

长城证券股份有限公司

关于

广东皮阿诺科学艺术家居股份有限公司

首次公开发行股票

之

发行保荐工作报告

保荐人（主承销商）



长城证券股份有限公司  
GREAT WALL SECURITIES CO., LTD

二〇一七年二月

## 保荐机构及保荐代表人声明

长城证券股份有限公司（以下简称“长城证券”、“本保荐机构”）接受广东皮阿诺科学艺术家居股份有限公司（以下简称“皮阿诺”、“发行人”）委托，担任其首次公开发行股票保荐机构。根据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《证券发行上市保荐业务管理办法》、《首次公开发行股票并上市管理办法》等法律、法规和规范性文件的要求，长城证券对发行人进行了尽职调查，就发行人本次公开发行股票出具本发行保荐工作报告。

本保荐机构根据本发行保荐工作报告出具日以前已经发生或存在的事实和我国现行法律、法规和规范性文件发表意见。

本保荐机构已经对与出具本发行保荐工作报告有关的文件资料进行了审查判断，并据此出具意见。发行人保证已经提供了本保荐机构认为出具本发行保荐工作报告所必需的、真实的原始书面材料、副本材料或者口头证言。发行人保证上述文件和证言真实、准确、完整、及时，文件上所有签字与印章真实，复印件与原件一致。对于本发行保荐工作报告至关重要而又无法得到独立的证据支持的事实，本保荐机构依赖于有关政府部门、发行人或者其他有关单位出具的证明文件发表意见。

本保荐机构及本项目保荐代表人根据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《证券发行上市保荐业务管理办法》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，并保证所出具文件的真实性、准确性、完整性和及时性。

本发行保荐工作报告仅供发行人为本次发行之目的使用，不得用作任何其他目的。

本保荐机构同意，本发行保荐工作报告作为发行人申请本次发行所必备的法定文件，将随其他申报材料一起上报贵会，并依法对所出具的意见承担责任。

# 目 录

<b>一、项目运作流程</b> .....	<b>6</b>
(一) 项目立项的主要过程.....	6
(二) 项目执行的主要过程.....	6
(三) 内部核查部门对本项目的审核过程.....	10
<b>二、项目存在问题及其解决情况</b> .....	<b>12</b>
(一) 立项评估决策机构意见.....	12
(二) 尽职调查中发现的主要问题及解决情况.....	12
(三) 内部核查部门关注问题及核查情况.....	18
(四) 内核委员会审核意见及落实情况.....	27
<b>三、关于发行人财务会计信息自查的核查情况和核查结论</b> .....	<b>33</b>
<b>四、关于发行人盈利能力相关事项的核查情况和核查结论</b> .....	<b>35</b>
<b>五、根据《中国证监会关于进一步推进新股发行体制改革的意见》和《首次公开发行股票时公司股东公开发售股份暂行规定》对招股书相关信息披露情况展开的核查</b> .....	<b>38</b>
<b>六、发行人利润分配政策和未来分红规划核查情况</b> .....	<b>39</b>
<b>七、对其他证券服务机构出具专业意见的核查情况</b> .....	<b>40</b>
<b>八、对是否存在私募投资基金对发行人投资及是否按规定履行备案程序的核查情况</b> .....	<b>40</b>

## 释 义

在本发行保荐工作报告中，除非文意另有所指，下列词语具有如下含义：

皮阿诺、发行人、公司	指	广东皮阿诺科学艺术家居股份有限公司
发行人前身、新山川有限	指	中山市新山川实业有限公司
赣州新山川	指	赣州新山川家居有限公司
龙岗皮阿诺	指	深圳市龙岗区皮阿诺橱柜经营部
宝安皮阿诺	指	深圳市宝安区西乡皮阿诺橱柜商行
领锋电器	指	中山市领锋电器有限公司
万事达智能	指	广东万事达智能科技有限公司
清大制冷	指	中山市清大制冷设备有限公司
领先展示	指	广东领先展示股份有限公司
森王家居	指	中山森王木制家居用品有限公司
德宏厨卫	指	深圳市德宏厨卫有限公司
天津皮阿诺	指	皮阿诺家居（天津）有限公司
盛和正道	指	中山市盛和正道投资企业（有限合伙）
鼎锋明道	指	宁波鼎锋明道汇盈投资合伙企业（有限合伙）
广发信德	指	广发信德投资管理有限公司
珠海康远	指	珠海康远投资企业（有限合伙）
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
《管理办法》	指	《首次公开发行股票并上市管理办法》
《私募基金监督管理法》	指	《私募投资基金监督管理暂行办法》
《私募基金备案办法》	指	《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》
本次发行	指	本公司向社会公开发行 1,560 万股 A 股的行为
本报告、本发行保荐工作报告	指	长城证券股份有限公司关于广东皮阿诺科学艺术家居股份有限公司首次公开发行股票之发行保荐工作报告
《招股说明书》	指	广东皮阿诺科学艺术家居股份有限公司首次公开发行股票招股说明书
中国证监会、证监会	指	中国证券监督管理委员会

长城证券、本保荐机构、主承销商	指	长城证券股份有限公司
发行人律师	指	国浩律师（深圳）事务所
发行人会计师	指	立信会计师事务所（特殊普通合伙）
股东大会	指	广东皮阿诺科学艺术家居股份有限公司股东大会
董事会、公司董事会	指	广东皮阿诺科学艺术家居股份有限公司董事会
报告期、近三年	指	2014年、2015年、2016年
元、万元、亿元	指	人民币元、人民币万元、人民币亿元

## 一、项目运作流程

### （一）项目立项的主要过程

#### 1、皮阿诺首次公开发行项目立项审核流程

根据《长城证券股份有限公司投资银行事业部项目立项管理办法》，首次公开发行股票项目立项，由项目组在对项目进行必要、充分的尽职调查后，认为项目申报条件基本成熟后，经所在业务部门负责人同意，方可向质量控制与业务管理部提出立项申请。项目立项基本流程如下：

（1）项目组准备全套立项申请材料，经部门负责人签字同意后向质量控制与业务管理部提交。

（2）质量控制与业务管理部审核立项申请材料的完备性。

（3）质量控制与业务管理部正式受理立项申请后，安排综合审核员、法律审核员和财务审核员对项目进行审核，并出具立项审核意见。质量控制与业务管理部可视需要安排现场核查。

（4）质量控制与业务管理部组织召开立项评审委员会，立项评审会审议后通过投票表决方式决定项目是否立项。2/3 以上成员同意，视为项目立项；反之不予立项。

#### 2、皮阿诺首次公开发行股票项目立项

2014年6月23日，项目组向质量控制与业务管理部提交皮阿诺首次公开发行股票项目立项申请材料，质量控制与业务管理部初步审核通过后将有关申请材料提交立项评审委员会进行评审。

2014年7月7日，长城证券召开立项评审会议，立项评审委员会的7位委员参与了皮阿诺首次公开发行股票项目的立项评审，审议结果是同意该项目立项。

### （二）项目执行的主要过程

#### 1、项目组成员构成

长城证券投资银行事业部对本项目进行了合理的人员配置,组建了精干有效的项目组。项目组成员在财务、法律、投行业务经验上各有所长,包括:

姓名	项目角色	进场时间	具体工作内容
张国连	保荐代表人	2014年8月	现场负责项目执行、组织全面尽职调查、负责项目日常管理、重大问题讨论、上市前对发行人的辅导、问核走访、申报材料制作、工作底稿审定核对、反馈意见的回复等
林植	保荐代表人	2014年1月	组织全面尽职调查、重大问题讨论、项目推进、股份制改造、上市前对发行人的辅导、申报材料审定、工作底稿核对、反馈意见的回复等
孙晓斌	协办人	2014年3月	参与全面尽职调查、上市前对发行人的辅导、行业研究及募投项目的分析论证、财务问题梳理规范、申报材料制作和工作底稿制作、反馈意见的回复等
徐辉	项目组成员	2014年1月	参与尽职调查、工作底稿编制、财务核查、申报材料制作、反馈意见的回复等
孟祥	项目组成员	2014年4月	参与尽职调查、工作底稿编制、财务核查、反馈意见的回复等
林文茂	项目组成员	2016年7月	参与反馈意见的回复

## 2、尽职调查的主要过程

根据《证券发行上市保荐业务管理办法》、《保荐人尽职调查工作准则》、《证券发行上市保荐业务工作底稿指引》等相关法规的要求,本着诚实守信、勤勉尽责的原则,项目组严格按照依法制订的业务规则、行业执业规范和道德准则对发行人进行了全面深入的尽职调查。

项目组采取的尽职调查方式包括:查阅和取得与本项目相关的文件和资料;约谈发行人的董事、监事、高级管理人员、员工、控股股东和实际控制人等;实地调查发行人主要经营场所;与发行人律师和会计师事务所的经办人员进行沟通和相关询问、调查等。通过不同调查方式,保荐人对发行人所在行业竞争和具体经营等业务与技术情况、同业竞争与关联交易、高管人员、组织结构与内部控制、财务与会计、业务发展目标、募集资金运用、风险因素及其他重要事项进行了全面调查;充分了解了发行人的经营情况及其面临的风险和问题,并对发行人所有涉及发行条件或对投资者做出投资决策有重大影响的信息,均勤勉尽责地进行了尽职调查。具体过程如下:

### （1）初步调查阶段

2014年1-3月，本保荐机构组成了皮阿诺首次公开发行股票项目组，对皮阿诺的历史沿革、股本演变、业务与技术、同业竞争、关联交易、财务状况及董事、监事和高管的构成情况进行全面了解。本保荐机构通过对公司的实地考察及现场工作，查阅了公司提供的有关文件资料，与公司董事长、董秘及其他高管进行了深入访谈交流，了解公司的基本情况；并针对公司的历史沿革、股本演变、资产权属、内部控制以及独立运营等方面的实际情况，按相关法律法规制定下一步的详细尽职调查方案。对发行人历史沿革、是否具备首次公开发行的条件、主要产品及业务模式等做出初步判断。

### （2）现场核查和申请文件制作阶段

自2014年4月开始，项目组开始进场展开持续尽职调查工作：

项目组按照中国证监会《保荐人尽职调查工作准则》的要求，编写了《广东皮阿诺科学艺术家居股份有限公司首次公开发行股票尽职调查清单》并提交给发行人，要求发行人提供本次公开发行股票相关的文件和资料。

项目组对发行人陆续提供的资料进行阅读、核查核实，对原件和复印件进行核对；与发行人董事、监事、高级管理人员和部分员工进行了访谈，全面了解发行人基本情况、业务和技术、同业竞争与关联交易、高管人员、组织结构与内部控制、财务与会计、业务发展目标、募集资金运用、风险因素等情况；到有关行政主管部门依法查阅资料、向有关行政主管部门询证发行人守法状况等，取得发行人及其董事、监事、高级管理人员或有关主管部门的书面声明和承诺，并进行审慎核查和确认。

在逐步核查核实资料的基础上，对于需要进一步提供的相关资料，项目组编写了《广东皮阿诺科学艺术家居股份有限公司首次公开发行股票尽职调查补充清单》，发行人均按照要求陆续提供补充调查资料。

截至本报告出具日，项目组与发行人、其他中介机构通过召开中介机构协调会、专题会议等形式，讨论包括首次公开发行股票方案、募集资金投资项目、工作进度安排等事项。

在开展尽职调查的同时，项目组着手对发行人展开上市前的辅导、申请文件



的制作、展开财务自查及客户与供应商的走访核查、并结合文件制作，对涉及的事项及结论进行再次核查确认，并取得足够证明核查事项的书面材料。

### (3) 财务会计信息专项核查

根据中国证监会发行监管函【2012】551号《关于做好首次公开发行股票公司2012年度财务报告专项检查工作的通知》、证监会公告【2012】14号《关于进一步提高首次公开发行股票公司财务信息披露质量有关问题的意见》、证监会《会计监管风险提示》的相关要求，本保荐机构就发行人本次首次公开发行股票报告期财务会计信息的真实性、准确性、完整性开展全面自查工作。保荐代表人及项目组其他成员与发行人在认真学习本次财务专项检查工作相关文件的基础上，结合发行人实际情况和特点：

①制定了较为全面的自查尽职调查和工作底稿搜集方案；

②根据自查工作方案对皮阿诺项目财务信息进行了相应的核查，并搜集相关工作底稿；

③对自查中发现的问题进行了讨论、分析、规范和整改等工作；

④比照招股说明书、保荐工作报告等申报材料的主要文件，根据自查情况进行了全面梳理，进一步补充完善信息披露；

⑤形成财务会计信息自查报告。

### 3、保荐代表人参与尽职调查的主要过程

本项目保荐代表人林植、张国连分别于2014年1月和8月开始负责并全面参与尽职调查工作，其尽职调查范围主要包括：发行人基本情况、历史沿革、业务和技术、同业竞争与关联交易、组织结构与内部控制、财务与会计、募集资金运用、风险因素等。主要过程如下：

(1) 拟定尽职调查方案，包括确定尽职调查目标、尽职调查提纲、调查时间计划、人员组织方案等；

(2) 全程组织和参与尽职调查，包括对参与尽职调查的本项目组成员和发行人有关人员提供业务辅导和技术支持、监督和控制尽职调查过程、对尽职调查反馈的问题进行分析并拟定补充尽职调查提纲，对政府主管机关、客户和供应商

进行问核走访，形成尽职调查主要专题的结论；

(3) 将在尽职调查中的问题及意见反馈给发行人董事、监事、高级管理人员、其他中介机构人员，以寻求更详实、更完整的文件及资料支持，以此提高和保证尽职调查质量；

(4) 组织发行人董事、监事、高级管理人员、其他中介机构人员召开现场分析讨论会，分析讨论在尽职调查中发现的重点问题；

(5) 就尽职调查中发现的问题向本保荐机构内部核查部门汇报，寻求技术支持；

(6) 在充分实施尽职调查的基础上制作发行保荐书、发行保荐工作报告和全套申报材料；

(7) 核查其他证券服务机构的专业意见，与相关人员进行充分沟通，以保证本保荐机构的意见与其他证券服务机构的意见不存在重大差异；

(8) 截至本报告出具日，保荐代表人林植、张国连对本次发行的全套申请文件进行了反复审阅和修订，以确保申请文件的真实、准确、完整、及时。

### **(三) 内部核查部门对本项目的审核过程**

本保荐机构建立了健全的内部审核机制，本保荐机构的内部审核程序分为事中的项目管理和质量控制、事后的内部审核两个阶段。

#### **第一阶段：项目管理和质量控制阶段**

本保荐机构质量控制与业务管理部是证券发行内核委员会的常设办事机构，项目执行过程中，质量控制与业务管理部适时参与项目的进展过程，以便对项目进行事中的管理和控制，进一步保证和提高项目质量。质量控制与业务管理部通过深入项目现场，参加项目重要业务协调会等方式了解项目进展情况，掌握项目中出现的问题，与企业、其他中介机构一起讨论项目实施中存在的问题，并参与相关问题解决方案的制订工作。

#### **第二阶段：项目的内部审核阶段**

投资银行事业部实施项目申报材料内核制度，包括业务部门审核、质量控制

与业务管理部审核、公司证券发行内核委员会审核等三级审核。通过三级审核机制，对保荐项目的合规性进行审核，以加强项目的质量管理和保荐风险控制。

本次内部审核的主要过程如下：

### **1、业务部内部初审**

项目组将项目申报文件初稿提交所属业务部，业务部组织人员进行内部初审。

### **2、质量控制与业务管理部审核阶段**

2014年10月20日至24日及2015年1月19日至23日，质量控制与业务管理部的审核人员通过实地查看发行人生产经营场所、主要办公场所，查阅工作底稿，与项目单位主要管理人员、其他中介机构进行访谈等方式，了解项目进展情况，掌握项目中出现的问题。经过现场核查和讨论，质量控制与业务管理部出具初审报告，2015年1月27日，质量控制与业务管理部安排预审会议对项目申报材料进行预审。

### **3、内核委员会审核阶段**

#### **(1) 内核委员会工作程序**

预审通过后，质量控制与业务管理部根据中国证监会的有关规定，对申请材料的完整性、合规性等进行审查，形成审核报告，并提交内核委员会审核。

内核委员会以内核小组会议形式工作，质量控制与业务管理部在内核会议召开5天前，将会议通知及审核材料送达全体参加会议的内核委员会成员，以保证其有足够时间了解和判断本项目。内核会议必须7名内核委员会成员出席方可举行，与会内核委员会成员就申请文件的完整性、合规性进行审核，查阅有关问题的说明及证明资料，听取项目组汇报，内核委员会成员以现场表决方式对申报材料是否符合中国证监会要求的申报条件进行表决，表决票设同意票、反对票和暂缓票，同意票数达到出席人数的三分之二以上为通过。内核委员会成员投反对票和暂缓票的，应书面说明理由并签名。对内核委员会审核通过的项目方可对外申报。

#### **(2) 本保荐机构对本次证券发行上市的内核意见**

本保荐机构证券发行内核委员会已按《长城证券股份有限公司证券发行内核委员会工作规则》的有关规定，在认真核查皮阿诺首次公开发行股票申请文件，并对申请文件制作质量进行严格控制的基础上，于 2015 年 2 月 2 日召开了皮阿诺首次公开发行股票项目内核委员会会议。本次应参加内核会议的委员人数为 7 人，实际参加人数为 7 人，分别为黄梅、姜成、史金鹏、董建明、严邵东、潘瑜嘉、桑涛，达到规定人数。

经过集体讨论和表决，内核委员会会议认为皮阿诺已达到首次公开发行股票有关法律法规的基本要求，并在其发行申请材料中未发现虚假记载、严重误导性陈述或重大遗漏，同意推荐皮阿诺首次公开发行股票申请材料上报中国证券监督管理委员会。

## 二、项目存在问题及其解决情况

### （一）立项评估决策机构意见

2014 年 1 月至 2014 年 6 月，项目组对本项目进行了立项阶段的尽职调查及分阶段的现场工作。根据长城证券的项目立项制度，项目组于 2014 年 6 月 23 日在尽职调查的基础上正式向质量控制与业务管理部提交立项申请报告，经长城证券立项评审会会议审议，认为：皮阿诺所处行业朝阳，符合国家产业政策，成长性良好，具有可持续发展能力；法人治理结构健全，运作规范；符合首次公开发行股票的相关条件，本项目符合长城证券项目立项的相关规定，同意立项。

### （二）尽职调查中发现的主要问题及解决情况

项目组通过尽职调查发现的公司主要问题及落实情况如下：

#### 问题一：潜在同业竞争问题和关联交易问题

##### 1、基本情况

马礼斌为发行人控股股东、实际控制人，马礼斌控制或参股的部分公司，以及发行人的 2 家参股子公司与发行人之间存在潜在的同业竞争或存在关联交易，具体情况如下：

公司名称	持股情况	潜在同业竞争或关联交易情况
------	------	---------------

赣州新山川	马礼斌持有 100% 股权	该公司成立后未建设厂房，未从事具体产品的生产经营，但其经营范围中包括整体厨柜生产、销售，该公司与发行人之间构成潜在的同业竞争。
龙岗皮阿诺	马礼斌控制的个体工商户	马礼斌于 2008 年 4 月 21 日设立的个体工商户，自成立以来一直未实际经营。与发行人之间存在潜在的同业竞争。
宝安皮阿诺	马礼斌控制的个体工商户	系马礼斌于 2008 年 4 月 8 日设立的个体工商户，主要在深圳市宝安区家居建材市场从事厨柜零售业务，与发行人之间存在潜在的同业竞争，2012 年前已停止经营。
领锋电器	马礼斌持有 51% 股权	报告期内发行人不生产电器，但从外部采购抽油烟机、消毒柜等厨房电器作为整体厨柜配套产品销售。该公司生产、销售电热水器产品，属于卫浴电器，产品和用途与发行人厨柜配套电器不同；报告期该公司与发行人之间存在少量关联交易。
万事达智能	马礼斌持有 40% 股权	该 3 家公司主要业务为终端展示产品、陈列展示柜等产品的生产销售，与发行人产品相比，产品用途、销售渠道、消费群体等不同。报告期该 3 家公司与发行人之间存在少量关联交易。
清大制冷	马礼斌持有 40% 股权	
领先展示	马礼斌持有 37% 股权	
森王家居	公司持有 40% 股权	该公司为发行人实木板材供应商之一，与发行人存在经常性关联交易。
德宏厨卫	公司持有 44% 股权	该公司为发行人深圳和广州地区经销商，与发行人存在经常性关联交易。

## 2、解决情况

为避免潜在的同业竞争，马礼斌将控制的赣州新山川、龙岗皮阿诺、宝安皮阿诺注销；由于领锋电器、万事达智能、清大制冷、领先展示的产品与发行人不同，且不属于发行人业务发展方向，为减少关联交易，集中精力发展发行人业务，马礼斌将持有的该 4 家公司股权对外转让；为减少关联交易，发行人将持有的 2 家参股子公司股权对外转让。具体情况如下：

公司名称	解决情况
赣州新山川	该公司已于 2014 年 1 月 8 日工商注销
龙岗皮阿诺	该个体工商户已于 2015 年 7 月 10 日工商注销
宝安皮阿诺	该个体工商户已于 2015 年 4 月 2 日工商注销
领锋电器	马礼斌持有的 51% 股权已于 2014 年 6 月转让给该公司另一自然人股东廖国明

万事达智能	马礼斌持有的 40% 股权已于 2014 年 9 月转让给该公司控股股东吉建刚
清大制冷	马礼斌持有的 40% 股权已于 2014 年 9 月转让给自然人邹国华
领先展示	马礼斌持有的 37% 股权已于 2014 年 1 月转让给该公司控股股东魏来金及魏丽苹
森王家居、德宏厨卫	发行人持有的森王家居股权已于 2014 年 2 月转让给该公司第一大股东刘高云；发行人持有的德宏厨卫股权已于 2014 年 2 月转让给该公司第一大股东郭歆泉。

### 3、核查结论

项目组核查了上述股权转让的协议、股权转让的决议文件、工商变更登记资料、款项支付凭证、相关方出具的关于真实转让和不存在代持行为等的承诺函等，并访谈相关当事人；项目组核查了赣州新山川、龙岗皮阿诺、宝安皮阿诺注销的相关资料，并访谈相关当事人。

项目组核查后认为：发行人实际控制人或发行人出售相关公司股权已履行合法程序，相关股权转让签订转让协议，工商变更登记手续办理完成，且相关方已出具真实转让的承诺，相关股权转让是真实的，不存在股权代持行为；赣州新山川、宝安皮阿诺、龙岗皮阿诺已完成注销手续。

### 问题二、领锋电器商标、专利问题

#### 1、基本情况

(1) 项目组在尽职调查中发现，登记在公司名下的部分商标和专利明显和公司商号/产品等无关，具体为：“LEFLY领锋”（注册号 8875616）、“LEFLY”（注册号 13519087）、“丽飞莱”（注册号 13519099）、“丽菲莱”（注册号 13519109）计 4 项商标；6 项与电热水器相关的专利。

经核查，报告期内公司不从事电热水器的研发和生产，上述商标和专利实际与领锋电器商号/产品有关。

(2) 报告期内，领锋电器使用公司的“PIANO皮阿诺”（注册号 5893734）商标，且公司未向领锋电器收取商标使用费。

#### 2、解决情况

(1) 商标、专利无偿转让事项

考虑到电热水器不属于厨柜配套产品且不符合公司未来发展方向，为集中精力发展公司业务，2011年4月，皮阿诺控股股东、实际控制人马礼斌与廖国明等人成立领锋电器，并将皮阿诺电热水器业务剥离至该公司。

在2014年6月马礼斌将领锋电器控股权转让给廖国明前，由于领锋电器系马礼斌控股的公司，因此与电热水器业务相关的该4项商标、6项专利仍然由发行人所持有，暂未转让给领锋电器。

根据2014年6月马礼斌与廖国明签署的股权转让协议，廖国明要求将该等无形资产无偿转让作为领锋电器股权转让的先决条件，因此，公司与领锋电器签署相关协议，拟将相关商标、6项专利无偿转让给领锋电器。截至本报告出具日，该等商标转让事宜已经办理完毕；截至本报告出具日，4项商标、6项专利已全部转让完成。

## （2）商标授权使用

领锋电器使用公司“PIANO皮阿诺”（注册号5893734）商标的主要原因为：2011年4月前，皮阿诺实际经营电热水器业务，并使用该商标作为电热水器产品的品牌，2011年4月，皮阿诺控股股东、实际控制人马礼斌与廖国明等人成立领锋电器，并将皮阿诺电热水器业务剥离至该公司。由于领锋电器成立时未单独注册商标，且在2014年6月马礼斌将领锋电器控股权转让给廖国明前，领锋电器系马礼斌控股的公司，因此，领锋电器一直使用该商标，且未支付商标授权使用费。

股权转让后，领锋电器拟继续使用该商标一定时间作为过渡期，主要原因为：领锋电器销售渠道主要为家电卖场，“PIANO皮阿诺”品牌电热水器具有一定的知名度，如果立即停止使用该商标，领锋电器业务将面临困境，同时已经出售的产品具有一定时间保修期，如领锋电器经营难以为继将影响保修承诺履行。因此，股权受让方明确要求签订商标许可使用协议作为股权转让的条件之一，协议期间领锋电器逐步加大自有品牌产品的推广，过渡期后，领锋电器完全使用自有商标。

公司与领锋电器于2014年12月签署了《商标许可使用合同》，合同约定许可使用期限为2014年7月1日起至2017年6月30日，合同期满，领锋电器应停止使用该商标。许可使用期间，领锋电器应逐步加强自有商标的使用，提高自

有商标在其出售产品中的使用率，以降低其对该商标的依赖程度。三年的商标许可使用费分别按领锋电器营业额的 0%、1%、1.5% 计算收取。

项目组经核查后认为：从领锋电器持续经营及产品保修等方面考虑，股权受让方将商标许可使用作为股权转让的条件符合实际情况，股权转让后领锋电器继续使用公司商标具有合理性；考虑领锋电器新品牌的培育期，股权转让后商标使用期为 3 年具有合理性；商标使用费参考市场情况定价，同时为督促领锋电器加快培育自有品牌商标使用费率逐步提高，此外，按照目前销售收入测算年使用费约 10 万元左右，绝对金额低，对公司利润影响小，因此商标使用费公允，不存在故意增加公司利润的行为。

### **问题三：关于天津子公司社保和公积金账户开立问题**

公司子公司皮阿诺家居（天津）有限公司成立于 2012 年 4 月 27 日，但尚处于厂房建设期并未开展实际业务经营，截至 2014 年 12 月 31 日，在册员工仅一名，因此，天津皮阿诺尚未开设社保及公积金账户。

从上市规范性出发，经项目组督促，天津皮阿诺已开立社保和住房公积金账户。

### **问题四：关于海关、质监、工商、税务的处罚问题**

2013 年公司存在较小金额的产品出口，2013 年 2 月 4 日，因公司委托的代理报关机构将出口产品品名申报错误，深圳蛇口海关向发行人前身出具了编号为 2013-148 号的《行政处罚决定书》，对发行人前身处以 2,000 元的罚款。2015 年 2 月 12 日，珠海拱北海关向发行人出具证明，证明上述行为不属于较大金额罚款。发行人律师认为：根据《中华人民共和国海关行政处罚实施条例》第 15 条规定“进出口货物的品名、税则号列、数量、规格、价格、贸易方式、原产地、启运地、运抵地、最终目的地或者其他应当申报的项目未申报或者申报不实的，分别依照下列规定予以处罚，有违法所得的，没收违法所得：（一）影响海关统计准确性的，予以警告或者处 1000 元以上 1 万元以下罚款；（二）影响海关监管秩序的，予以警告或者处 1000 元以上 3 万元以下罚款……”，发行人的前述违规行为仅对“海关统计的准确性”造成了影响，属《海关行政处罚实施条例》第 15 条规定各项违规违法行为中社会危害性较小的一种，发行人所受到的行政处



罚在《海关行政处罚实施条例》第 15 条规定各项行政处罚中较轻的一种，且拱北海关认为前述罚款不属于“较大数额罚款”，因此发行人律师认为上述行政处罚所涉行为不属于重大违法行为。

2013 年 5 月 17 日，广东省中山市质量监督管理局向发行人前身出具了编号为（中）质监罚告字[2013]102 号《行政处罚告知书》，对发行人前身委托专业厂商生产家用燃气灶产品未按规定办理委托方的备案手续行为处以 5,000 元的罚款。2015 年 1 月 26 日，广东省中山市质量监督管理局向发行人出具证明，证明上述行为不属于重大违法行为。

2013 年 12 月 27 日，江西省九江市浔阳区工商行政管理局向发行人前身出具了编号为浔工商公处字[2013]25 号《行政处罚决定书》，对发行人前身处以 30,000 元的罚款。根据行政处罚决定书，处罚原因为：九江市工商局执法人员在公司九江经销商的门店检查发现公司有奖销售活动的奖金金额超过 5000 元，违反了《中华人民共和国反不正当竞争法》第十三条第三项“经营者不得从事抽奖式的有奖销售，最高奖的金额超过五千元”之规定，构成不正当竞争的违法行为。2014 年 11 月 10 日，九江市浔阳区工商行政管理局向发行人出具证明，证明上述行为不属于重大违法行为。

2014 年 7 月 23 日，重庆市北部新区国家税务局第四税务所向发行人重庆江北分公司出具了编号为北新国税简罚[2014]287 号《行政处罚决定书（简易）》，对其未按时申报所得税行为处以 200 元的罚款。2015 年 2 月，由重庆江北分公司征管所直属上级税务机关出具证明，证明上述行为不属于重大违法行为。

2014 年 11 月 5 日，中山市国家税务局南区税务分局向发行人中山南区分公司出具了编号为南区国税简罚[2014]252 号《税务行政处罚决定书（简易）》，对其未按时申报所得税行为处以 1,000 元的罚款。2015 年 3 月 2 日，中山市国家税务局南区税务分局已向发行人出具证明，证明上述行为不属于重大违法行为。

针对上述违法违规行为，公司已积极整改，加强管理，尽可能避免类似行为的再次发生。

根据相关部门出具的证明，违法违规行为的性质及社会危害性，项目组经核查后认为，上述违法违规行为不属于重大违法违规行为，对本次发行上市不构成

实质性障碍。

### （三）内部核查部门关注问题及核查情况

本保荐机构内部核查部门关注的主要问题及项目组核查情况如下：

**问题一：**公司经销商德宏厨卫原为公司参股子公司，公司将其股权对外转让，请说明股权转让真实性及股权转让价格合理性的核查情况；公司对德宏厨卫目前仍存在大额应收账款，与经销商正常销售先款后货政策不符，请说明原因及款项收回计划。

**项目组回复：**

#### 1、本次股权转让真实性的核查

德宏厨卫由郭歆泉、费永康分别以货币方式出资 25.50 万元、24.50 万元于 2011 年 11 月 28 日设立。2012 年 11 月，德宏厨卫增资扩股，注册资本由 50 万元增至 300 万元，其中发行人前身出资 123.20 万元，占增资后注册资本的 44%，为该公司第二大股东。

报告期内，德宏厨卫为发行人的定制厨柜经销商，为减少关联交易，2014 年 2 月新山川有限将持有的德宏厨卫 44%股权转让给该公司第一大股东郭歆泉。股权转让后发行人不再持有德宏厨卫股权。

经项目组核查，皮阿诺将所持德宏厨卫 44%的股权转让给郭歆泉业经发行人前身 2014 年 2 月 18 日股东会审议通过，双方于 2014 年 2 月 19 日签订了《股权转让协议书》；股权受让方郭歆泉于 2014 年 2 月 26 日、2014 年 2 月 27 日分 3 笔从其个人银行账户将全部转让款转入新山川有限的公司账户；上述股权转让工商变更手续已办理完毕。

项目组对本次股权转让的受让方郭歆泉进行了访谈并取得其承诺函，确认郭歆泉与公司及公司实际控制人不存在关联关系或亲属关系，本次股权转让系双方真实意思的表示，股权转让真实，不存在代持，转让款已支付完毕，不存在股权纠纷或潜在纠纷。

经以上核查，项目组认为上述股权转让事宜履行了必要的法律程序，真实、合法、有效。

## 2、股权转让价格的合理性

公司持有的德宏厨卫 44% 股权原始出资额为 123.20 万元，根据公司前身与郭歆泉签订的《股权转让协议书》，本次股权转让的价格为 88 万元。项目组对股权转让相关方进行了访谈，并经项目组核查，本次股权转让价款低于原始出资额的原因为：德宏厨卫自 2011 年 11 月成立起一直处于店面布局和拓展的过程中，财务状况不佳；由于新开店面一般有 2 年左右的投入期和培育期，之后一般将步入盈利期；深圳市场潜力较大，是公司拟重点发展的重点城市之一，股权转让有利于进一步调动该经销商的经营积极性，加快市场的开拓，减少关联交易，因此，综合考虑德宏厨卫财务状况和业务发展情况等因素，经股权转让双方友好协商，确定转让价款为 88 万元。

经以上核查，项目组认为上述股权转让定价合理。

## 3、德宏厨卫欠款情况

为开拓重点城市市场，公司曾对深圳、北京、天津等少数重点城市的经销商给予一定的扶持政策，包括延长货款结算期限方式或借款方式。

由于德宏厨卫系公司在报告期内曾经的参股经销商，为了拓展深圳市场，在 2014 年 3 月前，公司以延长货款结算期限形式给予德宏厨卫扶持政策；根据访谈及项目组对公司 2014 年与德宏厨卫的往来账目核查，由于德宏厨卫投入期已过，且公司已于 2014 年 2 月转让所持有的德宏厨卫股权，因此，2014 年 3 月公司调整了德宏厨卫的结算政策，德宏厨卫回款额需不低于其新增采购额，相当于 2014 年 3 月开始严格执行公司对经销商“先款后货”的结算政策。

2014 年 11 月，项目组就德宏厨卫欠款事项对德宏厨卫实际控制人郭歆泉进行了访谈和实地核查，经访谈确认：由于德宏厨卫报告期内门店拓展速度较快，成立 3 年来，截至 2014 年 11 月已经开设 11 家门店，一般新开门店装修和样品需要投入约 70 万元左右，德宏厨卫大量经营资金被新开门店所耗用；此外，德宏厨卫部分门店入驻深圳或广州的大型建材家居卖场如百安居由家居卖场代收德宏厨卫的销售货款，其给予门店的结算周期较长（一般约 3 个月），导致德宏厨卫资金周转不佳，因此对于截至 2014 年 9 月末共计 885.71 万元的欠款，德宏厨卫无法短期内一次性给予清偿。德宏厨卫门店布局已初步完成，近年新开门店

经过培育已逐步开始盈利，资金流已明显好转，拟分 3 年逐步归还欠款。

截至 2014 年 12 月末，德宏厨卫欠款为 795.99 万元，截至 2016 年 6 月末，德宏厨卫欠款为 433.26 万元，呈下降趋势。根据公司与德宏厨卫于 2014 年 1 月签订的《还款协议》，德宏厨卫 2015 年、2016 年和 2017 年拟分别还款 146.00 万元、300 万元、350 万元。同时，发行人已严格按照公司坏账准备政策计提了坏账准备。

此外，项目组核查了报告期内公司与德宏厨卫之间交易的真实性，对双方交易的销售合同、订单、出库单、回款流水情况等进行了检查，具体情况如下：

项目组核查了对德宏厨卫的销售明细，并对报告期每期销售额 20% 以上的收入进行了抽查，取得了相关销售订单、出库单、记账凭证、发票等凭证，取得了报告期内德宏厨卫回款的全部银行单据，收入确认的相关单据齐全，票款货一致，未见异常。此外，项目组走访了德宏厨卫的主要销售门店，实地了解产品销售情况，并抽查了家居卖场对德宏厨卫的银行回款资金流水，查看了部分家居卖场信息平台中关于德宏厨卫的销售情况和未结算货款情况，未见异常。

为进一步完善公司内部控制，公司完善了《资金管理制度》、《关联交易管理制度》等，不再对经销商实施资金扶持政策，杜绝资金拆借、资金被关联方或其他方占用等有损公司股东利益行为的发生。

经以上核查，项目组认为：发行人报告期内对德宏厨卫的供货真实；德宏厨卫未来 2-3 年无大规模扩张门店计划，近年新开门店已经渡过投入期，资金紧张情况好转，同时为谨慎对待和处理历史欠款问题，公司加大了欠款催收力度，已按公司坏账准备政策计提了坏账准备，因此，德宏厨卫欠款不会对发行人未来发展产生重大不利影响。

## **问题二：森王家居相关问题。**

### **1、请说明森王家居股权转让的真实性和股权转让价格的合理性核查情况。**

#### **项目组回复：**

森王家居由发行人前身、刘高云、梅国芳于 2011 年 10 月出资设立，其中发行人前身出资 120 万元，占注册资本的 40%，与刘高云并列该公司第一大股东。

森王家居主要业务为实木板材的生产和销售，为发行人的实木板材供应商之一。为减少关联交易，2014年2月，发行人前身将持有的森王家居40%股权转让给该公司的另一自然人股东刘高云，股权转让后发行人不再持有森王家居股权。

经项目组核查，公司将所持森王家居40%的股权转让给刘高云业经新山川有限2014年2月19日股东会审议通过，双方于2014年2月20日签订了《股权转让协议》；2014年2月27日股权受让方刘高云支付全部股权转让款，股权转让工商变更登记手续已办理完毕。

项目组对本次股权转让的受让方刘高云进行了访谈并取得其承诺函，确认刘高云与公司及公司实际控制人不存在关联关系或亲属关系，本次股权转让系双方真实意思的表示，股权转让真实，不存在代持，转让款已支付完毕，不存在股权纠纷或潜在纠纷。

经以上核查，项目组认为上述股权转让事宜履行了必要的法律程序，真实、合法、有效。

公司持有森王家居40%股权，原始出资额为120.00万元，本次股权转让的价格为人民币80万元，根据项目组对股权受让方刘高云的访谈，并经项目组核查，本次股权转让价款低于原始出资额的原因为：森王家居于2011年10月成立，2012年和2013年处于业务开拓期，经营亏损，截至2014年1月底净资产为142.02万元，综合考虑财务状况和未来业务发展情况，股权转让双方协商确定股权转让款为80万元。

经以上核查，项目组认为股权转让定价合理。

**2、说明公司2014年实木板材供应商和采购比例，报告期内发行人与森王家居交易额占森王家居销售收入的比重，以及发行人与森王家居交易价格的公允性。**

**项目组回复：**

(1) 公司2014年实木板材供应商和采购情况

经项目组核查，公司采购的实木板材主要为实木门板、实木柜体板等定制家

居产品组件。

2014 年公司实木板材供应商共有 5 家，分别为森王家居、宁波柯宝厨卫有限公司、沈阳市森开泰家具制造厂、南通飞云工艺家具有限公司、上海吉舟工贸有限公司。2014 年公司实木板材采购总额为 1,162.20 万元，占物料采购总额的 4.75%，占比较低；2014 年公司从森王家居采购 602.55 万元，占实木板材采购总额比例为 51.85%，占采购总额的 2.47%。

### （2）发行人与森王家居交易额占森王家居销售收入的比重

经项目组核查，报告期内，发行人与森王家居之间存在采购实木板材的经常性关联交易，最近三年采购金额分别为 602.55 万元、875.08 万元、936.54 万元，占森王家居账面销售收入的比重分别为 32.88%、34.44%、30.69%。

### （3）交易公允性

#### A、定价方法

公司采购的一般定价方法：公司采购部有专人对潜在供应商进行考察和评估，经对供应商产品的成本、质量和供货能力等综合评估后选择二家左右的主要供应商以及少量的备用供应商。产品价格经向多家供应商询价、供应商报价、双方讨价还价后协商确定，价格采用市场化定价，随行就市。

公司向森王家居的采购价格遵循市场化的定价原则，根据森王家居的统一报价结合公司市场比价协商确定，与森王家居对第三方销售的定价政策一致。

#### B、交易价格对比

公司实木板材采购总额较小，而品类较多，从采购稳定性和规模化采购可适度降低成本方面考虑，相同材质和款式的实木板材组件不适合选择多家供应商，公司经比价后一般从一家供应商采购。由于以上原因，公司选择由包括森王家居在内的各家供应商分别供应不同的实木板材组件产品，因此公司不同的实木供应商在采购价格方面不具有可比性。

广东地区定制家居制造业发达，森王家居对发行人及无关联第三方销售的产品具有可比性。项目组访谈了发行人采购人员、森王家居负责人，抽查了报告期公司对森王家居的采购订单、发票等凭证，以及森王家居不同时期历次调价的对

外报价单、对无关联第三方销售的订单等。

森王家居向公司销售的产品主要为厨柜门板、网格门和侧封板等组件。报告期内由于原材料价格变动等原因，森王家居对包括公司在内的客户统一于 2013 年 11 月和 2014 年 7 月两次上调部分产品价格。森王家居向公司的销售价格与其向无关联第三方的销售价格对比如下：

a) 2016 年度，森王家居向公司销售价格与向其他客户销售价格的比较情况

组件名称	单位	皮阿诺		宝洛德	大自然	与宝洛德差异	与大自然差异
		单价 (元)	金额 (万元)	单价 (元)	单价 (元)		
门板 PS007	平方	635.00	1.71	657.00	-	-3.35%	-
门板 PS008	平方	646.00	57.50	671.00	685.00	-3.73%	-5.69%
门板 PS008B	平方	814.00	11.39	837.00	830.00	-2.75%	-1.93%
门板 PS011	平方	600.00	13.62	625.00	625.00	-4.00%	-4.00%
门板 PS019	平方	502.00	10.23	518.00	-	-3.09%	-
门板 PS021	平方	720.00	34.71	745.00	739.00	-3.36%	-2.57%
门板 PS021B	平方	650.00	7.51	675.00	-	-3.70%	-
门板 PS022	平方	750.00	64.40	785.00	770.00	-4.46%	-2.60%
门板 PS027	平方	600.00	114.50	625.00	625.00	-4.00%	-4.00%
玻璃门 PMB-18	平方	799.07	9.77	856.75	-	-6.73%	-
玻璃门 PMB-64 (BL-45)	平方	936.00	6.61	1,020.00	-	-8.24%	-
封板	米	70.00	36.80	73.00	-	-4.11%	-
见光板 PS008	平方	313.00	52.17	315.00	350.00	-0.63%	-10.57%
见光板	平方	350.00	22.09	369.00	395.00	-5.15%	-11.39%
罗马柱 PKY07	米	89.00	8.51	96.00	100.00	-7.29%	-11.00%
罗马柱 PKY37	米	134.00	26.70	138.00	-	-2.90%	-
罗马柱 PYK27	米	135.00	7.19	138.00	155.00	-2.17%	-12.90%
顶线 DX10	米	92.00	9.75	98.00	-	-6.12%	-
顶线 DX33	米	140.00	8.66	-	156.00	-	-10.26%
顶线高 DX42	米	103.00	23.47	105.00	-	-1.90%	-
实木顶线 DX34	米	120.00	12.30	125.00	-	-4.00%	-
踢脚线 PJX032	米	95.00	7.29	95.00	106.00	0.00%	-10.38%
踢脚线 PJX037	米	43.00	8.36	45.00	-	-4.44%	-

组件名称	单位	皮阿诺		宝洛德	大自然	与宝洛德差异	与大自然差异
		单价 (元)	金额 (万元)	单价 (元)	单价 (元)		
合计			555.24				
占公司向森王家居采购金额比例			50.67%				

注：销售价格为含税价格，下同。

b) 2015 年度，森王家居向公司销售价格与向其他客户销售价格的比较情况

组件名称	单位	皮阿诺		宝洛德	大自然	与宝洛德差异	与大自然差异
		单价 (元)	金额 (万元)	单价 (元)	单价 (元)		
门板 PS001	平方	615.00	7.03	643.00		-4.35%	
门板 PS007	平方	635.00	6.04	657.00		-3.35%	
门板 PS008	平方	646.00	67.55	671.00	685.00	-3.73%	-5.69%
门板 PS008B	平方	814.00	15.73	837.00	830.00	-2.75%	-1.93%
门板 PS011	平方	600.00	35.38	625.00	625.00	-4.00%	-4.00%
门板 PS016	平方	680.00	1.70	705.00		-3.55%	
门板 PS019	平方	502.00	11.64	518.00		-3.09%	
门板 PS021	平方	720.00	9.01	745.00		-3.36%	
门板 PS021B	平方	650.00	3.50	675.00		-3.70%	
门板 PS022	平方	750.00	62.62	785.00	770.00	-4.46%	-2.60%
门板 PS027	平方	600.00	80.36	625.00	625.00	-4.00%	-4.00%
门板 PSM07	平方	800.00	0.06		830.00		-3.61%
铜条玻璃门 PMB-71 (BL-53)	平方	600.00	12.81	625.00		-4.00%	
封板 PS008	米	70.00	5.02	73.00		-4.11%	
封板 PS022	米	70.00	3.57	73.00		-4.11%	
封板 PS027	米	70.00	5.99	73.00	-	-4.11%	-
见光板	平方	313.00	47.58	315.00	-	-0.63%	-
见光板	平方	350.00	14.02		350.00	-	0.00%
见光板 BB-16	平方	367.00	5.16	380.00	-	-3.42%	-
罗马柱 PKY07	米	89.00	10.88	96.00	-	-7.29%	-
罗马柱 PKY37	米	134.00	23.62	138.00	145.00	-2.90%	-7.59%
灯线 DX15	米	92.00	4.57	105.00	-	-12.38%	-
顶线	米	110.00	11.18	120.00	-	-8.33%	-



组件名称	单位	皮阿诺		宝洛德	大自然	与宝洛德差异	与大自然差异
		单价 (元)	金额 (万元)	单价 (元)	单价 (元)		
顶线 60 高 DX11	米	92.00	5.88	110.00	-	-16.36%	-
顶线 60 高 DX42	米	103.00	9.15	105.00	-	-1.90%	-
顶线高 DX10	米	92.00	11.22	105.00	-	-12.38%	-
顶线高 DX42	米	103.00	9.85	110.00	-	-6.36%	-
踢脚线 PJX007	米	43.00	4.96	45.00	-	-4.44%	-
踢脚线 PJX032	米	95.00	7.90	-	106.00		-10.38%
踢脚线 PJX037	米	43.00	6.50	45.00	-	-4.44%	-
合计			<b>500.48</b>				
占公司向森王家居采购金额比例			<b>48.88%</b>				

c) 2014 年度，森王家居向公司销售价格与向其他客户销售价格的比较情况

组件名称	单位	皮阿诺		宝洛德	差异
		单价 (元)	金额 (万元)	单价 (元)	
门板 PS001	平方	615.00	8.02	643.00	-4.35%
门板 PS001	平方	586.00	9.37	612.00	-4.25%
门板 PS001	平方	580.00	0.28	612.00	-5.23%
门板 PS007	平方	635.00	3.71	657.00	-3.35%
门板 PS007	平方	605.00	3.48	626.00	-3.35%
门板 PS008	平方	646.00	50.33	671.00	-3.73%
门板 PS008	平方	616.00	36.85	639.00	-3.60%
门板 PS008	平方	597.00	2.63	639.00	-6.57%
门板 PS008B	平方	814.00	11.03	837.00	-2.75%
门板 PS008B	平方	776.00	8.61	797.00	-2.63%
门板 PS011	平方	600.00	39.81	625.00	-4.00%
门板 PS011	平方	572.00	27.06	595.00	-3.87%
门板 PS011	平方	545.00	0.88	595.00	-8.40%
门板 PS016	平方	680.00	0.98	705.00	-3.55%
门板 PS016	平方	648.00	0.58	671.00	-3.43%
门板 PS019	平方	502.00	4.87	518.00	-3.09%
门板 PS019	平方	478.00	2.52	518.00	-7.72%

组件名称	单位	皮阿诺		宝洛德	差异
		单价 (元)	金额 (万元)	单价 (元)	
门板 PS019	米	70.00	0.01	70.00	0.00%
门板 PS022	平方	750.00	1.16	785.00	-4.46%
玻璃门 PMB-18B	平方	1,008.00	2.90	1,088.10	-7.36%
网格门 PSM06	平方	838.00	4.98	837.00	0.12%
封板 PS008	米	70.00	6.82	73.00	-4.11%
封板 PS011	米	70.00	5.01	73.00	-4.11%
见光板	平方	313.00	20.99	315.00	-0.63%
见光板	平方	298.00	18.29	298.00	0.00%
罗马柱 PKY07	米	89.00	8.26	93.50	-4.81%
合计			<b>279.43</b>		
占公司向森王家居采购金额比例			<b>39.64%</b>		

由上表可以看出，森王家居向公司销售产品的价格与向无关联第三方的销售价格基本一致，双方交易的价格遵循了市场化的定价原则。公司采购价格一般较第三方低 2%-5%，销售价格存在小幅差异的原因为：与森王家居其他实木产品客户相比，公司经营规模大，自身有稳定的包装材料供应商，公司出于包装物规模采购、货物管理和物流方便等因素，提供了带有公司 LOGO 标志的包装材料，而第三方由森王家居提供包装；少部分品种的价格差异达到 10% 左右，主要是森王家居根据具体实木品种、规格型号等确定统一对外报价表，该产品材质、款式、规格等具有可比性，但该产品一般用量少，在具体花色、工艺要求、加工难度等方面存在差异，导致价格有小幅差异。

项目组核查后认为：公司向森王家居采购产品的价格参考市场定价，实际交易价格与市场上同类产品的价格基本一致，双方交易的价格遵循了市场化的定价原则，报告期内公司与森王家居的交易价格是公允的。

**3、说明公司报告期与森王家居交易额增加的原因，股权转让后与森王家居继续交易的原因，未来与森王家居交易的计划安排。**

**项目组回复：**

报告期公司主营业务收入大幅增加，采购规模相应增加，公司与森王家居的

交易额增加。

2014年2月公司将持有的森王家居股权转让后，为降低原材料供应风险，保证产品质量和经营的稳定性，公司与森王家居的交易保持延续，且随着公司生产经营的逐步扩大，采购量随之增长。森王家居转让前，作为公司的参股子公司，公司部分实木板材组件由森王家居生产。森王家居股权出售后，保留与森王家居的交易，有利于产品质量和业务的连续性和稳定性。包括森王家居在内，公司2014年的实木板材组件供应商有5家。森王家居出售后，保留与森王家居的交易，主要供应商不减少，有利于降低供应商过少导致的原材料供应和经营风险；同时森王家居具有生产实木板材组件的优势，与公司合作时间较长，对公司产品要求熟悉，有利于产品质量的稳定性。

随着公司经营规模的扩大，公司实木板材采购总金额将继续增加。报告期内，公司向森王家居采购实木板材的金额占公司实木板材采购总额的比例有所上升，为降低单一供应商占比过高的供应风险，未来公司拟控制与森王家居的交易金额，逐步拓展实木板材采购渠道并提高向其他供应商的采购占比。

#### （四）内核委员会审核意见及落实情况

**审核意见一：**请项目组说明对主要经销商及大宗客户交易的真实性，合理性以及公允性的核查情况，并关注经销商最终实现收入的情况。

**项目组回复：**

##### 1、经销商及大宗客户交易的真实性核查情况

项目组取得发行人报告期内客户销售明细表，通过走访及独立函证等方法对主要客户进行了核查，具体调查过程及情况如下：

（1）发行人下游客户主要以自然人设立的个体户为主，项目组通过走访取得了其个体户营业执照和个人身份证明材料，根据营业执照和个人身份材料，除德宏厨卫外，项目组未发现主要客户与发行人之间存在关联关系。

（2）项目组通过走访和函证程序对主要客户与发行人之间是否存在关联关系进行了核查，均取得了客户的确认，除德宏厨卫外，经客户确认，无关联关系。

（3）项目组通过走访和函证程序对主要客户与发行人之间在报告期内的交

易额情况进行了核查。

项目组根据销售金额排序并结合走访路线便利性,对主要经销商和大宗用户进行走访,对于主要经销商,现场至少查看一家门店(公司大部分经销商仅有一家门店),对于大宗用户,实地抽查楼盘,并按楼层抽查公司产品安装情况。报告期内,项目组通过走访程序对交易金额的验证已覆盖各年收入总额的40%及以上;

项目组根据销售金额排序,对主要经销商和大宗用户销售额进行了函证,发函金额已覆盖各年收入总额的70%及以上,回函确认金额已覆盖各年收入总额的60%以上。

(4) 项目组通过走访程序对主要客户与发行人之间其他非业务性资金往来情况或利益安排情况进行了核查,取得了客户的确认。

(5) 项目组通过现场走访程序,对经销商的库存及最终销售情况进行核查了解。

(6) 项目组对发行人报告期内每年的销售与收款循环业务均进行了控制测试,每年抽取测试的样本量达到了25个,经测试未发现公司销售与收款循环内部控制失效的情况。

(7) 项目组抽查了发行人报告期内对主要经销商销售业务的原始凭证,包括订单、发货清单、出库单、物流签收单、银行回单和发票等,对发行人报告期内主要销售业务的真实性进行了核查。经核查,所抽取的销售样本单据齐全,销售业务客观、真实。

综上,公司与经销商及大宗客户交易真实。

## 2、经销商及大宗客户交易的合理性核查

项目组取得公司的客户销售明细表,主要为经销商和大宗客户,其中经销商主要为个体工商户,少部分为公司;大宗客户主要为房地产公司或其关联公司以及专业的装修装饰公司。

报告期内,伴随着公司销售网络布局的不断完善,公司经销商门店数量增长较快。由于少部分经销商未按销售合同完成销售指标或租赁场地到期未能续约等

原因，少量经销商店面关闭或调整。总体而言，公司经销商门店数量近年来稳步增长，与公司整体经营业绩的增长趋势相符。

报告期交易金额较大的经销商门店数量较多，如北京、深圳、成都等地经销商均有 4 家或以上门店；大部分经销商门店数量为 1-2 家，其交易金额较小。

综上，公司经销商门店数量与其交易金额匹配，不存在交易金额异常的经销商；大宗客户主要为房地产公司或其关联公司以及专业的装修装饰公司，不存在异常大宗客户。因此，公司与经销商及大宗客户交易合理。

### 3、经销商及大宗客户交易的公允性核查

公司的经销商模式交易定价主要依据公司制定的价格手册，项目组对关联经销商德宏厨卫的订单价格与价格手册进行了对比，实际执行的价格与价格手册保持一致；项目组抽查了前 10 大经销商订单，订单金额和订单价格无异常。

报告期初，公司大宗客户交易模式由于客户订单量较大较集中，因此产品价格偏低，毛利率较低，随着公司产品逐渐被房屋精装修领域的大宗客户认可，以及公司逐步主动放弃低利润率项目的竞标，公司大宗用户模式毛利率呈逐年稳步提升趋势，不存在异常的订单。

综上，两种业务模式的销售定价与毛利率水平与业务模式相关，符合行业特点。因此，公司经销商及大宗客户交易定价是公允的。

### 4、关于经销商最终实现收入情况的核查

公司经销商销售，下单的具体流程为：终端用户在经销商门店选择产品型号→经销商到终端用户住址进行测量→经销商制图并与终端用户签订协议→经销商在公司订单管理造易系统中下单并录入终端用户信息→公司依据经销商订单进行生产发货。

由于公司橱柜及衣柜均为定制的产品，所有产品均根据终端用户实际情况量身定制，因此经销商除样品外（少部分经销商批量采购少量厨电产品，可能有极少量库存），不会备货。公司经销商对公司下订单采购均依据终端用户的订单需求，因此经销商采购的产品均及时发给终端用户处进行安装，其自身不会长期存放橱柜衣柜等产品。

项目组通过现场走访程序，对经销商的库存及最终销售情况进行核查了解，除极少量的刚收到的尚未上门安装的产品暂时存放仓库和少部分经销商有极少量厨电外，经销商基本不存在库存。

项目组抽取了部分月份的造易系统客户订单明细，公司订单存有终端业主的信息资料，所有订单均对应终端用户。

发行人设立了售后部门，售后部门分为三个组，其中两个组对接经销商反馈的问题，另外一个组直接对接终端客户。售后部门每个月均通过 400 电话（2014 年 7 月前随机抽取 30% 订单比例电话进行回访）或短信加电话（2014 年 7 月始，100% 短信，并对有问题反馈的短信全部电话方式回访）的方式进行售后回访。项目组抽取了部分月份终端客户回访反馈问题跟进表，对最终销售情况进行了验证。此外，项目组取得部分家居卖场的供应链平台资料，终端客户安装产品的信息齐全，可以证明实现最终销售。

**审核意见二：房地产增长放缓对公司经营业绩的影响具有不确定性，公司已进行了风险提示，请项目组对该风险因素进行进一步分析并做特别风险提示，并进一步说明募投项目的必要性。**

#### 项目组回复：

##### 1、对房地产放缓因素的进一步分析

经项目组核查，最近三年，发行人营业收入分别较上年增加 19.64%、1.80%、23.12%，2014 年、2015 年营业收入增速放缓的主要原因为：受宏观经济增速放缓和房地产发展速度放缓影响，发行人 2014 年、2015 年订单增速放缓。由于发行人所处定制家居行业与房地产行业密切相关，因此项目组已就此风险做了特别风险提示。

同时，基于以下原因，发行人未来发展不会因下游房地产行业增速放缓而停滞，发行人未来发展空间仍然可期：

（1）定制家居行业与房地产行业具有一定的相关性，可能会受到房地产市场调控的影响。但是，从行业发展来看，定制家居作为个性化设计、标准化和规模化生产的行业，当前在我国处于快速发展阶段，行业增速较快，市场容量较大。在庞大的婚龄人口、改善性装修和二次装修（按照 10 年装修周期测算，目前存

量住宅进入二次装修阶段)、住宅精装等刚性需求的带动下,定制家居行业发展前景非常广阔。同时,定制家居对传统家居市场具有一定的替代作用,替代需求市场空间也较大。因此,总体来看,未来几年,定制家居行业的发展受房地产行业影响不大。

(2)从房地产调控政策的本身进行分析,房地产调控对定制家居行业产生重大不利影响的可能性也较小,主要原因为:

第一,从调控政策目的来看,房地产调控政策在于促使房地产行业良性健康发展,平抑房屋价格,降低行业整体风险,而城镇化的持续推进、住房刚性需求的持续存在对定制家居行业具有良好的支撑作用。

第二,从调控政策实现方式来看,为达到调控目的,遏制投资需求,平抑房价,需要扩大供给端,如增加保障性住房和普通商品房供给,发展公共租赁住房,支持居民自住和改善性住房需求,促进形成合理的住房供给结构,满足多层次的住房需求。同时,政策也要求商业银行继续支持保障性住房建设贷款需求,支持中低价位、中小套型商品住房项目建设,引导房地产市场健康发展。

(3)随着经济的发展,三、四线城市对定制家居的需求量快速增长,成为行业发展的重要增长点。而发行人的营销网络和优势主要集中在三、四线城市,三、四线城市未来庞大的市场需求将对发行人未来的持续发展提供有力的支撑和保障。

## 2、发行人募投项目实施的必要性分析

### (1) 产能扩增项目的必要性分析

#### ①摆脱产能困境,提升供货效率,提高市场份额

随着业务的快速增长,发行人原有的设备生产效率已不能满足业务发展的需要。最近三年,发行人营业收入从 5.03 亿元增长到 6.30 亿元,年复合增长率达到 11.96%,同时,最近三年发行人定制厨柜的产能利用率平均已达 102.73%,定制衣柜的产能利用率平均已达 105.43%,公司生产设备长期高负荷运作,亟需新建产能以满足未来几年不断增长的市场需求。

此外,作为发行人的快速发展业务,大宗用户类业务收入从 2014 年的

4,387.01 万元，增长到 2016 年的 8,299.50 万元，已成为公司新的利润增长点，发展潜力巨大。大宗用户类业务单个订单需要的产品数量较多，公司现有的生产线配置无法安排工程类订单单线专项生产。公司现有产能和生产线配置的不足，制约了公司大量承接大宗用户类订单能力，公司亟需扩建产能提升大宗用户类订单的供货能力和效率。

### ②满足公司发展战略的需要

行业内不同企业间产品品类相互渗透，未来定制家居市场将朝全屋定制方向发展，发行人的未来战略也将围绕全屋定制展开。发行人现有产品以厨柜为主，为配合全屋定制的发展战略，其他产品如衣柜、鞋柜、床头柜等需要提高生产能力，现有产能限制了发行人全屋定制战略的实施。因此，产能扩增项目在进一步扩增发行人核心产品定制厨柜产能的同时，对现有定制衣柜产能进行了较大扩充。

### ③提升品牌影响力，巩固行业地位需要

目前国内厨柜企业众多，市场集中度不高，市场竞争日益加剧，品牌和渠道在竞争中的作用越来越明显。为巩固公司在中国定制家居行业的领先地位，扩充产能是提升公司品牌影响力、扩大销售渠道和提高市场竞争力的基础。

## (2) 补充流动资金必要性分析

### ①行业发展迅速，公司存在较大的运营资金需求

公司所处行业目前处于高速发展阶段，市场竞争日趋激烈，公司需要把握先发优势及发展时机尽快扩大生产规模，满足市场需求并提升经营业务；同时，为提高市场竞争力，提升品牌知名度，公司还需加大研发、品牌推广、销售网络建设等资金投入，公司运营资金增长需求十分迫切。

最近三年末，公司运营资金余额分别为 5,637.02 万元、9,573.19 万元、13,970.81 万元，营运资金占营业收入比例分别为 11.21%、18.70%、22.16%。虽然公司运营资金较充裕，但目前的产能已严重限制了公司的进一步发展，公司管理层预计，伴随着未来募投项目的持续投入以及经营规模的扩大，公司对营运资金的需求将进一步增加。



## ②提高公司短期偿债能力，降低公司资产负债率

报告期各期末，公司的资产负债率(母公司)分别为 34.79%、36.22%、37.55%，报告期资产负债率(母公司)平均为 36.19%；报告期各期末，公司流动比率分别为 1.41 倍、1.50 倍、1.55 倍，速动比率分别为 1.18 倍、1.31 倍、1.36 倍，报告期平均流动比率、速动比率分别为 1.49 倍、1.28 倍，补充流动资金可降低公司资产负债率，进一步提高公司短期偿债能力。

## ③公司研发和品牌推广资金需求较大

定制家居产品以个性化设计、标准化和规模化生产为主要特征，研发设计对行业发展至关重要，产品既要符合环保健康的要求,注重与家居环境风格的融合，而且还需要符合家居时尚的变动趋向。作为行业技术领先企业，公司坚持自主研发和原创设计，已形成较完善的研发体系。为巩固行业地位，提高产品竞争力，未来几年，公司仍需进一步加大研发及创新力度，引进国际先进研发设备和中高级技术人才，研发投入资金需求较大。

品牌在消费者购买决策中占据着重要地位，可以促进消费者形成对产品的偏好。目前，定制家居行业正逐渐由基础产品消费时代转变为品牌消费时代，品牌有助于企业扩大市场，成熟品牌的形成需要长时间的推广和积累。定制家居行业竞争日趋激烈，公司需加大投入，增强线上与线下相结合的广告投放，通过持续的品牌推广，提升品牌影响力和美誉度，扩大品牌影响的广度和深度，从而巩固并提升公司市场地位。

综合以上分析，项目组认为：

(1) 发行人受下游房地产行业增速放缓的影响有限，基于定制家居行业对传统家居行业的替代效应，城镇化、居民收入水平、存量房等多重因素的影响，发行人所处定制家居细分行业市场容量巨大，发行人未来成长空间可期。

(2) 发行人募投项目的投资是基于发行人现有产能瓶颈，市场需求及未来发展规划确定的，是保证发行人未来 3-5 年持续稳定发展的基石。

## 三、关于发行人财务会计信息自查的核查情况和核查结论

根据《关于做好首次公开发行股票公司 2012 年度财务报告专项检查工作的

通知》（证监会发行监管函[2012]551号）、《关于进一步提高首次公开发行股票公司财务信息披露质量有关问题的意见》（证监会公告[2012]14号）、证监会《会计监管风险提示1-4号》的相关要求，保荐机构对发行人2013-2015年度及2016年1-6月的财务情况进行了审慎核查。

保荐机构对发行人报告期内财务会计信息核查的主要内容包括：与财务会计信息相关的内控体系的核查；收入确认的核查；成本费用归集的核查；关联方及关联交易的核查；主要客户与供应商的核查；资产盘点及资产权属的核查；政府补助的核查；现金日记账及银行对账单的核查；现金交易的核查；财务信息披露的核查等。

保荐机构执行的核查方式和程序主要包括：对发行人主要客户和供应商进行访谈、走访和函证，审阅发行人相关内控制度及执行情况、抽查发行人银行日记账、银行对账单和银行余额调节表，抽查公司与主要客户、供应商的交易凭证及资金往来凭证等单据，对发行人存货盘点实施现场监盘，实地查看在建工程，对发行人报告期内的财务指标变化进行分析性复核、与行业可比公司进行比较分析等。

经核查，保荐机构认为：发行人在报告期内财务会计信息真实、准确、完整；不存在以下12项可能造成粉饰业绩或财务造假的情形：

1、以自我交易的方式实现收入、利润的虚假增长。即首先通过虚构交易（例如，支付往来款项、购买原材料等）将大额资金转出，再将上述资金设法转入发行人客户，最终以销售交易的方式将资金转回；

2、发行人或关联方与其客户或供应商以私下利益交换等方法进行恶意串通以实现收入、盈利的虚假增长。如直销模式下，与客户串通，通过期末集中发货提前确认收入，或放宽信用政策，以更长的信用周期换取收入增加。经销或加盟商模式下，加大经销商或加盟商铺货数量，提前确认收入等；

3、关联方或其他利益相关方代发行人支付成本、费用或者采用无偿或不公允的交易价格向发行人提供经济资源；

4、保荐机构及其关联方、PE投资机构及其关联方、PE投资机构的股东或实际控制人控制或投资的其他企业在申报期内最后一年与发行人发生大额交易

从而导致发行人在申报期内最后一年收入、利润出现较大幅度增长；

5、利用体外资金支付货款，少计原材料采购数量及金额，虚减当期成本，虚构利润；

6、采用技术手段或其他方法指使关联方或其他法人、自然人冒充互联网或移动互联网客户与发行人（即互联网或移动互联网服务企业）进行交易以实现收入、盈利的虚假增长等；

7、将本应计入当期成本、费用的支出混入存货、在建工程等资产项目的归集和分配过程以达到少计当期成本费用的目的；

8、压低员工薪金，阶段性降低人工成本粉饰业绩；

9、推迟正常经营管理所需费用开支，通过延迟成本费用发生期间，增加利润，粉饰报表；

10、期末对欠款坏账、存货跌价等资产减值可能估计不足；

11、推迟在建工程转固时间或外购固定资产达到预定使用状态时间等，延迟固定资产开始计提折旧时间；

12、其他可能导致公司财务信息披露失真、粉饰业绩或财务造假的情况。

#### **四、关于发行人盈利能力相关事项的核查情况和核查结论**

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》（中国证券监督管理委员会公告[2013] 46 号）的相关要求，保荐机构对发行人报告期内的收入、成本、期间费用和净利润等财务信息进行了充分的尽职调查。保荐机构结合发行人所处的行业、经营模式等，制定了符合发行人业务特点的尽职调查方案，并编制了相应的工作底稿。

##### **（一）收入方面**

保荐机构核查程序如下：

1、分析发行人收入构成及变化情况与行业和市场同期的匹配情况；分析发行人主要产品销售价格、销量及变动趋势，并与市场上相同或相近产品销售价格

进行对比。

2、收集行业资料，分析定制家居行业是否存在明显的周期性特征，分析发行人收入变化情况是否与行业情况保持一致；取得发行人月度销售收入明细，分析季节性因素对发行人各季度收入的影响是否合理。

3、了解发行人的销售模式，确认发行人为订单式生产和销售，销售模式主要为经销；了解发行人收入确认的具体政策，包括但不限于收入确认的具体时点、收入确认获取的必要凭证，分析其是否符合会计准则的规定，是否与同行业上市公司存在显著差异；分析发行人报告期内各年 12 月份的收入占全年收入的比例是否异常；查阅并复核会计师实施截止测试的工作，以检查发行人是否通过调节收入确认期间在各年度之间调节利润。

4、取得发行人报告期内销售明细，分析主要客户变化情况、新增和异常客户交易的合理性及持续性；抽查发行人报告期内主要客户及新增大客户的销售订单、核对收入确认时间、银行收款凭证、记账凭证等；走访报告期内主要客户及新增大客户并进行专项访谈；核查发行人报告期内的退换货清单，了解发生原因、金额及其对发行人财务报表的影响；取得发行人报告期内的主要订单，了解其实际履行情况，分析发行人各期主要客户的销售金额与销售订单金额之间是否匹配；取得发行人对主要客户的销售收款政策和报告期内应收账款金额与账龄明细，与发行人主要客户销售数据进行对比分析，分析两者是否匹配；通过实地走访报告期内新增大客户；抽查报告期内主要客户及新增大额客户的交易回款情况；查阅发行人银行流水单，分析是否存在不正常资金流出的情况。

5、对发行人关联方进行实地走访，对报告期内的关联交易进行核查，分析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；了解报告期内关联销售金额变化的原因，分析其合理性以及是否存在隐匿关联交易或关联交易非关联化的情形。

经核查，保荐机构认为：发行人收入真实、准确。

## （二）成本方面

保荐机构核查程序如下：

1、获取发行人主要原材料历史采购价格的变动情况，针对通用原材料对比其市场价格，针对定制采购的原材料分析同种原材料不同供应商的价格差异是否合理；收集整理发行人报告期的产能、产量、销量资料，统计原材料采购、水电费、运输费等数据，分析发行人产能、产量、销量与各项原材料消耗、能源消耗等的匹配情况；获取发行人报告期主营业务成本数据，对料、工、费的波动情况进行分析。

2、了解发行人成本核算方法，分析其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。

3、取得发行人报告期采购明细，包括采购的原材料、供应商及交易金额明细，对报告期内主要供应商进行实地走访；收集报告期主要供应商采购合同、采购订单、发票、入库单等，核查采购订单及实际履行情况；取得发行人有关外协生产单位清单、发行人通过外协厂商进行加工的金额及占主营业务成本比例情况。

4、取得发行人报告期各期末的分类别存货明细表，分析存货构成及变动情况；取得发行人生产成本和制造费用明细表，分析是否存在将不属于与存货直接相关成本计入存货的情况；取得发行人存货定期盘点制度并了解其执行情况；取得发行人报告期末存货盘点计划、盘点表及盘点报告等；实地查看发行人存货保管情况，与会计师共同对发行人的期末存货盘点进行监盘。

经核查，保荐机构认为：发行人成本准确、完整。

### （三）期间费用方面

保荐机构核查程序如下：

1、抽查发行人报告期期间费用合同和凭证，分析发行人各年度的期间费用变动，判断各项费用的比例是否发生大的异常变动。

2、收集整理同行业上市公司的期间费用及期间费用率数据，分析发行人期间费用及期间费用率与同行业上市公司的对比情况，判断发行人期间费用及期间费用率是否与同行业上市公司存在明显差异及差异原因；分析发行人报告期内销售费用的变动趋势与营业收入的变动趋势的一致性，了解报告期内发行人的销售

模式、营销策略以及重大的销售事项，分析其是否与销售费用的项目相匹配、是否存在相关支出由其他利益相关方支付的情况。

3、收集发行人报告期管理人员薪酬情况；了解研发费用核算政策、报告期内研发费用构成及变动等情况；获取报告期内发行人研发费用明细表、研发人员工资明细表，对报告期内发行人研发费用进行分析性复核。

4、获取报告期内发行人固定资产、在建工程明细账，核查是否存在利息资本化的情形；核查报告期内发行人与关联方往来款明细账，核查是否存在关联方资金占用的情形。

5、获取报告期各期发行人员工工资总额、平均工资及变动情况，与发行人所在地区平均水平、同行业上市公司平均水平进行比较，核查是否存在显著差异及差异的合理性。

经核查，保荐机构认为：发行人期间费用准确、完整。

#### （四）净利润方面

保荐机构核查程序如下：

1、获取报告期内发行人政府补助明细及相关文件，核查政府补助项目的会计处理的合规性。

2、获取报告期内发行人税收优惠文件，核查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。

经核查，保荐机构认为：发行人政府补助项目、税收优惠相关会计处理合规。

### **五、根据《中国证监会关于进一步推进新股发行体制改革的意见》和《首次公开发行股票时公司股东公开发售股份暂行规定》对招股书相关信息披露情况展开的核查**

根据《中国证监会关于进一步推进新股发行体制改革的意见》（中国证监会公告[2013] 42 号，以下简称“《意见》”），保荐机构就发行人控股股东、实际控制人、持股 5% 以上主要股东、董事、监事、高级管理人员所作的关于股票锁定

与减持、股价稳定预案、招股说明书信息披露的真实性、准确性和完整性的承诺以及对应的约束措施进行了核查，确认上述承诺的真实、合规，约束措施可行。此外，保荐机构还取得了各中介机构出具的关于为发行人所制作、出具的文件的真实性、准确性和完整性的承诺。发行人已在招股说明书中上述承诺和对应的约束措施进行了充分披露。

根据《首次公开发行股票时公司股东公开发售股份暂行规定》（中国证监会公告[2013] 44 号和[2014]11 号，以下简称“《规定》”）的相关要求，保荐机构对发行人本次股票发行方案、确定发行方案所履行的程序、拟公开发售股份的股东是否符合《规定》的要求及信息披露情况进行了核查，确认发行人制定的股票发行方案符合《意见》与《规定》的要求，履行了内部的审批程序，拟公开发售股份的股东符合《规定》的要求，并已在招股说明书中进行了充分的信息披露。发行人股东公开发售股份不会造成公司实际控制人发生变更，不会对发行人的公司治理结构和生产经营产生负面影响。

## 六、发行人利润分配政策和未来分红规划核查情况

根据中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》和《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现金分红》的相关规定，本保荐机构对发行人的利润分配政策、利润分配的决策机制和未来分红规划等情况进行了核查。

2015 年 2 月 2 日，发行人 2014 年度股东大会审议通过发行人上市后适用的《公司章程》（草案），对上市后的利润分配政策、利润分配的决策机制等作出了规定。

根据《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》等的相关要求，2015 年 2 月 2 日，发行人 2014 年度股东大会审议通过《广东皮阿诺科学艺术家居股份有限公司上市后股东分红回报规划》，对未来的利润分配作出了进一步安排。

经核查，本保荐机构认为：发行人已经建立和完善相关利润分配政策，并在《公司章程（草案）》中做出了明确规定。发行人的利润分配决策程序符合中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》、《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现金分红》的相关规定。发行人利润分配政策和未来分

红规划综合考虑公司实际情况、自身盈利能力、经营发展规划、未来资金需求和外部融资环境等各项因素，注重对投资者持续、稳定、合理的投资回报，有利于保证股利分配政策的连续性和稳定性和保护投资者合法权益。

## 七、对其他证券服务机构出具专业意见的核查情况

本项目的证券服务机构除保荐机构(主承销商)为长城证券股份有限公司外，还包括发行人会计师立信会计师事务所（特殊普通合伙），发行人律师国浩律师（深圳）事务所等机构。本保荐机构在尽职调查范围内并在合理、必要、适当及可能的调查、验证和复核的基础上，对发行人律师和发行人会计师出具的专业报告进行了必要的调查、验证和复核：

1、对国浩律师（深圳）事务所、立信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的专业报告与本保荐机构出具的报告以及尽职调查工作底稿进行比较和分析；

2、核查国浩律师（深圳）事务所、立信会计师事务所（特殊普通合伙）及其签字人员的执业资格；

3、通过召开中介机构协调会等形式与中介机构的主要经办人对相关问题进行充分讨论。

本保荐机构通过对会计师事务所、发行人律师出具的专业意见进行必要及审慎的核查，上述证券服务机构出具的专业意见与本保荐机构所作判断不存在差异。

## 八、对是否存在私募投资基金对发行人投资及是否按规定履行备案程序的核查情况

根据《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）》的规定，本保荐机构对发行人4名合伙企业性质股东和有限公司性质股东是否属于私募投资基金以及是否按规定履行备案程序进行了专项核查，核查情况说明如下：

### （一）盛和正道



盛和正道持有有公司股份 686.18 万股，占总股本的 14.75%，为公司第二大股东。截至本报告出具日，盛和正道的全体合伙人情况如下：

单位：万元

序号	合伙人名称	合伙人性质	在公司所任职务	实缴出资额	权益占比
1	马礼斌	普通合伙人	董事长、总经理	426.1452	88.50%
2	马瑜霖	有限合伙人	董事、副总经理	24.0760	5.00%
3	魏茂芝	有限合伙人	董秘、副总经理	4.8152	1.00%
4	占海港	有限合伙人	部门负责人	4.8152	1.00%
5	熊信国	有限合伙人	部门负责人	4.8152	1.00%
6	黄飞勇	有限合伙人	部门负责人	4.8152	1.00%
7	杨海燕	有限合伙人	原部门负责人	4.8152	1.00%
8	黄霞	有限合伙人	部门负责人	2.4076	0.50%
9	孙晓阳	有限合伙人	部门负责人	2.4076	0.50%
10	张小林	有限合伙人	部门负责人	2.4076	0.50%
合计				<b>481.52</b>	<b>100.00%</b>

《私募基金监督管理办法》第二条规定，“私募投资基金，是指在中华人民共和国境内，以非公开方式向投资者募集资金设立的投资基金。私募基金财产的投资包括买卖股票、股权、债券、期货、期权、基金份额及投资合同约定的其他投资标的”。《私募基金备案办法》第二条规定，“私募投资基金，系指以非公开方式向合格投资者募集资金设立的投资基金，包括资产由基金管理人或者普通合伙人管理的以投资活动为目的设立的公司或者合伙企业”。

根据发行人的说明、盛和正道全体合伙人出具的《间接自然人股东核查记录表》、查阅盛和正道工商登记资料，并经本保荐机构核查，盛和正道的有限合伙人均均为发行人的员工，该等员工通过盛和正道间接持有发行人股权。该等员工投资盛和正道的资金来源均为自有资金，不存在向他人募集资金的情形，也未委托基金管理人管理其资产。盛和正道除持有发行人股权外，未投资其他公司或企业。因此，盛和正道不属于《私募基金监督管理办法》及《私募基金备案办法》规定的私募投资基金。

## （二）广发信德

广发信德持有公司股份 300.78 万股，占总股本的 6.46%，为公司第三大股东。

截至本报告出具日，广发证券股份有限公司持有广发信德 100% 股权。根据广发信德出具的《确认函》、《企业股东核查记录表》、查阅广发信德工商登记资料，并经本保荐机构核查，广发信德是以广发证券股份有限公司自有资金设立的直投子公司，不存在向他人募集资金的情形，也未委托基金管理人管理其资产，因此，广发信德不属于《私募基金监督管理办法》及《私募基金备案办法》规定的私募投资基金。

### （三）珠海康远

珠海康远持有公司股份 4.59 万股，占总股本的 0.10%，为广发信德员工跟投合伙平台。根据珠海康远出具的《确认函》、《企业股东核查记录表》、查阅珠海康远工商登记资料，并经本保荐机构核查，珠海康远是广发信德员工以自有资金设立的，不存在向他人募集资金的情形，也未委托基金管理人管理其资产，因此，珠海康远不属于《私募基金监督管理办法》及《私募基金备案办法》规定的私募投资基金。

### （四）鼎锋明道

鼎锋明道持有公司股份 73.29 万股，占总股本的 1.57%。截至本报告出具日，鼎锋明道的全体合伙人情况如下：

单位：万元


序号	合伙人名称	合伙人性质	实缴出资额	出资比例
1	宁波鼎锋明道投资管理合伙企业（有限合伙）	普通合伙人	120.00	1.05%
2	深圳市明道汇智投资基金合伙企业（有限合伙）	有限合伙人	4,000.00	34.84%
3	北京中兴通置业有限公司	有限合伙人	1,000.00	8.71%
4	湖北京山轻工机械股份有限公司	有限合伙人	1,000.00	8.71%
5	宁波鼎锋海川投资管理中心(有限合伙)	有限合伙人	520.00	4.53%
6	陈志平等 18 名自然人	有限合伙人	4,840.00	42.16%
合 计			<b>11,480.00</b>	<b>100.00%</b>

根据发行人的说明、鼎锋明道出具的《企业股东核查记录表》、查阅鼎锋明道工商登记资料，并经本保荐机构核查，鼎锋明道是以非公开募集资金、以进行

投资活动为目的设立的合伙企业，属于《私募基金监督管理办法》及《私募基金备案办法》规定的私募投资基金。经本保荐机构查询中国证券投资基金业协会私募基金管理人公示信息网站，鼎锋明道已获得中国证券投资基金业协会于 2015 年 2 月 25 日核发的《私募投资基金证明》，其普通合伙人宁波鼎锋明道投资管理合伙企业（有限合伙）已获得中国证券投资基金业协会于 2015 年 1 月 7 日核发的《私募投资基金管理人登记证明》（编号：P1006501），履行了私募投资基金及管理人登记手续。


经以上核查，本保荐机构认为，公司属于私募投资基金性质的股东已履行了相关的备案程序，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）》等文件的规定。

(本页无正文,为《长城证券股份有限公司关于广东皮阿诺科学艺术家居股份有限公司首次公开发行股票之发行保荐工作报告》签字盖章页)

项目协办人:   
孙晓斌

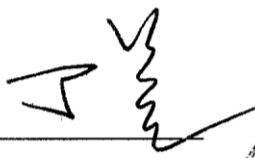
其他项目人员:     
徐 辉                      孟 祥                      林文茂

保荐代表人:    
张国连                      林 植

保荐业务部门负责人:   
江向东

内核负责人:   
张丽丽

保荐业务负责人:   
李 翔

法定代表人:   
丁 益

