

证券代码：002397

证券简称：梦洁股份



湖南梦洁家纺股份有限公司

Hunan Mendale Hometextile Co.,Ltd.

(注册地址：湖南省长沙市高新技术产业开发区麓谷产业基地谷苑路168号)

非公开发行A股股票 募集资金使用的可行性分析报告

二〇二一年二月

一、本次募集资金使用计划

本次发行的募集资金总额不超过 50,000.00 万元（含本数），扣除发行费用后将全部投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目投资总额	拟投入募集资金额
1	品牌升级渠道建设项目	27,602.78	27,602.78
2	高端洗护中心建设项目	7,075.00	7,075.00
3	蚕丝原料基地建设项目	5,152.24	3,606.57
4	补充流动资金	11,715.65	11,715.65
合计		51,545.67	50,000.00

本次实际募集资金净额相对于上述项目所需资金存在不足的部分本公司将通过自筹资金解决。在不改变本次募投项目的前提下，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。在本次非公开发行募集资金到位之前，若公司用自有资金投资于上述项目，则募集资金到位后将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的基本情况

（一）品牌升级渠道建设项目

1、项目基本情况

项目名称	品牌升级渠道建设项目
项目总投资	27,602.78万元
拟使用募集资金投入金额	27,602.78万元
项目建设主体	湖南梦洁家纺股份有限公司
项目建设期	3年
建设内容	在全国新开门店123家，升级改造门店303家

2、项目建设的背景和必要性

近年来，受益于互联网的流量红利，家纺行业（尤其是定位于中端或者大众消费的家纺企业）实现了较快的发展。但是，线上销售存在的消费者无法体验产品、消费者对品牌认可度不高以及低价竞争严重等问题始终无法得到解决。中高端消费者依然需要通过线下渠道感受家纺产品的亲肤性与舒适性，线

下渠道依然是家纺行业中高端市场竞争的主战场。

梦洁股份，作为一家深耕于中高端市场并致力于打造全国高端第一品牌的企业，始终将为消费者提供高品质的产品和服务作为努力的方向并逐渐发展为公司的优势领域。线下门店的优势在于“体验”，这与公司高端化的品牌属性高度契合。对于公司而言，线下门店是销售中心，更是高品质家居生活的鉴赏中心、推广中心和各种家居生活场景化的体验中心，是让顾客感觉到有温度的服务中心，顾客可以在公司的各个门店切实感受到公司产品的舒适性和亲肤性并获得优质的门店服务。

在此背景下，公司本次非公开发行股票募集的资金部分将用于品牌升级渠道建设项目，必要性如下：

(1) 有利于进一步提升客户服务体验，增强客户满意度

本次计划新开的门店主要以大中型门店为主，其中，专柜面积主要为 100 平方米以上，专店面积主要为 200 平方米以上。更大面积的门店可容纳更多的 SKU、提升陈列效果和客户体验感，宽敞的空间将更有利于加强店员与消费者的互动，为消费者提供精准、便利的产品与服务。

同时，现有门店的改造升级也是提升消费购物体验的重要方式。“购物”已不是消费者去门店的唯一目的，打发闲暇时间、拍照打卡潮流元素等越来越多的需求日益凸显，因此能提供多元化体验的商业综合体逐渐成为核心的客流聚集地。门店升级后将为客户提供更舒适的购物环境，从而吸引客流并延长消费者在店时间，提高单店营业收入。

(2) 有利于整合品牌渠道资源，提高购物效率

公司旗下拥有梦洁、寐、梦洁宝贝、梦洁床垫、平实美学、觅、Poeffen 等在国内家纺市场具有重要影响力的自主品牌，各个品牌之间相互独立又存在一定交叉，比如在同一商场中，公司会以“梦洁”、“寐”或“梦洁宝贝”等分别成立独立的专柜，各个专柜之间的渠道资源等方面存在一定重叠，在一定程度上造成了资源的浪费。

公司拟通过本次的升级改造，将“梦洁”、“寐”和“梦洁宝贝”等进行整合，在同一专柜中以“梦洁”、“寐”和“梦洁宝贝”等分区列示，改变

过去不同子品牌分别开设专柜店铺的分散形式，新门店将集合公司旗下主打子品牌系列，突出高品质家纺品牌的特质，提升消费者对梦洁主品牌的认知以及购物效率的同时又提升了公司的运营效率。

（3）有利于树立品牌形象，传播公司文化

公司立足于家纺主业，为顾客提供高品质的家居生活方式，传导充满爱的家居生活态度。一直以来，公司始终深耕于中高端市场并致力于打造全国高端第一品牌，成为“受人尊敬的为高品质家居生活服务的品牌商”是公司的战略愿景。

本次公司的品牌升级渠道建设有利于进一步扩大品牌影响力，明确品牌在消费者心中的定位，增强客户对于公司品牌的认同感与归属感，进一步巩固公司在中高端产品市场的领先地位。

3、项目建设可行性

（1）既往的运营经验为业务开展奠定基础

公司经营多年稳定的线下销售终端网络已覆盖大江南北，丰富的线下门店运营经验也使公司更加了解当地的消费习惯和消费需求。同时，公司拥有稳定而持续增长的客户群体，客户粘性较强，为公司业务发展提供了稳定的客户流量和现金收入，为公司品牌升级渠道建设项目的开展奠定了基础。

（2）优秀的人才储备为业务开展提供保障

公司重视人才队伍建设，倡导精英文化。为了实现公司的发展战略，公司针对性引进高端人才，优化组织结构和人才梯队，合理利用激励机制，充分调动员工积极性，提升公司整体运营效率。

4、项目建设内容及规模

本项目预计投资新开 123 家门店，其中专卖店 70 家，专柜 53 家，合计 123 家；改造原有店铺 303 家，其中专卖店 42 家，专柜 261 家，合计 303 家。

5、项目投资概况

本项目预计总投资 27,602.78 万元，其中新开店项目投资 13,389.02 万元，改造店项目投资 14,213.76 万元。项目投资的具体构成主要包括现场装修及装修

主材、展示道具和软装、货柜展床和常规道具等。

6、项目实施方式、地点

公司将自行开设连锁店面以实施本项目，店面分散在长沙、北京、上海、广州等多个地区。

7、项目土地情况

公司计划以租赁方式新建门店，故本募投项目不涉及土地情况。

8、项目实施周期

依据项目建设内容、项目建设安排，本项目建设期为3年。

9、项目效益评估

项目的税后内部收益率为39.71%，投资回收期为4.46年，投资回报良好。

10、项目审批情况

本项目将根据相关法律法规要求履行审批或备案程序。

(二) 高端洗护中心建设项目

1、项目基本情况

项目名称	高端洗护中心建设项目
项目总投资	7,075.00万元
拟使用募集资金投入金额	7,075.00万元
项目建设主体	湖南梦洁家纺股份有限公司
项目建设期	2年
建设内容	在深圳、成都、上海、南京、武汉、北京分别建立1家高端洗护中心及1家城市形象店；在南昌、郑州、重庆等9个城市分别建立1家旗舰店

2、项目建设的背景和必要性

伴随着购买力的提升，居民消费观念不断转变，对家纺产品的消费需求也在不断升级，单一的商品购买行为已无法满足客户日益增长的消费需求。基于此，公司一直以来坚持品牌化战略，走差异化竞争的路线。提供与产品高度相关的增值服务，是公司实现差异化竞争的途径之一。

2017 年，公司在湖南省长沙市高新区麓谷工业园投放了第一家全智能的高端洗护中心——七星洗护中心。为了解决传统洗护市场存在的洗涤方式有害等问题，洗护中心引入德国工艺，使用颠覆传统的干洗模式，采用纯净水洗涤、单筒单件独立洗涤和 4.0 智能吊挂系统集成管理的操作方式。截至 2020 年底，七星洗护在长沙市高端小区和大型企业投放了 100 多组智能收衣柜，同时，公司与德邦快递和顺丰快递均建立了合作关系，用户可在手机 APP 上下单联系快递员上门取件，进一步为客户提升了洗护的便利性。



与此同时，公司围绕长沙洗护中心建立了 5 家旗舰店，扩大了客户服务范围，增强了客户的粘性，取得了良好的效果。因此，公司将持续打造环保、绿色的高端洗护中心，提供高端的服装、家居用品洗护以及奢侈品的养护服务。

在此背景下，公司本次非公开发行股票募集的资金部分将用于高端洗护中心建设项目，必要性如下：

（1）逐步提高客户粘性、增加复购率

购买了公司产品的客户可以通过免费获赠洗护次数以及通过购买公司产品进行积分兑换等方式享受公司的洗护服务，并通过高品质的洗护服务进一步提升客户体验，激发客户对公司的忠诚度和认可度，提升公司品牌美誉度，从而进一步巩固和提升公司品牌形象及客户对品牌的认可度。

一般而言，产品销售所体现出的由门店到客户的单方向销售行为以及家纺产品（尤其是床上用品）存在一定的使用周期等情形导致了客户短时间内复购的频率较低。洗护服务使得公司与客户形成了良好的互动，增加了客户粘性，进而提升了客户的复购率。

（2）日益成为公司重要的流量入口、提升会员数量

随着互联网流量红利的逐渐消失，提供优质的居家服务成为了真正持续且稳定的引流方式之一。公司的洗护业务面向全部客户开放，并于 2017 年在湖南省长沙市高新区麓谷工业园投放了第一家全智能的高端洗护中心——七星洗护中心。洗护中心的推出进一步巩固了公司致力于成为“受人尊敬的为高品质家居生活服务的品牌商”的战略愿景，并取得了良好的客户口碑，提升了公司品牌的影响力，使得更多消费者完成了从洗护服务客户到家纺产品客户的转化。公司未来将通过不断升级服务标准、扩大服务范围，强化服务人员专业培训和认证，让洗护服务更加便捷可靠，通过洗护业务为家纺业务引流。

（3）吸引高净值客户，提高客单价

公司的七星洗护中心侧重高端专业洗护，包括中高端床品洗护、高端衣物洗护和奢侈品养护等。洗护中心引入德国工艺，使用颠覆传统的干洗模式，采用纯净水洗涤、单筒单件独立洗涤和 4.0 智能吊挂系统集成管理的操作方式，绿色、环保的洗涤模式可以满足更多高净值客户的需求，吸引更多中高端人士购买公司产品，进一步提高公司客户的客单价。

（4）布局生活服务业，培育业务新增长点

随着中国消费者消费水平的提高与消费意识的改变，生活服务业需求出现快速增长的势头，行业迎来了重大发展机遇。十四五规划提出，要紧扣满足人民对美好生活向往，满足居民消费需求，推动生活性服务业向高品质升级，进一步扩大服务业开放，增强国内高品质生活性服务业供给水平，进一步释放我国强大的国内市场优势。

本次新冠病毒肺炎疫情，提升了更多的消费者对家居生活品质的需求。公司通过布局高端洗护业务提高现有产品盈利能力的同时，也为未来寻找新的业绩增长点。

（5）宣扬公司文化，打造美好家居生活

一直以来，公司始终秉承“爱在家庭”核心理念的同时恪守品格与博爱的企业文化。公司凭借着深厚的历史底蕴，不懈追求本真的生活态度和精益求精的生产理念，致力于为客户提供高品质的家居生活服务。

公司通过高端洗护服务，为顾客提供专人上门收送件、专人铺床、专床独

享的高端洗护设备等服务，通过线下服务的细节宣扬梦洁爱家文化，增强顾客对梦洁品牌的认可程度。通过这些服务细节，将公司奢华、独享的品牌形象传递给了中高端消费群体。

公司作为我国中高端品牌家纺龙头企业，将依靠品牌认同、客户积累、线下渠道等优势，以洗护服务等与现有销售产品关联度较高的服务为切入点，布局精细化、高品质生活性服务业，进一步树立公司品牌形象的同时为客户打造美好的家居生活。

3、项目建设的可行性

(1) 既往的运营经验为业务开展奠定基础

2017年，公司在湖南省长沙市高新区麓谷工业园投放了第一家全智能的高端洗护中心——七星洗护中心，截至2020年底，公司“七星洗护”在全国已建立了一家高端洗护中心及5家高端洗护旗舰店，满足顾客对高端家纺、衣物的洗护及奢品的保养需求。经过三年的运营，公司不断升级服务标准及流程，强化服务人员专业培训和认证，服务APP升级迭代，让洗护服务更加便捷可靠，认可程度非常高。公司经过论证和市场调研发现，销售门店搭配专业家纺洗护，可以增加客户粘性，成为公司重要的流量入口，为门店提供非常可观的销售复购率，非常值得继续改进和复制推广。公司也在运营过程中积累了丰富的运营经验，为本次高端洗护中心建设项目奠定了基础。

(2) 高端的品牌形象为业务开展信誉背书

梦洁股份作为我国中高端品牌家纺龙头企业之一，自创建以来，坚持实施品牌战略，“梦洁”是行业首个同时获得中国名牌、中国驰名商标及国家免检产品称号的家纺品牌。高端的床上用品需要高端的洗护服务，能够支付高端床上用品的顾客天然存在高端洗护服务的服务需求。依托“梦洁”成长的七星洗护，能够继续保持公司为客户提供高品质产品和服务的经营理念，更容易获得消费者的支持与认可。

(3) 居民消费意识的改变和国家政策的支持为业务开展铺平道路

随着中国消费者消费水平的提高与消费意识的改变，生活服务业呈现快速发展势头。《2020中国生活服务业数字化发展报告》显示，生活服务消费占服

务总消费额的比重已超过 30%。十四五规划提出，要紧扣满足人民日益增长的美好生活向往，加快发展现代服务业，推动现代服务业同先进制造业、现代农业深度融合，加快推进服务业数字化，推动生活性服务业向高品质和多样化升级，推进服务业标准化、品牌化建设。

4、项目建设内容及规模

公司拟使用本次非公开发行所募集资金的 7,075.00 万元在全国 6 个城市分别建设 1 家高端洗护中心和 1 家城市形象店，以及在全国 9 个城市分别建设 1 家旗舰店。

5、项目投资概况

本项目预计总投资 7,075.00 万元，项目投资的具体构成主要包括建设投入、装修建设及设备辅料物料购买等。

6、项目实施方式、地点

公司将自行在深圳、上海、武汉、成都、南京和北京建设 1 家高端洗护中心和 1 家城市形象店以及在南昌、郑州、重庆、沈阳等 9 个城市建设 1 家旗舰店。

7、项目土地情况

公司计划以租赁方式实施高端洗护中心建设项目，故本募投项目不涉及土地情况。

8、项目实施周期

依据项目建设内容、项目建设安排，本项目建设期为 2 年。

9、项目效益评估

本项目符合未来公司战略发展方向，项目完成后，一方面能够进一步提升公司现有客户粘性、品牌形象，提高公司为客户创造价值的能力；另一方面亦可获得相应的服务收入。基于此，该项目效益不作单独测算。

10、项目审批情况

本项目将根据相关法律法规要求履行审批或备案程序。

（三）蚕丝原料基地建设项目

1、项目基本情况

项目名称	蚕丝原料基地建设项目
项目总投资	5,152.24万元
拟使用募集资金投入金额	3,606.57万元
项目建设主体	梦洁股份作为牵头单位和控股公司，在当地新注册成立公司（广西梦洁茧丝绸有限责任公司）承担该项目的建设运营
项目建设期	14个月
建设内容	新建年产30万条蚕丝被生产线，计划建设桑蚕丝绵生产大楼、仓库、蚕茧收购站、工厂直销商店。

2、项目建设的背景和必要性

广西养蚕历史悠久，汉代郡治驻地的广西合浦县就曾是“海上丝绸之路”最早的始发港之一，气候得天独厚，十分有利于桑蚕业的发展。自 2006 年国家实施“东桑西移”战略工程以来，经过十多年的发展，目前广西省已坐拥全国最大的桑蚕基地。

梦洁股份作为我国家纺上市企业之一，拥有强大的床品开发和生产实力以及市场拓展能力，渠道成熟、品牌知名度高，主营产品市场占有率排全国前三，面对当前市场准入门槛不断降低，竞争日益激烈的床品市场环境，梦洁股份计划打造蚕丝被核心产品。“十四五”时期，立足国内大循环，建立更加优质高效、自主可控的产业链、供应链体系，是公司非常重要的战略部署。蚕丝原料基地建设项目，既能从产地源头把控原料质量，进一步提升产品品质，提高生产环节的效率和利润水平，也是对当地扶贫工作提供产业化的支持，践行上市公司的社会责任。

广西原料产地桑蚕种养业有向生产加工端延伸的需求，梦洁蚕丝被生产线有长期、大量、稳定原料供应的需求。因此，本项目的建设，即是广西省和梦洁股份双方在大规模优质原料供应与先进生产工艺技术和巨大销售渠道方面的优势互补，形成极具竞争优势的产业链，提升当地桑蚕产业附加值和公司主营产品价值。

在此背景下，公司本次非公开发行股票募集的资金部分将用于蚕丝原料基

地建设项目，必要性如下：

（1）满足人民消费升级的需求

中国特色社会主义进入新时代，我国社会的主要矛盾是人民日益增长的美好生活需要和不平衡不充分的发展之间的矛盾。床上用品作为日常消费品是人们基本生活需求。随着人民生活水平的不断提高，人们对床上用品的消费观念不断提高，从有到好用，再到现在的追求高品质消费，蚕丝被和真丝类产品成了消费者的首选，目前市场正是对真丝系列升级换代的最好时机。本项目的建设即通过规模化生产加工，形成年产 30 万条蚕丝被的产能，满足人们的日常生活需求和对更高品质产品的不断追求。采用现代工艺技术制备的蚕丝被，不仅通过集约化生产极大降低了生产和流通成本，使高档蚕丝制品成为日常消费品；同时保留了蚕丝的优良特性，为人们生活提供更健康舒适的日常用品。质优价美的产品反过来又推动了市场培养和消费习惯，蚕丝被消费市场将进一步扩大，未来将成为家庭高档床上用品需求的必需品，其市场前景空间非常大，整体市场进入良性循环的轨道。

（2）发扬光大我国传统纺织材料和织品

丝绸是中国古老文化的象征，桑蚕养殖及蚕丝生产和织物制品在我国有十分悠久的历史，中国丝绸以其卓越的品质、精美的花色和丰富的文化内涵闻名于世，但长期以来桑蚕丝只是作为衣物面料，原料稀有且昂贵，难以大规模普及。蚕丝被采用现代工艺，以桑蚕丝为主要填充物，不仅为人们生活带来高品质床上用品，而且极大提升了桑蚕丝的应用价值和应用范围，使这一古老天然有机材料在新时代迎来新的飞速发展，围绕桑蚕丝及其制品的相关技术得到不断创新突破。

（3）带动当地脱贫和乡村振兴

兴桑养蚕自古以来就是金钗农民的传统优势产业。随着国家对桑蚕养殖及蚕丝加工产业的引导转移，广西这一传统优势产业得到飞速发展，产业规模不断扩大，目前已成为我国最大的桑蚕种养和蚕丝加工基地；其中，马山县金钗镇已成功建成万亩优质桑园，成为了当地特色产业，形成集聚效应。同时，在扶贫攻坚战略中农民发展兴桑养蚕势头旺盛，种植、养殖和蚕丝加工积极性

高，不仅为本项目产品蚕丝被的生产奠定了丰厚的原材料基础，而且极大提升了桑蚕养殖产业的附加值，使产业链整体向前端和高端迈进。本项目为节约物流周转成本，在原料供应地设厂就地生产加工，以终端产品蚕丝被的生产带动上游一、二产业发展，未来蚕丝被将发展成为全镇乃至全县的支柱产业。

（4）源头把控产品质量，提升产品品质

“十四五”时期，立足国内大循环，建立更加优质高效、自主可控的产业链、供应链体系，是公司非常重要的战略部署。项目建设地点位于广西马山县，马山县种桑产业面积 1.5 至 1.6 万亩，年产鲜茧产量可达 7.5 万吨，能够为本项目产品蚕丝被提供充足的原材料供应保障，同时，产地源头建厂有助于公司把控原料质量，进一步提升产品品质，打造高端、优质的品牌形象，满足高端消费者对于家纺产品的舒适性和亲肤性要求，提升高端市场占有率。

3、项目建设的可行性

（1）项目符合国家和当地发展政策

本项目为蚕丝深加工项目，符合国家纺织产业和广西当地蚕茧丝绸和服装精深加工产业化发展方向和政策。本项目可延长广西当地桑蚕丝产业链，带动当地桑蚕种植等农业发展，增加农民收入助力脱贫攻坚，属于广西鼓励类产业，符合马山县产业引进发展方向，可得到自治区、市、县各级政策支持，有利于项目顺利开展。本项目选址符合南宁市和马山县对项目选址地的规划要求。

（2）项目可实现良好的社会效益

目前桑蚕种植收入为当地农民主要收入来源，本项目通过延长产业链可有效促进当地农业产业发展。同时，本项目预计可增加超过 150 人岗位，有效带动当地就业，增加群众收入，助力脱贫攻坚，项目建成后可为马山县提供较为稳定的财政收入来源及社会就业，具有良好的社会效益。

（3）建设单位具备成熟的发展条件

项目拟由梦洁股份作为主要出资人和控股股东，与三名自然人股东共同出资筹建，成立新公司作为项目承建单位。其中自然人股东李建周为浙江艾美莱

丝绸家纺有限公司持股 90%的股东以及广西万赢茧丝绸有限公司持股 38%的股东，自然人股东施庆亮和张学富分别为广西万赢茧丝绸有限公司持股 12%和 50%的股东。梦洁股份拥有超过 60 年的行业经验，凭借设计、工艺、品质等方面的过硬优势成为中国家纺行业的领头羊。公司于 2010 年上市，具有强大的综合实力和持续发展能力。广西万赢茧丝绸有限公司位于金钗镇，具备本土蚕丝资源优势，浙江艾美莱丝绸家纺有限公司亦具备一定规模的生产能力，三者联合具有成熟的生产条件和基础。

4、项目建设内容及规模

（1）项目建设内容

为满足业务发展需求，本项目由梦洁股份为主要出资人和公司法人股东，与多名自然人股东共同出资筹建，成立新公司（广西梦洁茧丝绸有限责任公司）作为项目承担单位并拟在广西南宁市马山县金钗镇新建年产 30 万条蚕丝被生产线。项目建设期 1 年 2 个月，2021 年 6 月至 2022 年 8 月，拟建设工程占地总面积为 15.67 亩（约合 10,447 平米），计划建设桑蚕丝绵的生产大楼、仓库（含冷库）、原料收购站、工厂直销商店等，总建筑面积 18,964 平米。为达到本项目预计产能，还需购置裁剪设备、验针机等生产设备。

（2）项目建设规模

本项目拟在马山县金钗镇新征建设用地 15.67 亩（约合 10,447 平米），用途为工业地产用地。项目投资 5,152.24 万元。其中，建设投资 3,404.36 万元，生产线及试验设备费 128.00 万元，铺底流动资金 1,619.88 万元。

项目工程地上拟办生产楼（含办公）3 栋，员工宿舍 1 栋，储存仓库（含冷库）1 座，大型原料收购站 1 座，工厂直销商店 1 间及其他生产生活配套设施。拟建设建筑面积 18,964 平米。

5、项目投资概况

蚕丝原料基地建设项目投资 5,152.24 万元。其中，建设投资 3,404.36 万元，生产线及试验设备费 128.00 万元，铺底流动资金 1,619.88 万元。预计使用募集资金金额不超过 3,606.57 万元（含本数），具体各项目投资情况如下：

单位：万元，%

序号	投资项目	投资方向	投资金额	拟使用募集资金金额	募集资金占比
1	蚕丝原料基地建设项目	建设投资	3,404.36	2,383.05	70.00
		生产线及实验设备费	128.00	89.60	70.00
		铺底流动资金	1,619.88	1,133.92	70.00
合计			5,152.24	3,606.57	70.00

6、项目实施方式、地点

（1）项目实施方式

由梦洁股份为主要出资人和公司法人股东，与多名自然人股东共同出资筹建，成立新公司（广西梦洁茧丝绸有限责任公司）作为项目承担单位。目前新公司已完成工商注册，项目正处于前期筹建中。项目主体单位各方出资情况如下：

单位：%

出资方	出资比例
梦洁股份	70.00
李建周	10.00
施庆亮	10.00
张学富	10.00
合计	100.00

各方根据出资比例承担项目建设及运营所需资金。

（2）项目建设地点

项目建设地点位于广西壮族自治区马山县金钗镇。金钗镇是马山县东部重镇，地处南宁、河池、柳州三地区交汇处，距离首府南宁 200 公里，系有“金三角”之称，交通便利，为本项目提供了较便利的发展环境。

7、项目土地情况

项目区域用地拟为公司购置工业用地 15.67 亩，该地块为政府新征地块，已完成征拆工作，由当地政府负责区域内的水、电、气、通信网络供应保障。截至本预案出具日，广西梦洁茧丝绸有限责任公司已与马山县自然资源局签订

《国有建设用地使用权出让合同》（马山自出（合）字 2021001）。

8、项目实施周期

项目建设期约 14 个月，2021 年 6 月-2022 年 8 月。

9、项目效益评估

蚕丝原料基地建设项目税后内部收益率达 25.63%，投资回收期为 4.32 年（含建设期），投资回报良好。

10、项目审批情况

本项目已根据相关法律法规要求，积极推进与募投项目有关的审批或备案程序。

（四）补充流动资金

1、项目基本情况

公司拟利用本次非公开发行股票募集资金不超过 11,715.65 万元，用于补充流动资金，优化公司资本结构。

2、项目建设的背景、必要性及可行性

公司经过多年的生产经营，在家纺领域已经形成遍布全国的自营及加盟销售网络，并同时自建了洗护中心为家纺产品提供支持。公司深谙行业发展趋势，为抢占先机，把握更多的市场机会，在生产、销售及服务等各个方面不断加强建设。

本次募集资金部分用于补充流动资金，有利于补充公司未来业务发展的流动资金需求，进一步优化公司的资本结构。

三、本次发行对公司经营管理、财务状况等的影响

（一）本次非公开发行对公司经营管理的影响

本次非公开发行募集资金投资项目符合国家产业政策和公司整体经营发展战略，具有良好的市场前景。

公司的战略愿景是成为“受人尊敬的为高品质家居生活服务的品牌商”。

在生产层面，公司通过蚕丝原料基地建设项目降低生产成本的同时更精准的在产地源头把控了原材料的质量，通过精选优质的蚕丝为公司产品的质量提升打下了坚实的基础；在销售层面，公司通过品牌升级渠道建设项目进一步树立了品牌形象，并结合新的门店运营理念，为消费者提供全新的线下消费体验，以精耕销售渠道的方式带来收入增长；在服务层面，公司通过高端洗护中心建设项目为消费者提供更全面的生活服务，扩大了服务范围，增加客户粘性及提高客户复购率的同时，也为公司寻找下一个业绩增长点奠定了基础。

（二）本次非公开发行对公司财务状况的影响

本次非公开发行完成后，公司总资产和净资产规模将增加，同时资产负债率将下降，有利于优化资本结构，增强抗风险能力。由于新建项目产生效益需要一定的过程和时间，因此，在公司总股本和净资产均有较大增长的情况下，每股收益和加权平均净资产收益率等财务指标在短期内可能出现一定幅度的下降。但是，本次募集资金投资项目将为公司后续发展提供有力支持，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，公司本次非公开发行募集资金投向符合国家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，募集资金的使用将会为公司带来良好的收益，为股东带来较好的回报。本次募投项目的实施，将进一步壮大公司资金规模和实力，增强公司的竞争力，促进公司的持续发展，符合公司及公司全体股东的利益。

湖南梦洁家纺股份有限公司董事会

2021年2月9日