(上接B13版)

关于本次募集资金项目导致即期收益摊薄的风险详见本反馈意见回复“一般问题”之“问题1”的内容。

2、本次募集资金项目预期收益不确定的风险

本次募集资金投资项目预计的建设期为18个月，达产期为6个月，即本项目33,000个网点的速递易设备全部布放完成需要18个月。本项目预计收入由派件收费、超期收费、寄退件收费及广告业务收费四项构成。根据本次发行募集资金投资项目的效益预测，本项目第一年和第二年将分别产生亏损13,887.27万元、8,002.93万元，第三年起将产生盈利(达产后年均31,664.72万元)，虽然公司基于前期项目试点运营情况、市场发展前景、未来运营规划等因素对本项目进行了合理预测，但根据公司前期速递易项目在全国的实际运营情况来看，3个月即开通派件收费的网点数量及效益实现情况与前次预测已产生一定差异。

项目		实际情况（截至2015年5月31日）
派件收费	平均开通月份数	约为第9个月（264.45天）
	平均收费单价	0.34元/件
	开通后平均周转率	59.87%
超期收费	平均开通月份数	约为第2个月（46天）
	平均收费单价	1.00元/箱格/天
广告收费	平均开通月份数	约为第3个月（60.85天）
	平均收费单价	1.000元/网点/月
寄退件收费	尚未实现基于柜体的寄退件收入	

参照上表数据，假设本次募投项目派件业务从第9个月开始收费，超期业务、广告业务仍然按照效益预测的分别在第4个月和第7个月开始收费，并在下表收费单价及周转率的假设基础上进行测算，则本项目在开始建设后前两年将分别亏损17,244万元和25,606万元，达产后年均实现盈利5,629万元，将与预测效益产生较大差异，具体情况如下：

项目		T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9
派件收费	单价（元）	0.34	0.34	0.80	0.80	0.80	0.80	0.80	0.80	0.80
	周转率	20%	60%	63%	66%	69%	73%	77%	80%	80%
	收入（万元）	661	9,282	38,800	45,266	47,529	49,906	52,401	55,021	55,021
	预测收入（万元）	4,879	24,115	62,870	66,013	69,314	72,779	76,418	80,239	80,239
	差异金额（万元）	-4,218	-14,833	-24,070	-20,747	-21,785	-22,873	-24,017	-25,218	-25,218
超期收费	单价（元）	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	收入（万元）	751	3,445	5,132	5,132	5,132	5,132	5,132	5,132	5,132
	预测收入（万元）	751	3,445	5,132	5,132	5,132	5,132	5,132	5,132	5,132
	差异金额（万元）	0	0	0	0	0	0	0	0	0
寄退件收费	单价（元）	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	收入（万元）	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	预测收入（万元）	680	5,572	15,397	15,397	15,397	15,397	15,397	15,397	15,397
	差异金额（万元）	-680	-5,572	-15,397	-15,397	-15,397	-15,397	-15,397	-15,397	-15,397
广告业务费	单价（元/月）	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
	收入（万元）	3.150	25.798	39.600	39.600	39.600	39.600	39.600	39.600	39.600
	预测收入（万元）	3.150	25.448	39.600	39.600	39.600	39.600	39.600	39.600	39.600
	差异金额（万元）	0	0	0	0	0	0	0	0	0
收入合计（万元）		4.562	38.526	83.532	89.999	92.262	94.638	97.134	99.754	99.754
净利润（万元）		-17.244	-25.606	2.091	5.829	5.431	6.116	7.501	9.239	3.196

虽然随着配股投入的速递易项目网点布放的完成，公司速递易业务已初具规模，客户粘性正在逐步建立，且随着推广力度的加大，速递易APP顺利上线等一系列辅助措施，开通派件收费的网点数量已开始快速上升。但综上所述，本次募集资金投资项目在实际的运营过程中，各项业务能否实现预计收入仍然受网点开通收费情况、用户体验度、未来市场竞争环境、产业政策等多种因素的影响而存在较大不确定性。并且，不排除公司为加速市场拓展、提高用户体验满意度、建立和加强用户粘性、压制竞争对手、维持竞争优势、构筑市场壁垒而采取诸如继续延长免费期限甚至永久免费、降低收费标准、向用户提供使用补贴等措施，进而导致本项目出现实际收费时间晚于预测时间、开通后周转率大幅下降、亏损期延长、实际效益低于测算效益甚至长期巨幅亏损的情况。

3、与物业公司签订布放运营协议有效性的风险

《物业管理条例》(2007年修订)第五十五条规定：利用物业共用部位、共用设施设备进行经营的，应当在征得相关业主、业主大会、物业服务企业的同意后，按照规定办理有关手续。公司速递易设备布放运营协议主要同物业公司签订，少量系与业主委员会和物业公司签署三方协议或直接与业主委员会签署协议。公司开展速递易业务取得业主(委员会/大会)授权的方式除了签署协议外，还包括布放前调研征询业主意见和使用意愿、了解物业与业主相关约定、通过物业公司公示以征求业主意见以及通过业主在首次使用速递易设备时点击确认使用须知获得授权。

速递易业务本质为自助便民服务，为物业和业主双方均提供了良好的用户服务体验。截至2015年5月31日，我来啦公司已在全国27,194个网点实际完成28,955套速递易主设备的布放，其中因业主(委员会/大会)反对速递易布放运营而撤离所在物业的小于已布放速递易设备总量的0.1%，且撤离设备均已在原所在城市或片区就近重新完成布放运营。综上所述，公司主要与物业公司签订协议，在物业与业主对相关事项约定不明而产生争议、业主(委员会/大会)不允许或者擅自终止、协议有效期内物业公司被业主(委员会/大会)解聘进而终止布放协议等情况下，可能导致布放运营协议被迫终止及速递易设备撤离物业的情形，从而对公司经营造成一定影响。

4、租赁物业的违约风险

截至2015年5月31日，虽然我来啦公司已与物业公司签署了63,194个速递易设备网点布放协议(95%以上的协议均设有明确的排他条款)，且上述协议期限主要在三年及以上，但仍不排除物业公司在速递易设备布放前单方毁约、擅自更换布放场地、在速递易设备布放后提前终止布放协议、修改或追加协议条款或者不遵守协议中约定的排他条款)以及允许公司竞争对手进入小区布放设备的可能性。目公司开展速递易业务以来，尚未发生过物业公司在合约期内违约的情况，但若发生上述不利情形，将会增加公司的经营风险、经营成本和竞争压力。

5、租赁场地费支出不确定性的风险

本项目效益预测已根据目前场地费的实际支出情况和未来增长趋势合理预计了场地费用支出，但是仍然面临租赁场地费支出的不确定性风险。

首先，随着速递易广告业务及增值业务的开展、收费模式的普及以及市场竞争的加剧，不排除签约的物业公司要求公司在合约期内增加场地费用或者要求将固定场地费转为浮动场地费(即根据收益分成)的可能；同时亦不排除相关租赁协议到期后，物业公司要求大幅提高租金的可能。

其次，速递易设备布放运营协议主要同物业公司签订，速递易设备布放后公司要按照协议约定向物业公司支付场地使用费。根据《物权法》、《物业管理条例》等相关法律法规的规定，物业服务企业利用产权为业主共有的场地、场所及设施设备进行经营的收益属于全体业主。业主所得收益应当主要用于补充专项维修资金，也可以按照业主大会的决定使用。但是由于我国物业服务行业目前发展还不尽规范，上述公共收益存在被物业服务企业侵占、截留、挪用的可能。公司存在被布点小区业主大会、业主委员会要求直接或者另行向其支付场地费(固定或浮动)的风险。自公司开展速递易业务以来，尚未发生过被业主委员会要求直接或者另行向其支付场地费的情形。但若发生上述不利情形，将会增加公司的经营风险、经营成本和竞争压力。

在不考虑其他因素的情况下，假设单个网点场地费支出较预计支出上浮50%和100%，将使得本项目投产后年均净利润由原预测的31,665万元分别下降至23,982万元和16,300万元，从而对本项目的盈利能力构成较大影响。具体影响情况如下：

单位:万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9
场地费1	2.583	16.054	18.480	19.370	20.302	21.280	22.305	23.379	24.504
净利润1	-13.887	-8.003	34.655	29.549	29.721	30.626	32.785	33.210	31.107
场地费2	3.875	24.081	27.720	29.055	30.454	31.920	33.457	35.068	36.756
净利润2	-15.179	-16.030	30.055	22.285	22.107	22.646	24.420	24.443	21.918
场地费3	5.166	32.108	36.960	38.740	40.605	42.560	44.609	46.757	49.009
净利润3	-16.470	-24.057	25.455	15.022	14.494	14.666	16.056	15.676	12.729

注:场地费1、2、3分别为预测场地费支出、上浮50%和上浮100%,净利润1、2、3则为对应的净利润。

6、网点拓展速度减缓所带来的风险

速递易业务属于典型的网络化运营项目，需要通过快速扩张实现规模效应，为迅速达到上述目标，公司2014年全年共布放13,022个网点，较2013年全年布放网点数增长856.09%。并且，全国重要城市的大型居住区、商业区、校区、机关企事业单位综合办公区等人流密布区域的优质网点数量相对稀缺，在市场竞争加剧的情况下，公司尤其需要加快拓展速度以占据优质网点。因此若公司放缓网点布放速度或本次发行的募集资金不能及时到位而导致拓展速度减缓，将可能导致公司不能继续保持市场先发和领先优势，极大地影响公司未来市场发展前景和市场地位，进而导致公司前期投入沦为“沉没成本”，将对公司资产质量和经营业绩产生重大影响。

7、目标客户群体与网点拓展计划不匹配的风险

公司速递易业务在拓展初期主要是通过自助设备针对性的解决快递业“最后100米”的配送问题，通过促使快递投取件从“分散单件”的作业方式向“集中批量”的作业模式转变，从而实现快递员集中、快速投取件。根据国家邮政局统计，2014年全年全国规模以上快递服务企业业务量累计完成139.59亿件，较去年同期增长51.95%。根据中国互联网络信息中心统计报告，截至2014年12月末，我国网络购物用户规模达3.61亿人，较去年同期增长19.72%，网络购物群体不断上升。但是，受年龄、收入、职业、受教育程度、工作、生活环境等因素差异影响，不同个体对速递易自助便民业务的认知度不尽相同。同时，传统“分散单件”作业方式下长期养成的“送货上门”、“下楼取货”、“物业代收”等用户习惯的打破，不同个体间亦存在接受差异。通过一期和二期速递易业务开展情况来看，小区住户数量少、小区物业代收快递、小区人口年龄偏大等情况均会对速递易使用产生不利影响。若未来公司新拓展的大部分网点所针对的目标客户群体出现上述情形，将会对公司速递易业务的开展带来较大不利影响。

8、地方保护、行业保护以及行政干预等带来的拓展、运营风险

公司本次发行的募集资金将主要用于以速递易业务为载体的“24小时自助便民服务网格及平台项目”第三期的建设与运营，公司计划在原有三十余个城市增加布点数的基础上，向其余七十个左右的城市进行拓展，完成33,000个网点的速递易设备布放、后台平台开发及项目运营工作。虽然我国市场机制在逐步完善，但公司速递易业务在新城市拓展运营过程中仍可能面临地方保护、行业保护以及行政干预的风险。部分地方政府为保护本地快递、电商或第三方平台企业的利益，可能会出台限制公司速递易设备在当地布放、使用的相关措施，或者对公司进入该地区实行差别待遇；快递物流相关行业协会或相关主管部门可能会通过出台或修改行业标准、行业监管法规等方式限制公司速递易业务的拓展，或者限制用户使用；行业主管部门、地方政府亦可能存在通过行政措施直接要求公司停止速递易业务拓展和运营或者要求快递公司/快递员停止使用速递易设备投取件等情形。如若发生上述情形，将会对公司速递易业务拓展和运营带来重大不利影响。

9、业务拓展所带来的管理风险

自2012年12月公司设立我来啦公司，从事以速递易业务为载体的“24小时自助便民服务网格及平台项目”的实施与运营业务以来，公司速递易业务规模扩展迅速。网点规模的扩大和业务人员的增多，对公司在运营、财务、人力资源管理等方面提出了更高的要求，如若公司的管理能力无法适应速递易业务拓展的进度，将会对公司的增长潜力、经营业绩造成重大不利影响。

10、市场竞争加剧的风险

近年来，围绕快件投递“最后100米”这一亟待解决的难题，出现了同连锁商业机构、便民服务设施等开展投递服务合作，以及投入快递服务末端智能快件箱等自助服务设施建设并推广使用等不同解决方式。目前国内该领域尚处于市场推广阶段，具有广阔的市场空间。除公司外，主要电商、快递企业以及第三方公司也在尝试使用或推广。一方面，顺丰、中国邮政及四通一达等快递公司，京东、亚马逊、天猫等电商在有计划的市场自提自取设备或与第三方合作为现有快递/电商业务提供配套；另一方面，上海宝盒速递有限公司、福州友宝电子科技有限公司、北京递兴泊互联科技有限公司、上海富友金融网络技术有限公司等作为第三方平台也在积极推广智能快件箱。

随着智能快件箱业务的快速发展，现已开始布局的企业会加快推广布局进度，其他具有规模和实力的企业也有可能会介入该业务，使公司速递易业务面临的市场竞争加剧，从而导致公司市场占有率和利润的下降。特别是京东、顺丰及中国邮政等电商和快递公司转变经营策略，建设线下第三方平台，凭借其更高的品牌知名度、资金实力、客户规模、技术等优势，对公司业务拓展造成巨大的冲击，从而对公司的经营业绩造成重大不利影响。

11、产业政策变化风险

国家邮政局高度关注快件末端投递“最后100米”难题，并着力推动解决快递业发展中的这一瓶颈环节，其发布的《关于提升快递末端投递服务水平的指导意见》明确提出：鼓励和引导快递企业因地制宜与第三方开展多种形式的投递服务合作；鼓励企业探索使用智能快件箱等自取服务设备，提高投递效率；鼓励和支持邮政、快递企业及社会资金投入快递服务末端智能快件箱等自助服务设施建设并推广使用。”

2015年5月，为贯彻落实李克强总理在政府工作报告中提出的“互联网+”行动计划，商务部研究制定发布了《互联网+流通”行动计划》大力营造电子商务发展环境，促进互联网与流通业深度融合，解决电商进社区问题，完善中小城市、农村电商物流。

现有的产业政策为公司速递易业务提供了良好的发展机遇和空间。但若未来国家对相关产业政策进行调整，公司的速递易业务将可能会受到影响。

12、行业监管法规变化风险

公司速递易业务系以自助设备为载体的便民综合服务平台，速递易设备并不替代收件人进行快件签收，而是在快递员(公司)征得收件人同意，并且使用人知悉、遵守其使用约定的前提下，提供快件的自助投递、暂存和自助领取服务，即其实质系为使用人提供仓储、寄存及保管服务，而非快递服务。目前我国对经营快递业务实施行政许可管理，快递企业需根据《快递业务经营许可管理办法》的要求向邮政管理机构申请取得《快递业务经营许可证》方能在其许可范围和有效期内经营快递业务。公司速递易业务不属于快递业务，无需申领《快递业务经营许可证》，但不排除未来可能存在行政主管部门通过修改相关法规、部门规章的形式将智能快件箱业务纳入行政许可监管范围的情形，届时将会对公司速递易业务开展造成一定影响。

13、免费试用期后收费引致的用户流失风险

为培养用户粘性，公司速递易网点设备在运营初期均免费提供给快递员和业主使用。待速递易网点开通时间、投件率满足一定条件后，公司便通过开通派件业务及超期业务收费。根据公司对目前已开通收费的网点在收费前后周转率的统计，开通收费并未造成周转率的大幅下降。但仍然不排除未来公司大规模开通收费后，快递员和业主对投件和超期收费标准、收费方式等模式不予认可或者由于公司对收费模式解释、准备、引导、服务等工作不到位导致用户体验质量下降，可能存在客户流失的风险，将对速递易业务盈利能力以及公司经营业绩造成不利影响。

14、产品质量问题引致的用户流失风险

速递易业务为用户提供的是仓储、寄存及保管服务，速递易设备的质量问题直接关系到用户的体验满意度，甚至关系到用户物品的安全性。如用户在使用速递易设备的过程中频繁出现质量问题，导致其无法及时取得或存放物品，甚至由于速递易设备故障造成其直接的经济损失，都将有可能引起纠纷诉讼甚至是索赔的发生，存在用户迅速流失的风险，对公司产品的市场形象及业务的持续开展带来不利影响。

15、前期投资难以收回的风险

公司已通过前两期速递易网点建设积累了一定的项目建设和运营经验。但由于本项目单网点建设期短，项目建设期内需投入大量拓展人员、营运人员，因此，本次募投项目在形成规模效应前，将大幅增加前端网点设备投资和后台平台设备和软件投资，同时还将组建4,000人左右的项目团队进行项目运营和推广，从而相应增加营业费用。公司已经对本项目投资所带来的收入、固定资产折旧、运营费用等进行了合理的预计，但仍可能受业务拓展不利等因素影响，导致收入增幅放缓，投资回收期延长甚至是前期投资难以收回的风险。

16、线下营销推广费用较高所带来的风险

由于公司速递易业务尚处于发展初期，为提高品牌知名度、增加用户粘性进而促进业务的开展，公司需要支付较高的营销费用用于开展一系列的品牌推广及营销活动。同时，随着规模效应的形成和市场的不断发展，公司将以速递易为载体开展O2O社区服务，也需要高额的营销投入。若公司的市场营销未能取得预期效果，则较高的线下推广费用将会对公司盈利造成不利影响。

17、第三方平台供应商所带来的风险

公司计划在速递易设备布放完成并实现规模化运营的基础上，通过将业务平台向本地第三方服务供应商开放，进一步开展媒体广告发布、自助电子商务服务、自助健康服务、虚拟超市等各项增值业务，从而实现O2O的24小时自助便民综合服务平台，因此运营、维护该平台将是公司后期业务成功拓展的关键所在。如若未能吸引或挽留足够多的优质第三方服务供应商进入公司平台系统将会直接降低商家、用户进入平台系统意愿，进而影响公司下一步的业务拓展能力。

同时，在第三方服务供应商管理方面，虽然公司将制定相关的标准化协议对第三方服务供应商所提供的服务内容、标准进行基础约定，并对第三方服务供应商资质进行审前审查，但仍可能存在第三方服务供应商不法向客户提供令其满意的服务甚至于提供假冒伪劣产品，从而存在导致公司共同承担赔偿责任、公司商业信誉受损、平台参与者的满意度下降以及平台参与者流失的可能，进而对公司速递易业务的开展产生不利影响。

18、网上零售业发展不确定性所带来的风险

公司速递易业务的基础收入来源于快递业务所带来的派件收入、寄退件收入和超期收入以及由此衍生的广告收入，随着快递业务量的不断上升，公司速递易基础业务收入也将不断上升。但我国快递业务量快速增长的主要推动力为网上零售业的快速发展，其受到消费者网上购物偏好、互联网以及移动互联的快速发展、通货膨胀、政府政策等综合因素的影响，上述因素对网上零售业发展产生的影响具有一定的不确定性，若未来网上零售业的发展受到政策限制或其他不利因素影响，将间接对公司速递易业务的发展产生不利影响。

19、人力资源无法适应项目发展和成本高企所带来风险

公司速递易业务的快速发展很大程度上得益于公司高级管理人员团队在工作上持之以恒的敬业投入以及丰富的项目运营经验。为适应网络购物、电子商务、快递消费品行业以及互联网/社区金融等相关行业的高速发展，公司拟从外部聘任物流、IT行业高级管理人员参与速递易业务的运营管理。若公司高级管理人员流失或未能聘任到符合职位要求的相关人才，将会对速递易业务的后期运营带来一定不利影响。

同时，速递易项目业务团队的建设是项目得以成功实施的基础，为满足项目的人力和人才需求，我来啦公司员工人数已由2013年底的360人扩展至2015年5月底的逾2800人。若未来公司无法及时聘任到足够数量的、有良好市场经验的业务人员，或无法向优秀的员工提供更好的薪酬及福利而导致其大量离职，均会对公司业务的开展和开拓带来不利影响。公司已根据员工薪酬状况和本项目人力资源规划合理预计了人员工资支出，但仍可能存在因网点布点速度超过预期而导致人员费用大幅增加的风险。

20、后台运营存在的风险

公司速递易业务未来增值服务主要系通过不断积累、分析、挖掘用户在使用速递易过程中产生的信息，形成用户需求的终端大数据，实现C2B的精准服务营销，改善用户体验，并进一步的构建社区综合服务平台。因此在业务发展过程中，其基于嵌入式智能终端、物联网、云计算、移动通信、移动应用、互联网等新兴技术上的后台系统的稳定、安全、有效的运行对吸引和留住用户来说至关重要。但随着技术发展，系统安全漏洞、计算机病毒和黑客攻击已经在行业内变得极为普遍，虽然公司已经建立了相关措施以保障网络安全，但若公司的安全机制在后台系统遭受第三方入侵时未能起到应有的效果或其他计算机系统无法预料的问题发生，将可能导致存储客户信息泄露或其他关键数据的丢失，从而降低客户的满意度，对公司的声誉、业务及经营业绩造成不利影响。

21、支付的风险

公司速递易业务目前主要通过投币、储值卡、微信等的方式进行交易款项的结算，而随着业务拓展以及为适应主流市场的发展趋势，未来速递易业务将主要采取借用第三方支付平台进行交易款项的结算，若第三方支付平台出现系统故障、受到政策限制暂停运行或不向速递易提供服务等情况，将会大幅降低客户满意度、影响速递易业务的拓展，并对公司造成不利影响。

22、依赖互联网基础设施所带来的风险

公司速递易后台系统和用户端的正常运营依赖于国内互联网基础设施的性能和可靠性，同时网络运营商所提供的带宽亦会对公司网站速度、信息传输速度造成影响。若互联网基础设施出现障碍、网络运营商中断服务，将可能会导致互联网用户流量的减少，对公司的正常业务运营造成不利影响。同时若网络运营商提高互联网接入费用或其他费用，将会增加公司的运营成本，从而对公司的盈利能力造成一定影响。

23、依赖移动设备应用所带来的风险

根据前两期速递易业务的实际开展情况，当快递员将快递邮件存入速递易设备时，速递易设备会自动向用户发送提取码短信，在投递过程中，存在快递员将用户移动设备号码输入错误、短信通知信号延迟，且部分用户移动客户端安装短信拦截软件等导致用户无法正常接收速递易所推送的短信的情形，若未来公司无法及时对上述情形进行改善，将会导致用户体验满意度的降低。

随着移动互联技术的发展，越来越多的用户选择使用移动设备来进行互联网体验，公司速递易业务基于移动设备的APP应用已成功上线。APP应用的开发、完善和维护将导致公司需要投入大量的人力和物力，同时若主流移动端操作系统发生变化，公司还需开发新的APP应用去适应新的系统，均会增加公司的运营成本。

同时由于用户操作习惯的不同，部分用户会选择通过技术方式获得智能移动终端管理员权限，从而导致智能移动终端处于开放状态，使其更容易受到恶意应用和病毒的攻击。而速递易的APP应用中包含了用户的部分隐私信息如客户名称、个人信息和地址等，若智能移动终端受到恶意攻击，且速递易APP应用的安全措施未能起效，可能导致速递易APP应用中用户隐私泄露，从而对客户带来不良影响，进而影响公司的声誉和品牌，对公司的经营业绩产生不利影响。

24、第三方侵权的风险

随着速递易业务规模的不断扩大，品牌影响力亦将日益提升，与速递易业务相关的商标、版权、专利、域名等知识产权的价值将越来越高，虽然公司将采取积极措施以防止相关知识产权被侵权或盗用的情况发生，但知识产权被侵权的情况仍有可能发生，从而对公司的经营带来负面影响。

同时，公司还采取与核心技术人员和运营人员签署保密协议的方式对涉及速递易的核心技术开发、产品运营方案等商业机密的扩散进行限制，但仍存在相关商业机密泄露的风险，从而对公司造成不利影响。

25、不可抗力因素所带来的风险

公司速递易业务的正常运营与自然环境和社会环境等息息相关，如若发生雪灾、地震、火灾、水灾、暴雨等恶劣的自然灾害或加战争、恐怖袭击、环境事故、广泛影响健康的疫情等其他重大不良影响因素时，将会对公司所处的社会环境造成重大不利影响，进而对公司速递易业务开展造成不利影响。

二、第二部分相关事项的核查说明

(一)速递易三期项目建设期、达产期、效益预期期、效益预测情况

发行人速递易三期项目建设期、达产期、效益预期期、效益预测情况如下：

项目	建设期	达产期	效益预期期	效益预测情况			
				达产后年均实现营业收入（万元）	达产后年均可实现利润总额（万元）	达产后年均实现税后净利润（万元）	税后内部收益率	税后投资回收期
一期	18个月	6个月	5年	3,318	-	863	21.95%	3.95年
二期	18个月	6个月	9年	48,240.04	16,658.23	12,715.89	17.50%	5.77年
三期	18个月	6个月	9年	132,682.51	41,177.24	31,664.72	15.08%	6.07年

(二)首发速递易一期的实际效益情况

项目	截止日投资项目累计产能利用率	承诺效益	截至2015.5.31实际效益（万元）			截止日累计实现效益（万元）	是否达到预计效益
			2013年	2014年	2015年1-5月		
速递易一期	不适用	达产年均863万元	-577.16	-1,122.59	311.32	-1,077.11 6 1	不适用

速递易一期项目已于2014年4月30日达到预定可使用状态，达产期为6个月，截至2015年5月31日，达产后尚未运行一个完整的年度，达产年年均实现税后净利润863万元，换算成月均税后净利润为71.92万元，5个月应实现税后净利润合计为359.58万元，2015年1-5月实际净利润为311.32万元，达到预测的86.58%。

(三)本次募投项目效益预测的假设条件

本次募集资金项目的效益测算是在公司前期试点经营情况、市场竞争情况及市场推广情况等因素综合分析的基础上进行的测算。

1、营业收入

在速递易设备布放完成并实现规模化运营，以投取件基础功能建立用户粘性的基础上，公司已推出APP应用软件并构建线上平台，进一步开展媒体广告发布、电子商务平台、健康服务、虚拟超市、精准营销、电商配送渠道等各项增值业务，构建24小时自助便民服务网格及平台，形成O2O综合业务平台，并为公司的社区金融服务业务发展战略奠定基础。本项目经济效益分析和收入测算仅依据了如下四种业已推行的业务模式，具体情况如下：

业务模式	具体情况	收入确认
派件收费	快递公司（快递员）或其他提供各项社区服务的第三方使用者通过向我来啦公司购入储值卡，在每次使用速递易设备时，根据所选取的箱体大小而收取不同的服务费用。	卡费收入在合同已签订、卡费已收取、会员卡已交付快递员等时确认收入，在快件已投入“速递易”设备并从会员卡中扣取手续费的时点确认派件手续费收入，快递员等在会员卡中预存的金额作为预收账款
超期收费	为提高速递易箱体的合理使用效率、为小区其他业主提供便利服务、减少公共资源的浪费，对于超时仍未收取包裹等物件的业主，按超期天数收取超期寄存服务费。	在客户已取件并支付超期保管费用时确认收入
寄退件收费	为方便业主随时寄退件的需求，减少在寄退件过程中的等候，业主可将拟寄送或退还的快件（或其他物件）存入速递易设备中，并由指定的快递公司或快递员，以及其他第三方凭借设备提取码打开箱门取走快件。公司对每个箱体的寄退件保存期限及收取服务费；或用户可将通过公司的移动客户端应用，将寄退件信息推送至附件的快递员，从而促成双方交易。	在接件后将快递件等交给快递公司等并取得快递或相应单据后确认收入
广告业务费	凭借速递易设备的大屏显示器以及项目后台的“大数据”，第三方商家可通过速递易平台实现精准的商品或服务推送，公司同广告代理公司进行合作，根据其所代理的商家对于广告推送时间、频次的不同要求向其收取广告业务费。	已履行完相应的广告合同约定的义务的时点，如有跨期按完工百分比确认收入

上述四种业务收入预测基础如下：

业务模式	预测依据
派件收费	速递易设备投入运营后，给予派件方一定时间的免费试用期（一般为3个月），试用期过后开始收费，第1年、第2年平均收费标准为0.5元/格（箱格分为小中大三种，以适应不同体积的包裹，收费标准分别为0.4元/格、0.5元/格、0.6元/格），第三年及以后为1元/格（为综合收费标准，在现有快递派件基础上开展社区服务，如洗衣、快餐、生鲜等），同时派件量考虑一定规模的增长。
超期收费	试用期内（一般为三个月）超期不收费，试用期满后对超过24小时未提取包裹每超过24小时收费1元，依据前期运营数据，项目前两年超期率约为5%，第三年及以后超期率约为6%。
寄退件收费	速递易设备形成初步规模后，推广期（第1年、第2年）平均收费标准2元/件，推广期满后为3元/件。
广告业务费	速递易设备形成初步规模后，开始推广广告业务，每个网点按1000元/月计算。

综上所述，本次募集资金项目收入情况如下：

项目		T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9
派件收费	单价（元）	0.5	0.5	1	1	1	1	1	1	1
	数量（万件）	2,440	12,058	62,870	66,013	69,314	72,779	76,418	80,239	80,239
	收入（万元）	4,879	24,115	62,870	66,013	69,314	72,779	76,418	80,239	80,239
超期收费	单价（元）	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	数量（万件）	751	3,445	5,132	5,132	5,132	5,132	5,132	5,132	5,132
	收入（万元）	751	3,445	5,132	5,132	5,132	5,132	5,132	5,132	5,132
寄退件收费	单价（元）	2	2	3	3	3	3	3	3	3
	数量（万件）	340	2,786	5,132	5,132	5,132	5,132	5,132	5,132	5,132
	收入（万元）	680	5,572	15,397	15,397	15,397	15,397	15,397	15,397	15,397
广告业务费	单价（元/月）	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
	数量（网点）	19,998	33,000	33,000	33,000	33,000	33,000	33,000	33,000	33,000
	收入（万元）	3,150	25,448	38,400	38,400	38,400	38,400	38,400	38,400	38,400
合计		9,460	58,931	122,999	126,142	129,443	132,909	136,548	140,369	140,369

2、营业成本与期间费用

本次募集资金项目营业成本主要为电费、短信费、网络费、人员工资、折旧摊销、场地费、营业费用等。

营业成本预测基础如下：

成本项目	预测依据
电费	依据前期速递易设备运行能源消耗情况，按每个网点80元/月计算，根据实际投入网点数测算电费金额。
短信费	依据前期速递易业务统计数据分析，平均单个快件短信费支出为0.097元，根据预测快件数量测算短信费用支出。
网络费	依据前期速递易业务网络费支出情况，按每个网点120元/月计算，根据实际投入网点数测算网络费金额。
场地费	根据目前速递易业务拓展合同统计分析，场地费用测算系依据支付固定费用和支付浮动费用（即收益分成）两种不同模式，后者约占5%。第1年单网点预计为2,500元/年，第2年逐步扭亏并实现盈利后相关场地使用费较大幅度增长为5,300元/年，第3年为5,600元/年（为预计网点平收入的14%），其后年度考虑一定幅度（约5%）的增长。
人员工资	人员工资包括运营维护人员、拓展人员、销售人员和管理人员工资，其中运营维护人员期初工资标准为5.3万元/年，年增长率为5%；拓展人员工资标准为6万元/年，项目拓展期为16个月；销售人员期初工资标准为6万元/年，年增长率为5%；管理人员包括管理负责人和一般行政人员，其中城市负责人薪酬标准为18万元/年，管理负责人工资为10万元/年，一般行政人员工资为6万元/年，管理人员平均薪酬标准为10.91万元/年，并考虑每年约5%的增长。
折旧摊销	根据速递易设备及后台建设进度计提折旧，固定资产按9年计提折旧，不考虑残值，其中速递易设备原值132,165万元，后台原值23,200万元，其他资产原值14,858万元，摊销费用总额2,500万元（摊销期限5年）。
营业费用	主要包括推广费用、维护费用、差旅费用等，依据业务推广计划进行测算，项目建成后（第三年），营业费用依据当年收入4.5%提取，其后每年营业费用保持2%左右增长。

综上所述，本次募集资金项目营业成本情况如下：

单位:万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9
电费	992	2,908	3,168	3,168	3,168	3,168	3,168	3,168	3,168
短信费	1,641	5,331	6,098	6,403	6,723	7,060	7,413	7,783	7,783
网络费	1,488	4,362	4,752	4,752	4,752	4,752	4,752	4,752	4,752
人员工资	8,438	14,119	24,103	25,309	26,574	27,903	29,298	30,763	32,301
折旧费	4,772	16,993	20,264	20,264	20,264	19,624	17,288	17,288	17,288
摊销费	500	500	500	500	500	500	-	-	-
场地费	2,583	16,054	18,480	19,370	20,302	21,280	22,305	23,379	24,504
营业费用	2,838	5,893	5,535	5,790	6,060	6,347	6,651	6,974	7,114
合计	23,253	66,160	82,900	85,556	88,343	90,134	90,875	94,107	96,910

3、预测利润情况(万元)

根据上述情况，公司速递易项目未来经营数据测算情况如下：

单位:万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9
营业收入	9,460	58,931	122,999	126,142	129,443	132,909	136,548	140,369	140,369
营业税金及附加	95	774	1,188	1,188	1,471	1,940	1,961	1,983	1,983
总成本费用	23,253	66,160	82,901	85,555	88,344	90,133	90,874	94,106	96,910
利润总额	-13,887	-8,003	38,910	39,399	39,628	40,835	43,713	44,280	41,476
弥补以前年度亏损	-	-	21,890	-	-	-	-	-	-
应纳税所得额	-	-	17,020	39,399	39,628	40,835	43,713	44,280	41,476