

北京浩丰创源科技股份有限公司非公开发行股票（创业板）

募集资金使用可行性分析报告

为实现北京浩丰创源科技股份有限公司（以下简称“公司”、“浩丰科技”）的战略布局，进一步增强公司的流动资金实力，改善公司财务状况，提高公司资本实力，持续增强公司盈利能力和市场整体竞争力，公司拟向特定对象非公开发行股票，募集资金用于“酒店多媒体交互平台建设项目”以及“业务可视化视频通讯平台建设项目”。本次非公开发行股票募集资金使用的可行性分析如下：

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 143,750.28 万元（含），扣除发行费用后拟用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资	拟投入募集资金金额
1	酒店多媒体交互平台建设项目	87,884.34	83,813.95
2	业务可视化视频通讯平台建设项目	66,353.92	59,936.33
合计		154,238.26	143,750.28

本次发行募集资金到位后，如实际募集资金净额少于计划投入上述募集资金投资项目的募集资金总额，不足部分由公司自筹资金解决。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、募集资金投资项目可行性分析

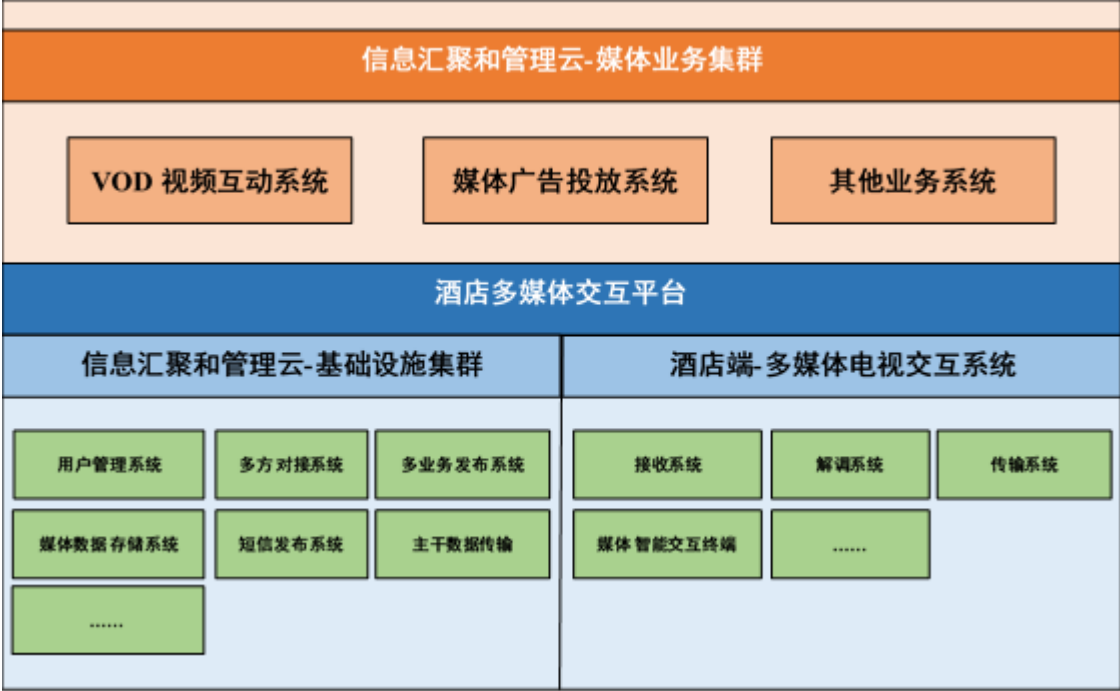
（一）酒店多媒体交互平台建设项目

1、项目概况

本项目实施主体为公司全资子公司浩丰鼎鑫，实施地点为北京市海淀区，主要覆盖国内经济发达地区的中高端酒店，为酒店的 VOD 点播、广告投放、高清

数字内容及其他增值业务提供系统平台和专业技术服务。

本项目拟通过与内容提供商、广告代理商等以及中高端酒店合作的方式，建立起覆盖约 3,000 家酒店的多媒体交互平台。该平台分为部署于云端的信息汇聚和管理云中心，以及部署于酒店端的多媒体电视交互系统，其中：部署于云端的信息汇聚和管理云中心建设包括硬件设施、应用开发、运维管理等建设内容；部署于酒店端的多媒体交互系统建设包括机房和客房硬件设施、应用功能、展示界面等建设内容。该平台物理结构具体情况如下：



通过此项目的建设，公司将为酒店客户提供一个端到端的多媒体互动开放式云平台，通过该平台可实现包括 VOD 点播、广告投放、高清数字内容及其他增值业务等在内的功能。同时，该平台将原本离散的酒店资源汇聚到互联网云端，帮助中高端酒店提升客户体验、提高管理效率、盘活闲置资产，从而拓展新的盈利增长点，提高公司市场综合竞争力。

2、项目实施的必要性

(1) 本项目是公司适应酒店多媒体市场需求的必然选择

①旅游行业增长促进酒店业发展

目前，旅游业已成为我国扩内需、调结构、促增长、惠民生的重要力量。“十二五”时期，我国旅游业迎来发展的黄金时期。期间，旅游产业规模持续扩大，产业结构逐渐优化，产业素质明显提升，产业功能有效释放。其中：2015 年全

年实现旅游业总收入 4.13 万亿元，同比增长 11%；全年全国旅游业对 GDP 的直接贡献为 3.32 万亿元，占 GDP 总量比重为 4.88%；综合贡献为 7.34 万亿元，占 GDP 总量的 10.8%。

酒店行业作为我国第三产业中的一个支柱产业，在社会发展和人民生活中一直发挥着重要作用。旅游业的发展，带动了我国宾馆酒店行业的发展。根据携程旅行网的公开信息统计，国内主要城市的四星/高档、五星/豪华级别酒店数量已超过 11,340 家。而随着旅游业的不断发展，中高端酒店市场规模将进一步扩大。

②酒店多媒体系统亟须升级，市场空间巨大

随着生活水平的日益提高以及商旅活动的不断增加，酒店顾客尤其是商务人士对酒店的需求日益多元化，且要求不断提高，顾客满意度的重要性促使酒店必需从仅提供食宿的场所，转型为向客户提供人性化、智能化优质服务的综合性场所。休息、娱乐是顾客在客房中的主要活动内容，而酒店多媒体作为满足顾客休闲、娱乐的重要手段和工具，使得网络化、智能化、高清化以及人性化特点成为酒店多媒体系统市场竞争中的重要特征。

近 20 年来，酒店多媒体系统在设计、技术、应用等方面取得了较快发展，但由于酒店建设时期不同，并且在多媒体系统上的投入情况不一，国内酒店多媒体系统水平存在明显差别。现阶段，国内大部分酒店多媒体系统存在的问题主要体现在系统陈旧、应用扩展少、系统附加值低、稳定性差、节目内容不够丰富、技术人员不足、维护成本高等方面。我国的中高端酒店已基本配备了大屏的高清液晶电视，但大多数酒店的电视服务接收均为模拟信号，仅局限于提供有线电视频道服务，信号源主要有中央节目、省级节目、地方节目、境外节目等几项传统内容，酒店观看电视体验较差，画面以标清为主，电视信号已经与显示设备（液晶电视）严重不匹配，很难满足住宿客人对高清影视的需求。

目前，国内酒店的 VOD 点播业务覆盖率较低。据统计，我国中高端酒店中，提供 VOD 点播业务的比例不足 15%，提供 VOD 点播业务的酒店也普遍存在片源较少、更新不及时、影片清晰度较低等问题。与发达国家及我国香港、台湾地区相比，我国内地酒店多媒体服务仍处于起步阶段，国内酒店多媒体系统的维护、升级需求较为迫切，市场空间巨大。

③酒店多媒体广告投放具有广阔的发展前景

随着消费者需求日益个性化，产品与服务的细分化趋势日趋明显，从而导致广告主对传播精准性要求的不断提升；同时，从广告媒体作用看，未来对广告媒体的要求将从简单的营销管道能力变为营销发酵能力，广告媒体市场的竞争也不再简单来自于传统大众媒体，一切具备用户规模和发酵能力的渠道都可能成为有力的广告媒体。

本项目是针对中高端酒店的媒体广告投放系统，其能使高端品牌的广告主精确定位高质潜在客户，也能够让高端高质数据实现价值最大化。中高端酒店客户主体为商界精英、企业高管、白领人士等中高端商旅人群，具有高收入、高学历、高消费能力等特点，其更容易接受品牌广告传达的理念，是优质的广告受众群体。对于该类用户，媒体广告的转化率高，传播精准性强。根据携程旅行网的最新公开信息统计，其合作酒店中，国内主要城市的四星/高档、五星/豪华级别酒店数量共 11,340 家，以平均每家酒店拥有 250 个客房、每个客房配置 1 张屏幕计算，11,340 家酒店共拥有 283.5 万张屏幕；同时，酒店客房的高周转性使得酒店多媒体具备了较大的用户规模和发酵能力，酒店多媒体广告投放具有广阔的发展前景。

（2）本项目是公司进一步布局酒店多媒体业务的重要举措

2015 年，公司通过发行股份购买资产的方式收购了路安世纪。路安世纪是国内领先的广电信息技术服务提供商，其致力于为国内电视台提供频道推广及相应技术服务，包括多媒体系统服务、频道收视服务及其他服务，目前其主要面向中高端酒店、有线运营商开展业务。路安世纪已经成功取得了国内 28 家省级电视台的频道推广授权，并成功在超过 3,000 家中高端酒店开展了电视频道推广业务。上述收购事项使得公司与路安世纪在管理、研发、销售、团队等方面产生显著的协同效应，是公司布局酒店多媒体业务的重要举措。

公司通过建设酒店多媒体交互平台为酒店的 VOD 点播、广告投放、高清数字内容及其他增值业务提供系统平台和专业技术服务，是酒店多媒体业务的进一步拓展和延伸，有助于夯实酒店多媒体业务发展布局，符合公司长期发展战略。

（3）本项目是公司提升盈利能力，增强核心竞争力的现实需要

酒店多媒体交互平台具有广阔的市场空间，项目预计将为公司带来较高的收益，并拉升公司整体盈利水平。通过本项目的实施，公司业务结构更加合理，核

心竞争力得到进一步强化。

3、项目实施的可行性

(1) 公司具有实施本项目的潜在客户资源

公司全资子公司路安世纪主要面向中高端酒店、有线运营商开展业务。路安世纪与 3,000 多家中高端酒店形成了良好的业务关系，为本项目的实施提供广泛的酒店业客户资源。同时，路安世纪与各有线运营商、卫星电视频道的合作关系，也可以为本项目的广告推广等领域带来潜在的客户，丰富本项目的实施资源。

(2) 公司具有实施项目所必需的技术与经验

浩丰科技掌握涉及软交换、多媒体通信、CTI、工作流、业务规则引擎、知识发现、应用服务器等多个技术领域的核心技术，在相关技术研发方面积累了丰富的经验；同时，路安世纪设立了全资子公司瑞德方舟从事软件研发工作，研发方向主要集中在基于广电信号处理、组网架构、数据分析算法、数据采集工具和系统管理工具等，所提供的算法和产品涉及 SOA、多维分析、自适应接口、模块库、数据一致性等多个技术领域。

同时，浩丰科技自成立以来不断加强对重点行业领域及大型客户的拓展。在此过程中，公司积累了丰富的项目经验，能充分应对项目实施过程中所面临的各项技术风险。此外，公司具有良好的治理水平，拥有丰富的项目运作管理经验，以满足项目的实施需要。

(3) 公司具有保障项目实施所必要的人才

公司一直注重专业人才及其培养，专业的人才是公司的核心竞争力，也是公司在细分领域保持领先的关键。在十几年营销信息化系统建设的实践中，公司不断培养、吸纳优秀的人才，目前已经形成了稳定、高素质的核心管理团队和具有丰富行业经验的技术团队。同时，公司子公司路安世纪拥有大量熟悉酒店业需求以及信息运营环境的专业人才，对公司现有的项目人才体系形成了充分补充，进一步保障了项目的实施。

4、项目投资概算

本项目建设期三年，项目投资总额为 87,884.34 万元，项目投资概算如下：

序号	投资项目	投资金额（万元）
1	设备购置费用	72,538.00

序号	投资项目	投资金额（万元）
2	房屋购置及装修费用	6,240.00
3	项目实施费用	7,241.95
4	铺底流动资金	1,864.39
合计		87,884.34

注：项目实施费用主要包含机房与宽带租赁费用，以及项目人员费用。

5、项目预期经济效益分析

本项目静态投资回收期（含建设期）为 6.75 年（税后），内部收益率为 18.07%（税后）。

6、项目审批/备案情况

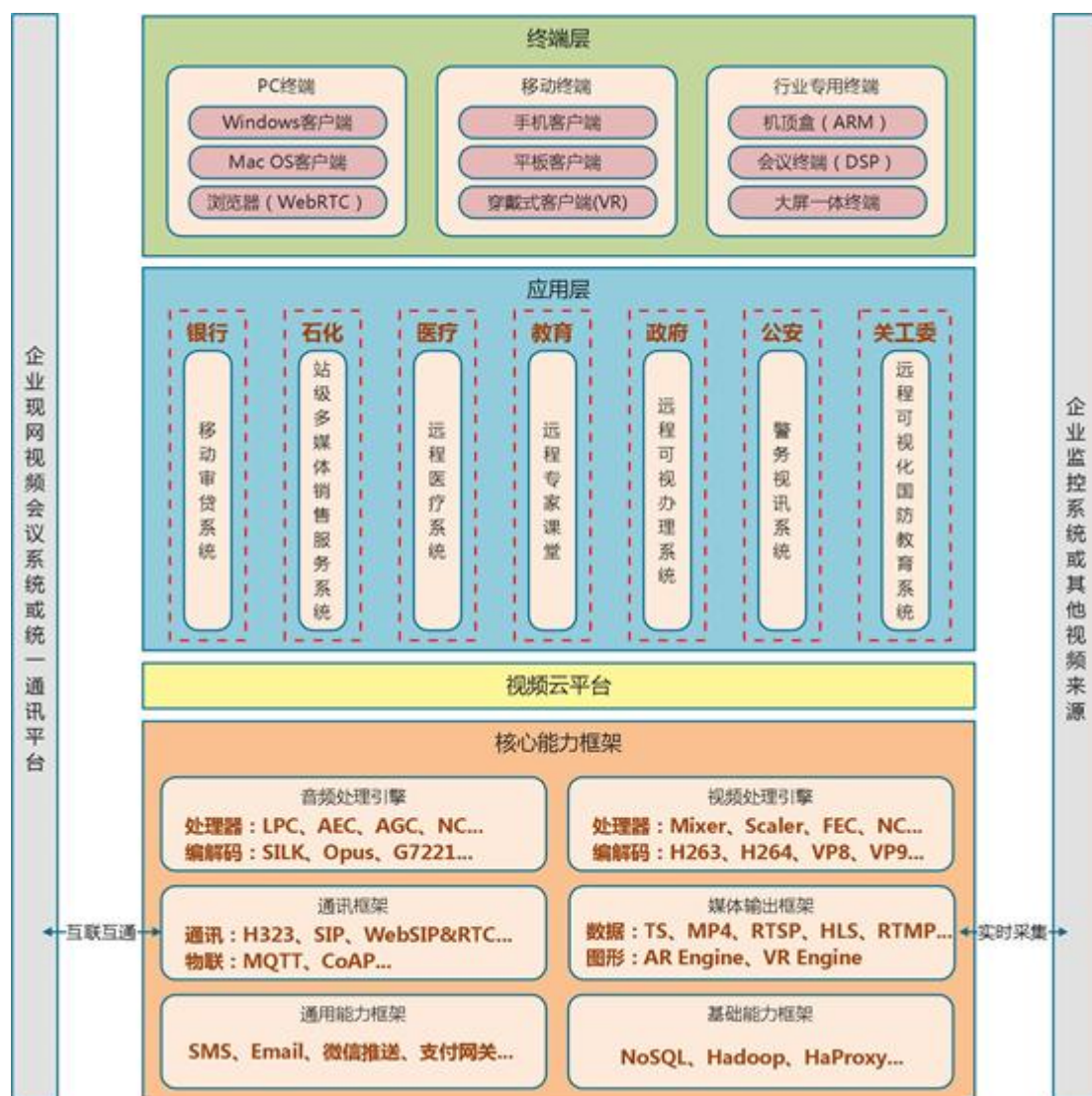
本项目不涉及土建工程等，不产生废气废水等污染物，符合国家相关环保标准和要求。该项目的备案尚在办理中。

（二）业务可视化视频通讯平台建设项目

1、项目概况

本项目实施主体为浩丰科技，实施地点为北京市海淀区。该项目在公司现有视频会议技术、业务的基础上，结合客户需求，为金融、政府、能源、医疗、教育等行业的客户提供业务可视化视频通讯业务解决方案。项目将构建起完整的业务可视化视频通讯平台核心能力框架，并在框架的基础上根据客户的业务需求和使用场景，充分运用音视频实时传输、声像录制、多媒体加密、多点媒体控制、硬件编解码、音频线性补偿、快速融屏、内容管理、网络传输、智能终端等应用软件技术，拓展可视化业务应用系统，实现客户在不同距离通过网络及视音频通讯设备，将声音、影像以及其他资料互传，进行即时、互动的沟通，以满足客户的需求，尤其是基层业务管理需求。

业务可视化视频通讯业务解决方案体系架构图如下：



项目具体建设内容如下：

(1) 建立综合管理平台，包括研发测试运营等功能，配置相应的软硬件设施；部署服务器、计算机、测试终端等硬件设备，建立开发、测试和项目管理服务器系统和存储系统；购置办公场所，并配置相应的办公设备，改善办公室和实验室环境；为本项目搭建完整、统一的研发测试运营平台；

(2) 部署业务可视化视频通讯终端，购置 MCU 系统、录播系统、会管系统，以及用户使用端的终端系统；

(3) 投入终端应用设备及相关配套设备，实现不同场景的应用接入。

2、项目实施的必要性

(1) 业务可视化视频通讯具有广阔的市场需求

随着通讯技术的发展，可视化视频通讯已经成为行业信息化应用的重要发展

方向，广泛应用于金融、政府、能源、医疗、教育等领域。

可视化视频通讯在传统语音交流的基础上，融合了视频通讯数据通信的功能，可实现近似面对面的交流效果。作为一个新的沟通平台，业务可视化视频通讯因其方便性、快捷性、易用性以及强大的功能得到了广大用户的认可，呈现出行业领域不断扩大、应用范围不断延伸等特点。在应用功能方面，可视化视频通讯已从单纯的视频通信发展到包括视频会议、银行远程移动审贷、远程教学和培训、远程医疗、远程接访、远程探视、可视指挥调度等多种形式。未来，可视化视频通讯市场将呈现出稳定增长的发展态势。

①金融市场需求

金融行业具有跨地区运营的特点，金融企业普遍设有大量分支机构，其内部管理等有着巨大的业务可视化视频通讯需求。以银行为例，除通过视频会议系统满足日常的总部与分支机构、各分支机构之间通信的需求外，还存在移动审贷、员工面试、培训、考核等多种业务可视化视频通讯应用需求。金融机构未来新增网点的系统新建需求，以及已建网点的系统升级改造需求将成为业务可视化视频通讯系统市场发展的重要动力。

②政府市场需求

政府市场是目前国内业务可视化视频通讯的重要应用领域。通过应用视频会议系统，政府部门能够实现高质量的通信和信息共享，减少差旅费用和会议成本，践行“厉行勤俭节约，反对铺张浪费”的执法理念。除了举行远程会议之外，业务可视化视频通讯系统还可以应用于可视指挥调度、远程司法、协同办公等用途，在提高办公人员工作效率的同时，促进了机构之间的协作关系。

③医疗服务需求

在信息化大潮的助推下，远程医疗应用已经成为了医院现代化的重要标志。业务可视化视频通讯系统实现了对医学资料、远程视音频信息的交互式远程共享，可广泛应用于远程诊断、手术指导与示教、远程医疗会诊、ICU重症监护室探视、主任医师查房等远程医疗服务中。

④教育服务需求

近年来，随着教育信息化工作的不断深入，业务可视化视频通讯系统作为一种高效、直观、及时、低成本的远程沟通工具，扩大了教育时间和空间的外延，

为教育公平提供了新的载体。业务可视化视频通讯应用已覆盖到教育领域的各项业务，包括远程培训、课程点播、远程观摩评估、网络教研等。

⑤企业服务需求

随着经济及企业自身的发展，具有分支机构的企业逐渐增多，异地出差导致出差费用逐步增长，需要经济便捷的业务可视化视频通讯系统来降低出差成本；同时，很多企业面临着内部信息沟通不畅，管理执行效率低下的问题，企业迫切需要、利用视频会议来解决这些沟通问题；此外，企业还需面对复杂多变的市场环境，而视频会议则有助于提高其应对效率。因此，视频会议凭借其强大的远程沟通能力，在企业市场有着巨大的市场空间。

（2）适应客户业务可视化视频通讯个性化需求的需要

视频通讯综合应用系统是政府、金融、石油等特定领域和行业的重要业务支撑平台之一，客户对系统的安全性、稳定性、保密性有较高要求，且应用需求的专业化、精细化、个性化程度同样较高，与客户的业务经营管理结合较为紧密，需要产品厂商为客户生产能够结合企业业务特点、以满足企业办公需求的产品。目前单一产品厂商提供服务的方式已经难以满足用户日益复杂的 IT 应用环境需求。

传统企业视频通讯平台的建设一般以项目形式发起，企业通过信息系统采购和建设流程，委托专业的信息系统集成公司，完成通讯平台系统的建设。企业在搭建传统通讯平台时，首先关注设备的品牌、功能、性能、价格等因素；其次在系统建设过程中牵涉大量跨职能部门的协作；系统上线后，需要专业领域的工程师团队进行运维；项目结项后，亦将面临系统扩容、迁移、升级、对接第三方系统等大量问题。

公司提供的业务可视化视频通讯平台具有多品牌集成服务能力，拥有集“客户需求开发、自主研发、客户技术服务”于一体的完整业务流程，此业务流程始于“客户需求”，终于“客户需求”。通过本项目的实施，公司可根据客户的具体应用需求，经过解决方案设计、软硬件系统研发及生产（如需）、系统构建、组装测试、联网试运行等业务环节，为客户构建能够切实满足其应用需求的视频通讯综合应用系统，同时还通过持续的售后服务及持续不断的优化服务以提升客户的满意度。

（3）丰富公司商业模式，提升公司的核心竞争力

公司作为国内领先的营销信息化解决方案提供商，主营业务是向银行、保险、制造、商业流通与服务、政府及公共事业等行业或领域提供具有自主知识产权的营销信息化解决方案，包括 IaaS 云数据中心建设、营销信息化平台和酒店及家庭传媒服务。目前，浩丰科技的商业模式主要是面向大规模的企业客户的 B2B 模式，以差异化的技术为这些企业提供信息技术服务，满足企业差异化的要求。业务可视化视频通讯平台建立以后，公司可逐步从传统的产品服务采购招标模式，过渡到定期向客户收取服务费的平台运营模式。公司拟通过本次募投项目的建设优化商业模式，深耕客户需求，提升公司的核心竞争力。

3、项目实施的可行性

（1）客户对于该业务可视化视频通讯平台具有广泛的需求

经过十余年的市场开拓，公司在银行、保险、制造、商业流通与服务、政府与公共事业等行业或领域积累了一大批优质的、具有行业影响力的客户。公司通过技术、产品创新和优质的服务，帮助客户实现营销模式创新、服务质量提升以及经济效益和社会效益的提高，与客户建立了长期稳定的合作关系，为公司带来长期稳定的收入和良好的品牌形象。

公司通过与众多现有客户的沟通，确认了各行业客户对业务可视化视频通讯平台的需求。通过业务可视化视频通讯平台，公司的现有客户能实现运营成本的减少，以及运营效率的提高。后续基于业务可视化视频通讯平台，公司能实现在该系统中的应用加成，以满足各类客户在不同应用场景的定制化需求。

（2）公司具有实施业务可视化视频通讯平台所必需的技术与经验

近年来，公司在营销信息化解决方案的基础上，成功研发了视频会议系统。公司研发的视频会议系统架构于高速安全的数据网络之上，以自主开发的软交换技术和视频压缩算法为基础，同时兼容主流的高清视频会议设备，能够快速部署，为各行业客户提供个性化的视频体验，极大的改善客户沟通体验和办公效率。

本项目是公司现有视频会议系统产品的升级，不仅包含视频信息，还包含语音、图片、文本等多种数据，而且还具有电子白板和共享功能，视频传递的质量也有了很大程度的提升；同时，公司可为各行业的客户提供业务可视化视频会议系统的一揽子定制解决方案。

（3）专业人才及其培养机制保障了项目的实施

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、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。通过多年的发展以及公司独有的企业文化，公司聚集了大量的专业人才，并为公司多年来的稳定发展提供了强力的支持。同时，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，并能持续不断的保持公司的专业性。公司核心团队人员都拥有高等学历，或者具有海外工作背景，或者具有大型企业的高层管理经验，对行业技术了解非常深入。专业的人才及其培养机制是公司执行本项目的有力保障。

4、项目投资概算

本项目建设期为三年，项目投资总额为 66,353.92 万元，项目投资概算如下：

序号	投资项目	投资金额（万元）
1	设备购置费用	51,824.00
2	房屋购置及装修费用	7,280.00
3	项目实施费用	6,417.59
4	铺底流动资金	832.33
合计		66,353.92

注：项目实施费用主要包含机房与宽带租赁费用，以及项目人员费用。

5、项目预期经济效益分析

本项目静态回收期（含建设期）为 6.72 年（税后），内部收益率为 15.56%（税后）。

6、项目审批/备案情况

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。该项目的备案尚在办理中。

三、本次募集资金使用对公司经营管理、财务状况的影响

（一）本次募集资金使用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，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）本次募集资金使用对公司财务状况的影响

本次募集资金到位后，公司的总资产及净资产规模将相应增加，财务状况将得到较大改善，财务风险进一步降低，盈利能力进一步提高，整体实力得到增强。

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，募集资金投资项目有利于优化各业务结构并取得协同效应，完善公司的战略布局，提升公司综合竞争力和盈利能力，具备很强的必要性和可行性。

北京浩丰创源科技股份有限公司董事会

2016 年 11 月 29 日