

青岛国林科技集团股份有限公司

QINGDAO GUOLIN TECHNOLOGY GROUP CO., LTD.

（青岛市市北区瑞昌路 168 号）



2023 年度以简易程序向特定对象发行股票募集资金使用的可行性分析报告

二零二三年六月

一、本次募集资金的使用计划

公司本次以简易程序向特定对象发行股票募集资金总额不超过 24,800.00 万元（含 24,800.00 万元），在扣除发行费用后拟投入下列项目：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	拟使用募集资金金额
1	青岛国林健康技术有限公司健康产品研发及产线建设项目	13,819.43	11,253.59
2	青岛国林科技集团股份有限公司数字化建设项目	2,658.10	2,532.00
3	青岛国林健康技术有限公司营销及服务网络建设项目	6,174.41	5,174.41
4	补充流动资金	5,840.00	5,840.00
合计		28,491.94	24,800.00

在本次发行募集资金到位之前，公司可根据募集资金投资项目实施进度的实际情况以自筹资金先行投入，并在募集资金到位后予以置换。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、本次募集资金投资项目的必要性与可行性分析

（一）青岛国林健康技术有限公司健康产品研发及产线建设项目

1、项目的基本情况

青岛国林健康技术有限公司健康产品研发及产线建设项目将建设高标准现代化的生产线及实验室，配备技术性能先进的各类研发检测设备，打造以臭氧技术为核心的家用及医用健康产品研发与生产基地。

青岛国林健康技术有限公司健康产品研发及产线建设项目主要由家用臭氧-活性炭净水系统研发及产线建设部分、超低温富氧原子机研发及产线建设部分、

厨用电解臭氧水消毒机研发及产线建设部分、富氢水机研发及产线建设部分和新型医用制氧机研发及产线建设部分等五部分构成。

本项目拟建于青岛市崂山区株洲路华睿越海智能制造工业园内，工业园占地面积 10,666.80m²，项目总投资为 13,819.43 万元，主要建设内容为对工业园厂房及办公楼进行改造、装修，建设高标准现代化的健康产品生产线及实验室，配备性能优越的生产设备及实验检测设备，涉及生产流水线、净化车间、力学实验室、测量实验室、老化实验室、电子电力实验室及办公区等内容。

2、项目投资的必要性

(1) 项目实施符合国家相关产业政策和发展规划

根据《中国家电工业“十四五”发展指导意见》，“十四五”中国家电工业的总体发展目标是，持续提升行业的全球竞争力、创新力和影响力，到 2025 年，成为全球家电科技创新的引领者；中国家电工业要坚持自主创新，坚持用户导向，坚持质量为先，坚持绿色发展，坚持智能制造，坚持全球化发展的基本原则。

2022 年 4 月 13 日，国务院常务会议部署促进消费的政策举措，助力稳定经济基本盘和保障改善民生，“鼓励汽车、家电等大宗消费”。2022 年 4 月 25 日，国务院办公厅印发《关于进一步释放消费潜力促进消费持续恢复的意见》，提出“大力发展绿色家装，鼓励消费者更换或新购绿色节能家电、环保家具等家居产品”。

同时，《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》提出，“培育先进制造业集群，推动医药及医疗设备等产业创新发展；深化供给侧结构性改革，提高供给适应引领创造新需求能力，持续扩大优质消费品、中高端产品供给和教育、医疗、养老等服务供给”，支持医养健康设备的发展。

本项目致力于打造以臭氧技术为核心的家用及医用健康产品研发与生产基地，符合国家促进消费、支持家电行业和医养健康设备创新发展的产业政策和发展规划等要求。随着居民消费升级和医养健康设备的迭代更新，围绕“健康经济”

的小家电行业和医养设备将迎来一个快速发展时期。相关产业政策和规划的出台为健康产品研发及产线建设项目的实施创造了良好的环境。

（2）家用健康产品市场需求旺盛，为项目实施提供了良好的市场空间

根据 2021 年欧睿的“消费者之声：健康和营养调查”显示，全球超 50%的受访者将个人健康列为对他们最重要的三大因素之一，与 2015 年相比该数字有 20% 的显著增长。伴随居民消费水平的提升以及家电消费需求的逐步细化，家用健康产品市场需求越来越大。

以饮用水安全为例，全屋净水正成为家庭生活的关注点，符合规定的高水效净水器产品层出不穷，净水器市场快速跟随消费需求变化，发展更显健康化和秩序化。据奥维云网（AVC），净水器呈现出“线上向中端市场聚集，线下向高端市场蔓延”的趋势，线上净水器的主销市场仍在 1500-3000 元，其中 2000-2500 元市场份额明显提升，主要由 1000G+大通量产品带动；线下 6000 元以上市场份额增加，线下高端化趋势明显，加热、长效滤芯、矿化、智能连接功能成为线下净水器推新卖贵主要布局点。

此外，随着我国老龄化程度加深，居家养老人数迅速增加，国内家用医疗设备市场规模不断上升，制氧机行业的发展进入快速扩容阶段。根据 BlueWeave 报告显示，2020 年全球医用制氧机市场规模达到 24 亿美元，在全球呼吸系统患病率攀升及人口老龄化等因素影响下，2021 年-2027 年将以 12.10%年复合增长率增长，并在 2027 年达到 57 亿美元。

不断增长的消费需求，使得小家电市场和制氧机市场需求有望保持稳步增长，为本项目的实施提供较大的市场空间的同时，也为小家电和制氧机产能的消化奠定了基础。

（3）项目建设将优化公司产品布局，拓展公司业务网络，提升公司行业竞争力

公司是国内臭氧行业的代表企业，拥有 20 余年的臭氧系统设备制造、臭氧应用技术及其配套设备与技术实践经验，培养了成熟稳定的研发团队和生产制造团队，掌握了臭氧系统在饮用水深度处理行业的丰富运行经验和数据，形成了大

量的专利、专有技术等研发成果，并储备了多项臭氧技术应用及臭氧设备制造技术。

公司将通过本项目推动健康产品研发成果产业化，充分发挥自身臭氧应用技术优势和设备制造优势，使公司业务向健康产品终端消费领域延伸，布局家用臭氧-活性炭净水系统、超低温富氧原子机、厨用电解臭氧水消毒机、富氢水机和新型医用制氧机等领域，完善公司产业链，从而加快公司品牌培育，拓宽公司业务规模，提升公司盈利能力，增强公司核心竞争力，促进公司长期可持续发展。

3、项目投资的可行性

(1) 公司具有产品品质优势，可有效提升消费者消费体验

公司是国内臭氧行业的代表企业，拥有 20 余年的臭氧系统设备制造和臭氧应用技术实践经验，掌握管式介质阻挡放电技术、PSA 及 VPSA 制氧技术、电解纯水高效催化氧化技术、SPE 复合膜电极技术及 PEM 高纯制氢技术，可为用户提供臭氧-活性炭自来水深度处理工艺系统、基于电解臭氧发生器的臭氧水系统等，为公司健康消费品产业化生产提供了重要技术支撑。

传统净水器在净水过程中通常将对人体有益的矿物质一同祛除，且无法有效祛除对人体有害的有机物和细菌。与传统净水器相比，公司家用臭氧-活性炭净水系统以电解水式臭氧发生器为核心，充分利用自身饮用水深度处理行业的经验和优势，在前置过滤基础上采用臭氧工艺对用水进行杀菌消毒，祛除管路中的有害有机物和细菌，同时保留对人体有益的矿物质，最后通过活性炭将富余的臭氧祛除，可有效保障用户用水安全。

超低温富氧原子机定位为一台可以搬回家的理疗美容仪，具有良好的杀菌和美白效果，公司超低温富氧原子机以电解水式臭氧发生器为核心，利用低电压电解水来产生臭氧，该臭氧发生器产生的臭氧纯度高，无其他例如氮氧化物类的杂质，溶于水中产生高纯度臭氧水，在口腔清理、伤口清创、物体表面喷淋消杀和美白护肤除螨等方面有很好的效果。

厨用电解臭氧水消毒机以臭氧水为消毒介质，可以有效杀灭家庭中各种细菌、病毒、真菌等微生物，消毒效果好，杀菌速度快，可有效祛除果蔬食材农药残留，

以臭氧水喷淋砧板、刀具等厨房用具可起到对厨房用具杀菌消毒的效果；同时厨用电解臭氧水消毒机可以对臭氧水进行雾化处理，对整个厨房空间进行祛除异味和整体空间消毒。一机多用，又以壁挂为主占地面积小，完全符合当下家庭用户的需求。

目前，市场上在售的富氢水机大多采用将电极直接投入到水中对水进行电解产生氢气和氧气的方式，未采用质子交换膜对氧分子进行分离，导致富氢水含有大量氧分子，从而影响富氢水抗衰老效果。公司富氢水机以电解水式氢氧发生器为核心，利用低电压电解水产生氢气，采用特殊交换膜，利用氢分子的高透过率，实现氢、氧分离；同时，采用公司独有的混合系统将氢气溶于水中，有效提高富氢水中的氢含量，提高富氢水抗衰老效果。与同类竞品相比，公司富氢水机制备富氢水无需等待，即制即用，性能稳定，并可根据消费者需求制备温/热富氢水。

公司充分发挥自有 PSA 制氧技术优势，新型医用制氧机性能优越，氧气可以实现多层过滤，安全可靠，制氧浓度稳定、纯度高，同时，可以实现智能控制，方便快捷，满足现代人智能化需求。

(2) 公司将构建“线上+线下”营销网络和组建具备丰富营销经验的营销团队，为本项目的实施提供了营销保障。

公司将构建“线上+线下”并重的营销网络，积极拥抱淘宝、抖音等电商平台新消费模式，与主流电商平台建立良好的合作关系，建立数字化产品展厅，满足消费者多元化消费需求；同时，通过打造亲民化营销中心、售后服务中心和产品体验馆等方式搭建线下营销渠道。

公司将通过市场化招聘、内部培养等方式组建了具备丰富营销经验的营销团队，拥有数名营销人员，弥补公司在家用健康产品领域销售网络的开拓与运营、网点选址装修、门店管理、店员培训、消费者服务等多方面营销网络建设经验不足的短板，形成成熟的网络运营体系和较强的运营能力。公司完善的营销网络和营销团队将为项目的实施提供营销保障。

(3) 深厚的技术沉淀、人才储备和制造能力，为项目实施提供了技术基础和制造基础

臭氧属于高效广谱杀菌，可杀灭细菌繁殖体、芽孢、甲乙型肝炎病毒、真菌、自然菌、大肠杆菌、白色葡萄球菌，破坏肉毒杆菌和毒素等多种细菌和病毒，同时还具有很强的除霉、除腥、除臭等异味，绿色环保，无其他消毒模式的二次污染问题。

公司是国内臭氧行业的代表企业，拥有 20 余年的臭氧系统设备制造、臭氧应用技术及其配套设备、技术的实践经验，培养了成熟稳定的研发团队和生产制造团队，拥有臭氧系统在饮用水深度处理行业的丰富运行经验和数据，并掌握了管式介质阻挡放电技术、PSA 及 VPSA 制氧技术、电解纯水高效催化氧化技术、SPE 复合膜电极技术及 PEM 高纯制氢技术等技术，为向健康产品终端消费领域延伸提供了技术基础和制造基础。

4、投资估算

青岛国林健康技术有限公司健康产品研发及产线建设项目总投资 13,819.43 万元，具体投资构成情况如下：

序号	投资类别	投资金额	拟使用募集资金
一	建设投资	11,817.32	11,253.59
1	建筑工程费用	1,300.00	1,300.00
2	设备购置费用	9,265.00	9,265.00
3	安装工程费用	500.00	500.00
4	其他费用	752.32	188.59
二	铺底流动资金	2,002.11	-
合计		13,819.43	11,253.59

5、项目实施进度安排

青岛国林健康技术有限公司健康产品研发及产线建设项目建设周期 12 个月，工作内容包括项目前期行政审批、建设方案设计、基础设施建设、设备采购、设备安装调试、试运行和竣工验收等。项目实施进度表如下

序号	项目名称	2023 年						2024 年					
		7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6
1	履行各种												

	行政手续												
2	建设方案设计												
3	基础配套设施建设与设备选型												
4	各类生产用设备采购与安装调试												
5	试运行												
6	竣工验收												

6、项目履行审批、核准或备案程序

该项目相关手续正在办理中。

7、项目选址与项目实施主体

本项目拟建于青岛市崂山区株洲路华睿越海智能制造工业园内。本项目由公司全资子公司青岛国林健康技术有限公司负责实施。

8、项目经济效益分析

经测算，本项目建成达产后，预计实现新增年平均销售收入为 27,601.18 万元，年平均利润总额为 2,971.09 万元，年均税后利润为 2,228.31 万元。项目本身的各项财务评价指标较好，具有较好的盈利能力。

（二）青岛国林科技集团股份有限公司数字化建设项目

1、项目的基本情况

青岛国林科技集团股份有限公司数字化建设项目将在云端建设统一的 IT/数字化管理平台，打破信息孤岛、降低人工成本、缩短生产设计周期、提高企业管理水平；提升平台对业务支撑能力的同时，通过研发协同、供应链协同、制造协同、业财税协同、办公协同等各板块之间协同运作提升企业整体竞争力，打造跨地区企业协同管理样板工程，推动行业信息化发展进程。

本募投项目主要建设内容为行政 OA 升级、私有云建设、业财一体系统、网站建设、CRM、数据互联、ERP 升级、PLM 系统、WMS 开发、MES 开发、智能终端系统开发、工厂网络改造、生产设备数据采集系统开发、个性化定制、智能客服远程维修平台软件开发与边缘计算网关设计等内容。

2、项目投资的必要性

(1) 项目实施符合国家相关产业政策和发展规划

《“十四五”国家信息化规划》提出，“到 2025 年，数字中国建设取得决定性进展，信息化发展水平大幅跃升。数字基础设施体系更加完备，数字技术创新体系基本形成，数字经济发展质量效益达到世界领先水平，数字社会建设稳步推进，数字政府建设水平全面提升，数字民生保障能力显著增强，数字化发展环境日臻完善”。

本项目致力于提升数字化平台对业务支撑能力的同时，实现各板块之间协同运作提升公司整体竞争力，打造跨地区企业协同管理样板工程，推动公司信息化发展进程，是积极响应和践行国家信息化产业政策和发展规划的重要举措。

(2) 提升企业核心竞争力的需要

随着信息技术的不断突破与发展，信息的传递、处理与应用能力逐渐成为现代企业核心竞争力之一，是企业提高生产能力和管理水平、实现可持续发展的基础。随着人们生活水平的提高，客户需求在不断的增加，智能化和及时性发展成为了重要趋势。公司客户对订单响应速度、服务内容的要求不断提高，提高信息化水平的压力也随之增加。信息处理能力与数据分析能力将成为公司发展的重要能力。该项目的建设将对公司信息系统从硬件、软件及技术人才进行全面的升级，提升各个业务环节的信息化程度与内部的信息处理能力，有效增强公司的服务能力，提升公司核心竞争力。

(3) 提升管理效率的需要

公司专业从事臭氧产生机理研究 20 余年，下辖 10 家子（孙）公司，实行多地办公与经营，业务板块已由臭氧设备制造延伸至臭氧技术应用领域，产品涉及臭氧发生器及其配套设备、制氧机、乙醛酸等化工产品、家用健康终端消费产品

等，产品种类多、规格多、数量多的特点，对公司生产、仓储以及内部物料运转效率、现场生产管理提出较高的要求。管理效率正逐渐成为制约公司进一步发展的重要环节。本项目将利用智能云、物联网等信息化技术，针对制造、采购、物流、内部行政 OA 和仓储过程中的薄弱环节，进行数字化、信息化改造升级，打造信息数据驱动的智能、高效、协同的互联平台，提高公司管理效率。

(4) 提升产业链管理和服务水平的需要

随着公司产品线日渐丰富、业务规模不断扩大，供应商和客户数量日益增加。提升供应链和客户关系管理水平是公司持续发展的重要保障。企业信息化管理系统的建设有助于整合业务流程外部节点和内部部门，加强公司对业务流程的过程控制，增强公司的全流程服务竞争力。通过该项目的建设实施，将实现各类信息在公司、客户、供应商间高效传递，有效提升产业链上下游的管理和服务水平。

3、项目投资的可行性

(1) 公司数字化建设与维护经验为项目顺利实施提供了基础

公司结合臭氧设备制造行业和公司自身的特性构建实施了一整套企业级信息化管理系统，包括办公 OA、ERP、用友 U8 等软件系统。经过数年的使用，公司已总结出许多适合自身行业特点和公司特性的数字化建设与维护经验。过往数字化建设和维护过程中所积累的经验将有效降低本项目的实施风险，提升实施效率。

(2) 公司专业的信息化人才团队为项目顺利实施提供了保障

公司建立了信息管理部门，负责对公司的信息基础设施进行建设和维护，保障各部门运营数据和各个数据库的正常、安全运行。信息管理部门负责建立信息化系统，开发、利用信息技术以实现公司各个职能部门业务需求，为企业决策提供准确、高效的管理信息。团队成员均拥有丰富的企业信息化从业经历，在前期的信息化建设中，为制定切实可行的信息化方案提供了坚实的技术支持。因此专业的信息化人才团队是本项目顺利实施的保障。

4、投资估算

青岛国林科技集团股份有限公司数字化建设项目总投资 2,658.10 万元，具体投资构成情况如下：

单位：万元

序号	投资类别	投资金额	拟使用募集资金
一	工程建设费用	2,502.00	2,502.00
1	软硬件购置费	2,002.00	2,002.00
2	安装工程费	500.00	500.00
二	工程建设其他费用	31.00	30.00
三	预备费	125.10	-
合计		2,658.10	2,532.00

5、项目实施进度安排

青岛国林科技集团股份有限公司数字化建设项目建设周期 25 个月，工作内容包括履行审批手续，实地调研确定需求、建设方案设计与技术方案确定，软件系统二次开发与完成现场调试，试运行，系统培训与推广和竣工验收等。实施进度表如下：

序号	项目名称	2023 年				2024 年						2025 年			
		6 月	7-8 月	9-10 月	11-12 月	1-2 月	3-4 月	5-6 月	7-8 月	9-10 月	11-12 月	1-2 月	3-4 月	5 月	6 月
1	履行各种行政手续														
2	实地调研确定需求，建设方案设计，技术方案确定														
3	软件系统二次开发，完成现场调试														
4	完成配套硬件设施采购，机房升级改造，网线的铺设														
5	试运行														
6	系统培训与推广														
7	竣工验收														

6、项目履行审批、核准或备案程序

该项目相关手续正在办理中。

7、项目选址与项目实施主体

本项目拟建于国林科技总部及莱西生产工厂及其相关的办公室、机房。本项目由公司负责实施。

8、项目经济效益分析

本项目为青岛国林科技集团股份有限公司数字化建设项目，不涉及生产能力建设，在投入运行后不直接产生效益，其效益体现在公司数字化与信息化管理优化、管理水平提升和工作效率提高上，因而不进行单独的财务测算。

项目建成后，将完善公司数字化和信息化建设，提升管理水平，提高工作效率，减少资源损耗，提升公司创新能力和市场竞争力，对公司的长远发展将产生深远而积极的影响。

（三）青岛国林健康技术有限公司营销及服务网络建设项目

1、项目的基本情况

本项目投资总额为 6,174.41 万元，拟按照国林健康发展战略和品牌整体发展规划，从品牌宣传与推广、线上销售渠道、线下营销中心与体验店建设等三个方面进行全方位营销渠道体系建设。通过网上品牌店、直播等多种线上渠道推广，并开发自有家居物联网系统，创建特色官网以及开发数字展厅等系统平台建设，同时在全国各主要城市青岛、北京、上海和深圳等地新建线下营销中心或体验店等，覆盖主要目标市场，为公司健康产品的销售工作打下坚实的基础。

本项目的建设将有效完善国林健康的营销服务体系，进一步完善国林健康的市场布局，提升国林健康的品牌知名度和影响力，增强国林健康市场竞争力和对高端人才的吸引力。

2、项目投资的必要性

（1）完善营销服务网络、提升市场占有率的需要

营销服务网络作为家电企业获取竞争优势的核心要素之一，其市场覆盖程度、网点营销能力以及售后服务水平在很大程度上直接决定了公司的销售业绩。随着营销服务网点的增加和布局的完善，将有效提升公司对渠道的掌控力度。为了扩大市场份额、提升公司业绩，公司将在全国布局营销网点，本项目计划在一二线城市北京、上海、深圳和青岛等城市建设具有销售及服务一体化功能的营销中心或建设具备销售功能的体验店。本项目的实施将完善公司的营销服务网络，提升公司在家电行业的市场占有率，实现营业收入和利润水平的稳步提升。

同时，本项目依托于云计算、大数据分析、物联网等新型信息技术手段，打造家居物联网系统平台，实现跨地区产业连接，以“互联网+”为指导思想，驱动公司数字化营销升级，进一步完善公司线上线下的营销网络，提高公司的营销运营效率以及营销管理水平，树立公司在家电领域的品牌领先地位，提升公司核心竞争力。

（2）提升公司品牌影响力和认知度的需要

品牌是公司经营的核心资源之一，近年来，随着国内用户对产品认知度的提高和消费理念的转变，苏泊尔、飞科、九阳、小熊、摩飞、北鼎、石头科技和科沃斯等知名小家电企业纷纷加大了在国内市场的营销力度，品牌竞争已经成为影响家电企业发展的关键因素。在这一趋势下，能否提升公司品牌影响力和在消费者中的认知度决定了公司能否保持健康发展。

国林健康作为公司在家电领域推出的全新品牌，在面对一众知名品牌企业的竞争中，公司亟需通过大量宣传推广并建设广泛的线下店网体系，快速建立消费者对国林健康的品牌认知度，有针对性地瞄准家用健康消费品市场与医疗健康市场客户群体，提升品牌价值并为家用健康消费品市场与医疗健康市场增值服务奠定基础。

（3）健康产品上市推广与营销的需要

借助近年来母公司国林科技在臭氧技术应用领域的不断拓展，国林健康健康消费品与医疗健康消费品正逐步形成了一定的市场知名度，为公司进一步开发家用健康消费品市场与医疗健康市场奠定了良好的基础。根据公司已制定的发展规

划，公司将重点打造家用臭氧-活性炭净水系统、超低温富氧原子机、厨用电解臭氧水消毒机、富氢水机和新型医用制氧机这五款产品，并开发国林健康品牌智能物联网系统，满足消费者智能化、高端化、多元化和便捷化的消费需求。

为了配合公司家用健康消费品市场与医疗健康市场发展规划，实现新产品上市后的迅速推广，公司非常有必要预先铺设较大规模的线上线下营销和推广渠道，并同步开展品牌宣传及广告投放工作。

（4）有助于公司顺应现代人碎片化的消费习惯

随着“互联网+”时代的快速发展以及消费结构的不断升级，消费者的消费习惯愈发呈现碎片化的特点，消费者倾向于在多个渠道之间进行切换以获得性价比更高的商品和消费体验，消费者的购买渠道更加多元化，在时间分配和触点场景上愈发分散，这些都增加了对消费者的触达难度。

与传统营销时代营销渠道少、消费者获取信息方式相对集中的特点不同，“互联网+”时代消费者注意力愈加转向新媒体，而众多消费触点遍及整个获取渠道，且日益碎片化，公司需顺应消费者行为习惯特点，建立符合自身用户特性的新媒体组合策略。本项目实施后，公司将铺设较大规模的线上线下营销和推广渠道，将线上营销渠道的精准化、高效化、智能化和便捷化优势与线下营销渠道的参与感、体验感相结合，建立品牌和用户互相感知和交互的多个触点，有助于公司顺应现代人碎片化的消费习惯，准确地捕捉消费者全方位的消费需求。

3、项目投资的可行性

（1）公司组建了具备丰富营销经验的营销团队，为本项目的实施提供成功基础

公司通过市场化招聘、内部培养等方式组建了具备丰富营销经验的营销团队，拥有数名营销人员，弥补了公司在销售网络的开拓与运营、网点选址装修、门店管理、店员培训、消费者服务等多方面营销网络建设经验不足的短板，形成了成熟的网络运营体系和较强的运营能力。

本项目建成后，公司将拥有完善的线上线下营销和推广渠道，建立覆盖全国的多元化、全渠道的销售网络体系。

(2)“线上+线下”并重的商业业态发展机遇为本项目的实施提供了“沃土”

通过整合实体渠道、电子商务渠道和移动电子商务等渠道，向消费者提供全渠道营销，是家电行业新崛起的销售模式。随着移动互联网的快速普及，互联网线上营销正在成为消费者获取家电产品信息的重要渠道，家电厂商利用新媒体对目标客户进行精准营销，在媒体渠道上推送宣传文章、发布优惠信息、回复网络及电话咨询、收集获客线索，并对线索进行筛选，有效提高营销效率和营销管理的敏捷性，降低营销成本。同时，线下渠道提供了区别于线上渠道的差异化服务，相比线上渠道的便捷性优势，线下渠道的优势主要是能够提供更注重用户参与和感受的消费体验，并为用户提供体验、销售和售后维修等服务。

在消费侧，80、90后以及更年轻的00后占市场全部家电消费量的60%以上，45%的高端家电消费来自80后，年轻消费群体为高端家电消费带来新的增长动力，促进了家电市场的高端化。与传统用户不同，80、90后以及更年轻的00后青睐提升生活品质和智能化程度高的家电产品。家电品牌既要注重设计、生产、销售，又需要重视服务与客户体验。本项目将围绕消费者消费体验，采取“网店+家居物联网+直播”联动的线上销售模式精准满足客户需求，云网与直营店网的联通，可以缩短与消费者反馈路径，根据消费者诉求的变化灵活调整产品、销售策略，实现线上线下的进一步融合。“线上+线下”并重的商业业态发展机遇为本项目的实施提供了“沃土”。

4、投资估算

青岛国林健康技术有限公司营销及服务网络建设项目总投资 6,174.41 万元，具体投资构成情况如下：

单位：万元

序号	投资类别	投资金额	拟使用募集资金
一	品牌宣传与推广	800.00	-
1	新品上市及广宣传播	500.00	-
2	新品线下推广	300.00	-
二	线上营销渠道建设	2,300.00	2,300.00

序号	投资类别	投资金额	拟使用募集资金
1	IT信息化系统	1200.00	1200.00
2	网络品牌店建设	600.00	600.00
3	直播设备和辅助设备	500.00	500.00
三	线下营销渠道建设	3,074.41	2,874.41
1	网点购置费或租赁费	1,700.00	1,700.00
2	场地装修	460.00	460.00
3	设备投入	300.00	300.00
4	线下软件系统投入	214.41	214.41
5	辅助设备	100.00	100.00
6	办公资产	100.00	100.00
7	人员培训	200.00	-
合计		6,174.41	5,174.41

5、项目实施进度安排

青岛国林健康技术有限公司营销及服务网络建设项目建设周期 24 个月，工作内容包括项目调研设计、项目立项报批、场地选址及商务洽谈、场地装修、软硬件选型及市场询价、软硬件购买、人员招聘及培训和试运行等，具体实施进度如下：

进度	第一年				第二年			
	1-3 月	4-6 月	7-9 月	10-12 月	1-3 月	4-6 月	7-9 月	10-12 月
编辑可研报告								
项目立项报批								
场地选址及商务洽谈								
场地装修								
软硬件选型及市场询价								
软硬件购买								
人员招聘及培训								

6、项目履行审批、核准或备案程序

该项目相关手续正在办理中。

7、项目选址与项目实施主体

本项目拟建于青岛、北京、上海和深圳等地。本项目由公司全资子公司青岛国林健康技术有限公司负责实施。

8、项目经济效益分析

本项目为营销及服务网络建设项目，不涉及生产能力建设，在投入运行后不直接产生效益，其效益体现在公司营销及服务网络优化及营销管理水平的提高上，因而不进行单独的财务测算。

项目建成后，将完善公司营销及服务网络，提升营销效率及营销管理能力，帮助管理层提高决策的质量和效率，同时加速企业品牌形象建设，对公司的长远发展将产生深远而积极的影响。

（四）补充流动资金

1、项目的基本情况

为满足公司业务发展对流动资金的需求，公司拟使用本次以简易程序向特定对象发行股票募集资金 5,840.00 万元补充流动资金。

2、项目的必要性

（1）优化公司的财务结构，提高短期偿债能力

近年来，公司业务发展较快，公司在战略发展进程中资产规模不断扩大，为保证公司的资金需求，公司通过银行借款的形式进行债务融资，增加了公司的债务规模及财务杠杆。截至 2023 年 3 月 31 日，本公司合并口径资产负债率为 24.90%，合并报表流动负债占总负债的比例为 72.36%，流动负债比例较高。因此，通过使用本次募集资金补充流动资金，将降低公司债务比例，进一步优化公司的财务结构，提高公司短期偿债能力。

(2) 满足业务资金需求，提高抗风险能力

公司 2020 年度、2021 年度、2022 年度及 2023 年 1-3 月营业收入分别为 40,157.88 万元、49,558.90 万元、29,262.94 万元和 6,612.24 万元，发展势头总体向好，公司业务稳定发展，公司对于流动资金的需求规模也相应增加。本次补充流动资金能够部分满足公司未来业务持续发展产生营运资金缺口的需求。

公司面临宏观经济波动的风险、市场竞争风险、技术风险、项目回款周期较长的风险等各项风险因素。当风险给公司生产经营带来的不利影响时，保持一定水平的流动资金可以提高公司抗风险能力。而在市场环境较为有利时，有助于公司抢占市场先机，避免因资金短缺而失去发展机会。

综上所述，补充公司生产经营中所需的营运资金，将满足公司业务高速发展产生的营运资金缺口，优化公司的资产负债率，提升公司短期偿债能力，有利于公司业务发展。因此，本次发行补充流动资金具有必要性。

三、本次发行募投项目对公司经营管理、财务状况的影响

(一) 本次发行募投项目对公司经营管理的影响

本次发行的募集资金，将用于青岛国林健康技术有限公司健康产品研发及产线建设项目、青岛国林科技集团股份有限公司数字化建设项目、青岛国林健康技术有限公司营销及服务网络建设项目和补充流动资金。本次发行募投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，具有良好的市场发展前景和经济效益。上述项目建成后公司的业务体系将更加完善，有利于公司向市场提供更具竞争力和综合性的产品及服务，进一步提升公司的整体竞争实力。

(二) 本次发行募投项目对公司财务状况的影响

本次发行募集资金到位后，公司总资产和净资产将有所增加，公司的资产负债率将有所降低，公司的资金实力将有效提升，有利于降低公司的财务风险，增强公司抵御财务风险的能力。

本次发行募投项目实施后，公司的产品应用和客户分布得到延伸，将为公司创造新的盈利增长点，大幅提升公司的营业收入和盈利水平，符合公司及全体股

东的利益。

四、本次向特定对象发行股票募集资金使用的可行性结论

综上所述，本次募集资金投资项目与公司现有业务相关，符合国家相关的产业政策以及公司整体战略发展方向，具备必要性和可行性。本次募集资金的到位和投入使用，有利于进一步提升公司的盈利水平，增强公司综合竞争力。本次募集资金的用途合理、可行，符合本公司及全体股东的利益。

青岛国林科技集团股份有限公司

董事会

2023年6月16日