

北京大成律师事务所

关于

苏州锦富技术股份有限公司

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

之

补充法律意见书（五）

（修订稿）

**大成 DENTONS**

北京市朝阳区东大桥路9号侨福芳草地D座7层（100020）  
7/F, Building D, Parkview Green FangCaoDi, No.9, Dongdaqiao Road,  
Chaoyang District, 100020, Beijing, China  
Tel: 8610-58137799 Fax: 8610-58137788

## 释 义

在本补充法律意见书内，除非文义另有所指，下列词语具有下述涵义：

| 一、上市公司相关名词释义      |   |                                  |
|-------------------|---|----------------------------------|
| 锦富技术、上市公司、公司      | 指 | 苏州锦富技术股份有限公司                     |
| 二、标的公司相关名词释义      |   |                                  |
| (一) 标的公司及其子公司     |   |                                  |
| 标的公司、久泰精密         | 指 | 苏州工业园区久泰精密电子有限公司                 |
| 深圳金博恩             | 指 | 深圳市金博恩科技有限公司，久泰精密全资子公司           |
| 深圳鑫久泰             | 指 | 深圳市鑫久泰精密电子有限公司，深圳金博恩曾用名          |
| 湖南久泰              | 指 | 湖南久泰精密制造有限公司，久泰精密全资子公司           |
| 深圳佳世弘             | 指 | 深圳市佳世弘精密五金有限公司                   |
| 苏州安嘉卓             | 指 | 苏州安嘉卓电子有限公司                      |
| 三、本次交易相关名词释义      |   |                                  |
| 本次交易              | 指 | 锦富技术发行股份及支付现金购买久泰精密 70%股权并募集配套资金 |
| 交易对方              | 指 | 宁欣、永新嘉辰                          |
| 业绩承诺人、补偿义务人、业绩承诺方 | 指 | 宁欣                               |
| 交易标的、拟购买资产、标的资产   | 指 | 久泰精密 70%股权                       |
| 领益智造              | 指 | 广东领益智造股份有限公司                     |
| 飞荣达               | 指 | 深圳市飞荣达科技股份有限公司                   |
| 博硕科技              | 指 | 深圳市博硕科技股份有限公司                    |
| 达瑞电子              | 指 | 东莞市达瑞电子股份有限公司                    |
| 鸿富瀚               | 指 | 深圳市鸿富瀚科技股份有限公司                   |
| 安洁科技              | 指 | 苏州安洁科技股份有限公司                     |
| 威博精密              | 指 | 惠州威博精密科技有限公司                     |
| 智动力               | 指 | 深圳市智动力精密技术股份有限公司                 |
| 阿斯特               | 指 | 广东阿特斯科技有限公司                      |

|                 |   |                     |
|-----------------|---|---------------------|
| 英力股份            | 指 | 安徽英力电子科技股份有限公司      |
| 鸿利智汇            | 指 | 鸿利智汇集团股份有限公司        |
| 隆利科技            | 指 | 深圳市隆利科技股份有限公司       |
| 独立财务顾问/华泰证券     | 指 | 华泰联合证券有限公司          |
| 本所/大成           | 指 | 北京大成律师事务所           |
| 会计师/天衡          | 指 | 天衡会计师事务所（特殊普通合伙）    |
| 评估师/天健兴业        | 指 | 北京天健兴业资产评估有限公司      |
| <b>四、常用名词释义</b> |   |                     |
| 中国证监会           | 指 | 中国证券监督管理委员会         |
| 深交所/交易所/证券交易所   | 指 | 深圳证券交易所             |
| 登记结算公司          | 指 | 中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司 |

**北京大成律师事务所**  
**关于苏州锦富技术股份有限公司**  
**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之**  
**补充法律意见书（五）**

大成证字[2020]第 291 号

**致：苏州锦富技术股份有限公司**

本所接受苏州锦富技术股份有限公司的委托，担任其本次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项目的专项法律顾问。本所已根据《公司法》《证券法》《重组管理办法》《证券法律业务管理办法》《证券法律业务执业规则》及其他有关法律、法规、规章、规范性文件和中国证券监督管理委员会有关规定，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，就本次交易于 2020 年 11 月 10 日出具了《北京大成律师事务所关于苏州锦富技术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之法律意见书》（以下简称“法律意见书”），分别于 2020 年 12 月 14 日、2021 年 1 月 14 日、2021 年 2 月 5 日、2021 年 4 月 12 日出具了《北京大成律师事务所关于苏州锦富技术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之补充法律意见书（一）》及修订稿（以下简称“补充法律意见书（一）”）、《北京大成律师事务所关于苏州锦富技术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之补充法律意见书（二）》（以下简称“补充法律意见书（二）”）、《北京大成律师事务所关于苏州锦富技术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之补充法律意见书（三）》（以下简称“补充法律意见书（三）”）、《北京大成律师事务所关于苏州锦富技术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之补充法律意见书（四）》（以下简称“补充法律意见书（四）”，与法律意见书、补充法律意见书（一）、补充法律意见书（二）、补充法律意见书（三）合称“原法律意见书”）。

现根据深圳证券交易所上市审核中心于 2021 年 4 月 30 日下发的《关于苏州

锦富技术股份有限公司申请发行股份购买资产并募集配套资金的审核问询函》（审核函[2021]030010号）之要求，出具本补充法律意见书。

本补充法律意见书是对原法律意见书的补充，并构成原法律意见书不可分割的一部分。本所在原法律意见书中发表法律意见的前提、声明和假设同样适用于本补充法律意见书；本补充法律意见书中使用的定义、术语和简称除另有所指外，与原法律意见书中的表述一致。

本所及本所律师依据《证券法》《证券法律业务管理办法》和《证券法律业务执业规则》等规定及本补充法律意见书出具日以前已经发生或者存在的事实，严格履行了法定职责，遵循了勤勉尽责和诚实信用原则，进行了充分的核查验证，保证本补充法律意见所认定的事实真实、准确、完整，所发表的结论性意见合法、准确，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并承担相应法律责任。

本所已得到本次交易各方的如下保证：已按要求提供与本次交易相关的所有必需材料的真实原始书面材料、副本材料或复印件，提供的所有文件上的签名、印章均是真实的，所有的副本材料或复印件均与正本或原件一致，所提供的文件及信息真实、准确、完整，不存在任何隐瞒、虚假、遗漏或误导之处。在出具本补充法律意见书时，本所将从国家机关、公证机构直接取得的文书作为出具本补充法律意见书的依据，并对与法律相关的业务事项履行了法律专业人士特别的注意义务，对其他业务事项履行了普通人一般的注意义务。

本所律师仅就与本次交易有关的法律问题发表意见，并不对其他问题及有关会计、审计、资产评估等专业事项发表意见。本所律师在本补充法律意见书中对有关会计报表、审计报告和资产评估报告中某些数据或结论的引述，并不意味着本所对这些数据、结论的真实性、完整性和准确性作出任何明示或默示的保证。

本补充法律意见书仅供公司为本次交易之目的使用，不得用作任何其他目的或用途。本所及本所律师同意将本补充法律意见书作为公司本次交易所必备的法律文件，随同其他申请材料一同上报，并依法对本补充法律意见书中所发表的法律意见承担相应的法律责任。本所及本所律师同意公司依据中国证监会的有关规定在相关文件中部分或全部引用本补充法律意见书中的内容，但公司作上述引用时，不得因引用而导致法律上的歧义或曲解。公司并应保证在刊发相关文件之前

取得本所及本所律师对相关内容的确认，并在对相关文件进行任何修改时，及时知会本所及本所律师。

基于上述，本所及本所律师按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责的精神，对本次交易相关各方提供的有关文件和事实进行审慎核查、验证的基础上，出具本补充法律意见书如下：

## 正文

### 问题 1:

申请文件显示：（1）标的资产部分产品采用委外加工模式，即外协厂负责从原材料采购到模切件成品生产的全部工序，“标的公司外协采购而来的模切件在经过检验合格后，通常可以直接对外销售”。（2）报告期各期，标的资产的产能利用率分别为 94.24%、93.00%和 97.11%，产能接近饱和；报告期各期委外加工的采购金额分别为 2,601.83 万元、5,002.78 万元、10,672.37 万元，分别占各期总采购额的 6.68%、12.72%和 19.71%，外协金额及占采购总额比例均逐年大幅增加；外协订单收入分别 6,355.21 万元、18,277.79 万元、16,766.21 万元，占公司全部主营业务收入的比例分别为 17.06%、39.50%、29.39%。（2）标的资产与主要客户签署的相关采购合同中存在限制性条款，其中部分合同中明确约定不得转让合同项下的权利和义务，部分合同中则明确限制未经需方事先同意下的转包或分包。（3）报告期内，标的资产向锦汇电子科技（东莞）有限公司、苏州华辉盛世电子有限公司和深圳市佳世弘精密五金有限公司等外协厂采购总金额超过 1 亿元；天眼查显示，上述几家公司的社保参保人数为 0 人或 1 人。请上市公司补充披露：

一、结合外协加工产品的类别、外协加工产品对应的标的资产的产能建设情况及实际利用率情况等，披露标的资产报告期各期外协采购大幅增长的原因及合理性。

### 回复：

#### （一）标的公司不存在专门为某类产品单独建设产能的情形

在严格把控原材料、生产工艺、性能指标、产品质量等前提下，报告期内标的公司存在将部分产品或工序委外生产的情形。标的公司选择外协的考虑因素包括产能、用工、交货周期等，而非针对某类特定产品，标的公司细分型号上千种，外协加工涉及所有品类产品。

决定标的公司产能的主要设备为模切机，通过更换不同的模具，各类产品产

能可自由转化。因此，不存在专门为某类产品单独建设产能的情况。

公司产品具有高度定制化特点，公司在获得客户项目后，综合衡量新产品发布期、规划总需求、承接份额、直接客户预测计划等因素，协调原材料备货，后期以直接客户下达的具体订单确定排产。生产部门组织协调各工序，由于主要产品的生产工艺基本相似，公司产能可以在各类产品之间进行转换。依靠科学化的管理和快速的产线转换能力，标的公司将柔性生产、精益生产的理念贯穿整个生产过程，既能满足不同客户、不同型号产品按期交货的要求，又能保证稳定的产品质量。

公司实际综合产能不但与产品结构、复杂程度等密切相关，还跟自动化生产流程管理、熟练工作班组的数量、工作时长有关。《重组报告书》中披露，报告期各期标的公司的产能利用率为单班工作制的数据。报告期内标的公司夜间产能基本闲置，按照双班制翻倍产能口径估算，目前产能利用率约为 48.56%，标的公司自有产能储备较为充足。

## （二）报告期内外协采购金额增长的原因及合理性

### 1、报告期内标的公司外协采购金额增长的原因

标的公司在未充分利用夜班班组产能的背景下，报告期内外协采购金额增长的主要原因是 2018 年起，标的公司（尤其是深圳金博恩）业务订单实现较快增长，报告期内标的公司主营业务收入年均复合增长率为 23.75%。因临时性、突发性订单以及新冠疫情等因素影响，为保证对客户的快速响应，满足客户交货需求，标的公司将部分产品或工序进行外协加工，符合行业通行做法。

### 2、报告期内标的公司外协采购的合理性

在精细化社会分工的大背景下，外协模式成了消费电子产业链常见的一种生产模式。经查阅同行业上市公司（含已通过审核）的相关公开披露文件，领益智造、飞荣达、博硕科技、达瑞电子、鸿富瀚均在招股说明书或重组报告书中明确披露存在外协的情况，具体情况如下表所示：

| 公司名称 | 状态                    | 招股说明书或重组报告中关于外协的相关描述   |
|------|-----------------------|--|
| 领益智造 | 已上市<br>(002600.SZ)    | 2014年、2015年、2016年和2017年1-6月，领益科技外协加工总额分别为8,860.03万元、17,858.07万元、43,500.93万元和20,546.22万元，占同期总采购额的4.01%、8.01%、16.49%和14.55%。   |
| 飞荣达  | 已上市<br>(300602.SZ)    | 报告期内，发行人委外工序主要为电镀、注塑、模切等，市场上该类外协供应商较多，发行人对外协供应商不存在重大依赖。报告期内（2013年度至2015年度、2016年1-6月），前五大外协供应商采购加工费金额分别为1,952.01万元、2,271.94万元、1,969.61万元、927.24万元，占采购总额的比例分别为7.50%、6.79%、5.63%和4.38%。   |
| 博硕科技 | 已上市<br>(300951.SZ)    | 公司产品销售存在一定季节性和周期性，在产品旺季规模化批量生产时，公司为保证对客户的快速响应，满足客户交货需求，将部分工艺简单产品或零部件进行外协加工。报告期内（2017年度至2019年度、2020年1-6月），外协加工商采购金额分别为1,349.63万元、507.54万元、733.25万元、29.04万元。报告期内，外协加工成本分别为1,132.27万元、429.93万元、654.61万元、34.12万元，占主营业务成本的比例分别为8.09%、2.04%、2.28%和0.28%。                   |
| 达瑞电子 | 已上市<br>(300976.SZ)    | 公司产品主要采取自行生产的方式，但由于环保资质限制或降低生产成本的需要，公司将部分简单工序委托给外协供应商生产。在外协加工管理上，公司根据订单的需求数量和工期要求，确定委托加工厂家以及具体的技术要求、质量验收要求和工期要求等；同时根据情况需要委派公司员工驻厂监造，确保产品质量符合要求。报告期内（2017年度至2019年度、2020年1-6月），营业成本中委托加工金额分别为138.84万元、114.03万元、440.14万元、204.25万元，占主营业务成本的比例分别为0.65%、0.34%、0.98%和1.03%。 |
| 鸿富瀚  | 深交所创业板<br>上市委会议<br>通过 | 公司在综合考虑订单交货期、需求数量及运输周期等因素的基础上，结合生产能力、原材料备货情况合理安排生产。公司由生产部根据生产计划，具体组织协调生产过程中各种资源，及时处理订单在执行过程中的相关问题，对质量、产量、成本、良率等方面实施管控，保证生产计划能够顺利完成。为满足客户交货需求，公司对于少量加工能力不足或工艺较为简单的生产环节采取外协加工。报告期内（2018年度至2020年度），外协加工成本分别为103.56万元、60.44万元、126.92万元，占主营业务成本的比例分别为0.50%、0.24%、0.34%。   |

此外，安洁科技、智动力虽未直接披露自身的外协情况，但安洁科技于2017年实施收购威博精密100%股权、智动力于2021年收购阿特斯49%股权，两笔重组交易的标的公司均涉及外协加工，具体情况如下表所示：

| 交易名称                                  | 交易进度 | 重组报告中关于外协的相关描述  |
|---------------------------------------|------|---|
| 安洁科技<br>(002635.SZ) 收购<br>威博精密 100%股权 | 完成   | 消费电子金属精密结构件对 CNC 机台的数量和品质要求较高, 设备购买对资金的需求较大, 威博精密的资金一直较为紧张, 且产能不足以满足客户不断增长的订单需求, 因此部分工序采用外协加工的方式完成。威博精密通过对外采购半成品或外协加工的形式以弥补自身产能的不足, 2015 年、2016 年, 外协加工金额分别达到 4,131.25 万元、20,228.19 万元。   |
| 智动力<br>(300686.SZ) 收购<br>阿斯特 49%的股权   | 完成   | 标的公司部分产品存在将生产过程中的喷涂、表面硬化等环节交予外协厂商完成的情况。尽管标的公司在对外协加工厂商的选择、外协加工采购流程管理、质量控制等方面进行了严格规定, 并与外协加工厂商建立了长期稳定的合作关系, 其供货及时性、产品质量一直较为稳定, 但在未来生产经营中, 如果标的公司的相关管理措施在实际运行过程中未能得到切实有效执行, 或外协加工厂商的产品质量、交货及时性及价格等方面发生较大不利变化, 将对标的公司的生产经营造成不利影响。2017 年度至 2019 年度, 阿斯特主营业务成本中委外加工费成本分别为 1,653.92 万元、10,119.23 万元、20,912.65 万元, 占全部主营业务成本的比例为 14.58%、26.15%和 32.36%。 |

综上, 报告期内, 在确保产品质量的前提下, 标的公司外协加工可以实现生产资源的高效配置, 且符合行业惯例, 具有合理性。

综上, 本所律师认为, 报告期内外协采购金额增长的主要原因系标的公司(尤其是深圳金博恩)业务订单实现较快增长, 报告期内标的公司主营业务收入年均复合增长率为 23.75%。因临时性、突发性订单以及新冠疫情等因素影响, 为保证对客户的快速响应, 满足客户交货需求, 标的公司将部分产品或工序进行外协加工, 符合行业通行做法, 具有合理性。

二、披露标的资产部分外协厂商社保参保人数为 0 人或 1 人的原因及合理性, 并结合上述情况披露外协厂是否具有履约能力, 是否存在专门或主要为标的资产服务的厂商, 外协厂商是否与标的资产的实际控制人或核心人员存在关联方非关联化或利益输送等情形, 包括但不限于较低的外协价格、承担成本或费用、规避环保、安全生产及员工社保等要求的情形, 标的资产是否对个别外协厂商存在依赖的情形。

回复：

（一）标的公司主要外协厂商社保参保情况的说明

根据主要外协厂商提供的员工明细、社保参保证明，报告期内，标的公司主要外协厂商正式员工及劳务外包员工的情况如下：

单位：人

| 外协厂名称            | 正式员工人数 |        |        |          | 正式员工<br>社保缴纳人数 | 劳务外包人<br>数 |
|------------------|--------|--------|--------|----------|----------------|------------|
|                  | 2018年末 | 2019年末 | 2020年末 | 2021年4月末 | 2021年4月        | 2021年4月    |
| 1 锦汇电子科技（东莞）有限公司 | 10     | 49     | 62     | 74       | 18             | 0          |
| 2 深圳市安盛和科技有限公司   | 36     | 50     | 68     | 47       | 15             | 0          |
| 3 苏州华辉盛世电子有限公司   | 40     | 29     | 40     | 32       | 0              | 58         |
| 4 苏州信涵泰电子科技有限公司  | 26     | 25     | 35     | 31       | 27             | 14         |
| 5 苏州挚富显示技术有限公司   | 116    | 131    | 140    | 111      | 111            | 13         |
| 6 深圳市佳世弘精密五金有限公司 | 33     | 14     | 0      | 0        | 0              | 0          |
| 7 苏州晁动电子科技有限公司   | 2      | 2      | 2      | 2        | 2              | 21         |
| 8 苏州安嘉卓电子有限公司    | 20     | 22     | 20     | 20       | 15             | 25         |

注：截至 2020 年末，深圳佳世弘已停业。

上述主要外协厂商拥有开展业务所必需的人员。经访谈，国家企业信用信息公示系统显示社保参保人数较少的主要原因为：（1）外协厂商员工部分为外地户籍或农村户籍，员工流动性较大，部分员工自愿放弃在工作地缴纳社保或已在户籍所在地参保；（2）公司自行申报或委托其他中介申报年报信息时，未主动报送社保缴纳人数等信息；（3）出于经济效益、人事管理角度考虑，存在采用劳务外包用工的情形，由劳务外包公司负责外包人员的社保缴纳义务。

根据主要外协厂商的访谈记录，并经本所律师核查，上述外协厂商未因社保缴纳情况受到主管部门的行政处罚。

## （二）外协厂商具有履约能力

首先，根据标的公司供应商质量审查和资质评定流程，并经本所律师访谈标的公司质量部经理，除供应商入库资格认证、供应商年度审查外，为确保外协厂商产品品质、交期符合要求，标的公司在具体项目选定外协厂商时，也会对外协厂商再次进行评估，综合考量产能利用情况、主要生产和检测设备状况、工艺、人员安排等多方面因素，确认其仍符合公司外协厂商选取标准。

其次，根据主要外协厂商提供的报告期内员工明细、财务数据并经本所律师访谈上述主要外协厂商，报告期内，自主要外协厂商与标的公司合作以来，未出现过供应不足的情况。外协厂商在和标的公司协商具体项目时，也会考虑自身产能情况，在确保满足在手订单可按时完成的前提下承接订单。

报告期内，标的公司主要外协厂商基本稳定，具有履约能力，双方合作期间未出现重大质量纠纷，未发生争议及纠纷。

## （三）标的公司是部分外协厂商的主要客户，但并非唯一客户，外协厂商不属于专门为标的公司服务的厂商

根据外协厂商提供的财务数据、客户清单，标的公司向外协厂商的采购金额占外协厂商营业收入的比例如下：

|   | 外协厂名称          | 报告期内标的公司采购金额占外协厂商营业收入的平均比例 | 主要客户数量（家） |
|---|----------------|----------------------------|-----------|
| 1 | 锦汇电子科技（东莞）有限公司 | 68.72%                     | 5         |
| 2 | 深圳市安盛和科技有限公司   | 48.54%                     | 4-10      |
| 3 | 苏州华辉盛世电子有限公司   | 68.80%                     | 4         |
| 4 | 苏州信涵泰电子科技有限公司  | 21.81%                     | 4-5       |
| 5 | 苏州挚富显示技术有限公司   | 7.44%                      | 10-13     |
| 6 | 深圳市佳世弘精密五金有限公司 | 87.43%                     | 0-4       |
| 7 | 苏州晃动电子科技有限公司   | 41.07%                     | 4-8       |
| 8 | 苏州安嘉卓电子有限公司    | 4.51%                      | 4-5       |

由上表可知，标的公司是部分外协厂商的主要客户，但并非唯一客户，外协厂商不属于专门为标的公司服务的厂商。

综上，本所律师认为，标的公司的外协厂商具有履约能力，标的公司是部分外协厂商的主要客户，但并非唯一客户，外协厂商不属于专门为标的公司服务的厂商。

#### （四）外协厂商与标的公司的实际控制人或核心人员不存在关联方非关联化或利益输送等情形

##### 1、外协厂商与标的公司的关联关系

根据外协厂商的工商档案、访谈记录，并经本所律师核查，深圳佳世弘、苏州安嘉卓为标的公司报告期内曾经存在的关联方。截至本补充法律意见书出具日，外协厂商与标的公司实际控制人或核心人员之间不存在关联关系。

##### 2、外协厂商与标的公司的实际控制人或核心人员不存在关联方非关联化的情形

深圳佳世弘、苏州安嘉卓为标的公司报告期内曾经的关联方，上述情形已在《重组报告书》中如实披露，不存在关联方非关联化情形，具体如下：

（1）深圳佳世弘，报告期内宁欣曾经持股 82%，于 2019 年 7 月 11 日转让给谭立。

深圳佳世弘成立于 2015 年 1 月 15 日，主营业务为从事智能手机内部金属冲压件产品相关业务，因宁欣管理精力有限，深圳佳世弘自成立以来经营不善，始终未有好转。2019 年 7 月，宁欣将所持有的深圳佳世弘股权转让给谭立，转让前，2017 年末、2018 年末净资产分别为-556.55 万元、-477.14 万元，双方约定转让对价为 1 元。上述股权转让行为真实发生，不存在股权代持行为。股权转让后，2020 年度标的公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员与深圳佳世弘、谭立之间没有发生业务、资金往来。

本所律师通过访谈标的公司实际控制人宁欣、股权受让方谭立，获取深圳佳世弘工商档案、转让前财务报表、标的公司及其实际控制人、董监高银行流水等

方式对上述情况进行了核查。经核查，深圳佳世弘不存在关联方非关联化的情形。

(2) 苏州安嘉卓，报告期内宁欣母亲（刘淑贞）曾经持股 70%，于 2018 年 4 月 27 日转让给乔晓亮。

苏州安嘉卓成立于 2014 年 3 月 26 日，2018 年 4 月转让前股东为宁欣母亲刘淑贞（持股 70%）、乔晓亮（持股 30%），并由后者负责日常经营管理与业务开拓。苏州安嘉卓与标的公司从事相同业务，成立目的系为开拓苏州地区新客户。后因标的公司苏州工厂产能逐渐提高、自身业务规模持续扩大，而苏州安嘉卓业务由于拓展不及预期，宁欣母亲有意转让控股权，乔晓亮有意承接 70% 股权从而全资控股。2018 年 4 月，宁欣母亲将所持有的苏州安嘉卓 70% 股权转让给乔晓亮。本次转让前，苏州安嘉卓注册资本为 300 万元，2017 年末净资产为 324.60 万元，经双方协商本次转让以注册资本平价转让，股权转让款已支付完毕。上述股权转让行为真实发生，不存在股权代持行为。股权转让后，报告期内，标的公司向苏州安嘉卓采购金额分别仅为 36.84 万元、14.45 万元，金额较小且逐年减少。报告期内，除上述已经披露或说明的采购金额外，标的公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员与苏州安嘉卓、乔晓亮之间不存在资金往来。

本所律师通过访谈标的公司实际控制人宁欣、股权受让方乔晓亮，获取苏州安嘉卓工商档案、转让前财务报表、转让价款的支付凭证、标的公司实际控制人及董监高银行流水等方式对上述情况进行了核查。经核查，苏州安嘉卓不存在关联方非关联化的情形。

### 3、外协厂商不存在利益输送情形

(1) 不存在通过为标的公司承担成本、费用或采用无偿或不公允的交易价格等方式向标的公司提供经济资源的情形

标的公司针对外协加工的项目，会同时向多家外协厂商询价、比价，外协厂商综合考量原材料、机器折旧、人员成本、合理利润等因素后向标的公司报价，标的公司在维持自身合理利润的前提下，经双方市场化协商，最终确定价格。标的公司与外协厂商的交易价格公允，不存在通过较低的外协价格输送利益的情形。

根据主要外协厂商的访谈记录、标的公司董监高及实际控制人银行流水，并经本所律师核查，标的公司主要外协厂商不存在或曾经存在通过为标的公司承担成本、费用或采用无偿或不公允的交易价格等方式向标的公司提供经济资源的情形。

## （2）不存在规避环保、安全生产及员工社保等要求的情形

标的公司所处行业不属于高危险、重污染行业，生产过程不涉及高危险、重污染的工序和环节，且生产无须取得特殊的业务资质证书，主要外协厂商未因环保、安全生产及员工社保事项受到主管部门的行政处罚。因此，标的公司不存在利用外协规避环保、安全生产及员工社保等要求的情形。

综上，本所律师认为，外协厂商与标的公司的实际控制人或核心人员不存在关联方非关联化或利益输送等情形，不存在通过为标的公司承担成本、费用或采用无偿或不公允的交易价格等方式向标的公司提供经济资源的情形，不存在规避环保、安全生产及员工社保等要求的情形。

## （五）标的资产不存在依赖外协厂商的情形

报告期内，标的公司对每年第一大外协厂商的采购金额占当年外协采购总额的比例分别为 48.94%、47.25%和 24.72%，呈现下降趋势，报告期最后一年已低于 25%。标的公司不存在对个别外协厂商依赖的情形，具体原因如下：

- 1、行业内外协资源丰富，标的公司选择空间较大。
- 2、标的公司可自主生产，可以通过采用增加夜班班组等方式进一步提升产能供给、缓解产能瓶颈。
- 3、更重要是，本次交易完成后，标的公司将成为上市公司控股子公司，双方属于同一行业同一领域，业务具有协同性。本着集团利益最大化的原则，标的公司采用外协生产的订单将在上市公司体系内消化，未来外协将失去必要性。

上市公司在光电显示领域深耕多年，传统客户主要是液晶显示器及液晶电视厂商，如苏州三星电子液晶显示器有限公司、乐金显示（南京）有限公司、青岛海信电器股份有限公司、创维液晶器件（深圳）有限公司、康佳集团股份有限公

司等，上市前及上市初期的主营产品主要系光电显示薄膜器件，包括应用在背光模组（BLU）和液晶显示模组（LCM）中的光学膜片、胶粘类制品和绝缘料制品，其核心工序为精密模切，模切机为核心设备之一。经统计，截至本补充法律意见书出具日，上市公司可与标的公司对接的通用模切设备如下：

| 序号      | 设备名称 | 设备数量（台） | 产能利用率  |
|---------|------|---------|--------|
| 1       | 圆刀机  | 23      | 45.88% |
| 2       | 平刀机  | 84      | 53.41% |
| 合计/综合平均 |      | 107     | 51.03% |

电子材料精密模切设备通用性高，通过更换模具可生产形状、大小各异的产品。截至 2020 年末，标的公司共有各类模切机 70 余台，从数量上看，上市公司模切机数量多于标的公司，设备储备充足。从产能上看，目前上市公司 107 台模切设备的总体产能利用率为 51.03%，具有较为充足的闲置空余产能，未来可有效承接来自标的公司的订单。

除精密模切设备外，上市公司共拥有 11,560 平方米电子材料精密模切专用的无尘车间，截至本补充法律意见书出具日，尚有 3,200 多平方米闲置富余可用于精密模切产能的扩产。

除硬件设施外，上市公司在模切技术、工艺、品质控制等方面具有较多的经验积累与人员储备，也保障了承接标的公司订单的能力。一方面，光电显示薄膜与精密功能性器件的模切业务一直是上市公司的核心业务之一，上市公司自身拥有较大规模的模切技术团队，交易双方可在本次交易完成后可通过技术交流等方式互相借鉴和吸收优秀经验，进一步提升团队水平；另一方面，上市公司与标的公司在本次交易前已经有良好的合作基础。苏州攀富显示技术有限公司作为上市公司全资子公司，系 2020 年度标的公司第五大外协厂商，当年标的公司向苏州攀富显示技术有限公司采购外协服务的金额为 869.80 万元，双方于本次交易完成后将均为上市公司控制下的企业，苏州攀富显示技术有限公司未来承接标的公司订单的协同性将更高。

因此，在完成本次交易后上市公司在较短时间内承接标的公司的订单具备可行性。

综上，本所律师认为，标的公司不存在依赖个别外协厂商的情形。

三、结合标的资产与外协厂的具体合作模式，外协厂所完成的生产环节、工艺、产成品等方面的具体情况，标的资产与主要客户签署的采购合同中对外协、转包或分包等行为的限制性条款和违约责任，逐一披露标的资产的委外加工行为是否实质上已造成违约，未来是否存在合同纠纷或诉讼风险，如是，请量化分析并补充披露相关违约后果，包括但不限于主要客户的流失风险、赔偿风险、对公司未来业绩及本次交易估值的影响。

回复：

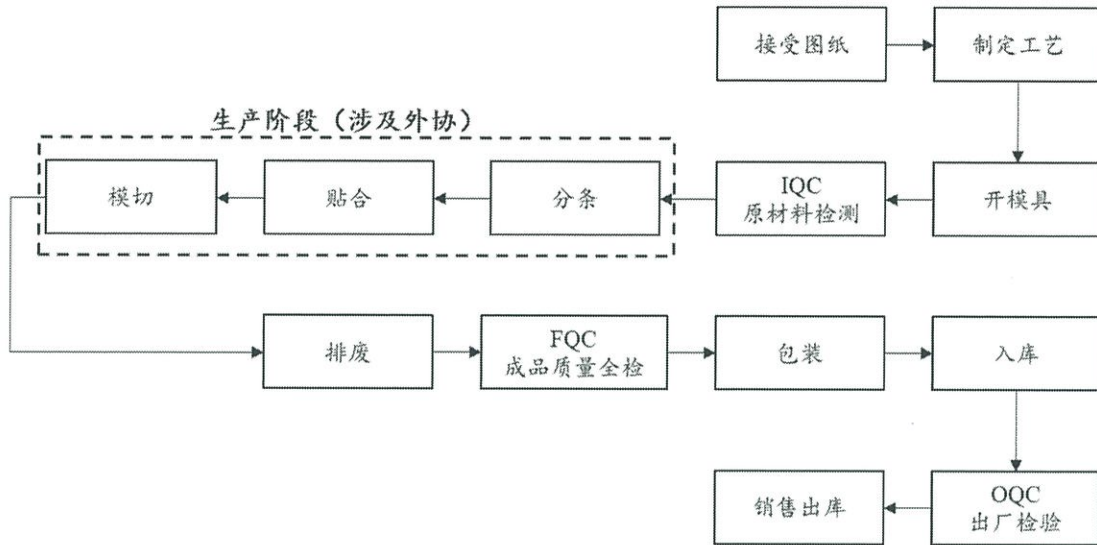
### （一）外协合作的具体情况

#### 1、外协资质审核

外协厂商作为标的公司的供应商，均通过了标的公司认证审核，进入了标的公司合格供应商名录。在选定外协厂前，标的公司会对新进厂商进行严格的资格审查与评定，包括基本情况、主要生产和检测设备状况、体系认证情况，并从品质、技术、成本、服务、环保五个方面进行打分，综合评分低于 70 分为不合格。通过审查后的合格供应商，才有资格承接标的公司委外工序。

#### 2、外协生产环节与工艺

一般来说，从新产品设计到最终成品实现销售的大致流程可分为四个阶段，分别为生产准备阶段、生产阶段、交付阶段和销售阶段，流程图如下：

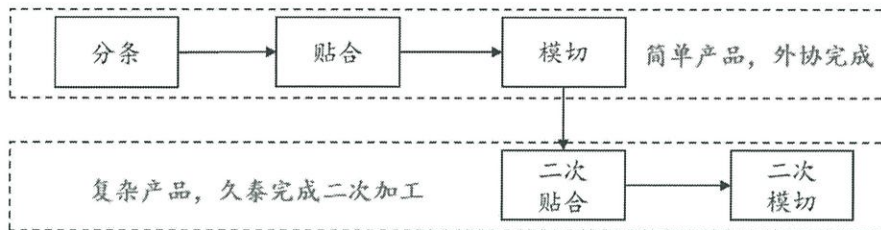


四个阶段中，仅生产阶段涉及外协加工，其余环节由标的公司主导完成，具体如下。

(1) 生产准备阶段。标的公司接受客户图纸后，由标的公司研发部主导设计整体方案，明确标准规格、技术参数、性能指标，并负责样品打样，出样后送给客户验证，客户验证合格后，研发部形成产品的工艺文件及产品 BOM 表。

整体方案的设计会对产品质量、生产良率产生直接影响，是标的公司的核心竞争力，由标的公司完成。标的公司主导了前期研发与设计，为确保外协厂商在后续生产阶段能够严格贯彻执行，标的公司对外协订单实施了较为严格的项目管理，对于影响产品性能的重要原材料、重要模具由标的公司提供。外协厂商根据自身设备及经验，按标的公司要求采购一般通用辅料，拟定具体生产计划。

(2) 生产阶段。主要包括分条、贴合和模切三大工序。分条是指将较宽的大卷材料重新切分为多卷较窄的材料，以满足模切设备的规格需要，这一阶段标准化、自动化程度较高，主要通过操控分条机实现。贴合又称复合，是指将多层不同材料（胶带、薄膜、陶瓷、泡棉等）堆叠并粘合在一起，实现复合材料特性。贴合可从 2 层至多层不等，根据材料的不同，贴合的工艺难度差别较大。模切是指通过模切机器和特定模具，将完成前期准备的材料裁切成图纸指定的图样，通过操控模切件完成，标准化、自动化程度也较高。实际生产中视产品复杂程度，可能涉及上述工序的多次循环。



从产品简繁程度来看，对于简单产品，外协厂商通常可以独立完成分条、贴合、模切任务，根据项目情况，标的公司也会派驻专人进行现场管理和指导。对于部分多次贴合、多次模切的复杂产品，标的公司在收到外协交付的半成品后自行完成后续再加工。

从生产工艺难易程度来看，若遇到多层材料、材质特殊（如脆性较高的陶瓷）或形状奇特（如多孔镂空）的产品，为保障最终产品质量，一部分技术难度较大或标的公司拥有核心优势的工序（如贴合），由标的公司负责完成。

综上，在实际生产中，综合考量产品简繁程度、工序难易程度、外协厂商技术胜任能力等因素，标的公司选择将部分产品或工序外协生产，保障质量要求的同时合理利用产能。

（3）交付阶段。标的公司履行 FQC（成品质量检测）及必要的修复加工环节，最终产成品入库。

（4）销售阶段。根据客户供货需求，标的公司履行 OQC（出厂检测）环节，产品销售出库。

### 3、标的公司与外协厂商针对产品质量不合格或未按期交货等事项的处理及赔偿进行了详细的约定，有利于维护标的公司利益

标的公司与外协厂商除签署《采购协议》外，还要签署《品质协议》。外协厂商严格遵守标的公司的技术要求和标准，不能随意更改标的公司制定的技术资料，重要原材料和模具由标的公司提供，最终交付给标的公司符合质量要求的产品，对标的公司负责。标的公司对外协厂商交付的产品质量实行严格的监督检查制度，以确保交付给客户的产品质量符合要求。

标的公司与外协厂商针对产品质量不合格或未按期交货等事项的处理及赔

偿进行了详细的约定，双方一般采用标的公司（或其子公司深圳金博恩）的模板合同，具体如下：

| 公司<br>名称   | 主要条款  |
|------------|---|
| 1<br>久泰精密  | <p><b>《采购框架协议》</b></p> <p>7.2 供方未能按合同约定的时间提交物料的，应按未能按时交付部分的总金额每日万分之二点一支付滞纳金，超过交付日期十天视为不能交货，供方向需方偿付不能交货部分货款的 50%的违约金。</p> <p>7.3 供方未能按合同约定的规格、质量交货而需方同意利用的，应当重新确定价格，不同意利用的，由供方在规定时间内更换，并按逾期交付承担滞纳金、支付因更换所产生的实际费用。超过约定交付期限十天仍未更换完毕的，或需方不同意利用并要求退货的，按不能交货承担违约责任和相应损失。</p> <p>7.6 供方未能完全按合同履行的，需方有权单方解除合同，并由供方承担因违约给需方造成的包括可得利益在内的一切损失。该一切损失包括但不限于滞纳金、违约金、可得利益、律师费、差旅费、调查费等费用。</p> <p>7.7 供方违约后需在违约的结果确定后的十个工作日内向需方承担违约责任并赔偿前述损失，逾期支付的，从应付之日起按每 7 日万分之一计算罚息，不足 7 日按 7 日计算。</p> <p><b>《品质协议》</b></p> <p>1.2 供需双方应严格遵守本协议各条款的规定和要求，违约方应负全部责任，并按协议的规定赔偿对方的损失。</p> <p>3.4.2 在交付需方验收后，供方承担因产品缺陷，在需方生产过程中或终端用户使用过程中造成的经济损失。</p> <p>3.7.1 供方产品依照现有标准判定为异常，产品将退回供方或者和供方进行换货处理，供方应承担退换货产生的一切费用。</p> <p>3.7.8 若因为原材料异常造成需方客户端退货、换货/客诉的，相关损失费用（包括但不限于客户向需方的索赔、需方根据与客户之间的合同约定可获得的利益损失、需方为解决争议产生的律师费、鉴定费、公证费、调查费等）由供方承担。</p> |
| 2<br>深圳金博恩 | <p><b>《采购框架协议》</b></p> <p>1、供方必须严格遵守交货日期，逾期交货（包括资料不齐、验收不合格顺延、返修更换顺延）的，应以如下方式向需方支付违约金：</p> <p>a. 超过约定交货日期的，每延迟一日，按照订货总价的万分之二点一支付违约金；逾期交货超过 3 天，需方有权解除订单，供方应全额退还已经取得的相关货款及费用，并交纳一定金额的违约金（订单合同金额小于 10 万元的，违约金按 10 万元支付；大于 10 万元的，应支付的违约金不低于合同金额的 1 倍）。</p> <p>b. 由于逾期交货或质量不合格等原因导致供方生产停线或者出货延迟的，每发生一笔，供方应赔偿 50 万元，并且造成需方客户罚款金</p>  |

|  |   |
|--|---|
|  | <p>额由供方承担，如果导致需方丢失客户订单的，供方赔偿需方订单损失，并且终止合作。</p> <p>2、供方交付的产品如存在质量问题，而供方又不能在交货期或指定期限内进行置换，按逾期交货处理。</p>  |
|  | <p><b>《质量保证协议》</b></p>  |
|  | <p>4.10 进货检验不合格的批次，供方应及时补货，严重影响生产的，供方应向需方支付本批货款 3%以下，500 万元以上违约金，需方有权从货款中抵扣。</p> <p>4.13 由于物料无法逐一检验且某些物料的质量问题需要在投入生产使用时或投入市场后才能发现，在此期间因材料不良导致异常的，供方必须无条件提供退换货处理，如果造成经济损失的，一切损失费用将由供方承担。</p> <p>4.14 供方提供的物料在需方使用过程中或者在需方客户端出现质量问题，经查实属于原材料不良导致的，则需方所有的损失及客户端所有的直接损失和间接损失均由供方承担，包括材料费用、重工费用、人工费用等。</p> |

根据上表可知，由于外协厂商产品质量不合格或逾期交货等原因致使标的公司生产停线或者出货延迟的，外协厂商应向标的公司赔付相应的滞纳金或违约金（具体金额与延期天数、合同金额相关，具体约定见上表），标的公司因此受到客户处罚所遭受的损失全部由外协厂商承担；如果因此导致标的公司丢失客户订单的，外协厂商赔偿标的公司订单损失。外协厂商未能完全按合同履行的，标的公司有权单方解除合同，并由外协厂商承担因违约给标的公司造成的包括可得利益在内的一切损失。

由此可见，外协厂商可能承担的违约责任届时将以标的公司实际遭受的损失金额为限，包括但不限于因外协厂商未完全履行合同，致使标的公司需向客户支付的赔偿金，需向客户赔偿的成本、费用及相关损失，以及标的公司因此无法取得的可预见收入等，该等违约责任可以清晰界定。

截至本补充法律意见书出具日，正在合作的主要外协厂商经营情况良好。标的公司在具体项目选定外协厂商前，也会对其进行再次评估，确保具备合同履行能力以及违约赔偿能力。

作为辅助性功能器件，标的公司主营的模切件在整机销售后一般不存在售后需求。标的公司客户存货周转效率较快，交付的产品通常很快被应用在终端产品中，并最终销售给消费者。标的公司外协加工费的结算账期通常为 90-120 天，

当出现因产品质量问题导致需要向外协厂商索赔时，一定的支付账期亦可以有效保障标的公司利益。

报告期内标的公司未曾出现因产品质量、交期等问题与客户发生纠纷、被客户追责、丢失订单等情形，亦未与外协厂商发生纠纷或向其索赔损失等情形。如若未来出现上述情况导致标的公司遭受损失的，标的公司有权依照合同约定，向外协厂商进行索赔，以减少自身损失。

综上，外协厂商相关违约责任具有可实施性，可以保障标的公司利益。

## （二）标的公司与主要客户签署的采购合同中对外协、转包或分包等行为的限制性条款和违约责任

### 1、标的公司外协采购不构成转包、分包，不存在违反法律法规的情形，符合行业惯例

首先，标的公司外协采购不构成转包、分包。原因如下：转包模式下，转包人转包的目的是退出承包法律关系，不履行任何义务，仅向受让人收取相应管理费；分包模式下，分包人需就其工作成果与承包人共同向客户承担连带责任。对于标的公司存在采购外协加工服务的项目，外协厂商不会就标的公司的最终交付成果对标的公司的客户承担责任，并未导致标的公司与主要客户签署的合同项下的权利义务发生转移或增加其他第三方作为权利义务承担主体。标的公司就交付给客户的最终成品对客户承担全部合同责任。因此，标的公司将部分简单产品及工序委外采购不构成转包、分包。

其次，根据我国现行法律、法规及规范性法律文件的规定，标的公司所处的消费电子模切行业不属于工程勘察、设计和施工服务等现行法律、法规明确规定必须取得发包人同意方可将部分工作交由第三方完成的行业及业务类型。因此，标的公司外协采购不存在违反我国法律法规的情形，符合消费电子行业惯例。

### 2、标的公司外协行为存在违反部分客户模板框架合同约定的情形

报告期内，标的公司与客户签署的采购框架合同可以分为以下三类：第一类未约定外协限制条款，第二类约定不得转让合同项下权利义务，第三类约定未经

客户同意不得转包、分包或外协。具体合同条款以及三类主要客户名单已在《重组报告书》“第五节 交易标的基本情况”之“十二、标的公司主营业务情况”之“（十）委外加工的情况”之“6、委外加工模式的合法合规性”中详细披露，请参见具体内容。

针对第二类客户，标的公司就交付给客户的最终成品对客户负责，权利与义务的责任方仍为标的公司，标的公司外协采购并未导致其与主要客户签署的合同项下的权利义务发生转移，不属于采购框架协议中约定的“未经事先书面同意，不得转让合同项下权利义务”的情形。

标的公司与上述第三类部分客户签署的采购框架合同等文件，并非完全限制外协，而是需要客户事先书面同意。标的公司所处行业市场竞争激烈，标的公司在谈判中相对处于弱势地位，因此上述框架合同均为客户提供的格式模板。在精细化社会分工的大背景下，外协是消费电子产业链常见模式，同行业可比公司亦存在类似情形。基于上述行业通行惯例以及标的公司与主要客户多年良好合作的事实，双方合作已经形成了较高的默契度，通常标的公司不会特意通知客户外协采购的相关事项。但严格来说，标的公司外协行为违反了与第三类客户签署的模板框架合同中限制委托第三方生产的约定，未来存在一定的合同纠纷或诉讼风险。

自合作以来，标的公司在产品质量、供货速度、售后服务等方面的表现均符合客户要求，与主要客户建立了长期的合作关系。同时，标的公司取得了客户合格供应商认证，且均通过了客户定期的例行检查或复审（通常每年一次），合作期间未出现被客户追责的情形。

经客户访谈确认，历史上已经完结的项目或已经执行完毕的协议，双方不存在纠纷、争议与诉讼，不存在由此引起的索赔或追责的情形；正在执行的协议或项目，双方正常合作，未来合作具有持续性。

因此，截至本补充法律意见书出具日，标的公司不存在合同纠纷或诉讼，未来标的公司面临合同纠纷或诉讼的风险较小。

### 3、违约后果

尽管未来标的公司面临合同纠纷或诉讼的风险较小，但仍然无法完全排除相

关风险。根据标的公司与上述第三类客户签署的采购框架协议，违约责任可以归纳为以下四个方面：

| 违约责任   | 客户名称   | 主要条款   | 备注                        |
|--------|--------|--|---------------------------|
| 支付违约金  | 1 客户 A | 如供需双方年合作金额小于等于 1,000 万人民币，按照问题批次交易总额的 30%或 100 万元人民币支付违约金（按金额最大者确定），如供需双方年合作金额大于 1,000 万人民币，则按照问题批次交易总额的 30%或 500 万元人民币支付违约金（按金额最大者确定）。                        | 以 2020 年度外协销售金额的 30%测算，见下 |
|        | 2 客户 B | 需方接收转包货物的，供方应按已向需方供货（供方自己生产供货和转包生产供货）的所有业务总额的 30%向需方支付违约金；需方不接收的，供方除按已向需方供货的所有业务总额的 30%支付违约金外，还应赔偿因此给需方造成的损失（包括工厂的索赔）。   | 以 2020 年度全部销售金额的 30%测算，见下 |
|        | 3 客户 C | 供方违反本协议或不严格履行协议，须承担违约责任。本协议及附件条款中有明确约定的，从该约定；无具体约定的，应向需方支付违约金壹佰万元整。  | 固定 100 万元                 |
| 赔偿额外成本 | 1 客户 B | 如需方依本合同第 19.1 条约定终止本合同或解除任何订单全部或部分时，需方可自行或向任何第三人采购相同或相似的产品。供方经需方通知后 10 天内，应偿还需方因向第三人采购所产生的所有额外成本和费用，该成本和费用，依需方文件与认定即可确定。                                       | 历史上，外协未导致客户向第三人采购         |
| 赔偿损失   | 1 客户 A | 供方擅自将产品全部或部分委托或分包给第三方的，需方除有权要求供方赔偿其损失外，亦有权要求供方承担一种或多种违约责任。   | 未明确金额                     |
|        | 2 客户 B | 如因供方不履行本合同任何条款或基于本合同所产生的义务或责任导致需方请求供方履行的，则供方应给付需方据以诉讼或仲裁而给付或代垫的所有费用，包括但不限于律师费、诉讼费、仲裁费、鉴定费、调查费、公证费、会计师费。违约金应足以弥补需方所受到的直接损失、间接损失、预期利益损失以及商誉损失等，否则供方应另行赔偿需方所受的损害。 | 历史上，外协未导致客户出现该类损失         |
|        | 3 客户 C | 违约金不足以弥补需方的损失时，供方应予以补足。本协议所指损失包括实际损失、预计可获利益的损失（含销售利润）、客户索赔、特采价差、需方因处理供方违约行为的所有支出（包括但不限于律师费、调查费用、调查人工工时费、差旅费、仲裁或诉讼费用等）。   | 历史上，外协未导致客户出现该类损失         |
|        | 4 客户 D | 如本协议及相关工作说明约定的违约金不足以弥补守约方的损失，守约方有权要求违约方进一步补偿。本协议及相关采购订单所称损失应包括因违约行为导致的守约方的损失，包括守约方为处理违约事件所发生的包括调查、仲裁、诉讼、律师等法律费用在内的费用和开支。                                       | 历史上，外协未导致客户出现该类损失         |

|             |   |      |   |   |
|-------------|---|------|---|---|
|             | 5 | 客户 E | 需方或供方故意违反基本贸易合同或个别合同时，可以向对方当事人索赔。需方损失的赔偿包括但不限于产品召回损失、产品检验检测费用、处理事故的差旅费用、支付给第三方的赔偿金，其他连带材料损坏费用、利润损失、品牌损失、停拉及其他损失等。 | 历史上，外协未导致客户出现该类损失   |
| 终止合同<br>(注) | 1 | 客户 A | 需方有权解除与供方的部分或全部协议及订单。   | 以 2020 年度该客户主营业务毛利计算，见下                                       |
|             | 2 | 客户 B | 需方有权终止本合同或解除任何订单的全部或一部分。但供方如采取下列措施的，需方可不行使本款权利：（1）需方通知后一日内向需方提出其补救违约的意愿及具体补救措施；（2）前款通知之日起五日内完全履行该补救措施。            | 以 2020 年度该客户主营业务毛利计算，见下                                       |
|             | 3 | 客户 E | 若未得到需方许可供方擅自外发加工，造成需方损失时需方可以向供方索赔，甚至停止贸易往来。   | 该客户仅 2018 年发生外协，外协销售金额为 27.26 万元，金额极小，2019 年度至 2020 年度该客户均未外协 |

注：基于前述分析，标的公司外协采购不构成客户 C 与客户 D 采购框架合同中约定“不得转包、分包”行为，不属于客户有权终止合同的情形

(1) 标的公司需按供货金额的一定比例或特定金额向客户支付违约金。经统计，若涉及支付违约金条款的客户 A、客户 B、客户 C 三家客户未来全部主张权利，按照 2020 年度销售额估算，标的公司违约金总计约 960 万元。根据上表各家违约条款，具体计算过程如下：

单位：万元

| 客户名称 | 2020 年度外协销售金额 (A) | 2020 年度销售金额 (B) | 违约金计算依据 | 违约金金额         |
|------|-------------------|-----------------|---------|---------------|
| 客户 A | 2,403.94          | 4,985.94        | A*30%   | 721.18        |
| 客户 B | 402.64            | 464.29          | B*30%   | 139.29        |
| 客户 C | 265.64            | 1,545.57        | 固定金额    | 100.00        |
| 合计   |                   |                 |         | <b>960.47</b> |

针对支付违约金的風險，标的公司实际控制人已出具承诺函，相应损失由其承担，详见本题之第四部分之“（二）宁欣承诺中相关责任可清晰界定并具有可实施性”的具体内容。

(2) 赔偿客户自行或委托其他第三方生产产生的额外成本和费用。标的公

公司已销售给客户的全部产品均经历了严格的检测，确保符合客户各项要求后被应用在终端产品中。涉及该条款的客户为客户 B，2020 年度主营业务收入为 464.29 万元，占当年标的公司营业收入的比例为 0.71%；主营业务成本为 402.86 万元，占比 0.84%；主营业务毛利为 61.42 万元，占比 0.35%。历史上，标的公司外协行为未导致客户需要向除标的公司外的第三人采购相同或相似产品。尽管如此，仍然存在未来可能发生上述情形的风险。未来，若客户因外协事项将标的公司订单的全部或部分自行生产或委托他人生产，则有权要求标的公司承担上述成本费用，具体金额依赖于客户举证其因此付出的额外成本费用金额。

(3) 赔偿客户的实际损失，包括直接、间接、预期利益及索赔支出等。标的公司主营的模切件为辅助性功能器件，对终端产品的核心性能影响极小，终端产品销售后，通常不存在模切件售后或召回的情形。标的公司已销售给客户的全部产品均经历了严格的检测，确保符合客户各项要求后被应用在终端产品中。历史上未发生因外协行为致使客户遭受损失的情形，如诉讼费用、召回损失、影响客户销售利润等。尽管如此，仍然存在未来可能发生上述情形的风险。未来，若客户因外协事项遭受各项损失，则有权要求标的公司赔偿，具体金额依赖于客户举证其实际受到损失金额。

(4) 客户有权终止合同。标的公司可采取相应补救措施，标的公司制定了增加夜班班组、优先在上市公司体系内消化订单等措施，逐步降低外协比例，最大程度地避免客户流失风险。经统计，涉及终止条款的客户 A、客户 B 两家客户 2020 年度主营业务收入合计 5,450.23 万元，占当年标的公司营业收入的比例为 8.28%；其主营业务毛利合计为 1,012.52 万元，占当年标的公司毛利总额的比例为 5.69%，占比较小，具体计算过程如下。如未来上述两家客户全部终止合作，将对标的公司生产经营产生一定不利影响。

单位：万元

| 客户名称 | 2020 年度<br>收入   | 占当年收入<br>的比例 | 2020 年度<br>成本   | 占当年成本<br>的比例 | 2020 年度<br>毛利   | 占当年毛利<br>总额的比例 |
|------|-----------------|--------------|-----------------|--------------|-----------------|----------------|
| 客户 A | 4,985.94        | 7.57%        | 4,034.85        | 8.40%        | 951.10          | 5.35%          |
| 客户 B | 464.29          | 0.71%        | 402.86          | 0.84%        | 61.42           | 0.35%          |
| 合计   | <b>5,450.23</b> | <b>8.28%</b> | <b>4,437.71</b> | <b>9.23%</b> | <b>1,012.52</b> | <b>5.69%</b>   |

注：报告期内，客户 E 仅 2018 年发生外协，外协销售金额为 27.26 万元，金额极小，2019 年度至 2020 年度客户 E 均未外协

针对客户流失的风险，上市公司与标的公司实际控制人已在《业绩承诺及超额业绩奖励协议》充分约定，详见本题之第四部分之“（二）宁欣承诺中相关责任可清晰界定并具有可实施性”的具体内容。此外，上市公司已就上述风险在《重组报告书（修订稿）》之“重大风险提示”和“第十三节 风险因素”之“一、标的公司的经营风险”之“（二）外协加工风险”中充分披露。

综上，经测算，外协对标的公司未来业绩的影响较小，相对可控。标的公司因外协导致未来业绩出现大幅下滑的风险较小。

#### 4、本次交易完成后，标的公司外协采购的必要性降低

报告期内，标的公司依靠单班自有产能和少部分外协产能，满足日常订单需求。未来标的公司计划通过采用增加夜班班组的方式，充分利用闲置夜班产能，严格控制外协采购的比例。根据标的公司现有机器设备情况及产能扩张计划，标的公司自有产能完全能够满足未来 5 年的预测期订单增量，不存在供应不足的风险。

另外，本次交易完成、标的公司控股权注入上市公司后，基于上市公司现有产能利用和整体利益考虑，未来标的公司获取的客户订单，将优先在上市公司体系内消化，外协采购的必要性降低。

综上，本所律师认为，标的公司外协采购不构成转包、分包，相关外协采购不存在违反我国法律法规的情形；外协是消费电子产业链常见模式，同行业可比公司亦存在类似情形。标的公司外协行为存在违反部分客户模板框架合同约定的情形，但双方建立了长期的合作关系，经客户访谈确认，未来标的公司面临合同纠纷或诉讼的风险较小。根据采购框架合同，经测算，外协对标的公司未来业绩的影响较小，相对可控，标的公司因外协导致未来业绩出现大幅下滑的风险较小。本次交易完成后，标的公司外协采购的必要性降低。

#### （三）关于外协加工的补充风险提示

上市公司在《重组报告书（修订稿）》之“重大风险提示”和“第十三节 风险因素”之“一、标的公司的经营风险”之“（二）外协加工风险”进行了修改和完善，补充提示了因外协可能导致的主要客户流失风险、赔偿风险，以及对标的公司未来业绩及本次交易估值的影响风险，提醒投资者予以关注。具体如下：

#### “（二）外协加工的风险”

在严格把控原材料、生产工艺、性能指标、产品质量等前提下，报告期内标的公司存在将部分产品或工序委外生产的情形。外协是消费电子产业链的常见模式，同行业可比公司亦存在类似情形。报告期内，剔除客供料后，标的公司采购外协加工服务费的金额分别为 2,601.83 万元、5,002.78 万元、5,258.52 万元；涉及外协工序或产品的订单收入分别为 6,355.21 万元、18,277.79 万元、16,766.21 万元。

针对外协加工厂商的合作稳定性、产品质量、交货期等风险，标的公司已制定相关保障措施，但仍然无法完全排除或避免未来因外协合作不稳定、质量不合格或逾期交货等原因导致标的公司生产停线、出货延迟、客户罚款、甚至丢失客户订单的风险。

此外，根据标的公司与部分客户签署的相关采购框架合同，外协采购存在一定的合同纠纷或诉讼风险。经测算，若涉及支付违约金条款的客户未来全部主张权利，按照 2020 年度销售额估算，标的公司违约金总计约 960 万元；若涉及终止条款的客户全部停止合作，按 2020 年度经营业绩计算，标的公司营业收入将减少 5,450.23 万元，占当年标的公司营业收入的比例为 8.28%；其毛利损失为 1,012.52 万元，占当年标的公司毛利总额的比例为 5.69%。

未来如果因标的公司外协事项，客户将订单的全部或部分自行生产、委托他人生产，客户有权要求标的公司承担客户因此发生的额外成本费用，涉及该条款的客户 2020 年度主营业务收入为 464.29 万元，占当年标的公司营业收入的比例为 0.71%；主营业务成本为 402.86 万元，占比 0.84%；主营业务毛利为 61.42 万元，占比 0.35%。

除上述情形外，未来如果标的公司外协事项造成客户受到各项损失，则根据

采购框架合同约定，客户有权要求标的公司承担客户因此发生的实际损失，具体金额依赖于客户举证。

综上，因标的公司外协事件导致赔偿客户违约金或损失、支付客户额外成本费用或影响客户合作稳定性，将会对标的公司生产经营、未来业绩及本次交易估值造成不利影响，敬请投资者特别注意。”

四、披露宁欣所作承诺“如因标的公司或其子公司未经客户事先书面同意即进行外协采购，致使标的公司承担违约责任的，相应损失由宁欣承担”中，相关违约责任是否可以清晰界定并具有可实施性，是否已充分考虑前述问题（3）中的主要客户的流失风险和对公司未来业绩的影响。

回复：

#### （一）报告期内外协采购被客户追责的可能性较低

首先，标的公司基于丰富的行业经验建立了完善的产品质量体系，对出厂产品均实施有效的产品质量控制。报告期内，标的公司未因产品质量问题、交期问题等与客户发生纠纷。

其次，模切产品细分型号众多，客户较多其产品复杂程度各异。行业内企业的核心竞争力在于前期研发优势、过程良率控制与成本节约、后期客户服务等方面。为使最终量产产品符合客户技术标准，标的公司通常提前一年左右进行预研，需要大量研发投入。标的公司始终高度重视并主导了整体方案设计和客户交付环节，严格把控外协厂商重要原材料和模具，并负责执行了部分重要且难度较高的工序。对于工艺简单的产品或工序，标准化程度较高，标的公司委外生产，可以有效缓解短期产能瓶颈，是行业内的通行做法，同行业可比公司均存在类似情形。在保障产品质量的前提下，标的公司充分利用自有产能的同时少量利用市场上外协产能，可以更及时地满足客户交货要求，更好地服务客户，实现多方共赢。

再次，标的公司主要客户为行业内规模较大的知名企业，供应链管理水平和自身通常维持低库存状况，存货周转水平较高。经历零件测试、模组测试、整机测试等一系列严格检测后，确认所有零配件均符合要求。有别于芯片、屏幕等部件，模切件仅是终端产品中的辅助性器件，对整机的核心性能、外观影响极

小，整机销售后，通常不存在模切件售后的情形。报告期内标的公司已销售的模切件经过了客户严格的检测，确认合格后已使用在终端产品中。因此，标的公司被客户追责的风险较低。

另外，因报告期内深圳金博恩订单增长较快，标的公司在未增设夜班班组的前提下，自有白班产能存在一定瓶颈，导致采购外协加工费的金额较大。2021年1-4月，剔除客供料金额外，标的公司采购外协加工费的金额为986.85万元，标的公司已有效降低外协比例。

经客户访谈确认，历史上已经完结的项目或已经执行完毕的协议，双方不存在纠纷、争议与诉讼，不存在由此引起索赔或追责的情形；正在执行的协议或项目，双方正常合作，未来合作具有持续性。

因此，未来标的公司因报告期外协采购被客户追责的可能性较低。

## （二）宁欣承诺中相关责任可清晰界定并具有可实施性

根据标的公司与约定有违约责任的该部分客户签署的相关采购框架合同，主要违约责任可以归纳为以下四类：（1）标的公司需按供货金额的一定比例或特定金额向客户支付违约金；（2）赔偿客户自行或委托其他第三方生产产生的额外成本和费用；（3）赔偿客户因此造成的损失，返还客户标的公司因此获取的利益；（4）客户有权终止合同。

上述违约责任中，第一类违约责任项下，标的公司可能承担的具体赔偿金额已明确约定或可计算；第二类、第三类违约责任项下，历史上未发生导致客户遭受实际损失的情形，标的公司可能承担的赔偿金额依赖于未来客户举证。因此，上述责任均可以清晰界定。

第四类违约责任为客户有权终止合同，参考《关于当前形势下审理民商事合同纠纷案件若干问题的指导意见》的相关规定，客户流失的损失需综合考虑可预期性、损害减轻等多方面因素。此外，第四类违约责任项下，标的公司可以采取相应补救措施，最大努力避免客户流失。例如：标的公司可以充分利用闲置夜班产能，未来自有产能完全能够满足客户订单需求，不存在供应不足的风险，标的公司减少直至终止外协的补救措施具有可行性。另外，本次交易完成、标的公司

控股权注入上市公司后，基于上市公司现有产能利用和整体利益考虑，未来标的公司获取的客户订单，将优先在上市公司体系内消化，外协采购的必要性降低。

经客户访谈确认，历史上已经完结的项目或已经执行完毕的协议，双方不存在纠纷、争议与诉讼，不存在由此引起索赔或追责的情形；正在执行的协议或项目，双方正常合作，未来合作具有持续性。

鉴于上述，标的公司因外协被客户追究违约责任的风险整体可控、可能性较低。关于主要客户流失而导致对标的公司未来业绩产生影响的责任，上市公司与业绩承诺人宁欣签署的《业绩承诺及超额业绩奖励协议》已进行了充分约定，若上述行为致使标的公司遭受损失，造成累计实现净利润数低于累计承诺净利润数的，宁欣将对上市公司进行相应补偿。根据标的公司实际控制人提供的资产信息，经核查，宁欣具备赔付能力，暂无其他重大投资计划，同时宁欣实际控制的企业将通过本次交易获得 2.24 亿元现金对价和 98,823,529 股上市公司股份，其承诺具有可实施性。

综上，报告期内外协采购被客户追责的可能性较低。宁欣所做承诺中关于支付客户违约金、赔偿客户成本、费用及客户损失等相关违约责任可以清晰界定并具有可实施性。外协对标的公司未来业绩的影响较小，相对可控，标的公司因外协导致未来业绩出现大幅下滑的风险较小。关于主要客户流失而导致对标的公司未来业绩产生影响的责任已在《业绩承诺及超额业绩奖励协议》充分约定，若因客户流失导致标的公司业绩未完成，宁欣将对上市公司承担补偿义务。因此，宁欣所做承诺已充分考虑主要客户的流失风险和对公司未来业绩的影响。

综上，本所律师认为，宁欣所做承诺中相关违约责任可以清晰界定并具有可实施性，已充分考虑主要客户的流失风险和对公司未来业绩的影响。

**五、重组报告书第 165 页对珠海紫翔电子科技有限公司的客户类别划分存在表格与文字描述不一致的情形，请予以更正。**

**回复：**

珠海紫翔电子科技有限公司为第三类客户，相关表述已更正。

六、请上市公司结合标的资产目前夜班班组的实际运行情况、对产能的提升情况，补充说明标的资产未来主要通过增加夜班班组的方式是否能保证预测期销售增量带来的产能瓶颈，判断“预测期扩产计划导致外协占比持续升高的可能性较低”的依据。

回复：

#### （一）夜班班组的运行情况

标的公司现阶段生产设备较新，报告期内公司单班制下的产能利用率较高，但夜间产能尚未完全利用，可通过招聘熟练班组，增加夜间产能，理论上产能仍有较大提升空间。

截至本补充法律意见书出具日，标的公司最新的夜班排班情况如下：

| 月份      | 总夜班考勤人次<br>(人·次) | 工作天数<br>(天) | 平均夜班班组人数<br>(人/天) |
|---------|------------------|-------------|-------------------|
| 2021年3月 | 136              | 30          | 4.5               |
| 2021年4月 | 129              | 28          | 4.6               |

截至报告期末，标的公司拥有生产人员 301 人，但每个夜班班组人数平均不足 5 人，夜班产能存在较大闲置。

#### （二）增加夜班班组的方式足够应对预测期销售增量带来的产能瓶颈

以报告期最后一年（2020 年度）为基础，从销量维度，测算预测期（2021 年至 2025 年）产能缺口情况，具体如下：

| 项目            | 2020 年     | 2021 年     | 2022 年     | 2023 年     | 2024 年     | 2025 年     |
|---------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| 产品销量（万片）      | 325,061.27 | 489,625.16 | 537,361.08 | 571,200.48 | 596,674.90 | 617,332.87 |
| 较 2020 年销量增长率 | -          | 50.63%     | 65.31%     | 75.72%     | 83.56%     | 89.91%     |

注：为准确计算标的公司自有产能瓶颈，2020 年度销量中剔除了外协部分

由上表分析，标的公司现阶段夜班产能闲置，若预测期销量增量完全由标的公司内部消化，预测期最后一年（2025 年度）产能需较现阶段产能至少增长 90% 左右。

按照目前夜班班组不足 5 人，占全部生产人员的比例低于 2%，理论上标的公司可以通过招聘夜班工人，增加总产能 98% 以上。如再考虑不断改进流程工艺、精益化管理等带来的效率增量，标的公司在不依靠外协的情形下，将现有产能翻倍的可行性较高。苏州、深圳两地制造业发达，人力资源丰富，招聘夜班工人不存在困难和障碍，通过增设夜班班组，足够应对预测期销售增量带来的产能瓶颈。

综上，本所律师认为，标的公司夜班产能存在较大闲置，通过增设夜班班组实现产能翻倍的可行性较高，可以应对预测期销售增量带来的产能瓶颈。

### （三）夜班产能对机器折旧、资本性支出及评估模型的影响

#### 1、夜班产能对折旧的影响

标的公司采用直线法计提固定资产折旧，主要生产设备模切机的折旧年限基本为 5 年，各类检测设备的折旧年限为 3-5 年。根据《资产评估常用方法与参数手册》，上述设备分别归属为切割类设备和检测仪器、设备，手册提供的参考经济使用寿命分别为 12-16 年和 8-12 年，评估人员结合标的公司使用情况及历史设备更新周期，标的公司主要生产设备和主要检测设备的更新年限分别为 12 年和 8 年。

因此，标的公司目前的固定资产折旧年限，短于机器设备的更新年限，折旧政策已相对谨慎，不会因增加机器夜班工作使用时间而导致预测期加速折旧的情形。

#### 2、夜班产能对资本性支出的影响

首先，标的公司现阶段生产设备较新，平均成新率在 72.79%，夜间产能尚未利用，理论上产能可翻倍，因此标的公司对新增设备投入的需求不大。

其次，标的公司主要设备为行业通用设备，通过更换模具便可生产各式各样的产品，产品技术迭代对设备更新的需求不明显。根据企业永续经营假设，在本次评估模型中，预测期资本性支出为存量资产的更新支出，即通过计算基准日时资产尚存更新年限，在达到更新时点时，按照资产原值更新固定资产、无形资产或长期待摊费用，支出相关款项，保持现有折旧摊销政策不变。该做法符合评估

一般惯例。

因此，现阶段标的公司设备成新度较高、自动化程度较高、使用情况良好，通过开设夜班，现有固定资产的有序更新已经能满足未来预测期销量增长、产品技术进步。

综上，夜班产能对本次评估模型无重大影响。

#### （四）预测期扩产计划导致外协占比持续升高的可能性较低的原因

首先，标的公司现阶段夜班产能存在较大闲置，预测期内优先采用增设夜班班组的方式，可以快速提升自有产能，足够应对预测期销售增量带来的产能瓶颈。

其次，2010年上市以来，上市公司多元化发展策略导致模切业务受到了较大冲击和影响，市场竞争力有所下降。本次资产重组交易系上市公司聚焦模切主业的战略规划的重要一环，对提升上市公司业绩与股东回报均有十分重要的意义。标的公司近年来发展良好，在客户关系、研发与技术等方面具有较为领先的竞争优势，更重要的是与上市公司处于同一行业、同一领域，细分产品与客户结构形成互补，设备与技术具有通用性，客户可交叉营销。

根据上市公司规划，本次交易完成后，基于上市公司现有产能和整体利益考虑，未来标的公司获取的客户订单，将优先在上市公司体系内消化，外协的必要性降低。

综上，本所律师认为，预测期扩产计划导致外协占比持续升高的可能性较低具有合理依据。

#### 问题 2:

申请文件显示，报告期各期末，标的资产的员工人数分别为 503 人、479 人和 444 人，其中生产人员数量分别为 407 人、342 人和 301 人，应付职工薪酬余额分别为 485.41 万元、510.06 万元和 926.67 万元，员工人数连年减少而各年末应付职工薪酬余额呈显著上升趋势；根据《苏州锦富技术股份有限公司关于深圳证券交易所第三轮重组问询函的回复》，标的资产从事生产活动的人员包

括正式员工与劳务外包。

请上市公司补充说明：

一、标的资产报告期内劳务外包服务的原因、主要采购单位、采购金额、外包人数和岗位情况，并结合行业特点、业务模式及同行业可比公司情况等，说明劳务外包服务是否符合行业惯例，是否与同行业可比公司存在差异，是否符合《劳务派遣暂行规定》中关于劳务派遣不得超过总用工人数 10% 的相关规定。

回复：

#### （一）劳务外包的原因

报告期内，标的公司订单存在一定季节性波动，为降低因订单变化引起的人力成本浪费，或突发性用工需求风险，提高生产灵活性，标的公司在保持一定数量正式员工的同时，还存在劳务外包用工方式，涉及岗位主要为生产人员。

劳务外包单位组织安排外包人员在标的公司场地、利用标的公司设施从事相应生产环节，为标的公司提供简单或辅助性生产服务。标的公司通过采用劳务外包用工模式，提高了标的公司面对行业需求变化、订单波动时的应变能力和抗风险能力，具有合理性。

#### （二）主要劳务外包单位的采购情况

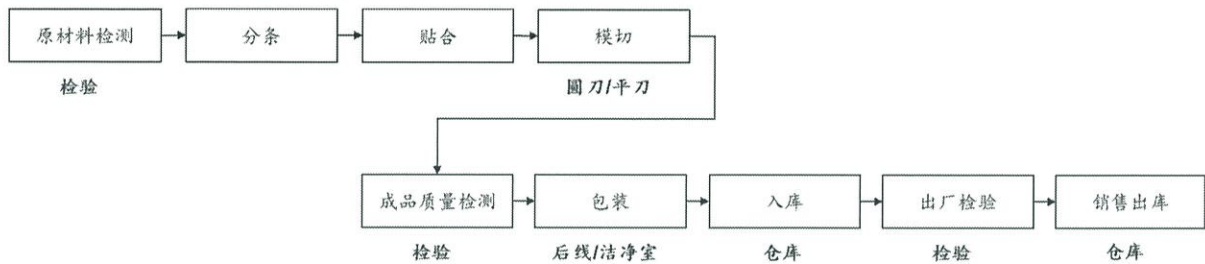
报告期内，标的公司劳务外包金额呈逐年下降趋势。报告期内采购金额超过 100 万元的主要劳务外包的具体情况如下：

单位：万元、人

| 报告期     | 主要外包单位           | 采购金额   | 期末（12月31日）<br>外包人员数量 | 涉及岗位          |
|---------|------------------|--------|----------------------|---------------|
| 2018 年度 | 江苏维盛优服企业管理有限公司   | 559.20 | 80                   | 后线、洁净室、仓库、平刀等 |
|         | 苏州全顺人力资源职业服务有限公司 | 226.19 | 42                   | 后线、洁净室、平刀等    |
|         | 苏州爱森华人力资源服务有限公司  | 131.49 | 13                   | 后线等           |
|         | 苏州工业园区凯扬人        | 115.82 | 16                   | 后线、洁净室、圆刀等    |

|         |                      |          |     |                      |
|---------|----------------------|----------|-----|----------------------|
|         | 力资源服务有限公司            |          |     |                      |
|         | 合计                   | 1,032.70 | 151 | -                    |
| 2019 年度 | 江苏维盛优服企业管理<br>有限公司   | 475.40   | 77  | 后线、洁净室、检验、平刀等        |
|         | 苏州全顺人力资源职<br>介服务有限公司 | 260.59   | 38  | 后线、洁净室、检验等           |
|         | 合计                   | 735.99   | 115 | -                    |
| 2020 年度 | 江苏维盛优服企业管<br>理有限公司   | 386.28   | 47  | 后线、洁净室、仓库等           |
|         | 苏州全顺人力资源职<br>介服务有限公司 | 305.16   | 48  | 后线、洁净室、检验、平刀、圆<br>刀等 |
|         | 合计                   | 691.44   | 95  | -                    |

上表中的外包岗位与工艺流程图的对应关系大致如下：



检验对应的岗位职能主要是对原材料、产成品和出库商品进行检验。劳务外包人员在专人指引下，按照既定指引对产品质量进行人工核查，对专业技术能力要求较低。

圆刀和平刀对应的岗位与生产环节相关，模切机自动化程度较高，工人按照指引时时监控机器状态，及时放料，对专业技能要求不高，劳务外包人员经培训后即可胜任。

后线及洁净室均为包装阶段涉及到的岗位，主要区别体现在对产品洁净度的要求上：需要在无尘环境中操作的即为洁净室，在普通环境下进行包装的即为后线。后线及洁净室对于专业技术能力要求不高，员工经过基础培训即可胜任，但现阶段尚无法以机器替代。

仓库主要对应的岗位职责主要是原材料库、成品库的材料保管，涉及入库和销售出库。劳务外包人员主要负责较为简单的清点、装卸和搬运工作。

### （三）劳务外包符合行业惯例，与同行业可比公司不存在显著差异

## 1、行业特点

一方面，精密功能性器件是典型的非标准化产品，客户为消费电子产品终端品牌商及其制造服务商、组件生产商。各厂商竞争激烈，为保持市场竞争力，每年均有新产品发布，不同终端产品的新品发布可能存在错峰或重叠。各品牌商智能手机出货量近年来均呈现下半年高峰的季节性规律，导致标的公司订单存在一定的季节性波动。

另一方面，消费电子行业具有产品更新速度快、技术迭代快、零部件众多的特点，为了能够保持市场竞争力，企业将更多的管理精力投向技术与研发、工艺改善、流程管理等核心环节。某些生产工序需要大量一线操作工人，行业内也因此产生了很多以提供工人招聘、驻场管理的专业化人力资源外包服务机构。

## 2、业务模式

标的公司主要工序包括开模具、原料检测、分条、复合、模切、排废、成品检测、包装、入库、出厂检测、销售出库等。在上述工序构成的生产线中存在大量简单性或辅助性的岗位。以用工量较大的检测、模切、包装等工序为例，检测环节除操作专业设备的技术型岗位外，还存在大量需要人工检测的辅助性岗位；模切工序中，除承担管理职责的领班等核心岗位外，普通机器操作岗位对专业技能的要求不高，员工经培训后即可胜任。此外，包装环节涉及清点、整理、打标签等大量辅助性岗位，工作相对简单，现阶段又无法完全用机器替代。

上述岗位用工量较大、人员流动性较大，采用劳务外包是包括标的公司在内的消费电子零配件生产制造企业的普遍做法。

## 3、同行业可比公司情况

采用劳务外包用工模式是行业通行做法，经查询，标的公司可比上市公司领益智造（002600.SZ）、智动力（300686.SZ）、博硕科技（300951.SZ）均存在劳务外包；扩大至消费电子产业链的其他创业板上市公司，如英力股份（300956.SZ）、鸿利智汇（300219.SZ）、隆利科技（300752.SZ）等也有类似情形。

| 公司名称 | 公开信息来源 | 相关劳务外包描述 |
|------|--------|----------|
|------|--------|----------|

|      |  |  |
|------|--|--|
| 领益智造 | 《关于对深圳证券交易所年报问询函回复的公告》                         | 2017年，公司劳务外包共涉及6个主体（母公司及5家子公司），总工时2,181.08万小时，劳务外包支付的报酬总额为35,606.59万元，占当年营业成本的2.49%。   |
| 智动力  | 2018年至2020年年度报告                                | 2018年至2020年，劳务外包工时总数分别为17.56万小时、2,693.58万小时、327.31万小时，劳务外包支付的报酬总额分别为415.69万元、33,147.41万元和7,252.78万元，占各年营业成本的比例分别为0.79%、24.50%和4.00%。 |
| 博硕科技 | 2020年年度报告                                      | 劳务外包的工时总数17.49万小时，劳务外包支付的报酬总额390.79万元，占营业成本的比例为1.09%。  |
| 英力股份 | 《关于安徽英力电子科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函之回复》 | 报告期各期，测算的发行人生产岗位中的平均劳务外包人数分别为662人、1,066人和1,561人，劳务外包报酬总额分别为3,416.39万元、5,424.48万元和8,161.68万元，占各期营业成本比例分别为5.92%、6.32%、7.96%。           |
| 鸿利智汇 | 《关于对深圳证券交易所2019年年报问询函回复的公告》                    | 2019年，公司劳务外包工时总数281.16万小时，支付报酬总额4,980.39万元，占当年营业成本的比例为1.71%。   |
| 隆利科技 | 《关于对深圳证券交易所2019年年报问询函的回复的公告》                   | 报告期内，公司劳务外包工时总数66.78万小时，支付的报酬总额2,124.94万元，占当年营业收入的比例为1.48%。  |

由上表可知，劳务外包是同行业可比公司常见的用工方式，但不同公司、不同年度的劳务外包费用占营业成本比例波动范围较大，从0.79%至24.50%不等，但大多情况分布在5%以下。2018年、2019年和2020年，标的公司劳务外包采购总金额分别为1,113.14万元、843.44万元和820.02万元，占当期营业成本的比例分别为3.92%、2.36%和1.71%，整体呈现下降趋势。

标的公司外包占成本的比例整体略低于英力股份，而略高于博硕科技和隆利科技，大致与领益智造、智动力（2020年度）和鸿利智汇处于同一水平。

综上，本所律师认为，标的公司劳务外包符合行业惯例，与同行业可比公司不存在显著差异。

（四）劳务外包用工模式不适用《劳务派遣暂行规定》中关于劳务派遣的相关限制性规定

根据现行有效的法律、法规及规范性文件的规定并经本所律师核查，劳务外包有别于劳务派遣，具体区别如下：

| 内容     | 劳务外包   | 劳务派遣   |
|--------|--|--|
| 适用法律   | 《中华人民共和国民法典》第三编合同  | 《中华人民共和国劳动法》《中华人民共和国劳动合同法》《中华人民共和国劳动合同法实施条例》《劳务派遣暂行规定》 |
| 法律关系   | 标的公司作为发包方、劳务外包公司作为承包方的合同法律关系   | 用工单位、劳务派遣单位（用人单位）及被派遣劳动者三方之间的劳动法律关系                    |
| 管理模式   | 由劳务外包公司依据其公司内部员工手册等规定对外包人员进行直接管理，并在外包业务执行过程中参与外包服务的进程，为企业提供员工入职前、在岗到离职的全流程管理服务 | 由用工单位按照其各项规章制度对被派遣劳动者进行直接管理和监督，劳务派遣单位不对被派遣劳动者进行日常管理和考核 |
| 用工风险承担 | 由劳务外包公司承担用工风险  | 用工单位给被派遣劳动者造成损害的，劳务派遣单位和用工单位承担连带赔偿责任                   |
| 经营资质   | 无需特殊经营资质   | 劳务派遣单位提供劳务派遣服务应当获得劳务派遣经营许可资质                           |
| 结算方式   | 以外包人员提供服务项目单价和完成工作量或工作时长、服务成果为基础进行结算   | 按照劳务派遣单位向用工单位派遣的人员数量进行结算并支付劳务派遣服务费用                    |
| 支付薪酬   | 外包服务人员薪酬水平由外包公司决定，由外包公司发放  | 被派遣劳动者的工资由用工单位决定并发放，在劳务派遣单位领取                          |

经核查标的公司与劳务外包公司签署的外包合同之约定，并经访谈主要劳务外包公司，标的公司用工模式为劳务外包，而非劳务派遣，具体分析如下：

（1）法律关系。标的公司与劳务外包公司建立外包合同关系，劳务外包公司与外包人员签订劳动合同，建立劳动关系并相应缴纳社保。

（2）管理模式。劳务外包公司向标的公司派驻现场管理人员，对外包人员进行日常直接管理，包括协调外包人员的争议纠纷、处理工伤疾病、应对突发事件等；标的公司负责为外包人员提供必要的服务场所、设备、设施、工具等。

（3）结算方式。标的公司基于外包人员数量、每小时费用、外包人员实际出勤小时与劳务外包公司进行对账，在劳务外包公司与外包人员确认实际出勤小时数后与标的公司进行结算。

(4) 支付薪酬。外包人员的薪酬水平由劳务外包公司依据市场供需情况、岗位情况、排班情况确定并支付。

综上，本所律师认为，标的公司的劳务外包用工模式不属于劳务派遣，不适用《劳务派遣暂行规定》中关于劳务派遣不得超过总用工人数 10% 的相关规定。

二、结合报告期内标的资产员工数量变化、人均薪酬变动情况，说明应付职工薪酬余额变动的原因，是否存在长期挂账的情形，劳务外包服务主要采购单位是否与标的资产及其实际控制人、核心人员存在关联关系。

回复：

#### (一) 应付职工薪酬余额变动的原因

标的公司报告期内员工数量、人均薪酬、期末应付职工薪酬余额情况如下：

单位：万元

| 项目          | 2020 年度<br>/2020 年 12 月 31 日 | 2019 年度<br>/2019 年 12 月 31 日 | 2018 年度<br>/2018 年 12 月 31 日 |
|-------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|
| 期末应付职工薪酬余额  | 926.67                       | 510.06                       | 485.41                       |
| 当期职工薪酬      | 5,132.60                     | 5,176.92                     | 4,723.02                     |
| 员工加权平均人数(人) | 461.00                       | 508.00                       | 594.00                       |
| 人均薪酬        | 11.13                        | 10.19                        | 7.95                         |

注：员工加权平均人数=Σ报告期各月员工数量/报告期月份数；  
人均薪酬=当期职工薪酬/员工加权平均人数。

如上表所示，标的公司报告期内员工加权平均人数分别为 594 人、508 人和 461 人，标的公司通过自动化改造、设备更新换代、生产流程优化等措施，有效提高了人工效率，员工人数（尤其是生产人员）数量逐年下降。同时，随着标的公司业务规模增长和业绩提升，为提高员工积极性，标的公司提高了薪酬激励，使得人均薪酬逐年上升。

标的公司报告期各期末应付职工薪酬分别为 485.41 万元、510.06 万元和 926.67 万元，2020 年末应付职工薪酬余额较 2019 年末增幅较大，主要原因是 2020 年在疫情影响下，标的公司仍取得较好的经营业绩，标的公司加大了对员工的薪酬激励，2020 年末计提的年终奖较往年增加较多所致，奖金期后已发放。报告期各期末，标的公司不存在职工薪酬长期挂账的情形。

综上，本所律师认为，标的公司报告期各期末应付职工薪酬余额变动的主要原因系随着标的公司业务规模增长和业绩提升，为提高员工积极性，标的公司提高了职工薪酬，使得人均薪酬逐年上升。2020 年末应付职工薪酬余额较 2019 年末增幅较大，主要原因是 2020 年在疫情影响下，标的公司仍取得较好的经营业绩，标的公司加大了对员工的薪酬激励，2020 年末计提的年终奖较往年增加较多所致，奖金期后已发放。报告期各期末，标的公司不存在职工薪酬长期挂账的情形。

## （二）劳务外包单位与标的公司及其实际控制人、核心人员不存在关联关系

通过访谈全部劳务外包单位并获取员工花名册、工商档案、无关联关系承诺书、标的公司实际控制人及核心人员调查表等方式，经核查，劳务外包单位与标的公司及其实际控制人、核心人员不存在关联关系。

综上，本所律师认为，劳务外包服务主要采购单位与标的公司及其实际控制人、核心人员不存在关联关系。

本补充法律意见书一式三份，经本所盖章及经办律师签字后生效。

（以下无正文）

(本页无正文，为北京大成律师事务所《关于苏州锦富技术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之补充法律意见书（五）》的签署页)

北京大成律师事务所 (盖章)

授权代表:



1100000103127

经办律师:



王恩顺

经办律师:



王勤

2021年 6 月 16 日