

永艺家具股份有限公司

关于公开发行可转换公司债券募集资金运用的

可行性分析报告

为进一步巩固和提升公司核心竞争力，增强公司持续盈利能力，永艺家具股份有限公司（以下简称“永艺股份”或“公司”）拟公开发行可转换公司债券（以下简称“可转债”）。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

本次公开发行可转换公司债券募集资金总额不超过 55,000.00 万元（含 55,000.00 万元），扣除发行费用后，募集资金用于以下项目：

序号	项目名称	项目投资总额 (万元)	可使用募集资金 总额(万元)	拟使用募集资金 总额(万元)
1	年产 250 万套人机工程健康坐具项目	29,266.20	29,266.20	24,000.00
2	第二期越南生产基地扩建项目	24,403.21	24,403.21	16,000.00
3	补充流动资金	15,000.00	15,000.00	15,000.00
	合计	68,669.41	68,669.41	55,000.00

若本次发行扣除发行费用后的实际募集资金少于上述项目募集资金拟投入总额，在不改变本次募集资金投资项目的前提下，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，募集资金不足部分由公司自筹解决。在本次发行募集资金到位之前，公司将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规定予以置换。

二、本次募集资金投资项目可行性分析

（一）年产 250 万套人机工程健康坐具项目

1、项目概况

本项目预计总投资额为 29,266.20 万元，拟通过新建生产厂房及配套设施，形成 250 万套人机工程健康坐具产能。项目实施主体为永艺家具股份有限公司，实施地点为浙江省湖州市安吉县经济开发区城北工业园，项目规划建设期 36 个

月。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，使公司获得更大的利润空间。

2、项目背景

家具行业是我国国民经济重要的民生产业和具有显著国际竞争力的产业，家具作为人类生活的必需品之一，已经融入到人们现代生活的各个方面，在人们生活、工作、学习、娱乐等活动中扮演不可替代的角色。

20 世纪 80 年代以来，全球家具生产从欧美等工业化国家逐步向亚洲发展中国家和地区转移。我国凭借劳动力资源丰富等多方面优势，抓住产业转移机遇，经过 40 多年的迅速发展，我国家具行业整体生产制造能力稳步提升，我国已经发展成为产业配套设施较为完善、生产成本比较优势突出的全球家具生产基地和世界最大的办公椅出口国，产品出口至美国、欧盟及日本等 200 多个国家和地区。

四十多年来，我国家具行业企业数量、从业人数和产值规模迅速增加，效益不断提升，连续多年成为全球第一大家具制造和出口国。根据国家统计局统计，2019 年我国规模以上家具制造业营业收入达到 7,117.2 亿元，较上年增长 1.5%¹，行业规模不断扩大。

我国家具市场的快速发展为办公椅的发展提供巨大的市场机遇。2010-2019 年我国办公椅出口额呈现波动增长趋势，从 13.84 亿美元增长至 28.02 亿美元，CAGR 为 8.15%²。为进一步扩大市场份额，公司拟新建年产 250 万套办公椅生产厂房，满足办公椅产品快速增长的市场需求，并进一步提升公司的规模效应，降低生产成本。

3、项目建设的必要性

(1) 满足市场需求，扩大市场占有率

经过多年迅速发展，我国已经成为全球最主要的办公椅生产国及出口国之一，根据联合国商品贸易委员会统计数据显示，2019 年中国办公椅（海关编码：940130，可调高度的转动坐具）出口额达到 28.02 亿美元，同比增长 10.69%³。

此外，随着第三产业快速发展，办公理念、用工方式发生了深刻变化，居家办公逐渐成为一种趋势。2020 年上半年，新冠疫情在全球范围内蔓延后，各国

¹ 国家统计局，http://www.stats.gov.cn/tjsj/zxfb/202002/t20200203_1724853.html

² UN Comtrade

³ UN Comtrade，<https://comtrade.un.org/data/>

政府相继出台疫情防控措施，要求减少外出、居家办公，进一步推动居家办公的趋势，催生了零售市场对办公家具产品的需求，我国办公椅出口额快速增长。2020年1-9月我国办公椅出口额为25.28亿美元，同比增长28.17%⁴。

办公椅收入占公司营业收入的60%以上，是公司收入的主要来源。2020年前三个季度公司总产量分别为84.56万套、202.30万套、285.76万套，产能利用率分别为40.43%、96.72%、136.62%，产销率分别为97.68%、92.61%、91.10%，2020年前三季度总销量已经达到2019年全年销量的92.89%。在公司产能利用率不断上升、产销率均超过90%的情况下，公司现有产能已经不足以满足快速增长的订单需求，亟需扩大办公椅的生产规模。本项目的实施将进一步扩大公司办公椅产能，满足办公椅市场增长的需求，也有利于公司进一步扩大市场占有率。

（2）提高公司规模效应，降低生产成本

我国办公座椅行业以中低端产品为主，行业准入门槛不高，导致行业集中度较低，市场格局较为分散，同质化竞争激烈。近年来我国经济社会已进入高质量发展阶段，原材料、劳动力等成本的不断上涨，行业利润也将向分工专业、智能制造、产品高质和绿色可持续发展的大规模企业集中。为了保持公司在行业内的领先地位，公司有必要继续扩大生产规模，提高规模效应以降低生产成本，从而提升公司的盈利能力。

本项目的建设将扩大生产规模，一方面提高原材料的采购规模，加强公司对供应商的议价能力，降低原材料采购成本，提升公司的利润水平；另一方面，随着产销规模的不断扩大，公司部分零部件自制形成的规模经济效益愈加显著，进一步降低生产成本。本项目的建设将进一步增强公司规模效应、提升公司的利润，不断巩固公司的市场地位，有利于公司可持续发展。

（3）提升自动化生产水平，提高生产效率和产品质量

本项目产品为用于日常办公、生活的办公椅，实用性强且使用时间长，用户对办公椅的整体质量、舒适性、安全性、外观有着严格要求。为了更好地满足客户需求，巩固公司的行业地位，公司需要不断地提升产品质量、生产效率和工艺水平，提高品牌价值。

⁴ 海关统计数据，<http://43.248.49.97/>

本项目实施后，公司将进一步引进先进的自动化设备，建设专业化、智能化的生产厂房。公司通过对办公椅生产厂房的智能化、自动化和信息化建设，实现对产品生产各环节的精准控制，保证产品质量稳定，提高生产效率，加快公司对市场需求的响应速度，确保以较快的速度保质保量地生产出符合客户需求的产品，提高公司的市场竞争力。

4、项目建设的可行性

（1）优质稳定的客户资源和丰富的营销管理经验奠定产能消化基础

经过多年的发展，公司市场遍布全球 70 多个国家和地区，积累了大量优质客户及销售渠道，与全球多家知名采购商、零售商、品牌商建立长期战略合作关系，为项目实现产能消化奠定基础。其中，建立长期合作关系的客户包括：全球著名品牌 HON（美国）、AIS（美国）、Global（加拿大）、Okamura（日本）、世界五百强企业宜家、Staples、Office Depot、加拿大最大的采购商之一 Performance、日本最大的家居零售商 NITORI、俄罗斯最大的采购商之一 Bureaucrat 等。

此外，公司积极推进“数一数二”市场策略，努力提升对主流市场的占有率和主流客户的渗透率，力争在这两个维度上均实现“数一数二”的市场目标。一方面，公司推行 KAM 大客户营销体系，深度洞察核心客户需求，在产品开发、报价、制造、交付、售后等全流程中体现核心竞争力，构建战略导向的深层次客户关系，努力实现互利共赢，近年来公司在大客户中的渗透率逐年提升，未来有望继续提升；另一方面，公司在继续扩大美国市场份额的基础上，加快拓展非美市场和国内市场，通过精准分析目标市场需求、精准定位区域市场重点客户、有针对性地为目标客户开发主流产品，提高公司在全球各主要市场的占有率。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。

（2）强大技术研究实力和丰富的技术储备为项目实施提供技术支持

公司始终坚持将技术创新和产品设计作为企业发展的驱动力，每年投入销售收入的 3% 以上用于研发创新，先后与浙江大学等高等院校合作成立创新中心，长期与美国、德国、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，研发健康坐具的关键核心技术，并持续优化产品外观设计，不断以艺术的设计将科技和健康理念融入座椅行业。公司拥有座椅行业首家国家级工业设计中心、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、省级

企业技术中心、省级院士工作站和行业首家博士后工作站。公司不断健全创新激励机制，引进并培育创新人才，推进人机工程坐具产品创新成果转化。

经过多年经验积累，公司掌握了“自适应底盘技术”、“座背联动技术”等核心技术，形成了成熟的新产品开发理念，围绕市场趋势和客户需求，有针对性地开发新产品，凭借新产品优势不断提高市场占有率和大客户渗透率。

综上所述，凭借公司强大的研发实力、丰富的技术储备和多年的技术开发经验，可为客户提供舒适、健康绿色的办公椅产品，为本项目实施扩大公司规模、提高市场份额奠定技术基础。

（3）公司具有严格规范的运营管理体系

公司成立以来，始终专注于坐具行业的研发、设计、生产和销售，拥有一支专业稳定的管理和技术开发团队。公司形成了科学的治理架构和精益高效的管理模式，成功导入 BLM 战略管理体系、全面预算管理体系、ACE 精益生产管理体系、SAP 信息化管理体系、美世 HR 管理体系、KAM 大客户营销体系、企业文化、美丽工厂和安全生产管理体系，完善的管理体系为公司规范高效运营提供保障。此外，公司实行矩阵式组织结构，纵向按产品大类划分事业中心，横向设立研究院、财务中心、人力资源中心、战略采购中心、物流中心、质量中心等专业职能部门和产品线管理组织，既保持了事业中心快速响应市场的灵活度，同时职能部门的横向整合又加强了资源共享和能力协同，统分结合的管理模式有效提高公司运行效率和适应能力。

在一系列管理体系的支持下，公司产品质量持续多年保持稳定并获得客户的不断好评。因此，公司严格规范的管理体系将为本项目的顺利实施提供有力的保障。

（4）产业集群优势和政策支持

本项目位于浙江省湖州市安吉县，是我国坐具制造业最大的产业集群基地。2019 年，安吉绿色家居产业实现销售收入 405 亿元，其中规上企业销售收入 231 亿元，占全县规上企业销售收入总额的 38.8%。根据浙江省椅业协会统计，2019 年度安吉椅业企业总数达 700 余家，规模以上椅业企业 192 家，亿元以上企业达 56 家⁵。安吉县作为成熟的产业集群区域，拥有成熟上下游产业链条和相关配套

⁵ 安吉新闻，《全省首个京东中小企业服务计划缘何选中安吉——“我们看中安吉椅业的实力”》，http://ajxw.ajbtv.com/html/2020-08/19/content_11364_3153930.htm;

设施，本项目产品所需原材料供应商较为集中，方便采购减少成本，项目所属地行业发展水平高，整体竞争力强，地理区位明显优于域外竞争对手。

此外，国家和地方政府积极助力行业发展，加强品牌宣传提高知名度。我国政府及相关主管部门相继出台了《中国家具行业“十三五”发展规划》、《浙江省智能制造行动计划（2018-2020年）》、《关于进一步加快块状经济向现代产业集群转型升级示范区建设的若干意见》等相关政策，有力促进办公椅及沙发行业健康发展，完善行业市场服务体系，为行业发展营造良好的政策环境。

5、投资估算及财务评价

该项目税后内部收益率为 19.36%，税后动态投资回收期 6.60 年（不含建设期），项目的财务预测表现良好，风险较小，项目的投资价值较大。

6、项目进展情况

本项目已完成安吉县经济和信息化局项目备案，项目代码 2020-330523-21-03-156491。目前正在履行环评手续。

（二）第二期越南生产基地扩建项目

1、项目概况

本项目预计总投资额为 24,403.21 万元，拟通过新建生产厂房及配套设施，扩大公司越南生产基地产能。项目实施主体为公司全资子公司 DSVK 工业股份公司，实施地点为越南平阳省土龙木市，项目规划建设期 36 个月。本项目将加快越南生产基地建设，完善公司全球化战略布局，进一步扩大产能、有效满足海外客户的需求，同时有效规避贸易保护主义，提高公司整体抗风险能力。

2、项目背景

2019 年，全球办公家具市场保持稳定增长，市场规模达 514.08 亿美元，其中最大的消费市场是美国，占全球市场的 29%；其次分别为中国、日本、德国和印度，分别占全球市场的 23%、7%、6% 和 5%。2018 年，全球软体家具市场规模约为 723 亿美元，2009-2018 年 CAGR 为 4.23%，其中中国是全球软体家具市场规模最大的国家，市场规模占比达 32%，其次为美国和德国，市场规模占比分别为 25% 和 5%⁶。

《永艺家具股份有限公司 2019 年年度报告》

⁶ CSIL, 《upholstered furniture: world market outlook 2020》

基于海外家具巨大的市场需求，及贸易保护主义、单边主义带来出口成本上升的风险，公司逐渐发展海外扩张的战略，通过就近布局生产基地快速响应市场需求变化，同时就近配送可有效降低运输成本，提高利润水平。

从地理位置看，越南与我国临近，拥有漫长的海岸线，在通过海运方式进行产品外销上具有沿海优势；在文化上，越南和我国同属于儒家文化圈，社会文化相对融洽。此外，近年来越南家具产业快速发展，具备了一定的产业基础。2019年越南办公椅出口额达 568.08 万美元，同比增长 158.10%，2010-2019 年 CAGR 为 32.12%；越南沙发出口额为 119,416.86 万美元，同比增长 71.76%，2010-2019 年 CAGR 为 33.88%⁷。

公司已于 2018 年在越南投资建设生产基地，随着公司在越南生产基地业务的不断增长，为满足海外市场的巨大需求，公司将扩建越南生产基地，从而有效缓解现有的产能压力，并进一步完善公司海外发展的战略布局。

3、项目建设的必要性

(1) 进一步加快全球化产能布局

凭借多年发展，公司在海外主流市场拥有众多优质客户，产品以出口为主，远销 70 多个国家和地区。2017-2019 年公司外销收入占总收入比分别为 76.50%、76.15%、76.43%。目前，公司在继续深耕美国市场基础上，加快拓展亚洲、欧洲、澳洲、南美洲、非洲等非美市场，提高公司在全球各主流市场的占有率。公司通过在全球主流市场就近布局生产基地，可在第一时间响应市场的产品需求，为公司产品设计及迭代提供重要指引；此外，公司可选择就近配送从而有效降低运费成本，直接提高公司的利润水平，同时缩短交货周期，提高客户满意度。

基于公司海外市场扩张战略，公司积极推进海外生产基地布局，越南基地是公司第一个海外基地，项目的实施将加快第二期越南项目扩建，是公司实现全球化布局的重要一环。

(2) 规避贸易摩擦风险，满足市场需求

美国是全球最大的办公椅消费市场，也是我国办公椅主要出口目的国，2019 年中国对美国办公椅出口额占办公椅总出口的比重为 26.9%⁸。近年来，受贸易保护主义、单边主义升温等因素影响，全球贸易摩擦愈加严重。而越南与世界主

⁷ UN Comtrade, <https://comtrade.un.org/data/>

⁸ 海关统计数据, <http://43.248.49.97/>

要经济体建立了自由贸易关系，公司通过扩建越南生产基地，可以降低贸易摩擦对公司业务的影响；此外，公司可充分利用越南人口结构年轻、劳动力成本低、税收优惠等独特优势，满足项目扩建人员需求并降低成本。

公司于 2018 年 11 月开始建设越南一期生产基地，并于 2019 年 1 月出货，2019 年和 2020 年上半年越南基地订单和产量快速提升，其中 2020 年 6 月单月实现销售收入超 5,000 万元，为公司稳定发展提供了重要支撑。本项目的实施将实现越南生产基地的扩建，有效规避贸易保护主义和单边主义升温的冲击，化危为机；同时进一步完善公司战略发展布局，助力公司扩大产能，有效满足海外客户需求。

（3）突破产能瓶颈，助力公司快速发展

全球办公椅和沙发的市场需求稳定增长，市场规模庞大，同时今年以来受新冠疫情影响，居家办公趋势加快，主要国家办公椅零售市场需求大增。同时，越南相较于中国，对美出口没有额外加征的关税，因此越南办公椅和沙发出口额均呈现爆发式增长，为公司越南基地快速发展带来巨大机遇。目前公司的产能面临瓶颈压力，如需满足订单快速增长的需求，亟须加大产能。

2017 年至今，公司办公椅产能利用率均处于高负荷状态，公司“年产 200 万套人机工程健康办公椅生产线项目”于 2019 年 7 月开始逐步投产但仍未满足公司目前快速发展的产能需求，且 2020 年二季度以来，公司产能利用率得到显著提高，产品产销率保持在 90% 以上，产能瓶颈已成为限制公司发展的重要因素。

此外，沙发作为公司第二大业务，销售额从 2017 年 3.49 亿元增长至 2019 年的 5.27 亿元。基于贸易摩擦带来的影响，公司率先在越南新增沙发产能，有效扩大在美国沙发市场份额。

未来，随着公司积极推进“数一数二”市场策略，在现有服务客户的基础上，公司将充分利用现有销售渠道，进一步加大对下游客户的开发力度，提升对主流市场的占有率和主流客户的渗透率，在主流市场和主流客户两个维度均实现“数一数二”的市场目标，预计公司产能仍将处于高负荷乃至满负荷状态。本项目实施将有效缓解公司产能压力，迎合公司发展的需要，同时契合公司在越南地区业务的高速发展。

（4）增强核心竞争力，保持行业领先地位

强大的生产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。

目前，公司着力于市场开拓和品牌建设，大力推行降本增效，增强企业核心竞争力。本项目实施后，公司将引进先进的自动化设备，建设专业化的办公椅和沙发生产基地，有效提升自动化水平，提高产品质量，满足公司越南基地业务快速增长需求。此外，公司通过扩大产能可加强规模效应，一方面在原材料采购方面提升公司对供应商的议价能力，显著降低原材料采购成本；另一方面，随着产销规模的不断扩大，公司部分零部件自制形成的规模经济效益愈加显著，进一步降低生产成本。通过本项目的实施，公司将具备更加完整先进的生产能力，有助于实现公司的市场开拓和品牌建设战略，增强公司核心竞争力，保持行业领先地位。

4、项目建设的可行性

(1) 项目实施响应国家“一带一路”发展倡议

2015年3月，发改委、外交部、商务部联合发布《推动共建丝绸之路经济带和21世纪海上丝绸之路的愿景与行动》，鼓励我国企业参与沿线国家基础设施建设和产业投资，促进企业按属地化原则经营管理，积极帮助当地发展经济、增加就业、改善民生。

2019年4月，推进“一带一路”建设工作领导小组办公室发布《共建“一带一路”倡议：进展、贡献与展望》。文件指出，沿线国家的快速发展产生了国际产能合作的巨大市场需求，我国积极响应并与相关国家推进市场化、全方位的产能合作，促进沿线国家实现产业结构升级、产业发展层次提升；此外，共建“一带一路”将继续把互联互通作为重点，深化与沿线国家在经贸领域的互利共赢，扩大双多边投资贸易规模。

自合作倡议提出以来，我国与沿线国家和地区相互沟通合作得到逐步深化。截至2020年9月，我国已与138个国家和30个国际组织签署了200份共建“一带一路”合作文件，“六廊六路多国多港”互联互通架构基本形成，为沿线国家和地区的基础设施建设和国际贸易往来带来了极大的推动作用。

本项目的实施旨在投资扩建越南生产基地，项目的实施完全符合国家“一带一路”发展方针。

（2）全球化的客户资源提供产能消化保障

经过多年的发展，公司市场遍布全球 70 多个国家和地区，积累了大量优质客户及销售渠道，与全球多家知名采购商、零售商、品牌商建立长期战略合作关系，为项目实现产能消化奠定基础。其中，建立长期合作关系的客户包括：全球著名品牌 HON（美国）、AIS（美国）、Global（加拿大）、Okamura（日本）、世界五百强企业宜家、Staples、Office Depot、加拿大最大的采购商之一 Performance、日本最大的家居零售商 NITORI、俄罗斯最大的采购商之一 Bureaucrat 等。

近年来，公司不断完善市场布局和渠道建设，深入推进 KAM 大客户价值营销，持续深耕大客户，致力于构建长期、可持续的战略合作伙伴关系；坚持以客户为中心，深度洞察大客户需求，通过实施客户经理制、产品经理制，构建差异化客户分级服务体系，为客户提供定制化、系统性解决方案，不断提升在大客户中的渗透率。

此外，美国是越南办公椅的主要出口目的国，2019 年越南办公椅对美国出口占越南办公椅总出口的 73%⁹。在贸易摩擦风险上升的背景下，公司建设越南生产基地具有规避美国对中国出口商品加征关税的巨大优势，而且目前国内已向越南完成产能布局的家具制造企业为数不多，公司通过在越南预先布局产能，有效扩大美国办公椅的市场份额，进一步促进公司扩建项目的产能消化。

（3）公司拥有丰富的技术储备

公司始终坚持将技术创新作为企业发展的驱动力，坚持每年投入销售收入的 3% 以上用于研发创新，先后与浙江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”，公司长期与美国、德国、日本、韩国等发达国家的顶级专家和设计团队紧密合作，研究人机工程学和开发健康坐具的关键核心技术，并将科技和健康理念融入座椅的艺术设计中。

经过多年的技术积累，公司已经形成了一套成熟的新产品开发理念，同时围绕“主流市场、主流客户、主流产品”调研市场趋势和客户需求，有针对性地开发新产品。公司产品先后获得中国外观设计优秀奖、中国轻工业优秀设计金奖、红点奖和 iF 设计奖、美国尖峰设计奖、德国设计奖、韩国好设计奖、CGD 当代好

⁹ UN Comtrade, <https://comtrade.un.org/data/>

设计优胜奖以及浙江制造“品字标”认证等奖项。公司雄厚的技术积累将为本项目的实施奠定扎实的技术基础。

(4) 完备的生产管理体系确保产能释放

公司是国家办公椅行业标准的起草单位之一，是业内首批国家高新技术企业之一，同时也是中国家具协会副理事长单位、浙江省椅业协会会长单位。在此背景下，公司须树立质量诚信企业的卓越形象，始终秉承“成就客户、诚信负责、重质量、敢创新、会改善”的企业核心价值观，坚持“永而致新，艺臻完美”的经营理念，建立并完善产品质量管理体系；同时，公司配备有一支高素质、专业化的质量管理队伍，建立健全各项质量责任制度。

在内部管理方面，公司一直追求卓越绩效，严格执行 ISO9001、ISO14001、OHSAS18001 管理体系标准并获得认证；在产品生产方面，公司始终坚持产品品质是企业发展的基石，产品严格执行美国 ANSI/BIFMA5.1、欧洲 EN1335、EN12520、EN1728、EN1022 检测标准，符合 QB/T 2280-2007 国家办公椅行业标准，并通过 BV、TUV、SGS、UL 等第三方全球权威机构的标准测试，同时获得美国 GREENGUARD 绿色产品认证。

此外，公司拥有目前坐具行业规模最大、检测设备最齐全的企业检测中心，并获得国家 CNAS 认证的检测和校准实验室认可，同时是国际权威测试机构德国莱茵 TUV 集团制造商现场测试实验室，严格把控各个环节的质量，有效做到预防在先。公司严格的质量控制体系为项目生产提供从原材料采购到生产全流程的质量管理，实现根本上的质量保障。

5、投资估算及财务评价

该项目税后内部收益率为 19.06%，税后动态投资回收期 6.71 年（不含建设期），项目的财务预测表现良好，风险较小，项目的投资价值较大。

6、项目进展情况

已经取得浙江省商务厅颁发的企业境外投资证书（境外投资证第 N3300202000056 号）。目前正在履行项目备案程序。

(三) 补充流动资金

1、项目基本情况

公司拟使用本次发行募集资金 15,000 万元用于补充流动资金，缓解公司流动资金压力，满足公司业务不断发展的资金需求。

与公司扩大经营规模所带来的在管理、技术、人才投入等方面日益增加的资金需求相比，公司目前的流动资金尚存在缺口。因此，本次公开发行可转换公司债券的部分募集资金用于补充公司流动资金，以有效缓解公司快速发展的资金压力，有利于增强公司市场竞争力，是公司实现持续健康发展的切实保障。

三、本次募集资金运用对公司经营管理和财务状况的影响

（一）对公司经营管理的影响

本次募集资金投资项目符合国家的产业政策及未来公司整体战略发展方向，具有良好的市场发展前景和经济效益。项目完成后，能够进一步提升公司的竞争能力，提高盈利水平，增加利润增长点，募集资金的运用合理可行，符合公司及全体股东的利益。

（二）对公司财务状况的影响

本次可转换公司债券的发行将进一步扩大公司的资产规模，随着可转债逐渐转股，公司的资产负债率将逐步降低，净资产提高，财务结构进一步优化，运营规模、盈利能力和抗风险能力将得到提升。

新建项目产生效益需要一定的过程和时间，若本次发行的可转换公司债券转股较快，募投项目效益尚未完全实现，则可能出现每股收益和加权平均净资产收益率等财务指标在短期内下滑的情况。但是，随着本次募集资金投资项目的有序开展，公司的发展战略将得以有效实施，公司未来的盈利能力、经营业绩将会得到显著提升。

四、募集资金投资项目可行性结论

综上所述，公司本次公开发行可转换公司债券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方向，具有良好的市场发展前景和经济效益，公司具备实施本次募投项目的整体实力及技术和人才储备等条件。本次募投项目的实施将有利于提升公司整体竞争力，巩固和提高公司的市场地位，增强经营业绩，提高公司抗风险能力，符合公司长期发展需求及股东利益。公司本次发行可转换公司债券募集资金使用具有必要性及可行性。

永艺家具股份有限公司董事会

2020年10月30日