（上接C1版）

报告期内公司前五大客户销售收入为34，615.98万元、74，887.91万元和109，234.92万元，占公司销售收入比例分别为45.49%、51.66%和55.92%，前五大客户收入占比趋向集中，其中凯儿得乐、BEABA、BabyCare等国内客户销售收入占比提升较快。

公司自成立以来，凭借较强的研发能力、严格的质量管控体系和可靠的生产供应能力与客户建立了良好合作关系。但如果未来公司不能维持与主要客户的合作关系，主要客户的经营状况恶化，或公司在新客户、新市场领域的开拓未能取得成效，将可能对公司的业绩产生不利影响。

针对上述风险，公司一方面继续强化与尤妮佳、SCA（维达）、金佰利、韩国JW等老客户的合作，同时积极开拓了花王、亲宝宝、BabyCare、自然花蕾等国际国内知名企业及品牌客户；另一方面将加大自有品牌的建设力度，从而降低大客户销售收入占比较高的风险。

（三）国内品牌客户收入下降的风险

近年来，凯儿得乐、BEABA、BabyCare、Eleser、蜜芽等国内品牌借助优质的产品和新零售渠道迅速崛起和发展，这些国内品牌通常以OEM/ODM方式与国内制造商合作，因此公司ODM订单保持快速增加。报告期内凯儿得乐销售收入为26，678.03万元、48，250.70万元和42，264.32万元，占公司销售收入比例分别为35.06%、33.29%和21.64%。BEABA销售收入分别为827.77万元、9，700.20万元和17，935.59万元，Eleser销售收入分别为0元、6，885.83万元和7，873.38万元，蜜芽销售收入分别为710.61万元、5，296.55万元和13，910.64万元，BabyCare销售收入分别为0元、3，646.80万元和18，545.84万元。

未来，如果凯儿得乐、BEABA、BabyCare、Eleser、蜜芽等国内品牌在市场竞争、产品创新、客户开拓、客户口碑、合规经营、销售模式、产品质量等方面出现问题或者不足导致销量下滑，或者由于其从自身战略考虑，通过自建工厂生产产品，导致公司品牌客户对公司ODM产品采购下降，公司可能出现国内品牌客户收入下降，从而影响公司整体业绩的风险。

针对上述风险，公司一方面与国际知名品牌商已就无木浆多维复合芯体纸尿裤产品ODM业务开始合作，另一方面将加大自有品牌的建设力度，通过与国际品牌建立合作关系以及提升自有品牌销售占比，降低国内纸尿裤品牌客户收入下降对公司业绩影响的风险。

（四）产品质量控制及产品安全问题风险

公司一直以来高度重视产品的质量控制，通过优质的产品质量来满足品牌客户及终端消费者的需求。公司按照ISO9001质量管理体系认证的要求建立了质量管理体系，按照金佰利、尤妮佳、SCA（维达）、花王等全球著名跨国公司的要求，建立并完善了产品检验机制和质量控制手段，以此有效防范生产过程中可能出现的潜在质量问题。公司的产品是与使用者肌肤密切接触的卫生用品，若未来发生质量问题，进而涉及产品安全问题则可能对使用者的身体健康产生伤害，从而影响公司多年积累的良好口碑，对公司经营和业绩造成不利影响。

（五）ODM经营模式的风险

报告期内公司选择以ODM业务为主的经营模式，2017-2019年ODM业务的销售收入由61，583.58万元增长至175，876.21万元，销售占比由81.98%增长至91.59%，报告期内ODM业务的销售收入和销售占比不断增加。发行人在技术与研发、质量控制、生产、成本管控等方面具有较强的竞争优势，并且ODM客户主要为全球著名跨国公司和国内知名护理用品企业和母婴品牌商等国内外品牌商，其品牌知名度较高，销售渠道覆盖面较广，发行人和国内外品牌商均充分利用各自资源进行优势互补，双方合作不断深化。未来，如果发行人增加对自主品牌的投入，进而与国内外品牌商形成竞争关系，使得国内外品牌商淡化与发行人的合作；或国内外品牌商加快自建生产线的进展，减少对发行人的采购订单；或公司在产品的质量控制、交货时间等方面不能满足国内外品牌商的需求，导致客户流失，则将对发行人现有ODM业务的持续稳定和发行人的持续盈利能力产生不利影响。

（六）核心技术失密风险

公司系高新技术企业，截至本招股意向书摘要签署日，本公司及子公司已获专利113项，包括7项发明专利、89项实用新型专利和17项外观设计专利。公司具备系统的一次性卫生用品的研发技术，包括新产品形态的设计开发、吸收芯体材料的持续研发、无木浆多维复合芯体的研发及制造技术、3D压花工艺等。尽管公司通过采取签订技术保密协议、申请专利、设定物料编码、对非专利技术及原材料配方等核心技术严格控制知悉人员等方式来保护公司的核心技术，但仍然存在核心技术失密、被他人盗用或者抄袭的风险，将对公司业务发展造成不利影响。

（七）婴儿出生率下降的风险

报告期内，公司抓住婴儿卫生用品市场快速发展的契机，与众多国内外知名护理用品企业和母婴品牌商等建立了生产合作关系，报告期内，公司婴儿卫生用品的销售收入分别为41，886.31万元、95，667.66万元和136，304.10万元，占主营业务收入的比重为55.76%、67.64%和70.98%。

根据国家统计局发布的数据，2019年中国新生儿数量为1，465万人，比2018年减少58万人，中国新生儿数量已连续3年出现下滑。如果未来中国出生人口继续减少将影响国内婴儿卫生用品市场规模的增长速度和前景。未来，一方面公司将继续巩固在产品创新、技术研发、生产能力和质量控制方面的优势，努力开拓新客户，同时加大自有品牌建设力度，持续扩大在婴儿卫生用品市场的占有率；另一方面，公司将抓住成人纸尿裤市场和经期裤市场快速发展的契机，扩大成人失禁用品和女性卫生用品的销售规模和市场占有率，以应对婴儿出生率持续下降对公司经营产生的不利影响。

（八）房屋租赁的风险

报告期内，公司部分仓库系租赁房产，其中有三处位于杭州余杭区的仓库尚未取得产权证书，公司将面临该等仓库因产权手续不完善而被政府有关部门依法责令拆迁或拆除的风险。同时，若上述仓库被拆迁或拆除，可能将导致公司部分原材料及货物短期内无法妥善安置，由此对公司经营业绩产生不利影响。

公司实际控制人李志彪、朱威莉和李诗源已作出承诺：在租赁期限内，若公司承租的厂房产生相关权属争议、整体规划拆除、行政处罚或其他影响公司正常经营的情形，导致无法继续正常使用该等厂房或遭受损失，本人将承担公司因此所致的损失，包括但不限于因进行诉讼或仲裁、停产或停业、寻找替代场所、搬迁或因被处罚所造成的一切直接和间接损失。

（九）新型冠状病毒肺炎疫情持续扩散风险

2020年春节期间，新型冠状病毒肺炎疫情向全国蔓延，举国上下共同抗击疫情，为避免人口大规模流动和聚集，各地政府采取居家隔离、延长春节假期等防控措施，使得工人返城、工厂复工延迟。新型冠状病毒肺炎疫情导致公司及上下游企业生产复工延迟，影响公司生产经营及原材料采购，并且对公司货物运输、下游消费等均造成不利影响，由此导致对公司收入和净利润造成不利影响。

面对新型冠状病毒肺炎疫情的防控战役，为支援湖北抗击疫情，公司向孝感市等城市捐献现金和成人纸尿裤等抗疫救援物资。同时，公司积极响应政府号召，利用自身生产优势组织改造转产和新建医用口罩、防护服用无纺布、酒精消毒湿巾等抗疫物资生产线，以增强国家应急物资供应，并被浙江省新冠肺炎防控工作领导小组医疗物资保障组列入《省级应急物资重点企业名单》。截至本招股意向书摘要签署日，公司医用口罩正在办理相关生产资质，防护服用无纺布、酒精消毒湿巾已向客户供应产品并获得销售收入。

第二节 本次发行概况

（一）股票种类：人民币普通股（A股）

（二）每股面值：人民币1.00元

（三）发行股数：公开发行总量不超过2，667万股，全部为发行新股，公司原股东在本次发行中不公开发售股份；本次公开发行新股数量不低于发行后公司总股本的25%。

（四）每股发行价：人民币【 】元/股，通过向符合资格的投资者初步询价和市场情况，由公司与承销的证券公司协商确定发行价格。

（五）发行市盈率：

1、【 】倍（每股收益按照2019年度经申报会计师审计的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行后总股本计算）

2、【 】倍（每股收益按照2019年度经申报会计师审计的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行前总股本计算）

（六）发行前每股净资产：【 】元（以截至2019年12月31日经审计的净资产与发行前总股本计算）；发行后每股净资产：【 】元（以截至2019年12月31日经审计的净资产加上本次预计募集资金净额与发行后总股本计算）

（七）发行市净率：【 】倍（每股发行价格与发行后每股净资产之比）

（八）预计募集资金额：【 】万元；扣除发行费用后的净额为：【 】万元

（九）发行方式：采用网下向询价对象询价配售发行与网上向社会公众投资者定价发行相结合的方式。

（十）发行对象：符合资格的询价对象和已在上海证券交易所开立账户的投资者（国家法律、法规禁止购买者除外），或者监管机构认可的其他投资者。

（十一）承销方式：余额包销

（十二）发行费用概算如下：

项目	金额（万元）（不含税）
承销保荐费用[注]	7，299.82
审计费用	2，466.98
律师费用	801.89
信息披露费用	542.45
发行手续费用	69.82
总计	11，180.96

注：承销保荐费用为实际募集资金总额的4.3962%。

第三节 发行人基本情况

一、发行人基本资料

公司名称：杭州豪悦护理用品股份有限公司

英文名称：Hangzhou Haoyue Personal Care Co，Ltd

注册资本：8，000.00万元人民币

法定代表人：李志彪

成立日期：2008年3月11日

股份公司设立日期：2017年10月12日

公司住所：浙江省杭州市余杭区康信路581号

邮政编码：310026

联系电话：0571-26291818

传真：0571-26291817

网址：http：//www.hz-haoyue.com/

邮箱：admin@hz-haoyue.com

二、发行人历史沿革及改制重组情况

（一）发行人的设立方式

发行人是由杭州豪悦实业有限公司整体变更设立的股份有限公司。经2017年9月26日豪悦有限股东会审议通过，豪悦有限以经审计的截至2017年7月31日的净资产151，035，790.24元，按照1：0.52968的比例折股，整体变更设立为“杭州豪悦护理用品股份有限公司”，折股后公司总股本为80，000，000股，其余71，035，790.24元计入资本公积。

2017年9月27日，天健会计师事务所（特殊普通合伙）对豪悦有限整体变更为股份公司的注册资本实收情况进行了审验，并出具天健验〔2017〕404号《验资报告》。

2017年10月12日，豪悦股份取得了杭州市市场监督管理局核发的统一社会信用代码为91330110670633683B的《营业执照》，注册资本为80，000，000.00元人民币。

（二）发起人及其投入资产的内容

发行人系由豪悦有限整体变更设立，承继了豪悦有限的资产和业务，主要资产为生产经营所需的房屋、生产设备、运输设备、存货、货币资金等；所从事的主要业务为一次性卫生用品的研发、生产和销售。发行人设立前后，拥有的主要资产和从事业务均未发生重大变化。

三、发行人股本情况

（一）本次发行前后股本情况

发行人本次发行前总股本8，000万股，本次发行2，667万股，本次发行前后发行人的股本结构如下：

序号	股东名称/姓名	发行前		发行后	
		持股数额（万股）	持股比例	持股数额（万股）	持股比例
1	李志彪	3，572.00	44.65%	3，572.00	33.49%
2	朱威莉	2，276.56	28.46%	2，276.56	21.34%
3	温州瓯泰	689.52	8.62%	689.52	6.46%
4	李诗源	628.88	7.86%	628.88	5.90%
5	希望众创	419.28	5.24%	419.28	3.93%
6	奥康投资	386.16	4.83%	386.16	3.62%
7	薛青锋	27.60	0.35%	27.60	0.26%
8	社会公众股（A股）	-	-	2，667.00	25.00%
合计		8，000.00	100.00%	10，667.00	100.00%

（二）本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺

本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺情况参见“第一节重大事项提示”。

（三）本次发行前各股东间的关联关系及关联股东各自持股比例

本次发行前，公司各股东间的关联关系和各自持股比例如下：

股东名称/姓名	关联关系	持有公司股份比例（%）		
		直接	间接	合计
李志彪	李志彪和朱威莉系配偶关系，李诗源为李志彪和朱威莉的女儿，三人共同为公司的实际控制人	44.65	0.58	45.23
朱威莉		28.46	2.10	30.55
李诗源		7.86	-	7.86
温州瓯泰	温州瓯泰的执行事务合伙人为杭州兆恒，薛青锋直接持有杭州兆恒60%的股权并担任杭州兆恒执行董事兼总经理，同时担任温州瓯泰执行事务合伙人委派代表；薛青锋亲属潘立康直接持有温州瓯泰5.37%的合伙份额、直接持有杭州兆恒40%的股权	8.62	-	8.62
希望众创	作为豪悦股份部分员工、实际控制人及其亲属的持股平台，其中朱威莉为希望众创普通合伙人，持有希望众创40.00%的合伙份额并担任执行事务合伙人；李志彪为希望众创有限合伙人，持有希望众创11.00%的合伙份额；李志彪胞妹李红为希望众创有限合伙人，持有希望众创19.50%的合伙份额	5.24	-	5.24
薛青锋	温州瓯泰的执行事务合伙人为杭州兆恒，薛青锋直接持有杭州兆恒60%的股权并担任杭州兆恒执行董事兼总经理，同时担任温州瓯泰执行事务合伙人委派代表；薛青锋亲属潘立康直接持有温州瓯泰5.37%的合伙份额、直接持有杭州兆恒40%的股权	0.35	0.10	0.44

四、公司主营业务

（一）公司主营业务和产品

公司是国内个人卫生护理用品领域的领先制造商，专注于妇、幼、成人卫生护理用品的研发、制造与销售业务，产品涵盖婴儿纸尿裤、成人纸尿裤、经期裤、卫生巾、湿巾等一次性卫生用品。

公司致力于成为全球护理用品领域拥有研发技术优势的卓越企业，秉承“全心以赴，成就卓越”的经营理念，通过以研发为先导的自主研创ODM模式，深度开发迭代创新无木浆多维复合芯体纸尿裤及经期裤等产品，以优质的产品服务跨国公司，并助力民族品牌快速崛起，为品牌客户及终端消费者提供更舒适、更柔软、更轻薄的个人卫生护理产品。

公司自成立以来，凭借较强的研发能力、严格的质量管控体系和可靠的生产供应能力，成为众多领先品牌商的战略合作伙伴，在业内积累了较多优质的客户，包括宝洁、金佰利、尤妮佳、SCA（维达）、花王等全球著名跨国公司，以及凯儿得乐、蜜芽、BEABA、BabyCare、子初、Eleser、景兴健护等国内知名护理用品企业和母婴品牌商等。同时公司在多年的生产经营过程中，逐步打造出自身的品牌，获得了较好的市场知名度和美誉度。公司产品主要销售国内市场，同时还出口到非洲、亚洲、欧洲以及大洋洲等世界各地。

公司婴儿纸尿裤、成人纸尿裤和经期裤产品的产能在国内排名前列。根据中国造纸协会统计数据，公司经期裤产品的销售额在国内的市场占有率连续3年排名第1，婴儿纸尿裤和成人纸尿裤的销售额排名位于行业内国产厂商前列，并被中国造纸协会评为“2018年度中国婴儿纸尿裤行业10强企业”和“2018年度中国成人失禁用品行业10强企业”。公司产品包括婴儿纸尿裤、成人纸尿裤、经期裤、卫生巾、湿巾等一次性卫生用品及其他产品，其中婴儿纸尿裤、成人纸尿裤、经期裤、卫生巾为公司主要产品。

（二）主要原材料和能源

公司采购的主要原材料包括无纺布、高分子吸水树脂、木浆、热熔胶和包装袋等。报告期内，公司主要原材料采购金额及占原材料采购总额比例的情况如下：

金额：万元

项目	2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
无纺布	47，724.57	39.25%	37，223.56	37.59%	18，790.63	35.99%
高分子吸水树脂	22，111.82	18.19%	20，468.37	20.67%	9，209.61	17.64%
木浆	6，058.77	4.98%	5，096.89	5.15%	4，240.32	8.12%
包装袋	8，135.89	6.69%	6，501.84	6.57%	3，629.26	6.95%
热熔胶	8，258.83	6.79%	6，120.03	6.18%	3，151.22	6.04%
合计	92，289.88	75.90%	75，410.69	76.15%	39，021.04	74.74%

（三）产品销售方式和渠道

公司销售模式可按照具体业务进行以下区分：

（1）品牌客户的销售模式

公司品牌客户主要以ODM模式进行销售。ODM是指公司根据市场需求或客户委托进行产品的设计研发，并根据客户订单组织生产，生产的产品以客户的品牌对外销售的一种生产方式。公司不仅负责生产加工，而且负责设计研发。报告期内，公司ODM模式销售收入占比较高，且逐年增加。

公司品牌客户包括境内客户和境外客户，其中以境内客户为主。境内客户方面，公司主要通过登门拜访、老客户介绍、商业谈判等方式开拓客户，通常凭借优质的服务与过硬的产品品质能够迅速赢得客户信任。境外客户方面，公司主要通过博览会、展会活动和跨境电子商务等渠道与客户建立商务联系，在展示公司产品多样化的同时，广泛而有效地与潜在客户进行交流。

公司品牌客户在选择供应商并确定战略合作关系前，对供应商资质会有非常严格的审定程序，尤其是金佰利、尤妮佳、SCA（维达）、花王等全球著名跨国公司，在审定过程中将对供应商的设计研发能力、生产流程、质量管理、服务弹性、全球供应能力甚至经营状况等多个方面提出严格要求。对供应商的资质审定一般需要半年～1年左右，之后再通过一段时间的小批量供货测试后才能正式成为其供应商。公司一旦通过供应商资质的最终审定，将被纳入到品牌客户的全球供应商名录，双方结成较为长期、稳定的战略合作关系。

（2）自主品牌业务的销售模式

公司自主品牌业务的销售模式可分为线上销售和线下销售两种方式。

① 线上销售

公司线上销售渠道主要可分为自营模式和经销模式两种。

i. 线上自营模式

线上自营模式下，公司主要通过在天猫、淘宝、京东等电商平台开设直营店铺向最终消费者销售商品，并以销售商品的不同品类区分平台内不同店铺。通常情况下，终端消费者直接通过电商平台下达订单，向第三方支付平台或电商平台支付货款后，公司发货，在相关条件满足后收取货款。

以天猫为例，消费者通过天猫平台下达订单并向支付宝账户付款后，公司安排商品发货，消费者收到商品并在天猫平台上确认收货（或达到平台约定期限）后，公司支付宝账户中的货款由冻结状态变为可供公司支取状态。该模式下，公司直接面向终端消费者销售，提供配送及退换货服务等，并根据需要向消费者开具发票。

ii. 线上经销模式

线上经销模式下，公司主要通过B2B或B2C等线上经销平台向消费者销售商品，双方以电商平台实际销售商品和约定方式进行结算。公司合作的线上经销平台主要包括海拍客、天猫超市、京东自营店铺等。以海拍客为例，公司与海拍客签订商品经销合同，约定采取代理销售方式，海拍客将商品销售后，向公司开具代销清单，公司根据海拍客提供的实际销售清单与其结算并开具发票。

② 线下销售

公司线下销售为经销模式。报告期内，公司经销商客户主要为从事快销品／卫生用品／日化产品经销业务的公司或个体工商户，主要通过其所辖地区的母婴店、购物中心、中小型超市、便利店等实现产品的最终销售。

公司制定了严格的经销商选择标准，主要考虑经销客户的资金实力、渠道控制力、人力资源配置、仓储和物流配送能力、产品了解及推广能力、资源整合能力及市场拓展能力等。对于能够达到公司经销商标准的经销客户，公司按照经销商管理制度对其进行管理，包括销售流程对接、产品配送、日常管理等。

（四）行业竞争状况及公司的行业地位

公司是行业知名企业，曾获得2018年度中国婴儿纸尿裤行业10强企业、2018年度中国成人失禁用品行业10强企业、浙江省知名商号、杭州市著名商标、杭州名牌产品、中国航天事业合作伙伴等荣誉称号，并被浙江省新冠肺炎防控工作领导小组医疗物资保障组列入浙江《省级应急物资重点企业名单》。公司在产品研发、产品质量、生产经营等方面具有一定的竞争优势。公司通过持续的产品研发，不断丰富产品类型，给客户和最终消费者提供高质量的产品，以及加强渠道建设和运营，已拥有了一定的品牌知名度和良好的品牌美誉度，成为国内同行业中经济实力较强、市场占有率较大、知名度较高的专业化企业之一。

首先在婴儿卫生用品领域，公司基于在产品创新、技术研发、生产能力和质量控制方面的优势，赢得了凯儿得乐、Eleser、蜜芽、BEABA、BabyCare、子初、自然花蕾、韩国JW等国内外知名母婴品牌商的高度认可，并与之建立了长期的生产供应关系，生产的婴儿卫生用品产品广受用户好评。

根据中国造纸协会的统计，2016-2018年，公司生产的婴儿纸尿裤产品占当年国内婴儿纸尿裤全行业生产总量的比重分别为0.78%、1.71%和3.44%，上升趋势较为明显。目前公司销售的婴儿卫生用品以ODM为主，在自主品牌影响力方面，公司销售的“希望宝宝”、“天生明星”、“Mamamia”、“Sunny Baby”、“NANAKIA”等自主品牌的影响力正在不断提升。

在女性卫生用品领域，公司是较早开发经期裤产品的企业，与尤妮佳、金佰利、花王、景兴健护、重庆百亚等国内外知名品牌商均建立了长期的生产供应关系。2016-2018年，公司经期裤产品的销售额在国内的市场占有率连续3年排名第1。

在成人失禁用品领域，根据中国造纸协会统计，2016-2018年，公司生产的成人失禁用品占当年国内成人失禁用品生产总量的比重分别为2.55%、1.87%和2.34%。自主品牌影响力方面，公司销售的“康福瑞”、“汇泉”、“好年”、“白+字”等自主品牌在行业内具有良好的知名度和市场竞争力。

在本次募集资金投资项目达产之后，公司吸收性卫生用品的生产能力将进一步增强，规模化程度将更高，市场占有率有望稳步提升。

公司主要竞争对手有：金佰利（中国）有限公司、大王（南通）生活用品有限公司、恒安国际集团有限公司、广东昱升个人护理用品股份有限公司、杭州可靠护理用品股份有限公司、广东景兴健康护理实业股份有限公司、重庆百亚卫生用品股份有限公司和多地宝贝股份有限公司。

五、公司与经营相关的主要资产

（一）固定资产

1、生产经营所使用的主要生产设备情况

公司及子公司的主要生产设备有婴儿纸尿裤生产线、婴儿拉拉裤生产线、成人纸尿裤生产线、成人拉拉裤生产线、卫生巾生产线及经期裤生产线等10种。

2、房屋建筑物情况

截至本招股意向书摘要签署日，公司及子公司拥有的房产情况如下：

序号	房屋所有权证号	房屋坐落	所有权人	建筑面积（㎡）	用途	权利性质
1	浙（2018）余杭区不动产权第0073522号	余杭区瓶窑凤都路3号8幢等	豪悦股份	49，829.36	非住宅	其他
2	浙（2018）余杭区不动产权第0082909号	杭州市余杭区五常街道盛奥铭座10幢2单元1101室	豪悦股份	275.54	非住宅	存量房产
3	浙（2018）余杭区不动产权第0082901号	杭州市余杭区五常街道盛奥铭座10幢2单元1102室	豪悦股份	277.19	非住宅	存量房产
4	浙（2018）余杭区不动产权第0067536号	杭州市余杭区瓶窑镇屏惠家园5幢522室	豪悦股份	41.05	住宅	人才专项用房
5	浙（2018）余杭区不动产权第0067537号	杭州市余杭区瓶窑镇屏惠家园5幢524室	豪悦股份	41.05	住宅	人才专项用房
6	浙（2018）余杭区不动产权第0067538号	杭州市余杭区瓶窑镇屏惠家园5幢526室	豪悦股份	41.05	住宅	人才专项用房
7	浙（2018）余杭区不动产权第0067539号	杭州市余杭区瓶窑镇屏惠家园5幢527室	豪悦股份	34.49	住宅	人才专项用房
8	浙（2018）余杭区不动产权第0067540号	杭州市余杭区瓶窑镇屏惠家园5幢528室	豪悦股份	40.90	住宅	人才专项用房
9	苏（2018）沭阳县不动产权第0008643号	沭阳经济开发区瑞声大道西侧、余杭路北侧	江苏豪悦	38，022.30	工业	自建房
10	苏（2016）沭阳县不动产权第0003392号	沭阳经济开发区余杭路北侧	江苏豪悦	26，413.20	工业	自建房
11	苏（2016）沭阳县不动产权第0003645号	沭阳经济开发区余杭路北侧	江苏豪悦	28，356.20	工业	自建房

（二）无形资产

1、土地使用权

截至本招股意向书摘要签署日，公司及子公司拥有的土地使用权情况如下：

序号	证书编号	土地使用权人	土地坐落	用途	使用权面积（平方米）	权利性质
1	浙（2018）余杭区不动产权第0073522号	豪悦股份	余杭区瓶窑凤都路3号	工业用地	33，276.80	出让
2	浙（2019）余杭区不动产权第0030750	豪悦股份	余杭区东湖街道工农社区	工业用地	44，781.40	出让
3	浙（2018）余杭区不动产权第0082909号	豪悦股份	杭州市余杭区五常街道盛奥铭座10幢2单元1101室	综合用地	30.30	出让
4	浙（2018）余杭区不动产权第0082901号	豪悦股份	杭州市余杭区五常街道盛奥铭座10幢2单元1102室	综合用地	30.50	出让
5	浙（2018）余杭区不动产权第0067536号	豪悦股份	杭州市余杭区瓶窑镇屏惠家园5幢522室	住宅用地	8.20	划拨
6	浙（2018）余杭区不动产权第0067537号	豪悦股份	杭州市余杭区瓶窑镇屏惠家园5幢524室	住宅用地	8.20	划拨
7	浙（2018）余杭区不动产权第0067538号	豪悦股份	杭州市余杭区瓶窑镇屏惠家园5幢526室	住宅用地	8.20	划拨
8	浙（2018）余杭区不动产权第0067539号	豪悦股份	杭州市余杭区瓶窑镇屏惠家园5幢527室	住宅用地	6.90	划拨
9	浙（2018）余杭区不动产权第0067540号	豪悦股份	杭州市余杭区瓶窑镇屏惠家园5幢528室	住宅用地	8.10	划拨
10	苏（2018）沭阳县不动产权第0008643号	江苏豪悦	沭阳经济技术开发区瑞声大道西侧、余杭路北侧	工业用地	56，300.00	出让
11	苏（2016）沭阳县不动产权第0003392号	江苏豪悦	沭阳经济开发区余杭路北侧	工业用地	27，770.50	出让
12	苏（2016）沭阳县不动产权第0003645号	江苏豪悦	沭阳经济开发区余杭路北侧	工业用地	35，929.50	出让

2、商标

截至本招股意向书摘要签署日，本公司及控股子公司拥有境内商标共310项，拥有境外商标共11项，公司及控股子公司的商标不存在担保或其他权利受到限制的情况。

3、专利技术

截至本招股意向书摘要签署日，本公司及子公司已获专利113项，包括7项发明专利、89项实用新型专利和17项外观设计专利。公司未许可其他自然人或者法人使用该等专利，该等专利也不存在担保或其他权利受到限制的情况。

4、特许经营权

截至本招股意向书摘要签署日，本公司未拥有特许经营权。

六、同业竞争和关联交易情况

（一）同业竞争情况

公司的控股股东、实际控制人为李志彪、朱威莉和李诗源。李志彪、朱威莉和李诗源直接持有公司80.97%的股份，同时，李志彪为公司股东希望众创的有限合伙人，朱威莉为公司股东希望众创的普通合伙人并兼任执行事务合伙人，李志彪、朱威莉通过希望众创间接共同控制公司5.24%的股份。

希望众创为公司的股东，系公司实际控制人李志彪与朱威莉、实际控制人亲属李红及公司部分员工持有份额的企业，自设立以来，希望众创除对公司投资之外，未开展其他具体业务，与本公司不存在同业竞争关系。义乌嘉华主要为自有房屋出租，无实际经营业务。

截至本招股意向书摘要签署日，公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业未从事任何与公司相同、相似的业务或活动，与公司之间不存在同业竞争。

为避免发生同业竞争，本公司控股股东、实际控制人李志彪、朱威莉和李诗源出具了《关于避免同业竞争的承诺函》，承诺如下：

“1、本人目前没有在中国境内外直接或间接发展、经营或协助经营或参与与公司业务存在竞争的任何活动，亦没有在任何与公司业务有直接或间接竞争的公司或企业拥有任何权益（不论直接或间接）。

2、本人保证及承诺除非经公司书面同意，不会直接或间接发展、经营或协助经营或参与或从事与公司业务相竞争的任何活动。

3、如拟出售本人与公司生产、经营相关的任何其它资产、业务或权益，公司均有优先购买的权利；本人将尽最大努力使有关交易的价格公平合理，且该等交易价格按与独立第三方进行正常商业交易的交易价格为基础确定。

4、本人将依法律、法规及公司的规定向公司及有关机构或部门及时披露与公司业务构成竞争或可能构成竞争的任何业务或权益的详情。

5、本人将不会利用公司控股股东、实际控制人的身份进行损害公司及其他股东利益的经营活动。

6、本人愿意承担因违反上述承诺而给公司及其他股东造成的全部经济损失。

7、本承诺自签署后生效，且在本人直接或间接持有股份公司5%及以上股份期间持续有效。”

公司其他主要股东希望众创和温州瓯泰为避免发生同业竞争，做出以下承诺：

“1、本企业目前没有在中国境内外直接或间接发展、经营或协助经营或参与与股份公司业务存在竞争的任何活动，亦没有在任何与股份公司业务有直接或间接竞争的公司或企业拥有任何权益（不论直接或间接）。

2、本企业保证及承诺除非经股份公司书面同意，不会直接或间接发展、经营或协助经营或参与或从事与股份公司业务相竞争的任何活动。

3、如拟出售本企业与股份公司生产、经营相关的任何其它资产、业务或权益，股份公司均有优先购买的权利；本企业将尽最大努力使有关交易的价格公平合理，且该等交易价格按与独立第三方进行正常商业交易的交易价格为基础确定。

4、本企业将依法律、法规及股份公司的规定向股份公司及有关机构或部门及时披露与股份公司业务构成竞争或可能构成竞争的任何业务或权益的详情。

5、本企业将不会利用股份公司持股5%以上的股东身份进行损害股份公司及其他股东利益的经营活动。

6、本企业愿意承担因违反上述承诺而给股份公司及其他股东造成的全部经济损失。

7、本承诺自签署后生效，且在本企业直接或间接持有股份公司5%及以上股份期间持续有效。”

（二）关联交易情况

1、经常性关联交易

报告期，发行人支付的公司董事、监事、高级管理人员等关键管理人员薪酬如下：

单位：万元

项目	2019年度	2018年度	2017年度
关键管理人员薪酬	574.87	423.33	216.27

2、偶发性关联交易

（1）关联方资金往来

1）报告期关联方资金往来总体情况

2017年，公司与关联方李志彪、朱威莉存在资金往来。截至2017年7月31日，公司关联方资金已结清，2017年8月以来公司未与关联方之间发生资金往来。

报告期内，公司与关联方李志彪、朱威莉逐笔资金往来如下：

单位：万元

序号	日期	李志彪			朱威莉			合并余额
		拆入	拆出	余额	拆入	拆出	余额	
1	2017/1/1	-	-	125.75			-0.79	124.96
2	2017/1/11			125.75	-	500.00	-500.79	-375.04
3	2017/1/16	-	0.20	125.55	500.00	-	-0.79	124.76
4	2017/1/22	-	2.94	122.62	0.79	-	-0.00	122.62
5	2017/1/31	-	1.62	121.00			-0.00	121.00
6	2017/2/9			121.00	200.00	-	200.00	321.00
7	2017/2/15			121.00	-	200.00	-	121.00
8	2017/2/24			121.00	-	100.00	-100.00	21.00
9	2017/2/27			121.00	100.00	-	-	121.00
10	2017/2/28	-	0.48	120.52			-	120.52
11	2017/3/6	-	1.39	119.13			-	119.13
12	2017/3/8			119.13	-	100.00	-100.00	19.13
13	2017/3/13			119.13	300.00	-	200.00	319.13
14	2017/3/14	-	3.00	116.13			200.00	316.13
15	2017/3/30	120.00	-	236.13			200.00	436.13
16	2017/3/31	-	100.00	136.13			200.00	336.13
17	2017/4/1	-	120.00	16.13			200.00	216.13
18	2017/4/11	-	4.98	11.15			200.00	211.15
19	2017/4/14	-	3.10	8.05			200.00	208.05
20	2017/4/19			8.05	192.00	-	392.00	400.05
21	2017/4/21			8.05	-	150.00	242.00	250.05
22	2017/5/12	-	0.25	7.80	-	190.00	52.00	59.80
23	2017/6/14	-	3.15	4.65			52.00	56.65
24	2017/6/30	-	4.65	-	-	52.00	-	-
25	2017/7/12			-	200.00	-	200.00	200.00
26	2017/7/14			-	-	200.00	-	-
合计		120.00	245.76	-	1，492.79	1，492.00	-	-

注：上述表格中的占用余额正值表示关联方对公司的资金支持，负值为关联方占用公司的款项。

综上，公司一直对资金管理较为严格，公司与关联方的资金往来整体体现为关联方对公司的资金支持。将李志彪、朱威莉与公司的往来合并来看，报告期内往来余额超过1万元的期间中，除2017年1月（5天）两位实际控制人短暂占用公司资金以外，其余时间均为关联方对公司的资金支持。公司与关联方的资金往来于2017年7月底结清后，自2017年8月以来未发生与关联方资金往来的情形。

2）相关利率及利息收取情况

公司与关联方资金往来总体体现为公司对关联方的资金占用，控股股东对公司资金周转提供支持，公司根据银行同期借款利率向李志彪、朱威莉收取或支付利息。

报告期，公司与关联方资金往来按照银行同期贷款利率，根据每笔资金往来占用金额及占用期限计算的利息影响净利润的情况如下：

单位：万元

项目	2019年度	2018年度	2017年度
应计利息	-	-	3.00
净利润	31，532.16	18，510.08	6，701.83
影响比例	-	-	0.04%

从上表可看出，2017年，公司