证券代码:600734　　证券简称:实达集团　　公告编号:第2016－058号

福建实达集团股份有限公司

关于《上海证券交易所关于对福建实达集团股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书(草案)信息披露的问询函》回复的公告

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。

福建实达集团股份有限公司(以下简称“实达集团”、“上市公司”、“公司”)于2016年8月4日收到了上海证券交易所出具的《上海证券交易所关于对福建实达集团股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书(草案)信息披露的问询函》(上证公函【2016】0911号)(以下简称“问询函”)。根据问询函要求,公司组织本次重组的相关中介机构对问询函所列问题进行了认真分析、逐一落实,并对《福建实达集团股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书(草案)》及其摘要进行了修订。具体回复如下:

注:本公告中,除非上下文中另行规定,文中简称或术语与重组报告书中所指含义相同。除特别说明外,所有数值保留两位小数,均为四舍五入。若本公告中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上有差异,这些差异是由四舍五入造成的。

一、关于本次交易的主要问题

问题1:草案披露,截至评估基准日中科融通股东权益账面价值为4,399.92万元,评估价值为45,093.48万元,增值率924.87%。同时,补偿义务人承诺中科融通2016年至2018年扣非后净利润分别不低于3,000万元、3,900万元和5,070万元,与报告期内标的公司已实现的扣非净利润差距较大。请补充披露:(1)公司在司法、边防、公安细分领域的市场占有率、竞争优势,以及是否能够保持长期稳定;(2)结合预测期内的行业发展、业务拓展和订单数量,并与目前业务订单情况进行对比,说明中科融通评估的具体测算依据及合理性;(3)结合中科融通最新经营数据、在手订单情况和经营计划等说明业绩承诺的可实现性。请财务顾问及评估师发表意见。

答复:

(1)中科融通在司法、边防、公安细分领域的市场占有率、竞争优势,以及是否能够保持长期稳定

①中科融通在司法、边防、公安细分领域的市场占有率

《中国安全防范行业年鉴》(2014版)数据显示,2014年我国安防行业总产值达到4,150亿元。据中安网(www.cps.com.cn)数据,2015年我国安防行业的市场规模在4,860亿元左右,目前国内安防市场已成为继美国之后的全球第二大安防市场。但经检索,目前尚未发现专门针对司法、边防、公安这一细分领域市场规模进行统计的权威公开数据。

在司法监狱防入侵领域,根据十一届全国人大常委会第二十六次会议统计数据,全国共有监狱681所,中科融通报告期内服务的监狱客户达50余家,市场覆盖率相对较高。报告期内中科融通完成的典型项目包括司法部燕城监狱项目、天津康宁监狱项目、司法部监狱管理局关于国家科技支撑项目监狱智能化安全防范体系关键技术研究与示范、发改委国家监外罪犯管控物联网应用示范工程、北京垦华监狱、山东临沂监狱、江苏龙潭监狱等;在公安边防领域,中科融通服务的项目或客户包括云南公安边防总队、吉林公安边防总队、新疆公安边防总队、内蒙公安边防总队、广东公安边防总队及天津市公安局等。

(2)产品及技术优势

中科融通致力于构建面向多行业的高等级、智能化、立体式安防体系,实现物联网技术在司法、边防、公安等周界防入侵领域的优化定制和应用验证。中科融通自主研发了物联网周界MEMS传感器智能报警系统、物联网周界光纤光栅智能报警系统、陆基光电观瞄平台、便携式视频监控设备等软硬件产品,初步形成了以软硬件产品研发为基础,配合解决方案设计、自有产品销售、系统项目实施及后续运维服务的综合服务链条。

中科融通作为承办单位之一承担了国家发改委、司法部“物联网十大专项行动”中“国家监外罪犯智能控制物联网应用示范工程”方案的编写和技术支撑;承担了我国第一项监狱领域国家级科技研发项目国家科技支撑计划二项课题的研究任务,并参与编制了《监狱智能化安全防范体系建设关键技术研究与示范》行业标准;企业拥有多传感器融合感知技术、复杂背景下弱小运动目标复合检测和跟踪技术、基于规则引擎的高扩展性物联网应用集成平台架构等多项自有核心技术,且自主研发了物联网周界MEMS传感器智能报警系统、物联网周界光纤光栅智能报警系统、陆基光电观瞄平台、便携式视频监控设备等软硬件产品,目前已初步形成了以软硬件产品研发为基础,配合解决方案设计、自有产品销售、系统项目实施及后续运维服务的综合服务链条,具备一体化服务能力。

综上所述,较大的市场容量、较快的行业增速、一定的细分领域优势及企业所具有的一体化服务优势将有利于保证中科融通业务发展的长期稳定。

(2)结合预测期内的行业发展、业务拓展和订单数量,并与目前业务订单情况进行对比,说明中科融通评估的具体测算依据及合理性

①2016年收入预测和订单情况

2016年中科融通整体预测收入14,442.71万元,根据未经审计的财务数据,2016年1-7月中科融通实现收入4,622.53万元,占中科融通2016年全年预测收入的32%。中科融通已签署的合同、已确认正在履行签署程序的合同以及已取得中标通知书尚未确认的收入约为4,000万元,占中科融通2016年全年预测收入的28%。中科融通正在洽谈中预计2016年确认收入的项目合计约6,000万元。

中科融通正在洽谈中预计2016年确认收入的项目统计情况如下:

1)司法监狱领域

某省公不监狱平台改造项目,预计合同额为500.00万元,预计9月份签订合同,无现场安装调试,预计10月份确认收入;某省监狱管理局监外管控系统项目,预计合同额200.00万元,9月份招标,预计12月份确认收入;某省监狱管理局周界系统产品采购,预计合同额250.00万元,预计9月份招标,12月份确认收入。中科融通在该省已完成多家监狱改造,并且具有自行研发的监狱平台系统,中标可能性较大。

某高等法院安防平台,预计合同额300.00万元,预计12月份安装调试完毕并确认收入。

2)公安边防领域

某边防总队通讯设备采购项目,预计合同额约1,000.00万元,预计9月份签订合同,10月份供货完毕,无现场安装调试,预计11月份确认收入;某边防总队某下属支队周界边控项目,预计合同额1,000.00万元,9月份招标,11月份完成现场验收,12月份确认收入。历史年度中科融通已在该地区合作过某边防总队指挥中心等项目,中标可能性较大。

某边检站项目,预计合同额约500.00万元,预计10月份签订合同,12月份完成安装调试,并确认收入;某边防总队情报处设备采购,预计合同额300.00万元,预计8月份招标,9月份验收确认收入;历史年度中科融通已在该地区合作过某总队应急项目等,中标可能性较大。

某边防总队下属支队视频会议调度指挥系统,预计合同额700.00万元,9月份完成招标,11月份可验收确认收入;某边防总队边控孟连片区项目,预计合同额650.00万元,预计9月份签订合同,11月份完成验收确认收入;历史年度中科融通已在该地区实施完毕并验收的多个项目,中科融通在该地区的市场占有率较高,中标可能性较大。

某边防总队及某装备库项目,预计合同额约600.00万元,预计10月份中标,12月份完成验收并确认收入,历史年度中科融通已在该地区实施多个项目,中标可能性较大。

3)其他项目

某监控项目,预计合同额约500.00万元,预计9月份中标,11月份完成验收并确认收入,历史年度中科融通已完成此项目一期,中标可能性较大。

②中科融通2016年以后年度营业收入测算依据及合理性

1)安防行业未来发展情况及中科融通竞争优势

详见问题1第(1)题回复。

2)正在洽谈中预计2017年确认收入的项目情况

中科融通正在洽谈中预计2017年确认收入的项目统计情况如下:

A.司法监狱领域

某省监狱及机要局项目,预计合同额1,600.00万元,预计10月份签约,2017年完成验收确认收入。

某省监狱管理局项目,预计合同额200.00万元,预计12月份签约,2017年完成验收确认收入,历史年度中科融通在该省已完成多家监狱改造,中标可能性较大。

某监狱二期改造项目,预计合同额700.00万元,预计10月份签约,2017年完成验收确认收入,历史年度中科融通已完成此监狱一期改造,中标可能性较大。

某监狱管理局项目,预计合同额3,000.00万元,预计11月份招标,2017年完成验收确认收入。

B.公安边防领域

某边境防控项目,预计合同额1,000.00万元,预计9月份签约,2017年完成验收确认收入;某边防总队边检某片区项目,预计合同额600.00万元,预计10月份签约,2017年完成验收确认收入;某看守所项目,预计合同额1,000.00万元,预计10月份签约。历史年度中科融通已在该地区实施完毕并验收多个项目,中科融通在该地区的市场占有率较高,中标可能性较大。

C.其他项目

某武警学院改造,预计合同额460.00万元,预计12月份签约,2017年完成验收确认收入。

3)司法监狱、公安边防市场容量较大,中科融通将保持持续增长

A.中科融通在司法监狱领域联网安防信息化进程中保持持续增长,未来市场容量较大

中科融通在监狱物联网安防信息化建设中涉及的产品主要包括中科融通自主研发的周界防入侵系统(物联网周界MEMS传感器智能报警系统、物联网周界光纤光栅智能报警系统)及物联网安防平台。与监狱的合作方式主要为提供防入侵解决方案或产品供应。

根据中科融通前期在天津监狱管理局和北京监狱管理局所承接项目的情况,中大型监狱的安防系统改造总价约在1,400万左右;长三角、珠三角和京津冀等国内发达地区的司法行业信息化建设需要急迫且有着较为良好的财政支撑能力,上述区域将于国内首批开展智能化技防系统建设和改造,预期每所监狱和劳教所的价格在500-600万;其他区域全国监狱及劳教所平均单体智能化技防系统的建设改造价格预期将控制在300万左右;根据从十一届全国人大常委会第二十六次会议上获悉的数据,全国共有监狱681所,保守估计以每个监狱物联网安防系统改造总额在300万元左右进行粗略估算,未来3-5年监狱物联网安防的市场容量将不低于204,300.00万元。

B.中科融通在公安边防物联网安防信息化建设中保持持续增长,未来市场容量较大

目前,中科融通已经介入的省份包括云南、新疆、内蒙、吉林、山东、广东等省份,已完成云南地区的边防管控平台的搭建(国家级第一个试点)。从中科融通历史合作情况来看,未来几年,国家在云南、新疆、内蒙、吉林、山东、广东省份的物联网安防的总投入不低于10亿元。由于中科融通负责了省级平台的搭建,考虑产品的适配性,中科融通预计云南、新疆、内蒙、吉林四省的市场份额有望继续提升。中科融通正在准备方案的省份还包括广西、福建等省份,将会带动企业销售的进一步增长。

C.中科融通正在拓展其他行业业务,未来将进一步拉动企业收入增长

中科融通主要从事防入侵系统、视频监控及物联网防入侵应用相关软件、硬件产品的研发、生产、销售及提供相应的技术服务。其产品除可应用于司法、公安边防领域外,还可应用于机场、道路、铁路等防入侵领域。

综上,结合中科融通历史年度的发展情况、已实现业绩情况、在手订单、市场拓展情况,考虑到司法监狱、公安边防物联网安防信息化市场容量,中科融通的竞争优势以及安防行业未来高成长性有利外部条件,中科融通对未来年度的收入测算具备一定的合理性。

(3)结合中科融通最新经营数据、在手订单情况和经营计划等说明业绩承诺的可实现性。

①中科融通最新的经营数据

根据中科融通未经审计的1-7月份财务数据,截至2016年7月31日,中科融通业务实现情况如下:

单位:万元

项目	2016年度预测数	2016年1-7月	完成率
营业收入	14,442.71	4,622.53	32.01%
净利润	2,997.12	632.09	21.09%

根据中科融通未经审计的1-7月份财务数据,中科融通2016年1-7月已实现营业收入4,622.53万元,占全年预计营业收入的32%,占比较低的主要原因是企业经营存在明显的季节性。

从企业业务模式来看,中科融通的销售具有明显的季节性:

A司法行业每年有严格的财政预算和管理体系流程,通常在每年第一季度进行项目立项及资金预算,并进行项目启动的相关准备工作,此时,处于项目建设淡季,通常此季度的项目建设完成率较低,所签订的合同大部分属于用户年前延续的项目。年中(第二、三季度)启动相应项目的建设,包括编写和论证技术方案、专家评审、向财政申请费用、组织招投标流程及公示、项目实施及验收等环节,第二、三季度完成的签单额度也不会太多。年末(第四季度)通常为项目招投标和建设的高峰期,第四季度是全年签单最集中的季度。因其特殊的行业特点,供应商一般会在年末完成相关项目终验及回收款项。因此,通常行业内企业在第四季度确认的营业收入较多。

B边防总队用户具有严格的财政预算和管理体系,基本在上半年制定项目规模及预算,下半年开始招标、合同签订,第四季度或年末完成项目建设,具有一定的季节性。

从企业历史经营情况来看,中科融通2015年1-7月实现营业收入为1,352.03万元,占全年营业收入的19.38%,2016年1-7月营业收入占比略高于2015年同期收入占比。

②中科融通在手订单情况

2016年中科融通整体预测收入14,442.71万元,根据未经审计的财务数据,2016年1-7月中科融通实现收入4,622.53万元,占中科融通2016年全年预测收入的32%。中科融通已签署的合同、已确认正在履行签署程序的合同以及已取得中标通知书尚未确认的收入约为4,000万元,占中科融通2016年全年预测收入的27%。此外,中科融通正在洽谈中预计2016年确认收入的项目合计约6,000万元。

③中科融通在司法监狱领域未来经营计划

中科融通积极拓展监狱客户,取得了良好的进展。根据历史年度监狱客户的合作情况来看,中科融通2014年开拓的省份及直辖市包括北京、山东、江苏,2015年新开拓的省份及直辖市包括天津、安徽、湖南。中科融通目前已经签署的合同及所邀请的产品主要分布在北京市、天津市、湖南省、重庆市、山东省、安徽省、江苏省、江西省,共计8个省级行政区域及直辖市。

根据历史年度中科融通服务的监狱客户对应省份以及目前正在跟踪的监狱物联网安防信息化项目,中科融通在司法监狱领域的未来经营计划如下表所示:

2017-2018年中科融通司法监狱领域经营规划

单位:万元

省份	2017年度收入	2018年度收入
司法部直属	800.00	-
安徽	1,800.00	1,500.00
四川	1,600.00	1,600.00
新疆	500.00	1,500.00
河北	900.00	1,600.00
江西	800.00	1,500.00
山西	600.00	600.00
重庆	800.00	1,500.00
江苏	600.00	1,000.00
山东	500.00	1,300.00
湖南	1,000.00	1,000.00
广东	300.00	800.00
内蒙	200.00	600.00
河南	600.00	1,500.00
合计(含税)	11,500.00	16,000.00
不含税金额	9,829.06	13,675.21

④中科融通在公安边防领域经营计划

历史年度中科融通在边境安防物联网信息化进程中已经介入云南、新疆、内蒙、吉林、山东、广东等省份;重点合作项目包括云南省瑞丽、版纳、勐腊、孟连片区项目;吉林省长白、应急库房项目;山东威海某岛防控项目;内蒙毕阿拉善总队应急项目;新疆指挥中心、博乐等项目;广东省应急库房项目。

根据历史年度合作情况以及目前项目跟踪情况,中科融通在公安边防领域的未来年度经营计划如下表所示:

2017-2018年中科融通公安边防领域经营规划

单位:万元

序号	客户	2017年收入	2018年收入
1	云南	2,000.00	2,500.00
2	吉林	1,500.00	2,000.00
3	内蒙	1,500.00	2,000.00
4	山东	1,000.00	1000.00
5	新疆	1,500.00	2,000.00
6	广西	800.00	1,000.00
7	广东	1,000.00	1,000.00
8	福建	500.00	800.00
合计(含税)		9,800.00	12,300.00
不含税金额		8,376.07	10,512.82

综上,根据中科融通最新经营数据、在手订单情况和经营计划情况,中科融通业绩承诺的实现具备一定的合理性。

(4)补充披露情况

公司已按照问询函的要求,在重组报告书“第九节管理层分析讨论/二、交易标的行业特点和经营情况的分析讨论/(二)标的公司所属行业基本情况/11、中科融通细分领域的市场占有率、竞争优势以及企业的稳定性”、“第五节标的资产的评估情况/一、评估的基本情况/(四)收益法评估/3、评估测算依据、合理性以及业绩的可实现性”进行了补充披露。

(5)中介机构核查意见

①独立财务顾问核查意见

经核查,独立财务顾问认为:中科融通在司法、边防、公安细分领域具有竞争优势,市场覆盖率相对较高,业务发展保持长期稳定有较多有利因素。结合中科融通历史年度的发展情况、已实现业绩情况、在手订单、市场拓展情况,考虑到司法监狱及公安边防物联网安防信息化市场容量、中科融通的竞争优势以及安防行业未来高成长性有利外部条件,本次盈利预测对未来年度的收入测算具备一定的合理性。根据中科融通最新经营数据、在手订单情况和经营计划情况,中科融通业绩承诺的实现具备一定的合理性。

②律师核查意见

经核查,律师认为:针对中科融通细分发展的长期稳定性,企业对业务的细分领域优势、一体化服务优势、市场容量、发展前景等进行了分析,这些分析是合理的。结合中科融通历史年度的发展情况、已实现业绩情况、在手订单、市场拓展情况,考虑到司法监狱及公安边防物联网安防信息化市场容量、中科融通的竞争优势以及安防行业未来高成长性有利外部条件,本次盈利预测对未来年度的收入测算具备一定的合理性。根据中科融通最新经营数据、在手订单情况和经营计划情况,中科融通业绩承诺的实现具备一定的合理性。

(6)会计师核查意见

同题2:草案披露,2015年12月力合清源、中科鑫通分别向标的公司增资1,000万元,其中75万元作为新增注册资本,其余部分计入资本公积,占5.56%股份,对应中科融通整体估值为1.8亿元,后中科鑫通将该部分股份转让给杨云春。在本次交易中,中科融通的整体估值约为4.5亿元,且力合清源、杨云春获得的对价分别为2,300万元和2,000万元。请补充披露:(1)2015年12月增资与本次交易中,中科融通估值大幅上升的原因和合理性;(2)力合清源、中科鑫通在本次停牌前6个月内以现金方式增资中科融通,本次收购的对价较上次增资价格存在明显上升,本次交易是否存在利益输送。请财务顾问及评估师发表意见。

答复:

(1)2015年12月增资与本次交易中,中科融通估值大幅上升的原因和合理性

2015年底,中科融通原计划在股转系统挂牌,为进一步强化企业治理结构,增强资金实力,中科融通拟引入财务投资人。当时,中科融通与当地工商行政管理部门沟通,中科融通企业注册地工商行政管理部门亦无法提供办理“出资替换”的一次性工商变更程序。鉴于上述情形,中科融通本次出资替换采取了先减资后增资的方式予以实施。本次出资替换过程中的减资及增资价格均为1元/股,与企业设立时原以无形资产出资的价格一致。

(3)上述无形资产目前的权属状态及对中科融通业务的影响

①中科融通设立时股东作价出资的无形资产目前的权属状态

2015年9月15日,中科融通有限与孙福林、邢宇翔签署了转让协议,将孙福林、邢宇翔以无形资产出资的“物联网安防集成平台系统”非专利技术转移给孙福林与邢宇翔。

2015年10月20日,中科融通有限与中科创投签署了转让协议,将中科创投以无形资产出资的“基于地理信息系统的气象监控系统”、“一种防止井盖非法开启的报警装置”、“光伏跟踪系统的回道踪方法”、“低功耗轻薄型中小尺寸声波触摸屏”、“基于TD-LTE网络的专网视频监控系统”6项专利技术全部转移给中科创投。

①中科融通以无形资产出资的权属状态及对中科融通业务的影响

2014年度,2015年度以及2016年1-3月,中科融通对前五大客户销售占同期营业收入的比例分别为94.40%,42.46%及96.43%。

2014年度,中科融通前五大客户销售收入占同期营业收入的比例为94.40%,占比较高。主要原因系2014年中科融通安防领域业务整体业务规模相对较小,教育信息化业务占当年营业收入比重较高;标的公司创始人曾任中科软物联网事业部主管,中科融通成立初期的教育信息化业务主要来自中科软件的模式展开,其中2014年度对中科软实现销售的金额占当期营业收入比例为77.96%。

2015年度,中科融通前五大客户销售收入占同期营业收入的比例为42.46%,占比相对分散。主要原因系随着中科融通防入侵业务的进一步发展,考虑到教育信息化集成领域同质化竞争愈发激烈,中科融通于2015年不再从事教育信息化集成业务,专注于防入侵领域业务,2015年度中科融通业务的防入侵业务客户达50余家,客户数量相对较多。

2016年1-3月,中科融通前五大客户销售收入占比同期营业收入的比例为96.43%,占比较高。客户集中度较高主要系中科融通防入侵业务具备较强的季节性,一季度收入较少,2016年1-3月云南恒品科技有限公司占中科融通当期销售比重达66.21%,一季度单个客户占比较高的情形相较全年情况而言可比性不强。

2016年1-7月,中科融通前五大客户销售情况如下:

序号	客户名称	销售金额(元)	占比
1	北京大唐高鸿数据网络技术有限公司	16,437,626.15	35.56%
2	云南恒品科技有限公司	8,563,846.12	18.53%
3	湖北泰信科技信息发展有限责任公司	8,094,300.24	17.51%
4	武警云南省边防总队	3,243,474.36	7.02%
5	新疆泰阳通信工程科技有限公司	1,404,178.63	3.04%
合计		37,743,425.50	81.66%

2016年1-7月,中科融通服务的客户达35家,合计实现收入4,622.53万元;其中,前五大客户销售金额合计3,774.34万元,合计占当期销售收入比例的81.66%。前五大客户销售收入合计占比和单一客户销售收入占比均有所下降,随着2016年下半年在手订单陆续确认收入,前五大客户占销售的比例有望进一步下降。

②中科融通维持客户稳定性的措施

2015年度,中科融通前五大客户销售收入占同期营业收入的比例为42.46%,占比相对分散;根据2016年1-7月中科融通实现收入情况来看,中科融通2016年1-7月前五大客户集中度较2016年一季度有所下降。

为保障客户的稳定性,中科融通主要采取的维持客户稳定性的措施如下:

1)强化技术研发与产品开发

中科融通拥有多传感器融合感知技术、复杂背景下弱小运动目标复合检测和跟踪技术、基于规则引擎的高扩展性物联网应用集成平台架构等多项自有核心技术,且自主研发了物联网周界MEMS传感器智能报警系统、物联网周界光纤光栅智能报警系统、陆基光电观瞄平台、便携式视频监控设备等软硬件产品。掌握核心技术及拥有自主产品是企业维持可持续发展的关键因素,中科融通始终高度重视企业自主产品研发及核心技术的开发,从而不断提高企业技术水平及丰富提供产品类型,满足现有目标客户群体的差异化需求,不断夯实与原有客户的长期合作。

2)推行老客户策略

安防行业技术及产品更新速度较快,中科融通始终高度重视已有客户的维护。中科融通的“老客户”策略旨在为老客户提供个性化及无缝对接式服务,主要方式为通过提前发现客户需求引导客户进行产品或技术的更新换代或保持对接现有客户的后续刚性需求。中科融通建立了老客户调查反馈信息体系,通过定期拜访、客户反馈及日常技术交流等形式维护现有客户关系。同时,中科融通在销售体系中强调对“合同续签率”和“二次销售”的考核,以此引导销售人员建立维护老客户关系的意识,最终实现现有客户的稳定性。

3)提升定制化服务能力

中科融通针对的主要客户为司法、边防及公安领域政府机构,单个项目定制化特征较强,中科融通凭借自身在技术、技术研发及行业应用方面的示范效应,已逐步在公安、司法及边防细分领域积累了丰富的项目经验。中科融通以细分领域为突破口,主张通过为公安、司法及边防细分领域的客户提供定制专属产品和服务解决方案来获取客户认同,提升客户粘性。

(2)结合主要客户的信用期、应收账款的账龄等,说明报告期内中科融通各期经营活动产生的现金流量或为负,或大幅低于净利润。同时,报告期末,应收账款余额前五名和销售前五大客户差异较大。请公司补充披露:(1)中科融通的客户集中度较高,前五大客户销售占比90%以上,请结合开展安防业务的时间、与主要客户的合同和订单签订情况,说明如何维持主要客户的稳定性;(2)结合主要客户的信用期、应收账款的账龄等,说明报告期内中科融通各期经营活动产生的现金净流量大幅低于净利润的原因;(3)中科融通报告期末应收账款前五名客户与营业收入前五名客户存在较大差别的原因;(4)补充披露中科融通与武警、公安及监狱客户进行交易的具体回款模式,上述客户期末是否均已回款。请财务顾问及会计师发表意见。

答复:

(1)中科融通的客户集中度较高,前五大客户销售占比90%以上,请结合开展安防业务的时间、与主要客户的合同和订单签订情况,说明如何维持主要客户的稳定性

①中科融通前五大客户销售占比情况

2014年度,2015年度以及2016年1-3月,中科融通对前五大客户销售占同期营业收入的比例分别为94.40%,42.46%及96.43%。

2014年度,中科融通前五大客户销售收入占同期营业收入的比例为94.40%,占比较高。主要原因系2014年中科融通安防领域业务整体业务规模相对较小,教育信息化业务占当年营业收入比重较高;标的公司创始人曾任中科软物联网事业部主管,中科融通成立初期的教育信息化业务主要来自中科软件的模式展开,其中2014年度对中科软实现销售的金额占当期营业收入比例为77.96%。

2015年度,中科融通前五大客户销售收入占同期营业收入的比例为42.46%,占比相对分散。主要原因系随着中科融通防入侵业务的进一步发展,考虑到教育信息化集成领域同质化竞争愈发激烈,中科融通于2015年不再从事教育信息化集成业务,专注于防入侵领域业务,2015年度中科融通业务的防入侵业务客户达50余家,客户数量相对较多。

2016年1-3月,中科融通前五大客户销售收入占比同期营业收入的比例为96.43%,占比较高。客户集中度较高主要系中科融通防入侵业务具备较强的季节性,一季度收入较少,2016年1-3月云南恒品科技有限公司占中科融通当期销售比重达66.21%,一季度单个客户占比较高的情形相较全年情况而言可比性不强。

2016年1-7月,中科融通前五大客户销售情况如下:

序号	客户名称	销售金额(元)	占比
1	北京大唐高鸿数据网络技术有限公司	16,437,626.15	35.56%
2	云南恒品科技有限公司	8,563,846.12	18.53%
3	湖北泰信科技信息发展有限责任公司	8,094,300.24	17.51%
4	武警云南省边防总队	3,243,474.36	7.02%
5	新疆泰阳通信工程科技有限公司	1,404,178.63	3.04%
合计		37,743,425.50	81.66%

2016年1-7月,中科融通服务的客户达35家,合计实现收入4,622.53万元;其中,前五大客户销售金额合计3,774.34万元,合计占当期销售收入比例的81.66%。前五大客户销售收入合计占比和单一客户销售收入占比均有所下降,随着2016年下半年在手订单陆续确认收入,前五大客户占销售的比例有望进一步下降。

②中科融通维持客户稳定性的措施

2015年度,中科融通前五大客户销售收入占同期营业收入的比例为42.46%,占比相对分散;根据2016年1-7月中科融通实现收入情况来看,中科融通2016年1-7月前五大客户集中度较2016年一季度有所下降。

为保障客户的稳定性,中科融通主要采取的维持客户稳定性的措施如下:

1)强化技术研发与产品开发

中科融通拥有多传感器融合感知技术、复杂背景下弱小运动目标复合检测和跟踪技术、基于规则引擎的高扩展性物联网应用集成平台架构等多项自有核心技术,且自主研发了物联网周界MEMS传感器智能报警系统、物联网周界光纤光栅智能报警系统、陆基光电观瞄平台、便携式视频监控设备等软硬件产品。掌握核心技术及拥有自主产品是企业维持可持续发展的关键因素,中科融通始终高度重视企业自主产品研发及核心技术的开发,从而不断提高企业技术水平及丰富提供产品类型,满足现有目标客户群体的差异化需求,不断夯实与原有客户的长期合作。

2)推行老客户策略

安防行业技术及产品更新速度较快,中科融通始终高度重视已有客户的维护。中科融通的“老客户”策略旨在为老客户提供个性化及无缝对接式服务,主要方式为通过提前发现客户需求引导客户进行产品或技术的更新换代或保持对接现有客户的后续刚性需求。中科融通建立了老客户调查反馈信息体系,通过定期拜访、客户反馈及日常技术交流等形式维护现有客户关系。同时,中科融通在销售体系中强调对“合同续签率”和“二次销售”的考核,以此引导销售人员建立维护老客户关系的意识,最终实现现有客户的稳定性。

3)提升定制化服务能力

中科融通针对的主要客户为司法、边防及公安领域政府机构,单个项目定制化特征较强,中科融通凭借自身在技术、技术研发及行业应用方面的示范效应,已逐步在公安、司法及边防细分领域积累了丰富的项目经验。中科融通以细分领域为突破口,主张通过为公安、司法及边防细分领域的客户提供定制专属产品和服务解决方案来获取客户认同,提升客户粘性。

(2)结合主要客户的信用期、应收账款的账龄等,说明报告期内中科融通各期经营活动产生的现金流量大幅低于净利润的原因

报告期内,中科融通对不同客户的信用期略有不同,但一般不超过1年;报告期内各期末,中科融通主要客户的账龄均为1年以内。

2014年初,中科融通应收账款账面余额为5,821,625.71元,对应主要客户为北京中科软科技有限公司、中科软科技股份有限公司、北京中科威德科技有限公司;2014年末,中科融通应收账款账面余额为20,152,821.52元,对应主要客户为北京中科软科技有限公司、中科软科技股份有限公司、北京中科联教科技有限公司。2014年初中科融通账面应收账款对应主要客户的款项均已于当年收回,故2014年度当期应收账款尚未收回金额较大是造成中科融通2014年经营活动现金流量净额为负数的主要原因。

2015年初,中科融通应收账款账面余额为20,152,812.52元,2015年末的应收账款账面余额30,685,369.84,形成余额的主要客户为云南恒品科技有限公司、北京大唐高鸿数据网络技术有限公司,郑州云榷电子技术有限公司,阿拉善盟公安边防支队等;2015年初的主要客户应收款项均已在当年收回,故2015年度当期应收账款尚未收回金额较大是造成中科融通2015年经营活动现金流量净额为负数的主要原因。

2016年1-3月,虽然中科融通的应收账款有部分收回,但一般年初处于项目的开始阶段,部分项目需要提前备货支付采购货款,其中存货增加5,325,186.57元,预付账款增加8,786,366.78元,应付账款减少6,258,141.06元,故购买商品支付的现金较多是2016年1-3月经营活动现金流量净额为负数的主要原因。

(3)中科融通报告期末应收账款前五名客户与营业收入前五名客户存在较大差别的原因

截至2016年3月31日,中科融通应收账款前五名客户之一的云南恒品同时是中科融通2016年1-3月营业收入前五大客户之一,除此之外,中科融通截至2016年3月31日应收账款其他前五名客户与2016年1-3月营业收入其他前五名客户均不相同。

截至2016年3月31日,除云南恒品外,中科融通应收账款其他前五名客户分别为郑州云榷电子技术有限公司、山西坤腾世纪科技有限公司、北京迈世互联科技有限公司和北京特赛尔科技发展有限公司,应收账款金额合计732.21万元,该等应收账款对应的销售收入均已于2015年确认。该等应收账款截至2016年3月31日尚未完全收回的原因是,该等客户均为中科融通的中间商或代理商,中科融通一般于发货得到对方等应收回款项以对应收入,但由于市场中间商或产品代理商本身实现终端客户回款需要一定时间,根据市场惯例,中科融通通常会给予此类客户一定的信用账期。

2016年1-3月,除云南恒品外,中科融通营业收入其他前五名客户分别为武警云南省边防总队、北京市监狱管理局、北京市武警总队第八支队和娄底市宇豪科技有限公司,上述客户款项截至2016年3月31日均已全部收回。其中,对武警云南省边防总队为防入侵产品解决方案的销售收入,此类业务实施时间跨度较长,一般在项目安装调试验收后确认收入,但其结算模式一般为按合同约定在合同签订、到货验收、安装调试验收、质保期满等节点分期收取货款,因此,在项目安装调试验收确认收入时中科融通通常已收回全部货款或仅剩余部分质保金;对北京市监狱管理局为技术服务收入,该项技术服务已在2015年预收全部款项,按服务期限从2015年5月至2016年4月分期确认收入,故期末不存在应收账款;对娄底市宇豪科技有限公司、北京市武警总队第八支队的销售收入分别仅为208,547.01元和207,128.21元,由于上述合同金额较小,业务相对简单,一般回款较快,故期末已无应收账款。

综上,中科融通报告期末应收账款前五名客户与营业收入前五名客户存在较大差别主要是由于中科融通不同类型客户的销售收入确认方式和结算模式存在差异所致。

(4)中科融通与武警、公安及监狱终端客户进行直接交易的具体回款模式,上述客户期末是否均已回款

中科融通与武警、公安及监狱终端客户进行直接交易的具体结算模式为按合同约定分阶段支付货款,销售款一般在合同签订、到货验收、安装调试验收、质保期满等节点分期收取,一般在验收合格后收到95%合同款项,其余5%作为质量保证金。报告期期末除部分项目的质保金及中国人民武装警察部队吉林省边防总队尚有596,607.00元货款未收回外,其他均已收回。

(5)补充披露情况

公司已按照问询函的要求,在重组报告书“第四节拟购买资产基本情况/四、主营业务发展情况/(五)主要产品的生产、销售情况/4、报告期内中科融通向前五名客户销售情况”、“第九节管理层讨论与分析/二、交易标的行业特点和经营情况的讨论与分析/(三)盈利能力分析/8、报告期内经营活动产生的现金净流量大幅低于净利润的分析”、“第九节管理层讨论与分析/二、交易标的行业特点和经营情况的讨论与分析/(二)财务状况分析/1、资产和负债构成分析”进行了补充披露。

(6)中介机构核查意见

①独立财务顾问核查意见

经核查,独立财务顾问认为:中科融通安防业务服务客户数量较多,客户集中度相对分散,中科融通采取了相应的措施维持客户的稳定性。中科融通经营活动现金流量净额低于净利润或为负以及应收账款前五名与营业收入前五名存在较大差异符合中科融通的实际经营情况;中科融通与武警、公安及监狱终端客户进行直接交易回款情况良好。

同题6:草案披露,中科融通2015年及2016年1-3月毛利率分别为38.80%,29.70%,其中防入侵产品销售和防入侵解决方案的毛利率均出现下降,此外,2016年1-3月份盈利能力下降主要系公司季节性原因导致一季度盈利较少所致。请公司补充披露:(1)2016年1-3月防入侵产品销售和防入侵解决方案毛利率出现下降的原因;(2)与行业内公司进行对比,说明中科融通毛利率水平在行业内的情况,如存在较大差异,请说明原因;(3)结合中科融通的业务模式,对比同行业上市公司,进一步说明标的公司主营业务存在季节性的原因及合理性。

答复:

(1)2016年1-3月防入侵产品销售和防入侵解决方案毛利率出现下降的原因

①2016年1-3月,防入侵产品销售毛利率下降原因

2016年1-3月,中科融通防入侵产品销售中,主要客户为云南恒品科技有限公司,其销售占比为90%。云南恒品为中科融通重要合作伙伴且为行业中间商,中科融通销售给云南恒品的产品平均毛利率通常略低于中科融通直接面对终端客户销售的毛利率水平。

②2016年1-3月,防入侵解决方案销售毛利率下降原因

一般来说,防入侵解决方案项目成本中如自制产品成本占比越高,外购产品成本占比越低,说明该项目体现中科融通核心技术的成份越高,相应的系统产品或解决方案的销售价格会更高;相反如自制产品的比重越低,系统产品或解决方案的销售价格相对较低。2015年度中科融通防入侵解决方案毛利率为38%,其中含有自主产品的项目收入占比为34%,其平均毛利率达60%。2016年1-3月防入侵解决方案销售毛利率较2015年度下降的原因系:2016年1-3月防入侵解决方案项目主要客户为武警云南省边防总队,其销售占比为100%,2016年1-3月防入侵解决方案收入总额的90%,项目内容为机房改造项目,不含自主产品,故2016年1-3月防入侵产品销售平均毛利率相对较低。

中科融通防入侵业务具备较强的季节性,一季度收入较少,单个客户或项目占比较高对毛利率影响较大,一季度毛利率水平较全年而言可比性不强。受单个客户或项目占比较高对毛利率影响较大,2016年1-3月中科融通防入侵产品销售和防入侵解决方案毛利率较2015年度出现下降。

(2)与行业内公司进行对比,说明中科融通毛利率水平在行业内的情况,如存在较大差异,请说明原因

根据中国证监会颁布的《上市公司行业分类指引(2012年修订)》的规定,中科融通所处行业为“I65-软件和信息技术服务业”。根据中科融通的主营业务情况,中科融通所处的细分