

山东德棉股份有限公司

关于 2012 年度非公开发行募集资金可行性分析报告

一、募集资金投资计划

本次募集资金不超过 53,000 万元，发行费用预计不超过 3,000 万元，募集资金净额（指募集资金总额扣除发行费用后的净额）不超过募集资金投资项目所需资金总额，募集资金净额将按先后顺序用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资	本次募集资金投入金额
1	家纺生产基地项目	25,265	25,265
2	家纺销售渠道建设项目	16,235	16,235
3	补充流动资金项目	—	8,500
合 计		—	50,000

公司将根据实际募集资金净额和项目的轻重缓急，按照项目需要决定项目的投资次序和投资金额。如果实际募集资金净额少于上述项目拟投入募集资金总额，不足部分由公司以自筹资金解决。

为及时把握市场机遇，在本次非公开发行募集资金到位前，公司将根据项目实际进展情况以自筹资金先行投入，并在募集资金到位之后按照相关法规规定的程序予以置换。

二、募集资金投资项目的可行性分析

（一）募集资金投资项目的的基本情况

1、家纺生产基地项目

本项目总投资 25,265 万元，拟使用募集资金不超过 25,265 万元。本项目将购置国际先进的高速平缝机 3,000 台/套，配套辅助设备 1,106 台/套，达产后将形成年产中高档床上用品 450 万套。达产后形成的生产能力详细情况如下：

单位：万套

序号	品种	年生产能力
1	家纺四件套	200
2	被芯	100
3	枕芯	150
合计		450

本项目建成达产后，每年将形成销售收入 95,229 万元，净利润 5,985 万元，经济效益良好。

2、家纺销售渠道建设项目

为了配合公司家纺生产基地项目投产后产品的销售，公司根据家纺行业的特征和公司的地域优势，拟在山东、北京、天津、辽宁、河北、山西和河南建设直营门店，拓宽公司家纺产品销售渠道。

该项目总投资 16,235 万元，拟使用募集资金不超过 16,235 万元。该项目建成达产后，上述直营门店每年将形成销售收入 30,973 万元，净利润 2,902 万元，经济效益良好。

3、补充流动资金项目

公司拟使用本次非公开发行股票募集资金中不超过 8,500 万元用于补充流动资金。本次募集资金用于补充流动资金是为了满足公司业务发展的需要，改善公司财务结构，降低财务风险，进一步提高公司盈利能力。

（二）募集资金投资项目的必要性

目前，虽然公司产品已在国内外享有声誉，但是由于其不属于终端产品，附加值较低，为获取更高的附加值，改善公司盈利能力，公司就必须对现有产品进行深加工，延伸公司的产业链。随着市场竞争渐趋激烈，企业之间的竞争逐渐表现为品牌的竞争，尤其是终端产品品牌可以为企业市场份额的扩大、市场竞争力的增强、企业知名度的提高发挥显著的促进作用。所以，公司延伸产业链，发展家用纺织品，有利于提升公司竞争力，改善公司盈利能力，以回馈股东、职工和社会。

（三）募集资金投资项目的可行性分析

1、发展家用纺织品符合国家产业政策

公司家纺生产基地项目和家纺销售渠道建设项目投产后，将形成中高档四件套、被芯及枕芯共计 450 万套年生产能力和直营销售渠道，充分发挥公司在中高档家纺原材料领域的优势，满足消费者的需求，实现公司的产业升级。2012 年 1 月，工信部发布的《纺织工业“十二五”规划》明确指出“十二五”时期，我国将全面建设小康社会以顺应各族人民过上更好生活的新期待，国内消费者对纺织品消费需求将不断升级，国内市场对纺织工业的发展将提出更高要求。为推动家纺产品向中高档方向发展，《纺织工业“十二五”规划》明确指出“十二五”时期重点发展家纺专用原料加工应用技术。因此，发展满足人们消费需求的中高档家纺产品符合国家产业政策。

2、家用纺织品行业市场前景广阔

国际经验表明，人均 GDP 超过 1,000 美元之后，将触发社会消费结构的升级；人均 GDP 超过 3,000 美元时，进入城市化、工业化进程加快、消费加速升级阶段，居民消费层次和行为将发生重大转变。

受益于改革开放以来的经济快速增长，我国在 2001 年左右人均 GDP 达到 1,000 美元，2008 年人均 GDP 超过 3,000 美元，国民的财富积累达到了消费升级的临界点。我国正处于生存型消费稳定、发展型消费加快、享受型消费启动的阶段，这将为家纺行业带来巨大的成长空间。

国内家纺消费主要分为婚庆型消费、乔迁型消费和自用更新型消费等三大类，未来这三大类消费仍是拉动家用纺织品行业快速发展的动力。新中国成立以来，我国已出现了 3 次人口生育高峰，第一次是 20 世纪 50 年代，第二次是 1963 年至 1976 年，第三次是在 1985 至 1990 年，未来五年，我国将进入 80 年代“婴儿潮”出生人群的结婚高峰期，八十年代出生的人群无论从消费能力还是消费理念上来说，都是最符合现代家纺消费观念的人群。乔迁型家纺消费也是近年拉动家纺消费快速增长的另一大动力，据统计，80%以上的人有为新居更换家纺用品的习惯，随着我国经济持续稳定增长和城镇化进程的不断推进，乔迁型家用纺织品消费仍将保持稳定增长。目前，家纺消费仍处于发展阶段，还没有形成常规性消费，人们间隔一个较长的时间后才会再次购买，未来 5 到 10 年随着消费升级

的加速，家纺消费将逐渐过渡到“体现个性和自我感受”的更高消费层次。同时，中国城乡差距过大，导致城镇、农村居民消费支出情况迥异。根据国家统计局数据，2011 年我国城镇居民人均衣着消费支出 1,444 元，而农村居民人均衣着消费支出仅为 264 元，相差近 5.5 倍，而伴随着经济发展，2009 年农村人均 GDP 超过 1,000 美元，意味着农村消费升级开始启动，这将释放巨大的家纺需求市场。

3、家纺行业集中度低、缺乏核心竞争力

目前，我国家纺企业大约为 2 万家，但产值在 1 亿元以上的仅有 50 家，主要家纺品牌的市场占有率仍然较低。与欧美等发达国家家用纺织品企业相比，我国家用纺织品企业在产品与技术创新能力方面明显不足，核心竞争力不高，国际竞争力不强。作为国内中高档家纺原材料的主要供应商，经过多年的发展和积累，公司已经拥有多项家纺原材料及家纺产品的先进技术，建立了高水平家纺产品领域的研发和设计团队，这都为公司在家纺领域建立强大竞争优势奠定了坚实基础。

4、公司家纺原材料优势明显

家用纺织品是以家纺原材料制作而成，作为家纺产品主要要素之一，家纺原材料不仅可以诠释家纺产品的风格和特性，而且直接左右着家纺产品的色彩、造型的表现效果，更重要的是家纺原材料决定着家纺产品是否健康环保、是否具有其他特殊功效，家纺原材料的优劣直接影响到家纺产品的竞争力。公司是我国主要中高档家纺原材料供应商，拥有高档纺纱机十多万锭，高档先进的特宽幅织机六百余台，公司每年向国内外家纺企业供应大量优质高档家纺原材料。公司家纺生产基地项目建成投产后将主要使用公司自身生产的中高档家纺原材料产品作为主要原材料，使公司家纺产品区别于一般家纺产品，获得国内主要家纺生产企业无可比拟的竞争优势。

（四）结论

公司作为我国较早的纺织企业，具有较大的产业升级压力。为了加快公司现有产业的升级，提高公司盈利能力，公司立足于自身家纺原材料生产和相关研发、设计的优势，并充分考虑了家纺行业的发展前景，决定投资建设家纺生产基地和家纺销售渠道。上述项目符合国家产业政策，建成达产后经济效益良好，有利于充分发挥公司现有产业优势、使产业链向下游高附加值产品延伸。因此，上述项

目的投资建设是必要和可行的，对公司产业升级和提高盈利能力十分关键，对公司未来发展具有重要意义。

三、本次非公开发行对公司经营业务和财务状况的影响

（一）本次非公开发行对公司经营业务的影响

本次募集资金主要投资于公司现有产品的下游产业——家用纺织品的生产和销售渠道的建设。上述项目建成后有利于充分发挥公司现有产业优势、使产业链向下游高附加值产品延伸，有利于公司产业升级，显著提高公司盈利能力。

（二）本次非公开发行对公司财务状况的影响

1、降低公司资产负债率，增强抵御风险的能力

本次非公开发行完成后，公司的资产总额与净资产总额将同时增加，资金实力将迅速提升，资产负债率将有所降低，有利于增强公司抵御财务风险的能力。

2、增加公司营业收入，提升公司盈利能力

本次募投项目符合国家产业发展政策，产品市场前景广阔，盈利状况良好。本次募投项目建成和投产后，随着公司产业链的延伸、研发实力的增强、产品结构的优化，公司的营业收入有望进一步增加，公司的长期盈利能力也将获得提升，有利于公司的可持续发展。

山东德棉股份有限公司董事会

2012年5月14日