

香飘飘食品股份有限公司
关于公开发行可A股转换公司债券募集资金运用的
可行性分析报告（修订稿）

为提升公司核心竞争力，增强公司盈利能力，香飘飘食品股份有限公司（以下简称“公司”）拟公开发行可转换公司债券（以下简称“可转债”）募集资金。公司董事会对本次发行可转债募集资金运用的可行性分析如下：

一、 本次募集资金使用计划

本次发行可转债拟募集资金总额不超过**86,000**万元，募集资金扣除发行费用后，将全部投资于成都年产28万吨无菌灌装液体奶茶项目、天津年产11.2万吨无菌灌装液体奶茶项目，具体如下：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	拟使用募集资金
1	成都年产28万吨无菌灌装液体奶茶项目	78,752.00	69,626.00
2	天津年产11.2万吨无菌灌装液体奶茶项目	30,476.00	16,374.00
合计		109,228.00	86,000.00

在本次募集资金到位前，公司将使用自筹资金先行投入，并在募集资金到位后予以置换。在募集资金到位后，若扣除发行费用后的实际募集资金净额少于拟投入的募集资金额，不足部分由公司自筹资金解决。

二、 本次募集资金投资项目背景和必要性

（一）本次募集资金投资项目背景

1、项目覆盖区域市场居民收入及消费水平持续提升

公司拟投资的无菌灌装奶茶（果汁茶及液体奶茶）产线投产后，相关产品基本可覆盖国内主要区域，国内居民人均可支配收入及人均消费支出状况如下：

项目	2018年		2017年		2016年
	金额（元）	变动比率	金额（元）	变动比率	金额（元）
全国居民人均可支配收入	28,228	8.7%	25,974	9.0%	23,821
全国居民人均消费支出	19,853	8.4%	18,322	6.7%	17,170

数据来源：国家统计局

随着国内居民人均可支配收入、消费性支出的增长、居民消费结构升级，液体奶茶等休闲类食品饮料工业的市场空间将进一步得到提升。

2、国家对食品安全的重视程度日渐提高

食品安全关系着人民群众的身体健康和生命安全，是关乎国家安定、社会稳定和经济持续发展的重大问题。2009年6月1日《中华人民共和国食品安全法》正式实施；2010年2月，国务院食品安全委员会成立，确保对食品安全的有效监管、责任分工和统一协调。2010年4月，“2010年国际食品安全论坛”在北京召开，卫生部部长陈竺在论坛上明确提出中国将把保证食品安全提高到国家战略的高度。2010年8月，中国法学会食品安全法治研究中心在北京成立，建立了我国首家食品安全的全国性法治研究机构。

随着国家及消费者对食品安全卫生的日益关注，未来奶茶行业的国家标准和行业标准将逐步建立并完善，资金实力雄厚、工艺设备精良的企业将积极参与液体奶茶行业标准制定，并在未来行业发展过程中保持竞争优势。

3、液体奶茶市场快速增长，消费理念逐渐培育成熟

2007年4月，麒麟株式会社午后红茶奶茶PET装率先在广东上市，同年10月娃哈哈呦呦奶茶开始切入市场；2009年统一推出阿萨姆奶茶，并迅速成为瓶装液体奶茶市场领导品牌；2012年，康师傅逐步推出经典奶茶；随着统一、康师傅、娃哈哈、麒麟等饮料工业巨擘的陆续进入及持续大力推动，国内瓶装液体奶茶市场规模快速上升，成为国内饮料工业的重要增长点。

随着国内瓶装液体奶茶市场的快速成长，统一、康师傅、娃哈哈、麒麟等大型企业积极培育，国内瓶装液体奶茶消费群体及消费理念逐步走向成熟，国内瓶装液体奶茶市场将保持持续稳定增长的发展态势。

（二）本次募集资金投资项目的必要性

1、有利于丰富公司产品体系，缓解现有产品淡旺季运营压力

随着杯装奶茶市场的发展，以及公司在市场推广和渠道开拓中的持续投入，消费者已经对香飘飘杯装奶茶形成了较强的认可度，公司在杯装奶茶市场具备了较强的竞争优势，但由于杯装奶茶具有比较明显的季节性，在10月份至次年3月份是公司的生产旺季，其他时间则属于淡季，鉴于杯装奶茶产品淡季接近6个月时间，

公司在安排市场营销投入、生产产能规划、人员招聘及管理等多方面面临较大的经营压力。

项目拟投产无菌灌装液体奶茶产品亦呈现出一定淡旺季特征，每年春秋两季为液体奶茶旺季，冬夏两季为其相对淡季，但其淡旺季特征相对杯装奶茶产品显著性相对较弱，因此液体奶茶产品的投产将有利于丰富公司产品体系，并在很大程度上与杯装奶茶产品在淡旺季特征上形成互补，有利于公司品牌及运营的可持续发展，缓解公司运营压力。

2、促进公司及行业技术工艺水平提升

项目拟采用国内外技术工艺水平领先的无菌灌装液体奶茶自动化生产线，项目建设有利于带动灌装液体奶茶产业整体生产技术工艺水平的提升，并将推动液体奶茶产业的健康发展。项目拟采用主要设备包括溶糖设备、果糖系统、溶解系统、差萃取系统、杀菌系统和无菌灌装系统，其中部分重要生产线设备将采购自世界知名自动化设备制造商，相关生产线的自动化水平、良品率、稳定性等性能指标将得到进一步的提高，有助于公司在扩大灌装液体奶茶、果汁茶产能的同时，保障产品品质和工艺水平，提升生产经营效率和降低生产成本。

3、符合公司长期发展战略和使命

公司以“让人们更享受生活”为使命，并设立了“成为全球著名的快消品品牌”的远景规划目标。

目前，公司产品主要以杯装奶茶为主，在杯装奶茶领域具备了核心竞争力，同时开发了多款液体奶茶、果汁茶产品，并成为行业的领先企业。但相对而言，目前产品线仍然较为单一，企业运营及产品销售很大程度受到季节性因素影响，项目建设拟投产无菌灌装液体奶茶与现有杯装奶茶产品具备较好的互补性和协同效应，是公司长期发展战略的重要组成部分。项目建设完成后，无菌灌装液体奶茶、果汁茶将逐步成长为公司产品体系中的重要一环，并将成为公司可持续增长的重要支撑点和驱动力。

三、本次募集资金投资项目的可行性

（一）饮料及软饮料行业保持快速增长

近年来国民经济持续稳定增长、居民消费水平的提升及消费结构的升级，推动国内饮料工业快速增长。饮料制造业主营业务收入从 2005 年的 3,055.28 亿元增长到 2015 年的 17,373.35 亿元，复合增长率达到 18.98%。

根据 iFind 同花顺的数据，我国人均软饮料消费量由 2005 年的 25.39 千克/年增长到 2016 年的 128.00 千克/年，呈现持续增长趋势。从饮料消费结构来看，目前饮用水及含乳饮料占据饮料行业较大份额。近年来，碳酸饮料占饮料行业份额有所下降，含乳饮料、茶饮料、植物蛋白及果汁蔬菜饮料、功能型饮料等细分领域占饮料行业份额上升较快。因此我国人均饮料消费量及消费结构都有较大的发展和改善的空间，为行业内企业提供了较大的发展机会。

我国饮料行业经过近 30 年的高速增长，在不同的发展过程中曾现出了不同的主流品类，如上世纪 80 年代碳酸饮料是市场上的主流产品，90 年代瓶装饮用水兴起并成为市场主流，而进入 21 世纪后市场主流饮料品类变化明显加快。首先是茶饮料异军突起，然后是果汁饮品大放异彩，功能性饮料日渐被消费者认同和接受；而近年来人们对饮料消费诉求的差异化和个性化，更加促进了国内饮料市场品类的丰富。饮料产品呈现多元化、细分化发展趋势。

（二）公司拥有顺利实施项目的坚实基础

1、品牌及行业地位方面

公司从 2005 年成立开始，便将自身定位为“奶茶专家”，并始终遵循“聚焦、专注”的发展战略，长期专注于奶茶产品细分领域，集中力量打造“香飘飘”奶茶品牌，并在杯装奶茶细分领域建立了强大的品牌优势。

公司高度重视品牌形象的塑造，并坚持质量第一的原则，凭借优质的产品和服务，在消费者心目中确立了“香飘飘”的品牌地位，并通过在湖南卫视、浙江卫视、江苏卫视等电视平台，优酷、爱奇艺、腾讯视频等网络平台及微博微信、今日头条、淘宝达人平台、知乎、抖音等手机平台的大力推广，扩大了品牌的知名度。公司先后推出“奶茶就要香飘飘”、“香飘飘奶茶，杯装奶茶开创者，连续八年销量领先”、“杯子连起来可绕地球 3 圈”和“小饿小困，喝点香飘飘”等营销理念。自 2005 年率先推出杯装奶茶产品以来，通过 13 年的努力，公司逐步塑造了良好的“香飘飘”品牌形象。2012 年，“香飘飘”商标获得“中国驰名商标”的称号。

依托“香飘飘”品牌优势，公司2017年推出了香飘飘子品牌“MECO”，2018年主推MECO果汁茶，定位为新一代茶饮，成为新晋网红产品；除此之外，公司充分挖掘兰芳园丰富的品牌资源优势，满足消费者对高端健康奶茶的需求。

截至报告期末，公司拥有了“香飘飘”品牌的固体冲泡奶茶、“MECO蜜谷”品牌的果汁茶、“MECO”品牌牛乳茶、“兰芳园”品牌的液体奶茶所形成的品牌及产品矩阵，具有较为明显的品牌优势。

2、产品研发及创新方面

公司不断推出符合市场大众口味的新产品，产品研发创新能力较强。2005年，公司率先用椰果包代替奶茶里的“珍珠”，推出了原味、香芋、麦香、草莓、巧克力、咖啡6种口味，受到市场欢迎；2011年末，公司率先推出红豆口味奶茶，获得热销；2014年，公司相继推出升级版红豆、芝士燕麦、黑米椰浆、焦糖仙草四种口味，2015年推出全新的蓝莓、芒果布丁两种口味以及新一代红豆、芝士燕麦、雪糯椰浆、焦糖仙草四种口味，目前，公司的杯装产品种类不断丰富，满足了不同消费群体的个性化需求。同时，公司利用在杯装奶茶产品研发领域的技术积累，积极研发液体奶茶项目，成功研发了杯装液体奶茶，用以补充市场对固体奶茶和液体奶茶的不同季节性需求。

2017年推出了“爆爆珠”版的芝士燕麦和黑米椰浆奶茶。目前，公司的杯装产品种类不断丰富，满足了不同消费群体的个性化需求。同时，公司利用在杯装奶茶产品研发领域的技术积累，积极研发液体奶茶，成功研发了“MECO”牛乳茶和“兰芳园”丝袜奶茶两款液体奶茶产品。

2018年，在固体冲泡奶茶方面，公司又创新推出了抹茶青豆、芝士Q麦两款美味系列新品；在即饮饮品方面，公司又创新研发了桃桃红柚、泰式青柠、金桔柠檬三款MECO果汁茶产品。为了结合各类季节及节假日消费热点，公司还创新推出了各类季节限定款奶茶，如樱味遇见、唯你桃醉、果汁茶圣诞限定款等产品，为品牌注入了年轻化、时尚化的元素及活力，受到市场和消费者的欢迎。

公司自创立以来，高度重视新产品的研发及创新。公司制定了严格规范的新品推出流程及制度。公司营销中心下设的市场部负责消费者市场调研工作，着重研究消费者口味偏好及消费心理、消费诉求的变化趋势，并提出新产品开发建议；由公司技术中心下设的研发部负责研发新产品配方及中试；新产品小范围进行试销后，由市场部负责消费者市场调研及消费者反馈；经过反复市场测试及多方论证，公司正式推出新品。通过

这种贴近大众消费者需求的制度，公司得以不断推出畅销产品，从而不断推进奶茶消费潮流。

3、市场营销体系方面

经过十多年的市场开拓，公司目前已经建立了基本覆盖国内大中型城市及县区的全国性销售网络，销售渠道稳定通畅。截至 2018 年 12 月末，公司在全国共有 1,287 家经销商，经销商队伍基本保持稳定。公司拥有一支优秀的销售团队，并逐步建立起了全面、完善的管理制度，保证了公司销售业绩的稳步发展。通过持续的渠道建设和维护，公司与经销商建立了长期的战略合作关系，增强了对零售终端的掌控能力。

4、质量管理优势

公司高度重视食品安全问题，认为食品安全控制及质量管理是企业可持续发展的基础和核心，并为此积极借鉴与引进国内外先进的食品安全与质量管理方法，不断提高产品质量。公司采用 UHT 无菌灌装技术，利用先进的生产工艺加强对产品质量的保障，率先采用高阻隔材料杯型，在不添加防腐剂的情况下实现常温 9-12 个月的产品保质期。公司已建立起了严格的质量安全控制体系，在供应商准入评审、采购、生产、产品出厂检测等环节严格控制质量安全。公司已通过 HACCP 食品安全管理体系、ISO9001:2008 质量管理体系、ISO14001 环境管理体系、ISO22000:2005 食品安全管理体系的认证，产品品质及良品率控制居于行业先进地位。

5、规模优势

公司作为杯装奶茶制造企业，综合实力强，规模优势明显。公司长期专注于杯装饮料产品的研发、生产和销售，产销能力居于行业领先地位，从而获得了明显的规模化、专业化生产优势，产品规格统一、标准化，产品质量高。另外，由于集中采购原材料，公司在原材料采购环节具有较强的议价能力。

四、本次募集资金投资项目情况

(一) 成都年产 28 万吨无菌灌装液体奶茶项目

1、项目基本情况

公司投资本项目的目的是引进先进的无菌灌装液体奶茶自动化生产线丰富产品体系，初步建设完成果汁茶、液体奶茶规模化生产能力，形成果汁茶与现有液体奶

茶、杯装奶茶产品体系均衡发展的局面。

本项目需要新建厂房、动力设施等辅助设施，通过引进先进的无菌灌装液体奶茶自动化生产线及其配套设备，建设国内技术领先、规模较大的无菌液体奶茶生产基地，项目新增建筑面积73,241平方米。项目新增四条国内外先进的无菌灌装液体奶茶自动化生产线，分两期建设，项目建成后，年新增果汁茶、液体奶茶生产能力28万吨。

2、项目的投资概算及实施主体

项目投资总额78,752万元，其中建筑工程18,678万元，设备购置费49,950万元，安装工程费1,998万元，铺底流动资金8,126万元。项目实施主体为兰芳园食品制造四川有限公司。

3、项目的经济效益评价

预期项目100%达产后，新增营业收入199,646.02万元，年产果汁茶28万吨，年均新增利润总额17,980.02万元，年均新增净利润13,485.02万元，所得税4,495.01万元，税后财务内部收益率16.18%，投资回收期7.88年（含建设期）。

4、项目涉及的政府报批情况

本项目已取得环评批复并完成了项目备案手续。

（二）天津年产 11.2 万吨无菌灌装液体奶茶项目

1、项目基本情况

公司投资本项目的目的是引进先进的无菌灌装液体奶茶、果汁茶自动化生产线，丰富产品体系，初步建设完成果汁茶、液体奶茶规模化生产能力，形成果汁茶与现有液体奶茶、杯装奶茶产品体系均衡发展的局面，项目实施主体为天津香飘飘食品工业有限公司。

本项目需要新建厂房、动力设施等辅助设施，通过引进先进的无菌灌装液体奶茶自动化生产线及其配套设备，建设国内技术领先、规模较大的无菌液体奶茶生产基地，项目新增建筑面积24,155.66平方米。项目新增两条国内外先进的无菌灌装液体奶茶自动化生产线，年新增果汁茶生产能力11.2万吨。

2、项目的投资概算及实施主体

项目投资总额30,476万元，其中建筑工程6,039万元，设备购置费18,090万元，安装工程费1,000万元，铺底流动资金5,347万元。项目实施主体为天津香飘飘食品工业有限公司。

3、项目的经济效益评价

预期项目100%达产后，新增营业收入79,858.41万元，年产果汁茶11.2万吨，年均新增利润总额6,998.36万元，年均新增净利润5,248.77万元，所得税1,749.59万元，税后财务内部收益率16.94%，投资回收期7.51年（含建设期）。

4、项目涉及的政府报批情况

本项目已取得环评批复并完成了项目备案手续。

五、本次发行可转债对公司经营管理和财务状况的影响

（一）本次发行可转债对公司经营管理的影响

本次发行可转债前后，公司的主营业务未发生改变。

本次发行可转债募集资金使用项目为成都年产28万吨无菌灌装液体奶茶项目和天津年产11.2万吨无菌灌装液体奶茶项目。项目建成投产后，香飘飘液体奶茶产品结构进一步丰富，公司“固体杯装奶茶+液体奶茶”业务布局更加完善，有助于减小公司业绩季节性波动，完善公司液体奶茶、果汁茶产品的全国性产能布局，提高物流配送效率及对市场需求的反应速度，提升公司的盈利能力。综合而言，本次募投项目实施后，公司市场竞争力和品牌影响力进一步增强，持续盈利能力不断提高，为公司的发展战略提供更坚实的基础。

（二）本次发行可转债对公司财务状况的影响

本次募集资金投资项目具有良好的市场发展前景和经济效益，项目完成投产后，公司主营业务收入与净利润将进一步增加，公司总资产、净资产规模（转股后）将进一步提升，财务状况将得到完善，有利于增强公司资本实力和抗风险能力。

六、本次公开发行可转债的可行性结论

本次募集资金投资项目符合国家相关的产业政策以及未来公司整体战略发展规划，具有良好的市场前景和经济效益，符合公司及全体股东的利益。同时，本次发行可转债可以提升公司的盈利能力，优化公司的产品结构，为后续业务发展提供保障。综上所述，本次募集资金的用途合理、可行，符合公司及本公司全体股东的利益。

香飘飘食品股份有限公司董事会

2019年7月22日