



**厦门合兴包装印刷股份有限公司**

**非公开发行股票募集资金运用  
可行性分析报告  
(修订稿)**

**二〇一六年八月**

为进一步提升厦门合兴包装印刷股份有限公司（以下简称“合兴包装”、“公司”、“本公司”）的综合竞争力，稳步实现“百亿制造、千亿服务的包装产业资源整合及共享平台”战略目标，公司拟非公开发行股票募集现金，实施智能包装集成服务建设项目（IPS）和包装产业供应链云平台建设项目（PSCP）项目。公司第四届董事会第四次会议审议了本次非公开发行股票相关事宜，拟向不超过10名不特定对象非公开发行股票募集现金89,150万元。现就募集资金投资项目可行性分析如下：

## 一、本次非公开发行股票募集资金使用计划

本次发行募集资金总额不超过89,150万元（含89,150万元）。募集资金计划投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	实施主体	投资额	拟投入募集资金
1	智能包装集成服务建设项目	厦门合兴智能集成服务有限公司	58,803	58,803
2	包装产业供应链云平台建设项目	厦门合兴供应链管理有限公司	36,273	30,347
<b>合计</b>			<b>95,076</b>	<b>89,150</b>

本次发行募集资金到位后，实际募集资金净额少于上述募集资金投资项目需投入的募集资金总额的部分由公司自有资金或通过其他融资方式解决。

若公司在本次发行募集资金到位之前根据公司经营状况和发展规划，对项目以自筹资金先行投入，则先行投入部分将在本次发行募集资金到位之后以募集资金予以置换。

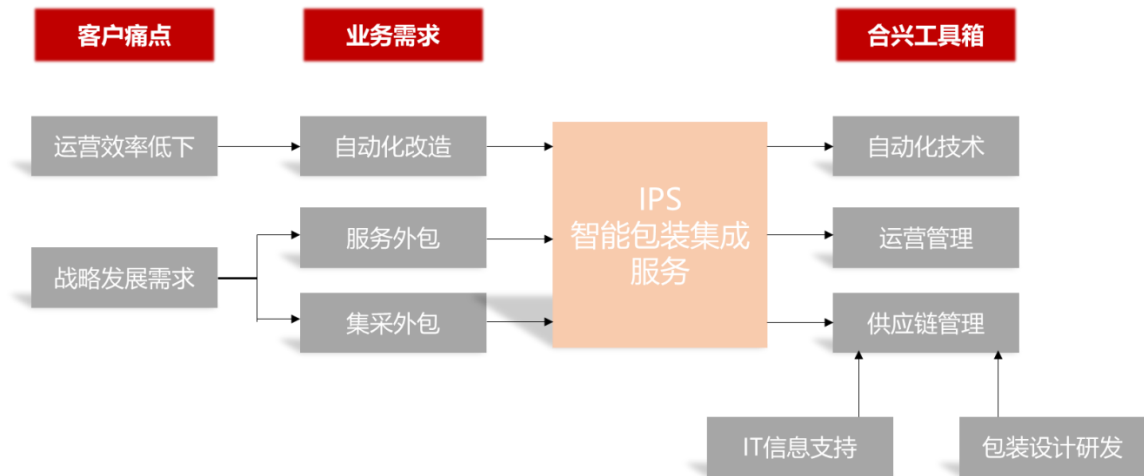
## 二、智能包装集成服务建设项目

### （一）项目模式介绍

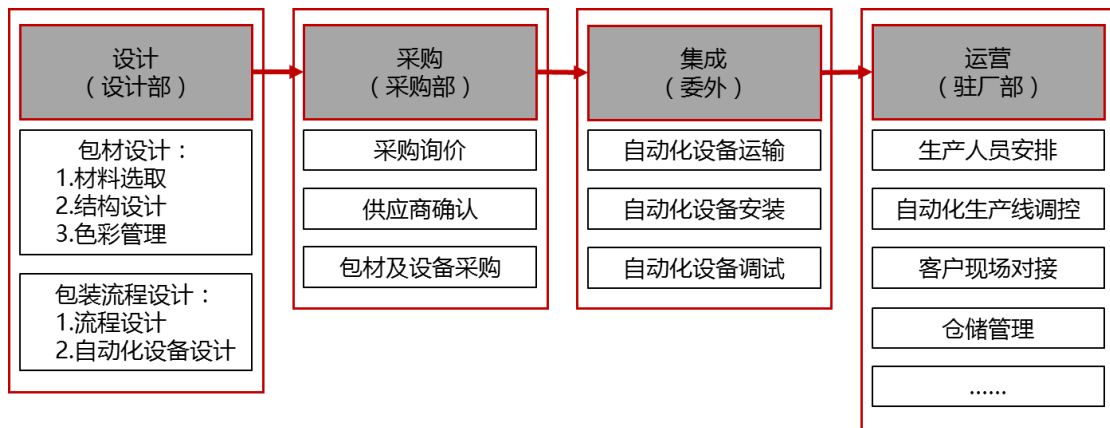
IPS（Intelligent Packaging Service），即智能包装集成服务，是一种旨在通过智能包装设备完成客户在产品包装环节的自动化包装；通过智能包装技术打通客户产品从生产制造、包装、仓储、物流、用户之间的连结；通过包装集成服务

实现客户在所有包材的设计、采购、运输、管理、品控等方面的一体化服务的新型业务模式。

IPS 模式是公司基于下游客户包装环节的需求升级及多年 CPS 业务模式的经验积累所提出的一种新型业务模式。其业务逻辑如下：



IPS 模式的整体业务流程主要包括设计、采购、集成及运营四大环节。具体情况如下：



设计环节：设计环节包括包材设计和包装流程设计两部分，由设计部负责。包材设计主要涉及材料选取、结构设计和色彩管理三方面，而包装流程设计则主要围绕包装流程及自动化设备两方面展开，是 IPS 模式的核心环节之一。设计部人员需根据产品的特点及客户的具体需求进行包材及包装流程的设计。

采购环节：采购环节由采购部负责，同样包括包材采购和设备采购两部分，主要涉及采购询价、供应商确认以及包材和设备采购等业务内容。其中，设备的采购清单会因行业的不同而有所差异。

集成环节：集成环节是指自动化设备的集成，主要作业内容包括设备运输、安装、调试等，此环节主要采取委外的作业方式。

运营环节：运营环节主要由驻场部负责，其作业内容主要包括生产人员安排、自动化生产线调控、与客户相关工作人员的现场对接、包材及产品的仓储管理等，是 IPS 模式的核心环节之一。

## （二）实施的必要性

制造型企业包装环节自动化升级以及外包意愿的增强，必将为纸包装行业创造出新的业务发展机会。对于纸包装企业而言，能否抓住此契机进行相应的新型业态布局并有效地抢占潜在的业务扩展机会，将在极大程度上影响其市场竞争力和行业地位。鉴于此，为了抢占潜在的业务机会，进一步增强公司的整体竞争力和巩固其行业领导地位，公司迎合客户端需求升级趋势而涉足“智能包装集成服务（IPS）”新业态显得异常必要。

凭借 IPS 模式的应用，公司可打通纸包装行业的产业链并实现行业资源的有效整合，使其得以依托多元化的服务内容深化与客户合作程度，进而增强客户的合作粘性，实现公司“行业资源整合”及由“包装产品”转向“包装服务”的战略目标。其次，因客户合作粘性增强而带来的盈利点的增加及包装材料订单的规模效应，将进一步增强公司的盈利能力，从而在较大程度上降低公司因对下游行业依赖程度较高而产生的经营风险。所以，从行业的发展趋势和公司的盈利丰富维度，证明本项目实施的必要性。

## （三）项目实施的可行性分析

### 1、高合作粘性的优质客群为本项目的实施奠定基础

公司一直坚持“集团化、大客户”的发展战略，凭借标准化、可复制的生产模式及可靠的质量和优质的服务不断扩大其大客户资源储备。截至 2016 年 3 月，公司已积累大量的优质大客户。此类客户多数为食品饮料、家电、消费电子等消

费品行业的领先企业，经营状况良好、盈利能力强、业务发展的可持续性高，具有大规模的包材采购需求。同时，此类客户亦有将包装业务剥离及实现包装环节自动化升级的强烈需求。其次，公司所积累的优质大客群普遍具有较高的合作粘性，合作年限达 5 年以上的比例高达 70%，部分核心优质客户更是公司长期的战略合作伙伴。

公司通过将大客户作为践行 IPS 模式的切入点，依托其具备的合作粘性高、包材采购规模大、付费意愿强以及品牌示范效应明显等优点，可为公司转型智能包装集成服务提供商打下坚实的基础。一方面，大客户群较高的合作粘性、大规模的包材采购需求及强烈的付费意愿为公司 IPS 业务的推行奠定了最初的客源基础，有效地降低 IPS 业务的运营和营销成本；另一方面，大客户群强大的品牌示范作用将为 IPS 业务后续客源的积累及客户类型往其他梯队企业渗透提供了充分的保障。

## **2、分布式产能优势及本土化服务能力是本项目建设的保障**

作为国内少数采取全国自主布局战略的纸包装企业之一，公司具备较强的分布式产能优势和本土化服务能力。截至 2016 年 4 月，公司已在全国范围内建设近 30 家生产基地，是瓦楞纸箱细分行业在全国布点最多的企业，生产网络覆盖华南、华中、华北、华东、西南等地，基本完成了全国经济发达地区的布局工作，可以满足大客户群的需求并与其形成共生网络效应。生产基地的广域分布及其与大客户群间的共生网络效应可为公司开展 IPS 业务提供重要的包装材料支撑并为其节省运输成本。同时，公司已在全国拥有近 30 个生产基地，本土化服务能力不断增强，可充分保障公司为客户提供智能包装生产线管理运营服务的能力。此外，凭借上市以来立足于全国范围布局扩张的长期战略，公司在跨地区销售和管理方面亦形成较强的优势，有实力为不同地区具有包装外包、自动化改造和集中采购服务需求的客户提供服务，进而为公司推进 IPS 业务奠定基础。

## **3、基于先发优势积淀的技术基础是本项目建设的重要支撑**

公司作为纸包装行业的领导企业，经过二十余年的深耕发展，已拥有扎实的包材设计及研发实力。截至 2016 年 3 月，公司已于厦门和武汉分别建设有两个实验室，其中厦门实验室通过了 ISTA 认证。公司的研发团队主要由包装专业硕

士及在包装行业从事多年的技术人员组成。公司研发团队目前已主起草或修订了 8 项国家包装类标准，获得多项国家专利，在国家级期刊发表学术论文数十篇，并自行开发一套由国家知识产权局正式授权的、国内首创的整体包装解决方案软件。此外，公司过去采用的“整体包装解决方案”（简称“CPS”）业务模式旨在为客户提供包括上游供应商遴选、包装材料选取、包装方案设计、优化装柜以及物流配送服务等一整套系统性服务，是公司实施 IPS 新业务模式的重要经验及技术基础。

#### （四）项目实施具体方案

##### 1、智能包装集成服务方案的设计

该环节，主要根据客户工艺流程、厂区布局、产品属性、流程化指标等相关因素，进行客户需求深度挖掘、自动化方案设计、施工图等相关内容的设计，以便服务后续设备的采购，现场施工等环节。

##### 2、设备采购

所有实施项目均由厦门合兴智能集成服务有限公司运营总部进行集中采购，并参与前端设计。

##### 3、设备集成

即对上述采购众多类型设备进行集成，在公司自身自动化设计方案的基础上通过内部研发和外部协作进行集成作业。

#### （五）项目投资概算

本项目预计投资总额为 58,803 万元，其中建设投资 49,788 万元，铺底流动资金 9,015 万元。

#### （六）项目实施的效益分析

本项目的财务指标如下：

序号	指标名称	指标
1	年均销售收入（万元）（不含税）	192,982
2	年均净利润（万元）	11,106

3	财务内部收益率（所得税后）	20.00%
4	项目投资回收期（年，动态）	7.39

注：年均指标是指包含建设期在内的整个项目周期内的年均数

### （七）募集资金投资项目涉及报批事项情况

本募集资金投资项目已在厦门市同安区发改局完成项目备案。

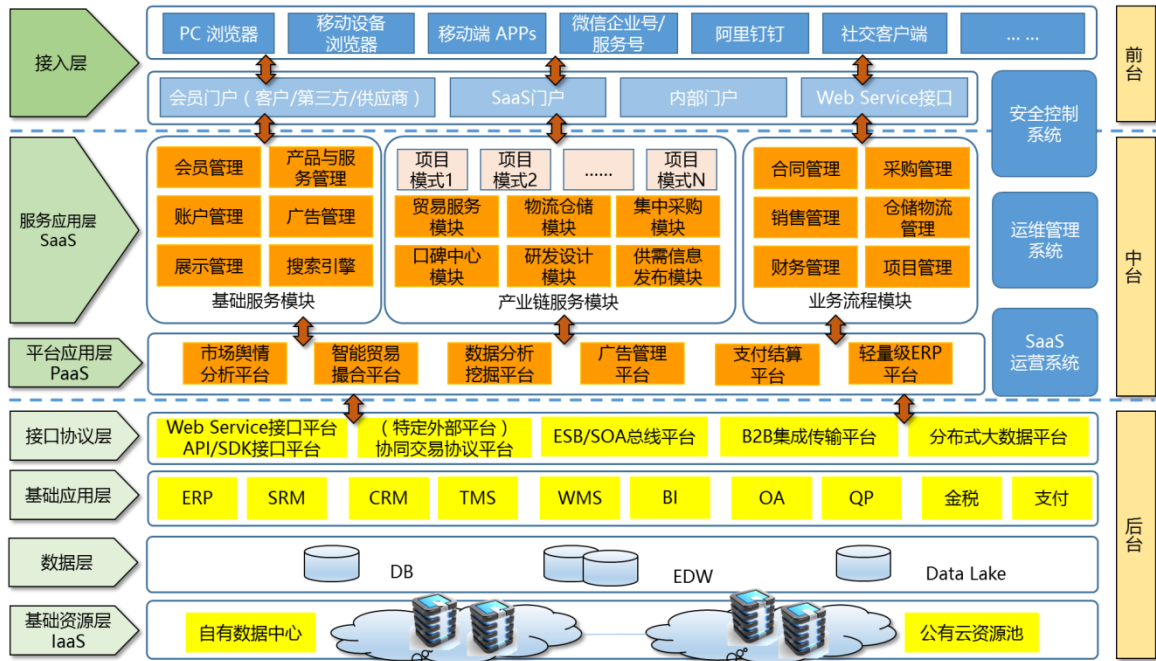
根据《中华人民共和国环境影响评价法》第十六条和《建设项目环境影响评价分类管理名录》的规定，本募投项目实施主体进行的方案设计及运营服务，不属于环保法规规定的建设项目，不需要进行项目环境影响评价，亦不需要取得主管环保部门对上述项目的审批文件。

## 三、包装产业供应链云平台建设项目

### （一）PSCP 系统功能及用途概述

本次项目建设所指的包装产业供应链云平台 PSCP，即“Packaging Supply Chain Platform”，是依托于基础资源层、数据层、基础应用层、接口协议层、平台应用层、服务应用层、平台接入层等各层级的计算机信息技术，服务于包装产业供应链上下游的包材供应商、包材需求客群等各类型的主体，实现各商业主体之间信息流、业务流与资金流交互往来的资源整合及共享平台。云平台的项目建设内容主要包括云平台建设与云平台推广两大部分。其中，云平台建设涉及计算机硬件与软件两大板块建设，云平台推广包括线上渠道推广与线下渠道的推广运营。

## (二) PSCP 整体技术流程



PSCP 的技术框架结构分为前台、中台、后台三个层次架构。

在前台部分，主要包括 PC 浏览器、移动设备浏览器、移动端 APP、微信企业号/服务号、社交客户端、阿里钉钉为主的接入层，并使用会员门户、SaaS 门户、内部门户 Web Service 接口作为连接中后台的接口。

在中台部分，主要包括以市场舆情分析平台、智能贸易撮合平台、数据挖掘分析平台、广告管理平台、支付结算平台、轻量级 ERP 平台为主的平台应用层（PaaS）；以基础服务模块、产业链服务模块、业务流程模块为主的服务应用层（SaaS）。

在后台部分，主要包括以自有数据中心、公有云资源池为主的基础资源层（IaaS）；以数据库（DB）、数据仓库（EDW）、数据湖（Data Lake）为主的数据层；以企业资源计划（ERP）、供应商关系管理（SRM）、客户关系管理（CRM）、终端远程维护管理系统（TMS）、仓储管理系统（WMS）、商业智能（BI）、办公自动化（OA）、快速报关（QP）、税金管理、支付管理为主的基础应用层；以 Web Service 接口平台、API/SDK 接口平台、协同交易协议平台、ESB/SOA 总线平台、B2B 集成传输平台、分布式大数据平台为主的接口协议层。



在 PSCP 技术框架结构中，服务应用层（SaaS）与平台应用层（PaaS）是其  
中的核心技术流程，也是重点业务模块的构成部分。

平台应用层（PaaS）是以服务器平台作为服务提供的载体，能够在此层级实  
现公司所有系统的开发与修改，带来时间节省、效率提升、资源节约的效果。这  
一层级的系统应用模块主要包括市场舆情分析平台、智能贸易撮合平台、数据挖  
掘分析平台、广告管理平台、支付结算平台、轻量级 ERP 等。平台应用层（PaaS）  
作为服务应用层（SaaS）与系统后台层级的对接板块，公司可对上述各平台模块  
进行开发、修改、更新工作，实现内外部平台功能同步更新，平台信息同步交互。

服务应用层（SaaS）是以功能模块与服务模块的形式、通过对接外部网络渠  
道，让外部使用者能够利用网络渠道对各功能模块与服务模块进行远程操作的应  
用层级。这一应用层主要包括基础服务、产业链服务、业务流程三大模块。其中，  
基础服务模块能够实现会员管理、账户管理、展示管理、广告管理、产品与服务  
管理、搜索引擎等平台基础性功能；产业链服务模块具备贸易服务、物流仓储服  
务、口碑中心、研发设计、供需信息发布等包装产业供应链的细分功能；业务流  
程模块能够完成商务及合同管理、采购管理、销售管理、仓储及物流管理、财务  
管理、项目管理等业务性功能。另外，SaaS 运营系统、安全控制系统以及运维  
管理系统将对服务应用层（SaaS）提供辅助性的运营保障管理服务。

### PSCP 平台主体功能作用介绍

应用层	应用层模块	子模块功能
服务应 用层 SaaS	基础服务模块	会员管理：会员基本信息登记、变更 账户管理：会员账户明细、业务明细、流水明细等账户信息管 理 展示管理：会员图文信息展示发布管理 产品与服务管理：平台自身产品及服务管理 广告管理：第三方广告机构管理、平台广告发布流程管理 搜索引擎：平台包材需求方、纸包装同业企业、其他供应链相 关各方等对象搜索，平台内容资源搜索
	产业链服务模块	贸易服务模块：为供应商、包材需求方、供应链相关各方在平 台上进行交易时提供对接服务 物流仓储模块：为纸包装同业提供物流仓储对接服务 集中采购模块：以平台为依托，为包材需求方提供包材集中采

应用层	应用层模块	子模块功能
		<p>购服务，为纸包装同业提供原辅料集中采购服务。未来将在平台成熟之后提供设备集中租赁采购等服务。</p> <p>口碑中心模块：为包材需求方提供发布“包材品质功能评价、包材品宣作用评价、供应商设计能力对比”等评判信息</p> <p>研发设计模块：对接研发机构与设计机构，提供包材材料研发、结构研发、设备集成模式研发、图案色彩设计、结构设计、品宣内容设计等对接服务</p> <p>供需信息发布模块：提供纸包装同业供给信息发布、包材需求方需求信息发布、其他供应链相关各方供需信息发布</p>
	业务流程模块	<p>合同管理：为纸包装同业与包材需求方等各主体之间的交易过程提供多类型合同模板、合同起草与签订、合同分析、履约管理等服务。</p> <p>采购管理：提供采购申报与审核、框架协议采购、照片采购、询价采购、竞争性谈判采购、中标与合同授予等功能服务</p> <p>销售管理：提供销售数据记录、定价策略分析、促销策略分析、分销渠道筛选等功能</p> <p>财务管理：提供记账管理、损益分析、现金流量分析、收入费用比较分析、银行对账等功能</p> <p>仓储物流管理：提供第三方物流对接、出入库管理、生产与库存对接、订单物流跟踪等功能服务</p> <p>项目管理：为平台各主体间的贸易项目实施提供进度跟踪、项目风险管控预警、项目建设方案分析等功能</p>
平台应用层 PaaS	市场舆情分析平台	利用市场行情数据搜集功能，进行原材料、各类型包材、物流、设备等各市场舆情分析，为平台各主体提供交易生产参考；搜集平台交易数据，整合平台交易情况，分析市场状况，预测未来市场走势
	智能贸易撮合平台	根据纸包装同业与包材需求方等各主体的数据指标，通过数据挖掘分析，实现更为精准的供需对接与业务撮合
	数据挖掘分析平台	搜集平台各项运营数据指标，分类存储，进行智能分析，以服务各功能模块，提供平台优化分析报告
	广告管理平台	从后台层级对广告数据进行录入、编辑、存储
	支付结算平台	支撑 SaaS 服务应用层的产业链服务模块，连接 PSCP 平台与银行、第三方支付结算机构，为贸易对接、集中采购等业务过程提供支付结算服务
	轻量级 ERP 平台	支撑 SaaS 服务应用层的业务流程模块，可对其进行数据获取、模块修改、功能更新等操作

### （三）项目实施的必要性

PSCP 平台的建设,将构筑以合兴包装为主体的供应链上下游资源整合体系,可实现“满足包材需求方多元化的需求,提升供需资源对接精准度;抓住供应商业态痛点,实现线上集群效应的价值变现;汇集包装产业供应链关联方,提升PSCP平台整体附加价值”等多元化业务价值,并最终实现各主体间资源共享与价值变现。

#### 1、满足包材需求方多元需求,实现资源精准匹配与高效对接

在上述背景下,成立能够汇集具备个性化定制包装与创意设计能力的多类型包装材料供应商的资源整合及共享平台,对于提高包材采购方的供需资源匹配效率、提升资源匹配精准度具有重要作用。在提升产品附加值方面,平台将通过研发设计等功能模块,利用供应链上下游渠道中包装创意设计资源,为包材需求方实现品宣价值变现,提升产品整体毛利水平;在优质供应商筛选方面,平台将通过设置口碑中心模块,为包材需求方提供发布供需双方合作体验、包材品质功能评价、包材品宣作用评价、供应商设计能力对比等评判信息,作为包材供应商筛选的重要参考。在降低包材采购成本方面,合兴将利用平台的包材集中采购功能模块,通过整合包材需求方的期间需求进行集中采购,从而降低其包材采购成本,实现社会资源节约效应。在提升业务匹配精度方面,包材需求方将可利用平台搜索引擎功能,实现供应商地域筛选、设计服务类型筛选、包材类型筛选、供应商资质筛选、服务周期筛选等功能,选择符合自身需求的包材供应商或其他关联服务提供商,从而降低包材需求方的营销费用及管理费用投入。

#### 2、整合包装行业供应商资源,实现线上集群效应的价值变现

本项目将搭建依托于互联网信息技术的智能云计算平台,通过嵌入供需信息发布、广告管理、集中采购、智能贸易撮合、搜索引擎等功能板块,汇集各区域内产能稳定、管理规范、品质可控、交货周期稳定的成熟供应商群体,解决供应商群体信息获取渠道狭窄、订单来源分散、采购议价能力较低、供应范围有限等的痛点。在行业集群方面,PSCP平台的实施运作,即已为业内企业提供跨地域线上集群的互联网平台,实现以信息流带动业务流、以业务流带动资金流的正向循环。在增量订单来源方面,平台的供需信息发布、搜索引擎、智能贸易撮合等

功能模块，能够帮助供应商更精准快速地完成客户资源搜索与订单匹配。在采购成本节约方面，平台能够汇集包材供应商的期间生产原材料需求，形成集中采购规模，利用平台的集中采购功能模块，降低整体采购成本，从而降低单体供应商的原材料采购成本。在供应商品牌价值方面，PSCP 平台将利用搜索引擎、口碑中心、信息登记平台等功能模块，得到供应商产能规模、包材交付时间、客户合作评价等对比数据，形成供应商资质认证体系，以 PSCP 平台为背书，增加供应商的品牌影响力，提升包材附加值。在订单持续性方面，PSCP 平台能够整合多客群订单资源，为供应商带来持续稳定的增量业务来源，降低不同行业周期风险给包材供应商带来的影响。

### **3、汇集包装产业供应链关联方，提升平台整体附加价值**

PSCP 平台所构建的流量通路，在解决包材需求方及包材供应商的需求痛点的同时，也是挖掘包装产业供应链其他关联方的资源，构建包装产业供应链生态圈的重要手段。在产业链各主体流量上行的过程中，PSCP 平台上的包材需求方及供应商所催生出的庞大的配套需求，将对印刷厂、研发设计机构、广告机构、认证机构、设备供应商、信息技术开发商、原辅材料供应商各包装产业关联方产生巨大的引流作用。而依托于云计算技术的 PSCP 所拥有的庞大的业务资源数据，将成为各关联方订单增量来源的基础，加上其所具备的大数据分析匹配功能，能够提升各包装产业关联方与包材供应商的匹配精度与匹配效率。PSCP 平台上多方流量基数的积淀将为合兴包装提供更为庞大的变现基础，带来平台服务费、广告收入等附加增量收入，使合兴包装在践行新战略的过程中，全面实现包装产业供应链及各关联方的价值提升与流量变现。

#### **（四）项目实施的可行性分析**

##### **1、庞大的客群积累将为云平台流量导入提供客群基础**

截至 2015 年底，合兴包装的客户已遍布华南、华中、华北、华东、西南等 5 大区域。类型多样的客群积累将能够为云平台运营前期提供原始流量，进而吸引更多的供应商进入云平台，逐步形成信息共享、业务来往、资源互通的供应链生态圈，实现云平台生态的内生性循环发展。其次，合兴包装所积累的客群普遍具有较高的合作粘性，其中核心客户及大客户群合作年限达 5 年以上的比例高达

70%，部分核心优质客户更是公司长期的战略合作伙伴。合兴包装基于强大的生产经营能力、全国性多地域的快速响应服务能力以及高质量、多品类的产品供应能力，对客户体验满意度与再消费期望值形成正向影响，巩固了客群合作关系，从而将能提升存量客户加入云平台的接受度，增强云平台流量导入的便利性，提高线下客户转移到线上平台的成功率。

## 2、成熟的信息化管理体系有助于云平台项目的顺利实施

在信息化管理系统实施方面，合兴包装已通过自主开发系统与外部采购系统两种方式，为集团各部门间以及各子公司间的信息化管理运作提供技术支撑。主要的系统包括企业资源计划（ERP）系统、办公自动化（OA）系统、人力资源管理（HR）系统、客户关系管理（CRM）系统以及用于企业综合管理的新一代U9系统，业已实现销售、生产、采购、物流、行政办公、人事管理、薪酬管理、绩效考核、客户关系管理等各流程环节的信息化系统实施与布置。

在信息化管理职能建设方面，公司制定了以《IT 中心组织架构及职责说明书》为指引的信息化运作管理规范制度，涵盖“制度建设、基础工作、信息化工作”三大基础模块，确立“信息化工作”模块作为工作重点，执行信息化规划、信息化建立、软件管理、信息化运维管理、网络安全管理、硬件管理、数据及信息化应用管理、服务管理、培训管理及其他工作等细分环节。

未来，供应链云平台的管理运营将依托基于计算机技术的互联网平台协议架构，而具备丰富的信息化管理系统实施能力与运营维护经验，能够为集团内部系统与对外系统平台实现顺利对接提供技术基础。另外，集团内部完善的 IT 中心组织架构与职责划分，将为云平台项目的实施提供全流程的技术支持与运营指导，保障各技术环节正常运转，及时发现云平台系统与合兴包装实际运作流程之间的磨合点，优化云平台的整体系统架构。

## 3、大客户服务能力及全国性的子公司布局为云平台运营提供线下推广与服务支持

合兴包装上市之初仅拥有闽南、武汉、南京三大区域共 6 家生产基地。上市之后，公司继续沿着“面向全国，复制标准化工厂”的战略实施路径发展，并通过借助资本市场的力量，在全国拥有近 30 个生产基地，实现了全国布局的规模

化发展。多地域的业务覆盖范围与生产服务能力所形成的集团整体实力，能够为云平台在运营过程中实现快速服务响应、满足供应链各主体的各类线下需求，从而提升合兴包装的整体服务水平。

在云平台项目的实施过程中，除了通过计算机技术手段搭建线上的互联网平台服务协议架构之外，还要依托线下的推广能力与服务能力的配合，而合兴包装所拥有的全国性的生产服务基地对于实现云平台项目在线上线下的有机统一、提升云平台的整体服务能力与业务覆盖范围具有重要的支撑作用。同时，合兴包装作为上市公司所形成的信誉背书以及大客户服务能力所带来的实力背书，将增强云平台建设及推广过程中的品牌示范效应与品牌号召能力。

## **（五）项目实施具体方案**

### **1、云平台建设**

云平台的物理架构是由各类计算机硬件按照系统结构要求构成的有机整体，是计算机软件运行的物质基础，能够实现数据输入与存储的功能。本募投项目将在硬件建设部分投入包括服务器、网络设备、存储设备、安全设备以及机房资源在内的五大类硬件设备。云平台的虚拟架构是由各类按照特定顺序组织的计算机数据及指令集合而成的软件所构成，包括系统软件、应用软件和介于这两者之间的中间件。本募投项目将主要投入于应用软件部分，包括门户及服务应用、平台应用、基础应用与接口等三大类应用软件。

### **2、云平台推广**

项目实施方将利用门户网站、搜索引擎、平面广告、电视媒体、自媒体及品牌赞助等主要线上渠道进行云平台项目的推广普及。同时，实施方将依托线下的公司总部、4个区域总部与20个地方子公司，通过市场运营、供应商销售、客户销售、供应商资质认证、供应商管理、客户管理等方式实行线下推广。因此，线下推广过程的费用投入将主要包括办公租金及装修费、人员费用、办公费用等。

## **（六）项目投资概算及效益分析**

本项目预计投资总额为 36,273 万元。

**本项目的**主要财务指标如下：

序号	指标名称	指标
1	年均销售收入(万元)(不含税)	1,322,020
2	年均净利润(万元)	11,443
3	财务内部收益率(所得税后)	25.53%
4	项目投资回收期(年,动态)	5.20

注: 年均指标是指包含建设期在内的整个项目周期内的年均数

### (七) 募集资金投资项目涉及报批事项情况

本募集资金投资项目在实施主体办公场所实施。

本募集资金投资项目已在厦门市湖里区发改局完成备案。

根据《中华人民共和国环境影响评价法》第十六条和《建设项目环境影响评价分类管理名录》的规定,以及福建省环保厅印发《福建省建设项目环境影响评价豁免管理名录(试行)》(闽环发[2012]17号)的规定,本募集资金投资项目无需办理环境影响评价。

## 四、本次非公开发行对公司经营管理、财务状况等的影响

### (一) 本次非公开发行对公司经营管理的影响

本次募集资金投资项目符合国家产业发展政策,有利于公司从包装印刷制造商向包装印刷服务商转型。IPS项目基于客户包装产线自动化升级,以客户价值挖掘和客户包装一体化解决方案为导向,提供整体包装服务。PSCP项目立足于包装产业整合、效率提升,以产业服务平台为导向,加强对包装产业链的整合。公司将从制造业向服务业、从内生增长向外延并购、从制造环节到上下游产业链延伸等多维度协同推进,构建包装产业平台战略。项目具有广阔的前景。

### (二) 本次非公开发行对公司财务状况的影响

本次非公开发行完成后,公司总资产和净资产规模将增加,资产负债率将下降,资本结构得到优化,抗风险能力得到加强。由于新建项目产生效益需要一定的过程和时间,因此,在公司总股本和净资产均有较大增长的情况下,每股收益和加权平均净资产收益率等财务指标在短期内可能出现一定幅度的下降。但是,

本次募集资金投资项目将为公司后续发展提供有力支持，公司的发展战略将得以有效实施，公司未来的盈利能力、经营业绩将会显著提升。

## 五、结论

本次募集资金投资项目符合国家产业发展政策，满足公司业务发展的需要，符合公司战略发展方向。通过本次募集资金投资项目的实施，公司将从包装印刷制造商逐步往包装印刷服务商升级，未来发展空间更加广阔。本次募集资金投资项目投产后，由于项目效益体现出来需要过程和时间，短期内每股收益和净资产收益率会下降。但是随着项目效益体现出来，公司的主营业务收入和净利润将显著提升，股东将得到较好的回报。公司的资产规模得到提高，财务结构得到优化，资本实力进一步增强。公司对以上募集资金投资项目做了认真的市场调研和科学论证，并编制了可行性研究报告，预计实施后将取得良好的综合效益，本次募集资金投资项目具有可行性。

厦门合兴包装印刷股份有限公司

董事会

二〇一六年八月二十五日