

北京久其软件股份有限公司

公开发行可转换公司债券募集资金运用可行性分析报告

一、本次募集资金的使用计划

本次发行的募集资金总额（含发行费用）不超过 78,000 万元，募集资金扣除发行费用后，将投资于以下项目：

单位：万元

项目名称	项目总投资额	拟投入募集资金
久其政务研发中心建设项目	31,317.82	27,580.23
购买北京瑞意恒动科技有限公司 100%股权	20,500.00	20,500.00
下一代集团管控平台	11,805.40	4,176.95
数字营销运营平台	21,306.42	14,749.50
政企大数据平台	18,423.08	10,993.32
合计	103,352.72	78,000.00

其中，久其政务研发中心建设项目的实施主体为公司控股子公司北京久其政务软件股份有限公司（以下简称“久其政务”），公司对其持股比例为 99.5%。在本次发行募集资金到位后，公司将使用募集资金对其增资，其他项目实施主体均为北京久其软件股份有限公司。

公司本次购买北京瑞意恒动科技有限公司 100%股权不构成重大资产重组，且不以本次公开发行可转换公司债券获得核准为前提。

在不改变募集资金投资项目的前提下，公司董事会可根据项目的实际需求，对上述项目的募集资金投入顺序和金额进行适当调整。

若本次发行实际募集资金净额低于拟投入项目的资金需求额，不足部分由公司自筹解决。募集资金到位之前，公司将根据项目进度的实际情况以自有资金或其它方式筹集的资金先行投入，并在募集资金到位后予以置换。

二、本次发行募集资金使用项目简介

（一）久其政务研发中心建设项目

1、项目基本情况

本项目的实施主体为公司控股子公司久其政务。本项目将通过建设研发生产楼、配置先进的硬件设备和软件工具，搭建起完善的研发基础设施环境，项目建成后将进行电子政务产品及解决方案的研发，通过云计算、大数据、移动互联网等的技术应用，推动公司加强技术领先优势和更加优质的信息化服务能力。

2、项目投资必要性与可行性

（1）项目投资必要性

①现有办公场所不足以满足企业未来快速发展的需要

公司自上市以来，业务发展迅速，基于公司提供定制化软件产品及解决方案服务的业务特性，相关岗位人员需求较大，目前久其政务的办公场所和研发场地已不能满足其业务发展需要。同时，久其政务是公司规模较大的子公司之一，也是具有国家级涉密资质的单位，受其办公场所的场地条件、供电设备、网络环境等基础设施限制，如果研发中所需的特殊设备无法安装使用，软件开发环境和测试环境不够完善，则将影响研发的进度和质量。

②目前的研发环境不足以适应新技术的发展及电子政务产业化的要求

电子政务是公司传统优势业务之一，近年来，大数据、云计算、物联网以及移动互联等新兴技术层出不穷，公司顺应时代发展趋势，需要进一步强化在传统业务领域的核心竞争力，助力公司新兴业务的发展。久其政务拟实施本项目，通过搭建先进的研发环境、增加研发生产软硬件设施、扩大技术人员队伍，以支持公司基于新技术的快速开发和产业化，从而保持和提升公司在电子政务行业的领先优势。

（2）项目投资可行性

①电子政务政策文件密集出台，政策保障不断增强

自 2014 年以来，多项文件的颁布为电子政务发展提供政策指导。中央办公厅、国务院办公厅印发了《关于进一步加强国家电子政务内网建设的指导意见》（厅字〔2014〕28 号），对国家电子政务内网建设作出全面部署；2014 年 12 月，国务院办公厅发布《关于促进电子政务协调发展的指导意见》（国办发〔2014〕66 号），从加强顶层设计，统筹电子政务协调发展；深化应用，提升支撑保障政府决策和管理的水平两大角度提出未来五年电子政务发展的指导意见，该文件也必将对“十三五”我国电子政务发展产生重要影响。

2015 年 1 月，国务院发布《关于促进云计算创新发展培育信息产业新业态的意见》（国发〔2015〕5 号），提出“电子政务云计算发展新模式”，推动政务信息资源共享和业务协同。

②公司在政府信息化方面有着深厚的技术积累

多年来，公司面向政府部委提供财政决算、国资监管、政府统计、资产管理等信息化产品与解决方案服务。在政府部门加快推进数据资源共享与服务以促进政府职能转变的当下，数据整合及分析运用的能力显得尤为重要，公司不仅在政府信息化方面具有深厚的业务积累与实践经验，并且拥有自主研发的大数据技术实力，尤其是 Hadoop 海量数据处理技术、智能预警技术、ETL 数据整合技术在国内处于领先水平。这都为项目的建设奠定了良好的技术基础。

③公司具有承担全国部署的大型项目建设经验

公司作为政府信息化建设的先行者，积累了丰富的行业应用经验，这对于成功实施全国大型系统建设提供了保障。例如，久其政务近年来成功实施了“行政事业单位资产管理系统产业化推广”、“中国民用航空局空中交通管理局财务管控信息系统建设”等全国性系统建设项目，为公司构建起面向政府各垂直领域的最佳实践。

④公司拥有广泛而稳定的客户基础

公司通过多年的研究和实践，积累了大量公共财务业务和管理经验，建立起了广泛稳定的客户基础和良好的品牌形象，与财政部、国资委、民政部等 60 多个国家部委及其直属机构建立了长期良好的合作关系，用户数逾百万。本项目是

久其政务结合公共财政大数据发展趋势，构建的智能电子政务研发平台，这将对于提升政府部门管理决策水平将发挥积极的推动作用。而公司积累的客户都将成为久其政务的潜在用户，良好的客户基础也为此次研发中心建成后，研发项目的投建与市场推广提供保障。

3、项目投资概况

单位：万元

项 目	金 额
总投资	31,317.82
拟使用募集资金金额	27,580.23
建设周期	2014 年 9 月—2018 年 4 月

4、项目效益分析

本项目属于基础设施建设项目，虽不能直接产生效益，但本项目在 2018 年建成后，将投建电子政务相关的研发项目，不仅将帮助公司在产业快速发展的大环境中保持技术领先优势，加快市场拓展进度，从而为公司创造收入。并且从社会效益来看，该研发中心建成后，亦会将吸引更多的高科技人才到北京经济技术开发区居住和工作，对开发区的人才结构调整、经济发展等亦会起到一定的促进作用。

（二）购买北京瑞意恒动科技有限公司 100%股权

公司拟通过公开发行可转换公司债券募集资金以现金方式向自然人沈栋梁、郝欣诚、顾瀚博购买其合计持有的北京瑞意恒动科技有限公司（以下简称“瑞意恒动”或“标的公司”）100%股权，本次交易对价为 20,500 万元人民币。

1、瑞意恒动基本情况

标的公司名称：北京瑞意恒动科技有限公司

注册资本：104.9979万元人民币

公司类型：有限责任公司

统一社会信用代码：91110115774099462U

注册地：北京市大兴区安定镇兴安营村东原老镇政府院内

办公地：北京市朝阳区东四环中路远洋中心C座27F

成立日期：2005年4月12日

营业期限：2005年4月12日至2025年4月11日

经营范围：科技开发；软件开发；设计、制作、代理、发布广告；图文设计、制作；互联网信息服务不含新闻、出版、教育、医疗保健、药品和医疗器械，含电子公告服务（电信与信息服务业务经营许可证有效期至2020年11月24日）。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；互联网信息服务不含新闻、出版、教育、医疗保健、药品和医疗器械，含电子公告服务以及依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

2、瑞意恒动主营业务

瑞意恒动专注于Social领域整合数字营销，拥有专业的创意、策划、媒介和研发团队，累计为近百家汽车、科技、电商、互联网、大旅游等领域知名广告主提供“互联网+”下的营销策划、媒介投放、Social-CRM（SCRM社交客户关系管理）、微电商运营等营销策划解决方案。瑞意恒动坚持“创意+技术”同步发展，并在业内首创“社会化营销闭环”服务理念，自主研发了自媒体投放平台、微电商管理平台、社交客户关系管理平台等软件产品。

3、瑞意恒动主要财务数据

瑞意恒动最近一年及最近一期主要财务数据如下表：

单位：元

项目	2016年5月31日	2015年12月31日
流动资产	27,873,384.09	21,154,441.91
其中：应收账款	23,864,709.10	11,777,024.56
非流动资产	1,149,627.02	1,221,201.28

其中：固定资产	413,280.57	386,542.68
资产总计	29,023,011.11	22,375,643.19
流动负债	5,739,248.44	10,848,171.01
负债总计	5,739,248.44	10,848,171.01
所有者权益合计	23,283,762.67	11,527,472.18
项目	2016 年 1 月-5 月	2015 年 1 月-12 月
营业收入	20,840,992.89	38,454,877.19
营业利润	6,710,541.08	5,509,726.78
净利润	5,756,290.49	4,636,850.23
经营活动产生的现金流量净额	-6,617,667.02	1,740,891.79

以上财务数据已经具有证券期货相关业务资格的立信会计师事务所（特殊普通合伙）审计，并出具了信会师报字[2016]第 711799 号《审计报告》。

5、本次交易不构成重大资产重组

根据公司 2015 年度经审计的财务报告、瑞意恒动 2015 年度经审计的财务报告以及协议的交易金额，本次交易未构成重大资产重组。

6、本次交易的目的

（1）有助于发挥优势互补与业务协同效应

瑞意恒动与公司全资子公司北京亿起联科技有限公司（以下简称“亿起联科技”）均为数字营销领域的优秀企业。瑞意恒动深耕于社会化营销领域，在业务类型、广告主资源、媒体资源等方面能够与亿起联科技形成差异化的优势互补。

同时，瑞意恒动与公司将形成业务协同。瑞意恒动可获得公司在资金、政企客户资源，以及大数据研发技术方面的支持。公司则可以在完善数字营销业务布局与协同的基础上，以服务客户为导向，与瑞意恒动共享资源，形成数字营销整合成效，提升公司在该领域的竞争实力，实现业务的持续稳定发展。

（2）有利于增强公司产业整合能力

近年来，公司在稳固原有业务内生增长的基础上，结合外延式发展形成了四

大板块业务，打开了传统软件主业与互联网创新/融合的新局面，并且公司的数字营销业务取得了快速发展，预计通过本次交易能够加深公司在数字营销领域的产业整合经验，为日后深化垂直行业整合创造条件。

（三）政企大数据平台

1、项目基本情况

政企大数据平台是融合关系数据库，以及基于 Hadoop 技术的统一数据管理平台，可适应从 GB 级、TB 级到 PB 级数据管理的高性能、高可靠性和可伸缩的应用平台，缩短行业应用与 Hadoop 技术之间的距离，大幅降低大数据在大型企业或政府部门应用的难度。该平台既支持传统的 C/S、B/S 应用部署模式，也支持虚拟化、云化的部署模式。

项目建设内容包含：相关软硬件平台和网络设施的搭建、数据资源的购买与整合、系统的开发、系统运营队伍的建设和管理工作。

2、项目投资必要性与可行性

（1）项目投资必要性

①适应政企客户市场需求变化，更好服务客户信息化升级需要

随着硬件技术的快速发展，政企信息化建设不得不面对历史数据存储庞大、数据增量迅速、需要充分理解和深入应用等问题，传统的数据处理技术已经无法胜任大数据时代下的数据处理需求；而随着 IT 应用系统功能、技术复杂度越来越高，使得 IT 运维成本急速上升，在确保高可靠、高性能的前提下，必须在廉价设备和开源的、低成本的解决方案基础上发展全新的大数据处理技术以应对新的数据环境。

本项目的设计思想和技术路线就是以开源项目为基础（特别是在数据存储管理方面），辅以自主研发的各种组件，为政企客户打造一个“自主可控”和“去 IOE”的大数据应用平台，助力政企客户信息化升级。

②打造公司核心竞争力，保持和巩固公司在政企大客户市场的领先地位

企业或政府部门传统的应用系统主要是针对结构化数据处理和分析，但随着技术和业务的发展，企业或政府部门需要处理的数据类型越来越多样化，比如企业门户网站的用户访问信息、IT 应用系统运行监控日志、传感器采集数据、XML 交换数据等就是半结构化的日志文本数据，对半结构化数据的分析挖掘也日益受到关注。传统的关系数据库适合处理结构化数据，以 Hadoop 为代表的大数据技术更适合处理规模更庞大、数据类型更复杂多样化的半结构化和非结构化数据。

本项目拟开发大数据平台涵盖了传统的关系数据库和 Hadoop 大数据技术，通过构建应用中间层，将两者无缝集成，为大型企业或政府部门打造低成本的、可适应从 GB 级、TB 级到 PB 级数据管理的高性能、高可靠性和可伸缩的应用平台，有利于打造公司在大数据时代下政企大客户市场的领先地位。

③有助于丰富公司的商业模式和服务模式

本项目将在云计算和应用交付模式方面进行创新。首先，政企大数据平台将支持云部署模式，在云部署模式下，所有功能都可以 REST 服务化，从而很容易与政企大客户的其他应用系统集成。其次，在云部署模式下，政企大数据平台相当于云计算中 PaaS 层（平台即服务），政企大客户只需在其中定义自己的业务数据模型和分析主题，加载自己的业务数据即可完成一个大数据应用的建构和发布。最后，公司可以提供数据中心和公有云平台服务，也可以根据客户要求或应用的数据规模与其他公有云平台合作，政企大数据平台将作为 PaaS 层部署在公有云上面，公司收费模式也将从传统“开发费”向“开发费+虚拟资源租赁费+运营使用费”转变。

（2）项目投资可行性

①项目建设符合国家大数据战略方向

近年来，大数据技术产业日益受到我国政府的重视，国家自 2013 陆续发布了一系列鼓励大数据应用的政策，上海、北京、重庆等地方政府部门制订了针对大数据产业的推进计划。2015 年 9 月，国务院印发《促进大数据发展行动纲要》，系统部署大数据发展工作，规划了大数据发展和应用在未来 5—10 年要实现的目标，部署三方面主要任务。2016 年 3 月，《十三五规划纲要》提出要实施国家大

数据战略，把大数据作为基础性战略资源，加快推动数据资源共享开放和开发应用，加快政府数据开放共享。

随着国家各项政策的推动，各级政府和职能部门运用大数据技术推动业务发展、提高决策能力的需求将会日益迫切，政府数据资源逐渐共享开放，将进一步带动相关产业的发展，大型企业对大数据技术和应用的需求也相伴而生。

②公司具备项目实施的技术储备

目前公司已构建起较为完整的大数据业务体系，具备云计算服务、大数据技术平台、大数据应用服务方面的技术及资源储备，能够为用户在大数据管理与分析服务中提供全面深入的产品与解决方案。

③公司广泛的政企大客户群为本项目提供了广阔的市场空间

公司经过近 20 年的发展，与 60 多个国家政府部门、80 多家央企集团公司建立了合作关系。凭借良性合作与稳固的客户基础，公司在客户提出新需求时具备先发优势，公司的技术储备也使公司具备为客户提供持续服务的能力。

④公司丰富的行业经验为本项目奠定了业务基础

公司在政府和企业集团两个市场的数据分析领域，均有大量的行业应用和成功案例。在电子政务业务领域，公司面向财政、民政、统计、交通、教育、工商、文化、卫生、水利等多个行业开发实施了多个数据分析及预测预警相关项目，沉淀了丰富的数据处理经验及相关技术，积累了大量的预测预警分析模型。公司独有的大客户营销模式，实施了大量的省部级集中部署的数据管理分析系统项目，具有丰富的大型项目的实施和运维经验。

另外，公司不仅在行业数据分析、监测预警方面积累了一定数量的算法和模型，而且在工业、通信等领域的全面认识与业务积累，为相关行业问题的研究提供了可靠的依据和解决的办法。而且，公司在方案推广方面的业务能力，可以确保大数据应用示范项目的成果能快速运用、快速转化。

3、项目投资情况

单位：万元

项 目	金 额
总投资	18,423.08
拟使用募集资金金额	10,993.32
建设周期	3 年

4、项目效益分析

政企大数据平台不仅支持传统应用系统部署模式，还能为政府和大型企业集团提供云化部署模式以及支持海量数据的整合、集成与分析、挖掘。依托公司现有的客户资源，公司的收费模式将从传统“开发费”向“开发费+虚拟资源租赁费+营运使用费”，有助于公司形成稳定的营业收入和营业利润，提升盈利水平，实现对政企客户信息化服务的系统升级。

（四）数字营销运营平台

1、项目基本情况

本项目是围绕广告主开发全方位的数字营销运营平台，包括面向广告资源的采集与投放的 DSP 和 ADM，面向广告数据相关数据采集整合、用户画像与精准营销、广告效果分析与流量优化的 DMP，专门面向海外广告业务投放的广告需求端管理子系统 DMP，将媒体渠道上的潜在和已有客户聚合到品牌企业官方平台的社会化客户关系管理系统 SCRM，并接入多个国内主流的广告交易与竞价平台 Adx 等。

项目建设内容包含：相关软硬件平台和网络设施的搭建、数据资源的购买和整合、系统的开发、系统运营队伍的建设和管理工作。

2、项目投资必要性与可行性

（1）项目投资必要性

①数字营销平台是大数据技术对传统互联网广告渗透和改造的必然要求

运用大数据技术可以克服传统互联网媒体、移动互联网媒体广告行业存在的问题：一方面利用 DMP 自身积累的数据、以及从广告监测公司、电信运营商乃至第三方 DSP 服务商、DMP 购买的数据获得用户丰富的信息和洞察，从而可

以对目标人群进行精确定位和广告投放，最大化自己的广告预算；另一方面，通过在 DMP 中预置的用户画像算法和推荐算法，可以把广告从业人员的知识和经验固化到系统中，降低广告优化人才的流动对数字营销业务的影响。

②适应品牌大客户经营好国内国外两个市场和走出去战略需要

随着互联网+大数据时代的到来，互联网广告的市场需求越来越大，广告的形式也越来越复杂。本项目将要建设的平台连接线上与线下，是企业尤其是传统企业进行信息化升级与转型的有效途径。本项目基于大数据分析处理平台，采用最先进的 RTB 广告实时竞价模式并与国际媒体资源连接，实现精准投放，帮助广告主和品牌客户同时经营好国内国外两个市场，符合品牌客户在新形势下的品牌运营需求。

③适应行业发展趋势、升级数字营销平台提升服务能力

中国的 DSP 广告发展相对较晚，但是市场空间巨大。2012 年-2015 年，中国 DSP 广告投放市场呈现出高速增长模式，增速均在 100%以上，虽然 2016 年增速放缓，但预计 2016 年中国 DSP 广告投放市场规模将达到 219 亿元。本项目的建设有助于公司抓住数字营销市场高速增长的契机，打造以精准营销为核心、以程序化交易为抓手、连接广告资源的需求方和供应方整合营销平台，做强做大公司现有的数字营销业务板块。

④整合公司技术和市场资源，助力公司向大数据技术和服务公司转型

DMP 是典型的大数据应用系统，DSP 结合 DMP 所构造的在线精准营销系统是利用大数据处理技术和大数据资源提供精准营销广告服务的运营平台，支持收取“广告投放服务费”、“结果优化奖励费”、“数据管理服务费”等三种收费模式。有别于传统的“Case by case”客户化定制收费模式，是公司收入模式的跃变。

而作为未来在线广告行业发展两大方向的“多屏广告整合以及控制”和“跨平台、全网内用户的跟踪挖掘及应用”都有赖于以大数据技术为基础的 DMP 系统、以数字连接关系管理技术为基础的 SCRM 系统的开发和完善。

本项目将整合公司现有的大数据技术资源、政企品牌客户资源，提升数字营销平台的服务效能、提高公司在大数据技术和服务领域的市场竞争力，丰富公司

收入模式、优化公司业务结构、符合公司“久其+”信息化生态体系的产业发展规划。

（2）项目投资可行性

①项目建设符合国家发展互联网、移动互联网、大数据应用的政策导向

随着中国互联网产业的发展，中国网民数量快速增长，截至 2015 年 12 月，我国网民规模达 6.88 亿，其中手机网民规模达 6.20 亿，互联网成为我国经济发展不可缺少的部分。

2015 年 3 月，李克强总理在政府工作报告中首次提出“互联网+”行动计划，提出推动移动互联网、云计算、大数据、物联网等与现代制造业结合，促进电子商务、工业互联网和互联网金融健康发展。2016 年 3 月《十三五规划纲要》强调以先进技术为支撑、内容建设为根本，推动传统媒体和新兴媒体在内容、渠道、平台、经营、管理等方面深度融合，建设“内容+平台+终端”的新型传播体系。

中国互联网产业发展和上述产业政策实施为本项目的投资建设和持续盈利提供了经济基础和政策保障。

②公司在移动广告领域的积累为本项目的建设奠定了业务基础

公司于 2014 年通过资产并购收购亿起联科技，亿起联科技 2007 年成立之初，主要从事互联网广告业务，拥有具备完全自主知识产权的移动广告平台——点入移动广告平台，点入移动广告平台为广大移动应用广告主提供移动应用内的广告推广服务。2015 年，公司在国内点入移动广告营销平台的基础上，启动了全球移动广告营销平台、泛娱乐自媒体运营平台，以及全球移动游戏发行平台建设，各业务线与各平台纵横融合、相互协同，促进数字营销业务体系“全球化、多元化”布局，发掘了公司在全球移动营销与大数据商业化利用领域的优势。

③公司积累了广泛的客户资源与和优质媒体资源

客户与媒体的积累是数字营销业务开展的基础。目前，公司移动广告业务已累计服务全球范围内 5,000+品牌和互联网企业主，包含全球 500 强企业、跨境电商巨头、国际旅游品牌、明星手机游戏、互联网新锐企业等，业务渗透 200 余个

国家和地区，覆盖移动终端数量超过 15 亿部，月均覆盖 25 亿人次，业务增速、数据吞吐量、收益稳定性、行业口碑皆处于行业领先地位。

3、项目投资情况

单位：万元

项 目	金 额
总投资	21,306.42
拟使用募集资金金额	14,749.50
建设周期	3 年

4、项目效益分析

数字营销运营平台项目的实施可以提高公司海量数据采集能力和优化用户画像、实现实时动态决策优化算法，能够通过对广告的精准投放实现更多的广告收入和超额完成客户效果部分的奖励收益，提升公司的利润规模。另外，数字营销正步入全球化，外国的数据公司进入中国，存在与 DSP 进行合作的可能性，公司的数字营销运营平台可以结合数据投放的优化分析，为其提供数据管理服务，从而创造新的收入增长点。

（五）下一代集团管控平台

1、项目基本情况

下一代集团管控平台是在公司现有核心产品——集团管控产品线基础上，顺应大型企业集团管控需求的变化，帮助其进一步实现战略、财务、运营、风险管控需求，结合 SaaS、移动化、大数据存储与管理、大数据分析与管理等技术，对集团管控产品进行技术升级和系统功能结构优化，建成下一代集团管控平台。

根据项目建设需要，公司将购置硬件设备和系统软件、新增办公设备，搭建系统开发、测试所需机房和办公环境，配备下一代集团管控平台建设所需项目管理、业务提炼、系统分析、设计、开发、测试、数据库、质量管理、项目实施等专业人才。

2、项目投资必要性与可行性

（1）项目投资必要性

①有利于大型企业集团管控升级

下一代集团管控平台是公司面向大型企业集团管理升级的整体解决方案，为集团企业的战略管控、运营管控、财务管控、风险管控提供一整套集成解决方案，能够帮助大型企业集团应对互联网趋势下、全球化、多业态运营，创造管理效益；并能够支持集团企业在云计算、大数据、移动互联的新技术潮流中，创新业务模式和服务模式，增强市场竞争力，创造更好市场效益；同时协助集团企业更快的适应市场变化、更好的服务客户、员工及社会大众。

②适应行业技术发展趋势，提升主营产品竞争优势

随着云计算、物联网、移动互联网、大数据等新技术的快速发展，以及企业集团对于管理支撑系统大规模统一部署的需要，公司上一代集团管控产品在应用集成、性能效率、移动化体验、快速智能分析等方面，不能很好满足集团企业的综合需求，下一代集团管控平台能在全域覆盖、部署与集成应用、大并发大数据场景、移动接入与更好的用户体验等方面进行全面升级，更好的满足集团企业在云计算、大数据时代的管控需求。本项目实施有利于公司在新的市场环境中开发出满足客户需求的产品，提高公司集团管控产品服务的能力，巩固和提升公司优势产品的市场地位。

③夯实优势业务基础，进一步构建“久其+”信息化生态体系

近年来，公司围绕战略转型升级的目标，确立了内生增长和外延发展并重的策略，以精心布局电子政务、集团管控、大数据及移动互联四大业务板块为基础，借助资本的平台，充分发挥整合的资源优势，为新老客户创造价值。电子政务和集团管控是公司的传统优势业务，亦是公司立足之本。公司发展战略的实现需要增强传统优势业务的竞争优势，进一步树立公司良好的品牌形象和市场基础。集团管控业务良好的技术积累、业务经验、客户资源将成为公司大数据及移动互联业务的重要支撑。因此，集团管控平台全面升级是稳步推进公司发展规划、进一步构建“久其+”信息化生态体系的必然需要。

（2）项目投资可行性

①公司具备高质量的技术平台

公司采用业内领先的技术和工具，结合自主研发的 EIP 企业信息化平台、DNA 开发平台，搭建了系统而完善的研发环境。本项目配备的通用服务器系统和网络设备、大型软硬件设计和测试平台、大型软件分析与设计建模平台、网络数据库平台、软件测试平台等设备以及通用和辅助设备。另外，公司根据以往的集团管控产品线研发过程中，积累的大量业务与技术组件，将是实现领域模型的技术手段；通过对集团企业核心业务的抽象提炼，积累了一套实现业务功能的完整建模体系，为产品和平台的研发及应用转化提供了有利的支撑条件。

②公司具备丰富的项目实施经验

公司是大型企业集团信息化研发与推广的先驱企业，在集团管控产品领域已经积累了丰富的行业经验，与 80 多家央企建立长期合作关系，产品已在建筑、金融、制造、能源、军工、商贸、通信等行业中得到较好的应用。另外，公司以树立标杆企业为策略，近两年成功开发了包括东方电气集团、中海油集团、广东旅游控股集团、内蒙古矿业集团、河南圣光集团、山西潞安集团等典型客户；公司凭借其久其财务共享业务在中国铁建股份有限公司及其下属六个二级局集团单位成功落地，中国铁建股份有限公司通过该项目应用荣获 2015 年度“最佳共享服务中心”最高级别大奖；公司通过与北京国家会计学院共建 FSSC（财务共享服务中心）实验室，为久其财务共享服务业务搭建集产学研于一体的品牌传播平台。

公司在集团管控产品线积累的丰富的实施经验、长期稳定的客户关系、标杆项目的示范效应、业内领先的品牌传播平台，为下一代集团管控平台的业务拓展奠定了坚实基础。

3、项目投资情况

单位：万元

项 目	金 额
总投资	11,805.40
拟使用募集资金金额	4,176.95
建设周期	2 年

4、项目效益分析

搭建下一代集团管控平台,充分利用大数据、云计算、移动互联网等新技术,对集团管控产品进行技术升级和结构优化,是公司传统业务与新技术结合的关键一步,将持续提高公司在集团管控领域的综合实力,增强市场竞争力,扩大市场规模,有效提高集团管控业务营业收入。另外,云计算、大数据的存储与分析方法解决了系统的平行扩展及成本问题,将会大大降低企业信息化成本,进而提升公司集团管控业务的盈利能力。

三、本次发行对公司经营管理、财务状况的影响

本次募集资金投资项目符合国家产业政策、行业发展趋势以及公司发展战略。项目实施后将显著提高公司的综合实力,对公司向基于大数据的综合信息服务供应商转型提供了重要的推动作用,公司的行业竞争力将进一步得到巩固、盈利能力将进一步得到提高,对公司未来发展具有重要战略意义。

本次可转换公司债券的发行将进一步扩大公司的资产规模。募集资金到位后,公司的总资产和总负债规模均有所增长,随着未来可转换公司债券持有人陆续实现转股,公司的资产负债率将逐步降低。

本次募集资金的使用对募投项目的盈利水平提出了较高的要求,通过募投项目的顺利实施,本次募集资金所投资的项目将为公司和投资者带来丰厚的投资回报,有助于提高公司的核心竞争力,促进公司的快速持续健康发展。

四、结论

综上,本次公开发行可转换公司债券募集资金到位后,公司对募集资金的使用符合公司的实际情况和战略发展目标,有利于满足公司业务发展的资金需求,顺应产业发展趋势,优化公司产业结构,加强公司内部业务的协同效应,完善“久其+”信息化生态体系,增强公司整体抗风险能力,并能有效提高公司盈利能力,有助于促进公司的长远健康发展,符合全体股东的利益。

北京久其软件股份有限公司 董事会

2016年7月27日