

北京市君合律师事务所

关于

实丰文化发展股份有限公司

首次公开发行（A 股）股票并上市

之

补充法律意见书（七）



二〇一七年三月

北京市君合律师事务所
关于实丰文化发展股份有限公司
首次公开发行（A 股）股票并上市之
补充法律意见书
(七)

致：实丰文化发展股份有限公司

北京市君合律师事务所（以下简称“本所”）为具有从事法律业务资格的律师事务所。本所接受实丰文化发展股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）委托，委派律师以专项法律顾问的身份，就发行人申请首次公开发行 A 股股票并上市（以下简称“本次发行上市”或“本次发行”）事宜，出具《北京市君合律师事务所关于实丰文化发展股份有限公司首次公开发行（A 股）股票并上市之补充法律意见书（七）》（以下简称“本补充法律意见书”）。

本所已根据《中华人民共和国公司法》（以下简称“《公司法》”）、《中华人民共和国证券法》（以下简称“《证券法》”）、《首次公开发行股票并上市管理办法》（以下简称“《管理办法》”）及《公开发行证券公司信息披露的编报规则第 12 号—公开发行证券的法律意见书和律师工作报告》等法律、法规及国务院所属部门所颁发的规章及文件的规定，于 2015 年 4 月 28 日出具《北京市君合律师事务所关于实丰文化发展股份有限公司首次公开发行（A 股）股票并上市之法律意见书》（以下简称“《法律意见书》”）以及《北京市君合律师事务所关于实丰文化发展股份有限公司首次公开发行（A 股）股票并上市之律师工作报告》（以下简称“《律师工作报告》”），于 2015 年 8 月 30 日出具《北京市君合律师事务所关于实丰文化发展股份有限公司首次公开发行（A 股）股票并上市之补充法律意见书（一）》（以下简称“《补充法律意见书（一）》”），于 2016 年 3 月 22 日出具《北京市君合律师事务所关于实丰文化发展股份有限公司首次公开发行（A 股）股票并上市之补充法律意见书（二）》（以下简称“《补充法律意见书（二）》”），于 2016 年 8 月 28 日出具《北京市君合律师事务所关于实丰文化发展股份有限公司首次公开发行（A 股）股票并上市之补充法律意见书（三）》（以下简称

“《补充法律意见书（三）》”，于 2016 年 12 月 15 日就答复中国证监会于 2016 年 10 月 19 日下发的《中国证监会行政许可项目审查反馈意见通知书》（151014 号）所列问题出具《北京市君合律师事务所关于实丰文化发展股份有限公司首次公开发行（A 股）股票并上市之补充法律意见书（四）》（以下简称“《补充法律意见书（四）》”），于 2017 年 1 月 15 日出具《北京市君合律师事务所关于实丰文化发展股份有限公司首次公开发行（A 股）股票并上市之补充法律意见书（五）》（以下简称“《补充法律意见书（五）》”），于 2017 年 2 月 23 日就答复中国证监会反馈意见出具《北京市君合律师事务所关于实丰文化发展股份有限公司首次公开发行（A 股）股票并上市之补充法律意见书（六）》（以下简称“《补充法律意见书（六）》”）。本所现根据中国证监会发行监管部 2017 年 3 月 3 日出具的《关于请做好相关项目发审委会议准备工作的函》出具本补充法律意见书。

为出具本补充法律意见书之目的，本所按照中国有关法律、行政法规和部门规章的规定及其他规范性文件的要求，在《法律意见书》、《律师工作报告》、《补充法律意见书（一）》、《补充法律意见书（二）》、《补充法律意见书（三）》、《补充法律意见书（四）》、《补充法律意见书（五）》和《补充法律意见书（六）》所依据的事实的基础上，对出具本补充法律意见书所涉事实进行了补充调查，并就有关事项向发行人董事、监事及高级管理人员等相关人员询问和进行了必要的讨论，取得了由发行人获取并向本所提供的证明和文件。

本所律师特别提示发行人，上述文件或者证明所提供的信息将被本所律师所信赖，发行人和其董事、监事及高级管理人员等相关人员应当对其确认或证明之事项的真实性、准确性、完整性承担完全的法律风险。本所律师所得到的由发行人或其董事、监事及高级管理人员出具的证言、声明和保证、说明或者证明文件，也构成本所律师出具本补充法律意见书的支持性资料。

在本补充法律意见书中，除非上下文另有说明或已被重新定义，所使用的术语、定义和简称与已出具律师文件中使用的术语、定义和简称具有相同的含义或指向，本所在已出具律师文件中所做出的声明同样适用于本补充法律意见书。

本所律师作为本次发行上市的特聘法律顾问，已按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责的精神，对因出具本补充法律意见书而需提供或披露的资料、文件和有关事实以及所涉及的法律问题进行了合理、必要及可能的补充核查与验证，并

在此基础上出具补充法律意见如下：

一、问题 2：关于关联经销商与经销商退出问题

根据招股说明书中披露，报告期内，发行人外销收入占主营业务收入比例分别为 90.32%、89.69%和 86.75%。发行人的前五大客户中，FORCE LINK、SEMTEL、MEGA GAIN 为公司实际控制人的亲属控制的企业，SEMTEL 已于 2015 年 12 月注销，FORCE LINK 已于 2016 年 6 月注销，MEGA GAIN 目前正在办理注销手续。上述关联方经销商的终端客户如 SUPERWAY INTERNATIONAL LIMITED、ANGEL TMOAS SA 等由公司承接，直接与公司进行玩具交易，使得发行人在 2014、2015 年新增关联方最终经销客户 12 家。

截至报告期末发行人共有经销商 84 家。发行人报告期累计新增经销商 59 家，累计减少 33 家。2015 年、2016 年度，发行人撤销经销商客户数量分别为 19 家、33 家，金额分别为 7,861.03 万元、3,658.96 万元。报告期内，公司撤销的经销商销售金额远大于新增量。

报告期各期，发行人主营业务毛利率分别为 25.33%、24.09%、24.70%，总体较为平稳，但报告期内发行人对不同客户的销售毛利率差异较大。

请发行人进一步说明并补充披露：（1）发行人报告期内经销商的核查情况及其具体交易情况，发行人采用关联经销商的原因以及注销的理由和合理性，对发行人境外销售的影响，注销后产品的处理情况，相关核查程序和依据；（2）2014 年度的关联销售是否价格公允、交易合理、最终是否实现销售，是否存在关联交易非关联化的情况、是否存在利益输送和安排；（3）发行人与境外主要经销客户、直销客户是否签署框架性合作协议，如是，请披露合作协议的主要内容；发行人对境外主要经销客户、直销客户的销售是否具有可持续性；（4）报告期各期退出经销商产品的处理情况，发行人对退出经销商前一会计年度的销售金额及占当期收入的比例；（5）报告期内发行人对经销商是否有销售奖励政策，如有，请说明并披露销售奖励政策的主要内容及报告期各期的奖励金额、会计处理情况。（6）报告期经销商变动较大、不同客户的销售毛利率差异较大的原因及其合理性，报告期内撤销的经销商销售金额较大的原因。相关信息和风险是否充分披露。请保荐机构、申报会计师和发行人律师对上述事项发表核查意见，并进一步说明对外销收入真实性执行的核查程序。

答复：

（一）发行人报告期内关联经销商的核查情况及其具体交易情况，发行人采用关

联经销商的原因以及注销的理由和合理性，对发行人境外销售的影响，注销后产品的处理情况，相关核查程序和依据；

1、发行人报告期内关联经销商的核查情况及其具体交易情况

(1) 发行人报告期内关联经销商的核查情况

保荐机构及本所律师通过中国出口信用保险公司、EMIS、香港公司注册处综合资讯系统（ICRIS）的网上查册中心等渠道查询取得主要最终客户的基本信息、资信报告等资料。

本所律师取得了 FORCE LINK、SEMTEL、MEGA GAIN 等关联方的 2013 年和 2014 年的审计报告，审阅了关联方经销商提供的在报告期期间与最终客户所有的销售订单、发票、银行回单，以及由发行人提供与该订单相对应的海关报关单、订仓单等原始材料进行比对，核查商品的最终销售情况。

本所律师就 2014 年度部分上述关联方的最终客户进行实地走访和/或函证，取得了相关证据，基于本所律师具备的法律专业知识所能够作出的判断，本所律师认为，关联方从发行人采购的产品实现了最终销售。

(2) 报告期内关联经销商的具体交易情况

报告期内，实丰文化与关联经销商仅在 2014 年尚有关联交易，上述关联方具体交易情况如下：

关联方名称	2014 年度			
	向实丰文化采购金额（万元）	全年采购金额（万元）	向实丰文化采购占总采购金额比例	全年销售收入（万元）
FORCE LINK	3,394.84	4,053.45	83.75%	4,258.00
SEMTEL	3,059.98	5,136.86	59.57%	5,405.47
MEGA GAIN	316.09	2,518.34	12.55%	2,636.24

注：关联方全年采购金额按其当年销售成本，汇率以国家外汇管理局公布的 2014 年 12 月 31 日人民币对港元中间价 100:78.887 进行计算。

2、发行人采用关联经销商的原因以及注销的理由和合理性，对发行人境外销售的影响，注销后产品的处理情况，相关核查程序和依据；

(1) 发行人采用关联经销商的原因以及注销的理由和合理性

根据发行人的确认，发行人实际控制人的亲属早期设立 FORCE LINK、SEMTEL、MEGA GAIN 三家贸易公司从事玩具贸易业务，在经营过程中积累了较多的玩具客户渠道资源；发行人自身经营过程中除通过展会、新品订货会、客户介绍等方式开拓国外市场外，也向关联公司及其他类似贸易公司的客户推荐公司产品以扩大业务规模，因此在 2014 年下半年之前存在通过上述关联方进行销售的情形。

根据 FORCE LINK、SEMTEL、MEGA GAIN 实际控制人蔡桁出具的书面确认，以及发行人实际控制人蔡俊权出的书面确认，由于蔡桁考虑到照顾家庭的需要且创业多年比较疲惫，加之其母亲蔡锦贤持有发行人部分股份而发行人正在清理及规范同业竞争及关联交易，即决定注销上述关联企业。

(2) 对发行人境外销售的影响

根据发行人的确认，2014 年关联方客户停止业务拟注销后，最终转入发行人 26 家最终客户，此外另有 5 家客户同时为发行人客户，合计 31 家客户继续与发行人发生交易。2013、2014 年发行人向关联方及上述 5 家客户合计销售收入为 14,501.58 万元、8,361.19 万元。关联方停止业务注销后，关联方转入发行人的 26 家客户和同时为发行人客户的 5 家客户在 2015 年和 2016 年合计销售收入分别为 9,807.33 万元、8,105.83 万元。由此可见，在 2014 年关联方停止业务并逐步开始注销后，虽然 2015 年和 2016 年承接的关联方最终客户实现的销售收入相比 2013 年有所下降，下降比例分别为 32.37%、44.10%，但相对于 2014 年，2015 年和 2016 年的下降比例分别为 -17.30%、3.05%，即报告期内，关联方注销对发行人的销售收入影响较小。此外，发行人 2013-2016 年的外销收入分别为 31,476.96 万元、33,972.90 万元、37,487.18 万元、34,974.24 万元。在 2014 年关联方经销商注销前后，发行人通过不断开拓新的客户资源、加强与原有客户的合作等方式，外销收入并未减少。综上，本所律师认为前述关联方的注销，未对发行人报告期内的玩具外销业务产生显著的不利影响。

(3) 注销后产品的处理情况，相关核查程序和依据

本所律师核查了关联方客户向发行人下达的订单，以及相关订单的出口报关单，并抽查相应的订仓单或海运提单，由上述三家关联方客户均为贸易公司，根据最终客户订单进行采购，不存在生产流程及库存，在注销前购买的产品已经全部发货至关联方客户的最终客户。

综上，基于本所律师具备的法律专业知识所能够作出的判断，本所律师认为，发

行人报告期内关联经销商交易真实、实现了最终销售；发行人采用关联经销商的原因以及注销具有合理性，对发行人境外销售的影响不大，关联经销商注销后产品已经销售完毕。

(二) 2014 年度的关联销售是否价格公允、交易合理、是否最终实现销售，是否存在关联交易非关联化的情况、是否存在利益输送和安排；

1、2014 年度的关联销售是否价格公允、交易合理

根据公司确认，公司向上述关联方销售的主要产品为电动遥控玩具、车模玩具、婴幼儿玩具、其他玩具等。上述关联方均为玩具贸易商，从公司购买玩具后直接销售给其他客户。公司与上述关联方之间的货物销售，参照同类产品向非关联方销售的市场交易价格协商定价，定价公平、公允。

2014 年度发行人向关联方和非关联方销售的毛利率对比情况如下：

FORCE LINK	SEMTEL	MEGA GAIN	非关联方
26.66%	27.46%	24.83%	24.54%

根据发行人的确认，2014 年度发行人对 FORCE LINK、SEMTEL 销售产品的毛利率略高于向非关联方销售产品的毛利率，主要是由于发行人向上述两家关联方销售的产品以毛利率较高的电动遥控玩具和车模玩具为主，而当年发行人销售的自产电动遥控玩具和车模玩具的毛利率分别为 26.69% 和 27.52%，发行人向 FORCE LINK、SEMTEL 销售产品的毛利率处于正常水平。

选取 2014 年同时对关联方和非关联方进行销售的主要产品为例，其价格对比情况如下：

单位：元/件

产品名称	规格型号	FORCE LINK	SEMTEL	MEGA GAIN	非关联方
惯性车	89998	3.24	-	-	3.25
合金车	88759	18.10	-	-	18.01
水枪	799H	5.05	-	-	5.01
遥控飞机	22268A	37.10	-	-	37.31
遥控车	2710-G	-	46.89	-	45.94

遥控车	2993	-	34.97	-	34.82
合金车	88652-2	-	6.70	-	6.71
水枪	799C	-	7.94	-	7.98
工具套装	9900AB	-	15.97	-	15.92
公仔屋	6984	-	38.16	-	38.12
公仔屋	6984	-	-	38.17	38.12
合金车	88752	-	6.78	6.73	6.80
合金车	88502-2	-	-	12.75	12.62
合金车	88116-3	-	-	20.24	20.32
遥控车	2710-H	-	-	46.41	46.71

经过对比，基于本所律师具备的法律专业知识所能够作出的判断，公司销售给 FORCE LINK、SEMTEL、MEGA GAIN 的产品价格与销售给非关联方的价格不存在重大差异。

2、关联销售是否最终实现销售、是否存在关联交易非关联化的情况、是否存在利益输送和安排；

(1) 关联销售是否最终实现销售

一方面，上述三家关联客户均为贸易公司，不存在生产流程及库存，根据最终客户订单进行采购并直接发货至最终客户；另一方面，本所律师核查了关联方客户向发行人下达的订单，以及相关订单的出口报关单，并抽查相应的订仓单或海运提单；最后，本所律师对部分上述关联方的最终客户进行实地走访和/或函证，通过上述核查方式，基于本所律师具备的法律专业知识所能够作出的判断，本所律师确认关联销售已经实现最终销售

(2) 是否存在关联交易非关联化的情况、是否存在利益输送和安排

发行人的关联方经销商 FORCE LINK、SEMTEL、MEGA GAIN 等自 2014 年起陆续办理注销手续，上述关联方经销商的终端客户如 SUPERWAY INTERNATIONAL LIMITED、ANGEL TMOAS SA 等主要客户大部分已由发行人承接，直接与发行人进行玩具交易。

根据 FORCE LINK、SEMTEL、MEGA GAIN（以下合称“关联企业”）的实际控

制人蔡桁出具的书面确认，以及发行人实际控制人蔡俊权出具的书面确认，蔡桁考虑到照顾家庭的需要且创业多年比较疲惫，加之其母亲持有实丰文化部分股份而实丰文化正在清理及规范同业竞争及关联交易，决定注销上述关联企业，上述关联企业的注销与发行人不存在对价和其他利益安排。在陆续注销上述企业后，蔡桁从事的工作不再与玩具外贸业务相关，没有筹建及投资任何玩具外贸企业，也未委托他人代为持有玩具外贸企业股份，不存在关联交易非关联化的情况、不存在利益输送和安排。

经核查，基于本所律师具备的法律专业知识所能够作出的判断，本所律师认为，发行人 2014 年度的关联销售价格公允、交易合理、实现最终销售，不存在关联交易非关联化的情况、不存在利益输送和安排。

（三）发行人与境外主要经销客户、直销客户是否签署框架性合作协议，如是，请披露合作协议的主要内容；发行人对境外主要经销客户、直销客户的销售是否具有可持续性；

发行人与境外经销客户恒升国际企业有限公司、PLAYMIND LTD 在报告期内分别签订了年度采购协议，就年度采购产品的种类、金额、数量进行总括性约定，但每次具体的采购数量以当次采购订单为准；与国外直销客户 JSC TANDER 签订了长期的框架性合作协议。

根据发行人与恒升国际企业有限公司 2016 年 12 月 31 日签署的年度采购协议，协议主要约定：合同双方以美金进行结算；在收到采购协议单后需按要求送样至相关机构做相关的物理、化学检测并需出具相关的检测证书或报告。在生产及 QC 过程中，客人会从中抽取样板去做测试；此单为总订单，包括 5 次散货出货，实际出货量需根据实际出货单为准。买方保留在卖方未能依约定时间交货时退货及求偿的权利，同时卖方愿意就产品延迟交付货运引发的任何损失或索赔承担全部责任。

根据发行人与 PLAYMIND LTD.在 2017 年 1 月 20 日签署的年度采购协议，协议的主要内容为：采购产品的种类、金额、数量；合同双方以美金进行结算；卖方根据买方的签板进行生产，产品的专利所属权归买方所有；接到订单后需要按要求提供样板交至买方进行产品的物理及化学检测。此单为协议订单，实际出货量需根据实际出货单为准，买方保留在卖方未能依约定时间交货时退货及求偿的权利，同时卖方愿意就产品延迟交付货运引发的任何损失或索赔承担全部责任。

根据发行人与直销客户 JSC TANDER 于 2011 年 9 月 1 日、2014 年 9 月 1 日签署

的框架性合作协议及补充协议，约定的主要内容包括：合同限额：由签订日开始直至采购金额达到三千万美金为止；采购方式：所有采购资料以买家的采购单为准，卖家签名作实；监装：买家有权授权任何人对待装柜货物进行任何查验；货物所有权：根据 FOB 条款，货物的所有权会在交货给船公司后转移到买家手上；所有产品必须符合俄罗斯的相关法规；买家有六个月时间可以提出对产品的索赔。目前该框架协议延期至 2019 年 12 月 31 日。

报告期内，发行人外销前五大经销客户情况如下：

年度	客户名称	直销/经销	销售收入 (万元)
2016 年	恒升国际企业有限公司	经销	5,861.04
	O.K.K.TRADING,INC.	经销	2,122.39
	SAMBRO INTERNATIONAL LIMITED	经销	2,029.51
	PLAYMIND LIMITED	经销	1,825.39
	积比（香港）有限公司	经销	1,682.94
	合计		13,521.27
2015 年	恒升国际企业有限公司	经销	7,342.38
	O.K.K.TRADING,INC.	经销	2,626.25
	积比（香港）有限公司	经销	1,931.51
	SAMBRO INTERNATIONAL LIMITED	经销	1,771.25
	PLAYMIND LIMITED	经销	1,742.31
	合计		15,413.69
2014 年	FORCE LINK	经销	3,394.84
	SEMTEL	经销	3,059.98
	恒升国际企业有限公司	经销	2,941.93
	积比（香港）有限公司	经销	1,681.72
	贸易有限公司	经销	1,478.78
	合计		12,557.25

报告期内，发行人外销前五大经销商客户较为稳定。如不考虑 2014 年已经注销关联经销商 FORCE LINK、SEMTEL，恒升国际企业有限公司、积比（香港）有限公

司持续 3 年出现在前五大外销经销商客户中，其他客户如 O.K.K.TRADING,INC.、SAMBRO INTERNATIONAL LIMITED、PLAYMIND LIMITED 持续 2 年出现在 2015、2016 年前五大外销经销商客户中，且 O.K.K.TRADING,INC.、SAMBRO INTERNATIONAL LIMITED 在 2014 年均与发行人存在交易，位列外销第 11 和第 15 大客户；2014 年第五大客户贸易有限公司由于 2015 年实施业务转型，订单减少，但在 2015 年和 2016 年与发行人均存在交易，销售收入分别为 298.77 万元和 440.54 万元。总体而言，发行人与境外主要经销客户相对稳定，其交易具有可持续性；

报告期内，发行人外销前五大直销客户情况如下：

年度	客户名称	直销/经销	销售收入 (万元)
2016 年	JSC TANDER	直销	2,082.42
	友望贸易公司	直销	1,870.44
	太平洋协通贸易有限公司	直销	1,771.96
	Target Australia Sourcing Limited	直销	638.94
	TEDI GMBH CO.KG	直销	451.67
	合计		6,815.44
2015 年	友望贸易公司	直销	3,591.76
	JSC TANDER	直销	1,653.03
	太平洋协通贸易有限公司	直销	829.07
	RNA RESOURCES GROUP LIMITED	直销	715.30
	JUGUETTOS CENTRAL DE COMPRAS S COOP V	直销	479.92
	合计		7,269.08
2014 年	JSC TANDER	直销	3,583.93
	友望贸易公司	直销	1,591.95
	太平洋协通贸易有限公司	直销	1,220.92
	SUNMAN SANAYI MAMULLERI ITHALAT	直销	1,131.46
	RNA RESOURCES GROUP LIMITED	直销	823.14
	合计		8,351.39

报告期内，发行人外销前五大直销客户较为稳定。JSC TANDER、友望贸易公司、太平洋协通贸易有限公司持续 3 年位列前三大直销客户，RNA RESOURCES

GROUP LIMITED 持续 2 年出现在 2014、2015 年前五大直销商客户中，其他主要直销客户随着订单的增减略有变动。总体而言，发行人与境外主要直销外销客户的交易具有可持续性；

综上，本所律师核查了恒升国际企业有限公司、PLAYMIND LIMITED、JSC TANDER 的框架性协议、年度具体交易清单；核查了报告期内境外主要经销客户、直销客户的交易情况，基于本所律师具备的法律专业知识所能够作出的判断，本所律师认为，发行人报告期内主要客户稳定，外销收入具有可持续性。

（四）报告期各期退出经销商产品的处理情况，发行人对退出经销商前一会计年度的销售金额及占当期收入的比例；

1、报告期各期退出经销商产品的处理情况

根据发行人的确认，发行人与所有经销商均为买断式购销关系，即根据合同/订单约定，对销售的产品除质量问题外，不做商品退回。因此对各期退出的经销商，其经销的产品均由经销商自行处理，未发生因经销商退出而退货情况。

2、发行人对退出经销商前一会计年度的销售金额及占当期收入的比例

根据发行人的确认，发行人对退出经销商前一会计年度的销售金额及占当期主营业务收入的比例如下：

年度	报告期撤销经销商客户		
	家数	金额（万元）	撤销客户上一年度销售收入 / 当年主营业务收入
2014 年	2	451.76	1.20%
2015 年	12	7,861.03	18.81%
2016 年	19	3,658.96	9.08%
合计	33	11,971.75	-

注：表中统计数据为当期销售金额在 50 万元以上的经销商变动情况。

本所律师抽取了上年度销售金额在 50 万元以上的撤销客户的部分订单，核查了相关约定条款；查看了发行人对退货情况的账务记录，并在客户现场走访时对退货情况进行访谈确认，基于本所律师具备的法律专业知识所能够作出的判断，本所律师认

为：通过经销商销售的产品，均由经销商自行处理，报告期内不存在经销商退货的情形。

（五）报告期内发行人对经销商是否有销售奖励政策，如有，请说明并披露销售奖励政策的主要内容及报告期各期的奖励金额、会计处理情况。

保荐机构、会计师及本所律师核查了主要经销商客户的合同/订单及销售政策，并且与营销中心相关人员进行沟通，经核查并经发行人确认，本所律师认为，报告期内发行人对经销商不存在销售奖励政策。

（六）报告期经销商变动较大、不同客户的销售毛利率差异较大的原因及其合理性，报告期内撤销的经销商销售金额较大的原因。相关信息和风险是否充分披露。请保荐机构、申报会计师和发行人律师发表核查意见。

1、报告期经销商变动较大、不同客户的销售毛利率差异较大的原因及其合理性，报告期内撤销的经销商销售金额较大的原因

（1）报告期经销商变动较大的原因及合理性

报告期内，与发行人发生交易的经销商合计 152 家，累计新增 59 家，累计减少 33 家，其变动情况的主要原因包括：

A、统计口径的因素

根据发行人的确认，发行人在统计报告期内新增经销商的标准为以前年度均未发行交易，本期存在交易的经销商为新增经销商；撤销经销商的划分标准为上期存在交易，退出当年及以后年度销售为零的经销商列为当年撤销的经销商。

前述统计口径的设定使得正常情况下，新增经销商会越来越少，而最后一期末撤销的经销商会较多，2016 年撤销的 19 家经销商表示的是 2015 年有交易，但仅仅在 2016 年没有发生交易的客户，但并非表示以后年度均不再与发行人发生交易。报告期内存在某一年度未发生交易，以后年度仍发生交易的情形，如泉州金鼎贸易有限公司、D.V. INTERNATIONA 等客户均在 2014 年与发行人发生交易，2015 年未与发行人发生业务往来，但在 2016 年再次进行发生交易的情况。所以，发行人 2016 年撤销的 19 家经销商并非表示报告期以后年度不再与发行人发生交易。

B、发行人开拓市场及客户根据产品结构的配比度相应

根据发行人的确认，发行人生产玩具类型多种多样，每年推陈出新，通过逐步开拓市场，产品覆盖区域不断扩展，从而新的经销商不断增加；而各经销商的最终销售渠道、销售玩具的细分品类与市场各有不同，各经销商会根据自己的销售市场来决定从发行人处购买新产品的数量，也会出现某一年度老客户暂时没有和发行人交易的情况。

C、承接关联方客户的最终客户使得新增经销商较多

根据发行人的确认，发行人的关联方经销商 FORCE LINK、SEMTEL、MEGA GAIN 等自 2014 年起陆续办理注销手续，发行人在 2014 年、2015 年承接关联方最终经销客户 12 家。

D、新开展的玩具贸易业务客户变动较大

根据发行人的确认，2014 年公司设立子公司艺丰贸易进行玩具贸易业务，由于贸易客户群体存在产品需求的多样性、采购批量小的特点，销售收入取决于对生产厂家资源的储备量及客户的开拓情况，目前艺丰贸易仍处于起步阶段，因此业务量波动较大，导致每年新增及减少客户较为频繁。

综上，基于本所律师具备的法律专业知识所能够作出的判断，本所律师认为，报告期内发行人客户变动较大的情况具有其合理性。

(2) 不同客户的销售毛利率差异较大的原因及其合理性

报告期内，各期经销收入前五名客户的毛利率情况如下：

单位：万元

年度	客户	外销/内销	经销收入	收入占比	毛利率
2016 年度	恒升国际企业有限公司	外销	5,861.04	14.54%	23.50%
	O.K.K.TRADING,INC.	外销	2,122.39	5.26%	23.60%
	SAMBRO INTERNATIONAL LIMITED	外销	2,029.51	5.03%	25.16%
	PLAYMIND LIMITED	外销	1,825.39	4.53%	28.26%
	积比（香港）有限公司	外销	1,682.94	4.17%	38.59%
	合计		13,521.27	33.54%	
2015 年度	恒升国际企业有限公司	外销	7,342.38	17.57%	21.27%
	O.K.K.TRADING,INC.	外销	2,626.25	6.28%	28.74%

	积比（香港）有限公司	外销	1,931.51	4.62%	22.56%
	SAMBRO INTERNATIONAL LIMITED	外销	1,771.25	4.24%	25.38%
	PLAYMIND LIMITED	外销	1,742.31	4.17%	25.15%
	合计		15,413.70	36.88%	
2014年度	FORCE LINK	外销	3,394.84	9.03%	26.66%
	SEMTEL	外销	3,059.98	8.13%	27.46%
	恒升国际企业有限公司	外销	2,941.93	7.82%	18.31%
	积比（香港）有限公司	外销	1,681.72	4.47%	23.90%
	贸昇有限公司	外销	1,478.78	3.93%	24.87%
	合计		12,557.25	33.38%	

根据发行人的确认，不同客户的毛利率各期之间变动原因如下：

2016年主要经销客户中，积比（香港）有限公司毛利率为38.59%，毛利率水平偏高，主要原因为2015年为其定制的几款毛利率较高的水果篮套装、食物套装、工具套装等婴幼儿玩具，终端销量较好，2016年度集中采购了这几款商品，因此造成2016年度的毛利率较高。恒升国际企业有限公司、O.K.K.TRADING,INC.毛利率相对较低，分别为23.50%、23.60%，恒升国际企业有限公司系2014年新开发的客户，由于其集中采购的产品规模较大，使得其议价能力较强，虽然在逐年合作的过程中，生产设计能力逐步得到客户认可，毛利率水平逐年上升，但总体仍然偏低；O.K.K.TRADING,INC.2016年对电动遥控玩具的采购量同比减少，婴幼儿玩具和其它玩具占比上升，产品结构的变动使得当期毛利率有所下滑，此外，受人民币汇率在2015年8月开始大幅贬值以及塑料价格下跌影响，2015年第四季度发行人在与其协商订单价格时给予其额外的折扣，该部分订单在2016年确认收入，导致2016年的总体毛利率有所下降。

2015年，O.K.K.TRADING,INC.毛利率为28.74%，毛利率水平偏高，主要是该公司2015年集中采购了发行人部分创新度较高的电动遥控玩具，如遥控船、语音枪、机器人等新产品，这些新产品毛利率为31.27%-36.15%，从而拉高了整体毛利率；恒升国际企业有限公司和积比（香港）有限公司毛利率偏低，分别为21.27%和22.56%，恒升国际企业有限公司系2014年新开发的客户，由于其集中采购的产品规模较大，使得其议价能力较强，毛利率水平总体偏低；积比（香港）有限公司2015年采购的主要产品为餐具、鞋柜套装等毛利率较低的旧产品，高毛利率的新产品如水果篮套装、

食物套装等采购占比较低，导致当年整体销售毛利率偏低。

2014年，恒升国际企业有限公司毛利率偏低，为18.31%，主要原因为该年度新承接2014年新开发的客户，由于合作初期客户下单的产品型号相对单一，并且公司在承接当年给予其部分价格优惠，因此2014年该客户的毛利率相对较低。

由于玩具产品种类繁多，不同种类的产品毛利率有所不同，发行人不同经销商客户采购的产品发生变化，从而导致同一年度不同客户的销售毛利率存在差异；另外，发行人的经销商主要客户都与发行人合作时间较长，议价能力较强，老客户的毛利率在不同年度会出现波动。

(3) 报告期内撤销的经销商销售金额较大的原因

根据发行人的确认，2014年、2015年、2016年撤销经销商分别为2家、12家、19家，合计为33家，撤销客户上一年的收入分别为451.76万元、7,861.03万元、3,658.96万元，其中：报告期内，发行人2015年撤销经销商12家，撤销客户上年度产生收入7,861.03万元，占当年度营业收入比例为18.81%。撤销销售金额较大的原因为发行人各关联方经销FORCE LINK、SEMTEL、MEGA GAIN自2015年起不再与发行人发生交易，上述三家关联方客户2014年合计销售收入6,770.91万元，扣除该部分关联交易金额，剩余撤销销售金额为1,090.12万元，占当年主营业务收入比例为2.61%。撤销销售金额具有商业上的合理性。发行人2016年撤销经销商客户19家，撤销客户上年度产生收入3,658.96万元，占当年度主营业务收入比例为9.08%。发行人原主要经销商客户创景国际发展有限公司主要销售市场在意大利，由于意大利经济衰退导致业务量大量萎缩，停止了与发行人之间的采购业务；此外，深圳市伟宏源实业发展有限公司、ANGEL TMOAS,S.A.、PENN-MART TOYS (M) SDN.BHD等经销商因为对产品的需求与发行人产品匹配度不高，在2016年暂时没有向发行人采购商品。

发行人对撤销客户统计口径的原因使得2016年年末撤销经销商较多，随之撤销客户交易金额也较大。但2016年撤销的经销商客户仅仅在2016年末与发行人发生交易，存在报告期以后年度会继续与发行人交易的情形。

2、信息和风险是否充分披露。

发行人拟在招股说明书“第四节 风险因素 二 经营风险”中做出补充披露：

“(四) 经销商变动风险

报告期内，公司主要客户稳定，与公司保持了长期合作关系。但是，由于关联方经销商不再与发行人发生交易、部分客户因其产品需求与公司的产品匹配度不高导致某一年度暂时未与公司发生交易，使得报告期内公司经销商存在一定的变动，对公司收入情况造成一定影响。虽然公司承接了关联方经销商部分下游客户、通过开拓新客户等方式缓解经销商变动的影响，但未来仍存在部分经销商在某一年度暂时未和与公司发生交易的情形，存在经销商变动的风险。”

经核查，基于本所律师具备的法律专业知识所能够作出的判断，本所律师认为，报告期经销商变动较大、不同客户的销售毛利率差异较大符合发行人自身实际情况及行业特性，相关信息和风险已经充分披露。

（七）对外销收入真实性执行的核查程序

1、对外销客户基本情况的核查

通过中国出口信用保险公司、EMIS 等渠道查询取得主要境外客户的基本信息、资信报告等资料；取得部分香港客户注册证书及周年申报表等资料，登陆香港公司注册处综合资讯系统（ICRIS）的网上查册中心，在线查询了主要香港客户的商业登记信息。取得外销客户基本信息资料的范围涵盖报告期各期前 20 大外销客户，共计 35 家，以部分客户举例如下：

提供的机构	客户名称
中国出口信用保险公司	O.K.K.TRADING,INC.、REVONTULI TOYS OY、RNA RESOURCES GROUP LIMITED、SAN TOSHIKI SDN. BHD.等
ICRIS	恒升国际企业有限公司、积比（香港）有限公司、太平洋协通贸易有限公司、GAZEBO (H.K.) LIMITED、KIDS STATION TOYS INCORPORATED、KIDS FANTASY CO.LTD.、Target Australia Sourcing Limited、SUPERWAY INTERNATIONAL LTD 等
全球企业数据库 Orbis	SAMBRO INTERNATIONAL LIMITED 等
全球新兴市场商业资讯提供商 EMIS、安永（Ernst & Young）出具的审计报告	JSC TANDER
商业调查公司 GRAYDON	JUGUETTOS CENTRAL DE COMPRAS S COOP V 等
客户自行提供	友望贸易公司、PLAYMIND LIMITED、RAZOR USA LLC 等

2、对外销收入的核查

本所律师抽取了报告期内发行人与前二十大客户中涉及的外销客户的合同/订单，查看合同/订单的主要条款；抽取了报告期各期前二十大客户中涉及的外销客户及交易金额超过 300 万元的新增外销客户的出库单、海关报关单和发票等原始凭证，并登陆“中国电子口岸 CHINAPORT”，进入“出口退税联网核查系统”，根据海关报关单号，与系统进行核对出口信息；核查了主要客户各年销售回款情况，取得银行的收款回单进行核对，验证外销收入真实性。

3、对外销客户的走访情况

本所律师共走访包括发行人的直接客户以及通过其关联方进行销售的间接客户 15 家，其中包括香港（如积比（香港）有限公司（Just Play (HK) Limited）、友望贸易公司（You Will Trading Co）、Atlas Global (HK) Ltd、创景国际发展发展有限公司（Innovation International Development Limited）、Pacific Access Limited 等。

4、对销售商品最终去向的核查

（1）对于客户向其下游客户销售收入的核查

对于报告期内的前十大外销客户，除 O.K.K. TRADING,INC.、SAMBRO INTERNATIONAL LIMITED 外，大型区域经销商客户根据其下游客户的需求向发行人下达订单采购产品，并由发行人直接发货至经销商下一级客户的所在地；品牌运营商根据大型商超的需求下达订单，发行人根据客户要求将货物直接发至商超的总配送仓所在地，货物开始实现终端销售；对于商超客户、赠品客户，货物发至商超客户、赠品需求工厂后直接面对终端消费者。

订仓单为托运人托运货物前与承运人预订集装箱与船期而制订的单证，会列明集装箱的卸货港；海运提单托运人和承运人的合同，会显示海运集装箱的托运人和收货人，托运人一般为发行人客户，收货人为客户的下一级客户。因此，根据发行人客户的情况，核查订仓单的目的地是否与客户所在地是否一致，或核查海运提单的托运人和收货人，能够确定客户是否将货物直接发往其下一级客户。

本所律师及保荐机构抽取了前十大外销客户的订单、出库单、海关报关单和发票，通过抽查订仓单及海运提单确认外销客户销售商品的最终去向。从抽查结果看，主要客户中除 O.K.K. TRADING,INC.、SAMBRO INTERNATIONAL LIMITED 外，发行人通过海关出口的货物直接流转至各区域下一级客户所在地，直接客户未有大量库存积压，已实现货物的二次销售。对于 O.K.K. TRADING,INC.、SAMBRO

INTERNATIONAL LIMITED, 通过询证函对其期末库存情况进行函证, 函证显示期末库存金额不超过当年销售额的 10%, 通过结合发货期及理论销售日期进行分析, 库存金额保持在合理区间。

同时, 本所律师通过询证函对部分外销经销商客户的销售库存、销售区域进行了函证, 函证显示主要经销商最终销售客户多为商超、玩具专卖店及下游二级经销商。

(2) 对于零售终端的核查

发行人主要销售区域为欧美等发达国家, 以及亚洲的香港、印尼和土耳其等, 报告期各期上述区域销售占比分别为 84.21%、85.83%、79.04%。为核查在销售终端发行人产品的具体情况, 具体分不同类型进行核查:

A、RAZOR USA LLC、KIDS STATION TOYS INCORPORATED、SUPERWAY INTERNATIONAL LTD 等客户的部分销售终端为大型商超的网上商城, 如通过沃尔玛 (walmart)、凯马特 (kmart)、美国大型零售商 BIG LOTS 的网上商城进行销售, 以及通过亚马逊 (amazon.com) 进行销售的情况, 由本所律师及保荐机构对上述网商的发行人产品进行截图, 由客户进行确认, 并与发行人生产该产品的订单、样板房中留存的实物玩具进行核对一致;

B、对于通过境外实体商超、玩具专卖店等渠道进行销售的, 比如沃尔玛 (walmart)、凯马特 (kmart)、俄罗斯超市 magnit、土耳其超市 migros 等超市渠道, 玩具零售商玩具反斗城 (Toys "R" Us), 美国最大的折扣零售店 dd's DISCOUNTS, 美国药品零售商 CVS 等, 由发行人委托当地客户或保荐机构去超市等零售终端拍摄发行人产品情况, 并自进入超市起开始全程录像, 视频展示发行人产品情况, 并购买一件商品展示购物小票表明视频拍摄的时间和地点, 或视频展示拍摄当天当地的报纸以表明视频拍摄的时间和地点。对于视频中显示的玩具标明发行人品牌的, 或者显示 “Made in Shantou China” 字样的玩具, 由客户确认后可确定为发行人产品; 对于未显示发行人信息的, 由客户确认, 并与发行人生产该产品的订单、样板房中留存的实物玩具进行核对一致;

C、友望贸易公司为印尼的 PT.DWI NAGA SAKTI ABADI 鞋厂采购发行人产品作为赠品使用, 由保荐机构实地拍摄生产线将玩具封装进鞋盒的全过程, 另通过全程拍摄购物商场 Supermal Karawaci 的专柜, 展示 “HOMYPED” 品牌鞋内封存的玩具赠品, 显示 “NO.SF21565” 及 “MADE IN CHINA” 字样。视频显示的产品由友望贸易公司确认, 并与发行人生产该产品的订单、样板房中留存的实物玩具进行核对一致;

本所律师共核查在美国洛杉矶、香港、印尼雅加达、德国杜塞尔多夫、巴拿马巴拿马城、墨西哥奇瓦瓦市、英国诺维奇、澳洲墨尔本、俄罗斯莫斯科、俄罗斯克拉斯诺达尔、土耳其伊斯坦布尔拍摄的发行人产品在商超等终端渠道视频，加上网络销售的情形，涉及客户共 18 家。本所律师认为，发行人产品在终端渠道的销售可确认。

二、问题 7：关于滚存利润的分配安排问题

招股说明书披露，2015 年 4 月 10 日，公司召开实丰文化发展股份有限公司 2015 年第一次临时股东大会审议通过了《关于公司首次公开发行(A 股)股票前滚存利润分配方案》。内容如下：自本议案通过之日起至首次公开发行股票前，公司可根据实际需要决定是否向股东进行利润分配；本次发行完成后，本公司发行前的滚存未分配利润由本次发行后的新、老股东共享。

请发行人说明：(1) 对滚存利润的分配做出附条件安排的原因和合理性，是否存在其他特殊利益安排，是否导致滚存利润分配存在重大不确定性，滚存利润分配相关的信息披露是否真实、准确、完整。(2) 2016 年发行人的分红计划，目前的执行情况。请保荐机构和发行人律师发表核查意见。

答复：

(一) 滚存利润的分配做出附条件安排的原因和合理性，是否存在其他特殊利益安排，是否导致滚存利润分配存在重大不确定性，滚存利润分配相关的信息披露是否真实、准确、完整

根据发行人 2015 年第一次临时股东大会审议通过的《关于公司首次公开发行(A 股)股票前滚存利润分配方案》，自本议案通过之日起至首次公开发行股票前，发行人可根据实际需要决定是否向股东进行利润分配；本次发行完成后，本公司发行前的滚存未分配利润由本次发行后的新、老股东共享。

根据发行人的确认，发行人就滚存利润分配做出前述附条件安排，主要是考虑到其本次发行的发行时间、发行节奏等事宜无法准确判断，且预计在短期内无法完成上市发行工作，为保证公司分红的持续性，综合公司实际经营情况及长期发展需要等因素确定对滚存利润进行分配的条件，该等安排符合公司实际情况，具有一定合理性，除前述情形外，发行人不存在其他特殊利益安排。

综上，本所律师认为，发行人对滚存利润的分配做出附条件安排的原因系综合考虑其自身实际经营情况及长期发展需要、回馈股东利益、发行节奏等多重因素，发行人就其滚存利润分配做出附条件安排具有一定合理性，不存在其他特殊利益安排。

（二）2016年发行人的分红计划，目前的执行情况

根据发行人的董事会、股东大会会议文件和确认，发行人于2017年1月13日召开第一届董事会第十次会议审议通过《关于公司2016年度利润分配方案的议案》，拟实施现金分红410万元。后经进一步研究讨论，为避免发行人首次公开发行股票前滚存利润分配的不确定性、实现滚存利润全部归新老股东共享，发行人于2017年2月5日召开第一届董事会第十一次会议审议通过《关于公司2016年度利润分配的议案（修订）》和《关于公司首次公开发行（A股）股票前滚存利润分配方案（修订）》，对此前通过的2016年度利润分配方案进行变更，同意发行人2016年度不进行利润分配，也不进行资本公积转增股本，并明确在首次公开发行股票前滚存的未分配利润由本次发行后的新、老股东共享。发行人于2017年2月26日召开2017年第一次临时股东大会，审议通过了《关于公司2016年度利润分配的议案（修订）》和《关于公司首次公开发行（A股）股票前滚存利润分配方案（修订）》。

就《关于公司首次公开发行（A股）股票前滚存利润分配方案（修订）》相关内容，发行人拟在招股说明书“重大事项提示”之“一、公司股利分配政策及滚存利润的分配安排”及第十四节“股利分配政策”之“发行前滚存利润分配政策”进行了补充披露。内容为：“2017年2月26日，公司召开实丰文化发展股份有限公司2017年第一次临时股东大会审议通过了《关于公司首次公开发行（A股）股票前滚存利润分配方案（修订）》。内容如下：本公司首次公开发行股票前滚存的未分配利润由本次发行后的新、老股东共享。”

综上，本所律师认为，发行人对滚存利润的分配做出附条件安排具有合理性，不存在其他特殊利益安排，发行人对滚存利润分配不存在重大不确定性，滚存利润分配相关的信息披露真实、准确、完整。

三、问题8：其他披露事项

2) 公司在自有土地上建有宿舍楼，尚未取得房产证。

请发行人在招股说明书中披露上述事项是否违规，涉及的搬迁成本等，请保荐机

构和律师发表核查意见。

答复：

（一）发行人在自有土地上建设的宿舍楼未取得房产证的合规情况

根据发行人的确认，发行人就该栋宿舍楼未办理相关建设工程规划许可、施工许可手续，尚未取得房屋产权证书。经向当地规划部门请示宿舍楼整改事宜，汕头市澄海区城乡规划局于 2016 年 11 月 2 日出具《证明书》，同意发行人继续使用位于文冠路北侧的厂区大门右侧的宿舍楼，使用过程中需按汕头市澄海区城乡规划局要求落实整改。目前，发行人尚未收到关于宿舍楼的具体整改要求。

根据《中华人民共和国城乡规划法》，未取得建设工程规划许可证进行建设的，由规划主管部门责令停止建设；尚可采取改正措施消除对规划实施的影响的，限期改正，处建设工程造价百分之五以上百分之十以下的罚款；无法采取改正措施消除影响的，限期拆除，不能拆除的，没收实物或者违法收入，可以并处建设工程造价百分之十以下的罚款。根据《中华人民共和国建筑法》，建筑工程开工前，建设单位应当按照国家有关规定申请领取施工许可证，未取得施工许可证擅自施工的，责令改正，对不符合开工条件的责令停止施工，可以处以罚款。根据《中华人民共和国建筑法》、《建设工程质量管理条例》，建设工程经验收合格的，方可交付使用，未组织竣工验收擅自交付使用的，责令改正，处工程合同价款百分之二以上百分之四以下的罚款；造成损失的，依法承担赔偿责任。

就发行人该栋宿舍楼存在的上述法律风险，发行人实际控制人蔡俊权出具承诺，如发行人因上述违规情形而被主管部门处罚的（包括被要求停止使用、拆除或罚款），其将赔偿发行人因此受到的全部损失。

综上，本所律师认为，发行人在自有土地上建设的宿舍楼未取得房屋产权证书不符合国家规划、建设相关的法律法规规定；鉴于所涉房屋为非经营性用房、当地规划部门出具书面证明同意继续使用、发行人实际控制人出具赔偿承诺，发行人宿舍楼的前述法律风险不会对发行人生产经营造成重大不利影响。

（二）如发行人因宿舍楼上述瑕疵导致无法继续使用的搬迁成本

根据发行人的确认，发行人上述未取得房屋产权证书的宿舍楼面积约 850 平方米，目前主要用作 18 名中层管理人员的宿舍，该宿舍楼截至 2016 年 12 月 31 日的固定资产净值为 350,284.95 元。如该栋宿舍楼被要求停止使用、拆除而导致无法继续使用的，

可能发生的成本或损失包括固定资产减值损失、搬迁费用约 48.5 万元。就发行人需为重新租用符合条件的物业承担搬迁成本及固定资产减值损失，发行人实际控制人蔡俊权出具承诺，如因上述物业无法继续使用而需搬迁或以其他形式解决相关中层管理人员住宿问题，所需支出的搬迁成本或其他损失、费用均由蔡俊权承担。

综上，如发行人无法继续使用上述宿舍楼的，可能发生的搬迁成本及损失约 48.5 万元，与发行人报告期净利润金额相比较小，且发行人实际控制人已出具书面承诺，承诺承担因此造成的搬迁成本或其他损失、费用，本所律师认为，如发行人因宿舍楼上述瑕疵导致无法继续使用不会对发行人生产经营造成重大不利影响。

本补充法律意见书正本三份，经本所经办律师签字并加盖本所公章后生效。

（以下无正文，下接签署页）

君合律师事务所

(此页无正文，为《北京市君合律师事务所关于实丰文化发展股份有限公司首次公开发行(A股)股票并上市之补充法律意见书(七)》之签字盖章页)



负责人:

A handwritten signature in black ink, appearing to be '肖微', written over a horizontal line.

肖微 律师

经办律师:

A handwritten signature in black ink, appearing to be '石铁军', written over a horizontal line.

石铁军 律师

A handwritten signature in black ink, appearing to be '胡义锦', written over a horizontal line.

胡义锦 律师

2017年3月6日