

**华西证券股份有限公司关于
深圳证券交易所《关于对四川帝王洁具股份有限公司的重组问询函》
相关问题之专项核查意见**

深圳证券交易所：

根据贵所于2017年1月6日下发的《关于对四川帝王洁具股份有限公司的重组问询函》（中小板重组问询函（需行政许可）【2017】第 1 号，以下简称“问询函”）。华西证券股份有限公司（以下简称“华西证券”、“独立财务顾问”）会同四川帝王洁具股份有限公司（以下简称“公司”、“上市公司”、“帝王洁具”）及相关中介机构就相关问题逐项落实，同时按照问询函的要求对重组预案等文件进行了修改和补充。现将有关情况回复如下，敬请贵部予以审核：

（本回复中，除非上下文中另行规定，文中简称或术语与重组预案中所指含义相同。）

注：除特别说明外，所有数值保留两位小数，均为四舍五入。若本核查意见中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上有差异，这些差异是由四舍五入造成的。

2、根据《预案》，截至评估基准日 2016 年 9 月 30 日，欧神诺股东全部权益的账面价值为 7.44 亿元，预估值为 21.5 亿元，预估增值率为 189%。请补充披露以下内容：

（1）请结合行业发展情况、欧神诺的核心竞争力等补充说明预估值增值较高的原因及合理性，请独立财务顾问核查并发表明确意见；

（2）本次交易作价以欧神诺的预估值为依据，请详细说明本次预估值与欧神诺最近三年内的增资作价存在差异的原因及合理性，请独立财务顾问核查并发表明确意见；

【回复】

1、请结合行业发展情况、欧神诺的核心竞争力等补充说明预估值增值较高的原因及合理性，请独立财务顾问核查并发表明确意见；

（1）结合行业发展情况、欧神诺的核心竞争力等补充说明预估值增值较高的原因及合理性

欧神诺预估值增值较高主要基于其良好的历史业绩、所处行业良好的发展前景以及公司自身拥有的竞争优势。

①欧神诺良好的历史业绩

2014 年度、2015 年度、2016 年 1-9 月，欧神诺营业收入金额分别为 161,335.03 万元、160,149.01 万元、131,525.49 万元（未经审计），2015 年度较 2014 年下滑 0.74%，主要原因系欧神诺于 2014 年 10 月转让全资子公司广东特地，转让后，广东特地不纳入欧神诺的合并报表。若剔除广东特地对欧神诺 2014 年度营业收入的贡献，2015 年度营业收入较 2014 年度增长约 8.81%，营业收入呈稳定增长趋势。

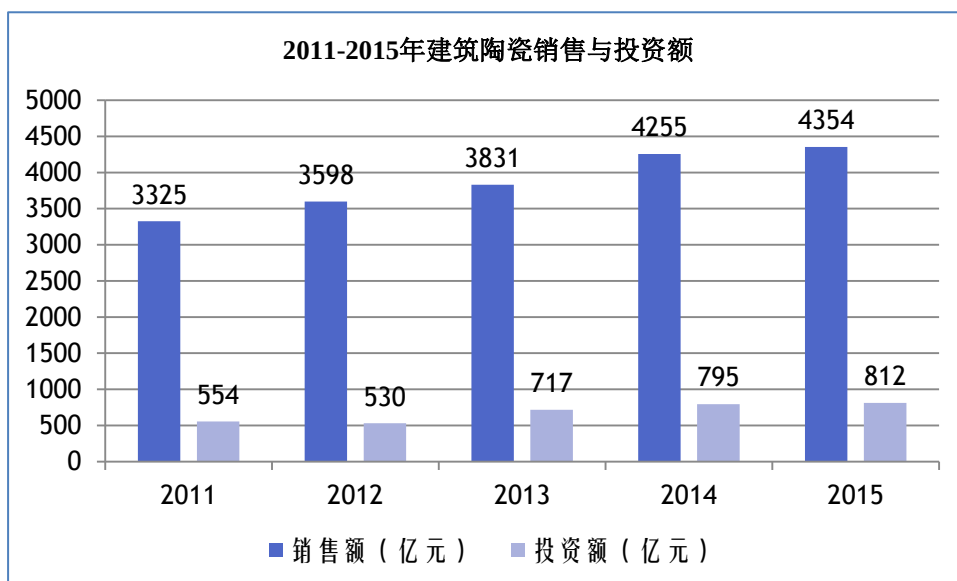
2014 年度、2015 年度、2016 年 1-9 月，欧神诺扣除非经常损益后的净利润

分别为 10,026.86 万元、11,921.63 万元和 8,285.87 万元，2015 年度净利润较 2014 年度增长 18.90%，增速较高。

②标的公司所处行业发展前景广阔

欧神诺是一家专业从事中高端建筑陶瓷研发、设计、生产和销售的高新技术企业，产品主要包括抛光砖、抛釉砖、抛晶砖、仿古砖、瓷片及陶瓷配件等，广泛应用于住宅、商场、酒店、写字楼、大型场馆及市政工程等建筑装饰装修。根据国家统计局发布的《国民经济行业分类》（GB/T4754-2011），欧神诺从事的业务属于“非金属矿物制品业（C30）”中的“建筑陶瓷制品制造（C3032）”。根据中国证监会公布的《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》，欧神诺所属的行业为“C30 非金属矿物制品业”。

我国建筑陶瓷行业整体发展势头良好。经过数十年的快速发展，我国建筑陶瓷行业发生了翻天覆地的变化。在“十二五”期间，我国建筑陶瓷行业在产业结构调整、转型和升级中不断发展。根据中国建筑卫生陶瓷协会对全国 1,410 家规模以上建筑陶瓷企业的统计数据，2011 年-2015 年，建筑陶瓷企业完成固定资产投资从 554 亿元增长至 812 亿元，复合增长率为 10.03%；同期，全年主营业务收入从 3,325 亿元增长至 4,354 亿元，复合增长率为 6.97%。根据《建筑陶瓷、卫生洁具行业“十三五”发展指导意见》，预计 2020 年我国建筑陶瓷产量保持在 100 亿平方米，其中，国内市场需求量 90 亿平方米。我国建筑陶瓷产业布局结构和组织结构将得到全面优化，自主创新能力、创意设计和综合服务能力得到大幅提高。



资料来源：中国建筑卫生陶瓷协会

国家产业政策支持为建筑陶瓷行业提供良好发展环境。在建筑陶瓷行业快速向前发展的同时，规范行业发展的一系列法律法规、技术规范和技术标准陆续制定并出台实施。近年来，国家出台了多部相关的法律法规，包括《外商投资产业指导目录（2015年修订）》、《建筑卫生陶瓷行业准入公告管理暂行办法》、《产业结构调整指导目录（2011年本）（修正）》、《建材行业节能减排先进适用技术目录》等等。同时，建筑陶瓷行业相关的产业政策也先后发布，包括《建材工业“十三五”发展指导意见》、《建材工业“十三五”科技发展规划》、《工业绿色发展规划（2016-2020年）》、《关于促进建材工业稳增长调结构增效益的指导意见》、《促进绿色建材生产和应用行动方案》、《中国制造2025》等等。这都对建筑陶瓷行业的发展以及产业结构调整起到了重要的指导作用，为建筑陶瓷行业高速发展营造了良好的环境。

购买力水平提高和消费结构升级为建筑陶瓷行业提供巨大的市场空间。随着我国经济的快速发展，国内居民的购买力水平和消费意愿也稳步增加。根据国家统计局《2015年国民经济和社会发展统计公报》，2008年至2015年，农村居民人均纯收入从4,761元上升到10,772元，增幅高达126.25%；我国城镇居民人均可支配收入从15,781元上升到31,195元，增长97.67%。同期，社会消费品零售总额从108,488亿元增长至300,931亿元，增长幅度为177.39%，年复合增长率达15.69%。我国国内社会消费品零售总额的增长幅度和增长速度充分显示了居

民购买力提高和消费意愿增强，反映了国内市场的巨大潜力。我国已经进入大规模城市化发展的良好时期，一方面城市发展与建设需要大量建筑陶瓷产品；另一方面，随着广大农村地区生活条件的逐步改善，城镇居民消费不断升级换代，对建筑陶瓷的需求也将保持在较高的水平。

下游行业快速发展直接拉动建筑陶瓷行业。近年来，我国房地产经过繁荣快速发展开始逐渐转向稳定成熟期。2015 年，我国房地产开发投资 95,979 亿元，比上年增长 1.0%。其中，住宅投资 64,595 亿元，增长 0.4%；办公楼投资 6,210 亿元，增长 10.1%；商业营业用房投资 14,607 亿元，增长 1.8%。根据《国家新型城镇化规划（2014-2020 年）》，2020 年城镇化率将达到 60%，城镇化稳步推进将促使人口红利持续释放，为经济发展注入强大动力。中国社会科学院财经战略研究院于 2013 年 12 月发布了《中国经济体制改革报告 2013》，预计 2020 年中国城镇居民人均住房建筑面积将达到 35 平方米。随着城市化进程的快速推进，住宅、商场、酒店、写字楼、大型场馆及市政工程等装饰装修需求的增加将持续拉动建筑陶瓷行业的市场需求。

此外，国内住宅房屋处于较高存量，二次装修需求的快速增长将成为建筑陶瓷行业新的市场增长点。一般而言，住宅装饰的耐用年限为 8-10 年，在住宅的完整寿命周期中，本身就存在多次装修的需要。同时，经济结构持续调整、人口流动速度加快、部分城市的限购令将促进房地产存量市场的发展，进而加快住宅重新翻修的频率。随着存量住宅装修耐用年限的到来和二手房市场的持续发展，大量住房的二次装修需求将会逐步释放，将为建筑陶瓷行业创造新的发展空间。

③标的资产的核心竞争力

经过多年的发展和积累，具备强大的研发能力和雄厚的技术实力，先后参与并主导了《陶瓷砖》（GB/T 4100-2015）、《轻质陶瓷砖》（JC/T 1095-2009）、《材料负离子发生量的测试方法》（JC/T 1016-2006）、《微晶玻璃陶瓷复合砖》（JC/T 994-2006）等多项国家、行业标准的起草和修订，自主研发并掌握了“三维大颗粒布料技术”、“超超白坯体配方技术”、“钢渣陶瓷干法制造技术”、“陶瓷固废处理技术”等核心技术，拥有主要发明专利 11 项、实用新型专利 4 项、外观专利 37 项，主要生产的生产技术在行业内处于领先地位。

欧神诺在主要产品技术方面持续创新，自主研发的“高透微晶玉石砖”、“资源节约型高强薄化陶瓷砖”、“低碳制备技术生产瓷质釉面砖”等多项产品被广东省科技厅认定为高新技术产品，“利用铝型材厂污泥制备功能性多孔陶瓷”、“大颗粒三维布料新工艺生产通体瓷质抛光砖的研究与应用”“生料厚釉仿微晶质感新型抛釉砖（大理石三代）的研究与应用”等多项技术荣获广东省轻工业协会科学技术进步奖等奖项，近年来累计获得省、市、区政府部门颁发的科学技术奖励超过 30 项。

欧神诺曾先后被认定为国家火炬计划重点高新技术企业、国家高新技术企业、广东省创新型企业，拥有广东省企业技术中心、广东省工程技术研究开发中心以及独立的博士后科研工作站；同时，欧神诺与北京科技大学、景德镇陶瓷学院等机构共同建立了“产学研”合作平台，通过积极引入国内高校、研究机构的科研力量加强企业的技术研发创新能力，为新技术、新工艺的应用推广奠定了坚实的基础。

经过多年的快速发展和积累，欧神诺在产品研发、生产组织、工艺技术、质量控制等方面表现突出，已与恒大、碧桂园、万科、雅居乐等知名企业集团建立了全面战略合作伙伴关系，形成了自己稳定的客户群，在国内建筑陶瓷行业形成了较高知名度和良好的信誉度，先后被中国房地产业协会授予“中国房地产采购平台战略合作供应商”、“2016 年中国房地产开发企业 500 强首选供应商（建筑陶瓷类）”、“2016 年中国房地产供应链企业投资潜力 5 强”称号。

欧神诺旗下的高端建筑陶瓷品牌“欧神诺（OCEANO）”获得了市场的广泛认可，“欧神诺（OCEANO）”品牌先后荣获中国建筑装饰协会颁发的“2016 年度中国建筑卫生陶瓷十大品牌”以及中国室内装饰协会装饰材料用品专业委员会颁发的“陶瓷十大品牌”、“微晶石十大品牌”。欧神诺凭借着强大的核心竞争力和准确的战略定位，加大了对自身品牌的建设和推广力度，品牌影响力在国内市场逐渐扩大。

欧神诺以雄厚的研发实力、完善的销售网络、突出的品牌影响力、高标准的产品质量、丰富的客户资源，在国内高端建筑陶瓷行业中占据领先地位，综合实力位居行业前列。

④标的资产的盈利情况及业绩承诺有效支撑本次交易估值

欧神诺 2014 年度、2015 年度和 2016 年 1-9 月的净利润分别为 10,736.80 万元、12,737.11 万元和 11,340.03 万元。补偿义务人鲍杰军、庞少机、陈家旺、丁同文、黄磊对欧神诺的业绩承诺如下：业绩承诺期为 2017 年、2018 年以及 2019 年，欧神诺在业绩承诺期各年度的承诺净利润为 16,800.00 万元、19,500.00 万元、22,000.00 万元。

综上，基于建筑陶瓷行业广阔的发展前景、标的资产在建筑陶瓷行业具备良好的竞争优势以及补偿义务人对于标的资产未来的业绩承诺，本次交易采用收益法进行估值，充分反映了标的资产综合的获利能力，相较于标的资产以历史成本计量的账面价值形成增值具有合理性。

(2) 独立财务顾问核查意见

综上所述，独立财务顾问认为，基于建筑陶瓷行业广阔的发展前景、标的资产在建筑陶瓷行业具备良好的竞争优势以及补偿义务人对于标的资产未来的业绩承诺，本次交易采用收益法进行估值，充分反映了标的资产综合的获利能力，相较于标的资产以历史成本计量的账面价值形成增值具有合理性。

2、本次交易作价以欧神诺的预估值为依据，请详细说明本次预估值与欧神诺最近三年内的增资作价存在差异的原因及合理性，请独立财务顾问核查并发表明确意见；

(1) 本次预估值与欧神诺最近三年内的增资作价存在差异的原因及合理性说明

①最近三年增资的基本情况与作价依据

根据欧神诺最近三年增资协议、支付凭证、工商变更资料及独立财务顾问对增资方的访谈记录，欧神诺最近三年增资的基本情况如下：

增资协议签订时间	内容	增资价格	增资原因、作价依据
2015 年 5 月 13 日	国金证券股份有限公司、申万宏源证券有限公司、长江证券股份有限	5.00 元/股	国金证券股份有限公司、申万宏源证券有限公司、长江

增资协议签订时间	内容	增资价格	增资原因、作价依据
	公司、中原证券股份有限公司、兴业证券股份有限公司、方正证券股份有限公司、丁同文分别以现金向欧神诺认购 350 万股、40 万股、35 万股、35 万股、20 万股、20 万股和 50 万股。		证券股份有限公司、中原证券股份有限公司、兴业证券股份有限公司、方正证券股份有限公司均为做市商，此次认购欧神诺股份作为做市商认购做市库存股；丁同文作为在册股东认购 50 万股。本次股票发行价格综合考虑了公司所属行业、公司的商业模式、成长周期、每股净资产、市盈率等多种因素，并与投资者协商后最终确定。
2016 年 4 月 20 日	谭宜颂、蒙臻明、吴超、李志华、黄浪平、吴子彬、姚文忠、解军、韩胜锋、章艾、刘消冰、刘飞、温婷婷、刘可春、汪小明、莫世刚、李耀明、吴答来、荣亮、赖伟标、林福春、刘俊荣、吴长发、柯善军、甘露、肖建平和徐天放等共27名核心员工以现金方式合计认购248万股。	7.00 元/股	欧神诺核心员工持有欧神诺股票的目的主要是为了建立和完善劳动者与所有者的利益共享机制，实现公司、股东和员工利益的一致性，激励核心员工对公司可持续发展的积极性和责任感。本次发行价格参考本次股票发行方案公告日前 20 个交易日欧神诺股票均价 6.91 元，并综合考虑公司所处行业、成长性、市盈率等多种因素，与投资者沟通后最终确定。

②最近三年增资的交易价格与本次重组交易价格存在差异的原因

帝王洁具拟向欧神诺全体股东发行股权及支付现金收购其持有的欧神诺 100%股权，平均交易价格为 13.52 元/股，本次交易与 2015 年 5 月、2016 年 4 月增资时估值差异情况具体如下：

A、交易背景、作价时点、作价依据不同

2015 年 5 月增资目的是做市商引进做市库存股，增资价格由交易双方协商确定；2016 年 4 月增资目的是核心员工股权激励，增资价格参照欧神诺股票当期的市场价格由交易双方协商确定。上述增资价格为交易双方协商确定，并未对企业进行整体资产评估。

本次交易系上市公司帝王洁具拟对欧神诺控制权进行收购，因此，上市公司聘请了评估机构对欧神诺 100%股权进行整体评估，从企业的未来获利能力角度进行估值，本次交易价格参考未来收益法的预估值考虑欧神诺在评估基准日后的现金分红后初步协商确定。

B、标的公司的经营规模及盈利能力不同

欧神诺 2014 年至 2016 年 9 月的主要财务数据（未经审计）如下所示：

单位：万元

项目	2016 年 9 月 30 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日
资产总额	187,298.45	191,846.10	144,037.62
负债总额	112,940.18	127,653.86	95,617.41
归属于母公司股东权益	74,358.27	64,192.25	48,420.22
股东权益合计	74,358.27	64,192.25	48,420.22
项目	2016 年 1-9 月	2015 年度	2014 年度
营业收入	131,525.49	160,149.01	161,335.03
营业利润	13,087.72	14,689.70	12,056.95
利润总额	14,285.71	15,575.63	12,887.84
归属于母公司股东的净利润	11,340.03	12,737.11	10,736.80
净利润	11,340.03	12,737.11	10,736.80

除因 2014 年 10 月转让全资子公司广东特地导致欧神诺 2015 年营业收入有小幅下降外，欧神诺最近两年一期的整体经营规模及整理盈利能力均有一定提升，经营状况良好。

综上，由于交易背景、作价时点和作价依据不同以及欧神诺的经营规模及盈利能力不同等因素，本次交易的作价相较于欧神诺最近三年增资的交易价格存在差异具备合理性。

（2）独立财务顾问核查意见

综上所述，独立财务顾问认为，本次交易预估值与欧神诺最近三年内的增资作价存在差异的原因主要系交易背景、作价时点和作价依据不同以及欧神诺的经营规模及盈利能力不同等因素，本次交易的作价相较于欧神诺最近三年增资的交易价格存在差异具备合理性。

3、根据《预案》，欧神诺 2014 年、2015 年及 2016 年 1-9 月归属于母公司股东的净利润（以下简称“净利润”）分别为 10,737 万元、12,737 万元和 11,340 万元。欧神诺的股东鲍杰军、庞少机、陈家旺、丁同文和黄磊承诺欧神诺 2017 年至 2019 年扣除非经常性损益后的净利润分别为 16,800 万元、19,500 万元和 22,000 万元。请补充披露以下内容：

（1）请补充披露上述业绩承诺较报告期业绩增幅较大的原因、作出上述业绩承诺的具体依据及合理性，请独立财务顾问、资产评估师核查并发表明确意见；

（2）请以举例方式说明未实现业绩承诺时各承诺方应补偿的金额、对应的补偿方式以及在股份解锁条件满足后可解锁数量的计算过程，补充说明当触发补偿义务时，各承诺方的履约能力及为确保交易对方履行补偿协议所采取的保障措施，并请独立财务顾问对各承诺方的履约能力以及补偿安排的可行性、合理性进行核查并发表明确意见。

【回复】

1、请补充披露上述业绩承诺较报告期业绩增幅较大的原因、作出上述业绩承诺的具体依据及合理性，请独立财务顾问、资产评估师核查并发表明确意见；

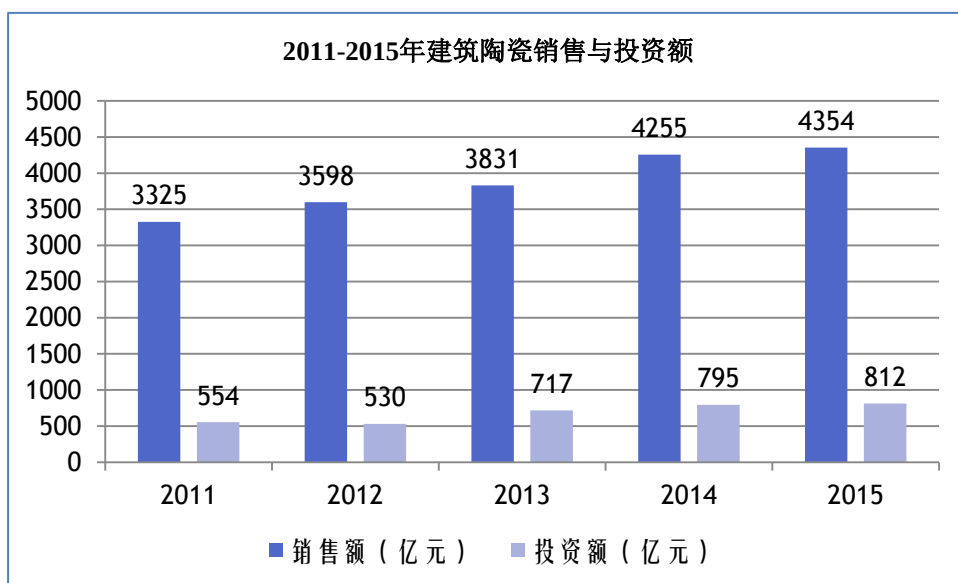
（1）业绩承诺较报告期业绩增幅较大的原因

上述业绩承诺系综合考虑未来建筑陶瓷行业发展变化趋势、欧神诺的自身核心竞争力、欧神诺的业务增速等因素得出，具体分析如下：

①标的公司所处行业发展前景广阔支持欧神诺业绩持续增长

欧神诺是一家专业从事中高端建筑陶瓷研发、设计、生产和销售的高新技术企业，产品主要包括抛光砖、抛釉砖、抛晶砖、仿古砖、瓷片及陶瓷配件等，广泛应用于住宅、商场、酒店、写字楼、大型场馆及市政工程等建筑装饰装修。根据国家统计局发布的《国民经济行业分类》（GB/T4754-2011），欧神诺从事的业务属于“非金属矿物制品业（C30）”中的“建筑陶瓷制品制造（C3032）”。根据中国证监会公布的《上市公司行业分类指引（2012年修订）》，欧神诺所属的行业为“C30非金属矿物制品业”。

我国建筑陶瓷行业整体发展势头良好。经过数十年的快速发展，我国建筑陶瓷行业发生了翻天覆地的变化。在“十二五”期间，我国建筑陶瓷行业在产业结构调整、转型和升级中不断发展。根据中国建筑卫生陶瓷协会对全国1,410家规模以上建筑陶瓷企业的统计数据，2011年-2015年，建筑陶瓷企业完成固定资产投资从554亿元增长至812亿元，复合增长率为10.03%；同期，全年主营业务收入从3,325亿元增长至4,354亿元，复合增长率为6.97%。根据《建筑陶瓷、卫生洁具行业“十三五”发展指导意见》，预计2020年我国建筑陶瓷产量保持在100亿平方米，其中，国内市场需求量90亿平方米。我国建筑陶瓷产业布局结构和组织结构将得到全面优化，自主创新能力、创意设计和综合服务能力得到大幅提高。



资料来源：中国建筑卫生陶瓷协会

国家产业政策支持为建筑陶瓷行业提供良好发展环境。在建筑陶瓷行业快速

向前发展的同时，规范行业发展的一系列法律法规、技术规范和技术标准陆续制定并出台实施。近年来，国家出台了多部相关的法律法规，包括《外商投资产业指导目录（2015年修订）》、《建筑卫生陶瓷行业准入公告管理暂行办法》、《产业结构调整指导目录（2011年本）（修正）》、《建材行业节能减排先进适用技术目录》等等。同时，建筑陶瓷行业相关的产业政策也先后发布，包括《建材工业“十三五”发展指导意见》、《建材工业“十三五”科技发展规划》、《工业绿色发展规划（2016-2020年）》、《关于促进建材工业稳增长调结构增效益的指导意见》、《促进绿色建材生产和应用行动方案》、《中国制造2025》等等。这都对建筑陶瓷行业的发展以及产业结构调整起到了重要的指导作用，为建筑陶瓷行业高速发展营造了良好的环境。

购买力水平提高和消费结构升级为建筑陶瓷行业提供巨大的市场空间。随着我国经济的快速发展，国内居民的购买力水平和消费意愿也稳步增加。根据国家统计局《2015年国民经济和社会发展统计公报》，2008年至2015年，农村居民人均纯收入从4,761元上升到10,772元，增幅高达126.25%；我国城镇居民人均可支配收入从15,781元上升到31,195元，增长97.67%。同期，社会消费品零售总额从108,488亿元增长至300,931亿元，增长幅度为177.39%，年复合增长率达15.69%。我国国内社会消费品零售总额的增长幅度和增长速度充分显示了居民购买力提高和消费意愿增强，反映了国内市场的巨大潜力。我国已经进入大规模城市化发展的良好时期，一方面城市发展与建设需要大量建筑陶瓷产品；另一方面，随着广大农村地区生活条件的逐步改善，城镇居民消费不断升级换代，对建筑陶瓷的需求也将保持在较高的水平。

下游行业快速发展直接拉动建筑陶瓷行业。近年来，我国房地产经过繁荣快速发展开始逐渐转向稳定成熟期。2015年，我国房地产开发投资95,979亿元，比上年增长1.0%。其中，住宅投资64,595亿元，增长0.4%；办公楼投资6,210亿元，增长10.1%；商业营业用房投资14,607亿元，增长1.8%。根据《国家新型城镇化规划（2014-2020年）》，2020年城镇化率将达到60%，城镇化稳步推进将促使人口红利持续释放，为经济发展注入强大动力。中国社会科学院财经战略研究院于2013年12月发布了《中国经济体制改革报告2013》，预计2020年中国城镇居民人均住房建筑面积将达到35平方米。随着城市化进程的快速推进，住宅、商场、酒

店、写字楼、大型场馆及市政工程等装饰装修需求的增加将持续拉动建筑陶瓷行业的市场需求。

此外，国内住宅房屋处于较高存量，二次装修需求的快速增长将成为建筑陶瓷行业新的市场增长点。一般而言，住宅装饰的耐用年限为8-10年，在住宅的完整寿命周期中，本身就存在多次装修的需要。同时，经济结构持续调整、人口流动速度加快、部分城市的限购令将促进房地产存量市场的发展，进而加快住宅重新翻修的频率。随着存量住宅装修耐用年限的到来和二手房市场的持续发展，大量住房的二次装修需求将会逐步释放，将为建筑陶瓷行业创造新的发展空间。

②欧神诺的核心竞争力是其业绩持续增长的主要保障

经过多年的发展和积累，欧神诺具备强大的研发能力和雄厚的技术实力，先后参与并主导了《陶瓷砖》（GB/T 4100-2015）、《轻质陶瓷砖》（JC/T 1095-2009）、《材料负离子发生量的测试方法》（JC/T 1016-2006）、《微晶玻璃陶瓷复合砖》（JC/T 994-2006）等多项国家、行业标准的起草和修订，自主研发并掌握了“三维大颗粒布料技术”、“超超白坯体配方技术”、“钢渣陶瓷干法制造技术”、“陶瓷固废处理技术”等核心技术，拥有主要发明专利11项、实用新型专利4项、外观专利37项，主要生产产品的生产技术在行业内处于领先地位

欧神诺在主要产品技术方面持续创新，自主研发的“高透微晶玉石砖”、“资源节约型高强薄化陶瓷砖”、“低碳制备技术生产瓷质釉面砖”等多项产品被广东省科技厅认定为高新技术产品，“利用铝型材厂污泥制备功能性多孔陶瓷”、“大颗粒三维布料新工艺生产通体瓷质抛光砖的研究与应用”“生料厚釉仿微晶质感新型抛釉砖（大理石三代）的研究与应用”等多项技术荣获广东省轻工业协会科学技术进步奖等奖项，近年来累计获得省、市、区政府部门颁发的科学技术奖励超过30项。

欧神诺曾先后被认定为国家火炬计划重点高新技术企业、国家高新技术企业、广东省创新型企业，拥有广东省企业技术中心、广东省工程技术研究开发中心以及独立的博士后科研工作站；同时，欧神诺与北京科技大学、景德镇陶瓷学院等机构共同建立了“产学研”合作平台，通过积极引入国内高校、研究机构的科研力量加强企业的技术研发创新能力，为新技术、新工艺的应用推广奠定了坚实的基

础。

经过多年的快速发展和积累，欧神诺在产品研发、生产组织、工艺技术、质量控制等方面表现突出，已与恒大、碧桂园、万科、雅居乐等知名企业集团建立了全面战略合作伙伴关系，形成了自己稳定的客户群，在国内建筑陶瓷行业形成了较高知名度和良好的信誉度，先后被中国房地产业协会授予“中国房地产采购平台战略合作供应商”、“2016年中国房地产开发企业500强首选供应商（建筑陶瓷类）”、“2016年中国房地产供应链企业投资潜力5强”称号。

欧神诺旗下的高端建筑陶瓷品牌“欧神诺（OCEANO）”获得了市场的广泛认可，“欧神诺（OCEANO）”品牌先后荣获中国建筑装饰协会颁发的“2016年度中国建筑卫生陶瓷十大品牌”以及中国室内装饰协会装饰材料用品专业委员会颁发的“陶瓷十大品牌”、“微晶石十大品牌”。欧神诺凭借着强大的核心竞争力和准确的战略定位，加大了对自身品牌的建设和推广力度，品牌影响力在国内市场逐渐扩大。

欧神诺以雄厚的研发实力、完善的销售网络、突出的品牌影响力、高标准的产品质量、丰富的客户资源，在国内高端建筑陶瓷行业中占据领先地位，综合实力位居行业前列。

（2）作出业绩承诺的具体依据及合理性

①业绩承诺与收益法预估值中的净利润值基本一致

本次评估机构对欧神诺的股东全部权益价值采用了收益法进行预估，在具体预测过程中采用了行业通用的企业自由现金流，计算公式如下：

企业自由现金流=经营性净利润+折旧摊销+税后利息支出-营运资金追加-资本性支出。其中，经营性净利润，即承诺的扣除非经常性损益后的净利润，计算公式如下：

经营性净利润=营业收入-营业成本-营业税金及附加-销售费用-管理费用-财务费用-所得税费用

对于未来经营性净利润的预测，评估机构是基于欧神诺提供的未来期间盈利

预测表，对其进行了独立、客观分析。分析工作包括充分理解编制预测的依据及其说明，分析预测的支持证据、预测的基本假设、预测选用的会计政策以及预测数据的计算方法等，并与宏观经济、建筑陶瓷行业发展趋势进行了比较分析后综合得出，故承诺利润的预测过程具有合理性。

②欧神诺业绩承诺与历史业绩增速相符

2014年度、2015年度和2016年1-9月，欧神诺扣除非经常损益后的净利润分别为10,026.86万元、11,921.63万元和8,285.87万元，2015年度欧神诺扣除非经常损益后的净利润较2014年度增长18.90%，增速较高。

欧神诺2017年、2018年和2019年承诺的扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为16,800.00万元、19,500.00万元和22,000.00万元，增长率分别为25.00%、16.07%和12.82%，2016年-2019年的年均复合增长率为17.85%。

本次预测的2016年度扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为13,439.72万元，其中2016年1-9月份已实现8,285.87万元，完成率61.65%。

③欧神诺业绩承诺与下游行业发展趋势相符

2011年至2015年，我国城镇房屋建筑施工面积年度复合增长率为9.91%，这为欧神诺瓷砖带来了快速发展的市场需求。

公司主要的工程客户碧桂园、恒大、万科等房地产企业，近几年房地产销售规模都大幅增长。2013年-2016年6月份，碧桂园合同销售面积增长率分别为109.00%、21.00%、11.67%和85.09%；恒大合同销售面积增长率分别为13.10%、22.20%、40.20%和45.90%；万科合同销售面积增长率分别为15.00%、21.20%、14.30%和55.80%。欧神诺与几大地产公司都有着紧密的合作，几大地产公司2015年和2016年高速增长的合同销售面积为2016年和2017年的销售增长提供强有力的支持。

在下游行业的发展趋势下，欧神诺在发展原有的房地产开发商工程客户、经销商客户的基础上将进一步拓展新的销售渠道和客户，更好的满足下游行业需求的增长。欧神诺将继续发展云商平台，通过云商平台连接消费者、经销商、设计师和厂商等整个瓷砖生产销售的各个环节，实现消费者产品的定制化、产品生产

的柔性化，不仅带动实体店的流量和成交量，亦带来行业创新性的渠道产品销售。此外，欧神诺还将大力拓展互联网家装和整装客户，拓展线上销售渠道。

(3) 独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为，欧神诺的业绩承诺系根据评估机构对欧神诺预评估时所对应的预测净利润数及欧神诺业务发展情况协商确定；综合考虑欧神诺所处行业发展情况、欧神诺的核心竞争力、业绩增长情况等方面因素，该业绩承诺依据充分，具有合理性。

2、请以举例方式说明未实现业绩承诺时各承诺方应补偿的金额、对应的补偿方式以及在股份解锁条件满足后可解锁数量的计算过程，补充说明当触发补偿义务时，各承诺方的履约能力及为确保交易对方履行补偿协议所采取的保障措施，并请独立财务顾问对各承诺方的履约能力以及补偿安排的可行性、合理性进行核查并发表明确意见。

(1) 以举例方式说明未实现业绩承诺时各承诺方应补偿的金额、对应的补偿方式以及在股份解锁条件满足后可解锁数量的计算过程

根据上市公司与业绩承诺方签署的《业绩补偿协议》，鲍杰军、庞少机、陈家旺、丁同文、黄磊作为业绩承诺补偿义务人，本次交易项下的业绩承诺期为2017年、2018年以及2019年。欧神诺在业绩承诺期内，补偿义务人的承诺净利润及累计承诺净利润如下：

承诺净利润			
年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度
承诺净利润	16,800.00 万元	19,500.00 万元	22,000.00 万元
累计承诺净利润	16,800.00 万元	36,300.00 万元	58,300.00 万元

在本次交易中，股份发行价格为58.35元/股，补偿义务人获得的上市公司股份及现金如下：

序号	对象	因转让欧神诺股权而获得的交易对价（元）	现金支付（元）	股份支付（股）
----	----	---------------------	---------	---------

序号	对象	因转让欧神诺股权而获得的交易对价（元）	现金支付（元）	股份支付（股）
1	鲍杰军	832,467,850.46	83,246,790.11	12,840,121
2	庞少机	125,638,575.83	12,563,861.33	1,937,870
3	陈家旺	66,225,116.01	6,622,516.56	1,021,467
4	丁同文	46,303,517.00	4,630,355.45	714,193
5	黄磊	29,517,454.94	2,951,750.24	455,282
合计		1,100,152,514.24	110,015,273.69	16,968,933

根据上市公司与业绩承诺方签署的《发行股份及支付现金购买资产协议》、《业绩补偿协议》的相关内容，以举例方式说明欧神诺在业绩承诺期内未实现业绩承诺时各补偿义务人应补偿的金额、对应的补偿方式以及在股份解锁条件满足后可解锁数量如下：

①2017年度业绩补偿及股份解锁情况举例

A.假设欧神诺2017年度实际净利润达到2017年度承诺净利润的90%（含90%）

a.截至2017年末计算的累计应补偿金额为0；

b.在满足法定限售期的前提下，在满足第一次解锁条件后，截至2017年末股份解锁数量为1,527,203股；

股份锁定需满足法定限售期，即：

鲍杰军承诺：至本次交易发行股份在中登公司完成登记手续时，其以持续持有时间不足12个月的欧神诺股份认购的帝王洁具股份，自股份发行结束之日起36个月内不转让；至本次交易发行股份在中登公司完成登记手续时，其以持续持有时间超过12个月（包含12个月）的欧神诺股份认购的帝王洁具股份，自股份发行结束之日起12个月内不转让。本次交易完成后，因帝王洁具送股、转增股本等原因而增加的股份，亦按照前述安排予以锁定。

庞少机、陈家旺、丁同文、黄磊承诺：其在本次交易中认购的帝王洁具股份，自股份发行结束之日起12个月内不转让。本次交易完成后，因帝王洁具送股、转增股本等原因而增加的股份，亦按照前述安排予以锁定。

在满足法定限售期的前提下，根据《发行股份及支付现金购买资产协议》的

约定，在满足第一次解锁条件后，股份解锁数量=业绩补偿方本次交易中取得的新增股份合计16,968,933股*解锁比例9%-截至2017年末累计应补偿股份数量0股=1,527,203股。

B.假设欧神诺2017年度实际净利润达到2017年承诺净利润的89%，未达到2017年度承诺净利润的90%

a.截至2017年末计算的累计应补偿金额为34,872,758.94元，该补偿于业绩承诺期结束后履行

假设欧神诺2017年度实际净利润达到2017年承诺净利润的89%，即14,952.00万元，根据《业绩补偿协议》的约定，补偿义务人应补偿金额=（标的公司截至2017年末累计承诺净利润16,800.00万元-标的公司截至2017年末累计实际净利润14,952.00万元）/业绩承诺期内标的公司各期累计承诺净利润58,300.00万元*补偿义务人转让标的公司股权的交易价格合计数1,100,152,514.24元=34,872,758.94元。

业绩补偿方应优先以现金方式进行补偿。业绩补偿方未按《业绩补偿协议》约定的期限履行现金补偿义务或现金补偿不足部分，由业绩补偿方以其持有的上市公司股份进行补偿。假设前述补偿金额均由业绩补偿方以其持有的上市公司股份进行补偿，则股份补偿金额为34,872,758.94元，股份补偿数量=股份补偿金额为34,872,758.94元/股份发行价格为58.35元=597,648股

b.在满足法定限售期的前提下，在满足第一次解锁条件后，截至2017年末股份解锁数量为929,555股

在满足法定限售期的前提下，根据《发行股份及支付现金购买资产协议》的约定，在满足第一次解锁条件后，股份解锁数量=业绩补偿方本次交易中取得的新增股份合计16,968,933股*解锁比例9%-截至2017年末累计应补偿股份数量597,648股=929,555股

②截至2018年末累积业绩补偿及股份解锁情况举例

A.假设欧神诺截至2018年末累积实际净利润达到截至2018年末累积承诺净利润的90%

a.截至2018年末计算的累计应补偿金额为0

根据《业绩补偿协议》的约定，假设欧神诺截至2018年末累积实际净利润达到截至2018年末累积承诺净利润的90%，即使欧神诺2017年度实际净利润未达2017年度承诺净利润的90%，业绩补偿方也无需对截至2018年末的以前期间进行补偿。

b.在满足法定限售期的前提下，在满足第二次解锁条件后，截至2018年末累计股份解锁数量为3,054,407股，其中新增股份解锁数量为扣除截至2017年末股份解锁数量后的数值

在满足法定限售期的前提下，根据《发行股份及支付现金购买资产协议》的约定，在满足第二次解锁条件后，业绩补偿方截至2018年末累计股份解锁数量=业绩补偿方本次交易中取得的新增股份合计16,968,933股*解锁比例18%-截至2018年期末累计应补偿股份数量0=3,054,407股。

B.假设欧神诺截至2018年末累积实际净利润达到截至2018年末累积承诺净利润的89%，未达到截至2018年末累积承诺净利润的90%

a.截至2018年末计算的累计应补偿金额为75,350,068.43元，该补偿于业绩承诺期结束后履行

假设欧神诺截至2018年末累积实际净利润达到截至2018年末累积承诺净利润的89%，即32,307.00万元，根据《业绩补偿协议》的约定，补偿义务人应补偿金额=（标的公司截至2018年末累积承诺净利润36,300.00万元-标的公司截至2018年末累积实际净利润32,307.00万元）/业绩承诺期内标的公司各期累积承诺净利润58,300.00万元*补偿义务人转让标的公司股权的交易价格合计数1,100,152,514.24元=75,350,068.43元。

业绩补偿方应优先以现金方式进行补偿。业绩补偿方未按《业绩补偿协议》约定的期限履行现金补偿义务或现金补偿不足部分，由业绩补偿方以其持有的上市公司股份进行补偿。假设前述补偿金额均由业绩补偿方以其持有的上市公司股份进行补偿，则股份补偿金额为75,350,068.43元，股份补偿数量=股份补偿金额为75,350,068.43元/股份发行价格为58.35元=1,291,347股

b.在满足法定限售期的前提下，在满足第二次解锁条件后，截至2018年末累计股份解锁数量为1,763,060股，其中新增股份解锁数量为扣除截至2017年末股份解锁数量后的数值

在满足法定限售期的前提下，根据《发行股份及支付现金购买资产协议》的约定，在满足第二次解锁条件后，业绩补偿方截至2018年末累计股份解锁数量=业绩补偿方本次交易中取得的新增股份合计16,968,933股*解锁比例18%-截至2018年期末累计应补偿股份数量1,291,347=1,763,060股。

③截至2019年末累积业绩补偿及股份解锁情况举例

A.假设欧神诺截至2019年末累积实际净利润达到截至2019年末累积承诺净利润的90%

a.截至2019年末计算的累计应补偿金额为0

根据《业绩补偿协议》的约定，假设欧神诺截至2019年末累积实际净利润达到截至2019年末累积承诺净利润的90%，即使欧神诺截至2018年末累积实际净利润未达到截至2018年末累积承诺净利润的90%，业绩补偿方也无需对截至2019年末的以前期间进行补偿。

b.在满足法定限售期的前提下，在满足第三次解锁条件后，截至2019年末累计股份解锁数量为16,968,933股，其中新增股份解锁数量为扣除截至2018年末股份解锁数量后的数值

在满足法定限售期的前提下，根据《发行股份及支付现金购买资产协议》的约定，在满足第三次解锁条件后，业绩补偿方截至2019年末累计股份解锁数量=业绩补偿方本次交易中取得的新增股份合计16,968,933股-截至2019年期末累计应补偿股份数量0=16,968,933股。

B.假设欧神诺截至2019年末累积实际净利润达到截至2019年末累积承诺净利润的89%，未达到截至2019年末累积承诺净利润的90%

a.截至2019年末计算的累计应补偿金额为121,016,776.57元，该补偿于业绩承诺期结束后履行

假设欧神诺截至2019年末累积实际净利润达到截至2019年末累积承诺净利润的89%，即51,887.00万元，根据《业绩补偿协议》的约定，补偿义务人应补偿金额=（标的公司截至2019年末累计承诺净利润58,300.00万元-标的公司截至2019年末累计实际净利润51,887.00万元）/业绩承诺期内标的公司各期累计承诺净利润58,300.00万元*补偿义务人转让标的公司股权的交易价格合计数1,100,152,514.24元=121,016,776.57元。

业绩补偿方应优先以现金方式进行补偿。业绩补偿方未按《业绩补偿协议》约定的期限履行现金补偿义务或现金补偿不足部分，由业绩补偿方以其持有的上市公司股份进行补偿。假设前述补偿金额均由业绩补偿方以其持有的上市公司股份进行补偿，则股份补偿金额为121,016,776.57元，股份补偿数量=股份补偿金额为121,016,776.57元/股份发行价格为58.35元=2,073,981股

b.在满足法定限售期的前提下，在满足第三次解锁条件后，截至2019年末累计股份解锁数量为14,894,952股，其中新增股份解锁数量为扣除截至2018年末股份解锁数量后的数值

在满足法定限售期的前提下，根据《发行股份及支付现金购买资产协议》的约定，在满足第三次解锁条件后，业绩补偿方截至2019年末累计股份解锁数量=业绩补偿方本次交易中取得的新增股份合计16,968,933股-截至2019年期末累计应补偿股份数量2,073,981=14,894,952股。

（2）补充说明当触发补偿义务时，各承诺方的履约能力及为确保交易对方履行补偿协议所采取的保障措施

①业绩承诺方的履约能力

本次交易中，帝王洁具拟以200,000.00万元的价格向欧神诺全体股东发行股份及支付现金购买其合计持有的欧神诺100%的股权，其中，向补偿义务人鲍杰军、庞少机、陈家旺、丁同文、黄磊合计支付55.01%的整体交易对价。补偿义务人获得的交易对价中现金支付占比为10%，股份支付占比为90%，股份支付比例高于现金支付比例，且《发行股份及支付现金购买资产协议》中设置了股份锁定、股份质押等保障措施。补偿义务人具备业绩补偿的履约能力。

补偿义务人中，鲍杰军为欧神诺的控股股东、实际控制人、董事长，其余四人为欧神诺的董事或监事或高级管理人员，均长期任职于欧神诺，积累较强的经济实力。截至本回复签署日，上述补偿义务人最近五年内不存在违反诚信的情况，包括但不限于未按期偿还大额债务、未履行承诺等失信情况。因此，补偿义务人违反业绩补偿义务的风险较小。

②履行补偿协议的保障措施

本次交易对补偿义务人设置了股份锁定、股份质押等多种保障措施如下：

A.股份锁定安排

a.法定限售期

鲍杰军承诺：至本次交易发行股份在中登公司完成登记手续时，其以持续持有时间不足12个月的欧神诺股份认购的帝王洁具股份，自股份发行结束之日起36个月内不转让；至本次交易发行股份在中登公司完成登记手续时，其以持续持有时间超过12个月（包含12个月）的欧神诺股份认购的帝王洁具股份，自股份发行结束之日起12个月内不转让；如发生《业绩补偿协议》约定的股份补偿事宜，则应按该协议约定进行回购或转让。本次交易完成后，因帝王洁具送股、转增股本等原因而增加的股份，亦按照前述安排予以锁定。同时，其所持上述股份在法定限售期届满后且满足业绩补偿方的解锁条件后解锁。

庞少机、陈家旺、丁同文、黄磊承诺：其在本次交易中认购的帝王洁具股份，自股份发行结束之日起12个月内不转让；如发生《业绩补偿协议》约定的股份补偿事宜，则应按该协议约定进行回购或转让。本次交易完成后，因帝王洁具送股、转增股本等原因而增加的股份，亦按照前述安排予以锁定。同时，其所持上述股份在法定限售期届满后且满足业绩补偿方的解锁条件后解锁。

b.业绩补偿方的解锁条件

鲍杰军、庞少机、陈家旺、丁同文、黄磊承诺：

第一次解锁条件：具有证券期货业务资格的会计师事务所已经完成对欧神诺2017年度实现的合并报表扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润审

计并出具专项审核意见；

第一次解锁条件满足后，业绩补偿方本次交易中取得的新增股份中的9%扣减截至2017年期末累计应补偿股份数量（如有）后的剩余部分可以解除锁定。

第二次解锁条件：具有证券期货业务资格的会计师事务所已经完成对欧神诺2017年度、2018年度实现的合并报表扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的累计净利润审计并出具专项审核意见；

第二次解锁条件满足后，业绩补偿方本次取得的新增股份中的18%扣减已解除限售股份数量，并扣减截至2018年期末累计应补偿股份数量（如有）后的剩余部分可以解除锁定。

第三次解锁条件：①具有证券期货业务资格的会计师事务所已经完成对欧神诺2017年度、2018年度、2019年度实现的合并报表扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的累计净利润审计并出具专项审核意见；②具有证券期货业务资格的会计师事务所已经完成对欧神诺截至业绩承诺期届满年度的减值测试并出具减值测试报告。③业绩补偿方已经按《业绩补偿协议》履行全部业绩补偿承诺及减值测试补偿承诺（若发生）；

第三次解锁条件满足后，业绩补偿方本次取得的新增股份扣除截至2019年期末累计用于业绩补偿后的股份可以全部解除锁定。

B.股份质押安排

庞少机、陈家旺、丁同文、黄磊在法定限售期及补偿义务人的股份锁定的第一次解锁条件满足后，可质押其在本次交易中取得的帝王洁具新增股份的30%；在法定限售期及补偿义务人的股份锁定的第二次解锁条件满足后，可质押其在本次交易中取得的帝王洁具新增股份的30%；在法定限售期及补偿义务人的股份锁定的第三次解锁条件满足后，可质押其在本次交易中取得的帝王洁具剩余股份。

鲍杰军在本次交易中取得的自股份发行结束之日起36个月内不得转让的帝王洁具股份在补偿义务人的股份锁定的第三次解锁条件满足之前不得质押。鲍杰军在本次交易中取得的自股份发行结束之日起12个月内不得转让的帝王洁具股份，在法定限售期及补偿义务人的股份锁定的第一次解锁条件满足后，可质押其

中30%；在法定限售期及补偿义务人的股份锁定的第二次解锁条件满足后，可质押其中30%；在法定限售期及补偿义务人的股份锁定的第三次解锁条件满足后，可质押剩余股份。

C.其他措施

本次交易完成后，上市公司将对欧神诺董事会、监事会进行改选，拟定董事会由5名董事组成，不设监事会，设监事一名。董事会成员均由上市公司方委任，其中，上市公司拟委任欧神诺现有董事会成员中的3名人员继续担任董事，欧神诺董事长及法定代表人仍由鲍杰军担任，同时，上市公司拟委任2名除本次交易最终确定的交易对方外的人员担任董事。监事根据欧神诺公司章程的规定选举或委任产生。在保证欧神诺原高级管理人员团队整体稳定的前提下，由上市公司委派财务负责人参与欧神诺日常经营，并由欧神诺董事会聘任。

一旦触发补偿义务时，上市公司将严格执行业绩补偿条款。如果业绩补偿方未按《业绩补偿协议》约定期限履行现金补偿义务或现金补偿不足部分，由业绩补偿方以其持有的上市公司股份进行补偿。上市公司有权在会计师事务所出具《专项审核意见》之日起60日内以1元的总价格回购并注销业绩补偿方持有的上市公司股票以进行补偿。

(3) 请独立财务顾问对各承诺方的履约能力以及补偿安排的可行性、合理性进行核查并发表明确意见。

经核查，独立财务顾问认为，鲍杰军、庞少机、陈家旺、丁同文、黄磊作为补偿义务人具备完成业绩承诺的履约能力，补偿义务人与上市公司达成的股权锁定安排、股份质押安排等多种履约保证措施能够保证业绩补偿的可行性，补偿安排具有合理性。

4、根据《预案》，欧神诺于2014年10月21日将全资子公司广东特地陶瓷有限公司100%股权转让给李强，转让价款为6,331万元；2016年8月29日将全资子公司佛山欧神诺贸易有限公司股权转让给陈勇，转让价款4,498万元。请补充披露上述两笔股权转让的具体原

因以及对欧神诺的影响，并补充披露李强及陈勇是否与欧神诺以及欧神诺董监高、持股 5%以上股东存在关联关系，请独立财务顾问核查并发表明确意见。

【回复】

1、股权转让的具体原因以及对欧神诺的影响说明

(1) 股权转让的原因

股权转让协议签订时间	内容	股权转让价格	股权转让作价依据	股权转让原因
2014 年 10 月 21 日	欧神诺股份将其持有的广东特地陶瓷有限公司（简称“广东特地”）100%的股权全部转让给自然人李强	6,331.37 万元	根据广东联信资产评估土地房地产估价有限公司出具的联信（证）评报字【2014】第 A0429 号《资产评估报告》，以 2014 年 8 月 31 日为评估基准日，广东特地股东全部权益的评估值为人民币 6,331.37 万元。本次交易的定价依据为以广东特地股权的评估值为基础，并经交易双方友好协商确定价格。	因欧神诺的经营管理团队与广东特地的经营管理团队对品牌定位、经营思路、战略规划均有一定差异，欧神诺为重点发展“欧神诺”高端瓷砖品牌，将广东特地进行剥离。
2016 年 8 月 26 日	欧神诺股份将其持有的佛山欧神诺贸易有限公司（以下简称“欧神诺贸易”，现更名为“佛山市同翔盛物业服务有限责任公司”）100%的股权全部转让给自然人陈勇	4,497.54 万元	根据广东联信资产评估土地房地产估价有限公司出具的联信（证）评报字【2016】第 A0590 号《资产评估报告》，以 2016 年 6 月 30 日为评估基准日，欧神诺贸易有限公司股东全部权益的评估值为人民币 4,497.54 万元。本次交易的定价依据为以欧神诺贸易股权的评估值为基础，并经交易双方友好协商确定价格。	本次转让前，欧神诺贸易除拥有闲置土地外无实际经营业务，该闲置土地可满足陈勇经营物业服务业务的需要。经与自然人陈勇协商，欧神诺将其持有的欧神诺贸易 100%股权全部转让给自然人陈勇。

（2）股权转让对欧神诺的影响

①转让广东特地 100%股权对欧神诺的影响

2014 年 10 月，欧神诺将其持有的广东特地 100%股权转让给自然人李强，本次转让带来的投资收益为 3,169.40 元。欧神诺 2014 年度合并报表营业收入（未经审计）为 161,335.03 万元，其中广东特地收入贡献（未经审计）为 14,156.37 万元，广东特地收入占合并报表营业收入的比例为 8.77%，本次转让对欧神诺无重大影响。本次转让后，欧神诺可集中公司优势资源重点经营“欧神诺”高端瓷砖品牌，有利于提升营运效率、欧神诺的品牌附加值和欧神诺综合竞争力。

②转让欧神诺贸易 100%股权对欧神诺的影响

2016 年 8 月，欧神诺将其持有的欧神诺贸易 100%股权转让给自然人陈勇，本次转让带来的投资收益为 23,347,642.09 元。本次股权转让之前，欧神诺贸易无实际经营业务，本次转让对欧神诺无重大影响。

2、李强及陈勇是否与欧神诺以及欧神诺董监高、持股 5%以上股东存在关联关系说明

经对自然人李强及陈勇访谈，核查欧神诺以及欧神诺董监高、持股 5%以上股东的关联方，自然人李强及陈勇与欧神诺及其董监高、持股 5%以上主要股东无关联关系。

3、独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为，欧神诺转让广东特地 100%股权主要系欧神诺与广东特地的品牌定位、经营思路、战略规划存在差异，本次转让对欧神诺无重大影响，且有利于欧神诺重点发展“欧神诺”高端瓷砖品牌，提升营运效率、品牌附加值和欧神诺综合竞争力；欧神诺转让欧神诺贸易 100%股权主要系处置闲置土地，本次转让对欧神诺无重大影响；上述转让均参照评估值作价，交易价格公允；受让方李强、陈勇与欧神诺及其董监高、持股 5%以上主要股东无关联关系，上述转让不构成关联交易。

（本页无正文，为《华西证券股份有限公司关于深圳证券交易所<关于对四川帝王洁具股份有限公司的重组问询函>相关问题之专项核查意见》之签字盖章页）

项目主办人： _____
 袁 宗 张昊宇 赵 鲲

华西证券股份有限公司

年 月 日