

证券代码：002767

证券简称：先锋电子



杭州先锋电子技术股份有限公司

2020 年度非公开发行 A 股股票

募集资金使用可行性分析报告

二〇二〇年九月

一、本次募集资金使用计划

本次非公开发行股票募集资金不超过人民币 28,000.00 万元（含本数），扣除发行费用后拟全部用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资	拟使用募集资金金额
1	智能计量表具建设项目	20,817.00	20,800.00
2	基于燃气信息化的大数据应用项目	4,266.00	4,200.00
3	补充流动资金	3,000.00	3,000.00
合计		28,083.00	28,000.00

本次实际募集资金净额相对于上述项目所需资金存在不足的部分公司将通过自筹资金解决。在不改变本次募投项目的前提下，公司董事会可根据项目的实际需求，对上述项目的募集资金投入顺序和金额进行适当调整。在本次非公开发行股票募集资金到位之前，若公司用自有资金投资于上述项目，则募集资金到位后将按照相关法规规定的程序予以置换。

二、募集资金投资项目基本情况及可行性分析

（一）智能计量表具建设项目

1、项目概况

本项目由先锋电子于浙江省杭州市规划实施，用于膜式燃气表、超声波燃气表和流量计生产线建设，项目建设期 2 年。本项目总投资 20,817.00 万元，其中建设投资 18,486.03 万元，铺底流动资金 2,330.97 万元。

2、项目实施的必要性分析

（1）延伸产业链，提升原材料自主生产能力

公司自成立以来致力于为城市燃气行业提供智能计量终端及燃气管理系统平台的研发、生产和销售。公司主要终端产品为智能燃气表整机及其电子控制装置。智能燃气表主要以膜式燃气表为计量基表，在基表的基础上加装电子控制装置。公司的上游主要为基表、电子元器件、结构件及阀门等行业，原材料成本占

比较高。随着公司前次募投项目智能燃气表建设项目的建成投产，公司智能燃气表产能将显著提高，对原材料的需求相应增加。为完善智能燃气表产品价值链的布局，控制原材料质量和生产成本，公司开始逐步向上游产业链延伸。

项目实施后，公司将具备膜式燃气表的大规模生产能力，有利于减少公司对供应商的依赖，保证原材料的及时供应，满足公司的业务进度安排。同时，有利于缩减原材料采购成本，提升公司盈利能力。

（2）优化产品结构，提高高附加值产品收入

随着基于超声波原理的全电子计量表具稳步崛起，超声波燃气表通过内置温度、压力传感器，嵌入式控制芯片及补偿算法，可实现在不同工况条件下的工况和标况下的计量输出，具有在不同工况条件下对气体进行精确计量的优势。相比膜式燃气表具有体积小、量程宽、使用寿命长、计量精度高的特点，随着技术的进步以及燃气运营商进一步提高管理效率的需要，超声波燃气表等高端智能燃气表产品的市场前景越来越广阔。目前，日本、美国和欧盟等国已将超声波测量技术用于燃气计量。公司本次智能计量表具建设项目根据行业发展需要和未来的产品规划，计划投入民用和工商用超声波燃气表的必要生产设备和生产场地，新增相关的技术和生产人员，加速超声波燃气表等新产品的产业化，拓展新的产品线，扩大公司的营收规模，夯实公司的基础计量能力，保持公司的核心竞争力。

本次募投项目将根据公司业务发展的需要，实现超声波燃气表产品的产业化，以满足国内外不断增长的市场需求，既可以把握市场机遇，获得先发优势，又可以扩充业务范围，提升公司盈利能力，优化产品结构，提高高附加值产品收入。

（3）夯实生产能力，确保公司产品质量

燃气表与市民日常生活息息相关，属于国家强制检定的工作计量器具之一，广泛用于工商业及民用燃气的贸易结算，其结算的准确性直接关系到消费者的权益，其性能直接影响广大人民的生命安全和能源的有效利用。因此，燃气表行业对产品质量要求较为严格，对生产基础设施及生产线技术水平要求较高。为确保产品质量符合行业相关标准，公司必须加强生产基础设施建设，夯实生产工艺技术和能力，并制定严格的质量管理制度。

本次募投项目将新建冲压、喷涂、装配生产线，拟招聘经验丰富的生产人员及车间管理人员，为膜式燃气表和超声波燃气表等产品生产创造良好的生产基础

条件，加强公司生产能力，确保公司产品质量。

（4）巩固市场地位，增强综合竞争力

公司凭借符合客户需求的产品规划，安全、稳定的产品特点和良好的品质管理，已经发展成为国内领先的城市燃气行业智能燃气表制造商和系统供应商之一。公司产品受到下游客户的高度认可，并与国内众多燃气运营商建立了长期稳定的合作关系。随着行业竞争的加剧，为了巩固并提高公司行业地位，公司需要强化公司核心业务，持续增强产品优势，扩大产品市场份额。

公司以“致力于提供智慧、安全、高效的公用事业解决方案和服务”为愿景，本次募投项目从公司未来发展战略出发，依托公司技术创新，以市场为导向，以质量为基础，扩大产品生产规模，发挥规模经济效应，提高企业的经济效益，加强并巩固公司在燃气表行业的市场地位和竞争优势。

（5）立足计量领域，拓展海外市场

随着能源结构的调整，全球天然气能源开发应用步入快速发展期，城市气化率将越来越高，燃气表在未来的国内外市场有着远大的发展前景。国际上也陆续修订、颁布了与燃气表有关的行业标准。例如国际建议 R137-1&2：2012《Gas meters》，欧盟制定了 EN1359-2007《膜式燃气表》标准。随着内资企业燃气表技术的进步，内资企业产品在国内和国际市场都拥有很高的知名度和市场占有率。目前，我国已经是世界上最大的膜式燃气表生产国和出口国，国际地位日益显现。

本次募投项目的实施有利于公司提高计量技术及产品储备，以符合国外产品认证标准，除了满足国内市场需求外，积极拓展海外市场，获得国际市场先发优势。

3、项目实施的可行性分析

（1）产业政策引导和支持

根据国家统计局发布的《战略性新兴产业分类（2018）》，本项目属于战略性新兴产业——智能测控装备制造产业下的供应用仪器仪表制造行业，本项目生产的产品为该行业的重点产品。《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》提出了到 2030 年，战略性新兴产业发展成为推动我国经济持续健康发展的主导力量，我国成为世界战略性新兴产业重要的制造中心和创新中心，形成一批具有全球影响力和主导地位的创新型领军企业的发展目标。

本次募投项目的实施具有良好的政策基础，所在行业符合国家产业发展导向，在相关产业政策的引导和支持下，公司所处的行业将迎来新一轮的发展机遇。

（2）市场需求旺盛，有助于产能消化

全球市场方面，根据《bp2020年世界能源统计年鉴》相关数据，2019年全球天然气消费量增加了780亿立方米，增幅2%，全球天然气在一次能源消费的占比上升至24.2%的历史新高。全球膜式燃气表产品使用超过百年历史，产品稳定，性价比高，依然是智能燃气表的主要计量基表。随着技术的不断发展，超声波燃气表在计量及功能应用方面已可实现对膜式燃气表的替代，对比膜式燃气表具有体积小、量程宽，使用寿命长、计量精度高等优势，目前已在美国、欧洲和日本应用，未来有望成为智能燃气表行业的发展方向，其市场需求也会随着超声波计量技术在燃气计量领域的不断推广和普及而稳步增加。

国内市场方面，据国家发改委统计，2019年全国天然气表观消费量3,067亿立方米，同比增长9.4%。国内天然气市场总体呈现较快增长趋势，为燃气表行业持续发展提供了良好的市场环境。近年来，我国智能燃气表占燃气表总采购量的比例持续扩大，由2012年的44.99%增加至2018年的71.57%。智能燃气表的广泛应用，有助于促进公司原有主营业务的繁荣，进而带动本募投项目的产能消化。

综上，膜式燃气表与超声波燃气表属于燃气计量领域的不同计量方式，两种产品各自具有自身的优势和特点。我国多种燃气表、多种管理模式并存的状态在未来一段时期内将依然延续。上述项目产品均具有市场潜力大，发展前景好的特点，为本次募集资金投资项目产品的市场消化提供有力保障。

（3）公司拥有雄厚的技术储备

公司自成立以来，一直注重新技术、新产品的研发，持续增加研发投入，积累了丰富的产品研发经验，具备了较强的研发能力，能够结合行业发展，有效设计公司产品开发计划。在智能燃气表基表方面，公司在长期的生产经营过程中与基表生产厂商、原材料供应商及部分下游客户形成了良好的技术沟通协调机制。同时，公司参与了国家标准《膜式燃气表》（GB/T6968-2011）的修订，并承担了附加装置部分的主编工作；参与了国家计量技术规范《膜式燃气表型式评价大纲》（JJF1354-2012）的参编工作。在超声波燃气表方面，公司参与了浙江制造标准

《超声波燃气表》(TZZB0348-2018)的参编工作,自主研发产品并获得了“一种超声波气体计量装置的流道结构及超声波计量表”的专利。

公司拥有较强的研发能力,为项目实施提供技术保障,确保产品顺利产业化并能够充分满足市场需求。

(4) 专项技术团队支持项目实施

公司建立了膜式燃气表和超声波燃气表的专项技术队伍,并建立了有竞争力的人才培养、激励、晋升发展体系,通过外部人才引进和内部员工培养的双重机制,激发员工的主动性和自我提升意识,培养了优秀的生产技术人才团队,为公司长远发展打下了基础。在运营管理方面,公司凝聚了一支致力于自主品牌建设、富有丰富经验、具有高度责任心和进取心的管理团队,保障公司产品质量,确保公司的正常运营。成熟的人才培养体系和经验丰富的管理团队为本项目的实施提供了人才保障。

4、项目预计经济效益分析

本项目建设期为2年,项目完全达产后预计可实现年均营业收入34,650.00万元,年均利润总额3,649.56万元,项目静态投资回收期为7.99年(含建设期),项目税后内部收益率13.95%,项目经济效益良好。

5、项目审批、核准或备案情况

截至本预案公告日,本项目涉及的投资备案及环境影响评价相关审批工作尚在进行中。

本项目实施地点为浙江省杭州市滨江区滨安路1186-1号,系使用公司已有土地建设,不涉及新增土地的情况。

(二) 基于燃气信息化的大数据应用项目

1、项目概况

本项目由先锋电子于浙江省杭州市规划实施,用于开发基于燃气信息化的大数据应用平台,项目建设期3年。本项目总投资4,266.00万元。

2、项目实施的必要性分析

(1) 顺应行业发展趋势,把握智慧城市建设机遇

燃气表行业经历了从传统膜式燃气表、IC卡智能燃气表、远传智能燃气表

到物联智能燃气表的发展历程。每一代燃气表从设计、开发、产品定型到市场推广，历经周期很长，因此目前行业存在“多表并存”的复杂运营格局，对燃气表信息的抄收、传输、储存、收费结算和分析等整体服务流程形成了较大的挑战。“互联网+”和“两化融合”政策助力智慧城市和智慧能源建设进程不断推进，相关产业智慧化节奏不断加快。燃气运营商需求相应变化，从传统独立燃气计量和人工燃气费抄收的分散型业务模式向以系统集成化、信息化、数据海量化为特征的智慧燃气业务模式转变。燃气运营商运用 5G 通信、大数据、云计算、人工智能和移动互联网等技术，创新经营模式，进行价值转型势在必行。

打破组织边界、打通信息孤岛，将燃气管网、抄表等数据与其他业务系统信息、子公司系统数据进行融合分析，引用大数据、云计算等技术，建立数据决策分析系统。系统根据分析结果可以动态调整人力、物力、财力之间的配置，实现用气移峰填谷、智能维护运营，方便燃气运营商决策层从漏损率控制、产销差管理、安全性预防等方面对整个企业的运行进行动态调控。

燃气系统可以与其他能源互联网进行互联互通。通过展示海量最前沿的能源状态、经济指标，燃气运营商决策层可以随时掌握宏观生产状况、经济趋势及市场波动之间的关联因素，为气源调度、费用投入、业务人员指标的制定提供决策依据。此外，智慧燃气与城市运营中心对接，实现其他城市产业与能源系统之间的联动运行，从而创造一个更舒适、高效、安全的城市空间。

燃气行业应用开发厂商基于已有的行业经验积累，利用大数据、人工智能等相关技术开发云平台，通过 SaaS 服务的方式向燃气运营商提供信息化服务，减少企业的一次性信息化投入成本，包括云客服、云抄表、云巡检维修、云配送、云支付、云采购等功能。全面引入移动化、智能化，推出众多移动应用、智能表具集成应用、新媒体社交应用、大数据分析应用，为燃气运营商提供了全新的智慧燃气方案和无限延展的创新平台。

项目实施后，公司将依托现有技术储备，加大技术研发与升级力度，建设燃气信息化大数据平台，从而顺应行业发展趋势，把握智慧城市建设机遇。

（2）提升用户体验，实现公司从生产商向综合服务商转型升级

随着信息技术的发展，目前我国大多数城市的燃气公司已建立了诸多与燃气管网建设、运营及服务相关的信息系统，这些系统在各自的专业领域发挥作用，

形成了海量燃气运营及服务数据。但各系统因建设时间不一致，数据交换机制不清晰等原因，系统之间相互独立，数据不能共享，更无法实现综合管理、应急调度、数据分析及应用，形成了一座座信息“孤岛”，难以发挥信息系统间的协同效应，造成行业信息资源浪费。

此外，当前燃气运营商数据录入方式落后、效率低、更新慢，并存在重复开户、无法销户、无法查找等问题。燃气运营商部分管网设备档案老旧或缺乏档案，图档数据与管网实际不相符，重要管网设备设施缺乏实时监控，而且相关数据大多分散在不同的独立系统中，缺乏设备数据的完整性视图。因此，燃气行业数据库建设缺乏互动性，存在用户数据不准确、用户及设备设施监管不全面等积弊，给行业的生产服务效率和长期健康发展造成了不利影响，难以满足燃气用户的交互需求和智能化需要，用户体验不佳。

结合云计算、大数据等技术的燃气信息化大数据平台建设项目，可以打通独立数据库之间的交互壁垒和组织边界，链接信息孤岛，将燃气管网、抄表等数据与其他业务系统数据进行融合、分析，实现燃气用能及燃气设备数据、位置的实时更新和可视化。同时，大数据平台可以通过精准服务、生态圈服务及移动服务等极大地降低燃气运营商的运营成本，提高服务质量，提升用户体验，促进公司从生产商向综合服务商转型升级。

（3）应对市场竞争变局，巩固技术领先优势

近年来，智能燃气表的市场竞争日趋激烈，公司毛利率出现下滑趋势。同时国际知名智能仪表厂商（如 ITRON 等公司），应用整体服务商模式，通过独立软件公司，提供更为专业的智能计量相关软件服务，并加强独立的外部市场软件和创新互联网服务，与竞争对手产生差异化竞争，形成了较强的行业壁垒，占领了行业价值链制高点。为应对市场竞争，公司必须加快开发新型燃气计量产品及服务，提高产品及服务附加价值。燃气信息化大数据平台整合了独立软件、通信及互联网信息技术，可以实现用户侧和燃气输配送的智能化。在用户侧方面，大数据平台不仅能为用户提供燃气服务，而且能全方位采集用户的用能数据，并基于此为用户提供增值服务；在燃气输配送方面，大数据平台能全方位监测燃气在输运过程中的各项参数，发生故障时能自动报警并处理部分常规性问题或实现自动切断，由工作人员远程处理，消除安全隐患。同时，大数据平台还能进行实时的

燃气质量检测和统计，为燃气系统的管理提供可靠数据。

募投项目实施后，公司可以快速提升物联网智能燃气表整体解决方案的市场竞争力，全面升级软件系统架构、提升系统应用价值，改善系统用户体验，提高系统与第三方后台快速对接能力，与公司物联网智能燃气表软硬件强强联手，充分发挥整体解决方案优势。为进一步深化公司物联网智能燃气表市场战略，不断向天然气全价值链延展，募投项目为燃气运营商提供从表具、计量、营收、服务、大数据分析应用以及延伸增值服务全过程信息化和智能化服务平台，能够快速提升公司以物联网智能燃气表为基础的智慧能源信息化整体解决方案的市场竞争力，将公司打造成智慧公用事业完整解决方案服务商，不断创新公用事业云和大数据的新型应用，巩固技术领先优势，以应对日益加剧的市场竞争，并获得智慧燃气服务领域的先发优势，从而为公司创造新的利润增长点。

（4）提高用气安全性，保障基础民生福祉

安全用气是保障社会民生的基础，是燃气公司运营及服务生命线。燃气表开发及应用周期长、燃气管网建设早、整体智能化改造工程成本高、难度大，目前机械表和 IC 卡表依然是我国燃气行业使用的主要表具。燃气管网及计量表具老化，行业智能化水平有待提高，增加了行业安全作业、安全运营、安全用气风险。

本项目实施后，通过大数据平台分析，及时排查出使用非安全性燃气表具、燃气表具临近或已过报废期等燃气用户，实现燃气安全作业管理、用气过程实时监测、风险点实时监控预警等功能，保障用户人身和财产安全，增进社会基础民生福祉。

（5）建设“互联网+”智慧燃气是实施公司战略规划的重要途径

我国能源行业改革进入深水期，行业结构调整迫切需要转型升级的出口，能源企业纷纷希望借助“互联网+”实现改革、创新、开拓的发展新局面。“互联网+”智慧能源将互联网服务与能源的生产、传输、存储和消费深度融合，有利于能源企业在以上过程中智能化调配能源资源，做出最优决策。

公司的战略目标是成为整合能源储存、输送、计量、能源管理及综合利用的系统集成供应商。实施本项目是公司积极应对行业变革，进入“互联网+”智慧燃气领域的重要举措，通过燃气数据分析平台对燃气信息处理和资源调配的实践，

充分发挥公司的系统集成能力，为未来将“互联网+”智慧燃气的运营成果推广至整个能源行业奠定坚实基础。

3、项目实施的可行性分析

（1）项目实施符合国家相关产业政策

公司处于智能燃气表行业，受到智能仪器仪表、智慧能源、智慧城市等多项产业政策的影响。为保障居民人身财产安全、促进行业规范发展，国家出台了一系列产业政策支持项目所在行业。2010 年国家质检总局发布《能源计量监督管理办法》，规定各级质量技术监督部门应当鼓励和支持能源计量新技术的开发、研究和应用，推广经济、适用、可靠性高、带有自动数据采集和传输功能、具有智能和物联网功能的能源计量器具，促进用能单位完善能源计量管理和检测体系，引导用能单位提高能源计量管理水平。2016 年国家发改委、能源局、工信部发布《关于推进“互联网+”智慧能源发展的指导意见》，提出加强能源互联网基础设施建设，建设能源生产消费的智能化体系。营造开放共享的能源互联网生态体系，建立新型能源市场交易体系和商业运营平台，发展分布式能源、智慧用能和增值服务、能源大数据服务应用等新模式和新业态的重点任务。2017 年工信部印发《全面推进移动物联网（NB-IoT）建设发展的通知》明确提出：“推广 NB-IoT 在公共服务领域的应用，推进智慧城市建设。以水、电、气表智能计量、环保监测等领域为切入点，结合智慧城市建设，加快发展 NB-IoT 在城市公共服务和公共管理中的应用”。国家政策是行业市场需求保持及增长的重要推动力。本项目受国家相关政策支持，市场前景明朗、广阔。

（2）公司具有领先的技术研发能力

经过多年发展，公司的生产规模、产品质量、技术水平、研发能力、品牌地位均处于行业领先地位，公司已成为国内自主研发城市燃气智能化解决方案的领先企业之一。

公司作为国内最早商业化 NB-IoT 物联网智慧燃气项目的厂家之一，持续鼓励研发创新，加强成果转化，积极参与标准编制工作，健全研发认证体系。公司首批获得中国城市燃气协会 NB-IoT 标准符合性证书，NB-IoT 智能终端通过 T/CGAS 003 评测；公司 NB-IoT 和先锋智慧燃气物联网云平台 V1.0.1 分别获得了华为 Cloud Open Labs 授予的 HUAWEI COMPATIBLE 和 HUAWEI ENABLED

证书及相关认证徽标的使用权。截至 2020 年 6 月，公司获得授权的上位机软件及嵌入式软件等软件著作权共计 94 项。

公司具有国内领先的技术研发能力，现有的研发设备、检测设备以及技术积累为本项目的实施提供了良好的技术基础。

（3）公司拥有完善的研发机制

公司主营业务为燃气行业提供“城市燃气智能计量网络收费系统”的整体解决方案及与之配套的智能燃气表等终端产品的研发、生产和销售。公司为了提高创新能力，加快技术积累和产品升级，研发中心制定了一系列的研发管理制度，对研发中心运行、研发技术培训、研发项目设计和开发流程等内容做出了明确的规范，保障研发项目的合理化、规范化、流程化、高效化，从而促进研究开发成果的快速实现。公司科学规范的研发机制为项目实施提供重要保障。

（4）公司拥有优质稳定的客户群体

公司经过多年的经营积累，以强大的技术研发实力、性能可靠的产品以及智能化、一体化服务，赢得了行业内众多客户的认可。公司民用智能燃气表在线运行量已突破 1,700 万台，客户涵盖国内 4 个直辖市、14 个省会级城市，有合作关系的全国燃气客户总量超过 800 家。公司建立了覆盖全国的营销及售后服务网络，具备营销和售后服务覆盖面广、服务团队专业的优势。公司多年积累的优质客户和稳定的合作关系，为公司未来新技术、新产品的研发奠定了坚实的市场基础。

4、项目预计经济效益分析

本项目不会产生直接的经济效益，但通过对基于燃气信息化的大数据应用平台建设，使得燃气运营商客户通过应用公司生产的智能燃气表，获得大数据分析的配套服务，提升燃气输配送的效率和燃气运营的管理水平，进而提高公司产品的核心竞争力，间接提高公司主营业务的经济效益。

5、项目审批、核准或备案情况

截至本预案公告日，本项目涉及的投资备案工作尚在进行中。

根据《浙江省第一批不纳入建设项目环境影响评价审批的目录（试行）》第 21 项，软件开发（不涉及土建的），无需进行环境影响评价审批手续。本项目属于软件开发类项目，且在原有办公场所实施，因此，本项目无需进行环境影响评价审批。

本项目实施地点为浙江省杭州市滨江区滨安路 1186-1 号，系使用公司已有土地建设，不涉及新增土地的情况。

（三）补充流动资金项目

1、项目概况

公司综合考虑了行业现状、财务状况、经营规模以及未来发展规划等自身及外部条件，拟将本次非公开发行股票募集资金中的 3,000 万元用于补充流动资金，以满足公司业务不断发展对营运资金的需求，进而促进公司主营业务持续健康发展。本项目不涉及项目立项、环评批复以及建设用地批复事项。同时本项目不涉及生产、销售产品，故无需取得相关生产许可资质。

2、补充流动资金的必要性

近年来，随着我国城市化进程的发展和用气人口的提升，我国天然气消费总量持续上升，带动燃气基础设施建设繁荣发展。在下游行业的拉动下，市场对智能燃气表的需求持续增长，公司的销售收入有望保持增长势头。此外，随着物联网和 5G 通信技术的发展，IC 卡智能燃气表逐渐被单价更高的无线远传和物联网智能燃气表替代，一定程度上提升了公司的销售收入。公司 IPO 募投项目“智能燃气表建设项目”预计于 2020 年底投产，不断增长的收入规模和新项目的相继投产使得公司需要更多的营运资金来支持公司进一步做大做强。

公司的整体战略目标是秉承着“科技标志企业兴衰，质量决定企业存亡”的经营理念，努力成为“整合能源储存、输送、计量、能源管理及综合利用的系统集成供应商”。为实现公司未来的发展战略，公司需要投入大量资金以不断吸引优秀人才加入并加强研发投入，进而提升公司的产品技术水平和质量稳定性，同时协调公司在燃气产业链各领域的综合发展。

因此，本次募集资金补充流动资金符合外部市场环境发展趋势和公司自身战略发展需要，具有必要性。

三、本次发行对财务状况及经营管理的影响

（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以及未来公司整体产业的发展方向，具有良好的市场前景和经济效益。本次募集资金投资项目的实施将为公司进一步完善产业的布局，做大做强主营业务提供强大的资金和技术支持，有利于公司保持公司在行业内的技术领先地位，提升公司核心竞争力，增加公司利润增长点，为公司实现可持续发展奠定坚实的基础。

（二）本次发行对公司财务状况的影响

本次非公开发行股票完成后，公司总资产与净资产规模将同时增加，资产负债率水平有所下降，有利于公司进一步优化资产负债结构，降低财务杠杆，提高抵御财务风险的能力。同时，随着本次募集资金投资项目逐步达产，公司的收入水平将会提高，一定程度上增强了公司的盈利能力，改善了公司的财务状况，扩大了公司的经营成果，符合全体股东的利益。

杭州先锋电子技术股份有限公司董事会

二〇二〇年九月二十八日