

## 深圳市大富科技股份有限公司 关于战略合作框架协议的进展公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

### 一、战略合作框架协议基本情况

2016年6月18日，深圳市大富科技股份有限公司（以下简称“公司”或“大富科技”）在巨潮资讯网（[www.cninfo.com.cn](http://www.cninfo.com.cn)）上披露了《关于签署战略合作框架协议的公告》（公告编号：2016-062）。公司与深圳市英唐智能控制股份有限公司（以下简称“英唐智控”，证券代码300131）、深圳市华森科技股份有限公司（以下简称“华森科技”，证券代码835953）开展战略合作，各方通过在纵向的上下游产业链，横向的市场/客户资源等方面的合作，共享先进技术，创新商业模式，营造全新工业4.0生态圈，为智能终端、物联网、通信、新能源汽车等领域客户提供全系列产品与服务，真正做到“强强联手，合作共赢”。

### 二、战略合作进展情况

2016年8月2日，为充分发挥公司与英唐智控在智能终端、智能家居、物联网、汽车电子等领域制造端与销售端的各自优势，进一步推动项目落地，公司与英唐智控签订了《关于硬件代理销售的备忘录》。备忘录主要内容如下：

#### （一）合作方基本情况

合作方：深圳市英唐智能控制股份有限公司

法定代表人：胡庆周

注册资本：1,069,526,426元

注册地址：深圳市南山区高新技术产业园科技南五路英唐大厦五楼

经营范围：智能控制产品软硬件、数码电子产品软硬件、光机电一体化产品软硬件、无线电子产品软硬件、汽车电子软硬件、数字电视机顶盒软硬件、卫星电视接收设备软硬件、电气自动化设备软硬件、自动化软硬件系统及工程、电脑产品软硬件、电子音像设备的开发、技术转让及销售（以上不含专营、专控、专卖商品及限制项目）；电子元器件、通讯器材、仪表及设备的购销；货物及技术进出口。（以上均不含法律、行政法规、国务院决定规定需前置审批和禁止的项目）；智能控制产品、数码电子产品、光机电一体化产品、无线电子产品、数字电视机顶盒、卫星电视接收设备、电气自动化设备的生产。（生产场地另设）。数字程控调度交换机的技术开发（不含限制项目）；电子元器件、电子产品、计算机的销售；互联网技术服务；数码产品的技术开发与销售；经营进出口业务（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）。

英唐智控的主要财务数据：

(单位：万元)

项 目	2016 年 6 月 30 日	2015 年 12 月 31 日
总资产	292,027.38	251,352.82
净资产	182,441.42	174,143.11
项 目	2016 年上半年	2015 年
营业总收入	144,215.99	177,139.49
归属于母公司的净利润	10,068.59	3,761.56

## (二) 硬件代理销售合作备忘录

### 1、合作内容

大富科技：在智能终端、智能家居、物联网、汽车电子零部件方面具备匹配全球一流品牌的领先技术、优势工艺、高端品质、丰富的产品线，利用这些技术和工艺，大富科技有能力提供精密机电零部件产品定制，并将其中部分产品进行标准化，通过规模优势进一步降低成本。

英唐智控：在面向智能终端、智能家居、新能源汽车等领域的，以电子元器件为代表的通用件分销业务方面具备领先优势。一方面，英唐智控在上述领域拥有丰富的下游客户群体；另一方面，通过分销平台对客户需求的分析和聚合，英唐智控有能力将零散需求集中并整合为批量的通用件需求。

双方充分利用上述互补优势，共同对大富科技制造的部分零部件产品开展标准化定义，定义和开发完成后，将这些标准件和大富科技的部分定制件在英唐智控的分销平台上向下游客户全面推广。

第一阶段定义和开发的产品包括但不限于下属产品：

- 1) USB 3.1 Type C 连接器；
- 2) PCBLess 摄像头模组；
- 3) 导电布；
- 4) 石墨散热片、石墨烯粉体；
- 5) RFID 标签、滴滴尿布；
- 6) 智能 LED 灯。

### 2、合作方式

#### (1) 线上合作

双方共同完成产品定义、标准设定、定价；大富科技负责按照定义和标准进行产品开发和生产；英唐智控负责完成大富科技的供应商资质审核，完成审核后在其线上分销平台推出上述产品并实施推广，大富科技生产出的上述通用件产品通过英唐智控的线上分销平台销售给客户。

双方将紧密合作，预计在本备忘录签订后一个月之内，完成英唐智控线上分销平台对大富科技的供应商资质审核。

英唐智控代理销售大富科技产品的主要条款如下，具体内容以后续签订的代理销售协议为准：

- 1) 代理方式：非独家；
- 2) 代理费用：销售额的 3‰~8‰；
- 3) 结算方式：以后续签订的代理销售协议约定为准。

## （2）线下合作

大富科技向英唐智控提供期望通过英唐智控线下销售渠道进行销售的产品规格、参数、竞争优势等信息，英唐智控审核通过后，负责在其线下销售渠道对口的客户群体进行推广。客户完成对大富科技产品、产线及供货能力等核准后，通过英唐智控渠道采购大富科技产品。大富科技负责完成产品的样品提供、小批试制及量产供货。

线下销售渠道的供应商审核由英唐智控渠道的客户对大富科技进行，英唐智控将紧密配合其客户的审核工作。

英唐智控代理销售大富科技产品的主要条款如下，具体内容以后续签订的代理销售协议为准：

- 1) 代理方式：非独家；
- 2) 代理费用：视销售的具体产品、客户等情况，在后续签订的代理销售协议中约定；
- 3) 结算方式：以后续签订的代理销售协议约定为准。

## 3、其他约定

双方将紧密合作以推动本备忘录合作内容的完成。后续合作细节事项，双方将进一步协商，于完成商务谈判后，分别签署合作协议。

## 三、合作备忘录签订对上市公司的影响

根据公司与英唐智控签订的《关于硬件代理销售的备忘录》，双方将基于各自优势，围绕着公司共性制造平台所产出硬件的制造与分销开展合作。通过该项合作，将有利于公司精密机电产品的销售拓展，让公司的制造优势得到更加充分的发挥。

### 1、定制件销售由大客户模式首次向平台化销售模式拓展

借助英唐智控的电子元器件分销平台，公司的定制件可通过单独销售或与通用件集成整体解决方案的方式进行销售推广，使得公司销售模式由原有的大客户模式向平台化、代理化的模式拓展，有利于公司将与全球顶级智能终端客户合作所积累的技术优势、品质优势、量产能力优势进一步发挥，拓宽了公司的下游客户群体和市场空间。

### 2、定制件通用化，商业模式多元化

公司及下属分子公司的产品线非常丰富，在多个领域拥有领先的技术和工艺，以及针对客户下一代需求成功开发完成的零部件，在品质、成本、响应速度等多方面具备优势。借助英唐智控电子元器件分销平台的丰富客户资源，公司可以收集下游客户需求，综合客户需求实现这些零部件的标准化，并在英唐智控分销平台上实现销售。一方面，有利于公司进一步实现规模效应，拓展下游市场，促进公司的先进技术和产品迅速转化为销售和利润；另一方面，通过英唐智控的分销平台的销售模式，公司在定制件之外，将开辟出崭新的通用件市场，实现公司商业模式的多元化。

#### 四、风险提示

1、本次项目合作尚未确定具体的合作条款，有待双方就合作细节进一步协商，本次项目合作尚具有不确定性。敬请广大投资者谨慎决策，注意投资风险。

2、本次项目合作不构成关联交易，亦不构成重大资产重组。

#### 五、备查文件

1、《关于硬件代理销售的备忘录》。

特此公告。

深圳市大富科技股份有限公司董事会

2016年8月3日