

贵州长征天成控股股份有限公司、民生证券股份有限公司  
关于贵州长征天成控股股份有限公司非公开发行股票申请文件  
二次反馈意见的回复

**中国证券监督管理委员会：**

根据贵会《贵州长征天成控股股份有限公司非公开发行股票申请文件二次反馈意见》（中国证监会行政许可项目审查反馈意见通知书第 153645 号），贵州长征天成控股股份有限公司（以下简称“公司”、“天成控股”或“发行人”）对相关事项进行了回复，民生证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）对反馈意见的问题进行了认真核查，现提交书面回复。

# 释义

本反馈意见回复中，除非另有所指，下列简称具有如下特定含义：

本反馈意见回复	指	贵州长征天成控股股份有限公司、民生证券股份有限公司关于贵州长征天成控股股份有限公司非公开发行股票申请文件二次反馈意见的回复
发行人/公司/天成控股/长征电气/长征电器	指	贵州长征天成控股股份有限公司（原贵州长征电气股份有限公司、贵州长征电器股份有限公司）
本次发行/本次非公开发行	指	贵州长征天成控股股份有限公司本次非公开发行A股股票募集资金总额不超过人民币368,000万元（含）的行为
民生证券/保荐机构	指	民生证券股份有限公司
董事会	指	贵州长征天成控股股份有限公司董事会
股东大会	指	贵州长征天成控股股份有限公司股东大会
元/万元/亿元	指	人民币元/万元/亿元
《管理办法》	指	《上市公司证券发行管理办法》
中国证监会/证监会	指	中国证券监督管理委员会
POS	指	是一种多功能终端，把它安装在银行卡的特约商户和受理网点中与计算机联成网络，能实现电子资金自动转账，它具有支持消费、预授权、余额查询和转账等功能
MPOS	指	是新型支付产品，与手机、平板电脑等通用智能移动设备进行连接，通过互联网进行信息传输，外接设备完成卡片读取、PIN输入、数据加解密、提示信息显示等操作，从而实现支付功能的应用
APP	指	智能手机的第三方应用程序

本反馈意见回复中，若表格中出现总数与表格所列数值总和不符，均为采用四舍五入所致。

1、申请人本次非公开发行拟募集 36.8 亿元用于“基于移动互联的小微金融服务平台建设项目”。请申请人补充披露(1)该项目的运营模式及盈利模式;(2)该项目目前市场方面的准备情况,包括与各地方政府、商业银行签署的战略合作协议的具体内容等。请保荐机构核查并就本次募投项目是否有利于增强公司持续盈利能力发表核查意见。

## 【回复】

### 一、本次募投项目的运营模式及盈利模式

本次募投项目的运营主体是天成控股上市公司自身,资金计划按照三年投入,分为四个阶段实施完成,包括:场地建设与装修、设备采购及安装、产品开发、网点及终端铺设。所有募集资金的使用中不存在财务性投资。

#### 1、运营模式

本次募投的运营模式为:利用基于移动互联的智能终端在小微商户中的高普及度,通过铺设自主研发的移动智能终端及发放一卡通,与银行、银联等金融机构深入合作,构建金融服务平台,为小微商户及客户提供银行卡、微信等融合支付功能,以及日常水电燃气等缴费以及转账、还款、小额取款等个人金融服务,提高小微商户的工作效率和经营收入。

通过平台获取到小微商户的流水信息、个人客户的缴费信息、消费习惯等数据后,经过大数据的科学分析,实现风险定价和控制,帮助银行等金融机构找到合适的客户,同时为面向小微的小额贷款和理财等金融服务提供征信依据和实施基础。

#### 2、盈利模式

本次募投项目建成后,盈利主要来源于支付业务技术服务收入、金融产品技术服务收入、智能终端销售及一卡通技术服务收入等,不存在使用自有资金或设立资金池从事对外借贷及其他财务性投资获取收益的情形。

##### (1) 支付业务技术服务收入

支付业务技术服务收入包含如下收入来源:

##### ①智能终端技术服务收入

小微商户在发行人布放的移动智能终端上,使用商户收款功能完成银联卡消费交易后,发行人将移动智能终端的交易信息上送收单银行,由收单银行进行交

易处理及资金清算等收单工作。收单银行从商户支付的银联卡交易手续费中获取收单机构的分润，并按照与发行人的服务费约定，向发行人支付技术服务费。

#### ②渠道接入技术服务费

发行人为加大市场拓展力度，会与有优势资源的拓展渠道合作共同拓展市场。通过拓展渠道开发的商户使用发行人小微金融服务平台后，收单银行从商户支付的银联卡交易手续费中获取收单机构分润、向发行人支付技术服务费用。发行人根据约定，让渠道合作方分享部分技术服务费。

#### ③数字化平台增值服务收入

发行人与各公共事业单位合作，将水、电、燃气及各类电话费等便民缴费业务接入小微金融服务平台，小微商户在发行人布放的移动智能终端上，使用便民缴费功能完成银联卡消费交易后，发行人将移动智能终端的交易信息上送收单银行，由收单银行进行交易处理及资金清算等收单工作，发行人的小微金融服务平台将交易成功信息上送公共事业单位销账。收单银行从公共事业单位支付的银联卡交易手续费中获取收单机构的分润，并按照与发行人的服务费约定，向发行人支付交易技术服务费。

#### ④其他技术服务收入

发行人与银联商务合作，将信用卡还款、卡卡转账等金融服务业务接入小微金融服务平台，小微商户在发行人布放的移动智能终端上，使用信用卡还款、卡卡转账等功能完成交易后，发行人将移动智能终端的交易信息上送银联商务，由银联商务进行交易处理及资金清算等收单工作，银联商务按照与发行人的服务费约定，向发行人支付的交易技术服务费即是发行人的其他支付业务技术服务收入。

### (2) 金融产品技术服务收入

发行人通过融合支付系统能够搜集小微交易流水、消费习惯（包括从银联等各种大数据平台获取的数据）等数据资产，经过知识发现系统的深度挖掘，能够为银行等金融机构提供大数据，以及为金融信息中介服务机构提供征信依据和实施基础，从而配合银行、基金公司等金融服务为小微提供专业、定制化的金融服务。根据金融产品管理系统实现的业务，收取技术服务收入。

#### ① 天成即时付平台技术服务费

天成即时付业务（T+0）是通过与金融机构合作，实现交易资金于交易当天

进入小微指定账户，实现小微刷卡支付待清算资金的 T+0 结算服务，满足小微的实时到账需求。金融机构在向小微商户收取的费用中按照约定比例向发行人支付对应的技术服务费。

#### ②小微贷款技术服务费

天成商贷宝是发行人与金融机构合作，根据发行人金融平台产生的海量用户交易流水，满足平台上小微短、频、快的资金周转以及固定资产投资需求，也通过促成小微向金融服务机构的灵活贷款，在满足金融服务机构放贷需求的同时，提高其资金使用效率。发行人将依据产品技术服务、产品销售达成的信息技术服务向金融机构收费。

#### ③小微理财技术服务费

小微商户通过发行人移动智能终端的操作，将收款余额或存款资金随时转入、转出，满足小微的理财需求，充分挖掘小微闲余、小额资金的价值。发行人也依据产品技术服务、产品销售达成的信息技术服务向银行、基金公司等合作金融机构收费。

#### ④金融信息中介技术服务费

天成金融信息中介服务主要是通过小微金融信息中介服务系统直接将平台上的小微联系起来，实现小微之间的资金快速融通，形成小微金融生态系统。公司依据提供的信息中介服务收取服务费。

### (3) 智能终端销售及一卡通技术服务收入

#### ①一卡通技术服务收入

发行人联合银行与其他机构发行居民一卡通，在银联卡原有金融功能基础上绑定社保、医疗、居民健康管理、交通等需求刚性、使用高频的应用功能，大幅提高银行发卡量；同时，发行人通过技术研发、市场拓展及设备布放，进一步将居民一卡通在智能停车、门禁管理等非接行业应用进行扩展，并通过市场拓展及终端布放发展商业联盟，实现居民一卡通在吃住行游购娱等消费领域的优惠应用，促进发卡行的银联卡交易量，提升发卡行收益。根据发行人在银行居民一卡通中植入的附加功能，合作银行向发行人支付技术服务费。

#### ② 终端销售收入

发行人计划在 3 年内向小微投放 300 万台移动智能终端。基于移动互联的简

易型终端以其安全性、便于携带、成本低、功能强大的突出特点，是针对小微金融服务的首选产品，并且价格比现有 POS 机便宜，因此对小微商户具有较强吸引力。发行人在市场开拓的前期将以免费布设智能终端为主，后期随着市场地位的提高，发行人计划将简易终端以成本价销售的方式提供给合作渠道，由合作渠道帮助推广智能终端。

二、该项目目前市场方面的准备情况，包括与各地方政府、商业银行签署的战略合作协议的具体内容等

### 1、募投项目的市场准备情况

(1) 发行人本次募投以小微企业这一“蓝海”市场作为目标群体，从根本上保证了项目实施的市场空间；通过市民一卡通及智能终端的推广，实现差异化竞争，能够迅速占领市场。

本次募投计划通过三年时间，实现向小微投放 300 余万台移动智能终端及向个人投放 3,000 万张居民一卡通；以已签约的六个智慧城市为基础，通过与各地业务项目的对接与实施，针对目前市民医保卡、社保卡、银行卡、水电煤缴费等各种资源重复，以及小微企业目前面临的“收款难”、“申请难”、“结算难”、“取款难”、“服务难”、“融资难”等问题，通过融合支付技术及智能网点铺设，最终建立一个小微金融环境线下、线上的 O2O 双向闭环模式。

与其他互联网金融企业基本都是专注于互联网线上拓展不同，公司本次募投针对小微企业这块“蓝海”市场，由线下拓展为基础，提升线上业务，能够真正实现互联网金融业务线上、线下的双向互动。



(1) 移动智能终端



(2) 手机 App



(3) 平板电脑 App



(4) 终端一体支架



(5) 天成通 PC 端官方网站

(2) 根据各地政府对于智慧城市的需求，通过与六个城市签约智慧城市建设，为募投项目的实施提供了良好的市场准备。

随着我国城镇化建设的推进，为了破解“城市病”困局，智慧城市概念应运而生。各地政府对于智慧城市的热切需求，为本次募投项目的实施提供了良好的市场环境。通过建设小微企业互联网金融服务平台、铺设市民一卡通及智能终端等手段，充分整合、挖掘、利用信息技术与信息资源，能有效连接小微商业、交通、医疗、银行及金融机构等社会各行各业，真正实现资源优化。

在 2014 年，公司已经陆续与遵义市、临汾市、保山市、保定市、贺州市、莱芜市人民政府成功签订了《关于数字化服务平台建设项目的战略合作协议》。签约合作的智慧城市市政府将牵头出台数字化服务平台在本地的推广政策，负责协调公共事业缴费接口的开放，并负责协调交通、医疗、银行及金融机构等部门参与整个数字化服务平台的建设。为开展在智慧城市中智能终端的布放、智能市民卡的发行和受理、智能手机移动客户端的发布提供基础，为本地化的推广奠定了基石。

公司将以签约的智慧城市为市场切入口，结合当地的媒体投放和互联网广告宣传，通过自有团队、招募代理和加盟商，实现“天成通”移动智能终端等金融产品在当地小微商户中的快速落地实施，并快速复制成功模式进而推广到全国市场。

### 市民卡卡样



(3) 发行人与金融机构签约战略合作，为本次募投资项目的实施提供了全方位的市场及业务保障。

虽然互联网金融行业是个鼓励创新的行业，但是随着 2015 年《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》、《非银行支付机构网络支付业务管理办法（征求意见稿）》等文件的出台，业务分类监管、银行与非银行支付机构各司其职等监管趋势已较为明显。

公司已与中国银联、浦发银行、贵阳银行等国内多家金融机构签订战略合作协议，将国内金融机构作为在中国范围内展开综合支付业务的合作伙伴，由其负责提供支付业务，公司在全国范围内的线下网点投放支持各种支付方式的智能终端不少于 300 万台，搭建小微金融服务平台。

同时，金融机构的多种金融增值业务也与天成控股小微金融服务平台进行业务、渠道互通，通过该平台小微企业能得到多方位全面金融服务。目前，公司在互联网金融领域已经签约的重要协议如下：

合作单位	协议名称
北京银联商务有限公司	《移动支付战略及业务合作协议》

上海银联电子支付服务有限公司	《便民平台业务合作协议》、《支付业务渠道合作协议》
贵阳银行	《城市数字化服务平台建设项目合作协议》及《补充协议》
中国银联贵州分公司	《云金融服务平台合作协议》
上海浦东发展银行股份有限公司北京分行	《浦发银行-天成控股小微金服业务合作协议》
上海银联电子支付服务有限公司	《上海银联电子支付有限公司“日日生金”与贵州长征天成控股股份有限公司“日日盈”业务协议》
中国光大银行股份有限公司	《云缴费合作协议》

(4) 发行人拟参股金融租赁公司、人寿保险公司和农村商业银行，既加强了自身的产品开发能力，又有利于获得更多的客户信息，对募投项目的实施作出有效的市场补充。

公司筹建汇川农商行的申请于 2015 年上半年获得中国银监会的批复通过，汇川农商行现已正式开始营业。公司通过全资子公司电气有限作为第一大股东，持股比例达到 9.83%，参股汇川农商行使公司小微金融服务业务为小微商户基础金融支付提供灵活可靠的保障。另外，公司分别于 2015 年 9 月 17 日召开的 2015 年第三次临时董事会审议通过了《关于参与发起设立金融租赁公司的议案》、2015 年 11 月 12 日召开的第六届董事会第十四次会议和 2015 年 12 月 9 日召开的 2015 年第三次临时股东大会审议通过了《关于参与发起设立大爱人寿保险股份有限公司的议案》，其中，金融租赁公司已获得中国银监会同意筹建的批复，正式进入筹建工作阶段。以上决议是公司进行产业结构转型升级的重大举措，同时也是公司整个互联网金融战略体系的重要组成部分，为公司小微金融服务平台的快速发展提供了强有力的保障。

在产品端，一方面金融租赁公司、人寿保险公司和农村商业银行是不同类型的金融机构，其所能够提供的理财或者投资产品将极大的丰富小微金融服务平台的产品种类，在满足小微商户和其他客户群体资金保值增值需求的同时，还可以通过平台上各方交易数据和交易行为的分析，准确挖掘平台用户深层次需求并加以分类，从而客制化产品以完善平台产品体系。另一方面，平台用户还可以通过向金融租赁公司和保险公司质押所持有的金融资产的方式（如未到期的理财产品、具有现金价值的保单等）进行融资，从而达到盘活存量资产，增强资产流动性，补充经营所需流动资金的目标。

在客户端，对金融租赁公司、人寿保险公司和农村商业银行资源的整合将使得小微金融服务平台的产品线更加丰富，未来小微商户的投、融资渠道和便利性

将得到极大的增强，从而进一步提升小微商户对金融服务平台的粘性。同时，在获得金融服务平台用户访问量和交易量等基本数据的情况下，公司可以对有关数据进行统计、分析，从中发现平台用户访问网站和交易活动的规律，并将这些规律与产品和业务设计等相结合，从而发现目前平台所提供的产品和服务可能存在的问题，并为进一步修正或重新开发提供依据。

公司在小微金融服务平台建设中，各地增值业务还可以通过金融机构的各类渠道推广、金融机构的各类增值业务可通过天成控股小微金融服务平台建设中的线下渠道进行推广，实现双方业务互通。

公司在金融行业的布局可以使小微金融服务更加全面和多样化，为小微商户提供更多的支持，从而提升公司在金融服务产业链中的核心竞争力，使之形成更加完善的互联网金融生态系统，更好的服务于小微商户和社会大众。

## **2、发行人与地方政府、金融机构等签署的合作协议的具体内容**

### **(1) 发行人与金融机构签署的合作协议**

合作单位	协议名称	协议主要内容
上海浦东发展银行股份有限公司北京分行	《浦发银行-天成控股小微金服业务合作协议》	<p>1、基于乙方（天成控股）移动互联网的小微金融服务平台旨在服务于全国近 5500 万小微商户及顾客，解决小微“收款难”、“申请难”、“结算难”、“取款难”、“服务难”及“融资难”的金融生存状态，为小微提供基本的支付结算、日常缴费、以及个人金融服务，甲（浦发银行）、乙双方发挥各自的资源优势，甲方作为收单机构为乙方拓展的小微商户提供收单服务，乙方作为终端机具投入方及增值业务提供方促进甲方收单业务发展，为甲方收单商户提供受理终端机具及金融增值服务，使持卡人和商务享受优质及个性化的服务，提升甲方银行卡的发行和使用，加快甲方银行卡业务的发展，同时争取优质客户在甲方开办结算账户。合作双方在创造良好社会效益的同时创造经济效益，使合作双方实现共赢。</p> <p>2、本合同约定的合作内容，为甲、乙双方在收单业务方面的合作。</p> <p>3、对于乙方提供的服务，乙方有权按照双方约定的标准、方式和时间获取双方合作商户产生的刷卡手续费收入中的收单收益分成。</p> <p>4、甲方按照收单收益的 80% 向乙方支付收单维护费。</p>
北京银联商务有限公司	《移动支付战略及业务合作协议》	<p>1、甲方（国华汇银）自有的预付卡发行和受理平台将向乙方（北京银联商务）开放。乙方已取得或未来取得的增值业务服务向甲方开放。甲方可根据自身需求选择接入乙方平台业务的种类。</p> <p>2、乙方负责向甲方提供自身业务转接平台上现有的以及未来增加的增值业务接口（包括但不限于水费、电费、煤气费、电话费、一卡通充值等便民支付业务），并配合甲方做好方案设计、业务的开发、测试、联调工作。</p>
中国银联贵州分公司	《云金融服务平台合作协议》	<p>1、甲（银联贵州分公司）乙（天成控股）双方共同将云金融服务平台打造成，集收款、付款、理财、担保、T+0 结算、商户小额贷款（pos 贷）、用户鉴权等为一体的互联网金融综合内容服务平台。</p> <p>2、乙方作为互联网金融服务专业化服务商的角色加入平台，共同参与平台有关互联网金融产品和大数据产品的推广、营销。有选择地参与有关产品设计、研发。</p>
上海银联电子支付服务有限公司	《便民平台业务合作协议》、《支付业务渠道合作协议》	<p>1、双方同意并确认，在中华人民共和国全境内全国地区合作开展下列项便民平台业务：（1）全国地区的公共事业缴费（2）全国地区手机充值（3）全国地区交通罚款代缴。</p>

		<p>2、甲方（上海银联电子支付）同意，乙方（国华汇银）可按本协议约定，为甲方在中华人民共和国境内全国地区网购、电商行业内的下列第 A、B、F 项互联网电子支付业务拓展商户，享有和履行本协议约定的权利和义务：</p> <p>A、个人国内银行卡网上支付；B、B2B 企业网银支付；F、代付业务。</p>
贵阳银行	《城市数字化服务平台建设项目合作协议》及《补充协议》	<p>1、贵阳银行作为金融机构，为国华汇银提供支付渠道、增值业务、资金结算及差错处理服务。</p> <p>2、双方作为合作伙伴，国华汇银拓展的业务通过自身平台提供给贵阳银行，同时贵阳银行在合作地区的缴费业务通过自身平台向国华汇银提供，形成资源互补。</p> <p>3、双方约定发行城市一卡通时，甲乙双方为战略合作伙伴关系，共同发行城市一卡通。贵阳银行作为城市一卡通的唯一资金清算行和资金存管行，为一卡通提供资金存管及资金清算服务。</p>
上海银联电子支付服务有限公司	《上海银联电子支付有限公司“日日生金”与贵州长征天成控股股份有限公司“日日盈”业务协议》	<p>1、甲方（上海银联电子支付）的“日日生金”平台与乙方（天成控股）的“日日盈”平台的 PC 端或 APP 端实现系统接口对接。</p> <p>2、乙方的“日日盈”平台负责投资人的身份识别、验证。</p> <p>3、经乙方验证身份的投资人通过“日日生金”平台购买基金时，甲方负责交易资金的清算、结算。</p> <p>4、对于通过乙方“日日盈”平台进行身份认证并通过甲方“日日生金”平台进行的基金交易，具体费用及分润依照费用结算补充协议进行结算。</p>
中国光大银行股份有限公司	《云缴费合作协议》	<p>1、为更好的开展各类业务的代收合作，规范甲（光大银行）、乙（天成控股）双方的业务操作行为，同时为保证客户的资金、信息能够及时从乙方到达甲方，经甲、乙双方协商一致，签订本协议。</p> <p>2、甲方应在双方业务正式上线前，以书面的形式告知乙方各个地区及业务的手续费标准，若遇手续费发生改变，应提前三个工作日告知乙方。</p> <p>3、上线后甲方通过乙方平台代缴所获得的全部业务的所有手续费收入，本年度手续费收益在十万元（含）以下的，甲方不再向乙方分配；手续费收益超过十万元，甲方将本年度全部手续费收益的 50% 支付给乙方，作为乙方的服务收益。</p>

(2) 发行人与各地政府签署的智慧城市合作协议

合作单位	协议名称	协议主要内容
遵义市人民政府	《关于数字化服务平台建设项目的战略合作协议》	1、借鉴国内一些主要城市在数字化服务平台及城市“一卡通”方面的成功经验，制订并实施适用于遵义及所辖市县的本地化方案。 2、搭建遵义市数字化服务平台的软硬件系统，在全市布设 3 万个商户智能终端、社区智能终端及平台演示中心和产品体验店，为数字化服务平台提供产品受理环境和使用渠道。 3、发行遵义城市一卡通，发布智能手机“遵义通”客户端，实现公共事业便民缴费、个人金融支付、本地掌上生活、O2O 等社区与家庭生活服务，达到便民、利民、为民的目的。 4、通过数字化服务平台的建设，为遵义智慧城市的建设提供接口和应用，丰富智慧城市的领域和内容。
临汾市人民政府	《关于数字化服务平台建设项目的战略合作协议》	1、临汾市数字化服务平台的软硬件平台搭建和开发建设工作 2、力争通过三年时间，在临汾市布设 10 万台智能终端服务于 10 万个小微商户、处理资金 60 亿元的目标，构建城市 B2B 金融理财环境，丰富小微商户的理财渠道。推广社区智能终端，为数字化服务平台提供产品受理环境和使用渠道。 3、力争通过三年时间，实现发行 200 万张以上临汾城市一卡通的目标，发布智能手机“临汾通”客户端，让市民更加便捷的享受到政府及社会的各种服务，达到便民、利民、为民的目的。
莱芜市人民政府	《关于数字化服务平台建设项目的战略合作协议》	1、莱芜市数字化服务平台的软硬件平台搭建和开发建设工作 2、力争通过三年时间，在莱芜市布设 3 万台智能终端服务于 3 万个小微商户，构建城市 B2B 金融理财环境，丰富小微商户的理财渠道。推广社区智能终端，为数字化服务平台提供产品受理环境和使用渠道。 3、力争通过三年时间，实现发行 100 万张以上莱芜城市一卡通的目标，发布智能手机“莱芜通”客户端，让市民更加便捷的享受到政府及社会的各种服务，达到便民、利民、为民的目的。
贺州市人民政府	《关于数字化服务平台建设项	1、贺州市数字化服务平台的软硬件平台搭建和开发建设工作

	目的战略合作协议》	<p>2、在贺州投放 3 万台智能终端，100 万张市民一卡通，提供数字化服务平台的受理环境。</p> <p>3、贺州市数字化服务平台的运营和管理，为政务信息发布、社区、市民、商户甚至游客提供良好的客户体验。依托数字化服务平台，进行数据挖掘和创新服务，为与数字化服务平台相关的业务提供有偿的数据与接口支持，促进贺州现代服务业的发展。</p> <p>4、开展贺州城市“一卡通”的发行和受理，发布智能手机“贺州通”移动客户端，提供公共事业便民缴费、个人金融支付、本地掌上生活、O2O 等社区与家庭生活服务，让市民更加便捷的享受到政府及社会的各种服务。</p>
保山市人民政府	《数字化服务平台建设项目合作框架协议》	<p>1、借鉴国内一些主要城市在数字化服务平台及城市“一卡通”方面的成功经验，制订并实施适用于保山及所辖市县的本地化方案。</p> <p>2、搭建保山市数字化服务平台的软硬件系统，在全市布设 7 万个商户智能终端、社区智能终端，为数字化服务平台提供产品受理环境和使用渠道。</p> <p>3、发行保山城市一卡通，发布智能手机“保山通”客户端，实现公共事业便民缴费、个人金融支付、本地掌上生活、O2O 等社区与家庭生活服务，达到便民、利民、为民的目的。</p> <p>4、通过数字化服务平台的建设，为保山智慧城市的建设提供接口和应用，丰富智慧城市的领域和内容。</p>
保定市城兴市政建设投资有限公司	《关于数字化服务平台建设项目的战略合作框架书》	<p>1、保定市数字化服务平台的软硬件平台搭建和开发建设工作</p> <p>2、力争通过三年时间，在保定市布设 3 万台智能终端服务于 10 万个小微商户、处理资金 18 亿元的目标，构建城市 B2B 金融理财环境，丰富小微商户的理财渠道。推广社区智能终端，为数字化服务平台提供产品受理环境和使用渠道。</p> <p>3、力争通过三年时间，实现发行 200 万张以上保定城市一卡通的目标，发布智能手机“保定通”客户端，让市民更加便捷的享受到政府及社会的各种服务，达到便民、利民、为民的目的。</p>

### 三、保荐机构关于本次募投项目是否有利于增强公司持续盈利能力的核查意见

#### 1、保荐机构的核查过程

(1) 查阅发行人募集资金投资项目的可行性研究报告，了解项目实施背景、市场前景、实施基础、项目方案及经济效益等；

(2) 查阅行业法规政策，了解募投项目实施的行业政策环境；

(3) 查阅艾瑞咨询等独立第三方咨询机构出具的行业研究报告，了解募投项目的行业发展情况；

(4) 查阅发行人与贵州省遵义市、山西省临汾市、河北省保定市、云南省保山市、广西区贺州市、山东省莱芜市等六个城市人民政府签订的智慧城市战略合作协议，了解发行人实施募投项目的市场基础及切入情况；

(5) 查阅发行人与中国银联、浦发银行、贵阳银行、光大银行等国内多家金融机构签订的战略合作协议，了解发行人在推进募投项目、与金融机构合作方面所构建的业务基础，以及发行人与金融机构的合作及分成模式；

(6) 了解发行人互联网金融事业部的组织架构，现有技术、市场、管理人才团队组建情况，查阅核心技术、市场、管理团队人员的简历，了解发行人在募投项目实施方面的人才储备和基础；

(7) 查阅发行人募投项目的财务测算模型及其底稿资料等，结合国家法规及政策、已签订的合作协议、统计数据等资料，分析发行人募投项目投资及效益测算涉及的关键假设及参数的合理性；

(8) 通过实物查看发行人募投项目涉及的部分终端机具（POS、MPOS 等）、市民卡以及登陆“天成通”APP 体验发行人募投项目信息平台等方式，增加对发行人募投项目的直观感受与理解；

(9) 查阅发行人信息披露文件及参股金融租赁、保险等金融机构的协议等，了解发行人在金融领域的布局，分析相关金融领域的扩展对募投项目的建设带来的协同益处；

(10) 查阅发行人子公司国华汇银的软件著作权证书，了解发行人在募投项目建设方面的技术基础；

(11) 访谈发行人互联网金融事业部负责人，了解公司募投项目的发展计划、

现有技术、合作基础及市场前景等；

(12) 查阅了发行人董事会制定的战略发展规划，了解公司业务转型的必要性及转型方向。

## **2、保荐机构的核查意见**

经核查，保荐机构认为：

发行人本次募投项目“基于移动互联的小微金融服务平台建设项目”是根据市场需求、结合自身优势，经过审慎规划的投资项目，其经营模式、盈利模式清晰。经过近年来积累，公司已与各地地方政府、金融机构签署战略合作，在市场方面做了充分准备。经测算，本次募投项目盈利能力较强，可以为上市公司增强持续盈利能力。

（本页无正文，为《贵州长征天成控股股份有限公司、民生证券股份有限公司关于贵州长征天成控股股份有限公司非公开发行股票申请文件二次反馈意见的回复》之签字盖章页）

保荐代表人： \_\_\_\_\_（杨凌） \_\_\_\_\_（梁军）

民生证券股份有限公司

年 月 日

（本页无正文，为《贵州长征天成控股股份有限公司、民生证券股份有限公司关于贵州长征天成控股股份有限公司非公开发行股票申请文件二次反馈意见的回复》之盖章页）

贵州长征天成控股股份有限公司

年 月 日