

上海百润投资控股集团股份有限公司

SHANGHAI BAIRUN INVESTMENT HOLDING GROUP CO.,LTD.

（上海市康桥工业区康桥东路 558 号）



非公开发行股票募集资金使用的可行性分析报告

二〇一六年一月

释 义

在本非公开发行股票募集资金使用的可行性分析报告中，除非另有说明，下列简称具有如下特定含义：

一、一般名词释义		
百润股份/发行人/公司	指	上海百润投资控股集团股份有限公司
本次非公开发行股票、本次非公开发行、本次发行	指	上海百润投资控股集团股份有限公司本次拟以非公开方式向包括控股股东及实际控制人刘晓东在内的不超过 10 名特定对象发行股票的行为
元	指	人民币元

一、本次募集资金使用计划

本次非公开发行募集资金总额（含发行费用）不超过 232,000 万元，扣除发行费用后的募集资金净额拟投入以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目资金投入总额	募集资金拟投入金额
1	产能扩大项目	105,300.00	87,500.00
1.1	四川生产工厂项目	50,000.00	38,000.00
1.2	广东生产工厂项目	55,300.00	49,500.00
2	品牌建设项目	170,965.40	69,000.00
3	电子商务项目	49,751.00	42,500.00
4	信息化建设项目	35,006.00	33,000.00
	合计	361,022.40	232,000.00

在本次募集资金到位前，公司将根据募集资金投资项目实施进度的实际情况通过自筹资金先行投入，并在募集资金到位后按照相关法规规定的程序予以置换。如果本次非公开发行募集资金扣除发行费用后少于上述项目募集资金拟投入的金额，不足部分公司将以自有资金或其他融资方式解决。

二、本次募集资金投资项目基本情况

（一）产能扩大项目

1. 项目基本情况

公司拟在四川和广东投资建设预调鸡尾酒生产基地，增加预调鸡尾酒产能，优化生产基地区域布局。达产后，四川生产基地及广东生产基地预计将分别形成年产 2000 万箱生产能力。

四川生产基地的项目建设地点为邛崃市临邛镇临邛工业园区，南江路与天官路交口处；广东生产基地的项目建设地点为广东省佛山市三水区水都国际饮料园区，金威大道西侧。

2. 项目背景及必要性

（1）国内的预调鸡尾酒市场不断发展

预调鸡尾酒最早于 20 世纪 80 年代出现于欧洲，后逐步流行全球。我国的预

调酒消费从 20 世纪 90 年代开始启蒙阶段；2005 年以后，总体市场规模逐步扩大；2011 年以后，我国预调鸡尾酒市场进入快速增长期。

随着工作、生活节奏加快，以及健康意识的增强，部分既有的中国传统酒类消费者开始减少饮用高酒精度酒类饮品，转而选择低度的酒类饮品；同时，年轻的消费者尚未受到传统酒文化的影响，较之高度酒类饮品，年轻消费者的消费习惯一般偏好饮用低度酒类。酒类饮品消费，已经呈现多元化的趋势，喝低度酒的趋势逐步增强。预调鸡尾酒作为低度酒类饮品的新品类，方便携带，即开即饮，酒精度较低不易酒醉，适合日常生活饮用，符合现代社会快速、便利生活方式的需求，可以满足消费者对低度酒类饮品消费的偏好。因此，近年来预调鸡尾酒品类的关注度迅速得到提升。

随着国内预调鸡尾酒消费群体的不断扩大，预调鸡尾酒将有较好的市场空间。

（2）“RIO（锐澳）”品牌预调鸡尾酒需求旺盛

巴克斯酒业是公司的全资子公司，是国内预调鸡尾酒的龙头企业。巴克斯酒业的“RIO（锐澳）”品牌通过多年的发展和经营，已获得了消费者的广泛认可，是目前国内市场的领导品牌，相关产品在国内享有较高的市场占有率。巴克斯酒业生产的炫彩瓶、靓彩罐和佐餐酒等系列预调鸡尾酒产品以酒精度低、口味多、饮用方便、品牌定位年轻时尚等特点受到了消费者的欢迎，产品销量快速增长。

（3）项目是公司中长期战略发展的需要

由于国内预调鸡尾酒市场有较为广阔的发展空间，根据公司发展趋势和未來规划，现有的产能已无法满足公司中长期战略发展的需要。为配合预调鸡尾酒市场不断发展的要求，公司需要尽快进行生产基地建设，提高综合产能；同时，优化生产基地区域布局，节约物流成本，巩固和发展公司在国内预调鸡尾酒业务的领先地位。

3. 项目可行性

公司具有多年的预调鸡尾酒研发及生产经验，能够保证新建生产基地的顺利运行，预计将有较好的经济效益。同时，生产基地相关土地购置已完成。此外，四川项目及广东项目均已完成立项备案及环评，该项目具有可行性。

4. 项目的立项及环评

四川生产基地已取得了邛崃市发展和改革局出具的企业投资项目备案通知书，备案号为 51018311504140023；并取得了邛崃市环境保护局出具的《关于巴克斯酒业（成都）有限公司鸡尾酒生产项目环境影响报告表审查批复》。

广东生产基地已取得了广东省发展和改革委员会出具的广东省企业投资项目备案证，备案项目编号为 2015-440607-15-03-010409；并取得了佛山市三水区环境保护局出具的《关于〈巴克斯酒业（佛山）有限公司鸡尾酒生产项目环境影响报告表〉审批意见的函》。

5. 项目投资估算

单位：万元

项目	四川生产基地	广东生产基地	合计
建设投资	47,600.00	48,800.00	96,400.00
铺底流动资金	2,400.00	6,500.00	8,900.00
总投资	50,000.00	55,300.00	105,300.00
拟使用募集资金投入	38,000.00	49,500.00	87,500.00

四川生产基地项目包括土地购置费、基建投资、设备投入等建设投资 47,600 万元，铺底流动资金投资 2,400 万元。

广东生产基地项目包括土地购置费、基建投资、设备投入等建设投资 48,800 万元，铺底流动资金 6,500 万元。

6. 项目效益

四川项目建成并全面达产后，预计全部投资所得税后财务内部收益率为 19.12%，投资回收期（不含建设期）为 3.08 年。

广东项目建成并全面达产后，预计全部投资所得税后财务内部收益率为 18.33%，投资回收期（不含建设期）为 3.13 年。

（二）电子商务项目

1. 项目基本情况

电子商务建设包括电子商务平台建设、配送网点建设及电商配送中心建设。

其中，电子商务平台建设投资包含中心机房、区域机房、网络站点等网络平台投资；配送网点建设包括配送网点、配送相关设备等投资；电商配送中心主要采用租赁仓库的形式，并购置物流仓储设备。

项目建设完成后，将建立面向消费者的多终端全平台，建立消费者俱乐部数字化营销平台，在销售重点区域建立有效的配送体系。

2. 项目背景及必要性

（1）符合消费模式的转变

近年来，国内预调鸡尾酒行业发展迅速，公司旗下的“RIO（锐澳）”预调鸡尾酒品牌，是预调鸡尾酒行业的领导品牌。公司的预调鸡尾酒产品主要消费人群是年轻消费者，近年来网购已成为年轻消费者购买商品的重要渠道，电子商务项目建设有助于公司进一步适应消费模式的转变。

（2）有利于与消费者建立更好的互动，进一步推广品牌

公司规划建设电商平台有利于协助销售及市场团队采取全新的数字化营销模式，与消费者进行积极的互动，即圈粉丝、喂内容、从而达到品牌与用户的情感共鸣、价值统一、精神融合，最终让消费者群体扩大为粉丝群体，有利于公司品牌推广。同时，为了更好地推广预调鸡尾酒文化，吸引更多的消费群体购买预调鸡尾酒品类产品，公司将在一线城市及重点省份的省会城市中，对部分配送网点增加预调鸡尾酒体验、新品展示、现场下单等功能。通过不同口味的搭配试饮等现场活动，配合电商平台的互动内容，加上音乐、动画等时尚文化的体验，让消费者感受预调鸡尾酒的时尚魅力。

（3）增强销售重点区域配送时效性，降低单位配送成本

公司将新建4个电商配送中心，并在一线城市及销售情况较好省份中的重点城市布局配送网点，布局的配送网点总共达到400个。电商配送体系的建立将增加重点销售地区配送的时效性，提升客户满意度，有利于消费者重复购买产品，并降低单位产品配送成本。

电子商务项目建设符合“互联网+”的大趋势，有利于公司把握电商机遇，

进一步满足消费升级需求，对消费者需求的精准把握，个性化、差异化、深入化地发掘市场潜力，有利于充分把握预调鸡尾酒行业快速发展的机遇，进一步充分发挥公司竞争优势，进一步增强公司持续盈利能力。

3. 项目可行性

目前，消费者通过互联网平台消费已较为流行，结合公司现有的品牌领导地位，预计电商平台销售能够得到消费者的认可。此外，公司具有一定的电商运营人才，所需购买的基础设备及软件亦较为成熟，该项目具有可行性。

4. 项目的立项及环评

本项目已完成发改委项目立项手续，项目备案意见号为：沪自贸管张内备[2016]3号。该项目现场无生产项目，不涉及相关部门环评。

5. 项目投资估算

电子商务项目投资主要包含电子商务平台建设、配送网点建设及电商配送中心建设，项目总投资为 49,751 万元，计划分三年逐步完成投入，具体情况如下：

序号	项目	投资估算（万元）
1	电子商务平台	20,291.00
2	配送网点	10,360.00
3	电商配送中心	19,100.00
总投资		49,751.00

6. 项目效益

本项目建成后，将有效增强公司产品通过互联网销售的能力，并通过与消费者互动带来更多的“粉丝消费者”，更好的推广预调鸡尾酒品类及“RIO(锐澳)”品牌，带动销售收入增加。同时，公司通过配送体系建设增强重点销售区域的电商配送时效性，增加客户满意度，有利于客户重复购买公司的产品，并降低单位配送成本。

（三）品牌建设项目

1. 项目基本情况

公司将采用多种方式进行品牌建设推广，包括电视投放、网络投放、品牌代言人等，以巩固发展公司“RIO(锐澳)”鸡尾酒品牌在市场中的领先地位，并进一步扩大预调鸡尾酒在国内的影响力。

2. 项目背景及必要性

(1) 扩大品类份额

通过近年来的推广传播，预调鸡尾酒已经初步完成了对核心年轻消费群体的品类教育。但与欧美、日本等预调鸡尾酒发展时间较长的国家相比，该品类在国内市场规模占啤酒等传统酒类的比例仍较低，未来具有较为广阔的发展空间。持续的品类推广，有利于扩大预调鸡尾酒在国内的消费人群，进一步增加预调鸡尾酒的品类份额。

(2) 巩固公司产品在行业的领先地位

公司作为我国预调鸡尾酒行业的龙头企业，通过多年经营已积累预调鸡尾酒研发、生产和销售的丰富经验。凭借行业先发优势，公司的预调鸡尾酒业务在品牌、技术、质量安全控制等多个方面处于国内领先地位。目前，公司的“RIO(锐澳)”品牌已被国内预调鸡尾酒的年轻消费群体所熟知，成为国内知名度较高的预调鸡尾酒品牌。

公司需要持续的品牌建设投入，通过电视与网络投放、植入、品牌代言等方式不断强化“RIO(锐澳)”品牌的影响力，进一步提升产品认知度，巩固公司产品在国内的领先地位，争取在品类快速增长过程中成为预调鸡尾酒的代名词，更好地享受预调鸡尾酒市场增长红利。

3. 项目可行性

公司具有电视投放、网络投放、植入、品牌代言等品牌建设实施经验，近年来的实践效果良好，且公司拥有一支专业的品牌运营团队，该项目具有可行性。

4. 项目的立项及环评

本项目已完成发改委项目立项手续，项目备案意见号为：沪自贸管张内备[2016]4号。该项目现场无生产项目，不涉及相关部门环评。

5. 项目投资估算

项目预计总投资为 170,965.40 万元，其中 2016 年投资 74,333 万元、2017 年投资 96,632.40 万元。投资内容包括线上投入、植入、品牌代言人等，具体情况如下：

项目		具体内容
1	线上投入	①电视投放：CCTV、全国性卫视、省级电视台、地方电视台的硬广投放；以及上述电视台的栏目合作（包括但不限于冠名、合作伙伴、行业赞助、植入等形式）； ②网络媒体：网络广告投放； ③户外投放：公交、地铁、地方户外广告。
2	植入	通过电视剧或电影植入公司相关产品。
3	公关和社会化营销	利用品牌背书等手段配合一系列公关活动，提高“RIO（锐澳）”在消费者心目中的美誉度；同时通过社会化媒体进行各个圈层消费者的精准营销。
4	品牌代言人及版权	品牌代言人：针对“RIO（锐澳）”即将推出的新品系列，针对不同产品不同人群进行代言人选择，精准对应各年龄层消费者，初步建立“RIO（锐澳）”家族概念； 版权：推出各种限量版产品，购买版权费用。
5	服务公司费用	含策略公司全年服务费用，以及数据监测、调研等服务公司费用。

6. 项目效益

预调鸡尾酒在国内正处于快速发展时期，市场规模迅速扩大，公司需要持续、多渠道进行品牌投入，在提升品牌价值、巩固公司市场份额的同时，进一步扩大预调鸡尾酒在国内的消费群体，从而对公司产生积极的效益。

（四）信息化建设项目

1. 项目基本情况

根据公司的信息化发展战略，公司拟通过 IT 基础架构建设、核心 ERP 系统建设、核心业务系统建设、工业 4.0 及物联网建设、移动业务平台及企业大数据分析平台建设，打造高效的、全面一体化的信息化平台，以打通管理层、控制层及执行层的信息流、资金流、业务流，形成公司信息化平台的四大体系——标准规范体系、信息安全体系、高效管理体系、科学发展体系，最终保障公司业务体系安全并高效运行、增强公司运营管理能力、降低公司运营成本、提升公司竞争

力、在互联网时代与时俱进、增强公司可持续发展能力。

(1) 基础架构建设，包括：双活数据中心建设，工厂弱电项目，销售员手持终端设备配置，管理人员 PC 及附属软硬件设备配置。

(2) 核心 ERP 系统实施，包括针对集团下属所有工厂、销售公司的核心 ERP 模块实施。

(3) 核心业务系统实施，包括：销售管理平台，渠道费用管理平台，经销商移动门户，电子采购移动门户，移动 BI（商业智能）项目，WMS（仓库管理系统）&TMS（运输管理系统）项目，MES（生产制造）系统项目，全渠道订单管理系统项目，研发&实验室管理系统。

(4) 工业 4.0 及物联网实施，包括：机器人智能化生产项目实施，“一瓶一码”产品全追溯系统项目实施。

(5) 移动业务平台及企业大数据分析平台搭建，包括：企业应用 APP 开发，微信企业号即移动协同工作门户，大数据分析系统实施。

2. 项目背景及必要性

(1) 信息化建设是快消品企业增强竞争力的必要手段

企业信息化有利于挖掘先进的管理理念，应用先进的计算机网络技术去整合企业现有的研发、生产、供应链、销售、市场、运营、管理，及时地为企业“三层决策”系统提供准确而有效的数据信息，以便对市场需求做出迅速的反应，其本质是加强企业的“核心竞争力”。

快消品行业的信息化建设，是以企业的计算机技术为基础，以计算机网络技术为特征的系统工程建设。充分利用计算机技术、网络技术，提高企业管理、研发、生产、销售、市场推广的信息化水平，是实现快消品行业跨越式发展的重要途径，也是快消品企业增强自身竞争力的必要手段。

(2) 快消品行业的领先企业信息化水平较高、投入较大

对于快消品行业中的领先企业，整体信息化水平较高，投入较大，信息化运用范围很广，员工移动化应用的普及度很高。

作为预调鸡尾酒的龙头企业，公司虽然在最近几年业务发展迅猛，但由于时

间所限，信息化的积累少、投入低、信息化基础还比较薄弱。因此，公司迫切需要在加大信息化的投入，在稳定安全发展的基础上，尽量加快信息化建设的步伐，在公司运营管理上通过信息化建设项目补足短板，使得管理模式更加精细化，为公司的可持续发展打好坚实基础。

（3）食品企业信息化建设符合国家推进食品安全监管信息化建设的要求

作为一个食品企业，信息化建设符合国家推进食品安全监管及提高食品安全保障水平的号召，以及配合政府监管部门重点推进食品安全监管信息化建设的要求。公司的信息化建设项目建设可以协助公司建立一个以食品安全为宗旨，法律法规为准绳，全方位、高标准的质量执行体系及解决方案，从原料、产品、研发过程、实验室监管、计划管理、生产现场管理、物流运输、售后服务、质量追踪等各个方面建立关键控制和追溯体系，同时保障该体系的稳定、有效运行。

（4）企业信息化建设符合国家政策

近年来，我国政府陆续颁布了一系列法律法规和支持政策，促进食品企业的信息化建设。其中：

国务院印发《中国制造 2025》指出：“加快推动新一代信息技术与制造技术融合发展，把智能制造作为两化深度融合的主攻方向；着力发展智能装备和智能产品，推进生产过程智能化，培育新型生产方式，全面提升企业研发、生产、管理和服务的智能化水平。”

《国民经济和社会发展第十二个五年规划纲要》指出：“要推动信息化和工业化深度融合，推进经济社会各领域信息化。”

这些政策的出台，为食品企业信息化建设提供了良好的政策环境。

3. 项目可行性

我国信息技术发展迅速，配套服务体系较为完善；同时，公司具有一定的信息化管理与技术人才储备；信息化项目的建设能有效提升公司管理能力及食品安全监控能力，该项目具有可行性。

4. 项目的立项及环评

本项目已完成发改委项目立项手续，项目备案意见号为：沪自贸管张内备[2016]5号。该项目现场无生产项目，不涉及相关部门环评。

5. 项目投资估算

本次项目预计资金投入总额 35,006 万元，公司拟使用募集资金投入 33,000 万元，具体投资估算情况如下：

序号	项目	投资估算（万元）
1	基础架构建设	10,751.00
2	核心 ERP 系统实施	4,995.00
3	核心业务系统实施	4,800.00
4	工业 4.0 及物联网实施	10,460.00
5	移动业务平台及企业大数据分析	4,000.00
总投资		35,006.00

6. 项目效益

本项目建成后，将有效提高企业的经济效益和市场竞争能力，有利于推进企业管理理念的创新、管理流程的优化，有利于提升对信息的快速反应能力，有效整合、配置和利用有限的资源，提高效率和效益。

同时，食品安全问题是食品企业发展过程中优先考虑的问题。信息化建设有利于公司建立一套以食品安全法规为准绳的贯穿于产品研发、原料管理、生产安全、产品检验、产品追溯各个业务环节的质量标准体系，保证公司健康发展。

三、本次发行对公司经营管理、财务状况等的影响

（一）对公司经营管理的影响

本次募集资金投资项目符合国家相关的产业政策以及公司整体战略发展方向。品牌建设及电子商务项目有助于公司保持“RIO（锐澳）”牌预调鸡尾酒在国内领先的市场地位。扩产项目完成后，公司的生产规模将得到提升，能够更好的满足公司“RIO（锐澳）”预调鸡尾酒日益增长的市场需求。同时，信息化建设有助于让公司经营管理更加高效。

（二）对公司财务状况的影响

本次非公开发行有利于提升公司盈利能力、优化资产结构和增强抗风险能力。本次募集资金项目投资，有利于公司抓住国内预调鸡尾酒市场迅速扩大的机遇。由于公司募集资金投资项目产生的经营收益需要一定的时间才能体现，因此短期内不排除公司每股收益被摊薄的可能性。

四、结论

综上所述，董事会认为：公司本次非公开发行的募集资金投向符合国家产业政策和公司战略发展规划，投资项目市场前景良好、盈利能力较强。通过本次募集资金投资项目的实施，将进一步扩大公司业务规模，增强公司的综合竞争力，有利于公司的可持续发展，符合公司及全体股东的利益。本次募集资金投资项目是可行的、必要的。

上海百润投资控股集团股份有限公司董事会

2016 年 1 月 15 日