

成都华神集团股份有限公司

非公开发行股票募集资金使用的可行性报告

(修订稿)



二〇一六年四月

为顺应国家政策及医药行业发展趋势，为了进一步提升成都华神集团股份有限公司（以下简称“公司”）的综合实力，把握发展机遇，实现公司的发展战略，公司 2015 年度拟向特定对象非公开发行股票募集资金投入下述项目。经论证，公司董事会认为募集资金投资项目是可行的，项目可行性分析具体如下：

一、本次募集资金使用计划

本次非公开发行股票募集资金总额（含发行费用）不超过 38,000 万元（含本数），扣除发行费用后将用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资额	拟投入募集资金
1	三七通舒国际化项目	21,000	21,000
2	营销网络建设项目	5,000	5,000
3	补充流动资金	12,000	12,000
合计		38,000	38,000

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募集资金总额，募集资金不足部分由公司自筹解决；本次非公开发行募集资金到位之前，公司将根据项目进度的实际情况以自筹资金先行投入，并在募集资金到位之后予以置换。

二、本次非公开发行的背景

1、我国医药行业发展潜力巨大

公司目前主要产品和服务包括中西成药、生物制药和钢结构设计制作安装服务。近年来，公司医药业务收入增长速度明显快于钢构业务，2015 年上半年公司医药业务收入已超过钢构业务收入，医药业务已成为公司目前和未来发展的重中之重。随着我国居民生活水平的提高和对医疗保健需求的不断增加，公众及政府对医药行业的关注日益加大，医药行业在我国国民经济体系中地位日益提升。在我国宏观经济传统行业普遍放缓的背景下，医药制造业依然表现较好，显示出了巨大的行业发展潜力。

近年来，为了促进医药行业自主创新、结构调整和产业升级，国家出台了《医药工业“十二五”发展规划》、《医学科技发展“十二五”规划》、《中医药创新发展规划纲要（2006-2020年）》、《关于促进健康服务业发展的若干意见》等一系列的鼓励政策。2012年7月，国务院印发《“十二五”国家战略性新兴产业发展规划》，提出到2020年要把生物产业培育成国民经济支柱产业，国家为落实支持生物医药产业的发展已开设两个专项给予扶持。2014年2月，国务院召开常务会，决定合并新型农村社会养老保险和城镇居民社会养老保险，建立全国统一的城乡居民基本养老保险制度。一旦三保合一，新农合的人均筹资水平与城镇居民的差距极有可能缩小，从而刺激医药需求，将给医药市场带来极大增量。

受国家对医药行业政策支持的影响，公司所处医药行业未来具备良好的发展空间。据IMS Health统计，中国在2009年已成为全球第五大药品市场，预计到2020年将成为排在美国之后的第二大药品消费大国，容量将接近2,200亿美元，中国的药品消费潜力巨大，医药行业未来仍有较大的增长空间。公司及时增强资本实力，是提升公司核心竞争力的必然要求，是抢占未来医药市场发展制高点的战略选择。

2、实施核心产品国际化发展战略、提高持续盈利能力和综合竞争实力

近年来，尽管我国的原料药和医药中间体的产量和出口量一直位居世界前列，但中医药国际化却一直未取得重大突破，中成药在占据全球医药消费近九成的欧美等市场几乎是空白。在欧美国家，除针灸外，中医药尚未进入国际主流医疗卫生保健体系，只能以食品、保健品等身份出现。除加拿大、奥地利、新加坡、越南等少数国家和地区外，中医药的标准仍参照西药标准制定。2012年，地奥心血康胶囊以治疗肌肉疼痛的市场定位通过荷兰药品评价委员会（MEB）的注册，获得在该国上市许可，成功实现了我国具有自主知识产权治疗性药品进入欧洲零的突破，同时成为欧盟成员国以外市场准入的第一个植物药。除地奥心血康外，目前仅有天士力复方丹参滴丸等为数不多的品种通过美国FDA或欧盟批准开展临床实验，我国中医药国际化任重而道远。

华神集团制定了现有核心产品国际化的中长期发展战略，以通过国际高端市场药品认证和质量要求为中长期目标，最终实现国内中成药产品达到规模化

出口欧美市场，进而提升公司的持续盈利能力和综合竞争力。

三、本次募集资金投资项目情况

（一）三七通舒国际化项目

1、项目概况

三七通舒具有活血化瘀，活络通脉，改善脑梗塞、脑缺血功能障碍，恢复缺血性脑代谢异常，抗血小板聚集，防止脑血栓形成，改善微循环，降低全血粘度，增强颈动脉血流量的功能，主要用于心脑血管栓塞性病症，主治中风、半身不遂、口舌歪斜、言语蹇涩、偏身麻木。

本项目旨在为具有独立自主知识产权的三七通舒获得欧盟成员国的上市许可。项目共分为两个阶段进行，第一个阶段为临床研究申请阶段，目标为获得欧洲临床研究许可，并开展临床研究；第二个阶段为生产上市申请阶段，在完成临床研究以及相关的欧盟 GMP 认证后，提交上市许可申请，最终达到获得欧盟上市许可，进入欧洲主流医药市场，创造良好的社会效益目标。

2、项目投资概算

该项目投资主体为华神集团，拟于 2015-2023 年投入人民币 2.1 亿元，实现三七舒通在欧洲药品市场注册上市。该项目具体费用包括临床前研究及合作费用、临床研究费用。该项目具体投入如下表：

单位：万元

费用明细	金额	费用说明
1. GACP 相关费用	390	按照项下费用合计得出
1.1 农残重金属等全套检测费用	290	咨询审计专家后, 预估得出的委托上海食品药品检测院进行多批药材欧洲全套要求的农药残留和重金属检测费
1.2 GACP 认证费用	100	前期与多家种植机构沟通后, 预估得出的证明药材符合 GACP 标准的技术资料购买、基地改进和现场检查认证等费用。
2. 临床前研究及合作费用	3,020	按照项下费用合计得出

费用明细	金额	费用说明
2.1 注册资料整理翻译	30	按照需要翻译和制作文件工作量预估得出的数值
2.2 合作注册机构费用	20	与合作单位签订框架协议，并初步确定合作内容和费用预算后计算得出
2.3 欧盟官方费用	180	查询欧洲药监局、德国药监局等机构官网公示费用（官方审核费每次最高达70000欧元，预计审核4次）计算得出
2.4 临床申请费用	40	查询欧洲药监局、德国药监局等机构官网公示费用计算得出
2.5 科学咨询	120	查询欧洲药监局、德国药监局等机构官网公示费用每次最高50000欧元和预计4次咨询计算得出
2.6 标准欧盟复检	40	咨询顾问后，预估得到的费用
2.7 安全性研究	1,200	与华西海圻等非临床研究机构沟通后估算出；含遗传毒性20万、安全药理实验80万、长期毒性试验200万左右、致癌毒性700万左右、生殖毒性200万左右等安全性研究费用。
2.8 药动学研究	700	与华西海圻等非临床研究机构沟通后估算出；包含体外代谢和吸收离体模型研究100万、在体动物毒动和药动学试验三项约200万每项估算药动研究费用。
2.9 药效机制研究	690	与昆明理工大学生科院等非临床研究机构沟通后，估算出；包含神经保护、抗聚效果、机制研究等药效机制研究费用，合计约690万。
3. 临床研究费用	17,590	临床研究费用应按照最终版临床方案进行核算，涉及到试验周期试验人数等。此费用根据欧盟常规新药临床费用进行估算
3.1 一期临床	245	按30例，每例8,000欧元估算临床试验费用约165万元人民币，另需试验启动会议费及差旅费等约80万元人民币。
3.2 二期临床	1,095	按150例，每例9,000欧元估算临床试验费用约945万元人民币，另需试验启动会议费及差旅费等约150万元人民币。
3.3 三期临床	16,250	二级预防适应症：按1,500例，每例9,000欧元估算临床试验费用约9,450万元人民币，另需试验启动会议费及差旅费等约250万元人民币。 急性期治疗适应症：按1,000例，每例9,000欧元估算临床试验费用约6,300万元人民币，另需试验启动会议费及差旅费等约250万元人民币。

3、项目必要性分析

(1) 心脑血管药物市场前景广阔

心脑血管药物在全球范围内是第一大类药物，约占全球药品总规模 20%。全球每年约有 2,000 万新增心脑血管疾病患者，全球用于支付心脑血管疾病治疗的费用约 2,000 亿美元，且以每年约 5% 的速度增长。

在我国，心脑血管药物市场规模仅次于抗感染药物，位居第 2 位，其市场规模超过全国药品销售总额的 17%。近年来，随着人们对中药在疾病治疗方面优势的重新认识，在部分城市，中药已跃升为心脑血管疾病治疗的一线药物，中药制剂的比重也在稳步上升。国际化注册研究成果所产生的学术影响力，将拉动国内销售额的增长。

(2) 推进中医药现代化、国际化是我国的重要政策

大力推进中医药的现代化、国际化是我国的重要政策。国内出台一系列政策鼓励巩固和加强我国在传统医药领域的优势地位，重点突破中医药传承和医学及生命科学创新发展的关键问题，应用全球科技资源推进中医药国际化进程。实现三七通舒药品产业的国际化发展能树立中国中药现代化和国际化的典范品种，三七通舒药品国际化（欧盟注册）的成功，将有望带动其它中药进入欧洲医药主流市场。

华神集团开发的三七通舒胶囊具有物质基础清楚、作用机理明确、临床疗效显著的特点，极具国际化潜质。其欧盟药品注册研究课题先后被列为 2007 年国家“十一五”科技支撑计划课题和 2011 年“重大新药创制”科技专项课题，鼓励其以新药形式在欧洲注册申报上市。目前已完成三七通舒胶囊欧盟药品注册的前期准备工作，准备在欧盟申请临床研究，获准临床研究许可，开展临床研究，申请上市许可，三七通舒国际化项目需要较大资金投入。

(3) 提高产品质量，拓展新市场

欧洲是世界上最大的植物药市场，共有 1,272 只植物药品种在市场流通，销售额约占全世界市场的 38%，且每年保持 6%~7% 的速度增长。在欧洲国家中，德国和法国植物药市场规模最大。公司通过三七通舒药品在欧盟注册程序，能够有

效提升公司质量管理能力，提高产品质量，成为具有自主知识产权的治疗性药品，让产品进入欧洲市场，同时也为产品走向其他国家市场做好必要的准备。

4、募投项目实施的可行性

(1) 良好的药理基础、研究基础和市场基础

中药国际化的前提是物质基础基本清楚、作用机理基本明确、临床疗效显著。三七通舒胶囊于 2003 年获准上市，系原国家二类中药新药，是从三七单味药材中提取的三七三醇皂苷有效组分制剂，与国内市场大部分的中药复方制剂及其它中药总提取部位制剂相比，具有三大优势：一、物质基础清楚，原料三七三醇皂苷中三大主要成分含量接近 70%，其中人参皂苷 Rg1 含量高达 50%；二、作用机理明确，原料三七三醇皂苷及主要成分人参皂苷 Rg1 的抗聚和神经保护作用及其机制通过国内外一系列研究已得到证实；三、临床疗效显著。

依据欧盟相关法规，向欧盟申请临床研究需要提供较完善的非临床评价数据以支持临床研究。作为上市十年的成熟品种，三七通舒胶囊已具备一定的前期研究成果和资料，抗聚机制研究在国际期刊有相关文章发表，安全性及有效性在国内临床应用中都得到了有力的验证。同时，我方已于 2015 年 10 月在德国（符合欧盟 GLP 要求）的试验室完成三七通舒胶囊遗传毒性试验，研究初步显示三七通舒无遗传毒性作用。

由于三七舒通显著的疗效，获得了临床专家和患者的广泛认可，至 2014 年其年销售规模超过 3 亿，在全国脑血管病医院口服中成药市场排名第 6 位（占比 5.17%），在全国心脑血管病医院口服中成药市场排名第 12 位（占比 0.86%）。因此，三七通舒胶囊作为中国中药现代化的典范品种，具有进入欧洲医药主流市场的潜质。

(2) 完善的前期准备工作

早在 2007 年华神集团就启动了国际化的相关准备工作，公司完成了一系列相关准备工作：

a. 完成了三七三醇皂苷原料药的指纹图谱研究，相关标准已经列入 2010 年版《中国药典》，三七三醇皂苷指纹图谱的建立保证了三七通舒胶囊产品的质量

稳定性，使产品批件差异在可接受的范围内，保障了药效的可靠性。完成指纹图谱研究使三七通舒胶囊在国际化的道路上迈出了坚实的一步。

b. 与四川省食品药品检验所合作完成了三七三醇皂苷原料药及其制剂三七通舒胶囊符合欧洲药典技术要求的重金属、农药残留、有机残留的系统研究，建立符合欧洲要求的有害物质残留质量控制标准。上述研究成果一方面证明了三七通舒胶囊通过科学先进的生产工艺能有效去除中药材中残留的有害物质，另一方面也扫除了国际化道路上巨大障碍。三七通舒国际化项目将在前期扎实的工作基础上，有序推进各项补充研究工作，以顺利取得临床研究准入和上市许可。

(3) 可靠的合作伙伴对本项目可行性的认定

2013 年底针对新药药品注册经验、公司规模等几个方面，华神集团对欧洲注册机构进行了详细筛选，最终选择了德国 Diapharm 公司作为三七通舒胶囊欧盟注册上市的合作伙伴，并于 2014 年 6 月签订“三七通舒胶囊欧盟注册战略合作框架协议”，双方承诺将充分利用各自的资源和优势，深刻把握三七通舒胶囊作为新植物药在欧盟注册的技术要求和法规要求，促进三七通舒胶囊走向欧盟，为欧洲心脑血管患者服务，为双方创造更好的社会效益和经济效益。

Diapharm 为德国规模最大的从事医药法规咨询、临床试验管理、生产质量管理、产品研发与转让的全方位咨询服务公司。从 1988 年公司建立开始，Diapharm 参与了近 1500 个上市许可的注册项目，在开发草药产品领域，Diapharm 拥有至少 25 年的经验，其中有超过 120 个在欧盟销售的草药产品通过 Diapharm 的法规技术支持得以成功上市。

Diapharm 于 2014 年底对三七通舒胶囊按照 CTD 格式编写的药学、非临床、临床研究资料进行评估，认定本项目具有较好的可行性。

(4) 欧洲鼓励药品开展临床试验的药政导向

欧盟及各国家药品审评机构，目前对新药临床研究采取的是“宽进严出”的态度，在提供满足注册要求的临床前研究数据和相关资料的基础上，获得欧洲临床研究许可不会在药政上有过多障碍。此外，三七药材已经被列入了欧洲药典（EP）专论，同时集团也正在与欧洲的国家药典机构合作进行三七三醇皂苷进

入药典工作，有利于本品种的欧洲注册。

三七通舒胶囊将按照欧洲新药注册程序，以治疗缺血性脑卒中的市场定位，按照欧盟新药研究的技术要求，首先在全球植物药开发最先进的德国进行注册，真正进入欧洲医药主流市场。近年来，欧洲草药倍受重视，山金车、金盏菊、母菊、紫锥菊、穗花牡荆、欧洲龙芽草、药用聚合草、黑接骨木花、土木香、小茴香、香蜂花、甘草等是目前欧洲较为常用的草药。在欧盟成员国中，德国是最重要的植物药生产大国，在生产和科研方面都领先于世界其他国家，是全世界植物药上市品种最多的国家之一，多种处方植物药在德国注册成功。

(5) 现有中药国际化实践提供了国际化经验

2012 年，地奥心血康胶囊以治疗肌肉疼痛的市场定位通过荷兰药品评价委员会（MEB）的注册，获得在该国上市许可，成功实现了我国具有自主知识产权治疗性药品进入欧洲零的突破，同时成为欧盟成员国以外市场准入的第一个植物药。

天士力制药集团股份有限公司的复方丹参滴丸已经于 2010 年初完成了 FDA 二期临床研究，目前进入第三期临床研究，预计 2016 年底，复方丹参滴丸将完成 FDA 三期临床研究。届时，复方丹参滴丸将成为第一例获得美国食品药品监督管理局（FDA）认证的复方中药。

Veregen™，系来源于绿茶树叶的包含儿茶素类和其它绿茶成分的多组分提取物制剂，按照新药注册途径（NDA）开发的治疗人类乳头瘤病毒（HPV）引起的生殖器疣的处方药。该药物最初由中国工程院院士程书钧主持研发，日本企业机构提供资助，并分享发明权；由加拿大公司运作，使美国 FDA 认可了这一药物在中国进行的 I 期临床试验；随后德国公司 MEDI-gene AG 接手，在欧美开展了 II 期和 III 期临床试验；最终，该药按照新药注册途径于 2006 年首先在美国 FDA 上市，系 FDA 首次按植物药指南批准的植物处方新药。至 2015 年，通过新药审批程序，在二十余个欧洲国家也陆续获准上市。该品种系源于中国，国际协同创新，按新药注册途径开发完成系统临床研究（含 I 期、II 期和 III 期临床试验），成功上市的植物处方药典型案例。

5、项目经济效益测算

公司通过三七通舒的国际化项目建立国际化的质量标准，提高产品生产关键环节以及质量控制水平，树立起国际国内学术标杆，赢得声誉，从而带动三七通舒销售额的提高。对比天士力的复方丹参滴丸进入FDA的IND后国内销售额实现了16%的年复合增长率及康缘药业的桂枝茯苓胶囊进入FDA的IND后国内销售额实现了8.14%的年复合增长率。公司预计三七通舒国际化项目能够带动三七通舒胶囊国内年销售额8%的复合增长率，预计项目实施的8年期间可累计新增销售收入10亿元，累计新增毛利6亿元（根据公司2015年1-9月医药制造业毛利率为61.96%估算，按60%计），累计新增净利2亿元（因为三七通舒是心脑血管用药，故选取上市公司心脑血管医药企业：天士力、中恒集团、以岭药业、乐普医疗、昆药集团、舒泰神、众生药业的2015年度三季度及2014年度销售净利率平均值分别为20.64%、20.50%估算，按20%计）。项目建设期8年平均每年新增三七通舒药品销售额1.25亿、新增净利润2,500万元。

心脑血管概念上市公司2014年度、2015年1-9月净利率如下表：

心脑血管概念上市公司	净利率	
	2015年3季度	2014年度
天士力	13.59	11.00
中恒集团	47.41	50.57
以岭药业	13.61	12.28
乐普医疗	24.15	27.44
昆药集团	9.71	7.52
舒泰神	16.86	17.98
众生药业	19.17	16.69
平均值	20.64	20.50

数据来源：wind 资讯

上市公司心脑血管疾病医药上市公司品2012年度、2013年度及2014年度三年的营业收入如下表：

心脑血管疾病 医药上市企业	上市公司用于心脑血管 管疾病药品类别	营业收入（万元）		
		2014 年度	2013 年度	2012 年度
中恒集团	血栓通	288,029.93	348,036.15	149,050.85
天士力	医药工业	605,126.72	492,211.68	340,721.62
以岭药业	心脑血管类药	204,792.51	179,915.50	123,110.38
昆药集团	天然植物药	155,347.17	151,642.56	139,336.11
众生药业	中成药	100,006.07	89,479.29	71,740.77
平均值	心脑血管疾病药品	270,660.48	252,257.04	164,791.95
华神集团	中西成药	35,164.36	30,578.02	25,655.80

数据来源：wind 资讯

三七通舒是一种心脑血管药物，该类药物在全球范围内是第一大类药物，约占全球药品总规模的 20%，全球支付用于心脑血管疾病治疗的费用约 2,000 亿美元。欧洲为世界上最大的植物药市场，销售额占全世界的 35%左右。欧洲人群由于饮食习惯等原因，心脑血管疾病发病率高，心脑血管疾病治疗药物市场巨大，其中与三七通舒具有类似药效的银杏叶提取物作为代表性的心脑血管疾病领域的非处方植物药，其年总销售额已突破 10 亿美元，约合人民币 63 亿元，2012 年欧洲 5 国与三七通舒胶囊作用机制相似的抗血小板聚集类药物年销售额达 140 亿美元。根据三七通舒胶囊在全国脑血管病医院口服中成药市场占比 5.17%的情况，公司估计三七通舒药品在欧洲至少能占据 1%的市场份额，并按 2012 年欧洲抗血小板聚集类药物年销售额的 140 亿美元、1 美元=6 人民币元估算，三七通舒药品在欧洲可以实现 8.4 亿元人民币的年销售额（终端销售金额）。

6、相关的审批程序

三七通舒国际化项目已经取得四川省发改委备案。备案号为：川发改境外备[2015]第 24 号。

（二）营销网络建设项目

1、项目概况

本次拟以募集资金净额中的 5,000 万元用于公司营销网络建设项目，实现

公司在零售终端和医院终端的销售网络拓展，具体包括零售终端队伍建设、零售电子商务推广、市场准入、招投标工作、招商工作团队建设、专业产品学术活动推广以及营销管理系统升级建设等内容。项目实施主体为成都中医药大学华神药业有限责任公司，项目建设期3年。

2、项目投资概算

本项目计划投入 5,000 万元，实现公司在零售终端和医院终端的销售网络拓展，具体包括零售终端队伍建设、零售电子商务推广、市场准入、招投标工作、招商工作团队建设、专业产品学术活动推广以及营销管理系统升级建设等内容。项目建设具体内容如下：

(1) 项目名称：成都华神集团股份有限公司营销网络建设项目

(2) 项目实施主体：成都中医药大学华神药业有限责任公司

(3) 项目基本情况

本项目建设内容和投资金额如下：

序号	建设内容	投资额（万元）	项目内容
1	零售终端队伍建设	1,000	零售终端人员队伍团队建设
2	零售电子商务推广	500	零售产品线上广告，流量购买
3	市场准入、招投标工作	1,000	地方基药目录，招投标业务
4	招商工作团队建设	1,000	人员建设、办事处组建（30个）
5	专业产品学术活动推广	1,000	举办专业学术会议（100场次）
6	营销管理系统升级建设	500	信息系统建设，全国网络
合计		5,000	

1) 零售终端队伍建设投资金额计算依据及计算过程

发行人零售终端队伍建设计划招聘销售人员 190 人，根据成都市最低工资标准，按人均每月底薪 1,500 元计算，3 年需要支付销售人员底薪 1,026 万元，以 1,000 万作为计划投资金额。

2) 零售电子商务推广投资金额计算依据及计算过程

该子项目主要内容是将公司零售产品进行线上广告投放，并通过流量购买提升用户关注度，根据发行人的市场询价情况，预算金额为 500 万元。

3) 市场准入、招投标工作投资金额计算依据及计算过程

该子项目主要内容是开展公司产品进入国家或地方基药目录以及产品招投标业务相关工作。

① 基本药物目录相关工作费用计算

国务院《关于推进分级诊疗制度建设的指导意见》明确要求：到 2017 年实现分级诊疗政策体系逐步完善，这意味着临床药品的核心市场将从城市公立医院转移至基层医疗机构。

2016 年，国务院召开了关于医药产业创新升级与促进中医药发展的会议。其中，“促进中医药发展”政策提出将增加将中成药品种数量加入基本药物目录。同时，在 3 月 8 日，卫计委答记者问中，卫计委领导也明确提出：“基层要拓展基本药物目录，使基层用药和大医院用药基本相当。北京市在今年年底就准备把基层药品目录和三级医院药品目录并轨”，以上情况表明中药基药扩容将落地实现。

进入基本药物目录对药品销售意义重大。基本药物目录分为国家基本药物目录和各省增补基本药物目录，目前公司主要产品尚未进入国家基本药物目录和大多数省份的增补基药目录，在目前政策环境下公司将努力将主要产品进入到目录中，相关工作费用预算如下：

费用项目	费用预估	备注
临床路径管理与临床用药指南研究	550 万元	与相关专业学会开展药物临床路径管理研究与临床用药指南研究，完善循证医学证据，需进行专家咨询论证、聘请专业机构委托研究等工作
差旅费	50 万元	
合计	600 万元	

② 相关药品招标工作费用计算

2016 年是招投标大年，公司全部主营药物品种都需要进行招投标工作。未来招投标工作中，相关费用预估及使用计划如下：

费用项目	费用预估	备注
差旅、产品研讨会费	372 万元	覆盖全国 31 个省、市、自治区，并需要进行相关产品研讨；预计平均每个地区差旅费、专家咨询费为 12 万元。
资料费	28 万元	招投标资料制作费
合计	400 万元	

以上费用预算合计为 1,000 万元。

4) 招商工作团队建设投资金额计算依据及计算过程

该子项目主要内容是招聘营销人员 110 人，并在全国各地建立 30 个办事处，费用预估如下：

费用项目	费用预估	备注
场地租赁及相关费用	270 万元	预计每个办事处平均年租金及相关费用为 3 万元，30 个办事处 3 年共计 270 万元
办公设备购置	180 万元	预计每个办事处办公设备购置及消耗为 6 万元，30 个办事处共计 180 万元
人员基薪	594 万元	预计招聘营销人员 110 人，按平均月基薪 1500 元计算，3 年共计 594 万元
合计	1,044 万元	

以上费用预估合计 1,044 万元，按 1,000 万元作为计划投资金额。

5) 专业产品学术活动推广投资金额计算依据及计算过程

药品是专业性极强的产品，产品通过学术活动进行市场推广是药品营销中非常重要的途径。针对公司主要产品的销售推广及公司未来营销网络建设，非常需要向市场进行不断的学术推广，进而使市场及用户更清晰地认知公司产品的各项指标及疗效等信息。同时，积极而广泛的学术推广与交流互动，有利于公司提升对主要产品的开发水平，提升产品的综合品质。

对此，本次需匹配相应的学术活动的计划如下：

学术活动类型	覆盖人群	场 次	费用预算
全国性会议（神经内科、耳鼻喉科、肝胆外科、介入科）	国家级、省级专家	10	50 万/次，共 500 万元
省级年会（神经内科、耳鼻喉科、肝胆外科、介入科）	省市级专家	30	10 万/次，共 300 万元
城市级会议、科室会议（神经内科、耳鼻喉科、肝胆外科、介入科）	基层/社区医生	60	4 万/次，共 240 万元
合 计		100	1,000 万元

6) 营销管理系统升级建设投资金额计算依据及计算过程

该子项目主要内容是购买专业软件进行公司营销网络信息系统建设和全国网络联网已实施销售行为管理，根据目前询价情况，该项费用预计为 500 万元。

(4) 项目建设期：3 年。

3、项目建设的背景

(1) 医药电子商务政策向好

2014 年 5 月份国家食品药品监督管理总局发布《互联网食品药品经营监督管理办法（征求意见稿）》，明确了互联网药品经营单位可以销售处方药，处方药的药品目录首批也基本确定了 200 多种。3 月 30 日，国务院办公厅印发《全国医疗卫生服务体系规划纲要(2015-2020 年)》，未来五年我国将开展健康中国云服务计划，积极应用移动互联网、物联网、云计算、可穿戴设备等新技术，推动惠及全民的健康信息服务和智慧医疗服务。医药电子商务政策的逐渐明朗为医药电商的发展带来了机遇。

(2) 药品零售市场潜力巨大

预计到 2020 年，我国 OTC 药品市场规模将位居全球第一。另外，中国城镇人口每年以 2000 万左右的速度增长、人口老年化趋势加快，这部分人群的医疗消费越来越大；城镇居民收入增加较快，其医药卫生费用也相应快速增加；基本医疗保险制度和医疗体制改革等都大大加快了非处方药品市场的壮大。随着

农村“两网建设”、医保和新型农村合作医疗制度的全面推广，农村药品市场逐渐也成为新热点。中国的药品零售市场前景十分可观。

(3) 中医药健康服务业发展前景广阔

2015年5月7日，国务院办公厅印发《中医药健康服务发展规划（2015—2020年）》（以下简称《规划》），《规划》确定了重点任务是通过运用中医药理念、方法、技术维护和增进人民群众身心健康的活动，主要包括中医药养生、保健、医疗、康复服务，涉及健康养老、中医药文化、健康旅游等相关服务，未来中药行业将迎来发展的黄金期。

4、项目必要性分析

(1) 大力进军药品零售领域，发掘新的利润增长点

近年来，公司着重于处方药领域药品的销售，成效突出。公司的心脑血管药物、耳鼻喉科药物优势明显，近10年来，公司聚焦于心脑血管药品、耳鼻喉科药品的处方类药品的销售。

公司的支柱性品种三七通舒胶囊一直以来以医院模式开展营销工作，虽然近年来三七通舒胶囊销售收入稳步提高，但可控终端销售极为薄弱。因此，公司急需以三七通舒胶囊为主导建立终端营销网络，弥补等级医院营销的薄弱环节，并树立三七通舒胶囊常服观念，并确立三七通舒胶囊“植物阿司匹林”的定位。

基于公司在心脑血管药物处方药的现有优势、研发成果并结合公司的发展战略，公司将借助在处方药物市场的经验及市场地位，逐步拓展在非处方药市场的影响力及市场占有率。

(2) 顺应政策导向，借助电子商务平台把握新商机

目前政府对于药品电商销售的态度逐步由限制转变为引导和鼓励。2014年5月份国家食品药品监督管理总局发布《互联网食品药品经营监督管理办法（征求意见稿）》的出台预示着医药电子商务的时代即将到来。通过本次零售终端推广项目的实施，在线上推广方面，公司将通过与知名医药类垂直网站和医药电商合作，借助电子商务传播面大受众面广的特点在线上及移动电商开展公司的

产品推广，为消费者进行医学知识科普，通过线上与消费者进行互动互动，并通过与第三方合作的方式实现产品推广及销售。

(3) 建立招商业务新模块，大力提升市场份额

三七通舒胶囊目前的市场布局主要集中在等级医院，二三级城市和社区医院大多处于空白状态；而等级以上医院占比仍然较低(全国等级以上医院占有率仅 5.47%)，还有 90%以上的空白医院尚未开发。

建立新领域的发展战略，丰富销售手段和模式，搭建招商业务团队，力争快速打开市场实现销售和利润双增长。

通过本次募投项目的实施，公司将从人员组建、营销管理系统建设、品牌推广以及销售网络系统建设四个方面建立招商业务新模式。

(4) 营销网络亟待升级

为了进一步提高公司产品在全国的覆盖率，为更多区域的医院和患者服务，实现公司的发展战略，公司需要将营销网点向全国更多区域进一步深入推广。同时，随着公司产品线逐渐丰富，新产品储备逐渐增多，公司还将代理更多国内外知名药企的产品，以及通过兼并重组丰富产品线，此外还有多项具有自主知识产权的新药产品正在积极研发之中。因此，公司客观上需要建设全国性的营销网络，为新产品的不断推出和推广做好准备。

在当前互联网飞速发展的时代，信息化建设显得尤为重要，公司目前各个营销网点之间及网点与总部之间的信息交流的效率较低，对行业市场信息收集较为滞后，亟需通过建设现代化的信息系统来实现信息的实时传输，加快对市场供求信息的反应速度，及时掌握客户的各种需求，降低沟通成本。

因此，本项目的实施可推进公司业务的发展，快速实现公司业务的推广，同时也为公司业务持续增长奠定基础。

5、项目经济效益测算

根据公司预测，本项目建设完成后，将零售终端代表直接覆盖的零售终端门店将由目前的 4,000 家门店，扩展到 40,000 家以上；连锁药店与商业通路代表间

接覆盖的门店将由目前年的 10,000 家，扩展到 60,000 家以上。公司产品能够覆盖 100,000-150,000 家零售药店诊所，形成整个药品零售领域 40%以上的广大覆盖率。覆盖全国除港、澳、台外的省市，并深入覆盖到二、三线城市及县级终端。计划未来 3 年直接合作连锁达到 800 家，门店诊所 200,000 家。高端论坛会议覆盖高层 3,000 人次/年，媒体覆盖 200 万人/年，专业培训店员每年达 30 万人次。公司可增加年均销售收入 75,000 万元，净利润 9,000 万元，项目经济效益前景良好。

6、公司预计增加年均销售收入与净利润的测算依据，及其合理性与可行性

公司预计，项目建设完成后，公司可增加年均销售收入 75,000 万元、净利润 9,000 万元，项目投资收益效果良好。具体测算依据和过程如下：

(1) 零售终端

公司销售代表直接覆盖的零售终端将由目前 4,000 家门店，扩展到 40,000 家以上，连锁药店代表与商业通路代表间接覆盖门店由目前 10,000 家，扩展到 60,000 家以上，公司产品能够覆盖 100,000-150,000 家零售药店诊所。假设按项目建成后新增门店 100,000 家、平均每家年销售额 1,500 元估算，可增加年均销售收入 15,000 万元；按 12%的销售净利率计算，可增加年均净利润 1,800 万元。

公司将新增销售人员 300 人以上，加上现有外勤销售人员 268 人，总人数达到约 570 人，而且同时进行营销模式创新，将现有完全依靠公司营销人员进行市场开拓转变为公司营销人员与社会化专业渠道销售商相结合的模式，将有效提升市场开拓能力。

假设项目建设期 3 年新增 100,000 家门店，需要 570 名营销人员人均新增门店约 59 家/年、最终实现人均覆盖 200 家药店，具备可行性；项目经济测算中平均每家店年销售收入 1,500 元，而公司 2015 年药店销售渠道平均每店销售额约 4,000 元，因此预测每店销售收入 1,500 元/年具备合理性；中西成药 12%的销售净利率为行业历史经验数据，具备合理性。

(2) 医院终端

项目建成后公司营销人员达 570 人，项目建设期 3 年计划新增医院终端 3,000 家，需要 570 名营销人员人均新增医院终端 1.75 家/年，最终实现人均覆盖 7.9 家

医院，具备可行性；按平均新增每家医院年均销售 20 万元计算，可以增加年均销售收入 60,000 万元，按 12% 的销售净利率计算，可增加年均净利润 7,200 万元。项目经济测算中平均每家医院年销售收入 20 万元，而公司 2015 年医院销售渠道平均每家医院销售额约 25.70 万元，因此预测每家医院销售收入 20 万元/年具备合理性，中西成药 12% 的销售净利率为行业历史经验数据，具备合理性。

（3）销售净利率的测算依据

销售净利率的测算依据为 2014 年、2015 年 1-9 月上市公司相关销售净利润率，其指标如下：

年度	证监会分类医药制造业	WIND 中药业
2014	14.64%	15.11%
2015 年 1-9 月	16.21%	16.66%
平均	15.42%	15.89%

数据来源：wind 资讯

2014 年、2015 年 1-9 月医药制造业上市公司平均销售净利润率为 15.42%，中药业平均净利润率为 15.89%，因此公司预计销售净利润率为 12% 具备合理性。

（三）补充流动资金

1、项目概况

本次非公开发行募集资金在投资“三七通舒国际化项目”、“营销网络建设项目”后，剩余部分 12,000 万元用于补充公司流动资金需求。

2、补充流动资金的必要性及可行性

（1）公司业务规模扩张亟需充足的营运资金支持

2014 年我国医药产业保持了较快的经济增长速度，在各工业大类中位居前列。根据国家工业与信息化部公布的《2014 年医药工业经济运行分析》，2014 年规模以上医药工业增加值同比增长 12.50%，增速较上年下降 0.20 个百分点，高于工业整体增速 4.20 个百分点，在各工业大类中位居前列。医药工业增加值在整体工业所占比重达到 2.80%，较上年增长 0.18 个百分点，显示医药工业对

工业经济增长的贡献进一步加大。尽管 2014 年我国医药企业主营业务收入、利润总额整体增速较上年放缓，但仍显著高于工业整体水平。

公司的主营业务为中西成药、生物制药的生产与销售及钢结构房屋建筑设计与施工等。最近三年，公司的主营业务产品中西成药的销售收入分别为 25,655.80 万元、30,578.02 万元以及 35,164.36 万元，年均复合增长率达到 17.07%。随着我国人口老龄化进程加快、居民支付能力增强，公司业务规模的较快增长、产能逐步扩大和市场份额的进一步提高，公司亟需投入更多的营运资金。

(2) 增加营运资本，缓解流动资金压力

截至 2015 年 9 月 30 日，公司营运资本为 21,134.38 万元。根据“积极发展医药产业”和“做优、做大、做强医药核心产业”的战略规划，公司提出要实现“国际知名的、国内一流的，以现代中药为核心、以生物制药为特色的健康医药产业集群”的企业愿景，促进公司现代中药核心产业的快速发展。2015 年，伴随着公司高新技术产业园生物制剂车间项目、制药厂车间工程项目、科研综合楼等项目的正式投产，公司固定资产折旧费等营运费用大幅增加，公司营运资金压力逐步增大。公司目前能用于日常经营活动的流动资金比较短缺，不能满足公司未来业务发展的需求。

通过本次非公开发行股票，公司拟用不超过 12,000.00 万元募集资金补充公司流动资金，缓解公司的流动资金压力。

(3) 加大公司研究开发投入

公司与包括成都中医药大学在内的国内外数十所高等院校、科研院所及知名医院建立了开放式、互利互惠的“产、学、研”合作平台，并依托国家级“企业技术中心”、“博士后科研工作站”等不断完善“产、学、研”开发合作平台；公司凭借在现代中药及生物制药领域的先进硬、软件实力不断完善现代中药、单克隆抗体药物、基因工程药物、诊断试剂及核素药物标记的新药研究开发平台；公司承担了包括国家“863”计划项目、国家科技支撑计划项目、国家重大新药创制计划项目、国家高新技术产业化示范工程项目、国家级新产品试制计划项目、国家企业技术中心创新能力平台建设项目、国家现代中药产业发展专项以及国家火炬

计划项目、国家星火计划项目等在内的国家、省、市重大科技项目 50 余项。

高素质的研发团队是公司持续研究开发新产品的重要能力保障，整体研究开发能力是公司可持续发展和保持市场竞争力的核心驱动因素之一。本次非公开发行补充流动资金有利于公司未来进一步加大新药和核心产品相关研究开发的投入，研发体系和研发能力的进一步提升，有利于为公司可持续发展提供重要技术储备。

(4) 有利于公司积极应对和参与医药行业整合

2013 年，工信部联合 12 个部委下发《关于加快推进重点行业企业兼并重组的指导意见》，引导包括医药在内的重点行业开展兼并重组，提高资源配置效率。2014 年国务院印发了《关于进一步优化企业兼并重组市场环境的意见》，为企业兼并重组和资源整合创造条件。医药企业兼并重组步伐加快，据不完全统计，2014 年国内医药行业兼并重组项目有 250 起以上，交易金额 600 亿元以上。《医药工业“十二五”发展规划》将提高医药行业集中度作为“十二五”主要发展目标之一，鼓励优势企业实施兼并重组，提高产业集中度；加快发展具有自主知识产权和知名品牌的骨干企业，培育形成一批具有国际竞争力和对行业发展有较强带动作用的大型企业集团。此外，新版 GMP 的实施提高了我国药品生产质量标准，提升了医药制造行业的准入壁垒，必然导致一些资金不足、技术积累不够的中小药企退出药品生产市场，从而推动我国医药企业的优胜劣汰，提高医药行业集中度。

面对医药行业在政策推动下的产业整合趋势，公司拟通过本次发行募集资金，补充公司的资金实力，为公司未来能够抓住并购机会，积极参与行业整合奠定坚实基础。

四、本次发行对公司经营管理和财务状况的影响

(一) 对公司财务状况的影响

本次非公开发行股票募集资金到位后，公司的总资产及净资产将相应增加，公司的资金实力、抗风险能力和后续融资能力将得以提升。随着项目的逐步建成达产，公司核心产品销售收入将显著增加，产品附加值不断提高，公司

盈利能力将得到有效增强。

（二）对公司经营管理的影响

为顺应国家政策及医药行业发展趋势，公司拟通过本次非公开发行募集资金用于三七通舒国际化项目、营销网络建设项目和补充流动资金。本次募集资金投资项目实施完成后，公司核心产品三七通舒的技术水平和生产能力进一步提高，公司将建立起更具市场竞争力的全国性营销网络，资本实力将得到进一步加强，公司的综合实力和核心竞争力将得到进一步增强，公司的市场领先地位将得到进一步巩固。

五、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。通过本次募集资金投资项目的实施，将进一步扩大公司的规模、壮大公司的实力，提升公司的盈利能力，增强公司的综合竞争力和抗风险能力，促进公司的可持续发展，符合公司及公司全体股东的利益。本次募集资金投资项目是必要且可行的。

（以下无正文）

（本页无正文，为《成都华神集团股份有限公司非公开发行股票募集资金使用的可行性报告（修订稿）》之签章页）

成都华神集团股份有限公司董事会

2016年4月12日