

股票简称：怡亚通

股票代码：002183

公告编号：2017-172

深圳市怡亚通供应链股份有限公司 关于投资设立380分销平台子公司的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，对公告的虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏负连带责任。

一、对外投资概述

深圳市怡亚通供应链股份有限公司（以下简称“公司”或“怡亚通”）为了完善 380 分销平台（以下简称 380 平台）的组织架构及配合 380 平台的业务发展而投资设立的项目合作公司。

本次省级公司或怡亚通其他子公司再投资设立或并购的项目公司共 3 家，投资总额共计人民币 10,200 万元，均由怡亚通子公司与业务团队合资成立。项目公司利用原有业务团队的渠道和市场优势，加上怡亚通的系统管理及资金优势，达到共赢的结果。

1、投资情况见简表：

序号	省份	省级公司或怡亚通子公司再投资设立项目 公司投资额	怡亚通或子公司占项目 公司注册资本 比例（%）
1	云南	云南省公司出资 9,000 万元	100
2	山东	山东省公司出资 1,200 万元	60
3	安徽	芜湖怡润出资 0 元	100
总计		10,200 万元	

2、本次对外投资已经董事会审议通过，相关议案须经股东大会审议通过后方为生效。

3、本次对外投资不构成风险投资，不构成关联交易，也不构成《上市公司重大资产重组管理办法》中规定的重大资产重组。

二、交易对手方介绍

本次省级公司及其他怡亚通子公司投资设立或并购的项目公司共3家，涉及交易对手的法人及自然人的基本情况在下文“标的公司基本情况”中已有叙述，此处不赘述。上述交易对手为项目公司所涉及原快速消费品运营项目的公司或其实际控制人，与怡亚通公司无关联关系。

三、投资标的的基本情况

投资标的均为有限责任公司：

1、出资方式：怡亚通子公司或深度公司均以现金出资，资金来源为自有资金。

2、标的公司基本情况：省级公司及项目公司均为有限责任公司，经营范围拟于深度公司的经营范围一致（以注册地工商管理部门核定范围为准）。各主要投资人的投资规模和持股比例如下：

省级公司或怡亚通其他子公司再投资设立或并购的项目公司共 3 家，分别为：

（1）因业务发展需要，公司拟向公司全资子公司云南怡亚通深度供应链管理有限公司（以下简称“云南省公司”）增加投资人民币9,000万元。云南省公司目前的注册资本为人民币1,000万元，本次增资完成后，云南省公司的注册资本将增至人民币1亿元，公司占其注册资本的100%。

（2）因业务发展需要，公司全资子公司山东怡亚通深度供应链管理有限公司（以下简称“山东省公司”）拟向公司控股子公司山东怡方圆供应链管理有限公司（以下简称“山东怡方圆”）增加投资人民币1,200万元，山东怡方圆的自然人股东张颖拟向山东怡方圆增加投资人民币120万元，山东怡方圆自然人股东宋西启拟向山东怡方圆增加投资人民币140万元，山东怡方圆自然人股东朱德利拟向山东怡方圆增加投资人民币200万元，山东怡方圆自然人股东王红卫拟向山东怡方圆增加投资人民币340万元。山东怡方圆目前的注册资本为人民币1,000万元，本次增资完成后，山东怡方圆的注册资本将增至人民币3,000万元，山东省公司占其注册资本的60%。

（3）因业务发展需要，公司控股子公司芜湖怡润供应链管理有限公司（以下简称“芜湖怡润”）拟以零对价方式全资收购“安徽展畅商贸有限公司”（以下简称“安徽展畅”）的自然人股东刘斌持有安徽展畅 68%的股份和自然人股东施平持有安徽展畅 32%的股份。收购完成后，芜湖怡润持有其股份比例为 100%。

本次对外投资不构成风险投资，不构成关联交易，也不构成《上市公司重大资产重组管理办法》中规定的重大资产重组。

安徽展畅目前的基本情况：

公司名称：安徽展畅商贸有限公司

注册地址：安徽省芜湖市镜湖区浩成天都 1-15 号

成立日期：2012 年 01 月 18 日

法定代表人：刘斌

注册资本：人民币 500 万元

经营范围：电子、电器产品、建材、五金、办公用品、服装鞋帽、日用百货、旅游商品、针纺织品、运动系列产品批发、零售，电器安装、维修（涉及前置许可的除外）

项目公司的运作项目在当地快速消费品细分领域（如酒类、食品、日用品等）经营多年，有成熟的渠道和品牌合作基础，希望借助深度公司的资金、系统管理及人才优势，对经销品牌和渠道进行整合，增加对上下游话语权，并拓宽现有品牌品类，规范操作，降低经销成本，提高收益水平，达到共赢的目的。

四、对外投资合同的主要内容

项目公司的投资协议中，怡亚通子公司或深度公司作为控股股东，在项目公司的董事会人数上处于半数或 2/3 以上，少数股东及其团队继续负责业务运营，深度公司派驻财务人员对项目公司实施财务控制，并提供后台服务。

五、对外投资的目的、存在的风险及对公司的影响

1、政策风险和快速消费品细分行业风险。

2、项目整合公司需承接现有库存，虽有上游换货保障，但周期较长，存在一定压力。

3、少数股东代理部分品牌产品，不符合公司行业和品牌资质要求，增加管理难度，需进行剥离和优化，一定程度上会影响盈利。

4、新团队（少数股东）融入公司需要一定周期，短期内沟通融合成本会较高。

至于快速消费品细分行业的风险，公司会对产品质量有保证和品牌营销能力强的产品供应商合作。针对上述可能存在的其他风险因素，深度公司及怡亚通将依托上市公司的管理及信息系统优势，将整合项目纳入上市公司的管理体系，加强对项目公司的管理，同时采用适度加大对业务人员的业绩激励的方式，发挥原

有团队的本地化优势，结合上市公司的资金和系统管理优势，将上述风险降低到最小。希望在短期内有效放大业务量，提高项目效益。

六、其他

对外投资公告首次披露后，上市公司将及时披露对外投资的审议和其他进展或变化情况。

特此公告。

深圳市怡亚通供应链股份有限公司董事会

2017 年 7 月 4 日