

证券代码：002377

证券简称：国创高新

上市地点：深圳证券交易所



湖北国创高新材料股份有限公司
营销网络建设项目可行性研究报告

二〇一八年五月

一、项目基本情况

项目名称：营销网络建设项目（以下简称“本项目”）

项目建设主体：深圳市云房网络科技有限公司（以下简称“深圳云房”）建设

地点：深圳、广州、上海、佛山、苏州、珠海

二、项目内容概述

本项目拟在深圳、广州、上海、佛山、苏州、珠海等 6 城市分三年增设 990 家门店。

本项目建设有利于公司深化在华南地区、华东地区两大主要业务区域发展，将提升公司在华东地区、华南地区的市场占有率和品牌影响力。另外，大量线下门店的增设，可为公司云平台提供信息资源与业务资源，补充线上平台的线下服务能力，提升公司大数据云平台的核心价值。

三、项目建设的必要性分析

（一）布局房地产中介业务营销网络，提高公司市场占有率

基于深圳、广州、上海、佛山、苏州、珠海上述城市房地产市场巨大的容量，深圳云房将在上述城市布局房地产中介业务营销网络，深化其业务发展，旨在有效提升深圳云房在当地的品牌地位，并提高深圳云房的市场占有率。

深圳云房将在上述城市拓展房地产中介门店，并招募及培训相应数量的经纪合作人。一方面，大规模扩建线下门店，可大范围扩张深圳云房的业务覆盖面，从而大幅增加房源数量及业务量，提高深圳云房的市场占有率。另一方面，门店本身可视为实体固定广告，有效选址新建门店，提高深圳云房日访客量和关注度，从而提高深圳云房品牌知名度和行业竞争力。

（二）扩大营销网络覆盖面，为长租公寓业务奠定基础

国内的住房价格经过 2013 年至 2016 年猛烈的上涨周期之后，首次置业的门槛已本项目拟建设的营销网络与深圳云房长租公寓覆盖地区高度一致，是长租公寓业务的线下流量基础。结合长租公寓项目搭建的线上平台，可在长租公寓业务方面亦构建高效的 O2O 模式，快速响应和处理服务中遇到的各类问题，有利于深圳云房更全面、更及时服务零散的、广域的客户，有助于提高客户满意度、

增强客户黏性。

（三）同步发展线下经纪业务，全面加强综合服务能力

房地产中介业务主要涉及购房者、业主等多方主体，而各方在整个业务流程中会基于各自立场产生不同的需求。由于公司在部分城市营销网络广度、密度不足，使得线下团队业务强度普遍较高且存在一定区域局限性，尚不具备公司如深圳地区同等水平的深度服务能力，是公司进一步提升业绩的掣肘之一。

本项目拟在深圳、广州、上海、佛山、苏州、珠海等 6 城市增设 990 家门店。基于营销网络广度、密度的大幅提升，各网点房产经纪的业务覆盖面将更为集中，有利于为业主、购房者、租房者提供更具体验的深度服务，公司综合服务能力在服务质量上也同步加强。

四、项目建设的可行性分析

（一）完善的合作体系及培训机制为项目实施提供人才保障

深圳云房完善的合作体系及培训制度为本项目的顺利实施提供人才保障。在合作体系方面，一套完善的合作体系能够有效吸引业务人员，从增加业务人员的粘性；在培训机制方面，深圳云房自主研发了 ERP 培训应用，该应用主要服务于各城市的业务人员，包括技能提升、业务培训等功能模块，并且为其他模块提供业务人员的业绩数据，使得深圳云房的相关人员技能能够获得最大提升。另外，深圳云房会定期邀请专业团队讲解法律、按揭、楼市分析等楼宇知识，从而提高深圳云房业务人员的整体素质，继而大幅提高深圳云房业绩。

（二）高效的大数据平台为项目的顺利实施提供信息支撑

一个高效的大数据平台通过收集、储存并分析处理客户、业主、业务人员、开发商的各类数据信息，并将分析结果运用至房地产中介日常运营和经营决策上以供各方主体使用，能够有效解决业务主体信息不对称、房客供需不匹配、房源真实性等问题。因此，深圳云房拥有的大数据平台将有利于本项目顺利实施。

（三）成熟的异地复制能力为项目的顺利实施奠定基础

深圳云房丰富的扩展门店经验能够使其全面、高效、精确地制定一系列建设

方案，从而缩短门店建设周期并确保门店投入运营。

五、项目投资总额及本次募集资金投资计划

本项目预计投资总额为 66,281 万元，全部用于建设投资，其中募集资金拟投入金额 45,810 万元。

六、项目的经济效益

据营销网络建设项目的初步效益测算，项目拟实现年均入 207,684 万元、年均净利润为 10,843 万元、税后内部收益率为 21.25%，税后静态回收期（含建设期）为 5.17 年，项目经济效益良好。

七、结论

综上所述，本次营销网络建设项目符合国家有关的产业政策以及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。同时，本次投资项目是对公司现有业务的有效补充，有助于公司提高盈利水平和长远可持续发展。

湖北国创高新材料股份有限公司

董事会

2018 年 5 月 2 日