

北京浩丰创源科技股份有限公司
本次非公开发行股票摊薄即期回报
及公司采取措施和相关主体承诺

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

重要提示：本公告中关于本次发行后对公司主要财务指标影响的情况不构成公司的盈利预测，公司制定的填补回报措施不等于对公司未来利润做出的保证，投资者不应据此进行投资决策，投资者据此进行投资决策造成损失的，公司不承担赔偿责任。

本次非公开发行完成后，公司总资产和净资产规模将有所增加，总股本亦相应增加。本次募集资金到位后，公司将合理使用募集资金，但达到预期效果需要一定的过程和时间。因此，短期内公司的每股收益和净资产收益率可能出现下降；同时，本议案中关于假设前提及本次发行后对公司主要财务指标影响的情况不构成公司的盈利预测。

北京浩丰创源科技股份有限公司（以下简称“公司”或“浩丰科技”）创业板非公开发行股票预案（修订稿）已经公司第三届董事会第十三次会议审议通过，根据《国务院办公厅关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》（国办发[2013]110号）以及《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》（中国证券监督管理委员会[2015]31号）的规定，为保障中小投资者利益，公司就本次非公开发行事宜对即期回报摊薄的影响进行了分析并提出了应对措施。具体如下：

一、本次非公开发行对公司主要财务指标的影响

（一）财务指标计算主要假设和说明

1、假定本次发行方案于 2017 年 12 月实施完毕，该完成时间仅用于计算本次非公开发行摊薄即期回报对主要财务指标的影响，最终以经中国证监会核准后实际发行完成时间为准；

2、2017 年 3 月 14 日，公司召开第三届董事会第十二次会议，审议通过了《公司 2016 年度利润分配方案》，拟以截止 2017 年 3 月 1 日公司总股本 183,876,885 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金股利人民币 1 元（含税），合计派发现金股利人民币 18,387,688.50 元（含税）；同时以资本公积金向全体股东每 10 股转增 10 股，转增股本总额为 183,876,885 股。上述利润分配方案尚需公司 2016 年度股东大会审议通过。若上述利润分配方案通过股东大会，本次非公开发行的股票数量上限将调整为不超过 14,000 万股（含），募集资金总额不超过 143,750.28 万元。假定发行数量为 14,000 万股，募集资金总量为 143,750.28 万元，本次测算不考虑相关发行费用；

3、宏观经济环境、产业政策、行业发展状况、产品市场情况等方面没有发生重大变化；

4、在预测公司发行后净资产时，未考虑除募集资金和净利润之外的其他因素对净资产的影响；

5、在预测公司总股本时，仅考虑本次非公开发行的影响，未考虑其他因素导致总股本发生的变化；由于 2016 年度利润分配方案的影响，假设利润分配方案照成的总股本变动在 2016 年末已实现，并对 2016 年的各项指标进行了追溯调整；

6、在预测公司 2017 年的净利润时，假设公司实现的净利润在 2017 年各月均匀产生；

7、未考虑本次发行募集资金到账后，对公司生产经营、财务状况（如财务费用、投资收益）等的影响。

公司对 2017 年度财务数据的假设分析仅为示意性分析，并不构成公司的盈利预测，投资者不应据此进行投资决策，投资者据此进行投资决策造成损失的，公司不承担赔偿责任。

（二）测算过程

基于上述假设的前提下，考虑到对比的一致性，本次非公开发行对公司主要财务指标的影响测算对比如下：

项目	2016 年度 /2016 年 12 月 31 日	2017 年度/2017 年 12 月 31 日 (假设)	
		本次发行前	本次发行后
总股本（万股）	36,775.38	36,775.38	50,775.38
本次发行募集资金总额（万元）	143,750.28		
预计本次发行完成时间	2017 年 9 月		

假设情形 1：2017 年扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润与 2016 年持平

扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润（万元）	5,911.38	5,911.38	5,911.38
期末归属于母公司所有者权益（万元）	145,817.59	151,728.96	295,479.24
扣除非经常性损益后基本每股收益（元/股）	0.17	0.16	0.15
扣除非经常性损益后稀释每股收益（元/股）	0.17	0.16	0.15
每股净资产（元/股）	3.97	4.13	5.82
扣除非经常性损益的净资产收益率	4.47%	3.97%	3.20%

假设情形 2：2017 年扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润比 2016 年增长 20%

当期归属于母公司股东的净利润（万元）	5,911.38	7,093.65	7,093.65
期末归属于母公司所有者权益合计（万元）	145,817.59	152,911.24	296,661.52
扣除非经常性损益后基本每股收益（元/股）	0.17	0.19	0.18
扣除非经常性损益后稀释每股收益（元/股）	0.17	0.19	0.18
每股净资产（元/股）	3.97	4.16	5.84
扣除非经常性损益的净资产收益率	4.47%	4.75%	3.83%

假设情形 3：2017 年扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润比 2016 年增长 40%

当期归属于母公司股东的净利润（万元）	5,911.38	8,275.93	8,275.93
期末归属于母公司所有者权益合计（万元）	145,817.59	154,093.51	297,843.79
扣除非经常性损益后基本每股收益（元/股）	0.17	0.23	0.21

项目	2016 年度 /2016 年 12 月 31 日	2017 年度/2017 年 12 月 31 日 (假设)	
		本次发行前	本次发行后
扣除非经常性损益后稀释每股收益 (元/股)	0.17	0.23	0.21
每股净资产 (元/股)	3.97	4.19	5.87
扣除非经常性损益的净资产收益率	4.47%	5.52%	4.45%

本次发行后，公司所有者权益和每股净资产将有所增加，短期内每股收益、净资产收益率等指标将有所下降。

二、本次非公开发行股票摊薄即期回报的特别风险提示

本次发行募集资金将用于推动公司主营业务的发展，募集资金使用计划已经过管理层的详细论证，符合公司的发展规划，有利于公司的长期发展。随着募集资金的到位，公司的总股本及净资产均将大幅增长，但由于募集资金使用效益的显现需要一个时间过程，相关利润在短期内难以全部释放，短期内股东回报仍主要通过现有业务实现。公司的每股收益和净资产收益率等指标存在短期内下降的风险。特此提醒投资者关注本次发行可能摊薄即期回报的风险。

三、本次非公开发行的必要性和合理性、募集资金投资项目与公司现有业务的关系及公司从事募投项目在人员、技术、市场等方面的储备情况

(一) 本次非公开发行的必要性和合理性

1、充分发挥资源优势，积极拓展主营业务

2015 年，公司通过发行股份购买资产的方式收购了路安世纪。路安世纪从事广电信息化技术服务业务，致力于为国内电视台提供频道推广及相应技术服务，包括多媒体系统服务、频道收视服务及其他服务，目前主要面向中高端酒店、有线运营商开展业务。路安世纪已经成功取得了国内 28 家省级电视台的频道推广授权，并成功在超过 3,000 家中高端酒店开展了电视频道推广业务。上市公司通过酒店多媒体交互平台项目的建设能够整合路安世纪已经成功合作的 3,000 余

家中高端酒店资源和商旅客人资源，进一步加强与中高端酒店、行业内优秀的传媒娱乐公司合作，对中高端酒店的数十万个视频终端设备进行数字化应用拓展，引入交互式娱乐等增值服务，增加针对商旅客人的视频营销等增值服务。

2、增加产品附加值，提升客户粘性

近年来，公司在营销信息化解决方案的基础上，成功研发了视频会议系统。公司研发的视频会议系统架构于高速安全的数据网络之上，以自主开发的软交换技术和视频压缩算法为基础，同时兼容主流的高清视频会议设备，能够快速部署，为各行业客户提供个性化的视频体验，极大的改善客户沟通体验和办公效率。业务可视化视频通讯平台建设项目是公司利用现有技术优势，为客户量身打造符合客户业务特点、员工使用习惯的视频通讯系统解决方案。本项目将促进公司与客户建立更深入的合作模式，提高公司营销信息化整体解决方案的附加值，通过一揽子技术解决方案的形式提升客户粘性。

3、巩固核心优势，实现可持续发展

公司自成立以来一直通过自主创新致力于银行、保险、制造、商业流通与服务、政府及公共事业等行业或领域提供具有自主知识产权的营销信息化解决方案，已自主研发并原始取得了数十项国家软件著作权，比较完整地涵盖了营销信息化解决方案所需要的通讯应用技术、营销应用技术和大型软件平台技术等领域。在营销信息化领域中，公司是少数拥有自主研发能力，能够提供全系列自主知识产权产品的整体解决方案提供商之一，具有较强的竞争优势。随着大数据、云计算、人工智能等技术的快速发展，整个软件和信息技术服务行业也在发生深刻的变革，公司需要加大技术和产品研发投入，以保持核心竞争优势，同时可将相关技术应用于本次项目投资的相关领域，为公司培育新的利润增长点。通过本次非公开发行，公司可以充实资本金实力，推动技术发展和产品创新，巩固和提升公司的行业地位和核心竞争力，并培育新的利润增长点，进一步提升公司价值，增强上市公司的抗风险能力和可持续发展的能力。

（二）募集资金投资项目与公司现有业务的关系

1、酒店多媒体交互平台建设项目与公司业务之间的区别和联系

（1）公司现有业务基本情况

浩丰科技是国内领先的营销信息化解决方案提供商，主营业务是向银行、保险、制造、商业流通与服务、政府及公共事业等行业或领域提供具有自主知识产权的营销信息化解决方案，包括 IaaS 云数据中心建设、营销信息化平台。上述解决方案的构成主要包括自主软件和系统集成，其中自主软件主要为自主研发的通信类、营销业务和管理类软件产品，系统集成主要为外购的计算机和网络设备、服务器、通信和终端设备、数据库、操作系统等硬件和软件产品。2015 年，浩丰科技收购了国内广电信息技术服务提供商路安世纪，路安世纪致力于为国内电视台提供频道推广及相应技术服务，包括多媒体系统服务、频道收视服务及其他服务，已成功取得了国内多家省级电视台的频道推广授权，并成功在超过 3000 家高端酒店开展了电视频道推广业务。收购路安世纪后，公司主营业务在 IaaS 云数据中心建设、营销信息化平台的基础上增加了酒店及家庭传媒服务，具体如下：

①多媒体系统服务：为电视台客户提供在酒店的频道推广，包括酒店多媒体系统的设计、实施、测试、开通等服务，并获取酒店的多媒体系统资源，实现电视台频道对酒店终端的收视覆盖，由此向电视台收取频道推广费。

具有全国落地权的电视台出于频道覆盖和自身品牌价值提升的需要，希望在全国范围内获取最多的直接用户和间接用户，尤其是高端用户。高端酒店拥有不断轮换的高端人群，是电视台希望覆盖的特殊群体。但高端酒店基于自身品牌定位、酒店管理文化和地域等因素，具有个性化的收视需求，同时高端酒店均具有自有的内部多媒体网络，因此酒店所在地域的有线网络运营商提供的标准化的频道接入服务无法满足酒店的收视需求。路安世纪以酒店的需求为导向，以自身丰富的行业经验为基础，针对酒店多媒体系统，能够为其提供高效稳定的系统解决方案，包括信号源接入、信号处理、传输等一系列服务，从而获得酒店多媒体系统资源。路安世纪同时结合电视台的频道覆盖推广需求，为酒店引入相应的频道组合，完成电视台频道的推广覆盖，同时从电视台获得相应的推广服务费。

②频道收视服务：为酒店和有线运营商提供高质量的信号处理、监测、维护等服务，实现电视台频道在合约期内的持续稳定的收视覆盖，由此向电视台收取频道收视服务费。

具备全国落地权的电视台出于节目覆盖和自身品牌价值提升的需要，希望在

海内外范围内获取最多的直接用户和间接用户。由于历史和地域原因，国内存在较多省/市/地/县级有线电视网，以及包括机场、大院/社区、企业等区域性网络，在我国周边华人数量较多的东南亚地区，也存在着大量海外有线运营商。这些网络运营商拥有大批量的用户和成熟的电视传输网络，是电视台希望进行节目覆盖的区域。

路安世纪利用丰富的行业经验和客户资源积累，与具有潜在业务合作空间的有线运营商进行合作，提出频道组合和信号接入解决方案，并完成频道开通和覆盖，向电视台收取一定的收视服务费。

③其他服务：通过为酒店多媒体系统提供技术改造升级、系统运营维护等技术服务，实现酒店多媒体系统的稳定运行，由此向酒店收取系统服务费用；通过开展收费频道的增值服务，向酒店等客户收取节目费。

中高端酒店除接入路安世纪推广的电视台频道外，根据酒店管理和客人需求，也会接入其他电视频道，如 CCTV-1、海外频道、当地电视台频道等等。接收、传播该等电视台频道的广电设备，一般是由酒店建设方的弱电总包商或当地系统集成商提供。同时，酒店会外包给当地的运营商或者招聘技术人员进行系统维护。在路安世纪因为频道推广业务与酒店接触后，能够基于自身的技术能力和良好的客户关系，为酒店提供系统技术升级、改造、运维服务等，并向酒店收取系统运维费用。

国内一些电视台提供收费频道节目，比如高尔夫、欧洲足球、CHC 电影等节目，这些电视台希望将频道推广到尽量多的酒店、有线运营商等客户，收取节目费。路安世纪作为广电信息服务行业内的知名企业，是付费频道最优合作伙伴之一。路安世纪首先与付费频道商定服务协议，成为付费频道的增值服务商。然后根据所服务的高端酒店或有线运营商的频道资源、收视习惯、节目需求、多媒体系统状况等，向酒店或有线运营商销售付费频道，并签订协议提供频道接入的实施服务和运维服务，收取收费频道的节目费。

（2）酒店多媒体交互平台建设项目与现有业务的关系

酒店多媒体交互平台项目是公司在现有业务领域基础上，充分发挥浩丰鼎鑫多年运营实践积累的软件开发能力及路安世纪拥有的酒店资源优势，提高市场竞争力的战略布局。具体体现在以下方面：

经过多年的运营实践，公司掌握了涉及软交换、多媒体通信、CTI、 workflow、业务规则引擎、知识发现、应用服务器等多个技术领域的核心技术，在软件开发及信息技术领域积累了丰富的经验，培育了大量的专业人才。目前公司拥有成熟的软件研发中心，并构架起一套先进的软件开发结构和稳定的系统集成流程，为本次酒店多媒体交互平台项目的顺利实施提供了有效的技术保障和人才保障。

路安世纪是国内酒店多媒体系统及频道收视服务行业内的领军企业，在行业内拥有明显的规模化优势和丰富的客户资源。路安世纪已经成功在中国大陆地区超过 3,000 家中高端酒店开展了电视频道推广业务。根据携程旅行网的公开信息统计，其合作酒店中，国内主要城市的四星/高档、五星/豪华级别酒店数量超过 9100 家；根据途牛旅游网的公开信息统计，其合作酒店中，国内主要城市的四星/高档、五星/豪华级别酒店数量超过 11,000 家。路安世纪在国内中高端酒店推广领域具有较高的市场份额。本项目将充分发挥路安世纪的酒店资源优势，以路安世纪已经成功合作的 3,000 余家中高端酒店为合作对象，对酒店的数十万个视频终端设备进行数字化应用拓展，建立覆盖上述中高端酒店的多媒体交互平台，为酒店的 VOD 点播、广告投放提供系统平台和专业技术服务。

2、业务可视化视频通讯平台建设项目与公司现有业务之间的区别和联系。

业务可视化视频通讯平台建设项目是公司在现有业务基础上的延伸和发展。公司现有视频通讯业务主要是为银行等大型客户提供包括外购硬件、系统设计、实施、运维等在内的解决方案，公司将外购的硬件设备及配套的数据库软件等，结合自主研发的通讯类软件产品，进行系统集成，实现视频通讯的各项功能。本募投项目中，公司结合客户的需求，部署业务可视化视频通讯终端，建立综合管理平台，向客户提供视频通讯功能服务，收取服务费。与现有业务相比，业务可视化视频通讯平台建设项目主要采取自主技术，大幅降低了产品成本；另一方面，通过运营的商业模式，降低了客户的成本，较好的适应了市场需求。

（1）公司现有视频通讯业务情况

公司现有视频通讯业务的主要模式主要如下：

①大型行业客户视频会议系统的设计和实施

公司根据客户的实际环境和业务需求，为银行等大型行业客户提供视频会议系统的设计方案，并且完成系统安装、系统配置、系统调试、系统试运行、系统

培训等工作，为客户提供交钥匙工程。在硬件配置方面，公司主要利用宝利通、华为等厂商所生产视频会议设备，辅以数据专线以营造更好的使用环境并保证高品质音视频效果；在软件配置方面，公司主要通过自行研发会议管理软件来保证会议系统的稳定，并着力于处理客户基于视频会议系统方面所衍生的各项需求。

②大型行业客户视频会议系统的运维服务

在银行等大型行业客户完成视频会议系统部署之后，在客户使用系统期间，公司为客户提供运维服务，包括提供设备备机，进行故障排查、故障定位、故障解决、重大会议保障等工作。

③大型行业客户多媒体联络中心系统建设

为银行、保险等行业客户，基于电话语音平台和互联网平台，建设多媒体联络中心，多媒体联络中心涵盖了客服中心、电话银行、保险业务回访、保险业务推广销售等业务。

（2）业务可视化视频通讯平台建设项目的基本情况

随着社会生产力的提高、互联网技术的进步以及移动通讯技术的发展，可视化视频通讯已经成为行业信息化应用的重要发展方向，广泛应用于金融、政府、能源、医疗、教育等领域。在应用功能方面，可视化视频通讯已从单纯的视频通信发展到包括视频会议、银行远程移动审贷、大型国有企业移动视频培训、政府企事业单位的可视化政府服务、医院远程医疗等多个业务场景。传统的“人员+语音+单据记录”的业务模式效率低下，客户逐渐倾向于利用“业务可视化视频通讯”的技术，来提升这部分业务场景的工作效率。

本项目在公司现有视频会议技术、多媒体联络中心业务的基础上，结合客户需求，为金融、政府、能源、医疗、教育等行业的客户提供业务可视化视频通讯业务解决方案。本项目的建设内容是在云端部署视频通讯平台和业务集成平台，形成支撑客户使用5万路视频会议和可视化业务的能力。视频通讯平台基于SaaS的理念，平台采用分层设计的思路进行部署，具体如下：

基层服务层：通过虚拟化、Docker技术搭建IaaS和PaaS平台，安全防护模块提供平台的攻击检测和安全防护；负载均衡模块实现全网并发调度管理；CDN模块实现内容分发管理；数据库模块构建分布式数据库集群，实现数据分布式存储、数据同步和统一管理；云存储模块提供海量数据存储服务；接入管理模块实

现客户端穿越互联网接入平台；注册管理模块实现客户端的注册和集中管理；信令模块实现平台会话管理；媒体模块实现视音频媒体流的编解码、转发和控制；

业务服务层：业务平台，直播模块提供会议直播和点播功能；录制模块提供会议录制功能；内容分享模块提供视频分享功能；白板模块实现交互式电子白板功能；呼叫中心模块提供在线技术支持功能；

平台管理层：管理平台，资源管理模块提供平台服务资源的集中监控和统一调度；用户管理模块提供多租户管理；权限管理实现基于角色授权和分级管理；计费管理模块提供灵活的计费功能；系统管理模块实现配置管理和数据备份；运维管理模块提供平台远程管理和运维监控；

视频通讯平台的硬件由通用服务器、专用 MCU、专用 RCU（录播）、网络交换机、广域网加速器、DDos 防护、NGFW、WAF、数据库防火墙、堡垒机等组成；软件由信令服务器、接入服务器、注册服务器、消息服务器、白板服务器、直播服务器、虚拟化防护等组成。

在云安全方面，使用混合云机制。对普通安全性要求的用户，使用公有云；对高安全性要求用户，使用私有云。私有云用户的企业服务平台通过系统级的访问隔离、数据隔离、双向身份认证、会话加密和数据加密实现视频业务平台的安全实现和管理，业务系统安全性与企业内网安全要求保持一致。具体利用的技术如下：

- 混合云服务器集群通过负载均衡模块实现全网业务调度和管理；
- 混合云服务器集群通过虚拟化安全防护组件实现虚拟化和 Docker 平台的访问控制、DPI、IPS、APT 防护等功能；
- 混合云客户端通过域名注册到云视频平台；
- 混合云服务器集群通过 https 实现视频云平台与终端会话加密，通过 AES256 位加密算法实现视频流加密；
- 混合云服务器集群通过云 DDos 防护、云 WAF、安全沙盒、数据库防火墙等安全组件实现互联网上的攻击检测和安全防护；
- 使用私有云的用户，申请企业视频云服务域名，域名指向企业专属的云服务器集群；
- 使用私有云的用户，云服务器集群上部署专用 Docker，通过 SELinux 实

现 Docker 平台的安全防护，Docker 平台服务调度分配使用 Mesos 技术，通过 cgroups 技术实现访问隔离和数据隔离防护；

- 使用私有云的用户，企业服务平台通过双向认证和加密实现业务和数据安全防护；

- 使用私有云的用户，云服务器集群通过身份认证与企业统一身份认证平台对接，客户端通过企业专属证书实现服务器身份认证；视频云平台通过客户端企业专属证书+机器码鉴别终端身份；

- 使用私有云的用户，企业服务平台提供 SSH 方式的远程管理，通过双因素认证（证书+动态令牌）提供企业管理员登录时的身份验证。

（3）业务可视化视频通讯平台建设项目与公司现有视频通讯业务的区别与联系

①募投项目与公司现有业务的区别

公司现有业务以宝利通和华为等设备为主，设备成本较高，且需要配置专线以保证高品质音视频效果，客户只能在重要分支机构部署视频会议系统，覆盖范围有限，且应用场景受到限制；募投项目拟提供低成本、高音视频品质的、基于互联网、可移动化的视频会议产品，在降低客户成本的基础上，扩大业务可视化视频通讯平台的部署规模，使得客户的基层分支机构也能实现业务可视化。

公司现有业务中的视频会议系统，只能用于召开电视电话会议，使用场景受到限制；本募投项目可以将客户的电视电话会议以外的业务紧密耦合到视频通讯平台上，能够让客户在办理这些业务的过程中，增加视频互动的内容，实现多个业务场景的业务可视化。

②募投项目与公司现有业务的联系

本项目是对公司现有视频通讯业务的延伸和发展，同时也是对现有业务的创新。在视频会议系统部署的数量上，本项目的实施将显著增加客户部署视频会议系统的分支机构数量，使得客户实现业务可视化的层级延伸到基层分支机构。在业务可视化的功能上，客户使用该系统，不仅可以召开视频会议，还能在移动银行审贷业务、远程政府办公业务等应用场景实现可视化。公司现有的视频会议系统业务是一种“硬件集成+软件设计+售后服务”的业务模式，这种模式造成用户的系统建设成本高，运维成本高，本募投项目在业务模式上采取“平台运营

+系统维护”的方式，是在原有业务模式的基础上进行的创新，上述模式可降低用户成本，提高客户粘性，并增强公司在市场中的竞争能力。

（4）业务可视化视频通讯平台建设项目与公司现有产品、服务在软硬件构成方面的异同

公司现有业务以宝利通视频会议设备为主，配合公司自主开发的会议管理软件，公司现有业务提供的服务主要包括系统设计、系统实施、系统配置、系统维保服务等,软硬件产品主要包括 MCU、使用终端、录播系统、会管系统等，是“硬件集成+软件设计+售后服务”解决方案的业务模式。

募投项目提供的服务在业务模式采取的是“平台运营+系统维护”的方式。在硬件构成方面，募投项目所使用的产品将更多利用自有技术通过与硬件厂商的订制完成，极大的降低设备的成本，并配置部分视频终端满足不同的应用场景，如银行移动审贷可视终端、政府远程可视办公终端等。与现有业务相比，本次募投项目涉及的软硬件产品在信息安全方面更为优越，新增的信息安全方面的软硬件产品包括：

- DDos 防护：恶意 DDos 攻击防护
- NGFW：网络隔离、访问控制和内容检测；
- WAF： web 服务器的安全防护和攻击溯源
- 数据库防火墙：数据库服务器的攻击检测和安全防护
- 虚拟化防护：视频平台虚拟化和 Docker 的安全防护
- 堡垒机：系统安全运维管理

（5）业务可视化视频通讯平台建设项目与公司现有产品、服务在功能方面的异同

公司现有视频会议系统业务，主要功能是满足客户在召开视频会议方面的单一需求。本次募投项目实施后，不仅能满足客户远程视频电视电话会议的需求，还能实现客户其他远程场景应用的业务可视化，如大型银行金融机构的“移动审贷业务”，有助于银行提高审贷业务的效率，并控制住审贷环节人为因素造成的风险；社区服务站“远程办理政府服务大厅业务”，可提高基层政府部门的工作效率以及业务的透明度等。在安全方面，增加了互联网安全防护功能，使得互联网上私有云用户的安全防护水平，能达到企业专网水平。

(6) 业务可视化视频通讯平台建设项目与公司现有产品、服务在客户方面的异同

公司现有视频会议系统业务的客户主要是银行、保险、大型企业等行业客户。本募投项目的客户，一方面是原有视频会议系统业务的银行、保险、大型企业等传统客户，其需求主要表现在对原有业务更新升级的需求，及扩展业务可视化的范围的需求；另一方面，由于平台建设完成后，可实现更多应用场景的可视化，政府、公安、学校、医院等行业以及部分事业单位也有接入平台实现其部分业务可视化的需求。

(三) 公司从事募投项目在人员、技术、市场等方面的储备情况

1、公司在“酒店多媒体交互平台建设项目”上的人员、技术、市场等方面的储备情况

2015 年，公司通过以发行股份购买资产的方式收购了路安世纪，路安世纪是国内领先的广电信息技术服务提供商，致力于为国内电视台提供频道推广及相应技术服务，包括多媒体系统服务、频道收视服务及其他服务，目前主要面向中高端酒店、有线运营商开展业务，与 3,000 多家中高端酒店形成了良好的业务关系，为“酒店多媒体交互平台建设项目”的实施提供广泛的酒店业客户资源。同时，路安世纪与各有线运营商、卫星电视频道的合作关系，也可以为本项目的广告推广等领域带来潜在的客户，丰富本项目的实施资源。

在多年的生产研发过程中，浩丰科技掌握涉及软交换、多媒体通信、CTI、 workflow、业务规则引擎、知识发现、应用服务器等多个技术领域的核心技术，在相关技术研发方面积累了多年的经验。自成立以来，浩丰科技不断加强对重点行业领域及大型客户的拓展。在这个过程中，公司积累了丰富的项目经验，能充分应对项目实施过程中所面临的各项技术风险。

公司一直注重专业人才及其培养，专业的人才公司的核心竞争力，也是公司在细分领域保持领先的关键。在十几年营销信息化系统建设的实践中，公司不断培养、吸纳优秀的人才，目前已经形成了稳定、高素质的核心管理团队和具有丰富行业经验的技术团队。同时，公司子公司路安世纪拥有大量熟悉酒店业需求以及信息运营环境的专业人才，对公司现有的项目人才体系形成了充分补充，进一步保障了项目的实施。

2、公司在“业务可视化视频通讯平台建设项目”上的人员、技术、市场等方面的储备情况

经过十多年的市场开拓，公司在银行、保险、制造、商业流通与服务、政府与公共事业等行业或领域积累了一批优质的、具有行业影响力的客户。通过与众多现有客户的沟通，确认了各行业客户对业务可视化视频通讯平台的需求。通过业务可视化视频通讯平台，公司的现有客户能实现运营成本的减少，同时提高运营效率。后续基于业务可视化视频通讯平台，公司能实现在该系统中的应用加成，以满足各类客户在不同应用场景的定制化需求。

公司目前主营业务包含了数据中心建设、网络平台的建设与维护等多个业务构成。通过多年的运营实践，公司建立了产品设计中心、平台能力研发中心、产品交付中心、行业应用研发部等系列内部技术部门，系统化的完成了各种定制软件业务。浩丰科技掌握涉及软交换、多媒体通信、CTI、 workflow、业务规则引擎、知识发现、应用服务器等多个技术领域的核心技术，在相关技术研发方面积累了丰富的经验。在业务过程中，公司积累了大量的软件开发及信息技术服务经验，能够满足大型平台软件设计开发和运营的技术需求。

公司所处行业属于知识密集型行业，产品设计研发需要综合硬件技术、软件技术、网络技术、存储技术等多方面技术，需要大量优秀的综合性研发人员。通过多年的发展以及公司独有的企业文化，公司聚集了大量的专业人才，并为公司多年来的稳定发展提供了强力的支持。同时，公司十分注重对人才的挖掘和培养，目前已经建立了较为完善的研发、产品管理市场销售和服务等系统专业人才体系，并能持续不断的保持公司的专业性。公司核心团队人员都拥有高等学历，或者具有海外工作背景，或者具有大型企业的高层管理经验，对行业技术了解非常深入。专业的人才及其培养机制是公司执行本项目的有利保障。

四、公司应对本次非公开发行摊薄即期回报的填补措施

（一）公司现有业务板块运营状况、面临的主要风险及改进措施

1、公司现有业务板块运营状况及发展态势

公司是国内领先的营销信息化解决方案提供商，主营业务是向银行、保险、

制造、商业流通与服务、政府及公共事业等行业或领域提供具有自主知识产权的营销信息化解决方案，包括联络中心及统一通信平台、营销业务及管理平台和相关技术服务。公司业务主要分为“IaaS 云数据中心建设”和“营销信息化平台”，2015 年，公司完成对路安世纪的收购后，实现了“酒店及家庭传媒服务”领域的拓展。

在 IaaS 云数据中心建设方面，公司通过对大客户实施差别化管理、调整内部组织架构、鼓励技术人员开发新产品及解决方案、激励营销人员推动公司新产品或解决方案的销售，使的公司 IaaS 数据中心建设业务获得了快速的发展；在大型数据中心项目建设中，公司分别与国内部分主要商业银行取得了突破性进展。

在营销信息化平台方面，联络中心及统一通讯平台继续保持在银行、保险行业快速的发展，分别在邮储银行、民生银行、中国人寿、PICC、泰康人寿、渤海保险等行业客户都取得了不俗的业绩。

2015 年，公司通过以发行股份购买资产的方式收购了路安世纪，路安世纪是国内领先的广电信息技术服务提供商，致力于为国内电视台提供频道推广及相应技术服务，包括多媒体系统服务、频道收视服务及其他服务，目前主要面向中高端酒店、有线运营商开展业务。交易完成后，路安世纪的客户和技术等优势资源，与公司的营销信息化主营业务产生协同效应，优化了公司产业结构、扩大了公司业务规模，进而提升公司的盈利水平，增强抗风险能力和可持续发展能力。

2016 年公司在原有金融领域的客户资源基础上，成功入围中国农业银行网络及信息安全服务商；此次入围，为公司在金融行业的业务开拓提供了更大的发展空间，另外，公司在股份制银行和商业银行都增加了非常优质的客户资源，如交通银行、浦发银行、华夏银行、哈尔滨银行等。

2、面临的主要风险及改进措施

（1）产品及技术开发风险

中国经济的快速发展、转型期的中国经济环境特征、以及全球化的市场竞争，要求企业必须对于新的市场变化给予足够的关注并做出及时的反应，必须采用更加有效的营销信息化手段来保持持续的竞争优势。

面对复杂多变的市场，营销系统不仅要满足企业在功能性、安全性、信赖感、

增值能力等多层次的需求，而且要便于企业掌握营销效果，通过准确的定位和筛选，直接接触与相关产品相适应的目标消费群体，从而提高营销活动的针对性与准确性，提升客户的满意度。

如果公司在产品研发与技术开发等方面的成果不能满足用户对于营销系统新的需要，或者出现替代性产品或技术改变现有的产品与服务模式，而公司的技术发展又未能紧跟技术发展趋势，公司将面临产品及技术开发的风险，使公司丧失在技术与产品方面的优势地位，对公司的经营业绩产生影响。

针对上述产品及技术开发风险，公司的产品研发活动紧密跟踪客户的需求，结合业内先进的用户体验，以发现用户痛点为目的、以用户使用的满意程度作为衡量产品的重要标准，跟进行业内技术的发展坚持产品的活力，使得产品能够持续地为用户创造出更多的价值。

(2) 业务规模不断扩张导致的管理风险

公司 2015 年收购了路安世纪及其下属子公司合计 3 家公司，2016 年收购了华远智德（北京）科技公司，并于 2016 年 12 月 27 日成立了新的子公司北京浩丰品视科技有限公司。截至本报告公告日，公司旗下拥有 9 家子公司，其位置分布北京、上海、沈阳等地。公司业务规模的扩大，公司员工总数逐渐增加，组织结构和管理模式趋于复杂，在市场营销、生产管理、技术研发、人力资源等方面对公司提出了更高的要求，公司营运管理、财务管理和内部控制等管理风险逐渐增加。若公司不能及时提高管理能力以及培养、引进高素质的管理人才以适应未来的成长需要和市场环境的变化，将会给公司带来相应的管理风险。

针对上述管理风险，一方面公司将不断完善和优化公司治理结构和内部控制制度，从而能够从制度上明确并加强对公司及下属子公司经营的管控；另一方面，公司将积极研究公司及子公司的薪酬水平，通过董事会下属薪酬与考核委员会制定合理的管理层回报措施，以吸引有能力的管理者为公司的发展贡献力量。

(二) 公司对保证此次募集资金有效使用、防范本次发行摊薄即期回报拟采取的措施

为避免本次非公开发行摊薄即期回报的不利影响，公司拟采取加快募投项目投资进度、强化募集资金管理与监督机制、落实利润分配政策及加强公司治理与内部控制的措施，具体情况如下：

1、加快募投项目投资进度，尽快实现项目预期效益

本次非公开发行募集资金投资项目经过测算预期具有较高的投资回报率。随着项目逐步达产后，公司的盈利能力和经营业绩将会显著提升，将有助于填补本次发行对即期回报的摊薄。本次募集资金到位前，为尽快实现募集资金投资项目效益，公司将积极调配资源，力争提前完成募集资金投资项目的前期准备工作；本次发行募集资金到位后，公司将加快推进募集资金投资项目建设，争取早日实现预期效益，增加以后年度的股东回报，降低本次发行导致的即期回报摊薄的风险。

2、加强募集资金的管理，提高资金使用效率，提升经营效率和盈利能力

本次非公开发行募集资金投资项目建成后，有利于增强公司的盈利能力，进一步提升公司市场竞争力，符合股东的长远利益。本次募集资金到位后，将存放于董事会指定的募集资金专项账户，公司将按照募集资金管理制度及相关法律法规的规定，根据使用用途和进度合理使用募集资金，并在募集资金的使用过程中进行有效的控制，以使募集资金投资项目尽快建成投产并产生经济效益。同时，公司将努力提高资金的使用效率，设计更合理的资金使用方案，完善并强化投资决策程序，合理运用各种融资工具和渠道，提升资金使用效率，控制资金成本，节省公司的各项费用支出，全面有效地控制公司经营和管控风险。

3、加强人才队伍建设，积蓄发展活力

公司将不断改进绩效考核办法，建立更为有效的用人激励和竞争机制。根据实际需要，完善科学合理的用人机制、人才引进和培训机制，树立德才兼备的用人原则，搭建市场化人才运作模式。

4、不断完善利润分配制度，强化投资者回报机制

为健全和完善公司科学、持续、稳定的分红决策和监督机制，增加利润分配决策透明度和可操作性，积极回报投资者，引导投资者树立长期投资和理性投资理念，公司根据《公司章程》，制定了《未来三年股东分红回报规划（2016-2018年度）》，建立了健全有效的股东回报机制。本次发行完成后，公司将按照法律法规的规定，在符合利润分配条件的前提下，积极推动对股东的利润分配，有效维护和增加对股东的回报。

5、摊薄即期回报的后续措施

公司将根据中国证监会、深圳证券交易所后续出台的实施细则，持续完善填补摊薄即期回报的各项措施。

综上，本次发行完成后，公司将合理规划使用募集资金，提高资金使用效率，持续采取多种措施改善经营业绩，在符合利润分配条件的情况下，积极推动对股东的利润分配，以保证此次募集资金的有效使用、有效防范即期回报被摊薄的风险、提高公司未来的回报能力。

五、董事、高级管理人员、控股股东及实际控制人对本次非公开发行摊薄即期回报措施的承诺

（一）董事、高级管理人员对本次非公开发行摊薄即期回报措施的承诺

公司董事、高级管理人员根据中国证监会相关规定，对公司填补回报措施能够得到切实履行作出如下承诺：

- 1、本人承诺忠实、勤勉地履行职责，维护公司和全体股东的合法权益。
- 2、本人承诺不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采用其他方式损害公司利益。
- 3、本人承诺对公司董事和高级管理人员的职务消费行为进行约束。
- 4、本人承诺不动用公司资产从事与其履行职责无关的投资、消费活动。
- 5、本人承诺在自身职责和权限范围内，全力促使公司董事会或者薪酬与考核委员会制定的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩，并对公司董事会和股东大会审议的相关议案投票赞成（如有表决权）。
- 6、如果公司拟实施股权激励，本人承诺在自身职责和权限范围内，全力促使公司拟公布的股权激励行权条件与公司填补回报措施的执行情况相挂钩，并对公司董事会和股东大会审议的相关议案投票赞成（如有表决权）。
- 7、自本承诺出具日至公司本次非公开发行股票实施完毕，若中国证监会作出关于填补被摊薄即期回报措施及其承诺的其他新的监管规定，且上述承诺不能满足中国证监会规定的，本人承诺将按照中国证监会的最新规定作出承诺。作为

填补被摊薄即期回报措施相关责任主体之一，若违反上述承诺或拒不履行上述承诺，本人同意按照中国证监会和证券交易所等证券监管机构按照其指定或发布的有关规定、规则，对本人作出相关处罚或采取相关管理措施。

（二）控股股东、实际控制人对本次非公开发行摊薄即期回报措施的承诺

公司控股股东、实际控制人孙成文先生根据中国证监会相关规定，对公司填补回报措施能够得到切实履行作出如下承诺：

不越权干预公司经营管理活动，不侵占公司利益。

特此公告。

北京浩丰创源科技股份有限公司董事会

2017年3月26日