

证券代码：002568
债券代码：127046

证券简称：百润股份
债券简称：百润转债

上海百润投资控股集团股份有限公司

（上海市康桥工业区康桥东路 558 号）



2023 年度向特定对象发行股票募集资金使用 的可行性分析报告

二〇二三年八月

为了进一步提升预调鸡尾酒基酒的品质、把握国内预调鸡尾酒市场的发展机遇、增强上市公司的综合实力，公司拟向特定对象发行股票募集资金用于产能扩建项目、上海巴克斯酒业有限公司二期项目及巴克斯酒业（成都）研发检测中心项目，对于本次募集资金投资项目的可行性分析如下：

一、本次募集资金使用计划

本次向特定对象发行股票拟募集资金总额不超过 202,500 万元（含），扣除发行费用后，将投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目	投资金额	募集资金拟投入金额
1	产能扩建项目	203,989.07	178,300.00
1.1	巴克斯酒业（江苏）生产建设项目	124,136.78	110,600.00
1.2	巴克斯酒业（天津）生产扩建项目	30,098.87	25,500.00
1.3	巴克斯酒业（佛山）生产扩建项目	39,646.56	34,600.00
1.4	巴克斯酒业（成都）生产扩建项目	10,106.86	7,600.00
2	上海巴克斯酒业有限公司二期项目	9,382.00	6,000.00
3	巴克斯酒业（成都）研发检测中心项目	19,798.79	18,200.00
	合计	233,169.85	202,500.00

在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，并在募集资金到位后按照相关法规规定的程序予以置换。若本次发行实际募集资金净额低于拟投入募集资金额，公司将根据实际募集资金金额，按照项目实施的具体情况，调整并最终决定募集资金的投资项目、优先顺序及各项目的具体投资额，不足部分由发行人自筹资金解决。

二、本次募集资金的必要性与可行性

（一）产能扩建项目

1、项目实施的必要性

（1）顺应国内消费人群及场景持续扩容趋势，有效满足预调鸡尾酒市场增长需求

预调鸡尾酒最早于 20 世纪 80 年代出现于欧洲，后逐步流行全球。20 世纪

90年代中期，国内预调鸡尾酒市场开始进入启蒙阶段。自2000年以来，预调鸡尾酒行业通过以生产“RIO（锐澳）”品牌的巴克斯酒业为代表的行业内企业多年的探索和培育，已逐步完成了预调鸡尾酒新品类的市场启蒙和前期品牌、渠道的建设培育阶段，自2011年以后逐步进入快速增长期，市场总量保持高速增长态势。

在酒类行业消费结构升级，消费群体年轻化和消费观念个性化、健康化等多重因素影响下，预调鸡尾酒作为酒类新品类，以其酒精度低、口味多、饮用方便等特点，能满足年轻消费者个性化和多元化的消费习惯，满足日常饮用、家庭聚餐、朋友聚会等多个消费场景，同时也满足了一部分长期被传统酒水市场忽视的消费者的需求。通过年龄结构较为年轻化的消费者的关注、消费以及推广，预调鸡尾酒品类的关注度迅速得到提升。与国外成熟市场相比，国内预调鸡尾酒市场尚处于发展初期，国内预调鸡尾酒的人均消费量仍较低，但增速较快。根据成熟市场经验和国内市场客观数据分析，随着国内消费信心回升、鸡尾酒消费场景持续延伸以及饮用习惯的养成，我国预调鸡尾酒行业具有良好的发展趋势和巨大的市场空间。

巴克斯酒业作为公司全资子公司，是国内预调鸡尾酒的龙头企业之一。巴克斯酒业的“RIO（锐澳）”品牌通过多年的发展和经营，已获得消费者的广泛认可，是国内市场的领导品牌，相关产品在国内享有较高的市场占有率。通过本次预调鸡尾酒产能扩建项目的顺利实施，公司将进一步完善产能布局，优化产品结构，有效满足预调鸡尾酒市场增长需求。

（2）提升公司综合竞争实力，进一步巩固公司市场地位

公司作为国内预调鸡尾酒行业的龙头企业，旗下的“RIO（锐澳）”品牌已获得消费者的广泛认可，系国内预调鸡尾酒市场的领导品牌，相关产品在国内具有较高的市场占有率。目前，公司预调鸡尾酒在售产品涵盖了3度、5度、8度等不同酒精度的微醺、经典、清爽、强爽、轻享、本榨、夜狮、限定/联名/定制等多个系列，包括275mL、330mL、500mL等不同容量的玻璃瓶装和易拉罐装，可以满足不同消费者在各种消费场景的需求。公司通过渠道创新、产品创新、数字营销和综合性业务开拓等方式，构建了综合性的企业竞争优势，引领国内预调

鸡尾酒行业的发展。公司子公司巴克斯酒业是中国酒业协会《预调鸡尾酒团体标准》的主要起草单位。根据中国酒业协会的文件显示，“RIO（锐澳）”预调鸡尾酒的市场占有率连续多年在行业内全国排名第一，占据领先地位。

近年来，随着公司鸡尾酒产品迭代创新、消费人群不断扩容及消费场景的持续延伸，公司鸡尾酒业务销售规模不断扩大，特别是进入 2022 年 3 季度以来，生产经营恢复正常，预调鸡尾酒业务呈逐月恢复态势，自 2022 年 4 季度产品出货呈现加速增长趋势，现有产能即将达到饱和；本次募投项目根据未来产业发展的新形势，结合公司目前上海、天津、成都、佛山四个生产基地的实际发展需要，通过新建工厂购置先进生产设备，提升生产技术、升级产品种类与品质，进一步完善各区域预调鸡尾酒的产能布局，以满足日益增长的市场需求，形成产业链布局，巩固公司市场地位。

（3）顺应公司战略发展规划，实现公司未来发展目标

公司在对行业格局和发展趋势进行深入剖析的基础上，制定了全面系统的发展战略。公司以产品和服务创新为核心，借助资本市场的创新平台，致力于发展成为一个世界级的酒精饮料产业集团。公司预调鸡尾酒业务发展迅速，旗下的“RIO（锐澳）”牌预调鸡尾酒是国内预调鸡尾酒行业的领导品牌。公司将充分利用品牌、产品和渠道的先发优势，以及多样创新的营销模式，有效延长产业链，完成对上游威士忌、伏特加等基酒的产业布局。公司以市场为导向、客户为中心，倡导迅速、准确、灵活的服务理念，并不断从产品品质、价值、服务质量等方面提升公司品牌形象。同时通过人才建设、信息化建设、品牌建设、资源整合，产学研一体对公司核心竞争力进行全方位提升，不断完善公司的产业链，为谋求新一轮更高层次的竞争发展做好准备。

受益于下游市场扩容和市场份额向龙头品牌集中的行业发展趋势，报告期各期，公司预调鸡尾酒业务规模持续增长，市场龙头地位得以巩固，经营实力得到稳步提升。随着国内消费信心回升，鸡尾酒消费场景持续延伸，消费者需求更趋多元化，预调鸡尾酒市场将得到进一步增长。通过本次募投项目的顺利实施，公司资本实力将有所提升，且进一步扩大预调鸡尾酒的生产能力，巩固预调鸡尾酒市场龙头地位，从而有力保障公司发展成为一个世界级的酒精饮料产业集团。

2、项目实施的可行性

(1) 国内预调鸡尾酒市场规模不断扩大，为项目实施提供市场保障

酒是人们情感交流、生活礼节的重要载体，在经济、社会、文化交融中发挥着巨大作用。目前，中国的酒类消费以白酒、啤酒为主，随着互联网快速发展带来的全球信息传播，东西方酒类文化不断融合，我国酒类消费者的观念也在发生变化。在饮酒文化上，90后、00后年轻人更喜欢低度酒，更看重消费场景和消费体验，随着90后、00后逐渐成为新消费主力，酒精度数低、个性化强、应用场景多样的预调鸡尾酒将成为新的发展趋势。

预调鸡尾酒具有低酒精度、口味众多、饮用方便等特点，可以迎合不同消费者的喜好，受到了众多消费者的关注，占据了一定的市场份额。根据《有关预调鸡尾酒消费者饮用实态调查（三得利—预调鸡尾酒调查报告2023）》公开资料显示，日本2022年预调鸡尾酒销量达到162.84万千升，与2021年基本持平，2013年至2022年的复合增长率为8.30%，2022年人均消费约为13.05升。此外，过去日本预调酒酒精度基本在4到6度之间，目前已提升至9度，如Highball、威士忌可乐等系列产品度数则保持在5度以上。中国与日本饮食文化相近，较之日本市场，中国预调鸡尾酒市场仍存在较大的市场空间。从世界范围来看，日本及欧美国家的预调鸡尾酒占酒类饮品比例远高于目前国内水平，国内预调鸡尾酒的人均消费量仍较低。此外，预调鸡尾酒在国内的普及程度亦低于发达国家。基于追求口味独特的低度酒精饮料、消费群体结构变化等行业发展趋势，长期来看，国内预调鸡尾酒市场仍处于发展初期，未来仍具有较大的增长空间。

国家统计局数据显示，近年来，我国居民人均可支配收入逐年上升，由2013年的18,310.80元增长到2022年的36,883.00元，复合增长率为7.25%；2022年末，我国常住人口城镇化率达到65.22%。根据中国社科院《中国城市竞争力第17次报告》，预计到2035年中国城镇化比例将达到70%以上。中国经济在经历四十余年的高速增长后，城镇化率水平不断提高，居民可支配收入不断增加，将带动中高档食品饮料的消费量，预调鸡尾酒作为低度酒的重要酒类之一，饮用场景更加多元丰富，国内预调鸡尾酒市场有望进一步扩大，预计预调鸡尾酒的消费将持续增长。

综上，随着中西方酒文化的不断融合、国内消费人群的持续扩大，国内预调鸡尾酒市场预计将保持快速发展，为本募投项目的实施提供了可靠的市场保障。

（2）公司行业龙头地位和完善的渠道，为项目实施提供有力支撑

酒类企业的行业地位一定程度上可以反映其产品市场认可度、产品质量及市场竞争力，参考日本预调鸡尾酒行业的发展现状，市场格局较为稳定，三得利和麒麟占据日本预调鸡尾酒市场的主要份额。随着我国消费者购买力不断增强、消费持续升级以及预调鸡尾酒行业发展因素的影响，我国预调鸡尾酒的竞争格局逐渐明晰，在经历行业多轮洗牌和出清后，行业向龙头品牌集中的趋势较为明显。

“RIO（锐澳）”作为国内预调鸡尾酒行业龙头企业的地位不断得以巩固，为公司开展新产品市场推广、消费者教育提供有力保障。

经过多年的发展，公司在国内预调鸡尾酒市场具有渠道竞争优势，已建立完善的线下渠道、数字零售渠道和即饮渠道。其中，线下渠道包括现代渠道和传统渠道，主要为经销模式，公司通过在全国主要城市建立完善的经销商体系，将其产品延伸至零售终端领域，形成了成熟的经销商网络；同时，通过在国内大型连锁商超（如沃尔玛、大润发、苏果等）、大型连锁便利店（如美宜佳、7-11、全家、可的、好德、捷强等）直接面向终端消费者进行销售，公司传统销售渠道已覆盖全国各个主要城市。数字零售渠道主要通过包括天猫、京东、抖音等在内的第三方网络销售平台进行直接销售，以及通过盒马鲜生、美团等进行 O2O 布局。公司将结合新零售行业的发展趋势，实现个性化、高质量现场调配威士忌系列预调酒的供应，满足消费者对威士忌预调酒新鲜畅饮的追求，同时有利于填补中餐厅等销售市场空白。即饮渠道主要包括酒吧、KTV、餐厅等，公司不断丰富即饮渠道产品线，积极向三、四线城市拓展，已逐步建立系统有效的即饮终端。

本次募投项目建设完成后，将进一步扩大鸡尾酒的生产能力，公司现已形成的预调鸡尾酒龙头地位以及现有的多维度、广覆盖的渠道通路，将为未来预调鸡尾酒新产品销售提供强大助力，为公司预调鸡尾酒在全国推广提供了市场开拓条件。

（3）现有技术储备及业务基础，为项目实施提供有力保障

公司深耕香精香料行业二十余年，是国内香精香料行业技术领先的高新技术

企业，对食品饮料口味发展趋势研究自成体系。预调鸡尾酒业务在产品新口感研发、适口度调整等方面，能充分发挥香精香料业务业已积累的产品、技术等优势，针对性地研发符合消费群体口感需求的预调鸡尾酒产品，带给消费者良好的饮用体验。随着预调鸡尾酒品类的成熟，公司将进一步探索其他如功能性系列产品、季节性风味系列产品、地域性风味系列产品等，公司研发创新优势将更加凸显。

公司具有多年的预调鸡尾酒研发、生产及销售经验，现有预调鸡尾酒业务基础扎实，2020 年度、2021 年度、2022 年度及 2023 年 1-6 月，公司预调鸡尾酒业务收入分别为 17.12 亿元、22.85 亿元、22.57 亿元及 14.52 亿元，保持较高的销售收入及持续增长态势，在预调鸡尾酒领域具有较高的品牌知名度及市场占有率，与下游经销商建立了稳定的合作关系；同时，公司长期密切跟踪国外成熟市场预调鸡尾酒的发展路径和商业模式，根据中国消费者的口感及饮用场景需求，持续升级公司品牌和产品。

综上，公司预调鸡尾酒业务的稳定发展和良好的品牌效应为本次募投项目的顺利实施提供业务基础。

（二）上海巴克斯酒业有限公司二期项目

1、项目实施的必要性

（1）上海仓储现状难以满足区域未来业务增长的需求

随着国内消费信心回升、鸡尾酒消费场景持续延伸以及饮用习惯的养成，我国预调鸡尾酒行业拥有良好的发展趋势和巨大的市场空间，同时沿海发达市场对预调鸡尾酒的接受程度较高，公司总部位于上海，经过多年市场沉淀，华东区域的消费者认可度、品牌知名度较高，区域销售规模不断扩大，从而对公司本区域仓储能力提出较高的要求。

公司上海巴克斯酒业生产基地于 2015 年 3 月建成投产，最大产能 600 万箱，基地建成时并未规划配套仓库，目前基地的成品库均采用外租方式解决，不仅影响整体效率，且存在到期不能续租或者租赁成本增加的风险。随着鸡尾酒产品市场规模的日益扩大，结合公司目前的战略规划，若要满足公司上海区域未来预调鸡尾酒业务规模的增长需求，亟需建设符合公司本区域业务发展实际的配套成品

库，提升整体区域的鸡尾酒仓储能力。

(2) 提高区域仓储能力，为企业降低运营成本，提升整体效率

近年来，在电商行业的迅猛发展、企业生产活动加快以及消费品需求保持回升的背景下，仓储需求保持稳定的增长态势，导致本地区租金上涨；同时随着公司上海区域业务的持续发展，目前租赁的仓库布局及仓库容量无法满足业务发展需求。公司上海总部作为公司鸡尾酒业务生产及存储的重要组成部分，随着公司业务规模的不断扩大，对区域内的生产、仓储及物流之间的运转效率的要求越来越高，公司亟需在本区域建设配套成品库。

公司通过本次上海巴克斯酒业有限公司二期项目，拟在紧邻上海巴克斯酒业有限公司一期项目厂房新建 1 座 3 层钢筋混凝土结构的综合厂房及配套公用工程，规划建设为鸡尾酒包装码垛区、成品暂存库及多口味组包厂房，建成后将新增包装码垛及成品周转储存能力 600 万箱/年，二次包装产品（多口味）包装能力 200 万箱/年，匹配一期工厂生产线最大产能（600 万箱/年），有效解决目前一期工厂生产线配套仓储不足的问题；同时结合公司仓库管理系统（WMS），进一步提高成品库的可见性及使用率，从而降低公司在仓储物流环节的运营成本，提高区域整体运转效率，提升市场反应能力，更好的服务客户，从而提高公司整体盈利能力。

2、项目实施的可行性

(1) 公司预调鸡尾酒业务发展良好，具有坚实的项目实施基础

经过多年发展，公司预调鸡尾酒在售产品涵盖了不同酒精度的多个系列，满足不同消费者在各种消费场景的需求；公司通过渠道创新、产品创新、数字营销和综合性业务开拓等方式，构建了综合性的企业竞争优势；根据中国酒业协会的文件显示，“RIO（锐澳）”预调鸡尾酒的市场占有率连续多年在行业内全国排名第一，占据领先地位。2020 年度、2021 年度、2022 年度及 2023 年 1-6 月，预调鸡尾酒业务收入分别为 17.12 亿元、22.85 亿元、22.57 亿元及 14.52 亿元，其中华东区域收入分别为 7.57 亿元、10.94 亿元、9.57 亿元及 5.14 亿元，收入呈现持续增长态势并保持较高的销售水平，随着产品种类的深入推进，“RIO（锐澳）”预调鸡尾酒产品消费人群和饮用场景持续扩展，覆盖率及产品的需求量快速提升。

公司预调鸡尾酒业务的良好发展为公司本次募投项目提供坚实的实施基础，能够确保本次新增的仓储空间能够得到有效利用。

（2）公司具备成熟的项目管理经验

随着公司业务不断发展，公司在企业管理和仓储物流管理积累了丰富经验，目前拥有上海、天津、成都、佛山四个生产基地，拥有完善的仓储管理制度，包括绩效考核、操作标准、环境管理、出入库规定等多个方面，以确保仓储物流环节与采购、生产、销售等环节的协作运转。在作业流程方面，公司确定了涵盖收货、入库存储、装运、发货等环节的作业流程，有效保证了公司仓储物流工作的顺利开展。同时，结合多年仓储管理经验和公司产品特点，能对成品库做到科学、合理布局，提高仓储空间的利用率。

（三）巴克斯酒业（成都）研发检测中心项目

1、项目实施的必要性

（1）加强核心技术研究，提高公司产品竞争力

威士忌在生产制造过程涉及从木桶加工、麦芽制备到蒸馏、桶陈、调配等众多环节，需要全产业链多环节生产加工制造的产业配套。目前国内相关配套供应链规模、品质不尽成熟，尚未形成标准化的产品供应链质量准则，不同供应商原物料存在地域、行业规模及供货标准差异。

目前公司烈酒相关研发主要依托 2 台 GCMS（气相色谱质谱联用仪）的微量成分分析、蒸馏实验室、品酒室及配套的中试车间，暂无法开展发酵过程微生物性能、谷物性能、产地溯源、品种鉴别、真伪鉴别及安全指标等方面的深入研究，相关理化、微量成分的检测分析需要与质量放行仪器、场地、人员共用，存在一定的局限性。

（2）建设 CNAS（中国合格评定国家认可委员会）标准实验室，树立行业实验室标杆

蒸馏厂产品涉及蒸馏酒、配制酒、二氧化碳及饲料相关产品等，各品类产品在原料、包装物、产品检验放行方面均有明显差异，存在检验项目数多、涉及面广及检验场地功能区划多的情况。目前公司产品质控检测集中在 2 个实验室及 1

个现场品控室进行，同时负责原料、酒类（蒸馏酒、配制酒）半成品及成品、二氧化碳气体、饲料产品（酒糟蛋白饲料、浓浆、湿酒糟）及相关物料包装物等相关检验，存在功能区交叉、缺少部分功能实验室（如分析配套的天平室、有无机及标准品室、高温室、留样室等功能区室）的问题。

由于公司目前质控试验功能区划与实际检验需求存在一定的差异，通过本次研发检测中心整体规划改造，可大幅提高产品质量检验及研发能力，有助于后期产品质控能力的提升及合规风险的控制。

（3）促进人才培养与建设，构建良性企业文化

公司作为预调鸡尾酒龙头企业，随着预调鸡尾酒市场规模持续扩大，公司亟需进一步完善人才培养、引进和激励机制，以优秀的企业文化、良好的工作环境、富于竞争力的薪酬体系和广阔的发展空间吸引并留住人才，建立一支高水平的技术研发及质量控制人才队伍。围绕公司未来发展战略，公司烈酒业务将进一步向微生物学、工艺流程与技术、谷类原料、木桶熟成、分析化学及风味等 6 大板块研究，培养和引进相关领域专业技术人员，建立公司的技术研发及质量控制团队。

通过本募投项目的实施，将有效解决公司技术研发规模、人员规模快速增长后，试验场地和仪器不足的需求，通过构建良好的实验室环境，有利于留住、吸引和招募优秀人才，提升公司专业技术形象和行业影响力。同时，整体研发技术及质量控制环境的提升对企业文化建设起到积极地促进作用，通过塑造良好的科研氛围，加强员工对公司核心价值理念的传播，提升员工的成就感和归属感以及对公司目标、企业文化的认同。

2、项目实施的可行性

（1）项目实施符合国家产业政策导向

随着我国社会经济和科技水平的提升，食品行业面临着蓬勃发展的机遇和挑战。为了更好地迎接“十四五”时期的发展，充分发挥食品行业的优势，推动食品行业全面健康发展，国家食品药品监督管理总局制定了《食品工业“十四五”发展规划》（以下简称“十四五规划”），以推动食品行业健康快速发展为目标，推动企业科学管理、注重食品安全及质量。“十四五规划”指出，食品行业要坚

持以满足消费者的实际需要为导向，强化食品工业的技术创新和管理创新，以便拥有更高水平、更先进的产品，提高增加值，营造更好的消费环境，着力提升中国食品行业的国际竞争力。本募投项目的建设，符合国家产业政策导向。

（2）公司具备较强的研发能力和技术积累

公司深耕香精香料行业二十余年，是国内香精香料行业技术领先的高新技术企业，对食品饮料口味发展趋势研究自成体系。预调鸡尾酒业务在产品新口感研发、适口度调整等方面，能充分发挥香精香料业务业已积累的产品、技术等优势，针对性地研发符合消费群体口感需求的预调鸡尾酒产品，带给消费者良好的饮用体验。公司内部打通基础研究、调香及应用、预调鸡尾酒研发、烈酒研发等各板块研发通道，研发创新，资源共享，使公司产品具备“人无我有，人有我优”的重要核心竞争力。

公司嵊州蒸馏厂现有研发与质量控制团队 20 余人，已初步形成规模。其中研发团队拥有硕士以上 9 人，高级酿酒师 1 人，中级工程师 1 人，具备威士忌发酵、蒸馏、熟成、风味分析相关能力，并在黄酒桶风味研究方面拥有较多创新性研究，并将持续引进和培养相关板块技术人员；质量控制团队拥有 3 名产品分析员、2 名原物料分析员，具备 GC、GCMS、HPLC 等精密仪器分析操作能力，能够对原料基本性能和桶陈过程风味成分开展分析检测。

三、本次募集资金投资项目的具体情况

（一）产能扩建项目

1、巴克斯酒业（江苏）生产建设项目

（1）项目基本情况

项目名称：巴克斯酒业（江苏）生产建设项目

项目实施主体：该项目由公司全资子公司巴克斯酒业（苏州）实施

项目实施地点：项目拟在江苏省太仓市实施

项目建设周期：共计 24 个月

（2）项目投资概算

本项目总投资为 124,136.78 万元，拟使用募集资金 110,600 万元，项目的具体投资情况如下表：

单位：万元

序号	建设内容	投资金额	投资金额投入占比
1	建设投资	119,524.57	96.28%
1.1	建筑工程费	45,380.16	36.56%
1.2	安装工程费	17,995.30	14.50%
1.3	设备购置费	37,334.70	30.08%
1.4	其他工程费用	10,300.00	8.30%
1.5	预备费	8,514.41	6.86%
2	铺底流动资金	4,612.21	3.72%
合计		124,136.78	100.00%

(3) 项目经济效益分析

本项目建成并完全达产后，预计项目财务内部收益率（税后）为 16.47%，含建设期的静态投资回收期（税后）为 7.22 年。

(4) 项目备案及环评情况

截至本报告出具日，本项目备案、环评等相关手续尚在办理中。

2、巴克斯酒业（天津）生产扩建项目

(1) 项目基本情况

项目名称：巴克斯酒业（天津）生产扩建项目

项目实施主体：该项目由公司下属全资子公司巴克斯酒业（天津）实施

项目实施地点：项目拟在天津市实施

项目建设周期：共计 18 个月

(2) 项目投资概算

本项目总投资为 30,098.87 万元，拟使用募集资金 25,500.00 万元，项目的具体投资情况如下表：

单位：万元

序号	建设内容	投资金额	投资金额投入占比
1	建设投资	28,526.84	94.78%

序号	建设内容	投资金额	投资金额投入占比
1.1	建筑工程费	8,315.00	27.63%
1.2	安装工程费	3,715.90	12.35%
1.3	设备购置费	8,578.10	28.50%
1.4	其他工程费用	6,066.51	20.16%
1.5	预备费	1,851.33	6.15%
2	铺底流动资金	1,572.03	5.22%
合计		30,098.87	100.00%

(3) 项目经济效益分析

本项目建成并完全达产后，预计项目财务内部收益率（税后）为 20.69%，含建设期的静态投资回收期（税后）为 5.86 年。

(4) 项目备案及环评情况

截至本报告出具日，本项目备案、环评等相关手续尚在办理中。

3、巴克斯酒业（佛山）生产扩建项目

(1) 项目基本情况

项目名称：巴克斯酒业（佛山）生产扩建项目

项目实施主体：该项目由公司下属全资子公司巴克斯酒业（佛山）实施

项目实施地点：项目拟在广东省佛山市实施

项目建设周期：共计 18 个月

(2) 项目投资概算

本项目总投资为 39,646.56 万元，拟使用募集资金 34,600.00 万元，项目的具体投资情况如下表：

单位：万元

序号	建设内容	投资金额	投资金额投入占比
1	建设投资	38,264.31	96.51%
1.1	建筑工程费	9,588.00	24.18%
1.2	安装工程费	4,652.00	11.73%
1.3	设备购置费	13,670.00	34.48%
1.4	其他工程费用	6,975.00	17.59%
1.5	预备费	3,379.31	8.52%

序号	建设内容	投资金额	投资金额投入占比
2	铺底流动资金	1,382.25	3.49%
合计		39,646.56	100.00%

(3) 项目经济效益分析

本项目建成并完全达产后，预计项目财务内部收益率（税后）为 20.37%，含建设期的静态投资回收期（税后）为 5.82 年。

(4) 项目备案及环评情况

截至本报告出具日，本项目已取得佛山市三水发展和改革局出具的《广东省投资项目代码》(2307-440607-04-01-745498)，涉及环评等相关手续尚在办理中。

4、巴克斯酒业（成都）生产扩建项目

(1) 项目基本情况

项目名称：巴克斯酒业（成都）生产扩建项目

项目实施主体：该项目由公司下属全资子公司巴克斯酒业（成都）实施

项目实施地点：项目拟在四川省成都市实施

项目建设周期：共计 18 个月

(2) 项目投资概算

本项目总投资为 10,106.86 万元，拟使用募集资金 7,600 万元，项目的具体投资情况如下表：

单位：万元

序号	建设内容	投资金额	投资金额投入占比
1	建设投资	8,509.00	84.19%
1.1	安装工程费	1,467.00	14.51%
1.2	设备购置费	5,633.00	55.73%
1.3	其他工程费用	635.00	6.28%
1.4	预备费	774.00	7.66%
2	铺底流动资金	1,597.86	15.81%
合计		10,106.86	100.00%

(3) 项目经济效益分析

本项目建成并完全达产后，预计项目财务内部收益率（税后）为 48.28%，含建设期的静态投资回收期（税后）为 3.67 年。

（4）项目备案及环评情况

截至本报告出具日，本次募投项目已取得了邛崃市发展和改革局出具的《四川省固定资产投资项目备案表》（备案号：川投资备【2308-510183-07-02-284368】JXQB-0236 号），涉及环评等相关手续尚在办理中。

（二）上海巴克斯酒业有限公司二期项目

1、项目基本情况

项目名称：上海巴克斯酒业有限公司二期项目

项目实施主体：该项目由公司下属全资子公司巴克斯酒业实施

项目实施地点：项目拟在上海市实施

项目建设周期：共计 12 个月

2、项目投资概算

本项目总投资为 9,382.00 万元，主要系新建综合厂房及配套公用工程，规划为鸡尾酒包装码垛区、成品暂存库及多口味组包厂房，拟使用募集资金 6,000 万元，项目的具体投资情况如下表：

单位：万元

序号	建设内容	投资金额	投资金额投入占比
1	建筑工程费	4,568.00	48.69%
2	安装工程费	585.00	6.24%
3	其他工程费用	3,544.00	37.77%
4	预备费	685.00	7.30%
合计		9,382.00	100.00%

3、项目经济效益分析

本项目为新建综合厂房及配套公用工程，规划为鸡尾酒包装码垛区、成品暂存库及多口味组包厂房，不直接产生经济效益，但是项目建成后可以提高区域内鸡尾酒业务的运转效率，降低运营成本，提升市场反应能力，能够更好的服务客

户，从而在整体上增加公司的盈利能力。

4、项目备案及环评情况

截至本报告出具日，本项目已取得上海市浦东新区发展和改革委员会出具的《上海市企业投资项目备案证明》（项目代码：2303-310115-04-01-830740）。

根据国家生态环境部发布的《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021年版）》，本项目不属于需要履行申报环境影响报告书、环境影响报告表以及环境影响报告登记表的项目类别，无需履行环评登记或审批手续。

（三）巴克斯酒业（成都）研发检测中心项目

1、项目基本情况

项目名称：巴克斯酒业（成都）研发检测中心项目

项目实施主体：该项目由公司下属全资子公司巴克斯酒业（成都）实施

项目实施地点：项目拟在四川省乐山市实施

项目建设周期：共计 18 个月

2、项目投资概算

本项目总投资为 19,798.79 万元，拟使用募集资金 18,200 万元，项目的具体投资情况如下表：

单位：万元

序号	建设内容	投资金额	投资金额投入占比
1	建设投资	18,403.79	92.95%
1.1	建筑工程费	2,630.00	13.28%
1.2	安装工程费	2,075.70	10.48%
1.3	设备购置费	12,327.62	62.26%
1.4	其他工程费用	1,370.47	6.92%
2	预备费	1,395.00	7.05%
	合计	19,798.79	100.00%

3、项目经济效益分析

本项目不直接产生经济效益，项目建成后，将充分利用周边地区人才资源优势，进一步提高公司产品研发水平和自主创新能力，巩固公司的研发优势，提升

公司核心竞争力。

4、项目备案及环评情况

截至本报告出具日，本项目已取得了邛崃市经济科技和信息化局出具的《四川省固定资产投资项目备案表》(备案号:川投资备【2307-510183-07-02-979942】JXQB-0235号)，涉及环评等相关手续尚在办理中。

四、本次发行对公司经营管理和财务状况的影响

(一) 本次发行对公司经营管理的影响

本次向特定对象发行股票扣除发行费用后的募集资金净额将用于本次募投项目，符合国家相关的产业政策以及公司整体战略发展方向，紧密围绕主营业务展开，有利于公司把握行业发展趋势，进一步提升公司预调鸡尾酒的生产规模，推进公司产品创新，巩固公司的行业龙头地位，增强公司的综合竞争力。

(二) 本次发行对公司财务状况的影响

本次向特定对象发行股票完成后，一方面，公司的总资产与净资产规模将同时增加，从而降低公司的资产负债率，有利于公司降低财务风险、增强抗风险能力；另一方面，本次发行募集资金拟投资的项目围绕公司战略和主营业务开展，募投项目顺利实施后，公司在核心产品及相关领域的研发优势将进一步得以提升，公司产品的产能规模、成本优势将得到有效提升，从而更好地满足市场需求。

由于募投项目所涉及的经营效益需要一定的时间才能体现，因此短期内可能会导致净资产收益率、每股收益等财务指标出现一定幅度的下降，但随着本次募投项目的顺利实施，公司的长期盈利能力将得到有效增强，能够为公司和投资者带来较好的投资回报，进一步促进公司健康发展。

五、结论

综上所述，本次向特定对象发行股票募集资金投资使用符合公司的实际情况和战略需求，有利于进一步扩大公司主营业务规模，巩固市场龙头地位，增强公司可持续发展能力和抗风险能力，促进公司持续健康稳定发展，符合公司及全体股东的利益。本次募集资金投资项目是可行的、必要的。

上海百润投资控股集团股份有限公司

董事会

二〇二三年八月二十四日