

证券代码：605555

证券简称：德昌股份

宁波德昌电机股份有限公司

Ningbo Dechang Electrical Machinery Made Co., Ltd.

（浙江省余姚市凤山街道东郊工业园区永兴东路 18 号）



2025 年度向特定对象发行 A 股股票

募集资金运用的可行性分析报告

（修订稿）

二〇二五年七月

释义

除非另有说明，下列词语之特定含义如下：

公司、上市公司、发行人、德昌股份	指	宁波德昌电机股份有限公司
发行、本次发行、本次向特定对象发行、本次向特定对象发行 A 股股票	指	宁波德昌电机股份有限公司 2025 年度向特定对象发行 A 股股票
A 股	指	境内上市的人民币普通股股票
元、万元、亿元	指	人民币元、万元、亿元

注：本报告中若出现合计数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入原因所致。

一、本次募集资金使用计划

本次向特定对象发行 A 股股票募集资金总额不超过 154,031.30 万元（含本数），本次募集资金总额在扣除发行费用后的净额将用于以下方向：

单位：万元

序号	项目	拟投资总额	募集资金拟投入额
1	年产 560 万台汽车转向及制动系统电机生产线技术改造项目	40,629.60	40,629.60
2	泰国厂区年产 500 万台家电产品建设项目 ^{注1}	63,799.94	34,271.73
3	越南厂区年产 300 万台小家电产品建设项目 ^{注2}	58,000.00	17,452.91
4	年产 120 万台智能厨电产品生产项目 ^{注3}	43,554.19	26,677.06
5	补充流动资金项目	35,000.00	35,000.00
合计		240,983.74	154,031.30

注 1：该项目已经公司第二届董事会第十五次会议审议通过，项目总投资金额 63,799.94 万元，本次拟使用募集资金 34,271.73 万元对其进行投资。

注 2：该项目已经公司第二届董事会第五次会议、第二届董事会第十一次会议审议通过，项目总投资金额 58,000.00 万元，本次拟使用募集资金 17,452.91 万元对其进行投资。

注 3：该项目已经公司第二届董事会第十五次会议审议通过，项目总投资金额 43,554.19 万元，本次拟使用募集资金 26,677.06 万元对其进行投资。

若实际募集资金净额少于上述项目拟投入募集资金总额，在最终确定的本次募投项目范围内，公司董事会将根据股东大会的授权、市场情况变化、公司实际情况及项目的轻重缓急等调整并最终决定募集资金的具体投资项目及具体投资额，募集资金不足部分由公司自筹解决。

在本次向特定对象发行募集资金到位之前，公司可以根据募集资金投资项目进度的实际情况，以自筹资金先行投入，并在募集资金到位后按照相关法规规定的程序予以置换。

二、本次向特定对象发行募集资金投资项目的具体情况

（一）年产 560 万台汽车转向及制动系统电机生产线技术改造项目

1、项目基本情况

本项目实施主体为宁波德昌科技有限公司，项目建设周期 3 年，总投资共计

40,629.60 万元。

为顺应公司发展战略，更好把握未来市场发展机遇。本项目拟在公司现有厂房，购置一系列先进生产、检测及配套设备，打造高规格智能化产线，形成年产 560 万台汽车转向及制动系统电机的生产能力。项目建成后，将有利于公司突破产能瓶颈，提升公司 EPS 转向电机、制动系统电机产品供给能力，在满足公司未来业务发展需求，保障产品交期的同时，进一步推动 EPS 转向电机国产化进程，助力行业高质量发展。

2、项目实施的必要性

（1）把握市场发展机遇，提升公司盈利能力

随着全球新能源汽车、自动驾驶技术的快速发展，以及全球对环保和节能减排的重视，EPS 系统凭借其低能耗、高效率和易于集成的优点，渗透率不断提升，已成为当前乘用车转向系统的主流。其中，EPS 电机作为 EPS 系统的重要组成部分，相关市场规模持续扩大。根据 QYResearch 及 LPInformation 数据，2022-2024 年间全球 EPS 电机的市场规模由 22.4 亿美元稳步增长至 24.9 亿美元，期间复合增长率为 5.4%。未来，随着全球新能源汽车市场销量的持续扩大，有望带动 EPS 电机市场持续扩容。根据 MARKLINES 统计，2019-2023 年间，全球新能源汽车销量实现翻倍增长，从 200.2 万辆快速增长至 1,415.4 万辆，年均复合增长率超过 60%，2024 年销量为 1,758.1 万辆。依据 IEA 预测，预计到 2030 年全球新能源汽车销量预计将达到约 4,400 万辆。

因此，为更好地把握未来市场机遇，持续提升公司盈利能力，公司有必要通过本项目，在现有 EPS 电机业务基础上，进一步提升 EPS 电机产品供给能力，为未来相关业务拓展奠定重要基础。

（2）扩大汽车电机生产能力，满足日益增长的订单需求

公司自 2017 年开始布局汽车电机的研发生产，组建了一支由多位 EPS 电机及制动电机领域丰富经验的研发及管理人员组成的专业团队开展研发创新工作，依托自身多年来在电机领域积累的丰富资源及行业经验，产品快速实现量产。根据公司数据显示，2022 年是公司汽车电机实现量产的第一年，2022-2024 年间，

公司汽车电机收入规模快速增长，业务发展迅速，实现产销两旺。

目前，公司客户已覆盖耐世特、采埃孚、捷太格特、舍弗勒等国内外知名转向系统供应商，同时与多家头部新客户建立了合作关系。面对日益增长的订单需求，公司目前虽通过合理的订单规划、内部资源调配整合等方式保证了订单产品的交付速度与质量，但受制于现有产线数量不足等因素，生产能力仅能勉强满足公司现有订单交付需求，实际产能趋于饱和状态，现有产能将不能满足公司及市场未来长远发展需要。因此，公司有必要通过本项目的实施，进一步扩大 EPS 转向电机、制动系统电机产品生产规模，突破产能瓶颈，提高生产水平与供货能力，以满足未来远期业务拓展及订单交付需求。

（3）顺应行业发展趋势，助力 EPS 电机国产替代

EPS 电机作为汽车转向系统的核心精密安全件，结构复杂，精度要求严格，安全等级仅次于燃油车发动机和电动车的驱动电机，从转向系统到整车验证通常需要 1.5 年-2 年左右，具备较高行业壁垒。当前，全球 EPS 电机市场大部分由国际企业占据，主要包括 Nidec、Bosch、MitsubishiElectric、Denso、ZF 等外资企业，市场集中度较高。

虽然，国内 EPS 电机技术发展相较于国外起步较晚，但随着我国汽车工业的不断发展，上游零部件配套产业持续完善，国内逐步涌现出以宁波德昌科技有限公司、福州泰全工业有限公司、株洲易力达机电有限公司等为代表的 EPS 电机国产供应商，技术水平快速提升，不断与国际龙头企业缩小差距。公司作为国内 EPS 电机重要供应商之一，本项目的实施将有利于公司顺应行业发展趋势，充分发挥公司在电机领域丰富的技术积累与生产优势，为市场提供更多高性能、高品质的国产 EPS 电机产品，助力我国 EPS 电机行业的技术发展，推动国产化进程。

3、项目实施的可行性

（1）项目建设符合国家产业政策导向

EPS 电机作为汽车转向系统的部件，市场需求与汽车行业发展息息相关。近年来，随着我国汽车工业的快速发展，国家对节能环保要求的提升，国家围绕

EPS 电机产业链上下游发布了多条政策。2020 年，国务院发布《新能源汽车产业发展规划（2021-2035 年）》，提出到 2025 年，我国新能源汽车市场竞争力明显增强，动力电池、驱动电机、车用操作系统等关键技术取得重大突破，安全水平全面提升；2022 年，工信部发布《加快电力装备绿色低碳创新发展行动计划》，提出发展高功率密度永磁电机、同步磁阻电机、智能电机、超高效异步电机等产品。2023 年 12 月，发改委发布《产业结构调整指导目录（2024 年本）》，将汽车关键零部件中电动助力转向系统列为鼓励类范围。

本项目旨在扩大 EPS 转向电机、制动系统电机生产规模，项目建设符合国家产业政策导向。

（2）优质的客户资源及充足的在手订单为项目产能消化提供有力支撑

近年来，公司高度重视汽车电机业务领域发展，致力于成为具有国际竞争力的国内 EPS 电机行业重点企业。自 2017 年实现量产以来，公司汽车电机业务快速发展，目前已与耐世特、采埃孚、捷太格特、舍弗勒等国内外知名转向系统供应商建立了深度合作。上述该类优质客户信誉良好、资产与业务规模较大、实力雄厚、业务发展迅速，通过与国内外优质客户的长期合作，很大程度上带动了公司的快速成长，一方面使公司在理解产品和生产工艺方面具备了国际先进的视野，为公司的制造加工标准树立了标杆，另一方面也促使公司充分理解客户的需求，与客户建立密切的技术、产品交流，学习和吸收每个客户各自独特而先进的理念，转化为公司的积累，推动了生产工艺和管理体系进行持续性的改进。

截止 2023 年末，公司公告 2024 年-2026 年定点金额共计超过 23 亿，2024 上半年公司新增定点项目 7 项，全生命周期总销售金额超过 15 亿元。综上所述，公司优质的客户资源及充足的在手订单为项目新增产能消化提供有力支撑。

（3）丰富的技术储备及优秀的研发团队是本项目实施的基础

公司始终坚持自主创新，瞄准行业前沿技术，积极进行符合市场发展的技术研究，致力于为市场提供高性能、高质量的汽车电机产品。自公司成立以来，就专注在以电机为核心的家电研发与制造，在电机的研发与生产工艺方面积累了深厚的经验，后续依托专业团队的技术创新，成功掌握了包括 EPS 助力电机固定

技术、电机的绝缘技术、电机位置传感器技术等在内的多项核心技术。公司主持参与制定了《汽车助力转向电机》（T/QGCML4281-2024）团体标准，研发实力得到行业内的广泛认可。

此外，公司一直把丰富人才储备作为企业发展的重中之重，高度重视人才队伍建设，经过多年积累，公司现已拥有一支技术全面、实力雄厚的研发团队，具有较强的团队研发和技术攻坚能力，能够准确把握市场技术发展趋势和市场需求，确定公司产品研发方向，推陈出新，对行业内新工艺、新技术等进行前瞻性的研发，推动各类新兴技术与自身产品相互融合，为公司新产品的研发落地与原有产品的升级迭代提供了重要保障。因此，公司丰富的技术储备及优秀的研发团队，将保障本项目顺利实施。

4、项目投资估算

本项目总投资金额为 40,629.60 万元，本次拟全部使用募集资金投入。项目总投资具体资金使用计划如下：

单位：万元

序号	项目	投资金额	占项目投资额比例
1	建筑工程投资	2,045.00	5.03%
2	设备购置及安装	36,649.86	90.20%
3	基本预备费	1,934.74	4.76%
合计		40,629.60	100.00%

5、项目实施主体

本项目的实施主体为宁波德昌科技有限公司。

6、项目经济效益分析

本项目顺利实施后，预计具有良好的经济效益。

7、项目备案及环评情况

截至本预案公告日，本项目的备案、环评批复等报批程序尚在办理中，预计项目报批手续取得不存在实质性障碍。

8、项目实施进度

本项目的建设期为 36 个月。

（二）泰国厂区年产 500 万台家电产品建设项目

1、项目基本情况

本项目实施主体为泰国子公司 ANCTEK (THAILAND) CO.,LTD，建设周期 3 年，项目建设总投资金额为 63,799.94 万元，主要投资内容包括土地购置、建筑工程投资、设备购置及安装、铺底流动资金等必要投资。

通过本次项目建设，公司计划于泰国罗勇府挽凯县伟华工业园区购置土地，扩大现有生产场地，并引进先进的生产检测设备，扩大环境家居、个人护理电器产品的生产规模，扩充小家电产品品类，形成年产 500 万套家电产品产能。本项目有助于优化现有业务结构，打造多元化产品体系与产品矩阵，提升公司盈利能力和抗风险能力。

2、项目实施的必要性

（1）充分利用泰国区位优势，加速海外业务布局

近年来，境外收入是公司的重要收入来源，客户主要分布在欧美地区。在国际形势复杂多变，贸易摩擦加剧的背景下，贸易壁垒层出不穷，对以公司为代表的出海企业带来一定经营风险，相关企业有必要通过合理的产能布局与配置，增强公司抗风险能力，保证经营稳定性与持续性。泰国政策透明度、贸易自由化程度较高，营商环境开放包容。公司将通过本项目建设，顺应中国企业“走出去”对外贸易政策，积极响应国家“一带一路”倡议，选择泰国进行海外产能布局，充分利用泰国的区位、税收及人力成本优势，深化主营业务全球化发展战略，提升公司国际影响力，同时降低贸易摩擦对公司生产经营的影响，有助于公司长远、可持续发展。

本项目将在泰国罗勇府挽凯县伟华工业园区新建海外生产基地，充分利用当地贸易优势与区位优势，减轻国际贸易摩擦对公司的影响，同时强化与境外客户的业务交流与合作，拓宽海外业务版图，提高国际市场竞争力。

(2) 扩充主营业务产能规模，满足持续增长的客户订单需求

在全球经济复苏与消费者购买力增长的背景下，小家电作为提升生活品质与便捷性的重要工具，全球市场需求稳步上升。根据沙利文数据，2023 年全球小家电市场规模为 1,759 亿美元，同比增长 4%，预测 2024 年达到 1,840 亿美元，之后市场预计以每年 4.6% 的增速持续扩大，到 2028 年有望增长至 2,203 亿美元。公司深耕小家电行业多年，凭借持续创新、品质可靠、成本管控、迅速响应等综合优势，与 TTI、HOT、Shark Ninja、Hoover、Dirt Devil 等国际知名家电龙头品牌建立了稳固的合作关系，近年来海外订单需求持续增长，现有生产能力已经难以满足快速增长的海外客户订单及市场需求，亟需进行扩充。

公司拟通过本项目建设，购置土地、新增先进的生产设备及生产线，扩充现有环境家居、个人护理电器产品的生产规模，提高主营业务产品生产能力，以满足持续增长的海外订单需求，保障业务健康、持续发展，同时也为公司海外业务持续拓展奠定坚实基础。

(3) 优化产品结构，提升公司综合竞争力

自成立以来，公司始终践行“拓客户、拓品类”的策略，以市场发展趋势与客户需求为导向，主动开展研发创新，致力于通过多品类业务发展满足客户多元化产品需求。目前，公司在家电领域拥有环境家居电器、地面清洁电器、个人护理电器、厨房电器等四大产品体系，包含吸尘器、卷发梳、吹风机、空气净化器、加湿器等丰富的产品类型。公司将继续秉承多品类协同发展策略，立足主业在研发及生产端的核心优势，全方位开拓市场领域。基于市场调研以及与客户持续沟通，公司拟通过本项目建设，基于现有业务结构，积极拓展小家电及其配套产品，进一步完善公司小家电业务生态体系，打开新领域业务增长空间。

本项目将推进厨房小家电产品的产能建设，丰富现有产品结构及业务体系，持续开拓市场，扩大公司规模效应，有助于公司增强抗风险能力与盈利能力，进一步提升市场占有率与综合竞争力。

3、项目实施的可行性

(1) 泰国投资政策环境良好，为本项目顺利实施提供前提保障

2016 年，泰国政府提出“泰国 4.0”战略和“东部经济走廊”发展规划，持续推进南部经济走廊，打造十大边境经济特区，并且通过为外商投资企业提供税收优惠等吸引政策，努力营造良好的投资环境。2022 年 11 月，中泰两国签署《中泰战略性合作共同行动计划（2022-2026）》、《中泰共同推进“一带一路”建设的合作规划》，提出将继续加强投资、贸易、旅游、基础设施、产业园等传统领域合作。我国方面，2017 年，发改委、商务部等联合发布《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》，《意见》支持境内有能力、有条件的企业积极稳妥开展境外投资活动，推进“一带一路”倡议实施进程，深化国际产能合作。

公司拟通过本项目，在泰国开展生产基地建设，项目实施充分符合国家“一带一路”倡议，也能得到泰国当地政府在产业政策和税收优惠上的支持，因此项目实施具备可行性。

(2) 公司强大的自主创新能力，为本项目开展奠定重要基础

自成立以来，公司专注于家用电器工艺研究与生产制造，建立了科学、完善的研发管理体系，在宁波、苏州、越南三地设立研发中心，并拥有浙江省企业工程技术中心、浙江省博士后工作站。公司一贯坚持自主研发，在家用电器电机、整机、生产制造装备等各方面积累了丰富的技术储备与专利。公司利用各地研发中心资源，与战略客户形成紧密沟通与深度合作，以客户需求与市场发展趋势为导向，持续丰富研发项目管线，并且结合未来家电行业技术发展路线，前瞻布局具备竞争力的产品赛道，不断开拓业务体系与产品品类，具备较强的自主研发能力与新品开发经验。

综上所述，公司具备强大的自主创新能力与深厚的研发储备，为本项目新产品开发与业务布局奠定技术基础。

(3) 稳定且优质的客户资源，为本项目顺利实施提供重要支持

公司深耕小家电领域多年，始终坚持大客户战略合作路线，通过将公司“研产销”各环节资源聚焦于国际龙头家电制造商、知名品牌运营商客户中，与客

户形成了良好的“业务共振”。公司凭借全面的流程管理能力，专业的技术研发能力、稳定的品质管控能力，能够迅速响应客户产品迭代及生产制造需求，与相关国际大客户建立了充足的信赖感。目前，公司与国际家电龙头品牌 TTI、HOT、Shark Ninja 达成战略合作，合作产品包括洗地机、加湿器、空气净化器、吹风机、卷发梳等，并向美国国宝级彩妆与美发品牌 Revlon 供应电吹风与卷发梳产品。公司合作的客户在美国、欧洲等小家电主力消费市场具备较高国际知名度与行业影响力，为公司市场开拓及业务扩张提供良好的市场保障。

综上所述，公司合作的客户均为小家电行业国际龙头企业，上述客户对于供应商选择较为严格，会对供应商的研发创新能力、质量可靠性、持续供货能力、快速响应服务等进行综合考量，一旦确认合作，不会轻易更换供应商。公司与上述优质客户的持续、稳定合作，为本项目产能消化与顺利实施提供重要支持。

4、项目投资估算

本项目总投资金额为 63,799.94 万元，本次拟使用募集资金投入 34,271.73 万元。项目总投资具体资金使用计划如下：

单位：万元

序号	项目	投资金额	占项目投资额比例
1	土地购置费用	20,262.12	31.76%
2	建筑工程投资	16,890.20	26.47%
3	设备购置及安装	22,981.00	36.02%
4	基本预备费	1,993.56	3.12%
5	铺底流动资金	1,673.06	2.62%
合计		63,799.94	100.00%

5、项目实施主体

本项目的实施主体为泰国子公司 ANCTEK (THAILAND) CO.,LTD。

6、项目经济效益分析

本项目顺利实施后，预计具有良好的经济效益。

7、项目备案及环评情况

截至预案公告日，本项目已取得宁波市商务局下发的《企业境外投资证书》（境外投资证第 N3302202400620 号），已取得宁波市发展和改革委员会下发的《境外投资项目备案通知书》（甬发改开发[2025]16 号），土地使用许可等手续正在办理过程中。

8、项目实施进度

本项目的建设期为 36 个月。

（三）越南厂区年产 300 万台小家电产品建设项目

1、项目基本情况

本项目实施主体为越南子公司 ANCTEK VIETNAM COMPANY LIMITED，建设周期 3 年，项目建设总投资金额为 58,000.00 万元，主要投资内容包括土地购置、建筑工程投资、设备购置及安装、铺底流动资金等必要投资。

通过本次项目建设，公司计划于越南同奈省展鹏县购置土地并新建生产厂房，优化现有生产布局，并同步引入先进的生产及装配设备，提高公司生产及运营效率，扩大个人护理、环境家居电器产品的生产规模，并向地面清洁电器加速布局，拓展产品品类，同时为公司未来在小家电领域的海外市场开拓做好充足的产能储备，有助于提升公司市场占有率与行业地位，实现长远发展。

2、项目实施的必要性

（1）增强小家电产品生产能力，满足下游市场增长需求

欧美地区经济发达，居民购买力强，小家电产品普及程度较高，一直以来是全球小家电的主力消费市场，也是公司小家电业务销售收入的主要来源。随着消费者人均可支配收入提升以及对生活品质要求的不断提高，欧美消费者对小家电产品升级换代需求随之增加，带动全球小家电市场需求持续释放。尤其在个护小家电领域，欧美地区美发护发成本昂贵，消费者更倾向购买家用个护小家电产品进行自我护理，带动卷发梳、吹风机等美发个护小家电市场普及程度不断提高，市场需求旺盛。受制于现有生产场地、设备及人员数量有限，公司小家电产品现

有产能已经无法满足不断增长的下游市场需求，产能问题制约了企业未来业务增长与可持续发展。因此，公司亟需对现有小家电生产场地进行扩建，提高相关产品生产能力，把握行业重要发展机遇。

公司拟通过本项目，在越南同奈省展鹏县购置土地并新建生产厂房，新增先进生产检测及装配设备，提升生产效率及产能规模。项目建成后，公司个人防护与环境家居电器生产能力将得到显著提升，有助于缓解产能紧张问题，把握小家电行业市场快速增长机遇；同时，进一步拓展地面清洁小家电业务体系，优化现有产品结构，助力公司提高业务竞争力，保障业绩持续增长。

（2）提高生产运营效率，助力公司实现降本增效

小家电行业产品种类丰富、型号众多，涉及的生产工序繁多，属于劳动密集型产业。近年来，随着人口红利逐渐消退，制造业劳动力成本不断上涨，“用工荒”、“用工难”等问题日益凸显，小家电企业面临的劳动力成本上升压力持续增加，企业运营成本及盈利水平受到挑战。公司将通过本项目建设，在越南新建小家电生产基地及配套设施，一方面，越南正处于劳动力红利期，当地年轻劳动力资源丰富，且相较于国内具备显著的用工成本优势，同时越南土地、水、电等能源成本相对较低，有助于企业大幅降低生产运营成本。另一方面，本项目通过购置相关自动化生产及装配设备，减少生产过程对人工的依赖，实现降本增效。

项目建成后，公司将在越南生产基地建设起高标准、现代化生产车间，进一步提升生产及运营效率，有助于公司优化产品成本结构，提升业务盈利能力及行业竞争力，保证业务长远发展。

（3）加速全球化产能布局，提高公司经营稳定性

公司自成立以来，深耕小家电行业二十余年，凭借自主持续创新、品质稳定、快速响应服务等综合优势，在行业内具备较强的市场竞争力。公司与 TTI、HOT、Shark Ninja 等国际龙头家电品牌达成战略合作，并与 Hoover、Dirt Devil、Vax、Revlon 等知名品牌建立了稳固的合作关系。上述品牌在美国、欧洲市场具备较高国际知名度和市场影响力，公司小家电产品也主要出口至欧美地区。近年来，国际形势波云诡谲，贸易保护主义抬头，对全球经贸秩序和供应链体系造成一定

影响。基于上述背景，公司有必要加速实现全球化产能布局，通过灵活的产能配置，降低贸易摩擦带来的经营风险，提高公司抗风险能力。

公司将以本项目为契机，在越南同奈省展鹏县购置土地并新建小家电生产基地，实现小家电产品全球化生产布局，强化与海外客户的供应链协同，保证公司小家电出口销售的稳定性，同时在一定程度上规避潜在贸易摩擦带来的额外税费成本，降低贸易摩擦对公司业务发展的不利影响，增强公司经营稳定性与抗风险能力。

3、项目实施的可行性

（1）越南显著的投资营商环境与人力成本优势，保障项目顺利实施

近年来，越南凭借包容的营商环境和较高的政策透明度，不断吸引世界各地的投资者。随着 2018 年的《全面与进步跨太平洋伙伴关系协议》与 2022 年的《欧盟越南自由贸易协定》落地，越南出口关税大幅降低。与此同时，2022 年出台的《关于进一步加强和深化中越全面战略合作伙伴关系的联合声明》，提出“越方愿为两国加强经贸投资合作创造便利条件。中方鼓励符合条件的中国企业按照市场化、商业化原则赴越投资”。2023 年，两国共同发布《关于进一步深化和提升全面战略合作伙伴关系、构建具有战略意义的中越命运共同体的联合声明》，双方同意要共同推动两国发展战略对接，办好经贸合作区，鼓励和支持有实力、有信誉、具备先进技术的企业赴对方国家投资符合各自需求和可持续发展战略的领域，将为此营造公平便利的营商环境。此外，在人力成本与结构方面，越南正处于人口红利时期，年轻劳动力资源丰富且劳动力成本较低，为公司在越南开展生产活动提供有利条件。

综上所述，越南在投资营商环境、人力成本与结构方面具备显著优势，为本项目顺利实施提供重要保障。

（2）小家电市场需求空间广阔，为本项目新增产能消化提供保障

近年来，得益于科技进步与互联网、物联网技术的飞速发展，小家电产品技术持续革新，个性化、多元化、智能化功能快速拓展，进一步激发消费者购买意愿，产品渗透率不断提升，市场增长潜力持续释放。根据沙利文数据统计，2023

年全球小家电市场规模为 1,759 亿美元，同比增长约 4%，预计 2024 年达到 1,840 亿美元，此后以每年 4.6% 的复合增速进行增长，到 2028 年将达到 2,202 亿美元。分地区来看，欧美地区是全球小家电市场增长的重要引擎，2023 年欧洲、美国小家电市场规模分别为 444 亿美元和 460 亿美元，在全球占比合计超过 50%，预计到 2028 年市场规模分别增长至 571 亿美元和 614 亿美元。分功能来看，2023 年全球个护小家电、家居生活及环境小家电市场规模为 384 亿美元和 659 亿美元，占比 22% 和 37%，到 2028 年将分别增长至 505 亿美元和 824 亿美元，市场增长空间较为广阔。

本项目新增产能包括个人护理、环境家居、地面清洁系列产品，项目建设将进一步扩充上述产品产能规模。综上所述，持续增长的小家电下游市场需求，将为本项目新增产能消化提供重要保障，有助于项目的顺利实施。

（3）稳定、可靠的产品质量及交付能力，为本项目实施提供有力支持

产品质量是企业生产和发展的基础，公司高度重视产品品质管控，多年来建立了科学、健全的现代化管理制度与完善的质量管控体系，质量管理覆盖研发试制、来料检测、产品生产、成品检验等产品生产全生命周期，现已通过 ISO9001、ISO13485 等质量管理体系认证，并严格按照管理体系要求进行生产管理。根据产品销售最终目的地国家的相关要求，公司还获得了 CCC、CE、UL 以及 FCCA 认证，符合欧美市场对产品质量安全的要求，也为公司全球化业务稳定运行提供重要保证。此外，公司小家电业务体量较大，具备一定规模化制造优势，能够保证公司原材料和零部件的稳定、及时供应；另一方面，公司具备整机全环节制造能力，并采取关键零部件自制的后向一体化生产战略，能够确保产品质量可靠性，并保证订单的稳定交付。

综上，公司具备严格的质量控制标准及管理体系，并能够凭借规模优势保证产品的稳定、持续交付，为项目顺利实施提供重要支持。

4、项目投资估算

本项目总投资金额为 58,000.00 万元，本次拟使用募集资金投入 17,452.91 万元。项目总投资具体资金使用计划如下：

单位：万元

序号	项目	投资金额	占项目投资额比例
1	土地购置费用	17,780.19	30.66%
2	建筑工程投资	19,650.10	33.88%
3	设备购置及安装	16,929.00	29.19%
4	基本预备费	1,828.95	3.15%
5	铺底流动资金	1,811.76	3.12%
合计		58,000.00	100.00%

5、项目实施主体

本项目的实施主体为越南子公司 ANCTEK VIETNAM COMPANY LIMITED。

6、项目经济效益分析

本项目顺利实施后，预计具有良好的经济效益。

7、项目备案及环评情况

本项目已取得宁波市商务局下发的《企业境外投资证书》（境外投资证第 N3302202000105 号），已取得宁波市发展和改革委员会下发的《境外投资项目备案通知书》（甬发改开发[2023]443 号），已取得越南当地土地权证。

8、项目实施进度

本项目的建设期为 36 个月。

（四）年产 120 万台智能厨电产品生产项目

1、项目基本情况

本项目实施主体为宁波德昌电机股份有限公司，项目建设周期 3 年，总投资共计 43,554.19 万元。

本项目拟购置朗霞街道天华路东侧、崇文路北侧地块土地，新建生产厂房及其他相关配套基础设施，并配套购置先进的生产、检测及配套设备，优化生产布局，丰富产品体系，扩大智能小家电用品相关产品产能。项目建成后，公司将实现年产 120 万台智能厨电产品产能，为公司扩大该领域业务版图，满足未来市场拓展需求提供重要支撑。

2、项目实施的必要性

（1）提升产品供给能力，满足生活家居用品领域业务未来发展需求

智能厨电等小家电产品领域发展与居民生活息息相关，行业市场体量庞大，需求呈现多样化、个性化特点。随着全球经济的不断发展以及消费结构的改变，人们为了追求更高的生活质量，各场景下对小家电类产品需求量不断上升的同时，也对产品品质、功能等方面提出了更多元化的需求。

近年来，随下游客户业务的不断拓展，对公司小家电业务产品品类、供给能力等方面都提出了更高的要求。因此，为更好地把握市场发展机遇，满足下游客户订单需求，公司有必要通过本项目建设，扩大相关产品产能储备，为公司未来业务拓展奠定重要基础。

（2）项目建设是拓宽业务范围，实现公司长期发展战略的重要举措

公司依托在电机领域积累的丰富技术储备，深度布局小家电和汽车零部件领域，聚焦客户需求，以创新驱动发展，通过规模化、专业化、国际化路径，形成了多元化的业务体系。产品涵盖吸尘器水机、吸尘器干机、加湿器、电风扇、空气净化器、卷发梳、吹风机、洗碗机、EPS 电机等众多品类。

本项目是在公司现有业务布局基础上，深度结合行业发展及自身业务特点，充分利用公司现有技术、工艺储备、生产设计经验及运营管理团队等资源，围绕下游客户市场需求，对产品线的进一步丰富。项目建成后，将加大小家电领域业务布局力度，进一步丰富公司产品体系，更好地满足下游客户对不同品类生活家居用品的需求，拓宽市场范围，助力公司实现智能生活用品业务多元化发展目标。

（3）顺应智能制造趋势，强化生产核心竞争力

当前，以智能制造为代表的新一轮产业变革迅猛发展，自动化、智能化成为装备制造业发展的重要趋势。未来，随着下游客户对产品品类、质量、交期等各方面需求的不断提升，也将对公司生产制造环节提出更高的要求。提升生产、管理各环节自动化、信息化水平，全面加快技术改造步伐，进一步提高生产效率及工艺水平，在进一步提高产品性能及质量稳定性的同时，实现降本增效，将成为企业扩大市场份额，提高企业盈利能力，提升行业地位的重要途径。

本项目车间建设采用智能制造设计，将引入更多自动化程度更高的生产加工设备，生产线采用整合的控制面板及人机界面等智能化和人性化设计，实行操作员登入管理模式，有效保证产品质量一致性；同时，充分利用制造数据收集、品质监控、制程品质追溯工具，提高产品制程品质监控，防止产品制造过程出现工程跳跃，保证质量。此外，项目还将结合公司信息化系统，进一步完善的仓储管理体系，将入库、仓储、出库、运输等流程纳入信息管理系统中，并依托现代化信息技术，在管理过程中实现货位、货品、单据条码化，进一步提升流转效率与精准度，提高各环节的规范化运营水平，及时对库存情况进行管理与调配，大幅提高仓储空间利用率，从而进一步实现降本增效。

综上，本次项目建设有助于产品生产效率和质量，满足下游客户需求，保障产品市场竞争能力。

3、项目实施的可行性

(1) 国家及产业政策支持为项目顺利实施提供了良好的环境

国家及产业政策的陆续出台使得小家电用品市场迎来利好。2022 年 12 月，国务院发布《扩大内需战略规划纲要（2022-2035 年）》，提出要推进无障碍设施建设，促进家庭装修消费，增加智能家电消费，推动数字家庭发展；推动农村居民汽车、家电、家具、家装消费升级；商务部于 2023 年 3 月 2 日举行发布会，明确家电作为消费领域的“四大金刚”之一，是提振消费的重点领域；2023 年 7 月，《国务院办公厅转发国家发展改革委关于恢复和扩大消费措施的通知》，国务院办公厅发布推广智能家电、集成家电、功能化家具等产品，提升家居智能化绿色化水平；加快实施家电售后服务提升行动；深入开展家电以旧换新，加强废旧家电回收。2024 年 3 月，国务院发布《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》，支持家电销售企业联合生产企业、回收企业开展以旧换新促销活动，到 2027 年，废旧家电回收量较 2023 年增长 30%；2025 年 1 月，国家发改委和财政部发布《关于 2025 年加力扩围实施大规模设备更新和消费品以旧换新政策的通知》，将补贴范围扩大至 12 类家电产品，包括冰箱、洗衣机、电视、空调、电脑、热水器、家用灶具、吸油烟机、净水器、洗碗机、电饭煲、微波炉。政策还优化了申领流程，简化审核环节，支持线上线下支付立减或事后兑付。同

时，鼓励企业联合开展促销活动，完善回收体系，推动绿色消费和循环经济。

上述支持政策有望为小家电市场注入活力，促进整个行业供应链的高质量发展与合作。本项目建设旨在进一步促进公司小家电各类产品销售，项目建设内容符合国家政策与相关规划，具备可行性。

（2）公司现有资源储备将有效保障产品实现规模化供应

公司在业务拓展过程中，时刻保持对行业市场发展的敏锐度，持续挖掘核心品牌商其自身业务布局调整形成的市场机会，并通过前瞻性的技术与产能布局、跨越式的团队建设、先进的生产管理制度，聚焦客户服务，满足客户对产品质量、交期、服务等方面的要求。

针对本次新增募投项目拟生产的各品类产品，公司目前已搭建了一支经验丰富的研发管理团队，并配套已建成相关产品制造专线，具备规模化量产能力。本次项目是对上述产品生产能力的规模化放大，公司现有资源储备将为项目顺利实施奠定重要基础。

（3）优质稳定的客户资源为项目新增产能消化提供有力支撑

公司坚持战略大客户合作路线，持续着力与国际知名下游制造商、品牌运营商以及区域性领袖企业构建稳定、双赢的合作模式。经过多年深耕，依托持续创新、品质可靠、成本管控、迅速响应等综合优势，已与 TTI、HOT、Shark Ninja 等国际优质品牌商建立了深度战略合作，上述品牌商在美国、欧洲市场均具有较高国际知名度和市场影响力。

本项目是基于公司现有优质客户资源，围绕品牌商自身业务布局进行的业务横向拓展，公司多年来与核心客户在研发、制造、交货等诸多方面与客户形成了充分的信赖，并不断满足客户快速迭代的产品需求。未来，随着下游客户产品需求的不断提升以及产品的持续迭代，公司将依托与客户长期合作的丰富经验，将为本项目投入产能消化提供有力支撑。

4、项目投资估算

本项目总投资金额为 43,554.19 万元，本次拟使用募集资金投入 26,677.06

万元。项目总投资具体资金使用计划如下：

单位：万元

序号	项目	投资金额	占项目投资额比例
1	土地购置费用	5,838.00	13.40%
2	建筑工程投资	15,799.33	36.28%
3	设备购置及安装	10,613.60	24.37%
4	基本预备费	264.13	0.61%
5	铺底流动资金	11,039.13	25.35%
合计		43,554.19	100.00%

5、项目实施主体

本项目的实施主体为宁波德昌电机股份有限公司。

6、项目经济效益分析

本项目顺利实施后，预计具有良好的经济效益。

7、项目备案及环评情况

截至本预案公告日，本项目的备案、环评批复等报批程序尚在办理中，预计项目报批手续取得不存在实质性障碍。

8、项目实施进度

本项目的建设期为 36 个月。

（五）补充流动资金

1、项目基本情况

公司拟将本次募集资金 35,000 万元用于补充公司流动资金，以满足公司业务不断发展对营运资金的需求，促进主营业务持续稳健发展。

2、项目实施的必要性

根据公司中长期发展目标以及战略规划，公司未来几年内仍将处于业务快速发展阶段。届时随着公司主营业务规模的持续增长以及业务领域的不断拓展，公司日常经营所需的原材料采购成本、人力成本等支出预计将相应增长，对于营运

资金需求将随之增长。本次募集资金用于补充流动资金，能够缓解公司因业务规模持续增长带来的资金短缺问题，维持公司快速发展的良好增长态势，有助于进一步巩固公司行业地位，提高综合竞争实力。

综上所述，本次补充流动资金项目，能够有效增加公司营运资金储备，提高抗风险能力，保障公司日常生产经营稳步发展、夯实公司资本实力，并提升公司的市场竞争能力和持续发展能力，符合公司实际发展情况，符合全体股东利益。

3、项目实施的可行性

公司本次向特定对象发行募集资金使用符合相关政策和法律法规，具有可行性。本次向特定对象发行募集资金到位后，公司总资产、净资产规模均将有所增加，有利于降低财务风险，提升盈利水平，提高持续发展能力。

公司已按照上市公司的治理标准建立了以法人治理结构为核心的现代企业制度，并通过不断改进和完善，形成了较为规范的公司治理体系和完善的内部控制环境。在募集资金管理方面，公司制定了《宁波德昌电机股份有限公司募集资金管理制度》，对募集资金的存储、使用、投向以及检查与监督等方面进行了明确规定。本次发行募集资金到位后，公司董事会将持续按照监管要求，监督公司合理规范使用募集资金，防范募集资金使用风险。

三、本次发行后公司财务状况、盈利能力及现金流量的变动情况

（一）本次发行对公司财务状况的影响

本次发行完成后，公司总资产与净资产规模均大幅增加，公司的资金实力将进一步提升，公司资产负债结构更趋合理，有利于增强公司抵御财务风险的能力，为公司的长期持续发展提供良好的保障。

（二）本次发行对公司盈利能力的影响

本次发行募集资金所投资项目的经营效益需要一定时间才能体现，因此本次发行后总股本增加会致使公司每股收益被摊薄。本次募集资金到账后，将为公司

主营业务长期发展提供资金支持，随着公司主营业务进一步扩张，公司的盈利能力和经营业绩将显著提升。

（三）本次发行对公司现金流量的影响

本次发行后，随着募集资金的到位，公司筹资活动产生的现金流入将大幅增加；随着募集资金投资项目的实施及效益的产生，未来投资活动现金流出和经营活动现金流入将有所增加；随着公司盈利能力和经营状况的完善，公司整体现金流状况将得到进一步优化。

四、募集资金投资项目可行性结论

本次募集资金投资项目符合国家相关产业政策及公司整体发展战略，具有一定经济效益和社会效益，符合公司及全体股东的利益。公司在技术、人才及管理等多个关键领域积累了雄厚的实力，为项目顺利推进提供了坚实的基础。本次面向特定投资者的股票发行有利于公司的盈利能力和整体市场竞争力及资本结构。将为公司未来业务的增长奠定坚实的基础。

综上所述，董事会认为：本次募集资金投资项目具有可行性、必要性，符合公司及全体股东的利益。

宁波德昌电机股份有限公司董事会

2025 年 7 月 8 日