

股票简称：海能实业

股票代码：300787



安福县海能实业股份有限公司

关于向不特定对象发行可转换公司债券

募集资金运用的可行性分析报告

（三次修订稿）

2022年5月

一、本次募集资金使用计划

本次发行可转换债券募集资金总额不超过 60,000.00 万元，根据投资项目的轻重缓急，扣除发行费用后将依次投入以下项目：

序号	项目名称	项目投资额 (万元)	募集资金投入额 (万元)	占募集资金比例
1	越南新建年产 3360 万件消费类电子厂项目	59,156.00	42,000.00	70.00%
2	补充流动资金	18,000.00	18,000.00	30.00%
	合计	77,156.00	60,000.00	100.00%

若本次发行可转换债券实际募集的资金（扣除发行费用后）少于上述募集资金拟投入总额，在不改变本次募投项目的前提下，公司董事会可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适当调整，不足部分由公司自筹资金解决。若本次募集资金到位时间与资金需求的时间要求不一致，公司将根据实际情况以自有资金或银行贷款先行投入，待募集资金到位后予以置换。

二、本次募集资金投资项目具体情况

（一）越南新建年产 3360 万件消费类电子厂项目

1、项目概况

实施主体：海能实业越南新设立子公司

建设地点：越南

建设内容：本项目总投资 59,156.00 万元，计划在越南新建生产基地，招募具有丰富生产经验的人员，购置先进的机器设备、电子设备等，以扩大公司的生产能力，满足日益增长的市场需求。通过项目的实施，公司能够进一步加快全球化布局，并利用越南的区位、人力、营商税收等优势提升公司的盈利能力。此外，公司在越南建设生产基地，将产品直接出口至境外市场，可进一步完善国际化布局，减少国际贸易形势变化对公司成本的影响，从而提升公司的抗风险能力，促进公司长远发展。

2、项目实施的必要性分析

（1）公司落实发展战略，加快全球化布局的需要

公司以“中国制造、服务全球”为发展战略，以自身的质量管理优势，经过多年的持续经营和市场积累，收获良好的市场反响，拥有海内外广泛的营销渠道和大量的优质客户。对外出口是公司营业收入的主要来源，2019 至 2021 年，公司境外销售收入分别为 91,666.10 万元、123,053.93 万元和 169,287.05 万元，占总销售收入分别为 83.06%、78.59%和 81.38%。目前，公司已与 Belkin、StarTech.com、亚马逊等国际知名品牌商建立长期稳定的合作关系。未来，公司将秉承这一发展战略，持续深耕海外市场，做到及时获取客户的需求，并能迅速作出调整、反馈和跟进。全球化布局有利于公司满足客户需求，并进一步强化双方的合作关系，提高公司的服务能力，扩大公司产品在国际市场的竞争优势。

通过本项目的实施，公司将充分利用越南制造业人力成本优势，扩大公司的生产能力，从而提升公司的订单响应能力，提高客户满意度。本项目是公司基于自身发展战略，积极拓展海外生产基地布局的重要一步，是加快全球化布局，在国际市场上取得长足发展的需要。

（2）加强公司生产国际化，提升公司抗风险能力的需要

2018 年以来，国际经济贸易不稳定因素仍在持续。在经贸领域，美方对中国出口的产品加征关税，以保护美国国内制造业的优势。随着加征关税产品种类规模不断扩大、税率不断提高，越来越多的中国国内制造业受到影响。公司产品以外销为主，主要销往北美洲、欧洲、亚洲各国家和地区。其中，美国由于经济发展水平高、消费能力强，是公司出口的重要市场之一。然而，自 2018 年 9 月起，公司的主要产品出口被列入美国实施加征关税清单，加征 10%关税，到 2019 年 5 月，公司的相关产品对美国出口关税税率提升至 25%。关税的上升，将削弱公司从中国出口至美国产品的竞争优势，对公司的盈利能力及存货周转能力产生不利影响。

因此，公司计划在越南建设生产基地，扩大越南工厂的产能，并将越南工厂

生产的产品出口至美国，以规避关税对利润的影响。项目的实施，将有助于公司克服贸易保护主义、单边主义带来的成本、存货周转等风险，维护公司平稳运营，增强公司可持续发展能力。

（3）公司突破产能瓶颈，强化生产保障能力的需要

公司持续深耕于线束类、信号适配器、电源适配器等消费类电子产品的研发及生产制造，产品广泛应用于智能移动终端、影音设备等领域，业务规模呈快速增长趋势。2019 年至 2021 年，公司的营业收入为 110,359.54 万元、156,578.03 万元和 208,033.14 万元，年均复合增长率为 37.30%。此外，随着人工智能、5G、云计算、影音传输等技术的不断发展，智能移动终端、影音设备等产品的应用功能不断丰富完善，催生新的市场需求，从而进一步扩大未来智能电子产品的市场规模。伴随着公司营业规模以及下游客户需求的不断增长，公司现有的生产能力难以满足未来市场需求。因此，为顺应市场发展趋势，提高公司的生产保障能力，公司亟需扩大现有产品的生产规模，以进一步巩固公司在行业内的市场地位，提高产品市场占有率。

公司计划新建越南生产基地，购置高精度自动贴片机等机器设备，引进具备丰富生产经验的人才，全面提升公司的生产能力。通过项目的实施，公司将充分发挥现有技术及产品优势，突破现有的产能瓶颈，满足不同客户不同类型、规格的需求，为公司的生产能力提供有力的保障。

3、项目实施的可行性分析

（1）国家鼓励电子元器件制造业发展和国内企业“走出去”

公司所处的消费类电子行业作为重点优先发展的行业，是国家经济发展的战略性新兴产业，对拉动经济增长、调整产业结构有重要作用。我国重视电子信息产业链整体发展，鼓励电子信息产业与先进制造以及物联网、人工智能、云计算等先进技术的融合。2016 年，中共中央办公厅、国务院办公厅颁布《国家信息化发展战略纲要》，提出推进信息化和工业化深度融合。以智能制造为突破口，加快信息技术与制造技术、产品、装备融合创新，推广智能工程和智能制造模式，全

面提升企业研发、生产、管理和服务的智能化水平。2018 年，国家统计局发布《战略性新兴产业分类（2018）》，将新型计算机及信息终端设备制造、新型电子元器件及设备制造、高储能和关键电子材料制造等列入战略性新兴产业分类。

另一方面，随着经济全球化趋势不断深入，我国为积极推动国内经济发展，鼓励部分企业“走出去”，参与国际化市场竞争，以提升企业的行业地位。《2018 年国务院政府工作报告》提出，推动形成全面开放新格局，扩大国际产能合作，带动中国制造和中国服务走出去。“一带一路”作为“走出去”战略中的重要一步，支持我国开展多元化投资，鼓励我国企业与第三方市场合作。2019 年“一带一路”建设工作领导小组发布《共建“一带一路”倡议：进展、贡献与展望》，提出深入开展产业合作，共同办好经贸、产业合作园区。抓住新工业革命的发展新机遇，培育新动能、新业态，保持经济增长活力。因此，项目实施具备政策可行性。

（2）连接器市场及下游行业市场规模不断上升

随着全球制造业逐步开展区位转移，全球连接器的生产重心逐渐向中国转移。同时，由于近年来我国科技建设投入不断扩大，中国连接器的技术水平与国际要求接轨，连接器市场规模逐年上升。根据 Bishop&Associates 数据，中国连接器市场规模由 2011 年的 112.96 亿美元增长至 2020 年的 201.84 亿美元，年均复合增长率为 6.66%。未来随着中国连接器技术水平不断成熟，将带动中国连接器市场规模实现进一步扩张。

公司生产的连接器产品作为信号传输、充电的重要元器件，是消费电子产品中必不可少的部件，其需求量与智能手机、平板电脑、PC、影音设备等下游产品需求量趋同。得益于消费升级、科技进步，众多智能电子产品诸如智能手机、平板电脑、传统 PC、影音设备等产品技术不断更迭，覆盖的群体日益广泛，市场规模也因此进一步扩张。智能移动终端方面，根据 IDC 数据，由于 5G 技术不断发展成熟，将推动智能手机市场规模实现新的增长，2021 年全球智能手机出货量将较去年同期增长 5.5%。全球平板电脑出货量从 2019 年的 144.5 百万部增长至 2021 年的 168.8 百万部；全球传统 PC 市场出货量从 2019 年的 267.7 百万

部增长至 2021 年的 348.8 百万部。影音设备配件行业中,根据 Technavio 的数据,在 2021-2025 年期间, HDMI 市场规模将增长 16.5 亿美元,期间的复合增长率为 6.43%。根据 Credence Research 此前数据, 2018 年全球 Type-C 接口市场规模达到 3,800 亿美元, 2019-2027 年, 全球 Type-C 接口市场规模将以 25.7%年复合增长率持续增长。

(3) 公司拥有丰富的生产管理经验

自成立以来,公司始终专注于消费电子产品技术研发、结构设计、精密制造、销售服务,产品销往全球多个国家及地区。为更好地与下游客户的质量要求相匹配,公司已建立完善的产品管理体系,在生产活动各业务环节引入先进智能制造系统加强对整体过程的把控。公司以产品为企业管理的中心,坚持质量效益型发展道路,拥有深厚的质量管理经验及产品检测能力。公司已通过 ISO9001 等质量体系认证,产品符合 UL、CUL、EMC 等标准认证,确保产品质量管理的有效性和持续性。此外,公司能够自主进行电子信号传输适配产品主要功能项目的试验,拥有数十项产品检测技术,可进一步提升产品质量,提高客户满意度。公司拥有小批次、多品类产品生产能力,通过实现弹性化生产,有效指导工厂的生产运作过程,并对车间产品的生产过程进行优化,在降低生产成本的同时,提高工厂订单的响应能力,提高自身服务效能。因此,项目实施具备生产管理可行性。

(4) 越南的区位、人力、营商优势为企业生产基地建设奠定良好基础

经过充分调研,公司此次选择越南进行生产基地建设,系因为越南在区位、人力结构及成本、营商税收环境方面具备一定优势。区位方面,越南位于世界主要贸易航线的航道上,与中日韩、中东、非洲、印度之间均保持贸易往来。此外,狭长的国家版图使得越南大部分地区都处于沿海或近海位置,有利于进行运输或贸易往来。人力方面,越南青壮劳动力众多。根据联合国的数据,2021 年越南 15-64 岁人口数量预计占其总人口数量的 68.6%。年轻劳动力多,在一定程度上降低了企业人力成本,为制造业在越南招募当地生产人员提供了有利条件。营商贸易方面,越南政府支持外商投资,注重在促进技术转让、提高劳动力市场技能等方面吸引外商投资。根据越南《投资法》规定,对于使用投资优惠政策的形式

及对象，在实施投资项目的某个期限或全部期限内实行低于普通税率水平的企业所得税税率，减免企业所得税。综上，越南为本项目的实施提供了良好的区域环境。

4、项目投资概算

本项目建设期 24 个月，总投资 59,156.00 万元，拟使用募集资金 42,000.00 万元。具体投资情况如下表所示：

序号	项目	投资金额（万元）	占投资总额的比例
1	建设投资	50,712.00	85.73%
1.1	土地购置费	5,700.00	9.64%
1.2	建筑工程费	23,150.00	39.13%
1.3	设备购置及安装费	21,862.00	36.96%
2	基本预备费	4,057.00	6.86%
3	铺底流动资金	4,387.00	7.42%
	项目总投资	59,156.00	100.00%

5、项目效益分析

项目建设期 24 个月，T+48 月达产，达产年可实现年营业收入 88,700.76 万元，税后内部收益率为 16.55%，税后投资回收期 6.74 年（含建设期），具有良好的经济效益。

（二）补充流动资金

1、项目概况

本次募集资金中 18,000.00 万元将用于补充流动资金。本次募集资金补充流动资金的规模综合考虑了公司现有的资金情况、实际流动资金需求缺口以及公司未来发展战略和研发需要，补充流动资金规模适当。

2、补充流动资金的必要性

（1）满足公司未来业务发展的资金需要

近年来，在国家政策和市场需求的双重驱动下，公司加快了产业升级的步伐，促使公司生产经营规模持续扩大。2019 年至 2021 年，公司各年度营业收入为

11.04 亿元、15.66 亿元和 20.80 亿元，增长速度较高。与此同时，公司应收账款规模、存货规模总体保持增长态势。而随着本次募投项目的实施，公司的业务规模还将进一步扩大，公司亟需保持较高水平的流动资金以满足采购、生产、市场开拓及日常运营等资金需求。同时，公司在生产经营过程中，不可避免地会面临各类挑战，如市场环境变化、信贷政策变化、重大突发事件等，在此情况下，充足的流动资金将为公司的正常运营提供强有力的保障。

（2）满足公司研发创新活动的资金需要

在公司业务规模不断扩大的同时，为提高公司的核心竞争力，促进公司的可持续发展，公司不断加大研发平台的建设投入，持续引进更高素质的专业型人才，实施各类激励措施以大力鼓励研发技术成果的转化。换言之，公司发展目标的实现有赖于公司研发实力的持续提升，而研发平台建设、人才引进与培养，以及技术成果的快速转化均需要充足的资金支持。

综上所述，本次补充流动资金将为公司生产经营规模的持续扩张及整体研发实力的提升提供强有力的保障，有利于公司的长期稳定健康发展。

三、董事会对募集资金投资项目可行性的分析意见

（一）本次募集资金投资项目是公司现有业务的延伸和拓展

本次募集资金投资项目系公司现有业务的延伸和拓展，本次募集资金将结合公司战略发展规划，以公司现有核心技术为基础，分别投向越南新建年产 3360 万件消费类电子厂项目和补充流动资金项目，以提升公司的生产、研发能力，满足日益增长的市场需求。其中，越南新建年产 3360 万件消费类电子厂项目的实施将促进公司进一步加快全球化布局，并利用越南的区位、人力、营商税收等优势提升公司的盈利能力；此外，公司在越南建设生产基地，将产品直接出口至北美洲，可减少因中美贸易摩擦对公司成本的影响，从而提升公司的抗风险能力，促进公司长远发展。

综上，通过本次募集资金投资项目的实施，公司的生产能力、研发实力将得到有效增强，运营服务体系亦将更加符合公司业务需求，对公司行业地位的巩固

和提升，以及业务结构的优化将起到良好的促进作用，有利于公司可持续发展的实现。

（二）本次募集资金投资项目在人员、技术、客户方面储备充足

本次募投项目系公司现有业务的延伸和拓展，募投业务的原材料供应、生产工艺流程、环保处理、质量控制和研究开发等各个环节与公司现有业务基本一致，公司现有技术、管理、销售和研发平台将为募投项目的研发、生产和销售提供强有力的支持。具体分析如下：

在人员储备方面，公司重视人才的引进与培育。公司遵循人才培养、人才储备过程中的客观规律，以培养管理和技术骨干为重点，有计划地吸纳各类专业人才，以形成高、中、初级人才合理分布的塔式结构。公司根据发展需要和员工层次制定相应的培训计划，内部培训主要包括员工的上岗培训、岗位操作、技能培训和安全生产培训等。技术人员是公司持续发展的必要保证，公司针对产品研发技术人员制定了明确的职业发展规划和薪酬激励政策，引入人才培育的竞争机制，保证核心人员队伍的稳定性及工作积极性。因此，本次募集资金投资项目在人员方面储备充足。

在技术储备方面，公司坚持实施工艺创新、材料创新和产品创新，公司是 VESA 协会、HDMI 协会、USB 协会、WPC 无线充电联盟、HDBaseT 协会和 HDCP 协会等行业协会会员。公司深入研究了 HDMI 标准协议、VGA 标准协议、DP 标准协议、USB 标准协议、USB Type-C 标准协议、Ethernet 标准协议和 Thunderbolt 标准协议等标准规范，并在各类协议上具备了自行设计硬件和开发软件代码的能力。公司非常重视技术研发团队的建设，聘用了一批在连接器领域、音视频信号处理领域、通信协议处理、电源领域经验丰富的研发人员从事研发工作。公司研发团队持续输出市场认可的优质产品，为客户提供一站式采购服务。同时，公司建立了合理的研发项目选项、立项、过程管理等约束机制，可以很好地保证研发活动的正常开展和科技成果的快速转化，有效缩短研究开发时间。总体而言，公司已掌握与募投项目产品相关的生产与检测技术，形成了与公司业务发展相适应的研发管理体系，可有效保障募投项目在技术层面的可行性。

在客户储备方面，公司客户分布于北美、欧洲、亚洲等国家及地区，已与全球众多品牌商建立了广泛的合作关系。公司秉承“中国制造、服务全球”的战略定位，不断加大客户开拓力度，调整优化客户结构。北美、欧洲地区经济实力较强，消费能力和消费水平较高，是中高端电子产品的主要消费市场。公司之前在北美洲、欧洲、亚洲等地区的外销客户收入占比较高，近年来公司也逐渐在亚太地区及其他地区开拓了相关新增客户及新增业务。公司全球化的客户渠道为公司业务快速发展提供了保障，近年来，随着智能电子终端市场的蓬勃发展，客户订单量持续上升，公司新开发产品均可利用原有的全球化渠道实现销售。综上，本次募集资金投资项目拥有广阔的市场发展空间，公司具备优质的客户资源，有利于本次募投项目销售规模的实现。

四、本次发行对公司经营管理和财务状况的影响

（一）对公司经营管理的影响

本次发行募集资金将分别投向越南新建年产 3360 万件消费类电子厂项目和补充流动资金项目，本次募投项目系公司顺应国家政策及行业发展趋势的重要举措，符合公司发展战略布局，有利于公司把握行业发展机遇，促进公司长期稳定健康发展。随着本次发行可转债的完成及募集资金投资项目的实施，公司的综合竞争力将得到充分提升，为公司的可持续发展奠定坚实的基础。

（二）对公司财务状况的影响

本次募集资金投资项目实施后，公司的资产规模和业务规模将进一步扩大，有利于改善公司的财务状况。由于募集资金投资项目的投入效益存在滞后性，短期内募投项目不会产生明显的效益，但随着投资项目的逐步达产，募投项目的效益将逐渐显现，届时公司的收入水平将逐步提高，经营活动产生的现金流亦将同步增加，有利于改善公司的现金流状况，促进公司长期稳定健康发展。

（三）对公司盈利能力的影响

本次募集资金投资项目可以更好地满足日益增长且不断升级的下游市场需求，具备良好的市场前景和较高的盈利能力，有利于巩固和提升公司的行业地位。

同时，本次募投项目为公司各项业务的快速、稳健、可持续发展提供充分的资金保障，随着募投项目的建成投产，公司将进一步实现规模扩张和业务拓展，有利于公司盈利能力和利润水平的提高。

五、可行性分析结论

综上所述，本次发行可转债符合国家相关政策和产业规划，投资项目具有广阔的市场前景，对公司盈利能力和综合竞争力的提高起到了促进作用，并有利于增强公司的后续融资能力，为公司未来业绩的稳定增长提供有力的保障，符合公司及全体股东利益。项目具备管理可行性、生产经验可行性与客户资源可行性，总体具备良好的实施可行性。

安福县海能实业股份有限公司

董事会

2022年5月23日