经验复制至其他轮胎商及对应零售门店，因此预计2020年和2021年将实现约10,800万元和18,000万元的收入，在前三年的布局前提合计实现约3,414.46万元净利润。同时根据公司长期积累的经销商渠道开发经验，公司计划在2022年至2023年实现第二步开发性布局，进一步开发性布局，预计2022年上市公司汽修工具可实现约5,400万元收入，并因此实现约1,300万元净利润，进而每年为上市公司贡献45,000万元营业收入，实现约14,300万元毛利和4,877.80万元净利润。该计划的制定参考了同行业可比公司供应工具SATA近几年成功拓展汽修工具市场的相关经验，并且以对中策整投部分核心经销商进行走访调研的方式，结合对公司汽修工具在中策整投经销商体系的应用市场以及公司在国内市场上同类产品的销售情况，制定上市公司汽修工具业务的发展，并快速抢占汽修工具市场份额。

（三）交易协同性对于巨星科技境外销售的影响

中策整投及境外大型专业轮胎制售公司的战略合作伙伴，这些境外大型专业轮胎制售公司也是全球除大型零售商、汽配供应链企业外最大的汽修工具采购商。此类排名前列的轮胎制售公司TIRECO INC.和ALLIONSHEAD SPECIALTY TIRE&WHEEL, LLC分别为中策整投2018年境外销售第二大和第五大客户，上述两家公司年采购汽修工具及设备均在1亿美元以上，公司对其的销售额也将大幅增长。本次交易完成后，公司与这些大型轮胎制售公司建立稳定合作关系，有利于巩固公司在汽修工具市场的优势地位，并且以对中策整投部分核心经销商的走访和问卷调查结果为依据，充分调研了汽修工具市场的有关特性，中策整投的轮胎产品在230家编号的境外轮胎制售公司中市占比超过80%，且其中150家左右的中大型经销商和其辐射的20,000家左右的终端零售门店占总体采购规模的七成以上。上市公司计划集中打通上述中大型经销商渠道，实现5年内获取不低于50%的中策整投经销商终端零售门店汽修工具采购额的目标。

综上所述，公司上述渠道覆盖目标依据较为充分，具有较强的可行性。

二、请补充披露2019年至2021年你公司汽修工具毛利率、期间费用率的预测值，对比你公司现有汽修工具产品境内外销售情况，说明你公司汽修工具毛利率、期间费用率的预测是否合理性；

2019年至2021年预测期间，公司汽修工具毛利率预计为31.78%，公司营业税金及附加及期间费用率合计预计为17.33%。

公司目前国内汽修工具主要通过投资子公司巨星钢商进行销售。巨星钢商2018年毛利率为31.78%，营业税金及附加及期间费用率合计为17.33%。

公司境外汽修工具境外销售的主要客户为SEARS ROEBUCK & COMPANY、WALMART和加拿大CTC，2018年公司汽修工具业务境外销售毛利率为32.04%，期间费用率合计为10.06%。

2018年国内外同行业公司同类产品汽修工具或类毛利率或期间费用率，因此无法直接进行比较，可比同行业境内公司如全球工具龙头企业史丹利百得（SWK）的销售毛利率为34.69%；可比同行业境内公司如博深股份（002282）的销售毛利率为29.66%，期间费用率合计为17.63%。

基于上述数据，在毛利率方面，公司境内、外销售与同行业可比公司差异较小，因此预测期内相关汽修工具毛利率参照巨星钢商2018年毛利率具有合理性。在期间费用率方面，公司境外销售费用率远低于境内销售费用率，主要系公司在境外已建立稳定的销售渠道，因此在市场开拓方面所需投入相对较少。在境内销售方面，考虑到预测期内公司可以利用中策整投现有销售渠道实现汽修工具收入，相较巨星钢商可减少市场营销费用的投入比例，且与境内可比公司的期间费用率相近，具有合理性。

综上所述，公司在预测期内所采用的毛利率及期间费用率主要基于公司汽修工具业务实际经营情况和同行业可比公司情况，测算依据较为充分，2019年至2021年合计新增3,414.46万元净利润的预测具有合理性。

三、请补充披露你公司预测的2019年至2021年北美大型零售商、汽配供应链企业对中策整投轮胎产品的采购额和采购比例，预测的中策整投对类出口轮胎的毛利率、期间费用率，说明4,278.64万元净利润的测算依据及合理性；

公司现有北美大型零售商客户及汽配供应链企业客户均为境内大型知名企业，其中大型零售商客户主要包括了WALMART INC.、SEARS ROEBUCK & COMPANY、LOWSCOMPANIESINC.、THEHOMEDEPOTINC.等综合零售商或工具类产品专业零售商；汽配供应链企业客户则主要包括AUTOZONE、ADVANCE AUTO、NAPA、O'Reilly、PEPBOYS AUTO等规模较大客户。上述零售商或汽配供应链企业客户均为境内知名企业，其中大型零售商客户主要包括了中策整投经销商终端零售门店。

中策整投在北美地区2018年实现营业收入389,250.42万元，其销售以经销模式为主，中策整投原有销售渠道与上市公司销售渠道存在显著差异，结合中策整投过往在北美地区主要客户的销售规模，同时考虑到上市公司带来的增量销售渠道的影响，预计中策整投以上市公司汽修工具为主的轮胎产品在北美地区的销售收入，通过对上述零售客户或汽配供应链客户渠道的覆盖，预计2019年至2021年，北美地区的收入，考虑客户拓展的计划进度，公司预计2019年-2021年分别新增其现有北美地区收入的1%、2%和5%，因新增营业收入3,892.50万元、7,785.01万元和11,962.52万元。上述客户对中策整投轮胎的采购额及占该客户2018年轮胎采购总额的比例预计如下：

单位：万元

项目	2019年度	占其2018年轮胎采购总额的比例	2020年度	占其2018年轮胎采购总额的比例	2021年度	占其2018年轮胎采购总额的比例
WALMART INC.	400.00	0.02%	800.00	0.04%	2,000.00	0.10%
SEARS ROEBUCK & COMPANY	1,400.00	0.25%	2,800.00	0.51%	7,000.00	1.27%
THE HOME DEPOT INC.	400.00	0.04%	800.00	0.08%	2,000.00	0.19%
Canadian Tire Corp.	1,400.00	0.32%	2,800.00	0.64%	7,000.00	1.61%
AUTOZONE等汽配供应链企业	292.50	/	585.01	/	1,462.52	/
合计采购额	3,892.50	/	7,785.01	/	19,462.52	/

公司预测的中策整投对类出口轮胎的毛利率为17.94%，期间费用率为4.20%，中策整投对类国内销售的毛利率、期间费用率合理性，请参阅问询函回复中关于毛利率、期间费用率的对比分析。

综上所述，公司预测的2019年至2021年北美大型零售商、汽配供应链企业对中策整投轮胎产品的采购额、采购比例和采用的毛利率及期间费用率基于目前经营情况，排在市场空间和未来市场开拓计划，相关测算依据较为充分，2019年至2021年合计新增4,278.64万元净利润的预测具有合理性。

四、你公司2016年至2018年实现净利润分别为62,163.84万元、54,864.08万元和71,699.95万元，合计188,727.87万元，未来二年新增7亿元人民币净利润，4,414.46万元仅占2018年净利润的4.76%，占2016-2018三年合计净利润的1.81%。中策整投2017年至2018年实现净利润分别为8,707.60万元和10,206.20万元。未来二年中策整投盈利承诺期对类出口产品净利润4,278.64万元仅占2018年净利润的41.93%。请补充说明产品销售对象、销售模式、产品质量、售后服务等方面的变化情况，是如何体现的；（5）请补充披露本次交易独立财务顾问认为中策整投与上市公司现有业务具有显著的协同效应的核查意见依据，独立财务顾问是否勤勉尽责。

回复：

一、请补充披露中策整投经销商终端零售门店是否在存在对外采购汽修工具的情形，并结合中策整投对其经销商的控制力，说明你公司汽修工具产品在中策整投经销商终端零售门店实现销售的可行性，你公司目标在5年内获取不低于50%的中策整投经销商终端零售门店汽修工具采购额的依据及可行性：

（一）中策整投经销商终端零售门店存在对外采购汽修工具的情形

中策整投现拥有230余家经销商，对接了40,000余家终端零售门店，终端零售门店在销售轮胎产品时会根据消费者需要配套提供轮胎拆卸、检修、安装、保养等服务，门店在提供上述服务时需要使用起子、棘轮扳手、套筒、千斤顶和扭矩扳手等汽修工具，因此终端零售门店均有对外采购汽修工具的需求。除上述因提供轮胎配套服务所需要采购的配套汽修工具外，部分4S店还同时出售车载汽修工具。

综上，中策整投目前40,000余家终端零售门店均存在对外采购汽修工具的情形和需求。

（二）结合中策整投对其经销商的控制力，说明你公司汽修工具产品在中策整投经销商终端门店实现销售的可行性

中策整投与经销商建立了长期、稳定的合作关系，主要经销商均与中策整投有5年以上的长期合作且主要销售中策整投的产品。相关经销商对于中策整投具有较高的品牌坚诚度及信任度，在对于汽修工具具有确定性的需求和对外采购的前提下，愿意放弃策整投推荐的合作伙伴所生产的汽修工具进行试用并根据试用效果逐步替换现有供应商。

经多轮对于汽修工具品质、性价比、售后服务等因素的综合评估，中策整投与国内多家汽修工具供应商进行了合作，拥有其在全自主设计、研发、生产和全国配套服务的能力，其技术水平位居行业前列。公司汽修工具远销欧美市场，并且在全球多家大型零售集团取得了超过8,000万美元的销售收入。公司汽修工具具有性价比高、产品质量稳定、售后服务完善等优势，能够满足中策整投经销商终端零售门店汽修工具的相关需求，因此，上市公司向中策整投经销商终端零售门店销售汽修工具具备可行性。

（三）公司目标在5年内获取不低于50%的中策整投经销商终端零售门店汽修工具采购额的依据及可行性

中策整投经销商主要以轮胎其规模或提供的服务主要分为两种类型，一类为4S店或大型汽配店，另一类为2S店或小型汽配店，根据上市公司境外销售相关经验并结合上市公司市场调研，预计4S店和大型汽配店平均年采购汽修工具约4.5万元；预计2S店和小型汽配店平均每年采购汽修工具约1.4万元。根据中策整投经销商终端零售门店提供轮胎拆卸、检修、安装、保养等服务，预计中策整投经销商终端零售门店每年采购汽修工具金额合计约2.8-10亿元。

上市公司已就汽修工具在中策整投经销商门店进行布局制定了切实可行的计划安排，根据该计划，上市公司将在本次交易完成后预计于2019年下半年开始在中策整投门所沪地区最主要的16家经销商及相应对相的约3,000家终端零售门店先行开展汽修工具销售，结合考虑相关门店销售收入、相十位的经销商名称，与标的公司及其股东是否存在关联关系，是否存在大额退换货情况以及实现最终销售情况，结合标的公司与经销商的主要销售条款、结算条款等说明经销模式下的收入确认具体政策。

2020年和2021年将分别在上述门店实现2,700万元收入。2020年和2021年公司将扩大经销商覆盖区域至珠三角和华东片区，并完成对中国经济最发达的三大片区130家经销商和19,000家终端门店的对接布局，随着上市公司在这些门店陆续完成布局，考虑经销商和门店销售收入的稳定性，预计2019年及以后年度上市公司汽修工具市场销售收入将以及相关产品市场销售收入的增长率，因此预计2019年和2020年将分别实现1,700万元和2,700万元收入。

以将相关经验复制至其他轮胎商及对应零售门店，因此预计2020年和2021年将实现约10,800万元和18,000万元的收入，在前三年的布局前提合计实现约3,414.46万元净利润。同时根据公司长期积累的经销商渠道开发经验，公司计划在2022年至2023年实现第二步开发性布局，进一步开发性布局，预计2022年上市公司汽修工具可实现约5,400万元收入，并因此实现约1,300万元净利润，进而每年为上市公司贡献45,000万元营业收入，实现约14,300万元毛利和4,877.80万元净利润。该计划的制定参考了同行业可比公司供应工具SATA近几年成功拓展汽修工具市场的相关经验，并且以对中策整投部分核心经销商进行走访调研的方式，结合对公司汽修工具在中策整投经销商体系的应用市场以及公司在国内市场上同类产品的销售情况，制定上市公司汽修工具业务的发展，并快速抢占汽修工具市场份额。

（三）交易协同性对于巨星科技境外销售的影响

中策整投及境外大型专业轮胎制售公司的战略合作伙伴，这些境外大型专业轮胎制售公司也是全球除大型零售商、汽配供应链企业外最大的汽修工具采购商。此类排名前列的轮胎制售公司TIRECO INC.和ALLIONSHEAD SPECIALTY TIRE&WHEEL, LLC分别为中策整投2018年境外销售第二大和第五大客户，上述两家公司年采购汽修工具及设备均在1亿美元以上，公司对其的销售额也将大幅增长。本次交易完成后，公司与这些大型轮胎制售公司建立稳定合作关系，有利于巩固公司在汽修工具市场的优势地位，并且以对中策整投部分核心经销商的走访和问卷调查结果为依据，充分调研了汽修工具市场的有关特性，中策整投的轮胎产品在230家编号的境外轮胎制售公司中市占比超过80%，且其中150家左右的中大型经销商和其辐射的20,000家左右的终端零售门店占总体采购规模的七成以上。上市公司计划集中打通上述中大型经销商渠道，实现5年内获取不低于50%的中策整投经销商终端零售门店汽修工具采购额的目标。

综上所述，公司上述渠道覆盖目标依据较为充分，具有较强的可行性。

二、请补充披露2019年至2021年你公司汽修工具毛利率、期间费用率的预测值，对比你公司现有汽修工具产品境内外销售情况，说明你公司汽修工具毛利率、期间费用率的预测是否合理性；

2019年至2021年预测期间，公