

# 华林证券股份有限公司

## 关于深圳麦格米特电气股份有限公司首次公开发行股票 发行保荐工作报告

华林证券股份有限公司（以下简称“本保荐机构”）接受深圳麦格米特电气股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”或“麦格米特”）的委托，担任其首次公开发行股票（以下简称“本项目”）的保荐机构。

保荐机构及其保荐代表人根据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》等有关法律、法规和中国证监会的有关规定，诚实守信，勤勉尽责，严格按照依法制订的业务规则、行业执业规范和道德准则出具发行保荐工作报告，并保证所出具文件的真实性、准确性和完整性。

### 一、项目运作流程

#### （一）内部审核流程

本保荐机构对发行人首次公开发行股票项目履行了严格的内部审核流程：

1、立项审核：2012年9月27日，本保荐机构对本项目立项进行了内部审核，同意立项。

2、内部核查部门审核：2015年3月2日至6日，本保荐机构内部核查部门对发行人申请文件进行了初步审核，并形成了审核报告。

本保荐机构项目组就内部核查部门的审核意见进行了逐项回复和整改。

3、2015年3月13日，本保荐机构保荐业务负责人和内核部负责人对该项目的拟签字保荐代表人进行了问核，并形成了问核意见。

本保荐机构项目组根据问核意见进行了进一步核查、完善并逐项回复。

4、内核小组审核：本保荐机构内核小组于2015年3月18日召开内核会议，对发行人首次公开发行股票申请文件进行审核。在内核会议上，内核小组成员对发行人申请首次公开发行股票存在问题及风险进行了讨论，项目组就内核小组成员提出的问题进行了逐项回答。

内核小组经投票表决，审议通过了本项目。

本保荐机构项目组对内核意见进行了逐项落实，内部核查部门对内核意见落实情况进行了检查。

## （二）立项审核的主要过程

### 1、立项申请时间

2012年9月14日，本保荐机构项目组提交了本项目的立项申请报告。

### 2、立项会议时间

本项目立项会议召开的时间为2012年9月27日。

3、立项评估决策机构成员构成（出席本次立项会议）：陈新军、张丽丽、铁维铭、丰赋、封江涛、李建、王裕明共7人。

## （三）项目执行的主要过程

### 1、项目组成员构成及分工

本项目的项目组成员及其具体工作内容如下：

成员	姓名	负责的主要具体工作
保荐代表人	崔永新	<p>主要负责全面协调、组织安排尽职调查工作；复核其他项目组成员的工作；复核全套申请文件；复核工作底稿；复核会计师出具的相关报告；复核律师出具的相关文件；参与发行人的辅导工作。</p> <p>负责部分问核工作，包括走访国家知识产权局、国家工商行政管理总局商标局核查发行人专利、商标情况；核查发行人、发行人主要股东与中介机构的关联关系；核查发行人重要合同的真实性及有效性；核查发行人董事、监事、高级管理人员是否存在遭受中国证监会行政处罚、交易所公开谴责的情况；向公司主要供应商和合作方询证相应的销售、采购金额及对应的应收应付情况。</p>
	朱文瑾	<p>主要负责全面协调、组织安排尽职调查工作；复核其他项目组成员的工作；复核全套申请文件；复核工作底稿；复核会计师出具的相关报告；复核律师出具的相关文件；参与发行人的辅导工作。</p> <p>负责部分问核工作，包括走访发行人主管部门并访谈相关</p>

		<p>工作人员；走访发行人主要客户、供应商及往来银行并访谈相关业务人员；访谈发行人董事长、董秘和财务负责人并随机访谈部分员工；现场察看公司主要固定资产及新增固定资产的运行情况。</p>
项目协办人	陈坚	<p>主要负责发行人财务与会计方面的尽职核查工作，包括复核审计报告和财务报告，关注审计意见和重大异常事项；对财务会计信息的真实性进行分析性复核；分析发行人财务状况；分析发行人盈利能力及其持续性；分析发行人现金流量情况，关注其真实盈利能力和持续经营能力；核查发行人重大资本性支出情况；分析发行人财务状况、盈利能力未来趋势等工作。</p> <p>主要负责发行人风险与其他重要事项方面的尽职调查工作，包括分析发行人存在的风险因素、以往发生情况、风险控制措施；核查发行人重大合同是否真实、合法，签署程序是否合规，未来能否有效执行；核查发行人及控股股东、实际控制人、控股子公司是否存在重大诉讼和仲裁事项；核查发行人信息披露制度的建立情况，并核查其执行情况；核查中介机构执业资质和胜任能力；核查发行人的股利分配政策、历史分配情况和未来分配政策等工作。</p>
项目组其他成员	钟昊	<p>主要负责发行人业务与技术方面的尽职调查工作，包括核查发行人主营业务、主要产品或服务的用途，核查发行人及行业经营模式；核查发行人所处行业的现状与发展情况，核查发行人的行业地位和竞争情况；核查发行人采购模式、主要原材料及其价格变动、采购情况、主要供应商等情况；核查发行人主要生产产品的生产流程、技术状况、产能产量、相关资产或权利、质量管理、安全管理、环境保护等情况；核查发行人的销售模式、销售情况及变动情况；核查发行人研发体制、研发模式、研发投入和研发成果情况等工作。</p> <p>主要负责发行人未来发展与规划方面的尽职调查工作，包括核查发行人的发展规划和经营理念，关注其合理性和可行性；核查发行人历年发展计划完成情况和各项具体业务的发展目标；分析发行人募集资金投向与发展规划、发展目标是否一致等。</p>

		<p>主要负责发行人募集资金运用方面的尽职调查工作，包括核查发行人募集资金项目相关政府审批及内部决策程序的合法合规性；核查和分析发行人募集资金项目在市场、技术、管理、人才等方面的可行性，在募集资金规模、产能扩张、固定资产投资、独立性影响等方面的合理性；募集资金用于补充营运资金的必要性、合理性及对发行人的影响。</p>
	郭华军	<p>主要负责发行人董事、监事、高管与其他核心人员情况的尽职调查工作，包括核查董事、监事、高级管理人员、其他核心人员的基本情况；核查董事、监事、高级管理人员、其他核心人员的任职资格、任免程序、兼职情况等；核查董事、监事、高级管理人员及其近亲属持有发行人股份及其他对外投资情况，关注竞业禁止和利益冲突的情况；核查董事、监事、高级管理人员的勤勉尽责和违法违规情况等工作。</p> <p>主要负责发行人组织机构与内部控制方面的尽职调查工作，包括核查发行人公司章程内容合规性、制定（修订）的内部审议程序合规性；核查发行人三会议事规则等内部治理制度的建立健全和规范运作情况；核查发行人独立董事制度的建立健全和规范运作情况；核查发行人内部控制制度的健全情况和内部控制的有效性。</p>
	李露	<p>主要负责发行人基本情况、历史沿革方面的尽职调查工作，包括核查发行人改制设立的合法合规性；核查发行人工商登记及历次变更情况；核查发行人股东出资的合法性、出资到位情况，核查股权转让等其他变动的合法合规性；核查发行人主要股东的基本情况、股权状态，核查实际控制人及其变动情况，核查控股股东和实际控制人控制的其他企业情况；核查控股股东、实际控制人违法违规情况；核查发行人下属企业的基本情况；核查发行人业务、资产、机构、财务、人员等方面的独立性；核查发行人合法、诚信经营情况。</p>
	夏菁	<p>主要负责发行人同业竞争与关联交易方面的尽职调查工作，包括核查并确定关联方及关联方关系；核查控股股东或实际控制人及其控制的企业与发行人是否存在竞争性的业务，消除同业竞争的过程，未来避免同业竞争的承诺情况；</p>

		核查关联交易的必要性、合理性、定价公允性及对发行人的影响；核查关联方资金占用的情况、清理过程及未来的避免措施等。
--	--	--

上述人员均具备完成各自工作所需要的行业、财务、法律知识及较为丰富的执业经验，有能力按照《保荐人尽职调查工作准则》（证监发行字〔2006〕15号）的要求开展尽职调查工作。

## 2、进场工作的时间

项目组成员于2012年7月正式进场，并开始全面尽职调查工作。

## 3、尽职调查的主要过程

项目组进场后，由保荐代表人组织、协调，对发行人进行了全面尽职调查，调查的过程和内容包括：

### （1）初步尽职调查阶段

项目立项前，本保荐机构安排项目组进行了现场调研，对发行人的生产经营情况进行了实地考察，取得了发行人关于股权结构、历次变更、业务模式、业务架构、财务数据等基础材料，对发行人是否符合发行上市条件做出基本判断。2012年9月27日，本项目经批准立项。

### （2）全面尽职调查阶段

立项后，项目组对该项目进行了详细及持续的尽职调查，从发行人的基本情况、历史沿革、业务与技术、发展战略与规划、财务状况、同业竞争、关联交易、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员的状况、公司治理、募集资金运用、风险及其他重要事项等各方面对发行人进行全方位的尽职调查。

### （3）辅导验收情况

发行人于2014年10月13日在中国证券监督管理委员会深圳监管局进行辅导备案，并于2015年2月6日申请辅导验收。

## 4、保荐代表人参与尽职调查的工作时间以及主要过程

本项目保荐代表人崔永新和朱文瑾，参与尽职调查工作的时间为2012年9月至今。

具体工作过程如下：

本项目保荐代表人崔永新和朱文瑾认真贯彻勤勉尽责、诚实信用的原则，实际参与了尽职调查工作，通过走访及现场查看、审阅尽职调查文件资料、与实际

控制人及关键管理人员进行访谈、对其他中介机构出具的文件进行复核等手段，对企业进行全面调查，对发现的问题提出了相应的整改意见。此外，保荐代表人还认真组织建立并复核了“辅导和尽职调查工作底稿”，并为本项目建立了尽职调查工作日志。

#### （四）关于发行人盈利能力的尽职调查情况

##### 1、发行人收入的真实性和准确性

（1）发行人收入构成及变化情况是否符合行业和市场同期的变化情况。发行人产品或服务价格、销量及变动趋势与市场上相同或相近产品或服务的信息及其走势相比是否存在显著异常。

本保荐机构核查了相关行业数据，确认发行人的收入变化趋势与行业变化趋势一致；本保荐机构查阅了同行业上市公司的公开资料、访谈行业内的专业人员，确认发行人产品价格、销量及变动趋势与市场上相同或相近产品的信息及其走势相比不存在显著异常。

（2）发行人属于强周期性行业的，发行人收入变化情况与该行业是否保持一致。发行人营业收入季节性波动显著的，季节性因素对发行人各季度收入的影响是否合理。

发行人不属于强周期行业，营业收入季节性波动不显著。

（3）不同销售模式对发行人收入核算的影响，经销商或加盟商销售占比较高的，经销或加盟商最终销售的大致去向。发行人收入确认标准是否符合会计准则的规定，是否与行业惯例存在显著差异及原因。发行人合同收入确认时点的恰当性，是否存在提前或延迟确认收入的情况。

报告期各期，发行人经销商销售占主营业务收入的比例分别为 15.26%、12.39%和 15.10%，主要为工业自动化产品，本保荐机构通过经销商实地走访等核查方式，取得了经销商关于销售去向的说明，经核查，经销商销售去向为机床、纺织机械、工程机械等行业的生产企业。本保荐机构查阅了同行业上市公司的公开资料，与发行人财务总监及客户就销售结算方式进行访谈，并抽查了主要客户大额交易收入确认相关凭证及依据，确认发行人收入确认标准符合会计准则的规定，与行业惯例不存在显著差异，合同收入确认时点恰当，不存在提前或延迟确认收入的情况。

(4) 发行人主要客户及变化情况，与新增和异常客户交易的合理性及持续性，会计期末是否存在突击确认销售以及期后是否存在大量销售退回的情况。发行人主要合同的签订及履行情况，发行人各期主要客户的销售金额与销售合同金额之间是否匹配。报告期发行人应收账款主要客户与发行人主要客户是否匹配，新增客户的应收账款金额与其营业收入是否匹配。大额应收款项是否能够按期收回以及期末收到的销售款项是否存在期后不正常流出的情况。

本保荐机构核查了报告期各期发行人主要客户名单及销售金额，对主要客户和新增客户进行了实地走访，并实施了函证程序，确认发行人主要客户无重大变化，新增客户交易合理，具有可持续性。本保荐机构核查了发行人主要合同，对发行人客户进行走访及函证，抽样核查销售金额与销售合同金额的匹配情况，确认发行人合同销售金额不存在重大异常。本保荐机构对发行人主要客户和重要新增客户的应收账款金额与营业收入比对，确认不存在重大异常。本保荐机构核查了大额应收款项期后回款情况，并核查了大额资金流入流出情况，确认发行人大额应收款项期后回款正常，不存在期后不正常流出的情况。

(5) 发行人是否利用与关联方或其他利益相关方的交易实现报告期收入的增长。报告期关联销售金额及占比大幅下降的原因及合理性，是否存在隐匿关联交易或关联交易非关联化的情形。

本保荐机构核查了发行人关联交易情况，发行人报告期关联销售金额及关联方变化的原因是行业发展、股东结构调整及发行人产品策略和相关客户经营策略调整所致，本保荐机构核查了发行人股权结构调整的真实性、重要新增客户的股权结构并进行实地访谈，确认发行人不存在隐匿关联交易或关联交易非关联化的情形。

## 2、成本的准确性和完整性

(1) 发行人主要原材料和能源的价格及其变动趋势与市场上相同或相近原材料和能源的价格及其走势相比是否存在显著异常。报告期各期发行人主要原材料及单位能源耗用与产能、产量、销量之间是否匹配。报告期发行人料、工、费的波动情况及其合理性。

本保荐机构核查了发行人主要原材料和能源的价格及其变动趋势，查阅了相同或相近原材料和能源的价格及其走势，确认两者不存在显著异常。本保荐机构核查了发行人主要原材料及单位能源耗用与产能、产量、销量情况，确认上述情

况之间匹配。本保荐机构核查了发行人料、工、费金额及报告期波动情况，分析其合理性，确认不存在重大异常。

(2) 发行人成本核算方法是否符合实际经营情况和会计准则的要求，报告期成本核算的方法是否保持一贯性。

本保荐机构访谈了发行人财务总监，了解成本核算方法，并执行了穿行测试，发行人成本核算方法符合实际经营情况和会计准则要求，报告期成本核算方法保持一贯性。

(3) 发行人主要供应商变动的原因及合理性，是否存在与原有主要供应商交易额大幅减少或合作关系取消的情况。发行人主要采购合同的签订及实际履行情况。是否存在主要供应商中的外协或外包方占比较高的情况，外协或外包生产方式对发行人营业成本的影响。

本保荐机构走访了发行人主要供应商，查阅了发行人的采购合同，并通过向供应商函证的方式，确认了报告期发行人采购金额，确认报告期发行人采购金额真实可信。发行人不存在与原有主要供应商交易额大幅减少或合作关系取消的情况，发行人采购合同履行情况不存在异常。

(4) 发行人存货的真实性，是否存在将本应计入当期成本费用的支出混入存货项目以达到少计当期成本费用的情况。发行人存货盘点制度的建立和报告期实际执行情况，异地存放、盘点过程存在特殊困难或由第三方保管或控制的存货的盘存方法以及履行的替代盘点程序。

本保荐机构对发行人存货实施了监盘，对存放客户、加工厂商的存货进行了监盘，对未实施盘点的存放客户、加工厂商的存货进行了函证，确认发行人存货真实。

### 3、期间费用的准确性和完整性

(1) 发行人销售费用、管理费用和财务费用构成项目是否存在异常或变动幅度较大的情况及其合理性。

本保荐机构核查了发行人的期间费用，取得了发行人报告期内期间费用明细表，确认发行人报告期内期间费用变化符合公司实际发展状况。

(2) 发行人销售费用率与同行业上市公司销售费用率相比，是否合理。发行人销售费用的变动趋势与营业收入的变动趋势的一致性，销售费用的项目和金额与当期发行人与销售相关的行为是否匹配，是否存在相关支出由其他利益相关

方支付的情况。

本保荐机构查阅了同行业企业的年报，确认发行人销售费用率与同行业公司相比具备合理性；本保荐机构查阅了发行人销售费用明细，进行分析性复核，确认发行人销售费用的变动趋势与营业收入的变动趋势一致，销售费用的项目和金额与当期发行人与销售相关的行为匹配，查阅大额、异常费用项目的原始凭证及附件，确认不存在相关支出由其他利益相关方支付的情况。

(3) 发行人报告期管理人员薪酬是否合理，研发费用的规模与列支与发行人当期的研发行为及工艺进展是否匹配。

本保荐机构取得了管理人员数量及总薪酬情况，经核查发行人管理人员薪酬合理。本保荐机构核查了发行人的研发人员数量，取得了发行人人员情况明细表，确认发行人研发费用的规模与公司研发进度相一致，与公司研发项目数量一致，与公司研发人员的平均薪酬变化情况一致。

(4) 发行人报告期是否足额计提各项贷款利息支出，是否根据贷款实际使用情况恰当进行利息资本化，发行人占用相关方资金或资金被相关方占用是否支付或收取资金占用费，费用是否合理。

本保荐机构核查了发行人报告期内借款情况，取得了发行人报告期内的借款合同，确认发行人报告期借款利息已经足额计提，不存在借款利息资本化的情形；经核查，发行人报告内不存在关联方占款情况。

(5) 报告期各期发行人员工工资总额、平均工资及变动趋势与发行人所在地区平均水平或同行业上市公司平均水平之间是否存在显著差异及差异的合理性。

本保荐机构核查了发行人报告期内的员工薪酬情况，取得了发行人员工名单和薪酬总金额，经核查发行人报告期内员工薪酬与当地薪酬水平相一致，与公司盈利能力变化情况相一致。

#### 4、净利润

(1) 发行人政府补助项目的会计处理合规性。其中按应收金额确认的政府补助，是否满足确认标准，以及确认标准的一致性；与资产相关和与收益相关政府补助的划分标准是否恰当，政府补助相关递延收益分配期限确定方式是否合理等。

本保荐机构核查了发行人报告期内的政府补助情况，取得了报告期内发行人

获得政府补助的证明文件和资金入账凭证,确认发行人不存在按应收金额确认的政府补助,发行人与资产相关和与收益相关政府补助的划分标准恰当,政府补助相关递延收益分配期限确定方式合理。

(2) 发行人是否符合所享受的税收优惠的条件,相关会计处理的合规性,如果存在补缴或退回的可能,是否已充分提示相关风险。

本保荐机构核查了发行人报告期内享受的税收优惠情况,取得发行人享受税收优惠的资质文件和税务部门批文,确认发行人相关会计处理符合相关规定,并已在招股说明书中充分披露与税收优惠相关的风险。

### (五) 关于发行人财务报告审计截止日后主要经营情况的核查情况

#### 1、发行人经营模式

本保荐机构实地查看了发行人主要经营场所,对发行人高管及相关部门主管人员进行了访谈,查看发行人期后的收入明细表。经核查,发行人经营模式在审计截止日后未发生重大变化。

#### 2、主要原材料的采购规模及采购价格

本保荐机构通过实地查看原材料采购等核查方式,取得了发行人原材料采购明细,经核查,主要原材料的采购规模及采购价格在审计截止日后未发生重大变化。

#### 3、主要产品的生产、销售规模及销售价格

本保荐机构通过实地查看生产、抽查销售合同等核查方式,取得了销售订单,经核查,主要产品的生产、销售规模及销售价格在审计截止日后未发生重大变化。

#### 4、主要客户及供应商的构成

本保荐机构取得了发行人客户明细表和供应商明细表,经核查发行人客户和供应商审计报告截止日后未发生重大变化。

#### 5、税收政策

本保荐机构通过网络核查等方式,确认了发行人享受税收优惠的相关资质未发生变化,经核查发行人税收政策审计报告截止日后未发生重大变化。

#### 6、其他可能影响投资者判断的重大事项。

本保荐机构访谈了发行人高管,取得了与高管的访谈笔录,并实地走访了发行人生产经营场所,经核查发行人审计截至日后未发生其他影响投资判断的重大

事项。

综上，本保荐机构认为：财务报告审计截止日至本报告签署日，发行人主要经营情况正常，未发生影响投资者判断的重大事项。

#### （六）关于发行人股东公开发售股份的核查

本次发行全部为新股发行，原股东不公开发售股份。

#### （七）关于相关责任主体承诺的核查

##### 1、相关承诺内容合法、合理性

保荐机构核查了发行人及其控股股东、实际控制人、发行人董事、监事、高级管理人员、各中介机构签章的承诺书原件。上述责任主体签署的承诺书的内容均没有违反法律、行政法规的强制性规定，且没有侵害任何第三方合法利益。对于需要履行的内部决策程序的相关承诺，保荐机构核查了相关的决策文件，确认该承诺已履行其内部决策程序。

经核查，保荐机构认为发行人等责任主体签署的相关承诺合法、合理。

##### 2、失信补救措施的及时有效性

保荐机构获取了相关责任主体所签署的确保履约措施或未能履行承诺时的约束措施，就上述确保履约措施或未履行承诺时的约束措施进行了详细解读，相关责任主体在未能履行所作承诺时采取扣减分红或薪酬、限制股份转让、回购股份、赔偿利益相关方损失或公开道歉等方式来约束相关责任主体的活动，确保发行人及中小投资者利益不受损失。经核查，发行人相关责任主体所作的确保履约措施和未能履行承诺时的约束措施具有可操作性，能够最大限度维护发行人上市之后的稳定发展，保护中小投资者的利益。

经核查，保荐机构认为，发行人及主要股东等相关责任主体作出的相关承诺合法、合理，所作出的确保履约措施和未能履行承诺时的约束措施等失信补救措施合法有效，具有可操作性，能够最大限度地约束其履行承诺，保护中小投资者的利益。

#### （八）内部核查部门审核的主要过程

##### 1、内部核查部门的人员构成

内部核查部门对本项目进行核查时，本保荐机构内部核查部门人员共9人，

包括朱文瑾、钱程、王彧、倪代荣、刘茜、杨贺、胡敏、梁光平、丛粼。

## 2、现场核查次数及工作时间

2015年3月2日至3月6日，内部核查部门对本项目进行了现场核查。

### （九）问核的实施情况

2015年3月13日，保荐业务部门负责人陈新军、内核部负责人张丽丽对麦格米特项目保荐代表人崔永新、朱文瑾就《关于保荐项目重要事项尽职调查情况问核表》的重要事项尽职调查情况进行了问核。

在保荐代表人崔永新、朱文瑾就麦格米特项目《关于保荐项目重要事项尽职调查情况问核表》的重要事项尽职调查情况进行逐条汇报的基础上，参与问核的人员一致认为：麦格米特项目已对上述重要事项履行了充分的尽职调查，不存在需要补充的尽职调查工作。

### （十）内核小组审核的主要过程

#### 1、内核小组会议时间

本项目的内核小组会议召开的时间为2015年3月18日。

2、内核小组成员构成：本次内核会议参会内核小组成员共7人，包括：张丽丽、钱程、陈新军、罗腾子、何书茂、魏勇、杨海燕。

#### 3、内核小组成员意见

内核小组经充分讨论，形成如下意见：内核小组就本项目尽职调查工作和内核会议讨论中发现的风险和问题实施了问核程序。发行人首次公开发行股票符合相关法律法规的要求，相关申请文件未发现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，同意推荐发行人首次公开发行股票并上市。

4、内核小组表决结果：7人参会，7票同意、0票反对。本项目获得内核小组的审议通过。

### （十一）关于发行人股东中涉及的私募投资基金备案情况的核查

发行人此次首次公开发行股票前，其股权结构如下：

序号	股东名称（姓名）	持股数额（股）	持股比例
1	童永胜	44,334,300	33.28%

序号	股东名称（姓名）	持股数额（股）	持股比例
2	王萍	19,634,800	14.74%
3	复星创泓	10,897,354	8.18%
4	李升付	10,515,400	7.89%
5	张志	9,420,400	7.07%
6	金石投资	6,145,124	4.61%
7	高云	4,679,700	3.51%
8	华轩投资	4,096,749	3.08%
9	王晓蓉	3,858,800	2.90%
10	陈养德	3,730,800	2.80%
11	严钦彬	2,202,800	1.65%
12	金陵华软	2,048,375	1.54%
13	王涛	2,000,000	1.50%
14	桂成才	2,000,000	1.50%
15	代新社	2,000,000	1.50%
16	方旺林	431,000	0.32%
17	蓝裕民	430,000	0.32%
18	詹星	320,100	0.24%
19	王勇峰	320,000	0.24%
20	谢伟佳	299,000	0.22%
21	李伟	281,000	0.21%
22	邢世平	229,418	0.17%
23	王长颖	229,418	0.17%
24	高军	220,000	0.17%
25	陈杰	220,000	0.17%
26	邱鹏飞	216,000	0.16%
27	周满枝	215,000	0.16%

序号	股东名称（姓名）	持股数额（股）	持股比例
28	林德福	173,000	0.13%
29	赵英军	120,000	0.09%
30	戴婷婷	114,709	0.09%
31	官继红	110,000	0.08%
32	李顺才	110,000	0.08%
33	陈利强	100,000	0.08%
34	丰学义	88,000	0.07%
35	管晶晶	88,000	0.07%
36	徐进	88,000	0.07%
37	唐玲	88,000	0.07%
38	朱明军	86,000	0.06%
39	吴清平	66,000	0.05%
40	冉洪江	66,000	0.05%
41	祖志立	66,000	0.05%
42	金成英	66,000	0.05%
43	陈小敏	66,000	0.05%
44	黄小丽	66,000	0.05%
45	张晓	66,000	0.05%
46	刘勇	50,000	0.04%
47	胡新星	44,000	0.03%
48	刘战锋	44,000	0.03%
49	刘小波	44,000	0.03%
50	赵林	44,000	0.03%
51	付芝琼	43,900	0.03%
52	周律律	43,000	0.03%
53	孟祥光	43,000	0.03%

序号	股东名称（姓名）	持股数额（股）	持股比例
54	朱灿辉	43,000	0.03%
55	张尚宇	43,000	0.03%
56	陈柱春	40,000	0.03%
57	赵万栋	40,000	0.03%
58	韩龙飞	40,000	0.03%
59	闵阳	30,000	0.02%
60	汪红英	30,000	0.02%
合计		<b>133,225,147</b>	<b>100.00%</b>

通过查阅发行人股东中机构投资者的营业执照、工商资料及章程，上海复星创泓股权投资基金合伙企业（有限合伙）（以下简称“复星创泓”）、常州金陵华软创业投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“金陵华软”）、华轩（上海）股权投资基金有限公司（以下简称“华轩投资”）属于《证券投资基金法》、《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》规范的私募投资基金。

通过登录中国证券投资基金业协会网站查询，上海复星创泓股权投资基金合伙企业（有限合伙）、常州金陵华软创业投资合伙企业（有限合伙）、华轩（上海）股权投资基金有限公司作为私募投资基金已在私募基金登记备案系统履行了备案程序；西藏复星投资管理有限公司、常州华软投资管理有限公司和华软投资（上海）有限公司分别作为上海复星创泓股权投资基金合伙企业（有限合伙）、常州金陵华软创业投资合伙企业（有限合伙）和华轩（上海）股权投资基金有限公司的私募基金管理人已在私募基金管理人登记备案系统履行了备案程序。中国证券投资基金业协会根据备案情况对上述私募投资基金及其私募基金管理人基本情况进行了公示。

综上，保荐机构认为，发行人股东中涉及的私募投资基金及其私募基金管理人均履行了备案程序，符合《证券投资基金法》、《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》要求。

## 二、发行人存在的主要问题及其解决情况

### （一）本项目立项提出的意见及解决情况

按照本保荐机构立项管理的相关办法，本项目经投资银行事业部立项审查小组的立项会议批准立项。

立项过程中立项评估小组提出本项目关注问题包括：

- 1、发行人目前与 TCL 的关联交易金额。
- 2、核查发行人目前管理层是否曾在 TCL 及华为任职，如有，进一步核查其在原公司所从事岗位的技术相关性及其具体工作职责。

项目组对立项审核时提出的问题高度重视，在尽职调查过程中对上述问题进行了详细核查并分别出具了专项说明。

### （二）尽职调查过程中发现和关注的主要问题及解决情况

**问题1：** TCL集团股份有限公司下属投资公司原为发行人股东，且与发行人存在关联交易。

**解决情况：**

2012年9月17日，TCL集团股份有限公司（以下简称“TCL”）下属投资公司新疆 TCL 股权投资有限公司和无锡 TCL 创动投资有限公司与复星创泓、金陵华软、华轩投资、金石投资有限公司、邢世平、王长颖和戴婷婷（以下简称“受让方”）签订《股权转让协议书》，约定将其分别持有的麦格米特 20,317,328 股股份和 3,443,819 股股份转让给上述受让方，其中，邢世平、王长颖和戴婷婷作为自然人股东均为复星创泓或复星创泓合伙人及其员工的员工。2012年9月19日，麦格米特召开股东大会，决议同意上述股权转让并修订公司章程。2012年9月20日，发行人完成相关工商变更手续。至此，上述关联关系解除。

同时，由于平板电视电源的适配功率下降，而低功率平板电视电源的技术难度较低，2012年后，TCL 逐步转为自产平板电视电源，向发行人的采购逐步停止。报告期内，发行人与 TCL 旗下企业的交易基本停止，各期金额如下：

销售商品：

关联方	2016 年		2015 年		2014 年	
	金额 (万元)	占同类 交易 比例	金额 (万元)	占同类 交易 比例	金额 (万元)	占同类 交易 比例

TCL 集团下属企业	72.80	0.06%	0.05	0.00%	4.47	0.01%
—其中属于关联交易金额	-	-	-	-	-	-

注 1：占比为占当年公司营业收入的比重

注 2：2016 年度向 TCL 销售的为空调相关产品

采购原材料：

关联方	2016 年		2015 年		2014 年度	
	金额 (万元)	金额 (万元)	金额 (万元)	占当期 采购比例	金额 (万元)	占当期 采购比例
泰和电路	-	-	-	-	98.63	0.26%
—其中属于关联交易金额	-	-	-	-	-	-

问题2：发行人在部分岗位上采用劳务派遣方式用工。部分员工由于其自愿放弃，未缴纳社会保险和住房公积金。

解决情况：

发行人分公司和部分子公司根据员工用工特点及管理便利需求，在部分岗位上采用劳务派遣方式用工，截至 2016 年 12 月 31 日，上述公司合计有劳务派遣员工 81 人。

由于公司产品的订单存在一定的波动性，为满足临时性用工需求，公司存在一部分劳务派遣形式的用工。2016 年 12 月 31 日发行人的劳务派遣用工的比例为 3.69%，符合《劳务派遣暂行规定》关于“在其施行之日起（2014 年 3 月 1 日）2 年内将劳务派遣用工比例降至 10% 以下”的规定的要求。

就劳务派遣员工事宜，上述公司分别与深圳市辉煌达劳务派遣有限公司、深圳市天地人劳务派遣有限公司签署了劳务派遣协议，该劳务派遣单位均具备劳务派遣业务资格。公司现有劳务派遣员工均已与该劳务派遣单位分别签署了劳动合同。

截至 2016 年 12 月 31 日，上述劳务派遣公司存在未为派遣至发行人工作的部分员工缴纳社会保险和住房公积金的情形。该等派遣员工与发行人无劳动关系，发行人无为其缴纳相关社会保险及住房公积金的法定义务，劳务派遣单位未

为部分派遣员工缴纳社会保险和住房公积金的行为不构成公司的违法、违规行为。

发行人控股股东、实际控制人童永胜已向本公司作出书面承诺，承诺如应有权部门的要求或决定，发行人及控股子公司需为就使用劳务派遣工事宜而承担任何罚款或损失，其愿在毋须发行人及控股子公司支付对价的情况下承担该等责任。

**问题3：复星创泓、金陵华软、华轩投资、金石投资、邢世平、王长颖及戴婷婷与公司、童永胜及王萍于2012年9月签订了《关于深圳麦格米特电气股份有限公司之股东协议书》，对公司和公司实际控制人的责任、公司治理、股东权利等事项进行了约定。**

**解决情况：**

复星创泓、金陵华软、华轩投资、金石投资、邢世平及王长颖与公司、童永胜及王萍又于2013年12月及2015年3月签订了关于《股东协议》的三份补充协议（以下统称“《补充协议》”），对公司和公司实际控制人关于公司按约定时限上市申报的责任进行了修改，延长了公司上市申报时限，并约定中止《股东协议》中有关公司治理、注册资本转让优先购买权和共售权、优先认购权、最惠权等条款的执行。

2016年8月戴婷婷与公司、童永胜及王萍签订了《关于深圳麦格米特电气股份有限公司的股东协议书之〈补充协议〉》（以下简称“《补充协议四》”），戴婷婷不可撤销地同意放弃因公司未在2013年12月31日前向中国证监会正式提出上市申报而享有的向违约方追究违约责任的权利。各方一致同意，公司以2014年12月31日为申报基准日，在2015年6月30日前向中国证监会正式提出上市申报。若公司以2014年12月31日为申报基准日向中国证监会正式提出上市申报并获受理，则自公司取得中国证监会上市申报受理凭证之日起中止《股东协议书》第2.1条（复星创泓推荐1名董事候选人权利条款）、第2.2条（金陵华软推荐1名监事候选人权利条款）、第4.1条（注册资本的转让及优先购买权、共售权条款）、第4.2条（优先认购权条款）、第4.3条（最惠权利适用条款）、第七条（违约责任条款）。

2016年9月复星创泓、金陵华软、上海华轩、金石投资、邢世平、王长颖、

戴婷婷与公司、童永胜及王萍签订了《关于深圳麦格米特电气股份有限公司的<股东协议书>之补充协议五》（以下简称“《补充协议五》”），该补充协议的具体内容如下：各方一致同意，自2016年9月终止《股东协议书》第二条“公司治理”（复星创泓推荐1名董事候选人权利条款及金陵华软推荐1名监事候选人权利条款）、第三条“知情权”（提供财务信息及相关资料等条款）、第四条“新股东的其它保护性权利”（注册资本的转让及优先购买权、共售权、优先认购权及最惠权利适用等条款）及第七条“违约责任”。前述条款终止后不再执行。

截至本保荐工作报告出具之日，复星创泓、金陵华软、上海华轩、金石投资、邢世平、王长颖、戴婷婷与公司、童永胜及王萍之间并不存在涉及业绩承诺、对赌协议或者其他影响发行人股权稳定性及经营管理结构的安排，也不存在应披露未披露事项。

**问题4：发行人利润分配政策的完善情况，对发行人利润分配的决策机制是否符合《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》的规定，对发行人利润分配政策和未来分红规划是否注重给予投资者合理回报、是否有利于保护投资者合法权益进行核查**

#### **一、关于发行人利润分配政策是否注重给予投资者稳定回报、是否有利于保护投资者合法权益**

经查阅发行人本次上市后适用的公司章程（草案）及关于本次发行的股东大会决议，在满足现金分红条件下，公司每年以现金形式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的20%。发行人现金分红的具体条件为：公司该年度实现的可供分配利润（即公司弥补亏损、提取公积金后所余的税后利润）为正值，且现金流充裕，实施现金分红不会影响公司后续持续经营；公司累计可供分配利润为正值；审计机构对公司该年度财务报告出具标准无保留意见的审计报告；公司不存在重大投资计划或重大现金支出等特殊事项（募集资金项目除外）。重大投资计划或重大现金支出是指：公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或者购买设备的累计支出达到或者超过公司最近一期经审计归属于母公司净资产的30%。

发行人董事会应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，并按照公司章程规定的程

序，提出差异化的现金分红政策：

（1）公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

（2）公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

（3）公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%。

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照前项规定处理。

基于上述，项目组认为，发行人的利润分配政策注重给予投资者稳定回报、有利于保护投资者合法权益。

## 二、关于招股说明书对利润分配事项的信息披露是否符合有关法律、法规、规范性文件规定的核查意见

《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 1 号——招股说明书（2015 年修订）》第一百二十条规定，发行人应披露最近三年股利分配政策、实际股利分配情况以及发行后的股利分配政策。

《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》规定，在招股说明书中作“重大事项提示”，提醒投资者关注公司发行上市后的利润分配政策、现金分红的最低比例（如有）、未来 3 年具体利润分配计划（如有）和长期回报规划，并提示详细参阅招股说明书中的具体内容。

发行人本次发行上市的招股说明书“重大事项提示”中披露了发行人发行后的股利分配政策、现金分红的最低比例和未来三年的分红回报规划；第十四节“股利分配政策”中详细披露了发行人的股利分配原则、近三年股利分配情况、发行后的股利分配政策、未来三年分红回报规划。

基于上述，项目组认为，发行人招股说明书对利润分配事项的信息披露符合有关法律、法规、规范性文件的规定。

### 三、关于发行人股利分配决策机制是否健全、有效和有利于保护公众股东权益的核查意见

经查阅发行人本次上市后适用的公司章程（草案），发行人本次上市后适用的公司章程（草案）中就股利分配政策决策机制作出了以下规定：

1、董事会制定年度利润分配方案、中期利润分配方案，独立董事应对利润分配方案单独发表明确意见。独立董事可以征集中小股东的意见，提出分红提案，并直接提交董事会审议。

2、监事会应当审议利润分配方案，并作出决议，若有外部监事，外部监事应对利润分配方案单独发表明确意见。

3、董事会和监事会审议并通过利润分配方案后提交股东大会审议批准；

4、股东大会审议利润分配方案。公司应当提供网络投票等方式以方便股东参与股东大会表决。股东大会对现金分红具体方案进行审议前，公司应当通过多种渠道（包括但不限于股东热线电话、传真、互动平台等）主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，及时答复中小股东关心的问题

5、公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会审议通过后 2 个月内完成利润分配事项。

基于上述核查情况，公司的利润分配方案由公司董事会拟定，董事会审议通过后提交股东大会审议，公司监事会、独立董事对利润分配方案是否适当、稳健、是否符合章程的规定、是否保护投资者利益等发表意见。因此，项目组认为，上述的股利分配政策决策机制健全、有效，有利于保护公众股东权益。

**问题 5：发行人的财务管理、内部控制、规范运作等方面制度的健全性和实施的有效性情况。**

#### 一、关于发行人财务管理制度、内控制度情况的说明

发行人建立了较为完善的财务管理制度，对公司财务核算、主要会计政策与估计、会计电算化管理、会计档案管理等内容进行了明确的规定。发行人财务管

理制度执行情况良好。同时，发行人建立了较为完善的内控体系，制定了较为完备的内控相关制度。自发行人内部控制制度建立后，执行情况良好。

## 二、关于发行人规范运作情况的说明

发行人已依法建立健全了法人治理结构，股东大会、董事会、监事会、经理层各司其职，组织机构的设置符合《公司法》和其他法律、法规的规定。发行人已制订了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》及《独立董事工作制度》、《董事会秘书工作制度》等制度，该等议事规则及制度内容均符合相关法律、法规和其他规范性文件的规定，其制定、修改均已履行了必要的法律程序。报告期内发行人历次股东大会、董事会、监事会会议程序及议事方式依照公司章程的相关规定，会议的召集、提案、出席、议事、表决、决议和会议纪录规范，所作决议均合法有效。

## 三、关于发行人制度健全性及实施有效性的说明

项目组对发行人财务管理、内部控制、规范运作方面进行了全面的核查，认为发行人已严格按照《公司法》、《企业内部控制基本规范》、《企业内部控制配套指引》《深圳证券交易所中小企业板上市公司规范运作指引》等法律、法规的要求建立和完善与公司内部管理相适应的各项基本管理制度，公司的内部控制制度覆盖了公司运营的各层面和各环节，形成了规范的管理体系，能够合理保证公司经营管理合法合规、资产安全、财务报告及相关信息真实完整，制度执行情况良好。公司管理层能够严格按照制度要求履行职责，保证公司高效、安全、规范运作，较好地保证控制目标的实现，并做到及时、真实、完整、准确的披露公司信息。

### （三）内部核查部门关注的主要问题及落实情况

问题 1：TCL 曾为发行人第二大股东，2012 年 9 月转让发行人股权之后，发行人与 TCL 及深圳市兆驰股份有限公司（以下简称“兆驰股份”）、深圳市康冠技术有限公司（以下简称“康冠技术”）和珠海经济特区金品电器有限公司（以下简称“珠海金品”）等三家 TCL 供应商之间仍有一定交易。（1）说明发行人报告期内与 TCL 及其供应商兆驰股份、康冠技术和珠海金品电器之间交易的具体情况及其定价的公允性；（2）说明在 TCL 转让发行人股权后，发行人与上

述公司之间的交易情况变化的原因。

**【回复】**

1、发行人报告期内与 TCL 及其供应商兆驰股份、康冠技术和珠海金品电器之间交易的具体情况及其定价的公允性

(1) 发行人报告期内与 TCL 所属各公司及其供应商兆驰股份、康冠技术和珠海金品之间交易的具体情况

单位：万元

	2014 年度		2013 年度		2012 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
TCL 及下属公司	4.47	0.01%	3.23	0.01%	135.72	0.19%
兆驰股份	-	-	-	-	185.55	0.26%
康冠技术	2.32	0.00%	139.67	0.26%	1,038.04	1.44%
珠海金品	111.63	0.18%	223.56	0.42%	844.89	1.17%

注：占比为占当年公司总收入的比重

(2) 发行人报告期内与 TCL 所属各公司及其供应商兆驰股份、康冠技术和珠海金品之间交易定价的公允性

①与 TCL 关联交易定价的公允性

2012 年度，发行人减少了与 TCL 的关联交易，销售产品主要为平板电视定制电源，其中 MLT199TL 为主要型号。

由于平板电视电源的定制化特性，发行人不同产品细分型号在技术参数、工艺要求等方面均存在差异。按照技术参数、工艺要求相似原则，保荐机构核查了销售明细，对 TCL 及下属公司销售产品与其他可比产品价格进行比较，对比结果表明发行人同 TCL 的关联交易公允，具体情况如下：

期间	序号	2012年度
向 TCL 销售型号	1	MLT199TL
销售价格 (元/套)	2	145.68
向非关联方销售型号	3	MLT199TL
销售价格 (元/套)	4	138.13

差异比例	$5 = (2-4) / 2$	5.18%
------	-----------------	-------

注 1：发行人 2013 年度、2014 年度与 TCL 的销售收入分别为 3.23 万元、0 万元。

根据上表数据，发行人对 TCL 及下属公司销售产品与其他可比产品价格基本保持一致，关联交易价格公允。

按照技术参数、工艺要求相似原则，保荐机构核查了销售明细，对兆驰股份、康冠技术和珠海金品销售主要产品与其他可比产品价格进行比较，对比结果表明发行人同兆驰股份、康冠科技和珠海金品的交易价格公允，具体情况如下：

### ②与兆驰股份交易价格的公允性

期间	序号	2012年度
向兆驰股份销售型号	1	MIP260B-11
销售价格（元/套）	2	82.91
向其他第三方销售型号 （不包括 TCL 相关销售）	3	MIP260 系列
销售价格（元/套）	4	73.94
<b>差异比例</b>	<b><math>5 = (2-4) / 2</math></b>	<b>10.82%</b>
向兆驰股份销售型号	6	MLT666T-X
销售价格（元/套）	7	69.23
向其他第三方销售型号	8	MLT666T-X
销售价格（元/套）	9	67.04
<b>差异比例</b>	<b><math>10 = (7-9) / 7</math></b>	<b>3.16%</b>

注：报告期内，发行人对兆驰股份销售的 MIP260B 产品属于特别定制产品，无其他第三方可比价格，在此选择了 MIP260 系列（不包括 TCL 相关销售）平均单价进行替代分析。

2012 年度兆驰股份 MIP260B 平均销售单价为 82.91 元/台，高于平均水平，主要原因为：自 2011 年以来，兆驰股份逐步实现了平板电视电源自制化，相应减少了对发行人的采购订单。2012 年销售额仅为 185.55 万元，因此发行人未给予兆驰股份价格优惠。

### ③与康冠技术交易价格的公允性

期间	序号	2012年度
向康冠技术销售型号	1	MIP320G-K1
销售价格（元/套）	2	100.03
向其他第三方销售型号	3	MIP320G-K

销售价格（元/套）	4	109.20
<b>差异比例</b>	<b>5= (2-4) /2</b>	<b>-9.17%</b>
向康冠技术销售型号	6	MIP988B-K1
销售价格（元/套）	7	137.46
向其他第三方销售型号	8	MIP988CF
销售价格（元/套）	9	137.77
<b>差异比例</b>	<b>10= (7-9) /7</b>	<b>-0.23%</b>

注：2013 年度、2014 年度发行人对康冠技术的销售分别为 139.67 万元、2.32 万元。

从上表可以看出，发行人对康冠技术的销售价格与对第三方价格相差不大。

#### ④与珠海金品的对比情况

期间	序号	2014 年度	2013 年度	2012 年度
向珠海金品销售型号	6	MP022-JP1	MP022-JP1	MP022-JP1
销售价格（元/套）	7	40.17	40.61	42.44
向其他第三方销售型号	8	MP022	MP022	MP022
销售价格（元/套）	9	42.27	46.10	45.37
<b>差异比例</b>	<b>10= (7-9) /7</b>	<b>-5.23%</b>	<b>-13.52%</b>	<b>-6.90%</b>
向珠海金品销售型号	1	-	MIP320FL-12	MIP320FL-12
销售价格（元/套）	2	-	70.27	74.48
向其他第三方销售型号	3	-	MIP320FL-12	MIP320FL-12
销售价格（元/套）	4	-	69.38	72.39
<b>差异比例</b>	<b>5= (2-4) /2</b>	<b>-</b>	<b>1.27%</b>	<b>2.81%</b>

从上表可以看出，发行人对珠海金品的销售价格与其他第三方的销售价格不存在重大差异。且 2013 年度、2014 年度销售金额分别为 223.56 万元、111.63 万元。

2、在 TCL 转让发行人股权后，发行人与上述公司之间的交易情况变化的原因。

由于电视电源行业的变化，同尺寸电视所用电源功率逐步下降，电源生产成本及技术难度有所下降，TCL 所用电源由原来的自产和外购的模式，逐渐转入自产及外购部分集成电源板功能的主控板卡（二合一板卡）。随着电源功率的下

降，中小尺寸电视电源技术门槛逐步降低，竞争激烈，兆驰股份、康冠技术、珠海金品以中小尺寸电视为主，部分电视电源采购逐步由外部采购转向自产，部分电视电源外部采购成本较低的集成电源板功能的主控板卡（二合一板卡）。

问题 2：报告期内公司产品平均有 82%在国内销售，绝大部分不需要安装调试，此类商品销售的收入确认方法如下：（1）销售合同明确约定以客户实际使用量结算的，发行人按月与客户结算，按客户的供应商门户系统（或客户提供的使用清单）显示的结算期间实际领用的合格商品数量，在约定的结算时间，按协议价格确认销售收入的实现；（2）一般客户在收到货物后，发行人按月与客户对账确认验收合格的商品数量及结算金额，确认无误后确认销售收入的实现；（3）零星销售在客户确认收货后确认销售收入的实现。

公司国外销售的收入确认方法如下：公司在产品已发货运抵装运港、出口报关手续办理完毕并取得出口报关单、开具出口发票确认销售收入的实现。

区域	2014 年度		2013 年度		2012 年度	
	金额 (万元)	比例	金额 (万元)	比例	金额 (万元)	比例
国内销售	50,539.84	84.50%	43,797.14	83.40%	56,997.38	79.60%
国外销售	9,271.05	15.50%	8,718.81	16.60%	14,608.49	20.40%
合计	<b>59,810.88</b>	<b>100.00%</b>	<b>52,515.95</b>	<b>100.00%</b>	<b>71,605.87</b>	<b>100.00%</b>

问题：（1）对于上述第（1）种销售类型，说明收入确认时点及收入确认凭证，并说明对客户实际使用数量履行的核查程序，保证收入确认准确性；

（2）对于上述第（2）种销售类型，说明收入确认时点并核查报告期内收入确认方法是否保持一致；

（3）补充披露国外销售的销售模式；

（4）说明报告期内前五名海外客户的注册地、销售金额及占比，并说明对前五名海外客户销售真实性履行的核查程序和核查结论。

#### 【回复】

1、第（1）种销售类型收入确认时点及收入确认凭证，对客户实际使用数量履行的核查程序

（1）收入确认时点

第（1）种销售类型主要针对大型家电客户，包括四川长虹电器股份有限公司（以下简称“长虹电器”）、江苏新科电器有限公司（以下简称“新科电器”）、中山格兰仕工贸有限公司（以下简称“格兰仕”）、浙江天乐数码电器有限公司（以下简称“天乐数码”）四家，由于家电行业产品要求具备快速的市场响应能力，上述大型客户要求公司生产完工后发货至其仓库，货物所有权仍属发行人所有，发行人将该部分存货作为发出商品核算，客户领用后，发行人在约定的时间与客户对账、结算，发行人在每月约定的时间与客户就上一结算期间实际领用量、领用金额对账，并开票确认收入。收入确认时点为对账当月。

### （2）收入确认凭证

该种模式下的客户，一类为拥有供应商信息系统的客户（如长虹电器），客户收货后，会在其供应商系统显示收货产品型号、数量等信息，发行人可登陆该系统核对发出商品情况，客户领用后，会在其供应商系统显示领用数量、金额等信息，发行人据此确认收入。发行人派有驻厂代表，会在每月核对上一结算期间客户收货、领用情况。此类客户的收入确认凭证包括：客户供应商系统对账页面（电子形式）、销售发票；

另一类客户无开放的供应商信息系统（如新科电器），发行人在每月约定的时间与客户就上一结算期间发货、领用数量和金额进行对账。发行人派有驻厂代表，会在每月核对上一结算期间客户收货、领用情况。此类客户的收入确认凭证包括：客户对账单（电子形式）、销售发票。

### （3）客户实际使用数量的核查程序

#### ①对账资料核查

对于拥有供应商信息系统的客户，保荐机构登陆系统核查了报告期各年度领用清单，并导出核对，同时复印销售发票，形成工作底稿。对于无供应商信息系统的客户，保荐机构核查了对账单、销售发票等凭证，并与销售收入明细核对，形成工作底稿。

#### ②函证

保荐机构对发行人报告期内主要客户的销售收入、报告期末的发出商品进行了函证，采用第（1）种销售类型的客户合计 4 家，发函 4 家，目前回函 3 家，回函率 75%，回函相符率 100%。

### ③实地访谈

保荐机构对发行人报告期内前十大主要客户进行了实地访谈，覆盖采用第（1）种销售类型的全部客户，对报告期各期销售金额（即领用金额）等信息进行了确认。

#### 2、第（2）种销售类型收入确认时点，报告期内收入确认方法是否保持一致

##### （1）收入确认时点

发行人定期与客户对账确认验收合格的商品数量及结算金额，在对账期内发出的货物不满足客户要求的，在对账结果中予以剔除，不计入销售数量，对账一致后，公司开具发票，并在对账当月确认收入。对同一客户，公司每月的对账时点保持一致。

##### （2）报告期内收入确认方法是否保持一致的核查

保荐机构抽查了报告期内（主要是12月和1月）发行人对主要客户的销售相关凭证，记录发货相关的出库日期、对账日期、销售发票开具日期、收入确认日期，并与发行人提供的主要客户对账政策相比对，发行人在报告期内针对同一客户的对账时点及收入确认方法保持一致，主要客户不存在对账时点频繁跨月变化的情形。

#### 3、国外销售的销售模式

公司国外销售的销售渠道分为通过美国子公司MEGMEET USA, INC.（以下简称“美国麦格米特”）销售、通过香港子公司麦格米特香港有限公司（以下简称“香港麦格米特”）销售和自行出口销售三种模式，其销售收入及占比如下：

区域	2014年度		2013年度		2012年度	
	金额 (万元)	比例	金额 (万元)	比例	金额 (万元)	比例
通过美国麦格米特销售	5,174.32	55.81%	3,930.91	45.09%	3,796.54	25.99%
通过香港麦格米特销售	1,567.98	16.91%	2,059.22	23.62%	5,173.36	35.41%
自行出口销售	2,528.74	27.28%	2,728.68	31.30%	5,638.58	38.60%
<b>合计</b>	<b>9,271.05</b>	<b>100.00%</b>	<b>8,718.81</b>	<b>100.00%</b>	<b>14,608.49</b>	<b>100.00%</b>

##### （1）通过美国麦格米特销售

通过美国麦格米特销售系公司内部销售并出口至美国麦格米特，再由美国麦格米特销售给客户。销售的产品主要为医疗定制电源，客户均为北美客户，采用以直销和专业代理相结合的方式。

#### （2）通过香港麦格米特销售

通过香港麦格米特销售系公司内部销售至香港麦格米特，再由香港麦格米特销售给客户。销售的产品主要为平板电视电源，客户主要为印度和香港的客户，主要采取直销的方式。

#### （3）自行出口销售

自行出口销售的产品主要为平板电视电源和工业定制电源，通过以直销和专业代理相结合的方式，采用以自有品牌销售为主、贴牌为辅的销售模式。

### 4、报告期内前五名海外客户的核查

#### （1）报告期内前五名海外客户的情况

报告期内前五名海外客户的情况及其占主营业务收入的比例如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	注册地	销售收入 (万元)	占国外 销售收入 比例
2014年	1	Electrochem Solutions	美国	2,063.54	22.26%
	2	VIDEOCON INDUSTRIES LTD.	印度	1,069.35	11.53%
	3	Inogen	美国	1,057.32	11.40%
	4	WEIDMUELLER	德国	600.76	6.48%
	5	Philips Home Healthcare	美国	482.87	5.21%
	合计			<b>5,273.84</b>	<b>56.89%</b>
2013年	1	Electrochem Solutions	美国	2,005.56	23.00%
	2	MIRC Electronics Ltd	美国	999.74	11.47%
	3	VIDEOCON INDUSTRIES LTD.	印度	924.49	10.60%
	4	Arrow Electronics	美国	648.35	7.44%
	5	Samsung C&T Corporation	香港	574.75	6.59%
	合计			<b>5,152.89</b>	<b>59.10%</b>

期间	序号	客户名称	注册地	销售收入 (万元)	占国外 销售收入 比例
2012 年	1	VIDEOCON INDUSTRIES LTD.	印度	2,801.54	19.18%
	2	GOODTIME TECHNOLOGY DEVELOPMENT LIMITED	维京群岛	2,111.98	14.46%
	3	Electrochem Solutions	美国	1,946.89	13.33%
	4	MIRC Electronics Ltd	美国	1,223.47	8.38%
	5	COBY Manufacturing CO., LTD	香港	1,077.26	7.37%
	合计			<b>9,161.14</b>	<b>62.71%</b>

### (2) 核查程序

保荐机构针对报告期内前五名国外客户执行了以下核查程序：

①保荐机构对公司负责国外销售的人员进行了访谈，了解了上述客户的背景、交易产品、销售模式和付款方式等；

②保荐机构抽查了上述客户报告期内的合同、订单、发票、报关单、结款单等凭证；

③保荐机构对归属于报告期内前十大客户中的国外客户 Electrochem Solutions、VIDEOCON INDUSTRIES LTD.、GOODTIME TECHNOLOGY DEVELOPMENT LIMITED 三家企业在国内的办事处进行了走访，对该三家公司负责中国区采购的人员进行了访谈；

④保荐机构对报告期内前五名国外客户执行了询证函程序，对于未回函的客户我们查看了其期后回款情况，并抽查了其报告期内的合同、订单、发票、报关单、结款单等凭证。

### (3) 核查结论

经核查，本项目组认为发行人报告期内与前五名国外客户的销售真实。

问题 3、发行人依据“以销定产”的原则安排生产，还保有一部分畅销标准品成品库存，以快速应对市场需求。报告期末，发行人存货金额逐年上升；报告期各年，发行人存货周转率分别为 3.62 次、2.47 次和 2.49 次。

项目	2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日		2012 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例

原材料	7,901.98	38.82%	7,757.81	45.00%	5,359.03	37.78%
库存商品	4,395.21	21.59%	4,369.99	25.35%	3,189.88	22.49%
发出商品	3,016.41	14.82%	2,224.77	12.90%	3,799.58	26.79%
在产品	4,548.54	22.34%	2,511.83	14.57%	1,559.93	11.00%
委托加工物资	494.67	2.43%	377.00	2.19%	276.10	1.95%
<b>合计</b>	<b>20,356.83</b>	<b>100.00%</b>	<b>17,241.41</b>	<b>100.00%</b>	<b>14,184.52</b>	<b>100.00%</b>

报告期各期发行人存货跌价准备的计提情况如下：

单位：万元

项目	2014年12月31日	2013年12月31日	2012年12月31日
账面余额	20,584.32	17,442.14	14,337.19
跌价准备	227.49	200.73	152.67
账面价值	20,356.83	17,241.41	14,184.52

问题：（1）结合发行人产品未执行订单、销售模式、生产周期等情况，说明存货金额较高且逐年上升的合理性，尤其是在产品；

（2）公司委托加工产量较大，2014年平板电视电源委托加工产量占比达75%，说明委托加工物资金额远低于公司原材料和在产品的原因；

（3）说明对报告期各期末发出商品和委托加工物资金额真实性的核查程序；

（4）将存货周转率与可比上市公司进行对比分析；

（5）说明存货跌价准备计提是否充分。

#### 【回复】

##### 1、存货金额较高且逐年上升的合理性

随着公司业务规模的扩大和产品结构的丰富，公司为生产储备的原材料、生产过程中的委托加工物资和在产品、完工入库的库存商品均呈增长之势，致使公司期末结存的存货金额较大。各存货项目在报告期内的变动情况具体分析如下：

##### （1）原材料

公司采取市场需求预测结合订单备货的原材料采购模式。公司采取“以销定产”为主的生产模式，即以客户订单或预计订单为基础，通过综合分析现有客户订单，结合未来市场需求、自身产能、原材料情况制定生产计划进行相应原材料采购。公司存货中的原材料主要包括半导体、磁性件、被动件、结构件和线路板

等。报告期各期末，公司原材料账面价值分别为 5,359.03 万元、7,757.81 万元和 7,901.98 万元。2013 年末，公司原材料账面价值较 2012 年末增长 2,398.78 万元，主要原因为：2013 年公司变频空调功率转换器、变频微波炉功率转换器、智能卫浴控制器等新产品取得了客户认可，客户订单增长较快，同时大功率 LED 电源、通信设备电源等工业定制电源产品均取得了较快的增长，公司预计 2014 年上述产品将取得较快增长，因此增加了相关产品的原材料备货。2014 年末原材料较 2013 年末基本持平，发行人在 2014 年末保持了深圳和株洲两地同时生产，原材料备货金额相对较大。

### （2）在产品

公司存货中的在产品为生产过程中正处于加工或等待加工的产品。报告期各期末，公司在产品账面价值分别为 1,559.93 万元、2,511.83 万元和 4,548.54 万元，报告期内增长较快，主要原因：一是受产品结构变化影响，工业定制电源、工业自动化产品占比上升，由于工业定制电源和工业自动化产品的产品结构较为复杂、生产技术要求较高，生产周期较长，导致在产品余额增长较快；二是受订单波动影响，工业定制电源和工业自动化产品的在产品较往年增长较多；三是由于公司株洲生产基地于 2014 年中投入使用，运行时间较短，生产效率尚未达到目标水平，导致在产品金额相对较大。

### （3）库存商品

公司的库存商品分为两类：一是已经完工但客户尚未提货的产品，该类产品大部分有订单支持；二是少量畅销型号的通用产品。报告期各期末，公司库存商品账面价值分别为 3,189.88 万元、4,369.99 万元和 4,395.21 万元。2013 年末，库存商品较 2012 年末增长 1,180.11 万元，主要原因为 2013 年公司预计一款通用型通信设备电源产品将有较好的增长，提前进行了生产备货，该批产品于 2014 年内全部实现销售，2014 年公司通信设备电源销售收入较 2013 年增长了 1 倍以上。

发行人主要原材料、在产品和库存商品均有订单支持，截至 2014 年 12 月 31 日，主要库存（不含发出商品）的期末余额和未发货订单金额如下：

单位：万元

产品	库存(不含发出商品) 合计(万元)	未发货订单金额 (万元)	订单覆盖比例
智能家电电控产品	5,921.16	5,509.50	93.05%

工业电源	8,868.26	5,131.27	57.86%
工业自动化	2,623.62	1,881.16	71.70%
<b>合计</b>	<b>17,413.04</b>	<b>12,521.93</b>	<b>71.91%</b>

工业自动化产品订单覆盖倍数较低，主要原因为工业自动化产品通用性较高且生产周期较长，公司进行了一定规模的备货生产。

#### (4) 发出商品

公司的发出商品均有订单支持，主要为智能家电电控产品。由于家电行业产品要求具备快速的市场响应能力，长虹电器、格兰仕、新科电器等大型客户要求公司生产完工后发货至对方仓库，对方领用后与发行人进行结算。报告期各期末，公司发出商品账面价值分别为 3,799.58 万元、2,224.77 万元和 3,016.41 万元，呈先降后升的趋势，主要原因为：2012 年以来，公司逐步收缩低毛利平板电视电源产品业务，2013 年末发出商品账面价值较 2012 年末下降 1,574.80 万元；2014 年，公司变频空调功率转换器、变频微波炉功率转换器等非平板电视智能家电电控产品销售增长较快，较 2013 年度增长 422.99%，且主要面向格兰仕、新科电器等大型客户，发出商品期末账面价值较 2013 年末增长 35.58%。

## 2、委托加工物资金额远低于公司原材料和在产品的原因

### (1) 核算口径影响

发行人委托加工物资不包括发货至委托加工厂商的原材料，也不包括存放于加工厂商的已生产完成的库存商品。发行人存放于委托加工厂商的原材料、委托加工物资及库存商品合计金额如下：

存放于外协厂的库存	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日	2012 年 12 月 31 日
原材料	338.07	191.86	181.99
库存商品	983.24	756.20	875.63
委托加工物资	494.67	377.00	276.10
<b>合计</b>	<b>1,815.98</b>	<b>1,325.06</b>	<b>1,333.72</b>

### (2) 加工产品、加工厂经营模式的影响

在加工产品上，发行人采用委托加工方式生产的产品主要为平板电视电源，相对其他产品，平板电视电源产品结构相对简单，生产工艺成熟，生产周期较短。在加工厂经营模式上，委托加工厂家通常只愿意承接生产流程和工艺成熟的大批

量产品，不承接小批量的新产品，生产流程短、生产效率高，而发行人自主生产的产品中，新产品及收入规模较小的小批量产品占比较高。

### 3、发出商品和委托加工物资金额真实性的核查

#### (1) 发出商品的核查

保荐机构针对发出商品执行的核查程序如下：

①对报告期各期末发出商品余额较大的客户进行了走访，走访的客户 2014 年发出商品余额占同期发出商品总额的比例为 49.58%。

②对 2014 年末发出商品余额较大的客户中山格兰仕工贸有限公司、广东长虹电子有限公司两家公司执行了监盘、抽盘程序，上述两家公司发出商品余额占同期发出商品总额的比例为 15.66%。

③对 2014 年期末发出商品余额较大的客户执行了函证程序，函证覆盖率超过 90%，回函比例达到 77.10%，对于未回函的客户，保荐机构核查了其期后收入确认情况以及抽查了其对应发出商品的订单、出库记录等凭证。

#### (2) 委托加工物资的核查

保荐机构针对委托加工物资执行的核查程序如下：

①对报告期各期末委托加工物资余额较大的委托加工厂深圳市金瑞鑫通电子有限公司和深圳市麦迪森电子有限公司进行了走访，上述两家委托加工厂商 2014 年委托加工物资余额占同期委托加工物资总额的比例为 93.45%。

②对 2014 年末委托加工物资余额较大的委托加工厂深圳市金瑞鑫通电子有限公司执行了监盘、抽盘程序，该公司 2014 年委托加工物资余额占同期委托加工物资总额的比例为 57.70%。

### 4、将存货周转率与可比上市公司进行对比分析

发行人及相关行业上市公司存货周转率如下：

存货周转率	2014 年	2013 年	2012 年
发行人	2.49	2.47	3.62
和而泰	*3.91	4.60	4.10
拓邦股份	*7.82	9.27	10.04
汇川技术	2.93	3.40	2.83
英威腾	*3.60	3.73	3.17

注：和而泰、拓邦股份、英威腾 2014 年存货周转率计算方式为：（2014 年 1-6 月营业

成本\*4) / (2014 年初存货余额+2014 年 6 月末存货余额)

2012 年，发行人存货周转率低于和而泰、拓邦股份，高于汇川技术和英威腾，主要原因是产品结构不同。消费类产品要求快速响应市场需求，订单周期通常较短，而工业类产品技术要求高、生产工艺较为复杂，生产周期较长，订单周期也较长。和而泰、拓邦股份以消费类电源为主，汇川技术和英威腾主营业务为工业自动化产品，发行人产品结构较为丰富，因此存货周转率介于上述两类企业之间。

2013 年，受收入下降影响，发行人存货周转率大幅降低。同时发行人对新产品的未来增长看好，期末加大了原材料备货。

2014 年，同行业上市公司存货周转率均有所下降，发行人存货周转率较 2013 年基本稳定。

发行人产品种类较多，部分新产品收入规模较小但发行人看好其增长前景，因此原材料备货较多，存货周转率相对较低。

#### 5、说明存货跌价准备计提是否充分

发行人产品以定制产品为主，采取“以销定产”为主的生产模式，除少量畅销的通用产品外，发出商品、库存商品、在产品均有客户采购订单支持，存货跌价损失风险较小。发行人主要对两类存货计提跌价准备，一类是部分预计短期内无订单支持的原材料，全额计提跌价准备；另一类是部分长期未结算的发出商品，全额计提跌价准备。

##### (1) 发出商品订单覆盖情况

发行人发出商品全部有订单支持。

##### (2) 在产品、库存商品的订单覆盖情况

发行人主要在产品 and 库存商品有订单支持，截至 2014 年 12 月 31 日，主要库存（不含发出商品）的订单覆盖比例为 71.91%。

##### (3) 原材料价格波动情况

发行人原材料均为电子元器件，具有较好的通用性，订单和客户变化不会造成原材料积压。

发行人库存原材料主要为近两年采购，2013 年度和 2014 年度，发行人主要原材料采购单价变动如下：

单位：元/件

采购类别	2014年平均单价	2013年平均单价
半导体	0.43	0.44
磁性件	0.80	0.89
被动件	0.06	0.06
结构件	0.38	0.33
线路板	3.48	3.72

2013年、2014年，发行人主要原材料采购单价波动较小，原材料跌价风险较小。

#### (4) 发行人存货管理政策

发行人建立了存货预警管理制度，会定期对一定期间未领用的原材料和库存商品进行检查，讨论并进行处理，保证计提政策的一致、严格执行。

#### (5) 同行业存货跌价准备计提情况

跌价准备比例	2014年	2013年	2012年
发行人	1.11%	1.15%	1.06%
和而泰	3.31%	2.57%	1.75%
拓邦股份	7.66%	7.99%	8.69%
汇川技术	0.06%	0.08%	0.00%
英威腾	0.27%	0.72%	0.19%

除拓邦股份存货跌价准备较高外，其他公司与发行人计提比例相当，发行人计提比例介于家电电控产品行业公司与工业自动化行业公司之间。

综上所述，发行人发出商品均有订单支持；在产品 and 库存商品订单覆盖比例较高；原材料价格波动较小，未发生明显减值迹象。因此，发行人存货跌价准备计提充分。

#### (四) 内核小组提出的主要问题、意见及落实情况

问题 1：报告期内，发行人细分产品毛利率变动情况如下：

产品	2014年	2013年	2012年
智能家电电控产品	18.16%	18.93%	23.78%

产品	2014 年	2013 年	2012 年
平板电视电源	17.13%	18.77%	23.76%
变频家电功率转换器	20.92%	9.04%	12.99%
其他智能家电电控产品	23.64%	25.56%	30.62%
<b>工业定制电源</b>	<b>27.08%</b>	<b>29.77%</b>	<b>36.00%</b>
医疗设备电源	32.90%	35.88%	41.10%
通信设备电源	22.64%	26.35%	26.99%
其他工业定制电源	25.78%	26.08%	28.09%
<b>工业自动化产品</b>	<b>40.25%</b>	<b>42.06%</b>	<b>42.20%</b>
<b>合计</b>	<b>24.78%</b>	<b>25.47%</b>	<b>26.65%</b>

问题：报告期内公司各类产品的毛利率均呈下降趋势，公司虽开拓了平板电视电源之外其他领域的销售，但综合毛利率仍略有下降，报告期内扣除非经常性损益后的净利润分别为 7,273.58 万元、2,068.16 万元和 2,855.42 万元，结合各市场的市场竞争情况、同行业上市公司的发展情况说明公司未来的发展空间以及提升盈利能力的可能性。

### 【回复】

#### 1、报告期内发行人综合毛利率下降的原因

报告期内，公司综合毛利率为 26.65%、25.47%、24.78%，整体保持稳定，略有下降。2013 年，由于平板电视适配功率的下降，以及平板电视集成板卡的出现，产品价格和毛利率下降明显，受此影响，公司整体综合毛利率从 26.65% 下降至 25.47%。2014 年，公司综合毛利率较 2013 年下降，主要原因为发行人给予新世纪光电股份有限公司 692.31 万元销售折让，扣除该影响后，发行人 2014 年毛利率为 25.64%，较 2013 年略有上升。

#### 2、发行人 2013 年、2014 年净利润较低的原因

##### (1) 平板电视电源收入下降

2012 年，公司产品以平板电视电源为主，占主营业务收入的 80.75%。2013 年和 2014 年，公司收缩低毛利平板电视电源产品业务，导致平板电视电源业务收入在报告期内持续下降，报告期内平板电视电源收入分别为 57,820.85 万元、30,583.78 万元和 24,306.48 万元。虽然平板电视电源产品中的大尺寸、智能电视

电源收入逐年增长，但由于低功率产品收入下降较快，导致平板电视电源整体收入逐年下降。

### （2）研发投入维持较高水平

2013年和2014年，公司处于产品结构调整期，新产品的研发投入较大，公司研发团队规模不断扩大，报告期内研发费用分别为6,499.15万元、7,300.57万元和7,698.55万元，占营业收入的比重分别为9.00%、13.77%和12.13%，主要为研发人员工资。公司在报告期内的研发投入和新产品布局是未来收入增长的基础，2014年平板电视电源以外产品收入增长61.88%。较高的研发投入导致发行人在报告期内的利润规模较小。

### （3）株洲生产基地固定成本较大

公司株洲生产基地于2014年7月基本建设完毕并投入使用，2014年净利润为负。株洲基地亏损主要原因为：①受设备调试、新员工熟练程度不高影响，返工率和不良率仍较高；②公司目前保持了深圳沙井和株洲两处生产基地，生产协调和管理成本较高，公司计划于2016年中关闭沙井工厂，届时相关成本有望得到控制；③株洲基地设计产能较高，固定资产投资较大，在目前尚未完全达产的情况下，分摊了较多的折旧和摊销，若未来公司销售规模上升，生产全部转移至株洲，株洲公司的盈利状况将得到改善。

报告期内，发行人较高的研发投入和固定资产投资导致固定成本较高，经营杠杆较高，在销售收入下滑的情况下，利润加速下滑，若未来销售收入能回升，也将撬动净利润较大幅度的增长。

## 3、公司未来的发展空间以及提升盈利能力的可能性

公司的销售模式是研发驱动型销售模式，即公司依靠自身强大的研发实力，快速地响应客户需求，根据客户的新产品要求，研发出配套的定制产品，以获取持续稳定的订单。主要集中于两点：

### （1）平板电视电源方面专注于高毛利的大尺寸、智能电视电源产品

大尺寸电视和智能电视对传统平板电视的替代逐步加快，增长潜力较大。根据DisplaySearch数据，2013年中国市场46英寸以上液晶电视占比达27.8%，比2012年提高9.7%；电视智能化功能在电视领域渗透率已经超过50%。发行人将抓住大尺寸电视、智能电视市场快速增长的契机，保持在大尺寸电视、智能电视

等高功率平板电视电源市场的研发和市场投入，以技术优势维持产品毛利率，目前发行人在智能电视电源领域主要向乐视、小米等品牌供货，报告期内增长较快。

报告期内，发行人大尺寸平板电视电源产品销售收入占平板电视电源产品销售收入的比例从 2012 年的 15% 以内提升至 2014 年的 45% 以上，产品结构逐步优化，有利于平板电视电源产品整体毛利率和营业收入的企稳。

## （2）新产品布局基本形成，技术稳定，成为未来持续发展新的增长点

从 2007 年开始，公司提前布局，依托自身强大的电力电子技术和控制技术研发平台，大力研发其他消费类、工业定制电源及工业自动化产品，以及时把握消费类、工业定制电源等未来市场发展机会，同时渗透到高毛利、高附加值的工业自动化产品领域。到 2014 年，公司已基本形成智能家电电控产品、工业定制电源和工业自动化产品三大产品系列，培育了变频空调功率转换器、变频微波炉功率转换器、智能卫浴控制器、医疗设备电源、通信设备电源等多种技术完善、快速增长的新产品，产品结构逐渐丰富。

发行人研发团队拥有 10 多年的电力电子及相关控制技术研发经验，发行人成立以来一直专注于电源产品的研发、生产与销售，从 2007 年开始，发行人就提前布局，依托自身强大的电力电子技术和控制技术研发平台，大力研发其他消费类、工业定制电源及工业自动化产品，以及时把握消费类、工业定制电源等未来市场发展机会。目前发行人的新产品如变频空调功率转换器、变频微波炉电源等均已经过数年的研发，技术稳定性经过充分验证。发行人上述新产品的主要客户包括格兰仕、新科等出货量较大的知名厂商，此类客户对供应商产品的技术、质量有很高的要求，且截至目前上述产品未出现过大批量退货与返修，因此新产品的技术参数、质量稳定性较高。

2012 年，公司产品以平板电视电源为主，占主营业务收入的 80.75%。2013 年，公司收缩低毛利平板电视电源产品业务，主营业务收入较 2012 年下降 26.66%。2014 年，受益于公司多年来的产品布局和持续高强度的研发投入，非平板电视电源产品销售收入增长 61.88%，公司主营业务收入较 2013 年增长 13.89%。非平板电视电源新产品的快速增长有助于公司摆脱平板电视电源收入下降的不利影响，使公司重新步入增长期。

## （3）未来主要产品的发展前景

### ① 平板电视电源

全球平板电视需求量巨大，我国为主要供应市场，大屏化、智能化需求引导高功率电源产品需求提升。根据 Displaysearch 统计数据显示，2013 年全球液晶电视出货量为 2.12 亿台，预计到 2016 年出货量将达到 2.56 亿台。全球平板电视需求量巨大，我国平板电视出货量占全球出货量九成以上，长期处于主导地位。随着大屏化、智能化、高清化和节能化成为电视行业的发展趋势，其对电源部件的要求将不断提高，在此背景下，高端电视厂商对于具有核心技术实力及解决方案提供能力的电源企业将产生更强的依赖性，从低功率电源领域转移到大功率、高技术含量电源领域的电源企业将获得长期的市场需求。

发行人在平板电视电源领域长期处于行业龙头地位，产品质量和技术水平得到客户的长期认可，在市场需求向大尺寸产品转换的过程中，大尺寸产品的收入占比显著提升，2014 年大尺寸产品收入较 2013 年增长 70% 以上。总体而言，大尺寸产品收入的增长将弥补中小尺寸产品收入的下滑，平板电视电源未来整体收入下滑空间不大。

## ②变频家电功率转换器

变频家电是指向家用电器的供给电源不是固定频率的交流电，而是随着家用电器的工作情况而自动调整电源频率。相对于传统的家电产品，变频家电产品在能效、性能及智能控制等方面有明显的先天优势。年来，变频家电正处在全面推广的阶段，主要应用于空调、微波炉、冰箱、热水器等耗电较大的电器。随着家电生产企业围绕节能化及智能化的不断升级，变频家电的核心变频部件呈现巨大的发展潜力。

变频家电功率转换器是公司在报告期内开发的新产品，包括变频空调功率转换器和变频微波炉功率转换器等，报告期内收入分别为 163.20 万元、286.19 万元和 5,711.41 万元。2012 年和 2013 年主要处于研发和试制期，销售收入较小，2014 年开始量产销售，收入较 2013 年大幅增长。公司掌握了变频家电功率转换器软硬件核心技术，且拥有自己的核心客户，主要与新科、格兰仕等大型客户合作，产品已被应用于新科空调、惠而浦空调、格兰仕微波炉等国内外知名品牌。上述客户的出货量和市场份额长期保持稳定，随着家电的变频化更新换代，上述客户的变频家电功率转换器需求也将提升，将带动发行人产品销售规模的提升。

## ③医疗设备电源

根据美国市场调研公司 MarketsandMarkets 发布的《全球 10 大类医疗设备市

场》预测，2010年到2015年期间医疗设备市场规模的年复合增长率为6.8%，到2015年将达到2,280亿美元。全球医疗设备定制电源市场在医疗设备行业持续发展的背景下，也呈现出稳定增长的态势。根据MarketsandMarkets统计及预测，2012年全球医疗设备电源市场规模约为6.42亿美元，到2017年市场规模可达8.67亿美元左右，年复合增长率为6.2%。国内市场方面，由于政策扶持、人口老龄化及新医改等因素的持续驱动，我国医疗器械设备市场规模发展强劲。根据国家统计局统计数据，2013年我国医疗设备器械收入达到1,888.60亿元，与2009年相比复合增长率达到24.2%。由于医疗设备的专用性及高品质要求，大部分医疗设备采用的是定制电源，医疗设备定制电源市场将随着医疗设备市场的增长而同步增长。

医疗设备电源是公司最主要的工业定制电源产品，2014年度医疗定制电源销售收入为5,222.59万元，较上年增长32.46%，依托自身研发和技术优势，公司针对美国医疗市场需求推出制氧机、呼吸机、B超机和医学监护仪等多种类型医疗电源。受益于产品质量、价格优势和美国巨大的市场空间，报告期内公司医疗电源实现了快速增长。

#### ④通信设备电源

从2012年起，随着移动互联网、云计算等新兴技术的使用，我国通信设备市场开始逐渐恢复，市场规模达到26.93亿，与2011年相比增长了2.3%。从2013年起，由于4G网络的推广使用，国内电信运营商开始了新一轮的大规模基站投资建设，为通信设备市场规模的增长提供了充足的动力。根据《通信世界》预测，2015年中国移动计划新建4G基站30万个以上，中国电信及中国联通将加大LTEFDD/TD-LTE混合网络建设的投入，两者新建基站规模将达到50万个。根据中国电源协会预测，2016年全球通信定制电源的市场规模将达到24.51亿美元，我国作为通信设备及其电源的输出大国，预计到2016年的市场规模将达到35.59亿元。

报告期内，公司通信设备电源销售收入分别为536.05万元、2,151.01万元和4,758.04万元，年均复合增长率为197.93%。2013年开始，国内三大电信运营商新一轮4G基站的大规模投资建设以及4G网络的推广使用，为通讯设备的市场增长提供了充足的动力，发行人通信设备电源销售收入也随之大幅增长。

#### ⑤工业自动化产品

工业自动化产品主要用于工程机械、机床、注塑机等产品。经过多年的技术和市场积累，发行人报告期内工业自动化产品逐步拓展，从为客户提供变频器、PLC 等工业自动化核心部件到提供数字化焊机、工业微波等整机产品，产品被广泛应用于注塑机、机床、升降机等机械设备中。报告期内，公司工业自动化产品的销售收入分别为 7,052.36 万元、9,877.23 万元和 11,009.08 万元，销售收入稳定增长，2013 年和 2014 年分别较上年增长 40.06% 和 11.46%。

#### (4) 同行业上市公司收入增长情况

	2014 年	2013 年
<b>发行人电源产品</b>	<b>14.45%</b>	<b>-33.95%</b>
和而泰	15.64%	33.68%
拓邦股份	11.64%	4.10%
<b>发行人工业自动化产品</b>	<b>11.46%</b>	<b>40.06%</b>
汇川技术	29.94%	44.64%
英威腾	14.05%	25.98%

注：发行人为主营业务收入增长率，其他可比公司为营业收入增长率。

2013 年，发行人电源产品受平板电视电源收入下滑影响，主营业务收入下滑，其他电源行业公司不经营平板电视电源业务，收入未受影响；与其他工业自动化行业上市公司一样，发行人工业自动化产品在 2013 年迎来高增长。2014 年，发行人非平板电视电源业务收入占比上升，电源业务主营业务收入增长 14.45%，与其他工业自动化行业上市公司一样，受宏观经济波动影响，发行人工业自动化产品在 2014 年增长率有所放缓。

综上所述，发行人平板电视电源产品收入下滑空间不大，其他主要产品具有较好的增长前景，发行人有望重新步入营业收入增长期。同时，随着发行人株洲生产基地的持续运转，生产效率和设备运转将逐步好转，株洲产量的扩大也将分摊单位产品的固定成本，有利于生产环节效率的提高和单位生产成本的下降。发行人未来盈利能力提升的可能性较大。

#### 问题 2：按直销与代理商销售分类

单位：万元

区域	2014 年度	2013 年度	2012 年度
----	---------	---------	---------

	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直销	50,684.01	84.74%	43,355.54	82.56%	65,253.53	91.13%
代理商销售	9,126.87	15.26%	9,160.41	17.44%	6,352.34	8.87%
合计	<b>59,810.88</b>	<b>100.00</b>	<b>52,515.95</b>	<b>100.00</b>	<b>71,605.87</b>	<b>100.00%</b>

问题：报告期内公司通过代理商销售的金额成增长趋势，请项目组说明具体的原因、代理商销售的定价情况以及对应的毛利率水平、对代理商销售真实性的核查情况。

### 【回复】

#### 1、代理商销售逐年增长的原因

2013年公司代理商销售金额相比2012年大幅增长，主要体现在工业自动化产品和平板电视电源的代理商销售上，其中工业自动化产品代理商销售的增长主要由于2013年公司工业自动化产品整体销售金额相比2012年有较大幅度增长，国内工业自动化产品的行业特点主要是通过代理商渠道销售。平板电视电源代理商销售的增长主要是由于公司2013年平板电视电源的大客户订单开始下滑，公司开始关注订单量较小的零散客户，而发展这类客户需要运用代理商的资源，以节约市场费用成本。

#### 2、代理商销售的定价情况及毛利率水平

发行人的产品具有“定制化”特点，其采用直销模式和代理商销售模式的大部分产品型号不同，每种型号对应的设计方案、BOM表均有差异，可比性不高。项目组核查了发行人报告期内同时采用直销和代理商销售模式的主要产品型号，其单价和毛利率对比如下：

产品系列	年度	产品型号	单价（元/套）		毛利率	
			直销	经销	直销	经销
平板电视 的电源	2012	电源-MLT198TX-M	105.41	99.76	32.24%	28.62%
	2013		102.56	98.65	29.24%	30.68%
	2014		100.31	97.08	33.25%	32.17%
医疗定制 电源	2012	电源-MKP500	874.75	762.25	73.72%	69.65%
自动化 产品	2012	变频器/MV300G-4T2.2	1,239.29	1,147.59	25.41%	19.90%

2013	伺服驱动器/SVM-4T5.5	2,521.37	2,423.62	56.04%	54.24%
2014	伺服驱动器 /MV600J1-4T22	4,027.22	3,940.94	25.49%	23.86%
2012	Fiyang 系列 CNC 数控系 统/FY-CNC-03	12,464.96	11,439.32	30.79%	24.49%
2013	可编程控制器 -MC100-3624BTA/60 点晶 体管输出主模块	1,428.71	978.35	70.96%	58.48%
2014	可编程控制器 /MC100-3624BTA-DH/60 点晶体管输出端子可插拔 主模块	1,418.80	983.28	75.14%	64.74%

由上表可见,相比直销模式,采用代理商销售产品的平均单价和毛利率较低。采用代理商销售模式,公司节约了市场费用成本,同时需要给代理商提供了价差空间,符合商业规律,因此代理商销售产品的平均单价和毛利率较直销模式为低。

### 3、代理商销售真实性的核查情况

保荐机构针对代理商销售真实性执行了以下核查程序:

①对发行人报告期内前五大代理商中的国内代理商进行了实地走访,分别占发行人报告期各期经销收入的 61.72%、52.33%、45.47%。报告期内前五大代理商中有一家国外代理商 Arrow Electronics 未实施走访, Arrow Electronics 系美国上市公司,主要代理发行人医疗定制电源,终端客户为美国知名医疗设备企业 Inogen,针对该公司执行了抽查合同、订单、发票、报关单、结款单等替代性程序;

②取得并核查了报告期内前五大代理商中的国内代理商的工商信息查询资料(包括股东、董监高信息和股权演变过程);

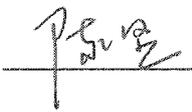
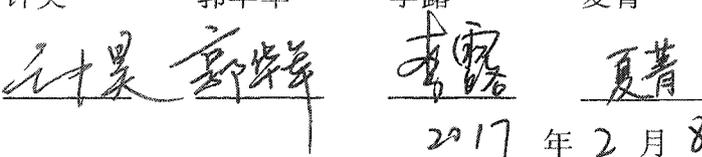
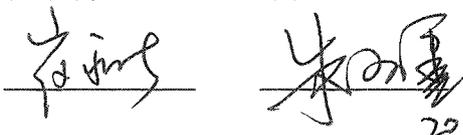
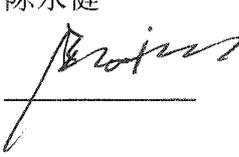
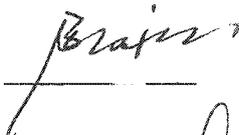
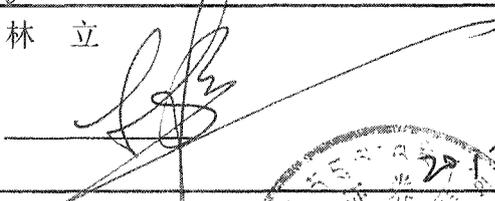
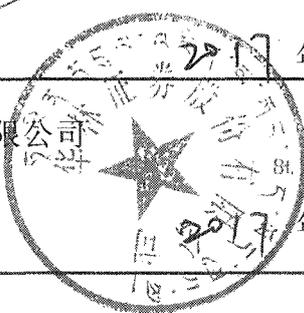
③对发行人报告期内的主要代理商执行了函证程序,发函比例占报告期各期经销收入的 81.46%、62.08%、77.16%,回函比例为 71.77%、90.01%、80.55%;

④抽查了报告期内前五大代理商的合同、订单、发票、报关单、结款单等凭证,抽查范围为每年两笔,共计 30 笔。

#### (五) 与其他证券服务机构出具专业意见存在的差异及解决情况

本保荐机构对本项目相关的其他证券服务机构出具的专业意见进行了核查,各证券服务机构出具的专业意见与本保荐机构的判断不存在重大差异。

【此页无正文，为华林证券股份有限公司关于深圳麦格米特电气股份有限公司首次公开发行股票发行保荐工作报告之签字盖章页】

项目协办人签名	陈坚  2017年2月8日
其他项目成员	钟昊 郭华军 李露 夏菁  2017年2月8日
保荐代表人签名	崔永新 朱文瑾  2017年2月8日
保荐业务部门负责人签名	陈永健  2017年2月8日
内核负责人签名	朱文瑾  2017年2月8日
保荐业务负责人签名	陈永健  2017年2月8日
法定代表人签名	林立  2017年2月8日
保荐机构公章	华林证券股份有限公司  2017年2月8日