

麦趣尔集团股份有限公司

配股发行 A 股股票募集资金运用可行性报告

一、本次配股发行股票募集资金运用的概况

公司本次配股发行股票募集资金总额不超过 93,000 万元（含发行费用），扣除发行费用后的募集资金净额将用于以下项目：

序号	项目名称	投资金额(万元)	募集资金拟投资额(万元)
1	烘焙连锁网络建设项目	77,475	77,475
2	新疆特色食品生产线建设项目	9,820	9,725
3	补充流动资金	5,800	5,800
合计		93,096	93,000

注：由于四舍五入原因，存在部分总数与各分项数值之和尾数不符的情况

若本次配股发行实际募集资金净额少于拟投入募集资金额，公司将以自筹资金或其他融资方式补足。在不改变本次募集资金投资项目的前提下，公司董事会可根据项目的实际需求，对上述项目的募集资金投入顺序和金额进行适当调整。本次发行募集资金到位之前，公司将根据项目进度的实际情况以自筹资金先行投入，并在募集资金到位之后按照相关法规规定的程序予以置换。

二、本次募集资金投资项目的可行性分析

（一）烘焙连锁网络建设项目

1、项目概况

项目名称：烘焙连锁网络建设项目

投资总额：77,475 万元

建设周期：3 年

实施地点：主要利用公司现有场地，新建门店与物流中心结合初步选址和商业谈判结果确定

实施主体：麦趣尔集团股份有限公司

项目定位：本项目是公司战略的关键环节和重要组成部分，在线上线下融合模式成为烘焙连锁行业发展趋势的背景下，公司将建设线上线下相融合的烘焙连锁网络。本项目将重点投资新建及改造现有旗舰店、商圈店、社区烤箱店、社区便捷店等线下烘焙连锁店，并着力打造线上信息化平台，同时搭建和强化物流体系，线上线下共享信息流、物流资源。本项目的实施，将有利于进一步拓展和完善公司的营销网络布局，促进主营业务线下与线上融合。

2、项目可行性与必要性分析

（1）项目可行性

①行业市场前景较为广阔、行业集中度尚且不高

随着中国经济的增长，居民生活水平的提高，以及西方食品、原料和技术的进入，我国烘焙行业从 20 世纪末开始呈现出快速发展的趋势。“十三五”期间，随着居民对西方食品接受程度的进一步提高以及消费观念的转变，食品消费进一步呈现多样化的趋势，这将推动烘焙食品消费总量持续增长。

现阶段，烘焙连锁行业呈现出区域性而非全国性的竞争模式，尚未真正形成全国性的龙头企业。企业一般立足于某一核心区域，集中力量在该区域确立领先地位，再向周边地区辐射发展。本项目可利用行业集中度尚且不高的市场机遇，通过高标准品质控制、营销、服务和管理，提供特色的产品与个性化的服务，以线上信息化平台为战略支撑，加快区域布局，提高市场占有率，实现项目效益。

②公司具备较强的烘焙连锁业务经验和管理能力

通过多年发展，公司建立了以“麦趣尔”为主品牌的品牌架构，曾先后获得“中国烘焙最具竞争力十大品牌”、“新疆名牌产品”、“中国名饼”等诸多荣誉，麦趣尔品牌月饼曾连续被评为“国饼十佳”。同时，公司于 2015 年通过非公开发行股票募集资金收购了浙江新美心食品工业有限公司 100% 股权，实现烘焙连锁业务的疆外拓展。截至目前，公司正常运营之中的烘焙连锁门店合计 254 家，其中新疆 44 家、北京 5 家、浙江（宁波、绍兴和舟山）205 家，在区域范围内形成了一定规模优势，构建了完善的营销网络。本项目计划新建 300 家烘焙连锁店，升级改造 102 家已有门店，计划分三年逐步实施，公司具备投资、运营本项目烘焙连锁店的业务经验与管理能力。

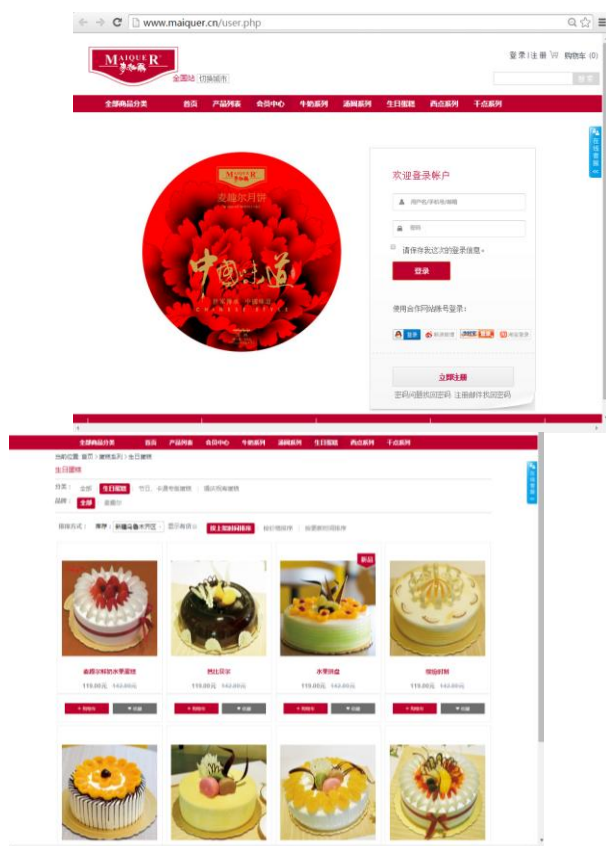
③线上线下融合业务模式适应烘焙连锁行业的运营特点

本项目是整合完善公司线上线下资源的有效举措，符合烘焙连锁行业的运营特点：一方面，实体门店可提供重要的线下支撑，烘焙连锁门店将作为业务的示范平台，与顾客展开良好的双向互动，提升线上的品牌公信力，改善用户体验，进而促进线上业务的发展；另一方面，信息化平台将作为整合实体渠道的运营平台，有利于利用互联网的放大效应推动品牌传播，实现线上与线下的协同发展，促进多渠道“人、货、场”同步联动，推动线下业务的持续稳定扩张。因此，采取线上线下融合业务模式具备可行性，符合烘焙连锁行业的运营特点。

④公司具备实施连锁烘焙信息化平台的前期经验

公司前期已开展了部分工作，为连锁烘焙信息化平台的建设探索了道路。

网站建设：公司建立了麦趣尔官方商城“<http://www.maiquer.cn>”，能够为区域客户提供简单、便利的购物渠道，为后续全国性平台的重新规划与建设提供了运营经验。



微信公众号：公司“麦趣尔”、“麦趣尔股份”、“麦趣尔西饼屋”微信公众号

已上线，发布市场营销活动、企业服务信息，提供区域性的订单集成功能。

APP 应用：为顺应智能移动终端的广泛使用，公司在建设官方商城的同时，也初步开发了 APP 应用，客户可以实时查询公司服务动态、完成交易操作。

硬件环境：公司在新疆、北京、宁波建立了中心机房，架设光纤网络与专线网络，购买了多台服务器及配套设备，以搭建互联网平台的运行环境。

公司前期的互联网投入与运营，是利用现有信息化资源，在“互联网+”方面进行的初步尝试，为连锁烘焙信息化平台的建设积累了一定经验。

（2）项目的必要性

①本项目是促进公司烘焙连锁业务全国布局的需要

烘焙连锁行业作为零售业的一种业态，具有零售业的共同特征，即需要通过规模化经营以实现“低成本、高利润”的运营目标。本项目将投资线下烘焙连锁店 300 家，主要集中在华北地区及华东地区，上述地区属于我国经济较为发达地区，居民人均收入较高、消费能力较强。通过本项目的实施，可促进公司烘焙连锁店的全国布局，打造高效运营的销售渠道体系，加强消费者对公司品牌的认知和认同，增加品牌曝光率、建立品牌影响力。

②本项目是全面提升客户服务与体验的需要

以消费需求为导向、以顾客为中心，已成为业内的共识。本项目将改造 102 家现有线下连锁门店，提高客户的现场购物体验，有利于公司通过线下实体店、信息化平台增加、整合并锁定长期消费的会员客户；有利于围绕客户需求，全面推动以客户为主导的全渠道营销模式变革，为客户提供网上商城、APP、微信、第三方电商平台等便捷的购买渠道；有利于以信息化平台为载体，强化公司与会员客户的互动，不断提升会员活跃度与满意度，形成以会员为核心的营销平台体系。同时，随着业务的发展，本项目的建设同样有利于为公司业务的快速拓展和平稳运行提供信息系统支持，为客户提供高效便捷的消费体验。

③本项目是顺应行业发展趋势，迎接互联网时代的需要

互联网的飞速发展给包括烘焙连锁行业在内的众多产业带来了机遇，同时也对传统门店营销模式企业，在营销管理、组织管理、客户关系管理等方面也带来

了挑战。在互联网变革过程中，线上线下融合的商业模式的深化将成为重大转折点，传统销售渠道的优势在一定程度上被弱化。只有顺应行业发展趋势才能实现业务的持续拓展，烘焙连锁企业需善于运用互联网思维，全面实施以顾客为主导的产品开发计划、市场营销战略，实现线上线下的深度融合和全渠道的立体发展。因此，本项目符合行业未来的发展趋势，是实现公司战略升级、提高核心竞争力的必然选择。

3、项目建设内容

本项目主要建设内容包括：线下新建烘焙连锁门店、线下改造已有烘焙连锁门店、线上信息化平台建设、仓储物流中心建设四大部分。其中，新建线下烘焙连锁店包括旗舰店 15 家、商圈店 90 家、社区烤箱店 90 家、社区便捷店 105 家，合计新建 300 家直营线下实体店；改造已有烘焙连锁店包括旗舰店 18 家、商圈店 58 家、社区烤箱店 26 家，合计改造 102 家直营线下实体店；线上信息化平台主要打造线上、线下无缝对接的营销网络系统，以及相应的总部后台支持系统；此外，本项目还将通过租赁改造的方式，建设 2 家仓储物流中心，配备相应的运输设备，建立起高效的物流体系，为项目实施提供有力的支撑。本项目具体建设内容如下：

(1) 300 家线下烘焙连锁店

直营烘焙连锁门店对公司的持续稳定健康发展，起到了至关重要的作用。直营连锁在保证产品质量、加强成本控制、促进品牌扩张方面有较强优势。同时，公司直营店的经营积累能够为线上线下融合运营扩张提供稳定和持续的客户资源支持，从而与互联网品牌的竞争对手抢占市场，为长期稳健发展提供保障。本项目 300 家烘焙连锁店全部采用直营连锁模式，有利于终端控制、品牌维护和强化。

①店面选址

本项目门店选址主要考虑各地经济发展水平、收入水平及消费能力、市场容量及市场密度、门店位置及环境等。经筛选，公司计划在华北地区、华东地区分别投资建设 232 家和 68 家烘焙连锁店，门店选址分布情况如下：

门店类型	平均面积 (M ²)	华北地区	华东地区	合计
------	------------------------	------	------	----

旗舰店	220	12	3	15
商圈店	100	70	20	90
社区烤箱店	60	70	20	90
社区便捷店	60	80	25	105
合计		232	68	300

②实施计划

300 家线下烘焙连锁店计划分三年逐步实施，第一年投资建设 60 家、第二年投资建设 90 家、第三年投资建设 150 家，具体实施计划如下：

区域	开店时间	旗舰店	商圈店	社区烤箱店	社区便捷店
华北地区	T 年	3	14	14	16
	T+1 年	4	21	21	23
	T+2 年	5	35	35	41
	小计	12	70	70	80
华东地区	T 年	1	4	4	4
	T+1 年	1	6	6	8
	T+2 年	1	10	10	13
	小计	3	20	20	25
合计		15	90	90	105

注：T 年为募集资金到位，项目开始正式实施的第一年。

③门店类型及特点

本项目各类型连锁门店的客户定位、产品组合、营销与服务特点如下：

店面类型	客户定位	产品组合	营销与服务特点
旗舰店	对品牌有忠诚度的消费人群、注重时尚、健康、绿色、个性化的生活方式	全品项产品+个性化定制	针对目标人群，提供多样化、个性化的服务
商圈店	时尚人群、商务人士、休闲购物者、情侣等	全品项产品+现场烘焙	针对休闲场景，主推套餐系列以及部分简餐
社区烤箱店	大众普通消费人群、上班族、学生，要求方便、营养	现场烘焙+健康产品组合（健康早餐和营养下午茶等）	提供多元化的产品，灵活推出产品套餐，如早餐、简餐、休闲下午茶等
社区便捷店	社区居民、家庭主妇、普通家庭，要求方便、快捷、产品性价比	预包装产品、包装饮料及其他相关场景产品，无现场烘焙	提供快捷的预包装产品，营销活动侧重于家庭装、实惠装

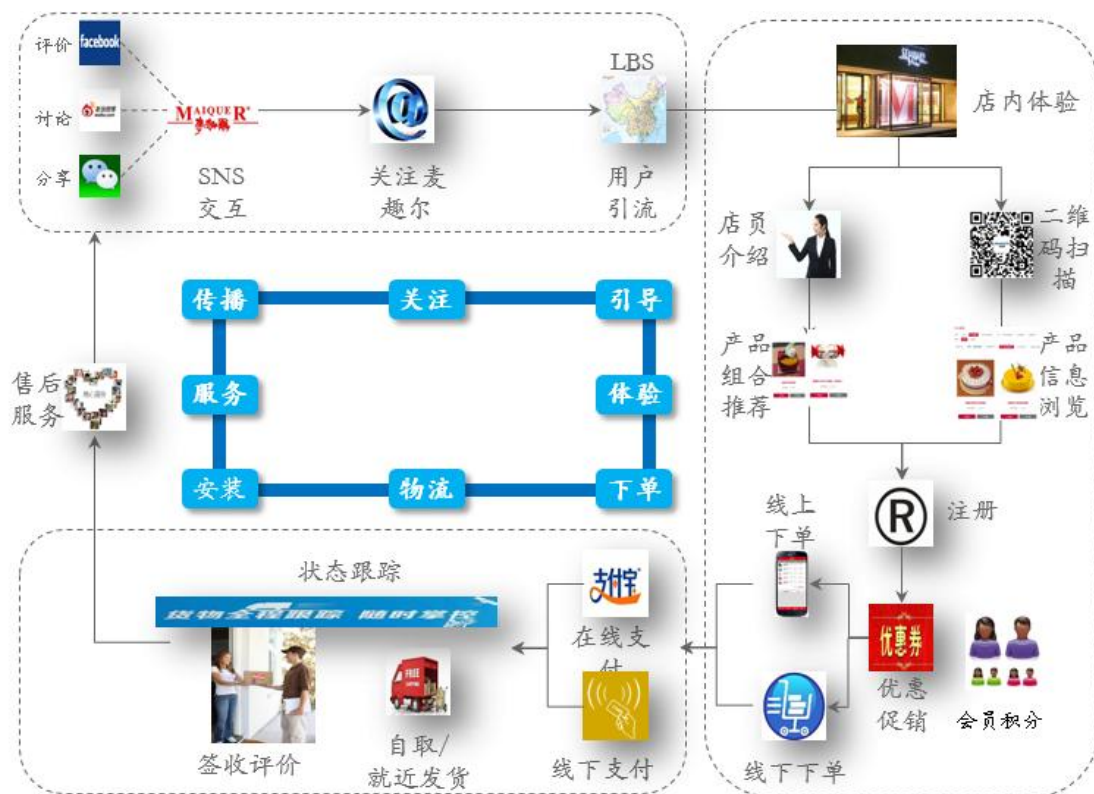
(2) 改造现有门店

截至目前，公司正常运营之中的烘焙连锁门店合计 254 家。公司计划对其中

102 家继续保持直营模式的门店进行装修、升级改造，包括新疆 38 家门店、浙江 64 家门店，主要为旗舰店、商圈店和社区烤箱店。公司近年已经陆续对个别门店进行翻新装修和设备更新升级，翻新后新模式的装修风格吸引了更多的消费者，同时提高了消费者的购买意愿和购物体验，也提高了门店的销售收入。翻新改造对于提高门店销售收入效果显著。

(3) 线上信息化平台

在线上线下融合业务模式下，烘焙连锁店不再是唯一的销售网点，本项目将围绕客户需求，为客户提供网上商城、APP、微信、第三方电商平台等购买渠道。公司线上线下融合业务流程框架如下：



本项目线上信息化的具体内容包括电子商务系统、会员管理系统、门店运营系统、移动督导管理系统、仓储物流管理系统等，着力解决运营过程中线上线下订单未完全打通、会员信息共享程度有待提高、实时库存同步性较差等问题，全面推动以客户为主导的全渠道营销模式变革。



(4) 仓储物流中心

结合 300 家线下烘焙连锁店的选址计划，本项目将通过租赁改造的方式建设 2 家仓储物流中心（含原料库、冷藏库、冷冻库、成品库、配货库），两地面积合计 16,000 平方米；配置相应的货架、叉车、制冷机、通风管道、保温板、冷库保温门、冷凝器、蒸发器等必要的设备；购置各类物流运输车辆 105 辆，建立起高效的物流体系，为项目的实施提供有力的支撑。

4、项目投资概况

本项目总投资金额 77,475 万元，拟以募集资金投入 77,475 万元，具体投资方向如下：

序号	项目名称	类别	总投资金额(万元)	拟用募集资金规模(万元)
1	烘焙连锁网络建设项目	新建门店建设	46,123	46,123
		升级改造门店	15,197	15,197
		信息化平台	10,089	10,089
		物流中心	6,068	6,068
		小计	77,475	77,475
2	新疆特色食品生产线建设项目		9,820	9,725
3	补充流动资金		5,800	5,800
合计			93,096	93,000

注：由于四舍五入原因，存在部分总数与各分项数值之和尾数不符的情况

5、项目涉及报批事项说明

本项目将根据相关法律法规要求履行审批或备案程序。

“烘焙连锁网络建设项目”中的信息化平台利用公司目前现有场地，“烘焙连锁门店建设”中改造门店属于公司目前已有门店，均无需另行购置土地使用权。公司将根据项目实施计划，按照“有序开发、滚动实施”的原则，结合烘焙连锁门店的初步选址和商业谈判结果开展新建门店开设工作。

6、项目经济效益情况

本项目建设完成后第一年（T+3）年，项目可实现营业收入约 97,835 万元，净利润约 7,024 万元，经济上具有可行性。

（二）新疆特色食品生产线建设项目

1、项目概况

项目名称：新疆特色食品生产线建设项目

投资总额：9,820 万元

建设周期：2 年

实施地点：昌吉市长宁路 66 号

实施主体：麦趣尔集团股份有限公司

项目定位：本项目是公司战略重要组成部分，属于公司扩大业务规模的必然选择。项目的实施有利于公司扩大品牌知名度，并满足消费者日益变化的需求。

2、项目可行性与必要性分析

（1）项目可行性

①公司具有独特的资源禀赋

新疆特色食品是指利用新疆特有的农林产品资源优势，将其加工生产而获得的食物。新疆特色食品主要有两类，一是特色农产品，如面粉、白糖、黑麦、鹰嘴豆等；二是特色林果产品，如知名产品葡萄、哈密瓜、番茄、西瓜、核桃、大枣等。新疆独特的自然资源，特殊的地理位置和气候，土壤成分等因素，促使新疆农产品品质出众，具有得天独厚的竞争优势。

②公司在食品行业积累了渠道资源与经验

公司在食品行业具有多年的经营经验，拥有专业的食品研发、生产、管理团队。目前，公司在疆外已经发展了一批有实力的经销商来经销“麦趣尔”新疆特色食品，但受公司目前的产能限制，不能满足经销商的订货需求。本项目的实施将会扩大公司特色食品的产能，在满足经销商需求的同时为公司带来更多的经济效益。

③本项目符合国家战略发展需要

国家发展改革委与工业和信息化部联合发布《关于促进食品工业健康发展的指导意见》（以下简称：《指导意见》），《指导意见》提出，“十三五”期间将积极推进传统主食及中式菜肴工业化、规模化生产，深入发掘地方特色食品和中华传统食品。推动特色食品加工示范基地成为主要任务之一。俄罗斯大列巴与托喀西饅、新疆果子面包、新疆水果果酱均属于新疆特色食品，实施本项目符合国家战略发展需要。

④本项目的实施有利于满足消费者日益变化的消费需求

近年来随着收入水平的不断提高，消费者开始追求更高的生活质量，从解决温饱的单一性低层次需求向多样性高层次需求发展。随着消费的升级，对特色食品的需求已由局部需求发展到了有众多稳定消费者的主流需求。东部和中部一些经济发达地区，新疆特色食品销售情况良好，市场美誉度高，特别是在北京、上海、广州、深圳等大城市，新疆特色产品很受消费者欢迎。

（2）项目必要性

①本项目是公司通过新疆特色食品在全国范围内扩大品牌影响力的有利选择

本项目拟生产新疆特色食品包括四种口味俄罗斯大列巴、四种口味托喀西饅以及六种新疆特色瓜果酱，较麦趣尔乳品运输便利性更高，且以上食品具有新疆特色，相比于不利于运输的乳品，可利用更低的成本扩大品牌在疆外的知名度。

②本项目是顺应食品行业生产专业化、标准化的需要

随着国家行业标准的不断出台和实施，不少企业在行业标准的基础上制定了更加严格的原料、加工、生产工艺、产品、检测等一系列标准，来保证产品的高

品质。为了进一步保证产品品质，不少食品加工企业在新产品研发和传统产品生产的同时，开始在基础原料、食品添加剂、生产工艺、包装材料、包装机械以及食品机械等方面加强专业化协作攻关，为产品创新、产品质量提高、工艺改良等方面提供支持。食品行业未来的生产将呈现专业化和标准化的特点。因此本项目需要实现生产线自动化是顺应行业发展需要。

3、项目建设内容

本项目拟投资建设两条食品生产线。建成后主要用于生产俄罗斯列巴、托喀西饅、新疆果子面包与果酱系列共三大类产品的生产，其中俄罗斯列巴生产线设计年产量为 480 万个，1,920 吨；托喀西饅生产线设计年产量为 600 万个，360 吨；新疆果子面包生产线设计年产量为 960 万个；果酱共 6 类产品生产线设计年产量为 4,000 吨。

4、项目投资概况

本项目总投资金额 9,820 万元，拟以募集资金投入 9,725 万元。

5、项目涉及报批事项说明

本项目将根据相关法律法规要求履行审批或备案程序。

6、项目经济效益情况

本项目建设完成后第三年（T+3）年（T 年为募集资金到位年份），项目达到 100% 产能利用率的第一年，项目可实现营业收入约 25,091 万元，净利润 3,685.44 万元，经济上具有可行性。

（三）补充流动资金

1、项目概况

公司拟利用本次配股发行股票募集资金不超过 5,800 万元，用于补充流动资金。实施主体为麦趣尔集团股份有限公司。

2、项目可行性与必要性分析

（1）项目可行性

本次募投项目用于补充营运资金金额未超过测算后公司的营运资金需求缺

口，因此本次配股拟使用募集资金补充营运资金不超过 5,800 万元是合理、可行的。

（2）项目必要性

近年来，公司不断调整业务、产品结构，并不断尝试烘焙连锁经营模式。已经确定了新的公司发展战略，坚持将主要的烘焙连锁店面，重点是旗舰店、商圈店，一部分关键地区的社区烤箱店与社区便利店采用直营模式经营。不断开设新的连锁店面将增加公司收入，增加公司营运资金需求。同时 公司将不断推出新疆特色食品与乳制品新品，增加公司盈利增长点，营运资金增长压力较大。因此，补充流动资金主要用于满足公司乳业与连锁烘焙协同发展的战略需求，具有较强的必要性。

三、本次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

本次发行募集资金投资项目符合国家产业政策、行业发展趋势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。本次募集资金投资项目的实施有利于进一步完善公司营销网络的布局，促进主营业务线下与线上融合，构建起完整的连锁烘焙网络业务链和形成新的利润增长点，进而提高核心竞争力、提升盈利能力，促进公司的战略升级。本次募集资金投资项目的实施有助于为全体股东带来持续、良好的投资回报，实现并维护全体股东的长远利益。

（二）对公司财务状况的影响

本次募集资金到位后，公司总资产和净资产都将大幅增加，有助于提高公司的资金实力及抗风险能力；公司的资产负债率将进一步下降，同时流动比率、速动比率将大幅上升，偿债能力得到进一步提升。通过本次配股发行，公司筹资活动现金流入将大幅增加，募投项目将增加固定资产折旧、租金和人工费用，但随着本次募投项目的顺利实施，公司的营业收入和营业利润将稳步提升，公司的盈利能力和净资产收益率将会得到提高。

四、募集资金投资项目可行性分析结论

董事会认为，本次配股发行的募集资金投向符合国家产业政策及行业发展方

向，募集资金投资项目具有良好的发展前景和盈利能力，有利于有效推进公司的战略发展计划，有利于进一步提升公司的行业地位和抗风险能力。项目具备可行性，符合公司及全体股东的利益。

麦趣尔集团股份有限公司

二〇一七年六月十三日