

神马实业股份有限公司关于控股子公司 平顶山神马帘子布发展有限公司对外投资的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

重要内容提示：

●**投资标的名称：**平顶山神马帘子布发展有限公司（简称“帘子布发展公司”）新建4万吨/年尼龙66差异化工业丝项目

●**投资金额：**4.98亿元

●**特别风险提示：**本项目存在市场的变化、原料涨价以及投产初期的财务等风险；项目投产后能否实现预期效益存在一定的不确定性；本项目需提交公司股东大会批准，能否获得股东大会批准存在一定的不确定性

一、对外投资概述

1、为满足尼龙66工业丝帘子布市场需求，公司控股子公司平顶山神马帘子布发展有限公司拟在其厂区内投资4.98亿元新建4万吨/年尼龙66差异化工业丝项目。

2、本次投资已于2017年4月26日经公司第九届董事会第八次会议审议通过，尚需提交公司股东大会审议。本次投资需取得政府部门对

该项目的相关批复或备案文件。

3、本次投资不属于关联交易和重大资产重组事项。

二、投资主体的基本情况

平顶山神马帘子布发展有限公司作为4万吨/年尼龙66差异化工业丝项目的投资主体。

投资主体名称：平顶山神马帘子布发展有限公司

注册资本：32000 万元

住所：叶县龚店乡平顶山化工产业集聚区沙河三路南

法定代表人：赵铁军

主营业务：生产销售帘子布、工业丝

成立日期：2012 年 4 月 16 日

与本公司的关系：本公司持有帘子布发展公司 81.25%的股份，是其控股股东

截止 2016 年 12 月 31 日帘子布发展公司资产总额 175808 万元、净资产 34144 万元、营业收入 65159 万元、净利润 1514 万元。

三、投资标的基本情况

1、项目建设的必要性

(1) 满足国内外市场的需要。随着国家从城市化向城镇化建设的战略转变，人们的活动半径将大大增加，这将促进乘用车的销量增加，促进轮胎及相关帘子布的用量提升。

(2) 生产高品质差异化工业丝的需要。利用切片纺丝的灵活性，方便生产组织与工艺调整控制，该项目可以生产细旦丝、中旦丝、重旦丝及开发高端差异化新产品（高强力丝、色丝等），满足不同客户

差异化需求。有利于拓展高端市场、差异化产品市场，提高市场占有率和话语权。

(3) 装备技术升级的需要。该项目拟采用帘子布发展公司近年成功开发的单锭 4 头纺丝（细旦丝单锭 8 头纺丝）的尼龙 66 工业丝生产技术，落筒及包装配套自动化装备，实现装备技术升级。

(4) 充分发挥帘子布发展公司产能匹配的需要。帘子布发展公司厂区内原丝与捻浸产能不匹配，尚缺 2 万吨/年的原丝生产配套。建设本项目不仅完善了高端产品链条，突出了先进设备的整体优势，也便于优化管理，减少管理及运输成本。

2、工艺技术方案

(1) 产品方案

本项目以市场上需求量较大的尼龙 66 差异化工业丝 940dtex 和 1400dtex 为主，包含部分 235-470dtex 细旦品种及高强度丝。

(2) 技术方案

本项目选择以己二胺和己二酸为原料、水溶液成盐、连续聚合制备尼龙 66 切片、切片纺丝。

(3) 设备方案

从工艺技术的成熟性、设备选型的可靠性及整个项目的成功率考虑，根据近年国内外成熟运行的大容量连续聚合工艺，同时依据近两年帘子布发展公司开发 4 头纺、8 头纺纺丝生产的成功经验，4 万吨尼龙 66 工业丝项目共 64 个生产锭位，工艺设备采用国内外嫁接模式，螺杆挤压机、卷绕机等关键设备国外进口，其余设备选择国内成熟、

可靠的设备。同时 4 万吨尼龙 66 差异化工业丝项目为了降低人工劳动强度，提高公司装备自动化水平，考虑配备能实现自动落筒，自动包装的自动化装置，取代人工操作。

3、投资估算及经济效益分析

该项目总投资估算为 4.98 亿元，项目竣工达产后，预计年产品销售收入可达 9.04 亿元，投资回收期 6.35 年。

4、项目实施步骤

结合市场状况，项目分两期实施，一期工程先建设 2 万吨/年切片纺丝生产线，自开工之日起建设周期 14 个月；二期工程建设 2 万吨/年纺丝生产线（含相应的大容量聚合生产线），自开工之日起建设周期 18 个月。

四、对外投资对上市公司的影响

帘子布发展公司新建4万吨/年尼龙66差异化工业丝项目，将进一步扩大其尼龙66工业丝和浸胶帘子布的生产规模，提高生产效率，有利于拓展高端市场、差异化产品市场，提高市场竞争力和行业地位，将对帘子布发展公司和本公司未来的业绩增长产生积极影响。

五、对外投资的风险分析

1、本项目存在市场的变化、原料涨价以及投产初期的财务等风险。

2、针对上述风险，帘子布发展公司将采取以下措施：

（1）进一步完善销售网络，采取切实可行的措施，与用户（尤其是重要用户）建立和保持良好的合作关系，巩固已开发的市场。同时

进一步开发周边市场，密切注意潜在用户和新用户，与之建立良好的合作关系。建立较为完善的技术服务网络，以满足不同层次用户的需求。提高生产能力利用率和劳动生产率，降低成本，以具有竞争力的产品价格，销售用户满意的产品。

(2) 紧紧抓住各工序单耗，降低原料成本。

(3) 提高对投产初期财务风险的认识，在项目建设过程中精打细算，并采用招投标方式，控制和降低投资成本，加强各方面管理，实行成本细项控制，降低产品成本，提高对市场的适应能力，保持较高的负荷率。

特此公告。

神马实业股份有限公司董事会

2017年4月26日