

成都三泰电子实业股份有限公司

关于公司配股募集资金运用可行性分析报告

公司计划向全资子公司成都我来啦网格信息技术有限公司（以下简称“我来啦公司”）增资 7.5 亿元，用于以“速递易”业务为载体的“24 小时自助便民服务网格及平台项目”的实施与运营，计划于股东大会通过后的 18 个月内即预计 2015 年 6 月底前在全国 15 个重点城市（并视情况开拓其他城市）完成第二期 12,000 个网点的“速递易”设备布放（按每个网点一套设备计算）、后台平台开发及项目运营工作。

公司拟向全体股东配股募集资金 7.5 亿元用于投资前述项目，募集资金将以向全资子公司我来啦公司增资的形式投入。本次发行的募集资金到位后，如实际募集资金净额少于项目拟投入资金总额，募集资金不足部分由本公司自筹解决。在本次配股募集资金到位前，公司将根据项目进度的实际情况以自筹资金先行投入，并在募集资金到位后置换前期投入。公司董事会对本次配股募集资金运用的可行性分析如下：

一、本次募投项目建设背景

经公司 2012 年第六次临时股东大会审议通过，公司于 2012 年 12 月通过变更募集资金用途暨使用募集资金对外投资设立了全资子公司我来啦公司，从事以“速递易”业务为载体的“24 小时自助便民服务网格及平台项目”的实施与运营。“速递易”业务系依托公司原有金融自助业务、金融安防业务及金融服务外包业务，其产品和技术源于公司多年经营的电子回单系统，通过自助设备创造性地解决了快递业“最后 100 米”的配送问题。我来啦公司目前已在成都、重庆、深圳、广州、北京及上海等 6 个城市的近千个大型居住区、商业区、校区、机关企事业单位综合办公区等网点完成“速递易”设备布放及运营工作。

快递最后“100 米”的难题已得到了国家主管部门的高度关注，国家邮政总局近期先后出台智能快件箱行业标准征求意见稿和快递末端投递服务水平的指

导意见，鼓励企业探索使用智能快件箱等自取服务设备，提高投递效率。在此背景下，快递物流企业、电子商务公司以及第三方平台公司纷纷以各种形式涉足快递行业末端的投递业务改造。“速递易”业务作为全国物流网络的终端接入端口之一，属于典型的网格化运营项目，需要通过快速扩张实现规模效应。在形成规模优势后，网点扩张难度将大幅下降，扩张速度将快速提升，议价能力将显著提高，运营成本亦会快速摊薄，同时还将衍生出广告、精准营销、电商配送渠道等各项增值业务，形成 O2O 综合业务平台，并为公司的社区金融服务业务发展战略奠定基础。

因此，在网络购物、电子商务、快速消费品行业以及互联网/社区金融等相关行业的高速发展的历史性机遇下，公司拟加快全国重要大中城市的战略布局，建立起覆盖全国的运营服务体系，提高速递易业务的市场占有率，提升公司的综合竞争优势和提高抗风险能力，计划投资 7.5 亿元，在原 6 个城市的基础上，新增杭州、天津、厦门、西安等 9 个城市，共计在 15 个重点城市（并视情况开拓其他城市）于股东大会通过后的 18 个月内即预计 2015 年 6 月底前完成第二期 12,000 个网点的“速递易”设备布放、后台平台开发及项目运营工作。

二、本次募投项目建设的必要性

（一）创造性地解决快递投递“最后 100 米”难题，降低物流成本

随着我国人均国民收入的稳步增加，电子商务的迅猛发展，综合交通运输体系的不断优化，推动了我国快递行业的高速发展。根据国家邮政总局的统计，2008 年至 2012 年期间，我国规模以上快递服务企业的业务量和收入分别由 15.1 亿件和 408 亿元增长至 56.9 亿件和 1,060 亿元，分别增长了 3.77 倍和 2.60 倍。由于快递行业具有货物批量小、客户分散化的特征，其需求来自高度分散化的客户群体，因此快递经营网络的“神经末梢（网点）”高度分散于城镇各个角落。近年大型居住区、商业区、校区、机关企事业单位综合办公区等不断涌现，这些区域人员密集、交通繁忙、管理各异，快递使用需求旺盛、服务需求个性化突出，对快递服务重要环节之一的快递末端投递服务能力提出了新的要求。同时，根据中国物流与采购联合会、中信证券研究部的统计，最后一公里的投递成本占到了

物流配送总成本的 50%，而物流干线运输成本和仓储及分拣成本仅分别占物流配送总成本的 35%和 15%，最后一公里的高额物流成本成为广大人民群众和物流企业的沉重负担。

特别是如何完成从小区门口、写字楼等到收件人手中这最后“100米”的投递，是快递业甚至整个物流业均亟待解决的难题。公司的“速递易”设备主要着重解决快递最后“100米”的投递，通过促使投递从单独分散投递到集中投递的转变，从而实现快递员集中、快速投递；系统自动通知收件人；收件人 24 小时随时自取，从而解决快递公司、用户、物业公司所面临的最后“100米”投递的难题，降低了物流费用。

对象	最后“100米”困境	速递易使用受益分析
快递公司	①因收件人逐一下楼取件、不在家、通讯不畅而导致的快递员等待时间长、投递效率低、二次投递；②增加快递员数量，运营成本上升。	①减少快递员等待客户的时间，降低通讯成本、提高投递效率；②减少快递员数量，降低运营成本。
物业公司	①物业公司内部堆积大量包裹，影响办公环境；②物业公司下班后，业主无法及时取到快递从而降低业主满意度；③物业公司代客户收取快递工作量大，增加人力成本；④物业公司承担快递看管责任，存在潜在的纠纷和风险。	①提升物业公司服务形象，提高楼盘品质，降低运营成本，提升业主满意度；②减少代收快递的工作量及潜在的纠纷和风险。
快递用户	①白天上班不在家，收发快件麻烦；②将快递寄送至公司，增加了回家路途的不便或影响正常工作；③隐私无法保障，易导致安全事故	①24 小时自助取快递，再也不用“等”快递；②保护用户隐私，没有“陌生人”敲门。

（二）构建自助便民服务网格及平台，解决国家城镇化进程中的社区便民需求

随着近年来我国城镇化的不断发展，涌现出越来越多的新兴社区，人们的居住范围与以往相比更加的分散。在上述情况下，城镇原有的商业网络布局因辐射距离等各种因素将难以满足新社区居民的日常生活需求，并且新商业网络布局的成型还需一定的时间。同时，从经济性考虑，在新社区的商业网络布局中亦难以涵盖所有的公共服务和商业服务，从而出现因公共服务体系不到位而导致的社区

满意度下降，且部分商户也因服务区域受限而降低了盈利的可能性。而自助便民综合服务平台既可满足社区居民对便利、快捷一站式服务的需求，又能方便政府提供更多贴近民众生活的便民服务，亦可成为物联网时代数字城市建设的重要基础设施。因此建立统一的 24 小时自助便民综合服务平台已成为社会、社区、商户、居民的共同需求。

公司本次建设的以“速递易”业务为载体的“24 小时自助便民服务网格及平台项目”是基于国家十二五规划发展纲要，为了创建和谐城市、数字城市、方便市民生活与工作而推出的一项便民、亲民服务项目。在“速递易”设备布放完成并实现规模化运营的基础上，公司将进一步开展媒体广告发布、自助电子商务服务、自助健康服务、虚拟超市、智能营销、远程健康管理、紧急求助等各项增值业务，构建 24 小时自助便民服务网格及平台。从而成为银行、第三方支付公司、电子商务公司、物流公司、公共事业公司、媒体公司等传播讯息、拓展业务的有力工具；而普通社区居民亦可利用该平台完成日常费用缴纳，享受电子商务的便利。

（三）为公司未来社区金融服务业务的战略规划奠定基础

物联网、传感网络将物理系统与社会系统紧密的连接在一起，世界正变得更加互联化、物联化和智能化。分析技术、移动互联、云计算等科技因素正在不断改变着人们的金融消费方式。而移动互联网和社交媒体的兴起，则彻底改变了人与人之间的交互方式，不断推动着金融服务创新与开拓。信息技术将使金融服务冲破时间与空间的限制，变革传统的经营模式，催生新的服务模式，从而满足客户日益增加的多样化、个性化需求。因而在未来时代，最佳的客户体验特征就是为客户提供随时、随地、随心的智能金融服务。

社区金融服务是未来智能金融服务的重点发展方向。通过社区这个服务渠道，金融服务商不仅可以全方位营销各类金融产品，而且可以迅速提升品牌知名度。社区金融服务提倡“主动营销与服务”的新模式，打破了传统的“等客上门”的形式，从而做到无限贴近客户，包括：（1）根据社区特点量身定做金融产品，满足各种金融需求，全天候、不间断为社区客户提供金融服务；（2）应用最新科技手段，实现客户互动，提高客户的服务体验；（3）围绕社区居民的生活消费、娱

乐休闲以及子女教育等展开便民服务，并与金融服务巧妙结合，提升客户营销的深度和广度，培养忠实客户，与社区居民建立终身的服务关系。

根据公司发展战略规划，公司下一步将有计划的向金融领域深入发展，重点聚焦社区金融服务领域。目前公司已针对金融业的盈利模式、经营结构、管理水平、创新发展思路进行了全面分析和深入研究，提出了成为“虚拟银行建设及运营”服务商的发展愿景，并组建了专业的服务团队、掌握了关键的信息技术、积累了丰富的金融服务相关的运营及管理经验。本次以“速递易”业务为载体的“24小时自助便民服务网格及平台项目”实施完成后，特别是随着后期 O2O 综合业务平台的形成，将为公司搭建起从事社区金融服务的业务平台，为公司未来进入社区金融服务业的战略规划夯实基础。

三、本次募投项目具有广阔的市场前景

根据国家邮政总局的统计，随着网络购物的迅速发展，快递业务量呈现出爆发性增长态势，2012 年我国规模以上快递服务企业业务量达到 56.9 亿件，同比增长 54.8%；而 2013 年 1-10 月，规模以上快递服务企业业务量累计完成 70.3 亿件，同比增长 61.3%。按年增长 30%的保守估计预测，2017 年我国规模以上快递服务企业业务量将达到 211.27 亿件，较 2012 年增长 3.71 倍。随着快递量的增加，以及快递公司、物业公司和最终用户对最后“100”米投递的服务要求的进一步提升，市场对智能快件箱的潜在需求将大幅度的上升。目前我国城镇人口已超过 7 亿，按照 2,000 人/网点布放一套“速递易”产品计算，全国市场总需求大约为 35 万套。本次以“速递易”业务为载体的“24 小时自助便民服务网格及平台项目”未来市场前景广阔。

此外，在完成“速递易”设备布放并实现“自助快递”功能的基础上，公司将以此作为 24 小时自助便民服务网点，结合云服务后台（Cloud）、虚拟终端（Virtual）、金融服务平台（Financial）构建线上线下综合服务的电子商务服务平台系统（System）（简称：CVFS），搭建网格建设及平台，提供社区自助金融服务（含便民支付、自助缴费、综合自助银行）、社区电子商务服务（含自助快递服务、虚拟超市、智能营销）、社区健康服务（含自助售药、远程药剂师及健康咨询）、媒体广告服务、紧急求助服务、无线 WIFI 服务等。仅以媒体广告发

布为例，平台建设完成后，线下商家的广告将可通过终端系统的柜体表面、大屏触摸屏实现广告推送，而公司则将获得广告推送服务的佣金。并且，随着网点规模的扩大，广告投放价值亦会成几何级数放大。

四、本次募投项目的具体情况

（一）项目概况

1、项目建设内容

本项目计划投资 75,000 万元，投入期为 18 个月，拟在北京、上海、广州、深圳、天津、杭州、厦门、哈尔滨、大连、青岛、成都、昆明、重庆、西安、武汉等十五个城市（并视情况开拓其他城市）的大型居住区、商业区、校区、机关企事业单位综合办公区等人流密布区域完成 12,000 个网点的“速递易”设备布放（按每个网点一套设备计算）、后台平台开发及项目运营工作，用于以“速递易”业务为载体的“24 小时自助便民服务网格及平台项目”的实施与运营。在完成“速递易”设备布放实现“自助快递”功能的基础上，公司将以此作为 24 小时自助便民服务网点，结合云服务后台（Cloud）、虚拟终端（Virtual）、金融服务平台（Financial）构建线上线下综合服务的电子商务服务平台系统（System）（简称：CVFS）。

2、项目建设主体

本项目将由全资子公司我来啦公司作为实施主体全面负责该项目的实施与运营管理工作。

公司全称：成都我来啦网格信息技术有限公司

注册资本：人民币 6,000 万元

股权结构：发行人持有其 100%的股权

法定代表人：贾勇

经营范围：计算机、电子技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；计算机系统集成；计算机网络过程工程；商务咨询、企业营销策划、公共关系服务、

展览展示服务；设计、制作、代理、发布广告；电脑图文设计；货运代理、仓储服务、货运代理、物业管理。

成立时间：2012年12月12日

由我来啦公司及其在成都、重庆、北京、上海、广州、深圳、西安、昆明、杭州、天津、厦门、哈尔滨、大连、青岛等地（视情况开拓其他城市）设立的分/子公司负责上述城市的“速递易”设备布放、后台平台开发及项目运营工作。

3、项目选址

本次项目的研发、后台建设无需新增用地和厂房建设，将在成都市金牛区高科技产业园区蜀西路42号内的新建办公大楼内进行。而本次新增12,000套“速递易”设备具体布放将主要由我来啦公司及其分/子公司等分支机构实施，结合设备辐射面积、人流密度、社区环境等多因素综合考虑，布放在前述15个重点城市（视情况拓展其他城市）的大型居住区、商业区、校区、机关企事业单位综合办公区等处。

4、项目建设时间

拟于该项目经股东大会审批同意后的18个月内即预计2015年6月底前投资建设完毕。

5、设备选择

本项目投资设备主要为“速递易”主控制柜、副柜、相关配件，以及后台平台的服务器、路由器和软件等。速递易设备主要包括：普通触摸屏控制柜、大触摸屏控制柜、双门普通副柜、三门普通副柜、双门液晶屏副柜、适用于露天的室外成套设备；后台平台主要包括：数据库服务器、鉴权服务器、通信服务器、灾备服务器、短信服务器、流媒体下载服务器、应用下载服务器、路由器及各种系统软件。因此具体网点的设备选择将会结合实际调研过程中发现的关于布放空间、用户购物习惯、人流密度等多方面结果综合考虑，从而完成设备的布放。

（二）项目投资估算

项目投资规模：75,000万元，其中前端网点建设及设备投资45,000.00万

元，后台平台开发及建设费约 8,000 万元，工程建设其他费用 852 万元，预备费 2,693 万元，流动资金 18,454 万元。

序号	项目	金额（万元）
1	前端网点建设及设备投资	45,000
2	后台平台开发及建设	8,000
3	工程建设其他费用	852
4	预备费	2,693
5	流动资金	18,454
合计		75,000

（三）项目经济效益分析

项目预计投产后年均实现营业收入 48,240 万元，年均实现税后净利润 12,716 万元，项目具有一定的抗风险能力，经济上可行。

四、本次募投项目的风险与对策

1、市场竞争风险

随着“速递易”业务的快速发展，其他具有规模和实力的企业也有可能介入该业务，使我来啦公司可能面临其它企业发起竞争。如果公司发生决策失误、市场拓展不力，或者市场供求状况发生了重大不利变化，我来啦公司将面临不利的市场竞争局面。为控制市场竞争风险，一方面，本项目将依托公司多年深厚的客户基础和经验优势，通过深入的实地调查，规划好网点设备布放，谨慎进行业务拓展；另一方面，为了应对复杂和多变的市場，公司将充分整合现有的资源和优势，不断提高技术能力，完善自身产品和服务，提高服务质量，增强企业的竞争力，从而降低相应的市场竞争风险。

2、运营管理风险

我来啦公司在下一步大规模扩张的初期，其人员配置、系统建设、市场开拓、管理制度等都需要一个建设和完善的过程。公司能否快速完成各方面条件的顺利

建设，能否实现健康高效的运营，实现预期发展目标，存在一定的不确定性。为控制风险，公司须全力支持我来啦公司做好运营管理工作，实现市场、技术、财务、人力资源、制度管理等多层次的有效跟进，根据市场运行规律、发展趋势以及公司实际运行特点，对公司进行科学管理。

3、项目实施风险

虽然项目在投资规模、设备选择等方面经过缜密的可行性论证和市场研究，但在项目实施过程中，可能存在项目进度、设备质量、投资成本等因市场因素而发生较大变化，从而导致项目实施进度、实施效果等存在一定的不确定性。为控制风险，公司将成立专门的项目筹备组，对项目进度、设备质量、项目成本等关键要素进行控制，最大限度地减少项目实施过程中的各项风险。

五、本次配股对公司经营管理、财务状况等的影响

本项目具有良好的市场前景和和盈利能力，配股募集资金项目与公司主营业务相关，有助于公司整合现有资源，符合公司发展战略。本次配股完成后，公司的净资产及总资产规模均将提高。在项目建设期内，公司净资产收益率将可能被摊薄，项目建成投产后虽然折旧费用会增加，但公司收入将实现大幅增长，盈利能力将明显提升，公司的整体实力和核心竞争力将大大增强。

本次配股完成后，公司股本将相应增加。公司将按照发行的实际情况对《公司章程》中与股本相关的条款进行修改，并办理工商变更登记。

六、结论

本项目的实施，是公司在成熟的时机下提出的，是公司适应市场需求、落实发展战略的重要步骤。此次投资是公司拓宽业务领域的重要举措，依托公司现有的平台优势和团队丰富的行业经验，公司可以进一步完善战略布局，提升公司的市场竞争力和盈利能力。通过对项目的市场分析和财务测算分析，结果表明项目产品有较好的市场前景、财务效益和良好的社会效益，因此公司认为本项目在总体上是必要的和可行的。