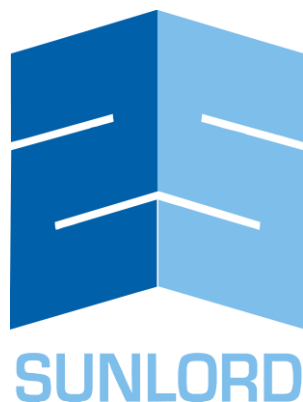


证券代码：300975

证券简称：商络电子



**南京商络电子股份有限公司**

**Nanjing Sunlord Electronics Corporation LTD.**

（南京市鼓楼区湖北路 3 号）

向不特定对象发行可转换公司债券募集资金运用

可行性分析报告

（修订稿）

二〇二二年六月

## 一、本次募集资金运用计划

本次发行的募集资金总额不超过 39,650.00 万元（含 39,650.00 万元），扣除发行费用后，拟全部用于以下项目：

| 序号 | 项目名称          | 项目投资总额<br>(万元) | 拟投入募集资金<br>(万元) |
|----|---------------|----------------|-----------------|
| 1  | 商络电子供应链总部基地项目 | 38,132.49      | 29,300.00       |
| 2  | 商络电子数字化平台升级项目 | 1,417.50       | 1,350.00        |
| 3  | 补充流动资金        | 9,000.00       | 9,000.00        |
| 合计 |               | 48,549.99      | 39,650.00       |

若扣除发行费用后的实际募集资金净额低于拟投入募集资金金额，则不足部分由公司自筹解决。本次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自有资金或其它方式筹集的资金先行投入，并在募集资金到位之后予以置换。在上述募集资金投资项目的范围内，公司董事会可根据项目的进度、资金需求等实际情况，对上述项目的募集资金投入顺序和金额进行适当调整。

## 二、本次募集资金投资项目的实施背景

### （一）把握电子元器件分销行业发展机遇，提升市场占有率

电子元器件产业是现代经济的基础产业，一直受到国家的高度重视和大力支持。随着我国经济的持续高速发展，电子元器件相关产业对国民经济增长的推动作用愈发明显，在国民经济中的地位也越发重要。国家相关部委为了支持电子元器件相关行业结构调整、产业升级、促进下游行业消费、规范行业管理以及促进区域经济发展，相继出台了《中国制造 2025》《信息产业发展指南》《“十四五”国家战略性新兴产业发展规划》等多项政策，产业政策对电子元器件行业及电子元器件分销领域的发展产生积极作用。

电子元器件分销商位于产业链中游，承担着物流、资金流、信息流及商流的传递作用。由于电子元器件上游原厂高度集中，下游电子产品制造商高度分散，且电子元器件品类众多、用途庞杂，故整个产业链上、下游高度不对称。分销商

利用其广泛的客户资源及行业触角为原厂获取行业信息，拓展市场及推广新产品，向原厂进行稳定批量采购，提升原厂生产稼动率，降低了原厂的生产成本及营销成本；基于不同物料的生产周期及需求预测进行备货、建立安全库存，从而匹配不同产品交付周期、平滑行业周期性波动，保障客户供货稳定性、及时性；获取多品类的产品资源，为客户提供一站式、多品类的采购服务，从而简化客户的采购供应链、降低客户的综合采购成本。因此，分销商已成为电子元器件产业链不可或缺的重要一环。随着电子信息产业复杂程度和发展规模的日益增加，分销商业规模也整体呈现快速增长态势。

公司位于长三角地区特大型城市南京市，以南京总部为依托，公司分别在深圳、上海、苏州、天津、北京、香港、新加坡、台湾及日本等地设有子公司，在青岛、西安、武汉、合肥、重庆、杭州、厦门、成都、潍坊、广州、泰国、马来西亚等地设有办事处，覆盖环渤海湾地区、长江三角洲、珠江三角洲等电子制造业传统集中区域及华中、西南等电子元器件市场需求较大的地区，具备一定的区位优势和良好的配套能力。在行业面临良好发展机遇的时代背景下，公司将合理运用资本市场带来的资金和规模优势，把握分销行业发展的机遇，根据市场的需求改善自身的业务结构、管理模式，根据行业趋势的变化扩大产业投资、进行业务纵向扩张，争取在时代的浪潮下进一步提升业绩空间、提高市场占有率。

## **（二）顺应行业发展规律，整合资源巩固地位**

从电子元器件分销行业的发展历史来看，上游原厂资源分配完毕后，大型分销商将通过资本市场实现渠道资源和市场份额的再分配。尽管我国拥有庞大的电子制造和销售市场，但受制于产业发展历史相对短、深度有限等因素，本土分销商的业务规模和发展速度落后于海外同行，市场集中度仍然较低。在此情况下，公司顺应行业发展规律，通过资本市场整合资源、提升技术研发水平，广纳贤才，积极响应客户需求，优化产品供应渠道，持续做大规模，提高议价能力，在竞争中获得更大的优势。

公司作为电子元器件分销行业的主要参与者，也将积极顺应行业发展路径，持续增强资金、技术、人才、客户、产品等各方面的资源储备，展开全面投入，在未来市场的整合过程中，以全面的竞争优势争取更多的市场资源，巩固并增强

公司的市场地位。

### **三、本次募集资金投资项目的具体情况**

#### **（一）商络电子供应链总部基地项目**

##### **1、项目概述**

为支持公司经营规模的持续增长，实现中长期发展的战略规划，进一步提升公司在电子元器件分销领域的供应链服务水平，增强企业竞争力，公司拟投资 38,132.49 万元建设商络电子供应链总部基地项目，其中用本次发行可转债募集资金投入金额为 29,300.00 万元。

商络电子供应链总部基地项目规划总建筑面积约为 66,000 平方米，由智能仓储物流中心建设项目、智能仓储物流中心建设项目二期组成。

其中，智能仓储物流中心建设项目总投资为 15,858.60 万元，主要建设内容为仓库建筑工程投资及仓储设备投资，拟以公司首次公开发行时募集资金投入 7,909.43 万元，剩余部分拟使用本次发行可转债募集资金投入；智能仓储物流中心建设项目二期拟投资金额为 22,273.89 万元，建设内容包括仓库建筑工程投资、仓储设备投资、办公、宿舍、食堂等配套设施建筑工程投资、实验室建筑工程及实验室设备投资等，拟使用本次发行可转债募集资金投入，不足部分由公司自筹解决。

公司通过该项目的实施，旨在增强电子元器件的储存、分拆、拣选、配送能力，优化仓储物流体系，总体协调并支撑各区域仓储物流中心需要。该项目通过研发、检测实验室的建设，实现电子元器件电气参数测试、分析、电子电路设计等功能，提高公司整体服务水平，满足业务发展需求，加强公司在行业的竞争力，为进一步发展打下坚实基础。

##### **2、项目必要性分析**

###### **（1）适应电子元器件产业发展，提升公司运营能力**

仓储是分销商物料流转的中心，也是货物周转的枢纽，在分销商日常经营中

起到至关重要的作用。公司本次募集资金中，部分资金用于提升公司的仓储能力，以南京为中心，打造仓储物流中心，大幅度增加仓储可用容量，应用前沿的管理软件和管理制度，全面提升公司仓储运营能力，提高物料周转效率。通过本次募集资金建设供应链总部基地项目，公司将提高重点区位及重点城市的整体服务能力。

经过 20 余年的发展，公司规模不断扩张，已经成为业务覆盖全国，并向东南亚等国际领域进军的重要电子元器件分销企业。公司目前采用租赁仓储中心的方式进行物料周转，分别在南京、深圳、香港租用仓库，满足公司日常周转使用需求。目前，公司仓储中心面积合计约 18,700 平方米，库存容量 270 万盘，整体仓储周转已经处于饱和状态，无法满足经营需要及公司中长期发展规划。

供应链总部基地项目建设完工后，公司南京中心仓的仓储面积将超过 50,000 平方米，库存容量可达 830 万盘、日均处理订单量可达到 20 万盘。随着公司仓储物流中心订单处理能力和库存能力的大幅提升，供应链效率将显著提高，客户响应速度将显著加快。因此，本项目的建设对提升公司经营能力具有重要意义。

## **（2）智能仓储物流中心建设是适应行业格局发展的必然需求**

智能仓储物流中心是商络电子供应链总部基地项目的主要组成部分。随着国民经济的快速发展，中国整体消费市场不断壮大，电子产业作为国民经济的支柱产业，受益于消费市场规模的整体提升，正处于快速发展阶段。近年来，全球电子元器件产业重心逐步向中国转移，全球元器件生产巨头在中国境内设立工厂，积极开展生产、销售工作；中国本土原厂也随之快速崛起，诞生了一批优秀的元器件生产企业，如顺络电子、兆易创新、乐山无线电等，部分原厂已在世界元器件竞争格局中占据了重要的地位。

从全球电子元器件分销行业的历史来看，原厂的发展必然带动分销行业的发展。分销行业的重要作用之一在于协助原厂进行产品推广，因此，有效沟通至关重要，而相同或类似的语言、文化背景则是有效沟通的基础。艾睿电子、安富利等北美分销商的发展离不开当地原厂的雄厚实力，大联大控股等台湾分销商的发展也与中国台湾联发科技股份有限公司等台湾地区原厂的发展密不可分。

公司地处长江三角洲地区，长江三角洲地区是国内最主要的集成电路开发和生产基地之一，电子制造业较为集中，产业链相对完整，在国内集成电路产业中占有重要地位。据国家统计局数据，2015-2020 年长三角地区集成电路产量占比略有波动，但是总体维持在 50%左右。在此背景下，公司本次供应链总部基地项目的建设和实施，有利于公司进一步完善供应链战略布局，形成一个全球中心仓（南京），五个区域中心仓（深圳、香港、台湾、新加坡、日本）体系，为商络电子全球化打下基础。

### **（3）建立实验室提升公司技术服务能力，深度参与客户设计、研发环节，增加客户粘性**

从终端产品演进路径来看，各类消费产品和工业产品的电子化是大势所趋，从 21 世纪初家电市场的兴起到 PC 电脑时代的蓬勃发展，手持智能终端时代的更替，再到现今汽车电子、物联网的快速发展，电子化趋势带动了电子制造产业的急速兴起。中国涌现了一批如华为、中兴、联想、海信等国际知名电子产品制造商，产品内容涉及人民生活的方方面面，终端产品技术的革新意味着单位面积集成的元器件数量、品种、复杂度的增加。

上述背景下，公司在业务开展过程中需要为客户提供全流程的业务保障。在售前阶段，公司协同原厂，为客户提供各类元器件产品的应用咨询、方案设计支持、样品及小批量供货服务，支持客户的产品设计、开发流程；在售中阶段，公司配备了经验丰富的 FAE 团队现场参与、跟踪生产全流程，及时解决因质量等问题引发生产中断的潜在风险；在售中阶段，公司协同原厂、客户，综合分析质量问题的成因，解决潜在纠纷。

该等过程需要公司拥有对各种电容、电感、电阻、射频器件等被动电子元器件以及芯片、功率器件、传感器等主动电子元器件的组合、应用、潜在功能的检验检测能力及二次开发能力，快速开发出符合下游客户需求的应用解决方案，并在各类客户和上游电子元器件设计制造商之间传递技术。

公司拟在供应链总部基地建立研发、检测实验室，并配套示波器、频谱分析仪、网络分析仪、程序后控制测试箱等研发设备以及光学比较仪、射线检测、可焊性检测、老化检测等检测设备。通过实验室的建设，公司将实现芯片级应用现

场技术支持编程，印刷电路板各项电气特性参数分析，系统级电子电路设计等功能；同时实现主、被动电子元器件以及电路板的参数测试、可靠性分析、高低温测试、老化测试、电磁兼容及各种安规检测等功能，有效增加客户粘性，提升企业技术服务能力，增强企业核心竞争力。

### **3、项目可行性分析**

#### **（1）项目建设符合国家产业政策发展要求**

电子元器件产业是现代经济的基础产业，一直受到国家的高度重视和大力支持。随着我国经济的持续高速发展，电子元器件相关产业对国民经济增长的推动作用越来越明显，在国民经济中的地位也越来越重要，国家相关部委为了支持电子元器件相关行业结构调整、产业升级、促进下游行业消费、规范行业管理以及促进区域经济发展，相继出台了《中国制造 2025》《信息产业发展指南》《“十四五”国家战略性新兴产业发展规划》《基础电子元器件产业发展行动计划（2021-2023）》等多项政策。国家产业政策对电子元器件发展的支持，将对电子元器件整体产业发展及其中分销领域的发展产生积极作用。

2020 年 3 月 4 日，中共中央政治局常务委员会召开会议，会议指出要加快 5G 网络、数据中心等新型基础设施建设进度。新型基础设施建设（新基建）包括特高压、新能源汽车充电桩、5G 基站建设、大数据中心、人工智能、物联网、工业互联网、城际高速铁路和城市轨道交通等领域。

上述政策文件进一步细化了产业发展路径、明确了具体操作细则，将对于电子元器件相关行业的持续健康发展产生积极作用，为电子元器件行业及其中分销领域的发展带来新的机遇。

#### **（2）公司拥有相对成熟的仓储物流管理系统**

物流网络化的基础是信息化，公司多年来一直持续推动信息化进程。目前，公司已搭建了相对完善的 ERP 业务管理系统，全面整合了采购管理、销售管理、物流管理和财务管理等不同模块需求，为物流和分销业务提供订单处理、实时查询、财务结算等不同功能。公司注重仓储物流管理体系的建设，经过近年来的快速发展，逐步形成了包含管理制度、业务流程、岗位设置、技术支持等方面的一

整套较为成熟的仓储物流管理体系，为本项目的实施提供了信息化基础。

与此同时，公司通过 WMS 仓储管理系统（Warehouse Management System）对现有仓储进行管理，实现搭建库内无线环境，全面投入库内手持终端操作系统，使整个作业流程更加便捷、高效、准确。通过智能仓储物流中心的建设，凭借信息化的管理手段，提高公司在仓储、物流等环节的管理能力以及各工作环节之间的相互协同能力。因此，在仓储建设标准化、运营规范化的基础上，进一步推进管理信息化、作业自动化和协同互动化建设，将显著提升仓库精细化管理水平，具备扎实的可行性。

### （3）公司具有丰富的库存管理经验

电子元器件分销商的业务具有产品种类多，客户数量多，保障供应要求高的特点，因而分销商的供应链管理能力和核心优势的体现。准确预测客户需求是降低成本费用和及时、高效响应客户需求的关键所在，是分销商核心竞争能力的体现。需求波动是分销商面临的难点之一，克服需求波动带来的成本和服务的压力也是分销商竞争能力的体现。

公司通过成立计划部门管理客户需求预测、协调公司资源的合理分配，搭建了供应链一体化的协同机制，建立了动态安全库存体系。此举一方面根据历史服务水平、供需状况等设置相应的安全库存，另一方面也根据需求预测的结果，周期性地对安全库存量进行动态的维护和调整，既保证了客户服务水平，又降低了呆滞物料带来存货跌价的风险。

通过相对准确的需求与供给预测，辅之以动态安全库存体系，公司可以在保证客户服务水平的前提下，最大程度地减少资金占用、降低库存风险、提高供应链运行效率，以最小的资金成本实现供应链的高效运转。公司具备较强的库存管理能力，在仓储体系管理、仓储物流模式、仓储与市场销售衔接等方面都积累了丰富的经验，并将相关管理及业务经验制度化、标准化，广泛应用于日常业务流程中，为公司业务的发展带来了积极的效益。公司丰富的仓储物流运营经验，有利于项目的顺利实施，对未来业务规模进一步扩张和高效运转提供了有力保障。



#### **(4) 公司积累了较为深厚的客户基础**

对电子元器件产品分销商而言，客户是其运营的基础，客户的认同是分销商核心竞争力的最好体现。目前，公司为约 3,000 家客户提供分销服务，客户涵盖网络通信、消费电子、汽车电子、工业控制等应用领域，既有业内知名的大客户为公司赢得市场地位和美誉度，又有数量庞大的中小客户为公司提供长期潜在业务机会。

公司在经营发展过程中，始终坚持为客户提供优质服务的经营理念，打造公司与客户长期共赢的合作模式。经过多年积累，公司已经进入国内众多主流电子产品制造商的供应体系，包括京东方、联宝科技、舜宇光电等，并与其建立了稳定的合作关系。由于上述客户规模较大、资金流充沛、采购量较大，因此对物料的交期、品质、供应及时性等供应链情况等更为重视，在此情况下，虽然客户的高标准对公司的各项业务指标提出更高要求，但也为公司提供相对更好的交易保障。大客户资源为公司发展打下了坚实的基础，也是公司市场竞争能力的重要展现形式。

在积极维护大客户合作关系的同时，中小客户的开发也是公司的重要战略方向之一。虽然单一中小客户在短期内无法为公司贡献较大的收入和利润，但长远来看，公司可以在与中小客户接触的过程中发现潜在业务机会，通过陪伴中小企业客户成长，获得更高的远期收益。再者，中小客户的业务领域更加分散，借助于与中小客户的合作，公司可以更好地了解整个市场细分领域的产品动向，制定长远策略，并有效对冲行业风险。

公司本次募投项目建设将充分利用长期积累的客户网络。一方面，公司供应链总部基地项目将有力提升公司的供应链服务能力，进一步增强客户响应能力，提高客户满意度；另一方面，公司深厚的客户存量基础也将为公司新产品线的销售提供坚实保障。

#### **4、项目投资概算**

本项目投资总额为 38,132.49 万元，其中拟使用本次发行可转债募集资金投入 29,300.00 万元。

商络电子供应链总部基地项目由智能仓储物流中心建设项目、智能仓储物流中心建设项目二期组成。其中，智能仓储物流中心建设项目总投资为 15,858.60 万元，主要建设内容为仓库建筑工程投资及仓储设备投资，拟以公司首次公开发行时募集资金投入 7,909.43 万元，剩余部分拟使用本次发行可转债募集资金投入；智能仓储物流中心建设项目二期拟投资金额为 22,273.89 万元，建设内容包括仓库建筑工程投资、仓储设备投资、办公、宿舍、食堂等配套设施建筑工程投资、实验室建筑工程及实验室设备投资等，拟使用本次发行可转债募集资金投入，不足部分由公司自筹解决。

## **5、立项、环保等报批事项**

本项目的备案手续已完成，已取得江宁审批投备[2021]465 号备案。

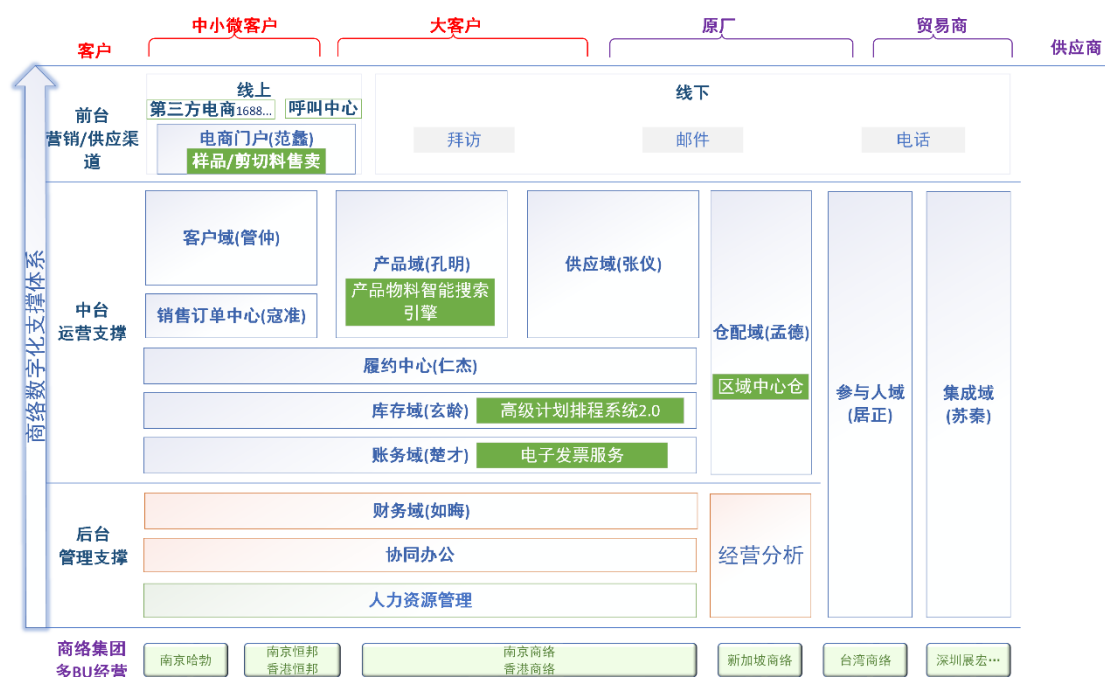
本项目实施后主要进行仓储物流工作，建成后排放物系生活污水、废弃物等。本项目环评手续已完成，已取得宁环表复[2020]15047 批复。

## **（二）商络电子数字化平台升级项目**

### **1、项目概述**

商络电子数字化平台是公司基于移动互联网、物联网、人工智能等技术手段，实现销售、采购、仓储、物流全流程精细化管理，及商流、物流、资金流、信息流四位一体的全流程数据智能协作、分析、决策的操作平台，由公司自主研发的数字化平台与外购的专业化软件系统共同组建而成。

本次发行可转债的募集资金中，公司拟使用其中 1,350.00 万元投入商络电子数字化平台升级项目。该项目通过外购软硬件设施、数据信息库等，在公司产品管理、仓储配送管理、库存管理、账务管理与线上交易等信息系统中配置更加完善的功能模块，进一步提升供应链智能化水平，服务于公司未来 3 年百亿级销售规模的战略目标。通过该项目的实施，公司将更为准确地搜集产业链信息、预测判断产业链发展动向、为客户提供更高效的供应链服务。



项目实施方面，公司拟通过改造产品生命周期管理模块、升级库存管理系统、扩充仓储配送系统、扩展线上交易平台销售模式、构建电子发票系统，并升级数据库、防火墙、服务器、存储等基础设备，建立与公司业务发展相适应的高效数字化平台，为公司持续快速发展提供支持。

## 2、项目必要性分析

### （1）建设数字化平台升级项目是公司提升运营管理能力的需要

分销商位于产业链条的中间环节，是原厂与电子产品制造商之间物流、信息等要素传递的枢纽。随着近年来业务规模的持续增长，公司已同时面对数十家授权原厂、数以千家的客户，同时处理数以万计品种的产品周转，并能够及时、准确的将物料发往相应的目的地。该等过程中，公司需根据市场实时变化，收集、整理、分析相关的动态信息，形成有效的分析结论，为公司库存管理、采购、销售等日常运营决策提供可靠的依据，也为行业伙伴提供有价值的信息参考。通过信息技术的运用，公司可以更高效率的实现物料的日常周转和信息的日常收集、整合，为公司降低运营管理费用，提高效率，增强竞争力做出重要贡献。

公司本次拟升级的数字化平台是公司信息化管理水平的进一步提升。通过产品生命管理系统改造，有机整合产品信息数据库，打造产品智能搜索引擎，沉淀

并打通电子元器件产品信息资料体系；通过库存管理系统升级，利用行业领先的库存管理软件，打通上下游供需 E2E 数据，训练算法模型，优化供应链体系；通过仓储配送体系扩充，配置相应的仓储配送管理软件，将南京中心仓和深圳、香港、台湾、新加坡、日本区域中心仓联通，提升公司本地化服务能力；通过扩充线上交易平台销售模式，提供剪切料售卖服务，实现剪切料的产品管理、库存管理及交易管理，不断延伸客户群和客户生命周期；为积极应对国家财税改革，构建电子发票系统，取代纸质发票的同时，提升公司财务管理的效率。

通过数字化平台升级项目的建设，公司将全面统筹既有的信息系统，进行深入再开发，通过数字化手段打通供应链上下游各环节，接入客户、原厂、其他单位，以业务为驱动，以流程为载体，持续优化以不断降低各环节费效比，实现精细化经营；形成供应链智能协同、统合信息流、业务流、资金流、实物流的综合平台；并在平台运转的基础上，实时获取全局经营态势，使管理者具备及时、准确和全面的掌握市场变化趋势的能力，为及时识别风险，提前洞察商业机会提供了有效的决策依据。

## **（2）增强供应链服务优势，实现可持续发展战略目标**

目前，欧美及日韩等发达国家和地区的知名厂商在全球电子元器件行业占据了绝大多数的市场份额，保持绝对优势。虽然我国已经成为全球电子元器件产业的重要市场，但我国电子元器件分销行业企业和国际一流跨国公司相比在行业市场上的竞争能力方面尚有较大差距。在此情况下，公司需要通过数字化、信息化为客户提供增值服务，快速响应客户需求，并通过数字化平台为客户提供综合解决方案，彰显在供应链中的价值。

纵观整个电子元器件分销行业，电子元器件分销商的业务模式大致分为两大类，即市场导向型和技术导向型。市场导向型模式强调随行就市，以不断变化的市场需求调整自身产品应用领域和供应链库存结构，该模式下分销商现金流承受较大压力，需及时根据出货状况和供需关系调整库存；技术导向型对研发实力及研发资金要求较高，研发周期较长。公司依托于数字化平台的信息处理、整合能力，结合市场导向与技术导向业务模式的特点，通过深度信息挖掘、供应链服务，满足原厂和电子产品制造商的需求，使得公司和产业链上下游之间形成了一

种紧密的供应链传递合作关系。

技术创新和服务质量是电子元器件分销企业生存和发展的基础，公司将继续在现有技术团队平台的基础上，通过配置国内外先进的软硬件设备，改善运营硬件基础，培育高端技术人才，建立与公司未来发展规模相适应的数字化平台，提升技术服务能力，确保在业内的技术领先优势。通过持续技术提升，公司运营管理能力将进一步精细化，有利于公司快速提升市场份额，提升盈利能力。

3、项目可行性分析

(1) 公司现有的信息系统和运营经验是项目顺利实施的基石

电子元器件分销商的业务具有产品品种多、客户数量多、保障供应要求高的特点，因而分销商的供应链管理能力和核心优势的体现。公司在发展过程中高度重视供应链管理，已形成完善的“采、销、存”供应链体系，通过对从供应商到客户的产品流、信息流和资金流的集成管理，在保障客户供应的情况下，最小化供应链成本，实现自身收益。

信息化系统是公司准确搜集产业链信息、预测判断产业链发展动向、向客户提供数以万计产品供应链服务的基础。公司重视信息化系统建设，以信息化系统为日常管理重要工具，把业务流程数据化，设计和配置高效的 ERP 管理系统，实时演算与运行需求供给计划和业务报告，以满足公司不断增长的业务需求。公司不断加大对数字化供应链的建设，通过数字化的手段，以数据为载体，使各部门实时共享有效信息，提高科学决策能力，从而协同供应商，更高效地满足客户需求。

目前公司核心信息化系统建设情况如下：

| 业务循环     | 系统名称   | 上线时间   | 功用                                                                                                         |
|----------|--------|--------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 公司内部流程系统 | ERP 系统 | 2004 年 | 公司自 2004 年即在本土分销行业内较早设计和配置了高效的 ERP 管理系统，2008 年、2016 年持续升级完善；公司 ERP 系统对接日常销售、计划、采购、财务各个环节流程，为公司日常运营提供基础性保障。 |
| 数据分析及可视化 | BI 系统  | 2019 年 | 引入商务智能系统，对公司运用中的零散数据进行大数据分析、整合，形成可视化的图表分析内容作为决策依据；为公司信息流的全面升级提供信息化支持。                                      |

| 业务循环  | 系统名称   | 上线时间   | 功用                                                                                                                                                                                                        |
|-------|--------|--------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 库存管理  | WMS 系统 | 2014 年 | 公司自 2014 年引入并实现 WMS 和 ERP 系统数据的无缝对接；WMS 系统借助条码管理，实现批次先进先出管理、库存盘点、质检管理、虚仓管理和即时库存管理等功能，提高库存管理的精度，减少了错误的发生，拣货时的路径优化功能还能够提高拣货的效率，实现仓库的自动化作业流程；为进一步提升效率，降低仓库作业成本，提升服务水平，2019 年 12 月正式开始升级 WMS 系统，2020 年 8 月完成。 |
| 计划管理  | APS 系统 | 2018 年 | 为满足原厂、客户供应链管理及信息收集、整理、发布的需求，公司进一步建设 APS1.0 系统，并引入 LLamasoft 辅助供应链优化系统；系统为公司提供了行业数据平台。公司通过分析历史需求数据，并综合考虑影响预测的因果变量，得出最合适的需求预测数据结果，为公司管理决策提供精准指导。                                                            |
| 电商平台  | EMALL  | 2019 年 | 公司自行建立的电商交易平台上线，作为长尾客户交易渠道，提供查询物料、下单、付款及交易跟踪的功能。                                                                                                                                                          |
| 客户管理  | CRM 系统 | 2020 年 | 2019 年公司完成客户关系管理系统 1.0 版本，用于客户信息管理、关系维护、多渠道营销等。2.0 版本通过系统改进对客户的服务水平，提高客户的价值、满意度、赢利性和忠实度来缩减销售周期和销售成本、增加收入、寻找扩展业务所需的新的市场和渠道。                                                                                |
| 参与人管理 | PMS 系统 | 2020 年 | 参与人管理系统提供企业内部的组织部门，角色权限，员工管理；拉通管理、审批层级，多级运营等；提供统一的安全审计中心，统一账号，鉴权，授权，审计；提供业务直接下达的绩效考核数据，做到人资信息流融合拉通。                                                                                                       |

通过信息化平台的建设，公司实现了信息流在各个业务部门之间清晰准确传递，从有效预测客户需求开始，实施可控的库存管理、降低库存风险、提高存货周转，实现客户、订单筛选，降低客户应收账款的坏账率、提高回款效率，提高风控水平，有效降低成本，加快客户响应，实现高效的供应链决策。

在该等运营信息系统的持续开发和更新迭代过程中，公司管理层、业务人员、技术人员对公司信息化进程的解析不断深入，对相关软件模块业务流程、业务属性的理解不断提升，持续优化系统架构。以“销售订单中心（寇准）”模块为例，传统 ERP 架构中认为该模块系“履约中心”模块的一部分，经过公司技术人员、业务人员斟酌探讨，认为在公司业务模式下，其与 CRM 模块更为贴近，将其独立为客户域的部分，大幅提高了公司客户登记、客户审批、客户管理的效率。因

此，公司现有信息系统和运营经验是公司数字化平台升级项目顺利实施的基石。

## **（2）公司丰富的系统开发经验和人才储备是项目顺利实施的保障**

公司不断提升数据搜集、分析、决策能力，打造并升级核心竞争力。2004 年，公司即上线了 ERP 系统，通过信息系统为公司的管理和运作提供基础性保障，是国内元器件分销领域较早迈入信息化运营的分销商之一；2004 年以来，公司持续跟踪国外分销领域的信息化发展进程，先后构建 WMS、APS、BI 等系统。目前，公司整体的信息化构建已初具规模，现有的系统架构为公司业务的正常开展以及效率提升提供重要支持，这些条件也将为公司后续信息系统的建设提供宝贵的经验。

在长期的信息化项目建设和探索过程中，公司培育了一批经验丰富的信息化人才。目前，公司系统研发部拥有工程师 74 名，以往的项目建设和运营维护工作锻炼了团队项目管理能力、沟通协调能力，并有效提升了团队专业技术水平。通过多年的努力，公司将行业普遍以区域为中心的系统架构调整为以行业为导向的系统架构，瞄准重点行业，根据行业的不同特点，开发符合公司运行模式的供应链系统，并通过信息系统的建设，打通部门之间的信息壁垒。在后续数字化平台升级项目建设中，公司现有系统开发团队能够凭借丰富的经验储备、过硬的专业技术积极参与到系统构建工作中，为公司全面服务客户提供所需的后台支持，为公司紧跟市场前沿的 B2B 业务提供广泛的技术支持。

## **4、项目投资测算**

本项目投资总额为 1,417.50 万元，其中拟使用募集资金 1,350.00 万元。

## **5、立项、环保等报批事项**

本项目的备案手续已完成，已取得江宁审批投备[2021]550 号备案。

本项目实施后主要进行供应链服务系统的开发工作，无环境污染及排放物，无需履行环评手续。

## **（三）补充流动资金项目**

### **1、项目概述**

为增强公司资金实力、进一步降低运营成本，支持公司主营业务持续发展，结合行业特点、现有规模及成长性等因素，公司拟将募集资金中的 9,000.00 万元用于补充流动资金。

## **2、项目必要性分析**

### **（1）业务规模持续提升，补充流动资金满足发展需求**

分销商位于电子元器件产业链的中间环节，和电子元器件生产商及电子产品制造商基于供应链合作形成经济协同，以提升产业反应速度并不断优化成本，是连接上下游的重要纽带。公司作为国内领先的电子元器件分销商，在网络通信、消费电子、汽车电子、工业控制等多领域为客户提供电子元器件产品。通过多年的发展积淀，公司取得的原厂授权已达 80 余家，向 3,000 余家客户销售超过 3 万种电子元器件产品。

报告期内，随着国产替代加速发展的趋势，公司上游芯片、被动元器件、材料等板块持续发展，公司下游新能源汽车、远程学习办公及工业物联网等产业加速升级，电子行业景气度持续提升。

在此背景下，为把握电子产业发展的机遇，公司需要进一步投入相应的资金、人员、设施等，继续扩大现有优势产品销售规模，积极获取新的产品线授权、扩充代理产品类型，拓展新客户、深耕老客户，并充分发挥作为国内领先的电子元器件分销商的综合竞争优势，适应市场的发展情况。随着公司经营规模的不断发展，公司对资金的需求量也逐步增加，需要筹集更多的资金来满足营运资金的需求。

### **（2）抓住行业发展机遇，抢占先机占据市场**

2020 年以来，国际国内宏观经济、政策环境发生重大变化。一方面在国产替代加速发展的趋势下，国内电子行业景气度持续提升；另一方面新冠疫情等重大公共卫生事件、不确定性风险因素迭加，大量订单回流国内，推动电子行业持续快速发展。

以消费电子及新能源汽车行业为例，企业复工率的上升带来商用 PC 需求提升，“碳达峰、碳中和”大背景下新能源乘用车需求强劲，带来了主动芯片、高规



格阻容及电感类产品等部分电子元器件的紧缺行情。与此同时，我国大陆以外国家和地区疫情的持续和反复，对上游原厂产能稳定性、物流效率以及产业链之间的合作流畅度均带来不同程度的影响，进一步加重了上述缺货局面。

而从中长期来看，新兴产业方兴未艾，人工智能、物联网、智能设备、电动汽车、区块链、智能设备等产业正处在扩张前期，而 5G 通信即将大规模进入市场；传统产业也面临更新和升级，诸如家电变频化、智能化等升级需求持续创造新的市场空间。产业的发展、升级既是分销商的机遇，也是挑战，能够及时调整结构、应对市场变化的分销商将得到较好的发展。

为抓住短期内所产生的机遇，更好的迎接良好的长期趋势，保持一定水平的流动资金可以优化公司资本结构，有助于公司快速响应市场，抢占先机，通过短期机遇不断拓宽客户覆盖范围面，避免因资金短缺而错失发展机遇，增强公司流动性和抗风险能力，提高公司供应链服务能力。

### **(3) 增强公司资本实力，助力公司产品线扩充战略**

新分销产品线的引入和扩充是公司未来持续发展、稳步增长的重要动力来源，同时也需要公司在研发设计、市场调研、客户拓展等方面进行持续性投入，形成了较为持续的资金需求。尤其针对发展前景较大的重点电子元器件产品，公司需要主动增加分销产品线规模，在继续扩大公司现有优势产品销售规模的基础上，进一步扩充代理产品种类和数量，满足客户的多样化需求。

目前，公司计划在射频器件、功率器件、连接器、钽电容、存储、电源、MCU、CPU 等产品领域进行业务拓展，与领域内的品牌原厂进行深入合作，实现对客户群体更为广泛、全面的覆盖。通过补充流动资金项目的实施，公司将进一步加强在电子元器件领域的市场竞争力，提升公司的行业地位和盈利能力。

综上所述，本次发行的部分募集资金用于补充流动资金，符合公司当前的实际发展需求，能够有效提升公司化解外部风险的能力，保障公司的持续稳定发展，具备必要性和合理性。

## **3、项目可行性分析**

### **（1）本次向不特定对象发行可转换公司债券符合相关法律法规和规范性文件规定的条件**

本次向不特定对象发行可转换公司债券募集资金部分用于补充流动资金符合公司未来业务发展需要，有利于公司持续提升经济效益，实现公司发展战略，符合《创业板上市公司证券发行注册管理办法（试行）》《发行监管问答——关于引导规范上市公司融资行为的监管要求（修订版）》等关于募集资金运用的相关规定。

### **（2）本次向不特定对象发行可转换公司债券募集资金具有治理规范的实施主体**

公司已经建立了以法人治理结构为核心的现代企业制度，在募集资金管理方面，按照监管要求建立了《募集资金管理制度》，对募集资金的存储、使用、投向变更、检查与监督等进行了明确规定。本次向不特定对象发行可转换公司债券募集资金到位后，公司董事会将持续监督募集资金的存储及使用，以保证募集资金合理规范使用，防范募集资金使用风险。

## **四、本次募集资金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**

本次向不特定对象发行可转换公司债券拟投资于商络电子供应链总部基地项目、商络电子数字化平台升级项目及补充流动资金项目。上述募集资金投资项目符合国家相关产业政策，具有广阔的市场发展前景和良好的经营效益，是公司未来发展的重要战略举措。本次发行将有助于公司巩固自身的行业地位，增强核心竞争力。

### **（二）本次发行对公司财务状况的影响**

本次可转债发行完成后，公司的货币资金、总资产和总负债规模将相应增加。可转债持有人转股前，公司一方面可以较低的财务成本获得债务融资，另一方面不会因为本次融资而迅速摊薄每股收益。随着公司募投项目的逐步实施以及可转债持有人陆续转股，公司的资本实力将得以加强，资产负债率将逐步降低，偿债风

险也随之降低。

募集资金到位后，募投项目产生的经营效益需要一定时间才能体现，因此短期内可能会导致净资产收益率等财务指标出现一定幅度的下降。但随着本次募投项目的实施，公司业务发展战略将得到强有力的支撑，长期盈利能力将得到有效增强，未来的经营业绩将会提升。

## 五、结论

本次向不特定对象发行可转债，是公司维护内在价值、增强资金运营实力、提高公司盈利能力的重要举措。本次募集资金投资项目符合国家产业政策以及公司的战略发展规划方向。通过本次募集资金投资项目的实施，将进一步扩大公司业务规模，提升公司供应链服务能力、研发设计能力以及信息化管理水平，公司核心竞争力得以有效巩固，从长远来看有助于提升公司持续经营能力和盈利能力，为公司的可持续发展奠定坚实基础。

综上所述，本次向不特定对象发行可转换公司债券募集资金投资项目具有良好的可行性，符合公司及全体股东的利益。

南京商络电子股份有限公司董事会

2022 年 6 月 28 日