

证券代码:600403 证券简称:广州酒家 公告编号:2019-039
广州酒家集团股份有限公司
关于股权收购相关事项问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

广州酒家集团股份有限公司（以下简称“公司”或“广州酒家”）于2019年7月22日收到上海证券交易所上市公司监管一部发来的《关于对广州酒家集团股份有限公司股权收购相关事项的问询函》（上证公函【2019】1039号，以下简称“《问询函》”）。公司就本次收购事项聘请的国众联资产评估有限公司的意见，根据《问询函》的要求，现将相关事项回复如下：

一、公告披露，截至2018年12月31日，陶陶居公司资产总额1,951.11万元，评估值19,981.61万元，评估增值14,933万元，评估增值率99.8%。其中，投资房地产账面价值14,074.07万元，评估值19,701.56万元，评估增值9,608.2万元，评估增值率116%，该部分资产由公司补充披露。

（1）根据公告，相关投资性房地产“尚未办理有使用手续”，请公司说明后续办理相关手续是否存在障碍及预计完成时间，是否影响对公司该部分资产的运营和使用；

回复：

陶陶居公司拥有的广州市荔湾区第十甫路20号的建筑物和第十甫路22号及骑楼的建筑物已办理房屋产权，根据《中华人民共和国物权法》、《中华人民共和国城市房地产管理法》的规定，陶陶居公司占有、使用等建筑物存在实质性法律障碍。

二、公告披露，预测2019年营业收入增长率为16%，主要系随着陶陶居门店开店扩张、品牌形象力提升较快，陶陶居品牌品项及其他产品的品项、销售渠道、营业收入均会有较快增长。

（2）第十甫路老店预测将稳步推进，参考历史正常经营年期的营业额，附近广州酒家文昌路老店经营情况，营业收入将有稳步推进。

（3）根据食尚阁提供的2019年上半年经营报告，现已开业的14家食尚味陶陶居门店2019年1-6月的累计营业额已超过预测全年营业额的50%，加上下半年的新开店，2019年预计可完成预测营业收入。预测食尚味陶陶居门店营业收入2019-2025年复合增长率约15%，这与陶陶居门店在全国的扩张速度是匹配的。

综合以上分析，标的资产及相关商户的预测数据及其增长情况具有合理性及可实现性。

（3）结合上述商标评估主要依据未来收益预测的情况，说明是否存在业绩承诺及保障上市公司利益。

回复：

评估公司通过陶陶居商标历年使用情况，发展前景以及市场同类商标许可授权情况等进行综合分析的未来收益预测系用于对公司商标评估时的合理性测算，不构成上市公司的业绩承诺。公司相关股权转让时未明确业绩承诺的相关约定。但公司有权利在协议办理上述股权转让所用合同地划拨给以偿出借使用的手段。

该划拨地地价处理方式为让地的转让不存在实质性法律障碍。

上述划拨地地价不会影响陶陶居公司对该等建筑物的运营和使用造成不利影响。

（2）根据公告，本次评估“已扣除需补交出让的土地价款,381.82万元”，公司在“将在“完成收购后按要求缴纳土地出让金”上，公司结合标的资产的资产负债率情况对评价说明的合理性。

回复：

陶陶居公司经营性房产主要包括广州第十甫路20号的建筑物和第十甫路22号及骑楼的建筑物，该建筑物主体建于1890年，后续经过多次修缮及扩建，原权属人为广州饮食服务企业集团有限公司。

陶陶居公司与广州饮食服务企业集团有限公司均为广州国有资产监督管理集团有限公司，上述位于第十甫路20号及骑楼的建筑物的产权由广州饮食服务企业集团有限公司无偿划拨至陶陶居公司。

无无偿划拨，上述建筑物会计账面价值如下：

资产名称	账面原值	累计折旧	账面净值
广州荔湾区第十甫路20号房屋	100,320,213	937,013,600	49,316,623
广州市荔湾区第十甫路22号房屋	102,310,743	97,202,800	6,110,943
广州市荔湾区第十甫路20号附属土地	1,363,000.00	-	1,363,000.00
合计	2,441,647,066	1,034,216,400	1,407,431,466

注：广州荔湾区第十甫路20号与22号所属商业用地和土地上房屋于解放前1966年公营合营清算资产作固定资产入账，尚未办理有偿使用手续。

其中，广州荔湾区第十甫路20及22号房屋已全额计提折旧，剩余账面净值为相关房屋建筑物的现值。

广州荔湾区第十甫路20号与22号所属商业用地，尚未办理有偿使用手续，土地使用权年限也未作规定。该项土地使用权应作为使用年限无法确定的无形资产，故公司未对上述土地计提摊销。

由于次次无偿划拨属于同一集团内部资产划拨，未进行相关资产评估，因此在无偿划拨后，陶陶居公司未对资产的评估值，累计折旧、账面净值等也按照原账面价值1407.47万元。

截至目前，陶陶居公司占有、使用等建筑物不存在实质性法律障碍。故陶陶居公司暂未对相关国土资源部门缴纳土地出让金，亦未计算相应的税费。

根据评估报告，投资房地产的市场价格与收益法评估均低于从房地产业务所在地的类似房地产业租售市场价格，可比租售案例进行校正、修正的评估思路，先得到让出用地条件下的房地产业评估值。

而评估对象涉及的房地产业其他使用权限对评估结果产生影响，因此应当在判定让出用地条件下的房地产业条件下扣除预计办理出让手续的补充交出出让金的金额。

（1）商品类许可证使用费用10%上调至1%和15%的可持续性，未来安排可予以考虑；

回复：

陶陶居“商标的餐饮用途原仅在总店经营面积超过4000m²的传统酒楼经营业态使用，为广大品牌影响力，陶陶居公司将其商标延伸在经营面积较小的茶楼餐经营范围使用，并用较轻的许可费吸引加盟。陶陶居公司与广州饮食服务企业集团有限公司签订《陶陶居商标使用许可合同》，将该商标许可给广州饮食服务企业集团有限公司，该合同有效期至2019年1月1日止，商标使用费为人民币165.65万元，评估增值率8.3201%，其中，无形资产“陶陶居”商标账面价值29.13万元，选用收益法评估后，评估值6.126万元，评估增值5.1116万元，评估增值率32.3885%。同时，“陶陶居”商标许可给广州食尚味陶陶居公司使用，评估费0.45%，2020年8月起上调至1%，同时，许可陶陶居第十甫老店承租方支付的租金比例为15%，请公司补充披露；

（2）结合标的资产经营情况及对应资产状态，具体分析2018年1-9月资产减值损失为负的原因和审慎性。

回复：

1. 资产经营业务：标的资产历年经营业务收入复合年增长率约41%，业绩增长的原因是陶陶居公司经营的餐饮业务，其经营区域广泛，覆盖全国各地区，初步构建了一个从线上到线下立体的渠道体系，涵盖了线上各大电商平台、线下各大小商超、批发市场、各地分区域渠道、陶陶居网站，聘请专业的品牌设计公司重新打造了品牌形象，开发了一系列新的产品线，持续提升各种渠道的盈利能力，从而大幅提升产品销量。

2. 商标授权许可业务：“陶陶居”商标作为“中华老字号”称号，目前主要是许可给广州食尚味陶陶居公司和旗下各门店使用，陶陶居公司与食尚味陶陶居合作，使得陶陶居品牌食尚味陶陶居门店的建设走出国门，扩大其市场影响力，从而大幅提升产品销量。

3. 公司将逐步深化品牌创新，持续发展企业文化。

未来，公司将结合自身的公司发展战略，通过公司此次收购标的公司的多品牌经营策略，完善品牌管理体系，尝试通过授权提升品牌资源利用率，提高公司市场机制改革下内部管理机制的创新，提升标杆公司形象，从而提升公司整体形象竞争力，进一步推动公司做大做强。

综上，基于标的公司的公司发展战略，但最终会以公司整体的经营策略，以长期的经营理念，尽最大努力提升公司形象，从而提升公司整体形象竞争力，实现新的突破。

综上，基于标的公司的公司发展战略，但最终会以公司整体的经营策略，以长期的经营理念，尽最大努力提升公司形象，从而提升公司整体形象竞争力，实现新的突破。

（1）商品类许可证使用费用10%上调至1%和15%的可持续性，未来安排可予以考虑；

（2）结合标的资产经营情况及对应资产状态，具体分析2018年1-9月资产减值损失为负的原因和审慎性。

回复：

1. 资产经营业务：标的资产历年经营业务收入复合年增长率约41%，业绩增长的原因是陶陶居公司经营的餐饮业务，其经营区域广泛，覆盖全国各地区，初步构建了一个从线上到线下立体的渠道体系，涵盖了线上各大电商平台、线下各大小商超、批发市场、各地分区域渠道、陶陶居网站，聘请专业的品牌设计公司重新打造了品牌形象，开发了一系列新的产品线，持续提升各种渠道的盈利能力，从而大幅提升产品销量。

2. 商标授权许可业务：“陶陶居”商标作为“中华老字号”称号，目前主要是许可给广州食尚味陶陶居公司和旗下各门店使用，陶陶居公司与食尚味陶陶居合作，使得陶陶居品牌食尚味陶陶居门店的建设走出国门，扩大其市场影响力，从而大幅提升产品销量。

3. 公司将逐步深化品牌创新，持续发展企业文化。

未来，公司将结合自身的公司发展战略，通过公司此次收购标的公司的多品牌经营策略，完善品牌管理体系，尝试通过授权提升品牌资源利用率，提高公司市场机制改革下内部管理机制的创新，提升标杆公司形象，从而提升公司整体形象竞争力，进一步推动公司做大做强。

综上，基于标的公司的公司发展战略，但最终会以公司整体的经营策略，以长期的经营理念，尽最大努力提升公司形象，从而提升公司整体形象竞争力，实现新的突破。

（1）商品类许可证使用费用10%上调至1%和15%的可持续性，未来安排可予以考虑；

（2）结合标的资产经营情况及对应资产状态，具体分析2018年1-9月资产减值损失为负的原因和审慎性。

回复：

1. 资产经营业务：标的资产历年经营业务收入复合年增长率约41%，业绩增长的原因是陶陶居公司经营的餐饮业务，其经营区域广泛，覆盖全国各地区，初步构建了一个从线上到线下立体的渠道体系，涵盖了线上各大电商平台、线下各大小商超、批发市场、各地分区域渠道、陶陶居网站，聘请专业的品牌设计公司重新打造了品牌形象，开发了一系列新的产品线，持续提升各种渠道的盈利能力，从而大幅提升产品销量。

2. 商标授权许可业务：“陶陶居”商标作为“中华老字号”称号，目前主要是许可给广州食尚味陶陶居公司和旗下各门店使用，陶陶居公司与食尚味陶陶居合作，使得陶陶居品牌食尚味陶陶居门店的建设走出国门，扩大其市场影响力，从而大幅提升产品销量。

3. 公司将逐步深化品牌创新，持续发展企业文化。

未来，公司将结合自身的公司发展战略，通过公司此次收购标的公司的多品牌经营策略，完善品牌管理体系，尝试通过授权提升品牌资源利用率，提高公司市场机制改革下内部管理机制的创新，提升标杆公司形象，从而提升公司整体形象竞争力，进一步推动公司做大做强。

综上，基于标的公司的公司发展战略，但最终会以公司整体的经营策略，以长期的经营理念，尽最大努力提升公司形象，从而提升公司整体形象竞争力，实现新的突破。

（1）商品类许可证使用费用10%上调至1%和15%的可持续性，未来安排可予以考虑；

（2）结合标的资产经营情况及对应资产状态，具体分析2018年1-9月资产减值损失为负的原因和审慎性。

回复：

1. 资产经营业务：标的资产历年经营业务收入复合年增长率约41%，业绩增长的原因是陶陶居公司经营的餐饮业务，其经营区域广泛，覆盖全国各地区，初步构建了一个从线上到线下立体的渠道体系，涵盖了线上各大电商平台、线下各大小商超、批发市场、各地分区域渠道、陶陶居网站，聘请专业的品牌设计公司重新打造了品牌形象，开发了一系列新的产品线，持续提升各种渠道的盈利能力，从而大幅提升产品销量。

2. 商标授权许可业务：“陶陶居”商标作为“中华老字号”称号，目前主要是许可给广州食尚味陶陶居公司和旗下各门店使用，陶陶居公司与食尚味陶陶居合作，使得陶陶居品牌食尚味陶陶居门店的建设走出国门，扩大其市场影响力，从而大幅提升产品销量。

3. 公司将逐步深化品牌创新，持续发展企业文化。

未来，公司将结合自身的公司发展战略，通过公司此次收购标的公司的多品牌经营策略，完善品牌管理体系，尝试通过授权提升品牌资源利用率，提高公司市场机制改革下内部管理机制的创新，提升标杆公司形象，从而提升公司整体形象竞争力，进一步推动公司做大做强。

综上，基于标的公司的公司发展战略，但最终会以公司整体的经营策略，以长期的经营理念，尽最大努力提升公司形象，从而提升公司整体形象竞争力，实现新的突破。

（1）商品类许可证使用费用10%上调至1%和15%的可持续性，未来安排可予以考虑；

（2）结合标的资产经营情况及对应资产状态，具体分析2018年1-9月资产减值损失为负的原因和审慎性。

回复：

1. 资产经营业务：标的资产历年经营业务收入复合年增长率约41%，业绩增长的原因是陶陶居公司经营的餐饮业务，其经营区域广泛，覆盖全国各地区，初步构建了一个从线上到线下立体的渠道体系，涵盖了线上各大电商平台、线下各大小商超、批发市场、各地分区域渠道、陶陶居网站，聘请专业的品牌设计公司重新打造了品牌形象，开发了一系列新的产品线，持续提升各种渠道的盈利能力，从而大幅提升产品销量。

2. 商标授权许可业务：“陶陶居”商标作为“中华老字号”称号，目前主要是许可给广州食尚味陶陶居公司和旗下各门店使用，陶陶居公司与食尚味陶陶居合作，使得陶陶居品牌食尚味陶陶居门店的建设走出国门，扩大其市场影响力，从而大幅提升产品销量。

3. 公司将逐步深化品牌创新，持续发展企业文化。

未来，公司将结合自身的公司发展战略，通过公司此次收购标的公司的多品牌经营策略，完善品牌管理体系，尝试通过授权提升品牌资源利用率，提高公司市场机制改革下内部管理机制的创新，提升标杆公司形象，从而提升公司整体形象竞争力，进一步推动公司做大做强。

综上，基于标的公司的公司发展战略，但最终会以公司整体的经营策略，以长期的经营理念，尽最大努力提升公司形象，从而提升公司整体形象竞争力，实现新的突破。

（1）商品类许可证使用费用10%上调至1%和15%的可持续性，未来安排可予以考虑；

（2）结合标的资产经营情况及对应资产状态，具体分析2018年1-9月资产减值损失为负的原因和审慎性。

回复：

1. 资产经营业务：标的资产历年经营业务收入复合年增长率约41%，业绩增长的原因是陶陶居公司经营的餐饮业务，其经营区域广泛，覆盖全国各地区，初步构建了一个从线上到线下立体的渠道体系，涵盖了线上各大电商平台、线下各大小商超、批发市场、各地分区域渠道、陶陶居网站，聘请专业的品牌设计公司重新打造了品牌形象，开发了一系列新的产品线，持续提升各种渠道的盈利能力，从而大幅提升产品销量。

2. 商标授权许可业务：“陶陶居”商标作为“中华老字号”称号，目前主要是许可给广州食尚味陶陶居公司和旗下各门店使用，陶陶居公司与食尚味陶陶居合作，使得陶陶居品牌食尚味陶陶居门店的建设走出国门，扩大其市场影响力，从而大幅提升产品销量。

3. 公司将逐步深化品牌创新，持续发展企业文化。

未来，公司将结合自身的公司发展战略，通过公司此次收购标的公司的多品牌经营策略，完善品牌管理体系，尝试通过授权提升品牌资源利用率，提高公司市场机制改革下内部管理机制的创新，提升标杆公司形象，从而提升公司整体形象竞争力，进一步推动公司做大做强。

综上，基于标的公司的公司发展战略，但最终会以公司整体的经营策略，以长期的经营理念，尽最大努力提升公司形象，从而提升公司整体形象竞争力，实现新的突破。

（1）商品类许可证使用费用10%上调至1%和15%的可持续性，未来安排可予以考虑；

（2）结合标的资产经营情况及对应资产状态，具体分析2018年1-9月资产减值损失为负的原因和审慎性。

回复：

1. 资产经营业务：标的资产历年经营业务收入复合年增长率约41%，业绩增长的原因是陶陶居公司经营的餐饮业务，其经营区域广泛，覆盖全国各地区，初步构建了一个从线上到线下立体的渠道体系，涵盖了线上各大电商平台、线下各大小商超、批发市场、各地分区域渠道、陶陶居网站，聘请专业的品牌设计公司重新打造了品牌形象，开发了一系列新的产品线，持续提升各种渠道的盈利能力，从而大幅提升产品销量。

2. 商标授权许可业务：“陶陶居”商标作为“中华老字号”称号，目前主要是许可给广州食尚味陶陶居公司和旗下各门店使用，陶陶居公司与食尚味陶陶居合作，使得陶陶居品牌食尚味陶陶居门店的建设走出国门，扩大其市场影响力，从而大幅提升产品销量。

3. 公司将逐步深化品牌创新，持续发展企业文化。

未来，公司将结合自身的公司发展战略，通过公司此次收购标的公司的多品牌经营策略，完善品牌管理体系，尝试通过授权提升品牌资源利用率，提高公司市场机制改革下内部管理机制的创新，提升标杆公司形象，从而提升公司整体形象竞争力，进一步推动公司做大做强。

综上，基于标的公司的公司发展战略，但最终会以公司整体的经营策略，以长期的经营理念，尽最大努力提升公司形象，从而提升公司整体形象竞争力，实现新的突破。

（1）商品类许可证使用费用10%上调至1%和15%的可持续性，未来安排可予以考虑；

（2）结合标的资产经营情况及对应资产状态