

关于江山欧派门业股份有限公司
公开发行可转换公司债券
一次反馈意见的回复



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.

二〇二一年二月

中国证券监督管理委员会：

贵会2021年1月19日下发的《关于江山欧派门业股份有限公司公开发行可转换公司债券申请文件的反馈意见》（210011号，以下简称“《反馈意见》”）已收悉。根据《反馈意见》的要求，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”）作为江山欧派门业股份有限公司（以下简称“江山欧派”、“发行人”、“公司”或“申请人”）本次公开发行可转换公司债券的保荐机构（主承销商），会同发行人及发行人律师浙江天册律师事务所律师事务所（以下简称“发行人律师”）和发行人审计机构天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）等相关各方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就《反馈意见》所提问题逐项进行认真讨论、核查与落实，并逐项进行了回复说明。具体回复内容附后。

说明：

- 1、如无特殊说明，本回复中使用的简称或名词释义与募集说明书一致；
- 2、本回复中若出现合计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

目 录

1、申请人实际控制人配偶之兄弟控制浙江王牌门业。请申请人补充说明并披露，浙江王牌门业是否与申请人构成同业竞争，实际控制人是否违反关于避免同业竞争的相关承诺，本次募投项目是否新增同业竞争。请保荐机构及律师发表核查意见。... 5

2、本次发行拟募集资金总额不超过 60,000 万元，主要投向重庆江山欧派门业有限公司年产 120 万套木门项目及补充流动资金。请申请人补充说明并披露：（1）募投项目是否经有权机关审批或者备案，是否履行环评程序，项目用地是否落实，是否取得项目实施全部资质许可；（2）募投项目与公司主营业务的联系，是否符合相关行业政策和当前市场情况，项目实施风险是否充分披露。请保荐机构及律师发表核查意见。..... 12

3、根据申请文件，申请人内销市场主要采用工程客户渠道模式和经销商模式。其中对工程客户的销售收款基本采用“按合同进度付款”的赊销方式，形成较大金额的应收款项。报告期内，申请人应收账款、应收票据余额较高，占营业收入比重较大且逐年上升，最近一期末，公司应收账款余额为 56,303.34 万元，应收票据余额为 67,948.20 万元。请申请人补充说明：（1）报告期内经销商模式、工程客户渠道模式销售的金额及占比，结合报告期内各期末销售情况、销售退货等情况，说明两种销售模式的收入确认时点及依据是否谨慎合理，销售收入是否真实准确，相关会计处理是否符合会计准则规定，是否与同行业可比上市公司情况一致；（2）结合业务模式信用政策等情况说明应收账款和应收票据占比较高、增幅较快的原因及合理性；（3）结合账龄、期后回款及坏账核销情况、同行业可比公司情况，量化分析报告期内应收账款和应收票据坏账准备计提是否充分。请保荐机构和会计师核查并发表明确意见。.. 17

4、申请人报告期各期末存货金额较高，占流动资产比重较大，且最近一年一期末大幅增长。请申请人补充说明：（1）报告期各期末存货余额较高且增幅较快的原因及合理性，是否与同行业可比公司情况相一致，是否存在库存积压情况；（2）结合存货类别、库龄分布及占比、期后周转、同行业可比公司情况等，说明存货跌价准备计提的充分性。请保荐机构和会计师核查并发表意见。..... 30

5、请申请人补充说明自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司实施或拟实施的其他财务性投资及类金融业务具体情况，是否存在最近一期末持有金额较大、期限较长的交易性金融资产和可供出售金融资产、借予他人款项、委托理财等财务性投资的情形。同时，结合公司是否投资产业基金、并购基金及该类基金设立目的、投资方向、投资决策机制、收益或亏损的分配或承担方式及公司是否向其他方承诺本

金和收益率的情况，说明公司是否实质上控制该类基金并应将其纳入合并报表范围，其他方出资是否构成明股实债的情形。请保荐机构和会计师核查并发表明确意见。 30

6、请申请人结合未决诉讼、未决仲裁或其他或有事项，说明预计负债计提的充分性谨慎性。请保荐机构和会计师核查并发表明确意见。 46

7、申请人本次公开发行可转债拟募集资金 60,000.00 万元，用于重庆江山欧派门业有限公司年产 120 万套木门项目和补充流动资金。请申请人针对本次募投项目进行补充说明：（1）募投项目的具体内容，投资数额的测算依据和测算过程，募集资金对应部分的投资构成是否属于资本性支出；（2）募投项目资金使用和项目建设进度安排，是否存在置换董事会前投入的情形；（3）募投项目效益测算过程、测算依据，结合公司现有业务、同行业可比公司同类业务的效益情况说明效益测算的谨慎性及合理性；（4）结合市场空间、竞争情况、在手订单或意向性合同等，说明本次募投项目决策谨慎性，新增产能规模的原因及合理性，以及新增产能的消化措施；（5）募投项目产品与申请人现有业务的区别与联系，是否对申请人现有生产线及产品形成替代；（6）申请人是否具备实施本次募投项目的技术、人员、市场基础，本次募投项目实施是否存在重大不确定性。请保荐机构和会计师核查并发表明确意见。 49

1、申请人实际控制人配偶之兄弟控制浙江王牌门业。请申请人补充说明并披露，浙江王牌门业是否与申请人构成同业竞争，实际控制人是否违反关于避免同业竞争的相关承诺，本次募投项目是否新增同业竞争。请保荐机构及律师发表核查意见。

答复：

一、浙江王牌门业有限公司是否与申请人构成同业竞争

(一) 浙江王牌门业有限公司与申请人历史股权沿革中的交叉情况

浙江王牌门业有限公司（以下简称“王牌门业”）设立于2008年1月2日，现在江山市市场监督管理局登记注册，持有统一社会信用代码“91330881670279573K”的《营业执照》，法定代表人为何利明，注册资本为人民币2,000万元，经营范围为“实木复合烤漆门、原木门的加工、销售；（分支机构经营场所设在江山市清湖镇龙飞路12号，经营范围：免漆套装门的加工、销售）；货物进出口（法律法规限制的除外，应当取得许可证的凭许可证经营）”，经营期限20年。该公司股东为何利明（发行人实际控制人之妻弟）、吴建国和李文明，分别持有该公司75%、15%和10%股权。

经核查，王牌门业设立时的股东曾在2006年7月至2007年11月持有江山欧派门业有限公司（发行人前身，以下简称“欧派有限”）的股权，具体持股情况如下：

股东	持有王牌门业股权情况		持有欧派有限股权情况	
	持股比例%	持有期间	持股比例%	持有期间
何利明	48.00	2008年1月至2009年8月	13.00	2006年7月至2007年11月
	60.00	2009年8月至2009年9月		
	75.00	2009年9月至今		
陈建明	14.00	2008年1月至2009年8月	4.00	2006年7月至2007年11月
李文明	7.50	2008年1月至2009年8月	3.00	2006年7月至2007年11月
	10.00	2009年9月至今		
郑以法	7.50	2008年1月至2009年8月	1.00	2006年7月至2007年11月

前述四名自然人股东因自行创业而设立王牌门业，且在投资设立王牌门业之前均已转让了所持有的欧派有限股权，不存在同时持有王牌门业和欧派有限股权的情况。发行人实际控制人从未持有王牌门业股权。

(二) 王牌门业业务派生发展的新设主体浙江王牌家居有限公司及其对外投资

1、关于浙江王牌家居有限公司

经补充核查，为争取新的工业用地为王牌门业原有业务的进一步发展谋求空间，2017年6月，王牌门业实际控制人何利明新设并控股浙江王牌家居有限公司（以下称“王牌家居”）。经过土地摘牌和基建，王牌家居在2020年开始从事木门产品的生产销售活动，相关业务主要由王牌门业派生发展而来，王牌门业与王牌家居的各自执行董事、经理均由何利明担任。发行人实际控制人从未持有王牌家居的股权或在其中任

职。

王牌家居设立于2017年6月2日，现在江山市市场监督管理局登记注册，持有统一社会信用代码“91330881MA29T1RJ75”的《营业执照》，法定代表人为何利明，注册资本为人民币5,186万元，经营范围为“一般项目：门窗制造；家具制造；五金产品批发；室内装饰装修（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：货物进出口（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）”，经营期限20年。该公司现股东为何利明、李文明和张强，分别持有该公司83%、10%和7%股权。王牌家居系发行人之关联方。

鉴于王牌门业与王牌家居的业务派生发展关系，以及，两者均由何利明同一控制及管理，以下将两者合称为“王牌公司”。

2、关于王牌家居参股的王牌家居（江苏）有限公司

王牌家居于2020年5月13日参股设立王牌家居（江苏）有限公司，主要原因系王牌家居希望设立该公司予以逐步开拓江苏当地业务。该公司现在溧阳市市场监督管理局登记注册，持有统一社会信用代码“91320481MA21FRAU61”的《营业执照》，法定代表人为陈飞，注册资本为人民币1,860万元，经营范围为“许可项目：住宅室内装饰装修（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。一般项目：家居用品销售；灯具销售；金属制品销售；皮革制品销售；金属材料销售；建筑材料销售；照明器具销售；五金产品批发；金属门窗工程施工；专业设计服务；家具安装和维修服务；工程管理服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）”，经营期限为永久存续。该公司股东为陈荣林、沈和平和王牌家居，分别持有该公司40%、40%和20%股权。何利明及王牌家居并不控制该公司，何利明也未在该公司任职，且该公司其他两名自然人股东亦与发行人及其实际控制人不存在关联关系，因此王牌家居（江苏）有限公司并非发行人之关联方。截至目前，根据该公司书面确认，其尚未实际营运。

（三）报告期内上述公司与发行人之间的交易情况

经核查，报告期内，发行人与关联企业王牌门业、王牌家居之间并未发生任何关联交易；发行人与王牌家居（江苏）有限公司之间亦未发生任何交易。

（四）报告期内王牌公司的客户、供应商与申请人客户、供应商的主要重合情况

1、供应商的主要重合情况

以报告期内的同一年度内均发生采购交易为标准，报告期内各期：发行人与王牌门业重合原材料供应商家数分别为30、37、45及38家；发行人与王牌家居重合原材料

供应商家数分别为0、0、0及36家。保荐机构关注了发行人与王牌公司中的一方在相应年度内向重合原材料供应商采购金额（含税）均在人民币100万元以上（王牌公司的采购金额为王牌门业和王牌家居采购金额的简单合计数）的情况，并将各方与该重合供应商的采购金额、占各自年度采购金额的比例对比披露如下：

单位：万元

序号	重合供应商	发行人		王牌公司				合计采购金额
				王牌门业		王牌家居		
		采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	
2020年1-9月								
1	江山市标龙装饰材料有限公司	187.19	0.15%	50.58	1.02%	83.82	1.60%	134.40
2	江山市恒耀玻璃有限公司	796.95	0.66%	53.13	1.08%	82.89	1.59%	136.02
3	福建省永安林业（集团）股份有限公司永安人造板厂	1,947.30	1.61%	126.00	2.55%	-	-	126.00
4	江山市皇朝装饰材料有限公司	316.41	0.26%	99.85	2.02%	16.05	0.31%	115.90
5	广西乐林供应链管理有限公司	4,292.36	3.55%	-	-	210.26	4.02%	210.26
合计		7,540.21	6.23%	329.56	6.67%	393.02	7.52%	722.58
2019年度								
1	江山市标龙装饰材料有限公司	285.96	0.20%	233.51	3.11%	-	-	233.51
2	江山市恒耀玻璃有限公司	932.42	0.66%	207.90	2.77%	-	-	207.90
3	福建省永安林业（集团）股份有限公司永安人造板厂	4,571.21	3.23%	268.00	3.57%	-	-	268.00
4	江山市皇朝装饰材料有限公司	202.87	0.14%	138.65	1.85%	-	-	138.65
5	浙江舒宇木业有限公司	100.09	0.07%	192.11	2.56%	-	-	192.11
6	江山小米家居有限公司	5,811.79	4.11%	198.75	2.65%	-	-	198.75
合计		11,904.34	8.41%	1,238.92	16.51%	-	-	1,238.92
2018年度								
1	江山市标龙装饰材料有限公司	658.70	0.80%	227.34	3.22%	-	-	227.34
2	江山市恒耀玻璃有限公司	614.27	0.74%	153.90	2.18%	-	-	153.90

	公司							
3	江山市丰泽木业有限公司	1,026.14	1.24%	346.13	4.91%	-	-	346.13
4	福建省永安林业（集团）股份有限公司永安人造板厂	5,425.17	6.58%	485.00	6.88%	-	-	485.00
5	浙江舒宇木业有限公司	506.27	0.61%	256.19	3.63%	-	-	256.19
6	安徽池州丰林木业有限公司	440.97	0.53%	130.91	1.86%	-	-	130.91
合计		8,671.52	10.50%	1,599.47	22.68%	-	-	1,599.47
2017年度								
1	江山市标龙装饰材料有限公司	785.29	1.27%	301.59	4.88%	-	-	301.59
2	江山市恒耀玻璃有限公司	353.05	0.57%	135.71	2.20%	-	-	135.71
3	江山市丰泽木业有限公司	2,145.41	3.48%	297.37	4.82%	-	-	297.37
4	福建省永安林业（集团）股份有限公司永安人造板厂	2,803.96	4.55%	552.61	8.95%	-	-	552.61
5	江山市皇朝装饰材料有限公司	140.70	0.23%	102.10	1.65%	-	-	102.10
6	浙江舒宇木业有限公司	146.61	0.24%	316.73	5.13%	-	-	316.73
7	江山市申科木塑线条厂	497.34	0.81%	108.48	1.76%	-	-	108.48
合计		6,872.36	11.15%	1,814.59	29.39%	-	-	1,814.59

根据发行人及王牌公司提供的资料，报告期内，发行人与王牌公司因同处同一区域原因和行业固有特点而在客观上形成部分重合原材料供应商，但两者均独立甄选供应商和从事采购活动，对重合供应商的具体可比（同种规格与品质等级）原材料的采购单价不存在重大差异，发行人该采购单价与其向非重合供应商的具体可比原材料的采购单价相比也不存在重大差异；对于非具体可比但属同一大类的原材料采购单价方面，则确因品种规格差别较大而存在一定的差异；发行人自相应重合供应商处采购金额较小，占发行人总体采购金额比例较低。

2、客户的主要重合情况

以报告期内的同一年度内均发生销售交易为标准，报告期内各期：发行人与王牌门业重合客户家数为1、0、2及2家；发行人与王牌家居不存在重合客户。发行人与王牌门业、发行人与王牌家居关于重合客户的销售金额（含税）、占各自年度销售金额

的比例对比披露如下：

单位：万元

序号	重合客户	发行人		王牌门业	
		销售金额	占比	销售金额	占比
2020年1-9月					
1	北京江山欧派装饰工程有限公司	247.96	0.12%	61.91	1.26%
2	北京欧浦智能家居科技有限公司	0.15	0.0001%	0.14	0.0028%
	合计	248.11	0.1201%	62.05	1.2628%
2019年度					
1	浙江铭品装饰工程有限公司	7.95	0.0037%	11.89	0.13%
2	北京江山欧派装饰工程有限公司	28.64	0.01%	109.81	1.22%
	合计	36.59	0.0137%	121.70	1.35%
2018年度					
无重合客户					
2017年度					
1	浙江亚厦装饰股份有限公司	4.75	0.0041%	88.54	1.32%
	合计	4.75	0.0041%	88.54	1.32%

根据发行人及王牌门业提供的资料，报告期内，发行人与王牌门业因个别客户需求共性及江山地区木门产业较为集中等原因，存在少量重合客户情况，但重合之客户均不属于发行人重要客户（非报告期各期前十大客户，且单一重合客户当年度销售金额占发行人总销售金额比例最高者仅为0.12%）。就相应重合客户，发行人与王牌门业各自销售金额规模存在较明显差异，且双方间各自独立开发客户、各自组建其销售网络，并不存在通过协议安排等方式对市场或客户进行刻意划分的情形。

（五）王牌公司在业务、资产、人员、财务、机构等方面与发行人之间的关系

根据发行人及王牌公司提供的资料并经其各自实际控制人的确认，经核查，报告期内发行人与王牌门业或发行人与王牌家居在业务、资产、人员、财务、机构方面均相互独立，不存在资产、人员、技术相互支持、混同共用情况，不存在生产、供应、销售环节分不开或相互依赖情形，不存在相互提供技术许可、技术服务或任何形式的关联交易，无共有专利情况，发行人与王牌门业、发行人与王牌家居在技术等方面相互独立，各自发展，且未曾发生有关知识产权的争议或纠纷。

发行人、王牌门业及王牌家居已分别出具书面承诺函，各自及各自控制的企业（相应指发行人与王牌门业之间或发行人与王牌家居之间，下同）不曾、不会也无必要就市场、客户、供应商达成任何协议安排，各自及各自控制的企业不曾、不会也无必要发生任何形式交易，各自及各自控制的企业不会通过任何方式直接或间接进行利益的交换、输出或输入行为，各自控制的企业将继续保持在各方面的独立性。

（六）结论意见

综上，发行人与王牌公司（王牌门业与王牌家居）虽属同行业且两者实际控制人互为姻亲，但发行人与王牌门业、王牌家居系各自独立经营发展的市场主体，不存在通过重合原材料供应商或重合客户进行相互间利益输送情形，也不存在通过协议安排等方式对市场或客户进行刻意划分的情形；发行人与王牌公司互相之间在业务、资产、人员、财务、机构方面均相互独立；发行人与王牌公司相互之间以及各自实际控制人对于对方企业均无控制或重大影响情形。因此，王牌门业、王牌家居及其业务的存在并不构成与发行人同业竞争。

二、实际控制人是否违反关于避免同业竞争的相关承诺

经核查，实际控制人曾就关于避免同业竞争事宜承诺如下：

“1、截至本承诺函出具之日，本人未以任何方式直接或间接从事、参与任何与欧派门业的业务构成竞争或可能构成竞争的业务和活动。

2、自本承诺函出具之日起，本人将不以任何方式直接或间接从事、参与任何与欧派门业目前及将来的业务构成竞争或可能构成竞争的业务和活动。

3、自本承诺函出具之日起，若欧派门业进一步拓展其产品和业务范围，本人将不以任何方式（包括但不限于单独经营、合资经营、拥有公司或企业的股份或权益等）直接或间接从事或参与任何与欧派门业拓展后的主营业务构成竞争或可能构成竞争的业务和活动。若本人及本人控制的其他公司或企业已经从事的业务或活动与欧派门业拓展后的主营业务产生竞争，本人及本人控制的其他公司或企业将按照如下方式退出与欧派门业的竞争：（1）停止生产构成竞争或可能构成竞争的产品；（2）停止经营构成竞争或可能构成竞争的业务；（3）将相竞争的业务纳入到欧派门业来经营；（4）将相竞争的业务转让给无关联的第三方。

4、如本承诺函被证明是不真实的或未被遵守，本人将向欧派门业赔偿由此引致的一切直接或间接损失。”

鉴于前述王牌公司及其业务的存在并不构成与发行人同业竞争，以及，发行人实际控制人并未从事与发行人构成同业竞争的活动，因此，发行人实际控制人不存在违反关于避免同业竞争的相关承诺的情形。

三、本次募投项目是否新增同业竞争

发行人本次募集资金拟投入项目为“重庆江山欧派门业有限公司年产120万套木门项目”，实施主体为发行人全资子公司重庆欧派，项目用地位于重庆市永川区且系自有土地。

鉴于前述王牌公司及其业务的存在并不构成与发行人同业竞争，而本次募投项目系发行人自身经营和业务发展的组成部分并由发行人全资子公司实施，与发行人的关联方、王牌公司及其实际控制人并无共同投资、合作关系或其他特殊利益安排，因此，本次募投项目不存在新增同业竞争的情形。

四、中介机构核查意见

保荐机构和发行人律师实施了如下核查程序：

1、查阅了王牌门业、王牌家居、王牌家居（江苏）有限公司之工商档案、报告期内各期财务报表（经王牌家居（江苏）有限公司书面确认，因该公司尚未开展经营，其暂无财务报表）、报告期内各期发行人与王牌公司主要客户及原材料供应商名单、人员花名册；

2、取得了对于重合原材料供应商和重合客户各自交易额的确认证据，抽查了若干与重合者的相应交易记录发票；

3、对王牌公司、发行人各自专利、商标进行了网络检索；

4、获取了王牌公司及何利明、发行人及其实际控制人就相关事宜出具的书面承诺函；

5、本次募投项目可行性研究报告。

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

发行人与王牌公司（王牌门业与王牌家居）虽属同行业且两者实际控制人互为姻亲，但发行人与王牌门业、王牌家居系各自独立经营发展的市场主体，不存在通过重合原材料供应商或重合客户进行相互间利益输送情形，也不存在通过协议安排等方式对市场或客户进行刻意划分的情形；发行人与王牌公司互相之间在业务、资产、人员、财务、机构方面均相互独立；发行人与王牌公司相互之间以及各自实际控制人对于对方企业均无控制或重大影响情形。因此，王牌门业、王牌家居及其业务的存在并不构成与发行人同业竞争。

发行人实际控制人不存在违反关于避免同业竞争的相关承诺的情形；本次募投项目亦不存在新增同业竞争的情形。

补充披露：

发行人已在募集说明书“第五节 同业竞争与关联交易”中补充披露了浙江王牌门业、王牌家居是否与申请人构成同业竞争，实际控制人是否违反关于避免同业竞争的相关承诺，本次募投项目是否新增同业竞争等情况。

2、本次发行拟募集资金总额不超过60,000万元，主要投向重庆江山欧派门业有限公司年产120万套木门项目及补充流动资金。请申请人补充说明并披露：（1）募投项目是否经有权机关审批或者备案，是否履行环评程序，项目用地是否落实，是否取得项目实施全部资质许可；（2）募投项目与公司主营业务的联系，是否符合相关行业政策和当前市场情况，项目实施风险是否充分披露。请保荐机构及律师发表核查意见。

答复：

一、募投项目是否经有权机关审批或者备案，是否履行环评程序，项目用地是否落实，是否取得项目实施全部资质许可

（一）“重庆江山欧派门业有限公司年产120万套木门项目”（以下简称“募投项目”）的项目备案

根据重庆市永川区发展和改革委员会于2020年10月28日核发的《重庆市企业投资项目备案证》（项目代码为2020-500118-21-03-153294），“重庆江山欧派门业有限公司年产120万套木门项目”总投资为75,800万元，项目占地面积约442亩，建筑面积约216,405.50平方米，实施主体为重庆欧派。

（二）募投项目的项目环评

根据重庆市永川区生态环境局于2020年12月15日出具的“渝[永]环准[2020]149号”《重庆市建设项目环境影响评价文件批准书》，该局原则同意该项目环评报告表结论。

（三）募投项目的项目用地

重庆欧派已取得重庆市永川区规划和自然资源局于2021年1月28日核发的编号为“渝（2021）永川区不动产权第000121449号”的《不动产权证书》，证载权利人为重庆欧派，土地面积为294,662m²，权利性质为出让，用途为工业用地，使用期限至2070年12月24日止。

（四）募投项目实施的全部资质许可

经核查，发行人上述募投项目主要从事木门产品的生产、制造和销售，依照现有法律、法规和规章的规定，该生产、销售的相应营业活动不涉及需取得行政许可、特定资质的情形。

二、募投项目与公司主营业务的联系，是否符合相关行业政策和当前市场情况，项目实施风险是否充分披露

（一）募投项目与公司主营业务的联系

发行人主营业务为木门的研发、生产、销售和服务，目前主要产品包括夹板模压

门、实木复合门、柜类产品等。募投项目拟新建年产120万套木门生产线，系发行人结合市场情况和经营实际对主营业务所作的扩展和延伸，发展目标与发行人主营业务一致。

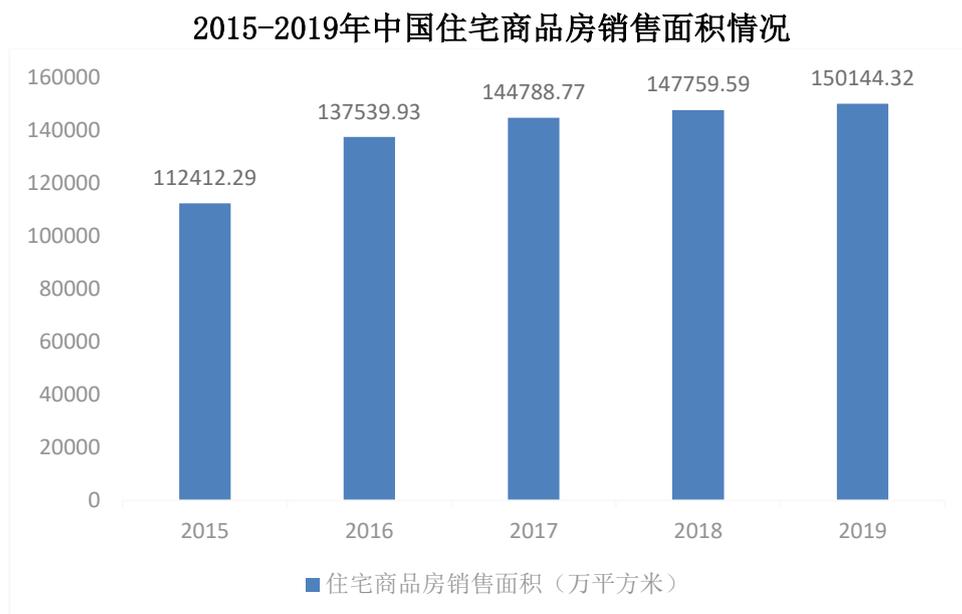
（二）募投项目是否符合相关行业政策和当前市场情况

发行人募投项目不属于《产业结构调整指导目录（2019）》中的限制或淘汰类项目。根据《中华人民共和国国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》《林业发展“十三五”规划》《中国家具行业“十三五”发展规划》《关于印发建筑业发展“十三五”规划的通知》《国家新型城镇化规划（2014-2020年）》《2006-2020年国家信息化发展战略》等政策性文件，发行人募投项目符合相关行业政策，国家相关行业政策亦鼓励发行人募投项目所涉的领域。

基于如下几方面因素的综合考虑，募投项目符合当前市场情况：

1、房地产市场持续增长

虽然近年来遵循“房住不炒”的原则，中央及各级地方政府陆续出台了一系列限制房地产过热的调控政策。但由于我国城镇化率的不断提高（2020年首次突破60%），以及人口年龄结构等因素，我国房地产和建筑行业依然保持着持续稳定发展的趋势，尤其是住宅商品房销售面积的持续稳步增长，为推动木门行业的发展提供了长期动力。根据国家统计局公布的数据，2019年房地产开发投资132,194亿元，较上年增长9.9%；2019年房屋施工面积893,821万平，较上年增长8.7%；国内房地产行业保持增长趋势。2015年至2019年，我国住宅商品房销售面积情况如下：



资料来源：国家统计局

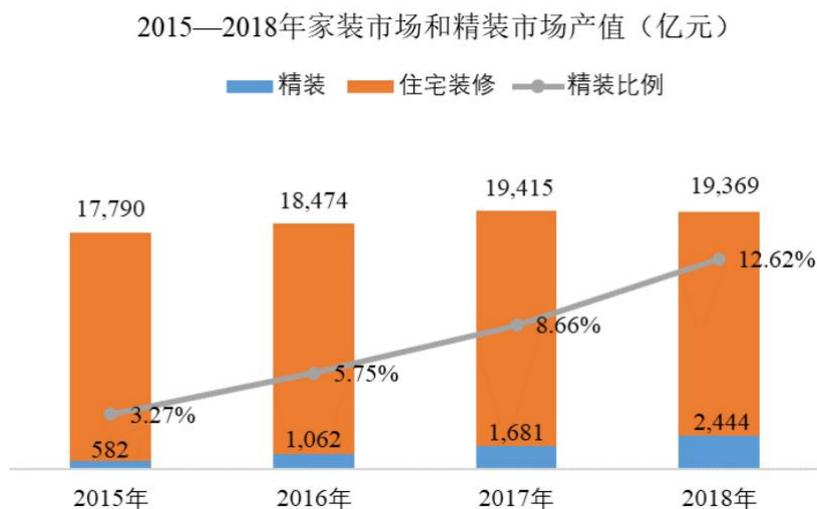
预计未来几年，房地产市场稳定增长的趋势不会发生重大改变。

2、精（全）装修率不断提升

根据住建部印发的《建筑业发展“十三五”规划》，明确提出“到2020年……新

开工全装修成品住宅面积达到30%……”的发展目标。在该规划倡导下，地方各级政府陆续出台了相应鼓励支持全装修相关政策，由此为行业带来了大量的大宗工程业务，成为行业重要的增长点。

据《中国泛家居产业2020趋势报告》，2015—2018年住宅装修市场产值的年复合增长率为2.87%，同期精装市场的年增长率为61.30%，精装市场产值占比从2015年的3.27%大幅提升到2018年的12.62%，预计未来仍将进一步提升。2015—2018年住宅装修市场产值情况如下图所示：



未来即使住宅商品房销售面积仅保持近几年的基数不变，伴随着精装修率的快速大幅提升，公司对工程客户的销售亦将大幅提升。

3、当前木门行业市场集中度低，未来集中度将不断提升

目前木门行业竞争状态呈现以下特点：行业集中度低，小规模企业淘汰加剧，行业面临洗牌，疫情过后竞争将进一步加剧。2019年木门行业总产值达到1,530亿元，但2019年营业收入最大的木门企业仅占全国市场的比例为1.83%左右。

木材与木制品流通协会数据显示，2019年国内具有一定规模、机械化生产木门的企业总计10,000余家，主要集中在京津冀环渤海地区、东北地区、珠三角地区、长三角地区、西南地区五个大区域。年产值在1亿元以上的，包括江山欧派、梦天木门、千川等规模木门企业在内总计100家左右，占木门企业总体数目不到1%，行业市场集中度非常低。从行业发展趋势来看，机械化程度高、生产规模大、管理模式优、生产成本低、效率高、品牌认可度高的企业将逐年显现出优势，逐渐成长为行业中的中坚力量。

公司自2017年上市以来，凭借着上市公司的品牌影响力，以及公司的产品质量、管理能力、规模化生产、成本控制等各方面优势，近几年营业收入大幅度提升，2019年度营业收入达到了20.27亿元，三年复合收入增长率为38.28%，但占全国市场的比

例仍仅为1.32%，未来发展空间巨大。

4、公司与知名地产商保持了良好的合作关系，且仍在不断开拓新客户

公司作为目前国内市场上唯一一家木门类A股上市公司，在品牌知名度等方面，相较其他木门类公司具有显著优势。据介绍，公司已成为恒大地产、万科地产、中海地产等全国性知名地产商客户内部的高级别供应商，可向该地产商客户全国范围内的所有项目供货或参与投标，与一般供应商仅能参与其特定区域甚至个别项目的供货或投标相比优势明显。且公司基于品牌优势、规模化生产带来的成本优势及较高的自动化程度优势，在项目投标中具有较高的成功率。

5、西部地区布局优势

家居类产品由于运输成本较高，在靠近销售市场的地方新建产能能够有效降低成本，提升交货效率。根据公司对西南、西北等市场的调研，当地市场潜力较大，本次募投项目由重庆欧派具体实施将增强公司在西部地区的产能布局优势，抢占西部地区市场。公司目前在西部地区已持续向保利、万科等工程客户供货，并于近期中标华润地产南方项目。因此，未来在西部地区，公司能以成本及产能优势，在维护好现有工程渠道客户的基础上，不断进一步开拓新客户、新市场。

综上，木门行业市场发展空间巨大，且行业市场集中度比较低，总体行业发展趋势良好。根据发行人的说明，募投项目符合当前市场情况。

(三) 项目实施风险是否充分披露

《募集说明书》中关于募集资金投资项目的风险提示如下：

“八、固定资产折旧风险

报告期内，公司固定资产增长较快，报告期初公司固定资产账面价值为1.86亿元增长，报告期末则增长至8.67亿元；新增固定资产折旧对公司利润水平存在一定影响。本次募投项目实施后，将新增年折旧4,545.15万元；若募投项目无法实现预期收益，公司存在因折旧和摊销大幅增加而导致经营业绩下滑的风险。”

“十一、募集资金投资项目的风险

本次募投项目的可行性分析是基于当前的市场环境、行业发展趋势、木门产品价格和原材料供应等因素作出的。由于市场情况不断发生变化，如果募集资金不能及时到位、项目延期实施、市场环境突变或行业竞争加剧等情况发生，将会给项目实现预期效益带来较大影响。

本次募集资金投资项目中，重庆江山欧派门业有限公司年产120万套木门项目建成后，公司将新增木门设计产能120万套，产能增长较为明显。尽管该募集资金投资项目产品成熟、质量稳定，但由于产能扩张规模较大，一旦市场发生重大不利变化，

公司销售能力不能完全消化新增产能，则可能对公司的经营产生一定的影响。

此外，本次募集资金投资项目投产或运营后，新增房屋建筑物、机器设备折旧和办公场所租赁费、装修费摊销的金额较大，如果未来木门等行业市场情况发生不利变化，或公司市场拓展力度不够，导致相应的生产能力、营销和售后服务能力不能充分发挥，将给公司带来较大的经营压力，使公司存在业绩下降的风险。”

上述该等募投项目实施风险的提示及其披露充分。

三、中介机构核查意见

保荐机构和发行人律师实施了如下核查程序：

- 1、查阅了募投项目的备案、环评与批复文件；
- 2、查验了该项目用地所涉的土地出让合同及权属证书；
- 3、查阅了募投项目所涉业务活动相关法律法规。
- 4、查阅了募投项目可研报告，并查询了相关行业政策并访谈了发行人相关人员。

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

发行人年产120万套木门项目已经建设项目有权主管机关备案，履行了必要的环评与批准程序，项目用地亦已经落实并办结权属证书，该募投项目从事的生产、销售营业活动不涉及需取得行政许可、特定资质的情形。

发行人募投项目系结合市场情况及其经营实际对主营业务所作的扩展和延伸，发展目标与发行人主营业务一致；募投项目符合相关行业政策和当前市场情况；募投项目实施风险的提示及披露充分。

补充披露：

发行人已在募集说明书“第八节 本次募集资金运用”中补充披露了（1）募投项目经有权机关审批或者备案、履行环评程序、项目用地落实情况，项目实施已取得全部资质许可；（2）募投项目与公司主营业务的联系，募投项目符合相关行业政策和当前市场情况，项目实施风险是否充分披露等情况。

3、根据申请文件，申请人内销市场主要采用工程客户渠道模式和经销商模式。其中对工程客户的销售收款基本采用“按合同进度付款”的赊销方式，形成较大金额的应收款项。报告期内，申请人应收账款、应收票据余额较高，占营业收入比重较大且逐年上升，最近一期末，公司应收账款余额为56,303.34万元，应收票据余额为67,948.20万元。请申请人补充说明：（1）报告期内经销商模式、工程客户渠道模式销售的金额及占比，结合报告期内各期末销售情况、销售退货等情况，说明两种销售模式的收入确认时点及依据是否谨慎合理，销售收入是否真实准确，相关会计处理是否符合会计准则规定，是否与同行业可比上市公司情况一致；（2）结合业务模式信用政策等情况说明应收账款和应收票据占比较高、增幅较快的原因及合理性；（3）结合账龄、期后回款及坏账核销情况、同行业可比公司情况，量化分析报告期内应收账款和应收票据坏账准备计提是否充分。请保荐机构和会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、报告期内经销商模式、工程客户渠道模式销售的金额及占比，结合报告期内各期末销售情况、销售退货等情况，说明两种销售模式的收入确认时点及依据是否谨慎合理，销售收入是否真实准确，相关会计处理是否符合会计准则规定，是否与同行业可比上市公司情况一致

（一）报告期内经销商模式、工程客户渠道模式销售的金额及占比，报告期内各期末销售情况、销售退货等情况

1、2020年1-9月

单位：万元

项 目	一季度		二季度		三季度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
经销商渠道	2,400.38	8.60	6,245.24	8.71	9,958.88	10.91
工程客户渠道	24,614.29	88.20	63,811.53	89.00	78,430.75	85.91
外贸与出口渠道	893.42	3.20	1,639.51	2.29	2,904.22	3.18
主营业务收入合计	27,908.09	100.00	71,696.28	100.00	91,293.85	100.00

（续上表）

项 目	合 计		三季度收入/当期销售	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
经销商渠道	18,604.51	9.75	9,958.88	53.53
工程客户渠道	166,856.56	87.41	78,430.75	47.00
外贸与出口渠道	5,437.15	2.84	2,904.22	53.41

主营业务收入合计	190,898.22	100.00	91,293.85	47.82
----------	------------	--------	-----------	-------

2、2019年

单位：万元

项 目	一季度		二季度		三季度		四季度	
	金额	占比 (%)						
经销商渠道	4,906.17	21.22	8,722.75	19.19	6,833.36	12.13	10,455.66	15.99
工程客户渠道	16,887.45	73.06	34,466.36	75.83	45,905.54	81.46	53,989.63	82.58
外贸与出口渠道	1,321.70	5.72	2,264.18	4.98	3,614.86	6.41	936.26	1.43
主营业务收入合计	23,115.32	100.00	45,453.28	100.00	56,353.76	100.00	65,381.55	100.00

(续上表)

项 目	合 计		四季度收入/当期销售	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
经销商渠道	30,917.94	16.25	10,455.66	33.82
工程客户渠道	151,248.97	79.48	53,989.63	35.70
外贸与出口渠道	8,137.00	4.27	936.26	11.51
主营业务收入合计	190,303.91	100.00	65,381.55	34.36

3、2018年

单位：万元

项 目	一季度		二季度		三季度		四季度	
	金额	占比 (%)						
经销商渠道	6,308.27	32.29	11,466.79	42.04	10,179.19	27.80	12,248.98	30.08
工程客户渠道	12,233.91	62.62	13,090.95	47.99	24,079.48	65.76	26,542.57	65.18
外贸与出口渠道	994.27	5.09	2,720.40	9.97	2,358.36	6.44	1,932.76	4.75
主营业务收入合计	19,536.45	100.00	27,278.14	100.00	36,617.03	100.00	40,724.31	100.00

(续上表)

项 目	合 计		四季度收入/当期销售	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
经销商渠道	40,203.23	32.38	12,248.98	30.47
工程客户渠道	75,946.91	61.17	26,542.57	34.95

外贸与出口渠道	8,005.78	6.45	1,932.76	24.14
主营业务收入合计	124,155.92	100.00	40,724.31	32.80

4、2017年

单位：万元

项目	一季度		二季度		三季度		四季度	
	金额	占比 (%)						
经销商渠道	5,140.61	28.75	10,946.33	45.73	10,332.92	39.87	11,094.33	34.62
工程客户渠道	6,536.43	36.55	11,159.90	46.62	13,803.21	53.26	19,572.11	61.08
外贸与出口渠道	6,205.73	34.70	1,831.66	7.65	1,781.15	6.87	1,378.22	4.30
主营业务收入合计	17,882.77	100.00	23,937.89	100.00	25,917.28	100.00	32,044.66	100.00

(续上表)

项目	合计		四季度收入/当期销售	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
经销商渠道	37,514.19	37.60	11,094.33	29.57
工程客户渠道	51,071.65	51.18	19,572.11	38.32
外贸与出口渠道	11,196.76	11.22	1,378.22	12.31
主营业务收入合计	99,782.60	100.00	32,044.66	32.11

经销商渠道各期销售收入占当期收入的比重分别为37.60%、32.38%、16.25%、9.75%，随着工程渠道销售收入的提升，经销商渠道销售收入占比呈明显下降趋势。工程客户渠道各期销售收入占当期收入的比重分别为51.18%、61.17%、79.48%、87.41%，报告期内，随着公司大力开拓工程业务渠道，来自工程渠道的销售收入及占比均快速提升。

由于家居行业的季节性特点，一季度因春节等原因销售淡季，三、四季度为传统销售旺季。2017-2019年度第四季度占总体主营业务收入比重分别为32.11%、32.80%、34.36%，2020年第三季度销售收入占2020年1-9月总体主营业务收入比重为47.82%，2017-2019年各期第四季度的销售收入占全年的收入水平较为稳定。公司报告期各期末销售收入分布符合木门行业特点，不存在明显异常。

报告期内，公司与经销商客户、工程客户之间存在少量退货情形，具体如下：

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
退货金额	0.81	46.53	80.04	102.40

报告期内，公司存在少量销售退货情况，销售退货逐年减少主要系由于退货涉及运费等成本较高，公司采取和对方协商派人现场维修或给予适当销售折让的方式进行售后处理，使得退货金额减少。

（二）说明两种销售模式的收入确认时点及依据是否谨慎合理，销售收入是否真实准确，相关会计处理是否符合会计准则规定

1、2017年至2019年度收入确认原则：

销售商品收入在同时满足下列条件时予以确认：1）将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；2）公司不再保留通常与所有权相联系的继续管理权，也不再对已售出的商品实施有效控制；3）收入的金额能够可靠地计量；4）相关的经济利益很可能流入；5）相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

2、2020年1-9月收入确认原则：

公司销售木门等产品，属于在某一时刻履行的履约义务，按时点确认收入。

在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，公司考虑下列迹象：1）公司就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；2）公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；3）公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；4）公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；5）客户已接受该商品；6）其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

3、收入确认的具体方法

（1）经销收入：依据公司与经销商签订的经销加盟合同相关约定，本公司商品一经发出，即与经销商形成购销关系，经销商取得产品的所有权、处置权、收益权，公司则取得收取相关款项的权利确认销售收入；

（2）工程类客户收入：不需要负责安装的货物销售以客户确认收到货物为收入确认标准，需要负责安装的货物销售以安装完成并经验收合格为收入确认标准；

（3）出口收入：出口商品销售以取得出口货物的装船提单为确认销售收入的标准。

综上，公司经销商、工程客户渠道两种销售模式的收入确认时点及依据谨慎合理，公司的销售收入真实准确，相关会计处理符合企业会计准则相关规定。

（三）同行业可比公司情况

1、同行业可比公司收入确认政策

项目	销售模式		收入确认时点
欧派家居	经销商专卖店		公司完成产品生产后，将产品运送至经销商对应的物流公司指定的交货地点，即确认销售收入；珠三角地区的经销商根据自身资源配备条件可选择自提产品，公司将产品交付时确认销售收入
	大宗用户业务销售		产品安装完成，并且取得了索取货款依据时确认收入
皮阿诺	经销模式		发货至经销商指定物流点后确认收入
	大宗用户模式		安装完成并经客户验收后确认收入
梦天家居	经销商		经销商确认收货确认收入
	大宗工程业务	不需要安装的客户	将产品交付给购货方并取得收货凭证
		需要安装的客户	安装完成并经客户现场验收合格
本公司	经销商渠道		发货时确认收入
	工程客户渠道	不需要安装的客户	客户确认收到货物确认收入
		需要安装的客户	安装完成并经客户现场验收合格确认收入

公司产品为定制产品，经销商模式下，公司依据与经销商签订的经销加盟合同相关约定，基本采用全额预收、款到发货等结算方式，合同约定产品由经销商自提或委托公司代办托运、由经销商承担运费，因此商品一经发出，即与对方单位形成购销关系，对方单位取得产品的所有权、处置权、收益权，故公司经销商渠道以发货作为确认收入时点（与欧派家居收入确认基本一致）；工程客户渠道确认收入的时点则与其他家可比上市公司基本一致。

总体上，公司经销商模式、工程客户渠道模式两种销售模式收入确认政策与同行业可比公司不存在重大差异。

2、同行业可比上市公司各季度销售收入占比

单位：万元

项目	2020年1-9月							
	一季度	占比 (%)	二季度	占比 (%)	三季度	占比 (%)	四季度	占比 (%)
欧派家居	143,001.68	14.69	353,552.19	36.33	476,607.31	48.98	-	-
皮阿诺	18,006.31	17.83	33,394.26	33.06	49,611.70	49.11	-	-
本公司	30,083.51	14.89	76,112.95	37.68	95,812.48	47.43	-	-
项目	2019年度							
	一季度	占比 (%)	二季度	占比 (%)	三季度	占比 (%)	四季度	占比 (%)
欧派家居	220,303.87	16.28	330,698.57	24.44	402,528.07	29.74	399,805.51	29.54

皮阿诺	21,314.25	14.49	34,165.26	23.22	45,286.43	30.78	46,378.47	31.52
本公司	24,204.91	11.94	48,838.29	24.10	60,501.48	29.85	69,118.46	34.11
项 目	2018年度							
	一季度	占比 (%)	二季度	占比 (%)	三季度	占比 (%)	四季度	占比 (%)
欧派家居	190,623.15	16.56	293,917.75	25.54	335,151.38	29.12	331,246.37	28.78
皮阿诺	18,323.92	16.50	25,976.19	23.40	33,401.14	30.08	33,325.42	30.02
本公司	19,920.56	15.53	28,131.15	21.93	38,074.65	29.68	42,161.11	32.86
项 目	2017年度							
	一季度	占比 (%)	二季度	占比 (%)	三季度	占比 (%)	四季度	占比 (%)
欧派家居	144,875.31	14.92	242,606.88	24.98	302,866.10	31.19	280,669.51	28.90
皮阿诺	10,540.22	12.75	20,913.01	25.30	23,963.77	29.00	27,229.82	32.95
本公司	18,059.75	17.89	24,161.93	23.93	26,263.98	26.01	32,488.23	32.17

注：上表中可比上市公司数据均来源于各家上市公司公开披露的定期报告；梦天家居尚未上市，其未披露分季度销售收入数据。

由上表可见，同行业可比上市公司收入主要集中在第三、四季度，与公司的销售收入季度分布基本一致，不存在明显异常。

二、结合业务模式信用政策等情况说明应收账款和应收票据占比较高、增幅较快的原因及合理性

（一）公司不同业务模式的信用政策

针对不同渠道的客户，公司制定了不同的信用政策，具体情况如下：

经销商渠道：基本上执行全款下单结算方式，对部分规模经销商实行赊销政策；工程渠道客户：按合同进度收款，存在赊销的情况；外贸与出口客户：对部分信用良好的客户采用赊销的结算方式。

（二）应收账款情况分析

按销售渠道区分，公司应收账款账面余额和收入情况如下：

单位：万元

类 型	2020年9月末 /2020年1-9月		2019年末 /2019年度		2018年末 /2018年度		2017年末 /2017年度
	金额	增幅 (%)	金额	增幅 (%)	金额	增幅 (%)	金额
应收账款余额[注]	65,583.92	39.71	46,941.97	82.37	25,740.14	41.06	18,248.11
其中：工程客户应收款	61,202.99	39.58	43,848.77	113.85	20,504.28	32.97	15,420.28

营业收入	202,008.94	-	202,663.14	57.98	128,287.47	27.05	100,973.89
其中：工程收入	166,856.56	-	151,248.97	99.15	75,946.91	48.71	51,071.65
应收账款余额 占营业收入的比重	-	-	23.16%	-	20.06%	-	18.07%
工程客户应收款 占工程收入比重	-	-	28.99%	-	27.00%	-	30.19%

注：为保持数据可比性，2019年末、2020年9月末应收账款余额中包含应收款项融资，下同。

报告期各期末，公司应收账款余额分别为 18,248.11 万元、25,740.14 万元、46,941.97 万元和 65,583.92 万元；其中 2017-2019 年期末应收账款余额占各期全年营业收入的比例分别为 18.07%、20.06%、23.16%。传统上，第三、四季度为家居制造业的旺季，尤其是第四季度销售额为全年最高，销售收入金额较大，占全年营业收入基本为 30%以上，由此导致各期末应收账款余额相对较大，占各期营业收入的比重也相对较大。报告期内，来自工程业务渠道的收入快速增长，带来公司营业收入快速增长；根据公司公告的 2020 年度业绩快报，2020 年公司全年实现营业收入 305,460.85 万元，同比增长 50.72%，主要系当期工程渠道客户销售收入增加所致。2019 年、2020 年前三季度，工程客户渠道销售收入占当期主营业务收入的比重分别为 79.48%、87.41%，工程渠道收入已是公司最主要的收入来源。基于工程客户业务的特点，公司对工程客户的收入亦形成较大金额的应收款项，导致报告期内公司应收账款余额逐年较快增长。在工程渠道业务收入快速增长的背景下，公司仍总体上保持了相对谨慎的信用政策，报告期内应收账款增幅较快具有合理性。

（三）应收票据情况分析

报告期各期末，应收票据余额情况如下：

单位：万元

项目	2020年9月30日	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
1、银行承兑汇票	242.72	767.03	108.00	31.49
2、商业承兑汇票	67,705.49	29,220.08	24,084.72	20,163.58
其中：来自恒大商业承兑汇票	63,555.20	23,096.37	22,183.42	19,180.68
合计	67,948.20	29,987.11	24,192.72	20,195.07
减：商业承兑汇票 坏账准备	3,385.27	1,461.00	1,204.24	1,008.18
合 计	64,562.93	28,526.10	22,988.49	19,186.89

注：2021年2月2日，公司客户华夏幸福发布《关于公司及下属子公司部分债务未

能如期偿还的公告》。截至2020年9月30日，公司对华夏幸福应收账款余额为523.56万元、应收商业承兑汇票余额为434.74万元，截至目前公司对华夏幸福应收款项处于持续回收状态，其中应收华夏幸福商业承兑汇票未发生无法承兑的情况。截至2020年12月31日，公司对华夏幸福应收账款余额为823.34万元、应收商业承兑汇票余额为1,515.35万元。公司将持续关注华夏幸福的财务状况和对其应收款项的回收情况，若发生应收账款无法收回或商业承兑汇票到期无法承兑情况，公司将严格按照相关坏账准备要求计提坏账准备。

报告期各期，公司应收票据占流动资产的比例分别为16.68%、17.14%、15.95%和28.56%，公司应收票据主要由商业承兑汇票构成。

报告期内，公司收到的商业承兑汇票主要来自恒大及其关联公司，以商业承兑汇票进行支付是恒大地产常用的支付手段。2020年9月末，公司应收票据增幅较大，主要原因为恒大地产未到期的商业承兑汇票增加。

公司商业承兑汇票出票方主要为恒大地产，恒大地产是中国规模最大的房地产开发商之一，在房地产开发、建筑规划与设计、建设及施工监理、物业管理等领域拥有较高资质，自2004年起长期被评为“中国房地产企业十强”。根据中国恒大（03333.hk）公告显示，该公司1,300亿战略投资者中已有1,257亿转为普通股，该公司现金流紧张能够得到有效缓解。在公司与恒大的历史合作过程中，均未发生坏账或者商业承兑汇票无法兑付的记录。总体上，恒大开具的商业承兑汇票具有一定的流动性，市场认可度较高。

综上，公司商业承兑汇票的出票人多为下游房地产行业知名开发商或其项目公司，该等客户信用状况良好，多与公司长期合作，历史上均未出现对公司所出具商业承兑汇票无法按期兑付的情况；2020年1-9月，恒大均以商业承兑汇票进行支付，系国家对房地产行业监管政策收紧的背景下，地产企业进一步加强自身现金流管理的举措。2020年9月末公司应收恒大商业承兑汇票余额63,555.20万元，其中截至2021年1月31日到期金额7,402.01万元已全额承兑。报告期内公司应收票据增幅较快具有合理性。公司针对商业承兑汇票按照应收款项的坏账政策计提相关坏账准备，合理估计商业承兑汇票的回收风险，公司商业承兑汇票坏账计提充分。

三、结合账龄、期后回款及坏账核销情况、同行业可比公司情况，量化分析报告期内应收账款和应收票据坏账准备计提是否充分

（一）公司应收账款、应收票据坏账准备政策

1、2017年以及2018年

（1）单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项

单项金额重大的判断依据或金额标准	单项金额100万元以上（含）且占应收款项账面余额10%以上的款项
单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法	单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备

(2) 按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项

①具体组合及坏账准备的计提方法

按信用风险特征组合计提坏账准备的计提方法

账龄组合	账龄分析法
------	-------

②账龄分析法

账 龄	应收账款计提比例(%)
1年以内（含，下同）	5
1-2年	10
2-3年	30
3-4年	50
4-5年	70
5年以上	100

(3) 单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收款项

单项计提坏账准备的理由	应收款项的未来现金流量现值与以账龄为信用风险特征的应收款项组合的未来现金流量现值存在显著差异。
坏账准备的计提方法	单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。

对应收票据中的商业承兑汇票，同应收账款账龄分析法计提坏账准备。

2、2019年度以及2020年1-9月

2019年1月1日起，公司执行新金融工具准则，公司以单项金融工具或金融工具组合为基础评估预期信用风险和计量预期信用损失。当以金融工具组合为基础时，公司以共同风险特征为依据，将金融工具划分为不同组合。

(1) 具体组合及计量预期信用损失的方法

项 目	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
应收银行承兑汇票	票据类型	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失
应收商业承兑汇票		
应收账款——账龄组合	账龄	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与
应收款项融资-账龄组合		

		整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失
--	--	--------------------------

(2) 应收账款——账龄组合的账龄与整个存续期预期信用损失率对照表

账 龄	应收账款 预期信用损失率(%)
1年以内(含,下同)	5.00
1-2年	10.00
2-3年	30.00
3-4年	50.00
4-5年	70.00
5年以上	100.00

从坏账准备计提的政策来看，公司对坏账准备的计提较为充分。

(二) 公司账龄情况分析

报告期内，公司应收账款账龄分布如下：

单位：万元

项 目	2020年9月30日				2019年12月31日			
	应收账款	占比 (%)	坏账准备	计提比例 (%)	应收账款	占比 (%)	坏账准备	计提比例 (%)
1年以内	55,871.20	85.18	2,793.56	5.00	42,711.41	90.98	2,135.56	5.00
1-2年	7,569.56	11.54	756.95	10.00	2,993.66	6.38	299.37	10.00
2-3年	1,683.76	2.57	505.13	30.00	1,058.33	2.25	317.50	30.00
3-4年	416.64	0.64	208.32	50.00	102.49	0.22	51.25	50.00
4-5年	23.12	0.04	16.19	70.00	50.27	0.11	35.19	70.00
5年以上	19.64	0.03	19.64	100.00	25.81	0.06	25.81	100.00
合 计	65,583.92	100.00	4,299.79	6.56	46,941.97	100.00	2,864.68	6.10

(续上表)

项 目	2018年12月31日				2017年12月31日			
	应收账款	占比 (%)	坏账准备	计提比例 (%)	应收账款	占比 (%)	坏账准备	计提比例 (%)
1年以内	23,624.01	91.77	1,181.20	5.00	16,897.76	92.60	844.88	5.00
1-2年	1,633.52	6.35	163.35	10.00	861.19	4.72	86.12	10.00
2-3年	220.43	0.86	66.13	30.00	353.37	1.94	106.01	30.00
3-4年	213.43	0.83	106.72	50.00	110.06	0.60	55.03	50.00
4-5年	31.82	0.12	22.27	70.00	25.74	0.14	18.02	70.00

5年以上	16.93	0.07	16.93	100.00	-	-	-	-
合计	25,740.14	100.00	1,556.60	6.05	18,248.11	100.00	1,110.06	6.08

报告期各期末，公司账龄2年以内的应收账款占应收账款余额的比例分别为97.32%、98.12%、97.36%、96.72%。公司应收账款主要以2年以内为主，结构较为稳定，未发生重大变动。

（三）应收账款期后回款情况

报告期各期末，公司应收账款期后一年内回款情况如下：

单位：万元

项 目	2020年9月30日	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
应收账款余额	65,583.92	46,941.97	25,740.14	18,248.11
次年回款金额	36,398.31[注]	38,980.11	21,509.58	16,131.98
次年回款比例（%）	55.50	83.04	83.56	88.40

注：2020年9月30日应收账款期后回款指截至2020年12月31日回款。

由上表可见，报告期内各期末公司应收账款期后回款情况良好，公司客户多为大型房地产公司，客户资质优良，回款能力有保障。

（四）公司坏账核销情况分析

报告期内，公司对预计无法收回应收款项，根据金额大小，履行相应审批程序后，及时进行核销。报告期内核销金额分别为20.51万元、61.43万元、230.99万元和0万元，金额较小，公司应收账款管理总体较好，实际发生应收账款坏账较少，坏账准备计提充分。

（五）与同行业可比公司坏账准备计提情况比较

报告期内，发行人与同行业可比公司坏账计提政策对比如下：

项 目	欧派家居[注]	皮阿诺	梦天家居	本公司
1年以内	5.00%	1.00%	5.00%	5.00%
1-2年	20.00%	5.00%	10.00%	10.00%
2-3年	50.00%	50.00%	30.00%	30.00%
3-4年	80.00%	100.00%	50.00%	50.00%
4-5年	100.00%	100.00%	70.00%	70.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：欧派家居2017-2018年按照账龄计提坏账，2019年按照依据信用风险特征将应收账款划分若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。对于划分为组合的应收账

款，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

由上表可见，公司应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司略有差异，但公司账龄2年以内应收账款占96%以上，账龄结构合理，应收账款坏账准备的会计政策充分考虑了客户的类型与信用等因素，计提比例合理且严谨，应收账款、应收票据坏账准备计提充分。

(六) 公司应收账款和应收票据坏账准备计提具有充分性

报告期各期末，公司应收账款和应收票据具体情况如下：

单位：万元

项 目	2020年9月30日	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
应收账款				
应收账款账面余额	65,583.92	46,941.97	25,740.14	18,248.11
坏账准备	4,299.79	2,864.68	1,556.60	1,110.06
应收账款账面价值	61,284.13	44,077.29	24,183.54	17,138.05
应收票据				
银行承兑汇票账面余额	242.71	767.03	108.00	31.49
商业承兑汇票账面余额	67,705.49	29,220.08	24,084.72	20,163.58
坏账准备	3,385.27	1,461.00	1,204.24	1,008.18
应收票据账面价值	64,562.93	28,526.10	22,988.49	19,186.89

公司经营过程中收到的商业承兑汇票，均用于支付货款或到期收款，未发生过无法承兑情况。公司对商业承兑汇票的出票人资质要求严格，在基本保证无坏账风险的情况下才接收其出具的商业承兑汇票。且公司应收票据的主要出票人为恒大集团，整体资金实力强、回款及信誉良好，回收风险相对较低。公司对应收商业承兑汇票按其出票之日起计算账龄，参照应收账款坏账计提比例对商业承兑汇票计提坏账准备；对银行承兑汇票不计提坏账。

总体上，公司对应收账款和应收票据的坏账准备计提比例合理，相应坏账准备计提充分。

四、中介机构核查意见

保荐机构和会计师实施了如下核查程序：

(1) 了解与收入确认、应收款项相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 取得了报告期分销售渠道营业收入明细表和应收账款明细，分析公司业务

模式及报告期内营业收入、应收账款变动情况及原因；

(3) 获取主要客户的销售合同，了解重要合同条款，了解公司给客户的信用政策，分析报告期内公司营业收入增长情况，评价收入确认时点和方法是否符合企业会计准则相关规定；同时查阅并分析同行业可比上市公司收入政策与公司收入是否一致；

(4) 查阅分析期末主要客户应收款项形成的原因，对主要客户应收款项实施函证程序，并抽查主要客户相关信息，评估其信用风险特征及偿债能力，选取样本获取管理层对预计未来可收回金额作出估计的依据，分析其合理性；

(5) 以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件包括出库单、发货单、安装记录及验收单等；

(6) 对资产负债表日前后确认的营业收入实施截止测试，评价营业收入是否在恰当期间确认；

(7) 检查票据背书的连续、完整性，关注票据要素的合理性及其有效性，并关注期后托收、背书、贴现等情况；

(8) 对于以组合为基础计量预期信用损失的应收款项，评价管理层按信用风险特征划分组合的合理性；根据具有类似信用风险特征组合的历史信用损失经验及前瞻性估计，评价管理层减值测试方法的合理性；测试管理层使用数据（包括应收账款账龄）的准确性和完整性以及对坏账准备的计算是否准确；

(9) 与同行业可比上市公司的坏账准备计提情况进行比较，分析公司坏账准备计提的充分性。

经核查，保荐机构和会计师认为：

(1) 公司经销商、工程客户渠道两种销售模式的收入确认时点及依据谨慎合理，销售收入真实准确，相关会计处理符合企业会计准则相关规定。公司经销商模式、工程客户渠道模式两种销售模式收入确认政策与同行业可比上市公司不存在重大差异。

(2) 报告期内，公司应收账款、应收票据余额较大且逐年较大幅度增长主要系公司业务规模扩大和收入结构变化所致；公司应收账款主要以2年以内为主，结构较为稳定，应收账款、应收票据变动合理。

(3) 应收账款、应收票据坏账准备计提政策与同行业可比公司不存在明显差异，报告期内各期末公司应收账款期后回款情况良好，报告期内坏账核销金额较小，公司应收账款管理总体较好，实际发生应收账款坏账较少；应收账款坏账准备的会计政策充分考虑了客户的类型与信用等因素，计提比例合理且严谨，应收账款、应收票据坏账准备计提充分。

4、申请人报告期各期末存货金额较高，占流动资产比重较大，且最近一年一期末大幅增长。请申请人补充说明：（1）报告期各期末存货余额较高且增幅较快的原因及合理性，是否与同行业可比公司情况相一致，是否存在库存积压情况；（2）结合存货类别、库龄分布及占比、期后周转、同行业可比公司情况等，说明存货跌价准备计提的充分性。请保荐机构和会计师核查并发表意见。

答复：

一、报告期各期末存货余额较高且增幅较快的原因及合理性，是否与同行业可比公司情况相一致，是否存在库存积压情况

（一）报告期各期末，公司存货余额占流动资产及营业收入的比重

单位：万元

项 目	2020年1-9月 /2020.09.30	2019年度 /2019.12.31	2018年度 /2018.12.31	2017年度 /2017.12.31
存货账面价值	47,249.92	39,066.85	23,040.92	13,644.57
流动资产	226,049.28	178,884.77	134,158.78	115,005.16
营业收入	202,008.94	202,663.14	128,287.47	100,973.89
工程渠道收入	166,856.56	151,248.97	75,946.91	51,071.65
存货占流动资产比重	20.90%	21.84%	17.17%	11.86%
存货占营业收入比重	-	19.28%	17.96%	13.51%
存货占工程渠道收入比重	-	25.83%	30.34%	26.72%

报告期内各期末存货占流动资产的比例呈上升趋势，主要系公司经过市场开拓近几年工程渠道收入规模快速上升，2017至2020年9月工程客户渠道的收入占主营业务收入比例分别51.18%、61.17%、79.48%和87.41%，为满足合同交货需要，按客户合同订单生产的库存商品和已发货尚未满足收入确认条件的发出商品增加所致。报告期内，期末存货余额的增长与公司业务规模增长及工程渠道收入上升趋势基本一致，工程渠道业务收入增长从而配比的原材料、库存商品和发出商品的增长是报告期内存货余额增长的主要原因。

（二）报告期各期末存货余额较高且增幅较快的原因及合理性

1、报告期各期末，公司存货余额情况如下：

单位：万元

项 目	2020年9月30日		2019年12月31日		2018年12月31日		2017年12月31日	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	9,052.76	18.99%	5,751.72	14.55%	4,741.02	20.33%	3,079.27	22.34%
在产品	2,841.60	5.96%	1,659.89	4.20%	1,473.36	6.32%	1,217.93	8.83%

发出商品	20,719.26	43.45%	24,456.66	61.85%	11,717.02	50.24%	5,270.62	38.23%
库存商品	15,067.75	31.60%	7,673.66	19.41%	5,391.56	23.12%	4,217.59	30.59%
小计	47,681.37	100.00%	39,541.92	100.00%	23,322.96	100.00%	13,785.40	100.00%
减：存货跌价准备	431.45	0.90%	475.07	1.20%	282.04	1.21%	140.83	1.02%
合计	47,249.92	99.10%	39,066.85	98.80%	23,040.92	98.79%	13,644.57	98.98%

报告期各期末，公司存货账面价值分别13,644.57万元、23,040.92万元、39,066.85万元、47,249.92万元，存货金额较高且逐年增长。各期末存货主要以原材料、发出商品和库存商品为主，三者合计占比分别为91.17%、93.68%、95.80%和94.04%。

2、存货余额增加原因及合理性：

(1) 2020年9月末原材料增加较多主要系公司2020年三、四季度订单量较多，生产任务较重，公司根据订单合理采购所需的原材料所致。

(2) 最近一年一期末存货余额大幅增长，主要系发出商品和库存商品增加较多，发出商品和库存商品增加与公司的收入增长及结构变化有关。报告期内，工程客户渠道收入最近一年一期增幅明显，占主营业务收入比重持续增加，从而带来主营业务收入增长较快。

工程客户渠道收入变动及发出商品和库存商品余额变动情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-9月 /2020.09.30	2019年度 /2019.12.31	2018年度 /2018.12.31	2017年度 /2017.12.31
主营业务收入	190,898.22	190,303.91	124,155.92	99,782.60
其中：工程客户渠道收入	166,856.56	151,248.97	75,946.91	51,071.65
工程渠道收入占比	87.41%	79.48%	61.17%	51.18%
工程渠道收入增幅	-	99.15%	48.71%	-
发出商品和库存商品余额	35,787.01	32,130.32	17,108.58	9,488.21
发出商品和库存商品变动	11.38%	87.80%	80.31%	-

近年来，公司不断拓展国内市场，在原有的经销商模式基础上，逐步进入工程业务领域，工程渠道收入占主营业务收入的比重在2019年度大幅上升，在2020年三季度已占公司主营业务收入的80%以上。公司已与恒大地产、万科地产、保利地产、旭辉地产、中海地产等国内主要地产公司建立了战略合作关系。

2019年度工程客户渠道收入较2018年增长99.15%，且2020年1-9月保持了持续增长，2020年1-9月的工程渠道收入已超过2019年度的工程渠道收入。

公司大部分工程渠道收入需要提供安装服务，存在一定的安装周期，且工程业务单笔订单量较大，整笔订单的完工需要一定的生产周期，工程渠道收入在2019年度快速上升，使得最近一年一期末的发出商品和库存商品金额较2018年末增幅较大，是最近一年一期期末存货大幅增长的主要原因，与工程渠道收入的增幅趋势一致。此外受疫情影响，最近一期公司部分订单施工现场尚未达到安装条件的，应客户要求公司延期向工程客户发货，使得报告期末库存商品余额较往年增幅较大。

综上，公司报告期各期末存货余额较高且增幅较快具有合理性，最近一年一期期末存货增长原因合理。

（三）公司存货变动与同行业可比公司比较

1、报告期各期末，公司与同行业可比公司的存货账面价值以及占流动资产的比重情况如下：

单位：万元

可比公司	项 目	2020年9月30日	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
欧派家居	存货	79,637.64	84,581.95	64,529.36	78,660.66
	流动资产	892,615.43	645,154.69	425,355.03	480,609.23
	占流动资产比	8.92%	13.11%	15.17%	16.37%
皮阿诺	存货	25,034.97	23,113.49	15,908.80	9,788.17
	流动资产	174,502.50	144,996.21	114,734.45	101,301.53
	占流动资产比	14.35%	15.94%	13.87%	9.66%
梦天家居	存货	7,999.47	6,971.87	11,990.69	10,817.07
	流动资产	25,309.75	36,959.12	41,548.82	39,204.72
	占流动资产比	31.60%	18.86%	28.86%	27.59%
可比公司平均值	占流动资产比	18.29%	15.97%	19.30%	17.87%
江山欧派	存货	47,249.92	39,066.85	23,040.92	13,644.57
	流动资产	226,049.28	178,884.77	134,158.78	115,005.16
	占流动资产比	20.90%	21.84%	17.17%	11.86%

注：梦天家居为2020年6月30日数据。

由上表可见，2018年起存货余额占流动资产比例总体平稳，2017和2018年末公司存货占流动资产比重低于同行业可比公司的平均值，2019年和2020年9月末公司存货占流动资产比重高于同行业可比公司的平均值，主要系工程渠道收入快速增长，公司发出商品和库存商品增加较快所致。

2、同行业可比公司期末存货变动

(1) 欧派家居采用以经销商专卖店为主，以大宗业务、直营店和出口为辅的复合销售模式，2017年-2020年6月各期末存货余额总体较为稳定。

(2) 梦天家居以经销商模式为主，经销商收入占据了主营业务收入的90%左右，为最重要的销售模式，其存货规模总体较同行业其他公司较小，2019年末，梦天家居公司存货余额大幅减少，主要系2020年春节放假较往年提早到1月份，公司大部分在手订单已提前在2019年12月交付。

(3) 皮阿诺公司目前采用以经销模式、大宗业务模式及O2O模式的复合营销模式。在2017年度公司以经销模式为主、大宗业务模式为辅的销售方式进行，2017年度通过经销商模式实现的收入占公司主营业务收入的80%；2018年度大宗业务实现营收3.06亿元，同比增长106.65%；2019年度大宗业务营收持续增长至6.43亿元；2020年二季度大宗业务在接单量上同比增长20.47%，2017-2020年6月各报告期公司大宗业务收入不断增加，2017年-2020年6月各报告期末的存货随工程业务收入的增加逐年增加。

公司在2017-2020年9月各报告期工程渠道收入逐年增加，分别为5.11亿元、7.59亿元、15.12亿元和16.69亿元，尤其在最近一年一期增加显著，与存货期末余额变动趋势基本一致，与同行业公司中大宗业务收入逐年增加的皮阿诺的存货变动趋势亦基本一致。

(四) 公司生产模式及存货管理，不存在库存积压情况

公司生产模式：一是针对内销的经销商客户，产品订单表现为小批量、多品种、多款式的特点。因此，在生产上，公司根据该渠道的订单特点，采用小批量定制化生产方式；二是针对工程客户和外贸客户，虽然产品订单也具有明显的个性化特点，但就单笔订单而言，产品数量相对较大。因此，在生产上，公司采用的是较大批量的生产方式，同时针对产品的差异化特点，辅以小批量的定制化加工生产。

2017-2019年，公司存货周转率分别为5.53、4.70和4.42，总体处于合理范围，存货周转率略有下降主要原因为：1、报告期内公司带安装工程业务量增加，发出商品金额及占比逐年增加；2、公司经营规模扩大导致的存货增加。总体而言，公司存货周转保持在合理水平。

综上，公司总体生产模式为按订单生产，采购部门根据生产计划编制采购计划，根据各物料的采购周期进行采购，公司每月末对车间及仓库存货进行盘点，存货管理制度完善，管理情况良好，周转及时，不存在库存积压的情况。

二、结合存货类别、库龄分布及占比、期后周转、同行业可比公司情况等，说明存货跌价准备计提的充分性

（一）存货类别、库龄分布及占比情况

公司存货类别由原材料、在产品、发出商品和库存商品组成，在产品周转情况良好，根据生产周期及时入库，各期末存货主要以原材料、发出商品和库存商品为主。

以下对原材料、发出商品和库存商品的库龄情况分析如下：

1、原材料库龄

单位：万元

库龄	2020年9月30日		2019年12月31日		2018年12月31日		2017年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1年以内	8,722.96	96.36%	5,425.18	94.32%	4,721.57	99.59%	2,990.76	97.13%
1年以上	329.80	3.64%	326.54	5.68%	19.45	0.41%	88.51	2.87%
合计	9,052.76	100.00%	5,751.72	100.00%	4,741.02	100.00%	3,079.27	100.00%

公司原材料的库龄情况良好，基本为1年以内的原材料，1年以上原材料较少，周转情况良好。

2、发出商品库龄

单位：万元

库龄	2020年9月30日		2019年12月31日		2018年12月31日		2017年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1年以内	19,953.60	96.30%	23,964.83	97.99%	11,405.64	97.34%	5,257.77	99.76%
1年以上	765.66	3.70%	491.83	2.01%	311.38	2.66%	12.85	0.24%
合计	20,719.26	100.00%	24,456.66	100.00%	11,717.02	100.00%	5,270.62	100.00%

报告期各期末，公司发出商品库龄1年以内的金额均在96%以上，仅个别项目因客户工期延误等原因存在少量发出商品未安装完成，库龄良好。

3、库存商品库龄

单位：万元

库龄	2020年9月30日		2019年12月31日		2018年12月31日		2017年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1年以内	14,936.07	99.13%	7,556.63	98.47%	5,317.36	98.62%	4,150.11	98.40%
1年以上	131.68	0.87%	117.03	1.53%	74.20	1.38%	67.48	1.60%

合计	15,067.75	100.00%	7,673.66	100.00%	5,391.56	100.00%	4,217.59	100.00%
----	-----------	---------	----------	---------	----------	---------	----------	---------

公司库存商品为定制化产品，各报告期末库存商品库龄1年以内的金额均在98.40%以上，库龄良好，库存存货发生积压、滞销的风险较低。

（二）存货的期后周转情况

1、原材料期后领用情况

单位：万元

项 目	2020年9月30日	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
期末余额	9,052.76	5,751.72	4,741.02	3,079.27
期后一年领用[注]	7,598.76	5,421.95	4,414.48	3,059.82
期后一年领用占比	83.94%	94.27%	93.11%	99.37%

注：2020年9月30日为期后3个月领用情况。

总体上，公司原材料期后周转情况良好。

2、发出商品期后结转收入情况

单位：万元

项目	2020年9月30日	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
期末余额	20,719.26	24,456.66	11,717.02	5,270.62
期后一年结转收入[注]	15,693.05	24,205.75	11,225.19	4,959.24
期后一年结转收入占比	75.74%	98.97%	95.80%	94.09%

注：2020年9月30日为期后3个月结转收入情况。

公司发出商品期后结转收入情况良好，不存在长期未结转收入的发出商品情况。

3、库存商品期后发出情况

单位：万元

项 目	2020年9月30日	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
期末余额	15,067.75	7,673.66	5,391.56	4,217.59
期后一年发出[注]	14,448.50	7,499.47	5,274.53	4,143.39
期后一年发出占比	95.89%	97.73%	97.83%	98.24%

注：2020年9月30日为期后3个月出库情况。

公司库存商品期后销售情况良好，无积压库存商品情况。

综上，总体上公司存货的期后周转较快。

（三）公司存货跌价准备的计提及与同行业可比公司比较

1、同行业可比公司存货跌价准备会计政策比较

报告期内，公司存货跌价准备的计提方法与可比公司基本一致，具体如下：

可比公司	存货跌价准备的计提方法
欧派家居	资产负债表日，存货按照账面成本与可变现净值孰低法计价，将单个存货项目的账面成本与可变现净值进行比较，按可变现净值低于账面成本的差额计提存货跌价准备列入当期损益。为生产而持有的原材料，其可变现净值根据其生产的产成品的可变现净值为基础确定。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算。当持有存货的数量多于相关合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。按单个存货项目计算的成本高于其可变现净值的差额，计提存货跌价准备，计入当期损益。
皮阿诺	期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。
梦天家居	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。
江山欧派	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

2、报告期各期末公司存货跌价准备计提情况

单位：万元

项目	2020年9月30日			2019年12月31日		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	9,052.76	116.22	8,936.54	5,751.72	142.72	5,609.01
在产品	2,841.60	-	2,841.60	1,659.89	-	1,659.89
发出商品	20,719.26	-	20,719.26	24,456.66	-	24,456.66
库存商品	15,067.75	315.23	14,752.53	7,673.66	332.36	7,341.30
合计	47,681.37	431.45	47,249.92	39,541.92	475.07	39,066.85

项目	2018年12月31日			2017年12月31日		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	4,741.02	39.16	4,701.86	3,079.27	33.04	3,046.23
在产品	1,473.36	-	1,473.36	1,217.93	-	1,217.93
发出商品	11,717.02	-	11,717.02	5,270.62	-	5,270.62
库存商品	5,391.56	242.88	5,148.68	4,217.59	107.79	4,109.80
合计	23,322.96	282.04	23,040.92	13,785.40	140.83	13,644.57

公司发出商品均有合同或订单对应，并按照合同或订单要求发给指定客户或工程项目施工地。报告期各期末的发出商品库龄1年以内占比均在96.30%以上，期后完工结转收入情况良好，且发出商品具体订单的可变现净值高于发出商品的成本，因此公司未对发出商品计提减值准备。

3、存货跌价准备情况对比

可比公司	2020年9月30日[注]	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
欧派家居	-	-	-	-
皮阿诺	2.08%	2.05%	-	-
梦天家居	5.57%	6.49%	4.63%	4.08%
平均值	2.55%	2.85%	1.54%	1.36%
江山欧派	0.90%	1.20%	1.21%	1.02%
扣除发出商品后江山欧派计提比例	1.60%	3.15%	2.43%	1.65%

注：可比公司存货跌价准备计提比例为2020年半年报数据。

公司存货跌价准备计提比例高于欧派家居，低于皮阿诺和梦天家居。

(1) 欧派家居主要销售模式为经销商模式，未计提存货跌价准备；

(2) 皮阿诺2017年和2018年末未计提存货跌价准备，2019年和2020年末的跌价准备比例在2%左右，主要系公司对一些库龄较长的原材料或停产产品型号相关原材料以及库龄较长的库存商品、发出商品计提存货跌价准备；

(3) 2017年-2020年6月各报告期末，梦天家居对部分库龄较长、无使用价值、滞销的存货，按预计可变现净值与账面价值的差额计提了存货跌价准备。梦天家居各期末存货总体规模较同行业公司相对较小，存货跌价计提比例高于江山欧派。。

综上，公司报告期各期末存货库龄情况良好，2017-2020年9月各报告期末，公司库龄在1年以内的存货余额占比超过97%，原材料的期后领用、发出商品的期后结转收入以及库存商品的期后发出情况良好，不存在积压存货和长期未结转收入项目，公司

存货跌价准备计提充分。

三、中介机构核查意见

保荐机构和会计师实施了如下核查程序：

（1）对公司管理层进行了访谈，了解公司存货管理的内部控制并测试其有效性，对采购、生产及销售的主要模式及存货流转过程进行了解；

（2）对存货期末余额的变动尤其是近一年一期的余额变动进行分析及核查，判断存货期末余额的变动是否与公司业务模式变动的情况相符，分析存货余额增长与收入增长的匹配性；

（3）获取存货收发存资料、发出商品明细和期末存货库龄清单，对库龄进行分析复核；

（4）获取公司的存货管理制度、存货盘点制度、存货盘点计划等，检查存货数量及是否存在存货积压的情况，并对发出商品抽查了合同订单、发货记录、对账记录和期后结转确认收入情况；

（5）检查原材料的期后领用、发出商品的期后安装及库存商品的期后销售情况，了解主要存货的期后周转情况；

（6）了解公司存货跌价准备计提方法，复核存货跌价准备计提金额的计算过程，分析公司存货跌价准备计提的充分性；

（7）查阅了同行业可比公司定期报告，了解存货跌价计提政策，将公司存货占流动资产比例及存货跌价计提比例等关键指标与同行业公司进行对比和分析。

经核查，保荐机构和会计师认为：

（1）公司报告期各期末存货占各期工程渠道收入的比重较为稳定，各期末存货余额较高且增幅较快具有合理性，最近一年一期末存货快速增长与工程渠道收入变动趋势相符；

（2）公司与同行业可比公司的存货占流动资产比重的平均值相比不存在异常，公司存货管理良好，产品为定制化产品，生产模式为按订单生产，公司发货及时，不存在库存积压情况；

（3）公司存货构成合理，库龄基本在1年以内，期后周转情况良好，存货跌价准备计提政策与同行业可比公司基本一致，公司存货跌价准备计提充分。

5、请申请人补充说明自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司实施或拟实施的其他财务性投资及类金融业务具体情况，是否存在最近一期末持有金额较大、期限较长的交易性金融资产和可供出售金融资产、借予他人款项、委托理财等财务性投资的情形。同时，结合公司是否投资产业基金、并购基金及该类基金设立目的、投资方向、投资决策机制、收益或亏损的分配或承担方式及公司是否向其他方承诺本金和收益率的情况，说明公司是否实质上控制该类基金并应将其纳入合并报表范围，其他方出资是否构成明股实债的情形。请保荐机构和会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、请申请人补充说明自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司实施或拟实施的其他财务性投资及类金融业务具体情况

（一）财务性投资及类金融业务的认定依据

根据中国证监会2020年2月发布的《发行监管问答——关于引导规范上市公司融资行为的监管要求（修订版）》，上市公司申请再融资时，除金融类企业外，原则上最近一期末不得存在持有金额较大、期限较长的交易性金融资产和可供出售的金融资产、借予他人款项、委托理财等财务性投资的情形。

根据中国证监会2020年6月发布的《再融资业务若干问题解答》问题15的规定：

（1）财务性投资的类型包括不限于：类金融；投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资；购买收益波动大且风险较高的金融产品；非金融企业投资金融业务等。

（2）围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投资，以收购或整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。

（3）金额较大指的是，公司已持有和拟持有的财务性投资金额超过公司合并报表归属于母公司净资产的30%（不包括对类金融业务的投资金额）。期限较长指的是，投资期限或预计投资期限超过一年，以及虽未超过一年但长期滚存。

（二）本次发行董事会决议日前六个月至今公司实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的具体情况

2020年11月23日，公司召开第四届董事会第七次会议审议通过《关于公司公开发行可转换公司债券方案的议案》。本次发行董事会决议日前六个月至本反馈意见回复日（即2020年5月24日至本反馈意见回复日），公司实施财务性投资及拟实施财务性投资的情形如下：

1、类金融

自本次董事会决议日前六个月（2020年5月24日）至本反馈意见回复日，公司不存在投资融资租赁、商业保理和小贷业务等类金融业务的情况。

2、投资产业基金、并购基金

自本次董事会决议日前六个月（2020年5月24日）至本反馈意见回复日，公司不存在属于财务性投资范畴的新增实施或拟实施的产业基金和并购基金投资，其他围绕产业链上下游、符合公司主营业务及战略发展方向的产业基金、并购基金投资情形具体如下：

公司分别于2020年1月7日、2020年3月17日发布《关于参与投资设立股权投资基金的公告》和《关于参与投资设立股权投资基金的进展公告》，公司与杭州利城辰星、第四范式、珠海御禾和珠海睿绪等签署了《杭州利城启赋股权投资合伙企业（有限合伙）合伙协议》，合伙企业的目标认缴出资总额为不超过人民币35,000万元，其中公司作为有限合伙人出资2,000万元。公司已于2020年1月份实际出资1,000万元。

杭州利城启赋股权投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“利城基金”）已在中国证券投资基金业协会完成了私募投资基金备案手续，并取得《私募投资基金备案证明》，具体信息如下：

备案编码	SJS091
基金名称	杭州利城启赋股权投资合伙企业（有限合伙）
管理人名称	保利（横琴）资本管理有限公司
托管人名称	中信银行股份有限公司
备案日期	2020年03月13日

管理人保利（横琴）资本管理有限公司系中国保利集团有限公司下属控股公司。

根据《杭州利城启赋股权投资合伙企业（有限合伙）合伙协议》，利城基金投资方向仅为：①以股权方式直接投资目标企业或通过认购基金份额方式投资目标企业股权；②投资方向包括但不限于地产产业链上下游以及相关的高端制造、机器人、人工智能、物联网、TMT、新材料等新兴产业；③投资管理人所管理的其他安全系数较高，投资回报期短的其他基金。

根据家居建材行业特点及行业信息化的发展，家居建材行业对自动化、智能化、数字信息化的要求越来越高，利城基金的投资方向主要为公司主营产品所在行业的上游信息化管理及智能设备制造领域等等。截至目前，利城基金已投资项目有提供机器人智能建造解决方案的上海大界机器人科技有限公司等。

公司参与投资利城基金系其对自身主营业务未来发展趋势判断的基础上，结合其所在行业上游自动化、智能化、信息化发展趋势等要求，围绕产业链上游以获取技术等为目的而经审慎决策进行。通过该产业投资活动，公司免漆门事业部和烤漆门事业部已与该基金已投资项目上海大界机器人科技有限公司实现对接，开展了生产线机器人

改造、开料、打磨等工序升级等项目。

房地产企业系公司重要下游客户，与大型房地产企业建立长期稳定的战略合作关系，是公司维系下游客户、保持稳定发展、提升市场占有率的重要举措之一。保利地产作为国内大型房地产企业，亦是公司重要客户之一，2018年度、2019年度、2020年1-9月均位列公司第三大客户。公司通过投资利城基金，进一步加深了与保利地产的联系，亦推动了与保利地产在业务方面的深度合作。

因此，公司投资该产业基金，系投资产业链上下游、拓展头部客户渠道及行业资源，重点关注家居行业领域优质企业，属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投资，符合公司主营业务及战略发展方向，不属于财务性投资。

3、拆借资金、委托贷款

自本次董事会决议日前六个月（2020年5月24日）至本反馈意见回复日，公司新增通过公司在浙商银行设立的“易企银”平台向部分经销商拆借资金的情况，具体如下：

借款方	借款金额（万元）	借款期限	目前履行情况
湖南欧派门业有限公司	350	2020.12.24-2021.12.24	正常履行
	150	2020.8.11-2020.12.25	已履行完毕
哈尔滨欧杰木业有限公司	200	2020.9.24-2021.6.30	正常履行

上述借款方均为公司长期合作经销商。在经营过程中，为支持公司重要经销商的稳定发展、促进相互长期合作关系，公司对部分经销商给予一定的短期借款支持，用于经销商支付公司货款或自身业务周转。公司通过与浙商银行合作，在公司设立的“易企银”平台办理该业务，以便借助银行加强对经销商的信用风险评价和管控。上述拆借资金系公司为支持经销商发展及促进相互长期合作，以拓展客户、渠道为目的，符合公司主营业务及战略发展方向，不属于财务性投资。

除上述情况外，自本次董事会决议日前六个月（2020年5月24日）至本反馈意见回复日，公司未再发生其他拆借资金（借予他人款项，不含对控股子公司）或委托贷款的情况。

4、以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资

自本次董事会决议日前六个月（2020年5月24日）至本反馈意见回复日，公司不存在以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资的情况。

5、购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次董事会决议日前六个月（2020年5月24日）至本反馈意见回复日，公司购买金融产品的具体情况如下：

序	理财产品名称	金额（万）	起始日	终止日	实际收益（万）
---	--------	-------	-----	-----	---------

号		元)			元)
1	工银理财·法人“添利宝”净值型理财产品	5,000	2020.05.14	2020.09.22	48.57
2	中国建设银行“乾元-恒赢”(法人版)按日开放式净值型人民币理财产品	5,000	2020.08.13	2020.09.22	15.90
3	浙商银行“永乐3号”人民币理财产品35天型CA1318	10,000	2020.10.27	2020.12.01	32.89
4	工银理财·法人“添利宝”净值型理财产品	3,000	2020.10.27	2020.11.19	38.99
		8,000		2020.12.23	
5	工银理财·法人“添利宝”净值型理财产品	4,000	2020.10.27	2020.12.23	16.71
合计		35,000	-	-	153.06

上述理财产品旨在不影响公司正常生产经营的前提下提高暂时闲置资金的使用效率和管理水平，为公司及股东获取更多回报。该等理财产品期限较短，风险较低，不属于购买收益波动较大且风险较高的金融产品的情形，不属于财务性投资。

6、非金融企业投资金融业务

经核查，截至本反馈意见回复日，公司不存在非金融企业投资金融业务的情况。

综上，自本次董事会决议日前六个月（2020年5月24日）至本反馈意见回复日，公司不存在实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的情况。

二、是否存在最近一期末持有金额较大、期限较长的交易性金融资产和可供出售金融资产、借予他人款项、委托理财等财务性投资的情形

截至2020年9月30日，公司持有的交易性金融资产、可供出售金融资产、借予他人款项、委托理财等财务投资情况如下：

1、交易性金融资产

截至2020年9月30日，公司持有的交易性金融资产为0元，不存在持有交易性金融资产的情况。

2、可供出售金融资产

截至2020年9月30日，公司持有其他权益工具投资为1,000.00万元，占资产总额的0.29%，系持有的杭州利城启赋股权投资合伙企业（有限合伙）6.38%合伙份额；此外，报告期内，公司持有另一项1,000万元的其他权益工具投资，系持有的上海亚美利加实业有限公司20%股权，已于2020年9月末全额计提减值准备。上述投资分别始于2020年1月和2018年12月。

(1) 杭州利城启赋股权投资合伙企业（有限合伙）

由于公司不参与被投资单位的经营管理，对其经营管理不具有重大影响，且该股权无活跃市场、在可预见的未来出售可能性很小，为非交易性权益工具投资，根据新金融工具准则，公司将其指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益，列报于其他权益工具投资。

公司对利城基金的投资，系公司对于现有主营业务的未来发展趋势判断，结合主营业务所在行业上游自动化、智能化、信息化的发展趋势等要求展开，围绕产业链上游以获取技术等为目的。此外，公司通过投资利城基金，进一步加深了与保利地产的联系，亦推动了与保利地产在业务方面的深度合作。因此，公司参与投资利城基金，属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投资，符合公司主营业务及战略发展方向，不属于财务性投资。

(2) 上海亚美利加实业有限公司

由于公司不参与被投资单位的经营管理，对其经营管理不具有重大影响，且该股权无活跃市场、在可预见的未来出售可能性很小，为非交易性权益工具投资，根据新金融工具准则，公司将其指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益，列报于其他权益工具投资。自公司投资上海亚美利加实业有限公司以来该公司持续亏损，2020年9月末已对其全额计提减值准备。

3、借予他人款项

截至2020年9月30日，公司存在通过公司在浙商银行设立的“易企银”平台向部分经销商拆借资金的情况。

在经营过程中，为支持公司重要经销商的稳定发展、促进相互长期合作关系，公司对部分经销商给予一定的短期借款支持，用于经销商支付公司货款或自身业务周转。公司通过与浙商银行合作，在公司设立的“易企银”平台办理该业务，以便借助银行加强对经销商的信用风险评价和管控。上述拆借资金系公司为支持经销商发展及与促进相互长期合作，以拓展客户、渠道为目的，符合公司主营业务及战略发展方向，不属于财务性投资。

4、委托理财

截至2020年9月30日，公司委托理财余额为0元，不存在委托理财的情况。

综上，公司最近一期末不存在持有金额较大、期限较大的交易性金融资产和可供出售金融资产、借予他人款项、委托理财等财务性投资情形。

三、结合公司是否投资产业基金、并购基金及该类基金设立目的、投资方向、投资决策机制、收益或亏损的分配或承担方式及公司是否向其他方承诺本金和收益率的情况，说明公司是否实质上控制该类基金并应将其纳入合并报表范围，其他方出资是否构成明股实债的情形

截至目前，公司投资的产业基金、并购基金仅有杭州利城启赋股权投资合伙企业（有限合伙）一家，公司为其有限合伙人。

杭州利城启赋股权投资合伙企业（有限合伙）的基本情况如下：

公司名称	杭州利城启赋股权投资合伙企业（有限合伙）
注册地址	浙江省杭州市下城区绍兴路398号国投大厦1407室
成立日期	2019年12月10日
法定代表人/执行事务合伙人	杭州利城辰星股权投资有限公司
注册资本	31,359万元
经营范围	股权投资（未经金融等监管部门批准，不得从事向公众融资存款、融资担保、代客理财等金融服务）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
统一社会信用代码	91330103MA2H19GH7T
股权结构	共11名合伙人，公司直接持有其6.38%合伙份额
主营业务	股权投资

根据《杭州利城启赋股权投资合伙企业（有限合伙）合伙协议》，该基金的设立目的、投资方向、投资决策机制、收益或亏损的分配或承担方式如下：

1、设立目的

根据合伙协议之规定从事合法投资业务，为合伙人取得长期资本回报。

2、投资方向

合伙企业仅可进行以下投资：①以股权方式直接投资目标企业或通过认购基金份额方式投资目标企业股权；②投资方向包括但不限于地产产业链上下游以及相关的高端制造、机器人、人工智能、物联网、TMT、新材料等新兴产业；③投资管理人所管理的其他安全系数较高，投资回报期短的其他基金。

3、投资决策机制

合伙企业授权普通合伙人设立“投委会”，负责审议、批准和否定投资团队提交的潜在投资项目及投资项目的处置。投委会共由5名委员组成，保利（横琴）资本管理有限公司委派2名，杭州市下城区国有投资控股集团有限公司委派2名，深圳市前海第四范式数据技术有限公司委派1名。

4、收益或亏损的分配或承担方式

①首先，合伙企业的各项损失及费用应按各合伙人认缴出资额比例分配除非该合伙人被认定为违约合伙人且普通合伙人确认其不再按认缴出资额比例承担相应费用。

②其次，合伙企业的任何可分配收入应首先支付尚未支付的基金管理人的管理费（如有），然后剩余的100%应当按其在合伙企业的计算基数占全部合伙人在合伙企业中计算基数总额（即普通合伙人和特殊有限合伙人的实缴出资额加上资金有限合伙人的权益出资额）的比例，划分给各合伙人，直至累计分配额达到其计算基数，即普通合伙人和特殊有限合伙人达到其实缴出资额，资金有限合伙人达到其权益出资额。

③在完成上述第②项分配后，剩余的收益（以下称“收益”）应当按其在合伙企业的计算基数占全部合伙人在合伙企业中计算基数总额的比例，划分给各合伙人。其中

划分给每个资金有限合伙人的收益部分中的 20%应当分配给普通合伙人，剩余 80%归于该资金有限合伙人。

④普通合伙人可在其依据本条获得的收益范围之内，指示合伙企业将该等收益直接支付给自身或其指定方，无论该等指定方是否为普通合伙人的关联方。

公司作为有限合伙人，以认缴的出资额为限对合伙企业债务承担责任，公司不执行合伙企业事务，不对外代表合伙企业。公司未曾向其他方承诺本金和收益率。

据此，公司不存在实质上控制该基金并应将其纳入合并报表范围的情况，根据该基金合伙协议的约定，其他方出资亦不构成明股实债的情形。

四、中介机构核查意见

保荐机构和会计师实施了如下核查程序：

- (1) 查阅了公司的年度报告、财务报表、相关公告等相关文件；
- (2) 核查杭州利城启赋股权投资合伙企业（有限合伙）的合伙协议等相关文件；
- (3) 核查了经销商的借款合同和公司易企银平台相关资金流水情况以及经销商回款情况；
- (4) 核查公司是否存在直接或间接投向类金融业务的情形；
- (5) 与公司相关财务负责人员就财务性投资及类金融业务相关事项进行沟通等。

经核查，保荐机构和会计师认为：

自本次董事会决议日前六个月至本反馈意见回复日，公司不存在实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的情况；公司最近一期末不存在持有金额较大、期限较长的交易性金融资产和可供出售金融资产、借予他人款项、委托理财等财务性投资情形；公司不存在实质上控制杭州利城启赋股权投资合伙企业（有限合伙）并应将其纳入合并报表范围的情况，其他方出资亦不构成明股实债的情形。

6、请申请人结合未决诉讼、未决仲裁或其他或有事项，说明预计负债计提的充分性谨慎性。请保荐机构和会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、预计负债明细

报告期内，公司的预计负债明细如下：

单位：万元

项 目	2020年9月末	2019年末	2018年末	2017年末
预计负债	-	-	-	230.54

2017年末，公司预计负债230.54万元，系与浙江府都建设有限公司（以下简称“府都建设”）因《建设工程施工合同》履行产生争议而产生的。2016年4月12日，浙江省江山市人民法院就府都建设（原告）诉公司（被告）一案做出“（2015）衢江贺民初字第22号”民事判决，府都建设不服判决并上诉；2016年8月5日，浙江省衢州市中级人民法院撤销“（2015）衢江贺民初字第22号”民事判决并发回重审。府都建设提出诉讼请求如下：“1.判令被告支付原告工程款2,132,068元及其逾期付款违约金（自2011年7月26日起，按中国人民银行同期贷款利率的四倍计算至实际付清之日止）；2.判令被告支付原告工程进度款逾期付款违约金159,688.99元、合同履行保证金逾期退还利息13,609.79元”，上述诉讼请求合计金额为230.54万元。截至2017年末，上述案件尚未审结；公司计提预计负债230.54万元。

2018年8月，公司与府都建设签订《调解协议》，双方经协商达成一致，由公司支付府都建设188.00万元。上述款项已于2018年8月支付，此后双方涉案工程再无纠纷。

二、报告期内公司及其子公司作为被告/被申请人的诉讼、仲裁情况

（一）报告期内已决诉讼、仲裁情况

报告期内，公司作为被告/被申请人的已决诉讼、仲裁情况如下：

单位：万元

序号	案号	案由	原告	被告	金额	是否形成预计负债
1	江劳人仲案字（2018）0075号	劳动人事争议	孙杰	江山欧派门业股份有限公司	-	否
2	（2019）199号	劳动人事争议	金利生	江山欧派门业股份有限公司	-	否
3	（2019）198号	劳动人事争议	丁国富	江山欧派门业股份有限公司	-	否
4	浙江山劳人仲案（2018）107号	劳动人事争议	周开发	江山欧派门业股份有限公司	2.45	否
5	（2018）浙0881民初3290号	劳动人事争议	周开发	江山欧派门业股份有限公司	-	否
6	浙江山劳人仲案（2019）51号	劳动人事争议	周开发	江山欧派门业股份有限公司	-	否

7	(2019)浙0881民初3143号	劳动人事争议	周开发	江山欧派门业股份有限公司	-	否
8	(2019)浙08民终1188号	劳动人事争议	周开发	江山欧派门业股份有限公司	14.54	否
9	浙江山劳人仲案(2019)200号	劳动人事争议	刘云峰	江山欧派门业股份有限公司	-	否
10	(2017)浙0881民初1059号	劳动人事争议	童芳敏	江山欧派门业股份有限公司	0.92	否
11	(2017)沪0106民初20550号	买卖合同纠纷	王淑荣	上海鸿洋电子商务股份有限公司、江山欧派门业股份有限公司		否
12	(2018)浙08民终434号 (2016)浙0881民初3891号	因《建设工程施工合同》履行产生争议	浙江府都建设有限公司	江山欧派门业股份有限公司	230.54	是
13	(2018)浙0881民初66号	因加工合同履行产生争议	崔正富	江山欧派门业股份有限公司	3.78	否
14	(2020)浙0881民初2287号	因双方合同履行产生争议	泰安江森家具有限公司	江山花木匠家居有限公司、江山欧派门业股份有限公司	10.39	否

由上表可见，除公司与府都建设的诉讼外，公司作为被告的其他诉讼案件金额较小或诉讼中未涉及经济诉求，且在报告期各期末已审理完毕。

(二) 截至报告期末未决诉讼、仲裁情况

截至2020年9月30日，公司及其子公司作为被告/被申请人的未决诉讼如下：

单位：万元

序号	案号	案由	原告	被告	金额	是否形成预计负债
1	(2020)浙0881民初2287号	因双方合同履行产生争议	泰安江森家具有限公司	江山花木匠家居有限公司、江山欧派门业股份有限公司	10.39	否

江山欧派全资子公司花木匠家居与泰安江森家具有限公司（以下简称“泰安江森”）签订了橱衣柜安装承揽合同；2020年7月泰安江森以承揽合同纠纷为由对花木匠家居及江山欧派提起诉讼。2020年11月20日，浙江省江山市人民法院作出判决，花木匠家居支付泰安江森家具有限公司10.39万元及利息损失。公司已于2020年9月30日前根据合同全额计提了泰安江森家具有限公司相关安装费用。报告期末，公司不存在应计未计的预计负债。

三、其他或有事项

截至2020年9月30日，公司无重大其他或有事项。

四、预计负债计提的充分性谨慎性

根据《企业会计准则第13号——或有事项》的相关规定，或有事项相关义务确认为预计负债应当同时满足的条件如下：1、该义务是企业承担的现时义务；2、履行该义务很可能导致经济利益流出企业；3、该义务的金额能够可靠地计量。

企业应当在资产负债表日对预计负债的账面价值进行复核。有确凿证据表明该账

面价值不能真实反映当前最佳估计数的，应当按照当前最佳估计数对该账面价值进行调整。

根据上述诉讼的诉讼请求及案件进展情况，1、报告期内已决诉讼、仲裁情况：针对与府都建设的诉讼，公司已根据对方诉讼请求计提预计负债；除与府都建设的诉讼外，公司作为被告的其他诉讼案件金额较小或诉讼中未涉及经济诉求，且在报告期各期末已审理完毕。2、报告期末未决诉讼仲裁：公司与泰安江森家具有限公司的安裝承揽合同诉讼，公司已计提安装费用，公司不存在应计未计的预计负债。

五、中介机构核查意见

保荐机构和会计师实施了如下核查程序：

- （1）查阅公司公开披露的定期报告和临时公告等相关文件；
- （2）与发行人法务部门管理人员进行访谈沟通，了解案情背景、诉讼进展等情况；
- （3）向公司管理层获取有关或有事项相关的文件资料；
- （4）登录中国裁判文书网、信用中国网、国家企业信用信息公示系统等公开网站，查阅了申请人及其控股子公司诉讼、仲裁情况；
- （5）根据《企业会计准则第13号——或有事项》的规定确定公司是否符合或达到预计负债的条件，核查公司预计负债计提是否充分谨慎。

经核查，保荐机构和会计师认为：

报告期内，公司对于未决诉讼、未决仲裁及其他或有事项已按照《企业会计准则》和公司会计政策进行会计处理，预计负债计提充分、谨慎。

7、申请人本次公开发行可转债拟募集资金60,000.00万元，用于重庆江山欧派门业有限公司年产120万套木门项目和补充流动资金。请申请人针对本次募投项目进行补充说明：（1）募投项目的具体内容，投资数额的测算依据和测算过程，募集资金对应部分的投资构成是否属于资本性支出；（2）募投项目资金使用和项目建设进度安排，是否存在置换董事会前投入的情形；（3）募投项目效益测算过程、测算依据，结合公司现有业务、同行业可比公司同类业务的效益情况说明效益测算的谨慎性及合理性；（4）结合市场空间、竞争情况、在手订单或意向性合同等，说明本次募投项目决策谨慎性，新增产能规模的原因及合理性，以及新增产能的消化措施；（5）募投项目产品与申请人现有业务的区别与联系，是否对申请人现有生产线及产品形成替代；（6）申请人是否具备实施本次募投项目的技术、人员、市场基础，本次募投项目实施是否存在重大不确定性。请保荐机构和会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、募投项目的具体内容，投资数额的测算依据和测算过程，募集资金对应部分的投资构成是否属于资本性支出

（一）募投项目总体情况

公司本次发行可转换公司债券募集资金总额（含发行费用）不超过 60,000.00 万元（含 60,000.00 万元），扣除发行费用后的募集资金净额拟投入以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目所属区域	总投资额	拟以募集资金投入金额
1	重庆江山欧派门业有限公司年产120万套木门项目	重庆	75,800.00	42,000.00
2	补充流动资金	-	18,000.00	18,000.00
合计			93,800.00	60,000.00

本次公开发行可转换公司债券实际募集资金（扣除发行费用后的净额）若不能满足上述全部项目资金需要，资金缺口由公司自筹解决。如本次募集资金到位时间与项目实施进度不一致，公司可根据实际情况以其他资金先行投入，募集资金到位后予以置换。

（二）募投项目的具体内容

1、年产120万套木门项目

本项目拟在重庆永川国家高新区三教产业园内，新建年产120万套木门生产线项目，以提高公司现有产能，满足高速增长的市场需求。以江山欧派西南木门制造基地辐射西部地区市场。

本项目分为建设期与运营期。建设期二年：建设期内通过项目规划设计、厂房等基础建设，购置生产设备，完成生产线的调试、试生产；同时通过内部选拔和外部招聘配置管理、研发、营销和生产人员，完成人员的培训和上岗，以实现产能的扩张。运营期：项目建设期结束后第一年试生产阶段，第三年开始产能利用率达到100%。

本项目总投资75,800万元，其中，土地及工程建设投资36,697万元，设备及安装费25,218万元，环保消防设施4,864万元，人员费用570万元，勘察设计费380万元，预备费3,386万元，铺底流动资金4,684万元。其中募集资金投入42,000万元，用于土地及工程建设投入、设备及安装费投入、环保消防设施投入，其余为自有资金或银行融资投入。

项目主要经济指标

序号	项目	指标	单位
一	项目新增总投资	75,800	万元
1	土地及工程建设	36,697	万元
2	设备及安装费	25,218	万元
3	环保消防设施	4,864	万元
4	人员费用	570	万元
5	勘察设计费	380	万元
6	预备费	3,386	万元
7	铺底流动资金	4,684	万元
二	年均利润总额	13,123	万元
三	内部收益率（税后）	17.67	%
四	财务净现值（ic=12%）	19,082	万元
五	投资回收期（静态，含建设期）	6.21	年
六	投资利润率	17.31	%

2、补充流动资金

除年产120万套木门项目外，公司本次拟募集18,000万元用于补充流动资金。

（三）投资数额的测算依据和测算过程

1、年产120万套木门项目

本次年产120万套木门项目各项投资金额如下表所示：

单位：万元

序号	投资内容	投资估算	占比
1	工程费用	66,780	88.10%
1.1	土地及工程建设投资	36,697	48.41%
1.2	设备及安装费	25,218	33.27%
1.3	环保消防设施	4,864	6.42%

2	其他费用	4,336	5.72%
2.1	人员费用	570	0.75%
2.2	勘察设计费	380	0.50%
2.3	预备费	3,386	4.47%
3	铺底流动资金	4,684	6.18%
合计		75,800	100.00%

年产120万套木门项目投资数额的测算依据和测算过程如下：

(1) 土地及工程建设投资测算

本项目建设地点为重庆永川区三教产业园内。项目占地面积294,662平方米（约合442亩），土地及工程建设投资需36,697万元，其中土地购置费3,668.60万元，工程建设投资33,028.40万元。本项目配套设施完善，生产车间及配套设施的建设符合永川区土地利用总体规划。具体如下：

①土地出让款

土地	出让面积（亩）	出让面积（m ² ）	价格（万元/亩）	总价（万元）
1	442	294,662	8.30 [注]	3,668.60

注：上述土地实际成交价格为8万元/亩，实际成交土地购置费低于投资测算金额132.6万元。公司可研报告对土地购置费用的测算包含契税及交易费等，因此大于实际成交价格。

②建筑工程建设

序号	名称	建筑面积（m ² ）	预估综合造价（元/m ² ）	预算资金（万元）
1	门卫1	360.00	2,400.00	86.40
2	门卫2	64.50	2,500.00	16.13
3	门卫3	20.00	2,500.00	5.00
4	办公楼	7,700.00	2,800.00	2,156.00
5	员工宿舍楼1	6,500.00	1,850.00	1,202.50
6	员工宿舍楼2	6,500.00	1,850.00	1,202.50
7	员工餐厅	3,500.00	1,600.00	560.00
8	1#厂房	23,814.00	1,300.00	3,095.82
9	2#厂房	25,578.00	1,300.00	3,325.14
10	3#厂房	25,578.00	1,300.00	3,325.14
11	4#厂房	25,578.00	1,300.00	3,325.14
12	5#厂房	28,224.00	1,300.00	3,669.12
13	1#楼附楼	1,487.00	1,400.00	208.18
14	2#楼附楼1	1,487.00	1,300.00	193.31
15	2#楼附楼2	1,487.00	1,300.00	193.31

16	3#楼附楼	1,487.00	1,300.00	193.31
17	4#楼附楼	1,487.00	1,300.00	193.31
18	5#楼附楼	1,487.00	1,300.00	193.31
19	余料房1	385.00	780.00	30.03
20	余料房2	385.00	780.00	30.03
21	余料房3	385.00	780.00	30.03
22	1#库房	15,839.00	1,300.00	2,059.07
23	2#库房	12,455.00	1,400.00	1,743.70
24	3#库房	13,920.00	1,400.00	1,948.80
25	4#库房	9,624.00	1,400.00	1,347.36
26	油漆库房	750.00	2,000.00	150.00
27	天然气锅炉房	204.00	2,000.00	40.80
28	高配房	120.00	2,000.00	24.00
29	厂区道路	37,000.00	205.00	758.50
30	厂区围墙	2,170.00	420.00	91.14
31	厂区绿化	41,000.00	128.00	524.80
32	绿荫停车场/人行道	10,700.00	230.00	246.10
33	消防水池	1,000.00	2,500.00	250.00
34	室外强弱电管路	37,000.00	50.00	185.00
35	室外雨污管网	37,000.00	115.00	425.50
合计				33,028.40

(2) 设备及安装费测算

本项目设备选型，根据行业特点及信息化的发展，以自动、智能、数字信息化，并高效节能、技术领先、质量稳定、性价比高为原则，将选用以下一批装备，具有技术含量高、价格适中、性能稳定等特点。

根据公司现已掌握的生产、装配技术，本项目选配的原料加工设备及工艺设备主要以国产为主，考虑到目前我国对部分精密木工加工设备、砂光等设备尚存在精度和自动化程度不高，不能实现联机流水作业的实际情况，部分关键生产设备拟采用进口设备，按需要购置国内的先进设备。

重庆欧派木门项目所需要的设备清单

序号	设备名称	型号规格	数量(台/套)	单价(万元)	总价(万元)
一	门扇设备				
1	前上料电子开料锯	OPTIMATHPP180	6	100.00	600.00
2	推台锯90°	/	3	5.75	17.25
3	加工中心	/	6	50.00	300.00
4	冷压机	/	20	5.00	100.00

5	大板平贴线	/	2	80.00	160.00
6	热转印机	/	2	20.00	40.00
7	涂胶机	/	3	2.00	6.00
8	升降机	/	3	3.00	9.00
9	蜂窝纸拉伸机	/	2	15.00	30.00
10	气动截断锯	/	5	1.10	5.50
11	门扇冷压复合生产线	/	2	350.00	700.00
12	龙骨小多片锯	/	1	10.00	10.00
13	四面刨	/	1	11.50	11.50
14	出榫机	/	1	8.00	8.00
15	防火门扇冷压复合生产线	/	1	250.00	250.00
16	平板柔性木门自动生产线(35s)	/	1	1,020.00	1,020.00
17	平板柔性木门自动生产线(50s)	/	1	920.00	920.00
18	平板铝条柔性木门扇动生产线(50s)	/	1	920.00	920.00
19	双面雕刻柔性木门自动生产线(50s)	/	1	920.00	920.00
20	玻璃扣线柔性木门自动生产线(35s)	/	1	1,020.00	1,020.00
21	玻璃扣线柔性木门自动生产线(50s)	/	1	910.00	910.00
22	公共区域门扇自动生产线	/	1	750.00	750.00
23	入户门自动生产线	/	1	650.00	650.00
24	打磨吸塑线	/	2	320.00	640.00
25	正负压机	/	1	17.50	17.50
小计					10,014.75
二	门套设备				
1	大板平贴线	/	1	150.00	150.00
2	大板复合冷压线	DSR49G-50T/13	2	185.00	370.00
3	前上料电子锯	/	2	45.00	90.00
4	推台锯(90°)	/	10	5.50	55.00
5	多片锯	/	3	16.50	49.50
6	新A型门套封边梳齿线	NKL210/5/A20+MTX-H1J2	4	85.00	340.00

7	C型门套封边开槽线	NKL210/5/A20+NKL210/5/A20	3	72.00	216.00
8	B型门套铣型砂光线	UMX-523H-2+MXS-W9	2	39.00	78.00
9	B/C型门套包覆线	/	7	34.00	238.00
10	新A型门套自动线	/	4	150.00	600.00
11	C型门套自动线	/	5	150.00	750.00
12	B型门套组装线	CLF-2S-CNC-500*4200+F-92T	1	150.00	150.00
13	B型副套包装	/	1	86.00	86.00
14	防火门主套包覆线	MXS-W9	2	42.00	84.00
15	防火门主套自动线	/	2	150.00	300.00
16	涂胶机	/	4	3.00	12.00
小计					3,568.50
三	线条设备				
1	线条大板复合线	RCG1300+DSR49G-50T/13	1	250.00	250.00
2	大板平贴线	RCG1300	1	250.00	250.00
3	后上料电子开料锯	OPTIMATHPP180/38/38	2	180.00	360.00
4	多片锯	BZY824×7/A+K34G	1	26.30	26.30
5	推台锯	/	2	2.10	4.20
6	折边线条自动线	FFL393-C+MJZ6915	2	180.00	360.00
7	贴合线条自动线	CA-4m+RMM623-5+CLF- PUR350A	1	215.00	215.00
8	贴合线条自动线	CA-4m+RMM423-3+CLF- PUR350A	2	200.00	400.00
9	玻璃扣线自动线	RMM423-3+CLF-PUR350A	1	62.30	62.30
10	四面刨	RMM416	2	14.80	29.60
11	砂光机	MM-W6	2	7.80	15.60
12	PUR包覆机	FMR-350PUR	4	15.00	60.00
13	出榫机	/	6	5.00	30.00
14	立铣	/	1	1.00	1.00
15	双轴开槽机	/	1	3.00	3.00
16	热熔胶机	/	1	5.00	5.00
17	V槽机	/	1	5.00	5.00
18	贴边机	/	1	30.00	30.00
19	推台锯90°	/	1	2.65	2.65
20	多片锯	/	1	11.50	11.50

21	L线条包覆线（高速）	/	1	290.00	290.00
22	铣型砂光包覆线	/	2	112.00	224.00
23	铣型砂光连线	/	1	33.50	33.50
24	包覆机(pur)	/	1	25.00	25.00
小计					2,693.65
四	项目配套设备				
1	空压机系统（含空压机）	DS300-110+DY-140FH	1	950.00	950.00
2	蒸汽热源系统（天然气）	6T30mg/m ³	1	270.00	270.00
3	3T液力式电动叉车	PB30E	14	10.15	142.10
4	5T液力式电动叉车	CPCD50-XRG77	4	24.50	98.00
5	周转货架	/	6500	0.38	2470.00
6	地辊线	/	5	51.20	256.00
7	配电系统	/	1	3,300.00	3,300.00
8	厂区监控	/	1	74.00	74.00
9	厂区网络	/	1	45.00	45.00
10	厂区照明	/	1	78.00	78.00
11	车间照明系统	/	1	328.00	328.00
12	工业风扇	/	75	2.00	150.00
13	其他辅助设备/刀具	/	1	580.00	580.00
14	实验室检验设备	/	1	200.00	200.00
小计				5,913.23	8,941.10
设备及安装费合计					25,218.00

（3）环保消防设施费用

本项目环保消防设施费用投入4,864万元，包括木工除尘系统、污水处理设施和消防系统等费用。

序号	设备名称	型号规格	数量（台/套）	单价（万元）	总价（万元）
1	环保设备	/	1	1,364.00	1,364.00
2	消防系统	/	1	3,500.00	3,500.00
环保消防设施合计					4,864.00

（4）人员费用、勘察设计费用

本项目人员费用和勘察设计费用分别投入570万元和380万元，包括研发人员投入、产品设计及产品样品检测等等费用。

（5）预备费用

基本预备费是针对在项目实施过程中可能发生难以预料的支出，需要事先预留的费用，基本预备费=（设备投资+环保消防设施+土地及工程建设+人员费用+勘察设计费）×基本预备费率，基本预备费率取5%，本项目基本预备费投入3,386万元。

（5）铺底流动资金估算

本项目铺底流动资金的计算方式按照达产前正常年份所需流动资金总额来计算，铺底流动资金投入为4,684万元。

2、补充流动资金

近年来公司业务规模持续提升，营业收入逐年递增，公司2017年、2018年及2019年的营业收入分别为100,973.89万元、128,287.47万元、202,663.14万元，2020年营业收入预计将进一步增长，根据2021年1月27日发布的2020年度业绩快报，公司预计2020年全年营业收入达到305,460.85万元。结合行业发展情况及公司发展战略，预计未来三年公司的营业收入将继续保持增长的态势，随着经营规模的扩大，公司对营运资金的需求也相应增加。公司除了进行生产厂房建设、生产设备的购置等固定资产投资外，还需要大量流动资金以保证原材料采购、人工费用支付、技术研发及营销投入等重要的日常生产经营活动。补充流动资金将有利于提高公司的综合经营实力，增强公司的市场竞争力。

公司流动资金缺口测算依据和测算过程如下：

（1）测算依据

公司以2019年度营业收入为基础，结合公司最近三年营业收入年均复合增长情况，对公司2020年至2022年营业收入进行估算。假设公司主营业务、经营模式保持稳定不发生较大变化的情况下，综合考虑各项经营性资产、经营性负债与销售收入的比例关系等因素，利用销售百分比法估算2020年-2022年公司营业收入增长所导致的相关流动资产及流动负债的变化，进而估算公司未来生产经营对流动资金的需求量。该营业收入增长率的假设仅为测算本次可转债发行募集资金用于非资本性支出的合理性，不代表发行人对2020-2022年经营情况及趋势的判断，亦不构成盈利预测。

公司未来三年新增流动资金缺口计算公式如下：

流动资金占用额=应收账款+应收票据+预付款项+存货-应付账款-应付票据-预收款项

新增流动资金缺口=2022年末流动资金占用额-2019年末流动资金占用额

预计2020年至2022年末各项经营性资产、负债占营业收入的比重与2019年末一致。

（2）测算过程

公司 2019 年营业收入为 202,663.14 万元，最近三年营业收入复合增长率为 38.28%。假设公司 2020 年至 2022 年各项经营性流动资产、经营性流动负债与营业收入保持较稳定的比例关系，选取 2019 年为基期，公司 2020 年至 2022 年各年末的经营性流动资产、经营性流动负债=各年估算营业收入×2019 年各项经营性流动资产、经营性流动负债占营业收入比重。

在上述假设条件下，发行人流动资金的缺口测算情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	占营业收入比例	2020 年度	2021 年度	2022 年度	变动量 ③=②-①
	/年末①		/年末	/年末	/年末②	
营业收入	202,663.14	100.00%	280,240.76	387,514.40	535,851.43	333,188.29
应收票据	28,526.10	14.08%	39,445.64	54,545.07	75,424.44	46,898.33
应收账款（含应收款项融资）	44,077.29	21.75%	60,949.68	84,280.67	116,542.55	72,465.26
预付款项	3,218.04	1.59%	4,449.88	6,153.25	8,508.66	5,290.62
存货	39,066.85	19.28%	54,021.29	74,700.15	103,294.70	64,227.85
经营性流动资产合计	114,888.29	56.69%	158,866.49	219,679.15	303,770.35	188,882.06
应付票据	50,913.86	25.12%	70,403.22	97,352.94	134,618.77	83,704.91
应付账款	24,559.49	12.12%	33,960.64	46,960.46	64,936.50	40,377.02
预收款项	28,052.78	13.84%	38,791.13	53,640.03	74,172.94	46,120.17
经营性流动负债合计	103,526.12	51.08%	143,154.99	197,953.43	273,728.22	170,202.10
流动资金占用额	11,362.17	5.61%	15,711.50	21,725.72	30,042.14	18,679.97

如上表所示，发行人 2022 年流动资金占用额较 2019 年预计增加 18,679.97 万元。本次募集资金投资项目中，补充流动资金 18,000 万元，规模小于发行人未来三年流动资金的缺口，具有合理性。

（四）募集资金对应部分的投资构成是否属于资本性支出

本次年产 120 万套木门项目总投资 75,800 万元，其中，土地及工程建设投资 36,697 万元，设备及安装费 25,218 万元，环保消防设施 4,864 万元，人员费用 570 万元，勘察设计费 380 万元，预备费 3,386 万元，铺底流动资金 4,684 万元。

各项投资金额如下表所示：

单位：万元

序号	投资内容	投资估算	占投资金额比例	使用募集资金金额
1	工程费用	66,780	88.10%	42,000
1.1	土地及工程建设投资	36,697	48.41%	42,000
1.2	设备及安装费	25,218	33.27%	
1.3	环保消防设施	4,864	6.42%	

2	其他费用	4,336	5.72%	-
2.1	人员费用	570	0.75%	-
2.2	勘察设计费	380	0.50%	-
2.3	预备费	3,386	4.47%	-
3	铺底流动资金	4,684	6.18%	-
	合计	75,800	100.00%	42,000

上述项目总投资金额为75,800万元，其中仅工程费用金额就达到66,780万元。本次年产120万套木门项目拟以募集资金投入42,000万元，募集资金将对应用于土地及工程建设投入、设备及安装费投入、环保消防设施投入所产生的支出，符合资本化条件，属于资本性支出。

二、募投项目资金使用和项目建设进度安排，是否存在置换董事会前投入的情形

(一) 募投项目资金使用和项目建设进度安排

1、年产120万套木门项目

截至本反馈回复出具日，本次募投项目处于前期准备工作阶段，包括初步设计、前期勘探、土地出让等阶段工作。截至2021年1月末，公司对本次募投项目累计投入3,850万元（含董事会前投入），主要为土地款支出。

根据公司现有条件与木门项目建设的特点，本项目拟用24个月完成生产设备的设计、购置及安装调试，人员的招聘培训等项目建设工作。项目按照“统一规划、分步实施、突出重点”的原则分多个阶段完成。各阶段采取统筹方法，在不影响项目质量的情况下各阶段同步进行。

重庆欧派年产120万套木门建设项目进度表

时间单位：月	T+2	T+4	T+6	T+8	T+10	T+12	T+14	T+16	T+18	T+20	T+22	T+24
方案设计、评审	→	→										
完成设备考察、评		→	→	→								
厂房、配套建设			→	→	→	→	→					
设备购置					→	→	→	→				
设备安装调试							→	→	→	→		
人员招聘、培训								→	→	→	→	
试生产												→

注：T代表资金到位年，数字代表月份数

第一阶段（T+4）为项目实施方案设计及审批。主要完成年产120万套木门项目的方案设计，制定出项目可行性研究报告，报相关部门审批。

第二阶段（T+8）完成本项目设备的考察与评估。

第三阶段（T+14）厂房、公用工程、配套设施的建设。

第四阶段（T+16）设备购置阶段。

第五阶段（T+20）为设备安装、调试。

第六阶段（T+22）为人员招聘、培训阶段。

第七阶段（T+24）为木门项目的试生产阶段，并根据生产结果，最终完成项目的建设。

2、补充流动资金

根据募集资金到位情况补充公司流动资金。

（二）不存在置换董事会前投入的情形

本次可转债发行方案于2020年11月23日经公司第四届董事会第七次会议审议通过。在该次董事会决议日前，公司对募投项目存在少量投入，金额为740万元，主要包括土地出让的前期保证金等。本次发行可转债募集资金到位后，公司将不置换上述董事会前投入。

三、募投项目效益测算过程、测算依据，结合公司现有业务、同行业可比公司同类业务的效益情况说明效益测算的谨慎性及合理性

（一）募投项目效益测算过程、测算依据

根据项目可行性研究报告测算，年产120万套木门项目完全达产后，主要技术经济指标如下：

序号	项目	指标	单位
一	项目新增总投资	75,800	万元
二	营业收入	110,400	万元
三	年均利润总额	13,123	万元
四	内部收益率（税后）	17.67	%
五	财务净现值（ic=12%）	19,082	万元
六	投资回收期（静态，含建设期）	6.21	年
七	投资利润率	17.31	%

1、项目营业收入估算

根据公司情况和行业特点，销售价格预测是根据目前的市场现状、公司产品质量水平以及企业对于市场未来发展的预期进行的预测。各生产线建设结束后，预计第三年开始产能利用率达到为100%。具体如下：

项目	T+12	T+24	T+36	T+48	T+60	T+72
平均单价（元/套）	-	920	920	920	920	920
产能（万套）	-	36	84	108	120	120
销量（万套）	-	32.40	79.20	105.60	118.80	120.00
销售收入（万元）	-	29,808	72,864	97,152	109,296	110,400

2、项目税金估算

本项目涉及税种及税率如下：

税种	计税依据	税率
增值税	销售货物或提供应税劳务	13%
城市维护建设税	应缴流转税税额	7%
企业所得税	应纳税所得额	15%
教育费附加	应缴流转税税额	3%
地方教育费附加	应缴流转税税额	2%

本项目税金具体数据构成详见下表：

单位：万元

序号	项目	T+12	T+24	T+36	T+48	T+60	T+72
一	增值税应纳税额	-	1,448	3,385	5,441	7,207	7,279
二	城市维护建设税	-	101	237	381	504	509.55
三	教育费附加及地方教育费附加	-	72	169	272	360	364
四	税金及附加		238	583	777	874	883

3、项目成本费用估算

(1) 总成本

本项目达产年总成本费用包括生产成本、管理费用、销售费用等，具体数据构成详见下表：

单位：万元

序号	项目	T+12	T+24	T+36	T+48	T+60	T+72
一	营业成本	-	22,209	52,659	68,940	76,990	77,722
1.1	直接材料费	-	14,689	35,907	47,877	53,861	54,405
1.2	人工费用和福利	-	2,518	6,156	8,207	9,233	9,327
1.3	动力费	-	163	398	531	597	603
1.4	折旧及摊销	-	2,451	4,363	4,545	4,545	4,545
1.5	其他制造费用	-	2,387	5,835	7,780	8,753	8,841
二	管理费用	-	1,371	3,352	4,469	5,028	5,078
三	销售费用	-	2,549	5,975	7,966	8,962	9,053
四	财务费用	-	89	219	291	328	331
五	总成本费用	-	26,218	62,205	81,667	91,308	92,184
六	经营成本	-	23,767	57,842	77,122	86,762	87,639

(2) 项目折旧与摊销

计算折旧/摊销需先计算资产原值，资产原值是指项目投产时（达到预定可使用状态）按规定由投资形成资产的部分。折旧/摊销采用年限平均法：

$$\text{年折旧/摊销率} = (1 - \text{预计净残值率}) / (\text{折旧/摊销年限}) \times 100\%$$

$$\text{年折旧/摊销额} = \text{资产原值} \times \text{年折旧/摊销率}$$

本项目产生的折旧及摊销如下：

单位：万元

序号	项目	T+12	T+24	T+36	T+48	T+60	T+72
一	房屋建筑物原值	-	23,593	33,978	33,978	33,978	33,978
1	折旧额	-	1,121	1,614	1,614	1,614	1,614
2	净值	-	22,472	31,243	29,629	28,015	26,401
二	机器设备购置原值	-	16,102	30,082	30,082	30,082	30,082
1	折旧额	-	1,530	2,858	2,858	2,858	2,858
2	净值	-	14,572	25,694	22,836	19,978	17,120
三	土地成本	-	3,669	3,669	3,669	3,669	3,669
1	摊销额	-	73	73	73	73	73
2	净值	-	3,596	3,523	3,450	3,377	3,304
四	折旧摊销总计	-	2,724	4,545	4,545	4,545	4,545

4、利润分析

根据预测项目实现的营业收入、发生的成本费用等情况，以及过去几年公司的毛利率情况，进行项目成本费用及利润的推算分析，所得的项目利润情况见下表：

单位：万元

序号	项目	T+12	T+24	T+36	T+48	T+60	T+72
1	营业收入	-	29,808	72,864	97,152	109,296	110,400
2	营业成本	-	22,209	52,659	68,940	76,990	77,722
3	毛利率	-	25.49%	27.73%	29.04%	29.56%	29.60%
4	税金及附加	-	238	583	777	874	883
6	管理费用	-	1,371	3,352	4,469	5,028	5,078
7	销售费用	-	2,549	5,975	7,966	8,962	9,053
8	财务费用	-	89	219	291	328	331
9	其他收入	-	447	1,093	1,457	1,639	1,656
10	利润总额	-	3,798	11,169	16,165	18,753	18,989
11	所得税	-	570	1,675	2,425	2,813	2,848
12	净利润	-	3,229	9,494	13,740	15,940	16,140
13	净利润率	-	10.83%	13.03%	14.14%	14.58%	14.62%

(二) 结合公司现有业务、同行业可比公司同类业务的效益情况说明效益测算的谨慎性及合理性

本次年产120万套木门项目的财务内部收益率（税后）略低于前次募投项目及同行业募投项目水平，本次募投项目效益测算具有谨慎性和合理性。具体对比情况如下：

项目	募集资金使用项目	静态投资回收期	财务内部收益率（税后）
江山欧派 2020 可转债	重庆江山欧派门业有限公司年产 120 万套木门项目	6.21	17.67%
江山欧派 IPO	年产 30 万套实木复合门项目	3.99	34.16%
	年产 30 万套模压门项目	3.12	52.40%

	年产 20.5 万件定制柜类项目	5.43	24.06%
	平均值	4.18	36.87%
同行业情况			
欧派家居（2019 可转债）	清远生产基地（二期）建设项目	5.28	23.19%
	无锡生产基地（二期）建设项目	5.31	22.49%
	成都欧派智能家居建设项目	5.39	22.24%
皮阿诺（2019 非公开）	全屋定制智能制造项目	6.69	19.09%
梦天家居（2020IPO）	年产 37 万套平板门、9 万套个性化定制柜技改项目	3.47	-
	平均值	5.13	21.75%

本次募投项目收益率与公司现有业务历史项目投资的收益率对比，现有业务历史项目投资的收益率较高，主要原因为：历史项目投资的收益率较高部分原因为30万套实木复合门和30万套模压门项目在原有厂区淤头厂区进行，土地、配套设施完善，上述项目投入主要为设备投入；本次募投包含较多的土地、厂房、公用工程、配套工程建设投入。

本次募投项目收益率与同行业公司项目的收益率较为接近，同行业公司项目的收益率略高。总体上，本次年产120万套木门项目收益率与同行业公司项目的收益率不存在明显差异，本次募投项目效益测算是谨慎、合理的。

四、结合市场空间、竞争情况、在手订单或意向性合同等，说明本次募投项目决策谨慎性，新增产能规模的原因及合理性，以及新增产能的消化措施

（一）公司现有木门产品产能情况，新增产能规模的原因及合理性

报告期各期，公司各类木门产品的产能利用情况如下：

单位：套

产品	项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
夹板模压门	夹板模压门加权平均产能	1,050,000	1,100,000	1,040,000	980,000
	夹板模压门产量	1,286,323	1,503,670	1,210,020	1,066,943
	夹板模压门销量	1,600,785	1,585,996	1,237,777	1,042,514
	产能利用率[注1]	122.51%	136.70%	116.35%	108.87%
	产销率[注2]	124.45%	105.48%	102.29%	97.71%
实木复合门	实木复合门加权平均产能	561,000	626,000	390,000	300,000
	实木复合门产量	457,829	549,046	375,966	311,307
	实木复合门销量	488,020	625,727	387,045	328,004
	产能利用率[注1]	81.61%	87.71%	96.40%	103.77%
	产销率[注2]	106.59%	113.97%	102.95%	105.36%

注1：公司原有产能设计是按照正常车间工人每天8小时工作时间设计，在公司模压门订单饱和的情况下，公司通过增加车间工人工作投入的方式提高产量。

注2：由于公司夹板模压门产能利用率长期处于饱和状态，公司部分产品采用外协加工方式进行生产。

由上表可见，报告期各期，公司门类产品尤其是夹板模压门产能一直处于满负荷状态，产能已成为限制公司进一步发展的重要因素。报告期内，公司订单充足，除少数工程、外贸项目外，均采用定制生产、先款后货的交易方式，尽管如此，仍不能满足全部订单生产的要求。公司需进一步新增木门产品产能，以满足下游市场需求。

（二）结合市场空间、竞争情况、在手订单或意向性合同等，说明本次募投项目决策谨慎性，以及新增产能的消化措施

1、市场空间、竞争情况，本次募投项目的决策谨慎性

基于如下几方面因素的综合考虑，公司预计新增产能将得到有效消化：

（1）房地产市场持续增长。由于我国城镇化率的不断提高，以及人口年龄结构等因素，我国房地产和建筑行业依然保持着持续稳定发展的趋势，预计未来几年，房地产市场稳定增长的趋势不会发生重大改变。

（2）精（全）装修率不断提升。未来即使住宅商品房销售面积仅保持近几年的基数不变，伴随着精装修率的快速大幅提升，公司对工程客户的销售亦将大幅提升。

（3）当前木门行业市场集中度低，未来集中度将不断提升。

目前木门行业竞争状态呈现以下特点：行业集中度低，小规模企业淘汰加剧，行业面临洗牌。2019年木门行业总产值达到1,530亿元，但2019年营业收入最大的木门企业仅占全国市场不到2%的比例。公司自2017年上市以来，凭借着上市公司的品牌影响力，以及公司的产品质量、规模化生产、成本控制等各方面优势，近几年营业收入大幅度提升，2019年度营业收入达到了20.27亿元，三年复合收入增长率为38.28%，但占全国市场的比例仍仅为1.32%，未来发展空间巨大。

（4）公司与知名地产商保持了良好的合作关系，且仍在不断开拓新客户。

公司作为目前国内市场上唯一一家木门类A股上市公司，在品牌知名度等方面，相较其他木门类公司具有显著优势。公司已成为恒大地产、万科地产、中海地产等全国性知名地产商客户内部的高级别供应商。

（5）西部地区布局优势。家居类产品由于运输成本较高，在靠近销售市场的地方新建产能能够有效降低成本，提升交货效率。本次募投项目由重庆欧派具体实施将增强公司在西部地区的产能布局优势，抢占西部地区市场。公司目前在西部地区已持续向保利、万科等工程客户供货，未来公司将在维护好现有工程渠道客户的基础上，不断进一步开拓新客户、新市场。

木门行业市场空间、竞争情况详见本反馈回复问题“2”之“二”之回复。

综上，公司本次募投项目决策是谨慎的，新增产能未来预计能够被有效消化。

2、在手订单或意向性合同情况，新增产能的消化措施

(1) 公司经营规模持续较快增长，需要布局新的木门产能

近年来公司业务规模持续提升，营业收入及木门产品销量逐年较快增长，公司2017年、2018年及2019年的营业收入分别为100,973.89万元、128,287.47万元、202,663.14万元。根据2021年1月27日发布的2020年度业绩快报，公司预计2020年全年营业收入达到305,460.85万元，同比增长50.72%；归属于上市公司股东的净利润达到45,651.84万元，同比增长74.72%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润达到42,402.94万元，同比增长85.25%。结合行业发展情况及公司发展战略，预计未来三年公司的营业收入、木门产品销量将继续保持增长的态势。公司需要新增木门产能，以满足未来市场增长需求。

以2019年度木门产品销量为基础，结合公司最近三年木门产品年均复合增长情况，综合考虑募投项目建设周期，对公司2020年至2022年木门销量进行估算。假设公司主营业务、经营模式保持稳定不发生较大变化的情况下，估算公司未来木门销量规模。公司2017-2019年三年木门销量分别为137.05万套、162.48万套、221.17万套，最近三年木门销量复合增长率为26.02%。

在上述假设条件下，公司未来三年木门销量的增长情况如下：

单位：万套

年份	2020年	2021年	2022年
木门销量	278.72	351.24	442.63

如上表所示，按过往几年木门销量复合增长率模拟测算，公司2021年、2022年木门销量较2019年预计分别增加130.07万套、221.46万套，未来新增木门市场需求较大。本次募集资金投资项目新增木门产能120万套，具有合理性。

(2) 公司现有西部区域市场在手订单、意向性合同良好，已形成较好的市场布局基础，有助于未来新增产能消化

根据统计，截至2020年底，公司仅工程渠道客户的在手订单情况如下：

客户名称	2020年底订单总额（万元）	2020年底订单数量（万套）
西部地区合计	54,648.00	59.40
总计	126,598.93	140.67

由上表，截至2020年底公司工程渠道在手订单总计达到140.67万套、金额达到126,598.93万元，仅西部地区的工程渠道客户在手订单就达到59.40万套、54,648.00万元。

截至目前，公司与国内知名房地产开发商建立并维持了长期、稳定的合作关系，

基于品牌、性价比等优势，大型知名开发商亦有意愿与公司建立良好的合作关系。经过多年的发展与长期积累，公司已建立了稳定的销售渠道，公司已与全国前三十强地产商中的近一半签订战略合作协议/达成战略合作意向，其中已向多家持续供货且供货量逐年稳步增长，包括万科地产、恒大地产、保利地产、中海地产、旭辉地产、新城控股、华润置业等等；与此同时，公司仍在继续开拓新的地产客户。根据公司与上述战略客户签订的框架协议或合作协议，预计未来公司的订单量仍将持续增长。

公司目前木门产品市场开拓情况良好，在西部地区亦已具有较好的客户和市场基础。同时，根据公司对西部市场的调研，当地市场潜力较大；随着募投项目的产能释放，公司在西部地区的交货效率、成本优势将进一步提升，公司新增产能消化措施得当，募投项目产能预计能够得到有效消化。

五、募投项目产品与申请人现有业务的区别与联系，是否对申请人现有生产线及产品形成替代

近年来，我国经济一直呈现良好的增长势头，人们生活水平不断提高，随着新型城镇化建设进程加快，国内房地产行业发展迅猛，建筑装修装饰行业快速兴起，公司各类产品业务量不断增长，公司现有的产品、产能和生产基地的布局已经无法满足公司未来发展的需要，需要升级产品，扩大产能，在西南地区建立生产基地，缩短对西南、西北地区市场产品交期、减少运输成本。

重庆欧派年产120万套木门项目拟在重庆永川国家高新区三教产业园内，新建年产120万套木门生产线项目，以提高公司现有产能，满足高速增长的市场需求，以公司西南木门制造基地辐射西南、西北等区域市场。本项目木门产品均为夹板模压门，是对公司现有夹板模压门产品产能和生产线的补充，是公司结合市场情况和经营实际对主营业务所作的扩展和延伸，发展目标与主营业务一致，不会对现有生产线和产品形成替代。

六、申请人是否具备实施本次募投项目的技术、人员、市场基础，本次募投项目实施是否存在重大不确定性

（一）实施本次募投项目的技术基础

1、公司已有技术实力

公司是国内最早从事木门生产的企业之一，目前已发展为集研发、生产、销售、服务于一体的专业木门制造企业，是我国木门行业首家A股上市公司。公司从2006年成立开始就一直致力于技术研发与产品创新，在研发能力、创新能力、工艺改进等方

面居全国木门行业前列。公司每年投入大量费用支持研发创新，并与西北农林科技大学、浙江农林大学及南京林学院等高等院校合作成立了“木门研发中心”和“产学研基地”、硕博工作站。为技术研发、创新提供强力支持。公司发展过程中，追求产品系列化、生产规模化，不断进行技术升级，在生产设备、生产工艺等方面始终保持走在行业前列。公司近几年持续引进德国等国家的先进生产设备和检测仪器，目前公司已经引进有电子开料锯、精密推台锯、意大利MAKOR自动化线条线、德国HOMAG激光封边机、HOMAG电子锯、西班牙BARBERAN贴合线等先进设备，全面保障规模化生产。

随着消费者对木门产品的设计风格偏好趋于多样化，对于木门企业也提出了更高的产品设计与开发要求。未来木门产品在风格、外观设计、色彩图案效果等方面，需更趋向多样化、艺术化、时尚化，并突出节能环保，产品的更新周期需进一步加快。公司拥有专业的设计团队，通过对新产品上市销售数据、消费者意见及相关媒体的信息搜集，积极研究、分析及运用，不断推出美观性与实用性俱佳的产品，确保公司木门产品的材质、外观、花纹、色彩等设计与消费者需求同步。

2、公司关键专利技术的获得

公司是木门行业高新技术企业，公司始终重视产品设计，不断进行产品款式、材质、工艺的更新换代。截至2020年11月30日，公司拥有各项专利164项，其中发明专利14项，在产品生产中采用独立自主的专利技术，并得到了市场验证。其中，公司的发明专利情况如下表：

序号	专利权人	专利名称	专利号	专利类别	有效日期
1	江山欧派	一种木门	20191045289 55	发明专利	2039-05- 27
2	江山欧派	一种快装式木门和门套的安装结构	20181028293 9X	发明专利	2038-04- 01
3	江山欧派	门扇新型填充结构及其制作方法	20171103595 27	发明专利	2037-10- 29
4	江山欧派	PVC替代底漆工艺的实木复合烤漆门及其制备工艺	20161078876 74	发明专利	2036-08- 30
5	江山欧派	一种门套挡条密封条安装的设备	20141040191 72	发明专利	2034-08-13
6	江山欧派	漆渣混凝土	20131067791 70	发明专利	2033-12- 12
7	江山欧派	木线条底漆滚涂装置	20131055011 49	发明专利	2033-11- 07
8	江山欧派	提高木质复合门稳定性的方法	20121005623 00	发明专利	2032-03- 05

9	江山欧派	一种三聚氰胺浸渍纸异型贴面压贴方法	2010102412309	发明专利	2030-07-29
10	江山欧派	薄形集成材热压生产方法	2005100892137	发明专利	2025-07-24
11	花木匠家居	一种储物柜结构	2017101866787	发明专利	2037-03-26
12	花木匠家居	实木隐框玻璃门板	201610000877X	发明专利	2036-01-03
13	欧派木制品	一种组合实木门	2019104864227	发明专利	2039-06-04
14	河南欧派	减小木质复合门装饰应力的方法	2012100559416	发明专利	2032-03-05

3、装备设计和定制化生产基础

本次募投项目将在公司已经取得的科研成果和已拥有生产线的基础上，进行产品和技术的升级与改进，依托和利用公司现有的技术平台和装备平台，根据本次项目的技术要求自主设计工艺路线和装备技术，由国内外有资质的顶尖设备厂商根据公司技术要求进行专用设备和关键零部件的定制化生产。公司与德国HOMAG豪迈公司、西班牙BARBERAN公司等知名企业合作，进口生产制造、检验检测关键设备，并进行设备的安装及调试。

公司一直注重产品的环保性，在技术研发、原材料采购、设备引进上投入大量人力物力提升产品环保水平。公司智能制造中心下设材料和产品的物理实验室和化学实验室，实验室引进了先进的检测设备，制定严格的检验检测标准，对原材料与产品进行检验，保证原材料优质环保。公司各类人造板均采用精选的E0级或F4星级环保材料，保证各类产品环保健康。

综上，公司具备实施本次募投项目的技术基础。

（二）实施本次募投项目的人员基础

公司是浙江江山地区最早一批木门企业，也是目前江山地区最大的木门企业，在公司发展过程中，培养了一大批木门行业专业人才。

公司非常重视高级人才的引进，到目前为止，公司已经建成具有稳定性与互补性的核心高管队伍。同时，公司也十分注重中层人才的培养，一方面，公司加强已有员工的培养晋升，帮助企业留住内部的骨干人员，不断完善内部造血功能；另一方面公司引进高学历年轻人才300余人，培养了具有创新能力与执行力的优秀人才团队。

综上，公司具备实施本次募投项目的人员基础。

（三）实施本次募投项目的市场基础

1、公司已形成覆盖全国的营销网络

公司创始团队在公司成立伊始就引进了先进的管理理念，在多年的经营发展中在生产管理、研发管理、营销和渠道管理、资金管理、会计核算等方面形成了一整套完整的管理制度，积累了丰富的经验。另外，公司已经形成了比较规范、完善的法人治理结构，从组织上保证了公司持续健康发展。

公司营销与服务可分为国际销售、国内销售和工程销售三大板块。截止目前，公司在东欧、中东、非洲、南美等几个区域拥有近百家客户；国内具备了覆盖全国的销售与服务网点，拥有300多家经销商，拥有各类门店千余家；并已与恒大地产、万科地产、保利地产、旭辉地产、中海地产、新城控股地产等国内主要地产公司建立了战略合作关系。

2、工程业务开拓

随着房地产企业商业模式的不断演进，住房精装修化已呈现出良好的增长趋势，木门行业的工程业务需求量及其比重也将稳步上升。工程业务模式的服务对象主要是房地产商和装饰装修公司，其出货量大，有助于企业实现木门的规模化和标准化生产。

鉴于工程业务良好的发展趋势，公司组建了专门的工程业务团队和工程客户供应链保障队伍，开拓工程业务市场。截至目前，公司已实现向恒大地产、万科地产、保利地产、旭辉地产、中海地产、新城控股地产等知名地产公司的批量供货。近年来，公司工程业务量呈现较快增长的态势。

3、公司与知名地产商保持了良好的合作关系，且仍在不断开拓新客户

公司作为目前国内市场上唯一一家木门类A股上市公司，在品牌知名度等方面，相较其他木门类公司具有显著优势。公司已成为恒大地产、万科地产、中海地产等全国性知名地产商客户内部的高级别供应商，可向该地产商客户全国范围内的所有项目供货或参与投标，与一般供应商仅能参与其特定区域甚至个别项目的供货或投标相比优势明显。且公司基于品牌优势、规模化生产带来的成本优势及较高的自动化程度优势，在项目投标中具有较高的成功率。

4、西部地区布局优势

家居类产品由于运输成本较高，在靠近销售市场的地方新建产能能够有效降低成本，提升交货效率。根据公司对西南、西北市场的调研，当地市场潜力较大，本次募投项目由重庆欧派具体实施将增强公司在西南、西北地区的产能布局优势，抢占西南、西北地区增量市场。公司目前在西南、西北地区已持续向保利、万科等工程客户供货，并于近期中标华润地产南方项目。因此，未来在西南、西北地区，公司能以成本及产能优势，在维护好现有工程渠道客户的基础上，不断开拓新客户、新市场。

重庆永川区位于重庆主城区西郊、成渝两大特大城市之间。本次募投项目地点位于距重庆永川区城北20公里永川国家高新区三教产业园内，将享有永川区的区位优势。园区总体规划建设面积40平方公里，园区紧邻重庆三环高速。当地木材资源丰富，园区区位优势突出、交通物流便捷、产业基础雄厚、配套设施完善、人力资源丰富，政策支持有力，是较好的木门产业投资场所。

5、在手订单或意向性合同情况

根据统计，截至2020年底，公司仅工程渠道客户的在手订单情况如下：

客户名称	2020 年底订单总额（万元）	2020 年底订单数量（万套）
西部地区合计	54,648.00	59.40
总计	126,598.93	140.67

由上表，截至2020年底公司工程渠道在手订单总计达到140.67万套、金额达到126,598.93万元，仅西部的工程渠道客户在手订单就达到59.40万套、54,648.00万元。

此外，公司与国内知名房地产开发商建立并维持了长期、稳定的合作关系，基于品牌、性价比等优势，大型知名开发商亦有意愿与公司建立良好的合作关系。经过多年的发展与长期积累，公司已建立了稳定的销售渠道，公司已与全国前三十强地产商中的近一半签订战略合作协议/达成战略合作意向，其中已向多家持续供货且供货量逐年稳步增长，包括万科地产、恒大地产、保利地产、中海地产、旭辉地产、新城控股、华润置业等等；与此同时，公司仍在继续开拓新的地产客户。根据公司与上述战略客户签订的框架协议或合作协议，预计未来公司的订单量仍将持续增长。

公司目前木门产品市场开拓情况良好，在西部地区亦已具有较好的客户和市场基础。同时，根据公司对西部市场的调研，当地市场潜力较大；随着募投项目的产能释放，公司在西部地区的交货效率、成本优势将进一步提升，募投产能够得到有效消化。

综上，公司具备实施本次募投项目的市场基础。

综上所述，公司本次募投项目决策是谨慎的，新增产能未来预计能够被有效消化，本次募投项目实施不存在重大不确定性。

七、中介机构核查意见

保荐机构及会计师执行了如下程序：

- 1、查阅了本次募投项目董事会决议、股东大会决议、可研报告；
- 2、查阅可研报告，了解募投项目投资明细，核查了本次拟募集资金的投资计划，以及资本性支出计划等，复核了投资数额的测算依据及过程；
- 3、核查了发行人募投项目的实际进展和投资情况，重点关注是否有置换董事会

前投入的情形；

4、对照公司现有业务业绩数据、同行业可比公司同类业务的效益情况，复核募投项目效益测算过程、测算依据，重点关注效益测算的谨慎性和合理性；

5、查阅公司及同行业公司行业研究报告、公开披露文件，获取公司在手订单、意向性合同，访谈了公司管理人员，了解公司本次募投项目新增产能规模的原因及合理性，以及新增产能的消化措施；

6、查阅可研报告，了解募投项目投资明细和产品构成，关注公司现有产品的生产线产能情况，了解募投项目产品是否会对原有产品形成替代；

7、了解公司现有产品生产技术、专利获取情况，访谈公司高管人员及主要生产经营、市场销售负责人，关注本次募投项目的实施是否存在能够被有效消化及是否存在重大不确定性。

经核查，保荐机构及会计师认为：

1、本次募集资金对应部分的投资构成属于资本性支出；

2、本次发行不存在置换董事会前投入的情形；

3、本次募投项目效益测算依据及方法具有良好的谨慎性和合理性；

4、本次募投项目决策谨慎，新增产能规模合理，新增产能能够被有效消化；

5、本次募投项目是对公司现有木门产品产能和生产线的增量补充，不会对现有生产线和产品形成替代；

6、公司具备实施本次募投项目的技术、人员、市场基础，本次募投项目实施不存在重大不确定性。

（本页无正文，为《江山欧派门业股份有限公司公开发行可转债申请文件的反馈意见的回复》之盖章页）

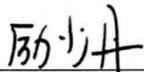


江山欧派门业股份有限公司

2021年2月7日

（本页无正文，为《国泰君安证券股份有限公司关于江山欧派门业股份有限公司公开发行可转债申请文件的反馈意见的回复》之签字盖章页）

保荐代表人：


励少丹


蒋 勇


国泰君安证券股份有限公司
2021年2月7日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读关于江山欧派门业股份有限公司公开发行可转债申请文件的反馈意见回复全部内容，了解回复涉及问题的核查过程、保荐机构的内核和风险控制流程，确认保荐机构按照勤勉尽责原则履行核查程序，本反馈意见回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

保荐机构董事长：



贺青



国泰君安证券股份有限公司

2021年2月7日

保荐机构总经理声明

本人已认真阅读关于江山欧派门业股份有限公司公开发行可转债申请文件的反馈意见回复全部内容，了解回复涉及问题的核查过程、保荐机构的内核和风险控制流程，确认保荐机构按照勤勉尽责原则履行核查程序，本反馈意见回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

保荐机构总经理：



王 松



国泰君安证券股份有限公司

2021 年 2 月 7 日