
关于使用部分超募资金对全资子公司
北京开能家用设备销售有限公司增资的可行性研究报告

上海开能环保设备股份有限公司

二〇一二年七月

目 录

一、拟增资的全资子公司情况.....	1
二、增资项目的必要性.....	2
三、增资项目的可行性.....	3
四、项目效益分析.....	3
五、项目风险分析.....	4
六、报告结论.....	4

上海开能环保设备股份有限公司（以下简称“开能环保”或“公司”）拟向全资子公司北京开能家用设备销售有限公司（以下简称“北京开能”）增资 400 万元，使其注册资本增达到 500 万元。

一、拟增资的全资子公司情况

1、基本情况

北京开能家用设备销售有限公司

注册地址：北京市朝阳区黑庄户乡鲁店北路西 6 号

主要生产经营地：北京市

注册资本：100 万元人民币

成立日期：2003 年 4 月 22 日

主营业务：净水设备、壁炉等的直销服务业务。

股权结构：开能环保持有 100% 股权。

2、财务状况

单位：元

项目	2011 年度	2010 年度	增减变动金额	增减变动比
总资产	2,206,035.60	1,145,842.60	1,060,193.00	92.53%
净资产	141,918.54	-56,521.19	198,439.73	351.09%
营业收入	3,485,042.26	3,369,655.68	115,386.58	3.42%
净利润	198,439.73	222,140.39	-23,700.66	-10.67%

3、经营方式

公司负责家用及商用净水设备的研发制造，向北京开能提供相应产品。北京开能负责北京当地市场拓展，及产品的安装，客户后续服务，在当地拓展公司已 在上海探索成熟的 DSR 服务营销模式。

4、资金的投入情况

本次超募资金增资主要用于对北京开能体验店的装修布置、市场拓展及推广、销售人员的培训、安装服务队伍的建设及培训、补充流动资金等等。投资估算如下：

序号	项目	估算投资
1、	固定资产购置费用	120
2、	市场开拓推广费用	140
3、	铺底流动资金	140
合计		400

二、增资项目的必要性

1、公司原定的 DSR 模式在其他城市复制的重要一步

对于上海地区购买“开能牌”水处理设备的消费者，公司采用的是“营销服务”的新型营销理念，公司营销的不仅是产品，更重要的是“为客户提供终身的、全方位的健康人居水环境的解决方案”，同时提供其它提高健康生活品质的系列服务。

经过近十年的经验总结，公司已探索并创立了一套优质的服务模式。公司在上市招股书中就明确提出，将在国内其他重点城市复制这一模式，从而在终端消费市场中表现出特色与差异化的服务优势。

DSR 模式的基本内涵

D: (Door to Door, 上门五套服务) 公司提供门对门的各项服务，其中包括上门检测水质、上门订制方案、上门安装调试、上门回访维护、上门维修服务。

S: (Solution, 整体解决方案) 公司提供给用户的是人居水处理的一揽子解决方案。根据中国地区的水质状况，公司研发制造了双子星系列全屋净水机产品，同时考虑到各个用户水质的差异以及不同的用水需求，公司开发制造了几十种不同功能的辅助产品，通过模块式的组合配置，实现最佳的水处理方案和处理效果。

R: (Return, 返厂保养升级) 由于滤料都有一定的使用期限，为确保水处理设备的良好使用效果，滤料需要定期更换。在上海地区，滤料的更换频率一般为 12 个月一次，不同地区会有所差异。为此，公司为用户提供滤料桶整体返厂清

洁、消毒、灌装的保养服务，而非在用户地现场换装，以此保证整个滤料更换过程无二次污染。同时，公司还提供返厂升级服务，为用户用水提供长期的服务保障。

2、北京开能增资后有利于加速业务拓展

在上海的 DSR 模式成熟并积累了 4 万多稳定的家庭用户后，公司已率先在北京和无锡两地拓展 DSR 模式。公司在北京原已设有北京开能家用设备销售有限公司，利用北京开能在北京实施 DSR 模式，并打下了基础。

公司产品已应用于北京奥运会、301 医院等项目，并得到用户普遍好评。公司还与相关开发商合作，在北京的住宅楼盘项目推广使用开能净水器。北京开能现有一支 DSR 小团队，负责相关楼盘的净水器安装、维护和后续服务，并开始在当地市场进行产品推广，取得初步成效。

北京开能的进一步发展需要资金支持，目前 100 万元注册资金、200 多万元净资产的公司规模很难与北京巨大的市场空间相匹配。开能环保对北京开能增资后，有利于北京开能加快 DSR 模式拓展步伐，取得更好业绩。

三、增资项目的可行性

1、公司多年的积累形成了赴外地拓展的坚实基础。在过去的几年中，公司研发和制造的水处理产品已经得到了市场的认可，公司现有产品的生产管理和品质控制能力也为扩张发展提供了保障。公司现有的 DSR 营销服务团队和 4 万多名客户是实现上海以及周边地区中高端客户发展计划的良好基础。

2、北京开能已持续运营数年，打下了比较好的发展基础。此前公司的 DSR 模式尚在探索发展过程中，且集中力量在上海地区推行 DSR 模式。北京开能近年来的收入利润虽然没有大幅增长，但通过产品在奥运会、301 医院等高端项目上的使用，积累了大量客户沟通、安装、服务经验，在当地初步形成比较好的口碑。在此基础上，北京开能增资后将充实扩大队伍，以老带新，并借助公司总部的培训系统进行统一培训，可以在短期内扩大 DSR 团队，也使得经营业绩获得较好增长。

四、项目效益分析

公司的 DSR 模式已在上海发展成熟，并积累了一套系统的推广复制方法。北

京开能在北京地区也建立了初步的市场拓展基础。北京开能增资后，业务将会取得稳定健康的发展。

根据目前相关情况，预计北京开能 2012 年、2013 年、2014 年三年合计营业收入将不低于 1500 万元，三年合计净利润将不低于 150 万元。

五、项目风险分析

1、管理风险

北京开能增资后，在实际运作中可能面临管理和市场拓展的风险。针对上述潜在风险，公司将积极采取相对应的措施，将项目风险降到最低。

1) 加强队伍建设。北京开能的老员工都是公司从 DSR 团队中挑选的优秀员工，将由他们带动后续招募的新员工，团结协作，形成合力。

2) 加强人员培训。后续招募员工将在公司总部接受规范的 DSR 业务培训，使相关人员具备服务营销模式下的市场拓展、产品安装、后续保养服务等一系列能力。

3) 加强系统支持。子公司今后在财务、法务、营运等方面均由公司垂直管理，并有技术系统支撑，最大程度降低风险，提高效率。

2、市场风险

鉴于中国人居水处理设备行业存在的巨大的潜在市场和良好的发展势头，国外同行逐步进入中国，国内大型家电企业也纷纷介入该市场。行业参与者不断增加，在促进市场规模扩大的同时，也将使得市场竞争日益加剧。

公司在产品品质、成本控制和品牌影响等方面均处于全行业前列，公司将凭借所积累的先发优势在北京市场进一步扩大全屋水处理设备在终端消费者市场的份额。

六、报告结论

综合以上分析，本项目成功实施后，公司的盈利能力和市场拓展能力将进一步提升，DSR 模式拓展也将迈出重要一步。多层次营销格局将构成公司快速发展的基础和条件：以复制方式在国内一线城市快速拓展 DSR 模式，目标客户为高端家庭，并持续为之服务；以经销商模式覆盖全国中小城镇市场，提高全国市场份额；凭借技术、品质和成本优势，参与国际成熟市场，抢占市场份额。

本次投资运作，具有较好的投资收益预期，能够有效提高募集资金使用效率和创造较好股东价值，建议公司向北京开能增资 400 万元，使其注册资金达到 500 万元。

上海开能环保设备股份有限公司
二〇一二年七月