

关于广东玫瑰岛家居股份有限公司公开发 行股票并在北交所上市申请文件的 第二轮审核问询函

广东玫瑰岛家居股份有限公司并国投证券股份有限公司：

现对由国投证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）保荐的广东玫瑰岛家居股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）公开发行股票并在北交所上市的申请文件提出第二轮问询意见。

请发行人与保荐机构在 20 个工作日内对问询意见逐项予以落实，通过审核系统上传问询意见回复文件全套电子版（含签字盖章扫描页）。若涉及对招股说明书的修改，请以楷体加粗说明。如不能按期回复的，请及时通过审核系统提交延期回复的申请。

经签字或签章的电子版材料与书面材料具有同等法律效力，在提交电子版材料之前，请审慎、严肃地检查报送材料，避免全套材料的错误、疏漏、不实。

本所收到回复文件后，将根据情况决定是否继续提出审核问询意见。如发现中介机构未能勤勉尽责开展工作，本所将对其行为纳入执业质量评价，并视情况采取相应的监管措施。

问题 1.业绩真实性及可持续性

(1) 业绩真实性。根据申请文件及问询回复：①发行人收入主要来源于中高端淋浴房，2023 年至 2025 年 1-6 月，淋浴房在三线、二线城市毛利率高于一线城市。②2025 年上半年，公司营业收入同比增长 7.98%，扣非归母净利润同比增长 11.09%，可比公司 2025 年半年度收入均呈下滑趋势。③零售模式下公司主要通过经销商对外销售，经销商客户公司主要采用先款后货的结算方式，也会给予部分经销商信用支持，公司未获取经销商进销存情况，中介机构通过访谈确认主要经销商不存在囤货的情形。④公司与部分经销商约定返利政策，公司出口业务进行了返利计提。⑤发行人存在经销商客户取得房地产公司等客户订单后，向公司批量采购产品的情形，发行人将该业务计入大宗业务；发行人直接客户与部分经销商存在重合情形。⑥报告期内，发行人向前五大供应商华之鹏采购铝棒，该供应商为公司铝材废料销售的前五大客户。请发行人：①说明报告期内公司产品均价与同行业产品的对比情况，产品终端客户所在房地产项目的定位档次及其所处区域市场层级，进一步说明公司淋浴房等产品属于中高端产品的合理性。②结合报告期内全国各层次城市房地产市场交易活跃度、景气度变化、公司销售策略等，说明发行人不同层次城市的收入构成变动趋势及合理性，2023 年至今公司淋浴房产品毛利率在二、三线城市较高而收入占比降低的原因。③结合前述情况及公司销售模式、产品

类型及档次、客户群体等，说明公司业绩 2025 年呈现增长趋势、与可比公司业绩变动不一致的合理性。④说明公司给予经销商的信用支持政策，相关经销商的合作情况及各期销售情况，结合公司向经销商客户销售产品的频次、单笔件数、产品特性及型号等，说明经销商是否存在囤货情形、是否实现终端销售。⑤说明公司实施的返利或优惠政策及金额，相关经销商客户情况、各期返利金额及对应收入、返利金额是否与返利政策相匹配；说明与境外客户的定价、调价机制及周期，出口业务毛利率持续下降的原因，是否存在年降要求，向境外客户返利的原因、具体政策及返利情况，返利等政策会计处理的合规性。⑥说明经销商客户取得大宗业务订单的具体情况，包括但不限于经销商及终端客户名称、合作情况、终端客户类型及经营规模、经销商各期销售金额及构成（经销、大宗等）、毛利率等，经销商与公司终端客户重合情况，终端大宗客户通过经销商进行采购的合理性，是否符合行业惯例，与未通过经销商销售同类产品价格、毛利率的对比情况，发行人直接与通过经销商开展大宗业务的安装、验收、质保、信用政策、回款等差异情况及原因，经销商是否后续提供安装售后等服务，是否为发行人代垫成本费用，前述经销商及其相关人员与发行人及关联方及其相关人员是否存在关联关系或非经营性资金往来。⑦说明报告期内发行人与华之鹏存在客户供应商重叠的商业合理性，采购及销售产品金额、数量及交易价格公允性，公司是否存在其他客户供应

商重叠的情形。

(2) 关于第三方回款。根据申请文件及问询回复：①报告期内，公司第三方回款占比分别为 23.72%、18.97%、18.54%和 19.27%，主要为零售和大宗业务。②对于零售业务，第三方回款方包括客户的法人、员工、朋友或个体工商户的经营者等。③对于大宗业务，主要为客户通过保理、供应链等金融机构付款，2025 年客户的员工、朋友等回款的金额增长较快。请发行人：①区分零售及大宗业务，说明各期第三方回款金额前二十大客户当期含税收入、期初应收账款余额、第三方回款及直接回款金额、期末应收账款余额的勾稽关系，第三方回款金额与相关收入是否勾稽一致。②说明 2025 年 1-6 月第三方回款占比上升的原因，报告期内第三方回款比例较高的合理性及必要性，公司经销收入占比低于箭牌家居而第三方回款比例较高的合理性。③说明报告期内通过客户的员工、朋友等或指定第三方付款的具体情况，2025 年大宗业务通过该类方式回款金额增长的原因，发行人如何确认代付方与客户的关系，是否存在无法识别付款方与客户关系的情形。④说明客户通过保理、供应链等金融机构付款的具体方式及金额，列表说明报告期内保理业务的具体情况、保理合同约定、费率、是否附追索权、是否存在补充协议等，金融机构代付会计处理的合规性。⑤说明发行人对降低第三方回款比例采取的具体措施及有效性。

(3) 业绩增长可持续性。请发行人：①说明各期大宗

及零售业务在二手房和新建商品房等的销售金额及占比，大宗业务收入是否主要来源于新建商品房，说明发行人大宗业务主要客户的项目建设、土地投资等情况，结合前述情况、主要销售区域土地出让量、二手房及新建商品房的交易数据、下游房地产行业政策等，说明发行人下游市场变化趋势，业绩是否可持续。②结合在手订单、期后经营业绩、各类业务客户合作稳定性、同行业公司情况等分析期后业绩的稳定可持续性，是否存在业绩下滑风险。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、范围、依据及结论。（2）结合资金流水核查情况，说明核查第三方回款是否最终来自发行人及关联方及其相关人员，前述主体与第三方回款的支付方是否存在资金往来或其他利益往来，是否存在资金体外循环。（3）说明未获取经销商进销存的情况下确认终端销售实现的方式，对经销商是否存在囤货情形的核查情况。

问题 2.收入确认准确性及核查充分性

（1）收入确认准确性。根据问询回复及保荐工作底稿：
①公司零售业务以送货单、物流单确认收入，部分订单存在应商直接发货至经销商处或经销商自提的情况，未取得收入单据。②公司大宗业务主要以验收单据确认收入，单据包括竣工验收证明、质保协议、采购合同结算确认表等多种类型；对于不附安装义务的项目，2023年至2025年1-6月自发货、签收至到货验收的平均时长分别为134天、267天和183天。

③公司 2024 年大宗项目全部划分为批量项目,而 2025 年 1-6 月大宗项目主要为非批量项目。④公司大宗业务 2022 年至 2024 年第四季度占比分别为 42.23%、38.44%和 47.37%。⑤发行人大宗业务存在验收与收入确认时间不一致的情形,零售业务存在部分订单收入确认时间早于物流单及送货单日期的情形。请发行人:①说明零售业务单据不完整订单的收入确认方式,相关订单与客户的对账情况。②区分是否提供安装,说明发行人大宗业务不同类型收入确认单据的收入占比,各类单据的差异情况、是否载明收入确认的关键要素,单据缺失占比逐期提高的原因、是否存在异常项目,收入确认是否准确。③说明 2024 年不附安装义务大宗项目发货、签收至验收平均时长增长的原因,报告期内对前述时长影响较大项目的各节点时间,是否存在发货至验收跨期的项目及原因。④说明大宗业务批量与非批量的划分标准及差异情况,各期批量与非批量项目的数量、收入占比等,2024 年与 2025 年 1-6 月划分差异较大的原因;说明发行人是分批确认收入还是以最后批次产品验收时间作为收入确认时点,是否存在批量发货项目最后批次跨期的情形,发行人是否通过批量发货调节收入确认时点。⑤说明报告期内大宗业务于四季度确认收入的主要项目情况,包括但不限于客户及项目名称、开工时间、到货时间、验收时间、交房时间等,是否存在异常项目,大宗业务 2024 年收入占比提高的原因,与相似模式可比公司的对比情况。⑥列表说明各类业务收入确认

时点与单据时间不一致的订单或项目情况及原因，是否存在跨期情形，收入确认相关的内控制度是否有效运行。

(2) 关于发出商品。根据申请文件及问询回复：①报告期各期末公司发出商品金额逐期提高，2023年至2025年6月末发出商品第一大客户均为深圳领潮。②截至2025年8月末，发出商品各期末结转比例分别为98.34%、90.34%、65.89%和15.06%。③发行人盘点后存货账实相符情况为无重大差异，各期末发出商品盘点比例为24.75%、40.46%、40.51%和45.37%。请发行人：①量化分析发出商品金额及占存货比重逐期提高的原因，说明深圳领潮的具体情况、客户类型、合作历史、各期收入金额及毛利率等，该客户为各期末发出商品第一大客户的合理性，各期末发出商品涉及项目的关键节点时间、订单金额、对应发出商品金额及期后结转情况，结合前述情况说明发行人确认收入时点是否准确。②说明长账龄发出商品具体情况、涉及的主要客户、长期未结转收入的具体原因，相关发出商品目前状态，期后是否已结转。③说明公司盘点的账实差异情况及原因，发出商品盘点比例较低的合理性，发行人核实发出商品在客户处的数量、金额、状态等，是否有客观证据佐证。

(3) 收入核查充分性。根据问询回复：①中介机构对公司大宗业务各期发函比例为61.57%、65.36%、61.07%和86.29%，发函比例较低系房地产客户不接受函证等，回函相符占发函金额比例的14.04%、15.88%、25.04%和44.49%，

主要系客户根据合同金额等确认采购金额，以及未确认非批量业务收入造成差异。②中介机构对公司出口业务发函比例较高，各期回函比例为 100%，回函相符占发函金额比例的 37.39%、33.86%、45.48%和 29.61%。③对于零售业务，公司聘请第三方机构对终端消费者进行电话回访。请保荐机构、申报会计师：①区分业务类型，说明对客户函证、走访、细节测试、穿行测试等核查程序的样本选取方式及科学性、控制程序、核查金额、比例及结论。②说明对房地产客户发函及回函相符比例均较低是否符合行业情况，是否存在合作时间较长的客户不接受函证的情形，回函不符的具体类型及金额，客户未确认非批量业务收入的原因；说明公司出口业务回函比例为 100%的真实性，详细说明出口业务回函相符比例较低的原因及合理性；结合前述情况，说明对未回函或回函不符客户采取的替代测试程序，替代测试程序开展的完整有效性。③说明第三方机构电话回访的终端消费者抽选标准及核查程序，各期确认收入终端客户回访成功或失败的数量、涉及的订单金额及占比，是否存在异常情形及原因。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、范围、依据及结论。（2）说明各类存货的监盘情况，是否存在账实差异、差异原因及处理结果，对于无法实施监盘程序的存货实施的替代性程序及有效性，并对存货真实性、完整性发表明确意见。（3）请保荐机构提供与收入相关的全部工作底稿。

问题 3.租赁中山制造基地的背景及租赁价格公允性

根据申请文件：（1）发行人向实际控制人租赁中山制造基地，主要用于淋浴房、全景门等产品的组装和浴室柜的生产，报告期内每年租金均为 528.86 万元。根据双方于 2021 年 5 月签署的租赁协议，该厂区租赁期限为 2021 年 5 月 1 日至 2031 年 4 月 30 日。（2）2025 年 7 月，发行人与中山市自然资源局签署《国有建设用地使用权出让合同》，取得位于中山市港口镇胜隆社区的工业用地 60,659.79 平方米，拟用于建设生产基地、总部大楼、研发中心及信息中心。

请发行人：（1）说明实际控制人取得中山制造基地土地使用权及建设厂房的具体过程，包括履行的程序、签订出让合同的时间、出让价格、取得土地及建设厂房的资金来源等；中山制造基地建设完成后的使用历史情况，发行人承租使用的合规性、协议签订及租赁定价情况、租赁面积与实际经营是否相符，是否存在闲置或与关联方共用的情形。（2）说明募投项目用地与目前租赁厂区的地理分布，募投项目用地的建设使用投产进度安排以及发行人是否存在关于后续续租的衔接规划；如发行人不再续租，实际控制人关于租赁厂区的后续处置安排，是否存在闲置的风险及对实控人经济状况的影响。（3）结合前述事项进一步说明未直接从实际控制人处收购厂房，拟使用募集资金建设生产基地、总部大楼、研发中心及信息中心的原因及合理性，发行人及相关主体对于未来防范发行人资金（资产）被不当占用而采取或拟

采取的防范措施是否有效、可执行。（4）结合租赁协议具体约定，说明报告期各期租赁价格及变动情况与同区域房产租赁情况是否一致，租赁合同中的定价方式是否符合市场行情，是否存在利用租赁调节业绩或侵占发行人利益情形。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项，申报会计师核查问题（4），并发表明确意见。

问题 4.进一步说明公司定制家居产品创新性体现

根据申请文件：（1）在品牌建设方面，公司推出了“1858 高定家居”、“ROSERY 玫瑰岛”、“MOKYU 牧浴”等差异化定位品牌，形成了 Q、S 系列等细分产品。（2）公司打造“生产+平台+消费者”的平台型供应链，开展“个性定制+柔性生产+及时物流”，在江门基地建设了铝材、五金等生产车间，向产业链上游延伸，可实现与研发、设计进行联动，有助于公司进行持续研发创新。（3）报告期内，公司扣非归母净利润分别为 10,704.86 万元、9,573.64 万元、6,830.34 万元和 2,150.70 万元；因报告期内大宗业务收入持续增长，材料及人工等付现成本增加，回款周期较长，导致经营活动产生的现金流量净额持续下降。

请发行人：（1）说明报告期内各品牌产品的生产销售情况，结合各品牌对应的客户群体需求、消费能力、同类产品售价等，说明发行人产品是否具有竞争力，是否存在被替代的风险。（2）说明公司各细分业务每年新品研发的具体情况、形成销售收入及占比情况，进一步说明公司是否具备

有效应对消费者个性化喜好与需求的技术与产品创新能力。

(3) 说明公司在智能化、数字化、绿色化生产、加工方面具体的先进性表现，行业内公司是否存在对应应用，智能制造是否主要依赖于软件、设备的外采。(4) 结合经营业绩等指标变动，并充分对比发行人与行业内公司的商业模式、产品功能等，说明发行人的业务模式是否存在技术壁垒、是否具备核心竞争力，发行人有何优势可以实现持续获客及持续经营。

请保荐机构核查上述问题并发表明确意见。

问题 5.其他问题

(1) 关于资金流水核查。请保荐机构、申报会计师：

①说明针对公司人员资金拆借的流水核查情况，详细说明拆借对象身份的核查方式、借款的原因及背景、拆借资金去向等，通过外币归还拆借资金的合理性，部分还款账户无往来对方名称的原因及核查情况，前述资金拆借是否属于换汇行为、是否符合国家外汇管理的相关法律法规，外币还款资金的合法合规性，资金拆借是否形成闭环、是否流向客户、供应商等主体及其相关人员，并对前期资金流水核查是否充分发表明确意见。②说明顺初建材股东与实控人的资金拆借情况及背景，截至报告期末尚未归还的原因，该股东购买实控人房产的原因及价格公允性，是否存在利益输送、商业贿赂等情形。③进一步完善资金流水核查专项报告，说明资金流水核查选取的重要性水平的合理性、有效性，逐笔说明对发

行人实控人及近亲属、董监高、关键岗位人员等自然人资金拆借、存取现等异常情形的核查方式及获取的客观证据，重点说明相关人员境外账户核查是否完整、大额资金流水的核查情况，发行人及其相关人员与客户、供应商及其相关人员是否存在非经营性资金往来。

(2) 研发费用核算准确性。根据申请文件及问询回复：

①公司各期用于研发活动的铝材废料分别为 126,084.80KG、184,534.80KG、87,103.11KG 和 23,430.64KG，与研发费用中物料消耗金额变动不匹配。②报告期内，公司研发人员数量分别为 125 人、137 人、156 人和 159 人，研发费用中薪酬金额变动趋势与物料消耗变动不一致。请发行人：①说明研发人员的认定标准及划分依据，是否均为专职研发人员，各期研发人员的数量及占比、部门分布、研发项目分布，是否存在非研发人员薪酬计入研发费用情形，报告期内专职/兼职研发人员数量、参与的研发项目及具体工作内容，相关人员的工时统计方法、工时确认依据及可验证性，相关内控流程及实际执行情况。②说明研发与生产领料的区分方式、依据及准确性，各期研发形成废料的类型、数量、入账价值及确定依据，后续处理方式及会计核算情况，废料相关内控措施的建立和执行情况，结合前述情况，说明报告期各期研发活动废料数量、研发人员薪酬变动趋势与研发费用物料消耗金额不一致的合理性。③说明研发活动与生产活动产线使用情况，是否共用产线，相关制造费用分摊情况及内控措施有效

性。

(3) 应收账款核查充分性。请保荐机构、申报会计师：区分业务类型，说明报告期内应收账款函证情况，发函比例及回函相符比例较低的原因，相关替代性程序及有效性。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，并说明核查方式、范围、依据及结论。（2）请保荐机构提供资金流水、研发费用核查的全部工作底稿。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定，如存在涉及公开发行股票并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。