

证券代码：601311

证券简称：骆驼股份

公告编号：临 2019-011

骆驼集团股份有限公司
关联交易公告的补充公告

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、误导性陈述或重大遗漏负连带责任。

骆驼集团股份有限公司（以下简称“公司”）为积极拓展市场，通过电商模式进一步优化销售渠道和服务水平，收购湖北驼峰投资有限公司（以下简称“驼峰投资”）持有的骆驼汽车配件电子商务有限公司（以下简称“骆驼电商公司”）100%股权，交易金额为人民币 3,405.49 万元。详见公司于 2018 年 12 月 29 日在《上海证券报》、《中国证券报》、《证券时报》及上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）刊登的《骆驼集团股份有限公司关联交易公告》（公告编号：临 2018-110）。现对公告中的内容作如下补充：

一、交易标的主要增值原因说明

截至评估基准日 2018 年 10 月 31 日，骆驼电商公司经中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）审计、经湖北众联资产评估有限公司评估后的具体结果如下表：

单位：万元

项 目	账面价值	评估价值	增减值	增值率%
	A	B	C=B-A	D=C/A×100%
1 流动资产	5,440.10	5,741.32	301.22	5.54
2 非流动资产	1,060.53	1,146.09	85.56	8.07
3 资产总计	6,500.63	6,887.41	386.78	5.95
4 流动负债	3,481.92	3,481.92	-	-
5 非流动负债	-	-	-	-
6 负债合计	3,481.92	3,481.92	-	-
7 净资产（所有者权益）	3,018.71	3,405.49	386.78	12.81

其中，流动资产项增值 301.22 万元，增值率 5.54%，评估增减值是由各主要项资产增、减值的共同作用下造成的，具体变动情况及原因为：

1、应收账款评估增值 14.34 万元，增值率 3.82%。增值原因是评估人员分析应收款回收风险后认为不存在风险损失迹象的，无需参照企业会计政策计提风险损失准备。

2、预付账款评估减值 7.13 万元，减值率为 2.04%。原因是对于项目已经结束，属于发票因素产生的事实费用挂账，按零值评估。

3、其他应收账款评估增值 7.29 万元，增值率为 0.32%。增值原因是评估人员分析款项回收风险后认为不存在风险损失迹象的，无需参照企业会计政策计提风险损失准备。

4、本项目存货包括原材料、库存商品、在用周转材料，评估增值主要是库存商品评估增值所致，库存商品申报账面值为 2019.04 万元，评估值为 2230.15 万元，评估增值 211.11 万元元，增值率为 10.46%。

存货评估思路为根据市场客观售价减去销售费用及其他费用、全部税金和一定的税后净利润确定评估值。

二、对本次关联交易目的的补充说明

2017 年 3 月 14 日，经公司第七届董事会十二次会议审议通过，公司曾以 4688.90 万元的转让价格将骆驼电商公司 100%股权转让给驼峰公司。公司此次收购骆驼电商公司主要出于以下考量：

1、基于骆驼电商公司的性质，该公司如要实现快速发展前期需要较大资金投入。公司此前将该公司售出以实现其灵活独立运营，计划通过引入管理层持股、外部资本等方式加快推进该公司对“骆驼养车网”的建设，以更好的服务和支持公司线上业务销售。而近两年来骆驼电商公司业务实际开拓情况显示，骆驼电商公司主要业务（独立负责骆驼蓄电池线上线下全渠道销售体系建设和运营、骆驼蓄电池品牌建设传播的代运营业务）无法独立于上市公司，在资本市场融资方面受到限制，管理层持股的激励效应难以充分发挥，导致最终均未实施，该公司独立运营的意义未实现。

2、骆驼电商公司近两年业务主要是建成骆驼全渠道销售体系，实现线上线下销售服务体系的充分融合，打造骆驼蓄电池在消费者群体和终端渠道服务商中更强的产品及服务品牌价值，一方面骆驼电商公司需与公司原有经销商渠道进行频繁协调互动，帮助其进行线上线下业务拓展，另一方面骆驼电商公司需与公司

物流渠道合作，借助公司在全国干线网点全面覆盖的蓄电池承运能力，完善线上服务模块。此种情况下，骆驼电商公司每年均与公司发生日常关联交易，公司将其纳入上市公司范围后，可以使公司线上、线下销售渠道的业务协调及财务结算效率更高，也能解决关联交易问题。

3、骆驼电商公司经过近两年的发展，线上线下全渠道销售服务体系已基本打造完成，线上销售渠道涵盖骆驼自营和第三方商城并举，建成骆驼微信独立商城，拥有车主和渠道粉丝超过百万；实际运营京东/天猫/途虎/拼多多/苏宁等所有主流第三方电商平台；同时还与滴滴公司达成战略合作，上线滴滴电瓶商城；成为阿里公司汽车后服务板块的核心合作伙伴，在近 100 个城市全面参与阿里新零售销售服务体系建设，在全网各主流电商平台蓄电池品类销量中排名第二。在线上销售渠道全面发力的同时，也基于骆驼蓄电池行业领先的经销商体系，强化线下上门服务的服务渠道网络布局和服务质量管理体系的建设，线上下单线下服务的能力目前基本覆盖全国主要一二三线城市，打造形成后续订单放量增长的重要服务支撑核心竞争力。

目前公司线上平台的前期密集推广期已过去，后期资金投入趋缓，且公司目前呈良性发展趋势，2017 年度实现营业 947.14 万元，2018 年仅 1-10 月实现营业收入 2877.24 万元。后期随着该公司营业规模进一步扩大，存货(易损件产品)销售放量，逐步调整与线下服务商的结算费用，回冲前期线上业务推广投入带来的亏损，对上市公司未来合并报表利润的影响很小。

特此公告。

骆驼集团股份有限公司

董事会

2019 年 1 月 5 日