

# 麦趣尔集团股份有限公司

## 关于对收购青岛丹香 51%股权相关事项 补充说明的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

### 深圳证券交易所中小板管理部：

麦趣尔集团股份有限公司（以下简称“公司”“麦趣尔”）于 2017 年 12 月 7 日发布了有关收购青岛丹香投资管理有限公司 51%股权的公告，2017 年 12 月 12 日收到深圳证券交易所中小板公司管理部关于青岛丹香投资管理有限公司的问询函，公司董事会于 2017 年 12 月 25 日已按照《问询函》中的要求，对《问询函》中提出的问题进行逐项落实和说明，现对相关事项补充说明如下：

#### 一、王树斋对青岛丹香资金占用问题的处理；

截至 2017 年 6 月 30 日，其他应收款中股东王树斋代青岛丹香收取的加盟门店销售货款及代青岛丹香子公司收取的加盟门店持续加盟服务费已经于 2017 年 12 月 29 日完成清理。

#### 二、公司经营模式；

青岛丹香经营模式为中央工厂生产销售+门店半加工+门店销售+加盟管理服务+线上电商+会员精准营销，该经营模式特别是加盟管理服务，在单店盈利模型已建立的情况下，结合中央工厂较强大的生产能力与品质保障能力，尤其是线上线下融合、激励与分配体制的创新力已经走在烘焙行业的前沿，青岛丹香未来可以拥有较快的业务拓展速度和较强的持续盈利能力。

目前青岛丹香从事烘焙连锁业务的基本采取“线下门店+中央工厂”模式：

## 1、采购模式

为加强采购物料订单及时准确，优化供应商原物料到货流程，丹香整体采购模式为：

1>每年度末制定下年度全面预算，包括销量、产量、原材料采购量预算，采购部以此为基础，选择供应商并签订年度大宗原材料采购合同；

2>采购部门和资产物流管理部根据每种物料的到货周期及生产周期不同，沟通制定出每种原物料的安全库存使用量。

3>每月末汇总下月销售计划、生产计划和原材料采购计划，资产部按照每种物料的实际库存、安全库存要求按月、周分别提交采购需求

4>采购部依据采购合同供应商、价格，根据采购需求量，按月、周、日分别下采购订单；

5>所有直营及加盟门店都必须从公司统一订货及原材料，不得私自采购，按照公司的计划周期提交原材料需求，由公司统一下采购订单及配送。

## 2、生产模式：

青岛丹香的生产运行模式为公司中央工厂产成品生产（预包装面包、蛋糕、干点、月饼等）+中央工厂半成品生产（冷冻面团、蛋糕胚、西点胚）+部分门店半成品加工制作（现烤面包、生日蛋糕、小西点）。中央工厂依靠自动化生产线的规模优势，可以减少人工、损耗，确保品质、提升效率、降低成本。通过半成品的供应，使得店面在营造现场制作氛围的同时，又能最大限度的减少店面制作的难度，即减少对门店高技术水平人员的依赖，同样也就可以减少门店人工、损耗，确保品质、提升效率、降低成本。

### 1>日常烘焙食品的生产模式

烘焙食品是一种快速消费品，产品保鲜周期短，消费者对产品的新鲜度要求高，因此，采用“以销定产”的生产模式，根据市场需求灵活制定生产计划，确保产成品的低库存与高周转率，保证了产品的新鲜度。

采用中央工厂统一生产，食品加工厂统一配送冷冻面团、蛋糕胚等半成品，连锁店现场烘焙和半成品二次再加工相结合的生产模式。

以上都由公司中央工厂每天根据店面预订单量生产，由专门物流车辆配送至

各门店销售。其中，在门店以蛋糕胚为半成品需裱花制作为生日蛋糕产品，以冷冻面团为半成品经烤炉烘烤为甜面包、丹麦面包、调理面包等。

### 2>月饼的生产模式

作为一种节日性的消费品，月饼具有消费时段集中的特点，采用阶段性的集中生产模式。月饼每年的生产周期约为45-60天，主要集中在中秋节前1-2个月。

根据当年的销售情况，结合销售计划和经销商的订单，安排本年度生产计划。在生产周期启动后，根据销售部门的后续订单数量的增加，生产部门会调整生产计划并完成排产和前期准备工作。

### 3>西点和生日蛋糕的生产模式

西点及生日蛋糕保质期短，一般不超过48小时，通常采用“以销定产+随时增产”的生产模式。西点的原材料由青岛丹香统一配送，每天早上根据预估的销量提前生产部分产品，由于加工周期短，每天各店铺会依据各产品当天的销售情况随时增补产品。每天早上会提前加工制作一定数量的生日蛋糕以备出售，随后根据当天的订单量，由现场技师根据客户的个性化需求进行再生产。

## 3、销售模式：

丹香的销售体系包括工厂直销+门店销售+加盟管理服务+线上电商+会员精准营销，其中主要以门店零售为主。

工厂直销：主要就是给子公司、加盟店面提供产品和原材料取得的结算收入，也包括直接给一些团购客户、单位客户代加工产品或者定制化产品；

门店销售：就是自有直营门店出货取得的收入，包括门店零售、团购单位提货、电商平台售后供货取得的收入；

加盟管理服务：公司给加盟商已提供的招聘培训、会员引流、运营管理、研发、营销、财务、信息、采购、配送、仓储等方面赋能支持取得的服务收入；

线上电商：通过丹香微信平台、第三方平台（如美团、大众点评、百度外卖、天猫等）取得的销售订单，交由中央工厂、区域加工中心、直营店、加盟店供货产生的结算收入。

会员精准营销：由建立在会员信息及消费行为洞察数据基础上的针对会员的新品推广、促销活动宣传、会员服务产生的会员消费行为，包括直接取得大客户会员单位订单与内部供货单位的结算收入。

### 三、青岛丹香销售收入构成及加盟费的收取方式；

1、2017 年上半年营业收入 6,408 万元，其中主营业务收入 6,350 万元，系为青岛丹香 2017 年 4 至 6 月开展销售食品业务收入 5,120 万元、持续加盟服务费收入 1,012 万元、初始加盟费特许费收入 220 万元。

2、加盟费的收取方式有两种：

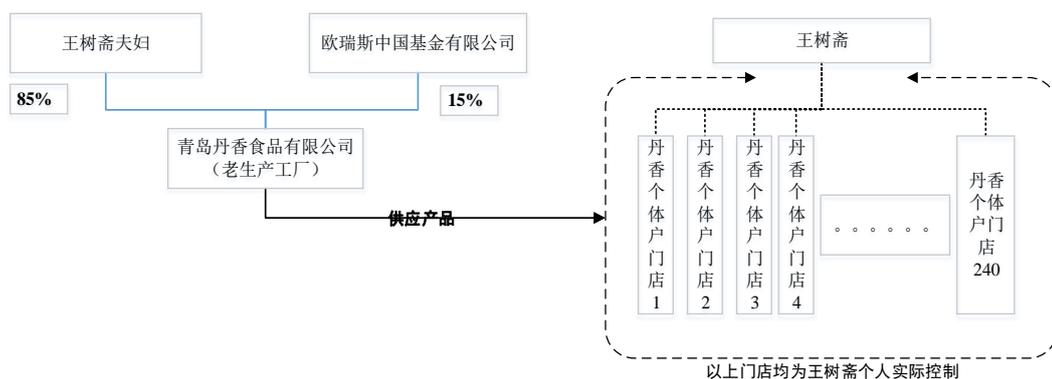
一种是初始加盟特许费，为一次性固定费用，作为品牌特许使用费一次性缴纳，以后不再收取，按照丹香加盟管理政策，对于成熟店面加盟，根据店面盈利能力及店面资产成新率不同，初始加盟特许费约为 10-100 万，对于新店加盟，根据店面盈利能力不同，初始加盟特许费为 7-10 万元。

另一种是持续加盟服务费，为在加盟期间按月持续收取的加盟管理服务费用。对于成熟店面，初期根据预计门店盈利情况及投资回收期的盈利要求进行测定，按店面营业收入收取 0%-30%，新店加盟按预计盈利能力不同收取 6%-9%。

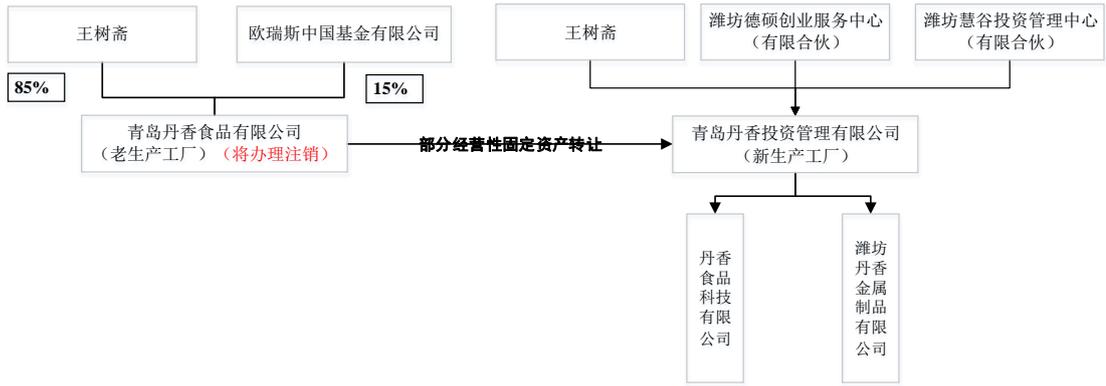
3、成熟店面加盟是指原法律主体下已经开业超过一年已运营的店面加盟，盈利情况已趋于稳定有较大可预见性；新店加盟是指在新法律主体下新开发拓展的经营时间在一年以内的店面加盟；原老店除两家直营店外已全部改制为加盟店，新主体下新增加盟店均为新店加盟。

### 四、青岛丹香收入及净利润重大变化的原因

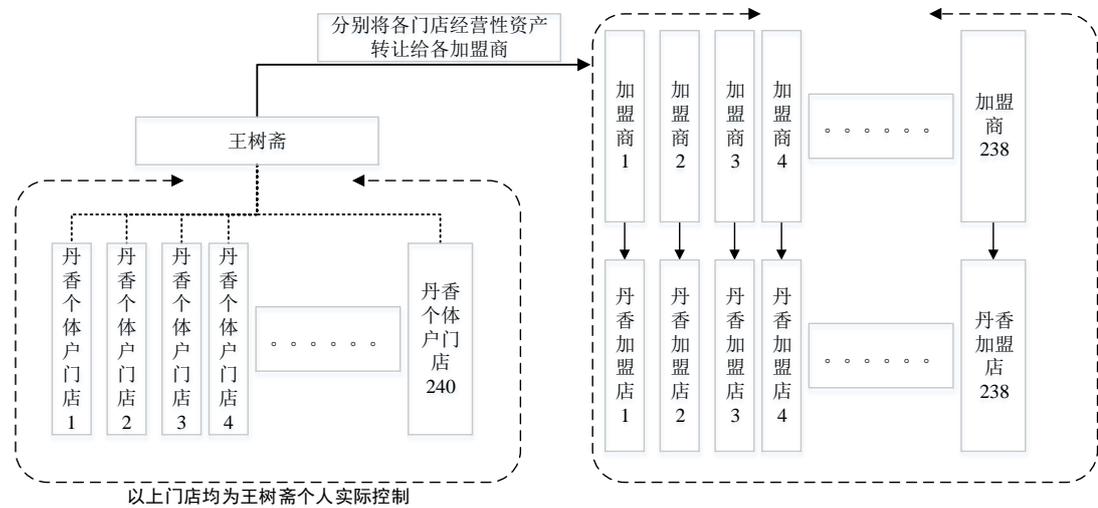
1、改制前（2017 年 4 月以前）股权结构及业务：



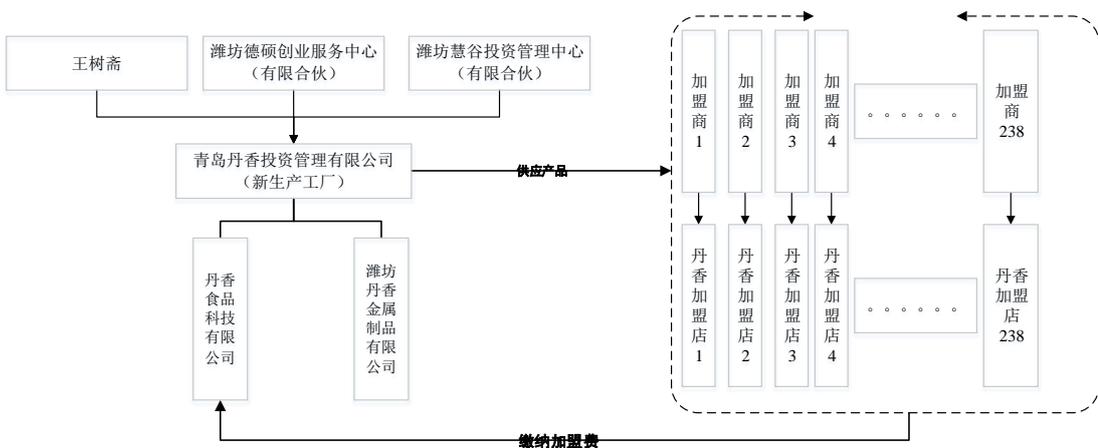
2、工厂改制过程



### 3、加盟店改制过程



### 4、改制后（即 2017 年 4 月以后）股权结构及业务结构



丹香品牌在 2017 年 4 月之前的销售及生产运营不在一个平台上：改制前丹香品牌在王树斋个人名下，工厂生产运营在王树斋投资控股的青岛丹香食品有限

公司（青岛丹香食品有限公司设立于 2006 年），销售在丹香品牌的各个体门店。青岛丹香食品有限公司与丹香品牌门店之间从经济业务看是属于不同法律主体间的供销结算关系，丹香品牌门店为个体工商户，无正式对外披露财务账及报表。

从 2017 年 4 月开始，本次收购的目标公司青岛丹香投资有限公司及其子公司重组为丹香品牌烘焙连锁业务唯一整合平台。根据前期规划重组改制方案，王树斋先生将其所拥有的丹香品牌转让给了青岛丹香投资有限公司；2017 年 4 月 1 日青岛丹香食品有限公司将其设备、存货经有证券从业资格的评估机构进行资产价值评估后按评估值转让给了青岛丹香投资有限公司；丹香品牌个体门店全部在 2017 年 4 月 1 日与青岛丹香投资有限公司全资子公司丹香食品科技有限公司签署特许加盟合作协议，加盟店所有产成品、半成品、原材料从青岛丹香投资有限公司采购，在店面直接或者二次加工后销售，加盟店与青岛丹香投资有限公司、丹香食品科技有限公司为品牌特许、商品供销关系。

2017 年 4 月前青岛丹香投资有限公司在投建过程中未发生经营业务，未产生收入数据，但在 2017 年 4 月重组改制完成后整合承接原丹香品牌相关业务而致使收入和净利润产生了重大变化。

## **五、青岛丹香对加盟店食品安全的保障措施以及管理办法；**

### **一、食品安全保证措施**

#### **1、遵守国家法律法规**

一切作业的依据来源于国家食品质量要求，不违反国家食品安全法的有关要求。根据国家法律法规，严格遵守相关规章制度。

#### **2、建立健全产品质量管理体系和食品安全管理体系：**

生产工厂分别取得 ISO9001 质量管理体系认证和 ISO22000 食品安全管理体系认证。

#### **3、成立组织，严格把控产品的生产、配送环节。**

成立专门的品控部并配备专业的实验室，对整个生产过程进行监督，保证整个生产过程规范操作，对工厂产品每批次抽样检查，并进行留样，保证每批出厂产品均为合格产品。

成立仓储物流部对物流业务采取定人定岗定位监管，责任到人。

对运输所用器具如食品筐、保险盒等每批次清洗消毒，杜绝器具污染；

禁止裸装食品和原材料进入配送环节；选取有资质的物流配送公司，按产品所需配送环境的要求保鲜或冷藏运输，并定期对配送车辆进行消毒，保证运输过程中的食品安全。

留样处理，所有配送产品每批都进行留样处理，记录相关资料，保证所配产品的可追溯性。

#### 4、供应商统一管理

所有加盟门店实行统一的产品供应商准入制度，由青岛丹香检查核实供应商资质和产品品质，并建立供应商档案，如实动态记录经销商身份信息、联系方式、经营产品和信用记录等基本信息，查验食品供货者及食品安全的有效证明文件留存相关票证文件的复印件备查。所有加盟门店产品和原材料必须使用指定供应商和品牌，保证加盟门店产品质量的稳定和安全。

#### 5、建立严格的加盟门店准入管理体系。

所有加盟门店生产、销售环境、设备和设施必须达到取得国家《食品经营许可证》的要求和加盟店食品卫生要求，对于达不到要求的不予授权加盟和产品供应。

由专卖店管理部进行现场核查，发现缺失的项目督促其配齐满足食品安全要求的设施设备，并对产品临期、过期、变质等情况进行巡回检修，对于问题产品一律下架销毁。

6、召回制度发生质量事故，按批次立即召回，全部封存，查找原因，对有关行政主管部门公布的不合格食品，立即停止销售并记录在案。

## 二、对加盟门店的管理

### 1、严格规范加盟店准入管理

完善许可审查机制，严控加盟门店准入。要严格按照《食品安全法》及相关规定，对申请门店提交的书面材料进行认真受理、审核、全部进行现场核查，做好核查记录对不符合法定条件的经营者坚决不予授权加盟。对加盟店从业人员严格实行健康证明制度，凡未取得健康证明的从业人员一律不得从事经营活动。

### 2、成立管理组织

成立专卖店管理部，分区域明确责任人，专门对加盟门店的生产、销售、食品安全、卫生和服务进行监督管理，建立定期巡检和不定期抽检制度，并将检查

质量作为业绩考核的主要指标。

### 3、加强食品质量监督

建立长效监管机制，要通过实施经营条件现场核查，督促其配齐满足食品安全要求的设施、设备。严格检查进货查验情况，所有原材料必须向已在青岛丹香备案的供应商进行采购，若违反该规定，相关产品将立即下架，停止经营。

严格检查过期变质食品下架情况。对临近保质期的食品要设立专区、专柜明示销售，对退回供货商的临近保质期食品，要建立专门的退货记录或保存退货票据，对过期变质食品必须下架销毁不允许退回供货商。下架销毁的食品必须要有销毁记录。

严格检查食品标签。凡未按规定标记要求项目的应责令其停止销售或者退回生产者采取补救措施。销售的散装食品标签上需完整标明食品名称、生产日期、保质期等法定事项。不同生产日期、不同批次的散装食品混合销售时要在标签上注明最早的生产日期和最短的保质期。

### 4、强化加盟店自身经营管理

要求加盟门店对入店经营的食物实行索证索票，依法查验食物供货者及食物安全的有效证明文件，留存相关票证文件的复印件备查。购销台账要如实记录每种食物的生产者、品名、进货时间、产地来源、规格、质量等级、数量等内容建立食物货源可追溯机制。对有关行政主管部门公布的不合格食物门店应当立即停止销售并记录在案。

对加盟门店进行定期培训提高自律意识。指导设立临近保质期食物专区，杜绝过期食物上市销售。要求加盟店建立健全食物质量管理、食物退市、应急处置、消费纠纷解决、从业人员健康管理、食物安全信息公示、临近保质期食物管理、无理由退换货、食物安全承诺、散装裸装食物管理、经营场所卫生管理等制度，把监管的客体变成自律的主体，增强自律的主动性和自觉性。

除上述补充更正内容之外，原回复其他内容不变。公司对上述补充更正给投资者带来的不便深表歉意，敬请广大投资者谅解。

特此公告。

麦趣尔集团股份有限公司董事会

2018年1月26日