



股票代码：300339

江苏润和软件股份有限公司

关于收购
江苏开拓信息与系统有限公司
的可行性研究报告

二〇一三年七月

目录

一、	项目概况.....	3
1.	项目背景	3
2.	项目简介	4
3.	交易各方及目标企业	4
二、	投资方案.....	6
1.	投资总额	6
2.	定价原则	7
3.	付款方式	8
4.	资金来源	9
5.	资金用途	9
6.	业绩承诺	9
7.	经营管理	10
三、	项目的必要性与可行性分析.....	10
1.	项目实施的必要性	10
2.	项目实施的可行性	11
四、	项目经济效益分析.....	13
1.	经营情况的预测	13
2.	投资效益分析	13
五、	项目风险分析.....	14
1.	未达成业绩目标的风险	14
2.	人才流失的风险	14
3.	管理的风险	14
4.	市场的风险	15
六、	报告结论.....	15

一、 项目概况

1. 项目背景

江苏润和软件股份有限公司（以下简称“润和软件”或“公司”）成立于 2006 年，主营业务是为国际、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。

润和软件总部基地坐落于中国（南京）软件谷的核心区域，在日本东京、美国波士顿、硅谷、新加坡设立了海外子公司，在北京、上海、深圳、西安设立了国内子公司。

润和软件自设立以来，一直坚持“国际化、专业化、高端化”的发展思路，通过结合离岸成本优势，累积行业技术经验以及灵活调度企业内外部资源，已在“供应链管理软件”、“智能终端嵌入式软件及产品”和“智能电网信息化软件”等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。

江苏开拓信息与系统有限公司（以下简称“江苏开拓”）成立于 1996 年 10 月，主营业务为计算机软硬件系统集成及运维服务，是国内较早从事智慧城市领域的系统服务提供商。

江苏开拓位于长三角经济圈核心城市之一无锡，是苏南地区的交通枢纽中心，东邻苏州，距上海 128.2 公里。无锡是国家历史文化名城之一，也是中国经济最发达的地区之一，拥有产业、山水旅游资源

优势，是长三角先进制造业基地、服务外包与创意设计基地和区域性商贸物流中心、职业教育中心、旅游度假中心。

江苏开拓经过十余年的发展，已成为拥有自主创新能力及综合集成能力的系统集成及运维服务综合解决方案提供商，并成为区域知名的“智慧城市”系统集成供应商。江苏开拓主要从事数据中心、视频监控、智能建筑、智能交通、智慧社区系统集成工程整体解决方案的规划、设计、实施及运维服务。依托专业的自主研发和复杂系统集成能力，江苏开拓能够为上述领域用户构建或优化经济高效、先进稳定的智能系统集成平台，并提供专业的解决方案和服务。江苏开拓还向客户提供计算机及周边产品的分销业务。

收购江苏开拓，有利于公司的业务整合，有助于润和软件在 IT 服务产业链向系统集成领域和城市智能化领域延伸；同时随着软件服务和系统集成服务能力的融合，有助于提升润和软件的市场竞争力。

2. 项目简介

润和软件拟使用首次公开发行股票超募资金 5646.46 万元，以收购加增资的方式获得江苏开拓 66.85%的股权。其中 1300 万元用于收购江苏开拓原股东孙旭初、陈华持有的 31.71%股权；4346.46 万元人民币用于对江苏开拓增资，其中 1060.11 万元作为注册资本，3286.35 万元作为资本公积。

3. 交易各方及目标企业

1) 投资方：润和软件

润和软件成立于 2006 年。主营业务是为国际、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。已在“供应链管理软件”、“智能终端嵌入式软件及产品”和“智能电网信息化软件”等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。

润和软件是信息技术服务国家标准（ITSS）工作组的全权成员单位，同时也是外包专业组副组长单位；润和软件先后通过了ISO9001、ISO27001、CMMI3等质量体系和模型的认证；拥有系统集成三级资质；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，先后入选全球著名财经媒体《福布斯》“2011中国潜力企业榜”、“2013年中国上市潜力企业榜”。

面向未来，润和软件将立足于计算机软件开发与咨询业，加速发展高端软件外包业务，推动国际市场与国内市场同步、互动发展，深耕专业领域与细分市场，不断增加核心竞争力，持续提升行业地位，打造中国领先的国际化高端软件外包服务品牌。

2)交易目标企业：江苏开拓信息与系统有限公司

公司名称：江苏开拓信息与系统有限公司

注册资本：人民币 1,000 万元

企业法人营业执照注册号：320213000023410

注册地址：无锡市滨湖区蠡湖商务园 9 号

经营范围：信息处理系统、信息管理系统、自动控制设备及系统、

计算机硬件、软件及集成系统、信息处理设备、信息设备（不含限制项目）的开发、销售；网络系统与计算机基础设施的施工、安装、维护服务；技术研发、技术转让、技术服务；安装产品、住宅小区智能化设备的销售及工程的承接、施工、安装。（上述经营范围涉及国家专项审批的，批准后方可经营；凡涉及行政许可的，凭许可证经营）

江苏开拓信息与系统有限公司的前身为无锡开拓信息与系统有限公司（以下简称“无锡开拓”），由孙旭东和孙旭初于 1996 年 10 月共同出资组建，注册资本 200 万元。

无锡开拓设立时的股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	持股比例（%）
孙旭东	140.00	70.00
孙旭初	60.00	30.00
合计	200.00	100.00

2005 年 10 月 8 日，无锡开拓股东会议决议批准公司名称变更为江苏开拓信息与系统有限公司。

经过历次增资和股权变更后，现江苏开拓股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	持股比例（%）
孙旭初	820.00	82.00
陈华	180.00	18.00
合计	1,000.00	100.00

二、 投资方案

1. 投资总额

本项目总投资额为 5646.46 万元，拟采用收购加增资的方式完成对江苏开拓的收购。

润和软件拟以 1300 万元人民币收购江苏开拓原股东孙旭初、陈

华持有的 317.07 万元股权。润和软件拟同时以 4346.46 万元人民币对江苏开拓增资，其中 1060.11 万元作为江苏开拓的注册资本，3286.35 万元作为江苏开拓的资本公积，增资后的江苏开拓注册资本为 2060.11 万元。

通过上述收购及增资，江苏开拓的股权结构将变更为：

股东名称	出资额（万元）	持股比例（%）
孙旭初	560.00	27.18
陈华	122.93	5.97
润和软件	1,377.18	66.85
合计	2,060.11	100.00

2. 定价原则

依据华普天健会计师事务所(北京)有限公司出具的审计报告《会审字[2013]2005 号》（以下简称“审计报告”），江苏开拓 2012 年至 2013 年 4 月的主要财务数据如下：

江苏开拓主要经营指标（单位：元人民币）

项目	2013 年 4 月 30 日	2012 年 12 月 31 日
资产总额	48,677,967.79	52,955,463.22
负债合计	36,368,976.15	40,762,806.24
所有者权益合计	12,308,991.64	12,192,656.98
营业收入	9,673,034.85	71,905,737.73
营业利润	152,332.46	5,933,133.21
净利润	116,334.66	4,841,039.11
综合收益总额	116,334.66	4,841,039.11

审计报告显示，截至 2013 年 4 月 30 日江苏开拓所有者权益合计 1230.899 万元。

受公司委托，中水致远资产评估有限公司对江苏开拓的股东全部权益于评估基准日（2013 年 4 月 30 日）的市场价值进行了评估。评

估范围是江苏开拓评估基准日审计后的资产负债表所列示的全部资产及相关负债，包括：流动资产、非流动资产及负债等。中水致远资产评估有限公司出具了资产评估报告《中水致远评报字[2013]第 2022 号》（以下简称“评估报告”），评估报告显示，按照收益法评估江苏开拓经审计后的账面总资产为 4,867.80 万元，总负债为 3,636.90 万元，净资产为 1,230.90 万元，采用收益法评估，得出在评估基准日江苏开拓的股东全部权益评估结果为 4,112.94 万元，较其账面净资产价值 1,230.90 万元，增值 2,882.04 万元，增值率 234.14 %。

3. 付款方式

本次投资过程中，润和软件于《关于对江苏开拓信息与系统有限公司增资并收购股权之协议》（以下简称“协议”）生效之日（经公司股东大会批准）起七个工作日内，将应付的增资认购价款 4,346.46 万元人民币足额汇入江苏开拓所设立的专用账户，以向江苏开拓支付增资认购价款；其中 1060.11 万元人民币作为江苏开拓的注册资本，3286.35 万元人民币进入江苏开拓的资本公积。

本次股权转让的总价款为人民币 1300 万元，股权出让各方依据各自转让股权比例享有相应的转让价款。支付方式分为三期：

第一期付款：协议生效之日起七个工作日内，向江苏开拓原股东孙旭初、陈华支付转让价款的 30%即人民币 390 万元。

第二期付款：江苏开拓截至 2013 年 4 月 30 日经审计其他应收孙旭初 2,556,809.90 元全部收回，且无锡蠡湖商务园 10 号办公楼完成产权登记（意指取得房产证书，房产权人登记为江苏开拓），上述

条件同时满足之日起七个工作日内，向江苏开拓原股东孙旭初、陈华支付转让价款的 30%即人民币 390 万元，上述条件若未同时满足，本期转让款暂不支付。

第三期付款：江苏开拓截至 2013 年 4 月 30 日经审计应收账款 14,002,418.45 元收回 70%（即 9,801,692.88 元）之日起七个工作日内，向江苏开拓原股东孙旭初、陈华支付转让价款的 40%即人民币 520 万元。

4. 资金来源

本项目拟使用润和软件首次公开发行股票募集的超募资金 5646.46 万元，以收购加增资的方式获得江苏开拓 66.85%的股权。

5. 资金用途

本项目投资主要用于股权收购、软硬件设备、办公场地、市场开拓流动资金支出，资金使用明细如下：

项目	投资金额(单位: 万元)	占总投资比例
股权收购	1,300.00	23.02%
软硬件设备	250.00	4.43%
办公场地(含装修)	150.00	2.66%
技术人员工资	700.00	12.40%
业务流动资金	3,246.46	57.50%
合计	5,646.46	100.00%

6. 业绩承诺

此次收购完成后，润和软件将结合自身在智慧城市软件服务领域的优势和江苏开拓在智慧城市系统集成服务业务领域的优势结合，更好的开拓江苏乃至全国的智慧城市信息化服务市场。

综合江苏地区智慧城市的市场规模，以及公司成为江苏开拓的第

一大股东后管理、技术和资金的支持带给江苏开拓的增值效益，预计未来五年江苏开拓净利润将保持持续增长。

7. 经营管理

本次收购完成后，润和软件将控股江苏开拓，江苏开拓董事会将改选，董事会由五名董事组成，其中润和软件委派三名董事，原江苏开拓委派两名董事。收购后的江苏开拓董事长及法定代表人由润和软件指派的董事出任，副董事长由原江苏开拓指派的董事担任，原江苏开拓推荐总经理并由董事会聘用。

三、 项目的必要性与可行性分析

1. 项目实施的必要性

本项目的实施的必要性如下：

1) 抢占“智慧城市”的市场机会，打造新的业务增长的必要性

2008年11月，在纽约召开的外国关系理事会上，IBM提出了“智慧的地球”这一理念，进而引发了智慧城市建设的热潮。

随着我国城镇化进程逐步深入，城市发展面临的各种问题逐步凸显。为有效解决城市发展问题，提高城市中的人们生产、生活质量，智慧城市建设逐渐走向人们的视野。智慧城市建设是未来城市建设的主方向。目前国务院和各级政府纷纷提出了建设智慧城市的计划，发展智慧城市已成为“十二五”期间各政府发展的重头戏。

面对快速形成的“智慧城市”产业市场，抓住产业及市场发展的机会，将“智慧城市”业务打造为公司未来发展的重要增长点已是公司当前的主要任务之一。

2)提升公司核心竞争力的必要性

随着公司的进一步发展，拥有更多的服务手段以及技术手段将成为企业核心竞争力的重要体现，通过吸纳目标市场的特定公司，公司将能不断提升在这两方面的储备。

项目的实施将使得公司拥有完整“智慧城市”解决方案提供和实施的能力，可以快速提升公司在“智慧城市”领域的核心竞争力。

3)提升市场占有率的必要性

“智慧城市”在中国已经有几年的发展，市场处于发展的初步阶段，市场竞争分散。项目可以整合双方的现有的客户资源，并通过扩大产能及规模的方式来满足日益增长的市场需求，可以提高公司在“智慧城市”的市场占有率。

2. 项目实施的可行性

本项目具备现实的可行性，主要体现在以下几点：

1) 市场空间的可行性

2013年1月，由住建部组织召开的国家智慧城市试点创建工作会议在北京召开，会议公布了首批国家智慧城市试点名单。住建部与第一批试点城市（区、县、镇）代表及其上级人民政府签订了共同推进智慧城市创建协议，其中地级市37个，区（县）50个，镇3个。

其中首批国家智慧城市试点名单中，江苏省内的试点城市和地区有：无锡市、常州市、镇江市、泰州市、南京河西新城、苏州工业园区、盐城市城南新区、昆山市花桥经济技术开发区、昆山市张浦镇。

会议中，国家开发银行相关负责人表示，在“十二五”后三年，与建设部合作投资智慧城市的资金规模达 800 亿，国开行将根据已签订的合作协议，推进智慧城市试点项目的遴选、调查、发款等工作。

随着中央各部委和地方的政策扶持，中国“智慧城市”的建设将迎来一个高峰，因此，项目的业务增长空间巨大，项目具备可行性。

2) 业务融合的可行性

润和软件是为国际、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。在定制化软件开发及软件系统运维方面有着较强的优势和市场竞争能力。

江苏开拓主营业务是计算机软硬件系统集成及运维服务，是国内较早从事智慧城市领域的系统服务提供商，在基础设施的维护以及运维方面拥有较强的优势。

润和软件与江苏开拓的 IT 服务都是用户所需要的业务模式，而随着 IT 外包的兴起，客户越来越期望由一家供应商来整体负责用户 IT 系统的开发以及运维，因此双方在业务方向上具有良好的互补空间。

此外，润和软件与江苏开拓各自具备自己熟悉的行业市场，双方也存在将对方引入自身行业市场的潜力，因此该项目具备良好的市场融合可行性。

3) 团队融合的可行性

润和软件与江苏开拓的业务模式基本一致，都是向客户提供 IT

服务，因此在理解客户需求，组织服务方面有着大量的共通点。

项目双方都是高新技术企业，企业的技术和研发管理模式都较为接近，技术和研发管理比较容易整合。

润和软件与江苏开拓同属于现代服务业，均从事 IT 相关的技术服务，项目双方均属于技术密集型企业，双方团队在企业管理和文化的理念较为接近，因此团队具有较高的融合度。

4) 经济效益的可行性

对于本次对外投资项目，公司对江苏开拓的相关资产进行了审慎核查，并对将来的业绩发展有谨慎的估算，判断江苏开拓后续经营具有良好的发展前景，而通过双方的协同效应将能比各自经营创造更高的总收益，为股东带来更多的投资回报。

四、项目经济效益分析

1. 经营情况的预测

润和软件收购江苏开拓后，双方的结合能有效的带动业务的发展。通过对江苏开拓未来的市场环境、核心竞争力及业务开拓能力的综合分析，未来江苏开拓经营预测指标如下：

2013 年～2017 年江苏开拓业绩预测表（单位万元）

项目	2013 年 5月~12月	2014 年	2015 年	2016 年	2017 年
营业总收入	6,000.00	10,200.00	16,200.00	20,400.00	24,000.00
营业总成本	5,412.00	9,180.00	14,580.00	18,300.00	21,540.00
净利润	588.00	1,020.00	1,620.00	2,100.00	2,460.00

2. 投资效益分析

本项目总投资 5646.46 万元，依据项目的业绩预测，项目投资回收期约为 3.80 年。项目整体经济指标良好，能在短期内收回投资，具有良好的经济效益。

五、 项目风险分析

本项目实施过程中，可能会面临来自各方面的风险，主要风险包括如下：

1. 未达成业绩目标的风险

本次收购完成后，润和软件对江苏开拓提出了更高的经营业绩要求，对企业的发展提出了挑战。未来润和软件将通过管理支撑，来辅助江苏开拓达成约定的经营业绩目标。

2. 人才流失的风险

信息技术服务企业属于人才密集型行业，企业发展高度依赖人力资源，近些年来人力资源成本快速上涨，而行业竞争的日趋激烈，对人才的争夺亦趋于白热化，企业间的高薪招聘等因素都为核心员工的流动提供了客观条件。

为了避免核心人员流失，稳定员工团队，润和软件将自己多年积累的人力资源体系逐步导入江苏开拓，为员工规划职业生涯发展并建立渐进式培训体系、建立以人为本的企业文化、科学合理薪酬绩效，通过高效的人力资源体系留住人才。另一方面将提升企业的招聘体系，建立系统的人才梯队，强化自身造血的能力以满足企业发展的需要。

3. 管理的风险

本次股权收购完成后，双方管理体系的差异可能为公司带来一定的管理风险，如何有效协调润和软件和江苏开拓双方的资源进行快速发展，成为公司要面临的课题。

润和软件将细致分析双方管理体系的优缺，完善彼此的管理制度。润和软件将通过内部审计等方式加强对江苏开拓的管控，及时发现经营管理过程中的问题，并及时纠正。

4. 市场的风险

虽然“智慧城市”市场将迎来发展高峰，但是宏观经济依然存在不确定性，若经济出现下行，影响到政府及相关部门的IT支出，有可能对江苏开拓的业务发展带来一定影响。

六、 报告结论

综上所述，润和软件收购江苏开拓，有助于润和软件在IT服务产业链向系统集成领域和建筑智能化领域延伸；同时随着软件服务和系统集成服务能力的融合，有助于提升润和软件的市场竞争力。润和软件通过本次收购可以完善自身的服务提供能力，优化业务布局。

经过细致的分析，本项目实施带来的收益显著，风险可控，具备切实的可行性。