

## **安信证券股份有限公司关于推荐 广西创致实业股份有限公司股票 进入全国中小企业股份转让系统公开转让的推荐报告**

根据全国中小企业股份转让系统有限责任公司（以下简称“全国股份转让系统公司”）下发的《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》（以下简称“业务规则”），广西创致实业股份有限公司（以下简称“创致股份”或“公司”）就其股票进入全国中小企业股份转让系统公开转让事宜经过董事会决议、股东大会批准，并向全国中小企业股份转让系统有限责任公司提交了挂牌申请。

根据全国股份转让系统公司发布的《全国中小企业股份转让系统主办券商尽职调查工作指引（试行）》，安信证券股份有限公司（以下简称“安信证券”或“我公司”）对创致股份的财务状况、持续经营能力、公司治理和合法合规等事项进行了尽职调查，对创致股份本次申请股票进入全国中小企业股份转让系统公开转让出具本报告。

### **一、尽职调查情况**

安信证券推荐创致股份项目小组（以下简称“项目小组”）根据《全国中小企业股份转让系统主办券商尽职调查工作指引（试行）》的要求，对创致股份进行了尽职调查，了解的主要事项包括公司的基本情况、历史沿革、独立性、关联交易、同业竞争、规范运作、持续经营、财务状况、发展前景、重大事项等。

项目小组与创致股份董事、总经理、财务负责人、董事会秘书、监事、员工进行了访谈；查阅了公司章程、“三会”【股东大会（股东会）、董事会、监事会】会议记录、公司各项规章制度、会计凭证、会计账簿、审计报告、工商行政管理部门登记资料、纳税凭证等；了解了公司的经营状况、内控制度、规范运作情况和发展计划。通过上述尽职调查，项目小组出具了《广西创致实业股份有限公司股票公开转让尽职调查报告》。

### **二、内核意见**

我公司推荐挂牌项目内核委员于2015年12月20日至2015年12月23日对创致股份拟申请在全国中小企业股份转让系统挂牌公开转让的备案文件进行了认真审阅，于2015年12月24日召开了内核会议。参与项目审核的内核成员为

7名，其中律师1名、注册会计师1名、行业专家1名。上述内核成员不存在近三年内有违法、违规记录的情形；不存在担任项目小组成员的情形；不存在持有拟推荐公司股份，或在该公司中任职以及存在其他可能影响其公正履行职责的情形。

按照《全国中小企业股份转让系统主办券商推荐业务规定（试行）》等规定，内核成员经审核讨论，对创致股份股票本次挂牌并公开转让出具如下的审核意见：

（一）我公司内核委员会按照《全国中小企业股份转让系统主办券商尽职调查工作指引（试行）》的要求对项目小组制作的《广西创致实业股份有限公司股票公开转让尽职调查报告》进行了审核，并对尽职调查工作底稿进行了抽查核实，认为：项目小组已按照《全国中小企业股份转让系统主办券商尽职调查工作指引（试行）》的要求对公司进行了实地考察、资料核查、测试计算、访谈咨询等工作；项目小组中的注册会计师、律师、行业分析师已就尽职调查中涉及的财务事项、法律事项、经营事项出具了调查报告；项目小组已按照《全国中小企业股份转让系统主办券商尽职调查工作指引（试行）》的要求进行了尽职调查。

（二）公司参照《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露细则（试行）》及《全国中小企业股份转让系统公开转让说明书内容与格式指引（试行）》的格式要求，制作了《广西创致实业股份有限公司公开转让说明书》，公司挂牌前拟披露的信息符合信息披露的要求。

（三）公司系由广西创致实业有限公司（以下简称“创致有限”）整体变更而来的股份有限公司，公司整体变更合法合规。2015年10月13日，创致有限股东会通过决议，同意创致有限以截至2015年8月31日经审计的净资产为依据整体变更为股份有限公司，并将公司名称变更为“广西创致实业股份有限公司”。2015年10月28日，公司召开了创立大会暨第一次临时股东大会，通过了公司章程，选举了董事会、监事会成员。2015年11月30日，玉林市工商行政管理局核准了公司整体变更，注册资本6,700.00万元。

公司最近两年一期内主营业务未发生变化，董事、高级管理人员没有发生重大变化，实际控制人没有发生变更；公司整体变更过程中未改变历史成本计价原则，存续时间可自有限公司成立之日起连续计算，至今已满两年；公司主营业务

明确，具有持续经营能力；公司治理结构健全，运作规范；股份发行和转让行为合法合规。

综上所述，创致股份符合全国中小企业股份转让系统有限责任公司规定的股票进入全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的条件，7位内核成员经投票表决，6票同意、1票反对，同意由我公司推荐创致股份的股票在全国中小企业股份转让系统中挂牌并公开转让。

### 三、推荐意见

根据项目小组对创致股份的尽职调查，我认为创致股份符合全国中小企业股份转让系统公司关于进入全国中小企业股份转让系统所规定的挂牌条件：

#### （一）公司依法设立且存续满两年

公司前身为创致有限，成立于2004年12月9日，至今存续已满2年。

2014年12月至2015年4月，魏保城持有有限公司股权介于30%至50%之间，且一直担任公司的执行董事、总经理，足以对公司的经营管理决策产生重大影响，因此为公司的控股股东、实际控制人；2015年5月至今魏保城的持股比例均为50%以上，为公司的控股股东、实际控制人。因此自公司成立以来，魏保城一直为公司的控股股东、实际控制人，报告期内未发生变化。

2015年11月在整体变更为股份公司过程中，公司未改变历史成本计价原则，虽经评估但未按评估值调账，系按经审计的原账面净资产值折股整体变更而来，因此其存续期间可以自创致有限成立之日起连续计算，公司依法设立且存续满两年。

#### （二）公司业务明确，具有持续经营能力

公司所属行业为批发业，主营业务为专业从事家用电器及配件的批发零售、维修，手机及配件销售。根据上会会计师事务所（特殊普通合伙）出具的公司最近两年一期的审计报告显示，2013年、2014年和2015年1-8月的营业收入分别为117,864,350.88元、136,526,264.54元和110,864,087.09元。在报告期内，公司收入逐年较大幅度增长，公司未出现重大的不可持续经营事项，公司具有持续经营能力。

根据项目小组的尽职调查结果，家电行业竞争日趋激烈，但作为关系民生的重要支柱产业之一，家电行业的发展仍然与国民经济的发展息息相关。根据 Wind 资讯数据显示，中国家用电器和音响器材市场自 2005 年 1 月至 2015 年 9 月的市场零售数据，由数据可以看出由 2005 年的 1,577.80 亿元，到 2014 年的最高值 7,549.12 亿元，十年间增长了 4.78 倍。2015 年过去的 1-9 个月零售额 5,885.60 亿元，预计本年仍创历史高位。

创致股份属于家电行业的中游批发行业，且主要市场在广西区域内，广西地处西南，经济水平相对落后，据广西统计局数据，2014 年广西完成地区生产总值 15,672.97 亿元，全区城镇居民人均可支配收入 24,669 元；农村居民人均纯收入 7,565 元。对于城镇化水平偏低的广西区域，批发业商品销售额市场总体规模逐年加大。随着经济的发展及城镇化市场需求逐年释放。

根据调查人员对工商登记资料、公司纳税情况的调查，报告期内没有发现公司有重大违法经营的情形，而且公司每年均按时完成了工商年检，所以公司自成立以来一直依法存续。

综上，公司业务明确，具有持续经营能力。

### **（三）公司治理机制健全，合法合规经营**

公司自成立以来，一直重视公司治理和规范运作。创致有限阶段，公司基本上能够按照《公司法》和《公司章程》的规定召开股东会，对公司重要事项的決定都以董事会提议、股东会决议的形式作出，会议决议保存较完备。

整体变更为股份公司后，公司严格按照《中华人民共和国公司法》（以下简称“《公司法》”）的规定，制定了《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》等公司治理所需的严格制度体系，为完善公司治理准备了制度基础与操作规范，在日常经营管理中能够严格执行。

综上，公司治理机制健全，合法合规经营。

### **（四）公司股权明晰，股票发行和转让行为合法合规**

2015 年 10 月 28 日，公司召开创立大会暨第一次临时股东大会，审议通过了关于公司创立及整体变更方案，股本总额为 6,700 万股，每股面值 1 元，股本

总额不高于公司股改基准日经审计及经评估的净资产值；公司股东以其持有的创致有限的出资额所对应的净资产值认购了本次股份发行，上会会计师事务所（特殊普通合伙）为本次出资认购注册资本出具了验资报告；创立大会后，公司及时制备了《股东名册》。

由此，公司股份发行过程符合《公司法》、《证券法》等相关法律法规关于股份公司发行股份的规定。

股份公司成立后至今未发生股份转让行为。创致有限阶段，公司曾发生过出资额转让行为，转让定价合理，转让过程实际履行完毕，并完成了股东信息的工商变更登记，符合相关法律法规的规定。

因此，公司成立后股权明晰，股票发行和转让行为合法合规。

#### **（五）主办券商推荐并持续督导**

2015年12月28日，创致股份与安信证券签订了《推荐挂牌并持续督导协议书》，委托安信证券担任推荐其公司股票在全国股份转让系统挂牌并持续督导的主办券商。安信证券接受创致股份委托，推荐其股票在全国中小企业股份转让系统挂牌，并对创致股份在公司治理、财务及会计制度、信息披露等方面进行持续督导。

因此，公司满足“主办券商推荐并持续督导”的要求。

综上，鉴于创致股份符合进入全国中小企业股份转让系统挂牌的条件，我公司推荐创致股份股票在全国中小企业股份转让系统中挂牌，并进行公开转让。

### **四、提请投资者关注的事项**

#### **（一）实际控制人不当控制风险**

魏保城持有股份公司53.29%的股权，同时担任公司董事长、总经理职务，是公司的实际控制人，可以对公司的经营决策、人事和财务等进行控制。虽然自股份公司成立后，公司建立了较为合理的法人治理结构，《公司章程》规定了关联交易决策的回避制度，在《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《关联交易管理办法》、《对外担保管理办法》、《对外投资管理办法》等制度中也作了相应的制度安排，对实际控制人的行为进行了严格的限制，但仍存在公司实际控制人不能有效执行内部控制制度，利用控制权对公司经

营、人事、财务等进行不当控制的风险，可能给公司的正常运营和其他中小股东的利益带来不利的影响。

## （二）宏观经济波动的风险

我国经济近年来一直保持较快的增长，但是增长速度已经趋缓，GDP增长率在2007年达到14.20%的高峰之后，已连续八年处于下行中。我国经济结束了改革开放30多年来两位数的高速增长，进入由高速增长转向中高速增长换挡期，经济发展已进入新常态。居民消费水平与整体宏观经济状况密切相关，如果未来宏观经济继续下行，则会对批发、零售行业带来不利影响，进而影响公司的运营。

## （三）电子商务冲击风险

近年来国内电子商务的快速增长已经对传统家电批发商及下游家电终端店造成了一定的冲击。与传统的线下销售渠道相比，电子商务在销售价格、便利性等方面具有明显优势，越来越多的消费者倾向于通过电商渠道购买商品。同时，网络电商为抢占市场份额，引流促销活动频繁，价格战成为主要竞争手段。线下家电终端销售企业不得不采取跟进策略，通过降低售价促成交易，因此行业整体利润率出现下滑。电子商务的迅猛发展对传统线下销售渠道造成了较大冲击，因而对公司的批发、零售业务产生了一定的影响。

## （四）无法持续获得代理权的风险

公司与主要供应商之间的经销协议一般为一年一签，虽然公司目前业务发展情况良好，与主要供应商合作关系稳固且另有多家供应商对公司表达了合作意向，但是仍不能排除出现公司未来未能完成供应商销售计划、主要供应商销售策略改变等情况而导致公司无法与主要供应商续签经销协议的风险。如果公司不能续签经销协议，则存在无法持续获得供应商销售代理权的风险。

## （五）无法获得销售返利的风险

销售返利实质是公司进销差价的组成部分，是供应商为巩固销售合作关系、稳定销售体系而采取的一种商业惯例，本身具有一定的粘性。家电制造商一般会结合下游采购指标完成情况等因素，给予下游批发商一定比例的销售返利，同时还会给予淡季促销、直销大单等协议中没有明确约定返利比例的其他临时性返

利。因此，家电制造商所执行的返利政策对公司的经营业绩构成了一定的影响。公司通过不断新增代理产品和代理品牌，扩大合作的家电制造商的范围，降低对任何单一供应商的依赖程度，在一定程度上化解了部分供应商返利政策变动给公司所带来的经营业绩的影响。尽管如此，如果未来家电制造商的销售返利政策发生趋势性的变化，或者公司未来的业务发展不再能满足届时签订的代理商协议中约定的取得销售返利的条件，可能仍然存在无法获得部分或者全部销售返利的风险。

#### **（六）存货管理的风险**

公司作为家电批发企业，主要经营模式为买断式分销，需要相当数量的终端渠道铺货和仓库备货才能以满足日常经营需要。公司代理的多为美的、海尔等一线品牌的畅销家电产品，因此公司需要针对不同种类的家电产品在相应的旺季到来之前准备充足的货源以防在旺季出现断货的情况，受此影响报告期内公司存货平均余额较高。虽然报告期内公司存货周转率稳步提升，但如存货出现较大规模跌价、滞销、损毁等情况，仍可能对公司财务状况产生不利影响。

#### **（七）集中经营风险**

截至本公开转让说明书签署日，公司的销售区域及拥有的销售渠道全部分布在广西壮族自治区内的城市，大部分位于玉林、贵港、梧州、南宁等地区，2013年度、2014年度以及2015年1-8月广西壮族自治区内主营业务收入占公司主营业务收入的比例分别为100.00%、80.32%和96.15%。虽然公司未来会通过跨区域扩张以降低集中经营的风险，但是如果广西地区的批发渠道市场环境、居民可支配收入、消费习惯、城市规划等发生重大变化，将对公司的业务开展产生较大影响。

#### **（八）供应商较为集中的风险**

本公司主要从事家电的批发业务，由于公司代理的家电品牌均为一线品牌，而具有明显的技术优势、较高的品牌认知度和市场占有率的家电品牌相对集中，如海尔、美的、LG等家电厂商，因此公司选择上述公司作为主要供应商并与其形成合作伙伴关系。报告期内，本公司的主要供应商集中于海尔、美的、LG等家电生产商，虽然公司积极开展多品牌及多品类代理销售，但是仍然存在供应商

较为集中的风险。

### **（九）资产负债率较高的风险**

由于公司的商业模式和业务特点，公司资产负债率较高。2013年12月31日、2014年12月31日和2015年8月31日，母公司资产负债率分别为99.53%、78.32%和50.13%，虽然公司近两年一期资产负债率逐渐降低，流动比率有所提升，但速动比率仍然较低，仍存在一定偿债风险。

## **五、同意推荐挂牌的理由**

### **（一）政策利好，市场广阔**

2015年政府工作报告中明确指出：扩大内需，通过增加农民收入，提高消费能力，完善消费政策，培养消费热点扩大服务消费；实施“中国制造2025”坚持创新驱动智能转型、强化基础绿色发展，加快从制造大国向制造强国转变。从政策上引导消费扩大消费，因而政策利好，家电市场前景广阔。随着电商的功能和地位逐渐确立，线上市场成为重要的销售渠道。在多种利好因素作用下，家用电器仍将保持良好的成长性，市场规模需求将进一步扩大。

### **（二）城镇化建设推动农村市场转化升级**

根据国家统计局数据：2011年我国城镇化率达到51.27%，而到了2014年这一数字达到了54.77%，乡村人口61,866万人，对于农村市场，家电新增长主要还是缘于城镇化机会，城镇化的人口能够扩大对家电产品的需求，对于一、二线城市已经处于饱和的家电市场而言，更新需求远不及城镇化带来的家电需求，三、四线城市及农村市场需求的挖掘将是未来家电行业的主要方向，城镇化带来的购买需求将进一步释放。

### **（三）人口规模的增加、个性化带来的消费需求**

根据国家统计局发布的人口数据显示，2014年末，中国大陆总人口达13.6782亿人（不包括香港特别行政区、澳门特别行政区和台湾地区），比上年末增加710万人。十八届五中全会决定全面实施一对夫妇可生育两个孩子政策，我国最高年份的出生人口预计超过2000万，预计2030年我国总人口为14.5亿。今后几年，我国劳动力资源比较丰富，社会抚养负担较轻，且家庭呈小型化趋势，家庭数量增加，人口规模增加必将拉动家电业的新需求。

随着经济的发展，消费能力逐步提升，80、90后逐渐步入主流消费，消费群体对健康、智能化的家电具有很强的个性化需求，因此，家电制造商要以消费者追求更好的生活品质为发展方向，通过产业升级生产新产品，加速推进家电行业的跟新需求。

#### （四）“互联网+”催生万亿市场

“互联网+”给家电行业带来的是产品智能化升级和互通互联、渠道O2O和盈利模式变革，综合构成“智能家居”新生态，有望使家电行业重现朝阳气息。智能控制技术、电子信息技术、物联网技术和相关配套技术的成熟以及各种移动智能终端的普及，将有效推动智能家电的快速发展，智能家居发展趋势已逐步成为行业共识，从单一智能产品的极致化到为客户提供智慧家居整体解决方案，直至构建互融、合作、共享的智慧家居平台生态链。当前“互联网+”催生的智能家居行业需求处于爆发式增长的前夜。据国脉物联网技术研究中心《2010-2015中国智能家居产业发展趋势与投资机会研究报告》的预测，2015年中国智能家居产值有望达到1,380亿元，到2020年，这个数字将会达到2万亿元。

#### （五）公司的规模优势

公司成立以来，一直致力于家用电器、手机、配件的批发及售后服务。经过多年的努力，公司已基本形成“多品牌与多产品组合、全模式与全区域覆盖”的业务格局，成功突破了家电代理业的品牌和产品类别的限制、业务的跨市地域限制、销售模式的行业限制。全模式体现在公司在批发领域不断扩张的同时，开展自营业务布局，全区域覆盖体现在公司在积极与国内主要家电品牌厂商开展业务合作的基础上，在全省范围内全面布局，不断壮大公司渠道发展的广度和深度。

随着公司经营规模逐年扩大及新增代理品牌数量与代理品牌产品的类别的增加公司在采购价格及销售返利方面将获得更大的规模优势。报告期内，公司代理的品牌产品涵盖了美的、海尔、LG等一线家电品牌，公司的产品结构已基本涵盖了以生活电器、厨卫电器、环境电器为主的多种品类电器。公司计划逐步增加更多品牌及多品类的家电商品类代理，进一步扩大规模。在业务规模扩大的同时，公司对商品的销售结构进行了调整，由于手机业务毛利率较低，公司在2015年逐步缩小手机业务在销售中的比例，优化了销售结构。

## （六）分销渠道网络优势

公司分销渠道遍布广西区域，主要在玉林、贵港、梧州、南宁地区各市县，根植于国美系统、苏宁系统、南百系统、华联系统、大润发系统等KA连锁卖场、地标卖场，及村、镇家电卖场，促销人员100多人，销售乡镇网点上百个，拥有市、县、镇、村分销渠道等多层次立体的分销网络，公司在保持传统经营模式的同时，还与京东商城、天猫等电子商务平台展开合作，拓宽了区域内家电行业的分销、终端卖场创新经营模式，使公司成为广西家电代理行业的优秀企业之一，完善的县、镇渠道、为公司家电批发的快速发展奠定稳固的基础。

## （七）运营团队、信息系统优势

公司建有强大的数据分析系统，根据区域销售、终端销售需求预测采购量，合理安排采购计划，强化与分销网点数据系统的对接，在运营能力、信息化水平、标准化等方面等均走在了行业前列，2014年凭借卓越的分析及运营能力，公司在代理品牌销售业绩上取得重大突破，荣膺美的生活电器2015年经销商年会电磁炉金奖、电饭煲金奖、电压力锅金奖、水料产品铜奖等共四项大奖。

（以下无正文）

(本页无正文,为《安信证券股份有限公司关于推荐广西创致实业股份有限公司进入全国中小企业股份转让系统公开转让的推荐报告》之主办券商盖章页)

