

A60 信息披露 | Disclosure

证券代码:603116

证券简称:红蜻蜓

公告编号:2020-029

浙江红蜻蜓鞋业股份有限公司关于公司终止募集资金投资项目事项监管工作函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

浙江红蜻蜓鞋业股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到上海证券交易所《关于浙江红蜻蜓鞋业股份有限公司有关募集的资金投资项目监管函》（上证公函【2020】0205号），对公司于2020年6月30日披露的《关于终止募集资金投资项目公告》（公告编号：2020-026）拟终止2015年首次公开发行股票并上市的募投项目，公司首次公开发行股票的募投项目净额为9.74亿元，截至2020年5月31日，募投项目累计投入1.66亿元，募集资金本息余额0.39亿元。鉴于上述的事项提出了相关问题，现将函件相关问题落实并回复说明如下：

一、公告披露，因市场环境发生较大变化，经充分论证，决定终止 2015 年首次公开发行股票的募投项目“营销渠道建设项目”和“信息系统提升建设项目”。上述项目分别计划投入 8.67 亿元、1.08 亿元，截至 2020 年 5 月 31 日，分别投入 9475 万元、7083 万元，项目进度分别为 10.93%、65.71%。请公司结合募投项目的立项论证情况及目前实施进展情况，补充披露本次终止募投项目的原因及合理性。

回复说明如下：

经浙江红蜻蜓鞋业股份有限公司（以下简称“红蜻蜓”或“公司”）于2020年6月28日召开的第五届董事会第六次会议及第五届监事会第四次会议，审议通过了《关于终止募集资金投资项目延期的议案》。董事、高管结合市场环境及公司战略，认为原募投项目计划在店铺建设设计在店铺资源稀缺性提高，商圈发生迁移和商圈成本不断上升的情况下较难全部达成。在当前形势下，原募投项目虽然仍符合公司的长期发展战略，但如果仍按原募投项目设计的商圈及地址实施，势必面临较大的行业风险；公司将继续寻找具有差异化竞争优势，符合消费升级理念的直营店新选址，公司此次延长“营销渠道建设项目”和“信息系统建设项目建设”项目实施期限，符合公司上述规划，不存在变相更改募集资金用途和损害股东利益的情况，不会对项目实施造成实质性影响。

2020年6月28日，公司第五届董事会第六次会议通过了《关于终止募集资金投资项目（议案），同意终止实施“营销渠道建设项目”和“信息系统提升建设项目”。公司董事高管对原募投项目的可行性做出了审慎的分析，虽然公司仍希望通过更换部分门店地址或经营策略上的调整，继续推进募投项目实施，但未果终止或者更换募投项目作为优先选择。但随着电商消费模式的不断深入，加之物流系统的不断优化，消费习惯发生了难以逆转的变化。2020年初新冠疫情爆发，进一步加速消费者渠道转向线上，线上渗透率持续提升，未来线下门店发展不可预期，导致线上线下门店将面临更大挑战。公司对项目未来发展前景进行了审慎评估，认为线下实体门店已难以实现预期效益，原募投项目已经无法继续推进。同时，信息系统提升建设项目的投入包括在营销网络终端的投入，鉴于营销渠道建设项目建设无法继续推进，信息系统提升建设项目的投入也无法继续推进，公司决定终止两个募投项目。

二、保荐机构的履职情况

保荐机构在营销渠道建设项目建设和信息系统提升建设项目的实施过程中积极履行持续督导义务，密切关注项目实施进展及市场环境变化，对公司募投项目立项、实施、推进和实施主体及实施地点变更可能面临的问题和存在的风险与公司管理层进行了充分沟通。

持续督导期间，保荐机构根据《上海证券交易所上市公司规则》，《上市公司监管指引第2号——上市公司募集资金管理的规定的监管要求》，《上海证券交易所上市公司募集资金管理办法》等有关法律法规和规范性文件的要求，通过对公司现场检查，查阅公司募集资金专户银行对账单，了解募集资金使用相关会议凭证、业务合同，核查公司与募集资金相关董事会、监事会及股东大会等审议程序的合规性，事前、事后审阅公司信息披露文件，复核其他中介机构专项报告，出具相关专项核查意见等方式，对募集资金存放与使用及募集资金投资项目实施的推进、实施主体及实施地变更等情况进行了核查。

3. 对原募投项目可能面临的实施难度和市场前景变化风险等进行了充分审慎评估，勤勉尽责义务。

公司于2017年8月6日召开了第四届董事会第五次会议，董事、高管对“营销渠道建设项目”的原规划情况进行了分析与研判，为合理化布局门店、降低成本、提高募投项目收益，监事会将独立董事对该项目发表了同意的独立意见，公司董事会也出具了《关于变更募集资金投资项目“营销渠道建设项目”中部分店铺建设的实施主体及实施地点的基本情况，可行性和合理性分析如下：

(一) 原募投项目立项论证的情况

1、原募投项目基本情况

公司计划在当时的经营规模基础上，通过开设直营独立店的方式，进一步挖掘二、三线市场的市场份额，同时扩大一线市场的影响力，抢占市场份额。营销渠道建设项目建设将通过购置方式建设10家旗舰店，20家标准店，通过租赁方式建设20家旗舰旗，30家标准店。具体情况如下：

店铺类型	数量(间)			面积(m ²)		
	购置	租赁	合计	购置	租赁	合计
直营旗舰店	10	20	30	3,150	7,000	10,150
直营标准店	20	80	100	3,800	15,000	18,800
合计	30	100	130	6,950	22,000	28,950

项目预计总投资86,691.25万元，其中建设投资76,008.74万元，流动资金10,692.51万元。项目建成后，公司预计实现年收入93,442.15万元，净利润11,996.14万元。

根据当时的实施计划，该募投项目实施周期为两年，计划第一年建设51间，第二年建设79间，详细如下表所示：

年份	门店类型	取得方式	数量	预选城市
T	标准店	购置	7	上海、温州、成都、保定、肇庆
	旗舰店	租赁	32	上海、武汉、广州、南昌、大同、石家庄等
T+1	标准店	购置	4	成都、南充、武汉、宁波
	旗舰店	租赁	8	武汉、广州、西安、晋城等
T+2	标准店	购置	13	廊坊、杭州、昆山、黄石、锦州、丹东、株洲等
	旗舰店	租赁	48	宜春、深圳、洛阳、景德镇、杭州、济南、南京等
T+3	标准店	购置	6	达州、武汉、福州、温州、杭州、南京、天津、成都、沈阳等
	旗舰店	租赁	12	武汉、广州、南昌、福州、南京、天津、成都、沈阳等

2. 原募投项目编制基础和背景

① 国民经济持续增长

项目编制时，我国国民经济一直呈现持续快速发展的良好态势，根据国家统计局统计数据，2006年至2011年中国国民生产总值从21.63万亿元增长到47.16万亿元，年平均增长率为10.5%，城镇居民人均可支配收入从11,769元增长到21,810元，年复合平均增长率为9.31%；农村居民人均纯收入从3,587元增长到6,977元，年复合平均增长率为9.65%。居民人均可支配收入的提高进一步转化为购买力，为消费升级打下了牢固的经济基础，皮鞋、服装零售市场将持续保持快速增长，为项目的建设提供了广阔而坚实的市场基础。

② 公司的品牌影响力不断提高

项目编制时，红蜻蜓品牌在消费者心目中已经有一定的品牌知名度，公司通过建设直营营销网络进一步扩大品牌辐射范围，挖掘市场潜力，扩展现蜻蜓品牌深度和广度，促进公司业务增长。

③ 公司具备优秀的营销网络管理经验

在当时的市场环境下，发行人深耕线下消费场景，全国直营店和加盟店合计约4,000余家。公司各分子公司已拥有较多有经验的一线的营销团队人员，并建立有效的销售培训制度，有足够的能力经营好公司开设的直营门店。

基于上述背景情况，公司拟将该募投项目计划借助该项目的实施，进一步提升公司品牌形象和影响力，同时新建直营店有助于公司获得优势店铺的核心资源并增强对营销渠道的控制力，在项目编制初期，项目的实施具有必要性。

3. 募集资金投资项目进展情况

自募集资金可行性研究报告编制至今，消费者习惯和线下门店经营环境已经发生了较大变化，具体原因请参见上述答复内容。公司虽通过更换募集资金实施地点，延长募集资金使用期限等方式，期望最大程度推进项目，但如按照原定计划实施原募投项目存在较大风险，不利于保证实现公司经营效益及保护投资者权益。截至2020年5月31日，公司谨慎的推进原募投项目，放缓投资进度，截至目前，募集资金使用情况如下：

1.2015年度公司使用募集资金购买银行理财产品的情况如下：

单位:元 币种:人民币

序号	项目名称	募集资金承诺总额	投资总额	累计投入募集资金金额	投资进度	仍需投入募集资金金额	受托人	委托理财产品类型	委托理财金额	委托理财起始日期	委托理财终止日期	报酬确定方式	投资所获收益
1	营销网络建设项目	86,691.25	9,482.36	10.94%	77,203.89		农行永嘉支行	本利丰·34天人民币理财产品	100,000,000.00	2015/12/5	2016/1/8	保本浮动收益	270,136.99
2	信息系统提升建设项目	10,788.22	7,082.99	65.71%	3,696.83		农行永嘉支行	本利丰·3号人民币理财产品	100,000,000.00	2015/12/5	2016/1/20	保本浮动收益	284,054.79
合计		97,470.07	16,565.35	17%	80,904.72		工行永嘉县支行	本利丰·人民币理财产品	70,000,000.00	2015/12/18	2016/3/17	保本浮动收益	658,495.75

(三) 终止募投项目的合理性和必要性

(1) 终止营销网络建设项目的合理性和必要性

1、原募投项目所处的商业环境发生变化

公司营销渠道建设项目建设项目是由中国纺织建设规划院于2010年开始编制，2012年编制完成，2015年募集资金到位后，至今年已经发生了较大的变化。据中城商业研究院《2019中国购物中心年度发展报告》显示：全国购物中心2016年、2017年、2018年、2019年存量分别达到4000个、5304个、5837个、6359个；2019年计划开业的1021个购物中心中，三四线城市拟开店数量、密度占比最高，根据国家统计局统计公报：2015年、2016年、2017年、2018年，2019年网上商品显微颗粒分别为10.8%、12.6%、15.0%、18.4%、20.7%。根据国家统计局统计公报：2018年商业用房销售额连续三年保持增长，同比增幅8%，售价到11151元/平米。因此，从旧商圈街边店消费转向大型购物中心一站式消费，消费者消费习惯从线下逐渐转变为线上，门店成本的不断提升等商业环境的变化都与原规划的商圈街铺的租售用途不再适应。

2. 计划涉足的门店变化的主要原因

(1) 原规划商圈购置、租赁)成本涨幅超预期，经综合评估测算，租售比

(租金占预测销售利润率比)超出开设店铺的租金比例,盈利能力低甚至会严重亏损。

以广州市北京路步行街为例，2013年店铺每平米的月租金为2,200元，至2019年同地段的每平米的租金已经提高至4,500元，最近提高了10%，如按标准100平米的店铺，年租金540万元，年销售预测为800万元，租金占比达67%，租赁店铺将很难实现盈利，又因四川南充、绵阳等地的每平米租金已经提高至6,000元，月租金占比达70%，租赁店铺将很难实现盈利，因此，从旧商圈街铺的租售比下降，加上产品年轻化后，该商圈的鞋服品牌基本撤出，因此不再适合开设；又如江西赣州人民路，因近几年内先后关闭了铁百商场、赣州世贸广场、欧悦购物中心。铁百人民路的客流严重分流，其他类似品牌店也都下撤。

② 原则规划拟作为直营区的商圈，因原加盟商前期已有店铺开设，经调查加盟商的实际坪效，远远低于公司预期，考虑开店后将偏离公司预期的经营效益。

例如福建中亨鞋业加盟商，2015年该店年销售额500多万元，且销售逐年下降，年租金近300多万元，租金占收入比偏高，如改为自营后也很难实现盈利。

③ 原规划拟作为直营区的商圈，因原加盟商前期已有店铺开设，经调查加盟商的实际坪效，远远低于公司预期，考虑开店后将偏离公司预期的经营效益。

例如福建中亨鞋业加盟商，2015年该店年销售额500多万元，且销售逐年下降，年租金近300多万元，租金占收入比偏高，如改为自营后也很难实现盈利。

④ 原规划商圈购置、租赁)成本涨幅超预期，经综合评估测算，租售比

(租金占预测销售利润率比)超出开设店铺的租金比例,盈利能力低甚至会严重亏损。

以广州市北京路步行街为例，2013年店铺每平米的月租金为2,200元，至2019年同地段的每平米的租金已经提高至4,500元，最近提高了10%，如按标准100平米的店铺，年租金540万元，年销售预测为800万元，租金占比达67%，租赁店铺将很难实现盈利，又因四川南充、绵阳等地的每平米租金已经提高至6,000元，月租金占比达70%，租赁店铺将很难实现盈利，因此，从旧商圈街铺的租售比下降，加上产品年轻化后，该商圈的鞋服品牌基本撤出，因此不再适合开设；又如江西赣州人民路，因近几年内先后关闭了铁百商场、赣州世贸广场、欧悦购物中心。铁百人民路的客流严重分流，其他类似品牌店也都下撤。

⑤ 原则规划拟作为直营区的商圈，因原加盟商前期已有店铺开设，经调查加盟商的实际坪效，远远低于公司预期，考虑开店后将偏离公司预期的经营效益。

例如福建中亨鞋业加盟商，2015年该店年销售额500多万元，且销售逐年下降，年租金近300多万元，租金占收入比偏高，如改为自营后也很难实现盈利。

⑥ 原则规划拟作为直营区的商圈，因原加盟商前期已有店铺开设，经调查加盟商的实际坪效，远远低于公司预期，考虑开店后将偏离公司预期的经营效益。

例如福建中亨鞋业加盟商，2015年该店年销售额500多万元，且销售逐年下降，年租金近300多万元，租金占收入比偏高，如改为自营后也很难实现盈利。

⑦ 原则规划拟作为直营区的商圈，因原加盟商前期已有店铺开设，经调查加盟商的实际坪效，远远低于公司预期，考虑开店后将偏离公司预期的经营效益。

例如福建中亨鞋业加盟商，2015年该店年销售额500多万元，且销售逐年下降，年租金近300多万元，租金占收入比偏高，如改为自营后也很难实现盈利。

⑧ 原则规划拟作为直营区的商圈，因原加盟商前期已有店铺开设，经调查加盟商的实际坪效，远远低于公司预期，考虑开店后将偏离公司预期的经营效益。

例如福建中亨鞋业加盟商，2015年该店年销售额500多万元，且销售逐年下降，年租金近300多万元，租金占收入比偏高，如改为自营后也很难实现盈利。