

义乌华鼎锦纶股份有限公司

关于投资者说明会召开情况的公告

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。

为维护广大投资者利益，义乌华鼎锦纶股份有限公司（以下简称“公司”、“华鼎股份”、“华鼎”）于2017年5月16日10:00-12:00在深圳通拓科技有限公司（以下简称“通拓科技”、“通拓”）会议室召开了投资者说明会，在信息披露允许的范围内就投资者关注的主要问题与投资者进行了交流沟通。现将投资者说明会召开情况公告如下：

一、本次投资者说明会的召开情况

通拓科技总经理廖新辉、财务负责人安颖川、公司董事会秘书胡方波、独立财务顾问安信证券任国栋以及广发证券、纵联资本、工银瑞信、海通证券、博时基金、广发乾和、大成基金等机构、行业调研员20余人出席了本次投资者说明会。通拓科技财务负责人安颖川在本次会议上介绍了通拓科技的基本情况。公司董事会秘书胡方波介绍了公司重大资产重组的进展情况，并与投资者进行互动交流和沟通，在规定时间内对投资者关注的主要问题进行了答复。

二、投资者提出的主要问题及公司答复情况

1、近几年跨境电商行业增速较快，行业的发展是否会出现拐点，估计什么时候会出现？

答：每个行业的发展都是从小到大的发展过程，近几年跨境电商行业发展很快，但跨境电商行业还是处于初期发展的阶段。目前，中国整体进出口跨境电商规模超过6万亿，B2C出口跨境8000多亿。未来，B2C出口跨境将会逐步替代传统的出口零售和B2B的业务模式，所以，预计未来3~5年，B2C的整体市场还会

是一个高速增长的市场。

至于行业拐点，现在还看不清楚，但未来几年跨境电商的增长应该还是比较乐观的。

2、通拓科技目前在跨境电商行业中自身优势主要体现在哪些方面，在今后的发展中如何扩大市场份额？

答：通拓科技致力于电商行业的发展时间比较长，在发展的过程中积累了自己的核心团队、核心数据分析、处理系统和核心供应链整合能力，这些都构成了通拓科技的核心竞争力。通拓科技的一个重要的竞争优势就在于自己处理多维度数据的能力。通拓是一家泛渠道、泛供应链的跨境电商，通拓具有十分广大的品类维度，总 SKU 超过 40 万个，在多个平台例如 ebay、亚马逊、wish、速卖通、lazada 等平台维度运营，进入了美国、英国、法国、德国、俄罗斯等多个国家市场，在东莞、深圳、法国、美国、英国等多地建立了仓库，销售过程中涉及英语、法语、德国、西班牙语、葡萄牙语等多个语种，整合了几千个产品供应商，优化了多种物流途径和多种支付手段。通拓擅长在这些维度中，在这种 X 的 Y 次方的复杂关系中，通过自己的数据分析和管理能力来获取高效的盈利机会。

未来，通拓在品类、平台、区域市场等维度都会进行拓展，从而扩大自己的市场份额。通拓科技与华鼎股份的合作，将有助于通拓在服装纺织品品类上的拓展，同时，通拓原先的供应链资源较多的集中在珠三角，和华鼎股份的合作也将有利于通拓在长三角供应链资源的拓展。总的来说，华鼎和通拓的合作是双方互补互助的合作，有利于双方未来的发展。

3、通拓科技目前每个岗位员工的配置是多少，是否具有压缩的空间？

答：岗位配置一个动态调整的过程，企业不同的发展阶段岗位配置不一样，如发展初期需要配置的软件开发人员会多一点，快速发展阶段会加大市场和客户人员的配置。通拓未来业务预计还会快速发展，员工总数后续应该还是增加，但增加可能不会那么快，人均效益会增加。

4、对于跨境电商第三方平台和自有平台有什么看法？

答：对于跨境电商来说，第三方平台和自有平台各有优劣。目前来看，第三方平台的流量成本低一些。

5、通过上市公司对外披露的预案看出，通拓科技的存货周转率下降，是否和海外仓的库存有关？

答：存货周转率的下降主要和通拓目前处于快速扩张期有关，跨境电商行业发展速度非常快，通拓也需要跟上整个市场的节奏，所以通拓在 2016 年底备货量也比较大，造成 2016 年底的存货余额较高，可能导致存货周转率有所下降。

2015 年底，通拓的净资产大概只有 2 个亿，2016 年公司平均的净运营资本 3~4 亿左右，销售收入超过 22 个亿，利润超过 1.3 亿；2016 年年底，通拓融资了 1.5 亿，2017 年通拓又融资了 3 亿多，2017 年 3 月底通拓的净资产有 10 个亿。因此，通拓 2017 年的运营资金比较充裕，这些钱不可能都拿在手里，通拓肯定要把它投入市场，去采购更多的商品，销售更多的商品，赚得更多的利润。因此，短期内，备货规模可能增加比较多，存货周转率可能会有所下降；中长期以后，通拓应该还是继续保持自己的管理效率。

6、对于电商行业的小商品模式和海外仓模式的看法，以及对于高端市场难点在哪？

答：小商品的主要产地在江浙一带，通拓主要根源在珠三角，在长三角有所欠缺。华鼎的所在地义乌可以为通拓提供丰富的供应链资源，通拓希望能将海外仓的商品与国内的小商品相结合，达到均衡的目的，这两种模式并不矛盾。一方面通拓既要把长三角的小商品这类泛供应链的产品销售出去，另一方面通拓又要升级在欧美市场的泛供应链的做法。难点就在于在供应链、销售、以及产品品质方面都达到优秀，这是一个挑战，但通拓愿意努力去达成。

7、现阶段电商销售平台的竞争越来越激烈，公司认为应如何应对？

答：竞争是永远存在的，问题在于能不能在竞争中脱颖而出，让自身更优秀

才是当务之急。

8、对电商行业内刷单的现象有什么看法？

答：通拓科技主要从事跨境出口 B2C 业务，其主要通过亚马逊、eBay、速卖通、Wish 等全球性的第三方电商平台对外销售。与国内 B2C 业务不同，跨境出口 B2C 业务面临着较强的监管；同时，由于跨境物流成本远高于国内物流成本，因此，通过刷单虚增销售收入在跨境 B2C 业务中的操作难度较大。通拓科技不存在通过刷单虚增销售收入的情形。后续通拓科技也将进一步规范营销手段，避免刷评等不规范的营销行为。

特此公告

义乌华鼎锦纶股份有限公司董事会

2017年5月17日