证券代码:002102 证券简称:冠福股份 公告编号:2016-028

福建冠福现代家用股份有限公司 发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易预案的修订说明公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

福建冠福现代家用股份有限公司(以下简称“公司”)于2016年3月16日披露了《发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易预案》(以下简称“重组预案”)等相关文件,并于2016年3月22日,收到了深圳证券交易所下发的《关于对福建冠福现代家用股份有限公司的重组问询函》(中小板重组问询函[2016]第21号)(以下简称“问询函”),根据问询函,公司组织交易各方及相关中介机构对相关问题进行回复,并对《福建冠福现代家用股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易预案》进行修订、完善。具体修订情况如下:

(本回复中简称如无特别说明,则与《福建冠福现代家用股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易预案(修订稿)》中的释义相同)

一、“重大事项提示”部分

在“重大事项提示”之“八、本次交易相关方作出的重要承诺”部分补充披露邓海雄先生关于业绩补偿的承诺函。

二、“重大风险提示”及“第十二节风险因素”部分

在“一、与本次交易相关的风险提示”部分补充披露关于金创盈、金塑创投无法及时履约的风险提示;

在“八、本次交易相关方作出的重要承诺”部分补充披露邓海雄先生关于业绩补偿的承诺。

三、“第一节交易背景和目的”部分

在“二、本次交易的目的”部分补充披露本次交易将进一步优化上市公司的业务结构、本次交易将进一步发挥上市公司现有业务的协同优势。

四、“第二节本次交易的具体方案”部分

在“一、本次交易方案”之“(一)发行股份及支付现金购买资产”部分对股票锁定安排进行补充披露;

在“四、业绩承诺及业绩补偿安排”之“(一)业绩承诺”部分补充披露金创盈、金塑创投的业绩承诺未包含本次募集配套资金投入带来的收益,在“(五)金创盈、金塑创投现金补偿的资金来源、履约能力”部分补充披露金创盈、金塑创投的履约能力,在“(六)2016年至2018年业绩较报告期业绩增幅较大的原因”、“(七)塑米信息2016年至2018年业绩较报告期业绩增幅较大的具体依据和合理性”部分补充披露了塑米信息2016年—2018年业绩较报告期增幅较大的原因及合理性;

在“五、业绩奖励”部分补充披露业绩奖励名单、设置业绩奖励的原因、依据及合理性、相关会计处理、对上市公司的影响等内容;

在“七、本次交易对上市公司商誉的影响”部分补充披露本次交易中商誉的预估金额及确认依据。

五、“第五节交易标的基本情况”部分

在“四、塑米信息最近两年主要财务数据”部分补充披露了截至2016年3月31日塑米信息预测资产负债表主要财务数据,以及与2015年12月31日的财务数据的差异情况;

在“六、塑米信息所处行业情况”之“(四)影响塑料电商行业发展的有利和不利因素”部分补充披露影响塑料电商行业发展的不利因素;

在“七、塑米信息主营业务发展情况”之“(三)标的资产主要业务模式”之“2.集采业务”部分补充披露了集采模式下对货物滞销风险及原材料采购风险的避免措施;在“(三)标的资产主要业务模式”之“4.其他业务”部分补充披露塑米信息从事的其他业务情况;在“(四)标的资产采购及销售情况”部分补充披露了塑米信息与金鼎、金鑫源、粤嘉实业的交易情况;

在“九、塑米信息的会计政策及会计处理情况”之“(一)塑米信息收入成本的确认原则和计量方法”部分进行补充披露塑米信息集采模式、寄售模式下交易额的计算依据。

六、“第六节标的资产的评估情况”部分

在“一、标的资产的预估值情况”部分补充披露了塑米信息资产基础法的预估结果;

在“二、预价假设”部分补充披露了资产基础法的预估假设;

在“四、收益法预估参数选取及依据”部分补充披露了收益法预估过程中,对营业收入的具体预测情况;

在“五、资产基础法与收益法预估结果的差异情况及原因”部分补充披露了资产基础法和收益法预估结果的差异及原因;

在“六、预估价值的合理性”部分补充披露了塑米信息的竞争力分析、市场占有率分析、2016年第一季度取得收入情况分析、同类案例估值比较,并补充披露了电子商务行业上市公司的估值比较情况。

七、“第八节募集配套资金”部分

在“七、本次募集配套资金失败的补救措施”部分补充披露了本次募集配套资金失败的具体补救措施。

修订后的重组预案详见公司指定信息披露媒体巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)上刊载的《福建冠福现代家用股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易预案(修订版)》。

特此公告。

福建冠福现代家用股份有限公司
董事会
二〇一六年三月三十日

证券代码:002102 证券简称:冠福股份 编号:2016-030

福建冠福现代家用股份有限公司关于公司股票复牌的提示性公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

福建冠福现代家用股份有限公司(以下简称“公司”)因拟筹划接近控股股东控股所属并拟与近期的预警板,质权人向公司控股股东林氏家族发出预警通知,根据《深圳证券交易所股票上市规则》等相关规定并经公司申请,公司股票自2016年1月20日开市起停牌。2016年1月30日,公司因筹划并购上海塑米信息科技有限公司100%股权事项,公告了《重大资产重组停牌公告》,公司股票自2016年2月1日开市起按重大资产重组继续停牌。停牌期间,公司每五个交易日发布一次重组事项的进展情况公告。

2016年3月15日,公司召开了第五届董事会第九次会议,审议通过了《关于本次发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易方案的议案》(《关于<福建冠福现代家用股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易预案>的议案》等与本次交易相关的议案,并于2016年3月16日在巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)及信息披露指定的报刊上公告了相关内容。根据有关监管要求,深圳证券交易所需对公司本次重大资产重组相关文件进行事后审核,公司按照要求于2016年3月16日起继续停牌。

2016年3月22日,公司收到深圳证券交易所中小企业管理部下发的《关于对福建冠福现代家用股份有限公司的重组问询函》(中小板重组问询函[重组问询函]字[2016]第21号)(以下简称“问询函”),公司与相关各方及中介机构对问询函进行了逐项落实并认真回复,并对相关文件进行了相应的补充和完善。有关回复及相关公告详见公司于2016年3月30日在巨潮资讯网及指定媒体刊登的相关公告。

(本回复中简称如无特别说明,则与《福建冠福现代家用股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易预案(修订稿)》中的释义相同)

问题一:

根据预案,以2016年3月31日为审计评估基准日,塑米信息100%股权收益法预估值为16.82亿元,较截至2015年12月31日的净资产账面价值增值15.9亿元,预估增值率为1,720%。塑米信息2014年、2015年的净利润分别为-33.94万元、2,536.60万元,交易对方业创盈和金塑创投承诺塑米信息2016年度、2017年度及2018年度扣除非经常性损益后的净利润分别不低于11,500万元、15,000万元、22,500万元。请补充披露:

(1)截至2016年3月31日塑米信息预测资产负债表主要财务数据,以及与2015年12月31日的财务数据相比是否存在较大差异,2015年12月31日至2016年3月31日期间是否存在影响截止审计评估基准日财务数据的重大调整事项;

【回复】

一、截至2016年3月31日塑米信息预测资产负债表主要财务数据

根据塑米信息提供的2015年12月31日资产负债表及2016年3月31日预测资产负债表(均未经审计),塑米信息2015年12月31日及2016年3月31日(预测)主要财务数据如下:

单位:万元

项目	2016年3月31日	2015年12月31日	变动率(%)
流动资产合计	47,701.58	19,513.48	144.45
非流动资产合计	154.42	111.09	39.00
资产合计	47,855.99	19,624.57	143.86
流动负债合计	12,806.78	10,383.03	23.34
非流动负债合计	–	–	–
负债合计	12,806.78	10,383.03	23.34
归属于母公司所有者权益合计	35,049.21	9,241.54	279.26
所有者权益合计	35,049.21	9,241.54	279.26

塑米信息截至2016年3月31日的所有者权益比2015年12月31日增长279.26%,主要原因为在2016年1月收到新股东陈烈权、蔡腾亭、王全胜、张忠、卞晓凯实缴资本23,261.11万元所致,本次增资后,塑米信息进一步扩大经营规模,导致资产、负债相应变化。

除上述影响外,截至2016年3月31日塑米信息预测资产负债表主要财务数据与2015年12月31日的财务数据差异均因正常生产经营导致,2015年12月31日至2016年3月31日期间不存在影响截止审计评估基准日财务数据的重大调整事项。

【补充披露】

公司已在重组预案“第五节 交易标的基本情况”之“四、塑米信息最近两年主要财务数据”部分补充披露。

【财务顾问核查意见】

经核查,上市公司已在重组预案中补充披露了塑米信息截至2016年3月31日预测资产负债表主要财务数据,并对2016年3月31日与2015年12月31日的财务数据差异进行补充披露。除已披露事项外,截至2016年3月31日塑米信息预测资产负债表主要财务数据与2015年12月31日的财务数据差异均因正常生产经营导致,2015年12月31日至2016年3月31日期间不存在影响截止审计评估基准日财务数据的重大调整事项。

(2)对塑米信息采用资产基础法评估的预估值

塑米信息预估基准日2016年3月31日账面总资产预计为47,855.99万元,总负债预计为12,806.78万元,净资产预计为35,049.21万元,经实施清查核实、实地查勘、市场调查和评定估算等评估程序,采用资产基础法对塑米信息资产和负债价值进行了预估,预估后塑米信息总资产价值为48,194.74万元,预估增值338.74万元,增值率0.71%;总负债价值为12,806.78万元,无增减值;净资产价值为35,387.96万元,预估增值338.74万元,增值率0.97%。

二、塑米信息采用资产基础法评估的主要评估假设

本次预估中遵循了以下评估假设:

(一)一般假设

1、交易假设

交易假设是假定所有待评估资产已经处在交易的过程中,根据待评估资产的交易条件等模拟市场进行估价。交易假设是资产评估得以进行的一个最基本的前提假设。

2、公开市场假设

公开市场假设,是假定在市场上交易的资产,或拟在市场上交易的资产,资产交易双方彼此地位平等,彼此都有获取足够市场信息的机会和时间,以便于对资产的功能、用途及其交易价格等作出理智的判断。公开市场假设以资产在市场上可以公开买卖为基础。

3、资产持续经营假设

资产持续经营假设是指评估时需根据被评估资产按目前的用途和使用的方式、规模、频度、环境等情况继续使用,或者在有所改变的基础上使用,相应确定评估方法、参数和依据。

(二)特殊假设

本次预估假设评估基准日外部经济环境不变,国家现行的宏观经济不发生重大变化。

本次预估假设企业所处的社会经济环境以及所在的国家现行的税收、信贷政策等无重大变化。

本次预估假设评估对象在未来经营期内的管理层尽职,并继续保持基准日现时的经营管理模式持续经营。

本次预估的各项资产均以评估基准日的实际存量为前提,有关资产的现行市价以评估基准日的国内有效价格为依据。

本次预估假设委托方及被评估单位提供的基础资料和财务资料真实、准确、完整。

评估范围仅以委托方及被评估单位提供的评估申报表为准,未考虑委托方及被评估单位提供清单以外可能存在的或有资产及或有负债。

本次预估测算的各项参数取值不考虑通货膨胀因素的影响。

因塑米信息大量存货处于购进途中和发出途中,以及在电子商务平台交易之中,均处于流动状态,对这部分存货的清查核实,本次预估通过替代程序,清查核实存货的采购合同、销售合同、结算单据、物流运输合同和相关单据,以及电子商务交易平台上的交易记录等进行核实。本次预估是假设塑米信息所提供的网上交易数据真实、有效的前提下进行的。

当上述条件发生变化时,评估结果一般会失效。

三、资产基础法与收益法预估结果的差异情况及原因

(一)资产基础法与收益法预估结果差异情况

本次评估采用收益法得出的股东全部权益价值为168,220.00万元,比资产基础法测算得出的股东全部权益价值35,387.96万元增值132,832.04万元,增值率376%。

(二)资产基础法与收益法预估结果差异原因

收益法是从企业的未来获利能力角度出发,不仅考虑了已列示在企业资产负债表上的所有有形资产、无形资产和负债的价值,同时也考虑了资产负债表上未列示的企业人力资源、营销网络、稳定的客户群等无形资产,综合考虑了企业经纬模式、资产状况、经营管理、营销网络及商誉等各方面因素对企业价值的影响,反映了企业各项资产的综合获利能力,因被评估单位是一个轻资产的信息披露公司,特别是其创始团队利用互联网实现传统塑料的模式创新,降低了运行成本,提高了交易效率;随着互联网交易平台的不断完善,将会使客户数量和交易量在一定时间内获得快速的增长。收益法基于对企业未来盈利能力的综合反映,能较好体现出塑米信息未来的获利能力和投资回报。

资产基础法是从静态的角度确定企业价值,以企业存量资产的成本重置为价值标准,反映的是资产投入(购建成本)所耗费的社会必要劳动,没有考虑企业的未来发展与现金流量的折现值,也没有考虑到其他未记入财务报表的因素,如管理团队的互联网行业及塑料行业从经验、人力资源、营销网络、稳定的客户群等因素,资产基础法整体资产评估时无法反映出企业各项资产综合的获利能力,其评估结果反映的是企业基于现有资产的重置价值。被评估单位是一家轻资产的互联网公司,对现有集固资产的重置,不能对企业的获利能力进行充分体现。

综上所述,塑米信息整体资产评估时采用收益法评估单位属于轻资产类型,并且是刚刚起步、发展迅速的互联网供应链服务公司,造成了资产基础法与收益法两种评估方法下的评估结果差异较大。

【补充披露】

公司已在重组预案“第六节 标的资产的评估情况”部分补充披露。

【财务顾问核查意见】

经核查,上市公司已补充披露了塑米信息采用资产基础法的预估值和预估假设,并对资产基础法和收益法的预估结果差异进行了说明,塑米信息资产基础法的预估值及预估假设具有合理性。

(3)对塑米信息收益法评估中预期未来收入增长率等主要评估参数取值依据以及收益法评估的主要测算依据,并请结合塑米信息的核心竞争力、市场占有率、2016年第一季度取得收入情况、同行业可比公司情况等详细说明收益法评估增值的原因及合理性;

【回复】

一、塑米信息收益法评估中预期未来收入增长率等主要评估参数取值依据及收益法评估的主要测算依据

根据本次评估报告,塑米信息未来经营期内将保持基准日的经营管理模式持续经营,且资产规模及其构成、主营业务、商品结构、收入与成本结构或以及销售策略和成本控制等总体持续基础近两年的状况持续,而不发生较大变化。本次评估塑米信息基准日营业收入和成本构成、毛利率水平,未来期发展规划,并参考基准日近期最新经营数据,估算其未来各年度的营业收入和成本。

(一)历史期财务状况

经调查,塑米信息主营业务分集采业务和寄售业务,主要商品类型有聚丙烯、聚乙烯、聚氯乙烯等。其最近两年各项业务收入的构成情况见下表。

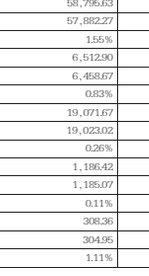
塑米信息最近两年营业收入成本构成情况表

单位:万元

项目名称			2014年	2015年
营业收入合计			15,481.67	206,316.04
营业成本合计			15,422.71	201,870.77
毛利率			0.38%	2.15%
集采	聚乙烯	收入	9,778.05	120,441.05
		成本	9,774.32	117,016.79
		毛利率	0.04%	2.84%
	聚丙烯	收入	354.67	58,795.63
		成本	345.93	57,882.27
		毛利率	2.46%	1.55%
	聚氯乙烯	收入	–	6,512.90
		成本	–	6,458.67
		毛利率	0.00%	0.83%
寄售	聚乙烯	收入	5,309.28	19,071.67
		成本	5,263.50	19,023.02
		毛利率	0.86%	0.26%
	聚丙烯	收入	9.31	1,186.42
		成本	9.13	1,185.07
		毛利率	1.93%	0.11%
	聚氯乙烯	收入	30.36	308.36
		成本	29.83	304.95
		毛利率	1.75%	1.11%

报告期,“塑米城”平台成交客户数及成交总金额增长幅度较大,如下图:

“塑米城”历史期成交客户数统计(单位:个)



(二)各类商品价格预测

塑米信息主营主要经营商品为聚乙烯、聚丙烯、聚氯乙烯。各类商品的价格是根据各类商品基准日近期的市场平均售价(不含增值税)确定的,本次预估聚乙烯、聚丙烯、聚氯乙烯的测算价格分别为0.7844万元/吨、0.6017万元/吨、0.4613万元/吨。

聚乙烯价格(含税)走势图

单位:元/吨

数据来源:金银岛

(三)各类商品毛利率预测

商品毛利率是根据各类商品近期(2015年度及2016年1月份)的平均毛利率确定的,具体测算过程如下:

历史年度商品毛利率汇总

单位:万元

项目名称			2015年度	2016年1月	平均毛利率
集采	聚乙烯	收入	120,441.05	43,324.65	—
		成本	117,016.79	42,219.94	—
		毛利率	2.84%	2.55%	2.70%
	聚丙烯	收入	58,795.63	17,949.01	—
		成本	57,882.27	17,689.78	—
		毛利率	1.55%	1.44%	1.50%
	聚氯乙烯	收入	6,512.90	4,585.46	—
		成本	6,458.67	4,544.41	—
		毛利率	0.83%	0.90%	0.86%
寄售	聚乙烯	收入	19,071.67	1,794.49	—
		成本	19,023.02	1,775.88	—
		毛利率	0.26%	1.04%	0.65%
	聚丙烯	收入	1,186.42	121.11	—
		成本	1,185.07	120.05	—
		毛利率	0.11%	0.87%	0.49%
	聚氯乙烯	收入	308.36	25.22	—
		成本	304.95	24.99	—
		毛利率	1.11%	0.93%	1.02%

(四)销量及收入的预测

目前,“塑米城”已经发展成为我国塑料行业影响力最大的供应链管理平台之一,除了塑料行业庞大的市场容量以及对传统贸易模式替代效应带来的业绩增长,塑米信息还可凭借其先发优势实现业绩跨越式增长。2014年、2015年、2016年1-3月(预计)塑米信息塑料原料销量分别为1.60万吨、26.80万吨、23.56万吨。

本次评估中,塑米信息塑料原料销量是以历史期销售数据为基础,结合未来期发展规划、当前塑料电商行业发展情况及塑米信息行业地位、市场占有率确定,预计塑米信息未来年度销量情况如下:

项目名称			2015年	2016年	2017年	2018年	2019年
集采	聚乙烯	销量(万吨)	15.22	78.01	109.22	158.37	205.88
		年增长率	–	412.62%	40.00%	45.00%	30.00%
	聚丙烯	销量(万吨)	8.01	30.60	42.84	62.12	74.54
		年增长率	–	282.11%	40.00%	45.00%	20.00%
	聚氯乙烯	销量(万吨)	1.09	6.52	9.13	13.24	15.89
		年增长率	–	501.02%	40.00%	45.00%	20.00%
寄售	聚乙烯	销量(万吨)	2.30	2.83	3.97	5.75	6.62
		年增长率	–	23.35%	40.00%	45.00%	15.00%
	聚丙烯	销量(万吨)	0.16	0.22	0.31	0.45	0.52
		年增长率	–	38.44%	40.00%	45.00%	15.00%
	聚氯乙烯	销量(万吨)	0.04	0.03	0.05	0.07	0.08
		年增长率	–	-3.02%	40.00%	45.00%	15.00%

上表中2016年集采业务销量较2015年增幅较大,2016年一季度集采业务预计销量为聚乙烯14.26万吨、聚丙烯0.87万吨、聚氯乙烯2.00万吨,占2016年集采业务预计销量的比例分别为18.28%、28.90%、30.67%,考虑到塑料行业下半年旺季通常优于上半年,预计塑米信息2016年全年可实现预计销量;2016年以后的销量增长率均保持在50%以内,符合塑米信息实际情况及行业发展趋势,上述未来年度销量预测具有合理性。

所以,根据未来年度预测销量情况及历史经营期销售价格和成本数据,预计未来三年(2016-2018年)的营业收入分别为85.26亿元、118.86亿元、172.35亿元,预计未来三年(2016-2018年)的营业成本分别为83.29亿元、116.11亿元、168.35亿元。

二、结合塑米信息的核心竞争力、市场占有率、2016年第一季度取得收入情况,同行业可比公司情况等详细说明收益法评估增值的原因及合理性

(一)核心竞争力分析

1、模式创新优势

“塑米城”供应链电商平台有别于一般的塑料信息网站及第三方电子商务平台,其创始团队兼具互联网行业及塑料行业经验,属于典型的“互联网+传统行业”创业模式。“塑米城”供应链电商平台是在深刻理解塑料行业特点和交易规则的基础上,充分发挥互联网在资源配置中的优化和集成作用,将互联网的技术成果深度融合于传统塑料领域之中,塑米信息团队利用互联网实现模式创新,包括增加用户黏性的免费找货业务、利用大数据的集采业务及降低库存风险的寄售业务。基于模式创新优势,“塑米城”供应链电商平台用户数量及访问量均实现高速增长,其中,平台注册用户数量从2014年的653家增至2015年的17,438家。“塑米城”已经发展成为我国塑料行业影响力最大的供应链电商平台之一。塑米信息团队将根据行业发展情况及用户体验不断优化现有业务模式,并在供应链电商平台适时嵌入其他增值服务。

2、技术优势

电子商务平台的建设和运营需要系统性的专业技术支持,涉及网络通讯、软件工程、系统集成、信息安全等方面,塑米信息电商团队拥有丰富的互联网从业经验,熟悉ERP、CRM、大数据中心等系统开发工作,可根据塑料行业特点及客户反馈不断调试与优化系统。作为大宗商品流通领域及塑料行业电子商务平台,“塑米城”总体结构的设计从体系、功能、过程、信息等各个方面保证整个平台总体目标实现,平台已经具备交易数据容存与分析功能,大数据分析处理技术能够为经营决策的制定提供科学依据。目前,“塑米城”积累的软件包括电子商务软件、移动电子商务云平台软件、客户保护软件、产品管理软件、报价软件及app开放平台等。塑米信息电商团队积累的软件开发、数据分析以及信息管理等技术经验,能够塑料产业生态圈提供多品种、全链条、一站式的供应链服务。

3、团队优势

塑料电商行业对团队的要求较高,既要具备互联网从业经验,又要对传统塑料行业拥有深刻的理解,塑米信息创始团队兼具互联网行业及塑料行业经验。塑米信息电商团队负责人黄孝杰拥有独立创办工业耗材(MRO)B2B电商平台——百灵商城(300mro.com)并成功运营的经验,塑米信息电商团队都拥有十年左右的互联网从业经验;塑米信息的销售团队由营销总监袁玉霞组建,袁玉霞拥有近十年的塑料行业从业经验,此前主要负责华南市场业务,塑米信息电商团队与营销团队相互沟通与配合,整体团队利用互联工具对传统塑料的营销方式进行了模式创新,通过电商平台深度结合并优化传统塑料交易的各个流转环节,真正实现传统塑料电子商务化。

4、行业背景优势

“塑米城”供应链电商平台业务集中于塑料原料贸易的细分行业,该行业目前仍处于快速发展的阶段。20世纪50年代以来,以塑料加工业为核心,包括塑料用原料合成树脂工业、助剂及添加剂、塑料加工机械与模具制造业在内的新型朝阳产业从无到有、从小到大、从弱到强快速发展,取得了瞩目的成绩。目前塑料制品加工业已成为我国轻工业第一大行业,中国已成为世界上最大的塑料制品生产和消费国家,近几年我国塑料行业增长速度一直保持在10%以上,2014年中国塑料原料产量达6,950.66万吨,与2013年同期相比增长19.1%。自2010年以来,中国塑料原料产量整体保持稳步增长的态势,产量均高于4,000万吨,庞大的产业集群产生了庞大的塑料原料市场供销需求。塑米信息目前自营的聚乙烯是塑料原料市场的首要构成,市场份额接近30%,近年全国聚乙烯市场呈现出供不应求的趋势,2014年中国聚乙烯市场消费量达到将近2,000万吨,为塑料电商平台提供了庞大的运营市场。预计到2020年,中国聚乙烯市场消费量达到2,600万吨,庞大的市场容量支持塑米信息业绩持续增长。

(二)互联网电商平台替代效应将会促使塑料电商平台在未来一定时期内的快速发展

数据显示,2014年全国B2B交易市场规模达到10万亿元,同比增长22%,预计未来10年,中国将有70%的贸易额将通过电子交易完成。塑料贸易方面,2014年中国塑料原料产量已将近7,000万吨,五大通用塑料交易量达到5,909万吨,交易金额达到6,213亿元。目前只有“找塑料网”、“快塑网”、“化塑汇”、“找的塑料网”以及“塑米城”等几家网站为塑料电商运营,大量的塑料原料贸易仍在线下进行,对于电商平台而言,塑料贸易电商化的市场空间巨大。塑料原料大宗商品在互联网交易是对传统市场格局的进一步完善和补充,使得传统的商贸市场格局发生了质的变化,当前我国塑料原料电商平台发展处于互联网行业发展的萌芽期,其对传统贸易模式的替代将促使塑料电商实现业绩跨越式增长。

(三)塑米信息凭借先发优势及创新模式实现跨越式增长

塑米信息团队利用互联网实现模式创新,包括增加用户黏性的委托业务、利用大数据的集采业务及降低库存风险的寄售业务。基于模式创新优势,“塑米城”供应链平台用户数量及访问量均实现高速增长,其中,平台注册用户数量从2014年的653家增至2015年的17,438家,“塑米城”平台已在垂直类平台排名居塑料行业第一位。“塑米城”已经发展成为我国塑料行业影响力最大的供应链管理平台之一,除了庞大的市场容量以及模式替代效应带来的业绩增长,塑米信息还可凭借其先发优势实现业绩跨越式增长。

(四)增资充实营业资金为业绩高速增长奠定基础

塑米信息已在2015年12月进行增资,27,000万元增资款到位显著充实了塑米信息的营运资金,为业绩高速增长奠定了基础。2015年塑米信息月均销售量为223万吨,2016年1月,月销售量延增至9,022万吨,2016年2月,虽受农春节因素影响,月均销售量仍达到5,54万吨。塑米信息营业周转效率和规模效率亦得以提高,根据塑米信息2016年1-2月的净利润及3月的盈利预测,2016年1季度塑米信息的净利润较将突破2,500万元,而塑预行业下半年业绩通常优于上半年,塑米信息的业绩将在2016年迎来爆发性增长,并为以后年度的业绩增长奠定基础。

(五)资源积累及规模经济效益进一步增大盈利空间

目前“塑米城”供应链电商平台开放及通用塑料原料的交易服务,随着客户资源的积累及平台功能的优化,“塑米城”平台未来可以引入工程塑料、改性塑料、橡胶等产品类塑料提供增值服务,上述产品和服务将将有效塑米信息新的盈利点。此外,未来业务规模持续增长将有利于规模经济效益的进一步体现,综合运营成本水平将进一步降低,有利于提高利润水平。

综上,结合塑米信息自身的模式创新,及时抓住了以互联网改造传统行业的历史机遇,同时,又赶上塑料制造行业在我国宏观复苏阶段显示出的加速发展期,为塑贸电商行业带来快速发展的良好前景,塑米信息抓住机遇及时补充了资本金和营运资金。所以,内在的动力和外部环境的改善为塑米信息2016年至2018年的业绩快速增长创造了积极条件。

三、塑米信息2016年至2018年业绩较报告期业绩增幅较大的具体依据和合理性

(一)营业收入

1、测算依据

根据塑米信息预测的未来年度收入情况,考虑到塑米信息历史上成本与收入的比例关系,预测未来三年的营业成本(如下表):

单位:万元

项目名称	历史年度		业绩承诺年度		
	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年
营业收入合计	15,481.67	206,316.04	852,565.17	1,188,588.15	1,723,452.82
营业成本合计	15,422.71	201,870.77	832,939.49	1,161,059.19	1,683,535.82
成本/收入比重	99.62%	97.85%	97.70%	97.68%	97.68%

2、合理性分析

本次预测,是根据塑米信息电商平台历史毛利率水平和上述营业收入的预测数据,考虑到未来营业规模扩大后综合毛利率会略有上升,所以,本次成本预测数据具有其合理性。

(二)营业税金及附加

1、测算依据

根据塑米信息预测的未来年度收入情况,以及塑米信息历史上营业税金及附加与收入的比例关系,预测未来三年的营业税金及附加(如下表):

单位:万元

项目名称	适用税率	历史年度		业绩承诺年度		
		2014年	2015年	2016年	2017年	2018年
城建税	7%	0.18	3.34	209.41	293.95	426.22
教育费附加	5%	0.88	16.69	149.58	209.96	304.44
河道管理费	1%	0.18	3.34	29.92	41.99	60.89
营业税金及附加合计		1.23	23.37	388.90	545.90	791.55

2、合理性分析

上表中所列示的各种税率系塑米信息目前适用的各种明细税率,塑米信息业绩承诺年度测算的各种税额具备合理性。

(四)期间费用

1、测算依据

根据塑米信息未来营业收入的预测,塑米信息历史上各期间费用与收入的比例关系,以及考虑到塑米信息未来规模的扩大和市场竞争的加剧等因素,对未来三年的期间费用预测如下表:

(1)营业费用

单位:万元

项目名称	历史年度		业绩承诺年度		
	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年
营业费用合计	38.99	316.20	1,642.46	2,471.22	3,583.26
营业费用比重	0.25%	0.15%	0.19%	0.21%	0.21%

(2)管理费用

单位:万元

项目名称	历史年度		业绩承诺年度		
	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年
管理费用合计	65.42	706.33	2,655.57	3,941.28	5,705.47
管理费用比重	0.42%	0.34%	0.31%	0.33%	0.33%

(3)财务费用

单位:万元

项目名称	历史年度		业绩承诺年度		
	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年
财务费用合计	-11.30	33.27	30.94	45.57	-109.00

2、合理性分析

塑米信息是轻资产公司,随着2016年公司业务销量的大幅增长,按照塑米信息未来期发展规划,预计在人员数量、固定资产购置等方面增加相应投入;同时还考虑到塑米信息未来规模的扩大和市场竞争的加剧,未来营业费用和管理费用预计在一定期间内有小幅增长。塑米信息是塑料原料供应链电商平台,2016年初增资完成后经营性现金流较好,基本无需新增贷款类有息负债,因此,塑米信息对于未来三年的营业费用、管理费用、财务费用测算具有合理性。

(五)净利润

1、测算依据

根据上述收入、成本、费用、税金及附加的预测,计算未来三年的净利润如下表:

单位:万元

项目/年度	历史年度		业绩承诺年度		
	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年
收入	15,481.67	206,316.04	852,565.17	1,188,588.15	1,723,452.82
成本	15,422.71	201,870.77	832,939.49	1,161,059.19	1,683,535.82
营业税金及附加	1.23	23.37	388.90	545.90	791.55
营业费用	38.99	316.20	1,642.46	2,471.22	3,583.26
管理费用	65.42	706.33	2,655.57	3,941.28	5,705.47
财务费用	-11.30	33.27	30.94	45.57	-109.00
营业利润	-35.38	3,366.11	14,907.91	20,524.99	29,945.70
加:营业外收入	0.00	20.05	–	–	–
减:营业外支出	5.70	5.12	–	–	–
利润总额	-41.08	3,381.04	14,907.91	20,524.99	29,945.70
减:所得税	–	845.26	3,391.48	5,131.25	7,486.43
净利润	-41.08	2,535.78	11,516.42	15,393.74	22,459.28

2、合理性分析

金创盈和金塑创投承诺:塑米信息2016年度、2017年度及2018年度扣除非经常性损益后的净利润分别不低于11,500万元、15,000万元、22,500万元。上述数据测算过程表明该业绩承诺具有合理性。

【补充披露】

公司已在重组预案“第二节 本次交易的具体方案”之“四、业绩承诺及业绩补偿安排”部分补充披露。

【财务顾问核查意见】

经核查,上市公司已补充披露了塑米信息2016年至2018年业绩较报告期业绩增幅较大的原因,基于广阔的市场前景及塑米信息的竞争优势,上述业绩增长具有一定合理性,且金创盈、金塑创投已就塑米信息未来净利润做出业绩承诺,不存在损害上市公司及股东利益的情形。

(6)请说明金创盈、金塑创投对利润补偿期间的承诺净利润是根据塑米信息历史期利润数据以及平台扩集的数据以及平台扩集的股份性用户需求(具体包括降号、数量信息等),合理预计终端用户未来一定期限内的需求,在实施采购前业务员还会对部分预计需求进行进一步核实并利润数据的可行性等进行核实(销售合同)并支付订金的客户需求,塑米信息按照该部分需求总额实施采购,对于尚未签订(销售合同)的客户需求,塑米信息按照该部分需求总额的80%实施采购,严格控制存货风险。

对于终端用户销售而言,集采模式下采购的存货对应着终端用户的真实需求,其中一部分拟采购的塑料原料还对应着(销售合同),待塑米信息采购完成后,通常立即将货物出售给终端用户。终端用户的需求具有较好的稳定性和持续性,终端客户的原料采购需要满足其生产计划,由于终端客户生产安排受销售订单的影响,对于生产工人成本等因素影响,其对原料的采购计划受市场行情价格波动影响整体较小,即使部分终端用户采购原料的异常情况,其他终端用户及贸易商客户的采购需求也能够较好的消化库存。对于贸易商客户销售而言,塑米信息在集采优势价格的基础上适当溢价后确定最终销售价格,通过“塑米城”供应链电商平台“现货资源”板块进行线上销售,贸易商客户认为平台发布的价格合理且供应链能够匹配其需求时便会向塑米信息进行采购,由于存在集采的价格优势及销售定价时考虑了适当的毛利空间,所以塑米信息对贸易商客户的销售不存在滞销风险。对于自身库存无法及时匹配的客户需求,“塑米城”平台会帮助客户免费对接平台第三方供应商资源。

截至2015年12月31日,塑米信息存货不存在价值明显降低且低于账面价值的情况,因此存货不存在减值迹象,未计提存货跌价准备。2015年度塑米信息存货周转率为36.99次,反映出集采和销售环节衔接比较紧密,主要是由于“塑米城”作为塑料原料供应链服务商,对外采购的货物均有较为确定的销售对象(即终端用户);此外,“塑米城”平台致力于不断加快货物的流转速度以满足客户对供应链响应时间的要求,“塑米城”平台通常会在销售合同中与客户约定其在到货后