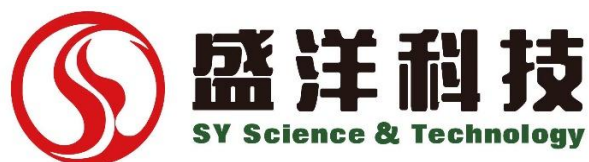


股票代码：603703

股票简称：盛洋科技



浙江盛洋科技股份有限公司
2026 年度向特定对象发行 A 股股票
募集资金使用的可行性分析报告

二〇二六年六月

浙江盛洋科技股份有限公司（以下简称“盛洋科技”或“公司”）拟通过向特定对象发行 A 股股票（以下简称“本次向特定对象发行 A 股股票”或“本次发行”）的方式募集资金。公司对本次向特定对象发行 A 股股票募集资金使用可行性分析如下：

一、本次募集资金的使用计划

本次向特定对象发行募集资金总额不超过人民币 107,600.00 万元(含本数)，扣除发行费用后的募集资金净额将用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资	拟投入募集资金
1	卫星互联网通信终端智能制造项目	13,651.60	13,651.60
2	新型智慧显示器件智能制造项目	73,948.40	73,948.40
3	补充流动资金	20,000.00	20,000.00
合计		107,600.00	107,600.00

注：募集资金拟投入金额为募集资金总额，未扣除各项发行费用。

项目投资总额超出募集资金净额部分由公司自有资金或通过其他融资方式解决。公司董事会可根据股东大会的授权，对项目的募集资金投入顺序和金额进行适当调整。若公司在本次发行募集资金到位之前根据公司经营况况和发展规划，对项目以自有或自筹资金先行投入，则先行投入部分将在本次发行募集资金到位之后予以置换。

若实际募集资金数额少于上述项目拟投入募集资金投资金额，在最终确定的本次募投项目范围内，公司将根据实际募集资金数额，按照项目的重要性、时效性等情况进行调整并最终决定募集资金的具体投资项目及各项目的投资金额。

二、本次募集资金投资项目的的基本情况、必要性和可行性分析

（一）卫星互联网通信终端智能制造项目

1、项目基本情况

本项目系响应国家“十五五”规划中加快卫星互联网和北斗在重点行业、大

众消费等领域规模化应用和国际化推广顶层战略，聚焦卫星互联网通信终端产品研发与量产，深化公司“有线/无线通信+卫星通信”双轮驱动战略，夯实公司第二增长曲线。

本项目实施主体为浙江盛洋科技股份有限公司，实施地点位于绍兴市，本项目总投资 13,651.60 万元，建设期 36 个月。

2、项目实施的必要性

(1) 抢占战略窗口期，打造卫星互联网终端先发优势

当前，全球卫星互联网产业正处于关键的战略窗口期。我国已将卫星互联网纳入“新基建”范畴，并在“十五五”规划中提出统筹推进卫星互联网星座建设，提升发射测控保障和安全防护能力，加快卫星互联网和北斗在重点行业、大众消费等领域规模化应用和国际化推广，彰显国家层面的高度战略重视与政策支持。然而，这一窗口期并非无限，低轨轨道和频谱资源具有稀缺性且遵循“先占先得”原则，国际竞争日趋白热化。与此同时，国内以“国网星座”和“G60 星座”为代表的国家级低轨卫星计划正加速落地，合计规划发射超 25,000 颗卫星，预示着产业链各环节即将迎来需求集中释放。因而率先完成核心技术验证、建立稳定量产能力，并深度融入主流星座生态的企业，将有望占据未来产业格局中的核心生态位。

本项目的实施，正是公司主动把握这一历史性机遇、抢占市场先机的关键举措。通过切入消费级卫星互联网终端产品、低轨卫星通信接收终端产品及船载卫星通信终端产品等高价值应用场景，公司可提前卡位用户端市场，推进卫星互联网在重点行业、大众消费等领域规模化应用。若待市场完全成熟后再布局，不仅将错失早期高利润红利，更可能面临技术路线固化、供应链被头部企业锁定、客户渠道被先行者垄断等被动局面。唯有当下果断投入，才能在产品定义、技术标准、客户关系等方面构筑难以复制的先发优势，从未来的“规则跟随者”转变为“生态共建者”，确保公司在万亿级卫星互联网市场中占据不可或缺的一席之地。因而项目实施具有高度的战略紧迫性与必要性。

（2）加速卫星通信终端产业化进程，抢占卫星通信市场新机遇

工信部 2025 年发布的《关于优化业务准入促进卫星通信产业发展的指导意见》明确提出，到 2030 年手机直连卫星等新模式新业态规模应用，发展卫星通信用户超千万，推动卫星通信充分融入新发展格局，有力服务经济社会高质量发展。持续开展卫星通信关键核心技术攻关和产品研制，增强基础元器件、芯片、关键终端设备产品等供给水平，提升卫星通信技术性能，降低用户使用成本，推动我国卫星通信技术持续迭代演进。促进卫星通信、5G/6G、人工智能等新一代信息通信技术深度互融，加快推进非地面网络（NTN）等卫星通信技术创新发展。

卫星通信终端作为连接用户与卫星网络的“最后一公里”，是产业链关键环节。本项目的顺利实施，将加速公司卫星通信终端产品的产业化进程，为千万级卫星通信用户市场爆发提供终端保障，推动卫星通信充分融入新发展格局，有力服务经济社会高质量发展。

（3）以卫星通信终端业务驱动转型，强化公司“稳主业、拓新域、强协同”发展战略

公司坚持“稳主业、拓新域、强协同”的发展战略，在巩固传统射频电缆优势的基础上，积极推进车载高速线缆与卫星通信终端业务布局。公司在射频电缆、数据线缆等通信配套产品领域拥有深厚积累，其高可靠性连接与信号传输技术为卫星通信终端产品的研发与集成提供了关键支撑。公司现有产品在高频信号处理、抗干扰设计及小型化布线等方面的技术优势，可有效应用于卫星终端的天线、网关及整机系统，夯实终端产品的硬件基础。

随着本次项目卫星通信终端业务的拓展，公司将加速向“设备+软件+服务”一体化模式转型，显著提升盈利的多元性与可持续性。同时，卫星通信终端业务的发展将反向带动公司传统射频与数据线缆等配套产品的出货量，实现新旧业务深度融合。通过技术复用、客户协同与供应链整合，真正发挥“以新促老、协同发展”的战略效应，构建更具韧性和成长性的业务生态，强化公司“稳主业、拓新域、强协同”发展战略

3、项目实施的可行性

(1) 完善的研发模式与持续的研发投入，为本项目的实施提供技术支撑

公司始终将研发创新视为企业发展的核心动力，与此同时，公司围绕战略转型与新业务拓展需求，系统推进人力资源体系建设，发布《人才可持续发展实施规划》，坚持循环共融、分类培养、传承推新、可持续发展的理念，创新人才培养机制，制定各类人才培养计划，力争打造高质量金蓝领一线队伍、形成高素质储备大学生管理团队，推动中层干部传承培养机制，引进高、精、专行业人才，建立储备人才库和专家库，实现人才循环可持续发展。

在研发人才上，公司拥有一支专业的研发团队，2025 年末公司研发人员共 177 人，占公司总人数的 12.84%，其中本科及硕士研究生占研发人员总人数的 48%左右，且研发人员涵盖各年龄段，形成了老中青结合的梯队；在研发投入上，2025 年，公司的研发费用占当年营业收入的 5.41%，保持在较高水平。公司持续、制度化的高投入直接转化成了具体的技术成果，截至 2025 年底，公司累计拥有发明专利 19 项、实用新型专利 89 项、外观专利 16 项及软件著作权 26 项，科技创新成果不断积累。

(2) 公司卫星通信终端业务正处于“技术验证期”向“商业化放量”的关键阶段，公司已初步建立贯通海内外应用场景的终端产品体系，为本项目的实施提供市场条件

公司依托卢森堡子公司 FTA 在卫星通信领域的技术积累，积极推进卫星通信终端、核心组件及系统解决方案的研发与商业化布局。报告期内，FTA 已完成三款面向海外市场的卫星互联网终端设备的研发及小批量试产，并基于 DVB-NIP 技术自主研发了 Q-Stream 平台，构建了支持高轨卫星信号接收、内容预加载与定向投流等功能的一体化解决方案，可广泛应用于远程教育、海事通信及应急保障等场景。在国际合作方面，FTA 已与欧洲通信卫星公司（Eutelsat）签署战略合作协议，并与欧洲卫星公司（SES）就南美项目达成合作，标志着公司终端技术方案获得国际主流运营商认可。在国内市场，公司同步推进 5G 卫星电视终端、船载卫星通信终端及北斗卫星通信终端的研发与量产。

通过上述技术验证与客户合作，公司卫星通信终端业务处于“技术验证期”向“商业化放量”的关键阶段，公司已初步建立贯通海内外应用场景的终端产品体系，为本项目的实施提供市场条件。

（3）完善的产品管理体系为本项目的实施提供基础保证

公司已建立起一套成熟、规范且贯穿产品全生命周期的管理体系，为项目的规模化、高质量生产提供了坚实的制度与流程保障。在研发与设计环节，公司拥有国家级高新技术企业和省级企业技术中心资质，坚持自主创新，能够横向整合材料、机械、电气等多学科工程技术。针对新产品，公司设有专用生产线进行开发试制，确保与已有产品生产完全分离，不影响正常生产进度与质量监控。

在采购与供应链环节，公司通过了 ISO9001 国际质量体系认证，制定了严格的供应商认证和管理制度，对每项重要原材料均选择两家以上合格供应商，并通过“以销定产、以产定采”为主、设置安全库存为辅的模式，确保原材料质量稳定、供应及时。公司建立了以市场价格为基础的定价机制，有效控制采购成本。

在生产与品质控制环节，公司拥有从内导体加工到成品包装的完整产业链和一体化生产优势，这不仅保障了产品质量，也有效控制了生产成本。公司推行全面质量管理，产品品质要求高于国内行业标准，主要参照国际先进标准组织生产。

在销售与客户服务环节，公司建立了快速响应机制，销售和技术团队能紧密跟踪市场动态，对客户个性化订单的最短样品提供周期仅为 3 天，并能快速响应突发批量订单。此外，公司丰富的产品线（涵盖射频电缆、显示器件、卫星通信终端等）和长期积累的产业链协同优势，使得各业务板块能够相互支撑，为新项目的产品导入和市场拓展提供了协同保障。

公司这套覆盖研发、采购、生产、品控与销售的全流程的精细化、标准化管理体系，确保了公司能够高效、稳定地交付符合客户要求的高品质产品，为项目的顺利实施和产能目标的实现奠定了可靠的运营基础。

4、项目投资概算

本项目总投资金额为 13,651.60 万元，拟使用募集资金 13,651.60 万元投资建

设。

5、项目实施主体

本项目实施主体为浙江盛洋科技股份有限公司。

6、项目经济效益分析

经过初步可行性论证，该项目具有良好的经济效益。项目达产后，能够为公司带来持续的现金流入。

7、项目涉及报批的情况

截至本预案公告日，本项目拟办理备案、环评批复等相关手续。相关程序的办理预计不存在实质性障碍。

8、项目实施进度

本项目的建设期为 36 个月。

（二）新型智慧显示器件智能制造项目

1、项目基本情况

本项目将新建显示器件智能化数字生产线，引入自动化设备与柔性制造系统，提升生产效率、良率和交付能力，同步建设高标准检测中心，配备先进测试设备，全面保障产品可靠性，满足客户更高要求。

本项目实施主体为浙江盛洋科技股份有限公司，本项目总投资 73,948.40 万元，建设期 36 个月。

2、项目实施的必要性

（1）加快公司产品升级、产能扩充，满足多元化市场需求

显示器件行业从“扩产能、拼价格”转向“技术创新+高附加值+场景定制”，新型智慧显示器产业已进入场景爆发、技术多元、AI 融合、深度融合人机交互（HMI）等高质量发展阶段。公司紧抓产业升级机遇，已在智能家居、工业控制、储能等新兴应用领域实现突破，公司拟通过本次募投对产品进行优化升级，充分

兼顾客户多元化需求，如在复杂场景下性能稳定、功能集成、生命周期管理及特殊显示效果（如高亮、宽温、低功耗等）等多维需求，快速响应智能家居、工业控制、储能、军工、仪器仪表、车载等终端领域客户对显示模块日益复杂化、定制化、高可靠性的升级要求。

下游应用领域市场需求持续增长，推动显示器件行业持续稳定增长。根据中金企信最新市场调研数据，2020 年至 2024 年，全球显示面板市场规模由 10,411 亿元增至 13,272 亿元，年均复合增长率达 6.3%；2025 年将达到 14,124 亿元。我国作为全球最大的显示面板生产国之一，新型显示产业同步快速发展。2023 年我国新型显示全产业链市场规模约为 6,600 亿元，2024 年增至约 6,900 亿元，2025 年达到 7,200 亿元。

随着显示器件业务的快速拓展，公司现有产线产能已难以满足客户多元化需求。为把握市场机遇、强化交付能力、巩固客户合作，公司亟须新增 LED 显示器件及高价值组件、VFD 显示器件以及 LCD 显示器件的专用生产线，加快产品升级、扩大产能规模，有效缓解公司显示器件产品产能瓶颈，强化新品开发与客户协同，全面提升公司在显示器件领域的市场响应速度、产品竞争力、产品附加值与市场份额，为公司可持续发展奠定坚实基础。

（2）建设智能数字产线，推动显示器件制造体系自动化、柔性化及智能化升级

随着显示器件日益复杂化、定制化、高可靠性的升级要求，行业竞争日趋激烈，倒逼上游企业加快产线技术迭代与数字化转型步伐。公司经过多年发展，已经聚集大量的优质客户，赢得了客户的支持与信赖，并在行业内形成了良好的品牌形象和较高的市场美誉度。但随着市场竞争的加剧和消费者需求的多样化，公司需更加注重提升产品质量和交付效率，以进一步提高市场竞争力。当前，随着智能制造技术的进步和产业应用的推广，智能制造正逐步应用于显示器件制造领域，推进生产效率和产品品质的提升。公司当前生产线如显示器件生产设备年限较长，公司亟须新建高度数字化、自动化、柔性化及智能化显示器件生产线，全面提升制造技术水平，以应对新型领域市场多元化需求及对产品品质、交付效率

和长期可靠性严苛性能要求。

为此，公司拟实施本项目，全面推进制造体系自动化、柔性化及智能化升级。项目将引进多工序组合自动化线体、AGV 智能物流车、ESOP 系统等先进装备，系统性重构生产模式，依托 ESOP 系统构建高度柔性制造能力，实现小批量、多品种订单的快速切换与高效响应，显著缩短新产品导入周期；同时，通过全流程自动化作业，最大限度消除人为操作带来的质量波动，确保焊接、贴装等关键工艺环节的高精度与一致性，从而大幅提升产品良率与性能稳定性。

本项目的实施推动公司制造范式从传统的经验驱动向数据驱动、系统协同的智能制造模式跃迁，为公司在激烈的行业竞争中巩固技术领先地位、拓展高附加值市场构筑起坚实而可持续的制造与创新壁垒。

（3）打造一流的检测中心，筑牢公司显示器件品质基石

公司下游客户尤其是全球头部终端品牌，对产品可靠性、一致性、环保合规性及技术指标等方面的要求持续提升，为应对这一挑战并把握高端市场机遇，公司亟须引进国际先进的试验与检测设备，系统性升级质量验证能力。

公司拟通过本项目实施，高标准建设综合性检测与实验中心，全面构建覆盖原材料、制程、成品全链条、贯穿产品全生命周期的严苛质量验证体系。本项目将配备高精度 ROHS 检测仪，确保原材料环保合规；同时集成多维度尖端测试平台，包括符合国际标准的 EMC 电磁兼容暗室，可精准评估亮度、色度、均匀性及视角等关键参数的光学性能分析系统、模拟极端温湿度、高低温循环及机械振动冲击的环境可靠性试验设备，以及用于验证结构强度与耐久性的机械测试装置。本项目全方位、立体化的测试能力，将成为公司技术创新与品质跃升的核心支撑，在研发前端，加速新材料导入与新工艺验证，显著缩短新品开发周期；在制造中端，精准识别并优化潜在工艺偏差，持续提升产品一致性和良品率；在成品终端，确保每一款产品均能经受严苛应用场景的考验，充分满足高端客户对高可靠性、高稳定性的核心诉求。

本项目的实施，不仅将大幅提升公司在质量管控方面的硬实力，构筑起难以

复制的技术壁垒，为赢得战略客户长期信赖奠定坚实基础。

（4）以智能化改造驱动降本增效，全面提升盈利水平

当前，全球制造业正加速向智能制造演进，自动化、数字化与智能化已成为制造企业提升核心竞争力、实现降本增效的关键路径。通过设备升级与产线重构，企业不仅能够实现生产过程的精准控制与柔性响应，更可在人力、能源、质量等多个维度系统性优化成本结构。

公司近年来虽保持营收增长，但受运营成本攀升，管理费用居高不下，传统产线效率瓶颈等多重压力，盈利水平承压。因此，公司亟须通过产品结构优化与制造体系革新，突破成本高企与盈利承压的双重困局。本项目拟新建高度数字化、智能化的显示器件生产线，全面导入自动化装配系统、AGV 智能物流、在线视觉检测与自动分拣等先进装备。有效替代重复性人工操作，逐步减少一线用工规模；同时，通过智能调度与能效管理优化能源使用结构，降低单位产品能耗成本。此外，依托高精度视觉识别与实时数据反馈机制，实现对制程缺陷的即时预警、自动拦截与闭环处理，显著降低不良品率与返工损失。

本项目的实施将系统性提升公司运营效率、优化综合成本结构，为公司实现可持续、高质量发展注入强劲动能。

3、项目实施的可行性

（1）丰富优质的客户资源储备，为本项目实施提供产品市场基础

公司子公司虬晟光电作为国内专注于家电行业小尺寸显示屏领域的优势企业，依托盛洋科技在电子信息制造与高端显示器件领域的产业背景，长期深耕细分市场，已成功集聚一批全球知名的优质客户资源。目前，公司与德国博世、西门子、惠而浦、伊莱克斯，韩国三星、LG，日本松下、富士电机、Emerson 等国际家电巨头，以及格力、美的、海尔等国内行业领军企业建立了长期、稳定的战略合作关系。公司高端客户不仅对产品品质、可靠性及交付能力要求严苛，也为公司持续的技术迭代与产品升级提供了坚实支撑。

此外，在显示器件新兴应用领域，公司紧抓产业升级机遇，在智能家居、工

业控制、储能等新兴应用领域实现突破，2025 年累计开发新品 473 只，新增客户 22 家。

综上所述，公司拥有丰富的优质客户资源，与客户保持紧密关系，并积极开拓新的客户群体，为本项目扩充产能奠定了良好的市场基础。

(2) 公司深耕显示器件业务，具有深厚的技术积累，为本项目实施提供技术支撑

公司子公司虬晟光电作为盛洋科技旗下专注于小尺寸电子显示屏研发与制造的高新技术企业，长期深耕细分领域，坚持以客户为中心、以需求为导向，深度融入客户产品创新全周期。公司不仅提供标准化显示模组，更通过技术协同、联合开发等方式，与客户构建起“利益共享、智慧互通”的战略合作机制，致力于交付覆盖设计、工艺、可靠性及量产支持的一站式整体显示解决方案。

依托盛洋科技在电子信息产业链的资源协同与技术积淀，公司具备各种结构的小尺寸显示屏设计能力，掌握贴片、混合制程、混胶白光等各道流程的先进工艺，虬晟光电建立了先进的产品设计流程，契合不同产品在功能、性能、生命周期、特殊显示等诸多要素，及时顺应下游产品的不断升级、持续创新需要，满足客户和市场的变化要求，为本次项目的顺利实施提供技术支撑。

(3) 完善的产品管理体系为本项目的实施提供基础保证

公司已建立起一套成熟、规范且贯穿产品全生命周期的管理体系，为项目的规模化、高质量生产提供了坚实的制度与流程保障。在研发与设计环节，公司拥有国家级高新技术企业和省级企业技术中心资质，坚持自主创新，能够横向整合材料、机械、电气等多学科工程技术。针对新产品，公司设有专用生产线进行开发试制，确保与已有产品生产完全分离，不影响正常生产进度与质量监控。

在采购与供应链环节，公司通过了 ISO9001 国际质量体系认证，制定了严格的供应商认证和管理制度，对每项重要原材料均选择两家以上合格供应商，并通过“以销定产、以产定采”为主、设置安全库存为辅的模式，确保原材料质量稳定、供应及时。

在生产与品质控制环节，公司生产管理要求严格，已通过 UL、CE、ETL、ISO9001:2008 质量体系认证。在生产过程中，公司坚持推行全面质量管理，按照 ISO9001 质量认证体系的要求建立了包括原材料采购、生产、检测、产成品包装、出库全过程的质量管理体系，保证产品达标且每批次产品性能如一、品质如一。

在销售与客户服务环节，公司具备各种结构的小尺寸显示屏设计能力，掌握贴片、混合制程、混胶白光等各道流程的先进工艺，虬晟光电建立了先进的产品设计流程，契合不同产品在功能、性能、生命周期、特殊显示等诸多要素，及时顺应下游产品的不断升级、持续创新需要，满足客户和市场的变化要求。

公司这套覆盖研发、采购、生产、品控与销售的全流程的精细化、标准化管理体系，确保了公司能够高效、稳定地交付符合客户要求的高品质产品，为项目的顺利实施和产能目标的实现奠定了可靠的运营基础。

4、项目投资概算

本项目总投资金额为 73,948.40 万元，拟使用募集资金 73,948.40 万元投资建设。

5、项目实施主体

本项目实施主体为浙江盛洋科技股份有限公司。

6、项目经济效益分析

经过初步可行性论证，该项目具有良好的经济效益。项目达产后，能够为公司带来持续的现金流入。

7、项目涉及报批的情况

截至本预案公告日，本项目拟办理备案、环评批复等相关手续。相关程序的办理预计不存在实质性障碍。

8、项目实施进度

本项目的建设期为 36 个月。

（三）补充流动资金项目

1、项目基本情况

本次发行拟使用募集资金 20,000.00 万元用于补充流动资金，以满足公司后续生产经营发展需要，进一步增强公司核心竞争力。

2、项目实施的必要性

近年来，公司紧跟国家政策与行业发展趋势制定中长期战略目标，经营规模不断扩大，业务处于快速发展阶段。随着公司主营业务规模快速扩大，公司流动资金需求也随之增长。本次募集资金部分用于补充流动资金有利于缓解公司因业务规模持续增长带来的资金短缺问题，推动公司整体业务的进一步发展和市场份额的提升，同时有利于夯实公司资本实力，优化公司财务状况，提高业务抗风险能力，维持公司快速发展的良好增长态势，有助于进一步巩固公司行业地位，提高综合竞争实力。因此，本次补充流动资金项目建设符合公司实际发展情况，符合全体股东利益。

3、项目实施的可行性

公司本次发行募集资金用于补充流动资金符合《上市公司证券发行注册管理办法》等法律法规和规范性文件的相关要求，具有可行性。公司已根据相关规定，形成了规范有效的内部控制环境。在募集资金管理方面，公司按照要求制定了《募集资金管理制度》，对募集资金的存放、使用、用途变更、管理与监督等进行了明确规定。本次发行募集资金到位后将严格按照规定存储在董事会指定的专门账户集中管理，确保本次发行的募集资金得到规范使用。

三、本次向特定对象发行对公司经营管理、财务状况的影响

（一）本次发行对公司经营管理的影响

本次募集资金将用于卫星互联网通信终端智能制造项目、新型智慧显示器件智能制造项目以及补充流动资金项目。本次募集资金投资项目基于公司在技术和市场方面的积累，与本公司现有主业紧密相关，募集资金投资项目符合国家相关

的产业政策以及未来公司整体战略发展方向，具有良好的市场发展前景和经济效益，有利于提高公司智能制造、研发和产业化能力，进一步提高公司在该领域的技术优势及客户服务深度，增加资本规模和抗风险能力，降低财务风险，持续增强公司核心竞争力和盈利能力。

（二）本次发行对公司财务状况的影响

本次发行后，公司总资产和净资产将同时增加，资金实力将有所提升，公司财务状况得到进一步改善，抗风险能力将得到增强。本次发行完成后，由于募集资金的使用及募投项目的实施需要一定时间，存在每股收益等指标在短期内被摊薄的风险。本次募集资金投资项目符合公司发展战略，从长远来看，随着募集资金投资项目预期效益的实现，有利于进一步增强公司盈利能力。

四、本次向特定对象发行 A 股股票募集资金使用的可行性结论

综上所述，公司本次向特定对象发行 A 股股票募集资金投向符合国家产业政策及行业发展趋势，与目前上市公司的主营业务紧密相关，符合公司未来发展的战略规划。本次向特定对象发行 A 股股票募集资金主要投资于卫星互联网通信终端智能制造项目、新型智慧显示器件智能制造项目以及补充流动资金项目，具有良好的市场前景和经济效益。募投项目的实施将进一步提升公司的核心竞争力和服务能力，巩固公司市场地位，增强公司的综合实力，符合公司及全体股东的利益。因此，本次向特定对象发行 A 股股票募集资金使用具有必要性和可行性。

浙江盛洋科技股份有限公司董事会

二〇二六年六月五日