
证券代码：000650

证券简称：仁和药业

上市地点：深交所



仁和药业股份有限公司

RENHE PHARMACY CO.,LTD

非公开发行股票

募集资金使用的可行性分析报告

二〇一五年十二月

目录

目录	2
一、本次非公开发行募集资金使用计划	3
二、本次募集资金投资项目的可行性分析	4
（一）叮当连锁“B2C”模式推广全国主要城市项目	4
（二）叮当医药“B2B”模式推广全国主要城市项目	11
（三）公立医院药房托管平台项目	13
三、本次发行对公司经营管理和财务状况的影响	18
四、结论	19

一、本次非公开发行募集资金使用计划

本次非公开发行股票募集资金总额不超过人民币 330,000 万元（含 330,000 万元），扣除发行费用后，募集资金的投资项目情况如下：

单位：万元

序号	项目	预计投资总额	自有资金拟投资额	募集资金拟投资额
1	收购通化中盛 51% 股权	22,000	22,000	-
2	收购叮当医药 60% 股权	7,212	7,212	-
3	收购京卫元华 56% 股权并增资至持股 60%	32,630.40	32,630.40	-
4	叮当连锁“B2C”模式推广全国主要城市项目	180,000	-	180,000
5	叮当医药“B2B”模式推广全国主要城市项目	50,000	20,000	30,000
6	公立医院药房托管平台项目	146,000	26,000	120,000
	合计	437,842.40	107,842.40	330,000

通化中盛的药品可以补充仁和药业处方药品种不足的现状，推动处方药营销的快速发展；符合公司医药 FSC 模式对产业平台综合化产品供应的要求，对提升公司产业基础的科技价值大有裨益。

顾客通过互联网在线下订单，药品配送人员在 28 分钟内将药品从终端门店送达顾客手上，是叮当医药的特色服务之一，也是公司未来要向全国规模复制发展的增值服务规划。

京卫元华具有从药品批发到零售的全部法定 GSP 资格，拥有国家药监部门颁发的第一张 B2C 药品经营许可证；药房网在 B2C 药品运营方面也拥有丰富的经验、成熟的团队和庞大的客户资源数据库；其次，京卫元华拥有药品第三方物流经营资格以及快递业务资格，可使仁和药业获得开展药品 B2B、B2C、O2O 及“店到户”的合法资格。公司收购京卫元华，是根据仁和药业发展战略和仁和药业医药 FSC 模式发展规划设立的项目，是公司欲大力推广的叮当连锁“B2C”模式的必要基础。

因此，公司以自有资金收购通化中盛 51% 股权、叮当医药 60% 股权以及收购京卫元华 56% 股权并增资至持股 60%，作为本次非公开发行募投项目的基础，具体收购进展和交易价格以公司公告的结果为准。

若本次非公开发行实际募集资金净额少于上述募集资金拟投资额，公司将根据实际募集资金净额，按照项目的轻重缓急等情况，调整并最终决定募集资金的具体投资项目、优先顺序及各项目的具体投资额，募集资金不足部分由公司以自有资金或通过其他融资方式解决。

如本次募集资金到位时间与项目实施进度不一致，公司可根据实际情况需要以其他资金先行投入，募集资金到位后予以置换。

二、本次募集资金投资项目的可行性分析

（一）叮当连锁“B2C”模式推广全国主要城市项目

1、项目概述

本项目以京卫元华 60% 股权的成功收购为前置条件。在成功控股京卫元华的基础上，于全国 50 个重要城市建设 3,000 家连锁零售药店。以 2.5 公里为半径开办“前店后医”的医药连锁药店为快送保障，通过追求工厂到药店供应链全覆盖闭环的达成，进一步降低渠道成本、获得利润，本项目是仁和药业医药 FSC 模式的基础性资源。

2、项目建设必要性

（1）顺应国家医疗体制改革的需要

近年的医疗体制改革政策对“十三五”规划乃至未来的医药行业发展产生重要影响。首先，医药分家政策不断推进，药品零售连锁行业迎来黄金发展机遇。2014 年 9 月商务部等六部委正式发出了《关于落实 2014 年度医改重点任务提升药品流通服务水平和效率工作的通知》，首次明确了未来医药分家的医改方向：医院只设住院部药房，门诊病人凭医师处方，自主选择社会药店购药或网络购药等方式，医院通过医疗技术收取医疗服务费用，根除以药养医现象；其二，药品

及医疗限价降费和提高医保覆盖范围的政策导向，其趋势是基本医药、基本医疗范畴的产品将趋向零利润；而受“健康中国”战略的影响，非基本医药、医疗的高端医疗、保健类的服务，将呈现新的巨大发展空间；其三，随着民营医院发展、医生多点执业和医疗保险资格的均等化的政策陆续推出，这将推动非手术、非抢救类的医疗平台（机构）碎片化发展，以药店加诊所的“医与药一体化”的零售终端，将成为医药企业的市场化新模式；其四，互联网医药、医疗等政策进一步松绑，企业市场化运营效率的提升，将成为驱动行业竞争格局颠覆式变化的重要力量。

（2）适应互联网+为代表的新技术应用，重构企业市场竞争力的需要

国家“互联网+”战略的深入发展，以及“虚拟现实”、“3D 打印”、“基因技术”、“器官再造”、“精准医疗”等技术的快速应用，改变了医疗行为，也为医药行业格局重构发挥驱动作用。没有与用户高度聚合优势的企业，将失去竞争优势。基于医疗行为的特点，而要实现与用户的高度聚合，首先要在用户周边有实体终端零售服务网点，同时通过互联网以满足线上服务的效率要求，传统意义上的企业等都不能满足医疗健康领域消费行为的新需求，而将用户、工厂、门店、医生、资讯、保险高度融合，集效率和质量为一体的服务模式，是承接医疗行业升级转型，赢得消费者的有效途径，也是颠覆传统医药零售业服务粗放、供应链条冗长、效率低下、安全性不足的等不良现状的重要力量，仁和药业将这种服务模式称为“FSC 模式”。

（3）满足消费行为改变的需要

企业发展的根本命脉根植于消费行为，服务消费者。“国家十二五”以来对医药、医疗的消费行为变化，比以往任何时代的变化速度都更快。消费行为的变革是驱动医药行业市场竞争环境的重要力量。消费者不再满足医疗供给的数量，而更重视质量；不再满足某一时刻特定医疗问题的解决，更需要全面系统的健康解决方案。在国家医疗改革的大环境下，企业利用互联网技术重塑现有业务模式，为消费者提供长期、持续、快速、便捷、权威、系统的医疗、医药一体化健康保健服务将成为医疗行业发展的新方向。具备先发优势的企业，将因为建立

类似仁和药业 FSC 模式的 NS 服务标准,而赢得市场认可,建立可持续发展优势,引领行业变革。

(4) 实践仁和药业发展战略的需要

仁和药业的总体战略,包括以整合药品 B2B、B2C、O2O 业务模式,提供医、药一体化一站式服务为导向,围绕“店到户”快速送药业务,整合推动医药供应链零距离趋势,通过网格化零售药店布局和连锁化医院药房托管,推行医药供应 NS 标准体系建设,创建仁和药业医药 FSC 模式,为无限延伸的增值服务奠定基础。

为实现本项目的 3,000 家零售终端布局,仁和药业优先收购了北京京卫元华医药科技有限公司,以京卫元华具有的合法经营资质和基础资源与业务能力作为原点,与仁和药业现有相关资源能力进行整合,发展成为 B2C 叮当医药连锁运营平台,向全国 50 家城市网格化布局 3,000 家药品零售店,进而大力推广以“店到户药品快送”为特色的 FSC 模式的一站式药品服务。

基于以上分析,仁和药业医药 FSC 模式是通过整合上游产品资源,中游商业企业,下游门店终端,借助互联网和大数据,实现缩短供应链,闭环管理,使药品从生产厂经过仁和药业商业与零售体系直供消费者,实现为广大人民群众提供安全、有效、快捷的医、药学服务与药品供应的一整套产业链创新体系,其服务特色是最快半小时药品快送业务。本项目顺应行业发展大势,是对行业重大机遇的有效把握,合乎公司战略,发展空间大,经济回报预期好,社会效益明显,支持仁和药业全产业链布局,有利于推动仁和药业跨越式发展,并支撑仁和药业“医药 FSC 模式”体系向纵深领域不断发展。

3、项目可行性分析

(1) 公司具备项目实施所需经营资质

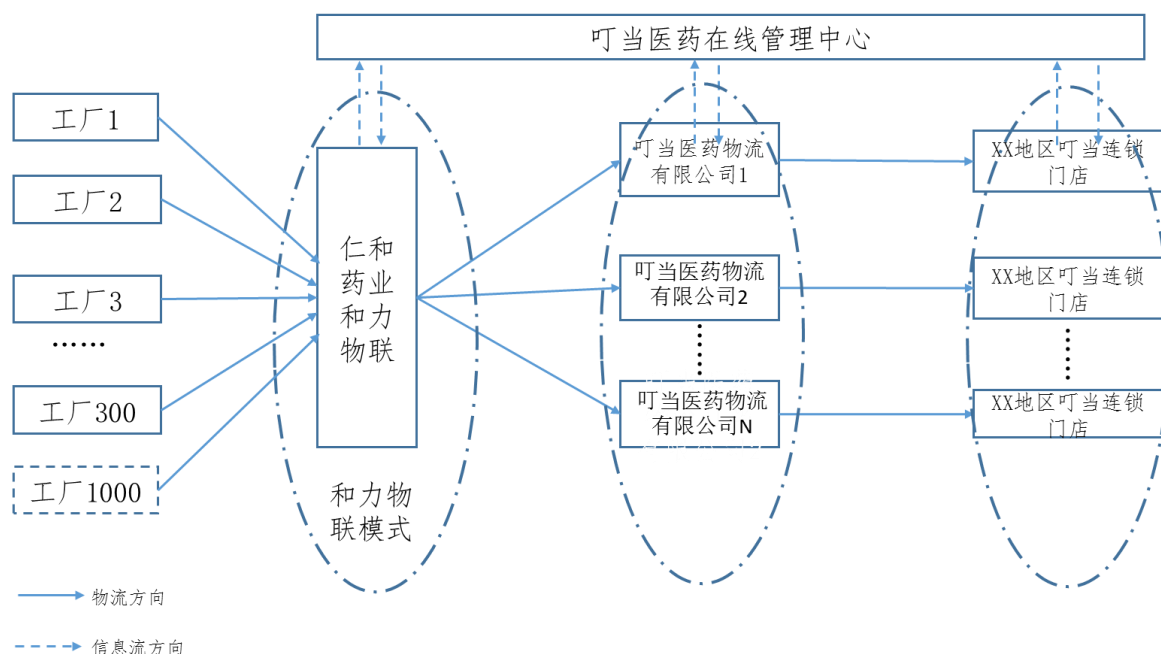
本项目之前,仁和药业计划以自有资金先行并购整合京卫元华。仁和药业将整合自身及京卫元华的经营资格,完全可以满足本项目的运营资格的需要。京卫元华为主要从事药品及非药品批发、零售、电子商务、物流配送于一体的综合性

公司，通过电脑、手机、移动 APP、微信、微博、乐语咨询平台等渠道提供服务。京卫元华已取得药品经营许可证、互联网药品交易服务资格书证、互联网药品信息服务资格书证、医疗器械经营许可证、食品流通许可证等资质。同时，京卫元华还拥有国家食品药品监督管理局签发的开展医药第三方物流许可的资格证书；其旗下的北京康立达快递有限公司是一家具有快递业务资格的公司。

(2) 公司具备医药流通及互联网平台运营管理经验

仁和药业旗下多家子公司开展医药流通业务，经营业绩良好，发展稳健，公司具备发展医药零售等流通业务的团队基础和资源优势。

公司基于 FSC 战略框架的募投项目运营示意简图如下：



本项目是仁和药业 FSC 模式的一个重要组成部分。在医药产业链的上游，仁和药业将自身工业体系内的 13 家工业企业及仁和旗下江西合力医药公司开展的“和力物联”平台上的 212 家工业企业的品种进行了整合，已有超过 1,500 个品种。但是在产业链中游渠道和下游终端并没有很强的掌控力，导致上游产品平台并未发挥出应有的作用。

本项目通过在全国范围内整合 3,000 家终端门店，由公司正在全国布局的叮当医药电子商务公司物流体系负责统一物流配送，实现终端店最快半小时快送，

与中游渠道和上游产品供应实现体系协同，运营顺畅，提升仁和药业供应链的完整性和竞争力。

为了弥补本项目发展所需要的互联网运营、药品零售管理、零售连锁并购整合等能力的不足，仁和药业拟以自有资金先于本项目之前，并购整合京卫元华。京卫元华拥有本项目所需要的先进成熟的运营管理模式，其旗下的“药房网”是中国运营较早的网上药店，具有完整的服务体系，包括稳定的管理团队，专业的客服团队、网络购物平台和配送体系及配送队伍。药房网一直坚持自建专业客服团队、自建网络购物平台、自建配送体系及配送队伍的服务模式。药房网的网络购物平台与线下零售门店互相补充、互为依托。通过长期实践，药房网探索出普通的物流公司或者快递公司难以达到的特殊药品贮运模式，保证药品在贮运过程中的质量安全。另外公司还开辟了代客寻药业务，为广大网民提供较难购买的药品的代寻找业务，利用公司的各类采购资源，满足特殊客户的需求。从而增加客户满意度，提高会员粘度。京卫元华的核心团队均有不同程度的医药从业工作经验，受过良好的高等教育，专业涉及工商管理、财务管理、临床医药学、计算机技术等领域，能满足公司未来发展的需要。

（3）仁和药业具备产业链的整合优势

目前国内的医药零售业存在管理粗放、服务模式简单、产品供应链体系冗长、价格高、顾客黏性差等普遍问题；国内医药电商单纯追求网上售卖，配送时间长，产品安全性不足，用户体验差；医药电商和线下零售整合虽然是大势所趋，但真正能把握消费与行业发展趋势的商业模式目前还没有出现。

能够赢得医药互联网+时代的商业模式必须同时具备三个条件，其一，上游商品的供应链整合能力；其二，闭环零供应链趋势；其三，契合消费者需求变化的一站式一体化服务。这就需要企业要有制造业、流通业、零售业、医疗诊断等的资源整合能力，还要有强大的互联网运营优势以保证效率，还要有足够的遍布各市场的强大的执行力队伍。目前，仁和药业上游早已布局“和力物联模式”整合药品制造业，中游布局叮当医药物流体系，下游布局零售网点，而医疗诊疗上通过参股“春雨医生在线”等机构拥有专业的医疗服务，在全国市场还拥有庞大

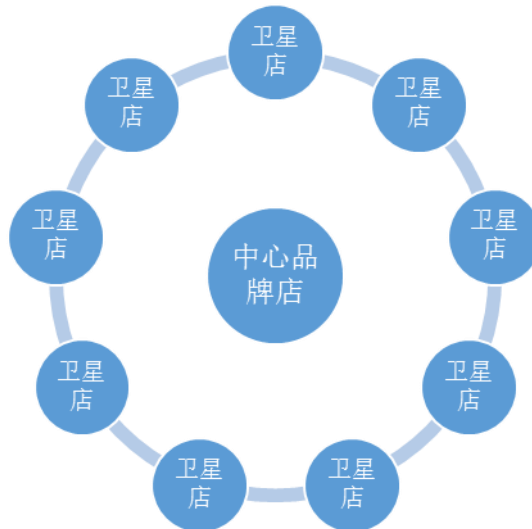
的 OTC 产品推广服务人员，可以支持零售药店的并购与管理，在这些基础资源之上，还有先期整合的以药房网为主体的互联网运营在线系统，形成高效闭环零供应链一站式一体化服务体系，成本低、效率高、服务好，未来盈利空间大，竞争优势明显。

4、项目实施计划

根据京卫元华北京地区运营经验，一家药店最快半小时送药上门的辐射范围为 2.5 公里到 3 公里，形成网格化的药店共需 81 家，最大辐射总面积 1,590 平方公里，完全可覆盖整个北京城区建设面积（根据统计数据，北京城区建设面积为 1,268 平方公里）。

根据统计数据，截至 2013 年年底，我国城区建设总面积为 47,855 平方公里，需要约 3,000 家药店可完全覆盖。

各区域的店面大小会有所侧重不会平均着力，将在各区域设一个或多个中心品牌店，在其周边由若干卫星店。叮当连锁区域终端店布局示意图如下：



募投资项目整体分四个阶段推进，有步骤有计划进行。叮当连锁募投资项目推进计划表如下：

阶段	具体实施内容
组织建设期 2015.10-2016.2	以京卫元华为实施主体，加强顶层设计，利用京卫元华的药房网，成立叮当医药在线信息管理中心，首先布局北上广深等一线城市，探索运营模式
拓展期	完善药房网的叮当在线信息管理中心运营模式，叮当连锁向主要省会城

2016年	市和主要地级市扩张，加快布局，将春雨医生在线嵌入门店终端，摸索出一套叮当医药和叮当连锁独特的运行模式，优化快送服务标准体系，初步在叮当医药和叮当连锁体系试行 FSC 模式。同时加大在上游产品平台上的整合力度
发展期 2017年-2018年	药房网的叮当医药在线信息管理中心运行顺畅，成熟的扩张模式迅速在其他地区复制，完成 3,000 家终端门店的布局，与公司布局的近百家商业公司叮当医药相匹配，各地区逐渐开始盈利，叮当体系运营模式逐渐成熟，上游产品平台虹吸效应凸显，整个体系逐步进入稳步发展期。FSC 模式与叮当体系的融合初步完成。
成熟期 2019年-2021年	整个募投项目进入正常运行阶段，叮当连锁进入迅速发展的成熟期，与公司布局的上游中游紧密衔接，FSC 模式与叮当体系趋于完美融合。

5、投资估算和资金筹措

本项目通过股权收购的方式实施，由京卫元华筛选、考察、谈判并最终收购现有 3,000 家成熟门店全部或部分股权并加以信息化改造，组成公司的叮当连锁网络，具体投资支出如下：

单位：万元

项目	金额	备注
项目资金总额	300,000	每家投资 100 万元，共 3,000 家门店
仁和药业出资额（60%股权）	180,000	

经测算，公司拟投资 180,000 万元进行叮当连锁“B2C”模式的全国推广，全部资金通过本次非公开发行股份募集；若本次非公开发行实际募集资金净额少于上述项目拟投入资金总额，募集资金不足部分由公司自筹解决；如本次募集资金到位时间与项目实施进度不一致，公司可根据实际情况需要以其他资金先行投入，募集资金到位后予以置换。

6、项目效益评价

根据项目规划，在全国范围内设立 3,000 家零售店面，构建 B2C 销售网络。项目成熟期年度，本项目终端零售额将达到 1,860,000 万元，毛利将达到 431,250 万元，上市公司项目总投资金额 180,000 万元，项目税后静态投资回收期为 5.06 年。因此，项目具有可行性的同时具有良好的经济效益。

（二）叮当医药“B2B”模式推广全国主要城市项目

1、项目概述

本项目以自有资金成功收购叮当医药 50% 股权为前置条件。在成功控股叮当医药后，将叮当医药的 B2B 模式在全国依序复制发展，最终建设成为覆盖全国 50 个大型城市的 50 家 B2B 医药商业公司的网状物流供应体系。

本项目投资是配合叮当连锁 B2C 模式在全国 50 个大型城市的 3,000 家终端布局与发展节奏，作为总体运营及物流配套结构性管理需要而建设的项目。

2、项目建设必要性

本项目是根据仁和药业发展战略和仁和药业医药 FSC 模式发展规划设立的项目，主要满足整体战略体系的物流配送环节需要，是公司发展战略的重要组成部分和不可或缺的支撑元素。

“和力物联模式”即由仁和旗下商业公司和力药业整合并代理制药厂家的产品营销业务，不断扩大经营产品的高毛利品种数量比例。通过在全国发展建设 B2B 商业公司网络，可以使“和力物联”模式整合采购的药品，及时配送到叮当医药连锁门店以及托管的医院药房连锁体系，保证物流的质量、数量和时效性。同时，可以放大经营范围，将物流供应业务向仁和体系外发展，提高整体业绩和盈利水平。

本项目的扩张发展是与叮当连锁 B2C 体系推广项目相配合的、线上线下综合一体化，以店到户药品快送为特色的医药便捷服务的基本保证。

3、项目可行性分析

本项目复制对叮当医药的收购策略，标的公司必须具备国家 GSP 标准要求的医药物流全部合法合规资质，仁和药业具有多年管理医药商业公司的经验，有能力确保公司在法规框架内安全运营。

对医药物流公司来说，上下游客户是生存之本，在仁和药业 FSC 整体战略框架下，叮当医药物流有相似医药公司所不具备的竞争优势。本项目是仁和 FSC

战略框架下的一部分，与本项目相配套的不同环节，包括和力物联模式、京卫元华整合项目、春雨医生参股等业已完成，叮当药店连锁体系等正在有序推进，本项目未来的业务来源具备的有力的保障。而对仁和 FSC 战略体系以外的医药零售终端客户，只要叮当医药业务能力具备，业务量不饱和，便可以承接，加上仁和药业体系内零供应链趋势，产品价格优势明显，企业竞争力强。

4、项目实施计划

本项目以叮当医药为实施主体。叮当医药自 2016 年开始组织实施计划，组建并购与运营团队，筛选各区域并购目标，充分评估的基础上实施收购，并纳入叮当医药线上线下一体化运营体系优化。本项目按时间推进进度表如下：

单位：家

类别	2016 年		2017 年				合计
	3 季度	4 季度	1 季度	2 季度	3 季度	4 季度	
区域叮当医药公司	3	2	5	20	15	5	50

5、投资估算和资金筹措

本项目以叮当医药为实施主体，通过股权收购的方式实施，投资支出情况如下：

单位：万元

项目	总资金需求
项目投资总额（平均每家 1,667 万元，共建或收购 50 家）	83,333
其中：其他股东 40% 出资额	33,333
仁和药业占 60% 出资额	50,000
其中：自有资金投入	20,000
募集资金投入	30,000

经测算，本项目总投资金额需 50,000 万元，其中以自有资金投入 20,000 万元，本次募集资金投入 30,000 万元。若本次非公开发行实际募集资金净额少于上述项目拟投入资金总额，募集资金不足部分由公司自筹解决；如本次募集资金到位时间与项目实施进度不一致，公司可根据实际情况需要以其他资金先行投入，募集资金到位后予以置换。

6、项目效益评价

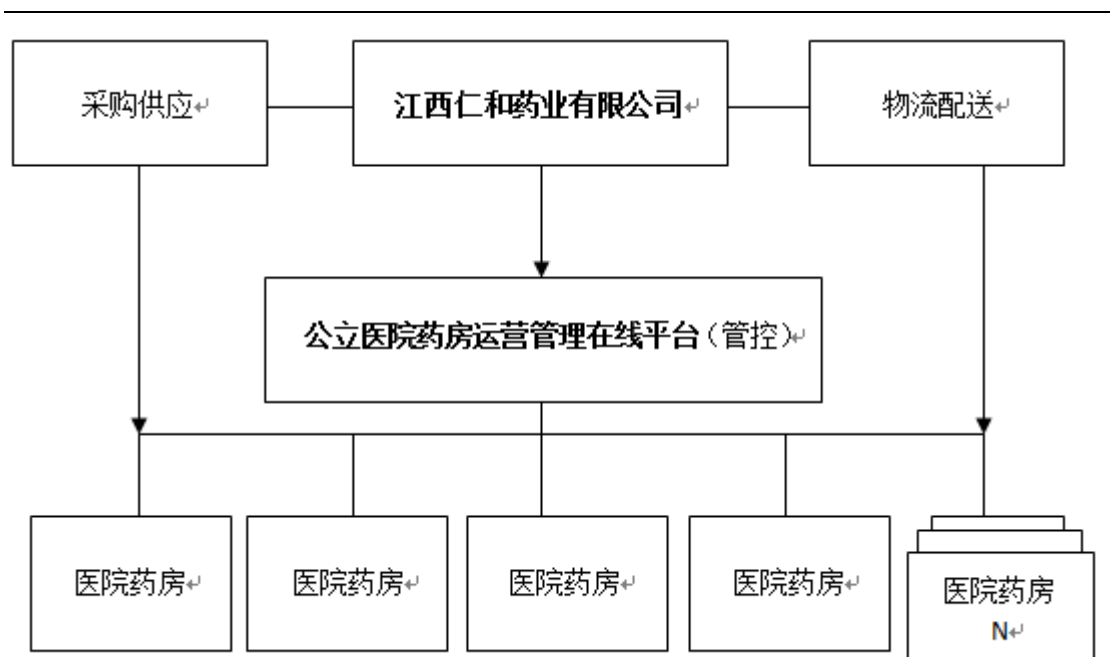
根据项目规划，在全国范围内设立 50 家医药商业公司，构建 B2B 网状物流供应体系。项目成熟期年度，本项目终端零售额将达到 1,860,000 万元，有望实现毛利 148,800 万元，上市公司项目总投资金额 50,000 万元，项目投资静态税后回收期 4.5 年。因此，本项目具有可行性的同时具有良好的经济效益。

（三）公立医院药房托管平台项目

1、项目概述

仁和药业公立医院药房托管平台项目，简称“公立医院药房平台”项目，是仁和药业公司“医药 FSC 模式”和战略的重要组成部分。本项目是针对国家提出的公立医院医药分业的政策趋势，通过搭建公立医院药房运营管理在线平台，并托管公立医院药房或在公立医院建设药房，最终实现在仁和公立医院药房运营管理在线平台之下的公立医院药房连锁体系。

该项目由仁和药业旗下的江西仁和药业有限公司负责实施，设立药房托管事业部。事业部运营主体是“公立医院药房运营管理在线平台”（即“在线管理中心”）和位于不同区域不同医院的众多数量的仁和公立医院药房两大部分，三个主体结构，包括事业部运营管理中心，区域医药配送中心（仁和药业的区域性叮当医药有限和仁和旗下其他商业公司协同承担）和公立医院药房。



最终实现以互联网为工具，信息化、透明化、标准化、现代化的公立医院药房托管平台，以在线管理中心服务遍布全国的公立医院药房连锁体系，放大赢利格局，支撑仁和药业“医药 FSC 模式”体系向纵深领域不断发展。

本次项目投资预算将覆盖整个项目的创建期部分，涉及江西省内为主、外埠为辅的 55 家公立医院药房经营托管，目标投资额 146,000 万元，其中包括企业自有资金投资 26,000 万元，拟募集资金 120,000 万元。

公司在江西省内拥有完整的医药商业物流配送基础，在江西省外公司正建设全覆盖的 50 家区域性叮当医药有限公司（不在本计划投资范围），以实现无障碍物流配送。待本计划 55 家公立医院托管目标实现，公司经过总结评价后，再行启动实施战略目标中较大规模医院托管目标的剩余部分，针对性的进行复制和扩展专题投资研究。

本项目的优点主要包括：一、创立不断优化对消费者和医生的服务机制，支持国家医疗体制改革。二、以整合医药供应链、优化压缩供应链为着力点，通过在线平台和闭环供应链，实现工厂、消费者、医生和医保等医疗健康服务的面对面。该项目社会效益与经济利益兼具，可持续发展空间大。

2、项目建设必要性

(1) 项目是公司战略的重要组成部分

公立医院药房托管平台项目，是仁和药业医药 FSC 模式的重要组成部分。该项目通过医院药房托管和公立医院药房托管平台建设相互驱动，最终实现以互联网为工具，信息化、透明化、标准化、现代化的公立医院药房托管平台为运营管理中心，以遍布全国的公立医院药房连锁体系为服务赢利点的格局，支撑仁和 FSC 模式体系向纵深领域不断发展，迎接“仁和药业工业 4.0+互联网+仁和云健康”时代的到来。

(2) 项目顺应国家医改政策推进方向

“医药分业”、“医药分家”是我国政府对公立医院改革的核心命题之一。长期以来，药品收入成为医院收入的重要来源，被认为是导致“看病难、看病贵”的重要原因。2009 年国务院颁布《关于深化医药卫生体制改革的意见》，旨在有效减轻居民就医费用负担，切实缓解“看病难、看病贵”的问题，其中重要举措之一便是“医药分业”。2011 年 5 月商务部发布《全国药品流通行业发展规划（2011-2015 年）》中提出，“鼓励连锁药店积极承接医疗机构药房服务和其他专业服务”；2015 年 5 月 8 日国务院办公厅发布了《国务院办公厅关于全面推开县级公立医院综合改革的实施意见》，第十一条指出：“破除以药补医机制。所有县级公立医院推进医药分业，积极探索多种有效方式改革以药补医机制，取消药品加成。”紧接着，于 5 月 17 日发布了《关于城市公立医院综合改革试点的指导意见》，第十条指出：“破除以药补医机制。试点城市所有公立医院推进医药分业，积极探索多种有效方式改革以药补医机制，取消药品加成”。2014 年推出的《互联网食品药品经营监督管理办法（征求意见稿）》，代表着互联网技术层面驱动“医药分业”时代开始起步，医药分业已是大势所趋。

仁和药业公司战略部署上积极响应国家的政策号召，仁和药业医药 FSC 模式的核心要点也包括贴近医疗资源为患者提供快捷便利的医药服务，从发展大局出发，募集资金搭建公立医院药房托管平台，主动投入到公立医院药房建设体系，可以通过助力国家医药分业战略，推动仁和公司战略更好地实施。

（3）项目有利于推动医疗服务的不断改善

长期以来，不健全的医疗体制导致了“以药养医”现象的产生，滋生了回扣盛行、药价虚高等行业不正之风。实行医院与药房分开改革，医院不再直接参与药品采购，打破了医药不分的药品流通模式和原有的购销利益格局。此外医院通过剥离药房经营权，能够提高其资金运营效率；由于医药独立的运营体系，为医药经营的透明化奠定了条件，有利于监督评价，将驱动医疗服务向正向阳光方向发展。同时，药房作为药学服务主体，将作为独立的第三方对医生处方进行监督评价，深入开展临床药学研究工作，指导医生合理用药，进行药物不良反应的监测与报告，解答患者用药咨询等工作，把临床药学工作主要的功能发挥出来。医药分业后，新的现代企业管理理念和风险竞争意识会较好地提升内部管理水平和服务质量。总之，仁和药业公立医院药房托管平台就是以此为导向，及时为医院提供最新的医药信息和科技成果，帮助医院药剂科提高整体工作水平，使药房管理更加专业化、细分化。

（4）项目减少流通环节，缩短医药流通产业链

医院药房产业链开始于研发、原料、医药生产制造厂，以药品为基本，要经过药厂、代理商、药代、医药公司、医院，最后才到患者手中，产业链长，灰色地带多，效率低下，质量保障程度低。仁和药业医药 FSC 模式整合公立医院药房后，将通过公立医院药房运营管理平台的在线系统，直接对接生产厂和患者、医生，对于疑难杂症或者需要快速反应的临床问题，甚至可以做到研发与患者、医生面对面，简化研发、诊疗、供应流程，降低了成本，提高效能。

（5）项目是公司保持市场地位的必经之路

在行业大趋势快速变化的时代，不去主动颠覆市场，便必然被市场无情颠覆。仁和药业始终保持冷静的头脑和锐利的眼光来看待行业竞争趋势的变化，整合公立医院药房是未来医药竞争的制高点，未来企业拥有医院药房平台的数量和质量，决定了哪个企业在未来市场中的竞争地位和市场份额。仁和药业致力于通过药品 FSC 模式的创新和资本市场的支持，继续保持市场领先地位，并且进一步驱动市场向专业化、透明化、阳光化方向发展。

3、项目可行性分析

医药分开是国家医改政策的重要举措之一，正在积极探索医药分开的有效方法。在深化公立医院改革的大背景下，医药分家是大势所趋。零售药店及社区药店将逐步承接医院门诊药房功能，整个药品零售行业有望迎来药品市场分流带来的广阔市场。仁和药业积极介入药房托管模式，有利于把握国家医改为企业竞争提供的新机会。本项目依托于和力物联大整合的模式，和力物联向产业链的纵深延伸，缩短了流通环节，在把握政策机会的同时，也能带来较好的经济效益，提高竞争优势。

4、项目实施计划

本项目整体实施规划示意表如下：

阶段	签约期	改善期	成熟期
	2016年-2017年	2018年	2019到十四五末
运营管理在线平台	组建运营管理中心/运营体系	完善运营管理体系	优化纳入公司FSC模式体系/连锁化运营
配送商业建设	利用现有商业	借助叮当医药建设/整合商业配送系统	完善配送体系/纳入FSC模式
公立医院药房整合	托管55家二级以上医院/升级改造	医院药房体系连锁化在线管理	药房托管全国拓展/纳入FSC总体模式

创建期，本项目以托管江西省医院为主。由于仁和药业本身在江西有6家GSP医药商业物流公司，项目在物流配送上没有障碍。对于江西省外的物流配送，有叮当医药物流配套项目为本项目提供支持，整合运用，故本项目不涉及物流公司建设投资。

本项目依托的医院药房托管实施计划如下：

第一阶段（2016年）：授命江西仁和药业有限公司组建医院药房托管事业部，创立公立医院药房在线管理中心，启动药房托管在江西省试点工作，2016年完成二级医院以上药房托管10家；

第二阶段（2017年）：在已有的托管经验之上，以江西为重点，面向全国继续扩大药房托管的数量，再实现托管45家；

第三阶段（2018-2020年）：托管药房平稳期，提升服务品质。根据医改政策，顺应机会，试图从托管向产业主权转变。

5、投资估算和资金筹措

单位：万元

投资估算总表		
序号	项目名称	项目投资总额
1	公立医院药房托管平台	143,952
1.1	其中：药房托管保证金	38,500
1.2	药房托管费	19,250
1.3	药房自动化费用	86,202
2	公立医院药房在线管理中心	2,048
3	项目合计总投资	146,000
3.1	其中：自有资金投资	26,000
3.2	拟募集资金	120,000

经测算，本项目总投资金额需 146,000 万元，其中自有资金投入 26,000 万元，拟募集资金总额 120,000 万元。若本次非公开发行实际募集资金净额少于上述项目拟投入资金总额，募集资金不足部分由公司自筹解决；如本次募集资金到位时间与项目实施进度不一致，公司可根据实际情况需要以其他资金先行投入，募集资金到位后予以置换。

6、项目效益评价

根据项目规划，本项目拟实现对江西省内为主、外埠为辅的 55 家公立医院药房托管经营，构建仁和药业公立医院药房连锁初步体系。项目成熟期年度，本项目终端零售额将达到 385,000 万元，有望实现毛利 89,320 万元，上市公司项目总投资金额 146,000 万元，项目投资静态税后回收期在 4.13 年。因此，本项目具有可行性的同时具有良好的经济效益。

三、本次发行对公司经营管理和财务状况的影响

本次发行后公司业务规模将扩大，公司可持续发展能力得到增强，除此外，不会改变公司业务结构。

本次发行完成后，公司的资产规模与净资产规模同时增大，有助于增强公司

资金实力，盈利能力进一步增强，为后续发展提供有力保障。

本次发行完成后，公司现金流入将大幅增加，用于募投项目投资活动现金流出也将相应增加；随着募集资金投资项目投产和产生效益，未来经营活动现金流入将逐步增加。

四、结论

综上，经审慎分析论证，董事会认为公司本次非公开发行的募集资金投向符合国家产业政策和公司发展的需要，投资项目具有较强的盈利能力和较好的发展前景，将给公司带来良好的投资收益，有利于公司增强持续盈利能力和抗风险能力。

仁和药业股份有限公司董事会

二〇一五年十二月