

证券代码：600518

证券简称：康美药业

康美药业股份有限公司

非公开发行股票募集资金运用可行性研究报告

公司通过持续推进中医药全产业链一体化运营战略的实施，公司业务体系涵盖上游的道地中药材种植与资源整合，中游的中药材专业市场经营，中药材贸易，中药饮片、中成药制剂、保健食品、化学药品的生产与销售，现代医药物流配送系统，下游的集医疗机构资源、药房托管、OTC 零售、连锁药店、直销、医药电商、移动医疗等多种方式于一体的全方位、多层次营销网络。同时，公司近年来积极探索实践以中医药产品与服务为特色的“互联网+”模式，已率先完成“互联网+大健康”的业务体系战略布局。

为进一步借力互联网技术与医药产业快速融合的市场机遇，保持和继续扩大其先发优势和模式优势，公司仍需加大各业务领域的投入，进一步夯实公司中医药全产业链业务体系，并加速公司“互联网+大健康”战略的全面实施。为此，公司拟非公开发行股票募集资金不超过 810,000 万元，用于补充流动资金、偿还银行贷款。

一、募集资金使用计划

本次非公开发行募集资金总额为不超过 810,000 万元，拟用于补充流动资金、偿还银行贷款，具体如下：

序号	项目名称	拟使用募集资金投入金额（万元）
1	补充流动资金	510,000
2	偿还银行贷款	300,000
	合计	810,000

二、本次募集资金使用的必要性和可行性分析

（一）优化公司资本结构，获得长期稳定的资金支持

2012 年末、2013 年末、2014 年末和 2015 年 9 月末，公司的总资产分别为 179.58 亿元、222.51 亿元、278.79 亿元和 330.20 亿元，净资产分别为 105.83 亿元、120.30 亿元、167.19 亿元和 181.20 亿元，负债合计分别为 73.75 亿元、102.21 亿元、111.61 亿元和 149.01 亿元，合并报表资产负债率分别为 41.07%、45.93%、40.03%和 45.13%，呈现增长趋势且维持在较高水平。

资产负债率的增长将在一定程度上制约公司的业务发展。此外，公司已分别于 2011 年 6 月、2015 年 1 月公开发行了 25 亿元、24 亿元的公司债券，因此可以使用的长期债务融资额度较少，无法满足公司业务快速发展过程中对长期资金的进一步需求。另一方面，银行贷款或者债券融资具有一定的期限，而公司处于业务快速扩张时期，其业务自身的特点决定需要长期稳定的资金支持，因此，本次非公开发行募集资金使用将有利于公司优化资本结构，获得长期稳定的资金支持。

（二）降低负债规模、减少财务费用，提高公司盈利水平

随着公司中医药全产业链一体化运营战略的推进实施以及公司业务规模的持续扩张，公司各业务条线的投资和资本性支出较大，自有资金无法满足公司业务发展所需的持续投入，因此公司陆续进行债务融资，2012 年末、2013 年末、2014 年末和 2015 年 9 月末，公司期末短期借款的余额分别高达为 210,000.00 万元、229,407.63 万元、342,000.00 万元和 361,980.62 万元，且截至本报告签署之日，公司已发行债券合计面值总额为 104 亿元，包括于 2011 年 6 月、2015 年 1 月发行的面值总额分别为 25 亿元、24 亿元的公司债券，以及分别于 2015 年 1 月、2015 年 10 月、2015 年 12 月发行的面值总额分别为 10 亿元、25 亿元、20 亿元的短期融资券。2012 年、2013 年和 2014 年，公司的利息支出分别为 36,033.65 万元、40,407.85 万元和 48,757.73 万元。

高企的负债规模和较高的利息支出一定程度上限制了公司的持续发展和盈

利能力的进一步提升，本次非公开发行募集资金部分用于偿还银行贷款，将一定程度地降低公司负债规模、减少财务费用，提高公司盈利水平。

（三）增强资本实力，加速公司“互联网+大健康”战略的全面实施

公司是目前国内医药产业中业务链条最完整、医疗健康资源最丰富、整合能力最强的龙头企业之一，公司业务体系涵盖上游的道地中药材种植与资源整合，中游的中药材专业市场经营，中药材贸易，中药饮片、中成药制剂、保健食品、化学药品的生产与销售，现代医药物流配送系统，下游的集医疗机构资源、药房托管、OTC零售、连锁药店、直销、医药电商、移动医疗等多种方式于一体的全方位、多层次营销网络。

公司紧紧抓住医药电商产业政策不断松绑和互联网医疗快速崛起的市场契机，充分发挥业已形成的产业资源优势，迅速布局和提升医药电商和互联网医疗业务，实现医药流通领域、信息化医疗服务领域的创新，从康美健康网、康美中药网到康美e药谷，从国家中医药管理局信息化医疗服务试点平台到“智慧药房”、“互联网+”社区健康服务中心、移动医疗平台陆续落地，把互联网深耕在中医药全产业链上，积极探索实践以中医药产品与服务为特色的“互联网+”模式，已率先完成“互联网+大健康”的业务体系战略布局。

目前，公司已率先初步完成了“互联网+大健康”商业模式的探索和业务体系战略布局，取得了先发优势，但为进一步借力互联网技术与医药产业快速融合的市场机遇，保持和继续扩大其先发优势和模式优势，公司仍需加大各业务领域的投入，加速公司“互联网+大健康”战略的全面实施。

1、进一步推动康美健康云服务平台的应用和市场影响力

公司依托在道地中药材资源、中药材专业市场等领域所形成的资源优势，搭建了“康美e药谷”线上中药材大宗交易B2B电商平台，该平台是商务部第一批中药材电子商务示范平台，公司目前已完成在深圳、普宁、亳州、安国、陇西、玉林、文山、广州、磐安、南京、杭州、西宁等12个区域服务中心及覆盖全国各药材主产地共300多个二级服务网点的建设，平台上线运行以来，制定上市品种标准30多个；“康美e药谷”的建设和发展，为公司中药材标准制定、减少中药材流通环节、压缩渠道成本，发展供应链管理及服务，实现向中药材供应链综

合服务转型奠定了基础。公司“康美健康网”B2B医药电商平台自上线以来，已累计拥有超过60万活跃用户及会员，同时，与天猫医药馆、京东医药馆、1号店等主流医药电商平台形成紧密合作，全面布局医药电商业务，并依托线下广泛覆盖的合作药店等营销网络体系，打通线上线下资源，提高公司的市场反应速度、目标客户消费体验，提升公司医药电商运营管理效率。

公司目前已基本完成了掌上药房、健康管家等互联网医疗服务平台建设，并作为国家中医药管理局首家信息化医疗服务平台试点单位，依托100多家医院托管药房和2000多家深入合作的医疗机构资源，探索实践移动医疗和远程医疗；此外，公司聚焦广州、北京、上海、深圳和重庆五大重点城市，快速布局“智慧药房”建设；并与星河控股集团达成战略合作，在其开发和管理的社区内设立“互联网+”社区健康服务中心，为社区居民提供线上线下结合的医疗服务和健康管理服务，全面实践多维度的互联网医疗业务体系。

由此，公司通过全面推行“互联网+大健康”战略，已系统性地搭建了集B2B（大宗交易）、B2C（医药电商）、O2O（智慧药房、社区健康）、互联网医疗服务（移动医疗）为一体的“康美健康云服务平台”，是全方位互联网医疗服务的先行者。

公司将进一步加大对康美健康云服务平台的投入，一方面进一步夯实公司在中药材流通领域、医药电商领域的优势，并加大对智慧药房、社区健康服务、移动医疗的投入，推动康美健康云服务平台的深化应用。

2、以智慧药房为互联网医疗服务的抓手，形成公司业务持续增长的新驱动

（1）智慧药房：移动医疗+城市中央药房

公司通过充分发挥自身的资源优势，在借力医药分家的政策利好基础上，充分整合公司在医院药房托管及运营合作、道地中药材种植和流通、连锁药店等营销网络、现代化医药物流配送体系等领域的产业资源，瞄准广州、北京、上海、深圳和重庆五大重点城市，快速布局“智慧药房”项目，率先推动“互联网+大健康”的O2O移动医疗商业模式落地。

公司通过对“智慧药房”的实践，搭建了典型的O2O移动医疗模式，线上一方面通过直接连接医院HIS系统实现患者处方的实时流转和采集，另一方面通过“智慧药房”移动APP为患者提供预约挂号、智能导诊、在线缴费等全流程的快

速便捷就医体验，而线下则通过“康美城市中央药房”为患者提供中药饮片、中西成药调配、中药煎煮、膏方制作、送药上门等服务，从而切入患者就医和用药的全流程，构筑以患者为中心的“移动医疗+城市中央药房”移动医疗商业模式。

（2）借力政策，布局趋势，多方共赢

随着国家医药分家等产业政策的进一步推进实施，医院门诊药房逐步转变为成本中心已是可预见的趋势，公司凭借业已形成的产业资源优势，特别是在医院运营和广泛合作上的优势，瞄准广州、北京、上海、深圳和重庆五大重点城市，快速布局推进“智慧药房”对传统门诊药房的承接。

“智慧药房”致力于构筑“移动医疗+城市中央药房”多方共赢的商业模式。对医院而言，“智慧药房”移动 APP 预约挂号、智能导诊、在线缴费等功能协助其减少院内门诊人流量，改善就医环境和秩序，而“康美城市中央药房”通过实现医院处方和社会化药房的实时分流，可以减少医院门诊药房调剂和煎煮人员投入，节约大量人力成本，帮助医院节省药房仓储场地，节省运营资金；对患者而言，“智慧药房”大大缩短其在医院等候停留时间，减少交叉感染机会，同时解决患者不会煎药和煎药的质量问题，节约患者返回医院拿药的时间和物流成本，从而在切实提高医院运营效率和优化资源配置的同时提升了患者的就医体验和就医效率，实现多方共赢。

（3）以智慧药房为抓手，推动互联网医疗全面铺开，形成公司业务持续增长的新驱动

“智慧药房”紧扣医院和患者痛点，搭建多方共赢的移动医疗服务商业模式，通过发挥自身产业资源优势，借力互联网技术手段，致力于迅速切入和扩大对医院等优质医疗机构资源的渗透，从而快速掌握互联网医疗核心资源

一方面，通过实施“智慧药房”项目与精选目标医院合作，并有效提升目标医院的内部管理和患者就医体验，有望在较短的时间内在目标市场形成示范效应，从而有力推进与其他医疗机构在智慧药房的合作，以智慧药房为切入口，扩大与医院合作的数量和合作的深度，从而迅速掌握进一步实施互联网医疗的核心资源；以广州市为例，目前，康美药业首家智慧药房已通过与广东省中医院合作落地广州并于 2015 年 6 月份开始正式运营，运营至今业务规模快速增长，在广州市形成示范效应，直接带动和释放其他医院对公司智慧药房项目的合作需求，目前公

公司已签约包括广东省中医院等大型综合医药等在内的数十家医院并与广东省内其他 20 余家达成实质性的签约意向，整体反响良好，且公司目前已迅速推进智慧药房项目在北京、上海、深圳和重庆各地的落地，已与当地多家三甲医院和优质医疗机构形成明确的合作意向。

另一方面，智慧药房成功承接传统医院药房的功能后，能显著地形成资源壁垒，通过实时对接医疗机构处方资源，公司能有效掌握患者对中药饮片的需求，迅速扩大公司在目标医疗机构产品供应的份额，并更有效优化公司的供给库存和物流配送系统管理，提高公司各业务条线的协同效应和整体盈利能力；同时，公司凭借多年来中医药全产业链一体化运营战略的实施，建立了覆盖全国的现代化医药物流配送体系，并已与超过 2000 家医院、约 15 万家药店建立了长期的合作关系，已合作的医疗机构年门诊总量达到 2 亿人次以上，产业资源优势为以智慧药房为抓手的“互联网+大健康”的 O2O 移动医疗战略实施奠定了坚实的基础和有力的支撑，随着智慧药房的进一步推进，将会成为公司业务持续增长的全新驱动力。

公司将加大“智慧药房”的资金投入，全面快速推进“智慧药房”在广州、北京、上海、深圳和重庆五大重点城市及其他目标市场的落地和实施，并计划在 2016 年完成与 300 家优质医疗机构签约合作，以寻求迅速捕捉市场机遇，充分发挥其先发优势和模式优势，快速形成公司在移动医疗服务领域的资源壁垒。

康美药业股份有限公司董事会

二〇一五年十二月十日