

股票代码：600365

股票简称：ST通葡

# 通化葡萄酒股份有限公司

## 2023 年度向特定对象发行股票

### 募集资金运用可行性分析报告

二〇二三年七月

通化葡萄酒股份有限公司（以下简称“上市公司”、“公司”）为贯彻落实公司整体发展战略，抓住行业发展机遇，推动产品结构优化升级，进一步巩固和提升竞争优势，拟向特定对象发行股票募集资金。公司董事会对本次向特定对象发行股票募集资金运用可行性分析如下：

## 一、本次募集资金投资计划

本次向特定对象发行股票募集资金总额为不超过人民币 33,850.08 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，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	项目投资总额	拟使用募集资金总额
1	葡萄酒厂房建设项目	12,253.34	11,340.00
2	电子商务网络营销平台升级项目	2,442.00	2,430.00
3	补充流动资金及偿还负债	20,080.08	20,080.08
	合计	<b>34,775.42</b>	<b>33,850.08</b>

若本次向特定对象发行股票实际募集资金金额（扣除发行费用后）少于上述项目拟投入募集资金总额，公司将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、优先顺序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。本次向特定对象发行股票募集资金到位之前，为了抓住市场机遇，公司将可能根据自筹资金的情况对项目先行进行投资，并在募集资金到位后予以置换。

## 二、本次募集资金投资项目的必要性和可行性

### （一）葡萄酒厂房建设项目

#### 1、项目概况

本项目拟充分利用企业所在地资源，新建高端葡萄酒厂房（生产冰葡萄酒及晚收葡萄酒），项目建设期为 36 个月。

#### 2、项目的必要性分析

葡萄酒目前还不是国内主流的饮用酒水，白酒和啤酒占有很大的消费比重，但葡萄酒凭借着出色的营养功效和健康价值，接受度正日渐提高，需求量有望持

续增长。同时，随着人均收入水平的提高以及消费观念的转变，在酒类消费上，低酒精度、健康、时尚的葡萄酒存在着较大的市场空间。本项目以生产高端酒庄酒为主，有助于公司占有高端消费市场。另一方面，目前公司欠缺原酒发酵设备，所使用的原酒其中一小部分为直接对外采购，剩下的大部分原酒系租用发酵站制作，本项目实施后有望大幅改善前述情形。

### **3、项目可行性分析**

随着国内新富阶层消费需求的释放，酒庄酒逐渐成为热销产品，成为高端葡萄酒的代名词。随着人均收入水平的提高以及消费观念的转变，酒庄酒已经成为葡萄酒国际竞争中最重要实力体现。作为市场竞争的制高点，酒庄酒的附加价值最高。而通过葡萄种植基地和庄园，发展酒庄酒进入高端市场就成为水到渠成的事情。我国葡萄酒市场广阔的发展前景为国内葡萄酒生产商提供了良好的市场环境。

### **4、项目投资概算**

本项目计划投资总额为 12,253.34 万元，其中：工程费用约 10,022.25 万元（含建筑工程费、设备购置费、安装工程费）；工程建设其他费用约 1,184.55 万元；基本预备费约 896.54 万元；流动资金约 150.00 万元。本项目拟使用募集资金投入 11,340.00 万元。项目投资回收期（税后）约 8.94 年，税后财务内部收益率约为 14.77%。

### **5、项目实施主体、实施地**

本项目实施主体为公司，实施地为集安市。

## **（二）电子商务网络营销平台升级项目**

### **1、项目概况**

本项目拟对公司现有电子商务营销平台进行整体升级，主要包括对现有软件系统进行升级更新，同步购置相应的硬件设备和办公设备，以显著提升公司电子商务平台的运行效率和服务能力，开拓新的平台功能，满足公司线上业务发展需要。

本项目建设期 24 个月，总投资 2,442.00 万元。

## 2、项目建设的必要性

(1) 升级现有电子商务营销平台，满足高速增长的电子商务业务发展需要

公司的电商营销平台已有多年的运营历史，自成立以来，线上电商业务就保持爆发式增长势头，销售额从 2015 年的 34,884.00 万元，增长到 2022 年的 77,072.03 万元。伴随公司线上电商销售额的高速增长，电子商务终端客户数量的不断增加，公司现有的电商营销平台软硬件配置难以支持业务规模的持续扩张。对电子商务营销平台进行整体升级，添置服务器、路由器、网络存储器等硬件设备，改造升级系统、后台系统等软件系统，可快速提升公司电商营销平台处理速度和存储容量，尤其可提升营销活动期间面向海量客户的并行服务能力。电商营销平台升级对公司电商业务的进一步增长十分必要。

(2) 加强技术升级和功能拓展，应对酒水电商领域的外部竞争

为合理应对外部竞争，需要公司对现有的电商营销平台进行不断的技术升级和功能拓展。这一方面要求公司通过外部优秀人才的引进，及时掌握行业最前沿的开发技术，积极进行平台的技术更新；另一方面也要求公司不断进行线上平台的功能拓展，开发诸如搜索追踪、会员管理、产品推荐等新平台管理功能，不断优化终端客户体验。同时，通过利用大数据、人工智能等互联网前沿技术，对公司电商平台的运营数据进行深度挖掘、分析，可实现精准营销、用户画像、运营报告等全新功能，进而帮助公司优化业务流程，提高运营效率。

(3) 搭建定制化、标准化技术平台，深度满足公司发展需要

公司现有的电子商务平台尚未能实现电子商务与公司战略布局、业务流程的深度融合。通过高度定制化的方式对现有系统平台进行整体改造升级，可实现公司业务体系与电商平台的深度融合和精准匹配，增强系统的可开发性，深度满足公司业务发展需要。

## 3、项目建设的可行性

(1) 项目建设符合产业政策的导向

近年来，我国政府根据战略发展布局，大力扶持网络零售行业发展，相继出台的《“十四五”电子商务发展规划》、《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》均反映了国家政策层面对电商产业积极推动。其中《“十四五”电子商务发展规划》指出，到 2025 年，我国电子商务高质量发展取得显著成效。电子商务新业态新模式蓬勃发展，企业核心竞争力大幅增强，网络零售持续引领消费增长，高品质的数字化生活方式基本形成。电子商务与一二三产业加速融合，全面促进产业链供应链数字化改造，成为助力传统产业转型升级和乡村振兴的重要力量。到 2035 年，电子商务成为我国经济实力、科技实力和综合国力大幅跃升的重要驱动力，成为人民群众不可或缺的生产生活方式，成为推动产业链供应链资源高效配置的重要引擎，成为我国现代化经济体系的重要组成部分，成为经济全球化的重要动力。

(2) 九润源具有丰富的电子商务服务运营经验，并与众多知名品牌建立合作关系

子公司九润源长期深耕电子商务服务领域。在为品牌方提供电子商务服务的过程中，九润源不仅为客户提供专业、成熟的网络营销服务，助其打通电子商务线上销售市场，同时也利用强大的信息挖掘与分析能力为品牌方提供消费者行为洞察分析、产品设计与定位、营销方案策划与推广、客户关系管理与维护等服务，制定符合消费者需求的精准营销计划。九润源直面终端消费者，可根据不同消费群体对品牌方客户进行形象塑造和产品孵化，为品牌方客户拓展目标客户群体，提高竞争力。

经过多年的发展和积淀，九润源凭借出色的运营能力和销售达成能力，与品牌方建立了良好的合作关系，已经成为深受品牌方信赖的电子商务服务商。

综上所述，丰富的电子商务服务行业经验和众多知名品牌稳定的合作关系为本项目的顺利实施奠定了坚实的基础。

(3) 九润源拥有成熟的组织架构和完善的人才体系建设

在长期发展过程中，九润源根据电子商务服务行业市场模式建立了成熟的组织架构。九润源设立运营中心为前端部门，以达成业务目标为宗旨，统筹协调中

后部门形成业务链路的闭环保障；设立品牌设计、物料及产品、品牌营销创意等中台赋能部门，为业务提供高质量的品牌设计优化方案；设立财务、法务、人力资源、仓储管理、风控部门等后台支持部门，为业务长远发展提供必要支持。九润源职能类部门的独立运作和业务类部门的详细划分有助于九润源运作层面调配资源、统筹合作，推动九润源业务的顺利展开。

电子商务服务行业是集信息技术、网络安全、零售运营、渠道分销、营销策划、客户服务、仓储物流等多方面为一体的现代化服务业。该行业的人才需求往往是既精通 IT 信息技术又具有较强的数据挖掘与分析能力，同时精通酒水零售和消费者痛点洞察，并在电商平台运营、渠道分销、营销推广等方面具备丰富行业经验的复合型人才。九润源自成立以来一直将专业人才的培养作为九润源发展壮大基础工作，并建立了完善的人才体系。目前，九润源拥有多层次、全方位人才团队：IT 信息技术人员负责通过业务梳理和需求分析对运维软件开发、维护和优化升级等工作，并成功开发出多个自主研发的信息系统；产品设计人员负责店铺设计与物料包装开发，针对产品特性，提出品牌营销推广方案；产品开发人员负责品牌及店铺商品的开发策划，以及线上营销推广工作。

成熟的组织架构和完善的人才体系建设使得九润源具有出色的管理运营能力，为项目建设提供了重要的实施基础。

#### **4、项目投资概算**

项目总投资 2,442.00 万元，其中：硬件设备投入 618.00 万元，软件系统投入 1,650.00 万元，办公设备投入 129.00 万元，装修工程投入 45.00 万元。本项目拟使用募集资金 2,430.00 万元。

本项目不直接产生经济效益，但是可以带来间接的经济效益。项目建设的目的在于升级电子商务网络营销平台系统，可快速提升公司电商平台处理速度和存储容量，尤其可提升营销活动期间面向海量客户的并行服务能力。同时通过利用大数据、人工智能等互联网前沿技术，对公司电商平台的运营数据进行深度挖掘、分析，可实现精准营销、用户画像、运营报告等全新功能，进而帮助公司优化业务流程，提高运营效率。通过高度定制化的方式对现有系统平台进行整体改造升级，可实现公司业务体系与电商平台的深度融合和精准匹配，增强系

统的可开发性，深度满足公司业务发展的需要。

## **5、项目实施主体、实施地**

本项目实施主体为子公司九润源，实施地为北京。

### **(三) 补充流动资金及偿还负债**

基于未来发展的长远目标，公司对流动资金的需求不断增加，主要体现在随着业务规模扩大而不断增加的日常营运资金需求等。截止 2022 年末，公司合并资产负债率为 64.90%，流动负债占负债总额之比超过 80%。公司拟使用本次募集资金 20,080.08 万元用于补充流动资金和偿还负债，以增强公司的资金实力，满足未来业务不断增长的营运需求，促进业务可持续发展和公司长期战略的实施。同时改善资本结构、降低财务费用，提升盈利水平，并提高公司抵御风险能力。

## **三、本次向特定对象发行股票对公司经营管理和财务状况的影响**

### **(一) 本次向特定对象发行股票对公司经营管理的影响**

本次募集资金投资项目建成后，公司的营运能力将得以显著提高，有利于公司进一步聚焦主业，促进公司现有主营业务的持续健康发展，提升综合竞争力，持续改善经营业绩，符合公司和全体股东的利益。

### **(二) 本次向特定对象发行股票对公司财务状况的影响**

本次向特定对象发行股票完成后，公司净资产得以增加，资本实力增强，资产流动性提高，有利于公司持续稳健经营；同时，募投建设完成后，公司业务运营能力加强，经营性活动净现金流将会得到改善，偿债能力和抵御财务风险的能力也将得到增强。

通化葡萄酒股份有限公司董事会

2023 年 7 月 10 日