

青岛海容商用冷链股份有限公司关于公开发行可转换公司债券募集资金运用可行性分析报告

一、本次募集资金投资使用计划

本次发行募集资金总额不超过 57,000 万元（含发行费用），扣除发行费用后全部用于以下投资项目：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	拟投入募集资金金额
1	智能冷链设备及商用自动售货设备产业化项目	65,242.28	57,000.00
	合计	65,242.28	57,000.00

本次募集资金将全部用于智能冷链设备及商用自动售货设备产业化项目。在本次募集资金到位前，公司可根据项目进度的实际情况通过自筹资金先行投入，并在募集资金到位后予以置换。公司董事会可根据实际情况，在不改变募集资金投资项目的前提下，对上述项目的募集资金拟投入金额进行适当调整。募集资金到位后，若扣除发行费用后的实际募集资金净额少于拟投入募集资金总额，不足部分由公司自筹资金解决，为满足项目开展需要，公司将根据实际募集资金数额，按照募投项目的轻重缓急等情况，决定募集资金投入的优先顺序及具体投资金额等具体使用安排。

二、本次募集资金投项目的背景

（一）工业 4.0 战略为全球制造业指出新的发展方向

“工业 4.0”战略旨在通过充分利用信息通讯技术和网络空间虚拟系统、信息物理系统相结合的手段，将制造业向智能化转型，使现代制造业脱离包括前端供应链管理、生产计划制定、生产制造环节及后端仓储物流管理等制造过程中的劳动力的桎梏，降低生产成本，从而最终实现制造业竞争力的最大化。

自改革开放以来，我国制造业持续快速发展，形成了品类丰富、体系完备的产业结构，有力推动了工业化和现代化的进程，显著增强了我国综合国力。然而，

与发达国家的先进制造业相比，我国的行业技术水平仍然具有一定的差距，处于附加值低、创新能力弱的产业链中端，转型升级和跨越发展的任务紧迫而艰巨。为了改变当下我国制造业“大而不强”的窘境，2015年5月，国务院下发《中国制造2025》，要求全面部署推进实施“制造强国”战略，以推进智能制造为主攻方向，强化工业基础能力，使整个行业由生产型制造向服务型制造转变。这是我国在新一轮工业革命和产业变革的机遇中作出的重要战略部署，大力发展国家重点领域，推动制造业产业的智能化、现代化转型升级，最终由“中国制造”转变实现为“中国智造”。

（二）伴随着“新零售”时代的来临，自助售卖机行业进入快速发展阶段

近年来，日新月异的智能化设备正在改变人们的生活方式，为消费者的生活带来极大的便利，同时也催发了更多样化的生活需求，近年来逐步衍生出“新零售”的概念。以人工智能为基础，运用国内外多种先进技术如大数据运营、人脸识别、重力感应等的智能化自动售货机逐渐进入大众视野，整个零售行业进入了快速发展的阶段，有力推动了我国自动售货机行业发展的进程。

同时，伴随着移动支付的普及，消费趋于碎片化，通过扫描二维码、RFID标签等方式购买商品可以便捷化满足消费者的需求，逐渐成为了当代社会的发展潮流之一。根据iiMedia Research数据显示，2018年中国移动支付在第三方支付中交易额占比已超过70%。因此，移动支付为线下实体经济，尤其是自动售货机行业注入了新的生机与活力，带动了整个行业的快速发展。

（三）线下零售市场竞争激烈，行业急需转型发展

近年来，伴随着电子商务的不断发展，原本已经竞争激烈的传统零售市场在交易选择、销售渠道、商品价格等多个方面均遭到较大的冲击，行业发展速度缓慢。根据中国百货商业协会及中国商业联合会数据统计显示，2018年中国传统零售市场销售规模增速降低1.2%，以国美、华润万家等为代表的我国前十大传统零售企业合计销售规模增速同比下降3.7%。这是自2008年以来我国传统零售行业出现的首次负增长，行业发展愈加困难。

随着市场竞争的日益激烈以及运营成本的持续上升，近年来传统零售企业逐

渐开始整合物联网、云计算、大数据等现代化信息技术通过等技术，进军新零售领域，打造“线上+线下”经营模式，获取更大的经济效益，实现传统零售行业的转型升级。

（四）生鲜饮料等细分行业的渠道下沉为自动售货机的推广奠定了坚实的基础

伴随着新零售时代的来临，传统零售市场不断细分发展，目前已逐渐形成了“线上+线下”的经营模式。但由于饮料、生鲜等部分货品具有生活刚需、情景消费、随机购买等特性，需要在现有经营模式的基础上依据其特性进行创新。因此，具有社区投放范围广、营业覆盖时间长、人工成本较低等特点的自动售货机为部分细分行业的渠道下沉提供了良好的途径。

饮料是生活中常见的快速消费品之一，近年来行业发展迅速，市场规模不断扩大。根据国家统计局数据显示，2018年我国软饮料行业市场规模达到6,439.61亿元，同比增长1.20%。饮料作为传统零售业中拥有明显的情景消费、随机购买等特点的货品，通过线上购买需要大量的物流发货时间且运输成本较高。因此，小规模、高频次购买的消费者相对较多，更加契合通过自动售货机的投放实现渠道下沉，覆盖更广阔的下游市场。

生鲜作为日常生活中的必需品之一，在我国零售消费市场中占据重要地位。近年来伴随着电子商务的快速发展，生鲜电商越来越受到商家和消费者的青睐，根据中国电子商务协会数据显示，2018年我国生鲜行业市场发展规模不断扩大，目前已突破2,000亿元。在整个行业快速发展同时，生鲜电商也面临多个问题，如获客成本较高，物流成本较大、需要高端冷链技术进行储存等，实际运营情况有待提升。自动售货机具有低运营成本与较低货损率等特性，能够为生鲜行业解决“最后一公里”的问题提供良好的解决方案，是生鲜电商的有效延伸，市场潜在需求较大。

（五）发达国家的无人零售行业渗透率较高，运营发展体系成熟

无人零售行业主要可以分为自动售货机、开放货架与无人店三类业态模式，其中自动售货机起步较早，兼具商品适用性广、技术先进、结算便利、运营成本

低等优势，目前发展已相对成熟，投放区域广泛。

在大部分发达国家中，自动售货机已经成为日常生活里一个不可分割的部分。以当下无人零售行业发展最快的日本及美国为例，截至 2018 年 12 月，由日本自动售货系统机械工业协会（JVMA）及美国自动售货协会（NAMA）的数据统计，日本总共约有 500 多万台全球自动售货机，年销售额超过 600 亿美元，占全球自动售货机行业总销售额近 1/4，日本人口和自动售货机数量的比例是 23:1，是全球自动售货机密度最高的国家；美国自动售货机的零售营业额高达 246 亿美元，自动售货机保有量为 680 万台左右，美国人口和自动售货机的比例为 48:1，是美国零售产业发展的中坚力量之一。

因此，发达国家的行业发展经验为我国无人零售行业未来的拓展进步提供了良好的基础与依据。

三、本次募集资金投项目的必要性分析

（一）我国无人零售行业渗透率较低，行业发展前景良好

据国家统计局数据显示，中国作为目前世界第二大经济体，近年来国民经济发展水平一直处于快速上升的阶段，零售业资产总计逐年上涨，人均消费水平不断提高。但是截至2018年12月底，我国无人零售行业总体发展水平较低，国内市场上自助售货机存量仅有20万（全球存量的1%），比例约为4500:1（仅考虑城镇人口），人均在自助售货机上的年消费金额约为14元，远低于日本、美国等发达国家，市场资源余量丰富，有待发掘。

同时，相较于传统商超和线上零售，我国的无人零售的覆盖率依然很低。据艾瑞咨询数据显示，近年来虽然我国通过线下无人零售市场消费的用户数量逐年增长，但是截至2017年底，该群体比例仅占线下消费者总人数的36.5%，与大型超市和线上零售渠道的消费者比例相比仍有较大差距。伴随传统零售行业向“新零售”的经营模式转型发展，以及生鲜、饮料等多个细分行业的需求等多项有利因素的推动，无人零售行业未来的发展前景将得以有效保证。

本项目的实施作为贯彻落实公司发展战略的重要部署之一，有助于公司在整合现有的技术及资源的基础上抢占新兴市场份额，更好的为客户提供一站式解决

方案，从而有效巩固公司的行业地位，为公司带来良好的经济效益与客户口碑。

（二）优先布局蓝海市场，为公司未来的可持续发展奠定基础

随着我国经济的持续发展和国内消费观念的转变，自动售卖已成为国内近年来发展最快的快速消费品新兴市场之一，吸引众多的食品、饮品、生鲜企业甚至是金融行业巨头跻身其中。自2016年以来，自动售卖作为零售业新兴业务运营模式在国内不断发展，阿里巴巴以增资方式向友宝在线投资12亿，成为友宝在线的第二大股东；京东集团也对行业进行大量投资，打造了新一代的智能货柜“京东到家Go”并开始落地运营；传统零售如苏宁易购、华润万家等企业也已经依托各自资源积累在已有产品的领域内进行积极的尝试。目前，整个行业发展迅速，市场渗透率不断提高。

面对当下传统零售市场逐渐转型升级的行业发展趋势，公司管理层决定持续拓展自动售货机业务，巩固公司在冷链终端设备行业的地位，优先占据蓝海市场份额。通过本项目的建设，将有利于公司更好的把握行业发展机遇，进一步提升公司的发展规模；同时，本募投项目也将进一步提升公司的定制化生产研发能力，深化公司在新兴市场的产品布局，从而为公司未来的发展带来更大的经济效益。

（三）丰富公司产品结构，降低经营风险

公司自成立以来，一直深耕于冷链设备制造行业，坚持“专业化、差异化、定制化”的发展战略，积累了丰富的商用冷链设备相关专利与技术基础。自2017年开始，公司基于行业发展趋势，将商用冷链产品线进行纵向拉伸，顺利将重力感应、智能定位模块、自动除霜系统等核心技术转移到自动售货机研发设计中去，同时对智能化AI人脸识别、动态识别、静态识别及RFID射频技术等进行开发整合，成功研制出一系列智能售货冷链设备及商用自动售货设备并进行了小规模量产，广受下游市场好评。因此，公司亟需把握市场发展机遇，扩大自动售货机的生产规模，打造全新的现代化、规模化智能工厂，从而获取更大的经济效益。

通过本项目的实施，公司可将产品线进一步拓展至无人自动售货冷链终端，丰富产品系列结构，可以在有效提升公司经济效益的基础上将投资者风险分散于

更广大的业务，有利于形成良性资金链循环，优化公司的资源配置，实现资源效用最大化，降低经营风险。

（四）扩大公司产能规模，打造精益化管理体系

2017年以来，公司陆续研发设计了多款自动售货机，并借用已有的商用冷链展示柜生产线进行了小规模试生产，市场反应良好。目前公司已与部分行业下游龙头企业签订了战略合作协议，自动售货机潜在市场需求较大。未来，随着公司自动售货机业务的不断拓展，现有的生产模式将无法满足大规模供货量；同时，为满足多系列、多品类的定制化产品生产要求，公司需根据产品特性进行重新设计、生产、检测，实现该类产品的专门化生产。

通过本项目的建设，公司拟打造一个全新的智能化工厂，引进智能机器人精密钣金冲压连线、机器人焊接单元以及自动喷涂电泳生产线等国内外先进设备，实现自动售货机的柔性化生产。项目的顺利实施不仅可以有效扩大公司的产能、降低生产运营成本，还可以在在一定程度上逐步达到精益化管理并实现公司的产业化升级，以本项目的建设经验为将来公司其他冷链设备生产线的产业升级发展提供可靠依据，为公司未来的长远发展带来强大的后发优势。

四、本次募集资金投项目的可行性分析

（一）多项利好政策助力新零售行业发展

新零售行业是一种重塑业态结构与生态圈，对线上服务、线下体验以及现代物流进行深度融合的零售新模式。近年来，国家政府出台了多项政策规范、助力行业持续发展。

2016年，商务部、发展改革委、工业和信息化部等十部联合编制印发了《国内贸易流通“十三五”发展规划》，要求推进实体商业创新转型、提升流通供给水平、推动消费结构升级、提高流通信息化水平、加强流通标准化建设等九个主要任务。国家正积极引导并推进新零售的快速发展，为无人零售发展带来新的契机。

2016年11月，国务院印发《关于推动实体零售创新转型的意见》，共提出5

大类16项具体措施推动实体零售商转型升级，释放发展活力。其中，促进线上线
下融合、创新经营机制与简政放权、促进公平竞争以及减轻企业税费负担等措施
为新零售的发展提供了重要保障。

2019年，国务院办公厅下发《国务院办公厅关于加快发展流通促进商业消费
的意见》，要求推动流通创新发展，优化消费环境，促进商业繁荣，鼓励运用大
数据、云计算、移动互联网等现代信息技术，优化市场流通环境，培育定制消费、
智能消费、信息消费、时尚消费等商业新模式，为新零售行业未来的发展奠定坚
实的基础。

（二）公司拥有良好的客户基础与品牌知名度

自动售货机行业主要由制造商、运营商和供应商组成。根据日本自动售货系
统机械工业协会（JVMA）统计，2011年日本97.3%的自动售货机均由供应商直
接运营，如可口可乐、KIRIN麒麟、Asahi朝日等国际知名企业。目前中国自动
售货机市场行业仍处于发展初期，主要是以运营商模式为主，运营商从制造商购
自动售货机设备再通过采购饮料、零食等消费品投放市场。

但目前饮料、食品供应商已经开始逐步进入国内自动售货机市场，娃哈哈预
计投资20亿在十年内铺设100万台自动售货机，统一投资4.5亿用于扩大自动
售货机的装设，农夫山泉已于2015年就对行业市场进行了规模化产业布局，2018
年底已投放超过3万台自动售货机。因此，未来我国的自动售货机行业将逐步接
近成熟市场，供应商以其更显著的资本、资源优势，未来将进一步提升自动售货
机投放量及投资力度，将在行业中占据更高的市场份额。

公司作为冷链设备制造行业的高新技术企业，深耕冷链设备市场十余年，目
前已具备大量长期稳定的客户如联合利华、雀巢、伊利、蒙牛等，树立了良好的
品牌形象，获得了市场的高度认可。以日本等行业发达国家的经验来看，当自动
售货机行业在我国进入高速发展期后，将会有越来越多的供应商重视本行业的市
场份额，有利于公司对已有的客户合作关系继续开拓转化，形成更加紧密的多向
合作关系，带来更大的资本投入，为公司未来的可持续发展奠定坚实的基础。

（三）公司拥有良好的技术基础和研发团队

公司自成立以来始终专注于商用冷链设备的研发、生产、销售和服务，坚持以“专业化、差异化、定制化”为核心发展战略，目前已成为冷链终端设备制造行业中知名的高新技术企业，拥有了大量冷链相关研发成果。截至2019年6月30日，公司已拥有103项专利，其中与自动售货机相关专利共10条。丰富的相关专利技术储备为公司向自动售货机业务的开拓发展奠定了坚实的技术基础。

此外，公司拥有一支涵盖多名博士、硕士在内的高学历人才组成的研发团队，具有深厚的专业背景以及丰富的设计研发经验，对冷链设备的研发具有独到的见解，对行业技术及市场需求的前瞻性能够进行较为精准地把控。同时，公司建立了完整的培训体系以及晋升机制。在培训方面，公司长期性设置培训课程，提升员工的专业素养、运营管理能力及逻辑思维方式等；在晋升方面，公司制定合理的绩效考核机制，有效调动员工的工作积极性。业内领先的研发团队和完善的培养机制为公司未来在持续发展奠定了坚实的基础。

（四）公司拥有强大的生产管理能力

高品质的产品是公司核心竞争力之一，完善的生产管理体系提升了公司的口碑与知名度。经过多年的发展，公司目前已建立了较为成熟的生产管理模式，拥有丰富的“小批量、多种类、定制化”产品的生产经验，契合当前自动售货机行业的高度定制化的产品需求。面对不同客户之间的差异化需求，公司的运营管理团队会对客户的要求进行合理的分析与策划，实现对整条产品线的全流程实时化管控，涵盖研发、设计、生产到售后等所有环节，从而使整个流程实现柔性化生产。

同时，公司还打造了健全的产品质量检测体系，从先进产品质量检测设备的综合应用到相关质量管理制度在组织层展开并细化落实，使公司产品相继通过了中国国家强制性产品认证证书（3C认证）、ETL、UL、CE等多项安全标准认证，较大程度上满足了国内外主流客户日益严格的产品及服务品质要求，为公司未来在全球各大市场的业务拓展奠定了坚实的基础。

五、本次募集资金投项目的基本情况

（一）项目概况

本次项目名称为“海容智能冷链设备及商用自动售货设备产业化项目”。配套设施主要包括生产厂房2栋,生活辅助用房1栋以及其他公用工程及配套设施。项目建成后,将主要用于智能冷链设备及商用自动售货设备研发与生产。

(二) 项目实施情况

本项目位于青岛市西海岸新区,实施主体为青岛海容商用冷链股份有限公司,项目建设期为18个月。

(三) 项目投资概算

项目总投资65,242.28万元,其中,场地投入31,583.49万元,占比48.41%;设备购置及安装费投入26,850.18万元,占比41.15%;铺底流动资金3,886.92万元,占比5.96%;基本预备费2,921.68万元,占比4.48%。

(四) 项目效益评价

经估算,项目建成并达产后,预计将为公司新增年营业收入87,964.60万元,项目税后内部收益率为21.52%。

(五) 项目备案和环评

截至本报告出具之日,本项目所涉项目备案和环评手续正在办理中。

六、本次募集资金运用的影响

(一) 对发行人业务的影响

发行人目前主营业务为商用冷链设备的研发、生产、销售和服务,本次募集资金投资项目与公司主营业务相关,对公司主营业务不会产生重大影响。

本次募集资金投资项目建成后,可以有效扩大公司在智能冷链设备及商用自动售货设备的产能,进一步提高公司自动售货机的产量和销量,有效提升公司整体的经济效益;另一方面,通过不断引进培养优秀的技术性人才、增加研发设备的投入并建设研发设计中心,进行智能冷链设备及商用自动售货设备技术的研发并实现产业化转变,保证公司技术先进性的同时不断扩充、完善公司产品种类,从而不断增强公司核心竞争力。

（二）对发行人财务状况的影响

1、对公司盈利能力的影响

本次募集资金投资项目具有较好的盈利能力和市场前景，项目建成后，将满足快速增长的产品市场需求对公司产能的要求，为企业带来良好的经济效益，进一步增强企业的综合实力，可对公司未来生产经营所需的资金形成有力支撑，增强公司未来抗风险能力，促进公司持续健康发展。

2、对公司其他方面财务状况的影响

本次可转换公司债券发行完成后，公司总资产和总负债规模均有所增长，公司资产负债率将有所提升。随着可转换公司债券陆续转换为公司股份，公司净资产规模将逐步扩大，资产负债率将逐步降低，公司偿债能力将逐步加强。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。

本次公开发行可转换公司债券，发行对象以现金认购，公司筹资活动现金流量将有所增加，在募集资金投入使用后，公司投资活动现金流出也将有所增加。随着项目的实施，其带来的经济效益、经营活动现金流入量将逐年提升，公司现金流状况和经营情况将得到改善。

七、结论

综上所述，本次公开发行可转换公司债券募集资金投资项目是公司基于行业发展趋势、市场竞争格局和公司自身优势等因素的综合考虑，并通过了必要性和可行性的论证。同时，本次募集资金投资项目符合法律法规规定和国家政策导向，符合公司制定的战略发展方向，有利于增强公司的可持续竞争力，符合本公司及全体股东的利益。

青岛海容商用冷链股份有限公司

2019年10月28日