

茶花现代家居用品股份有限公司

与

国金证券股份有限公司

关于

请做好茶花现代家居用品股份有限公司
非公开发行股票发审委会议准备工作的函
的回复



保荐机构（主承销商）



**茶花现代家居用品股份有限公司、国金证券股份有限公司
关于《关于请做好茶花现代家居用品股份有限公司非公开发
行股票发审委会议准备工作的函》的回复**

中国证券监督管理委员会：

国金证券股份有限公司（以下简称“国金证券”或“保荐机构”）作为茶花现代家居用品股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”或“茶花股份”）非公开发行 A 股股票之保荐机构，根据贵会《关于请做好茶花现代家居用品股份有限公司非公开发行股票发审委会议准备工作的函》的要求，组织发行人、福建至理律师事务所（以下简称“发行人律师”或“福建至理”）及大华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师”或“大华所”）对贵会的反馈意见中提出的问题进行了认真落实。本反馈意见回复的字体规定如下：

反馈意见所列问题	黑体
对反馈意见所列问题的回复	宋体

现将反馈意见的落实情况逐条答复如下，请审阅。

（注：本文中所用的术语、名称、简称，除上述说明外，与其在《国金证券股份有限公司关于茶花现代家居用品股份有限公司非公开发行股票之尽职调查报告（申报稿）》中的含义相同）

问题 1、关于存货

关于存货。申请人 2019 年-2021 年，在销售收入仅增长 1.5%的情况下，存货大幅增长 81.2%。请申请人：结合经营战略的发展、期后存货的销售实现情况，说明存货是否存在滞销，相关减值计提是否充分，是否已采取措施提升存货的周转率及其有效性，是否存在经营效率下滑的风险，相关风险是否充分披露。请保荐机构申报会计师说明核查依据、方法和程序，并发表明确核查意见。

回复：

一、结合经营战略的发展、期后存货的销售实现情况，说明存货是否存在滞销，相关减值计提是否充分，是否已采取措施提升存货的周转率及其有效性，是否存在经营效率下滑的风险，相关风险是否充分披露

（一）存货是否存在滞销

1、报告期内，发行人的经营战略发展

报告期内，发行人发展战略保持平稳，未发生实质性变化，具体情况如下：

在销售模式上，继续以省级和地级经销为主体的线下渠道为主，持续推进渠道下沉运营。对重点 KA 商超渠道保持直营，同时大力开拓线上渠道，顺应消费渠道变迁的趋势。

由于渠道客户提货周期通常 1 周，时间较短，无法按照订单进行生产备货，发行人按照以产定销的生产备货策略。根据客户历史提货数据、公司的年度销售计划，综合确定公司的月度生产计划。因此，公司需要储备一定规模的存货，应对客户及时提货的需求。

公司再根据生产计划制定采购计划，为保证生产的持续稳定进行，公司依据实际情况设定每种原材料的最低库存量。

2、期后存货的销售实现情况

2019 年、2020 年，发行人年末库存商品数量，按照下年度的销售数量情况进行消化，分别需要 2.1 个月和 3.13 个月。2021 年末，公司库存商品按照一季度销售情况，大致需要 3.8 个月左右消化完，虽然消化的时间有所增长，但是还保持在合理、可控范围内。

发行人存货规模上升的原因是：2020年一季度新冠疫情发生，造成用工问题，导致发行人的生产发生一段时间中断，库存无法满足客户的提货需求，出现断货情况。断货对于渠道客户来说，是一件比较严重的事情，按照行业惯例，可能会造成发行人丢失渠道客户。因此，发行人需要提高安全库存水平，杜绝再次出现断货的情况。同时，随着新增产能的增加，发行人必须要保持一定的开机率稳定生产队伍，也需要提高一部分库存水平。发行人存货规模虽然增加，但是其库龄、存货周转率仍然保持在合理、可比水平，未出现显著积压滞销的情况，具体分析如下所述。

（二）相关减值计提是否充分

1、存货跌价准备计提情况

发行人存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2021.12.31			2020.12.31			2019.12.31		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
在途物资	325.49	-	325.49	-	-	-	382.08	-	382.08
原材料	5,748.64	-	5,748.64	5,280.31	-	5,280.31	4,437.56	-	4,437.56
在产品	719.75	-	719.75	811.31	-	811.31	814.12	-	814.12
库存商品	17,042.52	718.33	16,324.19	15,163.21	575.32	14,587.90	9,405.08	712.67	8,692.41
发出商品	794.79	-	794.79	349.94	-	349.94	120.95	-	120.95
委托加工物资	-	-	-	6.18	-	6.18	6.12	-	6.12
合计	24,631.18	718.33	23,912.85	21,610.95	575.32	21,035.64	15,165.92	712.67	14,453.25

报告期内，发行人存货出现跌价的情况以及相应跌价准备计提具体政策为：

（1）因产品更新换代或者市场不适销造成减值的库存商品，包含了淘汰品和长库龄滞销产品两种情况：

①淘汰品：因为产品更新换代，公司会定期对产品进行淘汰，形成淘汰品。对于因产品更新换代形成的淘汰产品，公司的营销策略以消化库存为主，不再接受商超以及经销商的正常订单，仅在有大批量的订制要求的情况下，按照订制品的订单来承接。

②长库龄滞销产品：库龄在 2 年以上的产品，根据发行人的存货管理制度，将该产品定义为滞销品。

上述两类产品由于提货量较小，其原先的正常售价不能作为该类产品期末减值测试的参考价值，因此基于谨慎性原则对该部分库存商品，以主要原材料可回收金额作为存货的可变现净值，在此基础上计提存货跌价准备。如果该两类产品的主要原材料不可回收，则全额计提存货跌价准备。

(2) 因销售价格策略导致可变现净值低于成本造成减值的库存商品

公司制订营销策略时，根据市场的竞争状况并结合公司的整体营销目标，针对个别单品会采取低毛利率甚至负毛利的营销策略，造成该部分产品的毛利在较长周期内无法弥补相关预计销售费用和相关税费，形成跌价。因此，在计算上以预计售价扣除预计销售费用和相关税费后的金额确定为存货的可变现净值，测算该部分库存商品是否存在跌价的情形。

发行人库存商品主要是正常定价和正常销售的产品。由于发行人按照成本加成方式进行定价，有合理的毛利率保证，出现存货跌价的可能性很小。

因此，发行人存货跌价，主要来自淘汰品、长库龄滞销品以及低价促销策略的个别单品。根据上述的存货跌价计提政策，这些存货俱已提足存货跌价准备。

2、结合存货周转率，分析存货跌价准备计提的充分性

报告期内，发行人与可比上市公司存货周转率情况如下：

公司	2021 年度	2020 年度	2019 年度
双枪科技	3.50	3.90	4.03
德力股份	2.09	2.06	2.31
哈尔斯	3.70	2.55	3.11
家联科技	3.57	3.80	4.96
平均值	3.22	3.08	3.60
发行人	2.79	2.78	3.75

与可比公司相比，发行人存货周转率虽然有所下降，但是还是处在合理范围，与可比公司的周转率接近，未出现存货周转率恶化、明显滞销的情况，公司存货跌价准备计提合理、充分。

3、结合库存商品库龄，分析存货跌价准备计提的充分性

报告期内，发行人库存商品库龄分布及占比情况如下：

单位：万元

库龄	2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1年以内	15,783.30	92.61%	13,829.37	91.20%	8,503.99	90.42%
1-2年	1,011.12	5.93%	551.60	3.64%	416.51	4.43%
2-3年	107.13	0.63%	329.77	2.17%	99.44	1.06%
3年以上	140.97	0.83%	452.48	2.98%	385.15	4.10%
合计	17,042.52	100.00%	15,163.21	100.00%	9,405.08	100.00%

如上表所示，报告期内发行人库存商品库龄在一年以内的占比在90%以上，存货周转情况良好，不存在积压的情况，存货跌价准备计提充分。

4、与同行业上市公司对比情况

报告期内，公司与同行业上市公司存货跌价准备计提比例比较情况如下：

公司	2021年度	2020年度	2019年度
双枪科技	2.93%	5.45%	4.90%
德力股份	4.96%	4.96%	4.90%
哈尔斯	7.28%	5.18%	1.26%
家联科技	0.25%	0.24%	0.20%
平均值	3.86%	3.96%	2.82%
茶花股份	2.92%	2.66%	4.70%

如上表所示，发行人存货跌价准备比例略低于可比公司存货跌价准备。这与他们的业务模式、产品原材料特性有关。都属于日用塑料制品的同行业可比公司家联科技，面向连锁餐饮、商超等大型B端客户，以销定产，大都有订单支持，毛利率水平合理，其产品滞销概率很小，出现跌价的可能性很低，因此其存货跌价准备显著低于发行人。哈尔斯在以ODM/OEM为主时，也是如此，后续加大自主品牌销售后，其存货跌价准备率显著上升，由于滞销品或淘汰品报废后其主材回收可能性较低，因此其存货跌价准备率相对较高。

而双枪科技、德力股份与发行人以自主品牌的渠道销售为主，以根据预测销售经销生产备货，有一定概率出现滞销可能。但是，由于发行人产品的主材是塑

胶原料，滞销产品可以通过破碎回收，重新加工成畅销产品。而产品生产成本中，主材的占比接近 60%，因此跌价金额较小。这也是家联科技存货跌价准备比例特别低的原因。而像双枪科技，其原材料为竹木，德力股份，其原材料为玻璃，其主材的回收率要显著低于塑胶原料，因此其存货跌价准备计提要高一些。

综上，报告期内，发行人存货跌价计提准备符合其业务模式特点、产品原材料特点，与可比公司计提政策具有可比性，存货跌价准备计提充分。

(三) 是否已采取措施提升存货的周转率及其有效性

目前，发行人在营销端主要采取两个措施：一是大力发展线上业务。2021 年，发行人线上业务充分弥补线下渠道业务的下滑，与 2019 年相比，收入稳中有升，走出新冠疫情带来的剧烈冲击。另一个举措为，推进渠道下沉和精细化管理，应对新冠疫情对消费市场的冲击以及社会消费零售总额增长趋势出现疲软的环境，在存量市场中找收入增长点。发行人决定对线下渠道进行变更，收回成都、武汉经销区域，进行渠道下沉变革。从原来主要聚焦在全国性、区域性龙头商超、批发市场，下沉到更广阔的地市级下沉渠道，进入更加广阔的市场区域。

在产品设计端，2021 年，公司着重于水具类和家清类新品的开发，进一步提升了产品由设计到量产的转化率，其中包括咖啡杯、保温壶等公司未曾开发的新品品类。

虽然上述措施产生效益尚需时日，但是凭借发行人深耕行业 20 多年，专注主营的定力与沉淀，以及中国经济靠内外双循环的双轮驱动的发展趋势，国内消费将会触底反弹。发行人的相关努力终将会有成效。

(四) 是否存在经营效率下滑的风险，相关风险是否充分披露

如果新冠疫情无法短期内结束，国内市场消费能力持续疲软，以及线上渠道对线下渠道的冲击进一步加强，发行人存在经营效率下滑的风险。发行人已在《茶花现代家居用品股份有限公司 2021 年非公开发行 A 股股票预案（二次修订稿）》中披露如下：

公司产品种类繁多，单品数量超过 1,500 种，产品通过经销商销往全国各地的大小商超系统，其对产品供货的及时性有很高的要求。为保证日常正常生产经营需要，降低产品断货的风险，公司一方面需准备满足半个月至一个月生产所需

的最低原材料库存，另一方面受疫情的影响，公司需准备约三个月以上的产成品周转库存，且报告期内公司原材料采购价格上涨，导致公司的存货金额较大。2019年末、2020年末和2021年末，公司存货金额分别为14,453.25万元、21,035.64万元和23,912.85万元，占流动资产的比例较高，分别为15.77%、26.98%和35.80%。公司存货占比较高与公司的经营特点相匹配，但若公司未来不能有效管理存货导致存货增长过快，将过多挤占公司的运营资金，降低公司运营效率，并可能带来大额的存货跌价的风险，从而给公司生产经营带来重大不利影响。

二、保荐机构和会计师发表的核查意见

（一）核查程序

保荐机构及会计师履行了以下核查程序：

- 1、访谈董事会秘书，了解公司经营发展战略；
- 2、获取公司报告期各期末存货库龄表以及库存商品期后销售情况，了解存货的库龄分布、是否存在存货积压等情况；
- 3、获取公司的存货跌价准备计提政策，计算公司的存货周转率及存货跌价准备计提比例，并与从公开信息获取的同行业可比公司存货周转率、存货跌价准备计提比例进行比较，分析差异原因及合理性；
- 4、访谈财务负责人，了解公司提高存货周转率及其有效性的措施；
- 5、查阅相关风险的披露情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构及会计师认为：

发行人存货不存在滞销，相关减值计提充分，发行人已采取措施提升存货周转率及其有效性，发行人已充分披露相关风险。

问题 2、关于高比例分红

报告期内，申请人以现金分红方式累计分配的利润占实现的年均可分配利润的比例为 618.05%。请申请人：(1) 结合 2020 年至 2021 年主要原材料采购均价、薪酬支出等经营性资金支出情况，说明在预计 2021 年盈利状况不乐观的情况下大额分红的原因及合理性；(2) 说明可降解塑料制品生产基地建设项目研究论证的时间、方式、可行性研究报告开始编制的时间，在预计建设该项目从而有大额资本性支出的情况下，大额分红的原因及合理性；(3) 结合上述情况，说明高比例分红是否与未来业务发展需要相匹配、是否审慎合理。请保荐机构、申报会计师说明核查依据、方法和程序，并发表明确核查意见。

回复：

一、结合 2020 年至 2021 年主要原材料采购均价、薪酬支出等经营性资金支出情况，说明在预计 2021 年盈利状况不乐观的情况下大额分红的原因及合理性；

公司主要原材料 PP 料，2020 年上半年在 6000-7000 元/吨波动，2020 年下半年缓慢爬升至 8000 元/吨左右。2021 年在 8000-9000 元/吨附近震荡。2019 年至 2021 年，公司支付给职工及为职工支付的现金分别为 12,755.14 万元、13,460.96 万元和 18,435.17 万元。报告期内公司经营活动产生的现金流量净额累计为 13,400.87 万元，说明公司日常经营活动产生的现金流量，足以覆盖相应的经营性支出。

报告期内，发行人分别在 2020 年 4 月（2019 年度股利分配）和 2021 年 4 月（2020 年度股利分配），进行股利分配决议。在进行 2019 年度大额股利分配时，不涉及需要考虑 2021 年的经营情况。2020 年度股利分配，分红金额为 3,668.25 万元，占当年归属于上市公司股东的净利润比例为 90.17%。虽然分红比例较高，但是绝对金额及比例处在合理性水平，且发行人当时公告的 2021 年一季报，其归属于上市公司股东的净利润同比上升 14.49%，经营尚处在正常水平。因此，2020 年度股利分配具有合理性。2021 年度亏损后，发行人未进行股利分配。

综上，报告期内发行人进行大额现金分红时，暂时无法预计 2021 年业绩变动情况。发行人进行现金分红决策时，是基于历史原因、上市后公司经营情况以

及所处成熟发展阶段等原因综合确定，具有合理性。

二、说明可降解塑料制品生产基地建设项目研究论证的时间、方式、可行性研究报告开始编制的时间，在预计建设该项目从而有大额资本性支出的情况下，大额分红的原因及合理性；

2021年之前发行人专注在日用家居塑料制品（不可降解）研发、制造和销售。可降解塑料制品由于政策、原材料成本、市场等方面的原因，处在持续缓慢发展的状态。发行人对此只是保持合理的关注，并有一定的工艺与配方研发尝试与储备，但未启动相关的项目投资规划与论证。在该领域，发行人采取跟随战略，而不采用先发战略。这是因为发行人不属于该领域的领先企业，但是该行业市场空间足够大，一旦该行业发展机遇开始启动，采取跟随战略，发行人犯错误的概率较小，而获取满意的效益可能性大。所以，采取跟随战略，符合发行人的利益。

2020年-2021年，国家发改委与各地方省级政府陆续出台政策，推动在未来几年，重点针对不可降解塑料袋、一次性塑料餐具、宾馆和酒店一次性塑料用品、快递塑料包装四个领域提出禁止、限制使用的要求和时间推进节点。可降解塑料行业在政策推动下开始启动。一些上游和同行业龙头企业开始陆续启动上市募资或者再融资，规划可降解塑料产品产能产线，形成相当的产能规模建设水平。虽然同业公司已经宣告了相应规模的产能规划，但是仍然有足够的市场空间供新的进入者占领，行业竞争处在初步阶段，竞争不激烈。发行人判断，可降解塑料制品领域的市场可能开始启动。

关注到可降解塑料制品行业发展政策的新变化以及产业链上下游上市企业、拟上市企业、知名龙头企业陆续采取行动，发行人预判可降解塑料制品行业的发展机遇来临，于2021年6月10日，召开第三届董事会战略委员会第四次会议，对可降解塑料制品的生物降解材料制品行业概况、技术水平及发展趋势、行业竞争格局、生产工艺和技术特点等方面情况进讨论，初步确定优先以一次性膜袋品类为可行的切入点。之后，由发行人投资部门负责牵头，走访行业上游企业、同行业企业、投资机构等，进行相关的市场调研，形成初步的项目可行性方案。2021年10月，公司聘请募投项目可研机构进行募投项目的编制。

报告期内，发行人大额分红主要是2019年度分红（在2020年4月决议）造成的，当时发行人尚未规划募投项目。2020年度分红（2021年4月决议）3,668.25

万元，当时发行人也未开始规划资本性支出，且该分红绝对金额处在合理水平。

综上，报告期内发行人进行股利分配时，尚未规划进行募投项目的资本性支出计划。报告期内，发行人大额分红比例有其历史原因与现实原因：（1）股东在公司处在成长期阶段，长期未分红、留存大量未分配利润支持公司发展；（2）在报告期内公司盈利、现金流量保持较好水平，以及启动论证可降解塑料制品项目前，发行人主业发展成熟未有大的资本支出计划。因此，通过分红，回馈股东历史上多年的支持；（3）上市五年来，公司累计实现的净利润 24,822.29 万元仍然累积在公司中，用于支持公司的发展。

三、结合上述情况，说明高比例分红是否与未来业务发展需要相匹配、是否审慎合理

报告期内，发行人高比例现金分红，与其历史原因和报告期内业务发展阶段特点密切相关。报告期内，发行人现金分红规模较高，有其历史原因。发行人于 2012 年 10 月末进行股改，在 2017 年 2 月上市。在此期间，未进行分红，累积了 35,142.16 万元的未分配利润。发行人将留存收益全部投入到子公司连江茶花一期生产基地的建设，成为公司主要生产基地，为公司奠定了坚实的生产供应链基础。如果再加上股改前未分配利润 18,536.72 万元折成资本公积，供公司投入连江生产基地建设，公司老股东相当于投入未分配利润 53,678.87 万元，支持公司发展。因此在公司成长阶段，股东用留存收益支持公司发展，作出重要贡献。

随着连江一期生产基地投入运行以及募投项目逐步完工投入运行，公司的发展进入到成熟阶段。尤其在上市后的三年，公司盈利状况良好、现金流量充沛，同时公司未有大量的资本性投入计划。进行大比例现金分红，符合公司该阶段的发展阶段特点，同时也是为了回报老股东多年的支持。中小股东也同步分享滚存利润，分享公司经营成果。上市后，公司累计现金分红 33,947.85 万元，未超过上市前的滚存的未分配利润，上市五年来，公司累计实现的净利润 24,822.29 万元仍然累积在公司中，用于支持公司的发展。

随着公司找到可降解塑料制品项目，作为其业绩的第二增长曲线，需要大额的资本投入。投资项目总投资额规模为 35,000 万元，其中使用募集资金 28,000 万元，尚有 7,000 万元缺口，同时还需要营运资金投入。这些都要靠发行人自有资金投入。未来，公司发展阶段将从成熟期切换到成长期，公司的分红决策将充

分考虑公司的发展阶段特点，在满足公司的资本投入前提下，再考虑股东分红回报需求。

综上，公司在制订分红决策时，充分考虑到公司当时所处发展阶段的不同特点，并与其向匹配。未来的分红决策将与未来的业务发展保持匹配，具有审慎合理性。

四、保荐机构和会计师发表的核查意见

（一）核查程序

保荐机构及会计师履行了以下核查程序：

- 1、查阅和计算发行人 2020 年至 2021 年主要原材料采购均价、薪酬支出等明细；
- 2、查阅可降解塑料制品生产基地建设项目研究论证的相关资料；
- 3、分析高比例分红与未来业务发展的匹配性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构及会计师认为：

发行人报告期内进行大额分红的原因具有合理性，大额分红决策发生在募投项目的论证之前，与未来业务发展需要相互不存在矛盾。

问题 3、关于专利纠纷

申请人于 2021 年 1 月收到福建省福州市中级人民法院的应诉通知书((2021)闽 01 民初 144 号), 中山市太力家庭用品制造有限公司起诉公司侵害其拥有的“一种放置平稳的新型真空压缩袋的侵权产品”的型专利权。

请申请人: (1) 说明利用该等专利权生产产品的营业收入、净利润及其对发行人的影响程度; (2) 说明募投项目产品是否涉及该等专利权使用等情况。请保荐机构、发行人律师说明核查依据、方法和程序, 并发表明确核查意见。

回复:

一、说明利用该等专利权生产产品的营业收入、净利润及其对发行人的影响程度

报告期内, 发行人涉嫌侵害中山市太力家庭用品制造有限公司(已于 2021 年 5 月更名为“广东太力科技集团股份有限公司”, 以下简称“太力公司”)“一种放置平稳的新型真空压缩袋”专利权的真空压缩袋产品的营业收入、净利润如下:

单位: 万元

会计期间	涉诉专利相关真空压缩袋产品的营业收入	该产品营业收入占公司同期营业收入的比例	该产品的净利润	该产品净利润占同期归属于上市公司股东净利润的比例
2019 年度	-	-	-	-
2020 年度	49.62	0.07%	2.93	0.07%
2021 年度	31.33	0.04%	-0.80	0.04%

注: 涉诉专利相关真空压缩袋产品的净利润=涉诉专利相关真空压缩袋产品的营业收入×发行人销售净利润率。

由上表可见, 发行人涉嫌侵害太力公司专利权的真空压缩袋产品的营业收入、净利润数额较小, 占发行人同期营业收入、净利润的比例较小。

二、说明募投项目产品是否涉及该等专利权使用等情况

发行人本次募投项目为可降解塑料制品生产基地建设项目和补充流动资金项目, 其中, 可降解塑料制品生产基地建设项目包括发行人之子公司连江茶花的“年产 2 万吨可降解塑料制品项目”和滁州茶花的“年产 1.5 万吨可降解塑料制品扩建项目”。

本次募投项目主要生产一次性可降解膜袋类产品, 具体包括塑料袋、垃圾袋、

购物袋、保鲜袋、保鲜膜等，产品以 PBAT、PLA 等可降解材料为主，具有优良的生物降解属性，是传统一次性塑料制品的替代品，以达到环保的目的。因此，本次募投项目产品不包含其他类别的耐用塑料制品。

发行人与太力公司的专利纠纷涉及产品为真空压缩袋相关产品，该产品用途为利用抽气工具抽掉压缩袋及衣物、棉被等物品内的空气，从而达到减小体积，增加收纳空间的效果，属于耐用品、收纳类产品。基于真空压缩袋为耐用品，如采用可降解材料制造将无法实现高质、耐用的产品功能属性，与消费者需求不符，不具备经济效益，因此，公司不会使用可降解材料制造该类产品。

综上，本次募投项目产品不包括真空压缩袋，不会涉及涉诉专利权的使用。

三、保荐机构和发行人律师发表的核查意见

（一）核查程序

1.取得并查阅了该专利侵权诉讼案件涉及的《应诉通知书》《举证通知书》《民事起诉状》《民事判决书》《民事上诉状》等材料；

2.查阅发行人的财务报表，对发行人财务负责人进行访谈，了解发行人在报告期内销售涉嫌专利侵权的真空压缩袋产品的营业收入、净利润等情况；

3.查阅本次募投项目的可行性研究报告，对发行人董事会秘书进行访谈，了解该专利侵权诉讼案件的进展情况，了解本次募投项目的主要产品类型以及本次募投项目产品是否使用涉诉专利权等情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

报告期内，发行人涉嫌侵害太力公司专利权的真空压缩袋产品的营业收入、净利润数额较小，占发行人同期营业收入、净利润的比例较小，该专利侵权诉讼案件对发行人的影响较小，不会对本次发行造成重大不利影响；本次募投项目产品不会涉及涉诉专利权的使用。

(本页无正文，为《茶花现代家居用品股份有限公司关于<关于请做好茶花现代家居用品股份有限公司非公开发行股票发审委会议准备工作的函>的回复》之签章页)

茶花现代家居用品股份有限公司

2022年5月9日



70

(本页无正文，为《国金证券股份有限公司关于<关于请做好茶花现代家居用品股份有限公司非公开发行股票发审委会议准备工作的函>的回复》之签章页)

保荐代表人：


王建峰


郑珺文

保荐机构董事长：
(法定代表人)


冉云



2022年 5 月 9 日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读茶花现代家居用品股份有限公司本次反馈意见回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，反馈意见回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长：



冉云

