

证券代码：603610

证券简称：麒盛科技

麒盛科技股份有限公司

Keeson Technology Corporation Limited

浙江省嘉兴市秀洲区王江泾镇秋茂路 158 号

麒盛科技
KEESON

**向不特定对象发行可转换公司债券
募集资金使用可行性分析报告
(修订稿)**

二〇二三年九月

一、本次募集资金的使用计划

在考虑扣除本次发行首次董事会决议日（2023年6月29日）前六个月至今公司新投入和拟投入的财务性投资 7,539.22 万元的因素后，本次向不特定对象发行可转换公司债券（以下简称“本次可转债”）募集资金总额不超过 146,700.00 万元（含本数），扣除发行费用后的募集资金拟投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	计划投资总额	拟使用募集资金金额
1	智能床配套数字化电器系统生产项目	114,593.81	112,000.00
2	营销网络建设项目	25,279.12	25,000.00
3	补充流动资金	9,700.00	9,700.00
合计		149,572.93	146,700.00

本次募集资金到位前，公司可以根据项目实际情况通过自筹资金先行投入，并在募集资金到位后予以置换。项目总投资金额高于本次募集资金使用金额部分由公司自筹解决，若本次发行扣除发行费用后的实际募集资金净额低于拟投入的募集资金总额，不足部分由公司自筹解决。

在不改变本次募集资金拟投资项目的前提下，董事会或董事会授权人士可根据股东大会的授权，按照项目的轻重缓急等情况，对上述项目的募集资金投入顺序和金额进行适当调整。

二、募集资金投资项目具体情况

（一）智能床配套数字化电器系统生产项目

1、项目概况

本项目为新建项目，实施主体为麒盛科技股份有限公司，建设地点为嘉兴市秀洲区王江泾镇。本项目主要产品为智能电动床电器系统（以下简称“电器系统”）及智能床配套靠背及缝纫外套，其中电器系统包括调节系统、智能控制系统、多功能操作系统及睡眠管理智能系统。该项目建成后，可形成调节系统产能 800 万套/年，控制系统产能 400 万套/年，操作系统产能 400 万套/年，睡眠管理智能系统 100 万套/年，缝纫外套 100 万张/年，智能床配套靠背产能 50 万张/年的生产

规模。

2、项目投资概算

本项目拟投资总额为 114,593.81 万元，公司拟投入募集资金 112,000.00 万元，具体明细如下：

序号	工程或费用名称	计划投资总额（万元）
1	建设投资	106,507.31
1.1	工程费用	96,142.53
1.1.1	建筑工程费	48,826.68
1.1.2	设备及软件购置费	47,315.85
1.2	工程建设其他费用	7,408.25
1.3	预备费	2,956.52
2	铺底流动资金	8,086.50
项目总投资		114,593.81

3、项目建设的必要性

(1) 布局上游核心部件，加强技术自主可控，保障供应链稳定

近年来由于国际形势变化导致的贸易摩擦、宏观经济波动等因素影响，全球各国企业面临供应链稳定性下降的风险。本项目规划生产的电器系统为智能电动床产品的核心部件之一，电器系统供应稳定性变化可能对公司产品质量、交付效率、成本控制等产生影响。同时，随着全球智能电动床市场的快速发展，上游电器系统厂商向下游智能家居行业拓展的趋势不断加强，传统家具行业的智能化转型也持续加速，带动了行业竞争的进一步加剧。在此背景下，市场对于智能电动床企业的产业链完整性、生产工艺水平先进性、产品交付质量及效率等能力要求进一步提高。

公司准确把握上游原材料和下游市场发展趋势，为加强核心部件技术的自主可控，减少供应链稳定性降低的潜在风险，公司拟通过本项目的实施，引进先进的智能化生产及控制设备，布局智能电动床核心部件电器系统的自主生产，保障公司智能电动床产品的供应质量及稳定性，提升产品的全球交付能力。

（2）降本增效，提高公司盈利能力

智能电动床产品的主要原材料包括电器系统、钢材、木板等。其中钢材、木板等大宗商品标准化程度相对较高，价格市场化程度高，下游厂商溢价能力相对有限。电器系统作为智能电动床的主要核心部件之一，是否具备自主生产能力对智能电动床厂商成本控制具备关键作用。

目前，公司电器系统主要通过外购获得，通过本项目的实施，公司将向上游产业链延伸，自主搭建核心部件生产线，降低智能电动床产品的综合生产成本，加强公司产品的市场竞争力，进一步提高公司的盈利能力，强化公司核心竞争力。

（3）顺应行业发展趋势提高产品智能化程度和迭代能力，强化核心竞争力

近年来，传感技术、大数据、人工智能等高新技术的快速发展，为智能电动床产品的功能性升级提供了技术支撑，睡眠质量监测等功能在智能电动床产品的成功应用，逐渐开启了行业智能化转型的篇章。未来，随着智能家居的覆盖趋势、消费者个性化需求进一步加强，智能电动床在医疗、康养等领域的应用不断拓展和加深，智能电动床的智能化水平将持续增强，品类迭代速度快速提升。

本项目实施完成后，公司产品的智能化建设将持续加速，通过应用公司自主研发的非接触式生理体征传感器等技术，赋能智能电动床产品实现对人体健康和睡眠的实时监测等智能化功能。同时，本项目通过引进智能电动床核心电器系统产品生产线进行自主生产，可以实现对产品的快速定向改造、升级，提高核心部件与产品的契合度，提高产品迭代更新速度及生产效率，更好的满足下游市场快速发展变化的个性化需求，提升公司产品的核心竞争力。

（4）全球智能电动床市场快速发展，保障公司未来产能扩张对核心部件的增量需求

近年来，随着居民生活节奏加快、工作压力增大，受到睡眠问题困扰的消费者数量不断增多，居民对健康睡眠的重视程度逐渐提高，带动了智能电动床产品市场需求的快速扩大。同时，受益于物联网、人工智能、大数据等信息技术的发展，产品的舒适度、功能性、智能化水平进一步提高，推动了产品市场渗透率的快速上升，市场规模持续增长。根据观研报告网数据，2017-2022年全球智能电动

床市场规模由20.57亿美元增长至52.07亿美元，年复合增长率达20.41%。未来随着全球居民对生活品质、睡眠健康等要求的进一步提高、人均消费水平上升、老龄化程度进一步加剧等，智能电动床产品的市场规模将持续快速增长。

为把握智能电动床市场快速发展的行业趋势，公司未来拟扩大智能电动床产能，达到年产约400万张的生产能力。本项目的实施将有助于保障公司未来产能扩张对电器系统等关键原材料快速增长的需求，保障公司产品的交付效率及质量稳定。

4、项目建设的可行性

（1）国家产业政策支持

近年来，国家陆续出台了一系列政策来促进智能家居行业的发展。《推进家居产业高质量发展行动方案》提出“研究制定智能家居分产业链图谱，加快新材料、关键零部件、高精装备、基础软件等关键环节创新突破”。《战略性新兴产业分类（2018）》将“可穿戴设备、智能机器人、智能家居”列为战略性新兴产业。《“十四五”数字经济发展规划的通知》提出“引导智能家居产品互联互通，促进家居产品与家居环境智能互动，丰富“一键控制”、“一声响应”的数字家庭生活应用”。《关于加快发展数字家庭提高居住品质的指导意见》（以下简称“《指导意见》”）提出“推动新一代信息技术、互联网协议第六版（IPv6）与智能家居的协同应用”。针对数字家庭的发展目标，《指导意见》提出“到2025年底，构建比较完备的数字家庭标准体系；新建全装修住宅和社区配套设施，全面具备通信连接能力，拥有必要的智能产品，既有住宅和社区配套设施，拥有一定的智能产品，数字化改造初见成效”。

综上所述，本项目建设内容符合国家政策要求，智能家居行业为国家鼓励发展的重点行业之一，本项目实施具备良好的政策保障。

（2）公司在技术方面具有充足储备，保障项目顺利实施

近年来，为积极把握行业快速发展带来的市场机遇，实现自我突破，公司坚持创新驱动，加速推进智能电动床产品及相关核心部件的研发工作，在研发设计项目实施、科研设备购置等方面投入了大量的资金及资源，不断实现技术创新和

品质升级。截至2022年末，公司已获得了962项授权专利，其中发明专利179项，技术储备充足。

同时，公司立足于现有的核心研发团队，不断吸收新的优秀人才，满足公司进一步创新发展的需要；同时，公司不断强化对现有技术人员的培养，有计划、有步骤地开展岗位技术培训，提高技术人员的研发水平。截至2022年末，公司研发人员数量396人，占总人数的15.97%。公司将持续加大电器系统、智能睡眠解决方案等的研发投入，加强前瞻性技术布局、产品技术开发及工艺升级，通过技术创新实现产品领先。综上所述，公司充足的技术储备保障本次项目的顺利进行。

（3）公司未来拟扩张智能电动床产能，项目具备充分的产能消化基础

公司作为全球最大的智能电动床制造商之一，目前正积极推进全球范围内的产业链布局：在国外，公司建设完成了越南和墨西哥总装工厂，并且已实现投产运营，为公司产品销往美国等地区提供了稳定的保障；在国内，公司已建设完成了年产200万张智能电动床的先进制造基地，并且正积极推进研发中心的建设，为公司产品的市场开拓以及品质的创新升级提供了有力支撑。

在国内外产品市场需求快速增长、市场规模快速扩大的背景下，公司未来将在现有生产基地的基础上进行产线的扩张升级，逐步扩大产能规模，预计将形成年产400万张智能电动床的生产能力，从而满足公司进一步巩固国外市场、加速国内市场覆盖的长期战略规划。本项目中，公司规划生产的电器系统为智能电动床的核心部件，靠背及缝纫外套为智能电动床主要原料及配件，是公司未来产能扩张的重要支撑之一。因此，公司现有智能电动床产能及未来产能扩张规划能够为项目的产能消化提供充分的基础。

（4）公司具备完善的生产管理体系、较高的数字化及智能化生产水平，保障项目顺利实施

公司经过多年的发展，目前已形成了规范化、标准化、信息化的生产管理体系：在原材料采购层面，公司对主要原材料的品质、特性及价格等方面建立了严格的考核、准入制度，保证原材料的品质和及时供应；在生产层面，公司采用精益化流水线组织生产，并运用先进的自动化零部件生产技术，有效整合前后关联

的工艺流程，从而确保每个生产环节的高效性和准确性，保障产品生产效率；在质量管理层面，公司配备了专业的检测设备和团队，对产品进行严格的检测及控制，保障产品符合设计标准及客户要求。

近年来，公司坚持以产品设计与制造的数字化和智能化融合作为发展方向，目前已成功打造了大规模非标定制家居智能制造支撑技术平台及工业互联网平台，能够实现研发、设计、生产、交付各个环节的数字化、云端化。本项目中，公司还将基于现有数字化工厂的管理经验，同步引进新的生产信息化管理平台，并配备专业的技术人员，提高生产线的自动化、集成化、数据化及智能化水平，促使产品制造工艺及装备自动化水平达到行业领先水准。因此，公司完善的生产管理体系、充足的数字化及智能化生产管理经验能够有效保障项目的顺利实施和高效运行。

5、项目效益情况

本项目建设期为三年。经测算，本项目建成后可实现税后财务内部收益率为15.54%，税后静态投资回收期（含建设期）为8.64年，项目经济效益前景良好。

6、项目备案或审批情况

截至本报告出具日，本项目已取得浙江省企业投资项目备案（赋码）信息表（项目代码：2205-330411-99-01-682205），环境影响评价相关手续正在办理中。

（二）营销网络建设项目

1、项目概况

本项目为新建项目，实施主体为公司全资子公司舒福德智能科技（浙江）有限公司，主要建设内容为：在全国范围内新增2个旗舰店、17个直营店和350个经销商店。

2、项目投资概算

本项目拟投资总额为 25,279.12 万元，公司拟投入募集资金 25,000.00 万元，具体明细如下：

序号	工程或费用名称	计划投资总额（万元）
1	建设投资	25,279.12
1.1	工程费用	14,004.10
1.1.1	建筑工程费	12,420.00
1.1.2	设备及软件购置费	1,584.10
1.2	工程建设其他费用	3,306.00
2	人员薪酬	7,548.00
3	预备费	421.02
项目总投资		25,279.12

3、项目建设的必要性

(1) 升级建设营销网络，满足日益增长的国内市场需求

随着我国人均消费水平的不断提高以及老龄化程度的加剧，睡眠健康问题逐渐得到消费者的重视，我国智能电动床行业将进入加速发展期，预期未来市场规模将保持快速增长。根据头豹研究院的统计数据，2021年我国智能电动床市场规模为24亿元，预计2026年将增长至40亿元，我国智能电动床市场在全球市场中重要性水平将持续上升，同时也成为各厂商竞争角逐的主战场。

在市场需求日益增长的背景下，公司作为全球智能电动床行业领军企业，经过多年的市场实践，当前已在以美国市场为主的海外市场建立了成熟的境外的营销网络，拥有一定的市场占有率。相比成熟的境外营销网络，目前公司境内营销网络建设相对薄弱，现有营销服务网络体系无法满足公司进一步的发展国内市场的需要。

本项目拟升级现有国内营销网络，建立起以线下门店为核心，服务全国的营销服务网络体系，扩大公司产品在国内智能电动床市场覆盖的广度和深度，服务公司未来重点发展国内市场的长期战略规划和业务增长要求。

(2) 提升公司在国内市场的品牌影响力

产品终端形象是与品牌风格、品牌文化紧密相关的重要内容。以门店为代表的线下渠道对品牌形象的塑造具备重要的影响，可以使消费者对于品牌的认知转化为对产品的认同，以提高消费者进店频率和品牌影响力，将品牌宣传与终端销

售更紧密结合在一起。家居消费市场具备线下消费为主的特征，以门店为代表的线下渠道作为家居消费市场的主要销售渠道，承载了大多数终端消费者的家居体验和消费需求，同时也是大多数家居品牌市场影响力的主要来源之一。

随着公司重点发展布局国内市场长期战略规划的实践，业务规模持续扩大，公司现有营销渠道无法匹配公司建立强大品牌影响力的营销需求。目前公司在国内的线下销售渠道相对薄弱，门店数量较少，覆盖程度较浅。通过本项目实施，公司国内营销网络将快速拓展线下门店布局，进一步满足客户消费需求，提高终端服务能力，强化公司产品终端形象，加强品牌影响力。

（3）提高市场竞争能力，促进公司业务发展

为提高公司市场占有率，行业内企业通过多种方式提升自身竞争能力，其中布局线下门店是其中较为重要的一种。公司在智能电动床市场深耕多年，但在国内市场占有率及品牌宣传力度上仍有较大提升空间，渠道开发能力不足、产品覆盖区域较少、品牌影响力有限等因素影响了产品在国内市场的竞争力，公司为强化产品在国内市场的竞争力，将全国营销服务网点战略布局作为长期发展战略的重点规划之一。

本项目拟在上海、北京等地区新增19个旗舰店及直营店，同时于全国各地重点城市拓展350个经销商店。通过本项目的实施，公司国内营销网络覆盖率、服务能力、品牌营销力大幅提升，进而加强公司产品的市场竞争力，促进公司业务发展。

4、项目建设的可行性

（1）良好的品牌形象为项目建设提供有力支撑

良好的品牌形象可以有效促进客户产生购买兴趣和想法，从而吸引客户主动了解公司产品，促使成交，这已成为智能家居企业参与市场竞争的有力武器。公司始终坚持自主研发、自主创新，以保证核心技术和产品的先进性、可靠性。经过多年经营积累，公司依靠优质的产品质量和服务水平在业内树立了良好的口碑和可信度，拥有“第三届浙江省高质量发展智库论坛智能床领域的冠军企业”、“2022年中国产学研合作创新与促进奖”、“浙商全国500强”、“2021年科创

中国榜单新锐企业”等荣誉，并成为2022年北京冬奥会及冬残奥会官方智能电动床供应商，良好的品牌形象深入人心。综上所述，公司良好的品牌形象，为本项目顺利实施提供了有力支撑。

（2）公司现有营销网络体系为本项目实施奠定了基础

公司自成立以来，逐步搭建了一张遍布全球市场的营销网络。公司在国际国内的营销网络拓展和管理上积累了丰富的经验，培养了一支精干的营销队伍。境外市场方面，公司营销团队深刻理解全球家居行业消费者的消费习惯、消费心理，在以美国为代表的境外智能电动床市场积累了丰富的市场营销经验、品牌管理能力和市场理解，可以对公司国内营销网络的建设提供助力。

境内市场方面，公司高度重视人才队伍建设，多年来汇集了一批拥有网点运营经验、品牌推广经验的可靠人才，相关管理人员拥有多年销售网点工作基础和经验，对智能电动床行业的发展现状和趋势有着深刻理解。目前，各主要区域的本地化专业营销团队已经初步建立并开始运转，自2023年初以来，公司现有自营门店取得了较好的经营效果，逐渐建立了成熟的、可复制的门店经营经验，为后期新增门店打下基础。综上所述，公司专业的营销队伍为本项目的实施、开展提供了坚实保障。

5、项目效益情况

本项目不直接产生收益。本项目有助于公司快速拓展国内市场，拓展销售渠道，提高品牌影响力，提升国内市场份额及产品竞争力。

6、项目备案或审批情况

截至本报告出具日，本项目已取得浙江省企业投资项目备案（赋码）信息表（项目代码：2306-330411-99-01-364514）。根据《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021年版）》的相关规定，本项目无须纳入建设项目环境影响评价管理范畴。

（三）补充流动资金

1、项目概况

公司综合考虑自身经营及财务状况、业务发展规划、行业发展趋势等情况，拟使用本次可转债募集资金9,700.00万元用于补充流动资金，以满足公司日常生产经营资金需求，降低流动性风险，保障公司主营业务持续健康发展，增强公司市场竞争力。

2、补充流动资金的必要性

（1）增强公司资金实力，适应业务扩张的需求

随着公司业务的不断发展，市场拓展、技术研发、产能建设投入持续加大，公司需要补充大量的流动资金。市场拓展方面，公司在巩固北美智能电动床市场占有率的情况下，积极拓展国内市场及以欧洲为代表的国际市场。国内智能电动床市场目前处于初期发展阶段，品牌竞争激烈，各厂商积极进行品牌营销、市场拓展，公司需大量资金提高国内市场占有率，强化品牌影响力。生产研发方面，行业的智能化发展趋势逐渐加速，公司需投入更多的研发资源支持产品迭代、功能升级。同时，公司在越南、墨西哥建设了总装厂，全球生产布局也需要营运资金支持。

（2）缓解流动资金压力，持续加强公司经营能力

由于公司经营规模扩大等因素，目前公司资产负债率处于历史较高水平。随着公司业务的进一步扩张，银行借款等债务融资方式不仅难以满足公司的资金需求，而且会削弱公司的盈利能力，同时资产负债率的上升也会使公司面临较高的财务风险。因此，公司仍需通过股权融资的形式来满足流动资金需求，调整和优化公司的资本结构，降低财务风险和总体风险，保障公司的稳健经营和可持续发展。

3、补充流动资金的可行性

(1) 募集资金用于补充流动资金符合法律法规的规定

本次发行可转换公司债券募集资金部分用于补充流动资金，符合《上市公司证券发行注册管理办法》《<上市公司证券发行注册管理办法>第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第18号》关于募集资金运用的相关规定，方案切实可行。

(2) 募集资金管理与运用相关的内控制度完善

为规范募集资金管理，提高募集资金使用效率，公司已根据相关法律、法规、规范性文件及《公司章程》的规定制订了募集资金管理相关制度。本次募集资金将严格按照规定存放于董事会指定的募集资金专项账户中管理。董事会将持续监督公司对募集资金的存储及使用，以保证募集资金合理规范使用，防范募集资金使用风险。

三、本次向不特定对象发行可转换公司债券对公司经营管理、财务状况的影响

(一) 对公司业务的影响

本次募集资金投资项目围绕公司主营业务展开，符合国家相关产业政策和公司未来整体战略发展方向，有利于实现公司业务的进一步拓展，提升公司的市场竞争力，有利于公司的可持续发展，具有良好的市场发展前景和经济效益。

(二) 对公司财务状况的影响

本次发行将进一步扩大公司的资产规模和业务规模，进一步增强公司资本实力，有利于提升公司抗风险能力。本次发行募集资金到位后，由于募集资金投资项目的建成投产并产生效益需要一定时间，短期内公司净资产收益率及每股收益可能有所下降；但募集资金投资项目投产后，随着项目效益的逐步显现，公司的规模扩张和利润增长将逐步实现，经营活动现金流入将逐步增加，净资产收益率及每股收益将有所提高，公司核心竞争力、行业影响力和可持续发展能力将得到增强。

四、募集资金投资项目可行性主要结论

综上所述，公司本次可转债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，有利于提升公司市场竞争力，符合公司长期发展需求及股东利益。公司本次可转债募集资金使用具有必要性及可行性。

麒盛科技股份有限公司董事会

2023年9月8日