

广州尚品宅配家居股份有限公司
2021 年度向特定对象发行股票募集资金使用
可行性分析报告（修订稿）

一、募集资金使用计划

本次发行募集资金总额不超过 53,443.58 万元，扣除发行费用后的募集资金净额将全部用于成都维尚生产基地建设项目。具体情况如下：

单位：万元

项目名称	项目投资金额	拟使用募集资金金额
成都维尚生产基地建设项目	100,140.00	53,443.58
合计	100,140.00	53,443.58

在本次向特定对象发行股票募集资金到位之前，公司将根据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予以置换。若本次募集资金净额少于上述项目拟使用募集资金总额，由公司以自筹资金解决。在上述募集资金投资项目范围内，公司董事会可根据项目的实际需求，按照相关法规规定的程序对上述项目的募集资金使用金额进行适当调整。

二、本次募集资金投资项目基本情况

1、项目基本情况

为扩充公司主要产品的产能、优化生产基地布局，满足公司配套产品的仓储和物流需求，本项目拟在四川省成都市崇州经济开发区建立一座结合智能制造生产线及现代化立体仓库的生产基地，并配备完善的智能化管理系统。

本项目总建筑面积 267,314.61 平方米，主要建设内容为智能制造生产线及仓储系统，具体包括厂房、成品及原材料仓库、办公楼、宿舍和配套辅助设施等。

2、项目实施主体

本项目实施主体为成都维尚家居科技有限公司，系公司的全资子公司。

3、项目投资概算

本项目计划投资 100,140.00 万元，拟使用募集资金 53,443.58 万元，项目总投资概算如下表所示：

单位：万元

序号	工程或费用名称	投资金额	投资比例
1	建筑工程及设备	92,990.00	92.86%
1.1	土建工程费	61,442.00	61.36%
1.2	设备购置及安装费	30,748.32	30.71%
1.3	装修工程费	800.00	0.80%
2	建设工程其它费用	3,850.00	3.84%
3	预备费	3,300.00	3.30%
合计		100,140.00	100.00%

4、项目预期收益

本项目建设周期预计为 36 个月。

本项目预计建设完成并全部达产后，可实现年均销售收入 198,443.55 万元。项目税后财务内部收益率为 19.20%，静态投资回收期为 6.25 年(含建设期 3 年)，具有良好的经济效益。

5、项目审批情况

本项目已取得《四川省固定资产投资项目备案表》（备案号：川投资备【2020-510184-21-03-447945】FGQB-0131 号），《建设项目环境影响登记表》（备案号：202051018400000260）。

本项目的建设地址位于四川省成都市崇州市崇州崇阳街道彭庙村 12、13、14、16、19、20 组，项目实施主体成都维尚已取得川（2021）崇州市不动产权第 0001060 号、川（2020）崇州市不动产权第 0014578 号国有土地使用权证。

三、本次募集资金投资项目的必要性和可行性

1、项目实施的必要性

（1）顺应行业发展趋势，把握行业发展机遇

随着人们对家居品质要求的提高，对存量房进行精装修成为越来越多消费者

的选择，迅速膨胀的存量房市场带来的翻新需求以及精装房渗透率的提高将为定制家具贡献较大的增量，行业市场向好。精装修化是行业大势所趋，对标国外精装修渗透率，我国还有很大成长空间。近期，受益于国内突发重大公共卫生事件逐渐消退的影响，终端客流逐步回暖，家居行业景气度显著提升，长期看行业渗透率及龙头公司市占率均有较大提升空间。

目前国内定制家具行业正处于加速提升市场份额的阶段，内销市场竞争格局优良。因此，持续扩大生产规模，做大做强，提升产品品质已成为家居行业持续发展的必然趋势。近年来，全国众多家具制造企业均加大资源投入，布局定制家具，先后于全国各地投资新建定制家具生产基地，加速产能扩张。公司本次募集资金将用于成都维尚生产基地建设项目，正顺应当前行业发展趋势，也符合公司长期发展战略。

(2) 优化生产基地布局，提高整体竞争力

本次成都维尚生产基地建设项目将对现有的佛山基地和无锡基地形成有力补充。项目投产后将大幅缩短西南地区及相邻区域内的物流辐射半径和交货周期，快速响应该区域销售需求，公司整体生产基地布局得到优化。同时，送货周期的大幅缩短，能为消费者提供更良好的定制体验，提升公司的品牌价值。此外，募投项目生产基地能减少西南地区销售业务的长距离运输成本，交付速度、响应速度的提高和物流成本的下降有望在一定程度上提升公司产品的市场竞争力。

因此，本项目的实施是优化公司生产基地布局，高效响应各主要区域业务需求，提高公司整体市场竞争力的重要举措。

(3) 增强主业生产能力，助推业绩持续增长

公司 2018 年和 2019 年营业收入增长率达到 24.83% 和 9.26%，受影响，公司在 2020 年营业收入出现一定程度下降，但 2021 年一季度营业收入已恢复正常，相比 2020 年及 2019 年一季度分别增长 110.28% 及 10.48%。随着公司在品牌营销、销售渠道、技术研发、产品创新等方面的不断投入和管理经营水平的提升，公司主业将保持持续、较快的增长。

近三年公司的产能利用率已经较高，且呈现逐年不断上升的趋势。随着公司销售规模的不断增长，现有的生产设施已基本处于满负荷运转状态，生产旺季面

临产能瓶颈。因此，本项目的实施是保证公司业务规模持续高速增长的需要，同时，本项目建成投产后，可有效覆盖市场容量庞大的西南地区，为公司实现高质量发展提供强大的支持。

公司着眼未来发展，在四川省成都市投资建设生产基地，增强主业生产能力，以应对潜在的产能瓶颈风险。本次募投项目将扩大定制家具的生产能力，新增产能可有效覆盖西南地区庞大的市场，为公司未来业绩增长提供重要推动力。

（4）发挥智能制造优势，强化精益生产管理方式

本次募投资金投资项目建成后，依托新建的智能制造生产线及现代化立体仓储系统，将进一步提高生产车间的智能化程度，提升公司生产系统各环节的信息传递和执行效率，实现对生产订单从排产、生产、质量检测、仓储等全过程自动化控制和跟踪，实现精益化生产管理方式，进而提高生产效率。

同时，定制产品生产流程及物流配送流程的大幅优化，也将大幅改善产品质量、物流管控、交货周期等关键指标，提高消费者认可度。

总之，本次募集资金投资项目将进一步增强公司在信息化、数字化、全屋整装解决方案、大规模柔性化定制生产及 O2O 线上营销和线下实体店销售相结合等方面的竞争优势，为公司定制家具在全国市场占有率的提升提供坚实的保障。

2、项目实施的可行性

（1）定制家具市场前景可期

市场方面，受国家宏观调控影响，2020 年中央多次重申“房住不炒”促进房地产行业平稳发展，不将房地产作为短期刺激经济的手段，房地产市场趋于冷静，新房市场萎缩，行业进入了存量房时代，存量房翻新需求急剧增长。同时，由于城镇化进程的稳步推进带来相应的住房需求，新房装修及二手房改造亦将为家居行业提供持续的强劲需求。

消费者方面，随着人均可支配收入的提升，国人对家居品质的要求大幅提高，对存量房进行精装修成为了越来越多消费者的选择。同时由于人们对家居环境的自主设计意识也日益增强，定制家具受到越来越多年轻人的青睐，定制家具支出占家庭支出的比重逐步增长。

因此，如今迅速膨胀的存量房市场带来的翻新需求以及精装房渗透率的提高

为定制家具带来源源不断的增量，定制家具行业的市场规模逐年扩大，广阔的市场前景为本项目的实施提供强有力的需求支持。

(2) 产业政策利好行业发展

近年来，国家、政府及行业协会出具了一系列家具行业指导政策和规划，包括 2017 年 4 月住建部印发的《建筑业发展“十三五”规划》、2016 年 12 月工信部印发的《中国智能制造发展规划（2016-2020）》、2016 年 10 月中国家具协会出具的《中国家具行业“十三五”发展规划》、2016 年 3 月十二届人大第四次会议审议批准的《中华人民共和国国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》、2016 年中国工业和信息化部发布的《轻工业发展规划（2016-2020）》等。其中，《建筑业发展“十三五”规划》明确提出：到 2020 年，城镇绿色建筑占新建建筑比重达到 50%，新开工全装修成品住宅面积达到 30%。《中国家具行业“十三五”发展规划》则指出家具行业“十三五”期间主要的目标：加快转变发展方式，保持行业稳定发展，保持主营业务收入年均 9%-10% 左右的增长。《轻工业发展规划（2016-2020）》则明确家居行业发展个性化定制等新型制造模式，推动家具工业与建筑业融合发展，推进全屋定制新型制造模式发展，促进企业提供整体解决方案，提高用户体验。

国家、政府及行业协会的支持使得家具行业面临着较好的政策前景，该项目的建设符合持续增长要求。

(3) 智能化制造优势为项目提供扎实的技术基础

全屋家具的大规模定制，对信息化及自动化技术要求较高。公司依靠子公司广州市圆方计算机软件工程有限公司在家具设计软件及信息系统领域的创新与积累，创新实现了家具产品设计数码化、生产制造流程数字化和全屋家具的大规模定制，能够满足不同客户的个性化定制需求。公司自主开发的智能化自动拆单系统、自动排产系统等系统，对终端销售店面汇集过来的订单进行自动审核和拆分，将订单中的具体家具产品结构分拆为若干个零部件，并将一定数量同类板材的订单合并为一个批次，按批次而不是按照订单组织生产，最终实现了非标准零部件的个性化柔性化生产，解决了行业内定制产品无法规模化、低成本制造的难题。

公司在家具设计软件及信息系统领域的优势，提高了定制家具柔性化生产能力，为本项目的顺利实施提供了有力支持。

(4) 营销网络体系与品牌知名度为项目新增产能的消化提供保障

目前，公司已建立起“直营店+加盟店”的线下实体店与以“新居网”为互联网营销平台的线上渠道。公司在重点城市繁华区域设立直营店，直营店能够高效制定并执行销售政策，增强实体店销售渠道掌控能力，提升公司的整体盈利能力；一线城市以外的其他地区通过加盟方式进行市场开拓，有效抢占终端零售市场并提升品牌知名度。线上营销和线下销售的有机结合，大大增强了公司的竞争力，为保障公司的快速扩张奠定了营销网络基础。

经过多年发展，公司 BIM 整装的一体化服务赢得了消费者的认可，“尚品宅配”、“维意定制”的两大品牌形象得到市场的认可，成为我国定制家具领域的知名品牌。

综上，线上线下全渠道的营销网络叠加公司良好的品牌形象为本项目实施后的新增产能消化提供了坚实保障。

四、本次发行对公司经营管理、财务状况的影响

(一) 对公司经营管理的影响

本次向特定对象发行符合国家宏观经济及产业政策、行业未来发展趋势及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。募投项目的建设有利于公司主业的生产能力，充分发挥公司在定制家具行业的优势；同时有利于公司实现智能制造的转型升级，助力公司实现跨越式发展，提高公司核心竞争能力与行业地位。

(二) 对公司财务状况的影响

本次向特定对象发行募集资金到位后，公司总资产及净资产规模将有所增加，公司的资产负债率水平将降低，从而改善短期偿债能力，公司的资本结构将进一步优化，有利于提高公司的间接融资能力，降低财务风险。

另一方面，由于募集资金投资项目产生经营效益需要一定的时间，因此短期内可能会导致公司净资产收益率、每股收益等财务指标出现一定程度的下降。但

是，随着本次募集资金投资项目的建成达产，公司的主营收入与利润规模将有所增长，进一步增强公司的综合实力。

五、可行性分析结论

综上所述，公司本次向特定对象发行股票的募集资金投向符合国家产业政策以及公司的战略发展规划，投资项目具有良好的效益。本次募集资金投资项目是必要的、可行的。通过本次募投项目的实施，将进一步扩大公司业务规模，增强公司竞争力，有利于公司可持续发展，符合全体股东的利益。

广州尚品宅配家居股份有限公司董事会

2021年8月18日