

股票代码：300972

股票简称：万辰生物



福建万辰生物科技股份有限公司

Fujian Wanchen Biotechnology Co., Ltd.

（福建漳浦台湾农民创业园）

2023 年度向特定对象发行 A 股股票

募集资金使用的可行性分析报告

二零二三年二月

福建万辰生物科技股份有限公司（以下简称“万辰生物”或“公司”）为满足公司业务发展的资金需求、增强公司的盈利能力和抗风险能力，拟向特定对象发行A股股票募集资金（以下简称“本次发行”）。本次发行募集资金使用可行性分析如下：

（本报告中如无特别说明，相关用语具有与《福建万辰生物科技股份有限公司向特定对象发行A股股票预案》中相同的含义。

一、本次募集资金的使用计划

本次向特定对象发行股票募集资金总额不超过20,000.00万元（含本数），扣除发行费用后的募集资金净额拟用于投资以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资	拟投入募集资金
1	品牌营销网络建设项目	12,603.12	12,356.00
2	运营服务支持建设项目	7,796.88	7,644.00
合计		20,400.00	20,000.00

本次发行募集资金到位之前，公司可根据项目实际进展情况以自筹资金先行投入，并在募集资金到位之后，以募集资金置换自筹资金。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，在本次发行募集资金投资项目范围内，公司将根据实际募集资金数额，按照项目的轻重缓急等情况，调整并最终决定募集资金的具体投资项目、顺序及各项项目的具体投资额，募集资金不足部分由公司自筹解决。

二、本次向特定对象发行股票的背景和目的

（一）本次向特定对象发行的背景

1、消费结构发生变化，为极致性价比品牌的发展提供了契机

在扩大内需、提振消费的政策大环境下，消费领域的创新和重建也在同步发生，消费者在需求和消费习惯上发生了结构性变化，消费决策变得更为成熟和理性。在很多品类的消费上，优质平价的品牌受到青睐，从而为具备极致性价比的品牌的发展提供了契机。所谓极致性价比是指在产品品质相同的情况下，产品的价格明显低于其他品牌，或者是在价格相同的情况下，能够为消费者提供更好的购物环境和消

费体验。在产品品质没有太大区别的情况下，能实现价格下探、服务品质上行的品类、品牌才会有更大的发展潜力。

2、量贩零售业态优势凸显，具有较好的发展前景

改革开放后，我国经济与世界接轨，超市行业也随之起步，随着家乐福、沃尔玛等外资商超巨头相继进军中国市场，我国大型商超及批发零售业态快速增长。但是，近年来在高房租、高人力成本的发展压力下，大型商超及批发零售业渠道的效益降低，并且随着消费者对于零售产品种类、质量等要求的不断提高，零售行业销售渠道也逐渐发生变化，以量贩专营店为代表的现代渠道增速逐渐提升。

量贩业态的特点是品类丰富和主打性价比。一方面，量贩零售的模式能够按实际的需求量配以合理的价格，批量出售、批量作价。并且产品进入量贩店多为厂家直销、批发经营，少了中间流通环节费用，产品能够达到极致低价，因而比大型商场具有优势。另一方面，量贩零售的品类涉及消费者日常生活的各个方面。从产品售卖形态来看，量贩零售店以售卖散装产品为主，产品种类丰富且数量较多，能够满足不同消费群体的需求。

量贩零售连锁品类丰富和极致性价比的两个特点使其兼具大型零售市场与专业批发市场和便民连锁店的某些特征，社区量贩店应势开始兴起，并且承接了部分大型商超及批发零售业释放的市场份额，未来有望成为最具发展潜力的零售主要赛道之一。

3、仓储物流体系日益完善，是产品流转的重要环节

仓储能力是影响企业竞争水平的关键因素之一，可以有效节省储存和运输成本。随着国民经济的飞速发展，我国仓储相关体系不断完善，行业运行日益成熟和规范，覆盖广度和深度变化显著，在众多行业起着重要的支撑作用。

对于量贩零售企业来说，零售产品种类丰富，对于仓库的温度、环境等多方面有着一定的要求，因此量贩零售企业对于仓储体系的建设一直是重中之重，成熟的仓储体系是保障零售产品质量的关键环节。此外，量贩企业的产品主要呈现出高频次、多点配送、快速配送等特点，仓储体系的建设是相关企业长远发展的重要保障。

近年来，行业内众多企业布局仓储建设，打造渠道优势。未来，仓储水平也将成为衡量企业品牌竞争力的关键因素之一。

4、内容社交平台流量暴增，是营销推广的重要渠道

通过线上渠道营销是众多量贩零售品牌营销推广的重要方式。企业依托各互联网媒体平台进行产品的宣传推广，可以有效减少地域和时间限制、扩大消费群体、及时了解消费者需求，吸引更多客户。

内容社交平台是重要的线上营销渠道。内容社交平台发展初期以内容运营为主，通过优质、精准的内容推荐，流量规模持续增长。其中代表平台为抖音、小红书、快手等。相比传统推广方式，内容社交平台用户覆盖率更广，并且可以通过优质内容、精准算法针对不同的群众需求进行推广，显著提高营销推广的效果。

品牌建设和营销网络建设是量贩零售企业发展的重要支撑，顺应线上营销发展趋势，通过内容社交平台流量以及数字营销等方式进行品牌推广和建设，是各大量贩零售品牌提升知名度，扩大销售网络的关键路径。

（二）本次向特定对象发行股票的目的

1、加快量贩零售连锁业务的布局，为食用菌主营业务有力补充，巩固公司行业地位

公司是集鲜品食用菌研发、工厂化培育、销售为一体的全产业链现代化企业，采用工厂化方式生产食用菌，为消费者提供“绿色、环保、安全、优质”的食用菌产品。目前产品主要销往国内华东地区、华南地区、华中地区，并辐射西南地区、西北地区、华北地区和东北地区，国外出口东南亚、欧美等地区。

公司于2022年8月设立南京万兴商业管理有限公司（以下简称“南京万兴”），旨在开拓量贩零售连锁业务，增强公司抗农业周期性波动风险的能力，强化在行业中的竞争优势，为公司带来更大的市场发展空间和综合竞争能力。

2、提高重点发展区域的物流配送效率，增强公司竞争力

完善、高效、便捷且智能化的仓储中心和配送体系，对于量贩零售连锁企业在

市场竞争中保持领先优势至关重要。此次物流仓储项目的建设，将为公司苏皖这一重点发展区域的门店及全渠道服务提供系统性物流解决方案，以安全、专业、高效、便捷的配送体系，确保公司对各门店的配送规模、配送时效，提升全渠道、差异化服务水平，在日趋激烈的零售市场确立领先优势，进而提升公司运营效率和竞争力。

3、实际控制人参与认购，降低上市公司发展新业务风险

公司自成立以来一直从事鲜品食用菌研发和工厂化培育，鉴于量贩零售连锁行业的巨大发展前景，公司于2022年成立子公司南京万兴开始发展量贩零售连锁业务，其中“陆小馋”品牌运营管理近百家门店，主要覆盖江苏等地区，在当地已经具有较强的品牌影响力，在行业中处于优势地位。

公司本次发行募集资金投资项目主要为品牌营销网络建设项目和运营服务支持建设项目，与公司量贩零售连锁业务发展战略密切相关。虽然公司对本次募集资金投资项目进行了充分论证，但项目在实施过程中可能受到市场环境变化以及量贩市场销售情况等变化因素的影响，致使项目的盈利状况与公司预测产生差异，进而影响项目的投资收益。为了彰显实际控制人对上市公司量贩零售连锁业务发展战略的信心，控制上市公司新业务发展的风险，实际控制人将全额认购此次上市公司向特定对象发行的全部股票。

三、募集资金投资项目的必要性和可行性分析

（一）品牌营销网络建设项目

1、项目基本情况

在扩大内需、提振消费的政策大环境下，消费领域的创新和重建也在同步发生，消费者在需求和消费习惯上发生了结构性变化，消费决策变得更为成熟和理性。在很多品类的消费上，优质平价的品牌受到青睐，从而为具备极致性价比的品牌的发展提供了契机，也推动了零售行业销售渠道的变革。越来越多的品牌产品不再局限于传统的商超渠道，转向种类丰富、性价比较高的量贩零售店销售。当前来看，量贩零售业态仍处于发展初期，门店密度仍有较大的提升空间，是各大量贩品牌布局

的关键阶段。

本项目拟依托公司运营的量贩品牌在行业内积累的业务经验以及渠道优势，通过实施场地购置、租赁与装修，在安徽、河南、山东三个省份的重点城市开设共计100家门店。本项目建设完成后，公司将抓住量贩零售市场的发展机遇，进一步提升运营的品牌知名度与影响力，扩大量贩品牌的市场份额，增强公司的盈利能力。

2、项目实施的必要性

（1）本项目的实施是抓住零售行业发展机遇，满足市场需求的必要举措

居民的生活离不开衣、食、住、行，相应的休闲零食产品也是人们日常生活中必须的消费品。公司运营的量贩品牌为消费者提供种类丰富、品质优异的休闲零食产品，深受广大消费者的喜爱。产品品类高度分散，为渠道变更提供多样化的空间。随着消费者需求的不断扩大，当前运营门店的数量不足以满足客户需求。本项目的实施将准确把握市场动态，紧扣市场需求，进一步扩大公司运营门店的数量，满足更多消费者的日常需求。

因此，本项目的实施是抓住零售行业发展机遇，满足市场需求的必要举措。

（2）本项目的实施是顺应行业发展趋势，提升公司盈利水平的必然选择

零售行业的快速发展也推动了销售渠道的变革，量贩零售店发展迅速。相比于传统的商超销售，量贩零售的销售方式优势凸显，能够更好地满足消费者多样化的需求，是行业内重要的发展方向。

从产品售卖形态来看，量贩零售店以售卖散装产品为主，产品种类丰富且数量较大，能够满足不同消费群体的需求；从经营方式来看，量贩零售店能够通过独特的产品定价策略、优秀的门店运营能力以及成熟的供应链能力，显著提升产品的售卖效率。此外，量贩零售店渠道优势明显，能够批量出售、批量作价，产品性价比比较高，物美价廉的产品往往能够吸引到众多消费者。

当前量贩零售商处于发展初期，公司所运营门店的密度仍有较大的提升空间。公司拟通过本项目的实施，在安徽、河南、山东三个省份新建量贩零售店，深度挖

掘各区域线下客流的红利，扩大公司产品市场份额。因此，本项目的实施是公司顺应行业发展趋势，提升公司盈利水平的必然选择。

（3）本项目的实施是公司加强品牌建设，增强市场竞争力的重要举措

公司运营的量贩零售品牌较早地展开布局，积累了较强的渠道优势，在售产品种类丰富，性价比较高。当前公司运营的门店主要覆盖在苏皖等地区，具有较强的品牌影响力，在行业中处于优势地位。随着零售行业的市场空间的不断扩大，越来越多的品牌加入量贩零售的阵营，并不断扩展店铺，增强品牌优势，行业竞争不断加剧。

行业赛道空间大，竞争格局较分散，当前是各大量贩零售品牌布局的关键阶段。公司需要进一步扩充资金规模，扩张运营店铺，加强品牌建设，不断增强行业综合竞争力，才能巩固行业地位，实现更长远的发展。公司拟通过本项目的实施，在当前已经建立一定品牌知名度的地区进一步增加运营店铺的数量，巩固竞争优势。在尚未展开业务布局但具有较大发展潜力的地区，打造品牌门店，获取更多区域消费者的信任和支持。因此，本项目的实施是公司加强品牌建设，增强市场竞争力的重要举措。

3、项目实施的可行性

（1）本项目的建设符合国家产业政策和发展规划

近年来，国家政策频发，创新零售形式，优化消费环境，刺激居民的消费潜力，有效推动了量贩零售业态的发展。

2021年7月，商务部印发《城市一刻钟便民生活圈建设指南》，明确要重点发展品牌连锁店，提出：“提高品牌连锁化覆盖率，连锁店数量占便民生活圈商业网点总量的比重应在30%以上；鼓励小商店、杂货店、副食店自愿向加盟连锁发展，提高商品质量和服务水平；支持品牌连锁企业完善门店的前置仓和配送功能，推动线下线上融合、店配宅配融合、末端共同配送及店仓配一体化运营。”

2022年12月，国务院印发《扩大内需战略规划纲要（2022—2035年）》，明确消费在经济发展中的基础作用，提出：“促进消费投资，内需规模实现新突破。消

费的基础性作用和投资的关键作用进一步增强。内需持续健康发展，质量效益明显提升，超大规模市场优势充分发挥，国内市场更加强大，培育完整内需体系取得明显进展。”

国家产业政策及发展规划中对于消费及零售业务的支持为本项目的实施提供了良好的政策支撑。

（2）零售行业市场空间广阔，为本项目的顺利实施提供市场保障

随着我国经济的快速发展，居民消费方式日益多元化、休闲化，对于各类零售商品的消费需求也在日益上升，品牌消费意识逐渐增强。零售产品品类不断丰富、覆盖群体不断扩大，具有广阔的市场空间。

从市场规模来看，国家统计局的数据显示，2021年，社会消费品零售总额440,823亿元，比上年增长12.5%，两年平均增速为3.9%。按零售业态分，2021年限额以上零售业单位中的超市、便利店、百货店、专业店和专卖店零售额比上年分别增长6.0%、16.9%、11.7%、12.8%和12.0%。量贩零售的业态零售额增长趋势明显。未来，随着我国量贩零售行业在产业链、品控、产品种类、销售渠道等方面的不断完善，量贩零售市场将继续保持高速发展。

零售行业庞大的市场规模以及开阔的发展前景，为本项目的顺利实施提供市场保障。

（3）公司在选品、品控及供应链体系方面具有较大优势，保障了本项目的实施

公司运营的量贩零售品牌积累了丰富的行业经验，在选品、品控与供应链等领域具有较大优势，已发展成为苏皖等地区畅销的量贩零售品牌服务商。其中，在选品、品控方面，公司运营的量贩零售品牌在多年的经营中摸索出一套契合自身发展的管理制度，并且拥有一批稳定、经验丰富的选品和品控人员，能够保障产品种类紧密贴合消费者需求，产品品质稳定可靠。在供应链方面，公司运营的门店具备成熟的供应链体系，能够较好地构建适应门店当地情况的供应模式，保障产品订单及时准确地配送。公司依据运营品牌多年的行业经验，能够有效保障

本项目的顺利实施。

丰富的行业经验、完善的选品、品控管理制度以及成熟的供应链体系不仅能够有效保障公司产品满足市场需求，也能够吸引人才加入门店的经营，为本项目的顺利开展提供了坚实的实施基础。

4、项目投资概算

本项目预计建设期为2年，项目总投资12,603.12万元，其中总部中心购置费用3,000.00万元，门店场地租赁费用3,856.00万元，门店场地装修费用3,500.00万元，铺货费用2,000.00万元，基本预备费247.12万元。

本项目投资明细如下：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	募集资金总额
1	总部中心购置费用	3,000.00	3,000.00
2	门店建设投资费用	9,356.00	9,356.00
2.1	门店场地租赁费用	3,856.00	3,856.00
2.2	门店场地装修费用	3,500.00	3,500.00
2.3	铺货费用	2,000.00	2,000.00
3	基本预备费2%	247.12	0.00
合计		12,603.12	12,356.00

本项目预计建设期为2年，其中第一年投资金额为7,756.08万元，第二年投资金额为4,847.04万元。

本项目投资进度表如下：

单位：万元

序号	项目名称	第一年	第二年	投资总额
1	总部中心购置费用	3,000.00	0.00	3,000.00
2	门店建设投资费用	4,604.00	4,752.00	9,356.00
2.1	门店场地租赁费用	1,414.00	2,442.00	3,856.00
2.2	门店场地装修费用	2,030.00	1,470.00	3,500.00
2.3	铺货费用	1,160.00	840.00	2,000.00
3	基本预备费2%	152.08	95.04	247.12
合计		7,756.08	4,847.04	12,603.12

本项目主要经济指标如下：

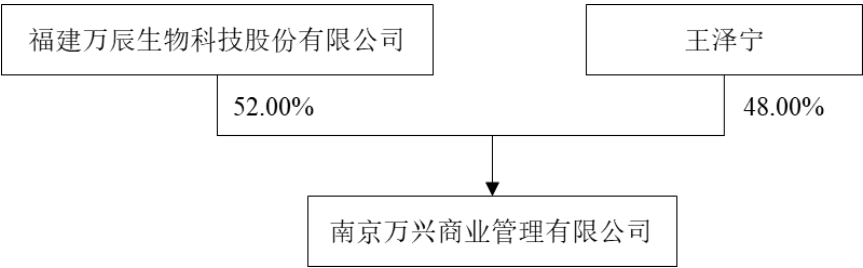
序号	项目	单位	指标
一	运营期年均利润（税后）	万元	1,486.52
二	内部收益率（静态、所得税后）	%	24.09
三	财务净现值（ic=12%）	万元	2,792.54
四	投资回收期（含建设期）	年	5.14
五	投资利润率	%	15.73
六	盈亏平衡点（计算期第三年）	%	47.16

5、项目实施主体

本项目的实施主体为万辰生物及公司控股子公司南京万兴，南京万兴基本情况如下：

公司名称	南京万兴商业管理有限公司
住所	南京市溧水区白马镇工业集中区工业路18号
类型	有限责任公司（自然人投资或控股的法人独资）
法定代表人	林该春
注册资本	800万元人民币
统一社会信用代码	91320117MA27J8AG7F
经营范围	许可项目：食品销售；酒类经营；烟草制品零售；电子烟零售（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，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：企业管理咨询；食用农产品批发；食用农产品零售；新鲜蔬菜批发；新鲜蔬菜零售；新鲜水果批发；新鲜水果零售；办公用品销售；体育用品及器材批发；体育用品及器材零售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

南京万兴的股权结构图如下：



（二）运营服务支持建设项目

1、项目基本情况

公司是集鲜品食用菌研发、工厂化培育、销售为一体的全产业链现代化企业，

采用工厂化方式生产食用菌，目前产品主要销往国内华东地区、华南地区、华中地区，并辐射西南地区、西北地区、华北地区、东北地区，乃至国外。公司经营食用菌业务多年，在仓储、销售推广、运营支持等环节积累了深厚的能力。此外，公司大力拓展量贩零售连锁业务，增强公司抗农业周期性波动风险的能力，拓宽市场发展空间和提高综合竞争能力。量贩零售店的运营离不开仓储、营销推广等方面的运营服务支持，且扎实的运营服务能力将为量贩零售店的长远发展提供强有力的支持。

综上，公司拟实施运营服务支持建设项目夯实仓储、销售推广、运营支持整体能力。本项目的建设主要包括两个方面：一是仓储建设。公司将租赁场地、装修仓库、购置先进的仓储设备、招募相关人才，在河南驻马店、洛阳、山东潍坊等地区建设仓库，向子公司提供仓储服务，提高量贩零售业务的供应效率。二是品牌运营与推广。通过搭建运营团队、开展人才梯队建设与业务培训，加强对公司运营门店的支持。同时，由公司根据市场形势动态制定整体品牌营销策略，加大公司产品、品牌、价值内涵在短视频社交软件、内容社交平台等方面的线上推广力度，增强品牌影响力，吸引更多的消费者，实现公司业务的长远发展。为保证品牌战略的整体性与效率最优，由公司总部团队负责整体品牌战略的制定和开展，涉及到具体业务的营销推广支持再由相应子公司执行及投入。

2、项目实施的必要性

(1) 本项目的实施是扩大公司仓储覆盖支持面、保障业务快速发展的必要举措

我国近年来社会消费品零售总额不断增长，居民消费需求进一步增大。在扩大内需、提振消费的政策大环境下，消费者在需求和消费习惯上发生了结构性变化，其中量贩零售模式因能满足消费者追求更丰富品类和更高性价比的诉求而得到快速发展。

量贩零售业务的可持续发展离不开仓储体系的支持。作为量贩零售产业供应链的中间环节，在供应链中起着承上启下的作用，制约着供应链的响应速度。公司运营的量贩零售业务正处于快速扩张期，消费需求及运营门店数量不断提升，也对公

司仓储的覆盖面、质量、效率等提出更高的要求。现有的仓储场地难以满足公司未来业务的发展需求，亟待完善。

本项目主要在河南驻马店、洛阳、山东潍坊等地区建设完善零售仓储场地，进一步扩大零售业务的仓储覆盖支持面。本项目建设完成后，公司能够为消费者实现及时的产品配送，提高产品的周转效率和客户满意度，为公司的零售战略布局提供强有力的支撑。

（2）本项目的实施是加强门店管理、维护品牌形象的重要手段

量贩零售连锁店的标准化程度较高，行业参与者在业务开展过程中，为了维护品牌形象，往往会通过定期培训的方式加强对店铺的管理。公司一直注重运营品牌口碑的维护，对于店铺的日常运营、品牌形象等十分关注，并成立了事业部对店铺进行运营支持。

未来，随着公司量贩零售业务的不断扩张，预计门店数量将上升。为了在门店数量增加的同时，保证产品口碑与服务品质，公司需要进一步加强对店铺的管理。公司拟通过本项目的实施，扩充事业部人员，加大相关运营费用的投入，定期组织各项专业培训、综合管理提升培训等，保障门店的高效运营。本项目的实施有利于公司维护品牌形象，为消费者提供更好的购物体验，是公司实现长远发展的重要手段。

（3）本项目的实施有利于加强多营销渠道高效互通，进一步提高品牌影响力及提升市场占有率

受益于互联网、大数据技术的持续发展，短视频社交软件、内容社交平台“种草”等新业态新模式快速崛起，为消费市场提供了新的营销平台与销售模式。线上决策线下购买、线上线下促销联动的消费模式日益增长，促使公司需要兼顾线上及线下多渠道进行营销投入触达消费者。

未来，为了实现量贩零售业务快速发展，提高市场占有率，公司除了需要不断提升选品能力、提高产品丰富度之外，还需要依托专业的营销团队，在多个渠道展开公司运营店铺品牌的宣传，加大公司品牌在短视频社交软件、内容社交平台等方面的线上推广力度，进一步提高品牌影响力。

此外，为应对新市场的快速渗透，公司拟结合不同区域市场的情况开展多品牌战略，将更好地满足不同地域消费者的需求。公司根据市场形势动态制定整体品牌营销策略，再借助线上多营销渠道触达消费者既可以有效保证品牌整体步调一致，也可以快速提升公司品牌形象，加深客户的认知度，加快潜在资源的转化，争取对市场占有率的更高覆盖，促进公司业务稳健增长。因此，本项目的实施具有必要性。

3、项目实施的可行性

（1）公司仓储物流管理体系完善，能够支撑仓储建设的实施

公司在仓储体系的建设方面具有丰富的经验，已经成功在多地建设了管理和运营的仓储中心。同时，公司制定了一套完善的仓储管理体系，能够应对不同区域、不同产品的需求，有力保障了本项目的顺利实施。

在产品出入库管理方面，公司具有严格的产品检测制度，全方位检查合格后才能出入库，能够有效保障产品的质量，提高产品存储的安全性。此外，公司也建立了较为完善的供应链管理模型，能够及时响应店铺产品需求，并确保产品的顺利交付、提升门店的服务满意度。在仓储人才方面，经过培养与引进，公司当前已经建立了一支仓储管理经验丰富的管理团队，能够为本项目仓储的建设以及日后的日常运营与管理提供有力的支撑。

综上，公司仓储管理体系完善，在出入库管理、供应链管理以及人才管理方面能够为本项目的建设提供良好的支持，本项目实施具有可行性。

（2）公司门店管理制度完备，能够有力保障店铺的运营支持建设

截止目前，公司量贩零售网络体系已初见雏形，组建了拥有多年零售管理经验的团队和优秀运营人才队伍，在门店管理中积累了丰富的经验，形成了较为完善的门店管理制度，能够有力保障公司店铺的运营支持建设。

具体而言，公司建立的门店管理制度涵盖了店铺的全生命周期管理，包括门店选址指导与规划、建设与运营等方面。同时，为了让店铺员工更加了解品牌服务细节与技能，公司对于门店的服务标准、产品摆放等细节都有章可循，力求面面俱到。公司的管理制度亦能够做到因地制宜，根据店铺不同的区域情况和运营状态，确定不同的运营指标和管理重点。并且随着未来公司运营门店的增长，管理机制也将持

续更新，确保公司的制度与时俱进。

因此，完备的门店管理制度为本项目的实施提供了可行性。

(3) 公司营销经验丰富，营销团队专业，保障了本项目的顺利实施

在营销经验方面，公司已经积极展开线上线下的营销布局，在抖音、小红书等平台形成了一定的粉丝量，能够第一时间了解客户需求和市场信息，发掘新的销售机会点，公司依据品牌营销丰富的经验与专业的营销团队，能够保障本项目营销推广的顺利实施。

针对不同消费群体的需求和习惯，公司运营的品牌探索出了相应的销售模式，能够紧扣不同群体的消费需求，促使他们直接形成购买力。在团队建设方面，培养了一批熟知行业发展情况、拥有先进的营销理念以及开阔视野的营销团队，能够有效保障营销成果的转化。

因此，公司运营品牌积累的营销经验与专业的营销团队能够有效保障本项目的顺利实施。

4、项目投资概算

本项目预计建设期为2年，项目总投资7,796.88万元，其中仓储基地建设费用3,792.00万元，运营支持人员费用852.00万元，推广费用3,000.00万元，基本预备费152.88万元。

本项目投资明细如下：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	募集资金总额
1	仓储基地建设费用	3,792.00	3,792.00
1.1	场地租赁费用	2,500.00	2,500.00
1.2	场地装修费用	750.00	750.00
1.3	设备投资费用	542.00	542.00
2	运营支持人员费用	852.00	852.00
3	推广费用	3,000.00	3,000.00
4	基本预备费2%	152.88	0.00
合计		7,796.88	7,644.00

本项目预计建设期为2年，其中第一年投资金额为4,012.52万元，第二年投资金

额为3,784.36万元。

本项目投资进度如下：

单位：万元

序号	项目名称	第一年	第二年	投资总额
1	仓储基地建设费用	2,189.25	1,602.75	3,792.00
1.1	场地租赁费用	1,250.00	1,250.00	2,500.00
1.2	场地装修费用	750.00	0.00	750.00
1.3	设备投资费用	189.25	352.75	542.00
2	运营支持人员费用	244.59	607.41	852.00
3	推广费用	1,500.00	1,500.00	3,000.00
4	基本预备费2%	78.68	74.20	152.88
合计		4,012.52	3,784.36	7,796.88

5、项目实施主体

本项目的实施主体为万辰生物和公司控股子公司南京万兴。

四、本次募集资金投资投向涉及的报批事项

截至本报告出具日，本次向特定对象发行股票募集资金投资项目正在办理相关备案和审批手续。

五、本次向特定对象发行对公司经营管理和财务状况的影响

（一）本次向特定对象发行对公司经营管理的影响

本次向特定对象发行所募集的资金在扣除相关发行费用后，将用于品牌营销网络建设项目和运营服务支持建设项目。本次募集资金投资项目符合国家相关产业政策及公司未来整体战略发展方向，将加快公司量贩零售连锁业务的经营发展，增强公司抗农业周期性波动风险的能力，强化在行业中的竞争优势，为公司带来更大的市场发展空间，提升公司综合竞争力，维护股东的长远利益。

本次募集资金投资项目实施后进一步扩大南京万兴现有的量贩零售连锁商业版图和市场渗透率。随着未来量贩零售连锁业务收入占公司总收入比重的不断加大，量贩零售连锁业务将成为公司主营业务食用菌生产销售的有力补充。

（二）本次向特定对象发行对公司财务状况的影响

募集资金到位后，公司资产总额、净资产规模将有所增加，有利于优化公司资本结构、增强公司的偿债能力及抗风险能力。由于募集资金投资项目产生效益需要一定时间，短期内公司净资产收益率及每股收益或将有所下降。但随着募投项目业务的拓展，公司整体盈利水平和盈利能力将相应提升。

六、募集资金可行性分析结论

本次募集资金投资项目符合国家相关的产业政策以及未来公司整体战略发展规划，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。同时，本次发行募投项目的实施，将加快公司量贩零售连锁业务的经营发展，增强公司抗农业周期性波动风险的能力，强化在行业中的竞争优势，为公司带来更大的市场发展空间，提升公司综合竞争力。综上所述，本次募集资金投资项目具有良好的可行性。

特此公告。

福建万辰生物科技股份有限公司董事会

2023年02月20日