

**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书
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书，并保证本发行保荐书及其附件的真实性、准确性和完整性。

一、本次证券发行的基本情况

(一) 本次证券发行的保荐机构

广发证券股份有限公司（以下简称“广发证券”或“本保荐机构”）

(二) 本次证券发行的保荐机构工作人员情况

1、负责本次证券发行的保荐代表人姓名及其执业情况

陈慎思，保荐代表人，中山大学经济学硕士，现任广发证券投资银行粤东部总经理。曾先后负责或参与了奥飞动漫、潮宏基、星辉车模、皮宝制药、长城集团、金明精机等多家企业的股份制改制和股票发行上市申报工作，也曾负责或参与康美药业 2008 年公募增发项目以及宜华木业、超声电子非公开发行项目的尽职调查、材料制作与申报工作。

张新强，保荐代表人，澳门大学 MBA。1997 年加入广发证券，具有丰富的投资银行业务经验，曾主持或参与了五粮液、沱牌曲酒、西昌电力、美达股份、智光电气等企业首发及再融资工作，并主持或参与了福建高速、深圳高速、安徽能源、广东交通、新筑路桥等公司的债券发行工作。

2、本次证券发行的项目协办人姓名及其执业情况

林伟佳，管理学学士，审计师，现任职于广发证券投资银行华南一部。2003 年 7 月至 2008 年 2 月在广州地铁总公司监察审计部从事审计工作；2008 年 2 月加入广发证券股份有限公司，先后参与公司白云电器、菲安妮、翠涛自动化等 IPO 项目，具有较丰富的材料制作经验及投行业务经验。

3、其他项目组成员姓名

李筱婧、杨灿熙、蒋伟驰、陈鑫、余仲伦。

(三) 发行人基本情况

- 1、公司名称：广东星徽精密制造股份有限公司；
- 2、注册资本：6,200 万元；
- 3、法定代表人：蔡耿锡；
- 4、成立日期：1994 年 11 月 11 日；
- 5、股份公司设立日期：2010 年 12 月 22 日；
- 6、住所：广东省佛山市顺德区北滘镇工业园兴业路 7 号；
- 7、经营范围：研发生产销售各类精密五金制品；研发制造销售自动化装备设备和技术服务；经营和代理各类商品和技术的进出口业务（国家限定经营或禁止进出口的商品及技术除外，涉及许可证的必须凭有效许可证经营）。
- 8、负责信息披露和投资者关系的部门：证券事务部；
- 9、证券事务部负责人：陈惠吟；
- 10、证券事务部负责人电话号码：0757-26332400；
- 11、本次证券发行类型：股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市。

(四) 本次证券发行的保荐机构与发行人的关联关系

- 1、本保荐机构或其控股股东、实际控制人、重要关联方未持有发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份；
- 2、发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方未持有本保荐机构或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份；
- 3、本保荐机构的保荐代表人及其配偶，董事、监事、高级管理人员未拥有发行人权益，也未在发行人任职；
- 4、本保荐机构的控股股东、实际控制人、重要关联方与发行人控股股东、实际控制人、重要关联方不存在相互提供担保或者融资等情况；
- 5、本保荐机构与发行人之间除本次证券发行的业务关系外无其他关联关系。

(五) 保荐机构内部审核程序和内核意见

- 1、保荐机构内部审核程序

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，在项目立项、内核等环节进行严格把关，控制项目风险。本保荐机构制订了《投资银行业务立项审核工作规定》、《投资银行业务内核工作规定》等内部制度对内部审核程序予以具体规范。

2、本次证券发行内核意见

本保荐机构关于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”）首次公开发行股票项目内核会议于2012年3月23日召开，通过审议，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。

二、保荐机构的承诺事项

（一）本保荐机构已按照法律、行政法规和中国证监会的规定，对发行人及其控股股东、实际控制人进行了尽职调查、审慎核查，同意推荐发行人证券发行上市，根据发行人的委托，本机构组织编制了本次申请文件，并据此出具本证券发行保荐书。

（二）本保荐机构已按照中国证监会的有关规定对发行人进行了充分的尽职调查，并对本次发行申请文件进行了审慎核查，本保荐机构承诺：

1、有充分理由确信发行人符合法律法规及中国证监会有关证券发行上市的相关规定；

2、有充分理由确信发行人申请文件和信息披露资料不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；

3、有充分理由确信发行人及其董事在申请文件和信息披露资料中表达意见的依据充分合理；

4、有充分理由确信申请文件和信息披露资料与证券服务机构发表的意见不存在实质性差异；

5、保证所指定的保荐代表人及本保荐机构的相关人员已勤勉尽责，对发行人申请文件和信息披露资料进行了尽职调查、审慎核查；

6、保证发行保荐书、与履行保荐职责有关的其他文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；

7、保证对发行人提供的专业服务和出具的专业意见符合法律、行政法规、中国证监会的规定和行业规范；

8、自愿接受中国证监会依法采取的监管措施。

(三) 本保荐机构及负责本次证券发行保荐工作的保荐代表人特别承诺

1、本保荐机构与发行人之间不存在其他需披露的关联关系；

2、本机构及负责本次证券发行保荐工作的保荐代表人未通过本次证券发行保荐业务谋取任何不正当利益；

3、负责本次证券发行保荐工作的保荐代表人及其配偶未以任何名义或者方式持有发行人的股份。

三、保荐机构对本次证券发行的推荐意见

(一) 本次证券发行所履行的程序

1、发行人股东大会已依法定程序做出批准本次股票发行的决议。

星徽精密已按照《公司章程》、《公司法》、《证券法》和中国证监会发布的规范性文件的相关规定由股东大会批准了本次发行。

2012年3月15日，星徽精密召开了2012年第一次临时股东大会，审议通过了《关于2011年利润分配方案的议案》、《关于公司2009年-2011年关联交易事项的议案》、《关于公司申请首次公开发行人民币普通股股票并在创业板上市的议案》、《关于授权董事会全权处理公司首次公开发行人民币普通股股票并在创业板上市有关事宜的议案》、《关于公司首次公开发行人民币普通股股票募集资金项目及其可行性的议案》、《关于公司首次公开发行人民币普通股股票前滚存利润分配方案的议案》、《关于〈广东星徽精密制造股份有限公司章程（草案）〉的议案》、《关于〈募集资金管理制度〉的议案》、《关于〈信息披露管理制度〉的议案》等议案。

2014年4月9日，公司召开2014年度第一次临时股东大会，审议通过了《关于延长公司申请首次公开发行人民币普通股股票并在创业板上市相关决议有效期的议案》、《关于修订〈公司申请首次公开发行人民币普通股股票并在创业板上市方案〉的议案》、《关于提请股东大会授权董事会全权办理公司首次公开发行人民币普通股股票并在创业板上市有关事宜的议案》、《关于公司增加募投资金的议案》、《关于〈公司首次公开发行股票并上市后三年内稳定股价措施预案〉的议案》、

《关于公司就首次公开发行股票并上市事项出具有关承诺并提出相应约束措施的议案》、《关于公司〈股东未来三年分红回报规划（2014-2016）〉的议案》、《关于修订〈公司章程（草案）〉的议案》、《关于公司与广发证券股份有限公司签署承销暨保荐协议之补充协议的议案》9项议案。

2、根据有关法律、法规、规范性文件以及《公司章程》等规定，上述决议的内容合法有效。

星徽精密本次证券发行方案经董事会、股东大会决议通过，其授权程序符合《公司法》第九十九条、第三十七条、第四十六条、第一百三十三条的规定，其内容符合《公司法》第一百二十六条、《证券法》第五十条、《首次公开发行股票并在创业板上市管理暂行办法》第三十条的规定，募集资金用途符合《首次公开发行股票并在创业板上市管理暂行办法》第二十七条、第二十八条的规定。

3、发行人股东大会授权董事会办理本次公开发行人民币普通股股票的相关事宜，上述授权范围及程序合法有效。

4、根据《证券法》第十三条、《首次公开发行股票并在创业板上市管理暂行办法》第三十五条的规定，发行人本次发行股票尚须经中国证监会核准。

5、根据《证券法》第四十八条的规定，本次发行股票经中国证监会核准后申请上市交易尚须证券交易所审核同意。

（二）本次证券发行的合规性

1、本保荐机构依据《证券法》，对发行人进行逐项核查，认为：

- （1）发行人具备健全且运行良好的组织机构。
- （2）发行人具有持续盈利能力，财务状况良好。
- （3）发行人最近三年财务会计文件无虚假记载，无其他重大违法行为。
- （4）发行人符合经国务院批准的国务院证券监督管理机构规定的其他条件。

2、本保荐机构依据《首次公开发行股票并在创业板上市管理暂行办法》，对发行人进行逐项核查，认为：

（1）发行人的主体资格

1) 经过对发行人工商登记资料的核查，本保荐机构认为发行人是依法设立且合法存续的股份有限公司。

2) 经过对发行人工商营业执照历史情况的核查，发行人于2010年12月22

日整体变更为股份有限公司，其前身顺德市星徽金属制品有限公司（曾更名为“佛山市顺德区星徽金属制品有限公司”和“广东星徽金属制品有限公司”）于1994年11月11日成立，本保荐机构认为其持续经营时间已在3年以上。

(2) 发行人的财务状况良好，会计系统健全有效

1) 根据瑞华会计师事务所出具的“瑞华审字[2015] 48100020号”审计报告，发行人报告期内主要财务指标情况如下：

①资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2014. 12. 31	2013. 12. 31	2012. 12. 31
流动资产	25,212.90	20,184.55	17,382.45
非流动资产	26,373.07	22,372.65	17,286.87
资产合计	51,585.96	42,557.19	34,669.31
流动负债	22,118.62	15,664.33	13,817.77
非流动负债	3,593.18	3,067.50	70.00
负债合计	25,711.80	18,731.83	13,887.77
股东权益合计	25,874.16	23,825.36	20,781.54
负债和股东权益合计	51,585.96	42,557.19	34,669.31

②利润表主要数据

单位：万元

项目	2014 年度	2013 年度	2012 年度
营业收入	39,159.12	39,531.01	37,647.89
营业利润	4,320.13	4,966.28	4,605.50
利润总额	4,714.19	5,037.15	5,035.59
净利润	4,048.80	4,283.81	4,215.55
归属于母公司所有者的净利润	4,048.80	4,283.81	4,215.55
归属于发行人股东扣除非经常性损益后的净利润（万元）	3,713.88	4,223.58	3,849.98

③ 现金流量表主要数据

单位：万元

项目	2014 年度	2013 年度	2012 年度
经营活动产生的现金流量净额	5,616.97	5,669.43	4,647.42
投资活动产生的现金流量净额	-5,718.17	-7,618.23	-5,755.32
筹资活动产生的现金流量净额	205.85	1,067.05	2,161.04

现金及现金等价物净增加额	111.67	-881.75	1,053.14
--------------	--------	---------	----------

④ 主要财务指标

单位：万元

财务指标	2014 年度 /2014.12.31	2013 年度/ 2013.12.31	2012 年度/ 2012.12.31
流动比率	1.14	1.29	1.26
速动比率	0.81	0.98	0.92
资产负债率（母公司）	47.81%	40.32%	39.92%
应收账款周转率（次/年）	4.40	5.17	6.02
存货周转率（次/年）	6.49	6.31	5.96
息税折旧摊销前利润（万元）	7,669.24	7,296.94	6,513.78
归属于发行人股东的净利润（万元）	4,048.80	4,283.81	4,215.55
归属于发行人股东扣除非经常性损益后的净利润（万元）	3,713.88	4,223.58	3,849.98
利息保障倍数	10.62	12.76	16.85
每股经营活动产生的现金流量（元/股）	0.91	0.91	0.75
每股净现金流量（元/股）	0.02	-0.14	0.17
基本每股收益（元）	0.65	0.69	0.68
稀释每股收益（元）	0.65	0.69	0.68
归属于公司股东的每股净资产（元）	4.17	3.84	3.35
加权平均净资产收益率	15.87%	18.86%	21.03%
无形资产（土地使用权除外）占净资产的比例	1.22%	1.46%	1.59%

2) 发行人符合下列条件:

①最近 2 个会计年度（2013-2014 年度）净利润均为正数，以扣除非经常性损益前后较低者为计算依据，2013 年度和 2014 年度分别为 4,223.58 万元和 3,713.88 万元，累计为 7,937.46 万元，已超过人民币 1,000 万元；

②最近一期（2014 年度）归属于母公司净资产为 25,874.16 万元，已超过人民币 2,000 万元，发行人最近一期末（2014 年 12 月 31 日）的未分配利润为 10,762.47 万元，不存在未弥补的亏损；

③ 发行后发行人股本总额超过 6,200 万元，不少于人民币 3,000 万元。

(3) 经过对发行人历次验资报告及工商登记资料、重要业务合同等文件的核查，本保荐机构认为发行人的注册资本已足额缴纳，发起人或者股东用作出资

的资产的财产权转移手续已办理完毕，发行人的主要资产不存在重大权属纠纷。

(4) 发行人是一家集研发、设计、生产和销售于一体的专业金属连接件供应商，主要经营一种业务。经过对发行人生产经营相关监管部门出具的证明等资料的核查，本保荐机构认为发行人的生产经营符合法律、行政法规和公司章程的规定，符合国家产业政策和环境保护政策。

(5) 经过对发行人历次董事会决议资料、工商登记资料等文件的核查，本保荐机构认为发行人最近 2 年内主营业务和董事、高级管理人员没有发生重大变化，实际控制人没有发生变更。

(6) 本保荐机构认为，发行人具备持续盈利能力，不存在下列影响持续盈利能力的情形：

1) 发行人的经营模式、产品或服务的品种结构已经或者将发生重大变化，并对发行人的持续盈利能力构成重大不利影响。

发行人自成立以来，一直主要从事金属连接件的研发、设计、生产和销售，主营业务没有发生重大变化。发行人 2012 年度、2013 年度和 2014 年度，归属于公司股东的净利润分别为 4,215.55 万元、4,283.81 万元和 4,048.80 万元，利润主要来源于主营业务，盈利能力持续良好。

2) 发行人的行业地位或发行人所处行业的经营环境已经或者将发生重大变化，并对发行人的持续盈利能力构成重大不利影响。

金属连接件的传统应用领域主要为家具及家居市场，尽管国家对房地产进行调控，但由于全国城市化进程的加快，保障房、经济适用房等政策的推广，将使得房地产调控对家具、家居行业的影响显得相对弱化；同时，由于居民购买能力不断提升，新家具的更换及添置、改善性装修需求带动家具及家居行业的恢复。因此，传统应用领域对精密金属连接件将持续增长。同时，家电、工业、IT 等领域对金属连接件应用的兴起，精密度、复杂度较高的中高档产品市场容量也不断加大，未来发展空间很大。发行人未来的持续盈利能力良好。

3) 发行人在用的商标、专利、专有技术以及特许经营权等重要资产或技术的取得或者使用存在重大不利变化的风险。

经对发行人相关资料的核查，本保荐机构认为发行人在用的商标、专利、专有技术以及特许经营权等重要资产权属清晰，取得过程符合相关规定，目前均在正常使用，不存在重大不利变化的风险。

4) 发行人最近 1 个会计年度的营业收入或净利润对关联方或者存在重大不确定性的客户存在重大依赖。

发行人不存在向单个客户的销售比例超过总额的 50%或严重依赖于少数客户的情况。2012 年度、2013 年和 2014 年，发行人的销售客户中均不存在发行人的关联方。

经核查，本保荐机构认为发行人最近 1 个会计年度的营业收入或净利润不存在对关联方或者存在重大不确定性客户的重大依赖。

5) 发行人最近 1 个会计年度的净利润主要来自合并财务报表范围以外的投资收益。

根据审计报告，发行人 2014 年度的净利润中不存在主要来自合并财务报表范围以外的投资收益的情况，净利润主要来源于主营业务。

6) 其他可能对发行人持续盈利能力构成重大不利影响的情形。

(7) 根据发行人的纳税申报表等纳税资料、发行人所享受的税收优惠及其依据、瑞华出具的 2012 年度至 2014 年度《关于广东星徽精密制造股份有限公司主要税种纳税情况的专项审核报告》（瑞华核字[2015]48100013 号）以及有关税务部门出具的证明，发行人依法纳税，享有的各项税收优惠政策符合相关法律法规的规定，发行人的经营成果对税收优惠不存在严重依赖。

(8) 经过对发行人主要债务合同的审阅，并结合对发行人资信情况的核查，本保荐机构认为发行人不存在重大偿债风险，不存在影响持续经营的担保、诉讼以及仲裁等重大或有事项。

(9) 经过对发行人工商登记资料、重要业务合同等文件的核查，并结合对相关人员的访谈，本保荐机构认为发行人的股权清晰，控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东持有的发行人股份不存在重大权属纠纷。

(10) 发行人具有完全的独立性

1) 经过对发行人董事会工作报告、经营资料等文件的审阅，并结合对发行人生产经营状况的实际核查，本保荐机构认为发行人具有完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力。

2) 经过对发行人各项资产权属资料的核查，本保荐机构认为发行人的资产完整。发行人已经具备了与经营有关的研发、设计、生产和配套设施，合法拥有与生产经营有关的生产设备以及商标、专利、非专利技术的所有权或者使用

权，具有独立的原料采购和产品销售系统。

3) 经过对发行人三会资料的核查，并结合对发行人高管人员的访谈，本保荐机构认为发行人的人员独立。发行人的总经理、副总经理、财务负责人和董事会秘书等高级管理人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪；发行人的财务人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。

4) 经过对发行人财务会计资料、开户凭证、税务登记资料等文件的核查，本保荐机构认为发行人的财务独立。发行人建立了独立的财务核算体系，能够独立做出财务决策，具有规范的财务会计制度和对子公司的财务管理制度；发行人未与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户。

5) 经过对发行人机构设置情况的核查，并结合对相关高管人员的访谈，本保荐机构认为发行人的机构独立。发行人建立健全了内部经营管理机构，独立行使经营管理职权，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间未有机构混同的情形。

6) 经过对发行人及其控股股东、实际控制人业务开展情况、财务资料的核查，并结合发行人控股股东、实际控制人出具的相关承诺，本保荐机构认为发行人的业务独立。发行人的业务独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间未有同业竞争或者显失公平的关联交易。

7) 经核查，本保荐机构认为，发行人在独立性方面没有其他严重缺陷。

(11) 发行人整体运作合法规范

1) 经过对发行人三会资料的核查，本保荐机构认为发行人已经依法建立健全股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度，相关机构和人员能够依法履行职责。

2) 本保荐机构已对发行人董事、监事和高级管理人员进行了必要的辅导，本保荐机构认为发行人的董事、监事和高级管理人员已经了解与股票发行上市有关的法律法规，知悉上市公司及其董事、监事和高级管理人员的法定义务和责任。

3) 经过对发行人的董事、监事和高级管理人员简历情况的核查和对相关人

士的访谈，本保荐机构认为发行人的董事、监事和高级管理人员符合法律、行政法规和规章制度规定的任职资格，且不存在下列情形：

① 被中国证监会采取证券市场禁入措施尚在禁入期；

② 最近 36 个月内受到中国证监会行政处罚，或者最近 12 个月内受到证券交易所公开谴责；

③ 因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查，尚未有明确结论意见。

(12) 发行人会计基础工作规范，财务报表的编制符合企业会计准则和相关会计制度的规定，在所有重大方面公允地反映了发行人的财务状况、经营成果和现金流量，并由瑞华出具了无保留意见的审计报告（瑞华审字[2015]48100020号）。

(13) 经过对发行人内部控制制度体系建立及具体执行记录的核查，本保荐机构认为发行人的内部控制所有重大方面是有效的，瑞华已出具了无保留结论的内部控制鉴证报告（瑞华核字[2015]48100011号），主要意见如下：“星徽精密公司于 2014 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了按照财政部颁布的《内部会计控制规范—基本规范（试行）》的有关规范标准中与财务报表相关的有效的内部控制”。

(14) 经过对发行人相关管理制度及财务资料的核查，本保荐机构认为发行人有严格的资金管理制度，不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用的情形。

(15) 经过对发行人《公司章程》等文件的核查，本保荐机构认为发行人的公司章程中已明确对外担保的审批权限和审议程序，不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业进行违规担保的情形。

(16) 本保荐机构已对发行人董事、监事和高级管理人员进行了必要的辅导，本保荐机构认为发行人的董事、监事和高级管理人员已经了解与股票发行上市有关的法律法规，知悉上市公司及其董事、监事和高级管理人员的法定义务和责任。

(17) 经过对发行人的董事、监事和高级管理人员简历情况的核查和对相关人士的访谈，本保荐机构认为发行人的董事、监事和高级管理人员忠实、勤勉，具备法律、行政法规和规章规定的资格，且不存在下列情形：

① 被中国证监会采取证券市场禁入措施尚在禁入期的；

② 最近 3 年内受到中国证监会行政处罚，或者最近 1 年内受到证券交易所公开谴责的；

③ 因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查，尚未有明确结论意见的。

(18) 根据发行人及其控股股东、实际控制人出具的证明并经本保荐机构核查，发行人及其控股股东、实际控制人最近三年内不存在下列情况：

1) 损害投资者合法权益和社会公共利益的重大违法行为；

2) 最近三年内不存在未经法定机关核准，擅自公开或者变相公开发行证券，或者有关违法行为虽然发生在三年前，但目前仍处于持续状态的情形。

(19) 募集资金运用合理规范

1) 募集资金均应当用于主营业务，并有明确的用途；

发行人本次募集资金全部用于主营业务，将用于以下投资项目：

单位：万元

项目名称	投资总额	募集资金投入金额	募集资金投入金额		备案情况
			第一年	第二年	
精密金属连接件生产基地建设项目	17,407.00	16,292.00	7,160.00	9,132.00	经广东省发改委备案，备案号：121800345129005
技术中心扩建项目	1,451.20	1,451.20	1,451.20	-	经广东省发改委备案，备案号：120600345129006
合计	18,858.20	17,743.20	8,611.20	9,132.00	

2) 募集资金数额和投资项目与发行人现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应。

3) 募集资金投资项目符合国家产业政策、投资管理、环境保护、土地管理以及其他法律、法规和规章的规定。

4) 发行人董事会已对募集资金投资项目的可行性进行认真分析，确信投资项目具有较好的市场前景和盈利能力，有效防范投资风险，提高募集资金使用效益。

5) 募集资金投资项目实施后，不会产生同业竞争或者对发行人的独立性产生不利影响。

6) 发行人已经建立募集资金专项存储制度, 拟将募集资金存放于董事会决定的专项账户。

发行人已制定了《募集资金管理制度》, 按规定对募集资金的存放和使用进行管理。

(三) 发行人的主要风险

1、市场需求变动风险

公司的主要产品为滑轨和铰链等精密金属连接件, 产品主要应用于家具、家居、家电、工业、IT、金融、汽车等行业, 产品除了内销以外, 还销往北美、巴西、日本等65个国家和地区。近年来, 由于个别出口国经济波动及进口政策调整、国内房地产行业的调控, 公司产品在个别领域有增长放缓的趋势。但随着人们对生活用品便利性、简约性的追求及工业品融入人性化操作、便利性施工、安全性设计, 公司产品的应用范围陆续拓宽, 且在原有应用领域不断实现替代进口, 扩大市场份额。即便如此, 公司仍然面临市场需求变动的风险。

2、原材料价格波动的风险

报告期内, 公司产品的原材料主要为钢材, 钢材占产品的生产成本 50%以上, 因此, 钢材价格的大幅波动对公司主要生产产品的生产成本影响较大。公司产品的定价策略采用成本加成原则, 就钢材价格波动与客户形成了产品价格联动机制, 当钢材价格波动到一定程度(一般为 5%)时, 产品价格相应调整。此外, 公司产品的生产周期较短, 较少签订长期销售合同。但若钢材价格发生剧烈波动, 公司产品价格调整的幅度及频率跟不上钢材价格波动, 仍将造成经营业绩上的影响。

3、外发加工风险

报告期内, 公司产品的部分环节利用外发加工模式生产, 如金属表面处理和铰链的组装等环节, 外发加工生产厂商根据公司要求进行加工。2012年、2013年和 2014年, 公司外发加工金额分别为 3,622.71 万元、3,958.86 万元和 4,238.30 万元, 公司外发加工金额占营业成本的比例分别为 12.80%、13.33%和 14.45%, 虽然公司采取措施分散采购, 不存在同类外发加工依赖于某一家生产厂商的情形, 且严格按照公司制定的检验规程对外发加工环节进行质量检验, 但仍然面临外发加工价格变化导致生产成本波动、个别外发加工厂商不能按照订单约定的时间供货或个别批次产品不能符合公司质量要求, 从而影响公司生产的

风险。

4、技术风险

公司一直致力于精密金属连接件的研发、生产和销售，根据市场需求开发了缓冲滑轨、隐藏式滑轨等产品系列，产品技术和工艺质量均处于行业领先水平。但精密金属连接件的功能需求和应用领域多样，产品更新换代较快，且新材料、新工艺不断得到应用和推广。此外，国外知名企业逐步实现对我国的产业和技术转移，也对公司的技术领先优势带来一定的挑战。公司存在因技术和产品研发方向未能迎合市场需求，导致研发效益未能实现的风险。

公司在精密金属连接件行业处于技术领先地位，拥有 74 项专利、2 项“广东省名牌产品”和 13 项“广东省高新技术产品”，公司面临产品被模仿和知识产权被侵犯的风险。

5、劳动力成本上升的风险

近年来，随着国内劳动力成本的上升和公司员工人数增加，公司工资薪酬逐年增加。2012 年、2013 年和 2014 年，公司应付职工薪酬贷方金额分别为 5,144.89 万元、5,112.96 万元和 5,911.41 万元，占营业收入比例分别为 13.66%、12.93%和 15.10%。报告期内，公司通过引进、吸收和自主研发自动化设备，不断提高生产自动化水平，以自动化生产设备代替部分人工，各期员工数量未出现大幅增长，应付职工薪酬占营业收入的比例较为稳定，劳动力成本上涨和员工人数增加导致工资薪酬费用的增长对经营业绩的影响不明显。

未来随着公司经营规模的不断扩大，如果公司未能保持和提高自动化设备研发能力，继续提高生产自动化水平以代替人工，存在劳动力成本上涨和员工人数增加导致工资薪酬费用的增长进而影响经营业绩的风险。

6、人力资源管理的风险

报告期内，公司业绩平稳增长，从而对公司管理、技术研发等方面提出了更高的要求。公司的核心技术均来源于研发团队的整体努力，并有较完善的技术资料控制系统，不存在依赖个别核心技术人员的情况，但核心技术人员对公司的产品开发、生产流程优化起着关键的作用。此外，本次公开发行后，公司的净资产规模大幅提高，且随着募集资金投资项目的实施，公司生产管理、市场开拓、技术研发等方面均需引进更多的管理人才、业务人员和技术精英。公司一直注重人力资源的科学管理，且具有良好的人才引进制度和具有市

场竞争力的薪酬体系，但仍存在人才流失及人才短缺的风险。

7、募集资金投资项目的风险

公司本次募集资金主要投资于“精密金属连接件生产基地建设项目”、“技术中心升级改造项目”，项目达产后，公司的滑轨和铰链产量每年分别新增 3,000 万副（折合约 40,000 万寸）和 6,500 万套，产能将大幅度提高。虽然前述募集资金投资项目是经过公司充分论证而确定，项目的实施可以提高公司研发水平、提升技术档次及加工能力，符合公司的发展战略。但项目实施完成后产生的经济效益、产品的市场开拓与接受程度、销售价格、生产成本等都有可能因环境变化而与公司的预测发生差异，有可能使实际的投资收益小于估算值。此外，项目建设若不能按预定计划完工，也会影响公司的投资效益。因此，公司本次募集资金投资项目客观上存在不能如期完成或不能实现预期收益的风险。

8、汇率波动的风险

公司部分产品销往境外，2012 年、2013 年和 2014 年，外销收入分别为 12,240.42 万元、12,601.69 万元和 15,527.39 万元，占主营业务收入的比例分别为 33.71%、33.02%和 40.94%。外销比例稳中有升，占有一定的比例。虽然公司已通过及时结汇、远期结汇等方式在一定程度上规避汇率波动的风险，2012 年、2013 年和 2014 年，公司的汇兑损益分别为 10.79 万元、-119.36 万元和 -14.51 万元，对经营业绩的影响较小。但如果汇率出现大幅波动，仍会给公司生产经营以及出口产品的价格竞争力带来一定的影响，因此公司生产经营存在一定的汇率波动风险。

9、固定资产折旧增大的风险

2012 年、2013 年和 2014 年，公司固定资产账面价值分别为 10,238.98 万元和 13,126.96 万元和 21,297.54 万元，呈逐年上升趋势，这主要是由于公司逐步加大自动化设备的投入，应用先进制造技术改造传统生产设备所致。报告期内，公司的固定资产折旧及其对营业利润的占比情况如下：

项目	2014 年度	2013 年度	2012 年度
固定资产折旧（万元）	1,597.74	1,725.65	1,016.24
营业利润（万元）	4,320.13	4,966.28	4,605.50
占比	36.98%	34.75%	22.07%

2014 年末, 固定资产折旧占营业利润比例增加, 主要是募资金投资项目清远一期、二期工程达到预定可使用状态转入固定资产, 折旧额随之增加。未来, 随着公司继续加大自动化设备的引进和研制力度, 固定资产折旧将进一步增加, 从而在短期内存在影响经营利润的风险。

10、净资产收益率下降的风险

报告期内, 公司的加权平均净资产收益率分别为 21.03%、18.86%和 15.87%, 随着净资产规模增加逐年下降。本次公开发行后, 公司的净资产将进一步增大, 由于募集资金投资项目具有一定的建设周期, 短期内难以产生效益, 公司存在发行后净资产收益率继续下降的风险。随着募集资金投资项目逐步产生效益, 公司的净资产收益率将逐步回升。

11、出口退税率调整的风险

公司部分产品销往境外, 报告期内, 外销收入 12,240.42 万元、12,601.69 万元和 15,527.39 万元, 占主营业务收入比例分别为 33.71%、33.02%和 40.94%。外销金额也逐年上升。报告期内, 公司产品的出口退税率一直为 5%, 少部分产品(侧板抽屉滑轨等)的出口退税率为 13%。虽然报告期内退税率未调整, 各期免抵退税不得免征和抵扣税额分别为 1,429.49 万元、1,473.72 万元和 1,555.54 万元, 占营业成本的比例分别为 5.05%、4.96%、5.30%, 比例较小, 但公司仍然面临出口退税率调整影响免抵退税不得免征和抵扣税额, 进而对未来的盈利能力产生影响的的风险。

12、存货余额较大的风险

2012 年、2013 年和 2014 年, 公司存货金额较大, 分别为 4,604.12 万元、4,808.94 万元和 7,260.47 万元。存货余额较大, 主要是由公司的产品具有类别多、原材料占成本比重大的特点所决定。报告期内, 公司存货跌价损失分别为 26.21 万元、34.15 万元和 39.30 万元, 金额较小, 但公司未来仍面临由于钢材等原材料价格大幅波动而带来存货跌价损失的风险。

13、控股股东控制的风险

公司控股股东星野投资持有公司发行前 68.21%的股份, 本次发行后其持股比例为 51.16%, 仍处于绝对控股地位。星野投资的股东蔡耿锡、谢晓华为夫妻关系, 共同持有星野投资 100%的股权。由于存在上述关系, 蔡耿锡、谢晓华可能通过公司董事会或行使股东表决权等方式对公司的发展战略、生产经营、利

利润分配等决策产生重大影响。尽管公司已建立相应的内部控制和法人治理结构，但仍可能存在控股股东决策权过于集中而带来控制不当的风险。

（四）对发行人发展前景的评价

1、精密金属连接件行业未来发展趋势为发行人高速成长提供充分保证

（1）国家政策：鼓励以先进技术改造传统产业

精密金属连接件是下游制造业实现自动化、标准化、规模化先进制造的重要前提，影响着国民经济的发展及人民生活水平的提高，国家相关产业政策一直鼓励以先进技术改造这一传统产业。在《高新技术企业认定管理办法》中，“具有先进制造技术和制造工艺的单元设备、制造系统、生产线”，以及“基于机器人的自动加工成套技术”等被列为“先进制造技术”，属于“先进技术改造传统产业”的范畴。“提高制造自动化、柔性化和集成化水平；研究开发新工艺，推广新型制造技术，提高制造效率和产品质量”被国家经贸委作为用高新技术和先进技术改造提升传统产业的重点实施任务。

同时，金属连接件行业属于轻工产业，是国家十大振兴产业之一。《轻工业调整和振兴规划》中明确指出将支持传统五金行业加工工艺及设备升级，提高制造水平。《轻工业“十二五”发展规划》也明确提出加强对传统日用五金、建筑五金、工具五金的技术改造力度，重点突破制约行业发展的产品设计、模具制造、表面处理三大瓶颈，提高产品附加值和核心竞争力。国家政策的鼓励是推动行业健康、持续发展的前提和保障。

（2）市场扩容：现有市场增长及新兴领域带动

精密金属连接件的传统应用领域主要为家具及家居市场，尽管国家对房地产进行调控，短期内对其相关产业产生了一定的影响，但由于全国城市化进程的加快，保障房、经济适用房等政策的推广，将使得房地产调控对家具、家居行业的影响显得相对弱化；同时，由于居民购买能力不断提升，新家具的更换及添置、改善性装修需求带动家具及家居行业的恢复。因此，传统应用领域对精密金属连接件将持续增长。

同时，家电、工业、IT 等领域对金属连接件应用的兴起，精密度、复杂度较高的中高档产品市场容量也不断加大，为具备新产品研发实力的企业提供更多新的利润增长点。

（3）技术转型：人工短缺有利于先进制造企业

我国许多金属连接件生产企业仍停留在生产设备落后、研发投入少、品牌缺失的劳动密集型阶段。但是，全球经济波动影响和市场需求倾向的变化，加速产业中落后产能的淘汰，加上我国劳动力成本的上升及人工的结构性短缺，促使金属连接制造向自动化、规模化转型，客观上推动产业升级。成本的上升及生产工艺的改造进一步压缩原有低端产品的利润空间，而对注重新产品开发的企业而言则创造了更好的竞争环境，有利于优势企业特别是在生产技术上具有先进性的企业在产业升级的过程中脱颖而出。

2、发行人自身的竞争优势发行人持续成长提供必要条件

发行人一直专注于滑轨、铰链等精密金属连接件的研发、设计、生产与服务，并致力于通过自主研发、技术引进及改造等方式，开发出具有先进制造能力的生产线，实现金属连接件这一传统产业的先进制造技术改造。经过近二十年的精耕细作，逐步形成具有企业自身特色的竞争优势：

(1) 先进的制造技术优势

传统的金属连接件制造存在“小、糙、杂、乱”等特点：低端产品技术门槛低，小规模作坊式生产企业众多，大多数采用手工作坊式生产，产品良莠不齐，生产管理混乱。

公司一直致力于金属连接件的规模化、自动化、标准化生产制造，实现传统产业的先进制造技术改造。在劳动力成本上升和下游家具、家电等产品生产的机械化、自动化程度提高的趋势下，通过广泛利用精密制造技术、自动化生产技术、信息管理技术，公司实现了从传统制造向先进制造的转型升级，提高了产品精密度、良品率和生产效率。

①采用先进制造技术改造传统产业

公司采用先进制造技术改造传统产业，在产品的成型环节，运用滚压成型技术、连续冲压成型技术，结合数控精密控制，实现工件的高精度。在滑轨生产方面，公司先后引进并改造多台台湾辊轧成型设备及配件，将传统的滑轨辊轧成型、切断、多次冲孔等若干工序合并为辊轧冲压成型自动生产线；通过 PLC 控制，结合伺服装置及编码器、光电传感检测技术，使所输送材料长度、成型精度、冲压位置准确度达到设计要求。经过一系列的技术改造后，公司的先进制造主要体现如下：

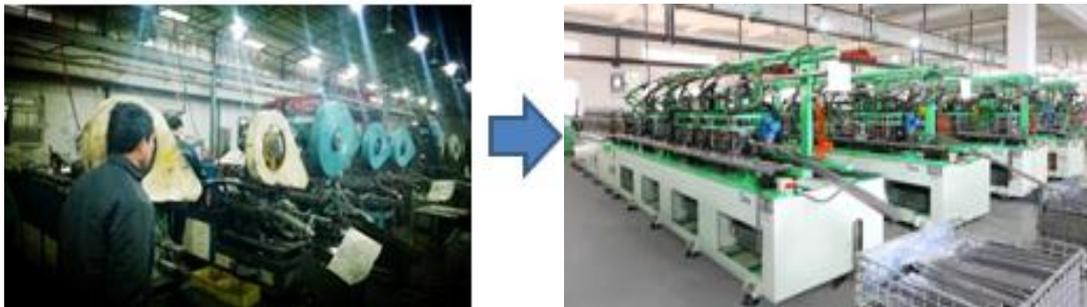
- 实行多工序连接生产的自动化控制，减少人为因素所造成的积累误差，

保证产品质量稳定，良品率得到有效提升；

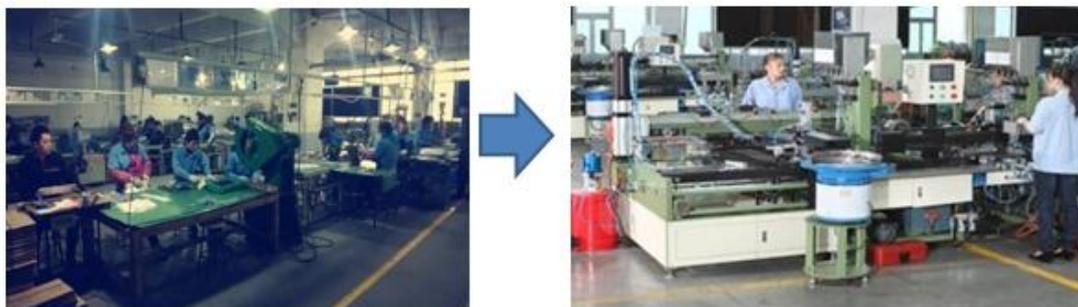
- 产品标准化程度提高，通用性和互换性更强；
- 产能进一步提高，承接大额订单能力提升；
- 生产效率提高，产品单位成本降低；
- 劳动强度下降，生产的安全系数有效提高。

②关键工序设备的自主研制能力

先进设备的引进固然可以建立企业的领先优势，但未能形成特有的核心优势。由于金属连接件产品规格繁多、零部件结构多变，要提高生产的自动化水平，通过外购定制自动化设备来实现的成本较高，当前主要靠企业自身的设备研制或改造能力来完成。现在，公司与江西理工大学合作设立自动化制造研究所，拥有 120 名专业技术人员，不断研发自动化设备和智能控制设备，将劳动强度大、工艺繁琐的多个工序集成为一体的自动化生产。目前，公司已设计开发出一系列的非标自动化加工成型和装配设备，如：三次元双臂机械手配合自动跳步模多元化冲压成型技术，伺服装置应用与高精度滚压成型机，基于工业机器人原理和人机界面操作的全自动多功能滑轨装配生产线及铰链自动装配生产线等。截止 2014 年底，公司自行研制或改造的非标准自动化设备约 377 台/套。



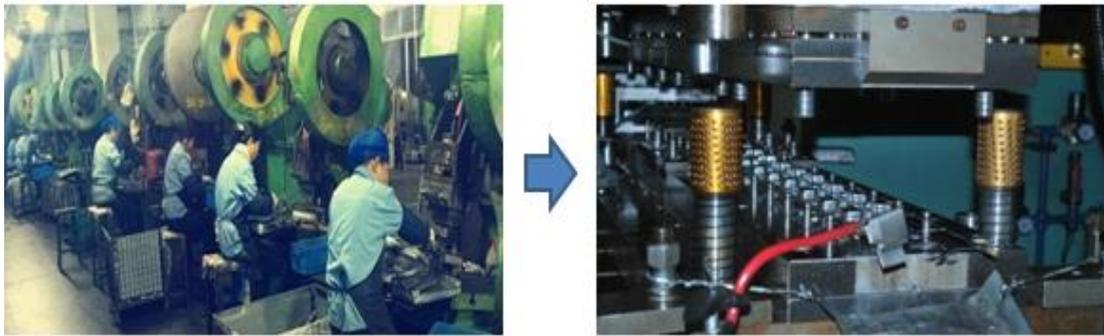
公司自动跳步模多元化冲压成型设备与传统滑轨冲压工艺对比图



公司全自动多功能滑轨装配生产线与传统滑轨组装工艺对比图

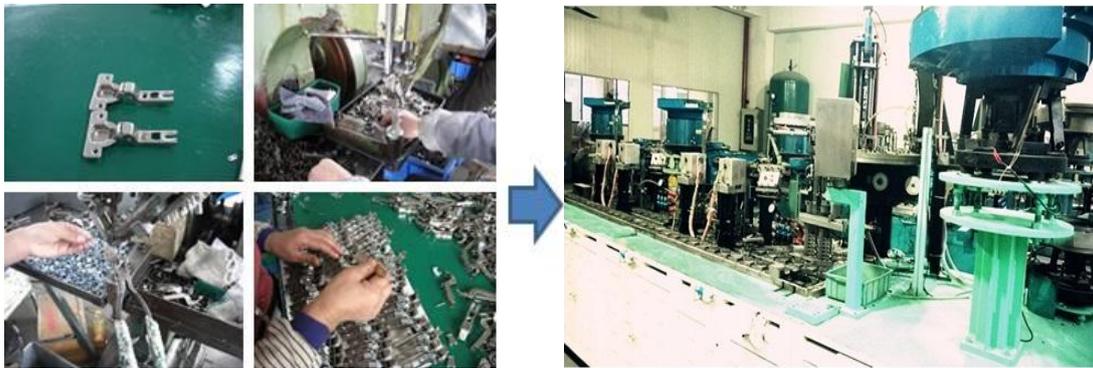
在铰链冲压方面，公司开发的全自动连续冲压模具，将原有的下料、拉伸、

切边、翻边、冲孔等 8 道工序集合到单台多工位级进模生产，即：8 道不同的冲压工序在冲床的一次行程中完成，操作人员由原先 8 人减为 1 人。



公司多工位级进模工艺与传统单工位冲压工艺对比图

在铰链装配方面，公司自主研发的“铰链自动装配技术”，能够实现铰链全工序的自动化组装，将原来需要 18 道工序 18 人次完成的装配流程缩减为 3 人次即可完成，良品率从 99.10% 提高到 99.50%。



公司铰链自动组装线与传统铰链组装工艺对比图

(2) 客户定制化开发优势

所谓客户定制化开发，就是根据客户的具体要求，进行快速设计、打样、制模、投产的全过程，其特点就是能够满足客户的独特要求，有利于公司拓宽产品运用领域。公司作为国内领先的精密金属连接件制造与服务商，目前已建立了一系列标准化模具模块，在连续冲压模具方面优势明显，实现新产品的快速开发、生产和交付，提高产品质量稳定性的同时，大大提升公司对客户需求的反应速度，先后与伊莱克斯、艾默生电气、东芝电器、美的电器、华帝燃具、万和电气、江苏通润、比亚迪、上海电巴新能源等国内外知名客户合作，共同开发、确定设计方案、制定产品技术参数。例如，公司接受中山基龙工业有限公司、上海电巴新能源科技有限公司等客户个性化定制委托，开发出能够满足其承重等技术参数和成本要求的滑轨，为客户节约了大量成本，实现共赢。这种合作方式不仅巩固了双方的业务关系，更重要的是公司对客户的具体需求有更及时、清晰的了解，提

升了公司的技术创新速度和技术水平，也促使客户与公司之间紧密合作。

(3) 模具开发制作优势

在精密金属连接件行业，模具的开发速度是企业赢得客户订单的一个关键因素，公司已具备专业模具开发、加工、制作于一体的能力，大大缩短模具制作周期。公司目前已开发出集机械手及光电感应装置于一体的精密金属高速连续、多工位智能模具。同时，公司一直致力于模具的标准化、模块化研发，可通过不同模具模块的组合，实现模具的快速开发，开发速度提高一倍以上，能满足客户产品快速更新换代的需求，大幅提升了公司对市场的快速反应能力。

(4) 全规格产品为客户提供一站式采购的便利

公司下游家具、家电客户的产品种类、规格繁多，其对精密金属连接件的规格、型号有不同的需求，在配件采购过程中经常会一次性采购多品种、多个规格的产品。公司通过模具的标准化、模块化研发，形成柔性生产能力，能够迅速切换产品生产线，实现多品种多规格产品同步统筹生产，为客户提供“多产品、全规格”的供应服务。公司的滑轨产品系列承重范围从 10kg 至 800kg、宽度从 17mm 至 76mm，可满足客户对缓冲、反弹、互锁、快拆等功能需求；铰链产品系列铰杯直径从 26mm、35mm、40mm、开门角度从 90° 至 270°，可满足各种特殊角度、各种门厚、缓冲、反弹、快拆等功能需求，从而为客户提供一站式采购的便利。

(5) 全面信息化管理优势

近年来，公司在信息化建设方面投入超过 1,000 万元，在行业内率先使用全球领先的 ORACLE ERP 和 PLM 信息管理系统，形成了公司经营运作和管理控制信息一体化，使公司管理更加精细化。目前，公司的 ERP 系统已覆盖财务、生产、采购、销售等各个业务模块，实现 100%的信息化管理，各模块之间的信息流对接，形成一个闭合的循环管理系统，公司对信息的处理做到及时高效，可支持业务不断的复制和扩张。基于 ORACLE 系统平台，公司将进一步深化与大型制造企业客户的合作，与客户的库存对接，根据客户实时的需求信息进行生产及物流安排，实现供应链上的协同，由产品供应转变为服务供应模式。

3、募投项目的实施将进一步提升发行人的成长性

发行人本次募投项目“精密金属连接件生产基地建设项目”及“技术中心扩建项目”围绕主营业务进行，一是扩大现有主营产品生产规模，提升核心产品优势；二是进行技术中心扩建，建设高水平的技术研发平台，巩固发行人核心技

术的领先地位。上述拟投资项目的建设，将扩大产能，增强自主创新能力，进一步提高发行人的盈利能力和整体竞争力，为发行人带来较大的成长性，主要分析如下：

(1) 顺应产品标准化和精密化的行业发展趋势

在近年原材料价格持续上涨、用工成本不断提高的大背景下，为提高产品性能、改善运营成本、提升综合效率，公司的下游产业，如：家具、家居、家电、工业设备、IT 设备、金融设备及汽车制造等行业加速了生产流程的标准化和自动化改造，以带动整体产业升级。由于精密金属连接件行业对下游制造业的产业升级起到关键作用，其标准化及精密化程度，直接影响下游制造业标准化作业和自动化生产的流畅性及成品率，因此，产品精密度和标准化匹配程度较高的精密金属连接件生产企业更容易受到下游客户的青睐。

通过募投项目的实施，公司产品的精密化和标准化水平将在原有基础上进一步得到提升，顺应了产业升级趋势和市场发展需求。

(2) 打破国际厂商对国内高端产品市场的垄断，优化公司产品结构

公司专注于滑轨与铰链的技术开发多年，凭借先进的制造技术和优越的产品质量，开拓了东芝电器、伊莱克斯、艾默生电气、Waterloo、海信电器、美的电器、华帝燃具、万和电气、史丹利、江苏通润、全友家私、美克美家、碧桂园家私、索菲亚衣柜、上海电巴新能源、兰贝信息、比亚迪等国际知名客户，具备了高附加值精密金属连接件的订单承接能力。然而，与国际先进厂商比较，公司在规模、品牌等方面的相对劣势导致公司对高端精密金属连接件领域的市场开拓进展较为缓慢。

目前，国内市场的高端精密金属连接件产品主要依赖国外进口。本次募集资金投资项目的实施，有利于公司扩大高端滑轨、铰链的生产能力，进一步提升国产高端产品的市场份额，优化公司现有的产品结构，为巩固行业领先地位和树立国际知名民族品牌创造有利条件。

(3) 减少设备进口依赖，降低产品生产成本

由于国内相关配套设备产业的发展相对滞后，目前国内精密金属连接件行业的生产配套设备主要从德国、意大利、中国台湾等发达国家或地区引进。公司现有的生产设备中约 25%从国外进口。近年来，公司持续致力于减少对国外高端生产设备的依赖，并在重要生产设备的自主研发领域实现突破。例如：公司自主开

发设计的非标准加工、装配设备和全自动连续模冲设备在自动化、精密化程度上已接近甚至达到国际先进水平，同时自主研发生产设备的单台成本平均只占同类国际先进设备的 40%左右，大大降低了公司生产成本。

募投项目的着眼点在于依托深厚的自主研发能力逐步实现生产设备的替代进口，进而有效降低生产成本，为公司开拓国内外市场打下坚实基础。

(4) 突破产能瓶颈限制，满足业务增长需求

随着销售规模的快速扩张和产品品种的不断增多，公司的产能现状已无法适应未来业务拓展需求。报告期内，受益于下游应用领域市场需求的快速增长，公司主营业务收入从 2011 年末的 3.18 亿元增至 2013 年末的 3.82 亿元，年复合增长率达到 9.60%；同时，公司报告期内较链生产线和滑轨生产线的产能利用率均保持在 90%以上。另外，受到现有装配环节的产能局限，公司目前主要通过加班的形式来提高现有产能，公司现有产能可提高的空间已接近极限。虽然公司持续进行生产流程优化、技术改造和空间挖潜，但产能不足的问题仍将在未来几年内加剧。

募投项目将按照公司未来业务增长的实际需求，着眼于提升制造硬件水平、巩固承接品牌客户订单能力，在完善生产线的基础上有效扩充公司的生产能力，为公司实现业务高速增长和巩固行业领先地位提供坚实保障。

(5) 为发行人大型高端客户营销策略奠定技术基础

近年来，公司逐步将营销重心转向产品附加值更高的大型客户，如：报告期内，公司开拓了东芝电器、伊莱克斯、艾默生电气、Waterloo、海信电器、美的电器、华帝燃具、万和电气、史丹利、江苏通润、全友家私、美克美家、碧桂园家私、索菲亚衣柜、上海电巴新能源、兰贝信息、比亚迪等国内外知名企业。与普通小型客户相比，大型高端客户对精密金属连接件的采购价格敏感度较低，对精密金属连接件供应商的技术指标要求更为严格。生产技术和产品质量指标成为大型高端客户择选优秀供应商的最重要硬性标准。因此，建立行业内领先的技术中心，构建国内一流的产品研发设计和试验测试平台，是公司开拓战略级大型客户、实现长期发展目标的基础。

5、未来几年发展计划将进一步拓宽发行人的成长空间

(1) 研发计划

自主创新是企业保持长久竞争优势的源泉，自成立以来，发行人始终高度重

视产品与工艺研发工作，已拥有强大的产品研发设计能力、先进的模具开发能力和自动化生产设备研制革新能力。未来三年，发行人将进一步扩展研发团队、增加研发设备、加强新产品开发及技术合作与交流，大幅提高发行人的自主创新水平，确保发行人在未来竞争中保持技术领先地位。具体的研发计划如下：

1) 升级改造技术中心

对技术中心升级改造是未来募集资金的重要投资项目，公司将确保技术中心的升级改造项目按时按质完成。技术中心扩建项目完成后，公司将建立起功能完善的综合研发平台，围绕模具设计、开发，前端工序自动化生产线改造、开发，后端工序自动化装配设备设计、开发，自动化系统控制与驱动等问题，开展关键性、基础性和共性技术问题的研究，并通过进行系统化、配套化、工程化和标准化的研究开发，推动自身技术进步，缩小与世界发达国家精密金属连接件产业的发展差距。

2) 增强研发设计力量

未来三年，公司将在多方面加大研发投入，提升研发设计力量。一是扩充研发团队规模，引进高端研发人才；二是以升级扩建后的技术中心为平台，加强公司与各大专院校及科研机构的技术合作与交流，建立起良性运转的产、学、研合作机制；三是在不断优化和改进现有产品的技术和工艺的同时，公司将进一步扩展研发覆盖领域，加大对新领域、新技术的研发力度。增加专利数量和质量争取实现每年申请实用新型专利十项，外观设计专利五项的目标，为进一步丰富产品线提供技术和工艺支持。

3) 加大产品开发力度

在产品研发方面，针对精密金属连接件市场、两大产品（滑轨、铰链），发行人将进一步加大市场调研、了解客户需求，开发出性价比更优的适销产品，继续保持发行人产品在创新性、实用性、稳定性上的领先优势。

(2) 制造升级计划

生产基地建设是发行人募集资金投资项目中的重要构成部分。生产基地的落成，一方面将实现发行人产能的扩大，突破企业发展的瓶颈，另一方面将有利于生产技术和品质控制能力的提高。具体计划如下：

1) 扩大生产能力

随着精密金属连接件生产基地的落成启用，发行人的生产能力将大大扩充。

新建生产基地将建设具有国际化水准的设施更先进、流程更优化、布局更科学、管理更完善的精密金属连接件生产线，增强铰链、滑轨等不同产品系列的生产规模。

2) 提高制造水平

新的生产基地建设项目在满足未来业务增长的需求的同时，也着眼于提升制造硬件条件。一是将购进和自制一批先进的自动化生产设备；二是场地的面积规模更有利于设备的布局；三是生产基地所在的园区配套设施完善。这些都有利于生产精度和效率的提升。

(3) 业务领域拓展计划

发行人将在现有市场和产品的基础上，积极开拓新的业务领域。具体计划如下：

1) 拓展优势领域的产品线

根据行业发展趋势，不断提升公司家具、家电、卫浴、工业设备等领域产品的研发设计能力，进一步提高产品性能、完善产品系列；同时，通过完善模具的标准化管埋，提升模具加工实力，加强自动化设备的研发，不断提高产品的生产效率，提升产品质量，降低劳动成本，进一步提高产品的竞争力，缩小与全球领先厂商的差距。

2) 开拓新的业务领域

公司将在现有技术和产品的基础上，积极探索开发，继续深入了解各不同领域的技术和性能差异，如 IT、金融、汽车等领域，通过不断加大研发投入，力争掌握更多专业领域的完整技术和工艺，为未来产品线和市场扩张提供技术储备。同时，为完善产品系列，为客户提供配套采购，积极关注家具配套三联件、杂件等五金件市场领域的发展。

(4) 营销拓展计划

发行人将通过实施相应的市场宣传和营销手段进一步提升发行人品牌影响力、巩固及扩大发行人的市场份额。具体的计划如下：

1) 实施大客户战略

报告期内，公司一直重视大客户资源的开拓及维护。一方面，大客户的需求较为稳定，回款相对更有保障；另一方面，大客户往往在其所处领域具有技术的领先性，公司可以通过与其进行技术合作，加快技术研发及新产品的市场化。因

此，未来公司要进一步完善和推行大客户制度，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，对各级别客户配以不同的资源，加大对公司级客户的支持。

2) 加强销售网络建设

增加销售网点，在全国建立起覆盖广、布局合理的销售网络，直接面向下游客户，减少流通中间环节，扩大公司利润空间。一是加大在省级市场分公司、直营店的建设，增加自营连锁形象店，重点培育和服务区域级以上客户。二是加大专营店及加盟店的建设步伐，在二、三级城市重点依托建材市场或建材装饰商场铺设网点。各销售网点在实现直销的同时，也直接为客户提供尽心服务。

3) 实施多方位营销手段

公司将积极参加各种类型的行业展会，向市场和客户介绍公司最新的技术和产品。公司也将在有影响力的专业媒介上投放广告和宣传资料，宣传公司的品牌和产品。同时，公司也会积极利用网络营销等最新的营销手段，多渠道、多角度地让市场了解公司。

4) 加快高端领域的市场开拓

公司经过近三年的发展与产品开发，具备了高端装备制造的能力，目前已开始进入金融自助设备行业、汽车行业，逐渐形成对高端领域产品的拓展能力，新兴高端领域的开拓不断为公司业绩带来新的增长点。未来，公司将进一步推进高端进口替代战略，以拓宽公司产品的应用领域，同时完善产品结构，提升高附加值产品的比重

(5) 人力资源管理计划

人才是发行人发展的核心力量，是可持续发展的基础。发行人未来的人力资源管理将围绕发行人的长期发展战略和中短期业务规划展开。具体计划如下：

1) 引进、培育高端人才

发行人未来将全方位引进高层次人才，特别是加强国际人才交流，通过人才引进带动发行人技术团队、管理团队和员工整体素质的提高。发行人计划在海外设立研发机构，以便直接引进国际化人才。同时，发行人将持续实施优先从内部选拔人才的培养计划，根据发行人制定的人才培养成长通道，在已有骨干和储备人才中通过培训、轮岗、规划引导、不断提供实践学习机会等手段循序渐进、有计划的持续培养选拔。

2) 加强员工培训

通过对员工的培训与开发，员工的工作技能、知识层次和工作效率、工作品质都将进一步加强，从而全面提高发行人的整体人才结构构成，增强企业的综合竞争力。具体培训的方式包括：外聘讲师到企业授课；派出需要培训人员到外部学习；选拔一批内部讲师进行内部管理和工作技能培训；购买先进管理科学教材资料组织内部培训；进行轮岗培训；以老带新培训等。

3) 完善绩效评价体系

通过完善绩效评价体系，达到绩效考核应有效果，实现绩效考核的根本目的。重点激励员工不断改善工作方法和工作品质，建立公平的竞争机制，持续不断地提高组织工作效率，培养员工工作的计划性和责任心，及时查找工作中的不足并加以调整改善，从而推进企业的发展。

(6) 收购与兼并计划

为实现发行人的愿景和战略目标，发行人必须进一步扩大规模，提升实力。发行人成功上市后，将会进一步利用先进制造和技术品牌的优势，充分运用各种资本市场工具，积极参与行业收购和兼并，实现行业资源的优化和整合。

(五) 广发证券对本次证券发行的保荐意见

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，截至本保荐书出具日，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》，截至本保荐书出具日，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。

附：1、保荐代表人专项授权书

2、发行人成长性专项意见

【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书》之签字盖章页】

项目协办人

签名：



林伟佳

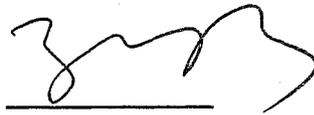
2015年3月30日

保荐代表人

签名：



陈慎思

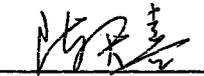


张新强

2015年3月30日

内核负责人

签名：



陈天喜

2015年3月30日

保荐业务负责人

签名：

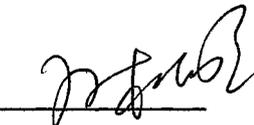


欧阳西

2015年3月30日

保荐机构法定代表人

签名：



孙树明

2015年3月30日

广发证券股份有限公司(盖章)

2015年3月30日



附件 1

广发证券股份有限公司保荐代表人专项授权书

兹授权我公司保荐代表人陈慎思和张新强，根据《证券发行上市保荐业务管理办法》以及国家其他有关法律、法规和证券监督管理规定，具体负责我公司担任保荐机构（主承销商）的广东星徽精密制造股份有限公司首次公开发行股票项目的各项保荐工作。同时指定林伟佳作为项目协办人，协助上述两名保荐代表人做好本项目的各项保荐工作。

保荐代表人陈慎思作为签字保荐代表人申报的在审企业已有 1 家，为福家欢食品股份有限公司首次公开发行股票并上市项目，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项目，属于负责主板（含中小企业板）1 家在审企业、创业板 1 家在审企业的情况；保荐代表人张新强作为签字保荐代表人申报的在审企业已有 2 家，分别为广州万孚生物技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市项目，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项目，属于负责创业板 2 家在审企业的情况。

保荐代表人陈慎思最近三年已完成的保荐项目：广东省宜华木业股份有限公司配股项目，广东松发陶瓷股份有限公司首次公开发行股票并上市项目。

保荐代表人张新强最近三年已完成的保荐项目：包括担任蓝盾信息安全技术股份有限公司创业板 IPO 保荐代表人，广东光华科技股份有限公司首次公开发行股票并上市项目。

保荐代表人陈慎思、张新强不存在如下情形：（一）最近 3 年内有过违规记录，违规记录包括被中国证监会采取过监管措施、受到过证券交易所公开谴责或中国证券业协会自律处分的；（二）最近 3 年内未曾担任过已完成的首发、再融资项目签字保荐代表人的。

保荐机构法定代表人孙树明认为本项目的签字保荐代表人符合《关于进一步加强保荐业务监管有关问题的意见》“双人双签”的相关要求，同意推荐陈慎思、张新强担任本项目的保荐代表人。

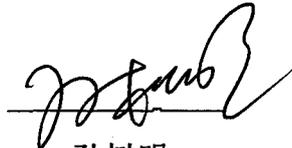
保荐机构法定代表人孙树明以及保荐代表人陈慎思、张新强承诺：对相关事项的真实、准确、完整性承担相应的责任。

本专项授权书之出具仅为指定我公司保荐（主承销）的广东星徽精密制造股份有限公司首次公开发行股票项目的保荐代表人，不得用于其他目的或用途。如果我公司根据实际情况对上述保荐代表人做出调整，并重新出具相应的专项授权书的，则本专项授权书自新的专项授权书出具之日起自动失效。

（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保荐代表人专项授权书》之签字盖章页】

保荐机构法定代表人签名



孙树明

保荐代表人签名



陈慎思



张新强

广发证券股份有限公司（盖章）

2015年 5月 30日



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

成长性专项意见

公司是一家集研发、设计、生产、销售及服务于一体的专业精密金属连接件供应商，主要产品包括各种多功能、高精密的滑轨、铰链等金属连接件。公司秉承“精制您的生活”的理念，将产品的开发方向定位为朝多功能、消音降噪、隐藏式、人性化的方向发展，使人类生活更安全、高效、环保、美观、便利。

公司拥有先进的制造技术、高度自动化的生产设备，2014 年公司人均产值提升到 38.09 万元。公司所生产的滑轨、铰链等精密金属连接件广泛应用于家具、家居、家电、工业、IT、金融、汽车等领域，对于实现下游产品的高性能及高精度，推动下游产业先进制造升级起到重要作用。

发行人在技术研发、自主创新的基础上，一方面持续进行产品创新，通过与高端客户联合开发等形式不断拓展产品应用领域和产品系列，另一方面积极实施生产工艺及技术的研发升级，以先进的制造技术改造传统产业及工艺。报告期内公司开发研制出多项技术水平处于国内领先水平的产品，并成功开拓出优质高端的客户群体，以保持业绩的迅速成长。

一、发行人报告期内成长性分析

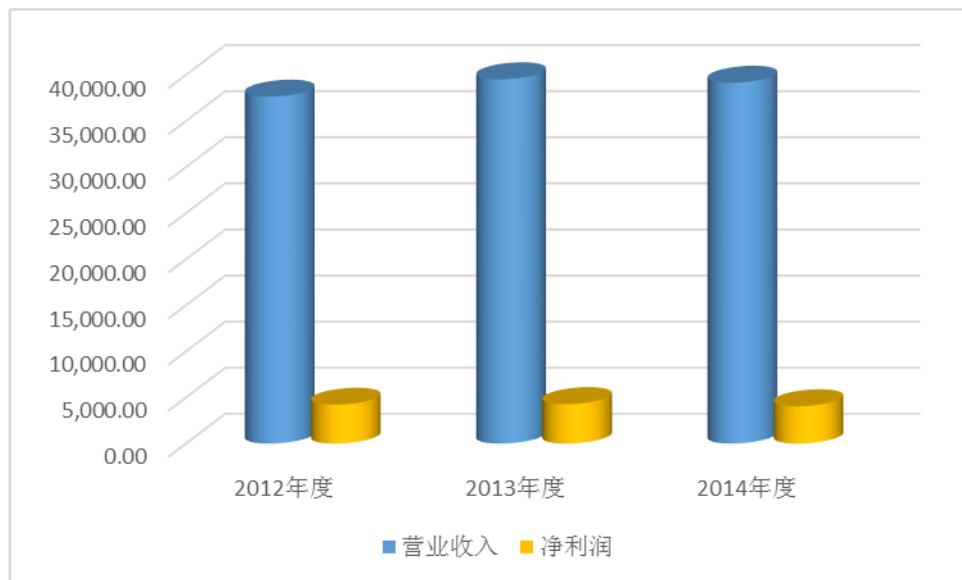
（一）发行人在报告期内的成长性分析

1、营业收入和净利润呈增长趋势

报告期内，发行人在外部经营环境变化较大的情况下，业绩总体保持增长趋势。

报告期内，公司营业收入分别为 37,647.89 万元、39,531.01 万元和 39,159.12 万元；净利润分别为 4,215.55 万元、4,283.81 万元和 4,048.80 万元。2014 年由于上半年清远生产基地试运营并投入使用，部分机器设备及人员由顺德厂区搬迁，搬迁及调试过程影响铰链订单生产产出，部分滑轨订单无法

配套交货，影响了上半年的营业收入。自 2014 年第四季度开始，清远生产基地已正常运营，第四季度营业收入同比增长 4.95%。



2、主营业务综合毛利率稳中有升，体现了较强的盈利能力及抗风险能力

2012 年度、2013 年度和 2014 年度，公司主营业务综合毛利率分别为 25.65%、25.68%和 25.71%，2013 年度及 2014 年度分别较上期提高 0.03 个百分点和 0.03 个百分点。

发行人主营业务综合毛利率逐年增长，说明发行人整体盈利能力及抗风险能力较强。未来，随着发行人持续进行设备投资和技术改造、产品创新及结构优化及新兴应用领域的开拓，发行人的盈利能力将进一步增强。

3、新产品开发成果显著，市场推广取得一定成效，成为业绩增长的主要动力

公司一直注重新产品的开发，报告期内公司有多项研发项目成功转化为新产品成果，并顺利推向市场：

项目名称	转化结果
CB 侧板系列三节抽屉滑轨机械结构的研发	CB 系列侧板抽屉滑轨
双向带托全拉出可调式新型机械技术的研究与开发	餐桌转盘
S8 系列新型传动铰链的研发	S8 系列铰链
缓冲式传动机械工艺的研究与开发	F 系列缓冲铰链
回位缓冲新传动机械结构	SH46 系列缓冲式三节滑轨
新型隐藏式缓冲传动装置的研究与开发	V6 系列缓冲滑轨
新型 CT 钢板传动装置的研究与开发	CT 系列高稳定性钢板抽屉
重型滑轨新工艺设计的研发	5501 重型三节滑轨

随着产品生产技术的成熟以及品牌影响力的扩大，公司新产品的销售收入不断提高，推动公司业绩的增长。2011年度、2012年度、2013年度及2014年度，公司几项主要新产品的合计销售收入分别为4,997.13万元、5,284.03万元、5,893.02万元及6715.47万元，占主营业务收入的比重分别为15.73%、14.55%、15.44%及17.71%，收入总额及占比均呈现出逐年增长的趋势，可见新产品对公司业绩增长的贡献不断提高。

单位：万元

新产品名称	2014年度	2013年度	2012年度	2011年度
2T/3T滑轨系列	881.63	678.64	668.22	480.61
缓冲滑轨系列	1113.85	847.19	616.30	920.56
CT/CB滑轨系列	383	290.74	808.27	434.58
V6滑轨系列	977.02	757.65	870.19	1,464.91
餐台滑轨系列	16.93	14.29	1.45	4.87
玻璃铰链系列	50.52	131.38	30.48	35.78
640铰链系列	0.94	8.10	17.63	155.70
反弹铰链系列	67.59	28.90	13.93	8.66
缓冲铰链系列	3,224.00	3,136.13	2,257.56	1,491.45
新产品销售收入合计	6,715.47	5,893.02	5,284.03	4,997.13
新产品收入占主营业务收入比重	17.71%	15.44%	14.55%	15.73%

4、下游应用领域不断扩展，市场空间逐步扩大

报告期内，发行人通过积极与下游知名企业合作，努力开拓下游应用领域，推出适用于各行各业的精密连接件，应用领域也逐渐从传统家具领域拓展到家居（厨柜、卫浴）、家电、工业等领域。报告期内，发行人产品在各个领域的销售情况如下：

单位：万元

产品类别	滑轨			
	家电	工具柜	整体卫浴	其他新领域
2012年	1,024.53	7,245.42	183.38	741.78
2013年	1,203.14	8,041.45	287.77	755.34
2014年	1,610.35	7,525.06	395.17	534.84
产品类别	铰链			
	家电	工具柜	整体卫浴	其他新领域
2012年	294.62	817.82	198.96	403.94
2013年	366.43	818.96	255.10	411.90
2014年	213.55	673.79	78.44	243.97

滑轨方面，由于公司成功开发出安全性、承重性较高的滑轨产品，成功打入钢制工具柜市场，带动公司产品在工业领域的应用快速增长；铰链方面，公司与美的、东芝等业内知名客户进行联合开发，推出适用于电烤箱、电冰箱等家电产品的铰链。2011年、2012年、2013年及2014年，公司来自新领域的销售收入占主营业务收入的比重分别为30.61%、28.98%、31.81%及29.73%，新领域的市场推广不断为公司提供的市场空间及利润增长点。

（二）发行人成长性的匹配性分析

1、生产能力的匹配

发行人的生产能力主要由设备及员工数量两方面因素所约束。报告期内，发行人的产能一直是制约发行人业务量的主要因素，因此，随着机器设备的添购，发行人的产能瓶颈得到一定程度的缓解，从而使得销售业绩特别在2010年得到高速增长。在添购机器设备的同时，公司加大生产技术的自动化改造，通过购买、开发先进的自动化设备替代部分劳动力，以实现生产效率及产品质量的同步提高。

（1）机器设备与生产能力匹配分析

报告期内，发行人的机器设备与生产能力的匹配情况如下：

产品	项目	2014年	2013年	2012年
滑轨	设备原值（万元）	7,413.38	5,935.32	3,575.54
	变化率	24.90%	66.00%	107.92%
	设计年产能（万寸）	62,900.00	60,000.00	49,600.00
	变化率	4.83%	20.97%	30.18%
铰链	设备原值（万元）	689.91	794.22	586.58
	变化率	-13.1%	35.40%	108.13%
	设计年产能（万套）	7,844.12	7,384.12	6,890.12
	变化率	6.23%	7.17%	18.80%

注：上述设备为影响产能的核心环节设备

报告期内，公司拉轨设备资产原值的增长高于产能的提高速度，主要原因是：

一、公司自2010年下半年开始购进台湾高端设备，价值较高。高端设备的作用主要体现在对产品精密度的提升，其单位时间产能与普通设备没有明显差异。

二、设备添置后需要经过一段时间的组装及调试才能发挥产能，因此对产能

的提升存在一定的时滞性。2012年及2013年新增设备总价值分别占期末设备原值总额45.07%及34.91%，但新设备投入使用一般需要半年到一年的时间产能才完全得以释放。

报告期内，公司铰链冲压生产线设备原值的增长与冲压产能的提高基本一致。2012年-2013年，公司加快设备的升级改造，将原本冲压设备由单模工艺升级为连续模、机械手工艺，从而大幅度提高原有设备的单位产能。

(2) 生产能力与实际产量的匹配分析

在实际生产过程中，公司通常会根据订单的实际情况，通过更换零部件等方式，灵活调配不同种类产品拉轨设备，充分利用闲置拉轨设备的产能；铰链方面，公司主要通过更换模具实现不同类型产品生产的切换。报告期内，公司滑轨、铰链的理论产能、产量及销量如下：

产品	项目	2014年	2013年	2012年
滑轨	设计产能（万寸）	62,900.00	60,000.00	49,600.00
	产量（万寸）	51,851.40	48,755.02	49,726.50
	产能利用率	82.43%	81.26%	100.26%
铰链	设计产能（万套）	7,844.12	7,384.12	6,890.12
	产量（万套）	6,251.45	7,346.49	6,441.68
	产能利用率	79.70%	99.49%	93.49%

2012年公司滑轨产能利用率高于100%，2013年及2014年分别下降至81.26%及82.43%，主要原因是：2013年公司购置、自制的滑轨设备较多，当年转入固定资产但产量上仍未完全体现，故产能利用率较低。铰链产能在报告期内存在小幅度波动，主要原因是：由于公司订单增长较快，而增加生产线需要经过设备订购、安装、调试等一系列环节，耗时较长。为满足客户的订单需要，公司在添置生产设备的同时，通过适当的加班、增加冲压车间工人数量、部份机台开设夜班等方式提高设备开机率，以增加产出。报告期内冲压车间员工人数及工资情况如下：

项目		2014年	2013年	2012年
滑轨	工资（元）	4,201,250.24	4,033,376.01	4,276,035.12
	平均工人数（人）	103	103	109
	人均工资（元/人）	40,788.84	39,158.99	39,229.68
铰链	工资（元）	1,911,299.52	1,886,650.96	1,759,935.60
	平均工人数（人）	47	48	45
	人均工资（元/人）	40,665.95	39,305.23	39,109.68

注 1：以上工人人数、工资仅为滑轨拉轨工序及铰链冲压工序的工人。

修正后公司实际开工产能及产销情况如下：

产品	项目	2014 年	2013 年	2012 年
滑轨	设计产能（万寸）	62,900.00	60,000.00	49,600.00
	设备综合开机率	84.83%	83.42%	100.26%
	开工产能	53,360.00	50,051.35	49,726.50
	产量	51,851.40	48,755.02	48,442.26
	修正产能利用率	97.17%	97.41%	97.42%
铰链	设计产能（万套）	7,844.12	7,384.12	6,890.12
	设备综合开机率	83.57%	103.99%	94.85%
	开工产能	6,555.00	7,679.02	6,535.00
	产量	6,251.45	7,346.49	6,181.80
	修正产能利用率	95.37%	95.67%	94.60%

由上表可知，报告期公司通过科学合理的排班、结合自动化设备的更新调整车间工人数量、根据客户的订单状况调整设备开机率，从而使公司产品的产量适应市场需求的变化，降低订单响应时间的同时减少资源浪费。结合设备的实际开工率，报告期内公司滑轨生产线的产能利用率在 97%左右，铰链生产线的产能利用率在 95%左右，符合实际情况。

2、直接材料成本

报告期内，由于发行人产能的提高及订单的稳定增长，发行人的销售业绩迅速成长，同时发行人的直接材料成本也相应提高。报告期内发行人直接材料成本情况如下：

项目	2014 年度	2013 年度	2012 年度	2011 年度
直接材料成本（万元）	19,759.71	20,836.87	19,892.49	17,679.30
直接材料成本增长率	-5.17%	4.75%	12.52%	19.35%
营业收入（万元）	39,159.12	39,531.01	37,647.89	33,140.55
营业收入增长率	-0.94%	5.00%	13.60%	24.26%

发行人报告期内的直接材料成本的增长率与营业收入增长情况相匹配。

3、销售费用

发行人的销售费用主要包括销售人员的工资、产品运输费等。销售费用代表发行人在市场营销以及销售服务的投入，随着发行人销售投入的加大，营业收入也将相应得获得一定比例的增长。因此可以将发行人的销售费用与营业收入进行配比分析。

项目	2014 年度	2013 年度	2012 年度
销售费用（万元）	1,988.50	1,890.97	1,866.06
增幅	5.16%	1.33%	12.57%

其中：运输费（万元）	551.72	529.34	527.09
增幅	4.23%	0.43%	10.09%
工资（万元）	690.82	661.83	670.9
增幅	4.38%	-1.35%	45.70%
营业收入（万元）	39,159.12	39,531.01	37,647.89
增幅	-0.94%	5.00%	13.60%

报告期内各期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%，销售费用随产销规模的扩张而逐期增加。

销售费用中与销售收入直接相关的主要包括运输费及工资等。2013 年及 2014 年公司营业收入分别增长 5.00%及下降 0.94%，运输费分别增长 0.43%及 4.23%，同时销售人员的工资分别减少 1.35%及增长 4.38%，主要是由于 2013 年受宏观经济影响，公司保持销售团队的稳定，因此销售人员工资基本与 2012 年持平。2014 年由于清远生产基地投入使用，顺德生产基地与清远生产基地之间的半成品及产成品运输导致运输费用增加，同时公司整体薪酬水平提升导致销售人员工资也有所上升。

二、发行人报告期内保持高成长性的驱动因素

（一）下游行业强劲复苏为发行人高速成长创造了良好的环境

2010 年在各国政府经济刺激政策的作用下，我国国内经济形势与出口环境相比 2008、2009 年均出现较大改善。特别是，我国先后推出鼓励居民购房、“家电下乡”、“家电以旧换新”、“建材下乡”等扩大内需举措，带动家具、家居、家电等领域消费需求增长和工业、IT 制造产业强劲复苏，进而拉动建筑、家具用金属配件市场出现快速增长，整体市场规模从 2009 年的 658.94 亿元人民币增长至 819.54 亿元人民币，增长比例高达 24.37%，市场规模的快速扩大为公司业绩的大幅度增长奠定了良好的基础。

（二）持续的产品和技术创新是公司保障高速成长的基础和关键

目前在功能性强、结构复杂的高端产品领域，国际知名企业已形成技术垄断，形成这一类产品较高的售价及毛利。公司持续进行产品和技术创新，不断拓展产品应用领域和产品系列，提高产品质量，新开发产品推出市场后得到下游客户的高度认可，迅速占领市场。如：近三年先后推出可使用在烤箱、消毒碗柜、冰箱

等领域的耐高温、耐低温和安全卫生达到食品标准的滑轨、铰链，工业领域中工具柜使用的高承重三节滑轨、V6 隐形式滑轨、V6F1、F05 缓冲铰链、2TF2、CT01 等 20 多个系列的高端产品，均得到客户青睐，产品迅速占领市场。而且，高端产品相比国外同类产品价格低，凭借高性价比优势不断替代国外部分高端产品，为公司业绩的高速成长奠定基础。

三、发行人未来成长性分析

（一）精密连接件行业未来发展趋势为发行人高速成长提供充分保证

1、国家政策：鼓励以先进技术改造传统产业奠定公司业绩成长的基础

精密金属连接件是下游制造业实现自动化、标准化、规模化先进制造的重要前提，影响着国民经济的发展及人民生活水平的提高，国家相关产业政策一直鼓励以先进技术改造这一传统产业。在《高新技术企业认定管理办法》中，“具有先进制造技术和制造工艺的单元设备、制造系统、生产线”，以及“基于机器人的自动加工成套技术”等被列为“先进制造技术”，属于“先进技术改造传统产业”的范畴。“提高制造自动化、柔性化和集成化水平；研究开发新工艺，推广新型制造技术，提高制造效率和产品质量”被国家经贸委作为用高新技术和先进技术改造提升传统产业的重点实施任务。

同时，金属连接件行业属于轻工产业，是国家十大振兴产业之一。《轻工业调整和振兴规划》中明确指出将支持传统五金行业加工工艺及设备升级，提高制造水平。《轻工业“十二五”发展规划》也明确提出加强对传统日用五金、建筑五金、工具五金的技术改造力度，重点突破制约行业发展的产品设计、模具制造、表面处理三大瓶颈，提高产品附加值和核心竞争力。

公司拥有先进的制造技术、高度自动化的生产工艺及业内领先的创新研发体系，自身属于国家及地区产业政策所鼓励发展的“先进制造改进传统产业”的代表企业；同时，公司所生产的滑轨、铰链等精密金属连接件广泛应用于家具、家居、家电、工业、IT、金融、汽车等领域，对于实现下游产品的高性能及高精密，以及推动下游产业先进制造升级起到重要作用。国家及地方各项政策的鼓励是公司未来业绩成长的前提和保障。

2、市场扩容：现有市场增长及新兴领域的开拓为公司成长提供充分保障

精密金属连接件的传统应用领域主要为家具及家居市场，尽管国家对房地产进行调控，短期内对其相关产业产生了一定的影响，但由于全国城市化进程的加快，保障房、经济适用房等政策的推广，将使得房地产调控对家具、家居行业的影响显得相对弱化；同时，由于居民购买能力不断提升，新家具的更换及添置、改善性装修需求带动家具及家居行业的恢复。因此，传统应用领域对精密金属连接件将持续增长。同时，家电、工业、IT、金融、汽车等领域对金属连接件应用的兴起，精密度、复杂度较高的中高档产品市场容量也不断加大，为具备新产品研发实力的企业提供更多新的利润增长点。

公司通过持续的自主研发及高端客户联合开发，研发出适用于对产品性能要求较高的厨柜、卫浴、家电、工业、IT、金融、汽车等领域的产品，为公司赢得东芝电器、伊莱克斯、艾默生电气、Waterloo、海尔电器、美的电器、华帝燃具、万和电气、史丹利、江苏通润、上海电巴新能源、兰贝信息、比亚迪等家电、工业、IT、金融、汽车新兴领域领军企业客户。成功的联合开发促使公司与上述客户形成长期、良好的合作关系，并推动公司在各新型领域的市场开拓，为公司的持续成长提供充分保障。

3、技术转型：人工短缺有利于公司更好的发挥先进制造优势

我国许多金属连接件生产企业仍停留在生产设备落后、研发投入少、品牌缺失的劳动密集型阶段。但是，全球经济波动影响和市场需求倾向的变化，加速产业中落后产能的淘汰，加上我国劳动力成本的上升及人工的结构性短缺，促使金属连接制造向自动化、规模化转型，客观上推动产业升级。成本的上升及生产工艺的改造进一步压缩原有低端产品的利润空间，而对注重新产品开发的企业而言则创造了更好的竞争环境。

目前公司通过设备引进、自主开发等方式对传统制造技术及工艺进行自动化改造，先后改造或研制出高速连续冲压机械手、多规格配件自动定量包装机、多头自动攻牙机、滑轨自动装配线、铰链自动装配线、产品寿命测试机等，在业内率先实施先进制造技术的升级改造。在我国劳动力成本不断提高的大趋势下，公司先进制造技术促使公司柔性生产、快速研发及定制服务等能力的释放，推动公司在市场竞争中取得先机，实现业绩的快速成长。

(二) 发行人自身的竞争优势发行人持续成长提供必要条件

发行人一直专注于滑轨、铰链等精密金属连接件的研发、设计、生产与服务，并致力于通过自主研发、技术引进及改造等方式，开发出具有先进制造能力的生产线，实现金属连接件这一传统产业的高新技术改造。经过近二十年的精耕细作，逐步形成具有企业自身特色的竞争优势，为公司的持续成长提供必要条件。

1、先进的制造技术优势

传统的金属连接件制造存在“小、糙、杂、乱”等特点：低端产品技术门槛低，小规模作坊式生产企业众多，大多数采用手工作坊式生产，产品良莠不齐，生产管理混乱。

公司一直致力于金属连接件的规模化、自动化、标准化生产制造，实现传统产业的先进制造技术改造。在劳动力成本上升和下游家具、家电等产品生产的机械化、自动化程度提高的趋势下，通过广泛利用精密制造技术、自动化生产技术、信息管理技术，公司实现了从传统制造向先进制造的转型升级，提高了产品精密度、良品率和生产效率。

(1) 采用先进制造技术改造传统产业

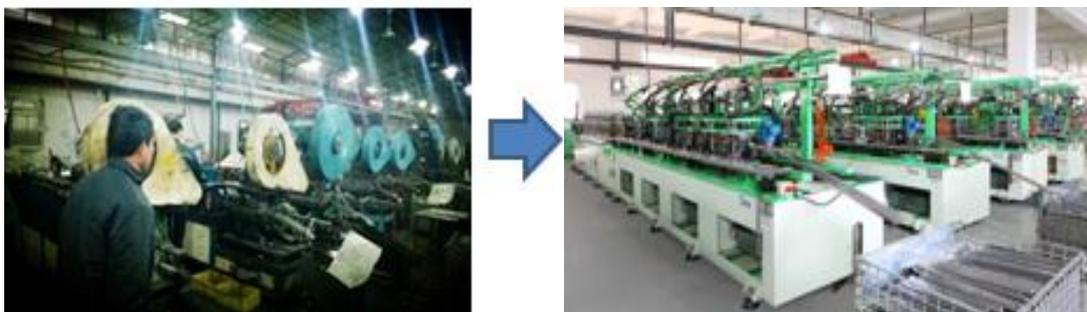
公司采用先进制造技术改造传统产业，在产品的成型环节，运用滚压成型技术、连续冲压成型技术，结合数控精密控制，实现工件的高精度。在滑轨生产方面，公司先后引进并改造多台台湾辊轧成型设备及配件，将传统的滑轨辊轧成型、切断、多次冲孔等若干工序合并为辊轧冲压成型自动生产线；通过 PLC 控制，结合伺服装置及编码器、光电传感检测技术，使所输送材料长度、成型精度、冲压位置准确度达到设计要求。经过一系列的技术改造后，公司的先进制造主要体现如下：

- 实行多工序连接生产的自动化控制，减少人为因素所造成的积累误差，保证产品质量稳定，良品率得到有效提升；
- 产品标准化程度提高，通用性和互换性更强；
- 产能进一步提高，承接大额订单能力提升；
- 生产效率提高，产品单位成本降低；
- 劳动强度下降，生产的安全系数有效提高。

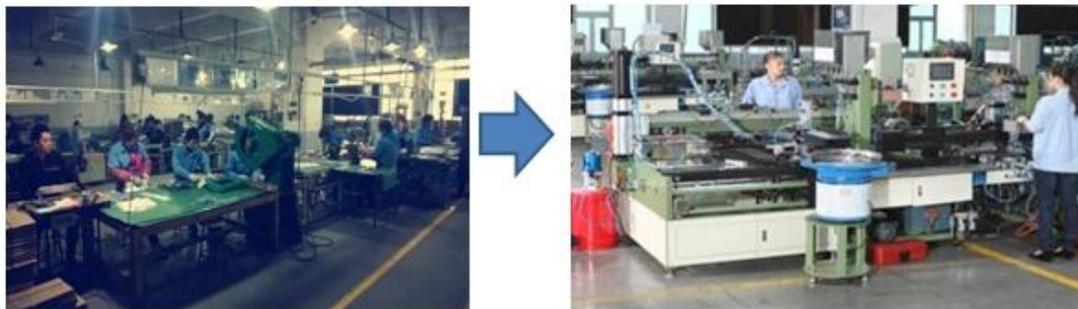
(2) 关键工序设备的自主研制能力

先进设备的引进固然可以建立企业的领先优势，但未能形成特有的核心优

势。由于金属连接件产品规格繁多、零部件结构多变，要提高生产的自动化水平，通过外购定制自动化设备来实现的成本较高，当前主要靠企业自身的设备研制或改造能力来完成。现在，公司与江西理工大学合作设立自动化制造研究所，拥有125名专业技术人员，不断研发自动化设备和智能控制设备，将劳动强度大、工艺繁琐的多个工序集成为一体的自动化生产。目前，公司已设计开发出一系列的非标自动化加工成型和装配设备，如：三次元双臂机械手配合自动跳步模多元化冲压成型技术，伺服装置应用与高精度滚压成型机，基于工业机器人原理和人机界面操作的全自动多功能滑轨装配生产线及铰链自动装配生产线等。截止2014年底，公司自行研制或改造的非标准自动化设备约377台/套。

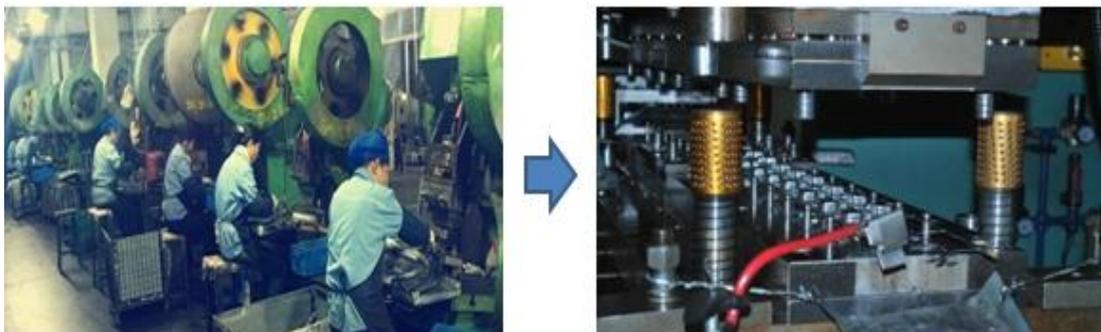


公司自动跳步模多元化冲压成型设备与传统滑轨冲压工艺对比图



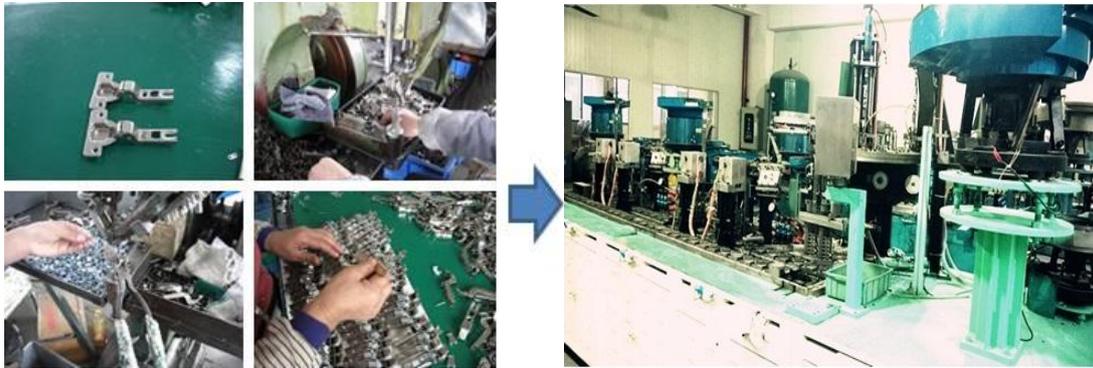
公司全自动多功能滑轨装配生产线与传统滑轨组装工艺对比图

在铰链冲压方面，公司开发的全自动连续冲压模具，将原有的下料、拉伸、切边、翻边、冲孔等8道单工序集合到单台多工位级进模生产，即：8道不同的冲压工序在冲床的一次行程中完成，操作人员由原先8人减为1人。



公司多工位级进模工艺与传统单工位冲压工艺对比图

在铰链装配方面，公司自主研发的“铰链自动装配技术”，能够实现铰链全工序的自动化组装，将原来需要 18 道工序 18 人次完成的装配流程缩减为 3 人次即可完成，良品率从 99.10%提高到 99.50%。



公司铰链自动组装线与传统铰链组装工艺对比图

2、客户定制化开发优势

所谓客户定制化开发，就是根据客户的具体要求，进行快速设计、打样、制模、投产的全过程，其特点就是能够满足客户的独特要求，有利于公司拓宽产品运用领域。公司作为国内领先的精密金属连接件制造与服务商，目前已建立了一系列标准化模具模块，在连续冲压模具方面优势明显，实现新产品的快速开发、生产和交付，提高产品质量稳定性的同时，大大提升公司对客户需求的反应速度，先后与伊莱克斯、艾默生电气、东芝电器、美的电器、华帝燃具、万和电气、江苏通润、比亚迪、上海电巴新能源等国内外知名客户合作，共同开发、确定设计方案、制定产品技术参数。例如，公司接受中山基龙工业有限公司、上海电巴新能源科技有限公司等客户个性化定制委托，开发出能够满足其承重等技术参数和成本要求的滑轨，为客户节约了大量成本，实现共赢。这种合作方式不仅巩固了双方的业务关系，更重要的是公司对客户的具体需求有更及时、清晰的了解，提升了公司的技术创新速度和技术水平，也促使客户与公司之间紧密合作。

3、模具开发制作优势

在精密金属连接件行业，模具的开发速度是企业赢得客户订单的一个关键因素，公司已具备专业模具开发、加工、制作于一体的能力，大大缩短模具制作周期。公司目前已开发出集机械手及光电感应装置于一体的精密金属高速连续、多工位智能模具。同时，公司一直致力于模具的标准化、模块化研发，可通过不同模具模块的组合，实现模具的快速开发，开发速度提高一倍以上，能满足客户产品快速更新换代的需求，大幅提升了公司对市场的快速反应能力。

4、全规格产品为客户提供一站式采购的便利

公司下游家具、家电客户的产品种类、规格繁多，其对精密金属连接件的规格、型号有不同的需求，在配件采购过程中经常会一次性采购多品种、多个规格的产品。公司通过模具的标准化、模块化研发，形成柔性生产能力，能够迅速切换产品生产线，实现多品种多规格产品同步统筹生产，为客户提供“多产品、全规格”的供应服务。公司的滑轨产品系列承重范围从 10kg 至 800kg、宽度从 17mm 至 76mm，可满足客户对缓冲、反弹、互锁、快拆等功能需求；铰链产品系列铰杯直径从 26mm、35mm、40mm、开门角度从 90° 至 270°，可满足各种特殊角度、各种门厚、缓冲、反弹、快拆等功能需求，从而为客户提供一站式采购的便利。

5、全面信息化管理优势

近年来，公司在信息化建设方面投入超过 1,000 万元，在行业内率先使用全球领先的 ORACLE ERP 和 PLM 信息管理系统，形成了公司经营运作和管理控制信息一体化，使公司管理更加精细化。目前，公司的 ERP 系统已覆盖财务、生产、采购、销售等各个业务模块，实现 100%的信息化管理，各模块之间的信息流对接，形成一个闭合的循环管理系统，公司对信息的处理做到及时高效，可支持业务不断的复制和扩张。基于 ORACLE 系统平台，公司将进一步深化与大型制造企业客户的合作，与客户的库存对接，根据客户实时的需求信息进行生产及物流安排，实现供应链上的协同，由产品供应转变为服务供应模式。

（三）募投项目的实施将进一步提升发行人的成长性

发行人本次募投项目“精密金属连接件生产基地建设项目”及“技术中心扩建项目”围绕主营业务进行，一是扩大现有主营产品生产规模，提升核心产品优势；二是进行技术中心扩建，建设高水平的技术研发平台，巩固公司核心技术的领先地位。上述拟投资项目的建设，将扩大产能，增强自主创新能力，进一步提高公司的盈利能力和整体竞争力，为发行人带来较大的成长性，主要分析如下：

1、顺应产品标准化和精密化的行业发展趋势

在近年原材料价格持续上涨、用工成本不断提高的大背景下，为提高产品性能、改善运营成本、提升综合效率，公司的下游产业，如：家具、家居、家电、工业设备、IT 设备、金融设备及汽车制造等行业加速了生产流程的标准化和自动化改造，以带动整体产业升级。由于精密金属连接件行业对下游制造业的产业升级起到关键作用，其标准化及精密化程度，直接影响下游制造业标准化作业和

自动化生产的流畅性及成品率，因此，产品精密度和标准化匹配程度较高的精密金属连接件生产企业更容易受到下游客户的青睐。

通过募投项目的实施，公司产品的精密化和标准化水平将在原有基础上进一步得到提升，顺应了产业升级趋势和市场发展需求。

2、打破国际厂商对国内高端产品市场的垄断，优化公司产品结构

公司专注于滑轨与铰链的技术开发多年，凭借先进的制造技术和优越的产品质量，开拓了东芝电器、伊莱克斯、艾默生电气、Waterloo、海信电器、美的电器、华帝燃具、万和电气、史丹利、江苏通润、全友家私、美克美家、碧桂园家私、索菲亚衣柜、上海电巴新能源、兰贝信息、比亚迪等国际知名客户，具备了高附加值精密金属连接件的订单承接能力。然而，与国际先进厂商比较，公司在规模、品牌等方面的相对劣势导致公司对高端精密金属连接件领域的市场开拓进展较为缓慢。

目前，国内市场的高端精密金属连接件产品主要依赖国外进口。本次募集资金投资项目的实施，有利于公司扩大高端滑轨、铰链的生产能力，进一步提升国产高端产品的市场份额，优化公司现有的产品结构，为巩固行业领先地位和树立国际知名民族品牌创造有利条件。

3、减少设备进口依赖，降低产品生产成本

由于国内相关配套设备产业的发展相对滞后，目前国内精密金属连接件行业的生产配套设备主要从德国、意大利、中国台湾等发达国家或地区引进。公司现有的生产设备中约 25%从国外进口。近年来，公司持续致力于减少对国外高端生产设备的依赖，并在重要生产设备的自主研发领域实现突破。例如：公司自主开发设计的非标准加工、装配设备和全自动连续模冲设备在自动化、精密化程度上已接近甚至达到国际先进水平，同时自主研发生产设备的单台成本平均只占同类国际先进设备的 40%左右，大大降低了公司生产成本。

募投项目的着眼点在于依托深厚的自主研发能力逐步实现生产设备的替代进口，进而有效降低生产成本，为公司开拓国内外市场打下坚实基础。

4、突破产能瓶颈限制，满足业务增长需求

随着销售规模的快速扩张和产品品种的不断增多，公司的产能现状已无法适应未来业务拓展需求。报告期内，受益于下游应用领域市场需求的快速增长，公司主营业务收入从 2011 年末的 3.18 亿元增至 2013 年末的 3.82 亿元，年复合增

长率达到 9.60%；同时，公司报告期内铰链生产线和滑轨生产线的产能利用率均保持在 90%以上。另外，受到现有装配环节的产能局限，公司目前主要通过加班的形式来提高现有产能，公司现有产能可提高的空间已接近极限。虽然公司持续进行生产流程优化、技术改造和空间挖潜，但产能不足的问题仍将在未来几年内加剧。

募投项目将按照公司未来业务增长的实际需求，着眼于提升制造硬件水平、巩固承接品牌客户订单能力，在完善生产线的基础上有效扩充公司的生产能力，为公司实现业务高速增长和巩固行业领先地位提供坚实保障。

5、为发行人大型高端客户营销策略奠定技术基础

近年来，公司逐步将营销重心转向产品附加值更高的大型客户，如：报告期内，公司开拓了东芝电器、伊莱克斯、艾默生电气、Waterloo、海信电器、美的电器、华帝燃具、万和电气、史丹利、江苏通润、全友家私、美克美家、碧桂园家私、索菲亚衣柜、上海电巴新能源、兰贝信息、比亚迪等国内外知名企业。与普通小型客户相比，大型高端客户对精密金属连接件的采购价格敏感度较低，对精密金属连接件供应商的技术指标要求更为严格。生产技术和产品质量指标成为大型高端客户择选优秀供应商的最重要硬性标准。因此，建立行业内领先的技术中心，构建国内一流的产品研发设计和试验测试平台，是公司开拓战略级大型客户、实现长期发展目标的基础。

（四）未来几年发展计划将进一步拓宽发行人的成长空间

1、研发计划

自主创新是企业保持长久竞争优势的源泉，自成立以来，公司始终高度重视产品与工艺研发工作，已拥有强大的产品研发设计能力、先进的模具开发能力和自动化生产设备研制革新能力。未来三年，公司将进一步扩展研发团队、增加研发设备、加强新产品开发及技术合作与交流，大幅提高公司的自主创新水平，确保公司在未来竞争中保持技术领先地位。具体的研发计划如下：

（1）升级改造技术中心

对技术中心升级改造是未来募集资金的重要投资项目，公司将确保技术中心的升级改造项目按时按质完成。技术中心扩建项目完成后，公司将建立起功能完善的综合研发平台，围绕模具设计、开发，前端工序自动化生产线改造、开发，

后端工序自动化装配设备设计、开发，自动化系统控制与驱动等问题，开展关键性、基础性和共性技术问题的研究，并通过进行系统化、配套化、工程化和标准化的研究开发，推动自身技术进步，缩小与世界发达国家精密金属连接件产业的发展差距。

(2) 增强研发设计力量

未来三年，公司将在多方面加大研发投入，提升研发设计力量。一是扩充研发团队规模，引进高端研发人才；二是以升级扩建后的技术中心为平台，加强公司与各大专院校及科研机构的技术合作与交流，建立起良性运转的产、学、研合作机制；三是在不断优化和改进现有产品的技术和工艺的同时，公司将进一步扩展研发覆盖领域，加大对新领域、新技术的研发力度。增加专利数量和质量争取实现每年申请实用新型专利十项，外观设计专利五项的目标，为进一步丰富产品线提供技术和工艺支持。

(3) 增强产品开发力度

在产品研发方面，针对精密金属连接件市场、两大产品（滑轨、铰链），公司将进一步加大市场调研、了解客户需求，开发出性价比更优的适销产品，继续保持公司产品在创新性、实用性、稳定性上的领先优势。

2、制造升级和技改计划

精密金属连接件生产基地建设项目是公司募集资金的重要投资项目。生产基地的落成，一方面将实现公司产能的扩大，突破企业发展的瓶颈，另一方面将有利于制造技术水平的提高。具体计划如下：

(1) 扩大生产能力

随着精密金属连接件生产基地的落成启用，公司的生产能力将大大扩充。新建生产基地将建设具有国际化水准的设施更先进、流程更优化、布局更科学、管理更完善的精密金属连接件生产线，增强铰链、滑轨等不同产品系列的生产规模。

(2) 优化生产环境

新的生产基地建设项目在满足未来业务增长的需求的同时，也着眼于提升制造硬件条件。一是将购进和自制一批先进的自动化生产设备；二是场地的面积规模更有利于设备的布局；三是生产基地所在的园区配套设施完善。这些都有利于生产精度和效率的提升。

3、业务领域拓展计划

公司将在现有市场和产品的基础上，积极开拓新的业务领域。具体计划如下：

(1) 拓展优势领域的产品线

根据行业发展趋势，不断提升公司家具、卫浴、工业设备等领域产品的研发设计能力，进一步提高产品性能、完善产品系列；同时，通过完善模具的标准化、管理，提升模具加工实力，加强自动化设备的研发，不断提高产品的生产效率，提升产品质量，降低劳动成本，进一步提高产品的竞争力，缩小与全球领先厂商的差距。

(2) 开拓新的业务领域

公司将在现有技术和产品的基础上，积极探索开发，深入了解各不同领域的技术和性能差异，如电器、IT 等领域，通过不断加大研发投入，力争掌握更多专业领域的完整技术和工艺，为未来产品线和市场扩张提供技术储备。同时，为完善产品系列，为客户提供配套采购，积极关注家具配套三联件、杂件等五金件市场领域的发展。

4、营销拓展计划

公司将通过实施相应的市场宣传和营销手段进一步提升公司品牌影响力、巩固及扩大公司的市场份额。具体的计划如下：

(1) 实施大客户战略

报告期内，公司一直重视大客户资源的开拓及维护。一方面，大客户的需求较为稳定，回款相对更有保障；另一方面，大客户往往在其所处领域具有技术的领先性，公司可以通过与其进行技术合作，加快技术研发及新产品的市场化。因此，未来公司要进一步完善和推行大客户制度，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，对各级别客户配以不同的资源，加大对公司级客户的支持。

(2) 加强销售网络建设

增加销售网点，在全国建立起覆盖广、布局合理的销售网络，直接面向下游客户，减少流通中间环节，扩大公司利润空间。一是加大在省级市场分公司、直营店的建设，增加自营连锁形象店，重点培育和服务区域级以上客户。二是加大专营店及加盟店的建设步伐，在二、三级城市重点依托建材市场或建材装饰商场铺设网点。各销售网点在实现直销的同时，也直接为客户提供尽心服务。

(3) 实施多方位营销手段

公司将积极参加各种类型的行业展会，向市场和客户介绍公司最新的技术和产品。公司也将在有影响力的专业媒介上投放广告和宣传资料，宣传公司的品牌和产品。同时，公司也会积极利用网络营销等最新的营销手段，多渠道、多角度地让市场了解公司。

(4) 加快高端领域的市场开拓

公司经过近三年的发展与产品开发，具备了高端装备制造的能力，目前已开始进入金融自助设备行业、汽车行业，逐渐形成对高端领域产品的拓展能力，新兴高端领域的开拓不断为公司业绩带来新的增长点。未来，公司将进一步推进高端进口替代战略，以拓宽公司产品的应用领域，同时完善产品结构，提升高附加值产品的比重。

5、人力资源管理计划

人才是公司发展的核心力量，是可持续发展的基础。公司未来的人力资源管理将围绕公司的长期发展战略和中短期业务规划展开。具体计划如下：

(1) 引进、培育高端人才

公司未来将全方位引进高层次人才，特别是加强国际人才交流，通过人才引进带动公司技术团队、管理团队和员工整体素质的提高。公司计划在海外设立研发机构，以便直接引进国际化人才。同时，公司将持续实施优先从内部选拔人才的培养计划，根据公司制定的人才培养成长通道，在已有骨干和储备人才中通过培训、轮岗、规划引导、不断提供实践学习机会等手段循序渐进、有计划的持续培养选拔。

(2) 加强员工培训

通过对员工的培训与开发，员工的工作技能、知识层次和工作效率、工作品质都将进一步加强，从而全面提高公司的整体人才结构构成，增强企业的综合竞争力。具体培训的方式包括：外聘讲师到企业授课；派出需要培训人员到外部学习；选拔一批内部讲师进行内部管理和工作技能培训；购买先进管理科学教材资料组织内部培训；进行轮岗培训；以老带新培训等。

(3) 完善绩效评价体系

通过完善绩效评价体系，达到绩效考核应有效果，实现绩效考核的根本目的。重点激励员工不断改善工作方法和工作品质，建立公平的竞争机制，持续不断地提高组织工作效率，培养员工工作的计划性和责任心，及时查找工作中的不足并

加以调整改善，从而推进企业的发展。

6、收购与兼并计划

为实现公司的愿景和战略目标，公司必须进一步扩大规模，提升实力。公司成功上市后，将会进一步利用先进制造和技术品牌的优势，充分运用各种资本市场工具，积极参与行业收购和兼并，实现行业资源的优化和整合。

四、发行人持续成长的前提与风险

（一）发行人未来成长性判断的前提

- 1、发行人所处的宏观经济、政治、法律和社会环境处于正常发展的状态，没有对发行人发展产生重大影响的不可抗力现象发生。
- 2、国家经济发展政策和产业政策不会发生重大改变，并被较好地执行。
- 3、发行人所处的行业处于正常发展状态，没有出现重大的对发行人不利的市场突变情形。
- 4、发行人能够持续保持现有管理层、核心技术人员稳定性和连续性，内部资源能得到不断完善。
- 5、发行人本次募集资金能如期建成投产，并按计划实现销售。
- 6、发行人发展战略和经营理念不会发生重大变化。
- 7、发行人提供的材料真实准确完整，不存在虚假记载、误导性陈述和重大遗漏。
- 8、无其它不可抗拒或不可预见的因素对发行人造成重大影响。

（三）发行人成长的风险

1、市场需求变动风险

公司的主要产品为滑轨和铰链等精密金属连接件，产品主要应用于家具、家居、家电、工业、IT、金融、汽车等行业，产品除了内销以外，还销往北美、巴西、日本等65个国家和地区。近年来，由于个别出口国经济波动及进口政策调整、国内房地产行业的调控，公司产品在个别领域有增长放缓的趋势。但随着人们对生活用品便利性、简约性的追求及工业品融入人性化操作、便利性施工、安全性设计，公司产品的应用范围陆续拓宽，且在原有应用领域不断实现替代进口，扩大市场份额。即便如此，公司仍然面临市场需求变动的风险。

2、原材料价格波动的风险

报告期内，公司产品的原材料主要为钢材，钢材占产品的生产成本 50%以上，因此，钢材价格的大幅波动对公司主要生产产品的生产成本影响较大。公司产品的定价策略采用成本加成原则，就钢材价格波动与客户形成了产品价格联动机制，当钢材价格波动到一定程度（一般为 5%）时，产品价格相应调整。此外，公司产品的生产周期较短，较少签订长期销售合同。但若钢材价格发生剧烈波动，公司产品价格调整的幅度及频率跟不上钢材价格波动，仍将造成经营业绩上的影响。

3、外发加工风险

报告期内，公司产品的部分环节利用外发加工模式生产，如金属表面处理和铰链的组装等环节，外发加工生产厂商根据公司要求进行加工。2012 年、2013 年和 2014 年，公司外发加工金额分别为 3,622.71 万元、3,958.86 万元和 4,238.30 万元，公司外发加工金额占营业成本的比例分别为 12.80%、13.33%和 14.45%，虽然公司采取措施分散采购，不存在同类外发加工依赖于某一家生产厂商的情形，且严格按照公司制定的检验规程对外发加工环节进行质量检验，但仍然面临外发加工价格变化导致生产成本波动、个别外发加工厂商不能按照订单约定的时间供货或个别批次产品不能符合公司质量要求，从而影响公司生产的风险。

4、技术风险

公司一直致力于精密金属连接件的研发、生产和销售，根据市场需求开发了缓冲滑轨、隐藏式滑轨等产品系列，产品技术和工艺质量均处于行业领先水平。但精密金属连接件的功能需求和应用领域多样，产品更新换代较快，且新材料、新工艺不断得到应用和推广。此外，国外知名企业逐步实现对我国的产业和技术转移，也对公司的技术领先优势带来一定的挑战。公司存在因技术和产品研发方向未能迎合市场需求，导致研发效益未能实现的风险。

公司在精密金属连接件行业处于技术领先地位，拥有 74 项专利、2 项“广东省名牌产品”和 13 项“广东省高新技术产品”，公司面临产品被模仿和知识产权被侵犯的风险。

5、劳动力成本上升的风险

近年来，随着国内劳动力成本的上升和公司员工人数增加，公司工资薪酬

逐年增加。2012年、2013年和2014年，公司应付职工薪酬贷方金额分别为5,144.89万元、5,112.96万元和5,911.41万元，占营业收入比例分别为13.66%、12.93%和15.10%。报告期内，公司通过引进、吸收和自主研发自动化设备，不断提高生产自动化水平，以自动化生产设备代替部分人工，各期员工数量未出现大幅增长，应付职工薪酬占营业收入的比例较为稳定，劳动力成本上涨和员工人数增加导致工资薪酬费用的增长对经营业绩的影响不明显。

未来随着公司经营规模的不断扩大，如果公司未能保持和提高自动化设备研发能力，继续提高生产自动化水平以代替人工，存在劳动力成本上涨和员工人数增加导致工资薪酬费用的增长进而影响经营业绩的风险。

6、人力资源管理的风险

报告期内，公司业绩平稳增长，从而对公司管理、技术研发等方面提出了更高的要求。公司的核心技术均来源于研发团队的整体努力，并有较完善的技术资料控制系统，不存在依赖个别核心技术人员的情况，但核心技术人员对公司的产品开发、生产工艺流程优化起着关键的作用。此外，本次公开发行后，公司的净资产规模大幅提高，且随着募集资金投资项目的实施，公司生产管理、市场开拓、技术研发等方面均将需要引进更多的管理人才、业务人员和技术精英。公司一直注重人力资源的科学管理，且具有良好的人才引进制度和具有市场竞争力的薪酬体系，但仍存在人才流失及人才短缺的风险。

7、募集资金投资项目的风险

公司本次募集资金主要投资于“精密金属连接件生产基地建设项目”、“技术中心升级改造项目”，项目达产后，公司的滑轨和铰链产量每年分别新增3,000万副（折合约40,000万寸）和6,500万套，产能将大幅度提高。虽然前述募集资金投资项目是经过公司充分论证而确定，项目的实施可以提高公司研发水平、提升技术档次及加工能力，符合公司的发展战略。但项目实施完成后产生的经济效益、产品的市场开拓与接受程度、销售价格、生产成本等都有可能因环境变化而与公司的预测发生差异，有可能使实际的投资收益小于估算值。此外，项目建设若不能按预定计划完工，也会影响公司的投资效益。因此，公司本次募集资金投资项目客观上存在不能如期完成或不能实现预期收益的风险。

8、汇率波动的风险

公司部分产品销往境外，2012年、2013年和2014年，外销收入分别为12,240.42万元、12,601.69万元和15,527.39万元，占主营业务收入的比例分别为33.71%、33.02%和40.94%。外销比例稳中有升，占有一定的比例。虽然公司已通过及时结汇、远期结汇等方式在一定程度上规避汇率波动的风险，2012年、2013年和2014年，公司的汇兑损益分别为10.79万元、-119.36万元和-14.51万元，对经营业绩的影响较小。但如果汇率出现大幅波动，仍会给公司生产经营以及出口产品的价格竞争力带来一定的影响，因此公司生产经营存在一定的汇率波动风险。

9、固定资产折旧增大的风险

2012年、2013年和2014年，公司固定资产账面价值分别为10,238.98万元和13,126.96万元和21,297.54万元，呈逐年上升趋势，这主要是由于公司逐步加大自动化设备的投入，应用先进制造技术改造传统生产设备所致。报告期内，公司的固定资产折旧及其对营业利润的占比情况如下：

项目	2014年度	2013年度	2012年度
固定资产折旧（万元）	1,597.74	1,725.65	1,016.24
营业利润（万元）	4,320.13	4,966.28	4,605.50
占比	36.98%	34.75%	22.07%

2014年末，固定资产折旧占营业利润比例增加，主要是募资金投资项目清远一期、二期工程达到预定可使用状态转入固定资产，折旧额随之增加。未来，随着公司继续加大自动化设备的引进和研制力度，固定资产折旧将进一步增加，从而在短期内存在影响经营利润的风险。

10、净资产收益率下降的风险

报告期内，公司的加权平均净资产收益率分别为21.03%、18.86%和15.87%，随着净资产规模增加逐年下降。本次公开发行后，公司的净资产将进一步增大，由于募集资金投资项目具有一定的建设周期，短期内难以产生效益，公司存在发行后净资产收益率继续下降的风险。随着募集资金投资项目逐步产生效益，公司的净资产收益率将逐步回升。

11、出口退税率调整的风险

公司部分产品销往境外，报告期内，外销收入12,240.42万元、12,601.69万元和15,527.39万元，占主营业务收入比例分别为33.71%、

33.02%和 40.94%。外销金额也逐年上升。报告期内，公司产品的出口退税率一直为 5%，少部分产品（侧板抽屉滑轨等）的出口退税率为 13%。虽然报告期内退税率未调整，各期免抵退税不得免征和抵扣税额分别为 1,429.49 万元、1,473.72 万元和 1,555.54 万元，占营业成本的比例分别为 5.05%、4.96%、5.30%，比例较小，但公司仍然面临出口退税率调整影响免抵退税不得免征和抵扣税额，进而对未来的盈利能力产生影响的的风险。

12、存货余额较大的风险

2012 年、2013 年和 2014 年，公司存货金额较大，分别为 4,604.12 万元、4,808.94 万元和 7,260.47 万元。存货余额较大，主要是由公司的产品具有类别多、原材料占成本比重大的特点所决定。报告期内，公司存货跌价损失分别为 26.21 万元、34.15 万元和 39.30 万元，金额较小，但公司未来仍面临由于钢材等原材料价格大幅波动而带来存货跌价损失的风险。

13、控股股东控制的风险

公司控股股东星野投资持有公司发行前 68.21%的股份，本次发行后其持股比例为 51.16%，仍处于绝对控股地位。星野投资的股东蔡耿锡、谢晓华为夫妻关系，共同持有星野投资 100%的股权。由于存在上述关系，蔡耿锡、谢晓华可能通过公司董事会或行使股东表决权等方式对公司的发展战略、生产经营、利润分配等决策产生重大影响。尽管公司已建立相应的内部控制和法人治理结构，但仍可能存在控股股东决策权过于集中而带来控制不当的风险。

五、关于发行人未来成长性分析的结论性意见

自成立以来，发行人致力于精密金属连接件的研发、设计、生产、销售及服 务，并成功实现了这一传统产业的先进制造技术升级，在业内率先实现柔性化、自动化、精密化的生产制造技术，并且在产品开发、应用拓展及市场开拓等方面均取得显著成效。在下游市场复苏、产品应用领域拓展、高端产品国产化及长期技术积累等因素的拉动下，发行人正处于稳步成长阶段。

鉴于精密金属连接件行业未来良好的发展前景，以及发行人在行业内形成的独特竞争优势，本保荐机构认为：发行人在未来可预见的几年具有良好的成长性。

（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成长性专项意见》之签字盖章】

