

浙江古越龙山绍兴酒股份有限公司
关于本次配股募集资金使用的可行性分析报告

一、募集资金使用计划

为了进一步增强浙江古越龙山绍兴酒股份有限公司（以下简称“古越龙山”、“本公司”或“公司”）综合实力，完善公司产品结构布局，巩固公司在黄酒行业的市场竞争力，提升持续盈利能力，更好地回报股东，公司拟进行配股融资。本次配股发行 A 股股票所募集资金总额不超过 121,900 万元，扣除发行费用后的募集资金净额 120,000 万元，拟全部用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	总投资额	拟投入募集资金
1	黄酒生产技术升级建设项目（一期工程）	28,140.70	24,663.20
2	古越龙山第二期“百城千店”专卖店终端网络	9,360.00	8,000.00
3	补充流动资金	87,336.80	87,336.80
	合 计	124,837.50	120,000.00

在募集资金到位前，本公司将根据项目进度的实际情况以自筹资金先行投入，并在募集资金到位后，按照《上海证券交易所上市公司募集资金管理规定》等相关法律法规规定的程序予以置换。

如果本次实际募集资金净额相对于项目所需资金存在不足，不足部分本公司将通过自筹资金解决。如果本次实际募集资金净额超过项目所需资金，超出部分将用于补充本公司流动资金。本公司董事会将根据本次非公开发行募集资金投入项目的审批、核准、备案或实施情况，实际进度及实际募集资金额，按投入项目的轻重缓急、实际投资额、实际资金需求和实施进度进行调整，决定募集资金在上述投向中的具体使用安排。

二、项目背景

目前，我国正处于经济快速发展时期，人民生活水平不断改善。随着消费者购买力的提升，健康、绿色的产品逐渐成为消费流行趋势。中国黄酒独具的保健作用和健康概念正在被越来越多的消费者所认知和喜爱。在这种趋势的推动下，近年来，黄酒的销量也呈现出快速增长的态势，据统计，我国黄酒销售量以每年10%以上的速度增长。

随着人们对健康重视程度的提升，对酒类的消费习惯也发生改变。含酒精量高的烈性酒消费被替代的趋势日益凸显，消费占比逐步萎缩。未来中国烈性酒消费量比例将进一步下降，这一现象将促使黄酒等健康酒种得到快速发展。

绍兴黄酒是中国黄酒的杰出代表，公司旗下的“古越龙山”、“沈永和”、“鉴湖”、“状元红”、“女儿红”等黄酒品牌又是绍兴黄酒中的佼佼者。特别是“古越龙山”黄酒品牌，集“中国名牌”、“中国驰名商标”于一身，是无可争辩的中国黄酒第一品牌。作为绍兴黄酒的薪火传人，古越龙山人提出了“做强主业、做长企业”的发展理念，努力按照现代企业制度要求，以资产为纽带，生产经营和资本经营并重，做大主业规模；以科技为抓手，技术改造和产品升级并举，提升黄酒产业技术含量，做强做长企业；以品牌为依托，市场开拓和营销创新并进，做深做精黄酒市场；以文化为核心，机制创新和管理创新并展，构筑可持续发展的良好平台，实现公司新一轮的大发展。

由此，根据黄酒市场发展趋势以及公司自身发展需要，公司决定投资兴建黄酒生产技术升级项目及第二期“百城千店”专卖店终端网络项目。项目建成后，在壮大企业本身的同时，并可带来大量的就业机会，进而带动当地社会经济的发展。

三、本次配股募集资金项目可行性分析

（一）黄酒生产技术升级建设项目（一期工程）

1、项目概况

黄酒生产技术升级建设项目（一期工程）总投资 28,140.70 万元，其中拟投入募集资金 24,663.20 万元。项目由公司负责实施，建设地点位于绍兴市袍江工业区育贤路南绍兴黄酒产业园区内。项目建成后可形成年产 2 万吨优质绍兴黄酒原酒的生产能力。

2、项目的必要性

A. 提升优质黄酒的产量，突破产能瓶颈

由于年份长的陈化黄酒产品拥有更好的品质与口感，逐渐受到消费者的喜爱，并且能够带来更好的经济效益；公司现有的设施条件已不能满足企业生产和发展的需要。目前公司优质黄酒的产量已无法满足市场对优质黄酒日益增长的需求，本次募投项目建成后新增年产优质黄酒原酒 2 万吨，扩大公司优质黄酒的生产能力，突破公司产能瓶颈，保障后续持续经营发展；同时将进一步突出和提高公司的核心业务竞争能力，为公司在国内和国际市场确立更加稳定的竞争地位奠定基础。

B. 提高优质黄酒的品质

本次募投项目通过技术升级，提高产品质量，改善优质黄酒的品质，使得口感更加醇厚顺口，味正纯和。从而巩固公司核心竞争力，使得公司在未来激烈的黄酒市场竞争中处于有利地位。

C. 扩大公司的经营规模，增强公司的盈利能力

本项目按计划实施完毕并投产后，公司的生产规模、技术水平、制造能力和产品结构都将得到较大幅度的提高，从而进一步增强本公司的盈利能力，并为公司未来的后续发展打下坚实基础。

3、政策支持

根据《中国酿酒行业“十五计划”和 2015 年规划》，在行业发展指导思想上，黄酒行业应以国内外市场需求为导向，以结构调整为中心，紧紧依靠科技进步和技术创新，加快以名牌产品为龙头的企业集团和中心企业的发展；提高质量档次，

开发低糖度、低酒度新品种；加大宣传力度，积极引导消费，全方位开拓国内市场，努力开拓国际市场，增加高质量、高档次黄酒的出口量；深化企业改革，提高职工素质，节约粮食，提高效益，促进我国黄酒行业健康发展；在产品结构和产品质量上，应确保原有国优金奖、银奖及行业名牌产品质量；淘汰以食用酒精为主兑制的假冒黄酒；加快开发高档次干型、半干型黄酒和低酒精度清爽黄酒；开发功能型、保健型黄酒新品种；改进产品包装，逐渐淘汰大坛包装，实行全部小包装化，并实现多功能化、系列化。

4、建设内容

本项目从项目批准到竣工投产建设周期为 18 个月。项目建设地点在绍兴市袍江工业区育贤路南，新增建筑面积 98,309m²。

项目建设主要包括：

（1） 黄酒主车间

A. 生产车间：浸米、蒸饭、发酵、压榨、清酒、煎酒、封泥头、米仓库、生曲制作等；

B. 配套工程：热配房、空压房等公用配套设施，部分后酵堆场。

（2） 后熟车间一

主要用于存放大坛酒。

（3） 后熟车间二

主要用于存放大坛酒、封糟间、头吊间、糟烧打淘等。

5、投资规模及经济评价

黄酒生产技术升级建设项目（一期工程）总投资 28,140.70 万元，拟投入募投资金 24,663.20 万元。项目建设期 18 个月。

经测算，黄酒生产技术升级建设项目（一期工程）达产后可实现年均销售收入 20,000 万元（含税），税后项目投资财务内部收益率 11.08%。

（二）古越龙山第二期“百城千店”专卖店终端网络

1、项目概况

古越龙山第二期“百城千店”专卖店终端网络项目 9,360 万元，其中拟投入募集资金 8,000 万元。由公司负责实施。

项目具体资金投入明细如下：

序号	名称	项目概要	总投资 (万元)	已投入 (万元)	尚需投资额 (万元)	募集资金 拟投资额
1	建立直营形象旗舰店 (古越龙山)	在重点市场城市购置营业用房，用于建设直营形象旗舰店和品牌展示体验区（计划 5 家）	6,560	部分形象店 2012 年已投入近千万	5,560	5,560
2	开设加盟专卖店	在重点黄酒市场区域开设 100 家古越龙山加盟专卖店	2,350	2012 年已投入约 350 万	2,000	2,000
3	智能管理系统	将营销中心和专卖店全部纳入智能管理系统	450	小范围测试投入近 10 万元	440	440
合 计			9,360	约 1,360	8,000	8,000

2、项目的必要性

公司自 2000 年以来一直注重渠道扁平化、终端可控化和生动化建设，本次募集资金将用于在三年内建设第二期古越龙山“百城千店”专卖店终端网络，并在已有区域营销中心的基础上，进一步完善全国营销网络，增开直营形象旗舰店和加盟专卖店，加快自控终端建设步伐，拓展营销终端覆盖范围，提升直销比例，控制营销成本。

A. 建立直营形象旗舰店，提升产品定位

直营形象旗舰店的建立将有助于公司加强对国内重要城市及周边地区销售渠道的进一步开拓和管理，加快回笼资金及反馈市场信息。项目完成后，将改善目前公司的销售网络体系，提升产品定位，提高公司及时针对市场需求调整产品结构能力，推进以古越龙山、状元红、沈永和、鉴湖、女儿红五个知名品牌为主的多品牌细分市场战略的顺利实施。

B. 开设加盟专卖店，保持销售终端控制力

古越龙山自建或与代理商共建的专卖店日益增多，2012 年前已实施第一期“百城千店”专卖店工程，2012 年后已启动第二期“百城千店”专卖店工程，由于公司铺设营销网络方式得当、专卖店经营状况良好，而且今年由于高端白酒、红酒的消费下降也使得许多酒商转向重视高端黄酒产品的开发。为此，公司必须加快建立以专卖店为主的终端营销网络，着重构建直复式营销网络，扩大市场覆盖能力，增强品牌和产品的市场张力，扩大古越龙山目前在渠道和终端的优势。

C. 建设智能管理系统，加强公司管理

随着公司直营形象旗舰店、加盟专卖店的不断增加，为便于公司的统一管理、远程监控，迫切需要一套联网各地的管理系统，纳入公司的智能管理系统内，使得公司各门店管理更加规范、统一。

3、建设内容

本项目建设的主要内容包括：

序号	名称	建设内容
1	建立直营形象旗舰店 (古越龙山)	在温州、南京、南昌、广州、成都 5 个城市购置总建筑面积 1,400 平方米的营业用房，用于区域营销机构办公和开设古越龙山产品展示厅。
2	开设加盟专卖店	公司拟在原有 150 家专卖店基础上投资 2,000 万元新设加盟专卖店 100 家，在华东传统黄酒消费区域和其他重要黄酒消费区域租用营业用房开设 100 家古越龙山品牌加盟专卖店。
3	智能管理系统	将营销中心和专卖店全部纳入智能管理系统

4、投资规模及经济评价

本项目总投资 9,360 万元，尚需投入 8,000 万元，拟以募集资金投入 8,000 万元。项目建设期 36 个月。

经测算，本项目实施达产后，可增加年均销售收入 7,500 万元。

（三）补充流动资金

1、项目基本情况

公司所处黄酒领域营运资金需求量较大，随着公司进一步扩大产能根据公司目前的财务和经营状况以及未来发展规划，本次募集资金拟用于补充流动资金 87,336.80 万元。

2、补充流动资金的必要性

（1）公司业绩增长需要更多营运资金

根据公司 2010-2012 年各年年报披露，公司营业收入 2011 年度、2012 年度分别较上年度增长 15.41%和 14.15%，资产总额 2011 年末、2012 年末分别较上年度增长 9.36%和 15.91%。公司经营业绩增长使得公司的资金需求产生缺口。

（2）公司产品结构调整的需要

近年来，公司在不断夯实发展基础的前提下，深入研究行业发展趋势，以品牌为核心，不断加大结构调整力度，增加优质黄酒的生产和销售，而这必然导致部分流动资金沉淀。

（3）内生增长无法全部满足公司营运资金需求

随着公司经营的不不断发展，仅靠经营活动内生增长的营运资金难以满足公司的资金需求，公司需要通过股权融资和债务融资的形式补充流动资金。通过本次配股提高净资产规模，有利于提升公司未来直接债务融资的空间。

3、补充流动资金的合理性

（1）酒业行业营运资金需求较大

酒类行业由于存货数额较大，总体营运资金规模较大，营运资金占营业收入的比例较高。本次配股部分募集资金将用于补充流动资金，有利于公司满足业务增长的资金需求，提高公司的盈利能力。

最近三年，公司运营资金情况如下：

单位：万元

	2012 年末/年度	2011 年末/年度	2010 年末/年度
流动资产	215,918.78	180,407.78	169,681.74
流动负债	113,626.79	80,681.40	70,793.56
营运资金	102,291.99	99,726.39	98,888.18
营业收入	142,178.92	124,555.42	107,923.33
营运资金占营业收入比	71.95%	80.07%	91.63%

（2）满足股东利益最大化的需求

本次配股后，虽然短期内公司每股收益和净资产收益率将有所下降，但本次募集资金的投入将满足业务增长的资金需求，为公司未来经营发展注入新的活力，进一步提高公司的盈利能力，拓宽未来融资的空间。因此，从长期来看，公司将从中获益，从而满足股东利益最大化的需求。

三、结论

综上所述，本次配股募集资金投资项目符合国家相关的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。

本次发行完成后，公司资本结构得到优化，资金实力明显提升，财务结构更为稳健，更有利于公司的稳健经营、持续发展，加快公司优化结构、拓展市场的步伐。因此，本次配股符合公司及全体股东的利益。

浙江古越龙山绍兴酒股份有限公司董事会

2013 年 10 月 25 日