

# 陕西坚瑞消防股份有限公司

## 使用部分募集资金投资纽思曼的可行性研究报告

|  |    |
|--|----|
| 1 项目概况.....                                      | 3  |
| 1.1 项目内容.....                                    | 3  |
| 1.2 项目背景.....                                    | 3  |
| 1.2.1 导航、汽车电子业务.....                             | 3  |
| (1) 汽车销量增速的稳定是汽车电子市场稳定增长的保证.....                 | 3  |
| (2) 动态交通信息服务市场将保持平稳增长.....                       | 3  |
| (3) 车联网成为发展趋势，乘用车联网服务尚处市场培育阶段，市场潜力无限.....        | 4  |
| (4) 智慧城市建设规模不断扩大，地理信息应用市场拓围，汽车电子产业“拾级而上”.....    | 4  |
| (5) 产业政策的扶持.....                                 | 4  |
| (6) 湖南纽思曼导航定位科技有限公司在导航、汽车电子领域发展迅速，后期积极布局车联网..... | 5  |
| 1.2.2 智能安防项目.....                                | 5  |
| (1) 平安城市建设快速发展.....                              | 5  |
| (2) 移动互联网技术的日渐成熟，安防产业与互联网的高度融合是发展的大势所趋.....      | 6  |
| (3) 传统家庭的安防和消防报警系统和智能化设备相结合的终端产品尚属空白.....        | 6  |
| (4) 智能安防产品前景广阔，市场容量非常可观.....                     | 7  |
| (5) 控股股东湖南纽曼数码科技有限公司在数码、互联网领域实力较强.....           | 8  |
| 1.3 纽曼数码业务发展历程.....                              | 8  |
| 1.3.1 各业务板块.....                                 | 14 |
| 纽思曼汽车电子科技有限公司.....                               | 14 |
| 湖南纽思曼导航定位科技有限公司.....                             | 15 |
| 1.3.2 坚瑞—纽曼智能安防消防终端及服务平台项目概况.....                | 18 |
| 2 项目必要性与可行性分析.....                               | 20 |
| 2.1 项目的必要性分析.....                                | 20 |
| 2.1.1 家庭安全隐患与人口老龄化的趋势为智能安防产品的市场渗透创造了有利条件.....    | 20 |
| 2.1.2 国内无供应商可提供质优的智能安防系统解决方案.....                | 20 |
| 2.1.3 国内外互联网巨头纷纷涉足车联网领域催生汽车电子市场热.....            | 22 |
| 2.1.4 参股优质资产提高上市公司经营规模和盈利能力.....                 | 22 |
| 2.2 项目的可行性.....                                  | 23 |
| 2.2.1 智能安防平台的搭建.....                             | 23 |
| 2.2.2 智能安防消防终端设备的开发及产业化.....                     | 25 |
| 3 投资方案.....                                      | 26 |
| 4 经营模式.....                                      | 26 |

|                                       |    |
|---------------------------------------|----|
| 4.1 线下渠道——设立智能安防设备和安装的体验店.....        | 26 |
| 4.2 线上渠道——建立智能安防消防终端的完整网络销售平台.....    | 27 |
| 4.3 电视购物渠道.....                       | 27 |
| 4.4 集团大客户.....                        | 27 |
| 4.5 其他资源合作——共同推广智能安防消防终端产品.....       | 27 |
| 5 投资收益分析.....                         | 27 |
| 6 风险因素与对策.....                        | 28 |
| 6.1 经营风险.....                         | 28 |
| 6.2 商业模式不确定风险.....                    | 29 |
| 6.3 技术风险.....                         | 29 |
| 6.4 财务风险.....                         | 29 |
| 6.5 磨合风险.....                         | 30 |
| 6.6 标的公司因主营业务业绩下滑而导致公司投资回报率下降的风险..... | 30 |
| 6.7 其他.....                           | 30 |
| 7 总结.....                             | 30 |

# 1 项目概况

## 1.1 项目内容

陕西坚瑞消防股份有限公司（以下简称“公司”）拟使用部分募集资金 2500 万元，增资到湖南纽思曼导航定位科技有限公司（以下简称“纽思曼导航”），占股 17.241%，与纽思曼导航控股股东——湖南纽曼数码科技有限公司共同开展车载影音导航设备、基于 4G 网络行车记录仪的车联网运营服务、智能安防产品业务，希望发挥双方在技术、产品、渠道方面的优势，开发出独特的智能安防产品；借助双方在渠道方面的优势，推出即占领市场；跟随互联网+的兴起，把家庭安防推向互联网时代。

其中基于 4G 网络行车记录仪的车联网运营服务是基于纽思曼导航传统主营业务层面上的继续共同开展；车载影音导航设备业务以纽思曼导航控股子公司——湖南纽思曼汽车电子科技有限公司（以下简称“纽思曼汽车”）为平台进行开展；而智能安防项目的开展则充分利用纽思曼导航控股股东在数码、互联网领域多年的技术积累，开发一款智能安防消防终端，将传统家庭的安防和消防报警系统与当下人们日常生活粘合度紧密的智能化移动设备相结合，通过智能化手机一键式管理，利用手机终端进行远程的家庭监管与控制，提升人们在家庭安全方面的方便性和舒适性，可无时不刻的进行家庭安全监控。

## 1.2 项目背景

### 1.2.1 导航、汽车电子业务

#### （1）汽车销量增速的稳定是汽车电子市场稳定增长的保证

2014 年，国内汽车产销 2372.29 万辆和 2349.19 万辆，同比增长 7.26% 和 6.86%。其中乘用车产销 1991.98 万辆和 1970.06 万辆，同比增长 10.15% 和 9.89%，乘用车年产量创历史新高。随着汽车轻量化、智能化和电气化的发展，全球汽车电子行业迎来了发展的黄金期，用户对导航、行车记录仪及智能车 PAD 等汽车电子产品的需求程度正在逐步提高。预计 2015 年国内乘用车电子产品渗透率将继续提高，汽车电子市场 2015 年的增速为 13.02%，市场规模有望突破 4000 亿元。

#### （2）动态交通信息服务市场将保持平稳增长

国内动态交通信息服务市场经过几年的培育之后开始进入平稳增长阶段，用户对动态交通信息的需求更为明确，商业模式也受到市场认可，随着车载导航装配率的逐渐提升，以及移动互联网导航地图的普及，动态交通信息服务愈加成为市场亮点，市场将保持平稳增长。

### **(3) 车联网成为发展趋势，乘用车联网服务尚处市场培育阶段，市场潜力无限**

2014年，车联网不再仅仅作为互联网的一个入口而被业界关注，车联网正在经历“从车到人”向“从车到车”以及“从车到设施”的发展，手机和车机的互联将逐渐成为趋势。随着技术快速进步、法规逐步完善，更多的车辆将具备联网能力和联网要求。中国每年超过2000万辆新车销售以及超亿部的汽车保有量使得国内车联网产业拥有庞大的用户基础，国内汽车用户对驾车环境的联网需求愈加强烈，消费者的消费理念也正在转变。目前乘用车联网服务尚处于市场培育阶段，用户的认识和接受程度正在逐步提高，商业模式逐渐清晰，车联网领域创新性应用不断涌现。

### **(4) 智慧城市建设规模不断扩大，地理信息应用市场拓围，汽车电子产业“拾级而上”**

随着政策红利的释放，智慧城市将迎来新一轮快速发展的机遇，并辐射整个智慧城市的产业链。地理信息平台建设及应用是发展智慧城市的切入点和驱动力，应用方向不仅集中在城市规划、应急指挥、税务、工商等政企事业单位领域，而且医疗、教育、物流、旅游等民生服务也是重要发展方向。而地理信息应用市场范围的不断拓宽也相应的带动了汽车电子如车载导航等产业的快速发展。

### **(5) 产业政策的扶持**

1) 我国从2003年4月15日颁发了GB/T19056-2003《汽车行驶记录仪》国家标准，并于2003年9月1日开始实施，并《道路交通安全法》其中第17条则规定用于公路营运的载客汽车、重型载货汽车、半挂牵引车、应当安装，使用符合国家标准的汽车行驶记录仪。

2) 2014年1月，国务院办公厅发布了《关于促进地理信息产业发展的意见》，提出用5至10年时间，使我国地理信息获取能力明显提升，产业国际竞争力显著提高，并确定推动五大重点领域快速发展。五大重点领域分别是：提升遥感数

据获取和处理能力、振兴地理信息装备制造、提高地理信息软件研发和产业化水平、**发展地理信息与导航定位融合服务**、促进地理信息深层次应用。

3) 2014年7月1日,由交通运输部、公安部、国家安全生产监督管理总局发布的《道路运输车辆动态监督管理办法》正式实施,这是交通部继“两客一危”之后对运输车辆安全管控的又一举措。《办法》规定:旅游客车、包车客车、三类以上班线客车和危险货物运输车辆在出厂前应当安装符合标准的卫星定位装置。重型载货汽车和半挂牵引车在出厂前应当安装符合标准的卫星定位装置。

4) 国务院出台的《国务院关于推进物联网有序健康发展的指导意见》,将车联网运用作为物联网的核心应用领域。

### **(6) 湖南纽思曼导航定位科技有限公司在导航、汽车电子领域发展迅速,后期积极布局车联网**

湖南纽思曼导航定位科技有限公司及湖南纽思曼汽车电子科技有限公司自成立以来,主营业务发展的非常迅速。在近2年的时间里,已拥有十多项目汽车电子专利技术,在北京、深圳、长沙三地设有研发中心,研发团队40余人。其中DH-LINK核心技术的发明专利已经得到国家正式授权。其行车记录仪业务也在短时间进入国内同行业的前三名。

随着车联网“车机+智能手机(4G)”模式的不断兴起,纽思曼导航及纽思曼汽车将抓住物联网、新能源汽车、北斗导航系统、智慧城市、大数据等新兴产业的发展机遇,以自身强大的研发能力和专利技术的积累为基础,在未来的一年时间借助4G车联网和后台运营平台,以车载导航、汽车电子为主要市场,加大对车联网业务的投入,在巩固市场现有份额的情况下,进一步挖掘潜在市场需求,着力培养纽思曼导航新的业务增长点,形成层次分明、布局合理和可持续发展的公司业务组合,使其继续成为纽思曼导航主要利润来源。

## **1.2.2 智能安防项目**

### **(1) 平安城市建设快速发展**

平安城市是一个庞大的综合性管理系统,它不仅要满足基本的治安指挥需求,同时也要满足事故预警的图像监控需求,同时还要满足各部门之间的调度联动功能。平安城市是人防、物防、技防,三防合一的完整安防体系。平安城市项目也是安防行业化发展的重要分支,它覆盖了公安、金融、建筑、交通、校园等多个

领域。监控系统的出现，与平安城市建设项目完美融合，成为安防市场中重要的组成部分。

2013年11月，《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》明确指出：创新社会治理，必须着眼于维护最广大人民根本利益，最大限度增加和谐因素，增强社会发展活力，提高社会治理水平，全面推进平安中国建设，维护国家安全，确保人民安居乐业、社会安定有序。

### **(2) 移动互联网技术的日渐成熟，安防产业与互联网的高度融合是发展的大势所趋**

互联网、物联网以及移动互联网等技术的飞速发展，已经快速改变着消费者的生活习惯，围绕中小商铺、家庭及个人安全方面的市场需求在不断提升。面向小微企业、家庭和个人的民用安防业务与移动互联网的结合已经非常明显，原本相对“封闭”的安防产业开始呈现明显的消费电子和互联网行业特征，Google 以 32 亿美元收购 Nest 公司，给行业带来了更多的想像空间和跨界影响。以最为典型的智能家居行业为例，近年来在移动互联网的带动下，开始快速进入活跃期，安全是智能家居的最重要组成部分，安防与互联网出现了深度融合，民用安防的互联网化成为趋势。

### **(3) 传统家庭的安防和消防报警系统和智能化设备相结合的终端产品尚属空白**

安防行业是随着现代社会安全需求应运而生的产业。可以说，社会只要还有犯罪和不安定因素存在，安防行业就会存在并发展。事实证明，社会犯罪率往往并不因社会的发展、经济的繁荣而减少。欧美等发达国家，如果没有建立在高科技技防基础之上的安全防范系统，其社会犯罪率可能会比现在要高出几倍乃至几十倍。那种“夜不闭户”、“路不拾遗”的“民风”，其实只是一种美好的愿望，这个行业既然诞生了，就不会消亡。而目前安防市场设备需求的涨势仍为增长幅度最快的市场之一。而在安防设备的三大产品——视频监控、门禁和防盗报警设备中，视频监控仍是最主要的市场。现代社会对安全防范的要求越来越高，防盗报警器材和设备也在不断演变和发展。门和锁具我们用了几千年，直到 20 世纪八、九十年代，城市家庭才兴起防盗门和防盗锁，随着社会的进步和需要，人们

的生活水平和安防意识的提高，更先进的智能家用安防产品必将成为安防消费的主流并最终取代旧的安防产品，这是社会进步的必然。

消防报警系统，又称火灾自动报警系统，它是由触发装置、火灾报警装置、火灾警报装置以及具有其它辅助功能装置组成的，它具有能在火灾初期，将燃烧产生的烟雾、热量、火焰等物理量，通过火灾探测器变成电信号，传输到火灾报警控制器，并同时显示出火灾发生的部位、时间等，使人们能够及时发现火灾，并及时采取有效措施，扑灭初期火灾，最大限度的减少因火灾造成的生命和财产的损失，是人们同火灾做斗争的有力工具。

从智能家居入手，将传统家庭的安防和消防报警系统与当下人们日常生活粘合度紧密的智能化移动设备相结合，通过智能化手机一键式管理，利用手机终端进行远程的家庭监管与控制，提升人们在家庭安全方面的方便性和舒适性，可无时无刻的进行家庭安全监控。行业内推出各种平台和相应设备，推广多年，但效果一般，主要原因是智能家居的设备太贵，无法顺利接入到实用的社交平台上。目前将智能安防和智能消防结合的终端产品，以及以家庭为单位的沟通平台目前均是空白！

本项目核心竞争点是推广“移动互联+传统安防”的模式就是智能安防的概念，其一体化的功能和高性价比，以及以家庭为单位的信息交流平台将是行业竞争的核心要素，可填补行业空白。

#### **(4) 智能安防产品前景广阔，市场容量非常可观**

安全防范行业是我国的朝阳行业，随着“平安城市”、“平安中国”、“科技强警”等重大工程项目在全国的展开，以及“奥运会”、“世博会”等重要国际活动在中国举办，安防行业呈现出了一个蓬勃发展的良好势头，我国的安防行业平均以 15%-30%的年增长率迅速成长。

根据我国当前在安全建设投入费用看，仅占 GDP0.7%，而发达国家占 GDP3%以上。我国未来的安全防范行业市场发展空间会非常大，预计到 2020 年全行业总产值将发展到 5000 亿以上。社会经济建设与发展对社会安全防范建设提出了非常大的需求，根据公安部、建设部、电子信息产业部的要求：各种小区、大厦、大楼、公司、道路、车站、码头、银行、超市、广场、工厂、医院、学校、宾馆甚至家庭等都需安装安防监控系统。根据公安部在全国范围内倡导的平安城市要

求，需要将全市视频监控系统联网；甚至我国经济发达省份浙江省根据省公安厅要求各村出入口必须安装视频监控系统，并与公安视频监控系统联网。安防监控应用已经由城市化建设逐渐向农村普及，因此安防监控系统应用是目前社会生活中的热点应用，可以说安防监控无处不在，安防监控工程建设处于社会爆发期。

《2014-2019 年中国消防箱行业市场分析与投资战略规划报告》，我国消防器材和消防工程市场容量约为 2000 亿元 我国消防部队装备市场容量在 100 亿元。

《中国安防行业“十二五”发展规划》：到“十二五”末期实现产业规模翻一番的总体目标，年增长率达到 20%左右，2015 年总产值达到 5000 亿元，其中安防运营及各类服务业所占比重达到 20%以上。

#### **(5) 控股股东湖南纽曼数码科技有限公司在数码、互联网领域实力较强**

湖南纽曼数码科技有限公司（以下简称“纽曼数码”）为纽思曼控股股东，位于湖南省（国家级）长沙经济技术开发区，是一家从事数码影音产品、智能安防产品的研发，生产，销售及服务为一体的高新技术企业。公司以移动互联的产品理念、精益求精的产品质量、强大的销售队伍、卓越的市场推广能力，引领数码市场和智能安防市场之先河。

坚瑞消防可充分利用纽曼数码在数码、互联网领域多年的技术积累，通过本项目的实施，积极寻求传统产业和新兴产业之间的融合与创新，力图将以移动互联网为代表的行业基因植入到上市公司传统业务中，实现公司向智能制造系统领域的快速切入，是公司把握移动互联网发展机遇、实现布局“互联网+传统消防”产业链的重要举措。

### **1.3 纽曼数码业务发展历程**

**(1) 电子市场的巨大潜力和前景，纽曼数码于 2009 年正式立项研发销售车载影音导航信息系统。**2009 年至今，公司的产品定位分为 2 个阶段：

2009 年至 2013 年：**做性能最强，音质最好的车载影音导航终端。**2010 年，公司推出国内乃至全球首款 1080P 全高清解码影音导航系统，该产品用超高的性能和完美的音质使纽曼的产品迅速畅销国内，成为同行争相模仿的经典产品。2013 年，纽曼“车 Pad”系列产品再次横空出世，业界首款安卓双核核车载导航产品面世，该产品的上市是车机行业产品从 WinCE 平台到安卓平台发展的分水岭；

车 PAD 产品的出现，给业界带来了两个全新理念和技术，一是“车 PAD”，二是“DH-Link”核心专利技术，实现了主机和显示屏的分离。这两个理念和技术目前有着众多厂家模仿和追随。

2013 年至 2015 年：**做最彻底的车联网运营商**。2014 年，纽曼数码和阿里 YUNOS 联合开发推出的行业首款阿里云 OS 车机，开始尝试互联网概念。2014 至今，公司总结了 YunOS 产品没有成功的关键，产品互联网化不彻底，运营平台互联网化不彻底。因此，公司投入大量研发力量开发基于 4G 的全新一代互联网车载终端，同时联合通讯运营商，第三方应用提供商开发一个全新的车联网运营平台，预计将在 2015 年年底推出业界首款 4G 车联网终端。

由于汽车电子的快速发展，纽曼车载影音导航项目于 2013 年成立湖南纽思曼导航定位科技有限公司进行运营。公司目前在北京，深圳，长沙三地设有研发中心，研发团队 40 余人；拥有十多项目汽车电子专利技术，其中 DH-LINK 核心技术的发明专利已经得到正式授权。公司在长沙基地建设了一个年产 20 万台车载影音导航设备的生产基地。

纽思曼目前拥有后装，4S 店，海外，京东淘宝和官网直销 5 个销售团队，其中官网直销将是目前和未来的主要销售平台。

## **(2) 基于 4G 网络的行车记录仪**

湖南纽思曼汽车电子科技有限公司（以下简称“纽思曼汽车”）成立于 2014 年 2 月，其核心业务是研发、生产，销售行车记录仪。公司的经营策略是研发和销售两头重，生产通过 OEM 外包。公司在纽曼传统的地面渠道基础上，重点开辟了新的网销、电视购物和行业定制渠道，公司成立 1 年以来，业务发展非常迅速，短时间进入国内行车记录仪的前三名。

随着互联网+的兴起，公司大股东湖南纽曼数码科技有限公司拟将研发的基于 4G 的网络行车记录仪和运营后台业务装入本公司，将湖南纽思曼汽车电子科技有限公司打造成为行业首家基于车联网的服务运营商。

## **(3) 安防产品**

本项目的业务内容是：1、研发及生产智能安防消防终端，解决防火、防盗、防煤气泄漏、可视对讲、环境监控等问题，同时可对家庭进行视频、语音远程访问，并对家里的空气质量、湿感、温感等数值等进行测定，并可以远程控制空

调、电视机、灯光等普通家用电器。2、搭建一个以家庭为单位的互联网服务平台，在这个平台上涵盖家庭所需的衣、食、住、行、娱乐、医疗等（如社区互动、家政服务、买菜送餐、远程医疗等），同时可以远程控制家庭安全状况及各种家庭生活所需的硬件设备。

#### （4）科研情况

##### A、研发中心情况

深圳研发中心：负责硬件研发，硬件配套资源深圳集中

北京研发中心：软件研发，北京高校多，软件人才集中；

长沙研发中心：运营平台的研发建设

研发组织架构（23人）：

项目管理： 2人

终端软件工程师：系统构架 2人，驱动设计 2人，应用软件 4人，测试 2人

网络软件工程师：系统构架 2人，网络程序员 4人，测试 2人

美工： 2人

结构： 1人

其中，博士 1人，硕士 5人，本科 12， 其他 5

纽曼数码拥有一支技术力量雄厚的研发队伍，汇聚了一批计算机工程、通信工程等方面的专业技术人才，掌握了国际先进、国内领先的成熟技术，具有坚实的理论基础和丰富的实践经验，严谨的科学作风和团队攻关协作精神。

| 类别    | 部门名称         |
|-------|--------------|
| 硬件设计部 | 硬件系统设计部      |
| 软件设计部 | 嵌入式软件设计      |
|       | 手机端 APP 软件设计 |
|       | 云服务平台软件设计    |
| 美工    | UI、包装等设计     |
| 项目部   | 研发项目管理       |
| 实验中心  | 测试、中试        |

B、纽曼数码的资质，专利技术和著作权的整体情况

纽曼数码获得的荣誉称号有：

2012年2月：公司荣获长沙市“2011年度技术改造先进企业”称号；

2012年5月：公司荣获长沙市发改委授予“长沙市市级企业技术中心”称号；

2012年5月：公司荣获湖南省委宣传部授予“湖南省文化企业30强”称号；

2012年5月：公司与清华大学合作项目“增强行车安全的车载信息系统产业化”成果列入国家工信部和财政部2012年度国家重大科技成果转化项目，并获得国家专项资金支持；

2012年7月：公司“汽车影音导航信息系统”荣获长沙市科技进步三等奖；

2012年8月：公司“基于C语言的移动应用软件开发”获得湖南省科技厅2012年度湖南省科技计划；

2012年11月：公司“移动硬盘-亮剑”、“平板电脑-A1”、“纽曼录音笔”、“高保真汽车影音导航信息系统”均已列入长沙市自主创新和节能环保产品名录；

2012年11月：公司荣获长沙市科技局授予“长沙市第五批创新型单位”称号；

2012年11月：车机获《中国汽车画报》2012年度品牌奖；

2013年2月：“车PAD”获格兰彼治“年度人机工程奖”；

2013年5月：入选“2012年国家火炬计划重点高新技术企业”；

2013年5月：公司“基于C语言的移动应用软件在车载导航设备上的应用和产业化”成功列入“2013年湖南省承接国家科技重大专项成果转化专项项目”；

2013年7月：公司“基于物联网的智能物流系统”评为2013年度长沙市中小企业技术创新项目；

2013年9月：公司荣获长沙市科技局产学研合作奖；

2013年10月：公司“双系统车载信息系统（车PAD）”研发项目被省级查新检索机构认定为国内最先进研发成果；

2013年11月：公司“基于物联网的智能物流系统”荣获长沙县科技进步奖；

2014年2月：公司“增强行车安全的车载信息系统产业化”荣获长沙市科技局科技计划2013年科技计划；

2014年4月：公司荣获长沙市工信委“长沙市技术创新示范企业”称号；  
 2014年5月：公司荣获长沙市科技局委“长沙市产学研合作奖”称号；  
 2014年7月：公司“基于C语言的移动应用软件在车载导航设备上的应用和产业化”成功列入“2013年湖南省承接国家科技重大专项成果转化专项”滚动支持项目；

2014年7月：公司“基于移动互联网的云出版平台及终端的研发产业化”成功列入“2014年长沙市文化引导资金”支持项目；

2014年8月：公司“基于云计算的智能车载终端的研发及产业化”成功列入“2014年湖南省信息产业专项资金”支持项目；

2014年10月：公司“基于北斗的物流位置服务平台和终端的研发产业化”成功列入“2014年长沙市科技计划重大专项”支持项目；

2015年5月：公司荣获湖南省经信委授予“湖南省移动互联网重点企业”称号；

公司近几年已申请的发明专利10项、实用新型专利21项、外观专利5件，软件著作权13件：

| 年度   | 专利名称                       | 专利类别     |
|------|----------------------------|----------|
| 2011 | 录音笔                        | 实用新型     |
|      | 女性生理周期计算器软件 V1.0           | 计算机软件著作权 |
|      | 纽曼商店软件 V1.0                | 计算机软件著作权 |
|      | 火车时刻表查询软件 V1.0             | 计算机软件著作权 |
|      | 电子书搜索引擎软件 V1.0             | 计算机软件著作权 |
|      | 天下通三维智能导航软件 V1.0           | 计算机软件著作权 |
|      | 食品营养分析软件 V.10              | 计算机软件著作权 |
|      | 纽曼电子地图系统软件 V1.0            | 计算机软件著作权 |
|      | 语音导航点读笔                    | 发明（已发证书） |
|      | 一种利用单处理器实现双路视频输出的设备        | 发明       |
|      | 一种车载设备                     | 发明       |
|      | 一种利用单处理器实现双路视频输出的设备        | 实用新型     |
|      | 一种可由用户设置前面板 LED 背光灯颜色的车载设备 | 实用新型     |
|      | 一种车载装置                     | 实用新型     |
|      | 一种利用双面视窗地图的导航装置            | 实用新型     |
|      | 一种可实现 USB 端口切换的设备          | 实用新型     |
| 2012 | 一种多系统车载设备的自动升级方法           | 发明       |
|      | 一种利用双绞线传输数字音视频信号的车载设备      | 发明       |

|                    |                       |          |
|--------------------|-----------------------|----------|
|                    | 一种多系统车载设备             | 实用新型     |
|                    | 一种可监控行车视频的车载设备        | 实用新型     |
|                    | 一种可实现车外语音提示的车载设备      | 实用新型     |
|                    | 一种可实现车辆故障诊断信息提示的车载设备  | 实用新型     |
|                    | 一种智能车载空气净化装置          | 实用新型     |
|                    | 一种具有安全警示功能的车载设备       | 实用新型     |
|                    | 一种利用双绞线传输数字音频信号的车载设备  | 实用新型     |
|                    | 点读笔                   | 外观       |
|                    | 点读笔                   | 外观       |
|                    | 点读笔                   | 外观       |
|                    | 儿童平板电脑                | 外观       |
|                    | 可替代车内扶手的空气净化器         | 外观       |
| 2013               | 一种实时疲劳提示的方法及装置        | 发明       |
|                    | 一种实时搜索及识别交通标志的方法及装置   | 发明       |
|                    | 一种可实现隐形通讯提示的方法及移动终端   | 发明       |
|                    | 一种分离式车载装置             | 发明       |
|                    | 一种基于网络的行车记录仪          | 实用新型     |
|                    | 一种行车记录仪               | 实用新型     |
|                    | 一种车载终端升级系统            | 实用新型     |
|                    | 一种分离式车载装置             | 实用新型     |
|                    | LBS 汽车信息互联系统 V1.0     | 计算机软件著作权 |
|                    | 基于浮动车的实时路况软件 V1.0     | 计算机软件著作权 |
| 基于地图再生技术的导航软件 V1.0 | 计算机软件著作权              |          |
| 2014               | 一种具有换挡提示功能的车载装置       | 发明       |
|                    | 一种具有远程监控功能的空气净化器      | 发明       |
|                    | 一种车载空气检测净化系统及其使用方法    | 发明       |
|                    | 一种具有换挡提示功能的车载装置       | 实用新型     |
|                    | 一种具有远程监控功能的空气净化器      | 实用新型     |
|                    | 一种车载空气检测净化系统          | 实用新型     |
| 2015               | 一种多系统车载设备及其使用方法       | 发明（已发证书） |
|                    | 一种移动终端与车载系统数据同步的系统    | 实用新型     |
|                    | 基于 OBD 的移动车辆诊断软件 V1.0 | 计算机软件著作权 |
|                    | 车辆信息云计算平台 V1.0        | 计算机软件著作权 |
|                    | 行车记录仪软件 V1.0          | 计算机软件著作权 |

C、公司其他资质： ISO9000/16000, TS16949, Emark

### 1.3.1 各业务板块

湖南纽思曼汽车电子科技有限公司和湖南纽思曼导航定位科技有限公司于2015年9月完成整合，由纽思曼导航收购纽思曼汽车80%的股权，纽思曼汽车变更为纽思曼导航的控股子公司。

#### 纽思曼汽车电子科技有限公司

##### (1) 产品结构

**行车记录仪：**主要功能是行车视频记录，导航，倒车视频；在发生交通意外情况时为用户提供事实证据，同时具有导航，辅助驾驶的功能。根据安装形态主要分3类：吸盘式记录仪，后视镜捆绑式记录仪，后视镜专车专用记录仪。

**雷达(电子狗)：**为驾驶员提供摄像头，雷达探头的预警信息。

**车载空气净化器：**净化车内空气。

**GPS (PND)：**导航。

##### (2) 产品生产的主要技术

A、夜视技术：纽曼针对夜视部分做了一些产品的研发。即：高感光夜视技术，此技术可以达到安防级的夜视效果。在做夜视产品时，纽曼采用的事故安防加上单反质量的技术来进行研发和生产的。

B、辅助驾驶技术：研发了六大安全技术：行车预警、行车测速预警、车道偏离预警、开大灯提醒、疲劳驾驶提醒、行车起步提醒等功能，这些功能是通过视频识别技术来实现的。

C、4G技术和运营后台系统：正在研发的先进终端和平台，预计今年Q4上市。

##### (3) 商业模式

A、产品：自主研发，委托工厂加工。

B、销售：分线上线下以代理模式合作。

C、售后：自建服务站和400电话。

D、品牌：新型网络方式宣传：官网、微信、微博公众号为主。展会、媒体少量投入为附。

E、转型：过去主要通过销售终端盈利，目前公司正在抓紧基于 4G 的物联网行车记录仪终端以及运营后台研发，将通过流量分成，增值服务迅速过渡到依靠运营服务盈利的商业模式。

#### **(4) 核心竞争优势**

- A、强大的研发能力和专利积累；
- B、品牌影响力
- C、多年渠道基础，包括独特电视购物渠道
- D、前瞻性的产品方向和互联网发展思路

#### **(5) 未来发展前景**

A、产品全面过渡到 4G 互联网行车记录仪终端和运营后台，实现商业模式的转型；

- B、通过 1 年时间积累 100 万以上的在线用户；
- C、进一步融资加快在线终端的推广和后台服务的提升；
- D、3 年时间实现在线用户达到 1000 万规模；
- E、3 年时间实现融资上市

### **湖南纽思曼导航定位科技有限公司**

#### **(1) 产品结构**

A、终端产品线分为三大类

第一类：高性价比产品（亮剑系列产品）

普通 CE 系统，代理价格在 800 元左右，销售价格在 1580 元左右以高性价比提高市场占有率，目的维护汽车美容店渠道，和 4S 渠道，保证纽曼车机的市场份额。

第二类：安卓智能车 PAD 产品

代理价格在 1500 元左右，销售价格在 2980 元左右，以纽曼高性能，高规格硬件为主，做差异化产品，宣传纽曼是车机行业硬件规格最高技术最领先的厂家。以网络销售和海外销售为主。

第三类：车联网产品终端

阿里 YUNOS 系列，即将上市的 4G 车联网终端；4G 车联网终端上市后，将逐步淘汰前两类产品。

B、车联网运营平台

提供车联网终端的运营平台。

(2) 产品生产的主要技术

A、目前在售的车 PAD2 系列产品为同行性能最强的终端产品，主要规格是 4 核 A9，安卓 4.4；

B、独有的“DH\_LINK”专利技术

C、自主研发的 CAN 总线技术

D、在研的 4G 车载终端和后台服务平台将是行业内最先进的终端和平台。

(3) 商业模式

A、销售终端盈利

B、车联网平台盈利： 将逐步淘汰终端盈利模式，车联网盈利模式包括：与通讯运营商合作的流量分成，增值服务收费。

(4) 核心竞争优势

A、专注开发和行业积累，已经在行业树立了高端高品质形象；

B、拥有强大的研发能力，产品技术水准属于行业顶尖水平。

C、稳定的研发、管理团队

D、拥有若干独特的专利技术

E、全新的互联网思想和产品

F、完整的产业链资源

(5) 科研情况

专利： 21 项， 软件著作权 13 项目

| 专利类型 | 专利号                | 专利名称                | 发明人 | 所有权人    |
|------|--------------------|---------------------|-----|---------|
| 发明   | 20131022815<br>6.0 | 一种实时疲劳提示的方法及装置      | 刘东  | 湖南纽思曼导航 |
| 发明   | 20131029113<br>6.8 | 一种实时搜索及识别交通标志的方法及装置 | 刘东  | 湖南纽思曼导航 |

|      |                     |                    |     |         |
|------|---------------------|--------------------|-----|---------|
| 发明   | 20131045062<br>4.9  | 一种分离式车载装置          | 张树民 | 湖南纽思曼导航 |
| 实用新型 | 20142012728<br>2.7  | 一种具有换挡提示功能的车载装置    | 张依博 | 湖南纽思曼导航 |
| 发明   | 20141010463<br>5.6  | 一种具有换挡提示功能的车载装置    | 张依博 | 湖南纽思曼导航 |
| 实用新型 | 20132041276<br>9.5  | 一种基于网络的行车记录仪       | 常促宇 | 湖南纽思曼导航 |
| 发明   | 20141047285<br>01.0 | 一种具有远程监控功能的空气净化器   | 张依博 | 湖南纽思曼导航 |
| 实用新型 | 20142053291<br>0X   | 一种具有远程监控功能的空气净化器   | 张依博 | 湖南纽思曼导航 |
| 发明   | 20141047327<br>04.0 | 一种车载空气检测净化系统及其使用方法 | 常促宇 | 湖南纽思曼导航 |
| 实用新型 | 20142053293<br>11.0 | 一种车载空气检测净化系统       | 常促宇 | 湖南纽思曼导航 |
| 实用新型 | 20132041281<br>1.3  | 一种行车记录仪            | 常促宇 | 湖南纽思曼导航 |
| 实用新型 | 20132041282<br>6.X  | 一种车载终端升级系统         | 张依博 | 湖南纽思曼导航 |
| 实用新型 | 20132060381<br>5.X  | 一种分离式车载装置          | 张树民 | 湖南纽思曼导航 |

在进入车联网平台运营后，公司计划增加运营平台的研发，特别基于大数据挖掘的增值服务，同时终端方案向第三方的销售支持，还需要增加硬件终端的研发人员。

#### (6) 未来发展前景

公司规划在未来的一年时间借助 4G 车联网和后台运营平台，采用全新的互联网思想进行颠覆性的行业革命，以官网直销为主，京东淘宝为辅，产品以成本价进行快速营销推广，同时向所有同行开放硬件终端方案，快速积累用户，为迅速向服务运营商的转型奠定用户基础。公司计划用 1 年的时间积累到 80 万以上的用户，成为行业首家基于车联网的服务运营商。

公司预计用 3 年时间，实现在线用户突破 500 万，在用户数量逐步增长的基础上，基于用户大数据进行挖掘，不断提供增值服务，实现运营价值的倍增。在产品销量和用户数量稳步增长基础上，逐步实现融资上市。

### **1.3.2 坚瑞—纽曼智能安防消防终端及服务平台项目概况**

#### **(1) 产品结构**

A、业界首次实现将摄像头、感烟、燃气、温湿度、PM2.5、甲醛等多种家庭安防传感器集中一体，一个设备就可以解决防火、防盗、防煤气泄漏、可视对讲、环境监控等问题，颠覆过去智能家居系统全部采用分布式传感器，布线安装复杂的问题；

B、具有 WiFi 和 2G/4G 的网络通讯技术，可以快速便捷的向业主、物业、消防部门第一时间发送报警信息；

C、通过专利技术，实现了传统家电的远程控制功能，通过该智能终端，用户通过手机端的 APP 即可控制普通的空调电视机等家电的开关调节等功能；

D、结合我司完整的智能车载终端和数码终端技术，从终端到平台可以无缝覆盖用户从家庭到汽车到办公室的完整生活服务圈。

E、搭建一个以家庭为单位的互联网服务平台，在这个平台上涵盖家庭所需的衣、食、住、行、娱乐、医疗等（如社区互动、家政服务、买菜送餐、远程医疗等）。

该智能安防消防终端具有极高性价比，售价不超过 500 元，它的出现，必将打破目前智能安防安装难、成本高、操作复杂的瓶颈，使智能安防在普通家庭普及成为可能。

#### **(2) 产品生产的主要技术**

项目研究成果由智能安防服务平台和智能安防消防终端设备两部分组成，通过云服务平台实现对智能安防消防终端用户提供丰富的个性化服务。

### **(3) 商业模式**

A、研发模式：自主研发；

B、生产模式：自主生产制造；

C、销售模式：线上线下及代理为主，电视购物等行业销售为补充；核心销售模式是线上直销，通过大规模的互联网引流宣传，采用预定模式直销，实现高性价比，快速的市场覆盖；

D、盈利模式：销售智能安防消防终端盈利，通过智能安防平台增值服务盈利；其中通过服务平台的增值服务盈利是重点；

E、售后模式：外包售后服务，400 电话；

F、宣传模式：官网、行业网站、门户网站、微信、微博为主，展会、媒体投入为辅；其中行业网站、门户网站的引流是重点。

### **(4) 核心竞争优势**

A、强大的研发能力和专利积累；

B、品牌影响力；

C、强大的渠道基础，包括独特电视购物渠道；

D、前瞻性的产品方向和互联网发展思路；

E、丰富的行业资源及整合能力

### **(5) 项目未来发展规划**

A、项目确定 3 个月内，初版样品完成，同时，完成平台构思；

B、6 个月，完成核心产品生产，及平台建设；

C、12 个月，开始产品的全面推广，完成 50 万个家庭的接入；

D、18 个月，完成 200 万个家庭的接入，开展智能家居、社区生活服务项目；

E、24 个月，完成 500 万个家庭的接入，逐步开展智能家居、社区生活服务、家庭医疗项目；

F、36 个月，完成 1500 万个家庭的接入，开展智能家居、社区生活服务、家庭医疗、家庭数字化教育项目；

G、48 个月，完成 3000 万个家庭的接入，逐步开展智能家居、社区生活服务、家庭医疗、家庭数字化教育、家庭理财等项目；

H、60 个月，完成 5000 万个家庭的接入，打造出中国最大的涵盖家庭生活一体化的服务社交平台。

## 2 项目必要性与可行性分析

### 2.1 项目的必要性分析

#### 2.1.1 家庭安全隐患与人口老龄化的趋势为智能安防产品的市场渗透创造了有利条件

在中国，每年因家庭安全隐患，煤气泄漏等原因引起火灾有八万余例，仅 2014 年长沙市共发生火灾 1747 起，造成直接死亡 2 人，直接财产损失 664.6355 万元，非法入室抢劫盗窃无数，房屋漏水、空气污染、辐射过高……我们的家里充斥着无数的安全隐患。截至 2015 年初，我国 0-14 岁接口有 3 亿人，40 岁以上老人高达 5 亿，其中 50 岁以上老人更是有 1.5 亿之多；空巢儿童无人看管，空巢老人病危无法求救，人们在外无法知道家庭情况。家庭安全隐患与健康生活已经成为需要我们刻不容缓解决的课题。

目前在美国、英国等发达国家，已经强制要求每个家庭装备家用感烟探测器等家用安防设备，我国北京等多个地区政府也陆续要求完善家庭安防措施，由此可见家用安防系统必将是中国政府下一个发展重点。

#### 2.1.2 国内无供应商可提供质优的智能安防系统解决方案

常用的智能安防设备，一般由可与手机连接的感烟探测器（防火）、红外探测器（防盗）、燃气探测器（防煤气泄漏）、门窗禁（防盗）、家用摄像头（可视对讲）、控制主机等组成。目前市场上生产其中一项或几项产品的企业很多，但尚未有一家企业能提供全套的产品。并且，目前行业内上述产品的安装一般采用分布式，如下图所示：



我公司推出的智能安防消防终端及系统将是革命性的将全套产品高度集成到一个智能终端：



其中可由手机控制的家用摄像头开发的厂家最多，如小米、D-link 、海康威视、美国的 nest 公司及大量的中小公司都推出拉自己的产品，它们价格在 300-1000 元不等。

其它的红外探测器、燃气探测器、门窗禁、控制主机等设备，也有大量厂家生产，但生产规模较小，品牌知名度和产品质量普遍不高，它们价格在 100-1000 元不等。

而可与手机连接的感烟探测器，据了解，只有美国 nest 有此产品，其售价在 1000 元左右，这种感烟探测器生产厂家少的主要原因，是技术和认证门槛较高，一般非消防企业很难进入此领域。

目前，如果一个普通的三室一厅的家庭要配备智能安防系统，则需聘请专业的安装公司，首先要确定功能较好的主机，然后再从至少三家以上的厂家中选择功能匹配的终端，在房间中至少十几个地方打眼布线，至少花 6000 元以上的费用，方可完成。但由于安装公司技术的整合优劣，安装及操作的复杂度，售后不完善等因素，普通家庭即使花费高成本也难以达到预期的效果。

由此可见，智能安防和消防市场之所以没有普及，不是普通家庭没有需求，而是没有一个有实力的厂家能提供质优的整体技术解决方案引起的。

### **2.1.3 国内外互联网巨头纷纷涉足车联网领域催生汽车电子市场热**

随着车联网、汽车智能化的发展，苹果谷歌、BAT 等国内外互联网巨头也纷纷涉足车联网领域，今年有望成为车联网爆发元年。而由此将促使汽车电子的成本占比日益提高。目前，普通车型汽车电子成本占比约为 25%，未来有望提升到 50% 以上。此外，随着元器件的增多，汽车电子也向集成化、网路化发展。

根据德勤测算，2016 年全球汽车电子规模将达到 2348 亿美元，2012-2016 年复合增长率达到 9.8%。国内方面，中国汽车电子 2012 年销售额超 3200 亿元，预计 2016 年有望接近 7000 亿元。而车联网在全球市场的渗透率不到 10%，国内市场不到 5%，都处于较低水平。国内汽车电子企业受益高端配置向低端渗透，并可通过收购实现跨越式发展。汽车电子应用将从中高端车型向低端车型渗透，汽车电子在整车中的价值占比不断提升，未来我国汽车电子提升空间大。

### **2.1.4 参股优质资产提高上市公司经营规模和盈利能力**

如果本次参股得以完成，纽思曼将成为公司的参股子公司。纽思曼拥有强大的研发能力，产品技术水准属于行业顶尖水平。在其各自的业务领域内均具有明显的领先优势，经营业绩良好且具有前瞻性的产品方向和互联网思路。通过本次共同开展车载影音导航设备、基于 4G 网络行车记录仪的车联网运营服务、智能安防产品这些业务，上市公司不仅可以因纽思曼主营业务高速增长而享受到较高的投资回报率，而且业务结构可以快速扩展到智能安防领域，实现公司向智能制造系统领域的快速切入，是公司把握移动互联网发展机遇、实现布局“互联网+

传统消防”产业链的重要举措。这都将有效地提升公司经营规模，形成良好的持续盈利能力。

## 2.2 项目的可行性

项目研究成果由智能安防服务平台和智能安防消防终端设备两部分组成，通过云服务平台实现对智能安防消防终端用户提供丰富的个性化服务。

### 2.2.1 智能安防平台的搭建

#### (1) 平台构思

在手机屏幕的首页上将会有我们智能机安防的 app 图标，图标的左侧显示所在城市的时间、温度和天气状况。图标的右侧显示则显示家庭状况，第一栏显示家中目前的人数，中间几栏分别显示家里的温度、湿度、甲醛、PM2.5 等数值，最后一栏为报警栏，当家里发生安全状态时，该栏的灯，就会显示为红色，并让手机产生震动和铃声提醒。

点开 app 图标进入主页面，主页面上半部分为家庭视频对讲框，下半部分有 8 个一级目录，其分别为：实时监控、报警记录、视频对讲、我的商场、我们的家、健康家庭、舒心家庭和我的汽车板块。

点击一级目录，会出现相应的子页面。如点击我的商场，进入线上家用设备卖场。点击我的汽车，可对汽车行驶仪进行查看和设置。点击健康家庭，可线上问医生及进行健康管理等，这八个一级目录基本涵盖家庭所需的衣食住行娱乐医疗等各个方面。

这是我们对平台建设的总体构思，现阶段我们以家庭最急需的智能安防入手，抢占家庭接口，后续在陆续开发相关产品并完善平台，最终要涵盖家庭生活一体化的服务社交平台。

下图为：智能安防-----平台界面展示：



## (2) 智能安防——系统构架



## (3) 智能安防服务器

智能安防服务器用于运行用户端和运营管理端的支撑软件，服务器硬件采用阿里巴巴等公司的可靠的云虚拟服务器，其性能不足时可以随时增加处理器和存储空间，且具有极高的可靠性。

## (4) 智能安防云系统管理——系统/后台管理



### 2.2.2 智能安防消防终端设备的开发及产业化

(1) 智能安防消防终端（智能安防探测器）的功能包括：

- 1) 无线射频 RF 及 SPI 接口：用于将来智能家居、家庭医疗的控制扩展
- 2) 环境探测：室内温度、湿度、甲醛、PM2.5 检测
- 3) 可燃气体探测：监测室可燃气体是否泄漏
- 4) 烟雾探测：监测室内火灾状况
- 5) 音频：支持双向对讲及闹钟提醒
- 6) 红外探测：监测室内有几个人
- 7) 视频：可随时通过手机监看室内状况
- 8) 网络：支持 2G/4G /WIFI 多种网络



## (2) 智能安防消防终端（智能安防探测器）的安装方式：

智能安防消防终端的安装方式采用独特的专利技术，一个产品可以兼容台式、壁挂式、吸顶式三种安装方式，具有极强的安装通用性。

## 3 投资方案

陕西坚瑞消防股份有限公司拟使用部分募集资金 2500 万元，增资到湖南纽思曼导航定位科技有限公司，占股 17.241%，与纽思曼原股东共同开展车载影音导航设备、基于 4G 网络行车记录仪的车联网运营服务、智能安防产品这些业务，希望发挥双方在技术、产品、渠道方面的优势，开发出独特的智能安防产品；借助双方在渠道方面的优势，推出即占领市场；跟随互联网+的兴起，把家庭安防推向互联网时代。

## 4 经营模式

随着电子商务时代的来临，纽思曼已充分认识到线上线下渠道协同和互动的重要性。电子渠道在促销和客户消费能力的激发上有着强大的生命力，其传播和惠及用户的范围大大超过实体渠道；实体渠道在新业务的体验和推广、交互式服务上的优势也是电子渠道所无法取代的。两者之间应该相互协同，发挥各自优势。

### 4.1 线下渠道——设立智能安防设备和安装的体验店

纽思曼多年来组织了以公司总裁、大区销售总监、产品事业部总监、各驻外分公司或办事处经理的营销管理团队，并有完善渠道销售管理体系。经过多年在

电子信息行业的打拼，已培养了众多优秀的销售人员和销售主管，形成了一个优秀的团队。

目前，纽思曼在大众销售市场的网络构架为：在全国建有核心代理商 800 多家、产品专卖店 500 多家、产品专卖柜 2000 多个，渠道已经覆盖了全国绝大部分地市级以上城市，是目前中国电子信息行业渗透最深、控制力最强的渠道。充分利用纽曼现有渠道，体验店，增设智能安防设备的体验展示店，配合线上推广，实现 O2O 的落地。

#### **4.2 线上渠道——建立智能安防消防终端的完整网络销售平台**

建立直销官网商城，通过官网、行业网站、门户网站、微信、微博为的引流，建立预定直销模式；

充分利用线上其他销售平台：包括淘宝、天猫、京东、当当等网络销售渠道为主；苏宁、国美、亚马逊、一号店等为辅。

#### **4.3 电视购物渠道**

充分利用纽曼作为电视购物数码第一品牌的影响力，智能安防消防终端产品非常符合电视购物的用户群体，充分发挥挖掘好电视购物的销售潜力。

#### **4.4 集团大客户**

充分利用纽曼多年在网络运营商、航空公、保险公司、礼品公司等行业采购的资源优势，通过大客户采购或者礼品采购模式进行销售。

#### **4.5 其他资源合作——共同推广智能安防消防终端产品**

除了传统的线上线下渠道以外，纽思曼和合作伙伴阿里巴巴、百度是利益共同体的紧密合作关系。合作共赢，优势互补，共同推广智能安防消防终端产品。

### **5 投资收益分析**

未来三年盈利预测如下：

2016 年销售目标：9,500 万元，毛利润 2,500 万元，净利润 800 万元。

2017 年销售目标：15,000 万，毛利润 4,000 万元，净利润 1,100 万元。

2018 年销售目标：21,000 万元，毛利润 5,300 万元，净利润 1,500 万元。

其中：

导航定位业务 2016 年销售目标 2,500 万元，毛利润 750 万元，净利润 120 万元；2017 年销售目标 3,000 万，毛利润 900 万元，净利润 200 万元；2018 年销售目标 3,000 万元，毛利润 900 万元，净利润 200 万元。

汽车电子业务 2016 年销售目标 3,000 万元，毛利润 700 万元，净利润 300 万元；2017 年销售目标 4,000 万，毛利润 1,000 万元，净利润 350 万元；2018 年销售目标 5,000 万元，毛利润 1,200 万元，净利润 400 万元。

4G 车联网业务 2016 年销售目标 2,500 万元，毛利润 700 万元，净利润 250 万元；2017 年销售目标 5,000 万，毛利润 1,400 万元，净利润 350 万元；2018 年销售目标 8,000 万元，毛利润 2,000 万元，净利润 600 万元。

智能安防业务 2016 年销售目标 1,500 万元，毛利润 350 万元，净利润 130 万元；2017 年销售目标 3,000 万，毛利润 700 万元，净利润 200 万元；2018 年销售目标 5,000 万元，毛利润 1,200 万元，净利润 300 万元。

## 6 风险因素与对策

### 6.1 经营风险

智能安防服务行业在我国属于新兴行业，将传统家庭的安防和消防报警系统与当下人们日常生活粘合度紧密的智能化移动设备相结合的终端产品在行业内也尚属空白。而行业内推出各种平台和相应设备，虽然推广多年，但效果一般，主要原因是智能家居的设备太贵，无法顺利接入到实用的社交平台上。若前期针对智能家居设备厂商不能进行良好的沟通与合作，针对终端产品不能进行有效的市场推广，培养或建立起一定的用户忠诚度，产品初进市场会面临着用户的认可度不足而使业务拓展带来极大不确定性风险，对公司经营情况和实现未来的盈利目标产生重大不利影响。

## 6.2 商业模式不确定风险

移动互联网的发展不断催生新的业务形态和商业模式，目前该项目产品和服务的市场正在培育中，商业模式和盈利模式都还不够明晰，需要适应商业模式不断变化而产生的经营风险。如果不能及时建立有效的商业模式，或者在发展过程中商业模式的创新和变革力度不够，对未来的发展存在不确定性风险。

## 6.3 技术风险

本项目所属行业为互联网和相关服务业，该行业具有发展迅速、技术更新换代快、用户对产品的体验和口碑要求高、产品生命周期短等特点。因此必须尽可能准确把握技术、产品的最新发展趋势，及时将现有资源有效用于相关产品的研发，使产品拥有极致的用户体验和口碑，才能在激烈的市场竞争中争取先机。因此，如果对技术、市场的发展趋势不能正确判断，在关键技术及重要新产品的研发、重要产品方案的选择方面不能正确把握，可能使自身面临研发停滞、技术落后及产品升级更新不及时等问题，带来市场竞争力下降和企业发展速度减缓的风险。

## 6.4 财务风险

根据盈利预测的结果，本项目顺利实施完毕后将在 2016、2017、2018 年实现净利润 800 万元、1,100 万元及 1,500 万元。上述盈利预测是根据已知的资料对标的公司的经营业绩所做出，预测模型所采用的基准和假设是根据相关法规要求而编制。报告所依据的各种假设具有不确定性的特征，同时意外事件也可能对盈利预测的实现造成重大影响。因此，尽管盈利预测的各项假设遵循了谨慎性原则，但如果盈利预测期内出现对标的公司的盈利状况造成重大影响的因素，仍可能出现实际经营结果与盈利预测结果存在一定差异的情况。

同时该项目所处的行业受到下游智能家电制造行业及宏观经济景气度的影响较大，业绩承诺期内，如发生市场开拓不力或下游行业发展未达预期的情形，则该项目存在业绩承诺无法实现的风险。

## 6.5 磨合风险

本次增资完成后，纽思曼将成为公司的参股公司，公司的资产规模和业务范围都将得到扩大，因内部整合产生的协同效应将使公司的盈利能力和核心竞争力得到提升。但因本次增资前，公司和纽思曼在业务模式、运营管理等方面均有一定程度的差异。增资完成后双方需要在业务体系、组织机构、管理制度、技术研发、人力资源、财务融资、企业文化等众多方面进行磨合，双方能否顺利整合并充分发挥出协同效应仍具有一定的不确定性，因此，公司提请投资者注意可能存在的业务整合风险

## 6.6 标的公司因主营业务业绩下滑而导致公司投资回报率下降的风险

国内外汽车电子市场竞争激烈，纽思曼的主要竞争对手包括各种规模的国内公司及大型跨国公司。同时随着国内车联网市场的发展，可能吸引更多的潜在竞争者进入，导致行业竞争的加剧。如果纽思曼不能保持技术和服务的创新，不能持续提高产品和服务的技术水平和品质，不能充分适应行业竞争环境，则会面临客户资源流失、市场份额下降所造成的业绩下滑风险，进而导致公司投资回报率相应的下降。

## 6.7 其他

不排除因政治、经济、自然灾害等其他不可控因素带来不利影响的可能性。

## 7 总结

公司以熟悉的家庭安防系统入手，在 200-300 元成本下，解决家庭的防火、防盗、防煤气泄漏的功能，且还可对家庭进行视频、语音监控，并对家里的辐射、湿感、温感等数值等进行测定。在此状况下构建平安家庭，容易被普通家庭所接受，并以此建立起以家庭为单位的移动互联沟通平台，公司通过销售产品、推销服务，以智能家防为切入点，抢占家庭人口，积攒用户数量，为后续的业务发展，为创新新的业务模式，积累客户、积累市场。

公司本次投资，既有纽思曼原有的成熟业务保证公司的投资收益，也有公司与纽思曼在智能家庭安防业务方面的深度合作，因此投资是可行的！