

证券代码：002776

证券简称：柏堡龙

广东柏堡龙股份有限公司

GUANGDONG BOBAOLON CO.,LTD.

（住所：普宁市流沙东街道新坛村新美路南侧大德北路西）



非公开发行A股股票 募集资金使用可行性分析报告

二〇一六年二月

广东柏堡龙股份有限公司

非公开发行 A 股股票募集资金使用可行性分析报告

一、本次募集资金使用计划

本次发行的募集资金总额不超过 98,848.22 万元（含 98,848.22 万元），计划投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目投资总额	拟使用募集资金金额
1	全球时尚设计生态圈项目	98,848.22	98,848.22
合 计		98,848.22	98,848.22

在募集资金到位前，公司若已使用银行贷款、自有资金或其他方式自筹资金进行了部分相关项目的投资运作，在募集资金到位后，将以募集资金予以置换。如实际募集资金（扣除发行费用后）少于拟投入募集资金总额，不足部分将由公司以自有资金或者其他融资方式解决。

二、本次募集资金投资项目的相关情况

（一）项目背景

1、国家政策为时尚设计产业的健康发展提供了良好的环境

2012 年，文化部印发《“十二五”时期文化产业倍增计划》，提出：“创意设计业”是重点行业之一，要充分发挥创意设计对各产业领域的促进作用。

2014 年 3 月，国务院印发《国务院关于推进文化创意和设计服务与相关产业融合发展的若干意见》，是我国第一次就文化创意和设计服务与相关产业融合发展出台的系统性文件。该文件指出：①促进技术创新、业态创新、内容创新、模式创新和管理创新，促进文化创意和设计服务与相关产业深度融合。②推动服装服饰等消费品工业向创新创造转变，增加多样化供给，引导消费升级，支持消费类产品提升新产品设计和研发能力，增加消费品的文化内涵和附加值。

2014 年 3 月，文化部印发《文化部关于贯彻落实〈国务院关于推进文化创意和设计服务与相关产业融合发展的若干意见〉的实施意见》，提出：①国务院该文

件标志着文化创意和设计服务与相关产业融合发展已成为国家战略。②坚持注重
 1
 2
 3
 4
 5
 6
 7
 8
 9
 10
 11
 12
 13
 14
 15
 16
 17
 18
 19
 20
 21
 22
 23
 24
 25
 26
 27
 28
 29
 30
 31
 32
 33
 34
 35
 36
 37
 38
 39
 40
 41
 42
 43
 44
 45
 46
 47
 48
 49
 50
 51
 52
 53
 54
 55
 56
 57
 58
 59
 60
 61
 62
 63
 64
 65
 66
 67
 68
 69
 70
 71
 72
 73
 74
 75
 76
 77
 78
 79
 80
 81
 82
 83
 84
 85
 86
 87
 88
 89
 90
 91
 92
 93
 94
 95
 96
 97
 98
 99
 100
 101
 102
 103
 104
 105
 106
 107
 108
 109
 110
 111
 112
 113
 114
 115
 116
 117
 118
 119
 120
 121
 122
 123
 124
 125
 126
 127
 128
 129
 130
 131
 132
 133
 134
 135
 136
 137
 138
 139
 140
 141
 142
 143
 144
 145
 146
 147
 148
 149
 150
 151
 152
 153
 154
 155
 156
 157
 158
 159
 160
 161
 162
 163
 164
 165
 166
 167
 168
 169
 170
 171
 172
 173
 174
 175
 176
 177
 178
 179
 180
 181
 182
 183
 184
 185
 186
 187
 188
 189
 190
 191
 192
 193
 194
 195
 196
 197
 198
 199
 200
 201
 202
 203
 204
 205
 206
 207
 208
 209
 210
 211
 212
 213
 214
 215
 216
 217
 218
 219
 220
 221
 222
 223
 224
 225
 226
 227
 228
 229
 230
 231
 232
 233
 234
 235
 236
 237
 238
 239
 240
 241
 242
 243
 244
 245
 246
 247
 248
 249
 250
 251
 252
 253
 254
 255
 256
 257
 258
 259
 260
 261
 262
 263
 264
 265
 266
 267
 268
 269
 270
 271
 272
 273
 274
 275
 276
 277
 278
 279
 280
 281
 282
 283
 284
 285
 286
 287
 288
 289
 290
 291
 292
 293
 294
 295
 296
 297
 298
 299
 300
 301
 302
 303
 304
 305
 306
 307
 308
 309
 310
 311
 312
 313
 314
 315
 316
 317
 318
 319
 320
 321
 322
 323
 324
 325
 326
 327
 328
 329
 330
 331
 332
 333
 334
 335
 336
 337
 338
 339
 340
 341
 342
 343
 344
 345
 346
 347
 348
 349
 350
 351
 352
 353
 354
 355
 356
 357
 358
 359
 360
 361
 362
 363
 364
 365
 366
 367
 368
 369
 370
 371
 372
 373
 374
 375
 376
 377
 378
 379
 380
 381
 382
 383
 384
 385
 386
 387
 388
 389
 390
 391
 392
 393
 394
 395
 396
 397
 398
 399
 400
 401
 402
 403
 404
 405
 406
 407
 408
 409
 410
 411
 412
 413
 414
 415
 416
 417
 418
 419
 420
 421
 422
 423
 424
 425
 426
 427
 428
 429
 430
 431
 432
 433
 434
 435
 436
 437
 438
 439
 440
 441
 442
 443
 444
 445
 446
 447
 448
 449
 450
 451
 452
 453
 454
 455
 456
 457
 458
 459
 460
 461
 462
 463
 464
 465
 466
 467
 468
 469
 470
 471
 472
 473
 474
 475
 476
 477
 478
 479
 480
 481
 482
 483
 484
 485
 486
 487
 488
 489
 490
 491
 492
 493
 494
 495
 496
 497
 498
 499
 500
 501
 502
 503
 504
 505
 506
 507
 508
 509
 510
 511
 512
 513
 514
 515
 516
 517
 518
 519
 520
 521
 522
 523
 524
 525
 526
 527
 528
 529
 530
 531
 532
 533
 534
 535
 536
 537
 538
 539
 540
 541
 542
 543
 544
 545
 546
 547
 548
 549
 550
 551
 552
 553
 554
 555
 556
 557
 558
 559
 560
 561
 562
 563
 564
 565
 566
 567
 568
 569
 570
 571
 572
 573
 574
 575
 576
 577
 578
 579
 580
 581
 582
 583
 584
 585
 586
 587
 588
 589
 590
 591
 592
 593
 594
 595
 596
 597
 598
 599
 600
 601
 602
 603
 604
 605
 606
 607
 608
 609
 610
 611
 612
 613
 614
 615
 616
 617
 618
 619
 620
 621
 622
 623
 624
 625
 626
 627
 628
 629
 630
 631
 632
 633
 634
 635
 636
 637
 638
 639
 640
 641
 642
 643
 644
 645
 646
 647
 648
 649
 650
 651
 652
 653
 654
 655
 656
 657
 658
 659
 660
 661
 662
 663
 664
 665
 666
 667
 668
 669
 670
 671
 672
 673
 674
 675
 676
 677
 678
 679
 680
 681
 682
 683
 684
 685
 686
 687
 688
 689
 690
 691
 692
 693
 694
 695
 696
 697
 698
 699
 700
 701
 702
 703
 704
 705
 706
 707
 708
 709
 710
 711
 712
 713
 714
 715
 716
 717
 718
 719
 720
 721
 722
 723
 724
 725
 726
 727
 728
 729
 730
 731
 732
 733
 734
 735
 736
 737
 738
 739
 740
 741
 742
 743
 744
 745
 746
 747
 748
 749
 750
 751
 752
 753
 754
 755
 756
 757
 758
 759
 760
 761
 762
 763
 764
 765
 766
 767
 768
 769
 770
 771
 772
 773
 774
 775
 776
 777
 778
 779
 780
 781
 782
 783
 784
 785
 786
 787
 788
 789
 790
 791
 792
 793
 794
 795
 796
 797
 798
 799
 800
 801
 802
 803
 804
 805
 806
 807
 808
 809
 810
 811
 812
 813
 814
 815
 816
 817
 818
 819
 820
 821
 822
 823
 824
 825
 826
 827
 828
 829
 830
 831
 832
 833
 834
 835
 836
 837
 838
 839
 840
 841
 842
 843
 844
 845
 846
 847
 848
 849
 850
 851
 852
 853
 854
 855
 856
 857
 858
 859
 860
 861
 862
 863
 864
 865
 866
 867
 868
 869
 870
 871
 872
 873
 874
 875
 876
 877
 878
 879
 880
 881
 882
 883
 884
 885
 886
 887
 888
 889
 890
 891
 892
 893
 894
 895
 896
 897
 898
 899
 900
 901
 902
 903
 904
 905
 906
 907
 908
 909
 910
 911
 912
 913
 914
 915
 916
 917
 918
 919
 920
 921
 922
 923
 924
 925
 926
 927
 928
 929
 930
 931
 932
 933
 934
 935
 936
 937
 938
 939
 940
 941
 942
 943
 944
 945
 946
 947
 948
 949
 950
 951
 952
 953
 954
 955
 956
 957
 958
 959
 960
 961
 962
 963
 964
 965
 966
 967
 968
 969
 970
 971
 972
 973
 974
 975
 976
 977
 978
 979
 980
 981
 982
 983
 984
 985
 986
 987
 988
 989
 990
 991
 992
 993
 994
 995
 996
 997
 998
 999
 1000

2015 年 5 月，国务院发布《关于大力发展电子商务加快培育经济新动力的
 1
 2
 3
 4
 5
 6
 7
 8
 9
 10
 11
 12
 13
 14
 15
 16
 17
 18
 19
 20
 21
 22
 23
 24
 25
 26
 27
 28
 29
 30
 31
 32
 33
 34
 35
 36
 37
 38
 39
 40
 41
 42
 43
 44
 45
 46
 47
 48
 49
 50
 51
 52
 53
 54
 55
 56
 57
 58
 59
 60
 61
 62
 63
 64
 65
 66
 67
 68
 69
 70
 71
 72
 73
 74
 75
 76
 77
 78
 79
 80
 81
 82
 83
 84
 85
 86
 87
 88
 89
 90
 91
 92
 93
 94
 95
 96
 97
 98
 99
 100

2015 年 7 月，《国务院关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》明确：
 1
 2
 3
 4
 5
 6
 7
 8
 9
 10
 11
 12
 13
 14
 15
 16
 17
 18
 19
 20
 21
 22
 23
 24
 25
 26
 27
 28
 29
 30
 31
 32
 33
 34
 35
 36
 37
 38
 39
 40
 41
 42
 43
 44
 45
 46
 47
 48
 49
 50
 51
 52
 53
 54
 55
 56
 57
 58
 59
 60
 61
 62
 63
 64
 65
 66
 67
 68
 69
 70
 71
 72
 73
 74
 75
 76
 77
 78
 79
 80
 81
 82
 83
 84
 85
 86
 87
 88
 89
 90
 91
 92
 93
 94
 95
 96
 97
 98
 99
 100

2、时尚设计产业快速发展，拥有广阔的市场空间

参照日韩港台流行时尚产业发展轨迹：日本崛起于 20 世纪 60 年代，香港、
 1
 2
 3
 4
 5
 6
 7
 8
 9
 10
 11
 12
 13
 14
 15
 16
 17
 18
 19
 20
 21
 22
 23
 24
 25
 26
 27
 28
 29
 30
 31
 32
 33
 34
 35
 36
 37
 38
 39
 40
 41
 42
 43
 44
 45
 46
 47
 48
 49
 50
 51
 52
 53
 54
 55
 56
 57
 58
 59
 60
 61
 62
 63
 64
 65
 66
 67
 68
 69
 70
 71
 72
 73
 74
 75
 76
 77
 78
 79
 80
 81
 82
 83
 84
 85
 86
 87
 88
 89
 90
 91
 92
 93
 94
 95
 96
 97
 98
 99
 100

3、设计服务是产业价值链的核心，可以带动巨大的产值

服装产业价值链一般的利润分配结构中，设计、营销、生产分别占 40%、50%、
 1
 2
 3
 4
 5
 6
 7
 8
 9
 10
 11
 12
 13
 14
 15
 16
 17
 18
 19
 20
 21
 22
 23
 24
 25
 26
 27
 28
 29
 30
 31
 32
 33
 34
 35
 36
 37
 38
 39
 40
 41
 42
 43
 44
 45
 46
 47
 48
 49
 50
 51
 52
 53
 54
 55
 56
 57
 58
 59
 60
 61
 62
 63
 64
 65
 66
 67
 68
 69
 70
 71
 72
 73
 74
 75
 76
 77
 78
 79
 80
 81
 82
 83
 84
 85
 86
 87
 88
 89
 90
 91
 92
 93
 94
 95
 96
 97
 98
 99
 100

设计服务在服装产业链中的重要作用，使得设计服务在延伸开展时尚产业供

应链管理服务以及终端销售中具备天然优势；以设计服务为纽带，整合面辅料供应商、成衣生产企业、消费者等产业链参与者，设计服务可以带动巨大的产值。

4、我国众多优秀的设计师缺乏合作和运营规划平台，难以获得开展设计工作所需的产业链支持，设计成果较难推出市场

我国存在众多个人设计师或设计师工作室，但实力一般较弱，难以与产业链各环节的企业建立紧密合作关系，难以获得上游供应商在色彩、印绣花、面辅料等设计元素的研发支持，难以打版制样，导致其一般仅能提供设计图稿等部分设计服务，未能真正实现设计服务的高附加值；同时，个人设计师或设计师工作室的销售渠道有限，议价能力也较弱。另外，个人消费者追求个性化设计服务，品牌服装企业存在外购设计服务的需求，但受限于缺乏设计师集中平台，定制、搜寻等成本较高。《国务院关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》指出：积极推广用户参与设计、云设计等新型研发组织模式，引导建立社会各界交流合作的平台，推动跨区域、跨领域的技术成果转移和协同创新。

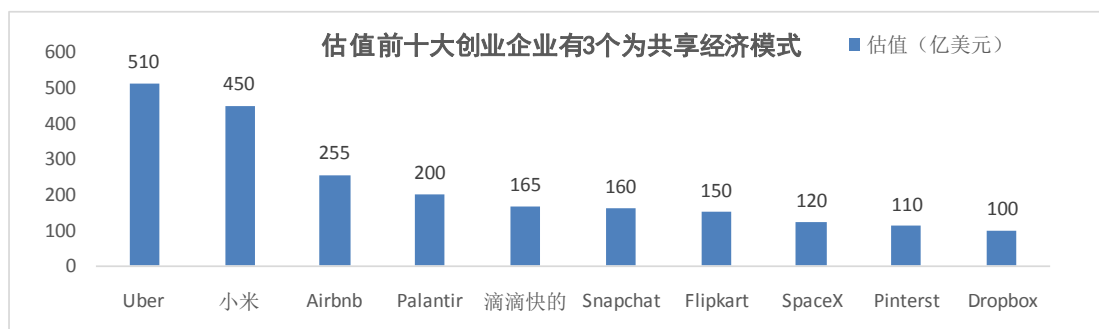
所以，设计产业需要一个时尚设计生态圈，在该闭环里进行全产业链的运营规划，为设计师提供工作上的支持，并实现设计师和消费者的顺利对接，提高优秀设计作品的变现能力。

5、互联网深度融合的时代背景下，共享经济潮流带来巨大的市场空间

《国务院关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》提出：充分发挥互联网的创新驱动作用，推动各类要素资源聚集、开放和共享，大力发展众创空间、开放式创新等。“共享经济”的核心是闲置资源的再分配与优化配置，极大地提高了整个产业链的效率，让各方共享额外的附加值。

目前共享经济模式已涉及租车、租房、知识经验等众多行业领域。在“独角兽”¹俱乐部中，Uber、大众点评、WeWork 等基于共享经济模式崛起的企业已达 44 家，累计估值 2,190 亿美元，占总估值的 35%；其中，Uber 作为互联网时代共享经济模式的杰出践行者，仅 5 年即成长为超级“独角兽”，其 2015 年 8 月 F 轮融资时估值达 510 亿美元，超过同期 Facebook。在全球十大创业企业中，三家是共享经济模式。据普华永道调查预测，2025 年共享经济企业的营收规模将由 2013 年的 150 亿美元飙升至 3,350 亿美元。

¹ 独角兽公司：估值达到 10 亿美元以上的初创企业。



共享经济模式在服装行业大有可为，公司正致力于成为互联网时代、时尚设计领域共享经济模式的先行者和领导者。时尚设计领域存在大量的设计师、买手等创意群体，其创意才华并未充分发挥，价值并未最大化；而成衣生产企业、面料辅料供应商存在大量闲置生产能力。公司通过互联网等技术的运用，搭建完善的平台，凭借“让利于人”的姿态，以公平合理的利益分配为基础，降低成本、提高效率 and 用户体验，做到资源共享、专业分工、系统制胜，最终提高产业链整体利润水平，打造一个囊括消费者、设计师、时尚买手、供应商的具备凝聚力和影响力、多品类、开放式的共享经济模式生态圈。

（二）本次募集资金投资项目的必要性分析

1、我国服装行业挑战与机遇并存的宏观背景

目前，中国已成为全球规模最大、种类最全、产业配套网络完整、国际市场份额占比最高的纺织服装大国。与此同时，作为一个成熟的传统领域，“十三五”时期面临着市场竞争愈加激烈，消费需求增速放缓，产业模式亟待调整，价值创造机制转变等难题和挑战，同时也面临着以互联网+、大数据、云计算为标志，以数字化、信息化、智能化先进制造技术为突破口，以价值生态系统为产业组织形态的产业变革和重要发展机遇。

国家关于“互联网+”、大数据推动产业创新发展的战略，为我国设计产业更大范围和效能、更多手段地整合产业创新资源，扩大产业价值增长空间创造了有利条件。《关于大力发展电子商务加快培育经济新动力的意见》提出要支持中小零售企业与电子商务平台优势互补，加强服务资源整合，促进线上交易与线下交易融合互动。近年来我国电子商务发展迅猛，且正加速与制造业融合，推动服务业转型升级，催生新兴业态；2012-2014 年，我国服装网购交易额从 3,188.80 亿元快速增长至 6,153.00 亿元，年复合增长率高达 38.91%。

2、加快实现公司发展战略、促进公司盈利能力持续提升的需要

作为 A 股首家时尚设计上市公司，公司将抓住我国时尚设计产业高速发展的契机，结合自身资源进行整合，以已建立的逾 230 人的设计团队为基础，一方面巩固发展原有内部团队服务品牌服装企业客户的业务；另一方面构建开放式、生态型、社会化的时尚设计平台，重点整合、集中国内外优秀设计师，为其提供产业链、资金、培训教育等支持，并以设计师为中心，整合买手、面辅料供应商、成衣生产企业、消费者等产业链参与者，形成“自有设计师团队+设计师云平台+线上线下零售批发渠道+时尚产业供应链管理+明星设计师孵化+设计师学院”的闭环运营的全球时尚设计生态圈。本次非公开发行有利于公司内、外部设计师业务与资源发挥协同效应，进一步增强公司时尚设计服务的竞争力，从而在增强公司核心竞争力的同时加快实现公司发展战略。

3、增强公司资本实力和抗风险能力的需要

面对目前时尚设计产业良好的发展机遇，本次非公开发行有助于提升公司的资本实力、抗风险能力和持续融资能力，及时把握市场机遇，通过内生式增长及收购兼并等外延式增长，快速提升业务规模，增强整体竞争力。

4、股权融资是现阶段适合公司未来发展状况的融资方式

股权融资具有较好的规划及协调性，有利于公司实现长期发展战略。此外，虽然公司经谨慎研究，认为募投项目效益良好，但由于募投项目建设周期较长，资金占用量较大，采用股权融资可避免投资不能在短时间内全部收回所造成的偿付压力。

（三）项目建设的可行性分析

1、公司在时尚设计产业经营多年，拥有经验、资源优势

公司自成立以来一直致力于实现服装设计业务的专业化、产业化、规模化运营，使“创意设计”的价值真正实现，形成了一条独特的设计产业链。多年的服装产业链运营，让公司具备较强的产业链整合能力，能够快速将设计图纸转化为服装成品，能够经济高效地将设计力量和行业内松散的生产能力对接匹配，使之产业化、规模化；多年的设计师团队管理，让公司具备较强的设计师管理、整合能力；公司已积累了匹克、特步、虎都、富贵鸟等 100 多个品牌客户，长期密切跟踪客户庞大销售终端的信息反馈，积累了丰富的 B2B、B2C 营销经验以及紧跟

时尚潮流趋势变化的经验。

公司在时尚设计界已深耕多年，并拥有资本平台的支持，具备号召设计师的知名度、影响力和实力，在行业经验、专业人才储备、服务品牌、资源等方面的优势将确保本项目的顺利实施。

2、创意群体亟需创新服务平台的支持

《国务院关于大力发展电子商务加快培育经济新动力的意见》提出：鼓励创意服务，探索建立生产性创新服务平台，面向初创企业及创意群体提供设计、测试、生产、融资、运营等创新创业服务；面向网络消费者个性化需求，建立网络化经营管理模式，发展“以销定产”及“个性化定制”生产方式。

目前，全球设计师资源较为分散，多采用单打独斗的方式，使得其设计服务的变现能力大打折扣；凭借公司在时尚设计产业的先行者优势，以已实现专业化、规模化、产业化运营的设计业务为基础，公司具备汇集全球优秀设计师的号召力。另一方面，面对庞大且不断增长的设计市场，仅凭公司内部设计师团队难以快速、有效、低成本、低风险地开拓市场。所以，公司需要抓住市场机遇，巩固并提高行业地位，实现更高的市场占有率和盈利水平，而创意群体需要创新服务平台的支持以实现价值，双方可以在设计师共创平台实现共赢。

3、互联网的融合渗透为时尚设计产业发展创造更多机遇

当前全球正在兴起新一轮科技革命和产业变革，以互联网等为代表的新技术已经渗透到各行各业，推动行业变革和提升，产生越来越深刻和广泛的影响。“互联网+”的实践风起云涌，极大地改变着经济社会面貌，“互联网+”正式被纳入国家经济的顶层设计，已经成为推动传统产业升级和新兴产业成长的新动力。

互联网的移动化、融合化、平台化等趋势，将开辟更深交融、更广交互、更高智能的发展新阶段。社会化网络 and 大规模交互式协同将不断扩大创新空间、加速创新步伐，催生新业态和新市场。目前各产业都在努力推进虚拟经济与实体经济的深度融合：实现营销模式互联网化，线上线下整合（O2O）；通过用户参与等方式实现产品模式互联网化，开展用户定制（C2B）；按照平等、开放、协作、分享的互联网精神，实现管理模式、商业模式互联网化。

“互联网+”让汇集分散各地的优秀设计师、买手、供应商、消费者等参与者的战略得以实现，开拓了公司新的盈利来源。公司将利用“互联网+”的机遇，吸引和聚集更多的设计师、聚合服装产业链更多的资源和服务，致力于成为我国

时尚设计产业的领导者。

4、公司多举措保障项目顺利开展并做好充足准备

公司已对该项目进行了长期的调研及细致的工作准备，以求率先在设计师生态圈建立牢固的地位，成为时尚设计界的领导者。为此，本项目将遵循以下原则：

（1）以“社会化、共创、共享”为中心，除了核心或第三方难以完成的业务，其他环节由生态圈的其他参与者负责，公司追求成为纯粹的生态圈管理者。

（2）通过透明、高效的生态圈整合、运营，降低产业链各环节成本，让各方参与者获得最大利益，产生“滚雪球效应”，不断提高生态圈汇聚人气的能力，不断扩展、嫁接其服务功能。

（3）进行高标准运作，对相关参与方制定严格的准入标准，建立筛选淘汰机制，让优秀的参与者提供高品质的产品、服务。

（4）以制度、合同等形式约束各参与方，一切运作流程透明化、公开化、公平化、制度化，营造一个市场化、高效率的云平台。

（四）项目基本情况

全球时尚设计生态圈项目将由公司实施。生态圈通过整合全球设计师、买手、面料辅料供应商、生产企业、消费者等各方参与者，将创意群体的创意服务转化为时尚产品；公司直接向成衣生产企业采购成衣，并通过 O2O 设计师品牌销售平台进行销售，收益由公司、设计师、买手等参与者共同分享。本项目的主要功能模块包括“衣全球时尚共享云创平台”、“时尚设计体验店”、“设计师孵化基地”。



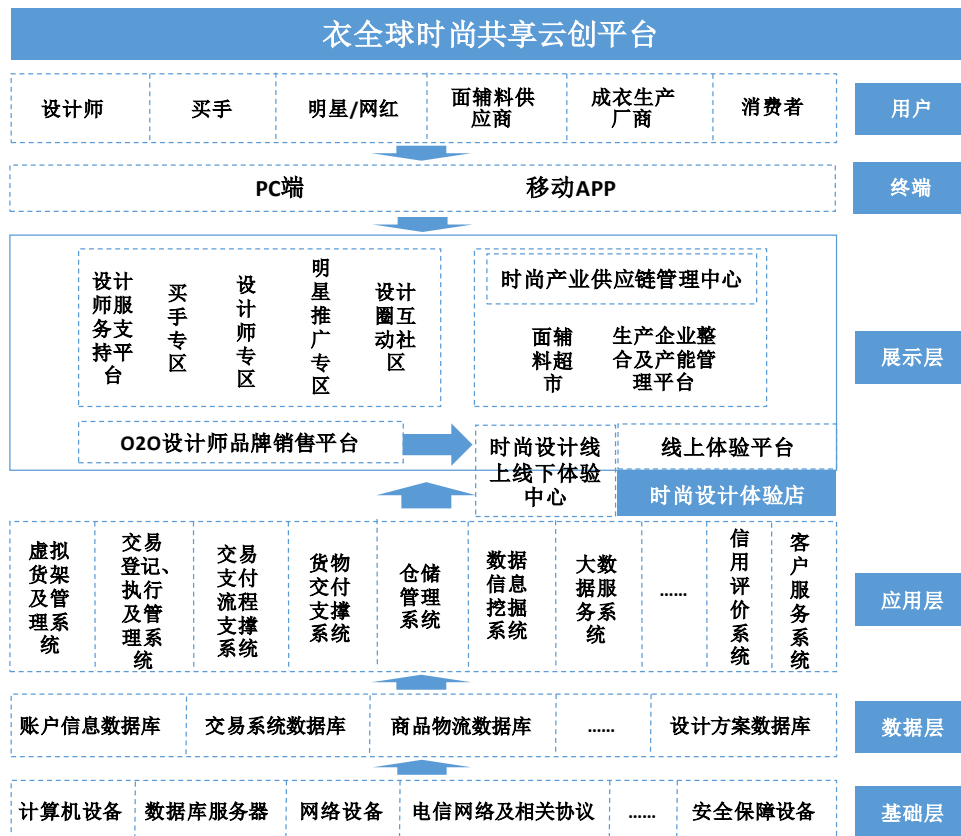
1、衣全球时尚共享云创平台

(1) 主要功能

本功能模块将搭建开放、共享、协作的综合服务平台，打造时尚设计的无边界组织，即基于统一的云平台连接和聚合生态圈资源，整合全球优秀的设计师和设计师工作室、设计爱好者、买手、设计服务购买者（包括个人消费者和企业）等，打通设计服务的提供、购买两大环节。

本功能模块通过时尚产业供应链管理中心集中原辅材料供应商、成衣生产厂商等供应链资源，降低服装成本；通过 O2O 设计师品牌销售平台，更直接、更快速地将优秀的设计作品推向市场，向消费者提供高品质、高性价比的服装。

互联网企业的实践证明：云计算作为通过网络统一组织和灵活调用各种存储、计算、软件等信息资源并实现大规模计算的信息处理方式和服务模式，能够化解互联网企业指数级增长的成本压力 and 业务增长压力，提高物理资源的利用率和增强应用的可扩展性。本功能模块将围绕提升各方参与者的体验与服务能力，便捷地完成设计服务的提供、购买，充分考虑内外部对信息化系统应用的需要，通过搭建恰当的软硬件环境，以打造一体化 IT 支撑能力为目标的云平台。



(2) 主要内容

①设计师服务支持平台

本平台主要对设计师进行集中管理，并为设计师提供其设计过程中所需的各种服务支持，主要包括设计师注册、认证和管理、设计师投稿管理、样衣管理、时尚设计资讯数据库等模块。

②买手专区

生态圈将聚集一批优秀的时尚买手，通过专业买手敏锐、准确的时尚触角，使得最终推出的时尚产品最大限度地符合流行趋势，满足消费者个性化、多元化的需求。买手专区主要包括时尚买手注册、认证和管理、时尚买手线上挑选、买手推荐专区等模块。

③设计师专区

买手未挑中的设计作品，归入该专区以供挑选。

④明星推广专区

生态圈将聚集社会上具备影响力的名人，如娱乐、体育、商界等不同行业、领域的明星，或者网络红人等，通过这些人群的品味和眼光为引导，由其挑选经时尚买手选中的设计作品进行代言，依托庞大的粉丝群体进行定向营销，聚集人气，提高平台影响力。

⑤设计圈互动社区

设计师、设计爱好者、时尚买手、消费者等参与者可以在该社区进行互动交流，主要包括：

A、论坛形式，分享交流时尚资讯、心得以及设计知识等。

B、根据交易量评选 VIP 客户，设立金牌买手榜、最 TOP 设计师排行榜等。

C、消费者可以与社区中的买手、设计师进行交流，提供个人喜好、着衣场合等设计需求，买手和设计师据以定向推介产品。

D、除线上的联动外，举办设计师沙龙，为设计圈内各参与者提供面对面互动机会；举办零距离时尚沙龙，VIP 客户可以和金牌买手、最 TOP 设计师面对面交流，并获得量身定制的设计服务。

⑥时尚产业供应链管理中心

时尚产业供应链管理中心将打造成为一个信息、功能、服务齐全的采购平台，作为联接生态圈和众多供应商的信息和交易平台。该中心可以吸引众多在时尚产业具有行业经验和资源的企业，汇聚各自的供应链和市场资源，构建一个覆盖范

围广、供应能力强且具有很大灵活性的时尚产业供应链服务体系。

该中心能够在全国范围内汇集供应链资源，让设计师在设计过程中更快捷地获得合适的面辅料等设计元素，为生态圈的面辅料、成衣生产服务的采购提供高效、低成本的对接平台。凭借时尚产业供应链管理中心，以及该中心与生态圈信息系统的实时对接，由成衣生产厂商直接向消费者发货，以实现公司“零库存”运营方式以及缩短发货时间的目的。

A、面辅料超市

本平台将对面辅料供应商进行整合，针对面辅料供应商设立资质准入门槛和分级分类标准；平台内设立专门的面辅料商城，面辅料供应商可以商铺的形式在平台上将产品信息、图片、价格等展示出来，并可通过平台进行询价、交易。

面辅料超市一方面让设计师可以挑选更广泛、最新的、时尚潮流的面辅料用于设计；另一方面通过集中采购、信息汇聚，减少在原辅料采购环节所消耗的资源，降低资金、时间成本。

B、生产企业整合及产能管理平台

本平台可以整合我国大量成衣生产厂商的生产能力，真正实现柔性生产计划，得以小批量、多品类快速生产。

平台对成衣生产企业设立准入资质门槛和分级分类标准，评估内容包括工厂的产能大小、专业能力、反应速度、信息化程度、售后能力、风险评级等。另外，平台对生产商信息进行标准化管理，定期组织与维护所有生产商的基本信息以及生产商在平台上的交易记录、产能现状、返工比例等重要的业务信息，在平台上形成实时、公开、共享的信息，为公司和生产商之间打造更高效的沟通渠道，提供充分详实的数据信息基础。

⑦020 设计师品牌销售平台

020 设计师品牌销售平台拟构建全球设计师品牌经营平台，将充分运用消费者体验、流量、数据、互动、社交等互联网思维推动线上业务发展，并联接时尚设计体验店的营销，与时尚设计体验店、成衣生产商的仓储物流信息系统开展线上线下商品信息互联、互通、互动，通过线上线下整合营销，实现设计师服务的价值变现。

该平台包括线上体验平台、线上交易平台、信用评价系统、货物交付流程支撑系统及仓储管理系统、客户服务系统、数据信息挖掘系统和大数据服务系统等

模块。

2、时尚设计体验店

（1）主要功能

时尚设计体验店通过样衣展示、消费者试穿体验，为消费者提供线下体验功能，提升用户流量向最终消费的转化效率，是“衣全球时尚共享云创平台”的线下推广渠道；同时引领消费者的时尚生活方式，传递时尚、文化、艺术等生活理念。

（2）主要内容

①时尚设计体验店的建设

时尚设计体验店需要开设在消费者较集中、交通方便、消费能力较强、时尚意识发达的城市，故公司计划 3 年内在我国部分大中城市建设 23 家时尚设计体验店，具体情况如下：

北京、上海、广州、深圳	8 家时尚设计体验店
成都、天津、杭州、南京、武汉、西安、重庆、青岛、沈阳、长沙、大连、厦门、无锡、福州、济南	15 家时尚设计体验店

②消费者挑选以及试穿体验

随着国内消费需求的升级，服装消费个性化的趋势日益明显，部分企业进行了这方面的尝试，但大部分仅停留在高端服装定制上，与大众消费者仍有一定的距离，通过时尚设计体验店以及生态圈其他服务功能，公司有能力以低成本为消费者提供高品质、个性化的产品。

对于服装购买者特别是女性消费者，其试穿服装不仅仅为了购买目的，还存在试穿过程中获得的体验乐趣。通过现场体验，以及 3D 体感试衣、智能量体设备、全息 3D 生活场景体验等高科技产品，提升顾客体验，增强消费者的购买愉悦感，为其提供更个性化的设计作品。

③设计圈互动社区线下活动中心

该中心将营造轻松、愉悦的环境，供设计圈互动社区的参与者开展线下活动。

3、设计师孵化基地

（1）主要功能

设计师孵化基地集中了支撑“全球时尚设计生态圈”的各种线下功能，孵化培育明星设计师；并通过建设商务区、生活区，为设计师、买手、打版制样人员

及其他工作人员提供一个时尚、活跃、便捷、舒适的办公生活环境。

(2) 主要内容

①时尚设计体验中心

“衣全球时尚共享云创平台”的样衣将在该中心陈列、展示，时尚买手可以在该中心进行试穿、体验、产品搭配等；同时，该中心配备的摄影师将对试衣效果进行拍摄，并上传至买手推荐专区。

②设计师服务支持中心

本中心主要包括面辅料超市线下展示馆、打版制样中心、设计师办公服务、面辅料及生产价格核定服务等模块。

③众创空间：明星设计师的孵化基地

对于有发展潜力的设计师，公司将提供各种支持：资金支持，供其采购设计过程中所需面辅料或打版制样服务等；提供生态圈各种资源，如软硬件平台服务，时尚设计大赛或明星代言等宣传推广，达到低成本、批量化孵化明星设计师，掌握稀缺资源、共创共赢的目的。

④永不落幕的时装周

公司将定期举办时装周，展示时尚设计平台的设计作品，以推广设计师作品，扩大公司在设计界的影响力。

⑤时尚设计学院

公司将采用线上线下相结合的方式，为我国设计师及设计爱好者提供系统的、先进的时尚设计教育培训服务，并使得公司可以更牢固地掌握时尚设计生态圈最重要的资源即设计师，进一步提升公司在设计领域的领导地位和话语权。

⑥办公生活设施

为吸引全球优秀的设计师、买手等人才，活跃生态圈的交流互动，提高公司在时尚设计界的影响力，本区域在办公支持上，建设办公区、会议区、交流展示区、设计发布厅等商务区，引入云办公软硬件环境；在生活服务上，建设健身、娱乐、休闲、住宿、食堂等生活区，供入住的时尚圈参与者使用。

(五) 投资概算及效益分析

本项目建设周期为 36 个月，总投资 98,848.22 万元。

公司计划通过本项目，提升时尚设计领域的领导地位及影响力，强化获得优

秀设计师和设计作品等方面的主动性,有效整合、扩充优质设计作品的变现渠道。同时,通过实施本项目,有利于提升公司整体业务的盈利能力。经测算,全球时尚设计生态圈项目的内部收益率为 19.32%,投资回收期(税后)为 7.80 年。

(六) 募集资金投资项目涉及报批事项的说明

募集资金投资项目涉及的备案、环评等相关手续正在办理中。

三、本次发行对公司经营管理、财务状况等的影响

(一) 本次非公开发行对公司经营管理的影响

全球时尚设计生态圈以时尚设计与时尚消费共享经济为中心而建设,是全新的产业链设计创新服务平台。该募投项目通过提高对设计师的号召力、产业链整合能力,以社会化协同设计、生产方式,实现设计师价值的最大体现;有利于提升公司在时尚设计领域的影响力、品牌知名度,增强在设计圈的领导地位;是公司致力于成长为中国时尚设计龙头企业的重要举措,具有广阔的发展前景。

(二) 本次非公开发行对公司财务状况的影响

本次非公开发行完成后,公司总资产和净资产规模将增加,同时资产负债率将下降,有利于优化资本结构,增强抗风险能力。由于新建项目产生效益需要一定的过程和时间,因此,在公司总股本和净资产均有较大增长的情况下,每股收益和加权平均净资产收益率等财务指标在短期内可能出现一定幅度的下降。但是,本次募集资金投资项目将为公司后续发展提供有力支持,公司的发展战略将得以有效实施,公司未来的盈利能力、经营业绩将会显著提升。

综上所述,公司本次非公开发行募集资金投向符合国家产业政策以及未来公司整体战略发展方向,有利于公司把握市场机遇,优化商业模式,进一步增强核心竞争力和可持续发展能力,具有良好的发展前景和经济效益。本次发行募集资金的用途合理、可行,符合公司及全体股东的利益。本次发行完成后,公司的总资产及净资产规模均相应增加,资金实力进一步提升,为后续发展提供有力保障。

广东柏堡龙股份有限公司董事会

二〇一六年二月二日