

创业黑马科技集团股份有限公司

2020 年度非公开发行 A 股股票募集资金使用

可行性分析报告

一、本次募集资金的使用计划

本次发行拟募集资金总额不超过 50,000.00 万元。募集资金扣除发行费用后的净额全部用于“产业加速服务云平台项目”。募集资金具体投资项目如下：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	拟投入募集资金金额
1	产业加速服务云平台项目	57,651.00	50,000.00
合计		57,651.00	50,000.00

在本次发行募集资金到位之前，发行人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按照相关法规规定的程序予以置换。若本次发行实际募集资金净额低于拟投入募集资金额，不足部分由发行人自筹资金解决。

二、本次募集资金投资项目基本情况

本次募集资金投资项目为“产业加速服务云平台项目”，具体情况如下：

（一）项目简介

本项目构建产业加速服务云平台，是围绕中小企业共性服务需求的重度垂直的产业加速服务云平台，由黑马大学2.0、大数据分析、资源市场三大核心子系统组成，将公司业务与海量数据、分布式计算、智能数据分析等云服务相融合，推动公司线上线下业务的双向联动和资源聚集。本项目实现线下引流、客群流量放大、服务线上转化、流量线下聚集的业务推进目标，逐步实现从线下加速服务到在线虚拟加速的企业服务的商业进化过程，提高对中小企业的服务能力和服务效率，带动中小企业的协同创新。

本项目建设内容为在线云平台，以线上运营模式为主，以网站、APP、公众号为载体，向种子期、创业期、成长期、成熟期各阶段中小企业，提供线上培训、管理咨询及线上企业级会员服务，并取得相应的培训、咨询服务及会员费收入。

本次募投项目与公司现有业务关系如下：

（1）本次募投项目和公司现有业务均是公司核心业务，均是为服务中小企业加速成长所提供的辅导培训、管理咨询等服务与产品。

（2）本次募投项目和公司现有业务的运营方式不同。本次募投项目以线上运营为主，现有业务以线下运营为主，两者通过线上线下相互补充、相互促进。目前公司线下培训产品已经形成了相当的用户粘性，是公司营业收入的主要来源之一。构建业务云平台，能够显著降低获取用户的成本，通过导入线下用户获得云平台的“基石”用户，然后通过知识和导师吸引线上用户成倍增加，再向线上用户推送公司线下培训和赛事活动，形成线上线下的双向联动，促进产品品牌与导师品牌影响力的双向提升。

（3）本项目建设完成后，通过新增企业级会员服务，为会员提供综合性的管理培训、营销服务、企业管理服务等服务与产品，围绕现有中小企业目标客户需要提供综合性的产业加速服务，为公司现有业务拓展了服务范围，丰富了服务品种。

综上所述，本次募投项目围绕公司主营业务展开，和公司现有业务均从事中小企业产业加速服务，通过线上线下业务的有机结合，能够丰富公司提供服务的应用场景，并有效提升公司的运营效率，更好地满足公司客户需求。

（二）项目背景分析

中小企业是中国实体经济中的重要组成部分，是大众创业、万众创新的重要力量，是中国数量最大的企业群体。根据财政部数据，中小企业创造了国民经济50%以上的税收、60%以上的GDP、70%以上的发明创造、80%以上的就业，中小企业的数量占企业总数量的99%以上。但与此同时，多数中小企业产业层次较低，科技水平不高、抵御外部风险能力较弱。特别是近年来，受经济下行压力影响，中小企业普遍面临生产成本上升、盈利水平下降等问题，生存与发展的压力不断加大，迫切需要知识、资本、资源的支撑。

通过此次募投项目建设，公司将打造产业加速云平台，通过项目建设，导入

上传公司历史积累的庞大创业服务数据，运用人工智能、大数据等技术方式优化筛选，实现从线下到线上，在云端平台将导师资源和知识全部线上化，从创业培训到产业加速，实现导师与创业者需求的智能匹配，同时配置并运营智能化服务中台，将体系化、分层级的资源输送到更多产业城市及创业者，把创业加速孵化的能力向国内更广阔的区域输送，进而帮助更多的创业者实现加速成长。

同时通过募投项目建设，将打开导师和创业者两端增长空间。于导师端，通过平台能力帮助导师梳理经验及方法，不断放大导师的资源与行业影响力；于学员端，公司通过媒体的“内容+活动”，不断吸引线上线下有加速需求的创业者自主入驻，通过平台为其在创业过程中关注问题适配导师进行解答疑惑并提供解决方案。同时，“百城计划”的区域落地，使得平台可持续接入来自二三四线城市的创业者，为更多的中小企业主解决产业加速问题。

（三）项目必要性分析

1、从政策角度看，本项目投资符合国家鼓励发展云计算等新一代信息技术及创新创业服务应用示范的政策导向

本项目以云计算、大数据、移动互联网、人工智能技术为支撑，构建服务于中小企业共性服务需求的云平台，是基于云计算等新一代信息技术在商业服务领域的创新应用示范。在国家已经出台的战略性新兴产业重点产品和服务指导目录《大数据产业发展规划（2016-2020年）》、《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》、《“十三五”国家科技创新规划》、《“互联网+”人工智能三年行动实施方案》中，云计算、大数据、移动互联网、人工智能等技术以及其应用示范均被列入发展重点，得到国家产业政策的大力扶持。

2、从市场角度看，本项目投资符合中小企业对产业加速服务的需求

中小企业是中国实体经济中的重要组成部分，生存与发展的压力不断加大，迫切需要知识、资本、资源的支撑。中小企业对商业服务的需求是多方面的，除了企业管理知识之外，对于外部资源以及各类商业资源都有着迫切地需求。本项目基于云架构构建平台，主要面向移动端用户，结合大数据分析向中小企业提供共性服务标准化产品。企业级培训由于学员自控力强、学习目标明确，对在线形式的学习接受度较高。大数据分析可以在不同的企业个体行为中总结出共性，再在共性中甄别出个性，经过智能化处理将需求与受众精准匹配。

本项目通过大数据分析系统向企业智能适配商业服务，符合广大中小企业对于企业管理知识及各类商业服务的市场需求。

3、从公司角度看，本项目投资符合公司布局中小企业加速服务的长期发展战略

本项目开发的云平台对公司长期发展具有重要战略意义。公司的阶段性发展目标为建设国内领先的在线创业指导辅导系统，开拓知识分享等高成长业务线，实现创业辅导培训业务覆盖人群的扩张，从而能够及时高效地解决中小企业成长过程中遇到的核心问题。云平台将现有用户进行线上引流，实现基本业务引流、业务流量放大、流量线上转化、流量线下转化的业务推进目标，帮助公司实现了从线下创业营到线上中小企业培训咨询，从自营培训到开放式共享平台，从虚拟加速、加速服务到企业服务的业务发展战略。

（四）项目可行性分析

创业黑马是国内领先的创业服务与产业加速平台，服务对象从创业创新群体到广大中小企业。公司实施项目具有以下优势与可行性：

1、独特的服务体系

公司所提供的产业加速服务是集合了培训辅导、咨询顾问及资源适配的综合性服务。公司结合“找出来→推出去→配得上→能成长→能成交”这一创业黑马独有的服务方法论，将产业加速所需的培训、辅导、咨询及资源在公司的平台上整合为标准化体系化的流程。同时，公司基于多年服务中小企业及创业公司的经验累积及数据基础，通过不断增加平台上导师的数量并精准地匹配创业者的需求，形成了产业加速服务的平台规模化的效应。

2、稀缺的服务资源

公司产业加速服务生态核心是导师对创业者的赋能。公司创造的“教练式”学习方式，需要成功的企业家或投资人作为导师。这些导师不仅有丰富的产业、投资及管理经验，还拥有大量的资本及产业资源。创业者通过公司的加速服务，不仅可以取得导师的培训和咨询，还形成了与导师资源网络的对接，从而实现中小企业的产业加速。另一方面，导师通过公司的产业加速平台发现项目进行孵化升级，也有助于其企业或基金的发展。公司在产业加速平台上通过签约的方式固

化导师与平台的关系，并在平台上对导师进行分类分层化管理，提高了导师在平台上的黏性。

3、丰富的渠道网络

公司持续推进“百城计划”建设布局，在全国范围内建立城市学院。公司城市学院将实战创新生态体系的优质服务和资源对接到各地，建立区域创业社群，不断发掘各地区优质创业企业并进行产业加速升级。在这个过程中，公司一方面带动了当地企业的产业升级，为公司的产业加速平台提供源源不断的优质项目；另一方面，公司将各地政府的优质发展资源对接到了产业加速平台，丰富了公司的产业加速资源体系。

4、坚实的技术基础

本项目在公司已开发黑马大学 1.0 的基础上进行升级和新系统的开发。经过多年的开发和经验，公司研发了涵盖数据层、逻辑层及应用层的创业服务技术体系。在数据层，公司通过结构化存储、统计、搜索、分类聚类大数据技术，实现创业信息检索及用户画像分析；在逻辑层，公司依托自研 CRM 系统，实现业务流程的信息化、移动化，为决策提供数据支持服务；在应用层，公司实现了公司服务体系从线上到线下的多平台无缝链接，在强化公司服务资源使用效率的时候，更为契合创业者碎片化的使用习惯。因此，本项目实施具有坚实的技术基础。

（五）项目构成与建设内容

本项目建设内容为在线云平台，以线上运营模式为主，以网站、APP、公众号为载体，向种子期、创业期、成长期、成熟期各阶段中小企业，提供线上培训、管理咨询及线上企业级会员服务，并取得相应的培训、咨询服务及会员费收入。

本项目的功能与服务包括以下内容：

（1）将公司线下服务产品标准化、流程化、模块化，实现线上运营，扩大用户规模，提升运营效率。

（2）利用线上运营平台汇聚用户数据，并对用户数据进行结构化分析，生成用户画像及需求洞察。

（3）构建第三方机构资源平台，配合公司自有线上服务产品，根据用户画像，针对个性化需求，精确匹配相应服务与资源。

本项目构建创业黑马产业加速服务云平台，系统由黑马大学 2.0、大数据分析、资源市场三大核心子系统组成，围绕种子期、创业期、成长期、成熟期各阶段中小企业，实现线下引流、客群流量放大、服务线上转化、流量线下聚集的业务推进目标，逐步实现从虚拟加速、加速服务到企业服务的商业进化过程。

1、黑马大学 2.0 子系统

黑马大学 2.0 子系统主要用于在线培训与管理咨询，包括创业加速体验、黑马成长营、创业加速、成长加速体验、黑马实验室、成长加速六大类产品，并建立成为开放式资源分享平台，吸引独立第三方培训机构、导师入驻，为用户提供更为丰富、多元的在线培训和管理咨询产品，实现基本业务引流和业务流量放大。

黑马大学 2.0 子系统具有咨询辅导、记录回放、视频会议、社群社区、文件管理、无线加速及对应系统服务资源模块等内容。

在线培训和管理咨询产品设计目标如下表所示：

序号	产品名称	目标客户		目的
		种子期、创业期企业实际控制人	成长期、转型期企业实际控制人、高级管理者	
1	创业加速体验	√		用户注册平台后，可通过免费产品体验和认识黑马产品的价值。
2	黑马成长营	√		系统学习创业需要的个人成长、商业模式、资本、组织、产品、营销等专业课程。
3	创业加速	√		专家导师指导商业模式； 专家提点方法论； 获取被投资机会； 长尾加速解决方案包； 平台保障学员权益
4	成长加速体验		√	用户注册平台后，可通过免费产品体验和认识黑马产品的价值。
5	黑马实验室		√	系统学习企业发展需要的战略、并购、资本、组织、传播等专业课程，提供全球游学服务。
6	成长加速		√	专家导师指导战略规划； 获取融资和合作的机会； 获取被并购的潜在标的；

				平台保障学员权益
--	--	--	--	----------

在线培训和管理咨询产品设计内容如下表所示：

序号	支付方式	业务类型	产品名称	服务内容
1	免费	在线免费体验	创业加速体验	在线体验课程——认识结果； BP 诊断——专家点评及纠错，改进推荐路径； 黑马诊断——能力提升推荐路径，创业者能力识别（创业黑马专利技术）
2	付费	在线培训课程	黑马成长营	创始人成长——全方位锻炼与提升，包括胸怀与视野，知识与经验，修养与素质； 商业模式——如何建立完善合理、可持续优化的商业模式； 资本——融资与商业计划书； 组织——企业组织、员工激烈； 产品——市场的痛点与痒点； 营销——品牌传播与创始人个人的公众形象
3	付费	在线导师咨询	创业加速	远程面试——导师的面试结果及录取结果反馈； 项目路演——导师的项目诊断报告； 在线问答——导师或运营人员问答结果； 作业批改——日常导师作业在线批阅； 加速方案——加速方案=落地方案+迭代方案+配置资源
4	免费	在线免费体验	成长加速体验	在线体验课程——认识结果； 企业诊断——专家点评及纠错，改进推荐路径
5	付费	在线培训课程	黑马实验室	战略——千亿市值公司的成长模型； 并购——并购的艺术； 资本——正确理解资本市场； 组织——上市公司的治理与创新； 传播——公众形象的塑造与管理； 海外游学——全球视野与企业家精神
6	付费	在线导师咨询	成长加速	远程面试——导师的面试结果及录取结果反馈； 企业诊断——导师的项目诊断报告； 在线问答——导师或运营人员问答结果； 作业批改——日常导师作业在线批阅； 加速方案——加速方案=落地方案+迭代方案+配置资源

2、大数据分析子系统

主要用于海量数据的结构化，向用户适配个性化的资源和商业服务，为各阶段中小企业提供全方位的产业加速。系统按照业务需求场景，在海量数据中提取出可用特征，建立数据标准，创建数据仓库，进行数据挖掘、数据清洗、数据分

析以及可视化，为实现流量线上和线下转化提供智能化分析。大数据分析子系统的开发包括 ETL 处理、WEB 建模、离线与在线分析、知识库、可视化报表等后台支撑和管理模块。

3、资源市场子系统

资源市场子系统主要用于资源对接与商业服务适配，由大数据分析子系统向用户适配个性化的资源对接和商业服务，在资源市场子系统形成交易和管理，实现流量线上转化。资源市场子系统具有商品检索、购物车、账户中心、在线客服及对应系统服务资源模块等功能，以及交易管理、商品管理、会员管理、权限管理、信息管理、统计管理等后台管理模块。

（六）项目投资计划

1、实施主体

本项目拟由创业黑马科技集团股份有限公司负责实施。

2、投资金额及明细

本项目计划总投资 57,651.00 万元，主要为软硬件设备及系统服务资源模块构建支出，拟使用募集资金 50,000.00 万元。项目投资估算具体如下：

序号	项目名称	项目总投资金额及比例		募集资金拟投入金额及比例	
		金额（万元）	比例	金额（万元）	比例
一	建设投资	56,051.00	97.22%	50,000.00	100.00%
1	工程费用	9,146.00	15.86%	9,146.00	18.29%
2	工程建设其他费用	46,905.00	81.36%	40,854.00	81.71%
二	铺底流动资金	1,600.00	2.78%	-	-
合计		57,651.00	100.00%	50,000.00	100.00%

3、建设周期

本项目计划建设周期为三年，拟安排进度如下：

项目	第一年				第二年				第三年			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
场地装修												

内外部招聘												
购置软硬件												
系统开发												
业务开发												
系统运营												

（七）项目备案事项

本项目已经取得北京市朝阳区发改委项目备案和北京市朝阳区环保局不予受理文件。

（八）项目经济效益评价

经测算，本项目回收期（含建设期）为 5.68 年（税后），内部收益率为（税后）18.82%，具有较好的经济效益。

三、本次发行对公司经营管理、财务状况的影响

（一）对经营管理的影响

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，有利于增强公司服务创业及中小企业核心竞争力，提升公司的运营管理水平能力，为公司巩固行业地位和拓展行业市场提供更强大的支撑，公司将抢占行业细分领域的市场先机，提高公司的业务规模和市场占有率。

（二）对财务状况的影响

本次发行募集资金投资项目实施后，发行人的资产总额与净额都将大幅度增加，资本实力进一步提升，营运资金更加充裕，资产结构将更加稳健，财务风险降低，偿债能力和后续融资能力增强。

四、本次发行的可行性结论

综上所述，本次募集资金投资项目符合国家相关产业政策，以及公司所处行业发展趋势和公司未来发展规划，具有良好的市场前景和经济效益，有利于提升公司的盈利能力。因此，本次募集资金投资项目合理、可行，符合公司及公司全

体股东的利益。

创业黑马科技集团股份有限公司董事会

2020 年 2 月 27 日