证券代码：600209　　证券简称：罗顿发展　　编号：临2017-046号

罗顿发展股份有限公司关于重大资产重组媒体说明会召开情况的公告

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。

罗顿发展股份有限公司（以下简称“公司”、“罗顿发展”或“本公司”）于2017年10月16日召开了第七届董事会第四次会议和第七届监事会第三次会议，审议通过了《关于〈罗顿发展股份有限公司发行股份购买资产暨关联交易报告书（草案）〉及其摘要的议案》等相关议案，具体内容请见公司于2017年10月17日在《上海证券报》、《中国证券报》和上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的相关公告及附件。

2017年11月1日，公司收到上海证券交易所《关于对罗顿发展股份有限公司发行股份购买资产暨关联交易报告书（草案）信息披露的问询函》（上证公函【2017】2281号）（以下简称“《问询函》”）。根据《问询函》要求和《上海证券交易所上市公司重组上市媒体说明会指引》的相关规定，公司于2017年11月3日和11月4日在公司指定信息披露媒体《上海证券报》、《中国证券报》和上海证券交易所（www.sse.com.cn）上刊登了《罗顿发展股份有限公司关于召开重大资产重组媒体说明会的公告》和《罗顿发展股份有限公司关于召开重大资产重组媒体说明会的补充公告》（详见：公司临2017-043号、公司临2017-044号）。

2017年11月9日14:00，公司在上海证券交易所交易大厅召开了本次重大资产重组媒体说明会，会议由华泰联合证券有限责任公司（以下简称“华泰联合证券”）投资银行部高级经理李兆宇主持，出席说明会的人员有：

一、中证中小投资者服务中心有限责任公司高级经理万玉林、经理费红方。

二、媒体代表

中国证券报记者徐金忠、黄淑慧；上海证券报记者张良、黄智勇；证券日报记者钱晨亚；证券市场周刊·蓝周刊记者段倩男；每日经济新闻记者孙嘉夏；经济观察报记者黄一帆；金融投资报记者张璐璇；蓝鲸财经记者徐子莫。

三、公司及标的资产方代表

罗顿发展控股股东代表、标的资产实际控制人代表张京昆。罗顿发展董事长高松、独立董事郭静萍、监事会召集人侯跃武、董事常务副总经理刘飞、监事马磊、副总经理韦胜杭、董事会秘书林丽娟和财务部经理王德智。

深圳易库易供应链网络服务有限公司（以下简称“易库易供应链公司”或“标的公司”）副董事长、总经理夏军、财务顾问林群。

四、相关中介机构代表：华泰联合证券有限责任公司业务董事樊灿宇、高级经理李兆宇。长城国瑞证券有限公司投行部董事总经理王青松、高级经理吴睿、项目经理陆永志。北京市通商律师事务所合伙人刘问、合伙人程益群、律师胡燕华。安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）高级经理王士杰、高级审计员赵芳兰。北京中企华资产评估有限责任公司广东分公司副总经理郑晓芳。天健会计师事务所（特殊普通合伙）合伙人李昵。

本次媒体说明会的见证律师为北京市通商律师事务所程益群律师和胡燕华律师。

五、公司相关人员在说明会上详细介绍了本次重大资产重组方案，并就市场及投资者关注的问题进行了全面的解答。本次说明会公司还通过“上证 e互动”提前对媒体和投资者关注的问题进行了收集，在整理汇总的基础上，在媒体说明会上予以统一答复。现就本次重大资产重组媒体说明会的主要发言、问题及答复情况整理如下：

1、华泰联合证券有限责任公司业务董事樊灿宇介绍本次重大资产重组方案；

2、公司控股股东代表张京昆对本次重大资产重组的必要性、交易定价原则、标的资产估值的合理性等情况说明；

3、罗顿发展独立董事郭静萍对评估机构的独立性、评估或者估值假设前提的合理性和交易定价的公允性发表意见；

4、标的资产实际控制人代表张京昆对标的资产的行业状况、生产经营情况、未来发展规划、业绩承诺、业绩补偿承诺的可行性及保障措施等进行说明；

5、华泰联合证券有限责任公司业务董事樊灿宇代表中介机构对其在职责范围内的尽职调查、审计、评估等工作发表了意见。

六、回答现场提问

具体内容请详见附件：《罗顿发展股份有限公司公司重大资产重组媒体说明会问答实录》。

七、华泰联合证券有限责任公司业务董事樊灿宇答复公司通过“上证 e互动”渠道在本次媒体说明会前收集的问题

八、北京市通商律师事务所律师程益群发表见证意见

本次说明会由北京市通商律师事务所程益群律师和胡燕华律师现场见证，并就本次说明会出具了《法律意见书》。该法律意见书认为：除本法律意见书另有说明外，本次媒体说明会的召开通知、召开程序、参会人员均符合《媒体说明会指引》的有关规定；截至本法律意见书出具之日，本次媒体说明会的信息披露情况符合《媒体说明会指引》的有关规定。

九、罗顿发展董事长高松致答谢词

公司指定的信息披露媒体为《上海证券报》、《中国证券报》和上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)。公司所有信息均以在上述指定媒体披露的信息为准，敬请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

罗顿发展股份有限公司董事会

2017年11月9日

附件：《罗顿发展股份有限公司公司重大资产重组媒体说明会问答实录》

罗顿发展重大资产重组媒体说明会

主持人—华泰联合高级经理 李兆宇：

尊敬的各位领导、各位来宾，新闻媒体的朋友们：大家下午好！

今天，罗顿发展股份有限公司在上海证券交易所举行媒体说明会，就投资者、社会各界、新闻媒体关注的热点问题进行报告和说明。公司很荣幸通过这个平台与市场各方进行一次坦诚的沟通。我是独立财务顾问华泰联合证券有限责任公司的李兆宇，很高兴为大家主持本次媒体说明会。

罗顿发展自今年7月11日因重大资产重组事项停牌，停牌期间各方积极推进本次重组事项。10月17日，本次重组草案正式公告。11月1日，公司收到上海证券交易所关于本次《对公司发行股份购买资产暨关联交易报告书(草案)信息披露的问询函》。按照《上交所关于媒体说明会指引》和《问询函》的要求，公司在此召开本次重大资产重组的媒体说明会，并邀请了各大媒体和机构参会，旨在确保广大投资者通过今天参会的媒体，全面了解本次重大资产重组的情况。

下面，请允许我介绍一下出席本次媒体说明会的各方代表。

1、首先是中证中小投资者服务中心高级经理万玉林高级经理、经理费红方经理中投服老师，让我们以热烈的掌声欢迎他们的到来。

2、参加本次媒体说明会的媒体代表有：中国证券报、上海证券报、证券日报、证券市场（蓝）周刊、每日经济新闻、经济观察报、金融投资报以及蓝鲸财经的记者朋友们。

各位媒体朋友的在临将为罗顿发展与广大投资者架起一座沟通的桥梁，通过这次充分的交流，能够使投资者特别是广大中小投资者更全面了解罗顿发展本次重大资产重组的整体情况！为此，让我们以热烈的掌声欢迎各位媒体朋友的到来！

3、下面我为大家介绍参加本次说明会的上市公司领导，他们是：

（1）罗顿发展董事长高松先生

（2）罗顿发展独立董事郭静萍女士

（3）控股股东代表、标的资产实际控制人代表张京昆先生

4、参加本次说明会的标的公司领导，深圳易库易供应链网络服务有限公司副董事长、总经理夏军先生。

5、参加本次说明会的中介机构代表，他们是：

（1）独立财务顾问华泰联合证券有限责任公司投资银行部业务董事樊灿宇先生；

（2）独立财务顾问长城国瑞证券有限公司投资银行部董事总经理王青松先生、投资银行部高级经理吴睿先生；

（3）审计机构安永会计师事务所高级经理王士杰先生，天健会计师事务所合伙人李昵先生；

（4）资产评估机构北京中企华资产评估有限责任公司广东分公司副总经理郑晓芳女士；

（5）通商律师事务所合伙人、律师刘问先生。

在此，我们对大家的到来表示热烈的欢迎和衷心的感谢。

下面，我们进入到正式的会议议程：

（一）首先，第一项议程是由独立财务顾问华泰联合证券有限责任公司投资银行部业务董事樊灿宇先生为大家介绍一下本次重大资产重组的方案，有请。

11月09日 14:00

华泰联合业务董事 樊灿宇：

本次交易中，罗顿发展拟通过非公开发行股份的方式购买宁波德稻等13名交易对方合计持有的易库易供应链100%股权。同时，罗顿发展拟通过询价方式向其他不超过10名特定投资者发行股份募集配套资金，募集配套资金总额不超过6亿元，不超过本次交易中以发行股份方式购买资产交易价格的100%。募集配套资金发行股份数量不超过本次交易前上市公司总股本的20%。所募集的配套资金拟用于易库易供应链物流仓储中心项目、产品线平台及方案设计项目、网络通信测试中心项目以及支付本次交易中介机构费用与相关税费。

本次募集配套资金以发行股份购买资产为前提条件，但募集配套资金成功与否并不影响发行股份购买资产的实施，募集配套资金的最终发行数量将以公司股东大会批准并经中国证监会核准的发行数量为准。

第一部分：（一）发行股份购买资产

根据罗顿发展与宁波德稻等13名交易对方签署的《发行股份购买资产协议》以及中企华评估出具的《评估报告》，截至本次交易的评估基准日2017年5月31日，本次交易拟购买资产的评估值为19.9818亿元。经协议各方协商一致，本次交易拟购买资产的交易价格为19.98亿元。

本次发行股份购买资产的发股价格为11.25元/股，不低于定价基准日前60个交易日股票均价的90%，据此计算，罗顿发展向易库易供应链全体股东发行股份的数量合计为177,599,996 股。

本次交易实行差异化定价，收购宁波德稻持有易库易供应链51%股权对价对应的标的公司100%股权定价为19亿元：收购易库易科技、宁波软银、嘉兴兴和、泓文网络、泓文信息、永德企业、和谐创投、詹立东、郑同、薛东方、前海禾雀、将景峰合计持有标的公司49%股权对价对应标的公司100%股权定价为21亿元。

上述差异化定价是本次交易中上市公司与交易对方根据市场化原则，经过积极友好协商确定的方案。上述差异化定价确定的主要背景及原因如下：

1、首先，近年来，上市公司原有业务经营业绩出现下滑。在此背景下，上市公司在不断挖掘现有业务的潜力、努力做好传统业务的基础上，谋求公司战略转型，积极寻找和培育新的利润增长点。而易库易供应链经过高速成长，目前进入了发展的关键期。同时，上市公司实际控制人李维与易库易供应链原实际控制人夏军存在亲属关系，二者在此前业务合作中建立了良好的信任。因此，夏军愿意与李维进行合作，双方共同将易库易供应链进一步做大做强。

在此背景下，基于双方充分协商一致的基础，李维控制的宁波德稻于2016年12月取得易库易供应链的控股权。

2、本次交易前，李维共控制上市公司25.04%的股份，为上市公司实际控制人。本次重组中，宁波德稻将其持有的标的公司51%股权通过换股方式注入上市公司，有利于巩固李维对上市公司的实际控制权，并在本次重组完成后维持上市公司治理结构稳定性，提高上市公司管理效率。

3、考虑到标的公司对上市公司未来发展的战略意义，为积极促成本次交易，上市公司实际控制人主动提出其控制的宁波德稻在承担业绩补偿责任的基础上，所持有股权的作价对应易库易供应链100%股权定价相对于本次交易总体作价有所折让。在此基础上，经各方充分协商化协商，除宁波德稻外的其他交易对方所持有股权的作价对应易库易供应链100%股权定价为21亿元，相对于本次交易总体作价有所溢价。

综上，本次交易的差异化定价系交易各方通过自主协商确定，符合《重组管理办法》等相关法律法规的规定。本次交易中，易库易供应链100%股权的交易价格19.98亿元总体保持不变，差异化定价是交易对方内部之间的利益调整，不会损害上市公司及中小股东的利益。

第二部分：（二）发行股份募集配套资金

本次交易中，上市公司拟通过询价方式向不超过10名特定对象发行股份募集配套资金，募集配套资金总额不超过6亿元，不超过本次交易中以发行股份方式购买资产的交易价格的100%。募集配套资金发行股份数量不超过本次交易前上市公司总股本的20%。

募集配套资金具体用途及金额分为以下四个部分。一、物流仓储中心项目拟投入募集资金为3.1亿元。二、产品线平台及方案设计项目拟投入募集资金金额为1.5亿元。三、网络通信测试中心项目拟投入募集资金0.9亿元。四、中介机构费用及其本次交易的相关税费为0.5亿元。

本次交易中，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并不影响发行股份购买资产的实施。如果募集配套资金出现未能成功实施或融资金额低于预期的情形，上市公司将自筹解决。

第三部分：（三）本次交易不构成重组上市

本次交易前，上市公司实际控制人李维共控制公司25.04%的股份。不考虑配套融资，本次交易完成后，李维及其一致行动人共控制公司42.76%股份，李维仍为公司实际控制人。考虑配套融资，假设募集配套资金发行价格为上市公司本次交易停牌前一个交易日的收盘价13.28元/股，本次募集配套资金非公开发行股票拟发行的股份数量为45,180,722股，本次交易完成后，李维及其一致行动人共控制公司39.84%股权，李维仍为公司实际控制人。本次交易不会导致公司控制权的变化。

综上所述，本次交易完成后，公司的实际控制人未发生变更，本次交易不构成重组上市。

（8）上市公司董事会编制的草案已充分披露本次交易存在的重大不确定性因素和风险事项

（9）公司及上市公司全体董事已于草案中声明保证草案的内容真实、准确、完整，保证不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

本次重组的交易对方已于声明中承诺其提供的信息、不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对提交文件的真实性、准确性、完整性承担个别及连带责任。

（10）上市公司不存在《上市公司证券发行管理办法》第三十九条规定的不得非公开发行股票的情形。

以上为财务顾问关于各中介机构开展尽职调查、审计、评估的核查意见。谢谢大家。

11月09日 14:41

主持人－华泰联合高级经理 李兆宇：

非常感谢樊总的发言，下面请公司独立董事郭静萍女士对本次交易所聘请的评估机构的独立性、评估假设前提的合理性和交易定价的公允性发表意见。有请郭总。

11月09日 14:23

罗顿发展独立董事 郭静萍：

根据《上市公司重大资产重组管理办法》、《上海证券交易所主板股票上市规则》、《上海证券交易所主板上市公司规范运作指引》等法律、法规、规范性文件以及《公司章程》的规定，作为罗顿发展股份有限公司（以下简称“公司”）的独立董事，我们审阅了本次交易的相关文件，对关于本次交易评估相关事项发表如下独立意见：

1、公司聘请的评估机构为北京中企华资产评估有限责任公司，具有证券从业资格，本次评估机构的选聘程序合规，除业务关系外，评估机构与经办评估师与评估对象无关联关系，与相关当事方无关联关系，亦不存在现实的及预期的利益与冲突，评估机构与经办评估师具有充分的独立性。

2、本次预评估所设定的评估假设前提和限制条件均按照国家有关法规与规定进行，遵循了市场的通用惯例或准则，符合评估对象的实际情况，未发现与评估假设前提相悖的事实存在，评估假设前提合理。

3、本次评估的目的是对拟收购的资产进行评估，为董事会分析本次收购事宜定价的公允性及合理性提供参考。本次预估采用收益法，符合市场惯例且符合本次交易实际情况。本次预估工作按照国家有关法规与行业规范的要求，遵循独立、客观、公正、科学的原则，所选用的评估方法合理，预评估结果客观、公正地反映了评估基准日评估对象的实际状况，预评估方法与评估目的的相关性一致，评估定价具有公允性及合理性。不会损害公司及其股东、特别是中小股东的利益。

综上，公司独立董事认为公司本次发行股份购买资产进行评估的评估机构具有独立性，评估假设前提合理，评估定价公允。

11月09日 14:23

主持人－华泰联合高级经理 李兆宇：

感谢郭总，下面再次有请上市公司控股股东代表、标的资产实际控制人代表张京昆先生对标的资产的行业状况、生产经营情况、未来发展规划、业绩承诺、业绩补偿承诺的可行性及保障措施等进行说明。

11月09日 14:26

罗衡机电控股股东代表 张京昆：

各位领导，各位来宾，媒体朋友，下面我给大家介绍一下标的资产的行业状况、生产经营情况、公司核心竞争力、未来发展规划、业绩承诺、业绩补偿承诺的可行性及保障措施。

一、标的公司的行业状况

易库易供应链及其下属企业是国内领先的电子元器件产品代理销售商与电子元器件供应链技术服务商。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，其所属行业为“信息传输、软件和信息技术服务业”之“65软件和信息技术服务业”，行业主管部门是国家工业和信息化部。

二、标的公司的生产经营情况

易库易供应链的主营业务为代理销售电子元器件和提供电子元器件供应链技术支持服务，是国内知名电子元器件分销商。电子元器件行业规模不断增长，多个下游行业的应用前景明朗，电子元器件行业具备广阔的发展空间和增长潜力。电子元器件分销商作为连接上游电子元器件制造商和下游电子产品制造商，具有重要的纽带作用。根据电子元器件分销商行业权威杂志《国际电子商情》的评选，易库易供应链的全资子公司香港新蕾于2016年、2017年连续两年被评选为“本土十大分销商”称号，具备良好的行业声誉。

易库易供应链的全资子公司香港新蕾和深圳新蕾作为专业的电子元器件代理商，多年来将电子元器件及相关产业链产品介绍给下游的中国客户，并将客户的诉求准确、及时地反馈给原厂。另一方面，支持客户实现在研发设计、样品申请、小批量试产及批量订单各流程的低成本运营目标，利用行业经验和专业服务，为客户提供电子元器件产品分销、技术支持及供应链服务的整体解决方案及一体化服务。

上游产品线资源方面，易库易供应链作为国内外多家著名电子原厂在中国区域最重要的代理服务提供商，代理的品牌包括Broadcom（博通），Panasonic（松下），Cypress（赛普拉斯），Murata（村田），3M，SII（精工），Silergy（矽力杰），Rohm（罗姆），Vishay（威世），Tigerbuilder（悦虎），Maxscend（卓盛微），XTX（芯天下），HIROSE（广濑电机），Marunix（丸仁），Secheron（赛雪龙），Kinetic（芯凯），SFI（立昌），SHIMPO（日本新宝），Abig（爱贝科），NUM（瑞力盟）等，形成了突出的代理原厂线优势。

下游客户资源方面，易库易供应链产品覆盖了网络通信、光通信、工业控制、消费电子、手机及相关等多个领域，拥有烽火通信、中兴通讯、蓝微电子、海信、大疆等大型优质客户，实现了对该等领域诸多一流厂商的覆盖，具备领先的客户优势。

销售渠道方面，易库易供应链拥有完善的销售网络和良好的售前、售中、售后服务体系。易库易供应链拥有国内外10家子公司及11家分支机构（含办事处），可以随时为客户提供高效、快捷、优质的电子元器件产品供应服务，是电子元器件产业链中连接上下游的重要纽带。

技术服务方面，易库易供应链目前拥有业内领先的电子元器件技术服务团队，共有FAE团队64人，团队中技术工程师均经过公司的严格选拔，通常具有多年的电子元器件技术服务经验，目前公司共有9人获得博通认证的FAE3级资质、14人获得FAE2级资质、22人获得FAE1级资质。易库易供应链可围绕不同行业客户在产品设计、开发、调试、生产等环节提供相应的技术支持，包括提供参考设计方案、应用解决方案以及技术问题定位、生产工艺优化、系统集成等服务，满足客户对集成电路（IC）产品软硬件设计、售前咨询、售后服务等各方面的要求，帮助客户降低技术门槛，缩短研发周期，和客户建立深度合作关系。

三、标的公司核心竞争力

1、供应商合作优势

标的公司及其下属公司多年深耕于电子元器件的代理销售以及技术服务领域，与多个上游供应商形成了稳定的合作关系，与优质供应商的密切合作保证了易库易供应链及其下属公司所代理销售的产品在质量、数量以及型号样式等方面的优势，同时原厂的技术、品牌、服务等优势，有助于标的公司开拓下游市场，增加市场占有率以及下游客户的产品满意度、服务满意度。

2、客户资源优势

经过多年发展，易库易供应链及下属公司香港新蕾和深圳新蕾积累了大量优质客户资源，保证了易库易供应链稳定的销售数量，同时能够增加易库易供应链的知名度，有助于易库易供应链开拓市场、获取其他优质客户。此外，优质的客户还能促进易库易供应链与上游原厂之间的合作关系。

3、技术服务优势

易库易供应链作为电子元器件代理销售与技术服务商，除了为原厂分销电子元器件产品之外，还为下游客户提供在产品使用中的技术支持服务。

相比于市场型电子元器件分销商，易库易供应链在解决原厂对于下游中小型电子产品设计制造商提供的技术支持较为有限的问题的同时，能够增加客户的满意度与对标的公司的依赖程度，为自身提供了新的盈利点。易库易供应链具备专业的技术服务团队，有利于挖掘客户的潜在需求，推广原厂最新的技术和产品，提高了标的公司的开拓市场、发掘机会的能力。标的公司“代理销售+技术支持服务”的业务模式，增强了在产业链中的重要性，以及与其他电子元器件分销商之间的竞争力。

4、品牌优势

易库易供应链在多年的积极发展过程中，已经成为我国电子元器件领域较为知名的公司，其销售规模在同行业中处于较为靠前的位置。通过在电子元器件领域的长久深耕，标的公司获得了积累了大量稳定的客户，并与多家大型供应商保持良好的合作关系，在行业中拥有较高的品牌美誉度与知名度。易库易供应链在代理销售原厂产品的同时，为客户提供附加的技术支持服务等增值业务，提升了易库易供应链在产业链中的价值，以及在同行业公司中的竞争力，进一步提升了标的公司在行业中的影响力。

5、人才团队优势

易库易供应链建立了专业的管理层、市场开发、产品销售以及技术支持服团队，各团队合理分工、密切合作，公司除核心团队人员均具有近10年的电子元器件行业市场经验外，还拥有一支技术扎实、经验丰富的复合型技术服务团队。标的公司董事、高级管理人员夏军先生，深耕电子元器件行业十余年，对电子元器件领域有着深刻而独到的理解，积累了丰富的行业经验和上下游资源；同时，夏军先生具备优秀的管理能力，为易库易供应链建立了高效的管理机制和人才激励机制，保证了公司运营效率。

四、标的公司未来发展规划

1、与上市公司开展有效整合，进一步巩固易库易供应链在元器件分销领域的优势

本次交易完成后，易库易供应链将成为上市公司的全资子公司，将与上市公司在业务、企业文化、财务、人员、管理体系等方面进行深入整合。未来易库易供应链将进一步增强通过技术服务优势取业务订单的能力，加强对客户产品应用的技术服务和联合开发的投入，增强技术服务对业务收入的贡献度和对客户的不可替代性。

易库易供应链将抓住通信行业和消费市场高速发展的机遇以及4G到5G通信系统的代际变更产生的万亿级电子器件市场需求，把握国内企业走出去带来的广阔海外市场，扩大产品线布局。同时，公司将抓住产业链内的产业整合和供应商的代理权变更机遇，加强新增客户整合力度，加强布局高速增长的新兴行业细分产品领域，包括汽车电子、智能家居、无人机、共享单车等新兴共享经济的应用领域等，继续关注网络通信和各类工业控制应用构成的工业4.0群组细分市场。

2、进一步增强易库易供应链技术服务优势和贡献度

电子元器件产品种类繁多，规模庞大，部分类型产品具有集成度高、技术复杂、应用广泛、更新速度快等特点，需要相应的外围配套硬件设计，加载应用软件，才能实现相应的产品功能。电子产品制造商由于自身规模、技术所限，以及投入产出比的考虑，难以或不愿由自身完成电子产品所有环节和模块的研发设计，而是希望获得外部技术支持以缩短研发流程，降低研发成本。

基于20余年发展积累的行业经验，易库易供应链的技术支持已拥有行业领先的技术服务团队。无论是对上游供应商的产品及下游客户的采购需求，其技术服务团队都有着深入而精准的认识，在帮助客户选型推荐、产品开发、解决方案提供、技术培训等技术领域提供全方位的指导与支持。

五、业绩承诺

业绩承诺人承诺标的公司在2017年度、2018年度及2019年度经审计的扣非归母净利润分别不低于17,000万元、23,000万元及30,000万元。而标的资产2015年、2016年及2017年1-5月实现的扣非后归属于母公司所有者的净利润，分别为6,823.9万元、11,178.17万元和5,178.81万元。

以目前公布的2017年1至5月数据为准，按照平均法计算，2017年扣非后净利润预计约为12429万元，与预期的业绩承诺17000万元相差4500多万元，以此推算出2015年至2017年扣非后净利润年增长率分别为63.8%和11.2%，差异大且增长率不稳定。而2017年至2019年承诺未来扣非后净利润年增长率分别为35.3%、30.43%，与目前业绩增长率存在差异。

此外，标的资产存在业绩增长不可持续的风险。从合作期限上看，标的资产与其代理原厂签约周期一般为1至3年，14家代理产品中有8家合作将于2018年到期，3家合作将于2017年到期。与博通等重要原厂代理授权到期后协议是否续期存在不确定性。这直接决定了标的资产营收能力及业绩增长具有不确定性。

综上，请问标的资产业绩承诺是否会受到以上因素影响，承诺数额是否合理。

以上为我们对本次重组交易的疑问，希望罗顿发展管理层及相关方能认真对待并给予进一步说明。

11月09日 14:51

主持人－华泰联合高级经理 李兆宇：

感谢费老师的提问，我们先稍微安排一下回答问题的人员。针对第一个问题，关于规避借壳以及上市公司未来业务发展状况的问题，首先请华泰联合证券业务董事樊灿宇先生介绍一下本次重组是否规避借壳，是否构成重组上市的问题。接下来请上市公司董事长高松先生介绍一下上市公司未来经营的规划问题，谢谢！

11月09日 14:59

华泰联合业务董事 樊灿宇：

非常感谢投服中心对本次重组的关注，我们也非常欢迎投服中心在后续重组过程中能够给予我们持续的关注和指导。刚才投服中心的老师提到了几个关于本次交易方案是否构成重组上市，是否规避重组上市的问题，我对上述问题做个回答。

首先是草案披露本次交易不会导致上市公司控制权变化，在去年重组终止以后，上市公司实际控制人取得了标的公司51%的股权，是否构成重组上市以及标的公司原控制人夏军先生在标的公司日常经营当中的作用、影响以及夏总与李董一致行动关系是否构成共同控制，以上我来逐一做回答。

首先，至罗顿发展上市以来，李维先生一直是其实际控制人，多年来在公司规范治理和资本运作方面积累了丰富经验，并具有较强的战略思维。近年以来，上市公司原有业务经营业绩出现下滑。在此背景下，上市公司在不断挖掘现有业务的潜力，努力做好传统业务的基础上，始终在谋求公司战略转型，积极寻找和培育新的利润增长点。经过长期的研究，李维先生坚定看好我国半导体产业，尤其是半导体元器件分销行业的发展前景，认为在国家产业政策的支持以及稀有需求持续增长的背景下，电子元器件分销行业的市场广阔，未来发展潜力较大。希望上市公司在稳定发展原有酒店经营及管理业务、装饰工程业务等主营业务之余，能够迅速介入这一快速成长行业领域。而同时易库易供应链经过高速成长，目前进入到了发展的关键期，需要借助资本市场助力企业进一步发展，同时上市公司的实际控制人李维先生与易库易供应链的原实际控制人夏军先生在在亲属关系，两人在以往的合作当中建立了良好的信任。在上述背景下，为了积极促使罗顿发展实现战略转型，经过与夏军先生充分的探讨以及协商一致，李维先生于2016年12月份通过宁波德稻受让了标的公司51%的股权，从而正式投身标的公司。

李维先生在标的公司的日常运营中主要利用自身丰富的管理和运营经验，为标的公司制定长远发展规划，提升公司治理水平，拓宽融资渠道，以及建立资本运作平台，提供主要的帮助。夏军先生在电子元器件分销及供应链领域有着较为丰富的实际操作经验，目前担任标的公司的副董事长以及接受董事会的聘任担任总经理，主要负责标的公司具体日常经营，对标的公司的生产经营具有一定影响力。但对标的公司影响较大的决策或经营事项，包括对总经理的聘任或解聘，仍然需要由标的公司董事长或者股东会进行审议。

根据罗顿发展与宁波德稻等13名交易对方签署的发股购买资产协议约定，罗顿发展保证标的公司现有资产业务及人员相对独立和稳定，并同意本次交易完成后，标的公司及其下属公司执行的销售政策、员工奖励政策等内部管理制度在交易完成后保持一贯性。根据前述情况在现在标的公司董事会中，李维能够控制多数席位，从而控制了标的公司的董事会，并决定高级管理人员的选聘。目前根据标的公司现行有效的公司章程，标的公司的五名董事会构成中，李维先生派出的代表占有三名，而根据标的公司的章程约定，重大事项的表决通过需要董事会全体董事过半数表决方可有效。李维先生能够控制标的公司董事会并决定高级管理人员的选聘。此外，本次交易完成以后，标的公司将成为罗顿发展的全资子公司。罗顿发展将按照有效的子公司管理办法对易库易供应链的人事、经营、财务等方面进行管理监督。综合以上分析，本次交易完成前，李维取得了标的公司的实际控制权，本次交易完成以后，李维以及上市公司能够对标的公司形成实质控制。

第二点，关于本次交易是否规避借壳。我们认为本次交易不存在规避重组上市的情况，主要原因如下：一方面是刚才介绍的李维总在交易前已经取得了标的公司的实际控制权，目前标的公司在上市公司停牌前已经运营6个月的稳定经营期，在此期间，标的公司的经营稳定、业务规模和盈利能力都得到了持续的增长。在交易完成以后，标的公司将成为上市公司的全资子公司，李维及罗顿发展能够对标的公司形成实际控制。第二点，李维先生和夏军签署了一致行动协议，约定夏军先生在上市公司生产经营及公司治理过程中，所有重大事项的决策将与李维先生保持一致，遵从李维的意思表示，而非两人共同协商或需要另一方同意的安排。本次交易完成后，李维先生仍然为罗顿发展的实际控制人。也就是说夏军先生虽与李维先生有一致行动关系，但二人对罗顿发展并不构成共同控制。第三，本次交易中上市公司实际控制人李维先生以及控制的企业出具了关于保持上市公司控制权的承诺，承诺在本次交易完成之后的60个月内，将维持对罗顿发展实际控制地位及控股地位，维护上市公司控制权的稳定，同时夏军先生及其控制的易库易科技出具了关于不谋求上市公司控制权的承诺，承诺自本次交易完成之日起60个月内，不会通过任何方式谋求罗顿发展的控制权，也不会单独或采用与其它任何方协助的方式，谋求对罗顿发展的实际控制。

综上所述，我们认为本次交易不构成重组上市，不存在规避重组上市的情况。

另外，关于投服老师刚才提到，在交易前后上市公司的营业收入，净利润等指标的变化情况来看，本次交易前，上市公司的主营业务是酒店经营管理和装饰工程业务，其中装饰工程业务主要集中在高端酒店的装饰装修。近年以来，在国内经济结构调整以及宏观调控的背景下，罗顿发展两种业务业绩出现一定的下滑，因此，近年来在不断挖掘现有业务潜力，做好传统主业的基础上，积极寻找和培养新的利润增长点。上市公司本次重组引入的电子元器件代理分销企业与公司现有资源进行高效整合，从而提高公司的盈利能力。

本次交易完成以后，上市公司将由传统的酒店经营及管理的装饰工程业务转变为电子元器件分销及技术服务业务为主导，酒店经营及管理和装饰工程业务为支撑的双主业发展模式。通过两轮驱动的战略发展目标，优化和改善公司现有的业务结构和盈利能力。通过本次交易前后，上市公司财务数据的对比显示，本次交易完成后，上市公司的盈利能力将得到显著提高。

关于上市公司原有主业的发展计划是否有剥离计划，请上市公司董事长高董来做回答。

11月09日 15:01

主持人－华泰联合高级经理 李兆宇：

下面请上市公司高董对上市公司未来的双主业发展模式的准备以及本次重组成功后，上市公司的主营业务运作情况做一下回答。

11月09日 15:09

罗顿发展董事长 高松：

这个问题是这样，这次并购如果成功以后，上市公司具备两个主营业务，我们这次并购的目的也是基于多年来上市公司的营运状况不太好的情况下来进行的。至于，并购完成以后，双主营业务里面，原来传统的主营业务，酒店经营跟装饰装修工程这块，我们基本的考虑是这样，因为原来传统主营业务，我们也是经营了很多年，在市场上也是有一定知名度，像我们酒店其实以前还是非常有名的，只不过后来有一些脱节，资源方面，布局方面有一定的脱节，造成了现在的经营状态不是特别令人满意。另外装饰工程这块，高端的装修业是我们原来市场表现比较好的一块业务，我们在这块有比较广泛的资源跟资深的设计、建设、运营的能力，这块我们的资源还是不错的。在这块我们还是想能继续多方面挖掘相关的市场，配置一些比较良好的资源，争取把这块的主营业务继续让它在以后有一个相对比较良好的表现，市场是瞬息万变的，有句话叫做计划没变化快，有些事情只能是根据不同时期的状况来做不同的决策。这个问题我们会继续深入的研究下面双主业的问题，如何匹配的问题。谢谢大家！

11月09日 15:09

主持人－华泰联合高级经理 李兆宇：

第二个问题关于本次估值差异的问题，首先请中企华评估郑总对本次估值是否公允进行回答，其次请华泰联合证券对本次交易的估值的差异以及提升的问题做一下回答。

11月09日 15:12

中企华广东分公司副总 郑晓芳：

尊敬的领导，各位来宾，媒体朋友们，就评估机构的价值公允性我来回答一下这个问题。本次中企华出具了评报至20173970号资产评估报告，评估机构采用了收益法和市场法两种评估方法对易库易供应链股东全部权益价值进行评估，最终选用了收益法的结果作为评估结论，以2017年5月31日为基准日，易库易供应链100%的股权采用收益法评估价值为19.98亿，评估增值了17.76亿，增值率为801.63%。

本次重大资产重组聘请的评估机构，我们作为这次为标的服务的资产评机构，我们具有中国资产评估协会、北京注册会计师协会、矿业权评估协会等常务理事单位，也是具有资产评估行业全部最高的资质，包括证监会颁布的从事证券业资产评估许可证，也是国内首家通过ISSO9001质量管理体系认证的专职评估机构。

作为本次交易提供资产评估服务的业务关系外，中企华及经办的评估师以公司本次交易的交易对方及实际控制人均不存在关联关系，已不存在影响其提供服务的现实和预期的利益或冲突，所以，我们本次的评估是具有独立性的，也符合独立性的要求，具备相应的业务资格和预期的胜任能力，评估的方法选取理由充分，按照要求履行了现场的核查，取得了相应的证券资料，评估定价具有公允性。

同时，我们把我们的评估结果以可比上市公司的平均市盈率以及以交易种购案例的市盈率进行了比较，从可比的上市公司的平均市盈率选取了6家标的公司，包括力源信息，润欣科技，振芯科技，英唐智控，东软载波，深圳华强，通过分析他们的市盈率平均值是102.40，包括本次标的公司易库易供应链链是17.87。由此看来，易库易供应链较类似同行业上市公司的平均市盈率，同上市公司是比较高的，所以我们认为本次交易对价的静态市盈率17.87倍，动态是11.75倍是远低于行业市盈率的平均值。也对可比的交易案例进行了分析，选取了5个近期从15年到16年的交易对价，平均的静态市盈率是14.89倍，动态市盈率是12.25倍，本次的公司易库易供应链静态是17.87倍，动态是11.75倍，从上述分析，静态市盈率17.87倍略高于静态市盈率14.89倍，但是也是在可比并购案例的一个平均范围之内，但是动态市盈率是比平均的并购案例12.25倍是略低的，这是我们考虑到易库易供应链电力元器件代理分销商它的发展比较迅速，在同行业中具有较强的竞争力，所以综合考虑本次交易作价是公允的。回答完毕，谢谢大家！

11月09日 15:12

华泰联合业务董事 樊灿宇：

根据投服中心的老师提到标的公司历史上有过几次股权转让，涉及到不同的估值水平以及对应差异的原因以及合理性，接下来我来向大家做一个回答。

关于标的公司最近三年进行的股权转让以及每次转让对应的标的公司股权的作价以及相应的估值水平，在重组报告书中进行披露，首先是2016年7月份的股权转让，2016年7月份易库易科技在境内设立以来，进行了第一次股权转让，对应的作价分别有一元的名义作价以及整体估值6.98亿和整体估值10.96亿，对应的权转让的背景以及交易作价差异的原因和合理性解释如下：

首先是嘉兴兴和，嘉兴兴和转让股权是在境外架构中约定事项在境内来落地。易库易之前曾经在海外的上市架构与投资者在境外进行了一系列关于引入股份的协商，对于嘉兴兴和之前在境外拟向其转让易库易的一部分股份，但由于当时易库易开曼的各个经营主体已经计划从境外转向境内，因此在境外的股权转让协议已经达成，但是实际还没有完全落地的情况下，在易库易科技与境内设立易库易供应链之后，嘉兴兴和是直接在境内与易库易供应链，也就是标的公司的控股股东签订了股权转让协议。本次股权转让中，嘉兴兴和取得易库易供应链股权对应的总体估值是10.96亿元，按照双方协商谈判时约定的16年6月30日的汇率来计算，对应拟定的易库易开曼的股份数量价格是每股一港币与之前在境外的约定一致。

第二点是与软银和IDG股权转让的价差，16年7月份易库易科技与宁波软银和和谐创投签订了股权转让协议，宁波软银、和谐创投受让易库易供应链股权对应的总体估值是8.10亿港币，对应的人民币是6.98亿元。在2016年7月份的股权转让当中，除了嘉兴兴和，宁波软银以及和谐创投，其他受