

新开普电子股份有限公司

非公开发行股票募集资金使用可行性分析报告



二〇一五年十月

释 义

在本报告中，除非文义另有所指，下列词语具有如下含义：

本公司/公司/上市公司/发行人/新开普	指	新开普电子股份有限公司
董事会	指	新开普电子股份有限公司董事会
一卡通	指	在同一张卡上实现多种不同功能，通行多种智能设备。一卡通系统集RFID技术、嵌入系统开发技术、智能卡应用技术、计算机网络技术等于一体，通过“信息共享、集中控制”实现某一区域的智能化管理。广泛应用于校园，企事业，城市等领域。随着技术发展，介质卡片已由M1卡、CPU卡发展至及手机卡等多种实现形式
RFID	指	Radio Frequency Identification的缩写，即射频识别技术，是一种利用射频通信实现的非接触式数据采集技术，它通过射频信号自动识别目标对象并获取相关数据。在单一芯片上结合感应式读卡器、感应式卡片和点对点的功能，通过频谱中无线频率部分的电磁感应耦合方式传递信息，传输范围由于频率不同分为中低频和高频两类
智能卡(IC 卡)	指	IC卡 (Integrated Circuit Card，集成电路卡)也称智能卡 (Smart card)、智慧卡 (Intelligent card)、微电路卡 (Microcircuit card)或微芯片卡等。它是将一个微电子芯片嵌入符合ISO7816标准的卡基中，做成卡片形式
移动互联网	指	移动通信和互联网二者结合起来，成为一体，是一种通过智能移动终端，采用移动无线通信方式获取业务和服务的新兴业态，包含终端、软件和应用三个层面
NFC	指	Near Field Communication 缩写，即近距离无线通讯技术。是一种短距离的高频无线通信技术，允许电子设备之间进行非接触式点对点数据传输
APP/移动应用	指	运行在智能手机、平板电脑等移动终端上的应用程序
O2O	指	Online To Offline（在线离线/线上到线下）的缩写，是指线下的商务机构与互联网结合，让互联网成为线下交易的前台
B2B	指	Business To Business（商家对商家）的缩写，是指一个互联网市场领域的一种，是企业对企业之间的营销关系。它将企业内部网，通过 B2B 网站与客户紧密结合起来，通过网络的快速反应，为客户提供更好的服务，从而促进企业的业务发展

B2C	指	Business To Customer（商家对顾客）的缩写，是电子商务的一种模式，也就是通常说的商业零售，直接面向消费者销售产品和服务
SaaS	指	Software-as-a-Service（软件即服务）的简称，它是一种通过互联网提供软件服务的模式，软件厂商将应用软件统一部署在自己的服务器上，客户可以根据自己实际需求，通过互联网向软件厂商定购和获得所需的应用软件服务，并按定购的服务多少和时间长短向软件厂商支付相关费用
元、万元、亿元	指	人民币元、人民币万元、人民币亿元

注：本报告若出现总数与各分项值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

一、本次募集资金的使用计划

本次非公开发行募集资金总额不超过40,500万元（含40,500万元），在扣除发行费用后净额约为38,800万元，将用于公司高校移动互联服务平台项目、职业教育产业基地建设项目和补充流动资金。募集资金具体投资项目如下：

项目名称	实施主体	项目总投资金额 (万元)	拟投入募集资金 (万元)
高校移动互联服务平台项目	公司	10,825.18	10,800.00
职业教育产业基地建设项目	公司	16,176.09	16,000.00
补充流动资金	公司	12,000.00	12,000.00
合计		39,001.27	38,800.00

对本次非公开发行股票募集资金净额不足上述项目拟投入募集资金金额的部分，公司将通过自筹资金解决。本次募集资金到位之前，公司可根据项目实际进展情况，先行以自筹资金进行投入，并在募集资金到位后，以募集资金置换自本次非公开发行董事会决议公告日之后投入项目的自筹资金。

二、本次募集资金投资项目基本情况和可行性分析

（一）高校移动互联服务平台项目

1、项目概况

高校移动互联服务平台项目是公司基于移动互联网、云计算、大数据、物联网等技术，以“玩校”产品为核心平台，不仅集智能一卡通、NFC 移动支付、校园公共服务、校园通讯录等功能为一体，并积极布局校园生活服务、学习成长服务、可信社交服务、互联网金融服务、大学生创业服务、高校信息化服务等战略方向，为高校学生提供丰富的移动互联网服务，快速形成基于高校的移动互联网综合服务能力，引领新时代校园学习及生活模式，建设高校移动互联生态圈。

图 1：新开普高校移动互联服务平台



平台将为新生、在校生、毕业生和校友提供学习、生活、交友、娱乐、购物、经验分享、个人展现、就业、创业等丰富、优质的 O2O 校园应用服务，并根据用户在平台中的学习、生活、社交、消费等数据为用户提供统计分析预警等服务。同时，结合平台的数据模型，将根据用户所处阶段提供同学、校友、兴趣爱好的社交圈子，就业推荐、创业辅导；根据用户的学习、成绩、消费等数据提供信用积累；根据用户的充值、消费、家庭情况等数据提供理财规划和贷款服务；根据用户的爱好、特点、性格提供精准的产品推荐等服务，为用户提供良好的校园生活服务体验，为师生、学校、合作企业及周边商户提供高效、精准、优异的 B2B2C 服务平台。

本项目依托公司一流的技术、一流的人才、一流的管理、一流的设备，通过校园基础服务，以极低的边际成本获取用户，形成强大用户流量入口；通过对接高校数据系统，为精准营销积累数据，提升服务变现转化率；促进公司业务持续、高效、健康发展，不断提升公司价值，实现投资者利益最大化。

为保障本项目的顺利进行，将研发涵盖校园生活服务、学习成长服务、可信社交服务、互联网金融服务、大学生创业服务、高校信息化服务等领域的多样化应用及服务平台；将建设云计算中心、大数据中心为产品提供支撑服务；为保障平台安全、稳定、可靠、高效的运行，将进一步建设运维团队，提供 7*24 小时的服务响应；为挖掘平台的商业价值，将建立线上、线下专业运营推广团队，在

用户时间与注意力作为稀缺条件的商业环境变化背景下，牢牢把握住了商业价值链中客户端体验黏着价值与应用内容端整合提供价值，通过专业化运营、组织体系建设，凭借庞大的用户群及现金流，将用户的价值进行深度挖掘，舆情集中监控、渠道管理、市场监控、活动营销等开展广泛的商务合作，形成商业价值的滚动放大。

2、项目实施的必要性

（1）我国移动互联网产业的迅速发展促使本项目的建设和实施成为必然

近年来，我国移动互联网用户规模快速增长，智能移动终端迅速普及，根据 CNNIC 的数据，截至 2014 年 12 月，我国手机网民规模为 5.57 亿人，在全部 6.49 亿网民中的渗透率达到 85.8%，这为我国移动互联网产业的崛起奠定了坚实的基础。随着 3G/4G 通信技术的快速发展和大规模应用，移动互联网产业的商业环境不断成熟，传统互联网公司加速移动端布局，新兴创业公司则专注于拓展各种细分领域，并开始探索商业化道路，移动互联网产业链不断丰富和完善，对社会生活服务各领域的渗透不断加大，移动增值服务、移动购物、移动营销、移动搜索、移动游戏等移动互联网的商业形态快速发展，移动互联网产业呈现爆发式增长，根据艾瑞咨询的数据，2015 年第一季度中国移动互联网市场规模达到 761.6 亿元，同比增速达到 111.8%。

由于高校学生的智能手机普及率高，对新鲜事物的接受程度强，通过移动互联网获取各种信息和服务已经成为在校学生日常生活的重要组成部分，在校园领域也衍生了丰富多样的移动应用，如空中课堂、校园资讯、校园电台、校园社交、社团管理、迎新导航、校园周边商户订餐、校园讲座、校车查询、课程表查询、求职招聘、空闲教室查询、成绩查询等专门针对大学生的移动互联网应用和服务层出不穷，校园移动互联网业务呈现巨大的发展潜力。随着移动互联网在校园信息化领域的渗透逐步加深，一卡通企业也以服务校园一卡通应用切入点，纷纷推出了各自的校园移动应用。

在移动互联网时代，一卡通企业应当顺应行业发展态势，结合自身的资源和优势逐步在移动互联网领域进行战略布局，以提升自身的综合竞争力。本项目的建设和实施是顺应移动互联网产业整体发展趋势的需要，具有客观必然性。

（2）本项目的建设和实施是公司未来发展战略的重要组成部分

随着移动互联网时代的来临，公司审时度势，凭借与大量高校客户良好的合作关系、庞大的校园卡持卡人用户群体以及对学校及学生群体的个性化需求和校园线下应用场景的精确理解，积极探索布局校园移动互联网业务，以服务校园一卡通应用为切入点，推出了整合校园一卡通应用及学生学习、生活、交友、娱乐、消费、求职等功能于一体的校园 APP“玩校”，推动商业运营模式由 B2B 向 B2C 转型，将线下优质资源向线上转移，实现线上与线下的良性互动和有机结合，进而成为面向校园垂直人群的移动互联精准入口，逐步推动公司由智能一卡通系统解决方案供应商向移动互联网服务商和运营商转型。

本项目以“玩校”APP 为核心平台，将传统校园一卡通应用、校园信息化系统与移动互联网进行深度有效结合，是引领移动互联网时代校园学习及生活模式转变的重大战略举措。公司将不断加强“玩校”APP 的推广力度，着力提高高校学生用户规模，不断丰富和完善“玩校”APP 的功能，持续优化用户体验，提高用户活跃度，力争将“玩校”打造成为精确的校园移动互联网入口，为公司未来进行数据挖掘、分析和运营提供精准通道。建设和实施以“玩校”产品为核心的高校移动互联服务平台项目是公司整体发展战略的重要组成部分。

（3）本项目的建设和实施为公司的持续发展增加新的盈利点，创新盈利模式

随着互联网用户从 PC 端逐渐向移动端转移，作为用户接入移动互联网并借以获取内容和服务的第一站，移动互联网入口成为行业竞争的焦点，所谓“得入口者得天下”，掌握了移动互联网入口就意味着可能通过高黏度的内容和服务将产品优势转化为用户规模优势和流量优势，并带来源源不断的数据、信息、业务和收入。随着各大互联网巨头通过战略投资、并购等手段抢夺入口资源，打造各自的生态圈，移动互联网行业的竞争格局逐渐明晰，拥有数量庞大、需求鲜明、粘性极高的特定潜在用户，并有望成为垂直领域精准入口的移动 APP 的价值凸显。

公司拥有大量的高校客户资源和庞大的校园卡持卡人用户群体，而高校在校学生的智能手机普及率高，对新鲜事物的接受程度强，如成功将大量的线下持卡

人用户转化为校园 APP 线上用户，则该校园 APP 有望成为精准的校园移动互联网入口，用户群体的巨大商业价值可更加充分的挖掘。本项目的建设和实施将使公司的盈利空间将大幅增加，而随着高校学生熟悉并对校园 APP 产生依赖，在其毕业离校后，又将会把上述校园 APP 带入企事业、城市等领域，从而进一步拓宽公司智能一卡通领域的市场空间。

3、项目实施的可行性

（1）国家政策的大力支持为本项目的建设和实施创造了良好的政策环境

近年来，国家各个层面出台了诸多针对移动互联网产业的推动和促进政策。2012 年 7 月，国务院发布《“十二五”国家战略性新兴产业发展规划》，积极实施移动互联网等新兴服务业态推进计划，以重大应用工程带动相关产业发展，将移动互联网产业的发展提升至国家战略高度。2013 年 8 月，国务院发布《关于促进信息消费扩大内需的若干意见》，将培育移动互联网等产业发展作为“稳增长、调结构、惠民生”的重要手段。2015 年 7 月，国务院发布《国务院关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》，把互联网的创新成果与经济社会各领域深度融合，推动技术进步、效率提升和组织变革，提升实体经济创新力和生产力，形成更广泛的以互联网为基础设施和实现工具的经济发展新形态。同年 7 月，中国人民银行联合其它九个部委联合发布《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》，进一步推进金融改革创新和对外开放，促进互联网金融健康发展。

本项目的建设和实施将推动公司进一步向移动互联网运营商转型，完全符合国家政策的引导方向，上述利好性政策文件的出台，将直接促进整个移动互联网产业向前快速发展，也为本项目的建设和实施创造了良好的政策环境。

（2）线下业务多年的经营积累为本项目的建设和实施奠定了坚实的基础

公司是一家致力于智能一卡通系统的软件及各种智能终端的研发、生产、集成、销售和服务于一体的系统集成商，可为客户提供信息集成、身份识别、小额支付、资源管控、信息集成等多种功能为一体的智能一卡通系统整体解决方案及个性化定制服务。截至目前，公司已经为全国 850 余所本专科院校及 950 余所中职院校的 1,000 余万持卡人用户提供了个性化、可持续的校园信息化服务。同时，公司已经在全国范围内设立 30 多家分支机构，建立了成熟的销售渠道和客户服

务体系。此外，随着公司经营规模不断扩大以及项目数量的不断增加，公司形成了成熟可靠的项目开发运作经验，具有稳定高效的管理架构和管理机制，可以确保项目在保证质量的前提下及时顺利推进。

线下业务多年的经营积累为本项目的建设和实施提供了良好的保障，便于公司快速将线下资源向线上转移。截至 2015 年 9 月，“玩校”已经与国内近 350 家高等院校的一卡通系统实现了线上与线下对接，实名注册学生用户数量保持快速增长态势。

(3) 长期的技术储备为本项目的建设和实施提供了充足的技术支持

公司长期从事智能一卡通和其他校园信息化产品的研究、开发和项目实施，在技术上储备了大量成熟的基础构件，各类 IT 新技术上均有相应的原产品、控件、源代码以及知识库、方法库和方案库。在前沿技术方面，公司开展过大量的课题研究，这些项目的完成均给公司带来大量知识性成果。公司研发机构在云计算、大数据、并行计算、移动互联等方面均有一定积累。公司还不断引进新的技术力量，充实到公司研发队伍中，形成新旧技术交替互补的技术储备模式。

公司从 2012 年开始着手从事移动互联网领域的研究和探索，并于 2014 年 4 月正式成立移动互联事业部，推出“玩校”APP，不断积累移动互联网运营方面的技术储备，这些都为本项目的建设和实施提供了充足的技术支持。

4、项目投资概算及效益

本项目计划投资总额 10,825.18 万元，项目建设期为 3 年，主要投向内容为房产租赁及装修费用、软硬件购置费用、研发费用、推广费用等。项目投资内部收益率为 20.09%（税后），投资回收期 6.68 年（税后，含建设期 3 年）。

5、募集资金投资项目涉及报批事项情况

本项目的立项和环评程序正在履行中，相关程序的办理预计不存在实质性障碍。

（二）职业教育产业基地建设项目

1、项目概况

职业教育产业基地建设项目以提升人才职业技能为核心，顺应信息技术行业和国家现代职业教育的发展趋势及社会需求，从线上职业教育平台、教学管理平台、教学场地、实训设备等方面进行深度资源整合，构建新一代信息技术产业人才培养体系。

依托公司在大数据、云计算、物联网、智能硬件、现代电子工艺与可靠性等产业背景，结合公司在高校市场的资源优势，通过与校园及行业企业合作成立校企联盟，打通企业人才需求体系与院校人才培养体系，形成全新的信息技术产业职业教育平台。该平台通过对信息技术行业企业的人才需求分析，以专业的角度在知识架构、培养流程、教学内容、实践方法等方面进一步整合和创新，形成以提高技能、促进就业、服务发展为向导的校企合作模式，助力高校现代职业教育转型；通过联合办学、科研合作、专业共建、职业培训、实训实习、在线教育等方案连接高校，通过人才协作、企业联盟、产业合作等方案连接企业，多层次深入整合行业资源，建设服务全新信息技术人才培养的生态链，为高校提供培养战略新兴产业实用型人才的综合解决方案。

图 2：新开普职业教育事业部与 O2O 教育平台



进一步结合自身移动互联网战略实施的不断积淀，逐步形成O2O的职业教育模式和B2B/B2C的创新运营模式。通过提供实验、实训、实习和研究性学习的技术服务促进高校现代化职业教育转型，通过提供职业技能培训、就业指导、创业孵化等服务促进高校大学生和社会人才的职业水平，通过培养培养高级工程师、高级技工和高素质职业人才为国家经济转型提供创新型人才支撑。

2、项目实施的必要性

(1) 满足国家产业转型升级的人力需求

我国当前正处于产业转型升级的过程中，而转型升级的过程需要劳动力人口数量和职业素质的综合提高，国家适龄劳动力人口下降使得产业转型只能通过职业技能向高端移动，当今作为世界第二大经济体，国家迫切需要培养更多的应用型人才，实现从“人口红利”到“人才红利”的转化。

由于低生育率和老龄化的叠加，导致中国的适龄劳动力人口占比趋势性下降，根据国家统计局的数据，2013 年我国 0-14 岁人口占比仅为 17.5%，占比逐年下降（人口学上一般把 0-14 岁人口占比 15%-18%的国家定义为“严重少子化”），未来中国将面临越来越严重的少子化问题。而较低的生育率将对中国的人口结构产生较大的影响，会使劳动力供给能力下降，加剧老龄化问题，致使新进入劳动力市场的人口将持续低于步入老龄化的人口。第六次人口普查数据显示中国 60 岁及以上人口占 13.26%，从劳动力人口数量来看，劳动人口存量在 2015 年左右达到高点，随后劳动力的供给将开始下降。

图 3：我国人口增长模式处于低生育率、低增长率态势（数据来源：wind）

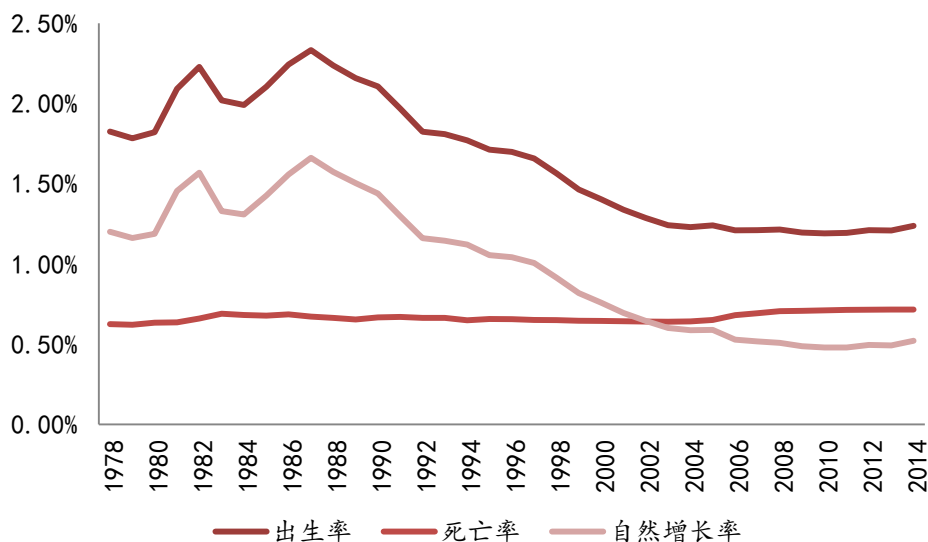
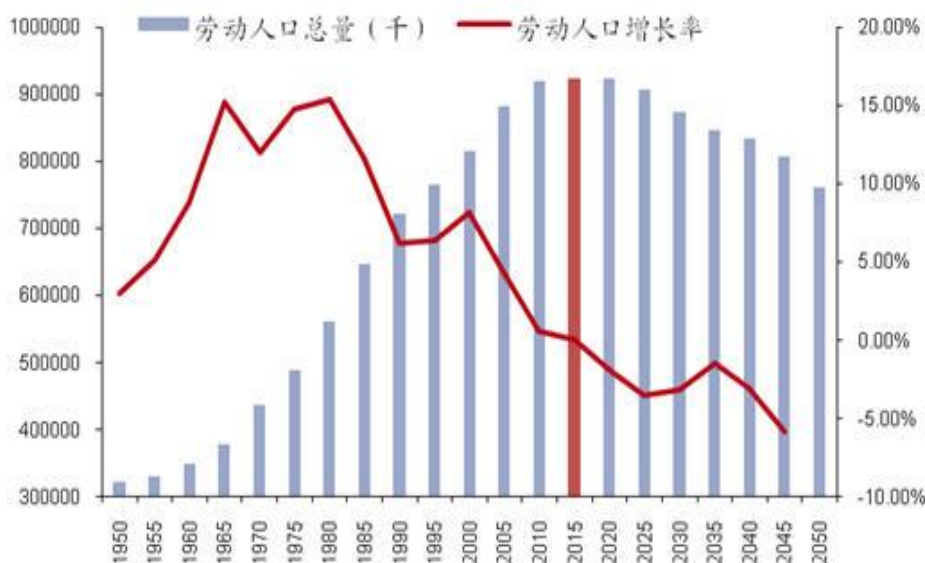


图 4：我国人口结构趋势（数据来源：IMF、wind）



过去十几年，我国的职业技能教育普遍集中在初、中等技能培训领域，如厨师、汽修、挖掘机等。伴随着移动互联网、智能硬件等新一代信息技术产业的快速发展，掌握这类技术的人才受到了市场的偏好，呈现出信息化创业公司、传统企业公司转型等呈现新的发展态势。而与之形成鲜明对比的是，新一代信息技术教育培养体系的发展相对滞后，使得此方面人才的输出较为缓慢，引起了信息技术人才供需关系的严重失衡，进而阻碍新一代信息技术行业的结构化升级。

本项目是在保持高校信息化人才培养的基础上，结合公司各细分技术领域及相关市场实际人才需求，推出的适应新一代信息技术岗位要求的培训课程，从实际岗位出发，以项目导向驱动技能教学，在更接近现实社会需求的同时，让学员更容易培养对课程的兴趣及学习积极性。因此，本项目的建设和实施将为国家和社会输送适应时代需求的高端技术型人才。

（2）满足高校转型发展需求，提升大学生创业就业能力

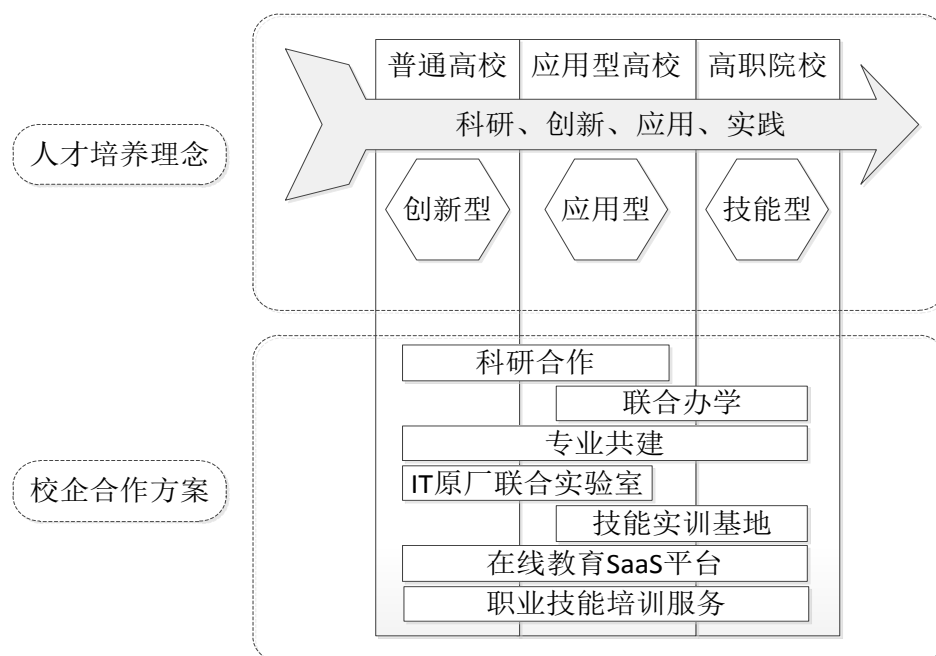
自从 1998 年高校开始扩招，带来的累积效应在近几年已经开始释放，而且预计在未来的 10 年，这些受过高等教育的大学生所创造的劳动力供给仍将处于较为宽松的状态，随着高考升学率的不断攀升，高等教育大众化以后，大学生供给增加，但我国高等教育普遍存在着专业设置与社会经济需求脱节的问题，客观上导致不能学以致用，这就造成了目前大学生“就业难”现象。

纵观大学生就业形势，存在高校人才供给与市场需求的结构性矛盾，一方面形成大学生“毕业即失业”的就业压力，即使就业学非所用者大有人在；另一方面与“用工荒”产生显著的剪刀差，这种学生难、企业愁的现象，既造成教育资源的极大浪费，又不能服务经济发展，出现这种现象是因为社会进步和技术的发展，社会的职业需求也处于不断的发展变化之中，而且这种变化的速度越来越快，不少职业成为过眼烟云，更多的职业在市场竞争中扑面而来。这就要求高校的专业设置不能一成不变，而是应该对社会职业需求的变化做出及时的响应。

因此高校必须在教育资源十分有限的条件下，改革学术资源的配置模式，在专业的设置、调整和运行中努力提高资源的利用效率，从而实现高效率、高质量应用型人才的培养，而相关行业企业等社会力量的参与也将加快地方高校转型。

本项目结合不同高校类型的人才培养理念，通过科研合作、联合办学、专业共建、基地建设、在线教育平台 SaaS 服务、培训服务、赛事挑战、创业孵化等不同的合作方式开展校企合作，助力高校推进应用型人才培养的教育改革，进而提升毕业生创业就业能力。

图 5：不同人才培养理念下的新开普职业教育校企合作方案



(3) 满足公司战略发展需要，增强持续盈利能力

公司自 2000 年成立起，对校园信息化服务的市场和模式进行了深入探索，

在服务校园信息化建设的实际工作中，逐步确立了发展三步走的基本战略：从高校信息化建设的线下解决方案提供商到移动互联云服务提供商，再到高校创新服务运营商共计三个发展阶段。目前，公司已经完成前两个阶段的战略发展，迫切需要开展第三个阶段的战略部署。公司未来将在前两个阶段经营积累的基础上，推动高校新一代信息化技术培训教育产业的发展，加速公司向校园生活、消费、学习综合创新服务运营商转型的步伐。

公司将加快培训课程研发、实训设备建设、在线教育云平台开发以及相关配套资源的建设，更好地适应现代职业教育市场的发展，通过本项目的实施，将进一步深化公司在校园市场的服务水平，推进公司战略升级和服务内容的延伸，促进高校新一代信息技术教学实践能力提升，增强前两阶段积累客户的服务粘性，进一步提高公司未来市场的占有率，全面提升公司的持续盈利能力，从而给予公司全体股东更多回报。

3、项目实施的可行性

（1）国家政策大力支持为职业教育行业发展创造了良好的政策环境

自 2014 年国务院发布《关于加快发展现代职业教育的决定》以来，与职业教育相关的推动与促进政策频出，整体利好现代职业教育产业的快速发展。相关政策集中围绕在三个方面：一是现代职业教育结构调整，引导各层次教育结构向应用型职业方向转型；二是提高人才培养质量，积极推进同时具备教师、工程师资格的“双师型”教师队伍建设，推进学生学历证书和职业资格证书“双证书”制度；三是要支持引导社会力量参与兴办职业教育。根据《现代职业教育体系建设规划（2014-2020 年）》，到 2020 年，中等职业教育在校生 2350 万人（2012 年 2114 万人），专科层次职业教育在校生 1480 万人（2012 年 964 万人），从业人员继续教育 3.5 亿人次，从数据对比来看，现代职业教育高校转型以及继续教育成为企业参与职业教育的新蓝海，到 2020 年，职业教育潜在市场规模将有望达到万亿水平。

同时，自 2005 年以来，我国职业教育经费年均增长率达到 18%，教育部 2015 年用于重点实验室及相关设施的经费预算为 256,230 万元，比 2014 年增加 55.19%，并要求地方教育附加费用于职业教育的比例不低于 30%。此外，国家将引导一批

本科高校向应用技术类型高校转型，在招生及资源投入方面，将向应用技术类型高校倾斜，1999 年大学扩招后“专升本”的 600 多所地方高校将率先转作职业教育院校，带来校企合作巨大商机。

(2) 持续增长的需求和消费能力为行业升级提供了广阔的市场空间

据《2014 年教育行业白皮书》数据显示，在“加快职业教育发展、推进现代职教体系建立”等国家政策的引导下，目前已就业人群参加职业教育培训的需求十分旺盛，有近一半的被调查者接受了职业培训，职业培训市场在扩大。每年在职业培训方面投入 8000 元以上的占比 17%，投入 5000 至 8000 元的达 28%。

从课程类型来看，外语学习、考试认证、兴趣爱好、职场提升、IT 类的课程相比其他课程更受市场热捧。随着我国现代职业教育体系建设的不断发展和完善，职业培训的消费者范围将进一步向高校准就业人员、企业咨询人员两端延伸，市场消费人群在持续扩大。

随着人们对现代职业教育需求的持续发展，再加上财政、税收等政策对职业教育行业的大力支持以及围绕职业教育的金融产品层出不穷，这将进一步提升消费者在职业教育方面的消费支出。据咨询机构的统计数据，2012 年全国教育培训市场的总体规模达到 9600 亿元，其中职业培训的市场规模为 3000 亿元左右，占比接近三分之一。

(3) 多年的业务积累为开拓职业教育产业发展提供了良好的推广基础

经过多年发展，公司经营规模不断扩大，在高校信息化建设领域建立了比较明显的竞争优势。目前，公司已经在全国设立 30 多个分支机构，拥有本专科院校客户 850 多所，占全国高校总数的 40%以上，企业客户涵盖 270 个城市的 5000 多家用户，最终持卡用户人数 1000 余万人；同时，随着近年来公司移动互联云平台战略的深入贯彻实施，目前公司移动互联网平台已经与 350 余家高等院校的校园一卡通系统实现对接，覆盖用户 400 余万人，上线实名注册用户超过 50 万人，且保持每天 1 万人的实名注册用户增长速度。这些线下客户资源和移动互联网渠道资源的持续积累，为本项目的实施提供了良好的线上、线下推广基础和保障。

（4）全产业链条的技术及人才储备为新一代信息技术职业教育发展提供了充足的技术及人才支持

公司自成立以来，一直致力于开发以智能卡及 RFID 技术为基础的各类行业信息一体化应用解决方案，从事智能一卡通系统的平台软件、应用软件及各类智能卡终端的研发、生产、集成、销售和服务业务。随着移动互联网技术的发展和推广应用，公司以多年来积累的行业经验为基础，融合行业应用发展趋势，快速推进移动互联网和移动支付在智能一卡通行业中的普及，促进以大数据、移动互联网以及智能终端为核心的 O2O 闭环模式的整合与发展。在此过程中，公司积累了新一代信息技术全产业链的研发技术储备，并梳理出围绕信息技术产品各个服务环节的配套岗位技能，同时也积累了全球百余家的信息技术原厂的合作经验，拥有各细分技术领域一线技术工程师数百名，这些都为开展职业教育培训提供了充足的技术及人才支持。

4、项目投资概算及效益

本项目计划投资总额 16,176.09 万元，项目建设期为 3 年，主要投向内容为场地租赁及装修费用、软硬件购置费用、研发费用、推广费用等。项目投资内部收益率为 20.88%（税后），投资回收期 6.48 年（税后，含建设期 3 年）。

5、募集资金投资项目涉及报批事项情况

本项目的立项和环评程序正在履行中，相关程序的办理预计不存在实质性障碍。

（三）补充流动资金

1. 募集资金使用计划概述

为增强资金实力以支持公司业务的发展，公司拟使用本次募集资金中的 12,000 万元用于补充流动资金。

2、项目实施的必要性及对公司财务状况的影响

（1）公司业务快速发展需要持续的资金投入

公司的主营业务为技术、人才密集型业务。公司经过多年的业务拓展和快速

扩张，保持了较快的发展速度，近年来业务规模和营业收入实现了快速增长。公司未来需要充足的流动资金支持研发、人才引进等以提升核心竞争力、推动业务模式不断创新，快速占领市场，提升经营效益。公司日常运营所需的营运资金规模将持续上升，对流动资金的需求将更为迫切，若没有足够的资金作支撑，公司将难以及时把握市场机遇，实现战略布局。

（2）持续研发投入使得公司对流动资金需求较高

研发能力是公司保持持续竞争力的关键所在，长期以来公司发展所需资金主要来自于自身经营积累，未来随着公司业务的不断扩展，公司将继续在研发机构建设与高端专业技术人才的引进和培养方面加大投入，不断提升核心技术水平，因此，公司需要持续投入较高的研发经费，由此会带来公司运营资金需求的进一步增长。

本次公司拟以 12,000 万元募集资金补充流动资金符合相关政策和法律法规规定，符合公司目前的实际情况和业务发展需求，有助于缓解公司在主营业务经营和发展方面的资金压力，降低公司的财务风险，有利于公司的经营业绩提升和业务的长远发展，为公司股东带来持续回报。

三、本次发行对公司经营管理和财务状况的影响

（一）本次发行对公司业务经营的影响

本次募集资金投资项目符合国家相关的产业政策以及未来公司整体战略发展方向，具有良好的发展前景和经济效益。募投项目的顺利实施将进一步巩固和扩展公司移动互联网服务业务，促进公司业务转型，利用用户规模优势和流量优势带来数据、信息、业务和收入；将利用公司现有技术、用户和人才积累涉入职业教育业务，抓住职业教育市场不断扩大的历史机遇，提升公司未来的盈利水平，增加公司股东的回报。

（二）本次发行对财务状况的影响

本次非公开发行股票募集资金到位后，公司的总资产及净资产将相应增加，公司的资金实力、抗风险能力和后续融资能力将得以提升。随着项目的逐步建成达产，公司移动互联网服务收入和职业教育收入将显著增加，公司产业链不断延

生，盈利能力将得到有效增强。

四、募集资金投资项目可行性分析结论

综上所述，本次募集资金投资项目符合国家有关的产业政策以及公司整体战略发展方向，具有良好的市场发展前景和经济效益。本次募投项目的实施，能够进一步提升公司的核心竞争能力，拓展收入来源，提高盈利水平，有利于公司的长远可持续发展。因此本次募集资金的用途合理、可行，符合本公司及本公司全体股东的利益。

新开普电子股份有限公司

董 事 会

二〇一五年十月二十二日