

股票代码：002851

股票简称：麦格米特

上市地点：深圳证券交易所

MEGMEET

深圳麦格米特电气股份有限公司

Shenzhen Megmeet Electrical Co., Ltd

(深圳市南山区高新区北区朗山路 13 号清华紫光科技园 5 层 A、B、
C501-503、D、E)

公开发行可转换公司债券

募集资金使用可行性分析报告

二零二二年二月

一、本次募集资金使用计划

本次发行可转债拟募集资金不超过人民币 122,000.00 万元，本次发行可转债募集的资金总额扣除发行费用后拟投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	拟投入募集资金
1	麦格米特杭州高端装备产业中心项目	50,000.00	30,000.00
2	麦格米特株洲基地拓展项目（二期）	31,000.00	31,000.00
3	智能化仓储项目	25,000.00	25,000.00
4	补充流动资金项目	36,000.00	36,000.00
合计		142,000.00	122,000.00

麦格米特杭州高端装备产业中心项目由发行人全资子公司浙江麦格米特电气技术有限公司实施；麦格米特株洲基地拓展项目（二期）由发行人全资子公司湖南蓝色河谷科技有限公司实施；智能化仓储项目由发行人全资子公司株洲麦格米特电气有限责任公司实施；补充流动资金项目由发行人实施。

实际募集资金净额少于项目投资总额之不足部分，由公司自有资金或通过其他融资方式解决。公司董事会可根据股东大会的授权，对项目的募集资金投入顺序和金额进行适当调整。若公司在本次发行募集资金到位之前根据公司经营况和发展规划，对项目以自筹资金先行投入，则先行投入部分将在本次发行募集资金到位之后以募集资金予以置换。

二、募集资金投资项目具体情况

（一）麦格米特杭州高端装备产业中心项目

1、项目概况

本项目将在杭州建设集研发、制造、测试验证、营销、展厅、培训的全功能产业中心。项目的实施首先将打造麦格米特长三角区域总部，完善公司在长三角区域的布局，从而为公司未来持续稳定发展奠定坚实的基础。其次，将扩充智能采油系统业务的场地、设备等各项资源，扩大潜油螺杆泵智能采油系统产能，以

加快拓展采油系统业务，从而把握新型采油设备市场的发展机遇。再次，将进一步布局智能卫浴产能，扩大公司智能卫浴产品供应规模，满足公司智能卫浴业务的持续扩张，提升公司智能卫浴产品的市场渗透率。最后，将新建研发中心楼，拓展公司研发场地，并购置先进的研发、检测设备，搭建良好的研发试验平台，持续增强公司的研发实力，保持公司的技术研发优势，巩固行业领先地位。

2、项目实施的必要性

(1) 打造集团杭州产业中心，完善公司区域布局需要

长三角地区是我国经济发展最活跃、开放程度最高、创新能力最强的区域之一，在国家现代化建设大局和全方位开放格局中具有举足轻重的战略地位。公司总部位于深圳，并已在湖南株洲、浙江台州、山东淄博等地布局生产基地，随着长三角地区的区位优势日益凸显，公司结合自身当前区域布局情况及未来发展规划，将在杭州建设集研发、制造、测试验证、营销、展厅、培训的全功能产业中心。一方面，杭州产业中心将定位为麦格米特长三角区域总部，通过充分利用长三角地区的区位条件、交通运输、产业政策支持等方面的优势，完善公司在长三角区域的布局，从而为公司未来持续稳定发展奠定坚实的基础。另一方面，通过研发、制造、营销等各项资源的汇聚，有助于促进公司业务的统筹管理和资源的整合共享，从而产生更大的协同价值，助力公司业务壮大，增强公司抵御风险的能力。

(2) 加快拓展采油系统业务，把握市场发展机遇需要

公司是以电力电子及相关控制技术为基础的电气自动化公司，近年来不断拓展外延扩张，在新业务领域的布局卓有成效，其中智能采油系统已经形成规模化的应用和持续的订单，为相关技术的全面推广和销售奠定了良好的基础。随着我国大型油田不同程度地进入开采后期，环境和地质条件逐渐复杂化，石油资源开采难度增加，油田开采行业的变化对采油工艺提出了更高的要求，带动了潜油螺杆泵采油技术的快速发展。潜油螺杆泵采油设备因具备高效节能、绿色环保、安全可靠、智能管理等明显优势，且适用范围广、占地面积小，越来越受到石油企业的青睐。为确保石油资源能够持续地更好满足社会各行业生产经营建设要求，市场对采油设备升级换代与节能增效服务需求日益上升。因此，为了把握新型采油设备市场的发展机遇，公司有必要加快拓展智能采油系统业务，推动智能采油

系统的产品发展，充分满足下游油田企业对高性能、数字化、智能化石油开采设备的需求，从而巩固并提升公司在智能采油系统行业的领先地位。

(3) 扩大智能卫浴生产能力，满足业务持续扩张需要

经过多年持续的布局和努力，公司已成为一家专业性智能坐便器制造商，在浙江台州拥有从卫浴部件到整机联动生产的制造能力。近年来随着居民生活水平和健康意识不断提高，消费者对智能坐便器的接受程度和需求快速提升，国内智能卫浴行业呈现良好增长的趋势。但由于我国智能坐便器行业发展尚在初级阶段和产品导入期，消费观念和市场格局都尚未成熟，2020年我国智能座便器的渗透率仅为2.29%，远远低于发达国家的水平，在未来一段时间依然具备持续成长的巨大潜力。因此，为了更好地响应未来市场订单需求，满足公司智能卫浴业务的持续扩张，公司有必要进一步布局智能卫浴产能，扩大智能卫浴产品供应规模，从而提升公司智能卫浴产品的市场渗透率。

(4) 持续增强公司研发实力，巩固行业领先地位需要

公司所处的电气自动化行业属于典型的技术密集型行业，先进的技术水平构成企业在电气自动化行业的重要竞争实力，持续提升行业先进技术研发的能力，是企业快速发展的重要动力，同时也是提升其行业竞争地位的基础。通过技术创新，在技术上取得优势，才能够设计开发出优质的产品，更有效地满足客户需求，赢得市场，从而确保企业的健康发展。随着市场竞争的加剧以及公司规模的逐步扩大，研究技术领域的不断扩展以及研发深度的不断加深，公司现有研发场地、研发设备等资源逐渐难以跟上公司的发展步伐，从而影响了研发效率，不利于公司的健康、创新发展。因此，未来公司仍需要持续加大研发投入，进一步增强公司研发实力，从而不断巩固公司在行业内的技术领先地位。

3、项目实施的可行性

(1) 完善的营销体系和优质的客户资源，为本项目实施提供充分的销售保证

公司近年来对营销平台做出了重要布局，强化建设市场营销的统一协调和各区域代表处的管理，使得营销体系、代表处与事业部销售形成矩阵式支撑，继续贯彻“横向穿边、纵向通底”的思路，实现营销资源平台和产品部门的有机互动。

公司在国内华北、华东、西南、西北、华中、华南设立了代表处，海外在美

国、日本、南亚、欧洲及俄罗斯设立了代表处，其中营销网点和派驻营销人员延伸至韩国等东亚、越南等东南亚地区及土耳其、波兰等欧洲地区。完善的营销平台布局在过去的经营过程中对公司的发展和壮大起到了决定性作用，同时也为本项目产品的销售奠定了坚实基础。

在智能采油系统方面，公司经过多年不懈努力，成立了杭州研发中心、山东淄博制造基地、天津大港电潜螺杆泵举升测试服务基地，同时为了更好的服务客户，先后在新疆吉木萨尔、淄博、西安和大庆等地设立了服务站点，打造形成了一中心、两基地、多站点的网络化服务体系。目前，公司智能采油系统已覆盖大庆、胜利、哈萨克斯坦 Kozhan 等国内外多个油田，产品得到了用户的广泛好评。

在智能卫浴方面，公司经营策略为聚焦 To B 业务，以服务海内外众多优质的品牌客户，为核心客户提供一体化解决方案为主。依托自主创新的技术发展平台，公司研制的智能坐便产品已广泛应用于安华、摩恩、惠达、骊住等国内外一线卫浴及智能家居品牌。公司与下游客户建立了互信互利关系，帮助客户进行产品线的规划和新品设计，植入公司的核心部件，形成战略合作关系。公司以其优良的产品品质获得客户持续增长的订单，与众多大客户的合作进展情况持续向好。

综上，凭借完善的营销平台布局和优良的产品品质，公司产品获得了广大客户的认可和信赖，形成了广泛、优质的客户资源优势，在国内外具有一定的市场影响力。众多优质的国内外客户资源保证了公司业务的稳健、持续增长，同时也为本项目扩产的智能采油系统、智能卫浴产品产能消化提供了充分的销售保证。未来，公司将继续布局和完善创新营销中心，拓展境内外的网上销售等新兴渠道的品牌、产品和渠道建设，同时密切跟进既有客户以扩大合作，为项目实施提供进一步的销售支持。

(2) 雄厚的研发资源和强大的创新能力，为本项目实施提供有力的技术支持

公司作为自主创新的科技型企业，始终聚焦核心技术，致力于为客户提供最佳部件和解决方案，因此高度重视研发投入。公司持续多年保持销售收入 10% 左右的研发投入，为产品战略和研发计划的实现提供了强大支撑。经过多年持续的研发投入，公司构建了标准化、专业化、国际化的研发平台体系，积累了雄厚的研发资源，并在此基础上形成了强大的技术创新能力。在雄厚的研发资源支持

下，经过多年积累，公司在智能采油系统和智能卫浴产品方面亦形成了强大的技术创新实力，为本项目智能采油系统和智能卫浴产品的研发、制造提供了有力的技术支持，从而能够保障项目的顺利实施。

(3) 清晰的战略布局和优秀的经营团队，为本项目实施提供扎实的运营保障

公司聚焦电力电子及相关控制核心技术，不断向与核心技术相关的交叉领域和新兴领域延伸，具有清晰的战略布局。智能采油设备、智能卫浴均是技术密集型行业，需要敬业、务实的技术及管理专才。公司组建了一支高学历、高水平并具有国际化背景和视野的管理团队，并且核心成员大多数具有博士、硕士学历，在多年发展中公司已构建了跨领域的互补经营模式，在行业中形成了独特的、难以复制的竞争优势，并打造了优秀、稳定的经营团队。针对本项目产品的生产管理，能够提供充分的运营经验借鉴，从而保障项目建设目标的实现。

4、项目投资估算

本项目预计投资总额为 50,000 万元，主要包括土地投资、建设投资、设备投资等，本项目的具体投资情况如下：

单位：万元

序号	项目	金额	比例	募集资金投入	自有资金投入
1	土地投资	2,306.00	4.61%	-	-
2	建设投资	37,964.00	75.39%	20,000.00	-
3	设备投资	10,000.00	20.00%	10,000.00	-
总投资金额		50,000.00	100.00%	30,000.00	-

5、项目建设期

本项目建设期为 3 年。

6、项目的经济效益评价

本项目内部收益率为 20.43%（税后），静态投资回收期（税后）8.57 年，财务盈利能力各项指标较好。

(二) 麦格米特株洲基地拓展项目（二期）

1、项目概况

本项目将在株洲市新建生产基地，围绕变频控制器和工业电源的市场需求，在现有生产经验和技術储备的基础上，组建变频控制器和工业电源生产线。项目的实施，首先，将有利于扩大公司变频控制器及工业电源产品的生产能力，充分满足日益增长的市场需求，巩固和提升公司在变频控制器和工业电源行业的市场地位，推动公司业务规模的持续稳定增长；其次，有利于扩大公司自有场地供应规模，解决公司当前场地不足问题，不仅可以降低公司经营风险，同时可以提高生产管理效率；最后，有利于实现工业电源整机系统的规模化生产，快速提升该业务的收入规模，完成从工业电源模块供应商向整机系统供应商的转变，进一步推动公司盈利能力的整体提升。

2、项目实施的必要性

（1）提高公司生产能力，满足业务持续扩张需要

变频控制器和工业电源分别作为消费产品和工业设备中的重要组成部分，随着世界经济的持续发展，其产品需求也在逐步提升，设备市场规模逐年上升。变频控制器方面，变频技术作为节能环保的重要实现方式，相关设备被广泛应用于微波炉、家用空调等多个产品领域。我国近年来消费家电行业发展势头良好，未来随着我国居民消费水平和节能环保要求的不断提高，下游行业对变频控制器的市场需求也将保持持续增长态势。工业电源方面，随着世界经济的一体化发展、社会老龄化程度的提高、健康保健意识的不断增强以及 5G 信息网络等新型基础设施建设速度逐步提升，我国医疗、通信、光伏、电力、充电桩等行业快速发展，进而为相关工业电源行业的发展提供了良好的机遇。

公司长期致力于变频控制器、工业电源等产品的研发、生产与销售，经过多年发展，产品规格系列日益丰富。其中，公司变频控制器产品主要应用于微波炉、空调等领域，在消费升级及家电行业快速发展的背景下，变频控制器需求旺盛；公司工业电源产品主要应用于通信、服务器、医疗设备、工业导轨、充电桩等领域，受益于 5G 通信和医疗设备等下游市场需求不断扩大，近年来业务规模保持较快的增长速度。然而，在下游行业市场需求日益旺盛的趋势下，公司现有产能已经无法满足市场增量需求，不利于对既有客户需求的深入挖掘，以及新客户的持续拓展，一定程度上制约了公司进一步发展，因此公司有必要提高生产能力，

满足公司业务扩张的需求。

(2) 扩大自有生产基地，降低公司经营风险需要

企业取得生产经营场地的方式主要包括自建和租赁两种，自建厂房及配套设施优势在于企业可以根据自身需求，对场地进行个性化设计和布局，并树立企业实力强、经营稳定的形象。然而，由于自建厂房投入大、建设周期长等原因，企业在发展过程中有时也会采用租赁方式取得经营场地，租赁厂房在一定程度上不利于企业的长期稳定经营。经过多年发展，公司已在株洲、台州、淄博等地建立自有生产基地，同时在发展过程中公司结合当时环境和其他因素，部分厂房和土地选择了租赁方式，不利于业务的长期发展。因此，公司有必要扩大自有场地供应规模，解决公司当前的场地瓶颈，以降低未来生产经营风险。

(3) 顺应客户需求变化，提升整机系统供应能力

工业电源行业系下游通信、医疗、光伏、服务器、工业导轨等终端行业不可或缺的基础性支持行业。过去工业电源的设计、生产、销售以模块方式为主，随着下游客户对整机供货需求的提升，具有较大规模的工业电源供应商需要改变既往的服务模式，从以往的模块化产品供应模式逐步转变为从客户需求出发，生产出符合客户整体需求的集成化产品，为客户提供全过程的整体产品方案。

公司在工业电源领域具有较强的产品竞争力，近年来通过工业电源外壳钣金件产能的建设，已在部分领域初步实现了工业电源整机系统的供应，效果良好，获得了客户的充分认可。为满足更多客户的集成化产品需求，公司有必要进一步提升整机供应能力，扩大整机供应模式在工业电源领域的应用范围。整机供应的销售模式，一方面有利于强化公司在产品设计、生产制造、装配调试等各个环节的能力建设，推进公司从零部件供应商向集成供货供应商以及解决方案供应商转变；另一方面有利于公司深刻理解下游行业的应用要求，通过前期深入下游客户应用场景，快速设计出准确可行的产品设计方案，并在客户发生可能由安装方法或使用方式引发的问题时，快速响应并提出解决方案。

3、项目实施的可行性

(1) 完善的营销体系和优质的客户资源，为本项目实施提供消化保障

公司依托完善的营销体系，凭借自主掌握的核心技术、可靠的产品质量、高效的服务以及良好的成本管理体系，不断在下游各个领域取得突破和发展，并积极

累了一大批优质客户，主要以业内前列的龙头客户为主。变频控制器方面，公司凭借着自主掌握的变频技术，已成为松下、格兰仕等核心变频部件的重要供应商。在工业电源领域，公司为 Inogen、迈瑞医疗等国内外知名医疗设备厂商提供医疗电源产品，为爱立信、安耐特等知名企业提供通信电源产品，为德国魏德米勒（Weidmuller）、西门子等国际知名电气公司提供工业导轨电源等。同时，公司凭借电力电子及相关控制领域的专业能力成为客户供应链中的重要一环，从而更多地参与到客户早期的产品需求设计及方案开发工作当中，进一步加强了客户服务能力和粘性。

凭借完善的营销体系和优质的客户资源，公司产品在国内外市场形成了一定的影响力，为本项目扩产的变频控制器和工业电源产品产能消化提供了充分的销售保证。同时，未来公司也将继续丰富营销体系建设，扩大营销团队规模，全面拓宽公司的销售渠道，为项目实施提供进一步的销售支持。

(2) 成熟的技术平台和雄厚的技术储备，为本项目实施提供技术支持

作为高新技术企业，公司聚焦核心技术，致力于为客户提供高质量部件和解决方案，因此高度重视研发工作。目前，公司已经在研发投入与人员储备、核心技术平台建设、技术创新、技术储备等方面形成成熟的运营模式，为公司技术发展及提升提供了持续的动力，保障公司技术及工艺能力在行业内保持充分且持续的竞争力，从而也为本项目的开展提供坚实的技术支持。

研发投入与人员储备方面，公司持续多年保持销售收入 10% 左右的研发投入；核心技术平台建设方面，公司经过多年的研发积累和技术创新，已自主构建了功率变换硬件技术平台、数字化电源控制技术平台和系统控制与通讯软件技术平台三大核心技术平台；技术创新方面，基于核心技术平台，公司在变频控制器、工业电源等领域形成了较高的技术竞争优势，满足下游客户多元化产品和解决方案需求的同时，不断支持和帮助新技术和新产品的成长和落地；技术储备方面，公司重视知识产权的保护，积极通过专利申请等方式对创新技术成果予以保护，以保持并提升公司在行业内技术水平。

综上，公司高比例的研发投入、长期的人员储备、成熟的技术平台、强大的技术创新能力、雄厚的技术储备，在提高产品开发、生产、供应效率需求的同时，

也确保公司能够紧随行业发展趋势和客户实际需求，迅速开发高性能、质量稳定的变频控制器和工业电源产品，深度挖掘现有客户需求潜力并吸引潜在客户，为本项目实施提供了强大的技术支持。

(3) 丰富的产品系列和严格的生产体系，为本项目实施提供必要保证

公司凭借十余年所积累的多行业下游应用经验，在工业领域完成了多样化产品布局，公司未来将持续推进技术融合从点到线到面的不断融合，进一步发挥技术和管理的协同优势，丰富产品系列。公司采取“以销定产”为主的生产模式，根据“订单+预测”的方式进行采购、生产、发货的排期，平衡市场需求和库存管理，并保持部分外协资源作为公司产能的补充，以实现订单的快速交付。

在丰富的产品系列和持续贯彻严格的生产管理体系基础上，公司实现了健康、优质、高效的生产运作，在生产经营、质量管理等方面具备丰富的经验积累，并形成了完善的综合配套服务能力，针对本项目变频控制器和工业电源产品的生产和质量管理，能够提供充分的管理流程和经验支持，从而确保本项目的顺利实施。

4、项目投资估算

本项目预计投资总额为 31,000.00 万元，主要包括土地投资、建设投资、设备投资等，本项目的具体投资情况如下：

单位：万元

序号	项目	金额	比例	募集资金投入	自有资金投入
1	土地投资	2,996.00	9.54%	2,996.00	-
2	建设投资	21,208.00	68.41%	21,208.00	-
3	设备投资	6,796.00	21.92%	6,796.00	-
总投资金额		31,000.00	100.00%	31,000.00	-

5、项目建设期

本项目建设期为 3 年。

6、项目的经济效益评价

本项目内部收益率为 18.30%（税后），静态投资回收期（税后）7.24 年，财务盈利能力各项指标较好。

（三）智能化仓储项目

1、项目概况

本项目将在湖南株洲市建设 32,000 平方米的智能化仓储中心，该智能化仓储中心通过建设全自动立体仓储系统及配套的材料检验测试中心、材料预加工中心、分拣中心及配套的园区物流中央控制中心，打造自动化、智能化、高效化的仓储物流中心。项目的实施，有利于提升公司对现有产品的仓储物流服务能力，扩大公司产品的仓储容量，满足公司业务不断扩大的战略发展需求；有利于提高仓储的空间利用率，提升仓储物流作业自动化、智能化水平，降低仓储作业的人员投入，提升仓储作业的标准化和运行效率，实现公司降本增效目标，为公司提高盈利能力和整体竞争实力打下坚实基础；有利于提升原料的存储和检测能力，保障公司产品供应的稳定，为公司产品质量的提升提供保障。

2、项目实施的必要性

（1）扩大现有仓储容量，满足业务壮大发展的需求

公司在下游应用领域的不断拓展以及客户对智能家电电控产品、工业电源产品、工业自动化产品需求规模稳步提升的推动下，公司产品的生产规模不断扩大，由于公司产品存在一定的交付周期，导致公司仓库需要储存产品的规模也不断提升。同时，公司采取“预测+订单”模式进行排期和生产，平衡市场需求和库存管理，进而对产品进行安全库存管理，以提高产品及时交付能力，缩短交付周期。面对公司业务不断发展，公司有必要提升产品的存储能力，保持产品库存处于安全合理的范围之内。目前现有的仓储容量已经无法满足因产品生产规模不断增加而持续增长的仓储需求，一定程度影响了公司业务的扩大与推进，如公司未能及时提高仓储服务能力，将会对未来整体业务发展形成一定限制。因此，公司有必要提升现有的仓储容量，满足未来业务发展壮大的需求。

（2）提高仓储物流效率，有效控制公司运营成本

仓储物流是生产制造类企业健康稳定运行的“血液”，连接了企业采购、生产、销售的业务全链条，是关系到企业生产物料及时性、确保产品销售供货及时性的关键。随着即时供应、物流及供应链管理等理念不断普及，仓储物流环节愈发受到了企业的重视，通过先进的仓储物流体系的建设，持续提升企业自身的高

效运转能力，并不断推动其运营成本的降低。

为应对业务规模的持续增长，公司采取在外部租用仓库的形式缓解公司现有的货物存储压力。一方面，公司存储的品类众多，通过租赁的仓储空间利用率较低，导致公司需要不断租赁更多的空间用以存储物资，随着仓储租赁成本的不断增加，进一步提升了公司的运营成本；另一方面，由于公司现有租赁的仓库较为分散，需要将大量的原材料、半成品与成品在仓库与生产基地间运输，从而增加了物资的运输成本，甚至会影响仓储与生产、物流的顺畅衔接，进而影响公司产能的全面释放。面对上述情况，公司有必要提高仓储与生产、物流之间运转效率，降低公司在仓储物流环节的运营成本，助力公司业务的持续健康发展。

(3) 提高原材料储备与检测能力，保障公司产品供应稳定

公司现有仓储存储能力相对有限，面对原材料供应形式的变化，公司缺乏足够的仓储空间合理储备核心原材料，因此公司有必要根据未来业务发展及市场需求情况，进一步提升现有原材料的存储能力，以降低原材料市场波动带来的不利影响，保障公司核心原材料的供应稳定，确保在规定的时间内完成产品的交付。同时，由于客户对产品的质量有着严格的要求，促使公司需要对生产的全流程进行严格的把控。而公司目前租赁仓库原材料检验与测试条件无法满足未来产品与技术的发展趋势，如现有的原材料检验与测试条件得不到及时提升，一定程度上会对未来产品生产的良率造成不利影响，因此，公司有必要提升对原材料的检验与测试能力，提高产品生产良率，保障产品按时、按量、按质交付。

3、项目实施的可行性

(1) 公司扎实的产品业务，为本项目的实施提供业务支撑

目前公司智能家电电控、工业电源、工业自动化等业务发展稳定，以智能采油设备、智能焊机、工业微波为主的新型业务拓展顺利，并取得了预期成果，公司在新兴装备领域已初步形成阶梯布局，成长性逐步渗透。同时公司产品凭借良好的品质与技术水准与众多优质公司建立了合作关系。

本项目建设的智能仓储基地主要服务于公司现有的产品业务，近年来公司业务在不断的技术投入和市场拓展的双重推动下实现了较快发展，促使公司将需要庞大的仓储物流中心。而公司持续扩大的产品业务为募投项目仓储容量的消化提

供了坚实的业务支持，能够确保本次智能仓储基地规划的仓储空间能够得到有效利用。

(2) 丰富的仓储物流实施经验，为本项目建设提供了经验支持

公司在生产物料、半成品、成品的仓储物流管理上有着丰富的实施经验，在仓储管理和运营方面积累了多年的实践经验，并重视仓储管理人才体系的构建，通过多年的培养与引进，建立一支仓储管理经验丰富的管理团队。此外，公司通过客户直销与专业代理商销售相结合的方式建立了覆盖全球的营销网络，对产品在全球的仓储集散物流有着深厚的经验积累。同时，公司建立了较为完善的供应链管理新模式，对仓储的信息化运营与管理具有丰富的经验，能够与采购、生产、运输等环节实现高效协作与运转。

公司在仓储物流的建设、运营、管理上积累了丰富的经验，并组成了一支经验丰富的仓储管理团队，能够为本项目智能化仓储的建设以及日后的日常运营与管理提供丰富的管理经验。

(3) 完善的仓储物流管理制度，为本项目的实施提供了制度保障

仓储物流连接了采购、生产、销售，在供应链中起着承上启下的作用，是企业在激烈的市场竞争中获取利润的重要源泉，随着公司业务的持续发展，仓储物流对公司的市场开拓、确保产品的顺利交付、提升客户服务满意度等都有着关键的作用，公司为规范仓储物流的管理与运行，制定了一系列规章与制度来保障仓储物流工作的顺利开展。

在仓储与采购、生产的协作方面，公司制定了《物料管理制度》、《生产管理制度》、《采购管理制度》等相关制度，来确保仓储物流环节与采购、生产等环节的协作运转。在仓储作业流程方面，公司确定涵盖收货、入库存储、装运、发货等环节作业流程，有效保证了公司仓储物流工作的顺利开展。在货物出入库管理方面，公司就原材料、半成品、成品出入库管理制定了完善的管理制度，出入库材料必须经过材料检测和测试等环节，检查合格后方能出入库，为保证公司产品质量、提高产品存储安全性和效率提供了良好的保证。在仓储物流人才培养方面，公司制定了相关制度，对作业人员的绩效管理以及培养都做出了明确的规定，为

仓储物流人才的培养提供坚实的制度基础。

综上，公司在仓储物流涉及的多环节、多领域制定了规范的仓储物流管理制度。完善的仓储物流管理制度为仓储物流日常的管理与运转提供了良好的制度保障，可确保公司仓储物流工作的安全性和高效性，为本项目智能化仓储物流基地建设后的日常管理与运营提供了完善的制度支持。

4、项目投资估算

本项目预计投资总额为 25,000.00 万元，主要包括建设投资、设备投资、软件投资等，本项目的具体投资情况如下：

单位：万元

序号	项目	金额	比例	募集资金投入	自有资金投入
1	建设投资	11,024.00	44.10%	11,024.00	-
2	设备投资	13,776.00	55.10%	13,776.00	-
3	软件投资	200.00	0.80%	200.00	-
总投资金额		25,000.00	100.00%	25,000.00	-

5、项目建设期

本项目建设期为 2 年。

6、项目的经济效益评价

本项目为仓储中心的建设，项目不直接产生利润。

（四）补充流动资金

1、项目概况

本次募集资金中 36,000.00 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、实际运营资金需求缺口以及公司未来发展战略，整体规模适当。

2、项目实施的必要性

（1）增强公司资金实力，保障公司经营战略的实施

受益于公司多年来的产品布局和持续高强度的研发投入，公司营业收入保持

稳定增长。公司业务规模持续扩大的同时，对营运资金的需求也快速增长，仅靠自身的留存利润难以满足公司资金需求。适度补充流动资金能够增强公司资金实力，保障公司经营战略的实施，实现较高水平的可持续发展。

(2) 降低财务费用，提升公司经营业绩

公开发行可转换公司债券和通过银行借款及发行公司债券等融资方式相比，付息利率较低，可以降低公司的财务费用，提高实际经营的盈利水平。此次使用部分募集资金用于补充流动资金，前期会提高公司的资产负债率，但随着未来可转换公司债券持有人陆续实现转股，公司的资产负债率将逐步降低，使公司保持较为合理的资本结构。

三、本次发行对公司经营、财务状况的影响

(一) 对公司经营状况的影响

公司主营业务涉及智能家电电控产品、工业电源、工业自动化产品和新能源及轨道交通产品，本次募集资金投资项目均与公司主营业务相关，对公司业务结构不会产生重大影响。

麦格米特杭州高端装备产业中心项目的实施，有利于打造集团杭州产业中心，完善公司区域布局需要，加快拓展采油系统业务和扩大智能卫浴生产能力，满足业务持续扩张需要，持续增强公司研发实力，巩固行业领先地位需要；株洲基地扩展项目（二期）的实施，有利于提高公司生产能力，满足业务持续扩张需要，扩大自有场地供应规模，降低公司经营风险需要，顺应客户需求变化，提升整机系统供应能力；智能化仓储项目的实施，有利于进一步提高管理水平，提升服务质量，降低运营成本和提高盈利水平，促进公司的可持续发展；补充流动资金可增强资本实力，降低财务成本，进一步提升公司盈利能力。

综上，本次募投项目是对公司现有业务布局的补充和完善。募集资金投资项目的实施将进一步巩固公司的市场地位，增强公司技术研发实力，拓宽公司产品体系，提高市场竞争力，为公司可持续发展提供强有力的支持。

(二) 对公司财务状况的影响

本次发行后，公司的资产规模和业务规模将进一步扩大。募集资金到位后，公司的总资产和总负债规模均有所增长。

未来可转换公司债券持有人在本次可转换公司债券发行六个月之后陆续实现转股，而募集资金投资项目产生经营效益需要一定的时间，因此短期内可能会导致公司净资产收益率、每股收益等财务指标出现一定程度的下降。随着募投项目的投资逐步完成，公司的运营规模及经营效益也将进一步提升。

四、结论

综上所述，公司本次公开发行可转换公司债券募集资金投资项目与公司主营业务密切相关，符合国家产业政策和公司发展的需要，具有必要性和可行性。公司投资项目建成后，将进一步扩大公司业务规模，增强公司的竞争力和盈利能力，符合公司及全体股东的利益。

深圳麦格米特电气股份有限公司

董 事 会

2022年2月21日