浙江帅丰电器股份有限公司首次公开发行股票招股意向书摘要

（上接A91版）

本项目完全达产后，预计达产年份可实现销售收入140,000万元，达产后年均净利润23,434万元，税后内部收益率为21.45%，税后投资回收期为7.86年。

（二）高端厨房配套产品生产线项目

1、项目概况

本项目拟投资13,649.38万元用于智能洗碗机及橱柜生产线建设，项目位于浙江嵊州经济开发区，项目建设期为1年。项目实施达产后，公司每年将新增3万台洗碗机及2.5万套橱柜的生产能力。项目的建成有助于优化公司产品结构，提升公司生产线的标准化程度和自动化程度，从而提升公司经济效益。

2、市场容量和市场前景分析

（1）智能洗碗机行业市场规模及前景

目前洗碗机市场尚处导入期，市场正处于高速发展阶段。根据中怡康数据显示，2018年洗碗机市场整体零售额59.20亿元，增速达36.50%，零售量135.60万台，增速为37.70%。其中水槽洗碗机自2015年诞生以来呈现出高速增长的态势，水槽洗碗机上市当年零售额为3,000万元，2018年即增长至7.30亿元。

当前洗碗机市场整体规模仍然较小，随着我国城镇化率的增长，居民收入水平持续提升，消费升级趋势成为家电行业新的亮点，消费不足问题有望迎来加速改善，行业未来发展空间较大。

（2）整体橱柜行业市场规模及前景

整体橱柜具有贴合房屋尺寸、风格统一、安全健康、个性化表达的优势，因而自90年代在我国推广以来，整体橱柜逐渐被认可并得以快速发展。根据前瞻研究院的整体橱柜行业市场测算数据显示，目前我国的整体橱柜市场处于高速发展期，2013年–2017年间市场规模年增速不低于21.5%，2015年市场规模为745亿元，2017年市场规模首次突破千亿达1,108亿元，市场规模巨大。

整体橱柜市场的快速发展与我国的城市化进程密不可分。在我国城镇化不断推进的过程中，我国房地产住宅投资取得了较快发展。根据国家统计局数据，全国房地产住宅投资已从2005年的12,826亿元迅速增长至2017年的75,148亿元。在城镇住宅投资保持较高速增长的同时，整体橱柜的市场也将获得快速增长，随着城镇居民可支配收入的增长及80、90后年轻群体的定制消费需求渐增，未来整体橱柜行业前景广阔。

2、项目实施的必要性

（1）符合公司的发展战略定位，顺从行业发展趋势

公司自成立以来致力于厨电相关产品的研发、生产和销售业务。公司未来将以集成灶产品为核心，不断丰富公司的产品结构，配套开发智能洗碗机、橱柜其他高端厨房电器产品，发展打造整体厨房。

整体厨房设计是指将橱柜和厨房电器一体化组合搭配而成的一种新型厨房形式，具有良好的空间节约性和风格统一性。整体厨房设计理念的流行使得厨电橱柜一体化销售模式受到了市场的广泛认可，厨电集成已经成为厨电行业发展的明显趋势。未来随着整体厨房设计理念的普及和消费者对厨房一体化需求的加深，各厨房用品之间的协调效应将不断加强，厨电橱柜一体化销售和集成厨电将实现快速发展。

随着厨电行业的深化发展，公司实施本项目符合公司的发展战略，是适应行业发展方向、紧跟行业发展趋势的需要。

（2）丰富公司产品结构，增加新的盈利增长点

公司的核心产品是集成灶，并围绕集成灶产品研发推出集成水槽、水槽洗碗机、嵌入式烤箱蒸箱等配套厨房电器。报告期内集成灶产品营业收入占公司主营业务收入的95%左右，产品结构较为单一，受宏观经济的波动和行业发展变化影响较大。随着集成灶品牌数量的快速增长，集成灶市场竞争加剧，优化公司产品结构，增加新盈利增长点，成为公司保证业绩增长的有效途径。

公司通过实施本项目，可新增3万台洗碗机及2.5万套橱柜的生产能力，从而打造以集成灶为主，配套智能洗碗机及整体橱柜的整体厨房产品体系，丰富公司产品结构，提升公司厨电行业整体竞争力。

3、项目投资概算

（1）项目投资总额

本项目投资总额估算为13,649.38万元，其中工程费用10,969.52万元（包含设备购置费10,447.16万元，安装工程费522.36万元），工程建设其他费用219.70万元，预备费671.35万元；项目铺底流动资金投资1,788.81万元。本项目投资构成情况如下：

序号	项目	投资金额（万元）	占总投资比例（%）
一	建设投资	11,860.57	86.89
1	工程费用	10,969.52	80.37
1.1	设备购置费	10,447.16	76.54
1.2	安装工程费	522.36	3.83
2	工程建设其它费用	219.70	1.61
3	预备费	671.35	4.92
二	铺底流动资金	1,788.81	13.11
三	项目总投资	13,649.38	100.00

（2）主要设备

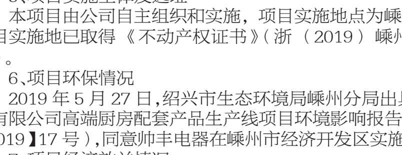
本项目设备投资为10,447.16万元，具体情况如下表所示：

单位：万元

序号	名称	型号	数量	单价	总价
一	生产设备及配套设施				
（一）	洗碗机加工及配套设备				
1	全自动液压机，四柱液压机	YGM-315K等	32	18.00-76.72	1,383.42
2	数控折弯机	OC系列，HB0412	61	11.21-29.60	1,020.39
3	激光焊接机器人	CW500	38	26.00-115.00	1,461.72
4	龙门压力机，伺服液压冲床	JM36-400	63	4.74-75.00	2,157.01
5	焊机类	ZX7-180，DN-50	116	0.20-4.31	121.40
6	机器人自动冲压生产线		1	145.69	145.69
7	全伺服独立式移动送机械手	ZBD-2800-6	6	15.52	93.10
8	机器人本体	IRB4600-60/2.05	18	22.33	401.90
9	机器人本体	IRB6700-155/2.85	2	2.33	44.66
10	各类水槽拉伸模具	42*380*200	4	6.90-68.97	93.11
11	辅助类设备		43	0.20-20.09	120.23
12	1000MM宽卷带防指纹线设备		1	74.83	74.83
13	整卷不锈钢带表面油磨线	RP-1250-1型	1	373.28	373.28
14	三合一自动送料生产线	SMC2-1000	1	17.93	17.93
15	SP-6308-3气动泵站		5	0.20	1.00
16	油压举模器，移模臂，夹模器	SL-50-1500，NX-10	80	0.20	16.00
17	配管，配线含控制系统		5	0.20	1.00
18	退火炉		1	62.93	62.93
19	三合一送料机	NCMF-1000	1	14.91	14.91
20	电泳涂装线流水线及配套		1	405.85	405.85
21	激光切割机	GL3015-1000W	1	58.53	58.53
22	不锈钢板整平横切机组	JFL-3-1650NC	1	176.72	176.72
23	洗碗机组装线	订制专用组装线	3	100.00	300.00
24	空压机	20立方	1	43.47	43.47
25	叉车	FB25-MQJZ2，FB50	5	10.00-20.95	60.95
26	桁车	LH10T-10.3	4	14.00	56.00
27	模具	侧板模具	3	175.00	525.00
28	天燃气管道		1	16.50	16.50
29	冷水机组	XJC-LSBL	4	9.00	36.00
30	液化氮气气化输送系统	订制专用系统	1	180.00	180.00
31	变频螺杆机，干燥机	BKV37-8G	4	1.29-6.21	10.12
32	电动葫芦桥式超重机	LH16/5T-27.73M	1	25.00	25.00
33	电动单梁起重机	LD10T-10.12M	1	8.62	8.62
34	液压升降机		1	2.67	2.67
	小计	–	511	–	9,509.94
（二）	橱柜加工设备				
1	封边机	NKL210/5/A20	4	0.85-99	181.65
2	全自动数控锯，开料锯	HPP180	19	2.16-18.9	95.68
3	数控钻孔中心，钻孔机	NCB2412	19	0.34-6.2	66.08
4	刨，铣，修边机，切割机	LS1040	23	0.60-23.5	117.17
5	数控加工中心	K45-3	3	8.20-18.50	34.90
6	平面，异形砂光机	MS-APPCC	6	0.78-21.6	81.53
7	液压冷压机，压花机	MH3248*50T	10	1.60-14.70	71.20
8	中央环保吸尘器		1	118.00	118.00
9	自动磨锯片机	MF158B	1	5.88	5.88
10	万能磨刀机	MF2718C-Ⅲ	1	0.93	0.93
11	变频螺杆空压机	EAS-50	3	5.56	16.68
12	冷冻干燥机	ED-50F	3	0.83	2.48
13	精密过滤器	EAS-060	3	0.06	0.17
14	储气桶	2M3/8KG	3	0.68	2.03
15	自动排水器	H0B20	3	0.05	0.14
16	电焊机		1	0.20	0.20
17	钢材切割机		1	0.08	0.08
	小计	–	104	–	794.80
二	检验检测设备				
1	能量色散X荧光光谱仪	EDX1800B	1	7.89	7.89
2	天瑞X荧光光谱仪ROHS软件V2.0.	V2.0	2	2.50	5.00
3	性能检测及耐久试验台（落地式）定制	CJ/T30，CJ/T393，QB/T2365	8	2.17-2.79	22.03
4	半消音室		1	32.68	32.68
5	6通道噪声振动测试分析系统	CHE2015-8	1	10.65	10.65
6	湿式气体流量计	品川W-NK-2.5/5A	3	2.37-6.97	16.31
7	EMI-1000B传导骚扰测试系统	FFT3010	2	19.30	19.30
8	静放电发生器，雷击浪涌发生器	EMS61000-2A等	9	0.52-4.09	28.56
	小计	–	27	–	142.42
	合计	–	642	–	10,447.16

4、项目进度安排

项目计划建设期为12个月，具体募集资金使用进度如下：



5、项目实施主体及选址

本项目由公司自主组织和实施，项目实施地点为嵊州经济开发区五合西路，项目实施地已取得《不动产权证书》（浙（2019）嵊州市不动产权第0027125号）。

6、项目环保情况

2019年5月27日，绍兴市生态环境局嵊州分局出具《关于浙江帅丰电器股份有限公司高端厨房配套产品生产线项目环境影响报告表的审查意见》（嵊环开【2019】17号），同意帅丰电器在嵊州市经济开发区实施该项目。

7、项目经济效益情况

本项目完全达产后，预计达产年份营业收入19,500.00万元，达产期年均净利润2,589.49万元，税后内部收益率为16.40%，税后投资回收期为8.96年。

（三）营销网络建设项目

1、项目概况

本项目拟投资20,141.67万元用于公司营销网络建设，项目建设期为三年。项目拟在重点销售城市设立体验店、投放路演车，并完善公司营销信息化管理系统。项目的实施，有助于进一步提升公司的营销能力，加大公司品牌宣传力度，提升公司营销管理效率，增强公司盈利能力。

2、项目实施的必要性

（1）提升消费者认知度，扩大产品销售

与传统烟灶产品相比，集成灶产品面向市场的时间相对较短，普及率相对较低，消费者由于先入为主已对分体式吸油烟机和燃气灶的结构设计存在固有的印象和消费习惯，对集成灶产品的认知度相对较低。产品知名度的弱势，已成为影响集成灶产品进一步发展的一大因素。

该项目实施后，公司将在北京、上海、广州、深圳、南京、武汉和重庆等重点销售城市设立24家体验店。通过体验店消费者可直接了解公司产品性能，对产品品质和价值建立初步认识；同时，消费者在体验产品的过程中可以全程享受公司专业化、标准化和人性化的服务，从而对公司品牌文化拥有更深刻的认识；此外，公司也能及时发现消费者对产品的潜在需求，并促使潜在需求变为显性需求，最终扩大公司产品销售。

项目同时将在其他重点销售省区城市投放200辆路演车，路演车集车身广告、产品和人员配送等于一体，凭借其流动方便、安装快捷、综合展示、经济实效等特点，能够方便快速地到目标市场开展宣传、营销等活动，从而提升消费者对公司产品的认知度，扩大产品销售。

（2）提升“本地化”服务质量，挖掘客户潜在需求

优质的服务可以体现一个企业的文化内涵和提升产品的品牌形象，保证消费者的忠诚度。同时深入了解客户需求是提升服务质量的首要条件，公司通过收集来自全国各地消费者对产品性能等的反馈意见，可以针对性地改善公司产品及服务情况，进一步增强客户的粘性，提升公司的形象并巩固公司的市场地位。

该项目实施后，公司通过在重点销售城市设立体验店和投放路演车，可以让消费者充分体验公司服务，与传统教唆式市场推广不同，这种体验服务从消费者的角度出发，在理解其高层次需求的基础上，实现良性互动，进而创造差异化的客户感知价值，最终树立客户的忠诚度。同时充分挖掘当地消费者的潜在需求，抢占并强化本地化服务的商机，巩固公司已有市场。

（3）有利于进一步提升公司的品牌形象

随着市场竞争日益激烈，企业品牌形象在一个企业的发展中也日益凸显出其在市场竞争中的重要性，品牌形象成为了一个企业立足与发展的重要标志，也成为一个企业在市场竞争中取得优势地位的法宝。

该项目实施后，随着体验店的设立和路演车的投放，同时配套其他广告宣传渠道，公司可以向消费者展示整齐统一的品牌形象，传递公司产品的设计理念、工艺性能等，从而进一步提升公司品牌形象，增加公司产品对潜在客户的吸引力，增强公司的市场竞争力。

（4）有利于进一步提升公司营销管理水平

集成灶行业发展至今，企业之间的竞争已不仅仅局限于粗犷式的价格竞争，而是逐渐转为营销、服务、管理等综合能力的竞争。完善、有效的营销信息系统可以提升企业的营销管理水平，为公司的产品营销提供有力的支撑。因此营销信息系统的建设已成为影响企业竞争力和营销效率的重要因素。

该项目实施后，公司可以在现有的营销信息系统基础上进行拓展和升级，从而进一步提高公司的整体营销管理水平，提升公司的综合竞争力。

3、项目建设及实施方案

（1）体验店

①体验店场地选择

本项目拟通过设立体验店的方式重点开拓北京、上海、广州、深圳、杭州、南京、武汉、重庆等重点销售城市的市场，从而扩大公司产品的市场占有率。体验店选址主要考虑因素如下：

序号	考虑因素	详情
1	城市状况	城市规模、城市发展速度、市政规划
2	城市经济发展水平	居民收入、物价水平
3	客流因素	人流量、交通状况、周围居民和单位的情况
4	消费者因素	年龄结构、消费水平、消费购买力、消费行为偏好
5	竞争条件	深入调研当地竞争对手的实际经营情况

在综合考虑城市状况、城市经济发展水平、客流因素、消费者因素及竞争条件等因素后，将体验店选址定位于城市重点商圈、繁华商业区、高档建材家具商业区等。具体选址情况如下：

名称	项目建设地点
体验店（共24家）	北京（2家）、上海（2家）、广州（2家）、深圳（2家）、杭州、南京、武汉、重庆、沈阳、成都、长沙、青岛、济南、厦门、福州、西安、南昌、郑州、合肥、天津

②体验店人员配置

机构名称	岗位	人员数量	机构数量	定员总人数
体验店	店长	1	24	24
	导购员	2		48
	业务员	2		48
	售后服务员	1		24
合计				144

（2）路演车

①路演车场地选择

名称	项目建设地点
路演车（共200辆）	北京（4）、天津（3）、浙江（11）、河北（11）、陕西（3）、甘肃（1）、新疆（2）、青海（1）、山西（5）、内蒙古（2）、黑龙江（2）、辽宁（5）、吉林（2）、河南（16）、湖北（15）、湖南（12）、山东（16）、上海（5）、江苏（18）、福建（10）、江西（10）、安徽（15）、广东（7）、广西（5）、海南（2）、四川（14）、重庆（1）、贵州（1）、云南（1）

机构名称	岗位	人员数量	机构数量	定员总人数
路演车	推广专员	1	200	200
	临促	1		200
合计				400

②路演车人员配置

（3）营销信息系统

公司一直高度重视信息化建设，目前公司已初步实现经销商的信息化管理，为公司营销信息系统的优化和建设奠定了良好的基础。公司通过本次项目建设营销信息系统，可以进一步增强公司营销信息化水平，提升公司营销管理能力及效率；同时系统将公司与经销商、销售门店、营销人员等相联结，实现公司、经销商、消费者之间的管理与联动。

本项目中的营销信息系统具体包括经销商管理信息系统和营销辅助信息系统两大子系统，系统的主要功能和建设内容如下：

①经销商管理信息系统

随着公司经销商队伍的日益扩大，对经销商的管理面临越来越大的压力。本项目将在现有的CRM系统基础上进行功能优化和升级，打造功能更丰富、信息管理更完善、管理效率更高的综合管理系统，主要可以实现以下功能：

A、经销商信息管理和销售流程信息化。通过该系统，不仅可以对经销商信息进行管理和维护，还可以实现公司产品展示、经销商下单、付款审批、发货跟踪、收货确认、产品安装、售后服务、数据统计分析等全销售流程的闭环控制，保留销售环节中数据。一方面提供了更加有效的销售流程管理机制，另一方面可加强经销商管理，使得经销商销售经营情况更加透明。

B、移动端APP开发建设。除了桌面系统外，本系统将经销商信息化管理向移动终端延伸，经销商可通过移动终端进行更高效便捷的操作管理，尤其可通过产品二维码“扫码”实现安装信息报备。

C、经销商审批电子化。系统可以为公司经销商提供更为有效、快捷的审批渠道，经销商活动、店面装修等申请可以实现在线审批，节省在申请审批环节的时间和资源投入。

②营销辅助信息系统

在公司与经销商的传统营销沟通过程中，存在营销指令传达效率低、反馈滞后、培训成本较高等问题，随着公司经销商数量和业务规模的不断增加，这一问题将越来越突出。通过本项目的实施，公司拟建设营销辅助信息系统，通过门店端、手机端双重系统设计，将公司、经销商、导购员有效贯通，构建公司与经销商之间更为高效、通畅的销售支持。系统主要满足以下需求：

A、实现公司政策指令第一时间直接传达到经销商，最新产品功能以及销售培训可以通过终端实时推送。

B、可组织多样的线上活动，全国联动吸引客流，销售数据实时展示，带动经销商销售积极性。

C、实时掌握经销商店面经营情况，公司辅助提供经营建议，辅助门店决策精准高效。

（4）营销投入

本项目市场推广费主要由城市公交广告、高速公路广告、体验店推广费用、展会宣传等构成，全部投入使用后年市场推广费为5,600.00万元，具体情况如下：

单位：万元

细分项目	T+1金额	T+2金额	T+3金额	合计
城市公交广告	500.00	500.00	500.00	1,500.00
高速公路广告	600.00	700.00	700.00	2,000.00
体验店推广费用	300.00	450.00	750.00	1,500.00
展会宣传	200.00	200.00	200.00	600.00
合计	1,600.00	1,850.00	2,150.00	5,600.00

4、项目投资概算

本项目投资总额估算为20,141.67万元，其中体验店投资8,841.67万元，包含建设投资2,481.67万元，场地租赁费6,360.00万元；路演车投资3,200.00万元；营销信息系统2,500.00万元；营销费用5,600.00万元。本项目投资构成情况如下：

单位：万元

序号	项目	投资金额	占总投资比例
1	体验店	8,841.67	43.90%
1.1	建设投资	2,481.67	12.32%
1.1.1	场地装修费	1,560.00	7.75%
1.1.2	设备购置费	781.20	3.88%
1.1.3	预备费	140.47	0.70%
1.2	场地租赁费	6,360.00	31.58%
2	路演车	3,200.00	15.89%
3	营销信息系统	2,500.00	12.41%
4	营销费用	5,600.00	27.80%
5	项目总投资	20,141.67	100.00%

5、项目进度安排

本项目建设期为3年，将根据各地区建设需求的紧迫性、可获得性以及项目审批情况合理安排培训中心建设的进度。项目投资金额具体使用进度计划如下：

单位：万元

序号	项目	总投资	第一年	第二年	第三年
1	体验店	8,841.67	1,176.01	3,244.63	4,421.03
1.1	建设投资	2,481.67	456.01	1,044.63	981.03
1.1.1	场地装修费	1,560.00	300.00	660.00	600.00
1.1.2	设备购置费	781.20	130.20	325.50	325.50
1.1.3	预备费	140.47	25.81	59.13	55.53
1.2	场地租赁费	6,360.00	720.00	2,200.00	3,440.00
2	路演车	3,200.00	960.00	1,120.00	1,120.00
3	营销信息化管理系统	2,500.00	2,500.00	–	–
4	营销费用	5,600.00	1,600.00	1,850.00	2,150.00
5	项目总投资	20,141.67	6,236.01	6,214.63	7,691.03

6、项目环保情况

建设过程中所需的电力、水资源等主要为各类营销网点日常办公用途，用量较少，不属于高耗能、高耗水的建设项目；也不存在对周围生态环境的不利影响。营销车辆运行过程中排放出一定的汽车尾气，公司承诺购买符合国家环保要求的车辆，不会对环境构成重大污染。

2019年3月1日，绍兴市生态环境局嵊州分局出具《项目环评意见征询单》，本项目未列入《建设项目环境影响评价分类管理名录》，无需办理相关环境评价审核手续。

7、项目经济效益情况

本项目实施后，虽不直接产生经济效益，但可进一步提升公司品牌和产品知名度，增强公司营销管理能力，同时也为公司“年新增40万台智能化高效节能集成灶产业化示范项目”、“高端厨房配套产品生产线项目”的顺利实施提供有力辅助和保障，为公司带来潜在经济效益。

（四）募投项目所采取的环保措施及相应的资金来源和金额

与现有生产线相似，发行人募投项目抛光打磨工序也会产生粉尘颗粒，此外募投项目拟采用硅烷电泳工艺取代当前喷塑工艺，电泳工艺会产生废水以及电泳废气、烘干废气、粉尘等大气污染物。发行人募投项目主要污染环节及污染物如下：

生产工序	治理类别	处理设施
抛光打磨	大气污染	侧吸式集尘罩、风机、排气筒等
硅烷电泳	水污染物	废水收集系统、废水处理系统，水污染处理完之后产生的污泥委托有资质的单位处理
	大气污染（电泳废气、烘干废气、粉尘）	通风换气装置（排风装置）、二级水喷淋塔（旋流板塔、循环水泵、循环水池、水循环管路等）

募投项目生产经营拟采取以下环保措施：

项目使用先进的设备及工艺，尽量减少污染物的产生，同时对所产生的污染物进行有效的收集处理，尽可能减少污染物的排放。

（1）废气污染物收集处理措施：对电泳、烘干废气密闭收集，采用喷淋处理后排放；打磨粉尘采用除尘器处理后排放。

（2）废水污染物收集处理措施：新建废水处理站，各类废水水质分类收集处理，确保废水可达标纳管排放。

（3）固体废弃物收集处理措施：委托有资质单位处置，确保危险废物得到有效处理。

经测算，募投项目环保投资总额84万元，环保资金全部来自项目募集资金。

三、募集资金运用对财务状况和经营成果的影响

（一）对财务状况的影响

1、对净资产和每股净资产的影响

本次募集资金到位后，公司的净资产和每股净资产将获得大幅增长，有助于优化公司的财务结构，提高公司的抗风险能力。

2、对资产负债率和资本结构的影响

本次募集资金到位后，将会对公司资产结构产生较大幅度的影响。公司资产规模、净资产及每股净资产都将大幅提高，降低公司资产负债率，将直接增强公司业务承接能力和运营稳定性，有利于进一步壮大公司整体实力，提高竞争力，增强抗风险能力。

3、对公司净资产收益率的影响

本次募集资金到位后，公司净资产将大幅提高，募集资金投资项目在短期内难以完全释放效益，公司存在发行当年净资产收益率大幅下降的风险。但是随着募集资金投资项目的实施，公司净资产收益率将逐步恢复到正常的水平。

（二）对经营成果的影响

本次募集资金拟投资的项目之“营销网络建设项目”的实施将会大幅增加期间费用，但同时也会促进公司产品销售和提高市场占有率，综合来看有利于巩固和强化公司市场竞争力；另外两个项目将为公司形成年新增40万台集成灶以及3万台洗碗机及2.5万套橱柜的产能。

公司本次募集资金投资项目实施后，公司固定资产规模较目前将有较大幅度增加，新增固定资产折旧费用预计每年达8,506.69万元，由于募集资金投资项目建成达产形成经济效益需要一定时间，短期内折旧费用的增加将对公司业绩产生一定的影响。公司本次募集资金投资项目建成达产后，将提高公司集成灶、洗碗机和橱柜的生产能力，进一步完善和优化公司产品结构，可以更好的满足快速增长的市场需求，提高公司的持续盈利能力。因此若新增产能实现完全消化，可为公司每年增加销售收入约159,500.00万元，每年增加净利润约26,303.47万元，可对新增折旧形成有效消化。

因此，若本次募投项目顺利实施并达到预期效果，项目实现的盈利可以覆盖新增固定资产投资而产生的折旧费用，从而不会对公司未来经营成果产生重大影响。

第五节 风险因素和其他重要事项

一、风险因素

投资者在评价公司本次发行的股票时，除招股意向书提供的其他各项资料外，应特别认真地考虑下述各项风险因素。下述风险根据重要性原则或可能影响投资者决策的程度大小排序，但该排序并不表示风险因素会依次发生。

（一）市场风险

1、宏观经济波动风险

集成灶产品的最终消费者是居民家庭，因此宏观经济的景气程度会在较大程度上影响消费者的购买能力及购买意愿。根据国家统计局数据，2019年我国国内生产总值（GDP）同比增长6.10%，增速创下近年新低，2020年一季度，由于新冠肺炎疫情的影响，我国一季度GDP同比降低6.80%。在宏观经济增速放缓的大环境下，消费者保持谨慎的消费态度，国内厨电行业整体增速呈现放缓趋势。若中国宏观经济发生波动，经济增长持续放缓或停滞，消费者对厨电产品的消费能力可能出现下滑，从而对集成灶市场需求和公司经营业绩产生不利影响。

2、市场竞争加剧的风险

近年来，集成灶行业保持快速增长，吸引了众多品牌纷纷布局加入集成灶市场，市场竞争较为激烈。2018年集成灶品牌数量约300家，同时传统厨电、家电品牌甚至非家电背景的企业陆续涌入集成灶市场，参与到集成灶的市场竞争中。行业竞争逐渐从粗犷式价格竞争转为品牌、产品、渠道、服务等综合能力竞争，如果行业的利润率水平随着行业竞争的加剧出现下降，或者公司在市场竞争中无法继续保持优势地位，可能会对公司经营业绩产生不利影响。

3、房地产市场波动的风险

公司主营业务是集成灶等厨房电器的研发、生产和销售，核心产品集成灶的消费市场主要来源于新房装修和更新换代的配置需求，因此与国内房地产市场的变化存在一定的相关性。近年来，为抑制房价过快上涨以及房地产投机行为，稳定房地产市场运营环境，政府出台多项调控政策，导致房地产市场出现较大波动。因此短期内厨电市场需求可能会受到房地产调控的周期性影响，从而会对公司经营业绩产生不利影响。

4、“精装修”政策对集成灶市场的风险

目前全国31省市（不含香港、澳门、台湾地区）均陆续出台了关于“精装修”相关政策，对本省（市）的全装修比率提出目标和要求，从税收优惠、减免相关费用等方面鼓励全装修的发展，2017年住建部《建筑业十三五规划》提出2020年我国新开工全装修成品住宅面积达到30%。根据奥维云网地产数据统计，2017–2018年精装房渗透率分别18.0%、27.5%，精装房规模达到160万套、253万套。2019年预计精装房规模达336万套，精装房渗透率将达到31.8%，有望提前完成2020年精装房渗透率达到30%的目标，随着“精装修”政策的颁布，未来精装房的渗透率将稳步上升。

与传统吸油烟机相比，集成灶产品作为新型厨电产品，在品牌知名度方面存在一定劣势，尚未普遍进入精装工程类采购渠道；如果“精装修”政策全面推广，而集成灶产品又长期无法普遍进入精装工程渠道，可能使集成灶未来市场需求受到影响，从而对公司经营业绩产生不利影响。

5、原材料价格波动的风险

公司采购的原材料、零部件、辅料等规格型号众多，按类别分主要包括不同规格的板材、燃气器件、电气件等等。报告期内，公司集成灶直接材料成本占其营业成本的比例分别为80.37%、80.70%、81.74%和79.42%，占比较高。受宏观经济环境和需求影响，公司主要原材料采购价格存在一定的波动。其中公司最主要的原材料为不同规格的板材（不锈钢板、冷轧板等），其采购价格与铁矿石、煤炭等大宗商品的价格波动密切相关。虽然公司密切关注原材料价格波动情况和变动趋势，并对主要原材料采取规模化采购以降低原材料价格波动带来的部分风险。但如果未来主要原材料价格出现大幅波动，公司仍将面临主要原材料价格波动对公司经营业绩带来不利影响的风险。

（二）经营风险

（一）销售渠道集中度较高的风险

报告期内，经销渠道是公司最主要的销售渠道，截至2020年3月末，公司经销商数量达到1,204家。同时，公司也在不断通过电商平台、线下体验店等方式拓展多元化的销售渠道，但销售收入仍主要通过经销商渠道实现。报告期内，公司经销模式收入占主营业务收入的比重分别是96.11%、87.21%、91.51%和95.55%，因此公司销售渠道具有较高的集中度。

目前经销模式已成为公司销售收入的重要来源，如果未来公司无法持续管理和维护经销渠道或经销商因自身的经营恶化而退出与公司的合作，同时未能及时、有效开拓其他销售渠道，或者因公司经销商可能存在的不当经营行为导致公司品牌形象受损，则可能会对公司的经营业绩产生不利影响。

（二）产品结构单一的风险

公司主营业务是集成灶等厨房电器的研发、生产和销售，核心产品为集成灶。报告期内公司集成灶产品销售收入占公司营业收入的95%左右，存在产品结构单一的风险，受宏观经济形势和行业发展变化影响较大。如果发行人不能及时推出新产品，或新产品无法获得市场认可，宏观经济的波动和行业的变化可能会对发行人经营业绩造成不利影响。

（三）技术研发风险

经过多年的积累，公司已具备较强的研发能力，但随着消费者的消费水平升级和对产品各方面要求的不断提高，公司需不断加快产品技术更新，加大对新产品的研发以应对消费者更加多元化的需求。面对日益激烈的市场竞争，如果不能及时应对市场需求的变化，提升自身研发水平，不断推出智能、健康、环保等方面满足市场需求的产品，将面临着所掌握的核心技术被赶超或替代的风险，从而对公司盈利能力和经营业绩产生不利影响。

（四）产品质量与安全控制风险

产品质量和安全控制对厨房电器制造企业至关重要，由于产品直接面对大众消费者，与消费者日常生活息息相关，一旦爆发产品质量问题或者引发安全事故，将对公司品牌形象、产品销售等造成重大影响。报告期内公司未发生重大的产品质量问题或安全事故。但未来随着公司经营规模的持续扩大，如果公司不能持续有效地对产品质量进行严格把控，一旦出现质量问题或安全事故，将对公司的市场声誉和经营业绩产生不利影响。

（五）新型冠状病毒肺炎疫情对发行人业绩影响的风险

公司主要从事以集成灶为核心的现代新型厨房电器的研发、设计、生产和销售，销售模式主要以经销模式为主，公司产品主要通过经销商开设门店向终端消费者的销售，报告期公司经销收入占公司营业收入90%左右。

2020年初爆发的新型冠状病毒肺炎疫情对公司经销商门店的正常营业造成了较大的影响，目前随着疫情的逐渐缓解，发行人经销商已基本恢复正常经营。但未来如果本次疫情出现反复，疫情防控措施重启而长期无法得到解除，经销商无法正常营业或经销商因自身的经营恶化而退出与公司的合作，则可能会对公司经营业绩产生重大不利影响。

（三）财务风险

（一）存货规模扩大风险

报告期内，随着公司业务规模的扩大，公司存货同步增加。报告期各期末，公司的存货账面价值分别为6,545.33万元、7,792.94万元、8,943.88万元和10,610.72万元，呈现逐年上升的趋势。

公司存货规模的逐渐扩大，主要原因是为了满足生产经营的需要，与公司的经营特点相符。存货金额的扩大对公司的库存管理能力提出了较高要求，若公司后续不能有效地管理存货，将存在存货减值或损失的风险。

（二）固定资产增加风险

报告期内，随着“年新增40万台智能化高效节能集成灶产业化示范项目”的推进，公司的固定资产金额逐步提升。报告期各期末，固定资产账面价值分别为7,732.96万元、15,458.41万元、16,453.18万元和16,199.15万元。

公司投资建设新的生产线项目是为了业务的持续健康发展进行的提前战略布局，但是如果公司未能充分利用好相关资产，则新增固定资产的折旧会对公司的盈利能力产生不利影响。

（三）销售费用投入提高风险

公司持续在品牌打造、市场拓展等方面投入较大，由此导致销售费用较高。报告期内，公司的销售费用分别为6,203.06万元、9,669.23万元、9,391.79元和1,177.18万元，占营业收入的比例分别为10.98%、15.31%、13.45%和20.02%。

较高规模的销售费用投入有利于进一步增加产品的知名度，持续提升市场影响力。但如果销售费用持续扩大，且未能达到预期效果，则会对公司的盈利产生不利影响。

（四）所得税优惠政策变化风险

公司为高新技术企业，自报告期期初至2020年可享受减按15%的税率缴纳企业所得税的税收优惠政策。若未来国家相关税收优惠政策发生改变，或者公司不能被继续认定为高新技术企业，则公司存在无法享受国家有关税收优惠政策进而影响到经营业绩的风险。

（四）募集资金投资项目相关风险

1、募集资金投资项目实施风险

本次募集资金拟投资于“年新增40万台智能化高效节能集成灶产业化示范项目”、“高端厨房配套产品生产线项目”以及“营销网络建设项目”。该等项目均围绕公司主营业务展开，用于扩大公司生产规模、提高公司营销能力和信息化能力。根据现有技术水平、国家现行产业政策及产品市场现状，本公司对本次募集资金投资项目进行了审慎的可行性论证和充分的市场调查，认为项目如能顺利实施，则可增强公司盈利能力、保证公司持续快速发展。

但本次募集资金投资项目建设计划的完成时间和实施效果等存在一定不确定性，如果市场环境发生不利变化或是公司未能按既定计划完成募投项目实施，则本次募集资金投资项目可能存在无法实现预期收益的风险。

2、募集资金投资项目固定资产折旧增加的风险

公司本次募集资金投资项目建设投产后，公司固定资产将大幅增加，固定资产折旧也将随之增加。由于募投项目从建设到达到预期收益需要一定时间，固定资产折旧的增加短期内将对公司的盈利水平带来一定的不利影响。

3、净资产收益率波动的风险

本次发行完成后，公司净资产规模将有较大幅度提高，而募集资金从投入到产生效益有一定的建设及运营周期。因此本次发行后在一定期限内，预计公司净利润增长幅度将小于净资产增长幅度，从而导致净资产收益率较以前年度有所降低。因此，公司存在短期内净资产收益率下降的风险。

（五）本次发行摊薄即期回报风险

本次发行募集资金到位后，公司总股本和净资产将会相应增加，但募集资金产生经济效益需要一定的时间，募集资金投资项目回报的实现需要一定周期。本次募集资金到位后的短期内，公司预计净利润增长幅度会低于净资产和总股本的增长幅度，预计每股收益和加权平均净资产收益率等财务指标将出现一定幅度的下降，股东即期回报存在被摊薄的风险。

（六）实际控制人不当控制风险

本次发行前，公司实际控制人商若云、邵贤庆、邵于佶直接和间接合计控制本公司90.92%的股份，控制的股份比例较高，可通过行使其股东大会表决权等方式控制本公司的生产经营决策、施加影响或者实施其他控制。同时，本次发行后公司实际控制人通过直接及间接的方式持有公司的股份数量仍然较高。因此，公司存在实际控制人不当控制的风险。

二、其他重要事项

（一）正在履行的重大合同

截至本招股意向书签署日，公司正在履行或已签署将要履行的金额在500万元以上，或者虽未达到以上标准，但对公司生产经营活动、未来发展或财务状况具有重要影响的合同内容如下：

1、采购合同

公司的原材料采购主要是小批量订单式采购，截至本招股意向书签署日，发行人发行人正在履行或已签署将要履行的合同金额在500万元以上的采购合同如下：

序号	卖方	买方	合同标的	合同金额（万元）	签订时间
1	宁波市吉马木工机械有限公司	公司	实木、符合、板式、油漆涂装生产线	897.00	2020.2.21
2	浙江洁皇环保科技股份有限公司	公司	环保设备	500.00	2020.3.18

2、经销协议

公司与主要客户均签署年度经销协议，经销协议有效期一般为一年，通常在每年年初签署，公司与各经销商签署的年度经销协议的主要条款基本一致。鉴于相关经销协议中未明确约定合同金额，故选取2019年度公司前5大客户的2020年经销协议，具体如下：

序号	卖方	买方	经销区域	合同标的	合同期间
1	公司	蚌埠市乐宜家橱柜店	安徽蚌埠	集成灶等厨房电器	2020年度
2	公司	谢家集区中易装饰建材店	安徽淮南	集成灶等厨房电器	2020年度
3	公司	长春市鑫鑫电器经销有限公司	吉林长春	集成灶等厨房电器	2020年度
4	公司	郑州豫鲁家用电器有限公司	河南郑州	集成灶等厨房电器	2020年度
5	公司	湘潭市雨湖区帅丰集成灶九华经营部	湖南湘潭	集成灶等厨房电器	2020年度

3、银行承兑协议

截至本招股意向书签署日，发行人正在履行或已签署将要履行的合同金额在500万元以上的银行承兑协议如下：

序号	出票人	承兑银行	票据金额（万元）	起止日期	担保方式
1	公司	绍兴银行股份有限公司嵊州支行	522.43	2020.5.14–2020.11.14	根据09342019070181号《保证金质押总协议》和2020051181号《保证金质押确认书》，由发行人以账号2001139204000636金额5,224,258.90元提供质押担保
2	公司	绍兴银行股份有限公司嵊州支行	580.27	2020.5.27–2020.11.27	根据09342019070181号《保证金质押总协议》和2020052681号《保证金质押确认书》，由发行人以账号2001139204000642金额5,802,738.47元提供质押担保
3	公司	绍兴银行股份有限公司嵊州支行	574.19	2020.6.19–2020.12.19	根据09342019070181号《保证金质押总协议》和2020061881号《保证金质押确认书》，由发行人以账号2001139204000681金额5,741,933.41元提供质押担保
4	公司	绍兴银行股份有限公司嵊州支行	805.37	2020.7.24–2021.1.24	根据09342019070181号《保证金质押总协议》和2020072381号《保证金质押确认书》，由发行人以账号2009343410013金额8,053,694.32元提供质押担保

4、广告合同

截至本招股意向书签署日，发行人正在履行或已签署将要履行的合同金额在500万元以上的广告合同如下：

序号	甲方	乙方	合同内容	合同金额（万元）	合同期间
1	公司	新沂金海紫禾影视文化工作室、长兴培元影视文化工作室	甲方委托乙方为其提供产品的形象代言策划和代言创意顾问服务，包括提供并组织代言人参加拍摄及宣传活动、代言人形象策划、服务保障等	1,391.74	2018.6.20–2021.6.19
2	公司	天津舜风文化传播有限公司	乙方为甲方在爱奇艺平台发布网络视频的网络广告。	637.50	2019.08.01–2020.07.31
3	公司	杭州黑洞文化创意有限公司	数据推广合同	不少于500.00	2020.01.01–2020.12.31
4	公司	杭州黑洞文化创意有限公司	数据推广合同	不少于750.00	2020.01.01–2020.12.31

5、建设工程施工合同

截至本招股意向书签署日，发行人不存在正在履行或已签署将要履行的合同金额在500万元以上的建设工程施工合同。

（二）对外担保情况

截至报告期末，公司不存在对外担保的情况。

（三）诉讼及仲裁事项

截至本招股意向书签署日，公司及控股子公司，控股股东帅丰投资，实际控制人邵于佶、商若云、邵贤庆，及公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员不存在作为一方当事人的重大诉讼或仲裁事项。

（四）涉及刑事诉讼的情况

截至报告期末，公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员没有涉及刑事诉讼的情况。

第六节 本次发行各方当事人和发行时间安排

一、本次发行股票的有关当事人

（一）发行人：浙江帅丰电器股份有限公司

法定代表人：商若云

住所：浙江省绍兴市嵊州市经济开发区城东区

电话：0575–83356233

传真：0575–83539088

联系人：丁寒忠

（二）保荐人（主承销商）：国信证券股份有限公司

法定代表人：何如

住所：深圳市红岭中路1012号国信证券大厦十六至二十六层

电话：021–60933128

传真：021–60936933

保荐代表人：孙婕、郑文英

项目协办人：柳志强

项目经办人：宋蕾、栾小飞、刘嘉

（三）发行人律师：国浩律师（杭州）事务所

事务所负责人：颜华荣

住所：杭州市上城区老复兴路白塔公园B区2号、15号国浩律师楼

电话：0571–85775888

传真：0571–85775643

经办律师：王侃、孙敏虎

（四）会计师事务所、验资复核机构：安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）

事务所负责人：毛鞍宁

住所：北京市东城区东长安街1号东方广场安永大楼16层

电话：010–58153000

传真：010–85188298

经办注册会计师：谈朝晖、何佩

（五）资产评估机构：坤元资产评估有限公司

法定代表人：俞华开

住所：浙江省杭州市西溪路128号901室

电话：0571–87178826

传真：0571–87178826

经办注册评估师：王传军、陈晓南、应丽云

（六）验资机构：天健会计师事务所（特殊普通合伙）

执行事务合伙人：胡少先

住所：浙江省杭州市西湖区西溪路128号9楼

电话：0571–88216888

传真：0571–88216999

经办会计师：孙文军、边珊姗

（七）股票登记机构：中国证券登记结算有限责任公司上海分公司

住所：上海市浦东新区陆家嘴东路166号

电话：021–58708888

传真：021–58899400

（八）申请上市证券交易所：上海证券交易所

住所：上海市浦东新区浦东南路528号证券大厦

电话：021–68808888

传真：021–68804868

（九）收款银行：中国工商银行股份有限公司深圳市分行深港支行

户名：国信证券股份有限公司

账户：4000029129200042215

二、发行人与中介机构关系

发行人与本次发行有关的中介机构及其负责人、高级管理人员及经办人员之间不存在直接或间接的股权关系或其他权益关系。

三、与本次发行上市有关的重要日期

初步询价日期	2020年9月17日至2020年9月18日
刊登发行公告日期	2020年9月23日
申购日期	2020年9月24日
缴款日期	2020年9月28日
股票上市日期	本次发行结束后将尽快申请在上海证券交易所挂牌交易

第七节 备查文件

一、招股意向书备查文件

1、发行保荐书及发行保荐工作报告；

2、财务报表及审计报告；

3、内部控制审核报告；

4、经注册会计师核验的非经常性损益明细表；

5、法律意见书及律师工作报告；

6、公司章程（草案）；

7、中国证监会核准本次发行的文件；

8、其他与本次发行有关的重要文件。

二、查阅时间和查阅地点

1、发行人：浙江帅丰电器股份有限公司

查阅时间：发行期间每周一至周五上午8:30～11:30、下午13:00～17:00

查阅地点：浙江省绍兴市嵊州市经济开发区城东区

联系人：丁寒忠　联系电话：0575–83356233

2、保荐机构（主承销商）：国信证券股份有限公司

查阅时间：发行期间每周一至周五上午8:30～11:30、下午13:00～17:00

查阅地点：上海市浦东新区民生路1199弄证大五道口广场一号楼15层

联系人：孙婕、郑文英　联系电话：021–60933128

浙江帅丰电器股份有限公司

2020年9月15日

[1] 北京中怡康时代市场研究有限公司官方微信公众号，2018年集成灶线上市场盘点，作者中怡康时代，2019年1月24日

[2] 2019年集成灶零售量和零售额数据来自于中怡康官方微信公众号，集成灶的2020：火力仍在，还需坚持，作者中怡康，2020年3月13日；2018年集成灶零售量和零售额数据来自于北京中怡康时代市场研究有限公司官方微信公众号，2018年集成灶线上市场盘点，作者中怡康时代，2019年1月24日