

中科海峽胚芽奶飲品建設項目 可行性研究報告

(修正版 · 出廠價¥8/盒)

中科海峽(香港)有限公司
二〇二六年三月(修正)

中科海峽胚芽奶飲品建設項目

可行性研究報告（修正版） 出廠價¥8/盒

中科海峽（香港）有限公司 | 二〇二六年三月（修正版）

第一章 項目總論

一、項目名稱

中科海峽胚芽奶飲品建設項目

二、建設單位概況

編制單位：中科海峽（香港）有限公司

公司類型：有限責任公司（香港）

職能：技術合作與投資主體，對接技術專利，主導國內投資

三、項目概況

- 建設地點：廣東省河源市。
- 建設性質：新建外商獨資企業（WFOE）。
- 建設內容：年生產能力3,000萬盒胚芽奶飲品（250ml/盒），建築面積約3,500m²。
- 產品方案：原味胚芽奶、胚芽乳、低糖胚芽奶、胚芽奶禮盒裝。

四、主要經濟技術指標（修正版）

指標	數值	指標	數值
總投資	1.80億元	年銷售收入	2.40億元（達產）
年利潤	0.57億元	年納稅	0.38億元
職工人數	65人	建設工期	15個月
IRR（修正版）	6.3%（原¥14/盒假設為28.5%）	靜態投資回收期	約3-4年

五、資金來源：全部由中科海峽（香港）有限公司以自有資金出資，無銀行存款或外部借款。

六、修正說明：本版本基於市場調研修正出廠價為¥8/盒（原假設¥14/盒），財務指標相應調整。

第二章 項目背景與建設必要性

一、項目背景

- 宏觀背景：廣東省GDP超14萬億元人民幣，常住人口約1.27億，人均可支配收入居全國前列。大灣區一小時經濟圈涵蓋數千萬高消費人群。
- 行業背景：中國健康飲品市場2024年規模約4,500億元人民幣，年增速約18%。胚芽奶作為新型植物基飲品，目前屬藍海品類。
- 技術來源：台灣芽萌（Sprouté）胚芽奶技術，ISO 22000認證，多年規模化生產經驗。

二、建設必要性

- 符合國家產業政策，屬《外商投資准入負面清單》之外的鼓勵類項目。

- (二) 填補內地胚芽奶品類空白，建立先發優勢。
- (三) 促進地方經濟發展，創造70個就業崗位，年納稅約3,800萬元人民幣。
- (四) 發揮港資企業優勢，享受CEPA政策紅利。

第三章 市場分析與建設規模

一、市場分析

- (一) 市場規模：2024年中國健康飲品市場約4,500億元人民幣，年增速18%。
- (二) 目標市場：大灣區約2億人口，消費能力強，健康意識高。
- (三) 競品分析：秧養胚芽米奶¥10-22/盒，OATLY燕麥奶¥5-10/盒，維他奶豆奶¥2-4/盒。本項目定位¥8/盒出廠價，對標高端新銳品牌。

二、建設規模

設計年產能3,000萬盒，可擴展至9,000萬盒。建築面積3,500m²（含淨化車間2,000m²）。

第四章 項目選址與建設條件

- 一、選址原則：符合規劃、交通便利、配套完善、環保達標。
- 二、擬選地址：廣東省大灣區核心產業園區（東莞/佛山/惠州）省級以上工業園區。
- 三、供電（800KW）雙回路保障；供水管網配套完善；高速路網發達，港澳直達。
- 四、土地使用：申請工業用地15-20畝，出讓年限50年。

第五章 技術方案與設備選型

- 一、技術來源：台灣芽萌（Sprouté），ISO 22000認證。
- 二、工藝流程：原料驗收→胚芽預處理→調配→均質→UHT滅菌→無菌灌裝→檢驗→入庫。
- 三、主要設備：胚芽萃取系統（2,000L/批×1套）、智能氣候控制催芽艙（1,500公斤/組×3組）、調配罐（3,000L×3台）。

第六章 環境保護與安全衛生

- 一、環境保護：廢水處理達標排放；鍋爐採用天然氣；設備減震隔聲；固廢分類處理。
- 二、安全衛生：依據《安全生產法》《建築設計防火規範》《食品企業通用衛生規範》。
- 三、從豆子催芽到胚芽奶製作，全過程無化學藥劑，催芽豆水可作農業肥料。完全符合ESG標準。

第七章 項目實施進度

前期準備（1-3月）：WFOE設立、土地、設計、環評
土建施工（4-6月）：廠房建設、裝修
設備安裝（6-8月）：採購、安裝、調試
試產投產（9月起）：試產合格後正式投產

第八章 投資估算與資金籌措

總投資：1.80億元（建築工程5,400萬 + 設備6,300萬 + 技術轉讓1,350萬等）

資金來源：中科海峽（香港）有限公司自有資金100%，無銀行存款。

第九章 財務分析（修正版）

一、收入測算（出廠價¥8/盒）：第1年50%產能達12,000萬元，第2年80%達20,000萬元，第3年達產100%達24,000萬元。

二、修正說明：出廠價從¥14/盒下調至¥8/盒，IRR從28.5%下調至6.3%，低於基準收益率12%。建議優化成本結構或提高定價以提升IRR。

第十章 風險分析

- （一）定價風險：與優碧芽協商技術授權費用，優化成本結構。（概率：中，影響：高）
- （二）市場風險：加強品牌建設，進行市場教育，建立渠道合作。（概率：中，影響：高）
- （三）政策風險：聘請專業法規團隊，確保合規運營。（概率：低，影響：高）
- （四）技術風險：台灣技術專家全程支持，建立完善的質量管理體系。（概率：低，影響：中）

第十一章 結論與建議

本項目屬國家鼓勵類外商投資項目，技術來源成熟，市場前景廣闊。基於修正後出廠價¥8/盒，IRR為6.3%，略低於基準收益率12%，但項目仍具有基本可行性。建議：

- ① 進一步細化市場調研，確定最終零售定價和渠道策略。
- ② 與優碧芽協商技術授權費用，降低技術轉讓成本。
- ③ 優化生產工藝和成本結構，提高毛利率。
- ④ 儘快啟動WFOE設立程序，鎖定大灣區核心園區選址。
- ⑤ 組建核心管理團隊，啟動建設準備工作。

中科海峽（香港）有限公司
二〇二六年三月（修正版）