

成都红旗连锁股份有限公司 2015 年非公开发行股票

募集资金使用可行性分析报告

一、本次募集资金使用计划

公司本次通过非公开发行股票募集资金总额（含发行费用）不超过 100,000 万元，扣除发行费用后全部投入以下项目：

序号	项目名称	预计总投资金额 (万元)	募集资金拟投入金额 (万元)
1	新建超市门店项目	66,723.54	66,000.00
2	超市门店升级改造项目	9,359.43	9,000.00
3	社区 O2O 服务平台建设和运营推广项目	14,653.60	14,000.00
4	龙泉驿区西河镇及温江区物流配送中心升级建设项目	12,094.52	11,000.00
合计		102,831.09	100,000.00

若实际募集资金净额少于投资项目的募集资金拟投入金额，则不足部分由公司自筹资金解决。本次募集资金到位前，公司可根据项目实际进展情况以自筹资金先行投入，募集资金到位后，公司将以募集资金置换前期已投入的自筹资金。

二、本次募集资金投资项目基本情况与发展前景

本次募集资金用于新建超市门店、超市门店升级改造、社区 O2O 服务平台建设和运营推广、龙泉驿区西河镇及温江区物流配送中心升级建设。上述项目符合国家产业政策及公司整体战略发展方向。上述项目的实施，有利于进一步扩大公司超市门店覆盖范围、改善门店经营环境、提高仓储配送能力，提升对消费者的服务能力和服务质量，从而提升公司核心竞争力，巩固公司在我国西南地区便利连锁超市领域的龙头地位。

（一）新建超市门店项目

1、项目概况

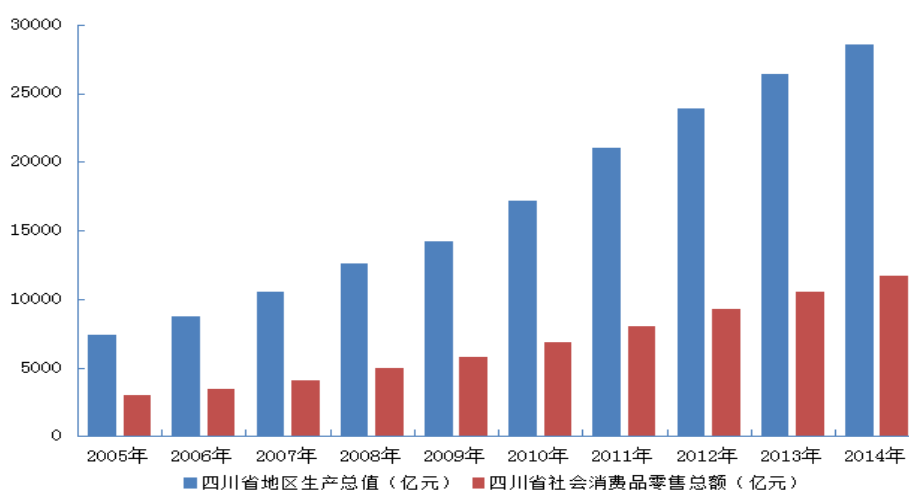
公司拟以租赁店面的方式在成都及周边地市新开平均单店面积约 210 m²的便利超市门店 600 家；依托在成都市龙泉驿区西河镇、成都市温江区两地物流配送中心场地，分别改造建设面积约 10,000 m²和 14,000 m²的两家大型仓储超市。

本项目总投资 66,723.54 万元，拟使用募集资金 66,000 万元。

2、项目建设的必要性

(1) 四川省便利连锁超市的市场空间广阔

四川省是我国人口大省和经济大省，常住人口约 8,100 万，对各类商品消费需求旺盛，具备密集式开设便利连锁超市的社会基础和经济基础，特别是成都平原及周边地区。近十年来，四川省 GDP 年均复合增长率为 16.21%，远高于全国平均水平，2014 年的 GDP 达到了 2.85 万亿元；近十年的社会消费品零售总额年均复合增长率为 16.27%，2014 年的社会消费品零售总额为 11,666 亿元。



数据来源：国家统计局

目前，四川省正大力推进天府新区规划的全面落实，已出台了系列支持发展措施，涉及成都、资阳、眉山 3 市。根据 2011 年 11 月发布的《四川省成都天府新区总体规划（2010-2030）》，成都市天府新区总体发展定位是现代制造业为主、高端服务业集聚、宜业宜商宜居的国际现代新城，将形成现代产业、现代生活、现代都市三位一体协调发展的示范区。天府新区总体规划的全面落实，将进一步提高成都市及周边城区范围、经济实力和人口规模，并将更多的川内城市纳入该经济圈中，为公司在四川省内深耕布局超市门店奠定了良好基础。

(2) 公司正处于外延式扩张建设阶段

目前，公司仍处于以门店扩张为主的外延式增长阶段，积极抢占优质门店资源既可以提高营业收入和经营利润，也有利于形成较高的市场进入门槛，阻止竞争对手。持续新开优质门店符合公司以成都市为核心、向川内重点城市辐射布局

的长远发展战略规划。

近年来公司保持了较快的门店扩张速度，2012年新开门店235家，2013年新开门店151家，2014年新开门店170家，营业收入由2012年的39.05亿元增长到了2014年的47.64亿元。截至2015年3月末，公司运营门店达1,588家（不包括2015年3月收购的成都红艳超市有限公司的门店），现有管理团队积累了丰富的门店选址、建设、管理和物流配送经验，并储备了一批优质的店长人才资源。

（3）配合社区O2O服务平台建设，进一步提升公司便民服务能力

实体门店是公司的核心资源，公司拟打造的社区O2O服务平台必须以线下门店为依托，通过实体门店可将其消费者转化为线上会员、为消费者实现最后一公里配送服务，因此在新建城区和成熟社区的核心地段密集式建设门店是建设和成功运营社区O2O服务平台的关键。新建门店既可增加线下销售规模，也能促进线上业务的发展，进一步提升公司便民服务能力，树立公司“便利、放心”的品牌文化。

3、项目建设内容

便利超市门店主要采取租赁营业用房方式实施。项目内容涉及门店改造、装修，采购设备主要包括货架、冰柜、工作台、空调、运输设备、收银台、电脑、打印机、发电机等。

两家仓储超市采取对现有物流配送中心部分场地改造建设方式实施。项目内容涉及改造、装修，采购设备主要包括工作台、门店标识系统、货架、商场内标识、购物车、花车、叉车、电脑设备、打复印设备、发电机、消防设施、监控设备等。

此外，在营业人员招聘、培训，铺货方面也需配套投入。

4、项目建设期

本项目建设期为3年，每年开设200家门店；两家大型超市计划在第一年完成建设投入运营。

5、项目投资安排

本项目投资总体安排如下：

序号	项目	投资总额 (万元)	占比 (%)
1	装修工程	12,466.43	18.68
2	设备购置及安装	21,010.42	31.49
3	租金投入	3,972.15	5.95
4	铺货	25,500.00	38.22
5	开办费	3,774.54	5.66
6	合计	66,723.54	100.00

6、项目经济效益分析

项目年均可实现销售收入 209,249.29 万元，年均净利润 6,869.31 万元，财务内部收益率（税后）为 19.73%，项目静态投资回收期（税后）为 5.39 年，项目经济效益良好。

(二) 超市门店升级改造项目

1、项目概况

公司拟对 600 家门店进行升级改造，该类门店的选择标准是开业 3 年以上且经营业绩良好，改造门店面积总计约 10.50 万平方米。本项目总投资 9,359.43 万元，拟使用募集资金 9,000 万元。

2、项目建设的必要性

(1) 通过门店升级改造，提升用户消费体验

随着我国居民收入水平的逐步提高，消费者购买商品的结构、消费习惯等正逐渐发生变化，超市品牌、门店便捷性、店内环境、设施完善性、商品结构合理性已成为影响消费者决策的重要因素。近年来连锁零售行业竞争日趋激烈，许多零售连锁企业通过提高门店装修档次、提升门店形象来提高市场竞争力。在成都市内，公司不仅面临着 WOWO、舞东风等本土对手的激烈竞争，7-11、全家等外资便利超市也在成都市场不断发展壮大。

旧门店的改造不仅有利于提升公司的品牌形象，有助于公司在消费者尤其是年轻消费者中建立时尚、便利的品牌形象，也有利于公司统一品牌、统一形象、统一管理，对公司实现战略目标起到推动作用。

(2) 公司尚有大量门店存在升级改造需求

截至 2015 年 3 月末，公司运营门店达 1,588 家（不包括 2015 年 3 月收购的成都红艳超市有限公司的门店）。公司一直重视门店装修环境建设和设施设备升

级，2012年至2014年间，分别升级改造门店57家、136家、173家，升级改造投入力度逐年加强。但是由于公司门店规模庞大，并且门店改造是持续滚动的过程，目前尚有较大规模的门店未进行过升级改造或虽经改造但已不能适应当前市场环境，后续公司对门店进行大规模升级改造十分必要。

3、项目建设内容

项目建设内容主要包括土建装修与设备更换两大部分。土建装修主要是对门店内墙体改造、吊顶吊眉装饰、地面面砖铺贴、门店外立面幕墙或贴面制作安装；更换设备主要包括货架、花车、冰柜、包子机、熟食柜、扫描枪、POS机、电脑、收银台等。

4、项目建设期

本项目建设期为3年，每年升级改造200家门店。

5、项目投资安排

本项目投资总体安排如下：

序号	项目	投资总额 (万元)	占比 (%)
1	装修工程	3,277.68	35.02
2	设备购置及安装	6,081.75	64.98
3	合计	9,359.43	100.00

6、项目经济效益分析

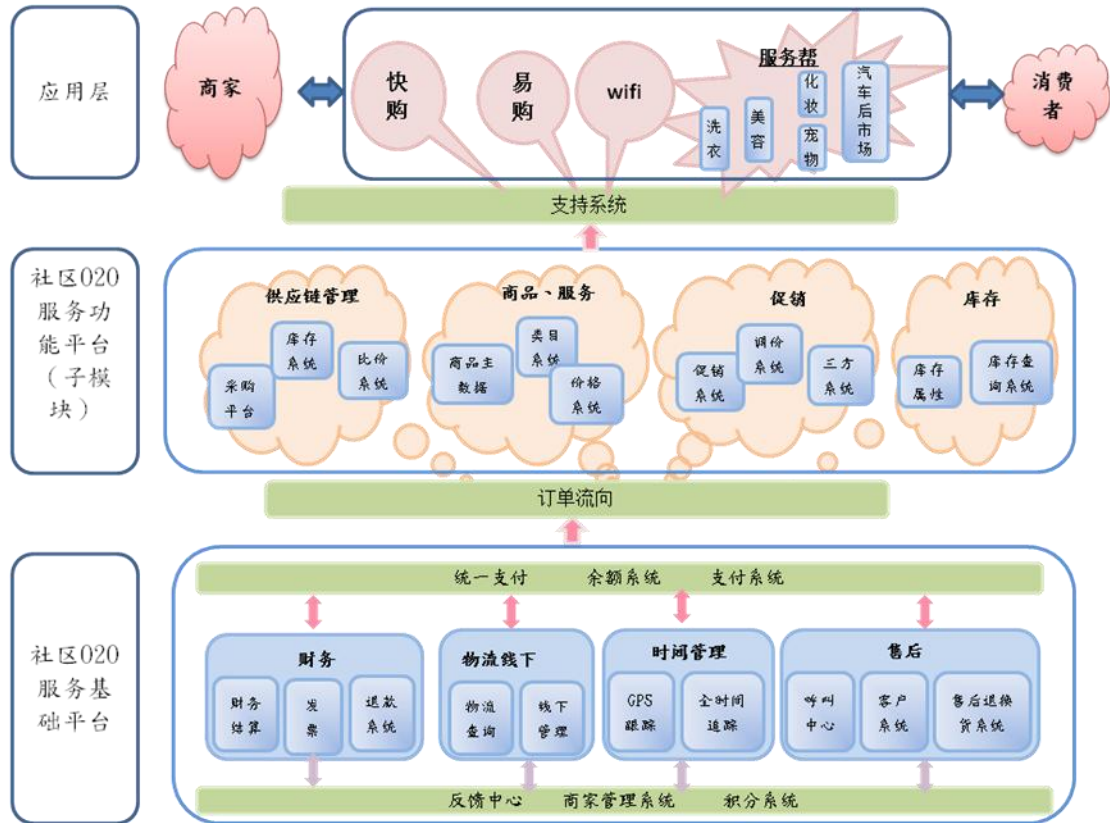
项目财务内部收益率为21.52%，项目静态投资回收期（税后）为5.68年，财务净现值为2,777.58万元，项目具备可行性。

（三）社区O2O服务平台建设和运营推广项目

1、项目概况

本项目由红旗连锁组织实施，公司控股子公司黄果兰负责运营，本项目总投资14,653.60万元，拟使用募集资金14,000万元。目前，“红旗WIFI”、“红旗快购”子平台已投入试运营，“红旗易购”、“服务邦”等主要服务子平台即将上线。社区O2O服务平台遵循“商品+服务”的建设和运营模式，通过线下会员转化为线上用户、免费提供红旗WIFI抢占用户入口等多种形式进行用户推广，依托公司近1,600家门店，利用子平台“红旗快购”、“红旗易购”为用户提供

便捷的商品配送服务，通过“服务邦”平台引入服务商家为用户提供娱乐、休闲、家政等综合生活服务。社区 O2O 服务平台是一个开放性平台，公司将根据需求不断充实服务模块，并引入优秀商家入驻，提供餐饮、购物、娱乐、休闲、家政、游戏、金融、通信等服务，最终将其打造成为为用户提供一站式服务解决方案的综合性服务平台。



2、项目建设的必要性

(1) 顺应“互联网+”商贸零售的必然选择

在移动互联网快速普及的当下，零售渠道正在被快速的“碎片化”。消费者不再局限于传统的实体百货和卖场，同时也不再局限于“新兴”的纯电商网站，而是利用移动设备，将选择范围拓宽到包括实体、线上以及其间融合的各种渠道。在此基础上，O2O 及其多种衍生模式（泛 O2O），成为渠道碎片化趋势下商业模式的重要演变方向。O2O 模式拥有降低物流成本、保持价格体系稳定、多线引流的全渠道模式等优势，并可以在收集消费者详细信息基础上进行精准营销和服务，提高消费者体验。红旗连锁有近 1,600 家门店，密集分布于成都及周边城市的核心商圈和住宅社区，公司有着发展社区 O2O 服务平台的优势，并且线上

业务的发展也有利于提升用户粘性，促进线下业务的拓展，形成线上线下融合发展的良好局面。

(2) 打造公司完善的业务生态链，形成新的利润增长点

与一般便利超市不同，公司提供大量便民增值服务，如话费代缴，汽车客票、火车票和机票代售，公交卡充值，水电燃气代缴费，拉卡拉便民支付等，还与邮政、顺丰等合作，代存包裹，信件收发等。从公司目前的实际运营效果来看，便民增值服务不仅能够有效引流，并可转化为公司营收。此外，社区 O2O 服务平台作为一个开放性平台，可以引入大量服务商家入驻，形成聚集效应，公司在向商家收取入驻费用的同时也促进其他服务的消费。通过社区 O2O 服务平台对公司便民增值服务的集成和统一集中管理，公司将形成更为完善的服务产业链，并促进公司利润水平的整体增长。

3、项目建设内容

本项目建设主要是对现有业务平台进行升级并扩充功能，采购各类服务器、路由器、研发用机等，购置和自行开发各类软件系统，开展业务平台的运营推广，研发、技术和运营等相关人员的招聘与培训等。

4、项目建设期

本项目的建设期为 3 年。

5、项目投资安排

本项目投资总体安排如下：

序号	项目	投资总额 (万元)	占比 (%)
1	软硬件购置及安装	6,959.60	47.49
2	推广及运营	4,000.00	27.30
3	开办费	3,694.00	25.21
4	合计	14,653.60	100.00

6、项目经济效益分析

项目年均可实现销售收入 11,634.69 万元，财务内部收益率(税后)为 17.83%，项目静态投资回收期(税后)为 6.23 年，项目经济效益良好。

(四) 龙泉驿区西河镇及温江区物流配送中心升级建设项目

1、项目概况

本项目是对位于龙泉驿区西河镇物流配送中心、温江区物流配送中心进行升级改造建设，主要开展土建改造、升级配置物流设备、优化信息系统等。本项目总投资 12,094.52 万元，拟使用募集资金 11,000 万元。

2、项目建设的必要性

成都市龙泉驿区西河镇物流配送中心位于成都市东部，建立于 2006 年，占地面积约 4.5 万平方米，覆盖区域包括成都市金牛区、锦江区、成华区、青羊区部分、龙泉驿区、青白江区、新都区、金堂县，以及内江市、绵阳市、德阳市等，覆盖地域较广。该仓库建成以来一直未进行大规模升级改造。随着成都市东部及周边城区建设的推进，该区域门店规模快速增长，该物流配送中心服务门店由 2010 年的 300 家增加到目前的 700 多家，已接近其配送能力上限。目前，该物流配送中心设备设施陈旧、信息系统处理能力不足等问题较为明显。

2015 年 3 月，公司收购了成都红艳超市有限公司 125 家直营门店、超市业务相关设施设备、物流配送中心土地和房产。后续需要按照公司的管理标准、信息系统接入规范等，对新收购的成都市温江区物流配送中心进行仓储土建改造、设施设备更新投入、信息系统升级和仓储综合环境治理。通过系列举措，最终实现收购的门店、物流配送中心等与公司现有管理系统、信息系统、物流系统实现无缝对接，充分发挥公司规模优势。

通过升级物流配送中心，提高商品分拣配送效率、降低商品流通成本，提高公司供应链管控能力，既能满足公司不断扩大的商品采购品类和采购规模需求，又能进一步挖掘供应链优势，为公司大力发展线上线下业务奠定物流保障基础。

3、项目建设内容

本项目建设内容涉及对现有仓库的改造、装修，采购设备主要包括存储设备、拣选设备、搬运设备、运输车辆、计算机设备、监控设备、仓储信息系统等。

4、项目建设期

本项目建设期为 1 年。

5、项目投资安排

本项目投资总体安排如下：

序号	项目	投资总额 (万元)	占比 (%)
1	建筑及装修	4,907.80	40.58
2	软硬件购置及安装	7,186.72	59.42
3	合计	12,094.52	100.00

6、项目经济效益分析

本项目为对现有物流配送中心升级建设，建成后可提高公司的仓储、物流能力，但因不直接产生效益，故不单独进行经济效益测算。

三、本次募集资金运用对公司经营管理和财务状况的影响

(一) 本次发行可进一步提升公司核心竞争力，促进公司战略目标的实现

通过募集资金和自有资金的运用，有利于公司抓住四川省内城市区域扩张和经济快速发展的机遇，在核心商圈实现密集式店面布局，进一步扩大公司经营规模，占据优势商圈资源，有利于发挥公司区域规模优势；门店升级改造可进一步提升公司门店的整体形象，有利于塑造公司良好的品牌形象、提升消费者购物体验；社区 O2O 服务平台系列项目的研发和推广是公司借助互联网实现从单一线下发展向线下、线上融合发展的重要举措，进一步凸显公司便捷服务优势，全面提升公司的服务效率和服务质量，提升用户粘性；物流配送中心的升级改造，有利于提升仓储能力和物流配送能力，为门店扩张建设、社区 O2O 服务平台建设等奠定物流基础。

本次募集资金投资项目的实施可进一步提升公司核心竞争力，促进公司战略目标的实现。

(二) 本次发行可进一步提升公司的资本实力

本次非公开发行完成后，公司的总资产及净资产规模均将有较大幅度的提高，公司整体财务状况进一步优化，公司资本实力进一步增强。此外，随着募集资金投资项目的逐步实施，公司的主营业务收入水平将稳步增长，盈利能力将进一步提升，公司在西南地区便利连锁超市行业的龙头地位进一步得以巩固。

四、本次募集资金使用报批事项

公司已对本次发行募集资金投资项目开展了前期论证工作，目前正在按照相

关规定履行项目备案、环评等程序。

成都红旗连锁股份有限公司

董事会

2015年6月9日