

星期六股份有限公司

2020 年度非公开发行 A 股股票募集资金使用的可行性分析报告

一、本次募集资金使用计划

本次非公开发行 A 股股票募集资金总额不超过 297,207.47 万元（含 297,207.47 万元），扣除发行费用后，募集资金净额拟投入以下项目：

序号	项目名称	投资总额 (万元)	拟使用募集资金额 (万元)
1	YOWANT 数字营销云平台建设项目	106,297.70	90,594.20
2	社交电商生态圈建设项目	142,848.56	79,122.08
3	创新技术研究院建设项目	39,141.77	38,491.19
4	补充流动资金和偿还银行借款	89,000.00	89,000.00
合计		377,288.03	297,207.47

若本次实际募集资金净额(扣除发行费用后)少于项目拟投入募集资金总额，募集资金不足部分由公司自筹解决。本次募集资金到位前，公司将根据募集资金投资项目进度的实际情况以自筹资金先行投入，并在募集资金到位后按照相关法规规定的程序予以置换。

二、本次募集资金投资项目的具体情况

(一) YOWANT 数字营销云平台建设项目

1、项目基本情况

本项目在公司现有 YWDW 数据平台、微小盟 SAAS 服务平台和广告数字营销平台等平台的基础上，结合公司互联网广告业务的发展情况，建设一套完善的集底层基础设施、中台海量数据处理、前台应用（IAAS、PAAS、SAAS）于一体的整体架构型数字营销云平台。本项目建成后将大幅提升公司数据计算和处理能力，提高互联网营销精准度，降低公司流量采购成本。

2、项目的必要性

(1) 互联网广告行业的快速发展对于公司数据计算和处理能力提出更高要求

随着互联网生态环境的逐渐完善、互联网广告的精准化程度提高、互联网新技术的不断兴起以及媒体质量较高等优势的逐渐凸显，广告主对互联网广告的认可程度逐渐增强，互联网广告行业迅速崛起。

公司依托丰富的营销经验、高效的流量整合能力、优秀的广告方案策划及效果优化能力，为客户提供多样化的互联网营销服务。近年来，随着公司互联网营销业务的不断扩张，公司积累了丰富的客户资源和流量资源，并在营销业务过程中收集和产生了庞大且多维的数据资源，公司对于提升数据计算和处理能力的需求日益增强。

公司现有数据计算和处理能力与快速持续增长的业务需求之间匹配不平衡，无法满足日益增长的数据计算和处理需求。因此，本项目的建设和实施有助于提升公司的数据计算和处理能力，为公司业务的快速发展提供有力支撑。

(2) 有助于提升互联网营销精准度，不断满足互联网广告主日益多样化的营销需求

与传统的营销行业不同，互联网营销行业对于数据的获取和分析技术、广告定向投放技术、广告管理优化技术、创意内容制作等技术依赖性较强。互联网营销企业通过对各类网站、APP 的用户数据进行分析，进行人物画像，并将广告主投放需求与目标受众匹配，从而在成本合理的条件下实现理想的投放效果。此外，互联网营销企业还可以实时监测营销效果动态调整营销策略，具备更高的灵活性。基于数据分析的营销方式使得互联网营销行业相比传统营销行业具有更强的精确性及更完善的监测、反馈机制，同时也对业内公司的媒体及客户资源挖掘、资源运营、营销策略制定及优化、媒体资源定价及客户定制方案设计等能力提出了更高的要求。从未来发展趋势来看，技术仍然是互联网营销行业快速发展的驱动力，通过智能算法、数据挖掘实现精准推送，将使互联网营销成为广告主常规、主流、高效的投放渠道。

通过本项目的实施，公司将建设一套完善的集底层基础设施、中台海量数据

处理、前台应用（IAAS、PAAS、SAAS）于一体的整体架构型数字营销云平台，大幅提升互联网营销的效率和精准度。

此外，随着互联网营销行业的快速发展，运用数据挖掘技术、智能分析技术、用户路径分析技术、用户行为预测技术、快速任务处理技术等，通过大数据平台形成用户分类画像、用户活跃度和社交影响力等级等相关的数据分析结果，有助于公司提供兼顾品牌与中小企业广告主的智能解决方案，为客户持续提供具有创新意义、引领时尚的广告策划、制作、投放及数据监测等服务，满足客户日趋多样化和复杂的数据管理及定制化需求，增强客户粘性，进一步巩固和提高公司行业地位。因此，公司通过本项目的实施可以满足互联网广告主日益多样化的营销需求。

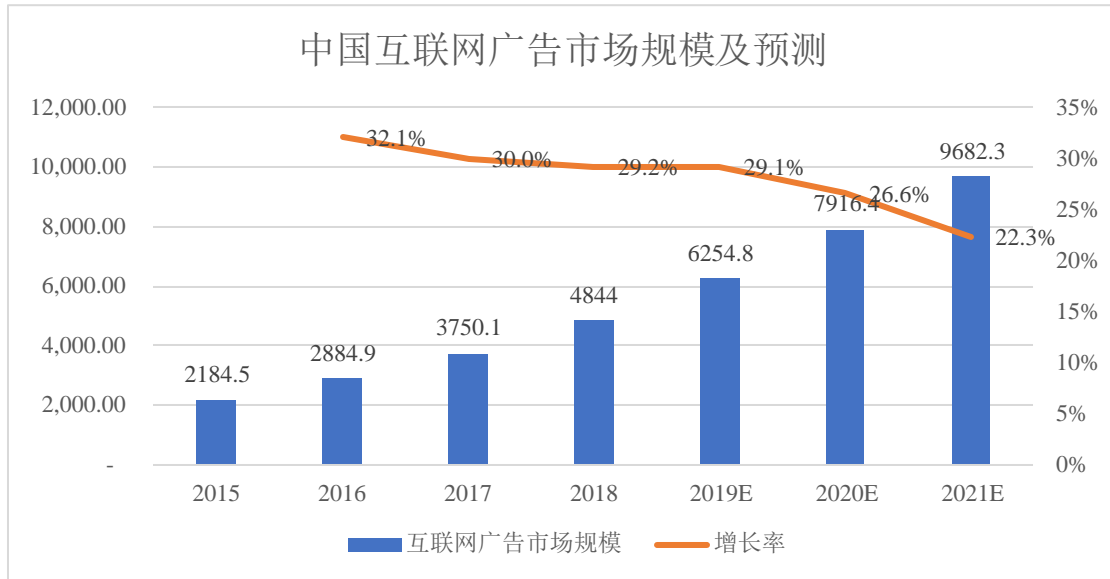
（3）有助于降低公司流量采购成本

随着互联网营销行业的快速发展，优质流量资源的议价话语权有所提升，公司面临流量资源采购成本不断上升的压力。在“头部流量”采购成本较高的背景下，公司运用大数据分析和处理技术对用户分类画像、用户活跃度和社交影响力等级等进行多维度评估和量化，有助于发掘优质中长尾流量；通过用户行为预测及大数据分析预判，提前布局，选择具有发展潜质的流量资源，有助于实现更为精准的匹配、更有性价比的流量采购，从而降低公司流量采购成本。

3、项目的可行性

（1）互联网广告行业发展前景广阔

受益于互联网网民增加、用户消费习惯改变及互联网营销的高效性，中国互联网营销行业发展迅速。根据 CNNIC 发布的第 44 次《中国互联网络发展状况统计报告》统计数据，截至 2019 年 6 月，我国网民规模为 8.54 亿，较 2018 年年底增长 2,598 万，互联网普及率达 61.2%，较 2018 年年底提升 1.6%；网络视频用户规模达 7.59 亿，占网民整体的 88.8%，其中，短视频用户规模为 6.48 亿，占网民整体的 75.8%。根据艾瑞咨询数据显示，2018 年中国互联网广告市场规模达到 4,844 亿元，同比增长 29.2%，预计在 2021 年市场规模将达到近万亿元，互联网广告行业未来发展前景广阔。



数据来源：艾瑞咨询

(2) 项目建设符合国家产业政策发展方向

近年来国家相继出台多项政策文件，鼓励支持互联网营销行业发展。

2016年7月，国家工商总局印发了《广告产业发展“十三五”规划》，提出加快广告业技术创新，鼓励广告企业加强科技研发，提高运用广告新设备、新技术、新材料的水平，促进人工智能、虚拟现实、全息投影等以数字、网络为支撑的各种新技术在广告服务领域的应用，研发用于广告业的硬件和软件。支持广告业与互联网产业融合发展，规范数字广告程序化交易管理，建立新的数字广告生态。鼓励广告业以“互联网+广告”为核心，实现跨媒介、跨平台、跨终端整合服务。

2016年11月，国务院印发了《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》，提出推进“互联网+”行动。促进新一代信息技术与经济社会各领域融合发展，培育“互联网+”生态体系。促进“互联网+”新业态创新。鼓励运用信息网络技术推动生产、管理和营销模式变革，重塑产业链、供应链、价值链，加快形成新的生产和流通交换模式。

2020年3月4日，中共中央政治局常务委员会指出，“要加快5G网络、数据中心等新型基础设施建设进度”。政策的大力支持为互联网营销行业的发展提供了良好的环境，本项目的建设符合国家产业政策发展方向。

(3) 公司综合优势凸显，为项目的建设实施提供了有力保障

①人才优势

公司拥有一支高素质、经验丰富的互联网营销人才队伍，熟悉互联网营销行业的产品特点、广告主的营销目标、流量资源的变现诉求和广告受众的行为特征，在客户开拓、营销方案策划、流量资源整合及营销效果优化等方面拥有丰富的经验。

公司对互联网营销行业的发展趋势有较深入的洞察，能够积极跟踪互联网行业的流量变化趋势，及时布局互联网行业的主要流量入口，不断优化公司互联网营销业务结构，有利于公司互联网营销业务的可持续发展。

②技术优势

公司重视互联网营销关键领域的技术研发与应用，在数据分析、用户精准定位、广告投放监控、投放效果优化等重要领域具有较深厚的技术积累。公司现有的互联网营销平台可根据广告主的营销需求对目标人群、场景、区域等进行精准化定位，实时筛选与广告主营销需求最匹配的用户群，提高广告投放的针对性和投放效率。

③客户资源优势

公司在深入理解客户及其所在行业发展的基础上，依托丰富的营销经验、高效的流量整合能力、优秀的广告方案策划及效果优化能力，为客户提供多样化的互联网营销服务，积累了丰富的客户资源。

经过多年的发展，公司已经与腾讯、百度、网易、三六零等优质客户建立了稳定的合作关系。一方面，优质客户对服务能力和品质的需求较高，与其良好的合作关系体现了公司出色的业务能力；另一方面，优质客户的营销预算较多且稳定，为公司的可持续发展提供了良好的基础。

④流量资源整合能力

公司较早进入互联网流量整合领域，储备了包括导航及门户网站、综合新闻网站等优质流量资源及个人网站、论坛、各类 APP 等中长尾流量资源。此外，公司还积极跟踪互联网行业的流量变化趋势，及时布局互联网行业的主要流量入口，主动寻求与腾讯生态圈流量、微博流量、今日头条流量的供应商建立合作关系，构建流量矩阵，满足广告主日益多样化的营销需求。

公司依靠聚合丰富的下游媒体资源，持续吸引优质的流量资源和互联网广告客户，增强对流量供应商的议价能力，保证了公司的持续盈利能力。

综上所述，公司在人才、技术、客户资源、流量资源整合能力等领域积累的优势，为本项目的建设实施提供了有力保障。

4、项目投资计划

(1) 投资金额

本项目总投资金额为106,297.70万元，拟使用募集资金金额90,594.20万元。

(2) 建设周期

本项目计划建设周期为2年。

5、项目备案及审批情况

募集资金投资项目涉及的备案、环评等相关手续正在办理中。

(二) 社交电商生态圈建设项目

1、项目基本情况

本项目旨在通过构建以优质的达人孵化基地、短视频场景化空间、直播运营中心、海量短视频监控及分析平台、供应链分发、用户运营中心及相应的配套运营平台为一体的完善的社交电商生态闭环。项目建成后，公司作为国内优秀的MCN机构将大幅提升优质内容产出能力、达人孵化能力，同时可以为用户提供更优质的商品及服务，为品牌客户提供更优秀的“品效合一”营销服务。

2、项目的必要性

(1) 社交电商行业的快速发展为公司互联网领域的扩张带来了历史发展机遇

根据商务部数据显示，2019年上半年，中国网上零售交易额达4.82万亿元，基于直播、短视频生态的社交电商实现了新的增长点，“社交电商新零售”作为后电商时代的新潮流，已然成为了2020年的一个风口。

近年来我国移动短视频行业得到了快速发展。根据 QuestMobile 数据，2019 年 6 月短视频行业月活跃用户数达到 8.21 亿，同比增长 32.3%。随着算法媒体信息传递逐渐带来用户意识割裂，针对所有大众进行无差异宣传的传统媒体效果将持续下降，具有精准推送功能的短视频行业将取得进一步发展。随着我国人均可支配收入的逐渐增加，直播带货行业也迎来巨大发展机遇。根据中国产业信息网数据预测，2019 年我国直播带货行业市场规模将达到 4,400 亿元。

公司于 2018 年开始布局社交电商服务业务，在社交电商行业建立了一定的先发优势和竞争优势，通过本项目的实施，公司将借助行业快速发展的契机，进一步扩大领先优势。

(2) 有利于增强公司内容发布与供应链服务能力，打造“短视频直播+供应链平台”的一体化生态

目前社交电商行业正处于平台大力扶持、流量快速增长的早期红利阶段。公司旗下遥望网络系行业优秀的 MCN 机构，通过扎根于快手、抖音等短视频平台，并快速进入直播带货行业，基于庞大的已有流量规模，奠定了行业先发优势，荣获 2019 年“金麦奖”短视频运营最具影响力奖、快手 MCN 十大影响力机构等众多奖项，并与腾讯、阿里、抖音、快手等机构一同入选“中国电视剧制作产业协会短视频内容工作委员会”；时尚锋迅的 Onlylady 荣获腾讯“2018 年度内容贡献金企鹅奖”、微博“2019 十大影响力时尚媒体”等奖项。但随着社交电商行业的不断发展，未来 MCN 机构的竞争力将逐步往内容发布和供应链服务能力方面转化，只有持续为用户提供优质的产品和服务才能在未来的竞争中获胜。

公司为始终保持行业内领先地位，结合行业发展特点提早布局，提出了以集合流量资源为先导，构建新流量形态下供应链分发体系，始终保证产品及服务优质可控，实现“短视频直播+供应链平台”一体化生态的发展目标。本项目的实施可以完善公司的基础配套设施建设，培育专业的内容策划团队，制作更多形式新颖的短视频、直播内容，利用云仓体系建设完善物流配送的响应速度，有效增强公司的内容发布、供应链服务能力，以及售后响应速度，提升业务硬实力，有利于公司在竞争激烈的 MCN 行业保持持续的竞争优势。

(3) 有助于提升消费领域中间环节效率、优化零售流程、降低营销成本，

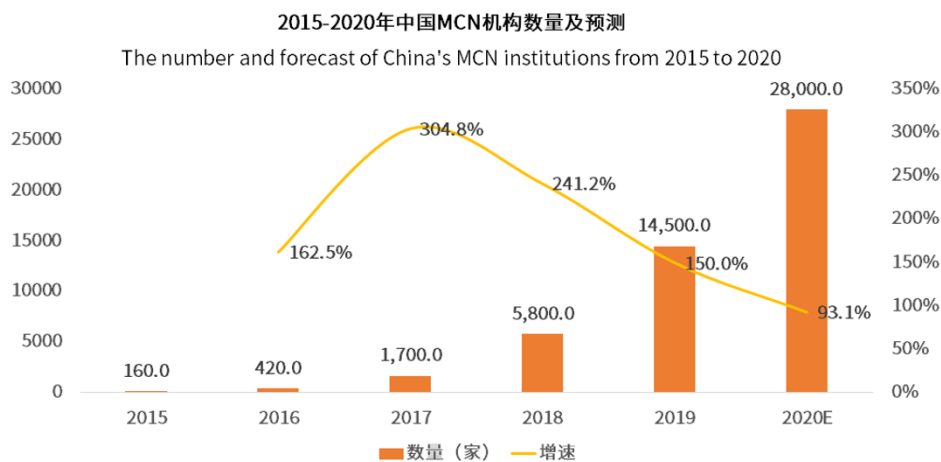
进一步增强公司大消费领域营销服务能力

传统电商主要分为 B2C、C2C 模式，产业链上游为各类品牌商和卖家，中游为电商平台，平台联合合作方提供展示、营销、运营、交易、物流等服务，下游为消费者。传统电商借助渠道去中间化、购物体验便捷等优势实现快速成长，但近年来流量红利逐步消失，且平台收取费用较高，商品性价比优势正逐渐减弱。

社交电商在传统电商的基础上，借助社交关系形成规模优势、降低营销成本，以视频、直播等表现形式与电商结合，以有价值的内容吸引流量、促进销售。社交电商的优势主要体现在：1) 主播作为销售渠道，短视频流量红利下粉丝营销成本较低，有助于降低渠道成本；2) 品牌直接通过主播触达消费者，减少中间环节和渠道成本；3) 主播尤其是头部主播粉丝效应明显，有效带动爆款产品线上销售，通过规模效应进一步降低产业链成本。

通过募投项目的实施，公司将构建新流量形态下的供应链分发体系，上接源头，下链消费者，提升供应链条中间环节效率、优化零售流程、降低营销成本，实现品效合一，进一步增强公司大消费领域营销服务能力，向新零售平台转型。

(4) 有助于公司优化业务布局，实现新的盈利增长点，进一步提升盈利能力和行业竞争力



数据来源：艾媒数据中心 (data.iimedia.cn)

艾媒报告中心: report.iimedia.cn ©2020 iiMedia Research Inc.

中国 MCN 产业自 2017 年出现了爆发式增长，机构数量从数百家量级猛涨

到上万家量级，平均同比增速大于 100%。目前 MCN 行业正处于快速发展阶段，行业进入门槛低、竞争格局分散，尤其是社交电商直播的 MCN 机构发展时间短、市场占有率较低，龙头有待脱颖而出。面对激烈的市场竞争，成熟的 MCN 机构在网红签约及孵化、直播引流、商品备货、持续延伸选品、电商运营、物流、客服等诸多环节，均需要投入较多的资金，有充足的资金支持才能快速扩张规模，抢占市场份额。

公司在传统的互联网营销业务稳定发展的基础上，培育了社交电商服务业务这一新的盈利增长点，本次募投项目的实施将有助于公司抢占市场先机、实现规模迅速扩张，优化业务布局，进一步推动公司业务实现跨越式发展。

3、项目的可行性

(1) 用户消费习惯转变，带动社交电商行业崛起，为项目的建设实施提供有利条件

多年来我国电商行业快速发展，线上购物已经深入人心。根据国家统计局数据，2019 年我国人均 GDP 为 70,892 元人民币，在用户可支配收入越来越高的当下，消费行为已经从购买以刚需为主满足生活必需向获得心情愉悦过度，线上消费习惯由“人找货”到“货找人”的方式迁移。用户买开心的行为更易被红人和优秀内容推荐触发购买欲望，为社交电商带来庞大的需求，推动社交电商的加速崛起，为募投项目的实施提供了有利条件。

(2) 公司较强的内容制作能力和丰富的流量运作经验，为项目的建设实施提供坚实的基础

公司从“服务创造价值”的理念出发，以构建的大数据平台为依托，深度整合互联网各类流量资源，通过不断更新技术实现对公司产品和系统的不断优化与完善，提高公司业务的运营效率，为目标客户提供优质的互联网增值服务。公司与全网数十家视频平台建立了亲密合作关系，并和头部平台形成了战略合作伙伴关系，获得抖音、快手、火山视频、西瓜视频、小红书、美拍、微博、今日头条等大平台的流量支持，拥有签约及孵化著名 IP 包括“张柏芝”、“王祖蓝”、“李亚男”、“刘维”、“尬演七段”、“乃提 Guli”、“浩辉进城了”、“李大嗓”、“瑜大公

子”、“李宣卓（酒仙）”等数十个，目前公司已经拥有抖音、快手等平台合计上亿粉丝，累计播放量过百亿，基于公司较强的内容制作能力及在流量运作领域丰富的服务经验，将为项目的建设实施提供坚实的基础。

（3）公司大量优质客户及高效的售后服务，为项目的建设实施提供可靠的保障

社交电商作为一种信任经济，更优质的商品、更健全的用户保障机制，让消费者拥有舒心的购物体验，才是业务长期可持续发展的关键。直播电商属于社交内容电商，公司作为国内较早涉入直播带货领域的运营机构之一，积极探索社交内容电商业务模式，经过多年的发展，公司积累了大量客户资源，目前已经与包括阿玛尼、迪奥、纪梵希、科颜氏、欧莱雅、珀莱雅、韩束、完美日记、欧诗漫、贵州茅台、泸州老窖、滔博体育、拉夏贝尔、鸿星尔克、探路者、森马服饰、罗莱生活、仁和药业、华熙生物、三只松鼠、百草味、良品铺子、味全等国内外数百个优秀品牌建立起了良好的合作关系。同时，公司还设立直播专项客服小组以及与外部专业客服团队合作保障购物用户售前售后服务体验，成立“摇篮”基金支持公司旗下明星及网红直播购物发生问题时，对用户进行先行赔付。公司大量优质客户资源及高效的售后服务为项目的建设实施提供可靠的保障。

4、项目投资计划

（1）投资金额

本项目总投资金额为142,848.56万元，拟使用募集资金金额79,122.08万元。

（2）建设周期

本项目计划建设周期为2年。

5、项目备案及审批情况

募集资金投资项目涉及的备案、环评等相关手续正在办理中。

（三）创新技术研究院建设项目

1、项目基本情况

本项目拟建设创新技术研究院，用于进行公司主营业务相关的技术研发升级、技术创新研究等工作，有助于提升公司技术研发实力以及可持续发展能力。项目建设内容主要包括研究院建设和装修、软硬件设施搭建、研发人才引进等。研发内容主要包括现有技术的进一步升级以及“智能视频分析技术”、“基于区块链的产品溯源技术研究”、“基于自然语言理解的智能客服系统研究”、“智能语音的识别处理技术研究”以及“基于机器学习的代码生成技术”等新课题的研究。

本项目的实施将大幅提升公司研发条件，全面升级公司现有主要产品。同时，公司基于对行业技术发展趋势的判断，进行新技术的研究开发工作。凭借产品技术优势增强公司市场竞争力，巩固公司行业领先地位。

2、项目的必要性

（1）项目建设为公司业务发展提供底层技术支撑

近年来，公司互联网广告业务范围逐步从 PC 端广告投放、移动端广告投放和移动游戏营销拓展至微信生态下社交广告营销和短视频及直播的社交电商。随着公司业务规模的不断扩大，业务复杂程度的提升，公司急需加大研发投入，提升公司技术水平，以满足快速发展的业务需要。公司拟进行本次创新技术研究院建设工作，主要进行现有技术升级以及新技术的研究工作，旨在打造一个集技术研究、技术落地、技术成果输出的专业化平台，始终保持技术研究的先进性和前瞻性，成立一支高素质的技术研发团队，为公司业务发展提供底层技术支撑，促进公司业务智能化、多样化发展。

（2）项目建设有助于提升公司整体研发条件

技术研发实力是企业安身立命之本，研发条件的优劣直接影响到公司技术研发工作的效率和质量。近年来，随着行业技术和公司业务发展，公司需进一步提升自身研发实力，以满足行业发展需求。然而，公司当前研发团队办公研发场地不够集中，软硬件设施需进一步升级，高端人才不足等限制了公司技术研究工作的进程。项目新建创新技术研究院，购置高端服务器、分布式计算集群等研发设备，以及虚拟化及私有云、业务信息化系统、终端安全管理系统等专业软件系统，引进研发测试、运维等专业人才。项目建成后可大大提升公司研发条件，开展先

进创新技术的课题研究工作，提高公司技术研发深度和效率。

（3）项目建设有助于公司开展前瞻性技术研究工作

公司坚持以业务需求为导向，技术推动业务发展。截至目前，公司基于 AI、大数据分析、分布式技术、机器学习算法等技术基础自主研发了 YWDW 数据平台、微小盟 SAAS 服务平台、广告数字营销平台等多项业务平台。公司根据对行业技术发展趋势的判断，拟进行多项前瞻性技术研究课题，以保持公司技术发展的可持续性，以及核心竞争能力。

3、项目的可行性

（1）政策扶持为项目建设提供坚实保障

近年来，国家先后颁布多项政策鼓励运营商加快实施上网降资提速，随着 5G 技术的落地与流量资费下调，网民在微信、微博、抖音等互联网应用上观看直播及短视频的行为变得更加普遍。国家先后发布多项政策鼓励精准营销及社交电商等产业的快速发展，2008 年国家工商行政管理总局发布《关于促进广告业发展的指导意见》提出广告业是现代服务业的重要组成部分，是创意经济中的重要产业。同时提出要促进广告产业向专业化、规模化发展，培育具有国际竞争力的广告企业。2019 年国务院发布《关于促进平台经济规范健康发展的指导意见》指出要通过“生产力新的组织方式”“经济发展新动能”“数字经济新范式”对平台经济作出顶层设计，并鼓励发展平台经济新业态，加快培育新的增长点。国家政策的支持为本次项目建设提供了坚实保障。

（2）公司深厚的技术积累为项目建设提供技术基础

公司致力于数字营销技术的研究开发工作，已成功搭建适用于公司业务的技术架构，包含应用算法库、大规模开发框架、动态化及模块化开发体系、分布式技术、大数据建模/计算/存储/决策技术架构等。基于上述系列技术架构，公司成功研发出 YWDW 大数据平台、微小盟 SAAS 服务平台和广告数字营销平台等多项应用产品，可大幅提高数字营销效率、降低管理和销售成本、提升商品成交率。公司深厚的技术积累可为本次项目课题研究提供一定的技术支持，保障课题研究的效率及成功率，助力公司业务快速发展，提升核心竞争力。

(3) 良好的校企联动及“产学研”合作关系为项目建设提供外部基础

公司与浙江大学、浙江财经大学均于 2018 年即建立起产学研合作关系，外部科研力量的加入对公司技术进步起到了带动作用。如，公司 YWDW 大数据平台建设中即使用了浙江大学与公司合作研发的实时数据分析系统的流式边缘计算嵌入式模块，通过搭建嵌入式边缘节点，采用 Kafka 消息队列实现各边缘节点的高速、低延迟大规模数据采集，然后利用 Spark Streaming 将采集到的数据转换成弹性分布式数据集，对流式数据进行解析计算，分析获知用户和业务数据变化情况。未来项目课题研发过程中，公司将继续与更多优质科研单位、大学保持合作关系，实现校企联动，外部力量也将给公司研发提供大量的技术支持，同时也可实现科研院所科研成果的落地试验。

4、项目投资计划

(1) 投资金额

本项目总投资金额为 39,141.77 万元，拟使用募集资金金额 38,491.19 万元。

(2) 建设周期

本项目计划建设周期为 2 年。

5、项目备案及审批情况

募集资金投资项目涉及的备案、环评等相关手续正在办理中。

(四) 补充流动资金和偿还银行借款

1、项目基本情况

公司拟将本次非公开发行募集资金中 89,000 万元用于补充流动资金和偿还银行借款。

2、项目的必要性

本次募集资金用于补充流动资金和偿还银行借款有助于缓解公司营运资金压力，满足公司经营规模持续增长带来的营运资金需求，维持公司快速发展的良好态势，巩固公司现有市场地位，进一步提高公司市场竞争力和整体盈利能力；

同时有利于减少公司债务规模，优化公司债务结构，改善公司流动性指标，降低公司财务风险与经营风险，使公司财务结构更加合理，业务经营更加稳健。

三、本次发行对公司经营管理和财务状况的影响

（一）本次发行对公司经营管理的影响

本次募集资金投资项目符合国家相关产业政策和行业发展趋势，与公司主营业务契合，具有良好的市场前景和经济效益。本次募集资金投资项目有助于提升公司管理经营能力，优化公司业务结构，实现新的盈利增长点，进一步增强公司大营销服务能力、提升盈利能力和行业竞争力。本次募集资金投资项目的实施是公司发展的切实需要，符合公司未来战略发展方向。

（二）本次发行对公司财务状况的影响

本次发行完成后，公司资产总额与净资产额将同时增加，资金实力将大幅增强，资产负债率水平有所降低，财务结构更趋合理，偿债能力得到加强，有利于进一步优化资产结构，降低财务风险，增强未来的持续经营能力。同时，由于本次发行后总股本将有所增加，募集资金投资项目产生的经营效益在短期内无法迅速体现，因此公司的每股收益在短期内存在被摊薄的可能性。但本次募集资金投资项目将为公司后续发展提供有力支持，未来将会进一步增强公司的可持续发展能力。

四、可行性分析结论

综上所述，本次募集资金投资项目围绕公司现有主营业务进行，项目符合国家相关产业政策及公司战略发展方向，具有良好的市场发展前景和经济效益。项目建成投产后，能够进一步提升公司的经营管理和盈利水平，增强公司核心竞争力和抗风险能力，促进公司持续、健康发展，符合公司及全体股东利益。本次非公开发行募集资金使用具备可行性。