

喜临门家具股份有限公司

关于公开发行 A 股可转换公司债券募集资金投资项目

可行性分析报告（修订稿）

为提升公司核心竞争力，增强公司盈利能力，喜临门家具股份有限公司（以下简称“公司”）拟公开发行 A 股可转换公司债券（以下简称“可转债”）募集资金。公司董事会对本次发行可转债募集资金运用的可行性分析如下：

一、本次募集资金投资计划

本次公开发行可转换公司债券募集资金总额不超过89,500.00万元，扣除发行费用后，募集资金用于以下项目：

单位：万元

序号	项目	项目总投资	拟使用募集资金净额
1	喜临门产线智能化升级项目	12,000.00	12,000.00
2	成都喜临门家具有限公司新建软体家具项目	69,000.00	69,000.00
3	补充流动资金	8,500.00	8,500.00
合计	-	89,500.00	89,500.00

本次发行募集资金到位之后，如果实际募集资金净额少于上述项目募集资金拟投入总额，不足部分由公司自有资金或通过其他融资方式解决。

在本次发行募集资金到位之前，如果公司根据经营状况和发展规划，对部分项目以自筹资金先行投入的，对先行投入部分，在本次发行募集资金到位之后予以全额置换。

二、募集资金投资项目可行性分析

（一）喜临门产线智能化升级项目

1、项目实施背景

（1）家具行业政策及产业背景

国务院总理在《2015年政府工作报告》中提出“实施中国制造2025坚持创新驱动、智能转型、强化基础、绿色发展加快从制造大国转向制造强国”，为家具制造业指明了方向。当下中国经济发展进入新常态，家具行业正在发生重大变化，

行业发展由高速转变为中高速、发展动力由要素驱动转向创新驱动、家具行业结构也不断优化升级。

根据《中国家具行业“十三五”发展规划》，“十三五”期间家具行业发展的目标主要有以下七点：第一是保持平稳增长，家具产量保持主营业务收入年均9%~10%左右的增长。第二是要继续巩固和提升中国家具在国际市场的主导地位，保持家具出口值年均3%~5%的增长。第三是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8%~10%的增长。第四是淘汰落后产能优化市场供需关系，进一步缓解家具行业产能过剩的矛盾。第五是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。第六是提高行业研发投入，保持家具制造业研发支出年均达40亿元以上。第七是促进家具卖场的协调发展，控制家具卖场的面积年均增长在15%以内。

从宏观产业政策及产业发展趋势来看，家具制造业发展空间广阔，同时落后产能淘汰的压力、产业集中度提升的趋势以及制造工艺水平的持续升级也对现有家具企业提出了更大的挑战。

（2）自动化生产是家具业发展的重要趋势

随着市场竞争的加剧和科技的发展，节约成本的同时提升生产效率已成为企业竞争的关键。从2008年招工难问题渐现端倪开始，许多企业就开始加快实现在各个生产环节的“机器换人”，全部生产活动也开始由自动化集成系统控制，生产第一线配有自动化设备或智能机器人。利用最新科技手段实现自动化已经成为家具行业减费增效、保持产品质量稳定性的重要手段，也是行业发展的大势所趋。

（3）行业集中度不断提升

目前的中国软体家具市场显著的特点就是区域性品牌林立，各据一方。经估算，目前中国软垫业不同业态的企业有1000家左右，其中既有专业床垫制造厂家，也有一些具备相当规模的木家具企业配套的床垫生产线，还有一些原辅材料供应厂家也在小批量生产床垫，形成了以区域内主流品牌床垫企业为主、弱势床垫企业争占和填补低端产品市场为辅的市场格局，缺乏真正意义上的全国性品牌。随着床垫制造商的竞争日益激烈，规模相对较小的家具制造商在竞争中处于劣势，综合实力较强的大型家具制造商将通过产能的扩张、制造水平的提升以及产业链

的延伸而逐渐扩大市场份额。从国外经验来看,美国市场经过40多年的高速发展,前四大制造商市场占有率从20%多增长至60%左右。据宇博智业市场研究中心发布的2013-2018年中国床垫市场深度分析报告统计数据显示,目前我国床垫行业前八大品牌集中度仅为11%左右,而2010年美国前五大品牌集中度就已经达到了68%左右。由此可见,国内床垫行业集中度的提升是未来发展的趋势。

2、项目基本情况

(1) 项目名称: 喜临门产线智能化升级项目

(2) 建设地点: 浙江省绍兴市越城区灵芝镇二环北路1号

(3) 建设单位: 喜临门家具股份有限公司

(4) 建设单位注册地址: 浙江省绍兴市越城区灵芝镇二环北路1号

(5) 建设单位法定代表人: 陈阿裕

(6) 建设内容: 一是进行生产线设备更新,项目拟新增设备购置费7,594.8万元(含安装费用),主要新增设备有全自动邦尼尔弹簧机、全自动袋装弹簧机、智能车间配套设备和智能立体仓库等。二是提高厂房使用率。对现有部分厂房(D楼和B楼)进行拆除重建,改建为高24m,面积达16,757m²的智能化仓库。项目完全达产后,预计新增床垫产能30万张/年,预计新增年销售收入45,000.00万元。

3、项目投资额及效益分析

项目总投资额为12,000.00万元,其中建筑工程费用2,513.6万元,设备及安装费7,594.8万元,建设工程其它费用495.6万元,铺底流动资金1,396.00万元。经估算,项目达产年新增营业收入45,000.00万元,项目税后内部收益率达到28.22%,税后财务净现值(折现率为12%)为10,365.75万元,税后动态投资回收期(含建设期)为6.19年。

4、项目备案及审批相关情况

本项目已取得有关主管部门批准情况如下:

(1) 本项目已于2017年10月24日获得了绍兴市越城区经济和信息化局下发的《浙江省工业企业“零土地”技术改造项目备案通知书》(备案号:330000171024105498A)。

(2) 本项目已于2017年12月15日获得了绍兴市越城区环境保护局下发的《浙

江省工业企业“零土地”技术改造项目环境影响评价文件承诺备案受理书》（编号：2017001）。

5、项目建设的必要性

（1）扩大产能巩固行业领先地位的需要

目前国内床垫的发展水平较低。由于国人长久以来使用床的观念和习惯，床垫的普及率不高，更新率也远远落后于欧美等发达国家。同时随着人们生活水平的提高及对健康睡眠要求的增加，床垫的市场需求较为旺盛，因此本项目是公司适应和满足市场需求的重要举措。其次，结合公司自身的发展需要，本项目也是公司为进一步优化绍兴地区的生产布局及资源配置的需要。本部生产基地产能的提升，将有助于公司不断满足市场需求，扩大市场份额，做大做强公司主营业务和核心产品，进一步增强公司的竞争优势，巩固行业优势地位。

（2）应对国际著名品牌“入侵”的需要

中国庞大的消费群体使国外床垫生产厂家越加重视国内市场开发，许多国际性一线床垫品牌如席梦思（Simmons）、丝涟（Sealy）、舒达（Serta）、金可儿（King koil）等品牌纷纷进入中国市场，均已在国内开设专卖店，部分已在中国布局生产基地，国际知名品牌加入竞争无疑加剧了国内床垫市场的洗牌进程。目前进入中国的欧美床垫品牌以更高端的卖场形象和经营运作方式“入侵”了一线城市的高端市场，影响和冲击了区域主流品牌，使其在区域内赖以生存、占有主导优势的核心竞争力被逐渐淡化。面临洗牌的过程中，一些企业将被淘汰出局，只有上规模、综合实力强的企业才能生存。这就迫使企业加强设备投资、加大技术改造、提升产品科技含量、提高管理水平，以求在市场竞争中有足够的发言权，并拓展海外市场。

6、项目建设的可行性

（1）公司拥有先进的管理体系

公司作为上市企业，严格按照《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》、《上海证券交易所股票上市规则》等法律法规要求进行经营管理，有着完善的治理结构，健全的内部管理和控制制度；在信息化系统建设上先后实施了ERP、PDM、MES三大系统进行集成项目管理，实现公司规范化、规模化发展；在内部管理上进行全面的管理提升，包括：三大管理体系、公司的组织架构、部

门职能、岗位职责、流程和制度、绩效和薪酬管理等。经过管理提升工作，梳理了公司的核心业务流程，制定了适合公司发展的组织架构，提高管理质量和效率；在管理人员方面，首先公司高层管理人员大多数具备丰富的行业经验，其次公司进行“梯队化”人才战略，储备了充足的管理人才，完全能满足本项目以及公司未来发展的需要。

（2）公司拥有扎实的制造和工艺基础

为更好地提高产品质量，公司采用标准化流程的制造模式，制定了详细的管理文件，规范了生产过程中各细节的处理方式，包括原材料的选用、面料的裁剪、海绵与钢丝的加工、缝纫机等机器设备的操作、质量的检测、成品的搬运与装卸、废料废品的处理等，确立了每一个岗位的职责，使人人都有标准可以参照，有规则可以遵循，进一步提升制造和工艺基础，提高产品质量。

同时，公司高度重视对员工的培训，新进员工通过培训才能上岗，重要的岗位重点培训，并不定期地组织外聘专家或者内部有经验的员工进行讲课指导，更好地实现资源共享与经验交流，使得标准文件得以顺利实施，管理制度能够落到实处，形成了扎实的制造与工艺基础，真正实现产品质量的有效保障。

（3）产品市场前景广阔

随着我国城市化的逐步推进，我国城市人口数量的持续增加，人口数量的增多必然增加床垫的销售量。随着中国传统大众“硬床板”观念的逐渐淡薄，弹簧床垫、乳胶床垫等市场会越来越广。其次，国民生活品质提高而形成的消费升级需求，生活水平的提高促使人们对睡眠环境、床垫质量和外观等感性要求也越来越多，床垫生产技术的更新换代满足了各种人群的需要，从而加快了床垫的更换频率。消费升级带来的床垫需求增加将日渐成为需求增加的最主要因素。此外，人们对住房的刚性需求在相当长的时间内不会改变，床垫市场的规模必会随着房地产交易的繁荣而持续扩大。综上，本项目生产的床垫产品具有广阔的市场空间。

（4）项目经济社会效益良好

喜临门产线智能化升级项目建成后，达产年预计新增年销售收入达45,000.00万元，新增净利润4,984.31万元；所得税后动态投资回收期6.19年；所得税后财务内部收益率为28.22%；税后财务净现值10,365.75万元，抗风险能力较强。财务分析可行，同时可为社会新增一百余个工作岗位。

（二）成都喜临门家具有限公司新建软体家具项目

1、项目实施背景

（1）消费水平的提升推动软体家具的消费

从欧美发达国家的发展经验可以看出，当经济发展达到一定水平，人们将更加重视住居的舒适性便捷性，对软体家具的需求也逐渐增加。随着我国经济水平的不断发展，国民生活品质提高而形成的消费升级需求，人们对居住环境、睡眠环境的要求在逐渐提高，对软体家具的质量和外观等感性要求也越来越多。生产技术的更新换代使产品不断推陈出新，满足了各种人群的需要，从而加快了产品的更换频率。

同时，人们已不再满足对单一家具的购买，对家具产品的配套性、整体性、协调性有了更高的要求，因此，能够提供整体家具解决方案，供应全套、多品类组合产品的家具企业将更具有竞争优势。

（2）全球经济复苏进一步带动软体家具市场的繁荣

随着全球经济的进一步复苏，新兴发展中国家发展迅速，世界主要经济体购买力增强。趋势表明，家具消费的地理分布正逐步转变，高收入地区和新兴市场的互动也日益加剧。除了美国、日本等家具消费大国之外，印度、俄罗斯等也是潜力家具市场的存在。以金砖国家为代表的广大新兴市场国家，近年来城市化进程不断加速，城市人口不断增加，城市新房建设力度不断加大，逐渐成为全球软体家具市场需求新的增长点。据CSIL预测，今后全球家具总消费量将持续增长，其中大部分增长将集中在新兴市场。家具消费量涨幅最大的预计发生在中东和非洲以及亚太地区，家具产品国际市场广阔。

（3）家具产业西进已成趋势

作为传统制造业的一部分，沿海家具业从市场布局到产业投资‘向内转’的趋势已经非常明显。随着西部大开发及国家一带一路战略的持续推进，西部地区在各方面条件的完善和市场的逐步成熟，同时东南沿海地区的家具市场逐渐饱和，家具企业进军广大的中西部市场已成为必然。

我国中西部的交通条件已大为改善，各省会城市和重点城市都通了高速公路，物流非常便捷，大大降低物流成本。如乌鲁木齐、兰州、银川、西安、郑州等城市，已成为区域交通中心，具备发展成为国家级物流节点城市的客观条件。

另外,我国西部地区劳动力成本优势突出。近年来中西部地区经济发展快速,使得中西部地区外出打工人员减少,出省务工人员有回流趋势。在西部建立生产基地,能有效解决了企业的用工难问题,同时也能有效降低企业的劳动力成本。

2、项目基本情况

(1) 项目名称: 成都喜临门家具有限公司新建软体家具项目

(2) 建设地点: 成都崇州经济开发区

(3) 建设单位: 公司全资子公司成都喜临门家具有限公司

(4) 建设单位注册地址: 成都崇州经济开发区金鸡路129号

(5) 建设单位法定代表人: 蒋永舟

(6)建设内容: 该项目总用地面积127480m²(191.22亩),总建筑面积171674.6m²,建筑占地面积64889.6m²,容积率1.35。本项目主要建设内容是10幢标准厂房建设,2幢宿舍,1幢办公楼以及门卫、休息室等其他配套用房。项目达产年预计年产床垫60万张,软床11万张,沙发1.45万套。

3、项目投资额及效益分析

项目总投资69,000.00万元,固定资产投资额为67,143.00万元。其中:建筑工程费用30,268.19万元,设备及安装费用29,327.71万元,工程建设其它费用7,547.1万元;铺底流动资金1,857.00万元。经估算,项目达产年营业收入127,285.00万元,项目税后内部收益率达到13.04%,税后财务净现值(折现率为12%)为2,232.44万元,税后动态投资回收期(含建设期)为9.86年。

4、项目备案及审批相关情况

本项目已取得有关主管部门批准的情况如下:

(1) 本项目已于2017年10月23日获得崇州市发展和改革局下发的《四川省固定资产投资项目备案表》(川投资备[2017-510184-21-03-220953]FGQB-1968号)。

(2) 本项目已于2017年11月30日获得了崇州市环境保护局下发的《崇州市环境保护局关于成都喜临门家具有限公司新建软体家具项目环境影响报告表审查批复》(崇环建评[2017]428号)。

(3) 本项目已于 2018 年 3 月 23 日获得崇州市国土资源局下发的《成都喜临门家具项目用地预审意见》（崇土规审[2018]006 号）（以下简称“土地预审意见”）。根据土地预审意见中“二、该项目在‘崇州市土地利用总体规划 2006-2020 年（调整完善方案）’中为有条件建设区，已按相关规定覆盖了挂钩指标（已上报待批）”。根据《四川省国土资源厅关于四川省 2018 年第 3 批城乡建设用地增加挂钩试点项目区域城镇建新区实施规划变更的批复》（川国土资函[2018]114 号）中“一、因城镇建新区布局优化调整，同意成都市 16 个、广元市 2 个、南充市 5 个、广安市 1 个、巴中市 3 个共 27 个挂钩项目区域城镇建新区实施规划进行变更”，公司项目选址所在地已获得挂钩指标批复。

(4) 本项目已于 2018 年 7 月 30 日获得崇州市人民政府出具的《关于成都喜临门家具有限公司厂房建设土地审批进度情况说明的函》（以下简称“情况说明函”），根据该函，“成都软体家具项目用地已于 2018 年 7 月 28 日通过四川省国土资源厅会审，并报四川省人民政府审批，预计近期四川省人民政府将予以批复，待土地获得批复后，崇州市人民政府将在 30 日内及时组织供地。”目前，已经通过四川省人民政府批复。

5、项目建设的必要性

(1) 公司战略布局西部市场的需要

目前公司在细分行业已经具有规模优势，成为国内中高端床具的龙头企业。公司产品覆盖全国 22 个省、市、自治区和 200 多家五星级、四星级酒店。公司现已拥有浙江绍兴越城区、袍江新区、河北香河、四川成都（租用厂房）、广东佛五大生产基地，产品覆盖华东、华北、华南、西南等全国主要市场，尽管公司已在成都布局生产基地，但该基地为租用厂房，随着公司业务在西部市场的进一步拓展，该基地的产能现已达到饱和，随着公司西部地区销售规模的继续快速增长，该租用生产基地已无法满足公司发展需求。因此，在成都新建一个新型的现代化生产基地，对公司战略布局西部市场，进一步完善对供应链的管理与布局，降低物流成本有着极大的战略意义和必要性。

(2) 项目的实施是实现公司战略目标的必要途径

为紧密跟随市场变化的脚步，继续维持现有的良好发展态势，将公司产品做大做强，公司结合现有发展状况及市场规模，明确了产品的市场定位，制定了详

细的战略规划，公司将聚焦家居产业，以卧室寝具为核心产品，进军客厅沙发新领域，通过加大对新产品的设计研发投入、推动对销售模式的变革与创新、完善对供应链的管理与布局。

以公司现有的发展状况来看，公司通过优质的原材料、独特的风格设计、精湛的工艺技术以及强大的营销网络，在实现公司战略目标上已取得了一定成效，市场占有率及品牌形象均有了显著的提升。然而，公司在西部地区尚有发展空间，各地补货速度、款式的丰富度尚可提高，规模优势尚未完全显现出来。本项目的成功实施，有助于公司在短期内实现生产规模的迅速扩张，全面整合公司资源，充分发挥管理与研发的经验优势，优化产品结构，提升产品的品牌附加值。在此基础上，巩固和发展销售网络体系，进一步开拓西部市场，建立良好的中高端品牌形象，扩大市场占有率，从而实现公司的战略目标。

6、项目建设的可行性

(1) 公司拥有先进的管理体系

公司作为上市企业，严格按照《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》、《上海证券交易所股票上市规则》等法律法规要求进行经营管理，有着完善的治理结构，健全的内部管理和控制制度；在信息化系统建设上先后实施了ERP、PDM、MES三大系统进行集成项目管理，实现公司规范化、规模化发展；在内部管理上进行全面的管理提升，包括：三大管理体系、公司的组织架构、部门职能、岗位职责、流程和制度、绩效和薪酬管理等。经过管理提升工作，梳理了公司的核心业务流程，制定了适合公司发展的组织架构，提高管理质量和效率；在管理人员方面，首先公司高层管理人员大多数具备丰富的行业经验，其次公司进行“梯队化”人才战略，储备了充足的管理人才，完全能满足本项目以及公司未来发展的需要。

(2) 公司拥有扎实的制造和工艺基础

产品的外形与功能由研发部门确定导向，而外观的流畅与功能的效果则由制造部门来实现。为更好地提高产品质量，公司采用标准化流程的制造模式，制定了详细的管理文件，规范了生产过程中各细节的处理方式，包括原材料的选用、面临的裁剪、海绵、木料与钢丝的加工、缝纫机等机器设备的操作、质量的检测、成品的搬运与装卸、废料废品的处理等，确立了每一个岗位的职责，使人人都能

有标准可以参照,有规则可以遵循,进一步提升制造和工艺基础,提高产品质量。

同时,公司高度重视对员工的培训,新进员工通过培训才能上岗,重要的岗位重点培训,并不定期地组织外聘专家或者内部有经验的员工进行讲课指导,更好地实现资源共享与经验交流,使得标准文件得以顺利实施,管理制度能够落到实处,形成了扎实的制造与工艺基础,真正实现产品质量的有效保障。

(3) 西部地区的市场环境有利于项目的实施

目前西部地区家具产业环境良好,但集中度较低,知名家具生产企业相对较少。同珠三角和长三角区域等充分竞争的市场相比,西部市场空间更为广阔。公司凭借现有的品牌、技术及广告宣传优势,具备扩大西部市场占有率的把握。

同时,成都作为西南地区的中心城市,有着相对低廉的劳动力成本和极具优势的物流成本,有利于降低公司产品生产成本,提高产品竞争力。在成都建设生产基地,能有效扩大公司市场的覆盖半径,降低公司产品的配货周期,以有效配合公司西部地区渠道建设的推进。

(4) 项目经济社会效益良好

项目完全达产后,预计年销售收入达127,285.00万元,预计实现净利润13,000.92万元;所得税后动态投资回收期9.86年;所得税后财务内部收益率为13.04%;税后财务净现值2,232.44万元,抗风险能力也较强。财务分析可行,同时可为社会提供一千余个工作岗位,经济效益和社会效益良好。

(三) 补充流动资金

本次募集资金扣除发行费用后,除用于以上两个项目建设外,剩余募集资金将全部用于补充流动资金,以增强公司资金实力,加强公司在家具制造行业的竞争优势。

1、补充流动资金规模

拟将本次公开发行可转换公司债券募集资金8,500.00万元用于补充流动资金。

2、补充流动资金的必要性及对公司的影响

(1) 满足公司未来发展的资金需要

公司在维持研发、生产、销售、管理等日常营运活动过程中均需要投入大量资金,未来几年内公司仍将处于业务快速发展阶段,对营运资金的需求也将随之

扩大,公司营运资金缺口需要填补。另一方面,公司作为国内床垫制造领军企业,面临来自国内众厂商及国际一线品牌的直接竞争。为提升公司综合实力,适应日趋激烈的竞争环境,除内部留存收益外,通过外部直接融资进一步补充流动资金,可在短期内有效增强公司实力,提升公司研发、制造、销售及管理水平,有利于公司长期良性发展。

因此,本次募集资金部分用于补充公司流动资金,是公司实现可持续快速发展的切实需要。

(2) 优化资产结构, 增强抗风险能力

截至2018年6月30日,公司资产负债率(合并报表)为53.25%,流动负债占负债总额的比例为94.86%。通过本次可转债发行补充公司流动资金,可以逐步实现以长期负债替代短期负债,降低公司偿债压力,同时当可转债持有人实现转股后,公司资产负债率将进一步下降,资产结构得以优化,有效降低了公司的财务成本,提高了公司的抗风险水平。

四、本次发行可转债对公司经营管理和财务状况的影响

(一) 本次发行可转债对公司经营管理的影响

本次募集资金投资项目顺应国家产业政策和公司发展需要,与公司现有主业紧密相关,上述项目的实施将进一步丰富公司产品种类,优化产品结构,扩大公司生产规模,提高盈利水平;将进一步增强公司的核心竞争力,扩大市场份额,促进公司的可持续发展。本次发行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) 本次发行可转债对公司财务状况的影响

本次募集资金投资项目具有良好的市场发展前景和经济效益,项目完成投产后,公司盈利能力和抗风险能力将得到增强;公司主营业务收入与净利润将大幅提升,公司财务状况得到进一步的优化与改善;公司总资产、净资产规模(转股后)将进一步增加,财务结构将更趋合理,有利于增强公司资产结构的稳定性和抗风险能力。

五、本次公开发行可转债的可行性结论

本次募集资金投资项目符合国家相关的产业政策以及未来公司整体战略发展规划，具有良好的市场前景和经济效应，符合公司及全体股东的利益。同时，本次发行可转债可以提升公司的盈利能力，优化公司的资本结构，为后续业务发展提供保障。综上所述，本次募集资金投资项目具有良好的可行性。

喜临门家具股份有限公司董事会

2018年9月16日