证券代码:002723 证券简称:金莱特

关于广东金莱特电器股份有限公司2020年度非公开发行股票申请文件反馈意见的回复(修订稿)

保荐机构(主承销商)

国泰君安证券股份有限公司 GUOTAI JUNAN SECURITIES CO., LTD.

二〇二〇年十二月

尊敬的中国证券监督管理委员会:

贵会行政许可项目审查一次反馈意见通知书203022号《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》(以下简称"《反馈意见》")已收悉。在收悉《反馈意见》后,广东金莱特电器股份有限公司(以下简称"金莱特"、"公司"、或"申请人")会同国泰君安证券股份有限公司(以下简称"国泰君安"或"保荐机构")与北京市天元律师事务所(以下简称"律师"),就《反馈意见》中提出的问题,逐一进行落实。现将《反馈意见》有关问题的落实情况汇报如下:

本反馈意见回复所用释义与《国泰君安证券股份有限公司关于广东金莱特电器股份有限公司2020年度非公开发行股票之尽职调查报告》保持一致。所用字体对应内容如下:

反馈意见所列问题	黑体(加粗)
对反馈意见所列问题的回复	宋体
对前次反馈意见的补充	楷体(加粗)

本反馈意见回复中若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况,为四舍五入原因造成。

问题1

最近三年一期,作为申请人主要产品的照明风扇类电器毛利率波动较大。2017年至2020年1-6月分别为9.65%、7.85%、17.07%以及15.90%。请申请人具体说明毛利率大幅波动的原因及合理性,请保荐机构核查。

问题答复

公司最近三年一期照明风扇类电器单位售价与单位成本的变化导致了毛利率的波动,具体的影响因素包括产品结构调整、汇率波动、市场拓展以及季节性因素等,具体如下:

单位:元/台

项目		2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
单位售价	a	22.06	16.24	17.50	15.69
单位材料	b	12.97	10.64	12.78	11.09
单位工费	c	5.58	2.83	3.35	3.09
单位成本	d=b+c	18.55	13.47	16.13	14.18
毛利率	e=1-d/a	15.90%	17.07%	7.85%	9.65%

2018年因为产品结构调整与汇率因素使得单位售价有所增长,但是单位成本的增幅高于单位售价,因此毛利率从2017年内的9.65%下降至7.85%。2019年公司在拓展国内市场过程中单位售价有所下降,但当年公司加强采购管理后单位成本大幅度下降,因此毛利率提升至17.07%。2020年1-6月公司的毛利率与同比保持稳定,单位售价与单位成本上升主要是因为上半年是风扇销售的旺季,风扇产品的整体价格与成本高于照明类产品。

单位售价与单位成本的变动原因分析如下:

一、单位售价变动分析

单位售价的变动主要与产品构成相关,而产品的构成受到不同期间销售策略与市场需求的影响,另外汇率也会对单位售价有一定的影响,具体如下:

单位:元/台

项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
单位售价	22.06	16.24	17.50	15.69
增加额	5.82	-1.26	1.81	N/A
增幅	35.84%	-7.20%	11.54%	N/A

2018年单位售价提高,增幅11.54%,系从2018年开始公司调整了定价策略,缩减了定价偏低的手电类产品的销售,因此单位售价上升;另一方面是因为当年美元汇率从2月初的6.29持续上涨至年末的6.86,累计涨幅9.06%,而年度内公司产品的美元定价基本保持稳定,折算成人民币后单位售价上升。

2019年单位售价降低,降幅7.20%,一方面是因为公司原本以单价相对较高的传统风扇为主,但随着产品与客户结构的多元化调整,定价较低但毛利率更具竞争力的时尚迷你风扇的销量不断增长,因此拉低了平均单价。另一方面,公司在2019年加大了风扇散件的销售,也同样因此拉低了单位售价。

2020年1-6月单位售价提升主要是因为单价较高的风扇类电器产品的销售占比较高,造成上述情况是由于上半年通常是风扇销售的旺季(夏季来临前为经销商向公司采购风扇产品的旺季)。

二、单位成本变动分析

单位成本的变动主要与材料采购价格的变化相关,而材料的采购价格主要受到公司内部成本管控和市价波动的影响,另外产品销售结构的变化也会导致单位成本的波动,具体如下:

单位:元/台

项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
单位成本				
单位成本	18.55	13.47	16.13	14.18
变动金额	5.08	-2.66	1.95	N/A
变动幅度	37.71%	-16.49%	13.75%	N/A
单位材料				
单位材料	12.97	10.64	12.78	11.09
变动金额	2.33	-2.14	1.69	N/A
变动幅度	21.90%	-16.74%	15.24%	N/A
单位工费				
单位工费	5.58	2.83	3.35	3.09
变动金额	2.75	-0.52	0.26	N/A
变动幅度	97.17%	-15.52%	8.41%	N/A

2018年单位成本提高了1.95元/台,增幅达到13.75%,其中单位材料增加1.69元/台,增幅15.24%,主要由于2018年公司聚焦于治理层与管理层的调整、客户质量优化等事宜,成本管控力度相对不足,各项原材料的单位采购价格同比都有显著的上升,如主要原材料中电池单位采购价格增长15.15%,米料增长2.18%。,因此主要原材料的单位采购成本增长,相应地单位成本增幅较大。

2019年单位成本得到有效控制,每台减少2.66元,降幅达到16.49%,这主要依靠对原材料采购的有效管控与渠道优化,如主要原材料中米料下降16.79%,从原本的代理商采购优化为直接向中石化下属企业采购。另外随着全市场电池产能的扩大,相应地电池均价下行,电池单位采购价格下降6.73%。

2020年1-6月,米料的采购均价已基本企稳,但电池的采购均价有所下行,降低了10.34%,但单位成本较2019年全年大幅增长主要是因为销售产品结构变化所致。2020年上半年,因业务的季节性因素,单价与成本较高的风扇类商品销量显著大于单价与成本较低的移动扇明类产品。

报告期内主要原材料的单位采购价格变动情况如下:

项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
米料(元/公斤)	10.57	10.51	12.63	12.36
变动幅度	0.57%	-16.79%	2.18%	
电池(元/个)	2.86	3.19	3.42	2.97
变动幅度	-10.34%	-6.73%	15.15%	

2017年至2019年单位工费从3.09元/台降至2.83元/台,主要是公司缩减了员工规模,员工人数从2017年末的1,745人,降低至2019年末的1,328人,提高了生产组织的效率,相应的制造费用降低。

三、保荐机构核查意见

保荐机构的核查过程如下:

1、分析申请人报告期内相关产品的销售与成本数据;

2、与管理层进行讨论报告期内产品结构、市场拓展策略、汇率变化、采购管理模式以及生产人员管理等内容;

经核查,保荐机构认为:最近三年一期,作为申请人主要产品的照明风扇类电器毛利率波动原因合理。

问题2

2019年申请人开始经营工程施工业务,全年收入5600余万元,本次拟通过非公开发行募集资金1.4亿元用于工程设备购置。请申请人具体说明工程施工业务与主营业务的关系,请结合该业务的发展规划、增长预期,分析说明购置1.4亿元工程设备是否与经营规模相符,请具体说明本次拟购置的设备的名称及用途,并说明设备购置后预计折旧是否可能对公司盈利状况产生重大影响。请保荐机构核查并发表意见。

问题答复

一、工程施工业务与主营业务的关系

公司在2019年底以1.5亿元对价收购了国海建设,将主营业务从小家电生产制造拓展至工程施工领域,因此工程施工业务是主营业务的组成部分。

公司收购国海建设时,其原控股股东姜旭先生对国海建设2020年至2022年进行了业绩承诺,分别为净利润不低于2000万、3000万和5000万,工程施工业务有利于提升公司收入规模与盈利水平。2020年上半年,公司小家电出口业务受到新冠疫情影响,收入同比出现下降,但同期国海建设的工程施工业务有效缓解了家电出口业务下滑的风险。

二、工程施工业务的发展规划、增长预期

工程施工业务一方面以完成2020年至2022年业绩承诺为基础,主要目标是承接市政工程、资信情况良好企业的业务,同时导入上市公司规范化的管理运作体系,进一步加大在市场中的影响力,提升业务的规模与规范性。

针对上述规划与目标,国海建设目被收购以来,在业绩方面:预计2020年实现营业收入约3.89亿元,实现净利润2,000万元以上,将如期完成2020年业绩承诺。在业务拓展方面:2020年6月,国海建设中标九江市文化旅游发展集团有限公司(九江市国资委下属企业)发包的"长虹大道两侧建筑立面整治及管线下地项目(一标段)设计施工总承包"项目,项目金额为2.05亿元;另外,目前已有预计金额4.6亿元项目有较大概率中标,目标客户均为上市公司下属子公司。国海建设未来业绩预期良好。

三、购置1.4亿元设备的具体内容、合理性以及对公司盈利的影响

1、购置1.4亿元设备的具体内容

公司安全与智能化工程设备购置项目中设备购置的预算金额为14,850.46万元,拟以1.4亿元募集资金进行采购,不足部分以自有资金补足。上述设备主要是由盘扣式新型脚手架、塔吊以及安全监控设备构成,其中盘扣式脚手架的金额与占比最大为1.3亿元,共计2万吨,具体内容如下:

单位:万元

序号	投资内容	设备数量(吨、台、个、套)	单价(万元/吨/台/个/套)	投资总额
一	通用工程设备			14,200.00
1	盘扣式新型脚手架	20,000.00	0.65	13,000.00
2	塔吊	25	48.00	1,200.00
二	安全监控设备			502.82
(一)	监控中心显示系统			203.00
1	监控中心大屏	1	200.00	200.00
2	大屏处理器	1	3.00	3.00
(二)	监控中心音频系统			43.00
1	音箱			10.00
2	话筒			18.00
3	中控矩阵	1	15.00	15.00
(三)	视频会议系统			220.00
1	总部MCU	1	150.00	150.00
2	会管服务器	1	6.00	6.00
3	无纸化会议系统	1	54.00	54.00
4	视频终端			10.00
(四)	视频监控系统			9.00
1	海康解码服务器	1	9.00	9.00
(五)	存储系统			27.82
1	音视频存储服务器	1	8.00	8.00
2	操作系统	1	0.52	0.52
3	数据库	1	2.30	2.30
4	磁盘阵列	1	15.80	15.80
5	核心交换	1	1.20	1.20
三	施工现场设备			147.64
1	监控智能球机	30	1.55	46.50
2	监控枪机	120	0.05	5.40
3	无线网桥	30	0.15	4.50
4	硬盘录像机	12	0.12	1.44
5	硬盘	12	0.10	1.20
6	视频会议终端	12	6.80	81.60
7	交换机			1.00
8	系统施工费			6.00
合计				14,850.46

2、购置上述设备的合理性以及对公司盈利的影响

购置安全监控设备主要是为了对施工现场进行更为直接与有效的监控,避免安全事故,设备采购金额为502.82万元,占总投资的比例较小,主要内容是屏幕、摄像头、计算机软硬件等。

购置20,000吨盘扣式新型脚手架、25台塔吊是出于公司业务扩张与安全管理的需要,预计有利于提升公司的盈利能力,具体如下:

(1)采购盘扣式新型脚手架是安全施工的需要

自2019年10月1日起,上海、重庆、温州、苏州等地的住建部陆续发文,要求在工程项目中禁用整体性差的扣件式钢管悬挑脚手架,改用承插型盘扣式钢管脚手架,尽可能地消除安全隐患。同时,招标方在制定工程项目验收标准时,亦逐步提高安全、质量、性能、健康、节能等强制性指标要求,除考察竞标企业的资质等级与过往业绩以外,愈发重视竞标企业的施工机械装备水平与工程质量管理能力,促使越来越多的建筑企业加快淘汰老化、不达标的工程设备,调整工程项目设备方案,适度提高目有设备在施工过程中的使用比重。

(2)脚手架租赁开支不断增加

国海建设目前有正在实施的三个工程项目计划使用脚手架数量为11,200吨,具体如下:

项目	脚手架用量	工程进度
南昌-1927风情街项目	1,700吨	2022年结束,目前租赁,后续改自有设备
萍乡-尚贤苑项目	2,000吨	2022年结束,目前租赁,后续改自有设备
九江-长虹街改造项目	7,500吨	2020年底结束,全部租赁
合计	11,200吨	

国海建设正在实施的相关项目已使用11,200吨脚手架,未来随着业务规模的扩大,脚手架的用量预计将相应增长。

国海建设目前正在投标且中标概率较大的项目预计脚手架用量为4,370吨,具体如下:

单位:万元、吨

地区	项目名称	预计金额	项目甲方	脚手架用量	项目进度
南昌	某商业广场	20,000	某上市房地产企业全资子公司	1,900	预计2021年1月初开标
南昌	某商业广场	26,000	某上市房地产企业全资子公司	2,470	预计2021年1月中下旬开标
合计		46,000		4,370	

综上,国海建设目前在执行项目脚手架用量为3,700吨(已扣除预计在募集资金到账前将完工的"长虹街改造项目"的脚手架用量),储备项目脚手架用量为4,370吨,上述项目合计用量预计为8,070吨,已占拟采购脚手架数量比例为40.35%,未来随着业务的不断扩张、脚手架的用量还将进一步增长。

(3)塔吊设备使用计划

上述1.4亿元工程设备采购中还包括1,200万元,计25台塔吊设备。目前国海建设工程实施中仍通过租赁使用的塔吊设备为7台,预计2021年工程建设中需使用的塔吊设备为28台。上述工程设备采购后,国海建设将减少对外租赁的数量。

因此,购置上述1.4亿元工程设备具有合理性,与经营规模相符。

(3)相关设备折旧对业绩的影响

盘扣式脚手架与塔吊是工程施工中的通用型设备,国海建设每年用于租赁脚手架与塔吊的费用开支持续增长,具体如下:

单位:万元

项目	2021年(预测)	2020年(预测)	2020年1-6月	2019年
工程施工收入	70,000	38,900	5,973.40	5,603.15
脚手架与塔吊租赁成本	2,630	1,278	240.00	-

根据测算,上述设备购置后每年增加折旧金额为1,376.09万元,2020年预计全年脚手架与塔吊租赁开支为1,278万元,与上述折增的折旧成本基本相当。随着2021年业务与收入规模的增加,脚手架的预计租赁开支将超过新购置设备的折旧。上述折旧金额的具体计算过程如下:

单位:万元

项目		金额	说明
通用工程设备年折旧额			
通用工程设备投资额	a	14,200.00	
设备原值	b=a/(1+13%)	12,566.37	
年折旧额	c=b*9.50%	1,193.81	通用工程设备预计残值率5%,折旧年限10年,年折旧率为9.50%
安全监控设备与施工现场设备年折旧额			
安全监控设备与施工现场设备投资额	d	650.46	
设备原值	e=d/(1+13%)	575.63	
年折旧额	f=e*31.67%	182.28	上述设备构成绝大部分是电子设备,预计残值率5%,折旧年限3年,年折旧率为31.67%
折旧摊销总计			
合计	g=c+f	1,376.09	

因此,相关设备折旧不会对公司业绩产生重大不利影响。

四、保荐机构核查意见

保荐机构的核查过程如下:

1、核查并分析国海建设在执行项目、投标项目进度、脚手架与塔吊的用量和租赁费用;

2、核查工程设备购置清单;

3、核查并分析国家关于使用盘扣式脚手架的政策。

经核查,保荐机构认为:购置1.4亿元工程设备与经营规模相符,设备购置后预计折旧不会申请人的盈利状况产生重大不利影响。

问题3

请申请人补充说明截止三季度末,小家电业务海外销售的恢复情况。请说明受疫情影响公司海外业务下滑,与受疫情影响国内部分行业出口订单有所增长的情况是否相符。请保荐机构核查。

问题答复

一、公司截止三季度小家电海外销售业务已恢复

公司2020年第三季度小家电的海外销售已恢复至疫情前的水平,同比增加1,352.18万元,增幅9.45%,具体如下:

单位:万元

项目	2020年7-9月	2019年7-9月	变化金额	变化幅度
风扇类销售	3,957.99	3,771.25	186.74	4.95%
照明类销售	10,607.07	9,816.49	790.58	8.05%
其他类销售	1,099.84	724.98	374.86	51.71%
合计	15,664.90	14,312.72	1,352.18	9.45%

公司在今年1-9月与1-6月小家电海外销售数据显示,上半年的降幅为18.39%,而到前三季度降幅已经收窄到9.62%,具体如下:

单位:万元

项目	2020年1-9月	2019年1-9月	变化金额	变化幅度
小家电销售	41,077.11	45,450.02	-4,372.91	-9.62%
项目	2020年1-6月	2019年1-6月	变化金额	变化幅度
小家电销售	25,412.21	31,137.3	-5,725.09	-18.39%

二、疫情对国内部分行业出口订单的影响

根据相关行业新闻,受到疫情影响,国内小家电出口回暖主要是三方面因素,具体分析如下:

一是"海外进口节奏的变化"即上半年受到疫情影响压制的市场需求在下半年爆发,公司在第三季度海外销售同比增长部分受到上述因素的影响。但是由于公司海外业务主要面向一带一路国家,而下半年海外市场需求更多来自于欧美等高端市场需求反弹,比如厨房家电、电动工具等产品,对于一带一路国家受到疫情影响,本国货币对美元的贬值(海外交易基本以美元结算)以及经济的疲软,因此公司第三季度业务虽然已开始恢复,但复苏的程度弱于其他家电企业。

二是"海外制造业产能的变化"主要是一些高端产品的海外生产商因疫情而将生产需求转移至国内,中国具备齐备的产业链、良好的疫情防控下以及一定的价格优势,公司也因此承接了小部分制述类型的订单。比如公司承接了德尔玛(一家生产家庭清洁用家电产品的企业)等公司的订单。但公司也面临三季度目身海外业务复苏后的产能压力,因此仍以生产自身产品为主。

三是"生活方式的变化"主要是国内市场对于多元化小家电产品的需求增长。公司人目前与斗禾与航天河的合作即是针对上述情况,斗禾是一家专门从事时尚、科技型健康家电产品研发与销售的企业,该企业由一批美的集团的设计人员创业设立,主要面向国内市场。公司已经承接了斗禾2,186.50万元的健康电器产品的订单,同样也影响了公司承接海外订单的能力。

综上,公司第三季度产销同比已经呈现复苏反弹的态势,但由于公司产品终端市场的消费能力,以及目身产能的限制,因此公司海外销售业务的增长未如行业新闻宣传得显著。

三、保荐机构核查意见

保荐机构的核查过程如下:

1、分析申请人报告期内相关产品的销售数据与订单情况;

2、分析《小家电海外订单暴增,有企业出口涨幅超6倍!这三类产品被海外消费者买爆》等行业新闻信息。

经核查,保荐机构认为:申请人2020年第三季度小家电的海外销售已恢复至疫情前的水平。申请人的收入与订单情况与受疫情影响国内部分行业出口订单有所增长的情况相符,未获得显著增长具有合理原因。

问题4

2019年及2020年1-6月,申请人前五大客户中的南昌宝庭和萍乡旭融为申请人董事姜旭控制的主体。请申请人说明2019年12月姜旭被选举为公司董事的原因,请说明上述关联交易的内容、成因、必要性及交易定价方式,请说明南昌宝庭、萍乡旭融经营业务与发行人业务的关系。请保荐机构补充核查上述关联交易的必要性、定价公允性及是否履行了必要的决议程序。

问题答复

一、姜旭先生被选举为董事的原因

公司2019年底以1.5亿元对价收购了姜旭先生持有的国海建设100%股权,公司主营业务增加了工程施工板块,同时姜旭先生对国海建设2020年至2022年业绩进行了承诺,对解决同业竞争以及增持上市公司股票也做出了相应承诺,姜旭先生仍被委派负责国海建设的经营管理。基于上述背景,姜旭先生经控股股东华欣创力提名被选举为公司董事,其中具体商业原因如下:

1、姜旭先生作为公司董事有利于收购后的的业务整合

公司收购国海建设后需要对其进行业务整合,姜旭先生虽然已经不再是国海建设股东,但其仍负责公司的具体经营,对国海建设以及在江西的工程施工行业有重要的影响力。

在合规运营方面,目2019年底起,工程施工板块业务即纳入公司合并报表范围,其经营的合规性将对公司整体合规运营产生影响,姜旭先生担任公司董事后需要对公司的合规经营承担勤勉尽责的义务,因此姜旭先生必须为公司董事有利于国海建设更好地导入上市公司合规运营的管理模式与经营理念。

在经营磨合方面,姜旭先生通过担任董事将更好地了解、认知并认同上市公司经营的理念,推动上市公司现有管理团队与国海建设管理层的互动交流,提高沟通效率,加强理念认同。

2、姜旭先生成为公司董事符合深入参与公司经营的需要

根据姜旭先生在收购交易中所做承诺,其将向第三方转让所有与国海建设产生同业竞争的产业,并且在2020年7月将其持有的最主要的工程施工主体——中建城开公司转让给了无关联第三方,同时需要将所有业务资源都导入国海建设,并对业绩进行了承诺。

国海建设形成的业绩将对上市公司形成重要支撑,同时姜旭先生也将依托上市公司的声誉拓展业务,形成互相支撑的良好关系,相应的姜旭先生也需要充分了解上市公司小家电板块的经营情况。因此姜旭先生成为公司董事符合深入参与公司经营的需要。

二、关联交易的内容、成因、必要性及交易定价方式

1、关联交易的内容

国海建设与南昌宝庭(现更名为"南昌市宝旭置业有限公司",以下仍简称"南昌宝庭")和萍乡旭融关联交易的具体内容如下:

客户	工程内容	工程预算	工程周期
南昌宝庭	建设"1927风情街"项目,该项目地处江西省南昌市,是朝阳新城仿古建筑风格商业街区,包括酒店与商业建筑。(以下简称"尚贤苑项目")	3.38亿元	730天
萍乡旭融	建设"尚贤苑"住宅小区以及"船长酒店"、该项目地处江西省萍乡市。(以下简称"尚贤苑项目")	3.62亿元	910天

注:"1927风情街"项目通过江西省房屋建筑和市政基础设施工程招标程序,业主方由"南昌宝庭"变更为"南昌旭坤实业有限公司",南昌旭坤实业有限公司是上述土地所属地区的村民代表设立的公司,持有相关土地资产。上述事项公司已于2020年11月12日披露《关于工程项目发包主体及金额变更的公告》进行说明。

2、项目的成因与必要性

上述项目均是在上市公司收购国海建设前,已经与国海建设签署了工程施工合同的项目。上市公司收购国海建设后,继续实施上述项目既符合姜旭先生承诺的将其相关业务资源导入上市公司的承诺。同时,在上市公司收购前锁定部分业务订单有利于降低收购风险,上述工程施工业绩也有利于国海建设积累丰富的业务经验和后续承揽更多业务。

自上市公司收购国海建设后,其成功中标了九江市文化旅游发展集团有限公司(九江市国资委下属企业)发包的"长虹大道两侧建筑立面整治及管线下地项目(一标段)设计施工总承包"项目,项目金额为2.05亿元。目前,正在投标并且预计有较大概率中标的项目的客户均是上市公司(或其子公司)。

3、定价方式

(1)项目预算的编制

上述工程施工业务的建筑规划与设计均经过有有关部门的备案,国海建设根据相关建筑设计方案,并套用《江西省房屋建筑与装饰工程消耗量定额及统一基价表》(2017版)、《江西省通用安装工程消耗量定额及统一基价表》(2017版)、《江西省建筑与装饰、通用安装、市政工程费用定额(试行)》(2017版)等规定额标准编制项目预算。

(2)招标与内部邀标程序

"1927风情街"项目通过江西省房屋建筑和市政基础设施工程招标程序,国海建设在多家投标单位中最终中标,该项目的价格形成过程已履行了公开招标程序。"尚贤苑"项目通过内部邀标程序最终形成了合同价格。

(3)主要建设项目价格情况与公允性分析

上述项目的主要建筑工程、装饰工程等项目的造价情况如下:

项目	1927风情街项目			尚贤苑项目		
	工作量(万平米)	合同造价(万元)	单方单价(元/平米)	工作量(万平米)	合同造价(万元)	单方造价(元/平米)
	a	b	c=b/a	a	b	c=b/a
建筑工程	15.36	26,291.29	1,711.85	15.66	22,408.67	1,430.86
装饰工程				15.66	8,183.18	522.52
小计			1,711.85			1,953.38
水电工程	15.36	3,337.23	217.29	15.66	4,108.03	262.31
绿化工程	15.36	1,665.31	108.43	15.66	163.19	10.42
消防工程	15.36	2,367.65	154.16	15.66	1,299.08	82.95
其他	15.36	142.22	9.26	-	-	-
合计	15.36	33,803.71	2,200.99	15.66	36,162.14	2,309.06

如上表,因为尚贤苑的交付标准包含装修,因此建筑与装饰工程的综合单位造价高于"1927风情街"项目。两个项目的水电工程的单方造价基本一致,绿化工程造价差异较大主要是因为"1927风情街"项目设计中包含一定数量的景观(该项目伤制民国风情,因此相应的景观布置设计较多),消防工程单位造价因项目的用途与设计不同而有一定的差异。

根据国家统计局网站统计的江西省2020年前三季度建筑业竣工房屋价值与面积数据,上述项目综合造价与统计局公布数据间比较如下:

项目	竣工价值(亿元)	竣工面积(万平米)	单位价值(元/平米)
住宅商厦	788.06	5013.07	1,572.01
商业及服务用房屋	104.06	720.57	1,444.13
商厦房屋	43.15	271.73	1,587.97
餐饮用房屋	3.21	13.48	2,381.31
平均值			1,746.36

注:考虑上述项目中包含有住宅、商业以及餐饮等用途("1927风情街"包含部分美食街的内容)的房屋,因此选取了统计数据中相关类型房屋数据。上述数据来源于江西省统计局网站。

上述1927风情街项目建筑与装饰工程的单方造价为1,711.85元,与江西省统计数据的均值基本一致。尚贤苑交付标准中包含装修,因此单方造价为1,953.38元/平米,略高于统计平均值。

因此,综合分析上述项目价格的预算编制与形成过程,并与公开统计数据比较后确认,上述关联交易定价不存在显失公允的情形。

4、关联交易程序

公司已分别于2020年1月3日、2020年1月20日召开了第四届董事会第三十四次会议、第四届监事会第十九次会议及2020年第一次临时股东大会,审议通过了《关于补充确认日常关联交易的议案》,对上述关联交易予以补充确认。独立董事发表了同意的独立意见。

三、南昌宝庭、萍乡旭融经营业务与发行人业务的关系

南昌宝庭与萍乡旭融都是姜旭先生控制的从事房地产开发业务的企业。在国海建设业务开展初期,上述企业为其提供了一定的业务支持,因此成为公司的客户。现国海建设凭借自身的技术实力与工程履历,已经完成独立面向市场开拓客户的过程。除上述"1927风情街"和"尚贤苑"项目以外,国海建设后续已不再承接姜旭先生控制的其他企业的业务。

四、保荐机构核查意见

保荐机构的核查过程如下:

1、核查公司收购国海建设的各项资料;

2、核查"1927风情街"与"尚贤苑"的各项资料;

3、核查申请人对相关交易履行的关联交易审议程序;

4、与姜旭先生、公司治理层访谈了解选举姜旭先生为董事的背景与原因。

经核查,保荐机构认为:上述关联交易具有必要性、定价公允并且履行了必要的决议程序。

问题5

2018年申请人净利润从2017年的767万元大幅下滑至-9031万元,申请人解释为当年收入和毛利率下滑。2019年申请人扭亏为盈,实现盈利3907万元,申请人解释为收入和毛利率上升。请申请人具体分析上述净利润波动的原因。请保荐机构核查并发表意见。

问题答复

2018年至2019年期间净利润的变化与公司经营策略、内部管理、汇率波动以及对外投资企业的亏损等因素相关。

在经营策略与内部管理方面:从2016年开始公司为应对单边市场需求波动风险而作出经营策略调整,推动产品与客户结构的转型,因此从2017年开始拓展国内市场,2018年总结了2017年的经验优化了业务拓展的模式,直到2019年相关经营策略的调整开始起效。

2017年开始拓展国内市场,采用了一定的价格策略,虽然成了一定的收入规模,但是毛利率相对较低;2018年虽然开始控制低毛利率产品的销售,尤其是空价相对较低的产品,但是由于内部采购的单价增幅较大,因此毛利率进一步下滑,经营利润大幅减少;直至2019年,公司与名创优品、味仙园等优质国内客户形成稳定与规模化的销售,客户结构不断优化,低毛利客户逐步被淘汰,同时加强了采购的管控,因此毛利率回升,盈利能力提升。

上述过程中2018年恰是经营利润的低谷,但当年还受到汇率波动和对外投资企业亏损的影响,导致当年度亏损9,031万元。

汇率波动方面:2018年公司通过购买远期结售汇产品和远期外汇期权合约并按照6.50锁定汇率风险,但2018年美元汇率从2月初的6.29持续上涨至年末的6.86,累计涨幅9.06%,因此形成了1,462.36万元的损失。

在对外投资企业的亏损方面:2018年公司参股的金信小额贷经营不力,导致亏损,形成权益法核算的长期股权投资损失2,586.42万元;为降低公司对外投资企业经营风险,改善公司财务状况,公司于2019年公司对外转让了持有的金信小额贷的股权。

2017年至2019年主要利润表主要财务数据具体如下:

单位:万元

项目	2019年	2018年	2017年
营业收入与毛利率情况			
营业收入	100,081.79	83,050.21	98,664.57
毛利	15,490.19	4,579.40	10,224.15
毛利率	15.48%	5.51%	10.36%
期间费用情况			
期间费用	11,281.98	8,539.35	9,384.90
期间费用率	11.27%	10.28%	9.51%
利润表其他项目情况			
投资收益等小计	698.32	-4,019.51	793.72
净利情况			
净利润	3,906.94	-9,031.12	766.77
净利率	3.90%	-10.87%	0.78%

注:上表中列示了造成业绩波动的主要项目。

上述造成业绩波动的主要项目变化原因如下:

一、营业收入与毛利率情况

2018年营业收入同比减少15,614.36万元,下降15.83%,主要因为,一是,2018年公司开始调整产品结构,即缩减低毛利率产品的销售,但相对高毛利率产品市场的培养仍存在一定的过程,因此收入整体减少;二是,2018年度美元汇率较上年总体呈升值的趋势且波动较大,公司海外客户多在第三世界国家,所在国的货币汇率贬值,购买力下降,导致海外市场疲软,2018年度出口销售金额下降12.97%。

2019年营业收入同比增加17,031.58万元,增幅20.51%,主要因为,一是,产品类型与收入多元化提升了收入,2019年除传统的风扇和手电筒以外的其他家电产品销售增长5,773.29万元,同时2019年10月收购国海建设后当年实现工程施工类收入5,603.15万元,上述合计实现增量收入11,376.44万元;二是,传统的风扇和照明类重点客户收入增幅显著,包括名创优品、倬亿贸易等,同比分别增长2,644.43万元、1,769.97万元,合计4,414.40万元。

二、毛利率变化原因分析

2017年至2019年毛利率的波动,主要是因照明风扇类家用电器的单位售价、成本以及毛利率的波动所致。具体分析详见本反馈意见回复,"问题一"。

三、期间费用情况

公司期间费用金额与占比总体稳定,不是造成业绩波动的主要因素。2019年期间费用合计11,281.98万元,相对偏高主要是因为当年因实施权责激励产生管理费用656.94万元,2018年期间费用合计8,539.34万元,主要是因为当年因美元升值形成汇兑收益911.67万元,剔除上述影响,2017年至2019年期间费用基本控制在1亿元左右水平。

四、利润表其他项目情况

2018年净利润亏损9,031.12万元,投资收益和公允价值变动损失是形成上述亏损的重要原因之一,而在2017年与2019年相关项目基本形成700万左右的盈利,由此形成了业绩的波动,具体如下:

单位:万元

项目	2019年	2018年	2017年
投资收益	677.11	-3,282.05	217.54
公允价值变动收益	-199.60	-766.72	59.6
信用和资产减值损失	-998.71	-254.74	34.62
其他收益	1,219.52	284.00	481.96
合计	698.32	-4,019.51	793.72

2018年投资损失由于参股公司亏损和汇率波动造成,参股公司亏损方面,2018年金信小额贷经营不力,导致亏损,形成权益法核算的长期股权投资损失2,586.42万元,2019年已对外转让了上述股权;汇率波动方面,2018年第一季度,人民币汇率波动较大。公司因此加大了外汇管理力度,增加了外汇套期保值产品的购买额度,锁定后续美元兑换人民币的汇率在6.45~6.50之间。由于2018年第一季度以后美元增幅超出上述区间,从2月初的6.29持续上涨至年末的6.86,因此远期结售汇产品出现亏损695.64万元。上述两项合计形成投资损失3,282.05万元。另外,2018年公允价值变动产生损失766.72万元,主要为公司远期外汇期权合约在资产负债表日因市值变动所形成的损失。

2019年其他收益较大,主要系新设立子公司江西金莱特获取的瑞昌经济开发区电器入园奖励1,000万元所致。同时,随着公司应收账款余额的增长,相应的信用和资产减值损失的金额增长。

综上,2018年净利润的下滑,主要两方面原因造成,一是当年产品的毛利率较低,导致毛利润偏低,二是投资损失较大。上述因素随着管理的提升、产品构成的优化,前述导致亏损的原因消失,因此实现了扭亏为盈。

六、保荐机构核查意见

保荐机构的核查过程如下:

1、分析申请人财务报告相关科目的变化原因;

2、与管理层进行讨论报告期内产品结构、市场拓展策略、汇率变化、采购管理模式等事项对公司营业收入与毛利率的影响;

3、核查了申请人报告期内外汇套期保值、参股公司出售、政府补贴、管理层股权激励的相关文件。

经核查,保荐机构认为:申请人2018年与2019年净净利润的波动具有合理原因。

问题6

2019年末,申请人应收账款账面价值2.93亿元,较2018年末1.38亿元有较大增长,申请人解释原因之一为2019年四季度小家电类收入较2018年同期增长126.45%。请申请人补充说明2019年四季度小家电类收入大幅增长的具体原因,请保荐机构核查按申请人坏账准备计提政策,1年内、1-2年及2-3年账龄应收账款坏账准备计提比例分别为3%、10%、30%。请申请人补充说明,在以小家电销售为主的情况下,上述坏账准备计提政策是否审慎,并请对比同行业均值进行说明。请保荐机构核查。

问题答复

一、2019年四季度小家电类收入大幅增长的具体原因

公司2019年四季度小家电类收入28,084.