证券代码：002568　　证券简称：百润股份
债券代码：127046　　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）

2026 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

（修订稿）

二〇二六年十一月

为了进一步提升威士忌陈酿规模及品质、把握国内威士忌发展机遇、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麦芽威士忌桶陈扩能项目及研发检测中心项目，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

本次发行拟募集资金总额不超过 130,500 万元（含本数），扣除发行费用后的募集资金净额将全部用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	拟使用募集资金金额
1	麦芽威士忌桶陈扩能项目	136,009.69	114,000.00
2	研发检测中心项目	17,325.42	16,500.00
合计		**153,335.11**	**130,500.00**

在本次发行募集资金到位之前，公司可根据项目实际进展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。募集资金到位后，若本次发行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、优先级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、本次募集资金的必要性与可行性

（一）麦芽威士忌桶陈扩能项目

1、项目实施的必要性

（1）顺应行业发展趋势，把握国产威士忌发展机遇，巩固市场领先地位

根据 Fortune Business Insights 行业报告，2025 年全球威士忌市场规模为 928.9 亿美元，威士忌自 2023 年起成为全球销售额第一大烈酒品类后，于 2024-2025 年连续实现增长。中国作为全球烈酒消费大国，威士忌渗透率仍处于较低水平，2025 年中国市场威士忌需求量 8,024 万升，同比增长 6.4%，且近年来呈现需求量持续增长、消费升级态势，未来提升空间广阔。当前国内威士忌市场主要依赖进口，随着本土产能、酒厂数量及橡木桶储备快速增长，国产替代趋势逐步显现，行业也将处于持续快速发展阶段。

公司烈酒业务以重点发展威士忌为指引，坚守“与时间为友，做中国自己的威士忌”初心，旗下崃州蒸馏厂自成立以来，深耕 IP 建设与烈酒文化体验式推广，通过“寻威之旅”“崃此一游”主题活动、崃州吧上海店及广州店落地、城市巡礼品鉴会等多元形式，持续强化品牌影响力，目前已在国产威士忌品牌中具备较高知名度。公司前瞻布局威士忌业务多年，为公司抢占市场先机、夯实业务基础提供了有力支撑，随着国内威士忌市场持续扩容，公司现有桶藏规模与陈酿能力已难以匹配未来原酒储备需求及市场增长态势。在此背景下，公司实施本项目可有效扩大威士忌陈酿产能，提升原酒储藏与熟成能力，支撑公司威士忌业务从布局培育阶段顺利迈入规模化放量阶段，同时保障稳定、持续的高品质产品供给，为长期品牌升级和持续领跑行业奠定坚实基础。

（2）扩大公司威士忌原酒规模优势，落实公司酒类业务发展战略

公司前期烈酒生产线及陈酿库投产后，威士忌原酒产能逐步释放，但威士忌原酒需经陈酿才能形成稳定品质与风味，以雪莉桶威士忌为例，常规品类需陈酿四年以上，年份系列更需十年以上，拥有充足的原酒储备与橡木桶资源才能保障公司威士忌业务持续稳定发展。当前公司威士忌业务正处于战略扩张期，重点发展威士忌的战略目标对威士忌原酒规模提出更高要求，现有橡木桶储备已难以匹配公司未来威士忌业务放量与品牌升级的节奏。

本次募投项目拟购置 20 万只橡木桶，公司通过对橡木桶陈酿要素进行精细化的全流程管控，推动陈酿体系从“基础搭建”向“规模化、专业化”升级。扩大优质橡木桶资源，不仅能有效扩充原酒陈酿容量、保障品质稳定性，更能依托多桶型风味载体，构建差异化的原酒储备结构，契合公司占位高品质烈酒的战略定位，为打造高端风味产品矩阵提供核心支撑，推动威士忌业务加快实现品牌化、规模化发展，为公司成为中国本土威士忌行业龙头提供坚实保障。

2、项目实施的可行性

（1）国产威士忌产品市场需求持续增长，为项目实施提供市场保障

近年来国内威士忌市场保持快速增长，消费场景不断拓展，覆盖居家饮用、商务宴请、聚会休闲等多元场景，年轻消费群体持续扩大，对威士忌的接受度与偏好度显著提升。随着我国居民人均可支配收入稳定增加、城镇化水平持续提高，

以及东西方酒类文化不断融合，消费者对高品质烈酒的需求持续升级，威士忌市场规模稳步扩张，整体发展前景向好，为公司扩大威士忌原酒储备、布局高端烈酒业务创造了良好的市场环境。

结合国内消费习惯与口味偏好，国产威士忌具备较大发展潜力。中国消费者更倾向于柔顺、醇厚、甘甜的烈酒口感，借鉴日本等亚洲威士忌产区的发展经验，立足本土口味贴合本土消费需求，打造差异化产品成为国产威士忌实现突破的重要方向。随着国内消费者对本土威士忌品牌认知度与消费量不断提升，市场对高品质原酒的需求持续增加，本次项目实施有利于公司抓住行业发展机遇，强化产品竞争力，进一步巩固公司在国产威士忌赛道的市场地位。

（2）公司龙头地位与完善的渠道体系，为项目实施提供坚实支撑

公司旗下嵊州蒸馏厂具备行业领先的生产硬件与工艺标准，同时配备壶式蒸馏器与柱式蒸馏器，可实现多样化风味原酒酿造，各生产环节均按照国际先进标准执行，目前威士忌产能处于国内行业领先地位。嵊州蒸馏厂及烈酒产品屡获国际国内权威奖项，先后获得“Icon of Whisky”艾威奖、“Just Drinks Excellence Awards”、世界金酒大赛、世界伏特加大赛等多项荣誉，旗下“岭洌”伏特加、“椒语”金酒等产品获得业界一致好评，品牌影响力与产品品质优势显著。2026年初，为表彰嵊州蒸馏厂在全国与区域市场拓展、渠道管理及销售业绩上的卓越表现，艾威奖中国区将“年度最佳销售团队”颁予嵊州蒸馏厂；同时，艾威奖全球评选将“全球最佳销售团队”颁予嵊州蒸馏厂，以表彰其实现前所未有的全球市场渗透、卓越的分销网络建设与顶尖的销售执行，嵊州也成为首个获此全球奖项的中国威士忌品牌。上述品牌影响力与渠道建设成果，为本次麦芽威士忌桶陈扩能项目奠定了扎实的品质基础与品牌口碑。

同时公司“RIO（锐澳）”作为预调鸡尾酒行业的领导品牌，在国内预调鸡尾酒行业连续多年市场占有率第一，市场集中度不断提升，龙头效应凸显。依托多年深耕，公司已构建起覆盖线下传统与现代渠道、数字零售渠道、即饮渠道的全方位、广渗透销售网络，经销商体系成熟，终端覆盖全国主要城市及下沉市场，并在天猫、京东、抖音、盒马鲜生等线上平台形成完善的运营体系。

综上，公司凭借行业龙头地位与完善的渠道布局优势，将为威士忌业务规模

化落地与持续放量提供有力保障，为本次募投项目实施提供坚实支撑。

（3）稳定的产业配套与技术积累，为项目实施提供落地条件

经过多年烈酒业务布局，公司已形成稳定可靠的供应链与产业配套体系。公司已建立覆盖美国、西班牙等核心产区的优质橡木桶采购渠道，供应链成熟稳定，可充分满足本次募投项目中橡木桶规模化采购需求。项目所在地邛崃具备得天独厚的酿酒生态环境与烈酒产业集群优势，公司旗下崃州蒸馏厂产能持续释放，能够为本次麦芽威士忌桶陈扩能项目提供稳定、高品质的威士忌新酒原料。

公司依托崃州蒸馏厂多年运营实践，已形成成熟可控的威士忌酿造与陈酿技术体系，技术与人才储备充足。在传统桶陈工艺基础上，公司建立了精细化陈酿管控流程与标准化质量体系，配备国际先进检测设备，结合邛崃产区环境特点形成差异化风味研发能力。通过境外技术交流、专家顾问支持及内部专业化培养，公司已搭建起稳定的技术研发与生产管理团队，能够支撑项目规模化、高品质运行，技术可行性充分。

（二）研发检测中心项目

1、项目实施的必要性

（1）匹配公司威士忌业务发展战略，提高核心产品竞争力

威士忌的生产链条长、工艺环节复杂，涵盖木桶加工、麦芽制备、发酵、蒸馏、桶陈、勾调等关键节点，对产业链配套与过程管控要求较高。目前国内威士忌产业链供应链尚不尽成熟，尚未形成标准化的产品供应链质量准则，不同供应商在产地、规模、品质及供货规范上存在较大差异，一定程度上制约高品质威士忌规模化生产。

公司坚定实施重点发展威士忌的战略，随着公司威士忌原酒规模扩大，现有研发条件已无法完全满足本地酵母培育筛选、特色原料、特色橡木桶开发、发酵控制、蒸馏工艺优化、橡木桶熟成、风味物质解析、感官科学等深度研究需求。建设专业化研发检测中心，有助于公司构建全链条研发体系，强化产品创新与风味差异化打造，提高公司核心产品竞争力。

（2）建设标准实验室，夯实人才与技术创新根基

公司烈酒产品质量检测需贯穿原料、半成品、成品、包装物及副产物全流程，检测指标涵盖理化、微生物、农残、重金属、风味成分、真实性鉴别等多项内容；同时需要在微生物学、工艺流程、谷物原料、木桶熟成、分析化学及风味科学等领域开展系统性研究。现有实验室存在功能分区不足、仪器负荷较高、研发与质控交叉运行等问题，难以匹配规模化、标准化、国际化质控及研发需求。

本项目的实施将增强 CNAS 认可标准专业实验平台的技术能力，进一步提升公司技术形象与行业影响力，为引进风味化学、酿酒工程、质量检测等领域高端人才提供硬件支撑。通过完善科研环境与人才机制，公司可组建高水平研发与质控团队，推动工艺优化、技术迭代与标准建设，同时增强员工归属感与认同感，为实现本土威士忌行业龙头目标提供持续、稳固的技术与人才保障。

2、项目实施的可行性

（1）项目实施符合国家产业政策导向

根据 2026 年 2 月工业和信息化部、人力资源社会保障部及市场监管总局印发的《酿酒产业提质升级指导意见（2026—2030 年）》，明确提出要提升酿酒产业科技创新水平、强化检验检测能力建设、推进在线智能化检验检测技术研发应用、健全覆盖全链条的质量安全保障体系与标准规范，支持威士忌、白兰地、伏特加等烈酒品类本土化发展，鼓励企业围绕风味品质调控、酿造工艺标准化、微生物组学与风味组学等开展关键技术研发，不断增强产品丰富度、品质认可度与品牌美誉度。公司本次募投项目建设专业化研发检测中心，聚焦威士忌产品全链条研发创新、风味分析与质量安全管控，与上述政策方向契合，属于酿酒产业提质升级鼓励发展方向。

（2）公司技术与团队储备深厚，保障项目顺利实施

公司深耕食品饮料行业近三十年，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口感研发、适口度调整等方面，能充分发挥业已积累的产品、技术等优势；同时，公司在预调鸡尾酒、烈酒等业务板块打通基础研究的研发通道，实现研发创新、资源共享，不断积累威士忌工艺优化、原酒风味分析、质量标准制定等关键技术经验，完成基础实验室建设。

公司依托嵊州蒸馏厂的持续运营，团队已完成多批次的威士忌原酒的酿造与

检测实践，在“麦芽品种筛选与品质检测”“发酵过程微生物动态控制”“桶陈期间不同桶型的风味变化追踪”等方面形成标准化操作流程，结合预调鸡尾酒业务的“原料验收—过程管控—成品检测”全链条质控经验，可与烈酒检测体系高效协同，确保本项目实施后快速实现专业化运营。

三、本次募集资金投资项目的具体情况

（一）麦芽威士忌桶陈扩能项目

1、项目基本情况

项目名称：麦芽威士忌桶陈扩能项目

项目实施主体：该项目由公司全资子公司巴克斯酒业（成都）实施

项目实施地点：项目拟在四川省邛崃市实施

项目建设周期：共计 36 个月

2、项目投资概算

本项目总投资为 136,009.69 万元，拟使用募集资金 114,000 万元，项目的具体投资构成如下：

单位：万元

序号	建设内容	投资金额	投资金额投入占比
1	**橡木桶购置费**	**100,000.00**	**73.52%**
2	**其他费用**	**17,712.73**	**13.02%**
2.1	橡木桶存放货架	14,000.00	10.29%
2.2	运输设备	284.20	0.21%
2.3	预备费	3,428.53	2.52%
3	**铺底流动资金**	**18,296.96**	**13.45%**
合计		**136,009.69**	**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 8.96%，含建设期的静态投资回收期（税后）为 13.29 年。

4、项目备案及环评情况

截至本预案公告日，本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【2605-510183-04-03-215811】

FGQB-0106 号）。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》，本募投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，不需要履行环评登记或审批手续。

（二）研发检测中心项目

1、项目基本情况

项目名称：研发检测中心项目

项目实施主体：该项目由公司全资子公司巴克斯酒业（成都）实施

项目实施地点：项目拟在四川省邛崃市实施

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 17,325.42 万元，拟使用募集资金 16,500 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**	**16,500.40**	**95.24%**
1.1	建筑工程费	2,330.00	13.45%
1.2	安装工程费	630.00	3.64%
1.3	设备购置费	12,079.40	69.72%
1.4	其他工程费用	1,461.00	8.43%
2	**预备费**	**825.02**	**4.76%**
合计		**17,325.42**	**100.00%**

3、项目经济效益分析

本项目不直接产生经济效益，项目建成后将进一步提升公司研发水平和自主创新能力，强化核心竞争力，为公司长期持续盈利提供支撑。

4、项目备案及环评情况

截至本预案公告日，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）；已取得了成都市邛崃生态环境局出具的环评批复文件《关于巴

克斯酒业（成都）研发检测中心项目环境影响报告表（承诺制）的批复》（成邛环承诺环评审〔2023〕37 号）。

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，将用于麦芽威士忌桶陈扩能项目与研发检测中心项目，是公司落实烈酒业务“重点发展威士忌，占位高品质烈酒，成为中国本土威士忌行业龙头”战略的重要布局。本次项目将进一步巩固公司国内领先的桶陈规模优势，完善烈酒技术研发与质量管理体系，强化核心竞争力，推动烈酒业务与预调鸡尾酒业务协同发展，为公司长远稳健发展奠定坚实基础。

（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募集资金到位后，公司资产总额与净资产规模同步提升，有利于优化财务结构，增强资本实力与抗风险能力。尽管募投项目效益释放存在一定周期，短期内公司每股收益可能有所摊薄，但长期来看，项目将有效提升公司威士忌原酒储备与技术能力，驱动烈酒业务增长，为股东创造长期价值。

五、结论

综上，本次向特定对象发行股票募投项目紧密贴合公司实际经营情况及长期发展战略。鉴于公司威士忌业务当前处于快速成长阶段，本次募投将有效支撑威士忌桶陈扩能建设及提升产品研发创新能力，有助于公司进一步扩大主营业务规模、夯实行业竞争优势，增强可持续发展能力与抗风险能力，符合公司及全体股东的整体利益。本次募集资金投资项目具备必要性与可行性。

上海百润投资控股集团股份有限公司

董事会

二〇二六年十一月十日