常州永安公共自行车系统股份有限公司首次公开发行A股股票招股意向书摘要

（上接A41版）

公司应保持利润分配政策的连续性与稳定性，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%，且每次利润分配以现金方式分配的利润不少于当次分配利润的20%。公司董事会应当综合考虑所处行业特点、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，并按照公司章程规定的程序，提出差异化的现金分红政策。

（四）股东分红回报规划的决策机制

1.公司至少每三年对已实施的《股东分红回报规划》的执行情况进行一次评估。

根据有关法律法规以及公司经营状况、股东（特别是中、小投资者）、独立董事的意见，必要时对公司实施中的利润分配政策作出相应的修改，并调整制定新的《股东分红回报规划》。《股东分红回报规划》调整后，需提交股东大会审议表决，并经出席股东大会的股东所持表决权的2/3以上通过。

2、公司董事会应根据经营发展需要，充分考虑公司盈利规模、现金流量状况、发展资金需求、融资成本、外部融资环境等因素科学地制定年度分配预案或中期利润分配预案，经公司股东大会表决通过后实施。关于公司股利分配的具体内容，请参见本招股意向书摘要“第三节 发行人基本情况”之“九、财务会计信息及管理层讨论分析”之“（五）股利分配政策”。

八、特别风险提示

（一）用户付费无桩共享单车模式对发行人未来业务影响的风险

2015-2016年以来，以ofo、摩拜单车为首的一批无桩共享单车服务提供商在北京、上海、广州、深圳等一二线城市及大学校园内陆续推出用户付费无桩共享单车。目前，在一二线城市本行业将呈现出政府主导的有桩公共自行车及社会资本支持的无桩公共自行车（共享单车）并行发展的格局，而三线及以下城市因城市规模较小、有效需求不足、管理难度较大、运营成本较高，仍将以政府主导的有桩公共自行车为主。传统的政府投资有桩公共自行车系统模式为一项基础民生服务，而新兴的用户付费无桩共享单车模式为另一种商业模式，两种模式各有优劣、相互补充、各自有适合开展的地点。共享单车与有桩公共自行车存在竞争，目前，共享单车与发行人业务是一种错位竞争和差异化竞争的关系；发行人目前业务均仍呈快速增长，5年合同期满的发行人原有客户均选择与发行人续签合同，并未因无桩共享单车的兴起而取消作为民生基础设施的有桩公共自行车系统的政府投资。未来，若导致共享单车商业模式和盈利模式目前不成熟的因素得以消除，有关技术出现突破性变化，比如车辆精确定位技术、固定点停放监管技术、分散车辆的调度管理技术、车辆防盗防损技术的出现和成熟，以及社会整体诚信、市民规范意识的提高，无桩共享单车将可能成为主流模式，届时甚至有可能取代有桩公共自行车；若共享单车进一步下沉至发行人核心市场三线及以下城市，将对发行人现有的有桩公共自行车业务造成较大的冲击，若发行人不能顺应这种改变，则发行人的业务将受到较大负面影响。

（二）政策支持持续性的风险

国内外公共自行车的运行历史表明，政府或政府相关企事业单位购买设备、服务的模式仍是目前较为成功的主流运营模式，而通过市场化的增值服务的收入还较低，较难维持整个有桩公共自行车系统的设备投入和运营支出。因此目前我国有桩公共自行车行业的主要购买者为各地政府部门或其下属机构、公司等，有桩公共自行车系统项目建设的驱动力主要来自于政府出台的各项鼓励和支持政策。未来有桩公共自行车行业的发展，以及该行业可能达到的市场容量、区域覆盖度、市民接受程度，仍较大程度上取决于政府对这一公共交通形式的态度以及支持力度。

近年来，有桩公共自行车由于其低碳环保、高性价比、灵活方便等特性，受到广大群众的普遍欢迎，以及国家各级政策的大力支持，投资力度、项目数量等逐年高速增长；但考虑到公共自行车亦存在受天气影响大、出行距离和出行速度有限的局限性，未来，是否可能出现更加经济的替代公共交通形式、各级政府对有桩公共自行车的支持力度是否会调整存在不确定性。如果政府对有桩公共自行车的扶持力度降低、投资速度放缓，将可能对该行业的市场规模、行业内企业的盈利及发展等造成不利影响。

有桩公共自行车行业目前处于快速发展阶段，发行人所承接的系统运营服务项目（目前主要模式）运营时间大部分未满合同期（5年），5年后政府是否会与公司续签合同，未来合作模式是否会发生变化存在一定的风险；同时，对于系统销售模式，未来远期内，随着越来越多的城市配备有桩公共自行车系统，系统销售模式的增量市场空间将在长期内逐步减小，转而变为系统的升级换代需求，但该升级年限和升级市场空间目前尚无经验支持，亦存在不确定性，该等事项均会对行业的长期增长和公司的远期业绩造成不确定性。

（三）物价大幅上升导致系统运营服务类项目成本增加的风险

对于公司的系统运营服务类项目，发行人通常与客户签订5年的合同，并一股在合同期内分批较为均匀地收取系统运营服务款项；公司的会计政策亦规定：本公司公共自行车系统运营服务业务，于公共自行车系统经客户验收合格后，本公司在运营期间内按直线法确认收入。然而，由于系统运营服务涉及到大量的调度、管理、监控、维修、维护等工作，需在5年运营期内持续发生材料和人工采购，而预计上述采购价格可能随着我国整体物价水平的变化而呈波动趋势，从而会对公司已有系统运营服务类项目后期的毛利率水平造成一定的影响。倘若未来各种材料价格剧烈增长，或人员工资水平出现大幅提升，将会导致公司系统运营服务类项目的成本随之大幅上升，进而可能影响公司整体业绩的增长，对公司经营表现和财务状况产生负面作用。

九、本次发行对即期回报的影响及发行人拟采取措施

（一）本次发行对公司每股收益的影响

本次发行前总股本7,200万股，本次拟发行2,400万股，不涉及公开发售老股。鉴于公司所在行业和业务未来的增速存在一定不确定性，且募集资金投资项目有一定的实施周期，在短期内难以全部产生效益。本次发行可能在2016年度或2017年度完成，由于本次发行完成后公司股本将最大扩大33.33%，因此要使得每股收益不被摊薄，净利润需保持与加权平均股本同样或更高的增速，即可能需在33.33%以上。然而根据前述原因，以及公司的谨慎预估，2016年度、2017年度公司净利润增速可能达不到上述水平，从而使得发行当年的每股收益可能低于上一年度，导致公司即期回报可能被摊薄。（注：上述假设分析及关于本次发行前后公司即期回报指标的测算不构成公司的盈利预测，不等于对公司未来利润做出保证。）

（二）董事会选择本次融资的必要性和合理性

公司本次拟发行股票2,400万股，不涉及公开发售老股，募集资金在扣除发行费用后将用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资额	拟计募集资金使用额
1	技术研发中心建设项目	4,773.60	4,773.60
2	补充公共自行车系统建设及运营项目营运资金	50,000.00	48,314.76
3	偿还银行借款	5,000.00	5,000.00
合计		59,773.60	58,088.36

1.本次募集资金投向符合公司业务发展目标

公司本次募集资金投资项目的运作继续按照既有的经营模式进行：技术研发中心的建设具体包括建筑工程、硬件、软件方面的投资及研发费、流动资金、预备费等，补充公共自行车系统建设及运营项目营运资金及偿还银行借款与公司目前的主营业务密切相关。公司实施募集资金投资项目是顺应行业发展，满足市场需求，保持公司市场竞争力，促进公司业务发展的需要。

2、本次募集资金投向有助于提升公司财务状况

补充公共自行车系统建设及运营项目营运资金是公共自行车业务的固有需求，公司业务快速发展，迫切需要营运资金的支持。公共自行车的系统销售模式和系统运营服务业务在前期的项目建设、系统开发、物资购买和持续运营等方面都需要大量的资金投入，而公司面对的客户主要为各地政府部门，在款项支付条款的谈判方面议价能力较强，且公司作为民营企业债权融资能力有限，在资金压力的约束下，公司承揽规模更大项目的能力，或是在同一时间可承揽和实施的项目数量逐渐开始面临瓶颈，如果资金问题不加以妥善解决，甚至可能导致公司未来会发生不得不放弃一些项目的情形。因此，公司利用募集资金补充公共自行车项目的营运资金，适应行业和公司的快速发展，具有较强的必要性，亦有助于改善公司财务状况。

3、本次募集资金投向有助于提升公司经营状况

本次发行募集资金投入后，将完善公司研发体系，提高自主创新能力，推动业务开拓，改善财务状况，提高企业核心竞争力，促进公司的可持续发展。

（三）本次募集资金投资项目与公司现有业务的关系，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

本次募集资金运用均围绕公司现有主营业务进行，且符合公司的发展规划。募集资金投资项目是公司发展计划的具体实施步骤。

技术研发中心建设项目的实施将有利于提高企业核心竞争力、实现可持续发展的需要；完善研发体系，提高自主创新能力的需要；降低生产成本的需要。补充公共自行车系统建设及运营项目营运资金是公共自行车业务的固有需求，公司业务快速发展，亦迫切需要营运资金的支持。偿还银行借款将有利于优化资产结构，提高偿债能力，减少利息支出，提高盈利能力。

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）人员储备情况

截至2016年12月31日，公司（含境内控股子公司）在册员工人数为4,663人。

截至2016年12月31日，公司（含境内控股子公司）员工的构成情况如下表：

员工专业结构	人数（人）	占员工总数的比例
研发人员	83	1.78%
工程及维修技术人员	469	10.06%
生产人员	94	2.02%
管理人员	543	11.64%
销售人员	68	1.46%
运营人员	3,406	73.04%
合计	4,663	100%

经过多年行业中耕耘，公司拥有良好的人才储备。公司自设立以来即十分重视对优秀人才的培养和引进，公司已拥有一支较为成熟的技术人才团队，形成了以资深研究员、高级工程师为研发带头人，资深技术员为研发骨干的研发团队，组成了高级、中级、初级不同职称层次的结构合理的研发中坚力量。

（2）技术储备情况

公司拥有良好的技术储备，成功开发了“高兼容的共享车辆租赁系统”、“扫码租车系统”、“手机智能租车付费软件”、“省电的公共车辆租赁系统”、“多城互联公共自行车租赁系统”等核心技术，广泛应用于公共自行车项目中，取得了良好的效果。公司拥有多项专利、软件著作权等知识产权，并已在本行业形成了一定的技术壁垒。

公司产品具有较高的技术水准，公司自主研发的“高兼容的共享车辆租赁系统”将实现有桩公共自行车和无桩共享单车的互联互通，其智能公共自行车系统将最新的物联网技术、机电一体化技术、通讯技术、计算机网络技术、交通管理技术等融为一体，具有租还、查询、管理、结算、监控、调度等功能；同时公司建立的专有技术平台性能优异，扩展性强，可处理海量大数据、多用户信息，并方便拓展支付、社交等其他功能，有助于公司高效低成本地进行用户定制、不断优化提升系统，并持续提高租车者的满意度和体验。

（3）市场储备情况

我国公共自行车行业发展时间不长，但增长速度迅猛，并且经营模式已逐渐清晰，市场布局、行业竞争格局亦已初步形成，未来有望在目前基础上保持快速、稳定的发展态势，公司现有存量市场稳定，新增市场未来的潜在增长空间亦在数倍以上。加之部分独立的旅游景区、以及部分乡镇亦可能产生公共自行车建设需求，行业开拓空间广阔。此外，各项相关增值业务机会亦不断显现、发展。

（四）关于填补被摊薄即期回报的具体措施

本次发行股票可能导致投资者的即期回报有所下降，考虑上述情况，公司拟根据自身特点，实施如下措施：进一步拓展市场，巩固和增强市场地位，快速提高用户数量，适时推出其他绿色交通服务业务；不断优化现有盈利模式，提高公司业绩的可持续性；积极探索公共自行车系统增值业务，从线下业务向线上业务进行拓展，寻求行业和公司的新赢利点；加强研发团队建设、增强技术实力和技术创新；根据业务规模扩大产能规模和完善产能结构，提高关键部件和工序的自产工艺和把控度；加强资金管理、拓宽融资渠道，提高公司资金运作效率；保证募集资金有效使用，积极稳妥地实施募集资金投资项目；优化投资者回报机制，实施积极的利润分配政策等。公司将切实实施上述措施，努力提高股东回报，并增强公司未来的盈利能力和回报能力。

1公司现有业务板块的运营情况、发展态势及面临的主要风险

（1）公司现有板块运营情况

公司以公共自行车系统的研发、销售、建设、运营为核心业务，旨在运用物联网技术在各市县构建绿色交通体系，为广大民众提供绿色交通服务；公司通过移动互联网、在线支付、大数据分析等技术手段增强用户体验、提高用户粘性、推广和普及绿色出行理念，实现社会价值和企业价值的和谐统一。

公司作为行业的先发者之一，凭借近年来我国公共自行车行业的迅猛发展和自身的各项优势而高速发展，目前业务已具备规模优势和地域覆盖优势，且公司业务仍保持快速增长的势头。

（2）公司业务发展态势

根据公司审计报告，公司业务发展稳定、业务收入近年来整体呈增长态势、盈利能力较强、财务结构稳健、资产质量较好，今后公司将进一步建立健全公司治理结构、完善财务核算体制，力争使得公司财务状况持续稳定、盈利能力进一步增强。

（3）公司业务经营面临的主要风险

公司业务经营面临的主要风险如下：

①运营管理出现问题的风险。

②业务扩张过程中的区域壁垒风险。

③技术更新换代或技术失密导致的风险。

④业务规模扩大导致的管理和内部控制风险。

⑤增值服务开展情况低于预期的风险。

⑥物价大幅上升导致系统运营服务类项目成本增加的风险。

⑦租赁物业瑕疵相关的风险等。

2.提高公司经营业绩，应对本次发行摊薄即期回报的具体措施

（1）进一步拓展市场，巩固和增强市场地位，快速提高用户数量，适时推出其他绿色交通服务业务。

（2）不断优化现有盈利模式，提高公司业绩的可持续性。

（3）积极探索公共自行车系统增值业务，从线下业务向线上业务进行拓展，寻求行业和公司的新赢利点。

（4）加强研发团队建设、增强技术实力和技术创新。

（5）根据业务规模扩大产能规模和完善产能结构，提高关键部件和工序的自产工艺和把控度。

（6）加强资金管理、拓宽融资渠道，提高公司资金运作效率。

（7）保证募集资金有效使用，积极稳妥地实施募集资金投资项目。

①确保募集资金规范使用

为规范募集资金的管理，提高募集资金使用效率，公司根据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《关于进一步规范上市公司募集资金使用的通知》等相关规定，并结合自身实际情况，制定了《常州永安公共自行车系统股份有限公司募集资金管理制度》。

本次发行募集资金到账后，公司董事会将开设募集资金专项账户，对募集资金进行专项存储；就募集资金账户与开户银行、保荐机构签订募集资金三方监管协议，确保募集资金专款专用；严格遵守《常州永安公共自行车系统股份有限公司募集资金管理制度》的相关规定，在进行募集资金项目投资时，资金支出严格依据相关规定；定期披露募集资金使用情况，保证募集资金使用合规。

②积极稳妥地实施募集资金投资项目

本次募集资金投资项目经过充分论证，从中长期来看，总体上具有较高的投资回报率，募集资金到位后，公司将加大执行力度，使募集资金投资项目尽快实施并产生效益。随着投资项目陆续产生效益，公司的营业收入与利润水平有望快速增长，未来盈利能力和公司综合竞争力有望显著提高。

（8）优化投资者回报机制，实施积极的利润分配政策

根据《中华人民共和国公司法》、《上市公司证券发行管理办法》、《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）、《中国证券监督管理委员会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）等法律法规的规定，公司于2015年4月20日召开2015年第一次临时股东大会，通过了《关于（常州永安公共自行车系统股份有限公司章程草案）的议案》和《关于（常州永安公共自行车系统股份有限公司股东分红回报规划）的议案》，明确公司上市后未来三年分红回报规划的制定原则和具体规划内容，充分维护公司股东依法享有的资产收益。公司将严格执行分红政策，在符合利润分配条件的情况下，积极推动对股东的利润分配，努力提升对股东的回报。

（9）其他合理可行的措施

公司未来将根据中国证监会、证券交易所等监管机构出台的具体细则及要求，并参照上市公司较为通行的惯例，积极落实《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）以及《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》（证监会公告[2015]31号）等文件的内容，继续补充、修订、完善公司投资者权益保护的各项制度并予以实施。

（五）关于填补被摊薄即期回报的承诺

公司控股股东及实际控制人、全体董事、高级管理人员对公司上述填补回报措施能够得到切实履行做出承诺如下：

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.承诺对个人的职务消费行为进行约束。

3.承诺不动用公司资产从事与本人履行职责无关的投资、消费活动。

4、承诺将积极促使由董事会或薪酬与考核委员会制定的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。

5.承诺如公司未来制定、修改股权激励方案，本人将积极促使未来股权激励方案的行权条件与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。

6、承诺本人将根据未来中国证监会、证券交易所等监管机构出台的相关规定，积极采取一切必要、合理措施，使上述公司填补回报措施能够得到有效的实施。

前述承诺是无条件且不可撤销的。若本人前述承诺若存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，本人将对公司或股东给予充分、及时而有效的补偿。

同时，公司控股股东及实际控制人特别承诺：其将不会越权干预公司经营管理活动，不侵占公司利益。

（六）保荐机构对发行人填补被摊薄即期回报的措施的核查意见

经核查，保荐机构认为：发行人针对填补被摊薄即期回报的措施分别召开了第一届董事会第十次会议、2016年第一次临时股东大会，履行了必要的程序。发行人制定了具体的填补被摊薄即期回报的措施，公司控股股东、实际控制人和董事、高级管理人员分别对公司填补即期回报措施能够得到切实履行作出承诺。发行人所预计的即期回报摊薄情况合理，发行人填补被摊薄即期回报的措施和相关承诺主体的承诺事项符合《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》以及《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》中关于保护投资者权益的规定。

十、财务报告审计截止日后的主要财务信息及经营状况

公司财务报告审计截止日为2016年12月31日，公司2017年1-3月财务报告未经审计，但已经致同审阅并出具了致同专字（2017）第320ZA0016号《审阅报告》。

公司2017年1-3月财务报表已经公司董事会、监事会审议通过。公司董事、监事、高级管理人员、法定代表人、主管会计工作负责人、会计机构负责人已出具专项声明，保证公司2017年1-3月财务报表所载资料不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性、完整性承担个别及连带责任。

2017年1-3月公司营业收入为9,346.65万元，较上年同期增长20.54%，2017年1-3月净利润为2,686.75万元，较上年同期增长7.04%。公司业务维持稳步增长。审计截止日后至本招股意向书摘要签署日，公司经营情况稳定，主要经营模式、经营规模、产品/服务价格、原材料采购价格、主要客户和供应商构成、税收政策以及其他可能影响投资者判断的重大事项，均未发生重大变化。公司所处行业及市场处于正常的发展状态，未出现重大的市场突变情形。

结合行业发展趋势及公司实际经营情况，公司预计2017年1-6月可实现营业收入约为43,000万元至48,000万元，较上年同期的变动幅度为30.02%至45.14%；归属于母公司所有者净利润约为6,000万元至7,000万元，较上年同期的变动幅度为18.31%至38.03%；归属于母公司所有者净利润（扣除非经常性损益后）约为5,900万元至6,900万元，较上年同期的变动幅度为17.31%至37.20%。（前述财务数据不代表公司所做的盈利预测）

第二节 本次发行概况

1.股票种类：	人民币普通股（A股）
2.每股面值：	人民币1.00元
3.发行数量：	本次拟发行2,400万股，占发行后总股本的比例为25.00%（本次发行的股份全部为新股，不涉及公开发售老股）
4.每股发行价格：	【】元
5.发行后每股收益：	【】元（按照2016年度经审计的扣除非经常性损益前后归属于母公司股东的净利润的较低者除以本次发行后总股本计算）
6.发行前市盈率：	【】倍（每股收益按2016年度经审计的、扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司股东的净利润除以本次发行前总股本计算）
7.发行后市盈率：	【】倍（每股收益按2016年度经审计的、扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司股东的净利润除以本次发行后总股本计算）
8.发行前每股净资产：	7.50元（按2016年12月31日经审计的归属于母公司所有者权益除以本次发行前总股本计算）
9.发行后每股净资产：	【】元（按2016年12月31日经审计的归属于母公司所有者权益加上本次发行募集资金净额之和除以本次发行后总股本计算）
10.发行后市净率：	【】倍（按发行后每股净资产计算）
11.发行方式：	本次发行将采取网下向网下投资者询价配售与网上按市值申购定价发行相结合的方式
12.发行对象：	符合资格的网下投资者和在上海证券交易所开户的境内自然人、法人等投资者（中国法律、行政法规、所适用的其他规范性文件及公司资信等级其他监管要求所禁止者除外）
13.承销方式：	采取余额包销方式
14.募集资金总额和净额：	本次发行预计募集资金总额不超过【】万元，其中公司公开发行新股募集资金总额不超过【】万元；扣除发行费用后，预计公司发行新股募集资金净额不超过【】万元
15.发行费用概算：	本次发行费用（含税）总额为6,351.64万元，包括：保荐及承销费用4,600万元，审计及验资费用900万元，律师费用350万元，用于本次发行的信息披露费用460万元，上市相关手续、材料制作费用41.64万元

第三节 发行人基本情况

一、发行人基本情况

发行人名称：	常州永安公共自行车系统股份有限公司
英文名称：	Changzhou Youon Public Bicycle System Co., Ltd.
注册资本：	7,200万元
法定代表人：	孙继胜
常州永安有限成立日期：	2010年8月24日
整体变更设立日期：	2013年11月6日
公司住所及办公地址：	常州市新北区汉江路400号
邮政编码：	213022
电话号码：	0519-8128 2003
传真号码：	0519-8118 6701
互联网网址：	www.ibike668.com
电子信箱：	eversafe@bike668.com

二、发行人设立情况

（一）发行人的设立方式

本公司是以孙继胜、陶安平、黄得云、索军、上海福弘、苏州冠新、常州远为、青企联合、青年创业、常州创尔立为发起人，由永安有限于2013年10月31日整体变更设立的股份有限公司。

2013年11月6日，江苏省常州市工商行政管理局向本公司核发《企业法人营业执照》（注册号：320407000144869）。

（二）发起人及主要发起人投入的资产

本公司发起人为孙继胜先生、陶安平先生、黄得云先生、索军先生、上海福弘、苏州冠新、常州远为、青企联合、青年创业、常州创尔立。

公司由永安有限整体变更设立，在设立时整体承继了永安有限的资产、负债与相关业务。公司成立时拥有的主要资产为变更设立股份公司时承继的永安有限的整体资产。

三、股本有关情况

（一）公司设立时的股本情况

公司设立时，总股本为6,000万元。各发起人持股情况如下：

序号	发起人	认股数（万股）	认购比例	股份性质
1	孙继胜	3,343.6808	55.7280%	自然人股
2	陶安平	492.4800	8.2080%	自然人股
3	黄得云	463.6807	7.7280%	自然人股
4	索军	434.8805	7.2480%	自然人股
5	上海福弘	662.4000	11.0400%	有限合伙
6	苏州冠新	239.9999	4.0000%	有限合伙
7	常州远为	103.6796	1.7280%	有限合伙
8	青企联合	86.3998	1.4400%	有限合伙
9	青年创业	86.3998	1.4400%	有限合伙
10	常州创尔立	86.3989	1.4400%	有限合伙
合计		6,000	100%	-

（二）本次发行前后的股本结构

本次发行前，公司总股本为7,200万股。公司本次拟公开发行人民币普通股2,400万股，不涉及公开发售老股。本次发行前后公司的股本结构如下：

序号	股东名称	本次发行前股本结构		本次发行后股本结构	
		持股数（万股）	所占比例	持股数（万股）	所占比例
—	有限售条件的股份	7,200.0000	100.0000%	7,200.0000	75.0000%
1	孙继胜	3,343.6808	46.4400%	3,343.6808	34.8300%
2	陶安平	492.4800	6.8400%	492.4800	5.1300%
3	黄得云	463.6807	6.4400%	463.6807	4.8300%
4	索军	434.8805	6.0400%	434.8805	4.5300%
5	上海云鑫	800.0000	11.1111%	800.0000	8.3333%
6	上海福弘	694.4000	9.6444%	694.4000	7.2333%
7	苏州冠新	239.9999	3.3333%	239.9999	2.5000%
8	深创投	240.0000	3.3333%	240.0000	2.5000%
9	青企联合	110.3998	1.5333%	110.3998	1.1500%
10	青年创业	110.3998	1.5333%	110.3998	1.1500%
11	常州远为	103.6796	1.4400%	103.6796	1.0800%
12	常州创尔立	86.3989	1.2000%	86.3989	0.9000%
13	常州红土创投	80.0000	1.1111%	80.0000	0.8333%
二	无限售条件的股份	-	-	2,400.0000	25.0000%
合计		7,200.0000	100.0000%	9,600.0000	100.0000%

（三）各股东之间的关联关系

本次发行前各股东间的关联关系如下：

公司控股股东孙继胜为公司股东常州远为的普通合伙人，持有常州远为82.26%的财产份额，并担任其执行事务合伙人。

此外，公司股东上海福弘、青企联合和青年创业为关联企业，且上海福弘为持有青企联合和青年创业合伙份额最多的有限合伙人；公司股东常州红土创投系由股东深创投持股的企业。

除上述情况以外，本次发行前公司股东之间不存在其他关联关系。

（四）本次发行前所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺

关于发行前所持股份流通限制和自愿锁定股份的承诺的具体内容，请参见本招股意向书摘要“重大事项提示”之“一、股东关于所持股份流通限制和自愿锁定股份的承诺”。

四、发行人的业务

（一）发行人的主营业务、主要产品和服务

公共自行车作为城市慢行、共享公交系统的重要组成部分，具有绿色低碳、方便快捷、经济环保等特点，在解决拥堵等方面发挥重要作用，为市民“最后一公里”的交通问题提供了有效的解决方案，并是解决中小城市，县、镇、区中短距离出行需求的理想交通方式。目前，公共自行车行业主要有政府付费投资的有桩公共自行车系统业务及社会资本投资、用户付费的无桩公共自行车业务（即共享单车业务）两种模式。

政府付费投资的有桩公共自行车系统业务适用于广大的一至五线城市及周边县、镇区等，适用于广泛的年龄人群（智能手机用户及市民卡、交通卡用户），主要从政府及政府相关单位处收取收入；而社会资本投资、用户付费的无桩共享单车业务主要适用于人口密度较大、人均使用率较高、人员素质较高的一线城市和部分大型二线城市的中心城区，主要定位于年轻人用户群体（智能手机用户），向使用者直接收取用车费用。

发行人以公共自行车系统的研发、销售、建设、运营为核心业务，旨在运用物联网技术在各市县构建绿色交通体系，为广大民众提供绿色交通服务；发行人通过移动互联网、在线支付、大数据分析等技术手段增强用户体验、提高用户粘性，推广和普及绿色出行理念，实现社会价值和企业价值的和谐统一。发行人以政府付费投资的有桩公共自行车为主要业务，主要覆盖三线及以下城市及周边县、镇区等，报告期内，来自三线及以下市县的收入占发行人总收入的比例达85%-90%。从2016年下半年起，发行人开始于部分原有政府投资有桩公共自行车业务未涉及的一二线城市少量试点布局用户付费无桩共享单车业务，该部分业务目前占比较小，2016年度占发行人主营业务收入比例仅为0.05%。

发行人作为行业的先发者之一，凭借近年来我国公共自行车行业的迅猛发展和自身的各项优势而高速发展，目前业务已具备规模优势和地域覆盖优势。截至2016年12月31日，全国共有超过400个市、县配备公共自行车系统，其中发行人系统覆盖的市县（主要为三至五线城市及周边县、镇区等）为210个左右，分布在29个省、直辖市、自治区、特别行政区；发行人累计建设约3.2万个公共自行车站点，投放约89万套公共自行车锁车器设备，骑行会员已达约2,000万人，其中线上平台注册会员（永安行平台会员）达750万人左右（截至2016年底），并呈快速增长态势。目前发行人的业务仍保持快速增长的势头。此外，发行人从2016年下半年开始少量试点布局用户付费无桩共享单车和共享助力自行车业务，目前已投放共享单车5万辆左右，并在探索将原有桩公共自行车和无桩共享单车、共享助力自行车的功能相结合，充分发挥了公司已有的先发和规模优势，进一步拓展了未来业务的发展空间。

发行人始终坚持以硬件设施为基础、软件优化为支撑、运营管理能力为重要竞争力、物联网技术和大数据分析为研发导向、地区覆盖和用户资源为核心资源、互联网及增值业务为未来布局重点的经营方针，通过前期形成的各项竞争优势持续地进行项目和地域扩张，从而形成良性循环，不断巩固公司先发优势；并利用规模效应实现全国各市县公共自行车系统平台的互联互通，以及公共自行车系统与移动支付、社交服务等延伸功能的对接整合，提高用户体验和忠诚度、增加客户粘性，并持续提升用户价值。

发行人秉承“打造绿色交通体系，促进生态城市建设”的使命和“服务中国，引领低碳”的宗旨，不断完善和提高公共自行车系统质量和运营效率，为民众提供方便快捷、经济环保、多样化的绿色共享交通服务，提高资源利用效率，促进共享经济发展，引导全社会养成“绿色出行，低碳环保”的生活习惯。发行人业务具有良好的社会意义。

公司的主要产品是全套公共自行车系统，其由全数字化公共自行车系统管理系统平台、租车卡、手机APP、站点控制器、锁车器、带电子身份识别的公共自行车、带智能锁的共享单车、共享助力自行车等部分组成；公司的主要服务是基于物联网和大数据分析技术的公共自行车系统的研发、销售、建设、运营服务。

公司目前客户主要为各地政府部门或其下属机构、公司等，双方的合作方式表现为政府购买公共自行车系统或公共自行车系统运营服务；此外，公司正在试点开拓和布局用户付费共享单车和骑旅业务，直接面对骑行用户。

公司自设立以来，主营业务未发生重大变化。

（二）发行人的销售情况

随着近年来国家加大对公共自行车的鼓励和支持力度，加之绿色出行、节能环保的理念逐步深入人心，应用公共自行车项目的市、县呈快速拓展趋势，带动市场规模高速发展。公司作为行业先行者之一，经过几年的发展，已成为国内公共自行车系统布局市县、承接项目、建设站点和投放自行车数量领先的企业。截至2016年12月31日，全国共有超过400个市、县配备公共自行车系统，其中发行人系统覆盖的市县（主要为三至五线城市及周边县、镇区等）为210个左右。这些市、县北到黑龙江黑河，南到海南海口，东到浙江舟山，西到新疆阿克苏，分布在全国29个省、直辖市、自治区、特别行政区，并在持续快速增长中。发行人累计建设约3.2万个公共自行车站点、投放约89万套公共自行车锁车器设备，用户数量已达约2,000万人，其中线上平台注册会员（永安行平台会员）达750万人左右（截至2016年底），并呈快速增长态势。

发行人的业务布局情况如下：

（六）发行人的竞争优势

1.与“政府投资”有桩公共自行车系统行业的直接竞争对手相比，发行人主要竞争优势包括：

（1）先发和规模优势

随着近年来国家加大对公共自行车的鼓励和支持力度，加之绿色出行、节能环保的理念逐步深入人心，应用公共自行车项目的市、县呈快速拓展趋势，带动市场规模高速发展。公司作为行业先行者之一，经过几年的发展，已成为国内公共自行车系统布局市县、承接项目、建设站点和投放自行车数量领先的企业。截至2016年12月31日，全国共有超过400个市、县配备公共自行车系统，其中发行人系统覆盖的市县（主要为三至五线城市及周边县、镇区等）为210个左右，并在持续快速增长中。发行人已占据了领先的市场地位，凭借着显著的先发和规模优势，未来有望继续实现良性循环，取得持续快速的发展，具体体现在：

①发行人在已布局的210个左右的市、县拥有优势资源，且极有可能享受这些地区扩建、续期公共自行车系统带来的市场机会

一般来说，一个城市或县城中若已建设一套公共自行车系统，出于市政工程和系统兼容性、市民习惯度和避免重复建设的考虑，一般较难批准新进入者的项目建设，在后续扩建、续期时有较大概率选择原供应商合作，因而形成该区域性的先发优势。发行人已在全国210个左右的市、县布局了公共自行车系统，占据了这些地区的优势资源，其在南京、洛阳、苏州、徐州、镇江、宿州、潍坊、温州、绍兴、湖州、昆山、淮安、许昌、黑河、阿克苏、扬州、常熟等地的项目均产生了二期甚至三期、四期的建设需求，为发行人带来了持续稳定的业绩贡献。

在发行人已开展的210个左右的市、县中，大约有100个市、县是通过系统运营服务模式，截至2016年底，上述合同金额约30亿元人民币（大多为政府连续五年平均支付），这一存量即可为发行人2017年带来保底6亿元左右的运营业务收入。目前全国已投放的公共自行车系统每年已可带来相当规模的稳定市场容量。

②发行人凭借业内的领先地位和丰富经验，能够充分把握各地加快新建公共自行车系统带来的市场空间

目前，发行人是我国公共自行车行业布局市县、承接项目、建设站点和投放自行车数量领先的企业，这些市、县北到黑龙江黑河，南到海南海口，东到浙江舟山，西到新疆阿克苏，分布在全国29个省、直辖市、自治区、特别行政区。发行人已研发出成熟的产品，积累了丰富的经验和良好的口碑，与各地政府、市民建立了良好的沟通渠道和服务关系，有效带动周边和其他区域购买发行人的产品或服务。

报告期内，发行人业务快速增长，截至2014年底、2015年底和2016年底，累计投放市、县分别为120个、165个和210个左右，累计投放公共自行车锁车器设备数量分别达43万套、63万套和89万套左右，累计建设站点数量分别为15万个、22万个和32万个左右；未来有望持续保持良好的发展态势。

此外，发行人从2016年下半年开始，开始少量试点布局无桩共享单车业务，将最新研发的无桩共享单车投放到成都、昆明、长沙、南昌、福州、贵阳、北京、上海等一二线发行人有桩公共自行车尚未覆盖的城市区域，并探索将原有桩公共自行车和无桩共享单车、共享助力自行车的功能相结合，充分发挥了公司已有的先发和规模优势，进一步拓展了未来业务的发展空间。

③发行人拥有规模优势，可利用成熟平台、广泛经验持续改进系统功能，并有效节约开发成本

截至2016年12月31日，发行人在全国210个左右的市、县布局公共自行车项目，已联结成强大的网络，并且形成了可处理海量信息、可延展、高性能的专有技术平台。一方面，发行人在承接新客户过程中，只需要在现有的技术基础上进行短期的个性化开发，即可实施运用，所需时间和成本控制在较低水平；另一方面，发行人可持续利用广泛的运营经验，反过来有效地改进系统的可靠性和用户体验，乃至不断拓展服务功能及系统平台，并且容易地推广到每个发行人覆盖公共自行车系统的市县中，高效地进行改进和提升，如发行人正在将有桩公共自行车增加无桩共享单车功能。发行人的规模优势使得这些研发、改进甚至管理、运营费用得到有效分摊，相比其他业务规模较小的企业，拥