

广发证券股份有限公司
关于广东星徽精密制造股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市发行保荐工作报告

声明

广发证券股份有限公司及具体负责本次证券发行项目的保荐代表人已根据《公司法》、《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本发行保荐工作报告，并保证本发行保荐工作报告的真实性、准确性和完整性。

广发证券股份有限公司（以下简称“广发证券”或“保荐机构”）作为广东星徽精密制造股份有限公司（以下简称“星徽精密”、“发行人”或“公司”）首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构，按照《证券发行上市保荐业务管理办法》、《发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 27 号——发行保荐书和发行保荐工作报告》以及其他有关法律法规、证券行业公认的业务标准、道德规范及勤勉尽职精神，经过本保荐机构的审慎调查与内核小组的研究，现向贵会呈报本次证券发行保荐工作的有关情况。

一、本次证券发行项目的运作流程

（一）保荐机构内部的项目审核流程

为保证项目质量，将运作规范、具有发展前景、符合法定要求的企业保荐上市，本保荐机构实行项目流程管理，在项目改制、辅导、立项、内核等环节进行严格把关，控制项目风险。

1、内部审核流程的组织机构设置

本保荐机构项目内部审核流程的组织机构设置如下：

（1）投资银行业务管理总部下辖的质量控制部门。该部门为常设机构，投资银行业务管理总部授权质量控制部门对每个具体项目，指定两名预审人员对项目运作的全流程进行跟踪，具体负责与项目执行人员进行日常沟通、材料审核及开展必

要的现场核查工作，该质量控制部门也是本保荐机构证券发行项目内部核查部门，经指定的预审人员负有对投资银行业务立项委员会和投资银行业务内核小组提供专业初审意见的工作义务。

(2) 投资银行业务立项委员会。该机构为非常设机构，成员主要由资深投资银行人员及投资银行相关业务负责人组成，立项委员会成员通过参加质量控制部门主持召开的立项会议，提供专业审核意见，行使对具体证券发行项目的表决权，并按多数原则对证券发行项目进行立项核准。

(3) 投资银行业务内核小组，该机构为非常设机构，成员主要由本保荐机构内部专业人士及外聘专业人士组成，内核小组成员通过质量控制部门主持召开的内核小组会议，提供专业审核意见，行使对具体证券发行项目的表决权，并按多数原则对证券发行项目进行内核核准。

2、项目内部审核流程的主要环节

本保荐机构项目内部审核流程的主要环节如下：

内部审核主要环节	决策机构	辅助机构
立项	立项委员会	质量控制部门
内核	内核小组	质量控制部门、风险管理部

3、项目内部审核流程的执行过程

根据《证券发行上市保荐业务管理办法》及其他法律法规，投资银行业务管理总部制定了《投资银行业务立项工作审核工作规定》及《投资银行业务内核工作规定》作为证券发行项目保荐工作内部审核流程的常规制度指引。

(1) 立项

投资银行业务人员在发行保荐与承销项目的承揽过程中，根据收集到的资料，以专业判断项目可行，且有相当把握与企业签署相关协议时，经投资银行部负责人认可后，可通过投行项目管理系统提出立项申请。立项申请人应按照质量控制部门的要求，提交立项申请报告和立项材料，完成投行项目管理系统上的项目企业质量指标评价表。立项申请受理后，质量控制部门指定预审人员对材料进行预审。在初审过程中，项目组应提供相应的协助。质量控制部门完成初审，项目组落实初审意见的相关问题后，经分管投行业务的公司领导同意，由质量控制部门确定会议召开时间，向包括立项表决人员、项目组成员在内的与会人员发出立项会议通知。通过

立项会议审议及表决确定项目是否通过立项。

(2) 内核

投资银行业务人员必须按外部法律法规等规范性文件及投资银行业务管理总部制定的《广发证券证券发行上市保荐业务尽职调查规定》的要求完成项目尽职调查工作，并在此基础上制作完成内核申请材料，包括：内核申请报告、符合外部监管要求的全套申报材料和工作底稿。内核申请材料首先由投资银行部部门负责人组织部门力量审议。投资银行部认为内核申请材料真实、准确、完整，无重大法律和财务问题的，由其负责人表示同意后，该项目方可提交内核申请。质量控制部门在收到上述内核申请材料后，首先对材料进行完备性核查，对不符合完备性要求的不予受理。内核申请材料受理后，由投资银行部负责人及质量控制部门指定的预审人员分别提出初步审核意见。项目组落实初审意见的相关问题后，应立即提请质量控制部门召开答辩会。答辩会上，项目组向预审人员提交初审意见的书面回复、能支持相关结论的工作底稿及工作日志；质量控制部门预审人员和项目组逐项确认相关问题的具体落实情况。答辩会后，预审人员提交修订后的初审意见完成初审工作。质量控制部门完成初审后向内核小组组长报告，由组长确定当次内核会议的参会委员和召开时间。质量控制部门向与会人员发出内核会议通知，同时通知包括项目组成员在内的其他有权列席人员，组织召开内核会议，对项目进行审议。在项目材料对外报出前，项目组应针对内核会议关注的主要问题提交书面回复和相关整改措施，并提供支持相关结论的工作底稿。质量控制部门与项目组逐项确认相关问题的具体落实情况。同时，质量控制部门负责对拟向主管部门报送的申请材料 and 后续对外报送的材料进行复核后，向内核小组组长汇报。汇报获得同意并按本保荐机构规定办理用章手续后，方可对外正式申报材料。

(二) 保荐机构关于本次证券发行项目的立项审核情况

1、本次证券发行项目申请立项的时间

星徽精密项目组于2012年2月23日向投资银行立项委员会提出星徽精密首次公开发行股票并在创业板上市主承销立项申请。

2、本次证券发行项目立项审核的评估决策机构成员构成

星徽精密首次公开发行股票并在创业板上市项目主承销立项审核的立项委员会成员构成如下：何宽华、张少华、林治海、黄海宁、陈天喜、安用兵、陈家茂、

钟辉、李斌、邵丰。

3、本次证券发行项目立项评估的时间

星徽精密首次公开发行股票并在创业板上市项目主承销立项会议于 2012 年 3 月 7 日召开，相关立项委员的表决时间截止于 2012 年 3 月 9 日。

4、本次证券发行项目立项审核结果

上述小组会议表决通过了星徽精密首次公开发行股票并在创业板上市项目的主承销立项。

(三) 保荐机构关于本次证券发行项目执行的主要过程

1、本次证券发行项目执行人员

星徽精密首次公开发行股票项目组成员构成：陈慎思（保荐代表人）、张新强（保荐代表人）、林伟佳（项目协办人）、陈鑫、李筱婧、杨灿熙、余仲伦、蒋伟驰。

2、本次证券发行项目进场工作时间

星徽精密首次公开发行股票项目组于 2010 年 12 月开始与广东星徽金属制品有限公司（公司前身，以下简称“星徽有限”）接触，2010 年 12 月 22 日，星徽有限整体变更为股份公司——星徽精密。项目组前期工作主要是进行前期尽职调查和帮助星徽精密进行股份制改制的工作，随后开始立项、辅导、尽职调查、撰写制作申报材料等相关工作。自 2010 年 12 月进场工作至今，项目组在项目现场的工作时间超过 1 年。

3、本次证券发行项目尽职调查的主要工作过程

项目组对星徽精密进行了充分详细的尽职调查，主要包括以下几个方面：

(1) 深入企业研发、生产等部门了解企业经营状况

项目组在尽职调查过程中，多次走访企业生产部门，了解生产流程、生产情况等；走访企业仓库，了解存货结构以及存货数量；走访企业研发设计部门，了解企业研发设计的创新机制、设备和技术的先进程度；并现场检查了业务流程、财务结算流程以及其他相关书面材料，访谈了各环节上的岗位人员。

(2) 走访相关银行

项目组通过走访星徽精密的开户银行，了解星徽精密的资信状况、历年来的资金往来情况及贷款情况等。

(3) 走访相关政府部门

项目组走访了工商、税务、环保、质检、社保等相关政府部门，了解了主要政府部门对星徽精密的总体评价及其规范经营情况。在材料上报前，获得了有关部门对星徽精密不存在重大违法违规行为的书面说明。

（4）访谈高层管理人员与其他相关人员

项目组尽职调查过程中，在全面查阅大量行业及发行人材料后，对需要进一步了解的问题列出清单，有针对性地对相关董事、监事、高管和部分中层管理者进行正式及非正式的访谈。对高层管理人员的访谈主要是了解行业概况和发展空间、发展战略、研发、生产和销售等经营情况、内部控制等方面的情况；对中层管理人员及一线职工的访谈主要是向他们了解各环节规范运作情况、管理制度建设和执行的情况、社保福利等情况。

（5）访谈发行人主要客户

项目组根据发行人报告期内的销售情况，走访了部分销售收入占比较大的客户，了解客户的综合实力、购买发行人产品的实际用途、对发行人产品的评价等；了解主要客户对发行人及同行业其他品牌产品的评价情况等。

（6）详尽核查各种书面文件资料

项目组除了前面的现场尽职调查外，也投入大量精力对星徽精密的历史文件材料进行核查，主要包括：工商登记资料、历次验资报告及评估报告、生产销售相关资料、财务资料、发行人各项规章制度以及股东大会、董事会、监事会资料等。

（7）详细核查关联交易情况

根据报告期内发生的关联交易情况，项目组重点核查了发行人与关联方星火贸易有限公司和佛山市顺德区星典铝塑配件有限公司发生关联交易的背景、内容及定价情况，查阅了销售发票、银行进账单等原始凭证，以及发行人产品报价单、发行人对无关联第三方的销售价格等资料。

（8）通过中介机构协调会发现问题和解决问题

在整个项目运作过程中，本保荐机构及项目人员会同星徽精密及其聘请的会计师事务所和律师事务所定期召开中介机构协调会，汇总情况，沟通问题，协商方案，安排工作，促进了各方尽职调查的广度和深度。

（9）通过专题会议解决重大问题

在项目进展的重要环节，通过召开专题会议的形式讨论解决重大问题，如在关

于发行人历史沿革的尽职调查阶段，通过召开专题会议讨论发行人历史沿革是否清晰、规范；在辅导阶段，则通过召开专题会议的形式引导发行人董事、监事和高管人员展开对发行人所处行业的讨论，明晰发行人定位和竞争优势，为申报材料制作做准备。

4、保荐代表人参与尽职调查的工作时间及主要过程

本保荐机构指定保荐代表人陈慎思、张新强负责星徽精密首次公开发行股票项目。两位保荐代表人参与了该项目的全部尽职调查工作，主要包括：深入企业研发、生产等部门了解企业经营状况；参与发行人主要销售客户的访谈工作；走访相关银行和政府部门；核查信息管理系统、核查工商资料、财务资料等重要书面文件；核查星徽精密历次股权变更的合法合规性；组织参与中介机构协调会；组织参与项目的立项和内核工作；申报材料制作等。两位保荐代表人在尽职调查过程中做到了诚实守信、勤勉尽责，在项目运作过程中充当着领头人和主要执行者的角色。

5、其他项目人员所从事的具体工作及其在项目中的作用

姓名	角色	具体工作
林伟佳	项目协办人	协助保荐代表人的工作，全程参与尽职调查工作及辅导工作，负责发行人基本情况、社保缴纳情况、财务会计信息、管理层讨论与分析等部分的尽职调查、工作底稿收集与整理、申报材料相关内容的撰写。
陈鑫	项目执行人员	参与尽职调查工作及辅导工作，负责发行人股权演变情况、同业竞争与关联交易、募集资金投资项目、未来发展与规划部分的尽职调查，申报材料相关内容的撰写。
李筱婧	项目执行人员	参与尽职调查工作及辅导工作，负责董事、监事、高级管理人员与其他核心人员、公司治理、其他重要事项的尽职调查、申报材料相关内容的撰写，工作底稿的收集整理。
杨灿熙	项目执行人员	参与尽职调查工作及辅导工作，负责业务与技术部分的尽职调查，申报材料相关内容的撰写。
余仲伦	项目执行人员	参与尽职调查工作及辅导工作，负责风险因素部分的尽职调查，对重要客户及供应商的访谈及工作底稿的收集。
蒋伟驰	项目执行人员	参与尽职调查工作及辅导工作，负责财务会计信息、管理层讨论与分析部分的尽职调查、申报材料相关内容的撰写。

（四）保荐机构根据《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引》（证监会公告[2013]45号）对发行人财务报告审计截止日后主要经营状况的核查情况及结论

发行人的财务报告审计截止日为2014年12月31日，截至本发行保荐工作报告签署日，保荐机构认为财务报告审计日后，发行人在经营模式、主要原材料的采

购规模及采购价格、主要产品的生产、销售规模及销售价格、主要客户及供应商的构成、税收政策以及其他可能影响投资者判断的重大事项等方面均不存在重大变化。

(五) 保荐机构根据《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书中与盈利能力相关的信息披露指引》(证监会公告[2013]46号)对发行人收入的真实性和准确性、成本和期间费用的准确性和完整性、影响发行人净利润的项目的尽职调查情况及结论

1、收入方面

(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。

保荐机构核查了发行人经审计的财务报表,访谈发行人高级管理人员,走访主要销售客户,收集了相近行业上市公司江苏宏宝、巨星科技、长盈精密、鸿特精密等公司公开披露的财务报告等,并查阅了相关行业资料以及相近行业上市公司的研究报告等,进而分析行业现状及未来发展趋势,判断发行人收入构成及其变动情况的合理性。

保荐机构核查了发行人主要产品价格表、销售明细统计表,抽查部分客户销售合同及订单,访谈高级管理人员、销售部门相关人员,走访发行人主要销售客户,了解相近行业上市公司的经营状况,查阅行业性的相关政策文件和信息,进而分析发行人产品价格、销量及变动趋势与市场上相同或相近产品的信息是否存在显著异常。

经核查,发行人收入构成及变化情况符合行业和市场同期的变化情况。发行人产品、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) 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。

按渠道划分的销售模式,金属连接件的销售渠道包括直销、代销及经销等。根

据公司产品特点，公司采用了直销为主，经销为辅的销售模式。2011年至2014年，公司经销模式的销售收入占比分别为45.96%、42.55%、46.04%及48.67%。保荐机构对发行人的经销业务进行重点核查，经核查，发行人的各主要经销商向星徽精密采购的产品除了少量的常规库存备货以外均实现对终端客户的销售。发行人产品销售定价主要是成本加成法，直销客户和经销客户不存在区别，均在发行人的基础售价之上由各销售人员与客户协商确定，因此经销模式对发行人收入核算不构成影响，发行人收入确认标准符合会计准则规定。

保荐机构查阅发行人关于销售和收款的相关内部控制制度，查阅销售合同、订单，访谈高级管理人员和主要销售客户，取得发行人关于收入确认政策的说明，对部分销售订单进行穿行测试，与财务总监、申报会计师沟通收入确认的依据、时点和方法等，进而了解发行人收入的相关政策；查阅同行业上市公司的财务报告，了解同行业上市公司收入确认政策和处理方法，并与发行人的收入确认政策和处理方法进行对比。经核查，发行人收入确认标准符合《企业会计准则》的规定，与行业惯例不存在显著差异，发行人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。

(3) 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。

保荐机构查阅发行人报告期各期的销售合同、销售订单明细表、客户名录以及销售明细统计表，收集和整理主要客户的工商登记资料，实地走访主要客户，核查报告期内客户的增减变动情况，统计报告期内发行人主要产品的退换货情况并获取相关原始单据，对发行人各期末和期初的销售收入进行截止性测试并审阅会计师关于销售收入截止性测试的工作底稿。经核查，报告期内发行人主要客户基本保持稳定，不存在新增大额异常客户；发行人会计期末不存在突击确认销售的情形；发行人发生的退换货金额较小，不存在期后大量销售退回的情况。

保荐机构收集和整理发行人与客户签订的销售合同、订单，函证和实地走访报

告期内主要销售客户。经核查，发行人主要合同的签订及履行情况良好，发行人各期主要客户的销售金额与销售合同金额匹配。

保荐机构查阅发行人销售明细账、应收账款明细账，对应收账款进行账龄分析，了解应收账款形成的原因及性质，函证应收账款主要客户，核查发行人的银行对账单，了解相近行业上市公司应收账款基本情况；经核查，发行人不存在应收账款无法按期收回以及期末收到的销售款项在期后不正常流出的情况。

(4) 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。

保荐机构核查了发行人银行对账单，重点关注大额资金流入和流出情况，并核查销售订单明细表、采购明细表、其他应收应付等往来科目明细账，进而对报告期内发行人的关联交易情况进行核查。报告期内，发行人除接受关联方为发行人提供的担保外，未发生其他关联交易，与关联方不存在资金往来。发行人不存在利用与关联方或其他利益相关方的交易实现报告期收入增长的情况，亦不存在关联销售金额及占比大幅下降的情况。

2、成本方面

(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。

保荐机构核查发行人报告期内 A3 冷轧板、镀锌板、其他铁料、塑胶件、五金配件、纸箱、胶袋等主要原材料采购明细表、主要能源水、电力的采购明细表以及主营业务成本构成明细表，访谈发行人采购部门相关人员、主要供应商，通过欧浦钢网 (www.opsteel.cn) 等行业权威网站收集和整理原材料的市场价格及其变动趋势信息。经核查，发行人主要原材料和能源的价格及其变动趋势与市场同期价格及其走势相比不存在显著异常。

保荐机构核查发行人报告期内的产能、产量、销量统计表，主要原材料采购明细表、主要能源采购明细表，在此基础上，保荐机构将发行人报告期产能、产量、销量与主要原材料及主要能源的耗用情况进行比照分析。经核查，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、销量之间相匹配。

保荐机构核查发行人主营业务成本构成明细表；分析直接材料明细表，统计主要原材料价格和采购量的变动情况，访谈采购部门相关人员以及主要供应商；查阅发行人工资表，访谈员工以及人力资源部相关人员，统计人均产能等数据；核查发行人厂房、机器设备等固定资产的采购和使用情况，了解制造费用的变动原因。经核查，报告期发行人料、工、费的波动情况均在合理范围内，具有合理性。

(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。

保荐机构查阅发行人关于成本核算的相关制度，访谈发行人财务人员和申报会计师，抽查发行人成本归集、结转的相关凭证，了解发行人成本核算方法以及报告期内成本核算方法的一致性；获取发行人主要产品的生产流程，了解发行人目前的成本核算方法是否与生产流程和生产特点相匹配。经核查，报告期内发行人成本核算方法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。

保荐机构核查报告期内发行人原材料采购明细表，获取发行人供应商名录，收集并核查发行人主要供应商的工商登记资料，查阅发行人原材料采购合同及订单，并对报告期内发行人的主要供应商进行了现场走访、函证等；经核查，2013 年公司新增了主要供应商揭阳市粤胜带钢实业有限公司、揭阳市圣得固五金制品有限公司，公司主要从上述供应商采购冷热轧带钢。揭阳市粤胜带钢实业有限公司成立于 2004 年 4 月，位于揭阳市东山区工业园科技大道南 注册资本为 118 万元，经营范围为加工金属制品，镀锌板，镀锌管，带钢，国内贸易。揭阳市圣得固五金制品有限公司成立于 2002 年 7 月，位于揭阳市东山区工业园区科技大道中段，注册资本为 568 万元，经营范围为制造，加工，销售日用五金制品，不锈钢制品及配件，电子产品。2014 年公司新增了主要供应商温州盟宇五金制品有限公司，该公司成立于 2005 年 11 月 30 日，注册资本 600 万元人民币，经营范围包括五金机械配件、机电设备、电器配件、电子元器件、低压电器、高压电器生产、销售；货物进出口、

技术进出口，发行人 2014 年向其采购部分成品铰链。保荐机构前往上述供应商厂区进行调研并与其主要负责人进行访谈，经了解，上述公司成立时间较早，在五金行业均有一定的信誉，且规模较大，发行人向其采购的金额占其销售总额比例较低。

整体而言，报告期内发行人主要供应商比较稳定，主要采购合同的签订和实际履行情况良好，不存在主要供应商中的外协或外包方占比较高的情况。

(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。

保荐机构查阅发行人期末存货余额明细表，核查发行人生产成本归集过程，参与发行人期末的存货监盘和抽盘工作，了解发行人存货的真实情况和管理水平；对发行人各期的毛利率、期间费用率、存货周转率等进行分析，并与相近行业上市公司的相关指标进行分析，重点关注发行人的上述指标是否存在异常变动或者与相近行业上市公司差异较大的情况。经核查，发行人存货真实，存货周转率较高，不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。

保荐机构核查发行人的存货管理制度、存货管理流程的内部控制；访谈申报会计师和仓储部门负责人，了解存货内控制度的执行情况；参与发行人期末的存货监盘和抽盘工作，了解发行人存货的管理水平。经核查，发行人制定了较为健全有效的有关存货管理的内部控制制度，并且报告期内能够有效执行相关的流程与规定。

3、期间费用方面

(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。

保荐机构核查发行人销售费用明细账和明细表，了解发行人销售费用的构成；查阅发行人销售人员花名册、工资表等，访谈销售部门员工关于工资薪酬、福利等方面的情况；查阅发行人的运输费用明细账并进行抽样测试。

保荐机构核查发行人管理费用明细账和明细表，了解发行人管理费用的构成；查阅发行人行政人员花名册、工资表等，访谈行政、财务等部门员工关于工资薪酬、福利等方面的情况；取得并分析研发支出明细账，抽查部分研发人员工资表、领料单等。

保荐机构核查发行人财务费用明细账和明细表，了解发行人财务费用的构成；查阅报告期内发行人主要的借款合同等。

经核查，发行人销售费用、管理费用和财务费用构成项目具有合理性，不存在异常或变动幅度较大的情况。

(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。

保荐机构查阅相近行业上市公司的定期报告，并将发行人报告期销售费用率情况与相近行业上市公司进行对比分析。报告期内，公司销售费用分别为 1,866.06 万元、1,890.97 万元及 1,988.50 万元，占营业收入的比例分别为 4.96%、4.78% 及 5.08%，各项销售费用随产销规模的扩张而逐期增加，与公司业务增长情况相匹配。公司的销售费用率略高于相近行业平均水平，主要是公司现有销售规模相对较小，规模效应无法体现，故费用率较高，但报告期内占比一直较为稳定。

同时，保荐机构核查发行人销售费用明细表，分析报告期内发行人销售费用率的变动情况，重点关注员工薪酬以及运输费用等科目的变动情况。

经核查，发行人销售费用率高于相近行业上市公司销售费用率，主要是公司现有销售规模相对上市公司较小，规模效应无法体现；发行人销售费用的变动趋势与营业收入的变动趋势相一致，销售费用的项目和金额与当期发行人与销售相关的行为相匹配，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。

保荐机构核查发行人报告期内员工工资表，访谈人力资源部、财务部负责人了解管理人员的薪酬水平；核查发行人的研发支出明细表和明细账，统计发行人研发项目汇总表，访谈研发部门、财务部门负责人，了解研发费用的使用情况。

经核查，发行人报告期管理人员薪酬合理，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相匹配。

(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。

保荐机构核查发行人报告期内的借款合同、财务费用明细表以及明细账，获取报告期内与贷款利息支出相关的记账凭证、付款凭证等；同时，保荐机构查阅发行人其他应收、其他应付、应收账款、预收账款、应付账款、预付款项等往来科目，并核查发行人的银行对账单。

经核查，发行人报告期内足额计提各项贷款的利息支出，贷款利息资本化符合企业会计准则的规定，发行人不存在占用相关方资金或资金被相关方占用的情况。

(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相近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。

保荐机构取得并核查发行人报告期各期员工花名册明细表、工资金额明细表并抽查部分月份职工薪酬发放的汇款凭证、银行发放工资明细表等；统计发行人各层级员工人数及应付工资金额汇总表；访谈了人力资源部、财务部负责人，了解员工薪酬管理制度；收集、整理各年度发行人所在地统计局统计的同行业平均工资水平，并与发行人的薪酬水平进行比对。

经核查，发行人报告期管理人员薪酬合理，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之间不存在重大差异。

4、净利润方面

(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。

保荐机构查阅发行人与政府补助相关的政策文件、资金申请报告批复、银行凭证等，详细了解了政策文件以及资金申请报告批复对该政府补助使用的具体规定、发行人应承担的义务等，确认发行人获得政府补助的合规合法性；查阅的企业会计准则，与申报会计师和财务负责人沟通政府补助的会计处理原则和方法。

经核查，发行人政府补助项目的账务处理符合企业会计准则的规定，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的确定方式合理。

(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。

保荐机构核查发行人高新技术企业证书、与税收优惠政策的相关政策文件等资料，核实发行人符合所享受的税收优惠政策；查阅申报会计出具的发行人《纳税情况鉴证报告》、走访主管税收征管机构并查阅其出具的发行人纳税情况的证明。经核查，发行人符合所享受的税收优惠的条件，相关会计处理合法、合规。

(六) 保荐机构内部核查部门审核本次证券发行项目的主要过程

1、本次证券发行项目内部核查部门专职人员

星徽精密首次公开发行股票并在创业板上市项目的内部核查部门专职人员为质量控制部的邵丰和李斌。

2、内部核查部门专职人员现场核查的工作次数和时间

本保荐机构质量控制部专职人员对星徽精密首次公开发行股票项目共进行了1次现场核查。2012年3月，项目组向广东省证监局申请星徽精密辅导验收前，质量控制部派出专职人员现场核查辅导成果及辅导验收材料，并检查了工作底稿等相关资料，现场工作了2天。此外，项目组根据项目进度及需要多次组织企业上市工作小组、各中介机构相关人员与质量控制部相关专职人员进行交流。

(七) 保荐机构内核小组关于本次证券发行项目的审核过程

1、本次证券发行项目内核小组成员构成

星徽精密首次公开发行股票项目内核小组成员：林治海、张少华、何宽华、陈天喜、钟辉、陈家茂、伍建筑、李风华、崔海峰、龚晓锋。

2、内核小组会议时间

星徽精密首次公开发行股票项目于2012年3月14日提交内核申请，内核小组会议于2012年3月23日召开。

3、内核小组成员主要意见

内核会议认为：星徽精密行业前景广阔、盈利模式清晰、资产质量优良、持续盈利能力较强，有较高的成长性，本次公开发行股票符合《公司法》、《证券法》和《首次公开发行股票并在创业板上市管理办法》等有关创业板首次公开发行股票的法律、法规、通知中所规定的条件，募集资金投向符合国家产业政策要求，星徽精密首次公开发行股票项目通过内核，同意推荐星徽精密本次证券发行并在创业板上市。

4、内核小组表决结果

本次内核小组会议全票通过星徽精密首次公开发行股票并在创业板上市项目的内核。

(八) 保荐机构内核小组关于本次证券发行项目的问核过程

保荐机构在尽职调查过程中对重点事项采取了走访、访谈、函证、查阅有关资料，要求当事人承诺、声明、填写调查问卷等方式进行核查；同时，通过由有权机关出具确认或证明文件、取得主要资产的产权证明文件、查询相近行业上市公司基本情况、进行互联网搜索、查阅发行人信用报告和银行对账单等资料进行核查。

星徽精密首次公开发行股票项目问核于2014年3月21日在星徽精密公司总部进行，由保荐业务部门负责人何宽华、质量控制部预审人员陈颖慧、陈岚组成问核小组委员进行问核。保荐代表人按照《创业板保荐项目尽职调查问卷表》列示的核查事项逐项汇报核查方法、核查程序以及核查结果，并提供相应的核查底稿。

保荐机构对尽职调查中重要事项的核查情况请参见“附表1：创业板保荐项目尽职调查问卷表”。

二、本次证券发行项目存在的问题及解决情况

(一) 保荐机构立项评估决策机构成员主要意见及审议情况

1、保荐机构立项评估决策机构的主要意见

根据《国民经济行业分类目录》(GB/T 4754-2011)，公司属于“33 金属制品业”中的“335 建筑、安全用金属制品制造”。立项委员们总体上认为星徽精密所处行业符合国家经济发展战略和产业政策导向、行业地位突出、竞争优势明显、成长性良好，是一个优质的IPO项目。

在立项评审过程中，部分立项委员提出了部分关注的问题，要求项目组进一步了解情况，并组织回复材料供委员参考。针对立项委员提出的问题，项目组做了进一步的尽职调查，具体关注问题和回复情况如下：

问题一、2009年12月19日，发行人注册资本由306万元增至5000万元，发行人控股股东由星野实业变更为自然人谢晓华，同年12月30日，谢晓华又将其持有的发行人54.07%的股权转让给星野实业。请项目组说明上述事项是否涉及发行人实际控制人变更，并请说明谢晓华短期内增资又退出的原因。

项目组回复：

一、发行人实际控制人未发生变更

发行人实际控制人为蔡耿锡和谢晓华夫妇，报告期内未发生变更。2009年12月30日发行人增资至5000万元后，发行人控股股东变更谢晓华；2009年12月31日谢晓华将持有发行人的全部股权转让给星野投资，发行人控股股东变更星野投资。星野投资自成立以来一直都由蔡耿锡和谢晓华夫妇共同控制，因此，实际控制人未发生变更。

二、谢晓华短期内增资又退出的原因

因业务发展需要，2005年9月起至2009年12月，发行人向谢晓华租用位于佛山市顺德区北滘镇工业园兴业路7号的厂房。为减少关联交易、强化发行人的业务独立性，2009年12月30日，谢晓华以该厂房向发行人增资，随后又将其持有的发行人的股权全部转让给星野投资。

主要原因是税收筹划的层面考虑。谢晓华将此厂房和土地使用权直接认缴发行人出资额，然后再将相应股权转让予星野投资，比谢晓华向以此厂房和土地使用权增资星野投资，然后再由星野投资将此厂房和土地使用权认缴公司出资额，可以节省了一个环节房产和土地使用权转让契税。如果谢晓华将此厂房和土地使用权直接出售给星徽有限，则营业税和土地增值税的税负更大。

问题二、报告期内，发行人应收款项坏账准备的计提比例分别为1年以内的3%，1-2年的10%，2-3年的20%，3-4年的30%，4-5年的40%，5年以上的50%。请关注上述计提比例偏低，尤其是账龄较长的部分。

经项目组核查情况如下：

一、发行人应收账款坏账计提政策

1、单项金额重大的应收款项坏账准备的确认标准、计提方法

单项金额重大的判断依据或金额标准	单项金额重大的应收款项指单笔金额为50万元（含）以上的客户应收账款。
单项金额重大的应收款项坏账准备的计提方法	对于单项金额重大的应收款项，单独进行减值测试，如有客观证据表明其发生了减值的，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备。

2、按组合计提坏账准备应收款项

确定组合的依据：信用风险特征

项目	计提方法
账龄组合—相同账龄的应收款项具有类似信用风险特征	账龄分析法：按应收款项的账龄和规定的提取比例确认减值损失，计提坏账准备

组合中，采用账龄分析法计提坏账准备的：

账龄	应收账款计提比例	其他应收款计提比例
1 年以内（含 1 年）	3%	3%
1-2 年	10%	10%
2-3 年	20%	20%
3-4 年	30%	30%
4-5 年	40%	40%
5 年以上	50%	50%

3、单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收账款

单项计提坏账准备的理由	有明显特征表明该款项难以收回
坏账准备的计提方法	根据应收款项未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备

二、发行人应收账款坏账准备计提情况

报告期内，发行人应收账款余额账龄及计提坏账准备余额情况如下表所示：

单位：万元

账龄	2011. 12. 31		2010. 12. 31		2009. 12. 31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	5,490.45	99.57%	3,328.21	100.00%	1,077.83	99.97%
1-2 年	23.46	0.43%	--	--	0.36	0.03%
合计	5,513.91	100.00%	3,328.21	100.00%	1,078.19	100.00%

单位：万元

项目	2011. 12. 31	2010. 12. 31	2009. 12. 31
应收账款账面余额	5,513.91	3,328.21	1,078.19
应收账款坏账准备余额	173.81	99.85	32.37
应收账款账面价值	5,340.11	3,228.36	1,045.82

从应收账款余额的账龄来看，发行人一年以内的应收账款占绝大部分，报告期内账龄在 1 年以内的应收账款余额的比例一致保持在 99%以上，且发行人给予客户的信用期限一般不会超过 60 天，说明发行人应收账款回款及时，极少出现逾期的现象，账龄结构安全合理，说明上述计提比例符合发行人的实际情况。且截至目前，发行人应收账款回款率正常，2011 年末的应收账款已基本收回。

项目组经过核查认为，发行人的应收账款坏账准备计提政策符合发行人的实际情况。

（二）保荐机构项目执行人员关注的主要问题及核查情况

项目组尽职调查过程中发现了一些需要规范解决或进一步核实的问题。针对尽

职调查过程中所发现的主要问题，项目组进行了认真核查，具体问题及核查结果及解决措施如下：

关注问题一、最近三年发行人经营活动实现的现金流量呈现较大波动，2009年为负，2010年略高于当年净利润，而2011年则降为同期净利润的54%。

项目组回复：

一、发行人经营性现金流与净利润差异说明

2009年，发行人经营活动现金流量净额-53.55万元，同期净利润791.80万元，两者差额较大的，主要原因是：主要是受金融危机影响，一方面下游客户银根紧张，发行人当年销售商品收到的现金较少；另一方面由于当年主要原材料市场价格处于相对低位，为满足业务快速扩张的需要，发行人储备了较多原材料，对外支付现金较多。

2011年，发行人经营活动现金流量净额1,728.18万元，低于同期净利润的3176.91万元，主要原因是：为提高产品市场占有率为导向的销售策略，对各级别客户配以不同的资源，对下游行业采购量大、需求相对稳定、信用良好的重点客户或行业标杆客户采用给予较长的信用期间、扩大供货占有比例，导致当年应收账款增加较多，销售商品收到的现金较少。

关注问题二、2011年应收账款周转率大幅下降，从12.48降至7.76。

项目组核查情况：

一、发行人应收账款周转率变动情况分析

报告期内，发行人应收账款净额分别为1,045.82万元，3,228.36万元和5,340.11万元，占各期末流动资产的比例分别为13.31%，30.20%和34.48%。2011年应收账款周转率大幅下降。具体分析如下：

①销售区域的调整使得报告期内发行人应收账款余额持续增加

发行人按销售区域分为内销和外销，2008年金融危机发生以来，为适应市场变化，发行人加大国内市场的开拓力度，国内销售收入占发行人主营业务收入的比重逐年上升。由于国内应收账款的账期一般长于国外应收账款，随着国内销售收入占比提高应收账款余额相应增加。报告期内发行人内销、外销主营业务收入、应收账款和相应的周转率情况如下表：

单位：万元

年度	内销			外销		
	主营业务收入	应收账款	周转率	主营业务收入	应收账款	周转率
2011年	20,729.37	4,271.14	5.82	11,040.52	1,086.96	15.31
2010年	15,654.37	2,854.79	8.03	10,083.05	373.58	53.98
2009年	4,741.00	1,045.82	5.44	5,863.86	-	468.79

②发行人应收账款余额增长与营业收入增长配比关系分析

报告期内，发行人2010年末应收账款较2009年末增长208.69%，2010年度营业收入较2009年度增长146.15%，2011年末应收账款较2010年末增长65.41%，2011年度营业收入较2010年同期增长了24.26%，在剔除销售收入结构调整引起的变化后，发行人应收账款增长与营业收入增长基本保持一致。

2010年，应收账款余额增长幅度较当年主营业务收入大，一方面是由于2010年开始发行人不再通过星火贸易进行外销，使得外销的期末应收账款较2009年增加373.58万元；另一方面，2010年第四季度销售收入规模较上年同期增加2,490.37万元，增幅为50.73%，年末未到期应收账款亦相应增加。

2011年开始，为了贯彻市场占有率为导向的销售策略，发行人对客户进行分类，将客户分为公司级客户、区域级客户及一般客户，对各级别客户给予不同的资源，加大对公司级客户的支持。发行人制定了对采购量大、需求相对稳定、信用良好的重点客户或行业标杆客户采用给予较长的信用期、扩大供货占有比例政策。此外，由于受到国家的宏观调控政策以及欧洲债务危机的影响，社会资金面紧张，在确保风险可控的前提下，发行人适当地提高相关客户的信用期限。

③应收账款的构成情况

截至2011年12月31日，发行人应收账款余额的前5名客户大部分为发行人的长期合作客户，合计金额为1,855.38万元，占应收账款总额的比例为33.65%，发行人应收账款余额前5名客户情况如下：

单位：万元

单位名称	与发行人关系	金额	年限	占应收账款总额比例
全友家私有限公司	非关联方客户	542.73	1年以内	9.84%
HARDWARE RESOURCES INC	非关联方客户	395.31	1年以内	7.17%

上海鑫铎家具五金厂	非关联方客户	331.00	1 年以内	6.00%
Guang Xing Hardware & Plastic Manufacturing Co., Limited.	非关联方客户	322.65	1 年以内	5.85%
金华市精工工具制造有限公司	非关联方客户	263.68	1 年以内	4.78%
合 计		1,855.38		33.65%

如上所示，发行人应收账款的前五名单位应收账款均为发行人的重点客户，已与发行人建立了长期稳定的合作关系，质地优良，信誉较高，且账龄均为 1 年以内，发生坏账的可能性很小。

④ 发行人重视客户的信用管理和应收账款的回款质量

报告期内发行人一年以内的应收账款余额占全部应收账款的 99% 以上，应收账款保持了良好的流动性。2009 年、2010 年和 2011 年应收账款周转率分别为 12.25 次、12.48 次和 7.74 次。

下表为发行人和相近行业上市公司应收账款周转率的比较情况：

公司名称	2010. 12. 31	2009. 12. 31
江苏宏宝	5.17	4.06
巨星科技	4.12	3.96
平均值	4.65	4.01
星徽精密	12.48	12.25

注：上市公司数据摘自各上市公司公开披露的年报。

从上表可知，发行人的应收账款周转率较相近行业上市公司高，应收账款周转率的较好水平有赖于发行人建立了完善的客户信用管理体系和货款回收控制办法，应收账款的回收责任落实到具体的销售人员，有效降低了应收账款的回收风险。此外，发行人主要客户财务状况良好、信誉较好，付款及时。而对于出口产品，发行人采取信用证和出口信用保险相结合的方式结算。因此，发行人应收账款的回收风险较低。2011 年发行人应收账款周转率较出现了一定程度的下降，但仍高于相近行业上市公司，主要是由于 2011 年是我国财政政策紧缩的一年，市场上资金较为紧缺，在欧洲债务危机的蔓延的情况下，发行人为了进一步提高市场占有率，在加大对国内家电行业和拉篮行业等导轨市场开拓的同时，还进一步对前十位重点客户进行深挖和拓展，为此在风险可控的前提下，发行人适当地提高相关客户的信用期限。

（三）保荐机构内部核查部门关注的主要问题及落实情况

问题一、报告期内，发行人前五大供应商中第一大供应商上海永发金属压延有限发行人采购金额及占比逐年快速提升，从 2009 年的 1610 万元（占比 25.9%）提升到 2011 年 7279 万元（占比 32.75%）。

项目组回复：

项目组核查了上海永发金属钢管有限公司的公司章程、营业执照等资料，并到该公司访谈董事长宋永通。该公司于 1993 年 8 月 20 日注册成立，现注册资本为 3000 万元。股东分别是宋永通，出资额 1800 万元，占比 60%；董建峰，出资额 1200 万元，占比 40%。并确认，上海永发除与发行人的正常业务关系外，与发行人的实际控制人、董监高人员不存在任何关联关系。

另外，因为上海永发供货量有保证、交货及时、质量稳定，发行人的设备调试已较适应该厂的钢材，并且考虑到一定规模的采购有价格优势，所以，发行人对上海永发钢材采购的比例近年呈现逐步增加之势。今年开始，已在广东省内选定两家合适的钢材供应商，增加该原材料的供应厂家，并逐步把上海永发的钢材采购占比降低，防止出现过分依赖某家供应商的情况。

问题二、1989 年 10 月至 1994 年 4 月，蔡耿锡在顺德裕华实业有限公司技术部工作。请核查该公司的经营范围和股东情况，是否与发行人在业务技术等方面存在关系。

项目组回复：

一、顺德裕华实业有限公司的情况

经核查，顺德企业信用网已查询不到顺德裕华实业有限公司的相关资料。经向蔡耿锡核实，顺德裕华实业有限公司后来改制为顺德市裕华实业集团股份有限公司及顺德市裕华实业集团公司两家企业记录，其中顺德市裕华实业集团股份有限公司经营范围为电风扇、电暖器、组合音响、燃气具，已于 1996 年 12 月 12 日注销；顺德市裕华实业集团公司经营范围为经营成员企业自产产品及相关技术的出口业务；经营成员企业生产、科研所需的原辅材料、机械设备、仪器仪表、零配件及相关技术的进口业务；承办中外合资经营、合作生产及“三来一补”业务（具体按经贸部的资格证书所核定的范围经营），已于 2003 年被吊销营业执照。

蔡耿锡除了 1989 年 10 月至 1994 年 4 月在顺德裕华实业有限公司工作外，与该公司不存在其他关系。

（四）保荐机构内核小组会议意见及回复情况

问题一、对发行人重要海外客户的核查。发行人报告期内海外业务保持了较好的增速，2010、2011 年前五大客户中，海外客户销售占比均保持了较大份额，请项目组核查并说明美国海威公司（销售占比 12.49%）和巴西 NDF 公司（销售占比 1.90%）的股东背景情况、发行人业务情况，核查是否与发行人实际控制人、发行人董监高人员存在关联关系。

项目组核查情况：

1、项目组与美国海威公司总裁 Greg Gottlieb 进行了访谈。美国海威公司成立于 2000 年，是在美国增长最快的橱柜五金生产商及进口商之一。属于美国海博集团之子公司。经营多样化的产品：装饰柜五金、装饰木雕产品、功能柜等五金铰链、抽屉滑轨、幻灯片和螺丝、家具、风格浴室面盆等。海威公司在中国广州成立的办事处已经有 8 年历史，并且在广东省内有多家长期稳定的合作工厂。

经与总裁 Greg Gottlieb 确认，海威公司除与发行人的正常业务关系外，与发行人的实际控制人、发行人董、监、高人员不存在任何关联关系。

2、经查阅网络资料，巴西 MONTES COMPANY LTD 成立于 2003 年，是一家在巴西商会有一定知名度的公司，发行人专注于全球集成采购，专业向南美洲大型的品牌家具厂提供各种家具用五金配件，家具用的玻璃，板材，还有成品灯，灯饰，灯五金配件等。MONTES COMPANY LTD 专注于产品采购技术服务近十年，建立了一套较完善的产品和技术服务体系，能为客户提供全方位的解决方案。

发行人与巴西 MONTES COMPANY LTD 的业务合作已有多年，经与发行人实际控制人蔡耿锡和谢晓华确认：巴西 MONTES COMPANY LTD 除与发行人的正常业务关系外，与发行人的实际控制人、发行人董监高人员不存在关联关系。巴西 MONTES COMPANY LTD 的 2011 年销售占比仅为 1.9%左右，项目组将会继续跟进对该客户的核查。

问题二、李晓明与陈梓炎均未在发行人任职，请说明发行人引入上述两人作为新股东的原因。请说明 2010 年 3 月李晓明将部分股权按原价转让给陈惠吟的原因。

项目组核查情况：

1、李晓明出资入股星徽精密，2010 年将部分股权按原价转让给陈惠吟的原因李晓明是发行人实际控制人蔡耿锡的多年好友，曾任上市公司宇顺电子

(002289) 副总经理、财务总监兼董事会秘书，现为深圳市久安富赢投资公司总经理。因其对上市公司经营管理有比较丰富的经验，曾为发行人经营发展提供较大帮助，且当时发行人拟聘请其担任副总经理兼董事会秘书，因此，将其引入为公司股东。

陈惠吟自发行人成立初期便开始担任财务经理，对发行人发展的贡献较大，现任董事、副总经理、财务负责人、董事会秘书，发行人的主要股东之一。2010年3月因李晓明个人原因无法到发行人担任副总经理兼董事会秘书职务，该等职务由陈惠吟兼任，经双方协商和发行人全体股东统一，将李晓明持有发行人的部分股权转让给陈惠吟。

2、陈梓炎出资入股星徽精密的原因

陈梓炎，男，籍贯广东潮州，无永久境外居留权，现任广东合泰投资有限公司法定代表人。广东合泰投资有限公司情况如下：

成立时间：2008年3月20日

住所：广州市天河区中山大道中195号汇城大厦4B22；

法定代表人：陈梓炎；

注册资本：1000万元；

实收资本：1000万元；

公司类型：有限责任公司；

经营范围：项目投资，项目投资的管理、策划、咨询及可行性研究（不含期货及证券）；企业资产重组咨询。

持股情况：陈梓炎持股51%，黄彦子持股49%。

陈梓炎是发行人实际控制人蔡耿锡的同乡和好友，2011年，发行人因业务发展急需引入外部资金购置台湾的全自动拉轨设备以扩大生产规模，并在清远购买土地需要资金。陈梓炎作为投资人拥有资金，双方经过公平协商并经星徽精密股东大会同意，增资引入投资者陈梓炎。

问题三、发行人持有“婴爱”、“靓女乖仔”等与主营业务无关的境内商标，请项目组说明发行人有无从事其他业务及注册、持有上述商标的原因。

项目组回复：

发行人持有与主业无关的境内其他注册商标共15项，具体情况如下：。

序号	注册号	商标图示	有效期至	类别	他项权利
1	1792205		2012-06-20	6	无
2	3914097		2015-12-27	6	无
3	6804204		2020-08-13	18	无
4	6804206		2020-08-13	24	无
5	6804207		2020-04-20	16	无
6	6804208		2020-09-06	41	无
7	6804209		2020-05-27	17	无
8	6804210		2020-04-13	12	无
9	6116743		2020-03-27	28	无
10	1247595		2019-02-13	6	无
11	1445348		2020-09-13	6	无
12	6111750		2020-05-20	35	无
13	6111751		2020-03-27	28	无
14	6804205		2020-04-20	20	无
15	6930630		2022-01-27	20	无

2008年发行人实际控制人之一谢晓华和发行人股东之一陈惠吟尝试妇婴用品销售业务，于2008年10月13日注册佛山市顺德区喜来屋孕婴用品有限公司，注册资本：10万元；谢晓华持有90%的股权，陈惠吟持有10%的股权，以发行人前身星徽有限为申请人提起“靓女乖仔”等商标注册。

发行人自设立以来一直从事精密金属连接件的研发、生产和销售，没有从事过妇婴用品业务。改制后因为这些商标与发行人主营业务无关，未将这些商标转到股份公司名下。截至本报告签署之日，上述15项商标的权利人名称为星徽有限，目前正在办理注销手续。

（五）保荐机构问核关注的主要问题及落实情况

保荐机构问核过程中，重点关注发行人销售及采购的真实性、信用政策及应收账款合理性等问题，项目组对上述问题的核查落实情况如下：

1、关于发行人与主要客户交易的真实性核查情况

项目组对发行人与主要客户交易真实性实施以下核查程序：了解公司资金结算方式和收入确认的原则及核算方式；核查 2013 年主要客户销售清单，清单客户的销售收入占发行人营业收入的 92.17%；取得 2013 年主要客户的工商登记资料，核查关联关系；取得 2013 年主要客户的销售合同、抽查了少量产品订单、涉外收入申报表；访谈 2013 年销售收入占公司营业收入 1%以上的客户，包括新增主要客户广东海威及中山基龙；对 2013 年前 30 大客户的销售收入、往来款项余额进行了询证，发函金额占收入的比例为 61.04%，占应收账款余额的比例为 80%以上，回函比例 100%；核查了截至 2014 年 3 月 10 日前 20 大客户的应收账款回款、退货情况（发生较少），核查内容包括付款人与合同客户、收付款账户等。

由于发行人具有经销模式，项目关于主要经销商对终端客户销售的情况进行重点核查，对部分主要及新增经销商进行了实地走访。2013 年发行人前十大客户中的非直接用户客户（即经销商）情况如下：

序号	客户名称	直销/经销	销售金额 (万元)	占营业收入比例
1	美国海威公司	经销	4,773.39	12.08%
2	上海鑫铎家具五金厂	经销	1,548.74	3.92%
3	广东海威有限公司（香港）	经销	1,208.38	3.06%
4	BIAOZHI INTERNATIONAL DEVELOPMENT CO., LIMITED（香港）	经销	738.83	1.87%
5	越南河城贸易有限公司	经销	692.03	1.75%
6	深圳市铌德美贸易有限公司	经销	675.83	1.71%

项目组已对美国海威公司、上海鑫华家具五金厂、越南河城贸易有限公司、深圳市铌德美贸易有限公司进行实地走访，对 BIAOZHI INTERNATIONAL DEVELOPMENT CO., LIMITED、广东海威有限公司实际控制人进行了访谈，均确认已发行人不存在任何关联方关系，与发行人除业务购销关系外不存在其他利益关系。项目组已经对上述 2013 年前十大客户中的经销商就库存情况进行补充函证。

2、关于发行人与供应商交易的真实性核查情况

项目组对发行人与主要供应商交易真实性核查情况如下：项目组核查了 2013 年前十大供应商及五金配件、塑料件、外购滑轨第一大采购供应商，共计 13 家；核查了公司 2013 年原材料采购的前二十名供应商，执行了分层抽样；函证了 2013 年应付账款金额余额及采购金额的前二十大供应商，发函金额占全年采购总额 72.52%；取得了 2011、2012 年第一大供应商上海永发提供的关于不再从事 A3 冷轧板压延生产的说明。同时，项目组通过网络对主要供应商的资料进行检索核实。

经核查，2013 年前 5 名供应商中，新增 3 家供应商，主要是由于 2011、2012 年第一大供应商上海永发不再从事 A3 冷轧板的生产和销售，发行人转而向其他供应商采购，情况属实；

同时，项目组关注到报告期内发行人用水量分别为 89,273 立方米、125,798 立方米、121,684 立方米，2012 年、2013 年分别较上年增长 40.91%、-3.27%，报告期内发行人用水量出现较大波动的原因，对此项目组进行重点核查。

项目组访谈了相关管理人员及部分车间工人，实地考察发行人车间及员工生活区域情况，并对发行人水费缴纳凭证及水表单据进行核实。经核查，公司的用水主要为日常生活用水，包括食堂、员工宿舍的生活用水，在生产过程中耗水较低。为改善生产车间工作环境，2011 年下半年开始安装车间水冷设备，到 2012 年上半年各车间全部安装完毕，因为不是循环用水，造成 2012 年后用水量上升，2013 年因加强用水管理，用水量相对节约。因此，发行人报告期内用水量波动情况属实。

3、2013 年发行人应收帐款增长超过收入增加，重点核查应收账款增长的合理性

项目组对发行人报告期内的应收账款情况进行进一步核查。报告期内，发行人内外销收入及应收款情况如下：

年度	内销			外销		
	主营业务收入	应收账款	周转率	主营业务收入	应收账款	周转率
2013 年	25,558.08	6,385.97	3.95	12,601.69	1,745.03	10.02
2012 年	24,069.22	6,562.67	4.44	12,240.42	602.28	14.65
2011 年	20,729.37	4,271.14	5.84	11,040.52	1,068.96	14.97

(1) 项目组核查了公司应收账款坏帐计提政策

公司根据历史上货款账龄情况和回收情况，并参考实际销售对象的信用程度确定了 1 年以内、1-2 年、2-3 年、3-4 年、4-5 年及 5 年以上六个账龄区间，并按照

以下原则对应收账款的账龄进行划分：

账 龄	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
应收账款计提比例	3%	10%	20%	30%	40%	50%
其他应收款计提比例	3%	10%	20%	30%	40%	50%

从应收账款的账龄来看，公司一年以内的应收账款余额的比例一致保持在 99% 以上，并且基本在三个月以内，说明公司应收账款回款及时，极少出现逾期拖欠现象，账龄结构安全合理。公司已按照应收账款坏账准备会计政策的规定，在报告期内足额地计提了坏账准备，符合稳健性、谨慎性原则，且报告期内应收账款坏帐计提政策未发生变更，符合一贯性原则。

此外，发行人对于单项金额虽不重大但具备以下特征的应收款项，单独进行减值测试，有客观证据表明其发生了减值的，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备：应收关联方款项；与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项；已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项。

（2）项目组核查了报告期各期末的应收账款回收情况

从 2013 年前五大客户来看，发行人前五大客户的应收账款余额占应收账款余额的 33.66%，前五大客户收入占当期收入的 26.7% 与 2011 年及 2012 年的前五大客户的应收账款及收入占比变化不大且较为稳定。同时，应收账款的余额中账龄在一年期的始终在 99% 以上，应收账款余额的质量较好，出现坏账的可能性较小。

项目组对发行人进行应收账款日后收款测试，截止 2014 年 3 月 10 日，公司的期后回款为 3638 万，占 2013 年应收账款余额的近 60%。发行人报告期内前十大客户的应收账款回款情况良好，大部分客户能按时支付款项，未发生应收账款不能收回的情况。

（3）项目组对发行人报告期内发生的坏账情况进行核查

截至 2013 年 12 月 31 日，发行人应收账款计提的坏账准备为 263.19 万元，报告期内核销的坏账损失金额较小仅为 5.84 万元，且均非公司的主要客户，分别 2012 年为小额应收款尾数收不回核销 5.17 万元，2011 年核销深圳天下居实业有限公司的应收账款 0.67 万元，不会对发行人构成不利影响，说明公司的应收账款坏账准备计提政策谨慎，符合谨慎性原则

（六）保荐机构关于与其他证券服务机构专业意见的重大差异说明及解决情况

无。

三、广发证券的保荐意见

广发证券认为星徽精密本次公开发行股票符合《公司法》、《证券法》和《首次公开发行股票并在创业板上市管理暂行办法》等有关首次公开发行股票并在创业板上市的法律法规的规定。星徽精密资产质量优良、成长性良好、历史沿革清晰、在细分行业中已形成一定的竞争优势、持续盈利能力较强，广发证券同意向中国证监会保荐星徽精密申请首次公开发行股票。

四、其他需要说明的事项

（一）私募投资基金备案问题

1、经核查，截至本保荐工作报告出具日，发行人现有股东中的非自然人股东为星野投资及天津纳兰德，具体情况如下：

（1）星野投资

公司全称：广东星野投资有限责任公司

成立时间：1994年3月18日

住所：广东省佛山市顺德区北滘镇三洪奇大桥东北滘经济开发区

注册资本：1,050万元

实收资本：1,050万元

注册号：440681000193502

法定代表人：蔡耿锡

经营范围：对制造业、建筑业、房地产业、商务服务业进行投资。

其目前股东及其持股比例如下：

序号	姓名	出资额（万元）	持股比例（%）
1	蔡耿锡	530	50.48
2	谢晓华	520	49.52

(2) 天津纳兰德

公司全称：天津纳兰德股权投资基金合伙企业（有限合伙）

成立时间：2010年12月7日

经营场所：天津市滨海新区中心商务区响螺湾旷世国际大厦B座301-21室

企业类型：有限合伙

注册号：120116000012363

执行事务合伙人：深圳市纳兰德投资基金管理有限公司（委派代表：杨时青）

经营范围：从事对未上市企业的投资，对上市公司非公开发行股票的投资以及相关咨询服务。

2、经核查，星野投资为主要以持有发行人股份为目的的持股公司，股东为蔡耿锡、谢晓华夫妻二人，且系以自有资金进行出资，不存在以非公开方式向投资者募集资金的情形，亦不存在私募基金管理人，不属于《私募投资基金监督管理暂行办法》规定的私募投资基金，无需按照《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》的规定办理备案登记。

3、根据天津纳兰德提供的《私募投资基金管理人登记证书》、《私募投资基金证明》，截至本保荐工作报告出具日，天津纳兰德的具体情况如下：

序号	股东（基金）名称	管理人名称	托管人名称	管理人登记编号	填报日期	是否备案
1	天津纳兰德股权投资基金合伙企业（有限合伙）	深圳市纳兰德投资基金管理有限公司	深圳市纳兰德投资基金管理有限公司	P1001479	2014.04.29	是

经核查，保荐机构认为，发行人股东天津纳兰德属于《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，并按规定履行了备案程序。

（以下无正文）

【本页无正文，专用于《广发证券股份有限公司关于广东星徽精密制造股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市发行保荐工作报告》之签字盖章页】

其他项目人员：
陈鑫 李筱婧 杨灿熙
余仲伦 蒋伟驰
2015年3月30日

项目协办人：
林伟佳
2015年3月30日

保荐代表人：
陈慎思 张新强
2015年3月30日

保荐业务部门负责人：
何宽华
2015年3月30日

内核负责人：
陈天喜
2015年3月30日

保荐业务负责人：
欧阳西
2015年3月30日

保荐机构法定代表人：
孙树明
2015年3月30日

广发证券股份有限公司
2015年3月30日

