

股票代码： 002161

股票简称： 远望谷



深圳市远望谷信息技术股份有限公司
Invengo Information Technology Co., Ltd.

2016 年度非公开发行 A 股股票
募集资金使用可行性分析报告
(三次修订稿)

二零一七年七月

一、本次非公开发行募集资金使用计划

本次非公开发行股票募集资金总额不超过 53,583.56 万元，扣除发行费用后的募集资金净额将全部用于以下方向：

单位：万元

项目名称	项目投资总额	募集资金拟投入额
零售业物联网应用	37,998.97	33,008.34
纺织品洗涤业 RFID 应用	7,938.42	7,938.42
基于 RFID 的车联网应用	10,295.31	8,847.40
全球营销网络建设及品牌推广	13,518.24	3,789.40
合计	69,750.94	53,583.56

在募集资金到位前，公司可以根据募集资金投资项目的实际情况，以自筹资金先行投入，并在募集资金到位后予以置换。募集资金到位后，若扣除发行费用后的实际募集资金净额少于拟投入募集资金总额，不足部分由公司自筹资金解决。

二、零售业物联网应用项目

（一）项目基本情况

- 1、项目名称：零售业物联网应用
- 2、项目建设单位：深圳市远望谷信息技术股份有限公司光明分公司
- 3、主要产品：零售行业专用读写器、零售行业专用电子标签、零售行业相关物联网配套设备及零售行业智能化管理平台。
- 4、项目总投资：项目总投资 37,998.97 万元，其中建设投资 29,888.77 万元，铺底流动资金 8,110.20 万元。
- 5、项目建设周期：36 个月

6、主要建设内容：本项目主要针对零售行业研发及生产专用的物联网设备及系统平台，预计项目实施完毕后将在自有厂房内新增 24 条电子标签生产线，新增年产能 12 亿片。

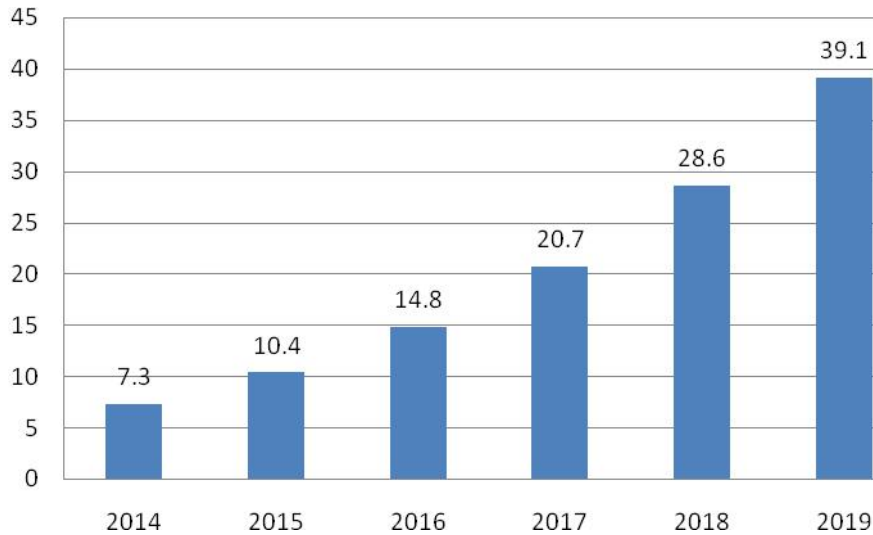
（二）项目经济效益测算

本项目达产首年销售收入为 56,700.00 万元，项目达产首年税后利润为 7,170.88 万元，税后内部收益率为 14.33%，税后投资回收期（含建设期）7.74 年。

（三）项目实施的背景

1、物联网技术零售业物联网前景广阔

零售行业涉及人类衣、食、住、行、娱等方方面面，从而形成各成体系的垂直行业。据 Technavio 数据显示，2014 年全球 RFID 零售行业细分市场规模为 7.3 亿美元，预计 2019 年将增长至 39.1 亿美元，具体增长情况如下图（单位：亿美元）：



数据来源：Technavio

随着零售行业物联网化趋势越来越明显，Technavio 预计，零售行业将成为 RFID 细分领域中增速最快的行业，2015 年，零售行业仅占全球 RFID 市场份额的 6.25%，到 2020 年零售行业占全球 RFID 市场份额将达到 21.85%，仅次于制造业，成为全球 RFID 第二大的细分领域。

2、零售行业物联网化需求明显

总体来说，零售行业属于完全竞争行业，竞争相对激烈，涉及的环节较多，管理难度大。提高管理效率及决策速度，同时降低经营成本将有效的提高零售企业的市场竞争力。传统的管理模式由于信息不同步，导致退货理货处理困难、物流效率低、人工成本高等问题。

因此通过物联网技术改善运营，包括：采购、生产、库存、退货、防盗、收银等环节，实现智能化、数字化管理是零售企业增强竞争能力的主要手段之一。

3、亚太地区将成为 RFID 零售市场增速最快的地区

国际零售巨头已经纷纷采用物联网技术提高零售行业的经济效益，其中包括沃尔玛及麦德龙。相对于国际零售巨头先进的管理理念及技术，我国零售行业物联网化的进程相对滞后。随着近年我国物联网技术的发展以及政府的大力推广，越来越多零售商家开始接触物联网。总体来说，我国零售行业的物联网技术应用依然处于起步阶段，是亚太地区 RFID 零售市场发展的重要助力。

根据 Technavio 数据显示，目前美洲地区是零售行业全球最大的 RFID 需求者，2015 年美洲地区占全球 RFID 零售市场份额的 51.5%，亚太地区为 12.64%，预计到 2019 年亚太地区全球 RFID 零售市场份额占比将达到 17.33%，是全球 RFID 零售业务增速最快的地区。

（四）项目实施的必要性

1、迎合零售行业需求，提高公司盈利能力

根据国际零售行业的发展经验，零售行业物联网化是行业发的重要趋势之一，零售行业通过物联网等新兴技术提高自身管理效率及市场竞争力的趋势已经呈现。相对于其他行业的物联网应用，零售行业的数量级无疑是巨大的，远望谷作为中国物联网技术的领先企业之一，在行业发展趋向已经明确的情况下，加大零售行业的开拓及研发力度是提高企业盈利能力及可持续发展能力的必然选择。

2、增加公司标签生产能力，满足市场订单需求

本项目实施后可有效加强公司在零售行业领域物联网应用的生产能力、研发

能力及业务开拓能力，是公司现有业务的重要补充。相对于其他行业，零售行业商品数量较大，对于物联网企业的生产能力有较高的要求，同时零售行业所涉及的应用场景较多，下游客户的个性化需求较大。本项目将有效补充公司的生产能力，为公司开拓零售市场物联网应用打下基础。

3、增强零售行业综合研发能力，符合行业发展趋势

根据 Technavio 数据显示，目前全球 RFID 零售行业市场主要由标签、读写器以及中间件所组成，分别占市场份额的 49%、28%及 23%。目前公司的标签在零售行业具有较强的竞争力，读写器及中间件领域相对较弱，通过标签领域的先发优势加大读写器及中间件的研发及市场开拓力度，最终成为零售行业物联网应用综合解决方案供应商，是公司未来的主要愿景之一，也是零售行业的发展趋势。

综上所述，零售项目实施后可提高远望谷在零售行业物联网应用配套的读写器、中间件、管理系统及其他硬件的开发能力，为公司抢占零售行业市场占有率提供了有力的支持。

4、加快全球化布局，获取更广阔的市场空间

虽然亚太地区市场规模不断扩大，但零售市场的 RFID 订单还是主要来自海外，因此公司近年不断加大海外业务的拓展，通过海外子公司在国际市场积极布局，提升公司国际化水平，已经取得了一定的成绩报告期内公司海外业务的收入情况如下表：

单位：万元

项目	2014 年	2015 年	2016 年
国外营业收入	6,349.74	10,991.58	22,711.33
增长率	143.91%	73.10%	46.69%

零售项目实施后将进一步增强公司海外订单的承接能力，是公司加快全球化布局的重要举措。

（五）项目实施的可行性

1、公司具备丰富的生产经验

公司是国内较早从事物联网设备生产的企业之一，目前公司生产的设备包括：电子标签、读写器、手持机等物联网相关设备。公司内部拥有较为完善的生产管理制度及体系，同时拥有大批经验丰富的生产技术人员，为本项目实施提供了有效的保障。

2、公司已签署部分协议，为项目实施提供了业务来源

由于公司在物联网行业内具有较高的知名度，多年的发展积累了大量的物联网相关技术，具有较强的标签芯片、手持机、天线开发能力。并获得国家金卡工程 2015 年度金蚂蚁奖（优秀应用成果奖）、2015 年度中国自动识别技术协会优秀案例奖、2015 年度中国自动识别技术协会优秀产品奖、2015 中国 RFID 行业年度最有影响力读写设备企业、2015 中国 RFID 行业年度最有影响力电子标签企业。2015 “物联之星” RFID 电子标签企业奖、2015 “物联之星” RFID 读写设备企业奖。为公司业务开展打下了坚实的基础。

截至目前，公司已与多家企业洽谈零售行业物联网应用业务，并签订部分合作协议，内容包括：物联网硬件设备的供应、零售行业专用设备供应等。

3、相关案例成功经验

零售行业所涵盖的业务领域较多，涉及到人们生活中的方方面面。此外，零售行业的产业链较长，从生产厂家备货生产到物流配送到门店销售，物联网技术的应用场景众多，对物联网解决方案供应商的项目经验以及方案设计能力提出了较高的要求。

远望谷拥有丰富的物联网技术应用经验及方案设计经验，先后为烟草、白酒、粮食、畜牧、服装等零售行业提供物联网技术服务，使本项目有较好的可行性支撑。

（六）项目报批事项

1、零售业物联网应用项目已取得深圳市光明新区发展和财政局出具的深光明发财备案[2016]0166 号备案证及深圳市宝安区环境保护和水务局出具的深光环批[2016]200223 号环评批复。

2、零售业物联网应用项目拟于公司原有厂房（房地产证号：深房地字第 8000106162 号）新增产线，不涉及新增建设用地。

三、纺织品洗涤业 RFID 应用项目

（一）项目基本情况

- 1、项目名称：纺织品洗涤业 RFID 应用
- 2、项目建设单位：深圳市远望谷信息技术股份有限公司光明分公司
- 3、主要产品：洗涤行业专用电子标签
- 4、项目总投资：项目总投资 7,938.42 万元，其中建设投资 6,235.58 万元，铺底流动资金 1,702.85 万元。
- 5、项目建设周期：24 个月
- 6、主要建设内容：本项目主要建设内容为在自有厂房内新建 5 条全自动洗涤行业专用电子标签生产线，新增洗涤行业专用电子标签年产能 4,680 万片。

（二）项目经济效益测算

本项目达产首年销售收入为 15,612.95 万元，项目达产首年税后利润为 1,316.22 万元，税后内部收益率为 12.66%，税后投资回收期（含建设期）8.13 年。

（三）项目实施的背景

1、欧美市场起步较早，但市场空间依然广阔

在欧美等发达国家，酒店、医院等纺织品需求较大的机构通过向专业的纺织品租赁公司租用纺织品，如毛巾、床单等，这些客户只需要每月支付租金就可以保证纺织品的日常使用，既减少了纺织品资金大量的占用，也减少了纺织品管理的工作量。

纺织品租赁公司成为了纺织品的所有权人，需要对大量的纺织品及下游洗涤公司进行管理，为了便于管理大量的纺织品提高纺织品租赁公司的经营效率，欧美的纺织品租赁企业通过 RFID 技术实现全流程管理，包括对库存的实时监控，

仓笼跟踪、纺织品的耐用性和生命周期的监控。此外，RFID 技术的引入也是纺织品租赁公司满足客户需求的重要手段，例如：部分酒店要求每条毛巾经过 200 次的洗涤后必须更换，通过人工手段难以精准计算每件纺织品的洗涤次数，但 RFID 为每件纺织品带来了独立的身份识别，所有数据自动录入系统，有效满足客户需求。

尽管在欧美市场，洗涤租赁业务的发展已经相对成熟，但市场空间依然广阔，据 2014 年欧洲纺织品服务协会发表的德勤的一项调查《量化发展机会》一文则表明欧洲洗衣市场的开发率只实现了约 30%。因此海外 RFID 在洗涤行业的应用依然是 RFID 技术的重要应用市场之一。

2、中国洗涤行业规模以上企业数量快速增长

据《2015 年洗染行业发展报告》，目前我国在生活衣物洗染服务方面约占全国洗染业年营业额的 51%（其中生活衣物洗染连锁或加盟连锁经营模式的洗染企业和规模较小的自助店和互联网洗衣，约占生活衣物洗染服务年营业额的 39% 和 16%，中央工厂经营模式其它混合经营模式的企业约占 24%，专业服饰护理店和自助式洗衣店等约占年营业额的 16%）；以公用纺织品洗涤服务为主的水洗工厂约占全国洗染业年营业额的 49%（其中酒店与医疗分别占公用纺织品洗涤年营业额的 49% 和 31%，餐饮约占 12%，其他约占 8%）。公用纺织品洗涤业务占据我国洗涤业务的半壁江山，但智能化、专业化的大型洗涤企业较少。

据商务部统计（不含洗涤设备制造业），截止 2014 年底，全国从事洗染行业企业单位数量已从 2013 年 79,576 个上升到 2014 年 85,488 个，增长了 7.4%，其中规模以上企业由 2013 年 7,623 个上升到 2014 年的 11,361 个，增长了 49%，规模以下企业由 2013 年的 71,953 个上升到 2014 年的 74,127 个，增长了 3%。

总体来说，我国规模化的洗涤企业快速增长，洗涤企业的规模化、标准化趋势为我国洗涤租赁发展提供了前提条件的同时也加大了洗涤企业对于智能化管理的需求。

（四）项目实施的必要性

1、提高公司产品多样性，增强抗风险能力

RFID 技术在洗涤行业的应用主要通过每件纺织品上缝制一枚 RFID 电子标签，为客户提供基于 RFID 技术的制服、布草、地毯等的仓储管理、生产管理、物流管理与财务管理，实现纺织品全生命周期的跟踪管理。最大的特点是采用 RFID 技术和云服务技术，实现单件纺织品的全生命周期跟踪，快速提升洗涤行业整体的信息化管理水平，促进企业生产运营的透明性，并基于平台的数据可为最终用户实现多样化的定制服务。

公司在 RFID 领域具有多年的技术和行业积累，目前在铁路及图书馆领域的 RFID 应用已经处于国内领先地位，但总体来说，公司业务结构相对单一，本项目实施后将增强公司产品的多样性及提高业务覆盖范围，有利于公司提高公司抗风险能力。

2、引进海外先进商业模式，增强公司盈利能力

公司近年积极开拓海外业务，同时不断吸收学习海外先进的技术及商业模式，其中收购 Tagsys（一家法国公司）的纺织品租赁解决方案业务、RFID 标签设计与产品业务相关资产，使得公司对国际领先的洗涤行业 RFID 应用的商业模式有了深入的了解。

在中国有大量的酒店及医院每年需要购买大量的纺织品，但随着业务量的增加，特别是较大的酒店、医院所需要的纺织品数量极为惊人，大量的纺织品购置一方面增加了采购成本，另一方面对纺织品的管理也无形中增加了大量的成本。

目前，一些星级酒店、连锁酒店希望通过纺织品租赁模式减少资产的管理成本，而把这部分业务外包给专业的纺织品租赁公司，从而提高公司的运作效率，目前有部分酒店和医疗机构正在尝试这一做法，远望谷经过长时间的市场调研，发现了国内市场纺织品洗涤行业对于专业化、标准化管理方式的缺失，希望借助 Tagsys 的成熟经营模式，和纺织品租赁公司、大型洗衣公司的合作经验，从技术和市场手段推动中国 RFID 在纺织品洗涤业务的发展，同时提高公司盈利能力。

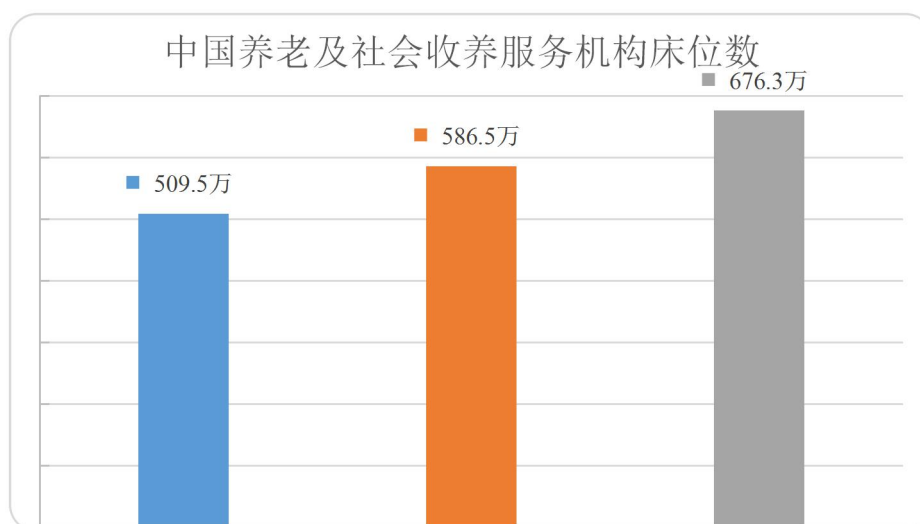
3、满足公司全球洗涤业务的产能需求

由于公司全球 RFID 洗涤业务的迅速发展，公司原有洗涤行业专用电子标签的产能已经无法满足市场需求，目前公司洗涤行业专用电子标签生产线已经满负荷运作，亟待新增产能满足客户需求。

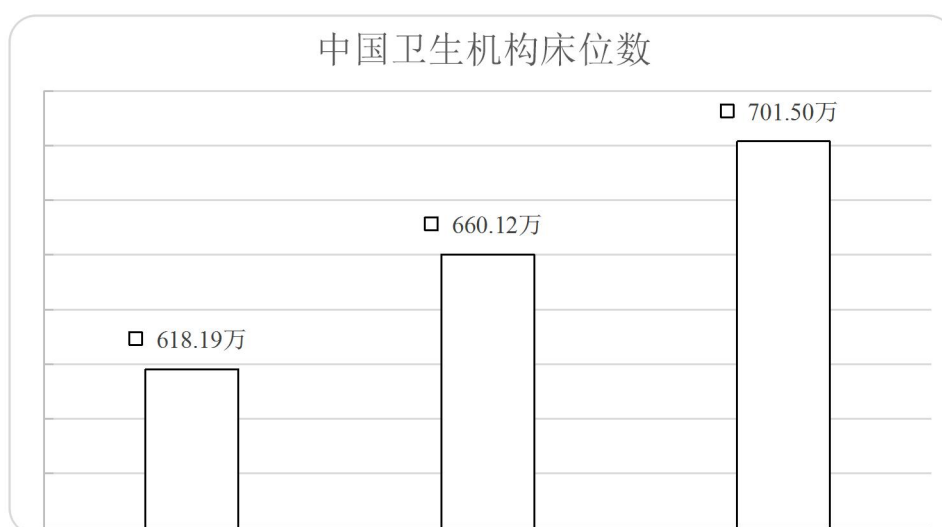
（五）项目实施的可行性

1、广阔的市场空间，完善的国际化营销网络

目前洗涤行业 RFID 应用的主要市场依然集中在海外，但中国拥有巨大的市场空间，包括：养老及社会收养服务机构、卫生机构及酒店，其中养老及社会收养服务机构及卫生机构床位数在中国人口老龄化的影响下，不断上升，具体情况如下图：



数据来源：Wind 咨询



数据来源：Wind 咨询

假设按照最低标准，一个床位配有一套床上用品（包括：枕头套、床单、被套），再需要一套换洗，则一个床位配有六件纺织用品，我国养老及社会收养服务机构和卫生机构在不考虑其他用途的毛巾数量下，已经需要分别采购 4,057.8 万和 4,209 万件纺织品。

此外，据中国饭店协会联合上海盈蝶酒店管理咨询有限公司发布的《2016 中国酒店连锁发展与投资报告》截止 2016 年 1 月 1 日，我国有限服务酒店总数已达到 21,481 家，同比共增加了 5,106 家，客房总数为 1,969,145 间，同比增加了 443,674 间，增长幅度为 29.08%。假设一个房间需要十件纺织品（包括：两条浴巾、两条面巾、两条手帕、两个枕头套、一张床单、一张被套），再需要一套换洗，总量为二十件纺织品，则我国酒店最少需要采购 3,938.29 万件纺织品。

综上所述，假设养老及社会收养服务机构、卫生机构及酒店的纺织品经过一年的使用则需要更换，中国每年对洗涤专用 RFID 的需求量就已经超过一亿片。

海外市场与国内市场协同开发是公司洗涤业务开展的核心思路。除了公司国内现有的营销网络外，公司近年不断加大国际市场的渠道建设，目前成功在欧洲、美国、韩国、新加坡等地建立网点，全球化的销售网络初步构建完成。与此同时，本次非公开募集资金的主要投资项目之一为营销网络建设，公司将进一步加大全球化网络的建设，以配合公司业务发展。

2、社会经济效益明显，市场空间广阔

布草作为酒店/医疗机构服务商领域的传统产业，一直是围绕着酒店和医疗机构的发展而逐步发展起来的。无论是星级酒店，还是经济连锁酒店，或者医疗机构，布草都是不可或缺的重要物料，各式酒店都面临着成千上万件布草的交接、洗涤、熨烫、整理、储藏等工序，如何有效地完成洗涤布草的日常交接、跟踪管理每一件布草的洗涤过程、次数、库存状态和布草有效归类等都是一个极大的挑战，而传统的布草洗涤行业普遍存在如下难点：

①纸面的洗涤任务交接、手续复杂、查询难度大；

②因担心交叉感染，导致某些待洗布草数量统计工作无法开展，洗涤好的数量与收取时不匹配容易产生商业纠纷；

③洗涤过程的每步环节无法准确监控，布草出现漏处理环节；

④布草的使用、洗涤次数无法准确记录，不利于对布草的科学管理。

面对以上问题，传统的管理方式已经不能满足酒店行业对布草精细化管理的要求，以 RFID 为代表的自动识别技术，给酒店和医疗行业带来了新的管理模式，有效提高布草管理效率。RFID 洗涤行业应用全流程如下图：



据统计，酒店每月平均丢失 10%-20%的纺织品资产，其中 2%是被盗窃，借助 RFID 技术有效将内部丢失率减小 50%，因此本项目的实施具有极大的社会效益，充分的保障了本项目的利润空间。

3、先进的技术支持及丰富的生产管理经验

2016 年，远望谷收购了 Tagsys 的相关业务资产，标志着远望谷正式进入洗涤租赁 RFID 解决方案行业。Tagsys 是一家拥有先进技术的 RFID 产品和解决方案供应商，具有多年的行业技术和市场经验，其中洗涤业务是其传统业务之一，具有深厚的技术积累，同时多年来一直从事洗涤业务专用电子标签的生产，积累了大量生产管理的经验为本项目实施提供了有力的支撑。

（六）项目报批事项

1、纺织品洗涤业 RFID 应用项目已取得深圳市光明新区发展和财政局出具的深光明发财备案[2016]0167 号备案证及深圳市宝安区环境保护和水务局出具的深光环批[2016]200222 号环评批复。

2、纺织品洗涤业 RFID 应用项目拟于公司原有厂房（房地产证号：深房地字第 8000106162 号）新增产线，不涉及新增建设用地。

四、基于 RFID 的车联网应用项目

（一）项目基本情况

1、项目名称：基于 RFID 的车联网应用

2、项目建设单位：深圳市远望谷信息技术股份有限公司光明分公司

3、主要产品：车联网专用读写器、车联网专用手持机、电子车牌、车联网应用系统

4、项目总投资：项目总投资 10,295.31 万元，其中建设投资 8,273.97 万元，铺底流动资金 2,021.34 万元

5、项目建设周期：36 个月

6、主要建设内容：本项目主要通过购置先进的检测调试及研发设备，开发出符合国际/国家标准的标签、读写器、手持机、后台管理系统等车联网相关产品并进行销售。

（二）项目经济效益测算

本项目达产首年销售收入为 10,500 万元，项目达产首年税后利润为 2,114.80 万元，税后内部收益率为 12.93%，税后投资回收期（含建设期）为 8.27 年。

（三）项目实施的背景

1、全球车联网市场前景广阔

随着全球智慧城市的建设不断加速，车联网作为智慧城市重要组成部分，发达国家纷纷加大相关投入以及政策配套。以美国为例，1991 年国会指派交通部负责全国的智能交通发展，1998 年制定《面向 21 世纪的运输平衡法案》；1997

年 8 月，进行自动公路系统（Automated Highway systems, AHS）试验展示，旨在减少道路堵塞、环境污染、事故率和减轻驾驶者的负担；1998 年，启动 IVI（Intelligent Vehicle Initiative），旨在通过加速开发、引进、商业化驾驶员驾驶辅助产品来减少道路交通事故和事故引起的伤亡。

根据全球移动通信协会 GSMA 与市场研究公司 SBD 联合发布的《车联网预测报告》，预计到 2018 年，全球车联网市场规模将达到 400 亿欧元，其中车联网相关硬件市场规模为 69 亿欧元。

2、中国城市交通问题日趋严峻

随着我国经济的快速增长，人民生活水平的不断提升，我国汽车保有量也随之增加。根据公安部交管局数据显示，截至 2016 年末，我国汽车保有量为 1.94 亿台。从 2006 年末至 2016 年末，我国汽车保有量的复合增长率约为 15%。汽车数量的快速增长，导致部分道路超负荷承载，造成城市交通拥堵问题日益严重。

高德地图《2015 年年度中国主要城市交通分析报告》指出，我国一、二线城市及省会城市都存在较大的交通拥堵问题。城市拥堵程度与经济发达程度及人口密集程度成正比，其中京津冀、长三角和珠三角经济区的拥堵尤为突出。报告中采用实际车速与理想车速的比值（拥堵指数）衡量一个城市的拥堵程度并进行测算，数据显示我国城市拥堵问题将持续恶化。

3、政府执法及车辆管理问题

汽车的出现以及道路网络的完善，为人民生活带来便利的同时也提高了政府部门执法以及车辆管理的难度。

目前交通违规问题趋于多样化，现有执法技术已无法跟上。如：套牌车，违法者找一台与被套牌车辆同厂、同型号、同颜色的车，并做一副相同的号牌，同时把该车的发动机号和车架号磨去，重新按照被套牌车档案中的发动机号和车架号做上去，然后伪造行驶证；号牌遮挡和污损，违法者使用遮挡物对汽车的车牌进行遮挡、污损、修改，让执法设备无法正确确认违法车辆的身份，对执法人员进行误导或迷惑。目前交通执法证据采集的主要途径是视频、图像采集。该采集方式对于套牌车、号牌遮挡等车辆的真实身份无法做到快速有效的辨别，而且受

车速，天气及环境的影响，执法难度很大。

交通执法人力不足。目前，大量的交通执法需要执法者现场执法，例如汽车违停、套牌、无证驾驶等违法行为。而随着汽车的保有量增加，交通执法需要更多的人力，交通执法存在人手不足的压力。引入新技术手段，与现有技术结合，提升执法者的执法效率，以远程证据采集取代现场执法，将是缓解人力压力的有效手段。

（四）项目实施的必要性

1、车联网是物联网技术应用的重要领域

车联网的实施，可以有效提升城市交通管理的水平，通过收集实时数据及对历史数据分析，能对城市交通做出科学合理的安排，减少城市交通拥堵的压力，有效加强交通执法的有效性。对比传统的视频图像采集方式，RFID技术具有读取速度快、防伪、防损坏、采集数据量少、数据处理简单、恶劣环境下可正常工作等优点。由于车联网项目涉及大量的数据采集，对信息安全的要求极高，拥有一批符合国家信息安全标准的高性能芯片、标签、读写器供应商，是开展车联网项目的重要前提。

车联网是物联网行业的重要细分领域之一，公司作为国内RFID行业的领先企业，已在车联网使用的无源超高频RFID技术领域深耕细作多年，具有较强竞争优势，出于对公司效益最大化考虑，加大车联网领域的研发及市场推广投入，是公司巩固市场地位的重要举措。

2、加强远望谷产品多样性和行业覆盖范围

公司作为国内RFID行业领军企业，目前业务主要集中在铁路、图书与零售三大核心业务领域。随着物联网技术覆盖的细分领域越来越广，公司也将加大不同领域的市场开拓及技术开发的投入，以提高公司的盈利能力及抗风险能力。

与此同时，车联网相对于其他物联网细分领域具有更高的技术门槛，要求设备供应商可以在恶劣的气候环境下实现对车辆信息的快速读取，使得行业参与者在前期研发的过程中需要投入大量的资金对设备进行测试研发，同时也为行业先进者提供了更高的盈利空间。2016年1月20日，全国首批汽车电子标识安装启

启动仪式在无锡举行，一批安装汽车电子标识的车辆通过路面读写设备，相关信息实时传输至无锡公安局交警支队大屏幕，标志着我国车联网项目正式进入实施阶段。

公司顺应行业发展，利用原有的技术研发能力及技术积累，在车联网行业起步阶段参与其中，是企业发展的必然选择。

3、车联网市场规模巨大，有效提高公司盈利能力

随着人民生活水平的提高，汽车已经成为人民生活中不可或缺的一部分，我国汽车保有量巨大，同时为了满足我国交通运输以及人民出行的需求，我国公路里程数也保持稳步增长。根据 Wind 数据，截至 2015 年底，我国公路里程数为 457 万公里，假设一公里需要安装一台读写设备，读写设备的市场规模即达到 457 万台，市场规模巨大。本项目实施后，将为公司带来新的盈利增长点，是公司顺应行业发展，保护投资者利益的有效手段。

4、提高公司知名度

公司是物联网核心设备供应商，主要产品包括：电子标签、手持机及读写器，以上产品在物联网产业链中主要由系统集成商采购并应用于终端市场。尽管公司在物联网深耕多年，在行业内具有较高的声望，但与行业内的声望相比，终端市场的知名度依然有待加强。根据目前公司的发展规划，公司将在保持硬件技术领先优势的前提下，不断拓展物联网技术服务市场，为客户提供综合性的物联网系统解决方案。因此，终端市场的知名度对于远望谷未来业务的扩张将起到较大的推动作用。

本项目实施后，公司设备将在世界各地的车联网项目中使用，有利于公司提高品牌形象及知名度。

（五）项目实施的可行性

1、符合国家政策导向

车联网项目被列为国家重大专项(第三专项)中的重要项目，并于《2012-2020 年中国智能交通发展战略》中提出，到 2020 年，中国智能交通发展的总体目标

是：基本形成适应现代交通运输业发展要求的智能交通体系，实现跨区域、大规模的智能交通集成应用和协同运行，提供便利的出行服务和高效的物流服务，为本世纪中叶实现交通运输现代化打下坚实基础。

《国务院关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》中明确指出，加快互联网与交通运输领域的深度融合，通过基础设施、运输工具、运行信息等互联网化，推进基于互联网平台的便捷化交通运输服务发展，显著提高交通运输资源利用效率和管理精细化水平，全面提升交通运输行业服务品质和科学治理能力。

车联网项目受到国家高度重视，项目开展符合国家政策指导趋势，为项目实施提供了可行性。

2、公司现有技术积累为项目实施提供技术保障

公司是我国物联网产业的代表企业、国内领先的 RFID 技术、产品和系统解决方案供应商。公司汇集了大批国内优秀的研发与市场人才，设有深圳市射频识别工程技术研究开发中心、基于 RFID 技术的物联网应用工程实验室、企业博士后科研工作站、射频设备检测实验室；拥有先进的电子标签生产工艺和设备；建有领先的 RFID 产品性能测试中心，可为大规模的物联网建设提供 RFID 技术、产品和解决方案服务。针对 RFID 技术在车联网领域的应用，公司组建了专门的研发团队负责基础技术研究和核心产品(模块)的开发，已在车联网应用领域进行了初步拓展。

公司参与编写《GB/T29768-2013 信息技术射频识别 800-900MHz 空中接口协议》，并于 2013 年颁布。基于国家 GB/T29768 空中接口协议标准规范，采用分离元器件架构搭建的并试生产的 XC-RF808 读写设备，具有完全自主知识产权。设备识读距离在高温、低温、潮湿等各种环境下稳定读取，并保持在最远 35 米距离的业界高水平交通识读器，目前已通过政府有关部门在中国最北端漠河、最南端海南做的低温、高温环境适应性测试，在多通道及邻道干扰方面达到业界领先水平。公司将继续参与政府相关部门关于车联网硬件性能试验项目。

综上所述，公司在本项目上有充分的技术积累，为本项目的实施奠定了基础。

3、公司具有丰富的项目经验与订单获取能力

公司主要从事 RFID 技术、产品和物联网行业解决方案开发，提供自芯片、标签、读写器，到软件开发、运维、行业解决方案的全套产品和服务，与铁路、图书馆、烟草、酒类等行业客户形成了良好的长期合作伙伴关系，同时在各行业领域亦积累了丰富的解决方案设计经验，在行业内具有较高的知名度。

车联网应用是公司未来着力开发的业务之一，公司从 2010 年开始致力于将 RFID 应用于车联网领域的技术研究和产品开发，推动车联网应用项目的实施。根据多年的技术积累和丰富的工程实施经验，公司主推超高频（UHF）RFID 技术在车联网的应用，截至 2015 年 12 月，公司成功实施的车联网应用项目包括：汕头路桥不停车收费系统、深圳大运会电子车证防伪系统等。同时公司已取得部分马来西亚车联网相关订单，随着业务推广，公司车联网项目海外订单将会持续增加。

综上所述，公司在 RFID 行业及车联网领域积累的行业经验及订单获取能力，为本项目顺利实施提供了可行性。

4、丰富的读写设备生产经验及完善的人才储备

公司是我国较早从事 RFID 标签及读写设备生产的企业，公司管理层具有多年的生产经营管理经验，熟悉生产过程中的各项流程。同时，经过多年的发展，公司已经建立了一支完善的生产队伍，为本次读写设备智能化升级的实施提供了保障。

（六）项目报批事项

1、基于 RFID 的车联网应用项目已取得深圳市光明新区发展和财政局出具的深光明发财备案[2016]0168 号备案证。

2、基于 RFID 的车联网应用项目不涉及新增建设用地及新增产能，因此不需履行环境影响审查批复流程。

五、全球营销网络建设及品牌推广项目

（一）项目基本情况

1、项目名称：全球营销网络建设及品牌推广

2、项目建设单位：深圳市远望谷信息技术股份有限公司

3、项目总投资：项目总投资 13,518.24 万元，其中营销网络建设费 6,347.84 万元，品牌建设费 7,170.40 万元。

4、项目建设周期：36 个月

5、主要建设内容：

（1）公司拟于上海、广州、天津、济南、重庆、武汉、南京、成都、沈阳、杭州、无锡、南宁、长沙、太原、西安、福州、乌鲁木齐、合肥、郑州、南昌、昆明、贵州、长春、北卡罗莉、达拉斯、阿姆斯特丹、拉首特、首尔、新加坡、吉龙等地建立办事处或对已有办事处进行升级，以完善远望谷营销网络；

（2）通过线上线下的媒体推广提升远望谷品牌影响力；

（3）建立昆山展示中心及升级深圳展示中心。

（二）项目经济效益测算

全球营销网络建设及品牌推广项目效益将通过公司总体销售收入的增长体现，无法单独测算经济效益。

（三）项目实施的背景

1、RFID 在各细分行业快速导入，营销网络及品牌日益重要

经过多年的发展，在国家政策扶持下，我国物联网产业中的芯片设计、封装技术、软件及中间件的开发均有较大幅度的提升。除了部分特殊行业的应用外，我国物联网设备的技术水平已经可以满足大部分应用场景的需求，随着技术的进步，物联网设备国产化的比例越来越高，从而降低了终端市场的售价，使得越来越多的行业开始使用物联网设备提高管理效率及数据收集能力。

过往，由于物联网化的成本较高，主要由政府或者军队进行采购，随着价格的降低，民用市场将会逐步打开，例如：服装、医药、烟草、酒水等。

民用市场的开拓与政府市场的开拓有本质上的区别，政府项目有完善的招投标流程及经验丰富的行业专家进行审核，因此更多比拼的是企业自身的技术水平

以及报价的合理性；民用市场的开拓，客户一般对物联网的了解程度不高，更多看重的是品牌，因此品牌的知名度将直接影响物联网企业的市场开拓能力。此外，民用市场物联网技术的应用场景更多，对于个性化服务的需求更大，完善的营销渠道及售后体系也是物联网企业发力民用市场的重要保障。

2、“一带一路”国家战略带领中国企业将逐步走向国际化

随着经济的腾飞和国力的增强，我国已经成为拉动世界经济前行的一个重要引擎。据国家统计局统计，2013-2015年，我国国内生产总值年均增长率为7.3%，远高于世界同期2.4%（世界银行数据）的平均水平。据国际货币基金组织数据，2015年，我国占全球的GDP比重为15.5%。在进出口贸易、外汇储备和外商投资额这三项经济指标上我国位居世界第一。

随着我国经济实力逐步增强，国家发展改革委、外交部、商务部联合发布《推动共建丝绸之路经济带和21世纪海上丝绸之路的愿景与行动》，提出“一带一路”的国家战略。“推动新兴产业合作，按照优势互补、互利共赢的原则，促进沿线国家加强在新一代信息技术、生物、新能源、新材料等新兴产业领域的深入合作，推动建立创业投资合作机制”是“一带一路”战略的合作重点。“一带一路”战略为中国企业“走出去”起到强大的引领和支撑作用。加强海外投资，走向国际化将是中国企业未来发展的新常态。

虽然我国物联网技术与国外先进技术相比依然存在较大的差距，但在中低端应用上，我国的物联网设备具有较强的价格优势，随着国家“走出去”战略的继续落实，我国物联网企业拥有较大的发展空间，同时也对物联网企业海外维护、技术支持提出了新的考验。

3、进入移动互联网时代，对企业品牌宣传提出新的要求

移动互联网出现以前，人们获取信息的途径主要是从报章杂志、电视、展会等传统媒体。近几年，随着移动互联网的发展，以移动互联网为依托的新媒体信息爆发式增长，让营销传播有了更为丰富的渠道。

顺应宣传媒体的渠道变化，将线下的渠道与互联网结合，让互联网成为线下交易的前台，企业应针对自身企业文化、所处行业特色及所面对客户的特点，开

发企业品牌相关的 APP、并开通微信、微博等公众号，为客户提供产品指导、服务、产品信息、资讯等线上服务，建立客户的分享平台，获取客户流量及进行品牌宣传的机会。此外，线下通过建立展示中心、参与展会等方式让客户可现场感受公司产品的实际使用效果，并把使用效果反馈到线上，达到线上线下闭环立体宣传的效果。

因此，具有领先技术及优秀产品的企业，除不断提升企业的产品质量及与市场的切合度外，还需加强自身品牌在新媒体时代的建设，并建立线上传播及线下实体体验相结合的多元立体品牌传播体系。

（四）项目实施的必要性

1、符合物联网行业发展的必然选择

公司是我国较早从事物联网行业的企业之一，虽然物联网这一概念早于 1991 年就已提出，但在我国的普及程度依然不高，近年随着政府加到物联网行业的扶持力度，同时我国通信行业基础设施建设不断完善，为物联网技术在中国快速推广提供了保障。

公司过往的客户主要集中在铁路和图书馆，虽然单个订单的规模较大，但总体客户数量较少，随着物联网行业的发展，越来越多的行业或企业会选择通过构建物联网化的智能平台，以提高管理效率及市场竞争力。近年，公司开始不断涉足烟草、酒水、服装等零售行业的物联网应用。在市场开拓过程中发现，零售行业客户需要大量的个性化服务及快速的响应能力，而目前公司的营销网络建设工作依然有待完善。营销终端渠道不足、缺乏本地化的销售和服务一定程度上制约了公司的发展。为适应市场的变化，公司需要对现有营销网络进行整合和加强，建立覆盖面更广的营销网络，需对市场渠道的维护及拓展投入更多的资源，同时对团队的素质也提出了更高的要求。

同时，品牌知名度是民用及商用市场客户选择物联网技术供应商的主要考虑因素之一，因此提高公司品牌知名度将是公司具有更强的市场竞争力，是公司可持续发展的重要保障。

2、建立 O2O 营销平台，满足公司市场推广需求

公司通过营销网络建设的同时开展自身品牌建设，有利于树立差异化竞争优势、有利于创造企业整体价值最大化。公司要取得长期的竞争优势，就必须持续扩大品牌影响力。

公司目前的品牌宣传手段还是以户外广告、行业杂志广告、活动赞助、行业展会为主，在行业内公司品牌拥有良好的美誉度和辨识度。随着公司业务拓展至广阔的零售市场与海外市场，公司品牌需要一定的提升，才能获取更多的商机，才能支撑公司业务的不断拓展，为公司在市场竞争中获取优势。通过本项目的建设，公司将建立线下的展示中心与企业网上平台相结合的 O2O 营销平台。网上针对公司自身文化、行业特色开发相关的 APP 及公众平台，为客户提供产品推介、合作交流等线上服务。线下通过参加展会、建设展示中心，为客户提供现场产品体验、讲解、技术支持等活动，对线上服务提供支撑，使营销推广效益最大化，满足公司市场推广的需要。

目前公司的业务开发及售后服务均通过各地的营销网点开展，营销网点在一定程度上代表的就是企业的形象和品牌。营销网点的面积、装修、软硬件配置、文化氛围等都关系到客户对公司的整体印象，关系到公司的品牌形象和影响力，关系到公司的线下品牌支撑能力。因此，营销网络建设升级项目建成后，公司将基本实现在全国及海外重点市场的战略布局规划，有利于将公司品牌推广到全国范围内，知名度和业务拓展能力将不断提升。

3、落实公司战略的必然选择

公司是国内 RFID 行业的领军企业，目前正处于由物联网硬件设备供应商，向物联网应用解决方案供应商转变的过程。在国际业务上，公司将在巩固原有业务市场地位的同时，争取更大的市场占有率，并加强国内国际一体化业务平台建设，继续提升系统解决方案设计能力。在国内业务上，公司将不断扩展新的业务细分领域，由于公司原业务主要集中在铁路和图书馆领域，目标客户群体数量较少，公司可通过少量核心销售人员满足大部分客户的需求，但随着公司业务往零售、畜牧、烟草等领域拓展以后，终端客户的总量大幅提高，公司原有的营销体系已经无法满足业务发展的需求，急需对原有营销网络、销售渠道、销售方式进行升级改造。

本项目建设是公司战略发展的重要组成部分，将有利于公司战略实施，促进公司产品及服务的推广，提高用户体验，增强市场竞争力。

（五）项目实施的可行性

1、RFID 市场的快速发展为项目实施提供了巨大的市场空间

随着我国物联网技术的进步，物联网技术可应用的细分领域越来越广泛，包括：智能交通、金融服务、金融服务、移动支付、产品溯源、交通管理、智能电网、医疗健康、图书馆应用、物流仓储、安防及出入口控制等。Wind 显示，2015 年中国 RFID 产业的市场规模达到了 470.00 亿元，2006 年至 2015 年年均复合增长率达 31%。中国 RFID 产业链各环节如标签、读写器、软件、系统集成服务都呈现出持续增长的势头，中国 RFID 市场得到迅速发展。据中国信息通信研究院《2015 物联网白皮书》指出，全球物联网正从碎片化、孤立化应用为主的起步阶段迈入“重点聚焦、跨界融合、集成创新”的新阶段。

公司主营的 RFID 自动识别产品，是物联网采集层重要一环。随着技术应用领域将不断拓展，产业规模将持续扩大。行业市场规模的快速增长，为本项目的实施提供了较大的市场空间与可行性。

2、公司现有行业地位及研发实力为项目实施提供了必要保障

公司成立于 1999 年，2007 年于深交所上市，是 RFID 行业首家上市企业，具有技术优势、品牌优势及市场先入优势，在行业内具有较高知名度及较大的影响力。

产品的销售及品牌的推广，最终依靠的还是产品的质量，只有高质量的产品才能在顾客中形成良好的口碑，才能获取客户的信任以达成合作关系。公司在行业内深耕细作多年，是我国 RFID 行业的领先企业，产品与服务都经历了市场的实际考验，并在行业企业中有较良好的口碑。公司的行业地位、技术实力、产品质量，为项目实施夯实坚定的基础。

3、完善的管理制度为项目实施提供了基础

公司根据多年的市场营销的经验，构建出了一系列区域市场管理规章和制度，并培育出了一批执行力强、管理经验丰富的人才。同时，公司将针对各地营销网络制订与人事管理、绩效管理、财务管理、审计管理等相配套的管理制度及管理标准，保证各个营销网络的相对独立和营运的精简高效，为本项目的顺利实施提供有力的后勤保障。

（六）项目报批事项

1、全球营销网络建设及品牌推广项目已取得深圳市南山区发展和改革局出具的深南山发改备案[2016]0521号备案证。

2、全球营销网络建设及品牌推广项目不涉及新增土地及新增产能，因此不需履行环境影响审查批复流程。

六、本次非公开发行对公司的影响分析

（一）本次发行对公司经营管理的影响

通过本次非公开发行，公司的资本实力与生产规模将进一步提升，产业链将得到扩展，产品结构将得到优化。本次非公开发行将有利于公司巩固市场地位，提高抵御市场风险的能力，提升公司的核心竞争力，促进公司的长期可持续发展。

（二）本次发行对公司财务状况的影响

本次非公开发行募集资金到位后，公司资产总额与净资产总额将同时增加，资金实力将得到有效提升；另一方面，由于本次发行后总股本将有所增加，募集资金投资项目产生的经营效益在短期内无法体现，因此公司的每股收益在短期内存在被摊薄的可能性。但是，本次募集资金投资项目将为公司后续发展提供有力支持，未来将会进一步增强公司的可持续发展能力。

通过本次非公开发行募集资金，公司的资产负债率将有所下降，流动比率及速动比率将有所上升，这将有利于优化公司的资产负债结构，降低公司的财务风险，并为公司后续债务融资提供良好的保障，增强公司长期持续发展能力，符合公司及全体股东的利益。

七、可行性分析结论

本次非公开发行募集资金投资项目符合相关政策和法律法规，符合公司的现实情况和战略需求，有利于提高公司的核心竞争力、巩固公司市场地位，符合全体股东的根本利益。

深圳市远望谷信息技术股份有限公司董事会

二〇一七年七月二十五日