



Ocean Grown
Abalone



Ocean Grown Abalone (简称OGA) 针对投资者的 的演示报告

2017年8月

Translated by Perth Beijing Translation And Interpreting Services PTY LTD

注明：中文译文供参考，如有歧义以英文原版为准。

重要注意事项和免责声明

- 本报告所载信息由 Ocean Grown Abalone 私人有限公司(ACN 148 155 042)向您提供。
- 本报告不作为投资建议、金融产品建议、法律建议、税务建议或其他建议。本报告未涉及您的投资目标、财务状况或特殊需求。
- 本报告仅提供背景信息，未能涵盖潜在投资者可能需要的所有信息。该报告未做出任何建议。若您需要寻求可靠的建议，请具体咨询。潜在投资者应依据调查结果自行决定是否购买 Ocean Grown Abalone 私人有限公司的股票。如有必要，潜在投资者应寻求有用的、独立的建议，以确定是否适宜投资。对该公司的投资具有高度投机性。
- 本报告涉及 Ocean Grown Abalone 私人有限公司的某些意向、期望和计划。由于某些预期可能落空或意见不一，这些意向、期望和计划可能实现，也可能无法实现。Ocean Grown Abalone 私人有限公司的业绩和运营可能受到一系列因素的影响，其中许多因素都不在公司的可控范围之内。Ocean Grown Abalone 私人有限公司或其任何董事、职员、顾问或代理人，均不会以明示或暗示的方式陈述或保证能够完全或部分实现任何意图、预期、计划或制定前瞻性报告，尤其不会陈述或保证能够在未来做出某些重大成就或生产某些产品。
- 本报告所载信息属 Ocean Grown Abalone 私人有限公司机密和所有，仅供潜在投资者保密使用。了解情况以后，未经 Ocean Grown Abalone 私人有限公司允许，不得将信息给予或披露给任何人。
- 本文件所披露的信息与演示报告为 Ocean Grown Abalone 私人有限公司在本文件日时涉及的业务。在此日期后，Ocean Grown Abalone 私人有限公司不会对通知任何变动而负责。
- 本报告不是招股说明书或其他披露文件。



概述



OGA简介

具有创新性的鲍鱼“农场经营”模式能够使OGA生产出高质量、可持续的产品，以满足日益增长的市场需求。

陆基鲍鱼养殖成本高：高功率、高饲养和高昂的基础设施成本，以及有限的土地可利用性；多年来没有新的市场发展；野生鲍鱼的捕捞配额呈下降趋势。

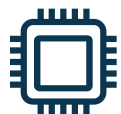
青边鲍的全球需求量大，价格高，每公斤在39.5美元左右；自投入生产6个月后，价格已增长7%。



OGA掌握了世界一流的农场养殖鲍鱼的模式，以一种可持续、环保的方式提供优质的产品，成本低于陆基养殖模式。



投资须知



创新技术：OGA已开发出世界首个也是唯一一种高利润且具有高准入门槛的鲍鱼生产方式——“农场经营模式”。



已建立的商业模式：2016年11月，奥古斯塔农场开始进行商业生产并盈利。



清洁、绿色和可持续：鲍鱼在自然环境中生长；由第三方专家认证的低或者有益的环境足迹。



优秀管理：由业内高管和董事领导，具有丰富的企业管理经验。



经历转折点：在能够实现战略增长的其他地方采用该养殖模式；分散风险。



展望：在当前位置的基础上不断扩张；进军澳大利亚其他州；在海外进行部署，进一步完成发展战略。



利好的供需基本面：野生鲍鱼捕捞配额下降，从而限制了供应量；亚洲新兴中产阶级是推动增长的中坚力量，他们认为鲍鱼是一种山珍海味。



OGA处在关键的转折点：蓄力快速增长



20世纪60年代以来，亚当斯(Adam) 家族一直在奥古斯塔从事鲍鱼捕捞的工作。随着野生鲍鱼捕捞数量的减少，布拉德 (Brad) 将注意力转向了“海洋农场”理念。



在过去的12年里，投入了大约1800万澳元用于“海洋农场经营”的研究，之后对“海洋农场经营”进行了商业开发。



实现对中国定期销售验证了“海洋农场”这一商业主张的正确性，该战略旨在扩大规模，充分利用过去十年所做的工作。



蕴藏着高价值的行业：青边鲍是一种受欢迎的美味，尤其是在亚洲市场，其需求量不断增加。



优质产品：OGA的产品质量能与野生鲍鱼相媲美。与目前的陆基农场相比，OGA能够培育更高质量的鲍鱼，且成本低于陆基农场。



目前，奥古斯塔基地规模正在扩张，并在怀利湾 (埃斯佩兰斯)和林肯港 (南澳) 建立新基地，以求快速增长。



如维多利亚、塔斯马尼亚、新西兰和墨西哥等更遥远的地区都存在商机。



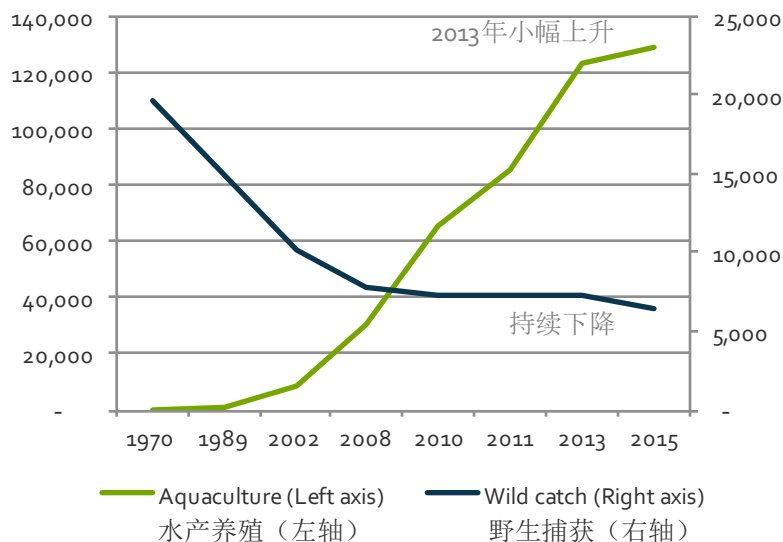
市场机遇



全球生产水平

- 全球大约有90种鲍鱼。
- 澳洲特有的两种鲍鱼：
 - 青边鲍：一种受到高度欢迎的品种，生长在特定区域——澳洲南部海岸最为常见。
 - 黑边鲍：一种更为常见的澳洲鲍鱼种类——在口感和质地上不如青边鲍。
- 中国、韩国和日本对鲍鱼的需求量最高。目前没有可参照的消费数据。

全世界鲍鱼供应量 (公吨)



不同地区农场产量 (公吨)

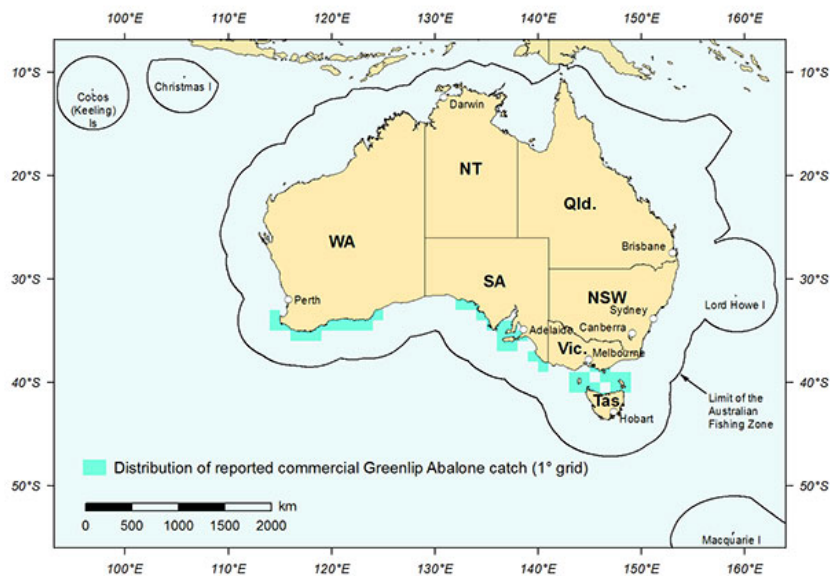
地区	2010年产量	2015年产量
中国	42,373	115,397
韩国	5,000	9,400
智利	1,500	700
南非	1,023	1,400
日本	200	200
澳大利亚	500	900
台湾	300	171
美国	200	362
新西兰	90	100
墨西哥	33	30
欧洲	10	15
泰国	10	8
菲律宾	4	4



澳洲野生青边鲍捕捞及鲍鱼出口情况

澳洲野生青边鲍

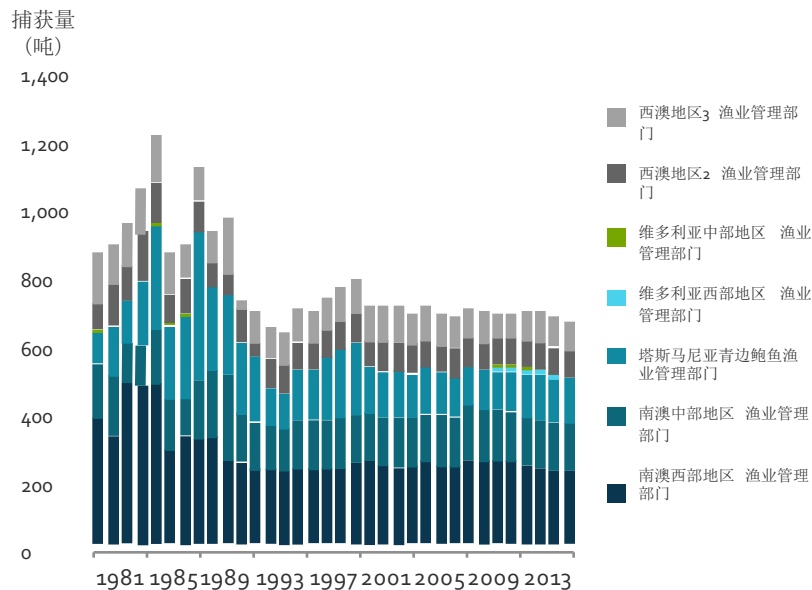
- 2013年（日历年）澳洲海域青边鲍的商业捕捞分布情况。



数据来源：
http://www.fish.gov.au/reports/molluscs/abalones/Pages/greenlip_abalone.aspx

澳洲鲍鱼出口和产量

- 鲍鱼是2013年至2014年出口量第二大食物，出口价值总计1.7亿澳元
- 鲍鱼、岩龙虾的出口量和红酒、乳制品的出口量差不多



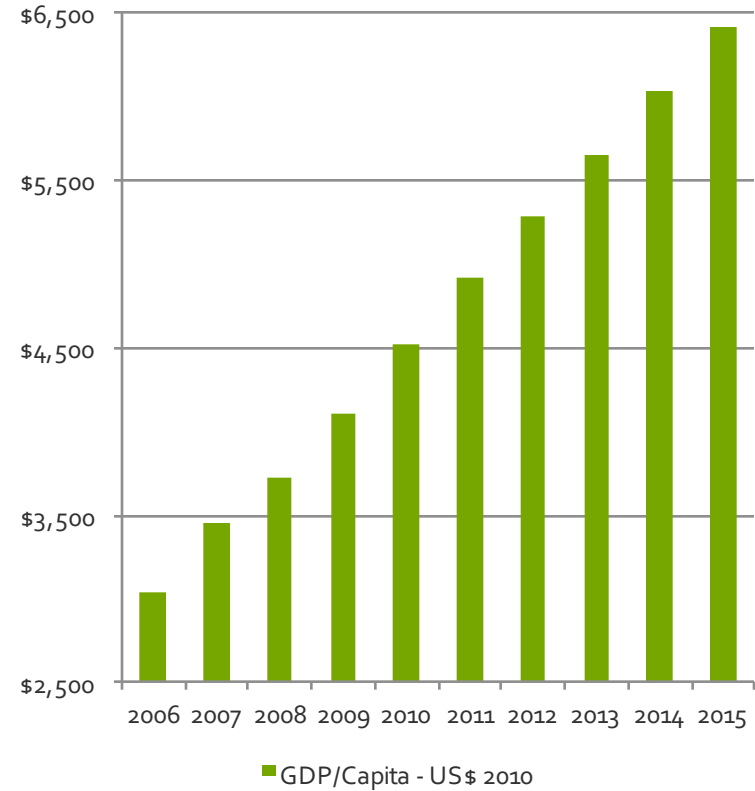
数据来源：
http://www.fish.gov.au/reports/molluscs/abalones/Pages/greenlip_abalone.aspx



全球鲍鱼需求量

- 鲍鱼被认为是“海洋五宝”之一。
- 高价值/小体积
- 亚洲人认为鲍鱼是一种令人向往的食物：
- 礼物
- 婚庆
- 中国新年
- 庆祝活动
- 中产阶级人数增多/财富增加 = 需求增大

中国人均国内生产总值
(美元 - 2010)



An underwater photograph showing a fish swimming in the upper right corner. The scene is dominated by a large, dense patch of green seaweed or kelp in the center and right. The background is a sandy seabed with some rocks and smaller plants. The overall lighting is dim and blue-green, typical of an underwater environment.

商业

商业模式

主要阶段：

选址、调研与测试、许可证审批、农场建设、撒苗与生长、稳定阶段。

1. 选址

认真筛选出最适合的海洋位置。

2. 调研与测试

经过长达一年的现场测试，确定农场位置是否合适。

3. 许可证审批

政府批准租赁，租赁时长为21年，另加21年可选择续租期。

4. 农场建设

在两年时间内建成5000座abitat（即OGA建造的人工礁石）。自建成后5年时间便达到稳定的生产状态。开发总成本约为600万澳元。



商业模式（续）

5. 撒苗和生长

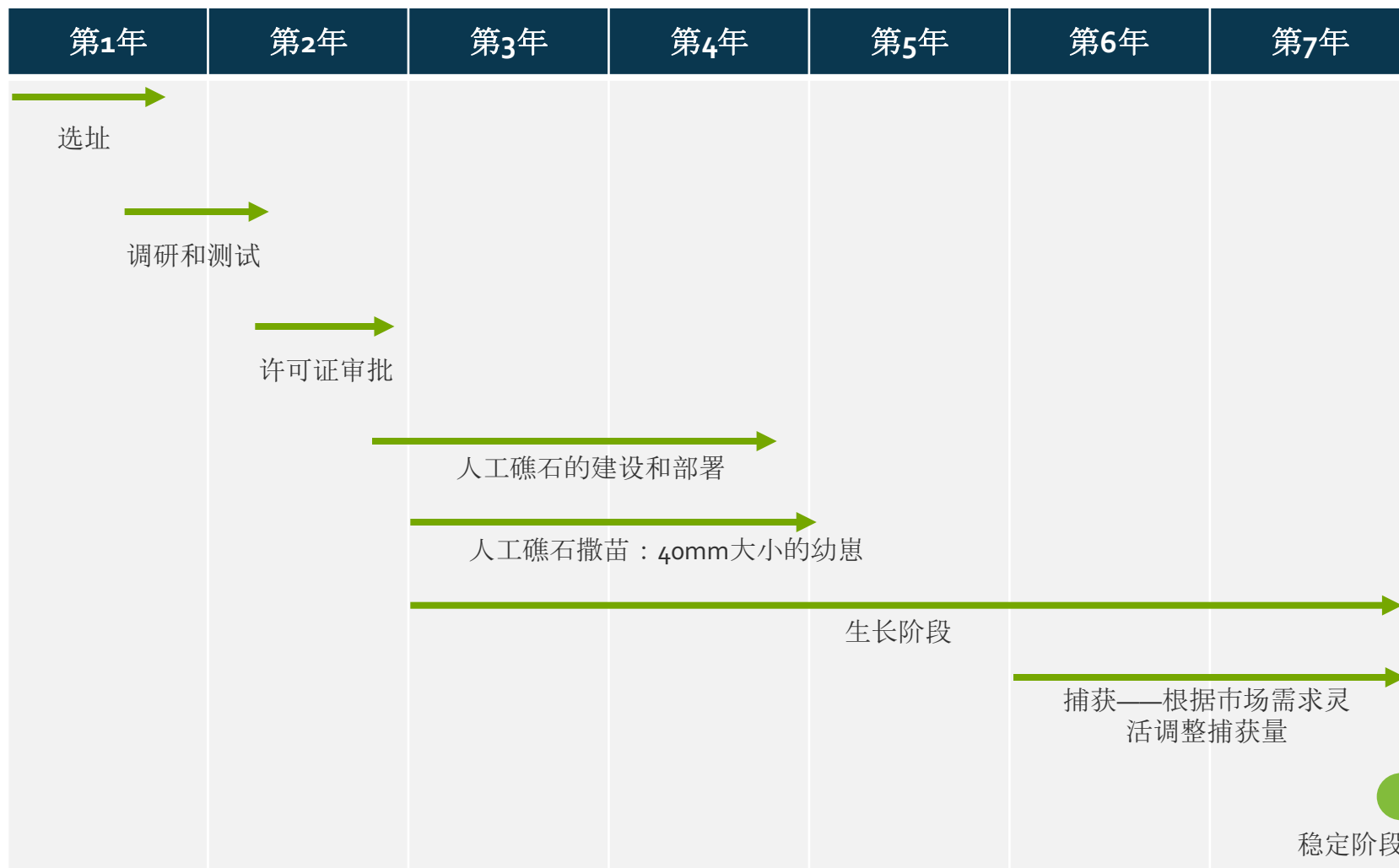
- 建立优良的死亡率模型，以更准确地建立捕获模型和把握幼崽需求。
- 幼崽来自布莱梅湾（Bremer Bay）的一处孵化场。通过签订长期供货合同，以固定价格采购。
- 孵化场已营业25年，严格遵循生物安全协议，没有产生任何疾病。

6. 稳定阶段

- 投入成本极低——无需饲料、低功率等等。
- 5000座人工礁石预计产出约100吨鲍鱼。
- 鲍鱼可在当地出售或销往海外，销售方式多样，包括生鲜鲍鱼、鲍鱼肉、鲍鱼罐头或冷冻鲍鱼。目前，在海外，生鲜鲍鱼和冷冻鲍鱼利润最高。



OGA流程



盈利模式



在稳定阶段，5000座人工礁石产出约100吨鲍鱼。人工礁石的使用寿命约为100年。



青边鲍当前售价为每公斤50澳元。



鲍鱼可在当地出售和销往海外，销售形式包括生鲜鲍鱼、鲍鱼肉、鲍鱼罐头、鲍鱼干或冷冻鲍鱼。生鲜鲍鱼价格高，因此在处理方面进行投资。



当农场步入稳定阶段时，成本基本平稳，这意味着可以提高鲍鱼售价。



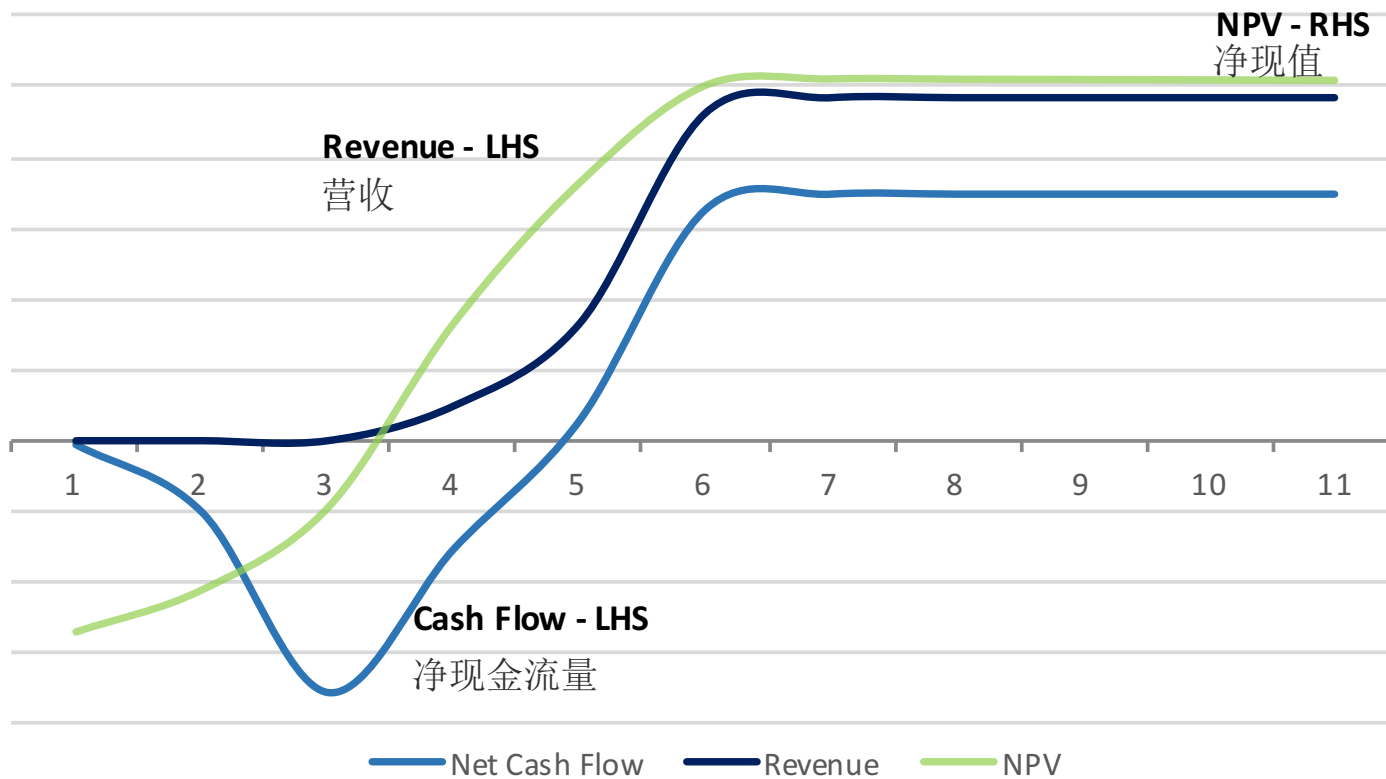
OGA计划将鲍鱼作为一种优质产品推向市场——“野生宝贝”（“Baby Wild”）。



盈利方式多样，包括农场观光、名厨活动以及销售其他鲍鱼产品（如贝壳首饰）。

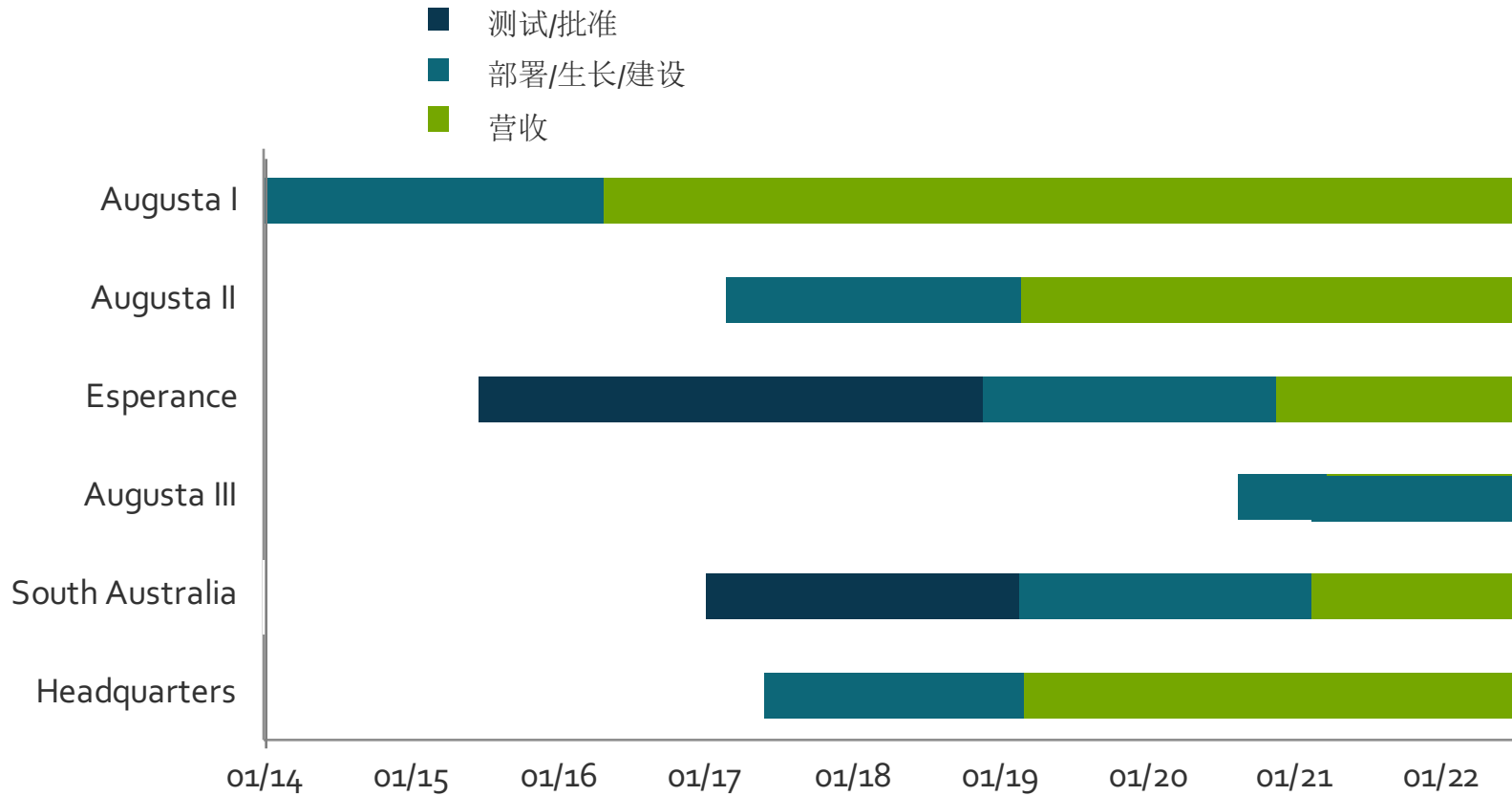
显示性经济潜力

显示性营收和净现值



*经济潜力只供参考，实际现金流量和估价或不同于显示性收入和净现值。

农场扩张时间表



竞争力分析



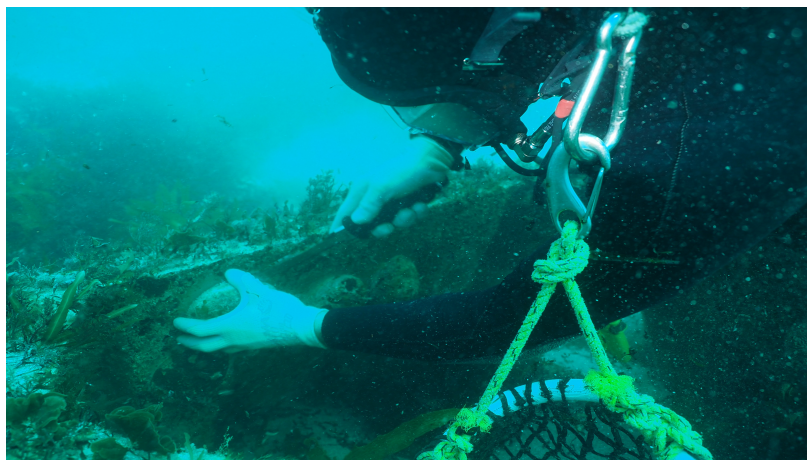
海洋农场和陆基农场之比较

海洋农场

- 高品质鲍鱼——个头更大，质地和口感更好。
- 把海洋作为农场——自然纯净的海水，可持续发展的栖息地。
- OGA农场的鲍鱼以海洋中的有机海藻为食。
- 野生捕获。
- 成本低，利润高。

陆基农场

- 鲍鱼质量低——个头小，口感欠佳。
- 在人造池塘里养殖，注入陆地水，需要人工处理。
- 饲料为工厂生产的人造水草和化学配料，价格昂贵。
- 农场捕获。
- 经济前景不乐观



Ocean Growth
Abalone

和陆基养殖模式相比较，海洋农场所具有的优势

- ✓ 鲍鱼个头大小不一，但都在110-140mm之间。目前，这种个头在市场很少见，因为：
 - 传统渔业要求鲍鱼的最小尺寸不少于140mm；
 - 陆基水产养殖系统生产成本太高。
- ✓ 满足市场需求，如：中国新年。
- ✓ 利润高，蕴含巨大商机。
- ✓ 和传统的陆基鲍鱼养殖系统相比较，生产成本低廉，利润高：
 - 无饲料成本；
 - 能源成本可忽略不计；
 - 基础设施成本低；
 - 地产成本低。



巨大的竞争优势和进入壁垒

- ✓ 没有针对澳洲的传统陆基鲍鱼养殖场进行新建投资
- ✓ OGA生产110 – 140mm大小的鲍鱼，目前，这种个头在市场上很少见，因为在捕捞的野生鲍鱼最小尺寸限制不得低于140mm，传统的陆基养殖系统产成本太高
- ✓ 根据市场的具体需求来灵活调整捕获数量
- ✓ 与传统陆基鲍鱼养殖系统相比，生产成本较低，利润率更高
- ✓ 管理团队在实施发展战略方面的技能、经验丰富
- ✓ 完全依靠私人资本开发专利技术；商业主张的合理性和正确性已得到充分证实
- ✓ 通过建立农场，可以捕获“野生宝贝”，具有营销优势



OGA和几大鲍鱼孵化场建立了**战略同盟关系**，获得鲍鱼幼崽供应。由于开发陆基鲍鱼孵化场的成本高、投产时间长，新进入者难以建立新的孵化场。

OGA对多个鱼礁设计进行了评估，**了解成功的珊瑚礁设计有哪些复杂要求。**

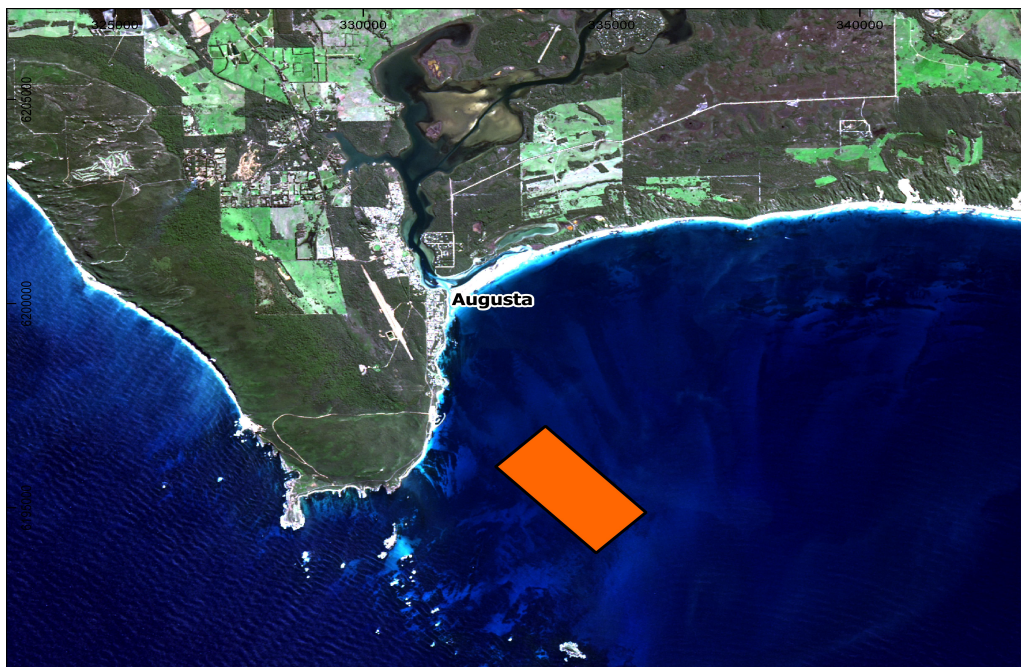
无论鲍鱼的质量还是大小，陆基农场均**存在劣势**。陆基农场捕获的鲍鱼大小为90-100mm，OGA农场捕获的鲍鱼大小为125-135mm。野生鲍鱼的法定最小尺寸为140mm。

开发直接面向消费者的供应链。

区位优势

奥古斯塔——建立鲍鱼农场的理想选址，因为：

- 临近奥古斯塔港
- 临近城镇（服务范围、员工供给）
- 和位于布莱梅湾（Bremer Bay）的888鲍鱼孵化场签订长期供货合同
- 大面积适宜的栖息地，可在栖息地的沙滩或海草上建造人工礁石
- 毗邻亚洲市场
- 因为周边独特的岛屿系统，免受潮水侵袭

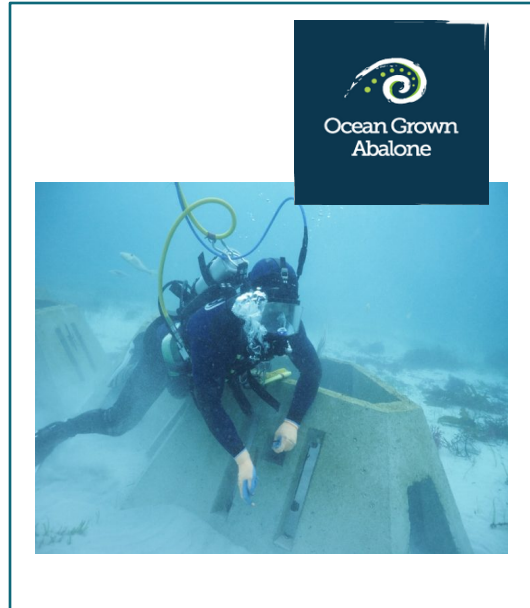


其他生产商/竞争

陆基农场

Southseas Abalone
Craig Mostyn Group
(Food & Agribusiness)
Ocean Road
888 Abalone Pty Ltd
Golden Bay Corporation
Australia Pty Ltd (Tasmanian
Abalone Farms)
Ocean Wave Seafood Pty Ltd
Ocean Abalone Australia No.1

OGA海洋农场



野生捕获

商业捕获
青边鲍 (2013, 单位: 吨)

- 西澳(166)
- 南澳(360)
- 塔斯马尼亚岛 (140)
- 维多利亚州(1)

数据来源：
http://www.fish.gov.au/reports/molluscs/abalone/Pages/greenlip_abalone.aspx



发展重点



2016年11月育苗后发生的重大事件

OGA按时且提前完成既定的重大事件

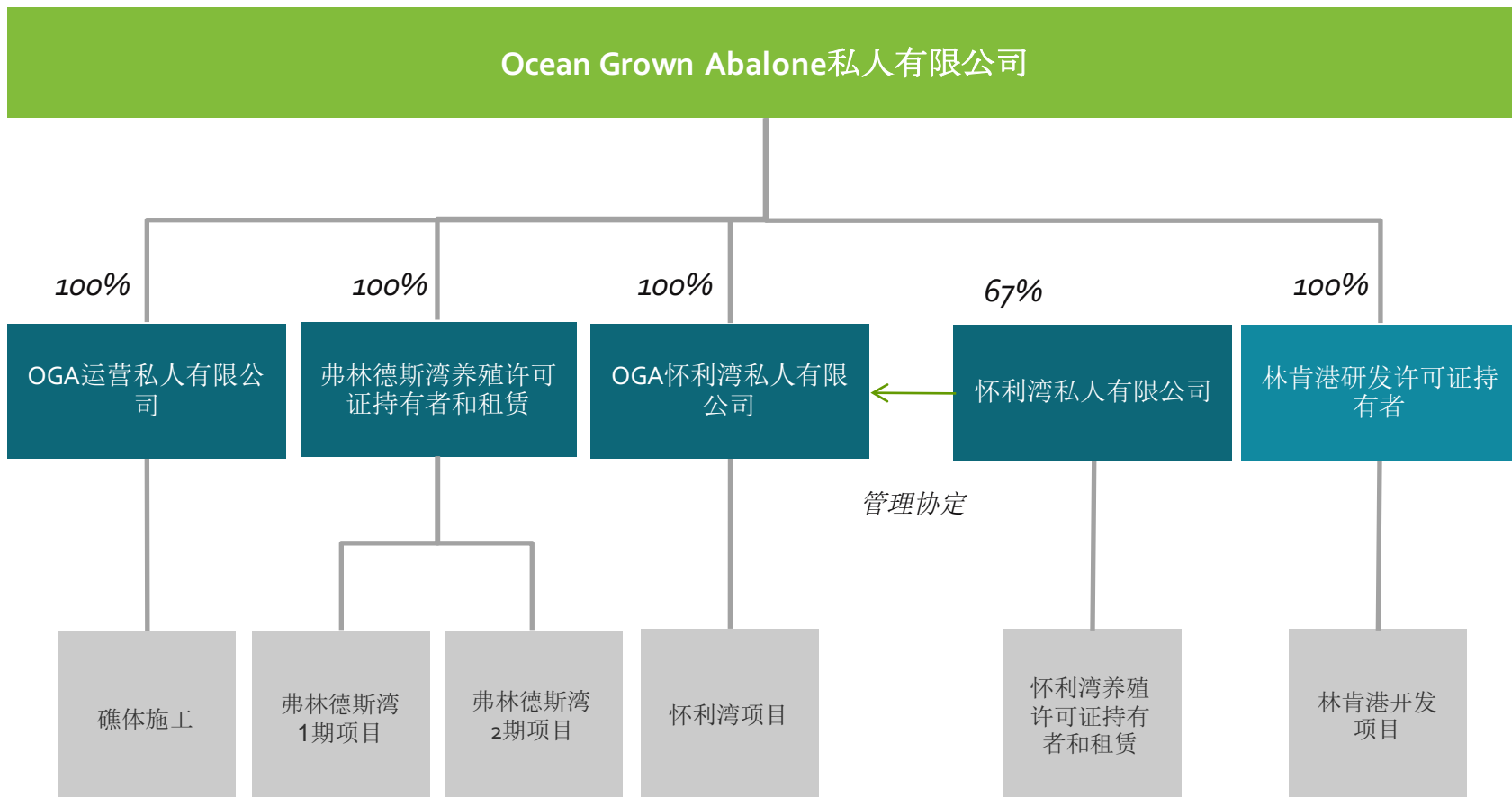
里程碑式事件	重要性	注释
1. 弗林德斯II期审批	✓	扩大租赁获批
2. 弗林德斯II工作开始	✓✓	提前实施发展战略
3. 怀利湾（埃斯佩兰斯）审批	✓✓	7月10日在W/C部署的人工礁石
4. 加工设施计划批准	✓	获得开发许可批准
5. 支持在南澳进行研究活动，例如批准进行研究试验	✓✓✓	7月10日在W/C部署的人工礁石
6. 在布莱梅湾（Bremer Bay）进行相关试验的消息	✓	零资本分配
7. 2017财年目标捕获量	✓	100%达到2017财年的18吨目标捕获量
8. 开拓市场	✓	媒体宣传、公众关注、网站构建
9a. IPO筹备——完成前期审计工作	✓	完成，2017年审计工作正在进行
9b. IPO筹备——独立董事和任命的独立非执行董事设立董事会	✓	任命Peter Harold和Danielle Lee
9c. IPO筹备——员工持股计划获批	✓	2017年7月由董事会批准



管理和组织结构



公司组织结构规划



管理团队

Mr Peter Harold 彼得·哈罗德先生(非执行董事长)是Panoramic 资源有限公司 (Panoramic Resources Limited) (澳大利亚股票代码: PAN)的常务董事, 是一名工艺工程师, 具有26年以上矿产行业从业经验, 专门从事融资、营销、业务发展和一般企业活动。在2001年3月创建Panoramic Resources之前, 彼得曾在多家公司担任高管, 如澳洲壳牌公司 (Shell Australia)、澳大利亚联合矿产有限公司 (Australian Consolidated Minerals Limited)、诺曼底矿业有限公司 (Normandy Mining Limited)、MPI矿业有限公司 (MPI Mines Limited) 及Gutnick公司 (the Gutnick network of companies)。彼得现担任青年委员会 (Youth Focus Board) 的主席, 这是一个独立的非营利性慈善机构, 致力于预防青少年自杀和患抑郁症。彼得同时也是Peak 资源有限公司 (Peak Resources Limited) (澳大利亚股票代码: PEK) 的非执行董事长和Pacífico 矿物有限公司 (Pacífico Minerals Limited) (澳大利亚股票代码: PMY) 非执行董事。

Mr Brad Adams 布拉德·亚当斯先生(常务董事)理科学士(生物), 研究生文凭(水产)工商管理学硕士 布拉德是第三代渔民, 曾在澳大利亚南部海岸对鲍鱼进行商业捕捞, 长达12年。在20世纪90年代, 布拉德参与建立Tasmanian Tiger Abalone鲍鱼养殖场 (塔斯马尼亚首批鲍鱼养殖场), 后来成为Cold Gold Abalone鲍鱼养殖场。自2000年以来, 布拉德一直积极参与西澳鲍鱼养殖研究与开发。2009年至2011年, 布拉德曾担任西澳大利亚渔业委员会 (the Western Australian Fishing Industry Council) 董事, 2011年至2013年间担任董事长。他曾在科廷科技大学就读生物学, 获得工商管理学硕士学位、应用科学和生物学学士学位及硕士文凭, 也曾在塔斯马尼亚大学学习水产养殖。自2013年7月以来, 布拉德一直担任Ocean Grown Abalone Limited的常务董事。

Mr Ian Ricciardi 伊恩·里恰尔迪先生(执行董事) 1975年, 伊恩进军西澳渔业。里恰尔迪家族企业在鲨鱼湾拥有拖网渔船, 生意做得有声有色。伊恩一直在鲨鱼湾、卡奔塔利亚湾和金伯利虾渔场工作, 并进行拖网渔船捕捞作业。伊恩在西南拖网渔业 (the South West Trawl Fishery) 也有生意, 成立了 One Sea 私人有限公司——罗特内斯岛扇贝 (One Sea 私营有限公司 - Rottnest Island Scallop)。里恰尔迪家族在库吉北部建造出口食品加工设施, 并持有弗里曼特尔市冷冻仓库 (Fremantle City Coldstores) 50%的股份。伊恩曾在鲨鱼湾捕虾协会担任会长长达10年之久, 在WA渔业相关工艺 (WA Fisheries-related processes) 方面具有丰富的经验。自2013年7月以来, 伊恩一直担任Ocean Grown Abalone Limited的执行董事。

Ms Danielle Lee 丹妮尔·李女士(非执行董事)法学学士学位 丹妮尔是一名律师, 拥有20多年在私人律师事务所和澳大利亚股票交易所工作的经验。她的主要业务领域是企业咨询、治理和股权资本市场。她为一系列企业和商业交易提供建议, 包括融资、商业和股票收购、股东协议和合资安排。最近, 丹妮尔成为杰克逊·麦克唐纳的特别顾问。此前, 丹妮尔担任澳大利亚股票交易所 (悉尼) 的法律顾问和澳大利亚股票交易所 (珀斯) 的副经理, 时约9年。之后的7年间, 担任Fairweather公司律师事务所 (Fairweather Corporate Lawyers) 的法律顾问。目前, 丹妮尔是Hzaer集团有限公司 (Hazer Group Limited) (澳大利亚股票代码: HZR) 的非执行董事。

