

# 中国全聚德（集团）股份有限公司

## 非公开发行股票

### 募集资金使用可行性分析报告

二〇一三年十月

## 一、本次募集资金使用计划

为了推动公司业务的更快发展，增强核心竞争力，公司拟非公开发行股票不超过 24,946,545 股，募集资金总额不超过 350,000,026.35 元人民币。募集资金具体投资项目如下：

序号	项目名称	项目投资总额（元）	募集资金拟投入额（元）
1	全聚德三元金星熟食车间建设项目	99,919,900.00	59,951,940.00
2	全聚德仿膳食品生产基地建设项目	64,987,900.00	64,987,900.00
3	全聚德中央厨房建设项目	25,000,000.00	25,000,000.00
4	全聚德前门店二期工程建设项目	65,918,900.00	49,503,386.35
5	全聚德上海武宁路店及华东区域总部建设项目	125,456,800.00	125,456,800.00
6	全聚德“京点食品”网点建设项目	25,100,000.00	25,100,000.00
合计		<b>406,383,500.00</b>	<b>350,000,026.35</b>

在募集资金到位前，公司若已使用了银行贷款或自有资金进行了部分相关项目的投资运作，在募集资金到位后，募集资金将用于置换相关银行贷款或已投入自有资金。如实际募集资金（扣除发行费用后）少于拟投入资金总额，不足部分将由公司以自有资金或其他融资方式解决。如实际募集资金（扣除发行费用后）多于拟投入资金总额，则多出部分用于补充公司流动资金。

## 二、本次募集资金投资项目的可行性分析

### （一）全聚德三元金星熟食车间建设项目

#### 1、项目背景

随着国民经济发展、居民消费水平的提高、人们生活节奏加快以及对食品健康和安全的关注，品牌化、连锁化产品拥有较大的市场潜力。在食品消费领域，熟肉食品市场迎来了快速发展时期，过去几年，熟肉食品市场一直保持着 10% 以上的增长速度，国家食品工业“十二五”规划提出了年均增长 15% 的目标。

全聚德作为中华老字号企业，其熟肉产品得到了消费者的广泛认可，2012年三元金星生产的真空烤鸭等熟肉产品销售额突破2亿元，成为公司的重要业务之一。

随着公司2011—2015五年发展规划的逐步实施，公司加快了直营店的开设，同时加强了下属销售公司的市场开发力度，对三元金星熟肉食产品订货量连年增长。目前三元金星熟肉食产品生产能力已经无法满足市场的需求，生产线和相关基础设施处于满负荷状态，这阻碍了公司的渠道拓展和品牌影响力的提升。扩充熟肉食品的产能、增强新产品研发已经成为公司当前的重点工作之一。

## 2、项目基本情况

项目总建筑面积约18,500 m<sup>2</sup>，主要建筑设施为熟食加工车间、办公辅助综合楼、地下贮藏库及制冷和配电保障设施。另外，硬化场地占地面积约1,200 m<sup>2</sup>，道路施工占地面积约2,100 m<sup>2</sup>。

三元金星将主要负责本项目的实施，本项目的预计建设期为1年。

## 3、项目的必要性

### （1）补充产能不足

随着公司的高速发展和2011—2015五年发展规划的逐步实施，公司市场开发力度不断加强，对三元金星的熟食订货量连年增长，三元金星作为公司下属的熟肉食品生产加工基地，其现有的生产能力及配套设施已处于满负荷状态，扩充产能、增强新产品研发已经成为公司当前的重点工作。

### （2）为新产品生产和销售奠定基础

在三元金星真空烤鸭产品的基础上，公司又研制出多种风味鸭和卤肉类产品，推出后得到了消费者的广泛好评，销售量逐步攀升，已经成为公司利润的新增长点。公司计划加大新产品的研发投入，提升新品的研发速度。本项目的实施将为研发的新产品提供产能保证。

## 4、项目发展前景

本项目建成后，企业产品种类更丰富，产能得到较大提升，公司在北京乃至全国鸭肉熟食产品市场的领先地位将得到巩固并增强。同时产品质量将进一步提高，新品研发及检测能力得到提升，产品品质得到更好保障。

## 5、项目投资和投资效益分析

该项目总投资为9,991.99万元，预计项目达产当年可实现营业收入为9,723.38万元，项目预期收益良好。

### （二）全聚德仿膳食品生产基地建设项目

#### 1、项目背景

仿膳食品目前主要从事全聚德仿膳饼类、仿膳酱类、仿膳糕点、礼盒、月饼、丰泽园主食等产品的生产和公司产品的销售。在全聚德、仿膳、丰泽园、四川饭店等老字号品牌的拉动效应下，仿膳食品的销售业绩良好，与餐饮业务形成了良性互动和补充；与此同时，仿膳食品的生产 and 供应能力明显不足，直接影响了渠道需求和最终消费者需求满足。因此，仿膳食品生产基地的产能急需扩张，以满足市场需求。

#### 2、项目基本情况

针对仿膳食品未来产品布局，结合市场发展前景和和 demand 潜力，扩建仿膳糕点、仿膳酱类、速冻产品、方便食品、主食厨房等产品的生产线，建设具备前瞻性和可扩展性的现代化厂房和配套实施。规划总建筑面积 9,000 m<sup>2</sup>。

仿膳食品将主要负责本项目的实施，本项目的预计建设期为 1 年。

#### 3、项目的必要性

仿膳食品生产基地的前身是原北京市仿膳饭庄食品厂，最初建设目的是满足仿膳饭庄发展需要。2006 年仿膳食品进行了生产基地二期工程的建设，形成现有的生产基地。随着公司经营业务的快速发展，无论从满足全聚德系统内部需求，还是从外部市场需求来看，目前仿膳食品生产基地的产能已与实际需求相差较远，基地场地狭小，产能受限，后台支撑力不足已成为市场业务拓展的障碍。

#### 4、项目发展前景

项目完成后，仿膳食品生产基地的产品结构、产能状况、生产工艺、生产场地、人员配置、各车间机械化程度、配套设施将大幅提升，达到资源统一利用、人员统一调配、生产统一调度；各车间生产将朝着产品规模化、设备自动化、沟通信息化方向发展。在安全生产的前提下，保证产品质量，确保食品安全。

## 5、项目投资和投资效益分析

项目总投资金额为 6,498.79 万元，预计项目达产当年可实现营业收入为 8,600.00 万元，项目收益良好。

### （三）全聚德中央厨房建设项目

#### 1. 项目背景

中央厨房实现了将原材料集中进行加工、烹调、冷却、制成成品或半成品，通过计量、包装、贴标、冷链配送到门店，经简单加工即可售卖上桌。对于品牌化、连锁化餐饮食品企业而言，中央厨房建设已经成为普遍的选择。

全聚德作为全国知名的餐饮品牌，无论从产业规模层面，还是从提高菜品质量、降低成本，以及提升市场竞争力层面都应该尽快完善中央厨房建设。相比其他主要餐饮品牌，全聚德在中央厨房建设方面相对滞后。目前各门店自行管理厨房，在采购环节、成本控制环节、产品标准化等环节容易出现一定问题。公司在现有规模基础上，为进一步提高菜品品质和市场竞争力，降低成本，提高盈利水平，拟建设全聚德中央厨房，将为公司门店提供具有标准化的成品及半成品，从而达到菜品质量统一，原材料利用率提高，人力成本降低，门店经营面积扩大的目标。

#### 2. 项目基本情况

本项目总投资 2500 万元，在现有生产基地车间的基础上进行科学化、合理化改造。中央厨房建成后，将为全聚德门店提供热菜成品及半成品、冷荤制品、高汤类制品、发制干货和调料汁等。

全聚德将主要负责本项目的实施，本项目的预计建设期为 1 年。

#### 3. 项目的必要性

### **(1) 公司餐饮业务发展和市场竞争力提升的要求**

从公司餐饮业务发展的角度，中央厨房建设在资源节约、成本控制层面的收效是显著的。本项目建成后，公司门店的主要原料采购、加工等工序全部由中央厨房完成，再配送至各门店，由各门店按标准工艺进一步加工。通过批量采购、工业化生产、统一配送，能够极大地提高运作效率，降低运营成本。

从市场竞争来看，通过中央厨房统一集中管理，将大大提升菜品加工的标准化管理水平，提高菜品质量的一致性，从而提高客户满意度。

### **(2) 为全聚德区域化发展积累经验**

在巩固北京市场的同时，全聚德的区域化战略扩张将加快节奏。面对区域市场的经营，未来必然要形成餐饮门店、中央厨房、配送体系、生产基地的有效衔接。因此，通过北京中央厨房的建设，积累中央厨房管理运营经验，建立起门店和中央厨房紧密的衔接模式，将为未来的区域化战略扩张积累在后勤保障方面的经验，助推区域化扩张成功。

## **4. 项目发展前景**

全聚德中央厨房建成投产后将对公司的发展起到良好作用：

(1) 提高菜品标准化水平，保证菜品质量标准化，达到口味统一，将扩大品牌影响力，增加上座率和就餐人数；

(2) 集中采购，统一加工，将降低原材料的收购价格，降低生产成本；

(3) 原材料统一加工，将提高原材料的综合利用，提高原料的出成率；

(4) 节省门店的初加工、生产和库房的面积，提高门店经营产值；

(5) 聘用普通技术工人完成成品及半成品的加工，将降低门店聘用高级厨师的人力成本；

(6) 采用中央厨房运营模式，将获得长期新开门店的高度复制能力，使得经营规模能够迅速扩大，充分发挥品牌效应。

## **5、项目投资和投资效益分析**

本项目总投资 2,500 万元，本项目属于后台建设，不独立产生投资效益，但在资源节约、成本控制方面将起到显著作用，同时将提升菜品加工的标准化管理水平，提高菜品质量的一致性，从而提高客户的满意度。

#### **(四) 全聚德前门店二期工程项目**

##### **1、项目背景**

本项目源于 2007 年前门地区的修缮改造。根据北京市规划委员会审定的前门地区改造规划方案，北京天街置业发展有限公司于 2006 年开始对前门地区住户和商户进行拆迁。根据规划绿地和道路的征用需要，前门店部分房屋予以拆除，涉及冷荤间、面点间、鸭胚间、办公用房等建筑。

前门地区的改造完成后，前门店于 2007 年 7 月开始对主楼重新修缮。2008 年 8 月，为了迎接北京奥运会召开，前门店为保证及时开业，将被拆除的面点间、冷荤间等其他用房在压缩面积后安置在主楼及其他临时简易房屋中，因此，前门店改扩建具有较高的紧迫性。

##### **2、项目基本情况**

项目内容主要包括：新建附楼建筑面积 1,810 m<sup>2</sup>，新建连接附楼和主楼的 2 个过街通道，主楼单间装修改造，主楼外立面修缮。

项目建成后，预计将新增 85 个餐位。

全聚德将主要负责本项目的实施，本项目的预计建设期为 1 年。

##### **3、项目的必要性**

###### **(1) 尽快解决前门店基础配套设施脱节问题**

前门店目前后台支撑较为薄弱，与前台运营需求脱节程度较大，给门店运营管理也带来了很多困难，增加了管理成本。与此同时，前门店上座率高，客户对高品质服务的需求较大。因此，解决前门店基础配套设施脱节问题有较高的紧迫性。

###### **(2) 增强客户接待能力，提高业绩水平和客户满意度**

全聚德前门店作为全聚德三大主要店面之一，地处北京著名旅游圈一大栅栏，是全聚德的“门面”。然而前门店接待能力受限，尤其在包房数量上明显不足，限制了客户的消费，从而也抑制了前门店业绩的进一步提升。

##### **4、项目发展前景**

本项目完成后，前门店的整体规模有所扩大，整体布局更加合理，设备设施配备更加完善，可恢复主楼的一个大单间，新增设 5 个单间，可增加餐位 85 个，增强店面盈利能力。

## 5、项目投资和投资效益分析

前门店二期工程拟投资 6,591.89 万元，预计项目达产当年可实现营业收入为 2,839.95 万元，预计收益良好。

### （五）全聚德上海武宁路店及华东区域总部建设项目

#### 1、项目背景

作为发源于京城的中华老字号品牌，全聚德在北京餐饮业有较强的影响力和市场竞争力。同时，全聚德旗下丰泽园、四川饭店、仿膳糕点在北京也有较高知名度。上海作为中国重要城市，其市场规模、国际化水平、居民品牌化消费潜力和意识较高，是知名餐饮企业的重要市场。为实现全聚德的区域化扩张，公司拟新建上海武宁路店，为全聚德第二个区域性、聚焦性市场的逐步形成打好基础。

#### 2、项目基本情况

公司拟购买上海武宁路 1047 号房产，在上海开设直营店，并建设华东区域总部。

拟购买房屋面积为 5,076.02 m<sup>2</sup>，房产总投资 1.09 亿元。在房产现有良好装修基础上，适当装修并配置良好的设备设施，约 4,000 m<sup>2</sup> 作为上海武宁路门店经营面积，其他作为华东区域总部使用。

全聚德将新设子公司，由其主要负责本项目的实施，本项目预计建设期约为 1 年。

#### 3、项目的必要性

##### （1）全聚德区域化扩张的需要

作为京城的老字号品牌及餐饮业知名的上市公司品牌，全聚德在北京地区取得了较好的经营业绩。在此基础上，全聚德计划进行区域化扩张。上海地区经济

发达，餐饮业市场需求旺盛且呈现多元化格局，在上海形成一个类似北京模式的区域市场有助于进一步提升全聚德的业绩。

## **(2) 快速发展并具备充分包容性的上海餐饮市场**

上海作为国际化大都市，餐饮业态呈现多层次、多品类品牌云集的局面，中餐西餐并存，超高端、高端、中端、低端餐饮门店共存，国内、国际品牌共存，体现了上海餐饮市场的包容性、国际性和高度市场化水平。随着上海自由贸易试验区的设立，上海餐饮市场的国际化程度将进一步提升。面对上海国际化、包容性的餐饮消费风格及潜力巨大的市场，全聚德应当积极拓展上海市场。

## **4、项目发展前景**

全聚德品牌在上海市场的拓展在合理投资、精细管理的前提下，开设全聚德直营店并建立华东区域总部既符合全聚德品牌拓展战略，也能够取得品牌价值提升和相应的经济收益。

## **5、项目投资和投资效益分析**

项目总投资 12,545.68 万元，预计项目达产当年可实现营业收入为 5,254.69 万元，预期收益良好。

## **(六) 全聚德“京点食品”网点建设项目**

### **1、项目背景**

全聚德目前拥有餐饮和食品两大业务板块，在餐饮门店稳步扩张发展的基础上，以仿膳食品为核心的食品销售业务扩展迅速。产品覆盖生肉产品、熟肉产品、仿膳饼类、仿膳酱类、仿膳糕点、丰泽园主食、仿膳月饼粽子、礼盒等。得益于全聚德品牌、仿膳品牌、丰泽园品牌、四川饭店品牌的影响力，全聚德旗下系列食品得到了广大消费者的认可。为了更深入地拓展渠道，加大市场覆盖力度，同时减少销售环节提高利润，公司推出了“京点食品”专卖店，目前已设立的主要专卖店都取得了较好的销售业绩。

### **2、项目基本情况**

本项目计划在未来两年内在北京开设 50 家“京点食品”专卖店，专营“全聚德”、“仿膳”、“丰泽园”、“四川饭店”等知名品牌产品，包括熟肉产品（烤鸭、风味鸭、卤肉类）、饼类、酱类、糕点、主食、月饼、粽子、汤圆等，集常温产品、速冻产品于一体。项目完成后将形成“统一管理模式、统一店面形象、统一服务标准、统一产品质量、统一商品价格、统一供应模式”的连锁销售终端网络。

全聚德将新设子公司，由其主要负责本项目的实施，本项目预计建设期约为 2 年。

### 3、项目的必要性

#### （1）快速覆盖市场，深化品牌建设的需要

中国食品零售产业正在经历着品牌化、连锁化的改变，食品企业无论从产品层面，还是从销售渠道层面和从售后服务层面，尽早形成品牌影响力都是至关重要的。对于已经具备品牌影响力的企业来说，应及时抓住机遇，发挥品牌先发优势，深化市场开拓，提升业绩和盈利水平。北京地区的市场容量较大，全聚德作为品牌企业率先启动连锁渠道建设十分迫切。

#### （2）有效拉动生产基地，前后战略协同的需要

三元金星生产基地、仿膳食品生产基地将进一步扩大产能。届时公司肉制品、面点产品产能大幅提升，需要有良好的销售渠道支撑。

#### （3）零售食品、休闲食品市场需求较大

随着经济快速发展、城镇化加快、旅游消费需求提升、品牌消费意识增强，食品零售市场的规模增长较快，零售食品、休闲食品的市场需求较大，而“京点食品”网点建设将满足这一需求。

### 4、项目发展前景

本项目将进一步拓宽全聚德旗下各品牌产品的销售渠道，扩大市场占有率，提升全聚德的影响力及各品牌知名度，加深消费者对全聚德旗下各品牌产品的了解。

### 5、项目投资和投资效益分析

本项目拟投资 50 家专卖店，每家投资 50.2 万元，共投资 2,510 万元。预计项目达产当年单店可实现营业收入为 486 万元，项目预期收益良好。

### 三、本次非公开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

公司本次非公开发行募投项目将拓展门店数量、增加餐位数、增强产品产能，改善经营环境，使全聚德老字号品牌焕发新生机，提升公司核心竞争力。募投项目的建成投入使用后，将进一步扩大公司的经营规模，提升盈利能力，巩固公司在餐饮经营领域的领先地位。符合公司和股东的根本利益。

#### （二）对公司财务状况的影响

本次募投项目建成和投入使用后，总资产及净资产规模将显著增长。随着公司经营实力的提高、创新能力的增强以及老字号品牌竞争力的加强，公司的营业收入有望大幅增加，公司经营成本将会进一步降低，能源消耗也将大幅下降，公司的长期盈利能力也将获得提升，有利于公司的可持续发展。

综上，公司本次非公开发行股票募集资金使用具备较高可行性。

### 四、募集资金投资项目涉及报批事项情况

公司已完成本次募投项目的可行性研究报告编制工作，将于近期向有关部门报送项目的立项申请文件。公司将在完成备案程序后，按照规定履行项目环境影响评价报批手续。

中国全聚德（集团）股份有限公司

董 事 会

二〇一三年十月九日