

关于武汉力源信息技术股份有限公司使用自有资金 参股(增资)上海云汉电子有限公司（云汉芯城）的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

风险提示：

1、云汉芯城（www.ickey.cn）是上海云汉电子有限公司旗下的垂直电商平台，是目前国内访问量最高、库存规模最全、在线订单量最大的电子元器件一站式采购平台之一，同时也是国内电子行业最活跃的电子工程师论坛社区，强大的网站平台能实现从产品型号“搜索—比价—结算”一系列过程在短短几分钟内顺利完成，2012年、2013年、2014年1-5月，云汉芯城线上销售收入分别为1496万元、5845万元、4953万元，根据互联网电商平台的行业特点，前期为了快速实现对市场的占领，计划对云汉芯城短期内将只考核销售规模增速，2014年、2015年含税销售收入目标为1.4亿、3亿，短期内将不以盈利为考核目标，请投资者注意投资风险。

2、鉴于电子元器件现货分销代购的一站式采购服务平台的销售模式还处于市场起步及培育阶段，市场开拓及客户积累可能需要经历较长时间，请投资者注意投资风险。

3、公司仅是对上海云汉进行参股（增资），增资（分两次）完成后本公司对上海云汉持股比例为13.5%，本次（首次）参股完成后持股比例仅为11%，对公司短期经营成果不会产生较大影响，请投资者注意投资风险。

一、对外投资概述

1、对外投资基本情况

武汉力源信息技术股份有限公司（以下简称“公司”）、东方富海（上海）创业投资企业（有限合伙）（以下简称“东方富海”）、芜湖富海浩研创业投资基金（有限合伙）（以下简称“富海浩研”）与上海云汉电子有限公司（云汉芯城）（以下简称“上海云汉”）的股东曾烨、刘云锋、上海为赛投资管理中心（有限合伙）达成投资意向并签署《投资框架协议》及《增资协议》，拟与东方富海、富海浩研共同出资人民币2000万元对上海云汉进行增资，增资分两次进行，本次（首次）共同增资1200万元，其中本公司、东方富海、富海浩研分别出资人民币600万元、300万元、300万元，增资完成后，分别持有上海云汉的11%、5.5%和5.5%的股权；在上海云汉2014年含税销售收入完成1.4亿（或提前达到）后，启动第二轮增资，第二轮共同增资800万元，本公司、东方富海、富海浩研分别增资人民币400万元、200万元、200万元，两次增资全部完成后，分别合计持有上海云汉13.5%、6.75%、6.75%的股权，第二轮增资届时将另行签署《增资协议》。

2、董事会审议情况

本次对外投资事项已经公司2014年6月13日第二届董事会第十四次会议审议通过，并自董事会审议通过后开始实施。

3、本次对外投资的资金来源于公司自有资金，不涉及关联交易，不构成重大资产重组。本次对外投资额度在董事会权限范围内，无需提交股东大会审议

公司与上海云汉（云汉芯城）不存在关联关系。

二、交易各方介绍

（一）东方富海

1、名称：东方富海（上海）创业投资企业（有限合伙）

2、注册号：310110000617686

3、住所：上海市杨浦区国定支路26号2172室

4、法定代表人/执行事务合伙人：陈玮

5、经营范围： 创业投资；投资咨询（不得从事经济）；企业管理；投资管理。

（二）富海浩研

1、名称：芜湖富海浩研创业投资基金（有限合伙）

2、注册号：340203000003412

3、住所：芜湖市高新技术产业开发区西山路 38 号

4、法定代表人/执行事务合伙人：牟坤林

5、经营范围： 对节能环保、资源及其它新兴行业投资（非上市公司）、投融资管理及为创业企业提供创业管理服务

（三）上海云汉股东自然人曾烨（身份证号码：41018419770118****）、刘云锋（身份证号码：41302619781010****），均系上海云汉的创始股东，上海为赛投资管理中心（有限合伙）为上海云汉将来为员工激励设立的有限合伙企业。

三、投资标的上海云汉（云汉芯城）基本情况

（一）投资标的概况

1、公司名称：上海云汉电子有限公司（云汉芯城）

2、注册号：310227001377671

3、设立时间：2011年10月27日

4、办公地址：上海市徐汇区漕溪路222号航天大厦南楼18层

5、注册资本：100万元

6、法定代表人：曾烨

7、经营范围： 电子科技领域内的技术开发、技术咨询，集成电路、模块电路、电子元器件、接插件、通信器材、仪器仪表、五金交电、包装材料批发零售，从事货物及技术的进出口业务

8、云汉芯城（www.ickey.cn）是上海云汉电子有限公司旗下的垂直电商平台，专注提供电子元器件的一站式在线采购配套和电子工程师社区论坛服务。云汉芯

城在线服务模式涵盖国内外授权分销商的现货分销代购、自营库存直销、PCB在线定制，致力于打造电子行业最具用户价值的垂直电商平台。截止2014年5月，“云汉芯城”网站注册企业用户数已超过4万家，授权合作分销商和原厂超过30家，是国内访问量最高、库存规模最全、在线订单量最大的电子元器件一站式采购平台之一，同时也是国内电子行业最活跃的电子工程师论坛社区之一。

目前提供来自Digikey、Mouser（贸泽）、Element14（e络盟）、Wpi（大联大）、Future（富昌）、Avnet（安富利）、Arrow（艾睿）、Chip1stop、力源信息等30多家国内外主流授权分销商现货芯片的代购服务，共享全球1000多万条现货库存数据，是IC采购、元器件交易和IC交易业务领域中排名靠前的在线采购平台，强大的网站平台能实现从产品型号“搜索—比价—结算”一系列过程在短短几分钟内顺利完成，是真正便捷、快速的电子元器件一站式现货采购电商平台。

2012年、2013年、2014年1-5月，云汉芯城线上销售收入分别为1496万元、5845万元、4953万元，截止目前还未实现盈利。

上海云汉（云汉芯城）投资可行性分析请见附件。

（二） 增资协议主要内容：

1、估值

根据云汉芯城未来业务增速及创始股东及核心经营层承诺公司在本次（首次）增资后至2019年4月30日前完成IPO或被上市公司并购等的合理预期，并考虑互联网行业的估值标准及上海云汉的各项财务指标，各方协商确定公司本次（首次）交易整体估值为人民币5455万元。

2、增资前后股权结构及未来销售目标

本次增资完成后，上海云汉注册资本将由人民币100万元增加至128.205万元，本公司与东方富海、富海浩研分别增资600万元、300万元和300万元，增资完成后，分别持有上海云汉的股权比例分别为11%、5.5%和5.5%。本次（首次）增资前后股权结构如下：

股东名称	增资前		到资 1200 万元		
	股本（元）	股权比例	增加股本（元）	股本（元）	股权比例
曾烨	657,534.00	65.7534%		657,534.00	51.2877%

刘云锋	273,973.00	27.3973%		273,973.00	21.3699%
为赛投资	68,493.00	6.8493%		68,493.00	5.3424%
富海浩研		0.0000%	70,512.5	70,512.5	5.5000%
东方富海		0.0000%	70,512.5	70,512.5	5.5000%
力源信息		0.0000%	141,025.00	141,025.00	11.0000%
合计	1,000,000.00	100.0000%	282,050.00	1,282,050.00	100.0000%

云汉芯城2014年、2015年含税销售收入目标为14000万元、30000万元，在2014年销售目标达成（或提前达成）的前提下，本公司、东方富海、富海浩研将对上海云汉（云汉芯城）进行二次增资，分别增资400万元、200万元和200万元，增资完成后，分别持有上海云汉的股权比例分别为2.5%、1.25%和1.25%，各方届时将另行签署增资协议，二次增资前后股权结构如下：

股东名称	第二次增资前		到资 800 万元		
	股本	股权比例	增加股本(元)	股本(元)	股权比例
曾烨	657,534.00	51.2877%		657,534.00	48.0000%
刘云锋	273,973.00	21.3699%		273,973.00	20.0000%
为赛投资	68,493.00	5.3424%		68,493.00	5.0000%
东方富海	70,512.5	5.5000%	21,953.5	92,466	6.7500%
富海浩研	70,512.5	5.5000%	21,953.5	92,466	6.7500%
力源信息	141,025.00	11.0000%	43,907.00	184,932.00	13.5000%
合计	1,282,050.00	100.0000%	87,814.00	1,369,864.00	100.0000%

3、上海云汉的董事会由五名董事组成，富海浩研和东方富海有权向目标公司董事会提名一名董事候选人，力源信息有权向目标公司董事会提名一名董事候选人。

4、增资协议自各方签字、盖章之后生效。

5、在本协议生效之日起 10 个工作日内，乙方应向目标公司指定银行账户支付投资款。上海云汉及原股东共同连带承诺，在投资方支付投资款之日起的 30 个工作日内办理完毕本次增资的工商变更登记手续，但登记机关的原因导致拖延的，工商变更登记时间可以相应顺延。投资方应就此给予所需要的配合。

四、本次对外投资目的及对公司的影响

本次参股（增资）上海云汉是公司坚持外延式并购发展模式在B2C电商平台领域的又一重大举措，在资源整合、协同发展方面，不但对标的公司、对本公司均将产生积极建设性的作用。

五、备查文件

- 1、武汉力源信息技术股份有限公司第二届董事会第十四次会议决议；
- 2、《上海云汉电子有限公司投资框架协议》及《上海云汉电子有限公司增资协议》。

武汉力源信息技术股份有限公司

董事会

2014 年 6 月 14 日

附件：上海云汉（云汉芯城）投资可行性分析

公司在 2013 年年度报告发展与展望中，提出公司高度重视电子元器件零售市场的发展战略。零售才能带来高毛利率，线下的大宗交易通常毛利率较低，零售才是分销行业皇冠上的明珠。从零售分销的行业发展历史看，在海外电子元器件分销行业的零售，过去是以发行纸质的《产品目录》为载体，通过电话呼叫中心进行销售，现在已经完全过渡到以互联网电商零售平台为载体，例如美国 DIGIKEY 公司，2013 年度全球销售规模 18 亿美元，据悉中国大陆销售也达到 6000 万美金，销售毛利率高达 50% 左右，其商业模式非常高效、成熟。在国内，零售市场虽然也有几百亿人民币的规模，但是极为分散，根植于类似华强北电子市场的数量浩瀚的小型贸易商之中，尚未出现以零售为主业、有一定规模的分销企业。但是互联网电商平台的零售商业模式，取代电子市场柜台式零售商业模式，一定是未来趋势，正加速来临、不可抵挡。

我们对分销行业的电商平台的定义是对元器件的查询、搜索、比价、购买完成交易都是在线上完成的。最核心的要素是平台与客户是不见面的交易，所以需要互联网来完成。我们大多数人生活中都有这样的网上交易的体验，比如淘宝、京东商城，我们不认识店主、店员，但是通过电商平台完成了交易。如果只将线下交易的最后支付环节放在互联网平台上完成，最后命名为电商平台交易，用互联网概念进行了包装，那只是文字游戏、没有实际意义。力源的众多大客户中，很多都是力源服务了十年，也是中小板、创业板的上市公司，对大客户的研发团队我们进行持续多年的技术服务、项目跟踪，对大客户的采购团队，在报价、供应链保障方面，我们的销售团队、物流团队也在进行持续多年的服务、配合，彼此非常熟悉。如果在最后采购下单、交易环节互联网化，就自称为电商、那么业内所有的分销商都可以在一夜之间改造为互联网电商了。

例如，我们在京东上买一台电视，当然是通过电商平台，假使我们需要购买一万台电视，一定是撇开电商平台直接找到老板，然后进行一系列的讨价还价、商务谈判等见面过程。

所以分销行业的电商，一定针对是零售和小批量。一旦大批量采购，构成大宗交易，一定是在线下才能完成。

一、行业内过去未出现成熟的零售电商分销企业的受限原因

1、国内的零售市场格局由众多的柜台式贸易商所主导，采购人员习惯了通过电子市场的采购方式，但是随着互联网在各行各业的不断深入普及，这一点有望得到快速改变。

2、行业内曾经尝试过淘宝式的电子商务平台，但未能成功，把电子卖场搬到网上，几千个卖家的货源品质无法保证，与现实场景一样，可能出现假货、翻新货、冒牌货，这个致命缺陷很难解决。电子元器件的零售与其他产品的零售最大的不同是，它针对的是电子产品的研发阶段或者小批量验证阶段，这个时候品质保证是绝对第一位考量。来源不可靠的元器件，可能导致着原本设计无误的产品研发验证阶段的失败。

3、电子元器件线上采购模式的特殊性预示着淘宝式的平台难以成功，但是类似京东商城一站式采购平台却可能最终形成规模。DIGIKEY 电商模式的成功在于解决了一站式采购的便捷性问题，货物的来源又决定了品质有足够的保障。但是本土企业包括本公司在内的自营式电商平台，虽然解决了元器件品质保障的问题，但是在产品覆盖方面难以做到一站式服务，我们可以提供的产品型号是几万个，但是 DIGIKEY 可以覆盖的型号却是百万级，这种用户体在验上便捷性、便利性的缺失，造成我们与国外同行在规模上、经营效率上存在着明显差距的原因。通过不断地丰富代理产品线和产品型号虽然可以逐渐弥补以上差距，但是难以在短期内迅速起效。

为此公司在战略规划中提出，一方面我们需要不断地丰富和完善我们自身的自营电商平台，另一方面要在将要获得突破性发展的市场中寻找出最有可能跑出来的黑马，开展股权合作。

二、符合公司投资要求的标的应该具备的条件

1、电商平台的最核心载体是网站，网站提供的电子元器件货源有足够保障、品种覆盖面全、可以满足一站式采购的需求、用户有较好的采购体验、查询、网站交易环节、物流环节简便、快捷。

2、互联网商业模式的核心竞争力之一是网站的流量，没有访问量，不可能成功。标的与其他竞争平台相比，可以通过独立的第三方，比较网站的访问量

PV、独立访客 UV、独立 IP，估算出网站的排名。标的需要具有明显的竞争优势。

3、平台的粘性、亲和力强，具有可扩展性，由研发工程师、采购工程师构成的用户群，不仅仅是将平台作为查询、交易平台，也可以演变为互动平台，满足用户更多的需求，提供更全方位的服务。在互联网时代，平台成功的首要因素是聚集人气，有人气就能转化出商业模式，进而转化为盈利模式。

4、互联网商业模式下的大数据挖掘能力。

5、流量最终反应的是交易量，标的公司的线上交易金额，在过去、现在、未来，能看到快速的增长趋势。

6、标的在业内的知名度。互联网商业模式的一个特点是最终获得成功的可能只有排名靠前的几家，这与电子元器件线下分销模式的百花齐放很不同。线下分销所针对的市场，各个细分市场存在着独立性、差异性，分销商普遍针对的都是局部的市场和局部的用户，整体市场更像一个网格化、蜂巢式结构。公司前期对深圳鼎芯无限的并购，就是对上游资源和下游客户的整合叠加，相互间本身不存在竞争关系，而是可以发挥协同效应。在线下分销商中类似鼎芯这样的并购标的还大量存在着。但是线上的零售市场，面对的是一个全面性、开放性的市场，所有的参与者彼此间具有较强的竞争关系，有先发优势和潜质的，才可能最后成功。

7、标的公司管理团队具有战略想象力和执行能力。

三、选定符合要求的标的

根据上述条件，我们在业内经过广泛的接触和调研，通过对上述条件的一一对应比照，最终认定上海云汉非常契合我们的要求

1、上海云汉电子有限公司的核心垂直电商平台----“云汉芯城”www.ickey.cn, 专注提供电子元器件的一站式在线采购配套和电子工程师社区论坛服务----现货搜索、全网比价、在线采购、工程师社区。其业务模块分为：代购分销、自营直销、PCB 在线定制、电子工程师论坛。

代购分销：建立了第三方的比价平台，提供来自于 DIGIKEY、MOUSER、AVNET、ARROW、大联大等 30 多家国内外知名授权分销商的现货芯片的代购

服务，汇总的现货库存型号超过 1000 万条，在电子元器件的覆盖面上超过任何单一的分销商。采购者输入一个型号，可以同时罗列出包括 DIGIKEY、MOUSER、AVNET 在内的零售及小批量的现货库存信息和价格比对信息，供访问者选择下单。这种一站式采购的全覆盖、便利、便捷性，使得“云汉芯城”网站注册企业用户数已超过 4 万家。代购的模式，既解决了一站式覆盖需要极其庞大的资金投入的问题，又解决了网站流量问题。

自营直销：就是通过自主备货的方式直销。由于掌握核心数据的挖掘能力，自主的备货型号及品种的选择可以更有针对性，大幅提高销售毛利率，并可转化为可观的盈利模式。

PCB 在线定制：服务汇聚国内知名板厂，整合行业加工资源，为用户提供 1-40 层 PCB 板方案设计和在线定制服务，低成本、高效率的满足客户对快板、样板的快速开发需求。

工程师论坛：包含了产品信息在线推广、厂商在线技术支持与交流、电子工程师商业社区。论坛的作用----增加用户粘度、拓展用户基础、提供在线增值服务。

从用户访问量、电子元器件型号的覆盖规模、在线订单量等指标考核，云汉芯城已经发展成为本土最优秀的电子元器件电商平台之一。

2、业内开展电商平台运作的同行包括：四家知名海外电商 DIGIKEY 中国 www.digikey.cn、MOUSER 中国 www.mouser.cn、RS 中国 www.china.rs-online.com、易络盟中国 cn.element14.com，国内企业华强电子网 www.hqew.com、科通芯城 www.cogobuy.com、安芯商城 www.360ic.com、IC 交易网、IC 购、中国 IC 在线、RIGHT IC、立创商城、中国 IC 网、环球 IC 直销网、ICBUY 亿芯网、亦乐代购、易搜 IC 网、查 IC 商城、IC 猫、全球 IC 采购网、买卖 IC 网等。

参考独立第三方网站 www.alexa.com、www.alexa.cn，比较网站的访问量 PV、独立访客 UV、独立 IP，估算出网站的全球三个月平均排名（数据查询每日动态波动）。以下表格为排名前列的企业：

	全球三个月平均 排名	三月平均日均 IP	三月平均日均 PV	人均页面浏览量
上海云汉	24,750	126,000	2,772,000	9

DIGIKE 中国	55,167	60,000	840,000	10.4
MOUSE 中国	75,105	66,000	198,000	2.5
RS	5,559	732,000	3,660,000	9.2
易络盟中国	11,148	372,000	1,860,000	13.8
华强电子网	22,046	168,000	1,512,000	3
科通商城	31,597	132,000	660,000	5.8
IC 交易网	45,694	84,000	588,000	7
中国 IC 网	57, 218	81,000	243,000	3
立创商城	57,394	75,000	300,000	5
安芯商城	79,490	57,000	171,000	3.5
亿芯网	713,042	6,000	12,000	1
力源信息	196,221	21,000	63,000	2.3

以上数据截止 2014 年 6 月 9 日前三个月，仅供参考，但可看出上海云汉在访问量、人均页面浏览量、独立 IP 上排名前列。

3、平台具有粘性，访问量、人均页面浏览量、平均浏览时间、离开率等数据就会表现优异。其中的电子工程师论坛，可以将一个查询和采购平台，转换为一个互动性的平台。包含了原厂技术支持与交流、工程师的疑难问题的解答，发帖可获积分奖励、积分可用于兑换礼品，悬赏的树莓派设计方案大赛等。论坛中自发性的松散型研发组织、硬件创新的创业者互相交流，其技术方案可以得到云汉芯城的专业指导意见、以及硬件知识培训和上游产品资源的扶持。平台可以打造一个硬件创新的生态系统，其中涌现出来的真正有创意的产品，可以得到本次增资的著名创投东方富海投资管理公司提供资金、营销以及运营的支持。实现创新者的梦想、从孵化产品到孵化创业、创新型企业。互联网思维就是，平台上工程师的自产内容、自己参与。当工程师自由地设想硬件产品的扩展和创新，这将原先平台的采购属性扩展到工程师的社交属性。平台上交流的不仅是原先的电子元器件的搜索、选型、采购等信息，还有设计思想的创意火花。近期平台增加了线上 PCB 板的快速定制业务，未来实验室里需要的仪器、仪表、辅助工具采购需求，都可以增添到平台中去。此外平台还有融资属性，平台衍生出来的产品孵化、项目投资、企业孵化的资金需求等，有机会对接到产业资本方和金融资本方，

这将是更加立体化的一站式服务。

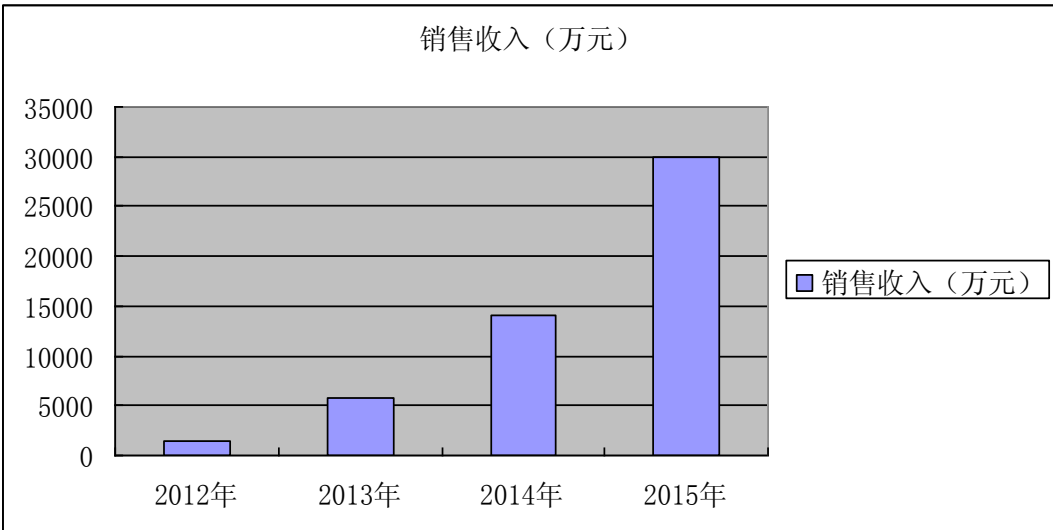
云汉芯城的工程师社区论坛的单独用户数据如下：

日均 PV	7000
日均独立 IP	810
日均新增会员	52
总会员数	5120
总帖子数	87100

4、云汉芯城经过三年时间的发展，累积的访问量 PV、独立 IP、独立访客数 UV、注册用户数、订单用户数、订单数、历史上用户的电子元器件型号搜索记录、搜索转化为下单的元器件型号记录、交易频次、型号选择的频次、可供搜寻的 1000 万条电子元器件型号等构建了一个海量数据库，这就是大数据。

从中可以挖掘出：型号搜索历史数据、产品搜索分类数据、产品销售分类数据、购买行为分析、用户需求分析、市场备货分析、合作供应商分析等，这为精准的市场营销提供了先决条件。这些数据分析既可以给平台上合作的各分销商带来互惠共赢，也可以用于优化自身的盈利模式。掌握了用户，也即拥有了未来。

5、平台的访问量和粘性最终需要带来实际的线上销售数据，可比的上海云汉的云汉芯城电商平台的线上含税销售收入如下：



其中 2013 年的线上含税销售收入 5845 万、同比 2012 销售 1496 万增长约 300%，全年的线上销售收入由总计 20298 笔订单构成。2014 年 1--5 月的销售收入同比、环比持续增加中，预计全年线上含税销售收入可完成 1.4 亿。增资完成

后，根据增资协议要求，上海云汉计划 2015 年线上含税销售收入达到 3 亿元。云汉芯城的线上交易保持着明显的增长趋势。

6、上海云汉在业内电子商务分销领域已享有很大的知名度，荣获业内权威期刊《国际电子商情》颁发的 2012 年度、2014 年度“最佳电子商务分销商”大奖。我们认为云汉已成为该领域本土最优秀的电商企业。

7、考察上海云汉的核心管理层，董事长为第一大股东，在电子元器件分销行业拥有十年以上成功经营经验，拥有深厚的行业人脉资源，对行业的发展趋势有清晰的战略性思考。CEO 为第二大股东，曾任职世界 500 强华为技术有限公司区域市场经理，随后获得美国韦伯斯特大学获得 MBA 硕士，对 B2C 垂直电商模式行业发展和应用有深刻理解，精于信息系统建设和对互联网商业营销的战术设计。此外董事长与 CEO 还是相识数十年的朋友及合作多年的伙伴。这样的核心管理架构，一个偏战略思考、一个偏重战术设计，彼此间还拥有超出常人的配合、默契和相互忠诚。这样的搭配组合我们认为非常理想。并购、投资公司最终投资的是人。

上海云汉（云汉芯城）有可能成长为公司年报中寻觅的市场颠覆者，未来有可能成为工业企业专业采购市场的京东和淘宝。

力源信息本次联合国内知名创投企业深圳东方富海投资管理有限公司对上海云汉的此次战略投资，为上海云汉快速发展嫁接了产业资源与资本资源的平台，是对其后续规划迈出的第一步，这同时也是力源的外延并购发展模式中继并购深圳鼎芯无限之后，坚定执行公司发展战略的又一举措。