

深圳天源迪科信息技术股份有限公司 关于非公开发行股票摊薄即期回报的 风险提示及填补措施的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

重要提示：本次非公开发行完成后，公司总资产和净资产规模将有所增加，总股本亦相应增加。本次募集资金到位后，公司将合理使用募集资金，但达到预期效果需要一定的过程和时间。因此，短期内公司的每股收益和净资产收益率可能出现下降；同时，本议案中关于假设前提及本次发行后对公司主要财务指标影响的情况不构成公司的盈利预测。

深圳天源迪科信息技术股份有限公司（以下简称“公司”或“天源迪科”）非公开发行股票预案已经公司第三届董事会第十六次会议、第三届董事会第二十一次会议审议通过，并经 2015 年第一次临时股东大会审议通过。目前，公司非公开发行股票申请正处于中国证监会审核阶段，根据相关要求，公司就本次非公开发行股票摊薄即期回报对公司主要财务指标的影响及公司采取的措施公告如下：

一、本次非公开发行股票对公司主要财务指标的影响

本次非公开发行摊薄即期回报的假设条件如下：

- 1、本次非公开发行于2016年4月实施完毕，该时间仅为估计，最终以中国证监会核准本次发行后的实际完成时间为准；
- 2、假设宏观经济环境、产业政策等经营环境没有发生重大不利变化；
- 3、不考虑本次发行募集资金到账后，对公司生产经营、财务状况（如财务费用、投资收益）等的影响；
- 4、本次发行股份数量28,000,000股，发行完成后公司总股本增至

351,595,800股，发行股数占发行后股本的7.96%；

5、假设本次非公开发行股票最终募集资金总额为4.5亿元，不考虑扣除发行费用的影响；

6、假设公司2016年度归属于母公司股东的净利润较上年同期同比增长出现三种情形：0%、10%、30%，根据公司2015年业绩预告，2015年度归属于母公司股东的净利润较上年同期变化幅度为-10%至20%，取净利润6,732.28万元（增幅10%）作为2015年度归属于母公司股东的净利润，以此为基础对本次发行前后公司各项财务指标进行测算；

7、假定2015年度现金分红实施月份为2016年5月，现金分红比例为2015年度归属于母公司股东的净利润的10%；

8、募投项目实施初期形成盈利规模较小，短期内对公司整体盈利水平不构成明显影响；

9、在预测公司发行后净资产时，未考虑除募集资金、本期现金分红、净利润之外的其他因素对净资产的影响；未考虑除本次发行外其他可能导致公司股本发生变化的因素的影响。

本次非公开发行摊薄即期回报对公司的每股收益、净资产收益率等财务指标的影响对比如下：

项目	2015 年度/2015 年 12 月 31 日	2016 年度/2016 年 12 月 31 日本次发行前	2016 年度/2016 年 12 月 31 日本次发行后
总股本（万股）	32,354.18	32,354.18	35,154.18
假设情形一：公司 2016 年度归属于母公司所有者的净利润与 2015 年度持平，即 6,732.28 万元。			
基本每股收益（元）	0.21	0.21	0.20
稀释每股收益（元）	0.21	0.21	0.20
加权平均净资产收益率	5.28%	4.99%	4.08%
假设情形二：公司 2016 年度归属于母公司所有者的净利润与 2015 年度增长 10%，即 7,405.50 万元。			
基本每股收益（元）	0.21	0.23	0.22
稀释每股收益（元）	0.21	0.23	0.22
加权平均净资产收益率	5.28%	5.48%	4.48%
假设情形三：公司 2016 年度归属于母公司所有者的净利润与 2015 年度增长 30%，即 8,751.96 万元。			
基本每股收益（元）	0.21	0.27	0.26

稀释每股收益（元）	0.21	0.27	0.26
加权平均净资产收益率	5.28%	6.44%	5.28%

- 注： 1、本次发行前基本每股收益=当期归属于母公司股东的净利润÷发行前总股本；
- 2、本次发行后基本每股收益=当期归属于母公司股东的净利润÷（发行前总股本+本次新增发行股份数×发行月份次月至年末的月份数÷12）；
- 3、本次发行前加权平均净资产收益率=当期归属于母公司股东的净利润÷（期初归属于母公司股东的净资产+当期归属于母公司股东的净利润÷2-本期现金分红×分红月份次月至年末的月份数÷12）；
- 4、本次发行后加权平均净资产收益率=当期归属于母公司股东的净利润÷（期初归属于母公司股东的净资产+当期归属于母公司股东的净利润÷2-本期现金分红×分红月份次月至年末的月份数÷12+本次发行募集资金总额×发行月份次月至年末的月份数÷12）。

关于测算的说明如下：

1、公司对本次测算的上述假设分析并不构成对公司的盈利预测，投资者不应据此进行投资决策，投资者据此进行投资决策造成损失的，公司不承担任何责任。

2、本次非公开发行的股份数量和发行完成时间仅为估计值，最终以经中国证监会核准发行的股份数量和实际发行完成时间为准。

二、本次非公开发行当年每股收益、净资产收益率的变动情况，摊薄即期回报情况的风险提示

公司2014年度实现归属于母公司股东的净利润6,120.25万元，基本每股收益0.19元，加权平均净资产收益率5.18%。本次非公开发行股票的数量为不超过2,800万股，拟募集资金不超过45,000万元，本次发行完成后，公司净资产规模将有一定幅度增长，而募集资金从投入到产生效益需要一定的周期，由于公司总股本和净资产的增加，本次非公开发行股票可能在短期内导致公司每股收益和净资产收益率等指标较上一年度有所下降。本次非公开发行股票存在摊薄公司即期回报的风险。

三、本次募集资金必要性和合理性

（一）本次非公开发行的必要性

1、维持企业高速发展需求

公司一直致力于为电信、金融、广电、政府等多个行业的客户提供优秀的 IT 服务，在行业内有较好声誉，客户稳定，需求量大。电信行业是国家支柱行业，电信运营商及虚拟运营商对 BOSS 系统要求逐步提高，公司必须投资更新研发系统，推出新服务，才能满足客户要求。另外，随着国家“互联网+”时代的来临及 O2O 市场的日趋成熟，传统企业互联网化、商业移动化是未来的必然趋势，企业移动商业智慧服务平台的建设顺应了产业发展的趋势以及政策的引导方向。同时，当前阶段，各行业均存在大量基于数据共享、数据分析的需求，大数据、云平台的出现极大提高各行业的工作效率。公司抓住历史机遇，借助在 IT 行业的发展经验，增大在三个募投项目方向的投入，保持在行业的领先地位。

2、公司当前面临较大资金缺口

本次拟募集资金用于以下项目：“产业 BOSS+云平台”、“大数据洞察分析平台”、“企业移动商业智慧服务平台”以及补充流动资金。预计所需资金 4.5 亿元。公司资金缺口较大，为保证公司正常营运的需求，急需融资渠道补充资金。

3、银行贷款融资的成本压力

公司为轻资产公司，固定资产中大部分为房屋及建筑物、电子设备。其中房屋及建筑物部分为租赁取得，可用于抵押的无形资产及固定资产较少，融资额度受到限制。在当前的资产负债率下，公司若继续采用银行贷款方式融资，会大幅度增加财务风险和营运风险，不利于拓展公司的发展空间，同时抑制了资金运用灵活程度。

4、当前阶段增加股权融资有利于稳定公司的资本结构

目前公司资产负债率在所处行业中等偏高，为了使公司获得长期资金，稳定公司的资本结构，需要多途径融资。本次非公开发行符合公司的长期发展规划。

（二）本次非公开发行的合理性

1、前次募集资金的情况

本次公司进行非公开发行股票募集资金，距离前次募集资金的时间间距已超过5年。公司前次募集资金75,999.61万元以及专户存款期间所产生的利息2,702.89万元已使用完毕，上述所有开立的募集资金专项账户均已注销处理。

2、大数据与云计算、互联网技术相结合带来新的产业发展空间

当今世界，新一轮科技和产业革命正在蓬勃兴起。数据是基础性资源，也是重要生产力。大数据与云计算、物联网等新技术相结合，正在迅疾并将日益深刻地改变人们生产生活方式，“互联网+”对提升产业乃至国家综合竞争力将发挥关键作用。随着全球范围内个人电脑、智能手机等设备的普及和新兴市场内不断增长的互联网访问量，以及各行各业的业务数据、管理数据、财务数据不断增加，数据无时无刻都在急剧上升，并成爆发式增长。所以，当前“大数据”浪潮席卷全球，虽然大数据在国内还处于初级阶段，但是商业价值已经显现出来。大数据业务的应用已经渗透到电信、金融、医疗、学校、民生、公安政府等各行各业。首先，手中握有数据的公司站在金矿上，基于数据交易即可产生很好的效益；其次，基于数据挖掘会有很多商业模式诞生，定位角度不同，或侧重数据分析。比如帮企业做内部数据挖掘，或侧重优化，帮企业更精准找到用户，降低营销成本，提高企业销售率，增加利润，以及增强企业竞争力等。

3、传统产业“IT集约化”发展及“互联网+”行动计划为产业云平台带来的契机

移动互联网时代的到来，为国内电信市场的发展带来了新的变化，电信运营商的业务规模均不断增加，业务形式也逐步丰富。这些变化对电信运营商的IT架构带来了挑战，传统IT系统承建方式所存在的项目初期投入大、系统建设及运维成本较高的问题，不利于电信基础运营商及虚拟运营商的业务开展。

建立云平台，进而在此基础上实施大数据分析以及提供其他增值服务，一方面公司以现有产品作为切入点，在此基础上云化建立具有自主知识产权产品的云计算平台，更好的满足现有业务领域客户，即电信运营商业务发展的需要；另一方面，虚拟运营商市场的蓬勃兴起也为公司带来了新的机遇和挑战，针对虚拟运营商在实际业务开展中的遇到的困难，公司可以利用云平台及大数据分析等，为其提供差异化服务，在丰富公司虚拟运营商市场的IT服务提供方式的同时降低项

目投入成本，从而获取更大的利润空间。

金融、广电等传统行业也对信息化有较高的要求，自身信息化水平也处于领先行列。伴随着云计算的发展和互联网化大环境对IT系统架构的要求，金融、广电等传统行业也同样拥有云化和互联网化的诉求。

十二届全国人大三次会议上，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+”行动计划将重点促进以云计算、物联网、大数据为代表的新一代信息技术与现代制造业、生产性服务业等的融合创新，发展壮大新兴业态，打造新的产业增长点，为大众创业、万众创新提供环境，为产业智能化提供支撑，增强新的经济发展动力，促进国民经济提质增效升级。

一方面互联网、电子商务和近期O2O业务的蓬勃发展，已经让越来越多的企业意识到互联网化对企业发展的作用，“互联网+”行动计划的提出会让企业互联网化转型的决心更加坚定。另一方面传统IT系统建设方式投入较大，企业信息化和互联网化的门槛较高，为中小企业的转型带来了巨大的困难。云计算的发展为IT系统建设和服务方式带来的巨大的变化，降低了企业信息化和互联网化门槛，为中小企业的业务发展带来新的机会。

4、移动互联网下的传统企业困境加剧，“O2O”市场前景巨大

随着全球经济一体化愈演愈烈，当今商界暗潮涌动，竞争激烈，很多在传统行业内的苦心经营多年的企业被淘汰，众多曾居于行业之巅的霸主企业逐渐被新型企业替代。传统企业要想改变这一现状，必须把创新作为企业的战略目标之一，使企业在移动互联网下获得生存和发展的生机和活力。而每一个传统企业，基本上需要四种创新：技术创新、制度创新、管理创新和思维创新。为树立创新目标，战略制定者一方面必须预计达到市场目标所需的各项创新，另一方面必须对技术进步在企业的各个领域引起的发展做出评价。

O2O即Online To Offline（在线离线/线上到线下），是指将线下的商务机会与互联网结合，让互联网成为线下交易的前台，这个概念最早来源于美国。O2O的概念非常广泛，既可涉及到线上，又可涉及到线下，可以通称为O2O。2013年O2O进入高速发展阶段，开始了本地化及移动设备的整合，于是O2O商业模式

横空出世，成为O2O模式的本地化分支。随着BAT巨头在O2O行业布局的逐步启动，2015年O2O市场有望迎来一次爆发式的发展，预计突破5.99万亿元。

目前，在市场需求和产业政策支持的双重导向下，软件服务业步入了全新的发展阶段。公司拟通过本次非公开发行抓住行业发展的良好机遇，加快公司在云平台、大数据及移动商业服务平台等应用领域的战略布局，进一步拓展市场发展空间、业务领域及、客户群体范围，从而培育新的利润增长点。本次非公开发行是公司根据当前软件服务行业外部环境，结合公司的业务基础，实施公司业务发展战略的重要举措。

四、本次募集资金投资项目与公司现有业务的关系，公司从事募投项目在人员、技术、市场等方面的储备情况

（一）本次募集资金投资项目与公司现有业务的关系

“大数据洞察分析平台”、“企业移动商业智慧服务平台”、“产业“BOSS+”云平台”是公司根据现有客户优势及技术优势，综合市场需求情况推出的软件产品项目。

第一，公司经过多年积累，在电信行业、公安行业等培育了一大批优质客户，这部分客户具有积累的数据越来越多、精细化管理水平越来越高的特点，对于数据分析的需求迫切，公司为此拟投资建设“大数据洞察分析平台”项目，以提供数据分析的软件支持；第二，公司经过多年技术积累及前期与阿里巴巴集团的合作探索，加之目前传统行业客户面临着互联网化、服务移动化的转型契机，公司拟投资建设“企业移动商业智慧服务平台”项目以满足该领域客户需求；第三，公司经过多年积累，在“BOSS”平台开发及应用领域拥有了丰富的经验，在企业IT架构互联网化、云端化的背景下，投资建设“产业‘BOSS+’云平台”以满足传统电信行业客户、虚拟运营商、金融公司、广电集团等多行业客户需求。因此，三个募投项目是公司在现有业务基础上的进一步拓展与延伸。

（二）公司从事募投项目在人员、技术、市场等方面的储备情况

公司自1993年成立以来，一直从事相关领域的研究、开发与销售工作。目前公司已在该领域内积累了丰富的人才储备、市场资源和管理运行经验。本次非

公开发行募集的资金将主要用于“大数据洞察分析平台”，“企业移动商业智慧服务平台”，“产业‘BOSS+’云平台”以及补充流动资金等方面，均属于对当前主营业务的补充增强，不存在涉足新的产业和市场，且在人员、技术和市场方面的储备不存在障碍。

大数据洞察分析平台目标客户是电信运营商、政府部门、广电、互联网电商、金融等行业的客户。这些行业的客户具有信息化程度正在迅速提高、积累的数据越来越多、精细化管理水平越来越高的特点，对于大数据分析平台的需求非常迫切，而且公司应用软件开发业务覆盖上述行业，已经拥有一批大型龙头客户作为示范样板，为未来获取更多的客户群打下了基础。

大数据洞察分析平台项目研发的产品，需采用的大数据开放式技术、新技术较多，但公司在最近两年中已经研究了其中的流式数据处理技术、消息中间件技术、海量数据存储技术、缓存技术，为公司新技术的进一步研发打下了基础。

移动商业智慧服务平台的目标客户主要是快消品、物业服务、餐饮娱乐等传统行业企业，这些行业也正面临着互联网化、服务移动化的转型。公司帮助客户开发移动服务平台软件及后台数据处理系统，以帮助企业打通线上、线下资源，实现交易数据、客户管理的信息化、平台化。目前，公司在该领域已经储备了万科、恒大、达能等业内大型客户及合作伙伴。

经过多年的技术积累，发行人在软件平台开发上积累了丰富的经验，同时与阿里、腾讯等业内企业建立了合作关系，并在移动CRM、移动支付等领域开展了业务合作。在公司已掌握的相关技术基础上，公司将进一步加大研发力度，将该平台应用于快消品、物业服务、餐饮娱乐等客户的服务中。

产业“BOSS+”云平台主要面对的是虚拟运营商、电信运营商、金融、证券、广电、政府等行业的客户以及中小企业，公司现有的业务已经基本覆盖了以上行业，而这些行业正面临着IT架构互联网化、云端化的转型。该项目将着力于将目前已较为成熟的“BOSS”系统云化，拓展虚拟运营商等新兴客户。

公司经过多年技术研究，部分相关技术已经得到应用，积累了相应技术经验和运维经验，同时公司与多家公有云提供商保持密切的接触，逐步提升公司在相

关领域的研发实力与竞争优势。

五、本次发行对即期回报的摊薄及填补措施

（一）公司现有业务板块运营状况和发展态势

公司现在主要业务分类为应用软件、技术服务、电信增值业务、系统集成以及网络产品分销。

应用软件是通过接受客户委托，根据客户的本地化需要，对应用软件技术进行研究开发获得收入及销售自行开发生产的计算机软件获得收入。技术服务是为电信运营商和政府、企业等机构开发运营支撑软件和硬件维护、运营商的运营服务分成、软件服务劳务外包等相关业务。网络产品分销主要是子公司深圳市金华威数码科技有限公司对华为公司数通、视讯等产品线的分销业务。

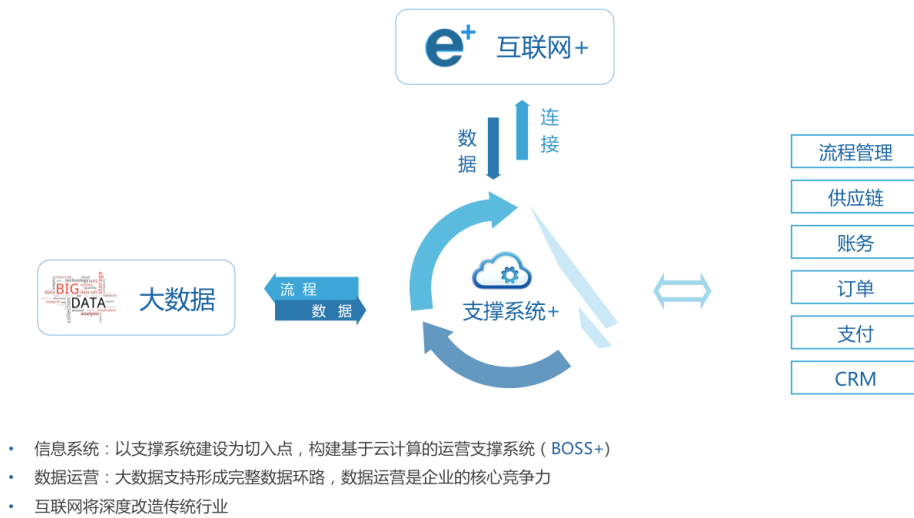
提供应用软件开发及技术服务是公司的核心竞争力。公司主要提供以下3类软件产品：支撑系统（BOSS），大数据系统，移动互联网系统。在这一领域，公司的主要客户为电信运营商、广电运营商、虚拟运营商、金融保险企业、政府、公安等龙头企业。



代表客户



随着移动互联网的高速发展以及传统大中型企业信息化投资的增长，公司将进一步为这些客户提供基于云计算的运营支撑系统，帮助更多传统产业龙头企业实行BOSS+，依托大数据技术，推动传统产业和信息技术的“生态融合”，以移动互联网推进数字世界与物理世界的融合。



（二）面临的主要风险及改进措施

1、市场竞争风险

随着移动互联网时代的到来，市场机会大大增加的同时，参与竞争的企业数量的也在不断增加，公司面临行业内部竞争进一步加剧的风险。此外，以云计算、大数据为代表的新技术、新商业模式快速发展，对传统软件行业带来较大冲击。近几年来，公司在保有电信运营商业务支撑系统市场地位的基础上，继续以软件为核心，聚焦大数据、云计算和移动互联网应用等新领域，积极布局新市场，践行多元化战略。

未来，如果公司不能持续保持在电信运营商业务方面的既有优势，在开发新产品、拓展新市场领域未能产生新的利润增长点，可能对公司未来业绩增长带来不利影响。

针对上述风险，近几年来，公司在保有电信运营商业务支撑系统市场地位的基础上，继续以软件为核心，加大研发投入，公司推出定增方案，聚焦大数据、云计算和移动互联网应用等新领域，积极布局跨行业市场公司切实践行云计算战略，积极探索新的商业模式。

2、业绩波动风险

受电信运营商投资节奏、资本开支预算及人工成本上升、债务融资增加等因

素综合影响，报告期内，公司业绩具有一定的波动性。公司2012年度、2013年度、2014年度及2015年1-9月实现净利润分别为10,171.52万元、12,692.46万元、6,864.79万元及1,868.69万元，其中2014年度公司实现净利润6,864.79万元，较上年同期下降45.91%。虽然2014年电信运营商投资节奏变化影响逐步消除，同时，公司积极开拓非电信行业企业客户、开展网络产品分销业务以降低单一行业客户依赖，并着力提升管理效率、优化资本结构和人员结构，但未来如果行业政策或市场环境出现重大不利变化或相关业务成本、费用发生较大程度上升，仍会对公司业绩造成一定影响，进而对投资者造成一定投资风险。

针对上述风险，公司以合同为牵引，加强项目管理和商务流程协调，实施项目验收延迟预警，促进按时验收结算。同时拓展跨行业客户，降低电信业季节性因素带来的季度经营业绩波动。

3、管理风险

随着公司上市和近年的发展，公司业务持续增长，经营规模进一步扩大公司的组织结构和管理体系趋于复杂化，由此，带来一系列管理风险，对公司的经营能力，包括管理能力、技术能力、市场营销能力、研发能力等有了更高的要求。目前，虽然公司管理层已经着手打造战略管理体系和引进卓越绩效模式，但未来如果公司未能建立与规模相适应的高效管理体系和经营管理团队，公司将面临一定的管理风险。

针对上述风险，公司采取如下应对措施：

(1) 为管理团队补充新鲜血液，提升管理团队活力，引进优秀管理经验和绩效模式。

(2) 公司将进一步通过优化内部控制流程、执行严格的预算管控制度、优化组织结构等方式，降低其带来的不利影响和风险。

(2) 完善运营中心，提供业务交流、产品交流平台，加强企业文化宣导，加快并购协同效应发挥。

(三) 不断提高公司日常运营效率，降低公司运营成本，提升公司经营业绩

公司将持续推进内部流程再造和制度建设,不断丰富和完善公司各业务单元下的经营模式,夯实优势主业,另外,公司将加强公司的日常经营管理和内部控制,不断完善法人治理结构,推进全面预算管理,加强投资管理,全面提升公司的日常经营效率,降低公司运营成本,提升经营业绩。

(四)本次非公开发行募集资金有效使用的保障措施及填补回报的具体措施

本次非公开发行募集资金到位后,公司的净资产将有所增加,总股本数亦相应增加,从而可能摊薄公司即期回报。为保护投资者利益,保证公司募集资金的有效使用,防范即期回报被摊薄的风险,提高对公司股东回报能力,公司拟采取如下措施:

1、加强募集资金管理,确保募集资金规范合理使用

公司将根据《募集资金管理办法》和公司董事会的决议,把募集资金存放于董事会指定的专项账户中。公司将根据《募集资金管理办法》将募集资金用于承诺的使用用途。为保障公司规范、有效使用募集资金,本次非公开发行募集资金到位后,公司董事会将持续监督公司对募集资金进行专项存储、保障募集资金用于指定项目、定期对募集资金进行内部审计、配合监管银行和保荐机构对募集资金使用的检查和监督,以保证募集资金合理规范使用,合理防范募集资金使用风险。

2、积极推进公司内生增长及外延式发展,努力提升公司市场地位

公司将在现有产品的基础上,进一步加强对新产品的拓展以获得新的增长点,提升公司未来的发展空间。此外,公司在保持内生式增长的同时,将继续寻找合适的标的资产和适当的时机进行并购,积极进行有效的外延式发展,努力提升公司的市场地位。

3、加强经营管理和内部控制,提升公司经营效率和盈利能力

公司将努力提高资金的使用效率,加强经营管理和内部控制,完善并强化投资决策程序,设计完善的资金使用方案,合理运用各种融资工具和渠道,控制资金成本,提升资金使用效率,节省公司的各项费用支出,全面有效地控制公司经营和管控风险。

4、在符合利润分配条件情况下,积极回报股东

公司已按照相关法律法规的规定修订了《公司章程》，公司第三届董事会第十六次会议已审议通过《未来三年（2015-2017年）股东回报规划》，进一步明确和完善了公司利润分配的原则和方式，利润分配尤其是现金分红的具体条件、比例，股票股利的分配条件及比例，完善了公司利润分配的决策程序和机制以及利润分配政策调整的决策程序，建立了有效的股东回报机制。本次发行完成后，公司将按照法律法规的规定和《公司章程》、《未来三年（2015-2017年）股东回报规划》的约定，在符合利润分配条件的情况下，积极推动对股东的利润分配，有效维护和增加对股东的回报。”

针对保证此次募集资金有效使用、有效防范即期回报被摊薄的风险、提高未来的回报能力，发行人董事、高级管理人员做出如下承诺：

“本人作为深圳天源迪科信息技术股份有限公司的董事、高级管理人员，承诺将忠实、勤勉地履行职责，维护公司和全体股东的合法权益。本人根据中国证监会的相关规定对公司填补即期回报措施能够得到切实履行做出如下承诺：

- 1、不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采用其他方式损害公司利益；
- 2、对董事和高级管理人员的职务消费行为进行约束；
- 3、不动用公司资产从事与履行职责无关的投资、消费活动；
- 4、由董事会或薪酬委员会制订的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩；
- 5、未来拟公布的公司股权激励的行权条件与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。”

特此公告。

深圳天源迪科信息技术股份有限公司

董事会

2016年1月21日