

证券代码:300339

证券简称:润和软件

公告编号:2017-018

江苏润和软件股份有限公司（创业板）
2016 年度非公开发行 A 股股票
募集资金运用的可行性分析报告（二次修订稿）



二零一七年一月

目录

目录	3
释义	4
一、本次发行募集资金使用计划	6
二、金融云服务平台建设项目	6
（一）项目简介	6
（二）本项目的背景	6
（三）本项目的战略意义	8
（四）本项目的必要性分析	9
（五）本项目的可行性分析	10
（六）本项目的基本情况	12
三、能源信息化平台建设项目	18
（一）项目简介	18
（二）本项目的背景	18
（三）本项目的战略意义	20
（四）本项目的必要性分析	20
（五）本项目的可行性分析	22
（六）本项目的基本情况	24
四、补充流动资金	29
（一）补充流动资金概述	29
（二）补充流动资金的必要性	29
（三）补充流动资金的测算依据	30

释义

在本报告书中，除非另有说明，下列简称具有如下特定含义：

一般性释义		
润和软件、本公司、公司	指	江苏润和软件股份有限公司
联创智融	指	润和软件子公司，北京联创智融信息技术有限公司
捷科智诚	指	润和软件子公司，北京捷科智诚科技有限公司
菲耐得	指	润和软件子公司，上海菲耐得信息科技有限公司
上海云角	指	润和软件参股公司，上海云角信息技术有限公司
博纳讯动	指	润和软件参股公司，苏州博纳讯动软件有限公司
江苏开拓	指	润和软件控股公司，江苏开拓信息与系统有限公司
专业名词释义		
整体解决方案	指	以客户需求为中心，为客户提供“一站式”的服务。
核心银行系统	指	Core Banking System，具体指金融行业的银行核心业务系统，它是负责进行帐务处理、满足综合柜员制并能够提供 24 小时服务的核心银行业务系统。
私有云	指	私有云（Private Cloud）是客户单独使用而构建的云平台，它能够对数据安全性和服务质量进行最有效控制。私有云可部署在企业数据中心的防火墙内，也可以将它们部署在一个安全的主机托管场所，私有云的核心属性是专有资源。
公有云	指	公有云（Public Cloud）通常指第三方提供商为用户提供的能够使用的云，公有云一般可通过 Internet 使用，可能是免费或成本低廉的，公有云的核心属性是共享资源服务。
专属云	指	专属云（Dedicated Cloud）是在云上隔离出来的专属虚拟化资源池。在专属云内，用户可申请独占物理设备，独享计算和网络资源，并使用可靠的分布式存储。用户可在管理控制台统一管理资源，就像自建私有云一样的灵活使用专属云。
云环境	指	能够从动态虚拟化的资源池中向用户或者各种应用系统按需提供计算能力、存储能力或者虚拟机服务等互联网或者大数据环境。
SaaS	指	“Software as a Service”的简称，即“软件即服务”。
PaaS	指	“Platform as a Service”的简称，即“平台即服务”。
IaaS	指	“Infrastructure as a Service”的简称，即“基础设施即服务”。
IDC 机构	指	IDG（国际数据集团）旗下子公司，是全球著名的信息技术、电信行业和消费科技市场咨询、顾问和活动服务专业提供商。
IDC	指	Internet Data Center，互联网数据中心
IT	指	Information Technology，即信息技术，包含现代计算机、网络、通讯等信息领域的技术。
DT	指	Data Technology，即数据技术。
云计算	指	基于互联网的相关服务的增加、使用和交付模式，通常涉及通过互联网来提供动态易扩展且经常是虚拟化的计算资源。

大数据	指	一种针对数据的分析处理应用，目的是在数据量爆发性增长的背景下，能够使用一定技术手段，从庞杂数据中挖掘出有用信息，实现对海量数据的有效利用。
-----	---	---

一、本次发行募集资金使用计划

本次非公开发行拟募集资金总额不超过 80,512.88 万元。募集资金扣除发行费用后的净额将全部用于“金融云服务平台建设项目”、“能源信息化平台建设项目”和“补充流动资金项目”。募集资金投资项目如下：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	拟投入募投资金金额
1	金融云服务平台建设项目	68,301.90	42,481.22
2	能源信息化平台建设项目	31,073.89	22,131.66
3	补充流动资金项目	15,900.00	15,900.00
合计		115,275.79	80,512.88

实际募集资金净额少于项目投资总额之不足部分，由公司以自有资金或通过其他融资方式解决。公司董事会可根据股东大会的授权，对项目的募集资金投入顺序和金额进行适当调整。若公司在本次发行募集资金到位之前根据公司经营况况和发展规划，对项目以自筹资金先行投入，则先行投入部分将在本次发行募集资金到位之后以募集资金予以置换。

本次募集资金投资项目“金融云服务平台建设项目”和“能源信息化平台建设项目”拟通过母公司润和软件具体实施。

二、金融云服务平台建设项目

（一）项目简介

公司通过本次募投项目，拟将金融信息化软件开发领域已积累的技术和行业经验进行产品化和云化，在传统线下金融企业信息系统的的基础上，通过云化研发，开发可在云端运行的金融行业应用软件（SaaS 应用），为金融企业客户提供 SaaS 软件服务，具体可以分成银行的云端核心业务、运营管理、产品生产、数据、营销服务、渠道管理六大类系统；保险公司的云端核心业务、运营管理、数据、营销服务、产品管理、渠道管理六大类系统；新兴金融企业的云端核心业务、数字化监督、营销服务、渠道管理四大类系统。

（二）本项目的背景

1、金融行业是我国信息化建设的重点领域

随着中国金融信息化序幕的拉开，在创新技术的冲击下，金融行业正在经历从“以产品为中心”向“以客户为中心”的革命性转型，为应对这些变化，金融行业正在积极进行信息化改造，信息技术更新、迭代的速度明显加快，大量先进的理论和方法一经出现便得到广泛的推广和运用，企业信息化投入不断增加，金融业和信息技术的结合愈来愈紧密。由于金融业务和IT技术的不断融合，金融业IT系统已从支持服务的角色转变为金融机构生存和发展的支柱。信息技术不仅可以帮助金融机构从根本上重新思考和设计现有的业务流程，还促进了企业管理效率的提升，同时也为金融机构的业务创新提供了支持。因此，金融信息化有力地支持了我国金融行业的改革和发展，推动了我国金融行业的现代化进程。

2、金融信息化建设助力银行业的转型与创新

当前，中国经济发展正在步入依靠深化改革和创新驱动的新常态，中国银行业的增长方式和经营模式也正在经历深刻的变革。在利率市场化等政策因素和互联网金融等创新技术的冲击下，中国银行业正面临着存款增速和净息差双双下降、创新力不足的困境，转型与创新将是未来中国银行业发展的主旋律。因此，新一代银行核心业务系统将从以“交易驱动”的会计核算系统转变为以“客户为中心”的交易处理系统，同时银行还将利用信息技术加强业务创新，并结合互联网、大数据、云计算等技术打造数字化金融信息平台，逐步推动信息技术与业务发展的深度融合，加快信息化建设的步伐，向信息化银行转变。据 IDC 发布的数据，2014 年中国银行业 IT 解决方案市场的总量为 182.40 亿元，比 2013 年增长 23.00%，同时预测中国的银行业 IT 解决方案市场在 2015 年到 2019 年的年均复合增长率为 24.40%，到 2019 年市场规模将达到 538.89 亿元。

3、保险业 IT 解决方案市场持续增长

近年来，中国保险行业 IT 解决方案市场一直保持着快速增长的势头，随着费率改革的步伐不断加快，也会释放出更多的创新活力。中国保险行业的信息化目前也正朝着业务和管理创新的方向发展，向“以客户为中心”进行战略转型。因此，保险公司需要具备快速开发与更新产品、迅速应对市场需求、高效处理分析数据等能力，而云计算所拥有的按需服务、高扩展性、高性能、弹性计算、海量存储等技术优势，将有利于加快推进保险业的信息技术升级，对保险行业的转

型提供巨大助力。据 IDC 发布的报告，2014 年中国保险行业 IT 解决方案市场的总量为 34.43 亿元，比 2013 年增长 24.80%，预计 2015 年至 2019 年，保险业 IT 解决方案市场的年均复合增长率为 24.00%，到 2019 年市场规模将达到 100.86 亿元。

4、各类新兴金融机构不断涌现

改革开放之初，由于居民收入水平不高，企业业务模式简单，对金融业的需求主要集中在存款、贷款、结算等方面，因此我国的金融体系长期以来都是典型的银行主导型结构，银行体系的间接融资占了绝对主导地位。随着经济的发展，传统银行业务已经逐渐难以满足居民和企业的金融需求，商业银行不断加快转型创新步伐，理财产品等创新业务不断推出，综合化经营的步伐越来越快。同时，越来越多的新兴金融机构也纷纷登上金融业的舞台，例如小额贷款公司、第三方理财公司、综合理财服务公司等，他们立足于不同的功能定位，满足居民和企业不同层次、多元化的金融需求。新兴金融企业较传统大型金融机构而言，受到资金、技术等方面的限制，同时又处于激烈的市场竞争环境当中，需要具备极强的产品创新能力以及客户服务能力，基于专属云、公有云的金融云服务不仅能够为新兴金融机构节省 IT 建设的投入，还可以提供便捷、高效的信息服务，助力新兴金融企业的快速成长。

5、中国云计算产业蓬勃发展

云计算的应用极大的提高了互联网的资源利用效率，实现了大型数据的存储、计算、挖掘和分析，最大化的利用资源，降低了企业的开发成本。因此，云计算越来越受到企业的重视，成为企业发展壮大的重要资源，特别是移动互联网的快速发展，催生大数据和云计算的高速发展，云计算应用和服务也将越来越多，广泛的应用于各行各业，推动互联网向下一个阶段发展。同时，云计算产业也是《“十三五”规划纲要》中将重点发展的战略性新兴产业，它将极大地推动中国信息基础设施建设、支撑中小企业信息化升级、保障国家经济平稳较快发展、推动传统产业的改造升级和加速培育高科技新兴产业。因此，在“十三五”期间，我国云计算产业将迎来非常宝贵的发展期，产业规模将得到快速扩张。

（三）本项目的战略意义

公司自 2014 年开始重点布局金融信息化专业领域，先后完成了对捷科智诚、联创智融、菲耐得等优秀金融信息化服务公司的并购，已经初步完成金融信息化业务的战略布局，在金融业务细分市场中拥有了银行信息化、保险信息化的整体解决方案及产品提供能力。

同时，随着云计算、大数据等新兴互联网技术的成熟应用，IT 服务正向云计算服务转型升级，公司积极应对产业环境发生的变革，主动部署产业转型升级的发展战略。公司投资参股了上海云角、博纳讯动等以云计算和大数据为核心技术能力的科技公司，与他们建立了战略合作关系；公司在上海设立云服务全资子公司；公司与阿里云签署了金融云的战略合作协议。

公司已经将云计算、互联网作为公司转型升级的重要战略方向，将公司多年积累的线下金融 IT 服务业务的专业化优势，与云计算、大数据等互联网技术深度结合，逐步推出面向金融行业客户的互联网业务应用服务平台。未来公司将坚持线上运营服务和线下信息技术服务并重的业务发展格局，向金融行业的客户提供即时、可靠的线上线下一体化信息服务。

（四）本项目的必要性分析

1、金融企业对于云服务的需求上升

云计算技术在中国金融行业不仅得到逐步采用，并且已经在应用深度方面获得突破性进展。部分大型银行通过自主研发，将云计算技术应用于全行 IT 基础设施领域，以缩短 IT 资源供给周期，实现运维标准规范与操作流程的融合，降低 IT 运营成本和运维风险，提升银行业务的敏捷性。对于广大的中小金融机构而言，他们在资金、人才和经验等方面都存在很多不足，而金融云服务以其投资少、见效快、节省成本、服务及时等优点而正在受越来越多的中小金融企业的青睐。

云计算不仅仅是新技术的结合，更是一种业务模式的创新。云计算不但正在改变信息技术相关产业的发展格局，还深刻影响了金融等传统行业经营理念和管理模式。云计算在中国正在进入一个快速发展期，未来几年随着用户对云服务的接受度的不断提高，云服务产业将迎来新的发展良机。

2、本项目有助于提升公司研发能力及盈利能力，增强公司核心竞争力

对于信息技术企业而言，研发能力以及盈利能力是企业核心竞争力最重要的组成部分。本项目实施后，公司将建立金融云服务研发平台以及研发团队，并给予技术研发充分的资金支持，进一步提升公司的技术研发水平，将公司多年在金融信息化领域的经验和技术积累产品化、标准化、规模化、云服务化，并对本项目中研发的云产品进行定期升级以及更新，实现公司的业务在更大范围的推广和应用。金融云服务具有广阔的市场空间，项目预计会为公司带来可观的收益，能够使得公司整体盈利水平得到提升。因此，本项目有助于提升公司研发能力及盈利能力，增强公司核心竞争力。

3、将公司现有业务与云计算相结合是公司未来发展的战略方向

随着云计算、大数据等新兴互联网技术的成熟应用，IT 服务正向云计算服务转型升级，公司积极应对产业环境发生的变革，主动部署产业转型升级的发展战略。公司投资参股了上海云角、博纳讯动等以云计算和大数据为核心技术能力的科技公司，与他们形成了战略合作关系；公司在上海设立云服务全资子公司；公司还与阿里云签署了金融云的战略合作协议。公司已经将云计算、互联网作为公司转型升级的重要战略方向，将公司多年积累的线下业务的专业化优势，与云计算、大数据等互联网技术深度结合，逐步推出面向行业客户的互联网业务应用服务平台。未来公司将坚持线上运营服务和线下信息技术服务并重的业务发展格局，向各专业领域的客户提供即时、可靠的线上线下一体化信息服务。

（五）本项目的可行性分析

1、政府利好政策助力云计算产业发展

在《“十三五”规划纲要》关于“支持战略性新兴产业发展”的规划、《国务院关于促进云计算创新发展培育信息产业新业态的意见》以及《国家发展改革委、工业和信息化部关于云计算服务创新发展试点示范政策》的支持和引导下，行业主管部门和地方政府正在成为新一代云计算产业发展的主要推动者。

《中国银行业信息科技“十三五”发展规划监管指导意见》（征求意见稿）指出在“十三五”期间，银行业金融机构要积极开展云计算架构规划，制定云计

算标准，联合建立行业云平台，主动实施架构转型。到“十三五”末期，实现面向互联网场景的主要信息系统尽可能迁移至云计算架构平台。

同时大多数地方政府均已公布了云计算产业发展规划，相继出台了产业发展规划、行动计划，鼓励建设示范试点工程，制定了土地、税收、资金等多方面的优惠政策。在各地对云计算产业的扶持与鼓励、庞大的用户需求刺激以及新兴云计算架构诞生等因素的影响下，预计“十三五”期间，云计算产业规模将持续扩张，推动中国信息基础设施建设与产业的改造升级，加速培育高科技新兴产业，实现腾飞发展。

2、金融云平台能够满足金融机构信息化建设的需求

在金融改革的背景下，银行的传统金融业务受到冲击，传统的思维模式与服务方式将不能适应金融行业的发展趋势，而创新型金融产品的生成则需要对原有金融机构 IT 系统进行较大规模的重建，这其中涉及了资金、时间窗口和人才积累等多方面问题，这些问题对于中小金融机构而言更为严峻。为适应金融行业的快速变革，高效、经济的金融云服务将受到越来越多的金融机构的青睐。本次募投项目建成的金融云服务平台将为金融客户提供标准化的金融 SaaS 服务，不仅能够为金融机构提供高效的金融信息化服务，同时还能够节省 IT 建设的资金投入和时间成本。

3、公司丰富的人才、技术、资源储备支持本项目的实施

公司在线下金融 IT 服务领域深耕多年，目前公司的金融信息化部门拥有正式员工约 3,500 人，其中 90%是技术人员，可以提供咨询、解决方案、研发、测试等 IT 全生命周期服务，不仅为民生银行等诸多大型银行构建新一代核心系统，还为太平洋保险等保险机构构建了财险核心系统，同时也为其他金融机构提供了包含 IT 全生命周期管理解决方案、大数据在线分析与应用解决方案、互联网金融解决方案、移动金融解决方案、风险管控解决方案、专业测试服务解决方案等。

公司不仅具有成熟的线下金融 IT 服务基础，还具有强大的云服务能力。公司先后战略投资了上海云角和博纳讯动两家云技术公司，并与阿里云签订了《战略合作框架协议》。同时在研发团队建设方面，公司拥有经验丰富的银行、保险信息服务研发团队以及多名行业内的云端技术专家，形成了具备良好金融信息服

务云端落地能力的专业化团队。目前公司专业的金融云服务技术研发团队具备了较强的金融云服务研发、云迁移、云测试、云运维、云运营的能力。

4、公司具有良好的金融企业客户基础

润和软件通过资源整合，与金融领域资深信息服务公司进行优势互补，构成了一整套完善的金融信息服务体系，为客户提供了优质化、专业化的金融信息服务，众多项目均获得了客户的一致好评与高度认可。截至 2015 年底，公司的金融信息服务业务在银行领域已经覆盖了 5 大国有银行、12 家股份制商业银行以及数十家具有代表性的城市商业银行和农村商业银行，成为国内新一代银行系统再造领域的领先企业之一，在保险领域则覆盖了太平洋保险、平安保险等十余家保险机构，同时还与中国银行卡联合组织、中央国债登记结算有限责任公司、中国证券登记结算有限公司等非银行金融企业建立了长期合作关系。

（六）本项目的基本情况

1、项目主要建设内容

金融云服务平台建设项目主要建设内容：①覆盖银行、保险、新兴金融企业的 SaaS 应用软件；②SaaS 应用实验平台。本项目旨在为金融企业提供基于云端的业务软件，公司并不参与金融企业的业务运营。

（1）金融 SaaS 应用软件

本次募投项目研发的金融 SaaS 应用软件具体包括银行的云端核心业务、运营管理、产品生产、数据、营销服务、渠道管理六大类系统；保险公司的云端核心业务、运营管理、数据、营销服务、产品管理、渠道管理六大类系统；新兴金融企业的云端核心业务、数字化监督、营销服务、渠道管理四大类系统。



本项目研发的金融 SaaS 应用软件将可在云计算架构中运行，不仅可以根

个客户而言，它可以根据其开展的业务需求减少或增加所需的 SaaS 软件，同时这些应用将能够实现快速的自由组装和灵活扩充，每个应用之间具有较强的关联性，提高企业业务运行效率，优于系统各功能区相对独立的传统金融业务操作系统。

例如，一家即将开业的小型银行，它可以向公司购买云端银行核心系统，并将其部署在其自建的私有云上，该云端核心系统将由多个 SaaS 应用软件组合而成，包括存贷款服务、理财服务、凭证服务、票据服务等软件，客户可以根据其即将开展的业务灵活配置核心系统内的 SaaS 应用种类及数量，以满足其开业的基本需要。未来随着业务种类的不断扩充，客户可在云端核心系统上增加更多的 SaaS 软件。

本项目将要研发的金融 SaaS 应用软件具体情况如下：

①银行类 SaaS 应用软件

序号	银行业务	服务简介
1	运营管理类	机构管理： 管理银行组织架构中所有部门，使得各部门间更有效的运作。 设备管理： 对传统的计算机设备进行“虚拟化”，形成云端存储、计算资源，并实现设备的服务共享以及资源的管理。 协议合同管理： 将协议合同相关的数据（含协议相关的文本、录音、视频等）有效归档和存储，实现快速调阅和跟踪。 监管信息管理： 及时的汇集监管类数据，并提供趋势预判与分析，并且实现监管要求准实时适配。 账务管理： 精确的为银行提供独立账务服务。
2	产品生产类	需求分析服务： 为银行的市场部门、业务部门、科技部门之间，构架桥梁，提供信息共享的需求分析与跟踪平台，帮助银行更有效的了解市场需求。 产品设计服务： 汇总市场需求及银行内部资源技术信息，以工业化设计思路，帮助银行进金融产品的快速设计。 产品发布服务： 对产品销售进行管理，实现产品的及时、精准发布，具体包括针对客户的不同需求、销售的不同渠道、发布的不同地区等特性进行产品销售。
3	数据类	基础： 将银行的各类业务数据进行有效治理和标准化，形成完整、全局、规范的且符合国际化标准的数据基础层，实现数据标准化分析和清洗。 数据视图： 解决传统银行数据滞后的问题，实现数据视图实时更新。 风险管控： 依托银行内数据，并辅以银行外部数据，通过云端持续积累的风控模型，以更低成本实现更有价值风控模型，实现银行的安全运行。 风险控制： 针对银行业面临的风险，通过有效的外部市场侦测数据、海量的过程存储、有效地客户甄别，提升银行动态风险控制能力。 征信服务： 为银行机构，提供征信服务接入，为金融机构之间构建征信联盟服务。 管理会计： 基于管理视角，并实现全行会计工作的视图化。 决策支持： 结合银行内部的结构化数据、历史数据以及银行外部的非结构化数据、预期性数据，为经营决策提供辅助性、趋势性的分析。
4	营销服务类	客户管理： 通过外部数据的导入以及更合理的客户管理流程，进一步帮助银行从面向会计和产品，转向到面向客户和服务上。实现业务流程更有效的管理、更精确的数据管理以及平台化的客户转介管理。 客户画像： 结合平台化的客户资料，实现更完善的客户真实画像，为精准营

		销提供支持。 智能营销：在客户管理和客户画像的基础上，提供营销过程的有效保障（将科学的营销流程内置在工作人员的日常任务中），通过任务分发与协同等机制，提升银行营销能力；营销过程中，结合人工智能、大数据分析、用户行为分析与预判等技术，实现智能化的营销辅助。 增值业务服务：运用云端营销服务云端平台，为客户提供个性化，具有增值属性的产品或服务。
5	核心业务类	存款服务：为个人和对公客户提供存款业务的开户，存入，支取，利率，计提，付息，到期，续存，销户等负债类金融产品全生命周期的功能与服务。 贷款服务：实现贷款、承兑、贴现等业务种类的开户，放款，利率，计提，收息，到期，缩期、展期、销户等资产类金融产品全生命周期的功能与服务，产品类别涵盖个人、单位、银团、委托等业务维度。 理财服务：针对不同的客户群体，结合银行内部金融产品和行外金融机构理财产品，制定出有针对性的资金投资和管理计划，提升客户资产价值和银行金融服务能力。 凭证服务：凭证管理的对象包括凭证（重要空白凭证和有价单证）以及具有与凭证类似属性的其他对象（现金、空白卡、成品卡和其他重要物品），覆盖凭证整个生命周期，包括凭证入库、出库、请领、调拨等业务环节。 票据服务：提供银行本票、汇票、支票等各类票据从签发到承兑的全生命周期管理服务，以及以票据为工具的融资服务。 现金服务：提供本、外币现金出纳业务的管理原则，包括现金的解缴出库、入库，现金的调拨，现金柜员间的流转，以及 ATM 现金的流转。并提供查询功能，满足各级管理的需要，实现对现金信息的自动记录以及对出纳轧库登记簿的自动登记服务。 国际业务服务：为银行和客户提供各类外汇交易服务、贸易与非贸易的国际结算服务、以及为国际贸易提供资金融通的进出口融资服务。 贸融服务：建设贸易融资项下产品和客户的统一视图，实现灵活的客户营销支持，建设“贸易金融体系”，集成融资产品，优化内部资源，实现贸易融资业务一体化管理。根据企业客户日常运营的交易行为，提供全面专业的金融产品与服务，包括国际结算、保函、保理以及其它贸易金融。 支付服务：建成全行一体化的支付结算体系，为客户提供具有本外币一体化、支撑多通道等服务能力的行内外、境内外统一支付结算服务。 证券化服务：支撑证券化业务的全生命周期管理，满足银行证券化业务线上办理的业务需求、监管要求报送的报表需求，实现资金的快速回收并进行再投资，最终为银行创造更多利润。 中间业务服务：建立中间业务的技术和业务平台，并基于中间业务平台搭建包括但不限于一般代收付、财税、财政非税、财政转移支付、柜面通等各类中间业务服务。 信用服务：以客户为中心，提供客户信用额度全景视图，实时有效管理客户在全行资产业务。支持多渠道、多业务系统的接入，将全行涉及信用额度的所有业务系统集中管理，提供统一的信用额度处理逻辑，管理系统内及系统间交叉信用额度，实时反映客户实际敞口风险，规范风险管控策略，提高业务系统风险防范能力。 资本市场服务：资本市场业务发展和创新是推动商业银行收益结构的调整和业务领域的拓展的重要举措，银行资本市场服务包括为资本市场结算及代理业务，为券商和上市公司提供的融资服务，自营资本市场业务以及商业银行的投资银行业务。
6	渠道管理类	渠道整合服务：为银行提供渠道整合的基础服务能力，将原先松散的渠道，进行有效整合，确保用户体验的一致性。 电子渠道层服务：运用技术整合和架构能力，实现全电子渠道（如手机银行、直销银行）的统一服务。 外围接入服务：提供符合国际化标准的外围服务的接入与接出服务，从而更灵便的帮助银行与外部机构及渠道进行业务合作。 渠道管理服务：对银行渠道进行有效的统一管理。

②保险类 SaaS 应用软件

序号	业务分类	应用软件简介
----	------	--------

1	运营管理类	机构管理：管理企业组织架构中所有部门，使得各部门间更有效的运作。 设备管理：对传统的计算机设备进行“虚拟化”，形成云端存储、计算资源，并实现设备的服务共享以及资源的管理。 协议合同管理：将协议合同相关的数据（含协议相关的文本、录音、视频等）有效归档和存储，实现快速调阅和跟踪。 监管信息管理：及时的汇集监管类数据，并提供趋势预判与分析，并且实现监管要求准实时适配。 账务管理：精确的为保险公司提供独立账务服务。
2	数据类	企业经营数据服务：实时提供全企业规范、标准化的经营数据。 市场销售数据服务：对市场销售数据进行多维度的综合分析，进而为后期销售预测、销售布局做数据支持。 运营绩效服务：将与运营有关的系统、业务、人员等方面的数据进行综合处理，并形成企业运营的绩效统一视图。 盈利能力分析：结合企业资本成本及收益数据，分析企业盈利能力。 防渗漏服务：帮助保险公司，从风险管控角度，进行保险业务的欺诈防范。 风险管理服务：针对企业面临的风险，通过有效的外部市场侦测数据、海量的过程存储、有效地客户甄别，提升企业动态风险控制能力。
3	营销服务类	客户管理服务：通过外部数据的导入以及更合理的客户管理流程，帮助企业管理客户在公司内部的各项信息。 客户分析服务：通过对客户历史期内的业务办理情况，对客户的行为进行深度分析，对其后续的业务行为进行预判，提高营销效率。
4	核心业务类	承保服务：帮组保险公司高效组织与投保人的询价、订费等流程，对投保人所提出的投保申请进行审核；提供询价管理、投保管理、批改管理、协议管理、核保核批管理、保费防渗漏等管理功能。 核保服务：保险业务环节中风险把控最为重要的一个环节，提供基于大数据与规则对保险标的进行风险审核功能。 保全服务：客户保单有效的情况下，提供对保险合同变更申请、受理、批单等服务。 理赔服务：提供报案、立案、核赔、结案等系统功能，为保险公司执行保险合同，履行保险义务，承担保险责任奠定良好基础。 再保服务：帮助保险公司实现将其承担的保险业务部分转移给其他保险人，并对后续业务流程进行监控与跟踪。 续保服务：系统主要提供续保、续收功能，支持保险合同在期满之后，投保人对原有保险合同进行续期服务。 收付服务：支持核心保险业务产生的各类应收应付、预收预付、实收实付数据的处理，提供收付和结算功能。 单证服务：帮助保险公司统筹管理业务中的各类重要空白凭证以及客户业务凭证，提供集中存管、调拨、审阅、查库等功能。
5	产品管理类	产品目录服务：提供各项产品、服务的标准，并对各个销售渠道，提供标准化的可售产品统一管理目录。 精算服务：为保险公司提供保险产品的设计能力，确保设计出来的保险产品，其成本和收益是合理的。 试算服务：为客户提供保险产品的组合、计价、模拟运算，提供客户对保险产品的筛选服务。
6	渠道管理类	渠道商管理服务：为保险公司提供其渠道商、代销商的统一管理服务（注册、认定、评定、监管等）。 展业营销服务：为保险公司提供代理人等人员的展业营销支持服务（如远程展业交流等）。 保险生命周期服务：基于保单的生命周期，并结合客户相关信息，实现保单全生命周期的事件响应和各类服务（如提醒客户续保、代理人定期回访等）。 离岸工作流程服务：提供系统远程工作能力，适应保险行业的移动办公特性。

③新兴金融类 SaaS 应用软件

序号	业务类型	软件描述
1	数字化监督类	内部监管服务：提供新兴金融机构的内部监管流程，避免操作型、流程性风险。 监管报送服务：帮助企业快速适应最新监管要求，并实现数据报送。

		数字化监督管理视图服务: 提供数字化统一监控服务(动态视图大屏幕)。 风险监督与预测服务: 提供与大数据服务对接的市场、业务风险防范和预测服务。
2	核心业务类	众筹服务: 提供众筹项目申请、展示、管理、结算等功能, 为众筹产品提供集中融资或产品预约等服务。 小额贷款服务: 基于社会化大数据精准风控体系, 为已识别客户提供信用贷等产品服务。 理财产品直销服务: 快速对接理财产品, 支持多种代理销售模式, 统一对账结算。 电商服务: 提供互联网金融商城, 可涉及各种理财、众筹、P2P 等业务产品的营销和管理。 第三方支付服务: 快速接入多种支付通道, 如: 支付宝、财付通、银联在线等主流支付通道, 提供智慧路由、对账清算等服务。
3	营销服务类	客户画像服务: 结合客户的内外部数据资料, 实现更完善的客户真实画像, 为精准营销提供支持。 产品定价服务: 根据客户基本信息(如生活地区、职业、收入、产品购买情况等), 实现产品个性化的灵活定价服务。 销售过程辅助服务: 为销售过程提供辅助支持(如计算器、行业资料提供等)。
4	渠道管理类	标准化用户体验框架服务: 确保用户在不同渠道, 使用体验相同(如时电脑和手机用户的使用体验一致)。 统一渠道管理服务: 为企业提供渠道整合的基础服务, 将原先松散的渠道, 进行有效整合, 并进行统一管理。

(2) SaaS 应用实验平台

本项目研发的金融 SaaS 应用软件将支持私有云、专属云、公有云等多种部署方式, 尤其是在私有云的部署方式下, 每个客户自建的私有云计算环境都具有一定的差异性, 为保证客户能够获得稳定、流畅、持续的金融信息服务, 需要建成一个 SaaS 应用实验平台以测试 SaaS 应用在不同云环境下运行的适应性及稳定性。SaaS 应用实验平台将由完整的基础设施平台(IaaS 层)和中间支撑平台(PaaS 层)组成, 它可以模拟多种不同的云计算运行环境。

2、项目商业模式

公司通过本次募投项目, 拟将金融信息化软件开发领域已积累的技术和行业经验进行产品化和云化, 在传统线下金融企业信息系统的基礎上, 通过云化研发, 开发可在云计算架构中运行的金融行业应用软件(SaaS 应用)。本项目旨在为金融企业提供基于云端的业务软件, 并不参与金融企业的业务运营。

本项目建成后, 润和软件将向客户提供金融 SaaS 软件, 客户可以根据需求将 SaaS 软件部署在云架构中。SaaS 软件的收费方式主要有两种: 第一种是一次性采购的方式, 客户向公司支付采购费, 就可以获得该软件的永久使用权, 使用

不受时间的限制；第二种是客户按时间向润和软件支付 SaaS 软件的授权使用费，获取软件使用的授权许可。

3、项目建设周期

本项目计划建设周期为 3 年。公司会根据实际需求情况，动态调整本项目实施进度。

4、项目投资计划

金融云服务平台建设项目计划投资总额为 68,301.90 万元，拟投入募集资金 42,481.22 万元，剩余部分由公司自筹资金进行投资。具体构成如下：

单位：万元

序号	项目	投资总额	募集资金	
			投入总额	投入占比
1	房屋租赁	5,122.40	5,122.40	12.06%
1-1	办公场地租赁	1,389.56	1,389.56	3.27%
1-2	演示展厅租赁	104.04	104.04	0.24%
1-3	IDC 独立机房租赁	3,628.80	3,628.80	8.54%
2	其他建筑费用（装修费）	2,301.00	2,301.00	5.42%
2-1	办公场地装修	2,047.63	2,047.63	4.82%
2-2	演示展厅装修	253.37	253.37	0.60%
3	实施投入	8,930.00	3,085.00	7.26%
3-1	运维管理设备	1,467.00	1,467.00	3.45%
3-2	运维管理软件	1,377.40	1,377.40	3.24%
3-3	办公设备	87.6	87.6	0.21%
3-4	办公软件	153	153	0.36%
3-5	运维人员薪酬	5,845.00	-	-
4	研发投入	33,277.92	22,737.92	53.52%
4-1	SaaS 应用试验平台	20,588.12	20,588.12	48.46%
4-1-1	硬件设备投入	15,560.32	15,560.32	36.63%
4-1-2	软件投入	5,027.80	5,027.80	11.84%
4-2	办公设备及软件	539.80	539.80	1.27%
4-2-1	办公设备	200.80	200.80	0.47%
4-2-2	办公软件	339.00	339.00	0.80%
4-3	开发工具软件	1,610.00	1,610.00	3.79%
4-4	研发人员薪酬	10,540.00	-	-
5	营销投入	11,340.00	3,460.00	8.14%
5-1	演示中心投入	3,211.50	3,211.50	7.56%
5-1-1	演示中心设备	2,024.30	2,024.30	4.77%
5-1-2	演示中心软件	1,187.20	1,187.20	2.79%
5-2	办公设备及软件	248.50	248.50	0.58%
5-2-1	办公设备	106.00	106.00	0.25%
5-2-2	办公软件	142.50	142.50	0.34%
5-3	市场推广费	2,900.00	-	-

5-4	销售人员薪酬	4,980.00	-	-
6	铺底流动资金	5,774.90	5,774.90	13.59%
7	预备费	1,555.68	-	-
合计		68,301.90	42,481.22	100.00%

本项目的非资本性支出中包括运维人员薪酬、市场推广费、销售人员薪酬、研发人员薪酬、铺底流动资金和预备费，共计 31,595.58 万元，公司拟用募集资金投资非资本性支出中的铺底流动资金，其余非资本性支出由公司自有资金进行投资。具体情况如下表所示：

单位：万元

序号	项目	总计	募集资金	
			投入总额	投入占比
1	非资本性支出合计	31,595.58	5,774.90	13.59%
1-1	运维人员薪酬	5,845.00	-	-
1-2	市场推广费	2,900.00	-	-
1-3	销售人员薪酬	4,980.00	-	-
1-4	研发人员薪酬	10,540.00	-	-
1-5	铺底流动资金	5,774.90	5,774.90	13.59%
1-6	预备费	1,555.68	-	-
2	资本性支出合计	36,706.32	36,706.32	86.41%
合计		68,301.90	42,481.22	100.00%

5、项目经济效益评价

经测算，本项目回收期（含建设期）为 6.05 年，内部收益率为（税后）27.04%，具有较好的经济效益。

6、备案情况

金融云服务平台建设项目已经完成项目备案和环评手续。

三、能源信息化平台建设项目

（一）项目简介

润和软件能源信息化平台建设项目通过打造企业的能源管理云平台，为用能企业提供能源管理服务，提高企业用能效率，并利用能源管理云平台以及多渠道获取的用能数据，在大数据平台上进行整合分析，为用能企业、工业及商业园区、政府、能源出售企业等客户提供多元化的能源大数据增值服务。

（二）本项目的背景

1、电力体制改革新方案出台

我国正积极推进电力体制的深化改革。2015 年 3 月 21 日，中共中央、国务院发布《关于进一步深化电力体制改革的若干意见》，新电改方案的出台意味着新一轮电力体制改革大幕的拉开。新一轮电力体制改革方案以“三放开、一独立、三强化”为总体框架构建新电力市场体系，有序放开输配以外的竞争性环节电价，有序向社会资本开放配售电业务，有序放开公益性和调节性以外的发用电计划；推进交易机构相对独立，规范运行；继续深化对区域电网建设和适合我国国情的输配体制研究；进一步强化政府监管，进一步强化电力统筹规划，进一步强化电力安全高效运行和可靠供应。新电改方案的逐步实施将打破电网长期垄断造成的诸多问题。在新的制度安排下，从放开输配以外的竞争性环节电价以及向民资开放配售电业务开始，实现电力交易市场化，逐步形成发电和售电价格由市场决定、输配电价由政府制定的价格机制。

2、企业节能环保要求持续提高

中国近年来面临能源短缺和环境污染双重压力，建设节约型社会已成为当务之急。随着节能环保与低碳减排相关政策的相继出台，各级政府对企业的环保及排放要求不断提高。2016 年 3 月 5 日，国务院在政府工作报告中强调，2016 年重点工作包括八项目标，其中“环保”二字作为第六项被重点提出。工作报告原文指出，加大环境治理力度，推动绿色发展取得新突破。治理污染、保护环境，事关人民群众健康和可持续发展，必须强力推进，下决心走出一条经济发展与环境改善双赢之路。另外，随着各行业市场化程度不断提升，企业自身精细化运作、节约成本的重要性日益凸显，提升能耗使用效率也逐渐成为企业降本增效的新着力点。

3、能源互联网政策向好

2015 年 3 月的政府报告中提出，要制定“互联网+”行动计划，推动移动互联网、大数据、云计算、物联网概念与现代化制造业结合，促进电子商务、工业物联网、互联网金融健康发展，引领互联网企业拓展国际市场。并且设立 400 亿元新兴产业创业投资引导基金，为创新产业的发展提供金融支持。

2016 年 3 月，国家能源局发布的《关于推进“互联网+”智慧能源发展的指

导意见》指出，在全球新一轮科技革命和产业变革中，互联网理念、先进信息技术与能源产业深度融合，正在推动能源互联网新技术、新模式和新业态的兴起。能源互联网是推动我国能源革命的重要战略支撑，对提高可再生能源比重，促进化石能源清洁高效利用，提升能源综合效率，推动能源市场开放和产业升级，形成新的经济增长点，提升能源国际合作水平具有重要意义。

4、公司积极应对产业变革，部署产业升级战略

随着云计算、大数据等新兴互联网技术的成熟应用，IT 服务正向 DT 服务转型升级，润和软件积极应对产业环境发生的变革，主动部署产业升级的发展战略，并将 DT 与互联网纳入公司产业升级战略的重要内容。公司计划将公司多年在电力行业中积累的业务经验，与云计算、大数据等互联网技术深度结合，逐步推出面向各类企业及政府客户的基于能源数据的各类增值服务，进一步拓展公司的业务领域，坚持线上数据服务和线下信息技术服务并重的业务发展格局。

（三）本项目的战略意义

润和软件能源信息化平台建设项目将是一个长期运营与扩张的项目，着眼于公司的远期发展与战略部署，并在形成规模效应后为公司带来更为可观的行业竞争力与经济价值。

随着云计算、大数据等新兴互联网技术的成熟应用，IT 服务正向 DT 服务转型升级，润和软件积极应对产业环境发生的变革，主动部署产业升级的发展战略，并将 DT 与互联网纳入公司产业升级战略的重要内容。公司计划将公司多年在电力行业中积累的业务经验，与云计算、大数据等互联网技术深度结合，通过打造企业的能源管理云端平台，为用能企业提供能源管理服务，提高企业用能效率，并利用能源管理云端平台以及多渠道获取的用能数据，在大数据平台上进行整合分析，为用能企业、工业及商业园区、政府、能源出售企业等客户提供多元化的能源大数据增值服务。

（四）本项目的必要性分析

1、客户需求驱动募投项目的实施

能源相关行业市场客户的需求将从如下两方面驱动本项目的实施：

一方面，2014 年，我国电能市场年度总容量为 5.77 万亿度，总金额约为 3.5 万亿元，未来 10 年，年均需求量增速将保持在 5%左右，市场容量巨大。过去，我国的经济发展是高耗能、高污染的，但近年来，粗放的发展方式正在转变。低耗能的服务业和高新技术产业比重加大，高耗能的重化工业比重降低，落后产能亦不断淘汰。由此，传统制造业企业面临较大转型压力，从而催生能耗管理需求。

另一方面，因电能需求的峰谷差异、分地区和分行业差异巨大，相关电源及输配电投资平均闲置率高达 25%，最大值甚至超过 50%。过高的资源闲置率及电能供需不平衡状况的加剧，都较大的提升了供电企业的生产经营成本。而随着供电端的市场化改革，供电企业必将着眼于能源生产与销售精细化管理，从而应对市场化的竞争。

最后，近年来能源短缺与环境污染治理成为中国社会发展的焦点。2013 年至 2015 年，我国单位国内生产总值（GDP）能耗分别比上年降低 3.7%、4.8%和 5.6%，降幅逐年扩大。政府持续提高的环保要求使大量企业面临节能减排的压力，这一情况亦促使企业设法加强能源管理，降低能源损耗，以达到日趋严格的排放标准。

2、电力体制改革带来新的市场发展空间

随着电力体制改革政策的实施及发电售电市场的放开，各类企业对能源数据的需求将不仅限于能耗管理与节能减排。用电企业在购电、用电方面将获得更多选择，进而衍生对能源购买建议规划的需求；而售电企业则将面临更强的市场竞争压力，从而促使其关注面向购电客户的精准化营销手段，降低管理和营销成本。同时，由于当前能源存储技术的不完善，售电企业亦需要根据市场需求情况灵活调节发电量。

因此，公司有必要抓住电力体制改革的契机，借助本项目抢得市场先机，为用电及售电企业提供基于大数据的增值服务，从而拓宽自身业务领域，提升公司盈利水平。

3、通过该项目提升公司的行业竞争力

随着软件服务与能源行业的变迁，润和软件已将从 IT 到 DT 服务转型作为

公司产业升级发展战略的重要组成部分。本项目依托于“互联网+智慧能源”，在利用能源管理信息系统提供软件服务的基础上，发掘能源大数据的各类衍生价值，推出基于数据分析及深度处理的服务，实现了在公司原有业务基础上的延伸与升级，同时与公司产业升级方向相契合。

因此，公司有必要通过本项目的实施助推自身战略升级的步伐，在跟上行业变迁脚步的同时，进一步提升自身的市场竞争力，为公司的长期存续能力提供保障。

（五）本项目的可行性分析

1、宏观政策为募投项目的实施奠定基础

首先，能源互联网作为一个全新的“互联网+”模式，正逐步为能源行业带来新的运作模式和发展机遇。在移动互联、云计算、物联网、大数据等新技术推动下，能源行业的产业链将不再局限于能源本身的生产与销售，而是涌现了各类新的商业模式，包括基于能源的增值服务，如用能监控、用能咨询、能效产品销售、工商业节能等一揽子解决方案。

其次，国家能源局发布的《关于推进“互联网+”智慧能源发展的指导意见》指出，能源互联网近中期将分为两个阶段推进。第一个阶段为 2016 年-2018 年，着力推进能源互联网试点示范工作，建成一批不同类型、不同规模的试点示范项目。催生一批能源金融、第三方综合能源服务等新兴业态；第二个阶段为 2019 年-2025 年，着力推进能源互联网多元化、规模化发展，初步建成能源互联网产业体系，成为经济增长重要驱动力。

综上所述，本项目符合国家宏观政策走向，具备客观可行性。

2、电力体制改革的持续深入助推募投项目的实施

在我国原有电力体制下，市场作用无法得到充分发挥，电价形成机制与交易平台相对不完善。而新电改方案的推出，将有序放开输配以外的竞争性环节电价，有序向社会资本开放配售电业务，有序放开公益性和调节性以外的发用电计划，并推进交易系统独立，进一步增强用户端的互动参与。对供电企业来说，电力交易市场化将激发其降本增效与精准化营销的需求；而对用电企业来说，随着发电

和售电价格逐渐由市场决定，用电企业对电力的自主选择权和议价能力将持续提升，相应的电力信息及数据服务需求也将显著增加。

因此，新电改方案将催生更多的能源数据服务需求，为本项目的实施与发展进一步提供助力。

3、该募投项目能够满足各类客户的能效管理需求

本项目将从如下三个方面满足各类客户的能效管理需求：

首先，随着近年来国内节能减排要求的日益提升，企业正面临越来越大的环保压力。同时，随着各行业市场化程度的不断提升，企业间差异化程度的不断缩小，越来越多的企业将目光转向能耗管理，以期通过提升能耗使用效率来进一步降低生产经营成本。而该募投项目的实施将通过对客户的能耗使用效率进行分析，结合同行业企业的平均情况，为用能企业提供节能减排及降本增效的解决方案。

其次，能源供需失衡状况加剧，正持续使供能与用能企业双方均遭受经济损失。而随着电力体制改革方案的逐步实施，发电售电的市场化将为改善这一情况带来机遇。售电与用电企业都将由此激发出降本增效的需求，而本项目恰能根据能源供需两端的数据整合结果，为此类需求提供帮助。

最后，近年来国内环保政策力度加大，各级地方政府面临的环境污染治理任务也日趋繁重，急需有针对性的解决辖区内的环境问题。能源大数据中心将能够通过特定区域内企业用能效率的分析研究，为政府客户提供辖区内环境治理的方向。

4、公司强大的研发能力与客户基础为募投项目的实施提供保障

自 2006 年成立以来，润和软件致力于为各类企业客户提供软件信息服务。经过十余年的研发与运营，公司参与了众多大型软件信息服务项目的建设和实施，为众多大型企业客户提供了各类 IT 解决方案，从而积累了大量丰富的行业经验。且近年来，随着国家电网改造和智能电网的快速发展，公司积极与国电南瑞科技股份有限公司、江苏省电力公司等企业和机构合作，实现了智能电网信息化软件业务的快速发展。目前，公司电力部门员工人数达到 500 人以上，其中研

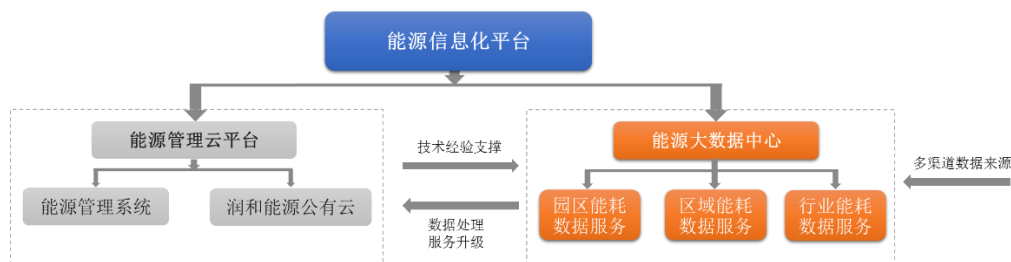
发人员占比达到 85%，大部分研发技术人员都具有多年的从业经验，具备实施该项目的研发与实施能力。

近年来，随着国家电网改造和智能电网的快速发展，公司积极与江苏电力信息技术有限公司、南京南瑞集团公司、国电南瑞科技股份有限公司、中国电力科学研究院等三十余家大中型电力企业进行合作，在智能电网领域拥有优质的客户资源。同时，公司已累计服务企业客户数千家，具有良好的客户群基础，且公司具有较高的客户稳定性和忠诚度，因此对于本项目的能源管理信息系统及能源大数据服务的推广来说，公司目前存量客户也具有一定的开发潜力。

（六）本项目的基本情况

1、项目主要建设内容

润和软件能源信息化平台建设项目主要包括两部分，即能源管理云平台 and 能源大数据中心的建设。



（1）能源管理云平台

能源管理云平台的主要产品分别是润和能源管理系统及润和能源公有云。

①能源管理系统

能源管理系统是一个能够为企业提供能源管理服务的 SaaS 应用，该 SaaS 应用支持多种部署方式，客户按照需求可以选择在其自建的私有云或润和能源公有云上使用能源管理系统。润和能源管理系统可以实现以下两大功能：

首先，能源管理系统能够分析企业能源使用数据，提出具有针对性的能源结构优化方案，从而实现客户用能结构的优化。能源管理系统能够结合企业的生产经营情况，对企业客户运营过程中水、电、气等能源消费、分配、储存与使用数

据进行分析，提出具有针对性的能源结构优化解决方案，从而协助企业挖掘节能潜力，提高生产效率，譬如，能源管理系统通过横向对比筛选出能源使用效率相对较低的生产线，以供企业针对性改进生产效率。

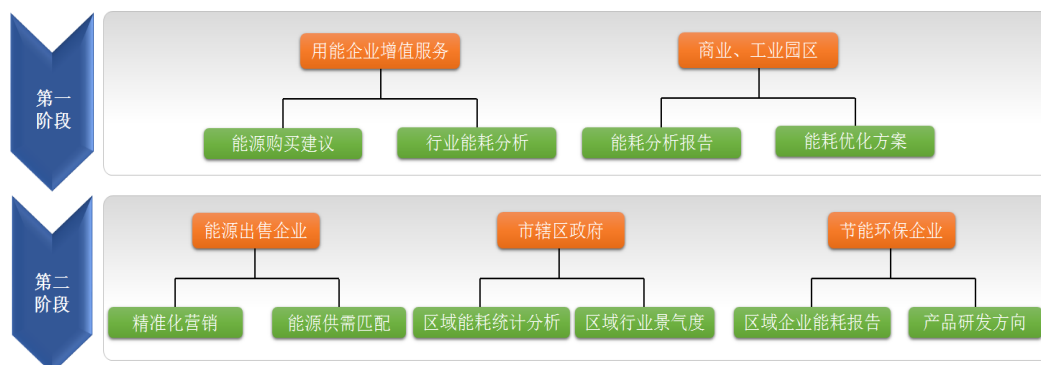
其次，能源管理系统能够为客户提供能源使用预测服务。能源管理系统通过对客户企业历史能源使用数据的分析与评估，结合企业生产经营情况等其他辅助数据的变化情况，对企业未来的能源需求量进行预测，使企业在生产经营规划与预算制定中获得更多辅助信息，降低企业经营风险及损耗成本。

②润和能源公有云

润和能源公有云为客户提供云计算及云存储的资源、应用运行环境及资源管理服务。客户可以选择将润和能源管理系统部署在该公有云上，不仅能够节省客户 IT 建设的资金投入和时间成本，还能让客户享受高性能的云计算服务。

（2）能源大数据中心

能源大数据中心的建设主要包括大数据基础设施以及大数据服务平台的建设。其中，大数据基础设施包括硬件设备、系统软件、虚拟化软件等 IT 基础设施及软件；大数据服务平台的建设包括相关应用和技术的研发，以及构建能源大数据分析能力。润和软件凭借在智能电网信息化领域多年的运营，已积累了丰富的行业经验，随着能源管理云平台的技术和经验不断积累，润和软件可对大数据中心进行持续的优化和升级，同时润和软件通过多渠道获取用能数据，例如能源管理云平台、用能企业、节能减排服务型企业、能源计量设备运营企业等，将数据导入大数据中心进行整合分析。



能源大数据平台根据数据源的积累程度，可以分为两个阶段，其中第一阶段主要为用能企业和商业、工业园区管理机构提供数据服务；随着能源大数据平台收集的数据量的积累，能源大数据平台在第二阶段不但可以为用能企业和园区管理机构提供数据服务，还可以为市辖区政府、能源出售企业和节能环保企业提供数据服务。

在第一阶段，能源大数据中心能够结合能源价格的实时变化、历史走势情况、客户购买使用能源的时间与频率，在能源购买的价格与时点方面给予客户建议，还能够结合行业平均用能水平，对客户企业的能耗使用情况进行同行业比较与分析；通过对商业、工业园区内企业能耗数据的整合、分析及对比，润和软件能源大数据中心将能够向园区物业定期出具能耗分析报告，为园区物业或管理者提供能源优化的解决方案，从而提升园区的整体能源使用效率，降低营运成本。

在第二阶段，随着该项目的实施运营及数据源的持续增加与积累，大数据中心将逐步实现部分城市部分区域的能源数据覆盖。首先，能源大数据中心将能够帮助能源出售企业深入了解能源用户及不同行业企业的能耗特征，提供精准化营销策略；其次，市辖区政府机关通过购买能源大数据服务，不但能深入了解辖区内各行业、各企业的能源消耗情况，而且能够提高能源规划与决策的准确性，以帮助地方政府达到节能减排、提高能源使用效率的目标；最后，根据对众多企业用能数据的整合统计与分析，润和软件能够为节能环保企业提供其所需区域内企业的能耗使用情况或行业内各企业的能源耗用数据；节能环保企业能根据以上数据，从而发现新的业务机会，并提供更加精准的节能减排服务。

2、项目商业模式

公司拟通过本项目打造企业的能源管理云端平台，为用能企业提供能源管理服务，提高企业用能效率，并利用能源管理云端平台以及多渠道获取的用能数据，在大数据中心进行整合分析，为用能企业、工业及商业园区、政府、能源出售企业等客户提供多元化的能源大数据增值服务。

润和软件的能源管理云端平台由两部分组成：润和能源管理系统及润和能源公有云。润和能源管理系统是一个 SaaS 应用，为用能企业提供用能管理的服务，属于云计算架构中的 SaaS 服务；润和能源公有云是一个涵盖 IaaS 和 PaaS 服务

的公有云平台，可以为客户提供能源管理系统运行所需要的云计算和资源、应用运行环境及资源管理服务，属于云计算架构中的 IaaS 及 PaaS 服务。

其中，能源管理系统支持私有云、公有云等多种部署方式。上述不同云环境的区别主要在于 IaaS 和 PaaS 服务来源的不同，无论客户自建私有云（自建 IaaS 和 PaaS），还是采用公有云（润和或第三方提供 IaaS 和 PaaS），公司均能够向这些客户提供 SaaS 应用软件服务。同时，为了保障公司的 SaaS 应用软件能够适应多种不同的云环境，从而保证 SaaS 应用运行的稳定、流畅和持续运作，本次募投项目将建成一个 SaaS 应用研发测试平台，测试 SaaS 应用在不同云环境下运行的适应性及稳定性。

当客户选择在其自建的私有云上运行能源管理系统时，可一次性采购能源管理系统软件（即获得永久使用权），并向润和软件支付软件采购费；当客户选择在润和能源公有云上运行能源管理系统时，润和软件将按年向客户收取能源管理系统的使用费，同时根据客户每年使用的云计算和云存储的资源量，向客户收取公有云的租赁费。

能源大数据服务的主要目标客户包括用能企业、节能服务企业、能源销售企业、地方政府等，收入来源则可依据用户对数据量及覆盖面的需求划分为三类：第一类为包含整个商业、工业园区能源使用情况的数据服务；第二类为特定城市中特定片区的能耗数据服务；第三类为针对特定行业的能耗使用情况及特征进行分析的大数据服务。客户均以订阅制的形式获取能源大数据分析报告，润和软件将根据报告的不同种类和数量收取服务费。

3、项目建设周期

本项目计划建设周期为 2 年。公司会根据实际需求情况，动态调整本项目实施进度。

4、项目投资计划

本项目计划投资总额为 31,073.89 万元，拟投入募集资金 22,131.66 万元，剩余部分由公司自筹资金进行投资。具体构成如下表所示：

单位：万元

序号	项目	投资总额	募集资金	
			投入总额	投资占比
1	房屋租赁	2,282.70	2,282.70	10.31%
1-1	办公场地租赁	442.38	442.38	2.00%
1-2	IDC 独立机房租赁	1,840.32	1,840.32	8.32%
2	其他建筑费用（装修费）	990.00	990.00	4.47%
3	能源管理云平台及能源大数据中心设备投入	9,815.35	9,815.35	44.35%
3-1	能源管理云平台设备	6,211.35	6,211.35	28.07%
3-2	大数据中心设备	3,604.00	3,604.00	16.28%
4	能源管理云平台及能源大数据中心软件投入	2,515.20	2,515.20	11.36%
4-1	能源管理云平台软件	1,523.20	1,523.20	6.88%
4-2	大数据中心软件	992.00	992.00	4.48%
5	实施投入	3,188.00	1,215.00	5.49%
5-1	运营及运维管理设备	454.00	454.00	2.05%
5-2	运营及运维管理软件	645.60	645.60	2.92%
5-3	办公设备	43.40	43.40	0.20%
5-4	办公软件	72.00	72.00	0.33%
5-5	运营及运维人员薪酬	1,973.00	-	-
6	研发投入	5,240.00	2,711.00	12.25%
6-1	研发测试环境	2,193.30	2,193.30	9.91%
6-1-1	研发专用硬件设备	1,608.30	1,608.30	7.27%
6-1-2	软件专用软件设备	585.00	585.00	2.64%
6-2	办公设备及软件	247.70	247.70	1.12%
6-2-1	办公设备	99.20	99.20	0.45%
6-2-2	办公软件	148.50	148.50	0.67%
6-3	开发工具软件	270.00	270.00	1.22%
6-4	研发人员薪酬	2,529.00	-	-
7	营销投入	3,800.00	145.00	0.66%
7-1	办公设备	62.50	62.5	0.28%
7-2	办公软件	82.50	82.5	0.37%
7-3	市场推广费	1,445.00	-	-
7-4	销售人员薪酬	2,210.00	-	-
8	铺底流动资金	2,457.41	2,457.41	11.10%
9	预备费	785.23	-	-
合计		31,073.89	22,131.66	100.00%

本项目中非资本性支出有运营、运维人员薪酬、研发人员薪酬、市场推广费、销售人员薪酬、铺底流动资金和预备费，共计 11,399.64 万元。公司拟用募集资金投资非资本性支出的铺底流动资金，其余非资本性支出由公司自有资金进行投资。本项目中募集资金用于非资本性支出的金额为 2,457.41 万元，占本项目募集

资金投入的 11.10%。具体情况如下表所示：

单位：万元

序号	项目	总计	募集资金	
			投入总额	投入占比
1	非资本性支出	11,399.64	2,457.41	11.10%
1-1	运营及运维人员薪酬	1,973.00	-	-
1-2	研发人员薪酬及费用	2,529.00	-	-
1-3	市场推广费	1,445.00	-	-
1-4	销售人员薪酬	2,210.00	-	-
1-5	铺底流动资金	2,457.41	2,457.41	11.10%
1-6	预备费	785.23	-	-
2	资本性支出	19,674.25	19,674.25	88.90%
合计		31,073.89	22,131.66	100.00%

5、项目经济效益评价

经测算，本项目回收期（含建设期）为 5.35 年，内部收益率（税后）为 17.31%，具有较好的经济效益。

6、备案情况

能源信息化平台建设项目已经完成项目备案和环评手续。

四、补充流动资金

（一）补充流动资金概述

本次非公开发行股票募集资金拟补充流动资金 15,900 万元，用于公司的日常运营。

（二）补充流动资金的必要性

1、公司业务规模持续增长

报告期内，公司的主营业务持续发展，营业收入和经营业绩实现稳定增长。但是软件和信息技术服务的发展日新月异，更新换代迅速，若公司不能在产品研发、技术创新、人才建设等方面进一步增强实力，未来将面临更大的竞争压力。因此公司需要运用更多的流动资金以支持业务的持续增长，通过募集资金补充流动资金的实施，将有利于增强公司的营运能力和市场竞争力，有利于提高公司营业收入与利润水平，维持公司快速发展的良好势头，巩固公司现有市场地位。

2、公司未来三年新增流动资金缺口较大

2018 年末流动资金占用金额预计为 123,407.70 万元，2015 年末流动资金占用金额为 69,144.57 万元，预计公司未来三年需新增流动资金缺口为 54,263.13 万元。因此本次非公开发行募集资金补充流动资金 15,900.00 万元，符合润和软件的经营需要。

3、公司资产负债水平高于同行业公司，采用股权融资可以优化资本结构

截至 2016 年 9 月末，公司的资产负债率为 33.70%，而软件和信息技术服务行业的平均资产负债率约为 29.03%（数据来源：Wind 资讯），公司资产负债率高于行业平均水平。因此，使用部分募集资金补充公司流动资金，有利于调整优化公司资产负债结构，降低资产负债率，有效提高公司偿债能力。

（三）补充流动资金的测算依据

流动资金占用金额主要受经营性流动资产和经营性流动负债的影响，公司预测了 2016 年末、2017 年末和 2018 年末的经营性流动资产和经营性流动负债，并分别计算了各年末的经营性流动资金占用金额（即经营性流动资产和经营性流动负债的差额）。润和软件未来三年新增流动资金缺口计算公式如下：新增流动资金缺口=2018 年末流动资金占用金额-2015 年末流动资金占用金额。

1、营业收入预测

报告期内，润和软件通过发行股份购买资产分别收购了捷科智诚与联创智融，最近三年捷科智诚、联创智融以及润和软件（扣除发行股份收购标的）的营业收入均保持持续增长态势，具体情况如下：

单位：万元

捷科智诚			
项目	2013 年	2014 年	2015 年
捷科智诚营业收入	14,628.07	23,554.96	30,499.07
复合增长率	44.39%		
项目	2016 年预测	2017 年预测	2018 年预测
捷科智诚营业收入预测 （按复合增长率测算）A	44,038.89	63,589.60	91,819.70
捷科智诚营业收入预测 （按重组评估报告测算）B	37,046.34	42,662.41	47,355.27

捷科智诚营业收入预测 $C = \min(A, B)$	37,046.34	42,662.41	47,355.27
联创智融			
项目	2013 年	2014 年	2015 年
联创智融营业收入	12,739.74	21,585.61	31,606.62
复合增长率	57.51%		
项目	2016 年预测	2017 年预测	2018 年预测
联创智融营业收入预测 (按复合增长率测算) D	49,783.66	78,414.34	123,510.60
联创智融营业收入预测 (按重组评估报告测算) E	42,900.00	55,770.00	66,924.00
联创智融营业收入预测 $F = \min(D, E)$	42,900.00	55,770.00	66,924.00
润和软件（扣除并购标的捷科智诚和联创智融）			
项目	2013 年	2014 年	2015 年
润和软件营业收入	47,037.39	61,765.67	67,895.60
复合增长率	20.14%		
项目	2016 年预测	2017 年预测	2018 年预测
润和软件营业收入预测 (扣除并购标的,按复合增长率测算) G	81,571.96	98,003.17	117,744.16
润和软件合并层面营业收入			
项目	2013 年	2014 年	2015 年
润和软件合并层面营业收入 ^{注 1}	74,405.20	106,906.24	130,001.30
项目	2016 年预测	2017 年预测	2018 年预测
润和软件合并层面营业收入预测 $X = C + F + G$	161,518.30	196,435.58	232,023.43

注 1：润和软件于 2014 年 8 月开始合并捷科智诚，2015 年 9 月开始合并联创智融，为使数据具备可比性，上表使用的报告期内“润和软件合并层面营业收入”系包含捷科智诚、联创智融的合并数据，即假设捷科智诚和联创智融于本报告期期初（2013 年 1 月 1 日）起就并入润和软件。

2、经营性流动资产和经营性流动负债的预测

计算 2015 年末各项经营性资产和经营性负债占营业收入的比重，并以该比重为基础，预测各项经营性资产和经营性负债在 2016 年末、2017 年末、2018 年末的金额。

单位：万元

项目	2015 年	占比	2016 年预测	2017 年预测	2018 年预测
营业收入	130,001.30	100.00%	161,518.30	196,435.58	232,023.43

应收票据	1,690.15	1.30%	2,099.90	2,553.86	3,016.54
应收账款	83,562.08	64.28%	103,820.54	126,264.63	149,139.75
预付款项	3,468.95	2.67%	4,309.95	5,241.68	6,191.31
存货	6,399.44	4.92%	7,950.89	9,669.73	11,421.57
经营性资产合计	95,120.62	73.17%	118,181.28	143,729.90	169,769.16
应付票据	3,228.18	2.48%	4,010.81	4,877.88	5,761.59
应付账款	22,441.91	17.26%	27,882.64	33,910.36	40,053.83
预收款项	305.95	0.24%	380.12	462.29	546.04
经营性负债合计	25,976.04	19.98%	32,273.57	39,250.52	46,361.46
流动资金占用额	69,144.57	53.19%	85,907.71	104,479.38	123,407.70

3、新增流动资金缺口的测算

2018 年末流动资金占用金额预计为 123,407.70 万元，2015 年末流动资金占用金额为 69,144.57 万元，预计公司未来三年需新增流动资金缺口为 54,263.13 万元。因此本次非公开发行募集资金补充流动资金 15,900.00 万元，符合润和软件的经营需要。

江苏润和软件股份有限公司

董 事 会

2017 年 1 月 19 日