

证券代码：002356

证券简称：赫美集团

**深圳赫美集团股份有限公司**  
**非公开发行 A 股股票募集资金使用**  
**可行性分析报告**  
**（修订稿）**

二〇一六年十月

## 释义

本报告中，除非文义载明，下列简称具有如下含义：

|              |   |   |
|--------------|---|---|
| 赫美集团/公司/本公司  | 指 | 深圳赫美集团股份有限公司  |
| 本次非公开发行/本次发行 | 指 | 赫美集团本次以非公开发行的方式向特定对象发行 A 股股票的行为   |
| 每克拉美         | 指 | 每克拉美（北京）钻石商场有限公司  |
| 浩美公司         | 指 | 深圳市浩美资产管理有限公司   |
| 联金所          | 指 | 深圳联金所金融信息服务有限公司   |
| 联金微贷         | 指 | 深圳联合金融小额贷款股份有限公司  |
| 互联网+         | 指 | 在 2015 年 3 月召开的十二届全国人大三次会议上，李克强总理在《政府工作报告》中明确提出：制定“互联网+”行动计划。“互联网+”代表一种新的经济形态，即充分发挥互联网在生产要素配置中的优化和集成作用，将互联网的创新成果深度融合于经济社会各领域之中，提升实体经济的创新力和生产力，形成更广泛的以互联网为基础设施和实现工具的经济发展新形态，具体呈现“跨界融合、创新驱动、重塑结构、尊重人性、开放生态、连接一切”等六大特征 |
| 元/万元         | 指 | 人民币元/万元   |

为推动公司业务快速发展，促进公司珠宝业务实现产业模式转型升级与价值提升，全面整合公司珠宝及金融的优势资源，构建珠宝业务新型产业链，公司拟向特定对象非公开发行股票，募集资金总额不超过 34,808.34 万元(含本数)，发行股份数量不超过 1,618.2398 万股（含 1,618.2398 万股）。公司董事会对本次非公开发行股票募集资金使用的可行性分析如下：

## 一、本次非公开发行股票募集资金使用计划

本次非公开发行拟募集资金总额不超过 34,808.34 万元(含本数)，扣除发行费用后，拟用于以下项目：

单位：万元

| 序号 | 项目名称           |                  | 项目总投资额     | 拟使用募集资金   | 实施方式                                   |
|----|----------------|------------------|------------|-----------|--|
| 1  | 互联网+珠宝产业转型升级项目 |                  | 131,031.90 | 14,808.34 |  |
|    | 1.1            | 每克拉美珠宝互联网+平台建设项目 | 50,803.15  | 14,808.34 | 募集资金通过由发行人向子公司每克拉美增资的方式注入，项目由每克拉美负责实施  |
|    | 1.2            | 对浩美公司出资项目        | 50,000.00  | -         | 通过发行人向子公司浩美公司出资方式注入，全部用于浩美公司的资本金。      |
|    | 1.3            | 对联金微贷增资项目        | 30,228.75  | -         | 通过发行人向子公司联金微贷增资的方式注入，主要用于珠宝产业链相关的运营资金。 |
| 2  | 补充流动资金项目       |                  | 20,000.00  | 20,000.00 | 由赫美集团实施                                |
| 合计 |                |                  | 151,031.90 | 34,808.34 |  |

本次非公开发行股票的募集资金到位后，公司将按照实际需求和轻重缓急将募集资金投入上述项目。本次发行扣除发行费用后的实际募集资金净额

低于拟投资项目实际资金需求总量，不足部分将由公司自筹资金解决。本次非公开发行募集资金到位之前，公司将根据项目进度的实际情况以银行贷款、自有资金等自筹资金先行投入，并在募集资金到位之后予以置换。

## 二、本次非公开发行背景和目的

### （一）本次非公开发行的背景

#### 1、我国珠宝行业亟待供给侧改革

我国珠宝行业在经历了多年高速增长的发展阶段后，产业转型乏力，珠宝行业增长速度有所放缓。中国珠宝行业企业多而分散，整个行业还处于产品营销初级阶段，产品同质化趋势严重。产品的广泛雷同无法刺激和引导消费，影响零售市场的规模，产品设计水平有待提高。除行业内少数大型珠宝企业外，绝大多数珠宝企业更多利用传统零售业渠道，市场竞争处于低层次的价格竞争，造成市场的混乱和无序，降低了行业平均利润，使得企业无力进行必要的人才引进、产品创新、服务提升，严重制约了行业的整体发展。

同时，珠宝行业存在存货积压和缺乏流动性的问题。从珠宝产业链来看，上游企业面临珠宝原石库存积压，盘活困难的问题；下游企业由于消费需求的减缓，珠宝产品的潮流因素的影响，面临库存产成品积压的问题，珠宝产成品的改款和再设计需要一定时间和材料损耗，增加了企业的成本。如何将这部分珠宝存量转化为实际消费量，在目前珠宝市场下显得尤为迫切和重要。

面临我国当下经济增长放缓的新常态，仅从需求侧着手已经很难有所突破，我国珠宝行业目前亟待供给侧改革。2015年11月，国家主席习近平在中央财经领导小组第十一次会议中强调指出，在适度扩大总需求的同时，要着力加强供给侧结构性改革。随着我国人均GDP的增加，珠宝行业仍存在市场潜力，但势必要适应经济社会的发展，在业务模式上创新，形成差异化竞争，促进行业发展。去库存，补短板，加强优质供给，减少无效供给，扩大有效供给，提高供给结构适应性和灵活性，使供给体系更好地适应需求结构的变化。

#### 2、我国珠宝消费理念正逐步转变

过去，珠宝消费行为与消费者心理因素高度相关，我国消费者将珠宝视作凸显个性及身份的高端消费品，往往在宴会、婚礼、纪念日等重要场景中消费。我国大部分传统消费者因消费习惯和预算约束，较少购买珠宝产品，习惯于非常态化佩戴或不佩戴珠宝产品。

近年来，我国消费者对于珠宝的消费理念正逐步发生转变。一方面，珠宝产品正从较为刚性的场景消费行为逐渐转变为满足心理需求的不定期快速消费行为，形成了珠宝“快时尚”文化。另一方面，消费者不仅仅满足于基本款式的珠宝首饰，而更多在意产品的潮流性、独特性和设计感。

### 3、“互联网+传统产业”发展模式已上升至国家战略

目前，传统产业面临转型升级困境，随着信息技术的发展，互联网思维为传统产业的发展带来新的思路。2015年3月，十二次全国人民代表大会第三次会议上，李克强总理在政府工作报告中首次提出“互联网+”行动计划，推动互联网和大数据等与传统产业结合，促进电子商务、工业互联网健康发展，“互联网+传统产业”发展模式已上升至国家战略。2015年7月，国务院印发的《关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》指出，积极发挥我国互联网已经形成的比较优势，把握机遇，增强信心，加快推进“互联网+”发展，有利于传统产业重塑创新体系、激发创新活力、培育新兴业态和开拓业务模式，主动适应经济发展新常态，形成经济发展新动能。

借助互联网，我国传统产业商业模式正经历着变革，消费者消费模式也在转变，逐渐形成完整的产业-消费生态圈，同时影响消费者消费模式。

从珠宝行业来说，一方面，珠宝企业借助互联网技术，给消费者提供更多选择，通过O2O“互联网平台+门店体验”的模式，不仅为消费者提供消费体验、见证和个性化定制的场所，同时也节省了传统珠宝行业的中间环节和经营费用，提供市场上具有较强竞争力的价格及优质的线下产品体验服务；另一方面，珠宝企业通过互联网大数据平台，能够获得产业链上游供应商及下游消费者数据信息，借助大数据平台的数据分析，促成产业相互协作、相互融合，从而使消费者、珠宝企业、珠宝产品及珠宝产业金融等形成一个完整融合、依存的珠宝生态圈。

## （二）本次非公开发行的目的

### 1、提升品牌形象、提高有效供给，优化珠宝产业库存

为适应当前经济发展，满足供给侧改革下创新发展的需求，公司确立了珠宝产业发展的“提品质、去库存”的发展方针。借助供给侧改革带来的新市场机遇，公司通过浩美公司开展珠宝租赁业务，将珠宝产业链上下游企业的存货再次流转，产生租赁收益甚至实现销售，有效缓解目前珠宝企业存货积压及流动性较差的问题，优化行业库存结构、降低行业库存产品，改善资金利用效率，推动珠宝行业经营模式的转变。

珠宝行业产品具有较强的品牌效应，市场上知名的珠宝品牌代表着产品质地更具有保障。公司拟通过贯通珠宝产业链上下游，完善设计、加工、批发、零售、租赁及金融配套等完整的珠宝产业链，提升设计和加工能力，优化产品品质，不断完善升级服务，建立标准化生产工艺，扩大有效供给，提高供给结构对需求变化的适应性和灵活性，满足客户需求，在业界和消费者心目中树立诚信可靠的品牌形象，打造底蕴深厚的民族品牌。

### 2、创新珠宝消费模式，强化业务协同，提升公司竞争力

本次非公开发行旨在推动珠宝产业变革创新，强化公司各子公司之间的业务协同，共享资源、互补优势。公司拟通过浩美公司的珠宝租赁模式为消费者植入新的珠宝消费观念，创新珠宝消费模式，改进珠宝消费习惯，扩大珠宝消费需求；同时借助金融服务改进消费者珠宝消费观念和投资观念，提高珠宝消费端资金效率。

公司将强化每克拉美、浩美公司、联金微贷三方业务的协同。第一，公司的子公司每克拉美作为国内领先的专业钻石品牌连锁零售商，利用自身线下门店优势，充分为消费者提供高品质产品的推广、销售、消费体验、个性化服务等多重功能。第二，浩美公司利用上游珠宝供应商积压的存货，借助每克拉美的线下门店，为消费者提供珠宝租赁服务，提高存货资产收益率。第三，联金微贷针对上游珠宝供应商及下游消费者提供珠宝抵押贷款、个人消费贷款等金融服务。一方面缓解珠宝生产商、经销商的融资约束，同时填

补了部分消费者的珠宝消费需求缺口；另一方面部分托管的珠宝抵押物可通过协议约定的方式，拓展浩美公司珠宝租赁品的来源。

“互联网+珠宝产业转型升级项目”充分贯彻互联网思维和珠宝产业配套的金融属性，创新珠宝消费模式，进而改善公司的资产和盈利结构，增强公司核心竞争力。

### **3、“互联网+”推动珠宝产业转型升级，构建完善的珠宝业生态圈**

“互联网+”使传统产业展现出了新的生机与活力。“互联网+”珠宝行业能够充分发挥互联网在生产要素配置中的优化和集成作用，将互联网信息互通的即时性、互动性、透明化、低成本特点应用于珠宝产业链上游供应商的存货优化，下游零售商的销售、配套的租赁及金融服务等业务，破解珠宝企业可持续发展的藩篱，并在此基础上继续为珠宝客户、投资者提供其他多元化服务，推动珠宝产业转型升级。

从行业角度来讲，借助“互联网+”构建一个科学完善的珠宝业生态圈，从全产业链的珠宝品牌到全方位的服务平台再到行业所有相关配套的整合，珠宝生态圈的创建不仅有助于参与企业自身的发展，更会把整个珠宝行业推向一个新的发展阶段。

### **4、持续优化公司资本结构，全面提升公司盈利能力**

公司通过本次非公开发行实施的“互联网+珠宝产业转型升级项目”以及“补充流动资金项目”，有助于优化公司资本结构，加速公司市场拓展，推进公司各项主营业务发展，从而实现公司“珠宝产业链+高端制造业”协同发展的战略目标，为公司持续发展奠定坚实的基础。公司将借助在中高端消费品领域的品牌知名度，不断进行产业链的延伸及业务模式的升级，丰富公司产品层次，实现可持续发展。

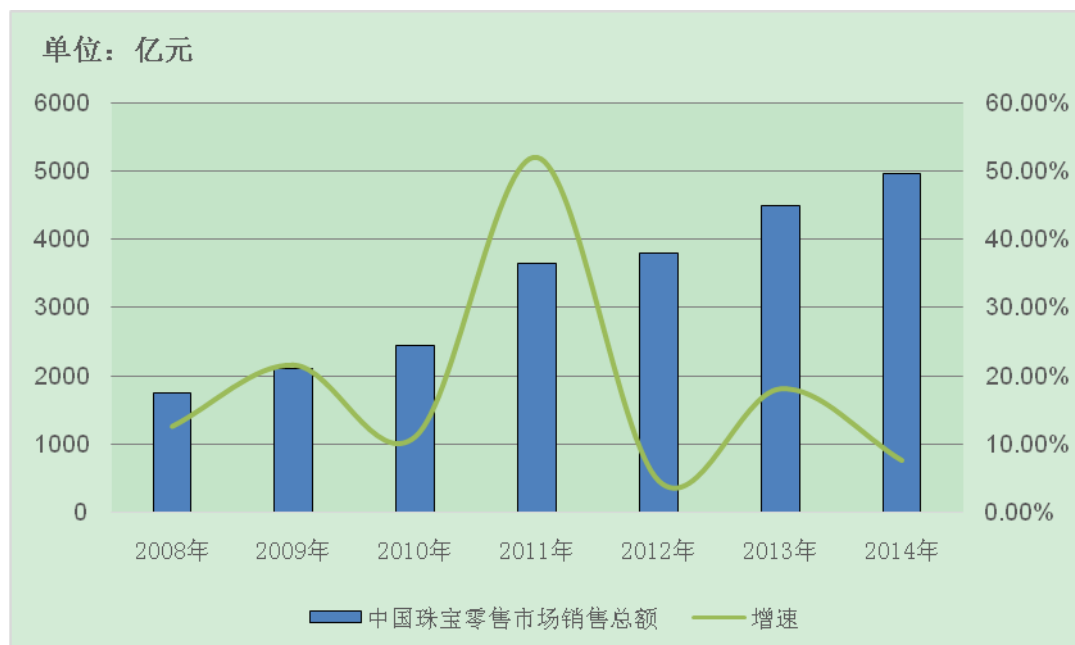
## **三、本次募集资金投资项目实施的可行性**

### **（一）珠宝行业具有广阔的市场空间**

我国国民人均可支配收入的持续增长，带动消费升级持续深化，食品消

费占消费性支出的比重逐渐下降，服饰、娱乐休闲等支出占比长期呈上升趋势。人们在满足基本生活需求的基础上，逐渐增加了对珠宝饰品的消费。2008-2014年，我国珠宝产业销售总额从1,900亿元增长到约5,000亿元，年均增长率超过17%。

中国珠宝零售市场销售总额及增长情况



数据来源：中宝协，海通证券研究所

## （二）租赁行业迅速发展，市场前景广阔

近20多年来，中国租赁业迅速发展，市场前景广阔，国内很多行业的租赁市场蓬勃发展，涉及的领域包括：房地产租赁、设备或仪器租赁、汽车租赁、航空器租赁等。未来租赁业还将植根于更多传统产业，形成相互依存、相互促进的协同关系。

租赁业的蓬勃发展与其对于经济和企业的正向积极作用是密不可分的。从经济发展方面来看，租赁业是一个与生产和经营密切相关的服务性行业，有利于促进销售、推动投资、刺激消费；从企业发展方面来看，运用租赁模式有助于其内部的资产管理，能够实现资金资产即时互换，并促进现金流和物流，同时有利于社会闲置资产实现保值、增值。

珠宝租赁本质上与其他领域的租赁行为一样，是一种以约定费用租借珠宝的经济行为。在欧美发达国家，珠宝租赁已较为普遍，人们为了婚礼、出



席一些场合或喜好等而租赁珠宝较为常见。目前，国内珠宝租赁市场处于起步阶段，大多局限于一些婚纱礼服店，提供租赁的产品多来源于一些价格低廉、做工粗糙的非专业珠宝品牌。未来随着社会经济的发展、人们收入水平的提高及消费理念的转变，珠宝租赁市场前景广阔。

### **（三）珠宝上游企业有较强的融资需求**

珠宝行业历经了十余年高速增长，常处于高杠杆经营状态，大量资金被用于囤积昂贵的原材料、扩大生产和销售。2013年金价急跌，抢金潮带动珠宝销量暴增，行业周转加快，但也透支了后续1-2年的消费力。因此2014年以来，行业陷入阶段性调整期，加盟商、经销商周转下滑，行业应收账款和存货规模扩大。珠宝产业链各环节企业均有较强融资需求。从珠宝产业链融资渠道来看，股权融资仅适用于极少数上市公司，银行贷款及租赁有效支持了有一定行业地位的大型企业，但大量的中小珠宝生产企业及加盟商、经销商等，较难获得主流金融机构的信贷支持。除了不同程度的账期支持，中小珠宝生产企业及珠宝加盟商、经销商广泛寻求其他融资渠道，因此小额贷款等第三方供应链金融企业及民间融资大量涌入珠宝领域。

### **（四）公司拥有各产业丰富的运营经验**

近年来，公司立足于公司智能仪表等高端制造业的技术创新和产业升级，并积极通过兼并收购、战略合作等方式快速切入互联网金融、珠宝等产业，拟实现“珠宝产业链+高端制造业”并进，通过珠宝产业链金融、珠宝大消费的发展，带动并支持公司智能仪表等高端制造业的产业升级。

在珠宝领域，借助多年来营销网络渠道管理经验，每克拉美已形成包含开店流程、店铺审核、店铺形象管理、店员培训、订货制度、产品价格控制、信息化管理系统、店铺营销活动、货品管理、资金结算、店铺绩效考核和激励机制等方面的一套成熟直营店管理模式，有力地支持了公司营销网络的拓展与维护。此外，公司建立了一套完善的营销管理人才培训体系，培养了一批营销管理人才，具有丰富的营销网络管理经验，为公司的可持续发展提供了保证。

联金微贷成立于 2012 年 4 月，公司主营单笔 30 万元以下、期限一年及以上、无抵押无担保的自然人信用贷款，即行业通称的“微贷”业务，同时也可经营 500 万元以下大额资金项目贷款。联金微贷构建了完善的管理制度、严格的风控措施和专业的风控队伍，拥有广阔的发展前景。

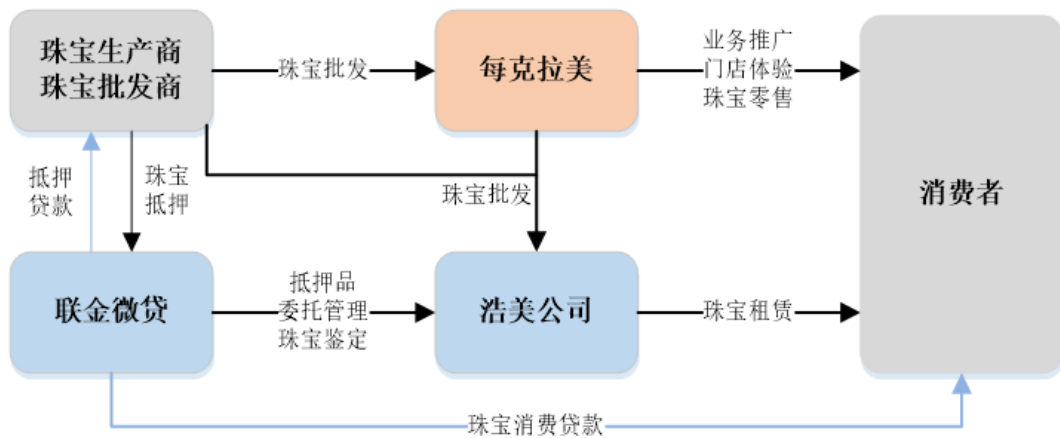
## 四、本次募集资金投资项目的的基本情况

### （一）互联网+珠宝产业转型升级项目

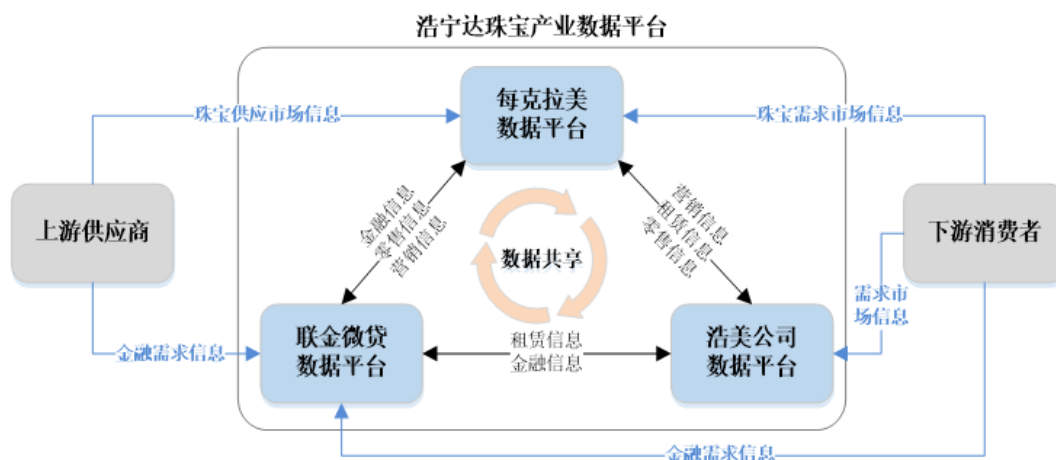
公司拟进行互联网+珠宝产业转型升级项目，本项目拟打造以珠宝业务为核心，珠宝门店体验、珠宝租赁、珠宝供应链金融为配套的珠宝产业链平台，使公司珠宝业务与微贷业务产生协同效应。

互联网+珠宝产业转型升级项目的主要内容分为两个方面，其一为珠宝产业转型升级，其二为“互联网+”数据平台建设，如下图所示：

图一：珠宝产业转型升级示意图



图二：互联网+珠宝数据平台示意图



本项目总投资 131,031.90 万元，拟使用募集资金 34,808.34 万元。本项目共包含 3 个子项目，每克拉美珠宝互联网+平台建设项目、对浩美公司出资项目、对联金微贷增资项目分别投资 50,803.15 万元、50,000.00 万元、30,228.75 万元，拟使用募集资金分别为 14,808.34 万元、0 万元、0 万元，募集资金不足的部分由公司自筹解决。

### 1、每克拉美珠宝互联网+平台建设项目

本项目投资 50,803.15 万元，拟使用募集资金 14,808.34 万元，项目实施主体为每克拉美，项目实施方式为自营店自主建设，项目建设周期为 24 个月。项目内部收益率为 20.64%（税后）、静态投资回收期为 5.68 年（税后）。

为了达到公司互联网+珠宝产业转型升级，并打开公司互联网+珠宝产业线下端口的目的，本项目拟以每克拉美为实施主体，分两期建设 20 家自营店，在全国范围内构造一个相对完整、辐射能力较广的营销网络，加强尚未充分开发的重点经济发达城市的自营店铺设。每克拉美珠宝门店整体规划如下：

每克拉美新开 20 家店铺地点与数量表

| 序号 | 地点 | 开店情况 |                      |    |                      |
|----|----|------|----------------------|----|----------------------|
|    |    | 年度   | 面积 (m <sup>2</sup> ) | 年度 | 面积 (m <sup>2</sup> ) |
| 1  | 重庆 | 1    | 854.83               |    |                      |
| 2  | 杭州 | 1    | 1,040.66             |    |                      |
| 3  | 苏州 | 1    | 1,069.88             |    |                      |
| 4  | 合肥 | 1    | 500.81               |    |                      |

|    |     |    |          |    |       |
|----|-----|----|----------|----|-------|
| 5  | 成都  | 1  | 886.61   |    |       |
| 6  | 上海  | 1  | 805.35   |    |       |
| 7  | 长沙  | 1  | 540      |    |       |
| 8  | 天津  | 1  | 1,000    |    |       |
| 9  | 济南  | 1  | 808      |    |       |
| 10 | 广州  | 1  | 1,023    |    |       |
| 11 | 哈尔滨 |    |          | 2  | 800   |
| 12 | 厦门  |    |          | 2  | 1,000 |
| 13 | 大连  |    |          | 2  | 1,000 |
| 14 | 青岛  |    |          | 2  | 1,000 |
| 15 | 三亚  |    |          | 2  | 1,000 |
| 16 | 桂林  |    |          | 2  | 500   |
| 17 | 大理  |    |          | 2  | 800   |
| 18 | 深圳  |    |          | 2  | 1,000 |
| 19 | 重庆  |    |          | 2  | 500   |
| 20 | 西安  |    |          | 2  | 800   |
| 合计 |     | 10 | 8,529.14 | 10 | 8,400 |

预计项目建设完成后，每克拉美自有店铺数量将达到 34 家，并实现在全国主要一二线城市设立自营店及辐射全国战略布局的目标，扩大每克拉美线上交易，增强渠道竞争实力、提升公司品牌影响力、提高产品市场占有率。此外，每克拉美实体店不仅可用于客户珠宝产品的线下体验，未来还可用于浩美公司等产品展示平台，提高子项目间的协同性。

## 2、对浩美公司出资项目

本项目投资 50,000 万元，拟自筹资金投入，不使用募集资金，项目实施主体为深圳市浩美资产管理有限公司，项目实施方式为赫美集团对浩美公司出资的方式注入，全部用于浩美公司资本金，实现珠宝租赁管理平台的建设，项目建设周期为 6 个月。项目内部收益率为 24.02%（税后），静态投资回收期为 6.06 年（税后，含 6 个月建设期）。

珠宝租赁管理平台浩美公司拟在深圳市南山区租赁面积为 1,400 平方米的写字楼，作为办公场所及珠宝交易中心，并购买相关珠宝设备，提供珠宝租赁、保管及鉴定服务，具体设备明细如下：

### 浩美公司拟购买珠宝设备明细表

单位：台

| 序号 | 设备名称      | 品牌型号        | 数量  |
|----|-----------|-------------|-----|
| 1  | X 射线能谱仪   | EDX-7000    | 5   |
| 2  | 钻石筛选仪器    | DiamondSure | 5   |
| 3  | 钻石观察仪     | Diamondview | 3   |
| 4  | 钻石光致光谱仪   | Diamondplus | 2   |
| 5  | 钻石切工比例仪   | DUALScope   | 2   |
| 6  | 钻石激光刻字机   | PS500-IR    | 3   |
| 7  | 红外光谱仪     | T2          | 3   |
| 8  | 光纤光谱仪     | UV-5000     | 3   |
| 9  | 便携式拉曼     | GEMRAM      | 5   |
| 10 | 激光诱导击穿光谱仪 | LIBS-3766   | 3   |
| 11 | 宝石显微镜     | GEMMASTER   | 1   |
| 12 | 电子天平      | Quintix     | 3   |
| 13 | 钻石分级灯     |             | 1   |
| 14 | 折射仪       | GI-RZ6      | 1   |
| 15 | 紫外荧光灯     | GI-UVB      | 10  |
| 16 | 台式分光镜     | GI-STS      | 1   |
| 17 | 光纤冷光源     | GI-I150W    | 1   |
| 18 | 钠光灯       | GI-IMN      | 10  |
| 19 | 台式偏光仪     | GI-PS1      | 10  |
| 20 | 手持式分光镜    | GI-SHI      | 10  |
| 21 | 摩氏硬度计     | GI-PH10     | 10  |
| 22 | 珠宝鉴定箱     | GI-BMGE     | 3   |
| 23 | 宝石无影照射光源箱 | QT-310      | 5   |
| 合计 |           |             | 100 |

通过浩美公司珠宝租赁管理平台，以对佩戴珠宝有比较强烈的偏好的 20 岁至 60 岁的女性消费者为主要目标对象进行珠宝租赁业务的推广、签约及后续服务。浩美公司前期进行大量市场推广，首先以每克拉美线下建立的门店作为体验基础，以每克拉美的珠宝产品作为破冰产品，吸引有潜在珠宝租赁需求的消费者使用珠宝租赁服务。一方面，浩美公司保留珠宝所有权，在协议期内，消费者享有珠宝使用权。另一方面，协议期内，消费者可以自由换取同等价值的其他珠宝继续享受租赁服务；协议期至，消费者归还珠宝，否则视为其购买相应租赁珠宝。

浩美公司、珠宝生产商与联金微贷三方合作，联金微贷增资后向处于珠宝产业链上游的生产商发放小微抵押贷款，抵押物为珠宝产品。浩美公司协

助联金微贷进行珠宝抵押品的鉴定、保管等工作。

通过本项目珠宝租赁管理平台，提供珠宝供应链金融服务，盘活资金、存货，实现珠宝的二次利用，为社会和公司带来良好的社会效益和经济效益。

### 3、联金微贷增资项目

本项目投资 30,228.75 万元，拟自筹资金投入，不使用募集资金，项目实施主体为深圳联合金融小额贷款股份有限公司，项目实施方式为向联金微贷增资，用于补充联金微贷的珠宝小贷业务的运营资金及公司信息化系统建设，项目建设周期为 24 个月。项目内部收益率为 19.33%（税后），静态投资回收期为 4.37 年（税后）。

本项目将以联金微贷为主体，成立相应的珠宝事业部，拟设立总经理进行项目管理，副总经理负责项目实施，并在内部及外聘挑选、组织具有相关经验的人员，全面开展珠宝租赁、珠宝供应链金融等配套服务。

联金微贷拟建设信息化系统，具体包括以下内容：慧健评分系统及自动审批技术研究、人脸识别系统、移动端电子签章技术应用研究、金客系统、数据科学分析平台、即时支撑平台。联金微贷相关业务信息化系统建设后，能够提高其线上风险控制能力、简化线上贷款流程、搜集并分析客户信息，为客户提供更加便利、高效、安全的服务。

信息化系统建设明细表

| 序号 | 项目              | 用途   |
|----|-----------------|--|
| 1  | 慧健评分系统及自动审批技术研究 | 利用第三方风控数据及自有客户资料进行大数据处理分析，得出适合现有业务及未来发展的审批模型及用户征信评分系统，并在此基础上实现审批流程的自动化 |
| 2  | 人脸识别系统          | 自动比对贷款申请人和身份证照片，提高识别速度，从一定程度上避免欺诈，加强线上风险控制                             |
| 3  | 移动端电子签章技术应用研究   | 通过第三方签章系统在移动端的应用，改变客户签约必须到现场网点的现状，实现客户在远程使用移动端进行签章操作                   |
| 4  | 金客系统            | 为小微企业及个人提供贷款申请和推荐服务，15 分钟完成在线申请，推荐线上借款，轻松赢取返佣收益                        |
| 5  | 数据科学分析平台        | 通过专门的基于 WebService 的数据收集接口收集各种用户交互数据，并建立成和其他系统集成数据仓库                   |

|   |        |  |
|---|--------|--|
| 6 | 即时支撑平台 | 该平台是建立在向移动互联发展的大趋势下的多维度，多层次即时支撑平台，用户可以 APP 等各种渠道在既定场景下快速连通所需要的知识与协助，即时支撑平台建立在基于数据分析的智能学习机器人和专业的人工客服两大来源，并基于具体场景进行智能的分配，在力求减少客户寻求协助时的交互时间与提升体验的同时，提供大批次客户的即时服务，提高客户体验 |
|---|--------|--|

通过本项目的实施，可以进一步完善联金微贷的市场销售体系架构，构建互联网资金流信息综合平台，增强营销能力和抗风险能力，提高经济效益，保证可持续发展，有利于其完善国内市场布局和实施发展战略，同时作为配套条件，协助顺利实现本次互联网+珠宝产业升级转型。

## （二）补充流动资金项目

### 1、项目基本情况

本次非公开发行募集资金中 20,000 万元将用于补充公司流动资金，主要用于公司业务发展，不足部分将由公司自筹资金解决。

### 2、项目必要性和合理性

#### （1）为公司后续发展提供资金保障

近年来，公司根据市场竞争和经济环境的变化，不断努力作出战略调整，在原有的主营业务优势基础上，努力拓展公司新的盈利增长点，加快公司的产业升级和经营转型进程，以提升公司经营业绩和对股东的回报能力。随着公司制造业、珠宝等业务的高速发展，以及不同业务间的协同发展，现有营运资金规模逐渐限制了公司业务发展速度，扩大营运资金规模成为公司进一步转型升级的紧迫需求，充足的运营资金能够帮助公司实现珠宝及原有主营业务的协同发展，增加公司业务经营的稳定性和可持续性，提高公司的核心竞争力。

未来公司将继续践行“珠宝产业链+高端制造业”齐头并进的发展战略，通过各业务板块的协同发展、产品技术的不断升级，公司将进一步增强资源整合投入，因此，充足的流动资金是公司发展战略稳步推进的重要保障。

#### （2）优化资本结构，降低财务费用，提高公司抗风险能力

公司本次非公开发行股票募集资金用于补充流动资金，有利于改善公司资产负债结构，提高偿债能力，有利于充实公司营运资金，降低公司财务费用，缓解偿债压力和经营压力，进一步增强公司资本实力和抗风险能力，增强公司长期可持续发展能力，符合公司全体股东的利益。

## **五、本次发行对公司的影响分析**

### **（一）本次发行对公司经营管理的影响**

本次非公开发行完成后，公司全资子公司每克拉美作为国内领先的专业钻石品牌连锁零售商，利用品牌优势、线下门店优势、资本优势，采用“互联网+”模式重构珠宝业务；浩美公司、联金微贷利用与每克拉美的业务协同优势、资本优势快速发展珠宝产业链业务。

本次非公开发行募投项目的实施，能够进一步扩大公司珠宝产业的业务规模，提升盈利水平，培育利润增长点，增强核心竞争力，公司的盈利能力和持续发展能力将得到显著提高。

### **（二）本次发行对公司财务状况的影响**

本次发行完成后，公司资产规模和净资产规模将显著增大，资产负债率将有一定幅度的下降，财务结构将更趋合理，财务状况将得到完善和优化。



## 六、结论

本次非公开发行完成后，公司总资产和净资产均有所增加，公司的资本实力和抗风险能力将得到进一步增强。本次非公开发行股票募集资金一方面有助于公司进一步扩展珠宝业务销售渠道，通过金融服务整合珠宝产业链上下游客户及供应商资源，引领珠宝行业消费习惯的改变，实现价值链增值和相对多元化发展，极大提高公司整体竞争力；另一方面有利于公司优化资本结构，提高公司抗风险能力和持续经营能力。总体而言，本次非公开发行契合了公司长期发展战略规划，符合公司及全体股东利益。

深圳赫美集团股份有限公司

董 事 会

二〇一六年十月二十五日