

股票简称： 皇氏集团      证券代码： 002329      上市地点： 深圳证券交易所

# 皇氏集团股份有限公司

(Royal Group Co.,Ltd.)



## 公开发行可转换公司债券募集资金运用 可行性分析报告

二〇一七年五月

## 一、本次发行募集资金的使用计划

本次公开发行可转换公司债券募集资金总额不超过 108,000 万元（含发行费用），扣除发行费用后，募集资金将投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资额	拟投入募集资金
1	乳制品加工基地建设项目	117,123.08	68,000
2	规模奶牛养殖生态牧场项目	21,919.00	19,000
3	终端售奶设备建设项目	9,685.93	9,000
4	呼叫中心扩建升级项目	22,299.77	12,000
合计		<b>171,027.78</b>	<b>108,000</b>

在本次募集资金到位前，公司可根据项目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予以置换。公司董事会可根据实际情况，在不改变募集资金投资项目的情况下，对上述单个或多个项目的募集资金拟投入金额和顺序进行调整。募集资金到位后，若扣除发行费用后的实际募集资金净额少于拟投入募集资金总额，不足部分由公司自筹资金解决。

## 二、募集资金投资项目基本情况

### （一）乳制品加工基地建设项目

#### 1、项目基本情况

本项目基于乳业行业发展机遇及发行人战略布局，拟建设三座乳制品加工基地，总投资为 117,123.08 万元，具体情况为：

单位：万元

项目	投资总额			募投资金投入
	建设投资	流动资金	合计	
华南乳制品加工基地建设项目	59,205.19	3,005.16	62,210.35	29,000.00
来宾乳制品加工基地建设项目	27,896.28	2,291.37	30,187.65	24,000.00
遵义乳制品加工基地建设项目	22,940.42	1,784.66	24,725.08	15,000.00

项目	投资总额			募投资金投入
	建设投资	流动资金	合计	
合计	110,041.89	7,081.19	117,123.08	68,000.00

## 2、项目实施背景及必要性

### (1) 国家政策支持乳制品行业的快速发展

乳制品营养全面且易被人体吸收，是营养价值最接近于完善的食物，人均乳制品消费量成为衡量当地人民生活水平的主要指标之一。大力发展乳制品行业，努力提高我国居民的乳制品消费水平，是改善我国居民膳食营养状况、提高国民素质的有效措施。因此，国家将发展乳制品业作为优化产业结构、推进农业提质增效的重要任务。

2016年12月31日中共中央及国务院发布的2017年中央一号文件中提出全面振兴奶业，引导扩大生鲜乳消费，培育国产优质品牌。

2016年12月27日，农业部、国家发改委、工信部、商务部、国家食药监局共同发布《全国奶业发展规划》(2016-2020年)，将乳制品行业战略定位归纳为“健康中国、强壮民族不可或缺的产业”、“食品安全的代表性产业”、“农业现代化的标志性产业”与“一二三产业协调发展的战略产业”，提出要打造资源配置合理、技术水平先进、产品结构优化、具备国际竞争力的现代乳制品加工业，其中针对南方产区(包括两湖、两广、贵州、四川、云南等地区)重点发展巴氏杀菌乳等产品，鼓励发展水牛奶等具有地方特色的乳制品。

政府政策的大力支持，为乳制品业发展指明了方向和路径，有力推动国内乳制品生产企业的发展，对振兴中国乳制品业产生重要作用和深远影响。

### (2) 乳制品市场需求前景广阔

近年来，随着人们生活水平的不断提升，乳制品消费也呈现逐年增长的态势，乳制品业已成为现代农业和食品工业中最具活力、增长最快的产业之一。根据《全国奶业发展规划2016-2020》统计，2015年我国的乳制品产量达到了2,782.5万吨，较2008年增长了53.7%，总体规模仅次于印度和美国，位居世界第三位。

从市场潜力看，至2015年我国人均奶类消费量达到了36.1千克，较2008年增加5.9千克，但与其他国家相比仍有较大差距。据《中国奶业年鉴2016》统计数据显示，

2015 年世界人均奶类消费量为 111.3 千克，非洲地区为 50 千克、亚洲地区为 78 千克、欧洲地区为 270 千克，我国的人均奶类消费量不及世界水平的 1/3、亚洲地区的 1/2，甚至不及非洲地区，与我国的经济水平及人民生活水平不相符。随着城乡居民收入水平的进一步提高、二胎政策的实施以及乳制品消费观念的进一步转变，我国奶类消费市场仍有较大的发展空间。

### （3）实现公司发展战略的重要步骤

公司坚持以“打造西南第一乳企”为战略发展目标，以广西、云南为根基，以湖南、贵州为突破重点，不断加大渠道建设力度，扩大规模，进一步加强西南核心区域的业务扩张，提升产销规模及在区域内的市场占有率，实现乳制品业务的稳步发展。结合公司的发展战略措施，公司在进一步扩大原有核心区域产销规模的同时，加快湖南、贵州等新区域的市场扩张，进一步提升公司在西南区域的影响力和竞争力。

目前公司在广西区域市场优势明显，结合广西及周边区域乳业市场的预期增长，公司现有产能已不能满足市场需求，为进一步巩固和占领区内市场，并拓展华南、西南等市场，原有乳制品加工基地产能必须进一步扩大，同时在广西周边区域建设乳制品加工基地，以实现公司打造西南第一乳企品牌的发展战略。

### （4）提高生产智能化的必要措施

我国乳制品行业市场竞争正由规模竞争逐步提高到产品质量的竞争，技术创新、制造升级在提升市场竞争力、扩大市场占有率中发挥着越来越重要的作用。目前，公司所使用的生产设备大多使用多年，成新率较低，生产效率有所下降，对公司的生产有一定的影响；同时，受限于现有生产场地的限制，公司难以在原有生产经营场所内进行设备升级及技术改造，新产品的规模化生产受到了制约。为此，建设三个加工基地，以扩大生产规模、引入更为先进的生产设备，提升智能化、自动化及绿色节能新技术，提高产品生产的效率、质量的稳定性，降低生产对能源的消耗，提升公司生产的节能减排能力，实现企业生产水平的进一步升级，保持公司在生产能力上的领先优势，提高公司的抗风险能力。

## 3、项目实施的可行性

### （1）品牌推广及市场优势

公司一贯重视产品品牌的建设和推广：在特色产品方面，公司作为我国水牛奶产业经营规模最大、技术实力最强的乳制品生产企业，水牛奶系列产品产量和销量自 2003 年起均连年位居全国第一，在广西乳制品市场占有绝对的优势；在产品优化方面，公司持续优化产品结构、改进产品品质、核心单品的打造以及产品的推陈出新，摩拉菲尔常温酸奶系列产品入选 2016 年广西特产行销全国 30 个核心品牌、2016 中国酸奶十大品牌、2016 年度优秀新产品奖，云南来思尔独具个性特色的摩菲酸酪乳荣获第十四届中国国际农产品交易会金奖；品牌推广方面，公司实施多元化品牌宣传模式，积极尝试路演、互联网、移动端等新颖的传播方式，贴近更多层次的消费人群，持续推动品牌影响力的提升，公司“来思尔 LSSEEON”品牌于 2016 年被国家工商总局认定为“驰名商标”。公司较好的市场影响力、丰富的产品推广及品牌建设经验，对本项目的顺利实施有较大的促进作用。

### （2）科研优势

公司高度重视新品研发和产品升级，历年来不断加大科技研发力度：在承担科研任务方面，公司是十一五、十二五国家科技支撑计划——奶水牛项目课题主持单位、国家乳品加工技术研发分中心、行业标准制定者；在产品研发及技术创新方面，公司着重研发国内国际流行的尖端产品，如水牛奶常温酸奶、褐色饮料、水牛奶鲜奶酪等并取得良好的市场效果，并通过对常温酸奶系列、爱特浓浓缩酸奶、活菌型乳酸乳饮品新配方的研究，打造了一批适销对路的核心单品，其中摩拉菲尔纯水牛奶荣获 2016 年度技术进步二等奖；公司目前已拥有多项专利技术，还建有广西壮族自治区内唯一的省级乳品技术研究中心和国家乳品加工技术研发分中心、云南省企业技术研究中心。公司始终坚持技术创新和产品结构优化，高度重视科技研发及持续加大投入力度，为本项目实施提供有力的技术支持。

### （3）渠道优势

公司多年坚持“聚焦产品、聚焦渠道、聚焦资源、聚焦利润”战略，不断推进渠道精耕计划，挖掘市场机会，加大对终端开发的资源倾斜，以核心大单品为载体、核心区域市场为中心，提高门店渗透率和重点产品铺货率，采用包括 PC 端、移动端等多种销售渠道和销售方式，有效增强了消费者对品牌的粘度和互动，有效拉动销售增长。经过多年发展，公司已拥有完善的冷链物流配送体系，针对市场竞争制定了行之有效的战略

措施，深入贴近城镇及农村消费群体，构建了完善的销售渠道，为项目的实施及后续发展奠定了良好基础。

#### (4) 原料优势

为从源头上即保证产品质量，打造家门口的放心奶，公司对原料的供给及质量的稳定始终保持较高的关注和投入：在自建牧场方面，公司建立了来宾、上思、根竹、桂平等奶牛养殖基地，不断提升原奶自给率和奶源质量；在合作牧场及农户方面，公司通过基地的承包经营或对合作基地原料奶供应质量和数量的管控，以集约化、精细化、标准化的管理方式提升各基地建设，与奶牛经营户建立互助互信、风险共担的合作机制，进一步稳定了公司优质奶源的供给，该等奶源供应为项目的顺利实施提供有力支撑。

### 4、项目具体情况

#### (1) 华南乳制品加工基地建设项目

##### 1) 实施主体及投融资安排

本项目实施主体为公司全资子公司皇氏集团华南乳品有限公司，具体情况为：

公司名称	皇氏集团华南乳品有限公司
住所	南宁市丰达路 65 号
法定代表人	谢秉铨
统一社会信用代码	91450100MA5KAKKB09
注册资本	15,000 万元
股本结构	皇氏集团股份有限公司 100%
成立日期	2015 年 12 月 25 日
经营范围	定型包装乳及乳制品生产、加工和销售；蛋白饮料的生产、加工、销售；普通货物运输（凭许可证有效期内经营，具体项目以审批部门批准为准）；自营和代理一般经营项目商品和技术的进出口业务，许可经营项目商品和技术的进出口业务须取得国家专项审批后放开经营（国家限定公司经营或尽职进出口的商品及技术除外）；资产投资经营管理（除金融、证券、期货外），企业策划、咨询服务。

本项目将由皇氏集团股份有限公司对子公司皇氏集团华南乳品有限公司增资的方式实施。

##### 2) 项目经济效益情况

本项目建设周期为 3 年，税后财务内部收益率为 16.11%，税后项目投资回收期为

7.56 年（含 3 年建设期）。

### 3) 项目涉及的政府审批情况

本项目涉及备案及环评审批手续正在办理当中。

本项目建设地址为广西南宁市高新技术产业开发区，已通过出让方式取得桂(2016)南宁市不动产权第 0076730 号国有建设用地使用权。

## (2) 来宾乳制品加工基地建设项目

### 1) 实施主体及投融资安排

本项目实施主体为公司全资子公司皇氏来宾乳业有限公司，具体情况为：

公司名称	皇氏来宾乳业有限公司
住所	来宾市华侨投资区振华路南侧
法定代表人	伍云
统一社会信用代码	91451300MA5K97R472
注册资本	2,500 万元
股本结构	皇氏集团股份有限公司 100%
成立日期	2015 年 9 月 15 日
经营范围	乳制品、饮料生产和销售；禽畜的饲养、销售；国内商业贸易；资产投资经营管理；企业策划，咨询服务；五金交电，矿产品、有色金属（国家专控项目除外）的销售。

本项目将由皇氏集团股份有限公司对子公司皇氏来宾乳业有限公司增资的方式实施。

### 2) 项目经济效益情况

本项目建设周期为 2 年，税后项目财务内部收益率为 15.95%，税后项目投资回收期为 6.98 年（含两年建设期）。

### 3) 项目涉及的政府审批情况

本项目备案、环评及土地证相关手续正在办理过程中。

## (3) 遵义乳制品加工基地建设项目

### 1) 项目实施主体及投融资安排

本项目实施主体为公司控股子公司皇氏集团遵义乳业有限公司，具体情况为：

公司名称	皇氏集团遵义乳业有限公司
住所	贵州省遵义市红花岗区海龙镇
法定代表人	伍云
统一社会信用代码	91520302MA6DKTBH78
注册资本	4,000 万元
股本结构	皇氏集团股份有限公司 80%、遵义市乳制品有限公司 20%
成立日期	2016 年 3 月 9 日
经营范围	定型包装乳及乳制品（含不锈钢桶装、30KG/桶）生产、加工及销售；畜禽的饲养、加工及销售；蛋白饮料的生产、加工销售；奶粉生产、加工及销售；普通货物运输；预包装食品、散装食品批零兼营（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。

项目将由皇氏集团股份有限公司对子公司皇氏集团遵义乳业有限公司以出资、借款或二者相结合等方式投入，具体投入方式根据实际情况确定。

## 2) 项目经济效益情况

本项目建设周期为 3 年，项目税后财务内部收益率为 16.07%，税后投资回收期为 7.69 年（含三年建设期）。

## 3) 项目涉及政府审批情况

本项目备案、环评及土地证相关手续正在办理过程中。

## （二）规模奶牛养殖生态牧场项目

### 1、项目基本情况

本项目为新建奶牛养殖生态牧场，项目总投资 21,919.00 万元，其中建设投资 20,506.00 万元，流动资金 1,413.00 万元。本项目拟投入募集资金金额为 19,000.00 万元。

### 2、项目实施背景及必要性

#### （1）符合政府振兴奶业的政策导向

中共中央、国务院发布的 2017 年中央一号文件提出全面振兴奶业，引导扩大生鲜乳消费，培育国产优质品牌。奶源是乳业生产的最主要原材料，充足、优质的奶源是奶业发展的核心要素。然而根据五部委联合发布的《全国奶业发展规划 2016-2020》统计



结果，我国奶类总产量从 2008 年至 2015 年增长 2.3%，其中牛奶产量增长 5.6%，发展较为缓慢，与奶业发达国家相比我国奶牛单产水平、资源利用效率和劳动生产率仍有一定差距，农牧结合不紧密，产业一体化程度低、养殖与加工脱节，严重制约了国产乳品的发展。因此，《全国奶业发展规划 2016-2020》提出要积极开辟南方产区，积极发展适度规模养殖场，加大养殖设施设备改造提升。公司发展规模化养殖，提升奶源自给率，扩大产业一体化规模，符合国家振兴奶业的发展思路。

## （2）保障公司产品质量的重要前提

产品质量安全是乳品企业的根基，奶源安全则是产品质量安全的重要前提。当前获得奶源的方式主要有包括收购合作基地奶源及自建奶源。随着我国乳业的不断发展壮大，各个乳品企业对奶源安全给予了高度的重视。公司新建奶牛生态养殖基地，可进一步提高自有奶源比例，从源头上保障公司产品质量。

## 3、项目实施的可行性

### （1）区域优势

本项目选址地区位于田东县右江河谷边，水资源丰富；当地为全国粮食生产基地和甘蔗种植大县，有足够的牧草秸秆资源保障；同时项目选址离南昆高铁、南昆高速、324 国道较近，交通便利，便于大宗原材料和牛奶的运输。区域养殖条件优势明显。

### （2）养殖经验优势

公司是一家集奶牛养殖、科技开发、乳品加工、市场服务为一体的综合性现代化企业，目前已有多个奶牛养殖基地，公司奶牛养殖技术先进，公司丰富的养殖经验及先进的养殖技术为本项目实施提供了有力保障。

## 4、项目实施主体及投资情况

本项目的实施主体为皇氏集团股份有限公司。

## 5、项目经济效益情况

该项目建设期 3 年，预计项目税后财务内部收益率为 14.38%，税后投资回收期为 7.23 年。

## 6、项目涉及的政府报批情况

本项目备案及环评等相关手续正在办理过程中。

本项目建设地址为百色市田东县，所需土地已通过租赁获得。

### （三）终端售奶设备建设项目

#### 1、项目基本情况

本项目拟在皇氏新鲜屋、皇氏专卖店、银行、地铁、学校以及其它商业机构等人流密布区域完成自动售奶机设备铺设、后台平台开发及项目运营管理，通过网络与位于公司的服务器连接，实施智能化管理，以此达到销售网点延伸和销售渠道升级的目的。项目总投资 9,685.93 万元，其中建设投资 9,386.30 万元，流动资金 299.63 万元。本项目拟投入募集资金金额为 9,000.00 万元。

#### 2、项目实施背景及必要性

##### （1）自动售奶机有利于皇氏集团销售渠道升级

对于大多数的区域型乳业企业来说，要想在竞争中处于有利位置，需要在产品和销售渠道上进行创新和升级，特别是在销售渠道升级上，要更加贴近消费者，围绕方便消费者来展开，并以新鲜价值吸引消费者。

我国乳品行业传统的销售渠道类型有送奶到户、传统零售、现代商超、乳品专卖店等。当前，国内乳企纷纷寻找新的销售渠道，欲在渠道升级上发力以突破销售增长瓶颈。而自动售奶机以其“24 小时营业”、“无须人员看管”、“占地面积小”和“更加符合年轻人的消费习惯和消费场景”等优势，已成为众多乳业销售终端渠道的重要组成部分。自动售奶机销售乳制品的方式，更加贴近消费者、方便消费者，是皇氏集团渠道升级的重要举措。

另外，由于自动售奶机本身体积小、灵活易搬运、成本低，可方便进入商场、商超、社区、学校等人流密集区，这将大大提高自动售奶机铺设密度，快速在一个区域形成网络化布局，实现渠道的低成本快速复制。

##### （2）有利于积累最真实的消费大数据，为公司高效快速决策提供有力支撑

本项目投放的自动售奶机全部可以实现智能联网、实时产品储量提醒和电子支付功能。大数据时代，客户关系管理和数据分析是非常重要的。通过自动售奶机反馈的消费

大数据，来分析消费者的消费习惯和行为，为公司后续服务和产品开发提供支持。

首先，通过各地售奶机数据反馈，公司数据中心可随时了解每台设备中现有产品储量，进而快速反应，提醒仓库补货，实现自动售奶机不断货；其次，通过设备累积了一个区域一定量的销货数据，单品销货量数据后，可了解一个区域的消费习惯，用户特点及其变化情况，通过对大数据的挖掘，对生产决策提供依据；最后，消费者通过网上支付后，公司可获得单个消费者消费数据，进而更精确分析单个消费者消费习惯和偏好。进而针对单个消费者偏好推送相应的广告信息。公司可通过分析挖掘消费大数据，实时了解消费习惯，进而快速改进公司营销决策，最终实现以销定产，提高公司运营效率。

### **3、项目实施的可行性**

公司是目前国内最大的水牛奶技术研究和产品生产加工企业，水牛奶系列产品产销量始终保持全国第一，公司品牌在中国西南片区享有盛名，在广西市场拥有较大的优势。公司推行“聚焦产品、聚焦渠道、聚焦资源、聚焦利润”战略，进一步推进渠道精耕计划，挖掘市场机会。在渠道上，公司加大终端开发的资源倾斜，以核心大单品为载体，以核心区域市场为中心，提高渗透率和重点产品铺货率，通过多种手段扩大粉丝消费群体，增强消费者对品牌的粘度与互动，吸引更多消费者走近皇氏，有效拉动销售增长。

目前，公司核心业务区域积累了大量线下客户和线上客户，形成了巨大的潜在客户资源，为本项目的实施提供了客户基础。

### **4、项目实施主体及投资情况**

本项目的实施主体为皇氏集团股份有限公司。

### **5、项目经济效益情况**

该项目拟分三年分期铺设，预计税后财务内部收益率为 16.32%，税后投资回收期为 5.36 年（含三年的铺设期）。

### **6、项目涉及的政府报批情况**

本项目备案等相关手续正在办理过程中。

## **（四）呼叫中心扩建升级项目**

### **1、项目基本情况**

公司子公司浙江完美在线网络科技有限公司自 2010 年即开始开展呼叫中心业务，经过多年的发展拥有较好的客户基础，业务规模快速增长。本项目基于公司目前的呼叫中心业务及市场需求，全面扩建升级企业呼叫中心，使公司的业务结构和服务体系得到全面优化，并提高公司的综合技术水平、管理水平、装备水平和市场占有率，加快实现企业的战略发展目标。本项目总投资为 22,299.77 万元，其中：建设投资为 13,650.45 万元，实施费用为 6,137.87 万元，流动资金为 2,511.44 万元。本项目拟用募集资金投入 12,000.00 万元。

## 2、项目实施的背景及必要性

### （1）顺应国家产业转型升级的发展趋势

随着国家产业转型升级战略的进一步实施深化，软件和信息技术服务业已步入加速创新、快速迭代、群体突破的爆发期，将迎来更大发展机遇。2017 年 1 月，工信部印发《软件和信息技术服务业发展规划（2016-2020 年）》，明确指出软件和信息技术服务业是引领科技创新、驱动经济社会转型发展的核心力量；促进软件和信息技术服务业与经济社会各行业领域的深度融合，推动传统产业转型发展，催生新型信息消费，变革社会管理方式。2016 年 7 月，国务院出台《国家信息化发展战略纲要》，提出引导新一代信息技术与经济社会各领域深度融合，推动优势新兴业态向更广范围、更宽领域拓展。

在产业集群、园区基地建设等产业政策的引导之下，越来越多的大型呼叫中心已开始从城市的中心区域向周边区域或二级城市转移，既降低了运营成本又扩大了产业规模，更重要的是新一轮技术整合与运营革新将随之启动，我国呼叫中心产业将迎来整体升级。本项目的实施，能够提升公司呼叫中心业务容量和整体运营管理水平，有效扩大呼叫中心业务规模，优化公司业务体系结构，顺应国家产业转型升级的发展趋势。

### （2）呼叫中心行业市场前景广阔

随着通讯领域的技术创新进一步强化，呼叫中心行业呈现出产业投资规模和坐席规模稳定增长的趋势，呼叫中心对提升企业品牌形象、提高企业服务质量的的作用越来越得到管理者重视，除传统的电信、银行和保险行业外，越来越多的服务型企业为了提高客户满意度以及开发市场份额，对呼叫中心的软件及硬件的需求也越来越多，行业有着巨大的发展空间。

近年来，我国呼叫中心的投入持续升温，从而带动呼叫中心产业规模快速扩大。2010-2015年，我国呼叫中心市场产业投资规模从593.5亿元增加至1,311.53亿元，年复合增长率高达17.18%。同期，我国呼叫中心坐席规模从40.6万个迅速增长至96.4万个，年复合增长率高达18.88%。随着移动互联网的快速发展，通讯领域的技术创新进一步强化，未来，呼叫中心行业产业投资规模和坐席规模仍将呈现出稳定增长的趋势。

### （3）实现公司战略目标，提升核心技术优势

呼叫中心作为企业与客户进行直接信息交互的通道，在日常业务开展过程中具有重要的作用。近年来，计算机、互联网技术的快速发展为呼叫中心带来了新的发展契机，呼叫中心在信息及智能移动技术普及的过程中所发挥的作用越来越突出。公司抓住良好的发展机遇，致力于成为一个提供电子账单系统和呼叫中心系统整体解决方案的品牌供应商。而建立具备语音、视频等多媒体的现代化智能呼叫中心是实现公司战略目标的重要举措。

本项目的建设，将以“客户体验”为核心，通过语音、视频等多种媒体相互融合的方式，建立一个现代化的智能服务平台；通过加强基础应用技术的开发设计，进一步提升公司的核心技术优势。

### （4）提升客户体验的必要手段

公司现有的呼叫中心以电话接入为主，但随着互联网技术的不断普及和应用，电脑、智能手机、移动终端等终端设备的广泛运用，建设具备电话、互联网等多媒体集成功能的呼叫中心是行业发展的大势所趋。为了更好的满足消费者对人性化、个性化服务的需求，现代化的呼叫中心通过搭建专业技术平台，提升信息传播速度。该平台能为接线人员提供强大的解决方案，让客户能够获得高标准的、极具个性化的解决方案。本项目呼叫中心的扩建升级，将根据公司发展的需要，引进先进的呼叫平台设备和配套软件，打造一个集成化的专业技术平台，满足客户的全方位需求，提高服务的稳定性和规范性。

### （5）公司业务迅速扩张的需求

公司子公司浙江完美在线网络科技有限公司自成立以来就坚持以客户需求为导向，为客户提供从售前咨询、方案设计、项目实施及后期维护的全方位服务，通过全面深入了解客户业务特点及产品需求，为客户定制化搭建呼叫中心基础通信平台。近年来，公

司呼叫中心业务迅速发展，坐席数连年翻番，并形成了良好市场口碑。随着公司呼叫中心业务体系的日渐完善、技术研发和服务水平不断提升的同时，公司未来的业务拓展将持续深入，一方面，公司原有客户的业务需求由短信服务扩展到呼叫中心服务，另一方面服务客户将由以银行客户为主扩展到包括运营商、物流企业、政府热线、航空热线等非银行客户。建立具备语音、视频等多媒体的现代化智能呼叫中心是满足客户服务发展需要，也是实现公司致力于成为一个提供电子账单系统和呼叫中心系统整体解决方案的品牌供应商的战略目标的重要举措。

### 3、项目实施的可行性

#### (1) 公司在技术及市场方面具备相应积累

公司一贯重视科技创新，通过不断完善和强化技术创新体系的建设和管理，使公司在呼叫中心通信平台等领域始终保持在科技前沿。尤其是在呼叫中心应用软件通用开发平台、全渠道客服技术、三网短信收发处理引擎等领域进行率先布局与技术储备，使公司形成了具有自主知识产权多项相关核心技术，提升了企业的核心竞争力。

公司凭借在技术服务水平、运营管理等方面的领先优势，公司拥有一大批优质客户，业务增长稳定。公司的客户覆盖全国约 30 个省市自治区，包括政府机构和知名企业等。公司与银联、电信运营商等相关客户建立了良好的长期合作关系，为本项目产品的顺利推广打下了良好的基础。

#### (2) 公司核心团队经验丰富

公司呼叫中心已拥有熟悉系统和业务的技术团队以及经验丰富的管理团队，并建立了系统完善、管理科学的内部管理架构。在技术开发设计方面，公司聚集了一批互联网和电信领域的优秀技术人才，在互联网通信产品的研发和运营上拥有丰富的经验。在 Soft Switch（软交换）、CTI（通信与计算机集成）、呼叫中心等方面均拥有核心技术。此外，公司核心团队主要成员都拥有大型 IT 企业以及电信运营商工作的经历，在银行卡电子账单系统业务和呼叫中心系统业务等领域长期积累了丰富的经验。公司建立了较为完善的人才输送渠道，不仅有助于突破现有的业务局限，还为拓展新业务奠定良好的基础。

### 4、项目实施主体及投融资安排

本项目的实施主体为公司的全资子公司浙江完美在线网络科技有限公司，其具体情况如下：

公司名称	浙江完美在线网络科技有限公司
住所	宁波市鄞州区中兴路 717 号（19-1）
法定代表人	董西春
统一社会信用代码	91330204691381614H
注册资本	1,000 万元
股本结构	皇氏集团股份有限公司 100%
成立日期	2009 年 8 月 11 日
经营范围	第二类增值电信业务中的信息服务业务（仅限互联网信息服务和移动网信息服务业务）和呼叫中心业务；食品的批发、零售（以上项目凭有效许可证经营）；劳务派遣业务（在许可证有效期内经营）。网页设计、软件开发与技术咨询；代办手机入网，网上销售手机、移动充值卡；企业形象策划，广告服务，票务代理；企业信息咨询、企业管理咨询；婚姻咨询；信息系统集成；软硬件制造、加工、批发、零售（制造、加工另设分支机构经营）；电子支付系统的技术研发、技术服务。

公司将以本次的部分募集资金向子公司浙江完美在线网络科技有限公司进行增资，并由浙江完美在线网络科技有限公司利用增资资金建设该项目。

### 5、项目经济效益情况

本项目全部建设周期为 36 个月，预计税后财务内部收益率为 34.15%，动态税后投资回收期是 5.53 年（含建设期）。

### 6、项目涉及政府审批情况

本项目备案等相关手续正在办理过程中。

## 三、本次发行对公司经营管理和财务状况的影响

### （一）对公司经营管理的影响

本次发行完成后，公司的业务范围保持不变，业务规模有望随着募投项目的顺利实施而扩大。

本次发行可转债募集资金使用项目包括三个乳制品生产厂、上游牧场奶源和下游渠

道终端建设，有利于公司抓住乳业市场良好发展机遇，进一步提升公司乳业板块在西南区域的影响力和竞争力，为实现公司“打造西南第一乳企”战略发展目标打下坚实基础。同时，基于呼叫中心行业快速增长的市场需求及公司呼叫中心业务优势，本次发行可转债募集资金还将全面扩建升级企业呼叫中心，进一步提高公司该项业务的综合技术水平、管理水平、装备水平和市场占有率。

## （二）对公司财务状况的影响

本次非公开发行募集资金到位后，公司筹资活动现金流入将有所增加，公司的总资产规模将相应增加，财务结构将更趋合理。

本次募集资金投资项目具有良好的市场发展前景和经济效益，募集资金投资项目实施后，公司盈利能力进一步提高，未来经营活动现金流入将有所增加。整体财务实力和抗风险能力得到增强。

## 四、可行性分析结论

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规划，有利于提升公司综合实力和核心竞争力，促进公司持续、健康发展，具有良好的市场前景和经济效应，符合公司及全体股东的利益，本次募集资金投资项目具有良好的可行性。

皇氏集团股份有限公司

董事会

2017年5月22日