

长城证券股份有限公司

关于

广东顶固集创家居股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市之

发行保荐书

保荐人（主承销商）



长城证券股份有限公司
GREAT WALL SECURITIES CO., LTD

二〇一八年七月

声 明

长城证券股份有限公司（以下简称“长城证券”或“本保荐机构”）接受广东顶固集创家居股份有限公司（以下简称“顶固集创”、“公司”或“发行人”）的委托，担任其首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构。

本保荐机构及指定的保荐代表人已根据《中华人民共和国公司法》（以下简称“《公司法》”）、《中华人民共和国证券法》（以下简称“《证券法》”）、《证券发行上市保荐业务管理办法》等有关法律、法规和中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）的有关规定，诚实守信，勤勉尽责，严格按照依法制订的业务规则、行业执业规范和道德准则出具本发行保荐书，并保证所出具文件的真实性、准确性、完整性和及时性。

第一节 本次证券发行基本情况

一、保荐机构指定相关人员基本情况

（一）保荐代表人

1、何东：男，本科学历，保荐代表人，中国注册会计师，现任长城证券投资银行事业部董事副总经理。负责和参与的主要项目包括乐心医疗 IPO（300562，创业板）、中国化学 IPO（601117，主板）、乾照光电 IPO（300102，创业板）、翰宇药业 IPO（300199，创业板）、深圳机场可转债、蓉胜超微 2014 年非公开发行（002141，中小板）、美佳新材新三板等项目，具有丰富的财务及证券从业经验。

2、张国连：男，保荐代表人，现任长城证券投资银行事业部董事副总经理。作为资深保荐代表人负责或参与了皮阿诺 IPO（002853，中小板）、贵研铂业 IPO（600459，主板）、贵绳股份 IPO（600992，主板）、芭田股份 IPO（002170，中小板）、中原油气（000956）配股、营口港（600317）可转债、诚志股份（000990）2008 年非公开发行股票、桂东电力（600310）2010 年非公开发行股票项目等 IPO 及再融资项目。具有丰富的财务及证券从业经验。

（二）项目协办人

林文茂，男，本科学历，现任长城证券投资银行事业部高级经理，曾任职于中汇会计师事务所、财富证券有限责任公司，曾作为会计师参与了兴源过滤 IPO、年报审计、并购重组和金诚信 IPO 等项目，作为投行人员参与了皮阿诺 IPO、科安达新三板等项目。具有良好的财务、证券专业知识及证券从业经验。

（三）项目组其他成员

陶映冰：男，保荐代表人，现任长城证券投资银行事业部董事副总经

理。作为资深保荐代表人负责及参与了振芯科技（300101，创业板）IPO、翰宇药业（300199，创业板）IPO、环能科技（300425，创业板）IPO、思维列控（603508，主板）IPO、远望谷非公开发行、北京银行非公开发行、方正科技配股等项目。具有丰富的证券从业经验。

孙星德：男，保荐代表人，中国注册会计师，现任长城证券投资银行事业部高级经理。作为项目核心人员参与越博动力 IPO、乐心医疗 IPO、蓉胜超微 2014 年非公开发行、美佳新材新三板、科安达新三板等项目。熟悉证券市场相关政策法规，具有良好的财务、证券专业知识及投资银行实践经验。

张宇：男，现任长城证券投资银行事业部高级经理，作为项目核心人员参与越博动力 IPO、乐心医疗 IPO 项目、蓉胜超微 2014 年非公开发行、美佳新材新三板、科安达新三板、四川自贡运输机械集团股份有限公司 IPO 等项目，具有良好的投资银行专业知识。

钟晨：女，中国注册会计师，现任长城证券投资银行事业部高级经理，曾任职于普华永道中天会计师事务所，曾作为会计师参与了雅仕维传媒 IPO、年报审计和中国电子科技开发有限公司并购重组等项目。具有良好的财务、证券专业知识及证券从业经验。

二、发行人基本情况

（一）发行人概况

中文名称：广东顶固集创家居股份有限公司

英文名称：GuangDong Topstrong Living Innovation & Integration Co., Ltd.

注册资本：8,548.30 万元

法定代表人：林新达

成立日期：2002 年 12 月 4 日

整体变更为股份公司日期：2011 年 5 月 25 日

注册地址：中山市东凤镇和穗工业园

邮政编码：528425

电话：0760-22620126

传真：0760-22620126

互联网网址：<http://www.dinggu.net/>

电子信箱：xdm@china-tg.com

经营范围：研究、开发、生产、加工、销售：计算机软件、精密模具、传感器、金属制品、五金制品、装饰材料（含实木地板、复合地板、地垫、墙纸）、饰品、布艺制品、灯饰、电子产品、钢木门窗、家具、防火五金及配件、防火门窗、防火设备、防火机械；销售：铝制品及型材；货物进出口、技术进出口（法律、行政法规禁止的项目除外；法律、行政法规限制的项目须取得许可后方可经营）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）。

（二）本次证券发行类型

首次公开发行人民币普通股（A股）并在创业板上市，每股面值1.00元。

三、保荐机构与发行人的关联关系说明

本保荐机构与发行人不存在下列可能影响公正履行保荐职责的情形：

（一）保荐机构及其控股股东、实际控制人、重要关联方持有发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况；

（二）发行人及其控股股东、实际控制人、重要关联方持有保荐机构或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况；

（三）保荐机构的保荐代表人及其配偶，董事、监事、高级管理人员拥有发行人权益、在发行人任职等情况；

(四) 保荐机构的控股股东、实际控制人、重要关联方与发行人控股股东、实际控制人、重要关联方相互提供担保或者融资等情况；

(五) 保荐机构与发行人之间的其他关联关系。

四、保荐机构内部审核程序及内核意见

《广东顶固集创家居股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件》经保荐代表人、项目承做部门复核后，提交给长城证券质量控制部全面复核，质量控制部现场内核后提交保荐机构内核委员会审核。

本保荐机构内核委员会于 2017 年 4 月 10 日召开会议，对《广东顶固集创家居股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件》进行审核。在内核会议上，内核委员对顶固集创申请首次公开发行股票并在创业板上市存在的问题及风险与保荐代表人、项目组成员进行了充分交流及讨论。

经审核，本保荐机构内核委员会认为：顶固集创已达到首次公开发行股票并在创业板上市有关法律法规的基本要求，并在其发行申请材料中未发现虚假记载、严重误导性陈述或重大遗漏。

经全体参会内核委员投票表决，顶固集创首次公开发行股票并在创业板上市申请通过本保荐机构的内部审核，本保荐机构同意推荐顶固集创首次公开发行股票并在创业板上市申请材料上报中国证监会审核。

第二节 保荐机构承诺

一、本保荐机构已按照法律、行政法规和中国证监会的规定，对发行人及其控股股东、实际控制人进行了尽职调查、审慎核查，同意推荐发行人证券发行并在创业板上市，并据此出具本发行保荐书。

二、本保荐机构已按照中国证监会的有关规定对发行人进行了充分的尽职调查，并对申请文件进行审慎核查：

（一）有充分理由确信发行人符合法律法规及中国证监会有关证券发行上市的相关规定；

（二）有充分理由确信发行人申请文件和信息披露资料不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；

（三）有充分理由确信发行人及其董事在申请文件和信息披露资料中表达意见的依据充分合理；

（四）有充分理由确信申请文件和信息披露资料与证券服务机构发表的意见不存在实质性差异；

（五）保证所指定的保荐代表人及保荐机构的相关人员已勤勉尽责，对发行人申请文件和信息披露资料进行了尽职调查、审慎核查；

（六）保证本发行保荐书、与履行保荐职责有关的其他文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；

（七）保证对发行人提供的专业服务和出具的专业意见符合法律、行政法规、中国证监会的规定和行业规范；

（八）自愿接受中国证监会依照本办法采取的监管措施；

（九）中国证监会规定的其他事项。

第三节 保荐机构对本次证券发行上市的保荐结论

一、保荐结论

本保荐机构根据《证券法》、《证券发行上市保荐业务管理办法》、《首次公开发行股票并在创业板上市管理办法》（以下简称“《创业板首发管理办法》”）、《保荐人尽职调查工作准则》等法规的规定，由项目组对顶固集创进行了充分的尽职调查，由质量控制部进行了现场质检内核，由内核委员会进行了集体评审，认为：顶固集创已达到首次公开发行股票并在创业板上市有关法律法规的基本要求，并在其发行申请材料中未发现虚假记载、严重误导性陈述或重大遗漏。因此，本保荐机构同意对发行人首次公开发行股票并在创业板上市予以保荐。

二、发行人本次发行履行的决策程序

（一）本次发行相关董事会决议

2017年3月14日，发行人召开了第二届董事会第十六次会议，与会董事一致审议通过了《关于公司申请首次公开发行股票并在创业板上市方案的议案》、《关于本次公开发行股票募集资金运用项目的议案》、《关于提请股东大会授权董事会办理申请首次公开发行股票并在创业板上市有关事宜的议案》等议案。

（二）本次发行相关的股东大会决议

2017年4月5日，发行人召开2016年年度股东大会，审议通过了《关于公司申请首次公开发行股票并在创业板上市方案的议案》、《关于本次公开发行股票募集资金运用项目的议案》、《关于提请股东大会授权董事会办理申请首次公开发行股票并在创业板上市有关事宜的议案》等议案。

经本保荐机构核查，上述董事会、股东大会的召集、召开程序、通知时间及通知程序、出席会议人员资格以及表决方式符合国家有关法律、法规、

规范性文件及发行人公司章程的规定，并已依法定程序作出决议，上述决议的内容合法、有效。

综上，本保荐机构认为，发行人本次发行申请除尚需中国证监会核准外，发行人已根据《公司法》、《证券法》及中国证监会的相关规定履行了相关的决策程序。

三、发行人符合证券发行条件的判断

本保荐机构依据《证券法》、《创业板首发管理办法》对发行人是否符合发行条件进行逐项核查，核查情况如下：

（一）发行人符合《证券法》对首次公开发行股票的有关规定

1、发行人改制设立股份公司以来已依法建立健全了股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书等各项公司治理方面的制度，建立健全了管理、生产、销售、财务、研发等内部组织机构和相应的内部管理制度，董事、监事和高级管理人员能够依法履行职责，具备健全且运营良好的组织机构。

2、根据大华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“大华会计师”）出具的《审计报告》（“大华审字[2018]009698”），2015年度、2016年度、2017年及2018年1-6月，公司的营业收入分别为57,567.83万元、72,483.62万元和80,756.78万元及31,683.87万元；归属于母公司股东的净利润分别为1,887.62万元、4,041.12万元、7,431.12万元及2,427.25万元；扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润分别为1,576.14万元、3,205.55万元、6,058.11万元及1,859.58万元。发行人具有持续盈利能力，财务状况良好。

3、发行人的内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证财务报告的可靠性，最近三年及一期财务会计文件无虚假记载，无其他重大违法行为。

4、发行人符合中国证监会规定的其他条件。

（二）发行人符合《创业板首发管理办法》规定的发行条件

本保荐机构依据《创业板首发管理办法》相关规定，对发行人是否符合《创业板首发管理办法》规定的发行条件进行了逐项核查，具体核查意见如下：

1、经核查发行人工商档案资料，发行人股份公司成立于 2011 年 3 月 11 日，股份公司持续经营时间在三年以上。

根据《审计报告》，2016 年以及 2017 年，归属于母公司股东的净利润分别为 4,041.12 万元和 7,431.12 万元；扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润分别为 3,205.55 万元和 6,058.11 万元。以扣除非经常性损益后的净利润与扣除前的净利润孰低者作为计算依据，发行人 2016 年和 2017 年两年累计净利润不低于 1,000 万元。

截至 2018 年 6 月 30 日，发行人净资产为 37,345.73 万元，不少于 2,000 万元，且不存在未弥补亏损。

本次发行前，发行人股本总额为 8,548.30 万股，发行人本次拟公开发行不超过 2,850 万股，发行人本次发行后股本总额不超过 11,398.30 万股。

发行人符合《创业板首发管理办法》第十一条的规定。

2、根据股份公司设立时大华会计师事务所出具的“大华审字[2017]001592 号”《审计报告》及“大华核字[2017]001562 号”《验资复核报告》，并经本保荐机构核查，发行人设立时的注册资本 8,400.00 万元已足额缴纳，原有限责任公司所有的有形资产已全部转入发行人名下；公司的专利等无形资产所有权人已更名为发行人，发行人的主要资产不存在重大权属纠纷。

发行人符合《创业板首发管理办法》第十二条的规定。

3、发行人主要从事于定制衣柜及配套家具、精品五金和定制生态门的研发、生产与销售，属家具制造业，属于鼓励发展类。经核查发行人工商档案资料、报告期内的销售订单、相关主管部门就发行人的生产经营活动出具的

守法经营证明，本保荐机构认为：发行人的经营活动符合国家产业政策及环境保护政策，符合法律、行政法规和《公司章程》的规定。

发行人符合《创业板首发管理办法》第十三条的规定。

4、经核查发行人的工商档案资料、报告期内的销售订单、发行人的三会文件等其他相关文件，本保荐机构认为：发行人最近两年内主营业务没有发生变化，董事、高级管理人员没有发生重大变化，实际控制人没有发生变更。

发行人符合《创业板首发管理办法》第十四条的规定。

5、经核查发行人工商档案资料、发行人股东出具的声明，本保荐机构认为：发行人的股权清晰，控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份不存在重大权属纠纷。

发行人符合《创业板首发管理办法》第十五条的规定。

6、经核查发行人制订的股东大会、董事会、监事会议事规则、独立董事、审计委员会制度和历次股东大会、董事会、监事会会议文件，本保荐机构认为：发行人具有完善的公司治理结构，依法建立健全了股东大会、董事会、监事会以及独立董事、董事会秘书、审计委员会等制度，相关机构和人员能够依法履行职责；

发行人符合《创业板首发管理办法》第十六条的规定。

7、根据大华会计师出具的无保留意见的审计报告，并经核查发行人的相关财务管理制度，本保荐机构认为：发行人会计基础工作规范，财务报表的编制符合企业会计准则和相关会计制度的规定，在所有重大方面公允地反映了发行人的财务状况、经营成果和现金流量。

发行人符合《创业板首发管理办法》第十七条的规定。

8、根据大华会计师出具的无保留结论的《内部控制鉴证报告》（“大华核字[2018]003698”），经核查发行人的内部控制流程及其运行效果，本保荐机构认为：发行人内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证公司财务报

告的可靠性、生产经营的合法性、营运的效率与效果。

发行人符合《创业板首发管理办法》第十八条的规定。

9、根据发行人的董事、监事和高级管理人员出具的声明与承诺并经本保荐机构核查，发行人的董事、监事和高级管理人员符合法律、行政法规和规章规定的任职资格，且不存在下列情形：（1）被中国证监会采取证券市场禁入措施尚在禁入期的；（2）最近三年内受到中国证监会行政处罚，或者最近一年内受到证券交易所公开谴责的；（3）因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查，尚未有明确结论意见的。

发行人符合《创业板首发管理办法》第十九条的规定。

10、根据发行人取得的工商、税务、安全生产、社会保障等各主管部门出具的证明文件和发行人及其控股股东、实际控制人出具的声明与承诺，经核查发行人的工商档案资料，本保荐机构认为：发行人及其控股股东、实际控制人最近三年内不存在损害投资者合法权益和社会公共利益的重大违法行为，最近三年及亦不存在未经法定机关核准，擅自公开或者变相公开发行证券，或者有关违法行为虽然发生在三年前，但目前仍处于持续状态的情形。

发行人符合《创业板首发管理办法》第二十条的规定。

综上所述，本保荐机构认为发行人符合《创业板首发管理办法》规定的发行条件。

（三）关于根据“551 号文”意见对发行人进行财务核查的专项说明

按照《关于做好首次公开发行股票公司 2012 年度财务报告专项检查工作的通知》（发行监管函[2012]551 号）等相关要求，保荐机构联合会计师对发行人报告期内的财务情况进行了审慎核查，通过函证、实地走访重要客户和供应商、查阅工商底档、分析性复核、审阅发行人内控制度及其执行情况、银行日记账、财务明细账、抽查大额原始凭证以及销售、采购等重大合同及其执行情况等方式重点关注可能造成粉饰业绩或财务造假的 12 个重点事项；

同时采取发行人报告期内财务指标变化分析、与可比公司比较等手段核查了发行人主要财务指标是否存在重大异常；在走访相关政府部门、银行、重要客户及供应商时保持了必要的独立性，以印证发行人财务信息的真实性。

经核查，报告期内发行人主要财务指标不存在重大异常，不存在以下 12 项可能造成粉饰业绩或财务造假的情形：

- 1、通过自我交易实现收入、利润的虚假增长；
- 2、与其客户或供应商以私下利益交换等方法进行恶意串通或以实现收入、盈利的虚假增长；
- 3、关联方或其他利益相关方代发行人支付成本、费用或者采用无偿或不公允的交易价格向发行人提供经济资源；
- 4、以下机构或人员在申报期内与发行人发生大额交易从而导致发行人在申报期内收入、利润出现较大幅度增长：（1）保荐机构自身及保荐机构下属子公司，长城证券第一大股东华能资本服务有限公司（以下简称“华能资本”，持有长城证券 50.27%股份）以及华能资本上级母公司中国华能集团公司，保荐机构的董事、监事及高级管理人员，保荐机构全体项目组成员及其配偶；（2）PE 投资机构及其关联方、PE 投资机构的股东或实际控制人控制或投资的其他企业；
- 5、利用体外资金支付货款，少计原材料采购数量及金额，虚减当期成本，虚构利润；
- 6、采用技术手段或其他方法指使关联方或其他法人、自然人冒充互联网或移动互联网客户与发行人（即互联网或移动互联网服务企业）进行交易以实现收入、盈利的虚假增长；
- 7、将本应计入当期成本、费用的支出混入存货、在建工程等资产项目的归集和分配过程以达到少计当期成本费用的目的；
- 8、压低员工薪金，阶段性降低人工成本粉饰业绩；
- 9、推迟正常经营管理所需费用开支，通过延迟成本费用发生期间，增加

利润，粉饰报表；

10、期末对欠款坏账、存货跌价等资产减值可能估计不足；

11、推迟在建工程转固时间或外购固定资产达到预定使用状态时间等，延迟固定资产开始计提折旧时间；

12、其他可能导致公司财务信息披露失真、粉饰业绩或财务造假的情况。

（四）对发行人是否符合《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》规定的核查情况

发行人针对填补摊薄即期回报的措施经过了董事会和股东大会的审议，履行了必要的程序。

经核查，保荐机构认为公司所预计的即期回报摊薄情况具有合理性、填补即期回报措施切实可行，符合《国务院办公厅关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》中关于保护中小投资者合法权益的精神，符合《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》的规定。

四、发行人存在的主要风险

（一）市场风险

1、市场竞争加剧风险

经过多年的专注发展，公司经营规模持续扩大，产品设计及大规模生产能力不断增强，在业内形成了良好的品牌知名度与美誉度。公司品牌获得“中国驰名商标”、“广东省名牌产品”、“广东省著名商标”等荣誉，并已位列中国定制家居十佳品牌之一及锁具五金、智能五金的优质品牌阵容。但由于定制衣柜、全屋定制及智能五金行业均属于市场发展前景良好的朝阳产业，近年来行业原有不少竞争对手如定制家居领域的索菲亚、欧派、尚品宅

配、好莱客等都率先获得上市融资，并且在资本实力大幅增强后纷纷投入扩大产销规模。行业的良好发展前景还吸引了众多的传统家具、家居及五金乃至电器、电子、电商等领域的实力型企业加入定制家居及智能家居行业，行业竞争进一步加剧升级。公司虽然目前已具备较强的市场竞争力，但未来如果不能迅速壮大资金实力并在品牌营销、渠道建设、产品研发设计、定制服务、信息化应用及智慧制造等方面迅速及时地进行足够的投入，未来的市场竞争力及市场地位可能因为激烈的竞争而下滑。

2、房地产宏观调控带来的风险

近年来，为了保持房地产市场的平稳健康发展，遏制投机性需求，抑制部分城市房价过快上涨的势头，国家先后出台了一系列房地产调控政策，导致我国房地产行业发展速度放缓。家居行业作为房地产的下游产业，其发展与房地产行业的发展息息相关，国家对于房地产行业的宏观调控会对下游的家居行业可能产生不利影响，从而最终影响到公司主营业务的发展

（二）经营风险

1、主要原材料价格波动风险

公司定制衣柜生产所需的主要原材料为人造板材与铝型材，五金类产品需要的主要原材料包括铝型材、锌合金等，其价格随基础金属、木材等的价格波动而变化，特别受到国际大宗商品金属铝和金属锌的价格波动影响。此外，上述以金属及木材作为基础材料的原材料，还会因为国家环保政策的趋严而导致成本、价格上涨。最近三年及一期，直接材料占公司主营业务成本的比重较高，分别为 79.52%、80.88%、83.05%和 78.42%，直接材料价格的波动对公司生产成本的影响较大。如果未来板材及基础金属价格出现大幅波动，导致公司生产成本发生较大变化，将会对公司利润水平造成不利影响。

2、经营业绩增速可能放缓风险

报告期内，公司经营状况良好，营业收入和净利润迅速增长，成长性突出。2015年度、2016年度及2017年的营业收入分别为57,567.83万元、72,483.62万元及80,756.78万元，三年的复合增长率为18.44%；归属于母

公司股东的净利润分别为1,887.62万元、4,041.12万元及7,431.12万元，三年的复合增长率为98.41%。公司所处的定制家居行业具有良好的发展前景及市场潜力，近年来一直处于快速增长态势。但随着定制衣柜的渗透率及普及率逐渐提升，未来行业增速可能放缓，进而可能给公司的业绩增长带来一定风险。五金业务则由于成熟的传统五金产品行业整体增速不高、智能五金的渗透普及增速具有不确定性，因此也会给公司的业绩增长带来不确定性风险。

3、产品价格下降风险

随着定制家居行业的快速发展，越来越多的企业加入，市场竞争日益加剧，整个产业也将逐渐进入成熟期。一般来说，随着产业从成长期逐渐进入成熟期，市场竞争加剧，将导致产品价格逐渐降低。如果公司不能持续设计开发符合市场需求的高品质产品，则公司产品价格存在下降的风险，产品价格的下降也会在一定程度上影响公司的毛利率水平。同时，若公司不能通过提升产品质量、发挥规模效应以降低单位制造成本或将成本压力向上游供应商传导，则公司经营业绩也会受到产品价格下降的不利影响。

（三）业务季节性波动风险

由于公司所处行业的产品特性及国内消费习惯，中国传统佳节如中秋节、国庆节及春节均在下半年，消费者一般都希望在农历新年到来前完成新居装修、搬新家过新年。故公司定制衣柜及配套家具产品的销售存在明显的季节性，通常在每年的一季度销售收入相对较低，二季度开始销售收入逐步增长，三、四季度进入销售旺季。业务的季节性波动导致公司上半年的经营业绩不佳，远低于全年水平。另外，公司整体衣柜板块的定制化产品也无法通过提前生产储备存货以应对销售旺季。

公司业务的季节性波动，会给产能的充分释放及盈利均衡性带来一定影响，公司经营业绩存在季节性波动的风险。鉴于公司在同一年度内各季度营业收入分布不均衡，公司提醒投资者不能简单以公司某季度或者中期的财务数据来推测公司全年经营成果及财务情况

（四）财务风险

1、存货周转率降低风险

与同行业上市公司相比，公司不仅拥有定制衣柜及配套家居产品，同时还拥有品质优良的精品五金产品，例如各种锁具、滑轨、门铰链等，具备产业链向上游延伸的能力。由于五金产品的品种规格极多，生产备料及日常安全库存均需占用一定数量的存货，从而使得公司的存货周转率要低于定制家居同行业上市公司。同时，为了适应公司近年来业务的迅速扩张，公司每年也会根据五金业务部门的销售计划备货，有计划的增加原材料的采购以应对市场需求。如果公司届时不能达成年初预算的销售目标，则可能造成较多存货无法及时变现，降低了存货周转的速度、从而对公司营运能力和经营业绩产生不良影响。

2、流动比率与速动比率较低风险

报告期内，公司流动比率分别为 0.78、0.84、1.18 及 1.28，速动比率分别为 0.38、0.50、0.83 及 0.78。公司目前处于快速发展阶段，报告期内在厂房的改扩建及生产设备的自动化升级改造方面投入了大量资金，以确保产能及生产品质的提升。同时，受限于融资渠道的单一，公司在报告期内借入较多的银行贷款，由此导致公司资产负债率较高，截至 2018 年 6 月 30 日，公司的母公司资产负债率为 40.25%。虽然公司有足够的银行授信额度维持日常经营需要，但如果银行不再继续为公司提供授信额度，公司较低的流动比率及速动比率，将可能会对公司的日常经营带来不良影响。

（五）管理风险

1、业务规模快速扩张带来的管理风险

公司业务在报告期内快速发展，经营规模迅速扩大，2016 年、2017 年营业收入分别较上年增长 25.91%、11.41%。未来随着经营策略的逐步实现，公司的业务规模会进一步扩大，尤其是本次发行完成后，随着募集资金的到位和募集资金投资项目的实施，公司的生产能力将得到有效提升。业务规模的迅速扩大，公司在经营决策、风险控制和贯彻实施等方面的难度将增加，新产品的设计研发、市场的开拓、内部管理及资金运营的压力也将同步增大。

因此，若公司不能在经营规模扩大的同时继续完善管理体系和内部控制制度，或不能进一步引进经营管理和技术方面的人才，则将面临一定的管理风险，可能对公司的持续健康发展造成一定的影响。

2、经销商的管理及稳定性风险

报告期内，公司的产品销售以经销模式为主，截至 2018 年 6 月 30 日，公司经销商数量总计 1,085 家，经销商门店数量总计 1,316 家。最近三年及一期，公司通过经销模式实现的收入分别为 52,138.21 万元、63,794.62 万元、72,970.79 万元及 28,948.61 万元，占公司主营业务收入的比例分别为 91.24%、88.85%、91.25%及 91.89%。在可预见的未来，公司仍将保持以经销模式为主的销售模式，随着经销商数量的持续增多，维持经销商销售网络的健康与稳定发展是公司面临的重要风险。尽管公司经过多年的发展已经具备成熟的经销商拓展及管理经验，与主要的经销商亦建立了稳定的业务关系，但鉴于公司的整体衣柜产品均为定制化，需要经过上门测量、个性设计和上门安装等流程，经销商的终端服务水平、产品的现场安装水平将很大程度影响公司品牌声誉和用户体验。

虽然公司始终致力于加强经销商管理，但若公司管理能力的提升无法满足经销商和专卖店数量持续增长，或者主要经销商在未来经营活动中与公司的发展战略相违背，使双方不能保持稳定和持续的合作，可能会对公司的未来发展带来不利影响。

3、实际控制人不当控制的风险

公司现任董事长、总经理林新达及其配偶林彩菊报告期内一直为公司实际控制人。公司本次发行前的总股本为 8,548.30 万股，林新达直接持有公司 3,538.80 万股股份，占发行前总股本的 41.40%，通过中山建达、中山凯悦、中山顶盛、中山顶辉间接持有公司股份合计 588.47 万股，占发行前总股本 6.88%。林彩菊直接持有公司 697.20 万股股份，占发行前总股本的 8.16%。截至本招股说明书签署日，林新达、林彩菊夫妻两人直接及间接合计持有公司发行前总股本的 56.44%。虽然公司按照现代企业制度建立起较完善的法人治理结构以防范实际控制人侵害公司其他股东或公司利益情况的发生，但仍然

不能完全杜绝林新达及林彩菊夫妻两人利用其控股股东地位，通过行使表决权或其他方式，对公司生产经营等方面实施重大影响和控制，进而有可能存在损害到公司及公司其他股东利益的风险。

（六）人力资源成本上升及用工短缺的风险

公司位于广东省中山市，具备良好的产业工人聚集效应。近年来，随着宏观经济形势的变化，人力资源成本呈逐年上升趋势，公司的人均工资水平在报告期内不断上涨，导致公司人力资源成本不断增加，从而影响公司的利润水平。同时，随着国家地区经济发展政策的不断调整，南下广东的外务工人员较以往有减少趋势，珠三角区域时有出现用工荒，可能造成公司阶段性用工短缺，需要通过提高工资水平吸引劳动力。

随着公司生产规模的不断扩大，用工人数将持续增加。若未来国内劳动力成本不断上升或出现用工短缺等情形，公司将面临一定的人力资源成本风险，这将对公司的生产经营造成不利影响。

（七）子公司管理及产能分布风险

截至本保荐书签署日，公司共有五家子公司，分别承担了生产制造及区域市场的营销开拓与推广职能。在产能分布上，报告期内除母公司外，佛山顶固负责定制生态门业务板块、成都顶固负责定制衣柜西南区域的生产制造。由于公司子公司较多，分布离散，在人员配备、管理层级、成本控制等方面均构成一定管理压力。同时，近年来，定制衣柜的制造端越来越向集约化、规模化、自动化发展，产能分布较散的格局不利于公司提升产能效率、产生规模效应，且分散的产能也易增加原材料等物料的储备和占用，从而降低公司的存货及资产周转速率。如果公司未来在子公司的管理及产能分布格局上不能形成良好的应对策略及改善方案，可能会对生产经营的绩效产生负面影响。

（八）企业所得税税收优惠政策变化风险

公司系 2008 年经广东省科学技术厅、广东省财政厅、广东省国家税务

局、广东省地方税务局联合批准认定的高新技术企业，并于 2014 年通过高新技术企业复审，证书编号：GR201444000561，认定有效期为三年。根据国家高新技术企业的相关税收优惠政策，公司 2014 年、2015 年、2016 年按 15% 的税率计缴企业所得税。

2017 年 12 月 11 日，公司通过广东省科学技术厅、广东省财政厅、广东省国家税务局和广东省地方税务局高新技术企业认定，取得编号为 GR201744005690 的《高新技术企业证书》，有效期三年，2017 年至 2019 年享受 15.00% 的所得税优惠税率。

若上述税收优惠政策发生变化，或公司未来不能持续保持高新技术企业资格，则将对公司的盈利能力产生一定负面影响。

（九）关于恒大消费券合作模式的风险

因恒大消费券影响，报告期公司对恒大地产分别确认销售收入 88.35 万元、3,615.46 万元、16,822.40 万元和 5,270.76 万元，收入增加主要原因为发放时间、售楼时间、交房时间和消费者装修时间等存在差异所致。虽然终端消费者对公司产品的需求相对稳定，恒大消费券对公司业务实际增加数贡献不大，不构成公司对恒大地产的重大依赖，但如果恒大消费券未来不再发放或发放数量大幅减少，将对公司业务产生一定负面影响。

（十）募集资金投资项目风险

1、募投项目的实施风险

本次募集资金投资项目可行性分析是基于当前市场环境、技术发展趋势、公司研发能力和技术水平、市场未来拓展情况等因素做出。公司对这些项目的技术、市场、管理等方面进行了慎重、充分的调研和论证，在决策过程中综合考虑了各方面的情况，并在技术、资质、人才等方面做了充分准备。公司认为募集资金投资项目有利于提升公司产能、完善信息化程度、增强公司未来的持续盈利能力。但项目在实施过程中可能受到市场环境变化、工程进度、工程管理、产品市场销售状况等变化因素的影响，致使项目的开始盈利时间和实际盈利水平与公司预测出现差异，从而影响项目的投资收

益。如果投资项目不能顺利实施，或实施后由于市场开拓不力投资收益无法达到预期，公司可能面临投资项目失败的风险。

2、新增产能消化的风险

随着公司募集资金投资项目的建成达产，公司定制衣柜与智能五金的产能将迅速扩大，这将极大地满足公司业务增长的需求。近年来，定制家居全行业高速发展，在行业高景气度背景下，公司的生产能力、渠道建设以及经营成果也同步大幅提升，持续增长的市场需求为公司募集资金投资项目的成功实施提供了有力的保障。但是若未来市场增速低于预期或者公司市场开拓不力、营销推广不达预期，则可能面临新增产能不能被及时消化的风险。

（十一）净资产收益率下降的风险

最近三年及一期，公司扣除非经常性损益后加权平均净资产收益率分别为 7.13%、12.55%、18.97%及 5.15%。本次募集资金到位后，公司的净资产规模将在短时间内大幅增长，但是募集资金投资项目需要一定的建设期，项目全面达产也需要一定的时间，预计本次发行后公司的净资产收益率与以前年度相比将会出现一定下滑。因此，公司存在短期内净资产收益率下降的风险。

（十二）外协产品质量控制风险

公司的部分非核心产品以及产品部分工序采用外协方式生产或加工，同时报告期内公司由于智能五金及实木定制衣柜生产能力不足，采用委托加工方式生产部分产品。虽然公司已就供应商的甄选考核制定了严格的程序，并将采购环节作为质量控制程序的关键点之一，但公司产品的质量仍受外协厂家因素的影响。报告期内，公司的主要供应商保持稳定，如果未来产品销售规模持续增长，公司将需要寻找更多符合公司要求的外协厂家。若届时供应商的开发管理无法满足公司业务发展的需求，则可能造成外协产品质量下降，从而对公司的经营业绩产生不利影响。

（十三）信息化系统不足风险

公司所处的定制衣柜行业，在产品的设计及拆单、开料及下单自动化生产等环节，均需要高度的信息化支撑；同时，公司拥有三大事业部业务板块，在后端的财务核算、数据抓取及量化分析上，也需要强有力的 ERP 管理系统。虽然公司现阶段已配备了较为高效的信息化系统，但随着定制家居行业的蓬勃发展及公司生产经营规模的不断扩大，对公司现有的信息化系统提出了更高的要求和挑战，若公司的信息化系统在未来不能及时高效的升级、无法满足业务增长及内部精益制造与管理提升的要求，则将对公司的生产经营造成不利影响。

（十四）品牌风险

经过十多年的专注发展，公司的“顶固”品牌已在市场竞争中形成了明显竞争优势，拥有良好的知名度及美誉度，对公司产品销售、提升市场占有率，扩大市场份额起着至关重要的作用。

若公司在经营过程中出现因产品和服务质量、安装设计不达预期、售后服务等问题引起消费者不满或投诉，将有损公司的品牌形象。另外，公司目前聘请知名影星为品牌代言人，在提升品牌形象的同时，也可能存在因品牌代言人突发事件、广告文案设计不当等引发品牌危机的风险，若这些事件发生，将直接或间接地对公司的生产经营及市场推广带来不利影响。

（十五）经营场所租赁风险

基于公司目前的发展阶段及产能布局规划，报告期内公司位于佛山的生产基地与办公场所均为租赁取得，佛山租赁的生产经营场所，出租方尚未取得房屋产权证书。公司虽然与出租方签订了合法的房屋租赁协议，对房屋拥有使用权，但是仍存在租赁房产被拆除、拆迁或出租方提前收回租赁房屋、到期不能续约等纠纷可能，从而可能出现部份厂房搬迁、不能及时找到替代厂房的情况，若上述情况发生将对公司经营在短期内产生一定的负面影响。

公司控股股东及实际控制人林新达、林彩菊夫妻两人已出具承诺：“就公司上市前承租的物业，若公司在租赁期间内无法继续使用租赁物业的或到期后不能续约的，本人将采取一切措施降低其对公司经营的影响，并承担因

此而给公司造成的损失。”

（十六）创业板股票风险

由于股票的价格不仅取决于企业的经营状况，同时还会受到利率、汇率、宏观经济、通货膨胀和国家有关政策等因素的影响，并与投资者的心理预期、资本市场的供求关系等因素息息相关，因此，股票市场存在着多方面的风险，投资者在投资本公司股票时面临可能因股价波动而带来的投资风险。本次股票发行后拟在创业板市场上市，该市场具有较高的投资风险。投资者应充分了解创业板市场的投资风险及本公司所披露的风险因素，审慎作出投资决定。

五、保荐机构对发行人发展前景的评价

报告期内，发行人专业从事于定制衣柜及配套家具、精品五金、定制生态门的研发、生产与销售，基于以下分析，本保荐机构认为，发行人具有良好的发展前景，并将保持持续成长的态势：

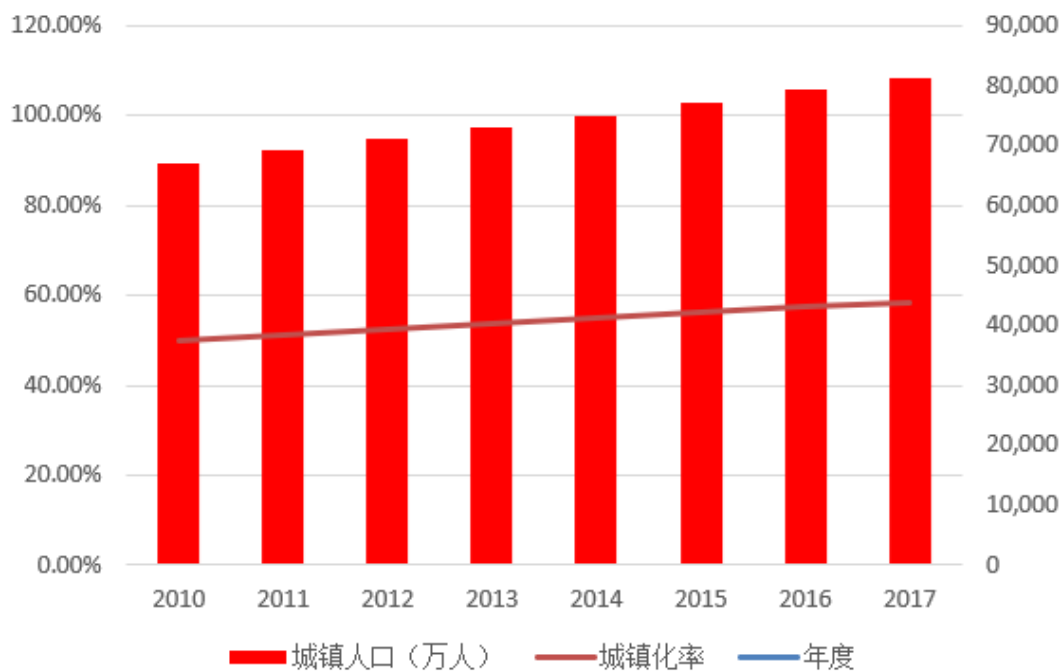
（一）定制家居行业的快速发展为发行人的成长提供了有利的外部环境

近年来，定制家具以其具备个性化设计、高空间利用率、美观时尚、环保节约等诸多优点，取得了较快速发展。未来，随着社会认知度不断提高、市场需求进一步释放，定制家具行业将拥有需求旺盛、潜力巨大、空间广阔的发展前景。

（1）城镇化稳步推进为定制家具行业需求提供源动力

我国正处于城镇化快速发展时期，城镇常住人口由 2010 年 66,978 万人增加到 2017 年 81,347 万人，城镇化率由 49.95% 提升至 58.52%。根据国务院发布的《国家新型城镇化规划（2014-2020）》，至 2020 年我国城镇化率达到 60% 左右，如下图：

中国城镇人口及城市化率



定制家居市场的快速发展与我国的城市化进程密不可分，一方面，城镇人口可支配收入相对较高，购买力强，城镇人口的增加使得购置新房添置新家具的需求增加；另一方面，城镇人口对流行时尚潮流更加敏感，对家具的品牌、质量选择更加注重，促使家具更新速度加快。因此，我国城镇化进程的加快，为定制家具行业发展提供了广阔市场空间。

(2) 城镇居民可支配收入增长为定制家具发展创造了必要条件

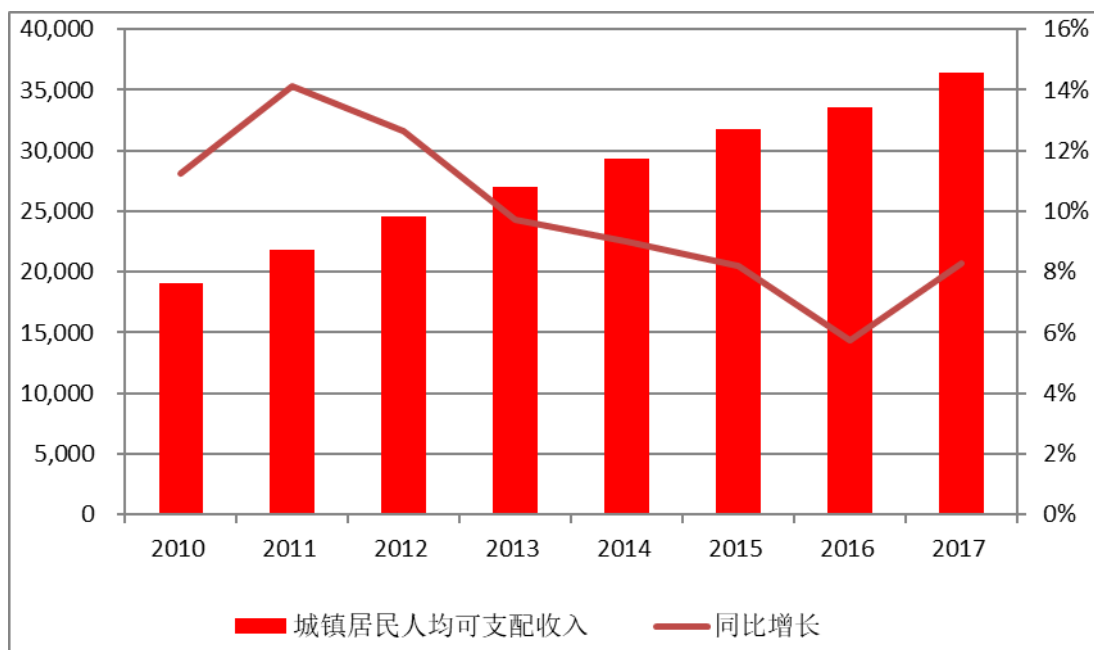
随着经济持续快速发展，我国城镇居民可支配收入持续增长，居民消费能力大幅提升。根据国家统计局数据，我国城镇居民人均可支配收入由 2010 年 19,109 元增长至 2017 年的 36,396 元，为定制家具行业发展创造了必要条件：

第一，居民可支配收入增长，居民消费结构和消费理念也出现一定的变化，从考虑价格、功能因素到更加注重美观时尚、环保健康、品牌、质量等综合因素，定制家具越来越受消费者青睐。

第二，居民可支配收入增长，其对生活品质的要求亦会提高，居住条件改善性消费成为居民主要消费之一。目前我国已经进入二次装修的高峰期，而且早期住宅小户型居多、结构合理性差，定制家居可在一定程度上弥补居

住空间狭小的缺陷，充分有效利用空间。

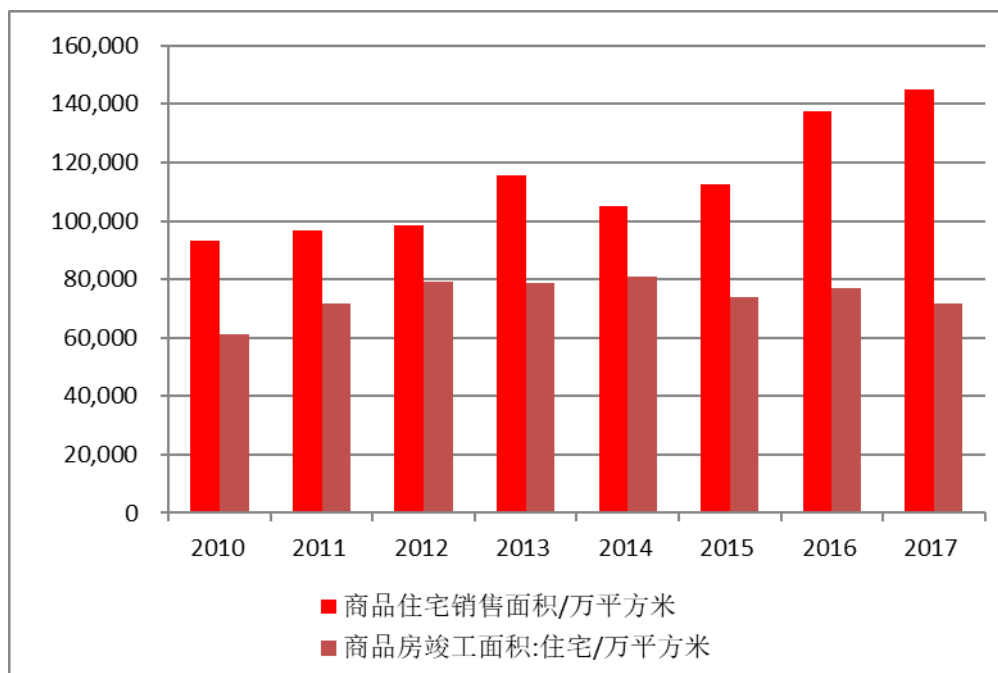
中国城镇居民人均可支配收入



(3) 房地产市场的稳健发展为定制家具行业提供了良好发展空间

随着城镇化建设的推进，我国房地产市场持续稳定增长。我国商品住宅房竣工面积从2010年的6.12亿平方米增至2017年7.18亿平方米，复合增长率2.31%；商品住宅房销售面积从2010年9.34亿平方米增至2017年14.48亿平方米，复合增长率6.47%。商品住宅房销售面积的增长推动定制家具市场的不断扩大。

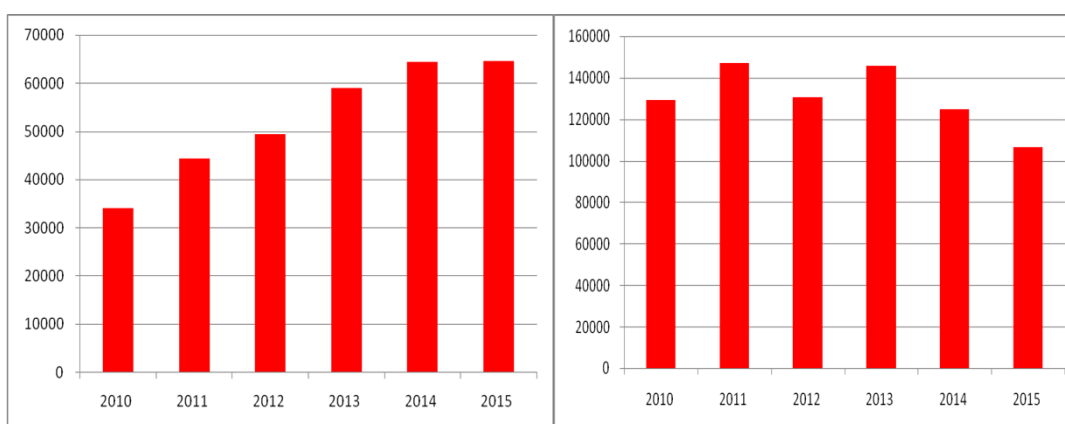
中国商品住宅房销售面积及竣工面积



我国房地产开发住宅投资额和商品住宅房新开工施工面积也维持在较高水平。房地产开发住宅投资额从 2010 年 34,038.14 亿元增至 2017 年 75,148.00 亿元，复合增长率 11.98%；商品住宅房新开工施工面积在 2010-2017 年均维持在较高水平，2017 年商品住宅房新开工施工面积为 12.81 亿平方米。这也意味着在未来几年会有相应数量的新建商品住宅房，从而为定制家具行业发展提供充足的市场空间。

中国房地产开发住宅投资额/亿元

中国商品住宅房新开工施工面积/万平方米

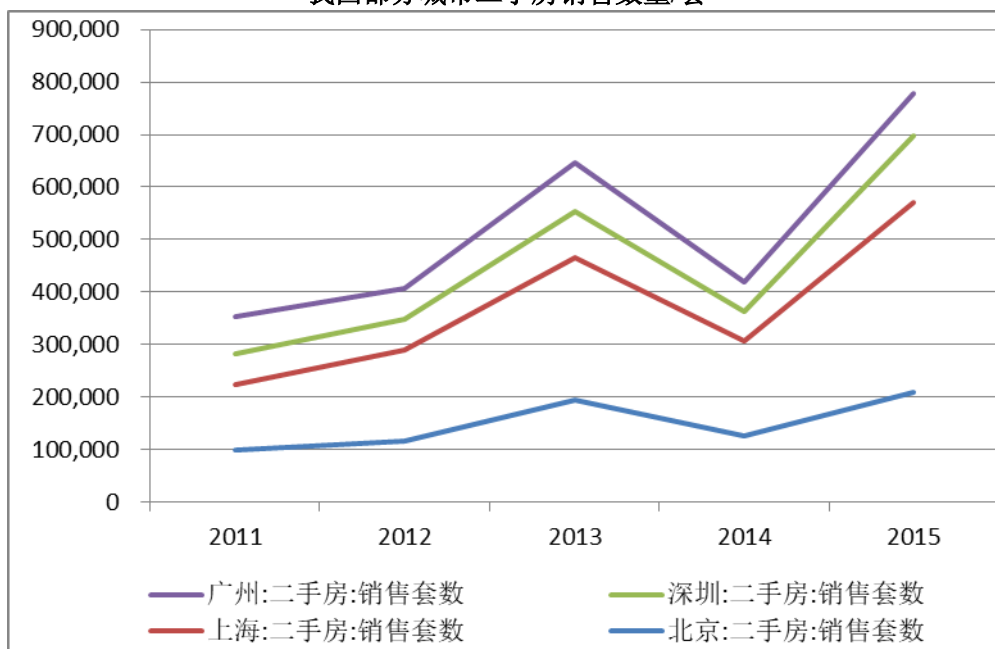


(4) 二手房二次装修及二胎政策的放开进一步助力定制家具行业发展

家庭二次装修是定制家具行业较为稳定的刚性需求，尤其是二手房交易，较多会进行二次装修。根据 Wind 咨询数据，2014 年新房装修带来的家

具消费需求占家具消费市场的 56%，而旧房重新装修带来的家具需求占家具消费市场的 44%。而且，随着二胎政策的全面放开，会刺激房地产市场，进而带动整个定制家具行业的发展。

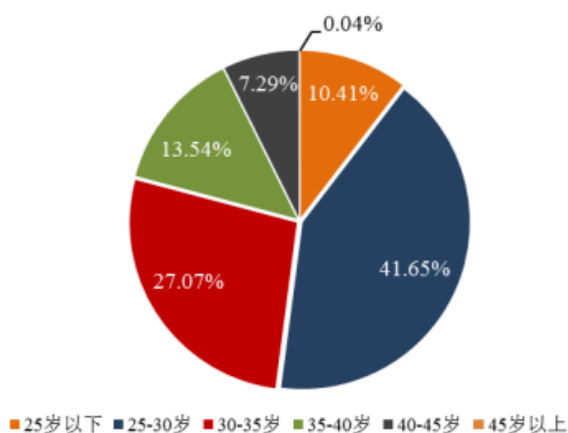
我国部分城市二手房销售数量/套



(5) 定制家具迎合了主要消费人群习惯

根据 Wind 资讯统计，我国家具产品主要消费群体为中青年，2014 年 25-35 岁家具消费群体占全年家具消费总额的 68.72%。

2014 年我国家具消费年龄分布



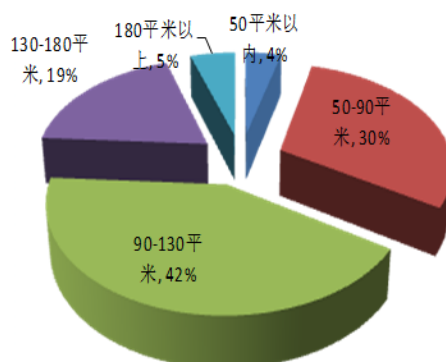
中青年消费人群，更注重家具产品的美观时尚、环保健康、质量等，在家庭装修上参与度也较高，具有一定自主设计意愿，偏好具有一定特色的家

具产品，而不是标准化、大众化的装修风格，因此，此部分人群更青睐定制家具产品。另外，随着我国商品住宅房价格不断上涨，25-35岁人群中选择中小户型的居多，对有限空间进行最大化利用非常重要，而定制家具产品能够较好的满足这一需求。

（6）中小户型需求增加拉动定制家具市场需求

鉴于我国一、二线城市房价较高，中小户型一定程度上受到消费者青睐。从装修房产面积来看，消费者装修面积以中小面积为主，调查数据显示，居室装修面积在50-130平米之间的占比达到72%，其中，50-90平米占30%，90-130平米占42%。在中小户型占主导的背景下，消费者对空间利用率的要求提高。定制家居根据消费者室内空间布局特点进行产品设计，可以充分合理地利用有效的空间，定制家居市场需求不断提高。

我国消费者房屋装修面积分别



2015年-2017年，公司定制衣柜及配套家居产品销售收入分别为：32,062.59万元、43,015.45万元及47,186.96万元，复合增长率达21.31%，增长较快。根据广发证券2016年7月21日大家居行业深度报告中预测，假设2018年定制衣柜的市场渗透率为42%，则当年的定制衣柜市场规模将超过800亿元，市场空间巨大。未来随着国民消费水平的日益提高以及对家具产品个性化需求的不断提升，定制衣柜市场容量将进一步扩大。下游市场的快速发展为公司定制衣柜及配套家居业务板块的成长创造了有利的市场环境。

（二）智能家居市场的兴起为发行人智能家居业务板块的扩张提供了广阔的发展空间

近年来随着互联网的快速发展，智能化已经成为家居市场的主要发展趋势。2015年7月，国务院出台了《关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》，计划推动移动互联网+、云计算、大数据、物联网等与现代制造业结合，《指导意见》确定了互联网+与实体产业融合的发展模式将成为未来实体制造业发展的必然趋势。受益于上述政策的大力支持，智能家居市场正在逐渐兴起。根据《2016-2020年中国智能家居投资分析及前景预测报告》的预测，未来几年全球智能家居设备和服务市场将以每年8%-10%的速度增长，到2018年，全球智能家居市场总规模将达到916亿美元，2018年中国智能家居市场规模将达到1,396亿元，市场规模约占全球总规模的32%，2020年中国智能家居市场规模将达到3,000多亿，市场潜力巨大。

（1）智能锁市场

门锁是每家每户必备的产品，随着城市化建设推进、房地产市场稳健发展，我国门锁市场需求不断增长。智能锁依靠密码、指纹、脸部识别等方式就可以开锁，可以有效的解决用户丢、忘带钥匙不能进门的尴尬，同时智能锁设计精美、质量牢固。未来随着居民收入水平的提高，智能锁将逐步替代普通锁，迎来更大的发展空间。

根据全球五金网数据统计¹，我国锁具年销量约为22亿把，所以总体存量要多于这一数量。若基于22亿把作为测算基数，根据中国安防展览网数据，在日韩国家，智能锁在民用锁市场占比约为70%；在欧美国家电子锁在民用锁市场占比约50%；我国智能锁在民用锁市场占比约为2%，假设我国智能锁占比为50%情况下，智能锁销量约为11亿把，市场需求非常广阔。

（2）智能晾衣机市场

随着居民生活水平的提升，对家居产品品质的追求也越来越高，对家居生活舒适化、智能化要求强烈，而随着科技的发展，尤其是云计算、物联网的发展，智能家居产品获得了快速发展。

晾衣产品从以前的手摇晾衣架逐步向智能晾衣机升级换代，晾衣机的产

¹ 2015年11月19日，东兴证券《智能家居 人类智慧生活的基石---电子元器件行业专题报告》

品功能也不断丰富。智能晾衣机集全效立体烘干技术、无线射频遥控、LED艺术照明、光波智能杀菌等功能为一体。智能晾衣机优势如下：第一、外形美观，装在阳台可成为一件家庭装饰品；第二、操控简单；第三、功能多，集自动升降、照明、消毒、干衣等功能；第四，使用寿命长，传统的手摇晾衣架，极易出现钢丝绳老化断裂等问题，平均使用寿命只有5年左右，而智能晾衣机采用剪刀架等机构代替钢丝绳，使用寿命可提高到10年以上。

目前智能晾衣机销量占晾衣架行业的比例较低，总体不到5%，但伴随社会发展、消费水平持续提高和人民对生活品质的不断追求，行业整体消费需求已呈现出由传统手摇向智能电动升级的趋势，智能晾衣机将引来广阔的市场空间。

（三）深厚的技术积累是发行人持续快速成长的基础

公司成立于2002年，十余年来始终专注于家居五金、定制家具等家居装修产品领域。经过多年的发展，公司积累了深厚的技术沉淀，从科研立项、研发绩效考核、科技成果转化等方面建立了成熟的研发管理体系。2014年，公司专门设立了智能家居研究院，对智能产品进行专项研发。多年来，公司先后获得国家级高新技术企业、省市两级的企业技术中心、省级工程技术研发中心、省级民营科技企业与创新型企业、广东省标准化良好行为企业（AAAA级）、省市两级的“知识产权优势企业”等诸多荣誉。深厚的技术积累为公司快速的成长奠定了坚实的基础。

（四）完善的销售渠道以及丰富的渠道开发维护经验为发行人规模的进一步扩大提供了有力支持

销售渠道及网络的建设是公司业绩增长的核心“硬件”基础，是市场竞争的关键因素。经过多年的积累，公司在精品五金市场、定制家居市场打下了良好的基础与口碑，销售渠道已经日益完善。

公司推行以市场为导向的市场战略，制定了以区域代理及连锁专卖店为主，大宗工程、电商为辅的多元化渠道模式。公司为各核心业务板块，分别设立了专职的渠道开发与维护队伍。经过多年的耕耘，公司制定并严格实施

了销售计划管理、发货流程管理、客户信息管理、定价管理、新客户加盟管理、市场分类定级管理、终端活动支持管理、培训支持管理、广告支持费用管理、经销商退换货管理、经销商积分管理等一系列的销售渠道开发管理制度，形成了一套成熟、完善的渠道开发管理制度，积累了丰富的销售渠道拓展与管理经验。

在终端渠道网点维护提升方面，公司每开发一个新网点，均有提供店面形象设计、产品展示、销售及服务人员培训、店面装修等方面的服务。经销商的店面销售及服务人员，均须经过公司统一的培训与考核，以保障新开网点的市场适应力。在终端门店管理方面，公司建立了较为完善的店面形象、人员管理、货品管理、财务结算管理等制度，确保了公司终端管理的规范化与统一性。此外，公司还设有近百人的专职终端培训及业绩提升服务团队，协助代理商快速提升店面的销售服务能力与盈利能力。完善的销售渠道以及多年的渠道开发维护经验为公司规模进一步扩张提供强有力的支持。

（五）良好的品牌形象助力发行人提升市场占有率

公司成立于 2002 年，十余年来“顶固”品牌获得了“中国驰名商标”、“广东省著名商标”、“广东省名牌产品”、“中国衣柜十佳品牌”、“中国衣柜行业领导品牌”、“中国衣柜行业十大示范品牌”、“全屋定制十佳品牌”、“全国锁具市场最具影响力品牌”以及“中国五金行业领导品牌”等多项荣誉。公司与知名影星范冰冰签约，由其担任公司的形象代言人。目前公司在国内各大知名卖场已经形成了较高的知名度和良好的美誉度。良好的品牌形象、较高的市场知名度和市场影响力有利于公司获取核心商圈的优质店面资源，进一步提升市场占有率。

（六）募投项目的实施将进一步提高发行人的竞争力

本次募集资金投向全部用于公司主营业务，具体内容如下：

单位：万元

序号	募投项目名称	项目总投资	拟投入募集资金	建设周期
1	中山年产 30 万套定制家具建设项目	35,529.55	20,907.67	2 年

2	智能制造生产线建设项目	10,160.00	0	3年
3	一体化信息系统升级技术改造项目	8,209.80	2,000.00	3年
4	品牌及销售渠道建设	8,000.00	3,500.00	2年
5	其他与主营业务相关的营运资金	5,000.00	5,000.00	-
合 计		66,899.35	31,407.67	-

本次募集资金将扩大公司产能、增强公司的研发实力，从而进一步提升发行人的核心竞争优势，使得发行人未来的经营业绩持续稳定增长。

六、对发行人股东是否存在私募投资基金的核查情况

按照证监会《发行监管问答—关于与发行监管工作相关的私募投资基金备案问题的解答》的相关要求，保荐机构对发行人股东是否存在私募投资基金进行了详细核查，保荐机构获取了所有私募基金股东提供的《私募投资基金备案证明》、《私募基金管理人登记证明》、股东出具的说明、以及通过中国证券投资基金业协会网站进行搜索查询，经核查，发行人股东中属于私募投资基金的股东如下：

序号	股东名称	持股数量/ 万股	持股比例	私募投资基金 备案证明	私募基金管理 人登记
1	深圳市前海睿泽壹号投资合伙企业（有限合伙）	50.00	0.58%	SJ8595	P1021069

上述私募基金已在中国证券投资基金业协会完成相关的备案手续。

- 附件
- 1、保荐代表人专项授权书
 - 2、发行人成长性专项意见

(本页无正文,为《长城证券股份有限公司关于广东顶固集创家居股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之发行保荐书》之签字盖章页)

项目协办人: 林文茂
林文茂

其他项目人员: 陶映冰
陶映冰

钟晨
钟晨

孙星德
孙星德

张宇
张宇

保荐代表人: 何东
何东

张国连
张国连

保荐业务部门负责人: 江向东
江向东

内核负责人: 张丽丽
张丽丽

保荐业务负责人: 李翔
李翔

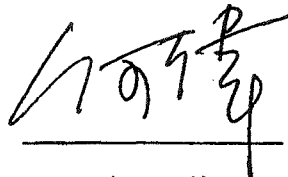
法定代表人: 丁益
丁益



保荐人（主承销商）董事长、总经理声明

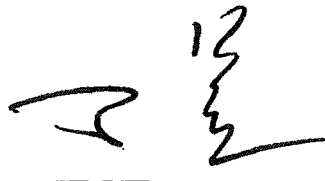
本人已认真阅读广东顶固集创家居股份有限公司发行保荐书的全部内容，确认发行保荐书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对发行保荐书真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

总经理签字：



何 伟

法定代表人、董事长签字：



丁 益



长城证券股份有限公司保荐代表人专项授权书

中国证券监督管理委员会：

根据贵会《证券发行上市保荐业务管理办法》、《关于进一步加强保荐业务监管有关问题的意见》（以下简称“[2012]4号文”）及其适用问答等有关文件规定，我公司作为广东顶固集创家居股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市项目的保荐机构，对于何东、张国连两位同志已申报在审企业家数及其是否符合贵会[2012]4号文第六条规定的条件作以下说明：

一、签字保荐代表人已申报在审企业家数

签字保荐代表人姓名	已申报在审企业家数	已申报在审企业名称	已申报在审企业项目类型
何东	1	顶固集创	创业板 IPO 项目
张国连	1	顶固集创	创业板 IPO 项目

二、签字保荐代表人是否符合《关于进一步加强保荐业务监管有关问题的意见》第六条规定的条件

1、广东顶固集创家居股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市项目的签字保荐代表人何东最近3年内担任签字保荐代表人的已完成项目情况为：

签字保荐代表人姓名	签字项目名称	签字项目类型
何东	广东蓉胜超微线材股份有限公司（002141）	非公开发行，2016年4月上市
	广东乐心医疗电子股份有限公司（300562）	创业板 IPO，2016年11月上市
	南京越博动力系统股份有限公司（300742）	创业板 IPO，2018年5月上市

何东符合《关于进一步加强保荐业务监管有关问题的意见》第六条规定的条件，可以在主板（含中小企业板）和创业板同时各负责两家在审企业，

不存在以下两类情形：

（一）最近 3 年内有过违规记录，违规记录包括被中国证监会采取过监管措施、受到过证券交易所公开谴责或中国证券业协会自律处分的；

（二）最近 3 年内未曾担任过已完成的首发、再融资项目签字保荐代表人的。

2、广东顶固集创家居股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市项目的签字保荐代表人张国连最近 3 年内担任签字保荐代表人的已完成项目情况为：

签字保荐代表人姓名	签字项目名称	签字项目类型
张国连	广东皮阿诺科学艺术家居股份有限公司（002853）	中小板 IPO，2017 年 3 月上市

张国连符合《关于进一步加强保荐业务监管有关问题的意见》第六条规定的条件，可以在主板（含中小企业板）和创业板同时各负责两家在审企业，不存在以下两类情形：

（一）最近 3 年内有过违规记录，违规记录包括被中国证监会采取过监管措施、受到过证券交易所公开谴责或中国证券业协会自律处分的；

（二）最近 3 年内未曾担任过已完成的首发、再融资项目签字保荐代表人的。

我公司同意授权何东、张国连两位同志担任广东顶固集创家居股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市项目的保荐代表人，负责该公司本次发行上市的尽职保荐和持续督导等保荐工作。

上述说明相关事项均真实、准确、完整、及时，特此承诺！

(本页无正文, 为广东顶固集创家居股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市项目保荐代表人专项授权书之签章页)

被授权人:

何东

何东

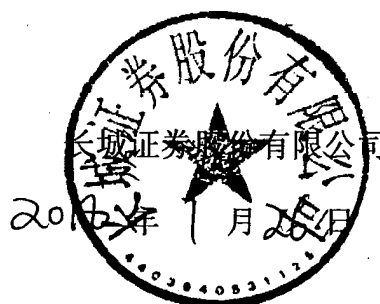
张国连

张国连

法定代表人:

丁益

丁益



附件 2

长城证券股份有限公司

关于广东顶固集创家居股份有限公司

成长性专项意见

长城证券股份有限公司提醒投资者注意，本专项意见不构成对广东顶固集创家居股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”或“顶固集创”）的任何投资建议，对投资者根据本专项意见所做出的投资决策而产生的任何风险，本保荐机构不承担任何责任。请投资者仔细阅读发行人公告的招股说明书等材料，自行决定投资行为，承担相应风险。

公司多年来专注于定制衣柜、配套家具及精品五金领域，产品已覆盖客厅、餐厅、卧室、书房、儿童房、厨卫、阳台及室内外全套门窗和各类精品五金，实现了家居空间的个性化订制，并能向智能化方向升级。

公司自设立以来，坚持自主创新，已形成较强的自主研发、自主设计及自主创新能力，行业地位及品牌优势明显。公司作为高新技术企业，被认定为广东省企业技术中心、广东省智能家居工程技术研究开发中心，截至本意见签署日，公司共获得了专利479项，其中发明专利21项、实用新型专利142项、外观设计专利316项，研发实力及拥有的自主知识产权数量在行业内位居前列、优势明显。

公司定制衣柜产品和顶固衣柜品牌被评为“广东省名牌产品”、“广东省著名商标”、“定制家居领军品牌”。顶固衣柜还荣获中华衣柜网“2017年度中国衣柜十佳品牌”、“2015年度中国衣柜十佳品牌”、家居热线、慧亚资讯“2016年定制家居十佳品牌”和“2015年经销商最信赖品牌”、网易家居“2015年消费者喜爱家居品牌”和“2016年优质服务产品品牌”，新浪家居“2015年网友喜爱品牌”等。

在精品五金领域，公司的顶固品牌和顶固锁具先后荣获“中国驰名商标

（‘顶固商标’ 3435214 号，第 6 类，金属锁、金属滑轮）”、“广东省著名商标”、“广东省名牌产品”、“全国锁具市场最具影响力品牌”、“十大智能锁品牌”、“中国十大锁王”等荣誉称号。

公司凭借过硬的产品品质及优良的研发设计，已经在业内形成了良好的品牌知名度与美誉度，为业绩的持续成长，打下了坚实基础。

一、发行人报告期内成长性分析

（一）经营业绩快速增长

报告期内，公司经营状况良好，营业收入和净利润迅速增长，成长性突出。2015 年度、2016 年度和 2017 年的营业收入分别为 57,567.83 万元、72,483.62 万元和 80,756.78 万元，2015-2017 年的复合增长率为 18.44%；归属于母公司股东的净利润分别为 1,887.62 万元、4,041.12 万元和 7,431.12 万元，2015-2017 年的复合增长率为 98.41%。

单位：万元

项目	2017 年		2016 年度		2015 年度		2014 年度
	金额	同比增长	金额	同比增长	金额	同比增长	
营业收入	80,756.65	11.41%	72,483.62	25.91%	57,567.83	21.09%	47,540.36
营业利润	8,380.18	127.01%	3,691.50	123.77%	1,649.68	499.60%	275.13
利润总额	8,501.97	81.59%	4,682.08	130.36%	2,032.51	176.62%	734.76
净利润	7,429.50	83.80%	4,042.12	114.14%	1,887.62	342.47%	426.61
归属于母公司股东的净利润	7,431.12	83.86%	4,041.62	114.11%	1,887.62	342.47%	426.61
扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润	6,058.11	88.99%	3,205.55	103.38%	1,576.14	4204.04%	36.62

（二）资产规模稳步提升

2015 年 12 月 31 日、2016 年 12 月 31 日和 2017 年 12 月 31 日，发行人资产总额分别为 55,829.17 万元、63,125.77 万元和 66,968.54 万元。随着经营

成果的循环投入及股东资本投入的增加，发行人资产规模也不断增大，抗风险能力明显增强。

单位：万元

项 目	2018年1-6月		2017年12月31日		2016年12月31日		2015年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	占比	金额	占比
流动资产	33,530.84	50.25%	33,615.17	50.20%	25,943.86	41.10%	22,790.07	40.38%
非流动资产	33,195.64	49.75%	33,353.38	49.80%	37,181.91	58.90%	33,647.70	59.62%
资产总额	66,726.48	100.00%	66,968.54	100.00%	63,125.77	100.00%	56,437.77	100.00%

（三）发行人定制衣柜业务板块增长迅猛

近年来，随着消费水平的不断升级和消费观念的转变，国内消费市场对衣柜等定制家居产品的需求逐步攀升，带动市场消费规模的快速增长。报告期内，公司准确把握市场带来的发展机遇，大力发展定制衣柜业务板块，从渠道扩张、生产制造、售后服务进行了全面的梳理和布局。2015-2017年，公司定制衣柜销售收入分别为：32,062.59万元、43,015.45万元及47,186.96万元，2015-2017年复合增长率达21.31%。定制衣柜产品已经成为公司报告期内业绩成长的主要发力点。根据广发证券2016年7月21日大家居行业深度报告预测，假设2018年定制衣柜的市场渗透率为42%，则当年的定制衣柜市场规模将超过800亿元，市场空间巨大。未来，公司的定制家具业务规模将进一步增长。

二、下游定制家具产业快速发展，市场前景广阔

（一）定制衣柜市场

近年来，我国定制衣柜市场容量快速增长，根据2016年7月20日中金公司出具的研究报告《家居专题报告2》，其基于新房销售、存量房翻新、定制衣柜渗透率及客单价等数据进行分析、预测，推算我国定制衣柜市场容量在2015年约为421亿元，并预计2018年我国定制衣柜市场容量将达803亿元，行业朝阳，前景十分广阔。

	2014	2015	2016E	2017E	2018E
住宅销售面积 (亿平方米)	10.52	11.24	11.80	12.22	12.52
YoY	-9.1%	6.9%	5.0%	3.5%	2.5%
住宅销售套数(万套)	1052	1124	1180	1222	1252
存量房套数 (亿套)	2.61	2.72	2.84	2.96	3.09
存量房翻新率	2.0%	2.1%	2.2%	2.4%	2.6%
存量房翻新套数 (万套)	522	572	625	711	803
合计需要装修房屋数量 (万套)	1574	1696	1805	1933	2055
定制衣柜					
定制衣柜渗透率	31%	35%	39%	43%	46%
平均售价 (万元/套)	0.68	0.71	0.75	0.80	0.85
定制衣柜市场规模 (亿元)	332	421	528	665	803
YoY		27.0%	25.3%	25.9%	20.9%

数据来源：2016年7月20日，中金公司出具的研究报告《家居专题报告2》。

（二）智能五金产品市场

1、智能锁市场

门锁是每家每户必备的产品，随着城市化建设推进、房地产市场稳健发展，我国门锁市场需求不断增长。智能锁依靠密码、指纹、脸部识别等方式就可以开锁，可以有效的解决用户丢、忘带钥匙不能进门的尴尬，同时智能锁设计精美、质量牢固。未来随着居民收入水平的提高，智能锁将逐步替代普通锁，迎来更大的发展空间。

根据全球五金网数据统计²，我国锁具年销量约为22亿把，所以总体存量要多于这一数量。若基于22亿把作为测算基数，根据中国安防展览网数据，在日韩国家，智能锁在民用锁市场占比约为70%；在欧美国家电子锁在民用锁市场占比约50%；我国智能锁在民用锁市场占比约为2%，假设我国智能锁占比为50%情况下，智能锁销量约为11亿把，市场需求非常广阔。

2、智能晾衣机市场

随着居民生活水平的提升，对家居产品品质的追求也越来越高，对家居生活舒适化、智能化要求强烈，而随着科技的发展，尤其是云计算、物联网的发展，智能家居产品获得了快速发展。

晾衣产品从以前的手摇晾衣架逐步向智能晾衣机升级换代，晾衣机的产

² 2015年11月19日，东兴证券《智能家居 人类智慧生活的基石---电子元器件行业专题报告》

品功能也不断丰富。智能晾衣机集全效立体烘干技术、无线射频遥控、LED艺术照明、光波智能杀菌等功能为一体。智能晾衣机优势如下：第一、外形美观，装在阳台可成为一件家庭装饰品；第二、操控简单；第三、功能多，集自动升降、照明、消毒、干衣等功能；第四，使用寿命长，传统的手摇晾衣架，极易出现钢丝绳老化断裂等问题，平均使用寿命只有5年左右，而智能晾衣机采用剪刀架等机构代替钢丝绳，使用寿命可提高到10年以上。

目前智能晾衣机销量占晾衣架行业的比例较低，总体不到5%，但伴随社会发展、消费水平持续提高和人民对生活品质的不断追求，行业整体消费需求已呈现出由传统手摇向智能电动升级的趋势，智能晾衣机将引来广阔的市场空间。

三、发行人的竞争优势有力促进经营业绩的持续成长

经过多年的专注和积累，发行人已具备较强的自主研发、自主设计及自主创新能力，在所从事的业务领域拥有明显竞争优势，突出表现在以下几个方面：

（1）精品五金技术集成应用于定制家具产品优势

除了定制家具方面的技术，公司在精品五金领域也拥有深厚的技术，并集成应用于定制家具产品中。相对同行业企业以固有的五金件而去设计相应的定制家具产品，本公司可以根据客户个性化需求同时设计定制家具及相应的精品五金件，比如公司针对定制衣柜而开发不同开角、不同功能的连接件，以及护墙板连接装置等，使得定制家具更方便安装，且质量优秀、美观度高。

公司精品五金技术还有助于提升公司在智能定制家具产品方面的优势，因为智能家具多是机电、软件设备集成于五金件上，而本公司可根据机电、软件设备开发相应的精品五金件，形成集成一体化。目前公司已开发了智能升降柜、智能滑动门等智能定制家具产品。

2、品牌优势

公司一直在家具领域深耕细作，并着力培育“顶固”品牌，经多年的发

展与市场开拓，“顶固”品牌已成为定制家具和精品五金行业的知名品牌，在广大消费者中有较高的知名度和美誉度，成为公司核心竞争优势之一。“顶固”品牌以时尚的设计、优良的品质，在消费者中拥有较好的口碑，曾获得“中国驰名商标”、“广东省著名商标”、“广东省名牌产品”、“定制家居领军品牌”等多项荣誉。

近几年，公司或公司产品、产品获得的主要荣誉情况如下：

序号	获得时间/授予年度	荣誉名称	评定/授予单位
1	2017年	广东省名牌产品 (顶固整体衣柜、顶固锁具)	广东省名牌产品推进委员会
2	2017年	科技进步奖一等奖 (全屋定制化智能家具及其智造系统)	中山市人民政府
3	2017年	中山市专利金奖 (防盗双锁胆锁芯)	中山市人民政府
4	2017年	中国衣柜十佳品牌	中华衣柜网
5	2017年	中国专利优秀奖	国家知识产权局
6	2017年	全屋定制十佳品牌	中国室内装饰协会、慧亚传媒
7	2017年	质量5A示范企业	全国工商联家具装饰业商会
8	2017年	全国门锁市场最具影响力品牌 全国智能门锁产品创意奖	中国五金制品协会、中国日用五金技术开发中心、国家日用五金行业生产力促进中心、全国五金工业信息中心
9	2017年	2017年度绿色环保领跑品牌	红星美凯龙
10	2017年	大雁奖(2017中国家居产业百强品牌)	中国家居产业发展年会暨中国家居产业领袖峰会组委会
11	2016年	定制家居领军品牌	全国工商联家具装饰业商会
12	2016年度	定制家居十佳品牌	家居热线、慧亚资讯
13	2016年	中国十大锁王	中国五金制品协会
14	2015年	广东省著名商标 (认定商品：金属锁，金属滑轮)	广东省著名商标评审委员会
15	2014年	广东省著名商标	广东省著名商标评审委员会

序号	获得时间/授予年度	荣誉名称	评定/授予单位
		(认定商品: 家具<衣柜、书柜>)	
16	2015 年度	全国锁具市场最具影响力品牌	中国五金制品协会、中国日用五金技术开发中心、国家日用五金行业生产力促进中心、全国五金工业信息中心
17	2014 年度/2015 年度	中国衣柜十佳品牌	中华衣柜网
18	2014 年	广东省名牌产品 (顶固牌整体衣柜和顶固牌锁具)	广东卓越质量品牌研究院
19	2013 年	广东省名牌产品 (顶固牌五金配件<导轨>、民用板式家具)	广东卓越质量品牌研究院
20	2013 年	双十大品牌、低碳环保品牌 (顶固衣柜)	全国工商联家具装饰业商会衣柜专业委员会
21	2012 年	中国驰名商标 (认定商品: 金属锁(非电)、金属滑轮(非机器用))	国家工商行政管理总局商标评审委员会

3、产品智能化优势

随着我国经济的发展、居民人均收入水平的提升及消费理念升级，未来智能化将成为家居行业发展的一大趋势。公司在智能化定制家居产品领域拥有一定的前瞻意识及先发优势，获得了“2014 年智能衣柜年度大奖”、“2014 年十大智能锁品牌”、“2016 年度中国智能家居行业产品设计奖”等。目前公司拥有的智能单品包括智能锁、智能晾衣机等，其市场前景较好。同时在定制衣柜及配套家具领域，公司也开发了智能升降化妆台、衣柜中配备智能升降储物柜、衣柜滑动门自动开启、防霉除湿衣柜、磁悬浮滑动门等高科技智能产品。公司智能产品可集成光感、声感、湿感等感应系统。相较同行业定制家具企业，公司在产品智能化方面走在了行业前列，未来随着智能家居行业的成熟、市场快速发展，公司有望迎来更大的发展空间。

4、设计研发优势

公司高度重视产品的设计研发，并建立了较完善的研发管理体系。公司被评为国家高新技术企业、广东省企业技术中心、广东省智能家居工程技术研究开发中心。截至本招股说明书签署日，公司共获得了专利 479 项，其中发明专利 21 项、实用新型专利 142 项、外观设计专利 316 项。公司不断推出创新产品，引领市场消费者风尚。公司系国内定制衣柜及精品五金领域知名品牌之一，公司产品设计获得了“家居廊 2014 年度设计风尚奖”、“2015 年中国木门设计力量奖”、“2013 年度中国家居行业产品设计金奖”等。

5、营销服务网络优势

对于家具产品，尤其是定制家居产品的个性化设计及专业安装与服务的需求，决定了营销服务网络是公司发展和品牌建设的核心。

公司自成立以来，以合作共赢为理念，依据经销商相关管理制度，建立了与公司紧密合作、共同成长、遍布全国的营销服务网络。截至 2018 年 6 月 30 日，公司已经发展了定制衣柜及配套家具产品经销商 470 家，专卖店 552 家；精品五金产品经销商 397 家，专卖店 543 家；定制生态门经销商 218 家，专卖店 221 家。目前公司已形成了全国性的销售服务网络布局，未来销售渠道还将继续向四、五线城市下沉，为公司快速发展奠定坚实市场基础。

6、生产制造优势

公司是行业内拥有定制衣柜及配套家具产品大规模柔性化定制生产能力的企业之一。公司运用自主设计的软件及信息化技术对数控设备进行升级改造，通过订单处理中心对订单进行审核、拆单、排产，将一定数量同类板材的订单合成一个加工批次并形成加工、分拣、分包、入库等指令，按照批次组织生产，实现了大规模柔性化生产工艺，解决了定制家具个性化与规模化生产矛盾的难题。

在精品五金生产方面，公司拥有较多数控机器设备，并与公司软件系统无缝链接，可自动化处理设计方案。公司形成了多项生产技术及工艺方面的核心技术，包括高速精密连续冲压成型、静音滑轮二次注塑成型、吊轮的高承重及耐磨工艺、门扇四端面精裁铣型一次成型、门扇锁具孔及暗铰孔加工等。

7、信息化技术应用优势

公司系定制衣柜领域的知名企业之一，信息化与自动化程度较高。通过信息化与工业化的深度融合，公司实现了产销链接无缝实时电子化、产销工艺同步化、产品管理电子化等全产业链信息化管理。公司产品从产品设计、订单形成、订单审核、订单报价、订单排产、组织生产、产品出入库等全面实现了信息技术的应用。客户在公司经销商专卖店确定设计方案图，然后通过电子信息传送到公司，生产 BOM 清单，订单的审价、排产、加工、出入库及物流等信息均能在电子信息平台进行查询显示。

公司依托自身的信息化技术优势，不断提高产业流程各环节自动化、智能化水平，提高产品质量、缩短生产周期、并节约人力资源。

四、发行人的自主创新能力

自主创新能力是发行人保持核心竞争力的关键因素之一。发行人始终致力于技术创新，持续加大研发投入，不断研究开发新产品、新技术。除前述 479 项专利外，公司通过不断的技术创新和研发，在产品的设计、生产及软件等方面形成了多项核心技术，主要情况如下：

序号	核心技术名称	技术来源	创新类型	技术在产品中的运用	技术简要说明	对应的部分专利技术/奖项
1	智能机电一体化技术	自主研发	集成创新	定制衣柜及配套家具	将机电技术与公司自行研发的家具五金产品相融合，并应用于定制衣柜及配套家具产品中，增强产品的智能化，丰富产品功能，如自动升降、智能除湿等	1、201220121901.2 去湿储物柜； 2、201210100750.7 储物箱单元及含有储物箱单元的储物柜等
2	顶固 TS2010 集成家居数字化管理系统	自主研发	集成创新	定制衣柜及配套家具	将信息化贯穿家居制造整个业务流程，包括设计、下单、生产、仓储物流、售后，使得信息计划与自动生产技术有效融合，提升生产能力及管理水平	软件著作权： 2010SP062985 顶固 TS2010 集成家居数字化管理系统 V 2.0
3	柔性化定制生产技术	自主研发	集成创新	柜体	高度信息化、自动化的工厂以及高效率生产管理系统，数字自动传输功能，自动计算最佳揉单方案及开料方案，并进行	公司是行业内具有大规模柔性化定制化生产能力的企业之一； 顶固系广东省著名商

序号	核心技术名称	技术来源	创新类型	技术在产品中的运用	技术简要说明	对应的部分专利技术/奖项
					自动化生产，解决了定制化产品大规模生产问题	标、定制家居领军品牌之一； 获中山市科技进步二等奖
4	快速安装的衣柜连接与紧固技术	自主研发	原始创新	衣柜	能够快速对板式衣柜的板件在现场进行安装同时保证其连接的牢固性，从而达到我司衣柜产品的服务效率并达到衣柜安装质量目的	1、201520881548.1 锁卡、连接组件及组合柜； 2、201120549334.6 柜体层板连接器等专利技术
5	无缝封边技术	自主研发	集成创新	门板	利用激光系统，实现封边带与板材永久完美无缝粘接，外观完美且耐磨、防潮、耐热等性能更优越	201320527418.9 全自动封边先进数控装置等专利技术
6	定制家居产品研发设计技术	自主研发	原始创新	定制家居产品	研发多个定制衣柜及定制生态门产品系列，风格多样，适用于多种房型结构	2016 年定制家居十佳品牌； 2015 年经销商最信赖品牌； 网易家居 2015 年消费者喜爱家居品牌； 2016 年优质服务产品品牌，新浪家居 2015 年网友喜爱品牌； 家居廊 2014 年度设计风尚奖
7	店面销售设计系统	自主研发	集成创新	定制家居产品	公司形成了集客户、订单、经销商管理、设计资源和案例资源于一身的销售系统。终端设计师利用其建模、设计、报价并生产可视化 3D 效果图，并直接将客户订单与总部生产无缝对接，实现定制家居产品销售设计生产一体化解决方案	公司产品设计优美，可满足客户多方面个性化需求，并三维真实展示给客户
8	智能家具技术	自主研发	集成创新	定制家居产品	对定制家居产品添加了智能化元素，有效解决客户产品使用中的痛点，提升用户体验	1、201210100847.8 平滑式自动门； 2、201110440010.3 齿轮传动式折叠门； 3、200610145929.9 一种用于自动门控制系统中的信号探测装置； 4、201620643374.X 一种电动晾衣机的电路控制系统； 5、2016 年度中国智能家居

序号	核心技术名称	技术来源	创新类型	技术在产品中的运用	技术简要说明	对应的部分专利技术/奖项
						行业产品设计奖
9	家居产品可移动设计技术	自主研发	集成创新	移动书桌、门等	能使书桌自由移动从而科学分隔空间, 以满足用户的多向性需求, 配件系统中设计了配套的防跳装置	200820051344.5 书柜移动、201020277652.7 门体转动装置等专利技术
10	家居产品可折叠设计技术	自主研发	集成创新	门、桌	本设计可以使得家居产品具有多种功能, 以便充分利用空间	1、200820044207.9 一种折叠门; 2、2012SR117946 感应式自动折叠门控制软件 V2.0 等
11	衣柜推拉门滑轮系统技术	自主研发	集成创新	衣柜	有效解决衣柜产品推拉不顺畅、噪音大、承重小的问题, 提升用户使用体验	1、201120324594.3 双拉上滑三子轮; 2、201120324659.4 双子下滑轮; 3、201120324657.5 滑轮构件等专利技术
12	铝门明装合页的三维可调技术	自主研发	集成创新	门	本技术是一种门扇和门框连接、旋转和调节技术, 既可进行门扇旋转, 又可以对门扇进行左右、上下和前后三个方向的调节。安装使用方便快捷, 从而达到隔音, 节能的目的	1、201010616163.4 高度可调式合页装置; 2、201010616140.3 双向可调式合页装置等专利技术
13	铝木结合的复合门新技术	自主研发	原始创新	门	改变传统的平开门材料应用、结构设计及制造工艺, 通过采用以铝蜂窝为门芯、指接木为龙骨, 铝合金为框架的材料复合应用和结构组合, 同时采用复合加工技术, 从而达到节能、生态及高效的目的	1、201220361585.6 门窗框件组装结构及使用该结构的门窗结构; 2、201220360981.7 组合式门窗框架; 3、201220360983.6 拼装门榫接结构; 4、201520392593 具有消声效果的门缝密封装置等专利技术
14	机械门锁的防盗技术	自主研发	集成创新	锁	本技术是一种锁芯有内外两个锁胆的结构, 内锁胆插入异物能任意旋转, 即空转。提升防盗开、防钻等抗破坏性开启的能力。锁胆内设置有防拨罩, 能防止弹珠被拨动, 从而达到抗技术性开启的目的	200610123455.8 防盗双锁胆锁芯等专利技术
15	智能晾衣机技	自主	集成创新	智能晾	相关技术包括: 悬浮式静音动力	1、201320338531.2 电动晾

序号	核心技术名称	技术来源	创新类型	技术在产品中的运用	技术简要说明	对应的部分专利技术/奖项
	术	研发		衣机	系统；同心圆程序卷线结构技术；一体化过载遇阻保护结构；机械行程限位机构；环形旋转正负晾晒技术；复式错层晾晒技术；手摇秒变电动晾衣机技术；自动旋转翻动晾晒技术	衣机的过载和遇障碍保护机构 2、201320338487.5 晾衣架 3、201320338535.0 晾衣杆组件及具有该晾衣杆组件的晾衣架； 4、201320393973.7 电动晾衣架 5、201420034822.7 电动晾衣机过载和遇障碍保护机构及电动晾衣机等专利技术
16	智能门锁的防盗控制技术	自主研发	集成创新	智能锁	利用射频感应、生物识别技术提升智能锁的安全性能	1、201010577651.9 一种机电一体化的防盗装置； 2、201010238624.9 射频感应锁及其读卡模块等
17	暗藏合页的三维可调技术	自主研发	集成创新	合页	可以在不拆卸门扇的情况下，只用螺丝刀即可方便地对门扇与门框间隙的三个方向进行精细调节，这不仅为平开门的现场施工提供了方便，也具有承重更高，搞磨损，降低使用成本，调节更为精准的效果	1、200910226261.4 三维可调合页； 2、201110255587.7 三维可调式合页装置； 3、201010616136.7 可调式铰链装置等
18	吊轮的超静音、高承重及耐磨工艺技术	自主研发	原始创新	吊轮	通过合理的结构配合设计，形成一套滑动顺畅、静音与高承重相结合的吊滑系统，实现门扇的万向移动	1、200820051342.6 一种静音重型吊轮 2、201020277667.3 超静音吊轮等
19	抽屉滑轨的自闭回位技术	自主研发	原始创新	滑轨	采用的是液压式原理，当你在给抽屉斗面施加作用力时，阻尼器起到一个反作用力的作用，确保抽屉不会撞击到斗框。同时阻尼器自带的静音功能使得抽屉的关闭合时不会发出刺耳的声音	201220361934.4 自闭式缓冲滑轨装置等专利技术
20	抽屉滑轨的按压开启技术	自主研发	原始创新	滑轨	采用的是液压油缸与弹簧同时工作一压一推的原理，当你在给抽屉斗面施加作用力时，阻尼器起到一个反作用力的作用，确保抽屉自动开启	201220363045.1 按压式开启滑轨装置等专利技术
21	三维可调门铰链技术	自主研发	集成创新	铰链	可对门扇进行三个方向的调节，极大地提高门窗的密封性能	201220749293.X 折叠门180度可调铰链等专利技术

序号	核心技术名称	技术来源	创新类型	技术在产品中的运用	技术简要说明	对应的部分专利技术/奖项
22	多珠轴承技术	自主研发	原始创新	轴承	将钢珠个数扩增至八个及以上，使得外圈、钢珠、内圈三者形成的游隙减小，使轴承整体受力更为均匀，结构更为稳固，提高了轴承的承重能力，延长了轴承的使用寿命。此外，防尘圈的设计加强了对轴承的防尘保护，也有利于延长轴承的使用寿命	201120242060.6 多珠轴承等专利技术

五、发行人未来成长性分析

（一）外部环境有利支持

（1）国家产业政策的支持

定制家具行业充分利用现代信息技术，提高了家具的生产效率，是家具行业转型升级的方向，受到国家的政策支持，具体详见本章节“（二）行业主要法律法规及政策”相关内容。

（2）居民可支配收入持续增长

近年来我国城镇居民人均可支配收入持续增长，一方面为居民家具产品消费提供了经济基础，另一方面也促进了消费升级，为定制家具行业的发展创造必要条件。

（3）城镇化进程加快及放开的“二胎”政策

未来几年，我国城镇化建设仍将积极稳妥的推进，增强城镇综合承载能力，有序推进农业转移人口市民化，而城镇化推进及放开的“二胎”政策带来的新增住房需求，为家具行业发展提供了源动力。

（4）房地产市场的稳健发展

近年来我国房地产市场持续稳健的发展，为家具行业发展提供了广阔的市场空间。尤其是随着住房价格的不断提升，小户型住房比例增加，而小户型住房更注重对空间的有效利用，定制家具的高空间利用率优势将有利于抢

占市场份额。

（二）发行人的未来发展规划对业绩成长明确方向

（1）品牌发展计划

公司将继续以“顶固”为核心品牌，通过高品质的产品和持续的广告、营销投入，树立公司高端、高品质的品牌形象，不断提高公司在国内、国际的品牌知名度，实现“顶固”品牌的价值最大化。

截止报告期末，公司拥有定制衣柜、精品五金、定制生态门三大产品系列，合计拥有经销商 1,085 个，专卖店数量 1,316 家，未来公司还将继续拓展经销商数量，渠道下沉至 4-5 线城市。门店数量的不断增长，也有利于提升公司的品牌知名度，进一步巩固公司在家居行业的市场份额和竞争优势。

（2）产能扩充计划

未来三年，公司将通过首次公开发行并上市募集资金和自筹资金扩大定制衣柜和智能五金产品产能，以突破公司产能瓶颈。

报告期内，公司定制衣柜销量大幅提升，产能利用率保持在较高水平，公司扩建定制衣柜生产基地，并结合信息化系统升级改造，向工业 4.0 迈进，扩大产能以便进一步满足持续增长的市场需求。

公司还将重点扩大智能五金产品的产能，包括智能锁、智能晾衣机等，并不断提升定制家具产品的智能化水平，提升公司的竞争力，为公司未来利润创造快速增长点。在互联网时代，智能化成为家居产品未来发展的重要方向之一，其市场规模前景广阔。未来，随着智能家居产品行业的成熟，公司智能产品或将迎来飞跃式发展。

（3）产品研发计划

公司制定了良好的研发、创新计划，不断引进、培养人才，加大与外部机构的技术合作，在现有知识产权基础上，加大研发经费投入等，使得公司的核心技术水平及创新能力始终处于行业前列。

对于定制衣柜及配套家具产品，公司持续加大研发力度，包括产品设计

及生产工艺的提升，不断推出符合市场需求的新产品，并提升生产效率。另外，充分利用公司在精品五金件的优势，集成运用于定制衣柜产品中，开发出具有多种人性化功能、高质量的家居产品，并增强产品智能化的元素。

对于精品五金产品，在保持现有传统产品的技术优势下，着力加大智能化产品的研发，包括智能锁、智能晾衣机及其他产品等，并丰富产品功能。

对于定制生态门，公司将坚持以节能金属复合技术为核心，加大定制生态门的新材料、新工艺开发，研发设计多系列、多款式产品，以满足多层次消费需求。公司的定制生态门由于定位较高，目前行业仍处于导入期，未来随着人们生活水平的提高、行业需求的提升，有望迎来较快发展，为公司利润创造增长点。

（4）营销网络扩建计划

对于定制衣柜及配套家具产品，公司将进一步招募经销商，将销售渠道下沉至 4-5 线城市。未来三年，公司计划快速拓展定制家具专卖店。

对于精品五金产品，公司将积极推行“千城万点”工程为成长助力，即未来三年精品五金产品的销售终端大力拓展，并在经销商全面推行“积分制管理”制度，提升经销商管理水平。

公司智能五金如智能指纹锁、智能晾衣机未来市场前景较大，未来在销售渠道建设上，公司将发挥相关产品的消费电子属性，不局限于现有的渠道，比如进入国美、苏宁等家电及 3C 产品营业网点。

在扩张经销商的同时，公司将继续加强对经销商的管理，提高经销商质量，合理布局营销网络。

（5）信息化升级计划

对于定制家具企业，信息技术的应用非常关键，直接关系到企业产品品质、订单响应速度及生产效率等。未来三年，公司将依托现有的信息系统，按照三大业务板块，以消费者智能终端设计与展示系统为起点，对客户关系管理系统、自动化订单分解系统、裁板系统、分拣系统、自动包装系统、智能仓储系统等进行全面的升级与改造。实现公司各系统无缝链接，形成一体

化协同效应的信息管理体系，从而提高公司生产效率并降低成本。

（6）融资计划

公司将通过申请首次公开发行并上市募集资金，解决未来发展规划对资金的需求。公司将重点运用好本次募集资金，建设好本次募集资金投资项目，确保股东利益最大化。

（三）募集资金投资项目的实施将进一步提高发行人未来业绩

本次募集资金投资项目均用于公司主营业务，符合公司主营业务的发展方向，有利于进一步提升公司的技术创新能力，解决产能瓶颈，提升产品质量，提高服务水平和市场份额，从而增强公司核心竞争力和盈利能力。

六、发行人成长性的结论性意见

本保荐机构按照国家法律法规的要求，对影响发行人成长性的相关法规、产业政策、发行人所属行业的发展前景及发行人市场地位、竞争优势等方面的情况进行尽职调查和审慎核查，现发表专项意见如下：

本保荐机构认为：报告期内，发行人主营业务突出，业绩快速成长，市场规模不断扩大，经济效益良好，具有较强的竞争实力和发展潜力；发行人所处行业景气度较高、市场空间大，符合国家产业政策；发行人在技术研发、生产工艺、产品品质、品牌形象等方面竞争优势明显，募集资金投资项目实施后，将进一步提高发行人的生产能力与核心竞争力，未来发行人能够保持持续的成长性。

(本页无正文,为《长城证券股份有限公司关于广东顶固集创家居股份有限公司成长性专项意见》之签字盖章页)

项目协办人: 林文茂
林文茂

其他项目人员: 陶映冰 钟晨 孙星德
陶映冰 钟晨 孙星德

保荐代表人: 张宇 张国连
张宇 张国连

保荐业务部门负责人: 江向东
江向东

内核负责人: 张丽丽
张丽丽

保荐业务负责人: 李翔
李翔

法定代表人: 丁益
丁益

