

深圳市建艺装饰集团股份有限公司第二届董事会 第一次会议决议

深圳市建艺装饰集团股份有限公司第二届董事会第一次会议于2015年12月21日以现场方式召开。会议通知及会议文件以电子邮件等方式送达各位董事。本次会议应参会董事6名，实到董事6名。会议的召开符合《公司法》、《公司章程》和《董事会议事规则》等规范性文件的有关规定。会议以记名投票的方式通过如下决议：

审议通过《关于公司首次公开发行股票募集资金到位后即期回报被摊薄相关情况分析报告的议案》

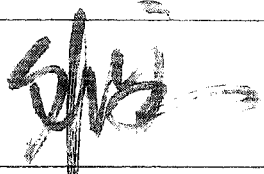
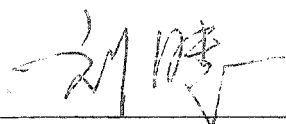
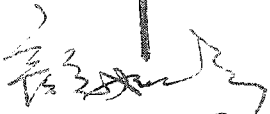
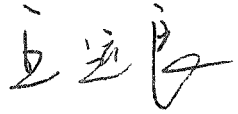
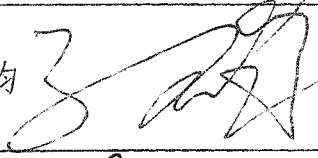
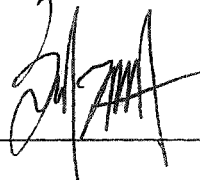
表决情况： 6票赞成，0票反对，0票弃权。

特此决议

（此页以下无正文，下接签章页）

本页无正文，为深圳市建艺装饰集团股份有限公司董事会会议决议之签字页

董事签字：

1. 刘海云		5. 刘晓一	
2. 颜如珍		6. 丘运良	
3. 孙 昀			
4. 刘 珊			

深圳市建艺装饰集团股份有限公司

2016 年 1 月 7 日

议案

关于公司首次公开发行股票募集资金到位后 即期回报被摊薄相关情况分析的议案

各位董事：

根据中国证券监督管理委员会（以下简称“证监会”）于2015年11月6日起草的《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见（征求意见稿）》，为响应证监会关于“加强资本市场中小投资者合法权益保护工作，引导上市公司增强持续回报能力”的相关意见，董事会按要求对公司首次公开发行股票募集资金到位后是否摊薄即期回报进行分析，填补即期回报措施及相关承诺主体的承诺等事项形成以下议案。

一、本次募集资金后即期回报分析

公司募集资金投资项目的建设和实施需要一定的周期，其中，建艺环保建筑装饰材料生产加工项目建设期为两年，2016年不产生经济效益；建艺装饰设计中项目2016年将产生少量经济效益；偿还银行贷款能够节省部分财务费用。

2015年，公司预计净利润区间为7,300万元至9,300万元，扣除非经常性损益后的净利润区间为7,450万元至9,450万元。2016年，公司预计业务经营稳定，不会发生重大变化。

由于发行完成后，公司总股本较上一年度将增加33.33%，因此公司2016年基本每股收益或稀释后每股收益可能低于2015年，从而导致公司即期回报被摊薄。

二、董事会选择首次公开发行股票募集资金的必要性和合理性

1、首次公开发行股票并上市是公司持续快速发展的重要保障

建筑装饰行业属于资金密集型行业，由于建筑装饰市场发展较快，本公司目

前亦处于业务高速发展的阶段，在募集资金到位前，资金短缺是公司实现持续快速发展的主要制约因素。

最近三年，本公司的资产、负债规模增长迅速，在资产规模快速发展的同时，本公司的资金需求也与日俱增。但与同行业上市公司相比，本公司只能依靠自身留存收益融和银行信贷融资。因此，相对较高的资产负债率和单一的融资渠道，在一定程度上制约了公司的发展。

通过首次公开发行股票，本公司流动资产比重将大幅增长，资产负债率将明显降低，流动比率及速动比率等偿债指标将进一步提高，偿债能力显著提高。随着募集资金的陆续投入，本公司资产规模将进一步扩大，资产结构将得以优化，将为公司的快速持续发展提供重要保障。

2、首次公开发行股票并上市是增强公司综合竞争力重要途径

公司本次发行股票募集资金将投资于建艺环保建筑装饰材料生产加工项目、建艺装饰设计中心项目、建艺装饰企业信息化建设项目和偿还银行贷款。

本次公开发行并上市后，随着募集资金投资项目建艺环保建筑装饰材料生产加工项目实施并达产后，本公司将实现部分主要建筑材料的标准化、规模化生产，满足公司项目施工的需要，有利于公司控制项目施工周期，保证项目施工质量，从整体上降低工程的直接材料成本，进而提高公司整体盈利水平，增强公司核心竞争优势和抗风险能力；建艺装饰设计中心项目的实施，有助于提升本公司设计团队的整体实力，增强核心竞争优势，在巩固国内建筑装饰行业第一梯队位置的同时，积极追赶国际顶级建筑装饰/设计公司的水平；建艺装饰企业信息化建设项目的实施，可以规范公司多层次、跨区域的管理，提高公司管理的效率，逐步实现管理精细化，为公司进一步做大做强奠定坚实的基础。

本次公开发行并上市后，亦会极大地提高公司的品牌知名度，增强公司承接重点项目、大型项目的竞争优势。随着公司募投项目的陆续实施和品牌知名度的提升，公司的综合竞争力将得到持续加强。

3、发行股票并上市是凝聚吸引优秀人才的重要手段

人才和技术是建筑装饰行业的核心竞争力之一。随着设计、施工业务规模的扩大，本公司需要不断补充管理人才、设计人才、技术人才。目前，虽然公司通过自主培养以及从外部引进了一大批经验丰富的管理人才和优秀的专业人才，但随着公司规模快速扩大，仍然面临人才不足的瓶颈问题。

而通过发行上市可以提升公司的资本实力，公司可采取包括股权激励在内的更多的员工激励方式，吸引业内优秀的人才加入本公司，同时留住优秀人员，保证公司在持续发展过程中的人力资源储备，降低人力资源供应不足的风险。

4、发行股票并上市是实现公司发展战略的关键环节

本公司致力于以品牌影响力、项目管理能力、高素质的人才队伍、技术创新为核心竞争力，以建筑装饰设计、施工为主业，实施“公共建筑装饰+住宅精装修”业务并重的双轮驱动发展模式，坚定不移地走“高端产品、高端人才、技术创新、战略合作”的发展道路，使本公司成为具有强大品牌影响力的国内领先的建筑装饰综合服务商。而实现上述发展战略，有赖于不断提升公司的品牌影响力，持续而充足的资金保障，优秀的管理人才和专业人才队伍，价格稳定、质量可靠且符合环保要求的原材料供应，强大的信息化、智能化管理系统。通过本次发行上市，有利于本公司快速有效的解决实现发展战略过程中将遇到的困难和挑战，使公司尽早发展成为具有强大品牌影响力的国内领先的建筑装饰综合服务商。

三、本次募集资金投资项目与公司现有业务的关系，公司从事募投项目在人员、技术、市场等方面的储备情况

序号	项目名称	与现有业务联系	从事募投项目的储备情况
1	建艺环保建筑装饰材料生产加工项目	我国建筑装饰行业起步较晚，现阶段装饰工艺是以手工机具操作为主。在西方发达国家，装饰工程的集成化、工业化生产已经非常成熟，运用社会化大生产，将开发、设计、生产、安装等各个环节组合起来、集成起来，进行规模化生产，然后现场安装，其特点是连续化、标准化、集团化、	1、人才准备：拥有建筑装饰材料方面的管理人才和技术专家； 2、技术准备：项目工艺成熟，公司已掌握相关生产工艺和技术； 3、市场准备：公司项目不断增加，有足够施工规模作为需求依托。

		规模化、一体化、机械化。 我国建筑装饰行业已经具备装饰工程的集成化、工厂化生产技术条件，开发新型建筑材料深加工项目，进行全过程环保节能装饰是未来装饰行业的发展方向。 该项目的实施能提高公司综合竞争力，降低施工成本，延伸公司的价值链和产业链，顺应建筑装饰行业部品部件生产工厂化的发展趋势。	
2	建艺装饰设计中心项目	该项目的实施，将促进设计与施工业务链的紧密配合，有利于提高公司的品牌价值和市场占有率，进而不断增强公司的核心竞争力。项目一方面服务于本公司的装饰施工工程深化设计业务，推动公司项目承揽能力的提高；另一方面承接合作单位的装饰设计业务，为公司带来直接的经济效益。	1、人才储备：较强的设计能力、设计团队建设优势； 2、技术储备：专业化优势； 3、市场储备：公司项目不断增加，有足够施工规模作为需求依托。
3	建艺装饰企业信息化建设项目	本公司拟根据功能和业务需求，建设网络基础平台、协同办公平台、决策支持平台及十一个管理系统，打造一个覆盖全公司并涵盖相关客户的高性能网络信息化系统。该项目实施后，公司的项目管理能力以及财务管理能力将大幅提高，可以在项目管理、成本费用控制、资金利用等多方面产生节约效应。	公司将聘请专业的企业信息化实施公司进行项目建设，并由公司内部的项目管理、财务管理、行政管理等方面专业人员持续跟进。
4	偿还银行贷款	能有效改善公司的资产结构，降低公司的财务风险，增强公司的盈利能力和竞争能力。	-

关于募集资金投资项目的具体分析，详见“第十二章 募集资金运用”。

四、公司制定填补回报的具体措施

1、公司现有业务板块运营状况，发展态势，面临的主要风险及改进措施

(1) 现有业务板块运营状况及发展态势

本公司为综合性建筑装饰企业，主要为写字楼、政府机关、星级酒店、文体卫建筑、交通基建建筑等公共建筑及住宅（面向地产商）提供室内建筑装饰的施工和设计服务。2012年至2014年，本公司营业收入从153,982.50万元增长至

180,966.33万元，净利润从6,557.12万元增长至8,587.93万元，业绩稳定增长。2015年1-9月，公司经审阅的营业收入为137,248.32万元，净利润为5,322.68万元。2015年，公司预计净利润区间为7,300万元至9,300万元，扣除非经常性损益后的净利润区间为7,450万元至9,450万元。公司现有业务板块运营情况良好。

（2）面临的主要风险及改进措施

①应收账款余额持续增加，可能存在回收风险，并对公司财务状况、现金流量等产生影响

2012年至2014年，公司应收账款余额从44,416.84万元增加至89,865.40万元，应收账款坏账准备从2,730.78万元增加至8,157.97万元；经营活动现金流量净额分别为5,278.82万元、-17,049.30万元、-10,654.81万元。如果未来国内宏观经济环境发生不利变化，导致客户财务状况恶化，应收账款的回收难度加大，本公司的财务状况、现金流量将会受到负面影响。

为此，公司重点抓好应收账款的应对管理措施：①加强与战略客户的合作关系，通过走战略合作和强强联合的模式，努力成为国内名列前茅的大型地产公司、大型集团企业、国内外高端品牌酒店客户的战略合作伙伴；②加强应收账款相关的内部控制，建立了项目经理具体负责，工程管理中心、财务管理中心、营销管理中心、法务部联动配合的应收账款管理制度；做到提前把关、过程跟踪、后续总结；③提前把关，在项目启动前，营销管理中心将连同工程管理中心对项目发包方的资产实力、抵押情况、信用品质等方面进行摸底调查，对于资信状况良好的发包方才参与投标或具体承接；④过程跟踪，项目经理组织项目部做好资料收集、数据统计等工作，便于后期与甲方或监理单位申请补充协议或签证。财务管理中心定期与甲方单位进行对账，确认应收账款金额是否准确、完整；公司每个月的经营管理会议上集中讨论项目回款情况；⑤后续总结，如果发生项目甲方故意拖欠工程款项，项目经理将按照合同约定采取协商、发文等措施，及时报告并综合评估事件状态及影响后，再确认后续安排。

②对主要客户依赖的风险

报告期内，本公司前五大客户营业收入占比分别为48.86%、46.05%、54.60%，

其中来自恒大地产集团的收入占比分别为19.60%、30.47%、44.34%。如果本公司主要客户的经营情况发生重大不利变化，将对公司的经营业绩产生较大负面影响。

本公司将继续注重公共建筑装饰与住宅精装修的均衡发展，积极维持并拓展政府机关、星级酒店、金融机构、医院等不同类型的客户群体，以公司降低因客户集中度较高和国家产业政策变化而可能导致的经营风险。

除恒大地产集团外，本公司还与万达集团、华润集团、佳兆业集团等其他大型集团客户保持良好的合作关系。本公司将在确保恒大地产集团和其他客户工程质量的前提下，通过积极吸收优秀工程管理人员和营销人员，以实际经营规模的同步增长。

2、加强公司日常运营效率，降低公司运营成本，提升公司经营业绩的具体措施

公司将积极开拓新的业务来源和客户群体，通过战略合作和强强联合的模式，成为国内名列前茅的大型地产公司和国内外高端品牌酒店客户的战略合作伙伴；通过走高端产品路线，拓展高档星级酒店等具有品牌示范效应的项目，不断提升公司在全国的品牌影响力，从而增加营业收入。

在业务发展和资源整合的同时，公司将努力控制并争取逐步降低成本比率；制定较为严格的内部管理制度，降低差旅费、交通费、业务招待费等期间费用；随着募集资金的到位并偿还部分银行贷款，有助于降低银行借款的利息费用；抓好应收账款回收的管理工作，将资产减值损失控制在合理范围；减少及控制非必要的营业外支出。

总体而言，公司将通过收入增长和降低运营成本，提升经营业绩。

公司制定填补回报措施不等于对公司未来利润做出保证。

五、公司董事、高级管理人员相关承诺

公司的董事、高级管理人员将忠实、勤勉地履行职责，维护公司和全体股东的合法权益。根据中国证监会相关规定对公司填补回报措施能够得到切实履行作

出承诺：

1、承诺不会无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不会采用其他方式损害公司利益。

2、承诺对董事和高级管理人员的职务消费行为进行约束。

3、承诺不会动用公司资产从事与其履行职责无关的投资、消费活动。

4、承诺由董事会或薪酬委员会制订的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。

5、承诺拟公布的公司股权激励的行权条件与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。

六、如证监会经征求意见后最终公告的文件内容有所修订， 公司将再次召开董事会、股东大会进行审议

以上议案，请董事会审议。

需要说明的是，以上议案经董事会审议表决通过后尚需提交公司股东大会审议。