（上接A78版）

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，为满足项目的人力资源需求，我来啦公司员工人数已由2013年底的300人扩展至2015年5月底的逾2900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同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软件的攻击。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如战争、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、效益预测情况

发行人速递易三期项目建设期、达产期、效益预测期、效益预测情况如下：

项目	建设期	达产期	效益预测期	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收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服务收取服务费；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0.09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（约为预计网点年收入的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	-	-	-	-
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
所得税	-	-	4,255	9,850	9,907	10,209	10,928	11,070	10,369
净利润	-13,887	-8,003	34,655	29,549	29,721	30,626	32,785	33,210	31,107

注：所得税率按25%计算

4、主要财务指标情况

项目	项目	单位	数据和指标	备注
1	总投资	万元	214,023.63	
2	固定资产投资	万元	172,723.63	
3	流动资金	万元	41,300.00	
4	财务评价总投资	万元	214,023.63	
5	营业收入	万元	132,682.51	达产年年平均
6	销售税金及附加	万元	1,398.01	年平均
7	利润总额	万元	41,177.24	达产年年平均
8	总投资收益率	%	19.24	年平均
9	销售利润率	%	31.03	年平均
10	投资利润率	%	23.84	年平均
11	内部收益率	%	15.08	所得税后
		%	19.40	所得税前
13	财务净现值ic=12%	万元	21,663.65	所得税后
		万元	54,899.00	所得税前
15	投资回收期	年	6.07	所得税后
		年	5.49	所得税前

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0.09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（约为预计网点年收入的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	-	-	-	-
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
所得税	-	-	4,255	9,850	9,907	10,209	10,928	11,070	10,369
净利润	-13,887	-8,003	34,655	29,549	29,721	30,626	32,785	33,210	31,107

注：所得税率按25%计算

4、主要财务指标情况

项目	项目	单位	数据和指标	备注
1	总投资	万元	214,023.63	
2	固定资产投资	万元	172,723.63	
3	流动资金	万元	41,300.00	
4	财务评价总投资	万元	214,023.63	
5	营业收入	万元	132,682.51	达产年年平均
6	销售税金及附加	万元	1,398.01	年平均
7	利润总额	万元	41,177.24	达产年年平均
8	总投资收益率	%	19.24	年平均
9	销售利润率	%	31.03	年平均
10	投资利润率	%	23.84	年平均
11	内部收益率	%	15.08	所得税后
		%	19.40	所得税前
13	财务净现值ic=12%	万元	21,663.65	所得税后
		万元	54,899.00	所得税前
15	投资回收期	年	6.07	所得税后
		年	5.49	所得税前

综上所述，项目预计投产后年均实现营业收入132,682.51万元，年均实现税后净利润31,664.72万元。

（四）速递易一期、二期项目的经营与盈利预测

1、风点布放策略及完成情况

速递易业务由控股子公司我来啦公司作为实施主体全面负责该项目的实施与运营管理工作。经过一期、二期的项目推广与建设，目前速递易业务进展迅速，我来啦公司已在成都、重庆、深圳、广州、北京及上海等72个城市的大型居住区、商业区、校区、机关企事业单位综合办公区完成速递易设备布放及运营工作，目前期获得了良好的反馈。规模化的网点建设是其业务推广的基础和保障，有利于公司后续基于移动社区金融的线上线下协同推广效果。我来啦公司为快递抢占社区稀缺资源，扩大市场份额，相比盈利预测的基础上，采取单网点减少投入，节约资金增加布放网点数，待网点运行成熟并排挤竞争对手后增加副柜等辅助设施投入的市场策略，故我来啦公司在短期内布放网点数量远超预期。截至2015年5月31日我来啦公司已签署63,194个速递易设备网点布放协议，并已在全国27,194个网点实际完成28,955套速递易主设备的布放。因我来啦公司一、二期合计投入募集资金约7.2亿元，在可研报告13,600个网点的基础上，增加布放13,594个网点。发行人通过市场经验积累及不断创新的市场运营方式对速递易业务进行全面推广，在市场份额和规模效应上已取得显著成效。

2、项目一期、二期收入及盈利情况

速递易一期、二期收入及利润情况如下：

单位：万元

	项目	2013年	2014年	2015年1-5月
速递易一期	营业收入	126.05	1,250.82	1,022.10
	净利润	-577.16	-1,122.59	311.32
速递易二期	营业收入	-	2,395.97	6,346.77
	净利润	-	4,538.82	-5,079.14

3、2015年1-5月项目一期、二期收入及效益达产情况

单位：万元

分 类	2015年1月	2015年2月	2015年3月	2015年4月	2015年5月	合计
项目一、二期预测收入	1,431.60	1,565.62	1,699.81	1,840.68	1,981.55	8,519.26
项目实际收入	557.91	1,288.30	1,578.93	1,880.70	2,063.02	7,368.87
达成率	38.97%	82.29%	92.89%	102.17%	104.11%	86.50%

速递易项目建设初期，资金投入量大，单一依靠基于柜体的线下推广周期较长，升通收费比例较低，因此盈利情况不及预期。

2015年1-5月，项目一期、二期预测收入分别2,490万元、6,104万元，合计8,595万元，项目实际收入分别为1,014万元、6,354万元，合计7,369万元，实现收入达到盈利预测的86.50%；从收入增长趋势来看，2015年1-5月收入从558万增长至2,063万，涨幅高达370%；从实际收入与预测收入达成率看，2015年1-5月，从1月完成预测的39%增长至5月完成预测的104%。由此可见公司网点铺设的规模效应得以显现，我来啦公司于2014年底完成14,853个网点建设，随着2015年网点规模的继续扩大，城市网点覆盖密度的提高，可进一步提升批量派件、集中配送的效率，大大节约提高末端物流的成本，故随着网点规模效益的显现，公司收入得以显著改善，在2015年4月协达到并超预期，故本次募集资金二期项目的收入预测符合预期。

2015年1-5月项目一期、二期实际运营情况与盈利预测对比如下：

单位：万元

项目期	当期建设网点数（个）		累计建设网点数（个）		收入		利润	
	预测数	实际数	预测数	实际数	预测数	实际数	预测利润	实际利润
一期			1,600	1,600	2,415.09	1,014.39	460.68	311.32
二期	3,835	12,810	11,235	25,594	6,104.17	6,354.47	-2,445.68	-5,079.14
合计	3,835	12,810	12,835	27,194	8,519.26	7,368.86	-1,985.00	-4,767.82

2015年1-5月项目一期、二期预测利润分别为461万元、-2,446万元，合计-1,985万元，项目实际利润分别为3,11万元、-5,079万元，合计-4,768万元，与盈利预测相比增加亏损2,873万元。项目收入达到盈利预测的86.50%，而利润尚未达到预期，主要原因是公司市场策略造成的，实际布放网点相对预测多出13,594个网点，因布放网点数增加造成场地费增加1,416万元，值守人员工资增加2,057万元。在网点运行成熟后，公司将增加副柜等辅助设施，则单个网点收入增加，场地费用及值守人员人工成本将不再增长，预计后期效益将达到预期。

速递易业务目前仍然亏损，主要是由于该项投项目属于新兴业务领域，任何一家市场参与主体均不可能一蹴而就构建行业壁垒、迅速实现盈利，都要经历艰苦而漫长的线下推广过程，同时需要灵活调整市场策略。根据公司战略规划，公司将在抢占大量市场份额后，逐步增加网点副柜等辅助设备，以创收增效，进一步提升客户体验，同时依靠目前的网点布放密度已获得一定大型物流公司与商户的战略合作意向，随着前端网点收费的集中开通及后台平台建设的逐渐完善，预计速递易后期业绩会逐步体现。

（五）速递易一期、二期项目的盈利情况与本次效益预测的差异及合理性解释

1、营业收入

（1）派件收费

对快递公司而言，速递易可有效降低快递公司对人员的需求，从而减少与人工相关的工资福利、设备、派送装备等项目支出；对快递员而言，速递易的使用能够有效减少派件时间、提高其工作效率，同时，派件业务时间的缩短带来揽件业务时间的增加。预计派件数量提升的收益将高于使用速递易所增加的成本。

目前，速递易设备按照箱格大小的不同，分别按照0.4元/格、0.5元/格、0.6元/格收取派件费，平均收费标准为0.5元/格。

①速递易项目一期、二期实际运营情况与效益预测的差异

截至2015年5月31日，速递易派件业务部分运营数据与效益预测的差异情况如下：

项目		实际情况	效益预测
派件收费	平均开通天数	264.45天	90天
	平均收费单价	0.34元/格	第1年、第2年平均收费标准为0.5元/格；第三年及以后为1元/格
	开通后平均周转率	59.87%	第一年65%、第二年70%、第三年74%、第四年77%、第五年81%、第六年85%、第七年89%、第八年及第九年94%

②本次募投项目效益预测情况

关于本次募投项目效益预测情况详见本反馈意见回复“重点问题”之“问题2”之“（三）本次募投项目效益预测的假设条件”中有关派件收费的相关内容。

③本次募投项目效益预测的假设前提及基础

本次募投项目效益预测基于速递易已具备规模效应且后台平台系统搭建完善为前提假设。一期、二期项目的盈利情况与本次效益预测产生差异的原因及合理性解释如下：

A、速递易网点布放的规模和密度是影响派件收费确定性的主要因素

速递易系统作为连接物业、电商、快递和业主之间的桥梁，成功地解决了快递业“最后100米”的难题，规模化、网格化的速递易设备布放与应用，能够将快递行业投件、寄件“分散单件”的作业方式演变成“集中批量”的作业模式，很好地满足了快递投递大批量、多频次、快周期的要求，是对快递业工作方式的革命性改变，大大提高了快递员的工作效率，最大限度的保障了快递在中间环节的安全，尤其在各个快递高峰期将起到至关重要的作用。

因此，在速递易网点单个城市覆盖密度未达到一定规模的情况下，智能快件箱对提高快递员投递效率起到的作用有限，无法从根本上解决寄件“分散单件”及“最后100米”物流成本居高不下的难题，亦无法与大型物流公司达成战略合作。随着速递易网点及相应设备规模的不断扩大（2014年末约1.4万个网点，至2015年5月已完成2.7万个网点），速递易的规模效应逐渐在公司与大型物流公司的谈判难度和议价能力上得以体现。

根据速递易业务发展规划，在速递易网点形成一定规模和密度后，公司将陆续构建社区服务平台，导入社区周边商户，为用户提供如洗衣、快餐、生鲜配送等服务，其收费标准高于单纯的快件业务。目前，速递易派件业务已外延至社区商户，预计派件业务后期业绩会逐步显现。

B、后台平台及运营团队相比网点覆盖的滞后性，成为派件业务收费的掣肘

为保持先发优势，扩大市场份额，公司速递易业务前期的侧重点为网点布局建设，目前速设数量已远超预期。难以避免地，公司在保障后台平台的完备和运营团队架构建设上存在一定的滞后性。

从后台平台来看，数据库服务器、通信服务器、应用下载服务器等的架设及扩容尚需一定时间，移动端应用亦需要逐步测试完善；从运营团队来看，公司计划组建4,000人的运营团队，涵盖产品规划、技术研发、业务推广等诸多业务流程。公司在全国范围内的影响力低于同行业，人才吸引力有所不足。同时，速递易作为一种相对新颖的业务模式，培养足够的营运人员时间花费较一般业务更长。

因此，公司后台平台及运营团队目前尚难满足派件业务收费预期的需要，故延缓了公司派件业务收费的全面开展。

④2015年1-5月公司派件业务运营情况

A、公司“总对总”战略合作协议签署情况

a、公司与快递公司签署的合作协议

速递易一期、二期项目实际运营中，由于网点布放规模的限制，公司与快递公司间的直接合作中不具备交易话语权。我来啦公司仅与3家快递公司签署《战略合作协议》，来源于快递公司的派件收入仅占派件收费总额的22%，而主要的派件业务收入依赖于快递员个人充值消费。

这种收入结构反映了速递易公司对家庭快递员的部分诉求，其使用意愿存在确定性。也因为主要收入来源于快递员个体，限制其形成规模化的收入。

截至2015年5月，公司已建成27万个网点，由此规模效应带来的卖方市场地位有所显现，公司交易的主动权增加。近期，公司已与13家快递公司签署战略合作协议。该些战略合作协议反映快递公司对速递易项目在派件业务方面节约成本、提升效率的认可，同时逐步将“公司对个人”的交易转变为“公司对公司”的交易，更有利于保障派件业务收入。

具体合作协议签署情况如下：

序号	甲方	乙方	签署时间
1	成都我来啦网格信息技术有限公司	北京宅急送快递股份有限公司	2015年4月20日
2	成都我来啦网格信息技术有限公司	成都市速前快递服务有限责任公司	2015年4月22日
3	成都我来啦网格信息技术有限公司	成都市货运速航代理有限公司（前达快递1部）	2015年4月22日
4	成都我来啦网格信息技术有限公司	成都市达能顺物流有限公司	2015年4月22日
5	成都我来啦网格信息技术有限公司	成都绿文隆农产品有限责任公司	2015年4月30日
6	成都我来啦网格信息技术有限公司	永嘉中通快递有限公司	2015年5月15日
7	成都我来啦网格信息技术有限公司	大连中鼎电子商务有限公司	2015年5月18日
8	成都我来啦网格信息技术有限公司	中国邮政速递物流股份有限公司成都市分公司	2015年5月22日
9	成都我来啦网格信息技术有限公司	浙江中通快件服务有限公司余杭第一营业厅	2015年5月22日
10	成都我来啦网格信息技术有限公司	绵阳市新前达快递有限公司	2015年5月28日
11	成都我来啦网格信息技术有限公司	沈阳品胜贸易有限公司	2015年5月28日
12	成都我来啦网格信息技术有限公司	中国邮政速递物流股份有限公司重庆市分公司	2015年6月1日
13	成都我来啦网格信息技术有限公司	北京屹品文汇科技有限责任公司	2015年6月1日

b、以速递易业务为载体的社区商户服务协议签署情况

公司于2013年5月、2014年5月分别与中国银行青羊支行、北京农村商业银行股份有限公司签署战略合作协议，逐步开展速递易社区金融服务。2015年4月以来，公司相继与四川骏逸富顿科技有限公司、天虹商场股份有限公司等商户达成合作意向，是公司社区用户流量变现的初步尝试，未来有望衍生出更多商业模式。2015年5月，速递易项目获得海