新余蚝油公司成立
可行性报告

xx 投资管理公司

报告说明

xx 投资管理公司主要由 xxx 有限责任公司和 xxx（集团）有限公司共同出资成立。其中：xxx 有限责任公司出资 70.00 万元，占 xx 投资管理公司 10%股份；xxx（集团）有限公司出资 630 万元，占 xx 投资管理公司 90%股份。

根据谨慎财务估算，项目总投资 26498.41 万元，其中：建设投资 19999.63 万元，占项目总投资的 75.47%；建设期利息 400.61 万元，占项目总投资的 1.51%；流动资金 6098.17 万元，占项目总投资的 23.01%。

项目正常运营每年营业收入 58100.00 万元，综合总成本费用 47462.98 万元，净利润 7774.33 万元，财务内部收益率 21.25%，财务净现值 8350.71 万元，全部投资回收期 5.99 年。本期项目具有较强的财务盈利能力，其财务净现值良好，投资回收期合理。

由于我国调味品子行业处于不同发展阶段，调味品行业实现品类迭代，酱油、料酒逐步替代味精等份额，同时调味品子行业产品升级，我国酱油由老抽、生抽向高鲜酱油发展，零添加酱油、有机酱油市场份额同时提高。伴随着城镇化率的增长和人们消费水平的提高，中产阶级群体扩大，居民消费升级，调味品品质需求显著提升，推动了调味品价格提升，调味品呈现高端化发展趋势。对标日、韩，我国调味品人均消费量和消费额均远低于日本和韩国，具备较强发展潜力。因此未来调味品向中高端化方向升级机会。

本报告基于可信的公开资料，参考行业研究模型，旨在对项目进行合理的逻辑分析研究。本报告仅作为投资参考或作为参考范文模板用途。

目录

第一章 拟成立公司基本信息.....8.....

一、 公司名称.....8.....

二、 注册资本.....8.....

三、 注册地址.....8.....
四、 主要经营范围 .....8.....
五、 主要股东.....8.....
公司合并资产负债表主要数据 .....9.....
公司合并利润表主要数据 .....9.....
公司合并资产负债表主要数据 .....10.....
公司合并利润表主要数据 .....10.....
六、 项目概况.....10.....
第二章 项目投资背景分析.....
一、 社区团购：有望成为调味品的重要渠道之一 .....13.....
二、 餐饮渠道：消费粘性强，空间更大 .....13.....
三、 蚝油：渗透率不断提升，销量快速提升 .....14.....
四、 提升核心创新能力 .....15.....
第三章 公司成立方案 .....
一、 公司经营宗旨 .....17.....
二、 公司的目标、主要职责 .....17.....
三、 公司组建方式 .....18.....
四、 公司管理体制 .....18.....
五、 部门职责及权限 .....18.....
六、 核心人员介绍 .....21.....
七、 财务会计制度 .....22.....
第四章 行业发展分析 .....

一、 市场集中度较低，仍有较大提升空间 27
二、 BC端渠道并重，社区团购不容小觑 28
三、 结构化升级趋势持续 28
第五章 发展规划分析 .....
一、 公司发展规划 29
二、 保障措施 30
第六章 法人治理结构 .....
一、 股东权利及义务 32
二、 董事 35
三、 高级管理人员 38
四、 监事 39
第七章 风险风险及应对措施 .....
一、 项目风险分析 41
二、 项目风险对策 42
第八章 项目选址 .....
一、 项目选址原则 44
二、 建设区基本情况 44
三、 推动开发区改革创新发展 45
四、 打造数字经济新引擎 46
五、 项目选址综合评价 47
第九章 项目环境影响分析 .....

一、 环境保护综述 48
二、 建设期大气环境影响分析 48
三、 建设期水环境影响分析 49
四、 建设期固体废弃物环境影响分析 50
五、 建设期声环境影响分析 50
六、 环境影响综合评价 51
第十章 项目经济效益评价 52
一、 基本假设及基础参数选取 52
二、 经济评价财务测算 52
营业收入、税金及附加和增值税估算表 52
综合总成本费用估算表 53
利润及利润分配表 54
三、 项目盈利能力分析 55
项目投资现金流量表 56
四、 财务生存能力分析 57
五、 偿债能力分析 57
借款还本付息计划表 58
六、 经济评价结论 58
第十一章 项目实施进度计划 59
一、 项目进度安排 59
项目实施进度计划一览表 59
二、 项目实施保障措施 59

第十二章 项目投资计划 .....
一、 编制说明.....61.....
二、 建设投资.....61.....
建筑工程投资一览表 .....62.....
主要设备购置一览表 .....63.....
建设投资估算表.....63.....
三、 建设期利息.....64.....
建设期利息估算表.....64.....
固定资产投资估算表 .....65.....
四、 流动资金.....65.....
流动资金估算表.....65.....
五、 项目总投资.....66.....
总投资及构成一览表 .....66.....
六、 资金筹措与投资计划 .....67.....
项目投资计划与资金筹措一览表.....67.....
第十三章 项目综合评价 .....
第十四章 附表附录 .....
主要经济指标一览表 .....70.....
建设投资估算表.....71.....
建设期利息估算表.....71.....
固定资产投资估算表 .....72.....
流动资金估算表.....72.....
总投资及构成一览表 .....73.....

项目投资计划与资金筹措一览表.....74
营业收入、税金及附加和增值税估算表.....74
综合总成本费用估算表.....75
固定资产折旧费估算表.....76
无形资产和其他资产摊销估算表.....76
利润及利润分配表.....76
项目投资现金流量表.....77
借款还本付息计划表.....78
建筑工程投资一览表.....79
项目实施进度计划一览表.....79
主要设备购置一览表.....80
能耗分析一览表.....80

第一章 拟成立公司基本信息

一、公司名称

xx 投资管理公司（以工商登记信息为准）

二、注册资本

700 万元

三、注册地址

新余 xxx

四、主要经营范围

经营范围：从事蚝油相关业务（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

五、主要股东

xx 投资管理公司主要由 xxx 有限责任公司和 xxx（集团）有限公司发起成立。

（一）xxx 有限责任公司基本情况

1、公司简介

公司依据《公司法》等法律法规、规范性文件及《公司章程》的有关规定，制定并由股东大会审议通过了《董事会议事规则》，《董事会议事规则》对董事会的职权、召集、提案、出席、议事、表决、决议及会议记录等进行了规范。

展望未来，公司将围绕企业发展目标的实现，在“梦想、责任、忠诚、一流”核心价值观的指引下，围绕业务体系、管控体系和人才队伍体系重塑，推动体制机制改革和管理及业务模式的创新，加强团队能力建设，提升核心竞争力，努力把公司打造成为国内一流的供应

链管理平台。

2、主要财务数据

公司合并资产负债表主要数据

项目	2020 年 12 月	2019 年 12 月	2018 年 12 月
资产总额	8994.89	7195.91	6746.17
负债总额	3239.80	2591.84	2429.85
股东权益合计	5755.09	4604.07	4316.32

公司合并利润表主要数据

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	27972.93	22378.34	20979.70
营业利润	5047.71	4038.17	3785.78
利润总额	4681.82	3745.46	3511.36
净利润	3511.36	2738.86	2528.18
归属于母公司所有者的净利润	3511.36	2738.86	2528.18

（二）xxx（集团）有限公司基本情况

1、公司简介

公司按照“布局合理、产业协同、资源节约、生态环保”的原则，加强规划引导，推动智慧集群建设，带动形成一批产业集聚度高、创新能力强、信息化基础好、引导带动作用大的重点产业集群。加强产业集群对外合作交流，发挥产业集群在对外产能合作中的载体作用。通过建立企业跨区域交流合作机制，承担社会责任，营造和谐发展环境。

公司在发展中始终坚持以创新为源动力，不断投入巨资引入先进研发设备，更新思想观念，依托优秀的人才、完善的信息、现代科技技术等优势，不断加大新产品的研发力度，以实现公司的永续经营和

品牌发展。

2、主要财务数据

公司合并资产负债表主要数据

项目	2020 年 12 月	2019 年 12 月	2018 年 12 月
资产总额	8994.89	7195.91	6746.17
负债总额	3239.80	2591.84	2429.85
股东权益合计	5755.09	4604.07	4316.32

公司合并利润表主要数据

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	27972.93	22378.34	20979.70
营业利润	5047.71	4038.17	3785.78
利润总额	4681.82	3745.46	3511.36
净利润	3511.36	2738.86	2528.18
归属于母公司所有者的净利润	3511.36	2738.86	2528.18

六、项目概况

（一）投资路径

xx 投资管理公司主要从事蚝油公司成立的投资建设与运营管理。

（二）项目提出的理由

2019 年外卖行业收入 6536 亿元，同比增长 39%。外卖用户规模达 3.98 亿人，网民使用率达 44%。虽然外卖行业整体增速有所放缓，仍处在较高的发展阶段。外卖为了能够更好的刺激消费者味蕾，其中的调味品添加量往往是家庭消费的数倍，外卖行业的快速增长能够有效增加调味品的需求。

“十三五”时期是全面建成小康社会决胜时期。面对错综复杂的国内外发展环境和全市诸多“急难险重特”事尤其是新冠肺炎疫情等多重挑战，精准定位“工小美”，按照“一年理思路、两年打基础、三年上台阶、四年大变样、五年新辉煌”构想，改革创新，实干兴余，胜利取得同步全面建成小康社会、如期打赢脱贫攻坚战、实现第一个百年奋斗目标的历史性成绩。经济综合实力再上新台阶。主要指标继续在全省保持前列，经济总量跨越千亿大关，实现比 2010 翻一番的发展目标。人均地区生产总值超过 1.2 万美元，保持全省第二。全市税收收入占财政收入比重连年稳居全省第一，连续两年荣获全省高质量发展考核先进市。

（三）项目选址

项目选址位于 xx 园区，占地面积约 66.00 亩。项目拟定建设区域地理位置优越，交通便利，规划电力、给排水、通讯等公用设施条件完备，非常适宜本期项目建设。

（四）生产规模

项目建成后，形成年产 xxx 吨蚝油的生产能力。

（五）建设规模

项目建筑面积 70056.06 ㎡，其中：生产工程 47652.18 ㎡，仓储工程 7577.72 ㎡，行政办公及生活服务设施 8229.72 ㎡，公共工程 6596.44 ㎡。

（六）项目投资

根据谨慎财务估算，项目总投资 26498.41 万元，其中：建设投资 19999.63 万元，占项目总投资的 75.47%；建设期利息 400.61 万元，占项目总投资的 1.51%；流动资金 6098.17 万元，占项目总投资的 23.01%。

（七）经济效益（正常经营年份）

1、营业收入（SP）：58100.00 万元。

2、综合总成本费用（TC）：47462.98 万元。

3、净利润（NP）：7774.33 万元。

4、全部投资回收期（Pt）：5.99 年。

5、财务内部收益率：21.25%。

6、财务净现值：8350.71 万元。

（八）项目进度规划

项目建设期限规划 24 个月。

（九）项目综合评价

该项目的建设符合国家产业政策；同时项目的技术含量较高，其建设是必要的；该项目市场前景较好；该项目外部配套条件齐备，可以满足生产要求；财务分析表明，该项目具有一定盈利能力。综上，该项目建设条件具备，经济效益较好，其建设是可行的。

第二章 项目投资背景分析

一、社区团购：有望成为调味品的重要渠道之一

社区团购发展迅速，市场规模有望破千亿。早期社区团购在微信生态、移动支付等推动下快速发展。2020 年随着国内疫情爆发，社区团购需求激增，进入爆发阶段，2020 年我国社区团购市场规模约为 890 亿元，较 2019 年增长 78%。用户人数从 2016 年的不到 1 亿人发展到 2020 年超 5 亿人。预计未来几年内社区团购仍将保持快速增长。

调味品企业积极拥抱，社区团购有望成为重要渠道。社区团购拥有前置仓，缩短流通链条和库存，一般次日达或当日达，比较适合周转相对较慢、购买频次较低、附加值较高的调味品行业。目前，国内主要调味品企业如海天、李锦记、千禾、恒顺等调味品企业均积极与社区团购平台合作，有些甚至成立新部门专门对接社区团购。现阶段调味品企业一般采用指定经销商+定制化产品等方式与社区团购合作，并限制价格下限和部分产品品类，一方面维护渠道价格体系稳定，另一方面对整个销售和管理体系进行管控，维护企业品牌形象。

二、餐饮渠道：消费粘性强，空间更大

产品方面：餐饮渠道对于调味品的要求具有安全性、稳定性、标准化、高质量等特征，厨师为保证菜品和味道的质量，往往要求有品牌和质量保证的产品，对调味品高频且长期重复使用，对 SKU 的数量要求不大，往往调味品企业靠大单品取胜。

价格方面：由于厨师具有一定习惯，对某些品类和品牌往往产生较大粘性，因此在行业普遍提价情况下，价格敏感度较低。但餐厅往往会有采购员，采购员根据厨师的要求选购更具性价比产品，因此餐饮市场会偏理性。

经销商方面：由于餐饮渠道需求量大，覆盖面广，且售后成本小，毛利率较高、费用率较低，厂商和经销商更愿意选择餐饮渠道打开销路。并且餐饮需要较为发达的配送和较长的账期，往往由经销商和终

端商与餐厅进行绑定，体系更为稳定。特别是餐饮行业逐渐转为大型化、专业化趋势，建立中央厨房，对调味品进行集中采购，经销商通过餐饮能不断拓展渠道优势。

终端方面：调味品使用的决定者—厨师根据菜谱、使用习惯、做菜方法等对调味品有一定要求，一般选择一种调味品后为保证成菜品质的连贯性，不会轻易更换，因此具备较高的品牌忠诚度。

通过培养意见领袖和提供高性价比单品打通餐饮渠道。由于餐厅对调味品的选择主要依赖于厨师的意见，厨师在调味品使用习惯建立后便较少更改，因此调味品企业会通过赞助厨师学校以及相关赛事活动等培养厨师的使用习惯。另外针对餐饮渠道还会专门推出餐饮装，即大包装、促销装等高性价比产品。

家庭渠道更注重品类和渠道布局能力。家庭渠道直接面对 C 端消费者，而消费者千差万别，不同家庭对调味品的需求不同，而且受到意见领袖和营销的影响较大，品牌忠诚度较低，因此调味品企业必须加大 SKU 数量以满足不同消费者的需求。KA 渠道对品牌的知名度、周转率、账期、销量均有一定门槛，并有不同程度的入场费，因此调味品进入商超等现代流通渠道较餐饮渠道费用更大，但餐饮渠道易守难攻，许多企业会在前期选择重点扩张家庭渠道，竞争较为激烈。

家庭渠道注重营销，费用更高。家庭消费者对调味品选择缺乏认知度，因此需要靠企业前期进行大量的宣传营销来建立品牌形象，消费者也主要靠宣传营销以及商超的促销和货柜摆放来选择调味品，调味品企业在家庭渠道更注重营销，销售费用率较高，费用投入大导致毛利率更低。在餐饮渠道取得良好布局的海天味业和中炬高新销售费用率更低，海天味业由于 50%-60%来源于餐饮渠道，销售费用率处于行业最低位置。而其他家庭渠道占比更大的企业销售费用率更高，往往超过 10%。

三、蚝油：渗透率不断提升，销量快速提升

蚝油市场规模不断扩大，量升为主要驱动力。蚝油零售额从 2014 年的 37 亿元增至 2019 年的 65 亿元，5 年 CAGR 为 11.93%。从量价来

看，蚝油消费量从 2014 年的 90 万吨增至 2019 年的 130 万吨，4 年 CAGR 为 9.63%；销售均价从 2014 年的 4556 元/吨增至 2019 年的 5000 元/吨，4 年 CAGR 为 2.35%。蚝油增长主要依靠渗透率和销量的提升。

蚝油渗透率有望持续提升。蚝油的主要功能是增加菜品的鲜味和口感。目前蚝油在调味品中渗透率较低，仅为 22%，低于其他较为成熟的品类，渗透率最高的酱醋类达 99%。蚝油最初主要在广东区域使用较多，目前正经历从南方向全国范围渗透的过程，未来随着消费场景运用的深入、区域扩张以及渠道下沉的推动，蚝油渗透率有望快速提升。从集中度来看，蚝油行业集中度相对较高，其中海天市占率约达 42%。2020 年营收达 41 亿元，销量连续三年年均增长 21.3%，蚝油行业 CR5 超过 80%。

四、提升核心创新能力

加快建设国家自主创新示范区，加大科技攻关和科技投入，全面提升科技创新驱动经济高质量、高水平发展能力。

（一）推动全社会研发投入攻坚

健全创新投入机制，加大对企业开发新产品的支持力度，改革财政科技资金投入方式，探索企业研发经费财政适当补助办法，通过各类“后补助”方式支持企业科技创新。提升技术创新在国有企业经营业绩考核中的比重，落实国有企业技术开发投入视同利润的鼓励政策。健全中小企业“科技信贷通”融资担保体系，完善中小企业信贷风险补偿制度。

（二）实施重大科技攻关专项

结合产业基础和未来发展方向，依托新型举国体制的制度优势，推动重点产业领域在关键核心技术研发和转化上取得重大突破。推动钢铁产业协同创新，建设国内最具竞争力的无取向硅钢生产基地和稀土钢研发生产基地。推动锂电产业加快新一代固态锂电池研发，打造全球锂电高地。加快光伏产业终端技术研发，打造全国重要的光伏产业基地。推动绿色生态农业提升新技术新工艺，打造全国生态循环农

业样板。推动硅灰石、电子信息、装备制造、消防等优势特色产业更高水平参与国内外竞争，实现创新链与产业链融合发展。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：https://d.book118.com/448134033136006142