

东方网力科技股份有限公司

非公开发行股票募集资金使用的可行性分析报告

一、本次募集资金的使用计划

本次非公开发行股票的募集资金总额不超过 182,977.60 万元，扣除发行费用后将全部用于以下项目：

单位：万元

项目名称	募集资金拟投入额
视频大数据及智能终端产业化项目	142,271.58
智能服务机器人项目	15,706.02
补充流动资金	25,000.00
合计	182,977.60

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。

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。

二、本次募集资金投资项目情况

本次非公开发行股票的募集资金总额不超过 182,977.60 万元，扣除发行费用后将全部用于以下项目：

（一）视频大数据及智能终端产业化项目

1、项目的基本情况

项目投资预算总额为 142,271.58 万元，包含建设投资 16,713.00 万元，设备投资 53,404.33 万元，项目实施费 54,585.80 万元，项目预备费用 2,103.52 万元，铺底流动资金 15,464.93 万元。本项目由公安大数据分析应用平台、视图机器识别云服务平台、视频云联网服务平台、警用智能硬件四部分组成。

本项目由东方网力科技股份有限公司全资子公司——东方网力（苏州）智能科技有

限公司负责实施。

2、项目的必要性

（1）云计算、大数据已成为国家战略，本项目的建设和实施符合国家产业政策和行业发展规划

近年来，我国不断推出支持和鼓励大数据产业发展的相关政策。2014年3月，中央《政府工作报告》提出设立新兴产业创业创新平台，在大数据等方面赶超先进，引领未来产业发展。2015年6月，《国务院办公厅关于运用大数据加强对市场主体服务和监管的若干意见》要求以社会信用体系建设和政府信息公开、数据开放为抓手，充分运用大数据、云计算等现代信息技术，提高政府服务水平。2015年8月，《国务院关于印发促进大数据发展行动纲要的通知》要求健全大数据安全保障体系，加强大数据环境下的网络安全问题研究和基于大数据的网络安全技术研究。2015年10月，《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十三个五年规划的建议》对大数据战略、利用大数据技术作出明确部署，指出“实施国家大数据战略，推进数据资源开放共享”、“运用大数据技术，提高经济运行信息及时性和准确性”。本项目的建设和实施符合国家产业政策和行业发展规划。

（2）本项目的建设和实施有助于保持并加强公司技术领先优势，提升公司盈利能力

公司自成立以来一直通过自主创新致力于对视频监控管理平台核心技术的研究和开发，已就多项核心技术申请了发明专利，并有多项成果获得国家软件著作权。作为高新技术企业，必须通过持续研发和不断产品创新以保持公司在市场中的竞争力。

公司根据行业的发展态势和自身的技术积累，在国内率先提出了“视频、实战、云服务”的产品战略，并积极研发公安大数据分析应用平台、视图机器识别云服务平台、视频云联网服务平台、警用智能硬件等产品，充分挖掘视频数据的价值，真正为公安治安打击犯罪以及城市管理提供服务，这一战略契合国内视频监控系统建设、管理与应用的现状与发展趋势，有望引领行业潮流。本项目的建设和实施将使公司实现利用物联网技术、移动互联网技术、云计算技术、大数据技术、人工智能技术构建一套“云+端”一体化大数据智能分析平台，是公司实现持续产品创新，提升市场竞争力和盈利能力，

进一步巩固公司在视频监控管理平台市场上的领先地位的重要举措。项目的实施将保持公司技术领先地位并提升公司盈利能力，使公司适应不断变革演化中的产业环境。

（3）本项目将扩大公司产品研发、生产能力，满足日益增长的市场需求

随着“平安城市”向“智慧城市”升级，视频监控下游市场需求越来越大。公司是国内视频监控领域的领先企业，2014 年，根据世界权威市场调研机构 IHS 发布的视频监控市场研究报告，公司在视频监控管理平台业务的市场份额跃居中国第一，全球第三，未来必将面临下游市场领域扩张以及整体市场需求放量。公司拥有的研发中心及视频监控平台生产线基本能够满足目前的生产需要，但是在市场需求升级及需求量不断提升的情况下，研发能力及产能仍存在较大不足，所以公司有必要加强研发能力，增强新产品供应能力，保持并逐步提高市场占有率。

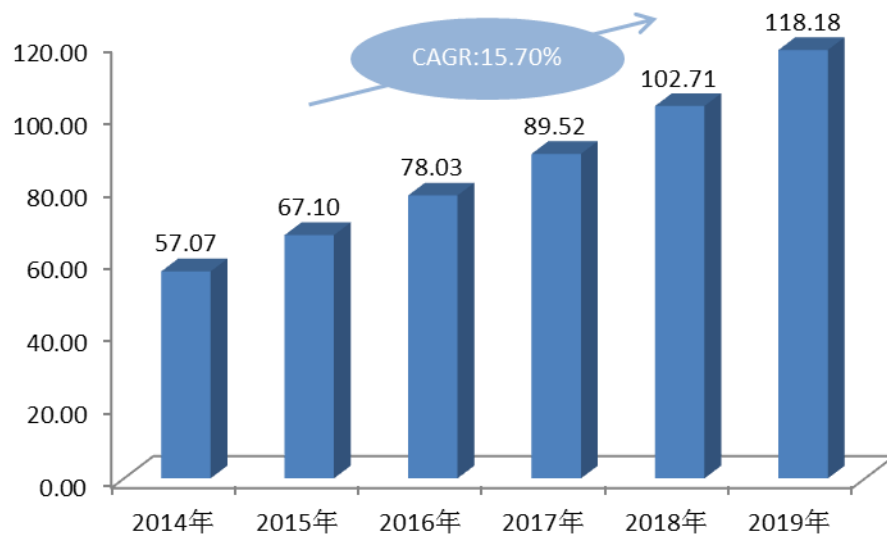
3、项目的可行性

（1）巨大的市场需求是项目成功的重要支撑

随着公安信息化工作的全面推进和信息基础设施水平的整体提高，公安机关数据规模和业务量快速增长，应用需求呈现多样化，对业务功能、系统关联、信息利用、数据质量、信息服务水平、信息化工作机制等，提出了更高要求和更深入的需求。公安机关利用大数据及云计算解决当前工作中诸多瓶颈问题，已成为公安信息化发展的必然趋势。

另外，公安大数据分析应用平台是基于大数据、云存储、云计算等技术在传统视频监控平台上的升级，较原有产品能有效提高公安警务系统单兵作战能力，全面提升公安机关的整体效能，建立全方位立体作战体系，形成强大的警务威慑力等诸多优点，对传统视频监控平台具有替代作用，是顺应我国公安警务系统信息化建设全面升级的潮流。因此，我国视频监控市场规模的不断扩大，将给本项目的成功实施提供重要支撑。截至 2014 年末，我国共有 34 个省级行政区，288 个地级市，897 个市辖区，这些地区人口密度大，流动人口集中，有较强的安防需求，是平安城市最主要的建设地区，也是视频监控平台的主要市场，近年来视频监控需求快速增长，整体市场规模不断扩大。2014 年我国视频监控市场规模为 57.07 亿美元，2018 年将突破 100 亿美元，2014~2019 年的复合年均增长率为 15.7%。

2014-2019 年中国视频监控市场规模（亿美元）



数据来源：中金公司

目前，人脸识别技术的应用逐步开始细分化，主要有 4 个方面：（1）与视频监控相结合，基于先进生物特征识别技术的人脸识别智能视频监控系统的出现，是视频监控系统发展的又一标志，应用领域包括政府、公安、银行、机场、车站、地铁、商场、网吧等。（2）逐步取代指纹考勤，人脸识别考勤通过对人脸一些独一无二的特征识别对验进行考勤，目前技术层面已突破昼夜光的影响，能在自然状态下达到快速识别。目前，人脸识别考勤产品在市场上尚处于一种起步发展的状态，但人脸识别考勤技术的优势已尚无其他同类产品超过，且人脸考勤已逐步展露出了取代指纹考勤的趋势。（3）自助服务，如银行的自动提款机，如果用户卡片和密码被盗，就会被他人冒取现金；如果同时应用人脸识别，就会避免这种情况的发生。（4）公共交通 GPS 全程监控，在车内安装的一卡通智能报班审核系统会对驾驶员进行人脸识别，从而对驾驶员和车辆进行审核，通过审核后的信息将传送至调度室，与发车前的人脸识别进行核对，禁止驾驶员随意更换。根据中国证券报显示，人脸识别技术的市场自 2015-2017 年内国内有望形成年销售额过百亿元的市场规模，并在未来十年内有望形成年销售额过千亿元的市场规模。

视频云联网服务平台通过视频云联网汇聚平台、视频高速共享分发平台和视频云联网共享服务平台三个平台把对各类点位视频资源的汇聚整合，形成视频云联网大资源池，将该资源池中的视频图像资料依据一定的法律法规及相关协议通过不同的渠道面向政府部门、企业单位及普通社会民众，为其提供看、控、调等基本视频监控功能，并可

获取经过智能分析后的视频相关信息，进行视频监控报警服务，获取信息及时有效、快捷方便。此外，视频云联网服务平台还可通过标准的统一接口为各行业的软件商提供模块化计算能力服务和支持平台，针对各行业、各厂家对视频应用的定制化需求，提供定制化开发应用。

视频云联网服务平台应用涉及到政府机关、社会各个行业和普通民众等社会的方方面面，如智能交通、安防建设、城乡社会治理、智能医疗、民生服务、生态建设与保护等等领域，下游领域十分广泛，将成为智慧城市中不可或缺的一环，未来在智慧城市的建设中得到大量应用，市场潜力巨大。截至 2014 年年底，全国智慧城市试点已达到 409 个，包括住建部智慧城市试点两批 202 个，科技部智慧城市试点 20 个，工信部信息消费试点 68 个，发改委信息惠民试点 80 个，工信部和发展委“宽带中国”示范城市 39 个。根据 2015 年 3 月 9 日的中国经营报报道，中国工信部软件服务业司巡视员李颖预估，未来中国智慧城市建设市场规模有 4 万亿元人民币。

警用智能硬件主要消费群体为公安、武警、交警、海关缉私、城管等政府行政执法部门。目前，我国警察总人数为 180 万人¹左右，若参考英美国家巡逻警察占警察总人数的 40-80%²比例计算，警用智能硬件的需求量在 72-144 万套；根据 2013 年 4 月 25 日国防部新闻事务局副局长、国防部新闻发言人杨宇军上校在国防部例行记者会上的发言，我国武警部队人数为 66 万人，按人均一套警用智能硬件计算，则需求量为 66 万套。2015 年 12 月 24 日，国务院发布《中共中央国务院关于深入推进城市执法体制改革改进城市管理工作的指导意见》，将进一步规范城管执法，同时提出城管执法要与公检法实现无缝对接，而目前城管执法面临的社会状况愈加复杂，警用智能硬件能具有监督、记录、及时反馈等多种功能，能更好地解决执法争议，因此具有较大的市场需求。

（2）公司多年积累的客户资源是项目成功的有利条件

公司专注视频监控管理平台十余年，在各个行业都有丰富的项目经验，通过以往众多项目及与客户多年的合作，公司对各个行业在视频监管平台软硬件的需求有着深入的了解，能充分理解客户的需要。同时，这些累积的客户资源一方面可帮助公司收集数据、

¹李侠，张明，“公安机关警察编制的人口影响因素分析”，《中国人民公安大学学报(自然科学版)》2014 年第 1 期。

²杜育群，“警察巡逻执法综合化的权责规制”，《福建警察学院学报》2015 年第 2 期

信息进行新产品开发及对旧产品进一步升级，以符合市场需求，对项目承揽起到助推作用，另外一方面也有助于公司新产品的市场推广和销售，是本项目成功的有利条件。

在智慧城市建设的潮流下，公司积累的项目都有产生升级为具有大数据、云技术功能的大数据分析平台的市场需求。因此，结合公司的客户资源，公司有望在此轮视频监控平台类产品升级、替换的潮流中获得先发优势。

（3）公司前瞻性的技术布局是项目成功的良好基础

视频挖掘价值需要深厚的技术支持，随着城市视频监控系统建设的不断扩展，实战应用的不断深化，视频监控系统中的数据已经构成了一个标准的大数据平台，必须广泛采用大数据和云计算技术。另一方面，视频应用的核心是能够利用计算机对是视频内容进行自动分析，并与文本、语音等其他信息进行综合，输出类似语义型的有效信息，与用户的业务需求相结合，为管理者提供决策支持。

公司积极跟踪国内外视频方面的技术和应用发展趋势，结合自身在行业应用中的长期实践和理解，展开“联网、大数据和深度学习”的技术布局，启动了基于大数据、云技术应用的云加端一体化大数据分析平台的研发和深度学习及其在人脸识别、车型分类等应用中的研究，为本项目的成功实施打下了良好技术基础。

（4）公司优秀的高科技人才是项目成功的有利保障

公司所处行业属于知识密集型行业，产品设计研发需要综合硬件技术、软件技术、嵌入式技术、网络技术、存储技术等多方面技术，需要大量优秀的综合性研发人员。城市视频监控管理平台厂商并非只依靠单纯软件或硬件技术，软件架构设计能力、快速的应用软件开发能力、嵌入式硬件研发能力、软硬件结合能力及测试能力决定了企业在行业里的竞争实力。

长期以来，公司十分注重对人才的挖掘和培养，目前已经建立了较为完善的研发、产品管理市场销售和服务等系统专业人才体系，拥有一支超过十年视频产品开发经验的研发团队。公司核心体系非常稳定，具有强大的技术实力和管理能力，对行业技术了解非常深入，这些人才将是公司执行本项目的最有利保障。

（5）公司丰富的案例经验是项目成功的有力保证

公司专注视频监控管理平台十余年，积累了大量的平安城市大型项目的经验，产品也广泛应用于北京、上海、成都、重庆、东莞、无锡、海口、石家庄、唐山、绵阳、贵

阳、常州、西安等平安城市项目中。公司服务的行业包括了公安、交通、银行、电力、建筑、环保、教育等等，已经成功为各行各业提供了大量的视频监控解决方案。

公司部分平安城市项目



公司丰富的成功案例经验一方面有利于获取更多的业务机会，未来随着平安城市、智慧城市、智慧交通推进速度的加快，国内二、三线城市及其他行业的安防需求越来越多，公司收入水平有望得到提升，为本项目成功实施提供了物质基础；另外一方面，本次项目产品是基于公司以前产品的进一步延伸，通过对以往视频监控管理平台产生的海量数据进行深度挖掘，完全围绕着公安业务的实际需求而设计研发。因此，公司过往丰富的大型、高端、复杂的项目经验是本次项目成功的有利保证。

4、项目预计实现的经济效益

本项目建设期 1 年，达产期 3 年，建设完成后第一年释放产能 35%，第二年释放产能 70%，第三年实现达产。本项目达产后，预计每年可实现营业收入 119,100.00 万元，增加净利润 24,140.04 万元。

5、实施该项目的核准情况

该项目用地有关部门正在审批中，本项目已经苏州高新区经济发展和改革局备案通

过，备案号为苏高新发改项（2016）23 号。

（二）智能服务机器人项目

1、项目的基本情况

项目投资总额为 15,706.02 万元，包含建设投资 450.00 万元，设备投资 1,747.02 万元，项目实施费 13,509.00 万元。本项目的实施是在现有视频技术业务基础上，进一步布局智能服务机器人市场，进行家庭机器人 JIBO 与安防服务机器人的研发与销售，在强化公司城市视频监控管理平台市场领导地位的同时，采用“互联网+”模式，围绕视频技术与产品构建商业模式。

本项目由东方网力科技股份有限公司全资子公司——北京东方瓦力机器人科技有限公司负责实施。

2、项目的必要性

（1）本项目的实施将夯实公司智能机器人市场布局，符合公司的长期发展战略

目前，公司主要为集成商、政府、公安等用户提供城市视频监控管理平台产品，经过多年的运营与发展，公司已在用户群体中形成了良好的口碑和品牌形象，并为公司带来了稳定的业务收入。此外公司以视频为基础，围绕人们衣食住行等主要生活场景，保障居民家居安全、出行安全、公共安全的同时，通过投资研发智能服务机器人等布局消费市场，努力满足居民视频通讯、社交及娱乐等方面的需求。

2015 年，公司通过全资控股子公司东方网力（香港）有限公司先后参股了美国 JIBO 与 Knightscope 公司，全面进军智能服务机器人市场，将机器人与安防业务进行结合，为公司开拓全新业务，培育新的利润增长点。

（2）本项目的实施将实现公司视频、大数据、云计算、人工智能技术在智能服务机器人产品中的应用，推动智能服务机器人与人工智能技术的协同发展

近年来，随着社会信息化的进程逐步深入，人们对家居环境的舒适性、便利性和安全性方面都有了更高的要求。视频监控技术是家居安防系统中非常重要的组成部分，家庭摄像机等智能硬件依靠其安装简单、使用方便等优点已经被越来越多的用户所接受。

而且随着深度学习等人工智能算法的不断发展，入侵检测、人脸识别等智能化视频安防应用也在逐渐成熟，家用安防市场正在兴起。智能家居带动视频监控技术需求的同时，也对智能家居的终端控制平台提出了更高的要求。

服务机器人由于其特殊的产品性质，在人机交互方面超越其他的智能家居的终端，且大数据、人工智能等技术的不断发展和融合，可以让服务机器人对智能终端搜集的信息进行处理分析，并指挥家居系统作出反馈。因此，服务机器人凭借其人机交互、数据分析和人工智能方面的独特优势，有望成为智能家居的真正的终端控制中心。

本项目的实施，一方面公司可通过服务机器人产品的运营与销售，逐渐扩大东方网力在家用市场中的品牌知名度和影响力；另一方面，本项目的实施将实现公司视频、大数据、云计算、人工智能技术在智能服务机器人产品中的应用，推动智能服务机器人与人工智能技术的协同发展。

（3）本项目的实施符合行业技术发展趋势，有利于保持公司技术先进性

随着物联网、移动互联网和社交媒体等地广泛应用，公共安全与家用安防领域所涉及的数据源不断增加，数据结构越发复杂，数据量越来越大。大数据应用将加强物联网、移动互联网、社交媒体等技术在智能服务与安防服务中的应用、加强软件产品与通讯调度设备的接口开发、实现三维可视化技术对软件业务的集成、使模型分析技术从工程化应用向产品化应用转型，符合当前安防服务平台与智能服务技术的发展趋势，项目的实施将保证公司在相关技术领域的领先地位。

另一方面，项目实施后，将改造和完善现有应用平台的软件程序架构，使其具备更好的兼容性和可扩展性，并更好地完成相应的开发和测试；项目的实施有利于面向多产品线，建立以产品经理为主导的专门化的产品线研发团队，持续保证产品研发能力与市场发展方向相匹配，使现有软件产品的完善与客户需求、市场趋势、技术发展同步，保持行业领先优势与核心竞争力；项目的实施有利于优化处理流程，增强并发项目的研发处理能力与支持能力，缩短版本研发周期，提高产品的成熟度与可靠性。

3、项目的可行性

（1）广阔的服务机器人市场前景，是本项目实施的市场基础

根据 IFR 2014 年世界服务机器人统计报告，目前世界上有多达 48 个国家在发展机

机器人，其中 25 个国家已涉足服务型机器人开发。在日本、北美和欧洲，迄今已有 7 种类型计 40 余款服务型机器人进入实验和半商业化应用。全球服务机器人 2013 年总销量为 399.10 万台，其中个人/家用服务机器人销量约为 397.00 万台，专业服务机器人 2013 年总销量为 2.1 万。随着技术进步、老龄化趋势和劳动力不足等因素推动服务机器人进入推广，未来服务机器人产业将进入快速成长期。根据 IFR 预测分析，2014 至 2017 年全球将产生 3165 万台服务机器人的市场需求，其中个人/家用服务机器人 3150 万台，专业服务机器人 15 万台。

在全球服务机器人行业发展的基础上，国内服务机器人的市场受现实需求推动，也拥有广阔的市场空间。一方面，我国老年人与少儿长期独留家中，其照看、陪伴问题亟待解决，2014 年老年人抚养比达到 13.7%，少儿抚养比虽有回落，当仍维持在 22.5%，国内 0-14 岁与 65 岁以上群体合计 3.6 亿人，为家用智能机器人提供了市场需求；另一方面，近年来，我国公共安全事件发生的几率越来越高，特别是 2015 年天津化学品仓库爆炸重大公共安全事故，已经严重威胁到人民群众的生命和财产安全，利用安防服务机器人代替人工，将成为公共安全行业的发展趋势。

综上所述，服务机器人的研究与开发是经济与社会发展的现实需求，在国内甚至全球范围内都拥有广阔的市场空间，从而为本项目的实施奠定了广泛的市场基础。

（2）先发的合作优势，为本项目的实施提供动力基础

公司已参股了 JIBO、Knightscope 等美国智能服务机器人公司，与 Sense Time Group 合资成立公司共同研发深度学习技术，在不断强化自身现有业务的同时，积极布局智能机器人市场，为本项目的实施提供动力基础。

（3）领先的技术开发能力，为本项目的实施提供技术基础

公司自成立以来一直致力于新技术的研究与开发，通过多年持续不断的研发投入与积累，公司已经构建起覆盖视频监控管理领域内“接入、编解码、传输、存储、嵌入式、智能、移动、行业应用”等各个方面的完整技术体系。在集成电路的应用和开发技术、视频专用文件系统技术、视音频编解码技术、图像处理技术、智能视频分析与模式识别技术、移动视频监控技术等核心技术领域取得了实质性进展，并取得了多项专利和软件著作权。

公司是国内为数不多的同时具备软件开发能力和嵌入式硬件设计能力的公司。公司

自 2003 年就开始自主研发嵌入式视频编解码器，拥有完整的嵌入式硬件设计和生产能力。公司在软件开发以及硬件产品设计方面的能力使得公司可以针对现有业务的特殊需求开发和软件系统相匹配的硬件产品，以软硬件一体化的方式提供产品和解决方案，提升了系统的性能的同时，保证了系统总体的稳定性和可维护性。

综上所述，公司具备领先且完备的技术积累和完善的软件开发能力和硬件设计能力，使得公司在从事 JIBO 机器人和安防服务机器人的研究与开发时，能够使用最新和最优的技术，加快机器人产品化速度，并为智能服务机器人后期的运营和持续优化提供坚实的技术基础。

4、项目预计实现的经济效益

本项目建设期 1 年，达产期 4 年，建设完成后第一年释放产能 15%，第二年释放产能 45%，第三年释放产能 80%，第四年实现达产。本项目达产后，预计每年可实现营业收入 54,688.00 万元，增加净利润 5,423.66 万元。

5、实施该项目的核准情况

该项目不涉及到新用土地，本项目已经北京市朝阳区发展和改革委员会备案通过，备案号为京朝阳发改（备）（2016）20 号。

（三）补充流动资金

1、项目的基本情况

公司拟使用本次非公开发行股票募集资金中的 25,000.00 万元用于补充公司流动资金需求。

2、项目的必要性

（1）主营业务规模不断扩大的需要

随着平安城市、智慧城市以及惠民工程建设的不断加速，城镇化的持续推进以及对早期平安城市建设项目的更新换代和技术改造，视频监控系统以及视频应用需求将进一

步提升，市场规模将继续增长。并且，用户对视频监控系统的关注点已经从单纯的系统建设，向运营、管理、应用，尤其是实战应用方面发展。平台软件的价值越来越得到用户的认可，视频监控管理应用平台及软件的市场规模仍将保持高速增长。

公司始终坚持以平安城市建设项目为主营业务，在稳步推进视频联网管理平台解决方案的同时，积极拓展视频技术的深度应用。在已经完成视频联网的基础上实现视频云、视频实战应用、视频侦查、视频图像信息库、视频大数据等产品的深度应用及拓展，在多个公安项目中均有建树。同时，将以“云联网、智能硬件、视频大数据”作为公司重要战略之一，大力发展相关业务，使得公司客户、产品及业务结构亦得到了丰富和补充。随着视频监控管理应用平台及软件市场的平稳快速发展，公司现有业务仍处于高速增长阶段，公司有必要保留一定的流动资金适时进一步扩大主营业务规模，及时把握行业发展的契机。

（2）满足业务增长流动资金周转的需求

公司在业务扩张的过程中亦存在较高的流动资金周转需求，其主要由以下几方面的因素所导致：

本公司主营业务为向政府和公安行业客户提供城市视频监控管理平台产品。政府、公安机关的资金大多来源于财政资金，绝大多数项目需财政部门委托招标公司进行公开招投标，标书中均规定付款方式为分期付款，且信用账期较长。在质保期内，还留有一定比例的尾款；第二、随着经营规模不断扩张，公司需要持续采购相关设备以及原材料以支持研发与生产，本公司所购买的原材料一般需先预付约合占合同金额 20%至 30%的货款；第三、随着经营网点的不断扩张以及营业收入的快速增长，公司需要保证一定量的原材料和产成品库存以支持产品的生产和销售的项目支持。

随着未来公司的快速发展，公司销售及采购规模将进一步扩大，由此导致对后续流动资金周转需求的持续上升。公司使用募集资金补充流动资金将有助于进一步充实流动资金水平，满足业务规模快速增长对流动资金周转需要。

（3）降低财务成本，提高公司盈利水平

近年来，公司为巩固在视频联网管理平台领域的优势地位，加大技术研发投入和视频技术的应用深度，使得业务规模保持了较快的增长，由此导致公司应收账款、预付账款和库存占款迅速上升。由于可利用的融资渠道有限，公司目前主要通过银行借款的方

式缓解资金压力。本次拟募集资金补充流动资金后，公司的财务压力将有效减轻，公司整体盈利水平也将得到大幅提高。综上所述，通过股权融资，控制银行贷款规模，可以降低公司财务成本，提高整体盈利水平，并可降低未来利率水平波动带来的财务风险。

3、项目的可行性

公司以非公开发行股票募集资金，将大大改善公司的资本结构，并有效缓解公司流动资金压力，提高公司短期偿债能力和抵御市场风险的能力，为公司后续发展提供有力保障，保证经营活动平稳、健康进行，降低公司经营风险，增加流动资金的稳定性、充足性，提升公司市场竞争力。本次使用部分募集资金补充流动资金，也符合相关政策和法律法规的规定。

三、本次发行对公司经营管理和财务状况的影响

（一）对公司经营管理的影响

本次募集资金投资项目符合国家相关产业政策以及公司整体战略发展规划，是公司综合考虑当前经济形势、行业竞争格局以及公司发展战略后做出的项目投资规划，市场前景广阔，经济效益良好。从公司经营管理的情况来看，募集资金投资项目围绕公司的主营业务展开，项目建成后将进一步优化公司的产品结构和盈利模式，扩大公司市场辐射面，强化公司的技术优势，提高市场占有率，有助于公司市场地位、品牌价值的提升。本次非公开发行有利于公司更快、更好的推进现有优质项目，促进公司可持续健康发展。

（二）对公司财务状况的影响

本次发行后，公司总资产与净资产规模将相应增加，负债水平将有所降低，本次发行募集资金运用将使公司的财务结构更为安全，为公司未来持续、高速、健康发展奠定基础。同时，随着募集资金投资项目的完成，现有主营业务进一步完善升级，可有效稳步提升营业收入，项目效益将逐步显现，公司营业收入规模及利润水平将有所增加。然而由于投资项目存在一定的周期，短期内募集资金投资项目对公司经营业绩的贡献程度将较小，可能导致公司每股收益和净资产收益率在短期内被摊薄。

四、结论

经审慎分析，董事会认为：本次非公开发行的募集资金投资项目符合国家产业政策和行业发展方向，有利于公司把握市场机遇，实现快速发展；同时，公司凭借着先进的技术以及优异的产品质量得到了客户的广泛认可，并与客户建立了长期的稳定合作关系，项目实施后将进一步巩固和完善公司在安防行业的地位并进入智能机器人行业，提高盈利能力。因此，本次非公开发行的募集资金运用是必要可行的，能够提高公司整体竞争力并有利于公司持续稳定发展，符合公司及全体股东的利益。

东方网力科技股份有限公司董事会

2016年2月1日