



朗源股份有限公司
关于用超募资金在上海设立全资子公司的
可行性研究报告

二〇一一年七月

目 录

第一章 项目概况	3
第二章 项目的必要性	7
第三章 项目投资估算	9
第四章 项目目标规划和投资效益	10
第五章 项目风险	11
第六章 结论	13

第一章 项目概况

随着中国国内经济持续不断地快速发展，中国已经成为全球第二大经济体。国内的经济生活水平不断快速提升。在一些沿海发达城市的消费水平已经达到了国外发达城市的消费水平。国内消费长期保持旺盛需求。

近几年国内鲜果、干果市场迅速扩大，潜在消费量超过千亿元。作为行业出口领军企业，需要迅速抓住国内的巨大消费市场，在国内树立“朗源”品牌，建立“朗源”在国内市场的品牌知名度和竞争优势。

公司以“公司+协议基地+标准化”的理念运营多年，形成了果品种植管理、仓储、加工、销售和物流为一体的全产业链运作的龙头企业。“朗源”品牌的干果、鲜果产品以其高品质、严格标准化和食品安全保证已经在欧洲和东南亚等市场拥有较高的知名度和竞争力。公司将以成功登陆创业板为契机，扩大在国内市场的销售渠道，将欧盟品质的果品奉献给国内消费者。

基于上述原因，朗源股份有限公司拟利用超额募集资金在上海设立全资子公司，以上海为国内市场销售发展的基地。

一、项目基本情况

项目名称：朗源实业（上海）有限公司（以下简称“朗源实业”）；

拟设地点：上海市闵行区宜山路1768号福维克大厦605室；

注册资金：1000万人民币；

企业类型：有限责任公司；

法定代表人：戚永茂；

业务范围：水果、蔬菜、坚果、果仁、果干的生产加工、储存和批发、零售，定型包装食品、包装制品生产加工和批发、零售；水果、蔬菜、坚果、果仁、果干及调理品进口和批发、零售；

注：公司名称、地点、业务范围描述，以最后工商注册为准。

二、投资主体概况

朗源股份有限公司（以下简称“朗源股份”）成立于2002年，系由烟台广源果蔬有限公司整体变更设立的股份有限公司，是中外合资企业。公司主要从事包括水果、蔬菜、葡萄干、坚果、果仁的种植、储存、加工和销售。公司拥有协议基地超过10万亩，拥有保鲜库5.2万吨。公司产品远销欧洲、北美、东南亚、中东、澳洲等几十个国家和地区，奠定了公司在鲜果和干果出口领域的龙头地位。

朗源股份通过在国际市场的多年经营，形成了多个产品独特的竞争优势，在出口市场的成功经验及上市后资金实力和企业知名度的提高，都为朗源股份开拓国内市场创造了有利条件。朗源股份将借助成熟的运营模式、国际市场的成功经验，依托上海这个全国经济中心的地理优势，将“朗源”品牌打造成为国内知名的品牌。

三、子公司的业务概况

朗源实业的主要工作有：

1、朗源产品的国内市场拓展管理

朗源实业要承担朗源股份产品在国内市场开拓的业务管理工作，包括以下内容：

（1）制定朗源股份产品的国内拓展策略和营销策略，并实施；

(2) 通过招聘、培养，建立一支优秀的国内营销队伍；

(3) 尽快建立覆盖全国的产品销售网络，为全国消费者提供高标准、优质的干鲜果产品和服务。

(4)、丰富产品结构体系，建立以鲜果、干果、坚果为主并覆盖全区域全渠道销售的产品线。

2、打造全国性知名品牌

采取“品牌连锁店+电子商务+超市批市”的渠道组合模式和营销策略，先从华东开始拓展，逐步向华南、华北、东北、西南等地区延伸，最终成为全国性知名品牌。

通过在全国各省市销售网络和销售网点的布局，将公司打造成为国内知名的渠道营运商；

通过品牌连锁店的规模发展和运作管理，将公司旗下的品牌连锁店（名称待定）发展成为全国性连锁果蔬超市知名品牌；

通过在全国各省市分支机构的布建，将朗源实业发展成为集鲜果、干果和坚果产品销售、储运、及进口品牌代理为一体的综合性流通企业，建立朗源在全国果品行业销售的龙头地位。

3、进行行业整合，颠覆行业营销格局，建立行业新标准：

结合公司基地管理优势、标准化优势、冷链仓储优势以及海外市场渠道优势，通过营销的创新，对国内行业现有的粗放式经营和销售形式进行整合，将革命性地颠覆行业内现有营销格局，并改变消费者和行业内一直以来凭经验和外观长相判断水果好吃与不好吃的经验主义和大概主义的消费习惯，领先建立科学判别鲜果优劣的行业标准，藉此提升朗源品牌知名度

和竞争力！

四、 项目的投资估算

项目投资 1000 万人民币，主要用于品牌连锁店店铺租赁，连锁店营业设备购置、员工薪酬，办公场所的租赁，办公设备的购置，市场咨询和设计、国内市场拓展，干鲜果冷链存储等。

第二章 项目的必要性

一、国内市场拓展具有很大的潜力

国内经济的持续快速的发展，国内消费水平和健康意识越来越强，对天然健康的鲜果和干果的需求越来越大。而果品行业还没有全国性品牌和市场绝对的领导者和领先者。即使现有的区域性品牌，由于实力和模式等多种因素，也难以发展成为全国性品牌。但是我们也看到了一些企业利用当地的资源优势，已经开始扩大国内销售。如果朗源股份充分利用和发挥现有的核心优势和竞争资源，快速切入国内市场，就能够在竞争中脱颖而出。

二、建立并完善国内营销网络和产品结构，拓展国内市场

中国是鲜果、干果和坚果的消费大国，国外的竞争者已经纷纷通过各种方式和渠道进入中国市场销售，目的就是抢占国内巨大的果品消费市场，并参与中国市场农产品的竞争。但是受到国内农产品进口品种的限制（目前进口水果的品种不到 30 种），进口水果虽然每年增长迅速，但是进口水果总量和国产水果总量相比份额还是存在巨大差异。但是进口水果比国内水果销售价格更高，渠道利润更好、需求旺盛的客观事实证明：朗源作为国内行业出口龙头，如果能够快速组建国内营销机构及分支机构、布局并完

善营销网络、建立优秀的营销队伍和设计丰富的产品结构，就能够占领国内消费市场。

三、吸引高素质人才，成为行业标杆

朗源要实现本土化的战略，必须有本土一流的人才加入，上海作为一个国际化大都市和中国的经济中心，是国内人才理想的工作、生活、就业的地方。朗源实业的创立，有助于为这些高素质人才提供平台，有利于率先建立行业规范并成为行业的标杆企业。

第三章 项目投资估算

一、投资估算依据

估算范围：品牌连锁店店铺租赁，连锁店营业设备购置、员工薪酬福利，办公场所的租赁，办公设备的购置，市场咨询和设计、国内市场拓展，干鲜果冷链存储，进口、国产鲜果采购，国内业务差旅及车辆购置等

估算依据：参考当地薪酬、租赁水平，其它根据项目具体的实施情况进行估算。其它根据项目具体的实施情况进行估算。

二、投资估算 （单位：万元）

员工薪酬	250
办公场所租赁和配套	110
商铺租赁和配套	400
仓库租赁及配套	50

市场咨询	70
流动资金	120
总投资	1000

三、 资金筹措

本项目投资总额为 1000 万人民币，所需资金全部来自朗源股份有限公司上市的超募资金。

第四章 项目目标规划和投资效益

一、业务目标规划

第一年（2011 年）：采取江浙沪（长三角）区域内超市、批市及直营店相结合的销售模式，为了降低投资风险，在上海的初始投资 3-5 家直营门店，积累经验；同时将建立并运行电子商务平台，尝试网购渠道销售。建立上海或杭州物流中转仓库，解决上海周边城市销售产品的存储与配送需求。

第二年（2012 年）：在上海、杭州、宁波等地区开设直营店 20-30 家。完善并丰富干鲜果的产品结构体系和包装设计。建立长三角地区销售渠道和客户网络。积累进口和国产各种干鲜果的销售数据和经验，提出下一采摘季节的国内销售需求。预计全年销售 1.0-1.5 亿元。

第三年（2013 年）：建立比较完善的直营店管理办法和加盟店管理办法，累计发展品牌连锁店达 80 家-100 家。开店城市增加苏州、

无锡、常州三个地区。继续夯实华东传统流通市场销售基础，建立朗源在华东流通市场竞争优势。持续完善电子商务平台。建立北京分公司拓展北京市场。预计全年销售2.5-3.0亿元。

二、投资效益分析

- 1、本项目可以建立国内优秀的营销队伍和完善的营销体系，以及差异化的营销模式，可以使朗源在目前市场竞争中脱颖而出，在国内市场树立行业标准，确立行业领导地位，赢得国内市场份额，保证长期稳定发展。
- 2、本项目将有机会使“朗源”品牌成功进入到国内鲜果、干果及坚果零售渠道，朗源实业将成为国内最大的果品销售商和进口果品代理商。通过持续稳步地拓展全国市场，符合公司发展利益，符合股东利益，并将成为朗源股份新的盈利增长点。

第五章 项目风险

一、国内业务拓展的风险

由于朗源股份长期面对国外市场，缺乏对国内市场营销管理的经验。对国内市场的拓展过程中，在市场定位、品牌拓展、营销策略、物流仓储、品牌连锁店营运，还有产品适应性等方面，均存在风险；

二、特大型城市运作风险

上海是国内经营环境好、竞争激烈的特大型城市，也是国内企业经营成本

最高的市场。朗源实业是朗源股份设立的第一家国内营销机构，如何遵循上海的发展特点及适应上海的经营环境，存在一定的风险；

三、人才招聘、培养的风险

国内果品行业的营销管理人才缺乏。利用朗源平台，进行人才的招聘、培养，积累操作经验存在一定的管理风险。 公司将从完善法人治理结构、健全公司管理制度、采用先进的 IT 管理平台、招募并外派核心骨干、加强员工培养等诸方面，以循序渐进为原则，进行公司的规范运作，把风险控制合理范围内。

第六章 结论

综合以上评估，组建朗源实业（上海）有限公司有利于公司突破业务发展的瓶颈，迅速扩大销售规模，抢占国内巨大市场，较快建立朗源在国内的核心竞争优势，并成为全国知名品牌。该项目有利于朗源立足长远，依托上海的地域优势开拓国内业务，同时不断提升公司盈利能力。总之，该项目直接和间接经济效益良好，风险相对较小，本项目是基于朗源股份业务发展需要而做出的审慎决策，因此该项目的实施具有可行性。