

山东瑞康医药股份有限公司
2015 年度非公开发行股票
募集资金使用可行性分析报告



二〇一五年十月

一、本次募集资金投资计划

公司本次非公开发行股票募集资金拟投入以下项目：

单位：万元

序号	项目	计划总投资	拟投入募集资金
1	医疗器械全国销售网络建设项目	189,392.00	189,392.00
2	医院供应链延伸服务项目	131,830.00	120,608.00
合计		321,222.00	310,000.00

为了保证募集资金投资项目的顺利进行，切实保障公司全体股东的利益，在本次募集资金到位之前，公司将以自筹资金先行投入以上项目，待募集资金到位后再予以置换；如实际募集资金低于项目需要量，则由公司以自有资金或通过其他融资方式解决。

二、本次募集资金投资项目基本情况

（一）医疗器械全国销售网络建设项目

1、项目实施方式和投资概算

本项目拟通过对子公司进行增资的方式实施。为实施本项目，公司拟通过位于北京、上海、广州等 11 个城市的子公司作为本项目的实施主体，再利用本次非公开发行募集资金对这 11 家子公司进行增资，开展医疗器械全国销售网络建设。

本项目所需资金总额 189,392.00 万元，拟用募集资金投入 189,392.00 万元，其中建设投资 74,392.00 万元，铺底流动资金 115,000.00 万元，募集资金到位后，公司拟通过向北京、上海、广州等 11 家子公司增资的形式建设本项目。

2、项目建设的具体内容

公司通过位于北京、上海、广州等 11 个城市的子公司，分别在当地租赁适合场地作为医疗器械配送仓库，并同步完善立体配送货架、拣选设备、输送设备、配送软件系统等现代物流设施以及辅助设施和项目所需铺底流动资金。通过上述措施，一方面满足公司自身在北京、上海、广东等地区的医疗器械物流配送的需

求，另一方面以上述子公司为基础，将医疗器械销售网络平台辐射至全国，以不断提升公司盈利水平。

3、项目实施背景和可行性分析

医疗器械是一个较为宽广的概念。根据国家食药监总局所颁布的 2013 年版《医疗器械分类目录》，医疗器械按照产品用途分为 43 个大类。根据市场定位的角度，医疗器械市场也可以分为医疗设备、高值医疗耗材及植入物、低值耗材、体外诊断及检验、医疗信息化设备和其他设备等 6 个大类。

(1) 国内医疗器械市场需求增速明显，为项目实施提供了广阔的市场空间

近几年来，中国医疗器械市场需求旺盛，增长速度很快，自 2009 年新医改启动之后，各级政府加大了对医疗设施建设和设备更新的投资，并且随着中国医疗服务诊疗量的稳步上升，中国医疗器械市场迎来了一个快速发展的时代。根据《2014 年医药工业经济运行分析》的数据显示，2014 年我国医疗器械行业主营业务收入为 2,136.07 亿元，医用卫生材料的主营业务收入为 1,662.32 亿元，合计市场规模 3,798.39 亿元；2010-2014 年医疗器械、耗材合计市场年均增速 20.63%，2014 年医药工业规模以上企业实现主营业务收入 24,553.16 亿元，同比增长 13.05%，高于全国工业整体增速 6.05 个百分点，虽然较上年降低 4.85 个百分点，但医疗器械和医用卫生材料的增速仍然高于行业平均水平，而同期医药工业总产值为 91,695.30 亿元，2010-2014 年市场年均增速 19.47%。医疗器械、耗材市场的发展速度明显快于整个医药工业，并且鉴于发达国家医疗器械、耗材与药品人均消费比例已达到 1:1 以上，而我国这一比例仅为 0.2:1 左右，可见我国医疗器械、耗材市场的市场前景极为广阔。此外据中国医药工业信息中心《中国健康产业蓝皮书（2015 版）》预测，中国医疗器械市场将继续保持高增长势头，到 2019 年医疗器械将达到 6,003 亿元的市场规模，从而为本项目的实施提供了广阔的市场空间。

(2) 中国医疗器械市场的未来发展趋势良好，有助于在整体上提升国内本土医疗器械产业的竞争力

未来中国医疗器械市场主要发展趋势有如下几个方面：

①市场进一步增长：在未来几年之内，中国的医疗器械市场预计将继续保持快速的增长势头，更多的创新性医疗器械产品也将随之进入市场。在此期间，随

着中国政府对于医疗费用的管控进一步加强，医疗器械市场上的价格谈判也会更加激烈。显而易见的是具有高性价比的医疗器械产品将具有更大的竞争优势。

②国产替代进口：2014 年国家卫计委和工信部联合召开了推进国产医疗设备发展应用会议，提出了“大力倡导卫生计生机构使用国产医疗设备，重点推动三级甲等医院应用国产医疗设备”的观点和思路。由此，随着中国本土的医疗器械企业的技术水平日趋成熟，营销体系愈加完善，国产的医疗器械产品对进口产品的替代也将成为一个必不可少的发展过程。

③行业整合：当前的中国医疗器械行业内绝大多数企业仍然是中小型企业。因此，未来的中国医疗器械行业内的企业兼并重组行为仍将不可避免，一部分技术含量低，规模过小的医疗器械企业有可能在市场竞争中被淘汰。与之相反的是，一些具有足够规模的本土医疗器械企业则将有机会加入到国际合作之中，并更多地尝试开拓国际市场。

④互联网融合：根据医疗器械产品的特性，医疗器械将是健康产业中最易于与互联网相融合的细分领域。随着互联网医疗的兴起，一些新型医疗设备，如可穿戴设备和家用智能医疗器械将可能成为行业新的投资热点，成为推动医疗器械市场增长的一个新的助推器。

根据国家食药监总局的统计，中国共有近 1.6 万家医疗器械生产企业，其中仅有 2,600 多个医疗器械企业涉足技术含量最高的 III 类医疗器械生产经营。并且，目前国内大多数医疗器械企业都是中小型企业，而且其技术水平偏低，主要在局部地区的区域市场上进行产品销售，产品都是绷带纱布或是一次性医用织物等 I 类器械产品或者类似于定制式义齿等口腔科材料这样的 II 类医疗器械产品。然而近年来行业内的企业并购行为已经逐渐活跃，从而将在整体上提升国内本土医疗器械产业的竞争力。

据统计，2013 年国内医疗器械领域披露的投资并购案例为 19 起。但 2014 年，被披露的投资并购案例达到了 30 起以上。医疗器械行业投资并购活跃的主要原因有以下几点：一是细分领域龙头公司已经诞生但数量较少，中小型企业数量多、创业型公司多，能顺利壮大的公司数量少，存在较多的并购标的；二是在市场环境方面，国内资本市场一二级市场的估值溢价有利于上市公司的发展，大量中小型企业成为并购标的，大量风投催生企业成长并促进并购；三是医疗器械

细分领域众多、跨度较大，研发和销售较难；细分领域的市场空间较低，并购是最有力有效的扩展途径。当企业有一定品牌和渠道优势以后，通过并购的外延式拓展市场，丰富产品线，不断增强竞争力和提高行业进入壁垒。

(3) 目前我国医疗器械仍以中低端产品为主、生产领域集中度较低，多、小、散、低附加值的情况普遍存在，但未来高端市场将获得长足发展，行业龙头对市场的整合预期显著

目前我国常规的医疗器械已基本实现自主生产，高端医疗器械也已有涉足，但以低技术含量、低技术层次的中低档产品占主导的局面并未改变。造成国内低附加值产品为主导市场的根本原因在于绝大部分的医疗器械生产企业缺乏技术创新能力，在各高端医疗设备领域，没有技术和实力去超越跨国企业及国内主流企业，只能走仿制的道路。

但随着国家近年来鼓励国产医疗器械加快创新、推动高端医疗器械国产化进程的政策频出，明确支持创新药物、医疗器械、新型生物医药材料研发和产业化，国家鼓励医疗器械的研究与创新，促进医疗器械新技术的推广和应用，推动医疗器械产业的发展，对创新医疗器械实行特别审批，预计在国家对医疗器械国产化政策的大力推动下，高端国产医疗器械将获得长足发展。

此外我国医疗器械制造业医疗器械行业集中度总体偏低，呈现小而散的状态，与美欧日发达国家医疗器械产业结构相比仍有较大差距。近年来，随着经济的快速发展及市场需求的规模释放，医疗器械制造企业的兼并重组加速，与此同时，国内企业的核心竞争力不断提升，中低端产品基本实现自主生产，高端产品逐步实现进口替代，前十大企业生产总值快速增长，所占行业市场规模的比例呈现逐年上升的趋势，行业龙头对市场的整合预期显著。

(4) 公司具备了实施本项目的良好基础

瑞康医药已经具备了实施该项目的良好基础，作为一家中型、高成长性的药品及医疗器械直销服务商，公司以山东省为目标市场，以规模以上医院及基础医疗市场的直接销售为主营业务，在山东省优势地位显著。根据中国医药商业协会发布的 2014 年药品批发企业销售额前百位排序，公司排名全国第 17 名，按此商业排名，本公司在山东省医药商业销售规模位列第一位。

在巩固山东省内药品配送优势地位的基础上，公司大力拓展医疗器械配送业

务，2013 年实现器械配送收入 23,569.80 万元，贡献毛利 5,405.14 万元；2014 年实现器械配送收入 53,967.08 万元，贡献毛利 11,294.78 万元，分别较上年增长 128.97%和 108.96%，增速十分明显。

综上所述，国内医疗器械市场容量十分可观、行业并购行为不断增加、公司具有加快发展医疗器械配送业务的实施基础，因此本项目具有广阔的发展前景和社会经济效益，项目建成后将有助于提升公司的经营业绩，具有良好的可行性与必要性。

4、项目的立项、环保及土地等批复事项

本项目所需配送仓库采取租赁方式解决，项目立项备案、环保涉及的相关手续正在办理过程之中。

5、项目的经济效益分析

本项目建设期 1 年，预计全部达产后可新增年营业收入 2,300,000 万元，新增年净利润 99,828.80 万元，投资回收期约 6.64 年（税后，含建设期），盈利前景较好并具有一定的抗风险能力，经济上较为可行。

（二）医院供应链延伸服务项目

1、项目投资概算

本项目计划投资 131,830.00 万元，其中固定资产投资 106,830.00 万元，铺底流动资金 25,000.00 万元。

2、项目建设单位

本项目将由公司本身作为实施主体全面负责该项目的实施与运营管理工作。

3、项目基本情况

（1）项目概况

本项目建设期为 1 年，拟在山东省内 50 家左右的医院实施。本项目通过建立医药、器械供应商与医疗机构间的信息交互平台和医院内部物流管理系统，实现药品、器械从流通企业到医院再到患者的现代化、规范化、信息化的一体化供应链延伸服务。

本项目的目标为：①通过现代物流信息系统与医院业务管理系统对接，实现

工业企业、流通企业与医院三方的物流信息共享；②将现代物流系统和设施设备引入医院，协助医院开发、实施符合医院需求的医院内部物流管理系统，通过对医院药房的自动化改造，引入药房自动化管理软件和设备，优化医院医药、器械收发作业模式，实现流通企业对医院各科室、药房、护士站的库存的动态管理；③通过上述措施加强巩固公司和规模以上医院的持续稳定合作关系，提升客户粘性，促进公司在规模以上医院市场份额的显著提升，并推动公司实现战略转型——即由传统的医药与医疗器械配送商逐步转向优秀的综合性医疗机构服务商。

（2）项目的具体建设内容

①建立医药、器械供应商与医疗机构间的信息交互平台

建立医药、器械供应商与医疗机构间的信息交互平台，即将现代物流信息系统（WMS）与医院业务管理系统（HIS）对接，解决多个供应商多次与医院进行收货数据对接，避免差错率，提高传输效率。实现从订单下达到仓库扫码验收入库、扫码入库上架、扫码出库下架全过程自动化流程。企业通过该系统能及时了解医院的库存情况，根据医院的用药情况自动生成采购订单并传送至供应商，保证对医院库存实施动态、高效管理，减少库存积压的同时保障用药急需。

②建立医院物流管理系统

通过对医院药械、耗材及物资供应使用过程中的作业流与信息流的集中控制，结合现代物流设施设备（条码技术、无线射频设备、自动分拣传送设备、电子标签等），并与医院业务管理系统的对接，实现医院药品、器械、耗材的快速入库验收和院内各部门的快速领用，同时对在库商品实现高效管理，建立医院内部现代化物流体系。

③进行药房自动化改造

通过药房自动化管理软件和快速发药机、分包机、智能存取、排药系统等药房自动化设备的应用，对药房实施自动化改造，建立以自动化药房为中心的药品、器械配发系统，提高药品配发拣选效率和准确性，实现病人用药可追溯，确保用药安全。

4、项目实施背景和可行性分析

（1）新医改政策背景下医疗机构药事服务管理水平需要提高

在“医药分开”为导向的公立医院改革的背景下，国家陆续推行省级药品集

中招标采购、基本药物“零差率”销售、取消药品加成破除以药养医机制等系列政策，医院药库、药房逐渐从“盈利中心”转为“成本中心”，这也促使医院管理者对其重新定位，医院药房的职能正在从“经济效益型”向“管理服务型”转变。国家医改政策鼓励公立医院药事服务逐步走向专业化、社会化服务管理的新模式。另一方面大多数公立医院在药品、器械的采购、存储、使用以及物流管理过程中尚未达到现代化水平。

《全国药品流通行业发展规划纲要（2011—2015年）》明确提出“鼓励药品流通企业的物流功能社会化，实施医药物流服务延伸示范工程，引导有实力的企业向医疗机构和生产企业延伸现代医药物流服务。”

因此本项目建设符合新医改对公立医院的重新定位和运行阳光化的要求，不仅有助于医药物流现代化建设的推进，也是医药流通企业与医疗单位共同推动新医改建设实施的必经之路。

（2）为医院提供专业化、个性化的信息解决方案是医药流通行业的必然趋势

在传统的医药商业模式下，医药商业的价值与功能越来越被低估，商业企业历年来重力投建的物流体系难以发挥作用；而另一方面，大多数公立医院在药品、器械采购、储存、使用以及物流管理过程中尚未达到现代化水平。在此背景下，国内医药商业企业必然面临着转型与升级，实现由传统商业向现代服务业转变、建立并主导医药全产业链。不能成功转型的企业在未来的市场竞争中将面临被淘汰出局的危险。

为此，公司实施医院供应链延伸服务项目，以信息连接为通路，将现代医药物流信息化系统、自动化技术和管理服务延伸到医院药库、药房和病区，为医院药库提供专业化、个性化的信息管理解决方案，显著提升药品、器械和耗材的流转效率和准确率、降低药库药房人员的工作量和重复作业，减少患者等待时间。上述措施不仅能够有效巩固公司已取得市场地位和优势，还可以进一步提升公司的市场份额与核心竞争力，促进公司实现战略转型并有效应对医药流通行业未来的“服务竞争”趋势。

（3）公司实施医院供应链延伸服务项目的可行性分析

公司实施该项目具有以下有利条件：①公司是山东地区医药流通行业的龙头

企业，经过多年持续的销售网络建设，已经对山东省医疗终端市场实现完善的销售网络覆盖，在区域内具有突出的市场地位和较高的知名度；②在物流管理方面，公司具备药品现代物流资质及能力，现有药品、器械对医院药品、器械需求符合度较高，物流管理经验较为丰富；③在信息建设方面，公司拥有完善的信息系统、强大的系统设计与开发能力及成熟的解决方案和相应的物流服务系统；④在资金实力方面，发行人为经营稳定、业绩优良的上市公司，拥有相对雄厚的资金实力与广泛的融资渠道，因此公司具备实施该项目对资金的需求。

综上，公司实施该项目是行业发展的必然要求，且公司具备实施该项目的有利条件。通过在山东省 50 家左右医院内实施医院供应链延伸物流服务项目，公司不仅可以巩固已取得市场地位和优势，还可以进一步提升公司在该等医院的市场份额和核心竞争力，从而有力的推动公司实现战略转型，并有效应对医药流通行业未来的“服务竞争”趋势。

5、项目的立项、环保及土地等批复事项

本项目无需新增用地和厂房建设，项目备案、环保涉及的相关手续正在办理过程之中。

6、项目的经济效益分析

本项目预计达产后可新增年营业收入 550,000.00 万元，新增年净利润 14,065.72 万元，投资回收期约 9.38 年（含建设期），项目盈利前景较好并具有一定的抗风险能力，经济上较为可行。

三、本次募集资金投资项目对公司经营管理、财务状况等的影响

本次募集资金投资项目符合国家行业发展以及未来公司整体战略发展方向，具有良好的市场发展前景和经济效益。本次募集资金投资项目实施完成后，公司业务结构将得到有效完善，有利于公司培育新的利润增长点。借助本次募投项目的实施，公司的主营业务竞争力将获得全面、系统、显著的提升，公司影响力将进一步增强，并更好的满足市场需求。综上，项目完成后，能够进一步提升公司的业务规模和盈利水平，募集资金的用途合理、可行，符合公司及全体股东的利

益。

本次非公开发行完成后，公司资本实力继续增强，总资产和净资产将得以提高，有利于增强公司资产结构的稳定性和抗风险能力。

山东瑞康医药股份有限公司董事会

2015年10月8日