

上海东洲资产评估有限公司《关于对广东邦宝益智玩具股份有限公司 重大资产购买报告书（草案）信息披露的问询函》的回复

上海证券交易所：

我公司在获悉《关于对广东邦宝益智玩具股份有限公司重大资产购买报告书（草案）信息披露的问询函》后，立即组织签字评估师、总评估师办公室负责人、项目负责人等项目经办人员，认真阅读了评审意见内容，并针对清单内有关评估报告等方面的问题进行专项分析和总结，并形成书面材料，现答复如下：

《问询函》问题一：

草案披露，2016年度和2017年度，标的公司扣除非经常性损益后归属母公司股东的净利润分别为1,094.2万元和2,279.8万元，2018年度至2020年度的承诺净利润分别不低于3,300万元、3,960万元和4,750万元。请公司补充披露：（1）报告期内，标的公司净利润增长超过100%的原因及合理性；（2）结合公司当前的业务模式、主要客户和在手订单情况，说明业绩承诺的可实现性。请财务顾问发表意见和评估师发表意见。

回复：

一、报告期内，标的公司净利润增长超过100%的原因及合理性。

2016年度、2017年度标的公司扣除非经常性损益后归属母公司股东的净利润分别为1,094.24万元、2,279.79万元，2017年度同比增长了108%左右，增加了1,185.55万元。主要由于2017年度标的公司毛利升高以及期间费用率下降所致，具体情况如下：

1、2017年度标的公司收入、毛利率同比增长，毛利升高

报告期内标的公司毛利情况如下：

单位：万元

项目	2017年度			2016年度		
	收入	成本	毛利	收入	成本	毛利
主营业务	18,004.48	13,034.79	4,969.68	12,951.49	9,774.92	3,176.57
其他业务	58.45	0.00	58.45	0.00	0.00	0.00
合计	18,062.93	13,034.79	5,028.13	12,951.49	9,774.92	3,176.57

2017 年度标的公司毛利为 5,028.13 万元，较 2016 年度增加了 1,851.56 万元，主要由于：一方面 2017 年度标的公司营业收入为 18,062.93 万元，同比增长为 39%左右；另一方面 2017 年度毛利率为 27.84%，同比增长约 3.1 个百分点所致。标的公司毛利同比增长是净利润增长的主要原因。

2、2017 年度主要期间费用率同比下降

标的公司期间费用情况如下：

单位：万元

项目	2017 年度			2016 年度	
	金额	占收入比例	同比增长	金额	占收入比例
销售费用	1,080.07	5.98%	8.01%	999.97	7.72%
管理费用	839.39	4.65%	28.53%	653.07	5.04%
财务费用	86.58	0.48%	44.34%	59.99	0.46%
合计	2,006.05	11.11%	17.11%	1,713.03	13.23%

2017 年度期间费用率为 11.11%，较 2016 年度下降约 2 个百分点，主要由于销售费用率和管理费用率下降所致。2017 年度销售费用率下降主要由于经销收入增长使得平均销售费用率下降，以及 2016 年度因商场加收了缺货费等原因所致；2017 年度管理费用率下降主要是管理费用明细项目如人员工资、折旧推销费用、中介机构费用等支出，不会随着营业收入的增长而同比例增长，因此 2017 年度收入增长带来的规模效应使得管理费用占比同比略有下降。

评估机构认为：标的公司 2017 年度净利润同比增长 108%，主要原因是营业收入和毛利率同比上升使得毛利升高，以及期间费用率下降两方面原因所致，标的公司 2017 年度净利润大幅增长具有合理性。

二、结合公司当前的业务模式、主要客户和在手订单情况，说明业绩承诺的可实现性。

1、标的公司主要销售模式和客户类型

标的公司主要致力于开展玩具运营业务，利用标的公司掌握的销售网络为国内各大超市、商场供应各种品牌的玩具，主要业务模式为直销和经销。

经过十多年的发展，标的公司已建立了覆盖全国的销售网络，并且与大润发、

卜蜂莲花、华润万家、沃尔玛和永旺等大型卖场建立了长期稳固的合作关系，另外还开拓了如爱婴岛、苏果、乐购等销售渠道，截至 2017 年 12 月 31 日标的公司与上述零售终端超过 2,000 家门店建立业务联系，美奇林的玩具销售网点遍及全国，从而保证了美奇林在玩具行业保持较强的竞争优势。除了上述直销渠道，标的公司还通过经销商进一步覆盖直销渠道以外的市场。

2、标的公司订单情况

经统计，标的公司自 2018 年 1 月 1 日至 2018 年 4 月 30 日已签订订单金额合计为 7,123.60 万元。按同一控制或同一商超系统进行合并统计的主要客户订单情况如下：

序号	客户名称	订单金额（万元）
1	康成投资（中国）有限公司（大润发）	2,125.19
2	广东长城建设贸易进出口有限公司	1,111.67
3	沃尔玛（中国）投资有限公司	450.20
4	华润万家有限公司	393.18
5	肇庆市睿晟商贸有限公司	376.10
6	郑州可染商贸有限公司	318.90
7	广州澳捷尔玩具有限公司	317.10
8	深圳市米菟科技有限公司	297.77
9	郑州福广商贸有限公司	257.90
10	光盒力量（江苏）文化产业有限公司	208.76
11	上海易初莲花连锁超市有限公司	193.35
	小计	6,050.12
	其他客户	1,073.48
	合计	7,123.60
	标的公司一季度主营业务收入	5,919.34
	2018 年全年预测主营业务收入	22,019.06

根据上述数据，标的公司 2018 年实际主营业务经营情况符合预期，2018 年 1 月 1 日至 2018 年 4 月 30 日签订订单的不含税金额合计 7,123.60 万元，占标的公司 2018 年全年预测主营业务收入比率达到 32.35%。标的公司一季度主营业务收入 5,919.34 万元，占标的公司 2018 年全年预测主营业务收入比率达到 26.88%，完成情况良好。

3、业绩承诺实现的可行性

经上述分析，标的公司未来将延续其成熟、高效的经营模式，标的公司主要客户群体未发生显著变化，标的公司 2018 年 1—4 月已签订订单金额占 2018 年全年预测销售收入的比例已经达到 32.35%，根据标的公司披露的 2018 年第

一季度财务数据，2018年1—3月标的公司净利润为1,119万元，占2018年业绩承诺3,300万元的33.91%，标的公司2018年第一季度业绩承诺完成情况良好。

考虑到玩具行业在每年的下半年由于节假日较多等因素，销售额通常高于上半年，比如“国庆节”、“中秋节”、暑假等都是玩具销售的旺季，因此预计标的公司产品出货量将进一步上升。

综上，结合玩具行业和标的公司未来良好的发展形势，标的公司2018年度—2020年度的业绩承诺具有可实现性。

三、分析结论

评估机构认为，结合标的公司业务模式、客户情况以及订单情况，标的公司业绩承诺具有可实现性。

《问询函》问题二：

草案披露，评估中标的公司管理费用中研发支出按营业收入的3%预测，且预计未来年度仍可取得高新技术企业认定，并按15%缴纳企业所得税。请公司补充披露：（1）进行上述预计的具体依据，报告期及预测期研发支出的主要内容及成果；（2）如预测期间标的公司无法取得高新技术企业认定，相关情况对评估结果的具体影响金额。请财务顾问和评估师发表意见。

回复：

一、进行上述预计的具体依据，报告期及预测期研发支出的主要内容及成果

1、报告期内标的公司研发支出的主要内容

（1）2016年研发项目情况

序号	项目编号	项目名称	2016年度研发支出（万元）
1	MCLKY-201601	具有光电显示及语音功能的遥控陀螺研发	22.09
2	MCLKY-201602	可变姿态自平衡滑板运动员遥控玩具研发	37.88
3	MCLKY-201603	儿童智能娱乐语音交互玩具的研发	35.98
4	MCLKY-201604	记忆存储式智能测算玩具研发	19.17
5	MCLKY-201605	智能变音儿童音乐玩具研发	27.49
6	MCLKY-201606	手机互联式儿童智能水杯研发	30.31
7	MCLKY-201607	高强度耐热聚丙烯塑料积木的研发	22.40

8	MCLKY-201608	动力内置式遥控宠物球研发	28.64
9	MCLKY-201609	声光交互立体悬浮式电动轨道玩具车研发	13.74
10	MCLKY-201610	手机蓝牙遥控智能玩具车研发	15.76
11	XQKY-201601	基于动漫开发的位图矢量图转换技术的研发	9.79
12	XQKY-201602	高清平台信息发布系统的研发	17.89
	合计		281.14

(2) 2017 年研发项目情况

序号	项目编号	项目名称	2017 年度研发支出 (万元)
1	MCLKY-201606	手机互动式儿童智能水杯研发	6.19
2	MCLKY-201607	高强度耐热聚丙烯塑料积木的研发	27.41
3	MCLKY-201608	动力内置式遥控宠物球的研发	35.70
4	MCLKY-201609	声光交互立体悬浮式电动轨道玩具车研发	19.78
5	MCLKY-201610	手机蓝牙遥控智能玩具车研发	84.74
6	MCLKY-201701	基于语音识别技术的儿童早教故事机的研发	74.22
7	MCLKY-201702	超长滞空精确导航遥控飞艇的研发	126.27
8	MCLKY-201703	基于 NBIOT 技术的儿童睡眠灯的研发	20.54
9	MCLKY-201704	2.4G 遥控变形机器人的研发	16.37
10	MCLKY-201705	便于儿童逻辑思维开拓的故事机的研发	19.80
11	MCLKY-201706	新型遥控飞碟的研发	15.46
12	MCLKY-201707	便携式口袋变形机器人的研发	23.91
13	MCLKY-201708	基于光纤光学成像技术的探视镜的研发	23.40
14	XQKY-201701	“熊孩岛”VR 乐园系列之“玩具总动员”的研究	13.82
15	XQKY-201702	“熊孩岛”VR 乐园系列之“积木也疯狂”的研究	8.26
16	XQKY-201703	“熊孩岛”VR 乐园系列之“竞技大比拼”的研究	6.66
17	XQKY-201704	“熊孩岛”VR 乐园系列之“我的玩具我创意”的研究	8.71
18	XQKY-201705	“熊孩岛”VR 乐园系列之“娱乐碰碰撞”的研究	7.81
19	XQKY-201706	“熊孩岛”VR 乐园系列之“科学知识我最行”的研究	8.33
	合计		547.38

2、未来三年研发支出的主要内容

(1) 2018 年主要研发项目

根据标的公司年度预算以及研发立项情况，2018 年度的研发项目如下：

序号	内部编号	项目名称	预计投入 (万元)
1	MCLKY-201702	超长滞空精确导航遥控飞艇的研发	215.00
2	MCLKY-201708	基于光纤光学成像技术的探视镜的研发	145.00
3	MCLKY-201801	手机 APP 智能控制的仿生毛毛虫的研发	80.00
4	MCLKY-201802	基于 3D 投影技术的月光宝盒的研发	60.00
5	MCLKY-201803	多功能变形机器人的研究	50.00
6	MCLKY-201804	2.4G 遥控水上救生滑板的研发	50.00
7	MCLKY-201805	基于平衡控制技术的 LED 电动风火轮的研究	55.00

8	MCLKY-201806	无线遥控积木玩具车的研究	50.00
9	MCLKY-201807	基于模块化技术的儿童益智玩具屋的研究	65.00
10	MCLKY-201808	APP 控制的亲子编程机器人的研究	90.00
	合计		860.00

(2) 2019 年主要研发项目

标的公司根据未来发展规划，2019 年拟开展以下研发项目：

序号	内部编号	项目名称	预计投入 (万元)
1	MCLKY-201901	透明现代建筑电子积木	-
2	MCLKY-201902	透明汽车电子积木	-
3	MCLKY-201903	透明轮船电子积木	-
4	MCLKY-201904	射击声光玩具	-
5	MCLKY-201905	跳跳乒乓球筒	-
6	MCLKY-201906	自制 DIY 迷宫-迷途的小猪	-
7	MCLKY-201907	遥控泡泡机	-
8	MCLKY-201908	会走路的钢琴	-

注：上述项目目前处于可行性研究阶段，未进入立项程序，因此尚未确定预算金额。

(3) 2020 年主要研发项目

标的公司根据未来发展规划，2020 年拟开展以下研发项目：

序号	内部编号	项目名称	预计投入 (万元)
1	MCLKY-201908	会走路的钢琴	-
2	MCLKY-202008	LED 和光纤七彩的翅膀	-
3	MCLKY-202001	实体动画积木 (小红帽)	-
4	MCLKY-202002	实体动画积木 (白雪公主和七个小矮人)	-
5	MCLKY-202003	实体动画积木 (不莱梅的音乐家)	-
6	MCLKY-202004	算术女孩机器人	-
7	MCLKY-202005	声光中国地图	-
8	MCLKY-202006	市内遥控纸飞机	-
9	MCLKY-202007	跳跳小人偶	-

注：上述项目目前处于可行性研究阶段，未进入立项程序，因此尚未确定预算金额。

标的公司根据目前玩具产品的流行趋势，消费者的消费意愿等，确定了未来拟计划投入的研发项目，主要研发目的系为拓展企业自有产品的产品线和种类。

3、标的公司高新技术企业复审通过的可行性分析

美奇林于 2016 年 12 月获得广东省科技厅、广东省财政厅、广东省国家税务局、广东省地方税务局联合颁发《高新技术企业证书》，证书编号：GR201644005175，有效期为 2016 年 1 月 1 日至 2018 年 12 月 31 日。《高新

技术企业证书》到期后，标的公司须通过高新技术企业复审方可继续享受高新技术企业 15%企业所得税税率优惠。

根据 2016 年度、2017 年度研发支出和营业收入情况，以及 2018 年研发支出预算和收入预测，2016 年度—2018 年度美奇林研发支出总和占营业收入的比例如下表所示：

单位：万元

合并口径	研发支出	营业收入	研发支出占营业收入比例
2016 年度	281.14	12,951.49	2.17%
2017 年度	547.38	18,062.93	3.03%
2018 年度（预测）	860.00	22,019.06	3.91%
合计	1,688.52	53,033.48	3.18%
母公司口径	研发支出	营业收入	研发支出占营业收入比例
2016 年度	253.46	12,575.32	2.02%
2017 年度	493.79	17,663.71	2.80%
2018 年度（预测）	860.00	21,600.00	3.98%
合计	1,607.25	51,839.03	3.10%

标的公司的全资子公司星奇文化收入占合并报表收入的比例不超过 3%，且标的公司未来将吸收合并子公司星奇文化的核心业务，因此星奇文化能否取得高新技术企业对合并报表业绩影响不大。根据上表计算的结果，2016 年度—2018 年度研发支出总和占营业收入的比例将超过 3%，符合《高新技术企业认定管理办法》关于“最近一年销售收入在 2 亿元以上的企业，近三个会计年度的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例不低于 3%”的条件。”

二、如预测期间标的公司无法取得高新技术企业认定，相关情况对评估结果的具体影响金额

若标的公司高新技术企业复审未通过，标的公司未来未能取得高新技术企业证书使得企业所得税率为 25%，则对标的公司的评估结果影响程度如下：

假设条件	自 2019 年及以后未能取得高新技术企业证书
企业所得税率	25%
评估值（万元）	38,700.00
估值变动率	-12.44%

根据测算，若标的公司自 2019 年及以后未能取得高新技术企业证书，使得企业所得税率为 25%，则标的公司整体估值为 38,700 万元，较原估值 44,200.00

万元下降了 12.44%。

三、分析结论

评估机构认为,根据标的公司 2016 年度、2017 年度研发支出情况以及 2018 年研发支出预算和收入预测,2016 年度—2018 年度研发支出总和占销售收入的比例将超过 3%,符合《高新技术企业认定管理办法》关于“最近一年销售收入在 2 亿元以上的企业,近三个会计年度的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例不低于 3%”的条件。根据测算,若标的公司自 2019 年及以后未能取得高新技术企业证书,使得企业所得税率为 25%,则标的公司整体估值为 38,700.00 万元,较原估值 44,200.00 万元下降了 12.44%。

《问询函》问题三:

媒体报道指出,国内多地常住人口出生率出现下降。请公司结合我国未来预计出生人口情况,分析说明标的公司主营业务收入预测是否合理审慎。请财务顾问和评估师发表意见。

回答:

一、我国人口出生率统计情况

2017 年我国人口出生率同比略降,但仍然无法撼动我国新生儿童持续稳定的增长水平。根据国家统计局 2018 年 1 月 20 日发布的题为《2017 年我国“全面两孩”政策效果继续显现》的报告:“全国人口变动抽样调查结果显示,2016 年和 2017 年,我国出生人口分别为 1,786 万人和 1,723 万人,比‘全面两孩’政策实施前的‘十二五’时期年均出生人数分别多出 142 万人和 79 万人;出生率分别为 12.95‰和 12.43‰,与‘十二五’时期相比,分别提高了 0.84 和 0.32 个百分点。”根据国家统计局发布的数据,2009 年至 2017 年我国人口出生率情况如下:



数据来源：国家统计局

根据国家统计局发布的数据，2012年至今我国人口出生率均超过12‰，到了2016年和2017年人口出生率均达到2009年以来的高峰，分别为12.95‰和12.43‰，2017年出生率较2016年仅下降了0.05个百分点，2009年以来我国人口出生率总体上保持平稳的水平，反映了我国新生人口数量的增长率具有稳定性和持续性。

二、标的公司未来收入预测情况

(一) 评估报告中对标的公司未来收入预测情况如下：

单位：万元

项目	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年以后
主营业务收入	18,004.48	22,019.06	25,240.01	29,162.01	33,185.11	36,609.37	36,609.37
增长率	-	22.30%	14.63%	15.54%	13.80%	10.32%	0.00%

根据上表，标的公司2018年预测的主营业务收入同比增长22.30%，2019年度及以后预测主营业务收入同比增长均不超过15.54%。

(二) 对标的公司未来收入预测的合理性分析

1、玩具行业发展潜力巨大

(1) 稳定持续的人口出生率为玩具行业的市场需求打下坚实的基础

据2010年第六次全国人口普查显示，我国0-14岁人口约为2.22亿，随着“二胎”政策的放开，会带来一波补偿性生育高峰，根据国家统计局发布的数据，2012年至今我国人口出生率均超过12‰，到了2016年和2017年人口出生率

均达到 2009 年以来的高峰，分别为 12.95‰和 12.43‰。在“全面两孩”政策的刺激下，未来我国新生儿数量将持续保持稳定的增长水平，亦为玩具行业的整体发展提供了良好稳定的市场基础。

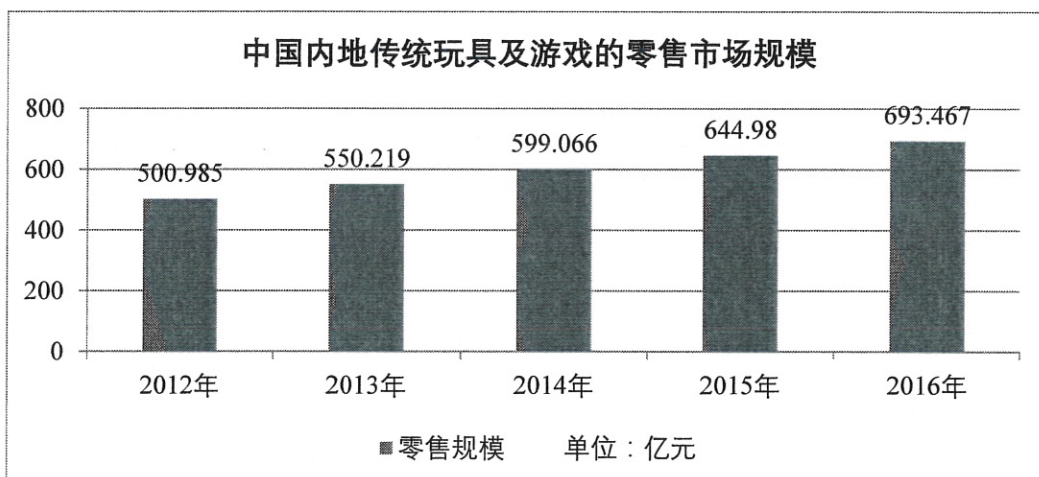
(2) 我国居民可支配收入持续增长增强了玩具消费的购买力

近年来我国国民经济保持了较快的发展速度，根据国家统计局发布的《2017 年国民经济和社会发展统计公报》，2017 年国内生产总值为 82.71 万亿元人民币，同比增长 6.9%。随着我国国民经济的持续增长，居民可支配收入亦呈上升趋势，根据国家统计局发布的《2017 年居民收入和消费支出情况》，2017 年全国居民人均可支配收入 25,974 元，同比增长 9.0%。2017 年全国居民人均消费支出 18,322 元，同比增长 7.1%，其中人均教育文化娱乐消费支出 2,086 元，同比增长 8.9%。

随着全国居民收入水平的不断提高、国家经济转型和消费升级政策的支持，家庭的玩具消费支出将随之实现增长，内销将成为我国玩具行业增长的重要动力。

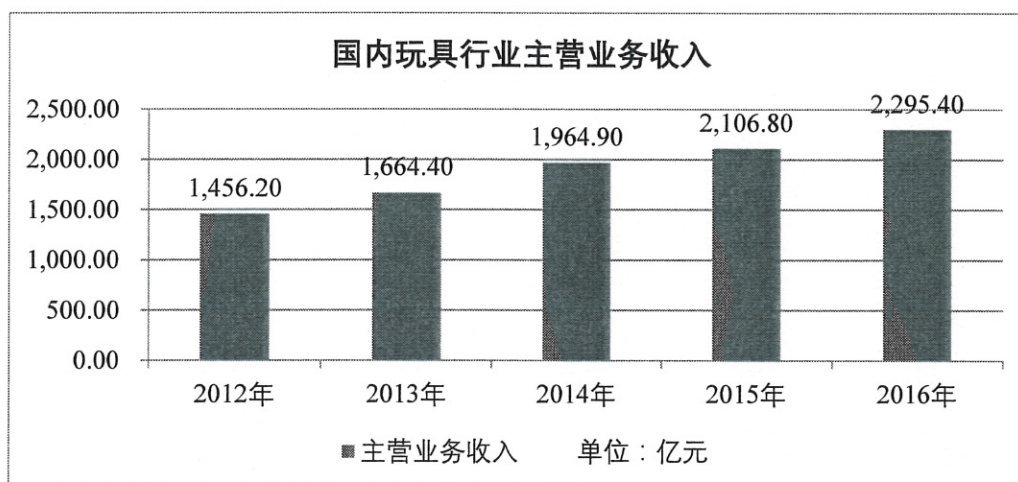
(3) 我国玩具市场的整体容量较广阔

根据公开统计数据，中国传统玩具及游戏零售市场规模由 2012 年的 500.99 亿元增加到 2016 年的 693.47 亿元，年复合增长率为 8.5%。



资料来源：www.chvxx.com

受中国玩具市场持续增长影响，玩具行业经济效益亦较为可观，2012 年国内玩具行业主营业务收入为 1,456.2 亿元，实现利润总额 65.59 亿元，2016 年度玩具行业主营业务收入 2,295.4 亿元，年复合增长率为 12%，实现利润总额 121.9 亿元，年复合增长率为 16.8%。



数据来源：中商情报网

我国玩具市场发展潜力巨大，2016 年玩具行业主营业务收入已突破 2,200 亿元的规模，并且仍然保持较高的增长速度，此外我国近年来新生儿儿童每年保持 1,700 万以上的增长数量以及我国居民收入水平持续增长等因素，未来我国玩具市场容量将继续增长。

2、标的公司拥有核心竞争力

(1) 建立了多元化且覆盖全国重要区域的渠道网络

标的公司为全国性的玩具运营商，致力于向全国各大玩具零售商提供丰富多彩、款式新颖、妙趣横生的儿童玩具，经过多年的发展，标的公司与 KA 渠道、百货公司、玩具连锁店、母婴连锁店、校园店、社区店等各类型的零售渠道建立了合作关系，其中包括大润发、华润万家、卜蜂莲花、沃尔玛、永旺和爱婴岛等，截至 2017 年 12 月 31 日与标的公司合作的各类零售渠道门店数量超过 2,000 家，上述零售门店全国主要区域均有分布。

(2) 多品牌合作便于标的公司向市场提供更优秀的产品方案

截至 2017 年 12 月 31 日，标的公司已与美泰、奥飞娱乐、实丰文化、新乐新、世纪华文、雅得、泰盛和小白龙等多家品牌商建立了合作关系，有利于制定产品方案时有更多的产品组合可供选择。标的公司业务主要围绕产品方案的制定、执行、信息反馈等一系列动作展开，优秀的产品方案不仅增加销量，提升动销率，还能够延长产品的生命周期，而产品方案通常综合了商品组合、价格策略、商品陈列、奖励政策、促销方案等等，每个维度都与市场紧密相关，因此市场信息的全面、精准把握是成功的关键，多品牌的合作有利于运营商掌握更多品类的玩具

特点和市场表现，能够更加便捷获取多维度市场信息，制定产品组合选择面更广泛。

(3) 凝聚了一支深谙市场运作规律的团队

商品市场向来荆棘塞途，优胜劣汰，标的公司自成立以来直面市场竞争十多载，能够持续经营并发展成为国内屈指可数的全国性玩具运营商，得益于标的公司拥有一支审时度势、忠诚团结、勤恳敬业的团队。随着人们生活水平不断提高和科技水平不断进步，新的生活方式以及创新的技术不断涌现，使得当今市场环境风云变幻、日新月异，而墨守成规、缺乏创新的企业往往被市场残酷淘汰，因此一支能够审时度势、勇于改革、善于抓住机遇的团队是企业生存发展的根本。截至2017年12月31日，标的公司董事长郑泳麟先生已有超过20年的管理经验，另外郑泳麟先生家乡位于“中国玩具之乡”之称的潮汕地区，对玩具行业十分熟悉，创立美奇林后，身边凝聚了一群优秀的管理人员。标的公司管理层拥有丰富的行业经验和管理经验，同时也具备强大的执行力和敏锐的市场洞察力，使标的公司能够较好地应对玩具市场变化，在复杂、激烈的竞争中占得市场先机。

(4) 深耕市场十多载，树立了良好的声誉和口碑

作为全国性的玩具运营商，标的公司自成立以来始终致力于为各类零售渠道提供丰富多彩、充满趣味的各类玩具，在行业细分领域精耕细作，获得了客户和供应商的认可，与客户和供应商建立了长期稳定的合作关系，树立了良好的市场口碑和声誉。良好的口碑和声誉来之不易，是标的公司深耕市场十多载、集腋成裘、积水成渊的成果，亦是标的公司宝贵的财富，为标的公司持续稳定的发展助力。

综上，未来我国稳定持续的人口出生率、国民经济的持续快速增长以及居民可支配收入不断提高，为玩具行业的市场需求打下坚实的基础，进一步增加了玩具消费的市场容量。另外标的公司经过十多年的经营，销售渠道已基本完成全国布局，截至2017年末已覆盖国内主流线下渠道2,000家以上，并且在市场已树立了良好的口碑，因此对标的公司主营业务收入预测是合理审慎的。

三、分析结论

评估机构认为，基于对未来我国稳定持续的人口出生率、国民经济的持续快

速增长以及居民可支配收入不断提高等因素分析，以及标的公司已建立了包括大润发、华润万家、卜蜂莲花、沃尔玛、永旺和爱婴岛等主流线下渠道所属的超过2,000家终端门店的业务关系，评估机构认为对标的公司主营业务收入预测是合理审慎的。

上海东洲资产评估有限公司
2018年5月29日

