

**关于对天津膜天膜科技股份有限公司的
重组问询函有关财务会计问题的回复**

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

关于对天津膜天膜科技股份有限公司的 重组问询函有关财务会计问题的回复

深圳证券交易所创业板公司管理部：

贵部《关于对天津膜天膜科技股份有限公司的重组问询函》（创业板许可类重组问询函[2016]第 82 号）（以下简称“问询函”）收悉。对问询函所提财务会计问题，致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”）查阅了天津膜天膜科技股份有限公司（以下简称“公司”或“津膜科技”、“上市公司”）根据问询函所作的补充披露，检查了公司提供的相关资料，现将核查情况及核查意见回复如下：

一、问询函问题 3 提到，请公司补充披露：（1）金桥水科业绩补偿利润安排是否符合证监会相关规定，承诺净利润是否足额覆盖收益法评估预测的净利润；（2）结合金桥水科业绩预测的可实现性、业绩补偿义务人的财务状况、融资渠道、偿还能力等情况，补充披露业绩补偿的资金安排。请独立财务顾问、会计师、评估师和律师核查并发表明确意见。

回复：

1、金桥水科业绩补偿利润安排是否符合证监会相关规定，承诺净利润是否足额覆盖收益法评估预测的净利润；

（1）公司补充披露情况

1) 金桥水科业绩补偿利润安排的背景

A、业绩补偿利润安排的背景

本次交易前，王刚持有金桥水科 1,840 万股股份，占比 30.47%，为金桥水科的控股股东和实际控制人。金桥水科于 2015 年 7 月在全国股转系统挂牌转让，考虑到金桥水科大部分股东不参与金桥水科的决策和经营管理，因此，上市公司在与金桥水科协商交易意向初始时，金桥水科拟仅由王刚参与业绩补偿，业绩补偿上限为其本次交易取得的全部对价，而不额外产生补偿责任。但由于王刚持有金桥水科比例较低，其业绩补偿金额覆盖本次交易价格的比例较低，出于保护上市公司股东的利益考虑，拟加入叶泉作为业绩承诺方，共同参与业绩补偿。叶泉于 2014 年 7 月作为投资者成为金桥水科股东，目前直接持有金桥水科 800 万股股份，占比 13.25%，为金桥水科的第

二大股东，并担任金桥水科副董事长，未担任金桥水科其他职务。叶泉加入成为业绩补偿方后，金桥水科的业绩补偿金额占本次交易价格的比例从 30.47% 增加至 43.72%。

B、金桥水科业绩补偿金额无法覆盖其全部交易对价的风险

由于金桥水科为全国股转系统挂牌公司，其股东大部分为一般投资者，不参与本次交易的业绩补偿；而金桥水科业绩承诺人以其获得的交易对价作为业绩承诺补偿义务的上限，因此，存在金桥水科业绩承诺补偿不足的风险。

尽管业绩承诺方王刚和叶泉取得的交易对价全部为股份对价，且其不低于 80% 的股份锁定期为本次交易完成后的 36 个月，已完全覆盖业绩承诺期，且业绩承诺方取得的全部上市公司股份均参与业绩补偿。然而业绩承诺方王刚、叶泉获得的交易对价为金桥水科 100% 股权交易对价的 43.72%，上市公司存在获得业绩补偿金额无法覆盖其全部交易对价的风险。

2) 金桥水科根据市场化原则协商确定的业绩补偿利润安排符合证监会相关规定

《上市公司重大资产重组管理办法》第三十五条的规定：

“采取收益现值法、假设开发法等基于未来收益预期的方法对拟购买资产进行评估或者估值并作为定价参考依据的，上市公司应当在重大资产重组实施完毕后 3 年内的年度报告中单独披露相关资产的实际盈利数与利润预测数的差异情况，并由会计师事务所对此出具专项审核意见；交易对方应当与上市公司就相关资产实际盈利数不足利润预测数的情况签订明确可行的补偿协议。

“预计本次重大资产重组将摊薄上市公司当年每股收益的，上市公司应当提出填补每股收益的具体措施，并将相关议案提交董事会和股东大会进行表决。负责落实该等具体措施的相关责任主体应当公开承诺，保证切实履行其义务和责任。

“上市公司向控股股东、实际控制人或者其控制的关联人之外的特定对象购买资产且未导致控制权发生变更的，不适用本条前二款规定，上市公司与交易对方可以根据市场化原则，自主协商是否采取业绩补偿和每股收益填补措施及相关具体安排。”

中国证监会 2016 年 1 月 15 日发布的《关于并购重组业绩补偿相关问题与解答》对于交易对方为上市公司的控股股东、实际控制人或者其控制的关联人，但并不控制交易标的进行了规定：“无论标的资产是否为其所有或控制，也无无论其参与此次交易是否基于过桥等暂时性安排，上市公司的控股股东、实际控制人或者其控制的关联人均应以其获得的股份和现金进行业绩补偿。”

上市公司拟发行股份及支付现金购买金桥水科 100%股权的交易对方王刚、叶泉、潘力成、吴芳、海德兄弟、盛达矿业、何雨浓、浩江咨询、聚丰投资、甘肃战略产业基金、康党辉、唐燕、阎淑梅、张添盛、杜安莉、付连艳、信建伟、李志坤、靳新平、阎兆龙、阎增玮、张雪文、韩国锋、秦臻、张锐娟、蔡科、李朝、王海英、聂金雄均不属于上市公司的控股股东、实际控制人或者其控制的关联人。

王刚直接持有金桥水科 1,840 万股股份，占比 30.47%，为金桥水科的控股股东和实际控制人；叶泉直接持有金桥水科 800 万股股份，占比 13.25%。王刚和叶泉合计直接持有金桥水科 43.72%股权。王刚、叶泉均不属于上市公司的控股股东、实际控制人或者其控制的关联人，因此，上市公司与金桥水科股东按照市场化原则约定由王刚、叶泉作为金桥水科业绩承诺方参与金桥水科的盈利预测补偿，符合《上市公司重大资产重组管理办法》第三十五条和《关于并购重组业绩补偿相关问题与解答》的规定。

3) 承诺净利润是否足额覆盖收益法评估预测的净利润

根据津膜科技与王刚、叶泉签署的《盈利预测补偿协议》，业绩承诺方为王刚、叶泉，其承诺 2016 年度、2017 年度和 2018 年度金桥水科所产生的净利润分别为不低于 2,500 万元、3,250 万元和 4,225 万元。前述净利润承诺数为金桥水科经审计的扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润。

金桥水科 2016 年 1-6 月扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润为 811.13 万元，金桥水科收益法评估预测的 2016 年 7-12 月、2017 年和 2018 年的净利润分别为 1,681.67 万元、3,256.04 万元和 4,250.36 万元。结合金桥水科 2016 年 1-6 月已实现净利润和收益法评估预测的 2016 年 7-12 月净利润，金桥水科预测 2016 年度扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润为 2,492.80 万元。

业绩承诺期内的承诺净利润以及收益法评估预测净利润如下：

单位：万元

项目	2016 年度	2017 年度	2018 年度	合计
收益法预测净利润	2,492.80	3,256.04	4,250.36	9,999.20
承诺净利润	2,500.00	3,250.00	4,225.00	9,975.00

本次交易的金桥水科业绩承诺系根据评估机构在对金桥水科评估的预测净利润协商确定。业绩承诺期三年累计收益法评估预测净利润为 9,999.20 万元，三年累计承诺净利润为 9,975 万元，三年累计相差 24.20 万元，差额较小。此外，交易各方根据评估机构的评估结果，综合考虑收益法评估净利润、承诺净利润以及市场交易案例等因素

协商确定本次交易价格。金桥水科 100%股权的收益法评估结果为 42,023 万元，而最终交易作价为 41,964.10 万元，较收益法评估结果折让 58.90 万元。

4) 补充披露情况

以上相关内容，上市公司已在《重组报告书（草案）》（修订稿）中“第十四章 其他重要事项说明”之“七、金桥水科业绩补偿安排符合证监会相关规定”中补充披露。

上市公司已在《重组报告书（草案）》（修订稿）中“重大风险提示”之“一、与本次交易有关的风险”及“第十三章 风险因素”之“一、与本次交易有关的风险”中，补充披露了金桥水科业绩补偿金额无法覆盖其全部交易对价的风险。

(2) 核查意见

经查阅相关补偿协议、评估报告，我们认为，金桥水科业绩补偿利润安排符合证监会相关规定，承诺净利润与收益法评估预测的净利润值基本一致；同时，公司已补充披露了金桥水科业绩补偿金额无法覆盖其全部交易对价的风险。

2、结合金桥水科业绩预测的可实现性、业绩补偿义务人的财务状况、融资渠道、偿还能力等情况，补充披露业绩补偿的资金安排

(1) 公司补充披露的情况

1) 金桥水科业绩预测的可实现性

截至 2016 年 6 月 30 日，金桥水科已签订尚未完成合同情况如下表所示：

单位：万元

合同名称	合同金额	已确认收入	2016 年下半年 预计确认收入	2017 年预计 确认收入
国投新疆罗布泊钾盐有限责任公司 水处理厂工程	5,595.64	2,089.57	2,158.28	957.42
延安黄河引水工程泥沙站澄清池	9,821.19	2,845.67	3,828.93	2,860.54
渭南市抽黄供水蒲石沉砂池工程	8,185.13	-	5,562.71	2,068.79
庄浪县南坪水厂扩建工程 EPC 总承包合同	1,495.00	-	1,062.38	389.08
合计	25,096.97	4,935.23	12,612.30	6,275.83

根据目前已签订的合同情况，预计 2016 年下半年可以实现收入 1.26 亿元。

2016年7月，金桥水科中标兰州市红古区平安镇新建自来水工程 EPC 合同，该合同金额为 4,124.40 万元。金桥水科已签订的框架性合同包括：金桥水科与引洮二期工程建设单位甘肃水务投资有限公司签订的战略协议，以及金桥水科与韩城市水务局签订的 HPS 澄清池专利技术韩城市禹门抽黄改造工程应用的框架协议。这两个项目目前仍在洽谈中。结合引洮二期工程的概况以及工程进度进行预测，预计这两个工程项目 2017 年实现收入 9,621.62 万元。其他金桥水科尚在洽谈但仍未中标的合同，由于未签订框架协议或合作意向等，出于谨慎原则，未考虑在未来的盈利预测中。2017 年收入预测主要根据 2016 年新签合同的完工进度，结合金桥水科同客户签订的框架协议进行预测，预计金桥水科 2017 年度可以实现工程项目收入 18,869.99 万元。2018 年收入主要参考以前年度金桥水科收入增长情况，适当结合国家宏观经济发展增速考虑进行预测，预计金桥水科 2018 年度可以实现工程项目收入 21,797.19 万元。

根据金桥水科已经签订的合同及中标的合同或签订的框架性协议，金桥水科业绩预测具备一定的可实现性。

2) 业绩补偿义务人的财务状况、融资渠道、偿还能力等情况，补充披露业绩补偿的资金安排

王刚经营金桥水科多年，而近年来金桥水科保持着良好的盈利能力。王刚和叶泉财务状况良好，未有发生大额的个人债务。而王刚、叶泉以其取得的股份对价为上限进行业绩补偿，其业绩补偿义务不会超过本次交易取得的股份对价，因此未有其他额外业绩补偿的资金安排。

(2) 核查意见

根据金桥水科已经签订及中标的合同或签订的框架性协议，我们认为，金桥水科业绩预测具备一定的可实现性，公司已补充披露了相关业绩补偿安排的理由。

二、问询函问题 12 提到，请公司：（1）补充披露江苏凯米管式膜应用目前占果汁行业的市场份额情况；（2）按产品及用途分类补充披露江苏凯米的主营业务收入情况。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

1、补充披露江苏凯米管式膜应用目前占果汁行业的市场份额情况

(1) 公司补充披露的相关情况

1) 江苏凯米管式膜在国内果汁行业市场份额的历史情况

我国浓缩苹果汁行业从 1982 年起，经历了 30 多年的发展。过去果汁行业的果汁澄清主要采用硅藻土过滤等工艺，产品品质较低，在国际市场没有竞争优势。2003 年前后，江苏凯米与中国农业大学进行产学研合作，开发成功果汁澄清超滤膜技术和设备，并在国内果汁行业进行大力推广。全国范围果汁厂家陆续采用膜过滤替代原有工艺，由于当时凯米的技术走在国内前列，所以，各新上项目几乎都采用了凯米的超滤设备，当时全国的果汁总产能为年产 50 万吨左右，全国膜设备采购量大约 6000 m²/年左右，凯米市场占有率一度达到 95% 以上，其余新上设备为进口膜设备。

2) 江苏凯米的管式膜应用在国内果汁行业市场份额的目前情况

自 2003 年起的近十多年来行业发展迅猛，果汁产量和内外销数量逐年增长，产品质量逐年提高。截至目前，全球浓缩果汁年消费量约 160 万吨，而我国浓缩果汁年加工能力却高达 140 万吨，总产量稳定在 50 万吨左右，产能利用率仅为三分之一左右。因此当前果汁行业管式膜市场主要是膜管更换。

截至目前，根据果汁生产工艺特性以及当前约 150 万吨的国内浓缩果汁产能计算，果汁行业管式膜保有量约为 7 万 m²，换膜周期为 3 年，年换膜量约为 2.3 万 m²/a。膜销售价格按照当前的平均单价 970 元/m² 计算，年换膜市场约为 2,231 万元。根据销售统计，江苏凯米在果汁行业年销售额约为 1,000 万元左右，考虑到现在果汁行业开工不足，因此江苏凯米管式膜应用目前在果汁行业市场份额经估算约为 50% 左右。

(2) 核查意见

我们认为，公司已补充披露江苏凯米管式膜应用目前占果汁行业的市场份额情况的相关情况。

2、按产品及用途分类补充披露江苏凯米的主营业务收入情况

(1) 公司补充披露的相关情况

江苏凯米按产品及用途分类的主营业务收入情况如下：

单位：万元

序号	收入按产品分类	2016 年 1-6 月		2015 年度		2014 年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
1	膜产品收入	2,012.18	32.97%	7,100.99	57.51%	4,705.31	55.16%
其中：	陶瓷膜产品收入	528.9	8.67%	1,416.45	11.47%	1,049.02	12.30%

1-1							
1-2	管式膜产品收入	1,300.20	21.30%	5,168.54	41.86%	3,057.76	35.84%
1-3	其他膜设备收入	183.08	3.00%	515.99	4.18%	598.53	7.02%
2	膜装备项目收入	4,091.50	67.03%	5,245.56	42.49%	3,825.48	44.84%
	主营业务收入合计	6,103.68	100.00%	12,346.55	100.00%	8,530.79	100.00%

单位：万元

序号	收入按用途分类	2016年 1-6月		2015年度		2014年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
1	工业及市政水处理领域	5,347.27	87.61%	9,586.21	77.65%	6,137.92	71.95%
2	果汁食品饮料领域	459.14	7.52%	1,019.10	8.25%	738.89	8.66%
3	生物医药领域	297.27	4.87%	1,741.24	14.10%	1,653.98	19.39%
	主营业务收入合计	6,103.68	100.00%	12,346.55	100.00%	8,530.79	100.00%

近年来，由于国内环保要求日趋严格，特别是《水十条》的出台，对污水达标排放的标准进一步提高，工业及市政水处理等行业对以膜为核心的环保设备需求增加。随着《水十条》的严格执行，工业水处理、市政水处理的提标改造工作在全国范围内迅速展开，这为江苏凯米提供了进入工业和市政水处理市场的良好契机，因而，江苏凯米 2015 年下半年起加大了对市政水处理和工业水处理领域膜装备及膜系统解决方案的投入，并将相关领域的市场及膜装备项目业务作为未来重点发展的方面。故江苏凯米 2016 年 1-6 月膜装备项目收入在各产品中的占比、工业及市政水处理业务收入在各应用领域中的占比均较前期有较大提高。

(2) 核查意见

结合对江苏凯米两年一期的审计，我们将江苏凯米主营业务收入分类与其相关明细账记录及客户行业进行了比对，未发现不相符情况，我们认为，公司补充披露的江苏凯米报告期内主营业务收入按产品及用途的分类情况真实。

三、问询函问题 13 提到，请公司：（1）结合行业特点、公司生产经营情况、与供应商签订的合同或协议等，补充披露江苏凯米报告期内前五大客户变动较大的原因，及对未来生产经营的影响，并提示风险；（2）补充披露江苏凯米与科氏集团交易的具体情况。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见

回复：

1、补充披露江苏凯米报告期内前五大客户变动较大的原因，及对未来生产经营的影响，并提示风险。

(1) 公司补充披露的情况

1) 江苏凯米报告期内前五大客户及其变动情况及原因

江苏凯米 2014 年度前五大客户情况如下表所示：

序号	客户名称	收入（万元）	业务具体情况
1	中机国际工程设计研究院有限责任公司华东分院	3,825.48	用于污水处理工程等膜装备
2	安徽（南京）凯富环保成套设备有限公司	1,153.85	膜产品销售
3	科氏集团	1,046.05	来料加工服务收入
4	劲牌生物医药有限公司	858.74	膜产品销售
5	泰兴市滨江污水处理有限公司	583.19	膜产品销售

江苏凯米 2015 年度前五大客户情况如下表所示：

序号	客户名称	收入（万元）	业务具体情况
1	南京大地建设（集团）股份有限公司机电安装分公司	3,082.50	用于污水处理工程等膜装备
2	中国石化扬子石油化工有限公司	2,333.33	膜产品销售
3	中机国际工程设计研究院有限责任公司华东分院	2,163.06	用于污水处理工程等膜装备
4	科氏集团	2,020.23	来料加工服务收入
5	南京城建项目建设管理有限公司	738.85	膜产品销售

江苏凯米 2016 年 1-6 月前五大客户情况如下表所示：

序号	客户名称	收入（万元）	业务具体情况
1	南京新港东区建设发展有限公司	3,567.92	用于污水处理工程等膜装备
2	西安印钞有限公司	982.37	膜产品销售
3	科氏集团	836.79	来料加工服务收入

4	北京金迪水务有限公司	523.57	用于污水处理工程等膜装备
5	通达果汁礼泉有限公司	95.08	膜产品销售

报告期内，江苏凯米为科氏集团持续提供来料加工服务，各期均有相关收入；承包的中机国际工程设计研究院有限责任公司华东分院的污水处理工程，按完工百分比法于 2014 年、2015 年确认相关收入，且相关收入金额较大。因此，科氏集团在报告期内均为前五大客户，中机国际 2014 年、2015 年为前五大客户。

报告期内，除科氏集团、中机国际外，江苏凯米其他前五大客户各期均不相同，其原因为：该等大客户均为膜产品、膜装备客户，而相关的膜设备、膜装备使用寿命一般在 10 年左右，在无特殊需求的情况下，同一客户短期内不会重复购置成套装置，尤其是列报前五大的客户一般是从事大型工业水处理设备或市政污水处理工程业务，各期变化会更加明显。

2) 对未来生产经营的影响

报告期内江苏凯米前五大客户变动较大，是由膜行业的特点、企业自身经营情况及合同的具体签订情况决定的。江苏凯米将在未来的生产经营中积极维持现有客户，拓展新客户，客户的波动不会对未来生产经营产生不利影响。

江苏凯米在多年的经营过程中积累了良好的声誉，并在水处理领域、果汁食品饮料领域、生物医药领域积累了众多存量客户。一方面，江苏凯米将着重做好存量客户的维护，加强售后服务，不断降低膜产品成本，降低客户使用和更换膜元件的成本，从而有效的保持并扩大换膜市场，使越来越多的存量客户成为江苏凯米的稳定用户；另一方面，江苏凯米利用其产品有部分领域如酸碱处理、垃圾渗滤液等领域中的应用技术优势，通过分析和挖掘市场上的需求，积极开拓市场。例如，由于近年来国家对垃圾处理和垃圾填埋要求越趋严格，该领域对水处理设备的需求呈大幅增长，江苏凯米因此通过分析江苏省甚至华东地区的垃圾处理厂的需求，积极开拓垃圾渗滤处理业务。江苏凯米通过维护现有客户和积极开拓市场等多种措施，降低前五大客户波动对公司生产经营的影响，保障公司业绩的稳定增长。

3) 补充披露情况及风险提示

公司已在《重组报告书（草案）》（修订稿）之“重大风险提示”之“二、标的资产的经营风险”和“第十三章 风险因素”之“二、标的资产的经营风险”中补充提示前五大客户波动较大带来的经营风险如下：

“（九）江苏凯米前五大客户变动较大带来的经营风险

报告期内江苏凯米前五大客户变动较大，这是由膜行业中膜设备、膜装备使用寿命较长、更换频率较低的行业特点、企业自身经营情况及合同的具体签订情况所决定的。尽管江苏凯米将凭借其良好的产品质量和优质的售后服务经验，积极维护现有客户并拓展新客户，但仍然存在客户不稳定的经营风险。”

(2) 核查意见

结合我们在审计中了解到的江苏凯米业务特点、客户情况，我们认为，江苏凯米报告期内前五大客户存在较大变动具有合理性，符合相关行业特点及企业自身生产经营实际情况；相关风险对未来生产经营的影响，公司已进行了适当披露。

2、补充披露江苏凯米与科氏集团交易的具体情况

(1) 公司补充披露的情况

1) 江苏凯米向科氏集团采购膜元件

科氏集团是全球知名的膜产品和膜系统供应商，江苏凯米自成立以来，与科氏集团建立并一直保持着良好的合作关系。报告期内，科氏集团均为江苏凯米的前五大供应商。江苏凯米通过签订贸易合同，向科氏集团进口中空纤维膜膜排，特种有机废水处理的 FEG 管式膜及其他纳滤膜元件，科氏集团的膜产品质量良好、技术先进，对于江苏凯米在各项业务中保持竞争优势起到了重要的作用。

报告期内，江苏凯米向科氏集团采购情况如下：

项目	2016年 1-6月	2015年度	2014年度
采购膜元件（万元）	1,110.74	1,538.37	3,131.88
占采购总额的比例	26.67%	29.43%	36.12%

2) 江苏凯米为科氏集团提供来料加工服务

科氏集团也是江苏凯米的主要客户，报告期内均位列前五大客户。基于江苏凯米与科氏集团的长期合作关系以及对江苏凯米生产管理的认可，江苏凯米主要向其提供膜产品的组装服务，即来料加工服务。

江苏凯米与科氏集团签署《OUTSOURCED ASSEMBLY AGREEMENT》（《来料代工合同》），协作科氏集团进行膜组件的生产、组装，即在位于江苏凯米厂区内的封闭式管理的保税生产专用车间内进行生产组装，江苏凯米收取加工费。组装完成后，再由科氏集团进行销售。

报告期内，江苏凯米为科氏集团提供来料加工服务收入如下：

项目	2016年 1-6月	2015年度	2014年度
来料加工服务收入（万元）	836.79	2,020.23	1,046.05
占营业收入比重	12.06%	14.03%	10.85%

(2) 核查意见

经进一步询问、了解，并结合我们已取得的审计证据，我们认为，公司补充披露的江苏凯米与科氏集团的交易真实，相关交易具有商业合理性。



（此页无正文，为致同会计师事务所（特殊普通合伙）《关于对天津膜天膜科技股份有限公司的重组问询函有关财务会计问题的回复》的盖章页）

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

2016年11月2日