



**深圳市证通电子股份有限公司**  
**2015 年度非公开发行股票**  
**募集资金使用的可行性分析报告**  
**(修订稿)**

二〇一六年一月

# 深圳证通电子股份有限公司 2015 年度 非公开发行股票募集资金使用的可行性分析报告

为提升公司核心竞争力，进一步提升盈利能力，深圳市证通电子股份有限公司（以下简称“公司、本公司”）拟向特定对象非公开发行股票筹集资金。公司董事会对本次非公开发行股票募集资金使用可行性分析如下：

## 一、本次募集资金投资计划

本次非公开发行股票募集资金总额不超过 151,160.19（含本数）万元，扣除发行费用后拟用于如下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目投资总额	拟投入募集资金金额
1	长沙云谷数据中心项目	72,802.55	72,802.55
2	证通长沙软件研发中心项目 <sup>注</sup>	33,357.64	33,357.64
3	偿还银行贷款及补充流动资金项目	45,000.00	45,000.00
	合计	151,160.19	151,160.19

注：原项目名称为“证通电子金融信息服务产业园项目”，根据备案名称变更为“证通长沙软件研发中心项目”，建设内容不变。

若本次发行扣除发行费用后的实际募集资金低于拟投资项目的实际资金需求总量，不足部分由公司自筹或通过其他融资方式解决。为及时把握市场机遇，在募集资金到位前，公司以银行贷款或自有资金先行用于上述项目的建设，待募集资金到位后，公司将以募集资金对前期投入的资金进行置换。

## 二、本次募集资金投资项目的基本情况和可行性分析

本次募投项目为“长沙云谷数据中心项目”、“证通长沙软件研发中心项目”、“偿还银行贷款及补充流动资金项目”。

其中，通过长沙云谷数据中心项目的实施，将夯实公司在 IDC（IaaS）领域的实力，为公司发展 SaaS 业务奠定坚实基础；通过证通长沙软件研发中心项目的实施，带动公司 SaaS 业务的发展，并产生 IDC（IaaS）业务的客户和业务需求，公司各业务链条之间将形成互相支撑、互相促进、共同发展的良好局面。

截至 2015 年 9 月 30 日, 公司合并口径资产负债率为 52.23%, 通过本次非公开发行可以增加公司的所有者权益, 并减少部分债务, 进而降低资产负债率, 改善财务结构, 增强公司的抗风险能力, 为公司的健康、稳定发展奠定坚实的基础。

## (一) 长沙云谷数据中心项目

### 1、项目概况

随着智能终端的大规模普及以及 4G 建设的全面推动, 手游、视频、社交、电商等互联网细分行业客户对 IDC 数据中心和带宽的需求增长非常迅速, 直接拉动了 IDC 行业整体的快速增长。结合目前市场环境, 预计未来几年 IDC 行业将保持快速增长。

鉴于中国互联网快速发展的市场环境, 公司决定在长沙建设一处互联网数据中心。本项目拟建设 4,500 个机柜的大型互联网数据中心 (IDC), 为各类有互联网客户提供基础服务器接入、托管服务和其他安全、增值服务。

项目由公司全资子公司长沙证通云计算有限公司负责实施, 募集资金到位后将通过增资、委托贷款的方式进行实施。

### 2、项目建设的背景和必要性

#### (1) 互联网尤其是移动互联网快速发展, 云计算及大数据发展迅速, 对 IDC 需求强劲

互联网行业的高速发展正在迅速地影响着我们生活的方方面面, 尤其从 2013 年开始, 移动互联网背靠传统经济已经或将继续或改良、或重构传统商业模式。“云、管、端”是移动互联网时代的智能管道, 已经形成了一个紧密的相互影响、相互作用的生态系统。



中国云、管、端的目前发展状态及未来发展趋势如下：

**“端”的智能化。**随着智能终端的大规模普及以及 4G 全面建设的全面推动，来自于智能终端的数据流量增长迅速，用户手游、视频、社交、电商等互联网细分行业客户对 IDC 数据中心和带宽的需求增长非常迅速。截止 2014 年 6 月，中国手机网民规模达到 5.27 亿，手机上网的网民比例为 83.4%，首次超越 80.9% 的传统 PC 上网比例。同时，4G 网络服务也带来移动流量新一轮的快速增长。截止 2015 年 6 月，我国月移动互联网接入流量达 3.2 亿 G，创历史新高，而用户月流量突破 322M。据预测，到 2015 年底，全国移动互联网用户规模将超 7.9 亿。

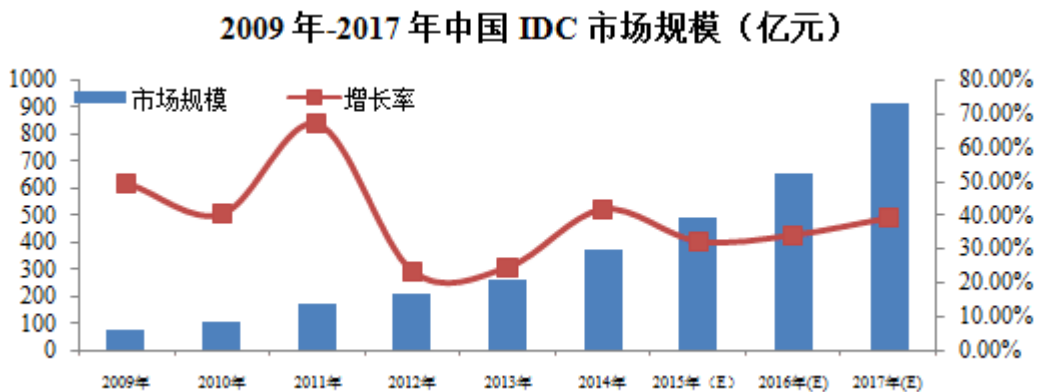
**“管道”提速升级。**2013 年 8 月《国务院关于印发“宽带中国”战略及实施方案的通知》正式公布，2015 年 5 月 20 日，国务院办公厅印发了《关于加快高速宽带网络建设推进网络提速降费的指导意见》，该意见明确提出了高速宽带网络建设发展的目标，加大网络建设投入，到 2017 年投资不低于 1.1 万亿元，并针对影响用户网速体验的各环节提出了具体措施。一是加快推进全光纤网络城市和 4G 网络建设；二是建设高速大容量光通信传输系统；三是优化互联网骨干网络结构，大幅增加网间互联带宽；四是加大中央预算内投资，加快互联网国际出入口带宽扩容；五是加快推动内容分发网络发展；六是提升网站服务能力；七

是深入推进电信基础设施共建共享，全力保障 4G 网络建设进度。随着提速降费国家战略的推进，IDC 行业将迎来高速发展时期。

随着宽带资源使用费率降低，企业将租用更多的宽带和服务器，用户将获得更好的宽带体验。“宽带中国”国家战略最直接受益的就是国内 IDC 产业，技术创新及大量资本的涌入将为行业的发展和整合带来全新机遇。

**“云”需求增长。**互联网行业的高速发展正在迅速地影响着我们生活的方方面面，随着互联网行业快速发展，互联网服务需求的不断释放，带动了一大批政府、电商及其他客户对数据中心的旺盛需求。同时，云计算的全面发展催生了大量 IDC 机房和带宽需求，中国 IDC 市场快速增长。

2014 年中国 IDC 市场规模已达 372.2 亿元。未来随着中国“云管端”三大支点的共同齐发力，必将为云计算及大数据产业链打开全新发展局面：“端”的智能化—“管”的提速升级—“云”的需求将爆发式增长。结合市场大环境来看，未来三年 IDC 市场增速将稳定在 30% 以上。具体情况如下：



数据来源：中国 IDC 圈

## (2) 大规模 IDC 服务商是行业发展趋势

随着信息化的快速发展，国内 IDC 市场呈现规模化，大规模的 IDC 服务商已经逐渐成为发展趋势，原因如下：第一，由行业特点所决定，规模较小、服务低劣的 IDC 商逐步或被市场淘汰、或被重组，行业集中度逐步提高；第二，客户的选择更加偏重理性，逐渐向技术力量雄厚、机房良好、服务体系上佳的大型服务商转移；第三，IDC 业务属于典型的重资产业务，投入较大，运营期每年的折旧、摊销成本较高，通过规模化运作，可以降低单位成本，经济上具有规模效益。

### **(3) 公司 IDC 基础业务的发展将进一步提高公司盈利能力，同时为公司产业升级提供支撑，与其他业务形成良性协同**

在整个云服务产业链中，IaaS即IDC解决了云服务的基础资源，PaaS奠定了云服务的基础能力，而SaaS最贴近最终用户，为客户形形色色的细分需求提供最直接的应用支持。

在IDC、云计算行业大发展的背景之下，公司结合金融电子领域积累的二十余年的丰富行业经验，凭借丰富商业银行和相关客户资源，以安全支付为核心和纽带，通过控股云硕科技、宏达通信、证通网络和参股江苏睿博，垂直化布局IDC（IaaS）业务和SaaS业务。

公司IDC（IaaS）基础服务业务将为公司SaaS业务提供基础服务和云计算技术支持，公司的SaaS业务发展将为公司IDC基础业务带来新增客户和业务需求。目前公司机柜规模尚未形成较大规模，亟需扩建更多的互联网数据中心。本项目顺应IDC行业发展趋势，将建成大规模高标准的机房，并形成4,500个机柜的规模，使公司规模化运作IDC业务。

## **3、项目的可行性**

### **(1) IDC 市场空间未来增长可期**

未来随着“终端”智能化、“管道”提速升级（“宽带中国”战略），“云”、“管”、“端”三大支点的共同齐发力必将为云服务产业链打开全新发展局面。根据中国 IDC 圈发布的《2014-2015 年中国 IDC 产业发展研究报告》显示，未来三年 IDC 市场增速将稳定在 30% 以上。

### **(2) 与运营商合作共建 IDC 数据中心的方式，保障业务盈利能力**

2012 年 6 月，工业和信息化部发布《关于鼓励和引导民间资本进一步进入电信业的实施意见》，提出“鼓励民间资本开展增值电信业务。支持民间资本在互联网领域投资，进一步明确对民间资本开放因特网数据中心（IDC）和因特网接入服务（ISP）业务的相关政策，引导民间资本参与 IDC 和 ISP 业务的经营活活动。”随着 4G 时代到来，运营商投资向无线网络倾斜，数据中心投资速度低于市场需求速度，第三方数据中心迎来大发展。

公司 IDC 业务开展方式为与运营商合作，由于运营商在数据中心、网络、用户和渠道上已经形成了长期积累，借助与运营商的合作，IDC 可以为公司带来

稳定的收入和现金流，并成为公司利润的重要来源。

### **(3) 公司具备相应的 IDC 技术基础、客户资源、行业经验、人才储备**

公司深耕金融电子设备领域二十余年，并于 2015 年通过控股云硕科技、证通网络、宏达通信，参股江苏睿博，公司已经积极垂直化布局 IDC 业务（IaaS）和 SaaS 业务。

目前，公司运营的 IDC 机房已进驻和已签约计划进驻的企业有百度、京东、优酷等大型互联网客户，公司 IDC 客户资源较为丰富。公司通过控股云硕科技、宏达通信，并吸收其 IDC 机房运营和管理团队，已经具备了在 IDC 业务所必须的技术基础，并积累了丰富的行业经验。同时，公司拥有一批兼具丰富 IDC 业务专业技能的核心人才和勇于创新、富有开拓精神的经营管理人才。本项目是在现有成功经验基础上进一步发展，在长沙建设高效 IDC 数据中心，公司具备了项目实施所必须的各项关键条件。

### **(4) 长沙区位优势、交通条件及未来产业规划适合发展 IDC 业务**

本项目实施地为长沙。长沙作为“长株潭”城市群核心城市，政府鼓励软件产业集群。湖南省于 2005 年 10 月正式公布长株潭城市群区域规划，从城市群发展的途径提出了对长株潭经济一体化的新的具体规划，长株潭城市群是湖南省经济发展与城市化的核心地区，通过项目推动经济一体化，致力打造成为中部崛起的“引擎”。其中，长沙作为“长株潭”城市群核心城市，出台了诸如《关于加快推进长沙移动互联网产业发展行动计划(2014 年-2016 年)》等一系列政策支持长沙软件及互联网企业的发展。

长沙区位优势明显、交通便利。位于东南沿海和长江流域两个通江达海大市场的腹部，是内陆通向两广沿海和西南边陲的前缘地带；又位于上海、广州、重庆、武汉四大全国性商贸中心聚辐的交错地带，东南西北四大城市的辐射作用可在长沙地区产生叠加效应，使之成为支撑沿海、沿江开放地区的后方基地和促进内地开发的先导城市。随着沪昆高铁开通，长沙成为了京广高铁、沪昆高铁、长南高铁、渝厦高铁的交会点，一跃而成为我国高铁黄金枢纽城市。

长沙的区位优势、交通条件及未来互联网产业发展，为 IDC 数据中心的建设和发展提供了充分的外部资源保障。

#### 4、项目投资概算及实施效益

本项目预计设置机柜规模 4,500 个，总投资估算为 72,802.55 万元，主要用于建筑工程建设、装修工程费用，并通过购置数据中心供电、冷却等机电设备，设置消防、安保、智能化监控子系统，为客户提供承载 IT 设备运行的高可用性机房环境。

本募集资金项目预计建设期 30 个月，机柜建设分两期投入建设，第一期约 2,250 个机柜于第 24 个月前完成；第二期约 2,250 个机柜于第 30 个月前完成。每期建设完成后进入运营期。本项目建成并完全达产后，可获得较好的经济效益，项目税后内部收益率为 10.5%，税后投资回收期约为 9.0 年（含建设期）。

#### 5、项目报批事项及进展情况

本项目将在湖南省长沙市实施，已取得长沙市望城区发展和改革局出具的望发改开备【2015】49 号立项备案通知，并取得了长沙市望城区环境保护局出具的望环批【2015】87 号环评批复。尚需取得项目实施所需的土地使用权。

##### （二）证通长沙软件研发中心项目

#### 1、项目概况

本项目将充分利用公司现有的研发、制造、维护、运营平台，通过建设公司长沙软件研发中心、金融合规机房、运营维护中心，并搭建公司产业孵化及营运合作平台，增加公司软件研发能力，提高公司为银行及其客户，提供更加便捷、高效的金融支付与信息化结合的整体解决方案，以适应银行及最终客户化需求的变化，为提供带来新的业务机会和盈利增长点，并带动公司终端产品的销售和更新换代。

项目由公司全资子公司长沙证通云计算有限公司负责实施，募集资金到位后将通过增资、委托贷款的方式进行实施。

#### 2、项目建设的背景和必要性

##### （1）随着金融脱媒的进一步加剧，商业银行的转型发展势在必行

当前，中国银行业的经营环境正在发生迅速而显著的变化，随着金融脱媒的进一步加剧、利率市场化程度的不断提高，商业银行的转型发展势在必行，如何

通过差异化，加强优质客户的粘性成为银行的关注焦点。

目前商业银行间同质化竞争情况普遍存在，对客户提供服务的方式是一刀切的水平覆盖模式，需要向根据不同行业客户的特点，提供按需定制的垂直服务模式转变。

近年来，互联网普及率越来越高，互联网企业逐渐渗透进传统银行业务，打破了传统的金融行业界限和竞争格局，互联网企业其借助大数据、云计算、社交网络和搜索引擎等信息技术优势，从商品流掌握到企业的资金流、信息流，再延伸至银行支付、融资等核心业务领域，打破了传统的金融行业界限和竞争格局，对商业银行经营模式甚至是中介功能形成了全面冲击。商业银行也亟需加强与最终客户的联系，避免被“管道化”、“边缘化”和“后台化”的危险。

## **(2) 行业客户信息化需求强劲**

2012年，党的十八大报告充分肯定了“信息化”在社会经济发展中的地位和作用，“信息化水平大幅提升”成为全面建成小康社会的目标之一。

在国家信息化战略的推动下，许多行业客户逐步认识到信息应用的重要性，把建设信息化从成本变成一种投资，通过信息化提高企业效率，节省运营成本，在市场竞争中取胜，对信息化的投入逐步增加，需求逐年扩大。

行业信息化在发展过程中出现了以下特点：①客户的需求从零散的产品需求向整体解决方案的需求转变；②行业信息化虽然带有一定的行业特征，在行业中具有一定可复制性，但是随着客户在行业需求中挖掘差异化需求，在细分市场中找到定位，因此行业信息化需求多样化特点明显；③中小企业在信息化建设的路径中一般以外包为主；④近年来，随着云计算的兴起，中小企业可以选择一些云服务商租用相关环境，不自行投资建设复杂的系统运行环境。

## **(3) 商业银行协助行业客户信息化，给了银行良好的业务切入点和新的业务机会**

行业客户的信息化需求，给了银行良好的业务切入点和新的业务机会，通过协助行业客户信息化可以将银行金融服务于客户商业模式相结合，实现银行的资金流和企业信息流有机融合，深化行业合作，提高金融服务和客户的粘性和延展性。

如：近三年来公司主要客户农业银行、建设银行、中国银行的各省分行在开

拓医院客户的时候都纷纷采用这一策略；南充市商业银行股份有限公司 2015 年 7 月公开招标，为该行零售行业商户提供集进销存管理、门店管理、仓储物流管理、支付结算管理等于一体的整体信息化解决方案，进行供应商选择。

但是银行在协助客户信息化过程中也存在以下问题：①银行在协助客户信息化的过程中，对银行业以外的行业背景、应用场景、业务特点，客户需求的了解，相对比较缺乏；同时行业信息化的领域覆盖面广，客户需求也存在多样性，更进一步增加了难度。②大型商业银行的科技队伍在规模、专业化水平上，相对较高，但是以金融产品的研发为主，同时银行核心业务系统的开发和维护工作量大，难以保障足够的人员在行业应用模块进行开发；中小商业银行的科技队伍更难以在行业应用方面取得进展。

鉴于以上情况，银行在协助行业客户信息化的过程中，必然要以合作为理念，与其他提供行业信息化解决方案的厂商合作，共同帮助行业客户实现信息化。

#### **(4) 本项目建设有助于公司“因客户变而变”进行业务升级**

本募投项目将建设公司长沙软件研发中心、金融合规机房及配套的运营维护中心，并搭建公司产业孵化及运营合作平台，整合相关产业链上提供信息化服务的公司。

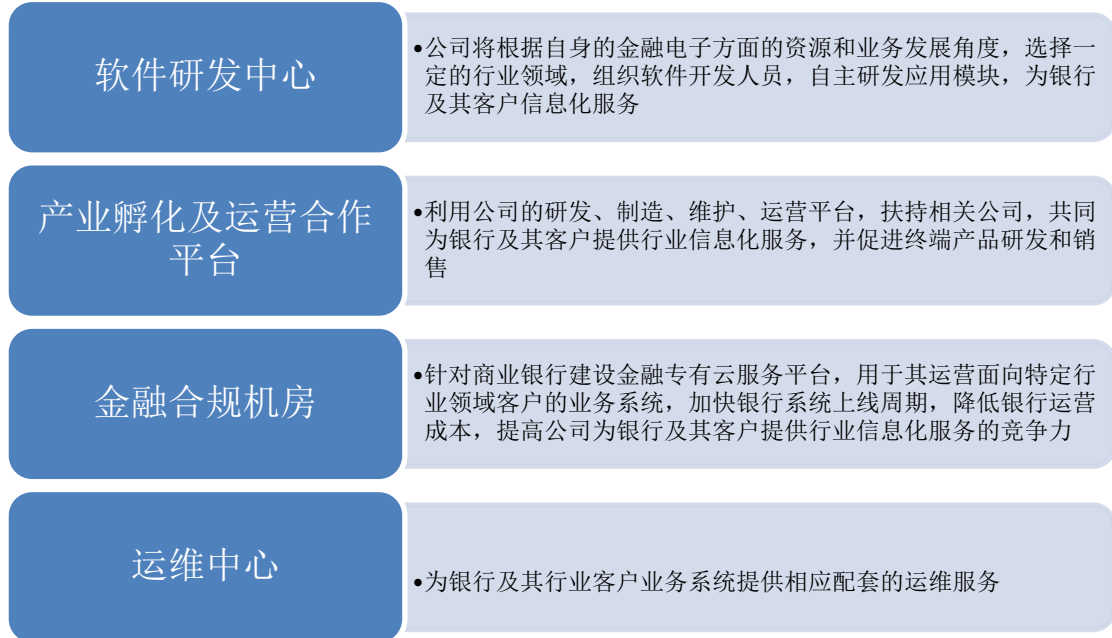
第一，公司将根据自身的金融电子方面的资源和业务发展角度，选择一定的行业领域，组织软件开发人员，通过提炼行业的共性需求、商业特征，建立例如医疗信息、农资供销、景区管理、交通票务、连锁零售销售管理等不同的行业应用模块，为银行及其客户提供行业信息化服务。

第二，由于行业信息化领域和覆盖范围广，对于公司没有选择的行业领域，或者不涉及的领域，充分利用公司的研发、制造、维护、运营平台，扶持相关公司，共同为银行及其客户提供行业信息化服务，并促进终端产品研发和销售，综合提升公司的竞争力和盈利能力。

第三，公司将投资建设金融合规机房，金融合规机房将符合国家《电子计算机机房设计规范》标准 A 类机房要求，并按照《商业银行信息科技风险管理指引》设计信息安全物理隔离与逻辑隔离措施。该机房针对商业银行建设金融专有云服务平台，用于其运营面向特定行业领域客户的业务系统，加快银行系统上线周期，降低银行运营成本，提高公司为银行及其客户提供行业信息化服务的竞争

力。

第四，公司同时将建设相应的运营维护中心，为金融合规机房以及银行及其行业客户业务系统提供相应配套的运维服务。



通过本项目建设，可以增加公司软件开发能力，提高公司为银行及其客户，提供更加便捷、高效的金融支付与信息化结合的整体解决方案，以适应银行及最终客户需求的变化，为公司带来新的业务机会和盈利增长点，并带动公司支付终端产品的销售和更新换代。

### 3、项目建设的可行性

#### (1) 基于丰富的银行资源和对银行业务变革的理解，公司具有一定先发优势

公司作为国内领先的金融电子支付终端设备和解决方案提供商，与国内大型国有以及股份制商业银行、城商行、农商行建立了良好的业务合作关系，通过与银行业务、渠道、科技等部门的合作和沟通，公司对银行的业务变革的需求理解程度较高。

从 2012 年开始，农业银行、建设银行、中国银行的各省分行在协助医院开展信息化建设过程中，公司通过硬件设备提供以及部分软件方案实施等广泛参与了这一过程。2015 年公司增资参股江苏睿博数据技术有限公司，该公司业务为向连锁零售企业提供商业信息化解决方案，结合公司智能 POS 硬件产品，共同

为连锁零售企业提供信息化服务。2015年公司收购广州证通网络科技有限公司，使其成为公司全资子公司，该公司主要业务为社区 O2O 金融服务。

公司基于对银行业务的深刻理解，以及良好的业务合作关系，在协助银行进行行业客户信息化的过程，已经具有初步的先发优势。

### **(2) 公司具有完整的硬件产品及支付解决方案，同时是国内主要商业银行的供应商，具备整合资源能力**

银行出于信息安全角度的考虑，对供应商的选择相当严格。公司通过多年的发展，在金融支付过程中最为关键的加密和安全技术上具有长期的积累，公司的硬件支付产品和支付解决方案，在国内各大商业银行、城商行、农商行具有广泛的应用，并成为各大银行的稳定的供应商。同时公司在业务开展过程中，对部分行业客户的业务和信息化需求具有一定的了解，因此，公司具备整合不同行业的客户信息化解决方案提供商的能力。

综合以上优势，公司有能力和整合行业内相关企业，并利用多年来与银行建立的稳定的合作关系，共同为银行及其客户提供行业信息化服务。

### **(3) 项目区位和人才优势**

本项目实施地为长沙。公司目前在湖南长沙建有湖南研究院，同时通过多年的合作，公司在长沙与湖南大学等高校建立了长久、稳定的产学研合作关系。

长沙区位优势明显、交通便利。位于东南沿海和长江流域两个通江达海大市场的腹部，是内陆通向两广沿海和西南边陲的前缘地带；又位于上海、广州、重庆、武汉四大全国性商贸中心聚辐的交错地带，东南西北四大城市的辐射作用可在长沙地区产生叠加效应，使之成为支撑沿海、沿江开放地区的后方基地和促进内地开发的先导城市。随着沪昆高铁开通，长沙成为了京广高铁、沪昆高铁、长南高铁、渝厦高铁的交会点，一跃而成为我国高铁黄金枢纽城市。

长沙科研和技术实力雄厚。湖南一直是我国的教育大省，长沙有 4 所诸如国防科学技术大学、中南大学、湖南大学等“211 工程”重点大学，其中，有 3 所进入“985 工程”，“985 工程”大学数量上仅次于北京、上海，其中国防科技大学在全球计算机领域十分突出。长沙还是全国科技进步示范城市，更是中部地区研发机构最为密集、研发团队最具活力的城市之一。拥有两院院士 47 名，各类专业技术人才 42 万余人，从事研发活动的人员 27 万。

公司未来在长沙发展软件中心，需要大量的软件人才，同时需要为覆盖全国各地的行业客户服务，长沙的区位和人才优势可以有利的支持公司业务开展。

#### 4、项目投资概算及效益分析

项目总投资估算为 33,357.64 万元,用于建设软件研发中心、金融合规机房、运营维护中心，并搭建公司产业孵化及营运合作平台。

本项目效益主要如下：

(1) 有助于增强公司软件研发能力，并结合公司现有硬件设备的生产、研发优势，提高公司综合竞争力，构建以安全支付为中心的产业生态圈，在金融电子、互联网金融（社区 O2O 金融服务）、云计算等业务板块实现协同发展，促进公司收入和利润的增长。

(2) 促进公司以安全支付为核心的 SaaS 业务的发展，并有助于产生 IDC（IaaS）业务的业务需求，推动公司各业务链条之间形成互相支撑、互相促进、共同发展的良好局面。

(3) 通过公司综合竞争能力的提升，以及整合相关的行业公司资源，有助于公司加强与现有主要客户——银行间的业务合作，进一步稳固和提升公司的行业地位。

(4) 公司为银行及其客户，提供更加便捷、高效的金融支付与信息化结合的整体解决方案，可以适应银行及最终客户化需求的变化，为公司带来新的业务机会和盈利增长点，并带动公司终端产品的销售和更新换代。

#### 5、项目报批事项及进展情况

本项目将在湖南省长沙市实施，已取得了长沙市望城区发展和改革局出具的望发改开备【2015】48号立项备案通知，并取得了长沙市望城区环境保护局出具的望环批【2015】88号环评批复。尚需取得项目实施所需的土地使用权。

##### （三）偿还银行贷款及补充流动资金项目

#### 1、项目概况

公司拟将本次非公开发行股票募集资金中的 45,000 万元用于偿还银行贷款及补充流动资金。

## 2、补充流动资金的必要性

(1) 近年来公司传统的金融电子支付设备及 LED 照明业务的收入规模持续增长, 公司资产规模不断扩大, 材料采购、员工工资、研发费用等投入亦相应增加, 从而对资金需求较大。

(2) 近年来, 公司积极谋划产业升级, 并向云计算和互联网金融(社区 O2O 金融服务) 等方向进行战略布局, 逐步构建以安全支付为中心的产业生态圈, 在金融电子、互联网金融(社区 O2O 金融服务)、云计算等业务板块实现协同发展。随着公司产业升级的进一步推进, 公司有必要适当补充流动资金的规模, 提高资本实力。

(3) 公司财务结构亟待优化。截至 2015 年 9 月 30 日, 公司合并口径资产负债率为 52.23%, 每年度的利息费用支出较高。通过适当偿还银行贷款及补充流动资金, 可以增加公司的所有者权益, 并减少部分债务, 进而降低资产负债率, 改善财务结构, 有效地节省公司的财务成本, 增强公司的抗风险能力, 为公司的健康、稳定发展奠定坚实的基础。

## 三、本次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

本次募集资金投资项目符合国家相关的产业政策以及公司未来整体战略发展方向, 具有良好的市场发展前景和经济效益。本次发行完成后, 公司资本实力将进一步增强。募集资金投资项目建成后, 使得公司能充分发挥产业链优势, 进一步优化公司业务结构, 构建公司以安全支付为中心的产业生态圈, 提高核心竞争力。

### (二) 本次发行对公司财务状况的影响

本次非公开发行完成后, 公司资本实力将大大增强, 净资产将大幅提高, 同时公司资产负债率也将有一定幅度的下降, 有利于增强公司资产结构的稳定性和抗风险能力。募集资金投资项目投产后, 公司 IDC 业务将带来稳定的收入和净利润, 公司营业收入和净利润将大幅提升, 盈利能力将得到进一步增强, 公司整体的业绩水平将得到进一步提升。

深圳市证通电子股份有限公司董事会

二〇一六年一月八日