

证券代码：300128

证券简称：锦富新材

上市地：深圳证券交易所



苏州锦富新材料股份有限公司

(Suzhou Jinfu New Material Co., Ltd.)

(注册地址：江苏省苏州工业园区江浦路 39 号)

2016 年非公开发行 A 股股票

募集资金运用可行性分析报告

二〇一六年一月

苏州锦富新材料股份有限公司关于

本次非公开发行股票募集资金运用可行性研究报告

为推动苏州锦富新材料股份有限公司（以下简称“锦富新材”、“上市公司”、“公司”）业务的快速发展，进一步增强公司主营业务的竞争力，并挖掘新的利润增长点，全面提升公司盈利能力，实现公司发展规划，公司管理层根据本公司发展需要，拟向特定对象非公开发行股票，本次发行股票数量为不超过 5,500 万股（含本数），拟募集资金总额不超过 80,000 万元人民币（含发行费用）。

一、本次募集资金的使用计划

公司本次非公开发行股票募集资金总额不超过 80,000 万元（含发行费用），扣除发行费用后将全部用于投资以下项目：

序号	项目名称	项目总投资额（万元）	募集资金拟投入金额（万元）
1	液晶显示器/智能电视整机（含曲面）自动化生产线建设项目	60,000.00	60,000.00
2	偿还银行贷款	20,000.00	20,000.00
合计		80,000.00	80,000.00

实际募集资金净额不足上述项目拟投入金额的部分，公司可以通过自筹资金解决。在本次非公开发行募集资金到位之前，公司将根据项目进度的实际情况自筹资金先行投入，在募集资金到位后，将使用募集资金置换已投入募投项目公司自筹资金。

二、本次募集资金投资项目概况

（一）液晶显示器/智能电视整机（含曲面）自动化生产线建设项目

1、项目基本情况

本项目总投资 60,000 万人民币，用于年产 600 万台液晶显示器及智能电视整机（含曲面）自动化生产线建设项目。公司拟通过全资子公司苏州久富电子有限公司（以下简称“久富电子”）、东莞锦富迪奇电子有限公司实施本项目（以下简称“迪奇电子”）。具体情况如下表所示：

实施主体	实施地点	投资额（万元）			
		土地及建筑安装	设备购置及安装	铺底流动资金	合计
苏州久富电子有限公司	苏州工业园区江浦路 39 号南侧二期	11,600	20,000	7,600	39,200
	苏州工业园区金田路 15 号奥英光电（苏州）有限公司部分厂房及其北侧拟新增土地				
东莞锦富迪奇电子有限公司	东莞锦富迪奇电子有限公司新厂内现有厂房及增建厂房	7000	10,000	3,800	20,800
合计		18,600	30,000	11,400	60,000

注：上述实施地点中除奥英光电现有厂房北侧拟新增土地尚未取得土地使用权外，其他实施地点均已取得土地使用权。

2、项目背景

（1）大屏价值逐步显现，智能电视步入大爆发时点

1) 大屏体验佳、互动性强成为行业爆发内因

①智能电视内容丰富，娱乐性更强

与传统电视相比，智能电视不仅可以通过广电网络收看电视台直播节目，还可以通过互联网收看的各类视频内容，极大地提升了电视内容的丰富度，同时用户可以自行安装游戏及应用软件，娱乐性更强，另外，声控、体感操控等新型操控方式提高了智能电视使用的便利性，智能电视相对传统电视的优势非常明显。

图：智能电视与传统电视体验对比

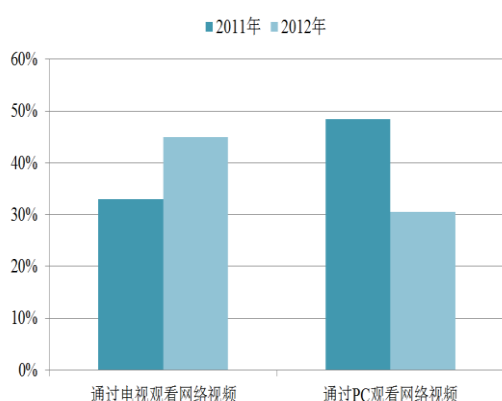
项目	传统电视体验	智能电视体验
内容来源	电视台	电视台、视频网、存储设备
网络	广电网（有线、地面、卫星）	广电网络、电信互联网
观看方式	实时观看	实时观看、点播、回看

功能	少	网页、游戏、应用软件
服务	少	电子商务、充值支付、社交网络
操控	遥控器	遥控器、声控、体感操控等
对应终端	普通电视机	智能电视、机顶盒

②智能电视体验更舒适，更适合家庭娱乐

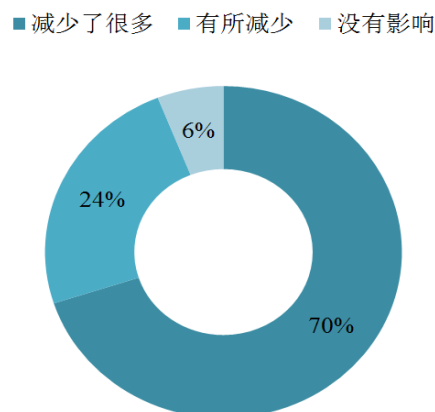
与 PC、Pad 终端相比，大屏的高清、舒适体验也吸引消费者重返客厅收看电视。尼尔森对中国智能电视消费者的调查数据表明，开通智能电视后，有超过 30% 的用户减少了通过 PC、Pad、智能手机观看视频，未来随着智能电视内容的进一步丰富，体验的进一步升级，消费者对智能电视的依赖度将会更高，智能电视大屏优势将进一步显现，大屏价值也将进一步提升。另外，随着人们生活水平的提高，人们对“回归家庭”的娱乐诉求也持续提升，大屏体验将更适合全家人共享欢乐，这也会促使消费者回归大屏。

图：美国电视/PC 观看网络视频用户比率变化



数据来源：《2013 年智能电视产业发展白皮书》

图：开通智能电视后是否减少通过 PC、Pad、手机看视频



数据来源：尼尔森

2) 行业爆发外因俱全，产业发展方向明确

①硬件、OS 技术突破奠定智能化爆发基础

电视“高配低价”硬件条件完备，操作系统技术成熟，奠定行业爆发基础。智能手机发展的过程始于 2007 年 6 月苹果推出的第一款 iPhone OS 手机，将创新的移动电话、可触摸宽屏网页浏览、手机游戏、手机地图等几种功能完美地融为一体，但真正对功能手机的全面替代是自 2013 年千元智能机推出开始的。苹果

公司对手机的创新创造了人们对智能手机的需求，但是只有当硬件条件完备，制造商可以大规模生产“高配低价”的手机时才会出现智能手机的普及。同时，操作系统技术成熟也是新型电子产品能否得以推广的重要因素，预计智能电视的发展也将经历类似的阶段，而此时硬件条件已经足以做到“高配低价”，各智能电视品牌商都已开发出适宜便捷的操作系统，条件的完备奠定了行业发展的基础。

表：智能电视核心硬件目前发展情况

核心硬件	发展情况
智能电视芯片	目前英特尔、高通 4 核骁龙 S4 芯片、Marvell、英伟达、苹果、三星等多个利益方都开始进入该市场，芯片升级换代较快，技术成熟且性能较好
GPU	GPU 是不同于传统电视核心技术之一的图像处理引擎（专门解决画质、拖影问题），可以支持大型 3D 游戏、高清视频等。技术上可以替代传统电视图像处理引擎，商业上国际巨头正在跟进
面板	国内高世代线陆续投产，大尺寸面板价格逐渐摆脱国际巨头垄断。G8.5 是国内主流，可以满足（32-60 寸）的电视面板制造，且产能和良率大幅提升，价格却由于全球范围的产能过剩而有所降低

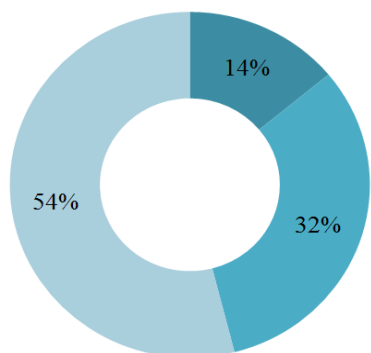
②高世代面板上线加快，满足未来大屏需求

高世代面板产线陆续投产，成本降低且满足智能电视大屏化要求。目前国内高世代线陆续投产，大尺寸面板价格逐渐摆脱国际巨头垄断。京东方、华星光电都已经实现 8.5 代液晶面板量产且良率较高，NPD 预测 2015 年中国面板产能将占世界 38.6%，G8.5 是国内主流，基本可以满足市场所需尺寸面板（32-60 寸）。高世代线面板产能大幅增加，使电视生产制造成本由于全球性的面板产能过剩而下降，同时技术的成熟也可以满足电视不断大屏化的需要。

图：2014 年智能电视尺寸零售量占比

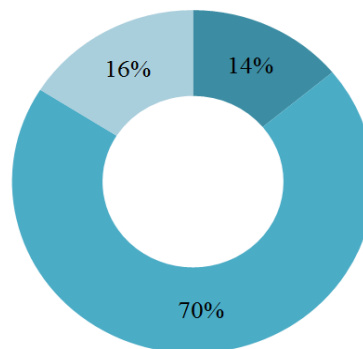
图：2014 年智能电视分辨率零售量占比

■ 32寸以下 ■ 37-43寸 ■ 46寸及以上



数据来源：中怡康

■ HD ■ FHD ■ 4K

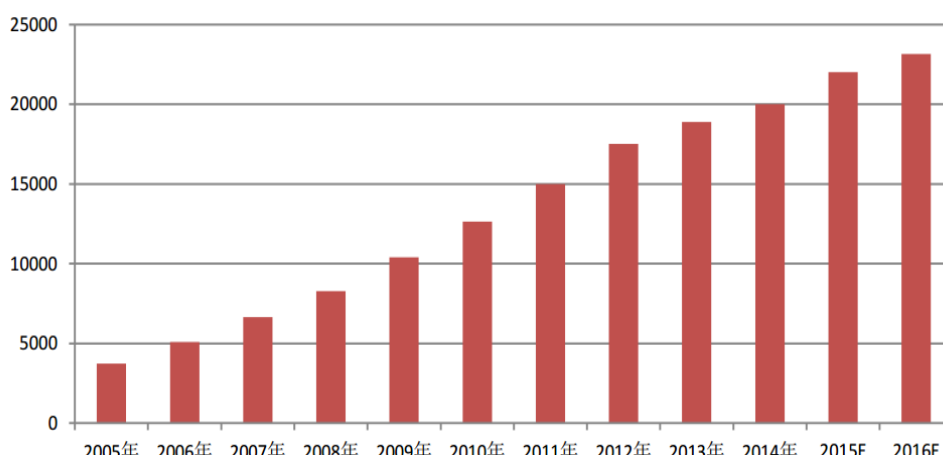


数据来源：中怡康

③固定宽带广泛普及，提速降价提供行业爆发契机

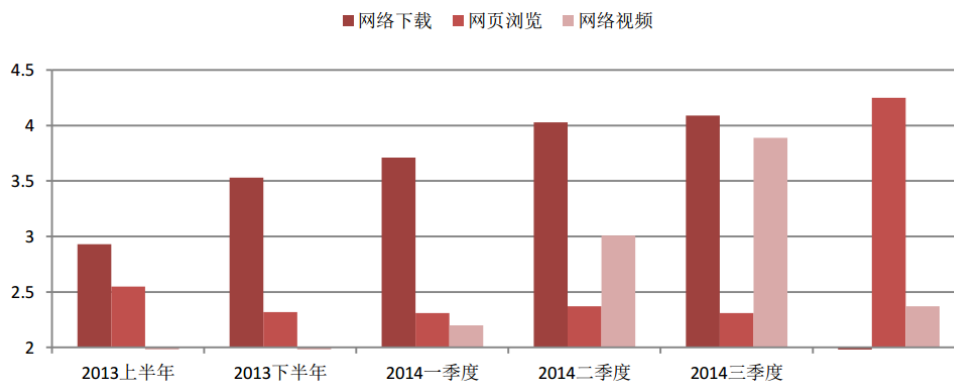
固定宽带广泛普及，提速降价为行业爆发提供契机。随着“宽带中国”战略的启动实施和持续推进，我国宽带发展水平有了显著提升，据公开市场统计数据，截止 2014 年底，我国互联网宽带接入用户超 2 亿户，其中 87% 的用户带宽已达 4M 以上，40% 的用户带宽达 8M 以上，预计未来高带宽用户比例将逐年递增，全国平均网速得到充分提高，高带宽、高速率不仅能满足智能电视的高清视频播放要求，更有望实现除观赏体验外的游戏、购物、教育、医疗等在线功能。同时，宽带费用的进一步降低也会为智能电视的普及提供契机和条件。

图：互联网宽带接入用户（万户）



数据来源：工信部

图：2014 年全国平均宽带网速情况（Mbit/s）



数据来源：中国宽带速率状况报告

④政策环境利好智能家电发展

2015 年是“十三五”计划的开元之年，“十二五”为中国家电行业实现强国目标打下坚实的基础，“十三五”时期，随着中国城镇化的推进，国内家电市场将迎来新一轮消费结构升级和产品的大批量更新换代，网络化、个性化、多元化消费时代的到来将推动新兴家电品类快速发展，智能化也已经成为这五年家电行业发展的首要方向。预计十三五期间智能家电发展势头更盛，家电行业将从“家电大国”发展成为“家电强国”。目前家电智能化已渗透到行业的各个方面，而智能电视作为客厅经济智能化的代表，必然成为引领整个行业发展的先驱龙头。

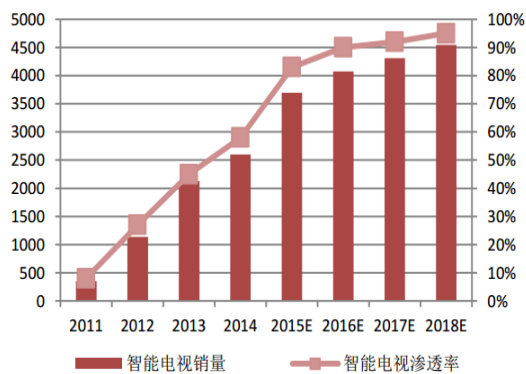
3) 用户数激增，活跃度飙升显示行业爆发在即

在高速宽带日益普及、互联网视频广泛流行以及硬件成本持续下跌等因素的推动下，智能电视近年在中国销量爆发式增长，预计 2015 年内销量达 3,696 万台，销售渗透率达 83%，智能化已然成为电视的主流趋势，智能电视和 OTT 盒子是实现电视智能化的两个主要方式，两类产品均获得快速普及。据奥维云网（AVC）数据显示，2015 年上半年智能电视累计保有量达 8,580 万台，激活率达 82%；OTT 盒子累计保有量达 5,210 万台。

根据中怡康数据显示，截至 2015 年上半年，智能电视日活跃用户 2,500 万，据预测，截至 2015 年底智能电视保有量将达到 10,600 万台，其中激活用户达 7,800 万，日活跃用户达 3,200 万。同时，根据视广通、尼尔森统计数据，智能电视日均开机 4.58 小时，日均使用 6 小时以上的用户占到近 30%；激活用户的

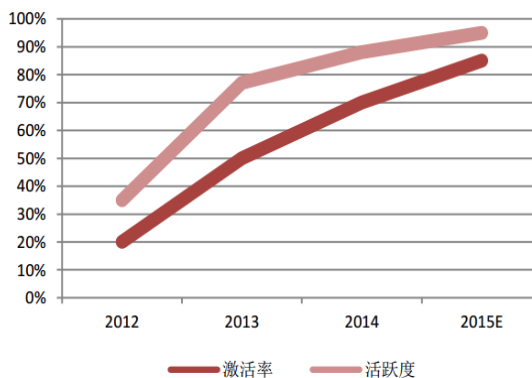
增长和用户使用习惯的建立都显示出电视互联网流量暴增的趋势，均表明用户对智能电视的接受程度越来越高，同时反映出智能电视在操作性和内容性上都已经日趋成熟和完善。

图：中国智能电视销量情况



数据来源：奥维云网

图：中国智能电视用户激活率和活跃度情况

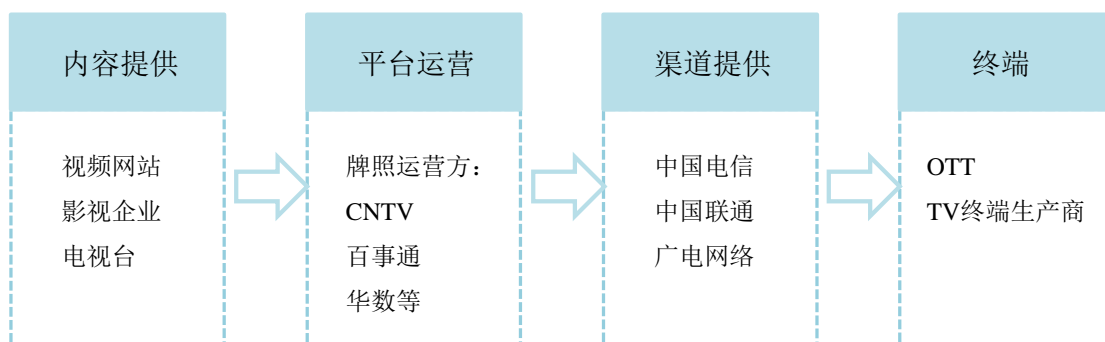


数据来源：家电制造业行业数据&AdKey monitor

4) 传统封闭产业链打破， 商业模式由内容经营转为流量经营

智能电视有望复制互联网教育、互联网医疗、互联网金融的路径，打破行业原本具有的封闭性、垄断性、单向传输性，重新释放整体行业价值。传统的电视产业链主要由电视台、广电网络运营商、电视硬件构成，内容独家垄断，渠道狭窄，信息流自上而下单向传输，无法满足用户日益增长的内容需求，单一传输的缺点也使电视台（内容提供方）调整迟钝。智能电视产业链的引入有效解决了这些问题。智能电视产业链主要由以下几个环节组成，分别是内容制作、内容集成、内容传输、终端集成和电视硬件。每一个环节都引入新的参与者，打破了原本产业链的封闭性。在智能电视对传统产业链的改造下，内容的稀缺性、单一传输性等问题获得解决，使得流量比以往更重要。与 PC、移动互联网的发展类似，商业模式将逐步过渡到流量经营时代。

图：智能电视产业链



5) 多方参与者挖掘大屏价值，催生行业成熟

发展模式多样不仅满足了消费者更多的需求，更为更多的参与者提供了挖掘价值的机会：视频网站希望通过进入电视屏幕完善“多屏生态”战略，同时通过电视屏幕提高变现能力；互联网巨头希望通过硬件、操作系统或运营平台进入电视领域，抢占客厅入口；终端应用创新层出不穷，而产业链原先的参与者，电视台、运营商、硬件企业也在积极寻求创新，探索新的商业模式。多方积极参与有效地加快商业模式的落地，促进行业蓬勃发展。

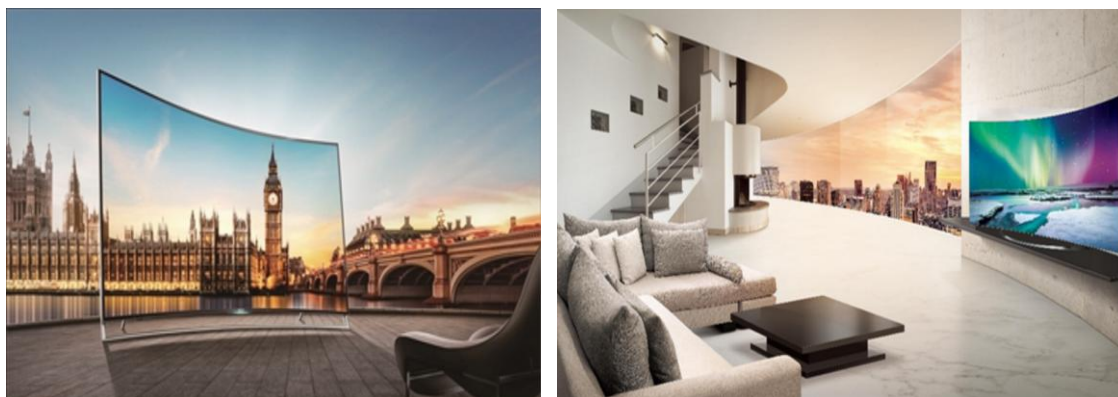
(2) 曲面电视有望成为全球电视市场的主流趋势

曲面电视是指屏幕带有一定曲率，拥有一定曲面形态的电视机，一般曲面电视的曲率与眼球弧度基本一致。由于人类的眼球是球形的，观看纯平面显示画面其实是“扭曲”的，画面尺寸越大就越明显。曲面电视其弧度完全符合人体工程学要求，用户观看的体验更自然，用户可以真切感受到曲面屏显示技术所带来的影院级画面感，曲面屏在左右两边可实现更优良的可视角度，更自然，更舒适，临场感更出众，自 2013 年诞生之初就被列入高端电视的行列。经过两年多的发展，曲面这种产品形态在消费市场逐渐得到认可。根据第三方调查显示，与超薄、超窄等特征相比，60%以上消费者认为曲面更能代表时尚和科技。2015 年，曲面电视更是以 89% 的 UHD（超高清电视）渗透率、99% 的大屏比例以及近 100% 的智能覆盖率成为名副其实的高端电视代表。

同时，随着国内中产阶级家庭的逐步增加，消费者选购电视的标准也从基础的观看需求开始向时尚、个性等心理需求延伸。目前，曲面电视的发展已经成为大势所趋，在上下游厂商、企业、渠道的共同推进下，2016 年将成为曲面电视的普及年。曲面电视也将成为继“高”、“大”、“智”之后中国电视行业下一个风

口。作为曲面电视的开创者，三星电子根据 2015 年的市场情况预计，未来 2 年里，曲面电视在中国以及全球市场上将以 200% 的速度递增。根据奥维云网的统计，2015 年底全球曲面电视销量 610 万台，预计 2016 年全年中国大陆的曲面电视销量会达到 280 万台，全球销量会达到 1,450 万台。

图：曲面电视



（3）公司迫切需要产业链延伸，增加新的盈利增长点

公司传统产品为光学膜片、粘胶和绝缘等光电显示薄膜器件，2010-2012 年净利润增速分别为 60%、18% 和 40%，始终保持高速增长状态。为实现上市公司经营业绩的持续增长，公司以深耕原有业务为基础，寻求业务多元化，积极扩充产品线，如 OCA 胶、导光板、FPC 和石墨散热片等。同时，通过多年来行业内持续不断的技术积累、人员储备，上市公司把握行业机会，于 2014 年 4 月完成以现金方式收购帝艾斯光电（苏州）有限公司（现更名为奥英光电（苏州）有限公司）97.82% 股权，实现了传统业务由背光模组零件加工向背光模组（BLU）及液晶显示模组（LCM）制造的延伸。

公司传统光电显示薄膜器件加工业务由于受终端市场整体低迷及行业内竞争加剧的影响，产品销售收入和毛利率持续下滑，导致公司 2015 年前三季度经营业绩出现较大幅度下滑，当期实现利润总额 970.89 万元，比去年同期下降 91.06%；归属于上市公司股东的净利润 506.48 万元，比去年同期下降 94.10%，公司开辟新的利润增长点、改善公司整体经营状况的需求已迫在眉睫。

通过本次募投项目，将光电显示薄膜器件加工、模组制造等公司现有业务进行产业延伸切入整机制造领域，通过 ODM 方式为品牌厂商、互联网生态圈运营

商等提供代工服务，上下游协同效应将有效降低整机生产成本，提升公司产品市场竞争力。同时，液晶电视行业增速的趋缓促使大量品牌商的去制造化加快，为整机代工事业带来新的机遇。面对当前形势，一方面，公司将找准产品定位，顺应市场发展趋势，将项目产品集中在中大尺寸电视和中大尺寸显示器领域。另一方面，公司通过代工制造的智能化升级实行自动化有效控制，快速提升良率和生产效率，提高核心竞争力。

3、项目必要性分析

(1) 项目实施是公司实现战略转型的关键举措

1) 产业链垂直整合符合行业发展趋势

近年来，液晶显示产业竞争愈发激烈，行业内企业只有通过不断加强垂直整合力度，才能有效解决与国际大厂争夺关键原材料、降低生产成本、产品差异化等问题。对于一般传统电视厂商，逐步从产业链下游向上游整合液晶模组厂商，国内几家主要的传统电视品牌企业如海信、创维、海尔等均已跨入液晶后段模块组装产业，开始进行背光源模块的开发与制造。而对于京东方、华星光电、深天马等上游面板厂来说，则采取与电视整机厂相反的整合方向，从产业链上游向下游整合液晶模组、整机的策略，实现增加产品附加价值的目的。从当前产业发展形势上看，内制化与垂直整合是产业未来发展的必然趋势，更是未来产业结构调整的重要因素。通过本项目实施，顺应行业发展趋势寻求产业垂直整合机会，寻求业务多元化并培育新的利润增长点。

2) 公司已完成 OEM 制造商向 ODM 制造商转型的探索

目前，公司主要通过 OEM 方式向三星、小米等企业提供背光模组产品，利润空间有限。凭借光学薄膜材料优势及控股子公司、三星背光模组主要供应商奥英光电在模组制造领域的经验积累，厚积薄发，公司于 2015 年末已初步完成由背光模组 OEM 代工商向 ODM 整机制造商战略转型的探索工作，经营模式的转变将极大提高公司的盈利能力并拓展了上市公司的发展空间。

目前，公司已成功通过 ODM 方式向 AOC 公司提供曲面显示器贴牌服务，并已应用于尖端游戏装备中。公司为冠捷科技集团（AOC）代工生产的 31.5 英

寸大屏曲面显示器凭借 2400R 水平曲率、6000R 垂直曲率的最优曲率，曲面屏幕更加贴合眼球，减少眼球移动，从而缓解眼球的紧张感。同时因为眼球与屏幕距离基本都相同，边缘清晰度显著提升，是一款专为游戏发烧友、竞技玩家量身打造的一款电竞曲面显示器。

图：公司 ODM 曲面显示器



3) 项目实施有助于深化战略转型，为公司进一步蜕变打下基础

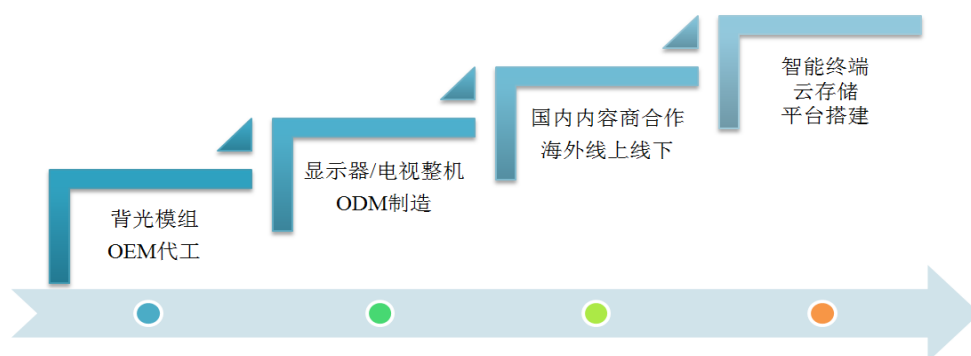
液晶电视行业增速的趋缓促使大量品牌商的去制造化加快，为整机代工事业带来新的机遇。本次项目将建成年产 600 万台液晶显示器/智能电视整机的自动化生产线，通过行业内多年的经营积累，公司已成为包括三星、LGD、康佳、创维、海尔等一大批国际、国内行业领先企业的重要模组供应商，公司将参照现有与 AOC 的合作模式通过 ODM 方式推进为国内外电视品牌厂商的代工服务。

同时，随着乐视、小米等互联网公司在电视领域创新盈利模式的成功，带动行业经营模式向“整机代工商提供硬件+互联网公司集成内容平台并推广”的合作共赢模式转型，开创行业内 ODM 制造商发展新思路。本项目建成后，公司将积极探索与新兴互联网生态圈运营公司的战略合作，促进新增产能的释放与消化，并显著提升公司盈利能力。此外，凭借在三星供应链内的示范效应，公司还将积极寻求与海外线上线下运营商的战略合作机会。

随着近年来物联网和移动互联网的迅猛发展，智能家居迎来了新的发展机遇期，再度成为移动智能终端的热点领域。2014 年各式新奇产品相继面世，被市场称为智能家居的元年。进入到 2015 年，行业巨头纷纷布局智能家居，美的与小米联姻；京东搭建 JD+ 平台；海尔成立 U+ 平台，并与阿里、魅族达成战略合

作；清华同方发布云罐智能家庭生态系统等。未来，每个家庭都将配备家居云存储系统，并通过网络、系统平台实现 TV、PAD、手机、安防系统、电器等的互联，类似的生态环境可延伸至智能办公领域。通过本项目的实施，公司将与行业内巨头公司建立长期稳定的战略合作关系，未来带动公司业务领域由智能电视领域向智能终端、云存储、系统平台搭建等高增长、高附加值领域延伸。

图：公司未来发展战略规划图



(2) 顺应工业智能化发展趋势，提高企业竞争力

随着全球液晶电视和液晶显示器整机代工市场的需求日益增加，工业信息化的快速发展造成传统的整机代工业务面临着转型升级的课题，智能制造成为代工业发展的方向。智能制造是当前全球新一轮科技和产业革命的制高点，对企业提高竞争力和地位有显著的积极影响。传统制造是指以人力为主的生产模式，生产信息传递滞后、生产过程人力密集、产品需求满足度低、各生产活动单元间相对独立、生产周期较长，而智能制造是一种由智能机器人和人共同组成的制造系统。它是一种以客户为中心、信息共享、过程联动、生产自动为一体的高度统一的系统，是制造自动化的概念更新，扩展到柔性化、智能化和高度集成化。

公司顺应和把握发展趋势，通过本次募投项目的实施，抢占智能制造发展先机，破解人力成本不断上涨难题，完成传统制造业升级，积累智能制造经验，为未来大规模定制型制造奠定基础，对公司实现顺利转型具有极其重要的战略意义，项目建成后，公司整体竞争力将得到进一步提升，盈利能力增强，还将完善公司在显示行业的产业链布局，提高公司综合实力。

(3) 项目建设有利于增强公司盈利能力和市场竞争力

项目建成后，通过向传统 TV 品牌商及互联网生态平台运营商提供 ODM 整机贴牌服务，相较于现有 OEM 模式，ODM 强调设计与创新，一旦得到客户认可，客户粘性将显著增强，进而带动上市公司现有产能的进一步吸收，实现上市公司营收规模的阶梯式发展。

通过采用先进设备进行自动化生产，将有效降低因人工成本上涨对制造成本所带来的冲击；同时，由于大量采用自动化设备生产，制造标准化程度高，加工精度高，降低人员操作失误造成的产品不良，同时通过完整的品质追踪与管理，有利于提高产品良率。另一方面，随着公司在液晶显示行业各环节的全面布局，公司将逐渐转型为平台型公司，下游客户将更加倾向于到公司集中采购，同时公司能够进一步集中采购原材料，降低生产成本。此外，垂直整合能够有效减少因中间过程的反复导致的不必要浪费及品质风险，藉由作业的垂直整合使产品更具成本优势，亦将带动公司现有毛利率水平的综合提升。

综上，项目建成投产后，上市公司营收规模、盈利能力将大幅提升，有利于进一步推进公司战略转型，提升上市公司的综合竞争能力、市场拓展能力、资源控制能力和后续发展能力。同时公司的业务领域也将得以拓展，并进一步增强上市公司的抗风险能力和可持续发展的能力。项目建设具有必要性。

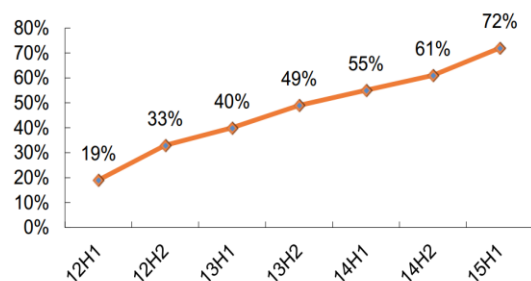
4、项目可行性分析

(1) 项目具备广阔的市场前景

目前我国电视机年总体产销量保持在每年 4,500-5,100 万台左右。而智能电视销售规模近三年突飞猛进，根据公开网络数据统计，智能电视 2012 年销量 850 万台，2013 年销量 2,151 万台，2014 年销量 3,110 万台，2015 年前三季度销量 2,376 万台，2015 年全年销量预计达 3,300 万台。同时，智能电视销量渗透率逐年提升，预计 2015 年渗透率将超过 73%，到 2015 年底，智能电视保有量约达到 1 亿台，日均激活率接近 3,000 万户。根据国家局统计，我国 2014 年家庭户数 4.3 亿户，平均每户 3.02 人，目前智能电视活跃家庭户约 3,000 万户，实际覆盖人数约 9,000 万人。这一巨大的用户数未来将为智能电视的发展提供广大的空间。

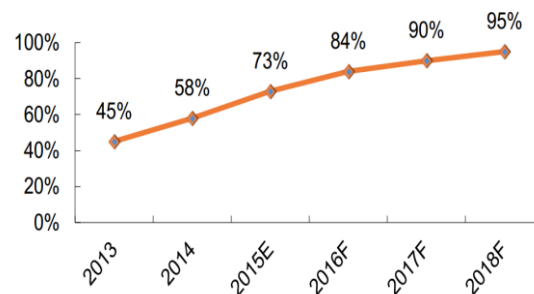
同时，目前我国家庭电视的总保有量约 5.35 亿台，到 2015 年底 1 亿智能电视的保有量总渗透率仅为 18.7%，未来发展空间巨大。

图：2012 年-2015 年智能电视渗透率变化



数据来源：奥维云网

图：2013 年-2018 年智能电视渗透率变化



数据来源：奥维云网

(2) 公司具有深厚的行业积淀

公司目前已经构建了涵盖原材料（扩散片生产）、专用装备（精密模切设备、玻璃加工 CNC、纳米压印设备、检测治具及自动化装备系统集成等）、模组（LCM、BLU）及各类光学薄膜器件制造、加工的产业链。通过多年来的经营，公司已在行业内建立了极为优质的供应链体系，供应商主要包括 LGE、首尔半导体、凡润电子、三进光电等韩资及其他台资、内资知名企业，能及时响应公司的采购需求，并保证产品质量。

同时，公司是包括三星、LGD、康佳、创维、海尔等一大批国际、国内行业领先企业的重要供应商，已经建立了电视领域的基于国际、国内一线品牌的客户平台。尤其是三星，其作为全球顶尖消费电子品牌商，对产品的高质量要求决定了其对供应商的生产工艺、设备先进性、研发能力要求极其苛刻。公司目前作为三星液晶显示器及液晶电视模组的主要供应商，行业经验丰富，产品质量及供货能力均能获得三星方面的认可，产业延伸至整机制造后，将在市场中具有相当的竞争力。

(3) 公司具有强大的技术团队与研发实力

公司现有核心研发团队均来自 LGD、韩国三星、冠捷、台湾瑞轩等行业内龙头企业，具有丰富的行业经验与研发实力，涵盖光学设计、模具开发、射出成形、机构设计等多项技术领域。以该核心团队为中心，公司组建了超过 120 人的

研发团队，快速响应客户的新需求并提供全面的技术支持，在液晶显示领域追求不断创新与突破。依靠强大的光学设计能力、产品设计能力与制程优化能力，公司在全球范围内率先实现最小曲率（2400R）的 32 英寸显示器量产，全球首创双曲面显示器（球面显示器），并在曲面液晶显示领域拥有多项国内外自主知识产权。目前，公司结合三星曲面技术及 LG 无边框技术开发的曲面无边框超薄产品即将推向市场。

未来，公司将持续加大研发投入力度，在保持现有技术优势的同时，继续通过自主研发或合作开发的方式对行业内的高精尖技术进行攻克，并将其应用至本次募投项目中，有效降低生产成本并提高产品品质。主要研究方向包括：（1）利用公司现有印刷和打印技术制造超薄的曲面导光板，同时扩展涂布技术，以大大减少光学膜的利用，提高产品品质的可靠性并有效降低成本；（2）在传统的 PMMA 导光板上用热压技术替代传统的印刷，从而达到提高光学特性、产品画面更加均匀的效果；（3）开发免印刷导光板技术以配合扩散板的压出生产线，在大尺寸产品上实现一次压出成品，无需后续的再次光学进行处理，从而有效降低成本；（4）进行三合一膜片的研发，通过将现在的多层光学膜（扩散膜、棱镜膜、增光膜）合而为一，一方面降低产品不良率，另一方面有效降低生产成本。

基于公司现有研发实力，通过公司对相关技术的不断升级、突破，将有效保证本次项目的成功实施，并对产品品质及经济性保驾护航。

（4）差异化运营模式为项目实施提供市场保障

1) 内容为王，互联网品牌电视掀起创新盈利模式

2013 年 5 月乐视 TV 超级电视 x60 上市，随后，小米公司也于 9 月推出小米电视杀入电视行业，互联网公司以“高配置、低售价”为卖点，其售价仅为其他品牌同规格电视的 60%，通过纯线上渠道销售并与其品牌其他产品相结合（小米手机等）的方式，迅速打开电视市场，引发电视行业整体的价格战，使得近几年电视零售均价持续下滑。乐视、小米等互联网品牌电视价格低廉的原因，其一是因为互联网品牌借助线上销售渠道扁平的优势，减少了中间环节的销售费用，其二是互联网公司创新盈利模式，不单纯依靠硬件销售盈利，而是运用互联网思维，通过“硬件+内容服务”的模式运营用户，即以零利润甚至负利润的方式销售硬

件（BOM 定价法），而后续通过互联网内容等增值业务获取利润。乐视、小米互联网品牌凭借在年轻人群中高品牌知名度和粉丝效应，迅速占领市场。可以预期，互联网品牌电视市场未来增速将显著高于智能电视整体增速。

图：小米电视



图：乐视超级 TV



2) 互联网内容运营商向智能电视进军寻求代工厂商合作

乐视、小米等互联网内容运营商一般自身不具备硬件制造能力，往往寻求与代工厂商合作实现 TV 整机的生产，通过内容平台集成后对外销售。目前乐视电视整机主要由富士康、冠捷等厂商代工，小米电视整机主要由纬创资通股份有限公司、和硕联合科技股份有限公司提供代工服务。随着乐视、小米在智能电视领域创新盈利模式的摸索，对液晶电视原有市场格局产生了巨大冲击，越来越多的互联网内容公司希望效仿乐视、小米进入智能电视领域。相较于传统电视生产商，互联网公司通过减少中间环节、“硬件+内容服务”相结合的模式，更容易以低廉的价格占领市场。且目前更多的互联网公司正在筹划阶段，公司一旦能进入互联网公司的供应链体系，将形成稳定、畅通的销售渠道。

通过行业内多年的经营积累，公司已成为包括三星、LGD、康佳、创维、海尔等一大批国际、国内行业领先企业的重要模组供应商，液晶电视行业增速的趋缓促使大量品牌商的去制造化加快，为整机代工事业带来新的机遇。项目建成后，公司除将寻求与新兴互联网公司的战略合作外，还将利用现有客户资源优势与技术优势，积极推进与传统电视厂商的合作，向其提供整机 ODM 贴牌服务，并寻求与海外线上线下运营商的战略合作机会。

5、项目效益测算

本项目建设期 42 个月。根据测算，本项目达产后各经济指标良好，经济性和上可行。具体指标如下表所示：

单位：万元

序号	项目	指标值
1	销售收入(年均值)	900,000.00
2	净利润(年均值)	22,500.00
3	税后财务内部收益率	23.67%
4	税后静态投资回收期(含建设期)	6.17

6、项目备案及环评情况

本项目涉及的备案、环评等手续正在办理中。

(二) 偿还银行贷款项目

本次非公开发行股票所募集资金中 20,000.00 万元用于偿还银行贷款。截止 2015 年 9 月 30 日，公司短期借款余额 33,255.97 万元，资产负债率为 31.45%。通过银行贷款的偿付，公司流动资金压力将得到一定程度缓解，满足公司业务快速发展对资金的需求；同时以股权融资的方式替代债务融资，可减少财务费用，进一步提高公司持续盈利能力。

三、本次募集资金运用对公司经营管理和财务状况的影响

(一) 对经营管理的影响

本次非公开发行股票募集资金在扣除相关发行费用后将用于整机项目的建设以及偿还银行贷款。通过本次募集资金投资项目的实施，公司将实现产业链向下延伸，通过在 BLU、LCM 等模组制造领域的深耕运作进入 ODM 整机制造领域，相较于现有 OEM 模式，ODM 强调设计与创新，一旦得到客户认可，客户粘性将显著增强，并将产生更高产品附加值，将显著增强公司的盈利能力和抗风险能力。

(二) 对财务状况的影响

本次非公开发行募集资金拟投资的项目紧紧围绕公司目前主业开展，募集资

金项目顺利实施后，公司主营业务规模将有效扩大，并实现战略转型。由于本次募集资金投资项目预期具有较高的投资回报率，随着该项目逐步进入回收期后，公司的盈利能力和经营业绩将会显著提升。同时，以 2015 年 9 月 30 日财务数据估算，本次发行完成后，公司流动比例将由 1.42 增至 2.11、速动比率将由 1.16 增至 1.85、资产负债率将由 31.45% 降至 25.93%，公司偿债能力将大幅提高，财务风险将进一步降低。

四、募集资金投资项目可行性分析结论

综上所述，董事会认为，本次非公开发行的募集资金投向符合国家产业政策及行业发展方向，有利于进一步增强公司盈利能力和抗风险能力，促进公司进行更高层次市场开拓，通过产业链延伸加快公司实现战略转型。因此，本次非公开发行的募集资金运用是必要的且可行的。

苏州锦富新材料股份有限公司

董事会

二〇一六年一月二十一日