

# 宁波乐惠国际工程装备股份有限公司

## 2023年向特定对象发行A股股票

### 募集资金使用可行性分析报告

为进一步巩固和提升公司核心竞争力，增强公司持续盈利能力，宁波乐惠国际工程装备股份有限公司拟向特定对象发行股票募集资金。公司董事会对本次向特定对象发行募集资金使用的可行性分析如下：

本可行性分析报告中的简称与《宁波乐惠国际工程装备股份有限公司2023年向特定对象发行A股股票预案》中的简称具有相同含义。

#### 一、本次向特定对象发行募集资金使用计划

本次向特定对象发行拟募集资金总额（含发行费用）不超过46,350.43万元，扣除发行费用后的募集资金净额拟用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目投资总额	拟投入募集资金金额
1	鲜啤零售终端建设项目	22,410.95	17,501.25
2	过程装备产能扩充项目	19,497.77	14,949.18
3	补充流动资金	13,900.00	13,900.00
合计		<b>55,808.72</b>	<b>46,350.43</b>

为了保证募集资金投资项目的顺利进行，并保障公司全体股东的利益，如本次募集资金不足或募集资金到位时间与项目审批、核准、备案或实施进度不一致，公司可根据项目实际进展情况，以自筹资金先行投入，待募集资金到位后再予以置换。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。

## 二、本次募集资金投资项目的具体情况

### （一）鲜啤零售终端建设项目

#### 1、项目基本情况

本项目计划在 3 年建设期内在全国 10 个城市新增 445 家自营精酿鲜啤小酒馆，新增门店营业面积合计约 17,800 平方米。通过“鲜啤零售终端建设项目”的建设，进一步提升自营门店的运营规模，完善鲜啤零售终端营销网络体系，提升公司产品市场形象和品牌知名度，有助于促进公司鲜啤业务营业收入规模的进一步扩大。

#### 2、项目建设的必要性

##### （1）本项目是公司贯彻落实国家恢复和扩大消费的重要举措

近年来，国家积极推动消费市场复苏。在 2022 年中央经济工作会议与 2023 年《政府工作报告》里，恢复和扩大消费均位列优先位置。2023 年 7 月，国家发改委发布《关于恢复和扩大消费的措施》，该措施进一步明确了扩大消费的各项措施，提出将优化供给与扩大需求结合，拓展消费新空间，打造消费新场景，丰富消费体验，以高质量供给引领和创造市场新需求。

中国啤酒市场正处于新一轮的消费结构升级——经济型啤酒销量下降，以精酿为代表的中高档啤酒销量占比快速提升。本次鲜啤零售终端建设项目将在全国布局精酿鲜啤酒馆，助力啤酒行业的消费升级，契合国家拓展消费新空间、高质量供给创造市场需求的战略要求。

##### （2）本项目是现饮渠道快速复苏过程中抢占市场份额，提升公司知名度与竞争力的重要手段

2023 年以来，我国餐饮收入显著复苏，2023 年前 2 月、3 月、4 月、5 月、6 月餐饮收入同比增速分别为 9.20%、26.30%、43.80%、35.10%、16.1%，并已

超过 21 年同期水平<sup>1</sup>。随着餐饮行业的快速增长，以酒吧、夜店等为代表的啤酒消费现饮渠道也随之强劲恢复。

我国小酒馆行业竞争格局非常分散，CR5 仅为 2.2%，而同期茶饮、咖啡行业 CR5 均超过 50%，集中度提升空间巨大<sup>2</sup>。目前市场中多数企业为独立酒馆，其规模、资金实力较小，连锁酒馆渗透率较低，且国内精酿啤酒尚无领军品牌。本项目伴随现饮渠道快速复苏的机遇，是利用自身在啤酒行业的影响力及连锁优势，迅速抢占市场份额的重要手段，有利于公司在打造第二成长曲线的同时进一步提升公司知名度与竞争力。

### **(3) 本项目是将公司城市酒厂辐射周边区域的重要途径**

近年来，公司持续推进精酿鲜啤业务，实施“百城百厂”战略，致力于建立全国性精酿鲜啤供应链网络。截至目前，公司宁波大目湾旗舰工厂、上海精酿体验工厂、长沙工厂及沈阳工厂已投产，武汉、昆明、长春等地工厂正在筹建中，城市酒厂布局已初具规模。本次募投项目小酒馆将围绕上述城市酒厂建设，将酒馆现饮消费渠道作为在预包装产品外消化城市酒厂产能的重要途径，同时，以最近的距离保证消费者喝到新鲜的精酿啤酒。

### **(4) 本项目是塑造品牌优势，提升用户粘性的重要方法**

近年来，我国精酿啤酒行业进入快速发展期，精酿啤酒成为了资本追逐的新赛道，各方资本纷纷进场、大厂积极布局精酿生产线，新兴品牌在满足消费者更深层次的需求方面在不断探索。我国精酿啤酒行业已经步入品牌竞争时代，经过多年高速发展，传统啤酒龙头企业凭借品牌优势，在市场中具有一定的优势。对于新兴品牌而言，小酒馆的渠道布局模式将是品牌建设和营销破局的关键所在。经过多年的发展，“乐惠 LHEHUI”已经成为行业内的全球著名品牌，拥有优秀的口碑和美誉度，但在精酿啤酒行业，“鲜啤 30 公里”精酿鲜啤品牌仍处于布局初始阶段，品牌影响力提升空间较大。

<sup>1</sup> 数据来源于 iFind；《左侧机遇，结构化机遇：食品饮料行业 2023 年中期策略报告》，国元证券，2023 年 7 月。

<sup>2</sup> 《餐饮行业系列深度：知秋晓春，从英国看中国酒馆行业发展演进——酒馆行业深度报告》，东亚前海证券，2022 年 12 月。

本次募投项目的实施，将助力公司实现全国密集布局，是公司进一步提升品牌的知名度和美誉度，提升用户粘性的重要战略举措。通过精心构建营销网络，精准触达核心消费人群，更好地为消费者提供产品和服务，并不断提升品牌知名度、形象及美誉度，为精酿啤酒品牌加入更多的商业价值。

### 3、项目建设的可行性

#### (1) 精酿啤酒高端化是啤酒发展的行业共识，市场需求广阔

随着新消费文化与新消费场景的出现，当下的中国啤酒市场已从满足消费者的基本需求进入到基本诉求和品质诉求并重，同时叠加品味诉求的发展阶段，传统工业啤酒已经难以满足消费者对啤酒味道和品质的需求。以主打“保质期越短越新鲜”与优秀口感的精酿啤酒成为当下年轻人的消费新风向。在啤酒行业增长相对乏力的重构期，精酿啤酒已成为啤酒高端化下新的增长点。

中国是全球啤酒第一消费大国，但高端啤酒尤其是精酿啤酒消费量与美国等发达市场仍差距较大。2016 年，美国与我国精酿市场渗透率分别为 12.1%、0.8%，为中国市场 15 倍；到 2021 年，美国与我国精酿市场渗透率分别为 13.1%、2.8%，仍为中国市场 4.68 倍<sup>3</sup>。中国精酿市场渗透率处于较低水平，在精酿啤酒高端化是啤酒发展行业共识的前提下，成长为成熟精酿市场前仍有广阔开拓空间，将为本项目提供充分的市场需求。

#### (2) 现饮渠道持续恢复，线下酒馆消费需求逐步提升

2023 年以来，餐饮消费迎来连续 6 个月同比正增长，加之全国各地高温天气频发以及旅游旺季到来，现饮市场将加快复苏。夜场、高端餐饮等现饮渠道是高端啤酒的主要消费场景，其中酒馆是备受中国当代年轻人欢迎的夜娱消费业态。根据中金公司测算，我国 2019 年每百万人口拥有酒馆数量约 30 家，远低于英国的 585 家以及日本的 739 家。

小酒馆作为备受欢迎的夜娱消费业态，尤其符合中国当代年轻人对于轻松愉快社交氛围的追求；同时优质龙头有望通过较优品质的产品及氛围环境、较强的运营管理能力、较强的品牌口碑和客户粘性以扩大市占率，未来酒馆数量和市场

<sup>3</sup> 《啤酒行业深度报告：群雄逐鹿共天下，加速高端化进程》，华鑫证券，2023 年 4 月。

集中度均有望持续提升。随着消费场景及消费力逐步恢复，线下酒馆需求将稳步上升，本次募投项目新增小酒馆将匹配相应需求。

### **(3) 依托公司建设的城市化酒厂，保障小酒馆产品鲜活口感**

公司作为全球范围内的啤酒酿造设备龙头之一，深耕啤酒装备制造领域30余年，为世界、国内各大啤酒龙头企业提供了优质的啤酒设备、灌装设备，积累了大量整厂交钥匙经验与丰富的规模酒厂建设经验。在深耕啤酒酿造设备的同时，公司亦积累了较多的啤酒酿造技术经验。截至目前，公司宁波大目湾旗舰工厂、上海精酿体验工厂、长沙工厂及沈阳工厂已陆续建成并投产，武汉、昆明、长春等酒厂正在建设或筹建中。依托自建城市酒厂，结合公司供应链鲜啤保鲜技术，能够为本项目小酒馆鲜啤产品提供品质保障。

### **(4) 公司拥有直销渠道建设经验，为项目顺利实施奠定经验基础**

公司目前精酿鲜啤销售推广已经取得了一定成效，公司的精酿鲜啤产品凭借良好的品质与口感、多元化的消费场景已经成功进入山姆会员店、麦德龙、大润发、罗森便利店等商超卖场，与海底捞、丰茂烤串等知名餐饮店开展战略合作，并在京东、天猫及抖音等平台开设旗舰店销售预包装精酿鲜啤产品，已经积累了一定的下游客户群体可以保持公司小酒馆建设的顺利推进。

公司根据自身的发展战略与目标市场定位，建立了覆盖全国多个省、市的营销网络布局规划与管理制度。在直销渠道建设方面，公司已在酒厂所在城市及区域，开拓鲜啤酒馆创新业态，截止目前全国范围内已经有多家营业终端公司，在渠道拓展方面积累了丰富经验，能够为本项目提供营销方案制定、客户关系维护、突发事件处理等方面的经验支持，为本项目达成预期目标打下坚实的渠道基础。

公司已在全国多地以酒厂城市为核心建立本地化运营团队，全面负责本地化经营的策略。本次募投项目依托城市酒厂建设，通过当地具有丰富运营经验的本土化运营团队有丰富的经验保障本次项目顺利实施。

## **4、项目实施主体、实施地点**

本项目的实施主体为公司全资孙公司：上海三十公里餐饮管理有限公司。实施地点主要围绕公司城市酒厂周边进行建设。

## 5、项目建设周期

本项目整体建设周期 36 个月，主要工作内容包包括：场地的租赁与装修、设备购置和安装等。

## 6、项目建设的主要内容

本项目投资金额总额为人民币 22,410.95 万元，投资明细主要包括场地租赁费、地装修费、设备购置及安装费、其他实施费用、预备费和铺底流动资金，预计使用募集资金 17,501.25 万元。具体投资金额如下：

单位：万元

序号	投资项目	投资金额	占项目总资金比例	拟使用募集资金
1	场地租赁费	7,062.00	31.51%	7,062.00
2	场地装修费	5,340.00	23.83%	5,340.00
3	设备购置及安装费	5,099.25	22.75%	5,099.25
4	其他实施费用	2,579.45	11.51%	-
5	预备费	1,004.04	4.48%	-
6	铺底流动资金	1,326.21	5.92%	-
项目总投资		<b>22,410.95</b>	<b>100.00%</b>	<b>17,501.25</b>

## 7、项目经济效益评价

本项目实施后将通过直营店的建设和推广，加强公司营销网络建设，提高公司品牌知名度与市场渗透率，强化公司渠道掌控力，促进公司鲜啤产品的销售。本项目将对公司经济效益的提高产生积极影响，增强公司的核心竞争力，为公司未来可持续发展奠定坚实的基础。

## 8、项目涉及报批事项情况

目前本项目涉及的相关备案、环评等工作正在办理中。

## (二) 过程装备产能扩充项目

### 1、项目基本情况

公司拟在浙江省宁波市象山县贤庠镇小蔚庄地块 2-1 建设厂房及配套设施。

通过引进全自动生产设备、研发测试设备及配套智能仓储设施等，招聘高素质人才，拓展公司在糖化设备系统、新能源过程设备等生产能力，进一步优化产品结构并提高公司的综合竞争力和盈利能力。

本项目生产的新能源过程设备产品主要用于锂盐制备过程中反应与储存容器；本项目所生产的啤酒酿造设备主要用于精酿啤酒的原料处理、糖化与发酵工序；所生产的其他过程设备产品，可广泛用于食品、化工、医药等其他下游领域。

## 2、项目建设的必要性

### （1）本项目是匹配国家智能制造发展，打造公司智能化生产线的关键途径

根据工信部、发改委等部委发布的《“十四五”智能制造发展规划》，在装备制造领域，满足提高产品可靠性和高端化发展等需要，开发面向特定场景的智能成套生产线以及新技术与工艺结合的模块化生产单元；建设基于精益生产、柔性生产的智能车间和工厂。随着中国经济发展进入新常态，在资源和环境约束不断强化的背景下，创新驱动传统制造向智能制造转型升级，越发成为企业生存发展的关键。目前，受限于公司现有的生产线设计较早，存在自动化程度不足、部分工序质量控制难度较大等问题，加之下游客户对产品定制化需求程度较高，公司亟需通过提升生产智能化水平，提高生产效率，满足公司业务拓展的需求。

通过本项目的建设，公司将引进一系列自动化、智能化高端设备，以此打造灵活高效的智能化生产线，提升高端过程装备生产效率，并缩短产品交付周期，进而提升客户服务能力和响应速度。

### （2）本项目是公司扩大产品产能，满足市场需求的重要方式

近些年，公司业务发展迅速，装备板块持续承接大量订单，在手订单规模逐年增长，2020 年度至 2022 年度分别为 14.95 亿元、21.25 亿元和 26.20 亿元。随着经济复苏带动的下游消费行业持续回暖，以及公司生产设备、场地限制等原因，公司现有生产能力已趋近于饱和，公司现有产能已难以满足客户日益增长的产品需求。同时，在国家不断解决新能源消纳难题背景下，能源结构也将持续进行调整，新能源相关配套设备有望迎来新一轮增长。

综上，本项目建设将增加公司生产厂房面积，扩大生产规模，通过引进先进

设备大幅提高公司生产水平，增强公司产品供应能力，有效解决制约公司发展的产能瓶颈问题，满足日益增长的市场需求。

### **(3) 本项目是优化公司产品结构，提高市场竞争力的重要举措**

公司主营业务是液体食品装备的研发、生产和制造，主要有啤酒酿造和包装设备、饮料前处理和包装设备，以及乳品包装设备等。为保障长期稳定的发展，在持续巩固和提高现有产品领域核心竞争优势的基础上，公司持续关注下游市场发展趋势。目前，公司已对以白酒、新能源为代表的非啤酒业务领域进行了布局，公司将继续利用公司自身技术和工艺优势开发新产品，进一步丰富公司产品体系、优化产品结构，形成新的增长曲线。

通过本项目的建设，公司将借助公司丰富的技术积累积极布局新能源领域市场产品应用，拓展更多非啤酒业务领域，为公司发展储备新动力，提高市场竞争力。

## **3、项目建设的可行性**

### **(1) 本项目顺应消费经济复苏、新能源产业结构的调整趋势**

啤酒酿造设备下游应用领域广阔，通常应用于酿造啤酒、生产乙醇等工业过程，并集中于消费行业。根据国家统计局公布的 2023 年上半年消费数据，国内社会消费品零售总额同比增长 8.2%，最终消费支出对经济增长贡献率达 77.2%，彰显出国内消费市场加快复苏回暖态势。

此外，近年来随着全球新能源领域不断发展，新能源汽车、新能源光伏风电储能、5G 基站储能等领域的高速发展大幅促进了碳酸锂、氢氧化锂等锂盐需求，公司本次募投项目扩大原有过程产品在新能源领域锂盐制备的应用具有可行性。

综上，本项目顺应消费经济复苏、新能源产业结构的调整趋势，下游市场发展前景良好，具备广阔的市场发展空间。

### **(2) 公司拥有稳定的客户资源和销售渠道，充分保障项目产能消化**



公司专注于啤酒、饮料等领域近 30 年，已经成为行业内的全球知名品牌，拥有优秀的口碑、美誉度以及众多成功项目案例，积累了国内外大量优质客户资源，与多家知名企业建立了长期稳定的合作关系，为产品市场的消化提供了保障。

同时，公司已经拥有覆盖亚非拉等新兴国家市场的海外销售及服务体系，设立了尼日利亚西非子公司、埃塞子公司、印度子公司、墨西哥子公司等，公司在海外市场的竞争力不断加强。国内外销售渠道的不断拓展及完善，进一步为本项目产品产能消化提供有利条件。

在新能源领域，公司近年已与全球锂盐头部企业、国内知名锂盐企业等新能源领域下游客户建立合作关系，部分合作项目已顺利落地，并且在持续深化在相关领域的合作规模。

### **(3) 公司掌握装备制造的核心技术，为项目实施提供技术基础**

高端制造装备具有跨学科综合应用、不同应用领域产品技术存在差异、技术更新周期较短等特点，因此行业技术壁垒较高。

目前，公司在啤酒、饮料和乳品等液体食品装备领域积累了多年的品牌和技术优势，在规划、设计、装备制造、安装调试、工程建设等各个相关环节都进行了大量的研发投入及交付案例，是全球少数具备整厂交钥匙能力的企业之一。公司主持或参与制定了包括《液体食品包装设备验收规范》（GB/T 19063-2009）、《错流过滤机》（QB/T 4024-2010）、《激光焊夹套》（QB/T 4025-2010）《PET 瓶无菌冷灌装生产线》（GB/T 24571-2009）等多个国家及行业标准的起草，技术水平和能力或者行业广泛认可，为项目实施提供了充分的技术保障。

此外，新能源领域过程设备是公司在装备制造领域所取得成就的基础上，对现有技术研发水平以及生产实力在下游新能源锂盐提取领域的复用，能够确保产品的安全性、稳定性，保障产品质量。

## **4、项目实施主体、实施地点**

本项目的实施主体为宁波乐惠国际工程装备股份有限公司。实施地点为浙江省宁波市象山县贤庠镇小蔚庄地块。

## 5、项目建设周期

本项目整体建设周期 24 个月，主要工作内容包包括：厂房建设与装修、设备购置和安装等。

## 6、项目建设的主要内容

本项目投资总额为 19,497.77 万元，投资明细主要包括建筑工程费、设备购置费、设备安装费、工程建设其他费用、预备费和铺底流动资金，预计使用募集资金投入 14,949.18 万元。具体投资金额如下：

单位：万元

序号	项目	总投资	占项目总资金比例	使用募集资金
1	建设投资	<b>15,696.64</b>	<b>80.50%</b>	<b>14,949.18</b>
1.1	建筑工程费	6,851.76	35.14%	6,851.76
1.2	设备购置费	7,375.50	37.83%	7,375.50
1.3	设备安装费	368.78	1.89%	368.78
1.4	工程建设其他费用	353.14	1.81%	353.14
1.5	预备费	747.46	3.83%	-
2	铺底流动资金	<b>3,801.13</b>	<b>19.50%</b>	-
	<b>项目总投资</b>	<b>19,497.77</b>	<b>100.00%</b>	<b>14,949.18</b>

## 7、项目经济效益评价

本项目投资总额合计 19,497.77 万元，税后内部收益率为 15.72%，税后静态投资回收期为 8.04 年（含建设期）。

## 8、项目涉及报批事项情况

目前本项目涉及的备案、环评等工作正在办理中。

## （三）补充流动资金

### 1、项目基本情况

公司计划将本次募集资金中的 13,900.00 万元用于补充流动资金，以优化公司财务结构，从而提高公司的抗风险能力和持续盈利能力。

## 2、补充流动资金的必要性

### (1) 满足公司的业务发展需要

近年来公司业务规模持续发展，营业收入逐年递增。公司 2020 年度、2021 年度和 2022 年度的营业收入分别为 8.52 亿元、9.89 亿元、12.04 亿元，2020-2022 年度的年均复合增长率达到 18.88%，增长趋势较快。因此，本次向特定对象发行募集资金补充公司流动资金，能有效缓解公司发展的资金压力，有利于增强公司竞争能力，降低经营风险，具有必要性和合理性。

### (2) 降低资产负债率，优化资本结构

截至 2023 年 3 月末，公司合并报表的资产负债率为 62.19%，母公司资产负债率为 56.37%，资产负债率较高。本次发行的部分募集资金用于补充公司流动资金，将为公司补充与业务规模相适应的流动资金，有效缓解公司资金压力，优化公司的资本结构，并有利于增强公司竞争能力，是公司实现持续健康发展的切实保障，具有充分的必要性。

## 3、补充流动资金的可行性

本次募集资金部分用于补充流动资金符合《上市公司证券发行注册管理办法》《证券期货法律适用意见第 18 号》中关于募集资金使用的相关规定，方案切实可行。

## 三、本次向特定对象发行对公司经营管理和财务状况的影响

### (一) 本次向特定对象发行对公司经营管理的影响

本次募集资金投资项目主要投向“鲜啤零售终端建设项目”以及“过程装备产能扩充项目”，相关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，有利于提升公司综合实力。本次募集资金投资项目具有良好的市场发展前景和经济效益，能够优化公司产品结构，提升公司盈利水平，提高公司研发能力，并进一步增强公司的核心竞争力，实现公司的长期可持续发展，巩固和提升公司的行业地位，实现公司的战略目标。

## （二）本次向特定对象发行对公司财务状况的影响

本次向特定对象发行有助于扩大公司资产规模和业务规模，整体财务状况也将得到进一步改善。同时，随着本次募集资金投资项目的逐步实施，公司的收入水平将得到稳步增长，盈利能力和抗风险能力将得到进一步提升，整体实力将得到显著增强。本次发行完成后，公司净资产规模将有所增加，可降低公司资产负债率和公司的财务风险。募集资金投资项目产生效益需要一定时间，因而短期内公司每股收益和净资产收益率存在下降的可能。

## 四、本次募集资金投资项目的可行性分析结论

综上所述，公司董事会认为本次发行募集资金使用计划符合相关政策和法律法规的规定，募集资金投资项目符合国家产业政策、行业发展趋势，具有良好的发展前景，符合公司未来发展战略规划，有利于提升公司可持续发展能力。本次募集资金投资项目顺利实施后，将进一步提升公司的综合竞争力、优化公司资本结构和增强持续经营能力，符合公司及全体股东的利益。

宁波乐惠国际工程装备股份有限公司

董事会

二〇二三年八月十日