

河北汇金机电股份有限公司

非公开发行股票募集资金使用的
可行性分析报告
(二次修订稿)



二〇一六年十月

为更好抓住发展机遇，公司结合目前良好的政策环境和广阔的行业发展空间，决定进行非公开发行股票募集资金，拟用于社区智能终端产品工程建设项目、棠宝智慧社区项目以及补充公司流动资金等 3 个项目，以完善公司产业布局，增强核心竞争力。

一、本次非公开发行的背景和目的

（一）本次非公开发行的背景

1、社区商业政策环境良好，市场容量巨大

近年来，伴随我国服务业快速发展和对保障民生问题的日益重视，国务院及各部委先后出台了一系列适用于鼓励、支持和规范生活性服务业发展的政策措施，并在《服务业发展“十二五”规划》（国发〔2012〕62号）中明确指出，将大力发展生活性服务业，为后者发展营造了良好的政策环境。根据《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》，十三五期间“要发挥消费对增长的基础作用，着力扩大居民消费，引导消费朝着智能、绿色、健康、安全方向转变，以扩大服务消费为重点带动消费结构升级。促进流通信息化、标准化、集约化”，同时“推动生产性服务业向专业化和价值链高端延伸、生活性服务业向精细和高品质转变，推动制造业由生产型向生产服务型转变”。

截至 2015 年底，社会消费品零售总额已经达到约 30.1 万亿元，较 2014 年的 27.19 亿元，增长 10.7%。自 2006 年以来，我国社会消费品零售总额的年复合增长率约 16.01%，消费对国民经济增长的贡献率已达 66.4%。2015 年城镇居民人均可支配收入为 31,195 元，较上年增长 8.2%。随着国民经济发展、居民购买力的提升以及经济增长方式逐步由“投资驱动转向消费拉动”，商业零售行业有望继续保持稳定增长，预期未来几年社会消费品零售总额增速仍将保持快速增长。

国务院办公厅于 2011 年 12 月 20 日依据“国家十二五规划”制定了《社区服务体系建设规划（2011-2015 年）》，规划中明确提出：“大力发展便民利民服务。完善社区便民利民服务网络，优化社区商业结构布局。培育新型服务业态和服务品牌。大力推进社区信息化建设。推广适合社区居民需求的信息化手段，提高居

民信息技术运用能力”。城市社区商业作为现代服务业的重要组成部分，其重要性正日益凸显。根据相关研究报道，我国社区服务商业的消费将占全社会商业零售额的 1/3，引起了资本市场和各大业界的普遍关注。仅上海市社区商业的零售额就达到了 3,600 亿元，占全社会零售额的 30%；在北京，平均每年就有 32 家 500 m² 的社区服务企业走进社区，由于交通拥堵等原因，就近便利成为消费者的首选。

2、响应智慧城市建设号召，符合居民消费习惯和消费方式的转变

2014 年 3 月中共中央、国务院发布《国家新型城镇化规划（2014-2020 年）》，明确“推进智慧城市建设”，第一次将智慧城市纳入国家级战略规划，代表着“智慧城市”建设正式成为国家行为。与此同时，公司社区智能终端产品工程建设项目及棠宝智慧社区项目符合国家产业政策，面向“智慧社区”，将利用公司在自助类设备的研发和生产制造优势，结合对互联网金融及远程移动支付的理解，进一步完善公司的产业链，实现“高端制造业”与“社区商业”的结合，将公司进入社区商业提升到运营层面。

截至 2014 年底，全国 500 户以上的社区约有 6 万个，户数约 3,000 万户，人口约 9,000 万；这些人都是中国的中产阶级或以上的富裕阶层，按照人年均消费 10,000 元计算，一年消费额为 9,000 亿元人民币。欧美国家中，社区商业占据社会商业总支出的 60%以上，而在中国，目前整体水平不足 30%，社区商业是一块未被开掘的金矿。

随着人们收入水平的不断提高，人们追求灵活、方便、快捷以及自助式服务。根据公开研究数据显示，目前自助售货智能终端内可销售的商品种类已突破 1,500 余种。基本可满足消费者超过 80% 的随机性消费需求。且基于自助售货智能终端部署要求低，服务延续性强等特点，最大程度满足了中国消费者应急性、便利性的消费需求，因此自助售货智能终端将成为越来越多消费者的便利服务首选载体。自助售货智能终端与互联网技术融合后，自助售货智能终端的管理更加标准化。精准的数据管理不仅提升了自助售货运营企业的管理效率，同时也让自助售货智能终端服务更加标准、更贴近消费者、更低成本，能提供更高效能的商品和服务输出。

（二）本次非公开发行的目的

1、紧跟行业发展趋势，抢抓市场机遇

随着互联网普及、移动支付技术的推广，社区居民的消费水平和生活水平不断提升，城镇用户的社区服务需求大幅提升，全国 6.6 亿城市小区人口的背后蕴藏了巨大的消费能力。社区商业快速蓬勃发展，市场空间巨大。通过本次发行，公司将通过新研发的社区智能终端产品及线上线下的服务，全新塑造社区业主、物业公司、社区商业之间的新型生态关系，为社区业主打造智能、便捷、快乐的生活。

2、发力战略行业与产品，深化公司战略布局

公司自设立至今，坚持“高端制造业”的战略定位，以银行客户的业务需求为导向，在金融机具行业占据着明显领先的优势地位。公司于 2014 年上市，借助上市为公司提供的资金优势，目前公司已完成首次公开发行股份 3 个募集资金投资项目的建设，在捆扎设备、装订设备领域形成了多层次产品结构，同时公司顺应互联网金融的发展，从银行前端金融机具硬件产品向后端软件产品延伸，先后收购或设立北京东方兴华科技发展有限公司、上海棠棣信息科技股份有限公司、深圳市前海汇金天源数字技术股份有限公司、河北德兰尼特机电科技有限公司、河北汇金科技有限公司、深圳市北辰德科技有限公司等多家控股子公司，顺应了行业发展的趋势，拓宽了公司产品线，同时拓展了公司经营范围，介入互联网金融。本次非公开发行募集资金用于实施的项目是进一步增强核心竞争力、拓展行业市场及完善产业布局的重要举措，公司将切入社区商业领域，实现“自助终端”+“人工智能”的有力结合，从信息、物流、产品销售及综合服务等方面为社区居民消费提供整套运营服务。

3、增强公司资本实力，实现股东利益最大化

通过本次非公开发行，公司的资本实力将进一步增强，公司将获得充裕的用于主营业务发展的资金。随着募投项目的完工和推广，公司将全面提升核心竞争力，进一步提升公司价值，更好地实现公司股东利益最大化。

二、本次募集资金使用计划

公司本次非公开发行股票募集资金总额不超过82,682.19万元，扣除发行费用后的募集资金净额全部用于下列项目：

序号	项目名称	项目总投资额(万元)	拟投入募集资金数额(万元)
1	社区智能终端产品工程建设 项目	19,430.13	15,336.39
2	棠宝智慧社区项目	67,760.00	50,345.80
3	补充流动资金	25,000.00	17,000.00
合计		112,190.13	82,682.19

若实际募集资金净额低于拟投入募集资金额，公司将根据实际募集资金净额，按照项目的轻重缓急等情况，调整并最终决定募集资金的具体投资项目、优先顺序及各项目的具体投资额，不足部分由公司自有资金或自筹解决。在本次非公开发行募集资金到位之前，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。

三、本次募集资金投资项目的的基本情况与可行性分析

（一）社区智能终端产品工程建设项目

1、项目基本情况

（1）项目概况

该项目基于汇金股份在自助设备的产品结构设计和生产工艺优势，利用无线网络技术以及移动商务技术，采用线上线下互联互通的产品体系结构，重新定义现有自动服务终端的产品服务结构，从而实现信息与商品销售的智能型终端产品生产制造。该智能终端产品结合国内消费者对自助服务终端的最新需求，利用汇金股份及其子公司在移动支付技术、人工智能技术的优势，通过识别消费者的一些及时性、特殊性的公共需求，并结合大数据分析，可以与外界的供应商建立全新的生态体系，为消费者提供快捷、方便、自由、优质的全新消费体验。其目标用途为：改善百货商场、大型超市、农贸市场以及现代电子商务的不足之处，汲取各自优势，打造集供需交易平台、城市物流配送、自助服务终端于一体的全新

自助服务平台体系，通过将信息流、商品流与现金流融合在一起，建成一个智能型的信息与商品销售终端产品。

（2）项目实施主体

项目实施主体是汇金股份。

（3）项目建设地点

该项目的建设场地由公司自行解决，位于河北省石家庄市高新区湘江道 209 号河北汇金机电股份有限公司厂区内。

（4）项目投资计划

该项目投资总额为 19,430.13 万元，其中 15,336.39 万元使用本次募集资金投入，拟投入募集资金总额小于项目投资总额部分将由公司以自有资金或者银行贷款方式解决。项目投资概况如下：

编号	投资项目	投资金额（万元）	拟投入募集资金（万元）
1	设备购置费	6,055.80	6,055.80
2	安装工程费	726.70	726.70
3	建筑工程费	8,059.97	8,059.97
4	工程建设其他费用	493.92	493.92
5	基本预备费	855.39	-
6	铺底流动资金	3,238.36	-
合计		19,430.13	15,336.39

（5）项目具体建设内容和资金用途

①具体建设内容

“社区智能终端产品工程建设项目”实施地在公司厂区内，项目建设内容包括土建工程及设备购置。其中拟建 3.5 万平方米综合厂房一座，机器设备及相关软件 49 台/套。

社区智能终端产品充分利用汇金股份在金融机具和自助设备的设计、加工、装配、售后服务核心优势，以及子公司棠棣信息在移动支付领域的技术优势，采用线上线下互联互通的产品体系结构，重新定义了现有自动售卖机产品服务结构。

社区智能终端产品利用无线网络技术以及移动商务技术，可以自动设置价格，自动统算分析销售变化量，自动监控机器内的工作状态，自动调节能源消耗量，而且还会随时接受控制台发出的工作指令，利用 4G 技术，社区智能终端产品将具备试听、试看、试用等体验功能，并能自动播放新闻、广告、歌曲、音乐、游戏，通过将信息流、商品流与现金流融合在一起，建成一个智能型的信息与商品销售终端。

公司试制的社区智能终端产品样机如下图所示：



②资金用途

“社区智能终端产品工程建设项目”的资金用途如下：

单位：万元

序号	投资内容	投资总额	拟投入募集资金（万元）
1	设备购置费	6,055.80	6,055.80
2	安装工程费	726.70	726.70
3	建筑工程费	8,059.97	8,059.97
4	工程建设其他费用	493.92	493.92
5	基本预备费	855.39	-
6	铺底流动资金	3,238.36	-
合计		19,430.13	15,336.39

A、设备购置

根据社区智能终端产品的生产工艺，项目需要购置先进的生产加工设备、检测设备、设计研发软件及相关配套设备等，设备购置明细如下：

单位：万元

序号	名称	数量 (台、套)	单价	总价
1	漆板钣金机箱成套流水线	1	1,800	1,800
2	全自动壳体发泡注装流水线	1	800	800
3	自动自助设备装配流水线	1	500	500
4	车铣复合加工中心	2	280	560
5	车削中心	2	120	240
6	龙门加工中心	2	300	600
7	立式加工中心	2	160	320
8	天车	3	25	75
9	深孔钻	1	50	50
10	平面磨床	2	16	32
11	工具磨床	1	3.2	3.2
12	外圆磨床	1	13	13
13	慢走丝线切割	2	210	420
14	电火花数控线切割机床	3	15	45
15	桥式三坐标测量机	1	120	120
16	摇臂钻床	2	8	16
17	立式钻床	2	5	10
18	台式钻床	4	0.2	0.8
19	台式攻丝机	4	0.2	0.8
20	注塑机	10	15	150
21	有限元分析软件	1	200	200

序号	名称	数量 (台、套)	单价	总价
22	3D 机械设计软件	1	100	100
合计		49		6,055.80

B、土建工程

土建工程由工程费用、工程建设其他费用、基本预备费和其他费用等组成，其投资概算如下：

单位：万元

序号	工程或费用名称	建筑工程费	设备购置费	安装工程费	其他费用	合计
1	工程费用	7,732.97	325.00	2.00	0.00	8,059.97
1.1	建筑工程	7,732.97	300.00	0.00	0.00	8,032.97
1.2	室外工程		25.00	2.00		27.00
1.3	工具器具					0.00
2	其他费用				493.92	493.92
2.1	土地使用费				0.00	0.00
2.2	建设单位管理费				93.60	93.60
2.3	前期工作咨询费				48.00	48.00
2.4	工程勘察费				18.70	18.70
2.5	工程设计费				150.00	150.00
2.6	工程监理费				130.00	130.00
2.7	环境影响咨询费				24.00	24.00
2.8	招标代理服务				16.12	16.12
2.9	施工审图费				13.50	13.50
2.10	软件购置费					0.00
3	基本预备费				855.39	855.39
4	建设投资（1+2+3）	7,732.97	325.00	2.00	1,349.31	9,409.28
5	建设期利息					0.00
合计（4+5）		7,732.97	325.00	2.00	1,349.31	9,409.28

（6）项目的运营模式

“社区智能终端产品工程建设项目”将建设社区智能终端产品的生产项目，公司已进行了严谨的项目可行性论证，在结合过往技术研发、自助设备生产经验等自身特性的基础上，制订了完整的研发、采购、生产、销售的运营体系。

研发模式方面，公司采用自主研发与合作研发相结合的方式，在依靠内部研发团队自主创新的同时，建立起“技术”+“产品”的研发组织体系。技术研发团队对市场未来可能需求的产品做基础理论及关键技术研究，在引进吸收消化的

基础上进行产品技术再创新，为新产品的开发做好技术储备；产品开发团队则采用搭积木的方式，快速开发出市场所需的系列产品。

生产模式方面，公司将采用“以销定产”的生产模式，根据与客户签订的销售合同确定生产计划并完成生产任务。

采购模式方面，公司以市场需求为导向进行销售订单预测，基于订单预测并结合安全库存和经济订购批量等确定采购计划的采购模式。

销售模式方面，公司将采用直销的方式进行募投项目产品的销售，募投项目生产的产品将部分供应上海棠宝，部分对外销售。

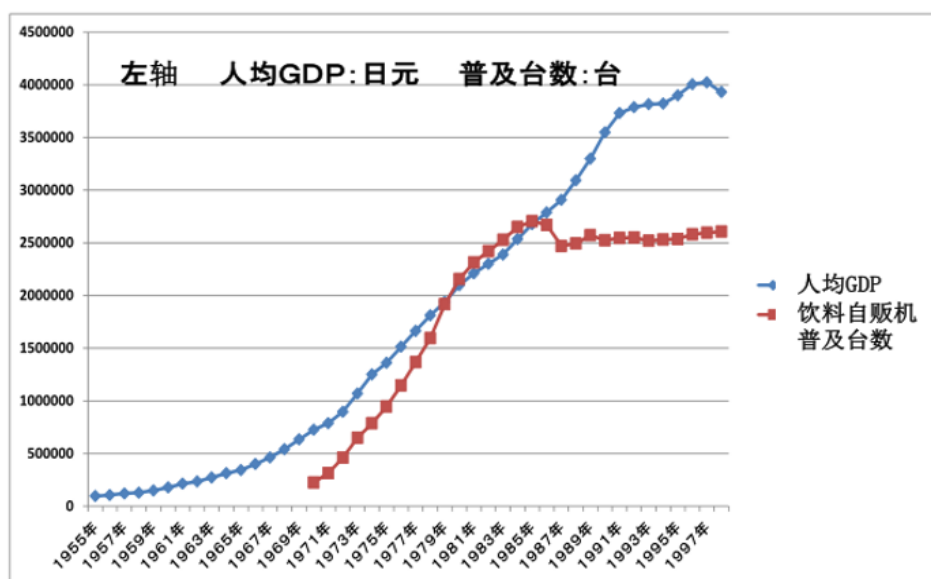
（7）项目的盈利模式

公司主要靠产品销售获得收益，基于公司对自助设备的理解，形成稳定的“研发、生产、销售、服务四位一体”的盈利模式。

2、项目实施的必要性分析

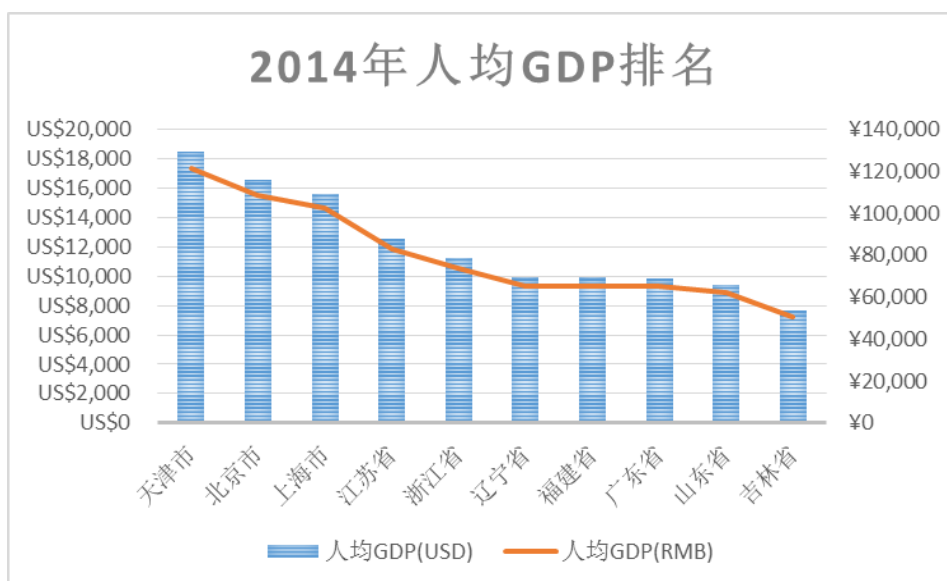
社区智能终端产品的原型为自动售货机。自动售货机诞生于 20 世纪 60-70 年代，发源于欧美，兴起于日本，是 20 世纪快速发展的一种商业模式，因为它的便利性和无营业时间限制的特点，被称为“永不下班的超级营业员”。1999 年左右，自动售货机开始进入中国，如今，自动售货机在机场、地铁、商场、公园等客流较大的场所均得到广泛应用。在日本，自动售货机数量超过 600 万台，平均每 25 人就拥有一台自动售货机；截至 2013 年末，中国的自动售货机保有量约为 30.2 万台，人均拥有比例极低。随着人们收入水平的不断提高，以及人们追求灵活、方便、快捷的自助式服务和移动支付水平的不断提高，自动售货机（尤其是智能售货机）行业的未来增长空间巨大。

根据日本自动售货机工业会的分析数据显示，日本饮料自动售货机的普及具有与 GDP 戚戚相关的特点。人均 GDP 成长与设备的普及台数紧密相关，自动售货机以人均 GDP 增长率倍数比例扩大。当人均 GDP 超过 50 万日元（约三万元人民币）时自动售卖设备急剧普及，如下表所示：



注：日本人均 GDP 与饮料自动售货机普及台数的图表

从中国 2014 年人均 GDP 排名前十的省、直辖市可以看出，中国发达省份的 GDP 已经远远超过自动售卖设备的增长拐点，自动售卖设备需求强劲。



此外，从需求方面来看，随着经济的快速发展和收入水平的提高，社区居民会选择更安全卫生、更方便快捷的购物方式；同时随着城市功能化，在中央商业区无法到达的地方，“社区智能终端产品”将大派用场。

从供给方面来看，“社区智能终端产品”可以充分弥补人力资源的不足，适应消费环境和消费模式的变化，24 小时无人售货系统具有省力、资本少、占地面积小的特点，有吸引人们购买好奇心的性能。且该项目的建设能够有效促进当

地经济发展,为社会增加就业机会,并有力促进当地经济的繁荣发展和社会稳定,具有显著的社会效益。

社区智能终端产品的原型为自动售货机,但由公司自主研发,硬件和软件均与自动售货机有所不同。具体体现如下:

(1) 硬件组成部分

社区智能终端硬件采用模块化设计,主要由三大模块组成:商品售卖模块、辅助应用模块、智能控制模块。

①商品售卖模块

商品售卖模块主要为自助购买商品服务,其主要控制单元包括下位机信号控制单元(负责控制信号以及与上位机的通讯)、商品运动机械控制系统、支付系统单元(现金支付投币器、非接卡刷卡模块、银行卡刷卡模块等)。

②辅助应用模块

辅助应用模块主要由广告屏(提供广告播放)、触摸屏(提供应用操作控制)、无线路由器(提供无线网络接入服务)、监控系统(提供视频监控、支持回放)等模块组成。

③智能控制模块

智能控制模块主要为 AI 人工智能识别(提供语音识别、人体感应服务)。

(2) 软件组成部分

社区智能终端的软件模块由商品售卖系统、其他应用系统、智能控制系统、后台控制系统等组成。

①商品售卖系统

商品售卖系统主要由支付系统、与下位机通讯系统、预警反馈系统等系统组成。支付系统分为投币支付、非接触卡支付、微信支付、支付宝支付、银行卡支付等系统;与下位机通讯系统主要实现商品流通控制、反馈实时信号等功能;预警反馈系统是提供本机商品储存预警功能,同时对于设备中各个模块的运行状态

实时监控并反馈其他模块的问题及时报警。

②其他应用系统

其他应用系统主要完成广告屏广告管理、便民服务业务（水电煤缴费等）、优惠券下载打印、社区医疗、金融服务及对接其他第三方社区服务。

其中：

A、广告屏可协助社区居委会发布日常通知及公告，做到信息到户到人，改善居委会挨家挨户通知的传统方式；居民可凭物业缴费清单获取优惠券，在一定程度上解决当前社区物业费难收的问题，为居委会与物业实现成本减负；协助当地政府进行国家政策宣传、法制观念普及与禁毒活动宣传等一系列民生资讯，传播速度更快，覆盖面更广。

B、各类便民服务业务可通过广告屏实现一键预约，快速便捷且具有担保机制，令居民对服务商的资质与服务品质更加放心。

C、除便民服务业务外，终端联网医院挂号系统与订票系统。居民只需点击屏幕，便可进行医院的挂号预约，或是火车票飞机票的预定，省去了前往现场排队等待的麻烦。

③智能控制系统

智能控制系统主要为 AI 人工智能。AI 系统可提供日常交流对话、商品导购服务、娱乐互动等功能。其中：

A、日常交流采用智能语音对话功能，听到居民声音后开启自我介绍，用风趣幽默的语言介绍“棠宝”品牌故事以及终端的操作流程，生动有趣令居民眼前一亮；

B、在居民选购商品的过程中，自动阐述商品规格参数与使用方法须知，传递细致与暖心；

C、互动娱乐版块可针对社区不同的人群，输出对应的生活趣味内容，如为老年人输出戏剧精粹，为小朋友输出益智故事，为年轻人输出第一手的音乐及电影资讯，为家庭主妇们输出各类生活小窍门，尽显人性化关怀与体贴周到；

D、同时，凭借各类创意游戏提升居民对于终端的体验感与参与度，如“妙趣换脸”，采用时下流行的“脸萌”技术，获得社区年轻人的欢迎与喜爱；“数码变装”让居民站在广告屏前可体验新奇的服饰变换；“POSE 闪拍”，居民在广告屏前摆出特定姿势便可获得奖励；“体感游戏”让居民在广告屏前可进行各种游戏的操作，趣味横生，提高居民粘性。

④后台控制系统

功能包括商品销售数据统计、会员统计、线上平台流量统计、终端补货统计及便民服务下单及评价统计等。

A、销售统计可直接反映各个社区终端内商品的畅销度，便于总部对于不同社区做出商品上架的精准判断；

B、会员统计涵盖了会员基础增长的走势以及充值金额的显示，是进行地推活动与会员卡推广的重要数据参考；

C、线上平台流量统计可实时显示如微信平台的关注人数以及粉丝的活跃度等，便于制定相应的会员优惠政策及各类会员活化活动的开展；

D、终端补货统计保证快销商品快速补充，保证居民购物的体验感与满意度；

E、便民服务后台连接终端，在居民一键预约后，后台快速通知对应服务商，实现快速上门服务，并在服务后收集居民的评价，得到好评后方与服务商进行利润分配，保证了服务的高品质与居民的赞誉度。

（3）社区智能终端与自动售货机的异同

①社区智能终端和自动售货机相同点

A、售卖方式相同，都是无人值守，自助购买；

B、支付方式类似，都支持投币、刷卡、微信支付、支付宝支付等线上支付方式；

C、外观硬件组成类似，都有广告屏、触摸屏、操作功能区等；

②社区智能终端和自动售货机不同点

A、智能化程度不同

社区智能终端通过引入棠宝机器人技术，采用语音识别、图像识别技术，该自助终端能够“认识”每个顾客；具有“人性”的一面，能主动和用户打招呼，和用户之间进行简单对话聊天；全程语音傻瓜式操作，方便社区中老年人操作，提升用户的体验；通过游戏的方式和居民产生互动，提升用户消费粘性。

B、整合云服务

社区智能终端提供前台类似滴滴、Uber 等“一键呼叫”模式服务，后端云服务平台整合所有的商品和服务提供商，向消费者提供人工智能推荐服务。通过对居民消费者需求的分析，衡量商品功能参数与价格定位，精准推荐适用于该居民购买的商品，在服务层面，居民一键下单后，后台自动在服务商库中根据服务范围、服务资质与品质认证进行快速精准筛选，推送适当的服务资源，并安排快速上门，服务结束后，居民提交评价，后台自动审核评价，根据评价度对该服务商进行品质评判，好评数达标则继续合作，不达标者将被备选资源库中其他供应商替代。

C、售卖商品独特

首先，社区智能终端产品可以提供“棠宝”品牌的系列商品。面对当下居民对于商品来源、品质、保真等方面的关注，上海棠宝本着“良心实价”的精神主旨，从用户体验的角度出发，让商品有来源，品质可追溯；

其次，传统自动售货机多数以单类产品售卖形式出现，而社区智能终端产品打造“创新终端矩阵”，基于不同产品为居民带来的价值属性，进行整体搭建，全面覆盖居民日常生活方方面面的需求。如生活饮品终端对比当下的成品包装，基于社区智能终端从“工厂直接到家庭”的产品直销理念，真正让利于居民的初衷，以“非标”形式进行商品供应，环保且惠民，为居民带来“实惠效应”，并可通过终端内部道口的增加，不断延伸碳酸饮品、奶茶咖啡及各类茶饮等各个品类；

最后，社区智能终端产品提供的商品对于社区公益亦有所推动。例如，针对当下国家计生用品社区内发放受制于居民观念保守的影响，领取率不高的现状，

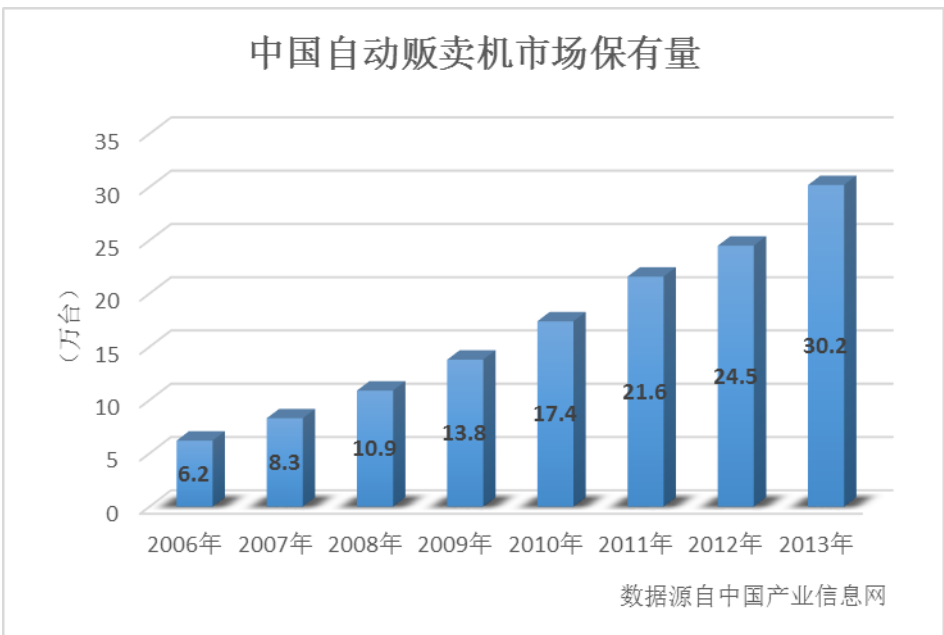
试行计生用品终端的植入，致力于成为国家计生用品联合品牌。

3、项目实施的可行性分析

（1）自助服务终端产品需求广泛，未来增长潜力巨大

在美国，自动售货机的商业零售额每年高达 293 亿美元，而且每年都以较大的幅度在增长，在日本和欧洲，自动售货机的发展势头同样非常迅猛。截至 2014 年底，自动售货机已经发展到欧洲平均 193 人拥有一台，美国平均 49 人拥有 1 台。日本人均拥有自动售货机最多，平均 25 人就拥有一台，而中国截至 2013 年底平均每 4506 人拥有 1 台。

近几年来，随着国内市场经济的迅猛发展，各种不同类型的自动售货、自动售票和自动服务设施，已在各地悄然兴起，成为现代购物新时尚。自动售货设备按场所主要集中在火车站（地体）、机场、小区、学校、医院、商业办公场所、工厂、商业街等，甚至在高铁上也已出现自动售卖设备。据不完全统计，目前仅在北京、上海、广州、天津、沈阳、西安、杭州、昆明、深圳等地摆放的各种自动售货设备已经从 2004 年的 3 万多台增长到了 2013 年的 30.2 万台，2004-2013 年我国自动售货机保有量增长情况如下图所示：



截至 2013 年全国人口总数为 13.61 亿人口，如果按照欧洲自动售货机平均 193 人拥有一台计算，我国自动售货机市场容量为 705 万台。随着互联网经济的

快速升温，便捷多样的支付方式将加速自动售货设备行业的快速发展。

（2）汇金股份拥有丰富的自助服务终端研发及生产能力

公司主营业务为金融机具的研发、生产、销售及服务，拥有全自动捆钞机和全自动装订机、金融自助设备等金融机具的设计制造能力，自助系列产品包括超级柜员机、移动智能柜员机、自助票据机、多功能发卡机等，是我国银行业金融机具相关产品的主要供应商与服务商。

公司拥有完整的机电一体化产品的设计和生产能力，在机械结构设计与机件精密加工方面具有明显的比较优势，可以用较低的成本生产出性能可靠的产品。公司在自动控制、图像识别、计算机软件、通信技术等方面拥有 200 多项专利和软件著作权，形成了完整自主知识产权的技术体系。社区智能终端产品工程建设项目正是基于公司在上述领域的技术积累结合上海棠棣信息科技股份有限公司、在移动支付方面的技术进行研发的全新产品。

4、项目的经济效益分析

该项目的建设期为 18 个月，静态投资回收期为 4.93 年，投资收益率为 18.56%，经济效益良好。

5、项目涉及报批事项

公司对本项目已展开前期准备工作，项目的立项备案、环评等报批事项已全部办理完毕。

（二）棠宝智慧社区项目

1、项目基本情况

（1）项目概况

棠宝智慧社区项目通过最新研发的社区智能终端产品以及线上线下服务，集业主社交、周边商家服务、物业管理和信息化、商品团购、健康医疗、投资理财、消费金融、大数据分析等多功能于一体。通过建立与社区居民良好社群关系，联合社区周边商家和线上社区垂直服务资源，共同打造一个多赢、普惠的智慧社区，为业主创造智能、便捷、快乐的生活。

“棠宝智慧社区项目”主要内容为社区智能终端产品的运营管理，由于社区商业的消费，基本都是围绕家庭生活的需求来展开的，而每个家庭的需求往往具有相同的共性，从典型的家庭成员需求来看，家庭主妇需要油烟清洗、保洁服务等，家里老人需要保姆看护服务，小孩需要家教辅导服务等，“棠宝智慧社区”项目正是通过前端各个垂直领域的商品或者服务进行整合，砍掉所有的中间环节，提供家庭用户可选择的服务包，统一以品牌进行背书，对售后服务进行统一管理。

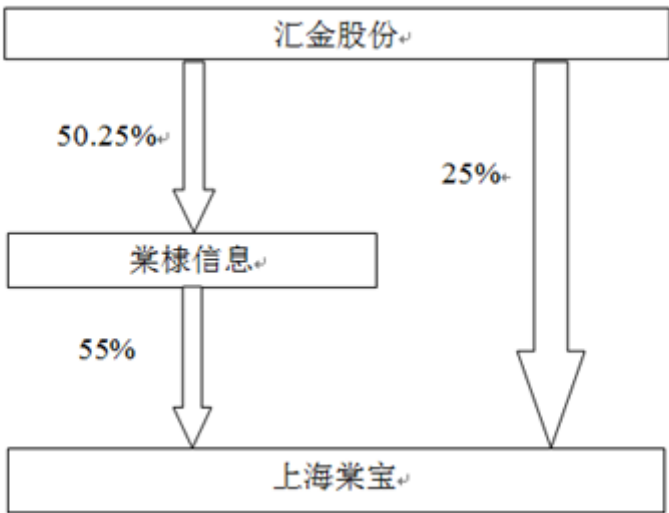
“棠宝智慧社区项目”通过在社区布放自助智能终端，采取直营和加盟模式，结合移动端互动服务，实现商品销售、加盟零售、广告销售等多种收入渠道。

（2）项目实施主体

项目实施主体是上海棠宝电子商务有限公司。

募投项目“棠宝智慧社区项目”实施主体上海棠宝为汇金股份之子公司棠棣信息持股 55%、同时汇金股份直接持股 25%的公司。

汇金股份通过直接及间接方式控制上海棠宝 80%的股权，股权控制关系如下图所示：



①棠棣信息的股权结构

棠棣信息成立于 2009 年 7 月 24 日，法定代表人为王明高，经营范围为“计算机软硬件、信息技术、智能化科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、

技术服务，计算机软硬件开发、销售（除计算机信息系统安全专用产品），会展服务，投资管理，资产管理，商务咨询、企业管理咨询（以上咨询除经纪），市场信息咨询与调查（不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验），电子商务（不得从事增值电信业务、金融业务），从事货物与技术的进出口业务，电子设备及产品、日用百货、文化用品的销售，网络工程，广告的设计、制作，利用自有媒体发布，图文设计制作。”其股权结构如下：

序号	股东姓名及名称	出资金额（万元）	出资比例
1	汇金股份	2,549.97	50.25%
2	王明高	1,308.66	25.79%
3	张晓	717.14	14.13%
4	上海修远投资管理中心（有限合伙）	330.82	6.52%
5	牡丹	31.13	0.61%
6	张秋丽	31.13	0.61%
7	红土创新基金-中信证券-昆山红土高 新创业投资有限公司	20.00	0.39%
8	王西朋	15.58	0.31%
9	陈新荣	15.58	0.31%
10	上海和网创业投资合伙企业(有限合 伙)	13.00	0.26%
11	陈明旭	11.11	0.22%
12	黄礼贵	10.00	0.20%
13	孔艳红	9.00	0.18%
14	康后莲	6.00	0.12%
15	孙万军	5.56	0.11%
合计		5,074.67	100.00%

注：合计数与子项数据加总的差异，均为采用四舍五入所致。后表同。

其中，上海修远投资管理中心（有限合伙），成立于 2013 年 10 月 24 日，普通合伙人王明高，经营范围为“投资管理，实业投资，企业管理服务，投资咨询、企业管理咨询（以上咨询均除经纪），财务咨询（不得从事代理记账）。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】。”其股权结构如下：

序号	合伙人姓名	出资金额（万元）	出资比例
1	王西朋	40.79	37.08%
2	张晓	22.08	20.08%
3	牡丹	20.70	18.82%
4	王明霞	7.77	7.06%

5	王岳朋	6.22	5.65%
6	杨春晖	5.18	4.71%
7	王小霞	4.40	4.00%
8	赵银龙	1.10	1.00%
9	邹文浩	0.44	0.40%
10	叶培	0.44	0.40%
11	葛阳	0.44	0.40%
12	王明高	0.22	0.20%
13	冯淑荣	0.22	0.20%
合计		110.00	100.00%

红土创新基金-中信证券-昆山红土高新创业投资有限公司于 2016 年 3 月 3 日在中国证券投资基金业协会备案登记，备案名称为“红土创新红人 6 号资产管理计划”，并取得产品编码为 SC3256 的《资产管理计划备案证明》。依据红土创新基金管理有限公司（以下简称“红土创新”）、昆山红土高新创业投资有限公司（以下简称“昆山红土”）及中信证券股份有限公司（以下简称“中信证券”）签署的《红土创新红人 6 号资产管理计划资产管理合同》显示，红土创新基金-中信证券-昆山红土高新创业投资有限公司系由昆山红土作为唯一资产委托人、中信证券作为资产托管人、红土创新基金作为资产管理人而设立的资产管理计划。资产管理计划管理人红土创新基金管理有限公司成立于 2014 年 6 月 18 日，注册号：440301109617665，注册资本为 10,000.00 万元人民币；注册地址：深圳市前海深港合作区前湾一路 1 号 A 栋 201 室（入驻深圳市前海商务秘书有限公司）；法定代表人：陈文正。公司经营范围包括：基金募集、基金销售、特定客户资产管理、资产管理和中国证监会许可的其他业务。

昆山红土的股权结构如下表：

股东名称	认缴出资额（万元）	出资比例（%）
深圳市创新投资集团有限公司	7,500	23.44
昆山市创业控股有限公司	3,000	9.38
昆山高新创业投资有限公司	4,500	14.06
苏州恒润进出口有限公司	2,000	6.25
莱斯利投资（深圳）有限公司	2,750	8.59
常州市丽华投资发展有限公司	3,000	9.38

苏州美驰投资有限公司	750	2.34
苏州天马医药集团有限公司	3,000	9.38
昆山鑫万利投资发展有限公司	750	2.34
昆山商厦股份有限公司	2,000	6.25
苏州润民投资有限公司	2,000	6.25
昆山市皓盈投资企业（有限合伙）	750	2.34
合计	32,000	100.00

上海和网创业投资合伙企业（有限合伙）成立于 2015 年 8 月 4 日，注册号：310105000492558；注册地址：上海市长宁区芙蓉江路 77 弄 1 号底层 106 室；执行事务合伙人：上海和网投资管理有限公司（委派代表：李光萍）；经营范围包括：创业投资，投资管理，资产管理，实业投资，投资咨询，证券、保险咨询（不得从事金融、证券、保险业务），商务信息咨询，财务咨询（不得从事代理记账）。

【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】。上海和网创业投资合伙企业（有限合伙）系证券投资基金，根据《中华人民共和国证券投资基金法》、《基金管理公司特定客户资产管理业务试点办法》等法律法规及有关规定，已于 2015 年 12 月 23 日在中国证券投资基金业协会办理备案，基金编号为 SD7045。其基金管理人为上海和网投资管理有限公司，该公司成立于 2015 年 6 月 9 日，已于 2015 年 11 月 25 日完成私募基金管理人备案，登记编号 P1027703，统一社会信用代码：91310105342183134B，注册资本为 100.00 万元人民币；法定代表人：陈冈峰；注册地址：上海市长宁区芙蓉江路 77 弄 1 号底层 105 室；经营范围：投资管理，资产管理，实业投资，投资咨询，商务咨询，企业管理咨询，财务咨询（不得从事代理记账），证券咨询、保险咨询（不得从事金融、证券、保险业务）；会务服务，市场营销策划，企业形象策划；电子商务（不得从事增值电信业务、金融业务）。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】。

上海和网创业投资合伙企业（有限合伙）的股权结构如下：

合伙人信息	出资额（万元）	出资比例
陈冈峰	2,700.00	90.00%

陆平一	150.00	5.00%
上海和网投资管理有限公司	150.00	5.00%
合计	3,000.00	100.00%

除汇金股份外，棠棣信息的其他股东与汇金股份不存在关联关系。

②上海棠宝的股权结构

上海棠宝成立于 2016 年 1 月 4 日，法定代表人王明高，经营范围为“电子商务，计算机软硬件、信息技术、智能科技网络技术领域的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务，计算机软硬件开发、销售，会展服务，投资管理，资产管理，商务咨询、投资咨询、人才咨询、企业管理咨询，市场信息咨询与调查（不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验），从事货物和技术的进出口业务；摄影扩印服务；仓储服务；食品流通；机械设备及电子产品、日用百货、文化办公用品的销售，网络工程，广告的设计、制作，利用自有媒体发布，图文设计制作。”（企业经营涉及行政许可的，凭许可证件经营）。其股权结构如下：

序号	股东姓名及名称	出资金额(万元)	出资比例
1	棠棣信息	5,500.00	55.00%
2	汇金股份	2,500.00	25.00%
3	上海觉缘投资管理中心（有限合伙）	1,000.00	10.00%
4	河北海涵商贸有限公司	500.00	5.00%
5	乔纪元	500.00	5.00%
合计		10,000.00	100.00%

其中，上海觉缘投资管理中心（有限合伙）成立于 2014 年 6 月 12 日，普通合伙人为王明高，经营范围为“实业投资，投资管理及咨询，企业管理及咨询（以上咨询除经纪），财务咨询（不得从事代理记账）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。”其股权结构如下：

序号	合伙人姓名	出资金额（万元）	出资比例
1	王西朋	490.00	49.00%
2	张晓	500.00	50.00%
3	王明高	10.00	1.00%
合计		1,000.00	100.00%

河北海涵商贸有限公司，成立于 2015 年 4 月 28 日，法人代表人为刘世勇，

经营范围为“汽车及配件、棉花及棉织品、日用百货、服装鞋帽的销售，二手车交易，汽车信息咨询，汽车维修，汽车租赁，普通货运，运输信息咨询，货运代理，仓储保管及业务咨询，物流代理，装卸搬运，企业管理咨询，自营和代理一般商品和技术的进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。”其股权结构如下：

序号	股东姓名	出资金额（万元）	出资比例
1	董洁	600.00	60.00%
2	刘世勇	400.00	40.00%
合计		1,000.00	100.00%

除棠棣信息是汇金股份的控股子公司外，上海棠宝的其他股东与汇金股份不存在关联关系。

（3）项目实施地点

“棠宝智慧社区项目”的实施地点位于全国各大城市的居民社区。

（4）项目投资计划

该项目投资总额为 67,760.00 万元，其中 50,345.80 万元使用本次募集资金投入，拟投入募集资金总额小于项目投资总额部分将由公司以自有资金或者银行贷款方式解决。项目投资概况如下：

编号	投资项目	投资金额（万元）	拟投入募集资金（万元）
1	前端网点建设及设备铺设费	60,000.00	50,008.90
2	后台平台开发及建设费	1,600.00	336.90
3	基本预备费	3,388.00	-
4	铺底流动资金	2,772.00	-
合计		67,760.00	50,345.80

（5）项目具体建设内容和资金用途

①具体建设内容

“棠宝智慧社区项目”拟以社区为载体，总体布放 5 万台社区智能终端产品，同时将社区智能终端产品与棠宝社区智慧商业平台相结合，通过商品销售、周边商家服务、健康医疗、消费金融等多种功能为社区居民提供全方位的服务。

“棠宝智慧社区项目”围绕“全新社区生活方式”，通过终端对商品、服务、

信息与体验的串联，实现目标客户（居民、社区商户、居委会物业及加盟商等）的多方共同受益，打造区别于传统社区 O2O 操作方法的“社区生态圈”的商业模式。既可为社区提供家居清洁类产品、有机食品等产品，还可提供自助终端一键呼叫服务、便民服务、家庭公共事业服务及缴费服务、广告服务等多项服务。

②资金用途

该项目计划总投资 67,760 万元，其中固定资产投资 61,600 万元，实施费用及流动资金 6,160 万元，投资概算见下表：

单位：万元

序号	内容	投资额				
		第一年	第二年	第三年	投资总额	投资占比
1	前端网点建设及设备铺设费	8,400.00	18,000.00	33,600.00	60,000.00	88.55%
2	后台软件平台开发及建设费	1,000.00	600.00		1,600.00	2.36%
3	基本预备费及铺底流动资金	940.00	1,860.00	3,360.00	6,160.00	9.09%
项目总投资		10,340.00	20,460.00	36,960.00	67,760.00	100.00%

项目计划用 3 年时间，在市场分别投放社区智能终端产品 7,000 台、15,000 台、28,000 台，总计 50,000 台设备。根据测算，大约每台设备采购及铺设成本 1.2 万元，5 万台设备需要投资 60,000 万元；后台软件平台开发及建设费预计 1,600 万元，除棠宝 AI 智能终端系统建设、棠宝运营平台建设、棠宝商城平台建设、棠宝社区 App 建设（基于手机端的 AR 应用）、棠宝微商城建设等系统研发项目外，还包括对外采购的运维系统、客服系统等相关辅助系统；同时公司采用线上线下方式运营，预计基本预备费及铺底流动资金金额为 6,160 万元。

（6）项目的运营模式

①“棠宝智慧社区项目”提供的产品或服务

“棠宝智慧社区项目”拟以社区为载体，主要从发行人采购社区智能终端，在全国社区总体布放 5 万台社区智能终端，通过商品销售、广告投放、其他服务等为社区居民提供全方位的服务。

产品收入	具体内容
商品收入	商品类收入：（1）清洁洗护类产品；（2）生态农产品；（3）生活饮品；（4）零食及计生用品
广告收入	通过出租广告屏、终端全机身收取广告代理费；棠宝 APP、微信微博公号、电子支付页面等收取广告费
手续费收入	通过线上代理销售车票、电影票、彩票、信用卡还款、银行转账等收取手续费
便民服务分成收入	通过与水电维修、衣物干洗、家政保洁等各类便民服务商签订合作协议，帮助服务商提升业务量，同时，合作服务商须经过上海棠宝的资质认证与品质审核，上海棠宝与便民服务商进行利润分成

A、产品或服务的具体内容

a、已试点销售的商品——清洁洗护类产品

上海棠宝通过“棠宝智慧社区项目”率先占领社区据点，方便社区居民快速购买到自己需要的清洁洗护类商品，真正实现了“便民速购”。

社区居民可以通过社区智能终端购买清洁洗护类产品等“非标”商品。价格方面，“棠宝智慧社区项目”可以实现“棠宝”牌商品从工厂直接到社区家庭，省去中间流通环节，价格更加优惠；用量方面，可以根据自身使用情况来“按需定量”，而在不同产品的配比上，也可以根据家庭不同的清洁洗护需求，进行洗涤用品的随心搭配；便利性方面，社区居民无需为了购买清洁洗护类产品而专程去离家较远的商超或大卖场，更加便捷。

b、拟拓展的商品销售或服务

（a）生态农产品

随着社区居民绿色健康饮食意识与需求的提升，“绿色农产品进社区”已经成为人们倍受关注的焦点。

通过“棠宝智慧社区项目”，上海棠宝可以完成生态农业资源的整合者的角色定位，通过本地化与区域性直采，同时进行生产监控，从源头把控农产品质量，对产品品质负责，从而实现居民绿色饮食的健康保障。同时，上海棠宝通过管理农户的生产和销售，可以实现农户经济收益的可持续增长。

（b）生活饮品

“棠宝智慧社区项目”在饮品品类的规划上，主要包括碳酸饮料，粉冲热饮（包括咖啡、茶饮等）、果汁、冰淇淋四类。碳酸饮料对接社区年轻人群与儿童群体的普遍饮用需求；粉冲热饮对接不同饮用习惯与饮用口味的各个城市下的社区人群；果汁对接社区中对生活品质以及健康高要求的各年龄段人群；冰淇淋则可满足特定季节和特定消费个体的个性化需求。

（c）零食及计生用品

零食类商品毛利率相对较高，通过销售零食“棠宝智慧社区项目”可以获得较高的毛利率。通过社区智能终端进行计生类用品的发放既可满足社区的一般需求，同时还可通过数码屏协助政府进行国家计生政策的宣传，为公益事业作出一定贡献。

B、产品或服务的创新点

“棠宝智慧社区项目”立足社区商业，构建社区生态圈商业模式，所提供的产品或服务方面的创新表现在以下方面：

a、购物模式的创新：在购物模式上，分为自动售卖模式与线上线下结合模式。线上打造 APP，用于客源聚拢、品牌推广、福利发放、粉丝转化；线下布局智能终端，具有展示、销售、支付及互动的功能。

b、差异化的产品组合创新：社区家庭的消费需求已从“为产品而消费”转向“为生活而消费”，“棠宝智慧社区项目”始终聚焦于社区家庭，围绕生活需求，以健康洗护产品为切入点，不断扩充产品品类，以终端矩阵的形式，涵盖生活方方面面的需求，从而塑造有广泛影响力的“棠宝”品牌。

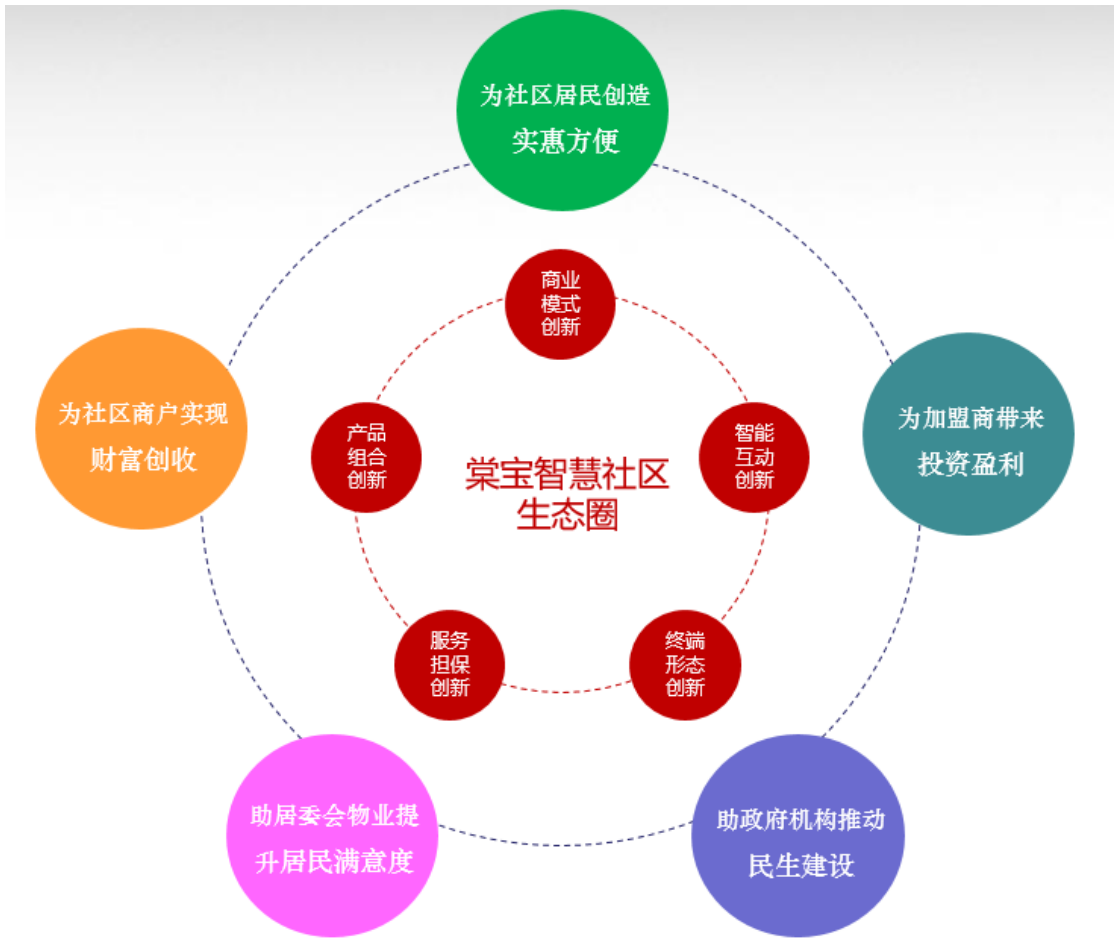
c、社区服务担保的创新：传统社区商业中的服务板块，仅提供海量的服务资源信息，无法认证服务资源的可靠性，也无法把控服务的品质，“棠宝智慧社区项目”打造服务供应商平台，通过资质认证与品质筛选，为社区居民提供可担保，放心的便民服务平台。

d、终端形态的创新：目前传统的自动售货机凭借着快速、便利、产品多元、

随处可见等优势特性，已然成为当下生活中一种潮流时尚的终端形态。“棠宝智慧社区项目”将社区智能终端布局全国社区，具有展示、销售、支付等多重功能，未来根据不同产品形成不同主题的终端矩阵，引领社区家庭的全新生活方式。

e、互动体验的创新：社区智能终端相比传统的自动售货机，在智能科技上凸显独到优势，通过人脸识别、语音对话、免费 WIFI 等特殊功能，为社区家庭在满足生活所需的产品与服务的同时，也带来的全新的生活购物体验，改变着当下社区家庭的购物方式与购物习惯。

通过上述五大创新，“棠宝智慧社区项目”可实现目标客户（居民、社区商户、居委会、物业管理公司及加盟商等）的多方共同受益。同时，“棠宝智慧社区项目”以社区智能终端为载体，注重创新的线上线下的消费体验，将商品直接带入社区，为社区居民带来一种全新的生活体验。



② “棠宝智慧社区项目”的目标客户

A、“棠宝智慧社区项目”第一目标客户是社区家庭，社区家庭必需产品的主要采购人群是项目的第一目标客户，也是本募投项目的最终客户。

B、“棠宝智慧社区项目”的第二目标客户是加盟商，主要为具有一定零售经营经验和创业梦想的人群。通过“棠宝智慧社区项目”运营团队的管理、品牌 and 经验的输出，加盟商可以有效做好智慧社区项目的运营服务，响应国家“大众创业、万众创新”的双创号召，从而成就加盟商的经济效益和创业梦想。

C、“棠宝智慧社区项目”的第三目标客户为其他社区商业品牌，利用社区智能终端的广告宣传优势，“棠宝智慧社区项目”可以为其他进入社区商业的企业和 brand 提供广告传播支持。

D、“棠宝智慧社区项目”第四目标客户是物业公司。“棠宝智慧社区项目”通过物业公司得以入驻社区并服务社区居民，同时也可以协助物业公司收取物业费、并与业主实现高效沟通。

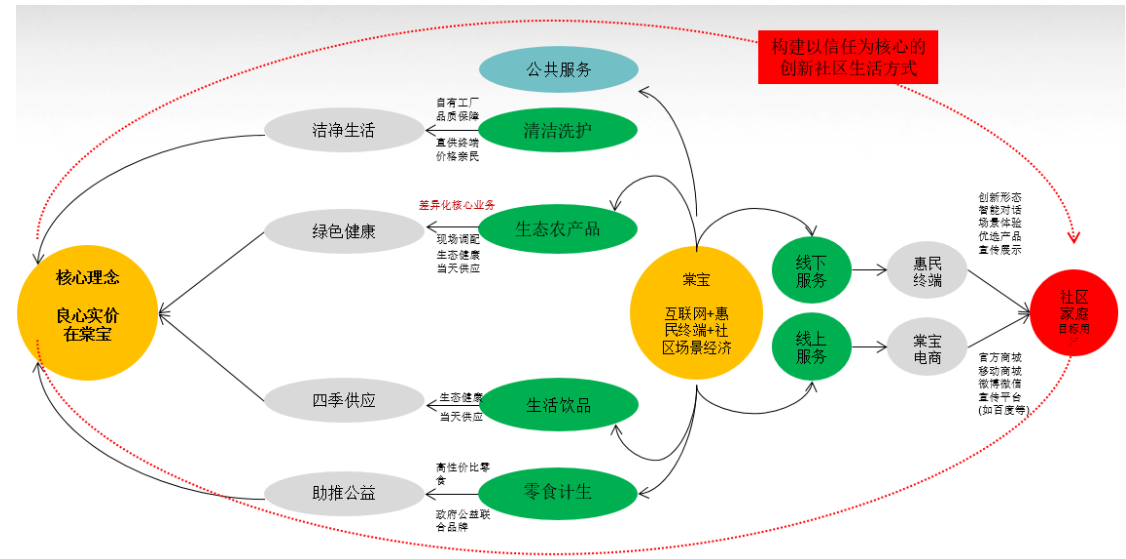
③ “棠宝智慧社区项目”的商业模式

A、社区居民需求分析与精确对接

对象	项目	传统购物	电商购物	棠宝智慧社区
社区家庭用户	商品	多数传统门店仍采取旧有的供应链模式，中间渠道商层层压榨，商品利润被瓜分，导致商品售价偏高	难以辨别所购商品真伪，假货充斥的现象较为严重	以便民实价让利于社区居民，商品从工厂直达家庭，省去了中间商的层层渠道
	体验	传统购物人多拥挤，服务人员素质参差不齐，整体体验较差	无法获得现场体验感，到手商品往往与用户想象不符	实现与机器人面对面购物乐趣，带来一种购物之外的智能科技体验，是一种社区智慧生活体现
		去商场或超市路途较远，付款需逐个排队等候，耗时耗力	受物流配送时间影响，造成用户等待时间较长	社区居民下楼即可买到生活所需用品，省心省力
	互动	品牌与消费者完成购物之后通过短信或邮件等传统方式与消费者偶尔联系，难以建立品牌与消费者之间的粘性，难以引发回购及口碑	针对线上“浏览式”购物，消费者更看重商品的售后评价而淡化品牌信息，无法与品牌形成较强粘性	“棠宝”品牌定期组织开展邻里及社区文化活动，活跃社区邻里和会员，构建和谐、智慧、便利社区生活

		碑效应		
--	--	-----	--	--

B、“棠宝智慧社区项目”商业模式



a、清洁洗护类产品率先“落地”社区

由于清洁洗护类产品落地速度较快,可以实现终端快速布局,培养居民对“棠宝”品牌认知,故选择该类产品作为社区“落地”的先发产品;从产品价值上,对比市面其他竞争用品,“棠宝”类清洁洗护产品可以带给居民更实惠的价格、更安全的品质、更便捷的购买体验以及更健康的洁净生活;同时社区试点过程中,可根据不同社区居民的倾向性做调整,同时加入消毒液等产品,扩充清洁洗护类产品的种类,拓展收益来源点。

b、生态农产品成为核心价值产品

生态农产品是“棠宝智慧社区项目”所拥有的差异化商品,生态农产品本身具有很高的社区需求量,该项目通过连接农户与居民,将农户特色产品变成“棠宝”品牌,区别于传统自助售货机所提供的商品,形成独有竞争力。通过可追溯的商品数据从源头上实现可见可控,将生态有机的放心食品从农村带到社区,为居民带来绿色健康的生活,同时帮助农户创收,让土地不再荒废,有利于“棠宝”公益形象的树立以及社会经济的进步。

c、生活饮品、零食计生同步落地

通过生态农产品与居民建立信任后,“棠宝智慧社区项目”继续延伸产品线,

丰富各类惠民商品品类，可以覆盖居民生活各方面的需求，稳固信任与黏性，提升对“棠宝”品牌的忠诚度。生活饮品及零食本身即是高频次的需求产品（服务），可为社区居民带来实惠便利生活，而计生用品则可助推政府的公益事业。

综上所述，“棠宝智慧社区项目”围绕“全新社区生活方式”，通过终端对商品、服务、信息与体验的串联，实现目标客户（居民、社区商户、居委会物业及加盟商等）的多方共同受益，打造区别于传统社区 O2O 操作方法的“社区生态圈”的商业模式。

C、“棠宝智慧社区项目”与其他社区商业的区别

a、目前社区商业市场无论是电商类或是服务类社区商业品牌，均以线上 APP 布局线下，未充分考虑社区居民对 APP 下载的接受度，尚未做到真正深入社区，建立据点与居民真正建立连接，欠缺“连接性”；

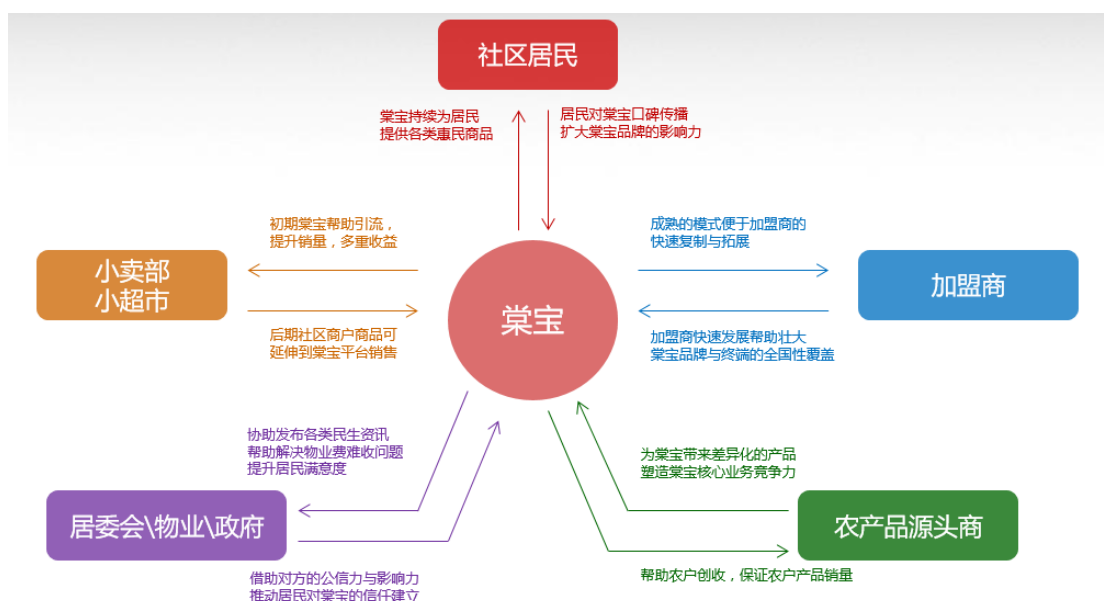
b、部分社区商业品牌虽融合大量商家，为其提供商品，但仅局限在“卖货”范畴内，又如部分生活服务类平台，虽提供海量信息，但无担保、无审核，居民放心度不高，造成“融合性”不强；

c、部分社区商业品牌虽从社区居民生活出发，提供各类商品与服务，但缺乏与居民真正意义上的情感互动，也导致了这样的社区商业模式不具备“可循环与可持续性”。

“棠宝智慧社区项目”连接社区、居民、商品、服务及信息，做到“可连接”；吸纳大量产品供应商、服务提供商以及社区本地商户，做到“可融合”；通过线上线下的流量驱动，带动合作商与本地商户实现创收，同时基于口碑打造，扩大流量基数，做到“可循环”；随着社区布局的成熟，将触角延伸向校园、工厂、宿舍等具有群居属性的业态中，做到“可持续”。因此，通过“棠宝智慧社区项目”可以真正实现“社区生态圈”搭建的完美融合。

D、“棠宝智慧社区项目”的利益共同体

在“棠宝智慧社区项目”的“全新社区生态圈”中，社区居民、居委会、物业管理公司、政府、社区小超市、农产品生产商、加盟商围绕“棠宝智慧社区项目”形成利益共同体。



④ “棠宝智慧社区项目”的具体运营模式

A、直营模式

上海棠宝将在全国不同城市建立当地运营分公司，通过专业团队运营，将“棠宝智慧社区”的商业模式标准有效执行，有利于项目的前期推广。该直营模式包括与物业管理公司、便民服务商、公共代缴费及票务类平台、支付类平台等多方的对接。

直营模式下，上海棠宝与其他第三方的合作模式如下：

a、上海棠宝与物业管理公司的合作：上海棠宝与目标社区的物业管理公司进行战略合作洽谈，物业管理公司为上海棠宝提供场地，上海棠宝凭借数码屏协助物业发布包括物业缴费、停水停电、社区公告等民生资讯，以更快的告知速度及覆盖面更广的传播效率，减轻物业管理公司的管理负担。同时通过上海棠宝的积分活动，协助解决物业费难收的问题。

b、上海棠宝与便民服务商的合作：上海棠宝凭借数码屏一键预约功能，与水电维修、衣物干洗、家政保洁等各类便民服务商签订合作协议，帮助服务商提升业务量，同时，合作服务商须经过上海棠宝的资质认证与品质审核，上海棠宝根据居民好评与服务商进行收入分成。

c、上海棠宝与公共代缴费及票务类平台的合作：上海棠宝与水电煤代缴费

平台、有线电视代缴费平台等建立合作，帮助对方平台提升业务量，上海棠宝可以根据缴费业务收取一定手续费；同时，上海棠宝可与火车票、电影票及彩票类订购平台建立合作，并从中获取手续费收入。

d、上海棠宝与支付类平台的合作：上海棠宝与支付宝及微信平台建立合作，居民在社区智能终端购物时，可通过支付宝或微信钱包进行直接支付，使用该支付渠道进行购买的商品均以一定的折让价格出售，以推动“棠宝”品牌商品的销售，支付平台也可获得收入分成。

B、加盟模式

选择合适的加盟商，有利于更好地服务于社区消费者。同时通过“熟人经济”——即“邻里社交关系网”，有利于“棠宝智慧社区项目”健康良性发展。“加盟”运营模式的主要内容：加盟商一次性投入，获得社区智能终端的使用权，上海棠宝协助加盟商同物业进行场地洽谈，并给予产品、营销、培训、推广、运营等全方面的支持，相较于传统“加盟”项目较长的回本期，“棠宝智慧社区项目”的加盟商可获得产品收入、便民服务业务收入及数码屏广告收入等多重收益，仅需较短时间即可回收成本。

（7）项目的盈利模式

“棠宝智慧社区项目”主要采用直营和加盟两种运营模式，不同运营模式的盈利模式如下：

运营模式	盈利模式	
直营模式	商品销售收入	通过线上线下销售特定商品：如清洁洗护类产品、生态农产品、生活饮品、零食及计生用品的销售等
	广告收入	通过出租广告屏、终端全机身收取广告代理费；棠宝 APP、微信微博公号、电子支付页面等收取广告费
	手续费收入	通过线上代理销售车票、电影票、彩票、信用卡还款、银行转账等收取手续费
	便民服务分成收入	通过与水电维修、衣物干洗、家政保洁等各类便民服务商签订合作协议，帮助服务商提升业务量，同时，合作服务商须经过上海棠宝的资质认证与品质审核，上海棠宝与便民服务商进行收入分成

加盟模式	收取加盟费（加盟商一次性投入一定金额，获得一定年限的社区智能终端使用权，由上海棠宝协助加盟商与物业管理公司进行场地洽谈，并给予产品、营销、培训、推广、运营等方面的支持）
------	--

（8）项目的募集资金投入方式、收益回报来源及保障措施

①资金投入方式

“棠宝智慧社区项目”将由公司以委托贷款的方式将募集资金投入上海棠宝，具体操作待募集资金到位之后由公司董事会按委托贷款的法定要求办理。上海棠宝的其他投资者为棠棣信息、上海觉缘投资管理中心（有限合伙）、河北海涵商贸有限公司及乔纪元，其他投资者不提供委托贷款。

②收益回报来源

A、“棠宝智慧社区项目”的收入来源包括：“棠宝”牌清洁洗护类商品销售收入；“棠宝”牌生态农产品销售收入；“棠宝”牌生活饮品；零食及计生用品；设备广告屏承接广告收入；自媒体平台服务收费；手续费收入；便民服务分成收入；延伸领域的其他收入。上述收入将作为偿还由汇金股份提供的委托贷款的来源。

B、公司通过直接及间接持股方式持有上海棠宝 80%股权，公司本次募投资金的收益回报来源于上海棠宝生产经营产生的归属于上市公司股东的净利润，通过分红获得收益。

③保障措施

A、本次借款利率不低于同期银行贷款基准利率；

B、公司将与上海棠宝签订委托贷款合同，约定委托贷款金额、提供时间、用途、期限、利率、结息方式等，通过第三方委托贷款银行共同监督委托贷款的实施，以确保委托贷款的使用和偿还符合规范；

C、公司通过直接及间接持股方式控制上海棠宝80%股权，在对上海棠宝提供委托贷款期间对其生产经营管理活动具有控制权，无法偿付的财务风险处于可控范围内，委托贷款形成坏账的可能性极小；

D、公司将对于重大交易合同及时履行内部决策程序和信息披露义务，对于募投资金使用情况严格按照相关法律、法规和公司《募集资金管理办法》等规定履行相关信息披露工作。

2、项目实施的必要性分析

(1) 社区商业发展潜力巨大

有关资料表明，人均 GDP 超过 3000 美元，人们的生活方式将发生很大变化，商业业态也将随之逐渐从商业中心转变为各种类型的社区商业（截止 2014 年 12 月，国内人均 GDP 超过 3000 美元的城市共 350 个左右）。

截止 2014 年末，全国 500 户以上的社区约有 6 万个，约 3,000 万户，人口 9,000 万；这些人都是中国的中产阶级或以上的富裕阶层，按照人年均消费 10,000 元计算，一年消费额为 9,000 亿元人民币。欧美国家中，社区商业占据社会商业总支出的 60%以上，而在中国，目前整体水平不足 30%，因此社区商业是一块未被开掘的金矿。

(2) 构建智慧社区，符合社区多方面需要

随着近年来我国城镇化的不断发展，涌现出越来越多的新兴社区，人们的居住范围在城镇中与以往相比更加分散。在这种情况下，城镇原有的商业网络布局因辐射距离等各种因素，将难以满足新社区居民的日常生活需求，并且新商业网络布局的成型还需一定的时间。

从经济性方面来考虑，在新社区的实体商业布局中，难以涵盖所有的公共服务和商业服务，从而出现因公共服务体系不到位而导致的社区满意度下降，且部分商户也因服务区域受限而降低了盈利的可能性。因此建立新型的、统一的社区商业模式已成为政府、社区、商户、居民的共同迫切需求。而棠宝智慧社区项目既可满足社区居民对便利、快捷一站式自助服务的需求，又能提供给政府和金融部门更多贴近民众的便民服务，亦可成为智慧城市建设的重要基础设施。

3、项目实施的可行性分析

(1) 国家政策支持力度较大

国家发改委《产业结构调整指导目录（2011 年本）（修正）》将“电子商务和电子政务系统开发与应用服务”列为鼓励类项目。2015 年 5 月，国务院发布《关于大力发展电子商务加快培育经济新动力的意见》，明确：鼓励有条件的大型零售企业开办网上商城，积极利用移动互联网、地理位置服务、大数据等信息技术提升流通效率和服务质量。支持中小零售企业与电子商务平台优势互补，加强服务资源整合，促进线上交易与线下交易融合互动。

国务院办公厅于 2011 年 12 月 20 日依据“国家十二五规划”制定了《社区服务体系建设规划（2011-2015 年）》，规划中明确提出：大力发展便民利民服务。完善社区便民利民服务网络，优化社区商业结构布局。大力推进社区信息化建设。推广适合社区居民需求的信息化手段，提高居民信息技术运用能力。整合社区就业、社保、低保、卫生、计生、文化、培训等公共服务信息，发展面向社区居民的“一站式”服务。

按照国务院《关于深化流通体制改革加快流通产业发展的意见》规定，新建社区商业和综合服务设施面积占社区总建筑面积的比例不得低于 10%。在新建社区，受到欧美社区商业中心模式和新加坡邻里中心模式的启发，国内包括万科、华润、龙湖、碧桂园、绿景等多家地产开发商在尝试社区商业产品线，探索适合中国居民的社区商业模式。

（2）社区商业消费环境适宜和商业连锁模式的改变

随着经济增长和收入水平提高，居民消费行为也发生巨大变革。在社区商业层面，基础性服务如购物、餐饮、洗衣、美容美发等已经实现基本覆盖，居民消费能力的增长一方面要求娱乐、休闲、健身、文化等满足更高层次生活品质和精神需求的商业，另一方面将会有更多的消费行为在有条件的社区商业中实现。未来社区商业将是中国居民居住生活的主要领域，社区商业消费也将是中国居民消费实现和商业发展的主要战场。

大中型城市的成熟社区商业竞争异常激烈，零售公司需要在连锁模式上另辟蹊径，很多社区超市在推“社区一站式服务”模式，在一个定位于社区的超市零售网络平台上集合诸多的社区服务项目，包括社区厨房、社区服务、社区物流和社区养老。其中，社区超市面积控制在 150 平方米至 200 平方米，大比例增加生

鲜食品经营；社区厨房解决新生代居民厨房操作能力问题；社区服务涵括火车票代售、电费等多费种代收代缴。

该模式以网络化覆盖市场的规模经济和以集合服务创新的范围经济为核心竞争力，即社区超市的网络平台提供了降低成本的条件，诸多项目的集合分摊了成本总额，使每一项项目的平均成本下降，新增项目的边际成本也大幅降低，在此基础上的总收益却增大，实现产品多元化的范围经济。集合的服务项目增多后，品牌效应增加的客流会带动产品销售，实现相互反哺的双赢效果，有利于快速扩大市场占有率，形成网络布点的规模经济，进而形成收入和盈利稳定增长的社区生活服务连锁体系。

（3）定位“自助终端+人工智能”的产业布局，增加未来利润增长点

依托汇金股份在自助终端领域的研发、生产优势，结合上海棠棣信息科技股份有限公司在机器人和支付领域的多年行业积累经验，立足于“自助终端”+“人工智能”，通过棠宝智慧社区项目，集业主社交、周边商家服务、物业管理和信息化、商品团购、健康医疗、投资理财、消费金融、大数据分析等多功能于一体，为业主提供紧密服务，全新塑造社区业主、物业公司、社区商业之间的新型生态关系，为业主打造智能便捷快乐的生活。

本次棠宝智慧社区项目的实施，将有助于充分发挥公司已有的技术积累、生产及管理经验，将公司的技术和管理优势快速转化为新的产品优势，在社区商业中增加公司新的利润增长点。

4、项目的经济效益分析

该项目的建设期为3年，静态投资回收期为5.16年，投资收益率为14.29%，经济效益良好。

5、项目涉及报批事项

公司对本项目已展开前期准备工作，项目的立项备案已完成，根据《建设项目环境影响目录》，本项目无需办理相关环评手续。

（三）补充流动资金项目

1、项目基本情况

公司拟将本次非公开发行股票募集资金中的17,000.00万元用于补充公司流动资金。

2、项目实施的必要性和可行性

（1）公司的经营模式需要充足的营运资金

公司目前的客户主要为银行业为主的金融机构，此类客户通常执行较为严格的采购、预算及付款审批制度，内部审批程序繁琐、流程较长，自公司提出收款申请至客户内部完成审批流程并最终付款需要较长时间，回款周期相对较长，从而对公司的现金流产生一定的压力；此外银行类金融机构多集中于第四季度付款，公司需在前三季度垫付一定的流动资金准备生产。在此种情况下，公司需充足的现金用于营运资金周转，保障公司业务经营的稳定性。公司的营运资金得到补充后，将有利于改善公司财务结构，提高资产流动性，提升公司的综合竞争力。

（2）公司业务快速发展和经营规模扩张需要充足营运资金的支持

公司自上市以来，坚持“高端制造业”的战略定位，掌握了一整套光机电磁一体化产品的整体设计、精密加工、装配调试及工艺装备等方面的核心技术，形成了自身独具特色的核心竞争力。同时公司采取内生式成长与外延式发展并重的双重举措，先后收购或设立上海棠棣信息科技股份有限公司、北京东方兴华科技发展有限公司、深圳市北辰德科技有限公司等多家控股子公司，使得公司在业务、产品和技术、客户资源等方面产生协同效应，公司各项业务取得较快发展。

公司内生式成长战略主要是通过提升公司现有人员素质，引入外部优秀人才及团队、加强研发团队及研发平台的建设，持续研发创新以全面增强公司核心竞争力。公司未来需要充足的流动资金支持先期研发、人才引进等以提升核心竞争力、推动业务模式不断创新，提升经营效益。公司外延式发展战略主要是收购、参股具有竞争力、业务优势和持续盈利能力并能够和汇金股份现有业务产生良好协同效应的公司，使公司在“高端制造业”和“互联网金融”等领域找到新的结合点，公司外延式发展需要充足的现金支撑。

四、本次非公开发行对公司经营管理和财务状况的影响

（一）本次发行对公司经营管理的影响

本次发行募集资金用于实施募集资金项目是公司完善产业布局、进一步夯实核心竞争力及拓展行业市场的重要举措，有利于增强公司在“高端制造”领域的核心竞争力。随着计划募投项目的完工和推广，公司将实现“自助终端”+“人工智能”的完美结合，有助于充分发挥公司已有的技术积累、生产及管理经验，在社区商业中为公司增加新的利润增长点，从而有利于提高公司的业务规模和市场占有率。

（二）本次发行对公司财务状况的影响

本次发行拟实施的募投项目均具有良好的社会效益、经济效益以及市场前景，符合国家相关的产业政策和未来公司整体战略发展方向。随着募投项目的逐步开发和完工，公司的业务收入水平将稳步增长，盈利能力将得到进一步提升，公司的整体竞争实力和抗风险的能力将得到增强。

五、结论

综上，董事会认为公司本次非公开发行的募集资金投向符合国家产业政策和公司发展的需要，投资项目具有较强的盈利能力和较好的发展前景，有利于公司增强持续盈利能力和抗风险能力，本次非公开发行股票募集资金使用具有可行性。

河北汇金机电股份有限公司董事会

2016年10月14日