

无锡信捷电气股份有限公司
2024年度向特定对象发行股票
募集资金使用的可行性分析报告（修订
稿）

二〇二四年十一月

无锡信捷电气股份有限公司（以下简称“信捷电气”、“公司”）拟向特定对象发行股票，拟募集资金总额（含发行费用）不超过 38,578.48 万元（含本数）。根据《上市公司证券发行注册管理办法》等相关规定，公司就本次向特定对象发行股票募集资金使用的可行性分析如下：

一、本次募集资金使用计划

本次发行股票的募集资金总额为不超过 38,578.48 万元（含本数），扣除发行费用后的净额拟投资以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	拟用募集资金投资金额
1	企业技术中心二期建设项目	28,000.00	27,696.37
2	营销网点及产品展示中心建设项目	14,882.11	10,882.11
合计		42,882.11	38,578.48

在上述募集资金投资项目的范围内，公司可根据项目的进度、资金需求等实际情况，对相应募集资金投资项目的投入顺序和具体金额进行适当调整。募集资金到位前，公司可以根据募集资金投资项目的实际情况，以自有资金先行投入，并在募集资金到位后予以置换。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，不足部分由公司自有资金或自筹资金解决。

二、本次募集资金投资项目的必要性和可行性分析

（一）企业技术中心二期建设项目

1、项目概况

本项目总投资额 28,000.00 万元，其中拟募集资金总额为 27,696.37 万元。

本项目实施主体为公司，拟建设地点位于江苏省无锡市滨湖区，该项目通过建设研发实验室和办公室，进一步改善公司研发环境；购置实验设备、组建新研发团队，提高研发团队技术实力，提升研发效率，为公司的中长期发展奠定坚实基础。

2、项目实施的必要性

（1）进一步提升公司研发能力，促进公司可持续发展

随着高端制造业的迅速发展，我国产业升级过程中工业自动化需求广泛而深远。在制造过程中，高新技术产品和高端装备对可编程控制器、人机界面、驱动系统等产品有着较高需求。然而，相关行业的高端市场仍然主要由欧日系品牌占据着较大份额。随着我国深入实施制造强国战略，推动信息化与工业化深度融合、产业链自主可控，国产品牌的工业自动化产品将具备较大的进口替代空间。

本项目旨在建成新一代可编程控制器、人机界面、驱动系统研究和实际应用场景等基础性研发实验室，并可开展新一代产品的可靠性、电磁兼容等方面的测试，从而极大提升公司的基础研发水平和能力。公司研发基础设施的建设将吸引、集聚并培养更多高素质的专业技术人才团队，加强应用分析能力，缩短新产品的研发周期，保证新产品质量的同时加快新产品上市的步伐。

因此，企业技术中心二期项目的建设为公司开发、推出适应市场需求的可编程控制器、人机界面、驱动系统等产品和技术提供了保障。这将有效巩固并不断拓展公司的市场份额，保持公司的竞争力，为公司的可持续发展奠定了坚实基础。

（2）实现产品的升级换代，培育公司新的增长点

自主创新是公司满足市场对产品差异化需求、保持公司核心竞争力的关键。经过多年的发展，公司的产品种类越来越丰富，产品广泛应用于纺织服装、印刷包装、家居建材、食品饮料、汽车和新能源、机床工具、信息化、仓储物流等行业。公司产品需要根据具体应用场景、客户需求、性能标准等具体条件进行研发和生产制造。因此，针对不同行业建立全面、完善的研发测试环境并购买先进的检测设备成为公司优化产品稳定性和提高产品竞争力的重要途径。

通过建立企业技术中心二期项目后，将大幅提高公司工业自动化产品的应用技术研究、产品测试验证以及新产品研发等方向的技术能力。此外，新建各类测试实验室能为工业自动化设备进行验证，为工程设计提供优化的工艺设计方案和设计参数，并提前考察工程实施的问题与复杂性，为客户工艺方案、设备的设计提供基础数据，可极大提高公司工业自动化整体方案解决能力。

（3）加快研发成果转化，提升盈利能力

工业自动化设备的应用可以极大的提高生产力，降低工业制造中人力参与的程度，提高生产效率和生产质量，极大增强生产安全性。随着人工智能技术、信息技术以及机械制造技术的进步，智能制造成为未来制造业的主要方向之一，工业自动化领域的智能制造是在核心运动控制系统的基础上，结合传感器等信号输入设备，并附加细分领域的工业控制算法来达到精准感知、高效决策的效果。作为在控制层产品有市场优势的公司，顺应下游制造业趋势，打造整体智能化解决方案产品线，是提升市场拓展能力，有效扩张业务体量及成长性的发展方向。

通过本项目的实施，拟利用公司已有的研发成果、技术优势和经验，建设研发专用的研发实验室、验证区域，购置研发项目所需的软硬件产品，同时引进优秀的研发人才，投入更多的研发经费，保持和增强公司研发、创新优势。在不断优化升级现有产品的基础上积极拓展新领域，加快研发成果转化，提升产能以满足日益增长的市场需求。

（4）工业自动化产品进口替代趋势日益显著

我国工业自动化产品的中高端市场长期以来主要由安川电机、松下电器、三菱集团、西门子等欧美、日系等外资品牌企业占据。国内企业经过多年发展，研发水平和质量不断提升，产品逐步成熟，部分优势企业凭借良好的高性价比产品、本土化服务、个性化定制等优势取得行业渗透的突破，逐步抢占外资市场份额，进口替代趋势日益显著。

近年来，国际环境不确定性增加，国产替代面临良好机遇。在国家产业政策的扶持下，国内企业逐步突破行业高端产品的技术瓶颈，我国工业自动化产品对进口的依赖将会进一步减弱，进口替代效应将显著增强。

在产业升级、进口替代等因素共同作用下，未来我国工业自动化产品的市场需求将逐步激发，行业景气度持续向好，市场空间进一步扩大。公司作为工业自动化领域的龙头企业，在市场需求持续增加和国产替代进程加快的环境下，公司亟需提升研发能力以满足日益增长的市场需求。

3、项目实施的可行性

(1) 国家政策大力支持先进制造业发展和传统制造业智能化转型

近年来，为了加快中国制造业实力的提升和转型升级，国家推出了装备制造业调整和振兴规划，旨在做大做强先进装备制造业，提高装备制造业自主创新和国产化水平。2022年党的二十大报告提出到2035年基本实现新型工业化，坚持把发展经济的着力点放在实体经济上，推动制造业高端化、智能化、绿色化发展。2023年1月，江苏省政府印发《关于推动经济运行率先整体好转的若干政策措施》，支持工业企业高端化改造升级、智能制造及工业互联网标杆示范和融合应用创新等项目建设，推动中小企业上云用平台，加快制造业智能化改造和数字化转型。无锡市政府发布的《无锡市加快智能化改造数字化转型绿色化提升推动制造业降本降耗降碳三年行动计划（2022-2024年）》，明确助力企业智能化改造，完善工业互联网平台的建设和应用，推动建设工业数字化、智能化、和绿色化相互促进和深度融合的产业体系，推进新一代信息技术和制造业深度融合。各级政府的政策都将助力工业自动化行业迎来新的发展机遇。

当前我国仍处于工业化进程中，制造业虽然规模大、品类全，但依旧以中低端制造业为主。未来中国仍将大力提升先进制造业的竞争水平，积极对传统制造业进行智能化改造，而提升工业自动化水平是实现这一目标的重要环节。工业自动化不仅能为制造业带来更高的效率和质量，也能更好地满足先进制造业在生产过程中对生产精度和技术水平的更高要求。在从“制造大国”到“制造强国”转变的过程中，工业自动化行业仍拥有非常广阔的发展空间。

综上，本项目主要针对公司现有的企业技术中心进行扩建，项目建成后公司将加大研发设施的投入，建设新的实验室，购置先进的研发设备及软件，投入更多的研发经费，加强知识产权建设，综合提升研发基础能力。政策鼓励为本项目的实施搭建了良好的政策环境。

(2) 丰富的行业经验和研发积累提供了坚实的技术基础

自成立以来，公司始终将技术研发视为立身之本。公司为国家级知识产权示范企业、国家知识产权优势企业、江苏省企业技术中心，被评为江苏省“智能制造标杆企业”。公司曾参与江苏省“科技成果转化项目”、江苏省“产学研

前瞻性联合研究项目”、江苏省“战略性新兴产业发展项目”等多项省部级科研项目。公司获批设立省级、市级“机器视觉与智能系统工程技术研究中心”，与河海大学、南京信息工程大学等联合建立实践基地。

公司凭借领先的技术优势以及持续的技术开发投入，近年来推出了六合一多轴传动 EtherCAT 总线伺服、PN 总线型伺服、新一代 EtherCAT 总线型伺服驱动器、无前壳内嵌入人机界面等多个智能自动化设备组件。这些产品与公司机器视觉等智能组件产品相结合，形成了全面智能化的智能装置体系，为下游客户提供定制化的智能装备解决方案。在满足客户的产品易用性、经济性的同时，高附加值的解决方案保证了公司维持良好的效益水平。公司核心零部件均基于自主设计，具有自主知识产权，产品竞争优势明显。

在多年的发展中，公司积累了丰富的技术开发经验项目并取得了可观的研发成果，有利于升级后的企业技术中心二期在保持先前技术开发优势的基础上，更加有效地完成新项目开发，并迅速转化为生产能力与产品优势，为本项目的实施提供研发能力和技术基础。

（3）完善的人才激励制度为企业技术中心的规模建设提供驱动力

随着制造业不断向高端化、智能化以及绿色化等方向发展，工业自动化设备制造商为了更好地满足不同行业领域的客户需求，提供高度弹性且定制化的产品及服务。未来的工业自动化行业的研发将持续依赖于研发团队的综合实力以及规模建设。近三年来随着公司规模的发展，技术人员人数持续增长，研发人员始终占公司员工总数的约 30%，通过引进与自主培养等方式培养了专攻不同技术领域的研发人才，为公司整体研发的良好发展奠定了人才资源基础。同时，为了激励公司高端人才，提高研发水平和工作效率，从各方面发挥对公司的推动作用，实现公司和个人收入稳步提高的双赢局面，公司制定了完善的研发部门绩效考核制度与激励政策。

企业的可持续发展依赖于优秀人才的积累，而健全的激励机制将促进人才的最大发挥。公司完善的激励制度为研发人员的创新、研发以及高效工作提供了明确、规范、有序的激励方向，同时也为本次募投项目提升公司整体研发水平提供了强有力的驱动力。

4、项目建设期

本项目计划4年时间（48个月）完成建设。

5、项目效益

本项目不涉及效益测算。

6、项目涉及立项、土地、环保等有关审批、批准或备案事项

截止本报告出具日，本项目已取得项目备案并取得相关宗地的工业用地使用权。根据《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021版）》，企业技术中心二期建设项目不产生废水、废气等污染物，因此无需履行环评手续。

（二）营销网点及产品展示中心建设项目

1、项目概况

本项目总投资额14,882.11万元，其中拟募集资金总额为10,882.11万元。

本项目实施主体为公司，公司将在杭州、福州、台州、汕头、连云港、宿迁、石家庄、唐山、秦皇岛等地区建立和升级共计3个展厅、5个成品仓库及21个办公室以增强公司自有品牌产品推广力度，拓宽公司品牌渠道，提升公司品牌影响力。

2、项目实施的必要性

（1）有利于提升整体营销能力，适应业务快速发展的要求

随着公司业务规模的快速发展，公司为客户提供产品的需求不断增加。近五年来公司营业收入增长迅速，从2019年的64,964.16万元快速增长至2023年的150,505.08万元，年复合增长率达23.37%。尽管公司通过积极设立外地办事处、增加经销商等方式建立了有效的销售渠道，但仍较难满足较快的业务发展需求。同时，根据Fortune business insights预测，2022-2029年全球工业自动化市场规模将从2,058.60亿增长至3,950.90亿，工业自动化领域存在较高的增量市场。因此公司计划通过新设升级办事处、增加展厅、新增成品仓库的方式扩大营销网络覆盖范围，提升公司在国内各重要市场的客户服务能力和市场营销能力，增强公司的市场影响力与竞争力，增强企业产品销售能力，以适应公司

业务快速发展的要求。

（2）有利于完善网络职能，提升客户服务能力

尽管公司目前已经初步完成三级营销服务网络基本布局，但随着自动化行业竞争的逐步加剧及各领域客户对公司服务能力与对产品直观体验需求的不断提升，原有营销网络已逐渐不能满足客户日益增长对产品现场观察、试验等直观体验需求及快速响应的客户维修服务能力的要求，进而影响了公司业务的拓展速度，因此现有办事机构销售能力和维修等支撑能力的提高成为公司急需面对和解决的问题。

通过本项目建设，公司将在原有营销网络基础上依据自身业务需求增设展厅、办公室并配备相关销售服务人员，深化及完善公司网点职能，充分发挥一、二级网点培训职能，提升销售和技术团队的服务能力，实现公司营销网络客户服务功能的进一步完善，让潜在客户直观体验并充分感受公司产品技术力，为公司产品推广提供高效直观的线下平台，并且能有效提升公司快速响应市场需求和解决客户技术问题等客户服务能力。

（3）有利于加大直销力度，提升产品市场占有率

顺应当前工业互联网和智能机器人的发展趋势，公司依照产品通用性的不同，采取差异化的销售模式，坚持直销与经销渠道共同发展模式，历经多年发展形成较为完备国内外营销体系。

然而，随着行业的快速发展和市场需求的不断扩大，公司在自动化控制系统系列产品销售额及智能装置业务量迅速上升。公司较早布局的网点机构显然已不能满足未来公司在各地的业务发展及营销需求。营销网络的建设和完善有利于增强公司的销售能力、培训能力和快速反应能力，为公司营销及服务能力提升提供充分赋能。同时有助于进一步规范公司销售管理，提高公司对市场态势感知能力，为公司营销决策提供有效支撑。此外，营销网络的建设和完善，还将对经销商及客户提供更有效的业务支持和技术支持，强化对销售渠道的管控，有利于进一步促进渠道销售。

因此，营销网络的建设和完善有利于加大直销力度，实现直销经销共同发展，进

而提升公司产品市场占有率，巩固公司的行业地位。

3、项目实施的可行性

（一）公司现有销售网络和优秀的客户服务团队为项目实施提供基础

多年来，公司持续推进营销网络服务发展，现已形成了对国内中大型城市和海外重点区域的有效覆盖营销网络体系。销售范围覆盖华东、华南，并逐步深入国内西部、北部地区，这不仅满足了世界范围内众多客户对自动化产品的全方位需求，还提供了技术支持、人员培训等服务，并积累了丰富的技术服务经验。

同时，公司在各主要地区建立了由“技术人员+技术支持团队+销售服务团队”组成的专业客户服务团队，深入客户现场，满足客户需求，并在销售服务和技术支持方面提供快速响应。客户服务团队拥有丰富的专业知识和良好的客户服务意识，不断开拓市场，根据区域和下游行业的产品技术需求及行业特征，与客户进行深入沟通并挖掘需求，提供优质的售前售后服务。因此，公司已形成了成熟的销售服务模式，并具备建设与运营本项目相适应的管理能力。

综上所述，公司积累的丰富营销网点管理经验、大客户直销经验以及拥有专业快速、贯穿产品全生命周期服务优势的客户服务团队，为本项目的顺利实施奠定了基础。

（二）公司广泛的客户资源和丰富的市场经验为项目实施提供保证

公司自成立以来，始终以客户为中心，致力于提供更先进、更稳定、更具性价比的自动化产品，为解决客户痛点、助力客户提升价值，进而加强客户粘性，赢取客户信赖，并在工业自动化行业建立了良好的口碑和品牌认知度，从而积累了广泛的客户资源。

同时，经过多年的勤恳耕耘，公司形成了成熟的解决方案和丰富的市场经验。在市场拓展和业务发展过程中，公司通过对客户业务的学习和关系维护，逐步发掘市场需求，牢牢把握市场动态，并通过前瞻性的市场洞察和沉浸式的深入现场调研，成功推出覆盖众多行业的定制化解决方案，在包装机械、数控机床、玻璃机械、木工机械、纺织机械、物流运输等多个行业细分领域推出了

具有高附加值的行业解决方案，获得了客户的高度认可。

综上所述，公司拥有广泛的客户群体、良好的客户关系以及丰富的市场经验，为本项目的顺利实施提供了有力保证。

（三）公司良好的口碑以及认知度广泛的品牌优势为项目实施提供保障

随着自动化行业市场的不断成熟以及行业竞争日趋激烈，下游客户对自动化控制产品的品质、性能、稳定性和多样性，以及行业内企业综合服务能力的要求也在不断提升。因此，客户在选择供应商时也往往更青睐行业内的知名厂家和产品，品牌影响力在自动化行业竞争中扮演角色越发重要。

经过多年的勤恳耕耘，公司品牌获得了广泛认可，长期位居国产小型 PLC 市场份额前列，先后荣获了国家工业强基计划控制器“一条龙”应用计划示范企业、中国专利奖、江苏省智能制造领军服务机构、江苏省智能车间等多项资质荣誉。公司的自动化系列产品获得了江苏省名牌产品的认定，“信捷”商标获得了江苏省著名商标认定。

综上所述，公司拥有口碑良好和认知度广泛的品牌优势，有助于确保项目的顺利实施。

4、项目建设期

本项目计划2年时间（24个月）完成建设。

5、项目效益

本项目不涉及效益测算。

6、项目涉及立项、土地、环保等有关审批、批准或备案事项

本项目无需编制环评文件报批。截止本报告出具日，本项目已取得项目备案。

三、本次向特定对象发行股票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

本次募集资金投资项目主要围绕公司主营业务展开，符合国家产业政策和

公司未来整体经营发展方向，具有良好的发展前景。本次募集资金投资项目的实施有助于提高公司研发技术实力、完善销售网络结构，巩固和发展公司在行业中的竞争优势，提高公司盈利能力，符合公司长期发展需求及股东利益。

（二）对公司财务状况的影响

本次发行完成后，公司的资本实力将得到增强，总资产及净资产规模均相应增加，营运资金得到进一步充实，为公司未来发展提供有力保障。随着本次募投项目的顺利实施以及募集资金的有效使用，公司研发实力将得到有效提升、营销网络将进一步完善，从而为公司和股东带来更好的投资回报，促进公司健康发展。

四、本次募集资金使用的可行性分析结论

本次向特定对象发行募集资金的到位和使用，有利于提升公司研发实力，促进主营业务发展，增强市场竞争力；有利于多元化营销渠道，提高直销能力。本次向特定对象发行募集资金使用符合相关法律法规和政策要求，符合公司发展战略，有利于实现全体股东利益最大化，具备必要性和可行性。

无锡信捷电气股份有限公司

董事会

2024年11月23日