

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（修订稿）

二〇一六年六月

目 录

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.....	3
（一）仁和药房网零售终端推广全国主要城市项目	3
三、本次发行对公司经营管理和财务状况的影响.....	10
四、结论.....	10

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 120,000 万元（含 120,000 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	仁和药房网零售终端推广全国主要城市项目	180,000	60,000	120,000
	合计	180,000	60,000	120,000

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）仁和药房网零售终端推广全国主要城市项目

1、项目概述

本项目在控股仁和药房网的基础上，于全国 50 个重要城市建设 3,000 家连锁零售药店（以本次非公开发行募集资金投资 2,000 家门店，以自有资金投资 1,000 家门店）。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，包括以整合药品生产、物流配送、零售网络和网上销售为一体的业务模式，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仁和药房网，以仁和药房网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，发展成为零售终端连锁运营平台，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

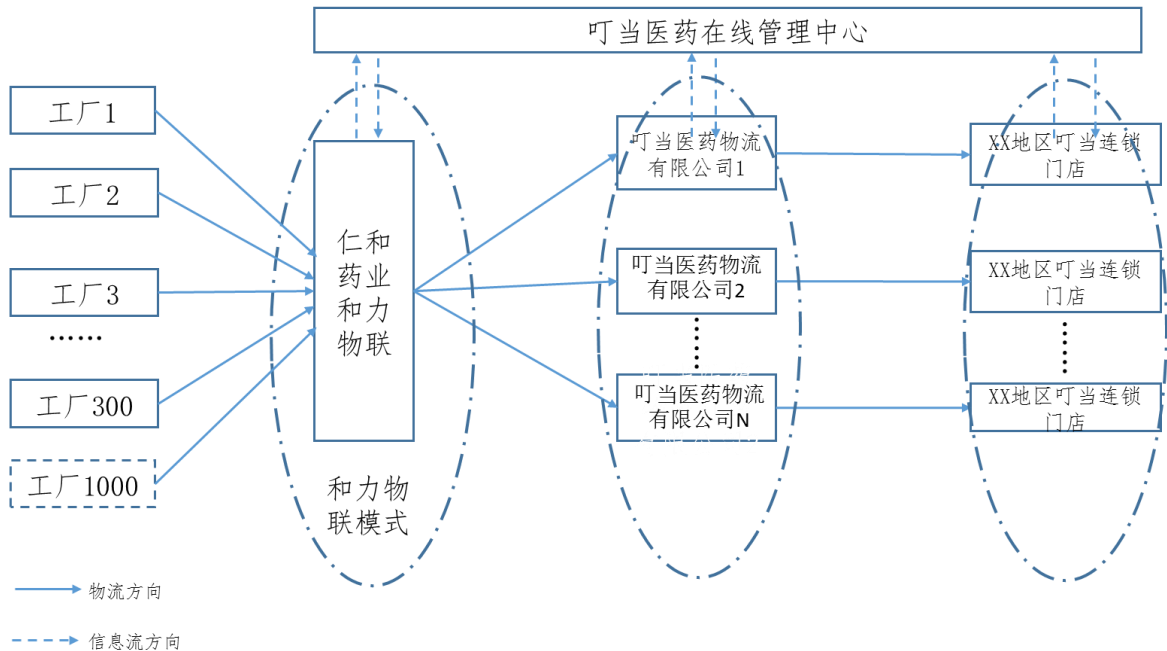
(1) 公司具备项目实施所需经营资质

本项目之前，仁和药业计划以自有资金先行并购整合仁和药房网。仁和药业将整合自身及仁和药房网的经营资格，完全可以满足本项目的运营资格的需要。仁和药房网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。仁和药房网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，仁和药房网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 200 多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，由公司拟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，仁和药业以自有资金先于本项目之前，并购整合了仁和药房网。仁和药房网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。仁和药房网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

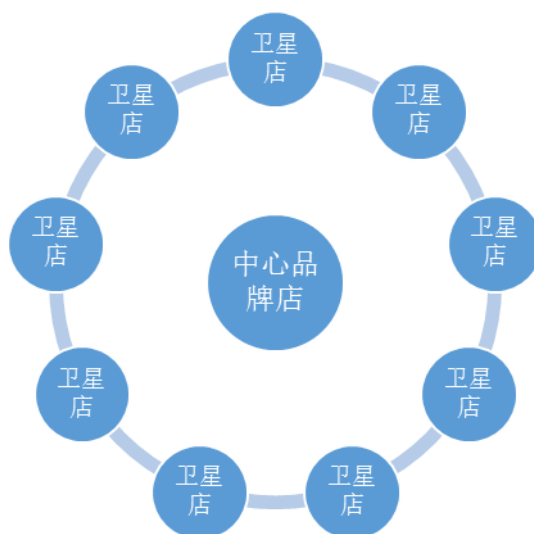
商品的供应链整合能力；其二，闭环零供应链趋势；其三，契合消费者需求变化的一站式一体化服务。这就需要企业要有制造业、流通业、零售业、医疗诊断等的资源整合能力，还要有强大的互联网运营优势以保证效率，还要有足够的遍布各市场的强大的执行力队伍。目前，仁和药业上游早已布局“和力物联模式”整合药品制造业，中游布局叮当医药物流体系，下游布局零售网点，在全国市场还拥有庞大的 OTC 产品推广服务人员，可以支持零售药店的并购与管理，在这些基础资源之上，还有先期整合的以药房网为主体的互联网运营在线系统，形成高效闭环零供应链一站式一体化服务体系，成本低、效率高、服务好，未来盈利空间大，竞争优势明显。

4、项目实施计划

根据仁和药房网北京地区运营经验，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。区域零售终端店布局示意图如下：



募投项目整体分四个阶段推进，有步骤有计划进行。本次募投项目推进计划

表如下：

阶段	具体实施内容
组织建设期 2015.10-2016.2	以仁和药房网为实施主体，加强顶层设计，利用仁和药房网的药房网，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 2016年	仁和药房网零售终端向主要省会城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，摸索出一套独特的运行模式，优化快送服务标准体系，初步在公司体系内试行 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	仁和药房网零售终端推广顺利，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，与公司计划以自有资金布局的叮当医药相匹配，各地区逐渐开始盈利，零售终端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 模式中零售终端体系的建设初步完成。
成熟期 2019年-2021年	整个募投项目进入正常运行阶段，零售终端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 模式中零售终端体系搭建完成。

5、投资估算和资金筹措

本项目通过股权收购的方式实施，由仁和药房网筛选、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，组成公司的零售终端网络，具体投资支出如下：

单位：万元

仁和药房网零售终端推广全国主要城市项目投资估算表		
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 万元进行仁和药房网零售终端的全国推广，其中自有资金投资 60,000 万元，募集资金投资 120,000 万元，即以自有资金投资 1,000 家门店，以募集资金投资 2,000 家门店；若本次非公开发行实际募集资金净额少于募集资金拟投资金额，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，公司将在全国范围内设立 3,000 家零售店面，构建零售终端销售网络。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。

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

二〇一六年六月二十日