

深圳市爱迪尔珠宝股份有限公司关于 非公开发行股票摊薄即期回报的风险提示公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

重大事项提示：以下关于深圳市爱迪尔珠宝股份有限公司（以下简称“公司”）非公开发行股票后其主要财务指标的分析、描述均不构成公司的盈利预测，投资者不应仅依据该等分析、描述进行投资决策，如投资者据此进行投资决策而造成任何损失的，公司不承担任何责任。

深圳市爱迪尔珠宝股份有限公司（以下简称“公司”）已经向中国证券监督管理委员会（以下简称“证监会”）上报了非公开发行股票的申请材料及反馈意见回复申请材料，目前正处于证监会审核阶段。根据国务院、证监会等相关部门发布的《国务院办公厅关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》、《关于进一步促进资本市场健康发展的若干意见》以及《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》，上述意见明确提出“公司首次公开发行股票、上市公司再融资或者重大资产重组摊薄即期回报的，应当承诺并兑现填补回报的具体措施。”公司就本次非公开发行股票摊薄即期回报的影响进行了认真分析，并就拟采取的措施公告如下：

一、本次非公开发行对公司每股收益的影响

（一）财务指标计算的主要假设和前提

1、本次非公开发行方案于 2016 年 6 月实施完成；该完成时间仅用于计算本次非公开发行对摊薄即期回报的影响，最终以经证监会核准并实际发行完成时间为准；

2、本次非公开发行股票数量为 15,015,012 股；

3、本次非公开发行股票募集资金总额为 60,000 万元，不考虑发行费用等的影响；

4、宏观经济环境、产业政策、行业发展状况、产品市场情况等方面没有发生重大变化；

5、假设 2015 年度利润分配方案仅进行现金分红，且现金分红比例假定为当年度归属于上市公司股东净利润的 15%，利润分配于 2016 年 6 月实施完成；

6、2014 年度公司经审计的归属于上市公司股东的净利润为 8,737.37 万元，扣除非经常性损益归属于上市公司股东的净利润为 8,555.95 万元。鉴于公司 2015 年审计报告尚未出具，根据公司披露的《2015 年第三季度报告全文》，预计 2015 年公司净利润较 2014 年变动幅度为-30%至 20%。此次测算，假设 2015 年归属于上市公司股东的净利润较 2014 年变动幅度为-20%，即 2015 年归属于上市公司股东的净利润为 6,989.90 万元，扣除非经常性损益归属于上市公司股东的净利润为 6,844.76 万元。假设 2016 年归属于上市公司股东的净利润分别较 2015 年持平、增长 10%和增长-10%。

前述利润值不代表公司对未来利润的盈利预测，仅用于计算本次非公开发行摊薄即期回报对主要指标的影响，投资者不应据此进行投资决策。

（二）对公司主要财务指标的影响

基于上述假设前提，公司测算了 2016 年度不同净利润增长假设条件下本次非公开发行摊薄即期回报对公司主要财务指标的影响如下：

情景假设	2015 年	2016 年度/2016.12.31	
		本次发行前	本次发行后
情景 1：假设 2016 年扣除非经常性损益归属于上市公司股东的净利润同比增长 10%			
总股本（万股）	10,000.00	10,000.00	11,501.50
扣除非经常性损益归属于上市公司股东的净利润（万元）	6,844.76	7,529.24	7,529.24
扣除非经常性损益后基本每股收益（元/股）	0.70	0.75	0.70
扣除非经常性损益后加权平均净资产收益率	7.65%	7.66%	5.87%
情景 2：假设 2016 年扣除非经常性损益归属于上市公司股东的净利润同比持平			
总股本（万股）	10,000.00	10,000.00	11,501.50
扣除非经常性损益归属于上市公司股东的净利润（万元）	6,844.76	6,844.76	6,844.76
扣除非经常性损益后基本每股收益（元/股）	0.70	0.68	0.64
扣除非经常性损益后加权平均净资产收益率	7.65%	6.99%	5.35%
情景 3：假设 2016 年扣除非经常性损益归属于上市公司股东的净利润同比下降 10%			

总股本（万股）	10,000.00	10,000.00	11,501.50
扣除非经常性损益归属于上市公司股东的净利润（万元）	6,844.76	6,160.29	6,160.29
扣除非经常性损益后基本每股收益（元/股）	0.70	0.62	0.57
扣除非经常性损益后加权平均净资产收益率	7.65%	6.31%	4.83%

（三）关于测算的说明

1、公司对 2015 年度及 2016 年度净利润的假设分析并不构成公司的盈利预测，投资者不应据此进行投资决策，投资者据此进行投资决策造成损失的，公司不承担任何责任。

2、上述测算未考虑本次发行募集资金到账后，对公司生产经营、财务状况（如财务费用、投资收益）等的影响。

3、本次非公开发行的股份数量和发行完成时间仅为估计值，最终以经中国证监会核准发行的股份数量和实际发行完成时间为准。

4、在预测公司发行后净资产时，未考虑除募集资金和净利润之外的其他因素对净资产的影响。

二、对于本次非公开发行摊薄即期回报的风险提示

本次非公开发行募集资金到位后，公司的总股本和净资产将会相应增加，但募集资金产生经济效益需要一定的时间，投资项目回报的实现需要一定周期。本次募集资金到位后的短期内，公司净利润增长幅度可能会低于净资产和总股本的增长幅度，每股收益和加权平均净资产收益率等财务指标将出现一定幅度的下降，股东即期回报存在被摊薄的风险。

特此提醒投资者关注本次非公开发行摊薄即期回报的风险。

三、本次非公开发行的必要性和合理性及募集资金投资项目与公司现有业务的关系、公司从事募投项目在人员、市场等方面的储备情况

（一）本次非公开发行的必要性和合理性

1、“互联网+”能解决产业链结构繁冗，信息传递成本高的难题

在传统的珠宝首饰行业经营模式中，产品先后经历原材料购买、设计师设计、

加工商生产制作、销售商分销等环节后才能进入消费者手中，整条产业链各环节之间缺乏有效的信息沟通，设计师无法及时准确地捕捉客户的需求，因此各加工商按照设计方案生产的产品种类、款式基本相似，而销售商也无法获得众多加工商的产品信息，销售给市场的商品可选择种类有限，从而造成珠宝首饰行业普遍存在产品同质化较为严重的现象。固有的生产经营模式限制了行业的进一步发展，如何解决行业中信息不对称的问题，为客户提供更具备个性化的产品与服务，以及如何降低行业生产经营成本，获得更大的利润空间开始显得愈发重要。“互联网+”的出现可以有效地突破行业发展面临的瓶颈，将互联网信息互通的即时性、互动性、透明化、低成本等特点应用于珠宝销售业务，破解企业零售渠道发展的藩篱，并在此基础上继续为珠宝客户、投资者提供其他多元化服务，提升完善公司业务发展模式，给珠宝产业发展带来战略性的机遇。

2、行业资金需求较高，产品与金融相互融合已为核心竞争力之一

珠宝首饰行业属于资金密集型产业，且“金银天然不是货币，但货币天然金银”的道理决定了珠宝首饰行业与金融必然有着密不可分的关系。贵金属和珠宝玉石以及其他珍稀石料体积小、价值高、存货大、周转慢的特性，对珠宝企业的现金流和资金量提出了很高要求。若按终端零售店一年周转一次库存测算，2013年珠宝玉石首饰行业销售总额4,700亿元，因存货导致的资金沉淀金额巨大，可见资金瓶颈已成为制约珠宝行业快速发展的重要因素，资本实力和资金融通已成为珠宝首饰行业的竞争关键。

目前珠宝首饰行业已从单一的珠宝产品销售关系发展至珠宝金融持续合作的共赢关系，行业去中心化、相互协作、相互促进的生态圈模式逐渐形成，提供珠宝金融平台的企业与其他传统珠宝企业由原始的竞争关系脱变为合作关系，不仅通过产品贸易获取利润，实现业务规模的快速发展，还通过融资关系进一步巩固贸易合作，获取超额收益。产品与金融双向的业务交叉将珠宝生产企业、品牌运营商、销售企业、零售批发、消费者与资金方紧紧的捆绑在一起，形成了一个高效、完整的商品和资金循环。

3、行业基础数据缺乏，大数据平台建设大势所趋

珠宝首饰行业具有数量、种类、款式繁多且为非标准化产品、经营模式复杂、

消费者众多等特点，行业调研的深度和广度严重不足。在市场的构成、细分市场特征、消费者需求和竞争者状况等方面具有较大的差异，行业基础数据信息较为缺乏，尚未形成有效的数据平台协助管理者优化企业内部产供销体系，也未形成有效的生态圈以整合产业链上各个参与者，管理者难以科学系统的收集、管理、分析数据并提出问题解决方案。

2015年1月30日，国务院发布《关于促进云计算创新发展培育信息产业新业态的意见》，明确指出加强大数据开发与利用，统筹布局云计算基础设施。支持云计算与物联网、移动互联网、互联网金融、电子商务等技术和服务的融合发展与创新应用，积极培育新业态、新模式。鼓励大企业开放平台资源，打造协作共赢的云计算服务生态环境。

在国家政策支持和行业诉求不谋而合的情况下，以豫园商城、东方金钰为首的珠宝首饰企业融合大数据搭建“互联网+”平台。预计未来越来越多的珠宝首饰企业将陆续配备自身大数据、云计算，逐渐探索“互联网+”的经营模式，行业管理模式将更为精细化、高效化。

4、借助“互联网+”显著提升经营模式，加快品牌推广及沉淀，提高市场占有率

得益于公司坚持以品牌建设为中心的经营方针，近年来公司业务规模不断增长，加盟店数量不断提高，公司首次公开发行股票并上市成功后，设立6个区域营销服务中心，以进一步服务加盟商及经销商。但一方面，与国际品牌卡地亚、蒂凡尼、宝格丽，以及传统港资品牌周大福、周生生、谢瑞麟、六福珠宝相比，公司在品牌推广、品牌沉淀上仍有较大的差距，另一方面受宏观经济下行，微商、粉丝经济、O2O等“互联网+零售”经营模式影响，公司销售收入增长速度及加盟店增长速度有所放缓，现有的经营模式难以实现公司快速发展的目标。

本次募集资金项目融合“互联网+”的概念，通过大数据平台整合各项生产要素，直接锁定未来珠宝消费的中坚主力——八十、九十年代出生者，以迅速获取消费者对公司文化理念、产品款式、质量、售后服务的信任；通过以提升加盟/经销服务体系为出发点，打破传统产业链中各环节彼此之间相互封闭的状态，在大数据应用下实现全产业链信息整合；重点升级珠宝电商模式，通过运营管理平

台深度整合 B2B2C 模式，把“爱迪尔珠宝→加盟商（经销商）→终端消费者”各个环节紧密连接在一起；通过开放平台与珠宝 OEM 供应商、品牌运营商实现数据共享、业务整合，不断扩大平台影响力和凝聚力。最终双向促进终端消费和加盟商、经销商网络的拓展，提升市场占有率。

（二）募集资金投资项目与公司现有业务的关系

本次募投项目“互联网+珠宝开放平台”是以开放平台为核心，以大数据平台作为后台总支持，融合互联网思维，打造现代化珠宝开放平台。针对加盟商/经销商，公司重点推出运营管理平台深度整合 B2B2C 模式，把“爱迪尔珠宝→加盟商（经销商）→终端消费者”各个环节紧密连接在一起；针对行业上游珠宝制造企业、下游品牌运营商和批发商等，推出供应链整合平台和产业链整合平台，以解决产业链结构繁冗，信息传递成本高的难题；针对消费者，推出设计平台，以精准捕捉客户需求；此外，公司还推出金融平台，通过向供应商、加盟商/经销商提供信用评价增值服务，形成产品与金融的双向融合。

本次募集资金项目实施后，公司仍是集珠宝首饰产品设计生产加工、品牌连锁为一体的珠宝企业，主要产品仍为钻石镶嵌饰品，公司主营业务、主要产品保持不变。

（三）公司从事募投项目在人员、市场等方面的储备情况

1、多年深耕细作，布局珠宝行业经营模式的突破

公司自 2008 年 6 月设立电子商务中心，以尝试互联网销售。近年来逐步在互联网方面布局、尝试，2009 年公司入驻淘宝天猫、2010 年入驻京东商城、2011 年入驻唯品会等，2014 年开设微信公众号，拥有多年的互联网经营沉淀。

此外，2010 年公司与广州鼎捷软件有限公司签署了 ERP 系统开发协议，针对珠宝首饰行业数量、种类、款式繁多且为非标准化产品、经营模式较为复杂的特点进行 ERP 系统开发，以提高公司“三精”管理。经过多年的系统开发、调试、修正，公司内部 ERP 管理系统已于 2013 年 1 月正式运行，目前已积累了丰富的“三精”管理经验。

综上，发行人已累积了多年的互联网经营、精细化管理沉淀，为本项目做好

了充足的铺垫。

2、团队建设合理，具备互联网+的新生血液

公司拥有一套科学的完善的人力资源管理模式，不仅率先在行业内开创校企结合的人才培养模式，提高公司整体团队的专业化水平，还在招聘过程注重公司新生活力，着力培养公司对新生事物的敏锐性、接受性，截至 2015 年 9 月 30 日，公司 25 周岁以下人员占比 41.24%，26-35 周岁人员占比 41.24%。同时公司自 2008 年积极探索互联网经营模式以来，便加大了 IT 团队的建设，截至 2015 年 9 月 30 日，公司信息技术部拥有 10 人，该团队负责公司网络商城的日常运用，ERP 系统的设计、ERP 系统各模块与公司各业务部门的对接，拥有大量的互联网经营经验及精细化管理能力，对公司各业务流程、各部门运作熟悉，为公司的生产经营整体互联网化提供了必要的基础。

3、成熟的加盟体系支撑 B2B2C

公司一直坚持以加盟销售为主，经销和自营销售为辅的销售模式，从品牌加盟、合同签订、店面选址、店面设计、运营指导、人员培训、配货等各个环节均有专人负责跟进，同时通过严格统一的广告管理制度、订货制度、定价制度、结算制度、加盟协议、IDEAL 珠宝加盟须知等对加盟商的日常经营进行管理，并通过不定期、不通知的实地检查保证加盟商运营情况。经过多年的发展，公司已建立起成熟的加盟商管理体系，拥有众多加盟战略合作伙伴。

本次募投项目实施系建立在公司成熟的加盟体系上，实施后将进一步加强对加盟商的精细化、精确化、精益化服务和管理，提高加盟商的经营能力；依托公司强大的加盟体系辅以“互联网+珠宝开放平台”，形成公司独特的 B2B2C 经营模式；同时透过对加盟商的精细化管理反向利用 B2C 环节，实现 C2B 的反馈和个性化定制需求，以更精准地满足消费者需求，提高整体营业效益。

4、多年的供应商、加盟商/经销商奠定了为产品与金融双向融合资源积累的基础

公司自成立以来便专注于珠宝首饰产品的经营，是集珠宝首饰产品设计、生产加工、品牌连锁为一体的珠宝企业，采用加盟商加盟销售和非加盟商经销销售

相结合的业务模式。经过多年的经营沉淀，公司借助深圳水贝中心，累积了大量的供应商、加盟商/经销商资源，不仅在产品的生产销售上与供应商、加盟商及经销商建立业务合作关系；还通过订单状况、货品交割、信用政策、购货周期、销售回款等方面对上述供应商及客户的资本实力、经营状况、信用状况、竞争优势、现金流状况有着深入的了解，为提供金融服务奠定了必要的数据库。同时为进一步实现产品与金融双向融合，公司与中投国泰（北京）投资管理有限公司合作设立北京爱投融科技有限公司，该合资子公司与公司“互联网+珠宝开放平台”相互对接，利用平台提供的数据库沉淀分析、信用评级支持，为公司上下游供应商、加盟商/经销商提供金融服务。

四、公司本次非公开发行摊薄即期回报的填补措施

为了维护广大投资者的利益，降低即期回报被摊薄的风险，增强对股东利益的回报，公司拟采取多种措施填补即期回报：

（一）加强募集资金管理，提高募集资金使用效率

根据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《上市公司证券发行管理办法》、《上市公司监管指引第2号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《深圳证券交易所中小企业板上市公司规范运作指引》的要求，公司制定并持续完善了《募集资金管理制度》，对募集资金的专户存储、使用、用途变更、管理和监督进行了明确的规定。为保障公司规范、有效使用募集资金，本次非公开发行募集资金到位后，公司董事会将持续监督公司对募集资金进行专项存储、保障募集资金用于指定的投资项目、定期对募集资金进行内部审计、配合监管银行和保荐机构对募集资金使用的检查和监督，以保证募集资金合理规范使用，合理防范募集资金使用风险，主要措施如下：

1、严格按照《募集资金管理制度》，对募集资金使用的分级审批权限及决策程序进行明确，进行事前控制，保障募集资金的使用符合本次非公开发行申请文件中规定的用途。

2、公司董事会、独立董事、董事会审计委员会及监事会将切实履行《募集

资金管理制度》规定的相关职责，加强事后监督检查，持续关注募集资金实际管理与使用情况。保荐机构至少每半年度对公司募集资金的存放与使用情况进行一次现场调查。会计师事务所对公司年度的募集资金存放与使用情况出具鉴证报告。

3、加强对募集资金使用和管理的信息披露，确保中小股东的知情权。公司董事会每半年度全面核查募投项目的进展情况，对募集资金的存放与使用情况出具《公司募集资金存放与实际使用情况的专项报告》。每个会计年度结束后，公司董事会在《公司募集资金存放与实际使用情况的专项报告》中披露保荐机构专项核查报告和会计师事务所鉴证报告的结论性意见。

（二）确保募投项目的效益最大化，提高市场竞争力

本次发行募集资金将用于搭建互联网+珠宝开放平台。本次发行募集资金到位后，公司将加快推进募投项目建设速度，提高募集资金使用效率。

本次发行完成后，公司主营业务保持不变，募集资金项目实施后公司将融合“互联网+”的思维与技术，重构公司产业链价值，通过大数据平台，将公司生产经营各要素有效对接，实现信息的双方流通；借助“互联网+”经营模式，巩固公司核心业务，加快品牌推广及沉淀，促进公司主营业务发展。

（三）进一步完善利润分配政策，优化投资者回报机制

公司拟根据中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》、《中国证监会关于进一步推进新股发行体制改革的意见》、《上市公司监管指引第3号-上市公司现金分红》及《上市公司章程指引（2014年修订）》的相关规定，并进一步完善利润分配制度，强化投资者回报机制，确保公司股东特别是中小股东的利益得到保护。同时，为进一步细化有关利润分配决策程序和分配政策条款，在增强现金分红的透明度和可操作性，公司现已拟定了《深圳市爱迪尔珠宝股份有限公司未来三年分红回报规划》，建立了健全有效的股东回报机制。重视对投资者的合理回报，保持利润分配政策的稳定性和连续性。

五、公司董事、高级管理人员对公司本次非公开发行摊薄即期回报采取填补措施的承诺

（一）公司董事、高级管理人员根据中国证监会相关规定，对公司填补回报

措施能够得到切实履行作出如下承诺：

1、承诺不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采用其他方式损害公司利益。

2、承诺对个人的职务消费行为进行约束。

3、承诺不动用公司资产从事与其履行职责无关的投资、消费活动。

4、承诺由董事会或薪酬委员会制定的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。

5、承诺拟公布的公司股权激励的行权条件与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。

（二）公司的控股股东、实际控制人苏日明夫妇根据中国证监会相关规定，对公司填补回报措施能够得到切实履行作出如下承诺：

“不越权干预公司经营管理活动，不侵占公司利益。”

特此公告。

深圳市爱迪尔珠宝股份有限公司董事会

2016年 1 月 6 日