

江苏三六五网络股份有限公司

非公开发行股票募集资金使用可行性研究报告

一、本次非公开发行募集资金使用计划

本次发行拟向不超过 5 名特定投资者非公开发行股票，募集资金总额不超过 53,000 万元（含 53,000 万元），所募集资金（扣除发行费用后）拟用于如下项目：

单位：万元

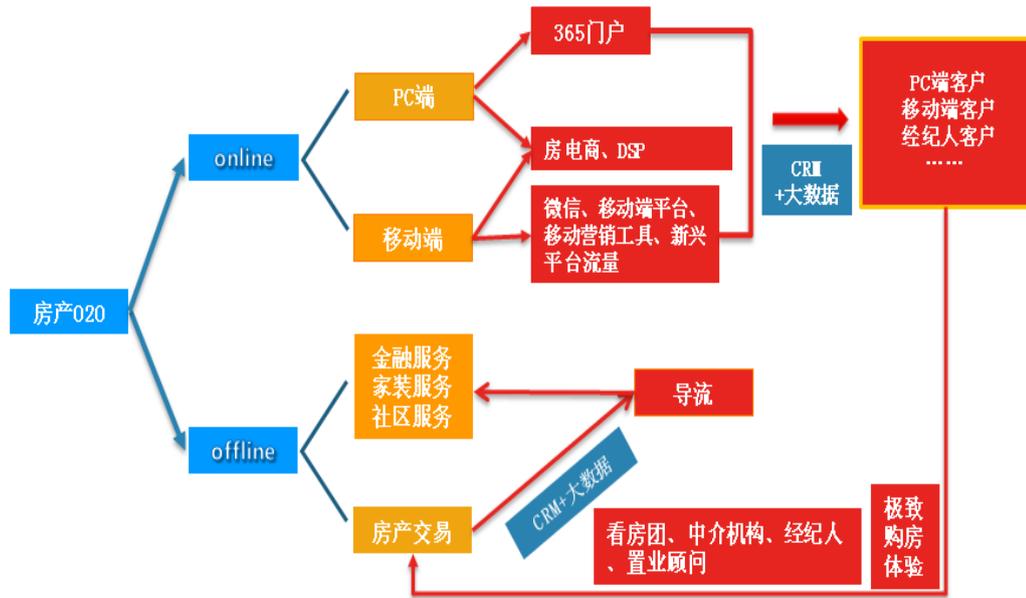
序号	项目名称	项目投资总额	拟使用募集资金额
1	房产 O2O 生态系统建设项目	40,191	40,000
2	对安徽装修宝增资项目	5,000	5,000
3	技术支撑平台建设项目	10,000	8,000
合 计		55,191	53,000

若实际募集资金净额低于拟投入募集资金额，则不足部分由公司自筹解决。

二、房产 O2O 生态系统建设项目

（一）募集资金使用计划简述

为顺应行业的发展趋势，强化主营业务，进一步提升公司的核心竞争力，实现公司的战略转型，公司拟通过重构内外网平台、建设大数据中心、移动客户端产品和营销支持体系产品的升级与开发等线上（online）项目的建设和线下区域服务门店等线下（offline）项目的建设，实现公司房地产业务线上向线下（O2O）的融合，建立起未来以结果为导向的、符合房地产网络营销新趋势的全新房地产网络服务模式，具体模式如下图：



本项目计划总投资人民币 40,191 万元，其中建设投资 18,591 万元，包括房屋租赁、装修等开办费用、设备购置费及集成费，铺底流动资金为 21,600 万元，包括平台推广费、人员招聘培训费、建设期其他人力成本等。

（二）项目实施单位

项目由本公司作为实施主体，本次募集资金到位后，公司将使用募集资金直接实施该项目。

（三）项目实施方案

本项目通过重构内外网平台和搭建大数据中心、建立线上线下融合平台、建设线下区域服务门店，构建适应与公司主要业务相关的、适应未来以结果为导向的、符合房地产网络营销新趋势的全新房地产网络服务模式。根据公司的发展需求，本项目拟在北京、深圳等 30 个城市实施。

1、线上（online）平台建设

本项目的线上部分建设内容主要包括网站 PC 端的改造、大数据中心的建设、移动客户端产品升级与开发以及营销支持体系产品的开发，具体如下：

（1）PC 端改造：对 365 地产家居网进行全面改造，使其功能完善，增加服务价值。

(2) 建设大数据中心：以租赁外部机房形式为主，并开发数据库系统、数据备份系统、应用软件系统等专业数据管理软件系统，同时引进专业数据处理人才，针对不同客户的不同需求、不同业务的不同阶段，迅速进行数据分析、匹配、流转，并进行数据的跟踪分析，形成对于业务的跟踪指导，全面提升平台数据利用效率。

(3) 移动客户端产品升级与开发：面向开发商、中介代理、经纪人、购房者对现有移动端产品进行升级，同时开发淘客通、抢房通、抢客通等新产品。

(4) 营销支持体系产品：面向中介代理以及经纪人，通过 MLS、ERP 以及营销管理系列系统的开发，提供营销支持体系产品。

2、线下（offline）平台建设

(1) 在布局城市新设分公司，着力提高公司线下运营能力，根据所处城市的不同，各新设分公司建立 50-100 人不等的团队，整体组织体系将向线下服务倾斜，其中线下服务类岗位员工占整体员工比例将提升到 50%以上。

(2) 建设线下区域服务门店，增强公司的服务体系，提升公司的线下能力。

(3) 建立广泛的合作机制，与各地代理公司、渠道资源、中介公司以及经纪人开展深入合作，进一步加强平台的线下资源整合能力。

（四）项目建设背景及必要性

1、项目建设背景

目前中国仍处于城市化进程中，未来相当一段时期房地产需求仍将持续上升，但住房需求和供给关系已经发生了变化，目前已经由供不应求转向了供需基本平衡，有的城市甚至出现了阶段性的供大于求。未来，供大于求的局面将逐步显现，房地产市场将逐渐从卖方市场转变为买方市场。房地产行业的增长方式也将由粗放式增长向结构优化转变，以价值细分为导向的产品和服务差异化将成为市场主流。

房地产网络营销平台的核心竞争力是为购房者提供信息的匹配与极致的购房体验，最终促成购房行为，同时为开发商快速地减少库存。目前，房地产营

销市场仅是个撮合交易的市场，现有的单纯广告展示以及蓄客模式已经不能同时满足消费者和开发商的上述诉求。通过线上线下融合的 O2O 模式，以房地产交易为基础，深耕房地产服务产业链，以更有效地解决购房者和开发商的需求。因此，房地产营销模式面临变革，线上线下融合（O2O）是大势所趋。

2、项目建设必要性

（1）项目是公司积极顺应行业未来发展趋势，实现公司战略转型的必要手段

从房地产行业的发展趋势来看，线上线下 O2O 融合已经成为不可逆转的方向。目前，国内房地产代理行业已经开始向其薄弱的营销推广和蓄客环节延伸，进军线上，世联行、同策咨询都在谋划和试点自身的网络服务平台；另外一方面，房产网络服务商搜房网则拟通过收购线下公司股权切入交易，入股了全国线下代理行世联行以及合富辉煌。公司目前的经营模式下，线上数据的导流能力和线下的撮合交易能力还需进一步加强。本项目借助移动互联网技术，提供面向开发商、代理中介、经纪人、购房者等各类对象的服务平台，通过组建线下营销服务团队，同时与专业的线下交易团队进行合作，实现对于交易终端的全覆盖，完成服务闭环。通过本项目的实施，公司可以整合线上线下资源，塑造全新的房产交易平台，“立足于居，成就于家”，全面链接金融、家装、社区等资源，引领公司向国内 O2O 领军企业的目标迈进。

（2）项目是公司在主业市场进一步深耕和挖掘，促进企业可持续发展的重要措施。

近年来，公司一直在核心主业专业化和城市聚焦战略上稳步发展。经过多年的发展，公司积累了大量的客户资源、房源信息与业主数据，但目前公司对于这些数据的运用尚处于较为初级的阶段。为进一步深耕和挖掘主业市场，公司需就数据的变现能力、后向价值能力进行重新规划。

本项目将充分发挥公司数据优势资源，通过房产 O2O 平台实现数据的快速流转、变现和多价值利用，从原有的低效、低频、低黏性的资讯信息服务，向高效、高频、高粘性的交易型生态平台类服务转型，为客户提供更多的服务价值，促进公司的可持续发展。

（四）项目可行性及市场前景

1、项目市场前景

近年来我国房地产市场保持了较快增长，根据国家统计局数据显示，2003-2013年商品房销售面积年均复合增长率为14.50%；2013年，全国商品房销售总额约81,428亿元，对应的交易佣金超千亿，加上房地产广告、金融服务和后续装修等服务的入口价值，房产销售衍生的直接交易佣金及广告、后续服务总计价值规模可达数千亿元。

凭借多年积累的市场经验以及在网络平台、金融领域等方面的竞争优势，公司利用房地O2O生态系统建设项目积极切入房地产交易领域，在未来以结果为导向的房产O2O市场，利用移动互联技术，将多元化来源的数据通过O2O平台，快速流转至相应价值单元，实现变现能力，项目具有较好的发展前景。

2、项目实施的可行性分析

（1）公司顺应市场变革，构建了全新的管理架构体系，项目实施具备管理可行性

2014年，公司全面调整了管理架构，首先合并了新房和二手房事业部，成立了房产事业部和房产战略发展部，分别统筹各公司业务运营与制定公司房产战略发展方向，以理论与实际相结合，以整合共赢的思路，全面推进房产O2O的建设。其次，公司相继成立了安徽装修宝、江苏安家贷金融信息服务有限公司等，向客户提供家装、金融等增值服务，其中安徽装修宝推出的家居O2O产品“365装修宝”已经在合肥等6个城市成功运行，安家贷公司已经成功完成三期“新居贷”产品的募集，为房产O2O生态系统的建设奠定了基础。第三，全新设立“大区”管理架构，实现区域内资源整合效应，有利于公司在不同城市建设房产O2O项目；第四，在分公司内部增强O2O板块力量，加强线上数据处理、强化与当地线下公司合作，同时，分公司内部管理更加扁平化，使公司中后台更加贴近营销前线，以符合交易特性需求。

（2）公司全面提升激励体系，项目实施具备内生动力可行性

为健全公司长期、有效的激励机制，倡导公司与员工共同持续发展理念，

公司设立员工持股计划，通过股份激励，实现股东、公司与员工利益的一致性，有效调动员工的积极性，保留优秀管理人才和业务骨干，吸引各类人才，从而更好地促进公司长期、持续、健康发展。

(3) 公司拥有完善的人才储备机制，项目实施具备人才可行性

经过多年的发展，公司已经拥有了完善的人才培养体系和人才储备机制。自创立之初公司就十分注重人才的内部培养，并用合理的待遇、良好的机制、良好的企业文化吸引优秀的管理人才和营销人才加盟。目前，以三六五学院为主导的人才培训体系也已十分完善，为公司的可持续发展不断输出新鲜血液。

(五) 项目经济效益

经测算，项目投资财务内部收益率为 20.34%，投资回收期为 3.64 年。财务指标表明，本项目在实现预期投入产出的情况下，在财务上可以接受，能按时收回投资，有较好的经济效益。

三、对安徽装修宝增资项目

(一) 募集资金使用计划概述

本项目计划投资 5,000 万元，公司拟用本次非公开发行股票募集资金向控股子公司安徽装修宝增加注册资本。本次增资的具体用途包括 365 装修宝分站建设、技术平台的研发升级和项目铺底流动资金。

2014 年 12 月 23 日，安徽装修宝召开 2014 年第二次临时股东大会，决议三六五网络向安徽装修宝增资，其他股东不参与本次增资。

(二) 附条件生效的增资协议条款摘要

1、合同方和签订时间

合同方：江苏三六五网络股份有限公司、杨彬峰、安徽三六五装修宝网络服务股份有限公司

标的公司：安徽三六五装修宝网络服务股份有限公司

签订时间：2014 年 12 月 24 日

2、增资方

标的公司及原股东一致同意标的公司增加注册资本，全部新发行股份由三六五网按照本协议规定的条款和条件认购。标的公司原股东杨彬峰不认购本次新发行股份。

3、增资金额和价格

各方同意，三六五网以本次再融资所募集资金中的 5000 万元资金认购标的公司本次全部新发行股份，每股发行价格及增资完成后三六五网持股比例根据评估报告并参考同行业公司估值水平协商确定。

4、协议生效条件

本协议签署后，应同时满足以下条件时方正式生效：（1）三六五本次再融资方案（包括将部分募集资金用于认购标的公司全部新发行股份）获得三六五网股东大会审议通过；（2）三六五网本次再融资获得中国证券监督管理委员会批准且三六五网据此成功获得募集资金。

（三）项目实施主体

本项目的实施主体为本公司控股子公司安徽装修宝。截至本预案披露之日，安徽装修宝注册资本 2,000 万元，公司持有其 55% 的股份。

（四）项目实施方案

项目投资主要用于 365 装修宝分站建设和技术平台的研发升级。

公司拟通过投资、加盟等方式在以苏州为核心的苏南大区、以合肥为中心的安徽大区、以武汉为中心的湖北大区、以重庆为中心的西南大区、以西安为中心的西北大区等五个区域中心新建 365 装修宝分站，并将适时启动 365 装修宝在上海、北京等主要城市的布局。各区域分站将发挥地域优势，为用户就地提供服务，最大限度地整合区域内的设计、装饰、家居建材等线下服务资源，提升用户的使用体验，带动线上服务平台在全国范围内的推广普及。

对于房产家居网络销售服务行业，持续的技术革新是公司持续发展的动力。为了保障公司产品的竞争优势，以提供更好的用户体验，本次募集资金还将用

于装修宝平台 PC 端、APP 端核心技术的升级完善，设计软件的研发升级以及大数据中心的建设。

公司目前已初步建立了“线上互动交流+线下服务”的 O2O 装修新模式，业务具有较强的可复制性。未来公司在区域分站、技术与研发的投入不仅可以为公司带来新的盈利点，还有助于公司扩大市场的覆盖范围，提高用户的黏性，增强公司的核心竞争力。

（五）项目建设背景及必要性

1、传统的家装行业营销模式面临转型

传统家装行业进入门槛较低，市场竞争激烈，行业潜规则众多。为了争夺客户资源，低价无序竞争泛滥，进而导致房屋装修过程中出现装饰公司及施工队材料以次充好、偷工减料，后期增项等一系列问题，消费普遍存在对建材价格、装修质量的担忧。业主对装饰公司缺乏信任度已成为了制约中小家装企业发展的瓶颈。

目前随着移动互联网的普及，网络平台已逐渐成为家装企业的营销渠道之一。但是，总体而言家装产品线上销售的规模仍相对较低。2013 年我国家居市场线下规模 1.8 万亿，而线上规模为 700 亿元，占比仅约 3.9%。家居网络服务商具有巨大的市场发展空间。未来装饰公司、建材家居供应商等家装企业的业务与家居网络营销平台服务的线上线下融合已成为行业发展的大势所趋。实施本项目是以互联网模式对传统家装领域进行的改造升级，是顺应整个传统行业转型的需要。

2、实现公司战略转型的需要

公司原有的家居网络营销服务平台面向的主要是建材家居供应商、装饰公司等家居产品供应方：针对电子商务（家居宝）会员，公司通过收取一定的服务年费，会员即可在平台上建立网上商铺以及自主发布诸如产品、案例等各种信息；对于非会员商户，公司为其提供产品和服务信息发布、广告推广等网络营销基础服务。此种服务模式下公司的业务类型和盈利模式均相对单一。

在房产网络服务商线上与线下业务融合的行业大趋势下，基于房产网络营

销在南京、合肥等地形成的区域性优势，并依托公司多年发展积累的数据资源和服务经验，2014 年公司推出了自主开发运营的家装建材网络服务平台 365 装修宝。365 装修宝是公司建立的一个开放式网络服务平台，它整合了家装过程中多个环节的线下资源，通过此平台家装用户与设计师、装饰公司、建材家居供应商之间可以进行零距离互动。用户在此平台上不仅可以了解咨询装修知识，选择设计师和装饰公司，进行建材家居产品的比对选样，而且可以获取公司提供的家装资金第三方托管，免费验房、工程监理等附加服务，是一种较为新型的“线上实时交流+线下装修服务”家装 O2O 交易模式。

公司今年根据市场情况制定了“立足于居，成就于家，成为幸福居家首选平台”的发展战略。此次募投资金主要用于 365 装修宝分站建设和技术升级。目前我国家居网络营销服务行业尚处于从市场逐步规范到市场集中度提高的过渡阶段，365 装修宝在重点区域的设点布局以及技术平台的升级，是实现公司战略转型的需要，在行业竞争日趋加剧的背景下亦是保持公司市场地位的必然选择。该项目的实施未来将对公司房产家居网络营销业务的发展、壮大产生深远的战略意义。

3、拓展公司价值链、增强公司核心竞争力

家装 O2O 新产品 365 装修宝是实现公司由互联网房产销售向家装建材服务平台横向延伸的载体。365 装修宝作为一个第三方服务平台，能够满足用户购置房产之后随即产生的设计、建材家居、装修、监理等一系列相关服务需求，实现房产销售到家装建材网络销售的多环节融合。通过实施该项目，公司业务不仅得以延伸，拓展了公司的价值链；而且消费者一站式的家装服务体验，又将在一定程度上促进公司线上的房产销售，能够极大地增强用户粘性，增强公司的核心竞争力。

（六）项目可行性及市场前景

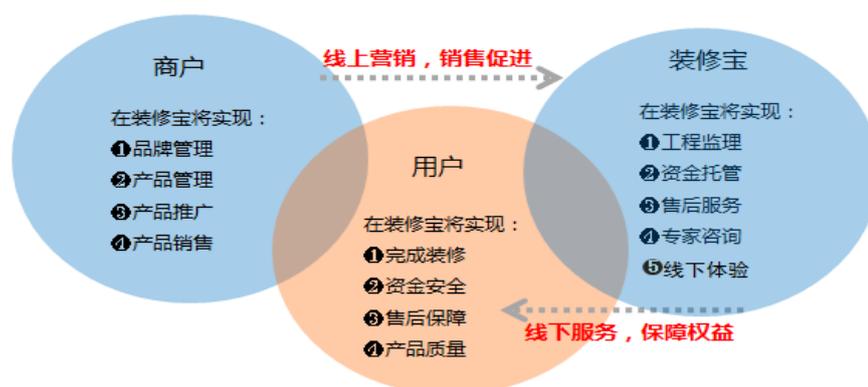
1、家装行业市场前景广阔

得益于中国城市化的进程和房地产行业的带动，我国家装行业近年来得到了快速发展。根据国家统计局数据，2013 年中国城市化率达到 53.37%，未来仍然具有较大的增长空间，这将产生大量的住宅装修刚性需求。

中国建筑装饰行业的“十二五”规划提出，2015年整个建筑装饰行业工程总产值力争要达到3.8万亿元，年平均增长率为12.3%左右。其中，公共建筑装饰装修（包括住宅开发建设中的整体楼盘成品房装修）达到2.6万亿元，年平均增长率为18.9%左右；住宅装饰装修（单个家庭独立装修工程）力争达到1.2万亿元，年平均增长速度为4.9%左右。随着生活水平的提高以及装修理念的转变，消费者对住宅装饰的设计感、舒适度、绿色环保等要求也日益提高，未来家装市场潜力巨大。家装行业的广阔市场空间和良好发展前景为公司业务的持续增长提供了保障。

2、365 装修宝的运营模式及其优势

365 装修宝是公司家装用户与设计师、装饰公司、建材供应商搭建的一个“速配”平台，该平台为参与房屋装修过程的各方提供了一种新型的 O2O 交易模式。



不同于传统家居网络平台，365装修宝平台通过对线下资源的整合，提供线上交流平台、资金托管、免费监理等多项服务，可以满足家装业主、设计师、装饰公司、建材供应商等多个利益方的诉求：一方面较大程度上降低了用户在装修过程中因为质量、价格等问题与家装公司产生纠纷的可能性，另一方面也为设计师、装饰公司、建材供应商等服务方提供了一个高效、便捷的营销、品牌宣传平台。在保障用户权益的同时，促进商户交易，实现了家装建材网络销售的多环节融合。公司通过该家居服务平台提供多元化服务，极大地增强了用户粘性，募投项目达成之后将成为公司形成新的盈利增长点，增强公司的核心竞争力。

365 装修宝平台目前采用了 PC 端+APP 端+微信端三网合一的数据模式，能够为各个网络平台用户提供便捷的服务。



3、运营模式复制的可行性

2014年10月份，365装修宝合肥分站率先在PC端（www.365zxb.com）和移动端正式上线。借助合肥三六五网站、合肥论坛等线上平台的流量优势，365装修宝合肥分站已成为该区域具有较大影响的家装平台。此后，公司又迅速在其他三六五网站布局城市筹措建立装修宝分站。截至2014年12月，公司已经建立了合肥、苏州、无锡、常州、杭州、西安等6个直营分站，业务范围已从合肥扩张至全国几十个城市。365装修宝上线之后，用户规模快速提升，短短两个月6个直营分站已经吸引了近2,700名设计师、140家装饰公司以及340家建材供应商的入驻。目前装修宝平台服务有效客户数累计达到5,000户，资金托管用户将近1,200户。

根据全国不同区域城市的具体情况，未来公司一方面将通过直营或合资的方式建立365装修宝分站，将其成功的运营模式复制进入三六五网站布局的重

点城市；另一方面，通过与当地有媒体资源的公司合作，输出 365 装修宝的服务模式，并收取加盟费，将 365 装修宝继续推进到其他城市，提高公司家装 O2O 产品的市场覆盖率，逐步实现公司所提出的“立足于居，成就于家，成为幸福居家首选平台”的发展战略。

4、公司具备项目实施能力

作为行业领先的房地产家居网络营销服务提供商，具有经过多年发展，公司已积累了丰富的房产、业主、装饰、建材等信息，数量众多且优质的客户资源为公司在各区域中心顺利建立 365 装修宝分站提供了平台支持。

另外，公司不仅拥有一支高素质研究开发人员和营销人员组成的“IT+房产家居”专业运营团队，还通过“三六五学院”项目的实施建设了人才测评中心和培训中心，完善的人才培训体系为本项目的顺利实施提供了人才储备。依托于丰富的客户资源和人才储备，再加上公司上市之后随着业务规模的扩大，公司管理团队的管理能力进一步提高，公司内部控制也都得到了持续完善，上述因素均为本项目的顺利实施提供了可行性，公司已完全具备实施该项目的能力。

（七）项目投资成本及经济效益

本项目预计总投资 5,000 万元，其中分站建设和技术平台的研发升级 4,000 万元，铺底流动资金 1,000 万元，包括品牌推广费、人力成本等。经测算，项目投资财务内部收益率为 20.69%，投资回收期为 3.73 年（含建设期）。

四、技术支撑平台建设项目

（一）募集资金使用计划简述

为适应公司房产家居社区 O2O 战略转型的需要，进一步提升公司房产家居网络营销平台的竞争力，本次募集资金拟投入到对公司技术支撑平台的建设，为构建云计算中心以及多链路负载均衡平台提供软硬件支持，实现对公司网络架构和链路的升级，进而为公司网络服务平台的不断创新和优化提供技术支持。

本项目预算投资总额为 10,000 万元，其中项目建设投资 7,400 万元、机房和宽带运行费用 2,400 万元，铺底流动资金 200 万元。

（二）项目实施单位

项目由本公司作为实施主体，本次募集资金到位后，公司将使用募集资金直接实施该项目

（三）项目实施背景及必要性

房产、家居、社区的 O2O 模式是否能够实现可持续发展在很大程度上依赖于公司技术支撑平台基于大量数据资源的分析能力。具体而言，技术平台需要能够通过对线上用户与在线客服沟通的信息以及用户访问网站的时间、浏览的时间和内容、评论或者分享的内容等行为数据、位置数据等大量信息进行深度挖掘和分析，以准确获取用户的消费偏好、购买意向等信息，帮助线上服务平台更完整地理解客户需求，进而为其提供更具个性化的线下服务。

目前公司各项业务依赖的数据平台均是采用单服务器运行架构模式，并且各项业务所使用的网络系统环境也相对独立，数据资源利用率相对较差。为了应对网络安全以及公司未来业务规模扩张的需求，若是延续公司目前这种传统 PC 互联网的网络架构，公司未来投入的底层系统构建势必将更为复杂，整体系统的运行和维护也将面临更大的风险。另外，未来随着公司房产、家居、社区 O2O 业务的持续推进，公司各项业务的展开都将更依赖于 APP 端的用户资源。相对于 PC 端用户，APP 终端用户具有地点分布广、跨运营商访问的要求高等特点。公司目前的网络架构也难以满足 O2O 模式下 APP 用户对于访问效率和访问感受度提出的更高要求。

因此，基于房产、家居、社区 O2O 战略转型的需要，公司需要对现有的网络架构和链路进行全面的升级。

一方面，本次募集资金将用于云计算中心的构建。O2O 模式对于服务平台数据信息的挖掘、分析能力提出了更高的要求，而可扩展的 IT 架构是提供大数据分析的基础。云计算中心采用数据存储与管理集中化的模式，主要服务于大数据的管理和挖掘，不仅有利于公司各项业务间的联动处理，而且可以实现分级授权，加强控制和监督，提高集约化管理水平。通过搭建云计算中心，可以为公司各项业务的顺利开展提供大规模、虚拟化、可扩展的硬件支撑，提高各项资源的利用率。

另一方面，公司将搭建一个多链路负载均衡平台，为公司的线上服务提供高效、稳定的网络入口，提高网络服务平台的稳定性和防黑客攻击能力，提高用户服务的稳定性和访问速度。

募投项目的实施可以实现提高数据资源的利用率、网络架构安全可控、改善 APP 终端用户访问感受等目标，为公司现有网络服务平台的不断创新和优化提供了良好的硬件基础，有利于提升公司未来的发展潜力。

（四）项目实施方案

本项目投资主要用于公司技术支撑平台的建设，目的是为了构建云计算中心以及多链路负载均衡平台。

1、构建云计算中心

项目投资拟通过增加带宽出口，租用 IDC 机房机柜，购置服务器和存储设备进行核心机房的扩容，为云计算中心的构建提供硬件支持。

云计算中心的软件架构采用 CloudStack 开源云平台。CloudStack 是一个开源云计算解决方案，可以加速高伸缩性的公共和私有云（IaaS）的部署、管理、配置。使用 CloudStack 作为基础，数据中心操作者可以快速方便地通过现存基础架构创建云服务。硬件虚拟化采用 VMWARE 的虚拟化产品。

公司通过采用 Cloudstack 云平台，集成硬件资源的管理和运行维护，物理机则采用 VMWARE 进行服务器虚拟化。



目前，公司技术研发部门已经在使用 VMWARE 进行服务器虚拟化管理，但是尚未搭建云平台，虚拟化技术只应用在单一的硬件服务器中。因此，公司目前已具备实施该项目的技术能力。云平台的搭建完成之后，公司可快速进行业务的云迁移工作。

2、构建多链路负载均衡平台

多链路负载均衡平台建设的主要内容包括 IDC 节点布局和应用软件的升级。

公司目前并没有自建机房，因此在多链路的选择上，选择租用运营商的 IDC 机房作为多链路的节点。项目投资拟通过租用运营商的 IDC 机房作为多链路的节点，自建 CDN 节点，在链路上实现负载均衡，达到提高效率、保障稳定性的特点。与租用 CDN 节点相比，自建 CDN 节点具有资源可控，运维可控，成本相对较低的优势。

具体而言，公司拟采用 F5 链路负载均衡设备，在全国 10 个主要城市的多线 IDS 机房租用机柜和带宽进行布点，每个节点都与核心机房互通，通过 DNS 解析

管理进行分流。每个节点至少接入电信、网通、移动中的两条线路，根据不同地区和不同 IDC 资源，在有条件的机房中使用 BIGip 的链路。

另外，公司已经自行研发了一套软负载均衡系统——365 中间件，并已取得相应的软件著作权。该系统基于单服务器模式实现了负载均衡调度和故障迁移能力。但是，目前的软件系统无法应用于云计算平台，未来还需要基于云平台进行 365 中间件的升级改造。

通过本项目的实施，公司将构建一个多链路负载均衡平台，提高公司各网络服务平台的稳定性，为用户提供良好的服务体验。

（五）项目经济效益

通过本项目的实施，将云计算、多链路负载均衡等关键技术融合到公司房产、家居、社区 O2O 项目的建设和运营中，提升公司研发能力和创新能力，有利于进一步提升公司整体服务品质和竞争力，有利于公司开拓新的业务模式并形成新的利润持续增长点。

五、结论

经审慎分析，董事会认为，本次非公开发行的募集资金投资项目符合房地产互联网信息服务行业的发展方向，有利于公司把握市场机遇，进一步优化业务的地域结构和公司的盈利模式，扩大业务规模，提高市场占有率、提升公司的行业地位。因此，本次非公开发行的募集资金运用是必要的且可行的，能够提高公司整体竞争力并有利于公司保持健康稳定的发展态势，符合公司及全体股东的利益。

江苏三六五网络股份有限公司董事会

2014 年 12 月 26 日