

广东太安堂药业股份有限公司

(广东省汕头市金园工业区 11R2-2 片区第 1、2 座)



非公开发行股票募集资金使用 可行性分析报告 (第三次修订稿)

证券代码：002433

证券简称：太安堂

二零一七年四月

为进一步提升广东太安堂药业股份有限公司（以下简称“太安堂”、“公司”、“本公司”）的综合竞争力，实现由传统中医药企业转型升级为现代大健康服务企业的战略目标，公司拟非公开发行股票募集现金，实施互联网健康云平台建设项目、生殖健康系统化升级建设项目以及补充流动资金，拟向不超过 10 名不特定对象非发行募集现金 170,933.59 万元。现就募集资金投资项目可行性分析如下：

一、本次非公开发行股票募集资金使用计划

本次发行募集资金总额不超过 170,933.59 万元，扣除发行费用后，募集资金计划投资于以下项目：

单位：万元

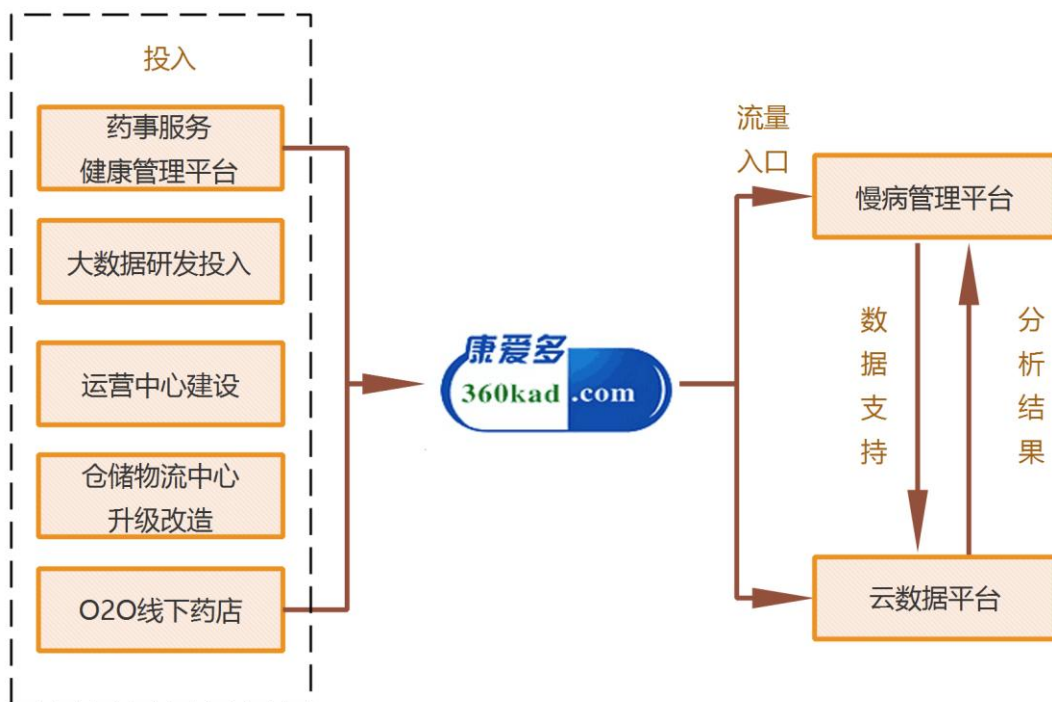
序号	项目名称	实施主体	投资额	拟投入募集资金
1	互联网健康云平台建设项目	广东太安堂药业股份有限公司	150,000.00	99,193.59
2	生殖健康系统化升级建设项目	广东太安堂药业股份有限公司	80,000.00	45,240.00
3	补充流动资金	广东太安堂药业股份有限公司	26,500.00	26,500.00
合计			256,500.00	170,933.59

本次发行募集资金到位后，实际募集资金净额少于上述募集资金投资项目需投入的募集资金总额的部分由公司自有资金或通过其他融资方式解决。若公司在本次发行募集资金到位之前根据公司经营状况和发展规划，对项目以自筹资金先行投入，则先行投入部分将在本次发行募集资金到位之后以募集资金予以置换。

二、互联网健康云平台项目

（一）项目建设内容

项目具体建设实施内容如下：



1、慢病管理平台研究开发

基于康爱多目前在医药电商领域的平台优势，利用其流量为入口，系统化布局慢性病领域。本项目拟购置服务器等硬件设备及专业应用软件，打造专业技术团队，研究开发常见慢病用户的管理服务平台。该平台通过建立用户健康档案数据，与用户进行直接互动，及时把握用户需求，为其提供专业、安全、有效的个性化智慧医疗服务，如轻问诊、用药提醒、用药后反馈等深度贴合用户需求的服务，从而提高用户的活跃度及重复购买率。

2、互联网健康云平台研究开发

基于康爱多庞大的电商交易数据，公司拟购置服务器等硬件设备及专业应用软件，打造专业技术人员，研究开发互联网健康云平台。该平台通过有效收集处理用户的日常用药习惯、健康体征、体检、病例、处方、用药情况、基因等诸多与人体健康相关的数据，建立多品种的专科医药大数据库。该平台一方面与上游的医药生产厂家及 CRO 企业在药品研发方面合作，以提高其研发效率，另一方面可与广告商合作开展精准营销。此外，公司还建立药事服务团队，采用与外部医生集团合作的方式，为长期慢病患者建立移动端的轻问诊服务平台，提高用户粘性。

3、线下医药门店布局

在医药电商处方药市场尚未正式开放的情况下，公司有必要通过线下药店的布局，承接医药分离政策下医院外流的处方药订单市场。本项目拟选择在靠近各个医疗机构的位置租赁营业店铺，并配备药师等专业用药咨询人员及营业人员，以进一步完善公司线下门店布局，并与线上电商业务形成良好补充和互动，为用户提供便捷用药服务。

4、现有医药电商服务能力升级

面对公司现有电商业务日益扩大的交易规模，项目拟通过购置先进的软硬件设备、加大研发、营销人员的投入，实现对现有电商业务的升级扩容，进一步优化消费体验和提高响应速度，巩固康爱多在医药电商行业的龙头地位。

5、现有仓储物流体系升级改造

基于电商系统的升级和互联网医疗云平台的打造，未来专业化的仓储物流配送系统面临升级改造的需求。本项目拟通过升级信息系统、投入专业设备、改造场地构造、增加仓储空间和提高物流运转效率，使公司的仓储物流系统能够大力和高效的支撑线上线下业务。

（二）项目实施的必要性

1、公司由传统的中医药企业转型为现代大健康服务企业的重要举措

公司在中医药产业深耕多年，已成为国内知名的中医药生产销售企业，近年来，在原有中药皮肤药的基础上，通过完善产品结构，进行主业战略调整，初步形成了皮肤类、心脑血管类、生殖健康类三大优势系列药品格局。未来，公司明确了以太安堂中医药产业和大健康产业为发展方向，通过上下游的整合，逐步构建公司中药产业价值链；通过电子商务和物流市场的拓展，构建线上线下的销售网络体系。总之，公司将充分利用质量优势、产品优势和产业优势，实现公司的健康和持续发展。

该项目通过对电商服务能力的升级及仓储物流等配套体系的完善，公司销售产品品类得以丰富、用户群体得以扩大，亦会获取更多用户数据。慢病管理

平台的建立更能及时把握用户需求，为其提供专业、安全、有效的个性化智慧医疗服务，如轻问诊、用药提醒、用药后反馈等深度贴合用户需求的服务，从而提高用户的活跃度及重复购买率。基于上述条件建立的互联网健康云平台掌握多品种的专科医药大数据库，一方面与上游的医药生产厂家及 CRO 企业在药品研发方面合作，以提高其研发效率，另一方面可与广告商合作开展精准营销。此外，平台累积的用户流量可与医生集团、专业体检机构等医疗服务机构进行流量互换或形成直接收益。

因此，随着项目的实施，公司将与上游医药生产商、下游用户以及相关医疗服务机构形成统一的行业生态体系，产业链上下游企业相互依存，共同发展，公司也将实现由传统的中医药企业升级为现代大健康服务企业的战略转型。

2、以慢病管理服务为核心，打造个人及家庭健康管理平台以助力分级诊疗制度实施

在人口老龄化日趋严重的情况下，居民慢性病发病率呈现上升趋势，常见慢病患者数量逐渐增多，潜在患病人群众多。为此，十八届五中全会公报中，面向全民健康的“健康中国”上升为国家战略，2015年9月，国家卫生计生委全面启动的《健康中国建设规划（2016-2020年）》提到，要坚持以预防为主，加强传染病、慢性病、地方病、职业病的防治工作，并且进一步开展好分级诊疗，强基层、补短板，提高医疗服务质量。在逐步建立基层首诊、双向转诊、急慢分治、上下联动的分级诊疗制度的情况下，优质的医疗资源将下沉至基层社区医疗服务机构，使得已诊断明确且病情稳定的慢性病患者能直接享受到基层社区优良的医疗服务。

然而，在目前基层社区医疗资源紧缺的情况下，借助于互联网技术而建立的以慢病管理为核心的健康管理服务体系，实现对慢性病高危人群、患者的远程监控、及时防治，是有效的解决方法。通过互联网健康管理体系，可以为患者个人乃至患者家庭建立健康档案，长期对患者进行动态管理，在专家团队的指导下，通过检测、评估、指导、实施等环节向患者提供包括药物治疗、康复咨询、养生处方、饮食处方、运动处方、心理处方等方式，向患者提供全面的生活方式指导以及用药咨询服务，并且当患者病情发生变化时通过会诊患者提供及时的合理治

疗，或者甚至将患者转诊的至专业的诊疗医院。因此，从上述角度来看，慢病管理服务是实现分级诊疗下基层诊疗的必要举措。

3、发挥医药电商大数据价值，着力布局大健康产业

近年来，全国大力发展医药大数据建设，一方面，政府及相关部门不断出台相关政策，强调发展大数据医疗的重要性，如 2015 年 8 月，国务院在其发布的《关于印发促进大数据发展行动纲要的通知》中明确提出，要鼓励和规范有关企、事业单位开展医疗健康大数据创新应用研究，构建综合健康服务应用；另一方面，众多企业积极布局智慧服务领域，如百度与北京市政府联合推出了北京健康云平台等。由此可见，依托互联网大数据技术，以用户医疗信息为核心的智慧医疗大健康产业已经成为医药行业重要的发展方向。

通过本项目的实施，公司在互联网、大数据及云计算方面的研发实力和运营能力得到极大提升，通过充分挖掘电商交易后积累的用户个人健康档案数据，及时把握用户需求，为其提供专业、安全、有效的个性化智慧医疗服务。另外，电商平台通过有效收集处理用户的日常用药习惯、健康体征、体检、病例、处方、用药情况、基因等诸多与人体健康相关的数据，建立多品种的专科医药大数据库。该平台一方面与上游的医药生产厂家及 CRO 企业在药品研发方面合作，以提高其研发效率，另一方面可与广告商合作开展精准营销。此外，平台累积的用户流量可与医生集团、专业体检机构等医疗服务机构进行流量互换或形成直接收益。最后，该平台面向大众健康，提供防治结合、医养结合、健康咨询等服务，更好地服务于全民大健康。

（三）项目实施的可行性分析

1、医改逐步深化推行，为项目成功实施创造契机

医药行业作为关系亿万人民生命健康的重要民生行业，长期以来一直是国家关注及政策支持的重点。2015 年 5 月，国务院办公厅出台《关于城市公立医院综合改革试点的指导意见》，号召多种有效方式改革以药补医机制，提倡在试点城市所有公立医院推进医药分开；2016 年 3 月，国务院发布的《关于 2016 年深化经济体制改革重点工作的意见》中也提出在部分综合医改试点省推广医药分开的有效措施。具体实施范围不仅包括市属医院，还包括中央、部队以及企业的所

有医院，通过实行药品零加成，逐步统一公立医院和社区卫生服务机构药品采购目录，最终实现各级医疗机构的用药衔接。更为重要的是，在取消零差率、实行两票制、降低药占比和加强辅助用药监控、药品招标降价、医生多点执业等产业大趋势下，处方从医疗机构向零售终端外流已成定局，这对于医药生产企业开拓零售终端市场具有重大的引导意义。综上，随着新医改的不断深化，医药分开在全国各地全面普及，互联网大健康产业将迎来巨大的发展契机。

2、借助有利的政策条件，互联网与医疗行业融合发展为项目成功实施创造条件

近年来，国务院便出台了一系列针对医药互联网的扶持意见，2015年7月发布的《关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》在医药大健康领域提出了多项指导意见：1. 支持第三方机构构建医学影像、健康档案、检验报告、电子病历等医疗信息共享服务平台，逐步建立跨医院的医疗数据共享交换标准体系。2. 积极利用移动互联网提供在线预约诊疗、候诊提醒、划价缴费、诊疗报告查询、药品配送等便捷服务。3. 引导医疗机构面向中小城市和农村地区开展基层检查、上级诊断等远程医疗服务。4. 鼓励互联网企业与医疗机构合作建立医疗网络信息平台，加强区域医疗卫生服务资源整合，充分利用互联网、大数据等手段，提高重大疾病和突发公共卫生事件防控能力。5. 积极探索互联网延伸医嘱、电子处方等网络医疗健康服务应用。6. 鼓励有资质的医学检验机构、医疗服务机构联合互联网企业，发展基因检测、疾病预防等健康服务模式。7. 加强互联网食品药品市场监测监管体系建设，积极探索处方药电子商务销售和监管模式创新。

在以上政策的引导下，医药行业企业将得以在更为有利的条件下借助互联网大数据、云计算等多领域技术，实现慢病管理平台和大健康云服务平台的顺利建设实施。

3、深耕医药行业多年，丰富的行业经验及资源整合能力为项目成功提供强大的后盾支持

首先，公司已布局医药电商行业，子公司康爱多作为医药电商的龙头企业，目前已经建立了“全平台布局、全渠道经营”的完善医药互联网体系。其中，公司自建网络交易平台“康爱多网上药店”涵盖PC网站、手机WAP网站、APP应

用软件，还入驻第三方网络交易平台（天猫、京东等平台）开设旗舰店，并在线下开设了 O2O 体验店。截至目前，公司注册用户已超过 2,000 万，累计交易用户 1,700 万，活跃用户超 800 万。其次，康爱多拥有超千人的专业医药互联网运营和服务团队，专业客服团队近 400 坐席，具有高效、大数据推动的仓储物流配送体系，以及专业完善的会员管理和服务体系，能够将厂商、用户的流量有效整合，推动医药产业在线化转型。康爱多能够提供技术开发、营销推广、商品管理、执业药师、客户服务、物流储运、大数据研究等八大核心方面的技术支持，基本覆盖项目建设的各个重要环节。再次，通过各项业务活动开展，康爱多具备了丰富的行业资源和出色的整合能力，不仅与国内近 2,000 家医药上游企业建立了稳固的合作关系，还跟国内大部分主流医药生产企业在产品直供、品牌推广等方面达成了战略合作。

综上所述，公司在医药电商行业的领先技术，丰富的资源和强大的整合能力，将为项目的顺利实施提供强大的后盾支持。

（四）项目投资概算

本项目预计投资总额为 150,000.00 万元，其中建设投资 142,091.16 万元，铺底流动资金 7,908.84 万元。

（五）项目实施的效益分析

经测算，项目财务内部收益率为 22.02%，投资回收期 8.78 年（含建设期）。

（六）募集资金投资项目涉及报批事项情况

本项目已获得广州市白云区发展和改革局颁发的投资项目备案证（备案编号 2016-440111-74-03-006609）。

二、生殖健康系统升级建设项目

（一）项目建设内容

根据公司的发展战略规划，为进一步巩固公司在生殖健康产品领域的特色优势，本项目拟系统化升级生殖健康产品，具体措施包括：加大科研投入进行产品

升级、针对性加强生殖健康学术推广以及升级改造营销网络等三项，具体情况如下：

1、科研投入助力产品升级

本次项目将通过资金投入、引进专业研发人才以及联合专业研究机构等方式，展开各项科研投入，大力推进产品的二次研发以及国际化认证工作，实现公司生殖领域产品系列的系统化升级。

2、加强产品学术推广

在通过科研投入取得扎实的理论基础和权威的临床数据报告后，本项目拟通过举办医学学术会议、支持对口专业学会和奖项评定以及设立专项学术基金等方式，获取生殖健康领域治疗专家在产品疗效、安全性及可靠性方面的广泛认可和话语，为产品后续的临床营销推广提升砝码。

3、营销网络升级改造

本项目通过在经济水平较为发达、人口数量较多的地级市及县级市建立百余个办事处，从而建立以上海、广州为两大营销中心，以省会城市为主要据点，覆盖重要地级市及关键县级市的生殖健康营销网络体系，并实现营销网络渠道下沉，满足公司有效控制营销网络终端的管理需求。此外，本项目将以办事处为载体，利用公司在上海、广州等一线城市的资源优势，广泛参与地、县级医院的供应链服务，使得公司的生殖健康产品能够被更多地级市及县级市的医生和患者接受并熟悉，进而快速打开市场。

（二）项目的必要性分析

1、加速生殖健康系统化升级，打造优势产品集群，形成在中药特色生殖健康领域的综合性产品生态系统

生殖健康是基于人类繁衍刚性需求、也是巨大的蓝海市场。目前，生殖健康市场主要是高互联网化的新生代父母，传统的孕育模式开始发生变化，线上平台与线下资源相互结合，医疗属性与消费属性相互融合，共同加快产业成长。不孕不育治疗市场是生殖健康市场重要组成部分，一切从“娃娃”抓起开始走向一切从“孕育”抓起。

公司聚焦生殖健康领域的细分市场，在生产、营销、产品等多个方面加大投入力度，形成了生育健康类药系列品种，贯穿孕育全周期，包括麒麟丸（主打产品，适应症治疗男女不孕不育，独家，正开展 FDA 认证工作，制作技艺入选国家级非物质文化遗产代表目录）、调经白带丸（独家）、乌金止痛丸（独家）、十二太保丸（生产厂家 2 家）、参茸保胎丸（生产厂家 3 家）、产后补丸（独家）、长春宝丸、参茸白凤丸等一些列产品。

该项目一方面以麒麟丸为主打，系统整合公司现有生殖领域产品，进行包括多适应症开发在内的二次研发、质量升级、开展麒麟丸等产品美国 FDA 认证的临床研究工作；另一方面，结合市场情况，大力推进除麒麟丸以外的生殖健康储备品种的市场开发。通过该项目的实施，公司必将加速生殖健康系统化升级，打造优势产品集群，形成在中药特色生殖健康领域的综合性产品生态系统。

2、拓展营销网络的广度和深度，满足销售运营渠道下沉需要

公司自成立以来，始终把营销网络建设作为公司发展的重要内容，特别是上市以来，通过营销网点扩张，使得公司的麒麟丸、参茸保胎丸等生殖健康产品实现销售数量和利润的快速增长。目前，公司已经建立起以“上海、广州”为中心，遍布全国各主要省会城市的生殖健康营销网络体系，但公司在各地级市及县级市的营销网络建设还处于初级阶段。因此，公司有必要通过本次项目的实施，拓展生殖健康营销网络的广度和深度，实现销售运营渠道的下沉，从而能有效管理营销网络终端。一方面，随着项目的开展，公司能够更加直接有效执行相关的市场营销战略，及时掌握市场反应、用户情况等信息；另一方面，地级市及县级市的消费者对于公司生殖健康产品的认知也将不断加深，进而使得公司在该区域的产品销量能够呈现高速增长的局面，最终增强公司在市场上的影响力。

3、提升研发能力，应对行业竞争加剧局面

为了应对市场竞争加剧环境下带来的挑战，公司在充分利用各类营销资源，组建强大的营销服务网络，提升营销服务能力的时候，更应该加大科研投入，持续研发新产品，保持核心竞争力。因此，公司有必要通过本项目的实施，以麒麟丸为主打，系统整合公司现有生殖健康产品，进行包括多适应症开发在内的二次研发和质量升级；积极开展麒麟丸等产品美国 FDA 认证的临床研究工作，推进公

司“大品种国际化”战略，积极开拓国际市场；开展临床入境研究、性腺功能研究，优化产品品质，推进产品入选《妇科中医医疗技术及中成药用药指导》，进而影响医生用药选择，提高产品销售，最终使得公司在行业竞争加剧的情况下能够保持核心竞争优势。

（三）项目的可行性分析

1、生殖健康市场巨大，产品应用领域广泛

自党的五中全会公报指出要全面实施二胎政策以来，生殖健康领域持续吸引各路资本、人才关注。根据方正证券发布的《全面二孩政策影响简要分析》报告，在放开二孩后的未来4年内将新增加5,212万左右新生婴儿，二孩婴儿潮每年所蕴含的消费红利在1,600亿元以上。此外，不孕不育作为生殖健康领域的主要病症，根据世界卫生组织（WHO）预测，其将成为仅次于肿瘤和心脑血管病的第三大疾病。二胎政策的实行以及不孕不育发病率的持续上升，为生殖健康行业的发展带来了新的历史机遇，未来发展潜力无限，细分市场亟待开发。而公司自成立以来，根据自身优势和战略要求，积极拓展生殖健康市场，目前生殖健康产品覆盖孕前（麒麟丸）、孕中（调经白带丸和参茸保胎丸）、孕后（产后补丸）；同时，核心产品麒麟丸适用人群较多、应用领域广泛，除适用男科以外，在妇科、生殖中心、泌尿科、计生中心、保健科等生殖健康领域都有一定的作用与功效。总之，在行业快速发展的背景下，公司能够加速产品在不同应用领域的渗透，快速占领细分市场，因而本次项目具备成功实施的市场环境。

2、多项资源优势为整体性产品升级提供助力

首先，本次项目的建设符合《中医药发展战略规划》中关于中医药科研创新、海外发展的产业要求，有着良好的政策环境。其次，公司研发团队在麒麟丸等生殖健康产品的生产研发、药用功效等方面有着全面、客观、准确的认识，能够顺利推进麒麟丸FDA认证、性腺功能退化研究以及临床入境指南研究等研发项目；最后，公司将通过麒麟丸的二次研发，改良配方，从而加快麒麟丸在美国FDA的认证工作，加速推进临床二期试验。

3、丰富的营销网络建设经验为项目的顺利开展提供了有力保障

公司自成立以来，始终把营销网络建设作为公司发展的重要内容，特别是上市以来，通过扩充营销人员队伍，增加办事处数量，使得公司的麒麟丸、参茸保胎丸等生殖健康产品实现销售数量和利润的快速增长。同时，公司近年来准确把握行业发展契机，逐渐突破了中成药制造企业销售的区域性限制，开始在国内其他市场区域进行战略性布局，并与众多优质医院、医师建立了良好的合作关系。为该项目的顺利实施提供了有力保障。

（四）项目投资概算

本项目预计投资总额为80,000.00万元，其中网点建设投资45,278.68万元，生殖健康药品整体升级26,050.00万元，铺底流动资金8,671.32万元。

（五）项目实施的效益分析

经测算，项目财务内部收益率为18.58%，投资回收期6.22年（含建设期）。

（六）募集资金投资项目涉及报批事项情况

本项目已获得广东省发展和改革委员会颁发的《广东省企业投资项目备案证》（备案编号2016-440500-52-03-006656）。

三、补充流动资金项目

随着公司经营规模的快速增大，其各领域所需的营运资金量也不断增加，适度补充流动资金有助于公司缓解营运资金压力，促进公司加快实现由传统的中医药企业升级为现代大健康服务企业的战略转型，使其更好地应对产业改革所带来的发展挑战及机遇，提升行业地位和市場影响力，保持主营收入持续较快增长。本次非公开发行股票募集资金补充流动资金符合相关法律法规和政策的规定，在法律上是切实可行的。同时，本次募集资金补充流动资金的规模系根据公司现有的资金情况、实际营运资金需求量，以及公司未来一段时期战略发展、研发投入和日常生产升级改造方面的资金需求，整体规模适当。

四、本次非公开发行对公司经营管理、财务状况等的影响

（一）本次非公开发行对公司经营管理的影响

本次募集资金投资项目符合国家产业发展政策，有助于公司由“医药产品”

向“健康服务”的升级改革。互联网健康云平台项目在现有康爱多医药电商服务能力的基础上，依托互联网大数据、云计算等多领域技术与公司现有的医药电商平台优势，以慢病管理为切入口，打造互联网健康云平台，形成服务于医疗机构、生产型药企和全民健康的现代化智慧健康云服务体系；生殖健康系统化升级项目系对公司生殖健康产品进行二次升级拓展，同时将服务网点下沉至各地、县级市场，进一步增强公司生殖健康网络的广度和深度，通知整合行业上下游资源，实现与“健康中国云服务计划”的战略对接，将公司由传统的中医药企业战略转型升级为现代大健康服务企业。项目具有广阔的前景。

（二）本次非公开发行对公司财务状况的影响

本次非公开发行完成后，公司总资产和净资产规模将增加，资产负债率将下降，资本结构得到优化，抗风险能力得到加强。由于新建项目产生效益需要一定的过程和时间，因此，在公司总股本和净资产均有较大增长的情况下，每股收益和加权平均净资产收益率等财务指标在短期内可能出现一定幅度的下降。但是，本次募集资金投资项目将为公司后续发展提供有力支持，公司的发展战略将得以有效实施，公司未来的盈利能力、经营业绩将会显著提升。

五、结论

本次募集资金投资项目符合国家产业发展政策，满足公司业务发展的需要，符合公司战略发展方向。通过本次募集资金投资项目的实施，公司将由传统的中医药企业战略转型升级为现代大健康服务企业，未来发展空间更加广阔。本次募集资金投资项目投产后，由于项目效益体现出来需要过程和时间，短期内每股收益和净资产收益率会下降。但是随着项目效益体现出来，公司的主营业务收入和净利润将显著提升，股东将得到较好的回报。公司的资产规模得到提高，财务结构得到优化，资本实力进一步增强。公司对以上募集资金投资项目做了认真的市场调研和科学论证，并编制了可行性研究报告，预计实施后将取得良好的综合效益，本次募集资金投资项目具有可行性。