

证券代码：002668

证券简称：奥马电器

公告编号：2016-013

## 广东奥马电器股份有限公司

### 关于非公开发行股票摊薄即期回报及填补回报措施的公告

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。

重要提示：本公告中关于本次非公开发行后对公司主要财务指标影响的情况不代表公司对 2015 年度和 2016 年度经营情况及趋势的判断，不构成公司的盈利预测，为应对即期回报被摊薄风险而制定的填补回报具体措施不等于对公司未来利润做出保证，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，公司不承担赔偿责任。提请广大投资者注意。

广东奥马电器股份有限公司（以下简称“本公司”或“公司”）经第三届董事会第十三次会议审议通过非公开发行股票预案。本次发行为非公开发行，发行对象不超过十名，具体发行对象为西藏融通众金投资有限公司、前海开源定增 22 号资产管理计划、西藏金梅花投资有限公司、刘展成、平潭融金核心壹号投资合伙企业（有限合伙）、平潭融金核心叁号投资合伙企业（有限合伙）、桐庐岩华投资管理合伙企业（有限合伙）、深圳东源基石资本管理中心（有限合伙）。

根据《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》（国办发[2013]110 号）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》（中国证监会公告[2015]31 号），“公司首次公开发行股票、上市公司再融资或者并购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”。据此公司就本次非公开发行股票摊薄即期回报对公司主要财务指标的影响及公司采取的措施公告如下：

## 一、本次非公开发行对公司主要财务指标的影响

本次非公开发行对公司主要财务指标影响测算的假设前提具体如下：

1、假设本次非公开发行于 2016 年 6 月底实施完毕，该完成时间仅用于计算本次非公开发行对主要财务指标的影响，最终以中国证监会核准并实际发行完成时间为准；

2、在预测公司总股本时，以本次非公开发行前总股本 165,350,000 股为基础，仅考虑本次非公开发行股份的影响，不考虑其他因素导致股本发生变化，本次发行价格为 31.07 元/股，对应发行数量为 83,944,928 股，募集资金总额为 260,816.90 万元；

3、2014 年度公司合并报表归属于母公司所有者的净利润为 20,314.80 万元，归属于母公司的扣除非经常性损益的净利润为 18,401.38 万元，假设公司 2015 年、2016 年业绩与 2014 年业绩持平。此假设仅用于计算本次非公开发行对主要指标的影响，不代表公司对 2015 年、2016 年经营情况及趋势的判断；

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、在预测公司发行后净资产时，未考虑除募集资金、净利润之外的其他因素。

基于上述假设，公司测算了本次非公开发行对主要财务指标的影响，具体如下：

项目	2015 年度 /2015.12.31	2016 年度/2016.12.31	
		未考虑本次非 公开发行	考虑本次非 公开发行
本次发行募集资金总额（万元）		260,816.90	
总股本（万股）	16,535.00	16,535.00	24,929.49
期初归属于母公司所有者权益合计（万元）	151,614.83	171,929.63	171,929.63
期末归属于母公司所有者权益合计（万元）	171,929.63	192,244.43	453,071.33

归属于母公司所有者净利润（万元）	20,314.80	20,314.80	20,314.80
归属于母公司的扣除非经常性损益的净利润（万元）	18,401.38	18,401.38	18,401.38
基本每股收益（元/股）	1.2286	1.2286	0.9799
稀释每股收益（元/股）	1.2286	1.2286	0.9799
扣除非经常性损益后的基本每股收益（元/股）	1.1129	1.1129	0.8876
每股净资产（元/股）	10.40	11.63	18.17
加权平均净资产收益率（%）	12.56%	11.16%	6.50%
全面摊薄每股收益（元/股）	1.2286	1.2286	0.8149
扣除非经常性损益后全面摊薄每股收益（元/股）	1.1129	1.1129	0.7381
全面摊薄净资产收益率（%）	11.82%	10.57%	4.48%

注：（1）期末归属于母公司所有者权益=期初归属于母公司所有者权益+归属于母公司所有者的净利润+本次非公开发行融资额；

（2）本次发行前基本每股收益=当期归属于母公司所有者净利润/发行前总股本；本次发行后基本每股收益=当期归属于母公司所有者净利润/（发行前总股本+新增净资产次月起至报告期期末的累计月数/12\*本次新增发行股份数）；

（3）本次发行前基本每股净资产=期末归属于母公司所有者权益/发行前总股本；本次发行后每股净资产=期末归属于母公司所有者权益/（发行前总股本+本次新增发行股份数）；

（4）加权平均净资产收益率=当期归属于母公司股东的净利润/（期初归属于母公司股东的净资产+新增净资产次月起至报告期期末的累计月数/12\*本次发行募集资金总额+当期归属于母公司所有者净利润/2）。

（5）全面摊薄每股收益=本年度利润/本年末股份总数；全面摊薄净资产收益率=本年度利润/本年末归属于母公司所有者权益。

## 二、关于本次非公开发行摊薄即期回报的风险提示

本次非公开发行股票完成后，公司净资产规模将大幅增加，总股本亦相应增加，本次非公开发行募集资金到位后，公司将合理有效地使用募集资金，预计本次募投项目建成展开经营活动后将提升公司营业收入和净利润，但募投项目效益的实现需要一定的过程和时间，短期内公司的每股收益、净资产收益率可能出现下降。因此，

本次募集资金到位后公司即期回报存在短期被摊薄的风险。

### 三、关于本次非公开发行股票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、技术、市场等方面的储备情况

#### （一）本次非公开发行股票的必要性

##### 1、全面发力互联网金融，迅速提升公司盈利能力

自 2014 年以来，由于宏观经济整体呈下行趋势，奥马电器所处的国内外家电市场整体需求增速明显降低，特别是面对需求不再大幅增长的冰箱市场，行业巨头之间在品牌、渠道、售后的竞争之外，高科技与家电产品的融合日趋紧密。冰箱市场的竞争日趋激烈，2014 年，公司的销售收入比 2013 年仅增长了 4.79%，归母净利润仅增长 3.8%，加权平均净资产收益率比 2013 年降低了 1.34%。自 2015 年以来，奥马电器积极调整发展战略，推动企业转型升级，把握互联网金融发展新机遇，整合资源投入互联网金融新蓝海，从而提升公司的盈利能力。

中融金是国内领先的互联网金融服务企业，主要从事银行互联网金融平台技术开发服务及联合运营、自营互联网理财平台、互联网金融营销业务。公司已与三十多家银行或信用社签署互联网金融相关合作协议，包括互联网金融平台开发搭建、技术服务、平台联合运营等。同时，公司拥有自营互联网 P2P 平台“好贷宝”，并且公司拥有的手机端 APP“卡惠”，下载量超过 1400 万，是领先的银行信用卡优惠信息分发移动互联网平台，同时也开展银行信用卡申请、账单管理等持卡人服务业务。

奥马电器通过控股中融金，借助中融金管理团队在互联网及金融领域的经验和能力，整合自身企业资源，全面发力互联网金融，为企业发展带来更高的利润空间，同时也大大提升企业的核心竞争力。

##### 2、构建强有力的云服务平台，为全面发展互联网金融提供支撑

通过本次募投项目建设，奥马电器将构建互联网金融云服务平台，为全面发展互联网金融业务提供强有力的支撑和基础。

互联网金融业务正在经历着“平台+服务”的新型商业模式转型，奥马电器在技术的支撑上构建起 IaaS、PaaS、SaaS 三层架构金融服务云，并配合大数据平台，以两地三中心的基础架构，为国内中小商业银行提供互联网金融云服务，并和多家银行建立金融云战略合作伙伴关系，将银行的互联网银行和互联网金融业务接入云端。

中融金在为众多客户提供互联网金融营销及运营的同时积累了用户的基本信息、行为信息、交易信息，以此建立大数据中心，为下一步开展风险控制、供应链金融业务、消费金融业务等提供必要基础平台和数据支撑。

### **3、进军智能 POS 行业，实现多元化战略，构建互联网金融业务生态圈**

奥马电器收购的互联网金融企业具备良好的互联网思维和基因，并拥有庞大的用户资源和丰富的互联网运营经验，对移动支付、O2O、互联网金融行业有着深入的理解，与国内 30 多家银行或信用社均开展了合作。但目前奥马电器的盈利方式仍主要来源于冰箱业务带来的收入，奥马电器未来的重大战略是在互联网金融领域更深入挖掘用户和商户价值，建立更加丰富、立体、完整的互联网金融服务体系。

智能 POS 项目的建设，可以补齐奥马电器在互联网金融板块中的商户资源的短板，为奥马电器互联网金融相关业务提供基础的数据支撑，是实现多元化发展提供了最好的切入点，有效解决两个业务发展所遭遇的瓶颈，也是当前公司深入挖掘互联网金融中商户价值最便捷和现实的发展方向。

智能 POS 项目的实施，将以打造支持商户在不同场景下集银行卡收款、移动支付及团购外卖订单管理等复合功能的智能 POS 为出发点，借助奥马电器的合作银行资源及互联网运营经验，及公司后端强大的产品、技术支持，通过搭建商户开放平台、商户数据中心和互联网金融，同时吸纳银行等各方金融机构和第三方中介参

与，面向消费者和小微企业进行各种互联网形式的金融创新和提供便捷、安全、优质的客户体验，构建一套完整的业务生态圈。

#### **4、通过供应链金融服务，稳固现有业务市场竞争力**

在家电行业的整个供应链中，由于生产周期和销售周期的不同以及国内外市场持续波动等因素，企业的资金出入通常不会处于一个稳定的状态，因此在产业链的各个环节都会出现资金缺口。当前，国内经济下行压力加大，世界经济复苏明显放慢，给整个制造业造成了显著的冲击。在此背景下，企业应收账款规模持续上升，回收周期不断延长。应收账款拖欠和坏账风险明显加大，企业周转资金紧张程度加剧。沉重的应收账款规模和资金流动性风险，给传统制造型企业的发展形成了严重的制约，使得家电制造业深陷生产效率低下、产业链成本居高不下、以及销售渠道因资金周转紧张造成产能消化跟不上等困境。

公司拟通过本次募投项目建设，开展保理业务及相关供应链金融服务，优化整个产业链各个环节的资金结构，解决因资金链短缺给整个生产环节造成的效率低下、成本过高、渠道销售潜力无法完全释放等问题。

当前，国内大型家电巨头逐渐认识到了供应链金融的潜在市场，纷纷抢占先机，形成企业新的战略优势和利润增长点。例如我国家电制造企业龙头海尔云贷、美的金融等，包括家电销售行业的龙头企业如苏宁和国美，以及家电类电商巨头京东商城也纷纷试水供应链金融服务。奥马电器作为我国大家电冰箱冰柜细分行业的巨头，拟以本次非公开发行为契机，积极布局，结合自身供应链上下游的优势，建立供应链金融业务体系，在新形势的市场竞争中，稳固自身地位，处于不败之地。

### **（二）本次非公开发行股票合理性**

#### **1、产业政策积极助推互联网金融等创新业务**

##### **（1）金融云服务方面**

2015年7月，国务院印发《关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》（以下简称“《意见》”）。在“互联网+普惠金融”的推进方向中，《意见》明确指出“探索互联网企业构建互联网金融云服务平台”，“支持银行、证券、保险企业稳妥实施系统架构转型，鼓励探索利用云服务平台开展金融核心业务”。

《意见》还指出，鼓励各金融机构利用云计算、移动互联网、大数据等技术手段，加快金融产品和服务创新，在更广泛地区提供便利的存贷款、支付结算、信用中介平台等金融服务，拓宽普惠金融服务范围，为实体经济发展提供有效支撑。

## （2）智能支付方面

2015年9月，国务院办公厅印发《关于推进线上线下互动加快商贸流通创新发展转型升级的意见》，肯定了线上线下（O2O）互动是最具活力的经济形态之一，鼓励线上线下互动的经济形态促进消费，带动商贸流通创新发展。

在国家新政影响下，正向线上线下转型的实体产业将迎来利好，尤其是零售行业，近年受国内经济下行与互联网冲击影响，传统零售行业关店频繁，商务部表示将采取推动经营模式转变、促进线上线下融合与引导多业态协同发展三措施对零售行业加强引导。

随着国内消费水平的不断提升和消费意识的增强以及互联网时代的到来，刷卡、移动支付代替了现金，而且国内外POS机的拥有量也呈直线趋势增长。人们对于消费场景支付便捷的需求旺盛，智能POS的快速发展已达成成熟条件。智能POS能通过支付进行大数据分析，再加上新政支持引导，使得商业机会在数据中显现。

## （3）供应链金融方面

2014年7月，国务院出台《关于加快发展生产性服务业促进产业结构调整升级的指导意见》（[2014]26号），首次对生产性服务业发展做出的全面部署，明确提出政府将创造良好环境推动和加快发展生产性服务业，鼓励发展商圈融资、供应链融

资等创新金融服务，积极研究制定仓单质押、信用保险保单质押、股权质押、商业保理等多种方式融资的可行措施。

以商业保理模式的供应链金融服务行业还获得了地方政策支持，上海、天津、重庆、深圳纷纷出台相关税收政策给以支持。国务院在 2014 年年底的时候更是发文《国务院关于推广中国（上海）自由贸易试验区可复制改革试点经验的通知》，上海自贸区关于商业保理的金融改革试点经验将在全国范围内推广。

## 2、金融类客户需求旺盛，市场处于高速增长期

### （1）金融云服务方面

随着银行业互联网金融的全面开展，各大国有银行和股份制银行已经纷纷开展互联网金融业务，随着创新的持续深入，越来越多的城商行和农商行、农村信用社也逐渐开展互联网金融业务。同时，银行业开展的互联网金融业务范围也越来越多，不仅包括传统的网上银行体系（网上银行、手机银行、微信银行），同时包括互联网金融体系（金融电商、直销银行、P2P、众筹、O2O），以及电子账户系统和统一支付平台。

无论是银行等金融机构潜在客户数量，还是互联网金融业务的需求，未来 3-5 年内都会保持高速增长，同时为奥马电器发展互联网金融云服务提供巨大的机遇。

### （2）智能支付方面

当前 O2O 大规模兴起，智能 POS 市场高速增长，进入行业爆发期阶段，公司智能 POS 项目的建设是进入智能 POS 市场最好的时机，而且还解决商户当前很多实际问题，从而实现占领商户端，抢占先机，树立先发优势。

艾瑞咨询统计数据显示，2015 年第一季度中国第三方移动支付市场增长迅速，同比增长 39.2%，规模达到 2 万亿元。而在此带动下，智能 POS 也进入了市场爆发前期，2015 年第一季度终端商户数环比增长达到 377.2%，超过 12,400 家。



当前的餐饮、零售等商户，既要支持多家银行卡收款，也要支持支付宝、微信、百度钱包等收款，还要支持 O2O 团购、外卖订单处理等，以致收银台放置多台不同的设备机具，导致操作复杂、人员培训成本高、账目不清。商户迫切需要一款智能终端帮助解决以上的问题，因此智能 POS 也是商户实际工作所需要的。

根据中国人民银行发布的《2015 年第二季度支付体系运行总体情况》，截至 2015 年第二季度末，银行卡跨行支付系统联网特约商户 1,370.70 万户，POS 机具 1,794.60 万台。考虑到所有这些商户和传统 POS 机具均有升级改造为智能 POS 的需求，因此智能 POS 市场潜力巨大。

### （3）供应链金融方面

前瞻网产业研究院 2014 年 10 月份的报告显示，我国企业的应收账款规模在 20 万亿元以上。假设这些应收账款被充分利用，作为银行贷款的潜在质押品，我国供应链金融发展市场潜力将非常巨大。

根据前瞻网估计，目前我国供应链金融市场规模仅有 8 万亿元左右，2020 年我国供应链金融市场规模将达到 15 万亿元左右，空间仍然很大。供应链金融的发展能够减轻实体经济的资金压力，加快资金周转速度，提升资金运用效率，是具有供应链资源的企业发展的重要方向。

对比欧美发达市场，我国的供应链金融市场还处于成长期。以供应链金融服务的保理业务为例，中国占全球保理业务的比例已由 2007 年的 2.54% 增长至 2014 年的 17.11%；中国保理业务量已由 2007 年的 329.76 亿欧元上升至 2014 年的 4,061.02 亿欧元，复合增长率达到 43.15%，同期全球其他国家的复合增长率为 8.97%。

## 3、合作伙伴众多，为公司互联网金融服务提供坚实基础

### （1）金融云服务方面

大量战略合作的商业银行和互联网企业，是持续发展互联金融云服务的基础。

2015年10月29日，奥马电器与赵国栋、尹宏伟、杨鹏、高榕资本（深圳）投资中心（有限合伙）、北京华清道口联金投资管理中心（有限合伙）等签订股权转让协议，公司以现金方式收购中融金（北京）科技有限公司（以下简称“中融金”）51%股权。交易完成后，中融金成为奥马电器的控股的子公司。

中融金已与30多家银行或信用社签署协议，为这些银行提供多种互联网金融业务的营销及运营工作，还有多家金融机构有潜在合作意向，合作的业务范围从单一业务到全面的互联网金融业务，并且和多家银行签订了全面的战略合作协议框架，共同开展互联网金融业务。

同时，中融金与多家P2P企业也建立了全面的业务合作，包括P2P资金存管、支付通道服务、营销服务，这些P2P企业也可以成为本次建设的互联网金融云服务的重点客户。

## （2）智能支付方面

中融金具有众多银行合作资源，还有业界优秀的研发中心和团队，有利于智能POS项目的建设和推广。随着银行业互联网转型的全面开展，各大国有银行和股份制银行已经纷纷开展互联网金融和O2O业务，随着金融创新的持续深入，越来越多的城商行和农商行、农信社也逐渐开展互联网金融和O2O业务。

同时，银行业开展的互联网金融业务范围也越来越多，不仅包括传统的互联网银行体系（网上银行、手机银行、微信银行），同时还在大力发展O2O业务，也需要积极引入和拓展商户资源，提供商户更多的服务和功能，有迫切改造升级传统POS机的需求。

民生银行和中国农业银行都开始打造基于智能POS的开放平台，开始批量采购智能POS机，部署到合作商户。未来3-5年内银行系智能POS及需求会保持高速增长。公司拟通过本次项目建设，积极参与银行的O2O运营和智能POS机采购业务。

### （3）供应链金融方面

公司多年来所经营的大家电中的冰箱制造业，涉及了众多的供应商和销售渠道，供应商包括了金属等基础材料、管材、高分子材料、电气元件等各个领域的加工厂家，销售渠道也囊括了多个家电销售平台、零售商超、在线商城、出口经销商等等。公司 2014 年采购额超过 30 亿元。同时，奥马电器下游的渠道经销商也十分众多，公司 2015 年半年度实现销售收入 26 亿元，而国内家电制造业通常按照账期方式结算，使得上下游公司资金链较为紧张。可见，整个产业链上下游客户资源众多、资金需求量十分巨大。

公司与上述国内外知名的产品制造企业和都建立起了长期、稳定的合作关系，并有机融入了这些客户的产业链，为公司拓展家电制造业产业链金融服务业务提供了丰富的客户资源和融资需求基础。

### （三）本次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、技术、市场等方面的储备情况

#### 1、本次募集资金投资项目与公司现有业务的关系

本次募集资金投资项目与公司现有业务有着不可分割的关系，是相互支撑，相互强化的关系。

首先，本次募投项目均将充分共享公司现有平台。包括：技术平台、价值链平台、管理平台。利用公司已经积累起来的企业经营所需资源，实施募投项目，将会取得显著的规模经济效益。

其次，本次募投项目的实施将有助于强化现有业务，进一步完善公司互联网金融的布局。随着公司业务结构的进一步优化，公司抗风险能力将得到提高，盈利能力也将提升。

最后，本次募投项目的实施将公司的行业竞争地位提高到新高度。行业竞争地

位提高将进一步拓展企业的成长空间，以此使得企业的“融资—投入—产出—发展—再投资”进入新的良性循环。

通过本次募投项目的实施，将为公司带来新的利润增长点，产生更大的经济效益和社会效益，推动公司现有业务向更高层次发展，全面实现公司的经营业务目标。

## 2、公司从事募投项目在人员、技术、市场等方面的储备情况

### (1) 互联网金融云服务平台项目

#### 1) 拥有可靠的技术团队，为本项目的建设提供资源保障

赵国栋及团队成员从事金融行业的技术工作长达 10 年以上，具备互联网、计算机、金融及大数据领域的专业技能。发行人汇聚了一批在网络银行、金融互联网领域的咨询专家、实施专家、银行顾问专家队伍以及产品研发开发队伍。研发团队包括了架构设计人员、需求分析人员、软件开发人员、软件测试人员、质量保证人员、配置管理人员、技术支持人员、项目管理人员等。该团队多年来在金融、互联网行业积累了大量用户资源、产品研发能力、IT 服务能力及运营外包能力等，对网络银行业务有深刻的理解，能够掌握未来银行业互联网化的整体解决方案，为本项目的顺利实施奠定了坚实的基础。

#### 2) 成熟的技术储备，为金融云的研发提供坚实基础

发行人互联网金融云服务平台项目团队成员在技术平台方面已经完成了架构的预研及部分组件的开发，目前已经完成的组件包括用户体系、账户体系、搜索服务、营销服务、运营服务、商户服务、支付服务、邮件服务、短信服务、高速缓存、文件存储、定时任务、搜索引擎、数据采集等，为后续金融云的研发提供坚实基础。

#### 3) 丰富的银行服务经验，确保本项目可以成功实施

本次项目由赵国栋团队负责实施，该团队的补发核心成员及项目骨干已具有 10

年以上的银行业务经验，可确保本项目成功实施。

#### ①银行业务经验丰富

该团队对互联网金融业务领域的核心产品都拥有极其丰富的经验，主要包括核心系统、信贷系统、电子账户、直销银行、网上银行、手机银行、众筹、社区金融等领域，凭借这些领域的经验优势，可以高效的引导更多的金融机构采用公司提供的互联网金融云服务。

#### ②技术经验丰富

该团队核心成员先后为中信银行、交通银行、北京银行、民生银行、江苏银行、齐鲁银行、富滇银行、渤海银行、盛京银行、徽商银行、东莞农商行、吉林银行等几十家银行实施过网上银行和互联网金融项目，对于应用产品、大数据、云计算、安全、网络、存储等领域拥有丰富的专业知识和经验，可以保障本项目能够顺利成功实施。

#### ③项目管理经验丰富

该团队拥有咨询服务规划、系统平台建设、产品包装、营销推广等全面金融服务能力。对于项目预研、项目实施、软件开发、运维管理、质量控制等方面具有完备的项目管理能力，并且成功实施过一百多家银行的金融项目。

#### 4) 多家银行合作伙伴作为种子客户，可保障金融云顺利着陆

奥马电器控股子公司中融金，已经为 30 多家商业银行或信用签署了合作框架协议，且还有多家中小银行有非常强烈的合作意向。在奥马电器宣布成立钱包金服（北京）科技有限公司进军互联网金融领域后，这些银行迫切希望在除了 P2P 网贷业务外，能在直销银行、社区金融 O2O、权益众筹平台等互联网金融业务方面与钱包金服（北京）科技有限公司开展多元化的合作；迫切希望借助于金融云提供的全方位服务，弥补其发展过程中面临的网点数量有限、跨地经营受限以及揽储压力巨大等

问题，以达到争夺异地客户、跨行客户，实现弯道超车和跨越式发展的目的。

宜宾市商业银行经过充分的论证，已与钱包金服签署了互联网金融云服务平台的合作协议，后续将依托钱包金融的金融云搭建互联网银行平台，为其广大用户提供互联网金融服务。

## **(2) 供应链金融项目**

### **1) 公司具备发展家电制造业产业链的丰富资源**

经过多年的发展与行业积淀，公司已成长为国内冰箱出口的销量冠军，被授予“中国出口名牌企业”、“中国冰箱行业十强品牌”等荣誉称号，在家电行业里已处于国内领先的地位。同时，在经营过程中积累了家电制造业的行业经验和丰富而优质的客户资源。

奥马电器在家电制造业拥有丰富的经验，公司培养和储备了一大批了解市场、谙熟行业发展规律和客户需求、精通家电制造技术、熟悉供应链服务的各层次人才。公司长期深耕业务，对家电制造业企业的经营状况、风险控制有着较为深刻的理解。本着审慎经营的原则，公司已经初步建立风险流程规范、项目风险评估和持续跟踪制度体系，为产业链金融业务的风险管控提供了一定的借鉴。

同时，公司多年来所经营的大家电中的冰箱制造业，涉及了众多的供应商和销售渠道，供应商包括了金属等基础材料、管材、高分子材料、电气元件等各个领域的加工厂家，销售渠道也囊括了多个家电销售平台、零售商超、在线商城、出口经销商等等。公司 2014 年采购额超过 30 亿元。同时，奥马电器下游的渠道经销商也十分众多，公司实现国内销售收入 20 亿元，而国内家电制造业通常按照账期方式结算，使得上下游公司资金链尤为紧张。可见，整个产业链上下游客户资源众多、资金需求量十分巨大。

公司与多数国内外知名的电子产品制造企业和品牌都建立起了长期、稳定的合

作关系，并有机融入了这些客户的产业链，为公司拓展家电制造业产业链金融服务业务提供了丰富的客户资源和融资需求基础。

## 2) 公司具丰富的人才储备

在人才储备方面，公司有两方面的人才，一方面是大批熟悉奥马电器供应链运作的人才；另一方面公司还有熟悉金融风险控制的人才，为公司从事供应链金融业务提供了人才储备。本项目团队对熟谙多种供应链金融类的产品与运营，并对各个环节的风险把控十分了解，其技术团队有丰富的互联网技术与供应链金融信息大数据平台及系统的开发经验和实施能力，这些都为供应链金融的项目实施提供了坚实的基础。

### (3) 智能 POS 项目

#### 1) 公司拥有丰富的银行服务经验和互联网支付技术的团队

公司核心业务和技术骨干长期致力于银行信息化和互联网支付业务，从业年限超过 10 年，核心团队成功实施过多家银行的互联网银行系统和支付平台。公司基于核心业务和技术骨干，已经逐步建立起研发中心，在项目管理、金融支付、技术研发方面具备丰富的经验。

在人才储备方面，公司已经拥有从事过移动支付开发经验的人员，在技术储备方面，公司技术团队拥有安卓操作系统应用的开发经验，并拟联合拥有丰富 POS 开发经验的专业公司共同研发。

2) 发行人与多家银行保持良好的合作关系，及银行有发展 O2O 业务的强烈需求，提供智能 POS 的业务支撑

随着银行业互联网转型的全面开展，各大国有银行和家股份制银行纷纷开展互联网金融和 O2O 业务；随着创新的持续深入，越来越多的城商行和农商行、农信社也逐渐开展互联网金融和 O2O 业务。

同时，银行业开展的互联网金融业务范围也越来越多，不仅包括传统的互联网银行体系（网上银行、手机银行、微信银行），同时还在大力发展 O2O 业务，也需要积极引入和拓展商户资源，提供商户更多的服务和功能，有迫切改造升级传统 POS 机的需求。

公司通过本项目建设的产品，通过奥马电器已拥有的多家银行良好的合作关系，积极参与银行的 O2O 运营和 POS 机采购。

### 3) 硬件销售渠道

#### A、直接销售给有需求银行

考虑到公司已与多家银行建立深度合作，一旦银行有采购智能 POS 需求，公司会积极参与其中，结合奥马电器整体解决方案优势，争取可以直接销售给银行。

#### B、发展渠道代理

公司将与多家收单公司建立深度合作，将以比较有竞争力的产品价格和渠道费用，把这些收单公司发展成本项目的渠道代理，通过他们向有需求的商户进行销售。

#### C、大客户销售

公司搭建本项目的销售团队，重点是拓展其他渠道代理、电商及大型互联网、O2O、连锁餐饮、物流等大客户销售。

同时公司将积极在社交媒体及互联网等媒体上投放广告，拓展公司智 POS 的品牌知名度。

## 四、公司应对本次非公开发行股票摊薄即期回报采取的措施

本次非公开发行可能导致投资者的即期回报有所下降，考虑上述情况，为保证此次募集资金有效使用、防范即期回报被摊薄的风险、提高未来的回报能力，公司



主要采取了以下措施：

### （一）公司现有业务板块运营状况、发展态势，面临的主要风险及改进措施

奥马电器自 2002 年设立以来，始终专注于冰箱的设计、制造和销售，主营业务未发生变化。冰箱年产量从 2003 年的 4 万台增长到 2014 年的 661.39 万台，年均复合增长率达 59%。根据产业在线《家用冰箱行业产销月报》，2014 年、2015 年 1-9 月公司冰箱整体销量的行业排名已提升至第四，其中：ODM 出口方面，根据产业在线《家用冰箱行业产销月报》统计，奥马电器冰箱出口量连续多年排名行业第一。

自 2014 年以来，由于宏观经济整体呈下行趋势，奥马电器所处的国内外家电市场整体需求增速明显降低，特别是面对需求不再大幅增长的冰箱市场，行业巨头之间在品牌、渠道、售后的竞争之外，高科技与家电产品的融合日趋紧密。冰箱市场的竞争日趋激烈，2014 年，公司的销售收入比 2013 年仅增长了 4.79%，归母净利润仅增长 3.8%，加权平均净资产收益率比 2013 年降低了 1.34%。

2015 年，奥马电器积极调整发展战略，推动企业转型升级，把握互联网金融发展新机遇，整合资源投入互联网金融新蓝海，从而提升公司的盈利能力。2015 年 11 月，奥马电器以现金收购赵国栋先生控股的中融金（北京）科技有限公司（以下简称“中融金”）51% 股权。中融金是国内领先的互联网金融服务企业，主要从事银行互联网金融平台技术开发服务及联合运营、自营互联网 P2P 平台、移动互联网金融营销业务。中融金已与三十多家银行或信用社签署互联网金融相关合作协议，包括互联网金融平台开发搭建、技术服务、平台联合运营等。中融金拥有自营互联网 P2P 平台“好贷宝”；并且拥有的手机端 APP 银行信用卡优惠信息分发移动互联网平台“卡惠”，下载量超过 1400 万，同时也开展银行信用卡申请、账单管理等持卡人服务业务。

奥马电器通过控股中融金，借助中融金管理团队在互联网及金融领域的经验和能力，整合自身企业资源，全面发力互联网金融，为企业发展带来更高的利润空间，同时也提升企业的核心竞争力。

通过本次募投项目建设，奥马电器将构建互联网金融云服务平台，为全面发展互联网金融业务提供强有力的支撑和基础；通过供应链金融服务，公司将稳固现有业务市场竞争力；通过建设智能 POS 项目，进军智能 POS 行业，实现多元化战略，构建互联网金融业务生态圈。

## **（二）提高公司日常运营效率，降低公司运营成本，提升公司经营业绩的具体措施**

### **1、加快推动募投项目的顺利实施，尽快实现奥马电器业务转型**

本次募集资金用于发展互联网金融云服务平台项目、供应链金融项目、智能 POS 项目。募投项目的顺利实施，有利于实现奥马电器的业务转型升级。

公司通过构建互联网金融云服务平台，为全面发展互联网金融业务提供强有力的支撑和基础。公司通过供应链金融项目，开展保理业务及相关供应链金融服务，优化整个产业链各个环节的资金结构，解决因资金链短缺给整个生产环节造成的效率低下、成本过高、渠道销售潜力无法完全释放等问题。智能 POS 项目的实施，将以打造支持商户在不同场景下集银行卡收款、移动支付及团购外卖订单管理等复合功能的智能 POS 为出发点，借助奥马电器的合作银行资源及互联网运营经验，及公司后端强大的产品、技术支持，通过搭建商户开放平台、商户数据中心和互联网金融，同时吸纳银行等各方金融机构和第三方中介参与，面向消费者和小微企业进行各种互联网形式的金融创新和提供便捷、安全、优质的客户体验，构建一套完整的业务生态圈。

本次非公开发行募集资金到账后，公司将调配内部各项资源，加快推进募投项目建设，提高募集资金使用效率，争取募投项目早日实现预期效益。

### **2、优化公司资本结构，增强公司盈利能力**

本次非公开发行有利于公司增强资金实力，优化资产结构，增强抗风险能力，

为公司进一步扩大业务规模、提高盈利能力、给予公司全体股东更多回报奠定坚实的基础。

### **3、严格执行现金分红政策，强化投资者回报机制**

公司将根据国务院《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》、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》和《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》的有关要求，严格执行《公司章程》明确的现金分红政策，在公司主营业务实现健康发展和经营业绩持续增长的过程中，给予投资者持续稳定的合理回报。

### **五、公司董事、高级管理人员关于保证公司填补即期回报措施切实履行的承诺**

公司董事、高级管理人员承诺忠实、勤勉地履行职责，维护公司和全体股东的合法权益，并根据中国证监会相关规定对公司填补即期回报措施能够得到切实履行作出如下承诺：

（一）本人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；

（二）本人承诺对本人的职务消费行为进行约束；

（三）本人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；

（四）本人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；

（五）若公司后续推出股权激励政策，本人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；

（六）本承诺出具日后至公司本次非公开发行股票实施完毕前，若中国证监会

作出关于填补回报措施及其承诺的其他新的监管规定的，且上述承诺不能满足中国证监会该等规定时，本人承诺届时将按照中国证监会的最新规定出具补充承诺；

（七）本人承诺切实履行公司制定的有关填补回报措施以及本人对此作出的任何有关填补回报措施的承诺，若本人违反该等承诺并给公司或者投资者造成损失的，本人愿意依法承担对公司或者投资者的补偿责任。

作为填补回报措施相关责任主体之一，本人若违反上述承诺或拒不履行上述承诺，本人同意按照中国证监会和深圳证券交易所等证券监管机构按照其制定或发布的有关规定、规则，对本人作出相关处罚或采取相关管理措施。

特此公告。

广东奥马电器股份有限公司  
董事会  
二〇一六年二月五日