(上接A18版)

存货周转率（次）	1.80	1.92	2.02
息税折旧摊销前利润（万元）	7,886.93	9,166.98	11,558.02
利息保障倍数（倍）	78.06	648.78	61.08
每股经营活动产生的现金流量净额（元/股）	1.08	0.56	0.75
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的基本每股收益（元）	0.42	0.62	0.77
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的加权平均净资产收益率（%）	9.82%	16.77%	26.36%
每股净现金流量（元/股）	0.28	0.30	-0.17

(二)管理层讨论分析

1、财务状况分析

公司报告期内随着品牌知名度不断提高,资产结构趋于合理,规模不断扩大,资本积累逐年增加;公司资产流动性强,周转较快,整体资产质量优良。公司资产减值准备计提符合资产的实际状况,计提的减值准备充足、合理。

公司秉持稳健的财务政策,负债规模稳定,资产负债率保持在合适水平,公司偿债能力较强。公司应收账款水平较高,情况符合公司所处行业的特点及公司的业务特点,是公司为顺应市场发展的需要,积极开拓新兴市场,适度调整经营策略和信用政策所致。公司通过制定应收账款的相关内部控制制度等方式来加强应收账款和存货的管理,合理控制了经营风险。

报告期公司现金流整体变化情况与经营状况基本相适应,公司财务结构不断优化,体现了本公司市场竞争力持续加强、投资活动现金流量支出扩大与本公司加强研发投入、持续扩大公司营销网络、购买自动化设备、建设产业园等发展战略相适应。

2、盈利能力分析

公司一直专注于家纺用品的研发设计和渠道销售,主营业务突出,报告期内公司主营业务收入占营业收入的比重分别为99.90%、99.93%和99.57%。公司其他业务收入主要为代销底席、余料、边角料、包装物销售等零星收入,对公司生产经营影响很小。

根据销售渠道控制力强弱、服务最终客户能力差异,公司销售渠道可以划分为自营渠道、加盟渠道及出口销售三大类。其中,自营渠道为公司控制并直接经营的销售渠道,服务最终客户能力最强,其又主要分为直营店铺(即实体店铺)、网络销售(即虚拟店铺)、团购及内购等形式,若根据是否拥有实体店铺区分,公司销售渠道中的直营店铺和加盟店铺渠道为实体店铺销售渠道,其形式为专卖店及商场专柜,其余渠道不需要实体店铺。

公司品牌效应不断增强,营销网络持续扩张,是促进公司销售收入增长的重要原因。公司自营渠道销售额在报告期内均保持了总体增长,由2012年度的31,934.90万元,增长至2014年度的35,611.61万元;自营渠道销售额占比也由报告期初的40.03%增长到53.21%,公司对于销售渠道的控制力不断增强。

与此同时,为应对消费者网络消费习惯的发展,公司也不断加大网络销售渠道的投入及建设,2012至2014年度网络销售金额分别为7,306.23万元、11,272.69万元和14,141.46万元,网络销售规模快速增长。

报告期内,在国内经济增长速度放缓的背景下,实体店铺租金和人员工资等运营成本却仍居高不下,加之网络消费习惯的发展,公司实体店铺销售渠道的直营店铺及加盟渠道销售额及盈利能力受到一定程度的影响。为压缩运营成本,维持总体盈利能力,公司主动削减了部分经营情况未达到预期目标的店铺,店铺数量有所减少,因此报告期内作为实体店铺销售渠道的直营店铺及加盟渠道销售规模总体均出现下降。

从产品类型看,报告期内,公司产品销售持续增长,产品结构保持稳定。作为床上用品重要组成部分也是公司核心产品的套件、被芯及枕芯类的三大类产品销售在报告期内平均占比分别为58.54%、21.60%及6.45%,合计销售占比基本稳定在87%左右。

3、毛利率分析

从总体上看,2012年度至2014年度公司主营业务毛利率分别为39.22%、40.90%及43.12%,在报告期内呈小幅增长的趋势。

从销售渠道看,公司自营渠道中,销售占比较大的直营店铺渠道及网络销售渠道主要系按照零售价与客户结算并确认销售收入,而加盟渠道销售渠道系按照批发价格与加盟商结算并确认收入,由于零售价高于批发价,因此,公司报告期内自营渠道的毛利率平均为50%左右,远高于加盟渠道平均34%左右的毛利率。从产品类型看,按照不同产品类型划分,报告期内公司套件、被芯及枕芯这三类核心产品的毛利率较高,而作为核心床上用品的配套使用的夏凉、家饰及其他产品的毛利率则相对较低。

发行人主营业务毛利率处于合理水平,略低于同行业上市公司平均水平,主要原因在于:(1)市场定位差异的影响。产品的市场定位差异是影响毛利率水平的主要因素。公司与同行业上市公司相比,主要消费群体定位于二、三线城市的年轻消费者,由于该消费群体对产品价格较为敏感,注重产品的性价比,因此公司产品单价较低,导致公司的产品毛利率较低;而同行业上市公司在产品单价上大略高于本公司,如梦洁家纺,由于其产品工艺复杂、销售单价较高,因此毛利率也高于公司。(2)渠道结构差异的影响。销售渠道对公司的毛利率水平具有一定影响。通常情况下,自营渠道的毛利率水平高于加盟渠道的毛利率水平。报告期内,公司为有效利用自身资源迅速拓展市场,较多地采用了加盟模式进行渠道建设,因此,在公司加盟渠道占比相对较高的情况下,导致公司的毛利率水平相对较低。

2013年度,得益于公司产品毛利率的全面提升,自营渠道的直营店铺渠道和加盟渠道销售毛利率较2012年度均有所提升,在其他渠道毛利率基本持平的情况下,提升公司主营业务毛利率上升1.25个百分点;自营渠道的网络渠道销售规模在2013年实现较大发展,销售金额增长的同时,销售占比的提升拉升公司主营业务毛利率0.43个百分点。在公司渠道毛利率及结构变化两方面因素共同作用下,公司2013年度主营业务毛利率总体上涨1.68个百分点,提升至40.90%。

2014年度,受益于公司原材料采购单价降低和公司加强成本控制的有利因素影响,公司产品毛利率本期得到全面提升,公司各销售渠道毛利率基本都在升高,相应提升公司主营业务毛利率上升1.57个百分点;毛利率水平较高的网络销售渠道在本期销售占比持续上升,提高公司主营业务毛利率0.65个百分点。在公司各渠道毛利率及结构变化两方面因素共同作用下,公司2014年度主营业务毛利率总体上涨2.22个百分点,提升至43.12%。

(三)股利分配政策

公司发行后,除保留发行前的股利分配政策条款外,还在股利分配政策中增加以下条款:

1、利润分配原则

公司的利润分配政策应重视对投资者的合理投资回报,利润分配政策应保持连续性和稳定性。

2、利润分配形式及周期

公司每年度可以采取现金或者股票等法律法规允许的方式分配股利,但在具备现金分红条件下,应当优先采用现金分红进行利润分配;在有条件的情况下,公司可以进行中期现金分红。

3、现金分红比例

若无重大投资计划或重大资金支出发生,在足额提取盈余公积金以后,公司每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的15%;进行利润分配时,具体比例由董事会根据公司实际情况制定后提交股东大会审议通过。

公司在确定以现金分配利润的具体金额时,应充分考虑未来经营活动和投资活动的影响以及公司现金存量情况,并充分关注社会资金成本、银行信贷和债权融资环境,以确保分配方案符合全体股东的整体利益;

(1)公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的,进行利润分配时,现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到80%;

(2)公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的,进行利润分配时,现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到40%;

(3)公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的,进行利润分配时,现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到20%;

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的,可以按照前项规定处理。

重大投资计划或重大资金支出发生指以下情形之一:

(1)公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计净资产的50%,且超过5,000.00万元。

(2)公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计总资产的30%。

4、发放股票股利条件

如果公司预计未来利润增长速度可以超过股本规模扩张速度,从而摊薄因股票股利分配对公司每股收益的稀释效应,则公司可以实施股票股利分配预案。

5、利润分配决策程序和机制

公司每年度利润分配方案由董事会根据公司经营状况和有关规定拟定,提交股东大会以普通决议审议决定。股东大会审议利润分配方案时,除现场会议投票外,公司应当提供网络投票等方式以方便股东参与股东大会表决。

独立董事可以征集中小股东的意见,提出分红提案,并直接提交董事会。

股东大会对现金分红具体方案进行审议前,公司应当通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流,充分听取中小股东的意见和诉求,及时答复中小股东关心的问题。

公司根据生产经营情况、投资规划和长期发展的需要,确需调整利润分配政策的,调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定;有关调整后的利润分配政策的议案,全体董事过半数通过并经二分之一以上独立董事通过后,由董事会提交股东大会审议,股东大会审议(以出席会议股东)需所持表决权的三分之二以上通过。公司应当提供网络投票等方式以方便股东参与股东大会表决。

6、公司年度盈利但未提出现金利润分配预案的,董事会应说明未进行现金分红的原因、未用于分红的资金留存公司的用途,独立董事对此发表独立意见。

7、存在股东违规占用公司资金情况的,公司应当扣减该股东所分配的现金红利,以偿还其占用的资金。

根据公司2012年第二次临时股东大会决议,若公司本次公开发行股票并上市成功,则本次发行前的滚存利益由本次发行后的公司新老股东共同享有。

(四)发行人控股子公司及参股子公司情况

报告期纳入合并报表范围的控股子公司情况如下表:

子公司名称	注册资本（万元）	本公司持股	表决权比例	合并财务报表期间
合肥多喜爱	100.00	100.00%	100.00%	2012年1月—2012年2月
上海多喜爱	2,000.00	100.00%	100.00%	2012年1月—2014年12月
深圳多喜爱	2,000.00	100.00%	100.00%	2012年1月—2014年12月
深圳信息	3,000.00	100.00%	100.00%	2014年5月—2014年12月
多喜爱信息	5,000.00	100.00%	100.00%	2014年7月—2014年12月

为稳固并更好地经营合肥市场,公司增强了对当地市场的垂直管理,决定采用直营店经营的方式直接拓展当地市场,因而于2012年2月29日注销了合肥多喜爱。

截至2014年12月31日,本公司除上述子公司外无其他对外股权投资。截至招股意向书签署日,发行人无参股子公司。

十、财务报表审计截止日后主要财务信息及经营状况

公司已聘请天职国际会计师事务所按照《中国注册会计师审阅准则第2101号——财务报表审阅》对公司2015年3月31日的合并及母公司资产负债表,2015年1-3月的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表以及财务报表附注进行了审阅,并出具了天职业字[2015]3596号《审阅报告》。天职国际会计师事务所认为,没有注意到任何事项使我们相信财务报表没有按照企业会计准则的规定编制,未能在所有重大方面公允反映多喜爱家纺2015年3月31日的合并财务状况及财务状况,2015年1-3月的合并经营成果和合并现金流量及经营成果和现金流量。

公司董事会、监事会及其董事、监事、高级管理人员声明,保证该等财务报表所载资料不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性及完整性承担个别及连带责任。公司负责人、主管会计工作负责人及会计机构负责人声明,保证该等财务报表的真实、准确、完整。

公司财务报告审计截止日至本招股意向书签署之日,公司生产经营状况正常。公司在经营模式、主要原材料的采购规模及采购价格、主要产品的生产、销售规模及销售价格、主要客户及供应商的构成、税收政策等方面未发生重大变化。

第四节 募集资金运用

一、本次募集资金运用情况

本公司于2012年3月12日召开的2012年度第二次临时股东大会批准了公司本次申请公开发行股票并上市的议案,同意公司申请公开发行人民币普通股(A股)不超过3,000万股,并授权公司董事会决定具体的发行数量,同时授权公司董事会根据中国证监会的有关规定和询价结果与保荐机构(主承销商)共同确定每股发行价格。2013年7月23日,发行人召开了2013年第二次临时股东大会,审议通过了关于延长公司申请首次公开发行A股并上市决议有效期及继续授权董事会全权处理公司公开发行股票并上市事宜的议案。2014年3月20日,发行人召开了2014年第一次临时股东大会,审议通过了《关于调整公司首次公开发行股票并上市方案的议案》及《关于增加公司募集资金投资项目的议案》。

根据公司2012年3月12日召开的2012年度第二次临时股东大会及2014年3月20日召开的2014年度第一次临时股东大会审议通过,本次发行募集资金将根据轻重缓急用于以下项目:

序号	投资项目	预计投资额（万元）	募集资金使用额（万元）	建设期	项目备案情况
1	营销网络拓展项目	17,067.90	8,067.90	2年	长沙市发展和改革委员会备案编号:2015066
2	信息化建设项目	2,988.50	2,488.50	2年	长沙市发展和改革委员会备案编号:2015067
3	补充营运资金	8,000.00	7,950.50	-	-
合计		28,056.40	18,506.90	-	-

若公司所募集资金不能满足拟投资项目的资金需求,公司将通过自筹资金解决。

二、募集资金运用对公司财务状况及经营成果的影响

本次募集资金到位后,对公司未来整体经营业绩的影响情况如下:

财务指标	发行前	发行后
股本（万元）	9,000	12,000
净资产（万元）	40,984.57	69,040.97
每股净资产（元/股）	4.55	5.75
资产负债率（合并）（%）	39.72%	28.11%

注:发行前数据取2014年12月31日审计数据;发行后数据系假设本次公开发行全部为公开发行新股,且新股发行达到上限3,000万股。

从上表可知,本次募集资金到位后,预计公司净资产总额将大幅提高,公司的综合实力以及经营规模将大幅提高,并能够有效增强公司的抗风险能力。同时,公司的资产负债率将有较大幅度的下降,资产负债结构得到改善,有利于公司的稳健经营。由于自有资金实力和银行负债融资的增强,公司的市场竞争力将得到进一步提高,有利于公司在家用纺织品行业的竞争中取得优势地位。

综合以上分析,募集资金运用后,公司的综合实力将得到进一步提高,公司的主营业务收入、资产负债率、盈利能力、净资产、每股净资产和资本结构等都将有较为明显的有利影响。

第五节 风险因素及其它重要事项

一、风险因素

投资者在评价发行人本次公开发售的股票时,除招股意向书提供的其他各项资料外,应特别考虑下述各项风险因素。下述风险因素是根据重要性原则和可能影响投资决策的程度大小排序,但该排序并不表示风险因素依次发生。发行人提请投资者仔细阅读本节全文。

(一)市场风险

1、宏观经济不景气的风险

家用纺织品的消费同其它日常消费品(如食品)相比,受宏观经济影响相对较大。如果国民经济不景气或居民收入增长放缓,将影响床上用品等家用纺织品市场的需求,进而对本公司主营业务的获利能力产生一定的不利影响。

近年来我国经济持续快速健康的增长,有力带动和促进了家用纺织品消费市场的快速发展,我国家用纺织品行业发展处于良好的宏观经济环境之中。但仍不排除出现宏观经济不景气的风险,则消费者预期收入的下降可能降低消费者对家用纺织品的消费频率和金额,公司销售收入将受到一定的影响。

2、行业竞争加剧的风险

目前我国家用纺织品的行业利润较高,消费市场潜力巨大,发展前景广阔,已成为纺织行业中新的经济增长点。因而一方面部分纺织企业开始转型生产家用纺织品,大批民营资本也纷纷涉足家用纺织品行业,另一方面中国加入WTO以后,国外知名品牌家用纺织品企业也已凭借其资金、营销全球、品牌及信息等优势逐步进入中国市场。未来若公司不能进一步提高市场占有率及竞争力,将对公司品牌提升和持续增长等产生一定影响,公司存在因行业竞争加剧造成盈利能力下降的风险。

3、公司经营业绩季节性波动的风险

床上用品消费每年随季节呈现周期性的波动。夏季时市场需求相对较强,而在进入秋冬季节时市场需求则相对较强,因而公司销售收入会随季节变化呈现一定的波动。这种波动会给公司的盈利及现金流量的稳定性带来一定影响,虽然目前公司的经营管理策略在一定程度上会平缓此类经营业绩的季节性波动,但公司的经营业绩仍将面临一定的季节性波动风险。

4、公司品牌、商标可能被侵权的风险

品牌是家用纺织品企业提升产品附加价值的关键性要素。不同品牌的产品质量、设计风格和产品定位不同,定价也不同。一般来说,知名品牌的质量优良,价格相对更高。市场上存在某些不法厂商为获取高额利益,会仿冒知名品牌进行非法生产销售。

公司的注册商标“多喜爱”为中国驰名商标,对公司的营销及竞争优势有着重要影响。公司的研发设计能力较强,每年均会推出大量新款产品,在消费者中拥有良好的口碑,并在国内市场上具有较高的知名度和美誉度。而家用纺织品行业的产品特点如款式、花型、面料等均十分直观,较易被仿冒。如该等款式被不法商贩大量仿制,则会直接分流公司的消费群体,对公司的市场营销产生不利影响,尽管公司会借助于诉讼等方式保护自身合法权益,但如果未来本公司品牌、商标被大量仿冒,则会导致公司的品牌形象及消费者对公司产品的消费意愿受损,从而对公司的经营产生一定的不利影响。

5、业绩进一步下滑的风险

报告期内,受到国内经济增长速度放缓、电子商务冲击、经营成本不断上升等因素影响下,公司业绩出现了持续下滑。虽然公司已经采取积极有效的措施拓展网络、团购等产品销售渠道、控制经营成本及提高盈利能力,在同行业上市公司业绩回稳的情况下,公司也将逐步回稳。但公司主要定位于二、三线城市的中高端消费人群,特别是年轻消费群体,该类人群属于价格敏感型客户,受到电商冲击程度更大。如果公司相关转型措施实施效果不理想、国内经济增速进一步放缓,在相关风险在个别极端情况下或者多个风险叠加发生的情况下,将有可能导致公司上市当年营业利润较上年业绩下降超过50%。

(二)经营风险

1、公司生产环节外包的风险

公司为了提高在行业中的竞争力,将资源集中在品牌的建设及推广、产品的设计及研发等高附加值的环节,而将附加值较低的生产环节全部委托外协加工商加工。虽然公司对于筛选外协加工商有着一整套严密的制度和程序,但公司产品的质量、产量仍在一定程度上受限于外协加工商的生产能力、加工工艺及管理水平。如果外协加工商履约不力(如产品质量不合乎本公司指定条件、交货期延迟、装卸失职导致货物丢失或损坏等),经营管理不善、因违法违规行为受到处罚而影响正常经营或因不可抗力而影响产品的交付,可能给本公司带来一定的经营风险。

2、原材料价格波动的风险

公司产品的原材料包括各类型的主料(主要包括坯布、成品布及填充料等),辅料和包装料,其中坯布是由棉花和化纤等纺织而成,成品布主要是由坯布经印染、加工制作而成,辅料是由吸水、花边、棉绳等组成,包装料系纸板、胶袋、纸箱、彩盒等用于产品外观包装的材料。坯布、成品布及填充料等主料成本约占公司营业成本的80%左右,若价格出现持续上涨将导致公司采购成本持续上涨,从而对公司的生产经营和盈利能力产生一定影响。

3、租赁物业作为经营场所的风险

租赁物业用于开办直营专卖店和货物仓储是公司在发展过程中采用的一种扩充销售终端的方式,公司目前的直营专卖店经营场地及货物仓储用地全部由租赁方式取得。公司在与出租方订立租赁协议时,综合考虑了出租方所处地段、当地市场状况、所有权合法性等因素,并由此确定租赁期限。若出现租赁到期或出租方中途不能将房产租赁给公司,而本公司又未能及时重新选择合适经营场所的情形,将对公司销售产生一定的不利影响。

4、销售区域性较强的风险

公司在创始之初,立足于华中区域市场,随着销售规模的扩大及品牌知名度的提升,逐渐将销售范围扩大至全国范围,但由于公司长期的经营历程和历史积累,华中地区的销售收入仍然比较高。我国目前经济发展总体处于良好的宏观发展环境中,但仍不排除局部地区出现大起大落的风险,如果公司在华中地区的销售收入大幅下降,将对公司的经营状况产生一定的不利影响。

(三)管理风险

1、公司快速发展带来管理的风险

公司业务发展势头良好,经营规模持续扩大,促使公司净资产规模不断扩大,特别是若本次发行成功,公司资产规模和销售网络将进一步大幅扩大,相应导致公司的管理体系更加复杂,经营决策和风险控制的难度增加。若公司缺乏明确的发展战略和合理的产业布局,缺乏充分可行的投资项目,公司的组织管理体系和人力资源不能满足公司资产规模扩大后对管理制度和管理团队的要求,将影响股东的投资回报和资产的保值增值,从而影响股东权益。

2、加盟商迅速发展引致管理的风险

截至2014年12月31日,公司加盟专卖店及专柜合计达到772家。加盟商销售模式有利于公司借助加盟商的优势进行营销网络的扩张,同时也有利于公司节约资金投入,降低投资风险。公司虽然严密的加盟商筛选流程,在筛选加盟商时会综合考虑加盟商的运营能力、经济实力及经营店面位置,制定保证金制度以规范加盟商的经营行为,并且与加盟商签订特约经销合同,对加盟商日常运营的各个方面进行规范。但加盟商在人、财、物上皆独立于公司,若因加盟商未按照公司统一标准进行运营,或者加盟商不能很好地理解公司品牌理念和发展目标,抑或加盟商的实力跟不上公司发展,都可能使得加盟商的经营行为偏离公司的发展方向,进而对公司在当地市场的发展构成一定的不利影响。

3、人力资源竞争的风险

公司的持续快速发展依赖公司全体员工的共同努力。公司高度重视人才在发展中的作用,公司以现有人员为基础,一方面从内部培养专业的品牌、设计、营销和管理人才,另一方面从外部招聘具有丰富经验的人才,充实管理和技术队伍。经过多年的积累,公司培养了一支高素质、高凝聚力的人才队伍,这是构成公司竞争优势的重要基础。但随着公司资产规模和营销网络的扩大,特别是若本次募投项目得以实施,将开设大量的终端,必将对团队和人员产生巨大需求,尤其是管理人员。国内对该类人才的需求日益增强,争夺日趋激烈,特别是同类企业和外资企业的人才竞争策略对公司的人才优势形成威胁。若公司不能保持员工队伍的稳定,并招揽到所需的合格人才,将对公司生产经营和持续发展产生一定的不利影响。

4、多喜爱产业园建设的相关风险

报告期内公司逐步推进多喜爱产业园项目建设,预计该项目投产后,公司快速生产、物流统筹、迅速应对市场需求等能力将进一步得到提升,同时也对公司生产组织管理及内部控制提出更高要求。虽然在过去监督外协加工商的经营实践中公司管理层已积累了一定的产业园区经营管理经验,但如果公司不能对现有运营管理体系作出及时适度的调整,建立适应业务发展要求的新运作机制并有效运行,将可能影响产业园项目的顺利实施和运营效果,从而影响公司的预期收益。

与此同时,该产业园项目投产后,公司固定资产规模将大幅增加,固定资产折旧也将相应增长;虽然公司预期未来公司主营业务利润增长足以抵消折旧费用的增加,但如果项目建成达产后,产品销售收入不能按照预期超过盈亏平衡点,则存在固定资产折旧增加影响公司经营业绩的风险。

(四)财务风险

1、净资产收益率被摊薄的风险

本次发行前,公司2012年、2013年及2014年的加权平均净资产收益率(扣除非经常性损益后)依次为26.36%、16.77%及9.82%。本次募集资金到位后,公司的净资产将迅速增长,而投入建设营销网络的募集资金需要一段运营期才能产生效益,所以在上市之后的一段时期里公司净利润的增长速度可能无法与净资产增长速度同步,从而使公司面临净资产收益率进一步下降的风险。

2、现金管理的风险

公司的直营专卖店直接与消费者进行零售交易,现金交易频繁。为规范直营店的现金管理,公司制定了《直营店铺销售管理制度》、《资金管理制度》、《银行账户管理制度》、《出纳业务管理制度》、《出纳业务检查制度》等严密的制度,要求各直营店现金营业款每天必须由收银员在公司制度规定的时间内缴存银行,每天至少两次,不得拖日延误,不得多存或少存。但是公司仍存在因雇员盗用现金或其他资产所产生损失的风险,对公司经营将造成一定的不利影响,若存在现金管理不善,或出现差错和舞弊行为,将给公司带来损失。

(五)募集资金投向风险

1、募投项目组织实施的风险

公司本次发行募集资金计划用于营销网络拓展项目和信息化建设项目。上述项目均已经公司充分论证和系统规划,具有良好的市场前景,并依法办理了相关备案。上述两个项目的实施将有助于公司进一步完善营销网络,强化渠道优势,提高信息化管理水平,落实品牌发展战略,巩固业内领先地位,对增强公司核心竞争力具有重要意义。但在项目实施过程中,如果市场环境、经营、管理等方面出现重大变化,将可能影响投资项目的顺利实施,从而影响公司的预期收益。

2、管理大规模直营专卖店(柜)的风险

本次募集资金拟投资的营销网络拓展项目完成后,将新增店铺152家,形成一个层次鲜明、分工有序、布局合理的多喜爱连锁营销网络。

直营模式在渠道建设等方面的投资较大,对人员、管理和资金的要求不同于加盟模式,建成后运行管理难度加大、营业费用增加,并将占用一定的存货资金。截至2014年12月31日,公司直营专卖店及专柜已达到117家,在多年的发展过程中,本着维护和提升公司品牌的目标,公司在经营直营专卖店和直营专柜方面(包括店面选址、装修、陈列等)进行统一规范和对其聘用的销售人员进行统一培训等)实践中,已积累了一定的管理专卖店经验。但若本公司在管理更大规模的直营店(柜)时,不能建立和优化与之适应的管理体制,并在人事管理、绩效管理、库存管理、物流管理、财务管理、审计管理等方面制订出一整套健全完善的营运制度并加以严格执行,公司未来销售规模的扩张和经营业绩的提高将会受到一定的影响。

3、营销网络拓展项目实施的风险

报告期内公司持续关闭直营门店2012年度至2014年度分别关闭11家、24家和52家,特别是2014年由于公司战略调整原因,将盈利未达预期的店铺关闭较多,公司募投项目仍以新开直营门店为主要投资方向,虽然经过谨慎可行性分析、公司在选址等方面也会充分论证,但是由于对于市场环境、公司新营销手段实施效果等方面仍存在变数,仍能影响投资项目的顺利实施,从而影响公司的预期收益。

(六)实际控制人控制的风险

本次发行前,陈军、黄娅妮夫妇直接持有公司67.79%股权。本次发行完成后,实际控制人不会发生变更,仍为陈军、黄娅妮夫妇,能对发行人的发展战略、生产经营、利润分配决策等实施绝对控制。虽然公司已建立了完善的法人治理结构,从制度安排上避免实际控制人操纵现象的发生,但在公司利益与实际控制人利益发生冲突时,由于实际控制人利益发生冲突时,由于实际控制人在股权和经营管理层方面对公司存在较强控制,若其通过行使投票权或任何其他方式对公司经营决策、人事等方面进行控制,可能会对公司经营活动造成一定的影响。

二、其他重要事项

(一)信息披露与投资者服务

为规范公司信息披露工作,保护投资者的合法权益,发行人根据《公司法》、《证券法》等法律、法规及部门规章,制定了《多喜爱家纺股份有限公司信息披露管理办法》。本公司上市后,将按照公正、公开、公平的原则履行信息披露义务,真实、准确、完整、及时地披送和披露信息。

本公司证券部负责公司信息披露和投资者服务工作。

董事会秘书:赵金

证券事务部电话:0731-88226816

证券事务部传真:0731-88226816

(二)重大合同

本公司的重大合同是指本公司及其控股子公司正在履行或将要履行的、金额在500万元以上,或者虽未达到前述标准但对生产经营、未来发展或财务状况有重要影响的合同。

截至招股意向书签署日,发行人及其子公司正在履行或即将履行的重要合同如下:

1、借款合同、保证金合同、授信合同及承兑汇票协议书

(1)中信银行股份有限公司长沙分行

序号	合同类型	汇票金额（万元）	出票日
1	银行承兑汇票承兑协议	2,154.20	2015年1月26日
2	银行承兑汇票承兑协议	664.10	2015年3月23日

(2)招商银行股份有限公司长沙分行

序号	合同类型	授信额度（万元）	合同签订日
1	授信协议	8,000.00	2014年6月23日

(3)中国民生银行股份有限公司长沙分行

序号	合同类型	授信额度（万元）	合同签订日
1	综合授信合同	2,500.00	2014年4月30日

(4)上海浦东发展银行股份有限公司长沙分行

序号	合同类型	担保金额（万元）	合同签订日
1	抵押合同	2,145.00	2014年7月22日
2	抵押合同	1,485.00	
序号	合同类型	贷款金额（万元）	
1	固定资产贷款合同	14,750.00	

2、特约经销合同

报告期内,公司通过签订《特约经销合同》的方式在全国建立了772个加盟专卖店(柜)。《特约经销合同》对包括但不限于经销商的授权期限、特许区域、经营商品、特许专卖网点的选址和装修、货物运输、管理培训、知识产权等特许专卖的核心内容作了具体约定。

2014年度前五大加盟商所签订正在执行的特约经销合同

序号	加盟商名称	经销区域	经销期间	签订日期
1	江西丽箭国际贸易有限公司	江西	2015年	2013年12月22日
2	河南省尚龙商贸有限公司	河南	2015年	2013年9月27日
3	李红宇	湖南	2015年	2013年9月17日
4	刘春秋	湖南	2015年	2013年9月17日
5	林长永	四川	2015年	2014年4月17日

3、加工承揽及采购合同

(1)加工承揽合同

发行人重大加工承揽合同的情况说明如下:

序号	合同对方	合同内容	签订日期	合同期限	备注（合同号）
1	东莞市七里香纺织品有限公司	成品加工	2014年5月6日	2014年5月6日至2015年5月5日	1120140207002
2	东莞市长欣家饰用品有限公司	成品加工	2014年5月6日	2014年5月6日至2015年5月5日	1120140907013
3	桐乡中得家纺有限公司	成品加工	2014年4月20日	2014年4月20日至2015年5月5日	1120140907010
4	深圳市桑旺源科技有限公司	成品加工	2014年5月6日	2014年5月6日至2015年5月5日	1120140907012
5	武汉第五季印染有限公司	印染合同	2015年3月13日	2015年3月1日至2016年2月28日	1201501050003

(2)采购合同

序号	合同对方	产品种类	金额（万元）	签订日期	合同编号
1	MAGETRON SRL	机器设备	150.00万欧元	2014年3月25日	MAG-140301/CGZ
2	MASIAS MAQUINARIA SL	机器设备	73.50万欧元	2014年1月20日	CCM-14-0004/1
3	湖北雪美实业股份有限公司	坯布	693.74	2015年3月30日	200-100001503300001
4	湖南云锦集团有限公司高新分公司	坯布	645.60	2015年3月4日	200-100001503040001

4、房屋租赁合同

序号	合同对方	签订日期	合同期限	合同租金（万元）
1	钦卫（长沙侯家塘店）	2008年3月10日	2008年4月1日至2017年3月31日	580.60
2	陈军	2013年1月1日	2013年1月4日至2018年1月3日	720.00

5、工程施工合同

序号	合同对方	签订日期	合同期限	合同金额（万元）
1	湖南省华龙建筑工程有限公司	2014年8月12日	2014年8月13日至2015年10月10日	10,968.51
2	湖南岳麓山建设集团有限公司	2014年10月8日	2014年10月20日至2015年11月10日	3,000.00

(三)发行人对担保的有关情况

截至招股意向书签署日,发行人不存在对外担保的有关情况。

(四)重大诉讼或仲裁事项

1、截至招股意向书签署日,发行人不存在对财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等可能产生较大影响的诉讼或仲裁事项。

2、截至招股意向书签署日,发行人控股股东、实际控制人、发行人控股子公司,发行人董事、监事、高级管理人员和核心技术人员没有作为一方当事人的重大诉讼或仲裁事项。

3、截至招股意向书签署日,发行人董事、监事及高级管理人员及核心技术人员均未涉及刑事诉讼事项。

第六节 本次发行各方当事人和发行时间安排

一、本次发行各方当事人

(一)发行人

1,发行人:	多喜爱家纺股份有限公司
2,法定代表人:	陈军
3,注册地址:	长沙市岳麓区麓谷大道627号长海创业基地南二层
4,办公地址:	长沙市营盘路296号元盛大厦六楼
5,联系电话:	0731-88226816
6,传真:	0731-88226816
7,联系人:	赵金

(二)保荐人(主承销商)

1,名称:	海通证券股份有限公司
2,法定代表人:	王开国
3,住所:	上海市广东路689号
4,联系地址:	深圳市红岭中路中深国际大厦16层
5,联系电话:	0755-25869000
6,传真:	0755-25869832
7,保荐代表人:	龚思琪、何希婧
8,项目协办人:	李海洋
9,项目经办人:	王行健、杨一泓、张敏、蔡伟霖

(三)律师事务所

1,名称:	湖南启元律师事务所
2,法定代表人:	李荣
3,住所:	湖南省长沙市芙蓉中路二段359号佳天国际新城A座17层
4,联系电话:	0731-82953778
5,传真:	0731-82953779
6,经办律师:	谢勇军、邹华斌

(四)会计师事务所

1,名称:	天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）
2,执行事务合伙人:	陈永宏
3,住所:	北京海淀区车公庄西路19号外文文化创意园12号楼
4,联系电话:	0731-84132121
5,传真:	0731-82183808
6,经办注册会计师:	刘智清、李晓阳、曾春卫

(五)资产评估机构

1,名称:	沃克森（北京）国际资产评估有限公司
2,法定代表人:	郑文洋
3,联系地址:	长沙市车站北路459号证券大厦7层
4,联系电话:	0731-82183746
5,传真:	0731-82183808
6,经办资产评估师:	王盖君、娄魁立

(六)股票登记机构

1,名称:	中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司
2,住所:	深圳市福田区深南中路1093号中信大厦18楼
3,联系电话:	0755-25938000
4,传真:	0755-25988122
5,法人代表:	戴文华

(七)申请上市证券交易所

1,名称:	深圳证券交易所
2,住所:	深圳市深南东路5045号
3,联系电话:	0755-82083333
4,传真:	0755-82083164
5,机构负责人:	宋丽萍

(八)收款银行

1,名称:	[]
2,住所:	[]
3,联系电话:	[]
4,传真:	[]

二、发行人与本次发行有关中介机构关系等情况

发行人与本次发行有关的中介机构及其负责人、高级管理人员及经办人员之间不存在直接或间接的股权关系或其他权益关系。

三、发行日程安排

询价推介时间:	2015年5月27日至2015年5月28日
定价公告刊登日期:	2015年6月1日
申购日期和缴款日期:	2015年6月2日
预计股票上市日期:	本次股票发行结束后,发行人将尽快申请在深圳证券交易所挂牌上市

**第七节