

欧派家居集团股份有限公司

公开发行可转换公司债券募集资金使用可行性分析报告

为提升公司核心竞争力，增强公司盈利能力，欧派家居集团股份有限公司（以下简称“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。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）预计不超过 180,000.00 万元，扣除相关发行费用后拟全部投资以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	总投资额	拟以募集资金投入金额
1	清远生产基地（二期）建设项目	108,083.00	40,000.00
2	无锡生产基地（二期）建设项目	83,539.00	30,000.00
3	成都欧派智能家居建设项目	211,303.00	110,000.00
合计		402,925.00	180,000.00

本次公开发行可转债实际募集资金（扣除发行费用后的净额）若不能满足上述全部项目资金需要，资金缺口由公司自筹解决。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以其他资金先行投入，募集资金到位后予以置换。在最终确定的本次募投项目（以有关主管部门备案文件为准）范围内，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、金额和实施内容进行适当调整。

二、本次募集资金投资项目的实施背景

（一）定制家居日益受消费者欢迎，市场不断扩大

随着消费能力的提升和消费观念的转变，国内消费者对整体橱柜、整体衣柜、定制木门等定制家居产品的需求越来越大，带动市场销售规模快速增长。同时，随着近年来我国房地产刚性需求不断释放，定制家居市场持续快速发展。

根据 WIND 数据显示，近年来，随着城镇化进程加快，我国住宅用房屋新开工面积不断增加，2000 年至 2017 年我国住宅用房屋新开工面积从 12.46 亿平方米增长至 69.19 亿平方

米，复合增长率为 10.61%。住宅用房屋面积的增长带动了消费者对新房装修的需求，2000 年至 2017 年，家具制造行业规模以上企业收入由 327.50 亿元增长至 9,056.50 亿元，复合增长率达 21.57%。

定制家居以住宅实际情况为依据，因地制宜、因人而异配备家居产品，符合消费者对家居产品的个性化需求。同时，消费者的生活工作节奏日渐加快，缺乏足够的时间和精力参与装修全过程，对装修速度的要求也不断提升，定制家居在给消费者提供设计参与感的同时，通过“设计-生产-安装”一体化服务为消费者节省了大量时间，提升了消费者在装修过程中的消费体验。随着居住环境及消费偏好的改变，定制家居的市场正在不断扩大。

（二）大家居业务模式下，定制家居价值获得充分释放

大家居业务通过风格定制、颜色定制、空间定制、功能定制等为消费者提供全套个性化家具解决方案。与传统标准成品家具行业相比，大家居业务可以为客户提供一站式全品类定制家居解决方案，根据不同房屋结构及个性喜好设计出不同的方案，实现空间利用最大化，并最大限度地贴合消费者的审美观。

当前，大家居业务在我国正处于起步阶段，消费者根据自身的审美和生活习惯对产品的风格、功能、颜色、尺寸等方面进行调整即可实现对全屋装修效果的整体把控，装修的便利性及满意度大幅提升，在此过程中，定制家居的价值将更加充分地释放。随着消费者审美水平的提高及消费水平的改变，大家居业务将成为家居行业的未来发展方向。

公司能够通过大家居业务建立差异化的家居品类组合，提升服务价值，输出高附加值的产品及服务，巩固自身的竞争优势。目前，大家居业务收入在公司销售规模中所占比重仍较低，未来具有较大的增长潜力。

（三）行业集中度逐步提升，品牌成为经营重点

目前，我国家具企业众多，行业集中度较低，随着家具行业不断发展，行业集中度将逐步提高，优势品牌将占据市场主导地位。加强自主品牌管理和品牌建设，形成清晰的品牌定位和品牌内涵，提升产品竞争力和品牌附加值，将成为定制家居企业未来经营管理的核心与重点。

（四）“欧铂丽”布局带来新的业务增长点

公司第一品牌“欧派”主要面向中高端客户，第二品牌“欧铂丽”坚持年轻时尚、功能实

用的设计理念，与“欧派”品牌形成良好的互补，提升了品牌覆盖的广度。通过“欧铂丽”品牌布局，公司产品覆盖的市场及消费人群范围更加广阔，对生产能力提出了更高要求。

（五）公司持续构筑竞争优势，战略布局打开未来市场空间

公司作为定制家居的龙头企业，近年来以丰富的产品定制经验、强大的品牌影响力和营销网络渠道、智能柔性的生产体系及全国性的生产战略布局持续构筑着竞争优势。

1、丰富的产品定制经验

公司拥有丰富的产品线，具备丰富的产品定制经验，可基本实现家装空间全覆盖。整体厨柜方面，公司不断加快网点布局，在亮点展示、微店计划、信息化推进、终端激励及优化上发力，推出“厨柜+”运营战略，为消费者提供一站式优质的厨房生活解决方案，在整体厨柜的国内市场占有率持续保持领先地位。整体衣柜方面，公司针对“六大空间”推出多套系列新样品，成为新的利润增长点。定制木门、整体卫浴方面，公司通过市场需求促研发、促生产，保持销量持续增长。

2、强大的品牌影响力和营销网络渠道

公司以顾客价值为中心，以产品质量为保障，推动名牌战略，形成了具有相当知名度和影响力的“欧派”品牌，“有家、有爱、有欧派”的品牌理念已经深入人心；“欧派”品牌以其深厚的文化底蕴、良好的品牌形象获得众多消费者的认同。同时，公司通过“欧派”和“欧铂丽”的双品牌战略，扩大了公司的服务客群，实现了市场覆盖度的提升。在营销网络渠道方面，公司建立了合作共赢理念营销服务体系，截至2017年12月31日，公司已拥有超过6,000家经销商专卖店和直营店，以及40,000余名专业的设计人员和服务人员。强大的品牌影响力和营销网络渠道使公司的竞争优势更加突显。

3、智能柔性的生产体系及全国性的生产战略布局

生产方面，公司建立柔性生产线，借助信息系统和自动加工系统等，将同一板材风格的订单拆分成独立的各个部件，利用信息系统生成一系列生产指令进行排产，实现个性化家具产品的多订单混合生产、批量生产，扩展非标产品的溢价能力。公司现已建成智能、柔性的生产体系，具有充分的应用和管理经验，能够快速复制到全国其他地区，为公司在全国范围内进行生产基地布局及产能扩张奠定了坚实的基础。

三、本次募集资金投资项目的的基本情况

（一）清远生产基地（二期）建设项目

1、项目概况

本项目拟在清远市广州（清远）产业转移工业园扩建基地，新建厨柜、衣柜生产线及配套设施，承接广州生产基地部分产能。本项目拟新建建筑面积 430,996 平方米的厂房、办公楼、宿舍及其他配套设施。

2、项目投资概算

本项目投资总额为 108,083.00 万元，其中拟以募集资金投资 40,000.00 万元。项目总投资概算如下表所示：

序号	工程或费用名称	总投资（万元）	占总投资比例
1	工程建设费用	102,936	95.24%
1.1	建安工程	52,414	48.49%
1.2	设备购置及安装	50,523	46.74%
2	基本预备费	5,147	4.76%
项目总投资		108,083	100.00%

3、项目经济效益

本项目建设期 2 年，本项目达产后预计所得税后财务内部收益率为 23.19%，投资回收期为 5.28 年。

4、项目前景

项目实施后，公司扩建生产基地，可以更好地覆盖华南地区，完善生产区域布局就近满足区域销售市场的订单需求，有效减少交货时间；可以应对全国战略布局的临时产能调度，合理规划排产时间。

（二）无锡生产基地（二期）建设项目

1、项目概况

本项目拟在无锡市惠山区前洲街道石洲路扩建基地，新建衣柜、木门生产线及配套设施。

本项目拟新建建筑面积 151,409 平方米的厂房、办公楼、宿舍及其他配套设施。

2、项目投资概算

本项目投资总额为 83,539.00 万元，其中拟以募集资金投资 30,000.00 万元。项目总投资概算如下表所示：

序号	工程或费用名称	总投资（万元）	占总投资比例
1	工程建设费用	79,561	95.24%
1.1	建安工程	23,298	27.89%
1.2	设备购置及安装	56,263	67.35%
2	基本预备费	3,978	4.76%
项目总投资		83,539	100.00%

3、项目经济效益

本项目建设期 2 年，本项目达产后预计所得税后财务内部收益率为 22.49%，投资回收期为 5.31 年。

4、项目前景

项目实施后，通过扩大无锡基地的生产规模，公司可以就近满足华东区域销售市场的订单需求，合理排产订制产品，减少产品跨区域运输的成本费用和损耗。

（三）成都欧派智能家居建设项目

1、项目概况

本项目拟在成都市双流区西南航空港经济开发区新建智能家居生产线及配套设施。本项目拟新建建筑面积 566,604 平方米的厂房、办公楼、宿舍及其他配套设施。

2、项目投资概算

本项目投资总额为 211,303.00 万元，其中拟以募集资金投资 110,000.00 万元。项目总投资概算如下表所示：

序号	工程或费用名称	总投资（万元）	占总投资比例
----	---------	---------	--------

序号	工程或费用名称	总投资（万元）	占总投资比例
1	工程建设费用	201,241	95.24%
1.1	建安工程	94,789	44.86%
1.2	设备购置及安装	106,452	50.38%
2	基本预备费	10,062	4.76%
项目总投资		211,303	100.00%

3、项目经济效益

本项目建设期 2 年，本项目达产后预计所得税后财务内部收益率为 22.24%，投资回收期为 5.39 年。

4、项目前景

项目实施后，公司建成生产基地，可以更好地覆盖西南地区，完善生产区域布局就近满足区域销售市场的订单需求，有效减少交货时间。

四、本次募集资金投资项目的必要性

（一）募集资金投资项目是落实公司战略，促进公司持续发展的需要

本次募集资金投资项目实施后，以新建、扩建的成都、清远、无锡及现有的广州、天津基地为基础，公司生产基地布局能更加及时有效地满足全国主要区域销售市场的订单需求，减少长距离的物流运输成本，一定程度上提高公司产品的价格竞争力。因此，本次募集资金投资项目将有利于满足公司全国性生产布局需要，有效提升公司生产效率，突破产能瓶颈并满足迅速增长的市场需求，提升公司竞争力。

（二）募集资金投资项目是适应消费者需求，提升品牌形象的需要

本次募集资金投资项目实施后，依托逐步改进的生产设备、优化的定制家居产品生产线，公司能够直接优化全品类家居定制产品的生产流程，提高产品质量、生产及交货效率，增强对消费者的吸引能力。同时，通过多区域布局生产基地，可以根据不同地区消费者需求的变化，更好的进行当地营销网络销售策略及产品推广品类的调整，进一步满足不同消费者的消费需求。本次募集资金投资项目还将显著提高公司在非标定制家居产品的规模化生产能力，减少排产等待时间，增强消费者对公司品牌的认可度，进一步提升公司的品牌形象。

（三）募集资金投资项目是把握定制家居市场发展趋势，提升竞争地位的需要

本次募集资金投资项目实施后，公司能够以柔性生产线为基础，结合消费人群追求品质、购买人群逐渐年轻化的特点，推出符合市场需求的全品类定制家居产品，加速市场扩张。此外，公司多区域布局生产基地，能够进一步实现并扩大定制家居非标产品的柔性生产，有效提升公司生产效率。公司多区域生产基地的布局一方面为大家居业务提供了产能保证，另一方面生产效率的提高将保证产品交付的及时性，提升客户满意度。因此，本次募集资金投资项目的实施能够帮助公司增强竞争地位。

五、本次募集资金投资项目的可行性

（一）政策可行性

近年来，为扶持定制家居行业的发展，国家出台了一系列产业扶持政策，对定制家居行业在发展方向、生产制造等方面给予了大力支持，其中主要政策列示如下：

公布时间	政策名称	相关内容
2013年	《国务院办公厅关于转发发展改革委住房城乡建设部绿色建筑行动方案的通知》	积极推行住宅全装修，鼓励新建住宅一次装修到位或菜单式装修，促进个性化装修和产业化装修相统一
2014年	《关于加快发展生产性服务业促进产业结构调整升级的指导意见》	运用互联网、大数据等信息技术，积极发展定制生产，满足多样化、个性化消费需求
2015年	《国务院关于积极发挥新消费引领作用加快培育形成新供给新动力的指导意见》	实施企业技术改造提升行动计划，鼓励传统产业设施装备智能化改造，推动生产方式向数字化、精细化、柔性化转变；支持制造业由生产型向生产服务型转变，引导制造企业延伸产业链条、增加服务环节
2015年	《中国制造 2025》	加快推动新一代信息技术与制造技术融合发展，把智能制造作为两化深度融合的主攻方向，推进制造过程智能化；在重点领域试点建设智能工厂、数字化车间，加快人机智能交互、工业机器人、智能物流管理技术和装备在生产过程中的应用，促进制造工艺的仿真优化、数字化控制、状态信息实时监测和自适应控制发展基于互联网的个性化定制
2016年	《关于发挥品牌引领作用推动供需结构升级的意见》	提出鼓励家电、家具、汽车、电子等耐用消费品更新换代，适应绿色环保、方便快捷的生活需求
2016年	《轻工业发展规划(2016-2020)》	以“增品种”满足多样化消费新需求。推进个性化定制，重点在食品、家用电器、皮革、家具、五金制品、照明电器等行业发展个性化定制等新型制造模式
2016年	《“互联网+”人工智能三年行动实施方案》	鼓励家居企业整合产业链资源，提升家电、耐用品等家居产品的智能化水平和服务能力，创造新的消费市场空间

2017年	《环境标志产品技术要求——家具》	2017年2月，环保部发布的《环境标志产品技术要求——家具》正式执行。对家具生产和使用过程中的环境污染问题予以关注，力求在生产环节予以杜绝；部分无力承担环保投入的家具企业关停
2017年	《新一代人工智能发展规划》	加强人工智能技术与家居建筑系统的融合应用，提升建筑设备及家居产品的智能化水平；研发适应不同应用场景的家庭互联互通协议、接口标准，提升家电、耐用品等家居产品感知和联通能力；支持智能家居企业创新服务模式，提供互联共享解决方案

本次募集资金投资项目均为定制家居生产基地的新建、扩建项目，符合国家相关产业扶持政策的方向，具备政策可行性。

（二）市场可行性

当前，定制家居行业发展迅速，通过对家居产品进行统筹配置与合理安排，消费者可以实现居室空间的结构、色彩、功能的协调统一，是消费人群对生活品质要求不断提高的产物。根据国家统计局的统计，2008年至2017年，我国规模以上家具企业总产值由3,004亿元增长至9,113亿元，年均复合增长率达到13.12%，定制家居企业在近年来呈现快速发展的态势。但就行业空间而言，定制家居的渗透率仍处于相对较低水平，参照欧美发达国家定制家居市场80%左右的渗透率，我国定制家居行业还有较大的提升空间。本次募集资金投资项目具备市场可行性。

（三）技术可行性

公司一直致力于提升自身技术水平，在生产制造、新工艺及新产品的研发和信息化建设上积累了丰富的经验成果。

生产制造方面，公司引进了德国豪迈柔性生产线，实现产品制造过程的自动化、信息化和精细化，确保公司产品在设计、开料、裁切、处理、装配、运输、安装等每一环节实现自动化、信息化和精细化管理。公司的板材排孔采用全自动数控系统，能够实现自动生成、自动识别、自动钻孔，解决了制约整体家居行业定制化生产的最大瓶颈。

新工艺、新产品研发方面，公司设立产品规划与研发部、工艺部，建立了完善的产品规划和研发管理体系。产品规划与研发部根据消费的区位因素及当下流行时尚趋势，主导产品的搭配与整体设计研发，开发不同的品牌风格，适应不同的市场需求。工艺部主导功能性基础产品设计，针对产品设计、生产、安装、售后服务过程中反馈情况进行基础性改进，提高空间利用

率及生产效率。同时，公司研发与设计部门一方面与上游供应商、下游经销商建立定期沟通机制，在产业链中发现产品问题并寻找改进策略，另一方面公司定期组织人员出国考察、学习先进的生产工艺及流行的设计理念，提高自身的设计研发水平。

信息化建设方面，公司近年来逐渐加大对信息化建设的投入。公司的生产线以信息化和自动化为主要驱动力，通过“物流调度计划驱动生产计划”、“后拉式配套进仓”等模式的转型升级，2017年充分实现“48H柜+门配套发货”，订单准时交货率达到97%以上。同时，公司推进互动式制造执行系统、管理调度与控制系统等软件的调试与上线工作，优化工艺流程和提高车间生产效率。

综合来看，公司已经形成了丰富的经验成果，能够有效地为本次募集资金投资项目提供强有力的技术支撑。本次募集资金投资项目具备技术可行性。

六、董事会对募集资金投资项目可行性的分析意见

（一）本次募集资金投资项目与主营业务联系紧密，能够有效促进公司发展战略的实施

公司以自有知名品牌“欧派”及“欧铂丽”为基础，全国布局生产基地，推出并实施“大家居”战略，专注于定制家居产业链中最核心的非标产品的产能扩充、规模化生产环节，构建了国内领先的全品类、全渠道的“大家居”生产营销平台，以适应消费升级、定制家居业态发展迅速的市场环境。本次募集资金投资项目中，“清远生产基地（二期）建设项目”、“无锡生产基地（二期）建设项目”和“成都欧派智能家居建设项目”能够合理优化整体生产资源配置，完善多区域生产基地布局，降低生产、运输成本，进一步提升生产能力和服务能力。本次募集资金投资项目与公司现有主营业务联系紧密，能够有效促进公司发展战略的实施。

（二）本次募集资金投资项目在人员、市场、技术方面储备充足

公司核心管理团队、技术研发团队和生产制造团队拥有良好的教育背景和丰富的行业从业及管理经验，能够全面洞悉行业态势、把握行业发展方向，熟悉行业的生产模式和管理模式。近年来，通过持续培训和经营实践，公司管理团队对行业内管理模式和运营模式的创新趋势、技术研发团队对新工艺和新产品的使用工艺及流行趋势、生产制造团队对生产流程管理及优化措施有较为精准的把握。公司重视内部人力资源建设，制定了成熟的人才培养和发展战略，根据人才特性分层开展人力资源管理，分别引进或培养了一批具备竞争意识和战略眼光的管理人才、具备复合型知识结构的核心业务骨干、具备专业能力的一线员工。本次募集资金投资项目

在人员方面储备充足。

我国定制家居市场近年来稳步增长，目前主要集中于定制厨柜、定制衣柜等领域，但渗透率低，具备巨大的发展潜力。本次募集资金投资项目在无锡、成都、清远所覆盖的华东、西南、华南地区布局，通过扩充产能，降低物流运输成本，有利于公司定制家居产品在全国范围内的市场推广，保证了公司在定制家居行业的领先地位。本次募集资金投资项目在市场方面储备充足。

公司已经在生产制造、新工艺及新产品的研发和信息化建设上形成了丰富的经验成果，能够确保公司产品在设计、开料、裁切、处理、装配、运输、安装等各个环节实现自动化、信息化和精细化管理，保证产品质量、服务质量；能够根据消费者需求和流行时尚趋势改进基础单位产品、设计研发不同品牌风格；能够通过信息化建设优化生产制造流程、提高生产效率方式，促进产能扩充。本次募集资金投资项目在技术方面储备成熟。

七、本次发行可转债对公司经营管理和财务状况的影响

（一）本次发行对公司经营的影响

本次募集资金投资项目紧密围绕公司主营业务，实施后将使得公司销售规模和经营业绩显著增长，进一步落实公司“大家居”发展战略，加强公司适应消费者需求变化的能力，提升公司的品牌形象和竞争地位。本次募集资金投资项目能够通过项目产生的经济效益，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）本次发行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。

（三）本次发行对公司盈利能力的影响

本次募集资金投资项目具有较好的盈利能力和市场前景，本次募投项目达产后将满足公司产品快速增长的市场需求并迅速提升公司产能，为公司带来良好的经济效益，进一步增强公司的综合实力。

八、综述

综上所述，公司本次公开发行可转债募集资金投资项目均与公司主营业务相关，符合国家产业政策和公司发展的需要，具有可行性和必要性。公司投资项目所涉及产品的市场潜力巨大，募集资金投资项目实施后将进一步增强公司经营能力，给公司带来良好的经济效益，符合公司及全体股东的利益。

欧派家居集团股份有限公司董事会

二〇一八年五月二十一日