

证券简称：国联水产

证券代码：300094



湛江国联水产开发股份有限公司

向特定对象发行 A 股股票方案 募集资金使用可行性分析报告

二〇二一年九月

一、本次发行实施的背景和目的

（一）本次发行的背景

1、水产品消费中心转向中国

根据OECD数据，受益于人口增长、家庭收入增长、城市化进程所带来的饮食习惯变化，消费者蛋白质摄入结构中的水产蛋白占比不断提升，中国将是未来十年最大的水产蛋白消费市场，增速持续高于全球平均水平。预计至2023年，中国整体水产消费需求将接近7,000万吨，超过美、欧市场之和。

2、产品消费需求转型升级

2019年中国人均GDP超过10,000美元大关，国际经验表明，随着人均收入增长、中产阶级群体扩大，居民消费将从数量型向质量型转变，品质化消费蓬勃兴起，各类以水产蛋白为核心的调理制品、预制菜品、休闲即食产品等水产深加工产品需求数量增长迅猛。市场需求变化将为水产加工业转型升级提供广阔的原始动力，具备生产质量管控能力和食品研发能力的企业将迎来高速发展的历史性机遇。

3、国内餐饮业持续发展带动标准化食材需求不断扩容

食材原料成本占餐饮行业成本40%左右，随着餐饮市场规模持续增长，餐饮食材供应这一超万亿市场仍在不断扩容。同时餐饮业监管不断加强，餐饮业规模化连锁化发展，更加要求食材品质稳定、备货高效，进一步拉动食材标准化。

消费升级和生活节奏加快，外卖及团餐业务兴起，叠加冷链运输行业的快速发展，预制菜行业迎来供需双击。从外出就餐、家庭预制、100%DIY等主要就餐方式来看，预制菜取长补短，属于“好吃中最便捷、便捷中最好吃”的性价比之选，2020年新冠疫情让消费者对于预制菜有进一步的认知，疫情过后预制菜市场有望持续快速增长。

4、餐饮行业进入“新零售”时代，预制菜选购热情高涨

预制菜是指以农、畜、禽、水产品为原料，配以各种辅料，经过预加工工序（如：分切、搅拌、腌制、滚揉、成型、调味等），采用急速冷冻技术制作而成

的成品或半成品菜肴。预制菜根据深加工程度和食用方便性，可分为即食食品、即热食品、即烹食品和即配食品。从产业链上来看，预制菜行业上游主要为蔬菜种植业、畜禽业、水产业，下游市场包括B端客户和C端客户，其中B端客户主要有商超、餐饮重客、各大电商平台，C端客户为个人消费者。相对于整个预制菜行业的快速发展，水产预制菜发展相对缓慢，但随着整个预制菜行业需求增长，水产品预制菜也将进一步发展。

从市场需求来说，对于B端客户而言，我国的生育率呈下降趋势，新生人口减少，人口老龄化日益严重，人工成本、租金成本持续走高，餐饮行业竞争激烈，中央厨房是餐饮食材加工的重要环节，它的集约化、规模化、标准化的操作模式，既能极大提升了食物从食材到菜品的效率，也能缓解不断上涨的成本压力。对于C端客户，快节奏的工作生活模式及消费水平的提高，预制菜的便利性、快捷性和美味迎合了市场需求。

从各大电商公布的数据可见预制菜的选购热情高涨，成为众多消费者的选择。天猫公布的十大新年货数据中，预制菜的销量同比去年增长了16倍。盒马鲜生的数据显示，95后消费者购买半成品菜的比例达到65后的两倍。海底捞推出的“开饭了”系列产品已在各大官方渠道上线；盒马鲜生升级盒马工坊为3R(Ready to cook, Ready to heat, Ready to eat)事业部；每日优鲜推出“名菜名店”频道，西贝、眉州东坡等名店招牌菜强势入驻；叮咚买菜“快手菜”分类中，小龙虾商品“拳击虾”上线一个半月时间，实现销售额破亿。

5、对标美、日国际成熟市场，中国预制菜仍处蓝海市场

预制菜最早起源于美国。1920年，世界上第一台快速冷冻机在美国试制成功后，速冻加工品随即问世。到20世纪50年代速冻食品越来越受到欢迎。20世纪60年代起，各种类型的预制菜在美国开始实现商业化经营。到了20世纪80年代，预制菜在日本开始兴起。由于日本人口密度高，超市和便利店随处可见，预制菜包括速冻和冷藏保鲜产品的需求量都较大，预制菜在日本兴起后在上世纪70年代末80年代初得到高速发展，每年以20%以上的速度递增。

中国预制菜较西方市场发展较晚，不同于西餐餐饮结构简单，中餐有八大菜系，每个菜系都有很多的SKU，因此，中式菜品从材料到烹饪，想要实现完全标

准化都存在很大挑战。与食品工业成熟的日本相比，中国预制菜占冻品市场20%左右，而在饮食习惯类似的日本则占到60%，这意味着预制菜未来则有潜力成长为万亿级市场。根据中国冷冻冷藏食品专业委员会数据，2020年我国预制菜行业收入313.81亿元，2020年中国总人口为14.12亿人，大约为日本总人口的11.39倍，我国较日本有更大的人口优势，有更大的餐饮市场和家庭消费市场。2020年我国预制菜人均消费量、在食材消费额的渗透率均处于日本1970年水平，参考日本数据，随着我国预制菜人均消费量、在食材消费额的渗透率提升，水产品预制菜的市场规模和市场占比也将进一步提高。

6、冷链物流助力预制菜行业发展

预制菜具有对新鲜度要求高、较难储存的特点，冷链物流可以使预制菜在生产、运输、储存等过程中保持低温，来保证预制菜的质量，和传统物流相比，冷链物流对于技术要求以及投入成本更高。随着农产品加工及生鲜电商的发展，对冷链物流的需求增加，吸引资本投入，也促进了冷链物流的发展，二者相辅相成。据中物联冷链委统计，2015-2019年，我国冷藏车保有量几乎保持了20%以上的平均增速，2019年，我国冷藏车保有量约21.47万辆，冷藏车需求快速增长。

2017年交通运输部发布的《关于加快发展冷链物流保障食品安全促进消费升级的实施意见》提出以满足全社会冷链物流需求、提升冷链物流服务品质、保障食品流通安全为目标导向，深入推进物流供给侧结构性改革的总体要求，加快完善冷链物流设施设备，鼓励冷链物流企业加强与农产品生产、生鲜食品加工、商贸流通企业在订单管理、仓储管理、物流配送、温度监控等方面的协同对接，推动冷链物流企业向综合物流服务商转型发展，提高冷链物流企业供应链服务水平。从政策上看，鼓励冷链物流加工与生鲜食品加工企业的协同对接，有利于促进预制菜企业的发展。

在食品行业、政策等因素的推动下，一方面，冷链物流将进一步发展和完善，另一方面，冷链物流使预制菜能够延长保质期、扩大配送范围、降低物流成本，从流通渠道上给消费者带来更好的体验，从而推动预制菜行业的发展。

（二）本次发行的目的

1、把握行业发展趋势，提高中央厨房生产能力

公司致力于成为全球最具影响力的海洋食品企业，是国内少数具备全球采购精深加工、食品研发于一体的海洋食品企业，产品结构逐步向以预制菜品为主的餐饮食材和海洋食品转型。公司预制菜品的发展已具备一定规模，但相对整个市场需求而言，仍具有较大的发展空间。2020年，公司营业收入为44.94亿元，而预制菜品收入约为7.3亿元，预制菜品收入占总营收的比例仅为16.24%。水产预制菜市场空间广阔，公司将充分利用在水产行业积累的经验 and 优势，主动把握行业发展趋势，通过中央厨房项目的建设扩大预制菜的产能规模，提高水产预制菜的收入占比，进一步提高市场占有率。

中央厨房项目的建设，一方面顺应预制菜行业发展趋势，扩大产能以满足不断增长的市场需求；另一方面，可以充分发挥公司全球供应链和研发优势，实现产品战略升级，不断提升产品的附加值，强化公司的品牌影响力。

2、丰富产品品类，培育新的利润增长点

公司一直以来高度重视产品研发体系的建设。近年来持续研发一批如酸菜鱼的懒人快煮系列、金粟芙蓉虾的裹粉系列、虾滑系列、虾饺的米面系列、调味小龙虾尾的小龙虾系列、蒜蓉粉丝贝系列等丰富多样的预制菜品和即食食品，实现了从原料加工向食品研制的创新升级。中央厨房项目的建设将增加研发投入，进一步丰富公司产品类型，满足消费者多样化的市场需求，实现新的利润增长点。

3、提高智能化水平，夯实市场竞争地位

公司深耕水产行业多年，水产品预制菜的发展已具备一定规模，但随着行业的发展和技术的进步，进一步提升智能化水平，提高生产效率，是提升公司竞争力和经济效益的必要举措。中央厨房项目将引进国内外先进的智能化生产加工设备，同时配备经验丰富的生产及管理人才，通过规模化、标准化、高质化的生产模式，在保障产品质量的同时降低生产成本，增强产品竞争力，进一步巩固和提升公司市场竞争地位。

4、有助于公司扩大产能、提升收入、巩固市场份额

随着市场上以水产蛋白为核心的调理制品、预制菜品、休闲即食产品等水产深加工产品需求数量的迅猛增长，公司的客户不断增多，公司现有的生产线及人员已经不能满足快速增长的市场需求。如果公司现有产能增速无法与未来市场需求保持同步，将会导致公司的客户的流失，从而给竞争对手提供了增加市场份额的机会，最终将导致公司面临市场份额下降及品牌影响力下降的风险。

因此，公司有扩大生产规模，增强水产深加工产品供应能力。随着行业和公司的进一步发展，公司将通过引进规模化、自动化的设备，以提高生产的自动化水平，为继续扩大业务收入和利润规模创造良好条件。

二、本次募集资金投资项目的必要性和可行性分析

本次向特定对象发行股票募集资金总额不超过 10 亿元，扣除发行费用后拟将全部用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目投资总额	募集资金拟投入金额
1	广东国美水产食品有限公司中央厨房项目	25,299.45	20,000.00
2	国联（益阳）食品有限公司水产品深加工扩建项目	60,171.51	50,000.00
3	补充流动资金	30,000.00	30,000.00
合计		115,470.96	100,000.00

（一）广东国美水产食品有限公司中央厨房项目项目

1、项目基本情况

本项目为国美水产中央厨房改建项目，主要产品为虾饺、烤鱼、虾滑、酸菜鱼、米面类海洋食品、油炸类水产品等预制水产品。本项目拟改造 19,000.00 m²预制菜车间、改建 5,000.00 m²中央厨房车间。项目将新购置活鱼车间暂养系统、活鱼车间恒温系统、物流运输车以及烤鱼、虾滑、虾饺、酸菜鱼、米面、中央厨房调味及中央厨房热处理等生产线的深加工生产设备。

项目总投资 25,299.45 万元，规划建设期 24 个月，在项目期内将完成建筑工程、设备购置安装及完善人员配置等。项目达产后将新增年产能 4,000 吨虾饺、10,000 吨烤鱼、4,000 吨虾滑、1,000 吨酸菜鱼、2,500 吨米面类海洋食品和 2,500

吨油炸类水产品，本项目的实施旨在扩大公司水产品深加工的产能，满足日益增长的市场需求。

项目产能明细表

产品名称	新增年产能（吨）
虾饺	4,000.00
烤鱼	10,000.00
虾滑	4,000.00
酸菜鱼	1,000.00
米面类海洋食品	2,500.00
油炸类水产品	2,500.00
合计	24,000.00

(2) 项目投资概况

本项目总投资为 25,299.45 万元，其中建设投资为 22,364.00 万元，铺底流动资金为 2,935.45 万元。项目建设投资中包括：建筑工程费 5,300.00 万元，设备购置及安装工程费用为 16,274.00 万元，预备费为 790.00 万元。本项目所需资金拟通过向特定对象发行股票募集取得。

项目投资概况

序号	名称	金额（万元）	比例
1	建设投资	22,364.00	88.40%
1.1	建筑工程	5,300.00	20.95%
1.2	设备购置及安装工程费用	16,274.00	64.33%
1.2.1	其中：设备购置费用	15,800.00	62.45%
1.2.2	安装工程费	474.00	1.87%
1.3	预备费	790.00	3.12%
2	铺底流动资金	2,935.45	11.60%
	合计	25,299.45	100.00%

(3) 项目主要数据及技术经济指标

项目主要经济指标表

项目	指标
项目总投资（万元）	25,299.45
固定资产投资（万元）	22,364.00
铺底流动资金（万元）	2,935.45
年规划产能(吨)	24,000.00
年均销售收入（万元）	76,560.00
年均利润总额（万元）	7,353.21
年均所得税（万元）	1,105.47

年均净利润（万元）	6,247.75
税后净现值（万元）	19,306.04
税后内部收益率	29.38%
税后动态投资回收期(年)（含建设期）	5.60
投资利润率	29.06%

2、项目实施的必要性

（1）把握行业发展趋势，提高中央厨房生产能力

随着我国经济的发展和人民生活水平的提升，消费者对平衡膳食也更加重视。优化较为单一的以猪肉为主的消费结构，增加水产类产品的摄入，是健康饮食结构的一个趋势。根据农村部农村经济研究中心发布的《中国水产品展望报告（2021-2030）》数据显示，2020年我国人均水产品年消费量为48千克，预计到2030年将提高至50.17千克。可是水产品种类繁多且存在水产菜品制作麻烦等问题，而预制菜产品很好地解决了水产菜肴烹饪难、耗时耗力的痛点，对于餐饮重客等B端客户而言，预制菜产品能够在提高效率的同时降低人工成本及场地租金成本；对于C端客户而言，受快节奏工作、生活方式的影响，人们对购买食品的便利性、快捷性和美味健康的诉求逐渐提高，而水产预制菜正好满足了这一需求。从各大电商近年来预制菜的消费情况来看，也印证了市场对预制菜的接受程度逐渐提高，市场前景广阔。

公司致力于成为全球最具影响力的海洋食品企业，是国内少数具备全球采购、精深加工、食品研发于一体的海洋食品企业，产品结构逐步向以预制菜品为主的餐饮食材和海洋食品转型。公司预制菜品的发展已具备一定规模，但相对整个市场需求而言，仍具有较大的发展空间。2020年，公司营业收入为44.94亿元，而预制菜品收入约为7.3亿元，预制菜品收入占总营收的比例仅为16.24%。水产预制菜市场空间广阔，公司将充分利用在水产行业积累的经验 and 优势，主动把握行业发展趋势，通过中央厨房项目的建设扩大预制菜的产能规模，提高水产预制菜的收入占比，进一步提高市场占有率。

中央厨房项目的建设，一方面顺应预制菜行业发展趋势，扩大产能以满足不断增长的市场需求；另一方面，可以充分发挥公司全球供应链和研发优势，实现产品战略升级，不断提升产品的附加值，强化公司的品牌影响力。

（2）丰富产品品类，培育新的利润增长点

水产品按生物种类形态可分为鱼类、虾类、蟹类、贝类等，每一大类的水产

品又可分为众多细分类别的水产品。水产品捕捞后,如不立即采取有效保鲜措施,很容易腐败变质。目前,我国水产品加工业以初加工为主,高附加值、高技术含量的预制菜产品相对较少。根据中国渔业统计年鉴数据显示,2019年,我国水产加工品总量为2,171.41万吨,其中水产冷冻品总量达到1,532.27万吨,占全部水产品加工量的70.57%。

水产冷冻品虽然解决了水产品捕捞后的保鲜问题,但水产初加工产品生产方式仍较粗放,未能根据市场消费趋势变化进行加工品结构调整,产品类别有限且毛利相对低,不能更好的满足市场需求。深加工产品可根据工艺、口味等进行调节,生产适销对路、需求潜力大的水产品预制菜,有利于丰富水产品加工市场,促进产品多样化,为满足居民水产品多样化的消费需求提供保障,更符合水产行业未来的发展趋势。

公司一直以来高度重视产品研发体系的建设。近年来持续研发一批如酸菜鱼的懒人快煮系列、金粟芙蓉虾的裹粉系列、虾滑系列、虾饺的米面系列、调味小龙虾尾的小龙虾系列、蒜蓉粉丝贝系列等丰富多样的预制菜品和即食食品,实现了从原料加工向食品研制的创新升级。中央厨房项目的建设将增加研发投入,进一步丰富公司产品类型,满足消费者多样化的市场需求,实现新的利润增长点。

(3) 提高智能化水平, 夯实市场竞争地位

在中国制造业数字化升级的背景下,水产品加工智能化升级是行业发展的必然趋势,智能化升级对水产品预制菜领域的重要性显著。2017年2月,广东省海洋与渔业厅发布的《广东省现代渔业发展“十三五”规划》中将转型升级养殖业、着力提升加工流通业作为重点任务,支持水产品加工装备研发,提高装备模块化、精准化和自动化水平,推动水产品加工产品规模化发展。政策的支持对水产品加工智能化升级提供了政策保障。

针对我国水产品加工过程中装备智能化程度低、品质不稳定等突出问题,2020年4月,渔机所牵头承担的国家重点研发计划“蓝色粮仓科技创新”专项项目“水产品智能化加工装备与关键技术研发”(2019YFD0901800)启动,以装备研发和品质控制为主线,开展水产品智能化加工装备及关键技术研发,为水产品的规模化、标准化、高质化生产创制成套技术和装备。国家针对水产品智能化加工装备的与关键技术研发的推进,将为我国水产品加工业的健康和可持续发展

提供重要保障，对我国构建蓝色粮仓、发展海洋经济具有重要的战略意义。

公司深耕水产行业多年，水产品预制菜的发展已具备一定规模，但随着行业的发展和技术的进步，进一步提升智能化水平，提高生产效率，是提升公司竞争力和经济效益的必要举措。中央厨房项目将引进国内外先进的智能化生产加工设备，同时配备经验丰富的生产及管理人才，通过规模化、标准化、高质化的生产模式，在保障产品质量的同时降低生产成本，增强产品竞争力，进一步巩固和提升公司市场竞争地位。

3、项目实施的可行性

(1) 广阔的市场空间为项目提供产能消化保障

从预制菜市场的发展趋势来看，我国预制菜有广阔的市场空间。首先，预制菜能够在稳定产品品质的同时降低生产成本，愈发受到餐饮企业的重视；其次，我国预制菜市场需求目前以 B 端业务为主，B 端客户需求较为稳定，而 C 端业务随着市场接受度的提升，增长潜力巨大；再者，随着人均水产品消费量提升，未来增长空间广阔。

根据国家统计局数据显示，2019 年我国餐饮市场收入规模为 46,721 亿元，2013-2019 年的年均复合增速高达 10.7%。其次，根据农业部农村经济研究中心历年发布的《中国水产品展望报告》统计数据显示，2020 年我国水产品产量和消费量分别为 6,545 万吨和 6,732 万吨，预计 2021 年将达到 6,605 万吨和 6,814 万吨；再展望到 2030 年，我国水产品产量和消费量将分别以 0.6%和 0.7%的年平均增速增长至 6,991 万吨和 7,261 万吨。再者，根据中国消费者报数据显示，我国预制菜行业市场规模从 2017 年的约 1,000 亿元快速增长至 2020 年的约 2,600 亿元，平均年复合增速高达 37.51%，预计 2021 年有望超过 3,000 亿元。

从我国餐饮市场收入规模、我国水产品产量和消费量以及我国预制菜行业市场规模数据来看，预制菜下游广阔的市场空间为中央厨房项目提供新增产能消化保障。

(2) 完善的营销服务体系为项目提供市场拓展保障

目前我国预制菜市场已初具规模，但较美、日等国际成熟市场而言仍整体落后，存在地域特征明显、参与者众多、行业集中度低、规模以上企业较少等问题，市场竞争激烈。在国内预制菜行业市场竞争格局尚未形成的背景下，对于市场参

与者来说，需要具备完善的营销服务体系支撑，才能在激烈的市场竞争中凸显优势。

作为国内较大的水产食品上市企业，目前公司在中国和美国等两大主流市场拥有领先的市场地位，营销网络覆盖流通、餐饮、商超、电商新零售等全部渠道。在国内市场，公司坚持营销九大区持续渠道下沉策略，以大区主要城市为核心，创新产品营销策略，以点带面铺开公司核心产品，提高产品的铺市率和品牌的曝光率，提升公司产品销量，促进品牌服务商开发；在国际市场，公司以美国为国际业务拓展模板，形成了独有的商业模式和出口业务模式，与各合作渠道维持多年良好的合作基础。经过多年深耕细作，公司拥有一大批如海底捞、呷哺呷哺、思念、永辉超市、沃尔玛、大张超市、良之隆、REDLOBSTER、SAM'S CLUB、AQUA STAR、赛百味、汉堡王等大型优质客户。与此同时，公司增量客户也在不断突破，2020 年新增流通客户 1,095 个，新增签约品牌服务商 119 个，覆盖城市 98 个，全国城市覆盖率 33%，重点开发的省域，城市覆盖率达 44%，地级市覆盖率呈稳步增长。

综上所述，公司已形成了一套完善的营销服务体系，并积累了大量的优质客群，将有效降低未来市场营销的难度，为本项目的顺利实施提供稳定的市场拓展保障。

(3) 丰富的生产管理经验丰富及技术积累为项目提供产品质量保障

食品安全与我们生活息息相关，影响着每个人的日常生活和身体健康，近年来随着各种重大食品安全问题不断被爆出，食品安全成了人们关注的焦点。我国预制菜行业目前参与者众多、多数停留于作坊式生产加工模式，而小规模作坊式加工容易存在产品单一、标准化程度较低的问题，食品安全和品质难以保证。随着消费者食品安全意识的提高，对食品的选择更加谨慎，往往更倾向选择具有品牌影响力的高质量产品。

公司作为农业产业化高新技术企业，同时也是中国规模较大的对虾加工销售企业。公司始终将食品安全管理放在首位，率先在行业内推行“2211”电子化监管模式，拥有国家认可的 CNAS 实验室，通过了 HACCP、BRC、BAP 等高标准国际认证，是全国仅有的两家同时获得 BAP 对虾及罗非鱼四星认证（种苗、饲料、养殖、加工）的企业之一，实现从养殖到餐桌的全程可追溯，保障产品质量安全。

此外，国美水产作为本项目的实施单位，目前已掌握了“一种虾头、虾壳过滤收集系统”、“一种方便上下料的虾加工用蒸煮装置”、“一种方便除腥味的罗非鱼加工用鱼肉搅拌装置”、“一种便于充分粉碎去腥的虾球加工用速冻装置”等多项水产品深加工关键技术，并形成了一系列知识产权。

综上所述，公司已建立了一套完善、严格的生产管理体系，拥有强大的食品质量管控能力，将为本项目的实施提供可靠的产品质量保障，有助于公司“打造让消费者放心首选的水产品预制菜品牌”战略的实施。

4、项目用地、立项备案及环评批复情况

本项目建设地点位于湛江市吴川市覃巴工业园内，该地块已由广东国美水产食品有限公司以受让方式取得，国有土地使用权证编号为粤（2019）吴川市不动产权第 0009157 号。

本项目尚未完成立项备案、环评手续正在办理过程中。

（二）国联（益阳）食品有限公司水产品深加工扩建项目

1、项目基本情况

（1）项目建设内容概述

本项目为国联（益阳）食品有限公司水产品深加工扩建项目，主要产品为小龙虾和鱼类深加工产品。项目拟新建 15,000.00 m²生产厂房、7,200.00 m²自动化立体冷库、12,000.00 m²宿舍楼、4,000.00 m²办公楼及其它附属建筑。项目将新购置进口节能蒸煮机、自动智能分选机、进口智能化速冻机、进口自动化包装线设备等自动化生产设备。

项目总投资 60,171.51 万元，规划建设期 12 个月，在项目期内将完成建筑工程、设备购置安装及完善人员配置等。项目达产后将新增年产能 1.53 万吨小龙虾和 2.97 万吨鱼类深加工产品，本项目的实施旨在扩大公司水产品深加工的产能，满足日益增长的市场需求。

本项目达产产能明细：

项目产能明细表

产品名称	新增年产能（吨）
调味整只小龙虾、虾尾	6,800.00
调味小龙虾仁	4,250.00

休闲小龙虾	4,250.00
鱼头（白鲢、花鲢）	6,800.00
鱼糜	8,500.00
休闲鱼仔	2,550.00
烤鱼（淡水鱼类、叉尾鮰）	11,000.00
预制菜料包	850.00
合计	45,000.00

(2) 项目投资概况

本项目总投资为 60,171.51 万元，其中建筑工程投资为 20,170.29 万元，设备购置及安装工程费用为 34,963.35 万元，预备费为 1,697.25 万元，铺底流动资金为 3,340.62 万元。项目所需资金拟通过向特定对象发行股票募集取得。

项目投资概况

序号	名称	金额（万元）	比例
1	建设投资	56,830.89	94.45%
1.1	建筑工程	20,170.29	33.52%
1.2	设备购置及安装工程费用	34,963.35	58.11%
1.2.1	其中：设备购置费用	33,945.00	56.41%
1.2.2	安装工程费	1,018.35	1.69%
1.2	预备费	1,697.25	2.82%
2	铺底流动资金	3,340.62	5.55%
合计		60,171.51	100.00%

(3) 项目主要数据及技术经济指标

项目主要经济指标表

项目	指标
项目总投资（万元）	60,171.51
固定资产投资（万元）	56,830.89
铺底流动资金（万元）	3,340.62
年规划产能(吨)	45,000.00
年均销售收入（万元）	180,127.75
年均利润总额（万元）	15,277.31
年均所得税（万元）	3,819.33
年均净利润（万元）	11,457.98
税后净现值（万元）	34,946.88
税后内部收益率	26.34%
税后动态投资回收期(年)（含建设期）	5.73

2、项目实施的必要性

(1) 项目建设有助于公司扩大产能、提升收入、巩固市场份额

国联水产致力于成为全球最具影响力的海洋食品企业，是国内少数具备全球采购、精深加工、食品研发于一体的海洋食品企业，为全球餐饮、食品、商超等行业的客户提供从食材供应、菜品研发、工业化生产的综合解决方案。经过多年不懈努力，国联水产凭借全球化的供应链和出色的研发优势在行业中处于领先地位。随着市场上以水产蛋白为核心的调理制品、预制菜品、休闲即食产品等水产深加工产品需求数量的迅猛增长，公司的客户不断增多，公司现有的生产线及人员已经不能满足快速增长的市场需求。如果公司现有产能增速无法与未来市场需求保持同步，将会导致公司的客户的流失，从而给竞争对手提供了增加市场份额的机会，最终将导致公司面临市场份额下降及品牌影响力下降的风险。

因此，公司有必要扩大生产规模，增强水产深加工产品供应能力。随着行业和公司的进一步发展，公司将通过引进规模化、自动化的设备，以提高生产的自动化水平，为继续扩大业务收入和利润规模创造良好条件。

(2) 项目建设有助于满足日益增长的市场需求

2013 年以后，随着养殖技术的成熟、冷链物流的发展、人们消费水平的提高、饮食场景不断多元化、互联网的推动以及资本的不断流入，小龙虾热度不断攀升。近年来，小龙虾产业呈现爆发式增长，消费市场持续升温，已成为当前我国最火爆的餐饮和网红食品之一。2020 年我国小龙虾产业继续保持良好发展势头，小龙虾养殖面积、产量、产值创新高，企业数量超过 1.7 万家。近五年，我国小龙虾市场规模从 2016 年的 1,466.10 亿元增长到 2020 年的 3,448.46 亿元，年均复合增长率为 23.84%。但是小龙虾的养殖季节性很强，淡季约在当年 11 月至次年 4 月，因此几乎有半年时间消费者吃不到新鲜小龙虾。

为了满足小龙虾市场规模日益增长的需求，同时解决小龙虾季节性问题，公司需要通过建设本项目来扩大小龙虾深加工产品的产能，让消费者在淡季也能够吃到口感好、风味佳的熟食小龙虾产品，同时抓住市场机遇，巩固和提高公司在水产品加工产业链中的地位和竞争力。

(3) 项目建设有助于提升公司运营效率，降低公司运营成本

本项目产品主要以小龙虾和鱼类深加工产品为主，主要原材料为小龙虾和鱼类水产品。公司原材料采购价格会呈现一定的波动性，尤其是小龙虾的采购价，商品小龙虾价格在上市初期和上市结束后的市场价格偏高，集中上市期间则价格偏低；此外，受小龙虾产品养殖的季节性、气候因素等行情的影响，价格波动明显，进而影响公司的毛利率及盈利能力。

因此，公司有必要通过建立原材料库存来平滑原材料波动对公司的业绩影响。通过本项目的实施，公司将新建自动化立体冷库，可大幅提升原材料库存能力。公司可根据行情变化，选择合适的时机集中采购符合存储要求的原材料，进而逢低吸储低价库存，从而规避价格不利波动的影响，保障原材料的持续供应。同时，本次自动化立体冷库的建设将引进智能仓库管理系统，能够支持自动化仓库（AR/RS）、多层货架库及平库，并支持多个仓库同时运作；为收货、上架、存储、盘点、分拣等业务操作提供收货管理、波次管理、库存管理、任务管理、系统管理等功能，能有效提高作业效率，从而降低企业运营成本。

3、项目实施的可行性

（1）项目实施地点地理位置优越，宏观政策提供支持

益阳是享誉全国的“鱼米之乡”，境内湖泊众多，江河密布，水源充沛，土层深厚，土质肥沃，有利于鱼类的生长繁殖；同时，耕地潜育化也比较普遍，小龙虾具有掘穴习性，潜育性水稻土为小龙虾的生长繁殖提供优良条件。

益阳市人民政府高度重视水产品深加工产业发展，于2020年2月发布了《关于加快推进稻虾产业发展的实施意见》，《意见》提出：重点扶持稻虾加工企业，推进稻虾产品精深加工。积极引进技术先进、资金雄厚的小龙虾冷藏和加工龙头企业，扶持壮大本土加工龙头企业，加大对企业在技术创新、生产线升级改造、产业链延伸等方面扶持力度，支持小龙虾加工企业挂牌上市。支持小龙虾加工龙头企业开发甲壳素、壳聚糖等高附加值产品。

项目实施地点优越的地理位置可为小龙虾和鱼类产品加工提供充足的原材料供应，项目实施地的产业政策为水产品深加工行业的发展提供了有力的政策支持，也为本项目的顺利实施提供了有利的政策环境保障。

（2）公司强大的食品质量管控能力为项目提供安全保障

公司始终将食品安全管理放在首位，率先在行业内推行“2211”电子化监管模式（是一种检验检疫监管模式，检验检疫部门按该模式通过视频监控及数据监控对出口企业及其产品的生产全过程进行合格评定和放行）。公司加工车间严格按中国《出口水产品生产企业注册卫生规范》、美国 FDA 水产品 HACCP 法规、欧盟 91/493/EEC 指令进行布局设计，配置世界上优良的水产品加工、冷冻、冷藏设备及自动包装系统，已通过输美水产品 HACCP 认证、美国养殖认证委员会(ACC)的 BAP 认证及欧盟、韩国和俄罗斯卫生注册认证，是目前国内标准化、信息化、自动化程度较高和专业规模强大的龙虾加工厂，所有产品均通过 BRC 全球食品标准高级认证。公司强大的食品质量管控能力为项目提供安全保障

（3）公司全渠道覆盖的营销能力为项目产能消化提供强有力的保障

公司在中国和美国等两大主流市场拥有领先的市场地位，营销网络覆盖流通、餐饮、商超、电商新零售等全部渠道。对于 B 端（流通+餐饮），公司采取服务式营销与精准营销，通过复合型人才现场办公服务餐饮重客和流通大客户；对于 C 端（商超+电商新零售），公司采用“线上种草，线下拔草”策略。公司拥有一大批如海底捞、呷哺呷哺、思念、永辉超市、沃尔玛、大张超市、良之隆、RED LOBSTER、SAM'S CLUB、AQUA STAR、赛百味、汉堡王等大型优质客户。公司全渠道覆盖的营销能力及现存的优质客户为项目产能消化提供强有力的保障。

4、项目用地、立项备案及环评批复情况

本项目建设地点位于益阳高新开发区姚家湾村莲花形组内，该地块已由国联（益阳）食品有限公司以受让方式取得，国有土地使用权证编号为湘（2021）益阳市不动产权第 0004905 号、湘（2021）益阳市不动产权第 0004907 号。

本项目尚未完成立项备案、环评手续正在办理过程中。

（三）补充流动资金项目

1、项目基本情况

公司拟将本次向特定对象发行募集资金中的3亿元用于补充流动资金，改善公司资本结构，满足公司规模不断扩张对营运资金的需求，提高公司资源配置效率，为公司健康持续发展提供保障。

2、项目必要性和合理性分析

(1) 有利于缓解公司业务规模扩张面临的资金压力

公司目前处于业务扩张时期，整体来看，随着公司业务规模进一步的发展，应收账款、预付账款和存货等经营性占用项目增多，从而对流动资金的需求不断增加，而公司以自有资金补充日益增长的流动资金需求的能力有限。目前公司主要通过留存收益、负债融资等方式解决资金需求，通过利用此次部分募集资金补充流动资金，有利于缓解公司未来业务发展面临的资金压力，增强可持续经营能力。

(2) 提高公司抗风险能力和债务融资能力

2020年末、2021年6月末，公司与同行业资产负债率比较情况如下：

证券代码	证券名称	2021.6.30	2020.12.31
600097.SH	开创国际	34.46%	31.99%
600257.SH	大湖股份	43.61%	34.00%
600467.SH	好当家	49.18%	49.34%
000798.SZ	中水渔业	42.82%	42.98%
002086.SZ	东方海洋	56.77%	55.95%
002447.SZ	壹桥股份	52.86%	51.78%
002696.SZ	百洋股份	49.42%	49.13%
平均值		47.02%	45.02%
300094.SZ	国联水产	56.67%	60.64%

数据来源：wind

2020年末、2021年6月末，公司资产负债率均高于同行业平均水平，通过本次补充流动资金项目，公司资本结构可以得到进一步优化，增强抗风险能力和债务融资能力。

三、本次募集资金使用对公司经营管理、财务状况的影响

(一) 对公司经营管理的影响

公司本次向特定对象发行股票募集资金总额预计不超过 10 亿元，在扣除发行费用后拟全部用于“广东国美水产食品有限公司中央厨房项目”及“国联（益阳）食品有限公司水产品深加工扩建项目”和补充公司流动资金。

本次募集资金投资项目围绕公司主营业务展开，符合国家有关产业政策，具有较好的发展前景和经济效益。本次向特定对象发行股票完成后，公司利用工业

智能化的理念，建成健康海洋食品加工生产示范基地，构建全产业链质量一体化管理体系，实现“生产到餐桌”的全程追踪；同时加强了公司在对虾工厂化养殖领域的布局，丰富了公司的产业链条，进一步增强了公司对上游原材料的管控能力。

本次向特定对象发行股票将推动公司产品创新、进一步提升技术竞争优势，有利于公司保持和提升市场竞争力，增强公司的盈利水平。此外，补充流动资金将提升公司的资金实力和抗风险能力。

（二）对公司财务状况的影响

本次向特定对象发行募集资金到位后，公司总资产与净资产规模将同时增加，资产负债率水平将有所下降，进一步优化资产结构，降低财务成本和财务风险，增强未来的持续经营能力。同时，随着募集资金投资项目的完成，公司产品和服务将更加丰富，业务模式实现升级，各业务协同效应加强，公司持续盈利能力也将随之增强。

四、本次向特定对象发行的可行性结论

综上，经过审慎分析论证，公司董事会认为本次向特定对象发行股票募集资金使用计划符合相关政策和法律法规，以及未来公司整体战略发展规划，具备必要性和可行性。本次募集资金的到位和投入使用，有利于提升公司盈利能力及整体竞争力，增强公司可持续发展能力和抗风险能力，优化公司的财务结构，从而为公司后续发展提供重要支撑和保障。因此，本次向特定对象发行股票募集资金运用合理，符合公司及全体股东的利益。

湛江国联水产开发股份有限公司 董事会

2021年9月8日