

证券代码：002570

证券简称：贝因美

**贝因美股份有限公司
非公开发行 A 股股票
募集资金使用可行性分析报告**



二零二零年八月

为充分发挥企业经营优势，把握市场机遇，提高公司核心竞争力，培育新的利润增长点，贝因美股份有限公司（以下简称“公司”、“上市公司”或“贝因美”）拟通过非公开发行 A 股股票方式（以下简称“非公开”）募集资金。

如无特殊说明，本募集资金使用的可行性分析报告采用释义与《贝因美股份有限公司非公开发行 A 股股票预案》释义一致。

一、本次非公开发行募集资金使用投资计划

本次非公开发行股票拟募集资金总额不超过 120,000 万元（含本数）。本次募集资金在扣除发行费用后将用于以下项目，项目具体投资金额及拟投入募集资金金额如下：

单位：万元

序号	项目名称	项目投资总额	本次募集资金拟投入金额
1	年产 2 万吨配方奶粉及区域配送中心项目	33,223.00	23,500.00
2	新零售终端赋能项目	46,103.31	45,500.00
3	企业数智化信息系统升级项目	12,497.75	12,000.00
4	贝因美精准营养技术及产业研发平台升级项目	8,000.00	6,000.00
5	补充流动资金	33,000.00	33,000.00
合计		132,824.06	120,000.00

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前提下，对上述项目的募集资金拟投入金额进行适当调整。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，为满足项目开展需要，公司将根据实际募集资金数额，按照募投项目的轻重缓急等情况，决定募集资金投入的优先顺序及各募投项目的投资额等具体使用安排。

二、本次募集资金投资项目的的基本情况

（一）年产 2 万吨配方奶粉及区域配送中心项目

1、项目概况

为布局高端市场婴配乳粉领域，完善公司现有产品结构体系，引领公司产品升级；同时推进奶基营养品的柔性化生产，带动公司整体生产效能提升，公司拟投资建设年产 2 万吨配方奶粉及区域配送中心项目。本募投项目建成后，公司将新增年产 10,000 吨婴配羊奶粉、5,000 吨婴配有机奶粉和 5,000 吨奶基营养品的产能，将实现公司产品结构的完善与升级，该等产品将成为公司未来新的业绩增长点，引领公司销售规模的扩张；同时配套建设区域配送中心，覆盖华北并辐射东北地区、西北地区，升级物流仓储体系，落实公司战略布局。

本项目计划总投资 33,223.00 万元，计划使用募集资金 23,500.00 万元。

2、项目实施主体及用地情况

本项目实施主体为公司全资子公司贝因美（天津）科技有限公司，募投项目实施地点位于天津空港经济区西十四道以北、航空路以西，公司已经取得“津字第 115051400043 号土地产权证书”，项目土地用途为工业用地。

3、项目的背景及必要性

（1）进军高附加值、高成长性市场，培育新的业绩增长点

我国长期坚持计划生育的基本国策，国内消费者重视对子女的投入，随着城市化水平日益提高、可支配收入不断上升及健康意识持续增长，国内市场对超高端婴配乳粉产品的需求预期将成为中国整体婴配乳粉行业的推动力。大健康时代的到来，消费者对自身健康和膳食营养搭配愈发重视，2020 年初以来“新冠肺炎”的肆虐更使人们认识到抵抗病毒的根本防线是提高免疫力。在此背景下，搭配乳铁蛋白、益生菌等营养元素的奶基营养品可以根据不同人群的营养状况进行个性化的配制，实现精准营养的目标，精准营养概念的奶基营养品将成为乳粉行

业快速发展的又一亮点。

截至目前，羊奶粉、有机奶粉等超高端产品和特殊功能奶粉等差异化产品具有高附加值、高成长性的特征，是未来奶粉行业市场竞争的重要领域。本项目拟生产超高端羊奶粉、有机奶粉和奶基营养品等差异化的产品，顺应行业发展的潮流，本项目产品定位符合公司重塑品牌的战略思路。本项目的实施有利于提升公司产品活力，以高附加值、高成长性的新产品带动公司经营业绩的增长。

(2) 引领公司产品升级，完善公司产品结构体系

2016 年国家食药监总局颁发《婴幼儿配方乳粉产品配方注册管理办法》，标志着我国婴配乳粉行业进入“注册制”时代。奶粉注册制下，每个奶粉生产企业原则上不得超过 3 个配方系列 9 种产品配方；注册制的实施，要求婴配乳粉企业在扩充自身产品线前必须进行厂房建设、设备购置等先期投资，从而使自身的研发、生产和检测能力能够适应拟申请婴配乳粉配方的要求。

公司目前拥有的婴配乳粉配方数量处于行业前列，但是在高端婴配乳粉方面仍有欠缺。本项目将在天津新建一处乳粉生产基地用以生产婴配羊奶粉和婴配有机奶粉，本项目建成后，公司将扩充高端婴配乳粉配方的数量，完善公司产品结构，弥补公司在婴配羊奶粉和婴配有机奶粉等领域的空白，引领公司产品升级战略，提升公司的行业竞争力。

(3) 拓展个性化套餐式奶基营养品市场

柔性化生产是指在同一产线上生产出能满足不同需求的产品，即实现生产的小批量、多品类和定制化。柔性化生产是公司开发个性化套餐式奶基营养品市场的重要条件。本募投项目将配备柔性化生产线，用于奶基营养品的生产。通过小批量、多品类的柔性化生产方式，开发拓展个性化套餐式奶基营养品市场。借助新零售数智化系统加快市场反应速度，在批量化与定制化生产之间达到产能最大化利用。同时，本项目柔性化模式将为公司其他具备柔性化生产条件的奶基衍生品的生产提供范例，通过奶基衍生品的开发与公司其他公司的协调配套生产，带动公司整体生产效能的提升。

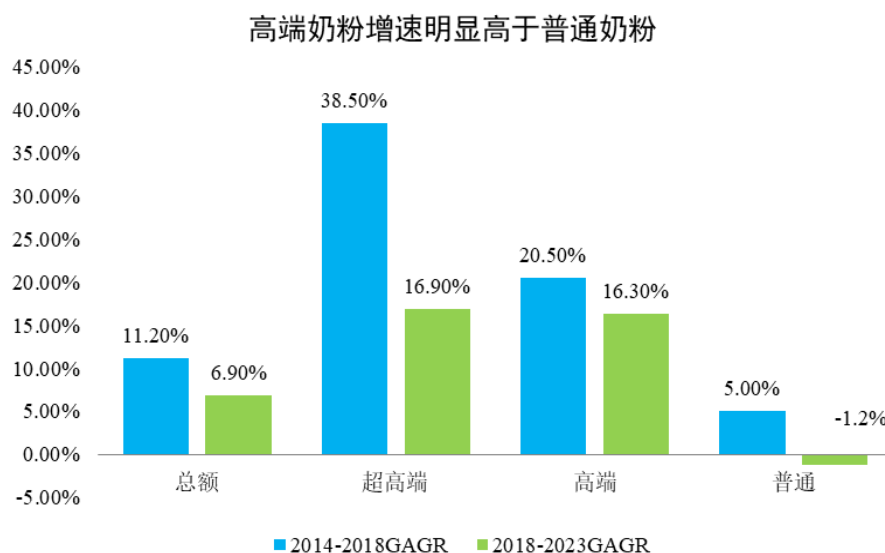
（4）升级物流配送体系，提升区域物流配送效率

公司布局超高端产品市场，并构建数智化驱动的新零售体系，对公司物流配送能力提出了新的要求，通过实施本项目，公司将形成覆盖华北并辐射东北、西北的区域物流配送中心。项目建成后，公司将拉近区域内生产端与零售端的物理距离，升级销售体系的物流配送效率；同时通过各地仓储系统、物流系统的联动升级公司的物流配送体系，促进公司经营战略的落实。

4、项目的可行性分析

（1）超高端婴配乳粉市场广阔，消费市场需求旺盛

我国长期以来实行独生子女政策，导致广大消费者对于子女的投入，尤其是营养方面特别重视。在婴配奶粉方面，消费者尤其注重奶粉的品牌、安全、营养成分等方面，对价格的敏感性反而较低，婴配奶粉消费升级的趋势非常明显。随着国民经济水平不断增长，未来奶粉行业将会呈现高端化、差异化的发展。婴配羊奶粉、婴配有机奶粉等超高端产品的增长速度快，市场空间广阔。



资料来源：弗若斯特沙利文

婴配羊奶粉具有脂肪颗粒小、更易人体吸收、蛋白过敏更少等特性，近年来在国内市场保持快速增长态势。根据弗若斯特沙利文的研究数据，2018 年国内羊奶粉市场规模达 172 亿元，较过去十年增长超 54 倍，复合增长率达 50%。而

从市场占有率来看，目前婴配羊奶粉的市场占有率仅为 7%，预计未来 5 年仍能取得 17% 的年化增长。

有机奶粉是指严格按照有机农业生产标准的奶粉，与普通奶粉相比，在产品品质、安全性方面具有一定的优势。根据欧睿咨询的研究数据显示，2018 年国内有机奶粉市场规模达 59.6 亿元，2013-2018 年复合增长率达 43%；从市场占有率来看，2018 年我国有机奶粉市场在婴配奶粉市场的占有率仅为 2.4%，仍有巨大的发展空间。

（2）国家政策的扶持，为本项目的实施提供了政策保障

2014 年起，国家明确表示支持对中小婴配奶粉企业的兼并重组；2016 年国家食药监总局颁发《婴幼儿配方乳粉产品配方注册管理办法》，提高行业准入门槛，加速行业洗牌；2019 年 5 月，国家发改委继续强调，鼓励婴配奶粉企业兼并重组，进一步提高行业集中度和整体发展水平。前述政策有利于行业资源向大型奶粉生产企业集中，大型企业的马太效应愈发明显，公司作为行业内大型上市公司，将提升市场占有率。

2019 年 5 月，国家发改委等七部门印发《国产婴幼儿配方乳粉提升行动方案》，进一步强化标准规范、科技创新、执法监督和市场培育，全面提升国产婴幼儿配方乳粉的品质、竞争力和美誉度，提出“力争婴幼儿配方乳粉自给水平稳定在 60% 以上”。《国产婴幼儿配方乳粉提升行动方案》的颁布为国产婴配奶粉企业的生存和发展创造了空间。

国家优惠政策为本项目的实施提供了必要的基础支持。

（3）公司长期深耕行业，为项目的实施提供了技术基础和行业资源

公司自成立以来深耕乳粉行业，经过多年的技术积累，具备国内领先的配方奶粉生产工艺。2016 年公司成立了贝因美研究院，为公司的配方研发、工艺改进和生产、检测技术的开发提供技术支持。在强大的研发能力支持下，公司相继完成了婴配奶粉“国食注字 YP20170001 号”注册、特配奶粉“国食注字 TY20180001 号”的注册，抢占行业发展的先机。截至 2019 年 12 月 31 日，公司

已取得各项专利 34 项，其中发明专利 23 项，实用新型专利 5 项，外观设计专利 6 项；累计参与 17 项国家或行业标准的制定，其中 8 项已经颁布实施。除此之外，公司还拥有一批高素质且稳定的技术研发团队，在婴配奶粉领域拥有十分丰富的理论知识和实践经验。本项目拟生产产品包括婴配羊奶粉、婴配有机奶粉和奶基营养品，公司较强的研发能力为项目的实施提供了技术基础。

公司以满足客户需求为导向，长期深耕婴童食品领域，拥有丰富的行业资源。目前公司建立了线下、线上相结合的营销体系，在全国拥有充足的分支机构和上万个零售终端。公司充足的行业资源将为本项目产品的市场开发、推广与销售的实现提供必要的基础。

5、项目涉及的报批事项

本项目已取得天津港保税区行政审批局于 2019 年 3 月 27 日出具的《天津市外商投资项目备案通知书》（项目代码：2019-120317-14-03-457133）、天津空港经济区管理委员会于 2019 年 5 月 14 日出具的《关于年产 2 万吨配方奶粉及区域配送中心项目环境影响报告表的批复》（津保自贸环审[2019]28 号）。

（二）新零售终端赋能项目

1、项目基本情况

数智化驱动的母婴新零售业务模式，是公司的未来重要的战略发展方向，未来几年，公司将在母婴终端市场投入数字化终端零售系统包括亲子 E 站、智能云货架、移动智能终端三种互动终端，为实体门店赋能，同时通过多触点布局，大量招募会员，提升销售，实现线上线下新零售的闭环，顺应时代趋势，使品牌进入良性发展的轨道。

本项目计划总投资 46,103.31 万元，计划使用募集资金 45,500.00 万元。

（1）智能云货架

智能云货架集产品陈列、展示、售卖、传播、互动体验等功能于一体，通过拓展、固化和扩大门店的陈列位置可以进一步做好品类补分销、会员互动招募及

三级拉动的工作，确保品类在门店的销售优势；同时云货架通过智能电子屏幕及各种游戏、互动等方式与消费者沟通贝因美的品牌、产品利益点，最终帮助贝因美及门店招募会员、转化新客，维护老客，提高门店效能，提升终端品牌形象，并回流消费者的数字资产进行生命周期的管理。

(2) 亲子 E 站

亲子 E 站在智能云货架的场景下，加入会员教育互动区、销售洽谈区和核心产品（爱加）展示专区等，形成一个完美的与消费者教育互动沟通及产品陈列、展示、销售的闭环，是品牌在终端的强大阵地，并通过各种数智化的互动回收会员数字资产。亲子 E 站主要功能如下：

①产品互动区将产品放在感应装置上，通过高科技的互动，方便顾客快速了解产品卖点；

②核心产品（爱加）展示区通过凸显核心产品的核心卖点吸引、富有亲和力的形象，增加消费者的好感度，直接产生转化；

③会员互动区安排专业的营养指导师进行店内妈妈班的开展，同时因地制宜地举办丰富多彩的会员互动活动，招募会员、留住会员、转化会员，并不断发展忠诚会员，并可进行不同类型线上线下的互动；

④销售洽谈区为导购和客户提供了舒适而独立的沟通场景，促进转化。

亲子 E 站是贝因美与客户和消费者不可或缺的教育、沟通、互动、销售和数据回流的平台，同时也是提升贝因美品牌形象、知名度和好感度的重要阵地。

(3) 移动智能终端

移动智能终端是集会员数字资产收集、产品展示、传播、互动体验等功能于一体，由终端和云服务构成的新型智能会员互动交互导购机，提升购物的便捷性和趣味性，大量地收集会员数字资产，同时转化新用户，便于公司进行潜在用户的生命周期管理。

2、项目实施主体

本项目实施主体为贝因美股份有限公司，实施地点为贝因美终端零售门店和潜力门店。

3、项目实施的背景和必要性

(1) 数智化驱动的母婴新零售业务模式是公司的战略发展方向

一方面，通过与线下终端开展新零售深度合作，向实体门店导入智慧运营系统，结合高科技的物联网硬件，提供一站式运营解决方案，帮助多元业态实现数智化升级，提高单位面积陈列及销售效率，加快库存周转，降低运营成本，提升运营效能，从而加速公司线下场景的渗透，扩大生意规模。另一方面，依托对已在合作的数万家线下门店的升级改造，通过公司数据中台、业务中台与线下场景智慧运营系统互联互通，实现线上线下融合的创新消费场景，打造会员、商品、营销、交易的数据闭环，有效缩短公司与门店之间的环节，精准服务消费者，真正实现 C-M 模式的快速推进。

本项目的实施有利于促进公司经营模式的升级，落实“建设以用户数据为核心，产品为基础，数智化驱动的母婴新零售业务模式，产品销售规模重回行业‘三甲’，成为母婴行业领军企业”战略规划。

(2) 数智化终端项目所有的设计符合新一代消费者的互动及购买习惯

当今消费人群的多元化也伴随着消费诉求的多样化。最大可能地触达目标客户，切准用户的实际痛点，并适时提供满足用户需求的产品和服务仍然是母婴行业的核心课题。线上与线下结合重构“人、货、场”成为必然趋势。在最终消费行为落实的阶段，根据 2020 年《巨量引擎母婴行业白皮书》数据显示，线下母婴门店仍然是重要的母婴商品选购渠道，人群比例高达 73%，所以数智化终端项目的投入将成为与目标消费者沟通互动最重要的阵地。同时结合数据回流进行会员留存和持续沟通转化。

(3) 通过与终端门店的协同，实现互利双赢

中国婴幼儿配方奶粉市场的渠道不断发展变化。根据弗若斯特沙利文报告数据显示，中国消费者购买婴幼儿配方奶粉有四个主要销售渠道，即母婴店、大型

零售客户、传统渠道（小型独立商店）及线上渠道。其中 2018 年，母婴店渠道占总市场份额达到 56%，预测 2023 年度将增长到 60%。

目前绝大部分母婴店仍旧停留在传统零售阶段，存在管理能力及营销能力薄弱等问题，通过公司与终端门店的协同，依托大数据、人工智能、物联网等新兴技术，可以有效降低获客成本，提高消费者黏性，满足母婴家庭全方位需求，实现互补联动，协同共赢。

（4）通过对终端门店的数智化赋能，促进线下消费场景的快速渗透

本项目的实施将通过运营系统与物联网硬件相结合的方式，帮助终端门店实现数智化升级，在智慧门店、会员管理、库存管理以及门店选址等方面提供指导，取代以往单纯费用补贴、价格竞争的方式，从而建立紧密的合作关系，促进公司对线下消费场景的快速渗透，有利于公司市场占有率提升，符合公司“重塑渠道”的战略。

4、项目的可行性分析

（1）国家和地方政府对新零售高度重视，具备项目开展的政策支持

《国务院办公厅关于推动实体零售创新转型的意见》（国办发〔2016〕78号）、《中共杭州市委杭州市人民政府印发<杭州市全面推进“三化融合”打造全国数字经济第一城行动计划（2018—2022 年）>的通知》等文件明确提出要促进线上线下融合，全面推广新零售。2019 年杭州市政府工作报告中也明确提出要制定新零售五年行动计划。2020 年 1 月，杭州市政府发布《杭州市新零售发展五年行动计划（2019—2023 年）》，进一步明确了建设目标。

新零售是以消费者为核心，以提升消费体验和经营效率为目标，以大数据、人工智能、云计算等技术为驱动力，以智慧供应链体系为支撑，对人-货-场进行重构，实现线上服务与线下体验深度融合的泛零售商业业态。国家和地方政府对新零售高度重视，为项目开展提供了政策支撑。

（2）公司拥有经验丰富的市场和销售团队，具备项目开展的人才储备

公司深耕乳粉行业多年，始终坚持以人为本，高度重视人力资源的开发和优化配置。公司已经汇聚一批熟悉市场、执行力强的管理团队和一线销售团队，主要业务骨干具备行业长期工作经验。近年来，公司大力加强人才建设，着力培养和建设骨干队伍。公司充足的人员储备全力保障本项目顺利实施。

（3）储备万家零售终端，具备项目开展的客户资源

公司以满足客户需求为导向，通过长期积累，公司产品品质及服务得到市场及客户的高度认可，树立了良好的公司品牌和信誉。目前公司建立了线下、线上相结合的营销体系，在全国拥有充足的分支机构和上万个零售终端。未来公司渠道建设铺展，将以已有合作关系的终端门店为先行，通过分期投入，逐步实施完成终端门店开拓的规划。

5、项目涉及的报批事项

截至本可行性分析报告出具日，本项目正在办理备案等审批手续。本项目未新增项目用地，不涉及用地审批。

（三）企业数智化信息系统升级项目

1、项目基本情况

企业数智化信息系统升级项目主要包括数据中台、业务中台、智慧化工厂系统三个方面组成。本项目将激活公司的现有客户数据，为产销体系全面赋能。本项目计划总投资 12,497.75 万元，计划使用募集资金 12,000.00 万元。

（1）数据中台

数据中台是全域数据的共享能力中心，提供数据采集、数据资产管理、企业数据服务等全链路一站式服务，构建面向业务应用的数据智能平台。

在企业数字化转型的过程中，各项创新业务可基于数据分析结果，评估下一轮迭代优化的方向。数据中台支撑各项业务的数字化创新，业务在试点的过程中，可从数据中台获得持续数据反馈，洞察业务情况，发掘产品、业务问题，不断改进，形成企业核心创新。通过梳理业务流程和场景，利用价值洞察发现有意义的

分析指标，如：指标体系梳理、典型洞察分析场景、数据服务场景、标签体系构建等，大大促进决策支持、管理透明、工作提效。

数据中台的价值体现，在于打通企业全链路数据，形成数据资产，让业务数据化、数据业务化，为企业业务运营赋能。

(2) 业务中台

业务中台旨在打造支持前台场景，连接前台和后台，打通线上和线下，将商品、会员、营销、库存、订单、供应链等信息进行融合，将生产基地、物流、研发等后台功能进行整合，快速对前端业务变化进行反馈，提升企业竞争力。业务中台是对现有多个业务系统的整合和提升。通过业务中台整合目前多个业务系统，实现对前端业务的统一管理，提升整体运营效率，打造高效运营体系。

(3) 智慧化工厂系统

智慧化工厂系统包括自动化库存管理（WMS）、制造执行（MES）等七大模块，全面实现生产过程的可视、可控、可追溯以及生产流程的优化提升。贝因美智慧工厂解决方案通过对自动化设备、自动化控制系统、各种传感器以及现有贝因美信息化系统有机融合来打造工厂的智慧管控体系。智能研发系统快速提供各种营养品的配方通过系统传导到 ERP 系统再传到工厂的制造执行系统（MES），系统自动读取各种所需原材料的信息以及获取相应仓库库存信息，并把所需各种合格的材料配送到各种工位和设备，快速生产产品；同时 MES 系统的应用将生产过程程序化，管理各类中间产品，存储生产过程工艺数据，为生产不断精进提供大数据支持，同时各种生产数据也是追溯的基础；实验室管理系统（LIMS）可以针对各类产品、原料制定检测方案，自动读取检测数据分析检测结果并自动出具相应的检测报告，提升工厂的检测效率。通过智慧工厂各系统的有效运行，可以打造小批量多批次甚至定制化（C-M）柔性生产体系，快速切换产品品类，对市场变化敏捷反应，做到生产制造的敏捷、高效、安全。

2、项目实施主体

本项目实施主体为贝因美股份有限公司。

3、项目实施的背景和必要性

基于目前母婴行业新零售发展的趋势以及贝因美业务模式中存在的诸多痛点，公司计划通过本项目与阿里云战略合作，借力阿里成熟的技术和丰富的生态，打造贝因美的数据中台及适应行业发展的业务模式，让贝因美的数据标准化、资产化、价值化、服务化，使数据真正地为整体业务发展赋能。

通过共建全域洞察、全域分析和全域营销的业务闭环，实现线上线下数字化融合，带来更全面的洞察、更智能的分析、更精准的营销，降本增效，提高决策效率；通过与各类消费场景展开联动，数据中台整合全域数据，建立贝因美数据资产体系，以及端到端洞察分析服务体系，实现数据驱动新零售“人、货、场”智慧运营。本项目的实施有利于促进公司经营模式的升级，落实“建设以用户数据为核心，产品为基础，数智化驱动的母婴新零售业务模式，产品销售规模重回行业‘三甲’，成为母婴行业领军企业”的战略规划。

4、项目的可行性分析

（1）与阿里云已建立合作关系，具备项目开展的技术基础

“中台”的概念起源于阿里巴巴，阿里云通过为一大批外部客户实施业务中台，积累了丰富的业务中台、数据中台搭建案例和经验，极大地促进了外部客户运营效能提升。目前，公司已与阿里云建立了稳定的合作关系，借力阿里成熟的技术和丰富的生态，打造贝因美的数据中台及适应行业发展的业务模式，具备项目开展的技术基础。

（2）拥有经验丰富的产品端技术研发团队，具备项目开展的人才储备

公司深耕乳粉行业多年，始终坚持以人为本，高度重视人力资源的开发和优化配置。公司已经汇聚了一批熟悉技术和市场、执行力强的管理团队和研发团队，主要业务骨干具备行业长期工作经验。近年来，公司大力加强人才建设，着力培养和建设骨干队伍。公司充足的人员储备全力保障本项目顺利实施。

5、项目涉及的报批事项

截至本可行性分析报告出具日，本项目正在办理备案等审批手续。本项目未新增项目用地，不涉及用地审批。

（四）贝因美精准营养技术及产业研发平台升级项目

1、项目基本情况

本项目汲取公司设立以来以研发创新为原动力驱动产业销售运营的成功经验，通过引进领先的科研设备与专业科研人才，建构体系化的基础研究、技术研究、产品研发体系，持续优化配方奶粉及相关功能营养食品的技术水平，升级贝因美精准营养技术及产业研发平台。

本项目主要针对精准营养健康研究与个性化营养指导创新应用、特殊人群膳食营养、功能营养健康品、奶基营养品等产品大类进行课题的前瞻性研究并实现产业化，从而保证公司产品技术先进性，强化公司综合竞争力。本项目计划总投资 8,000.00 万元，计划使用募集资金 6,000.00 万元。

2、项目实施主体及用地情况

本项目实施主体为公司全资子公司贝因美（杭州）食品研究院有限公司，实施地点为杭州钱江经济开发区顺风路 512 号，本项目的实施不涉及新增用地。

3、项目实施的背景和必要性

（1）未来我国营养品市场有较大增长空间

随着中国经济的稳定发展，国民收入水平有所提高，国民消费需求和消费水平逐渐升级，中国的营养保健品人均支出将大幅增长；国家政策对大健康产业扶持力度较大，营养保健品行业作为大健康产业的重要支柱逐渐被重视；2019 年度，中国 60 周岁及以上人口有 21,242 万人，中国老龄人口基数较大，再加上保健品消费日益年轻化，营养保健品行业有望继续保持高速增长，市场规模持续上升。未来十年，中国保健品的渗透率将沿着“一二线城市向三四线城市”、“老龄人群向中青年人群”、“滋补功能保健向膳食营养补充”的方向逐级演进，中国保健品行业将进入高速发展的“黄金时期”。对于婴幼儿来说，乳铁蛋白以及益生

菌是十分重要的营养，可以起到提高免疫力的作用；老年人对于高钙营养品以及预防疾病营养品也有较高的需求。

本项目将对精准营养健康研究与个性化营养指导创新应用、特殊人群膳食营养、功能营养健康品、奶基营养品等产品大类进行课题的前瞻性研究并实现产业化，有利于以奶基衍生产品开发与生产，丰富公司产品类型，扩展产品消费群体；同时，以奶基营养品的销售规模增长，实现公司整体产能利用率的提升，带动公司整体营业收入的增长。

（2）未来我国国民对奶粉个性化需求增加

随着国民经济收入的不断提升及消费者对奶粉质量、营养成分要求的不断提高，超高端奶粉在整体婴配奶粉市场中的占比持续攀升，对超高端产品的持续开发是公司提高市场地位，增加市场份额的重要措施；随着大健康时代的到来及新冠疫情下消费者健康意识的提升，消费者将对奶基营养品等精准营养健康品产生更多个性化的需求。奶粉营养的精准定制是未来高端以及超高端奶粉的发展方向，亦是整个婴童食品行业的发展方向。

本项目将提升公司在精准营养与个性化营养方面的研发技术储备，根据新零售数智化业务项目快速捕捉的市场需求方向，加快市场反应能力，紧扣消费者需求，有利于提高市场占有率，促进经营业绩的增长。

（3）国家政策推动国产配方奶粉质量提升、产业规模化

随着市场经济发展，配方奶粉的政策环境也在不断改善，国务院办公厅、国家发改委等有关部门陆续颁布了一系列政策及规划支持、规范其发展。2016 年 10 月，我国开始实行《婴幼儿配方乳粉产品配方注册管理办法》，该办法被称为最严奶粉新政，要求“同一企业申请注册 2 个以上同年龄段产品配方时，产品配方之间应当有明显差异，并经科学证实。每个企业原则上不得超过 3 个配方系列 9 种产品配方，每个配方系列包括婴儿配方乳粉（0-6 月龄，1 段）、较大婴儿配方乳粉（6-12 月龄，2 段）、幼儿配方乳粉（12-36 月龄，3 段）。”奶粉新政进一步规范了婴幼儿配方乳粉行业，有利于推动行业健康发展。

2018年6月，国务院办公厅正式发布《国务院办公厅关于推进奶业振兴保障乳品质量安全的意见》，提出“到2025年，奶业实现全面振兴，基本实现现代化，奶源基地、产品加工、乳品质量和产业竞争力整体水平进入世界先进行列。”并提出“加强优质奶源基地建设、完善乳制品加工和流通体系、强化乳品质量安全监管、加大乳制品消费引导、完善保障措施”等多项意见。2019年5月9日，国务院办公厅发布《中共中央、国务院关于深化改革加强食品安全工作的意见》，提出进一步规范乳品行业安全、树立世界性品牌。

2019年5月，国家发改委及其他七部门联合颁布了《国产婴幼儿配方乳粉提升行动方案》，提出增加国产婴幼儿配方乳粉的质量以及品质，维持60%的行业自给自足水平。鼓励有实力、信誉好的企业在国外设立加工厂，并将生产的产品以自有品牌原装进口至中国。另规定加强政策引导，鼓励婴幼儿配方奶粉企业兼并重组，淘汰落后产能。

国家相关政策、法律法规正在推动配方奶粉行业规范化、产业化，鼓励大型企业发挥带头作用，推动行业内兼并整合；提高中国配方奶粉的质量水平，使消费者重塑对于国产配方奶粉品牌的信心。

（4）助力升级公司研发实力，重塑品牌形象

随着市场需求的变化速度加快，公司现有的设备条件、实验环境和硬件管理等已难以满足需求，通过本项目把研发中心打造成一个软硬件设施一流，研发实力、管理能力达到国际先进水平的专业研发机构，形成从核心基础技术到产品行业应用技术相结合的研究开发体系，是满足新产品研发和产品生产工艺技术改进的前提和基础，也是适应公司快速发展的必要举措。

本项目的建设有利于壮大研发队伍、引进先进研发手段和装备、加强技术共享，从而持续提高公司产品的质量和研发实力，保证行业的优势地位。同时，本项目的实施将助推公司实现产品结构高端化升级，拔高市场定位，符合公司“重塑品牌”的战略。

4、项目实施的可行性分析

(1) 公司已建立研究院，具备丰富的研发中心运营经验

2016 年公司专门成立“贝因美研究院”，为公司的配方研发、工艺改进和生产、检测技术的开发提供各类专业技术支持。公司获批设立了国家级博士后科研工作站，未来公司将继续以博士后科研工作站为基础，促进产、学、研有机结合。贝因美研究院的成功运营将为“贝因美精准营养技术及产业研发平台升级项目”的后续运营提供经验支撑。有利于研发平台发挥优势，提高科技创新水平和科研管理能力，加快科技成果转化，成为助推公司创新发展的强劲动力，驱动经营业绩的提升。

(2) 公司具有充足的智库资源、丰富的研发经验

公司注重研发能力的提升，与中国疾病预防控制中心营养与健康所、浙江大学、中国科学院上海生命科学研究院、上海交通大学医学院附属上海儿童医学中心等高校或研究机构保持密切的合作关系，具备“产学研”联动的条件。贝因美研究院以及合作研发的高校、研发机构将成为项目实施的智库资源。

近年来公司已经完成了“生乳脂肪分离等关键技术研究及产品研发”、“两片罐应用于乳制品生产的关键技术及产业化研究”、“艾贝可等系列婴幼儿配方奶粉品质提升及新产品研发”等一系列重大研发课题。同时，公司已对“精准营养健康研究与个性化营养指导创新应用”、“特殊人群精准化膳食营养新品创制”、“功能营养健康食品新品研发与产业化研究”和“奶基营养品新品创制及产业化研究”等方向进行了初步研究。

公司在奶粉及奶基类产品方面，具备丰富的研发经验，有利于升级后的研发中心在保持先前技术开发优势的基础上，更加有效地完成新项目开发，并迅速转化为生产能力与产品优势，使得本项目充分达到预定目标。

5、项目涉及的报批事项

截至本可行性分析报告出具日，贝因美精准营养技术及产业研发平台升级项目正在办理备案审批手续。本项目未新增项目用地，不涉及用地审批。

（五）补充流动资金

1、项目基本情况

本次拟将本次非公开发行股票募集资金中 33,000.00 万元用于补充流动资金，以满足公司流动资金需求，从而提高公司的抗风险能力和持续盈利能力。

2、项目的必要性

随着公司发展战略的逐步实施，公司业务规模将呈现增长的趋势，对流动资金的需求不断增加，而公司以自有资金补充日益增长的流动资金需求的能力有限。通过利用此次部分募集资金补充流动资金，有利于缓解公司未来业务发展面临的资金压力，增强可持续经营能力，促进公司发展规划的有效落地。

同时此次部分募集资金补充流动资金可以优化公司的资本结构，有效地减少公司财务费用的支出，降低资产负债率，缓解公司偿债压力，拓宽公司的融资渠道，提高公司的抗风险能力和持续盈利能力，促进公司业务更加稳健地发展。

3、项目的可行性

本次非公开发行股票募集资金用于补充流动资金符合《上市公司证券发行管理办法》、《发行监管问答——关于引导规范上市公司融资行为的监管要求（修订版）》关于募集资金运用的相关规定，方案切实可行。

三、本次非公开发行股票对公司的影响分析

（一）本次发行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。本次募集资金投资项目与公司主营业务密切相关，有利于上市公司把握市场机遇，进一步增强公司的核心竞争力和可持续发展能力，巩固公司行业地位，为提升盈利水平开拓新的空间。本次募集资金投资项目完成后，公司资本实力将显著增强，产品结构将进一步得到优化，有利于公司盈利水平的持续提升，符合公

司长远发展目标和全体股东的根本利益。

（二）本次发行对公司财务状况的影响

本次发行完成后，公司的总资产和净资产金额将大幅增长，整体资产负债率水平得到降低；同时公司流动比率和速动比率将提高，短期偿债能力得到进一步增强。本次发行将优化资本结构、提高偿债能力、降低财务风险，为公司进一步业务发展奠定坚实的基础。

本次发行募集资金到位后，可能短期内会导致公司净资产收益率、每股收益等财务指标出现一定幅度摊薄，但本次发行募集资金投资项目符合国家产业政策要求和婴配奶粉行业市场发展趋势，随着本次募投项目效益的实现，公司长期盈利能力将会得到显著增强，经营业绩预计会有一定程度的提升。

四、本次非公开发行股票的可行情分析结论

综上所述，经过审慎分析论证，公司董事会认为本次募集资金投资项目符合国家相关产业政策和法律法规以及公司战略发展的需要，具有良好的市场前景和经济效益。本次非公开发行股票完成后，公司资本结构得到优化，抗风险能力进一步提升。本次募集资金的运用有利于公司主营业务的发展，从长远看将有助于提高公司的持续经营能力和盈利能力，为公司的长远可持续发展夯实基础，符合上市公司及全体股东的利益。

贝因美股份有限公司

董事会

2020年8月26日