

证券代码：300591

证券简称：万里马

公告编号：2018-050

广东万里马实业股份有限公司

Guangdong Wanlima Industry Co.,Ltd.

（广东省东莞市长安镇建安路 367 号）



公开发行可转换公司债券募集资金使用

可行性分析报告

二零一八年五月

广东万里马实业股份有限公司

公开发行可转换公司债券募集资金使用可行性分析报告

一、本次募集资金投资计划

本次公开发行可转换公司债券募集资金总额不超过 18,029 万元，公司计划募集资金拟投入以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资	拟投入募集资金
1	智能制造升级建设项目	15,283	12,759
2	研发中心升级建设项目	3,278	2,476
3	信息化升级建设项目	3,012	2,794
合计		21,573	18,029

若本次公开发行可转换公司债券实际募集资金少于上述项目募集资金拟投入额，募集资金不足部分由公司自筹资金解决。在本次募集资金到位之前，公司将根据项目进度的实际情况以自筹资金先行投入，并在募集资金到位之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战略意义

公司主要从事皮具产品的研发设计、生产制造、品牌运营及市场销售业务。近年来，公司积极落实“多品牌、多渠道、多品类”经营战略，取得了持续较快发展，经营规模稳步扩大。与此同时，公司产能与供货能力不足，研发设计与信息化水平难以满足持续发展与经营管理所需等问题日益显现。

本次募集资金投资项目的实施，将有效扩大公司产能，增强供货能力，提升生产自动化、研发设计与信息化水平，提高经营管理效率，多方位增强公司竞争力。本次募集资金投资项目对落实公司经营战略，实现持续稳步发展具有重要意义，并将进一步提高公司的盈利能力，更好的回报公司全体股东。

三、本次募集资金投资项目与公司现有业务的关系

公司主要从事皮具产品的研发设计、生产制造、品牌运营及市场销售业务。

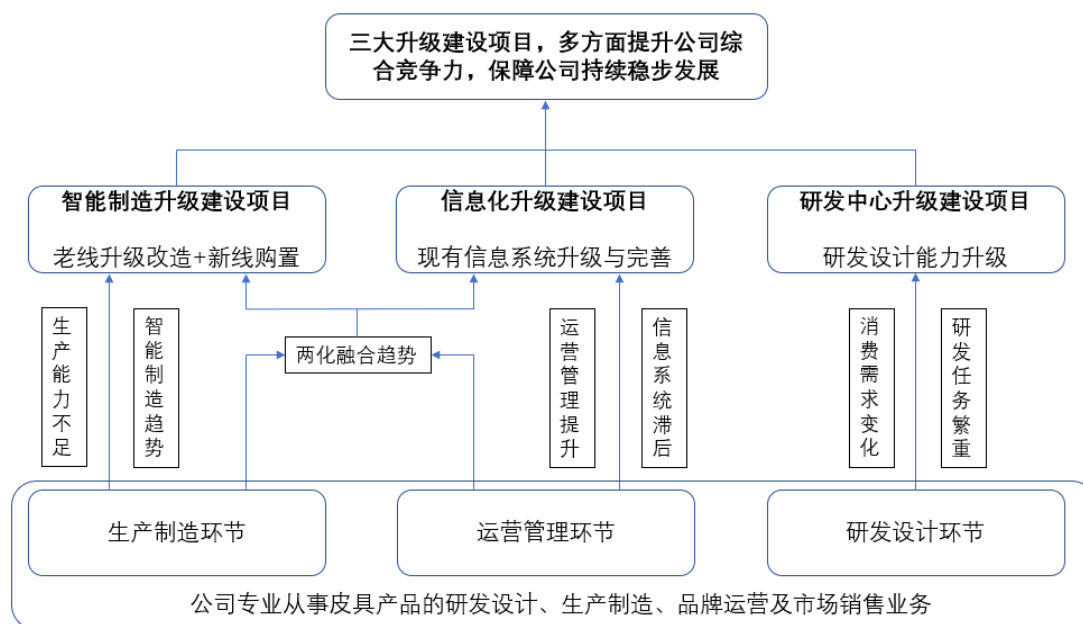
本次募集资金投资项目与公司主营业务密切相关，是对现有业务的进一步升级与拓展。

智能制造升级建设项目拟运用公司从事皮具生产多年积累的丰富经验与产线升级改造经验，对现有的 3 条生产线进行智能化升级改造，并新建 2 条智能化生产线，从而有效扩大现有主营产品生产能力，为公司产销规模的进一步扩大及未来持续发展奠定产能基础。

研发中心升级建设项目是在公司现有研发中心基础上，通过购置更为先进的研发设计设备、引进具备丰富经验的研发设计人才，进一步增强公司研发设计实力。研发中心升级建设与现有业务及产品相辅相成，将有力提升公司在时尚皮具、功能性皮革产品、精品配饰、军警被装、作战防护等领域的研发设计水平，增强公司的核心竞争力。

信息化升级建设项目拟在公司现有 ERP 系统、OA 系统等信息化系统的基础上，对公司信息化系统进行升级与完善，实现较为全面、高效的信息化管理系统。信息化升级建设将有效提高公司的资源整合能力及经营管理效率，为公司扩大产销规模、持续稳步发展提供管理保障。

因此，本次募集资金投资项目均围绕着公司现有业务而展开，是实现现有业务进一步发展的重要组成部分，并将从生产制造、研发设计、经营管理等环节显著提升公司实力。本次募集资金投资项目与公司现有业务的关系示意图如下：



四、本次募集资金投资项目的情况

（一）智能制造升级建设项目

1、项目概况

项目总投资 15,283 万元，建设期 2 年。项目拟通过对公司现有 3 条生产线进行智能化升级改造，并新建 2 条智能化生产线，从而有效缓解公司目前面临的产能瓶颈，增强公司供货能力，切实提升生产效率，降低用工成本，为公司产销规模的进一步扩大及未来持续发展奠定坚实基础。

2、项目实施必要性及可行性

（1）项目实施必要性

1）项目实施是适应产业转型升级，顺应智能制造趋势的需要

随着新一代信息通信技术的快速发展及与先进制造技术不断深度融合，全球兴起了以智能制造为代表的新一轮产业变革，数字化、网络化、智能化日益成为未来制造业发展的主要趋势。目前，我国经济发展进入新常态，长期以来主要依靠资源要素投入的粗放型发展模式难以为继。加快发展智能制造，对于推进我国制造业供给侧结构性改革，打造我国制造业竞争新优势，促进制造业向中高端迈进、实现制造强国具有重要意义。

结合行业发展来看，我国制鞋业具有典型的劳动密集型特征，智能制造发展空间巨大。近年来，随着智能制造的逐步落实与应用，行业用工人数呈显著下降趋势。根据《中国工业统计年鉴》数据显示，在营收规模、资产规模稳步扩大的形势下，2013-2016 年我国皮鞋制造业平均用工人数由 137.10 万人逐年下降至 115.46 万人。通过智能制造提高生产经营效率，降低劳动力依赖已成为行业升级转型的主要趋势之一。通过本项目的实施，公司将在智能制造建设过程中迈出坚实步伐，有效提升智能制造水平，并对公司适应产业升级转型、顺应智能制造发展趋势起到积极作用。

2) 项目实施是突破目前产能瓶颈，增强团购业务供货能力的需要

公司“万里马”品牌创立于 1993 年，多年的品牌沉淀使公司在国内及海外市场拥有较高的品牌知名度与影响力。同时，公司多品牌、多品类的产品线，多渠道覆盖不同需求的客户群体，取得了良好的市场效果，客户订单需求不断增长，公司产销规模稳步扩大。与此同时，产能瓶颈也逐渐成为制约公司进一步发展的重要因素。为缓解产能瓶颈问题，近年来公司采取了引进先进生产设备、优化生产计划安排、加强生产员工技能培训等一系列措施，但仍难以满足日益增长的订单需求。目前，公司产能已达到高负荷状态，部分产品与工序尚需外部采购及外协生产。2015-2017 年，公司鞋品的产能利用率均维持 95%左右的较高水平，外采量合计达 291.34 万双。因此，公司拟通过本项目的实施突破现阶段的产能瓶颈，为公司产销规模的进一步扩大奠定产能基础。

此外，扩大产能对于公司承接团购业务订单具有重要意义。团购客户对供应商的生产规模、工艺水平、质量控制、研发设计等各方面有严格的现场考察，其中生产规模很大程度上决定了供应商承接订单的规模。如公司无法有效扩大产能增强供货能力，可能造成部分团购业务机会的丧失，从而影响公司的进一步发展壮大。

3) 项目实施是缓解劳动力短缺与用工成本上升，保障公司持续发展的需要

目前，我国制鞋业仍属于劳动力密集型行业。随着近年来我国劳动力短缺现象不断加剧，用工成本持续提高，行业企业面临的招工难、成本高等问题日益突显。根据国家统计局数据显示，2013-2017 年我国 16-59 岁劳动年龄人口（含不

满 60 周岁) 由 91,954 万人下降至 90,199 万人, 占全国总人口的比重也由 67.6% 下降至 64.9%; 2013-2016 年我国制造业城镇单位就业人员平均工资由 46,431 元增长至 59,470 元, 年均复合增长率为 8.60%。结合公司用工成本来看, 2015-2017 年公司生产人员年平均薪酬由 4.16 万元增长至 5.57 万元, 年均复合增长率达 15.71%。

公司拟通过本项目的实施引入先进的自动化生产线, 有效降低对大量生产人员的依赖, 切实缓解目前劳动力短缺、用工成本上升等问题, 并为智能制造的全面建设打下良好基础。此外, 自动化生产线能够较好适应高强度作业, 提高生产效率, 解决人员管理难度较大的问题。因此, 本项目的实施是公司推进智能制造的关键一步, 也将有力保障公司的持续稳定发展。

(2) 项目实施可行性

1) 政策可行性

近年来, 我国出台了一系列产业政策, 支持智能制造发展, 鼓励企业智能化升级改造, 因此本项目实施具备政策可行性。

2015 年 5 月, 国务院发布的《中国制造 2025》中提出, 加快发展智能制造装备和产品, 推进制造过程智能化, 并加大财税政策支持力度, 重点投向智能制造、“四基”发展、高端装备等制造业转型升级的关键领域。

2016 年 4 月, 工信部、发改委、科技部、财政部联合印发了《智能制造工程实施指南》, 提出“充分调动企业开展智能制造的积极性和内生动力”, “针对原材料工业、装备工业、消费品工业等传统制造业环境恶劣、危险、连续重复等工序的智能化升级需要, 持续推进智能化改造”。

2016 年 8 月, 中国皮革协会发布了《皮革行业发展规划(2016-2020 年)》, 将“智能制造水平大幅提升”列为行业十大发展目标之一, 并提出“推动生产制造梯次向自动化、半智能化、智能化方向转变”。

2016 年 10 月, 工信部印发的《信息化和工业化融合发展规划(2016-2020)》提出, 加快推动高档数控机床、工业机器人、增材制造装备、智能检测与装配装备、智能物流与仓储系统装备等关键技术装备的工程应用和产业化, 优先支持重

点领域智能制造成套装备的研发和产业化，加快传统制造业生产设备的数字化、网络化和智能化改造。

2016 年 12 月，工信部、财政部联合印发的《智能制造发展规划（2016-2020 年）》中，明确将“促进中小企业智能化改造”作为我国智能制造发展的十大重点任务之一。

2) 市场可行性

结合行业市场空间来看，我国皮鞋制造行业市场空间广阔。2016 年，我国皮鞋制造业主营业务收入达 4,807.56 亿元。根据中国皮革协会发布的《皮革行业发展规划（2016-2020 年）》显示，“十三五”期间，我国皮革行业将稳步提高主要产品产销量，稳定出口，扩大内需。预计至 2020 年，行业主营业务收入规模将超过 6,300 亿元。因此，“十三五”期间，行业仍存在巨大的发展空间。

结合公司业务发展来看，公司形成了团购渠道、直营渠道、电子商务渠道、批发代理商渠道和进出口 ODM 五大类渠道，客户涵盖了中国人民解放军总后勤部军需局、中国人民武装警察部队后勤部物资采购站、武警交通指挥部后勤部军需物资处、武警森林指挥部后勤部、广东省公安厅、湖南省公安厅、深圳市公安局、中国南方航空股份有限公司、广州铁路（集团）公司站车服务中心等。较为完善的销售渠道及优质的客户资源有力促进了公司鞋品业务的发展，占行业整体市场的占有率也随之提升。

因此，行业广阔的市场空间以及公司良好的客户资源、较为完善销售渠道，为本项目的顺利实施奠定了市场可行性。具体情况见“3、项目市场前景”。

3) 技术与经验可行性

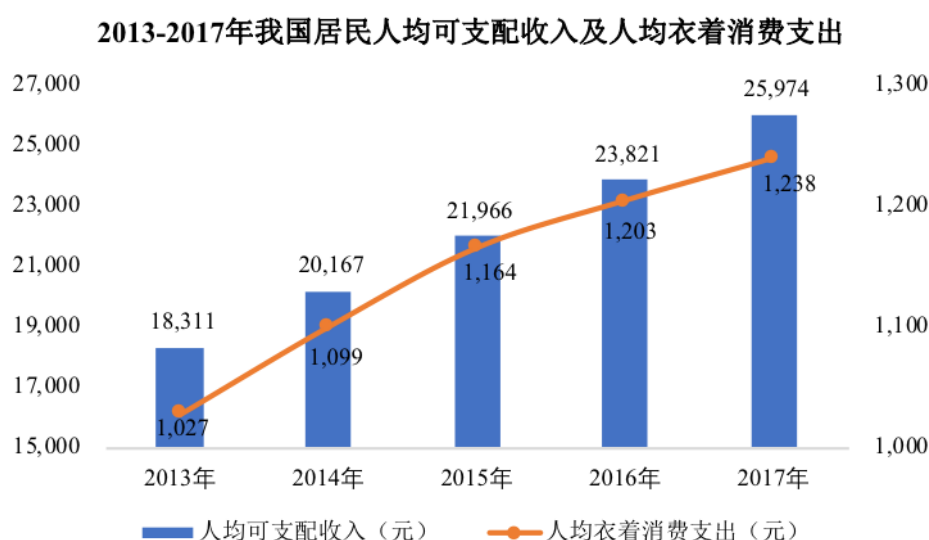
公司专注于皮具产品的研发设计、生产制造、品牌运营及市场销售业务，经过多年的技术积累与沉淀，打造了一套较为完整并相对成熟的生产体系，并有效掌握了皮具生产相关技术。

近年来，为进一步提高生产效率，保障产品品质，满足客户订单需求，公司加大了生产线升级改造投入，陆续引进了电脑全自动排版系统、连帮注射成型机、自动万能压底机、后踵双热双冷定型机、ZUND 平台式输送带驱切割机先进设

备，从中积累了丰富的生产线自动化、智能化升级改造经验。

3、项目市场前景

随着我国经济的持续发展，人民生活水平稳步提升，消费能力显著增强。根据国家统计局数据显示，2013-2017 年我国居民人均可支配收入由 18,311 元增长至 25,974 元，人均衣着消费支出由 1,027 元增长至 1,238 元。根据《国民经济和社会发展规划第十三个五年规划纲要》显示，“十三五”我国国内生产总值与居民人均可支配收入的年均增速均将维持在 6.5%以上。人均可支配收入持续增长，将极大促进包括鞋品在内的衣着消费支出的进一步增长。

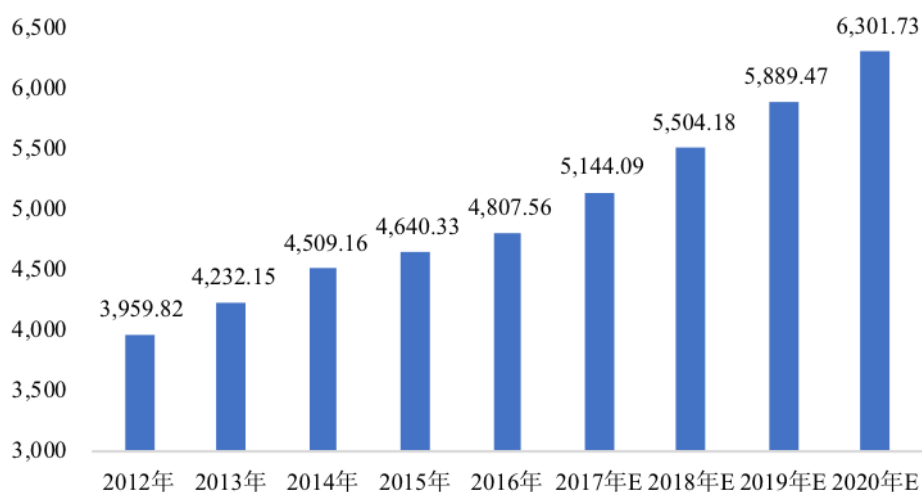


资料来源：国家统计局

在宏观经济稳步增长和居民收入、消费水平不断提升的形势下，我国制鞋业保持了较快发展。目前，我国已成为世界上最大的鞋类生产国。根据《2017 中国工业统计年鉴》数据显示，2016 年我国皮鞋行业产量及主营业务收入规模均达到历史最高值，分别为 46.18 亿双和 4,807.56 亿元。

根据中国皮革协会发布的《皮革行业发展规划（2016-2020 年）》显示，生产与效益平稳增长仍将是“十三五”我国皮革行业的十大发展目标之一，行业将稳步提高皮革行业主要产品产销量，稳定出口，扩大内需。预计至 2020 年，行业主营业务收入规模将超过 6,300 亿元。

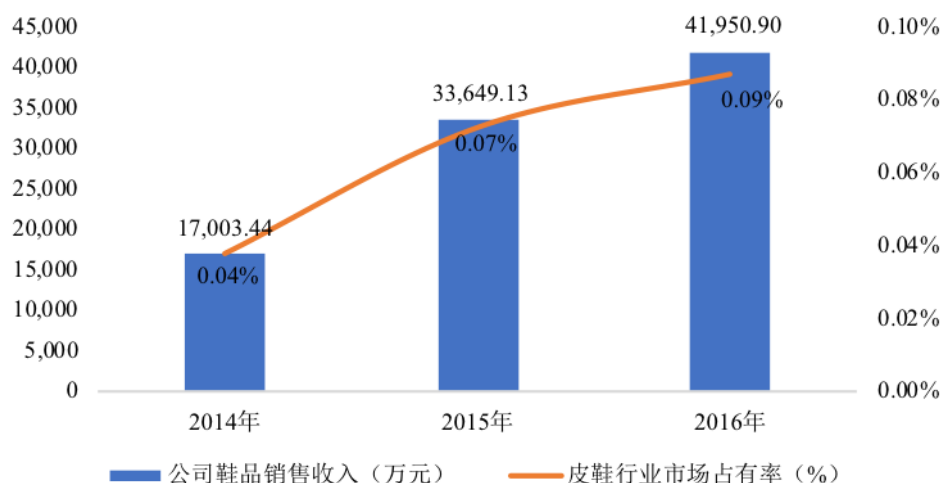
2012-2020年皮鞋制造行业主营业务收入及预测（亿元）



资料来源：《中国工业统计年鉴》（历年）、《皮革行业发展规划（2016-2020年）》

结合公司业务发展来看，近年来公司鞋品实现了持续稳步发展，在行业中的地位日益提升。2014-2016年，公司鞋品销售收入由 17,003.44 万元增长至 41,950.90 万元，年均复合增长率达 57.07%，增速远高于同期行业平均水平，占皮鞋制造行业主营业务收入规模的占比也由 0.04% 迅速上升至 0.09%。

2014-2016年公司鞋品销售收入及占行业市场占有率



资料来源：公司年报、《中国工业统计年鉴》（历年）

经过多年发展，公司形成了团购渠道、直营渠道、电子商务渠道、批发代理商渠道和 ODM 等渠道。公司以市场为导向，通过强大的营销渠道推动了产销规模的稳步增长。

在团购渠道方面，2007 年至今公司一直作为解放军总后勤部军需局、武警后勤部物资采购站的在库供应商，公安部、司法部合格供应商企业，公司客户涵盖了中国人民解放军总后勤部军需局、中国人民武装警察部队后勤部物资采购站、武警交通指挥部后勤部军需物资处、武警森林指挥部后勤部、广东省公安厅、湖南省公安厅、深圳市公安局、中国南方航空股份有限公司、广州铁路（集团）公司站车服务中心等优质团购客户。公司以高质量的产品获得了良好的口碑，尤其在团购客户中树立了较好的形象，公司曾荣获“纪念中国人民抗日战争暨世界反法西斯战争胜利 70 周年阅兵服务保障单位”、“中国人民解放军 07 式服装生产纪念”、“07 武警内腰带第一名”、“07 武警校尉皮凉鞋第一名”、“07A 武警校尉常服皮鞋第一名”、“01 武警兵皮鞋第一名”、“海军阅兵方队服装改进制作单位”、“南部战区颁发售后服务表扬锦旗”等荣誉，并获得了中国人民武装警察部队特警方队、驻香港部队后勤部等单位的嘉奖。

在直营渠道方面，公司在大中城市核心商圈、机场开设专卖店、专柜，通过直营渠道的窗口示范、广告宣传作用，有力提升了客户的购买体验，在消费者心目中树立了良好的品牌形象，并在开拓市场，提升市场份额，与团购渠道优势互补及相关促进等方面发挥了重要作用。

在电子商务渠道方面，近年来公司通过进驻淘宝、天猫、唯品会、京东四大电商平台，设立电子商务部专业运作，有效促进了电子商务的较快发展。

此外，在销售渠道布局合理以及产能相对充足的情况下，公司将进一步完善批发代理商渠道与进出口 ODM 渠道布局，以提升公司产品的市场覆盖率，提高产能利用率，保障本项目新增产能的顺利消化。

综上所述，我国皮鞋制造行业市场规模庞大，为公司发展提供了广阔空间。“十三五”期间，行业将进一步发展，市场规模有望持续扩大，本项目也将面临着广阔的市场空间。此外，随着公司销售规模的迅速扩大，在行业整体市场的占有率持续提升；公司较为完善的销售渠道，良好的客户资源及市场基础也为本项目新增产能的顺利消化提供了有利条件。

4、项目投资概算

本项目投资额为 15,283 万元，投资概算具体情况如下表所示：

单位：万元

工程建设费用	13,420
其中：场地投入	756
设备购置及安装	12,664
铺底流动资金	1,863

5、项目经济效益

本项目主要技术经济指标汇总如下：

单位：万元

序号	项目名称	金额
1	年营业收入（正常年平均）	54,148
2	年净利润（正常年平均）	4,536
3	税后财务内部收益率（%）	21.42%
4	税后投资回收期（静态、含建设期）（年）	6.65

6、项目报批事项

本项目已经在广东省投资项目在线平台完成备案，目前正在办理环评相关手续。

（二）研发中心升级建设项目

1、项目概况

项目总投资 3,278 万元，建设期 2 年。项目拟在公司现有产品研发设计的基础上，通过改善现有研发设计环境，购置行业内先进的三重喷射 3D 打印机、大幅面光纤激光切割机、箱包打版系统等研发设计用硬软件设备，引进优秀的研发设计人员，从而进一步提升公司研发设计实力和核心竞争力，实现对时尚皮具、功能性皮革、时尚精品小配饰、军警被装、特种作战防护类等产品的有效研发。

2、项目实施必要性及可行性

（1）项目实施必要性

1) 项目实施是顺应市场发展趋势，提升公司市场竞争力的需要

研发设计是时尚皮具产品的灵魂，强大的研发设计能力是公司产品领先市场的先决条件。随着我国居民收入的不断提高，消费结构升级趋势已经愈发明显。消费者对皮具用品的要求不断提高，已经不仅仅停留在对皮具产品基本功能的满足上，而更要求皮具与消费者的生活方式和审美文化相吻合，从而对皮具研发设计、用料选择、款式格调等诸多方面均提出了越来越高的要求。

消费者个性化、多样化、品质化等消费需求的不断提升，对行业企业的研发设计能力也提出了更高的要求。行业企业必须在研发设计方面进行持续投入，紧跟市场发展趋势，不断推陈出新，才能更加巩固和提升市场竞争力。因此，公司拟通过本项目的实施，进一步提升研发设计水平，以满足日益提升的消费者需求，顺应市场发展趋势，从而提升公司的市场竞争力，促进公司的持续稳步发展。

2) 项目实施是改善现有研发条件，增强公司研发实力的需要

随着公司经营规模的持续扩大，研发设计任务日益繁重，现有研发条件已难以满足公司进一步发展的要求，突出表现在研发设计办公场地有限，具备丰富研发设计经验的人才相对短缺，研发设计软硬件设备有待升级完善等方面。因此，为建设与公司持续发展及经营战略相适应的研发中心，公司亟需拓展研发场地，招募具备丰富经验的研发设计人员、添置行业内先进研发设计设备，从而建立一个软硬件设施先进、研发功能齐全、创意设计便捷、运营管理高效的研发平台，进一步增强公司的研发设计实力，为公司的持续发展创造有利条件。

(2) 项目实施可行性

1) 政策可行性

近年来，我国出台了多项政策鼓励行业企业自主研发创新，引导企业把研发创新转变为内生动力。

早在 2011 年 8 月，国家发改委和科技部便发布了《关于加快推进民营企业研发机构建设的实施意见》，指出要积极推进大型民营企业发展高水平研发机构，支持中小型民营企业发展多种形式的研发机构，完善支持民营企业研发机构发展的政策措施。

2015 年 3 月，中共中央、国务院发布《关于深化体制机制改革加快实施创

新驱动发展战略的若干意见》，提出加快实施创新驱动发展战略，建立技术创新市场导向机制，促进企业真正成为技术创新决策、研发投入、科研组织和成果转化的主体。

2016年8月，中国皮革协会发布的《皮革行业发展规划（2016-2020年）》，明确将“研发设计创新能力不断提高”作为“十三五”我国皮革行业的十大发展目标之一，并提出“规模以上企业研究与试验发展（R&D）经费投入强度年均增长10%以上，大幅增加专利数量，建立以企业为主体，市场为导向，政产学研用相结合的创新体系”。

2) 技术与人才可行性

公司自成立以来始终重视产品的研发设计，通过持续的研发投入有效保持了公司的研发设计优势。2015-2017年公司研发投入金额由963.74万元增长至1,333.53万元，年均复合增长率达17.63%。经过多年发展，公司组建了一支技术力量较为雄厚的专业研发设计团队，截至2017年底，公司研发设计人员已达99人。公司研发设计团队具有丰富的设计经验和敏锐嗅觉，具备以市场为导向、以消费者需求为出发点的快速研发设计能力，为本项目的实施提供了技术保障。此外，公司较为完善的研发激励和管理制度，以及庞大的研发数据库系统，也同样给本项目的建设提供有效支持。

3、项目投资概算

本项目投资额为3,278万元，投资概算具体情况如下表所示：

单位：万元	
工程建设费用	2,476
其中：场地投入	308
设备购置及安装	2,168
研发设计费用	802
其中：研发设计人员费	362
研发设计实验费	440

4、项目报批事项

本项目已经在广东省投资项目在线平台完成备案，目前正在办理环评相关手

续。

（三）信息化升级建设项目

1、项目概况

项目总投资 3,012 万元，建设期 2 年。项目拟通过合理购置软硬件设备，实现对公司财务管理、供应链管理、资源计划管理、全渠道营销管理等系统的升级与完善，构建较为全面、高效的信息化系统。项目实施后，将有效提高公司的资源整合能力及经营管理效率，为公司的持续稳步发展提供管理保障。

2、项目实施必要性及可行性

（1）项目实施必要性

1) 项目实施是顺应“两化融合”发展趋势，促进公司持续稳步发展的需要

信息技术已广泛应用于国民经济和社会发展，在工业领域的渗透也不断加深，给工业企业生产、经营和管理带来的方式上的变革，工业信息化发展取得了显著成绩。现阶段，我国产业结构升级和供给结构优化需求迫切，对信息化和工业化“两化融合”发展提出新需求，亟需推动两化深度融合，优化企业资源配置，提升生产经营效率。持续推进信息化和工业化深度融合，对于我国工业转型升级，重塑竞争新优势具有重要意义。信息化与工业化深度融合发展将成为未来我国制造业发展的重要趋势。

目前，信息化应用已不仅局限于信息的简单交流和收集。对制造业企业而言，信息化在信息共享、精益管理、风险管控、资源计划、供应链协同、零售终端管理、智能决策等诸多方面均发挥着关键作用，信息化水平已经成为影响企业经营管理与持续发展的重要因素。因此，本项目信息系统的升级建设将为未来公司的规模扩张及持续发展奠定重要基石。

2) 项目实施是改善现有信息化条件，提高公司经营管理效率需要

近年来，公司通过 ERP 系统、OA 系统、IMR 商业智能管理系统、物控系统等信息化系统的建设，较好地保障了经营管理的正常运行。但是，随着公司“多品牌、多渠道、多品类”经营战略的深化落实，经营规模的稳步扩大以及信息资

源的持续积累，对公司的经营管理提出了更高的要求，现有信息化系统已难以满足经营管理需要。主要体现在信息系统建设较早，模块功能相对简单；各信息系统相对独立，形成信息孤岛；信息系统难以适应公司“多品牌、多渠道、多品类”运营等方面。因此，利用信息化手段整合衔接采购、生产、销售、财务等信息资源，打破信息孤岛实现各业务板块的互联互通，通过升级完善信息化系统功能满足业务发展，进一步提高经营管理效率，显得尤为迫切。

(2) 项目实施可行性

1) 政策可行性

我国政府高度重视信息化建设，近年来出台了一系列政策支持信息化发展，鼓励企业信息化建设。

《信息化和工业化融合发展规划（2016-2020）》与《“十三五”国家信息化规划》均明确提出，提升计算机辅助设计与仿真、制造执行系统、企业资源计划、供应链管理、客户关系管理、产品全生命周期管理等工业软件的研发和产业化能力，加强软件定义和支撑制造业的基础性作用。

2017年1月，工信部发布的《关于进一步推进中小企业信息化的指导意见》，将“以信息技术改造生产制造方式”、“以信息技术提升经营管理能力”作为推进中小企业信息化发展的重点任务之一。

2) 技术与经验可行性

目前，公司已基本实现了信息化管理，具备一定的信息化管理能力。通过ERP系统、OA系统、IMR商业智能管理系统、物控系统等信息化系统的建设，公司有效提高了运营管理效率，解决了部分手工管理问题，具备一定的自动化、信息化办公能力。从实际经营效果来看，信息化系统在提高公司经营效率，降低管理成本方面效益明显，现有信息系统在公司经营过程中发挥了重要作用。本项目拟在公司现有信息化系统基础上，进一步完善包括ERP、FMS、SCM等在内的信息化系统，公司多年的信息化建设成果和经验将为本项目的实施提供技术与经验可行性。

3、项目投资概算

本项目投资额为 3,012 万元，投资概算具体情况如下表所示：

单位：万元

工程建设费用	2,794
其中：场地投入	25
硬件投资	1,259
软件投资	1,510
项目实施费	218
其中：人员工资费	84
系统实施费	134

4、项目报批事项

本项目已经在广东省投资项目在线平台完成备案，目前正在办理环评相关手续。

五、本次募集资金使用对公司经营管理和财务状况的影响

（一）本次募集资金使用对公司经营管理的影响

本次募集资金使用，对公司缓解产能瓶颈，提升智能化生产水平，提高经营管理效率，增强设计研发实力，实现持续发展具有积极的推动作用。同时，本次募集资金使用有助于公司整体盈利能力的进一步增强，进而提升公司价值，对公司长期可持续发展具有重要的战略意义。

（二）本次募集资金使用对公司财务状况的影响

1、对公司资产负债状况的影响

本次募集资金使用将扩大公司的资产规模，为公司未来的持续较快发展奠定基础。募集资金到位后，公司总资产和总负债规模均将有所增长，随着未来可转换公司债券持有人陆续实现转股，公司的资产负债率将逐步降低。

2、对公司盈利能力的影响

由于本次募集资金投资项目存在一定的建设期，因此募集资金在短期内无法即时产生效益。从长期来看，本次募集资金投资项目拥有良好的经济效益，未来将有效增强公司的盈利能力。

3、对公司现金流的影响

本次募集资金到位将使得公司筹资活动产生的现金流入量大幅度增加；随着募集资金投资项目的逐步投入，公司投资活动产生的现金流出量也将大幅增加；在募集资金投资项目完成并实现效益后，公司经营活动产生的现金流入量将显著增加。

六、本次募集资金使用可行性分析结论

经审慎分析，董事会认为，本次募集资金投资项目符合相关政策和法律法规，符合公司的现实情况和发展需要，具有实施的必要性。本次募集资金的使用将会给公司带来良好的投资收益，扩大公司的业务规模，有利于公司的长远可持续发展，符合全体股东的根本利益。

广东万里马实业股份有限公司董事会

2018年5月30日