

---

证券代码：002615

证券简称：哈尔斯

公告编号：2018-046

浙江哈尔斯真空器皿股份有限公司  
公开发行可转换公司债券募集资金使用的  
可行性分析报告



二〇一八年八月

---

## 目录

一、本次发行募集资金使用计划 .....	3
二、年产 800 万只 SIGG 高端杯生产线建设项目 .....	3
(一) 项目基本情况.....	3
(二) 项目实施背景及必要性.....	4
(三) 项目实施的可行性.....	6
(四) 项目投资概算.....	8
(五) 项目审批情况.....	8
(六) 项目建设周期和效益测算.....	8
三、偿还银行贷款 .....	8
(一) 基本情况.....	8
(二) 偿还银行贷款的必要性和可行性.....	9
四、本次发行对公司经营管理、财务状况等的影响 .....	10
(一) 对公司经营管理的影响.....	10
(二) 对公司财务状况的影响.....	10

浙江哈尔斯真空器皿股份有限公司（以下简称“哈尔斯”、“公司”）拟公开发行可转换公司债券（以下简称“可转债”），募集资金总额不超过人民币 30,000 万元（含 30,000 万元）。根据中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）《上市公司证券发行管理办法》的规定，公司就本次公开发行可转债募集资金运用的可行性说明如下：

## 一、本次发行募集资金使用计划

本次发行可转换公司债券的募集资金总额不超过人民币 30,000 万元（含 30,000 万元），扣除发行费用后的净额拟用于如下项目：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	募集资金拟投入金额
1	年产 800 万只 SIGG 高端杯生产线建设项目	56,604.73	27,000.00
2	偿还银行贷款	3,000.00	3,000.00
合计		<b>59,604.73</b>	<b>30,000.00</b>

在本次募集资金到位前，公司将根据项目的实际情况，通过自筹资金先行部分投入，并在募集资金到位后予以置换。若本次募集资金净额少于拟投入资金总额，不足部分将由公司以自有资金或其他融资方式解决。公司可根据项目的实际需求，对上述项目的募集资金投入顺序、金额及具体方式等事项进行适当调整。

## 二、年产 800 万只 SIGG 高端杯生产线建设项目

### （一）项目基本情况

本项目实施主体为杭州哈尔斯实业有限公司（以下简称“哈尔斯实业”），哈尔斯实业为公司的全资子公司，募集资金到位后将通过增资的方式实施。

哈尔斯实业拟投资 56,604.73 万元，在杭州市临安青山湖科技园横畈产业区块建立 SIGG 高端杯生产线。项目主要内容为购置先进生产设备及配套设备、改造厂房及建设自动化立体仓库，最终建成年产 800 万只 SIGG 高端杯生产基地。

---

## （二）项目实施背景及必要性

### 1、符合“中国制造 2025”的要求，助力传统产业改造提升

国家“十三五”规划纲要、《中国制造 2025》、《轻工业发展规划（2016-2020 年）》等文件明确指出要在十三五期间支持重点行业和关键环节进行技术改造，引导企业采用先进适用技术，全面提升制造、工艺、管理水平；提升生产过程自动化水平，提高劳动生产率和产品质量。

在发展先进制造的宏观政策指引下，近年来公司提出“三百四化五布局，三分三控一常态”的经营战略，其中“四化”即推动实施标准化、自动化、智能化、信息化建设，逐步对原有生产线的关键生产制造工序进行自动化、智能化改造，并通过多年技术积累，在产品的生产、加工工艺方面，率先开发应用了不锈钢真空保温器皿精加工自动化生产技术、采用数控旋压和平底组合数控专机、通过 PC 控制伺服机构驱动机床的刀盘带动刀具旋压和切削加工等技术，减少对操作人员操作技术的依赖，提高了产品生产的自动化程度。

未来，公司将进一步采用自动化设备、自动仓储技术、信息化系统等，推动公司制造生产能力升级。本次募投项目年产 800 万只 SIGG 高端杯生产线将购置世界先进成型、精加工、表面处理及无菌检测等自动化生产设备与先进检测设备，同时引进自动化与信息化技术，提高产品生产、检测等流程的信息化与自动化水平，提高生产加工精度，提升生产效率，实现制造升级。通过建设自动化立体仓库，使用自动化的仓储设备，提升公司仓储效率和准确度，实现工业升级。生产自动化水平的提升，将直接提高公司的生产效率与管理能力，促进产品品质的提升与生产成本的降低。

### 2、把握消费升级带来的高端杯市场契机，促进产品转型升级

根据《2017 年国民经济和社会发展统计公报》统计数据，2017 年全国居民人均可支配收入 25,974 元，比上年增长 9.00%，全国居民人均消费支出 18,322 元，比上年增长 7.10%，我国居民人均可支配收入和人均消费支出逐年提升。2017 年全年社会消费品零售总额 366,262 亿元，比上年增长 10.20%，其中日用品类增长 8.00%，随着居民收入水平提高、人口结构调整和科技进步，城乡居民的消费

---

内容和消费模式都在发生变化，对消费质量提出更高要求。

饮水器具作为居民日常生活用品也逐步呈现出产品高端化、个性化、时尚化升级的趋势，已从饮水工具的基本功能需求，发展成为适用不同生活场景、展现消费者个性化需求、满足健康品质、时尚潮流等相关健康生活器具，轻量杯、运动杯、个性定制杯、保健养生杯、智能数字水杯等新产品需求迅速增长。消费升级的方向是产业升级的重要导向，我国高端杯市场需求将逐步扩增。对于国内日用消费品企业来说，率先推出高端产品，不仅能够在此消费升级中占据有利的竞争地位，更能够藉此来提升企业的盈利能力。

相比于普通杯，高端杯产品在生产工艺上要求更高，本次募投项目实施后将提升公司生产线自动化及工艺水平，引进的先进自动化设备将不仅能够应用于 SIGG 高端杯的生产，还能够通用匹配公司各自主品牌高端杯以及高端杯代工业务的生产。此外，公司已开始在外观设计、品牌定位以及销售模式与渠道等方面对自主品牌高端杯进行全面布局，争取抢占消费升级过程中带来的市场机遇，大力发展核心自主品牌，扩大公司在饮水器具领域的市场份额。

### 3、实现高端杯规模化生产，推动公司国内外市场布局

目前国内高端水具市场被日本、欧美等地区知名品牌占据，相比于国外知名企业，国内自主品牌受制于自身品牌影响力、产品品质、外观设计等因素，在高端水具市场的竞争优势并不明显，市场占有率较低。同时，随着中国劳动力成本增加，海外代工业务对公司降本增效、提升产品附加值的要求也逐步提高。

2016 年，公司成功收购瑞士 SIGG 公司，SIGG 品牌定位于高端水具设计、生产和销售，为中高端通勤人士、学生、以及户外运动爱好者提供一站式的饮水解决方案。在收购 SIGG 后，公司对其产品线调整和延伸，拓展不锈钢、塑料、玻璃等材质及产品品类，引入家居类产品及概念。同时，在欧洲以外的市场进行推广运营、开展境内外渠道建设。2017 年度，SIGG 品牌的国际销售已经复苏，2018 年度，公司将力争实现 SIGG 品牌国际国内营收的快速增长。

未来，公司将进一步着力自主品牌及营销渠道的升级优化。针对海外市场，公司在与原有大客户继续保持 OEM 业务的战略合作关系与客户粘性的基础上，

---

积极拓展 ODM 及自主品牌业务市场；针对国内市场，公司逐步加大自主品牌建设，以 SIGG、NONOO、SANTECO 等子品牌树立高端与时尚产品的形象；并以哈尔斯、好时、SINO 等高性价比产品抢占国内中端市场份额，扩大国内整体销售规模。在营销渠道管理拓展方面，公司对线上线下渠道及收购 SIGG 品牌获得的销售网络进行梳理优化，对不同业务、品牌定位的渠道实施统一管控、分段管理，形成一体化全渠道的营销体系。力争在传统优势 OEM 业务外，实现 ODM、OBM 业务全面开花，境内外协同发展，全渠道覆盖用户。

为提升公司自主品牌及代工业务产品的功能化、品质化、个性化及时尚化，降低产品生产成本、提高成品率和生产效率，公司对生产线和生产工艺不断进行改造升级。本次募投项目将引进国际先进的生产设备及生产工艺，按照国际领先的标准工艺流程，建立一流的自动化高端杯生产线，本项目新生产的高端杯将在产品品质、新材料应用及外观设计等方面达到国际先进水平。项目建成后将实现高端杯规模化生产，为公司拓展自主品牌和代工业务高端杯市场提供扎实的产能基础，推动公司由“产品制造商”转变为“产品设计和品牌附加价值供应商”。

### （三）项目实施的可行性

#### 1、广阔的市场前景为项目实施提供了市场保障

随着国民经济水平的稳步提升，居民日用品消费品类向高端化、品质化升级，高端消费人群的规模持续增长，高端杯市场渗透率将逐步提高。除国内日益增长的饮水器具消费市场外，欧美、日韩等发达国家和地区的不锈钢真空保温器皿消费市场仍然保持稳定增长，公司高端杯代工业务、自主品牌业务市场容量持续提升。广阔的市场前景为本募投项目顺利实施提供了重要的市场保障。

#### 2、突出的品牌及营销网络优势有利于项目产品的产能消化

作为国内专业从事不锈钢真空保温器皿研发设计、生产与销售的企业，公司的“哈尔斯”商标已在美国、俄罗斯、日本等 40 多个国家和地区完成注册，2010 年“哈尔斯”品牌被国家工商行政管理总局认定为“驰名商标”。经过多年的渠道建设，截至 2018 年 6 月末，公司在全国范围已形成了 211 家传统渠道经销商、36 家电商渠道经销商、108 家礼品及特殊渠道经销商、79 家现代 KA 经销商、

---

15 家互联网及新兴渠道经销商。通过线上线下渠道统一管控、跨界合作等形式，公司在建立覆盖全国范围的营销网络及服务体系的基础上，布局户外运动、婴童妇幼、礼品定制、IP 合作、新兴渠道等领域，具有较强的渠道优势。

“SIGG”品牌是国际知名的高端水具品牌，产品具有领先的创新设计水平，同时在欧洲等地拥有完善的区域销售网络。借助 SIGG 的品牌、渠道优势，公司的自主品牌优势及渠道优势得到进一步增强。同时，本次募投项目实施后亦可应用于公司各自主品牌高端杯以及高端杯代工业务的生产。公司良好的品牌及营销网络覆盖面广的优势以及本募投项目的通用性，可为本次募投项目产品的市场销售提供有力的保障。

### 3、研发设计优势为项目实施提供了技术支撑

公司坚持自主研发和吸收应用先进的技术工艺装备，通过研发积累和持续的技术改造创新，公司形成了较强的产品制造的核心能力，在产品的成形技术、真空技术、抛光技术等方面均具备行业领先的技术优势。公司拥有的先进技术主要包括超薄不锈钢焊接圆管水介质液压成形技术、不锈钢旋薄拉伸成形技术、激光自动化焊接技术、三室连续式无尾真空钎焊技术、产品表面智能抛光技术等先进技术等。在此背景下，公司不断更新迭代产品的核心技术，推动新产品逐步应用。另外，公司组建了“浙工大——哈尔斯产品研发中心”和“总部研发中心”，并参股工业研发设计公司杭州博达设计咨询有限公司，同时与多家知名设计机构进行合作，开放设计师平台，发力产品工业设计，做到设计常态化、设计工业化，形成分工合作、各有侧重的研发设计体系。公司良好的研发设计优势为本次募投项目的顺利实施提供了坚实的技术支撑。

### 4、优秀的技术与管理团队为项目实施奠定了人才基础

公司研发团队核心成员多年来一直从事不锈钢真空器皿产品的研究开发和技术管理，参与 QB/T2933-2008《双层口杯》行业标准、GB/T29606-2013《不锈钢真空杯》国家标准、QB/T5035-2017《双层玻璃口杯》行业标准等多项行业标准和国家标准的制定、修订工作。公司管理团队核心成员均具备大型研发生产型企业多年的实际经营与管理经验，具有较强的生产、研发、市场开发及管理能力。公司优秀的技术团队和管理团队为本次募投项目的实施提供了良好的人才支撑。

#### （四）项目投资概算

本项目总投资额 56,604.73 万元，其中仓储设施及厂房改造费 7,120.00 万元，设备购置费 33,758.50 万元，预备费 1,687.93 万元，铺底流动资金 14,038.31 万元。拟使用本次发行可转换公司债券募集资金 27,000.00 万元，其中项目预备费和铺底流动资金将不使用募集资金。

#### （五）项目审批情况

哈尔斯实业已通过出让方式购得位于临安市青山湖科技城横畈产业化区块三和青山湖街道雅观村总面积为 100,004 平方米的工业用地，土地出让价款已支付完毕并已取得编号为临国用（2015）第 00291 号和临国用（2015）03800 号《国有土地使用证》。哈尔斯实业将以该场地实施年产 800 万只 SIGG 高端杯生产线建设项目。

2016 年 8 月 22 日，临安市发展和改革局出具了《临安市开发区企业投资项目备案通知书》（临发改青备[2016]35 号），对本项目进行了备案。该项备案的有效期为 1 年，公司已于 2018 年 7 月 27 日办理完毕备案的有效期限延期手续。

2016 年 9 月 26 日，临安市环境保护局出具了《关于杭州哈尔斯实业有限公司年产 800 万只 SIGG 高端杯生产线建设项目环境影响报告表审查意见的函》（临环青审[2016]43 号）环评批复，同意本项目建设。

#### （六）项目建设周期和效益测算

本项目已使用自有资金进行投资，预计将于 2021 年实现完全达产。经测算，项目完全达产后预计财务内部收益率（所得税后）为 18.46%。

### 三、偿还银行贷款

#### （一）基本情况

公司拟使用本次募集资金中的 3,000 万元用于偿还银行贷款，以改善公司的财务及负债结构，缓解公司的资金压力。根据公司的经营状况及银行借款情况，公司初步拟订了本次发行募集资金用于偿还银行借款计划，具体如下：



序号	借款主体	贷款银行	到期时间	贷款金额 (人民币: 万元)	拟使用募集资金偿还金额 (人民币: 万元)
1	哈尔斯	农业银行	2019/4/10	2,400.00	2,400.00
2	哈尔斯	农业银行	2019/5/3	900.00	600.00
合计				<b>3,300.00</b>	<b>3,000.00</b>

本次发行募集资金将按上述债务到期日时间顺序进行偿还,在不改变本次募集资金投向的前提下,公司董事会可根据实际情况对募集资金偿还顺序和金额进行适当调整。本次公开发行可转换公司债券募集资金到位之前,公司将根据债务的实际情况以自筹资金先行偿还,并在募集资金到位之后予以置换。

## (二) 偿还银行贷款的必要性和可行性

### 1、降低公司负债规模,降低财务风险

近年来,随着海外业务不断发展以及自主品牌市场持续开拓,公司流动资金需求不断增加。因收购国际高端水具品牌 SIGG 和建设临安生产基地,公司资金需求进一步增加。自公司上市以来,未进行过股权融资,主要通过自身的利润积累和银行借款等债务手段解决资金需求,因此公司的负债规模不断增加。2015年末、2016年末、2017年末和2018年6月末,公司的资产负债率分别为27.94%、48.34%、51.04%和55.74%,公司资产负债率逐年上升,并维持在较高水平。偿还部分银行贷款,有利于降低公司负债规模,从而降低财务风险。

### 2、优化公司债务结构,降低短期负债水平

公司最近三年一期的主要负债情况如下:

单位: 万元

项目	2018年6月30日	2017年12月31日	2016年12月31日	2015年12月31日
短期借款	35,397.37	22,701.29	6,101.51	2,300.00
一年内到期的非流动负债	2,000.00	2,000.00	1,000.00	-
长期借款	18,367.78	19,547.39	20,797.76	4,500.00
有息负债合计	55,765.15	44,248.68	27,899.27	6,800.00
流动负债合计	79,371.87	64,556.53	49,627.07	20,120.06
非流动负债合计	18,770.39	19,982.96	21,019.12	4,734.82
负债总额	98,142.27	84,539.48	70,646.19	24,854.87
有息负债占负债总	56.82%	52.34%	39.49%	27.36%

额比例				
流动负债占负债总额比例	80.87%	76.36%	70.25%	80.95%
流动负债/非流动负债	4.23	3.23	2.36	4.25

从负债结构来看，公司的负债主要是流动负债。2015 年末、2016 年末、2017 年末和 2018 年 6 月末，公司流动负债与非流动负债的比例分别为 4.25、2.36、3.23、4.23，公司流动负债远高于非流动负债。短期负债占比高，增加了公司的财务成本和财务风险。本次公开发行可转债募集资金偿还公司短期银行借款后，有利于减轻公司债务负担，优化公司负债结构。

#### 四、本次发行对公司经营管理、财务状况等的影响

本次发行可转换公司债券募集资金使用对公司经营、财务情况的影响如下：

##### （一）对公司经营管理的影响

公司的主营业务为不锈钢真空保温器皿的研发设计、生产与销售，本次募集资金投资项目紧密围绕公司主营业务进行，符合国家相关的产业政策以及公司的战略发展规划，与行业发展趋势相吻合。“年产 800 万只 SIGG 高端杯生产线建设项目”将通过引进自动化设备、自动仓储技术、信息化系统等，推动公司实现制造升级和工业升级，打造核心自主品牌，提升公司产品在高端杯领域的市场份额。借助本次募投项目的实施，公司将实现制造生产能力升级，提升公司核心竞争力和可持续发展能力。

##### （二）对公司财务状况的影响

本次公开发行可转换公司债券有助于扩大公司的资产规模和业务规模，公司的整体财务状况也将得到进一步改善，抵抗财务风险能力增强。本次发行是公司布局高端杯市场，保持行业领先地位的重要措施。随着“年产 800 万只 SIGG 高端杯生产线建设项目”的逐步实施和建设，有利于增加公司盈利能力，为公司和投资者带来较好的投资回报，促进公司健康发展。

此外，本次发行完成后，公司的总资产和净资产将增加，流动资产特别是货币资金比例将上升，有利于增强公司的资本实力。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,有利于提升公司的抗风险能力。

综上,公司本次公开发行可转换公司债券募集资金投资项目符合国家的产业政策和公司的战略发展规划,与行业发展趋势相吻合,具有良好的发展前景,有利于增强公司的核心竞争力,促进公司的可持续发展,符合公司及全体股东利益。

浙江哈尔斯真空器皿股份有限公司

董事会

2018年8月22日