

深圳市银之杰科技股份有限公司

非公开发行股票募集资金运用可行性分析报告

一、本次非公开发行股票募集资金使用计划

本次非公开发行股票预计募集资金总额不超过 289,860 万元（含 289,860 万元），扣除发行费用后将用于以下项目。

序号	项目名称	项目总投资 (万元)	拟用募集资金投入 (万元)
1	互联网金融大数据服务平台	191,381.60	191,381.60
2	互联网保险运营平台	71,304.45	71,304.45
3	补充流动资金	25,000.00	25,000.00
合计		287,686.05	287,686.05

募集资金到位之前，为尽快推动项目的实施，公司可根据项目进展程度，先行以自筹资金进行投入，并在募集资金到位后，以募集资金置换自筹资金。

二、本次募集资金投资项目的战略意义

（一）公司实施了近两年的产业升级、转型战略初见成效

经过近两年的规划和布局，利用上市公司的资本市场平台，银之杰已经在技术（大数据）、基础服务（征信、支付）以及应用服务（互联网保险、P2P、小额贷款）等互联网金融的各个层面逐步形成了比较完整的产业布局。

1、移动互联网数据服务领域的布局

2014 年，银之杰完成了收购北京亿美软通科技有限公司 100% 股权的重大资产重组工作，实现了公司在移动互联网数据服务领域的布局。

亿美软通是一家国内领先的企业移动信息化服务提供商，公司以短、彩信发送软件开发、系统运维、大数据处理与分析为基础，为企业提供移动个性客服、移动数据采集、移动高效管理等方面的各类移动商务产品和通讯服务，在业务发

展过程中积累了一批电子商务、互联网、消费品、金融等行业的优质客户群体。

上述收购的完成使公司主营业务从原来单一的为银行业金融机构提供金融信息化服务，扩展到移动商务服务、大数据运营服务等新兴产业领域，公司客户群体由主要集中在银行业的客户扩张到了电子商务、互联网、消费品等行业，服务覆盖我国 31 个省市自治区、200 多个城市的约 5 亿人群，为公司更长远的发展奠定了坚实的基础。

2、个人征信领域的布局

在互联网金融蓬勃发展的时代，征信作为互联网金融服务的核心环节，其作用无可替代。

2013 年，银之杰联合清华大学下属清控三联创业投资（北京）有限公司等合作方成立了北京华道征信有限公司（以下简称“华道征信”），依托于各合作方在 IT、互联网、大数据、金融前沿学术研究等各方面的资源，发展个人征信业务。银之杰作为第一大股东持股 40%，是国内 A 股最早投资设立征信公司的上市公司。经过一年多的努力，2015 年 1 月，华道征信被中国人民银行列入首批八家“开展个人征信业务准备工作的机构”之一，标志着银之杰投资发展个人征信业务取得了实质性进展。目前华道征信正按照人民银行的要求，进行开展个人征信业务的准备和完善工作。

2015 年将是中国个人征信业务的元年，银之杰正与投资合作方共同努力，目标是将华道征信打造成中国一流的第三方征信机构，为中国互联网金融的发展和社会信用体系的建设贡献力量。

3、支付领域的布局

支付是互联网金融体系得以建立的另一个重要支柱，在这一领域，银之杰着力发展创新支付平台和支付服务。

2013 年，银之杰与深圳联合金融服务集团有限公司合资成立了深圳票联金融服务有限公司，银之杰持股 49%。票联金服通过建设和运营票据自助受理及跨行信息交换网络的方式，为企业、银行提供先进的票据支付结算专业化服务，并在此基础上，规划发展基于移动端的新一代对公和个人支付平台，丰富创新支付

服务手段。

4、互联网金融业务的布局

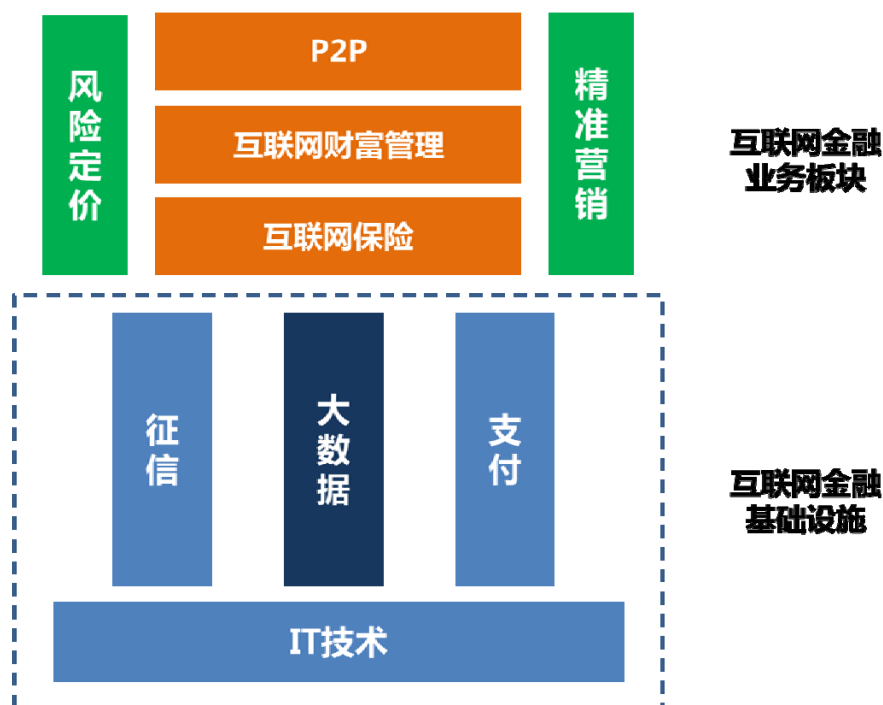
在构建了大数据、征信及支付三大互联网金融的基础支柱后，银之杰亦开始在此基础上搭建互联网金融的应用平台，目前主要规划在互联网保险、小额贷款及 P2P 等领域进行布局。

无论从互联网的发展对传统实体经济的改造趋势来看，还是从中国的保险行业在销售渠道、产品设计和保险深度与国外发展程度的差距来看，中国的互联网保险行业还蕴藏着巨大的发展空间。2014 年 8 月，银之杰审议通过了使用自有资金出资 1.5 亿元作为主发起人与其他合作方共同发起设立互联网财产保险公司的事宜。由于财产保险公司的筹建、设立，以及公司作为出资人参与发起设立财产保险公司等事项尚需经中国保监会批准或核准，目前公司正积极推进互联网财产保险公司的筹备审批工作。

除此之外，银之杰于 2015 年 2 月与深圳联金所金融信息服务有限公司（主营 P2P 业务）和深圳联合金融小额贷款股份有限公司（主营小额贷款业务）的股东签署了股权控股收购的《合作意向书》。如果能够按照意向协议的约定推进合作，将进一步丰富银之杰在互联网金融领域的业务布局，并与公司其他业务发挥协同效应，从而进一步提升公司的综合竞争力。

此外，作为下一步银之杰在互联网金融领域的业务规划，银之杰还将寻求与保险公司、证券公司及其他财富管理机构在大数据技术服务、产品推广和财富管理等方面进行合作。

（二）公司拟通过本次募投项目的实施进一步夯实互联网金融战略



展望未来，银之杰的战略目标是将公司打造为一家以大数据技术、征信服务及支付平台为支柱，以精准营销和风险定价为核心能力，可向客户提供大数据技术服务、风险管理、客户价值管理、市场营销、支付结算、金融中介、金融 IT 等服务的互联网金融综合服务商。

为实现该战略目标，公司拟通过本次非公开发行募集资金，用于投资建设互联网金融大数据服务平台（包括征信大数据服务平台 1 个，财富管理大数据服务平台 1 个，数据中心 1 个及灾备中心 2 个）和互联网保险运营平台，并适当补充公司的流动资金。

通过本次募投项目的实施，公司将在立足于现有业务的基础上，搭建大数据服务平台及保险信息、产品咨询服务平台，适时推出更多的互联网金融服务，为更广大的用户提供更加方便快捷、内容充实的金融服务及更优质的消费体验，进一步提高上市公司盈利能力，进一步提升公司价值，更好地回报上市公司全体股东。

三、具体募集资金投资项目分析

（一）互联网金融大数据服务平台项目

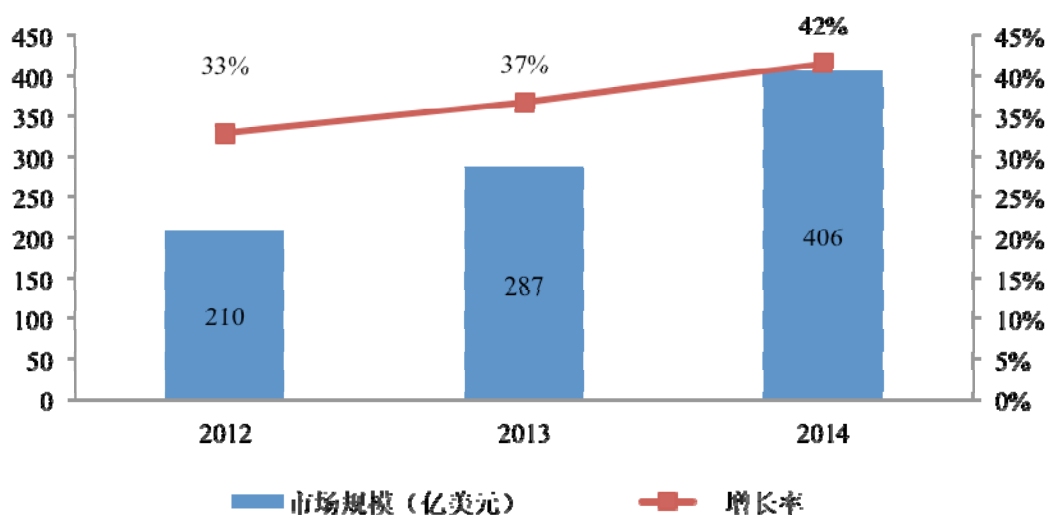
1、项目建设背景

(1) 大数据产业发展迅猛，互联网金融大数据服务市场空间巨大

从全球来看，大数据产业正处于高速成长期，全球大数据产业生态系统雏形已经初显，随着业内对大数据技术理解的逐步深入，大数据生态系统正在不断完善，技术的成熟度不断提升。

全球大数据产业自 2012 年以来进入了快速发展阶段，在各国政府积极推动、IT 巨头加大投入、行业用户积极响应、市场认同加深的趋势推动之下，全球大数据市场规模由 2012 年的 210 亿美元达到 2014 年的 406 亿美元，实现了两年翻番的增长。

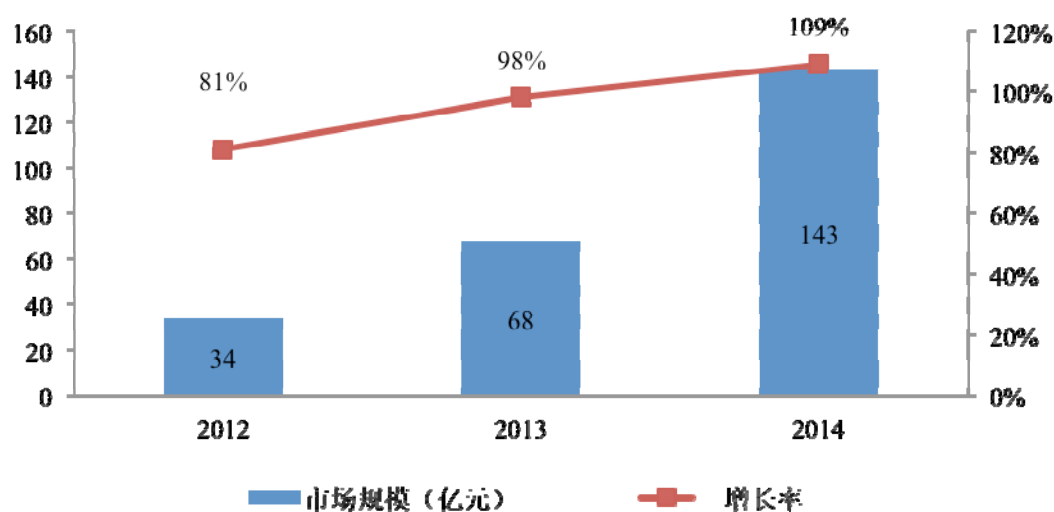
图：2012—2014 年全球大数据市场规模与增长



数据来源：赛迪顾问，2015.04

大中华地区的大数据产业整体处于起步阶段，2013 年被认为是具有跨时代意义的中国大数据市场元年。在这一年，中国大数据应用实践纷纷落地，中国企业开始研究、制定自身大数据发展战略，向数据型的企业转变。2013 年中国的大数据市场规模达到 68 亿元，同比增长了 98.2%。2014 年中国大数据市场继续保持高速增长，市场规模达到 143 亿元。

图：2012—2014 年中国大数据市场规模与增长



数据来源：赛迪顾问，2015.04

预计未来三年，在政府大力扶持、IT 厂商大力推广、多行业用户积极参与等多方因素共同作用下，中国大数据市场将继续保持快速增长态势。根据赛迪顾问股份有限公司的研究，预计未来三年中国大数据市场的年复合增长率有望超过 70%，到 2017 年将达到 860 亿元的市场规模。

大数据在金融领域的应用逐步展开，金融企业纷纷涉足互联网，开始对通过电子商务、网络银行等渠道产生的大数据进行分析，用于欺诈检测和预防、反洗钱、风险管理等，但目前还处于初期阶段，随着大数据应用在金融领域的进一步深入，以征信及理财管理为代表的互联网金融大数据服务市场发展空间巨大。

(2) 政策发力个人征信业务，中国大数据征信时代来临

近年来，我国政府高度重视信用体系建设。2013 年 3 月国务院下发《征信业管理条例》，为征信业持续健康发展提供了法律基础。2013 年 11 月，党的十八届三中全会提出，“要建立健全社会征信体系，褒扬诚信，惩戒失信。”2013 年 12 月央行出台的《征信机构管理办法》，为征信机构的设立和管理经营提供了详尽的依据。中国征信业开始步入有法可依阶段，政策环境不断优化。

2015 年 1 月，中国人民银行官网发布消息称，人民银行已印发《关于做好个人征信业务准备工作的通知》，要求包括华道征信（银之杰作为第一大股东持股 40%）在内的八家机构做好个人征信业务的准备工作，准备时间为六个月，这

标志着中国征信体系开始切实对市场开放。在国家政策利好的大背景下，我国征信产业面临着向市场化转型的大好机遇。

近两年来，在中国互联网金融呈现爆发式增长的大背景下，普惠金融客户群体的征信问题开始逐渐凸显，民间金融机构对于征信的需求越来越迫切，随着互联网数据的积累以及大数据、云计算等新兴技术的快速发展，网络征信开始登上历史舞台，迅速崛起，大数据征信时代即将来临。虽然互联网带来的巨大数据量蕴藏着巨大价值，但目前网络平台积累的数据虽然量大，但是零散，没有标准，数据特征不够明显。未来，能够掌握先进的大数据处理、分析技术，能够创造新型业务模式，有效提炼出大数据价值的企业，将会引领征信市场，掌握话语权。

(3) “互联网+”推动财富管理向大数据运营模式发展

根据《2015 年政府工作报告》，政府将制定“互联网+”行动计划，推动移动互联网、大数据、云计算、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，引导互联网企业拓展国际市场。金融行业是互联网与传统行业相结合的一个重点行业，随着金融工具的成熟和金融产品市场的逐步完善，结合大数据、云平台等的互联网手段，可以有效降低金融行业销售、运营成本的同时，提高金融行业的盈利能力和盈利水平，我国的互联网金融行业正在蓬勃发展。

互联网金融时代的到来开启了财富管理业务创新的大幕，随着居民财富尤其是高净值群体的增加，财富管理作为一个新概念越来越受到金融投资界的重视。以互联网金融创新发展为契机，参与财富管理的已经不仅仅是以银行、第三方销售为代表的理财产品代销机构，基金、券商、保险以及各类资产管理机构等纷纷以产品研发、产品供应和咨询服务的角色参与到互联网金融推动下的各类财富管理业务中，共同推动着财富管理业务的发展，中国大财富管理时代已然来临。如何精准把握客户需求及风险定价能力将成为财富管理机构在行业竞争中取胜的重要手段，大数据分析将成为财富管理的核心竞争力，驱动个性化财富管理，催生新的产品设计与服务互动，并最终为客户带来价值。

2、项目建设必要性

(1) 建设征信大数据服务平台是银之杰布局互联网金融、抢占市场先机的必然选择

作为一家长期服务于中国金融信息服务领域的上市公司，银之杰建立征信大数据服务平台是深耕互联网金融领域，完善自身服务体系的必然之举。

互联网金融发展的关键是风险控制，风险控制的核心是数据分析。从国际经验来看，欧美大数据征信产业链中专业分工明确，征信机构通常专注于数据搜集和前期处理，而将数据挖掘和数据分析等工作交给专业化的数据公司，例如传统公司 FICO（费埃哲）和新兴技术公司 ZestFinance 等。

2015 年 1 月，人民银行印发的《关于做好个人征信业务准备工作的通知》中，银之杰作为第一大股东的华道征信已经获得许可做好个人征信业务的准备工作，是首批的八家公司之一，走在了行业的最前沿。在互联网金融爆发式增长的今天，银之杰整体业务板块中的征信业务若要持续保持行业领先，需要借助新兴科技力量的东风，需要坚实的大数据技术作为支撑。

银之杰通过本次非公开发行募集资金建设征信大数据服务平台，将对公司整体战略中的征信业务产生重要支撑作用，是银之杰布局大数据征信产业链中数据挖掘分析环节的重要举措，是抢占互联网金融市场先机的必然选择。

(2) 建设财富管理大数据服务平台是银之杰大数据领域深耕的重要举措

互联网对金融的影响是全方位的，随着互联网金融的业务创新和业务形态的不断探索、丰富和完善，传统金融的财富管理业务受到大数据和互联网技术的影响也越来越深，财富管理业务的创新大幕已开启，财富管理行业格局亦将随之发生改变。

银之杰凭借在互联网和大数据技术方面的优势，一方面可以协助财富管理机构进行人群定位分析、营销分析、市场营销状况分析，从而实现向其不同的客户推荐最为适合的产品，甚至定制个性化产品，帮助其客户实现便捷高效的财富管理目标；另一方面可以对各类金融产品的目标客户进行深度分析并做到精确广告投放，从而获取更广泛的客户群体。

由此可见，财富管理大数据服务平台的建设，是银之杰大数据领域深耕的重

要举措。

(3) 建设数据中心和灾备中心是银之杰大数据战略的基本保障

数据中心和灾备中心的建设对征信大数据服务平台和财富管理大数据服务平台的顺利运作有着重要意义，不但直接对两个平台的运作起到支撑作用，而且可以为两个平台的客户提供包括数据清洗、数据存储、数据仓库、数据灾备等基础数据服务，从而使得本项目可以为客户提供全面综合的大数据服务，增强客户粘性，提高项目的盈利能力。

除此之外，数据中心和灾备中心的建设还可以保障银之杰旗下各子公司（包括北京华道征信有限公司、深圳市科安数字有限公司、深圳票联金融服务有限公司、北京亿美软通科技有限公司等）的基础数据服务和数据安全，是银之杰大数据战略的基本保障。

3、项目建设可行性

(1) 银之杰拥有强大的技术团队基础

银之杰及下属公司拥有一批来自于清华、北大、中科大和吉林大学等国内重点大学的互联网、计算机、大数据等领域的专业人才，有丰富的金融 IT 项目经验。公司技术团队精通金融行业的风险控制及风险防范领域，熟悉各种风险监督模型、风险预警模型。公司强大的技术团队为本项目的建设提供了基础保障。另外，银之杰与清华大学五道口金融学院达成了深度战略合作意向，该合作将为本项目的开展提供强大的学术和技术支持。

(2) 银之杰拥有大数据征信领域的国际化视野

银之杰全资子公司亿美软通与全球领先的信用局和数据营销公司 Experian（益佰利公司）进行过长达三年的战略合作，从益佰利学习了数据挖掘和处理的丰富经验，并拓宽了自身在国际征信领域的视野，为公司开展征信大数据服务业务奠定了良好的基础。

(3) 银之杰拥有丰富的大数据营销服务经验

银之杰全资子公司亿美软通在大数据营销服务领域拥有丰富的业务基础，已

为不同类型企业提供十多年的会员管理和营销服务。基于大数据分析，公司营销团队通过为企业客户进行营销目标分析、市场营销状况分析、人群定位分析的方式，制定了有效的大数据营销策略，积累了丰富的大数据营销服务经验，为公司成功运营财富管理大数据服务平台提供了坚实的保障。

4、项目建设基本方案

(1) 项目建设内容

本项目拟建设和运营以大数据技术为核心的征信大数据服务平台 1 个，财富管理大数据服务平台 1 个，数据中心 1 个及灾备中心 2 个。

征信大数据服务平台：以华道征信的业务为基础，面向中国快速发展的 P2P、小微贷及其他信用消费市场，为征信公司提供征信产品设计及信用模型研发的设计咨询、数据挖掘、数据分析、数据建模等技术服务。

财富管理大数据服务平台：基于以客户为中心的财富管理理念，以提升证券公司、银行、信托、P2P 等财富管理机构的运营效率，降低营销成本为目标，为财富管理机构提供客户数据分析挖掘、客户价值分析、人群定位分析、市场营销状况分析、风险控制管理等技术服务。

数据中心和灾备中心：为银之杰旗下各子公司（包括北京华道征信有限公司、深圳市科安数字有限公司、深圳票联金融服务有限公司、北京亿美软通科技有限公司等）及外部机构（特别是征信大数据服务平台及财富管理大数据服务平台的客户）提供包括数据清洗、数据存储、数据仓库、数据灾备等基础数据服务。

(2) 项目建设进度

征信大数据服务平台和财富管理大数据服务平台的建设期是两年，公司计划在建设期内完成产品设计、系统设计、产品开发、设备安装调试等工作。

数据中心和灾备中心项目建设期是一年半，公司计划在建设期内完成系统开发、设备购置安装调试、系统试运营等工作。

公司会根据实际需求情况，动态调整本项目建设进度。

(3) 项目建设地点

征信大数据服务平台、财富管理大数据服务平台及数据中心建设地点选择在深圳市，灾备中心选择在深圳市和上海市。其中征信大数据服务平台和财富管理大数据服务平台采取租赁办公场地的形式，而数据中心和灾备中心采取购置房产的形式。

(4) 项目投资估算及经济效益分析

本项目计划投资总额为 191,381.60 万元，其中：场地及设备投资 104,147.44 万元，前期建设及测试费用投资 55,355.70 万元，项目建设预备费 12,760.25 万元，铺底流动资金 19,118.21 万元。

经测算，本项目税后内部收益率为 18.49%，投资回收期为 9.81 年，具有较好的经济效益。

5、项目环评、备案情况

本项目正在申请投资管理部门备案和环保部门的环评手续。

(二) 互联网保险运营平台项目

1、项目建设背景

(1) “互联网+”上升为国家战略，互联网保险产业面临巨大历史机遇

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，将“互联网+”上升到国家战略层面。报告提到制定“互联网+”行动计划，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，引导互联网企业拓展国际市场

金融行业是互联网与传统行业相结合的一个重点行业，互联网保险更是互联网金融领域的先行者，在国家政策利好的大背景下，我国互联网保险产业面临着巨大历史机遇。

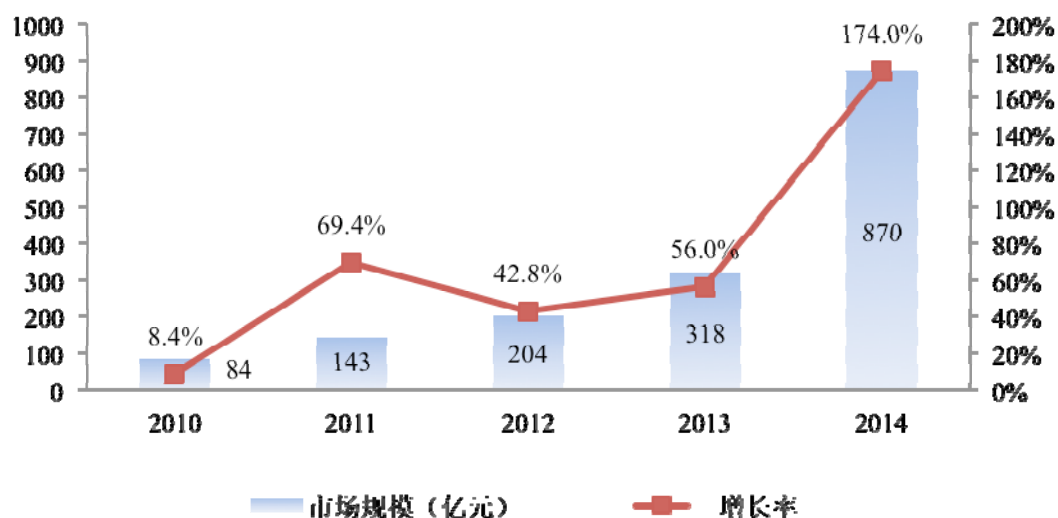
(2) 互联网保险市场空间巨大，具有较高成长性

近年来，随着互联网的迅速发展和以大数据、云计算为代表的信息技术的不断更新，传统的商业模式和经营模式被持续不断地冲击，我国互联网保险在这一

互联网浪潮中应运而生并逐步发展起来，市场规模迅速增长。

根据 2014 年 2 月 25 日中国保险行业协会公布的《互联网保险行业发展报告》显示，从 2010 年到 2014 年的五年间，保费规模从 84 亿元增长到了 870 亿元，增幅超过了 10 倍。

图：2010-2014 年我国互联网保险保费收入



数据来源：中国保险业协会，赛迪顾问整理，2015.04

虽然我国互联网保险市场近年来增长迅速，但保险业务总体规模依然偏小，目前国内互联网保险业务在整个保险市场占比还不到 3%，与发达国家相比仍处于初级阶段，市场发展潜力巨大。

2、项目建设必要性

(1) 发展互联网保险是公司布局互联网金融的重要举措

互联网金融是公司的战略发展方向，在构建了大数据技术、征信及支付三大互联网金融的基础支柱后，银之杰亦开始在此基础上搭建互联网金融的应用平台。

随着商务平台和第三方支付工具的兴起，我国互联网保险市场自 2011 年以来进入了快速发展的时期，互联网保费获得爆发性增长，增速远超传统渠道；各保险市场主体纷纷推出适合互联网渠道的新产品和服务，更加积极的探索以互联网技术为基础的商业模式创新，采用多种销售平台搭建的模式，开展互联网保

险业务。目前看来，互联网保险已成为保险市场发展的必然趋势，随着互联网基因的不断渗透，我国保险行业的竞争格局正在进行变革。

银之杰在此时选择拓展互联网保险业务，是通过融入互联网保险快速发展时期，布局互联网金融的重要举措。

(2) 建设开放的互联网保险运营平台是公司切入互联网保险行业的必然选择

目前，保险公司营销渠道主要包括以下渠道：代理人渠道、银行渠道、营业部直销、保险代理公司、保险经纪公司、保险兼并机构、网络销售、电话保险等。互联网的引入将改变保险行业的发展方向，各大保险公司都在寻求通过互联网渠道以成本的方式带来保费规模的增长，或者开发出新的保险品种。

银之杰凭借自身的大数据技术优势及对金融行业多年服务的积累，拟通过本次非公开发行募集资金建设一个开放的互联网保险平台，为保险公司提供产品推广、营销、产品设计咨询、定价评估模型、设计咨询等综合性服务，可以在有效降低保险企业的销售、运营成本的同时，提高其盈利能力和盈利水平，是公司切入互联网保险行业的必然选择。

3、项目建设可行性

(1) 互联网保险行业发展空间巨头，为本项目的建设提供了市场基础

保险行业是互联网与传统金融行业相结合的一个重点行业，通过互联网可以推进我国保险行业经营模式的改革创新，实现保险盈利模式的新探索。

我国的网民规模呈逐年上升的趋势，网民整体结构呈现出年轻化和高收入化的特点。随着我国人均收入水平的逐年提高，居民对于生活质量和理财投资的需求随之增长，保险产品作为现代理财、避险工具之一，将成为未来居民理财选择中的重要组成。利用互联网可以缩短保险投资者的时间成本，拓宽传统保险企业接触消费者的渠道，使得保险行业参与者的互动将更为便捷。经过多年的互联网用户习惯养成和金融理财观念的培养，互联网保险目前进行推广的时机已经逐渐成熟。

无论从互联网的发展对保险行业的改造趋势来看，还是从中国的保险行业在销售渠道、产品设计和保险深度与国外发展程度的差距来看，中国的互联网保险行业必然蕴藏着巨大的发展空间，为本项目的建设提供了市场基础。

(2) 国内互联网保险市场发展已初具雏形，银之杰拥有市场进入机遇

互联网保险的产业链层次复杂，除了原有的保险公司、代理人以外，第三方平台、专业中介代理平台都将发挥重要的作用。互联网保险的创新涉及到保险产业链中包括产品设计、产品种类、销售渠道的各个环节。根据互联网保险发展的特点，国内的互联网保险发展可以分为四种模式，包括保险公司自建网络平台、电商平台、专业的第三方保险销售以及纯线上平台模式。

银之杰拟通过本项目的建设选择与传统保险公司深度战略合作的模式，具有快速切入互联网保险行业的先天优势，可以有效降低合作保险企业的销售、运营成本，同时可以提高公司的盈利水平并积累自有客户资源保障，实现双赢的局面。

(3) 银之杰拥有建设互联网保险运营平台的运营基础

银之杰全资子公司亿美软通在大数据技术及营销服务领域拥有丰富的业务基础，已为不同类型企业提供十多年的会员管理和营销服务。基于大数据分析，公司营销团队通过为企业客户进行营销目标分析、市场营销状况分析、人群定位分析的方式，制定了有效的大数据营销策略，积累了丰富的大数据营销服务经验，为公司建设互联网保险运营平台提供了基础运营保障。

另外，银之杰计划引进保险行业相关人才，并通过与保险公司战略合作的方式，为投资建设互联网保险运营平台项目做好充分的运营准备。

4、项目建设基本方案

(1) 项目建设内容

本项目拟建设一个综合性互联网保险运营平台，主要通过为保险公司提供保险产品的广告展示服务，为消费者提供保险及健康资讯服务，并利用公司的大数据技术优势为保险类公司提供产品设计咨询、定价评估模型、产品营销等综合性服务。

(2) 项目建设进度

互联网保险运营平台项目建设期为两年，公司计划在建设期完成产品规划、平台搭建、团队搭建、产品合作开发、系统测试推广等工作。

公司会根据实际需求情况，动态调整本项目建设进度。

(3) 项目建设地点

本项目的建设地点选择在深圳市，主要办公场地拟采取租赁场地的方式，主要设备的安置拟采取购买场地的方式解决。

(4) 项目投资估算及经济效益分析

本项目计划投资总额为 71,304.45 万元，其中：场地及设备投资 21,228.94 万元，前期建设、测试及推广费用投资 38,613.85 万元，项目建设预备费 4,787.42 万元，铺底流动资金 6,674.24 万元。

经测算，本项目税后内部收益率为 25.81%，投资回收期为 8.37 年，具有较好的经济效益。

5、项目环评、备案情况

本项目正在申请投资管理部门备案和环保部门的环评手续。

(三) 补充流动资金项目

公司拟将本次发行募集资金中的 2.5 亿元用于补充流动资金，本项目的必要性如下：

1、推进公司核心业务发展、扩大公司经营规模的需要

银之杰为实现在互联网金融领域的战略布局，在大数据、征信、支付等方面进行了持续的研发投入、营销与服务网络体系建设投入和人才培养投入。同时，公司也以投资参股等方式与相关行业企业（机构）建立合作关系，以开放的理念共同打造互联网金融综合服务平台。未来，公司还将在保持核心业务优势的基础上，实现各业务线技术水平、服务水平、资源整合水平的全方位提升，不断推进产品研发和产业链覆盖速度，加大人才培养和引进力度，实现公司经营规模的快

速拓展。

与公司扩大经营规模所带来的在管理、技术、人员投入等方面日益增加的资金需求相比，公司目前的流动资金尚存在缺口。目前公司已利用自有资金对上述领域进行了先期的资金投入，使得公司日常经营所需流动资金相对比较紧张。如不能及时获取长期稳定的营运资金，公司业务的发展可能受到制约。为了推进公司战略目标的实现，公司未来需要持续的后续资金投入以推进业务体系的建设和人才结构的优化，快速推动公司战略目标的顺利达成，提升核心业务效益，改善公司的收入结构，增强公司的核心竞争力。

2、公司现金流分布不均匀，需储备一定现金用于营运资金周转的需要

公司的银行、政府及国企客户较多，业务特点是一、二、三季度支出较多，年底回款较集中，这使得公司现金流分布极不均匀，前三季度经营活动现金流呈现较大负数，四季度会有较大现金回流，从而全年经营活动现金流量净额体现为较好的水平。同时，次年一季度又将出现大规模的经营性现金流出。在此种情况下，公司需储备一定量的现金用于营运资金周转，以缓解公司年度中的营运资金紧张局面，保障公司业务经营的稳定性。

最近三年，公司各季度经营活动现金流量净额情况如下：

单位：万元

经营活动产生的现金流量净额	2014年	2013年	2012年
1-3月	-1,460.46	-2,110.46	-2,806.44
1-6月	-924.04	-973.94	-675.14
1-9月	-934.77	-1,017.24	-711.16
1-12月	6,506.22	3,688.06	4,747.64

公司本次拟用 2.5 亿元募集资金补充流动资金，可以较大程度弥补公司年度中的流动资金的缺口，符合公司的经营模式和发展需求，可以公司提升盈利水平、巩固核心竞争力，提高抗风险能力，有利于公司的长远、稳健发展。

深圳市银之杰科技股份有限公司董事会

二〇一五年五月二十一日