

证券代码： 301187

证券简称： 欧圣电气

公告编号： 2022-016

## 苏州欧圣电气股份有限公司 关于使用超募资金投资新建项目的公告

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《关于使用超募资金投资新建项目的议案》。独立董事对本事项发表了同意的独立意见，保荐机构中泰证券股份有限公司对本事项出具了同意的核查意见。本事项尚需要提交2022年第二次临时股东大会审议通过。

### 一、募集资金基本情况

根据中国证券监督管理委员会出具的《关于同意苏州欧圣电气股份有限公司首次公开发行股票注册的批复》(证监许可〔2022〕438号)，公司首次公开发行人民币普通股(A股)4,565.2万股，发行价格为21.33元/股，募集资金总额为97,375.716万元，扣除发行费用8,044.699585万元后，募集资金净额为89,331.016415万元。立信中联会计师事务所(特殊普通合伙)于2022年4月15日对上述募集资金到位情况进行了审验，并出具了“立信中联验字[2022]D-0010号”《验资报告》。上述募集资金存放于募集资金专项账户，实行专户管理，并与募集资金专户开户银行及保荐机构中泰证券股份有限公司签订了《募集资金三方监管协议》。

### 二、募集资金使用情况

按照公司《招股说明书》披露的募集资金投资项目及募集资金使用计划，募集资金使用计划如下：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	募集资金投入
1	年产空压机145万台生产技术改造项目	19,583.04	19,583.04
2	研发中心改建生产技术改造项目	6,518.28	6,518.28
总计		26,101.32	26,101.32

### 三、使用部分暂时闲置募集资金进行现金管理的基本情况

公司于2022年4月28日以现场结合通讯的表决方式召开公司第二届董事会第十五次会议、第二届监事会第十五次会议，审议通过了《关于公司使用部分闲置募集资金进行现金管理的议案》，同意公司在有效控制风险并确保不影响募投项目建设和募集资金使用的前提下，使用最高不超过人民币65,000万元（含本数）的部分暂时闲置募集资金进行现金管理，用于投资购买安全性高、流动性好、有保本约定的理财产品、定期存款、结构性存款或协定存款产品，该投资产品不得用于质押，上述决议的有效期限自第二届董事会第十五次会议审议通过之日起12个月内有效，前述额度由公司循环滚动使用。具体内容详见公司2022年4月29日在创业板上市公司指定信息披露网站巨潮资讯网披露的《关于使用部分闲置募集资金进行现金管理的公告》（公告编号：2022-003），该事项已经公司2021年年度股东大会审议通过。

### 四、本次超募资金使用计划

公司本次公开发行股票募集资金净额为89,331.016万元，超募资金金额为63,229.696万元。公司拟使用全部超募资金投资于以下项目：

单位：人民币万元

序号	项目名称	项目总投资	募集资金投资额
1	“欧圣装备产业园”项目	160,000.00	30,000.00
2	新建欧圣科技（马来西亚）有限公司机电设备生产项目	34,000.00 <sup>注</sup>	33,229.696
合计		194,000.00	63,229.696

注：新建欧圣科技（马来西亚）有限公司机电设备生产项目投资金额5000万美元，约合34,000万元人民币（按美元兑人民币汇率1:6.8换算）

#### （一）“欧圣装备产业园”项目

## 1、项目基本情况

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160,000万元，其中：建设投资为146,320万元，建设期利息3,680万元，流动资金为10,000万元。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。

## 2、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中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。公司小型空压机产品在CTC和Lowe's的销售量均超过其50%的销售份额。公司干湿吸尘器产品在Harbor Freight和COSTCO的销售比例占其同类产品80%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，未来几年将从公司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%。据预测，公司产品销量在未来3-5年将保持每年20-40%的增长率（视产品而不同），公司现有产能已无法满足，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。

### 3、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。

## 4、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%。

## 5、主要风险分析

### （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，这类问题在项目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”。

## (二) 新建欧圣科技（马来西亚）有限公司机电设备生产项目

### 1、项目的基本情况

#### (1) 拟设立公司情况

香港公司名称（拟）：Alton Investment (H.K.) CO, Ltd

香港公司中文名称（拟）：欧圣投资（香港）有限公司

马来西亚项目公司名称（拟）：ALTON TECHNOLOGIES (MALAYSIA) SDN.  
BHD

马来西亚项目公司中文名称（拟）：欧圣科技（马来西亚）有限公司

项目公司经营范围（拟）：户外动力设备，家用及商用清洁设备，空气动力源设备，气动、电动及新能源工具的研发、生产，本公司自产产品的销售，以及从事与本公司生产产品同类商品的批发及进出口业务。

注册地址（拟）：马来西亚柔佛州新山县北干那那镇

## （2）项目建设周期

本项目建设周期计划从2022年7月开始，预计2022年12月底建成。建设周期为6个月。

## （3）项目的资金情况

本项目拟投资金额5000万美元，约合3.4亿元人民币（按汇率1:6.8换算），为欧圣电气自筹资金投入（主要来自于超募资金），用于欧圣科技（马来西亚）有限公司机电设备生产项目的自建。海外支付费用具体发生时，公司会按照相关法律法规及监管机构的规定履行相应的审批程序，并及时进行信息披露。

（4）本项目建设不涉及关联交易。

## 2、项目的必要性

### （1）实施该项目符合公司整体发展战略

欧圣电气的总体发展战略是立志成为智能清洁和空气动力装备的全球领导者。欧圣电气正在探索战略合作、对外投资等跨越式发展模式，延伸产业链条，不断优化产业布局，以提升公司整体竞争实力。正是在这样的发展战略规划指导下，欧圣电气抓住目前去马来西亚进行绿地投资及市场开拓机遇，积极进行国际化布局，提升公司的抗风险能力。

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%。据预测，公司产品销量在未来3-5年将保持每年20-40%的增长率（视产品而不同），公司现有产能已无法满足，因此，进行新的产能建设已势在必行。

另外，本项目有利于欧圣电气在优化关税等贸易成本（避免对美贸易中被加征25%的关税）、降低生产成本、规避地缘政治风险等方面发挥更大的作用。此外，也有利于提升欧圣电气海外销售及技术支持能力，提升公司品牌形象，有助于公司进一步拓展国际市场，提高公司的国际竞争力，为公司持续健康发展提供强有力的支撑。

## （2）实施该项目符合国家“一带一路”战略

本项目的实施通过新建海外工厂，扩大欧圣的产能，开拓欧圣电气现有的市场空间，充分利用当地劳动力成本优势和出口欧美零关税或低关税优势，在提高公司利润水平的同时可以扩大市场规模，提高公司影响力和行业竞争力，以及全球化的管理和运作能力。海外生产能力的提升，可以让欧圣电气更好地满足国际市场需求，有利于提高欧圣电气市场价值，提升国际竞争力。

随着中国经济的发展和“一带一路”政策的大力推进，中国继续保持东盟第一大贸易伙伴地位，这一有利形势助推中马经贸合作，尤其在机器人、电机、电动工具方面快速发展。本项目的成功实施符合双方互利共赢、共同发展的原则。投资马来西亚对于响应国家号召，建设“一带一路”具有积极的正面效应。本项目有利于加强中国与马来西亚经贸往来、人文交流，增进彼此的理解和互信。同时，本项目的实施可有效带动当地上下游相关企业及其他行业（如运输业、服务业）的发展，从而促进当地经济的快速发展。

### 3、项目的可行性

欧圣电气拟投资5,000万美元在马来西亚柔佛州新山县新建机电设备生产项目，本项目可行性表现在以下几个方面：

#### (1) 中外政策支持产业的发展

近年来，我国政府出台了一系列政策鼓励、规范清洁家电产业发展，在国家政策的助推下，本产业已成为我国具有国际竞争优势的战略性新兴产业，伴随着提质增效等长效机制政策的引导，本产业将进入持续健康发展的快车道。特别是“一带一路”战略的提出，国家鼓励有国际竞争力的企业“走出去”，为企业的国际化发展带来新的机遇。

制造业是马来西亚国民经济发展的主要动力之一，近年来其高科技产业呈现出蓬勃发展的趋势，吸引了许多外资巨头。马来西亚有着良好的产品供应链，其基础设施改善和开发程度不断加深，都使得该国成为颇具潜力的投资目的国。在马来西亚设立子公司，建设先进的机电设备生产线，有利于扩大欧圣电气海外生产能力，更好的满足国际市场需求，马来西亚正处于“一带一路”的“海上丝绸之路”上，且中马关系良好，马来西亚对来自中国的产业投资持欢迎态度。

#### (2) 长期的技术积累为项目的实施奠定了坚实基础。

欧圣电气具备较强的综合研发实力和快速的研发反应能力。基于多部门的研发参与机制和扁平化的研发项目管理制度，公司能够适时对市场和客户的最新需求做出快速反应并确保产品不断迭代更新。特别是小型空压机和干湿两用吸尘器产品具有产品升级迭代速度快的特点，消费者对产品外观设计、功能等

方面需求不断升级，近年来，公司研发部门每年在小型空压机和干湿两用吸尘器方面设计出数百款新产品，产品种类得到了品牌商和零售商的充分认可，可以满足不同类型的消费者需求。

欧圣电气配备了全面的研发软硬件配置。公司研发技术队伍稳定，研发团队涵盖了电机工程师、电子工程师、软件工程师、吸尘器工程师、空压机工程师、ID 设计师等多类专业研发人员，同时公司实验室已成为知名消费品测试、检验和认证公司 Intertek 认可的卫星实验室，上述研发中心的软硬件配置支撑了公司可以实现从概念研究到规模化量产的全过程研发。

公司自成立以来，一直专注于智能清洁和气动工具的技术研究，拥有10余年的研发技术积累，截至2021年6月30日，公司共取得230多项专利授权，其中发明专利有62项，逐渐奠定了公司在该类产品性能、品质和电机效率等方面的领先地位。

### （3）欧圣电气完善的生产体系为海外工厂积累了可借鉴的丰富经验

欧圣电气具备关键零部件自制的垂直一体化生产优势。公司生产基地内配套电机厂和制罐厂等部门，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，有效保证了产品的供给效率和供给质量。

欧圣电气建立了精益化生产管理模式。公司建立了来料、仓储、装备、物流 标准化流程和核心零部件模块化供应的生产管理机制，公司生产管理部门通过对物料需求、物料交期、生产计划制定、订单交期需求及物料领用、 储存等进行统筹管理，提高供应链和生产线的反应速度，使得订单计划控制得到有效保证，有效控制了生产管理成本。

欧圣电气重视产品质量控制，已建立有效的产品质量管理体系。公司结合厂内实验室质量检测和外部实验室检测双向保证产品品质，公司产品质量充分满足各知名零售商严格的实验室测试标准，公司产品已通过全球 CB 认证，美国 ETL认证，加拿大 CSA 认证，欧盟 CE认证等在内的多项国际和国内标准认证。

### （4）与稳定的知名零售商建立了畅通的销售渠道。

欧圣电气已经建立了稳定的知名零售商销售渠道。经过多年市场开发，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，公司在北美当地配备了专业的销售团队，通过帮助上述全球知名零售商开发设计其自有品牌产品，并同时使用知名品牌授权商的中高端品牌对大型零售商进行销售，成功搭建了完善的北美知名零售商销售网络。此外，公司成功开拓了亚马逊电商渠道，公司亚马逊平台收入增长迅速，公司自有品牌主要在亚马逊渠道进行销售，有效提升自有品牌市场渗透率。

欧圣电气在美国当地建有海外仓储中心，便于及时响应零售商等客户零散订单需求，提供美国当地的配套服务，进一步满足知名零售商的深度需求。此外，海外仓储中心可以进一步支持亚马逊平台市场的需求，公司新建的仓储中心地理位置上紧邻美国亚马逊西芝加哥仓储中心，通过在当地建立仓库、储存商品，然后再根据亚马逊的销售订单，第一时间作出响应，及时从当地仓库分拣、包装和配送。

欧圣电气在美国当地配备了专业售后服务团队直接面对终端消费者，可以对终端用户产品使用过程中出现的问题进行及时反馈并收集市场信息，降低产品无理由退货比例，推介开发产品的配套附件市场，及时对市场最新趋势作出响应并向公司研发和生产部门进行直接反馈，快速满足零售商关于产品售后服务的需求，提高了公司产品的客户黏性。

#### (5) 项目目的地符合公司境外投资选址的要求

马来西亚位于东南亚核心地带、战略要地，是“一带一路”建设通往东盟、中东、西亚、南亚的桥梁，优越的地理位置让其经济迅速发展。这里天然资源丰富、政治稳定、劳动力充足、人力资源素质相对较高，工资成本较低、投资环境良好，在这里投资或经商，都有助于开拓周围国家的市场，也因此让它在2020年成为全球最佳创业国度的国家之一。

马来西亚民族关系融洽，三大种族和谐相处，政治动荡风险低，经济基础稳固，经济增长前景较好，原材料资源丰富。经济发展后劲十足、外贸环境良

好、政府行政效率不断改善、税收优惠力度较大，如果能够积极利用马来西亚所具备的优越的投资环境及投资促进措施，将会创造出企业营运的良好局面。

本项目位于马来西亚柔佛州新山县北干那那镇，新山是马来西亚柔佛州首府，新山与新加坡共和国隔柔佛海峡相对，有一长堤连接新加坡，是亚欧大陆最南端的城市，有“马来西亚南方门户”之称，为马来西亚的第二大城市。新山是一座重要的工业、运输与商业城市。距离新加坡40公里；离吉隆坡320公里；离吉隆坡国际机场310公里，新山有三个主要的海港：巴西古当港口、丹绒伯勒巴斯港口及柔佛港口。所以本项目的选址地理位置优越、区位优势明显。

随着欧圣业务的快速开拓，现有产能已难以满足公司未来发展需求，马来西亚优越的投资环境符合欧圣电气海外投资设厂，扩大全球生产能力的需要。

#### **4、项目投资回报**

该项目预计2022年7月初开工，2023年初竣工，第三年完全达产，达产后预计年产值2亿美元。主要产品包括户外动力设备、高端清洁设备及其他高端设备，将年产户外动力设备75万台，高端清洁设备80万台，销售净利润率预计可达12%，经预测，动态投资回收期（含建设期）约为6.1年。从财务指标来看，该项目投资利润率和投资回收期处于较理想状态，项目盈利能力良好。

#### **5、项目对我国国家利益和国家安全的影响**

##### **(1) 项目对行业发展的影响。**

公司在海外提高生产能力的同时，依靠不断的研发投入，打造创新产品，推动行业技术进步，推动行业从数量型增长转向质量型增长，从而推动产业结构升级；促进所在地区行业的持续健康稳定发展，有力地提升所在地区行业的国际竞争力；并促进行业上下游企业、关联企业的技术交流，带动行业上下游企业的技术创新，有利于产业链以及产业集群的发展壮大。随着行业技术的不断提升，将对我国智能清洁和气动设备品牌走出去提供强有力的支持。

##### **(2) 项目对宏观经济的影响。**

本项目对我国经济增长、物价稳定、充分就业、国际收支平衡等不构成任何重大不利影响，客观上有利于增加外汇收入。鼓励投资是马来西亚的主要政

策，项目将为当地带来就业、税收，有利于马来西亚经济成长。项目所需的能耗不高，对能源资源外部供应不构成不良影响；项目产成品主要依赖于海运，出口到欧美等国家，公路、铁路作为辅助的运输方式，促进基础设施的利用率和互联互通；因此，对基础设施建设和国际多式联运建设具有有力的促进作用。

(3) 项目对我国与有关国家关系的影响。

项目将为马来西亚培养大量训练有素的工人，提高当地居民的生活福利水平，项目运营有利于双方取长补短，优势互补，因而，符合互利共赢、共同发展原则；投资马来西亚可以更好地建设“一带一路”，对于共建“一带一路”起到良好的积极影响；项目有利于加强中国与马来西亚经贸往来、人文交流，增进彼此的理解和互信，对于我国与世界上其他国家经贸往来、人文交流都起到积极的影响。

(4) 项目不涉及我国禁止开展的境外投资；本项目不涉及我国禁止或限制出口的资源、产品、技术、服务等；对我国履行有关国际义务（如执行联合国安理会有关制裁决议等）不构成重大不利影响，不存在威胁或损害我国国家利益和国家安全的情形。

## **6、项目主要风险及防范应对措施**

本项目的风险将体现为经营决策风险、经济风险、社会风险、环境风险和安全风险。

(1) 经营决策风险

就欧圣电气目前而言，尚未具备在马来西亚运营企业的经验，对当地的商业运作、法律、财务、税收等各项规范缺乏足够的了解，如何适应当地运营企业，又能符合当地法律法规规范，对企业是一个挑战。

欧圣电气应进行充分的市场调查，及时了解马来西亚营商环境和当地各项政策，尽快熟悉马来西亚的商业运作规则，在进行经营决策时，运用科学决策方法，尽量避免盲目决策或决策依据不足情况的发生。目前公司已聘请马来西亚当地土地规划师和律师对意向地块进行了土地规划尽职调查和法律风险尽职调查，未发现对该项投资不利的重大风险因素。

## （2）经济风险

马来西亚当地政府或合作对方可能存在违约风险。为了有效预防违约风险，欧圣电气在马来西亚投资或者安排项目融资时，应确保获得马来西亚政府及相关合作方的书面保证，并由马来西亚政府及合作方承担合约变更的法律风险。一旦发生政府或合作对方违约的情况，可通过双方协商或者仲裁、上诉的形式来挽回自身经济损失。

## （3）社会风险

本投资项目潜在的负面社会影响主要是可能和当地民众的利益相冲突，本项目将在当地招聘工人，带动当地就业，给当地民众增加收入。同时欧圣电气要处理好与合作方以及当地有关部门的关系，建立沟通交流机制，公开应对马来西亚政府、企业、项目社区民众对中方投资项目的质疑，了解利益相关方诉求，以对话的形式消除误解、平息冲突获取他们对项目的支持，将项目对他们的负面影响最小化。用本地人管理本地人，尊重当地习俗，在生产和销售一线招募本地员工，并培养当地人进入公司和工厂管理层。此外应知法守法，主动大胆地与政府管理部门直接沟通。

## （4）环境风险

本项目属于污染因素简单、污染物种类少的无特别环境影响的建设项目。本项目在实施过程中会严格遵守马来西亚的法律法规及相关规定，守法经营，按马来西亚的外资报批许可手续进行相关操作。公司将依据当地有关环保条例，严格处理工程及生产过程中所产生的噪音、废气、固体废料和污水。本投资项目对周围环境影响较小。在投资预算中会考虑环境保护支出，自觉做好当地环境保护工作。

## （5）安全风险

东南亚各国面对的恐怖主义形势不大一样，马来西亚的恐怖威胁相对较少，社会比较稳定，但治安刑事案件时有发生，道路交通安全事故比较频繁。由于全球疫情形势严峻，我公司派遣马来西亚的员工健康可能受到威胁。

欧圣电气将建立境外安全风险防范制度，及时采取措施，制定应对预案，加强风险防范。保持境内外通讯畅通，收到境外安全风险预警后，立即采取措施加强安全防范，尽量减少风险造成的损失，并及时将应急处置情况向驻外经商机构、地方商务主管部门和有关商会协会报告。严格管控境外员工的行动轨迹，减少不必要外出，组织员工接种疫苗等，严格遵守马来西亚当地的疫情防控措施。

## 六、公司履行的决策程序及保荐机构专项核查意见

### （一）董事会会议的召开、审议情况

公司于 2022年5月31日召开第二届董事会第十六次会议，审议通过了《关于使用超募资金投资新建项目的议案》，同意公司使用超募资金人民币30,000万元投资于“欧圣装备产业园”项目及使用超募资金人民币33,229.696万元投资新建欧圣科技（马来西亚）有限公司机电设备生产项目。

### （二）独立董事的独立意见

公司独立董事对使用超募资金投资新建项目的有关情况进行了核查，发表如下独立意见：本次使用超募资金投资新建“欧圣装备产业园”项目和欧圣科技（马来西亚）有限公司机电设备生产项目履行了相关审批程序，符合《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《深圳证券交易所上市公司自律监督指引第2号——创业板上市公司规范运作》等有关法律、法规及规范性文件的规定。本次使用超募资金投资新建项目是基于公司战略发展需要，有利于增强公司盈利能力，提高募集资金的使用效率，符合公司长远发展规划。本次超募资金的使用计划未与募集资金投资项目的实施计划相抵触，不影响募集资金投资项目的正常实施，不存在变相改变募集资金用途的情形，符合公司和全体股东的利益，不存在损害公司全体股东利益，尤其是中小股东利益的情形。全体独立董事同意公司本次使用超募资金投资新建项目。

### （三）监事会意见

监事会认为：公司本次使用超募资金投资新建项目不会对募投项目实施造成实质影响，不存在变相改变募集资金投向和损害股东利益的情况。公司本次投资

新建项目符合《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作》《上市公司监管指引第2号—上市公司募集资金管理和使用的监管要求》等相关规定。上述事项的审议程序符合相关法律法规和《公司章程》的规定，不存在损害公司及其股东利益的情形。因此，监事会同意公司本次使用超募资金投资新建项目。

#### （四）保荐机构意见

经核查，保荐机构认为：欧圣电气本次使用超募资金投资新建项目的事项计划，已经欧圣电气董事会、监事会审议通过，独立董事发表了同意意见，履行了必要的审批程序，该事项尚需提交欧圣电气股东大会审议。本次使用超募资金用于项目出资的事项符合《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号—创业板上市公司规范运作》《上市公司监管指引第2号—上市公司募集资金管理和使用的监管要求》等相关法规的规定。本次使用超募资金用于项目出资的事项不存在变相改变募集资金使用用途的情形，不影响欧圣电气募集资金投资项目的正常进行，符合欧圣电气和股东的利益。

综上，保荐机构对欧圣电气本次使用超募资金用于项目出资的事项无异议。

#### 七、上网公告附件

- 1、第二届董事会第十六次会议决议；
- 2、第二届监事会第十六次会议决议；
- 3、独立董事关于第二届董事会第十六次会议相关议案的独立意见；
- 4、中泰证券股份有限公司关于苏州欧圣电气股份有限公司使用超募资金投资新建项目的核查意见。

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