

**银都餐饮设备股份有限公司**  
**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**

**一、本次募集资金投资计划**

本次公开发行可转债募集资金总额不超过 97,000 万元，扣除发行费用后，募集资金用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资额	拟投入募集资金金额
1	全球营销服务体系提升项目	105,141.46	97,000.00
<b>合计</b>		<b>105,141.46</b>	<b>97,000.00</b>

项目总投资金额高于本次募集资金使用金额部分由公司自筹解决；同时，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，公司将按照项目的轻重缓急投入募集资金投资项目，不足部分由公司自筹解决。

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**

**1、项目建设背景及内容**

公司主要从事商用餐饮设备的研发、生产、销售和服务，主要产品包括商用餐饮制冷设备、西厨设备和自助餐设备。公司产品广泛应用于各类正餐、快餐、休闲餐、小吃等餐饮经营场所，星级饭店餐饮部，学校、企事业单位等食堂，各类超市、便利店及其他相关场所等，与人们的生活息息相关。

公司现有杭州和泰国罗勇两个生产基地，并在美国、英国、法国、德国、意大利、澳大利亚、加拿大等国设有销售子公司负责国外自主品牌产品的销售和服务工作，随着海外自主品牌产品销售规模的快速提升，公司急需对现有营销服务体系进行提升。

本项目拟对公司美国、法国、德国、英国、澳大利亚、加拿大现有的营销服务网络进行提升及新建仓储物流中心，项目募集资金将主要用于海外售前、售后服务网络提升及新建仓储中心，海外信息化系统建设，销售人员与市场推广投入等。

本次募投项目一方面通过在美国重点区域扩充销售和售后团队，深化营销网络布局，进一步提升售前、售后服务能力，提高对所在区域经销商客户和连锁类客户的响应速度和服务体验；另一方面将持续拓展欧洲、澳洲、加拿大等子公司当地市场，不断提升销售规模和自主品牌影响力。项目的实施有助于推进全球化战略布局，为公司收入长期增长和可持续发展奠定基础。

## **2、项目实施的必要性**

### **(1) 强化核心竞争优势和本地化运营能力，实现公司发展战略的需要**

商用餐饮设备作为一个全球化的市场，下游终端消费群体包括快速服务餐厅（QSRs）、全方位服务餐厅（FSRs）、度假村和酒店（Resorts and Hotels）、机构食堂（Institutional Canteens）、医院（Hospitals）、铁路、邮轮和航空餐饮等，终端客户遍布全国及世界各地。在一个给定的产品线中，公司可能与各种各样的公司竞争，这些公司既包括规模化、产品品类全面的厂商，也包括专门生产特定产品类别的厂商。竞争因素包括品牌认知度、产品特性、产品及服务可靠性、质量、价格、交货期和售后服务等。商用餐饮设备由多个不同功能的器件组合而成，一个零部件的损坏往往会牵连到许多功能的顺利实现。因此，全方位的销售渠道与完善的售后服务体系是商用餐饮设备业务长期、可持续发展的重要条件，在全国甚至全球范围内建立全方位的销售渠道，才能从根本上保证企业实现长期、可持续的发展。

经过十多年的开拓与维护，公司已在全球多个国家和地区形成了稳定的客户群体，公司的自主品牌在欧美市场深受客户的认可，并持续扩大市场份额。与当前商用餐饮设备厂商出口产品通常所采用的 FOB（装运港船上交货）、CIF（装运港船上交货，包含保险费、运费）、EXW（卖方工厂交货）销售模式不同，公司深度参与产品销售过程中的运输、报关、仓储、售后等环节。全流程的销售模式有助于提升订单响应速度，提升客户体验和产品附加值，延伸品牌服务价值；辅以系列化的产品线，公司可以为下游客户提供一揽子的解决方案，有效解决了通常模式下下游客户各项商用餐饮设备产品单独采购所带来的采购成本和复杂度的增加。公司全流程参与的销售模式与丰富的产品矩阵形成了差异化的竞争优势，是公司持续保持较高利润率和盈利能力，维系核心竞争力的关键。本项目所需的募集资金将主要用于海外仓储、销售及售后网络扩建，海外信息化系统建设。项目的实施是推进公司全球化战略布局，强化核心竞争优势和本地化运营能力，持续提升海外市场影响力的具体措施体现，也是实现公司发展战略的重要环节。

## （2）项目的实施有助于提升服务水平、运营效率和自主品牌影响力

通过多年的开拓与维护，在外销市场上公司产品已出口至全球多个国家和地区。公司在美国、英国、德国、法国、意大利、澳洲、加拿大等都设立了自己的销售公司，并配备了仓储、物流、售后等一条龙服务。然而，当前公司众多销售公司下属的营销服务网络与仓储物流中心场地大多数为租赁取得，虽然能够满足公司开拓区域市场的初期需要，但租赁面积、期限等因素限制了公司服务水平、运营效率的进一步提升，场地租赁模式下粗放的管理模式渐已不能满足公司未来业务发展的客观需求。本次募投项目通过购置土地和自建场地，公司可以通过引入自动化输送线、堆垛机、立体货架、WMS 仓库管理系统、WCS 设备调度监控软件系统等软硬件设施，实现货物的无人化和系统化管理，实现营销服务网络与仓储物流中心同公司制造基地、下游经销商客户之间的信息共享，实现库存精准与实时管理，以进一步提升订单响应速度、服务水平和运营效率。此外，本次募投项目还能够有效降低租赁模式下带来的设备拆卸、搬迁成本和经营不确定性，并带来自主品牌形象和影响力的扩大和提升。

### （3）升级营销服务体系、推进全球化战略布局的客观需要

近年来，公司高度重视全球化战略发展，积极布局全球营销网络，公司现有业务已基本覆盖全球各大区域，公司营业收入保持快速发展态势。但公司现有营销网络布局深度不足，且针对欧洲等商用餐饮设备重点市场区域覆盖仍不足。

美国是公司产品的第一大市场，公司营销网络布局较为成熟，美国子公司已基本完成全美行业内各个采购集团的部署。本次募投项目通过在美国重点区域扩充销售和售后团队，深化营销网络布局，将进一步提升售前、售后服务能力，提高对所在区域经销商客户和连锁类客户的响应速度和服务体验。公司欧洲各子公司销售收入逐年增长，业务不断拓展，本项目实施后，公司将持续深入当地市场，不断提升销售规模和自主品牌影响力。

通过全球营销服务体系建设，公司一方面深化美国销售渠道，另一方面积极拓展欧洲、加拿大等市场，推进全球化战略布局，为公司收入长期增长和可持续发展奠定基础。

### （4）深化产品线和区域布局，提高整体销售能力

经过多年发展，我国形成了以浙江为中心的华东区、以广东为中心的华南区和以山东为中心的华北区三大商用餐饮设备生产集中地。但相较于已孕育出全球性餐饮设备龙头企业的海外市场，国内大多数企业规模较小，技术水平和产品档次不高，竞争较为激烈。而海外餐饮设备龙头企业产品种类丰富，收入体量大幅领先于本土企业，且已形成品牌和产品多元化的发展势态。

长期以来，公司奉行产品系列化、市场全球化、品牌自主化的发展战略，充分发挥自主创新能力和研发优势，加快在商用餐饮设备领域内的产品研发，逐步向市场推出制冰机、蛋糕柜、万能蒸烤箱等新产品，新产品的推出将有效补充公司的产品矩阵，提升公司商用餐饮成套设备的供应能力。通过此次募投项目的实施，公司将在商用餐饮设备在国际上已具有一定竞争力的基础之上，进一步深化产品线和区域布局，提升公司在商用餐饮设备领域的整体销售能力，以进一步提升细分产品市占率和盈利能力。

### 3、项目实施的可行性

(1) 完善的海外销售渠道布局和稳定的客户群体为项目提供了良好的实施平台

商用餐饮制冷设备、自助餐设备及西厨设备用途较广，终端消费群体遍布全国及世界各地。在外销市场上，经过十多年的开拓与维护，公司在美国、英国、德国、法国、意大利、澳洲、加拿大等都设立了自己的销售公司，已初步完成核心市场的业务布局。近年来公司的自主品牌，在欧美市场深受客户的认可，不断在当地培育 ATOSA 品牌知名度，已在全球多个国家和地区形成了稳定的客户群体，并持续扩大市场份额。

在业务拓展上，欧洲各子公司的销售收入逐年增长，持续深入当地市场，不断提升市场竞争力和影响力。经过多年的积累，英国和法国子公司均已打入多个当地知名采购集团，为日后销量稳步提升带来了稳固的来源。公司美国子公司已基本完成全美行业内各个采购集团的部署，并获得了良好的业界口碑，为日常的订单来源奠定了扎实的基础。同时，为了提高连锁类客户的售后服务体验，美国子公司将新设销售和售后团队，专门服务于全国及区域性连锁的客户。在持续与 Doordash（外卖）、Gopuff（零食配送）等连锁类公司保持良好的合作关系的同时，美国子公司不断开发新的合作伙伴，为未来的销售增长注入了新的活力。公司完善的海外销售渠道布局和稳定的客户群体为项目提供了良好的实施平台。

(2) 公司具备良好的品牌和服务形象

经过在国内外的商用餐饮设备领域多年的精耕细作，目前公司产品在行业内已形成较高的品牌知名度，为公司持续扩展市场占有率提供了扎实的基础。在国内，公司曾被中华全国工商业联合会厨具业商会评为“中国厨具业十强优秀企业”、“中国商用厨具著名品牌”。在国外，美国子公司已基本完成了全美业内各个采购集团的部署，ATOSA 品牌知名度正逐步得到提升。

多年来公司在保证产品质量的同时，公司还建立了快速响应的售后服务体系。目前公司已在国内及全美形成全国性的售后服务网络，终端用户可直接通

过售后电话提交维修申请，确保用最短的时间来满足客户的售后服务需求，从而提升客户对公司产品的满意度。

### (3) 公司已取得的产品资质认证为项目的实施提供了坚实基础

公司视产品质量为公司生命线,通过不断改进产品设计，优化各生产工艺流程，及实施从原材料进厂到产品出厂的全过程检测流程，并已建立多个相关结构及电器实验室，确保公司产品的合格率及质量稳定性，全方位提升公司产品品质。公司所生产的商用餐饮制冷设备已获得国内及其他多个国家和地区的认证（ETL、CE、CB、ROHS、GEMS、GS、CCC等），产品通过 RoHS、REACH、FDA、JAN-ANZ 等保护环境和人类健康的化学品的测试，并已进入行业标准高、消费者要求苛刻的日本、欧美市场，产品品质满足其执行标准的要求。在产品的绿色节能环保方面，公司从原材料获取等整个产品生命周期就重点考核碳排放参数、生态系统、人体健康等因素，使企业朝着绿色环保、节能低碳的方向改进产品和工艺。公司已取得的产品资质认证为项目的实施提供了坚实基础，有助于公司完善营销网络体系建设后顺利开展推广工作，提高境外客户和终端用户的接受度。

## 4、实施主体及项目投资情况

本项目实施主体公司全资子公司美国物产公司（CAPITAL BOULEVARD VENTURE, LLC）、银都英国（YINDU UK LTD）、法国阿托萨（ATOSA CATERING EQUIPMENT(France)SARL）、德国阿托萨（ATOSA CATERING EQUIPMENT(Germany)GmbH）、澳大利亚阿托萨（ATOSA CATERING EQUIPMENT (AUSTRALIA) PTY LTD）

本项目建设投入包括土地购置费用、建筑工程及装修费和设备购置费等建设投资，以及销售人员薪酬、市场推广投入等项目实施费。项目预计建设期为3年，项目总投资 105,141.46 万元，其中建设投资 99,921.00 万元、项目实施费 5,220.46 万元。

单位：万元

序号	工程或费用名称	投资总额	募集资金投入总额
----	---------	------	----------

一	<b>建设投资</b>	<b>99,921.00</b>	<b>97,000.00</b>
1.1	土地购置费用	26,761.00	97,000.00
1.1.1	建筑工程及装修费	57,285.00	
1.1.2	设备购置费	15,875.00	
二	<b>项目实施费</b>	<b>5,220.46</b>	-
1.1	销售人员薪酬	3,870.46	-
1.1.1	市场推广投入	1,350.00	-
	<b>项目总投资</b>	<b>105,141.46</b>	<b>97,000.00</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3年，项目总投资105,141.46万元，拟使用募集资金投入97,000.00万元。本项目总投资的财务内部收益率（税后）为13.21%，运营期年均新增利润（税后）为15,729万元，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

本项目正在办理相关备案和审批手续。

## 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。

银都餐饮设备股份有限公司董事会

2022年8月30日