

深圳市赢时胜信息技术股份有限公司

(SHENZHEN YSSTECH INFO-TECH CO., LTD)



非公开发行股票募集资金使用 可行性分析报告 (修订稿)

2015 年 12 月

一、本次非公开发行募集资金使用计划

深圳市赢时胜信息技术股份有限公司（以下简称“赢时胜”、“公司”）面对互联网金融行业历史性的发展机遇，依托公司长久以来积累的人才基础、金融行业服务经验和客户基础，公司积极布局互联网金融服务业务，力争将自身打造成为一流的互联网金融服务提供商。为此，拟非公开发行股票募集资金不超过 292,000 万元（含发行费用）。本次发行扣除发行费用后募集资金净额将全部用于互联网金融大数据中心项目、互联网金融产品服务平台项目、互联网金融机构运营服务中心项目以及补充流动资金。

本次募集资金使用情况如下：

单位：万元

序号	募投项目	项目总投资	本次募集资金投入
1	互联网金融大数据中心项目	147,887	147,000
2	互联网金融产品服务平台项目	80,253	80,000
3	互联网金融机构运营服务中心项目	58,314	58,000
4	补充流动资金	7,000	7,000
合 计		293,454	292,000

公司本次非公开发行股票的募集资金不超过 292,000 万元（含发行费用），不超过募集资金投资项目所需金额，不足部分以及项目实施过程中后续的营运资金投入，由公司以银行借款等自筹方式解决。在不改变本次募集资金投资项目的前提下，公司董事会可根据项目的实际需求，对上述项目的募集资金金额进行适当的调整。

募集资金到位之前，为尽快推动项目的实施，公司可根据项目进展程度，先行以自筹资金进行投入，并在募集资金到位后，以募集资金置换自筹资金。

二、本次募集资金投资项目的战略意义

（一）在金融服务领域积累了丰厚的人才、技术、业务和客户基础

赢时胜成立于 2001 年，系国内金融机构资产管理业务和托管业务的应用软

件及增值服务商，为国内金融机构及其高端客户提供整体信息化建设解决方案，软件产品广泛应用于金融行业的研究、分析、投资、交易、风控、监督、清算、核算估值、绩效评估、存托管、数据整合、账户管理和客户服务等业务环节，被国家发改委、工业和信息化部、财政部、商务部、国家税务总局联合认定的国家规划布局内重点软件企业，是国家级高新技术和深圳市重点软件企业。

公司自成立以来紧随金融行业发展趋势，凭借优秀的前瞻性研究、强大的研发能力、优异的产品质量、定制化的方案解决能力和良好的客户服务优势，在金融资产管理和资产托管领域取得了快速的发展，取得了基金、托管银行、证券、保险、信托和资产管理公司等金融机构的信任和较高的客户覆盖率。展望未来，公司将继续聚焦资产托管和资产管理业务，以资产托管和资产管理两条产品线为主线，进行产品整合和创新，持续加大研发投入，推出全新的资产托管和资产管理信息系统解决方案，以满足不同金融企业跨界经营和混业经营及创新业务开展的需要，持续保持在行业中的领先地位和竞争优势，巩固在行业中的品牌地位。

（二）互联网金融创新业务模式不断涌现将深刻改变传统金融服务业

2012 年，《金融业发展和改革“十二五”规划》从完善金融调控、优化组织体系、建设金融市场、深化金融改革、扩大对外开放、维护金融稳定、加强基础设施等七个方面，明确了“十二五”时期金融业发展和改革的重点任务。金融监管开始向“放松管制，加强监管”的方向迈进，为证券业务发展范围持续扩大、资本市场平稳有序运行和金融资源配置效率优化提供了有力保障。随着证券业改革的逐步推进，经纪业务、投资银行业务、资产管理业务、资金业务、资产证券化、私募股权众筹业务创新不断。“互联网+”金融发展势头迅猛，第三方支付、P2P、金融网销、互联网小贷、理财 APP 等新兴模式遍地开花，大数据、云计算等新技术应用层出不穷。互联网金融业正处于快速发展的起步阶段，创新业务模式也不断涌现。而另一方面金融行业同质化的竞争态势促使产品和服务模式的创新成为近年来行业发展的主旋律。

（三）公司将通过本次非公开发行实施互联网金融战略规划

面对互联网金融行业历史性的发展机遇，依托公司长久以来积累的人才基础、

金融行业服务经验和客户基础，公司积极布局互联网金融服务业务，力争将自身打造成为一流的互联网金融服务提供商，为互联网用户建立一站式金融服务大平台和最优质的交易、信息、数据以及互动服务，为金融机构提供集中托管清算、后台运营、研究支持、证券拆借、资金募集等综合专业服务，全面地提升互联网用户体验，增强和提升公司整体盈利能力和核心竞争力，推动公司互联网金融领域的战略转型，更好地回报上市公司全体股东。

为实现上述战略规划，结合目前公司主营业务和产品布局，本次募投项目拟投入不超过 292,000 万元（含发行费用）用于互联网金融大数据中心项目、互联网金融产品服务平台项目、互联网金融机构运营服务中心项目以及补充流动资金。

三、募集资金投资项目与公司现有主营业务的关系

互联网金融正在改变传统金融生态环境。由于新一代互联网技术的推动，电子商务、互联网业与金融业三者之间的交叉业务日益频繁，互联网金融应运而生。

本次非公开发行股票募集资金投资项目是紧随我国互联网金融发展的趋势，以公司现有主营业务产品和客户为基础，依托公司在金融行业信息系统建设方面多年的丰富经验，对现有服务范围进行扩展、提升技术研发能力，从而实现公司互联网金融战略目标，开拓互联网证券业务服务领域，并进一步巩固公司在市场中的竞争地位。

在政策的大力支持下，公司凭借十多年金融资产管理和资产托管市场的行业经验，以及丰富的产品系列作为强大动力引擎，搭建依托互联网金融大数据中心的互联网金融产品服务平台和互联网金融机构运营服务中心，引入深圳证券通信有限公司（以下简称“深证通”）和券商互联网平台等战略合作伙伴，以满足客户对互联网金融信息技术服务的日益增长的需求，为客户提供更加便捷、更加安全、更加充实的互联网金融服务，进而提升公司在行业内的竞争地位，提高公司整体盈利能力，实现未来的可持续发展。



四、本次募集资金投资项目建设的具体方案

（一）互联网金融大数据中心项目

1、项目基本情况

项目名称	互联网金融大数据中心项目
总投资	147,887 万元
募集资金投入	147,000 万元
项目建设周期	2 年
项目实施主体	赢时胜

2、项目实施的背景

（1）数据正在成为重要资产，成为未来企业发展的核心竞争力

“数据”正在成为一种（战略）资产已经是行业的共识。在不久的未来，不同的企业将把握各类数据入口，而把握数据资产的企业也必然成为大数据的首批和直接受益者。随着大数据海量、多样化、快速化、价值化的特征的逐步显现，数据资产逐渐成为现代商业社会的核心竞争力，大数据对行业用户的重要性也日益突出。掌握数据资产，进行智能化决策，已成为企业脱颖而出的关键。

（2）“互联网+”成为我国社会发展的重大趋势，并推动经济改革

互联网技术正在改变大众的生活习惯和生活规律，尤其是移动互联网的兴起，给政府管理、企业经营和居民生活带来了巨大的变化。互联思维成为当前我国企业家希望获取的一项战略思维，“互联网+”是互联网思维进一步的实践成果，其代表一种先进的生产力，将推动经济形态的不断演变。

在“互联网+”时代，互联网企业以颠覆商业模式为动力，渗透进一个又一个传统产业，改变着大众身边的经济与社会。互联网在每个产业掀起的创新浪花均将对行业格局产生重大影响。越来越多的创新者将参与到互联网的企业跨界、商业模式的颠覆和产业融合中来。

（3）大数据技术应用逐步深化，金融领域潜力巨大

大数据不仅给金融行业带来了金融服务、产品创新以及用户体验的变化，还创造了新的业务和经营管理模式，对金融服务提供商的组织结构、数据需求与管理、用户特征、产品创新力来源、信用和风险特征等方面产生了重大影响。

随着大数据技术的不断成熟，整个大数据产业生态系统雏形已经初显。大数据在金融领域的应用逐步展开，包括证券公司在内的诸多金融企业纷纷涉足互联网，开始对电子商务、网络银行等渠道产生的大数据进行分析、挖掘、处理。随着大数据应用在金融领域的进一步深入，以证券为背景的大数据交易分析市场将有巨大的市场空间，可以预见证券行业未来在股价预测、客户关系管理、精准营销、定制化理财规划服务、投资者心理趋势、经济景气趋势等多个方面都会和大数据形成紧密联系。

3、项目实施的必要性

（1）建设金融大数据平台是公司布局“互联网金融”的基础

大数据在金融领域的应用初见端倪，不少金融企业运用大数据方式对通过电子商务、网络银行等渠道产生的信息进行分析、挖掘、处理，促进了精准营销、高频交易、社交情绪分析和信贷风险分析等金融创新。大数据给互联网金融不仅

带来了金融服务和产品创新、以及用户体验的变化，还创造了新的业务处理和经营管理模式，对金融服务提供商的组织结构、数据需求与管理、用户特征、产品创新力来源、信用和风险特征等方面产生了重大影响，显著提升了金融体系的多样性。随着大数据应用在金融领域的进一步深入，互联网金融大数据服务市场发展空间巨大。

（2）建设金融运营大数据服务平台和财富管理大数据服务中心，是打造技术服务型“互联网金融服务提供商”的必然选择

公司拟将互联网技术和优质服务作为提升市场竞争力的重要因素。为了提高大数据业务服务水平和服务质量，公司拟建设业内领先的全方位、24小时不间断的服务机制，搭建多地域、点对点、点对面的服务平台。因此，金融运营大数据服务平台和财富管理大数据服务中心是公司实现优质服务的必然选择。

（3）数据中心及展示平台建设是确定金融大数据时代核心竞争力

数据计算中心是大数据时代数据类企业的核心。成千上万的数据每天影响着国民经济和金融体系的运行。然而，数据的繁冗通常导致处理低效，庞大的数据群难以发挥真正的效用。公司拟通过金融业及互联网类战略合作伙伴获得外部数据资源的接入，并运用云计算中心解决大量数据分析、循环问题，从而产出高附加值的数据资源。公司在未来大数据时代竞争中，计划通过自身的技术实力和数据分析能力打造具有公司特色的核心竞争力。

（4）灾备中心建设是公司未来数据运行的坚实保障

数据安全是公司的核心，数据安全的缺失对公司将是毁灭性的打击。灾备中心可以起到数据存储、数据仓库、数据灾备等基础数据服务功能。灾备中心的建设不仅对金融大数据中心项目的顺利运作有着重要意义，还对公司未来业务数据的运行起到重要的保障作用。

4、项目实施的可行性

（1）良好的金融机构和互联网企业合作资源是保障本项目的基石

与国内顶尖金融机构合作是本项目的实施和业务开展的重要保障。公司与国内诸多大型金融机构常年保持紧密联系，并和多数机构建立稳定合作关系，这为公司未来的数据采集和数据抓取奠定了良好基础。

同时，与公司建立合作关系的金融机构将成为本项目实施的最终客户，公司拥有良好的业界口碑和客户关系基础也将有助于本项目的市场开拓。

（2）丰富的金融行业服务经验确保本项目顺利实施

公司拥有金融领域丰富的服务经验，拥有从项目管理、项目研发、运营支持、过程管理等一整套的过程体系，形成了有效的质量管理体系，可以保证项目实施的严谨性和实用性。

公司产品和项目经历为公司在金融领域获得较多荣誉。公司于 2009 年通过了 CMMI3 级认证，并于 2013 年通过了复审。公司产品“赢时胜 QDII 资产管理软件 V4.0”及“赢时胜基金财务核算估值软件 V2.0”获得“2010 第十四届中国国际软件博览会金奖”。“赢时胜银行托管服务软件 V3.0”获得“2011 第十五届中国国际软件博览会金奖”。“赢时胜金融资产风险管理与绩效评估软件 V2.0.02”获得“2012 年第十六届中国国际软件博览会金奖”。此外，公司产品“赢时胜投资交易管理平台软件 V4.5”与“赢时胜金融应用支撑平台 SOFA 软件 V1.0”在第十二届（2013）深圳企业新纪录中被评为“深圳企业新纪录”。

公司的产品和项目得到了市场的充分认可。本项目实施将继续从市场难点出发，向客户提供金融大数据领域问题解决方案。

（3）公司拥有专业的研发团队

公司核心业务骨干长期致力于信息技术研发，从业年限接近 10 年，精通业务，能高效率提出业务解决方案。公司的研发团队稳定性较高，可以保证经验的延续和积累，以及大项目大工程的实施。公司长期培养金融、数学、IT、财务等复合型高素质人才，软件开发人员均具有资深的软件开发和金融行业经验或其他相关背景。公司高度重视人才队伍的建设，注重人才内部培养和高技术人才引进。

5、项目建设的主要内容

该项目拟建设以大数据技术为核心的金融运营大数据服务平台 1 个，财富管理大数据服务中心 1 个，灾备中心 2 个、数据中心及展示平台 1 个。该大数据中心项目建设是公司布局“互联网金融”的重要基石，在对外部机构提供标准化数据产品同时，还能够有效地根据公司业务需求提供高附加值的信息和数据，以配合公司互联网证券、财富管理和机构业务发展需要。

数据中心及展示平台主要职能是对宏、微观财经数据、投资者行为数据的抓取、运算、分析、建模、实现产品化输出，并配套建设数据展示平台，将公司大数据形成过程及结果对外部展示，展示公司大数据形象，提升公司品牌影响力。

金融运营大数据服务平台建设主要针对未来公司定制化的产品输出，针对大数据定制化客户进行点对点服务，同时该平台还起到辅助数据中心挖掘收集金融数据的重要职能。

财富管理大数据服务中心是未来公司针对标准化大数据产品的服务端口，对机构及客户提供专业化的长期跟踪维护服务，同时将获取的部分资源导入到其它业务中。

公司拟建立两个灾备中心，建立双活容灾备份机制，和数据中心同步运营，保证数据安全。

项目预计投资 147,887.23 万元，其中建设投资 93,439.80 万元，包括办公场地投入 23,720.00 万元，设备及软件购买 69,219.80 万元，前期设计勘察费筹划费用 500 万元；项目实施费用 36,140.00 万元,包含 7,000 万的外部数据获取费用；铺底流动资金投入 12,378.44 万元，并安排 5,928.99 万元的项目预备费。

6、项目的预期效益分析

本项目计划建设周期为 2 年，达产后将形成以企业客户标准模块化大数据产品、机构客户大数据服务和金融大数据定制服务等三大业务收入模块。项目税后内部收益率为 19.84%，税后投资回收期为 6.12 年。

7、项目的实施安排

本项目由母公司深圳市赢时胜信息技术股份有限公司负责实施建设，实施进度安排如下所示：

序号	时间 项目内容	第一年				第二年			
		1	2	3	4	1	2	3	4
1	项目规划设计	■							
2	人员招聘		■	■	■	■	■	■	
3	人员培训		■						
4	项目场所选择及确定		■	■	■	■	■		
5	设备采购及安装			■	■	■	■	■	
6	系统架构设计		■	■	■				
7	业务模型构建			■	■	■	■		
8	业务应用实现				■	■	■	■	
9	软件测试					■	■	■	■
10	项目验收								■

8、项目备案及其他手续进展情况

本项目已完成项目的发改委备案工作，并取得了深南山发改备案(2015)0276号的备案文件。

根据深圳市《南山区环境保护和水务局关于环境管理改革的实施意见（试行）》（深南环水【2013】105号）（以下简称《实施意见》）的精神，对开办在非水源保护区、非生态控制线范围，基本不造成环境污染，对周边群众影响非常轻微的部分项目，不再要求办理环境影响审批手续。公司本次非公开发行股票募集资金投资项目系互联网、软件项目，属于《实施意见》“附表一：免于办理环境影响审批手续的项目列表”之“3、产品研发检测，软件，电子信息系统制造”，系属免于办理环境影响审批手续的项目范畴。

（二）互联网金融产品服务平台项目

1、项目基本情况

项目名称	互联网金融产品服务平台项目
总投资	80,253 万元
募集资金投入	80,000 万元
项目建设周期	2 年
项目实施主体	赢时胜

2、项目实施的背景

（1）国家及产业政策鼓励软件、互联网金融行业发展

发展软件、互联网行业等新兴产业已成为国家抢占新一轮经济和科技发展制高点的重大战略。2015 年 7 月国务院正式颁布《关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》，明确了推进“互联网+”，促进创新创业、协同制造、现代农业、智慧能源、普惠金融、公共服务、高效物流、电子商务、便捷交通、绿色生态、人工智能等若干能形成新产业模式的重点领域发展目标任务。公司建设互联网券商的目标符合国家政策方向。同时，深圳出台了《深圳互联网产业振兴发展政策》等等，充分应用软件及互联网技术，加快产业集聚，使互联网产业发展成为新的经济增长极，促进产业结构优化升级。

（2）金融机构交易系统陈旧、创新不足，满足不了时代发展需求

目前，我国金融机构在 IT 系统方面的投入尚不足。从技术先进性来说，当前以证券公司为例的交易系统技术架构相对落后，并未随着证券业多年的发展而同时进步。目前证券公司交易系统已满足不了衍生品等业务创新的需求。随着业务的创新、账户体系的增多、各个业务账户之间的关联度越来越强，证券公司的交易系统维护成本会越来越大，未来产品的快速发展的需求已难以得到满足。

（3）金融投资产品日益丰富

近些年，由于国内资产管理行业的飞速发展，我国居民可用于投资的资产与

日俱增。同时，随着我国金融行业的快速发展和互联网技术的崛起，金融产品和金融投资渠道日新月异，包括但不限于股指期货、指数基金、分级基金、外汇投资品种、结构化信托产品等等，投资者的投资选择机会不断丰富。

3、项目实施的必要性

（1）海量客户基础是公司向“互联网金融”领域发展的重要基础

互联网思维的具备对于公司涉足互联网金融服务领域非常重要，公司重视客户体验和流量导入，而客户体验和流量导入需要大量的用户基础。公司目前业务对象集中于B端（Business）客户，一直未能有效实现对C端（Customer）的跨越。该项目的实施是公司拓宽客户群体的一次必要尝试。

公司拟通过建立“大交易平台+大社区平台”，同证券公司在内的各类金融机构进行战略合作，运用金融机构资源，以高效、可靠的方式实现和C端投资客户的直接绑定。公司为金融机构提供大交易平台来解决其交易系统滞后、客户关系维护手段匮乏等问题。本着互利合作的原则，公司将借助金融机构的资源助推本项目，快速汇集大量活跃投资客户到公司平台，从而能够在短时间内形成巨大客户流量。此外，通过权威金融机构的信用背书，公司将实现扁平化的快速推广。海量的用户基数以及与金融机构的深度合作，将使公司成功向“互联网金融服务提供商”实现转变。

（2）打造一流的交易系统平台是公司的战略发展要求

本项目的实施拟打造一个集合“交易投资+投资社区+营销服务”的综合性平台，该平台具有集中度高、产品覆盖全等特点，符合互联网证券行业发展的主流方向。公司经过体系化的战略分析，通过先进的交易系统和可靠的技术手段，实现公司在互联网证券领域的先发优势。

该项目打造的互联网金融投资在线模块、互联网金融社交网络模块、互联网金融营销模块，分别代表着公司交易系统现代化、用户群体大众化、业务种类多样化的战略趋势，因此本项目是公司发展战略的集中体现。

（3）投资社区是打造公司投资生态圈的重中之重

公司拟通过该项目建设独有的“互联网金融”生态圈。生态圈的打造基础是每个用户在平台上所具备的参与感、角色性和依赖性。金融交易系统平台中的社区，将对所有投资者从投资偏好、投资技术能力、投资经历、投资业绩、资本实力和职业类型等多个维度进行定位，每个维度的数据均具备真实性，每个用户可以在虚拟现实里找到自我定位。

投资者用户可以在平台上进行投资、现金管理活动，分享投资、现金管理心得，销售自创投资策略，建立自身的投资地位，组建自身的投资社交圈，形成不同的投资社区。一旦投资社区功能得到完善，将使投资人对这个“生态圈”产生一定的用户黏性。

（4）该项目的实施是公司提升形象、增强客户黏性的需要

该项目实施后公司将面对广大的 C 端客户，有利于快速提升公司品牌影响力。本项目是建立在与金融机构战略合作的基础上，金融机构为了高效管理客户，将会向客户推广本系统。金融机构的用户导入将提高公司的信誉度和口碑，进一步提升客户忠诚度，从而增强客户黏性。

4、项目实施的可行性

（1）与金融机构的良好合作关系保证项目可行

经过多年的金融信息化行业经营，公司在基金、证券、保险、信托、银行等积累了丰富的客户资源和良好的业界口碑。本项目实施将会借助这些合作伙伴共同开拓市场。项目建成后 3 大模块同传统金融机构形成优势互补关系。一方面，创新、先进的交易系统平台能够弥补金融机构原有技术实力薄弱的劣势，社交模块能够提升金融机构的客户关系管理、客户需求发掘能力。另一方面，合作金融机构能够充分地进一步推动该项目的实施。

（2）实践经营所形成的强大技术实力为项目可行性提供支撑

公司在多年的经营实践中形成了稳定的核心管理团队和优秀的业务、技术研发团队。公司的管理团队专注于为金融行业的信息化建设提供服务，具有丰富的管理经验和不断进取的开拓精神，能够敏锐地感知客户和金融行业的变化，并迅速做出反应。公司通过内部培养和外部引进两个渠道不断提升管理团队素质和扩充管理团队规模，目前高效、稳定、专业的管理团队成为公司的核心竞争力之一。

公司的研发技术团队也在不断的壮大。公司建立了人员招聘体系、职务职责体系、薪酬福利体系、绩效考核体系、研发和创新激励体系等一系列机制，吸引、培养了一支高水平的研发技术团队。公司研发骨干员工拥有多年从业经验，是既谙熟金融业务又精通软件技术的复合型人才。人才的积累为公司持续发展提供了有力的保障。

（3）“互联网+”政策利好是项目实施的有利保障

2014年4月30日，国务院批转发改委关于2014年深化经济社会变革任务意见。意见指出，将有序放宽金融机构市场准入，在加强监管前提下，允许具备条件的民间资本依法发起设立中小银行等金融机构，引导民间资本参股、投资金融机构和融资中介服务机构。意见同时强调，需处理好金融创新与金融监管的关系，从而促进互联网金融健康发展。

2015年3月，李克强总理在政府工作报告中首次提出“互联网+”行动计划，将“互联网+”上升到国家战略层面。报告中提出，制定“互联网+”行动计划，推动移动互联网、云计算、大数据、物联网等与现代制造业结合，促进电子商务、工业互联网和互联网金融健康发展，引导互联网企业拓展国际市场。

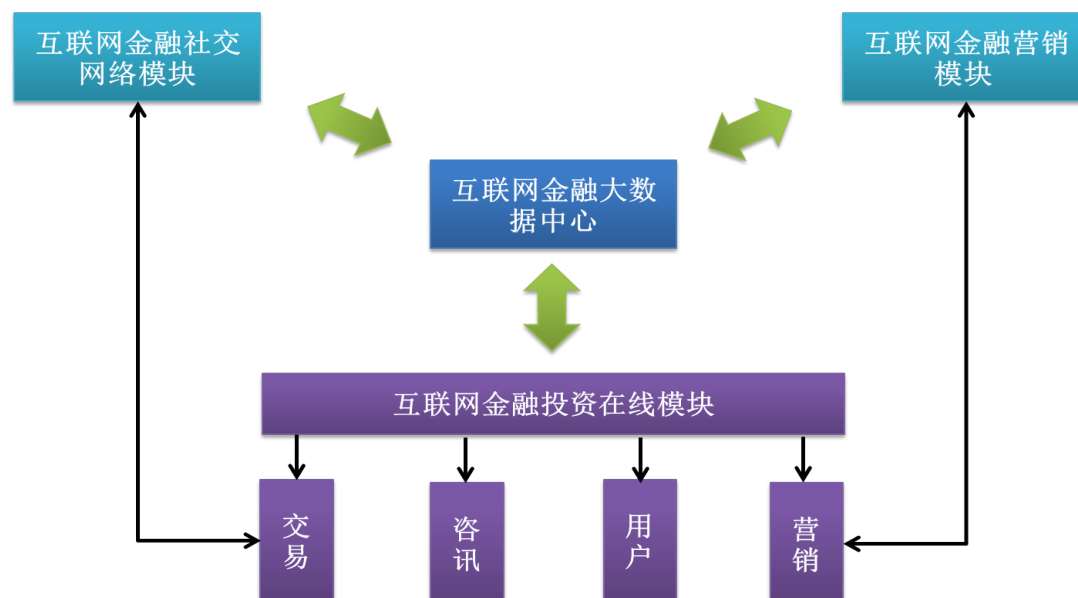
2015年7月国务院正式颁布《关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》，更是将“互联网+”提升到国家级重点战略高度。

在国家政策利好的大背景下，我国互联网金融行业面临着巨大的历史机遇。

5、项目建设的主要内容

本项目主要涉及三大模块----互联网金融投资在线模块、互联网金融社交网

络模块、互联网金融营销模块。项目建成后将与互联网金融大数据中心项目形成有效互补，服务平台将向大数据中心提供数据流，大数据中心精准分析数据后将有效数据反馈服务平台，为服务平台交易、资讯、社交、营销业务提供支撑。



（1）互联网金融投资在线模块

互联网金融投资在线模块将建成针对所有个人投资者用户建立多元化、多账户的综合金融服务交易系统，实现一个覆盖股权、期货、基金、保险、衍生品等投资品种的交易系统。该模块将建成以金融数据服务、营销服务、交易咨询服务、电子商务为核心业务的综合互联网金融服务运营载体。公司将通过该模块向广大互联网用户提供专业、海量的咨询信息，并及时发布在线投资达人的历史投资成绩，包括收益率、风险度、投资风格、投资期限等要素，以吸引、覆盖和积累大规模的网站用户群，利用互联网大数据的长尾效应，挖掘整理海量高附加值的用户数据，力争在短时期内获得投资者及市场认可，形成广泛的市场影响力。除此之外，该在线模块将互联网金融营销模块的营销功能进行有机的整合，并加入互联网金融网络社交模块的接口，让用户在获取咨询的同时，进一步增加投资的交互性和便利性。

（2）互联网金融网络社交模块

互联网金融网络社交模块将建设以金融投资为核心的社交平台，投资人用户

可以在社交平台进行投资交流、策略分享、投资跟随、投资顾问等活动。基于交易系统建设的投资社交平台，将具备专业、可靠和权威等特点。模块将依托移动互联网开发，联接普通投资者、金融机构、投资达人，构建一站式新型资产管理平台。金融机构从业人员及投资达人通过互联网金融社交平台与普通投资者进行互动、实盘资产管理，从而帮助中小投资者实现目标收益。同时，该平台收集的投资者投资偏好信息、情绪信息等社交数据将通过专用接口上传至互联网金融大数据中心，通过数据分析、挖掘、建模，并依托大数据、云计算等技术，将庞大的用户数据转化为满足公司内部各业务部门所需的高附加值数据，为精准化互联网金融营销、专业化投资建议提供更加优质的数据支持。

（3）互联网金融营销模块

互联网金融营销模块能够为证券公司、银行、保险公司等金融机构提供基于互联网的媒介代理、创意设计、社会化媒体营销等综合互联网金融营销解决方案，具有社交化、精准化、交互化等特点。公司通过该模块的建设和互联网大数据中心的用户数据导入，能够精准把握客户属性及需求，定制匹配的互联网媒介资源，同时，创意能量和视觉渲染的加入能够让金融更具数字化与感染力，为客户在互联网营销战略上提供更有效的整合创意规划。

项目计划总投资 80,252.88 万元，其中建设投资 46,960.20 万元，包括办公场地投入 12,960.00 万元，设备及软件购买 33,700.20 万元，前期设计勘察费筹划费用 300 万元；项目实施费用 21,240.00 万元；铺底流动资金投入 8,842.67 万元，并安排 3,210.01 万元的项目预备费。

6、项目的预期效益分析

本项目计划建设周期为 2 年，达产后的收入模块构成将包括：系统交易服务收入、投资策略程序销售服务收入、金融产品销售服务收入、营销广告和其他定制业务收入。本项目的税后内部收益率为 30.25%，税后投资回收期为 5.26 年。

7、项目的实施安排

本项目由母公司深圳市赢时胜信息技术股份有限公司负责实施建设，实施进

度安排如下所示：

序号	时间 项目内容	第一年				第二年			
		1	2	3	4	1	2	3	4
1	项目规划设计	■							
2	人员招聘		■	■	■	■	■	■	
3	人员培训		■						
4	项目场所选择 及确定		■	■	■	■			
5	设备采购及安装			■	■	■	■		
6	系统架构设计		■	■	■				
7	业务模型构建			■	■	■			
8	业务应用实现				■	■	■		
9	软件测试				■	■	■	■	
10	项目验收							■	■

8、项目备案及其他手续进展情况

本项目已完成项目的发改委备案工作，并取得了深南山发改备案(2015)0277号的备案文件。

根据深圳市《南山区环境保护和水务局关于环境管理改革的实施意见(试行)》（深南环水【2013】105号）（以下简称《实施意见》）的精神，对开办在非水源保护区、非生态控制线范围，基本不造成环境污染，对周边群众影响非常轻微的部分项目，不再要求办理环境影响审批手续。公司本次非公开发行股票募集资金投资项目系互联网、软件项目，属于《实施意见》“附表一：免于办理环境影响审批手续的项目列表”之“3、产品研发检测，软件，电子信息系统制造”，系属免于办理环境影响审批手续的项目范畴。

（三）互联网金融机构运营服务中心项目

1、项目基本概况

项目名称	互联网金融机构运营服务中心项目
总投资	58,314 万元
募集资金投入	58,000 万元
项目建设周期	2 年
项目实施主体	赢时胜

2、项目实施的背景

目前，我国机构投资者规模不断扩大，参与资本市场积极性不断提高，对证券公司综合服务能力提出了更高的要求。国外投行的成熟经验显示，在服务以私募基金为主的机构投资者过程中，主经纪商业模式（Prime Brokerage，简称“PB 业务”）是个较好的选择。

主经纪商业的概念起源于 20 世纪 70 年代末期的美国，产生的原动力是为了满足基金管理人希望证券公司能够集中提供交易、清算和托管服务，协助完成繁琐的交易数据处理和合并工作的要求。经过几十年的发展衍化，尤其是近些年来伴随着以私募基金为代表的机构投资者的规模爆发式增长，现今主经纪商业模式的理念得到了进一步的深化和明确。PB 业务是以专业机构投资者和高净值个人投资者为服务对象，向其提供交易、清算、托管、资产服务、技术支持和办公室租赁、产品设计、销售推广等全方位服务支持，并收取相关费用。国外 PB 业务已经进入成熟期，而我国 PB 业务发展还处于起步阶段。

2012 年，中国证监会允许证券公司开展私募基金综合托管服务，这使得证券公司开展针对私募基金的 PB 业务具备了条件。证券行业创新大会《证券行业协会 2015 年工作要点》指出，要加大行业创新支持力度，持续推动行业创新发展。鼓励证券公司按照“特色化、差异化、专业化”思路发展，支持证券公司开展私募业务、跨界业务、销售交易业务、柜台市场业务、金融衍生品业务、互联网证券业务。因此，未来证券公司 PB 业务的市场空间巨大。

3、项目实施的必要性

（1）该项目的实施是公司资管、托管类业务战略升级的必然之举

本项目实施后，公司将向证券公司在内的金融机构提供 IT 系统后台托管服

务，实现从信息技术提供商向金融平台运营服务商的升级，并为公司布局“互联网金融”打下基础。在提高公司的收入业绩同时，还将增强公司盈利能力的持续性。

（2）将云服务概念引入行业技术革新是必然之举

目前，行业内金融外包服务业务仍处于起步期。近年来，云计算服务平台正在兴起，在创新、节能、高效等方面优势明显。将云计算服务应用于金融机构技术后台，还能解决金融机构 IT 投入不科学、建设重复、运营维护团队效率低下等问题，对金融外包服务商和金融机构而言均是一项有利的举措。

该项目拟将云技术应用于传统金融体系本地化 IT 系统改造，是一项重大创新变革，有利于云技术在金融机构信息系统平台的深入应用，将建设多套云服务软件平台，包括私募机构、证券公司、基金子公司、信托机构、保险公司等的云服务平台，并进行功能模块化划分，确保各平台的实用性和高效性。

（3）项目实施是把握市场机遇的必然选择

近年来，公司持续关注互联网和云技术的发展，并清晰意识到利用互联网和云技术解决困扰金融机构多年的 IT 建设问题将会带来巨大的商机。

公司于 2015 年 6 月完成私募基金外包服务的备案程序，成为国内为数不多取得私募基金外包服务资质的 IT 类企业，同时，“互联网金融”也成为监管层重点鼓励的发展方向。面对市场机遇，公司提出了互联网金融机构运营服务中心项目的建设，这将在新一轮竞争中帮助公司快速占据市场，提升公司核心竞争力。

4、项目实施的可行性

（1）丰富的行业经验和卓越的研发能力保障了本项目的顺利实施

公司对人才队伍的建设非常重视，持续关注员工潜力，重视人才内部培养和技术骨干的引进。公司在发展过程中聚合了一批精通业务、能高效率提出业务解决方案、业内口碑良好并具有稳定性的业务骨干人员；技术团队在借鉴国内外同

业经验的过程中，积累了丰富的托管业务行业的专业知识；公司还培养了多领域、多专业的复合型人才为公司开拓资产托管平台业务市场。同时，公司大量投入研发资源来保持业内技术领先的优势，公司各个岗位分工明确，有完整的产品设计、研发、测试、维护流程，能够对客户不断增长的需求做出快速响应，并推动公司产品功能不断完善。

公司拥有丰富的大项目经历，先后参与了社保基金会计核算办法、证监会信息披露报告新规定、保监会信息收集系统标准规范、企业年金会计核算制度、新版金融行业会计核算办法等相关制度法规的制定和修订。

（2）与外部合作机构的战略互补能降低项目实施的风险

本项目将通过与国内一流证券信息平台企业—深圳证券通信有限公司（以下简称“深证通”）的合作，借助其在大型计算中心项目建设过程中的丰富经验来降低该项目的实施风险。深证通当前主要承担深交所的数据运维工作，在硬件建设方面，以高安全性、高严密性被市场广泛认可。

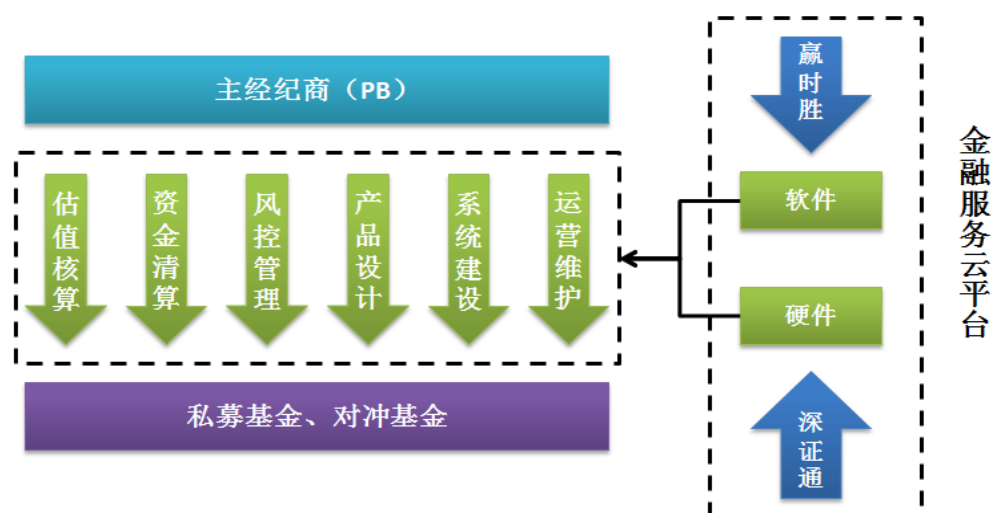
（3）多年行业经验所积累的客户为项目实施奠定了客户基础

经过多年积累和努力，公司的客户涵盖了基金、证券、保险、信托、银行等金融领域，截至 2015 年 6 月底，发行人与 89 家基金公司（占基金公司总数的 92.71%）、60 家证券公司（占证券公司总数的 50.85%）、16 家信托公司（占信托公司总数的 23.53%）、24 家托管银行（占托管银行总数的 80.00%）、52 家保险公司（占保险公司总数的 29.89%）建立了业务合作关系。总体来看，公司已拥有了广泛、优质的客户资源，与客户建立了长期良好的合作关系，客户信任度和满意度高，为公司的进一步发展奠定了坚实的市场地位和品牌优势。

公司一贯注重品牌建设，重视客户需求、技术支持和服务质量，公司客户黏性较高。同时，在维持原有客户保有率的基础上，不断拓展新的客户。在互联网金融大环境下，传统金融行业开始进行业务转型，传统金融企业纷纷布局于互联网金融，这为公司的互联网金融战略提供了良好的市场机遇。

5、项目建设的主要内容

公司拟建设一个大型金融机构云服务中心平台，作为项目所有云端服务的运营维护中心，并拟同深证通进行战略合作，为金融机构提供云端 IT 系统建设、运维以及资产管理估值核算、资金清算、风控管理等中后台业务服务。



公司将开发多套云服务软件平台，包括资管服务软件系统、托管服务软件系统、整体云服务软件系统等。系统将基于模块化思路进行建设，包括投资交易模块、策略投资模块、估值核算模块、TA 资金清算模块、信息披露模块、基金直销系统、基金网上交易系统等。通过模块化的分割实现云服务终端的个性化和高效性。

项目计划总投资 58,314.40 万元，其中建设投资 30,850.64 万元，包括办公场地投入 4,800.00 万元，设备及软件购买 25,850.64 万元，前期设计勘察费筹划费用 200 万元；项目实施费用 16,940.00 万元；铺底流动资金投入 8,199.23 万元，并安排 2,324.53 万元的项目预备费。

6、项目的预期效益分析

本项目计划建设周期为 2 年，项目达产后，将形成私募及中小型金融机构资管和托管运营服务业务模块、中小型金融机构私有云服务业务模块和证券公司整体云服务业务模块。预计完全达产后税后内部收益率为 30.96%，税后投资回收

期为 5.32 年。

7、项目的实施安排

本项目由母公司深圳市赢时胜信息技术股份有限公司负责实施建设，实施进度安排如下所示：

序号	时间 项目内容	第一年				第二年			
		1	2	3	4	1	2	3	4
1	项目规划设计	■							
2	人员招聘		■	■	■	■	■	■	
3	人员培训		■						
4	项目场所选择 及确定		■	■	■	■	■		
5	设备采购及安装			■	■	■	■	■	
6	系统架构设计		■	■	■				
7	业务模型构建			■	■	■	■		
8	业务应用实现				■	■	■	■	
9	软件测试				■	■	■	■	
10	项目验收							■	■

8、项目备案及其他手续进展情况

本项目已完成项目的发改委备案工作，并取得了深南山发改备案(2015)0278 号的备案文件。

根据深圳市《南山区环境保护和水务局关于环境管理改革的实施意见(试行)》(深南环水【2013】105 号)(以下简称《实施意见》)的精神，对开办在非水源保护区、非生态控制线范围，基本不造成环境污染，对周边群众影响非常轻微的部分项目，不再要求办理环境影响审批手续。公司本次非公开发行股票募集资金投资项目系互联网、软件项目，属于《实施意见》“附表一：免于办理环境影响审批手续的项目列表”之“3、产品研发检测，软件，电子信息系统制造”，系属免

于办理环境影响审批手续的项目范畴。

（四）补充流动资金

1、补充流动资金概述

本次非公开发行股票募集资金拟补充流动资金 7,000 万元，用于公司互联网金融业务日常运营。

2、补充流动资金的必要性

在国家政策支持鼓励的大背景下，互联网金融行业将得到的快速发展，将进而推动公司业务规模的增长，公司将需要更多的营运资金来保证。与此同时，公司随之增加的人力资源支出、研究开发费用以及软硬件购置费用也随之增加，使得公司需要更多的营运资金。通过本次募集资金补充营运资金缺口的实施，一方面将有利于增强公司的营运能力和市场竞争力，有利于提高公司营业收入与利润水平，维持公司快速发展的良好势头，巩固公司现有市场地位；另一方面还将显著改善公司流动性指标，降低公司财务风险与经营风险，使公司财务与经营结构与业务经营更稳健。

五、本次募集资金使用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

本次募集资金投资项目建成运营后，公司将由原有的金融信息化业务扩展到互联网金融服务业务，在巩固现有业务的同时，向客户提供更加丰富的互联网金融服务。公司将积极投入互联网金融业务中，抢占市场先机，增强核心竞争力，实现在互联网金融生态圈中的可持续发展。

（二）本次发行对公司财务状况的影响

本次非公开发行所募集的资金，在扣除发行费用后，公司的资本将得到进一步充实，资本结构得到进一步优化，有利于提高公司抗风险能力和偿债能力。同时，随着本次募集资金投资项目的实施推进，公司的盈利能力将进一步增强，为

股东创造更多回报。

六、本次非公开发行股票募集资金使用的可行性分析结论

综上，公司董事会认为，本次非公开发行股票募集资金投资项目有利于公司完善产业布局，符合公司未来布局互联网金融领域的发展战略，具有实施的必要性。投资项目符合国家产业政策，有利于提高公司核心竞争力，提升公司整体盈利能力，符合公司及全体股东的利益。因此，上述方案切实可行。

（本页无正文，为《深圳市赢时胜信息技术股份有限公司关于本次非公开发行股票募集资金使用可行性分析报告（修订稿）》之盖章页）

深圳市赢时胜信息技术股份有限公司董事会

2015 年 12 月 21 日