

证券代码：002798

证券简称：帝欧家居

帝欧家居股份有限公司
与
华西证券股份有限公司关于
《关于请做好帝欧家居非公开发行股票
申请发审委会议准备工作的函》
的回复

保荐机构（主承销商）



二〇二〇年七月

中国证券监督管理委员会：

根据贵会于 2020 年 7 月 3 日下发的《关于请做好帝欧家居非公开发行股票申请发审委会议准备工作的函》（以下简称“告知函”），帝欧家居股份有限公司（以下简称“公司”、“申请人”、“发行人”、或“帝欧家居”）、华西证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”或“华西证券”）、立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“审计机构”）、北京市金杜律师事务所（以下简称“律师”）及时对告知函中提出的问题认真进行了逐项落实，根据告知函的有关要求具体说明如下：

说明：

一、如无特别说明，本告知函回复中的简称与《华西证券股份有限公司关于帝欧家居股份有限公司非公开发行股票之尽职调查报告》中的简称具有相同含义。

二、本告知函回复中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上有差异，这些差异是由四舍五入造成的。

问题一

关于战略投资者碧桂园创投。发行人拟以定增方式引进战略投资者碧桂园创投。2020年5月蒙娜丽莎（002918.SZ）也拟以定增方式引进战略投资者碧桂园创投。根据公告，发行完成后，碧桂园创投将分别持有发行人6.5%的股份、蒙娜丽莎6.22%的股份，并各推举一名董事参与经营管理。2018年和2019年发行人来自碧桂园收入占比分别为47%和24%。

请发行人：（1）结合相关监管问答的规定，逐条说明认购对象碧桂园创投是否符合战略投资人的条件，重点说明其本身或其能够实施控制的其他关联方是否已与发行人签订具有法律约束力的战略合作协议，作出切实可行的战略合作安排，包括双方的协同效应，合作方式，合作领域，合作目标，合作期限等，如何在已有的合作基础上，给发行人带来国际国内领先的市场、渠道、品牌等战略性资源，大幅促进上市公司市场拓展，推动实现上市公司销售业绩大幅提升；（2）说明并披露碧桂园控股实际拥有、支配的资源与发行人业务的协同性，详细说明在本次认购对象碧桂园创投不持有碧桂园控股股份的情况下，如何保证碧桂园控股能够将其拥有的资源引入发行人，是否已经通过签署书面协议、出具书面承诺等方式，确保相关安排具有法律约束力和可执行性；（3）说明并披露碧桂园创投同时投资发行人及蒙娜丽莎的资金来源系自有资金、借入资金，还是募集资金，是否存在对外募集、代持、结构化安排，其认购此次非公开发行股份是否符合监管要求；（4）说明并披露在碧桂园控股向发行人和蒙娜丽莎均派有董事的情况下发行人防范利益冲突的措施；（5）说明发行人是否会对碧桂园形成重大依赖，如有是否应作特别风险提示。

请保荐机构、发行人律师进行核查并发表核查意见。

回复：

一、结合相关监管问答的规定，逐条说明认购对象碧桂园创投是否符合战略投资人的条件，重点说明其本身或其能够实施控制的其他关联方是否已与发行人签订具有法律约束力的战略合作协议，作出切实可行的战略合作安排，包括双方的协同效应，合作方式，合作领域，合作目标，合作期限等，如何在已有的合作基础上，给发行人带来国际国内领先的市场、渠道、品牌等战略性资源，大幅促进上市公司市场拓展，推动实现上市公司销售业绩大幅提升；

（一）相关规定的要求

鉴于中国证券监督管理委员会 2020 年 3 月 20 日发布的《发行监管问答——关于上市公司非公开发行股票引入战略投资者有关事项的监管要求》（以下简称“《发行监管问答》”）对《实施细则》第七条所称战略投资者应符合的条件、决策程序、信息披露等做了新的明确要求。《发行监管问答》要求：“《实施细则》第七条所称战略投资者，是指具有同行业或相关行业较强的重要战略性资源，与上市公司谋求双方协调互补的长期共同战略利益，愿意长期持有上市公司较大比例股份，愿意并且有能力认真履行相应职责，委派董事实际参与公司治理，提升上市公司治理水平，帮助上市公司显著提高公司质量和内在价值，具有良好诚信记录，最近三年未受到证监会行政处罚或被追究刑事责任的投资者。

战略投资者还应当符合下列情形之一：

1、能够给上市公司带来国际国内领先的核心技术资源，显著增强上市公司的核心竞争力和创新能力，带动上市公司的产业技术升级，显著提升上市公司的盈利能力。

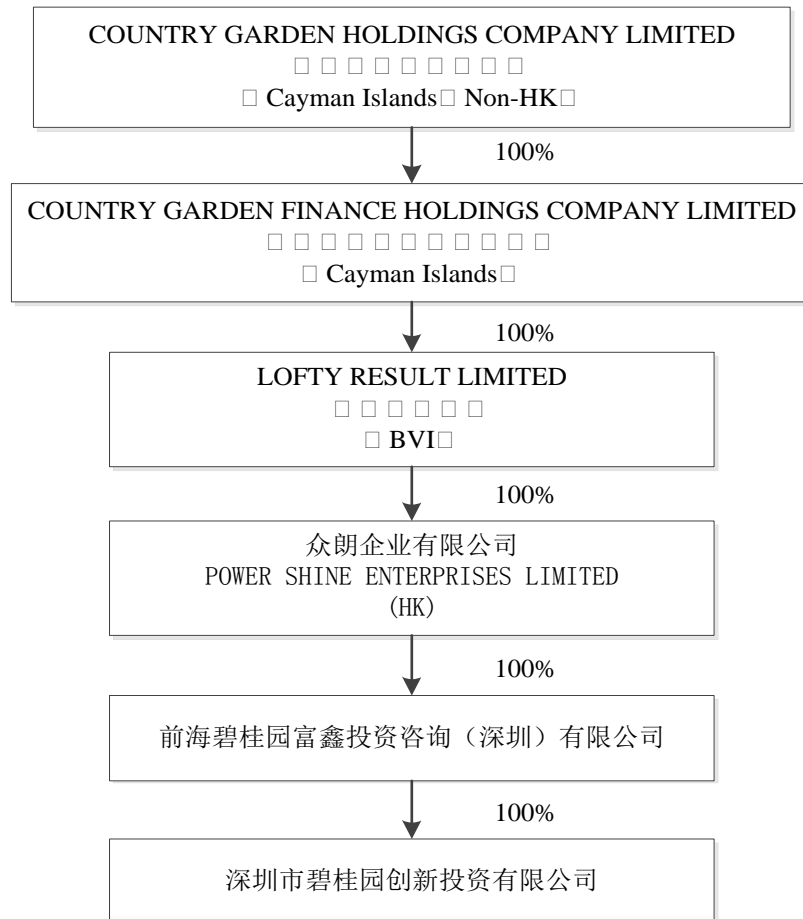
2、能够给上市公司带来国际国内领先的市场、渠道、品牌等战略性资源，大幅促进上市公司市场拓展，推动实现上市公司销售业绩大幅提升。”

（二）投资者符合战略投资者的基本要求

根据上市公司关于本次非公开发行的会议文件及公告的预案、上市公司和碧桂园创投作出的说明以及双方签署的《战略合作暨非公开发行股份认购协议》等，碧桂园创投符合《实施细则》第七条和《发行监管问答》对战略投资者的基本要求，具体如下：

1、发行对象在房地产开发行业具有较强的战略资源

碧桂园创投系碧桂园控股有限公司（以下简称“碧桂园”）下属全资子公司，是碧桂园从事除地产投资外的对外股权投资业务主要核心平台。碧桂园创投依托碧桂园的实业优势主要从事股权投资业务。碧桂园创投成立于 2019 年 6 月 5 日，注册资本 50,000 万元，法定代表人余菁菁，主营业务为股权投资。截至 2019 年 12 月 31 日、2020 年 3 月 31 日，碧桂园创投总资产分别为 52,740.46 万元、53,801.71 万元、净资产分别为 50,008.07 万元、50,894.92 万元；2019 年度、2020 年 1-3 月，营业收入分别为 2,359.96 万元、1,321.68 万元，净利润分别为 8.07 万元、886.85 万元。碧桂园创投的股权控制关系如下：



碧桂园系知名香港上市房地产企业，2018 年、2019 年、2020 年连续三年位居“中国上市房企百强”第一名。根据碧桂园年报，2018、2019 年度，碧桂园营业总收入为 3,811.22 亿元、4,866.93 亿元，净利润为 346.18 亿元、395.50 亿元，物业销售面积为 5,416 万平方米、6,237 万平方米，均呈现增长趋势；碧桂园的房产销售额及销售面积一直保持着行业内领先地位，2016 年-2019 年

权益合同销售额复合增长率达 33%，截至 2019 年末，碧桂园及其下属公司可建建筑面积约为 25,856 万平方米，其中 58% 在建，33% 已经预售。随着全装修房屋（精装房）政策的推动，碧桂园对于瓷砖、洁具等建筑装饰材料的采购需求也将持续增加，未来需求市场较大。本次非公开发行前，上市公司已与碧桂园开展业务合作，主要通过签署的《采购框架协议》向碧桂园及其下属公司销售瓷砖，2018、2019 年度，公司对碧桂园的销售收入分别为 204,055.51 万元、132,848.69 万元。作为房地产业内知名上市企业，碧桂园在房地产开发领域具有市场、渠道、品牌等战略性资源，尤其在建筑陶瓷等大家居领域有较大的采购需求，本次非公开发行完成后，上市公司将继续通过上述尚在协议有效期内的《采购框架协议》向碧桂园及其下属公司销售瓷砖；同时，根据上市公司与碧桂园创投签署的《战略合作暨非公开发行股份认购协议》，除瓷砖销售外，碧桂园还将在卫生洁具销售、卫浴产品和建筑陶瓷产品设计等多领域与上市公司开展业务合作。由此，本次引进战略投资者能够协助公司大幅开拓市场，促进公司产品销售，提高卫生洁具、建筑陶瓷领域的市场占有率，推动实现公司销售业绩大幅提升。

2、发行对象拟与上市公司开展多维度业务合作

上市公司凭借领先的研发能力、高品质的产品质量、立体营销渠道网络和完善的服务体系，逐渐成为卫生洁具、建筑陶瓷领域领军企业。碧桂园创投所属的碧桂园拥有众多不同类型物业项目，对定制家居、高品质建筑陶瓷具有较大需求。上市公司与碧桂园创投在产品开发与应用、渠道建设与拓展、品牌增强与提升等方面具有协同效应。

上市公司与碧桂园创投关联公司拟在新产品开发、应用场景、定制家居设计方面以及定制卫浴产品、高端陶瓷墙地砖产品供货方面开展合作，拟共同谋求双方协调互补的长期共同战略利益。

3、发行对象拟长期持有上市公司股权

2020 年 4 月 12 日，碧桂园创投与上市公司签署《战略合作暨非公开发行股份认购协议》，拟全额认购上市公司本次发行的股份，预计本次发行完成后，碧桂园创投将持有上市公司 6.47% 的股权，碧桂园创投拟长期持有上市公司股权，暂未考虑未来的退出计划，若战略投资者未来退出，将严格遵守法律法规

的规定，并履行信息披露义务。碧桂园创投已出具《关于认购股份锁定期的承诺函》，承诺“本企业在本次发行中认购的股份，自帝欧家居本次非公开发行的新增股票在深圳证券交易所上市之日起 18 个月内不转让。”

4、发行对象有能力履行股东职责并拟参与上市公司治理

碧桂园创投为碧桂园下属企业，碧桂园系房地产行业知名企业，稳居行业前列；碧桂园培养和聚集了国内外的专业人才，积累了丰富的现代化管理经验，有能力履行股东职责；碧桂园在房地产开发领域具有较高的品牌知名度和广阔的渠道资源，能够协助上市公司吸引人才和扩展市场。本次发行完成后，碧桂园创投将依据《战略合作暨非公开发行股份认购协议》的约定向上市公司提名 1 名董事，协助上市公司完善公司管理制度，提升上市公司治理水平。

5、发行对象具有较好的诚信记录

截至本告知函回复出具日，碧桂园创投具有良好的诚信记录，最近三年不存在受到证监会行政处罚或被追究刑事责任的情形。

6、本次战略合作能够给上市公司带来市场、渠道、品牌等战略性资源，促进上市公司市场拓展，推动实现上市公司销售业绩大幅提升

(1) 本次战略合作能够给上市公司带来的战略性资源、促进市场拓展

上市公司本次非公开发行拟引入碧桂园创投作为战略投资者，碧桂园创投为碧桂园下属公司，碧桂园在国际国内的房地产开发领域拥有领先的市场、渠道、品牌等战略性资源，公司已与碧桂园开展业务合作多年，且与上市公司主营业务具有较高的协同效应，2018、2019 年度，公司对碧桂园的销售收入分别为 204,055.51 万元、132,848.69 万元。上市公司本次引入碧桂园创投作为战略投资者，拟共同推进在定制卫浴产品、高端陶瓷墙地砖产品应用方面的协同发展，共同谋求双方协调互补的长期共同战略利益。

根据上市公司与碧桂园创投签署的《战略合作暨非公开发行股份认购协议》，双方将在新产品开发、应用场景、定制家居设计等方面以及定制卫浴产品、高端陶瓷墙地砖产品供货方面展开多维度的合作，预计能够协助上市公司拓展市场，促进上市公司产品销售，提升品牌知名度，提高上市公司在卫生洁具、建筑陶瓷领域的市场占有率，推动实现上市公司销售业绩大幅提升。

(2) 战略合作推动上市公司销售业绩大幅提升的可行性分析

公司根据下列假设条件及碧桂园披露的历史数据对未来 2 年公司对碧桂园的销售收入进行分析。提请投资者特别关注，以下假设条件不构成任何预测及承诺事项，投资者据此进行投资决策造成损失的，公司不承担赔偿责任。

① 碧桂园瓷砖及洁具产品采购需求分析

A. 根据碧桂园的年报信息资料及其他公开数据，测算 2020 年、2021 年碧桂园对瓷砖采购总金额如下：

项目	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年
竣工面积（亿平方米）	1.43	1.90	2.34	2.89
精装房渗透率（%）	27.50	32.00	37.00	42.00
墙地砖铺贴率（倍）	1.50	1.50	1.50	1.50
公司瓷砖平均销售单价（元/平方米）	40.43	38.66	38.00	38.00
瓷砖采购金额（亿元）	23.85	35.26	49.35	69.19

假设条件：

1、根据碧桂园公开披露的年度报告，2016 年-2019 年竣工面积复合增长率为 23.39%；假设 2021 年、2022 年碧桂园房地产项目竣工面积增长率为 2016 年-2019 年竣工面积的复合增长率。

2、根据中国产业信息网数据，2018 年、2019 年度全国精装房渗透率分别为 27.5%、32%，假设之后每年增长 5%；

3、按精装房地面和厨卫墙面铺贴瓷砖，厨卫地面面积约为全屋地面面积的 20%，厨卫墙面面积约为其地面面积的 2.5 倍，因此精装房全屋铺贴率约为建筑面积的 1.5 倍；

4、不考虑公摊因素影响，即瓷砖铺贴面积=竣工面积*精装房渗透率*墙地砖铺贴率；

5、瓷砖销售价格参考 2019 年度公司销售瓷砖均价。

B、根据碧桂园的年报信息资料及其他公开数据，测算 2020 年、2021 年碧桂园对洁具产品采购总金额如下：

项目	2018	2019	2020	2021
竣工面积（亿平方米）	1.43	1.90	2.34	2.89
精装房渗透率（%）	27.50	32.00	37.00	42.00
单套住宅面积（平方米/套）	115	115	115	115
竣工套数（万套）	124	165	203	251
每套卫生间数量（间）	1	1	1	1
公司洁具平均销售单价（元/套）	3822.27	3928.95	4,000.00	4,000.00
洁具采购金额（亿元）	-	-	30.04	42.17

假设条件:

- 1、碧桂园 2020 年、2021 年竣工面积及精装房渗透率同建筑陶瓷产品销售分析;
- 2、单套住宅面积按 115 平方米/套; 每套住宅配套 1 间卫生间;
- 3、公司整装卫浴产品(包括坐便器、浴室柜、淋浴房)销售单价为 4000 元/套。

综上,基于上述假设和分析,测算 2020 年、2021 年碧桂园对瓷砖及洁具的采购需求将达 79.39 亿元、111.35 亿元。

②帝欧家居向碧桂园销售总额分析

2019 年公司向碧桂园销售金额为 132,848.69 万元,约占 2019 年碧桂园采购总额的 38%,假设该等份额不增加,则 2020 年、2021 年公司向碧桂园销售瓷砖的金额将达到 18.75 亿元、26.29 亿元。

公司目前尚未向碧桂园销售卫生洁具产品,假设公司取得碧桂园 5%的份额,则 2020 年、2021 年公司向碧桂园销售洁具产品的销售金额将达到 1.50 亿元、2.11 亿元。

碧桂园现有的原材料采购系定期通过招投标确定供应商名录,并与之签署采购框架协议,由碧桂园及控制体系内的各主体在框架协议范围内另行签署具体采购订单。根据碧桂园 2020 年 7 月 14 日出具的《关于深圳市碧桂园创新投资有限公司参与帝欧家居股份有限公司非公开发行股票之专项说明》(以下简称“《专项说明》”),帝欧家居本次非公开发行股票获得审批通过后,碧桂园将积极调动自身及能控制的其他关联方资源,围绕《战略合作暨非公开发行股份认购协议》的内容,增强与帝欧家居及其能控制的其他关联方在设计研发和产品销售等领域的战略合作,在现有合作的基础上,为其引入领先的市场和渠道资源;另外,对于帝欧家居推出的新产品、新品类,同等条件下碧桂园将优先选用。基于上述假设和分析,作为碧桂园瓷砖及洁具品类的核心供应商,仅在公司现有的主要产品瓷砖和卫浴产品销售领域,2020 年、2021 年,公司向碧桂园的销售瓷砖及卫生洁具的金额合计将达到 20.25 亿元、28.40 亿元,分别较 2019 年增长 52.53%、113.85%,公司在卫生洁具、建筑陶瓷领域的销售业绩将大幅提升。

综上,碧桂园创投符合《实施细则》第七条和《发行监管问答》对战略投资者的基本要求。

（三）《战略合作暨非公开发行股份认购协议》主要内容

上市公司与碧桂园创投已于 2020 年 4 月 12 日签署具有法律约束力的《战略合作暨非公开发行股份认购协议》，就战略投资者具备的优势及其与上市公司的协同效应、双方的合作方式、合作领域、合作目标、合作期限、持股期限及未来退出安排、战略投资者股份认购安排、战略投资后参与公司经营管理安排等战略合作事项进行了约定。根据碧桂园于 2020 年 7 月 14 日出具的《专项说明》，碧桂园创投是碧桂园实际控制、从事股权投资的全资子公司，是碧桂园做出投资决策后负责实施执行的承载主体，碧桂园创投向帝欧家居投资并签署《战略合作暨非公开发行股份认购协议》经过了碧桂园的决策程序并审批同意。

《战略合作暨非公开发行股份认购协议》主要内容具体如下：

1、战略投资者具备的优势及其与上市公司的协同效应

碧桂园创投在房地产行业当中所具有的战略资源优势详见本告知函回复“问题一、一、（二）、1、发行对象在房地产开发行业具有较强的战略资源”。

上市公司凭借领先的研发能力、高品质的产品质量、立体营销渠道网络和完善的服务体系，逐渐成为卫生洁具、建筑陶瓷领域领军企业，“帝王”牌卫浴产品、“欧神诺”牌瓷砖，已广泛应用于房地产行业知名企业所开发的物业项目，同时受到终端消费者的青睐，具有稳定的市场占有率。

碧桂园创投所属碧桂园控股有限公司现有及待开发的物业项目对定制家居、高品质建筑陶瓷的需求巨大，且对新产品、新工艺、新应用场景进行不断的探索 and 追求。

碧桂园创投与上市公司在卫生洁具、建筑陶瓷领域具有相互促进的合作意义，对新产品研发、产品应用场景创新具有共同追求，且产品品牌能够相互赋能，共同提升品牌知名度。因此，双方在产品开发与应用、渠道建设与拓展、品牌增强与提升等方面具有协同效应。

2、合作方式

碧桂园创投通过认购本次非公开发行股票，成为帝欧家居持股 5% 以上的股东，同时委派 1 名董事参与上市公司的经营管理。

碧桂园创投之关联公司在新产品开发、应用场景、定制家居设计等方面向上市公司提出具体需求，上市公司提供相应的服务和产品；碧桂园创投关联公司在全国拥有众多的地产开发项目，在住宅、商场、酒店等领域进行定制卫浴产品、高端陶瓷墙地砖产品方面进行采购合作。相关业务合作的具体内容另行签署协议约定。

3、合作领域

碧桂园创投与上市公司将在公司治理、产品设计与研发、产品销售等领域开展全方位的合作。

4、合作目标

本着“长期合作、共同发展”的原则，共同推进双方在公司治理领域、产品设计与研发领域、定制卫浴和高端陶瓷墙地砖产品销售领域的战略合作事宜，以达到提升公司治理水平、提高公司内在价值、实现互利共赢的战略目标。

5、合作期限

战略合作期限为协议生效之日起 2 年，合作期满经双方协商一致可以延长。

6、持股期限及未来退出安排

碧桂园创投拟长期持有上市公司股票，承诺遵守相关法律法规关于本次发行认购股份的锁定期的规定。锁定期届满后，碧桂园创投拟减持股票的，亦将遵守中国证监会、深交所关于股东减持的相关规定，结合上市公司经营、资本运作的需要，审慎制定股票减持计划。

7、战略投资者股份认购安排

(1) 认购数量、认购方式、价格及总金额

本次非公开发行募集资金不超过 499,999,994.60 元，由碧桂园创投全额现金认购。定价基准日为本次非公开发行的董事会会议（即第四届董事会第八次会议）决议公告日。认购价格不低于定价基准日前二十个交易日甲方 A 股股票交易均价的 80%，为 18.68 元/股。

2020 年 6 月 9 日，上市公司实施完毕了 2019 年度利润分配方案，以公司

总股本 388,945,564 股为基数，向全体股东每 10 股派 0.989754 元人民币现金。上述权益分派实施完毕后，本次非公开发行股票的发价价格由 18.68 元/股调整为 18.59 元/股，发行数量根据调整后的发价价格调整为不超过 26,896,180 股。

(2) 认购股份限售安排

碧桂园创投在本次非公开发行中认购的股份，自本次非公开发行完成之日起 18 个月内不得转让。

8、战略投资后参与公司经营管理安排

在本次非公开发行完成之后，碧桂园创投将提名 1 名董事参与上市公司的经营管理工作，上市公司依法履行相应董事选举程序。

综上，上市公司与碧桂园创投已于 2020 年 4 月 12 日签署具有法律约束力战略合作协议，碧桂园创投签署该等协议已获得实际控制方碧桂园的决策和审批，碧桂园已出具《专项说明》，就战略合作事宜将积极调动自身及能控制的其他关联方资源，碧桂园创投基于“长期合作、共同发展”的原则，与上市公司进行战略合作，双方签署的战略合作协议就合作方式、合作领域、合作目标、合作期限已作出了切实可行的安排。

(四) 在已有的合作基础上，碧桂园创投给发行人带来国际国内领先的市场、渠道、品牌等战略性资源，大幅促进上市公司市场拓展，推动实现上市公司销售业绩大幅提升的保障措施

1、碧桂园创投参与帝欧家居本次非公开发行股票并签署《战略合作暨非公开发行股份认购协议》经过了其决策程序并审批同意

根据碧桂园出具的《专项说明》，碧桂园创投系碧桂园实际控制的、从事股权投资业务的全资子公司，系碧桂园做出投资决策后负责实施执行的承载主体。碧桂园创投本次参与帝欧家居非公开发行股票及签署《战略合作暨非公开发行股份认购协议》已经过碧桂园的内部决策和审批同意。

2、帝欧家居系碧桂园瓷砖及洁具品类的核心供应商

根据碧桂园出具的《专项说明》，帝欧家居系碧桂园瓷砖及洁具品类的核心供应商。帝欧家居已与碧桂园合作多年，已形成良好的合作关系，其产品质量已获得碧桂园的认可并进入核心供应商名录。碧桂园严格控制核心供应商名录数

量，将有利于保障上市公司在碧桂园的采购份额。

3、碧桂园已出具书面承诺积极协同调动资源增强与帝欧家居的战略合作

根据碧桂园出具的《专项说明》，帝欧家居本次非公开发行股票获得审批通过后，碧桂园将积极调动自身及能控制的其他关联方资源，围绕《战略合作暨非公开发行股份认购协议》的内容，增强与帝欧家居及其能控制的其他关联方在设计研发和产品销售等领域的战略合作，在现有合作的基础上，为其引入领先的市场和渠道资源。另外，对于帝欧家居推出的新产品、新品类，同等条件下碧桂园将优先选用。

综上，上述保障措施将为发行人带来国际国内领先的市场、渠道、品牌等战略性资源，大幅促进上市公司市场拓展，推动实现上市公司销售业绩大幅提升。

二、说明并披露碧桂园控股实际拥有、支配的资源与发行人业务的协同性，详细说明在本次认购对象碧桂园创投不持有碧桂园控股股份的情况下，如何保证碧桂园控股能够将其拥有的资源引入发行人，是否已经通过签署书面协议、出具书面承诺等方式，确保相关安排具有法律约束力和可执行性；

（一）碧桂园控股实际拥有、支配的资源与发行人业务的协同性

碧桂园创投在房地产行业当中所具有的战略资源优势详见本告知函回复“问题一、一、（二）、1、发行对象在房地产开发行业具有较强的战略资源”。

碧桂园创投所属碧桂园控股有限公司现有及待开发的物业项目对定制家居、高品质建筑陶瓷的需求巨大，且对新产品、新工艺、新应用场景进行不断的探索 and 追求。

上市公司凭借领先的研发能力、高品质的产品质量、立体营销渠道网络和完善的服务体系，逐渐成为卫生洁具、建筑陶瓷领域领军企业，“帝王”牌卫浴产品、“欧神诺”牌瓷砖，已广泛应用于房地产行业知名企业所开发的物业项目，同时受到终端消费者的青睐，具有稳定的市场占有率。

碧桂园创投与上市公司在卫生洁具、建筑陶瓷领域具有相互促进的合作意义，对新产品研发、产品应用场景创新具有共同追求，且产品品牌能够相互赋能，共同提升品牌知名度。因此，双方在产品开发与应用、渠道建设与拓展、品牌增强与提升等方面具有协同效应。

（二）履行《战略合作暨非公开发行股份认购协议》的保障措施

2020年7月14日，碧桂园已出具《专项说明》，确保战略合作协议相关安排的可行性，具体内容如下：

“一、碧桂园创投由“碧桂园控股”（代码02007.HK）实际控制，是本公司合并报表范围内从事股权投资的全资子公司，是本公司做出投资决策后负责实施的承载主体。

二、碧桂园创投向帝欧家居投资并签署《战略合作暨非公开发行股份认购协议》经过了本公司的决策程序并审批同意；本公司与帝欧家居子公司佛山欧神诺陶瓷股份有限公司签署有《采购框架协议》，2019年帝欧家居来自本公司及所控制关联企业的销售收入为13.28亿元。

三、本公司现有的原材料采购系定期通过招投标确定供应商名录，并与之签署采购框架协议，由本公司及控制体系内的各主体在框架协议范围内另行签署具体采购订单。本公司严格控制核心供应商名录数量，帝欧家居系本公司瓷砖及洁具品类的核心供应商。帝欧家居本次非公开发行股票获得审批通过后，本公司将积极调动自身及能控制的其他关联方资源，围绕《战略合作暨非公开发行股份认购协议》的内容，增强与帝欧家居及其能控制的其他关联方在设计研发和产品销售等领域的战略合作，在现有合作的基础上，为其引入领先的市场和渠道资源。另外，对于帝欧家居推出的新产品、新品类，同等条件下本公司将优先选用。

四、本次非公开发行股份完成后，本公司将根据《战略合作暨非公开发行股份认购协议》的约定，按照内部管理程序授权碧桂园创投向帝欧家居委派1名董事参与帝欧家居的公司治理，该名董事在任职期间内不再兼任其他同行业上市公司的董事职务且与拟委派至其他同行业上市公司的董事之间不存在隶属管理关系，根据本公司对外投资管理的内部管理要求独立开展工作；董事履职后将严格按照帝欧家居相关管理制度的要求履行职责，避免利益冲突。

五、碧桂园创投本次认购资金完全为其自有资金，在其资金不足认购的情况下，本公司承诺以自有资金内部调拨方式保障其认购资金充足。本公司保证认购本次非公开发行股票的资金为合法自有资金，不存在对外募集、代持、信托持股、委托持股、分级收益等结构化安排。”

综上，作为碧桂园创投的实际控制方，碧桂园已出具相关说明，其将按照战略合作协议的约定为上市公司引入领先的市场和渠道资源，上述说明能够确保战略合作协议相关安排的可行性。

三、说明并披露碧桂园创投同时投资发行人及蒙娜丽莎的资金来源系自有资金、借入资金，还是募集资金，是否存在对外募集、代持、结构化安排，其认购此次非公开发行股份是否符合监管要求

2020年4月12日，碧桂园创投已出具承诺，认购本次非公开发行股票的资金为其合法自有资金和/或自筹资金，不存在对外募集、代持、信托持股、委托持股、分级收益等结构化安排；不存在直接或间接使用上市公司及其关联方、主承销商资金的情形；不存在接受上市公司及其关联方、主承销商提供的财务资助、补偿、承诺收益或者其他协议安排的情形。

2020年4月12日，上市公司及其控股股东、实际控制人、主要股东已出具承诺，上市公司及其控股股东、实际控制人、主要股东不存在向发行对象作出保底保收益或变相保底保收益承诺的情形；上市公司及其控股股东、实际控制人、主要股东不存在直接或通过利益相关方向发行对象提供财务资助或者补偿的情形。

2020年7月14日，碧桂园作为碧桂园创投的实际控制方，已出具《专项说明》。根据说明，碧桂园创投本次认购资金完全为其自有资金，在其资金不足认购的情况下，碧桂园承诺以自有资金内部调拨方式保障其认购资金充足。碧桂园保证认购本次非公开发行股票的资金为合法自有资金，不存在对外募集、代持、信托持股、委托持股、分级收益等结构化安排。

综上，碧桂园创投本次认购的资金来源为自有和/或自筹资金，不存在对外募集、代持、信托持股、委托持股、分级收益等结构化安排，符合监管要求。

四、说明并披露在碧桂园控股向发行人和蒙娜丽莎均派有董事的情况下发行人防范利益冲突的措施

本次非公开发行完成后，碧桂园创投将向公司提名1名董事参与公司经营管理。根据碧桂园出具的《专项说明》，本次非公开发行股份完成后，碧桂园将根据《战略合作暨非公开发行股份认购协议》的约定，按照内部管理程序授权碧桂

园创投向帝欧家居委派 1 名董事参与帝欧家居的公司治理,该名董事在任职期间内不再兼任其他同行业上市公司的董事职务且与拟委派至其他同行业上市公司的董事之间不存在隶属管理关系,根据碧桂园对外投资管理的内部管理要求独立开展工作;董事履职后将严格按照帝欧家居相关管理制度的要求履行职责,避免利益冲突。

公司已建立了完善的《信息披露管理制度》,能够及时、准确、完整的向市场公开披露应披露的信息;此外,本次非公开发行完成后,碧桂园与公司的业务将构成关联交易,公司将严格按照《公司章程》、《董事会议事规则》、《股东大会议事规则》、《独立董事工作制度》及《关联交易制度》的要求履行审议程序。

五、说明发行人是否会对碧桂园形成重大依赖,如有是否应作特别风险提示

本次发行前,公司与碧桂园保持长期的业务合作关系,主要基于双方签署的《采购框架协议》,公司向碧桂园及其下属公司销售瓷砖。2018 年、2019 年和 2020 年 1-3 月,公司对碧桂园的销售收入分别为 204,055.51 万元、132,848.69 万元和 23,215.74 万元,占营业收入的比例分别为 47.36%、23.85%和 29.26%。

公司子公司欧神诺凭借其多年来累积的综合服务能力和完整的服务体系等先发优势,在下游房地产开发行业赢得了房地产龙头企业的青睐,成为龙头企业优质供应商,除碧桂园外,公司主要客户还包括万科、恒大、富力等知名房地产开发商。欧神诺在行业内深耕多年,与主要客户保持长期、稳定的合作关系,不存在对单个客户收入占比超过 50%的情形,因此公司对碧桂园不存在重大依赖。

公司已在《2020 年度非公开发行 A 股股票预案(修订稿)》之“第五节 董事会关于本次发行对公司影响的讨论与分析”之“六、本次股票发行相关的风险说明”之“(三) 财务风险”之“5、客户集中风险”中披露如下:

“报告期内,公司前五大客户收入总额占当期营业收入的比例分别为 14.77%、59.13%、37.37%和 44.61%,客户集中度相对较高;根据公司与碧桂园创投签署的《战略合作暨非公开发行股份认购协议》,本次发行完成后,公司将与碧桂园创投关联公司在高端陶瓷墙地砖产品供货方面开展合作,公司客户集中

度可能进一步提升。若公司个别或部分主要客户因行业风险、意外事件等原因出现经营困难、财务情况恶化等情形，公司的经营业绩等将会受到一定程度的不利影响”。

六、中介机构的核查程序及核查意见

保荐机构及律师查阅了发行人本次申请非公开发行股票引入战略投资者的股份认购协议，查阅发行人的相关会议文件、信息披露文件，取得碧桂园创投、上市公司及其控股股东、实际控制人、主要股东所出具的相关承诺，取得碧桂园出具的专项说明，参与发行人与战略投资者的协议谈判过程，了解各方的签约意愿及条款的签订背景，与发行人实际控制人及相关高级管理人员进行交流，了解发行人引入战略投资者的原因及未来发展规划。

经核查，保荐机构及律师认为：碧桂园创投符合战略投资者的基本条件，并已与发行人签订具有法律约束力的战略合作协议，对给发行人带来国际国内领先的市场、渠道、品牌等战略资源、大幅促进上市公司市场拓展、推动实现上市公司销售业绩大幅提升涉及的相关内容作出了切实可行的战略合作安排；碧桂园实际拥有、支配的资源与发行人业务具有相应的协同性，碧桂园已出具书面说明确保《战略合作暨非公开发行股票认购协议》相关安排的可执行性；碧桂园创投投资公司的资金来源系自有资金或自筹资金，不存在对外募集、代持、结构化安排，其认购本次非公开发行股票符合监管要求；碧桂园已出具书面说明，将采取相应利益冲突防范措施，避免在碧桂园创投向公司和其他同行业上市公司均派有董事的情况下产生利益冲突；发行人不会对碧桂园形成重大依赖。

问题二

关于应收款项。2020 年一季度，发行人向关联方广东赛因迪科技股份有限公司采购设备、材料的交易额为 209.95 万元，应收关联方广东赛因迪科技股份有限公司款项中，预付账款为 27.85 万元，其他非流动资产为 236.28 万元；使用权受到限制的应收账款余额为 15,180.81 万元。

请发行人说明：

(1) 应收关联方广东赛因迪科技股份有限公司款项的具体情况，是否属于关联方资金占用。(2) 关于应收账款质押的内部管控机制是否健全。

请保荐机构、发行人会计师进行核查并发表核查意见。

回复：

一、应收关联方广东赛因迪科技股份有限公司款项的具体情况，是否属于关联方资金占用

(一) 应收广东赛因迪科技股份有限公司款项具体情况

1、2020年1-3月与广东赛因迪科技股份有限公司关联交易情况

2020年1-3月公司向关联方广东赛因迪科技股份有限公司（以下简称“广东赛因迪”）采购设备、材料的交易额为209.95万元，主要为欧神诺及欧神诺子公司自广东赛因迪采购设备、陶机配件、五金物料等，具体明细如下：

单位：万元

序号	采购主体	金额	内容
1	欧神诺	2.27	五金物料采购
2	景德镇欧神诺	8.47	陶机配件采购
3		198.85	C3线磨边及分选包装设备采购
4	广西欧神诺	0.36	五金物料采购
合计		209.95	-

注：以上均为不含税金额。

2020年2月9日，公司第四届董事会第五次会议审议通过《关于2020年度日常关联交易预计的议案》，预计2020年度欧神诺与广东赛因迪日常关联交易金额不超过4,200万元，相关关联董事回避表决，独立董事发表了事前认可意见和独立意见。2020年1-3月公司与广东赛因迪的关联交易金额为209.95万，未超出董事会授权范围。

2、应收广东赛因迪科技股份有限公司款项具体情况

截至2020年3月31日，公司应收广东赛因迪款项中，预付账款为27.85万元，其他非流动资产为236.28万元，具体情况如下：

单位：万元

核算科目	2019.12.31		本期增加		本期减少		2020.3.31
	金额	事项	金额	事项	金额	事项	金额
预付账款	5.12	预付脱硫塔年终维修合同款	-	-	5.12	已提供维修工程服务	-

		注1					
	-	-	34.80	预付维修款 ^{注3}	-	-	34.80
	-	-	-	-	6.95	应付账款重分类	-6.95
小计	5.12	-	34.80	-	12.07	-	27.85
其他 非流 动资 产	35.64	预付设备款 ^{注2}	-	-	-	-	35.64
	-0.19	应付刮平机等 设备款重分类	-	-	2.27	增加相关设备采购	-2.45
	-	-	224.70	预付设备款 ^{注4}	-	-	224.70
	-	-	-	-	21.60	应付抛光线等设备 款项重分类	-21.60
小计	35.45	-	224.70	-	23.87	-	236.28

注1：根据《2019年脱硫塔年终维修工程合同》，景德镇欧神诺2019年12月预付5.12万维修款项，该项目目前已完工。

注2：根据欧神诺与广东赛因迪签订的《磨边机机架采购合同》，欧神诺预付其35.64万，该项目目前已完工；

注3：根据广西欧神诺与广东赛因迪签订的《仿古抛光线打包改造买卖合同》，广西欧神诺于2020年1月预付34.80万，该项目目前已完工；

注4：根据景德镇欧神诺与广东赛因迪签订的《C3线磨边及分选包装设备采购合同》，景德镇欧神诺于2020年3月预付224.70万，该项目目前已实际投入使用。

综上，2020年3月末公司应收广东赛因迪款项均有真实的业务背景，系按照业务合同的约定付款，截至目前相关采购设备、改造项目已交付或完工，不属于关联方资金占用。

（二）应收广东赛因迪科技股份有限公司款项不属于关联方资金占用

公司建立了健全的关联交易内部控制制度，相关关联交易需经董事会或股东大会审议，能够有效防范控股股东及关联方占用上市公司资金的行为。

经核查，公司2020年1-3月与广东赛因迪的关联交易在董事会授权范围内，2020年3月末对其应收款项均系正常的业务往来形成，不属于关联方资金占用。

二、关于应收账款质押的内部管控机制是否健全

（一）使用权受到限制的应收账款情况

2018年5月7日，欧神诺与汇丰银行（中国）有限公司佛山三水支行（以下简称“汇丰三水支行”）签订《应收账款质押协议》，约定欧神诺以其享有的应收账款为自汇丰三水支行取得的银行短期借款提供质押担保，银行借款期间为2018年3月20日至2023年3月20日，最高债务金额为22,000.00万元。

欧神诺在日常经营过程中，在最高债务金额内，根据日常资金需求经财务负责人批准后向汇丰银行申请应收账款质押贷款，汇丰银行审核通过后予以贷款。截至 2020 年 3 月 31 日，出质的应收账款余额为 15,180.81 万元，对应的短期借款金额为 12,810.03 万元，未超出汇丰银行授予欧神诺的最高债务金额。具体申请及贷款情况如下：

单位：万元

序号	放款时间	借款金额	出质的应收账款金额
1	2019.11.07	3,000.00	3,585.67
2	2019.11.20	2,000.00	2,362.60
3	2019.11.26	850.03	1,000.23
4	2019.11.29	5,000.00	5,887.71
5	2020.01.02	1,960.00	2,344.61
合计		12,810.03	15,180.81

上述出质的应收账款涉及 48 家客户，具体如下：

单位：万元

序号	客户名称	金额	应收账款形成原因
1	广东诚加装饰设计工程有限公司	4,941.75	销售瓷砖
2	深圳市奇信建设集团股份有限公司	1,270.93	销售瓷砖
3	广东腾越建筑工程有限公司	1,210.33	销售瓷砖
4	江门市乐家装饰工程有限公司	1,087.55	销售瓷砖
5	广东俊艺装饰工程有限公司	1,062.87	销售瓷砖
6	江苏金土木建设集团有限公司	888.12	销售瓷砖
7	深圳市宝鹰建设集团股份有限公司	601.42	销售瓷砖
8	四川省第六建筑有限公司	576.47	销售瓷砖
9	深圳市立捷装饰设计工程有限公司	575.81	销售瓷砖
10	东莞市景润装饰有限公司	466.28	销售瓷砖
11	东莞雅剑装饰有限公司	405.38	销售瓷砖
12	山东省金坤城工程建设有限公司	346.51	销售瓷砖
13	江苏泽佑建设工程有限公司	312.35	销售瓷砖
14	江苏国纳建设工程有限公司	208.32	销售瓷砖
15	江苏启安建设集团有限公司	207.50	销售瓷砖
16	中大建设股份有限公司	207.39	销售瓷砖
17	广州森洪装饰工程有限公司	140.04	销售瓷砖

18	利达装饰集团有限公司	116.92	销售瓷砖
19	江苏奥群建设有限公司	80.11	销售瓷砖
20	深圳市中建南方建设集团有限公司上海第一分公司	53.59	销售瓷砖
21	广东新拓展建筑工程有限公司	45.57	销售瓷砖
22	沈阳腾越建筑工程有限公司	40.20	销售瓷砖
23	睢宁碧桂园房地产开发有限公司	38.30	销售瓷砖
24	钟祥碧桂园房地产开发有限公司	36.56	销售瓷砖
25	贵州仁怀碧桂园房地产开发有限公司	31.19	销售瓷砖
26	中元建设集团股份有限公司	30.73	销售瓷砖
27	广东润民建安工程有限公司	23.52	销售瓷砖
28	深圳市创想建筑装饰工程有限公司	18.97	销售瓷砖
29	深圳市艺涛装饰设计工程有限公司	18.75	销售瓷砖
30	海南陵水碧桂园润达投资置业有限责任公司	17.29	销售瓷砖
31	六安碧桂园和合房地产开发有限公司	16.51	销售瓷砖
32	句容碧桂园房地产开发有限公司	15.90	销售瓷砖
33	河南六建建筑集团有限公司	15.09	销售瓷砖
34	平顶山碧海置业有限公司	12.80	销售瓷砖
35	亳州碧桂园九州房地产开发有限公司	8.03	销售瓷砖
36	广东大城建设集团有限公司	6.96	销售瓷砖
37	韶关市碧桂园房地产开发有限公司	6.57	销售瓷砖
38	成龙建设集团有限公司	6.38	销售瓷砖
39	宝应碧桂园房地产开发有限公司	5.36	销售瓷砖
40	六安碧桂园嘉禾房地产开发有限公司	4.24	销售瓷砖
41	绥阳碧桂园房地产开发有限公司	4.15	销售瓷砖
42	汝州碧桂园房地产开发有限公司	3.90	销售瓷砖
43	佛山市业兴艺设计工程有限公司	3.37	销售瓷砖
44	清远碧桂园新亚房地产开发有限公司	3.25	销售瓷砖
45	湖北天宇建设有限公司	2.81	销售瓷砖
46	海口碧桂园置业开发有限公司	2.13	销售瓷砖
47	英德市碧桂园房地产开发有限公司	1.59	销售瓷砖
48	阳山碧桂园房地产开发有限公司	1.04	销售瓷砖
合计		15,180.81	

(二) 公司建立了健全的应收账款质押内部管控机制并严格执行

公司及各子公司每年制定资金使用计划及银行综合授信额度申请计划,根据《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《投融资管理制度》《对外担保制度》的相关规定,分别报各子公司总经理、董事会审批后,提交公司股东大会审议通过。公司及各子公司根据股东大会审批的额度,在授权范围内办理日常经营相关的银行借款、担保事宜。

公司使用权受限的应收账款均系欧神诺以其对客户享有的应收账款为公司在银行等金融机构的借款提供质押保证,系欧神诺根据《投融资管理制度》等内部管理制度的规定,由欧神诺财务部在股东大会的授权额度内,在日常经营过程中根据实际经营需要,报欧神诺财务总监批准后负责具体执行。

截至 2020 年 3 月 31 日,公司与汇丰三水支行签订的应收账款质押协议及具体贷款申请均按照上述管控机制履行了审核程序。

经核查,公司建立了健全的应收账款质押内部管控机制且得到有效执行。

三、中介机构的核查程序及核查意见

保荐机构及会计师查阅了发行人及其子公司关联交易合同、支付凭证;查阅预付账款、其他非流动资产科目明细表,了解合同履行及项目进展情况;查阅应收账款质押合同、明细表;查阅应收账款质押内部管理制度,测试其执行情况。

经核查,保荐机构及会计师认为:应收关联方广东赛因迪科技股份有限公司款项均系正常的业务往来产生的,不属于关联方资金占用,公司应收账款质押的内部管控机制健全并严格有效执行。

(以下无正文)

（本页无正文，为帝欧家居股份有限公司《关于请做好帝欧家居非公开发行股票申请发审委会议准备工作的函的回复》之签字盖章页）

帝欧家居股份有限公司

2020年7月16日

（本页无正文，为华西证券股份有限公司《关于请做好帝欧家居非公开发行股票申请发审委会议准备工作的函的回复》之签字盖章页）

保荐代表人：

袁宗

方维

华西证券股份有限公司

2020年7月16日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读帝欧家居股份有限公司本次告知函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，告知函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长签字：

蔡秋全

华西证券股份有限公司

2020年7月16日