

浙江帅丰电器股份有限公司首次公开发行股票招股意向书摘要

(上接 C80 版)

本项目完全达产后,预计达产年份可实现销售收入 140,000 万元,达产后年均净利润 23,434 万元,税后内部收益率为 21.45%,税后投资回收期(含建设期)为 7.86 年。

(二)高端厨电产品生产线项目

1.项目概况
本项目总投资 13,649.38 万元用于智能洗碗机及橱柜生产线建设,项目位于浙江湖州经济开发区,项目建设期为 1 年。项目实施达产后,公司将新增 3 万台洗碗机及 2.5 万套橱柜的生产能力,项目的建设有助于优化公司产品结构,提升公司生产产品的标准化程度和自动化程度,从而提高公司经济效益。

2.市场前景和市场风险分析

(1)智能洗碗机行业市场规模及前景
目前洗碗机市场尚处导入期,市场正处于高速增长阶段。根据中怡康数据显示,2018 年洗碗机市场整体零售额 59.20 亿元,增速达 36.50%,零售量 135.60 万台,增速为 37.70%。其中水槽洗碗机自 2015 年诞生以来呈现出高速增长的状态,水槽洗碗机上市当年零售量为 3,000 万台,2018 年即增长至 7.30 亿元。当前洗碗机市场整体规模仍然较小,随着我国城镇化水平的增长,居民收入水平持续提升,消费升级趋势成为家电行业新的亮点,消费升级问题有望迎来加速改善,行业未来发展空间较大。

(2)整体橱柜行业市场规模及前景

整体橱柜具有贴合房屋尺寸、风格统一、安全健康、个性化表达的优势,因而自 90 年代在我国推广以来,整体橱柜逐渐被认可并得以快速发展。根据前瞻产业研究院的整体橱柜行业市场规模数据显示,目前我国整体橱柜市场处于高速增长阶段,2013 年~2017 年市场规模年均增速不低于 21.5%,2015 年市场规模为 745 亿元,2017 年市场规模首次突破千亿元达 1,108 亿元,市场规模持续扩大。整体橱柜行业的快速发展与我国的城镇化进程密不可分。在我国城镇化不断推进的过程中,我国房地产市场住宅投资获得了较快发展。根据国家统计局数据,全国房地产住宅投资已自 2005 年的 12,826 亿元迅速增长至 2017 年的 75,148 亿元。在城镇化住宅投资保持快速增长的同时,整体橱柜的市场也将获得快速增长,随着城镇居民可支配收入的增长及 80、90 后年轻群体的定制消费需求新增,未来整体橱柜行业前景广阔。

2.项目实施必要性

(1)符合公司的发展战略定位,顺从行业发展趋势
公司自成立以来致力于厨电相关产品的研发、生产和销售业务。公司未来将以集成灶产品为核心,不断丰富公司的产品结构,配套开发智能洗碗机、橱柜其他高端厨电产品,发展打造整体厨房。

整体厨房设计是指将橱柜和厨房电器一体化组合搭配而成的一种新型厨房形式,具有良好的空间节约性和风格统一性。整体厨房设计理念的流行使得厨电形成一体(销售模式)走进了市场的“泛”艺认可,厨电集成已经成为厨电行业发展的明显趋势。未来随着整体厨房设计理念的普及和消费者对厨房一体化需求的加深,各厨电用品之间的协调配合将不断加深,厨电橱柜一体化销售和集成厨电将实现快速发展。

随着厨电行业的深化发展,公司实施本项目符合公司的发展战略,是适应行业发展方向、紧跟行业发展趋势的需要。

(2)丰富公司产品结构,增加新的盈利增长点

公司的核心产品是集成灶,并围绕集成灶产品研发推出集成灶水槽、水槽洗碗机、嵌入式烤箱蒸箱等配套厨电产品。报告期内集成灶产品营业收入占公司主营业务收入约 95%左右,产品结构较为单一,受宏观经济波动和行业发展的影响较大。随着集成灶品牌数量的快速增长,集成灶市场竞争加剧,优化公司产品结构,增加新的盈利增长点,成为公司保证业绩增长的有效途径。

公司通过实施本项目,可新增 3 万台洗碗机及 2.5 万套橱柜的生产能力,从而打造以集成灶为主,配套智能洗碗机和整体橱柜的整体厨房产品体系,丰富公司产品结构,提升公司厨电行业整体竞争力。

3.项目投资估算

(1)项目投资总额

本项目投资总额估算为 13,649.38 万元,其中工程费用 10,969.52 万元(包含设备购置费 10,447.16 万元,安装工程费 522.36 万元),工程建设其他费用 219.70 万元,预备费 671.35 万元;项目铺底流动资金投资 1,788.81 万元。本项目投资构成情况如下:

序号	项目	投资金额(万元)	占总投资比例(%)
1	建设投资	11,860.57	86.89
1.1	工程费用	10,969.52	80.37
1.2	工程建设其他费用	10,447.34	76.54
1.3	安装工程费	522.34	3.83
2	铺底流动资金	219.70	1.61
3	预备费	671.35	4.92
4	铺底流动资金	1,788.81	13.11
5	项目总投资	13,649.38	100.00

(2)主要设备

本项目设备投资额为 10,447.16 万元,具体情况如下表所示:

序号	名称	型号	数量	单价	总价
(一)	生产设备及配套设施				
1	全自动洗碗机,四门洗碗机	YCJM-518K等	32	18,000-7672	1,383,42
2	厨电生产线	QK-MLH0412	6	11,211-29,660	1,020,39
3	激光切割机	CM360	38	26,000-115,000	1,461,22
4	激光打标机,机器人喷涂线	JM36-400	6	474-75,000	2,157,01
5	智能生产线	ZN7-160, DN8-50	116	0.20-431	121,60
6	机器人自动喷涂生产线	YD20-2000-6	6	6,200	1,644.0
7	机器人喷涂	BR4060-6/20-25	18	22,333	401,96
9	机器人喷涂	BR4070-6/20-25	2	2,333	46,66
10	全自动洗碗机	42F980-200	4	6,900-68,977	93,311
11	橱柜生产线	FR1700-155/220	43	6,100-20,929	120,263
12	100MM宽皮带输送机	加配	1	7,483	7,483
13	智能仓储管理系统	RP-1250-1型	1	37,328	37,328
14	工业平板电脑	SMC2-1000	1	17,953	17,953
15	工业一体机	YD20-2000-6	6	6,200	1,644.0
16	工业一体机	SI-500-1500, NX-10	80	920	120,160
17	激光切割控制系统	—	5	0.200	1,000
18	进口设备	—	1	62,933	62,933
19	三一合装料机	SKCM-1000	1	14,931	14,931
20	电泳涂装流水线及涂装设备	—	1	40,835	40,835
21	激光切割机	GL3015-1000W	1	58,533	58,533
22	不锈钢智能平衡吊	JPL-3-1650MC	1	17,622	17,622
23	德国进口焊机	—	3	10,000	30,000
24	焊机	200-200	1	43,427	43,427
25	叉车	FR25-30/22-FR80	5	10,000-20,933	60,485
26	轿车	DI10T-10.3	4	14,000	56,000
27	模具	—	3	17,500	52,500
28	天然气焊机	—	1	16,500	16,500
29	冷冻干燥机	XI-C-35BL	4	9,000	36,000
30	冷冻干燥机除湿系统	订制	1	18,000	18,000
31	空压机	BM17-4G	4	129-427	10,12
32	德国进口焊机	DI10E-10/22M	1	25,000	25,000
33	德国进口焊机	DI10T-10/12M	1	8,62	8,62
34	德国进口焊机	—	1	2,627	2,627
35	德国进口焊机	—	1	511	—
36	德国进口焊机	—	1	511	—
(二)	辅助加工设备				
1	分切机	NH1210-A/20	4	0.85-99	181.65
2	全自动数控开料机	FFP190	19	2,16-18.9	954.8
3	数控加工中心,卧式机	SKB2042	1	0.34-6.2	66.08
4	数控,铣,刨床	KM1-3	23	0.60-23.5	117.17
5	数控加工中心	KM1-3	3	820-18,80	34,80
6	平面,磨床,刨床	ML-A/PPCC	6	0.78-21.64	81.53
7	磨床,刨床,刨花机	MD324950T	10	1.60-147.0	71.20
8	中心钻床	—	1	11,800	11,800
9	自动磨床	MF158B	1	8,88	8,88
10	万能磨床	MF218C-III	1	0.93	0.93
11	变频器	EAS-50	3	5.56	16.68
12	冲床	ED-50	3	0.83	2.47
13	数控折弯机	EAS-500	3	0.08	0.24
14	焊机	2M330KG	3	0.68	2.03
15	卧式刨床	H8020	3	0.05	0.14
16	电焊机	—	1	0.20	0.20
17	圆钢切割机	—	1	0.08	0.08
18	合计	—	104	—	794.00
二	检验检测设备				
1	能量色散 X 荧光光谱仪	EDX1600B	1	7.89	7.89
2	天瑞 X 荧光光谱仪,ROHS 软件 V2.0	V2.0	2	2.50	5.00
3	性能检测及耐久测试(落地式)定制	CT-700, CT-7593, SB-72165	8	2.17-27.9	221.03
4	环境试验箱	—	1	32.68	32.68
5	电磁兼容测试系统	CH2015-S	1	10.65	10.65
6	品式外观检测仪	品式 W-NC-25.5A	3	2.37-6.97	16.31
7	EM1-1000000 电磁兼容测试系统	EP73010	2	19.50	39.00
8	静电放电测试仪	EM641000-2A等	9	0.52-4.09	28.64
9	合计	—	27	—	142.82
合计	—	—	—	—	10,447.16

4.项目进度安排

项目计划建设期为 12 个月,具体募集资金使用进度如下:

序号	项目	投资额	投资进度	投资进度	投资进度
1	2	3	4	5	6
1	智能洗碗机及橱柜生产线项目	13,649.38	—	—	—
2	智能洗碗机及橱柜生产线项目	—	—	—	—
3	智能洗碗机及橱柜生产线项目	—	—	—	—
4	智能洗碗机及橱柜生产线项目	—	—	—	—

5.项目实施主体及选址

本项目由公司自主组织和实施,项目实施地点为湖州经济开发区五合西路,项目实施地已取得《不动产权证书》(浙(2019)湖州州不动产权第 0027125 号)。

6.项目环评情况

2019 年 5 月 27 日,绍兴市生态环境局嵊州分局出具《关于浙江帅丰电器股份有限公司高端厨电产品生产线项目环境影响报告表的审查意见》(嵊环发[2019]117 号),同意帅丰电器在嵊州市经济开发区实施该项目。

7.项目经济效益情况

本项目完全达产后,预计达产年份营业收入 19,500.00 万元,达产后年均净利润 2,589.49 万元,税后内部收益率为 16.40%,税后投资回收期(含建设期)为 8.96 年。(二)营销网络建设项目

1.项目概况

本项目拟投资 20,141.67 万元用于公司营销网络建设,项目建设期为三年。项目拟在重点销售城市设立体验店、投放路演车,并完善公司营销信息化管理系统。项目的实施,有助于进一步提升公司的营销能力,加大公司产品品牌宣传力度,提升公司营销管理效率,增强公司盈利能力。

2.项目实施必要性

(1)提升消费者对品牌认知,扩大产品销售
与传统厨电产品相比,集成灶产品面向市场的时间相对较短,普及率相对较低,消费者由于先入为主对产品认知度较低,集成灶产品的结构设计存在已有的印象和消费习惯,对集成灶产品的认知度相对较低。产品知名度弱,是导致影响集成灶产品进一步发展的主要原因。

该项目建设后,公司将在北京、上海、广州、深圳、南京、武汉和重庆等重点销售城市设立 24 家体验店。通过体验店消费者可直接了解公司产品性能,对产

品品质和价值建立初步认识;同时,消费者在体验产品的过程中可以全程享受公司产品专业化、标准化和人性化的服务,从而对公司品牌文化拥有更深刻的认识;此外,公司也能及时发现消费者对产品的潜在需求,并促使潜在需求变为显性需求,最终扩大公司产品销量。

项目同时将在其他重点销售省区城市投放 200 辆路演车,路演车集车身广告、产品和人员配送等于一体,凭借其流动方便、安装快捷、综合展示、经济实效等特点,能够方便快速地到目标市场开展宣传、营销等活动,从而提升消费者对产品的认知度,扩大产品销售。

(2)提升“本地化”服务需求,挖掘客户潜在需求
优质的服务可以体现一个企业的文化内涵和提升产品的品牌形象,保证消费者的忠诚度。同时深入了解客户需求是提升服务质量的首要条件,公司通过收集来自全国各地消费者对产品性能等的反馈意见,可以针对性地改善公司产品及服务情况,进一步增强客户的粘性,提升公司的形象和巩固公司的市场地位。

该项目实施后,公司通过在重点销售城市设立体验店和投放路演车,可以让消费者充分体验公司产品,与传统教学模式不同,这种体验服务从消费者的角度出发,在理解其高层次需求的基础上,实现良性互动,进而创造差异化的客户感知价值,最终树立客户的高忠诚度。同时充分挖掘当地消费者的潜在需求,抢占并强化本地化营销的先机,巩固公司已有市场。

(3)有利于进一步提升公司的品牌形象

随着市场竞争日益激烈,企业品牌形象在一个企业的发展中也日益凸显出其在市场竞争中的重要性,品牌形象成为了一个企业立足与发展的重要标志,也成为一个企业在市场竞争中取得优势地位的关键。

该项目实施后,随着体验店的设立和路演车的投放,同时配合其它广告宣传和渠道,公司可以向消费者展示整齐统一的品牌形象,传递公司产品的设计理念、工艺性能等,从而进一步提升公司品牌形象,增加公司产品对潜在客户的吸引力,增强公司的市场竞争力。

(4)有利于进一步提升公司营销管理水平

集成灶行业发展至今,企业之间的竞争已不仅仅局限于粗犷式的价格竞争,而是逐渐转为营销、服务、管理等综合能力的竞争。完善、有效的营销信息化系统建设已成为影响企业竞争力和营销效率的重要因素。

该项目实施后,公司可以在现有的营销信息基础上进行拓展和升级,从而进一步提升公司的整体营销管理水平,提升公司的综合竞争力。

3.项目投资及实施方案

①体验店场地选择

本项目拟通过设立体验店的方式重点开拓北京、上海、广州、深圳、杭州、南京、武汉、等重点销售城市的市场,从而扩大公司产品的市场占有率。体验店选址主要考虑城市人口密度、交通便利、繁华商业区、高档建材家具商业区等。具体选址情况如下:

序号	城市	项目地址	项目地址
1	北京	朝阳区	朝阳区
2	上海	浦东新区	浦东新区
3	广州	天河区	天河区
4	深圳	南山区	南山区
5	杭州	西湖区	西湖区
6	南京	鼓楼区	鼓楼区
7	武汉	江汉区	江汉区
8	重庆	渝中区	渝中区
9	其他	其他	其他

②体验店人员配置

职位名称	人数	人数	人数	人数
店长	1	1	1	1
导购员	2	2	2	2
收银员	1	1	1	1
保洁员	1	1	1	1
合计	5	5	5	5

(2)路演车

①路演车场地选择

城市	项目地址	项目地址
北京	朝阳区	朝阳区
上海	浦东新区	浦东新区
广州	天河区	天河区
深圳	南山区	南山区
杭州	西湖区	西湖区
南京	鼓楼区	鼓楼区
武汉	江汉区	江汉区
重庆	渝中区	渝中区
其他	其他	其他

②路演车人员配置

职位名称	人数	人数	人数	人数
司机	1	1	1	1
导购员	2	2	2	2
收银员	1	1	1	1
保洁员	1	1	1	1
合计	5	5	5	5

(3)营销网络建设

公司一直高度重视信息化建设,目前公司已初步实现经销商的信息化管理,为完善营销信息系统的优化和构建奠定了良好的基础。随着通过本次项目建设营销信息系统的完善,可以进一步提升公司营销信息化水平,提升公司营销管理能力及效率;同时系统将与经销商、销售员、导购员等人员相连接,实现公司、经销商、销售员之间的管理联动。

本项目中的营销信息系统具体包括经销商管理信息系统和营销辅助信息系统两大子系统,系统的主要功能和建设内容如下:

①经销商管理信息系统

随着经销商队伍规模的日益扩大,对经销商的管理面临越来越大的压力。本项目将在现有的 CRM 系统基础上,进行功能优化和升级,打造功能更丰富,信息管理更完善,管理效率更高的综合管理系统,主要可以实现以下功能:

A. 经销商信息管理:通过该系统,不仅可以对公司经销商信息进行管理和维护,还可以实现公司产品信息、经销商下单、付款审批、发货跟踪、收货确认、产品签收、售后服务、数据统计分析等销售流程的闭环控制,保留销售环节中数据。一方面提供了更加有效的销售流程管理机制,一方面可以加强经销商管理,使得经销商销售经营情况更加透明。

B. 移动端 APP 开发:除了桌面系统外,本系统将经销商信息化管理向移动端延伸,经销商可通过移动端进行更高效便捷的操作管理,尤其可通过二维码“扫码”实现实时信息反馈。

C. 经销商审批电子化:系统可以实现为公司经销商提供更为有效、快捷的审批渠道,经销商活动、店面装修等申请可以在线审批,节省在申请表审批的时间和资源投入。

②营销辅助信息系统

在公司与经销商的传统营销沟通过程中,存在营销指令传达效率低、反馈滞后、培训成本较高等问题,随着公司经销商数量和业务规模的不断增加,这一问题将越来越突出。通过本项目的实施,公司将建设营销辅助信息系统,通过手机端、手机端双系统支持,将公司、经销商、导购员有效贯通,构建公司与经销商之间更为高效、便捷的营销支持。系统主要满足以下需求:

A. 实现公司政策指令第一时间直接传达到经销商,最新产品功能以及销售培训可以通过终端实时推送。

B. 可组织多样化的线上活动,全国联动吸引客流,销售数据实时展示,带动经销商销售积极性。

C. 实时掌握经销商店面经营情况,公司辅助提供经营建议,辅助门店决策精准化。

(4)营销投入

本项目市场推广费主要由城市公交广告、高速公路广告、体验店推广费用、展会宣传等构成,全部投入使用后市场推广费为 5,600.00 万元,具体情况如下:

序号	项目	投资金额	占总投资比例(%)
1	体验店	8,841.67	43.96
1.1	建设投资	2,481.67	12.32
1.1.1	场地租赁费	1,560.00	7.75
1.1.2	设备购置费	781.20	3.88
1.1.3	装修费	140.47	0.70
1.2	市场推广费	6,360.00	31.58
2	路演车	3,200.00	15.89
3	营销信息化系统	2,900.00	14.24
4	营销网络建设	5,600.00	27.69
5	项目总投入	20,141.67	100.00

5.项目进度安排

本项目建设期为 3 年,将根据各地项目建设需求的紧迫性,可获得性进行项目审批情况合理安排培训中心建设的进度。项目投资金额具体使用进度计划如下:

序号	项目	总投资	第一年	第二年	第三年
1	体验店	8,841.67	1,170.01	3,244.63	4,427.03
1.1	建设投资	2,481.67	450.14	1,034.63	996.90
1.1.1	场地租赁费	1,560.00	300.00	660.00	600.00
1.1.2	设备购置费	781.20	150.20	325.50	305.50
1.1.3	装修费	140.47	28.09	63.93	58.35
1.2	市场推广费	6,360.00	720.00	2,200.00	3,440.00
2	路演车	3,200.00	960.00	1,120.00	1,120.00
3	营销信息化管理系统	2,900.00	2,500.00	—	—
4	营销网络建设	5,600.00	1,600.00	1,850.00	2,150.00
5	项目总投入	20,141.67	6,250.01	6,214.63	7,677.03

6.项目环保情况

建设过程中所需的电力、水资源等主要为各类营销网点日常办公用途,用量较少,不属于高能耗、高耗水的建设项目;也不存在对周围生态环境的不利影响,车辆尾气排放对环境不排放出一氧化碳尾气,公司承诺购买符合国家标准要求的车辆,不会对环境造成重大污染。

2019 年 3 月 1 日,绍兴市生态环境局嵊州分局出具《项目环评意见征求单》,本项目列入 I 类建设项目环境影响评价管理名录,无需办理环评审批手续。

本项目经济效益情况
本项目实施后,虽不直接产生经济效益,但可进一步提升公司产品品牌知名度,增强公司营销管理能力,同时为公司“年新增 40 万台智能化高效节能集成灶产业化示范项目”,“高端厨电产品生产线项目”的顺利实施提供有力辅助和保障,为公司带来潜在经济效益。

(四)募投项目所采取的环境措施及相应的资金来源和金额
与现有生产线相比,发行人募投项目增加抛光工序也会产生粉尘颗粒,此外募投项目拟采用锂电技术,工艺采用当前最先进工艺,电工作业废水及电泳废气、烘干废气、粉尘等大气污染物,发行人募投项目主要涉及环评及污染物如下:

(1)废气
本项目生产过程中产生的废气,经干式静电除尘器、布袋除尘器、