

金牌厨柜家居科技股份有限公司
GOLDENHOME Living CO.,LTD.
(厦门市同安工业集中区同安园集和路 190 号)



金牌

厨柜|衣柜|木门

2022 年度公开发行可转换公司债券

募集资金使用可行性分析报告

二〇二二年六月

为进一步提升公司核心竞争力，增强公司盈利能力，金牌厨柜家居科技股份有限公司（以下简称“公司”或“金牌厨柜”）拟通过公开发行可转换公司债券（以下简称“可转债”）的方式募集资金。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、本次募集资金的使用计划

公司本次公开发行可转债募集资金总额（含发行费用）不超过人民币 90,000.00 万元（含 90,000.00 万元），扣除相关发行费用后的募集资金净额拟用于以下项目：

单位：万元

| 序号 | 项目名称 | 项目总投资金额 | 拟使用募集资金金额 |
|----|---------------------|-------------------|------------------|
| 1 | 金牌西部物联网智造基地项目（一期项目） | 101,854.21 | 90,000.00 |
| | 合计 | 101,854.21 | 90,000.00 |

若本次公开发行可转债扣除发行费用后的实际募集资金净额低于拟投资项目实际资金需求总量，不足部分将由公司以自有或自筹资金解决。如本次募集资金到位时间与项目实施进度不一致，公司可根据实际情况需要以自有或自筹资金先行投入，募集资金到位后予以置换。

二、本次募集资金投资项目背景

1、国家经济稳步发展，终端消费能力不断加强

根据国家统计局的数据，2011-2021 年期间我国国内生产总值从 487,940 亿元增长至 1,143,670 亿元，年均复合增长率为 8.89%；我国居民人均可支配收入从 2011 年的 14,511 元增长至 2021 年的 35,128 元，年均复合增长率达 9.21%。随着疫情冲击逐步减弱，经济有望延续增长态势。

根据《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》的规划，十四五期间我国将在质量效益明显提升的基础上实现经济持续健康发展，增长潜力充分发挥；到 2035 年我国经济实力、科技实力、综合实力将大幅提升，经济总量和城乡居民人均收入将再迈上新的大台阶。“十四五”期间新一轮对外开放以及“一带一路”的推进将激发外部需求，巩固我国在全球产业链、供应链和价值链中的地位，未来我国经济增长将继续保持稳中向好趋势，

为国民生产制造行业的进一步发展提供稳定的市场需求基础。

2、多重因素共同拉动定制家具消费，下游需求广阔

定制家具产品的下游市场需求主要来源于零售渠道新房装修需求、旧房改造需求、工程渠道精装需求等。在国家宏观政策的持续引导下，房地产市场保持平稳健康发展，促进定制家具行业消费需求快速增长。根据国家统计局统计，我国房地产企业新开工面积 2021 年为 198,895 万平方米，其中住宅新开工面积从 2015 年的 106,651.3 万平方米增长至 2021 年的 146,379 万平方米，维持在相对高位水平；未来或出现小幅波动，但整体体量和 development 预计趋于相对稳健。除新开工房屋外，我国北上广深的二手房交易也已经接近或者超过新房交易。因此，新房增量和二手房存量成交的稳健增长为家具行业的零售新房装修需求和大宗工程精装房需求提供了充足的市场容量。

城镇化是现代化的必由之路，是我国最大的内需潜力和发展动能所在。根据国家统计局统计，我国城镇化率由 2010 年的 49.95% 提升至 2021 年的 64.72%，城镇数量和规模不断扩大，未来我国常住人口城镇化率或将突破 70%。城镇常住人口占比的不断提升促进新建住宅用房屋面积的增长，带动了新房装修的需求，较于日韩欧美地区，我国人均 GDP 和城镇化率仍有较大提升空间，下游家具需求有望持续扩张。

3、全屋定制成为定制家具行业发展主流趋势

近年来，国内定制家具市场整装业务迅速兴起。随着家具企业生产技术的提高和消费者家具品位的提升，定制家具逐步从核心产品整体厨柜和整体衣柜拓展到卧室、书房以及客厅等全屋家具领域。对消费者来说，全屋定制具有个性化设计、空间利用率高、充分考虑了对家居环境的诉求等优势，具有强大的吸引力。对生产商来说，一方面，全屋定制可以充分利用有效客流，提高了企业的客单价和盈利能力。另一方面，采取全屋定制模式有利于全行业实现按需生产，有效避免行业产能过剩的问题，减少木材浪费，有利于环境保护，具有良好的社会效益。此外，由于偏标准化的全屋套餐在销售端有利于提高价格透明度来获客，在生产端有利于提高规模化生产优势来降低成本。因此各家定制企业逐渐从单品类家具产品向大家居全屋定制转型。

随着大众消费水平的提升和观念、生活方式以及家装理念的转变，全屋定制

业务零售端市场需求日趋旺盛；此外，我国各地陆续推出提高新建住宅全装修占比的相关政策，精装修在房产市场的渗透率不断提高，与房地产开发商开展合作将给定制家具企业带来大批量订单。我国全屋定制业务的零售端和大宗工程端均有较好的市场前景。

金牌厨柜顺应“大家居”全屋定制战略，从厨柜向衣柜、木门、再向智能家居、整装领域拓展，打造未来家居生态圈，是紧随全行业发展战略的要求，也是未来行业发展的主流方向。

4、行业集中度逐步提升，企业加大投入以提升市场占比

当前，我国定制家具所处的家具行业企业众多，行业集中度较低。中国家具行业协会数据显示，2021年我国家具行业规模以上企业共有6,647家，家具行业整体呈现出中低端及区域性市场竞争激烈、定制家具品牌企业份额持续扩大的竞争格局。

随着居民消费结构升级，人们对定制家具产品的价格、功能等方面的敏感性逐渐下降，高品质、大品牌的定制家具更受市场青睐。企业核心竞争点将逐步从传统产品本身、价格比较等转变为产品创新能力、品牌形象经营以及市场响应速度等方面。为把握良好市场发展机遇，行业内企业需在品牌口碑、研发设计能力、销售渠道及整体服务能力等方面积累优势并不断提升柔性化生产规模来提高市场占比。

三、本次募集资金投资项目具体情况

（一）项目概况

本项目拟在四川省成都市新建生产基地，引进先进的自动化设备，新建整体厨柜、整体衣柜及木门产品等全品类生产线，提升规模化、自动化、智能化生产能力，缩短西部市场的运输半径，深化西部市场的下沉开拓，提升公司整体竞争力。

（二）项目实施主体、建设地点及建设周期

本项目实施主体为成都金牌厨柜家居科技有限公司，为公司下属全资子公司，建设地点位于四川省成都市双流区西南航空港经济开发区，建设周期约为30个月。

（三）项目投资概算

本项目计划总投资 101,854.21 万元，其中拟以募集资金投入 90,000.00 万元，各项投资金额如下：

单位：万元

| 序号 | 项目名称 | 项目总投资金额 | 占总投资比例 | 是否属于资本性支出 |
|----|-------|------------|---------|-----------|
| 1 | 土建工程 | 46,656.41 | 45.81% | 是 |
| 2 | 软硬件投入 | 50,347.60 | 49.43% | 是 |
| 3 | 预备费 | 4,850.20 | 4.76% | 否 |
| 合计 | | 101,854.21 | 100.00% | - |

（四）项目经济效益

本项目建成达产后预计内部收益率（税后）为 15.37%，投资回收期（税后）为 6.99 年，项目达产后预计年均可实现销售收入 166,257.58 万元。

（五）项目审批备案情况

本项目已取得成都市双流区发展和改革局出具的《四川省固定资产投资项目备案表》，备案号：川投资备【2020-510122-21-03-495836】FGQB-0440 号。本项目正在按照主管部门的要求办理环评文件。

四、本次募投的必要性和可行性

（一）本次募投的必要性

1、满足业务扩张需要，缓解公司产能瓶颈

随着国民经济和人民生活水平的不断提高，我国房地产市场持续保持高景气度，为定制家具行业的发展提供了充足的市场容量；同时，随着国家精装修政策落地实施力度的进一步，房地产企业对家具的集中采购需求持续增长，大宗业务市场规模迅速扩大，定制家具行业将引来新的市场发展机遇。公司亟需通过本次项目的实施，抓住市场发展机遇，助力公司“零售+工程”业务协同发展，实现协同效益和双轮驱动的业务发展格局，推动公司业务布局全面开花，扩大产品应用空间，助力公司深化发展。

2019-2021 年金牌厨柜主营业务收入年均复合增长率达到 27.04%，整体厨柜、整体衣柜、木门的销售量持续增长，分品类年均复合增长率分别为 17.99%、61.88%、232.24%。目前，公司的生产线已基本饱和，整体厨柜、整体衣柜的产能利用率处于较高水平，生产旺季来临时产能瓶颈更加凸显，产能紧张已成为制约公司发展的重要因素。通过本项目的实施，金牌厨柜可以大幅提升全品类产品

产能，减少排产等待时间，更快、更好地满足客户定制家居产品需求，推动公司业务发展。

2、完善区域战略布局，缩短服务半径

公司目前的市场开发主要辐射东部地区，西部区域市场开发尚不充分。但近年来，西部市场发展迅速，2019年-2021年西部市场的营业收入分别为35,013.53万元、39,817.73万元、64,592.75万元，占主营业务收入的比重分别为16.71%、15.29%、19.11%，但供给仍主要依靠福建厦门和江苏泗阳两大生产基地。

成都基地建成后，公司可以大幅缩短西部市场供给的物流半径及运输成本，提升交付速度，降低货物破损率，进一步推动公司在中西部地区的业务快速开拓，完善公司在不同区域生产基地的战略布局，满足业务不断扩张的需要。

3、构建物联网智造基地，深化数字化生产能力

为提高生产效率，公司不断进行数字化模块建模，通过信息化系统转化为产品的制造工艺信息，提升智能化生产；同时通过数据采集对生产要素进行数字化管理，不断提升全流程生产效率。但由于公司现有设备智能化衔接受限，当前福建厦门及江苏泗阳生产基地的设备主要实现单点或部分节点的智能化，未能全生产链打通。随着生产设备接口的进一步放开和公司业务规模持续增长及带来的生产管理效率进一步提升需求，公司将通过本项目的实施构建物联网智造基地，通过5G通讯技术、APS智能算法系统的应用以及设计系统升级，进一步深化公司数字化生产能力，提升公司产品质量和盈利能力，增强市场竞争力。

（二）本次募投的可行性

1、行业政策促进定制家具行业快速健康发展

近年来，为推进行业的进一步发展，国家出台了一系列产业扶持政策，对家具及定制家具行业在发展方向、市场扩充、生产制造优化、技术进步等方面给予了大力支持，其中主要政策内容如下：

| 产业政策 | 颁布时间 | 颁布机构 | 主要内容 |
|------------------|---------|------|--|
| 《住宅项目规范（意见征求稿）》 | 2019.02 | 住建部 | 明确城镇新建住宅建筑应全装修交付，并对配套设施做出规定。 |
| 《制造业设计能力提升专项行动计划 | 2019.10 | 工信部 | 实现传统优势产业设计升级。在消费品领域，支持智能生态服装、家用纺织品、产业用纺织品、 |

| | | | |
|--|---------|------|--|
| (2019-2022 年)》 | | | 鞋类产品、玩具家电、家具等设计创新。 |
| 《关于推动先进制造业和现代服务业深度融合发展的实施意见》 | 2019.11 | 国务院 | 推广柔性化定制,通过体验互动、在线设计等方式,增强定制设计能力,加强零件标准化、配件精细化、部件模块化管理,实现以用户为中心的定制和按需灵活生产。以服装、家居等为重点,发展规模化、个性化定制。 |
| 《关于统筹推进商务系统消费促进重点工作的指导意见》 | 2020.04 | 商务部 | 带动家电家具消费。有条件的地区结合实际制定奖励与补贴相结合的消费更新换代政策,鼓励企业开展消费电子产品以旧换新,积极促进绿色节能家电、家具消费。 |
| 《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》 | 2021.03 | 全国人大 | 加快建设现代化经济体系,加快构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局。深入实施智能制造和绿色制造工程,发展服务型制造新模式,推动制造业高端化智能化绿色化。 |
| 《“十四五”推进农业农村现代化规划》 | 2022.02 | 国务院 | 实施农村消费促进行动。鼓励有条件的地区开展农村家电更新行动、实施家具家装下乡补贴和新一轮汽车下乡,促进农村居民耐用消费品更新换代。完善县城和中心镇充换电基础设施建设。 |
| 《关于进一步释放消费潜力促进消费持续恢复的意见》 | 2022.04 | 国务院 | 大力发展绿色家装,鼓励消费者更换或新购绿色节能家电、环保家具等家居产品。加快构建废旧物资循环利用体系,推动汽车、家电、家具、电池、电子产品等回收利用,适当放宽废旧物资回收车辆进城、进小区限制。 |

2、下游需求快速增长，为新增产能消化提供市场保障

定制家具行业规模近年来呈现出快速发展的态势。根据华经产业研究院、奥维云网等数据统计，2016 至 2021 年我国定制家具市场规模从约 1,982 亿元迅速增至 4,189 亿元，年复合增速为 16.15%，预计 2022 年中国定制家居市场规模将达 4,730 亿元。

2021 年，我国定制家具在家具行业的渗透率约为 30%，其中，定制厨柜发展起步时间较早，渗透率在 60%左右；定制衣柜近几年随着市场认可度的快速提升，渗透率目前达到 45%左右；而其他柜体目前尚处于导入期，渗透率大约 10%。相较于美国、韩国等发达国家定制家具 60%-70%的渗透率，我国定制家具渗透

率仍处于较低水平，有较大的提升空间¹。

随着我国中产阶级群体不断增加，定制家具因其具有个性化设计、空间利用率高、美观等诸多优点，收到越来越多的消费群体的青睐，定制家具产品渗透率不断提升，现已步入持续增长期。下游市场需求的快速增长，为新增产能消化提供市场保障。

3、公司拥有智能生产系统，具备大规模定制的生产能力

公司致力于成为兼具专业化研发设计、柔性生产、信息化与智能化融合发展的企业。作为国家 863 计划“木竹制品模数化定制敏捷制造技术”课题的主承担单位，经过多年的摸索和沉淀，并结合 863 计划的研究成果，公司打造了一套“金牌厨柜 GIS 系统—工业化柔性定制智能解决方案”。基于智能制造软件系统的优势，以 GIS 信息管理系统中门店定制软件的快速导入为契机，将定制信息转化为产品的制造数据。辅以 ERP 系统作为驱动整体自动化、智能化生产制造的数据主线，利用全国经营的规模化优势，收集并糅合全国订单，通过 ERP 与德国豪迈自动化生产设备集成运作，将自动化生产系统与大规模柔性化生产技术相结合，制定科学、高效、低损耗的裁板方案，精准的控制物料消耗，大幅提高了生产效率。

公司具备了大规模定制生产的能力，能够为本次募投项目的实施提供足够的技术支持。

4、公司研发设计创新实力坚实

公司作为定制家具行业品牌企业，始终注重自身产品设计、创新能力的提升，保证产品开发能力处于行业领先地位。公司拥有工信部首批国家级企业工业设计中心，实现以工业设计创造产品高附加价值，引领企业高质量发展。同时，公司在全球时尚中心意大利米兰设立研发中心，与清华大学设计战略与原型创新研究所、中国工业设计之父柳冠中、石振宇、汤重熹教授等签订了战略升级合作协议。公司先后获得中国设计红星奖、金勾奖、海峡杯工业设计奖等奖项，设计能力受到广泛认可。公司主导起草了多项国家标准、行业标准以及行业团体标准，设计水平处于行业领先地位。

公司强大的研发设计实力为公司的长远发展打下坚实的基础，有利于提升公

¹ 国信证券《增长动能转换，综合实力推动龙头集中-定制家居产业链梳理专题一》

司的核心竞争力，并为本次项目的顺利实施提供技术支持。

五、本次公开发行可转债对公司经营管理、财务状况等的影响

（一）本次公开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紧密围绕公司主营业务，拟在成都新建生产基地，完善公司全国性战略布局。项目建成并达产后，公司持续提升整体厨柜、整体衣柜及木门产品的规模化生产、内部运营和供应效率，进一步加强生产智能化和信息化建设，提升公司综合竞争实力；同时深化西部市场的开拓，加快实现现有业务的扩张，为公司实现可持续发展、提高股东回报提供更有力的支持。

（二）本次公开发行可转债对公司财务状况的影响

本次公开发行可转债募集资金到位后，公司的总资产和总负债规模将相应增加，能够增强公司的资金实力，为公司的后续发展提供有力保障。可转债转股前，公司使用募集资金的财务成本较低，利息偿付风险较小。随着可转债持有人陆续转股，公司的资产负债率将逐步降低，有利于优化公司的资本结构、提升公司的抗风险能力。

六、结论

综上，本次公开发行可转债有利于提高公司的经营能力，加快实现现有业务的扩张，促进公司业务的进一步发展，提高公司持续竞争力，符合公司战略发展规划，有助于提升公司的盈利能力及综合实力。募集资金的用途合理、可行，符合本公司及全体股东的利益。

金牌厨柜家居科技股份有限公司董事会

2022年6月8日