

(上接A1版)

5、进一步完善公司治理,为公司发展提供制度保障

公司将严格遵循《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》等法律、法规和规范性文件的要求,不断完善公司治理结构,确保公司股东能够充分行使权利;确保董事会能够按照法律、法规和公司章程的规定行使职权,做出科学、迅速和谨慎的决策;确保独立董事能够认真履行职责,维护公司整体利益,尤其是中小股东的合法权益;确保监事会能够独立有效地行使对董事、经理和其他高级管理人员及公司财务的监督权和检查权,为公司发展提供制度保障。

(二)关于公司填补即期回报措施切实履行的承诺

为使公司首次公开发行股票摊薄即期回报的填补措施能够得到切实履行,公司控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员已作出相关承诺,具体参见“重大事项提示”之“二、承诺事项”之“(七)相关责任主体对公司本次首次公开发行股票摊薄即期回报采取填补措施的承诺”。

五、特别风险提示

请投资者仔细阅读《第四章 风险因素》章节全文,并提醒投资者特别关注如下风险:

(一)房地产市场波动带来的影响

房地产业具有典型的周期性特征,并受到政府调控政策的影响,税收、信贷、限购、限制土地供给等多种调控手段对房地产业的发展产生重要影响。

近年来,为促进房地产市场的平稳健康发展,合理引导住房消费,2013年政府先后出台了限购、房产税试点,加快保障房建设等一系列调控政策。2014年政府对房地产市场的调控逐步改变了采用行政手段抑制房价的传统做法,更多依靠市场化手段以建立房地产宏观调控的长效机制;2015年,因宏观经济下行,政府逐步放松前部分限制性政策,并在货币、信贷、财税等方面推出了一系列有利于房地产市场发展的政策。

受到放松限购限贷、降息、降低首付比等利好政策的带动,2015-2016年部分热点城市的房价持续快速上升,尤其是2016年出现明显快于上涨的情况。2016年7月26日中央政治局会议要求“抑制资产泡沫”,之后各地陆续出台新一轮限购限贷政策。2016年国庆前后,北京、广州、深圳等多个热点城市针对房地产行业密集出台了新的调控措施。2017年2月28日,中央财经领导小组会议再次强调,要紧紧围绕房子是用来住的、不是用来炒的”的定位,完善一揽子政策组合,合理引导投资行为。2017年3月中旬,北京、广州、南京、青岛等地纷纷根据“因城施策”策略,对当地房地产市场进行了进一步调控,旨在合理引导预期,保持房地产市场稳定。2017年7月24日,中共中央政治局召开会议,要求稳定房地产市场,坚持政策连续性稳定性,加快建设长效机制。2018年8月1日,中共中央政治局召开会议,要求合理引导预期,整治楼市秩序,坚决遏制房价上涨。2019年7月30日,政治局会议重申“房住不炒”,提出不将房地产作为短期刺激经济的手段。

公司的主要客户为大型房地产企业,如果未来房地产行业景气度持续下行,则可能导致房地产开发企业减少或放缓投资进度、进一步控制成本,从而导致本公司业务订单有所下降、单个项目收益下降;同时可能导致房地产企业延长项目周期及付款期限,从而对本公司经营业绩产生负面影响。

为进一步降低公司的经营风险,减少房地产市场波动对公司业绩的影响,公司于2018年起进一步丰富业务类型,增加学校、幼儿园等具有批量精装修性能的非住宅类项目。2018年度和2019年度,上述非住宅类项目的收入占比已达到16.16%和14.23%。

(二)市场竞争加剧的风险

目前,国内从事建筑装饰的同类企业较多,行业的集中度仍然较低,竞争激烈,行业中包括金螳螂、广田集团、亚厦股份、金筑股份、奇信股份、建艺集团等多家上市公司在资金实力、业务规模、专业化程度方面具有较强实力,是公司重要的竞争对手。同时,随着房地产开发业务市场集中逐步提高,建筑装饰行业集中度也将逐步提高,将会陆续出现一些综合能力较强的建筑企业,并进一步增加公司的市场竞争压力。

(三)经营业绩波动的风险

2017年、2018年和2019年,公司营业收入分别为93,944.38万元、136,29.30万元和233,962.96万元,净利润分别为8,014.92万元、9,955.49万元和18,323.40万元。

虽然报告期内公司业绩整体呈现上涨趋势,但由于公司下游房地产行业受宏观经济政策及疫情防控较大影响,若地产投资速度与开发进度大幅放缓,或公司主要客户经营发生重大不利变化,则公司的经营业绩可能受到不利影响。同时,随着公司经营规模的不断扩张,若因经营管理水平滞后导致公司遭遇重大声誉损失,可能导致公司经营业绩出现波动。建议投资者在进行决策时谨慎考虑公司未来业绩的波动风险。

(四)客户集中度较高的风险

公司的营业收入相对集中于少数大客户,存在客户相对集中的风险。2017年、2018年和2019年,公司对前五大客户按实际控制人合并口径计算的营业收入分别为58,749.36万元、84,26.00万元和145,136.25万元,占当期营业收入的比重分别为62.64%、60.80%和62.03%。

万科地产是报告期内公司第一大客户。2017年、2018年和2019年,公司对万科地产的收入分别为37,149.08万元、33,752.48万元和68,701.55万元,占公司当期营业收入的比例分别为39.54%、24.76%和29.36%,公司单一客户收入占比较高,报告期内,虽然随着公司业务规模的扩大,公司客户结构逐步多元化,业务分布范围逐步拓广,公司从万科地产“获得”的收入占比2018年较之前年度已显著下降,但仍保持在相对较高的水平。万科地产作为国内领先的房地产开发商之一,发行人与万科地产的合作一方面系其市场份额,另一方面与万科地产合作可以降低履约风险、提升市场知名度,但若万科地产因自身原因导致的生产经营方面发生重大不利变化,将对发行人业绩造成较大影响。

本公司正在加强对新客户、新项目的开发力度,未来随着本次募集资金的到位,公司业务将进一步拓展,进一步降低公司客户相对集中的风险,使经营更趋健康和成熟。

(五)劳动力及原材料成本上升的风险

公司从事的建筑装饰施工业务需要一批具有专业劳动能力的现场施工人员,公司目前具备建筑工程劳务分包资质的专业劳务分包公司解决上述劳动力供应问题。在我国人口老龄化加速、“人口红利”逐步减退的背景下,企业用人需求与市场供应的矛盾矛盾将越来越突出,未来劳动成本的上涨压力较大。公司所处的建筑装饰行业具有劳动密集型特点,劳动使用量较大。

2017年、2018年和2019年,公司对其他业务分包成本占主营业务成本的比重分别为45.04%、45.92%和46.78%。未来劳动成本的上升以及劳动力成本的不断上涨,将可能对公司的生产经营造成一定压力。

此外,公司从事住宅工程施工项目过程中,会大量使用相关建筑装饰材料,包括石材、木材、油漆、水泥、砂等,若建筑材料整体价格出现上涨但公司无法向下游客户转嫁原材料产品价格上涨导致的成本增加,则会增加公司的经营成本,对公司经营业绩产生负面影响。

(六)应收账款回收风险

截至2017年末、2018年末和2019年末,公司应收账款净额分别为47,937.68万元、61,354.59万元和103,227.01万元,占流动资产的比例分别为59.04%、51.34%和57.20%。截至2017年末、2018年末和2019年末,公司应收账款坏账准备余额分别为7,082.29万元、9,099.39万元和12,731.89万元。公司应收账款坏账准备的计提政策与行业基本一致。

公司应收账款占流动资产的比例较高,是建筑装饰行业普遍情况。建筑装饰行业为轻资产行业,流动资产占比较高,且主要业务活动将在建造服务完工后与客户逐步结算,导致应收账款占比普遍较高,随着公司业务规模的逐步扩大,应收账款余额占总营收的比例仍将保持较高水平。就竣工结算及质量保证金而言,通常情况下,工程竣工验收后,转入应收账款的剩余工程款仍然占到合同总额的15~30%,该部分工程款除3~5%的质保金需要到质保期结束收回来,其余需待工程竣工结算完成后方可收回,而从工程完工到竣工结算所需时间通常为6~18个月,项目竣工后的质保期通常为2年,因此,随着公司业务规模的不断扩大,公司完工项目的上述应收账款金额也会不断增加。

尽管公司客户主要为行业或区域龙头企业,经济实力较强、信誉度高,且公司已制定了严格的应收账款管理制度,资金回款具有一定的保障,但如果宏观经济、行业状况、金融市场或者客户自身经营状况发生重大不利变化导致主要客户的财务状况发生重大不利变动,本公司对其的应收账款将可能发生实际坏账损失,直接影响公司的盈利水平。此外,如果公司无法及时收回相关应收账款,还将直接影响公司的资金周转效率,对公司后续业务规模扩张产生不利影响。

(七)资金及流动性风险

公司在从事批量精装修业务的过程中,工程款项的结算与收款和原材料、人工等成本的结算与支出存在一定的时间差异,项目竣工验收后质量保修金的回收也需要较长的时间,使得公司需要具备一定规模的营运资金以保证项目的正常运行。具体来说,公司资金收支面临的实质性差异主要体现在以下方面:

第一,在项目建设期回收与原材料、人工等成本支出的时间性差异。一方面,在施工过程中业主方按照合同约定定期或按工程形象进度节点确认并支付工程进度款;另一方面,公司在施工过程中按照相关合同约定需要定期与材料供应商和劳务供应商结算并支付相关款项。截至2017年12月31日、2018年12月31日和2019年12月31日,本公司应付账款余额分别为31,065.79万元、50,682.19万元和82,015.03万元,应付账款占负债总额的比例分别为57.75%、61.92%和64.21%,占比较高。上述两方面资金结算的时间通常存在差异,使得公司在施工过程中始终面临资金及流动性风险。

第二,公司项目竣工验收后会与业主方积极办理相关工程结算事宜,相关竣工结算一般占到合同总金额的15%~30%,而项目竣工结算时间通常需要6~18个月,且受结算资料的齐备情况、业主方结算进度及结算款支付进度等诸多因素影响,因此,该部分应收账款回收期限通常较长,导致公司面临一定的资金及流动性风险。

第三,项目竣工验收后的质量保修金回收。该部分资金一般为合同总造价的3~5%,在质保期(一般期限为项目竣工验收后两年)结束后予以返还,也会形成资金的时间性差异。

第四,近年来部分房地产商对供应商的付款方式部分采取以房抵工款的形式,此类情况也可能造成公司资金回笼周期进一步延长。

第五,公司在对应收票据进行贴现及反向保理时,往往由公司代业主先行垫付贴息,形成其他应收款。

随着公司业务规模的不断增长,公司因上述情况垫付的资金规模会相应增加,公司的资金需求不断增长,若公司同时开工的项目数量较多,规模较大,则可能在相对集中的时间内占用公司大量营运资金。若届时公司无法及时获得相关资金支持,则可能导致公司现金流紧张,影响公司的业务发展。

(八)毛利率下降的风险

2017年、2018年和2019年,公司的综合毛利率分别为18.00%、16.37%和16.10%,批量精装修业务的毛利率分别为17.99%、16.33%和16.05%。2018年,公司装饰业务毛利率较2017年下降1.66%,主要系为开辟新的大客户,公司会适当调低项目标的预期毛利率,同时,公司与开拓的新客户在成本管控和施工工期控制等方面都仍处于磨合阶段的影响。2019年,公司毛利率与2018年差异不大。整体来看,公司的毛利率高于同行业上市公司的平均水平,但是随着行业竞争激烈的上升和房地产行业景气度的下降,批量精装修行业的整体毛利率水平可能呈现下降趋势,对公司的盈利能力会造成一定的不利影响。

(九)工程质量风险

公司所从事的批量精装修业务,其施工工具具有较强的可复制性,重要施工程序和主要材料在单个项目的不同装修房屋之间大量重复,因此,在施工工艺上存在的缺陷往往会导致整个项目的持续增加,如果公司在施工过程中个别项目出现不能按期完工、施工质量未达到标准、采购材料质量不合格等较为严重的问题,可能导致重要客户暂停或终止与发行人的合作关系,将可能引发购房者的集体群诉事件且影响迅速放大,进而可能对公司的声誉和声

后续业绩表现带来严重的负面影响。

(十)工程款纠纷的处置风险

近年来,部分房地产企业因自身资金周转原因,对供应商的付款方式部分采取以建成商品房抵工款的形式,该类抵款房屋售价通常按市价会有一定的折扣,本公司通常采取多种措施尽量避免业主方以房屋抵工款情况,但综合考虑业主方的资信状况,公司应收账款回收风险及回收期等因素,报告期内本公司接受了个别房地产客户以房抵款的情况,公司与该等业主方签订抵扣工程款协议和房屋买卖合同,在房屋完成过户及手续齐备后公司会择机对该部分房产进行出售,出租等处置。截至报告期末,发行人已入账且尚未销售处的抵款房产合计49处,其中10处已取得房产证,账面价值合计1,392.23万元,占总资产和净资产的比重分别为90.70%、1.93%;39处尚未交付过户给发行人或已过户尚未取得房产证,账面价值合计4,556.94万元,占总资产和净资产的比重分别为2.27%、6.30%。

公司在处置该类抵款房产时,该类抵款房产的价值变化会对公司当期的盈利能力产生影响,同时,公司是否能够顺利、及时处置该类抵款房产,也将直接影响公司的现金流量情况。虽然本公司采取多种措施尽量避免上述以房抵工款的情况,但未来公司业务开展过程中可能仍无法完全避免此类情况,可能给公司的经营业绩带来风险。

(十一)新冠病毒疫情对经营的影响

2020年初国内新型冠状病毒肺炎疫情爆发后,公司积极响应国家相关要求,积极采取相关应对措施。截至本招股意向书摘要签署日,公司员工尚无确诊病例,大部分施工项目已实现全面复工,本次疫情未对公司的生产经营产生重大不利影响,但是,由于目前疫情的延缓时间及影响范围仍存在一定的不确定性,若本次疫情持续时间较长或未来有新所加,一方面可能会使公司项目存在因政府政策要求、客户工期要求、土建单位移交工作界面时间、材料及劳

务人员是否能够及时供应等因素影响存较长时间无法正常施工的情况,公司会面临较大的固定成本支出,从而导致公司短期内利润水平有所下降;另一方面可能使公司相关客户要求放慢或暂缓部分项目施工进度、暂缓或延后部分签约项目的开工、延迟或减少新项目招标,从而导致公司收入、利润和在手订单有所下降。

此外,公司客户主要为大中型房地产上市公司,其自身抗风险能力较强,完善一揽子政策组合,合理引导投资行为。2017年3月中旬,北京、广州、南京、青岛等地纷纷根据“因城施策”策略,对当地房地产市场进行了进一步调控,旨在合理引导预期,保持房地产市场稳定。2017年7月24日,中共中央政治局召开会议,要求稳定房地产市场,坚持政策连续性稳定性,加快建设长效机制。2018年8月1日,中共中央政治局召开会议,要求合理引导预期,整治楼市秩序,坚决遏制房价上涨。2019年7月30日,政治局会议重申“房住不炒”,提出不将房地产作为短期刺激经济的手段。

公司自成立以来,在生产经营方面与主要发起人的关联关系主要体现在发起人在公司任职和关联交易方面。目前控股股东中天健的单一自然人股东、公司实际控制人乔荣健在本公司任董事长,中天安的单一自然人股东张安在本公司任董事、总经理,此外,发行人乔荣健、张安报告期内为公司的多笔银行借款提供担保。报告期内,公司与主要发起人关联交易的具体内容参见本招股意向书摘要“第三节 发行人基本情况”之“六、同业竞争和关联交易”。

①发行人成立以来,在生产经营方面与主要发起人的关联关系及演变情况

本公司自成立以来,在生产经营方面与主要发起人的关联关系主要体现在发起人在公司任职和关联交易方面。目前控股股东中天健的单一自然人股东、公司实际控制人乔荣健在本公司任董事长,中天安的单一自然人股东张安在本公司任董事、总经理,此外,发行人乔荣健、张安报告期内为公司的多笔银行借款提供担保。报告期内,公司与主要发起人关联交易的具体内容参见本招股意向书摘要“第三节 发行人基本情况”之“六、同业竞争和关联交易”。

②发行人改制设立前后的业务流程情况

公司系由中天装饰整体变更设立的股份有限公司,整体承继了中天装饰的资产和业务。公司实际从事的主要业务是国内大型房地产商提供住宅批

量精装修服务。

公司拥有的主要资产和实际从事的主要业务在本公司改制设立前后均未发生变化。

③发行人改制设立前后的业务流程情况

公司系由中天装饰整体变更设立,本公司全体发起人以其在中天装饰所

拥有的净资产作为其在本公司的出资。公司成立后,中天装饰拥有的业

务、资产、机构及相关债权、债务均由公司整体承继,相关资产的产权变

更或过户手续均已办理完毕。

④发行人改制设立前后的业务流程情况

公司系由中天装饰整体变更设立的股份有限公司,整体承继了中天装饰

的资产和业务。公司实际从事的主要业务是国内大型房地产商提供住宅批

量精装修服务。

公司拥有的主要资产和实际从事的主要业务在本公司改制设立前后均未发生变化。

⑤发行人改制设立前后的业务流程情况

公司系由中天装饰整体变更设立,本公司全体发起人以其在中天装饰所

拥有的净资产作为其在本公司的出资。公司成立后,中天装饰拥有的业

务、资产、机构及相关债权、债务均由公司整体承继,相关资产的产权变

更或过户手续均已办理完毕。

⑥发行人改制设立前后的业务流程情况

公司系由中天装饰整体变更设立的股份有限公司,整体承继了中天装饰

的资产和业务。公司实际从事的主要业务是国内大型房地产商提供住宅批

量精装修服务。

公司拥有的主要资产和实际从事的主要业务在本公司改制设立前后均未发生变化。

⑦发行人改制设立前后的业务流程情况

公司系由中天装饰整体变更设立,本公司全体发起人以其在中天装饰所

拥有的净资产作为其在本公司的出资。公司成立后,中天装饰拥有的业

务、资产、机构及相关债权、债务均由公司整体承继,相关资产的产权变

更或过户手续均已办理完毕。

⑧发行人改制设立前后的业务流程情况

公司系由中天装饰整体变更设立的股份有限公司,整体承继了中天装饰

的资产和业务。公司实际从事的主要业务是国内大型房地产商提供住宅批

量精装修服务。

公司拥有的主要资产和实际从事的主要业务在本公司改制设立前后均未发生变化。

⑨发行人改制设立前后的业务流程情况

公司系由中天装饰整体变更设立,本公司全体发起人以其在中天装饰所

拥有的净资产作为其在本公司的出资。公司成立后,中天装饰拥有的业

务、资产、机构及相关债权、债务均由公司整体承继,相关资产的产权变

更或过户手续均已办理完毕。

⑩发行人改制设立前后的业务流程情况