

证券代码： 301187

证券简称： 欧圣电气

公告编号： 2022-017

苏州欧圣电气股份有限公司 关于在启东市建设“欧圣装备产业园”项目的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

苏州欧圣电气股份有限公司(以下简称“公司”或“欧圣电气”)于2022年5月31日以现场结合通讯的表决方式召开公司第二届董事会第十六次会议、第二届监事会第十六次会议，审议通过了《关于在启东市建设“欧圣装备产业园”项目的议案》。本事项不构成《上市公司重大资产重组管理办法》规定的重大资产重组。本事项尚需要提交2022年第二次临时股东大会审议通过。

一、 项目的基本情况

公司在多次考察江苏启东吕四港经济开发区的投资环境后，期望借助当地优惠的投资政策、优越的区位优势以及丰富的人力、物质资源积极拓展公司业务空间，加快公司的发展，拟计划在该开发区投资16亿元（另外，公司的上游配件供应商将在此园区进行设备投资5亿元），规划用地600亩（具体以自然资源部门出具的审批文件为准），建设欧圣电气启东“欧圣装备产业园”项目。

项目名称：欧圣电气启东“欧圣装备产业园”项目

建设地址：启东吕四港经济开发区机电产业园内

规划投资总额：16亿元人民币

项目主要建设内容包括：拟建生产厂房、研发办公用房、宿舍、食堂及其他辅助用房等总建筑面积484733.53平方米。拟购置电机、装配、焊接自动流水线80条，立体智能仓储系统2套，智能管理系统1套。

项目建设期暂定为2年，建成达产后将形成年产户外动力设备100万台、高端清洁设备200万台、工业风扇等76万台、其他高端设备1万台套的生产能力，户外动力设备主要为小型空压机，高端清洁设备主要为干湿两用吸尘器。

项目投资资金及来源：本项目规划自主投资总额为160000万元，其中：建设投资为146320万元，建设期利息3680万元，流动资金为10000万元。项目所需资金由企业自筹及银行借款解决。目前本公司先到位3亿资金（来自于超募资金），主要用于土地购买及部分车间厂房建设，后续随着项目开发进度的深入再继续投入，资金来源于自有资金等多种渠道，同时，在建设期内项目公司拟申请银行借款约8亿元。

本项目建设不涉及关联交易。

二、项目必要性分析

1. 突破产能瓶颈，提升公司市场地位和产品的市占率

公司依托销售渠道、产品研发设计、规模化生产、业内领先的快速反应能力、完善的质量控制体系等核心竞争优势，树立了在小型空压机和干湿吸尘器行业的领先地位，赢得了一批稳定的优质客户群体，业务规模和产品销量保持了持续增长趋势，形成了较强的市场竞争力。公司的超静音和数字智能控制小型空压机和干湿吸尘器产品在北美、欧洲、澳洲等市场广受欢迎，产品已打入The Home Depot、Lowe's、Menards、CTC等全球前十大建材家居连锁超市。

目前，公司产品特别是小型空压机产品在北美市场同类产品占据市场绝对领先地位，中国海关总署数据显示，2018年-2021年上半年公司出口美国和加拿大的空压机数量占国内空压机出口美国和加拿大总额的比重均在20%以上。

公司将充分发挥现有的销售渠道优势，快速向欧洲、澳洲、日韩等地区快速扩张。目前，公司与欧洲几家著名家居连锁超市都在洽谈3-5年的长期供货合同，未来几年将从欧圣采购小型空压机和干湿两用吸尘器及其他周边产品。

但与行业可比公司相比，公司的体量和业务规模还偏小，实力还不够强。例如2021年欧圣电气的营收规模是格力博的26.35%，是莱克电气的16.5%，大约是泉峰控股的1/10，是创科实业（TTI）的1/66，是国际巨头史丹利百得的1/77。

公司名称	2021年营收(亿元)	净利润(亿元)	销售毛利率	销售净利率	总市值(亿元)
莱克电气	79.46	5.03	21.79%	6.33%	118
欧圣电气	13.15	1.16	23.55%	8.82%	47.42
格力博	50.04	2.80	27.50%	5.59%	待上市
巨星科技	109.20	12.70	25.12%	11.88%	176.9

大叶股份	16.07	0.5552	15.32%	3.46%	28.77
创科实业	858	71.435	38.79%	8.32%	1952.00
泉峰控股	114.27	9.39	28.13%	8.52%	241.20
史丹利百得	\$156.17亿美元	\$16.76亿美元	33%	11%	\$196.33亿美元

注：上述总市值数据截止2022年4月29日收盘价。

未来，公司还将不断延伸产品线，推出新产品，凭借全球化的销售渠道优势和垂直一体化的全价值链生产经营优势，立志成为智能清洁和空气动力装备细分领域的全球领导者。公司以友商莱克电气为参照，假设在未来3-5年销售规模达到莱克电气目前的水平（2021年销售额近70亿元），则产能规模至少要翻两番，因此，公司要做一些扩大产能的前瞻性投资布局。

与此同时，公司现有产能已明显不足，特别是小型空压机生产能力不足已成为限制公司持续快速发展的瓶颈。目前，苏州工厂干湿吸尘器的产能利用率已接近100%，小型空压机产能利用率高峰时已超过120%。因此，进行新的产能建设已势在必行。

本项目是产能扩大项目，项目的实施将大幅提升公司产能，有利于满足持续增长的市场需求，进一步巩固公司在该细分行业的领先地位，增强公司的盈利能力。

2. 通过项目建设强化自动化生产优势，提升生产效率和产品品质

目前，公司小型空压机生产线的部分工艺流程自动化程度较低，虽然公司与下游诸多知名零售商建立了长期稳定的合作关系，但下游零售商经常因促销需要，存在大批量的采购需求，公司现有生产效率还难以满足多客户集中采购需求；同时，由于北美等发达国家和地区十分注重消费者权益保障，公司现有生产线在长周期、大负荷、高强度运转的情况下，未来还不足以适应下游客户对产品升级换代的需要。

本项目将引进国内外先进的整机及组件的自动化生产线、电机设备及相应的品质检测设备，提升整机组装效率、电机的制造效率与精度，从而提高产品生产效率，以满足下游客户对于产品交期、性能稳定性的需要。此外，公司也针对产品注塑、喷塑、CNC加工和制罐等工序增加自动化设备投入，来优化公司生产工艺。

本项目建设完成后，公司各生产车间装备水平自动化、机械化程度和生产效率将大幅提高，在节约能源和原材料，降低消耗，降低生产成本同时，全面提升公司的生产技术水平，提高性能和质量、满足国内外市场需要。

3. 顺应节能减碳的行业发展趋势，加速产品升级

随着我国制造工业的蓬勃发展，在带来经济水平高速增长的同时，也带来诸多的经济、社会和环境问题，其中能源短缺和环境污染正成为制约我国乃至全球制造产业可持续增长的重要因素。未来产品技术进步趋势将会向更节能、环保低碳的需求方向发展。公司自成立以来，一直关注并积极投身于新一代产品的研发，致力于制造效能更高、噪音更小的产品，这不仅是产品升级换代的要求，也是响应当前社会低碳环保工作生活的必然趋势。

本项目建成后，公司在提升产品整体产能的同时，将着重利用积累多年的技术经验和市场优势，以节能低噪的产品为发展主线，持续不断的提升产品技术水平，通过技术升级制造效率更高、噪音更低的优质产品，完善公司产品结构，满足市场需求，巩固行业竞争地位，增强盈利水平。通过本项目的实施，有助于公司加快产品升级，促进公司更快速的推出适应行业发展要求的高效能、低噪音产品，提升公司产品的附加价值。

4. 扩大公司的产品线、丰富产品结构的需要

本项目建成后不仅仅围绕公司现有产品进行，也将对更多的新产品和新技术等进行开发研究。面对持续变化的市场需求，公司从技术研发、产品升级等方面入手，可以做出快速反应，先于竞争者推出契合市场需求的高性能产品，扩大公司的产品线，培育新的利润增长点，促进公司产品结构优化和实现中高端产品线的布局。

三、项目可行性分析

1. 国家产业政策支持

《轻工业发展规划（2016—2020年）》、《工业和信息化部关于促进制造业产品和服务质量提升的实施意见》、《中国制造2025》、《国务院关于促进加工贸易创新发展的若干意见》、《关于加快我国家用电器行业自主品牌建设

的指导意见》、《关于加快中国家用电器行业转型升级的指导意见》等国家鼓励政策在税收、扩大需求、品牌建设等方面给予了家用清洁电器和小型空压机行业切实的扶持，国家政策直接或间接推动小型空压机和干湿两用吸尘器行业市场需求的的增长以及产品技术与产品创新，带动了行业整体的快速发展。

良好的政策环境为本项目的实施及未来研发方向提供了有利导向，为项目的有效实施奠定了政策基础，政策的大力支持在行业内形成了积极的生态环境，为公司的持续发展创造了有利的条件，具备政策可行性。

2. 公司拥有生产基地的建设和运营经验

公司深耕小型空压机和干湿两用吸尘器等相关消费产品多年，拥有丰富的生产线建设和管理经验。公司目前已形成了核心部件研发与自制、产品设计与开发、整机组装和物流配送等完整业务体系。电机是公司产品的核心部件，公司已牢牢掌握电机的核心技术和关键环节，实现了电机自主研发与生产，能够快速匹配各种产品的动力要求。公司历来十分重视生产技术水平的提升和专业人才的培养，在工艺、结构等层面的研发和信息化建设上也积累了丰富的经验成果。经过多年探索，公司形成了良好的运营管理机制和管理人才培养体系，可不断培养并输出运营负责人及生产管理队伍，搭建良性运营人才梯队建设体系。综合来看，公司已经建立了完善的管理机制，积累了丰富运营管理经验，能够为投资项目提供强有力的支撑。

3. 公司具有丰富的客户资源助力产能消化

公司自成立以来一直坚持以市场为导向，不仅注重新客户的开拓，还重视老客户需求的深度开发。公司拥有一支优秀的市场营销团队，经过多年市场开发，在国外市场销售方面已与数十家国际知名零售商建立了稳定的合作关系，成功搭建了完善的销售网络。

小型空压机和干湿两用吸尘器在海外市场具有一定的品牌壁垒，海外消费者倾向于购买具有较高品牌美誉度的产品。经过多年市场开拓，公司已经与Walmart、Lowe's、The Home Depot、Costco等数十家国际知名零售商建立了稳定的合作关系。因此，公司客户资源充足有助于本次投资项目的产能消化。

四、经济效益分析

本项目所得税前项目投资财务内部收益率为26.61%、项目投资回收期4.99年（含建设期）；所得税后项目投资财务内部收益率为20.93%、项目投资回收期5.59年（含建设期），资本金财务内部收益率为31.15%；总投资收益率28.58%，资本金净利润率为40.81%。

五、项目主要风险及防范应对措施

1. 主要风险

（1）前期风险

项目前期工作主要包括项目可行性研究、招标、采购等过程，地方政府和项目单位是主要参与者，项目前期工作能否做好对于后期项目开展至关重要。本项目前期风险分为两类：

①**招标风险**：招标风险主要指由于市场主体恶性竞争、招标方式与程序不合理等，而使最优企业没有中标所存在的市场准入风险。特别是在土建施工项目招标中，部分企业在没有准确估计自身实力的情况下压低价格竞标，而僵硬的最低价中标往往会给后期带来隐患，使施工单位偷工减料、降低服务质量，最终影响到工程质量。从风险影响的程度来看，招标风险应属“较大”。

针对招标风险，项目建设单位应搞好市场调研，按照法定的招标程序，保证项目实施。招标风险应属“较低”。

②**项目融资风险**：项目融资风险主要体现在资本金是否充足和外部资金对项目的影响，项目融资情况的好坏是项目成败的关键，可能会因为资金筹措困难而不能动工。从风险影响的程度来看，项目融资风险应属“较大”。

针对项目融资风险，从经济效益、市场前景等因素考虑，项目市场前景和财务效益都不错，本项目的投入产出分析和投资回报测算已考虑到了借款本息偿还因素，从风险发生的可能性考察，项目融资风险应属“中等”。

（2）建设风险

项目建设通常采用EPC（设计—采购—建设）或者DB（设计—建设）的模式进行，也叫“交钥匙”建设合同，所以建设期间风险最大承担者是施工承包商，其中部分风险会由总承包商通过协议的方式分配转移给设备、材料提供商和保

险公司等，使自身的风险降到最低，满足项目的建设要求。建设风险可以分为以下四类：

①成本超支风险：包括建设成本超支和融资成本超支，这些风险在建设过程中比较常见，尤其是在建设期间管理不善、建材价格发生波动、工艺设备价格上调等情况下，都会导致这类问题出现，从风险影响程度看，成本超支风险应属“中等”。从风险发生的可能性考察，成本超支风险应属“较低”。

②完工和质量风险：此风险直接影响到项目能否按照预期正常运营。如果未能按时完工或者质量出现问题，很可能导致建设成本增加，直接影响项目收益，所以采取一定的激励措施可以保证项目如期完工并保证质量。其中，设计缺陷是导致项目完工和质量风险的一个重要因素，而设计缺陷会在建设过程中产生各种问题，例如技术不能有效运用等。从风险影响的程度看，完工和质量风险应属“较大”。从风险发生的可能性考察，完工和质量风险应属“较低”。

③信用风险：信用风险指的是公司和承包商的违约风险，这类问题在建设过程中应尽量避免，可采用协商方式来妥善处理遇到的各种纠纷和冲突，使信用风险降到最小。从风险影响的程度来看，信用风险应属“较小”。从风险发生的可能性考察，信用风险应属“较低”。

④不可抗力风险：可能导致不可抗力风险的因素很多，主要包括自然灾害、社会动乱等，部分风险可以通过投保的方式转移。从风险影响程度看，不可抗力风险应属“较小”。从风险发生的可能性考察，不可抗力风险应属“较低”。

（3）市场风险

项目市场风险一般来自三个方面：一是市场供需实际情况与预测值发生偏离；二是项目所在行业的市场竞争力或者竞争对手的情况发生重大变化；三是产品需求发生重大变化。从风险发生的可能性考察，市场风险应属“较低”，从风险影响的程度来看，市场风险应属“较高”。

2. 降低和防范风险的对策

在众多潜在的工程项目风险面前，进行分析、分类、分担及风险转移、减少风险等风险管理尤其重要。应减少和避开风险，争取良好的效益。

(1) 风险分析和防范要贯穿工程项目全过程。

(2) 通过分析评价，如风险发生概率大、影响及后果严重，应采取回避策略。例如招标过程中，不制定违反国家建设法规的合同条款，尽量避免恶性报价。

(3) 如预测有风险发生，应通过事先控制和事中控制，采取有效对策和措施，将风险降低到最低程度。例如针对异常气候制定特殊应急计划，制定安全计划以减少事故发生等。

(4) 风险规避方案

本项目从施工合同中规定完工工期和工程造价包干，确定明确的工期和造价条款。

(5) 风险控制方案

①设计单位控制风险方案：从实际出发，确定工程量、工期，充分估算工程量，并优化项目实施进度和管理。

②项目建设单位控制风险方案：聘请有资质的专业监理单位和预算编制单位，确定合理工期和工程造价；积极与银行沟通，确保贷款资金及时到位。

(6) 风险转移方案

项目建设单位应积极投保，使一部分风险转移给保险公司。在不违反法律法规的情况下，通过正当途径将风险部分转移。

①合同转移：商签合同同时，应尽量争取有利于自己的条款。

②向保险公司投保：加强保险意识，按国家示范合同文本的规定，向保险公司投保，如工程保险、人身意外险、第三方险等。

(7) 市场风险规避措施

①提高市场风险管理意识：项目合理定位，功能差异化，合理控制新产品开发规模和开发时序。加强市场营销管理，如客户与市场细分策略、产品差异化策略、市场拓展策略、增强销售队伍与销售渠道和服务网络策略等。

②实施市场多元化策略：可通过产品多元化策略，针对不同的消费能力、消费偏好、地域的细分市场，提供不同品质、服务、价格的产品，开拓多元化的产品市场，以降低产品市场风险。与下游客户建立稳定的销售关系，签订长期的产品供应协议，进行战略合作。

③加强对市场变动的分析预测：必须重视和加强对产品市场预测的研究，密切关注市场变动情况和影响因素，并结合产品市场的实际，采取有效的规避市场风险的必要措施，如根据智能终端测试设备的市场的发展趋势和竞争状态，合理调整产品的价格和服务水平。

（8）技术风险规避措施

①大力引进相关专业人才，加强对外交流和企业之间的合作，充分发挥各方优势，培养一批专业可靠的技术人才。

②从国内外知名公司聘请高级技术人才，引进吸收业界先进理念，同时外聘专家团队为后期项目开发研究奠定坚实的基础。

六、上网公告附件

- 1、苏州欧圣电气股份有限公司第二届董事会第十六次会议决议；
- 2、苏州欧圣电气股份有限公司第二届监事会第十六次会议决议；

特此公告。

苏州欧圣电气股份有限公司

董事会

2022年6月1日