

杭州壹网壹创科技股份有限公司
2020 年度向特定对象发行股票
募集资金使用可行性分析报告



二〇二〇年十月

杭州壹网壹创科技股份有限公司（以下简称“壹网壹创”、“公司”）拟向特定对象发行 A 股股票，拟募集资金总额不超过人民币 110,000.00 万元（含本数）。根据中国证券监督管理委员会《创业板上市公司证券发行注册管理办法（试行）》的规定，公司就本次向特定对象发行 A 股股票募集资金运用的可行性说明如下：

一、本次募集资金使用计划

本次向特定对象发行股票的募集资金总额不超过 110,000.00 万元（含本数），扣除发行费用后，募集资金拟用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资金额	募集资金拟投入金额
1	自有品牌及内容电商项目	53,974.12	53,399.62
2	仓储物流项目	9,307.15	9,307.15
3	研发中心及信息化项目	16,200.42	16,200.42
4	补充流动资金项目	31,092.80	31,092.80
合计		110,574.50	110,00.00

在本次募集资金到位前，公司可根据项目进度的实际情况通过自筹资金先行投入，并在募集资金到位后予以置换。募集资金到位后，若扣除发行费用后的实际募集资金净额少于拟投入募集资金总额，不足部分由公司自筹资金解决。

二、本次募集资金投资项目情况

（一）自有品牌及内容电商项目

1、项目基本情况

公司拟在杭州市钱塘新区打造运营中心，孵化公司在美妆、零食、轻家电等领域的自有品牌项目，并开展线上店铺直播、视频平台代运营和 IP 号打造等内容电商项目。通过本项目的建设，公司办公场地的扩充将有利于项目的有效实施，增强公司与品牌方的合作粘性及深度，提升公司在电子商务服务行业中的影响力和地位，扩大营业收入，增加利润水平。

2、项目建设内容

本项目公司拟从自有品牌建设项目和内容电商项目两个方向进行建设投入，具体方向如下：

（1）自有品牌建设

公司为应对电子商务服务业日益激烈的竞争环境，依托于电子商务服务行业丰富的行业经验，以及在网络零售方面积累的专业运作、数据分析及精准营销策划能力，孵化并建立公司在食品、保健电等行业的自有品牌，扩大公司营业收入，形成新的利润增长点。

（2）内容电商项目

公司拟通过内容电商项目，购置先进的视频制作及网络直播设备，招募优秀的视频制作和直播电商领域人才，利用公司在电子商务服务行业多年的经验积累，为合作品牌方提供线上店铺直播、视频平台代运营、IP 号打造等内容电商服务，增加优势壁垒，增强与品牌方合作粘性。同时，内容电商项目的建设也有利于与更多的品牌方达成合作关系，提高利润水平。

3、项目实施的必要性

（1）项目的建设有利于公司开发自有品牌，形成新的利润增长点

公司作为电子商务服务商一直致力于为国内外知名品牌提供线上全链路服务，与品牌方建立了良好的合作关系，营业收入和净利润持续增长。但电子商务服务行业市场竞争日趋激烈。一方面，随着信息技术的不断发展和电子商务服务的逐渐普及，合作品牌方未来有可能自主掌握电商服务技术，减少对公司服务需求的依赖。另一方面，公司的经营业绩与合作品牌自身的市场声誉和产品本身的质量紧密相关，若合作品牌出现质量问题等影响品牌力的情形，可能对公司市场形象造成损伤，进而使得公司盈利能力下降。因此为应对竞争日益激烈的市场环境，公司有必要在与品牌方保持良好合作关系的同时，利用多年来在电子商务服务行业积累的经验，积极探索自有品牌的发展机遇，扩大利润空间。

公司凭借对品牌与消费者的深刻理解、全面丰富的营销和运营能力，曾成功孵化了“小雀幸”系列面膜、眼部醒活精华霜等明星产品。公司基于自身优秀的产品营销和推广能力，以及市场环境的变化，将自有品牌孵化作为公司未来发展

战略的重要方向。公司将充分发挥品牌孵化的优势能力，加大自有品牌的建设和推广力度，提升公司自有品牌的知名度，进一步提高公司影响力和盈利能力，形成新的利润增长点。

（2）项目的建设有利于增强与品牌方合作粘性，提高利润水平

近年来，KOL模式的直播电商带货因其较低流量成本和较强的获客能力逐渐兴起，其中天猫、京东、拼多多、抖音等流量平台皆开通了直播电商频道，品牌方也逐渐意识到通过网络直播和视频平台的新型展示形式与粉丝互动，可以更为清晰地向用户展示品牌内涵，提供更丰富的产品信息，提升品牌的形象和影响力，能极大地调动消费者的购买欲望。但传统品牌方因缺乏相关技术和人才，需要专业的电子商务服务商为其提供完善的活动策划和方案实施服务。当前公司已将直播作为品牌方服务的重要构成部分，但受限于人员、场地等因素，服务承载能力有限。

本项目的实施，一方面可以为现有合作品牌提供更加优质的新媒体营销体验，增强合作粘性，减少客户流失的风险。另一方面，内容电商项目的建成能够体现公司在电子商务服务业强大的竞争优势，有利于与更多的品牌方达成合作关系，提高利润水平。

（3）项目的建设有利于解决因办公场地受限而制约公司进一步发展的问

公司近年来业务范围持续拓展，整体经营规模不断壮大，员工人数不断增加。本项目顺利实施后，公司将进一步提升网络直播带货服务能力，并开展在食品、保健等领域自有品牌的建设。随着本项目的顺利落地，新增员工逐步到位，对办公场地的需求将增大；同时网络直播带货项目为保障直播过程的顺利进行，对直播场地和环境有严格的要求。目前公司部分办公场地为租赁方式，办公场地不足的矛盾日益突出，已无法满足本项目的实施和未来业务发展的需求，成为制约公司进一步发展的瓶颈。因此，改善员工工作环境，增加办公场地，成为公司未来进一步扩大经营规模、稳健有序发展的重要前提。

通过本项目的实施，公司未来将在杭州市钱塘新区新建一处运营中心，构建稳定的办公环境，有利于吸引更多人才，提升公司形象和市场影响力。综合大楼

的建设一方面可以满足网络直播带货、自有品牌建设等各项目日常经营过程中办公的需求，另一方面可以支撑公司未来继续拓展业务规模、进一步扩大营收。

4、项目实施的可行性

（1）传统企业电子商务意识日渐增强，电子商务服务行业需求增加

近年来，随着互联网技术的高速发展，我国电子商务行业急速发展，颠覆了传统的消费和经营模式，越来越多传统品牌商意识到发展线上渠道与线下的深度融合是企业保持可持续发展的必然选择。但由于传统企业缺乏电商运营和线上营销经验，往往倾向于与在网络数据挖掘、消费者需求分析、线上营销整合等方面具有明显优势的电子商务服务商合作，由服务商提供包括电子商务平台搭建、线上营销推动、活动策划、运营管理、仓储物流等在内的一站式服务。此外，传统品牌商与电子商务服务商的合作不仅可以通过线上营销提升产品的知名度和影响力，还可以借助于电子商务服务商强大的数据收集和分析能力，了解终端消费者的消费习惯和需求偏好，优化和开发产品。同时，随着国内居民可支配收入的提高和移动互联网技术的发展，各大电子商务平台逐渐向三四线城市甚至农村市场扩张，网购群体不断扩大，电子商务市场仍将保持高速增长。

巨大的电子商务市场让传统品牌方更加注重线上渠道的战略布局，为电子商务服务行业的繁荣发展提供了机遇，为项目的顺利实施提供了市场基础。

（2）公司具有丰富的电子商务服务运营经验，并与众多知名品牌建立合作关系

公司自成立以来，一直深耕电子商务服务领域。在为品牌方提供电子商务服务的过程中，公司不仅为客户提供专业、成熟的网络营销服务，助其打通电子商务线上销售市场，同时也利用强大的信息挖掘与分析能力为品牌方提供消费者行为洞察分析、产品设计与定位、营销方案策划与推广、客户关系管理与维护等服务，制定符合消费者需求的精准营销计划。公司直面终端消费者，可根据不同消费群体对品牌方客户进行形象塑造和产品孵化，为品牌方客户拓展目标客户群体，提高竞争力。

经过多年的发展和积淀，公司已与宝洁、伊丽莎白雅顿、赫妍、美的、西门子、圣牧、百雀羚、屈臣氏等多个品牌达成稳定合作关系，服务类目覆盖美妆、日化、家电、食品等多个类目，服务平台覆盖天猫、唯品会、京东等。公司凭借出色的运营能力和销售达成能力，与品牌方建立了良好的合作关系，已经成为深受品牌方信赖的电子商务服务商。

综上所述，丰富的电子商务服务行业经验和众多知名品牌稳定的合作关系为本项目的顺利实施奠定了坚实的基础。

（3）公司拥有成熟的组织架构和完善的人才体系建设

在长期发展过程中，公司根据电子商务服务行业市场模式建立了成熟的组织架构。公司设立运营中心为公司前端部门，以达成业务目标为宗旨，统筹协调中后部门形成业务链路的闭环保障；设立品牌设计、物料及产品、品牌营销创意等中台赋能部门，为业务提供高质量的品牌设计优化方案；设立财务、法务、人力资源、仓储管理、风控部门等后台支持部门，为业务长远发展提供必要支持。公司职能类部门的独立运作和业务类部门的详细划分有助于公司运作层面调配资源、统筹合作，推动公司业务的顺利展开。

电子商务服务行业是集信息技术、网络安全、零售运营、渠道分销、营销策划、客户服务、仓储物流等多方面为一体的现代化服务业。该行业的人才需求往往是既精通 IT 信息技术又具有较强的数据挖掘与分析能力，同时精通快消品零售和消费者痛点洞察，并在电商平台运营、渠道分销、营销推广等方面具备丰富行业经验的复合型人才。公司自成立以来一直将专业人才的培养作为公司发展壮大的基础工作，并建立了完善的人才体系。目前，公司拥有多层次、全方位人才团队：IT 信息技术人员负责通过业务梳理和需求分析对运维软件开发、维护和优化升级等工作，并成功开发出多个自主研发的信息系统；产品设计人员负责店铺设计与物料包装开发，针对产品特性，提出品牌营销推广方案；产品开发人员负责品牌及店铺商品的开发策划，以及线上营销推广工作。

成熟的组织架构和完善的人才体系建设使得公司具有出色的管理运营能力，为项目建设提供了重要的实施基础。

(4) 公司项目建设地区区位优势明显，配套资源丰富

本项目的实施地点位于浙江省杭州市，杭州市作为中国电子商务行业的发源地，电子商务的底蕴和文化深厚，汇聚了包括阿里巴巴、网易电商、蘑菇街等知名电商平台，是电子商务投资和运营最活跃的城市之一。杭州市在长期的发展过程中，形成了以高等院校培养为主、社会培训机构为辅的电子商务人才培养体系，聚集了电子商务技术开发、网络营销、渠道运营等各方面的专业人才，相关人力资源市场成熟，为本项目建设过程中人才的招募提供保障。

另一方面，浙江省及杭州市政府接连出台包括《浙江省人民政府办公厅关于深入推进“电商换市” 加快建设国际电子商务中心的实施意见》、《浙江省电子商务服务体系建设实施意见》、《杭州市电子商务发展“十三五”规划》、《关于加快跨境电子商务发展的实施意见》、《关于加快杭州市直播电商经济发展的若干意见》等一系列促进电子商务发展的文件，从基础设施构建、产业政策支持、电商人才培育、行业发展环境、税收优惠等各方面促进电子商务行业的快速发展。

公司将充分利用杭州市电子商务资源配套和产业政策支持的区位优势，吸引更多的专业人才加盟，强化公司的综合竞争实力，为本项目的顺利开展和运营提供重要保障。

5、项目实施主体、实施地及实施计划

本项目的实施主体是公司子公司杭州网创大家科技有限公司（公司持有网创大家 63.24% 股权，公司全资子公司杭州网阔电子商务有限公司持有网创大家 36.76% 股权），实施地为杭州市钱塘新区。

6、项目投资概算

本项目总投资额为 53,974.12 万元，其中场地投入 34,638.64 万元，设备投入 17,624.33 万元，基本预备费 522.63 万元，铺底流动资金 1,188.53 万元。

7、项目经济效益评价

本项目完全达产后，预计可实现年新增销售收入 258,672.79 万元，内部收益率（税后）为 16.82%，静态投资回收期（税后）为 7.84 年（含 3 年建设期）。

8、项目立项、环评等批复事项

本项目备案、环评涉及的相关手续正在办理过程中。

(二) 仓储物流项目

1、项目基本情况

本项目建设内容为仓储物流中心建设，公司通过本项目将购置先进的物流仓储设备以搭建智能化的物流仓储体系，从质检、入库、盘点到发货均实行自动化运行。一方面，公司将提高仓储容量，建成后将提升公司的货物吞吐能力，使得公司仓储物流存货和客户需求量相匹配，为公司业务的快速发展奠定扎实的基础。另一方面，公司将引入仓储管理硬件设备，对仓库货物等信息进行识别、汇集、操作，有效控制和管理仓储业务，进而形成规范化、数字化的仓储管理。

2、项目建设内容

项目具体建设内容如下：（1）装修 30,000 平方米的仓储中心，并配置相应的配套设施。（2）购置四向穿梭车托盘库、AGV 货到人拣选设备、输送分拣设备、拣选设备以及辅助设备等相关硬件设备。（3）优化公司仓储管理团队，引进新的仓储管理人才。

3、项目实施的必要性

（1）本项目的建设有利于公司以客户需求为向导，提高精细化服务水平，提升客户体验

随着电商行业的快速发展，行业内差异化需求日趋增多，客户更加注重快速和规模化的仓储物流服务，追求更佳的消费体验和交付体验，对电商服务要求更为精细化，这些市场需求的变化为智能化仓储物流服务提供了良好的发展契机。由于公司零售的商品具有品类众多、时效性强、销售范围广等特点，仓储物流体系需要承受数量众多而零散的客户订单，以及大量的仓储和配送作业，使得物流作业成本增加以及仓储管理难度攀升。为顺延行业趋势的变化，公司需通过本项目的实施，及时针对庞大而零散的客户订单作出合理的响应，形成专业高效的一体化仓储管理服务。

项目将在杭州建设智能化仓储物流，引进先进的智能仓储设备，通过购入 AGV 货到人拣选设备以及四向穿梭车托盘库等设备，以信息化手段管理仓储运

输工作，增强仓储物流的执行能力，提高精细化服务水平。在仓储物流的运营过程中，公司将根据客户的不同需求来制定不同的仓储物流管理方案，减少产品的配送时间、降低产品的运输成本、避免货品受损等风险，为消费者提供更加快捷、方便的购物体验。同时，在本地加强仓储物流建设，将有效提升当地及周围辐射地区仓储物流能力，并提供可与本地实体零售媲美的高效率购物体验，以增强公司在客户服务方面的核心竞争力。

（2）本项目的建设有利于提高仓储容量，满足公司业务增长需求

随着公司业务规模的持续扩张，服务客户的数量和类型不断增多，仓储面积和容量不足已成为制约公司进一步发展的重要问题。与此同时，“6.18”、“双十一”等电商购物狂欢节是电商企业提升销量业绩的关键节点，但激增的销售额也考验仓储物流系统的极限承载能力。为保证公司业务的持续增长，提高公司在包括“双十一”等销售高峰时期的最大吞吐量水平，公司需要建设仓储量更大、更为高效的仓储物流中心。

本次项目实施后，公司将建设智能仓储物流中心以提高仓储容量，建成后将提升公司的货物吞吐能力，为公司业务的快速发展奠定扎实的硬件基础。

（3）本项目的建设有利于公司形成规范化、数字化的仓储管理流程，提升公司运营效率

当下，在互联网技术和信息网络化快速发展的背景下，信息的获取与共享已经成为供应链竞争的重要条件。对于电商企业而言，依托日益发展的互联网技术，推进仓储物流的线上线下融合、完善的信息化智能仓储，是企业紧跟时代发展步伐、保持可持续发展的必然选择。公司目前的仓储物流系统的软硬件设施尚不够完善，仓库布局较为分散，且较多依靠人工和半自动机械设备运作，无法形成规范化、数字化的仓储管理流程，在一定程度上影响了公司的仓储运营效率。因此需要建立协同管理与规范化的仓储物流系统来提升货品流转效率。

通过本项目的实施，公司将建立信息化智能仓储管理系统，利用先进的信息技术，实现数据共通和数据联动，配合仓库管理系统，优化仓储空间，提高上架、挑选及出货效率。区别于普通仓储中心，智能化仓储中心能处理量大、批次多、

商品规格差异大的订单，具有较好的商品周转速度和发货精准度。在接收客户订单前，智能化仓储中心将提前做好收货和库存管理，根据需求对库存进行管理和优化，统计分析出各类产品的出库频率、数量、库位占用量等信息，并采用智能设备理货方式，实现库位的高效管理。在网购订单下发到仓库自有系统后，基于数据的实时传递功能，将订单分配给智能设备，通过按单拣选、按波次拣选等方式，实现智能路径规划，保证订单任务准确高效执行。

因此，仓储物流中心的建设能帮助公司从内部管理出发，引进先进的智能仓储设备，在仓储领域进行优化或升级改造，形成符合自身业务发展的智能化仓储物流体系，从而保障公司业务的平稳发展，更好地提高公司的经营效益。

4、项目实施的可行性

(1) 公司业绩的稳定增长是项目顺利实施的重要基础

受益于公司良好的运营能力和创新能力，公司多年来积累了相当数量的优质客户资源，公司整体规模逐渐扩大。同时，我国电子商务服务行业继续保持稳健良好的增长态势，网络购物交易规模不断扩大，在此背景下，公司近年来的业绩实现持续稳定增长。2019年，公司实现营业收入145,082.12万元，同比增长43.25%；归属于上市公司股东净利润21,905.50万元，同比增长34.71%。此外在经营过程中，通过持续的服务创新，公司已经孵化出内容创作与传播、多媒体设计与策划、新媒体营销、消费者调研、公益营销与传播等特色服务项目，并且不断创造个性化的增值服务，实现了较好的收益。

企业仓储物流中心的建设及运用，需要投入大量的人力、物力及财力，而且是一个长期的投入过程，公司持续稳定增长的业绩为项目的建设奠定坚实基础。

(2) 丰富的仓储运营及管理经验为项目的实施提供可行性

本项目建设的仓储物流中心具备提供物流运营服务、仓储专业运营服务、仓内增值服务等功能，这需要公司具有较强的仓储物流管理能力，能够及时调配仓储资源。公司在电商服务行业经营多年，积累了丰富的电商运营、客服管理及仓储物流管理运营经验。公司秉承人为创新+技术复制思想，将运营服务积累的经验沉淀并通过技术手段的优化与打磨来提高服务效率和质量。如根据多年的仓储

物流服务经验自主研发了“魔方 WMS”使公司在仓储物流的关键环节获得优势。公司独立研发的系统除了有适用于仓储产品入仓、保管、发货电商仓储系统等工作之外，还有适用于营销运营板块的订单营销系统，帮助店铺完成复杂促销策略的实现及运营数据分析、运营统筹管理、风险管控等定制化功能，以数据化研发技术全方位支持公司业务需求。

综上所述，公司在多年的仓储物理经营和管理中，积累了丰富的运营及管理经验，自主研发的仓储物流管理平台能够将市场需求与仓储物流管理有效结合，合理调配公司资源，实现仓储物流的高效运作，为项目的顺利实施提供可行性。

(3) 公司健全的管理制度为项目的顺利实施提供了保障

为更好的配合公司各业务的顺利开展，公司设立了完善的前中后台部门体系，力求对各环节的服务管理进行把控。在日常管理中公司严格管控仓库内的物料的储存条件，安排专人定期进行盘点，为控制产品质量提供了充足的保障，在实施公司内部质量控制体系的基础上，公司根据自身特点在分拣、拣选、包装复合、存储、运输管理、仓库管理等各环节建立质量管理体系，进一步提高公司质量管理水平，保证了产品质量和服务质量。同时，公司已制定了从采购到产品售后服务全过程的管理程序文件，在公司现有产品服务的管理当中，公司的整体领导结构已形成了可持续的优化机制，有能力应对项目实施后更多管理上的挑战。

因此，在快速发展的过程中公司持续完善和提升管理水平，并在实践中制定和更新一系列内部管理制度，为本项目的顺利实施打下了良好的管理基础。

5、项目实施主体、实施地及实施计划

本项目的实施主体是杭州壹网壹创科技股份有限公司，实施地为杭州市钱塘新区。

6、项目投资概算

本项目总投资额为 9,307.15 万元，其中装修建设投入为 3,000.00 万元，设备投入为 6,215.00 万元，基本预备费为 92.15 万元。

7、项目立项、环评等批复事项

本项目备案、环评涉及的相关手续正在办理过程中。

（三）研发中心及信息化项目

1、项目基本情况

本次建设项目将分为企业信息化建设和研发中心组建，随着公司业务的不
断扩大，公司将组建研发中心，对现有的服务经验进行梳理，并通过信息系
统将相关经验和能力做标准化的输出，提升服务的质量和效率。本项目建设
将基于公司在未来的发展过程中产生的主要业务需求，在网络安全升级系
统、设计能力提升系统、客服能力提升系统、推广能力提升系统、仓储服务
能力提升系统以及运营能力提升系统 6 个方面进行开发和升级，进而构建
全面覆盖公司外部业务和内部经营各环节的信息化系统，为公司的经营管
理提供充分、可靠的依据，保障公司的信息安全，进一步提升公司的运营
水平，强化公司的市场竞争力。

2、项目建设内容

项目具体建设内容如下：

（1）企业信息安全建设

企业信息安全建设将围绕五个核心需求（抵御来自互联网的威胁、保障
好办公网内网的安全、安全运维管理、业务系统安全防护以及分支接入移
动办公安全），通过构建安全的网络边界，加强对内网威胁的识别与保
护，形成全局安全科室预告及威胁防护的能力。

（2）研发中心组建

研发中心的组建将对现有的服务经验进行梳理，并通过信息系统将相
关经验和能力做标准化的输出，同时提升服务的质量和效率。目前规划项
目如下：1）供应链服务能力提升项目；2）营销运营相关服务能力提升
项目；3）设计创意相关服务能力提升项目；4）客服相关服务能力提升
项目；5）大数据及推广相关服务能力提升项目。

3、项目实施的必要性

（1）本项目的建设为公司的自动化推广及精准营销提供数据支持

当前电子商务服务行业的线上销售最主要的特点是通过数据收集和分析寻找更为精准的消费群体，从而提高销售效率。如何依托现代信息技术手段建立自动化推广投放体系和顾客沟通服务体系，挖掘大数据下的深层次关系，是实现企业精准营销的必经之路。目前，公司虽已经初步建立起一套信息分析系统，但受限于软件功能不能充分满足精准营销的数据支持需求。因此公司需在信息化的建设上紧跟公司规模扩张的步伐，利用信息化手段为公司的营销战略决策提供精准支持，有效提升用户转化效率。

通过本项目的建设，公司将通过信息化手段及时全面的了解客户消费倾向、消费习惯，并根据客户属性为其提供精准化的营销计划。通过自动化推广投放系统、推广效果 AI 分析系统以及推广数据中台等，构建推广全过程的智能分析平台，并根据市场反馈信息进行全面分析，使得效果营销转向更具整体性、内容性、逻辑关联性更强的营销组合，以实现消费者对更精准的产品营销推送，吸引用户流量和提高用户转化率。在此基础上，公司将通过本项目的建设提高客服相关能力，利用客服协作中台、客服自动化工具集群、售后自动化处理系统及客服培训系统等，增强客户的售后服务，进而形成更好的营销效果。

（2）本项目的建设有利于公司加强信息安全保护，防止核心数据的泄露

电子商务中的信息安全管理在企业保守商业机密、保护企业技术成果和确保客户信息安全等方面起着至关重要的作用。公司现有的信息系统存储了大量业务及管理相关的信息数据，公司在服务品牌的过程中也会涉及到相关的商业秘密，随着公司电子商务交易的日益活跃，以及各类信息系统的广泛应用，网络化办公中必然存在众多潜在的安全隐患。当前由于公司原有设备及系统的承载能力有限，在信息安全上对外部攻击、网络安全的信息处理速度较慢。随着公司信息化的加速推进，公司的信息安全水平需要进一步提高。

本项目将推进公司信息安全软件和硬件的建设，配套建设数据安全管理中心和数据安全系统，进一步完善公司信息安全保密制度。具体来说，针对公司内部的信息安全，公司将通过项目的建设加强对内网威胁的识别与保护，形成集中简化的信息安全管理能力，保障办公网络的安全，进而形成业务系统的全方位安全防护以及分支接入移动办公等。针对公司外部的信息安全，公司将通过项目的建

设构建安全的网络边界，形成全局安全科室预告及威胁防护的能力，加强相关的数据安全保护、技术监管以及内部管理，防止信息泄露以及外部的黑客攻击，保护消费者隐私安全和公司内部的核心数据及信息。此外，本项目除了对数据安全做着重处理外，公司还将建设独立的防泄漏系统，规范化公司文件的保存，提升公司信息安全管理能力，确保公司信息化系统在高负荷压力下的安全性和稳定性。

因此，项目的建设是公司抵御互联网的信息窃取威胁，增强信息安全防护能力，保障公司核心数据的必要举措。

(3) 本项目的建设有利于公司形成标准化及系统化的运营能力，提升企业竞争力

随着电子商务服务商竞争的日趋激烈，为了更高效的服务品牌方、紧跟市场发展趋势，公司亟需形成系统化的能力，对现有技术进行升级改造，以在未来的服务市场站稳脚跟。同时，随着业务规模的发展壮大，公司供应链各业务环节所涉及的数据量也将不断增大，及时有效的平台对接、管理和信息数据处理等专业技能对公司提高供应链响应速度也显得尤为重要。基于以上目的，公司将通过组建研发中心对企业现有的服务经验进行梳理，并通过信息系统将相关经验和能力做标准化的输出，提升服务的质量和效率。

通过本项目的建设，公司将建立面向整条供应链的集成式信息管理平台，可实现公司内部各个业务部门之间、公司与上下游合作伙伴之间信息传输、交换和处理的无缝衔接，增强各业务环节的协同运作能力，提高供应链响应速度。在运营过程中，仓储物流是公司标准化运营管理的重要组成部分，公司将通过订单处理、仓库管理、供应链管理、品牌对接等系统整合涉及公司供应链的各个环节。而作为运营前端的店铺运维，公司将建立运营自动化工作集群，利用标准化商业系统，实现对各个运营平台的自动化协同运营及风险控制，提高运作效率，增强市场竞争力。

因此，标准化、系统化的信息化系统将是提高公司运营效率、增强核心竞争力的有力举措。

(4) 本项目的建设有利于公司形成自动化设计系统，增强设计能力，实现业务的稳定增长

产品的研发设计是公司重要的服务内容之一，随着产品研发设计越来越复杂、技术革新越来越快，对公司设计能力的要求也逐渐提升。公司主要参与品牌方产品及营销物料的设计工作，提供产品定位分析、内容物（成分、香型、色彩、肤感等）选取分析等服务，并配合品牌方进行后段打样、跟产，确保设计质量，帮助各品牌商完成产品设计及物料设计。目前公司多项产品及物料设计项目主要通过人工进行，在对市场信息的抓取和把握上存在一定滞后的情况，因此公司需要借助于现代信息化技术手段，让公司的研发设计更能贴近市场和消费者的需求，提高公司产品的竞争优势。

通过本项目的实施，公司将建立设计情报数据分析系统、设计案例素材库、AI 自动化设计系统以及设计培训系统，增强公司把握消费者需求的能力。一方面，自动化设计系统将在很大程度上弥补人工设计的不足，利用大数据分析得到用户真实的设计需求，避免信息不对称等不稳定因素。另一方面，通过设计案例素材库的建立，能及时的将设计案例及素材收集起来，通过 AI 自动分析产品在市场中的销售情况，准确预测市场走向，为企业的产品研发设计提供准确的市场信息，实现新技术的赋能。

本项目的顺利实施将增强公司把握市场和消费者的能力，使得公司的研发设计更能贴近市场和消费者的需求，并运用自动化设计系统增强公司创意设计的实力。

4、项目实施的可行性

(1) 丰富的信息化资源及应用经验为项目实施提供可行性

丰富的信息化资源在公司整个业务链条运作中起着关键性的作用。在过往的运营过程中，公司通过采用信息化管理工具、大数据挖掘、客户管理数据库等技术手段，形成了一套信息化管理系统，该系统覆盖数据分析、采购、销售、营销推广、物流仓储、客户服务等各业务环节。公司丰富的信息化资源及应用经验为本次项目的开展营造了良好的实施环境；公司现有的信息化管理系统能够有效确

保公司紧跟未来市场日益增长的需求，为后续项目的信息化系统升级和改造奠定坚实基础。

（2）强大的技术团队和自主研发能力为项目提供重要的技术保障

电子商务服务行业的营销运营活动需要借助数据分析技术、信息安全技术等才能顺利开展，电子商务企业需要对信息技术有着更为清晰的认识和更为扎实的技术能力。现阶段公司已具备自主研究开发信息化技术的能力，自主研发的信息技术提高了系统与公司实际流程之间的贴合度，增强了系统的可用性和易用性。同时公司可更灵活地根据项目实施过程中的具体需要，对现有系统进行调整或升级，充分保证项目的实施效果。其次，公司的自主开发技术将有助于系统的日常运营和维护，从而提高项目执行过程的稳定性，避免因系统崩溃或故障造成的项目障碍或经济损失。

在技术团队方面，电子商务服务行业属于人员密集型行业，不仅要求公司内部人员具备较高的综合素养，了解市场需求、消费结构和习惯、电商交易方式，还需针对客户需求做出详细和准确的分析和判断。目前公司拥有专业背景深厚、市场经验丰富的经营团队，团队主要由技术研发人才、营销人才和各类管理人才组成，经营团队对电商行业、信息化技术以及市场需求有着前瞻性的把握，并且通过多年的经验能够准确的定位市场，研发出新的技术来拓展公司业务的发展。

公司强大的技术团队和自主研发能力可为项目提供重要且有效的技术保障，推动项目的顺利实施。

（3）丰富的营销和推广经验为项目实施提供有力保障

自成立之初，公司将精细化营销作为公司的发展目标，力求在整个品牌服务和经营运作流程中，将精细化营销落实到日常工作的每一个环节。公司通过在消费者行为洞察分析、产品设计与定位、营销方案策划与推广、客户关系管理与维护等方面的精耕细作，为品牌方制定符合消费者需求的精准营销计划，形成了领先于行业的精准营销能力。经过多年的发展，公司不仅依靠强大的运营能力，得到天猫、唯品会等第三方服务平台的认可，与其建立了良性互动、互惠互利的长期合作关系，并且通过对现有互联网体系中的各类营销渠道运作流程、服务模式

的深度的了解和运营经验总结，不断提升自身，整合营销能力。目前公司已经具备了丰富的经销经验，不仅能够有效挖掘各类渠道的盈利点，而且能够将消费者行为习惯、心理需求与品牌产品进行有机结合，对品牌的市场定位和产品特征进行挖掘，实现品牌方的品牌重塑、口碑传播和价值释放。

综上，公司积累的丰富的营销和推广经验为本项目的顺利实施提供有力保障。

(4) 公司完善的信息安全体系和制度规范为项目的实施提供保障

目前，公司建立了信息安全措施以及信息安全体系和制度规范。公司采取了机房访问控制、系统用户角色管理、访问权限管理、用户身份认证、特权用户管理和数据及日志防篡改等方面的信息安全措施。另外，公司制定了相对健全的信息安全制度规范，其内容包括公司整体系统安全配置与监控、员工行为规范、账号管理、数据管理及程序开发与变更管理，这些制度规范为员工行为、信息技术基础设施和应用程序等提供了信息安全指南。完善的信息安全管理制度和体系为后续信息化升级后的应用及运营铺平了道路。

5、项目实施主体、实施地及实施计划

本项目的实施主体是杭州壹网壹创科技股份有限公司，实施地为杭州市钱塘新区。

6、项目投资概算

本项目总投资额为项目总投资为 16,200.42 万元，其中工程费用为 1,938.17 万元，设备购置费为 8,450.86 万元，基本预备费为 103.89 万元，实施费用为 5,707.50 万元。

7、项目立项、环评等批复事项

本项目备案、环评涉及的相关手续正在办理过程中。

(四) 补充流动资金项目

基于公司业务快速发展的需要，本次拟使用募集资金 31,302.93 万元补充流动资金。本次使用部分募集资金补充流动资金，可以更好地满足公司运营的日常

资金周转需要，降低财务风险和经营风险，促进公司的经营发展，提升公司竞争力。使用募集资金补充流动资金的必要性如下：

1、主营业务的持续增长需要充足的流动资金作为保障，巩固行业地位、提升核心竞争力需要持续进行资金投入

公司不断拓展合作品牌、服务类目及业务开展平台，主营业务收入持续增长。未来，随着公司收入规模的不断增长，业务结构的不断优化，对日常资金的需求量也会相应增加，公司主营业务的持续增长需要充足的流动资金支持。本次使用募集资金补充流动资金，能够为公司业务的进一步发展提供资金支持。

同时，公司所处电子商务行业市场竞争激烈，复合型人才稀缺。公司为保持领先的行业地位，需要不断引入人才、加大研发投入，本次使用募集资金补充流动资金，能够进一步巩固公司的行业地位、提升竞争力。

2、使用募集资金补充流动资金是公司现阶段的最优选择

银行贷款等债务性融资成本较高，且公司属于轻资产型企业，房屋等可用于担保的固定资产较少，较难通过银行贷款等债务融资方式获取资金支持。公司于2019年9月在深圳证券交易所创业板上市，使用募集资金补充流动资金是公司现阶段的最优选择。

三、本次发行对公司经营管理和财务状况的影响

（一）本次发行对公司经营管理的影响

本次募集资金拟投资的项目符合公司战略发展方向，具有良好的市场发展前景和经济效益。本次向特定对象发行股票募集资金投资项目的顺利实施，可以扩大公司的市场规模，进一步提升公司市场竞争力并巩固公司的市场地位，同时紧跟行业未来发展趋势，完善公司的产品结构，进而提高公司整体竞争实力和抗风险能力，保持并扩大公司在行业中的领先优势，增强公司的综合竞争力和盈利能力。

（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，公司的财务状况将得到进一步加强，公司总资产及净资产规模将相应增加，公司的资金实力、抗风险能力和后续融资能力将得到提升。由于募集资金投资项目短期内不会产生效益，本次发行可能导致公司净资产收益率下降，每股收益摊薄。但随着募集资金投资项目的建成投产，公司的盈利能力将得到明显提高。本次发行完成后，公司将获得大额募集资金的现金流入，筹资活动现金流入将大幅增加。未来随着募投项目的逐步建成和投产，公司主营业务收入规模将大幅增加，盈利水平将得以提高，经营活动产生的现金流入将得以增加，从而相应改善公司的现金流状况。

本次发行完成后，公司合并报表的总资产及净资产规模均相应增加，进一步提升资金实力，为后续发展提供有力保障；同时促进公司的稳健经营，增强抵御财务风险的能力。

四、募集资金投资项目可行性分析结论

本次募集资金投资项目与公司主营业务相关，符合国家相关产业政策以及未来公司整体战略发展方向，具有一定的经济效益和社会效益，对公司持续发展具有重要意义，具备必要性和可行性。本次募集资金的到位和投入使用，符合公司长期发展需求，有利于增强公司综合竞争力，进一步提升公司的盈利水平。因此，本次募集资金的用途合理、可行，符合公司及全体股东的利益。

杭州壹网壹创科技股份有限公司董事会

2020年10月19日