

证券简称：安居宝

证券代码：300155



广东安居宝数码科技股份有限公司  
2015 年度非公开发行股票  
募集资金运用的可行性分析报告  
(修订稿)

广东安居宝数码科技股份有限公司

二〇一六年一月

目录

一、本次募集资金使用计划.....2

二、本次募集资金投资的背景和可行性 .....2

    （一）项目建设的背景 ..... 2

    （二）项目建设的可行性..... 5

三、本次募集资金投资项目的的基本情况 ..... 10

    （一）云停车联网项目建设内容.....11

    （二）项目投资概算及效益测算.....24

    （三）项目环保措施及审批情况.....25

四、本次发行对公司经营管理、财务状况等的影响 ..... 25

    （一）本次发行对公司经营管理的影响 .....25

    （二）本次发行对公司财务状况的影响 .....25

## 一、本次募集资金使用计划

本次非公开发行股票募集资金总额不超过19亿元（含本数），扣除发行费用后全部投资于以下项目：

单位：亿元

| 项目名称             | 项目总投资额 | 使用募集资金金额 |
|------------------|--------|----------|
| 城市云停车联网系统项目建设与推广 | 19.18  | 19.00    |

注：以下简称“云停车联网项目”

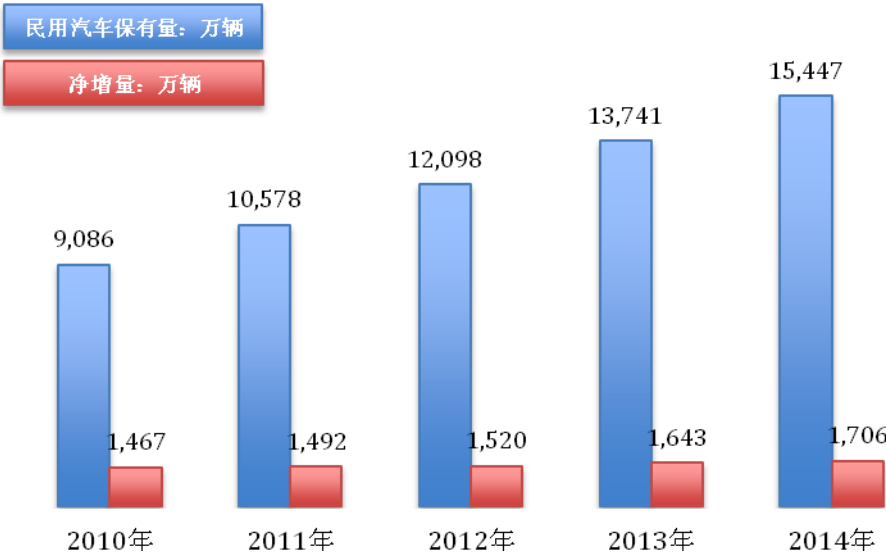
本次非公开发行股票募集资金到位之前，公司将根据项目进度的实际情况以自筹资金先行投入，并在募集资金到位之后予以置换。若实际募集资金净额低于拟投入募集资金额，则不足部分由公司自筹解决。

## 二、本次募集资金投资的背景和可行性

### （一）项目建设的背景

#### 1、汽车保有量持续增长，停车难问题严重

截至 2014 年底，我国的民用汽车保有量已经超过 1.54 亿辆，虽然部分城市出台了限购的措施，但每年仍以 1,500 万辆左右的净增量增长。北京平均每百户家庭拥有 63 辆私家车，广州、成都等大城市每百户家庭拥有私家车超过 40 辆。中国 35 个城市汽车超过百万辆，北京、成都、深圳等 10 个城市汽车超过 200 万辆。但从每千人汽车保有量来看，美国和日本的每千人汽车保有量分别超过 800 辆、500 辆，巴西和俄罗斯都是超过 250 辆，而中国不到 110 辆，长期看还有很大增长空间。



数据来源：国家统计局

虽然汽车保有量大幅增长，但停车位却极为稀缺。北京的车位缺口高达50%，缺口数高达250万，上广深的缺口均在150万以上。由于每年新增车位数要远小于新增汽车量，停车需求不足以满足汽车快速增长产生的缺口，停车位缺口仍在不断扩大，车多位少已成为城市顽疾。

| 城市 | 车位缺口数量（万个） |
|----|------------|
| 北京 | 250        |
| 深圳 | 200        |
| 上海 | 150        |
| 广州 | 150        |

停车难成为交通拥堵的一个重要原因，有调查数据显示，城市中约30%的交通拥堵由于车主四处寻找停车位导致，由于拥堵造成的经济损失更是高达千亿元以上。停车场的乱收费以及停车位的短缺造成车主乱停车被罚款，给车主造成了经济上的损失；由于导航软件无法及时获取停车场的数据（空车位、停车费等），无法为车主提供准确、完整的停车信息，也造成了消费者的出行不便；此外，物业管理公司也普遍面临着人力成本上升、管理效率较低、停车费存在偷漏情况。

传统的经营方式下，每个停车场均是一个信息孤岛，空车位信息无法及时向外发布，造成车位闲置、运转率不高。一方面，车主面对停车难的问题，另

一方面，停车场存在闲置车位的经营问题。要解决停车难的问题，必须运用科学手段，既要合理部署停车点的增量建设，也要盘活现有的车位。通过软硬件改造，升级为智能停车场，让管理者实现联网云端管理，大幅提升停车场管理效率，减少人员配置，减少停车费的偷漏现象，为车主提供诸如车位预订、反向引导等高附加值服务，增加管理者的收入。

## 2、“互联网+”时代的到来，加速了智能停车的发展

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。“互联网+”是指利用信息通信技术以及互联网平台，让互联网与传统行业进行深度融合，创造新的发展生态。“互联网+”已经改造及影响了多个行业，当前大众耳熟能详的电子商务、互联网金融、在线旅游、在线影视、在线房产等行业都是“互联网+”的杰作。

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+”便捷交通中，提出由发改委和交通运输部牵头，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；并指出在提升交通运输服务品质中，“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、网上购票、智能停车等服务，推进基于互联网平台的多种出行方式信息服务对接和一站式服务”。目前，“互联网+”便捷交通已经具备一定的基础，打车软件、导航系统、网上购票、网上值机等应用正在普及，一方面为未来的发展奠定了技术基础，另一方面也培养了消费者的行为习惯。随着云计算、大数据、人工智能等技术与交通进行有效融合，将形成具有“线上资源合理分配，线下高效优质运行”的新业态和新模式。

2015年9月23日，李克强总理主持国务院常务会议，部署加快城市停车场建设，把城市合理规划布局和建设停车场结合起来，鼓励民间资本以独资、PPP等方式参与，加大财税、金融、用地、价格等政策扶持，支持智能停车等推广应用，通过“互联网+”盘活资源。

互联网巨头不断入侵传统行业，停车市场也不例外。自2014年以来，以“百度、阿里巴巴、腾讯”为首的互联网巨头，通过合作的方式，将自己的线下能力

延伸至停车场，进而提升用户体验和粘性，推进 O2O 运营的生态圈。

| 企业   | 进展                                                                          |
|------|-----------------------------------------------------------------------------|
| 百度   | 整合“百度导航”和“停车百事通”，在北京、上海、广州、深圳、成都、重庆、南京、苏州、杭州、青岛 10 个城市，向用户提供 3 万多个停车场的实时信息。 |
| 阿里巴巴 | 支付宝与无忧停车等企业合作，在国内购物广场及商业楼宇领域，共同搭建使用支付宝进行停车缴费的“智能停车”环境。                      |
| 腾讯   | 目前全国已有 13 个城市，共计 34 座综合物业，超过 3 万个车位转型成为微信智慧停车场，物业类型涵盖住宅区、购物中心及医院公共设施。       |

依托现有的视频识别技术、传感器识别技术、云服务技术，传统停车场开始转型升级云停车场并通过移动 App，为停车场和车主提供一体化停车服务平台，并结合线下资源向商圈消费、汽车后市场等高附加值服务市场延伸，提升产业效率。

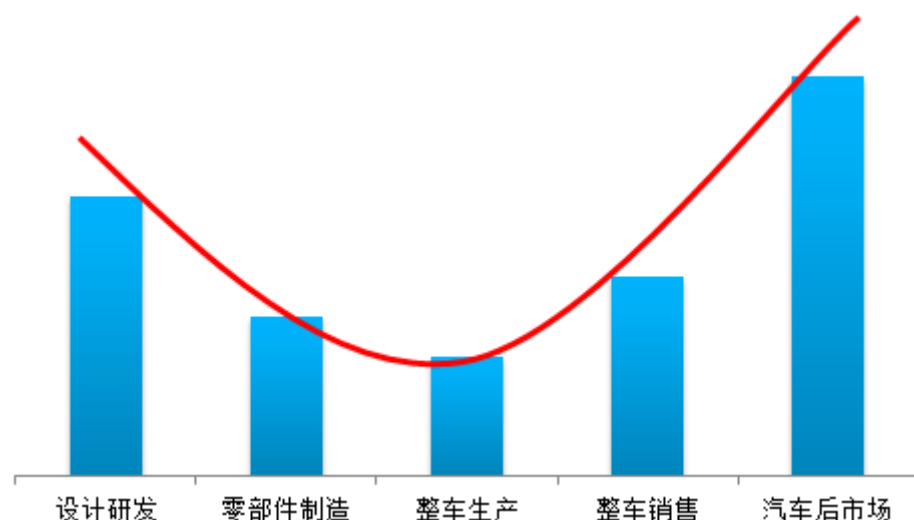
（二）项目建设的可行性

1、停车市场前景广阔

近年来，我国汽车保有量的不断增加，为云停车联网项目的实施提供了广阔的市场前景。2015 年 2 月 26 日国家统计局发布了《2014 年国民经济和社会发展统计公报》，2014 年末全国民用汽车保有量达到 15,447 万辆，比上年末增长 12.4%。以车主一年 3,000 元的停车花费测算，目前我国停车收费的静态市场空间达到约 5,000 亿元。

此外，汽车后市场还可以带来更大的空间。随着掌停宝 App 用户数量的增加，公司可通过整合汽车保险、维修保养、加油等资源，参与到汽车后市场的多个环节，项目面对的将是一个蓝海市场。汽车后市场包括汽车零配件销售，汽车用品的销售，汽车维修、保养、美容、改装，二手车、租车、汽车保险、汽车金融、汽车电商服务等领域。随着互联网的渗透，传统的业态如保养维修、护理改装，用车，保险，二手车等，因为有了地理上的间隔，极有可能会被打造成一个汽车服务生态圈。据前瞻产业研究院发布的《2015-2020 年互联网对中国汽车后市场行业的机遇挑战与应对策略专项咨询报告》数据显示。到 2020 年，我国汽车后市场电商行业的市场规模有望超过 1,000 亿元。成熟的汽车市场价值链的

利润分布应该呈现“微笑曲线”状，汽车后市场和汽车生产销售的利润比例能达到 7: 3 左右。目前我国汽车后市场利润占汽车产业链的份额还不到 30%，尚有 30-40%的上升空间，随着国内汽车市场的成熟，未来汽车后市场利润空间巨大。

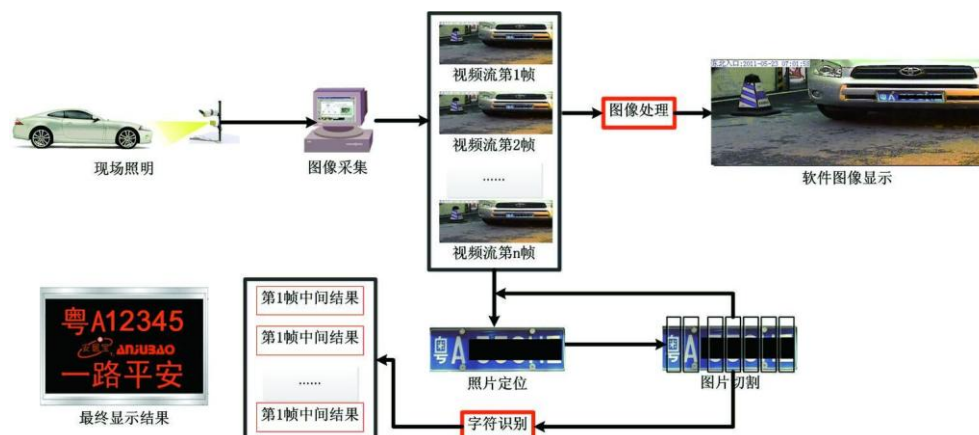


## 2、雄厚的技术实力保障业务的推进

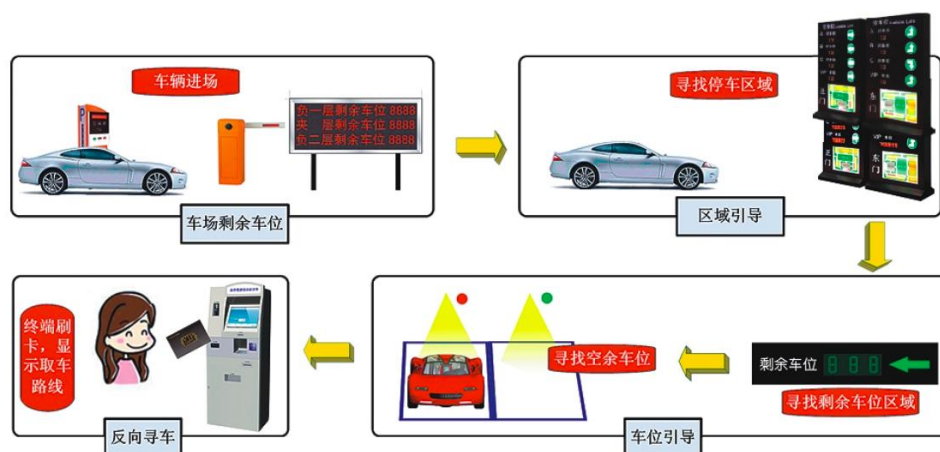
公司在智能停车管理系统领域经营多年，一直注重产品的研发，设有研发中心，并建立了认证中心实验室。公司与华南理工大学合作建立科研实验室，通过联合开发设计、技术引进、合作开发等方式，使研发成果得以快速转化。公司荣获“市级创新企业”和“广州市重点软件企业”等荣誉称号。

经过多年积累，公司已成长为具有自主研发和技术创新能力的智能停车场系统集成供应商，具有 IC 卡应用系统自行设计芯片的能力和丰富的软、硬件开发经验。截至 2015 年 11 月 30 日，共拥有停车场相关知识产权 32 项，其中发明 1 项，实用新型 18 项，外观设计 7 项，软件著作权 6 项。公司开发的智能停车场系统拥有行业内先进的车牌自动识别系统、车位引导系统等子系统，同时还集合了云停车管理平台系统、车场出入口系统、自助缴费终端系统、微信支付系统等为一体，系统完善，技术先进。可针对不同客户需求，不同应用环境和场景，针对性的提供完善、高效的整体服务，现已经形成了住宅小区智能化停车场、机关事业单位智能化停车场、大型购物中心智能化停车场、大型物流场智能化停车场等多种场景的成熟系统解决方案。

### (1) 安居宝车牌自动识别系统



### (2) 安居宝车位智能引导系统



公司启动互联网项目后，提出了云停车场概念，采用互联网技术把传统停车场孤岛式管理提升到广域管理模式，实现了多车场的集中化管理，且随着停车场数据的无边界释放，将彻底解决社会对车场空车位信息获取的难题。

公司成熟先进的智能停车管理系统和广域管理模式下的云停车场系统，为面向互联网的云停车联网项目业务提供了坚实的技术基础。

## 3、丰富的客户资源助力新业务的拓展

多年来，公司经营的传统楼宇对讲业务为本项目积累了大量优质社区用户资源。目前，公司传统业务已覆盖超过 13,000 个小区和上千万用户，而且公司覆盖小区多为高端封闭小区，客户资源优质，汽车拥有量和消费能力较高，是公司切入社区互联网业务的基础。随着公司安居门卫产品在全国的推广，将有大量原

安居宝产品存量客户转化为公司移动 App 业务的客户，进而推动云停车联网项目业务的推广。

安居宝在停车管理系统领域中，产品已经初步覆盖全国市场，在全国部分城市中的标志性项目有广州天河城、广州正佳广场、广州白云国际会议中心、大连罗斯福购物中心，成都群光广场、海南明珠广场等。

#### **4、公司拥有一批专业优秀人才团队**

自正式进军互联网行业以来，公司高度重视人才团队建设，2014 年起，公司逐步形成了研制、推广、营运、服务四个核心团队。在传统业务研发团队的基础上，引进资深互联网技术人才，组建了一支集硬件研发、智能控制、软件开发及网络技术于一体的综合性研发团队。公司不断调整和完善内部的薪酬激励制度和考核评价体系，持续提升员工的积极性，形成良好的人才梯队和人才培养体系。

近年来公司引进了互联网行业的地推模式，在原有业务积累基础上加强了团队的开拓能力。以广州的试推广为例，推广团队在一个月内完成全市数百家停车场拜访、数百家停车场确立了合作意向，显示出强大的市场推广能力。目前安居宝已建立起涵盖全国所有省会城市、重点地级市等 118 个营销网点，人数超过 600 人的庞大地推团队。



5、前期业务试点提供了良好的业务基础

公司依托自身的云停车场软硬件和云平台，并借助与移动支付的合作，快速积累用户，积极推动云停车联网项目前期准备和论证。目前云停车联网业务已经取得了初步成果，截至 2015 年 11 月 30 日，使用微信支付功能的停车场一共有 42 个，接入公司智能停车云平台的停车场一共有 176 个。根据公司在试点停车场项目改造前后的统计数据显示，项目的实施有助于提升停车场管理能力，降低管理方成本、提高收入。具体如下：

（1）以拥有 1,500 个车位的某商业广场为例，通过对停车场的改造——增加微信支付和视频引导功能，大幅提高车辆通行效率。

| 项目       | 改造前       | 改造后      |
|----------|-----------|----------|
| 入场（车牌识别） | 5~10 秒    | 5~10 秒   |
| 停车       | 5 分钟      | 3 分钟     |
| 缴费取车     | 8 分钟      | 3 分钟     |
| 出场（自主收卡） | 10 秒      | 10 秒     |
| 合计       | 13 分 20 秒 | 6 分 20 秒 |

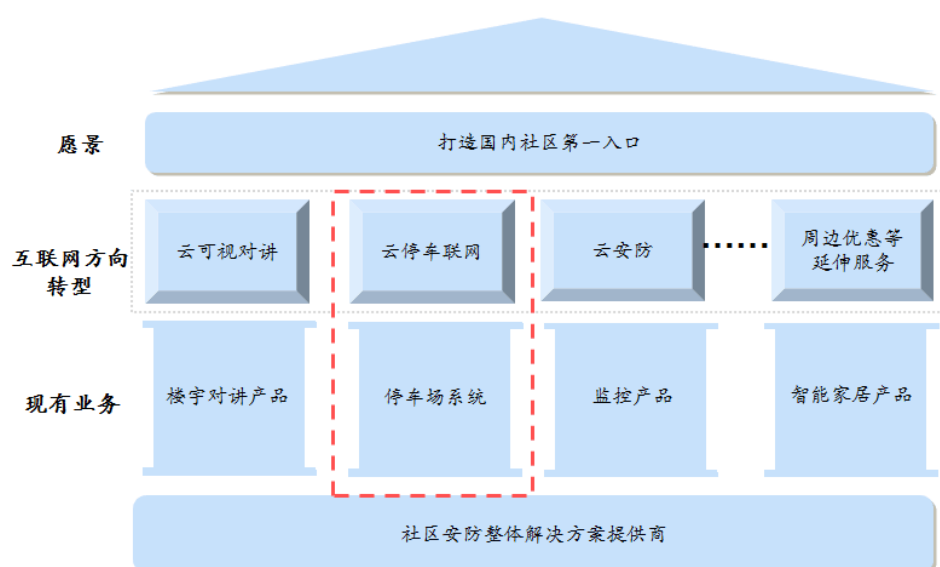
（2）以拥有 50 个车场的某物业公司为例，通过对停车场的改造——增加云平台系统，大幅提升了停车场管理效率。

| 项目       | 改造前  | 改造后  |
|----------|------|------|
| 总部到达服务中心 | 1 小时 | 0 小时 |
| 数据整理     | 1 小时 | 5 分钟 |
| 合计       | 2 小时 | 5 分钟 |

经过近几个月的推广，目前公司已签约云停车场数达 504 家，前期业务试点的成功为公司在全国 100 个城市进行推广及快速将现有线上业务模块化、标准化奠定了良好的业务基础。

### 三、本次募集资金投资项目的的基本情况

经过多年的发展，公司已经形成了以楼宇对讲、智能家居、监控、停车场系统为主的社区安防整体解决方案供应商。公司抓住我国鼓励发展“互联网+”应用的机会，拟定了向互联网领域转型的战略，在现有业务所积累的经验和客户基础上，运用云计算、大数据等最新前沿技术，布局“互联网+便捷交通”、“互联网+益民服务”等领域。依托于公司原有业务发展了云安防和云停车联网项目业务，进一步开发涉及社区商业的“周边优惠”等业务，最终将公司打造成为以社区安防整体方案提供商为基础，社区为核心、云社区、云出行为延伸的安居生态系统，系统内业务之间紧密合作、互为补充和促进、协同发展，以全面提升公司的核心竞争力，实现向智慧社区互联网平台一流综合服务商的战略转型，打造国内社区第一入口。



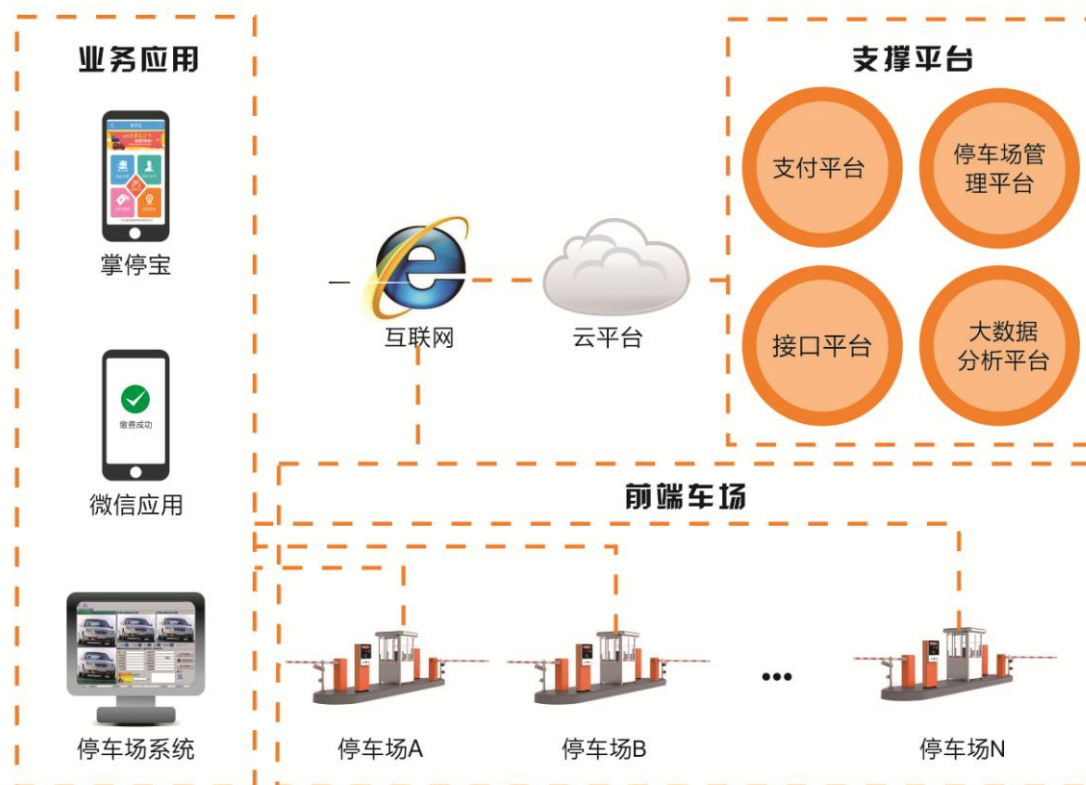
本次募集资金建设项目的云停车联网项目为公司现有业务的自然延伸，是实现公司战略转型的重要组成部分。通过实施本次募投项目，公司的业务将覆盖社区出行并延伸至整个汽车后市场，进入另一片蓝海。

## （一）云停车联网项目建设内容

云停车联网系统项目将智能停车场终端联网并以此作为切入点，将原处于信息孤岛的停车场联网，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。通过接入云管理平台为各大商圈及物业停车场提供车场管理、在线运营等服务，为车主提供车位查询、车位预订、停车导航、反向寻车、快捷付费等在内的停车服务。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，为车主提供更多用车增值服务。

### 1、系统架构

云停车联网系统结构及功能如下：



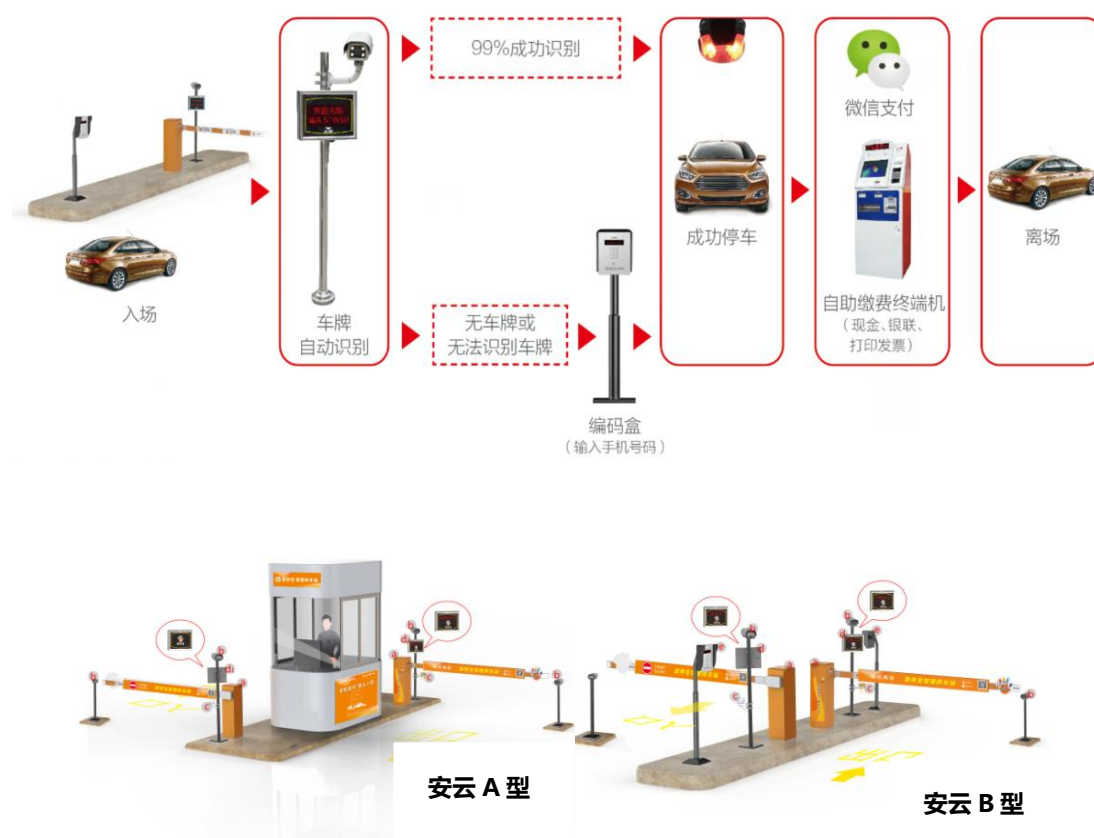
云停车联网系统由智能停车场软硬件系统、云端管理平台（以下简称“云平

台”)以及掌停宝 App 与移动支付应用构成。

前端车场以智能停车场系统为支撑运作,智能停车场系统通过网络将各个停车场的的数据上传到云平台,云平台对这些数据进行整合与管理,掌停宝 App 与移动支付应用系统从云平台获取数据进行运作,并通过云平台将信息反馈回智能停车场系统,智能停车场系统对各个车场动作进行控制。

### ①智能停车软硬件系统

智能停车软硬件系统是由车库出入闸口及其车牌识别摄像头、车位摄像头及指示灯、停车缴费机、售卡机、车库管理系统等构成。主要有两大系列产品“安云 A 型”、“安云 B 型”。安云 A 型由车牌识别、道闸和收费显示屏构成,外来车辆通过车牌识别系统免取卡快速进场,出口处人工收费放行;安云 B 型由车牌识别、道闸、收费显示屏和编码盒构成,外来车辆进出停车场时,车牌自动识别系统可迅速自动识别车牌号码;当遇到无牌车辆或者恶劣天气等特殊情况,用户利用编码盒在进出场时输入手机号即可通行,可真正实现停车场无人值守。



### ②云平台

基于云平台的智能停车软硬件系统是通过物联网和云计算技术,利用移动互

联网通信技术，让各个独立的停车场互连，建设一体化停车管理平台，形成区域性、城市性，甚至全国性的停车业务生态圈。

停车场管理方通过登录平台可以随时查看停车场相关信息和管理停车场，目前主要包括车场信息、车卡管理、记录查询、系统管理、汇总报表、报修中心等模块。通过云平台实现集中存储停车数据，并能在平台内实现财务对账、车辆监管、车流控制、卡片管理、收费规则设定等功能，大大地提高车场管理的效率。

### ③掌停宝 App 与移动支付应用

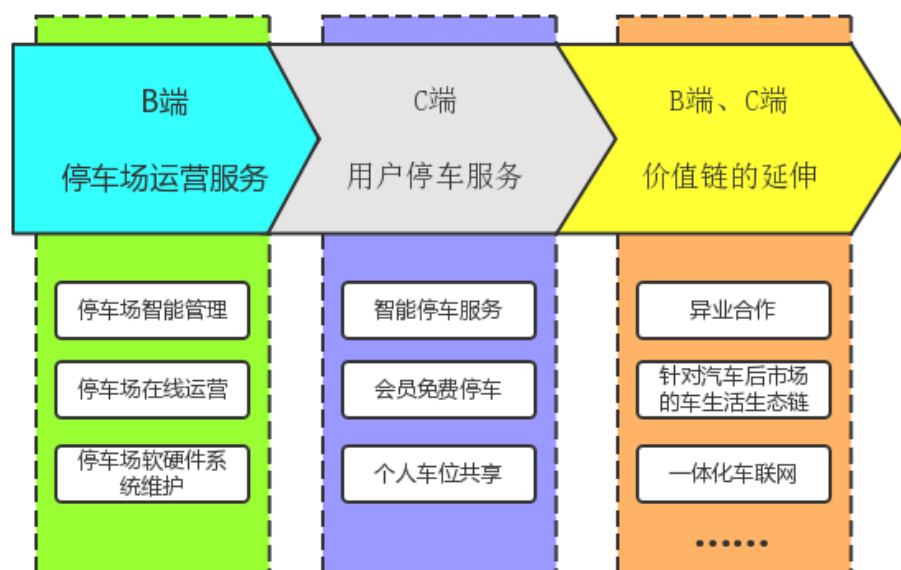
掌停宝是安居宝针对云停车联网系统开发的一款停车应用。主要功能包括车位预约及分享停车位、实时展现车场车位动态与车主需求动态、寻车导航等等，引导车主便捷停车。用户只需在出门前通过掌停宝查询目的地附近有哪些停车场，即可看到车位剩余情况和停车优惠，然后预定车位，并在规定的时间内到达停车场，掌停宝将导航指引到达预定的车位。随后只需通过移动支付，实现车主自助缴费，车主无需在出口排队等待缴费就能驶出停车场，极大的提高了停车场的运行与管理效率。目前，公司已经与微信合作实现了移动端的自助缴费。此外，车主还可将车位分享出租，有效调配优化停车资源。

云停车联网系统具备以下优势：

- （1）实现车辆信息、财务数据的云存储和云管理，提升停车场的管理能力；
- （2）实现停车资源的统一分配（各车场车位信息共享、错时停车等），并通过数据的双向传输、汇聚、BI 分析，实现对车流数据变化、收费记录变化、收费人员在线状态、设备状态的实时监控，及时向管理人员提供决策性实时数据；
- （3）支持微信支付、银联卡支付、现金自助支付等多种支付方式，减少现金收费的舞弊现象，提高停车场的运转能力，最终提升其收入；
- （4）减少管理方的人力成本，推动停车场出入口的无人化管理。

## 2、运营模式

云停车联网项目通过将移动互联网技术注入到传统停车场并加以改造成云停车场，进而提供多维度、深层次的增值服务，重构停车场运营模式，实现停车场、车主及运营商的多方共赢。



### (1) 针对 B 端的停车场运营服务

#### ①智能管理

管理者可通过云停车联网系统对多车场实施集中化管理，随时查看停车场相关信息，把握运营动态，并通过平台的停车数据完成财务对账、车辆监管、车流控制、卡片管理、收费规则设定等，实现对停车场的智能化管理。

停车场管理方通过登录平台可以随时查看停车场相关信息和操作停车场相关管理，目前主要包括车场信息、车卡管理、记录查询、系统管理、汇总报表、报修中心等模块。通过云平台实现集中存储停车数据，并能在平台内完成财务对账、车辆监管、车流控制、卡片管理、收费规则设定等功能，

#### ②在线运营

停车场可通过掌停宝，实时发布车主周边的停车信息，并根据空置车位数量实时随时编制优惠时段，自由设定优惠车位数，实现车场的动态管理，达到效益最大化，提高车位出租率。与此同时，推动停车位按需在线预约、就近停车等模式，优化车主出行及城市交通。

#### ③售后维护

公司可以为停车场提供一站式的软硬件系统售后维护服务。

### (2) 针对 C 端的停车服务

#### ①智能化停车服务

车主通过掌停宝可以轻松获得车位查询、车位预订、车场导航指引、停车诱导、反向寻车以及自主缴费一系列智能化的停车服务，合理规划出行。

### ②车位闲时出租

通过掌停宝，还可以实现个人车位的闲时出租，为停车场内私人车位、企业车位、月保固定车位的业主提供“拼车位”的平台，通过掌停宝 App 对外发布私家停车位闲置时段的出租信息，使错峰停车成为可能，缓解停车位紧张的压力，充分盘活存量车位，提升停车位价值。

### ③会员免费停车

安居宝还将在全国各城市商圈，通过包月方式批量承租停车场闲置车位，向掌停宝 App 付费会员免费开放，会员停车模式解决了用户停车难、停车贵的痛点，通过差异化的服务为会员提供更好的用户体验。对于安居宝的签约停车场，更是能够马上带来一笔固定收益，效果立杆见影。

## （3）针对 B 端和 C 端客户在价值链上的延伸服务

付费停车作为一种基础的商业模式，未来将通过云平台收集和分析停车场的运营数据，充分发挥停车场终端的卡位优势，提升停车体验，通过保持用户粘性，进而把停车场演化成车主用户群体的 O2O 入口，连接商圈、汽车后市场等消费领域，并拓展基于停车场景的相关应用，开展互联网化的全新商业探索，充分释放停车场资源的价值。

### ①异业合作

充分利用停车的车主，匹配推荐合适的餐饮、服务、娱乐等服务，为合作商家提供精准的服务导流，形成广场内的服务闭环。“周边优惠”是公司自主开发的商铺自助优惠信息发布平台应用，集合购物、服务、分享、交流等功能于一体。

“周边优惠”通过向加盟停车场线下实体商铺开放信息发布权限，商铺可发布打折、团购、派券等优惠信息和制定个性化的服务推荐，帮助商铺打通移动端，引导顾客消费，打造“电商+店商”全新的商业模式，将停车场与商圈连接一起，为停车场和商圈实现有效引流。



## ②汽车后市场服务

利用已有的停车场平台，发展汽车线下维修服务网点，通过与用户、维修店、4S店合作，整合所有线下的维修店、4S店，通过撮合订单，匹配用户和维修店的需求，为车主提供专业的汽车检测、保养、美容、轮胎、紧急救援、特惠车品等贴心的管家式服务，让车主体验“线上购车品，线下享服务”的全新养车模式，并为客户量身定制保养套餐，实现就近养车、用车服务。同时还将黏合车险理赔、车贷、陪驾代驾、充电加油等各式增值服务，形成一站式停车商业服务体系。



### ③一体化车联网服务

未来，安居宝还将打造以车内网、车际网和车载移动互联网为基础，集车载智能终端、移动通信技术、云平台为一体的车联网服务，从而使车与路、车与车、车与人、车与城市之间实时联网，实现信息互联互通。利用车辆上装载电子标签和无线识别技术，通过信息网络云平台上集合所有车辆的信息，并根据不同的功能需求对所有车辆的运行状态进行有效的监管和提供综合服务，同时借助地图服务实现 B2B 与 B2C 相结合，创造符合车主需求的车联网模式。

在车联网的模式下，车辆通过高度智能的车载信息系统，实现与城市交通以及社区信息等网络全部连接，从而使车主可以随时随地上网获得即时资讯，合理规划交通出行。通过汽车在线诊断系统，保险公司客户服务人员可以通过车主的驾驶习惯推荐量身定做的保险方案；车队管理人员则方便获知车辆位置和使用状

况，实现高效率的调度和管理。对于车主而言则可以通过安装在掌停宝 App 随时了解车辆的使用状况，实现远程控制车辆。

#### ④产业链协同经营

通过免费向停车场赠送硬件设备，帮助其完成智能化升级，并以此带动车位引导系统、自助缴费机等配套硬件设备销售和维保服务，促进产业链上下游业务协同发展。

#### ⑤深耕大数据，充分挖掘价值

深度挖掘停车场大数据背后的营销价值，通过摄像头识别车牌号、车型甚至车身颜色来识别车主身份，并提供具体到人的高精度广告投放。同时，还可以通过车主用车出行、消费记录等行为习惯，为车主制定个性化的服务推荐。

### 3、应用场景实例

下面通过两个具体应用场景说明云停车联网系统现有的主要功能：

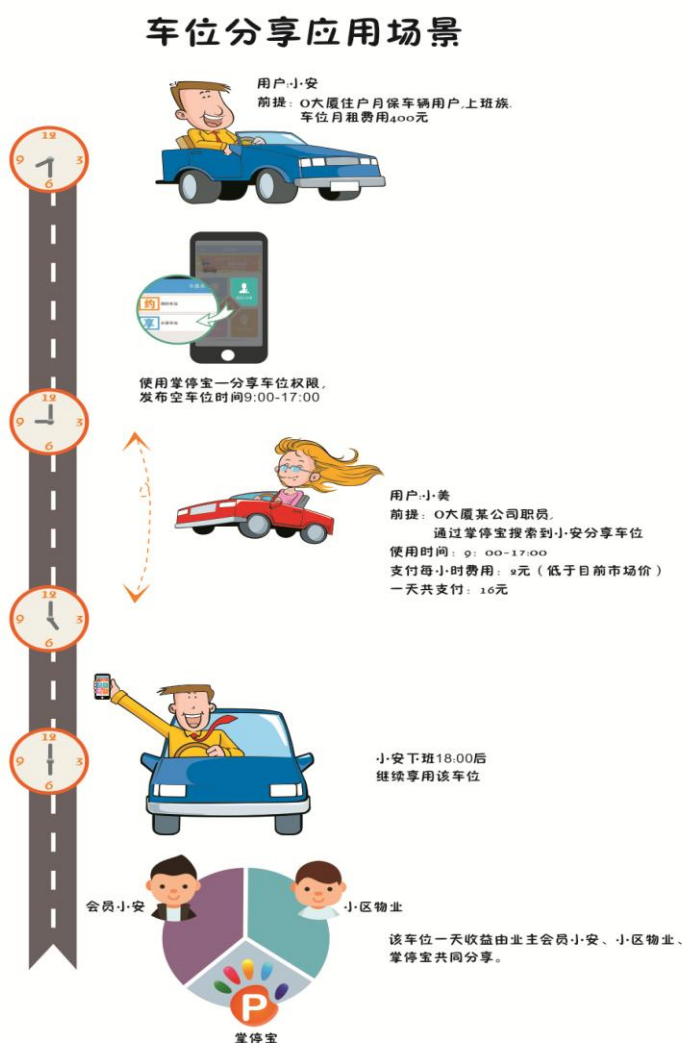
## 停车应用场景



小安,男,35岁,掌停宝 App 会员,约客户 18:00 在 X 饭店吃饭。由于知道 X 饭店在 18:00 吃饭时间停车紧张,小安通过掌停宝 App 查看饭店周边的停车场信息及车场优惠信息。

经过掌停宝 App 信息的对比,选中车场 B—会员停车免费 1 小时,并同时预

约到 B 车场 B01 车位。通过掌停宝 App 的导航功能，轻松指引到达 B 车场，云数据车场入口自动识别放行，小安把车停到了指定车位。18:00 小安准时在 X 饭店与客户见面。与客户分开后，小安通过掌停宝 App 周边优惠功能实时查看附近商家最新优惠信息，愉快购物后还可获得商家提供的停车场停车优惠券。小安进入 B 车场通过车场引导及反向寻车系统，轻松找到停放在 B01 车位上的车，并使用微信支付交了剩余的停车费用，通过车场自带的车牌识别系统，轻松的离场返回。

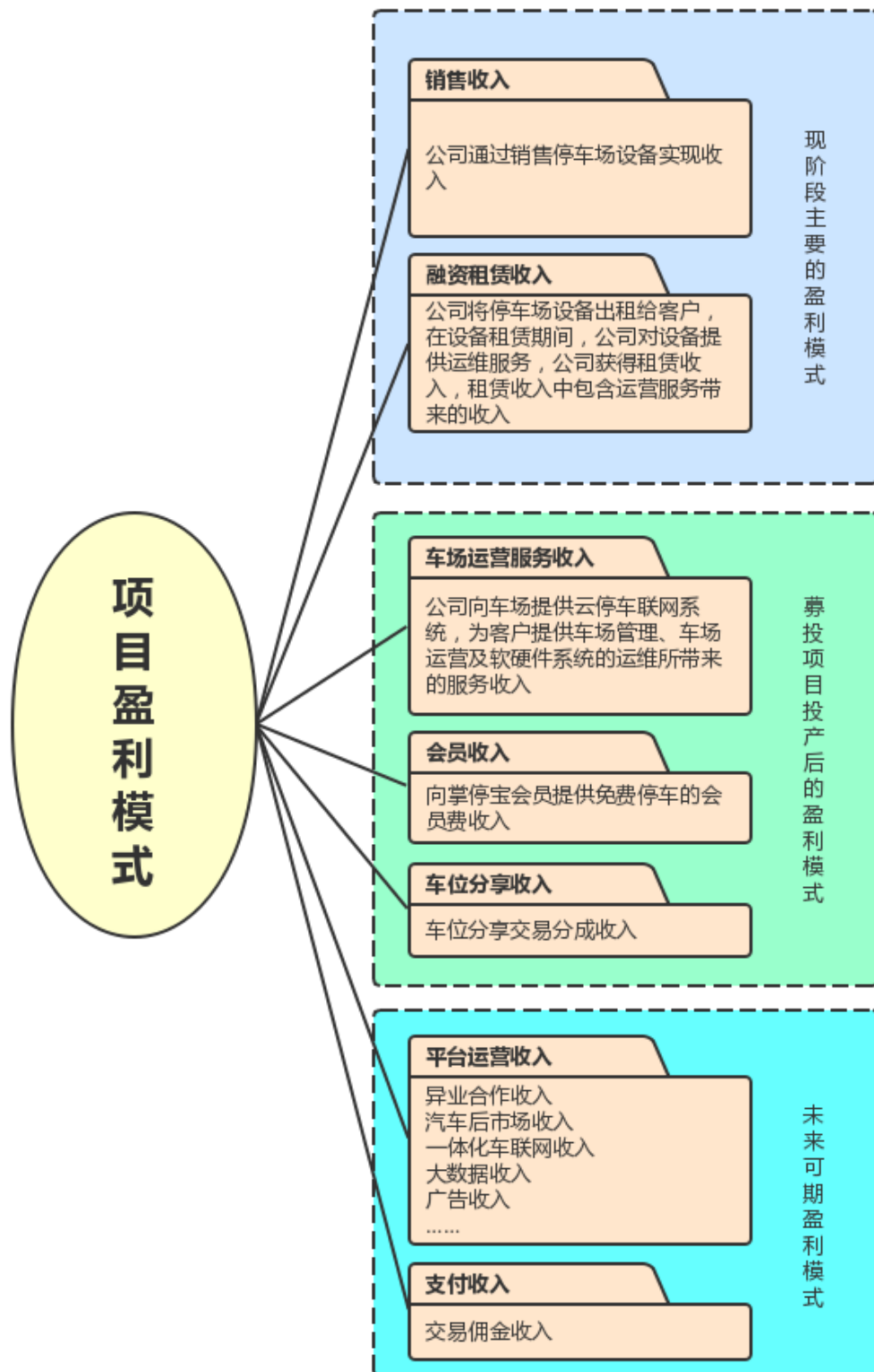


小安，男，35岁，掌停宝 App 会员，住在 O 大厦，拥有固定月保车辆位置，车位月租费用 400 元/月，每天上班时间为 8:30—18:00，车位空闲时间为 9:00—17:00，故小安的车位每天将有 8 个小时的空置时间。小安每天可以通过掌停宝 App 把车位的闲置时段对外发布出租信息。

小美，女，32岁，掌停宝 App 会员，O 大厦某公司职员，通过掌停宝 App 看到小安分享的车位，以低于市场价的价格成功临时租到小安分享的车位，每天只需支付一小笔费用，即可轻松让爱车有固定车位停靠。

小安下班回来后继续使用他自己的车位，该停车位获得的额外收益由业主小安、小区物业、掌停宝三方共同分享。

#### 4、盈利模式



项目实施不同阶段可产生不同的盈利模式。现阶段公司主要销售停车场设备，有直接销售和融资租赁销售两种模式。本次募投项目投产后，将开拓停车场运营服务收入、会员收入和车位分享收入，增加新的盈利点。未来，随着异业合作、汽车后市场等领域的拓展，平台运营服务收入和支付收入也将成为项目盈利点。

#### （1）现阶段主要的盈利模式

公司停车场业务目前主要以直接销售和融资租赁销售两种模式销售停车场设备。2012 年、2013 年、2014 年及 2015 年 1-11 月安居宝智能分别销售停车场系统 490 套、1,095 套、1,249 套、1,351 套，营业收入分别为 955.64 万元，2,367.40 万元，2,575.11 万元、3,080.14 万元，销售收入逐年呈上升趋势。

从 2014 年开始，公司利用融资租赁的方式销售停车场产品。公司将停车场设备出租给客户，在设备租赁期间（一般为 5 年），由客户使用和保管设备，公司对设备提供运营维护服务，客户按合同的约定支付租赁费，租赁费用中约 1/3 为运营维护费。2014 年及 2015 年 1-11 月，停车场业务营业收入中通过融资租赁方式销售的停车场设备实现的收入分别为 161.76 万元、534.58 万元，其中，公司运维服务实现的运营收入约为 53.92 万元、178.19 万元。

#### （2）募投项目投产后的盈利模式

##### ①停车场运营服务收入

公司通过向客户提供云停车场软硬件系统无偿使用的方式，帮助客户实现停车场的智能管理和基于大数据支撑的在线运营。基于此，公司按年向客户收取运营服务费用。此外，为保证系统的稳定，公司还会为客户提供云停车系统的软硬件维护服务并收取一定的费用。

##### ②掌停宝会员收入

公司通过向会员收取固定会费的方式为其提供所在城市签约停车场的免费停车服务，降低会员的实际停车花费。

##### ③车位分享收入

掌停宝用户通过云停车平台发布个人车位的出租信息，达成交易后，车位租金由车位业主、车位管理处和公司三方按比例分配。

停车场资源为本次募投项目实施的关键资源，只有在获取了一定量和一定规

模的停车场资源后，方能推广会员停车及分享停车。本次募投项目自 2015 年 7 月规划以来，先后在北京、上海、广州、深圳、天津、武汉、重庆等城市开展了专场推广活动，其他城市的推广也在有序开展中。经过上述推广后，公司虽然签约了一定量的停车场，但仍未获得足够数量级的关键卡口；同时，掌停宝 App 目前也处于上线及推广应用阶段。会员及车位分享业务是随着公司在拥有一定数量级的停车场资源后自然成长的业务，因本项目尚处于前期推广及建设阶段，公司目前掌停宝会员收入及车位分享收入暂未实现。

### （3）未来可期盈利模式

#### ①平台运营服务收入

开展异业合作，汽车后市场，车联网服务、大数据平台等业务，实现价值链的延伸，获取广告、收益分成及服务费等平台运营收入。

#### ②支付业务收入

随着平台运营的不断深入和升级，平台可以通过支付佣金的方式获得收入。

## （二）项目投资概算及效益测算

本项目运营总部设在广州，将主要利用公司现有办公场地开展相关工作。项目总投资 19.18 亿元，根据规划，公司拟在全国 100 个城市通过提供云停车场软硬件系统无偿使用地方式快速整合约 5 万个停车场资源，主要用于云停车场软硬件购置，扩大云平台和数据中心的规模；扩充研发团队对系统进行升级改进；扩充营销团队，开展线下地推线上广告等营销推广工作；作为项目铺底流动资金帮助项目前期顺利启动。项目主要投资内容和经济技术指标如下：

| 项目       | 投资额（亿元） |
|----------|---------|
| 软硬件设备    | 9.01    |
| 研发投入     | 0.44    |
| 团队建设及推广费 | 4.74    |
| 铺底流动资金   | 5.00    |
| 合计       | 19.18   |

本项目投资回收期所得税前为 3.48 年，所得税后为 3.70 年；投资内部收益率所得税前为 38.55%，所得税后为 31.68%。

### （三）项目环保措施及审批情况

本项目不涉及土建工程等，不产生废气废水等污染物，符合国家相关环保标准和要求。

## 四、本次发行对公司经营管理、财务状况等的影响

### （一）本次发行对公司经营管理的影响

本次募集资金投资项目符合国家产业政策、顺应了国家互联网发展规划以及公司整体战略发展方向，具有良好的市场前景和经济效益。通过云停车联网项目的实施，公司将成为国内领先的社区移动互联网服务商。本次募投项目的建设将与公司现有停车场设备形成线上线下、软硬件的互补，提升公司主营业务的竞争力。

本次非公开发行将大幅度降低公司的经营风险，补充资本实力，有利于公司现有业务的开展及新业务的拓展，并有助于降低流动性风险，增强公司抗风险能力及竞争能力。

本次非公开发行募集资金的到位，将为公司持续发展提供有力保障，为公司技术研发、市场拓展、业务布局等各项经营活动提供资金支持，有利于公司不断优化产业布局，保证公司持续健康发展。

### （二）本次发行对公司财务状况的影响

本次非公开发行完成后，公司将进一步降低资产负债率，公司财务结构更加安全、合理，有利于公司提高偿债能力，增强融资能力。

同时，本次非公开发行完成后，不考虑发行费用的影响，公司将获得不超过19亿元（含本数）的募集资金流入，筹资现金流入将大幅增加，公司资金实力将得到加强。

（此页无正文，为《广东安居宝数码科技股份有限公司 2015 年度非公开发行股票募集资金运用的可行性分析报告》之签章页）

广东安居宝数码科技股份有限公司董事会

2016 年 1 月 18 日