

**杭叉集团股份有限公司**  
**公开发行可转换公司债券募集资金运用**  
**可行性分析研究报告（修订稿）**

**一、本次募集资金投资计划**

本次公开发行 A 股可转换公司债券拟募集资金总额为不超过人民币 11.5 亿元，扣除相关发行费用后，拟投入如下项目：

单位：人民币万元

序号	项目名称	项目总投资额	拟投入募集资金金额
1	年产 6 万台新能源叉车建设投资项目	84,247.33	84,247.33
2	研发中心升级建设项目	12,927.43	12,927.43
3	集团信息化升级建设项目	8,439.90	8,439.90
4	营销网络及叉车体验中心建设项目	9,385.34	9,385.34
<b>合计</b>		<b>115,000.00</b>	<b>115,000.00</b>

本次发行募集资金到位之后，若本次发行扣除发行费用后的实际募集资金低于本次募集资金投资项目使用金额，不足部分由公司自筹解决。

在不改变募集资金投资项目的前提下，董事会将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调整。在本次公开发行可转债募集资金到位之前，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予以置换。

## 二、项目方案概述及可行性分析

### （一）年产 6 万台新能源叉车建设投资项目

#### 1、项目建设背景及内容

叉车是物料搬运作业的重要设备，是实现物流机械化作业，减轻工人搬运劳动强度，提高作业效率的主要工具，对提高物流运行效率和降低企业运营成本具有重要意义。叉车系列产品具有通用性强、机动灵活、活动范围大等特点，在制造业、物流搬运和交通运输等多种行业中广泛应用。从车型结构来看，叉车可以分为电动平衡重乘驾式叉车（I 类车）、电动乘驾式仓储叉车（II 类车）、电动步行式仓储叉车（III 类车）、内燃平衡重式叉车（IV+V 类车）。叉车市场需求与宏观经济的发展密切相关，在外部经济环境复杂多变，国内环保政策日益严苛、排放升级压力倍增的情况下，叉车行业在连续多年高速增长后已经步入市场调整期，电动叉车、新能源锂电池叉车、氢燃料电池叉车、智能车辆技术应用等已成为行业主要企业重点发展方向。

公司专注于从事叉车、仓储车、牵引车、高空作业车辆、强夯机、无人驾驶工业车辆(AGV)等工业车辆产品及关键零部件的研发、生产及销售。近年来，公司主营业务发展迅速，新能源叉车发展进入上升期，公司通过自主创新及相关技术合作，已成为行业中锂电池产品系列最齐全的企业。目前公司新能源叉车市场推广以锂电池叉车为主，氢燃料电池叉车部分车型已开发完成。当前锂电池叉车在全球叉车市场渗透率低，但由于锂电池电动叉车具备安全性高、使用成本低、寿命长、免维护、节能环保等优势将是未来市场发展趋势。虽然公司目前在新能源叉车市场占比较高，但面对快速增长的市场需求，公司迫切需要新增新能源叉车自动化、智能化生产线以提升新能源叉车生产能力和产品质量，紧跟新能源工业车辆快速发展的趋势，巩固公司在新能源叉车领域的先发优势。

本项目拟使用公司横坂厂区、青山厂区的现有厂房及配套设施并利用横坂厂区部分空置土地新建新能源电池组装厂房，购置先进的焊接、涂装、锂电池组装、整车组装等自动化生产线，实现年产 6 万台新能源叉车产能。

## 2、项目实施的必要性

### (1) 顺应行业发展趋势提升公司核心竞争力

2019年以来,电动叉车特别是电动仓储车保持稳定快速增长。随着新技术、新业态的发展和国家环保政策的不断出台,国内电动叉车市场竞争日益加剧。因此,面对目前叉车市场充分竞争的格局,在技术、成本、渠道、品质、服务等方面具备明显优势的公司必须通过提升新能源锂电池电动叉车产能、并加快氢燃料电池电动叉车产业化速度方能保持公司在新能源叉车市场的核心竞争力,满足客户对安全、效率、环保、质量、创新型新能源叉车的追求和对降低整体运营费用等更高的需求。

本项目是公司顺应行业发展趋势的重要举措,通过提升新能源叉车零部件和整机的焊接、涂装、组装能力,提高公司新能源叉车综合解决方案的质量和服务能力,以更好的满足客户需求。公司本次“年产6万台新能源叉车建设投资项目”融合行业前沿技术和几十年行业知识积累,打造新能源叉车全新平台。新平台由3大核心部件锂电池,高性能集成式电驱动桥,高刚性轻量化结构件构成。其中锂电池(磷酸铁锂)相较现在广泛使用的铅酸电池优势明显,其技术指标对比如下:

性能特征	电池指标	铅酸电池	磷酸铁锂电池
节能	充放电效率	80%	≥97%
	自放电率	10%/月	3%/月
环保	/	含铅	不含
安全	/	好	好
高效	充电时间	8-10h	2h
	能量密度	40Wh/kg	100Wh/kg,
	功率密度	300W/kg	1600W/kg
智能	BMS	无	有
适用	适用环境温度	-40~50°C	-25~50°C
成本	初次购入成本	低	高
	充放电次数	800~1000次	≥3000次

	充电费用	高	低
	维护成本	高	低

本项目的实施将大幅增加公司新能源叉车的产能,有助于提升公司核心竞争力,进一步稳固公司行业领先地位。

### (2) 加强公司规模化智能制造能力

自“工业 4.0”等制造业相关规划出台后,公司按照制造业发展规划落实自动化、智能化生产模式,研发生产新能源叉车产品。目前公司已经在部分车间、仓库、生产线实现了自动化、数字信息化生产管理,自动化、智能化生产给公司带来了生产效率和质量上的提升。以锂电池电动叉车为代表的新能源叉车在同等规格下,车身小、重心低、关键驱动部件集成化程度高,更加适合自动化生产组装调试,通过本项目实施,公司在新能源叉车零部件、整车的焊接、涂装、组装环节的自动化、智能化生产规模将进一步扩大,有助于公司提升规模化智能制造能力,实现规模化经济效益。

### (3) 优化公司产品结构,提升经营效益

公司是中国目前最大的专业叉车研发制造集团之一,公司以“一轻、二低、三智”(轻污染、低能耗、智能化)为产品开发理念,形成了 1-48 吨内燃叉车、0.75-18 吨蓄电池叉车、集装箱专用叉车、45 吨集装箱正面吊、牵引车、搬运车、堆高车、越野叉车、伸缩臂叉车、登高车等全系列、多品种的产品结构。公司也是国内新能源叉车系列最齐全的企业之一,新能源叉车已成为公司开拓市场的优势产品。

在中国市场,叉车行业为市场高度竞争的行业,公司为巩固并提升行业地位,必须在优势产品上持续保持核心竞争力,并根据国家政策导向和市场需求变化及时调整产品结构和营销策略。目前在公司叉车产品线结构中,新能源叉车产能不足,通过本次新能源叉车建设投资项目,能够大幅提升公司锂电池电动叉车、氢燃料电动叉车等新能源工业车辆产品系列的生产能力,有助于巩固并提升公司新能源叉车市场占有率,从而进一步提升公司经营效益。

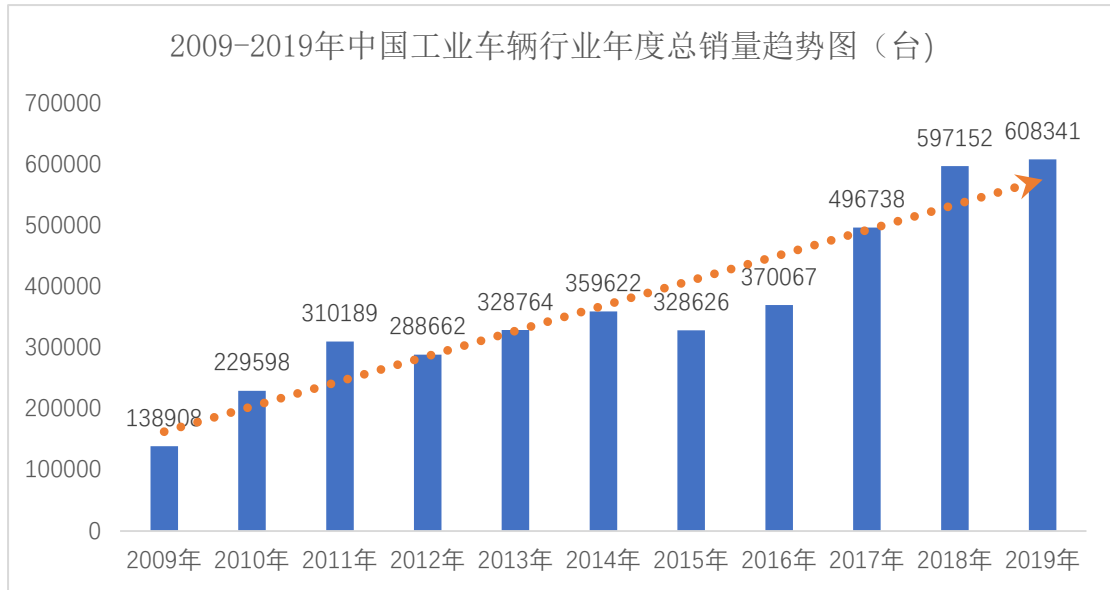
### 3、项目实施的可行性

#### (1) 政策可行性

随着电池、电驱、电控等关键技术的进步，锂电池电动叉车在耐用性、可靠性和适用性等性能方面显著提高。同时锂电池电动叉车在生命周期内的使用成本较低，且具有操作灵活简便、节能高效、工作准确性强、噪音低、无尾气排放等优点，因而在食品、饮料、医药、电子、轻纺、仓库货架等对作业环境要求较高的场所，其应用场景越来越广泛，渗透率快速攀升。为推动产业发展，增强产业创新能力和国际竞争力，进一步促进国民经济持续、快速、健康发展，我国政府也推出了相关的鼓励和支持政策。2016年3月，工业和信息化部装备工业司授权中国工程机械工业协会发布《工程机械行业“十三五”发展规划》，将“开发锂电池、燃料电池驱动的叉车”列入“十三五”期间重点开发的创新产品。良好的政策支持是本项目顺利实施的有利保障。

#### (2) 本项目具备良好的市场前景

以叉车为代表的工业车辆产品广泛应用于国民经济的诸多领域，如制造业、物流搬运、交通运输、仓储等行业。目前，全球正处于物流行业发展上升期，对物流装备的需求呈现出差异化、规模化、清洁化的趋势。由于人工成本的增加及物流效率提升的需要，工业车辆的市场需求稳步上升。根据工程机械协会的数据，中国从2009年开始成为全球第一的叉车生产大国和销售大国。2019年，中国工业车辆行业全年实现整车销售量60.83万台，同比增长1.87%；其中国内实现销量45.55万台，同比增长5.88%；出口实现销量15.28万台，同比下降8.45%。



数据来源：中国工程机械工业协会

从 2019 年叉车销售车型结构来看，电动平衡重乘驾式叉车(I 类车) 实现销量 6.34 万台，同比微增 0.65%；电动乘驾式仓储叉车(II 类车)实现销量 0.93 万台，同比下降 22.87%；电动步行式仓储叉车(III 类车)实现销量 22.58 万台，同比增长 9.66%；内燃平衡重式叉车(IV+V 类车)实现销量 30.97 万台，同比下降 2.01%。整体销售量来看，电动叉车的增长趋势明显，项目实施有良好的市场前景保障。

### (3) 公司已拥有实施本项目的全部必要条件

#### ① 公司拥有丰富的产品研发和生产经验积累

公司积极适应工业车辆行业产品低碳、环保、安全等技术发展趋势，配合公司全球化发展战略，在高排放标准燃油叉车、锂电产品、燃料电池产品等方面深入开展了各项工作。近年来，公司也逐步向自动化组装、焊接、涂装、输送的智能制造方向发展，形成了拥有各类智能机器人、智能化集成生产线、喷涂流水线、智能化立体库套的智慧工厂。同时实现了数字化及信息化融合管理，大幅提高了制造系统的整体管理水平。持续的产品研发和自动化、智能化的生产管理经验是本项目实施的重要基础。

#### ② 公司拥有强大的研发实力和研发团队

公司拥有国家认定企业技术中心、国家认可实验室、浙江省重点企业研究院、省级企业高新技术研发中心、省工业车辆工程技术研发中心及省级智能工业车辆院士工作站。近年来，公司在高排放标准燃油叉车、锂电产品、燃料电池产品等方面深入开展了各项工作，并取得一定研发成果，目前已成为行业中锂电池产品系列最齐全的企业。

公司已经具备了深厚的技术积累和研发实力，并形成了成熟的研发团队，截至 2019 年底，公司已有研发人员 637 名，占比公司员工总数 15.24%。充足的技术储备和规模化的研发团队确保了本项目实施技术上的可行性。

### ③ 公司具有覆盖全球的营销和服务网络

公司拥有完备的营销服务网络，在国内外市场设立了 70 多家直属销售分、子公司及 500 多家授权经销商和特许经销店，为全球 180 多个国家和地区的客户提供优质的工业车辆产品及专业的全方位服务。国内方面，公司已经在济南、重庆、上海、苏州等地建立营销服务中心，服务半径辐射全国；海外市场方面，公司全球化市场布局持续发力，国外新成立加拿大公司，形成了以国内总部核心为支撑，服务欧、美、亚三大洲客户的国际化营销服务中心，并且正积极筹备荷兰欧洲配件服务中心。

## 4、实施主体及项目投资情况

本项目实施主体杭叉集团股份有限公司。

本项目建设投入包括土建工程、装修工程、软硬件设备购置及安装等建设投资，以及预备费、铺底流动资金投入等。项目预计建设期为 2 年，项目总投资 84,247.33 万元，其中建设投资 68,803.64 万元，预备费 3,440.18 万元，铺底流动资金 12,003.50 万元。

单位：人民币万元

序号	工程或费用名称	投资总额	募集资金投入总额	占比
一	<b>建设投资</b>	<b>68,803.64</b>	<b>68,803.64</b>	<b>81.67%</b>
1.1	建筑工程及设备	68,051.53	68,051.53	80.78%
1.1.1	设备购置及安装费	61,691.53	61,691.53	73.23%

1.1.2	软件购置及安装费	360.00	360.00	0.43%
1.1.3	土建工程费	3,600.00	3,600.00	4.27%
1.1.4	装修工程费	2,400.00	2,400.00	2.85%
1.2	建设工程其它费用	752.12	752.12	0.89%
二	<b>预备费</b>	<b>3,440.18</b>	<b>3,440.18</b>	<b>4.08%</b>
三	<b>铺底流动资金</b>	<b>12,003.50</b>	<b>12,003.50</b>	<b>14.25%</b>
四	<b>项目总投资</b>	<b>84,247.33</b>	<b>84,247.33</b>	<b>100.00%</b>

注：上表尾数差异因四舍五入所致

## 5、项目效益分析评价

本项目预计建设期为 2 年，项目总投资 84,247.33 万元，拟全部使用募集资金投入。本项目总投资的财务内部收益率（税后）为 22.51%，运营期年平均利润（税后）为 29,572.47 万元，经济效益良好，建设该项目对公司持续健康发展有较好的推动作用。

## 6、相关部门的审批情况

本项目已在杭州市临安区发展和改革局完成备案，项目代码为：2020-330112-34-03-158318。本项目已在杭州市生态环境局临安分局完成环评备案，备案编号为：临环改备 2020-18 号。

### （二）研发中心升级建设项目

#### 1、项目基本情况

公司作为中国目前最大的专业叉车研发制造集团之一，始终围绕“做世界最强叉车企业”的企业愿景，以产品研发为中心，全力推进产品创新、技术创新和管理创新。本项目拟利用公司现有研发办公场所进行装修改造，购置研发设备和软件，同时凭借杭州丰富的技术人才资源，开展锂电池应用技术、燃料电池应用技术、混合动力技术、新型电动技术、自动驾驶技术、智慧安全技术、智能管理技术、自动导向技术、环境适应性技术的研发，具体研发内容如下：

研发方向	项目名称
锂电池应用技术	锂电池低温环境应用技术



	锂电池高等级防护技术
	锂电池腐蚀环境应用技术
	锂电池安全性技术
燃料电池应用技术	燃料电池低温应用技术
	燃料电池安全性技术
混合动力技术	内燃叉车油电混合动力技术
	内燃叉车液压混合动力技术
	电池电容动能回收技术
新型电动技术	电动叉车永磁驱动系统
	仓储车辆永磁驱动系统
	工业车辆高电压系统
	电动工业车辆动力匹配及优化技术
自动驾驶技术	电动工业车辆辅助驾驶系统
	基于 5G 技术的工业车辆遥控系统
	工业车辆自动跟随系统
智慧安全技术	工业车辆倒车自动刹车技术
	电动叉车中央控制器
	弯道自动减速技术
	电动车辆运行安全预警系统
智能管理技术	2.0 版本云智能管理系统
自动导向技术	基于视觉识别的工业车辆障碍物检测和避障技术
	工业车辆视觉导航
	工业车辆激光雷达扫描系统
环境适应性技术	电动叉车高等级防护技术
	电动车辆强磁场环境应用技术
	电动工业车辆电磁兼容能力提升技术

## 2、项目实施的背景和必要性

(1) 顺应行业发展趋势要求，推动行业技术进步

近年来，随着国内经济结构的持续优化以及发展质量的不断提升，叉车行业市场需求在规模、结构和层次上仍有较大发展空间，中高端内燃叉车、电动新能源叉车及智能化、移动互联技术的深度应用将成为未来发展重点。为此，公司积极顺应行业低碳、环保、安全、智能等技术发展趋势，在现有产品和技术积累基础上，依托“一核两翼，全面统筹”的技术创新体系，以“智能化、绿色化、服务化”以及5G+、物联网+等为技术创新重点，加强锂电池应用技术、燃料电池应用技术、混合动力技术、新型电动技术、自动驾驶技术、智慧安全技术、智能管理技术、自动导向技术、环境适应性技术等方向的研发工作，培育和建立起具有自主知识产权的、完整的产品和技术体系。一方面有助于增强公司与国际企业同台竞争的实力，另一方面也有助于推动我国叉车行业快速健康发展，促进行业整体技术进步。

### （2）提高公司的产品研发能力和技术创新能力的需要

研发中心升级建设项目旨在提升公司技术创新体系，紧密围绕公司的主营业务，对具有重要应用前景的科研项目进行系统化的研究开发，对部分新产品与新技术进行战略开发储备，为公司可持续发展提供技术保障。本项目通过引进先进的研发设备和软件，建立完善的研发环境，提高研发基础设施水平，逐步增强公司的研发能力；通过招聘优秀的管理人才和技术人才，扩大研发人员队伍，优化技术研发中心管理体系，建立规范化、标准化的企业技术创新体系。本项目建成后，公司研发技术人员的工作、培训、学习环境将得到改善，并且将配备先进的研发设备与软件，有利于引进、培养高端研发技术人才，有助于提升公司的研发能力和技术创新能力，增强研发人员的工作效率，从而进一步提升公司持续盈利能力，提升市场地位。

### （3）增强公司核心竞争力，进一步巩固和提高公司在行业内地位

公司自成立以来，一直专注于叉车、仓储车、牵引车、高空作业车辆、强夯机、无人驾驶工业车辆(AGV)等工业车辆产品及关键零部件的研发、生产及销售。经过多年的发展和积累，公司在产品技术、品牌建设、客户资源、成本管理、质量控制、客户服务等方面形成了独特的优势，现已发展成为行业知名企业，形成了明显的竞争优势。技术研发和创新能力是公司始终保持竞争优势的重要保证。

本项目的实施有利于公司开发新产品/新技术以及进行技术能力提升与创新，将技术成果转化为生产力，进一步巩固和提高公司的行业地位。

### 3、项目实施的可行性

#### (1) 本项目符合国家的政策指导方向

为推动产业发展，增强产业创新能力和国际竞争力，进一步促进国民经济持续、快速、健康发展，我国政府也推出了相关的鼓励和支持政策。2016年3月，工业和信息化部装备工业司授权中国工程机械工业协会发布《工程机械行业“十三五”发展规划》，将“开发锂电池、燃料电池驱动的叉车”列入“十三五”期间重点开发的创新产品。本项目主要是加强锂电池应用技术、燃料电池应用技术、混合动力技术、新型电动技术以及与之相关的自动驾驶技术、智慧安全技术、智能管理技术、自动导向技术、环境适应性技术等方向的研发工作，符合国家的政策指导方向。

#### (2) 本项目符合公司的战略发展方向

公司始终围绕“做世界最强叉车企业”的企业愿景，以产品研发为中心，全力推进产品创新、技术创新和管理创新。经过多年技术积累以及持续性的研发投入，公司在产品系列完整性、核心技术掌控能力、试验检测水平、设计研发流程等方面都处于行业领先地位。公司积极适应行业产品低碳、环保、安全、智能等技术发展趋势，配合公司全球化发展战略，在高排放标准燃油叉车、锂电产品、智能AGV产品等方面深入开展了各项工作。本项目拟在公司现有基础上，坚持实施“全面集成创新、创新体系统筹”的技术创新战略，加强锂电池应用技术、燃料电池应用技术、混合动力技术、新型电动技术、自动驾驶技术、智慧安全技术、智能管理技术、自动导向技术、环境适应性技术等方向的研发工作。项目的建设符合公司的战略发展方向，有利于进一步提升公司在工业车辆新能源领域的技术创新能力和核心竞争力。

#### (3) 拥有良好的技术和人才支撑

公司是国家高新技术企业、浙江省装备制造业重点培育企业，拥有国家认定企业技术中心、国家认可实验室、浙江省重点企业研究院、省级企业高新技术研

发中心、省工业车辆工程技术研发中心、省级智能工业车辆院士工作站、博士后科研工作站等。公司始终坚持以技术创新为导向，组建了专业高效的研发团队，在叉车领域开展持续的技术和产品研发。经过十多年持续的大比例研发资金投入，公司积累了电动车辆防爆技术、电动叉车共泵技术、内燃车辆柔性传动技术、工业车辆试验技术等多项核心技术。公司深厚的技术积累和强大的研发实力，有助于项目的顺利开展。

#### 4、实施主体及项目投资情况

本项目实施主体为杭叉集团股份有限公司。

本项目建设投入包括场地改造投入、硬件设备投资、软件设备投资，以及预备费等支出。本项目预计建设期为2年，项目总投资12,927.43万元，其中设备投资5,455.93万元，软件投资6,349.63万元，场地投资525.00万元，预备费596.87万元。

单位：万元

序号	工程或费用名称	投资总额	募集资金投入	占比
一	<b>建设投资</b>	<b>12,330.56</b>	<b>12,330.56</b>	<b>95.38%</b>
1.1	设备购置及安装	5,455.93	5,455.93	42.20%
1.2	软件工具购置	6,349.63	6,349.63	49.12%
1.3	场地装修	525.00	525.00	4.06%
二	<b>预备费</b>	<b>596.87</b>	<b>596.87</b>	<b>4.62%</b>
三	<b>项目总投资</b>	<b>12,927.43</b>	<b>12,927.43</b>	<b>100.00%</b>

注：上表尾数差异因四舍五入所致

#### 5、项目经济效益评价

本项目为研发中心建设项目，不直接产生经济效益。通过本项目的实施，能够增强公司在锂电池应用技术、燃料电池应用技术、混合动力技术、新型电动技术、自动驾驶技术、智慧安全技术、智能管理技术、自动导向技术、环境适应性技术等方向上的技术储备，支撑公司在新能源叉车产品领域的持续领先，为公司未来业务发展和创新打下良好基础。

## 6、相关部门的审批情况

本项目已在杭州市临安区经济和信息化局完成备案，项目代码为：2012-330112-07-02-211862。本项目已在杭州市生态环境局临安分局完成环评备案，备案编号为：临环改备 2020-24 号。

### （三）集团信息化升级建设项目

#### 1、项目基本情况

公司为适应行业的发展，积极进行信息化升级建设，将计算机技术及信息产品运用于公司日常经营管理。通过本项目的建设，公司将优化升级现有的 PLM 系统、MES 系统、OA 系统、WMS 系统等系统模块，同时公司通过引进 SAP 先进的管理解决方案，将提升公司各层级财务信息化和业财一体化水平，加强公司对营销渠道的掌控能力，提高供应链管理水平和内部运营管理能力，全面提升公司对主营业务数据的集成管理与科学应用能力，建立科学的决策体系，改善内外部信息沟通渠道，优化业务流程，降低运营成本，为公司的进一步发展提供有利支撑。

#### 2、项目实施的背景和必要性

（1）规范公司各业务数据流，满足公司建设产品全生命周期的数字化管理的需要

公司将通过数据建模，应用 MDG 主数据管理系统，梳理公司各业务模式流程，完善从研发数据、工艺数据、销售订单、生产计划、生产设备、供应信息、服务档案一条线信息化数字化建设，建设产品全生命周期的数字化的管理体系，满足公司数字化管理需求。

（2）提高公司业财一体化管理能力，实现集团财务的集中管控

随着公司规模逐渐扩大、客户日渐增多、产品品类不断扩充，现有的财务信息系统难以全面满足公司的应用需求。公司需要对现有的业财系统升级以提升财务处理效率和风险管控水平，实现对集团财务的有效管控。

本项目通过 SAP 业财联动的业务方式,能够促进公司财务结算流程智能化、减少人工繁重的工作量、提高财务流程的准确率,最大程度上避免财务风险,能够实时反映集团资金分布情况。集团化的管理,能够实现集团财务的集中管控,实现集团财务核算管理模式的统一,实现集团财务数据的高效合并和管理分析,提高企业内控水平及业务处理能力,进一步提升企业的财务管理能力。

### (3) 信息化建设是公司增强竞争力的必要手段

随着现代化信息技术的迅猛发展和普及,企业的生存和竞争环境发生了根本的变化,企业要想在市场竞争中持续保持竞争力,需要加强信息化建设。近年来,工业车辆制造领域内企业都在努力提高自身的信息化水平,提高自身的管理效率,以期在日益激烈的环境中获取竞争优势。信息化建设已成为实现工业车辆制造行业持续发展的重要途径,也是行业内企业获取竞争优势的重要突破点。

本项目通过引进 SAP 先进的管理解决方案,充分利用信息技术和其他高新技术改造和提升公司信息化水平,在经营管理中广泛应用信息技术、信息资源和环境,实现信息集成和共享,达到企业资源的优化配置和高效运转,从而提高公司经济效益和竞争力。

## 3、项目实施的可行性

### (1) 本项目符合国家的政策指导方向

国家相继出台了一系列产业政策鼓励和支持各行业企业的信息化建设。国务院制定的《“十三五”国家信息化规划》指出,发挥信息化引领创新的先导作用,全面推进技术创新、产业创新、业态创新、产品创新、市场创新和管理创新,推动信息技术与制造、能源、材料、生物等技术融合渗透,催生新技术,打造新业态;中共中央办公厅、国务院办公厅制定的《国家信息化发展战略纲要》提出,信息技术创新日新月异,以数字化、网络化、智能化为特征的信息化浪潮蓬勃兴起,没有信息化就没有现代化,适应和引领经济发展新常态、增强发展新动力,需要将信息化贯穿我国现代化进程始终,加快释放信息化发展的巨大潜能;国务院制定的《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》提出,促进“互联网+”新业态创新,鼓励运用信息网络技术推动生产、管理和营销模式变革,重塑产业

链、供应链、价值链，加快形成新的生产和流通交换模式。这些政策的出台，为工业车辆等行业内企业信息化建设提供了良好的外部环境。

### (2) 公司具有较为完备的信息化基础

公司非常注重信息化系统的建设，目前公司已经安装并运行了 PLM 系统、EC 系统、ERP 系统、MES 系统、SCM 系统及 WMS 系统等信息化系统，使得公司的运行管理效率得到提升。现有的信息系统分级架构为公司整体的信息化平台的搭建提供了有效的参考，相对清晰的各部门内部业务流程降低了信息系统的建设难度，公司的信息化基础为新增信息化建设提供了经验上的保障。

### (3) 公司拥有坚实的人才基础

人才是企业实现发展目标和持续经营的关键所在。公司不仅组建了专业高效、理念先进的管理及顾问团队，而且还初步建立一支既熟悉公司运营和业务流程，又熟悉信息技术和应用的信息化人才队伍，积累了丰富的信息化经验，为公司信息化项目建设奠定坚实的人才基础。同时，公司在行业人才的招聘、引进、培养、激励等方面有着系统方法，有利于吸引信息应用和开发人才的加盟。

## 4、实施主体及项目投资情况

本项目实施主体为杭叉集团股份有限公司。

本项目建设投入包括场地投资、硬件设备投资、软件设备投资，以及预备费等支出。本项目预计建设期为 2 年，项目总投资 8,439.90 万元，其中场地投资 98.00 万元，设备投资 1,500.00 万元，软件投资 6,440.00 万元，预备费 401.90 万元。

单位：万元

序号	工程或费用名称	投资总额	募集资金投入	占比
一	<b>建设投资</b>	<b>8,038.00</b>	<b>8,038.00</b>	<b>95.24%</b>
1.1	设备购置及安装费	1,500.00	1,500.00	17.77%
1.2	软件购置及安装费	6,440.00	6,440.00	76.30%
1.3	装修工程费	98.00	98.00	1.16%

二	预备费	401.90	401.90	4.76%
三	项目总投资	8,439.90	8,439.90	100.00%

## 5、项目经济效益评价

本项目为信息化升级建设项目，不直接产生经济效益。通过本项目的实施，提升公司各层级财务信息化和业财一体化水平，推动共享服务，明确以数据标准化及流程信息化推进公司管控能力的持续提升，为公司各层级的管理决策和业务发展提供系统和数据保障，提升公司财务运营效率、业务洞察力和风险管控能力。

## 6、相关部门的审批情况

本项目已在杭州市临安区经济和信息化局完成备案，项目代码为2020-330112-34-03-162047。本项目不涉及环境污染，无需进行环评审批。

### （四）营销网络及叉车体验中心建设项目

#### 1、项目基本情况

公司作为中国目前最大的专业叉车研发制造集团之一，始终围绕“做世界最强叉车企业”的企业愿景，取得了一系列的成绩。随着公司的逐渐壮大，在全国各地建设完善的营销网络以更好地服务客户，并搭建一个向外界展示公司发展历程、经营理念、文化底蕴、技术水平以及研发实力的平台显得尤为重要。本项目的建设，将在国内重要中心枢纽城市建设营销4S店网络及叉车体验中心，主要城市包括：杭州、广州、郑州、沈阳、长沙、徐州、石家庄、太原、西安、福州、合肥等地。营销4S店建设主要是对公司现有营销网络的优化和扩展，进一步加大对核心市场的渗透力度，提高公司产品的市场占有率，增强公司盈利能力和综合竞争力；叉车体验中心的建设主要包括人文杭叉、科技杭叉、卓越杭叉、魅力杭叉、未来杭叉等几大方面，通过实物展品与VR虚拟现实相结合，全息科技再配合声、光、影与主题空间的设置，给参观体验者以强烈的视觉、听觉冲击力。

#### 2、项目实施的背景和必要性

（1）有利于完善公司服务网络，优化市场布局



根据未来几年的战略发展目标，公司将继续利用现有的产品及市场等方面的优势，增加客户的粘性度和服务的附加值。根据工业车辆行业在我国市场快速发展趋势及成熟市场模式，公司计划对现有 4S 店营销网络进行优化和扩展，进一步加大对核心市场的渗透力度，提高公司产品的市场占有率，增强公司盈利能力和综合竞争力。

项目建成后，公司将升级和新建广州、郑州、沈阳、长沙、徐州、石家庄、太原、西安、福州、合肥等地的 4S 店营销网络，扩大公司在上述地区业务覆盖范围，有助于公司抓住工业车辆行业在国内快速发展的机遇、了解市场动态、把握国内市场未来变化趋势，扩大公司在国内市场服务半径使公司在日趋激烈市场竞争中处于不败之地。

### （2）顺应国家政策方向，巩固行业地位

为支持我国企业品牌建设，2020 年 3 月工业和信息化部发布的《关于做好 2020 年工业质量品牌建设工作的通知》鼓励围绕中国品牌日策划组织专题活动，指导开展中国工业品牌之旅、品牌故事大赛、品牌创新成果发布等活动，持续提升工业品牌形象。

通过本项目的建设，公司将顺应国家政策走向，在杭州、广州等地建设叉车体验中心，以展览、研讨等方式为媒介，促进人才、技术、资本、服务、信息等创新要素的流动和共享，推动公司品牌形象的建设，进一步巩固和提升公司的行业地位。

### （3）提升客户认知度，加强展示营销能力的需要

叉车体验中心作为一种“体验式营销”方式，能够有效提升客户的认知水平，已逐渐成为客户判断企业研发和技术能力的重要依据。作为国内工业车辆领域知名企业，公司自成立以来一直聚焦于工业车辆制造行业，具备为全球客户提供功能健全、种类丰富工业车辆的资质和能力。面对工业车辆领域广阔的市场发展前景，公司应当积极把握当前市场的发展机遇，将叉车体验中心作为提升客户认知度一个重要渠道和举措。

本项目建设完成后，叉车体验中心将汇聚人文展厅、科技展厅、产业展厅等功能区，通过叉车体验中心的“体验式营销”，可以增加公司工艺及产品展示能力，提升企业的营销能力、议价能力以及客户对服务的满意度，从而增强公司的业务开拓能力和盈利能力。

### 3、项目实施的可行性

#### (1) 公司拥有深厚的市场积累

自成立以来，公司专注于从事叉车、仓储车、牵引车、高空作业车辆、强夯机、无人驾驶工业车辆(AGV)等工业车辆产品及关键零部件的研发、生产及销售。为更好地开发和维护市场，公司建立了行业较为完备的全球营销服务网络，在国内外市场设立了 70 多家直属销售分、子公司及 500 多家授权经销商和特许经销店，为全球 180 多个国家和地区的客户提供优质的工业车辆产品及专业的全方位服务。为更好地服务客户，公司坚持既定的打造区域性营销服务中心的发展战略。国内方面，公司已经在济南、重庆、上海、苏州等地建立营销服务中心，服务半径辐射全国；海外市场方面，公司全球化市场布局持续发力，国外新成立加拿大公司，形成了以国内总部核心为支撑，服务欧、美、亚三大洲客户的国际化营销服务中心，并且正积极筹备荷兰欧洲配件服务中心。

#### (2) 公司拥有高效的营销管理体系和管理团队

公司经过多年的经营，构建了高效的组织架构、规范的业务流程，创造了优异的成绩，为各地的营销网络拓展提供了重要保障。公司建立一支业务精干、专业技术强、工作热情高、具有较高创新意识和凝聚力的管理团队。公司核心管理团队具备多年的行业经历和管理经验，具有丰富的行业经验，为本项目顺利实施提供人员保障。

### 4、实施主体及项目投资情况

本项目实施主体为杭叉集团股份有限公司。

本项目建设投入包括房屋购置及装修、软硬件设备及安装等建设投资，推广费、以及预备费等支出。本项目预计建设期为 2 年，项目总投资 9,385.34 万元，其中建设投资 7,414.61 万元，推广费 1,600.00 万元，预备费 370.73 万元。

单位：人民币万元

序号	工程或费用名称	投资总额	募集资金投入	占比
一	<b>建设投资</b>	<b>7,414.61</b>	<b>7,414.61</b>	<b>79.00%</b>
1.1	设备购置及安装费	3,507.10	3,507.10	37.37%
1.2	软件购置及安装费	55.00	55.00	0.59%
1.3	房屋购置	570.00	570.00	6.07%
1.3	装修工程费	3,282.51	3,282.51	34.97%
二	<b>推广费</b>	<b>1,600.00</b>	<b>1,600.00</b>	<b>17.05%</b>
三	<b>预备费</b>	<b>370.73</b>	<b>370.73</b>	<b>3.95%</b>
四	<b>项目总投资</b>	<b>9,385.34</b>	<b>9,385.34</b>	<b>100.00%</b>

注：上表尾数差异因四舍五入所致

## 5、项目经济效益评价

本项目为营销网络及叉车体验中心建设项目，不直接产生经济效益。通过本项目的实施，能够进一步加大对核心市场的渗透力度，提高公司产品的市场占有率，增强公司盈利能力和综合竞争。

## 6、相关部门的审批情况

根据杭州市临安区经济和信息化局出具《关于杭叉集团股份有限公司营销网络及叉车体验中心建设项目的复函》，同意本项目无需办理企业投资项目核准或备案。本项目不涉及环境污染，无需进行环评审批。

## 三、本次发行对公司经营管理、财务状况的影响

本次公开发行可转债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。

本次发行将进一步扩大公司的资产规模。募集资金到位后，公司的总资产和总负债规模均有所增长。随着未来可转债持有人陆续实现转股，公司的资产负债率将逐步降低。本次发行是公司保持可持续发展、巩固行业领先地位的重要战略

措施。随着募投项目的顺利实施，本次募集资金将会得到有效使用，为公司和投资者带来较好的投资回报，促进公司健康发展。

#### 四、可行性分析结论

综上所述，本次公开发行可转债募集资金投资项目的建设符合国家产业发展规划政策，符合产业发展的需求，符合公司的战略发展目标，具有显著的经济和社会效益。公司在技术、人力、管理、资金等资源上有良好的保障，通过本次募集资金投资项目的实施，将进一步扩大公司业务规模，增强公司竞争力，有利于公司可持续发展，符合全体股东的利益。因此，本次募集资金投资项目是必要的、可行的。

杭叉集团股份有限公司董事会

2020年12月30日