
股票代码：002609

股票简称：捷顺科技

深圳市捷顺科技实业股份有限公司

（深圳市福田区梅林路 17 号捷顺大厦）



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

在本募集资金投资项目可行性报告中，除非另有特别说明，下列词语之特定含义如下：

一般词语		
捷顺科技、捷顺、公司	指	深圳市捷顺科技实业股份有限公司
捷顺通	指	一个第三方支付平台，集合了预付卡支付、互联网支付和移动支付三大系统
捷慧通	指	捷慧通智能管理平台，该平台是面向数字化、网络化、安防化及实现跨行业业务应用的综合系统集成平台，可为智慧停车、智慧社区、智慧商业和智慧园区的建设提供平台支持
捷易商、捷物管、捷停车、捷生活	指	公司及子公司自主开发的移动应用服务，作为支撑公司平台运营服务的用户端入口
本次发行/本次非公开发行	指	深圳市捷顺科技实业股份有限公司本次非公开发行不超过68,212,824股A股的行为
元、万元	指	人民币元、万元
专有词语		
O2O	指	线上到线下（Online To Offline），即将线下商务机会与互联网相结合，让互联网成为线下交易前台的电子商务模式
LBS	指	基于位置的服务（Location Based Services），是指通过电信移动运营商的无线电通讯网络或外部定位方式，获取移动终端用户的位置信息，在地理信息系统平台的支持下，为用户提供相应服务的一种增值业务
APP	指	智能手机的第三方应用程序，为移动设备使用者提供互联网入口，满足人们社交、购物、娱乐、咨询、搜索等需求的一切应用程序
SaaS	指	Software-as-a-Service（软件即服务）的简称，随着互联网技术的发展和应用程序的成熟而兴起的一种完全创新的软件应用模式，客户不是通过购买而是通过互联网租用基于Web的软件获得厂商提供的服务
PaaS	指	Platform-as-a-Service（平台即服务）的简称，把服务器平台作为一种服务提供的商业模式，云计算时代相应的服务器平台或者开发环境作为服务进行提供

B2B2C	指	B 是 Business 的简称，C 是 Customer 的简称，第一个 B 指的是智能终端设备和软件的供应商即捷顺，第二个 B 指的是物业管理公司和停车场运营方，C 则是表示车主、业主、用户，B2B2C 指捷顺通过助力物业管理公司提高运营水平进而为 C 端用户提供服务的商业模式
-------	---	---

一、本次非公开发行募集资金使用计划

为了推动深圳市捷顺科技实业股份有限公司（以下简称“公司”）业务的快速发展，深化战略布局，提升公司持续盈利能力，满足公司未来业务发展的需要，公司本次募集资金总额预计不超过 100,000.00 万元，扣除发行费用后拟投入以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资	拟投入募集资金
1	智慧停车及智慧社区运营服务平台项目	94,220.37	94,000.00
2	补充流动资金	6,000.00	6,000.00
合计		100,220.37	100,000.00

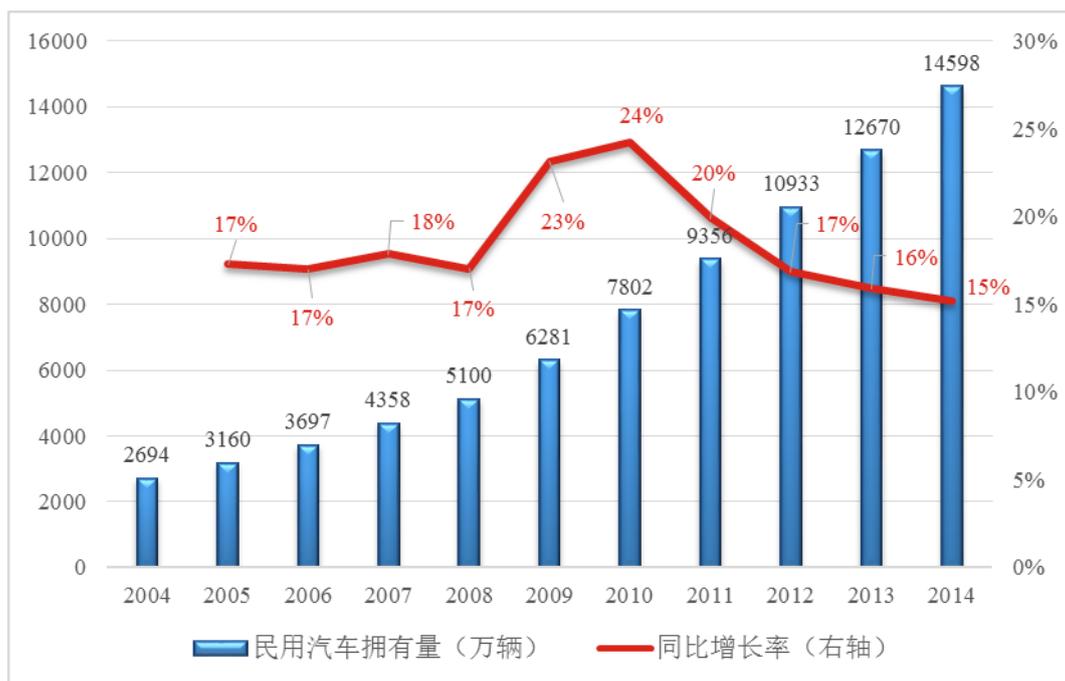
为了保证募集资金投资项目的顺利进行，并保障公司全体股东的利益，如本次募集资金到位时间与项目审批、核准、备案或实施进度不一致，公司可根据实际情况需要以其他资金先行投入，待募集资金到位后再予以置换。若实际募集资金净额少于上述项目拟投入募集资金总额，则不足部分由公司自有资金或通过其他融资方式解决。

二、本次非公开发行的背景和目的

（一）本次发行的背景

1、停车难问题日益严峻

随着我国社会经济、城镇化的快速发展，机动车保有量快速增长。根据公安部交管局发布的数据：截至 2014 年底，我国汽车保有量已经超过 1.5 亿辆，全国有 35 个城市的汽车数量超过 100 万辆，北京、成都、深圳、天津、上海、苏州、重庆、广州、杭州、郑州 10 个城市汽车保有量超过 200 万辆。然而，与之相对应的停车场建设步伐较为缓慢，远跟不上汽车保有量的增长，停车位供给缺口巨大。从全国主要城市来看，截至 2014 年底，北京市共有机动车 559.1 万辆，机动车保有量与停车位缺口量达到 250 万个；深圳、上海、广州、南京等城市的停车位缺口均超过 150 万个。



来源：国家统计局

传统的停车场管理模式无法为车主提供准确、完整、及时的停车信息，造成停车信息不对称，停车资源配置效率低下，引发停车难问题。停车难题又导致了车辆的乱停乱放、占道违章停车等现象，进而引发交通拥堵、道路通行能力降低，增加安全隐患并加重汽车污染物排放。2015年8月3日，国家发改委、财政部、国土资源部、住房城乡建设部、交通运输部以及公安部、银监会联合发布了《关于加强城市停车设施建设的指导意见》，希望通过吸引社会资本、推进停车产业化来解决停车难问题。可见，停车难问题造成了极大的社会运行成本，引起了社会关注和政府部门的高度重视。

2、传统物业管理模式面临挑战

物业管理行业为劳动密集型行业，劳动力成本增加导致行业经营成本持续上升。同时物业管理费上涨困难，导致物业管理行业盈利能力降低。根据中国物业管理协会2013年发布的《物业管理行业发展报告》，全国物业管理百强企业的净利润率由2011年的6.75%下降到2013年的5.60%。由于劳工成本上升，部分物业管理公司的服务质量降低，导致住户与物业管理公司关系紧张。很多传统的物业管理公司信息化管理程度不高，这使得同一个社区的业务是割裂的、碎片化的，无法进行有效统筹，管理效率不高，用户需求

响应不及时。另外，物业管理行业目前仍重管理轻运营，营业收入过度依赖物业费，盈利模式单一。综上，由于劳动力成本的增加，物业管理服务标准化、信息化程度不高以及盈利模式单一，一方面物业管理公司经营增长乏力，另一方面业主满意度不高会影响物业管理公司与社区居民之间的共处关系及物业费收缴率，传统的经营模式使物业管理公司面临挑战。

3、“互联网+”引领停车、社区服务行业新常态

(1) 国家利好政策频出，“智慧停车和智慧社区”建设获政策支持

2015年3月5日，李克强总理在政府工作报告中首次提出“互联网+”行动计划。

2015年7月1日，国务院正式印发了《国务院关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》，明确指出了在11个领域方面的重点行动计划。在“互联网+”益民服务中，充分发挥互联网的高效、便捷优势发展社区经济，培育线上线下结合的社区服务新模式。在“互联网+”便捷交通中，推动交通运输主管部门和企业将服务性数据资源向社会开放，鼓励互联网平台为社会公众提供实时交通运行状态查询、出行路线规划、智能停车等服务。加快完善汽车健康档案、维修诊断和服务质量信息服务平台建设。

2015年9月23日，李克强总理主持召开国务院常务会议，部署加快城市停车场建设工作。会议明确应将城市合理规划布局和建设停车场结合起来，放宽准入条件，加大财税、金融、用地、价格等政策扶持并完善相关标准规范，支持智能停车推广应用，通过“互联网+”盘活资源。

(2) 互联网创新模式加速传统行业的战略升级

随着移动互联网的普及，互联网创新模式加速改造传统行业。互联网模式的本质是连接，将原处于信息孤岛的停车场联网，推动众多创新模式的应用：1) 通过联网，实现空位、价格等信息实时动态更新，推动停车位按需在线预约、基于LBS的就近停车引导等模式，能优化车主出行及城市交通；2) 使错峰停车成为可能，昼夜潮汐式的停车需求能够通过停车资源联网得到充

分引导，例如白天小区空闲车位以及夜间商业楼宇的闲置车位的有效利用能够缓解停车位紧张的压力；3) 停车作为 O2O 平台的入口，可以连接汽车后市场、生活服务市场等消费领域，进而拓展基于停车场景的相关应用；智慧停车场将进一步演化为车主用户群体的 O2O 入口，汽车后市场、生活服务都可能向停车入口汇聚；此外，车主用车出行、消费记录的大数据蕴含着巨大的营销价值，通过云平台进一步提升智慧停车场的入口价值。

另一方面，智慧社区及生活服务的互联网价值也同样引起了大型企业的关注，地产商、物业管理公司、互联网企业纷纷将触角伸向社区，抢占智慧社区入口：1) 万科推出“住这儿”APP，面向万科业主、住户群体打造物业服务、社区交流与商圈服务平台的 O2O 闭环商业，盘活业主 O2O 价值；2) 彩生活推出“彩之云”APP，以社区为中心辐射一公里微商圈，集包含衣、食、住、行、娱、购、游在内的各领域商户服务资源，从大数据层面更精准地为住户服务；3) 58 同城推出了自营家政服务品牌“58 到家”，先后收购了驾校一点通及安居客，入股家装 O2O 公司土巴兔，由信息服务的轻模式向 O2O 的本地生活服务转型。

(3) 互联网巨头积极布局 O2O，线下资源价值凸显

随着国家产业政策推动、智能手机普及率以及对个人生活的渗透率不断提升，互联网巨头也纷纷积极布局 O2O，对 O2O 流量入口和线下资源展开竞争。对流量入口的争夺已拓展到线下，并与垂直领域生活服务企业进行资源整合，构建从线上到线下的 O2O 生态圈闭环。良性的市场竞争通过推广普及、建立应用场景促进了用户消费习惯的培养，有利于市场发展。

企业	布局
百度	投资 Uber 和与易到合作，并接入百度相关应用；投资 51 用车和天天用车同时自营百度地图顺风车；与代驾服务商 e 代驾展开合作，并与百度系服务深度结合；基于位置、出行和商业服务数据与百度糯米、去哪儿等 O2O 应用进行整合。
阿里巴巴	收购高德地图；入股快的打车；发展淘点点等自身 O2O 应用并入股美团等外部 O2O 平台。

腾讯	投资滴滴打车并推动滴滴打车与快的打车合并；入股四维图新地图软件公司及大众点评、58 同城等 O2O 应用平台；将自身微信平台、支付工具与所投资对象进行战略合作。
----	--

4、新技术加速智慧停车及智慧社区商业模式落地

近年来，移动互联网、物联网、大数据、云计算等新兴技术的出现和普及，促使 O2O 商业模式迅速落地。移动互联网主要使用无线技术、低成本计算及存储设备等，使得线下服务更加高效；物联网通过无线及近场通讯设备、先进显示技术和自然人机接口等，使得工作流程得到进一步优化，服务得以更好地实现；大数据处理通过人工智能、机器学习和智能软件系统等，更加精准地了解用户需求，主动提供定制化服务，提升用户体验；云服务通过云管理软件、数据中心硬件、高速网络软件（SaaS、PaaS）等降低 O2O 企业的投入成本，降低传统企业的进入门槛。

综上所述，政策支持、技术革新、消费习惯演变及资本推动多方面促成停车场及社区嫁接互联网，智慧停车及智慧社区是未来发展的必然趋势。

（二）本次发行目的

1、全面实施“智能终端+互联网”的转型升级战略，强化核心竞争力

本次非公开发行将推动捷慧通智能管理平台扩大覆盖面，不仅可以实现出入口设备的统一联网，还可将物业管理公司其它智能化设备如视频监控、防盗报警、楼宇对讲等也纳入该平台，从而构建大规模、全系统的智慧停车及智慧社区管理平台。同时，平台还可以实现与物业管理公司经营、人事、ERP 等系统的对接，实现各物业项目的信息共享、资源统筹，有助于提升物业管理公司管理效率，并减少偷漏、降低成本、增加收入。基于该平台，物业管理公司可以实时了解各区域设备的运转状态及经营数据信息，并可根据需要对各设备维护更新，充分保障设备的有效、持续运行；可以及时跟进业主服务需求并有效互动，提高服务效率和业主满意度；还可以通过该平台

构建社区生活服务圈，提升住户体验和物业服务水平，形成物业、住户、合作商户三者“共赢”的局面，增加收入来源。

本次非公开发行将提升公司为客户提供增值服务的能力，切实帮助物业管理公司增效增收并提高其物业服务能力，将推动现有物业管理公司客户在其服务范围内全面推广公司智能终端设备，并吸引更多物业管理公司进行设备改造联网，进而拉动智能终端设备的销售并扩大市场占有率，形成智能终端设备与智能管理平台相互促进的良性循环。公司将从智能终端设备提供商转为“智能终端+互联网”的整体解决方案提供商，进而抢占行业制高点，增强核心竞争力。

2、实现成为“智慧停车及智慧社区平台运营服务商”的战略目标

公司是出入口控制与管理行业中的龙头企业，自 2011 年起，在行业内率先实施移动互联网战略升级，并进行一系列的战略布局和项目试点，抢占市场先机。

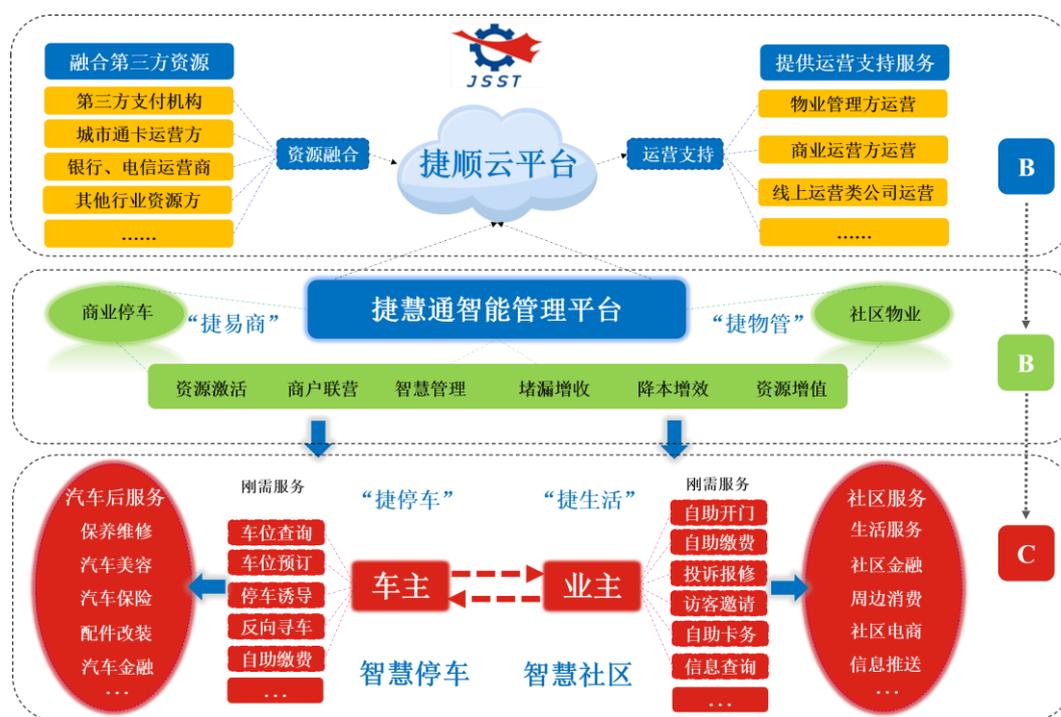
本次非公开发行将有助于公司进一步扩大智能终端市场占有率，增加终端用户数量，促进建设以捷慧通智能管理平台、捷顺通支付清算系统、移动应用（捷生活 APP、捷停车 APP、服务号等）为基础的智慧停车及智慧社区运营服务平台，吸引合作商户、合作运营企业接入，扩大应用范围、增加应用领域、优化应用体验，不断丰富以捷顺通为主、其他支付方式（包括银联、微信、支付宝、城市通、移动运营商）为辅的新型线上、线下支付业务生态链；有助于公司构建入口、应用、支付的完整生态闭环，完成主营业务从设备销售向智慧停车、智慧社区建设及“智能终端+互联网”的战略升级，实现成为“智慧停车及智慧社区平台运营服务商”的战略目标。

三、本次募集资金投资项目

(一) 智慧停车及智慧社区运营服务平台项目

1、项目概况

“智慧停车及智慧社区运营服务平台”项目依托公司在行业内的强大资源优势，以停车场及社区联网为切入点，结合公司在智能终端、智能管理平台、清分结算系统及移动端应用的业务布局，快速推进基于“智能终端+互联网”的智慧停车、智慧社区建设。本项目通过融通社区环境中的“人”和商业环境中“车”的资源，打造开放、共生的停车运营、社区运营平台，解决物业管理方和业主、车主等多方的利益诉求。

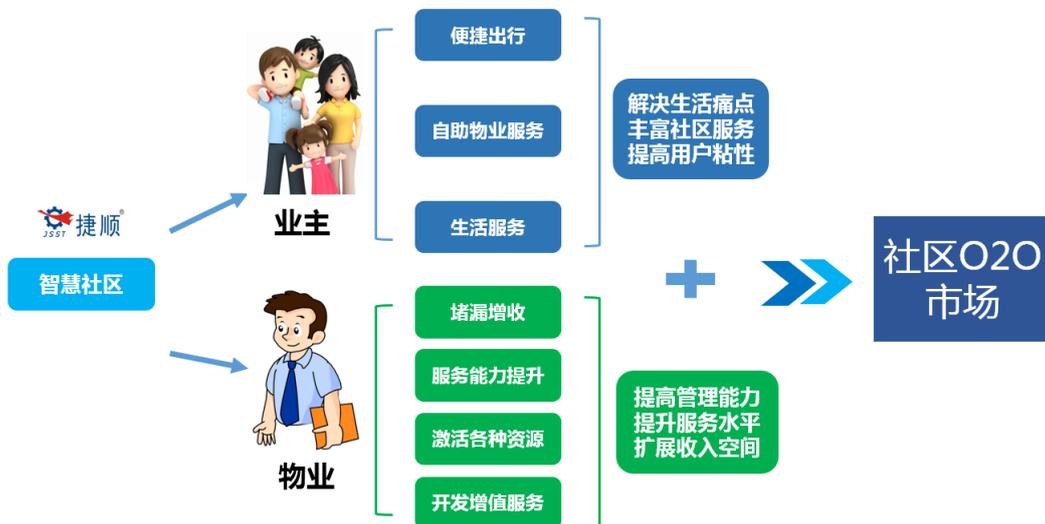


项目中的智慧停车服务以智能停车场终端联网作为切入点，解决当下车主停车难、找车难、付费难的问题，提高车位利用率。通过为商业、物业管理公司提供停车场智慧管理平台接入与支持、运营服务，实现包括车位查询、车位预订、停车导航、反向寻车、快捷付费等在内的智慧停车全流程，极大方便车主出行。同时，停车应用的高频特性使用户粘性增强，凸显公司平台

的入口价值，带动汽车后市场业务，为车主提供更多用车增值服务。



项目中的智慧社区运营服务以提升社区服务作为切入口，以业主为服务主体，以业主卡为运营载体，围绕业主自助服务、便捷出入、管理互动等刚性需求，在传统社区一卡通环境中“+互联网”。通过智能化管理平台、移动应用、便民服务、金融支付技术等的接入，在提升业主生活体验和社区安全性的同时，助力物业管理公司提升社区运营能力，实现堵漏增收、降本增效、资源增值，从而打造一个在“互联网+”大背景下的智慧物业环境，拓展智慧社区运营服务。



公司发挥自身的技术和平台优势，通过提供智能终端设备及平台运营与支持服务，助力物业管理公司、商户、第三方运营商等商业伙伴开展智慧停车和智慧社区生态架构的搭建，实现公司向“智能终端+互联网”的战略转型。公司将以开放、合作、共建、共享、共赢的心态打造“智慧停车和智慧社区”

的互联网生态，将用户资源和物业管理方、商户、第三方资源进行更好的整合，践行互惠互利、多方共赢的合作理念。

2、项目建设方案

(1) 项目建设内容及投资安排

“智慧停车及智慧社区运营服务平台”项目运营总部设在深圳，将利用公司位于深圳龙华新区观澜科技园的一宗自有地块实施相关项目。项目总投资 94,220.37 万元，拟投入募集资金 94,000.00 万元。项目主要投资内容如下：

序号	募集资金投资项目	项目总投资 (万元)	拟投入募集资金 (万元)
1	智慧停车及智慧社区联网建设	47,600.00	47,600.00
2	智慧停车及智慧社区运营中心建设	42,986.57	42,800.00
3	运营研发投入	3,000.00	3,000.00
4	铺底流动资金	633.80	600.00
合计		94,220.37	94,000.00

(2) 项目实施主体及建设周期

本项目由深圳市捷顺科技实业股份有限公司实施，项目建设周期为3年。

(3) 项目效益测算

经测算，本项目财务效益主要指标如下：

序号	指标名称	单位	所得税前	所得税后
1	财务内部收益率	%	17.34	15.83
2	财务净现值	万元	15,933.04	10,711.13
3	投资回收期（含建设期）	年	6.13	6.20

(4) 项目的备案、环评情况

本次募集资金投资项目涉及的环境影响评价以及有关主管部门审批、核准（或备案）等相关事项正在办理中。

3、本项目实施的必要性分析

(1) 面对新的市场竞争格局，引领行业发展

互联网对实物商品生产、交易、流通领域的重塑已基本完成，随着互联

网终端设备的普及，移动互联网对服务领域的渗透正逐步深化，从交流工具深入到人们日常生活、社交、商务沟通以及企业经营的方方面面。停车及社区服务由于连接巨量用户，不仅吸引行业内企业继续深耕该领域，还吸引众多互联网企业跨界涉入该领域，加剧竞争，冲击传统经营模式。而无论外部环境如何变化，服务好客户、深化与客户合作始终是经营发展之本。在“互联网+”的时代背景下，公司立足于为客户提供增值服务、通过成就客户来成就自己的理念，通过全面推广“智能终端+互联网”战略，将物业管理公司管理设施、项目、人员接入网到统一的智能管理平台，帮助物业管理公司实现集中管控、降本增效、堵漏增收，并实现与业主的及时、良性互动，提高物业管理公司的服务水平、管理效率和经济效益。通过为客户提供多种增值服务以帮助客户提升物业管理能力，打造物业内部及周边资源经营能力，进而提高业主的满意度及物业价值。物业管理方和业主、用户的诉求得到满足，公司即通过成就客户、成就用户不断提高客户、用户对公司产品、服务的认可，巩固自己的竞争优势。

(2) 发挥公司在停车场及社区入口的卡位优势，释放资源价值

停车与车主的生活息息相关，停车难问题也是包括车主在内的众多参与主体的一大痛点。公司发挥停车场入口优势，通过提升停车体验，能够吸引用户流量并保持较高的用户粘性，为进入停车延伸的广泛服务领域奠定基础，并通过停车入口收集和分析车主用车数据，未来数据经营和应用创新空间广阔。此外，停车天然需要支付，能够培养车主在线支付习惯，构建支付与应用的生态闭环。

社区与人们衣食住行最为接近，是业主日常生活重要的社交平台和信息平台，占据了业主生活中大量的时间，是互联网连接日常生活的最佳入口。公司以社区门禁作为切入点，占据智慧社区入口，利用社区门禁应用高频且刚性的特点，形成强大的用户粘度，在此基础上接入社区运营服务商，对接物业管理方和用户资源，使智慧社区运营服务平台实现价值增值。

4、本项目实施的可行性分析

(1) 市场容量可观，市场前景广阔

公司以出入口控制与管理行业为根基，推进 B2B2C 模式，积极布局“智能终端+互联网”战略，通过“智慧停车及智慧社区运营服务平台”为 B 端物业管理公司服务，进而解决 C 端用户的停车、养车及生活服务应用需求，借此分享与智慧停车及智慧社区线上线下相关的市场和行业空间：搭建智慧停车云服务平台，巩固在出入口控制与管理行业的领先地位；搭建智慧社区云服务平台，整合社区周边资源，开拓社区运营服务市场；完善自有支付平台及移动互联网支付系统建设，分享第三方支付市场空间；帮助物业管理公司降本增效、为其停车场错峰引流，助力物业拓展运营；搭建汽车后市场线上服务平台并为汽车后市场服务商提供线上用户接入和运维服务，分享汽车后市场红利。因此，“智慧停车及智慧社区运营服务平台”项目的实施将有助于公司深耕出入口控制与管理行业，尝试和拓展社区生活服务、第三方支付服务、助力物业拓展运营以及分享汽车后市场红利，享受相关市场增长带来的巨大空间。相关市场容量及介入模式如下表所示：

行业	市场容量	介入模式
社区生活服务市场	根据易观智库统计，2014 年中国生活服务 O2O 市场规模达 2,480 亿元人民币，同比 2013 年增长 78.4%，预计 2015 年中国生活服务 O2O 市场规模将超过 4,000 亿元人民币。	“捷生活”APP 引入社区周边商店刷卡消费、衣食住行、广告发布、社区家政、社区金融等社区生活服务运营。
第三方支付	据艾瑞咨询发布的《2015 年中国电子支付行业研究报告》，2014 年第三方移动支付市场交易规模约 60,000 亿元，同比增长 391.3%，预计 2015 年达 91,000 亿元。	预付卡系统、互联网移动支付系统实现捷顺通预付费卡银联 POS 机通刷，网银支付、圈存、小额支付，手机 APP 扫码支付、当面付、手机 NFC 应用等。
助力物业拓展运营	根据我国物业管理行业数据监测，2015 年我国物业管理面积达 146 亿平米，物业管理行业的平均毛利率约为 20%，平均人工成本占主营业务成本的比重达到七成。据此计算，仅在人工成本方面，物业管理行业即有将近 1,700 亿元的优化空间。	“捷慧通智能管理平台”帮助物业管理方堵漏增收、降本增效、资源增值；“捷物管”APP 实现物业移动办公，提升业主对物业服务的感知和体验。

汽车后市场服务	截至 2014 底，中国汽车保有量已经超过 1.5 亿辆，相对于发达国家每千人汽车保有量仍有较大增长空间。假设 80% 汽车每年做两次保养维修，每次费用 1,000 元，则仅维修保养后市场规模为 2,400 亿元。	“捷停车”APP 围绕车主高频刚性停车应用，基于车主用车信息，引入服务商为车主提供相关汽车后市场服务。
---------	---	---

(2) 公司优势突出，项目落地可期

公司是出入口控制与管理行业中的龙头企业，自2011年起，公司在行业内率先实施战略升级，并进行一系列的战略布局和项目试点，抢占市场先机。在本次募集资金投资项目相关领域，公司建立了以下竞争优势：

1) 入口价值和卡位优势

公司经过十几年的智能一卡通设备销售服务的沉淀，积累了大量客户资源、技术优势和营销能力，同时公司积极开展与第三方合作，跨界融合优质第三方资源，公司卡位优势和入口价值明显。

① 丰富的客户资源优势

在移动互联网时代，线下B端客户和C端用户是价值资源，也是公司未来发展的基础。经过十几年的服务沉淀，智能一卡通设备广泛应用于住宅小区、商业大厦、写字楼、机场、酒店等场所，公司在国内特别是一二线城市的已经积累了十多万的客户和数千万终端用户资源，同时公司每年实施超过8,000个项目，新增500多万终端用户。公司产品市占率一直领先于同行，万科、中海、招商、碧桂园、华侨城、融创、合生创展等全国性布局的地产或物业龙头公司均是公司的战略合作客户；上海浦东机场、广州白云机场、深圳宝安机场、杭州萧山机场、成都双流机场等国内众多机场采用公司的产品和服务。丰富的客户资源优势为公司在智慧停车及智慧社区领域的发展奠定了良好的市场基础。

② 业内领先的技术优势

公司是智慧停车行业的开创者，产品的更新和技术的进步一直走在行业前列，拥有 300 多名具有丰富行业开发经验的工程师组成的研发团队。公司一贯注重新产品、新技术的研发，使公司产品与同类产品相比具有技术领先、

品质高等特点，在国内行业中研发技术居领先水平。近年来，公司技术研发在多领域不断取得突破。在智能终端方面，公司不断强化包括智能视频识别技术、RFID 识别技术、室内定位技术在内的诸多新技术的研发及在本行业内的应用，推出了全新的 C 系列、H 系列智能终端停车场系统及车位引导系统，并成功研发了 license 及密钥管理体系，能实现公司终端产品的远程认证和维护，为公司后续终端软件正版管理及远程服务奠定坚实的基础。在第三方支付领域，子公司获得了中国人民银行的预付卡发行与受理业务牌照，建立了公司自有的第三方支付及清分结算系统。在平台及移动端，公司实施了捷慧通智能管理平台的建设，推出了全新的“捷生活”APP、“捷停车”APP 并不断升级，构建了线下线上一体化的生态环境。

③ 覆盖全国的营销服务网络优势

公司在停车场领域的客户和渠道优势已经筑起较难逾越的壁垒。公司从事入口控制与管理行业二十多年，建立了覆盖全国的营销服务网络，1,000 多名终端销售及服务人员分布在全国各地。除深圳总部外，公司在北京、天津、上海、南京、杭州、成都、重庆、西安、厦门等城市以及广东的广州、佛山、东莞、珠海、汕头、中山、惠州等城市共设立了 16 家分公司或技术服务中心为公司产品的直接销售提供支持，并在全国有 100 多家经销商，基本覆盖全国主要大中型城市，为智能终端联网推进提供了有效的执行保障。

④ 融合第三方资源的优势

公司依托在行业内的优势资源，围绕智慧停车、智慧社区业务建设，积极开展对外合作。近年来，公司分别与支付宝、银联、中国电信、中国民生银行、深圳市深圳通有限公司、苏州市民卡有限公司、建亿通（北京）数据处理有限公司等公司签署战略合作协议，展开一系列卓有成效的互惠合作。与上述合作伙伴的合作落地，有助于融合各方商业资源，丰富公司智能一卡通设备的受理介质种类，扩大公司的用户群体，促进“捷生活”APP、“捷停车”APP、服务号等移动应用的推广及商户资源的拓展，为用户提供更加丰富的支付方式和应用场景，促进公司智慧停车及智慧社区业务的发展。

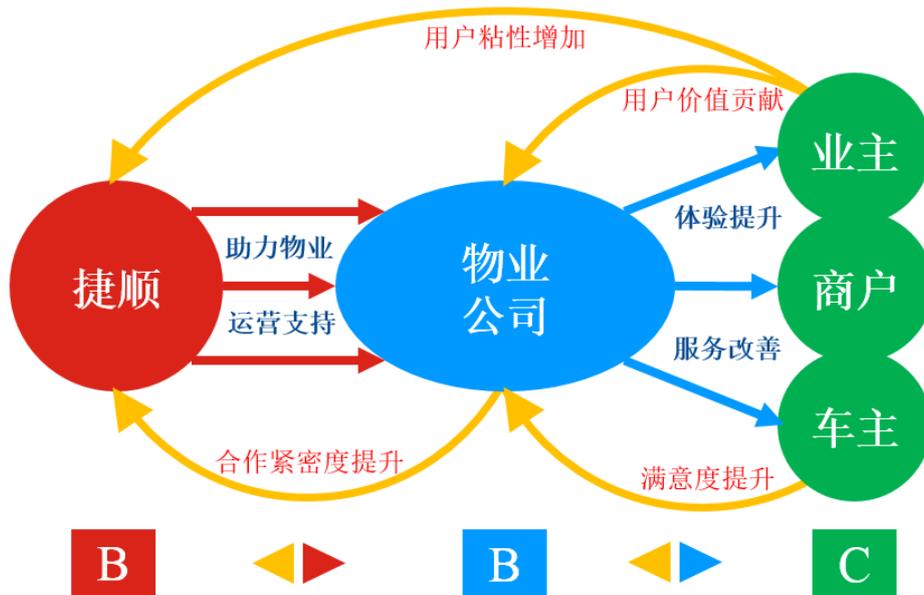
2) 支持物业及第三方运营的开放式平台战略优势

公司选择开放式的平台战略。平台本身凭借为用户提供的社区服务、出行、停车、消费等高频刚性应用，积累大规模的用户群体和商户资源。公司依托平台优势，支持物业管理公司在其管理的社区范围内开展社区运营业务，提升物业管理公司的用户服务体验和经营效益；同时也为其他 O2O 运营方在智慧社区、智慧停车、汽车后市场等领域内提供运营支持服务。第三方应用及合作伙伴的大量引入，有助于丰富公司平台的应用场景、扩大受理渠道，进而提高平台整体的用户体验和粘性、平台知名度，并进一步扩大用户群体，形成良性循环。

3) 联合物业的 B2B2C 推广策略优势

停车服务及物业管理服务连接车主、业主与物业管理方，停车服务及物业管理服务的改善及模式重塑从始至终都离不开物业管理方的参与。公司的平台推广并非直接面向 C 端个人用户，而是采取助力物业管理公司的 B2B2C 的策略，从 B 端（物业管理公司）经营管理需求入手，通过助力 B 端提高经营能力和服务水平，帮助 B 端发展更多 C 端用户；服务改善和体验提升增加了 C 端用户满意度，用户粘性因此提升。可见，B2B2C 策略充分考虑并有效融合了物业管理公司、业主、车主的诉求和利益，减少了实施过程中的沟通成本和推广成本，实现多方共赢，有利于构建稳固的业务生态圈。

捷顺致力打造的 B2B2C 推广模式示意如下：



4) 产业链布局优势

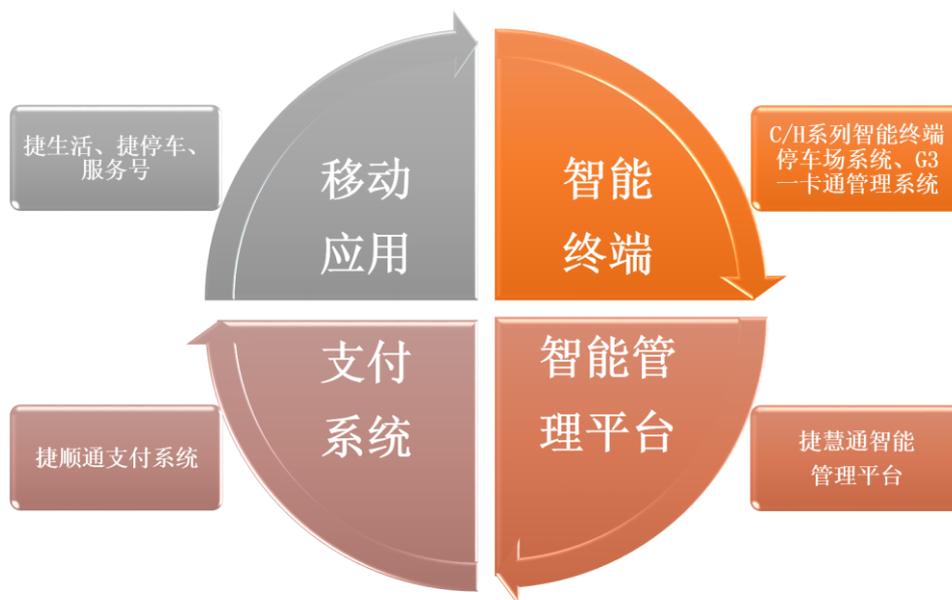
针对停车及社区出入等应用刚性且高频的特点，公司围绕“智慧停车及智慧社区”相继进行一系列布局，实施“智能终端+互联网”战略，具体战略布局和成效如下：

序号	日期	战略布局	成效
1	2012.03	投资 1 亿元全资设立子公司深圳市捷顺通网络科技有限公司。	巩固智能一卡通传统优势的基础上，拓展公司为客户提供线上、线下及移动电子支付等增值应用的能力。
2	2012.11	投资 2,000 万全资设立深圳市科漫达智能管理科技有限公司,开发新的捷慧通智能管理平台业务，推进公司智慧社区、智慧商区建设。	为公司的“智能终端+互联网”战略提供基础平台，同时还带动公司智能终端设备的销售，提升公司整体的市场竞争力。
3	2013.11	投资 1,000 万控股上海捷羿软件系统有限公司。	整合支付卡系统、行业应用系统、城市通卡系统的建设能力，为合作客户提供更多的软件、金融服务。
4	2014.09	与支付宝达成战略合作，以共同投入、共同分享的方式，搭建可以使用支付宝公司各类支付产品进行停车等费用支付的环境。	共同打造一个国内领先的集合车位查询、预订、引导、反向寻车、在线支付等功能于一体的“车生活”服务平台。
5	2015.01	上线“捷生活”APP，并以服务号的形式嵌入支付宝和	围绕停车、门禁等刚性应用，开通信息发布、快捷报修、社区社

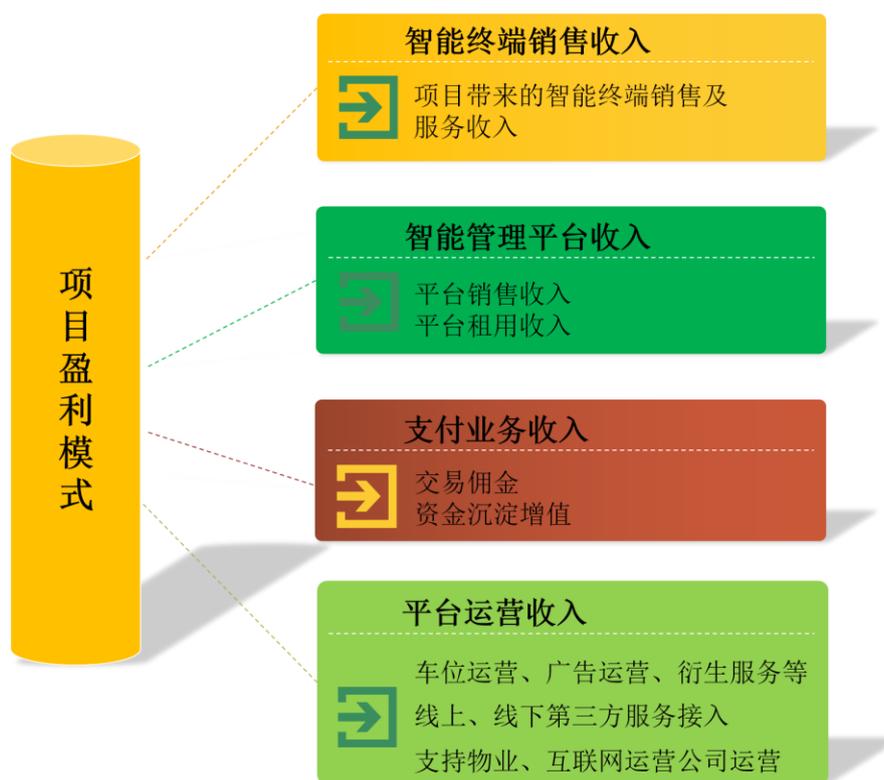
		微信，“捷生活”包含“微社区”和“车生活”两项服务模块，用户可通过移动互联网终端便捷实现支付、导航、定位、停车、引导、预定等功能。	交、家政服务等线上功能，同时还可用于物业缴费以及社区周边商户刷卡消费，将社区一卡通刷卡场景从单一的门禁扩展到多种应用场景，实现线上、线下的一体化生态环境。
6	2015.05	推出全新的 C 系列、H 系列智能终端停车场系统。	分别面向商业市场和社区市场的智能终端停车场系统，促进智慧停车、智慧社区建设。
7	2015.08	全资收购深圳市兄弟高登科技有限公司，开展预付卡及互联网支付业务。	多渠道拓宽捷顺通卡消费场景，为用户提供通用型预付费卡的发行与受理、会员卡管理、积分兑换等金融综合解决方案，促进公司社区金融业务环境的搭建。
8	2015.08	投资 1,000 万元人民币参股上海雅丰信息科技有限公司，该公司专注于室内定位系统 MIPS 的研发，有助于公司将室内精确定位、导航技术应用到停车场系统中。	有望以低成本实现停车场室内定位及反向寻车功能，丰富停车服务应用，提升停车用户的使用体验，提高停车场的运营效率和公司停车系统的市场竞争力。

5) 完整的产品闭环优势

公司打通产业链的关键环节，构建了由“智能终端设备—智能管理平台—支付系统—移动应用”组成的完整产品闭环。不同于业内部分竞争对手采取的外购智能管理软件、外包移动应用开发、外接支付平台的做法，构建产品闭环的优势在于更低的管理协调成本、更大的平台价值和更强的用户粘性。捷顺的产品闭环示意如下：



5、本项目盈利模式分析



公司在推进智慧停车与智慧社区的建设过程中，通过四大业务板块实现盈利：

(1) 终端产品销售收入

通过本项目的实施，对存量物业客户、停车场进行智能终端升级改造联网，并提供软件定制服务，取得设备销售、售后维保以及软件定制化带来的收益。

（2）捷慧通智能管理平台软件的销售及租用收入

公司的捷慧通智能管理平台软件，通过解决物业管理公司的经营管理需求，在提升物业服务水平的基础上，能为物业管理公司实现堵漏增收、降本增效及物业资源增值，体现“让业主喜欢物业，让物业喜欢捷顺”的追求，从而建立物业管理公司与平台软件的粘性，并获得捷慧通智能管理平台软件的销售和租用收入。

（3）第三方支付业务收入

增加捷顺通预付卡发卡量并推动互联网支付网关接入业务的增长，盘活社区周边核心商业资源，构建用户、商户、物业强关联的社区运营生态链条，融合、接入第三方资源及创新服务，增加支付卡、互联网关、移动网管接入商户，获得预付卡商户交易佣金以及预付卡用户沉淀资金利息带来的收益。

（4）平台运营收入

推进 B2B2C 的模式，快速发展 B 端客户和 C 端用户，发挥公司清分结算平台的价值，为更多的第三方资源提供清结算服务和商户受理，打造强粘性、开放性的运营服务平台。利用该支持物业管理公司、线上线下服务公司拓展运营，并以此拓展包括车位运营、车后市场、社区服务等在内的平台运营业务，获取平台运营收益。

（二）补充流动资金

1、项目概况

本次非公开发行募集资金在投资“智慧停车及智慧社区运营服务平台”后，剩余部分 6,000.00 万元用于补充公司主营业务发展所需要的流动资金。

2、本项目实施的必要性分析

(1) 公司发展战略的顺利实施需要持续不断地投入大量资金

公司自 2011 年通过首次公开发行股票募集资金后,到目前为止未进行过股权融资,公司的资产管理能力较强,净资产收益率处于行业中上游水平。随着公司业务的扩大和“智能终端+互联网”的战略升级的推进,在加快产品升级换代、开展对外股权收购及与第三方资源战略合作等方面对流动资金的需求逐步加大,如果公司没有足够的资金支撑,将难以扩大经营规模,实现战略目标。

(2) 公司现金流无法满足业务快速发展带来的资金需求

2012 年、2013 年、2014 年及 2015 年 1-6 月,公司经营活动产生的现金流量净额分别为 8,506 万元、11,600 万元、16,700 万元和-2,136 万元,公司投资活动产生的现金流量净额分别为-3,559 万元、-3,717 万元、-1,354 万元和-24,309 万元。由于业务快速发展公司最近一期经营活动及投资活动现金流均出现净流出,2015 年上半年现金及现金等价物净减少 27,998 万元。在没有外部融资的情况下,公司仅靠自身的利润留存难以维持高速发展。公司战略目标的实现还需要足够的资金支持,本次募集资金能够缓解公司的现金流压力,增强资本实力,从而进一步提升公司盈利能力,实现可持续发展。

四、本次发行对公司经营管理、财务状况的影响

(一) 本次发行对公司经营管理的影响

“智慧停车及智慧社区运营服务平台”项目的建设,一方面有利于加强公司的产品推广和品牌营销能力,与客户建立稳定的长期战略合作伙伴关系,利用客户的品牌递延、市场榜样等优势,对品牌的推广发挥积极作用,从而提升企业的竞争力,巩固企业在行业中的龙头地位;另一方面公司将有条件增加研发人员,壮大研发队伍,增强公司研发实力,使公司在未来“智慧停车及智慧社区”发展的黄金时期内,获得更多的市场机会,为公司长期快速

发展增添新的动力。

本项目打通了线上线下的业务关系，以用户体验为中心，以客户经营管理为重点，拉近用户与物业管理者之间的距离，为公司找到了新的价值主张，拓宽公司的经营范围和视野，本项目将增加公司收入来源，丰富公司的商业模式，实现公司向“智能终端+互联网”的战略升级。

（二）本次发行对公司财务状况的影响

本次发行完成后，公司的资本实力将得到进一步增强，有利于提高公司抗风险能力，满足公司业务持续发展和战略布局的资金需求。同时，随着本次募集资金投资项目的实施，有利于公司开拓新的商业模式，抢占市场先机，提高市场占有率，提升公司的盈利能力，为股东创造更丰厚的回报。

五、结论

综上所述，公司本次非公开发行股票募集资金投资项目符合公司的发展战略，具有实施的必要性和可行性。投资项目有利于加强公司运营和研发能力，增强市场竞争能力，提高市场占有率和盈利能力，为公司带来良好的投资效益，符合公司及全体股东的利益。

深圳市捷顺科技实业股份有限公司董事会

2015年10月12日