

证券代码：002404

证券简称：嘉欣丝绸



浙江嘉欣丝绸股份有限公司
Zhejiang Jiaxin Silk Corp.,Ltd.

**非公开发行A股股票募集资金运用
可行性分析报告**

二〇一六年九月

目 录

一、募集资金使用计划	5
二、本次发行募集资金运用的可行性分析	5
（一）智慧工厂集与外贸综合服务平台项目	5
（二）自有品牌营销渠道智能化升级改造项目	14
（三）仓储物流基地项目	20
三、本次发行对公司经营管理、财务状况等的影响	28
（一）本次发行对公司经营管理的影响	28
（二）本次发行对公司财务状况的影响	29
四、募集资金投资项目相关审批、备案情况	29
五、募集资金投资项目可行性分析结论	29

释 义

在本预案中除非文意另有所指，下列词语具有以下含义：

发行人、公司、嘉欣丝绸	指	浙江嘉欣丝绸股份有限公司
本次非公开发行股票、本次非公开发行、本次发行	指	浙江嘉欣丝绸股份有限公司以非公开发行股票的方式，向特定对象发行不超过 5,650 万股人民币普通股（A 股）股票
供应链管理公司	指	浙江金蚕网供应链管理有限公司
两化融合	指	信息化与工业化深度融合
ERP	指	Enterprise Resource Planning，企业资源计划系统，是一种主要面向制造行业进行物质资源、资金资源和信息资源集成一体化管理的企业信息管理系统。
SCM	指	Supply Chain Management，供应链管理系统，是一种集成的管理思想和方法，它执行供应链中从供应商到最终用户的物流的计划和控制等职能。
CAD	指	Computer Aided Design，计算机辅助设计，指利用计算机及其图形设备帮助设计人员进行设计工作。
OEM	指	是 Original Equipment Manufacture（原始设备制造商）的缩写，它是指一种“代工生产”方式，其含义是生产者不直接生产产品，而是利用自己掌握的“关键的核心技术”，负责设计和开发、控制销售渠道，具体的加工任务交给别的企业去做的方式。
ODM	指	即 Original design manufacturer（原始设计商）的缩写，是一家厂商根据另一家厂商的规格和要求，设计和生产产品，受托方拥有设计能力和技术水平，基于授权合同生产产品。
CRM	指	Customer Relationship Management，客户关系管理，是利用信息科学技术，实现市场营销、销售、服务等活动自动化，使企业能更高效地为客户提供满意、周到的服务，以提高客户满意度、忠诚度为目的的一种管理经营方式。
MES	指	Manufacturing Execution System，制造执行系统，是一套面向制造企业车间执行层的生产信息化管理系统。
GSD	指	是 Garment Sewing Data 的缩写，“服装缝制数据”，俗称“标准工时”，是针对缝制行业方法分析及标准工时而设立的专业技术，旨在提供一种一致的、准确的和容易明白、容易沟通的方法分析和确定时间标准的技巧，用于评估缝制工艺的各个工序，包括裁剪、车缝、整烫、检验及包装等。
WMS	指	Warehouse Management System，仓储管理系统
PLM	指	Product Lifecycle Management，产品生命周期管理
BI	指	Business Intelligence，商业智能系统
RFID	指	Radio Frequency Identification，无线射频识别技术

打样	指	按照客户的需求，进行样品的制作。
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
上市规则	指	《深圳证券交易所股票上市规则》（2014 年修订）
元	指	人民币元

注：本报告除特别说明外所有数值保留两位小数，若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

本公司计划以非公开发行方式向不超过 10 名特定发行对象发行人民币普通股股票（以下简称“本次非公开发行”），募集资金净额（扣除发行费用后）不超过 39,600 万元（含 39,600 万元），用于建设“智慧工厂集与外贸综合服务平台项目”、“自有品牌营销渠道智能化升级改造项目”和“仓储物流基地项目”。上述募集资金使用计划符合国家相关产业政策，在经济、技术等方面均具有可行性，具体分析如下：

一、募集资金使用计划

公司本次非公开发行拟募集资金净额（扣除发行费用后）不超过 39,600 万元（含 39,600 万元），将投资于以下三个项目：

单位：万元

序号	项目名称	计划投资	拟使用募集资金投入
1	智慧工厂集与外贸综合服务平台项目	16,412	16,412
2	自有品牌营销渠道智能化升级改造项目	8,188	8,188
3	仓储物流基地项目	15,000	15,000
合计		39,600	39,600

本次发行的募集资金到位后，如实际募集资金净额少于上述项目拟投入募集资金的总金额，不足部分由公司自有资金或通过其他融资方式解决。

在不改变本次募投项目的前提下，公司董事会可根据项目的实际资金需求和投入进度，对项目的募集资金投入顺序和金额进行适当调整。

为把握市场机遇，尽快完成募集资金投资项目，在本次募集资金到位前，公司可根据项目进度的实际情况以自筹资金先行投入，并在募集资金到位后予以置换。

二、本次发行募集资金运用的可行性分析

（一）智慧工厂集与外贸综合服务平台项目

1、项目基本情况

项目投资规模：	项目总投资规模为 16,412 万元，拟全部使用募集资金投资
项目建设方案：	具体包括以下内容： (1) 智慧工厂集 (2) 外贸综合服务平台

项目实施主体:	浙江嘉欣丝绸股份有限公司及全资子公司嘉兴诚欣制衣有限公司
项目建设周期:	5 年

2、项目背景

经过几十年的发展，中国已经成为世界最大的纺织服装生产大国，但大而不强，仍处于产业价值链的中低端。国内服装加工企业普遍存在生产设备老化、生产流程传统和生产效率不高的问题。近年来，随着中国人口红利的逐渐消失，国内服装制造企业生产成本逐年升高，大量外贸订单流失到周边国家，服装加工企业利润空间受到进一步挤压。

公司是中国较早从事以丝绸为特色的服装加工出口企业，下属制造企业业务横跨蚕茧收烘、织造、印染、成衣制作等整条产业链。与大多数中国服装加工出口企业一样，公司面临生产设备老化，生产效率相对较低，制造流程信息化水平不高等问题。随着中国人口红利逐渐消失，人力成本不断上升，公司的竞争压力进一步加大。为了扭转这种不利局面，适应新型工业化发展趋势，公司拟采用互联网、大数据、云计算等为特征的新一代信息技术和自动化生产设备，对公司原有服装加工企业进行升级改造，构建新型智能化生产流水线，实现信息化与工业化的融合，使生产过程由“制造”升级为“智造”。公司在升级改造自身服装加工企业的同时，将周边为公司外协配套加工的部分企业也纳入此次智能化升级改造范围，搭建智能化生产加工平台，形成智慧工厂集，提升公司服装的生产加工能力。

公司销售一直以出口为主，主要采用 OEM、ODM 等形式，外销比例占总销售额 65%左右。公司一直以“工贸一体”为经营特色，具备为服装等产品出口提供全产业链生产加工的能力。为了将公司外贸出口业务与下属制造企业升级改造后的信息化和智能化生产体系相对接，公司需搭建高度信息化的外贸综合服务平台，对现有分散的外贸业务条块进行系统性整合，使销售端与生产端实现全面、实时的对接。同时，由于近年来发达国家进行再工业化，国外客户的信息化和智能化水平逐步提高，其对出口订单的信息化要求也越来越高，对定单时效性要求也更为苛刻，业务跟单越来越繁琐。为了适应外贸出口客户的信息化和智能化要求，与世界新型工业化发展趋势接轨，公司需要通过建立外贸综合服务平台，使国外客户能够将自身的信息化数据接口与公司外贸综合服务平台进行对接，国外

客户的设计、打样、生产要求、流行趋势等信息能够迅速传递至公司的智能化生产加工平台，并对生产过程进行全流程监控，确保从设计、生产、物流配送，直至最终产品到客户手中都在有效掌控范围。另外，公司凭借多年积累的报关出口、单证处理、检验检测、工厂查验培训、外汇金融运作等外贸专业能力及服务配套能力，通过搭建外贸综合服务平台，为周边生产加工企业外贸出口业务提供服务，让外贸综合服务平台发挥更强大的社会化服务能力。

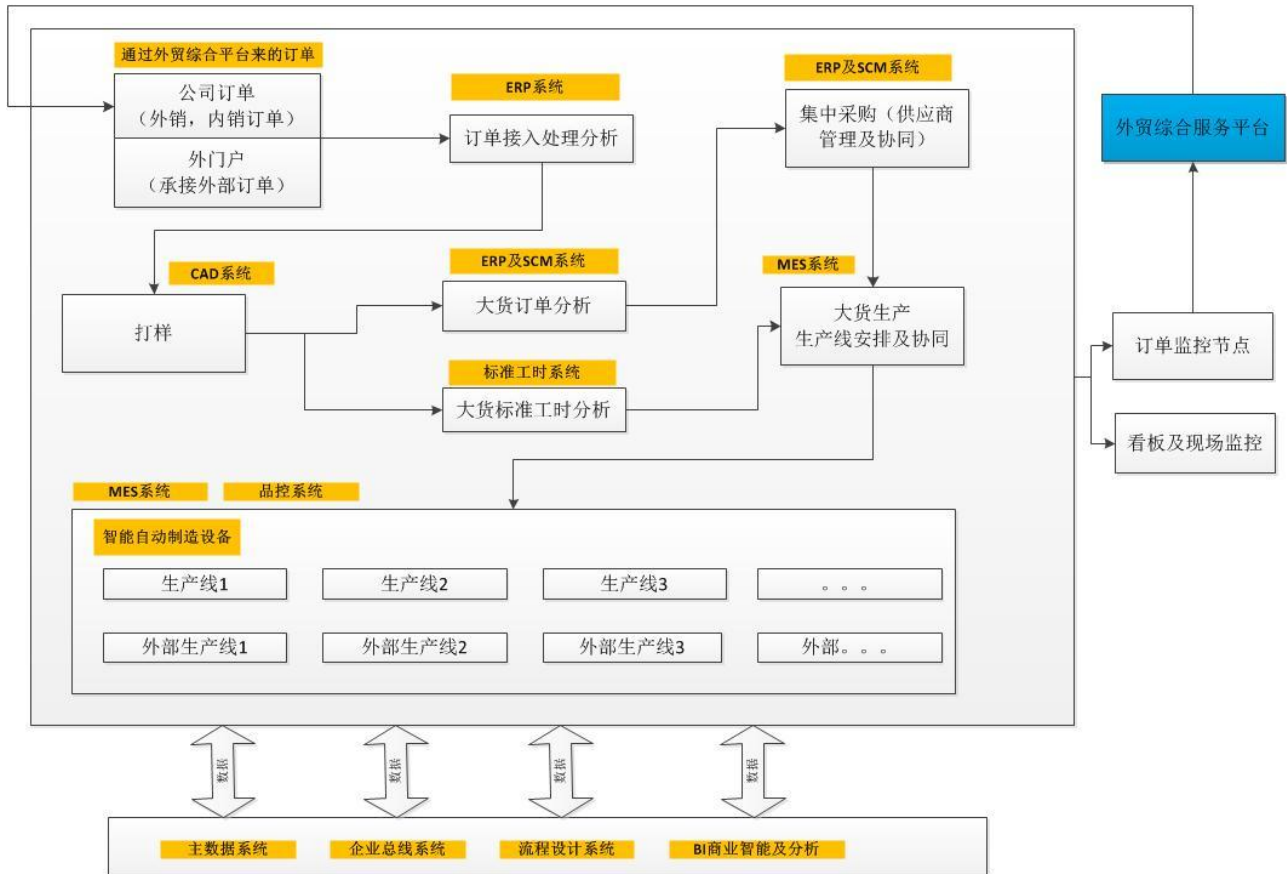
3、项目投资概算及建设内容

本项目计划总投资 16,412 万元，全部使用募集资金投入，项目投资概算如下表所示：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	拟募集资金投入金额
智慧工厂集投入项目			
1	企业资源管理及供应链系统 (ERP&SCM)	4,044	4,044
2	计算机辅助设计 (CAD)	100	100
3	标准工时系统 (GSD)	200	200
4	制造执行系统 (MES)	1,020	1,020
5	品质管理及检测检验系统 (QC)	100	100
6	商业智能系统 (BI)	532	532
7	业务流程管理系统及门户 (BPM&Portal)	200	200
8	生产相关硬件及配套更新改造设备	4,466	4,466
9	厂房适应性改造	1,661	1,661
10	企业总线 (ESB) 和主数据系统 (MDM)	550	550
11	数据库	300	300
12	园区布线、机房改造及 IT 硬件	1,177	1,177
小计		14,350	14,350
外贸综合服务平台投入项目			
1	外贸综合服务平台原型开发 (含移动端)	1,380	1,380
2	外贸客户关系管理 (CRM) 及大数据分析系统	682	682
小计		2,062	2,062
合计		16,412	16,412

(1) 智慧工厂集与外贸综合服务平台的基本业务流程



① 国外客户通过公司外贸综合服务平台，进入面料库和样衣库浏览和搜寻符合其要求的面料和服饰款式，或者国外客户直接提供设计方案；② 公司外贸平台接到设计方案后，根据系统中该客户的历史数据，结合客户对打样的时间要求，在系统中自动分配最优的生产线进行打样；③ 打样完成后，公司智能化生产系统（由GSD，MES，ERP和SCM等系统等构成）将根据生产线情况，结合客户对成本、品质、交期等要求，出具多套生产方案供公司客户选择；④ 客户确定生产方案签下订单后，集中采购平台将综合多个订单生产方案，统筹从合格供应商处采购各种面辅料并预估齐料时间，智能化生产系统将选择最优生产线合理排产；⑤ 国外客户可以通过外贸综合服务平台实时察看和监督生产线的生产情况和进度，工厂也可以根据客户要求，定期提供生产数据；在生产过程中，智能化生产系统可以在不改变交货期的情况下，根据客户对生产工艺、设计方案等调整情况重新统筹安排生产线生产；智能化生产系统可以对产品生产过程进行追溯，确保产品质量；⑥ 订单生产完成后，公司可以通过外贸综合服务平台实现一站式报关出口和结算，大幅提高外贸出口效率。

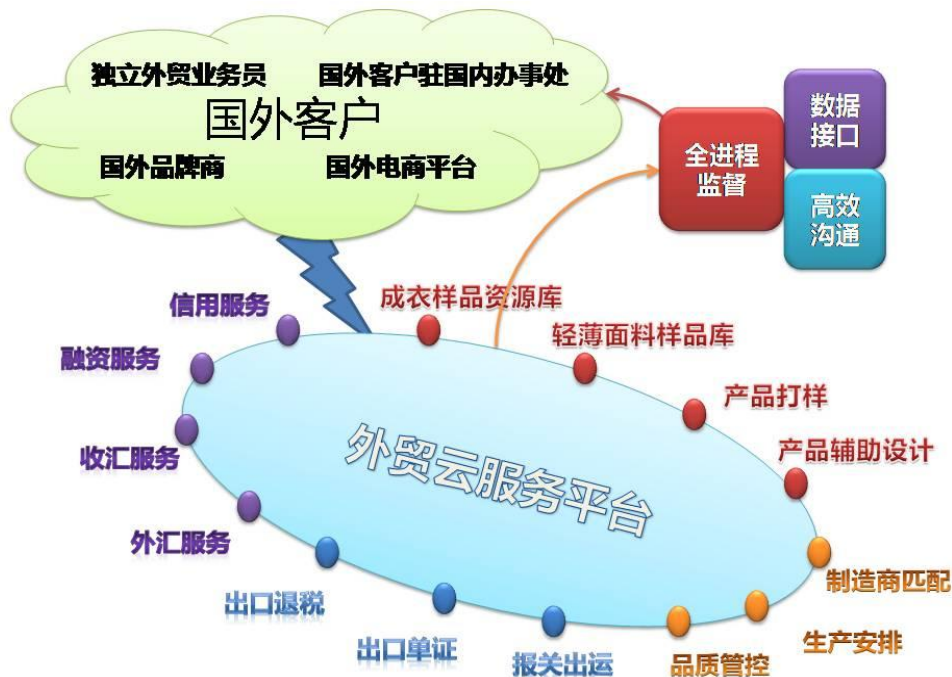
(2) 智慧工厂集建设内容

智慧工厂集主要是通过以互联网、大数据和云计算为特征的信息化技术与制造技术相融合，对公司现有服装生产加工企业业务和生产流程进行升级改造，更新淘汰落后生产设备，提高生产自动化和智能化水平。通过智能化生产平台的搭建，可以对产能和生产任务作合理最优分配，减少不必要的人力投入，缩短物料在生产流程的闲置时间，全面提升生产运营效率，并能对产品生产过程进行有效控制，确保产品质量标准。同时，公司可以延伸推进智能化生产系统在骨干外协厂的应用，形成智慧工厂集，将公司的服装潜在生产能力进一步提升。

智慧工厂集的主要建设内容包括自动化设备、软件控制系统和信息化硬件设备等。自动化设备主要包括自动裁床、自动模板缝纫机、自动化的流水线、智能吊挂系统等；软件控制系统包括 MES 生产制造系统、GSD 标准工时系统、ERP 系统、CAD 系统等；信息化硬件设备主要包括机房、服务器、存储、安全设备等。

（2）外贸综合服务平台建设内容

外贸综合服务平台是连通公司智能化生产制造体系与外贸销售体系的纽带，通过打造专业、高效、覆盖全流程、数据透明和实时的外贸综合服务平台，系统整合分散的外贸业务条块，实现生产过程和外贸销售的无缝对接，整体提升公司经营效率。同时，将外贸综合服务平台的服务功能社会化，利用公司外贸业务运营优势为嘉兴地区中小型出口企业服务，达到最大的社会化效益。



外贸综合服务平台的主要功能模块有：① 提供成衣样品资源库和轻薄面料库，满足国外设计师的款式开发需求；② 提供产品来样打样，辅助设计研发；③ 按照客户需求，为其匹配合适的制造商生产线安排生产，确保按期保质交付；④ 对产品质量进行从面辅料到成衣的全程管控；⑤ 提供出运报关单证服务；⑥ 提供出口退税服务；⑦ 提供包括外汇融资在内的金融服务；⑧ 通过第三方机构对国外客户进行信用等级核查，避免损失；⑨ 提供数据接口服务，对接国外客户系统，加速信息流转；⑩ 提供包括视频会议系统、邮件系统、即时聊天在内的高效沟通平台。

4、项目建设的可行性分析

（1）符合国家产业政策

2015 年 5 月 8 日，国务院发布《中国制造 2025》（国发〔2015〕28 号），提出加快推动新一代信息技术与制造技术融合发展，把智能制造作为信息化和工业化深度融合的主攻方向，推进生产过程智能化，培育新型生产方式，全面提升企业研发、生产、管理和服务的智能化水平。促进工业互联网、云计算、大数据在企业研发设计、生产制造、经营管理、销售服务等全流程和全产业链的综合集成应用。依托互联网开展网络协同设计、精准营销、增值服务创新、媒体品牌推广等，建立全球产业链体系，提高国际化经营能力和服务水平，创新加工贸易模式，延长加工贸易国内增值链条，推动加工贸易转型升级。

2016 年 5 月 16 日，中国服装协会发布《中国服装行业“十三五”发展纲要》和《中国服装制造 2020 推进计划》（中服协〔2016〕015 号），《中国服装行业“十三五”发展纲要》提出，以智能制造为主攻方向，以生产过程智能化为重点领域，大力开展人工转机械、单机转单元、机械转自动、自动转智能，着力提升服装生产装备自动化水平，不断加强各管理系统的集成应用，全面加速服装行业工业化与信息化的深度融合和综合应用，推动服装制造水平的整体提升。《中国服装制造 2020 推进计划》提出，有序推动制造全流程自动化改造，推进生产过程智能化；加速“互联网+服装制造”实践，推进制造服务化转型，鼓励大型骨干企业建设云服务平台，服务周边地区和中小型企业，实现产品设计、制造、销售、管理等生产经营各环节的资源集聚与对接，整合制造资源，提供制造服务，开展网络联盟协同制造，促进产业集群，形成价值生态系统群落；加快两化深度融合和综合

应用，推进管理决策智能化；坚持融合创新发展，推进质量提升和品牌建设。

公司本次募集资金投资建设智慧工厂集与外贸综合服务平台，是在世界新的信息化和工业化融合发展潮流下，根据纺织服装行业制造加工企业特点，对传统制造工厂进行智能化升级改造，利用互联网、大数据、云计算等信息化技术实现生产制造过程的智能化，实现制造体系与外贸销售体系的全面、实时的信息对接，使外贸客户可以直接面对生产制造过程，同时增加国内加工制造企业设计参与度，推动纺织服装加工贸易的转型升级。因此，公司本次募投项目是国家产业政策鼓励发展的重点领域。

(2) 有利于提高公司的生产效率和经营效率

公司外贸综合服务平台接到国外客户订单，根据订单规模、质量标准、制作难度、交付期等个性化要求，通过系统数据分析，在生产加工企业间合理安排生产线，用标准化、数据化的方式倒逼流水线运行速度，提高台产量，降低生产成本，从外贸接单到排产的流转效率大为提高。公司服装生产企业经过信息化和智能化升级改造后，生产线的自动化和智能化水平将大幅提高，人力资源投入将相对减少，物料在生产线的流转时间将进一步缩短，生产能力得到进一步提升，进而生产效率将大大提高。外贸出口订单相应产品在完成生产加工程序后，再次回到外贸综合服务平台，由外贸综合服务平台完成出口相关流程。通过将生产端与外贸销售端的高效率、实时的对接，公司的整体经营效率得到了大幅提升。

(3) 有利于扩大公司的盈利空间

公司通过对原有生产设备的升级改造，集成导入标准工时系统等，进一步挖掘生产线的生产能力，同时提升公司承接少批量多批次复杂化个性化订单的能力。公司通过智慧工厂集建设，进一步整合和优化定点外协服装加工企业的生产能力，使公司的生产潜能进一步扩大。上述生产能力的提升将直接增加公司的营业收入。公司通过本项目的实施，在较大幅度提升公司生产效率和经营效率的同时，降低公司的生产成本和运营成本，使得公司的盈利空间得到进一步提升。另外，外贸综合服务平台将利用公司长期积累的外贸配套资源和服务能力，为周边外贸出口加工企业提供服务，增加公司收入来源，而外贸服务平台的运营成本相对固定，规模效应显现，进而提升公司的盈利空间。

(4) 公司具备实施项目的信息化基础

经过多年信息化建设，公司已经具备了一定的信息化硬件和网络基础。同时公司组建了一个由三个层次构成的信息化团队：第一层是在公司总部层设立首席信息官；第二层是在公司总部设信息中心及关键职能部门关键用户；第三层是在下属各企业设IT部门或信息化联络员。信息化团队的组建为公司信息化建设和发展提供了有力的人才保障。2016年8月，公司被浙江省经济和信息化委员会确定为浙江省两化融合试点企业；被浙江省商务厅确定为省级重点培育外贸综合服务企业。因此，公司具备一定的信息化基础，将对本次募投项目的实施提供有力支持。

5、项目建设的必要性分析

（1）宏观经济发展的客观要求

2008年金融危机之后，世界经济总体上一直处于缓慢复苏和深度调整阶段，2015年世界经济仍然在跌宕起伏中曲折前行。全球服装出口额增速持续减缓，国际服装市场竞争更加激烈。近年来，随着我国人口红利的逐渐消失，生产要素成本不断上升，部分国外订单流向人力成本更加低廉的周边国家和地区，我国服装加工出口企业在国际贸易新格局中的竞争压力持续加大。面对世界经济的新形势和新挑战，我国服装加工企业必须改变传统的生产经营方式，适应新形势下的经济发展要求，通过技术变革和创新，提升生产效率和经营效率，创新产业经营组织方式，切实增强我国服装企业的国际竞争力。

（2）新技术变革的必然趋势

近年来，以互联网、大数据和云计算为特征的信息技术与制造业深度融合，以高度自动化、高度信息化、高度网络化的智能制造为标志的新一轮科技革命和产业变革正在各国迅速发展。面对世界新技术发展趋势，我国政府适时提出《中国制造2025》，为我国制造业向信息化和工业化融合发展指明了方向。我国服装企业正处于本轮科技革命和产业变革的历史机遇期，需抓住时代契机，利用最新的信息化和智能化技术，对我国传统服装制造业进行深度升级改造，使我国传统的服装生产加工由“制造”向“智造”转变，加快服装产业向“创新驱动”转型，使得我国服装企业能够在未来国际竞争中抢占先发优势。

（3）公司内部业务发展的需要

公司下属服装加工企业存在部分生产设备老化，生产效率相对较低，制造

流程信息化水平不高等问题，面对新的技术革命和产业变革，公司需要对原有服装生产加工企业的生产设备、加工方式和生产流程等进行信息化和智能化改造升级。通过智慧工厂集的建设，进一步整合和优化周边定点外协服装加工厂的制造能力，使公司的潜在产能进一步扩大。公司原有外贸出口业务条块分割严重，各个业务单元各自为政，整体运营效率相对较低，搭建统一的外贸综合服务平台是公司外贸发展的必然要求，将所有外贸业务整合进一个平台，统一指挥，统一运营，将大幅提升外贸业务的经营效率。

(4) 国外客户新的信息化需求倒逼公司进行技术革新

公司国外客户多为知名品牌服装商，他们拥有完善的信息化管理平台，可以与服装生产加工企业的生产信息进行对接。目前，由于公司不具备这些客户要求的信息化水平，没有相应的数据接口与之对接，很多数据信息只能通过人工的方式传递沟通，大大降低了生产经营效率。公司通过本项目的实施，使国外客户能够将其信息化平台与公司的外贸综合服务平台对接，打通与智慧工厂之间的数据连接，国外客户可以使自己的设计要求直接传递至工厂，实现快速打样和生产，同时客户可以实时监控生产过程，确保对产品的质量要求。国外客户信息化平台与外贸综合服务平台数据实现对接，不仅大大提高公司的生产经营效率，更增加了国外客户对公司业务的粘度。

6、项目的经济效益评价

智慧工厂集与外贸综合服务平台项目主要是对公司现有服装生产加工企业业务和生产流程进行升级改造，更新淘汰落后生产设备，提高生产智能化和自动化水平，提升生产运营效率；同时打造专业、高效、覆盖全流程、数据透明和实时的外贸综合服务平台，将公司外贸业务系统与生产制造系统打通，通过信息、数据的共享实现工业和贸易的无缝对接，整体提升公司外贸业务的运营效率。因此，本募投项目的实施，将提升公司的生产效率和运营效率，增加公司未来长期的营业收入，降低公司的生产和运营成本，从而提升公司的盈利能力和整体盈利水平，是公司长期的发展战略。由于本项目不能准确测算升级改造后的增效收益情况，不能单独测算财务效益回报，故未作具体的财务效益测算评价。

7、项目立项、土地、环保的批准/备案情况

本项目将按照政府相关审批部门的相关法规要求，履行必要的审批或备案程序。

（二）自有品牌营销渠道智能化升级改造项目

1、项目基本情况

本项目将对公司自有品牌营销渠道进行智能化升级改造，主要包括三个部分：（1）线上线下店铺升级改造。公司自有品牌销售渠道包括线上店铺和线下店铺。公司原有线上店铺设计风格偏大众化，没有鲜明特色，本次改造将在原有旗舰店基础上按产品品类对线上店铺进行细分，突出产品类别特点，风格定位更加明确具体。公司原有线下店铺信息化和智能化水平较低，本次升级改造将采用最新的信息化技术，建立智能试衣系统、智能产品展示系统、移动支付系统等，实现线上线下数据共享，线上线下互动和融合，提升用户的购物体验。线上线下一体化的会员管理以及移动端社群体系的建立，打通了品牌与客户的连接。（2）搭建基于大数据分析的客户画像及 CRM 体系。通过对客户数据信息的搜集，对客户群体进行定位并勾画该群体特征，使得产品更贴合客户需求。经客户关系管理系统（CRM）可以对潜在客户进行精准的定向营销管理，同时做好对现有客户的深度服务；（3）建设快速供应链体系。打造更高效智能化的产品供应链和物流仓储体系，加速库存周转，降低运营成本。

项目投资规模：	项目总投资规模为 8,188 万元，拟全部使用募集资金投资
项目建设方案：	具体包括以下内容： （1）线上线下店铺升级改造； （2）搭建基于大数据分析的客户画像及 CRM 体系； （3）建设快速供应链体系。
项目实施主体：	浙江嘉欣丝绸股份有限公司
项目建设周期：	3 年

2、项目背景

公司长期以来一直以外贸出口为主，外贸出口额占销售额 65%左右。近年来，国际经济复苏缓慢，全球服装出口增速放缓，国际服装市场竞争加剧；随着人民币国际化、利率市场化改革的推进，人民币汇率双向波动幅度和频率将加剧；以及我国人力成本的不断上升，人口红利逐渐消失，我国服装企业的竞争优势逐渐

减弱。

国际国内环境的变化将对公司未来的经营收入稳定性产生较大影响。为了降低这种不利影响，减少过度依赖外贸出口业务的风险，公司已逐步加大对国内市场的开拓力度，以线上电商平台与线下实体店铺并举的方式运营内销自有品牌。公司目前拥有两个主要内销品牌：专注丝绸服饰的“金三塔”和定位高档时尚女装“DISETA（玳莎）”，“金三塔”品牌实行线下实体店与线上电商平台并举的方式运营，“DISETA（玳莎）”品牌主要以线下实体店方式运营。公司于 2011 年开始通过电子商务平台进行“金三塔”品牌的推广与销售，目前已经入驻天猫、淘宝、京东、唯品会、当当、亚马逊、工行融易购等各大电商平台，经营的主要产品类别为真丝内衣、真丝家居服、真丝礼品等。“DISETA（玳莎）”为公司 2012 年成立的高档时尚女装品牌，以具有一定消费能力、追求时尚的 40 岁左右的女性作为目标市场。“DISETA（玳莎）”销售渠道全部为线下实体店销售。

截至目前，公司线上和线下的整合效应并不明显，运营方式还停留在相对传统的“销售点”店铺状态，未能提升到以大数据和云计算为特征的信息化和一体化、智能化营销体系阶段。因此，需要对自有品牌营销渠道进行信息化和智能化升级改造，使其与智慧工厂匹配效率更高，可以实现对小订单的快速生产，满足品牌客户快速的小订单需求，使公司“工贸一体”的竞争优势得到进一步提升，内外销市场将得到更大的发展。

3、项目投资概算及建设内容

本项目计划总投资 8,188 万元，拟全部使用募集资金投资，项目投资概算如下表所示：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	拟募集资金投入金额
1	线上主力店铺改造	560	560
2	线下店铺智能化升级改造	3,000	3,000
3	移动端应用的开发和系统整合	632	632
4	搭建基于大数据分析的客户画像及客户关系管理（CRM）体系	2,130	2,130
5	搭建产品生命周期管理系统（PLM）	1,049	1,049
6	搭建仓储物流管理系统（WMS）	817	817
	合计	8,188	8,188

（1）线上主力店铺改造

公司原有线上店铺主要为在国内大型电商平台（例如天猫、京东等）开设的旗舰店，这些店铺的风格设计偏大众化，特色不够鲜明，不能适应线上店铺新的发展潮流，被产品搜索引擎推荐的几率也相对较低。本项目将通过专业化的品牌战略及产品定位咨询，对线上主力店铺进行重新定位和风格设计，按产品品类和风格重新布局线上店铺，形成鲜明的店铺特色。线上店铺按品类和风格重新定位设计后，与线下店铺重新整合，以适应升级改造后的智能化营销渠道。

（2）线下体验店智能化升级改造

公司目前的线下店铺信息化水平相对较低，处于传统“销售点”店铺阶段，未能形成智能化的营销体系。传统实体店铺由于面积的制约，无法展示全部品类的商品，导致消费者的选择范围受限。公司通过本项目的实施，将在一、二线城市的线下店铺引入 RFID（Radio Frequency Identification，无线射频识别技术）智能店铺系统，通过虚拟场景展示全品类商品，通过像素墙可以快速查阅商品的全部信息，有效扩大商品展示范围。智能试衣系统将运用前卫的科技设施，表现动态的内容搭配，将品牌信息最大程度传达到店铺客户，营造更有趣、便利、舒适的互动体验。通过对门店客流数据、客户行为轨迹数据、订单数据等的采集，经系统大数据挖掘分析，可以对客户需求做精准预测，结合线上店铺数据，为公司精准营销提供有力支持。通过对线下门店的仓储物流系统和总部仓储物流系统的智能化改造，可以大大降低库存水平，加速库存周转，提升物流补货速度。公司通过上述升级改造，将线下传统门店打造成数字化智慧门店。

（3）移动端应用的开发和系统整合

为了使线上和线下店铺有效整合，本项目将开发移动端的应用，包括产品、内容、游戏、互动等终端应用。通过这些应用，客户可以在现场或者在移动端与品牌商进行实时互动，互动的增强将更好地提升客户的体验。同时，通过系统整合，把信息汇集到公司内部，公司运用专业系统软件对信息及客户行为进行挖掘和分析，以帮助公司更好地了解客户，梳理客户需求，为精准营销提供基础。

（4）搭建基于大数据分析的客户画像及 CRM 体系

基于大数据分析的客户画像是指根据客户部分信息，通过互联网大数据平台，抓取客户关联信息，对客户群体进行定位并勾画出该客户群的总体特征。获得客户群体特征属性后，应用 CRM（客户关系管理）平台对该客户群进行有

针对性的精准营销管理，定点投放广告等，进而提高公司的营销效率，提高收入水平。

(5) 建设快速供应链体系

快速供应链体系建设主要包括 PLM（Product Lifecycle Management，产品生命周期管理）系统建设、WMS（Warehouse Management System，仓储物流管理系统）建设，以及对原有仓储基地进行升级改造等。通过完整的产品生命周期管理（PLM），配合电商的精准快速的搜索及数据反馈，使公司的产品从设计研发到供应链管理形成快速补单体系，减少库存积压，加速库存周转。通过快速供应链体系的建设，公司自有品牌营销渠道实现补单速度 7-15 天，物流仓储配送达到 10 万单/天。

4、项目建设的可行性分析

(1) 网络购物快速发展，为服装厂商开展电子商务业务提供了巨大的发展空间

随着互联网时代的到来，我国商品零售行业的市场环境发生了巨大的变化，网购用户数量和网购市场规模持续保持着快速增长，为电商业务提供了巨大的发展空间。

根据中国互联网络信息中心发布的《2015 年中国网络购物市场研究报告》，引用国家统计局数据显示，2015 年全国网络零售交易额达到 3.88 万亿，同比增长 33.3%。未来几年，预计中国网络购物市场仍将保持较高的复合增长率。

服装行业是中国电子商务渗透率最高的行业之一，作为网购的第一大品类，服装服饰类网购市场规模增长势头迅猛，增长速度明显高于整个网购市场。根据中国电子商务研究中心数据，2009 年至 2014 年，我国服装网购交易额由 626 亿元快速增长至 6,153 亿元，五年间规模增加接近十倍，2015 年上半年，中国服装网购市场整体交易规模为 4,130.50 亿元。

(2) 线上与线下有效融合，市场发展潜力巨大

尽管网购市场在近年来取得了快速发展，但一些发展瓶颈也日益凸显出来。一方面，由于实体零售商具有电商无法比拟的两个优势：一个是瞬间购物的便捷性和触觉上的优势，另一个是享受购物过程中逛、找、品、试、鉴、比的购物体验，因此尽管网购市场在近年来对线下实体店造成了很大的冲击，但目前刚刚超

过 10%的电子商务渗透率的数据表明，线下消费仍是绝对主流。另一方面，支付方式存在安全隐患、物流配送系统发展相对滞后等问题也困扰着网购市场的健康发展。

通过把互联网与线下实体店铺完美对接，使得消费者在享受线上优惠价格的同时，又可享受线下的实地体验。对于商家来说，又可以通过搜集、分析消费者购买数据达成精准营销的目的，并在一定程度上降低对店铺地理位置的依赖，减少租金方面的支出，从而实现商家和消费者的“双赢”。

服装是我国网购市场第一大品类，拥有较好的电子商务基础和线上客户群基础，但就服装本身的产品特性而言，个性化特征较为突出，消费者对衣着体验有着较高的要求，消费趋向于个性化、多元化、消费需求碎片化等特征，市场对线上、线下的融合也有着较为强烈的需求，市场前景广阔。

(3) 项目符合国家产业政策导向，项目实施拥有良好的政策环境

2012 年 3 月，工信部发布《电子商务“十二五”发展规划》，明确提出：进一步普及深化电子商务，鼓励生产、流通和服务企业发展网络零售，积极开发适宜的商品和服务，拓展网络零售商品和服务种类，拓宽网络零售渠道，满足不同层次的消费需求，推动网络零售规模化发展。2015 年 5 月，国务院下发《关于大力发展电子商务加快培育经济新动力的意见》，部署进一步促进电子商务创新发展，明确指出通过推动传统商贸流通企业发展电子商务、进一步增强企业的创新动力，加速电子商务创新发展步伐。

2015 年 7 月 4 日，国务院发布《关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》（国发〔2015〕40 号），对十一项“互联网+”重点行动计划进行了部署。其中，在“互联网+”电子商务行动计划中，《指导意见》提出，要推动电子商务应用创新推动，鼓励企业利用电子商务平台的大数据资源，提升企业精准营销能力，激发市场消费需求等。

(4) 公司具备实施项目的专业人才基础

公司拥有从蚕茧收烘到成衣制作完整的丝绸产业链，同时在丝绸产业拥有多年的内外贸运营经验，集聚了大批专业的设计、研发和营销人才。公司于 2011 年开始通过电子商务平台进行“金三塔”品牌的推广与销售，公司的电商业务已经过摸索期、初创期、发展期三个阶段，已经建立了一支从研发设计，到货品管

理、店铺渠道运营、营销策划、终端客服的较为成熟的运营团队，并取得了较好的经营业绩。

公司组建了一个由三个层次构成的信息化团队：第一层是在公司总部层设立首席信息官；第二层是在公司总部设信息中心及关键职能部门关键用户；第三层是在下属各企业设IT部门或信息化联络员。信息化团队的组建为公司信息化建设和发展提供了有力的人才保障。

5、项目建设的必要性分析

（1）加强内销自有品牌营销渠道建设，改变过度依赖出口收入结构

公司长期从事外贸出口业务，出口销售额占总销售额 65%左右。近年来，世界经济处于缓慢复苏和深度调整中，全球服装出口额增速持续减缓，世界服装市场竞争更加激烈。此外，随着人民币国际化、利率市场化进程的推进，人民币汇率双向波动的幅度和频率都明显增加，这将进一步加大公司外贸出口业务的波动性。为了降低过度依赖出口业务的风险，公司加大了对国内市场的开拓力度，明确了“大力推进内销品牌”的发展方向。公司目前拥有两个主要内销品牌：专注丝绸服饰的“金三塔”品牌和定位高档时尚女装的“DISETA（玳莎）”品牌，“金三塔”品牌实行线下实体店与线上电商平台并举的方式运营，“DISETA（玳莎）”品牌主要以线下实体店方式运营。公司通过内销品牌建设，内销品牌销售收入逐年增长，随着品牌建设的时间积累，未来将有效改善公司的收入结构。

（2）信息化和工业化两化融合的行业发展趋势必然要求公司对营销渠道进行智能化升级改造

近年来，新一轮以互联网技术、大数据和云计算为特征的科技革命和产业变革正在世界各国兴起，对服装产业的生产模式和经营模式都产生了巨大的影响。随着互联网时代的到来，商品零售行业的市场环境发生了巨大的变化，网购用户数量和网购市场规模持续快速增长，并呈现出普及化、全球化、移动化的发展趋势。大量服装企业利用电商平台开展线上业务，同时利用信息技术升级改造线下实体门店，形成线上线下整合一体的智能化营销渠道。本项目的实施将使公司跟上时代潮流和行业发展趋势，对现有线上线下门店进行智能化升级改造，整合线上线下营销渠道，为客户提供更加舒适的互动体验环境，打造更加快捷高效的智能供应链体系；通过大数据客户画像和 CRM 系统，充分挖掘分析客户数据，实

现对客户的精准营销，进而增加自有品牌的销售收入，提升运营效率，降低运营成本。

（3）自有品牌营销渠道进行智能化升级改造有利于提升公司整体运营效率

公司通过智慧工厂建设，对生产流程进行信息化和智能化升级改造，使公司生产效率和经营效率得到大幅提升。通过本项目的实施，以先进的信息化技术对内销自有品牌营销渠道进行智能化升级改造，使公司内销端与智慧工厂端的匹配效率更高，公司将实现对小订单的快速生产，可以满足品牌客户对快速的小订单需求，公司整体的运营效率和经营潜质得到进一步提升，“工贸一体”的竞争优势将进一步增强。

6、项目的经济效益评价

本项目是对公司自有品牌线上店铺、线下门店以及供应链体系进行智能化升级改造，提升营销渠道的经营效率，增加自有品牌销售收入，降低经营成本，减少库存积压。同时，通过本项目的实施，可以全面整合公司的生产和销售平台，最大化公司的经营收益。由于本项目不能单独测算财务收益情况，故未作单独的经济效益评价。

7、项目立项、土地、环保的批准/备案情况

本项目将按照政府相关审批部门的相关法规要求，履行必要的审批或备案程序。

（三）仓储物流基地项目

1、项目基本情况

根据公司发展战略和业务发展需要，公司拟在广西宜州地区建立大型的仓储物流基地，以及在嘉兴建立集散中转仓库，全面提升公司供应链业务的仓储物流能力，扩大和巩固公司对产业链前端原材料的掌控能力，拓宽公司的业务范围，进一步增强公司的盈利能力。项目的基本情况如下：

项目投资规模：	项目总投资规模为 15,000 万元，拟全部使用募集资金投资
项目建设内容：	具体包括五个方面的内容： （1）10,000 平方米的标准丝库； （2）25,000 平方米的标准茧库； （3）20,000 平方米的丝绵加工、交易市场；

	(4) 5,000 平方米的辅助办公楼及装卸作业场； (5) 在嘉兴建立 18,000 平方米集散中转仓库。
项目实施主体：	(1) 在宜州地区建立大型仓储物流基地由公司拟在广西宜州设立全资子公司广西嘉欣丝绸有限公司（筹建中，实际名称以工商注册登记为准）实施 (2) 在嘉兴地区建立集散中转仓库由浙江嘉欣丝绸股份有限公司实施
项目建设周期：	项目建设期为 3 年，分为两期，第一期为宜州基地标准仓库及装卸场地建设，第二期为丝绵集中加工区和丝绵交易市场及嘉兴集散中转仓库建设。

2、项目背景

“十一五”期间，商务部提出了“东桑西移”的茧丝绸产业发展战略，逐步把蚕茧主产区从东部地区向西部地区转移。在随后的十年里，广西的茧丝绸产业实现了跨越式发展，成为当地经济发展和承接产业转移最成功的领域之一，广西已经连续多年成为全国最大的茧丝绸产业生产基地之一。广西壮族自治区政府在 2014 年 1 月 21 日发布的《广西循环经济发展实施方案》中，提出在广西宜州建立桑茧丝绸循环经济示范基地，重点建设茧丝绸加工基地，引进并壮大一批茧丝绸精深加工企业，形成以茧丝绸加工为主题，以丝绸服装产业为主要延伸的产业发展模式。

随着国家推进“一带一路”建设，广西在国家对外开放大格局中的地位更加凸显。广西壮族自治区发改委发布的《广西参与建设丝绸之路经济带和 21 世纪海上丝绸之路的思路与行动》提出将建设商贸物流园区，推进面向东盟的大宗商品、农产品等交易中心、直销中心、采购基地、专业市场等建设，形成东盟特色产品的主要集散地。

公司作为我国最大的丝绸产品生产和销售企业之一，始终坚持以主业为根本，以专业化经营为手段，通过延伸产业链，优化产业布局，调整和夯实产业基础，并通过发挥公司全产业链经营和供应链管理的优势，不断推动丝绸行业的区域性流通和丝绸企业间强强合作，提升公司的行业地位，推动公司业务不断向更广更深的层次发展。在国家政策和自治区政策的引导和鼓励下，公司将在广西宜州建设大型仓储物流基地，使公司茧丝绸供应链业务延伸至中西部原料腹地，满足当地对专业化、集约化现代仓储服务的需求，同时扩大公司在原料主产地的影响力。公司将在嘉兴建设集散中转仓库，促进中西部原料产区与江浙一带丝绸产品深加工区的良性互动。上述仓储物流基地的建设将使公司全产业链的仓储物流

体系搭建完成，促进公司供应链管理业务向更高层次发展。同时，广西宜州仓储物流基地的建设，将推动公司现有业务协同发展，保障优质原料稳定供应；未来生丝出口可以选择离原料产地更近的港口，搭上“一带一路”战略的发展快车，节约了运输成本；也为“金三塔”品牌下的丝绵被的代工找到了更合适的基地。

3、项目建设内容及投资概算

项目总投资 15,000 万元，其中宜州物流基地投资额 12,000 万元，嘉兴集散中转仓库，投资额 3,000 万元。项目投资概算如下表所示：

序号	项目名称	投资总额	拟募集资金投入金额
1	土地购置费	320	320
2	仓库建造支出	13,380	13,380
3	仓储物流硬件设施及配套	1,300	1,300
	合计	15,000	15,000

4、项目运营模式

本次仓储物流基地项目，主要为茧丝绸行业企业提供仓储物流配套服务和供应链增值服务，以仓储服务费、供应链监管服务费、场地租赁服务费、物流运输服务费和咨询检测服务费等为主要收入。

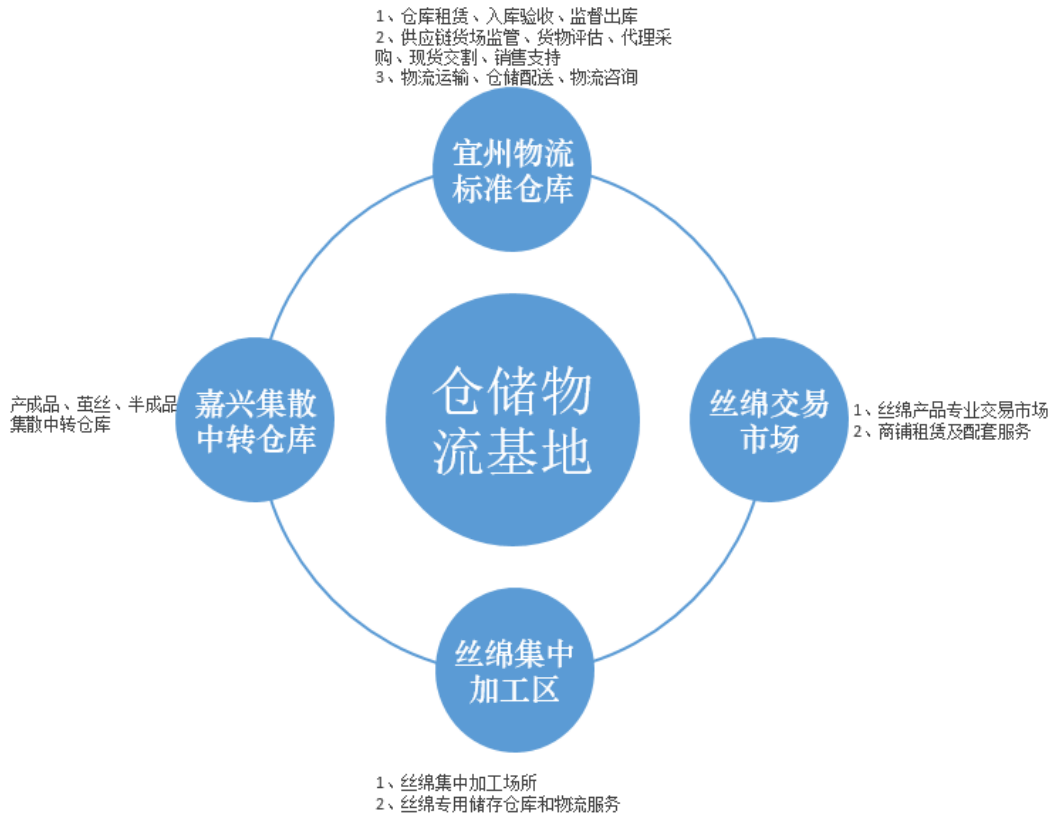
具体而言，本次项目包括以下内容：

(1) 在宜州建立仓储物流基地。宜州仓储物流基地将提供包括仓库租赁、入库验收、监督出库等仓储保管服务；供应链货场监管、协助参与货物评估、质量检测、代理采购、现货交割、销售支持、协同贸易和供应链业务咨询等供应链增值服务；物流运输、仓储配送、物流咨询等物流综合服务。宜州仓储物流基地的建立，一方面可以大幅降低行业内相关企业的仓储物流运输成本；另一方面也为广西及附近区域客户进行货物贸易、货物流转提供更为安全可靠的专业化茧丝监管场所。

(2) 在宜州建立丝绵集中加工区和丝绵交易市场。在宜州仓储物流基地建设丝绵集中加工区，以租赁的方式为丝绵企业提供专业的生产场所，由其在当地采购原材料直接进行生产与加工，广西嘉欣丝绸有限公司（筹建中，实际名称以工商注册登记为准）为其统一开票结算以及污水处理。丝绵集中加工区将配套丝绵专用储存仓库，为丝绵企业提供更多的仓储物流服务和供应链增值服务。随着丝绵集中加工业务的逐步发展，丝绵交易活动将逐渐增多，在宜州仓储物流基地

将形成丝绸行业内一个专业品类的丝绵交易市场。本项目将为该交易市场提供场地租赁及配套服务。

(3) 在嘉兴建立集散中转仓库。公司在江浙地区建造茧丝绸产品集散中转仓库，一方面可以满足嘉兴及其附近地区产品集散的需要，另一方面也可以满足中西部丝绸企业茧丝和半成品等进入江浙一带深加工及直接出口过程中的中转需要，并可以开展相关的供应链增值服务。



5、项目建设的可行性分析

(1) 项目具有广阔的市场前景

① 宜州市及周边茧丝产量巨大，存在较大的仓容缺口

宜州市位于桂西和桂中结合地区，其桑园面积和鲜茧产量已经连续 10 年保持全国县域第一，是广西乃至全国最大的茧、丝生产基地。据统计，2015 年宜州市桑园面积达 33.456 万亩，鲜茧产量达 5.34 万吨，蚕农售茧收入达 17 亿元，人均养蚕收入 4,420 元。全市现有缫丝加工企业共 19 家，正常生产 16 家，年鲜茧加工能力在 42,470 吨，加工蚕丝被约 20 万床；全市蚕茧生产、茧丝绸加工及资源综合利用总产值达 30.67 亿元。同时，宜州周边也聚集着众多茧丝绸产业的参

与者，以宜州市为中心的 150 公里内，干茧和生丝产量占广西省总干茧生丝产量的 50%左右，宜州具备成为全国茧、丝原料集散中心的潜质。

与宜州及周边地区茧、丝产量丰富且逐年增长相矛盾的是，当地现有仓库大多不能满足茧丝绸产品的特性、需求，缺乏专业化的管理，具有集中优势的专业化、规模化、集约化的仓储物流服务具有很大的市场空间。因此，当前是公司在广西宜州建立仓储物流基地，开展专业化、集约化仓储物流服务的最佳契机，将进一步完善和优化公司的业务布局，为进一步发展创造良好条件。

② 众多丝绵企业受成本掣肘，对在当地进行集中加工存在需求

广西宜州及周边地区作为全国最大的茧丝生产基地，聚集了众多的丝绵原料采购商，但高昂的物流运输成本严重挤压了丝绵企业的经营利润。公司此次募投项目在仓储物流基地建设丝绵集中加工区，以租赁的方式为丝绵企业提供专业的生产场所，将大幅降低丝绵企业的物流运输成本。公司对承租的企业进行统一的开票结算和污水处理，为其配套丝绵专用储存仓库，以及更多的第三方物流服务和供应链增值服务，很大程度上解决了丝绵企业的后顾之忧。随着丝绵集中加工业务的逐步发展，丝绵交易活动逐步增多，将会形成对专业的丝绵交易市场的需求。

公司内销品牌“金三塔”具有多年经营丝绵被产品的历史，已形成稳定的丝绵被销售渠道。目前公司“金三塔”品牌丝绵被主要由公司周边外协加工厂代工生产，但江浙地区的人工成本以及运输成本相对较高，使得公司丝绵被外协加工成本也较高。本项目建成后，公司可将丝绵被原料采购和加工业务转移至宜州地区，大幅降低公司“金三塔”品牌丝绵被生产成本，提升公司相关产品经营利润。

(2) 项目符合国家的产业政策导向，项目实施拥有良好的政策环境

① 政府对茧丝绸行业发展的政策支持

“十一五”期间，商务部提出了“东桑西移”的茧丝绸产业发展战略，逐步把蚕茧主产区从东部地区向西部地区转移。在随后的十年里，广西的茧丝绸产业实现了跨越式发展，成为当地经济发展和承接产业转移最成功的领域之一，广西已经连续多年成为全国最大的茧丝绸产业生产基地之一。

2013 年 10 月 18 日，商务部等部门发布《关于进一步促进茧丝绸行业健康发展的意见》（以下简称“《意见》”），提出中西部地区要继续提高蚕桑生产加工

集中度的总体要求，以及逐步扩大中央财政预算扶持茧丝绸行业发展的资金规模的政策措施。《意见》还提出要进一步完善国家厂丝储备管理办法，积极推进地方厂丝储备试点。根据现行《国家厂丝储备管理暂行办法》的规定，国家厂丝的储备需要专业的仓储管理，仓储地点应设立在缫丝厂较为集中的地区或丝织厂较为集中的地区。上述政策为企业在广西开展茧丝绸行业专业的仓储物流提供了便利条件或政策保障。

广西当地政府非常重视茧丝绸行业的发展，自治区政府在 2014 年 1 月 21 日发布的《广西循环经济发展实施方案》中，提出在广西宜州建立桑茧丝绸循环经济示范基地，重点建设茧丝绸加工基地，引进并壮大一批茧丝绸精深加工企业，形成以茧丝绸加工为主题，以丝绸服装产业为主要延伸的产业发展模式。桑蚕茧丝绸循环经济（宜州）示范基地得到了广西壮族自治区政府的高度重视和财政支持。宜州市政府在“十二五”规划将宜州定位为“中国丝绸新都”，也提出通过延伸产业链，发展深加工，将宜州的桑蚕业向丝绸业转型，将资源优势转化为经济优势。

在国务院和广西地方政府的大力支持下，“东桑西移”将逐步转变为“东丝西移”、“东绸西移”，广西地区茧丝绸产业仍然拥有广阔的发展空间。东部地区企业利用人才、管理、技术、资本、信息、市场等优势，积极延伸产业链，向具有桑蚕资源优势的广西进行产业布局，大幅提升企业竞争力，逐渐成为茧丝绸行业发展的新趋势。

② “一带一路”建设，将与广西茧丝绸产业发展形成协同效应

随着国家推进“一带一路”建设，广西在国家对外开放大格局中的地位更加凸显。“一带一路”战略规划对广西的定位，是发挥广西与东盟国家陆海相连的独特优势，加快北部湾经济区和珠江-西江经济带开放开发，构建面向东盟的国际大通道，打造西南中南地区开放发展新的战略支点，形成 21 世纪海上丝绸之路和丝绸之路经济带有机衔接的重要门户。广西壮族自治区发改委发布的《广西参与建设丝绸之路经济带和 21 世纪海上丝绸之路的思路与行动》提出将建设商贸物流园区，推进面向东盟的大宗商品、农产品等交易中心、直销中心、采购基地、专业市场等建设，形成东盟特色产品的主要集散地。如广西宜州目前正在推进建设的涵盖电子商务、仓储物流、商业服务、综合批发的东盟国际茧丝绸交易中心

项目，被纳入自治区“一带一路”实施方案中。中国是世界最大的茧丝绸产品出口国，海外对中国的茧丝绸商品需求量很大，“一带一路”的建设必将为广西的茧丝绸行业带来崭新的发展机遇。

(3) 公司具备项目实施的基础条件

①公司茧丝绸行业供应链管理经验丰富为项目的实施奠定坚实基础

公司控股子公司浙江金蚕网供应链管理有限公司长期从事仓储、物流、信息发布、中介服务、供应链业务咨询和供应链增值服务等供应链管理业务。金蚕网供应链管理公司在长期经营茧丝绸行业供应链管理业务过程中，积累了大量的资源，包括客户资源、信息资源、渠道资源、物流资源、仓储资源等。公司本次募投项目广西宜州仓储物流基地和嘉兴集散中转仓库的建成，将辅助浙江金蚕网供应链管理有限公司，形成覆盖广西蚕茧丝原料产地和浙江丝绸产品深加工区全产业链的供应链仓储物流体系。因此，公司茧丝绸行业供应链管理经验和积累的资源，是公司实施募投项目的坚实基础。

②公司拥有经验丰富的茧丝绸行业及供应链管理业务专业人才，为项目的实施提供重要保障

公司在丝绸行业经营多年，吸纳和培养了大批专业人才，对茧丝绸产业链的各个关键环节都有着深刻的认识和丰富的实际运营经验，对行业运行态势、原材料和产品的特点、市场及其价格变化趋势都有较强的判断能力。公司控股子公司浙江金蚕网供应链管理有限公司经营茧丝绸仓储物流行业多年，对茧丝绸供应链业务有着深入的运营经验，培养了大量茧丝绸行业仓储物流经营和管理人才。上述行业运营经验和专业人才团队将为本次募投项目的顺利实施提供了重要保障。

6、项目建设的必要性分析

(1) 完善仓储物流体系，推进茧丝绸供应链管理业务向更广更深层次发展

公司将依托中西部蚕茧、生丝等原料的基地优势，在广西宜州建设大型仓储物流基地，使公司茧丝绸供应链业务延伸至中西部原料腹地，满足当地对专业化、规模化、集约化现代仓储服务的需求，同时扩大公司在原料主产地的影响力。为了完善茧丝绸仓储物流体系，促进中西部原料产区与江浙一带丝绸产品深加工区的良性互动，公司在嘉兴建设集散中转仓库，满足江浙丝绸产品深加工区产品集

散需求,又可以为中西部丝绸企业茧丝和半成品进入江浙一带深加工及直接出口提供中间集散服务。广西宜州原料主产地仓储物流基地和嘉兴集散中转仓库的建成,将辅助公司控股子公司浙江金蚕网供应链管理有限公司,形成覆盖广西蚕茧丝原料产地和浙江丝绸产品深加工区全产业链的供应链仓储物流体系。公司可以通过这条全产业链的供应链仓储物流体系开展传统的仓储、物流业务之外,还可以进一步开展包括供应链货场监管、协助客户货物评估、代理采购、销售支持、协同贸易和供应链业务咨询等供应链管理和增值业务。

(2) 是公司重要发展战略, 与公司现有业务形成协同效应

广西宜州仓储物流基地的建设,不仅是将公司供应链仓储物流业务延伸至原料主产区,更是公司重要发展战略,与公司现有业务形成良好的协同效应。公司目前生丝的出口销售规模逐年扩大,2015年生丝实现出口销售收入15,643.16万元,较2014年增长62.80%,2016年1-6月出口销售收入10,851.87万元,保持了较好发展势头。宜州仓储物流基地的建立,可以为公司采购优质生丝提供稳定保障。同时,公司未来生丝出口可以选择南方港口,比运回嘉兴从上海港出口节约一定的运输成本。公司目前“金三塔”品牌下丝绵被的代工业务主要由嘉兴附近代工厂生产,成本较高,原料品质得不到保障。宜州仓储物流基地中的丝绵加工和交易市场的建立,“金三塔”品牌下的丝绵被的生产可以由宜州当地企业代工,既降低了加工成本,又能确保原料品质。因此,本项目的实施,将与公司现有业务形成良好的协同效应,进一步增强公司的竞争力,是公司重要的发展战略。

(3) 有利于扩大公司在主要原材料供应地的影响力

纺织服装行业原材料成本占总成本的比重较高,拥有长期稳定的质优价廉的原材料供应,对纺织服装行业公司来说尤为重要。公司作为一家在丝绸行业深耕三十多年的知名企业,始终将对原材料质量和成本的把控作为企业核心竞争力之一。本项目建成后,公司可依托中西部蚕茧、生丝等原料的基地优势,结合自身的生产需要,通过集中、规模化的采购方式获取价格优惠质量上乘的原材料,确保公司产成品品质和价格竞争优势。

此外,茧、丝原材料受桑园面积、技术条件、时间周期等影响,个别季节原料供求偏紧状况依然存在。仓储物流基地建成后可以保证原材料采购的时效性和稳定性,为公司原材料的供应提供有利的保障,增强企业核心竞争力,实现经济

效益的稳定性。

7、项目的社会经济效益评价

经测算，本项目的内部收益率（税后）为 8.14%，具有较好的经济效益。

公司募集资金投资建设仓储物流基地项目，除产生直接经济效益外，更是公司重要发展战略，将与公司现有业务产生良好的协同效应，提升公司的整体盈利能力与行业影响力，具体效应如下：

广西宜州仓储物流基地和嘉兴集散中转仓库建成后，公司完成了仓储物流体系的布局，除了可以开展传统的仓储、物流业务之外，还可以进一步开展包括供应链货场监管、协助客户货物评估、代理采购、销售支持和协同贸易等供应链管理管理和增值业务。在中西部原料主产区建成仓储物流基地，公司可以通过集中、规模化的采购方式获取价格优惠质量上乘的原材料，确保原材料采购的时效性和稳定性，进而可以扩大公司在中西部原料主产区的影响力和控制力，有利于公司生产经营的稳定性，增强持续竞争能力。同时，宜州仓储物流基地将与公司现有业务形成良好的协同效应，不仅可以为公司出口额逐年增长的生丝提供优质的采购来源，还可以选择离原料产地更近的南方港口出口生丝，节约将生丝运回浙江再出口的成本。宜州仓储物流基地中的丝绵加工和交易市场的建立，可以为公司“金三塔”品牌下的丝绵被的生产寻找宜州当地企业代工，既降低了加工成本，又能确保原料品质。因此，仓储物流基地的建设不仅给公司带来直接的经济收益，更是公司未来发展的重要战略，公司将坚定不移地实施。

8、项目涉及的立项、土地、环保的批准/备案情况

本项目使用土地拟采取“招拍挂”形式购置取得；其他审批或备案事项，将按照政府相关审批部门的相关法规要求，履行必要的审批或备案程序。

三、本次发行对公司经营管理、财务状况等的影响

（一）本次发行对公司经营管理的影响

本次发行是公司在新的市场环境下迎接新挑战、把握新机遇、扩展新空间、谋求新发展的重要举措。本次发行募集资金投资项目的实施将使公司在继续巩固现有行业优势、挖掘内涵发展潜力的基础上，利用现有的业务基础和市场地位，

增加公司后续增长动力，从而增强公司的持续盈利能力和抗风险能力，是公司构建未来战略发展格局的开局之举，将对公司未来的经营产生长远、积极的影响，有利于提升公司的竞争力和可持续发展能力，实现并维护股东的长远利益。

（二）本次发行对公司财务状况的影响

本次发行募集资金到位后，将充实公司的资本金，降低公司的财务风险，增强公司的财务灵活性，对公司的财务状况将带来积极影响。另一方面，由于本次发行后公司总股本和净资产都将有一定幅度的增加，而募集资金投资项目有一定的建设周期，项目产生效益也需要一段时间，因此在发行完成后的一段时间内，公司的每股收益和净资产收益率可能会出现一定幅度的下降。不过，从中长期来看，本次发行募集资金投资项目投入运营后，公司在巩固、增强现有业务的基础上，还将逐步形成新的利润增长点，随着项目经济效益的逐步实现，公司的收入规模和利润水平将会随之增加，公司的盈利能力将会得到明显提升。

四、募集资金投资项目相关审批、备案情况

智慧工厂集与外贸综合服务项目和自有品牌营销渠道智能化升级改造项目不涉及土地购置，将按政府相关部门的法规要求，办理相关审批或备案程序。

本次发行股票募集资金拟投资项目仓储物流基地项目涉及项目立项、土地及环评审批程序，公司将按政府相关部门的法规要求，办理相关审批或备案程序。项目实施主体为在广西宜州设立的全资子公司广西嘉欣丝绸有限公司（筹建中，实际名称以工商注册登记为准）。

本次发行已经公司第六届董事会第二十四次会议审议批准，尚需经公司股东大会审议通过，并经中国证券监督管理委员会审核通过后方可实施。

五、募集资金投资项目可行性分析结论

综上所述，鉴于：

1、经审慎、客观及详尽的自查，本公司具备《证券法》、《公司法》、《上市公司证券发行管理办法》、《上市公司非公开发行股票实施细则》规定的上市公司非公开发行股票的实质性条件；

2、公司本次非公开发行股票募集资金投向符合国家产业政策和公司发展战

略的需要，项目的实施将使公司继续巩固现有行业优势、挖掘内涵发展潜力，增强公司的持续盈利能力和抗风险能力，促进公司持续、快速、健康地发展；

3、公司已经具备实施本项目的必备条件；

4、拟投资项目具有良好的市场发展前景，项目的实施将会为公司带来良好的投资效益，将进一步壮大公司的规模和实力，增强公司的竞争力，促进公司的可持续发展，符合公司及公司全体股东的利益。

本次发行募集资金使用计划具有可行性。

（以下无正文）

（本页无正文，为《浙江嘉欣丝绸股份有限公司非公开发行 A 股股票募集资金运用可行性分析报告》之签署页）

浙江嘉欣丝绸股份有限公司

董事会

二〇一六年九月十九日