

# MEIDA 美大

浙江美大实业股份有限公司  
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

二零一八年二月

为进一步巩固和提升公司在集成灶及厨电行业的核心竞争力,增强公司持续盈利能力,浙江美大实业股份有限公司(以下简称“浙江美大”或“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、本次募集资金投资计划

本次发行可转债拟募集资金总额不超过 45,000 万元,扣除发行费用后的募集资金净额将全部用于以下投资项目:

单位:万元

项目名称	计划投资总额	募集资金投资额
年新增 110 万台集成灶及高端厨房电器产品项目	134,032.00	45,000.00

本次募集资金投资项目拟通过浙江美大实业股份有限公司具体实施。本次发行的募集资金到位前,公司可根据自身发展需要并结合市场情况利用自筹资金对募集资金项目进行先期投入,并在募集资金到位后予以置换。本次发行实际募集资金净额低于拟投入项目的资金需求额部分由公司自筹解决。

## 二、本次发行的背景和目的

### (一) 本次发行的背景

#### 1、行业发展背景

##### (1) 集成灶行业发展迅速,市场前景广阔

近年来,集成灶行业市场迅速扩张,从导入期逐步进入成长期。2012-2017年,集成灶行业销量年均复合增速 15%,高于传统油烟机行业销量增幅,销量整体呈现加速上涨的势头。根据中怡康最新数据显示,2017 年集成灶线上市场规模达到 21.4 万台,销售额达到了 11.4 亿元,同比增长分别为 67.0%、102.6%,线上集成灶行业均价达到 5,325 元,同比增长 21.3%。但是目前集成灶市场规模仍然较小,集成灶市场份额占整个厨电行业的 5%左右,相较于抽油烟机市场,集成灶渗透率尚不足 3%,细分市场成长空间广阔。

##### (2) 三四线城市房地产市场活跃,推动集成灶销量增长

就集成灶行业而言，产品本身具有装修前属性，主要面向新房和厨房重新装修的客户。由于早期市场渗透率限制，一二线城市开店成本高，各厂商渠道大多布局在三四线城市。

国家统计局数据显示，2017年，商品房销售面积169,408万平方米，同比增长7.7%，全国新建商品住宅量价同比分别上涨5.3%、5.7%。2017年“因城施策”的调控政策使房地产市场格局发生剧变：一线成交腰斩，二线城市涨跌互现，三四线城市则相对火爆，其中不少四线城市的房价涨幅甚至超过三线城市。

上海易居房地产研究院发布的报告显示，2017年，弱二线、三四线城市继续轮动式上涨，支撑着全国楼市总体余温尚存，全国房屋销量、均价、购地、新开工等诸多指标仍然保持正增长。三四线城市房地产交易的持续活跃，客观上促进了集成灶销量的提升。

### **(3) 家电龙头加入品牌竞争，行业参与者逐渐增加**

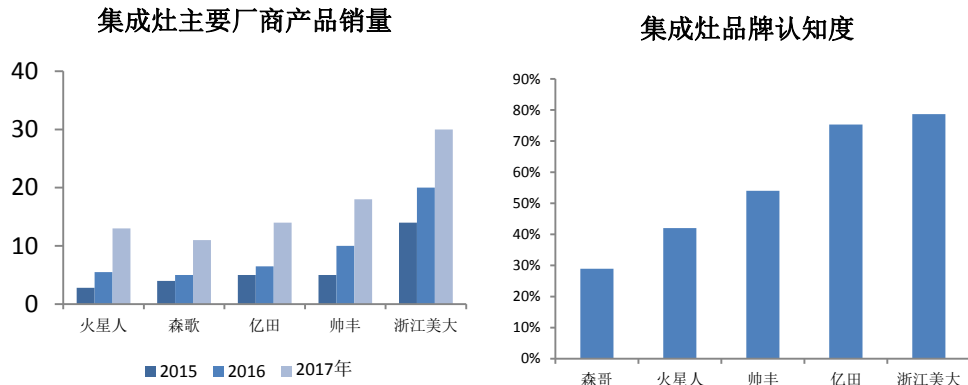
随着行业推广力度加大、市场培育逐渐完善，集成灶行业进入快速发展时期，众多品牌纷纷布局加入集成灶市场，据潮流家电网统计，2017年集成灶品牌数量超过了300家。2017年以来集成灶市场的高速增长，吸引美的、TCL、海尔等品牌也纷纷推出集成灶产品，参与到集成灶的市场竞争中，也说明传统厨电龙头企业认可集成灶市场拥有较大的潜力，并积极布局这一领域。

## **2、公司经营背景**

浙江美大是中国集成灶行业的开创者和领导者。公司以科技和市场为导向，开创集成厨电系列的健康环保产品，掌握核心技术和工艺，形成了完整的产业链；是一家集研发、生产、销售于一体的现代化新型高科技公司，是国内具有研发实力和规模化生产能力的集成灶专业制造商。

### **(1) 销售业绩突出，品牌认知度高**

目前，集成灶行业内企业众多，市场较为分散。据潮流家电网统计，2017年集成灶品牌数量超过了300家。其中，浙江美大产品销量历年来位居行业首位，市占率在30%左右，龙头地位稳固。而公司在集成灶品牌中的认知度高达78.67%，具备一定的行业影响力。



数据来源：WIND 数据、行业发展研究网

公司自上市以来，业绩持续增长，盈利能力稳步上升。其中，2012-2017 年营业收入复合增速为 16.05%，实现归属于母公司的净利润复合增速为 19.43%，营业利润复合增速达 20.91%。

### (2) 立足自主创新，推进智能化生产

公司坚持“自主创新”的科技战略，重视研发投入，建立了省级高新技术企业研究开发中心和嘉兴市级企业技术中心，并在海宁市区建造了科技大楼（研发和测试中心），拥有一支近 100 人的研发团队，目前公司已通过国家 CNAS 认证现场评审。

公司拥有集成灶行业最为高端的生产装备，建立了集成灶行业内首条冲压机械手自动线、自动连续模生产线、自动部装流水线和自动总装流水线，实现了跨线自动化生产；建造了国内集成灶行业首个全自动高智能化立体仓库，已形成工业化和信息化相结合的现代智造模式，实现了机器换人，公司被列为浙江省机器换人示范企业，是目前国内行业内最具规模化和专业化生产的集成灶制造企业。

### (3) 多元化的产销战略布局

公司主营业务集中，主要致力于集成灶的研发、生产和销售，集成灶产品为公司贡献了 90% 以上的营业收入与毛利。近年来公司实施多元化的产品发展战略，围绕“美大健康整体厨房”的主题，以拳头产品集成灶为核心相继推出了配套的橱柜、净水器、集成水槽、蒸箱、烤箱等品类，致力于打造全套健康厨房解决方案。

同时，公司加大核心产品的产销力度，在已建立覆盖全国范围的营销网络和服务体系的基础上，深耕线下终端、电商和 KA 渠道并取得较大突破。公司在全国拥有 1,000 多家一级经销商，2,000 多个营销终端，已进入了国美、苏宁、五星、红星美凯龙等 KA 渠道，并在天猫、京东、苏宁易购、国美在线等建立网络旗舰店，同时建立公司官方网上商城，形成了线上和线下相结合的具有美大特色的 O2O 销售模式。

## （二）本次发行的目的

为了紧跟快速扩张的市场需求，投资建设新型生产基地，发挥公司龙头企业的品牌优势，解决公司产能不足的问题，公司决定通过发行可转债募集资金。

目前，公司在浙江海宁和江苏高淳分别建有生产基地，并成功实施了机器换人和人工智能化建设，建立连杆冲压机自动线 7 条，连续模生产线 3 条，自动部装流水线 5 条，自动总装流水线 3 条，全自动高智能化立体仓库 2 个，以及其他生产半自动化生产线和生产装备，年生产能力达 55 万台规模。

公司掌握和拥有集成灶及电蒸炉、电烤箱、洗碗机、集成水槽等厨电产品的核心和关键技术，形成了可靠成熟的生产工艺，具有绝对的规模、装备和生产制造等诸多优势和丰富的生产管理经验。但随着公司五年规划的实施，公司的产能规模、产品结构、产品种类、产品档次和产品销量都将大幅扩大和提升，现有生产场地、装备和生产能力已远远不能满足未来产销和发展需求。公司通过本次募投项目的实施，一方面大规模提高产能，迎合行业快速发展，满足市场需求；另一方面寻求多元化发展，为公司增加新的利润增长点，也有利于进一步巩固和提升公司在集成灶行业的综合竞争力和行业领先地位。

## 三、本次募集资金投资项目的的基本情况

### （一）项目建设的必要性

#### 1、顺应国家产业政策，响应《中国制造 2025》通知的需要

为响应《中国制造 2025》通知提出的要求，公司以“大思路，高起点，高标准”打造健康整体厨房为目标，以先进的自动化、智能化装备为基础，结合现

代物联网、云平台和大数据等先进技术，建立具有高自动化、高智能化和高数字化、高信息化水平的集成灶和厨房电器具产品智慧生产制造基地(智能化工厂)，形成工业自动化和信息化深度融合的现代智造模式。到 2025 年，公司力争实现《中国制造 2025》通知中提出的“创新能力、质量效益、两化融合、绿色发展”示范项目制造指标。

## 2、实现节能、环保，满足人们消费需求的需要

随着我国环境污染与能源消耗问题日益严重，节能环保成为我国工业发展的重要方向。居民日常生活中需要进行食物冷藏、加热烹饪、餐具清洗等一系列活动消耗着大量的能源，采用高能耗的厨房电器不仅容易造成能源的浪费还会给消费者带来较多的能源成本。通过在厨房中使用适当的节能环保化厨房电器不仅能够有效节约能源消耗的费用，同时还能提高食品烹饪的整体效率。因此，随着国家对节能环保问题的日益重视以及我国居民节能环保理念的提升，集成灶、节能抽油烟机、节能微波炉、节能电饭煲等新一代厨房电器得到了快速发展。

集成灶产品是将吸油烟机、燃气灶具、消毒柜、储藏柜等不同的产品合而为一，具有环保、节能、无油烟、超静音以及显示直观等特点，既节省了空间，又有高效率的吸油烟效果。未来，随着行业技术创新的进步以及居民消费理念的变迁，集成灶作为环保节能型厨房电器将赢得更大的市场份额。

## 3、配合公司多点发力、转变经营策略的需要

公司转变经营策略，从传统依赖经销商渠道拓展市场转变为多点发力，开拓新兴渠道。

公司重点实施全国范围空白销售网点覆盖，其中以建材市场以及大型家电卖场为主。线下积极推进 KA 渠道的建设，积极引导和鼓励一二线城市经销商进入知名度高、信誉好、有影响力的家电商场和卖场，目前已进入了国美、苏宁、红星美凯龙、居然之家、好美家等知名家居连锁卖场和家电商场；三四线城市经销商新增门店、小店换大店。线上公司建立了自有官方网上商城，并在天猫、淘宝、京东、苏宁易购、国美在线等网销平台开设旗舰店，建立起强大的网购阵地，形成具有公司特色的 O2O 新商业模式，为销量的稳步提升奠定了扎实的基础；2018

年公司将与代运营公司签订第三方电商运营协议，实现专业化运营。工程渠道方面，目前公司已经具备较好的工程业务基础，并成立工程部集中拓展工程业务。

目前公司已形成线下、线上相结合的销售方式，从渠道效率提升、品牌知名度提高、产品结构优化等多点着手，通过本次募投项目的实施扩大产能，加大销售力度，主动攫取集成灶行业高速扩张的市场机遇。

#### **4、打造整体厨房，进行多元化布局的需要**

整体厨房设计是指将橱柜、抽油烟机、燃气灶具、消毒柜、洗碗机、微波炉、电烤箱等各类厨房用具和厨房电器进行系统搭配而成的一种新型厨房形式。对于消费者来说，整体厨房设计不仅能够实现消费者个性化的需求，同时还能够享受整体配置解决方案带来的经济和便捷。整体厨房设计理念的流行使得厨电橱柜一体化销售模式受到了市场的广泛认可，厨房一体化产品已经成为厨房行业发展的明显趋势。未来，随着整体厨房设计理念的普及和消费者对厨房一体化需求的加深，各厨房用品之间的协调效应将不断加强，厨电橱柜一体化销售和嵌入式厨电将实现快速发展。

近年来公司围绕“美大健康整体厨房”的主题，以拳头产品集成灶为核心相继推出了配套的橱柜、净水器、集成水槽、蒸箱、烤箱等品类，致力于打造全套健康厨房解决方案。2017年公司非集成灶产品营收达9,824.46万元，同比增长108.70%，营收占比为9.59%，同比提升了1.20个百分点。非集成灶品类的发展，一方面为产品多元化打开局面，另一方面也为公司创造新的利润增长点。

### **（二）项目建设的可行性**

#### **1、城镇化率提升将带动居民厨电产品保有量上升**

相比农村居民，城镇居民对于厨房环境要求更高、对于大型厨电产品的使用和需求程度也更强烈。根据相关统计数据，2016年城镇居民平均每百户排油烟机的保有量为69.20台，而农村居民平均每百户排油烟机的保有量为15.30台。根据国家统计局数据，截至2017年末我国城镇化率为58.52%，远低于发达国家的平均水平，未来我国城镇化率仍将不断提高，根据第十二届全国人民代表大会第四次会议公告的政府工作报告，到2020年我国常住人口城镇化率将达到60%。

我国城镇化进程的持续推进，将进一步使农村人口不断向城市聚集，城镇人口的不断增加将进一步刺激我国家用厨房电器的市场需求的提升。

## 2、健康意识增强和人均可支配收入的提高，逐步提升居民集成灶保有率

明火烹饪、熟食为主是我国居民当前最主要的饮食方式，但是明火烹饪过程中产生的高温油烟中含有多种有害物质，这些物质既会诱发呼吸系统病变，同时会对皮肤造成损伤。旧式厨房电器如煤炉灶、排气扇等产品价格低廉，但从食物烹饪、油烟处理等方面看往往费时费力，效果欠佳。随着我国消费者人均可支配收入的提高以及健康意识的加强，越来越多的消费者开始追求更加健康、整洁的厨房生活，使用集成灶已经受到越来越多消费者的认可。

由于大型家用厨房电器单价往往较高，人均可支配收入将直接影响着居民对相关产品的购买力。2010年至2017年，全国居民人均可支配收入从12,520元增长至25,974元，涨幅达到107.46%，同期全国居民每百户抽油烟机保有量从11.11台提升到48.6台，增长了337.44%。可见随着经济发展水平的不断提高，居民人均可支配收入的增长将有效带动厨房电器产品保有率的提升。尽管中西部地区经济发展相对落后，大型厨房电器保有量较低，但是受益于我国中西部地区经济的持续增长和居民对厨电产品认知的不断提高，我国中西部地区较低的厨电保有率也给集成灶市场带来了广阔的市场增长空间。

## 3、消费群体结构改变，促进厨房电器产品升级换代

我国家用厨房电器制造业的消费群体已经出现了明显的更新换代趋势。我国现阶段以及未来几年适婚人群的大部分为“80后”和“90后”群体，该部分人群正日益成为购置厨房电器消费的主力群体，并促进厨房电器生产厂商不断对产品进行换代升级。同传统厨房电器消费者相比，“80、90后”消费群体对家用厨房电器产品功能、用户体验提出了更高的要求，更愿意为外观设计和品牌形象付出相应的溢价，对厨房电器产品价格的承受能力较强，价格敏感度相对较低。

消费者更加多元化的需求和对品质要求的不断提高，促使厨电生产商不断加快产品更新换代频率、缩短产品生命周期，加强对新产品的研发和新渠道的开拓力度来迎合消费者更加多样化的需求。集成灶、集成水槽等价格相对较高的厨房



电器在外观上较传统厨电产品更加简约，功能更加多样，用户体验更加友好，拥有广泛的用户客群和良好的消费土壤，正推动整个家用厨房电器制造业实现不断的技术创新与产品的更新换代。

#### **4、高端化、智能化是厨电产品未来的发展趋势**

伴随消费市场不断升级，高端智能厨电越来越为广大消费者所青睐并选择，它们可以为不同需求的家庭用户带来多种智能厨房解决方案，轻松打造智能“家”生活，未来厨卫电器行业向高端化、智能化发展是必然趋势。

公司作为集成灶的创始人和领军企业，以打造健康整体厨房为目标，围绕集成灶主业进一步致力于对厨房电器、厨房一体化、智能化相关领域技术和产品的研制和开发，相继开发了橱柜、净水机、集成水槽、电蒸炉、电烤箱和洗碗机等新型厨电产品，使健康、环保、智能的现代科技和产品贯穿整个厨房，实现集成灶行业和厨电行业的新跨越。

### **（三）投资项目基本情况**

#### **1、项目概况**

本项目是在公司年产 35 万台集成灶和电蒸炉、电烤箱、洗碗机、净水机、集成水槽等产能的基础上，通过引进先进制造设备，改进生产工艺，应用互联网技术，新建具有规模化、自动化、智能化、数字化及可视化（透明化）的高端集成灶及厨房电器产品智慧生产制造基地（智能工厂），形成新增年产 110 万台集成灶及高端厨房电器产品的生产能力，以满足市场需求，为实施《中国制造 2025》、促进行业发展起到带头示范作用。

#### **2、建设内容**

本次项目拟通过征用土地，新建生产车间和智能化立体仓库。主要包括购置 12 条先进高端自动机加工生产线、12 条高端自动机加工生产辅助线、4 条封闭式自动涂装线、12 条智能化总装生产线、12 条智能化总装辅助生产线、4 条半成品自动化输送线、成品自动化输送线、智能化立体仓库、自动化控制系统、智能化信息指挥系统以及其他所需设备，项目建成后形成年新增 80 万台集成灶及 30 万台电蒸炉、电烤箱、洗碗机、净水机、集成水槽、整体橱柜等厨房配套产

品的设计生产能力。

### 3、实施主体及建设地点

本项目由浙江美大实施，建设地点位于浙江海宁经编产业园柏士区块（平阳堰港以东、经编四路以南、经都七路以西、环南五路以北）。

### 4、建设周期

本项目整体建设周期 3 年。

### 5、项目投资概算

本项目总投资 134,032.00 万元。其中固定资产投资合计为 112,310.00 万元，其中工程建设费用 82,463.00 万元，其它费用 21,553.00 万元（其中土地使用费 11,227.00 万元），基本预备费 6,794.00 万元，建设期财务费用 1,500.00 万元，新增铺底流动资金 21,722.00 万元。

单位：万元

序号	建设内容	投资总额	募集资金拟投入金额
1.1	设备购置	44,787.50	45,000.00
1.2	安装工程	8,577.50	
1.3	建筑工程	29,098.00	
<b>1</b>	<b>工程建设费用小计</b>	<b>82,463.00</b>	
2.1	其它费用	21,553.00	0.00
<b>2</b>	<b>工程建设其他费用小计</b>	<b>21,553.00</b>	<b>0.00</b>
3	基本预备费	6,794.00	0.00
4	建设期财务费用	1,500.00	0.00
5	铺底流动资金	21,722.00	0.00
<b>投资总额</b>		<b>134,032.00</b>	<b>45,000.00</b>

### 6、项目收益

单位：万元

序号	收益指标	数值	备注
1	销售收入	435,800.00	达产年
2	总成本	334,857.00	达产年
3	销售税金及附加	33,703.00	亩均 139 万元
4	利润总额	67,240.00	达产年平均
5	所得税	10,086.00	按高新技术企业
6	财务内部收益率	33.71%	达产年平均
7	投资利润率	39.39%	达产年平均
8	投资利税率	57.14%	达产年平均

9	盈亏平衡点	39.13%	达产年平均
10	项目投资静态回收期（年）	5.64	含建设期

## 7、项目涉及的立项、环保、土地等有关事项的报批

该项目已取得浙（2017）海宁市不动产权第 0053472 号土地使用权证，土地面积 162,168.00 m<sup>2</sup>。公司于 2017 年 11 月 2 日在海宁市经济和信息化局完成项目备案，并取得文号为海经技备案[2017]905 号的《浙江省企业投资项目备案通知书（技术改造）》，备案有效期一年。2018 年 2 月 9 日，公司取得海宁市环保局出具的文号为“海环马审[2018]4 号”的《项目环境影响报告表的批复》，同意项目实施建设。同日，该项目土建工程地基与基础分部工程通过验收。

## 四、本次发行对公司经营管理和财务状况的影响

### 1、本次发行对公司经营管理的影响

本次募集资金投资项目系响应《中国制造 2025》通知提出的相关要求，符合国家相关产业政策以及公司战略发展的需要，有利于公司把握行业发展趋势和市场机遇，进一步强化公司集成灶行业龙头企业的战略地位，提高市场占有率，增强公司核心竞争力和持续盈利能力。

本次募投项目建成后，将形成年新增 80 万台集成灶及 30 万台电蒸炉、电烤箱、洗碗机、净水机、集成水槽、整体厨柜等厨房配套产品的生产能力，满足公司逐年增长的产能规模和销量需求，提升公司生产制造和质量管控水平，进一步扩大公司生产能力，提高生产效率，加强公司竞争优势，持续巩固并扩大市场占有率，增强公司持续盈利能力。

### 2、本次发行对公司财务状况的影响

本次可转债发行完成后，公司的资产规模将得到一定提升，可转债发行后、转股前，公司需要按照预先约定的票面利率对未转股的可转债支付利息，本次募投项目具有良好的市场前景和经济效益，项目实施后主营业务收入和净利润将大幅提升，将超过可转债需支付的债券利息。但由于募集资金投资项目存在一定建设周期，短期内募集资金投资项目对公司经营业绩的贡献将较小，可能导致公司每股收益和净资产收益率在短期内被摊薄。

## 五、可行性结论

综上，经过审慎分析论证，公司董事会认为本次募集资金投资项目符合国家相关产业政策以及公司战略发展的需要，具有良好的市场前景和经济效益。项目实施后，将有利于公司进一步扩大公司生产能力，提高生产效率，强化公司竞争优势，并将优化公司资本结构，增强公司持续盈利能力，从而为公司后续发展提供重要支撑和保障，符合本公司及全体股东的利益。

浙江美大实业股份有限公司

董 事 会

二〇一八年三月一日