



珠海汇金科技股份有限公司
2021年度向特定对象发行股票
募集资金使用的可行性分析报告

二零二一年九月

一、本次发行募集资金的使用计划

本次向特定对象发行募集资金金额不超过 31,000.00 万元（含 31,000.00 万元），募集资金扣除发行费用后的募集资金净额将全部用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	投资金额 (万元)	拟投入募集资金金额 (万元)
1	年产 8000 台银行网点智能业务库管理系统项目	31,500.00	16,000.00
2	研发中心升级建设项目	10,000.00	5,500.00
3	运营管理及服务信息化系统建设项目	5,300.00	5,000.00
4	产品营销及沉浸式体验中心建设项目	5,200.00	4,500.00
合计		52,000.00	31,000.00

募集资金到位前，公司可以根据募集资金投资项目的实际情况，以自筹资金先行投入，并在募集资金到位后予以置换。募集资金到位后，公司将按照项目的实际需求和轻重缓急将募集资金投入上述项目，若本次实际募集资金额（扣除发行费用后）少于项目拟投入募集资金总额，募集资金不足部分由公司自筹解决。

二、本次募集资金投资项目的的基本情况与可行性分析

（一）年产 8,000 台银行网点智能业务库管理系统项目

1、项目概况

项目名称	年产 8,000 台银行网点智能业务库管理系统项目
建设地点	广东省珠海市高新区科技创新海岸北围鼎兴路 199 号汇金金融科技产业园
实施主体	珠海汇金科技股份有限公司
项目建设期	12 个月
项目总投资	31,500.00 万元
拟使用募集资金投入金额	16,000.00 万元

2、项目建设的必要性

（1）抓住市场需求，把握市场机遇

近年来，银行网点的现金业务受互联网金融的冲击，现金业务量逐年萎缩。而传统的现金守押管理模式缺乏系统支撑，枪支管理和时效性管理带来的风险不但使押运成本逐年上升，还影响了银行网点的运营效率及运营风险。随着普惠金融等政策的深入开展，由于银行等金融机构需要向偏远及农村地区布点，上述问题会更加突显。因此，银行亟需解决现金业务量减少与押运成本逐年递增相背离的难题。在此背景下，公司紧抓市场需求，充分适配公安部及银行业新标准，依据银行相关业务流程规范及需求率先开发了“智能业务库管理系统解决方案”，通过数字化和智能化手段，充分应用动态密码技术、生物识别技术及智能传感技术等物联网和 AI 领域的技术，从实体防范、电子防范、智能防范、智能识别、智能运营等多方面构建银行网点现金、票据、重空物品入库、清点、留存及管理的系统性安全防护体系和智能化控制体系，实现了银行网点现金等实物的信息化留存管理。产品具有后台控制、任务授权、识别确权、自动盘库，可视化操作、信息化管理等特点，能够提升银行相关业务流程的风险防范能力，降本增效，降低守押模式的成本、社会风险、时效性等问题及隐患，提升银行网点的成本控制、服务能力与运营效率。

在整个行业机遇与挑战并存的背景下，公司应在未来积极响应行业发展变化，进一步完善和丰富产品结构、提升产品层次、增强产品盈利能力，从而进一步提升公司的市场占有率和品牌知名度。

目前，公司的智能业务库管理系统已与多家银行及金融机构开展销售、试运行、业务及立项交流等合作，未来可实现智能业务库产品在上述银行的集中销售。相较于公司现有产品，智能业务库产品单体价值极高，随着下游市场需求放量及公司先发布局带来的在手订单优势，公司将在智能业务库的开发领域具备更强的市场竞争力，实现公司业绩的迅速与大幅增长。

(2) 抢占发展先机，扩大先发优势

随着《银行安全防范要求》（GA38-2021）的实施，银行安全监管力度加大，银行业在服务模式优化和管理模式创新等方面都面临着极大的挑战，迫使银行纷纷加快了对软硬件升级的步伐。

符合银行安全防范要求的传统的业务库往往只在物理层面布防,无法实现后台统一、任务授权、生物识别确认、动态密码开关、自动盘点、日志记录等电子信息化管理。本项目是公司依托于对市场及银行业务需求的深度了解与理解,敏锐的行业判断力,对行业趋势做出前瞻性判断,通过多年的研发及生产投入,自主创新的符合最新银行安全防范要求的产品,为公司在竞争激烈的市场中更加脱颖而出提供了保障。该解决方案采用了动态密码锁技术、生物识别技术、物联网技术、智能传感等技术,实现了银行网点现金、票据及重空物品等实物的电子信息化留存及管理,助力银行降本增效,提升效率及服务能力,比传统物理实体库更能抓住银行客户财产安全的需要。

公司基于丰富的客户资源及多年稳定的产品服务经验,在深刻了解和理解银行业务规章制度及安全保卫工作要求的基础上,保持“研发一代、销售一代、储备一代”的技术开发和预研方式,迭代技术,不断加深与银行客户的业务合作。

智能业务库管理系统是公司的第三代核心及主营产品,已有大量的研发投入与生产经验,成果转化丰富,技术专利众多;产品成型,并有银行客户的采购中标及实用案例;产品适用于银行相关业务流程及要求,并针对不同银行的需求,进行模块化及功能开发,实现了技术及产品的迭代储备。同时,公司已有的产品、研产能力、覆盖全国的服务网点能够满足此类大型设备的安装及使用需求。

本项目的实施,将加大对智能业务库产品的投产力度,通过结合公司已有的客户基础和销售渠道进一步开拓和加强相关领域的市场营拓,紧抓行业发展机遇。但因受限于厂房面积,公司新型研发产品的产能设备存放、开发实验测试等使用空间不足,限制其产能释放。因此,公司拟通过实施厂房扩建计划,更好地解决新产品产线设备的购置与安放瓶颈,有效提高公司在新产品上的投产产能,大幅提升公司的盈利能力,为公司在智能业务库、现金尾箱等安全设备的开发领域带来更高的市场占有率和品牌影响力。

(3) 突破客户壁垒, 布局未来发展

银行业作为人民财产保管的一线金融系统,对系统类及安保类产品有着极其严苛的要求和进入门槛,而本项目生产的智能业务库,需要通过在网点部署符合公安要求的智能保管柜及智能款箱,搭建统一的银行重空物品及现金、票据管理

智能化管理平台。为了保证金融保险设备产品的质量，银行将按照自身需求和政策监管需求对智能业务库产品的质量和供货渠道制定严格的供应商认证考核制度，并开展长期的考察。企业一旦进入客户的合格供应商名录，只要产品质量和安全性能等方面能够持续满足客户需求，银行通常不会轻易更换供应商，合作关系一般较为稳定。客户与供应商合作的时间越长，客户粘性越高，其他银行相关产品制造企业要打进客户原有的供货体系存在较大的难度。这对银行相关产品制造企业构成了较大的客户壁垒。

随着数字货币改革的不断深化和新型银行安全监管体系的升级，银行网点销售转型，赋能减负，以科技引领业务，降本增效已是趋势，银行软硬件设备将迎来新一轮的周期性更替。在市场机遇与挑战的十字路口下，公司应迅速提高产品产能，开拓新客户，提高市场占有率，为布局未来产品发展提供基础。

3、项目建设的可行性

(1) 庞大的客户群为消化新产能提供了可靠的保障

公司始终坚持以“创新、质量、服务、价值”作为企业的核心经营理念，“一究到底、止于至善”，不断提升产品与服务质量。同时，在业务发展过程中不断完善服务机制，建立了包括市场研究、客户交流、需求适配、方案制定、自主研发、安装培训、长期售后等内容的一体化服务体系，培养了一支经验丰富、技能全面的技术服务团队，通过在各省市设立分公司、办事处及服务售后网点等方式，为客户量身定制解决方案，保持客户粘性与服务效率。

公司主要客户是以国有六大行(工农中建交邮储)为主的银行及各金融机构，经过深耕细分，持续开拓，业务已遍及中国大陆，已为逾 500 家省级分行和 120,000 个银行网点提供了应需、优质、安全、稳定的产品和服务，赢得了客户的广泛认可，树立了公司在银行业中优秀的品牌形象，建立了广泛的品牌影响力，庞大的客户群体为消化新产能提供了可靠的保障。

(2) 公司拥有深厚的产品开发和生产经验

公司自成立以来，就一直深耕银行及金融风险防控领域，始终专注于物联网安防电子信息科技产品的设计、研发与销售等一体化解决方案的供应与服务。经过十多年的发展，积累了丰厚的产品开发和生产经验、应用解决方案案例和专业

技术人才。经过多年的潜心研究和自主设计研发，公司率先开发了银行自助设备加配钞管理系统、银行智能印章管理系统、智慧银行网点重控解决方案、金融AI解决方案、金融移动展业解决方案等高安全、优性能、软硬件一体化产品，形成了涵盖方案设计、软件开发、系统集成、安装调试、技术支持、培训及后续服务在内的一体化服务模式，拥有独具特色的技术领先优势。

(3) 公司高层更专业的行业背景保障了产品的实用性

经过多年的发展，以公司高层为领导核心的产品开发团队，沉淀了一批具有丰富经验的专业人员，本项目生产实施所涉及的核心团队成员分别在软件开发、硬件开发、信息化管理、产品开发等领域具有10年及以上的工作经验，使落地生产的产品具备更专业的技术支撑，保障了产品的可靠性和实用性。

此外，公司董事长及其他部分高管都曾就职于银行业和相关金融行业，公司的核心团队对银行的业务规则、业务流程有着深刻的理解，为公司新产品的实用性和创新性奠定了基础。丰富的行业经验、客户资源以及对银行业务的深刻认识都为项目顺利开展提供了有力的支撑。

(4) 公司积累了实现业务库智能化的关键核心技术

作为银行及金融风险防控领域具有技术与经验领先地位的高新技术企业，公司着重培育技术研发团队，注重产品技术的研发与应用和前瞻性、关键性技术的不断探索，依照技术战略对各领域展开系统研究。凭借开发及项目经验丰富、创新能力强的研发和生产科技队伍，不断增加科技创新和科研项目的开发投入，公司已获得了100多项知识产权，包括发明专利、实用新型专利、外观设计专利、计算机软件著作权等，其中95%以上科技成果均已转化为产品，在行业内具有较为明显的技术优势与开发经验。

本项目实施生产的产品，在系统前端加入了可视化界面，采用人脸识别、指纹识别等生物识别技术，极大提高了产品的安全性，设备可自动检测，方便快速定位设备故障位置，提高产品智能化程度；在系统后端，采用用户信息集约化管理模式，以系统管理、任务授权、动态密码开关、自动盘库、电子记录等智能化方式驱动业务流。目前，上述技术均已是公司的成熟及核心技术，并且部分技术已申请国家专利，为本项目的实施落地提供了技术保障。随着项目的实施推进，

公司将继续开展智能业务库模块化、动态密码锁新型生物识别技术、硬件产品国产替代解决方案等产品的深入研究，扩大公司的技术优势。

(5) 成熟的管理模式和完善的人才发展机制确保项目的实施效率

公司一直十分重视员工的培训和发展工作，制定了系统的培训计划与人才培养项目，全面加强员工培训工作，包括新员工入职培训、新员工企业文化理念培训、新员工试用期间到位技能培训及实习、在职员工业务与管理技能培训、管理干部管理能力提升培训、员工晋级、岗位职业技能培训等，不断提升公司员工素质和能力，提升员工和部门的工作效率。

基于智慧金融产品终端的发展现状以及本行业的特点，公司在企业文化建设以及人才队伍建设、培养和激励等方面进行长期的探索和创新，形成了公司特有的核心竞争力与发展优势：

① 完善的研发团队组织架构

公司遵循国际项目管理标准和业界主流的研发管理理念，组建跨部门、跨专业的项目团队，在项目组内设置需求分析师、系统分析师、结构设计工程师、软件开发工程师、硬件工程师、测试工程师、技术支持工程师等。项目经理全程负责项目推进，掌控进度、协调资源；需求分析师与系统分析师各司其责，分别对应业务领域的客户需求和技術领域的体系架构；结构设计工程师、软件开发工程师负责具体的系统架构设计和软件编码开发；硬件工程师负责系统相关组件的设计；测试工程师负责相关系统的研发测试、发布测试；技术支持工程师贴近客户，服务一线，负责产品部署、用户培训与售后服务工作。

② 人才引进和培养计划

在人才引进和培养方面，公司初步建立了人才库和完善的绩效考评机制，吸引了大批高学历、高素质人才作为公司的中层管理人员，负责各核心业务部门的管理，并在此基础上搭建了梯队式的员工培训体系和后备人才队伍，积极引进业内专家对公司的施工质量规范和管理层对于行业的前瞻理解程度进行督导。结合员工需求对本企业专业技术和管理经验进行总结、开发和设计特色培训课程，开展针对性强的在岗培训，组织各类技能培训、管理专题培训和国内外学习考察等；

科学全面地评估中高级人才职业素养及发展潜力；同时大力鼓励支持员工进行在职学习。

经过多年的积累，公司已培养和引进了各类专业技术人才，建立了一支由素质能力强的高层管理人员、执行力强的中层管理人员、创新能力强的设计人员、业务技术优异的项目管理和工程技术人员组成的稳定团队。

4、项目投资估算

本项目投资主要包括工程费用、硬件设备购置费、软件购置费、预备费和铺底流动资金等，项目投资总额为 31,500.00 万元，拟由本次发行募集资金投入 16,000.00 万元。投资估算表如下：

单位：万元

序号	投资内容	投资金额	拟使用募集资金（未扣除发行费用）
1	工程费用	1,445.00	1,445.00
2	硬件设备购置费	6,594.60	6,594.60
3	软件设备购置费	1,995.00	1,995.00
4	预备费	481.49	-
5	铺底流动资金	20,983.91	5,965.40
	合计	31,500.00	16,000.00

5、项目预期收益

本项目建设期预计为 1 年，运营期为 6 年。经测算，本项目投资内部收益率为 26.69%（税后），静态投资回收期（税后）为 6.10 年（含建设期），具有良好的经济效益。

6、项目涉及的用地、备案和环评等事项

本项目用地位于公司现有厂区内，即广东省珠海市高新区科技创新海岸北围鼎兴路 199 号汇金金融科技产业园，公司已取得相应的《不动产权证书》（粤（2017）珠海市不动产权第 0059865 号）。

截至本预案公告日，公司仍在推进本项目的备案及环评报批手续。

（二）研发中心升级建设项目

1、项目概况

项目名称	研发中心升级建设项目
建设地点	广东省珠海市高新区科技创新海岸北围鼎兴路 199 号汇金金融科技产业园
实施主体	珠海汇金科技股份有限公司
项目建设期	24 个月
项目总投资	10,000.00 万元
拟使用募集资金投入金额	5,500 万元

2、项目建设的必要性

(1) 升级现有研发条件，保持技术领先性

自 2015 年公司成立以来，公司一直以技术研发能力为核心竞争优势，产品开发能力和持续服务能力受到众多家国有银行客户的认可。公司凭借对于研发的持续投入以及对于产品创新能力的不断追求，先后获得国家高新技术企业、国家规划布局内重点软件企业、广东省战略性新兴产业骨干企业等资质及荣誉。公司现有的研发工作均紧密契合新产品开发或既有产品的生产需求。由此可见，公司的研发投入对于主营业务的发展至关重要。公司需要持续加大研发投入，以实现主营业务的扩张需求，获取新的利润增长点。

对于汇金科技所专注的银行内控风险防范、智慧银行运营范围而言，产品特性是硬件和软件相结合，具有持续迭代及功能扩展的能力。此外，由于不同银行的组织结构、管理模式、业务流程及产品需求各异，此类产品的个性化程度也较高，需要满足不同银行具体的业务需求，以及监管机构对于银行业务安全性的要求。因此，产品的技术壁垒需要从硬件制造技术以及软件开发能力两个方面提升。产品硬件制造技术需要不断对材料、零部件、机械结构进行创新，并通过一系列物理实验进行论证，因此，建设专业化的实验室对在研及创新产品的物理结构进行论证非常重要。软件开发能力的构建依赖于数据处理设备的完善以及软件开发专业人才的扩充。综上，公司需要通过购置先进的设备，提升开发能力，完善测试等试验内容，吸引优质人才，提高研发综合实力。

本项目对于专业化实验室的建设以及针对产品需求单位研发专项课题设置，能够从需求端进一步探索产品开发思路，同时通过优化研发工作条件，配备高端设备和技术人才，进一步提升研发工作的质量和效率，保证研发成果转化能力。

(2) 布局前瞻市场，突破技术瓶颈

公司所提供的智慧银行解决方案，在产品开发层面上需要充分理解不同银行客户对于业务的需求，同时根据银行业务的不断发展，持续更新产品功能。银行网点智能化运营在现阶段仍处于高速发展阶段，各种银行业务的运营思路在持续更新，对于安全性、智能化、低能耗的需求众多且精益求精。因此，本项目基于对客户需求的研判，针对既有产品和新产品设立了多个研发专项，致力于在银行网点智能化运营领域，与客户保持同频甚至超前的产品理解能力和解决方案落地能力。公司力争以技术研发能力为手段，将产品交付能力保持在行业发展的前端。

通过多年的产品供应及服务，公司与国内主要银行机构均保持着长期稳定的合作关系。同时，公司产品所对应的客户对象（新客户及增设网点等）、管理规范、业务内容、银行人员等也在变化及扩展，需要持续为银行客户提供技术咨询、产品更新、功能扩展等服务。因此，基于银行客户的需求，公司在同类产品内以不同的功能模块为单位，突破多个关键功能模块的开发，将产品设计、生产、测试三个环节均以模块化、标准化的思路完成，建立了完善的产品开发及生产体系。在本项目设计的研发专项课题中，公司将针对既有产品开发更多的功能模块，同时争取进一步降低产品生产及后期运维成本，提高产品的附加值。

另一方面，银行作为注重安全，高度涉密的国家金融机构，越来越多的业务都要求在操作系统及芯片等重要软硬件方面实现国产化，替代原有的进口需求。为了更好的服务于银行及其他金融业客户，防止供应链受制于人，公司战略性的对关键产线的产品提出国产替代解决方案预研，投入研发力量来进行技术探索，以期尽快实现成果转化，完成国产化替代，满足客户需求。

(3) 优化产品落地能力，实现产能扩张

在公司未来的发展规划里，将以实现更高的利润水平，拓展更广阔的产品应用领域为主要目标，因此，公司进行产能扩张势在必行。针对公司现有情况而言，需要通过壮大研发人员队伍，细化产品研发团队分工提高产品开发的整体效率。通过优化研发团队的组织结构，能够实现在同等周期内开展尽量多的研发项目，提高产品开发的效率，缩短产品的落地周期。

在项目管理层面，公司之前拥有相对完善的项目管理制度，通过 CRM、RDM 等项目管理工具推进产品研发计划、客户关系管理等产品落地工作的重要环节。然而，公司目前的项目管理制度主要依靠人工，即项目负责人统筹各环节的进度和质量，保障项目交付周期，缺乏能够实现各环节数据可视化的管理平台及协同项目管理系统下各环节进度的管理工具。未来，公司将开发运营管理信息系统和数据中台，将项目管理各环节的数据汇总到同一个平台，既能有效协同单一项目的实施进度，也能宏观统筹各项目间的进度和排期，将数据反馈给生产管理环节，便于生产部门更合理地安排生产进度，分配生产资源。

(4) 适配主营业务发展需求，优化智能业务库产品设计

未来，公司将以银行网点智能业务库管理系统为重点及主营产品，对于产品硬件和软件已经有完备的设计思路。然而随着银行业务的发展，基于不同银行间的管理模式、系统对接、业务流程及物理环境等各方面的差异，产品需要适配及更新，本次研发项目专题设计针对智能业务库的核心难点，深耕硬件安全性和软件运行效率等层面。

银行对现金等实物的保管运行有极高的安全及性能要求，为了最大程度规避管理风险，公司在产品中充分运用了自有及核心技术，实现了系统驱动、指定任务、生物识别鉴权与动态密码开关操作。其中动态密码技术支持国密级加密，由主机硬件加密，一次有效，不可篡改，能够进一步保障业务库的操作安全。在动态密码锁领域，公司具有深厚的研产及供应经验，在本次的研发专项课题设计中，关于动态密码锁的研究主要围绕动态密码锁的多样性生物识别模块进行研发，将准确度更高、便捷性更强的生物识别技术赋能于产品。

3、项目建设的可行性

(1) 针对客户需求的研发目标，保障研发成果有效

公司的研发工作精准对焦客户的业务需求，在产品后续的升级服务中，公司将研发环节前移，直接参与银行客户具体业务流程改进，技术交流及方案设计，帮助银行发现、挖掘具体操作风险，有效解决业务流程中的风险点。

智能业务库管理系统属于大型大重量设备，对供货能力、运输安装、售后服务等有较高要求。公司已在各主要省市设立售后网点及人员，建立了全国性的技

术服务网络和响应机制，保证 7 天×24 小时响应级别，时刻对应银行客户的需求，确保产品投放及服务时效。

(2) 精准把控银行业务的风险防范及管理，产品优势已得市场验证

对于银行业务而言，风险管控是最重要的环节之一。公司开发的产品立足于降低业务运营及内控管理风险的设计思路，通过现有各类、多代产品的销售份额及市场占有，产品有效性已充分得到市场检验。公司 AI 技术、生物识别等关键技术的研发及产业化，为商业银行实现业务数字化管理和精准识别功能，能够解决远程金融业务场景下的用户身份安全验证问题，以及在现金、票据及重空物品流转过程中，对操作人员及业务流程规范的监管，有效降低管理风险。针对硬件终端产品，公司通过对于加密体系技术的研发，实现关键设备密钥的生成与管理，为银行提供高效的数据加解密服务，用硬件实现密码算法，为银行的相关设备带来更高的安全性。

近年来，公司主要的技术攻关方向包括生物特征识别技术、加密体系技术、统一生物特征身份识别认证技术等。以上 3 个技术路径的实现，成功为银行客户提升了智能终端产品在硬件及软件端的安全性，数据可视化及数据管理能力。2019 年，公司开展的研发项目“面向未来智慧银行的智能识别关键技术研究产业化”获评广东省重点领域研发项目。公司基于该项目的研发成果进行产业化的产品，已与工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、邮储银行等多家银行机构及其分支行实现采购。

(3) 丰富的研发经验保障项目的成功实施

自成立起，公司就清楚地认识到自主研发和技术创新能力是公司提升核心竞争力的关键。公司拥有一支稳定的包括多学科、多领域专业技术人才的研发团队，始终专注于银行智能化运营解决方案领域的应用技术研究和产品开发，以及相关产品和技术的延伸应用，积累了适用于银行不同业务领域的多项技术储备。

同时，公司设立了产学研部，与包括中山大学、华南理工大学、北京理工大学（珠海学院）在内的多家高校及科研机构建立了研究合作关系，切实推进了相关项目和产品的研究开发合作，具备较好的合作研发基础。

公司拥有丰富的项目经验且已经具备一定的自主创新能力,近年来相继为多家银行交付了各类智能化运营产品终端,如邮储银行实物流转系统项目、建行业务版印控仪项目、建行智能保管柜项目、农行 C3 人脸识别风控设备项目等,以上项目均已成功交付,产品运营已十分成熟。随着研发中心升级项目的成功运营,公司的产品开发及交付能力将得到进一步的加强。

4、项目投资估算

本项目投资主要包括工程费用、设备购置费、人员工资、研发专项费用和基本预备费等,项目投资总额为 10,000.00 万元,拟由本次发行募集资金投入 5,500.00 万元。投资估算表如下:

单位:万元

序号	投资内容	投资金额	拟使用募集资金(未扣除发行费用)
1	工程费用	422.00	422.00
2	设备购置	3,838.21	3,838.21
3	人员工资	3,861.66	600.00
4	研发专项费用	1,755.00	639.79
5	基本预备费	123.13	-
	合计	10,000.00	5,500.00

5、项目预期收益

本项目作为公司研发体系的一部分,不进行单独的财务评价。本项目实施后,将进一步提高公司的产品研发实力,能够为产品扩产计划顺利实施提供有力的辅助和保障,巩固和提升公司市场份额,实现公司中远期的发展战略目标。

6、项目涉及的用地、立项和环评等事项

本项目用地位于公司现有厂区内,即广东省珠海市高新区科技创新海岸北围鼎兴路 199 号汇金金融科技产业园,公司已取得相应的《不动产权证书》(粤(2017)珠海市不动产权第 0059865 号)。

截至本预案公告日,公司仍在推进本项目的备案及环评报批手续。

(三) 运营管理及服务信息化系统建设项目

1、项目概况

项目名称	运营管理及服务信息化系统建设项目
建设地点	广东省珠海市高新区科技创新海岸北围鼎兴路 199 号汇金金融科技产业园
实施主体	珠海汇金科技股份有限公司
项目建设期	24 个月
项目总投资	5,300.00 万元
拟使用募集资金投入金额	5,000 万元

2、项目建设的必要性

(1) 数字化转型符合公司未来发展需要

随着公司业务的持续增长和信息化应用技术的不断发展,智能业务库系统等新产品将带来销售规模、客户数量、管理数据、产品运维数据等内容的大幅增长,公司“烟囱”式信息平台难于支撑全业务流程的管理,无法快速响应业务需求调整,赋能新业务场景。需要通过数字化转型升级业务系统,消除信息孤岛。同时通过数字化技术,提升与客户及供应商的协同能力,提高内部运营效率,具备更高效更快速的客户和市场响应能力。

此外,硬件及网络设备老化,故障率显著提升,极大地影响了公司业务的稳定性与安全性。硬件架构的不足造成公司资源利用率低,扩容能力较弱,造成了大量的资源浪费。借助公司科技产业园及新办公大楼建成的契机,对公司数字化底层硬件平台进行前瞻性的搭建及升级,公司将打造安全、可靠、高效的数字化支撑平台,为公司发展战略和各项业务提供强有力的保障。

(2) 数字化升级助力公司实现降本增效

公司的业务及产品伴随着市场的变化在不断地扩充和优化,同时数字化管理平台与技术随着 5G 和人工智能等新兴技术的飞速发展达到了一个全新的高度,而公司前期搭建的信息化系统因设备、硬件架构老旧等问题,已不能满足企业未来发展的需求,全方位的数字化升级已刻不容缓。

全面的数字化升级内容包括:适逢新总部大楼建成的契机,重置公司网络布局,打造以光纤为主的网络传输平台,以基于模块化和高集成性的配备重新建设数据中心,同时基于新技术和新平台,打造稳定的新一代硬件支撑云平台以全方

位提升网络的效率和稳定性，优化空间利用的同时降低能源的消耗。此外，公司还将重构信息安全管理体系统，利用 AI 技术实现病毒入侵的检测和防护，并将实现多设备、多平台的联动，实现自动化网络动态监控。

随着各项软硬件的升级，公司的业务及管理将依附于一个安全、可靠、高效的信息系统平台，为公司发展战略和各项业务提供强有力的保障。

(3) 通过数字化转型，提升经营管理水平

公司自设立以来积极推进信息化建设工作，目前已完成了包括 ERP、生产管理系统、财务管理系统等基础业务系统的构建，实现了对销售管理、生产管理、财务管理等基础业务的信息化支撑。目前公司的数字化建设存在碎片化现象，各系统模块之间兼容性与数据互通性相对欠缺，尚未实现用信息化全面提升管理水平及促进战略目标的需求及目的，距离信息资源集成、共享、价值实现还有一定差距。

为使数字应用真正成为提升公司经营管理水平的重要工具，本项目将从有效管理的角度对现有的平台系统进行全面升级与扩建，该平台将覆盖包括 EHR、ERP、PDM、RDM、WMS、MES 等主营业务系统，利用 BPM 流程平台实现各业务系统的深度整合，提升流程效率。此外还将引入 MDM 主数据管理平台，实现各业务系统数据的统一管理，经由 BI 数据分析平台对数据进行采集、清洗、建模等处理，从而提升公司的数据利用与分析能力。通过本项目的实施，公司信息化系统各子系统子模块将得到有效集成与整合，有效提升公司的数字能力，提升数字技术作为新型能力对公司业务发展的支撑。

项目的顺利实施，有助于公司建立现代化的管理模式，同时加强财务管理水平、防范财务风险，体现公司决策、管理意图，沉淀企业管理文化。公司的决策层也可通过改进后的信息管理系统提供的综合分析，更加及时、科学、有效的地做出决策，对快速变化的市场做出及时、正确的响应。

(4) 数字化转型是提升公司市场竞争力的必要举措

公司作为银行实物流转风控领域的领先企业，研发能力是保证公司维持市场竞争力的核心关键。近年来，随着行业的变化与新兴技术的飞速发展，企业在及时洞悉市场需求及流行趋势变化的同时，需迅速组织产品的研发、生产、运输、

配送和销售，才能保持自身高品质的服务及客户较高的满意度，这对公司的信息化系统提出了更高的要求。目前公司的研发体系管理水平较为不足，包括研发流程管理、研发数据管理、设计过程管理等均未实现完全的数字化管理。

基于此，本项目将引入 PDM 等平台及研发工具，改善研发过程中数据管理效率，降低数据管理不善带来的业务问题。整合 PDM、ERP、MES 及 CRM 等系统，实现从客户需求到设计、生产、交付及客户服务的全流程数字化管理。同时对供应链管理体系进行数字化改造，引入 MES 制造执行系统以实现计划与执行联动，并且优化现有的 WMS 仓储管理系统，实现从入库到出库等环节闭环式的数字化整体解决方案，将业务流程重新塑造并与人员作业进行完全互动，达到精确库内作业，使管理者能够即时准确的掌握仓库的运营状况，从而提高仓库管理活动效率、降低错误及成本。此外，通过实施 SCM 系统加强对供应商的管理与协同，优化公司的库存周转率，提高生产计划的准确率。

为适应市场变化及新产品的业务需求，提升公司对市场和新业务的响应能力、加强内部运营效率、提升公司与客户及供应商的协同能力、提高公司整体运作效率、控制成本，公司必须以引进数字化技术，打造科学先进、安全可靠的数字化平台等方式来夯实自身领先地位。因此，公司急需本项目的建设实施，通过其建设完善自身信息化建设体系，不断优化企业内部结构，进一步提升公司市场竞争力，为长远发展奠定坚实的基础。

3、项目建设的可行性

(1) 行业数字应用与服务体系的日益成熟

随着全球信息技术的逐步成熟以及应用领域的日益扩大，信息产业与其他产业的融合步伐加快，促进了世界经济的快速发展。随着全球产业链分工的加深，信息技术服务从许多产业内部独立出来，信息产业呈现出由硬件制造向信息技术服务转型的态势，“服务化”趋势比较明显。从 20 世纪末开始，计算机和通信技术已经逐步渗透到我国社会的各个方面，并逐渐成为人们工作和生活必不可少的组成部分。计算机及通信的硬件、软件技术都已较为成熟，制造厂商为数众多。特别是在软件方面，各种类型的企业信息应用软件技术日益成熟，应用范围已经从单一的财务管理领域向全产业链扩展，并能够根据企业实际需求定制个性化模

块，形成了促进行业交流与企业发展的内在动力。另外，随着各种企业对信息技术服务的迫切需求，一批信息咨询服务机构在不同区域、不同专业领域涌现出来，形成深入、专业、针对性较强的信息技术服务平台，为企业提供全方位的信息技术咨询服务。计算机和通信技术的发展和成熟以及社会信息服务体系的日益完善，为本项目的实施提供了基本保证。

(2) 企业完善的管理制度为数字化转型提供了保障

经过多年的经营，公司已建立了较为完善的经营管理制度，包括经营决策制度、采购制度、仓储管理制度、财务管理制度等，拥有行之有效的研发体系和市场营销体系，公司在内部信息化运营管理方面已形成较为成熟的规范和制度，相关人员对工作流程、工作权限、工作标准都较为熟悉，这些都为建立健全信息化系统建立了良好的基础。

在人才激励制度方面，为鼓励开发人员的创新性和积极性，公司还制定了完备的与绩效相关的激励考核机制，根据项目的完成进度、完成质量、成本控制、产生的实际经济效益等因素对开发人员进行绩效考核，通过绩效奖励，激励开发人员提升技术水平、提高开发效率，保证技术创新开发人员的持续创新动力。

在信息化技术应用方面，公司高度重视信息系统的开发和建设工作。高效的信息系统支持，能够有效提升公司管理层的管控半径和管控效率，有利于公司合理管控经营成本和经营风险，也有利于公司未来业务规模的不断提升。

完善的内部运营、信息化系统开发以及人才激励管理制度的赋能，为公司的信息化建设提供了制度基础，为项目的实施提供了制度保障。

(3) 企业以往的信息化建设经验为本项目奠定了良好的基础

在过去多年经营过程中，公司管理层充分认识到信息化平台构建对公司整体运营所起到举足轻重的作用，积极推进企业信息化建设，公司信息化水平已有一定程度的进展。目前，公司已完成了包括 ERP、PLM、财务、OA 等基础业务系统的构建，实现了对供应链管理、销售管理、生产管理、财务管理以及日常办公等基础业务的信息化支撑，并在后续发展过程中进行过多次的升级改造。已具备数字化转型的技术基础。

公司多年来对信息化系统建设的机制和经验将从项目管理、网络运维、系统管理、规划与选型等方面为本项目的顺利实施提供有力支持。此外，经过多年的业务经验与信息系统建设经验积淀，公司培养了一批既通晓信息技术、又熟悉公司业务的技术骨干，他们熟悉公司的业务流程，深刻了解公司信息化建设的薄弱点，为本项目的建设提供了有力的人才保障。

综上，公司经过多年的发展，完成了人才、技术和经验的积累，为本项目的实施奠定了良好可行性的基础。

4、项目投资估算

本项目投资主要包括工程费用、设备购置费、人员配置费用、实施专项费用和基本预备费等，项目投资总额为 5,300.00 万元，拟由本次发行募集资金投入 5,000.00 万元。投资估算表如下：

单位：万元

序号	投资内容	投资金额	拟使用募集资金（未扣除发行费用）
1	工程费用	215.00	215.00
2	硬件设备购置	853.60	853.60
3	软件设备购置	2,504.72	2,504.72
4	人员配置	590.54	341.68
5	实施专项费用	1,085.00	1,085.00
6	基本预备费	51.14	-
	合计	5,300.00	5,000.00

5、项目预期收益

本项目为信息化建设，不直接产生利润，不进行单独财务评价。本项目建成后，效益主要体现为公司整体信息开发实力和创新能力的大幅提高，有利于公司开发新的产品，创造新的利润增长点，提高公司的整体核心竞争力。

6、项目涉及的用地、立项和环评等事项

本项目用地位于公司现有厂区内，即广东省珠海市高新区科技创新海岸北围鼎兴路 199 号汇金金融科技产业园，公司已取得相应的《不动产权证书》（粤（2017）珠海市不动产权第 0059865 号）。

截至本预案公告日，公司仍在推进本项目的备案及环评报批手续。

（四）产品营销及沉浸式体验中心建设项目

1、项目概况

项目名称	产品营销及沉浸式体验中心建设项目
建设地点	广东省珠海市高新区科技创新海岸北围鼎兴路 199 号汇金金融科技产业园
实施主体	珠海汇金科技股份有限公司
项目建设期	24 个月
项目总投资	5,200.00 万元
拟使用募集资金投入金额	4,500.00 万元

2、项目建设的必要性

（1）为产品打造沉浸式体验中心，扩大市场影响力

公司本次建设营销中心，将打造银行网点沉浸式产品体验，将公司传统产品及新型产品集中展示，尤其是智能业务库管理系统，组成较多、体积较大、重量较重，难以面向分布全国的银行机构及网点进行实物宣广。通过优质的集中展示，客户可实地、实物、实操式体验产品功能，了解产品价值，增强业务直观性、体验性及可操作性。此外，营销中心可为客户、员工、产研合作机构、合作伙伴等提供业务模拟及实操培训，尤其为公司的新产品提供直观的体验及展示场所，有助于公司不断增强营销及推广能力，有效提升客户黏性，帮助公司进一步巩固市场竞争力。

沉浸式产品体验中心与营销中心的建设，能够让已有客户与潜在客户更为全面地了解公司的全部产品及一体化服务能力，直观与立体地呈现出公司的产品与服务如何帮助银行实现信息化、智能化、节约化、效益化的应用与提升。助力营销展示，提升宣传质量。

此外，营销中心的建设将有助于提升公司的综合形象，提高客户的业务交流、产品体验及需求反馈时效，进一步促进公司不断丰富和完善产品体系，提升产品质量。

（2）完善品牌形象，提高行业影响力

品牌是一个企业核心综合素养的载体，而产品展示中心是这个载体的主要展现形式，陈列一个企业的研发技术水平、配套服务能力、产品先进性等综合要素，能够助力公司与银行客户之间的沟通更加高效。本项目的成功建设能够为公司提供良好的品牌展示场所，更为直观的展示公司的综合实力和专业性，提高业内知名度。

同时基于公司主营业务的特征，银行智能化运营解决方案的交付成品难以集中展示，只能通过固定场所进行高度总结与描述，才能为客户和潜在客户量化的、具有冲击力的视觉呈现。

此外，建立产品展示中心有利于拉近客户距离，为银行客户创造就近考察公司综合实力的机会。一方面降低了银行客户的考察成本，缩短产品推介难度。另一方面展现了企业实力，塑造品牌形象，助力公司拓展长期客户。同时，近距离与银行客户交流还有利于收集客户对产品的建议和意见，将信息重新反馈给产品中心与研发中心等部门，使公司能更及时地对产品进行更新和完善，开发出更符合客户需求的产品。进一步扩大品牌形象和品牌声望，形成品牌壁垒，为公司业务规模的扩大做好准备。

此外，营销和产品展示中心的建设有利于公司扩大影响力，吸引优秀人才，同时为员工建立品牌自豪感，有利于公司核心员工和管理团队的稳定。

(3) 助力公司了解客户需求，为产品开发奠定基础

营销中心的建设将有助于公司及时反馈用户需求信息，进一步促进公司不断丰富和完善产品体系，提升产品功能和技术性能。

通过增加营销、服务人员，完善销售体系，确保公司与客户之间的沟通顺畅，根据客户意见将智能业务库及其他产品的设计、开发需求反馈至研发部门，进而开发多品类的产品及解决方案，能够保证公司产品的创新与适用优势。

3、项目建设的可行性

(1) 公司客户结构优越，业务前景发展良好

自2005年成立以来，公司专注于金融风险防控领域，以“安全”为核心，运用人工智能、物联网等技术，为银行等金融机构提供业务内控风险防范及物理

网技术应用的一体化解决方案。十六年的细分深耕，公司积累了丰富的项目经验，培养了众多长期及深度合作的优质客户。公司产品及服务已遍布全国，累计服务于各个银行，逾 500 家省级分行与 120,000 个银行网点。

公司每年有计划地开发新客户，并与新客户建立稳定的长期合作关系，客户数量、市场占有、全国覆盖面逐步扩大。因此，公司常年积累的优质客户资源，为本次营销中心的建设的成功实施提供了客户基础。

客户资源的积累是个漫长的过程，因此不断巩固客户资源，加强品牌建设、推广力度、充分展示及客户体验，吸引更多的潜在客户对公司而言至关重要。品牌形象的打造不是一个从无到有的过程，而是一个总结复盘的呈现过程，是对过往项目成果和运营理念的高度总结和展示，既便于公司完善战略发展规划，也便于已有客户和潜在客户快速、更全面地了解公司的管理特色、业务优势、经营理念，增强合作意愿和信心，从而起到维护客户关系、巩固市场份额的作用。

(2) 多年来的产品推广经验及人才管理经验有利于公司进行品牌建设

经过多年的经营，公司已建立了较为完善的产品推广和市营销管理方案，能够精准向客户推介产品亮点，为公司大规模进行品牌建设奠定基础，对于营销团队的人才管理也具有激励作用。

在人才激励制度方面，为鼓励开发人员的创新性和积极性，公司还制定了完备的与绩效相关的激励考核机制，根据项目的完成进度、完成质量、成本控制、产生的实际的经济效益等因素对开发人员进行绩效考核，通过绩效奖励，激励开发人员提升自身业务水平、提高客户转化率，保证品牌营销人员的持续创新动力。

(3) 公司具备地理位置优势

公司运营总部设立于珠海，已经积累了面向全国的丰富的客户资源。华南地区是全国的经济与金融重点区域，多个银行、金融机构的总行及总部设立于此。在珠海设立产品营销和展示中心，有利于公司与客户建立更加紧密的合作纽带，为开展市场活动提供便利。珠海对于公司来说具有天然的总部优势，在此设立产品营销展示中心，能够为区域内及全国的银行客户提供更好的配套服务和产品推介效果，同时也利于扩大公司总部在区域内的品牌曝光度，增强公司在业内的专业化形象。

4、项目投资估算

本项目投资主要包括工程费用、设备购置费、人员配置费用、项目启动费用和基本预备费等，项目投资总额为 5,200.00 万元，拟由本次发行募集资金投入 4,500.00 万元。投资估算表如下：

单位：万元

序号	投资内容	投资金额	拟使用募集资金（未扣除发行费用）
1	工程费用	1,827.58	1,827.58
2	设备购置费	2,266.60	2,266.60
3	人员配置投入	748.00	205.82
4	项目启动费用	200.00	200.00
5	基本预备费	157.82	-
	合计	5,200.00	4,500.00

5、项目预期收益

本项目为营销网络建设项目，不直接产生利润，不进行单独财务评价。本项目建成后，效益主要体现为公司整体产品营销及品牌建设能力的大幅提高，有利于公司开发新产品，提高市场影响力和销售业绩，创造新的利润增长点，提高公司的整体核心竞争力。

6、项目涉及的用地、立项和环评等事项

本项目用地位于广东省珠海市高新区科技创新海岸北围鼎兴路 199 号汇金金融科技产业园，为公司自有用地，公司已取得相应的《不动产权证书》（粤（2017）珠海市不动产权第 0059865 号）。

截至本预案公告日，公司仍在推进本项目的备案及环评报批手续。

三、本次发行对公司经营管理、财务状况的影响

（一）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以及未来公司整体战略发展方向，具有良好的市场发展前景和经济效益。通过本次募集资金投资项目的实施，公司将从事具有高技术附加值的智能业务库产品的研发、生产、销售，同时增强公司研发能力，加强公司运营管理及服务信息化系统建设，有助于提升公司

产品竞争力，提高公司的盈利能力，巩固并提升公司的行业地位，实现长期可持续发展的战略目标。

（二）对公司财务状况的影响

本次发行将进一步扩大公司的资产规模和业务规模，公司的资金实力将得到有效提升，公司资本结构更加优化，为公司后续发展提供有力的保障。

在募集资金到位后，由于募集资金投资项目的实施和产生效益需要一定的过程和时间，因此短期内公司净利润可能无法与股本和净资产保持同步增长，从而导致公司每股收益和净资产收益率等指标相对本次发行前有所下降。但是随着募集资金投资项目的完成，项目效益将逐步显现，公司的盈利能力将稳步提高。

四、可行性分析结论

综上所述，公司本次募集资金投资项目符合国家相关的产业政策以及公司发展战略，具有良好的市场前景、经济效益和社会效益，有利于增强公司的未来竞争力和持续经营能力。因此，本次募集资金投资项目合理、必要和可行，符合公司及公司全体股东的利益。

珠海汇金科技股份有限公司

董事会

2021年9月10日