

证券代码：603877

证券简称：太平鸟



PEACEBIRD

太平鸟

宁波太平鸟时尚服饰股份有限公司

公开发行可转换公司债券募集资金使用
可行性分析报告

二〇二〇年九月

一、本次募集资金运用计划

宁波太平鸟时尚服饰股份有限公司（以下简称“公司”）本次公开发行可转换公司债券（以下简称“可转债”）募集资金总额不超过 80,000 万元（含 80,000 万元），扣除发行费用后将用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目投资总额	拟投入募集资金金额
1	科技数字化转型项目	71,480	65,000
2	补充流动资金	15,000	15,000
合计		86,480	80,000

在本次公开发行可转债的募集资金到位之前，公司将根据项目需要以自筹资金进行先期投入，并在募集资金到位之后，依相关法律法规的要求和程序对先期投入资金予以置换。若本次公开发行可转债募集资金总额扣除发行费用后的募集资金净额少于上述项目募集资金拟投入总额，公司可根据项目的实际需求，按照相关法规规定的程序对上述项目的募集资金投入金额进行适当调整，不足部分由公司自筹解决。

二、本次募集资金投资项目的的基本情况

（一）科技数字化转型项目

1、项目基本情况

让每个人尽享时尚的乐趣，致力于不断惊喜消费者，是公司的使命和始终坚守的经营初心。启动科技数字化转型项目，有助于抓住消费者快速变化的时尚消费趋势，满足消费者多元化的时尚需求，保持品牌与消费者的深度链接和粘性，是公司突破服装行业现有传统运营瓶颈、实现未来可持续增长的关键措施。

科技数字化转型项目，指借助信息科技化手段和工具，构建消费者需求洞察、产品设计开发、供应链及商品管理、营销零售等全链路的数字化运营能力，实现消费者需求精准洞察，与消费者建立在线深度链接，提高商品设计开发的精准度，加快商品生产供应的高效运转，更精准、更及时、更便捷地为消费者提供所需时尚商品，提高消费者体验和品牌粘性。

本项目能够助力公司实现服装行业传统运营模式的变革升级，有利于解决服装行业传统运营模式下“高库存、高缺货并存”的行业瓶颈和痛点。数字化运营驱动品牌增长，是服装品牌未来可持续发展的核心。



本项目包括消费者洞察与深度链接平台（顾客需求洞察、直播分享项目、时尚穿搭及精准营销项目等）、供应链运营效率提升平台（商品精准开发、供应链智能化升级、商品智能配补调等）、基础保障支持平台（信息安全、ERP升级、混合云建设等），项目预计投资总额 71,480 万元，拟使用募集资金 65,000 万元。

2、项目建设的必要性

(1) 消费者触达渠道剧烈变迁，消费需求快速迭代升级，对精准洞察和快速满足消费者需求的要求更高，建立消费者深度链接日益迫切

服装品牌天然对渠道表现出较高的依赖度，历史上的竞争格局变动多源于消费者流量转移而导致的渠道变迁。从街边店铺，到购物中心，从阿里电商平台，到直播带货模式，消费者购买渠道和习惯变化日益加快。如何快速精准洞察消费者需求，如何更便捷、及时满足消费需求，如何打造消费极致体验和建立品牌粘性，成为服装品牌必须要面临和亟待解决的问题。

消费者渠道剧烈变迁的背后，是消费者需求在不断地升级迭代，需要服装品牌更积极、主动进行转型和自我变革。过去消费者更多关注产品和价格的“产品

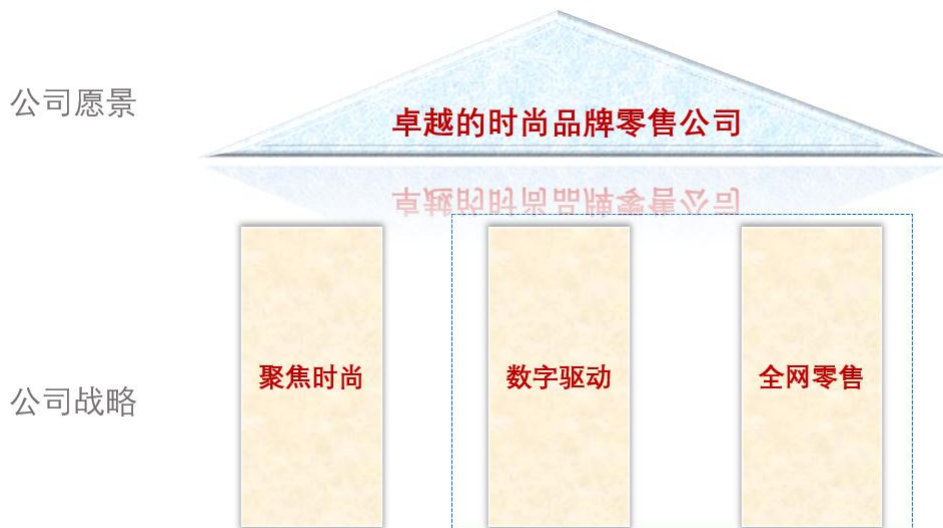
属性”需求，现在升级到追求个性化体验、购买便捷性、与品牌链接互动等“体验与关系属性”需求。服装品牌迫切需要变革传统运营模式，唯有借助科技数字化工具，才能更直接地触达消费者、更精准地洞察消费者需求，更快速和便捷地满足消费者，更好地与消费建立互动和链接。



(2) 科技数字化转型是公司战略落实执行的具体举措，是实现公司愿景的必经之路

让每个人尽享时尚的乐趣是公司使命，成为卓越的时尚品牌零售公司是公司愿景。公司阶段性发展目标是成为中国青年的首选时尚品牌，为实现这一目标，公司制定了“聚焦时尚”、“数字驱动”和“全网零售”三大发展战略：聚焦在年轻人热爱的时尚领域，通过数字化运营驱动智能化决策，全渠道为消费者提供时尚商品和极致购物体验。

数字驱动是公司的核心发展战略，是实现传统运营模式变革升级的有效工具，也是实现公司伟大愿景的必经之路。通过构建数字化洞察能力，做到及时洞察消费者需求，提高设计开发的准确性，更加精准地提供让消费者心动的时尚商品；通过构建数字化供应链能力，借助数字化管理驱动供应链运营效率提升，不断缩短商品生产供应时间，更加快速地提供消费者所需的时尚商品；通过构建数字化营销零售能力，更有效地识别年轻消费喜欢的购买渠道和消费习惯，实现与消费者直接互动和深度链接，更精准地进行营销和零售，提升消费者体验和品牌粘性。



(3) 亟需解决“高库存、高缺货并存”行业痛点，科技数字化转型变革，为行业可持续发展探寻突破之路

“高库存、高缺货并存”一直是服装零售行业的长期痛点，也是制约服装品牌做强、做大的核心瓶颈。一方面是洞察消费者需求能力不强，设计开发准确度不高，生产出来的商品不能形成有效销售，高库存导致品牌经营亏损、甚至面临破产；另一方面，消费者真正需求的商品，因做不到及时洞察和精准设计、不能快速便捷供应，造成消费者真正需要的商品无法有效供应，高缺货丧失销售机会损害品牌健康发展。“高库存、高缺货并存”背后潜藏着服装零售行业传统运营模式的核心缺陷：无法精准识别消费者需求的设计开发难题和无法快速生产售卖的供应链难题，如何提高设计开发的精准性，如何提高生产售卖的速度，成了服装零售行业亟待解决之难题。

信息科技的不断发展进步，数字化运营的日益普及，为解决“高库存、高缺货并存”行业难题提供了有效的工具和方法。通过数字化运营能力的构建，一方面可以更准确洞察消费者需求，提高设计开发的精准度，从源头上消除设计开发不准确带来的商品滞销和库存积压；另一方面，可以更好地捕捉爆款和最新流行趋势，更快地进行精准设计、更迅速地进行生产和售卖，将时尚商品及时、便捷地提供给消费者，解决因无法快速设计、快速供应带来的高缺货难题。

3、项目建设的可行性

(1) 数字经济是全球经济未来发展方向，国家高度重视发展数字经济，企业科技数字化转型是大势所趋

2019年10月，国家主席习近平致贺信2019中国国际数字经济博览会时强调，中国高度重视发展数字经济，在创新、协调、绿色、开放、共享的新发展理念指引下，中国正积极推进数字产业化、产业数字化，引导数字经济和实体经济深度融合，推动经济高质量发展。

2020年9月，习近平主席在2020中国国际服务贸易交易会全球服务贸易峰会上指出，近年来新一轮科技革命和产业变革孕育兴起，带动了数字技术强势崛起，促进了产业深度融合，引领了服务经济蓬勃发展。

宏观层面，国家发展数字经济有利于促进信息科技与传统产业的深度融合，推动传统产业转型升级和经济高质量发展。微观层面，公司紧跟国家经济发展趋势，积极响应政府数字经济发展号召，通过科技数字化转型变革，破解服装品牌传统运营模式带来的弊端和难题，助力公司运营质量的变革提升和夯实未来可持续发展基础。

(2) 国际服装品牌已践行数字化转型战略，并取得良好效果，为国内服装品牌数字化转型提供借鉴意义

2017年，耐克公司CEO马克·帕克提出“三双”战略，启动数字化转型，作为八年前提出DTC（直面消费者）战略的延续，“三双”战略目标是指：双倍创新（2X Innovation 产品技术等）、双倍速度（2X Speed 供应效率等）、双倍联系（2X Direct 消费者互动）。



通过持续践行“三双”战略和数字化转型，耐克公司大幅度缩短了商品生产供应时间，实现了商品爆款的快速补货，与消费者建立了更有针对性的互动联系，线上线下融合为消费者打造独一无二的极致体验，强化了消费者对品牌的粘性和忠诚度。耐克公司成功的数字化运营变革，为国内服装品牌数字化转型提供很好的借鉴意义。

安踏公司近期宣布从 2020 年下半年起，全面推进公司数字化转型战略，通过 DTC（直面消费者）来实现“一个中心三个重塑”——以消费者为中心和人、货、场的重塑，从而形成从产品开发、运营到营销的良性闭环，与消费者形成“品牌共鸣”的深度链接。

作为时尚服装品牌，公司将充分借鉴国际、国内优秀运动品牌数字化转型经验，更加坚定数字化转型变革的决心和方向，加快数字化转型的推进力度，实现公司传统运营方式的蜕变升级，夯实公司未来可持续发展基础。

(3) 大数据、智能化、移动互联网化、云计算等信息科技日益成熟，为传统行业数字化转型提供可靠的技术支持

大数据、智能化、移动化、云计算等信息科技日益成熟与普及，在不同行业成功推广应用的案例越来越多，积累了非常宝贵的实施应用经验，成熟且强大的信息科技为企业数字化转型提供了良好的技术支持。

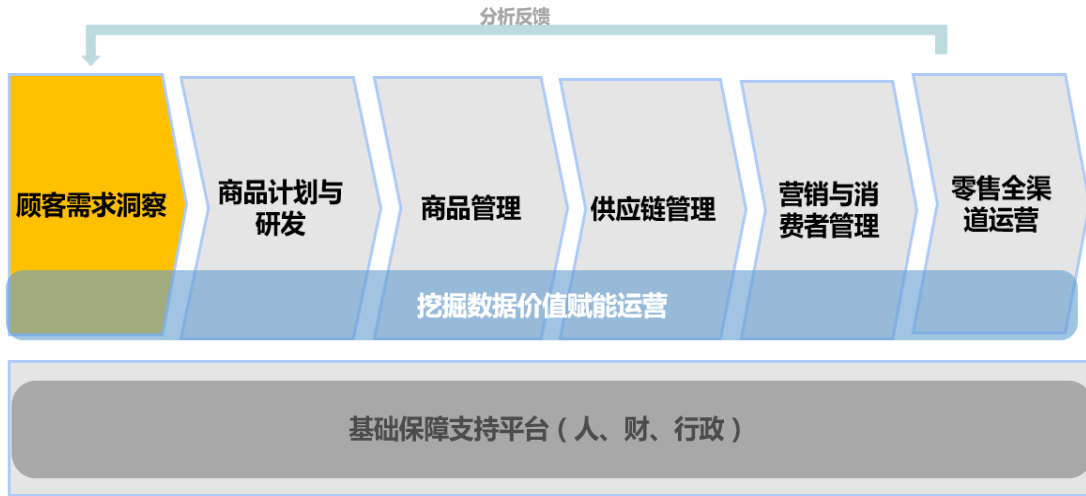
信息科技的发达和普及，为解决服装零售行业传统运营弊端和难题提供了可靠的技术支持和有效的解决工具，通过数字化转型促进企业运营效率和智能化决策水平提升，公司可以更加及时地洞察消费者需求，进一步提高设计开发精准度，提升时尚商品的快速供应能力，与消费者建立深度链接和品牌粘性。

4、项目建设主要内容

本项目以更好满足消费者时尚需求为出发点，敏锐洞察消费者需求和提高设计开发精准度；以提升运营效率为有效支撑，加快时尚商品生产供应速度；以搭建消费者链接平台为触达工具，提高消费购买便捷性和品牌粘性。

本项目包括消费者洞察与深度链接平台（顾客需求洞察、直播分享项目、时尚穿搭及精准营销项目等）、供应链运营效率提升平台（商品精准研发、供应链

智能化升级、商品智能配补调等）、基础保障支持平台（信息安全、ERP 升级、混合云项目建设等）。



5、投资总额和融资安排

本项目投资总额为 71,480 万元，其中 65,000 万元拟由本次可转债募集资金投入。本项目投资总额主要包括硬件投入、软件投入、实施费用及人员费用等。

6、项目实施主体

本项目将由宁波太平鸟时尚服饰股份有限公司及相关全资子公司负责实施。

7、项目建设周期

项目计划实施周期 3 年。

8、项目预期效益

科技数字化转型项目，帮助公司实现传统运营模式和方式的变革升级，构建企业的数字化运营管理能力。该项目有助于及时洞察消费者需求，提高设计开发的精准度，提升商品快速供应效率，进行更精准的营销零售和消费者直接触达，解决“高库存、高缺货并存”行业难题，推动公司高质量可持续发展。

该项目成功实施后，预计公司线上收入占比将得到更快提升，存货周转天数大幅度缩短，有效会员数量快速增长和品牌粘性增强，公司可持续获利能力和运营质量将得到明显提升。

9、项目所涉及的报批事项的进展情况

本项目正在履行备案手续。

（二）补充流动资金

1、项目基本情况

公司拟将本次募集资金 15,000 万元用于补充公司流动资金，以满足公司业务不断发展对营运资金的需求，促进主营业务持续稳健发展。

2、项目实施的必要性和可行性

公司致力于成为一家卓越的时尚品牌零售公司，以“聚焦时尚”、“数据驱动”和“全网零售”为三大发展战略。近几年，公司业务规模呈逐年扩大趋势，随着公司未来业务的进一步发展及产业链的巩固，公司对流动资金的需求也将随之增加，公司需要适当补充流动资金，以满足经营需求。

使用本次发行的部分募集资金补充流动资金，可为公司的日常经营提供有力的资金支持，有利于优化公司资产结构，增强公司偿债能力和营运能力，降低公司财务风险。

三、募集资金投向对公司的影响

（一）本次发行对公司经营管理的影响

本次募集资金投资项目符合国家产业政策、行业发展趋势及公司整体战略发展方向，本次发行有利于公司运营模式升级，提升盈利能力和运营质量，增强公司核心竞争能力，巩固和提高公司在行业内的市场地位和市场影响力。

（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，公司的总资产和总负债规模将相应增加，资本实力进一步增强，为公司的后续发展提供有力保障。本次可转债转股前，公司资产负债率将有所提升，但仍维持在安全的资产负债率水平之内。随着可转债持有人陆续转股，公司资产负债率将逐步降低，有利于优化公司的资本结构、提升公司的抗风险能力。

四、可行性分析结论

综上所述，本次发行可转债的募集资金投向实施符合国家产业政策，并通过了必要性和可行性的论证。相关项目的实施，有利于公司运营模式升级，增强公司核心竞争能力，并提高抗风险能力，符合全体股东的长远利益。

宁波太平鸟时尚服饰股份有限公司

董 事 会

2020年9月10日