

永艺家具股份有限公司

关于非公开发行股票募集资金使用的可行性报告

永艺家具股份有限公司（以下简称“永艺股份”、“公司”或“本公司”）非公开发行股票募集资金用于投资年产 200 万套人机工程健康办公椅生产线项目、年产 40 万套人机工程休闲沙发生产线项目、信息化平台建设项目、营销及产品展示中心建设项目（以下简称“项目”或“本项目”）。本项目的建设，可扩大公司核心产品产能、巩固公司生产制造能力优势、提高公司管理信息化水平、提高公司营销能力、进一步塑造公司核心竞争力，实现公司可持续发展。

本次非公开发行股票募集资金的运用合理、可行，符合本公司及全体股东的利益。

一、本次募集资金的使用计划

本次非公开发行股票募集资金总额不超过 60,000 万元，扣除发行费用后拟用于如下项目：

单位：万元

项目名称	项目总投资金额	募集资金使用金额
年产 200 万套人机工程健康办公椅生产线项目	29,964.15	27,000.00
年产 40 万套人机工程休闲沙发生产线项目	27,409.73	23,000.00
信息化平台建设项目	6,245.18	5,000.00
营销及产品展示中心建设项目	5,945.96	5,000.00
合计	69,565.02	60,000.00

若本次发行实际募集资金净额少于上述项目募集资金拟投入总额，不足部分由发行人以自有资金或通过其他融资方式解决。

在本次募集资金到位前，发行人将根据项目进度的实际情况通过自筹资金进行部分投入，并在募集资金到位后予以置换。在不改变本次募投项目的前提下，公司董事会可根据项目的实际需求，对上述项目的募集资金投入顺序和金额进行适当调整。

二、募集资金投资项目基本情况及可行性分析

（一）年产 200 万套人机工程健康办公椅生产线项目

1、项目概况

本项目预计总投资额为 29,964.15 万元，项目规划建设期为 3 年，公司将在项目建设期内完成固定资产投资和人员配置等工作。通过建造厂房与引进设备，该项目将为公司新增年产 200 万套人机工程健康办公椅产能。结合公司积累的技术和成功的生产管理及产品推广经验，本项目有助于公司继续保持行业的领先地位，提高市场占有率，引领技术的发展，使企业获得更大的利润空间。

2、项目的背景及必要性

（1）满足市场需求，扩大市场占有率

随着国内经济的快速发展、城镇化水平的提升、居民生活和消费水平提高，消费者保健意识逐渐增强。由于办公室白领人群和亚健康人群增多及其减压和解压需求的释放、现阶段医疗资源的匮乏等因素，促使消费群体对人机工程健康办公椅产品客观需求增加。此外，由于产品的升级、技术的进步等因素，使人机工程健康办公椅可以更好地满足消费者的需求。因此，人机工程健康办公椅产品市场需求近年不断增长。

2015 年全球办公椅市场规模约 193.1 亿美元，增长率约 8%，我国办公椅市场规模约 219 亿元，增长率约 9.43%。2013 年至 2015 年公司的营业额分别为 89,717.78 万元、95,985.16 万元和 113,575.31 万元，同比增长分别为 24.06%、6.99%和 18.33%。其中 2015 年办公椅营业额为 71,682.36 万元，同比增长 30.28%。随着公司人机工程健康办公椅业务的快速稳健发展，公司产品生产能力将逐渐不能满足业务发展需要，公司亟需扩大产能，满足该业务的高速增长。本项目将帮助公司突破产能瓶颈，满足市场对人机工程健康办公椅产品需求的增长，也有利于企业巩固和扩大的市场占有率。

（2）提升制造能力，巩固竞争优势

强大的制造能力是制造型企业的核心竞争力之一，保持并强化企业的竞争优势是制造型企业持续长远发展的基本保障。本项目的实施，将为公司每年增加 200 万套人机工程健康办公椅，公司将具备更加先进的加工制造技术，有利于提升公司的制造能力，为公司进一步发展提供足够的产能与技术支持，增强满足客户需求的能力，进一步提升品牌影响力，增强企业的盈利水平和品牌价值，充分发挥公司的规模优势等竞争优势。

（3）提升利润空间，增强盈利能力

企业在保持并提升已有产品优势的同时不断根据市场需求增加生产能力是企业可持续发展的必要前提之一。本项目的建立将增强企业的规模效应，提升企业的利润率；本项目新增 200 万套人机工程健康办公椅产能，根据测算本项目完全达产后每年将直接为企业带来约七千万元以上的净利润；本项目强化企业的生产能力，强化规模效应，提升品牌影响力，有利于公司巩固和提升市场占有率，增加公司利润。因此，本项目的建立，有利于提升企业的利润空间，增强企业盈利能力。

3、项目的可行性

（1）经验丰富的人才队伍

公司为全国最大的专业研发、生产和销售健康座椅的龙头企业之一，现拥有 2,000 多名经验丰富训练有素的员工。公司持续不断地在研发设计、品质管理、物流管理、人力资源管理等方面引进高端专业人才，提升公司的研发设计能力、提高产品质量、降低物流成本、提高工作效率等，为进一步提升公司综合竞争力提供有力的保障。通过多年的人才队伍建设，公司还锻造了一支专业高效的管理团队，及一支业绩优秀的销售团队，初步建成了一支专业积淀深厚、行业经验丰富、分工明确、合作协调、结构体系完善的强大人才队伍。经验丰富的人才队伍是本项目成功实施的重要保障。

（2）公司扎实的技术积累

在技术创新上，公司以永艺健康坐具研究院为平台，不断健全创新激励机制，引进并培育创新人才，不断推进创新成果的转化。公司始终坚持将技术创新作为企业发展的源动力，公司长期与美国、德国、意大利、日本、韩国等发达国家的顶级专家和设计团队紧密合作，研究人机工程学，研发人机工程健康办公椅的关键技术，不断将健康科技融入座椅行业。公司还先后与浙江大学、湖南大学等高等院校合作成立创新中心，是“浙江大学研究生专业学位教育实践基地”。

截至 2016 年 6 月 30 日，公司拥有发明专利 20 项，实用新型专利 100 项，外观设计 95 项，公司拥有座椅开发设计软件著作权 8 项，这进一步巩固了公司在行业的技术领先地位。公司是国家办公椅行业标准的起草单位之一、是省级企业技术中心，公司拥有首家省级健康坐具研究院、省级高新技术企业研究开发中

心。公司扎实全面的技术积累、丰富的技术开发经验，将为投资项目的建设提供技术保障。

（3）稳定的销售渠道

经过多年的发展，公司逐步建立了广泛而稳定的销售渠道，与多家客户建立长期战略合作关系，积累大量优质的客户资源和销售渠道，并组成稳定的高素质销售队伍。这为公司的持续发展奠定重要基础，是公司核心竞争力的重要组成部分。

公司办公椅产品深受世界各地消费者青睐，市场遍及 60 多个国家和地区，并与全球多家专业知名采购商、零售商、品牌商建立长期战略合作关系，包括：俄罗斯最大的采购商之一 Bureaucrat，美国最大的采购商之一 Officestar、Klaussner，加拿大最大的采购商之一 Performance，全球规模最大的出口商之一香港利丰集团，日本最大的家居零售商 NITORI，世界五百强 Staples(史泰博)、OfficeDepotMax，以及全球著名品牌 HON（美国）、Sedus(德国)、ITOKI（日本）和全球著名品牌 IKEA（宜家）等。

公司以持续不断的技术创新和可靠的产品质量赢得了市场的认可和客户的信赖，公司将凭借着以往丰富的销售经验和销售渠道，为本项目产品的销售提供可靠保障。

4、投资测算及财务分析

（1）投资估算

单位：万元

序号	名称	金额	比例	使用募集资金金额
1	固定资产	27,556.39	91.96%	27,000.00
1.1	工程建筑及其他费用	11,723.34	39.12%	11,700.00
1.2	设备购置费及安装费用	15,833.06	52.84%	15,300.00
1.2.1	其中设备购置费用（含税价）	15,371.90	51.30%	15,300.00
1.2.2	设备安装费	461.16	1.54%	—
2	铺底流动资金	1,581.06	5.28%	—
3	预备费	826.69	2.76%	—
	合计	29,964.15	100.00%	27,000.00

该项目建设期为 36 个月，募集资金主要用于厂房建设与设备投资等用途。

（2）财务评价

经测算，本项目达产后税后内部收益率为 18.80%，税后静态回收期为 4.93 年。项目的财务预测表现良好，风险较小，项目的投资价值较大。

5、项目进展

目前本项目已完成备案程序，获得安发经备[2016]239 号备案通知书。相关环评工作正在进行。

本项目涉及土地位于安吉县经济开发区城北工业区，目前公司已完成土地“招拍挂”程序，办理土地使用权证等后续相关工作正在进行。

（二）年产 40 万套人机工程休闲沙发生产线项目

1、项目概况

本项目预计总投资额为 27,409.73 万元，项目规划建设期为 3 年，公司将在项目建设期内完成固定资产投资和人员配置等工作。通过建造厂房与引进设备，本项目使公司新增年产 40 万套人机工程休闲沙发产能。结合公司积累的技术和成功的生产管理及产品推广经验，本项目有助于公司继续保持行业的领先地位，提高市场占有率，引领技术的发展，使企业获得更大的利润空间。

2、项目的背景及必要性

（1）加快休闲功能型沙发布局，推动企业持续发展

2015 年，全球沙发市场规模约为 545.6 亿美元，增长率约为 3.5%，我国沙发市场规模约为 488.1 亿元，增长率约为 12.65%。同时我国功能沙发占比逐渐提升，功能沙发市场渗透率将以每年 0.3%-0.5%提高，预计 2016 年国内功能沙发市场占比将达到 10.6%，而美国功能沙发市场占比维持在 40%左右。目前我国沙发市场处于高速增长期，我国休闲功能型沙发有着巨大的市场规模，但具有品牌影响力的企业较少，为抢占先机、扩大市场占有率，企业需加快针对休闲功能型沙发市场的布局。

公司近年来沙发系列虽取得较好的销售业绩，但在整体沙发市场占有率仍然较低，根据公司现有销售渠道和客户资源的拓展程度来看，未来在休闲功能型沙发领域仍有较大的提升空间。本项目的顺利实施将强化公司在休闲功能型沙发领域的影响力，进一步的提升研发、制造、销售、管理的整体水平，从而增强公司在休闲功能型沙发市场的竞争力，进而扩大市场占有率，为公司带来新的利润增

长点，推动企业持续发展。

（2）扩大产能，满足市场需求

我国家具行业的持续增长，为沙发行业带来了稳定的市场环境，近年来沙发市场维持快速增长势头。受益于人民生活水平的提高，可支配收入的增加、审美的提升及未来在新增购置和去旧换新等因素的影响，我国沙发市场的未来仍将稳步增长。

沙发市场需求的逐步提升和公司销售网络的不断完善，带动了公司沙发销售额的快速增长，据公司 2016 年半年报显示沙发收入同比增长 166.1%。业务量的增长，使得公司沙发生产线快速饱和，未来公司将面临较大的产能瓶颈，现急需扩大生产规模，增强沙发产品供应能力。

本项目通过增加自动生产线及自动化设备，扩大生产能力，将有效解决产能问题，满足市场对公司产品不断增加的需求。

（3）加强自动化生产建设，提升制造水平

我国家具制造行业现处于转型阶段，企业在土地、原材料、能源、劳动力、物流、融资等方面的成本不断攀升，加上市场竞争激烈，造成中国制造低成本竞争优势开始逐渐减弱。成本上升已经成为家具制造型企业高度重视的问题，家具制造业需重塑竞争优势，加快“制造”向“智造”转型，提升制造水平，参与国际竞争。

强大的制造能力是制造型企业核心竞争力之一，保持并强化企业的竞争优势是制造型企业持续长远发展的基本保障。公司目前拥有自动化和半自动化生产线较少，大部分生产仍由人工操作。因自动化不足、人工操作失误、生产结构的不合理，造成生产效率低、制造成本和时间成本的浪费，制约着公司整体制造水平的提升。为提高公司制造水平，保持国际竞争优势，公司将拟建设自动化程度更高的生产线，通过增加先进自动化设备，改善低效生产线，优化生产结构，减少人为失误，进而提高产品质量，提高生产效率，从而提升公司的整体制造水平，巩固产品在市场中的竞争优势。

3、项目的可行性

（1）现有的技术实力可为项目提供技术保障

公司多年来始终坚持将技术创新作为企业发展的源动力，并长期保持与美国、

德国、日本、韩国、意大利等发达国家的顶级专家和设计团队紧密合作，持续将健康与科技相结合，融入座具行业。不断加强对人机工程学、绿色环保、智能化、多功能等领域的深入研究，加快人机工程休闲沙发的核心技术储备。经过持续的技术投入，截至 2016 年 6 月，公司已拥有专利 215 项，其中发明专利 20 项、实用新型专利 100 项、外观设计专利 95 项等。

为进一步巩固公司在行业的技术领先地位，公司还先后建立了省级健康坐具研究院、院士工作站、博士后工作站、省级企业技术中心、省级高新技术企业研发中心等。公司扎实全面的技术积累及丰富的技术开发经验为项目提供技术保障。

(2) 现有的客户资源为项目提供有利的销售渠道

公司拥有丰富的客户资源，产品市场遍及 60 多个国家和地区，并与全球多家专业知名采购商、零售商、品牌商建立长期战略合作关系。其中采购商有俄罗斯 Bureaucrat，美国 Officestar、Klaussner，加拿大 Performance 和全球规模最大的出口商之一香港利丰集团；零售商有 Office Depot Max、日本 NITORI 和世界五百强 Staples（史泰博）；品牌合作商有美国 HON、德国 Sedus、日本 ITOKI 和全球著名品牌 IKEA（宜家）等

公司将凭借着以往优异的销售业绩和生产制造经验，结合现有的销售资源可为年产 40 套万人机工程休闲沙发推向市场提供有利的销售渠道。

(3) 现有的管理运营经验为项目提供运营保障

公司拥有一支专业稳定的管理和技术开发团队。公司成立以来，一直专注于座具行业的研发、设计、生产和销售。公司董事长及多名公司特聘高级工程师在座具领域具有丰富的产品开发设计经验和生产管理经验。经过多年的发展，公司形成了科学的公司治理架构和精益高效的管理模式，拥有一支经验丰富且实干型的经营管理团队。

本项目在产品设计开发、生产及营业管理方面与原有业务关联度较高，现有的经营管理经验和生产管理经验的均能够为拟建项目提供运营保障。

4、投资测算及财务分析

(1) 投资估算

单位：万元

序号	名称	金额	比例	使用募集资金金额
----	----	----	----	----------

1	固定资产	25,463.88	92.90%	23,000.00
1.1	工程建设及其他费用	13,645.01	49.78%	13,000.00
1.2	生产设备购置和设备安装费用	11,818.87	43.12%	10,000.00
1.2.1	设备购置费用（含税价）	11,364.30	41.46%	10,000.00
1.2.2	设备安装费	454.57	1.66%	-
2	铺底流动资金	1,147.51	4.19%	-
3	预备费	798.34	2.91%	-
	合计	27,409.73	100.00%	23,000.00

该项目建设期为 36 个月，募集资金主要用于厂房建设与设备投资等。

（2）财务评价

经测算，本项目达产后税后内部收益率为 15.63%，税后静态回收期为 5.49 年。项目的财务预测表现良好，风险较小，项目的投资价值较大。

5、项目进展

目前本项目已完成备案程序，获得安发经备[2016]238 号备案通知书。相关环评工作正在进行。

本项目涉及土地位于安吉县经济开发区城北工业区，目前公司已完成土地“招拍挂”程序，办理土地使用权证等后续相关工作正在进行。

（三）信息化平台建设项目

1、项目概况

为了进一步完善公司信息化管理系统，公司计划建立在以现有信息管理平台与 IT 设施为基础，对企业管理系统进行综合升级，全面提升公司信息化建设深度。本项目拟投资总额 6,245.18 万元人民币。该项目规划建设期为 3 年。

2、项目的背景及必要性

（1）有利于顺应国家政策，加快转型升级步伐

随着近年全球市场竞争的不断深入发展，制造业开始出现向欧美等发达国家回流的趋势，美国政府推出再工业化的方案，德国也在 2013 年正式提出工业 4.0 战略，为适应全球经济发展趋势，中国制造业转型升级步伐不断加快，国家提出了“中国制造 2025”等政策积极推进中国制造业转型升级。我国家具行业在激烈的市场竞争环境中，为提高企业集约化、自动化水平，积极适应我国制造业转型升级的政策方向，对企业信息化建设水平不断提出更高要求。公司信息化建设

项目的实施将进一步深化公司信息化水平，提高公司自动化办公能力，提高企业管理效率，降低企业生产成本，积极推动企业转型升级，为公司发展提供有效的信息基础平台，为将来进一步占领国内外市场提供强大助力。

（2）有利于满足公司信息化建设发展需求

公司近年来营业收入保持持续增长，随着公司业务量的逐年上升，对信息化的需求将不断加大。公司现有信息化部门现有数据中心、设备及人员的利用率趋于饱和状态，严重制约了公司业务的进一步发展，急待升级。项目的实施将进一步优化现有的以信息管理系统及 IT 设备为基础，进一步增加公司信息化基础平台的效率及信息化水平；更新公司 IT 基础设施，提高基础设施的运作效率；建立容灾备份系统，确保在突发险情状况下保持公司正常经营；同时加大网络信息安全的建设力度，提高公司网络安全程度，信息化建设项目的实施将极大提高公司信息化建设深度，为公司进一步扩大发展奠定了坚实基础。

（3）有利于公司进行科学决策，降低经营风险

本项目通过信息系统强大的数据分析和处理能力，将 PLM、CRM、ERP、SCM 等管理平台充分集成，利用第一手的信息反馈结果，深度挖掘数据中蕴含的内在信息，有效拓展信息数据的使用范围，打造贯穿整个企业内部的跨部门协作平台，帮助企业建立一套科学、可靠的决策体系。该体系在企业发展规划、品牌经营策略中，产品规划、流行趋势预测方法中，以及生产批次调整、品质问题处理等操作层中，将决策依据与过程通过直观、透明的方式体现出来，令决策者更全面、快捷、准确地了解其内外部环境，保证其战略决策的科学性与可行性，降低经营决策风险，为企业部署和实现竞争战略、快速响应市场，获取优势市场竞争地位的重要管理工具平台。

（4）有利于实现公司全局联动，促进公司整体发展

随着公司经营规模的稳步扩张，企业经营的产品品类将有所扩展，运营手段也将更加多样化，管理难度将大大增加。本项目通过对信息系统的提升建设，将为构建更精益、更有效的业务流程提供必要的工具，使公司内部的业务流程运行更为科学有效，有助于公司建立现代化的管理模式，提高内部营运管理能力，提高公司与上下游业务环节的协同能力和对供应商产能及进度的管理能力，加强对采购和生产环节的计划性，实现对供应链的一体化管理以及对供应链各个环节上

的资源整合，并与财务系统建立高效、准确的对接，可以对产品和服务进行适时改进与调整，制定更为合理、更有针对性的销售策略。通过信息网络平台，公司明确生产、销售、经销商、财务等模块信息的对接，通过信息化平台加快公司部门之间的运转及加强有效性，调动强大的后台服务支撑队伍；通过优化资源配置和灵活调用，提高经销商和下游客户粘度，促进公司全局联动，实现整体协调发展。

3、项目的可行性

（1）产业政策积极扶持我国工业企业信息化建设

工业制造业是我国国民经济的重要支柱产业，我国现阶段正处于工业转型的重要阶段，在“中国制造 2025”政策推进过程中，我国为实现由制造业大国向制造业强国转变，对工业企业深度信息化建设的需求不断加强，出台了一系列政策推进工业企业信息化建设。《关于加快推进信息化与工业化深度融合的若干意见》等政策提出要坚持以信息化带动工业化，工业化促进信息化，重点围绕改造提升传统产业，着力推动制造业信息技术的集成应用，着力提高信息产业支撑发展的能力，加快新型工业化道路步伐，促进工业结构整体优化升级。推进企业管理信息系统的综合集成，加快建立现代经营管理体系。继续推进以质量、计划、财务、设备、生产、营销、供应链、人力资源、安全等环节为重点的企业管理信息化，加强系统整合与业务协同。

（2）专业化团队为项目实施提供了人才基础

近些年来，公司在不断建设与更新信息化管理系统的过程中，培养了一批精通信息技术以及公司业务的信息管理类技术型人才。发展成为一个以 IT 部经理总领全局、各部门工程师与顾问职责分明的高效、精简的信息管理团队。信息化部门在每年给老员工提供专业化培训同时，也会招募一批高素质的信息化人才作为实习生到信息部门各个岗位进行实习。这些实习生将会由部门的高级工程师或者资深顾问带领进行学习和培训，使他们能够尽快成长成为适应公司发展所需的人才，给公司和部门提供新鲜的血液和力量。这一套高效的培训管理制度和丰富的人员培训经验将为本项目提供大量地高素质技术型人才。

（3）现有的技术储备有利于本项目的顺利实施

通过近年来的发展，公司在项目管理、财务管理、人力资源管理等内部信息

化运营管理方面已基本形成较为成熟的规范和制度，相关人员对工作流程、工作权限、工作标准都较为熟悉。另外，公司从 2006 年开始推进企业信息化建设，已逐步建立网络支撑系统、办公自动化应用系统、ERP 系统等，并在后续发展过程中进行过多次的升级改造。公司多年来对信息化系统建设的机制和经验将从项目管理、网络运维、系统管理、规划与选型等方面为本项目的顺利实施提供有力支持。

4、项目建设的内容

本项目的顺利实施将实现公司生产、财务和业务的统一管理，整合企业内部资源，打破条块分割，实现企业内部物流、资金流和信息流的紧密集成。以现有信息管理系统与 IT 设施为基础，进一步完善公司的生产销售资源管理系统，基于生产控制、财务核算、供应链管理、人力资源管理、营销管理平台，建立 ERP 开发及控制中心，统筹公司业务接入、经销商管理、售后服务全程跟踪、服务报告、服务资源配置等信息控制能力，构建综合的信息网络。项目顺利实施后，将增加公司管理的信息透明度，降低生产服务成本，优化资源配置，提高生产、销售与财务的快速响应，完善公司业务拓展模式，推进业务拓展速度。

为了进一步完善公司信息化管理系统，公司计划建立在以现有信息管理系统与 IT 设施为基础，对企业管理系统进行综合升级，建立包括 PLM 产品生命周期管理系统、ERP 企业资源计划系统、BI 大数据分析系统、MES 制造执行系统、CRM 客户关系及全渠道系统、OBM 全面预算管理系统在内的设计、生产、销售一体的综合管理系统；建立两地数据容灾备份系统进一步加强公司信息安全保护，实现公司在灾害险情发生状况下的正常运行；对现有 IT 基础设施进行升级建设，优化网络；对网络系统安全进行维护，从而全面完善公司信息化管理系统平台，提高运作效率。

5、投资测算及效益分析

(1) 投资估算

单位：万元

序号	项目名称	投资资金	所占比重 (%)	使用募集资金
1	企业综合管理系统升级建设	3,808.00	60.98	3,000.00
2	两地数据容灾备份系统建设	1,050.00	16.81	1,000.00
3	IT 基础设施建设	716.00	11.46	500.00
4	网络系统安全建设	572.00	9.16	500.00

5	预备费	99.18	1.59	-
	合计	6,245.18	100.00	5,000.00

“企业综合管理系统升级建设”，包括投资上线 PLM 系统、ERP 系统、BI 系统、MES 制造执行系统、CRM 系统、预算管理系统等，及投资购买相应系统所需的服务器、存储器等硬件设备；“两地数据容灾备份系统建设”，包括投资购买容灾软件与数据库软件，及购买容灾一体机、数据存储设备等；“IT 基础设施建设”，包括购买基础 IT 硬件设备及监控设备；“网络系统安全建设”，包括购买安全软件、及购买核心交换机、核心路由器等硬件设备。

（2）项目效益分析

本项目并不直接产生经济效益，因此不进行财务测算。但本项目可以带来间接的经济效益，主要体现在以下几个方面：

本项目可提高公司管理效率。完善的信息化管理体系，能够简化员工的工作程序、减少工作量；对公司现有业务进行实时监控，有效地纠正工作中的错误；整合公司信息资源，制定合理的工作计划，给工作人员提供的全方位的工作辅助，有效提高员工的工作效率。

本项目可降低公司经营成本。完善的信息化管理体系，能够有效借助各种现代化设计、制图软件等来缩短产品开发周期；制定合理生产及库存计划，降低管理费用；推行全面预算，使企业的资源获得最佳生产率和利润率等，通过一系列科学管理，企业将在各个环节达到降低企业成本，提高竞争力的目的。

6、项目进展

目前本项目已完成备案程序，获得安发经备[2016]236 号备案通知书。

（四）营销及产品展示中心建设项目

1、项目背景及项目概况

随着经济发展水平提高、城市化进程的加快以及居民可支配收入的增加，消费者越来越注重品牌的知名度、美誉度。公司产品定位中高端市场，一直致力于品牌建设，2016 年 6 月，公司成立了专门的自主品牌销售公司，并与京东商城设立的“永艺家具官方旗舰店”一起，线下线上双轮驱动拓展国内销售业务。公司急需新建营销与产品展示中心作为品牌形象塑造和推广管理的平台，展示公司全系列产品，为客户提供最佳的视觉及触觉体验，传播公司品牌形象及文化内涵，获得更多的客户资源。

本项目拟新建营销及产品展示中心大楼一栋，总投资 5,945.96 万元，建筑面积共 12,000 平方米，并新增全息柜（含液晶屏、PC 主机）等展示设备。

2、项目的必要性

（1）顺应国家政策走向，巩固行业地位

工信部发布了《关于进一步促进产业集群发展指导意见》，从七个方面提出了推动产业集群转型升级、进一步促进产业集群发展的 20 条意见。组织开展区域品牌建设，发挥行业协会、技术机构、龙头骨干企业和中小企业作用，联合打造区域品牌。支持建设产业集群展览展示平台、电子商务平台等公共营销渠道，推动线上电子商务与线下专业市场融合发展。支持开展区域品牌宣传推广，鼓励有条件的产业集群发展工业旅游和产业旅游，引导企业参与宣传区域品牌，共同扩大区域品牌和企业品牌的社会影响。

项目位于浙江省安吉县经济开发区，2003 年，安吉县获得“中国椅业之乡”称号，产业集群发展较为成熟。作为安吉县椅业的骨干企业之一，公司获得了多种荣誉称号，是国家办公椅行业标准的起草单位之一，是首家省级健康坐具研究院，是中国家具协会副理事长单位、浙江省椅业协会会长单位，浙江省家具行业领军企业、省级高新技术企业研究开发中心、省级企业技术中心、省级绿色企业等，行业地位优势显著。

公司计划以新建营销与产品展示中心为平台，以培训、研讨、展览、项目对接等方式为媒介，促进人才、技术、资本、服务、信息等创新要素的流动和共享，推动产业集群合作交流，进一步巩固和提升公司的行业地位。

（2）适应消费观念的转变，提升品牌认知度

随着我国经济快速发展，居民消费水平显著提高，人们的消费观念也在逐渐发生转变。在产品的选择上，由过去的注重价格、质量等，转变为追求时尚、绿色，注重产品的个性化体验和品牌的知名度、美誉度。本项目建成后，展示厅能够展示公司品牌全系列产品，以最为直接的方式向客户传达永艺品牌内涵，提升品牌形象，增强品牌知名度，进一步增强公司核心竞争力。

（3）实现国内外市场延伸，扩大产品销售规模

未来数年内，公司将进一步开拓国内外市场，扩大公司业务销售规模。公司市场定位中高端客户，通过有目的性的选择高端系统集成商为合作伙伴，全面研

究客户需求，定向推出供其独家销售的特色产品，寻求长期合作，逐步建立起品牌，从而开拓国内及国外市场。本项目建成后，第一，公司通过对产品形象设计和陈列展示，给予客户最直观的体验，并且通过和客户直接交流，省略中间环节，降低营销成本，提高签单效率；第二，公司未来会与更多的中间商和经销商合作，产品展示中心将起到对其他渠道的支持和示范作用；第三，公司作为浙江省椅业协会会长单位，借助本项目场地举办国内外行业会议，与国际接轨，获取更多的国内外优质资源。因此，营销与产品展示中心的建设将更有效地实现国内外市场延伸和扩大产品销售规模，完成公司市场营销整体战略布局。

3、项目建设的可行性

（1）国家政策环境为项目建设提供时机

十八大报告中明确提出，“以推进城镇化为重点”，“加快建立扩大消费需求长效机制，释放居民消费潜力，保持投资合理增长，扩大国内市场规模”。未来中国城镇化率仍将持续提升。城市化的发展使得城镇居民人口持续增加。这将持续推动消费观念的更新和消费结构的升级，并释放国内巨大的消费潜力，从而带动家具行业市场容量的持续增长。

家具行业协会提出，“十三五”期间，家具行业要挖掘细分领域、深耕国内市场。要充分消化和理解国家政策规划，不断调整行业发展方向，适应人民群众多样化的消费需求。要继续扩大消费需求，释放消费潜力，保持家具类商品零售额年均 9%~10% 的增长；要发挥家具企业的主体作用，带动行业发展。进一步提升企业竞争力，增强企业盈利能力，提高行业整体盈利水平。加强对行业大型骨干企业的培养，保持家具行业主营业务利润率年均达到 6% 左右，保持利润总额年均 15% 以上的增长。本项目的建设将帮助公司进一步开发国内市场，符合国家政策导向。

（2）丰富的营销经验为项目建设奠定基础

公司拥有一支充满活力、积极进取、专注执着的营销团队，他们有着多年的从业经验，对家具行业的发展动态有着准确的把握，对椅业市场有着深入透彻的了解，对家具行业人才的招聘、引进、培养、激励等有着自己独到、系统的方法。

公司办公椅业务主要采取 ODM 模式以展会营销的方式进行新产品推介和新客户开发。经过多年经营，公司已经累积了丰富的市场开发和客户服务经验。具

体的营销策略包括，加强与中高端客户的合作力度；巩固与宜家家居（IKEA）、Bureaucrat、Officestar、Klaussner、Performance、香港利丰集团、Office Depot Max、NITORI、Staples、HON、Sedus、ITOKI 等世界知名办公用品零售商、进口商的长期合作关系，并有针对性的进行产品开发；逐步扩大公司对现有客户的销售占比，借助其品牌和渠道优势扩大公司销售规模；组织各种营销培训活动，提升营销人员素质，提高公司整体营销能力，公司丰富的营销经验为项目建设奠定基础。

（3）强大的产品优势为项目建设提供产品支持

公司一直专注于办公椅和沙发的研发设计和生产销售，高度重视新技术、新工艺、新产品的研究和开发，通过不断提升产品研发设计能力、品质管理能力和成本控制能力，公司产品竞争力逐步提升，业务规模持续扩大，公司产品在美国、加拿大、俄罗斯、日本、韩国等市场获得了终端客户的广泛认可。公司参照美国 BIFMA 标准、欧盟 EN1335 标准及我国轻工业行业标准（QB/T 2280-2007）制定更为严格的企业标准并贯彻执行，公司产品通过 BV、TUV、SGS 等第三方全球权威机构的标准测试，能够满足全球各市场的质量要求，强大的产品优势为项目建设提供产品支持。

（4）明显的区位优势为项目建设提供有力支撑

公司所在地浙江省安吉县为我国著名的座椅产业集聚地。2003 年，中国轻工业联合会、中国家具协会授予安吉县“中国椅业之乡”称号，2010 年，安吉县被浙江省人民政府认定为“浙江省现代产业集群示范区”，是全球著名的座椅生产基地。根据安吉县发展改革与经济委员会和浙江省椅业协会统计数据，2016 年上半年，安吉椅业规模以上企业实现销售收入 84.4 亿元，椅业企业总数达 700 家，其中规模以上企业 144 家，亿元以上企业 19 家。全县椅业产品自营出口量达到 71.5 亿元，同比增长 10.3%，目前椅业出口企业已经和全球 184 个国家和地区建立了贸易关系。

安吉作为我国成熟的座椅产业集聚地，产业上下游配套齐全，产业生产效率和协同效率高，基础设施和配套政策完备，当地政府部门和协会组织促进产业发展的服务意识强；并且安吉区域品牌优势明显，当地政府部门每年鼓励和组织县内大型椅业企业参加国内外知名家具展，吸引国际客户，也较好地提升了安吉椅

业的知名度。项目所在地区区位优势明显，为项目建设提供有力支撑。

4、投资测算及效益分析

（1）投资估算

单位：万元

序号	工程名称或费用	投资金额	占总投资额	使用募集资金
1	建筑工程	5,195.00	87.37%	5,000.00
2	设备购置费及安装费用	467.82	7.87%	-
2.1	其中设备购置费	451.97	7.60%	-
2.2	设备安装费	15.85	0.27%	-
3	预备费	283.14	4.76%	-
	合计	5,945.96	100.00%	5,000.00

该项目建设期为 36 个月，募集资金主要用于建筑工程等。

（2）项目效益分析

本项目并不直接产生经济效益，因此不进行财务测算。但本项目可以带来间接的经济效益。本项目的实施有助于加强对客户关系的管理与沟通，有效拓展营销渠道的深度和广度，提升公司的营销管理能力、市场反应能力和终端服务能力，支撑公司稳步扩大产品的市场占有率，进一步提高公司持续盈利能力和核心竞争力。本项目的实施为公司文化的宣传、品牌号召力的提升和市场影响力的扩大创造了条件，从而为公司效益的提升提供了保障，对公司顺利实现下一步的业务发展目标有重要的作用。

5、项目进展

目前本项目已完成备案程序，获得安发经备[2016]240 号备案通知书。

本项目涉及土地位于安吉县经济开发区城北工业区，目前公司已完成土地“招拍挂”程序，办理土地使用权证等后续相关工作正在进行。

三、本次非公开发行股票对公司经营管理、财务状况的影响

（一）本次发行对公司经营管理的影响

本次非公开发行募集资金投资项目符合国家产业政策和公司整体经营发展战略，具有良好的市场前景。

年产 200 万套人机工程健康办公椅生产线项目、年产 40 万套人机工程休闲沙发生产线项目建成投产后，有利于公司巩固自身竞争优势、满足日益增长的市场需求、提高市场占有率、提高公司盈利能力。信息化平台建设项目建成后，有

利于提高公司管理效率、降低公司经营成本，使公司决策更加精细化、科学化。营销及产品展示中心建设项目建成后，有助于加强对客户关系的管理与沟通，有效拓展营销渠道的深度和广度，提升公司的营销管理能力、市场反应能力和终端服务能力。

综上所述，本次发行的募投项目有利于公司管理效率的提高、生产经营的优化，本次非公开发行股票募集资金的运用合理、可行，符合本公司及全体股东的利益。

（二）本次发行对公司财务状况的影响

本次非公开发行完成后，公司的资产规模将迅速提升，总资产、净资产均有较大提高，资金实力将得到显著增强，公司流动比率和速动比率将有效提高，公司的资产结构将进一步优化。

本次非公开发行有利于增强公司的偿债能力，降低公司的财务风险，提高公司的资信水平，为公司后续发展提供有力保障。

通过本次募投项目的建设，有利于提高公司的服务质量从而增加公司营业收入，同时降低公司运营成本，提高公司盈利能力，公司运营规模和经济效益将得到提升。

四、总结

综上所述，本次非公开发行股票的募投项目建设可使公司进一步巩固座椅生产领域既有竞争优势、提升公司核心竞争力，助力公司完成战略目标。本次非公开发行股票可进一步提升公司产品盈利能力和抗风险能力，改善公司财务状况，且本次非公开发行股票的募投项目建设也符合中国相关产业政策和规划，是推动家具行业标准化、产业化和智能化的有效手段，因此本次非公开符合全体股东的利益和广大消费者的需求。

永艺家具股份有限公司董事会

二〇一六年十月十二日

