

股票简称：小康股份

股票代码：601127

重庆小康工业集团股份有限公司
非公开发行股票募集资金运用
可行性分析报告
(修订稿)

二〇二一年一月

一、本次募集资金的使用计划

本次非公开发行募集资金总额预计不超过 259,297.00 万元（含发行费用），扣除发行及相关费用后的募集资金净额拟投入以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	总投资额	募集资金拟投入额
1	SERES 智能网联新能源系列车型开发及产品技术升级项目	173,162.00	162,172.00
2	营销渠道建设项目	100,825.00	27,325.00
3	补充流动资金	69,800.00	69,800.00
合 计		343,787.00	259,297.00

若实际募集资金不能满足上述募集资金用途需要，公司董事会将根据实际募集资金净额，在符合相关法律法规的前提下，在上述募集资金投资项目范围内，可根据募集资金投资项目进度以及资金需求等实际情况，调整并最终决定募集资金的具体投资项目及各项目的具体投资额，募集资金不足部分由公司以自有资金或通过其他融资方式解决。

若公司在本次发行的募集资金到位前，根据公司经营状况和发展规划，利用自筹资金对募集资金项目进行先行投入，则先行投入部分将在本次发行募集资金到位后以募集资金予以置换。

二、本次募集资金投资项目分析

（一）SERES 智能网联新能源系列车型开发及产品技术升级项目

1、项目概况

本项目投资总额为 173,162.00 万元，具体内容包括六款赛力斯（SERES）品牌智能网联新能源车型开发以及整车技术和动力系统技术升级建设。

其中，SERES 智能网联新能源系列车型开发包括：（1）定位于大众化市场的两款插电增程式及纯电动 SC 系列轿车及 SUV 车型开发；（2）定位于科技、年轻、时尚化市场的四款插电增程式及纯电动 SF 系列轿车及 SUV 车型开发。

整车技术升级包括集成式域控制器、自动驾驶系统技术升级、智能网联系统

技术升级、整车平台升级等四个方面的内容。

动力技术升级包括高效二代增程器技术升级、电驱总成及 MCU 平台产品技术升级、发电机及 GCU 平台产品技术升级、电源场景化应用技术及 Sic 碳化硅技术升级、以及插电增程式和纯电式电池包系统（含 BMS）升级等五个方面的内容。

2、项目实施主体

本项目实施主体为重庆金康新能源汽车有限公司与重庆金康动力新能源有限公司，重庆金康新能源汽车有限公司系小康股份的控股子公司，重庆金康动力新能源有限公司系重庆金康新能源汽车有限公司的控股子公司。本次募集资金到账后，公司拟采取增资或提供股东借款的方式实施本募投项目。重庆金康新能源汽车有限公司及重庆金康动力新能源有限公司少数股东将不按同比例增资或提供借款。

3、项目建设的必要性

（1）提升公司在新能源汽车行业的市场地位和综合竞争力

随着新能源汽车市场的迅速增长，国内外汽车生产企业陆续进军新能源汽车领域，推出了众多新能源汽车车型。未来，新能源汽车厂商将在研发、生产、营销和推广等方面展开全面竞争。

习近平主席在 2019 世界新能源汽车大会上强调，中国坚持走绿色、低碳、可持续发展道路，愿同国际社会一道，加速推进新能源汽车科技创新和相关产业发展，为建设清洁美丽世界、推动构建人类命运共同体作出更大贡献。公司秉承“推动汽车能源变革，创享智慧移动生活”的使命，深刻践行“一切为了用户，超级奋斗，拥抱改变，诚信可靠，价值共享”的核心价值观，正由传统燃油汽车向新能源汽车和燃油汽车业务并举、由传统制造向智能制造转型升级，努力在技术、品质、成本和管理等方面打造出可持续的核心竞争优势。公司高度重视技术创新和产品研发，2017-2019 年，公司研发支出分别为 8.12 亿元、16.62 亿元和 22.06 亿元，占同期营业收入的比例分别为 3.7%、8.21%和 12.16%。新能源汽车作为公司主要的研发方向，使用本次募集资金投入新能源汽车研发项目，加强新能源汽车产品和技术的研发，将有助于提升公司新能源汽车技术水平，不断推出

符合消费者需求的新产品，提升公司在新能源汽车行业的综合竞争力，巩固并提升公司在新能源汽车行业的领先地位。

（2）丰富新能源汽车产品线，优化产品结构的需要

一直以来，公司坚持以创建百万量级汽车公司，成为全球智能汽车品牌企业为战略目标，坚持传统汽车与新能源汽车协同发展，商乘并举。公司自成立以来，在传统燃油车领域已先后推出了东风小康、东风风光等一系列车型，获得了市场的广泛认可。近年来，随着公司转型升级追求高质量发展投资新能源汽车领域，并成功推出纯电驱动模块化整车平台和赛力斯 SF5 车型，掌握了纯电和增程两种电驱动系统技术，标志着公司朝着战略目标迈出了坚实的第一步，为公司跻身新能源汽车领域一线品牌的行列奠定了坚实的基础。

为满足消费者不同的偏好需求，以及在不断创新迭代发展的新能源汽车市场占据一席之地，公司还需要不断进行产品和技术升级，进一步丰富新能源汽车产品线。为此，公司计划通过本项目的建设，启动对 SC 系列和 SF 系列共六款车型的研发，同时对整车技术和动力系统技术进行升级，以解决公司目前新能源车型单一、品牌知名度不高的现状，同时进一步增强公司产品的综合竞争能力。

（3）增强技术创新能力，实现可持续发展的需要

新能源汽车行业的竞争日益激烈，为了及时满足不断变化的市场需求，企业需掌握相应的产品技术。本项目的建设将增强公司的技术力量，加快消化吸收国际、国内各种新技术，加快自主研发的进程，为公司提供充足的新产品、新技术储备，并不断开发新产品，提升公司核心竞争力，确保公司持续稳定的发展。通过广泛的市场调研，收集市场需求、技术动态，了解市场的需求趋势，制定公司长远的技术开发计划，进行新技术、新产品的开发，做到“生产一代、开发一代、储存一代”的动态良性趋势，使企业的产品线开发保持勃勃生机与活力，从而使技术创新成为公司向客户提供差异化服务和开拓新兴应用领域的有力支撑，实现公司可持续发展。

4、项目建设的可行性

（1）国家和地方政府陆续出台政策大力支持新能源汽车发展

新能源汽车作为汽车行业的明确发展方向，多年来一直备受关注，我国政府先后出台了多项鼓励政策，支持新能源汽车行业的快速发展。2014年11月，国务院发布《能源发展战略行动计划（2014-2020）》，强调积极发展交通燃油替代，加强先进生物质能技术攻关和示范，加快发展纯电动汽车、混合动力汽车和船舶、天然气汽车和船舶，扩大交通燃油替代规模。2017年4月，工信部、发改委、科技部联合发布《汽车产业中长期发展规划》，指出以新能源汽车和智能网联汽车为突破口，加速跨界融合，构建新型产业生态，带动产业转型升级，实现由大到强发展。2020年3月，国务院表示将新能源汽车购置补贴和免征购置税政策延长2年。同年4月23日，《关于完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》正式发布。《通知》表示，平缓补贴退坡力度和节奏；保持动力电池系统能量密度等技术指标不作调整，适度提高新能源汽车整车能耗、纯电动乘用车纯电续航里程门槛。2020年10月，国务院总理李克强主持召开国务院常务会议，会议通过《新能源汽车产业发展规划》，《规划》指出要强化企业在技术路线选择等方面的主体地位。要加大关键技术攻关，鼓励车用操作系统、动力电池等开发创新。支持新能源汽车与能源、交通、信息通信等产业深度融合，推动电动化与网联化、智能化技术互融协同发展，推进标准对接和数据共享。

此外，各地方政府也相继出台了一系列相关政策。2018年9月，北京市政府印发了《北京市打赢蓝天保卫战三年行动计划》通知，通知显示，北京将优化调整交通运输结构，大力推进车辆电动化。到2020年，公交车、物流车将全部新能源化，非新能源车不得上路。2020年4月，广州市工业和信息化局印发了《广州市促进汽车生产消费若干措施》，从提振新能源汽车消费、鼓励汽车加快更新换代、营造汽车消费环境三个方面，提出购车补贴、竞价奖励、新增巡游出租车指标和优化中小客车指标调控政策等措施，支持汽车产业持续健康发展。2020年4月，深圳市交通运输局发布《关于新增特定小汽车指标的通告》，决定使用2020年新增小汽车指标额度，面向个人配置1万个混合动力小汽车指标。同时，注册登记的小汽车必须为列入国家工业和信息化部新能源汽车推广应用推荐车型目录且纯电续航里程超过80公里的插电式混合动力小汽车。2020年5月，上海市政府常务会议审议通过了《上海市推进新型基础设施建设行动方案》（2020-2022年），围绕培育新经济、壮大新消费等需求，加快推动商贸、交通、

物流、医疗、教育等终端基础设施智能化改造。其中，上海将新建 10 万个电动汽车智能充电桩，建设国内领先的车路协同车联网和智慧道路。2020 年 9 月，重庆市人民政府办公厅印发《重庆市支持新能源汽车推广应用激励措施（2020 年度）》，表示充分发挥新能源汽车在我市产业转型升级中的重要作用，加快推动新能源汽车推广应用，2020 年，鼓励市内车企推广应用新能源汽车 3.64 万辆。

综上所述，国家和地方政府陆续出台的新能源汽车政策为本项目的实施提供了良好的政策环境。

（2）新能源汽车市场发展前景广阔

新能源汽车由于具有节能环保、零排放、经济性好，以及效率高、舒适度高、噪声低等优点，在近年来全球面临环境恶化的背景下，得到了全球各国的普遍重视，全球新能源汽车销量呈现逐年快速增长态势。纵使在疫情影响下，各国的新能源汽车政策也保持积极刺激的步调，例如在欧洲市场，无法满足环保要求的传统车企可能会面临数额巨大的罚款。此外，为了刺激经济，中国、德国、法国等汽车大国各自出台了新一轮的电动车补贴政策，补贴退坡的趋势有所缓解，进一步提振了新能源车的需求。

根据研究机构 EVTank 联合伊维经济研究院 2020 年在北京发布的《全球新能源汽车市场中长期发展展望（2025）》，报告预测到 2025 年，全球新能源乘用车的销量将由 2019 年的 221 万辆增长到 2025 年的 1,200 万辆，年均复合增长率将达到 32.6%。其中，中国新能源乘用车销量由 2019 年的 109 万辆增长到 2025 年的 550 万辆，年均复合增长率将达到 30.8%。

此外，为应对全球性资源短缺及气候变暖问题，中国发布了《乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分并行管理办法》，进一步推动新能源汽车技术升级。总体来看，我国新能源市场空间较为广阔和前景巨大。

（3）公司拥有良好的研发基础，为项目实施提供保障

经过多年的积累，公司在新能源汽车领域积累了丰富的技术。公司开发的纯电驱动模块化平台架构具有多维度扩展能力，能覆盖 A-C 级车型，可应对不同的产品定位，满足不同的消费需求；通过平台还可以极大提高新能源汽车零部件

共用率和开发效率，降低成本，提升公司的整体盈利能力。此外，公司还储备了包括智能网联、自动驾驶、智能交互、高效增程器在内的一系列技术。

凭借丰富的技术储备，公司成功向市场推出了赛力斯 SF5，基于公司在三电方面的技术优势，赛力斯 SF5 采用了 1.5T 涡轮增压四缸发动机和最大功率 90kW 永磁同步发电机作为增程器，配合容量 35kWh 的电池包，实现有电充电、无电加油，为用户带来里程无忧的新能源出行体验。

公司下属子公司金康新能源在 2018 年获得西南地区第一家新能源乘用车资质，是中国在美国硅谷设有研发中心的新能源汽车企业之一，现已掌握了纯电和增程两种电驱动技术。截至本报告出具日，公司在新能源汽车领域拥有已获授权的专利 286 项，其中，发明专利 1 项、实用新型专利 103 项、外观专利 182 项。此外，还有 171 项发明专利、58 项实用新型专利、1 项外观专利正在申请当中。

公司与华为、阿里巴巴、博世、大陆、FEV、重庆大学、密西根大学等国内外企业、科研机构、院所开展了广泛的技术合作，通过借鉴国际先进的管理工具，逐步形成了一套完善的技术开发流程。强大的研发团队和雄厚的研发实力将为公司新能源汽车新产品和新技术的研发提供强力保障。

5、项目投资概算

(1) SERES 智能网联新能源系列车型开发项目

本项目总投资 123,162.00 万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	总投资额	拟投入募集资金金额
1	造型设计、对标、工程开发	42,492.00	42,492.00
2	整车和零部件试验验证	6,170.00	6,170.00
3	零部件模、夹、检、工装费	51,060.00	51,060.00
4	冲压、车身、涂装、总装工艺	9,210.00	9,210.00
5	其他费用	14,230.00	11,040.00
	其中：工程样车	11,040.00	11,040.00
合计		123,162.00	119,972.00

(2) 产品技术升级项目

本项目总投资 50,000.00 万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	总投资额	拟投入募集资金金额
----	------	------	-----------

序号	项目名称	总投资额	拟投入募集资金金额
一	整车技术升级	24,000.00	19,500.00
1	集成式域控制器	6,500.00	5,500.00
2	自动驾驶系统	5,000.00	3,500.00
3	智能网联系统	8,000.00	7,000.00
4	整车平台升级	4,500.00	3,500.00
二	动力技术升级	26,000.00	22,700.00
1	高效二代增程器	8,000.00	7,000.00
2	电机总成及 MCU 平台产品	13,580.00	12,500.00
3	发电机及 GCU 平台产品	960.00	900.00
4	电源场景化应用技术及 Sic	1,100.00	900.00
5	电池系统（含 BMS）	2,360.00	1,400.00
合 计		50,000.00	42,200.00

6、项目经济效益评价

本项目不涉及生产能力建设，不直接产生经济效益。

7、项目涉及报批事项

本项目为研发项目，不涉及项目备案及环评审批手续；本项目未新增项目用地，不涉及用地审批。

（二）营销渠道建设项目

1、项目概况

本项目投资总额为 100,825.00 万元，拟按照赛力斯（SERES）品牌整体发展规划，从品牌宣传与推广、线上云网开发、线下店网建设等三个方面进行全方位营销渠道体系建设。通过多种线上渠道推广，并开展官网升级、APP+C 端触点功能改造、CMS 内容管理平台建设、DMA 线索管理平台建设、以及数字展厅开发等系统平台建设，同时在全国各主要城市新建 100 家线下 4S 店网点，覆盖主要目标市场，为公司即将推出的新产品铺平道路。

2、项目实施主体

本项目实施主体为重庆金康赛力斯汽车销售有限公司。本次募集资金到账后，公司拟采取增资或提供股东借款的方式实施本募投项目。金康新能源及金康动力少数股东将不按同比例增资或提供借款。

3、项目建设的必要性

（1）把握线上及线下并重的商业业态发展机遇的需要

通过整合实体渠道、电子商务渠道和移动电子商务等渠道，向消费者提供全渠道营销，是汽车行业新崛起的销售模式。随着移动互联网的快速普及，互联网线上营销正在成为消费者获取购车信息的主要渠道，汽车厂商利用新媒体对目标客户进行一对一精准营销，在媒体渠道上推送宣传文章、发布优惠信息、回复网络及电话咨询、收集获客线索，并对线索进行筛选，通过电话回访邀请客户进店，并对到店客户进行接待，促进客户成交。这种低成本、高效率的营销模式，将大大改善传统展厅模式集客成本高、缺少互动性的缺点。同时，线下渠道提供了区别于线上渠道的差异化服务，相比线上渠道的便捷性优势，线下渠道的优势主要是能够提供更注重用户参与和感受的消费体验，并为用户提供销售、交付和售后维修等服务。

与传统汽车客户不同，新能源汽车客户诉求已经产生变化，在新四化浪潮下，新能源汽车品牌既要注重设计、生产、销售，又需要重视服务与客户体验。本项目将围绕客户全生命周期，采取云网店网两网联动的销售模式精准满足客户需求，云网与直营店网的联通，可以缩短与消费者反馈路径，根据消费者诉求的变化灵活调整产品、销售策略，实现线上线下的进一步融合。

（2）完善营销服务网络、提升市场占有率的需要

营销服务网络作为新能源汽车企业获取竞争优势的核心要素之一，其市场覆盖程度、各个网点的营销能力以及售后服务水平在很大程度上直接决定了公司的销售业绩。随着营销服务网点的增加和布局的完善，将有效提升公司对渠道的掌控力度。为了扩大市场份额、提升公司业绩，公司将在全国布局营销网点，本项目计划在一二线城市建设 100 家自营店，在城市核心汽车商圈内或交通便利区域建设具有销售及服务一体化功能的中心店，在城市购物中心、主流汽车商圈或汽车一条街建设具备销售功能的体验店。本项目的实施将完善公司的营销网络，提升市场占有率，实现营业收入和利润水平的稳步提升。

（3）提升公司品牌影响力和认知度的需要

品牌是公司经营的核心资源之一，近年来，随着国内用户对产品认知度的提高和消费理念的转变，理想、比亚迪等知名新能源汽车企业纷纷加大了在国内市

场的营销力度，品牌竞争已经成为影响新能源汽车企业发展的关键因素。在这一趋势下，能否提升公司品牌影响力和在消费者中的认知度决定了公司能否保持健康发展。

赛力斯（SERES）品牌作为公司在新能源汽车领域推出的全新品牌，在面对一众知名品牌企业的竞争中，公司亟需通过大量宣传推广并建设广泛的线下店网体系，快速建立消费者对赛力斯（SERES）的品牌认知度，有针对性地瞄准新能源汽车客户群体，提升品牌价值并为新能源增值服务奠定基础。

（4）新产品上市推广与营销的需要

随着近年来公司在新能源汽车领域的不断拓展，公司的赛力斯（SERES）品牌新能源汽车已经逐步形成了一定的市场知名度，为公司进一步开发新车型奠定了良好的基础。根据公司已制定的中期发展规划，未来 3-5 年内，公司将在赛力斯 SF5 车型基础上，进一步开发六款赛力斯（SERES）品牌智能网联新能源车型，其中包括两款插电增程式及纯电动 SC 系列轿车及 SUV 车型，和四款插电增程式及纯电动 SF 系列轿车及 SUV 车型。

为了配合公司新能源汽车发展规划，实现新车型上市后的迅速推广，公司非常有必要预先铺设较大规模的线上线下营销和推广渠道，并同步开展品牌宣传及广告投放工作。

4、项目建设的可行性

（1）新能源汽车市场发展前景广阔

新能源汽车由于具有节能环保、零排放、经济性好，以及效率高、舒适度高、噪声低等优点，在近年来全球面临环境恶化的背景下，得到了全球各国的普遍重视，全球新能源汽车销量呈现逐年快速增长态势。纵使在疫情影响下，各国的新能源汽车政策也保持积极刺激的步调，例如在欧洲市场，无法满足环保要求的传统车企可能会面临数额巨大的罚款。此外，为了刺激经济，中国、德国、法国等汽车大国各自出台了新一轮的电动车补贴政策，补贴退坡的趋势有所缓解，进一步提振了新能源车的需求。

根据研究机构 EVTank 联合伊维经济研究院 2020 年在北京发布的《全球新能源汽车市场中长期发展展望（2025）》，报告预测到 2025 年，全球新能源乘用车

的销量将由 2019 年的 221 万辆增长到 2025 年的 1,200 万辆,年均复合增长率将达到 32.6%。其中,中国新能源乘用车销量由 2019 年的 109 万辆增长到 2025 年的 550 万辆,年均复合增长率将达到 30.8%。

此外,为应对全球性资源短缺及气候变暖问题,中国发布了《乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分并行管理办法》,进一步推动新能源汽车技术升级。总体来看,我国新能源市场空间较为广阔和前景巨大。

(2) 公司拥有丰富的营销网络建设经验

经过多年来对销售网络的开拓与运营,公司在网点选址装修、门店管理、店员培训、消费者服务等多方面积累了丰富的营销网络建设经验,形成了成熟的网络运营体系和较强的运营能力,并培养了大批营销业务人才。赛力斯(SERES)品牌将借助公司多年的营销网络开展和运营经验,充分利用其丰富的资源,根据赛力斯(SERES)品牌自身的产品定位及网点类型,针对性地运用于本项目中,为本项目的实施提供有力保障。

(3) 公司具备云网店网渠道营销经验

近年来,公司不断探索和创新汽车营销模式,在线上消费、直播带货等新业态下,公司以云网引流,店网体验、销售、交付、服务的方式,形成了云网店网两网联动的新营销模式。面向终端零售客户,公司开展线上线下渠道营销。线上紧抓短视频趋势,通过天猫、抖音及行业前端平台等,持续进行店头直播、创意短视频、商户与顾客趣味互动等线上营销,积极培育、运营私域流量并提升用户的兴趣。线下积极举办新品上市品鉴会、特色试驾会等场景体验式营销活动,将线上引流的潜在用户导入线下通路,实现产品销售。公司已通过“智能汽车智慧造 智慧生活云上购”、“广东专场云团购”、“创富集市直播”等直播活动,收获多台订单。公司丰富的渠道营销经验是本项目顺利实施的坚实基础。

5、项目投资概算

本项目总投资 100,825.00 万元,具体情况如下:

单位:万元

序号	项目名称	总投资额	拟投入募集资金金额
1	品牌宣传与推广	72,000.00	-
1.1	新品上市及广宣传播	60,000.00	

序号	项目名称	总投资额	拟投入募集资金金额
1.2	新品线下推广	12,000.00	
2	线上云网开发	1,650.00	1,650.00
2.1	官网	200.00	200.00
2.2	APP+C 端触点功能改造	500.00	500.00
2.3	CMS 内容管理平台	200.00	200.00
2.4	DMA 线索管理平台	150.00	150.00
2.5	数字展厅开发	600.00	600.00
3	线下店网投入	27,175.00	25,675.00
3.1	转让费	1,500.00	1,500.00
3.2	场地装修	15,225.00	15,225.00
3.3	设备投入	8,950.00	8,950.00
3.4	人员培训	400.00	
3.5	市场推广	1,100.00	
合 计		100,825.00	27,325.00

6、项目经济效益评价

本项目不涉及生产能力建设，不直接产生经济效益。

7、项目涉及报批事项

本项目为互联网开发及营销渠道建设项目，不涉及项目备案及环评审批手续；本项目未新增项目用地，不涉及用地审批。

（三）补充流动资金项目

1、项目基本情况

公司拟投入募集资金 69,800.00 万元用于补充流动资金，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，降低资产负债率，优化资产结构，增加抗风险能力，进一步提高公司整体盈利能力。

2、项目必要性和可行性分析

国内新能源汽车产业迎来了高速发展的黄金机遇期，国家政策支持力度不断加大，产业配套持续完善，在此背景下公司积极布局新能源汽车领域，受公司业务快速发展的带动，公司投资规模持续维持高位，公司资产负债率处于较高水平。截至 2020 年 9 月 30 日，公司资产负债率为 74.01%。

通过本次非公开发行，公司将充实股权资本、优化资本结构、降低公司财务风险，使公司财务结构更为稳健。同时，通过偿还银行借款将有利于降低公司财

务费用，提升公司经营业绩，为股东带来更大回报。通过本次发行募集资金，公司可进一步提升资本实力，为实现公司战略发展目标提供资金保障。

三、本次发行对公司经营管理和财务状况的影响

（一）对公司经营管理的影响

本次募集资金项目建设符合国家相关的产业政策和行业发展趋势，符合公司未来发展战略规划和业务拓展的需要，具有良好的市场前景和盈利空间。SERES智能网联新能源系列车型开发及产品技术升级项目的顺利实施可有效提升公司在新能源汽车领域的竞争力，进一步提高市场占有率和行业影响力，符合公司战略发展方向；营销渠道建设项目建设有助于公司开拓全方位营销渠道和网络体系，扩大赛力斯（SERES）品牌知名度和市场影响力；补充流动资金将有效缓解公司未来营运资金的压力，满足公司经营规模扩张后营运资金的周转需求。

（二）对公司财务状况的影响

本次发行完成后，公司的总资产规模相应增加，资金实力得到进一步提升，为公司的可持续发展提供有力的保障。公司的资产负债率将逐步降低，有利于优化公司的资本结构、提升公司的抗风险能力。同时，随着募集资金投资项目的推进，将大大促进公司在新能源汽车领域的综合竞争力，促进公司的持续发展，符合公司及公司全体股东的利益。随着项目效益逐步释放，公司整体经营规模、盈利能力将得到大幅提升。

四、募集资金投资项目可行性结论

本次非公开发行募集资金使用计划符合国家相关的产业政策以及未来公司整体战略发展规划，具有良好的市场前景和经济效益，符合公司及全体股东的利益。同时，本次募集资金的到位和投入使用，可以提升公司的盈利能力，优化公司的股本结构，为后续业务发展提供保障。

综上所述，本次非公开发行股票募集资金投资项目具有良好的可行性。

重庆小康工业集团股份有限公司董事会

2021年1月25日