

关于使用超募资金投资设立全资子公司

润和软件（西安）有限公司

之

可行性研究报告

江苏润和软件股份有限公司

二〇一二年十月

目录

| | |
|------------------------|---|
| 一、投资概况 | 3 |
| (一) 投资主体 | 3 |
| (二) 投资标的情况 | 3 |
| 二、项目投资的背景和必要性 | 4 |
| (一) 行业产业链分析 | 4 |
| (二) 扩大自身业务布局 | 5 |
| (三) 分公司高速发展 | 5 |
| 三、项目投资的可行性 | 5 |
| (一) 投资环境分析 | 5 |
| 四、市场竞争分析 | 6 |
| (一) 西安子公司核心竞争力分析 | 6 |
| (二) 主要竞争对手 | 7 |
| 五、投资计划 | 8 |
| (一) 该项投资需履行的审批程序 | 8 |
| (二) 资金使用计划 | 8 |
| 六、风险分析及应对措施 | 9 |
| (一) 人民币汇率风险 | 9 |
| (二) 市场拓展风险 | 9 |
| 七、项目效益分析 | 9 |
| 八 结论 | 9 |

一、投资概况

（一）投资主体

江苏润和软件股份有限公司(以下简称“润和软件”或“公司”)主营业务为向国际、国内客户提供专业领域的软件外包服务,并致力于打造专业化软件外包高端品牌。

目前,公司已在“供应链管理软件”、“智能终端嵌入式软件”和“智能电网信息化软件”三大领域打造了具有一定市场影响力的高端软件外包服务品牌,外包业务内容以行业解决方案为基础,涵盖咨询、设计、开发、测试、维护等软件全生命周期作业,进入了全球软件外包价值链的高端。

润和软件先后通过了 ISO9001: 2008、ISO27001: 2005、CMMI3 等质量体系和模型的认证。润和软件还获得了国家规划布局内重点软件企业、江苏省高新技术企业、江苏省服务外包重点企业、江苏省首批技术先进型服务企业和中国服务外包成长型企业等多项荣誉资质。

（二）投资标的情况

为贯彻落实《工业转型升级规划(2011-2015)》,做大做强软件和信息技术服务业,工业和信息化部 2012 年 4 月发布了《软件和信息技术服务业“十二五”发展规划》,明确了新一代“软件技术”和“信息技术”是国家下一步发展战略目标的重中之重,预计 2015 年软件和信息服务业总收入将突破 4 万亿。

为抓住发展良机,促进公司“供应链管理软件”、“智能终端嵌入式软件”和“智能电网信息化软件”三大核心领域的战略发展,实现公司全面布局,做大做强的企业发展目标,公司拟使用部分超募资金投资设立润和软件(西安)有限公司(暂定名,以下简称“西安子公司”、“子公司”)。基本情况如下:

- 1、名称:润和软件(西安)有限公司(暂定名,以核准的工商登记名字为准)
- 2、公司类型:有限责任公司
- 3、公司注册资本:2000 万元人民币

4、公司注册地：西安市

5、经营范围：计算机软件研发，相关产品销售及售后综合技术服务，自营和代理各类商品及技术的进出口业务，计算机网络系统集成，楼宇智能化系统工程的设计、施工、安装。

6、法定代表人：周红卫

7、出资方式：使用公司超募资金 2000 万元人民币出资

二、项目投资的背景和必要性

（一）行业产业链分析

国内汽车、服装、商业连锁的供应链管理软件开发渗透率不断提高；智能终端行业在智能手机、平板电脑等消费电子迅速扩张带动下发展迅猛；国内智能电网建设正在提速。润和软件的三大主要业务下游行业的快速发展，给公司的业务规模提出了更高的要求。

1、供应链管理行业积淀深厚

公司在长期的合作中赢得了包括汽车、零售、服装、餐饮等多个行业内龙头企业的认可，并形成持续稳定的战略合作关系。

随着供应链管理软件的日益普及和用户对其认识的加深，供应链管理软件开发呈现出服务整合能力要求更强、功能特点要求更高、用户群体不断扩张、行业覆盖不断延伸的发展趋势，这既预示着供应链管理软件开发外包市场潜力巨大，也对供应链管理软件开发外包业务的提供者提出更高的专业化要求，兼顾国际行业经验与持续性资源投入的专业品牌服务商有望在这一细分市场中赢得更大的发展空间。

2、智能终端嵌入式软件外包市场将为未来主角

近年来，以智能手机、平板电脑、数字电视机顶盒、车载信息终端设备为代表的智能终端产业化发展迅速，带动嵌入式软件市场呈现快速增长。目前，嵌入式软件提供商都处于发展的初步阶段，市场发展迅速，市场竞争程度较低。随着智能终端设备产业化发展与成熟度提升，嵌入式软件市场将迎来高速增长和激烈竞争的时代。专业化与规模化能力较高的第三方嵌入式软件提供商将成为未来市场的主角。

3、智能电网投资带动新一轮发展

2009 年，国家电网公司首次公布了“智能电网”发展计划，将在 2020 年前完成智能电网改造。其中，2011-2015 年是全面建设阶段，预计投资 2 万亿元。数据显示，电网建造过程中，智能化方面的投资将达每年 660 -680 亿元，这使电网对 IT 支撑产生了强烈需求，智能电网将成为拉动电力行业信息化需求新的增长点。

（二）扩大自身业务布局

成都、重庆、西安这三个西部重镇组成了中国软件产业在西部地区的“黄金三角”。近年来软件和信息服务业发展较快，产业集中度和整体实力快速提升，是中国软件产业未来发展的重要潜力区域。

目前，知名企业加大了对西安的投资规模，IBM 将在西安 SPSS 基础上建立千人研发中心，Intel 收购了西安英飞林，罗克韦尔收购了西安恒生科技，而公司的合作伙伴华为更是提前布局西安，规模已经接近万人。为了不在竞争中处于劣势，公司理应抓住时代机遇，奋起直追，实现区域覆盖上的空白，并未来趋势接轨，提升企业的整体实力。

（三）分公司高速发展

润和软件西安分公司于 2012 年 3 月 9 日正式开业，是润和软件在国内的第四家分公司。经过近半年的发展，目前有员工 130 人。

鉴于西安软件外包市场容量大、客户多，分公司的组织形式已不能满足公司发展需要，加上公司客户也希望公司设立子公司与其对接，因此目前设立西安子公司具有充分的必要性。

三、项目投资的可行性

（一）投资环境分析

1、发达的人才教育实力

目前，西安市拥有本科及以上学历教育高校数量 51 所，其中 211 院校 8 所，985 院校 3 所，仅次于直辖市北京市和上海市，位列全国第三，远远超出西部黄

金三角区域的成都市和重庆市，也高于母公司所在地南京市。西安还有全国最多的民办高校 68 所，研究生培养单位 50 个。

截止至 2010 年 6 月，西安市共有普通高校研究生、本科生、专科生共计 927769 人，与成都市基本持平，高于重庆市 522719 人水平。同时，西安市同年度高校毕业生数量总计为 260454 人，与成都市基本持平，高于重庆市 134359 人水平。其中应届计算机相关专业毕业生超过 6 万人。

大学数量的众多和人才储备的充足，为公司高质量人才输出提供了充分保障，为公司在当地的长远发展奠定了基础。

2、较低的职工流动性

软件行业为知识密集型行业，高级人才对于公司的成长和发展起着至关重要的作用，为了能留住高级技术和管理人才，企业要花费大量的成本。

从各省市发布的《高校毕业生就业白皮书》来看，2009 年和 2010 年，西安市高校毕业生一年离职率分别为 29.60%，和 29.40%，低于重庆市的 38%和 40.5%，成都市的 33.2%和 36.2%，北京市的 41.3%和 44.7%。从离职率的增长角度来看，西安市高校毕业生人才离职率不升反降，与其他三个城市 10%左右的相对增幅形成强烈对比。

3、区域软件和信息服务业发展快速

目前，在西部大开发的号召下，国家正大力发展西部的软件和信息服务业，西安是西部政治和经济的重镇，一批国际国内具有较大影响力的公司纷纷入驻，包括刚刚落户西安的三星芯片生产基地是目前国内引进的最大规模的外商投资，预计未来五年内西安的软件和信息服务业将处于高速发展期。庞大的市场需求使西安分公司的业务能够获得进一步的增长，通过设立西安子公司，可以更好地拓展西安及西部这个高速增长的市场。

四、市场竞争分析

（一）西安子公司核心竞争力分析

1、强大的技术和管理团队

截止至 2012 年 8 月，西安分公司共有核心技术人员 130 名、其中高级工程师占 56%，具有国际客户要求外语对应能力的技术人员超过 75%，不仅为团队的技术研发提供了充分的保证，也为对国际客户的直接交流和技术合作提供了保证。

西安分公司经营顾问为西安交通大学教授，陕西软件协会理事长，曾经营管理过多家上市公司，具有三十年管理经验。分公司总经理为陕西软件协会副会长，从事对日外包 14 年，具有 8 年管理经验。另外分公司副总经理、项目总监、项目经理均具有多年相关管理经验。

设立西安子公司之后，上述核心管理团队和技术团队都将加入子公司，为公司的发展奠定扎实的基础。另外，在五年内，公司将计划将核心管理团队由 5 人增加至 55 人，核心技术团队由 100 人增加至 1200 人，进一步保证公司在管理和技术上的核心优势。

2、广阔的三大市场

(1) 日本市场

随着被誉为引领“数据丝绸之路”的西安，日益受到日本企业的信任和重视，未来发包到西安的项目会越来越多，公司拥有多年的对日软件外包的技术和市场经验，在对日软件外包向西部转移的过程中，可以获得更大的市场份额。

(2) 欧美市场

由于欧美等发达地区国家软件行业高度发展，竞争尤为激烈，选择西安市能够有效的降低人力资源成本，进而在国际竞争中取得相对竞争优势。

(3) 国内市场

目前，由于东部及沿海地区的产业升级，传统制造业正在加速向中西部转移。公司的供应链管理软件是公司国内收入的主要来源，与这些传统制造业向西部拓展的同时，以西安作为区域市场的市场和软件服务基地，将业务在区域内进行辐射，达到上下游产业间的同步化，能够确保企业在竞争中抢占先机。

(二) 主要竞争对手

现阶段在软件外包行业的主要竞争对手是从事相关业务的内资及合资公司。

但其无论从人才数量和客户规模、知名度都远远低于润和软件。

五、投资计划

（一）该项投资需履行的审批程序

根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》、《创业板信息披露业务备忘录第 1 号——超募资金使用（修订）》的相关规定，公司拟使用超募资金 2,000 万元投资设立全资子公司应履行以下程序：1、独立董事和保荐机构对超募资金使用计划的合理性、合规性和必要性发表独立意见；2、董事会、监事会审议批准该投资事项并及时披露。

（二）资金使用计划

本项目拟用 2000 万元资金设立润和软件（西安）有限公司，注册资本 2000 万元。资金主要用于公司成立初期固定资产投资，开办费以及铺底流动资金。具体资金使用项目如下表所示：

| 资金用途 | 金额 (万元) | 备注 |
|----------|------------|---|
| 硬件设备支出 | 300 | 初期按照 300 人规模采购计算机，开发用服务器及公司及网络机房设备，防火墙，UPS 等； |
| 办公室租赁及装修 | 650 | 按照 300-500 人规模，初期租赁办公面积预计 4000 平米，装修按照每平方米 100 元，一年租赁期租金； |
| 软件支出 | 200 | 操作系统及办公软件正版化（预计初期 300 人规模）；项目开发用软件； |
| 市场推广及咨询 | 50 | 自主研发产品市场推广费用； |
| 专业人员培训费 | 120 | 项目培训：处于软件外包的顶端，对人员技术水平要求高； 管理培训：人员规模扩张迅速，管理人员要求高； |
| 高端人才培养费 | 80 | 特殊领域专业技能； |
| 交通工具 | 100 | 初期租赁办公场地交通不方便，加班员工通勤用商务车 2 辆及公司业务接待用车 1 辆； |
| 流动资金 | 450 | 1、招聘费用：新公司成立员工招募任务重。 2、员工薪资：员工规模预计在 1 年内达 300 人，对日项目帐期较长，人员工资开销大； 3、海外项目实施及差旅费； |
| 不可预见费用 | 50 | 其他 |
| 合计 | 2000 | |

六、风险分析及应对措施

（一）人民币汇率风险

2012年人民币升值将继续存在，人民币升值将对软件出口造成较大程度的冲击，使得软件出口的成本优势有所下降。特别是中国软件外包行业的低成本优势正在被逼平。汇率的变动将使软件外包企业的利润面临外汇风险。因此子公司要密切关注该项风险。

（二）市场拓展风险

如果公司不能有效地拓展市场以消化新的产能，则将面临盈利能力下降等问题。长期以来，以美国为首的发达国家占据着高端系统软件、数据库软件、ERP 高端产品、行业应用软件市场份额的绝大部分。这种高端控制、低端竞争的态势将给公司的市场拓展带来压力。加快市场拓展，是避免风险的有利途径。

七、项目效益分析

根据公司目前实际情况及未来规划，预计西安子公司 2013 年营业收入为 1,500 万元左右，净利润为 200 万元；预计 2014 年营业收入为 2,000 万元，净利润为 300 万元。随着公司规模和品牌影响力的进一步提升，公司将会为股东和投资者创造更大的经济利益。

八 结论

本项目的建设，是实现公司长远发展的需要，可行性研究结果表明：

第一，该项目立足于公司现有“供应链管理软件”、“智能终端嵌入式软件”和“智能电网信息化软件”三大核心领域，契合集团总体发展战略，解决了三大主要业务快速增长导致的公司产能不足，加快了公司的业务拓展和区域延伸。

第二，该项目能够有效发挥西安市的区域优势，利用西安市交通和基础设施建设发达，计算机、信息与软件人才众多，人力资源及固定资产成本低廉三大优势，为股东和投资者创造更大的利润。

综上所述，该项目的实施，在经济效益和社会效益上都具有良好发展前景。