证券代码:600818 股票简称:中路股份 编号:临2018-016
900915 中路B股

中路股份有限公司关于《上海证券交易所关于中路股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易预案信息披露的问询函》的回复公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整,对公告的虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏负连带责任。

中路股份有限公司(以下简称"中路股份",上市公司)收到上海证券交易所于2018年1月26日下发的《上海证券交易所关于中路股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易预案信息披露的问询函》上证公函【2018】0107号(以下简称《问询函》),本公司及相关中介机构对《问询函》进行了认真研究和落实,并按照《问询函》的要求对所涉及的事项进行了资料补充和问题答复,现将相关内容公告如下:

一、关于标的资产的行业信息及经营情况

1、关于本次交易方案预案披露,标的资产上海悦目深耕护肤品领域,目前产品以面膜为主,还包括水乳霜膏霜和彩妆系列产品。请补充披露:(1)标的资产主要产品(面膜)的产品定位、目标客户群体等具体情况;(2)标的资产目前在面膜领域的市场占有率以及竞争状况,具体包括在细分领域的竞争产品及竞争对手情况;(3)结合同行业竞争对手的情况,说明标的资产产品的运营模式、推广策略、品牌优势、产品价格变化、重复购买率等方面的优劣势。请财务顾问发表意见。

答复:

(1)标的资产主要产品(面膜)的产品定位、目标客户群体等具体情况。

标的公司上海悦目自创立起便一直深耕于"互联网+护肤品"行业,定位为天然膜护理专家,以各种天然植物提取物为原料,运用创新科技技术不断研发创新产品,标的公司聚焦于膜护理这一品类,并对这一品类进行不断细化,根据人体不同部位的肌肤特性开发了一系列针对各种肌肤问题的膜护理产品。上海悦目从消费者需求出发,根据消费者反馈,迅速反应不断创新,领先推出黑面膜等一系列创新产品。标的公司目标客户群体是18-35岁的年轻一族,其中线上消费群体偏年轻,线下消费群体偏熟龄。

上述内容已于重组预案"第四章 交易标的基本情况/七、上海悦目主营业务发展情况/(三)主要产品介绍"补充披露。

(2)标的资产目前在面膜领域的市场占有率以及竞争状况,具体包括在细分领域的竞争产品及竞争对手情况

数据来源:星图数据2016年线上化妆品消费大数据白皮书,监测平台包括天猫、京东、苏宁易购、国美在线、1号店、亚马逊和当当网

根据独立第三方机构星图数据对2016年全年线上面膜品牌的市场份额调查,标的公司2016年在线上面膜市场占比为6.8%,位列第二位。另一方面,标的公司2016年线上销售平均成交价为88元,位列第三位。

(3)结合同行业竞争对手的情况,说明标的资产产品的运营模式、推广策略、品牌优势、产品价格变化、重复购买率等方面的优劣势。

项目	膜法世家	御泥坊	美丽	一叶子
运营模式	线上、线下相结合	以线上销售为主	以线下销售为主	线上、线下相结合
推广策略	自媒体、明星代言、跨界合作、综艺赞助、独家冠名、电商平台广告投放、影视剧与综艺节目广告植入等	电商平台广告投放、影视剧与综艺节目广告植入等	线下推广宣传、电视广告投放	独家冠名、电视广告投放、电商平台广告投放、影视剧植入
2016年线上市场占有率	6.8%(排名第2)	5.4%(排名第3)	2.1%(排名第8)	7.1%(排名第1)

注:市场占有率数据来源于北京星图纵横网络科技咨询有限公司2017年1月发布的《2017年面膜去哪儿?这些走向莫忽视》(http://www.syntun.com.cn/datanews/hotspot.html),该公司为独立第三方公司,数据为公开数据。青岛金王、美的集团等上市公司的公开文件中均有引用该公司发布的相关报告。

①运营模式:

标的公司通过线上和线下两种渠道对外销售,其中线上销售为主,线上销售主要通过唯品会、天猫、淘宝、京东、聚美优品等电商平台,标的公司与主要电商平台建立了良好的合作关系,同时经过多年的内部培养和外部引进,标的公司已打造了一支经验丰富的管理团队和业务水平较高的电商运营人才,能够迅速反应应对市场变化,有助于帮助标的公司不断适应线上销售渠道的变化趋势,不断巩固线上销售渠道优势。

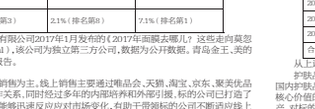
线下销售主要通过直营店和经销商进行销售,标的公司秉承线下体验式销售的理念,始终把顾客体验放在第一位,积极打造、整合线上线下销售渠道,截至报告期末,拥有线下体验店158家。

②推广策略:

标的公司主要通过自媒体、明星代言、跨界合作、电商平台广告投放、影视剧与综艺节目广告植入等多种手段进行推广,不断提高品牌曝光度。

③品牌优势:

标的公司创立之初就立足于面膜这一细分品类,经过十余年的不断创新发展、多年的网络口碑传播和品牌推广,"膜法世家"在消费者日益多样化的互联网时代,市场占有率逐年攀升,2016年线上面膜市场占有率为6.8%。根据星图数据最新发布的2017双十一全网网购大数据分析报告,标的公司2017年双十一期间在面膜这一品类中销售额占比排名第一。



数据来源:星图数据2017年《双十一全网网购大数据分析报告》

④产品价格变化:

单位:元

期间	膜法世家			御泥坊		
	2017年1-10月客单价	2016年客单价	增长率	2017年1-6月客单价	2016年客单价	增长率
1月	117.18	105.99	10.56%	73	78	-6.41%
2月	122.76	110.30	11.30%	78	84	-7.14%
3月	113.26	103.01	9.95%	79	79	0
4月	115.65	93.00	24.35%	83	74	12.16%
5月	112.25	118.17	-5.01%	81	79	2.53%
6月	109.18	119.51	-8.64%	85	76	11.84%
7月	115.21	121.19	-4.93%	-	74	-
8月	106.25	120.36	-12.56%	-	67	-
9月	106.80	112.68	-6.02%	-	66	-
10月	105.66	102.20	3.39%	-	65	-
11月	-	108.70	-	-	78	-
12月	-	119.09	-	-	84	-

注1:平均客单价=总销售额/总客户数

注2:御泥坊数据来源于《御家汇股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》

注3:膜法世家数据未经审计

根据上表,标的公司2017年1-6月平均客单价较2016年1-6月平均客单价增长425%,较御泥坊平均客单价为高。

⑤重复购买率:

根据标的公司的IT数据显示,报告期内,标的公司线上天猫平台目营用户的复购频次主要集中在1-5次以内,占全部用户的99%以上,与御泥坊复购频次分布情况基本相同。

综上,标的公司与同类公司相比,运营模式较为立体,推广策略比较多样,客单价相对较高,体现出一定的品牌优势。

上述内容已于重组预案"第四章 交易标的基本情况/七、上海悦目主营业务发展情况/(四)主要业务模式/8、上海悦目在面膜领域的市场占有率以及竞争状况"中补充披露。

(4)中介机构核查意见

经核查,独立财务顾问认为,标的公司上海悦目目标客户群体是18-35岁的年轻一族,其中线上消费群体偏年轻,线下消费群体偏熟龄;根据独立第三方机构星图数据对2016年全年线上面膜品牌的市场份额调查,标的公司2016年在线上面膜市场占比为6.8%,位列第二位。另一方面,标的公司2016年线上销售平均成交价为88元,位列第三位。

2、预案披露,标的资产以线上销售为主,具体销售模式包括自营、经销、代销三种,目线上自营模式主要是在天猫等平台销售。请补充披露:(1)线上销售/未线上销售模式的销售收入、增速及收入占比情况;(2)报告期内线上经销模式下前五大客户的收入金额及占比,但用股票、期末应收款余额及期后回款情况;(3)线上经销模式下经销商与标的资产股东、董监高及其关联方是否在不关联关系,有无交易、资金往来,请财务顾问发表意见,并说明其对标的资产业绩真实性的核查情况及后续核查安排。

答复:

(1)按报告期内三种线上销售模式情况

2015年、2016年及2017年1-10月,标的公司各种线上销售模式的收入金额及占线上销售总额比例情况如下:

单位:万元

销售模式	2017年1-10月		2016年度		2015年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
线上自营	28,047.12	96.08%	22,803.99	47.61%	15,905.57	66.67%
线上代销	27,716.84	95.53%	20,921.33	43.68%	6,425.76	26.94%
线上经销	5,197.71	8.39%	4,169.25	8.71%	1,525.14	6.39%
合计	60,871.67	100.00%	47,894.56	100.00%	23,856.46	100.00%

注:以上数据未经审计

2017年1-10月标的公司线上销售收入分别增长12,977.11万元、24.03倍,1万元,增长幅度分别为27.10%和100.76%。其中,线上自营销售收入分别增加6,243.13万元和6,898.42万元,增长比例分别为22.98%和43.37%;线上代销收入分别增加6,795.51万元和114,496.58万元,增长比例分别为32.48%和225.59%;线上经销收入分别增加938.46万元和2,644.11万元,增长比例分别为22.51%和173.37%。

(2)按报告期内线上前五大经销商情况

①收入及收账款情况

报告期内,线上经销模式下前五大客户相关情况具体如下:

a.2017年1-10月

单位:万元

序号	客户名称	销售收入	收入占比	期末应收款	期后回款情况
1	广州丰诺贸易有限公司	2,403.41	3.43%	-	-
2	金晓艳	829.94	1.18%	-	-
3	杨琳	748.45	1.07%	-	-
4	沈阳市美雅化妆品销售有限公司	361.24	0.52%	93.06	已回款
5	周骏生	296.64	0.42%	-	-
合计		4,639.68	6.62%	-	-

注:以上数据未经审计

b.2016年度

单位:万元

序号	客户名称	销售收入	收入占比	期末应收款	期后回款情况
1	广州丰诺贸易有限公司	2,570.39	4.51%	-	-
2	金晓艳	560.08	0.98%	-	-
3	杨琳	367.05	0.63%	-	-
4	沈阳市美雅化妆品销售有限公司	254.33	0.46%	-	-
5	李青阳	146.17	0.26%	-	-
合计		3,898.02	6.83%	-	-

注:以上数据未经审计

c.2015年度

单位:万元

序号	客户名称	销售收入	收入占比	期末应收款	期后回款情况
1	广州丰诺贸易有限公司	1240.71	4.80%	196.48	已回款
2	沈阳市美雅化妆品	88.64	0.34%	-	-
3	杨光	85.31	0.33%	-	-
4	河南弗莱格电子	38.12	0.15%	-	-
5	上海惠宗贸易	12.85	0.05%	-	-
合计		1,465.63	5.67%	-	-

注:以上数据未经审计

②线上主要经销商信用政策

经销商	信用政策
沈阳市美雅化妆品销售有限公司	货款可采取月结方式,且必须在每个月最后一天前将当月货款结清
广州丰诺贸易有限公司	1)当月退货金额未超100万:可为乙方采取月结方式结算,每月月底的两个工作日为对账日,对账完毕后,乙方应在两个工作日内结清当月的货款,当结款时格瑞应需要超过两个工作日结算,乙方必须提出申请,如乙方未提出申请而超出两个工作日结算,每超出一天,按结算金额的1%支付违约金。 2)当月退货金额超100万:乙方须支付超出部分金额,甲方收到乙方款项后,方可发货,剩余100万款项按月结方式进行结算

报告期内,线上前五大经销商中,除上海家经销商因合作时间较长,业务量较大获得一定信用额度外,其余经销商均采用先款后货模式与标的公司进行结算。

(3)关联关系及业绩真实性核查情况

①对经销商关联关系的核查

a.通过在全国企业信用信息公示系统查询线上经销商的工商资料,查看其股东及出资信息、主要人员、经营状态等信息,核查上海悦目与报告期内前五大经销商在股权结构、董事、监事、高级管理人员等方面是否存在关联关系。

经核查,线上主要经销商与标的公司股东、董监高及其关联方不存在关联关系。

b.通过查看标的公司财务明细科目记账凭证,并访谈部分前五大线上经销商,核查主要经销商与标的公司股东及董监高之间是否存在交易或资金往来。

经核查,线上经销商与标的公司股东、董监高及其关联方不存在交易、资金往来的情况。

②已履行核查程序

除上述针对标的公司经销商关联关系的核查手段外,截止本回复出具日,独立财务顾问还采用了如下核查手段:

a.访谈标的公司管理层及部分经销商,了解公司各种销售模式及退货、信用政策,同时收集标的公司与主要客户及供应商的业务合同,分析各种销售模式下的业务条款,经初步核查,访谈情况与合同条款保持一致,退货及信用政策等明确;

b.各中介机构已于2018年1月初对标的公司存货进行了盘点,实际盘点数量与账面差异较小;

c.截止本回复出具日,独立财务顾问已走访多家线下经销商及直营店铺,了解其业务模式;

d.取得IT审计报告初稿,针对其中主要数据进行分析性复核,包括订单金额集中度、终端消费者地域分布、订单金额分组、物流费用、退货量等数据,终端销售数据尚未发现明显异常情况。

③后续核查安排

a.核查标的公司通过支付宝等网上支付渠道向销售平台收款、通过银行向线下经销商收款、通过银行向供应商付款的有关银行流水及相关凭证,核查交易情况的真实性;

b.对主要线上销售平台、线下经销商/供应商进行实地走访,与线上销售平台、线下经销商/供应商相关负责人进行访谈;访谈内容的重点主要有:双方的业务合作情况、是否存在关联关系、销售采购模式、结算模式和周期、是否存在利纷等问题;

c.对报告期间标的公司与线上销售平台及线下主要经销商的销售金额、应收账款进行函证;对主要供应商的采购金额应付账款进行函证;

d.结合IT审计报告对标的公司线上主要平台的销售数据真实性进行复核。

上述内容已于重组预案"第四章 交易标的基本情况/七、上海悦目主营业务发展情况/(四)主要业务模式/2、销售模式/(1)线上销售/3)线上销售模式相关情况分析"中补充披露。

(4)中介机构核查意见

经核查,独立财务顾问认为,报告期内,标的资产线上三种销售模式均呈现不同程度的增长,以线上自营和线上代销模式为主;线上经销模式下的前五大经销商主要采用先款后货结算模式,截止本回复出具日,标的资产应收账款已全部回款;线上主要经销商与标的公司股东、董监高及其关联方不存在关联关系,不存在交易、资金往来的情况。

3、预案披露,标的资产2016、2017年线下门店数量扩张迅速,请补充披露:(1)线下经销模式中经销商、客户与标的资产股东、董监高及其关联方是否存在关联关系,有无交易、资金往来;(2)线下不同经销模式下2016年、2017年单店收入及增速,单店毛利贡献及增速等情况;(3)结合单店销售收入、毛利进一步分析说明标的资产线下体验店扩张快扩张的可能产生的经营风险。请财务顾问发表意见并进行补发表意见。

答复:

(1)关联关系核查

①通过在全国企业信用信息公示系统查询线下经销商及主要平台客户的工商资料,查看其股东及出资信息、主要人员、经营状态等信息,核查上海悦目与报告期内主要经销商及平台客户在股权结构、董事、监事、高级管理人员等方面是否存在关联关系。

经核查,线下主要经销商及平台客户与标的公司股东、董监高及其关联方不存在关联关系。

②通过查看标的公司财务资料及记账凭证,并访谈部分线下经销商,核查主要经销商及平台客户与标的公司股东及董监高之间是否存在交易或资金往来。

经核查,线下经销商及平台客户与标的公司股东、董监高及其关联方不存在交易、资金往来的情况。

(2)线下直营店收入及毛利情况

2016年、2017年1-10月标的公司线下直营体验店收入及毛利情况如下:

单位:万元

销售区域	2017年1-10月			2016年度		
	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率
东北区	647.46	55.41%	85.59%	624.24	504.94	80.89%
华北区	77.63	68.52	88.25%	41.65	32.87	78.91%
华东区	1.07	0.85	79.44%	-	-	-
华南区	2,231.49	1,941.89	87.02%	2,566.85	2,106.37	82.06%
华中区	156.65	134.07	86.14%	194.48	160.51	82.53%
西南区	764.74	653.68	85.48%	637.03	512.90	80.51%
合计	3,878.04	3,353.14	86.46%	4,064.25	3,317.58	81.63%

注:以上数据未经审计

2017年1-10月标的公司线下直营收入较2016年下降186,271万元,下降占比4.58%,变化幅度较小。其中,华南、华中区收入略有下降,西南、东北和华北地区收入略有上升。

2016年标的公司各大区线下直营体验店毛利率贡献差异较小,均在81%左右,2017年1-10月毛利率有所上升,平均达到86%。主要系标的公司直营体验店客户群体以年轻女性为主,客户群体对产品实际销售价格敏感度较低,报告期内,由于线下直营体验店还为顾客提供免费涂抹和皮肤护理等附加服务,且线下销售术乳膏霜等单价较高的产品比例也相对较大,故导致线下直营毛利率高于公司整体销售毛利率水平。

(3)线下直营体验店扩张扩能产生的经营性风险

报告期内,标的公司逐步开拓线下直营,通过在线下铺设体验店为潜在客户提供体验服务以及为购买店内产品的客户提供相应的护理服务,截至2017年10月31日,标的公司共拥有线下体验店158家,在线上业务不断发展壮大的过程中,标的公司已经逐步建立起品牌优势,依托较强的品牌影响力,标的公司在报告期内开启线下业务,并通过线上线下联动,实现对线上产品销售以及线下服务提供与产品销售的多重促进,但大量线下体验店的建设将为标的公司带来更高的成本与费用,若未来标的公司线下业务发展不如预期,则可能导致标的公司出现盈利能力下滑的风险。

上述内容已于重组预案"第四章 交易标的基本情况/七、上海悦目主营业务发展情况/(四)主要业务模式/3、销售模式/(2)线下销售/3)线下销售模式情况分析"中补充披露。

(4)中介机构核查意见

经核查,独立财务顾问及会计师认为,线下主要经销商及平台客户与标的公司股东、董监高及其关联方不存在关联关系,标的公司在线下直营体验店扩张扩能中,若未来标的公司线下业务发展不如预期,则可能导致标的公司出现盈利能力下滑的风险。

4、预案披露,标的资产采取自主生产和委托加工相结合的方式生产自有品牌产品。请补充披露:(1)报告期内自主生产和委托加工的业务量、金额及比例情况;(2)委托加工是否涉及关键工序或关键技术,并披露外协生产的技术保密措施及执行情况,是否存在泄密的风险;(3)委托加工的成本结算模式;(4)委托加工环节生产质量管理制度及执行情况;(5)外协方与标的资产董监高是否存在关联关系及输送利益的情况。请财务顾问和会计师发表意见。

答复:

(1)报告期内自主生产和委托加工的业务量、金额及比例情况

根据标的公司业务数据及未审财务数据,2015年度、2016年度及2017年度标的资产的自主生产及委托加工的数量、金额及比例情况如下:

单位:万元、万元、万瓶

时间	自主生产产量	自主生产金额	委托加工产量	委外加工金额	自主生产比例	委外加工比例
2017年	9,403.96	44,179.91	23,726.09	68,934.05	28.38%	71.62%
2016年	7,579.77	32,167.14	14,546.81	36,595.24	34.26%	65.74%
2015年	5,701.64	35,201.41	3,415.45	10,110.66	62.54%	37.46%

注:以上数据未经审计

(2)委托加工是否涉及关键工序或关键技术,并披露外协生产的技术保密措施及执行情况,是否存在泄密的风险

①标的公司委托加工生产的主要流程

报告期内,标的公司模具主要采用委托加工及自主生产相结合的方式进行生产,委托加工的主要流程为:标的公司为委托加工厂商提供生产所需原料、半成品和包装材料,同时对委托加工厂进行辅导,协助其改善制程,委托加工厂商按照标的公司的生产计划、根据产品的生产需求,安排生产线进行生产,并根据标的公司的质检要求进行产品质检,合格产品交付标的公司,标的公司与委托加工厂进行辅导,协助其改善制程,委托加工厂商提供合格的生产场地、生产设备及必要的生产人员为上海悦目批量生产和包装提供委托加工服务。

②委托加工模式不会对标的公司的关键技术产生泄密风险

首先,委外加工模式下,产品的核心配方是由上海悦目研发中心自主研发,在委外加工时,标的公司会将所有配方的原料名称转换为原料代码的形式交由加工厂,即委外加工的供应商在取得标的公司提供的原材料代码配香制配方中对应的原料代码,而未得知原料的具体内容,有效确保标的公司核心配方的保密状态。

其次,在委外加工过程中,涉及到的关键加工环节包括乳化、质检,均由标的公司派遣的工艺工程师及质检员全程现场指导,协助委外加工厂进行生产、检验。

最后,为了保障标的公司的技术保密工作,标的公司与所有委外的加工厂均已签订了保密协议,保密协议约定:委托加工方应向甲方或向甲方指定的第三方机构提供原材料、半成品和包装材料,同时对委托加工厂进行辅导,协助其改善制程,委托加工厂应为协助有保密义务,如违反保密协议,委托加工方将承担相应的违约责任及赔偿。

综上,委外加工模式不会对标的公司的关键技术产生泄密风险。

(3)委托加工的成本结算模式

报告期内,标的公司主要委托加工供应商的成本结算模式如下:

①定价方法

标的公司向其有化妆品生产资质的委托加工商进行询价,根据产品品类、工艺难度、质量控制水平、原材料及各地劳动力成本等进行比价,在保证产品质量、供货及时性等前提下确定最优价格。

②成本核算流程和方法

标的公司根据需求为委托加工厂商提供生产所需产品原料和包装材料,并派驻质量工程师指导监督委托加工厂按规范流程完成产品加工。委托加工厂商提供合格的生产场地、生产设备及必要的生产人员为标的公司产品批量生产和包装提供委托加工服务。

标的公司向委托加工厂商下达订单,订单中包含单位产品的加工费以及相应需要投入的BOM,标的公司在发给委托加工厂商通加工的原材料时,对应生成材料出库单,月末根据一次加权平均法计算材料出库单价,计入"委托加工物资"。

b.委外生产成品完工入库

委外生产成品完工入库时,成品仓库收货人在财务信息系统录入成品入库数量和品种,生成到货单并审核通过后,生成委托加工入库单;

标的公司根据合同及加工量确认加工费用、原材料等,确认"委托加工物资","应交税金—应交增值税(进项税额)",及相应的"应付账款"等。

期末,标的公司按加工完成产品的材料成本以及加工费,转入库存商品,未完工产品在委托加工物资核算。

(4)委托加工环节生产质量管理制度及执行情况

标的公司建立了《委托加工产品作业指导制度》、《委托加工产品检验标准》等制度标准,对于合格供应商的供应商产品生产及质量的管理控制做出了明确规定并严格执行。委托加工过程中,涉及到关键环节例如乳化等,标的公司会派遣工艺工程师到现场指导生产,要求加工企业严格按照作业指导书操作执行。同时,标的公司的质量管控部门将所有批次产品的质量标准提供给委外加工厂,在产品生产完成后,标的公司将按照质量标准规定的各项指标进行检验,检验合格以后再完成委外加工产品的采供工作。

(5)外协方与标的资产董监高是否存在关联关系及输送利益的情形

报告期内,标的公司主要的委托加工供应商的成立时间、注册资本及股权结构情况如下:

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	股权结构
1	诺斯贝尔化妆品股份有限公司	2004年02月18日	17,650.00万人民币	诺斯贝尔(香港)无纺布制品有限公司持股32.86%,中山市腾盈投资管理有限公司-腾盈君远一号私募基金持股15.01%,中山鹰鹰投资管理咨询有限公司持股14.60%,中山合富鑫泰投资管理咨询有限公司持股7.30%,中山中科南头创业投资有限公司持股6.77%,广东中科白云新兴产业创业投资基金有限公司持股4.28%,中山协诚通投资管理咨询有限公司持股4.87%,中山中科鸿业创业投资有限公司持股4.87%,中山海兰投资管理咨询有限公司持股3.65%,佛山中科金蝉智慧产业股权投资合伙企业(有限合伙)持股1.39%
2	广州市卓多姿化妆品有限公司	2006年06月10日	1,000万人民币	广州泽芝生物科技有限公司持股51.00%,朱嘉诺持股49.00%
3	广州市柠姿生物科技有限公司	2013年02月28日	108万人民币	由自然人股东徐育满、张树坤、姚秀兰、王永久、赵晓燕持股
4	广州市优美粹生物科技有限公司	2014年08月25日	200万人民币	何文发持股60.00%,刘嘉持股40.00%
5	广州御纳生物科技有限公司	2002年04月15日	508万人民币	谭建新持股45.00%,潘永亮持股40.00%,孔丽持股15.00%
6	广州市合众无纺化工技术有限公司	2016年09月20日	1,000万人民币	肖军持股99.00%,陈灯持股1.00%

标的公司的主要委外加工供应商与标的公司及其董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系及利益输送关系。

上述内容已于重组预案"第四章 交易标的基本情况/七、上海悦目主营业务发展情况/(四)主要业务模式/2、生产模式/(3)自主生产与委托加工的对比情况"中补充披露。

(6)中介机构核查意见

经核查,独立财务顾问及会计师认为,标的公司委外加工模式不会对标的公司的关键技术产生泄密风险,外协方与标的资产董监高不存在关联关系及输送利益的情形。

5、预案披露,标的资产自主生产中全供于公司悦目生物完成,现将悦目生物股权对第三方进行转让,已注册成立悦妆生物负责运营悦目主生产业务。请补充披露:(1)悦目生物的产能及占标的资产产能的比例,并说明悦目生物有关资产转出后委托加工的比例及对标的资产产能的影响;(2)报告期标的资产的存货及存货周转天数;(3)悦妆生物预期办理完毕相关手续并可正式投产的计划安排、时点;(4)如悦妆生物不能按预期投产,具体分析可能对标的资产生产进度、生产任务的完成、生产成本的影响。请财务顾问发表意见。

答复:

(1)悦目生物的产能及占标的资产全部产能的比例,并说明悦目生物有关资产转出后委托加工的比例及对标的资产后续生产经营的影响

标的公司的产能由自主生产的产能及委外加工方的产能组成。由于标的公司合作的委外加工厂商较多,且市场上可选择的其他委外加工厂商也较多,所以无法精确统计标的公司的全部产能情况。

从产能角度分析,2015年度、2016年度及2017年度,悦目生物的产量及占标的公司全部产量的比例情况如下:

单位:万升、万瓶

时间	自主生产	委托加工	自主生产比例	委外加工比例
2017年	9,403.96	23,726.09	28.38%	71.62%
2016年	7,579.77	14,546.81	34.26%	65.74%
2015年	5,701.64	3,415.45	62.54%	37.46%
合计	22,685.36	41,688.34	35.24%	64.76%

从上述数据可以看出,悦目生物的产量占标的公司总产量的比例逐年降低,委外加工的比例逐年升高。

护肤品行业的核心技术在于配方,核心价值在于产品理念、销售渠道及产品品牌等,对于合格供应商的供应商产品生产及质量的管理控制做出了明确规定并严格执行。委托加工过程中,涉及到关键环节例如乳化等,标的公司会派遣工艺工程师到现场指导生产,要求加工企业严格按照作业指导书操作执行。同时,标的公司的质量管控部门将所有批次产品的质量标准提供给委外加工厂,在产品生产完成后,标的公司将按照质量标准规定的各项指标进行检验,检验合格以后再完成委外加工产品的采供工作。

(5)外协方与标的资产董监高是否存在关联关系及输送利益的情形

报告期内,标的公司主要的委托加工供应商的成立时间、注册资本及股权结构情况如下:

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	股权结构
1	诺斯贝尔化妆品股份有限公司	2004年02月18日	17,650.00万人民币	诺斯贝尔(香港)无纺布制品有限公司持股32.86%,中山市腾盈投资管理有限公司-腾盈君远一号私募基金持股15.01%,中山鹰鹰投资管理咨询有限公司持股14.60%,中山合富鑫泰投资管理咨询有限公司持股7.30%,中山中科南头创业投资有限公司持股6.77%,广东中科白云新兴产业创业投资基金有限公司持股4.28%,中山协诚通投资管理咨询有限公司持股4.87%,中山中科鸿业创业投资有限公司持股4.87%,中山海兰投资管理咨询有限公司持股3.65%,佛山中科金蝉智慧产业股权投资合伙企业(有限合伙)持股1.39%
2	广州市卓多姿化妆品有限公司	2006年06月10日	1,000万人民币	广州泽芝生物科技有限公司持股51.00%,朱嘉诺持股49.00%
3	广州市柠姿生物科技有限公司	2013年02月28日	108万人民币	由自然人股东徐育满、张树坤、姚秀兰、王永久、赵晓燕持股
4	广州市优美粹生物科技有限公司	2014年08月25日	200万人民币	何文发持股60.00%,刘嘉持股40.00%
5	广州御纳生物科技有限公司	2002年04月15日	508万人民币	谭建新持股45.00%,潘永亮持股40.00%,孔丽持股15.00%
6	广州市合众无纺化工技术有限公司	2016年09月20日	1,000万人民币	肖军持股99.00%,陈灯持股1.00%

标的公司的主要委外加工供应商与标的公司及其董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系及利益输送关系。

上述内容已于重组预案"第四章 交易标的基本情况/七、上海悦目主营业务发展情况/(四)主要业务模式/2、生产模式/(3)自主生产与委托加工的对比情况"中补充披露。

(6)中介机构核查意见

经核查,独立财务顾问及会计师认为,标的公司委外加工模式不会对标的公司的关键技术产生泄密风险,外协方与标的资产董监高不存在关联关系及输送利益的情形。

6、预案披露,标的资产目前在面膜领域的市场占有率以及竞争状况,具体包括在细分领域的竞争产品及竞争对手情况。请补充披露:(1)悦目生物的产能及占标的资产产能的比例,并说明悦目生物有关资产转出后委托加工的比例及对标的资产后续生产经营的影响;(2)报告期标的资产的存货及存货周转天数;(3)悦妆生物预期办理完毕相关手续并可正式投产的计划安排、时点;(4)如悦妆生物不能按预期投产,具体分析可能对标的资产生产进度、生产任务的完成、生产成本的影响。请财务顾问发表意见。

答复:

(1)悦目生物的产能及占标的资产全部产能的比例,并说明悦目生物有关资产转出后委托加工的比例及对标的资产后续生产经营的影响

标的公司的产能由自主生产的产能及委外加工方的产能组成。由于标的公司合作的委外加工厂商较多,且市场上可选择的其他委外加工厂商也较多,所以无法精确统计标的公司的全部产能情况。

从产能角度分析,2015年度、2016年度及2017年度,悦目生物的产量及占标的公司全部产量的比例情况如下:

单位:万升、万瓶

时间	自主生产	委托加工	自主生产比例	委外加工比例
2017年	9,403.96	23,726.09	28.38%	71.62%
2016年	7,579.77	14,546.81	34.26%	65.74%
2015年	5,701.64	3,415.45	62.54%	37.46%
合计	22,685.36	41,688.34	35.24%	64.76%

从上述数据可以看出,悦目生物的产量占标的公司总产量的比例逐年降低,委外加工的比例逐年升高。

护肤品行业的核心技术在于配方,核心价值在于产品理念、销售渠道及产品品牌等,对于合格供应商的供应商产品生产及质量的管理控制做出了明确规定并严格执行。委托加工过程中,涉及到关键环节例如乳化等,标的公司会派遣工艺工程师到现场指导生产,要求加工企业严格按照作业指导书操作执行。同时,标的公司的质量管控部门将所有批次产品的质量标准提供给委外加工厂,在产品生产完成后,标的公司将按照质量标准规定的各项指标进行检验,检验合格以后再完成委外加工产品的采供工作。

(5)外协方与标的资产董监高是否存在关联关系及输送利益的情形

报告期内,标的公司主要的委托加工供应商的成立时间、注册资本及股权结构情况如下:

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	股权结构
1	诺斯贝尔化妆品股份有限公司	2004年02月18日	17,650.00万人民币	诺斯贝尔(香港)无纺布制品有限公司持股32.86%,中山市腾盈投资管理有限公司-腾盈君远一号私募基金持股15.01%,中山鹰鹰投资管理咨询有限公司持股14.60%,中山合富鑫泰投资管理咨询有限公司持股7.30%,中山中科南头创业投资有限公司持股6.77%,广东中科白云新兴产业创业投资基金有限公司持股4.28%,中山协诚通投资管理咨询有限公司持股4.87%,中山中科鸿业创业投资有限公司持股4.87%,中山海兰投资管理咨询有限公司持股3.65%,佛山中科金蝉智慧产业股权投资合伙企业(有限合伙)持股1.39%
2	广州市卓多姿化妆品有限公司	2006年06月10日	1,000万人民币	广州泽芝生物科技有限公司持股51.00%,朱嘉诺持股49.00%
3	广州市柠姿生物科技有限公司	2013年02月28日	108万人民币	由自然人股东徐育满、张树坤、姚秀兰、王永久、赵晓燕持股
4	广州市优美粹生物科技有限公司	2014年08月25日	200万人民币	何文发持股60.00%,刘嘉持股40.00%
5	广州御纳生物科技有限公司	2002年04月15日	508万人民币	谭建新持股45.00%,潘永亮持股40.00%,孔丽持股15.00%
6	广州市合众无纺化工技术有限公司	2016年09月20日	1,000万人民币	肖军持股99.00%,陈灯持股1.00%

标的公司的主要委外加工供应商与标的公司及其董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系及利益输送关系。

上述内容已于重组预案"第四章 交易标的基本情况/七、上海悦目主营业务发展情况/(四)主要业务模式/2、生产模式/(3)自主生产与委托加工的对比情况"中补充披露。

(6)中介机构核查意见

经核查,独立财务顾问及会计师认为,标的公司委外加工模式不会对标的公司的关键技术产生泄密风险,外协方与标的资产董监高不存在关联关系及输送利益的情形。

7、预案披露,标的资产以线上销售为主,线下销售为辅,线上销售主要通过唯品会、天猫、淘宝、京东、聚美优品等电商平台,标的公司与主要电商平台建立了良好的合作关系,同时经过多年的内部培养和外部引进,标的公司已打造了一支经验丰富的管理团队和业务水平较高的电商运营人才,能够迅速反应应对市场变化,有助于帮助标的公司不断适应线上销售渠道的变化趋势,不断巩固线上销售渠道优势。请财务顾问发表意见,并说明其对标的资产业绩真实性的核查情况及后续核查安排。

答复:

(1)按报告期内三种线上销售模式情况分析

①线上自营

报告期内,线上自营模式下,标的公司各种线上销售模式的收入金额及占线上销售总额比例情况如下:

单位:万元

销售模式	2017年1-10月		2016年度		2015年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
线上自营	28,047.12	96.08%	22,803.99	47