

证券简称：优博讯

证券代码：300531



(广东省深圳市南山区粤海街道学府路 63 号高新区联合总部大厦 36 楼)

## 深圳市优博讯科技股份有限公司

# 2020 年度向特定对象非公开发行 A 股股票

## 募集说明书

### (申报稿)

### 保荐机构（主承销商）



**东兴证券股份有限公司**  
DONGXING SECURITIES CO., LTD.

(北京市西城区金融大街 5 号（新盛大厦）12、15 层)

二〇二〇年六月

## 特别提示

1、本次发行 A 股股票的特定对象为 GUO SONG、CHEN YIHAN、LIU DAN、陈建辉。全部特定发行对象均以现金方式认购公司本次发行的股份。发行对象本次认购的股份自本次发行完成之日起 18 个月内不得转让。法律法规对限售期另有规定的，依其规定。

2、本次发行 A 股股票定价基准日为公司第三届董事会第二十一次会议决议公告日，发行价格为 12.25 元/股，发行价格不低于定价基准日前二十个交易日公司 A 股股票交易均价的 80%（董事会决议公告日前 20 个交易日股票交易均价=董事会决议公告日前 20 个交易日股票交易总额/董事会决议公告日前 20 个交易日股票交易总量）。

若公司股票在定价基准日至发行日期间发生除权、除息事项的，本次发行价格将进行相应调整。

公司于 2020 年 5 月 13 日召开的 2019 年年度股东大会审议通过了《关于 2019 年度利润分配方案的议案》，拟以公司总股本 323,053,129 股为基数，向全体股东每 10 股派 0.32 元人民币（含税），合计派发现金股利 10,337,700.13 元（含税）。公司于 2020 年 5 月 21 日披露了《深圳市优博讯科技股份有限公司 2019 年年度权益分派实施公告》（公告编号：2020-087），本次权益分派股权登记日为 2020 年 5 月 27 日，除权除息日为 2020 年 5 月 28 日。因公司 2019 年年度权益分派方案已经实施完毕，本次发行 A 股股票价格由 12.25 元/股调整为 12.22 元/股。

3、根据调整后的发行价格，本次发行 A 股股票数量不超过 15,668,368 股（含本数），非公开发行股票数量上限未超过本次发行前公司总股本的 30%，全部以现金认购。依据公司与各发行对象签署的《附条件生效的股份认购协议》，各发行对象认购情况如下：

序号	发行对象	认购股数（股）	认购资金（万元）
1	GUO SONG	1,361,333	1,663.55
2	CHEN YIHAN	7,351,202	8,983.17
3	LIU DAN	4,900,801	5,988.78
4	陈建辉	2,055,032	2,511.25
	合计	<b>15,668,368</b>	<b>19,146.75</b>

如参与本次发行的部分认购对象放弃认购全部或部分股票份额的，其他认购对象拥有认购该等股票份额的权利，有多个认购对象同时提出行使认购权的，由公司与保荐机构（主承销商）协商确定。

4、本次发行 A 股股票募集资金不超过 19,146.75 万元，募集资金扣除发行费用后拟全部用于补充公司流动资金。

在相关法律法规许可及股东大会决议授权范围内，董事会有权对募集资金投向及所需金额等具体安排进行调整或确定。

5、本次发行完成后，公司控股股东和实际控制人不会发生变化，且不会导致公司股权分布不符合上市条件。

6、本次发行股票具体实施方案已提请股东大会授权董事会全权负责。董事会依据授权，可根据实际情况对募集资金金额，以及募集资金投资项目资金分配等事项做出调整。

7、本次发行相关事项已经公司第三届董事会第十七次会议、第三届董事会第二十一次会议、2019 年年度股东大会和第三届董事会第二十三次会议审议通过。

# 目 录

特别提示 .....	2
目 录 .....	4
释 义 .....	6
第一节 发行人基本情况.....	7
一、发行人基本信息.....	7
二、股权结构、控股股东及实际控制人情况.....	7
三、所处行业的主要特点及行业竞争情况.....	10
四、主要业务模式、产品或服务的主要内容.....	34
五、现有业务发展安排及未来发展战略.....	43
第二节 本次证券发行概要.....	49
一、本次发行的背景和目的.....	49
二、发行对象及与发行人的关系.....	53
三、发行证券的价格或定价方式、发行数量、限售期等.....	53
四、募集资金投向.....	55
五、本次发行是否构成关联交易.....	56
六、本次发行是否将导致公司控制权发生变化.....	56
七、本次发行方案取得有关主管部门批准的情况以及尚需呈报批准的程序.....	56
第三节 发行对象基本情况.....	58
一、发行对象的基本情况.....	58
二、陈建辉作为战略投资者符合《注册办法》第八十八条、《实施细则》第七条第二款规定和相关发行监管问答要求的说明.....	63
第四节 附条件生效的股份认购合同的内容摘要.....	66
一、GUO SONG、CHEN YIHAN、LIU DAN、陈建辉与上市公司签署的股份认购协议摘要 .....	66
二、陈建辉与上市公司签署的附条件生效的战略合作协议摘要.....	69
第五节 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析.....	73
一、募集资金使用计划的必要性.....	73
二、募集资金使用计划的可行性.....	74
三、本次发行对公司经营管理和财务状况的影响.....	74
第六节 董事会关于本次发行对公司影响的讨论与分析.....	76
一、公司业务及资产变动或整合计划.....	76
二、公司控制权结构的变化.....	76

三、公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人从事的业务存在同业竞争或潜在同业竞争的情况.....	76
四、公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人可能存在的关联交易的情况.....	76
<b>第七节 与本次发行相关的风险因素.....</b>	<b>77</b>
一、对公司核心竞争力、经营稳定性及未来发展可能产生重大不利影响的因素 .....	77
二、可能导致本次发行失败或募集资金不足的因素.....	79
<b>第八节 公司利润分配政策及执行情况.....</b>	<b>81</b>
一、公司现有的利润分配政策.....	81
二、最近三年利润分配及未分配利润使用情况.....	84
三、未来三年（2019-2021）的股东回报规划 .....	85
<b>第九节 与本次发行相关的声明.....</b>	<b>89</b>
一、发行人及全体董事、监事、高级管理人员声明.....	89
二、发行人控股股东声明.....	90
三、发行人实际控制人声明.....	91
四、保荐机构（主承销商）声明.....	92
五、保荐机构（主承销商）董事长声明.....	93
六、保荐机构（主承销商）总经理声明.....	94
七、发行人律师声明.....	95
八、会计师事务所声明.....	96
九、发行人董事会声明及承诺.....	97

## 释 义

本募集说明书中，如未有特别说明，下列简称具有如下特定含义：

优博讯/发行人/公司	指	深圳市优博讯科技股份有限公司
博通思创	指	深圳市博通思创咨询有限公司
优博讯控股/控股股东	指	香港优博讯科技控股集团有限公司
保荐机构、东兴证券	指	东兴证券股份有限公司
佳博科技	指	原名珠海佳博科技股份有限公司，2019 年 12 月重大资产重组交割完成后为公司全资子公司，现名珠海佳博科技有限公司
实际控制人	指	GUO SONG、CHEN YIHAN、LIU DAN
本次发行、本次非公开发行	指	公司本次以非公开发行的方式向特定对象发行 A 股股票的行为
定价基准日	指	公司第三届董事会第二十一次会议决议公告日
本募集说明书	指	深圳市优博讯科技股份有限公司 2020 年度向特定对象非公开发行 A 股股票募集说明书
《股份认购协议》	指	深圳市优博讯科技股份有限公司与 GUO SONG、CHEN YIHAN、LIU DAN、陈建辉签署之《深圳市优博讯科技股份有限公司非公开发行股票之附条件生效的股份认购协议》
《战略合作协议》	指	深圳市优博讯科技股份有限公司与陈建辉签署之《深圳市优博讯科技股份有限公司非公开发行 A 股股票之附条件生效的战略合作协议》
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
《注册办法》	指	《创业板上市公司证券发行注册管理办法（试行）》
《实施细则》	指	《上市公司非公开发行股票实施细则（2020 修订）》
《上市审核规则》	指	《深圳证券交易所创业板上市公司证券发行上市审核规则》
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
深交所	指	深圳证券交易所
保荐机构、主承销商	指	东兴证券股份有限公司
律师、公司律师	指	广东信达律师事务所
会计师、公司会计师、大华会计师事务所	指	大华会计师事务所（特殊普通合伙）

注：本募集说明书若出现总数与各分项数值之和尾数不符情况，为四舍五入原因造成。

## 第一节 发行人基本情况

### 一、发行人基本信息

中文名称	深圳市优博讯科技股份有限公司
英文名称	Urovo Technology Co., Ltd.
股票上市交易所	深圳证券交易所
股票简称	优博讯
股票代码	300531
法定代表人	GUO SONG
注册资本	32,305.3129 万元
统一社会信用代码	9144030078526892XR
有限公司成立日期	2006 年 01 月 26 日
股份公司成立日期	2012 年 09 月 28 日
注册地址	广东省深圳市南山区粤海街道学府路 63 号高新区联合总部大厦 36 楼
邮政编码	518057
互联网网址	www.urovo.com
电子信箱	info@urovo.com
经营范围	一般经营项目是：计算机软硬件产品、电子产品、智能移动终端、自动识别与数据采集设备、金融终端机具、移动支付设备、手机、工业自动化设备、医疗器械的设计、研发、生产（生产项目由分支机构经营）、批发、进出口、租赁及相关配套业务（不涉及国营贸易管理商品，涉及配额、许可证管理及其它专项规定管理的商品，按国家有关规定办理申请）。许可经营项目是：第二类医疗器械生产。
主营业务	提供以智能移动终端为载体的行业移动信息化应用解决方案，协助客户构建基于移动应用的实时信息采集、传输及管理平台。

### 二、股权结构、控股股东及实际控制人情况

#### （一）前十名股东及持股情况

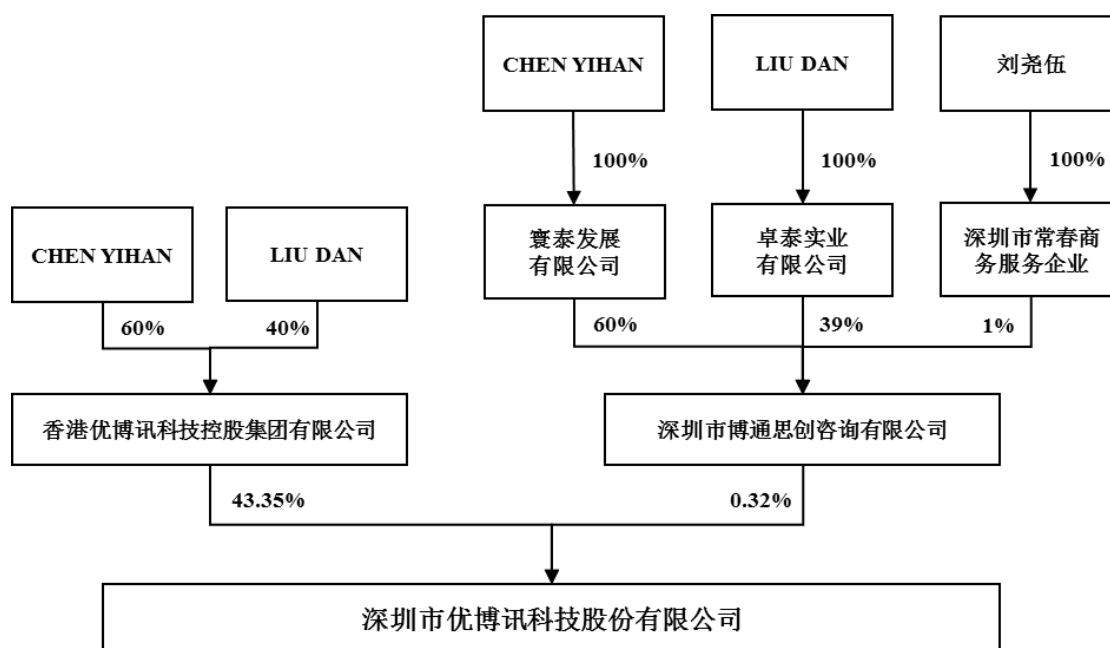
截至 2020 年 6 月 19 日，发行人股本总额为 323,053,129 股。发行人前十名股东情况如下表所示：

序号	股东名称	持股数量 (万股)	持股比例	股票限售情况 (万股)
1	香港优博讯科技控股集团有限公司	14,004.90	43.35%	-
2	陈建辉	1,544.47	4.78%	1,544.47
3	云南博讯企业管理有限公司	826.34	2.56%	-
4	斯隆新产品投资有限公司	658.20	2.04%	-
5	深圳市美丽投资有限公司	639.14	1.98%	450.14
6	深圳市中洲创业投资有限公司	534.67	1.66%	-

序号	股东名称	持股数量 (万股)	持股比例	股票限售情况 (万股)
7	吴珠杨	509.43	1.58%	509.43
8	郑少微	352.24	1.09%	-
9	吕淑玲	327.52	1.01%	-
10	施唯平	312.25	0.97%	312.25
合计		19,709.16	61.01%	2,816.29

## (二) 控股股东和实际控制人

截至本募集说明书出具日，发行人与控股股东、实际控制人之间的控制关系如下图：



### 1、控股股东及其一致行动人

截至本募集说明书出具日，发行人控股股东直接持有发行人股份 140,049,000 股，其一致行动人博通思创直接持有发行人股份 1,038,782 股，优博讯控股股东及其一致行动人博通思创合计持有发行人股份 141,087,782 股，占发行人总股本的 43.67%。

#### (1) 优博讯控股

##### ①基本情况

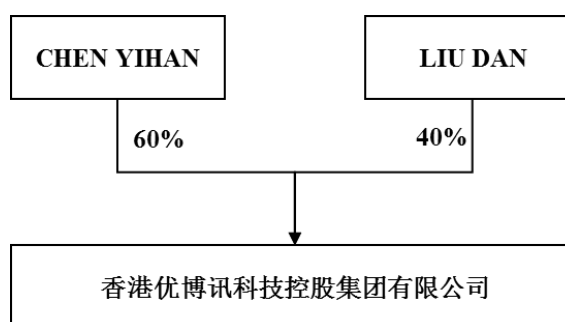
企业名称	香港优博讯科技控股集团有限公司
法定代表人	GUO SONG
注册地址	香港九龙尖沙咀广东道 17 号海港城环球金融中心南座 13A 楼 05-15



	室
成立日期	2011 年 4 月 18 日
公司编号	1589503
企业类型	私人股份有限公司
经营范围	投资管理

②股权结构

截至本募集说明书出具日，优博讯控股股权结构如下：



③最近一年主要财务数据

单位：万港币

项目	2019 年 12 月 31 日
资产总计	1,618.29
负债总计	8.25
所有者权益总计	1,610.04
项目	2019 年度
总收入	439.93
利润总额	408.40
净利润	408.40

注：以上财务数据未经审计。

(2) 博通思创

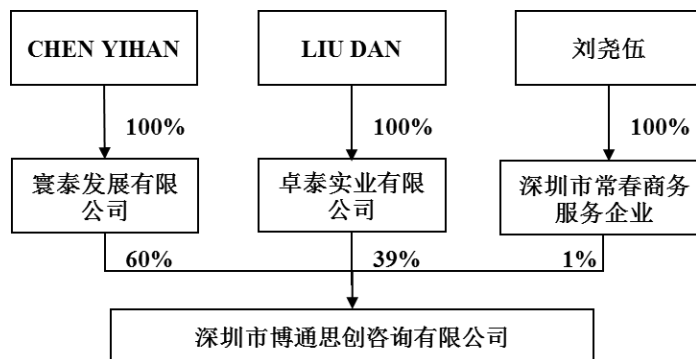
①基本情况

企业名称	深圳市博通思创咨询有限公司
法定代表人	GUO SONG
注册地址	深圳市前海深港合作区前湾一路 1 号 A 栋 201 室（入驻深圳市前海商务秘书有限公司）
成立日期	2016 年 12 月 06 日
统一社会信用代码	91440300MA5DQ9AG92
企业类型	有限责任公司（台港澳与境内合资）
经营范围	商务信息咨询、经济信息咨询、企业管理咨询、市场信息咨询（以

上均不含限制项目)

②股权结构

截至本募集说明书出具日，博通思创股权结构如下：



③最近一年主要财务数据

单位：万元

项目	2019 年 12 月 31 日
资产总计	8,760.92
负债总计	10,021.62
所有者权益总计	-1,260.70
项目	2019 年度
营业收入	-
营业利润	-502.72
利润总额	-502.72
净利润	-502.72

注：以上财务数据未经审计。

2、实际控制人

GUO SONG、CHEN YIHAN 为夫妻关系，系一致行动人，CHEN YIHAN 间接持有的公司股份均系夫妻共同财产。GUO SONG、CHEN YIHAN 夫妇及 LIU DAN 于 2012 年 11 月 1 日签订了《一致行动协议》，各方承诺并同意：自该协议生效之日起在以优博讯控股名义行使对优博讯的任何股东权利时，各方须协商形成一致意见后，由优博讯控股统一行使股东权利。截至本募集说明书出具日，GUO SONG、CHEN YIHAN、LIU DAN 通过优博讯控股及其一致行动人博通思创间接持有发行人 43.67% 的股份，为公司实际控制人。

三、所处行业的主要特点及行业竞争情况

根据证监会公布的《上市行业分类指引》（2012 年）及发行人的主营产品构成，发行人属于计算机、通讯和其他电子设备制造业（C39）。根据国家统计局《国民经济行业分类》（GB/T 4754-2011），发行人所属行业为通信设备、计算机及其他电子设备制造业，细分行业为其他电子设备制造。

### （一）行业主管部门与管理体制

发行人所处行业的主管部门为工业和信息化部，其职责主要是拟定产业政策和发展规划，推进产业结构战略性调整和优化升级，推进信息化和工业化融合，指导行业技术进步和创新改造；起草相关法律法规草案，制定规章，拟订行业技术规范 and 标准并组织实施，指导行业质量管理工作。

发行人所处行业的全国性行业组织为中国软件行业协会及中国自动识别技术协会。

中国软件行业协会是唯一代表中国软件产业并具有全国性一级社团法人资格的行业组织，其主要职能包括：宣传、贯彻国家鼓励软件产业的政策，向政府业务主管部门提出本行业发展的咨询意见和建议；积极开展团体标准的制定，努力参与行业标准、国家标准的制定，推动各项标准的贯彻执行；发展与国外团体的联系，推动中国软件产业走向国际；组织行业各类专业技术人员、管理人员的培训；开展中国软件服务业企业信用评价工作。

中国自动识别技术协会的主要职责为组织和协调全国从事自动识别技术研究、生产、销售和使用的单位和个人，加快自动识别技术及产品的研发、制造，加强标准化工作，开展国际交流与合作，促进自动识别产业的健康发展，推动自动识别技术的广泛应用。

### （二）行业主要政策法规及对发行人经营发展的影响

智能移动信息化应用作为新兴行业，近年来一直受到国家相关部门的高度重视，一系列法律法规和政策的相继出台，客观上促进了智能移动信息化应用行业的快速发展。

#### 1、宏观政策

发布时间	发布部门	政策名称	主要内容
------	------	------	------

发布时间	发布部门	政策名称	主要内容
2019.10	发改委	《产业结构调整指导目录(2019 年本)》	发行人主营业务属于第一类鼓励类、第二十九项现代物流业、子行业 6：物流信息服务技术、货物跟踪识别定位技术、智能仓储分拣配送技术、物流信息安全技术的研发与应用
2019.09	工信部	《促进制造业产品和服务质量提升的实施意见》	推动信息技术产业迈向中高端。支持集成电路、信息光电子、智能传感器、印刷及柔性显示创新中心建设，加强关键共性技术攻关，积极推进创新成果的商品化、产业化。加快发展 5G 和物联网相关产业，深化信息化和工业化融合发展，打造工业互联网平台，加强工业互联网新型基础设施建设，推动关键基础软件、工业设计软件和平台软件开发应用，提高软件工程质量和网络信息安全水平
2018.11	工信部	《新一代人工智能产业创新重点任务揭榜工作方案》	智能制造关键技术装备揭榜任务：基于人工智能技术高速分拣机、多层穿梭车、高密度存储穿梭板等物流装备创新应用
2018.08	工信部、国家标准化管理委员会	《国家智能制造标准体系建设指南（2018 年版）》	发挥基础共性标准和关键技术标准在行业应用标准制定中的指导和支撑作用，优先制定各行业均有需求的设备互联互通、智能工厂建设指南、数字化车间、数据字典、运维服务等重点标准。在此基础上，发挥各行业特点，制定行业亟需的智能制造相关标准。如：新一代信息技术领域的射频识别标准等
2017.07	国务院	《新一代人工智能发展规划》	推动人工智能与各行业融合创新，在制造、农业、物流、金融、商务、家居等重点行业和领域开展人工智能应用试点示范，推动人工智能规模化应用，全面提升产业发展智能化水平
2016.12	工信部、财政部	《智能制造发展规划（2016-2020 年）》	围绕新一代信息技术、高档数控机床与工业机器人、航空装备、海洋工程装备及高技术船舶、先进轨道交通装备、节能与新能源汽车、电力装备、农业装备、新材料、生物医药及高性能医疗器械、轻工、纺织、石化化工、钢铁、有色、建材、民爆等重点领域，推进智能化、数字化技术在企业研发设计、生产制造、物流仓储、经营管理、售后服务等关键环节的深度应用
2016.03	国务院	《中华人民共和国国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》	深化流通体制改革，促进流通信息化、标准化、集约化，推动传统商业加速向现代流通转型升级。加强物流基础设施建设，大力发展第三方物流和绿色物流、冷链物流、城乡配送
2015.05	国务院	《中国制造 2025》	加快推动新一代信息技术与制造技术融合发展，把智能制造作为两化深度融合的主攻方向；着力发展智能装备和智能产品，推进生产过程智能化，培育新型生产方式，

发布时间	发布部门	政策名称	主要内容
			全面提升企业研发、生产、管理和服务的智能化水平
2012.07	国务院	《“十二五”国家战略性新兴产业发展规划》	“十二五”期间，新一代信息技术系七大战略性新兴产业之一，其产业销售收入年均增长 20% 以上。加快新一代信息技术开发和自主标准的推广应用，支持适应物联网、云计算和下一代网络架构的信息产品的研制和应用，带动新型网络设备、智能终端产业和新兴信息服务及其商业模式创新发展
2006.05	中共中央办公厅、国务院	《2006—2020 年国家信息化发展战略》	提出了利用信息技术改造和提升传统产业、加快服务业信息化等内容，具体包括：促进信息技术在能源、交通运输、冶金、机械和化工等行业的普及应用；加快发展网络增值服务、电子金融、现代物流、连锁经营、专业信息服务、咨询中介等新型服务业。大力发展电子商务，降低物流成本和交易成本

## 2、物联网产业政策

发布时间	发布部门	政策名称	主要内容
2020.04	工信部	《工业和信息化部关于推动 5G 加快发展的通知》	实施“5G+工业互联网”512 工程。打造 5 个产业公共服务平台，构建创新载体和公共服务能力；加快垂直领域“5G+工业互联网”的先导应用，内网建设改造覆盖 10 个重点行业；打造一批“5G+工业互联网”内网建设改造标杆网络、样板工程，形成至少 20 大典型工业应用场景。突破一批面向工业互联网特定需求的 5G 关键技术，显著提升“5G+工业互联网”产业基础支撑能力，促进“5G+工业互联网”融合创新发展
2018.06	工信部	《工业互联网发展行动计划（2018-2020 年）》	到 2020 年底，初步建成工业互联网基础设施和产业体系。到 2020 年底，初步建成适用于工业互联网高可靠、广覆盖、大宽带、可定制的企业外网络基础设施，企业外网络基本具备互联网协议第六版（IPv6）支持能力等
2017.06	工信部	《关于全面推进移动物联网（NB—IOT）建设发展的通知》	加强 NB-IoT 标准与技术研究，推进物联网在公共服务领域、个人生活领域、工业制造领域、新技术新业务等方面的应用，逐步形成规模应用体系
2016.12	国务院	《“十三五”国家信息化规划》	积极推进物联网发展。推进物联网感知设施规划布局，发展物联网开环应用。实施物联网重大应用示范工程，推进物联网应用区域试点，建立城市级物联网接入管理与数据汇聚平台，深化物联网在城市基础设施、生产经营等环节中的应用

发布时间	发布部门	政策名称	主要内容
2011.11	工信部	《物联网“十二五”发展规划》	物联网是战略性新兴产业的重要组成部分，对加快转变经济发展方式具有重要推动作用，“十二五”时期，我国物联网将由起步发展进入规模发展的阶段，并将大力实施关键技术创新工程和标准化推进工程等五大重点工程
2011.04	财政部	《物联网发展专项资金管理暂行办法》	支持物联网在技术研发与产业化、标准研究与制定、应用示范与推广、公共服务平台等方面的项目

### 3、下游应用行业的产业政策

发布时间	发布部门	政策名称	主要内容
2020.03	工信部	《中小企业数字化赋能专项行动方案》	针对不同行业中小企业的需求场景，开发使用便捷、成本低廉的中小企业数字化解决方案，实现研发、设计、采购、生产、销售、物流、库存等业务在线协同。推广应用集中采购、资源融合、共享生产、协同物流、新零售等解决方案，以及线上采购与销售、线下最优库存与无人配送、智慧物流相结合的供应链体系与分销网络，提升中小企业应对突发危机能力和运营效率
2018.04	国务院	《关于促进“互联网+医疗健康”发展的意见》	提高医院管理和便民服务水平。加快应用全国医院信息化建设标准和规范，强化省统筹区域平台和医院信息平台功能指引、数据标准的推广应用，统一数据接口，为信息互通共享提供支撑
2017.08	国家发改委	《“十三五”国家政务信息化工程建设规划》	政务信息化工程建设要进一步强化系统理论思想，统筹构建一体整合大平台、协同联动大系统、共享共用大数据，推进技术融合、业务融合和数据融合
2017.02	商务部、发展改革委、国土资源部、交通运输部、国家邮政局	《商贸物流发展“十三五”规划》	加强商贸物流信息化建设。推广应用物联网、云计算、大数据、人工智能、机器人、无线射频识别等先进技术，促进从上游供应商到下游销售商的全流程信息共享，提高供应链精益化管理水平。顺应流通全渠道变革和平台经济发展趋势，探索发展与生产制造、商贸流通、信贷金融等产业协调联动的智慧物流生态体系
2016.12	商务部	《关于做好“十三五”时期消费促进工作的指导意见》	推动餐饮、家政等生活服务企业实现线上交易和线下服务结合，提供智能化、个性化消费服务。推进电子商务企业与社区商业网点融合，开展物流分拨、快件自取、电子缴费等服务，完善“一站式”便民服务消费功能
2016.12	商务部、中央网信办、发展改革	《电子商务“十三五”发展规划》	支持社会化、信息化、智能化、国际化电子商务物流体系及平台建设。鼓励企业整合社会存量资源，大力发展分布式区域物

发布时间	发布部门	政策名称	主要内容
	委		流配送中心，积极探索城市共同配送、众包物流、社区自提等电子商务物流新模式。
2016.12	工信部	《软件和信息技术服务业发展规划（2016—2020 年）》	支撑重点行业转型发展：支持物流信息服务平台、智能仓储体系建设，以及物流装备嵌入式软件等研发应用，提升物流智能化发展水平
2015.10	国务院	《国务院关于促进快递业发展的若干意见》	鼓励快递企业充分利用移动互联、物联网、大数据、云计算等信息技术，优化服务网络布局，提升运营管理效率，拓展协同发展空间，推动服务模式变革，加快向综合性快递物流运营商转型
2015.01	人民银行	《关于推动移动金融技术创新健康发展的指导意见》	文件中提出了推动移动金融技术创新健康发展的保障措施，指导商业银行和银行卡清算机构积极落实国家网络安全和信息技术安全有关政策，优先采用自主可控的产品及密码算法，加强移动金融账户介质标准符合性管理，有效保障移动金融应用流程的安全性
2014.10	国务院	物流业发展中长期规划（2014-2020 年）	规划中明确了“着力降低物流成本；着力提升物流企业规模化、集约化水平和着力加强物流基础设施网络建设”等三大任务
2013.01	工业和信息化部	《关于推进物流信息化工作的指导意见》	提高全社会物流信息资源开发利用水平；提高政府部门物流服务和监管的信息化水平；提高物流行业和物流企业的信息化水平；提高企业物流信息化和供应链管理水平和；加快物流信息化标准规范体系建设；加快物流信息化军民结合体系建设；推进物流相关信息服务业和信息技术创新与发展
2012.08	国务院	《关于深化流通体制改革加快流通产业发展的意见》	其中主要任务：全面提升流通信息化水平。将信息化建设作为发展现代流通产业的战略任务，加强规划和引导，推动营销网、物流网、信息网的有机融合。鼓励流通领域信息技术的研发和集成创新，加快推广物联网、互联网、云计算、全球定位系统、移动通信、地理信息系统、电子标签等技术在流通领域的应用

### （三）行业发展情况

#### 1、智能移动信息化应用解决方案简介

规模企业将企业信息化系统的建设视为降低成本、提高企业竞争力的核心手段之一，而智能移动信息化应用解决方案则是企业信息化系统的核心组成部分之一。

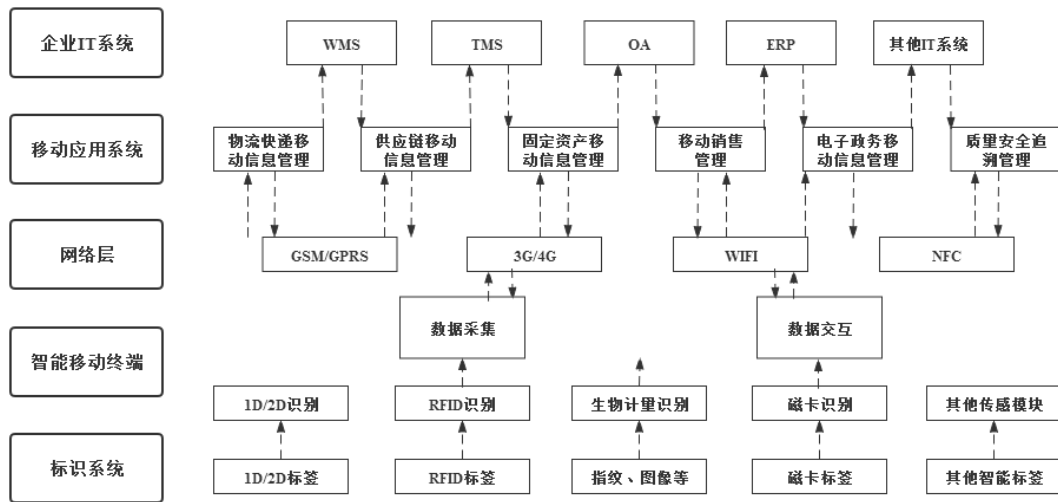
企业信息化系统的建设主要围绕计划管理层及生产控制层两个系统进行。计

划管理层信息系统主要通过对企业采购、生产、销售、运输、财务、人力资源等流程进行统筹规划，以实现企业资源的最佳配置。生产控制层系统主要采用自动化生产、自动化检测及自动化物流存储等技术设备，解决具体生产过程中的问题及瓶颈，以实现生产现场及物流存储的自动化控制及管理。

智能移动信息化应用解决方案以智能移动终端为载体，结合自动数据识别读取、移动通讯及数据库等技术，在企业核心业务操作流程中进行实时数据采集及数据交互后，进行数据处理及分析，协助企业对各项业务流程进行精细化、精准化管理。

智能移动信息化应用解决方案通过实时数据采集、数据交互及数据处理分析平台，连接计划管理层和生产控制层，构造企业核心业务的全流程管理体系。以物流企业为例，智能移动信息化应用解决方案通过在运输、存储、分发及派送等环节中进行信息采集及数据交互，实现了企业计划管理、业务流程信息管理及生产控制管理之间的有效协调及无缝连接，构造企业业务信息的全流程管理体系。

典型的智能移动信息化应用解决方案由五部分组成：



**标识系统：**通过赋码软件导入如产品编号、产地、生产日期、寄出地等标识信息。常见的标识包括一维条码、二维条码、RFID、指纹、磁卡标签及其它智能标签等，标识系统是实现数据读取的基础。

**智能移动终端：**便携式移动终端集成多种功能于一体，可根据客户需求实现数据采集、传输及处理等功能。通过网络传递，智能移动终端可实现与企业信息



系统的数据交互。

**网络层：**连接智能移动终端与企业信息系统服务器的网络通道，实现数据信息的双向传递、路由及控制。

**移动应用系统：**由服务端软件及终端嵌入式软件组成。典型的移动信息化应用软件包括“物流快递移动信息管理”、“移动支付信息管理”、“移动销售管理”、“供应链移动信息管理”、“固定资产移动信息管理”、“电子政务移动信息管理”及“质量安全追溯管理”等。

**企业 IT 系统：**包括 WMS、TMS、ERP、OA 等系统。智能移动终端可向企业 IT 系统提供全方位、全时段的连续信息流，以实现企业对采购、生产、销售、运输、财务、人力等环节的全方位信息管理。

## 2、智能移动信息化应用解决方案发展情况

### （1）智能移动信息化应用解决方案在国外的的发展

20 世纪 70 年代以前，企业通过如 ERP、WMS 等传统信息管理方式对信息进行处理，主要通过手工录入的方式输入各业务流程信息，不仅效率低下且错误率较高。

20 世纪 70 年代，随条码技术的普及，研发人员于 70 年代设计出了简易的第一代智能移动终端。由于物流及仓储行业涉及交通运输、仓储管理、资源调配等多个环节，业务流程复杂，货物的流动性大，因此传统的信息管理方式无法满足企业的业务管理需求。在此技术投入实际应用后，因其可以大幅提高信息录入效率、降低错误率并具有良好的移动性，成为解决当时物流仓储行业信息化难题的理想方案。虽然第一代智能移动终端已经初步具备了移动应用的特点，但受限于整体的科技水平，移动信息化应用解决方案在当时的应用仅局限于信息读取层面。

20 世纪 80 年代，自动识别技术迅速发展，产生包括二维条码、磁卡及 IC 卡等应用产物。此阶段的识别技术具有信息容量大、编码范围广、译码可靠性高及成本低廉等特点。同时，嵌入式软件技术的发展使得许多传统计算机操作系统的特征，包括任务管理、任务间通讯、中断支持、内存管理等功能的操作可与自

动识别功能互相结合，智能移动终端可以执行更为复杂的数据分析及业务操作任务，使得移动信息化应用解决方案行业有了更为广阔的应用空间。这一阶段，更多公司看到了移动信息化应用解决方案产业的良好发展前景，陆续进入了这个领域。另外，随着智能移动终端系统操作平台的发展及完善，各大软件公司也陆续推出了相应的业务支持软件。

20 世纪 90 年代，自动识别技术的进一步发展使得智能移动终端成本大幅度下降。同时，网络通讯科技的发展使远距离无线作业变为可能。以智能移动终端为核心的移动信息化应用解决方案已发展成为企业信息化管理的重要组成部分，可与企业信息系统相结合，执行包括配送管理、制造管理、质量追溯管理等多项管理任务。在欧美国家的物流、仓储管理、零售、质量追溯等领域的使用已经相当成熟，并逐渐向其他行业如政府、医疗领域渗透。随着智能移动信息化应用解决方案产业的深入发展，行业竞争也随之加剧，包括摩托罗拉系统及得利捷公司在内的移动信息化应用解决方案提供商，开始意识到单纯的软件开发或硬件生产已无法在行业内保持领先地位，企业必须具备软硬件一体的研发能力才能更好的满足客户需求。因此不少大型国际企业积极通过收购兼并向软件硬件一体化综合方案提供商角色转变。

进入 21 世纪，以 RFID 为代表的智能标签技术、全球定位系统、地理信息系统及智能交通系统的日益成熟及相关成本的大幅度下降，推动了智能移动信息化应用解决方案的进一步深入发展。智能移动信息化应用解决方案在国外已被广泛应用于国防、医疗保健、金融、后勤管理等不同领域。

## (2) 智能移动信息化应用解决方案在国内的发展

国内智能移动信息化应用解决方案产业起步较晚，但近年来发展迅速。21 世纪初期，智能移动终端产品都由国外进口，由于价格较高、应用场景限制多等因素，采用的企业较少。从 2004 年开始，一批国内企业逐渐开始涉足智能移动信息化应用解决方案领域，国产品牌以其高性价比的优势赢得了下游客户的信赖，继而有力地推动了我国智能移动信息化应用解决方案行业的发展。

近年来，为了降低运营成本，提高企业管理效率及“互联网+”趋势的发展，企业对智能移动信息化应用解决方案的重视程度逐渐加大，下游需求的扩张加快

了行业的发展进程，一批研发实力强的企业在行业内逐渐崭露头角。目前，智能移动信息化应用解决方案已经被广泛应用在包括物流管理、零售连锁管理、供应链管理、质量追溯管理等领域，成为企业信息化系统中不可缺少的组成部分。

(3) 智能移动信息化未来的发展趋势主要有以下几大方向：

①行业级应用稳定增长，企业级需求升温：行业智能移动终端长期的成长价值在于帮助企业构筑发挥数据价值的物联网体系。在移动互联趋势下，随着云计算的兴起和广泛应用，每天与互联网连接的对象无处不在，各行各业越来越需要获得有关其所有重要资产的实时智能信息，这极大程度上催生企业资产智能化的发展。企业级智能移动信息化解决方案市场逐步升温，行业客户对于企业数据、用户信息的管理需求日益凸显，迫切需要智能移动信息化应用来满足信息系统整合、商业数据分析处理等领域的需求，以建设高效、动态、弹性的“灵动型”一体化云平台。

②科技赋能引发行业管理升级：新技术的不断涌现，将为行业实现精细化智能化管理提供有力支撑，从技术的角度推动行业管理升级，促使行业领域向着高效、节约的方向发展。例如，机器视觉技术利用相机、摄像机等传感器，配合机器视觉算法赋予智能设备人眼的功能，实现对物体的识别、检测、测量等功能，促进智能制造与物流仓储的深度融合；区块链技术凭借其去中心化、交易不可更改和数据共享的特性，有效地解决第三方机构对监管数据的垄断、数据的防伪防篡改、系统的公开透明、多方的共识信任以及追踪溯源等问题，极大刺激了产品溯源行业对智能移动应用信息化解决方案的需求。在此背景下，新技术将引发智能移动信息化应用解决方案的持续更新换代，进一步拓展其在各行各业的应用广度和深度。

### 3、我国智能移动信息化应用解决方案主要应用领域的行业发展情况

随着物联网技术产品的不断成熟，物联网在我国的市场潜力和成长性正逐步凸显，以物联网技术为核心的智能移动信息化应用将加速渗透到生产和生活各个环节，市场规模不断扩大，产业潜力将加快释放，市场化的资源配置机制逐步确立。智能移动信息化应用与传统产业的深度融合将加剧，为部分领域正带来真正的“智慧”应用，在推动转型升级、提升社会服务、改善服务民生、推动增效节

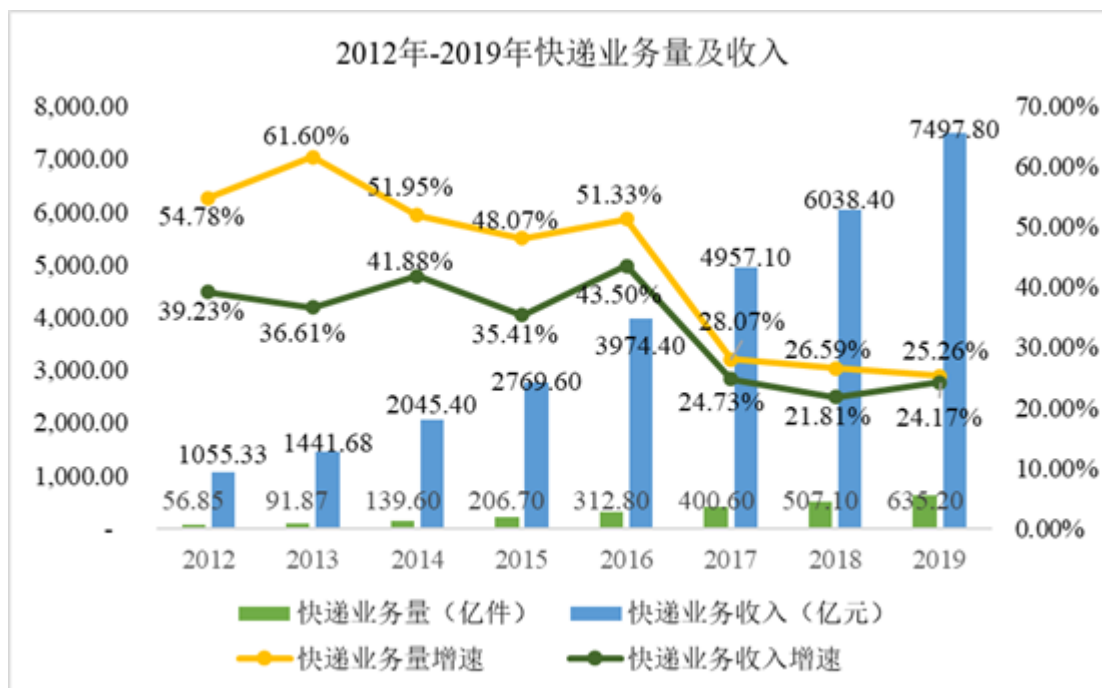
能等方面正发挥重要的作用。

现阶段，智能移动信息化应用解决方案应用于物流快递、金融、零售、医疗、电子政务等行业。

(1) 物流快递行业

典型的物流智能移动信息化应用解决方案以智能移动终端为载体，结合数据读取、扫描、GIS、RFID 等技术，围绕物资的生产、采购、运输、存储、保管、分发、服务等物流全过程进行信息的采集、交换、传输和处理，实现物资的供应方、需求方、存储方等的有效协调和无缝连接，构造出高效率、高速度、低成本的物流供应链全流程信息管理系统。

2010 年起，中国快递行业在电商蓬勃发展的大背景下开始高速发展，2010 年以来我国快递业务量年均复合增长率达到 50.05%。随着基数的不断积累，近两年业务量及收入增速有所下滑，但整体来看快递行业仍呈现出高位运行的发展态势。中国快递协会统计数据表明：2019 年我国快递业务量突破 600.00 亿件，同比增长 25.26%，增量规模连续两年超过 100.00 亿件，同时全国快递企业日均快件处理量超 1.70 亿件，最高日处理量达 5.40 亿件，快递业务收入同比增长 24.17%。



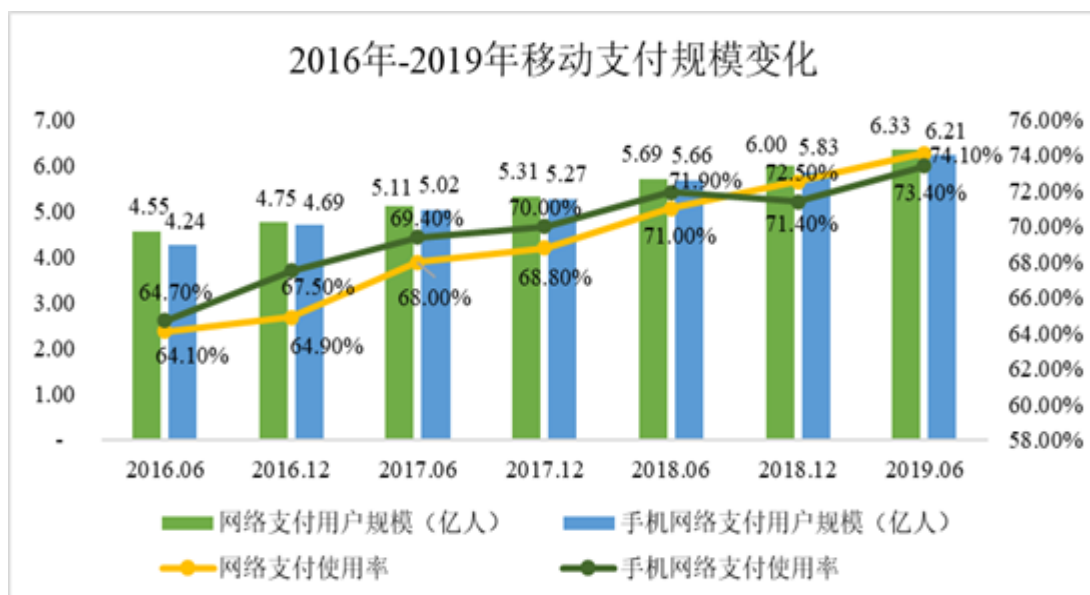
数据来源：WIND 资讯

随着市场业务量的迅速扩大，未来快递物流行业将更加依赖于信息化的应用，精细化管理库存、渠道等，实现行业的降本增效。在此背景下，构建基于行业全链条大数据的“新物流”，利用智能化设备实现智能仓储、智能运输、智能物流等全方位服务，加强供应链管理、精准控制库存、智能配送、提升现有物流服务水平，已成为现代快递物流行业的战略性举措。目前各大电商和快递巨头已开始从智能数据终端、仓储无人车、自动分拣机等硬件设备和大数据系统入手，实现物流体系的改造升级，提高物流配送效率和消费者体验。在国家政策鼓励以及提高自身核心竞争力的迫切需求下，预计未来几年国内物流快递和电商企业将继续保持较大的信息技术建设投入，同时将加强与智能移动信息化应用解决方案提供商的合作，携手共同打造“新物流”。

## (2) 金融行业

典型的金融智能移动信息化应用解决方案以智能 POS 为载体，集信息识别、安全支付、网络连接、快速数据采集和信息访问功能于一体，构造安全性高、响应迅速的移动支付智能终端。

在我国经济持续中高速发展的推动下，电子支付的普及程度迅速提升。中国互联网信息中心数据（CNNIC）显示，截至 2019 年 6 月，我国网络支付用户规模达到 6.33 亿，占网民总体的 74.10%，手机网络支付用户规模达到 6.21 亿，较 2018 年增长 0.38 亿，占手机网民总体的 73.40%，占网络支付用户总体的 98.13%。居民的非现金支付习惯正逐渐养成。



数据来源：中国互联网信息中心《第 44 次中国互联网络发展状况统计报告》

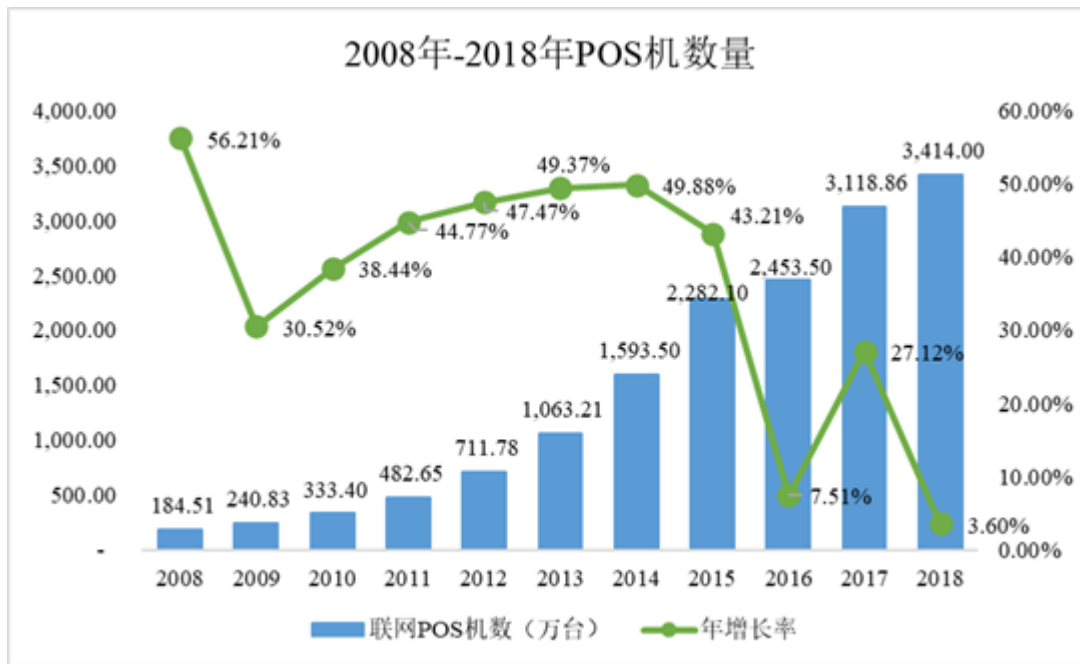
随着支付宝、微信、Apple Pay 等多种互联网主流支付方式的普及，移动支付覆盖的支付场景不断丰富，已经触及到日常的衣食住行各个领域，线下商业和线上商业逐渐融合构成闭环商业生态，传统刷卡式的 POS 终端已无法满足商户的需求，而集磁条卡、IC 卡、NFC、扫码等多种移动支付方式于一体的智能 POS 终端，能够全方位地提升商家和客户的收支体验，未来几年销量规模仍有望保持稳步增长。

国际市场方面，随着移动支付全球化发展的不断加快，智能 POS 终端作为新型商业模式的承载平台纷纷落地实体零售，尤其是印度、东南亚、南美洲等发展中国家和地区对智能 POS 的需求更为旺盛。根据咨询机构毕马威的数据，到 2024 年，全球发展中国家的移动支付预计将每年增长约 29.00%，为国内智能 POS 终端厂商大力开拓海外市场奠定了用户基础。

综上，随着移动支付在用户和产业的渗透率提升，移动支付下沉和出海，给智能 POS 终端销售带来广阔的发展空间，刺激智能移动信息化应用解决方案在金融支付领域的市场需求以及应用更新。

### （3）零售业

零售业作为国民经济第三产业中的一个重要经济部门，在联系生产、沟通消费、促进国民增长等方面具有重要作用。WIND 资讯数据显示，全国社会消费品零售总额从 2012 年的 21.44 万亿元增长到 2019 年的 41.16 万亿元，年均复合增长率为 9.77%，行业整体保持较为稳定的发展步伐。



数据来源：WIND 资讯

随着居民人均可支配收入的提高，我国居民消费购买力亦日益攀升，人们对商品与消费的适配度提出了更高的要求，个性化需求特征凸显，促使零售和服务行业不得不优化升级以适应消费者的日益多样化、复杂化的需求。技术层面，由云（云计算、大数据）、网（互联网、物联网）、端（PC 终端、移动终端、智能穿戴、传感器等）构建的“互联网+”新社会基础设施，为零售行业的升级搭建了必要的技术环境。

传统零售商只有积极拥抱新技术，如人脸识别技术、RFID 技术等，对“人货场”进行重构（包括“人”的重新定位，“货”的数字化，“场”的模式重构），为消费者提供更快、更近、更多、更符合需求的服务，才是保持竞争力的根本。

在消费升级和技术升级的双重驱动下，新零售应运而生并快速发展。在此背景下，作为商户核心业务管理平台和数据入口，智能移动终端的商业模式、附加功能不断丰富，除承担移动支付功能外，还聚合了进销存管理、会员管理、订单管理、卡券营销、外卖团购、快速开票等一系列增值功能，极大地提升了商户的运营管理水平。智能移动终端市场将会在新零售的浪潮下继续蓬勃发展，市场空间有望进一步释放。

#### (4) 医疗行业

传统医疗信息管理方式效率低下、错误率较高，例如医护人员无法有效实时查询和采集患者信息，病人的用药记录、测量记录仍以手动记录为主，导致问诊效率较低。医疗信息化作为提升医疗服务效率、节省医疗资源的有效手段，受到国家机关及政府部门的高度重视，医疗信息化领域的政策密集出台。随着“智慧医疗”战略的逐步深入，极大提升了医疗行业的数字化进程，从各环节有效加强了医疗机构的管理水平和服务质量。

根据前瞻产业研究院发布的数据显示，2019 年我国医疗信息化市场规模超过 580.00 亿元，同比增长超 18.00%。目前，医院层面对于主要信息系统的重视程度是较高的，大部分医院也有了一定的信息化建设基础。信息系统的应用也已经在保障医疗安全、提高临床业务效率、降低医院运营成本、提高病人满意度等方面起到了一定的效果。未来政府对于医院信息化要求的提高以及医疗信息化系统的升级换代和功能提升有望成为医院信息化投入增长的主要驱动力。

此外，突发公共医疗卫生事件的发生也是医疗信息化的催化剂，快速、全面、精确的数据采集和分析是高效管理和决策的前提，未来全球各国可能会加大医疗等领域数字化基础设施的投资与采购力度，这将有助于促进智能移动信息化应用解决方案在医药行业中实现进一步的普及和运用。

#### （5）电子政务

移动信息化应用解决方案可为公共管理部门提供便利的移动性工作平台，通过智能移动终端，执法人员可以进行拍照、摄像、录音、GPS 定位、查看法律法规、查询被监督单位信息、查看任务和通知、现场打印罚单及打印执法文书、核验二代身份证、移动支付等操作。

2012 年底，“十八大”关于建设中国特色社会主义的部署，使智慧城市建设跨入了新的发展阶段。发展智慧城市主要是利用物联网、云计算、人工智能、数据挖掘、知识管理等技术，在电子政务、两化深度融合、社会信息化三大领域开展创新应用。随着移动信息化应用解决方案在电子政务领域示范效应的不断深入，越来越多的政府部门将会利用移动信息化应用解决方案进行执法工作，给移动信息化应用解决方案产业带来大量的市场需求。

#### （四）行业主要特点



## 1、行业技术特点

### （1）技术集成性

智能移动信息应用解决方案需要从业企业充分理解应用行业的业务流程，针对不同行业的个性化需求、业务流程、经营管理模式等进行深入了解和整体把握，并熟练应用相关软、硬件技术，通过结构化的综合布线系统、计算机网络技术，将各项技术如操作系统技术、数据库技术、智能标签技术、通信技术、计算机技术、移动定位技术等集成到相互关联的、统一和协调的系统之中，使资源达到充分共享，结合针对行业及客户的业务流程开发的软件操作系统，实现企业移动信息的管理。

### （2）上游技术更新迅速

随着智能移动信息化应用解决方案行业的高速发展，上游技术的更新速度越来越快，特别是以智能标签、通讯技术及电子信息交互技术为代表的移动信息化技术发展迅速。以智能标签为例，从早期的一维条形码标签，现已发展了 RFID 智能标签、NFC 标签、二维码标签、AR 增强现实标签等多种智能化标签，信息化技术使这些标签不仅仅发挥包装的功能，还可实现跟踪库存、商品溯源、防止货品损失等功能。上游技术更新迅速将有力的推动移动信息化应用解决方案产业的发展。

### （3）系统匹配性

智能移动信息化应用解决方案需与企业计划化管理系统如 ERP 等软件形成融合交互，利用先进的信息集成和功能集成技术将各个系统信息接口进行有效链接和功能协调，从而实现企业信息管理的一体化全方位全时段管理体系。

### （4）产品定制性

智能移动信息化应用解决方案的核心是对客户业务需求的深入理解和整体把握，这来源于行业知识与经验的积累，不同层级的行业知识与经验积累将会给行业解决方案的技术设计与实施带来较大差异。高端的智能移动信息化应用解决方案提供商不仅局限于设计数据采集程序，同时需要对客户的业务流程进行分析，并进行业务流程优化，这需要提供商对整个企业的人员组织与管理模式、销

售模式、生产模式、采购模式、仓储模式等实体经营领域有深入了解与整体把握。

## 2、行业特有的经营模式

本行业企业的经营模式大致可以分为两种：

### （1）系统集成服务模式

在这种模式下，企业作为系统集成商，根据用户的要求，按照合同规定进行移动信息化应用解决方案的设计和开发，并购买相应的硬件产品或软件产品，集成后交付用户使用。

### （2）软、硬件产品整体经营模式

这类企业同时具备软、硬件产品的开发及生产能力，可以根据客户需求，提供完整的行业移动信息化应用解决方案。软硬件产品整体经营的企业需具有较强的技术实力，由于软硬件产品均由同一企业设计开发，应用系统的稳定性往往更好，因此这类企业在市场中具有更强的竞争力。

## 3、行业的周期性、区域性及季节性特征

我国现阶段智能移动信息化应用解决方案行业正处于快速发展期，面向的下游行业广泛，受单一行业的影响较小，现阶段尚不存在明显的周期性。

随着智能移动信息化应用解决方案应用为提高企业运营效率、降低成本方面的作用越来越大，各行业企业对智能移动信息化应用解决方案存在一定的刚性需求，因而行业整体的季节性并不明显。但从物流、金融、零售等下游行业细分来看，通常下半年会通过招标采购或竞争性谈判的方式来确定智能移动信息化应用解决方案提供商，所以行业的个别细分领域仍会有一定的季节性。

由于商品流通和各地区经济的发展程度有所不同，目前我国智能移动信息化应用解决方案发展的区域性尚不均衡。从地域角度看，经济发达地区如北京、长三角和珠三角等区域的普及率高于内地经济欠发达地区。随着国家对现代物流、信息化建设、物联网技术和“互联网+”建设的大力发展，物流、金融、零售、电子政务、医药等领域内企业的自动化和信息化水平将大幅度提高，目前发展相对落后的区域对智能移动信息化应用解决方案的需求将得到释放。

#### 4、进入本行业的主要障碍

对于潜在进入者而言，主要面临技术壁垒、安全防范壁垒、行业经验壁垒、市场壁垒和人才壁垒等，一般企业难以在短期内进入。

##### （1）技术壁垒

智能移动信息化应用解决方案的研究综合智能读取技术、通信技术、信息库技术、服务端技术及企业管理学等多门技术学科，直接关系到软件的适配性、应用场景的贴合度和客户的满意度，需要较强的综合技术实力和丰富的行业经验积累。另一方面，智能移动信息化应用解决方案的下游行业众多，市场变化速度和技术更新速度较快，企业需要根据市场动态和客户的个性化需求不断在现存产品的基础上开发出新型产品，需要企业拥有较强针对性的开发能力和持续研发能力。新进入的企业很难在短时间内掌握核心技术，捕捉市场动态和客户潜在需求。

##### （2）安全防范壁垒

智能移动信息化应用解决方案需要防范多种安全问题。以移动支付为例，企业用户面临的移动支付安全环境比个人用户更为复杂，一旦出现问题将面临大量用户赔偿和舆论的不满。因此移动支付设备的安全性和稳定性，对于企业用户尤为重要。从企业移动支付终端提供商的角度来讲，产品的安全性和稳定性需要长期的技术积累和专业的安全防范手段，才能满足银联安全标准。因此，企业进入智能移动支付终端研发和生产领域的难度较大。

##### （3）行业经验壁垒

智能移动信息化应用解决方案的核心为向企业提供基于业务流程的信息管理系统，随着各领域信息化变革的逐步深入，本行业企业面对的客户类型、客户需求日趋复杂化、多样化，这需要企业具备丰富的行业经验，能对客户的业务规则、业务流程及应用环境具有较为深入的了解，从而开发设计出解决客户痛点的高效的信息管理系统。新进入的企业由于缺乏技术和经验上的沉淀积累，很难在短期内取得竞争优势并对现有竞争格局产生冲击。

##### （4）市场壁垒

目前在国内进行大规模移动信息化应用解决方案应用的客户主要集中在物

流、电商、零售及质量追溯行业，具有流通性强，业务流程复杂的特点。一般而言，销售过程包括最初的客户需求分析、产品设计、测试、样机试用及调试、小批量生产等过程后，客户才可以大规模使用。因此，移动信息化应用软硬件产品具有较强的客户黏性，对新进企业形成一定的市场壁垒。

#### （5）人才壁垒

智能移动终端及移动应用软件的研发、设计及生产，到后期的质量控制及售后服务等环节均需要研发人员、管理人员及其他各种类型专业人才的协同作业。然而，智能移动信息化应用解决方案行业为国内新兴产业，发展时间较短，行业内高素质人才相对有限，核心技术人员及管理人员通常需要数年的经验累积，方能满足本行业的要求。因此，新进企业将面临人才缺乏的困境。

#### （五）行业竞争情况

移动信息化应用解决方案概念于 20 世纪 70 年代，产生并兴起于美国、西欧及日本的物流、仓储及零售管理领域。进入 21 世纪，以 RFID 为代表的智能标签技术、全球定位系统、地理信息系统及智能交通系统的日益成熟及相关成本的大幅度下降，推动了移动信息化应用解决方案的进一步向智能化深入发展。智能移动信息化应用解决方案在国外已被广泛应用于物流、仓储管理、零售、质量追溯、国防、医疗保健、金融、后勤管理等不同领域。从国外市场来看，包括斑马、得利捷、惠尔丰、银捷尼科等在内的国际知名厂商占据了绝大多数的市场份额。

国内市场方面，行业内国外知名企业于 21 世纪初向国内物流快递行业引入智能移动信息化解决方案并逐步推广，但由于发展初期智能移动终端产品都由国外进口，价格较高，采用的企业较少。从 2006 年开始，一批国内企业逐渐开始涉足智能移动信息化应用解决方案领域，国产品牌以其高性价比的优势赢得了下游客户的信赖，继而有力地推动了我国智能移动信息化应用解决方案行业的发展。发行人子公司正达资讯，自 2002 年起开始在国内销售物流行业移动信息化应用软件，2006 年又推出了智能移动终端产品，并逐渐在物流快递行业替代了国外竞争对手的产品。经过近 20 年的发展，国内移动信息化解决方案已从物流快递行业逐渐渗透到金融、连锁零售、医疗、质量追溯、电子政务、交通等其他行业。目前，国内市场行业竞争参与者众多，市场集中度较低，呈现充分竞争的

状态，但中高端领域主要由知名企业如发行人、福建新大陆自动识别技术有限公司等国内实力较强的企业所占据。发行人作为国内最早提供行业智能移动信息化解决方案的厂商之一，在国内市场具备较强的先发优势，尤其是在智能移动信息化应用最早的物流快递行业，发行人产品具有较高的知名度，拥有较强的市场竞争力。

## （六）发行人在行业中的竞争地位及竞争优势

### 1、发行人在行业中的竞争地位

#### （1）发行人行业地位

发行人一直专注于智能移动数据终端、智能移动支付终端等行业智能移动应用设备及整体解决方案的研发、生产、销售和服务，是较早进入我国智能移动信息化应用解决方案开发行业的企业。发行人凭借其先发优势，在智能移动信息化应用最早的物流快递行业，与韵达、中通、邮政等国内大型物流公司建立了长期稳定的合作关系，在物流智能移动信息化应用市场中占据了较高的市场份额。随后，发行人凭借其敏锐的市场嗅觉以及在物流领域积累的丰富经验，积极布局国内的移动支付领域，为各行业的支付升级提供强有力后盾，并通过银联、国密、PCI、EMV 等海内外各种认证，与银联商务、建设银行、交通银行等行业领军企业建立良好的合作关系。此外，发行人还成功布局零售、食品医药、行政执法等多个行业，并积极拓宽海外市场销售渠道，海外市场收入占总体收入的比重逐年上升，尤其在印度、东南亚、欧洲、俄罗斯及南美洲等市场的拓展成效显著。

目前，发行人已成为国内优秀的行业智能移动信息化应用解决方案提供商，在技术研发、产品质量、产品品类、客户资源、业务拓展等方面均具有较强的竞争力。

#### （2）主要竞争对手

##### ①国外竞争对手

从国外市场来看，包括得利捷（Datalogic）、惠尔丰（VeriFone）、斑马（Zebra）在内的欧美国家知名品牌占据了较高的市场份额，根据上述企业公开披露的年报，其主要收入来自欧美地区，在亚太地区的竞争优势并不显著。

### A、得利捷（Datalogic）

得利捷，意大利上市公司，股票代码：DAL.MI，是意大利最大的光电传感器生产厂商之一，专门从事光电检测传感器，智能移动终端等自动化产品的生产，旗下生产的产品已经被广泛应用在零售、物流和仓储等行业。

### B、惠尔丰（VeriFone）

惠尔丰，美国上市公司，股票代码：PAY，是全球领先的安全电子支付解决方案供应商，主要产品包括智能终端、手持移动支付终端、台式终端等，主要服务于零售、石油、餐饮及服务行业。

### C、斑马（Zebra）

斑马，美国上市公司，股票代码：ZBRA，是全球领先的专业打印解决方案提供商，其解决方案应用于零售、仓储和配送、电子商务履单、医疗保健等多个行业，其产品主要包括打印机、RFID 解决方案、打印耗材等，移动数据终端是其所从事业务的一部分。

### D、银捷尼科（Ingenico）

银捷尼科，法国上市公司，股票代码：ING，是全球领先的支付解决方案供应商，为全渠道零售商（实体店、PC 端在线购物和移动端购物）提供服务，其业务主要包括智能终端、支付服务解决方案等。

## ②国内主要竞争对手

在国内市场，除发行人外，福建新大陆自动识别技术有限公司、深圳市新国都技术股份有限公司、江苏东大集成电路系统工程技术有限公司、福建联迪商用设备有限公司等企业也占据较强的市场地位。

### A、福建新大陆自动识别技术有限公司

福建新大陆自动识别技术有限公司，成立于 1999 年，主要从事数据采集器设备的研发和生产，产品应用于质量追溯、交通、零售等领域，在二维码技术领域具备先发优势，是新大陆数字技术股份有限公司（股票代码：000997）的子公司。

## B、深圳市新国都技术股份有限公司

深圳市新国都技术股份有限公司，成立于 2001 年，深交所上市公司，股票代码：300130，主要从事以金融 POS 机为主的电子支付受理终端设备软硬件的生产、研发、销售和租赁，并以金融 POS 机为载体，为客户提供电子支付技术综合解决方案。

## C、江苏东大集成电路系统工程技术有限公司

江苏东大集成电路系统工程技术有限公司，成立于 2002 年，是集成电路设计、智能支付终端及智能移动终端制造商。产品主要应用于金融、制造、物流等行业。

## D、福建联迪商用设备有限公司

福建联迪商用设备有限公司，成立于 2005 年，Ingenico Holdings Asia Limited（香港）的全资子公司，主营业务为研发和生产金融 POS、金融自助终端、IC 卡机具等多个种类金融支付产品，主要应用于金融机构、电信运营商、税务等行业。

## 2、发行人竞争优势

### （1）技术及产品优势

#### ①研发技术与定制化优势

发行人自设立以来一直专注于智能移动信息化应用解决方案的技术研究与产品开发，建立了科学有效的研发管理体系，打造了一支结构合理、专业能力强、具有协作精神的技术研发队伍，为公司持续研发及保持技术领先奠定了坚实的基础。凭借多年的行业沉淀与经验积累，发行人逐步掌握了条码信息软解码技术、无线传输抗干扰技术、移动应用设备远程升级管理框架技术及移动信息安全体系等多项先进技术，先后建成省级、市级、区级工程技术研究中心，并承担了工信部物联网发展专项、科技部科技型中小企业技术创新基金项目、深圳市新一代信息技术及互联网产业发展专项等多个重大科技项目。

基于良好的研发技术优势，发行人进一步拥有了为客户提供定制化解决方案

的能力，有效满足行业客户日益复杂的个性化需求。发行人的技术研发团队根据客户的需求，设计和开发出个性化的系统解决方案及软硬件产品，与标准化产品相比，定制化产品和服务不仅更贴近客户的业务流程，令其更具市场竞争优势，而且加强了公司与客户合作的深度和广度，有利于建立长期稳定的客户关系。

## ②产品优势

发行人凭借对行业的深刻理解，已构建起完备的行业智能移动信息化应用软硬件产品体系，已研发出智能移动数据终端、智能移动支付终端、便携式扫码终端、智能移动税控机、智能 3D 测量仪、智能物流一体机等多个智能终端产品系列，能够有效满足下游行业客户多元化的产品应用需求。

发行人提供的软硬件一体化解决方案聚焦于“物流快递信息管理”、“供应链信息管理”、“质量安全溯源管理”、“移动销售管理”、“电子政务管理”、“固定资产管理”、“智能移动支付”等七个核心功能领域，广泛应用于物流快递、金融、电子商务、零售、生产制造、食品医药和行政执法等多个行业领域。同时，发行人产品采用模块化设计，具有较强的可扩展性，并提供开发包，供用户做进一步的功能扩展。

## (2) 市场优势

### ①行业先发优势

发行人是国内行业智能移动信息化应用领域的先行者。发行人成立之初即服务于物流快递企业，是国内最早提供行业智能移动信息化应用解决方案的企业之一，经过多年的市场培育，积累了丰富的行业经验和客户资源，与下游客户建立了稳定的合作关系。报告期内，发行人继续强化在物流快递和电商行业智能移动信息化方面的优势，同时，在移动支付、新零售、智能制造、智慧城市等领域的推广也取得了积极进展。

### ②营销模式优势

发行人的产品及服务应用市场广阔。为扩大公司市场影响力和覆盖面、提高营销服务效率和质量，发行人建立了以客户为中心的矩阵式营销网络。营销服务网络的横向层级架构注重技术研发与行业应用的深入结合，设置了以市场营销人



员、行业专家、研发人员及技术人员为核心的销售架构；纵向层级架构注重对客户的深入服务，在华南、华东、华北、西南、香港等地建立了多个营销服务中心和售后网点，覆盖了公司业务的主要区域，确保了对客户需求的及时响应。同时，发行人设立了海外事业部，负责海外市场的营销及售后服务。纵横布局的营销模式为公司维护客户资源、开发新市场提供了良好的基础。

### ③整体服务优势

发行人拥有整体化的服务能力，能为客户提供专业的软硬件一体化解决方案。公司的解决方案包括需求分析、方案设计、系统设计、硬件销售、软件开发、安装调试、客户培训、售后维护、方案优化到升级扩容等内容。一体化的服务能力增强了软硬件的协同性，可以更好的满足客户需求。

### (3) 管理团队优势

经过十余年的发展，发行人拥有一支稳定高效、务实进取的管理团队。发行人主要高级管理人员均在公司服务多年，对于研发、生产、销售等各业务环节较为熟悉，对智能移动信息化的技术发展及下游行业的发展趋势具有良好的专业判断能力，可以有效地把握行业方向，抓住市场机会，保证公司在技术路线选择、产品规划、行业布局等战略决策方面的前瞻性。

## 3、发行人竞争劣势

国际大型智能移动信息化应用解决方案提供商具有技术实力雄厚、业务规模大、资金实力强等特点，自身软硬件产品开发多数都经历过长期发展磨合，得到了较多的完善和升级，在容错性、界面友好程度等商业特性方面非常成熟。凭借在资金、管理和品牌等方面的优势，还可以不断通过产业内并购来获取先进的技术和产品。

与国际一流的智能移动信息化应用解决方案提供商相比，发行人处在快速发展阶段，尽管技术特点鲜明，但产品与国际大型厂商相比，在技术创新性、产品容错性、耐用性等商业特性方面还有一定可提升空间。同时，发行人在资金实力、管理水平、销售渠道等方面还存在一定的差距，特别是随着经营规模的不断扩大，公司将面临管理水平、人才储备、技术升级等方面的挑战。

此外，发行人近两年的营运资金主要来源于内部积累和外部短期借款，而短期借款的利率较高，风险较大。随着海外市场拓展力度的不断加大，发行人需要投入大量的人力、物力和财力，资金需求量进一步提升，为了稳步推进成为国际领先的行业级智能移动信息化应用解决方案提供商的战略目标，发行人迫切需要充分的资金支持。

## 四、主要业务模式、产品或服务的主要内容

### （一）主营业务

发行人是物联网行业智能移动应用软硬件一体化解决方案提供商，核心业务为提供以智能移动终端为载体的行业智能移动信息化应用解决方案，协助物流快递、电子商务、零售、生产制造、公共交通、医疗卫生、行政执法及金融等行业客户构建基于智能移动应用的实时信息采集、传输、追溯及业务管理平台。

发行人的主导产品智能移动终端，是可集成多种软硬件功能的工业级便携式智能终端，根据行业客户需求可实现实时数据的采集、传输、处理以及金融支付等功能。以智能终端设备为载体，搭载基于行业客户定制化功能需求开发的应用软件，发行人致力于在“物流快递信息管理”、“供应链信息管理”、“质量安全溯源管理”、“移动销售管理”、“电子政务管理”、“智能仓储管理”、“智能移动支付”等功能领域为物流快递、电子商务、零售、生产制造、公共交通、医疗卫生、行政执法及金融等行业客户提供智能移动信息化应用整体解决方案。

经过多年的行业沉淀与经验积累，凭借不断创新的研发技术体系、严格的质量管理体系、成熟的客户服务体系，公司与韵达、中通、邮政等知名物流企业，与建设银行、交通银行等大型金融机构建立了长期稳定的合作关系，在国内智能移动信息化应用领域占据了重要的市场地位。

报告期内，发行人的主营业务未发生重大变化。

### （二）主要产品和解决方案

发行人现有的主要产品和行业智能移动信息化应用解决方案如下：

#### 1、主要产品

类别	终端产品系列		主要应用行业/领域
智能移动数据终端	手持式PDA		物流快递、电子商务、零售、生产制造、仓储运输、医疗卫生、行政执法、食品药品溯源等
	穿戴式PDA		
	3D视觉测量智能终端、智能3D测量仪		智慧物流、智能制造等
	便携式超高频智能终端、超高频RFID读取器		新零售、智慧物流、智能制造、食品药品溯源等
	人脸识别测温设备		需要进行体温监测、安防管控、考勤管理的公共场所
智能移动支付终端	智能移动POS		金融支付、新零售、智慧交通等
	智能多媒体POS		
	二维码支付终端		
其他智能终端及设	扫码终端		物流快递、零售、生产制造、仓储运输等

类别	终端产品系列		主要应用行业/领域
备	便携式标签打印机		智慧城市、智慧交通、物流电商等
	智能移动税控机		
	智能仓库机器人		智能仓储等
	智能立体仓库		
	便携式称重仪		智慧物流等
	智能物流一体机		

## 2、行业应用解决方案

类别	功能概述	主要应用行业/领域
物流快递信息管理	为物流快递、电商企业提供收派件管理、货物追踪、行程实时监控、运单查询、客户回访等功能，以实现物流全程的“可视化、智能化”管理	物流快递、电子商务行业
供应链信息管理	为生产制造、零售等行业企业在采购、生产、仓储、运输、分销、配送等各个供应链环节提供订单管理、仓库管理、运输管理、配送管理等功能，有效降低供应链成本和库存压力、提高供应链管理效率	生产制造、零售等行业
质量安全溯源管理	为食品、医药等行业企业及监管部门实现原材料供应、生产、仓储物流、销售等业务环节的全程信息标识、采集及传递，可实时跟踪监控产品的生产状态、原材料来源及产品流向	食品医药、生产制造等行业
移动销售管理	为连锁零售和服务企业提供订单管理、会员管理、门店盘点、人员管理等销售管理功能，并可实时与企业业务系统交互，实现了企业	连锁零售和服务行业

类别	功能概述	主要应用行业/领域
	对门店的实时信息化管理	
电子政务管理	为政府及公用事业管理单位提供电子取证、实时信息查询、移动办公等功能，构建移动政务管理系统，提高管理效率	行政执法及公用事业管理
智能仓储管理	运用自主研发的智能仓库机器人，集成其他智能仓储硬件，为客户提供全新的智能化、自动化立体仓储管理系统	物流快递、电子商务、生产制造、零售等行业
智能移动支付	基于智能移动支付终端为零售业、服务业商户及物流快递、电商企业构建“客流、物流、资金流”三流合一的业务管理平台	零售、消费服务、物流快递、电子商务等行业

### 3、主营业务收入构成情况

最近三年，发行人的主营业务收入构成情况如下：

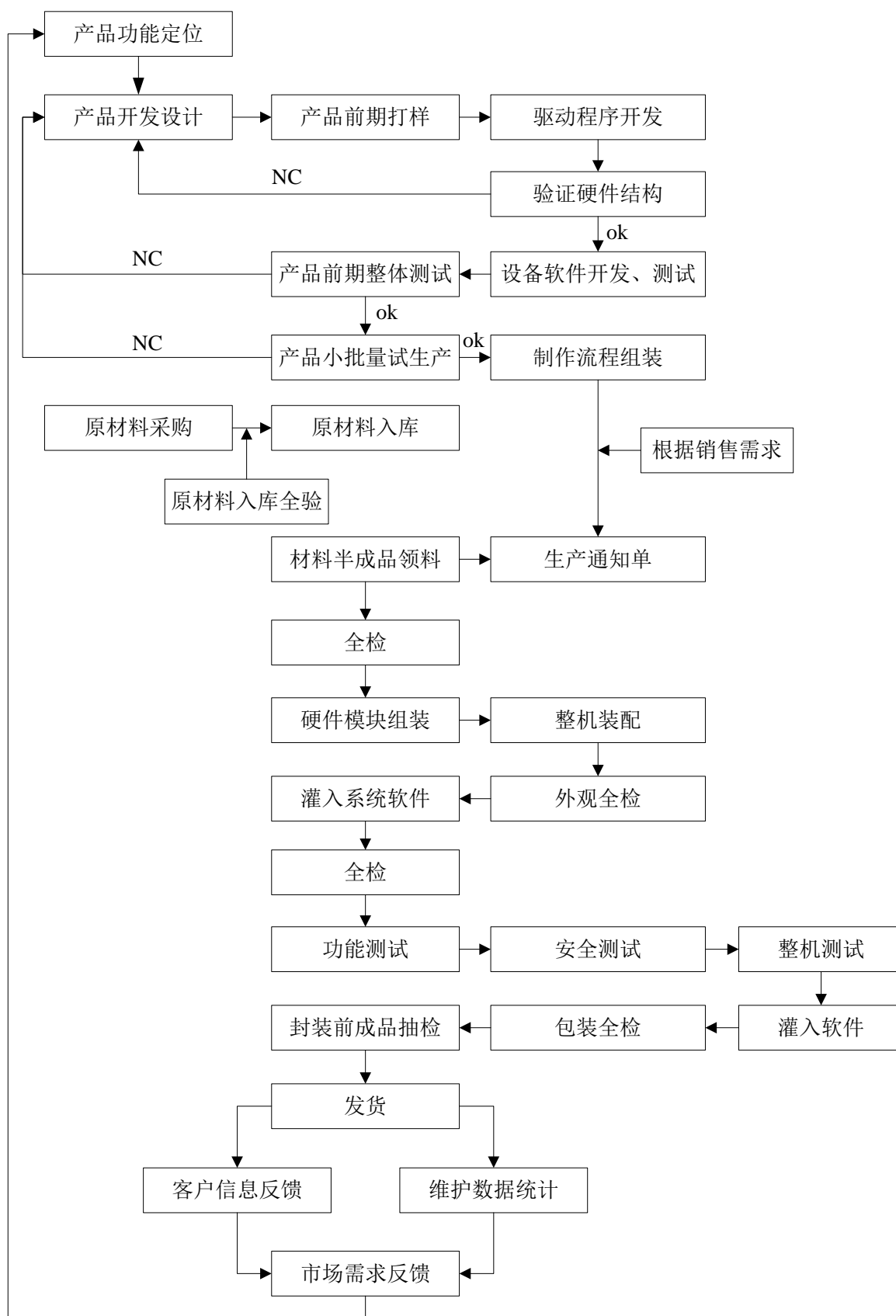
单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
智能移动终端	86,663.32	91.10%	88,382.79	92.84%	41,042.07	92.60%
软件及服务	2,620.61	2.75%	2,354.22	2.47%	1,061.45	2.39%
配件及贸易商品	5,839.94	6.14%	4,365.11	4.59%	2,180.14	4.92%
POS 机具租赁	7.09	0.01%	91.82	0.10%	38.34	0.09%
<b>合计</b>	<b>95,130.96</b>	<b>100.00%</b>	<b>95,193.94</b>	<b>100.00%</b>	<b>44,322.00</b>	<b>100.00%</b>

#### （三）主要产品的工艺流程或服务的流程图

发行人的主要产品智能移动终端是可集成多种硬软件功能的工业级便携式智能终端，以移动终端设备为载体，基于行业客户的个性化需求进行软件应用的开发及嵌入，具有数据实时采集、传输、处理及支付等功能。主要产品的生产流程如下所示：

#### 1、智能移动终端产品的生产流程

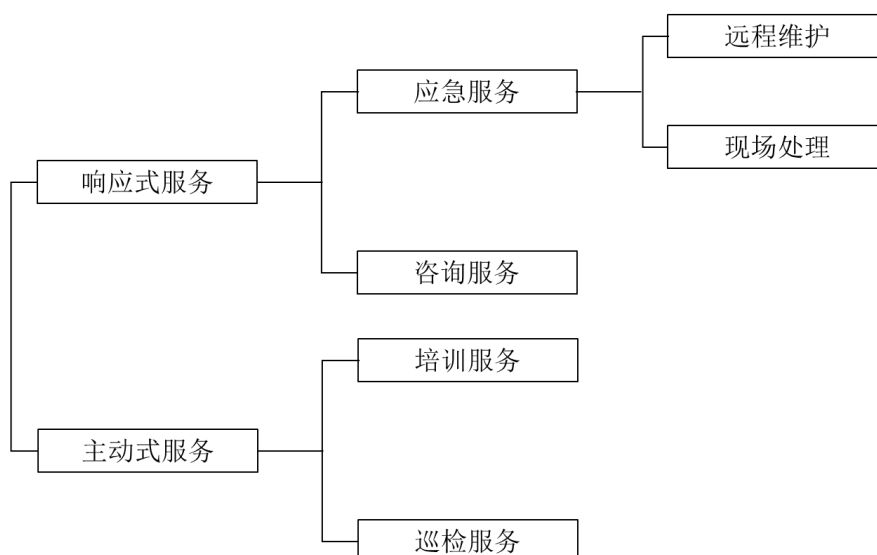


## 2、软件开发流程图

立项阶段	需求阶段	设计阶段	代码阶段	测试阶段	发布阶段
项目启动	建立需求文档	建立程序设计文档	代码设计	提交测试	用户手册定稿
批准项目编号，记录文档编号，通知人员就位	项目需求分解确认与规格化	形成设计基线	代码编写、调试	测试部测试	正式版本发布
	项目工作计划建立	设计基线评审	软硬件联合调试	验证版本	
	项目工作计划评审		样机评审	方案修改	

## 3、技术支持与服务流程

发行人的技术服务包括响应式服务和主动式服务，具体如下：



### (四) 发行人主要经营模式

#### 1、采购模式

发行人根据销售计划及订单需求安排采购计划，主要采用“以产定购”的采购模式。该采购模式符合发行人实际业务开展的需要，也是行业内通常采用的业务模式。

### （1）采购品种

发行人所采购品种包括生产所需的原材料和特定客户所需的与智能移动终端相关的贸易商品。

发行人所需的主要原材料为 IC、扫描头、屏幕、PCB、电池等电子部件和产品的壳料及包装物；发行人采购的贸易商品主要为扫描枪。

### （2）原材料的采购模式

采购管理部在接到产品制造中心的物料申购需求后，通过接洽、实地考察等方式，以市场价格为基础进行多方询价、议价，综合比较报价、品牌、配置、性能、质量、供货能力等因素后初选出供应商；而后组织备选供应商提交样品交予由研发中心和品质中心组成的评审小组进行配置、性能、质量方面的检验测试及评审，评审合格的供应商将列入合格供应商名录。最终，采购管理部综合评审结果及供应商报价、品牌及供货能力等因素确定供应商及价格。

同时，为确保公司产品质量、性能及交货及时性不受原材料供应和外协加工的影响，对于 IC、扫描头、屏幕、电池等主要原材料以及部分替代周期较长的原材料和外协加工厂商，发行人还引入了试用和备选机制，采购管理部针对同一原材料从合格供应商名录中选择两家以上的供应商先行试用，待其质量、性能、交货及时性及其配合度经验证后确定核心供应商和备选供应商。

### （3）贸易商品的采购模式

①采购价格：一般以市场为基础，发行人提供产品规格要求，由供应商报价，通过对供应商研发、生产能力以及价格进行综合性评估和议价。

②采购渠道：当发行人与客户签订的销售合同中有指定的供应商时，按照销售合同的约定执行；销售合同中如未进行约定，由发行人根据设计和生产需要，考虑价格、性能、品牌、供货能力等因素进行确定。



③验收依据：依据与供应商签订的合同、技术协议、样品承认书要求及有关标准等，在收货时进行检验，检验合格确认收货。

## 2、生产模式

发行人生产采取“以销定产”的模式为主，即依据销售计划和合同订单制定生产计划。根据生产计划组织进行预加工、组装、软件灌入、整机测试和包装。

### （1）生产计划的执行

#### ①自行生产

根据与客户签订的合同、订单、技术协议等文件以及销售人员提供的客户需求信息，销售部门统一向商务部发出订单，商务部及时汇总订单信息并通知 PMC、产品制造中心安排生产计划；物控依据订单情况向采购、仓库发出指令，并向研发部门提出特殊的软件版本、程序的开发需求，各部门按照物控的要求进行备料；生产车间根据产控的计划，依各小组分工安排生产，依据产品的组装工序安排预加工、整机组装、软件程序灌入、整机测试、包装，各工序完成后均需进行工序检验，检验合格后方可进入下一工序。

#### ②外协加工

为发挥专业化研发设计及生产优势，提高生产效率，发行人将一些非核心及附加值有限的部分加工工序交由外协合作企业完成。发行人外协加工包含三种情况：第一种是发行人仅提供方案并提出技术要求，由外协商采购原材料并加工，如外壳、按键；第二种情况是发行人提供原材料、提供方案及提出技术要求，外协商仅对其提供的材料进行加工处理，如 PCB 贴片；第三种情况是发行人将部分组装工序较为简单的产品委托专业代工厂进行加工生产。报告期内，市场上可提供上述加工的外协厂商较多，竞争较为充分，对公司业务完整性不构成影响。

### （2）以定制化生产为主

发行人的产品多为定制化的工业级设备及行业特征明显的整体解决方案，通常需要根据客户对用途、性能要求的不同，对软硬件及解决方案进行定制化的设计、生产、调试，故发行人采用“以销定产”的生产模式。发行人的生产模式符合其经营实际、符合其自身利益。

### 3、营销模式

#### (1) 销售渠道

发行人的产品销售渠道分为两大类：①针对采购规模大的最终客户的个性化需求提供定制化的智能移动终端产品、软件或整体解决方案，采用项目制进行销售，针对各个客户对用途、性能等要求的不同，依据客户订单组织产品生产，直接向客户销售；②针对不特定的用户提供标准配置的产品，主要通过各级经销商合作方、电子商务平台进行销售。

#### (2) 收款方式

项目客户：根据合作时间以及以往交易情况不同，发行人将客户分为款到发货客户和账期客户。一般初次合作均采用款到发货的方式进行收款，随后随着双方信用关系的建立，依据客户经营状况、以往信用记录、采购数量将客户分为多级别的账期客户。

经销商、电子商务平台：发行人严格依照经销商管理制度规定的经销商信用评级标准确定收款方式，一般为款到发货，对于部分资信能力强的经销商，执行“预收货款+签收（或验收）款”的结算方式。

#### (3) 商品备货

发行人采取的是以销定产的模式，根据销售计划和已签署订单组织安排生产，因此不进行大批量备货。对于销量大的常规机型以及销售部门预计将有大批量出货的特定行业或项目需求，发行人会在产能允许的情况下进行部分备货，以保证产品的及时交付。

### 4、研发管理模式

公司高度重视研发工作，为了科学有效管理研发过程，发行人建立了完善的新产品开发管理流程，将产品开发分为概念、计划、开发、发布及维护五个阶段，每个阶段都有清晰的技术和业务评审决策标准进行管控，并通过项目管理的方式对整个开发过程进行有效管控。

公司新产品开发的流程如下：

研发阶段	定义及目的
概念阶段	通过市场调研，确定市场需求和技术发展趋势，根据当前的技术储备，评审并确定产品概念，并发起项目
计划阶段	根据产品概念确定实现产品的路线、架构和方案，确定系统方案设计、需求规格，各子系统分解和分配需求，同时从市场盈利及技术优势两方面评估制定产品开发计划，完成概要设计
开发阶段	进行具体的详细设计和开发、测试，开发出满足需求的产品，并完成生产验证准备
发布阶段	经过系统测试的产品进行生产验证、用户测试，发布最终的产品规格及相关文档
维护阶段	产品使用维护并持续进行产品优化改进

## 五、现有业务发展安排及未来发展战略

### （一）总体发展战略

公司的目标是成为国际领先的行业级智能移动信息化应用解决方案提供商。公司依托现有产品和技术平台基础，进一步发掘移动信息化应用在物流、电子商务、零售、制造、金融等行业的深度，提高自身在行业内的竞争力；通过行业应用推广及树立标杆案例等方式，加大在医疗、电子政务、交通、电力等众多新兴领域的市场拓展力度，不断丰富产品应用领域；另一方面，公司将深入开拓海外市场，通过自建渠道、与海外代理商及合作伙伴合作等方式，逐步构建起海外销售和服务网络，以确保海外市场销售额维持快速增长的态势。

### （二）实施战略目标的具体措施

#### 1、研发计划

##### （1）加强通用研发平台和研发模块化建设

公司将以现有的研发平台为基础，进一步加强各研发平台研发深度，以及各平台间的通用数据交换，增强平台内各模块的可扩展性和可替代性，实现技术开发和产品开发的相对分离，增强技术通用性，缩短产品开发周期、降低产品开发的技术风险。同时，发行人将进一步加强研发工作的系统文档管理，强化知识积累和经验共享机制。

##### （2）加强技术创新投入和标准化研究

公司将积极跟踪国际移动信息化应用的最新技术及应用情况，引进和消化最新技术、理念、方法，并结合国内的基础条件及特点进行创新。同时，公司将通

过对各行业业务流程及信息需求的研究及总结，使解决方案向着程序模块化、标准化的方向发展，从而提高解决方案的稳定性及缩短调试时间。

### （3）研发管理建设

公司将继续推进研发制度建设，实施管理提升工程。以岗位规范和研发流程标准化为重点，形成规范化、标准化的管理体系。公司将根据企业发展需要，完善研发组织机构设置，探索更好的激励约束机制。

### （4）加强科研合作和交流

公司在持续进行自主研发的同时，也积极借助外界研发力量进行产学研合作，合作伙伴包括国家超级计算深圳中心在内的多家科研机构 and 大学院校等，充分利用双方各自在前沿技术研究、行业应用产品开发以及专业人才培养等方面的优势资源，推动行业发展的同时，促进科技成果的转化和落地，为保障公司研发的可持续性和达到技术领先地位奠定了坚实的基础。未来，公司将继续致力于以客户的需求为主导，与客户开展协同创新和技术合作，形成企业、高校和科研单位、行业用户共建的开放式产学研战略联盟。

## 2、产品开发计划

### （1）产品升级

公司将以现有产品为基础，深化移动信息化应用解决方案的纵向深度，围绕产品的功能升级及架构优化，不断加大对产品的升级力度，持续优化产品性能。

国际大型的移动信息化应用解决方案提供商不仅在产品的技术创新方面有优势，在产品的操作性如软件界面的友好性、用户操作的便利性等方面也发展的较为成熟。与国际大型移动信息化应用解决方案提供商相比，公司一直十分重视产品的技术性能和技术创新性，对于其产品的操作性能关注较少。随着公司各项技术的逐渐成熟，公司将利用较大的精力优化产品的操作性能，提高客户使用公司产品的舒适度和便利性。

### （2）新产品开发计划

公司将深入了解各行业客户需求，结合已有的行业经验，不断拓展移动信息

化应用解决方案的横向维度，挖掘终端产品的纵向深度，并且重点聚焦研究智能支付、智慧物流、RFID、生物识别、人工智能、数字认证等方面前沿技术，探索上述技术与行业应用的结合，推进先进技术在公司产品上的应用，促进公司产品技术升级。

### 3、业务拓展计划

#### (1) 营销网络建设

公司将继续完善以客户为中心的矩阵式营销网络建设，横向层级加强技术研发与行业应用的深入结合，纵向层级提升对客户的服务水平和服务效率，保证营销网络覆盖范围的同时维系好现有客户资源。

#### (2) 智能移动应用领域扩展

借助于具有强大竞争力的软硬件核心技术和产品，公司将重点拓展物流电商、新零售、智能支付、智能制造、公共交通等行业领域的客户，同时凭借自身丰富的行业信息化经验，推动我国金融、交通、生产制造、仓储、医疗卫生、行政执法等行业智能升级进程。

#### (3) 售后信息化管理平台建设

公司完善国内的市场、销售和售后服务综合支持体系的同时，将继续加强海外市场售后服务体系的建设投入。借助售后信息化管理平台，提高对客户需求的响应速度和售后服务的质量水平，从而进一步赢得客户的信任与肯定，巩固现有的战略合作关系。

#### (4) 提升品牌影响力

随着品牌在现代市场竞争中的作用不断增强，品牌建设无疑成为企业开拓市场的重要手段，因此公司将继续通过产品发布会、行业交流会、专业媒体等多种渠道加大品牌的推广力度，提升品牌的知名度和美誉度，进一步扩大市场占有率。

#### (5) 深入开拓海外市场

由于行业级智能移动终端产品具有较强的通用性，不同国家和地区对其软硬件功能方面的需求差异不大。因此，深入开拓海外市场成为公司近几年的经营重

点之一。对此，公司将继续加大海外产品技术支持及维护、海外市场新产品研发、海外产品国际测试认证、准入和海外市场拓展等多个方面的投入，同时加大力度巩固已覆盖区域市场并开拓新区域市场业务，加快布局海外销售渠道，加大品牌宣传力度，塑造公司品牌的国际化形象。

#### （6）发挥协同效应，完善产业布局

公司通过完成对专用打印机方案提供商佳博科技的重大资产重组事项，在较短期间内拓展了专用打印机这一行业智能移动信息化领域的重要产品门类。未来几年公司将不断加强与佳博科技、天眼智通、上海芝柯、中世顺的资源整合和业务协同，进一步完善产业布局，提升对行业客户的一体化综合服务能力，努力构建一个完整的价值生态系统。

### 4、管理提升计划

未来，公司将继续完善现代企业制度，提升管理创新能力和经营管理水平：

#### （1）健全完善公司治理

公司将继续严格按照《公司法》《证券法》等有关法律法规和规范性文件的规定，不断完善公司治理结构，确保股东能够充分行使权利，确保董事会能够按照相关法律法规和《公司章程》的规定行使职权，确保独立董事能够认真履行职责，维护公司利益及中小股东的合法权益，确保监事会能够独立有效的行使对董事、总经理和其他高级管理人员及公司财务的监督权和检查权，为公司发展提供强有力的制度保障。

#### （2）加强企业文化建设

企业文化是公司可持续发展的动力之源。一直以来，公司坚持以“志存高远、脚踏实地”为核心价值观，并将其贯穿于品牌建设、产品质量、人才培养、市场营销、售后服务等方面的文化建设中，着力打造出一个能让客户长久认可、在国内外市场上彰显强大竞争优势的品牌。同时，公司将持续开展多种形式的具有企业特色的文体活动，使企业文化深入人心，进一步增强员工对企业的认同感和归属感。

#### （3）提高管理效率

公司将进一步推进精细化管理,通过降低管理成本和提高工作效率达到提升整体效益的目标;完善参股公司和控股子公司的系统性、制度化,进一步提升集团内部信息化管理水平;进一步完善供应链体系建设,强化物料选型和研发协同。

## 5、人力资源计划

公司高度重视人力资源队伍的建设和管理,计划通过面向社会公开招聘、从同行引进、与国内科研院所合作以及聘请专家顾问等方式,不断引进经营管理人才、高级技术人才、市场营销人才和一线生产工人,优化人员素质结构。同时,公司将不断完善员工职业培训体系,加强对员工的培养力度;完善岗位职责、绩效评价、薪酬分配等人力资源管理体系,持续提高员工的能力和素质。

### (1) 继续推进人才培养体系建设

为确保员工的素质和技能水平能满足公司业务发展的需要,公司在持续开展常规培训的同时,将进一步加大关键人才培养和知识积累力度。公司将依据培训需求的调查结果,分层分类开展员工培训。针对关键人才,重点开展管理干部培养、导师培养、校招生培养等项目,有效提高公司员工整体素质,并进一步推动公司的人才梯队建设,为公司发展储备优秀人才;同时大力开展知识积累工作,优化公司级、部门级知识库,为公司体系化、流程化提供支持。

### (2) 完善绩效评价和薪酬分配体系

公司将继续推进全员绩效考核机制的实施,根据员工从事的工作岗位、责任、能力、贡献、职称确定薪资标准,同时每年都将根据员工的工作技能和工作绩效、知识积累、成果表现、公司上一年经营状况,核发年终奖励和专项奖励,保持公司的薪酬竞争力。对不同类别的岗位,公司采取有差异的薪酬结构,对于经营活动中为公司创造成绩显著者、促进公司经营管理,提高经济效益方面成绩突出者或做出其他重大贡献者,公司将会给予特别奖励或根据岗位的需求晋升。通过前述一系列的考核与激励措施,实现岗位和能力相匹配,强化岗位责任,发挥个人主观能动性,打造企业价值与员工行为方向一致的高凝聚力文化内核,最大化实现员工个人价值与企业价值的统一。

## 6、资本运作计划

本次发行募集的资金将在一定程度上满足公司未来一段时间内业务发展的需要。随着业务的进一步发展和规模的逐步壮大，公司将根据优化资本结构的需求，选择适当的股权融资或债权融资方式，为公司的可持续发展提供所需资金，实现企业价值的最大化。



## 第二节 本次证券发行概要

### 一、本次发行的背景和目的

#### (一) 本次发行的背景

**1、国家相关产业政策大力支持行业智能信息化产业，伴随物流快递、电子商务、零售、工业制造等行业智能信息化升级加速，行业智能信息化应用迎来新的发展机遇**

国家《“十三五”规划纲要》明确提出要把握信息技术变革趋势，推动信息技术与经济社会发展深度融合，加快推动信息经济发展壮大，实施“互联网+”行动计划，促进互联网深度广泛应用，带动生产模式和组织方式变革，形成网络化、智能化、服务化、协同化的产业发展新形态。伴随着智慧物流、电子商务、零售业、智能制造等行业的快速发展，行业智能信息化需求快速提升，带动了行业智能信息化的不断升级，电子数据采集与交换、条码标签识别、数据库等领域的技术与应用得到普遍应用。

公司是国内领先的行业智能移动信息化应用整体解决方案提供商，核心业务为提供以智能移动终端为载体的行业智能移动信息化应用解决方案，在国家政策鼓励及相关下游应用行业快速发展的背景之下，公司迎来良好的发展宏观环境，面临着新的发展机遇。

**2、消费者体验的需求升级和大数据技术的快速发展推动了新零售时代的到来，物流快递、电子商务、零售、工业制造等行业智能信息化市场空间将进一步释放**

(1)我国物流快递和电商行业仍处于快速增长期，“新零售”催生“新物流”，物流快递、电商及零售企业积极拥抱新兴技术以提升物流配送效率和消费者体验

我国快递物流行业高速增长多年后，至今依然保持着较快的增速。根据 wind 数据，全国规模以上企业快递量 2019 年达到 635.2 亿件，同比增长 25.26%。随着快递行业整体规模上升至一个更高的台阶，未来行业将更加依赖于信息化的应用，精细化管理库存、渠道等，实现行业的降本增效，持续保持快速成长的物流、

快递行业也将给移动信息化及相关智能设备提供持续增长的需求。

近年来，物流快递行业已明显趋向于线上线下加供应链物流深度融合的新零售模式，线下零售场景的不断丰富，对物流提出更高的要求，而如何加强供应链管理、精准控制库存、智能配送、提升现有物流服务水平，成为了构建“新物流”体系的主要问题。从企业的需求角度而言，新物流需要进行销售预测和库存管理，消灭库存，降低物流成本；从消费者的体验需求出发，新物流需要满足消费者个性化、碎片化需求，商品更加精准快速送达，提供体验式服务；从数字化的角度出发，新物流需要基于行业全链条的大数据向智能化、自动化优化升级，利用智能化设备实现智能仓储、智能运输、智能物流等全方位服务。目前国内各大电商巨头和快递公司已开始从智能终端和大数据系统入手，实现物流体系的改造升级，提高物流配送效率和消费者体验。

目前，公司进一步加深与国内物流快递、电商及零售企业的合作，以提升物流配送效率和消费者体验为出发点，协助其打造“新零售”和“新物流”模式。

(2) 在新零售模式下，智能移动支付终端（智能 POS）有望获得进一步普及

伴随着移动互联网和移动支付的快速发展，在新零售模式下，行业智能移动信息化应用也更加注重消费者的体验感受。近年来，智能 POS 终端不断发展，作为商户核心业务管理平台和数据入口的功能属性进一步强化，除了基本的支付功能，还聚合了进销存管理、会员管理、订单管理、卡券营销、外卖团购、快速开票等多项增值服务，契合新零售模式的发展需求，有望迎来新的发展机遇。

目前，公司与主流第三方支付平台继续保持良好合作，中标了多个国有大行的项目。另外，公司的智能 POS 产品实现了在印度等海外市场的突破，公司通过自建渠道、与海外代理商及合作伙伴合作等方式，逐步构建起海外销售和服务网络。

(3) 行业智能移动应用场景不断丰富，产品应用领域进一步拓展

在互联网和 IoT（物联网）时代，包括金融、交通、生产制造、医疗卫生在内的传统行业都在以各种形式触网、联网，以实现智能化、自动化、信息交互的

实时性以及服务的广泛性。近年来，以智能移动支付为代表的智慧金融、以共享出行为代表的智慧交通、以工业互联网为代表的智能制造等新概念、新应用被接连提出。

公司作为国内领先的行业智能移动信息化解决方案提供商，近年来一直致力于以具有竞争力的软硬件核心技术及产品、丰富的行业信息化经验助推我国金融、交通、生产制造、仓储、医疗卫生、行政执法等行业的智慧升级进程。

### **3、公司以提高自身在行业级智能移动信息化领域的综合服务能力为发展战略，具备良好的相关技术和客户资源储备**

根据公司发展战略，公司不断提升研发创新技术水平及综合服务能力，拓展应用领域及深度，为各行业领域的企业级客户提供软硬件一体化专业解决方案，实现向国际领先的行业级智能移动信息化应用解决方案提供商发展的战略，具体举措包括研发平台建设、技术创新投入、科研合作、产品升级、新产品开发、市场营销等方向。公司在 AIDC 产品方面具有领先实力，2019 年收购佳博科技后补足打印链条，未来公司产品有望在物流快递、零售行业、医疗、执法、交通、智能制造等领域进一步拓展。

本次发行完成后，公司将进一步深化拓展主营业务，提高公司在行业内的竞争力。

## **（二）本次发行的目的**

### **1、增强资金实力，扩大经营规模，提升公司整体影响力**

经过十余年的发展和积累，公司不断提升研发创新技术水平及综合服务能力，拓展应用领域及深度，为各行业领域的企业级客户提供软硬件一体化专业解决方案，形成了一定的技术及产品竞争优势。同时，公司拥有经验丰富的研发团队，并取得了一批优秀的技术成果；公司建立起稳定完善的营销服务网络，产品也在市场上享有较好的声誉和行业影响力。

近年来，公司虽然保持较快速度的发展，但无论从规模还是市场影响力来看，其距离公司战略目标尚远，而通过本次发行股票募集资金，将会进一步增强公司的资金实力，帮助公司增效提速，加快公司迈向国际领先的行业级智能移动信息

化应用解决方案提供商的步伐。

## **2、提升公司资本实力，为公司的持续发展提供支撑**

在战略层面，本次发行为公司发展补充充足的流动资金，有利于促进公司实现成为国际领先的行业级智能移动信息化应用解决方案提供商的战略目标；在资本层面，本次发行后有利于公司进一步拓展融资渠道，在业务争取和项目投资等方面带来新的优势。

目前，公司进一步加大了海外市场开拓力度，公司产品在海外市场的认可度显著提升，海外市场销售额继续保持高速增长，主要销售市场集中在印度、东南亚、南美洲、欧洲和俄罗斯。本次募集资金，有利于拓展公司主营业务，提高公司在海内外的竞争力。

## **3、优化公司资本结构，提高公司的抗风险能力和盈利能力**

根据国家相关产业政策对行业智能信息化产业的大力支持，伴随物流快递、电子商务、零售、工业制造等行业智能信息化的升级加速，行业智能信息化应用将迎来新的发展机遇。因此，本次发行募集资金补充公司流动资金，是公司实现持续快速发展的切实需要。

本次发行完成后，公司资金实力将得到进一步增强，抗风险能力和盈利能力亦将得到有效提高，以便于更好地应对未来市场竞争。

## **4、实际控制人增持，提升公司投资价值**

本次发行股票，公司实际控制人计划通过认购本次发行股份的方式向公司注入现金，表明了其对公司未来发展的前景抱有信心，同时也对公司未来发展提供了资金支持，有利于增强投资者信心，提升公司投资价值，进而实现公司股东利益的最大化，切实维护公司中小股东的利益。

## **5、引入战略投资者，提升公司综合竞争能力**

公司通过本次发行引入战略投资者，拟充分利用各自优势，整合重要战略性资源，谋求双方协调互补的长期共同战略利益，为公司现有业务开展创造更大的竞争优势，提高公司质量及内在价值。公司与战略投资者将根据现有业务规划布

局，有效利用战略投资者优势领域的资源整合、技术融合。借助战略投资者的产业背景、市场渠道及技术等资源优势，扩展公司行业智能移动信息化解决方案产品的应用领域及范围，全面提升公司对行业客户的一体化综合服务水平，从而进一步提升综合竞争能力。

## 二、发行对象及与发行人的关系

本次发行股票的发行对象为 GUO SONG、CHEN YIHAN、LIU DAN 和陈建辉，共 4 名特定投资者。

截至本募集说明书出具日，GUO SONG、CHEN YIHAN、LIU DAN 通过优博讯控股及其一致行动人博通思创间接持有公司 43.67% 的股份，为公司的实际控制人，属于公司关联方。

截至本募集说明书出具日，陈建辉为公司全资子公司珠海佳博科技有限公司董事长，持有公司 4.78% 的股权。本次发行完成后，预计持有的公司股份数量将超过公司总股本的 5%。本次发行构成关联交易。

## 三、发行证券的价格或定价方式、发行数量、限售期等

### （一）发行股票的种类和面值

本次发行的股票种类为境内上市的人民币普通股（A 股），每股面值为人民币 1.00 元。

### （二）发行方式及发行时间

本次发行采取向特定对象非公开发行的方式，自深交所审核通过，并经中国证监会同意注册后的有效期内择机向特定对象发行股票。

### （三）发行价格与定价原则

本次发行定价基准日为公司第三届董事会第二十一次会议决议公告日，发行价格为 12.25 元/股，发行价格不低于定价基准日前二十个交易日公司 A 股股票交易均价的 80.00%（董事会决议公告日前 20 个交易日股票交易均价=董事会决议公告日前 20 个交易日股票交易总额/董事会决议公告日前 20 个交易日股票交易总量）。

若公司股票在本次发行的定价基准日至发行日期间发生派息、送股、资本公积金转增股本、增发新股、配股或回购注销限制性股票等除权、除息事项，本次发行股票的发行价格将进行相应调整。具体调整方法如下：

派息/现金分红： $P_1=P_0-D$

送红股或转增股本： $P_1=P_0/(1+N)$

派息/现金分红送红股或转增股本： $P_1=(P_0-D)/(1+N)$

其中： $P_0$ 为调整前发行价格， $D$ 为每股派息/现金分红， $N$ 为每股送红股或转增股本数， $P_1$ 为调整后发行价格。

公司于2020年5月13日召开的2019年年度股东大会审议通过了《关于2019年度利润分配方案的议案》，拟以公司总股本323,053,129股为基数，向全体股东每10股派0.32元人民币（含税），合计派发现金股利10,337,700.13元（含税）。公司于2020年5月21日披露了《深圳市优博讯科技股份有限公司2019年年度权益分派实施公告》（公告编号：2020-087），本次权益分派股权登记日为2020年5月27日，除权除息日为2020年5月28日。因公司2019年年度权益分派方案已经实施完毕，本次发行A股股票价格由12.25元/股调整为12.22元/股。

#### （四）发行数量

根据调整后的发行价格，本次发行的股票数量不超过 15,668,368 股（含本数），非公开发行股票数量上限未超过本次发行前发行人总股本的 30.00%。

若公司股票在定价基准日至发行日期间发生除权、除息事项的，本次发行数量将进行相应调整。本次发行的最终发行数量以中国证监会同意注册发行的股票数量为准。

#### （五）发行对象及认购方式

本次发行股票的对象为 GUO SONG、CHEN YIHAN、LIU DAN、陈建辉，发行对象拟通过现金方式认购本次发行的股票。本次发行不会导致发行人控股股东、实际控制人发生变化。各发行对象认购情况如下：

序号	发行对象	认购股数（股）	认购资金（万元）
----	------	---------	----------

序号	发行对象	认购股数（股）	认购资金（万元）
1	GUO SONG	1,361,333	1,663.55
2	CHEN YIHAN	7,351,202	8,983.17
3	LIU DAN	4,900,801	5,988.78
4	陈建辉	2,055,032	2,511.25
合计		<b>15,668,368</b>	<b>19,146.75</b>

如参与本次发行的部分认购对象放弃认购全部或部分股票份额的，其他认购对象拥有认购该等股票份额的权利，有多个认购对象同时提出行使认购权的，由发行人与保荐机构（主承销商）协商确定。

#### （六）限售期

发行对象认购的本次发行的股份，自本次发行结束之日起 18 个月内不得转让。法律法规对限售期另有规定的，依其规定。

#### （七）上市地点

本次向特定对象发行的股票拟在深圳证券交易所创业板上市。

#### （八）募集资金用途和数量

本次发行募集资金总额不超过 19,146.75 万元（含发行费用），扣除发行费用后，募集资金拟全部用于补充发行人流动资金。

在相关法律法规许可及股东大会决议授权范围内，发行人董事会有权对募集资金投向及所需金额等具体安排进行调整或确定。

#### （九）本次发行前发行人滚存未分配利润的归属

本次发行前发行人的滚存未分配利润将由发行人新老股东按照发行完成后的股份比例共享。

#### （十）决议有效期限

本次发行股票决议的有效期为发行方案经发行人股东大会审议通过之日起十二个月。如果发行人已于该有效期内取得中国证监会对本次发行的同意注册发行文件，则该有效期自动延长至本次发行完成日。

### 四、募集资金投向

本次发行募集资金总额不超过 19,146.75 万元（含发行费用），扣除发行费用后，募集资金拟全部用于补充公司流动资金。

在相关法律法规许可及股东大会决议授权范围内，公司董事会有权对募集资金投向及所需金额等具体安排进行调整或确定。

## 五、本次发行是否构成关联交易

本次发行对象中，GUO SONG、CHEN YIHAN、LIU DAN 为公司的实际控制人；本次发行完成后，预计陈建辉持有的公司股份数量将超过公司总股本的 5.00%。本次发行构成关联交易。

公司独立董事已对本次发行涉及关联交易事项发表了明确同意的事前认可意见和独立意见。

在发行人董事会、股东大会审议关于本次发行的相关议案时，关联董事、关联股东已回避表决，相关议案由非关联董事、非关联股东表决通过。

## 六、本次发行是否将导致公司控制权发生变化

截至本募集说明书出具日，GUO SONG、CHEN YIHAN、LIU DAN 通过优博讯控股及其一致行动人博通思创间接持有发行人 43.67% 的股份，为公司的实际控制人。

本次发行完成后，优博讯控股仍为公司的控股股东，GUO SONG、CHEN YIHAN、LIU DAN 仍为公司的实际控制人，本次发行股票不会导致公司控制权发生变化。

## 七、本次发行方案取得有关主管部门批准的情况以及尚需呈报批准的程序

2020 年 2 月 27 日召开的发行人第三届董事会第十七次会议审议通过了发行人申请非公开发行股票的相关议案，发行人董事会认为发行人具备非公开发行股票的条件，并对本次发行股票的种类、发行股票面值、发行数量、发行对象及认购方式、定价基准日、发行价格及定价原则、募集资金数额与用途、本次发行股票的限售期、本次发行前的滚存利润安排、决议的有效期、前次募集资金使用情



况等事宜作出决议。

鉴于中国证监会于 2020 年 3 月 20 日发布了《发行监管问答——关于上市公司非公开发行股票引入战略投资者有关事项的监管要求》，发行人相应调整了本次发行的方案。2020 年 4 月 15 日，发行人召开第三届董事会第二十一次会议，审议通过了《关于调整公司 2020 年度非公开发行 A 股股票方案的议案》等相关议案，并对本次发行股票的定价基准日、发行价格及定价原则、发行数量、发行对象、限售期、募集资金金额等事宜作出调整决议。

2020 年 5 月 13 日，发行人召开 2019 年年度股东大会审议通过了本次发行股票的相关议案。

鉴于中国证监会、深交所等相关机构于 2020 年 6 月 12 日发布了创业板改革并试点注册制的相关制度规则以及公司 2019 年年度权益分派方案已经实施完毕，发行人相应调整了本次发行的方案。2020 年 6 月 23 日，发行人召开第三届董事会第二十三次会议，审议通过了本次发行相关的议案。

发行人本次发行尚需经深圳证券交易所发行上市审核并报经中国证监会履行发行注册程序。

### 第三节 发行对象基本情况

#### 一、发行对象的基本情况

##### (一) GUO SONG

##### 1、基本情况

姓名	GUO SONG
曾用名	郭颂
性别	男
国籍	新加坡
身份证号(护照)	K1593****
住所	新加坡武吉知马路 989 号
是否取得其他国家或地区的境外居留权	拥有新加坡永久居留权

##### 2、最近三年主要任职情况

GUO SONG 最近三年内主要任职的企业和职务情况如下：

企业名称	职务	任职时间	是否与任职单位存在产权关系
深圳市优博讯科技股份有限公司	董事长、总经理	2006.01-至今	是
香港优博讯科技控股集团有限公司	董事	2011.04-至今	是
深圳市博通智能科技有限公司	董事长	2017.12-至今	是
博远企业有限公司	董事	2017.02-至今	是
宏泰实业有限公司	董事	2017.01-至今	是
深圳市博通思创咨询有限公司	董事长	2016.12-至今	是
寰泰发展有限公司	董事	2016.09-至今	是
深圳市优博讯软件技术有限公司	执行董事、总经理	2013.06-至今	是
香港优博讯科技有限公司	董事	2012.05-至今	是
深圳市江南正鼎信息技术有限公司	执行董事、总经理	2012.04-至今	是
深圳市蓝云达智能科技有限公司	执行董事、总经理	2010.07-至今	是
深圳市正达资讯技术有限公司	执行董事、总经理	2002.11-至今	是

##### 3、对外投资公司及其业务情况

GUO SONG、CHEN YIHAN 为夫妻关系，系一致行动人，CHEN YIHAN 的对外投资均系夫妻共同财产。截至本募集说明书出具日，GUO SONG、CHEN YIHAN 夫妇除持有公司股份外，主要对外投资公司及其业务情况如下：

序号	公司名称	持股比例	经营范围
1	香港优博讯科技控股集团有限公司	CHEN YIHAN 直接持股 60.00%	投资管理
2	寰泰发展有限公司	CHEN YIHAN 直接持股 100.00%	投资管理
3	深圳市博通思创咨询有限公司	CHEN YIHAN 通过寰泰发展有限公司间接持股 60.00%	商务信息咨询、经济信息咨询、企业管理咨询、市场信息咨询
4	宏泰实业有限公司	CHEN YIHAN 通过寰泰发展有限公司间接持股 60.00%	投资管理
5	博远企业有限公司	CHEN YIHAN 直接持股 60.00%	投资管理

#### 4、最近五年受过行政处罚、刑事处罚或者涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼或者仲裁的情况

GUO SONG 最近五年未受到过行政处罚（与证券市场明显无关的除外）、刑事处罚，也未涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼或者仲裁。

#### 5、本次发行完成后的同业竞争和关联交易情况

本次发行完成后，不会导致 GUO SONG 与公司直接存在同业竞争或潜在同业竞争，除 GUO SONG 参与本次发行构成关联交易外，不会因本次发行产生其他关联交易。

#### 6、本次发行募集说明书公告前 12 个月内与公司之间的重大交易情况

本次发行股票募集说明书公告前 12 个月内发行对象 GUO SONG 及其实际控制的其他企业与公司之间的重大交易情况已履行相关信息披露。上述交易均严格履行了必要的决策和披露程序，符合有关法律法规以及公司制度的规定，具体内容详见上市公司定期报告、临时公告等信息披露文件。

### （二）CHEN YIHAN

#### 1、基本情况

姓名	CHEN YIHAN
曾用名	陈弋寒
性别	女
国籍	新加坡

身份证号（护照）	K1851****
住所	新加坡武吉知马路 989 号
是否取得其他国家或地区的境外居留权	拥有新加坡永久居留权

## 2、最近三年主要任职情况

CHEN YIHAN 最近三年内主要任职的企业和职务情况如下：

企业名称	职务	任职时间	是否与任职单位存在产权关系
新加坡南洋理工大学	研究生课程经理	2013.03-2019.05	否

## 3、主要对外投资公司及其业务情况

截至本募集说明书出具日，CHEN YIHAN 主要对外投资公司及其业务情况详见本募集说明书“第三节 发行对象基本情况”之“一、发行对象的基本情况”之“(一) GUO SONG”之“3、对外投资公司及其业务情况”部分。

## 4、最近五年受过行政处罚、刑事处罚或者涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼或者仲裁的情况

CHEN YIHAN 最近五年未受到过行政处罚（与证券市场明显无关的除外）、刑事处罚，也未涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼或者仲裁。

## 5、本次发行完成后的同业竞争和关联交易情况

本次发行完成后，不会导致 CHEN YIHAN 与公司直接存在同业竞争或潜在同业竞争，除 CHEN YIHAN 参与本次发行构成关联交易外，不会因本次发行产生其他关联交易。

## 6、本次发行募集说明书公告前 12 个月内与公司之间的重大交易情况

本次发行股票募集说明书公告前 12 个月内发行对象 CHEN YIHAN 及其实际控制的其他企业与公司之间的重大交易情况已履行相关信息披露。上述交易均严格履行了必要的决策和披露程序，符合有关法律法规以及公司制度的规定，具体内容详见上市公司定期报告、临时公告等信息披露文件。

### (三) LIU DAN

#### 1、基本情况

姓名	LIU DAN
曾用名	刘丹
性别	女
国籍	新加坡
身份证号（护照）	K0250****
住所	新加坡大牌 421 金文泰一道
是否取得其他国家或地区的境外居留权	拥有新加坡永久居留权

## 2、最近三年主要任职情况

LIU DAN 最近三年内主要任职的企业和职务情况如下：

企业名称	职务	任职时间	是否与任职单位存在产权关系
深圳市优博讯科技股份有限公司	副董事长、副总经理	2006.01-至今	是
珠海佳博科技有限公司	董事	2019.12-至今	是
深圳市云栖信息科技有限公司	执行董事	2019.08-至今	是
深圳市博通智能科技有限公司	董事	2017.12-至今	是
深圳市天眼智通科技有限公司	董事	2017.10-至今	是
深圳市瑞柏泰电子有限公司	董事	2017.04-至今	是
深圳市博通思创咨询有限公司	董事	2016.12-至今	是
卓泰实业有限公司	董事	2016.09-至今	是
深圳市优金支付科技有限公司	执行董事、总经理	2015.04-至今	是
深圳市正达资讯技术有限公司	副总经理	2002.11-至今	是

## 3、主要对外投资公司及其业务情况

截至本募集说明书出具日，LIU DAN 除持有发行人股份外，主要对外投资公司及其业务情况如下：

序号	公司名称	持股比例	经营范围
1	香港优博讯科技控股集团有限公司	直接持股 40.00%	投资管理
2	卓泰实业有限公司	直接持股 100.00%	投资管理
3	深圳市博通思创咨询有限公司	通过卓泰实业有限公司间接持股 39.00%	商务信息咨询、经济信息咨询、企业管理咨询、市场信息咨询
4	宏泰实业有限公司	通过卓泰实业有限公司间接持股 40.00%	投资管理
5	博远企业有限公司	直接持股 40.00%	投资管理

## 4、最近五年受过行政处罚、刑事处罚或者涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼或者仲裁的情况

LIU DAN 最近五年未受到过行政处罚（与证券市场明显无关的除外）、刑事处罚，也未涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼或者仲裁。

### 5、本次发行完成后的同业竞争和关联交易情况

本次发行完成后，不会导致 LIU DAN 与公司直接存在同业竞争或潜在同业竞争，除 LIU DAN 参与本次发行构成关联交易外，不会因本次发行产生其他关联交易。

### 6、本次发行募集说明书公告前 12 个月内与公司之间的重大交易情况

本次发行股票募集说明书公告前 12 个月内发行对象 LIU DAN 及其实际控制的其他企业与公司之间的重大交易情况已履行相关信息披露。上述交易均严格履行了必要的决策和披露程序，符合有关法律法规以及公司制度的规定，具体内容详见上市公司定期报告、临时公告等信息披露文件。

## （四）陈建辉

### 1、基本情况

姓名	陈建辉
曾用名	无
性别	男
国籍	中国
身份证号	33010619590108****
住所	珠海市香洲区吉大九州大道中 2106 号
是否取得其他国家或地区的境外居留权	拥有中国香港非永久居留权

### 2、最近三年主要任职情况

陈建辉最近三年内主要任职的企业和职务情况如下：

企业名称	职务	任职时间	是否与任职单位存在产权关系
珠海佳博科技有限公司	董事长	2014.04-至今	否
珠海浩盛标签打印机有限公司	执行董事	2016.11-至今	否
珠海智汇网络科技有限公司	执行董事	2016.09-2020.04	否
珠海佳博网络有限公司	董事长	2019.06-至今	否
珠海盛源信息科技有限公司	执行董事	2016.09-2020.03	否

### 3、主要对外投资公司及其业务情况

截至本募集说明书出具日，陈建辉除持有公司 4.78% 股份外，不存在其他对外投资公司。

#### **4、最近五年受过行政处罚、刑事处罚或者涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼或者仲裁的情况**

陈建辉最近五年未受到过行政处罚（与证券市场明显无关的除外）、刑事处罚，也未涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼或者仲裁。

#### **5、本次发行完成后的同业竞争和关联交易情况**

本次发行完成后，不会导致陈建辉与公司直接存在同业竞争或潜在同业竞争，除陈建辉参与本次发行构成关联交易外，不会因本次发行产生其他关联交易。

#### **6、本次发行募集说明书公告前 12 个月内与公司之间的重大交易情况**

2019 年 12 月，公司通过发行股份及支付现金相结合的方式购买陈建辉等 26 名交易对方合计持有的佳博科技 100% 股份，并于 2020 年 1 月向包括陈建辉在内的共 4 名特定投资者非公开发行股票募集配套资金共计 150,000,005.28 元，陈建辉获配金额 40,999,997.40 元，详细信息详见公司已登载于指定信息披露媒体的有关信息披露文件。

除此之外，本次发行募集说明书披露前 12 个月内，陈建辉与公司之间未发生过其他重大交易。

## **二、陈建辉作为战略投资者符合《注册办法》第八十八条、《实施细则》第七条第二款规定和相关发行监管问答要求的说明**

### **（一）陈建辉具备的优势及其与发行人的协同**

陈建辉作为佳博科技的创始人及原实际控制人，在智能移动终端行业特别是专用打印机细分领域内悉心经营耕耘多年，积累了丰富的行业资源。多年来，陈建辉带领佳博科技专注于专用打印机的研发生产与销售，产品涵盖标签打印机、票据打印机、热转印标签打印机、智能云打印机、智能 POS 终端、RFID 标签打印机等系列，在核心技术、市场渠道、人才储备等方面积累了深厚资源，且在产品功能属性、应用场景、上下游产业链与发行人业务均存在较强的协同性和互补

性。

发行人作为物联网行业智能移动应用软硬件一体化解决方案提供商，核心业务为提供以智能移动终端为载体的行业智能移动信息化应用解决方案。2019 年，发行人通过发行股份及支付现金的方式收购佳博科技 100.00% 股权，进一步拓展了专用打印机这一行业智能移动信息化领域的重要产品门类，完善了产业布局，提升了对行业客户的一体化综合服务能力。

截至本募集说明书出具日，陈建辉持有发行人 4.78% 的股权，同时担任发行人全资子公司佳博科技的董事长，负责发行人专用打印机业务板块的整体发展与经营管理。陈建辉对于发行人而言，契合战略投资者的定位，具有公司所在的智能移动信息化行业重要的战略性资源，与公司谋求双方协调互补的长期共同战略利益。

## **（二）陈建辉愿意长期持有上市公司股份且有能力履行股东职责并拟参与上市公司治理**

本次发行完成后，预计陈建辉持有上市公司不超过 5.17% 的股份。陈建辉作为佳博科技的创始人及原实际控制人，具有企业管理相关方面的经验，具备履行股东职责的能力，将依法行使表决权、提案权等相关股东权利，合理参与公司治理，并依照法律法规和公司章程，通过推荐董事人选，协助董事会及其专门委员会进行决策，在公司治理中发挥积极作用，保障公司利益最大化，维护全体股东权益。

陈建辉拟长期持有上市公司股份，暂未考虑未来的退出计划。若未来减持上市公司股份，陈建辉亦将遵守中国证监会、深交所关于股东减持的相关规定，结合上市公司经营、资本运作的需要，审慎制定股票减持计划。

## **（三）陈建辉具有良好的诚信记录**

截至本募集说明书出具日，陈建辉具有良好的诚信记录，最近三年不存在受到证监会行政处罚或被追究刑事责任的情形。

## **（四）本次战略合作有利于增强发行人的核心竞争力和创新能力、有利于提升发行人销售业绩和盈利能力**



## 1、公司战略层面

陈建辉长期深耕于智能移动终端行业，特别在专用打印机细分领域积累了丰富的行业资源，其将积极推动发行人与各方面资源、政策的合作，促进发行人在核心技术、核心产品开发和产业化的进程，推动新技术、新模式应用，进一步发挥发行人在行业智能移动应用软硬件一体化解决方案领域的引领带动作用，也将依托其行业视野和行业资源，寻找处于发行人上、下游的投资并购项目，积极协助发行人拓展国内外市场，进一步促进公司做大做强。

## 2、业务经营层面

陈建辉作为发行人专用打印机业务板块的主要经营管理负责人，将积极推动专用打印机技术、产品应用与公司在业务各个环节的内化融合，扩展公司行业智能移动信息化解决方案产品的应用领域及范围；发行人亦将有效利用陈建辉的行业资源，通过对核心技术、产品链条、上下游渠道等资源的整合优化，全面提升公司对行业客户的一体化综合服务水平，打造新的业务和利润增长点，以实现倍增的协同效应，推动公司业务规模和利润水平的稳定快速增长。

### （五）发行人与陈建辉战略合作协议的签署情况

发行人与陈建辉签订了《深圳市优博讯科技股份有限公司非公开发行 A 股股票之附条件生效的股份认购协议》《深圳市优博讯科技股份有限公司非公开发行 A 股股票之附条件生效的战略合作协议》，协议约定陈建辉作为战略投资者对发行人进行长期战略投资，并承诺所认购的本次发行的股份自发行结束之日起十八个月内不得转让，具有长期稳定的投资意愿。协议同时对战略投资者具备的优势及其与发行人的协同效应，双方的合作方式、合作领域、合作目标、合作期限、战略投资者拟认购股份的数量、定价依据、参与发行人经营管理的安排、持股期限及未来退出安排、未履行相关义务的违约责任等作出明确且切实可行的安排。

综上所述，发行人与陈建辉的战略合作具有合理的商业背景、显著的协同性和切实可行的合作计划，双方签订了具有法律约束力的战略合作协议，陈建辉属于《注册办法》第八十八条、《实施细则》第七条第二款规定及《发行监管问答——关于上市公司非公开发行股票引入战略投资者有关事项的监管要求》规定的战略投资者。

## 第四节 附条件生效的股份认购合同的内容摘要

### 一、GUO SONG、CHEN YIHAN、LIU DAN、陈建辉与上市公司签署的股份认购协议摘要

#### (一) 合同主体

甲方（发行人）：深圳市优博讯科技股份有限公司

乙方（认购人）：GUO SONG、CHEN YIHAN、LIU DAN、陈建辉

#### (二) 签订时间

2020 年 04 月 15 日

#### (三) 认购价格

乙方认购标的股份的每股认购价格为 12.25 元/股，不低于定价基准日前二十个交易日公司股票交易均价的 80%。

交易均价的计算公式为：定价基准日前二十个交易日发行人股票交易均价 = 定价基准日前二十个交易日发行人股票交易总额 ÷ 定价基准日前二十个交易日发行人股票交易总量。

甲乙双方一致同意，若发行人股票在定价基准日至发行日期间发生派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项，认购价格将相应调整。调整公式如下：

派发现金股利： $P_1 = P_0 - D$

送红股或转增股本： $P_1 = P_0 / (1 + N)$

两项同时进行： $P_1 = (P_0 - D) / (1 + N)$

其中， $P_0$  为调整前发行价格，每股派发现金股利为  $D$ ，每股送红股或转增股本数为  $N$ ，调整后发行价格为  $P_1$ 。

如根据相关监管要求需对本次非公开发行的每股认购价格进行调整，发行人有权按要求确定新的每股认购价格。

鉴于甲方 2019 年年度权益分派实施完毕，本次发行 A 股股票价格由 12.25 元/股调整为 12.22 元/股。

#### （四）认购数量

发行对象拟通过现金方式认购本次发行的股票。鉴于 2019 年度权益分派事项，甲方本次发行股份数量调整为不超过 15,668,368 股，各发行对象认购情况如下：

序号	发行对象	认购股数（股）	认购资金（万元）
1	GUO SONG	1,361,333	1,663.55
2	CHEN YIHAN	7,351,202	8,983.17
3	LIU DAN	4,900,801	5,988.78
4	陈建辉	2,055,032	2,511.25
合计		<b>15,668,368</b>	<b>19,146.75</b>

若发行人股票在定价基准日至发行日期间发生派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项，本次非公开发行股票数量的上限将根据本次募集资金总额上限与除权除息后的发行价格进行相应调整，则乙方认购股数上限将相应等比例调整。

若本次非公开发行的股份总数因监管政策变化或根据发行核准文件的要求予以调整的，则乙方认购股数上限届时将相应等比例调整。

#### （五）认购方式

以现金方式认购。

#### （六）限售期限

本次向乙方发行的标的股份自本次发行结束之日起十八个月内不得转让。法律法规对限售期另有规定的，依其规定。

#### （七）支付方式

在本次非公开发行股票获得中国证监会核准并取得核准发行批文后，乙方按照发行人和/或本次发行保荐机构发出的《缴款通知书》中载明的缴款期限一次性将认购价款划入保荐机构指定的为本次发行专门开立的账户，验资完毕并扣除相关费用后再划入发行人募集资金专项存储账户。

## （八）协议生效及终止

1、本协议第八条关于违约责任的条款自协议签署之日起即刻生效。除本协议关于违约责任的约定外，协议其他条款为附生效条件的条款，经双方有效签署且下列先决条件全部满足后，方可生效：

- （1）本次非公开发行获得发行人董事会的表决通过；
- （2）本次非公开发行获得发行人股东大会的有效批准；
- （3）本次非公开发行获得中国证监会的核准，且核发了核准发行批文。

### 2、协议的变更：

任何对本协议的修改或补充，必须经双方协商一致并签订书面修改或补充文件。任何对本协议的修改或补充文件均是本协议不可分割的一部分，与本协议具有同等效力，修改或补充文件与本协议发生冲突时，以修改或补充文件为准。

### 3、本协议生效后，发生以下任一情形的，本协议将终止：

- （1）经发行人、乙方双方协商一致，终止本协议；
- （2）受不可抗力影响，一方可依据本协议第 7.3 条规定终止本协议；

（3）若发行期首日前二十个交易日发行人股票交易均价（该股票交易均价=发行期首日前二十个交易日股票交易总额÷发行期首日前二十个交易日股票交易总量）低于本次非公开发行价格的 80%，则乙方有权放弃认购甲方非公开发行的人民币普通股股票，并终止本协议。

（4）本协议部分条款依法或依本协议的规定终止效力或被宣告无效的，不影响本协议其它条款的效力。

## （九）违约责任条款

1、除不可抗力因素外，任何一方未能履行其在本协议项下之义务或承诺或所作出的陈述或保证失实或严重有误，则该方应被视作违反本协议。违约方应赔偿守约方因此所遭受的损失。

2、本协议签署后，在本次非公开发行获得中国证监会核准前，除非经协议

双方一致同意，乙方因自身原因拒绝或不能按照本协议第 2.1 条约定的条款、条件认购发行人非公开发行的人民币普通股的，则其构成违约，乙方应向发行人支付认购价款总金额上限的 0.5% 作为违约金，且发行人有权要求乙方赔偿由此给发行人造成的损失。

3、在本次非公开发行获得中国证监会核准后，除发生发行期首日前二十个交易日发行人股票交易均价（该股票交易均价=发行期首日前二十个交易日股票交易总额÷发行期首日前二十个交易日股票交易总量）低于本次非公开发行价格的 80% 外，若因乙方未能按照本协议第 2.2 条的约定如期履行支付认购价款项义务，则其构成违约，每延期支付一天，乙方应向发行人支付认购价款总金额的 0.02% 作为违约金，且发行人有权要求乙方继续履行缴款义务，若因此而给甲方造成损失的，甲方有权要求乙方赔偿由此给发行人造成的损失。

4、甲乙双方一致同意，因下列原因导致本次非公开发行被终止的，甲乙双方均不承担违约责任：

- （1）本次非公开发行未能获得发行人董事会和/或股东大会的决议通过；
- （2）本次非公开发行未能获得中国证监会核准；
- （3）本次非公开发行因法律法规重大变更或不可抗力事项导致不能实现。

## 二、陈建辉与上市公司签署的附条件生效的战略合作协议摘要

### （一）合同主体

甲方（发行人）：深圳市优博讯科技股份有限公司

乙方（认购人）：陈建辉

### （二）协议生效、变更及终止

1、本协议经双方有效签署之日起成立，自《股份认购协议》生效之日起生效。

2、任何对本协议的修改或补充，必须经双方协商一致并签订书面修改或补充文件。任何对本协议的修改或补充文件均是本协议不可分割的一部分，与本协议具有同等效力，修改或补充文件与本协议发生冲突时，以修改或补充文件为准。

3、本协议生效后，发生以下任一情形的，本协议将终止：

(1) 经甲乙双方协商一致，终止本协议；

(2) 受不可抗力影响，一方可依据本协议第 7.3 条规定终止本协议；

(3) 《股份认购协议》终止；

(4) 任何一方违反本协议的约定或其所作出的声明、陈述或保证，致使另一方签署本协议的目的根本无法实现，守约方有权终止本协议并要求违约方承担违约责任。

### (三) 合作背景和合作愿景

1、双方确认，甲方是国内领先的行业智能移动信息化应用整体解决方案提供商，核心业务为提供以智能移动终端为载体的行业智能移动信息化应用解决方案，甲方的行业龙头地位及未来发展战略符合乙方的投资理念及投资标的筛选标准。乙方具有甲方所在行业或相关行业较强的重要战略性资源，与甲方谋求双方协调互补的长期共同战略利益，愿意长期持有甲方的股份，愿意并且有能力认真履行相应职责，委派董事实际参与公司治理，提升甲方治理水平，帮助甲方显著提高公司质量和内在价值，具有良好诚信记录，最近三年未受到中国证监会行政处罚或被追究刑事责任。此外，乙方能够给甲方带来领先的国内国外市场、渠道、品牌等战略性资源，促进甲方市场拓展，推动实现甲方销售业绩提升。

2、乙方作为战略投资者具有以下优势：乙方为佳博科技原实际控制人，在专用打印机领域悉心经营耕耘多年，积累了独特的行业资源，并广泛投资于专用打印机的多个细分领域，有着丰富的研发和管理经验，对于促进上市公司关键基础产业化、应用化，拓展专用打印机领域有着很大的助益。

3、乙方关注行业级智能信息化发展，致力于以专用打印设备为载体，融合智能终端、移动互联网、云服务等技术，搭载基于行业客户定制化功能需求开发的嵌入式打印软件，为商品零售、电子商务、物流快递、生产制造、医疗卫生等行业客户提供智能打印整体解决方案，满足不同行业、不同类型客户的多元化、个性化需求，与甲方的发展相互协同。乙方认可甲方在“以智能移动终端为载体的行业智能移动信息化应用解决方案”发展方向上取得的进展，有意愿配合甲方

围绕着行业级智能信息化，促进甲方向“国际领先的移动信息化应用解决方案提供商”的愿景迈进，助力甲方的发展，形成协同效应。

#### **（四）合作方式、合作领域和合作目标**

##### **1、合作方式**

本次合作由乙方以战略投资者的身份认购甲方 2020 年度非公开发行的人民币普通股股票（具体认购事宜由双方另行签署《深圳市优博讯科技股份有限公司非公开发行 A 股股票之附条件生效的股份认购协议》），为甲方在专用打印机领域的技术研发、产业应用、业务拓展和人才引进等事项提供帮助，并愿意认真履行股东职责，提升上市公司治理水平，帮助上市公司显著提高公司质量和内在价值。

甲方借助乙方在专用打印机领域的行业资源优势和技术优势，在产业、研发业务拓展、人才引进方面与乙方开展深度合作。同时依托自身国内领先的移动信息化应用解决方案技术优势进行资源整合，拓展移动信息化应用解决方案的广度，为乙方进一步发展专用打印机业务提供平台和支持。

##### **2、合作领域**

双方将在行业级智能信息化发展方面展开合作，乙方将会继续担任佳博科技董事长，作为甲方专用打印机业务板块的主要经营管理负责人，将积极推动专用打印机行业、产品与甲方在业务各个环节的内化融合，扩展甲方行业智能移动信息化解决方案产品的应用领域及范围，全面提升甲方对行业客户的一体化综合服务水平，从而进一步提升综合盈利能力，推动公司业务规模和利润水平的稳定快速增长。

##### **3、合作目标**

乙方将利用自身在智能终端、专用打印机行业多年积累的资源，积极推动甲方与各方面资源、政策的合作，促进甲方在核心技术、核心产品开发和产业化的进程，推动新技术、新模式应用，进一步发挥甲方在行业智能移动应用软硬件一体化解决方案的引领带动作用，也将依托其行业视野和行业资源，寻找处于甲方上、下游的投资并购项目，积极帮助甲方实现成为国际领先的移动信息化应用解

决方案提供商为目标。

#### （五）合作期限

本次战略合作的合作期限为 36 个月，自乙方认购的甲方 2020 年度非公开发行人民币普通股股票登记至乙方名下之日起算。

#### （六）公司治理

自乙方认购的甲方 2020 年度非公开发行人民币普通股股票登记至乙方名下之日起，乙方有权向甲方提名一名符合任职资格的董事候选人，甲方应于乙方提名之日起 30 日内履行选举程序及相关信息披露义务。



## 第五节 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析

### 一、募集资金使用计划的必要性

#### （一）推进公司核心业务发展、扩大公司经营规模的需要

目前国内各大电商巨头和快递公司已开始从智能终端和大数据系统入手，实现物流体系的改造升级，提高物流配送效率和消费者体验。公司进一步加深与国内物流快递、电商及零售企业的合作，以提升物流配送效率和消费者体验为出发点，协助其打造“新零售”和“新物流”模式。

公司在诸多新兴行业领域的应用市场拓展成效显著，也进一步丰富了行业智能应用软硬件产品开发和实施部署经验。公司与主流第三方支付平台继续保持良好合作，并中标了多个国有大行的项目；另外，公司按照年度经营计划进一步加大了海外市场开拓力度，公司产品在海外市场的认可度显著提升，公司在海外市场拓展的成效显著，海外市场销售额继续保持高速增长，主要销售市场集中在印度、东南亚、南美洲、欧洲和俄罗斯。

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。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 and 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。

#### （二）补充营运资金，促进上市公司的内生性健康持续成长

智能移动信息化应用解决方案是企业信息化系统的核心组成部分之一，以智能移动终端为载体，结合自动数据读取、移动通讯及数据库等技术，通过在企业核心业务操作流程中进行实时数据采集，并与企业信息化系统进行信息交互后，进行数据处理及分析，协助企业进行业务流程的精细化管理。移动信息化应用解决方案已经被广泛应用在包括物流管理、供应链管理、零售连锁管理、质量追溯管理等领域，成为企业信息化系统中不可缺少的组成部分。

物联网在全球市场的潜力和成长性正逐步凸显，以物联网技术为核心的智能移动信息化应用将加速渗透到生产和生活各个环节，市场规模不断扩大，产业潜力将加快释放，市场化的资源配置机制逐步确立。智能移动信息化应用与传统产业的深度融合将加剧，并带来生产方式和生活方式的深刻变革。在工业、交通、物流、安防、金融、政务、电力等行业领域，物联网应用提升的空间广阔。目前，国内市场行业竞争参与者众多，市场集中度较低，呈现充分竞争的状态，公司作为国内最早提供行业智能移动信息化解决方案的厂商之一，在国内市场具备较强的先发优势，尤其是在智能移动信息化应用最早的物流快递和电商行业，公司产品具有较高的知名度，占有较高的市场份额。

随着公司业务规模的增长，对于营运资金的需求也会逐渐增大。运用本次发行募集的资金来满足公司对流动资金的需求具有充分的必要性，有利于缓解公司经营过程中的流动资金压力，保障公司经营的持续健康发展。

## 二、募集资金使用计划的可行性

### （一）本次发行募集资金使用符合法律法规的规定

公司本次发行募集资金使用符合相关政策和法律法规，具有可行性。本次发行募集资金到位后，公司净资产和营运资金将有所增加，有利于增强公司资本实力，促进公司在产业链上积极稳妥布局相关业务，提升公司盈利水平及市场竞争力，推动公司业务持续健康发展。

### （二）本次发行的发行人治理规范、内控完善

公司已按照上市公司的治理标准建立了以法人治理结构为核心的现代企业制度，并通过不断改进和完善，形成了较为规范的公司治理体系和完善的内部控制环境。在募集资金管理方面，公司按照监管要求建立了《募集资金使用管理制度》，对募集资金的存储、使用、投向变更、检查与监督等进行了明确规定。本次发行募集资金到位后，公司董事会将持续监督公司对募集资金的存储及使用，以保证募集资金合理规范使用，防范募集资金使用风险。

## 三、本次发行对公司经营管理和财务状况的影响

### （一）本次发行对公司经营管理的影响

本次募集资金投资项目符合国家相关的产业政策，项目的实施有利于促进公司现有主营业务的持续健康发展，进一步提高公司的核心竞争能力和总体运营能力，对于扩大公司业务规模、提升公司服务水平、增强公司综合竞争力都将产生积极影响，符合公司长远发展战略。

本次募集资金投资项目实施后将进一步提升公司盈利能力，巩固并提高公司在行业内的地位，符合公司和全体股东的利益。

## （二）本次发行对公司财务状况的影响

本次发行股票募集资金到位后，公司的总资产与净资产将相应增加，公司的资本结构将得到优化，营运资金会得到有效补充，同时有利于降低公司的财务风险，提高偿债能力，为公司后续发展提供有效保障。

综上，经审慎分析论证，董事会认为公司本次发行的募集资金投资项目符合相关政策和法律法规，符合公司发展的需要，募集资金的合理运用将给公司带来良好的经济效益，有利于增强公司的综合竞争力，促进公司可持续发展，符合公司及全体股东的利益，本次发行募集资金是必要且可行的。

## 第六节 董事会关于本次发行对公司影响的讨论与分析

### 一、公司业务及资产变动或整合计划

本次发行募集资金在扣除发行费用后拟全部用于补充流动资金。

本次发行完成后，公司的主营业务保持不变，暂不存在因本次发行而导致的业务及资产整合计划。

### 二、公司控制权结构的变化

本次发行股票不会导致公司控制权发生变化，发行完成后优博讯控股仍为公司的控股股东，GUO SONG、CHEN YIHAN、LIU DAN 仍为公司的实际控制人。

### 三、公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人从事的业务存在同业竞争或潜在同业竞争的情况

本次发行对象为公司实际控制人以及董事会引入的战略投资者，发行完成后不会导致公司与发行对象产生同业竞争或者潜在同业竞争的情况。

### 四、公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人可能存在的关联交易的情况

本次发行完成后，若 GUO SONG、CHEN YIHAN、LIU DAN、陈建辉与公司产生关联交易，公司将严格遵照法律法规以及公司内部规定履行关联交易的审批程序，遵循市场公正、公平、公开的原则，依法签订关联交易协议，严格按照法律法规及关联交易相关管理制度的定价原则进行，不会损害上市公司及全体股东的利益。

## 第七节 与本次发行相关的风险因素

### 一、对公司核心竞争力、经营稳定性及未来发展可能产生重大不利影响的因素

#### （一）政策风险

以物联网为基础的智能移动信息化应用属于新兴技术产业，是我国中长期战略规划中政策重点扶持产业，但某些技术创新、商业模式创新涉及的业务尚缺乏相关的行业标准和有关制度，甚至有些是跨多行业、涉及多主管部门的业务，存在因行业技术规定不同而引发的风险。

#### （二）宏观经济与行业波动风险

发行人的主营业务为提供以智能移动终端为载体的行业移动信息化应用解决方案，主要产品包括智能移动数据终端、智能移动支付终端和其他类智能终端。目前发行人的主要服务对象为物流行业、零售行业、电子商务等行业客户，横跨服装、电子、物流、医药、食品等领域企业，而上述行业与终端消费者联系密切，比较容易受到宏观经济周期性波动的影响。若宏观经济放缓，终端消费者的可支配收入增速下降，消费需求放缓，进而导致下游各应用场景对发行人智能移动终端的需求下降，最后影响发行人的盈利水平，对发行人的业务发展造成不利影响。

#### （三）国内外市场风险

随着移动互联网、物联网等通信技术的日趋成熟以及各行各业对信息化建设需求的增加，智能移动终端的应用场景不断在拓展延伸，市场需求逐步增加。同时，智能移动信息化应用作为新兴行业，一直受到中央及地方政府的高度重视，中央及地方政府先后颁布各项政策鼓励信息技术的发展。在市场需求增加和国家政策鼓励的双重驱动下，智能移动信息化应用行业将会吸引越来越多的企业参与到该领域的市场竞争中，市场竞争加剧。尽管发行人凭借先发优势，与国内各行业中的大型企业建立了长期稳定的合作关系并积累了丰富的行业经验，但随着市场竞争的加剧，发行人可能存在市场份额被抢占的风险，进而影响发行人的销售业绩。

与此同时，拓展海外市场是发行人的一项战略性经营计划，发行人正在逐步

建立完善相关营销和服务体系。但拓展海外市场可能面临当地政治经济局势、法律体系、市场环境和监管制度发生重大变化等无法预期的风险。

#### （四）智能移动终端产品价格和毛利率下降风险

随着市场竞争日益激烈，发行人利用行业先发、技术创新、产品设计和成本控制等方面的优势，在确保合理利润空间的前提下，主动通过调整价格和产品结构的手段，在稳定物流等传统优势行业业务规模的基础上，积极拓展其他新兴行业市场，扩大了发行人业务规模和市场影响力。近几年，智能移动终端产品价格和毛利率有所下降，如果未来竞争进一步加剧，产品价格和毛利率有继续下降的可能，或将对发行人未来的盈利能力产生较大的影响。

#### （五）核心技术人才流失风险

发行人所处的智能移动信息化应用解决方案行业是技术密集型产业，其核心竞争力在于产品研发和技术创新能力。行业技术人员需要长期积累下游行业的应用实践，以加深对行业信息化、系统架构设计和软硬件结合技术的理解，才能提升智能移动终端产品研发和技术创新能力。目前行业内该等经验丰富的复合型人才相对稀缺。而随着行业竞争格局的变化，对行业技术人才的争夺将日趋激烈。若发行人未来不能在薪酬、待遇、工作环境等方面持续提供有效的奖励机制，将缺乏对技术人才的吸引力，同时现有核心技术人员也可能出现流失，这将对发行人的生产经营造成重大不利影响。

#### （六）税收优惠政策对发行人业绩影响的风险

报告期内，发行人及其部分子公司依法享受了国家高新技术企业和软件企业的所得税优惠、软件产品的增值税优惠政策。如果国家调整相关税收支持政策，或发行人由于无法继续保持国家高新技术企业身份等原因无法继续享受相关优惠政策，则有可能提高发行人的税负，从而给发行人业绩带来不利影响。

另外，发行人出口的产品执行国家的出口产品增值税“免、抵、退”政策，如果未来国家下调发行人产品的出口退税率，发行人的主营成本相应上升，进而影响发行人的盈利能力。

#### （七）商誉减值风险

报告期内，发行人先后收购了瑞柏泰和佳博科技，上述交易均为非同一控制下的企业合并，合并成本超过取得的被购买方于购买日可辨认净资产公允价值的部分确认为商誉。截至 2019 年 12 月 31 日，发行人商誉的账面净值为 48,362.37 万元，占总资产比例达到 25.44%，对收购所形成的商誉累计计提减值损失 8,706.35 万元。如果被收购公司未来的经营情况不及预期，则发行人可能存在商誉减值扩大的风险，将会直接影响发行人的经营业绩，对发行人的盈利水平产生较大的不利影响。

#### （八）应收账款回收风险

随着发行人业务规模的扩大，发行人应收账款余额逐步增加，尽管发行人下游客户多为银行及大型快递、电商、零售企业，资金实力雄厚，信用状况良好，应收账款可回收性较强，但如果未来市场环境发生剧烈变动，下游客户的经营状况可能发生重大不利变化，可能出现现金流紧张而支付困难的情形，则会导致发行人存在一定的应收账款回收风险。

#### （九）汇率波动风险

目前发行人对外采购原材料、出口产品主要以美元、欧元、港币进行结算。近几年，发行人海外业务持续增长，鉴于近期人民币汇率波动较大，发行人存在汇率波动的风险。

#### （十）新冠肺炎疫情导致发行人业绩下滑风险

2020 年第一季度受新冠肺炎疫情影响，发行人及产业链上下游复工均有所延迟，各项业务开展进度放缓。疫情期间，发行人密切跟踪评估疫情影响，及时调整各项经营安排，采取多种措施保障有序复工复产。尽管如此，本次疫情对发行人 2020 年一季度整体经营业绩仍造成了一定影响。

虽然目前国内疫情已得到有效遏制，但全球疫情扩散形势日趋严峻，对发行人所处产业供应链尤其是下游客户需求的影响仍较为负面。如果本次疫情反复甚至持续加深，将对我国乃至全球宏观经济，以及发行人所处行业、发行人未来经营业绩造成持续不利影响。

## 二、可能导致本次发行失败或募集资金不足的因素

### （一）摊薄即期回报的风险

本次非公开发行股票完成后，发行人总股本及净资产规模将有所提高，虽然补充的流动资金陆续投入将给发行人带来良好的回报，但需要一定的过程和时间，短期内发行人的盈利水平能否保持同步增长具有不确定性，因此发行人的每股收益、净资产收益率等即期回报指标在短期内存在被摊薄的风险。

### （二）审批风险

本次发行股票尚需履行的批准程序包括：经深交所发行上市审核并报经中国证监会履行发行注册程序。上述审批事项能否取得存在不确定性，最终通过审核或予以注册的时间亦存在不确定性，发行人将根据信息披露要求及时公布本次交易的最新进展，提请广大投资者注意审批风险。

### （三）发行风险

公司已与参与本次非公开发行认购的特定对象签订了《股份认购协议》和《战略合作协议》，认购各方均具备相应的履约能力，但不排除因发行对象不满足战略投资者认定标准或受证券市场整体情况影响等不可预计的因素导致上述协议无法顺利履约的可能，本次非公开发行存在募集资金不足、发行失败的风险。

### （四）股市波动风险

股票市场价格波动的影响因素复杂，股票价格不仅受发行人经营环境、财务状况、经营业绩以及所处行业的发展前景等因素的影响而上下波动，同时还将受到国际国内政治、社会、经济、市场、投资者心理因素及其他不可预见因素的影响。因此，即使发行人在经营状况稳定良好的情况下，发行人股票价格仍可能出现波动的风险。投资者在考虑投资发行人股票时，应预计到前述各类因素可能带来的投资风险，并做出审慎判断。



## 第八节 公司利润分配政策及执行情况

根据中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》和《上市公司监管指引第 3 号—上市公司现金分红》相关文件的要求，公司已经将利润分配政策的相关内容载入《公司章程》中。此外，公司结合公司所处行业特征、实际经营发展情况、社会资金成本以及外部融资环境等因素制定了《未来三年（2019-2021 年）股东回报规划》。

### 一、公司现有的利润分配政策

公司的《公司章程》对利润分配政策作出的规定如下：

#### “191 股利分配政策

191.1 股利分配原则：公司实行持续、稳定和积极的利润分配政策，重视对投资者的合理投资回报并兼顾公司的可持续发展。

191.2 股利分配形式：公司采用现金、股票或者法律允许的其他形式分配利润，并优先采用现金方式分配。公司董事会可以根据公司的资金实际情况提议公司进行中期现金分红，具体分配方案由董事会拟定，提交股东大会审议批准。

#### 191.3 股利分配的条件

##### 191.3.1 现金分红的比例

若公司当年实现盈利，并依照《公司法》等法律法规、规范性文件、公司章程的规定依法弥补亏损、足额提取法定公积金、任意公积金之后有可分配利润的，且公司外部经营环境和经营状况未发生重大不利变化，公司最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的 30%。

##### 191.3.2 发放股票股利的具体条件

公司经营状况良好，公司可以在满足上述现金分红后，提出股票股利分配预案。如公司同时采取现金及股票股利分配利润的，在满足公司正常生产经营的资金需求情况下，公司实施差异化现金分红政策：

公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%。

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照前项规定处理。本条所称‘重大资金支出’指预计在未来一个会计年度一次性或累计资金支出超过 3,000 万元。

股东大会授权董事会每年综合考虑公司所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，根据上述原则提出当年利润分配方案。

## 192 利润分配的审议程序及政策调整

### 192.1 利润分配应履行的审议程序：

192.1.1 利润分配预案应经公司董事会、监事会分别审议通过后方能提交股东大会审议。董事会在审议利润分配预案时，须经全体董事过半数表决同意，且经公司二分之一以上独立董事表决同意。监事会在审议利润分配预案时，须经全体监事过半数以上表决同意。

192.1.2 股东大会在审议利润分配方案时，须经出席股东大会的股东所持表决权的二分之一以上表决同意；股东大会在表决时，应向股东提供网络投票方式。

192.1.3 公司对留存的未分配利润使用计划安排或原则作出调整时，应重新报经董事会、监事会及股东大会按照上述审议程序批准，并在相关提案中详细论证和说明调整的原因，独立董事应当对此发表独立意见。

192.1.4 公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后 2 个月内完成股利派发事项。

192.2 董事会、监事会和股东大会对利润分配政策的研究论证程序和决策机制：

192.2.1 定期报告公布前，公司董事会应在充分考虑公司持续经营能力、保证生产正常经营及发展所需资金和重视对投资者的合理投资回报的前提下，研究

论证利润分配的预案，独立董事应在制定现金分红预案时发表明确意见。

192.2.2 独立董事可以征集中小股东的意见，提出分红提案，并直接提交董事会审议。

192.2.3 公司董事会制定具体的利润分配预案时，应遵守法律、法规和本章程规定的利润分配政策；利润分配预案中应当对留存的当年未分配利润的使用计划安排或原则进行说明，独立董事应当就利润分配预案的合理性发表独立意见。

192.2.4 公司董事会审议并在定期报告中公告利润分配预案，提交股东大会批准；公司董事会未作出现金利润分配预案的，应当征询独立董事和外部监事的意见，并在定期报告中披露原因，独立董事应当对此发表独立意见。

192.2.5 董事会、监事会和股东大会在有关决策和论证过程中应当充分考虑独立董事、外部监事和公众投资者的意见。

### 192.3 利润分配政策调整：

192.3.1 公司如因外部经营环境或者自身经营状况发生较大变化而需要调整利润分配政策的，调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定。

‘外部经营环境或者自身经营状况的较大变化’是指以下情形之一：

(1) 国家制定的法律法规及行业政策发生重大变化，非因公司自身原因导致公司经营亏损；

(2) 出现地震、台风、水灾、战争等不能预见、不能避免并不能克服的不可抗力因素，对公司生产经营造成重大不利影响导致公司经营亏损；

(3) 公司法定公积金弥补以前年度亏损后，公司当年实现净利润仍不足以弥补以前年度亏损；

(4) 中国证监会和证券交易所规定的其他事项。

192.3.2 公司董事会在利润分配政策的调整过程中，应当充分考虑独立董事、监事会和公众投资者的意见。董事会在审议调整利润分配政策时，须经全体董事过半数表决同意，且经公司二分之一以上独立董事表决同意；监事会在审议利润分配政策调整时，须经全体监事过半数以上表决同意。

利润分配政策调整应分别经董事会和监事会审议通过后方能提交股东大会审议。公司应以股东权益保护为出发点，在股东大会提案中详细论证和说明原因。股东大会在审议利润分配政策调整时，须经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上表决同意。”

## 二、最近三年利润分配及未分配利润使用情况

### （一）最近三年利润分配方案

#### 1、2017 年度利润分配方案

公司 2017 年年度利润分配方案：以股权登记日（2018 年 5 月 23 日）公司总股本 28,000 万股为基数，向全体股东每 10 股派 0.20 元人民币现金（含税），合计派发现金股利 560 万元（含税）。上述利润分配方案已实施完毕。

#### 2、2018 年度利润分配方案

公司 2018 年年度利润分配方案：以股权登记日（2019 年 5 月 24 日）公司总股本 28,000 万股为基数，向全体股东每 10 股派 0.30 元人民币现金（含税），合计派发现金股利 840 万元（含税）。上述利润分配方案已实施完毕。

#### 3、2019 年度利润分配方案

公司 2019 年年度利润分配方案：发行人以股权登记日（2020 年 5 月 27 日）发行人总股本 323,053,129 股为基数，向全体股东每 10 股派 0.32 元人民币现金（含税），合计派发现金股利 1,033.77 万元；上述利润分配方案已实施完毕。

### （二）最近三年利润分配情况

公司充分考虑对股东的投资回报并兼顾公司的成长与发展，最近三年各年度现金分红情况如下：

单位：万元

分红年度	现金分红金额 (含税)	合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润	占合并报表中归属于上市公司普通股股东净利润的比率
2019 年	1,033.77	5,135.64	20.13%
2018 年	840.00	11,725.04	7.16%
2017 年	560.00	4,861.33	11.52%
最近三年累计现金分红金额			2,433.77
最近三年归属于上市公司股东的年均净利润			7,240.67

分红年度	现金分红金额 (含税)	合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润	占合并报表中归属于上市公司普通股股东净利润的比率
最近三年累计现金分红金额占最近三年实现的年均可分配利润的比例			33.61%

### (三) 最近三年未分配利润使用情况

为保持公司的可持续发展,公司扣除分红后的其余未分配利润作为公司业务  
发展资金的一部分,用于公司的生产经营。

## 三、未来三年(2019-2021)的股东回报规划

根据中国证监会《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》(证监会  
公告〔2013〕43号)、《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》(证  
监发〔2012〕37号)的相关规定,公司制定了公司未来三年(2019年-2021年)  
股东分红回报规划。具体内容如下:

### “一、公司制定本规划考虑的因素

通过综合分析公司盈利能力、经营发展规划、股东回报、社会资金成本及外  
部融资环境等因素,在充分考虑公司目前及未来盈利规模、现金流量状况、发展  
所处阶段、项目投资资金需求、银行信贷及债权融资环境等情况,平衡股东的合  
理投资回报和公司长远发展的基础上,建立对投资者持续、稳定、科学的回报规  
划与机制,从而对利润分配作出制度性安排,以保证利润分配政策的连续性和稳  
定性。

### 二、制定本规划的原则

- 1、本规划严格执行《公司章程》所规定的公司利润分配的基本原则。
- 2、本规划的制定需充分考虑和听取股东(特别是公众投资者)、独立董事和  
监事的意见。
- 3、本规划的制定需处理好短期利益及长远发展的关系,公司利润分配不得  
超过累计可供分配利润的范围,不得损害公司持续经营能力。
- 4、本规划应符合公司现行的利润分配政策,重视对投资者的合理投资回报,  
保持利润分配的连续性和稳定性,并符合法律、法规的相关规定。

### 三、未来三年(2019年-2021年)股东回报规划具体内容

## 1、利润分配形式

公司利润分配可采取现金、股票、现金与股票相结合或者法律、法规允许的其他方式。公司董事会可以根据公司的盈利状况及资金需求状况提议公司进行中期现金分红。

## 2、实施现金分红时应同时满足的条件

(1) 公司该年度或半年度实现的可供分配利润的净利润（即公司弥补亏损、提取公积金后剩余的净利润）为正值、且现金流充裕，实施现金分红不会影响公司后续持续经营；

(2) 公司累计可供分配的利润为正值；

(3) 审计机构对公司该年度财务报告出具标准无保留意见的审计报告；

(4) 公司无重大投资计划或重大现金支出等事项发生（募集资金项目除外）。

前款所称重大投资计划或重大现金支出是指：公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或者购买设备、建筑物的累计支出达到或者超过公司最近一期经审计总资产的30%或净资产的50%。

## 3、现金分红的比例

在满足现金分红条件的前提下，公司原则上每年度进行一次现金分红，公司最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的30%。

## 4、股票股利分配的条件

在满足现金股利分配的条件下，若公司营业收入和净利润增长快速，且董事会认为公司股票价格与公司股本规模不匹配时，可提出股票股利分配预案。

## 5、现金分红与股票股利分配的优先顺序及比例

在制定利润分配预案时，公司董事会应当综合考虑公司所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，并根据中国证监会的相关规定，区分下列情形，实施差异化的现金分红政策：

(1) 公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，

现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到80%；

(2) 公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到40%；

(3) 公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到20%；公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照前项规定处理。

## 6、利润分配的决策程序和机制

(1) 公司每年利润分配预案由公司管理层、董事会结合公司章程的规定、盈利情况、资金供给和需求情况和股东回报规划提出、拟定，经董事会审议通过后提交股东大会批准。独立董事也可征集中小股东的意见，提出分红提案，并直接提交董事会审议。

董事会审议利润分配具体方案时，应当进行认真研究和论证，独立董事应对利润分配预案发表明确的独立意见并公开披露。

(2) 利润分配预案应经董事会、监事会审议通过后，方能提交公司股东大会审议。

(3) 股东大会对现金分红具体方案进行审议前，应当通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流（包括但不限于电话、传真、邮箱、互动平台等），充分听取中小股东的意见和诉求，并及时答复中小股东关心的问题。

(4) 公司当年盈利但未作出利润分配预案的，管理层需对此向董事会提交详细的情况说明，包括未分红的原因、未用于分红的资金留存公司的用途和使用计划，并由独立董事对利润分配预案发表独立意见并公开披露；董事会审议通过后提交股东大会审议批准。

## 7、利润分配政策的调整

公司根据生产经营情况、投资规划和长期发展的需要，确需调整利润分配政策的，应以股东权益保护为出发点，调整后的利润分配政策不得违反相关法律法规、规范性文件及本章程的规定。

有关调整利润分配政策的议案，由独立董事、监事会发表同意意见，经公司

董事会审议后提交公司股东大会审议，并经出席股东大会的股东所持表决权的 1/2 以上通过。股东大会对调整利润分配政策的议案进行审议前，应当通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流（包括但不限于电话、传真、邮箱、互动平台等），充分听取中小股东的意见和诉求，并及时答复中小股东关心的问题。

#### 四、股东回报规划的制定周期

公司董事会原则上每三年重新审阅一次本规划。若公司未发生《公司章程》规定的调整利润分配政策的情形，可以参照最近一次制定或修订的股东回报规划执行，不另行制定三年股东回报规划。

#### 五、其他

本规划未尽事宜，依照相关法律法规、规范性文件及《公司章程》的规定执行。本规划由公司董事会负责解释，自公司股东大会审议通过之日起实施。”



## 第九节 与本次发行相关的声明

### 发行人及全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

全体董事：

 _____ GUO SONG	 _____ LIU DAN	 _____ 全文定
 _____ 刘 镇	 _____ 申成文	 _____ 王仁东
 _____ 徐先达	 _____ 高海军	 _____ 郭 强

全体监事：

 _____ 于雪磊	 _____ 郁小娇	 _____ 徐 宁
---	---	---

非董事高级管理人员：

 _____ 万 波	 _____ 张玉洁	 _____ 张 晔
---	--	---

深圳市优博讯科技股份有限公司

2020年6月23日



## 发行人控股股东声明

本公司承诺本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

香港优博讯科技控股集团有限公司



2020年6月23日

## 发行人实际控制人声明

本人承诺本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

实际控制人签名：

  
\_\_\_\_\_  
GUO SONG

  
\_\_\_\_\_  
CHEN YIHAN

  
\_\_\_\_\_  
LIU DAN

2020年6月23日

## 保荐机构（主承销商）声明

本公司已对募集说明书进行了核查，确认本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

项目协办人：



孔令坤

保荐代表人：



魏 赛



彭 丹

法定代表人：



魏庆华

东兴证券股份有限公司

2020年6月23日



## 保荐机构（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读深圳市优博讯科技股份有限公司 2020 年度向特定对象非公开发行 A 股股票募集说明书的全部内容，确认募集说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对募集说明书真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长：



魏庆华

东兴证券股份有限公司

2020年6月23日



## 保荐机构（主承销商）总经理声明

本人已认真阅读深圳市优博讯科技股份有限公司 2020 年度向特定对象非公开发行 A 股股票募集说明书的全部内容，确认募集说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对募集说明书真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构总经理：



张涛

东兴证券股份有限公司




## 发行人律师声明

本所及经办律师已阅读深圳市优博讯科技股份有限公司 2020 年度向特定对象非公开发行 A 股股票募集说明书，确认募集说明书内容与本所出具的法律意见书不存在矛盾。本所及经办律师对发行人在募集说明书中引用的法律意见书的内容无异议，确认募集说明书不因引用上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

律师事务所负责人：

  
张 炯

经办律师：

  
肖 剑

  
张婷婷



广东信达律师事务所

2020 年 6 月 23 日

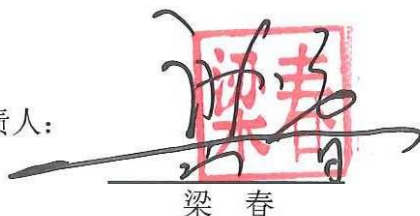


## 会计师事务所声明

大华特字[2020]003474 号

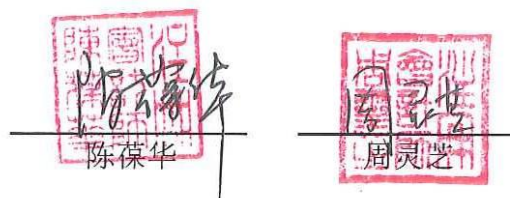
本所及本所经办签字注册会计师已阅读《深圳市优博讯科技股份有限公司 2020 年度向特定对象非公开发行 A 股股票募集说明书》，确认募集说明书内容与本所出具的大华审字[2020]004409 号、大华审字[2019]004294 号、大华审字[2018]007175 号审计报告、大华核字[2020]005995 号非经常性损益鉴证报告、大华核字[2020]005856 号内部控制鉴证报告、大华核字[2020]005756 前次募集资金使用情况鉴证报告不存在矛盾。本所及签字注册会计师对发行人在募集说明书中引用的审计报告等文件的内容无异议，确认募集说明书不因引用上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

会计师事务所负责人：



梁 春

签字注册会计师：



陈葆华      周灵芝

大华会计师事务所（特殊普通合伙）

2020 年 6 月 25 日





## 九、发行人董事会声明及承诺

### （一）关于未来十二个月内其他股权融资计划的声明

关于除本次发行外未来十二个月内其他股权融资计划，公司董事会作出如下声明：“除本次发行外，公司将根据业务发展情况确定未来十二个月是否安排其他股权融资计划；若未来公司根据业务发展需要及资产负债状况需安排股权融资时，将按照相关法律法规履行相关审议程序和信息披露义务。”

### （二）关于本次非公开发行股票摊薄即期回报的影响分析及填补措施

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）、《国务院关于进一步促进资本市场健康发展的若干意见》（国发[2014]17号）和中国证监会《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》（证监会公告[2015]31号）等文件的有关要求，为维护中小投资者利益，公司就本次非公开发行股票对即期回报摊薄的影响进行了认真分析，并制定了具体的摊薄即期回报的填补回报措施。公司的相关主体就保证发行人填补即期回报措施切实履行作出了承诺。具体情况如下：

#### 1、本次非公开发行摊薄即期回报对公司主要财务指标的影响

本次发行的募集资金到位后，预计公司总股本、净资产规模等在短期内将有较快增加，虽然补充的流动资金资金陆续投入将给公司带来良好的回报，但需要一定的过程和时间，短期内公司的盈利水平能否保持同步增长具有不确定性，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。

但随着本次补充流动资金陆续投入公司业务经营拓展，公司利润预期将逐渐增长，相关指标将逐步回归到正常水平。

#### （1）影响测算假设前提

以下假设仅为测算本次非公开发行本次发行摊薄即期回报对发行人主要财务指标的影响，不代表发行人对 2020 年经营情况及趋势的判断，亦不构成盈利预测。

本次非公开发行本次发行对发行人每股收益、净资产收益率的影响的假设前提：

①假设国内外宏观经济环境、发行人所处行业情况没有且可预见的未来也不会发生重大不利变化；

②假设本次非公开发行本次发行于 2020 年 9 月底完成，该完成时间仅为估计，仅用于计算本次非公开发行本次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同意注册后实际发行完成时间为准；

③在预测发行人总股本时，以截至 2019 年 12 月 31 日发行人总股本 31,266.53 万股为基础，仅考虑收购佳博科技所募集的配套资金和本次非公开发行本次发行股票的影响，不考虑其他因素导致股本发生变化的情况。本次发行完成后，发行人总股本将增至 33,868.31 万股；

④发行人 2019 年度经审计的归属于母公司所有者的净利润为 5,135.64 万元、归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润为 2,394.98 万元；2020 年归属于母公司所有者的净利润及扣除非经常损益后的净利润在此预测基础上按照-10.00%、0.00%、10.00%的业绩增减幅分别测算；

⑤发行人 2019 年度利润分配方案已经 2019 年年度股东大会审议通过，现金分红总额为 1,033.77 万元，并于 2020 年 5 月实施完毕；

⑥截至 2019 年 12 月 31 日，发行人归属于母公司所有者的净资产为 123,980.28 万元。在预测发行人 2020 年净资产时，未考虑除收购佳博科技所募集的配套资金、本次募集资金、净利润和利润分配之外的其他因素对净资产的影响。

截至 2020 年 12 月 31 日归属于母公司所有者的净资产=2020 年期初数+收购佳博科技所募集的配套资金净值+本次发行募集资金假设数+2020 年归属于母公司所有者的净利润假设数-2019 年现金分红。

前述数值不代表发行人对 2020 年末归属于母公司所有者的净资产的预测，存在不确定性。

⑦未考虑其他非经常性损益、不可抗力因素对发行人财务状况的影响；

⑧未考虑本次发行募集资金到账后，对发行人生产经营、财务状况（如财务费用、投资收益）等的影响；

⑨为测算比较，不考虑佳博科技 2020 年度净利润对净利润、净资产的影响。

(2) 本次发行对发行完成当年公司每股收益及净资产收益率的影响测算

基于前述假设，本次发行对发行完成当年的影响测算如下：

项目	2019年度/2019 年12月31日	2020年度/2020年 12月31日	
		发行前	发行后
期末股本总额（万股）	31,266.53	32,305.31	33,872.15
<b>假设1：公司2020年度实现的归属于上市公司普通股股东的净利润和扣除非经常性损益后归属于上市公司普通股股东的净利润与2019年度持平</b>			
期初归属于母公司的所有者权益（万元）	70,849.57	123,980.28	123,980.28
归属于普通股股东的净利润（万元）	5,135.64	5,135.64	5,135.64
扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润（万元）	2,394.98	2,394.98	2,394.98
本期现金分红（万元）	1,033.77	-	-
期末归属于母公司的所有者权益（万元）	123,980.28	142,495.79	161,642.53
基本每股收益（元/股）	0.18	0.16	0.15
扣除非经常性损益后基本每股收益（元/股）	0.08	0.07	0.07
加权平均净资产收益率	6.66%	3.69%	3.57%
扣除非经常性损益后加权平均净资产收益率	3.11%	1.72%	1.66%
<b>假设2：公司2020年度实现的归属于上市公司普通股股东的净利润和扣除非经常性损益后归属于上市公司普通股股东的净利润较2019年度均增长10%</b>			
期初归属于母公司的所有者权益（万元）	70,849.57	123,980.28	123,980.28
归属于普通股股东的净利润（万元）	5,135.64	5,649.20	5,649.20
扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润（万元）	2,394.98	2,634.48	2,634.48
本期现金分红（万元）	1,033.77	-	-
期末归属于母公司的所有者权益（万元）	123,980.28	143,009.35	162,156.10
基本每股收益（元/股）	0.18	0.18	0.17
扣除非经常性损益后基本每股收益（元/股）	0.08	0.08	0.08
加权平均净资产收益率	6.66%	4.05%	3.92%
扣除非经常性损益后加权平均净资产收益率	3.11%	1.89%	1.83%
<b>假设3：公司2020年度实现的归属于上市公司普通股股东的净利润和扣除非经常性损益后归属于上市公司普通股股东的净利润较2019年度均下降10%</b>			
期初归属于母公司的所有者权益（万元）	70,849.57	123,980.28	123,980.28
归属于普通股股东的净利润（万元）	5,135.64	4,622.07	4,622.07
扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润（万元）	2,394.98	2,155.48	2,155.48
本期现金分红（万元）	1,033.77	-	-
期末归属于母公司的所有者权益（万元）	123,980.28	141,982.22	161,128.97
基本每股收益（元/股）	0.18	0.14	0.14

扣除非经常性损益后基本每股收益（元/股）	0.08	0.07	0.06
加权平均净资产收益率	6.66%	3.33%	3.22%
扣除非经常性损益后加权平均净资产收益率	3.11%	1.55%	1.50%

注：基本每股收益、加权净资产收益率按照《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 9 号——净资产收益率和每股收益的计算及披露》计算方式计算。

根据上述测算，在完成本次非公开发行股票后，公司即期每股收益和加权平均净资产收益率可能会出现一定程度下降，公司股东即期回报存在被摊薄的风险。

## 2、本次非公开发行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

### （1）本次募集资金投资项目与公司现有业务的关系

公司本次非公开发行募集资金扣除相关发行费用后，将用于补充流动资金，有助于公司扩大经营规模，提升市场占有率，增强公司抗风险能力，从而进一步提升盈利水平和核心竞争力。

本次非公开发行后，公司的主营业务保持不变。

### （2）公司从事募投项目在人员、技术、市场等方面的储备情况

#### ①人员储备

公司高度重视人力资源队伍的建设和管理，长期致力于建立良好的、开放型的企业文化，吸引各类优秀的人才。公司管理团队拥有丰富的技术资源、行业资源及客户资源，对于研发、生产、销售等各业务环节较为熟悉，对智能移动信息化的技术发展及行业趋势有深刻的理解，有效保证了公司在技术路线选择、产品规划、行业布局等战略决策方面的前瞻性。

#### ②技术储备

公司自设立以来一直专注于智能移动信息化应用解决方案的技术研究与产品开发，逐步掌握了条码信息软解码技术、无线传输抗干扰技术、移动应用设备远程升级管理框架技术及移动信息安全体系等多项先进技术，公司先后建成省级、市级、区级工程技术研究中心，并先后承担了工信部物联网发展专项、科技部科技型中小企业技术创新基金项目、深圳市新一代信息技术及互联网产业发展

专项等多个重大科技项目。

目前公司在研发、质量管控方面均有较为完善的人才梯队储备。公司团队力量雄厚，技术基础实力强、经验丰富，具备较强自主创新能力，并在经营及业务开拓过程中培养了一批实践经验丰富、技术熟练及创新能力强的专业技术人才。公司管理层及技术团队负责人均具有多年的行业经历和技术研发经验，公司技术储备充足。

### ③市场储备

公司作为物联网行业智能移动应用软硬件一体化解决方案提供商，经过长期的市场耕耘，公司品牌已经在市场上形成较强的影响力与吸引力，成为公司的核心优势之一，公司与行业内知名的企业均建立了长期、稳定的合作关系，为公司的经营发展提供了良好的市场储备。

综上，公司具有良好的人员储备、技术储备和市场储备。

## 3、本次非公开发行摊薄即期回报的填补措施

为保护投资者利益，保证公司募集资金的有效使用，防范即期回报被摊薄的风险，提高对公司股东回报的能力，公司拟采取如下填补措施：

### （1）加强对募集资金投资项目监管，保证募集资金合理合法使用

为规范公司募集资金的使用与管理，确保募集资金的使用规范、安全、高效，公司制定了《募集资金使用管理制度》等内控管理制度。本次非公开发行股票结束后，募集资金将存放于董事会指定的专项账户中。公司将根据《募集资金使用管理制度》将募集资金用于承诺的使用用途。公司董事会将持续监督公司对募集资金进行专项存储、保障募集资金用于指定项目、定期对募集资金进行内部审计、配合监管银行和保荐机构对募集资金使用的检查和监督，以保证募集资金合理规范使用，合理防范募集资金使用风险。

### （2）提升公司运营效率，提高盈利能力

随着公司业务规模的扩张，公司将不断加强经营管理和内部控制，以提高经营效率和管理水平。目前公司已经搭建起运营管理、技术支持、市场推广和资本支持等平台，通过良好的内部沟通协调机制，支持公司快速健康的发展。公司还

将致力于进一步巩固和提升公司核心竞争优势、拓宽市场，努力实现收入水平与盈利能力的双重提升。

### (3) 健全、完善公司治理与内部控制，为公司发展提供制度保障

公司将严格遵循《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》等法律、法规和规范性文件的要求，不断优化治理结构、加强内部控制，确保股东能够充分行使权利，确保董事会能够按照法律、法规和公司章程的规定行使职权，确保独立董事能够认真履行职责，维护公司整体利益，尤其是中小股东的合法权益，为公司持续稳定发展提供科学有效的治理结构和制度保障。

## 4、公司全体董事、高级管理人员及控股股东、实际控制人关于保证公司填补即期回报措施切实履行的承诺

公司全体董事、高级管理人员及控股股东、实际控制人已对公司填补回报措施能够得到切实履行作出承诺，具体承诺如下：

### (1) 公司董事、高级管理人员承诺

根据《国务院关于进一步促进资本市场健康发展的若干意见》（国发[2014]17号）、《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）和《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公告[2015]31号）的相关规定，发行人的董事、高级管理人员将忠实、勤勉地履行职责，维护公司和全体股东的合法权益。为贯彻执行上述规定和文件精神，针对发行人 2020 年度非公开发行股票涉及的摊薄即期回报采取填补措施事项承诺如下：

“（1）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；

（2）承诺对董事和高级管理人员的职务消费行为进行约束；

（3）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；

（4）承诺由董事会或薪酬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；

（5）承诺拟公布的公司股权激励的行权条件与公司填补回报措施的执行情

况相挂钩；

(6) 承诺在本承诺出具日后，如中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所等证券监管机构就填补回报措施及其承诺作出另行规定或提出其他要求的，届时将按照最新规定出具补充承诺；

(7) 承诺切实履行公司制定的有关填补回报措施以及本人对此作出的任何有关填补回报措施的承诺，若本人违反该等承诺并给公司或投资者造成损失的，本人愿依法承担对公司或投资者的补偿责任。”

## (2) 公司控股股东、实际控制人承诺

根据《国务院关于进一步促进资本市场健康发展的若干意见》(国发[2014]17号)、《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)和《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公告[2015]31号)的相关规定，发行人的控股股东香港优博讯科技控股集团有限公司、实际控制人 GUO SONG、CHEN YIHAN、LIU DAN 针对发行人 2020 年度非公开发行股票涉及的摊薄即期回报采取填补措施事项承诺如下：

“（1）不越权干预公司经营管理活动，不侵占公司利益；

（2）在本承诺出具日后，如中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所等证券监管机构就填补回报措施及其承诺作出另行规定或提出其他要求的，届时将按照最新规定出具补充承诺；

（3）切实履行公司制定的有关填补回报措施以及本公司/本人对此作出的任何有关填补回报措施的承诺，若本公司/本人违反该等承诺并给公司或投资者造成损失的，本公司/本人愿依法承担对公司或投资者的补偿责任。

作为填补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，本公司/本人同意按照中国证监会和深圳证券交易所等证券监管机构按照其制定或发布的有关规定、规则，对本公司/本人作出相关处罚或采取相关管理措施。”

（本页无正文，为《深圳市优博讯科技股份有限公司 2020 年度向特定对象非公开发行 A 股股票募集说明书》盖章页）

  
深圳市优博讯科技股份有限公司  
2020 年 6 月 23 日