

证券代码：002433

证券简称：太安堂

债券代码：112336

债券简称：16 太安债



广东太安堂药业股份有限公司

2020 年度非公开发行 A 股股票募集资金使用

可行性分析报告

二零二零年五月

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，加快公司发展成为高科技大型药企，公司拟非公开发行股票募集现金，实施生殖健康药品整体升级项目、生殖健康药品整体升级项目、新药产品产业化提升和推广项目、新药产品产业化提升和推广项目以及补充流动资金。公司第五届董事会第十三次会议审议了本次非公开发行股票相关事宜，拟向不超过 35 名的特定对象非公开发行募集资金 90,000 万元。现就募集资金投资项目可行性分析如下：

一、本次非公开发行募集资金的使用计划

本次非公开发行募集资金总额不超过 90,000 万元，扣除发行费用后拟用于以下项目：

单位：万元

序号	投资项目	总投资额	拟投入募集资金金额
1	生殖健康药品整体升级项目	28,342	28,342
2	呼吸科产品生产车间提升改造项目	18,359	18,359
3	新药产品产业化提升和推广项目	11,893	11,893
4	生产智能数字化经营管理平台建设项目	7,373	7,373
5	补充流动资金	24,033	24,033
合计		90,000	90,000

本次发行募集资金到位后，如实际募集资金净额少于计划投入上述募集资金投资项目的募集资金总额，不足部分由公司自有资金或通过其他融资方式自筹资金解决。在本次募集资金到位之前，公司将根据募集资金投资项目实施进度的实际需要以自筹资金先行投入，并在募集资金到位之后按照相关法规规定的程序予以置换。

二、本次募集资金使用的必要性和可行性分析

（一）生殖健康药品整体升级项目

1、项目建设内容

公司根据发展战略规划，为进一步巩固公司在生殖健康产品领域的特色优势，拟通过本项目系统化升级公司现有的生殖健康产品，形成在中药特色生殖健康领

域的综合性生活系统，有序打造太安堂的优质品牌与口碑。本项目的具体建设内容包括：加大科研投入进行产品升级，形成专利或自主知识产权保护；以麒麟丸为代表品种，推进产品国际化注册和认证，获得相关批件；开展以产品增加新适应症和改变规格的二次开发，获得相关批件。

（1）加大科研投入进行产品升级，形成专利或自主知识产权保护

公司将通过资金投入、引进专业研发人才团队以及联合专业研究机构等方式，展开各项科研投入，从基础研究、麒麟丸质控体系研究、麒麟丸动物实验研究和科研提升研究四个方面探索更多的产品作用机制，实现公司生殖领域产品系列的系统化升级。

（2）以麒麟丸为代表品种，推进产品国际化注册和认证，获得相关批件

公司将重点推进麒麟丸美国 FDA 药物注册的 II 期临床研究工作，以打造出能够在国际生殖健康领域广泛使用的一线用药，填补国际治疗不孕不育有效药物的空白，为公司进入国际市场寻求更大的发展机会。

（3）开展以产品增加新适应症和改变规格的二次开发，获得相关批件

公司将主要通过茸坤丸、十二太保丸、龟鹿宁神丸等的剂型改造及产业化研究，产后补丸、调经白带丸、千金止带丸、滋肾宁神丸等的技术质量提升研究、麒麟丸增加适应症研究、麒麟丸活性物质基础研究等方向对公司生殖类产品进行提升研究，增加产品适应症，开展活性物质基础研究，质量标准提升研究，使产品进一步符合新版药典要求和符合国际化标准要求，同时加强专利知识产权保护，使生殖类产品具备持续竞争力。

2、项目实施的必要性

（1）项目的实施是公司形成在中药特色生殖健康领域的综合性产品生态系统，打造生殖健康龙头的重要战略举措

公司深耕生殖健康中成药研发、生产、销售多年，目前已形成了生殖健康类药系列品种，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，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）、茸坤丸（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。为了形成在中药特色生殖健康领域的综合性产品生态系统，打造生殖健康龙头，公司仍需加大对于相关生殖健康领域药品的投入，拓展更多的生殖健康产品和增加现有产品的适应症。

本项目将系统性整合公司现有生殖领域产品，一方面以麒麟丸为主打，进行包括增加新适应症、提升质量在内的二次开发、开展麒麟丸等产品美国 FDA 药物注的临床研究准备工作；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包括增加新适应症、改变规格、提升质量在内的二次开发。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，打造生殖健康龙头。

（2）项目的实施是公司进一步加大科研投入，提升生殖健康产品核心竞争优势的重要举措

药品研发创新实力是医药企业生存和发展的重要基石，公司作为国内知名的生殖健康中医药生产销售企业，自成立以来始终重视技术创新和产品研发，持续投入资金进行产品适应症研究和询证医学研究。最近三年公司研发投入金额分别为 3,000.40 万元、2,290.97 万元和 2,426.15 万元，相对国内外知名医药企业，公司研发投入仍显不足。为了应对市场竞争加剧环境下带来的挑战，公司需要进一步加大科研投入，持续研发新产品，保持核心竞争力，巩固市场地位。因此，有必要通过本项目的实施，补齐公司资金短板，加大科研投入进行生殖健康产品升级、推动以麒麟丸为代表的生殖健康产品国际化注册认证、开展包括增加新适应症、改变规格、提升质量在内的生殖健康产品二次开发，最终使得公司在行业竞争加剧的情况下能够提升生殖类产品核心竞争优势。

（3）项目的实施是公司进一步巩固生殖健康市场口碑和品牌影响力，实现可持续发展的需要

公司在多年的经营过程中，一直以患者的健康和安全为最高利益，视产品质量为企业的生命，凭借公司产品显著的疗效和可靠的质量，逐渐获得了消费者的信赖，树立了良好的企业品牌形象。在生殖健康领域，公司产品已经覆盖孕前（麒麟丸）、孕中（调经白带丸和参茸保胎丸）、孕后（产后补丸）等多个孕育周期，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。公司在生殖健康领域已建立了较强的品牌影响力，但在行业快速发展、行业竞争不断加剧的背景下，公司需要持续加大资源投入，方可巩固已建立的品牌影响力。

基于此，公司拟通过本项目增加生殖健康产品的新适应症，提升生殖健康产品的疗效，加速生殖健康产品在不同细分应用领域的渗透，同时，通过推进生殖健康产品的国际化认证和注册，巩固公司的品牌影响力和市场口碑。

3、项目实施的可行性分析

(1) 生殖健康市场巨大，产品应用领域广泛

生殖健康是基于人类繁衍刚性需求，具有广阔的市场需求，其中不孕不育治疗是生殖健康市场最重要的组成部分之一。受工作压力增大、环境污染、生活方式不健康、晚婚晚育等因素的影响，我国不孕不育症患者日益增加，不孕不育症正逐渐成为社会关注的疾病。世界卫生组织预测，21 世纪不孕不育将成为仅次于肿瘤和心血管疾病的第三大疾病。根据中国人口协会、国家计生委发布的数据显示，中国育龄夫妇的不孕不育率从 20 年前的 2.5%-3% 攀升至近年 12% 至 15% 左右，患者人数超过 5,000 万。此外，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。不孕不育发病率的持续上升以及二胎政策的实行，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。总而言之，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) 较强的技术研发实力为本募投项目提供保障

在技术研发方面，公司自创立以来一直致力于中成药的研发工作，多年的从业经验积累了丰富的行业研发和实践经验，已形成一套自有的先进研发体制，并

获得了多项自主知识产权及专利科技成果，公司独家专利产品新药麒麟丸，是国内唯一批准用于男子不育、女子不孕的特色品种，荣获中国优秀专利奖。同时公司一直以来注重与科研院所的紧密合作，在生殖健康领域目前公司已开展的科研合作包括：与广州中医药大学第一附属医院合作开展了广东省名优中成药产品麒麟丸二次开发项目课题，与国家卫生计生委科学技术研究所、国家卫计委男性生殖健康重点实验室合作开展了麒麟丸治疗少弱精子症作用机制动物实验研究，与上海市计划生育科学研究所合作开展了麒麟丸治疗卵巢功能不全药理学开发研究课题，上述科研合作均已获得了阶段性成果。同时，公司开展的乌金止痛丸剂型改造及产业化研究课题已取得药品补充批件。通过全力构筑研发立体网络，积极走产、学、研相结合的道路，公司努力将自身打造成为国内知名的现代中药创新平台和技术成果产业化平台，为本募投项目的顺利实施提供较好的技术保障。

（3）完善的线下、线上营销网络为本项目的顺利实施提供了有力保障

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，公司近年来在准确把握中成药销售市场发展趋势的基础上，大力加强自身的营销网络建设，逐渐突破了中成药制造企业销售的区域性限制，形成了以北京、上海和广州为中心辐射全国多个省市地区的营销网络，并与众多优质医院、医师建立了良好的合作关系。此外，公司子公司康爱多是国内医药电商领先企业，在 2010 年正式获得网上药品经营许可后，通过自建平台和入驻以天猫为主的第三方平台，近年来实现快速发展，2019 年实现销售收入 31 亿元。完善的线下、线上营销网络为本项目的顺利实施提供了有力保障。

4、项目投资概算

本项目预计投资总额为 28,342 万元，其中研发费用 13,660 万元，工程费用 5,725 万元，研发设备购置费 8,676 万元，基本预备费 281 万元。

5、项目实施的效益分析

本项目无法单独核算效益，未做效益分析。

6、募集资金投资项目涉及报批事项情况

本项目涉及的备案手续及其他报批事项正在办理中。

（二）呼吸科产品生产车间提升改造项目

1、项目建设内容

为满足防疫期间市场对中药类呼吸科抗疫产品的需求，本项目针对解热消炎胶囊、白绒止咳糖浆、川贝清肺糖浆、翠莲解毒片、银翘解毒丸、通宣理肺丸等呼吸科产品进行产能扩充，并对解热消炎胶囊、白绒止咳糖浆、川贝清肺糖浆、翠莲解毒片进行技术提升。同时结合公司生产线布局特点，对中药口服液体制剂（糖浆剂）、中药口服固体制剂车间（片剂和胶囊剂）、丸剂车间、麒麟园厂区制剂楼五层综合仓库及动力配套区域进行设备及厂房扩建及改造，扩大中药类呼吸科抗疫产品的产能，提升产品生产自动化、智能化水平。

（1）技术提升内容

产品	技术提升内容概述
解热消炎胶囊	围绕新冠肺炎疫情防控工作，公司积极开展产品科研技术提升工作，包括： （1）解热消炎胶囊发热抗病毒提升研究工作，项目前期已获准列入 2020 年汕头市防治新型冠状病毒感染的肺炎专项项目和 2020 年广东省防控新型冠状病毒感染科技攻关应急专项计划项目，正在开展相关的研究，有望获得初期研究报告；（2）解热消炎胶囊抗病作用的有效性、安全性研究，包括药理药效试验、毒理试验、临床试验研究等工作，获取临床报告，增加产品适应证批件；（3）解热消炎胶囊非处方药评价研究工作，获取产品 OTC 批件；（4）开展解热消炎胶囊技术质量提升研究试验工作，制定产品质量标准、中间体标准，适应产品自动化生产控制需要。
白绒止咳糖浆	（1）开展白绒止咳糖浆止咳作用机制研究工作，包括药理药效试验、毒理试验、完成 120 例临床试验研究等工作，获取临床研究报告，相关专利受理批件；（2）开展白绒止咳糖浆技术质量提升研究试验工作，制定产品质量标准、中间体标准，适应产品自动化生产控制需要。
翠莲解毒片	（1）开展翠莲解毒片治疗发热咳嗽的作用机制研究工作，包括药理药效试验、毒理试验、完成 120 例临床试验研究等工作，获取临床研究报告，相关专利受理批件；（2）开展翠莲解毒片浆技术质量提升研究试验工作，制定产品质量标准、中间体标准，适应产品自动化生产控制需要；（3）开展翠莲解毒片糖衣改薄膜衣片的研究和注册申报工作，获得药品补充申请批件。
川贝清肺糖浆	（1）开展川贝清肺糖浆治疗肺热咳嗽的作用机制研究工作，包括药理药效试验、毒理试验、完成 120 例临床试验研究等工作，获取临床研究报告，相关专利受理批件；（2）开展川贝清肺糖浆技术质量提升研究试验工作，制定产

产品	技术提升内容概述
	品质量标准、中间体标准，适应产品自动化生产控制需要。

（2）生产线提升建设

本项目建设内容为呼吸科产品生产车间提升改造，其一为扩建中药口服液体剂（糖浆剂）生产线，提升改造糖浆剂自动化生产线，改造建设面积约 2,500 平方米；其二为扩建中药口服固体制剂车间（片剂和胶囊剂）生产线，提升建设胶囊剂、片剂自动化生产线，改造建设面积约 3,000 平方米；其三为提升建设丸剂车间，在原产线上引进安装高端设备替换陈旧设备；其四为在麒麟园厂区制剂楼五层扩建综合仓库，安装药品自动化仓储物流及信息系统，并配套建设取样室及配套其他设施，改造建设面积约 3,000 平方米；其五为改造动力配套区域，提升建设冷冻站、空压站、空调、冷冻水循环和动力控制及智能化分配系统等配套动力设施，改造建设面积约 6,500 平方米。

2、项目实施的必要性

（1）响应新冠肺炎疫情防控工作，抓住呼吸科药品契机打造公司新的利润增长点

中医药防治传染病的作用机制更注重增强人体自身抵抗力和修复能力，注重维护整体平衡，使得中医药在应对那些病因不明确、缺乏疫苗和特效药物的传染病时，有自身独特的防治优势。在 2020 年抗击新冠肺炎疫情中，中医药发挥了重要的作用，国家卫生健康委员会发布的各版本《新型冠状病毒肺炎诊疗方案》及《新型冠状病毒肺炎恢复期中医康复指导建议（试行）》等均鼓励使用中西医结合的综合诊疗方案。围绕新冠肺炎疫情防控工作，公司积极主动配合上级主管部门开展防控工作，积极复工生产防治药物，并针对呼吸科药品开展了科技升级项目，以做好新冠肺炎疫情防控工作。目前，公司的解热消炎胶囊、白绒止咳糖浆、川贝清肺糖浆、翠莲解毒片、银翘解毒丸、通宣理肺丸等呼吸科产品，已被列入了广东省疫情防控重点保障物资生产单位名单。其中，公司主要产品“解热消炎胶囊”的科技升级项目已获准列入 2020 年汕头市防治新型冠状病毒感染的肺炎专项项目和“2020 年广东省防控新型冠状病毒感染科技攻关应急专项计划项目”。

为了做好新冠肺炎疫情防控工作，公司将了解热消炎胶囊、白绒止咳糖浆、翠莲解毒片、川贝清肺糖浆等产品的进行技术提升工作，为市场提供疗效可靠、更稳定、更安全的药品。在解热消炎胶囊方面，公司将开展解热消炎胶囊抗病作用的有效性安全性研究；在白绒止咳糖浆方面，公司将开展白绒止咳糖浆止咳作用机制研究工作；在川贝清肺糖浆方面，公司将开展川贝清肺糖浆治疗肺热咳嗽的作用机制研究工作；在翠莲解毒片方面，公司将开展翠莲解毒片治疗发热咳嗽的作用机制研究工作。上述药品的作用机制研究主要包括药理药效试验、毒理试验、临床试验研究等工作，最终获取临床研究报告及形成相关专利批件。同时，公司还将针对各呼吸科药品开展技术质量提升研究试验工作，制定产品质量标准、中间体标准。

通过本项目的实施，公司将获取充足的科研资金，针对解热消炎胶囊、白绒止咳糖浆、翠莲解毒片、川贝清肺糖浆等呼吸科药物进行科研工作，深入研究分析药物作用机理以提升其功效，有利于公司积极响应新冠肺炎疫情防控工作，并进一步提高公司的产品竞争力和品牌知名度。同时，公司通过通过呼吸科产品的技术提升，可更充分得到广大消费者的信任，抓住呼吸科药品在疫情影响下需求增长的契机，进一步提升公司在呼吸科药品领域的品牌知名度，打造新的利润增长点，有力支撑公司的良好发展。

（2）改造车间及引进高端设备，提升产品生产自动化、智能化水平

在新冠肺炎疫情的影响下，公司的解热消炎胶囊、白绒止咳糖浆、川贝清肺糖浆、翠莲解毒片、银翘解毒丸、通宣理肺丸等呼吸科产品的市场需求旺盛。未来 1-2 年依旧是新冠病毒肺炎的重要防控期，呼吸科药品仍将是市场高度需要的药类。面对呼吸科药品日益增长的市场需求，公司将呼吸科药品作为未来重点打造产品，通过在短期内提升相关药品的产能，保证生产端可满足市场销售端的需求，为公司呼吸科药品市场拓展打下坚实的基础。

公司呼吸科产品涉及的生产线主要包括口服液体制剂车间（糖浆剂）、口服固体制剂车间（片剂、胶囊剂）和丸剂车间。目前，公司预估现有糖浆剂、片剂、胶囊剂、丸剂产线的产能利用率在年底将达到饱和状态，且部分生产线为多品种共线生产，不能满足呼吸科产品专线生产要求，加之现有部分设备较为陈旧，自动化程度较低，单位产线输出的效益较低，不足以支撑公司未来在呼吸科产品上

的销量需求。

为满足疫情带动下对中药类呼吸科抗疫产品的需求，公司有必要通过本次募投项目的实施，对呼吸科产品生产涉及的口服液体制剂车间（糖浆剂）、口服固体制剂车间（片剂、胶囊剂）和丸剂车间等设备及厂房进行改造提升，引进高端设备，提升产品生产自动化、智能化水平，为解热消炎胶囊、白绒止咳糖浆、川贝清肺糖浆、翠莲解毒片、银翘解毒丸、通宣理肺丸等呼吸科产品销售规模的进一步扩大提供产能支撑，从而扩大公司呼吸科产品的市场份额，提高公司的整体竞争力和抗风险能力，保持经营业绩提升的稳定性。

（3）建设智慧综合仓库，提升公司的物流响应速率

高效的仓储物流中心是各行业供应链系统的重要枢纽，对产品的流通与销售起到关键性的作用，其可以帮助一家企业更便捷、快速、低成本的完成产品在生产端、销售端、客户端的流动。同时，国家对医药行业的仓储物流有着明确的政策指引，2014 年 9 月国务院印发的《物流业发展中长期规划(2014—2020 年)》明确提出，要推进物流技术装备现代化，加快医药等专业物流装备的研发，提升物流装备的专业化水平。同时，《药品经营质量管理规范》（GSP）对药品购销渠道、仓储温湿度控制、冷链管理和药品运输等硬件设备，以及人员资质和配备等软件都进行了详细的规定，以保证在售药品的质量安全。

近年来，随着公司经营规模的扩大，公司厂区内原有仓库的仓储容量有限、自动化程度较低和信息化处理能力较慢等问题已经逐渐显现。尤其是本项目呼吸科产品大量扩产后，公司需相应新增仓储场地，并对产品进行高效的仓储物流管理，以实现快速分装、发货，并合理控制仓储物流成本。

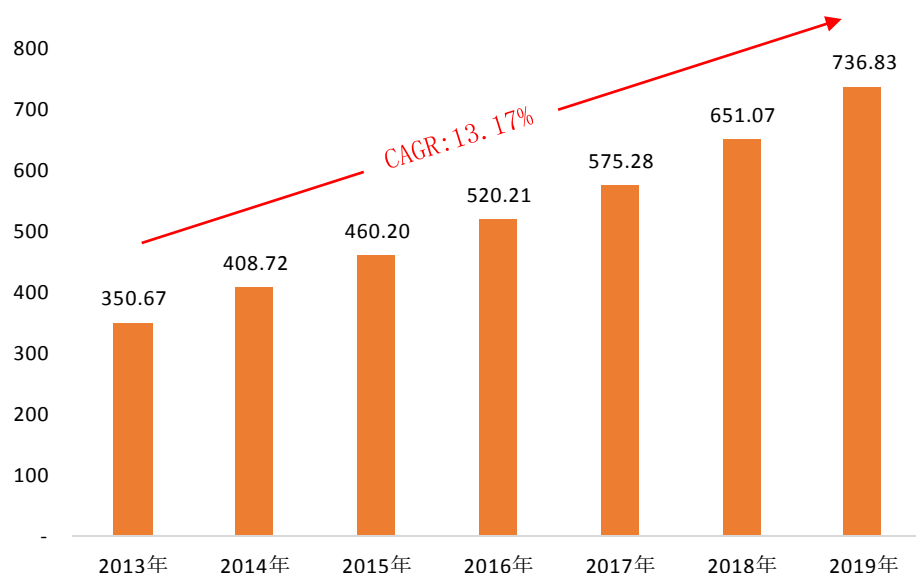
通过本项目的建设，公司将扩建综合仓库，有效解决目前仓储物流营运能力较弱及配套设施不足的问题，并通过现代化的信息系统对货品集中管理，统筹调配，有利于提升库存货品的周转率。

3、项目实施的可行性分析

（1）未来 1-2 年依旧是疫情防控重要期，呼吸科药品市场需求将持续旺盛

呼吸系统疾病是一种常见病，主要病变在气管、支气管、肺部及胸腔，病变轻者多咳嗽、胸痛、呼吸受影响，重者呼吸困难、缺氧，甚至呼吸衰竭而致死。

近年来，由于雾霾天气频繁、环境污染加重等原因，支气管炎、哮喘、以及肺部感染等疾病的发病率增长快速，带来感冒、咳嗽等用药需求较快增长。据米内网数据显示，2013 年至 2017 年，我国呼吸系统用药市场销售额呈总体上升趋势，由 2013 年的 350.67 亿元上升至 2017 年的 575.28 亿元，复合增长率为 13.17%，预计 2019 年我国呼吸系统用药市场销售达 736.83 亿元。



数据来源：米内网

2020 年初爆发的新冠病毒肺炎主要表现为上呼吸新冠病毒感染，引发肺炎，临床症状表现为发热、咳嗽、乏力，伴有胃肠道不适、呕吐、泻泄等。在此期间，我国人民家里普遍多备有呼吸科药物，公司的解热消炎胶囊、白绒止咳糖浆、川贝清肺糖浆、翠莲解毒片、银翘解毒丸、通宣理肺丸等呼吸科产品的市场需求旺盛。随着新冠肺炎疫情在世界范围内的蔓延，未来 1-2 年依旧是重要防控期，呼吸科药品仍将是市场高度需要的药类，为本项目的实施提供良好的市场环境。

(2) 国家及地方政府大力支持企业提高产能

国务院办公厅于 2020 年 1 月 29 日印发《关于组织做好疫情防控重点物资生产企业复工复产和调度安排工作的紧急通知》，就做好新型冠状病毒感染肺炎疫情防控重点物资生产企业的复工复产和调度安排工作做出部署，明确要求各地迅速组织本地区生产应对疫情使用的医用防护服、N95 口罩、医用护目镜、负压救护车、相关药品等企业复工复产，做好生产人员、技术人员和相关设备、原辅料、资金等各方面保障工作，并根据需要及时扩大相关产品产能。广东省工业和信息

化厅、广东省财政厅为有效支撑新型冠状病毒感染肺炎疫情防控工作，支持急需防护用品企业实施技术改造、扩大产能，出台了“支持新型冠状病毒感染肺炎防护用品（具）企业实施技术改造扩大生产的奖励政策”，为项目实施提供了良好的政策环境。

（3）成熟的生产体系，支撑项目的规模化生产

本项目将安装糖浆剂自动化生产线提升建设中药口服液体制剂，安装胶囊剂、片剂自动化生产线提升建设口服固体制剂车间生产线，引进一系列高端丸剂生产设备，提升建设丸剂生产线，涉及品种包括解热消炎胶囊、白绒止咳糖浆、川贝清肺糖浆、翠莲解毒片、银翘解毒丸、通宣理肺丸等多个品种、多个剂型产品，品种繁多的产品线将对本项目的规模化生产造成一定的挑战。

公司拥有通过国家 GMP 认证的乳膏剂、软膏剂、片剂、胶囊剂、丸剂、溶液剂（外用）等多个剂型药品的现代化生产线，已熟练掌握并应用细胞级超微粉碎技术、中药膜分离提取技术、微波干燥技术、喷雾干燥技术、真空带式干燥技术等生产技术。为保障公司规模化生产能力和产品质量的安全性、稳定性，公司严格按照药品 GMP 标准搭建了现代化的生产车间，并制定公司全套 GMP 管理制度，从而不但对中成药生产车间及产成品库房的各项卫生、安全指标进行严格地控制，而且还严格要求生产人员注意生产规范和设备操作规范。同时，公司结合自身的生产工艺水平以及生产设备的特性，对生产完整流程中的许多关键性指标做出了明确的规范。另外，在中成药的生产过程当中，每个关键的生产过程，公司都会派专门的专业检验人员进行严格、细致的检测，以杜绝不合格半成品流入下一个生产环节。公司先进的生产技术、完善的生产管理制度、科学的生产工艺流程，将对本项目的规模化生产形成有效支撑。

（4）完善的线下、线上营销网络为本项目的顺利实施提供了有力保障

本项目所生产的解热消炎胶囊、白绒止咳糖浆、川贝清肺糖浆、翠莲解毒片、银翘解毒丸、通宣理肺丸等呼吸科产品，公司将采用线下和线上结合的销售方式。其中，线下销售通过医药流通企业将产品销售至第三终端、药店和医院；线上销售通过康爱多以网上药店官网及移动 APP 作为主要销售平台，同时在天猫、京东等国内领先的第三方 B2C 网络购物平台上开设康爱多官方旗舰店，向广大消

费者销售公司产品。

公司近年来在准确把握中成药销售市场发展趋势的基础上,大力加强自身的营销网络建设,逐渐突破了中成药制造企业销售的区域性限制,形成了以北京、上海和广州为中心辐射全国多个省市地区的营销网络,并与众多优质医院、医师建立了良好的合作关系。此外,公司子公司康爱多是国内医药电商领先企业,在 2010 年正式获得网上药品经营许可后,通过自建平台和入驻以天猫为主的第三方平台,近年来实现快速发展,2019 年实现销售收入 31 亿元。在新冠肺炎疫情导致呼吸科药品的市场需求量增长的背景下,公司凭借着自身完善的线上线下营销网络,为产品的销售建立了市场竞争优势,可保障本项目新增产能得以顺利消化。

4、项目投资概算

本项目计划投资总额为 18,359 万元,其中 17,534 万元用于建设投资,825 万元用于铺底流动资金。建设投资具体包括设备购置费 10,345 万元,场地费用 5,500 万元,研发费用 1,515 万元,基本预备费 174 万元。

5、项目实施的效益分析

经测算,项目财务内部收益率(税后)为 25.05%,静态回收期(税后,包含建设期)7.92 年。

6、募集资金投资项目涉及报批事项情况

本项目涉及的备案手续及其他报批事项正在办理中。

(三) 新药产品产业化提升和推广项目

1、项目建设内容

(1) 新药 IV 期临床试验提升研究

公司将根据 2015 年新药“蛇脂参黄软膏”所获得国家药品注册批件的要求,持续对该类药品进行 IV 期临床试验,重点研究产品的安全性,开展 3,000 例中心临床研究,开展说明书修订补充注册研究,并在药品批文到期之前,开展产品

再注册申报、专利成果申报等工作，获取产品再注册批件。

公司新药“蛇脂参黄软膏”具有杀虫止痒、清热燥湿的功效，随着新药的规模化生产和营销推广，预计能够带动公司其他功能性化妆品的销量。因此，公司拟在本项目中同步开展祛痘和祛皱保湿系统功能性化妆品的研发工作，未来将与新药产品形成市场互补，带动公司整体皮肤病类中药品种的营销规模。公司将开展以“柯医师”为品牌的相关功能性化妆品的研发，形成至少 5 个品种类的功能性化妆品，并通过临床观察，获取功能性检验报告，并为相关产品申请相关专利，提升产品的品牌知名度。

（2）定制化生产线建设及前处理车间设备升级

公司拟按照新药“蛇脂参黄软膏”产业化的需求，配套扩建软膏剂生产车间，实现生产线设备的专用，减少生产过程中交叉污染的风险。在建设过程中，公司将引入安装自动化软膏灌装-包装在线检测智能化生产线。同时，公司计划对原有共 1,600 平方米的中药前生产车间进行设备升级。该车间原有的粉碎机等老旧设备已经无法满足公司现有产品的生产需求，公司将引进新型的自动化环保粉碎设备，并对车间配套管网及设施进行改造升级，优化提升制造水平，提高生产效率。

蛇脂参黄软膏产品具体情况

产品名称	主要原料	功能主治	产品图片
蛇脂参黄软膏	土荆皮、蛇脂、苦参、红参、黄柏、大黄、芦荟、薄荷脑、冰片。	杀虫止痒、清热燥湿，用于亚急性湿疹、手足体股癣湿热蕴肤证，症见红斑、丘疹、鳞屑伴有瘙痒。	

（3）新型营销平台研发

未来公司拟将“蛇脂参黄软膏”申请转为非处方药，为了配合公司未来转为非处方药的“蛇脂参黄软膏”及配套的功能性化妆品的营销工作，公司拟根据其疗效及需求特点，建设以新药产品为主导的太安堂皮肤病+美容的销售推广平台。为此，公司将聘请专业的营销团队，来完成营销平台的搭建和推广工作。同时，公司拟委托第三方软件信息开发公司，进行营销平台软件的开发，通过短视频和

直播带货等新型移动营销方式，来推进公司产品的市场化传播。

2、项目实施的必要性

（1）进行 IV 期临床研究，满足公司新药药品再注册需求

2015 年 1 月 22 日，公司收到国家食品药品监督管理总局核发的“蛇脂参黄软膏”的新药证书和药品注册批件，经审查，该药品符合药品注册的有关要求，批准注册。2015 年 11 月 16 日，公司收到了国家食品药品监督管理总局核发的“蛇脂参黄软膏”的补充申请批件，并获得药品批准文号“国药准字 Z20153056”，该药品正式获批准生产上市。根据国家食品药品监督管理局印发《药品注册管理办法》，申请新药注册，应当进行临床试验，临床试验分为 I、II、III、IV 期，新药批准后进行 IV 期临床试验，进一步确认产品安全性和有效性。因此公司需在“蛇脂参黄软膏”批件有效期届满之前按要求完成 IV 期临床研究，并对药品进行再注册。

本项目中，公司将针对新药“蛇脂参黄软膏”进行 IV 期临床试验，对该类新药进行应用研究，完成产品有效性和安全性确认，对产品说明书安全内容进行补充。同时，公司也将组织专门的申请团队来对“蛇脂参黄软膏”进行再注册，以满足《药品注册管理办法》的要求，领取药品再注册批准文件，使公司药品能够继续上市生产销售。该类药品的进一步研究和再注册将不断优化公司的皮肤类药品，进一步奠定公司在中药皮肤药细分市场的竞争优势，将对公司的产品销售及经营业绩带来积极影响。

（2）细化新药生产线，提升公司药品产业化水平

公司在中医药产业内深耕多年，已成为国内知名的中医药生产销售企业。近年来，公司逐渐形成了皮肤类、心脑血管类、生殖健康类三大优势系列药品格局。未来，公司将继续以中医药产业为发展方向，持续进行各类中医药产品的研发、生产和销售工作，加快发展成为高科技大型药企。其中“蛇脂参黄软膏”是公司近些年重点研发的皮肤类中医药项目，公司在“蛇脂参黄软膏”的研发、注册、生产和销售整个过程中投入了大量的人力物力资源。2017 至 2019 年间，该药品共为公司实现了约 3,000 多万元的收入。未来，该产品将作为公司皮肤类中医药

的主打产品之一，持续为公司带来巨大的收益。

公司已经建设有专门的软膏生产线，但受到公司之前中药类软膏剂品种单一以及工艺限制等原因，公司的软膏剂生产车间目前仅配置了消炎癣湿类膏品种的生产设备，整体产能也低于预期水平。同时，该厂区原有的中药前处理车间中设备老旧，不能再满足公司现有产品的生产需求。公司在对该类药品进行 IV 期临床试验，并完成药品再注册程序之后，将对该药品进行大规模生产，并在市场上进行大量投放。同时，通过“蛇脂参黄软膏”的推广，公司也希望能够带动其他功能性化妆品的销售，从而不断提升公司皮肤类产品的整体销量。

在本项目中，公司将针对新药“蛇脂参黄软膏”定制专门的生产线，用于该药品以及相关功能性药品的生产。通过生产线的建设，能够实现生产线设备的专用，减少生产过程中交叉污染的风险。通过对原有软膏剂生产线进行提升改造，引进安装自动化软膏灌装-包装在线监测智能化生产线，能够克服公司新药所面临的产能瓶颈问题，快速扩大产量，从而对公司整体的营业收入带来正面作用。

（3）搭建新型互联网营销平台，完善公司营销网点布局

公司自成立以来，就始终把营销网络建设作为公司发展的重要内容。特别是公司自上市以来，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北京、上海和广州为中心辐射全国多个省市地区的营销网络。此外，公司通过子公司康爱多以网上药店以及移动电商 APP 作为主要的网络销售平台，同时在天猫、京东等国内领先的第三方网络购物平台上开设康爱多官方旗舰店，向广大消费者提供各类药品和医疗器械等商品。

建立多层次、高水平的营销网络体系是企业能够保持市场核心地位，实现销售收入持续增长的前提，而各类新型的营销方式为公司的新药营销提供了新的思路。近年来，以短视频营销和直播带货营销为代表的各类新型营销方式逐步崛起，为公司的功能性化妆品及部分非处方药销售提供崭新的营销渠道。在本项目中，公司计划与第三方专业的信息技术开发公司合作，完成新药销售平台软件的开发，布局短视频和直播带货等新型营销渠道。通过这些新型营销渠道的布局，有助于公司进一步向市场推广“蛇脂参黄软膏”新药产品以及相应的功能性化妆品，推

动公司皮肤类产品的市场化进程，完善公司整体营销网络布局。

3、项目实施的可行性分析

（1）皮肤病用药市场需求广阔，多途径推广确保销售规模

皮肤病具有“发病率高、传染性强、复发率高”等特点，随着社会的发展，生活节奏加快、生态环境恶化、饮食和作息时间不规律等因素导致皮肤病发病率不断提高，皮肤病的致病因素也在不断升级。据数据统计，2014 年我国皮肤病总患病率为 1.23%，约有 1,600 万人患有不同程度的皮肤病，目前这一人数仍在快速增长中¹。《2019 中国卫生健康统计年鉴》数据显示，2018 年中国各级医疗卫生机构皮肤科门诊和急诊人次数量达到 11,294 万次²。2011 年我国皮肤病药物整体市场规模约为 138.37 亿元，2017 年该数据增长至 220 亿元，期间年复合增速达 4.68%。皮肤病药物市场在未来需求规模广阔，公司新药“蛇脂参黄软膏”拥有较大的市场空间。

公司将通过多种方式开展针对新药“蛇脂参黄软膏”及相关功能性化妆品的推广营销活动。首先，公司在原有的销售渠道基础之上，持续加大对市场的开拓，并将根据“蛇脂参黄软膏”的产品特性制定针对性的营销策略。公司将加大营销团队的建设，进而加强产品的市场推广力度。同时，公司还将采用专业化临床学术推广模式，利用覆盖全国的专业学术网络，通过遍布各地的办事处组织学术推广会议或学术研讨会推广产品，进而获得广大临床医生和患者对产品的信任和支持，提升产品的专业形象。其次，公司将通过康爱多网上药店来进行线上医药产品零售推广；在销售药品的同时，也提供售后跟踪、药师用药指导、用药提醒等增值服务，进一步扩大产品的受众群体。最后，为了保证新药“蛇脂参黄软膏”的推广营销效果，公司在本项目中计划建设新型互联网营销平台，在该新药转为非处方药之后，通过短视频、直播带货等新型营销模式，促进“蛇脂参黄软膏”以及相应功能性化妆品的销售。通过对公司原有销售渠道和推广模式的升级，以及新型营销平台的建设，公司能够保证项目达产后产能能够有效消化，进而推动整个公司营业规模的增长。

¹数据来源：《20140428-浙商证券-太安堂-002433-深度报告：打造中药全产业链，高成长可期》，P14

²数据来源：《2019 中国卫生健康统计年鉴》，P122

（2）丰富的药品研发和注册经验为项目提供技术和经验支撑

本项目的建设内容包括对于公司新药“蛇脂参黄软膏”的 IV 期临床试验和再注册工作，以及祛痘、保湿系列皮肤功能性化妆品的研发。因此，公司要确保本项目的成功实施必须拥有丰富的研发经验以及药品注册经验。

在药品研发方面，公司通过多年的发展已经形成了一套先进的研发体系，并获得了多项自主知识产权及专利技术成果，设立了博士后科研流动站、广东省中药皮肤药工程技术研究开发中心、中国中药协会嗣寿法、皮肤药研究中心、中华中医药学会皮肤病药物研究中心等研究平台，还先后承担了 1 项国家火炬计划以及多项市级火炬计划项目。公司具备较强的中药皮肤药研发实力，为本项目的顺利实施提供坚实的研发基础。

在药品注册批件申请方面，公司组建专门的药品注册团队，紧跟国家及地方药品注册管理办法的变动趋势，帮助公司更好地进行药品注册申请。截至目前，公司拥有软膏剂、丸剂等多个剂型的近 400 个药品品种的生产批件，其中包括麒麟丸、祛痹舒肩丸、心灵丸、通窍益心丸、参七脑康胶囊、丹田降脂丸等多个国内独家品种和特色品种。这些药品的注册申请经验将为新药“蛇脂参黄软膏”的再注册申请提供丰富有效的经验支持，推动本项目建设内容的顺利实施。

（3）丰富的营销网络建设经验保障新型营销平台建设的顺利开展

本项目的建设内容包括建设以“蛇脂参黄软膏”产品为主导的太安堂皮肤病和美容的销售推广平台，不断完善公司多层次、多样化的营销网络布局。这就要求公司具有丰富的营销网络建设经验，能够分析消费者的具体消费需求和特点，有针对性的进行营销网络的布局和拓展工作。同时，新型的营销网络也对公司的销售、结算、仓储、物流等系统提出了新的挑战，如果公司缺少相应的应对经验和措施，很可能导致消费者的消费体验较差，或者产品的推广效果较差等负面结果，影响本项目和整个公司的收益水平。

近年来，公司在准确把握中成药销售市场发展趋势的基础上，大力加强自身的营销网络建设，逐渐突破了中成药制造企业销售的区域性限制，形成了以北京、上海和广州为中心辐射全国多个省市地区的营销网络。同时，公司通过自身营销

人员与药品批发商和零售商的密切合作，确保了销售渠道的畅通，有效地提高了营销团队的工作效率和公司的销售业绩。此外，公司通过子公司康爱多以网上药店以及移动电商 APP 作为主要的网络销售平台，同时在天猫、京东等国内领先的第三方网络购物平台上开设康爱多官方旗舰店，向广大消费者提供各类药品和医疗器械等商品。康爱多还拥有高效的，由大数据推动的仓储物流配送体系，以及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。这类互联网营销平台建设经验将能够有效地应用于本项目中的新型营销平台建设之中，帮助项目建设内容的顺利开展和实施，并确保营销平台的建设质量和推广效果。

（4）完善的医药研发管理制度和质量控制制度确保公司新药的研发效果和生产质量

药品作为一种特殊的商品，消费者尤其关注其功效、质量以及副作用。本项目的建设内容包括公司新药“蛇脂参黄软膏”的 IV 期临床试验和再注册工作、功能性化妆品的研发、新药定制化生产线的建设和新药的推广营销平台建设，在这其中，公司新药的疗效、安全性和确证性、生产的质量控制水平等有着至关重要的影响。一旦公司的新药疗效不符合预期，或者存在较重的副作用，亦或者公司的质量控制制度不完善导致在生产过程中新药质量不达标，都会对公司新药的临床试验、再注册、生产、推广、销售等工作产生重大的负面影响。因此，公司必须有着完善的研发管理制度和药品生产质量控制制度，来确保上述情况不会发生。

目前，公司已经建立起了包括《新产品开发管理制度》、《科技计划项目管理办法》、《技术成果管理办法》等一整套研发管理制度办法。以《新产品开发管理制度》为例，该制度覆盖公司新产品开发的立题分析、研究试制、功效试验、申报审批、投入生产等一系列重要环节，并对新产品的质量研究、性能测试等提出了较高的要求，以确保产品开发质量符合标准要求。在生产环节，公司同样制定了严格的质量控制制度体系。在原辅材料采购环节，公司对所有药材均制定了高于《中华人民共和国药典》标准的企业内控标准，作为判断原辅材料质量是否合格的依据，并通过物料进厂取样前验收与入库前质量检验室检验两个主要控制点对原辅材料质量进行控制。公司药品的生产按照 GMP 标准实施，目前软膏剂、

丸剂等剂型的全部生产车间均以通过国家 GMP 认证，生产过程中的产品质量控制关键点包括半成品质量检验、成品检验和成品放行三个环节，以保证公司所生产药品的质量。

4、项目投资概算

本项目预计投资总额为 11,893 万元，其中 11,282 万元用于建设投资，612 万元用于铺底流动资金。建设投资具体包括设备购置费用 3,720 万元，研发费用 2,850 万元，建筑工程费用 2,600 万元，软件购置费用 2,000 万元，项目预备费 112 万元。

5、项目实施的效益分析

经测算，项目财务内部收益率（税后）为 29.83%，静态回收期（税后，包含建设期）6.53 年。

6、募集资金投资项目涉及报批事项情况

本项目涉及的备案手续及其他报批事项正在办理中。

（四）生产智能数字化经营管理平台建设项目

1、项目建设内容

本项目将对公司信息化系统进行整体升级改造，打造“太安堂生产智能数字化经营管理平台”，最终为公司未来发展过程中管理创新、业务模式创新、产品研发创新等提供数字化管理支撑。本项目主要建设内容为升级改造形成新一代 ERP 系统，新建人力资源信息化系统、营销管理信息化平台、产品信息化建设平台、物流共享平台和太安堂大数据中心。

2、项目实施的必要性

（1）项目的实施是公司不断升级内部管理系统，提升公司管理效率和水平，助力运营网络建设的重要战略举措

通过本项目的实施，一方面公司将在公司原有泛微办公系统、用友管理及信息系统应用的基础上，升级改造形成新一代 ERP 系统，深化协同办公、移动应

用的应用广度与深度，从而提升公司管理效率，满足公司集团化运营及管控的需求；另一方面，公司将新建人力资源信息化系统、营销管理信息化平台、产品信息化建设平台、物流共享平台、太安堂大数据中心，从而充分利用集团内的各方面资源，在人员管理、渠道管理、货物调度、物流管理、售后服务等各方面助力运营网络建设，最终提升公司的渠道掌控能力和市场覆盖范围。因此，本项目的实施是公司不断升级内部管理系统，提升公司管理效率和水平，助力运营网络建设的重要战略举措。

（2）项目的实施是公司建设药品全生产周期数字化管理体系，提升医药制品质量，保障社会公众药品安全的需要

本项目的实施将有助于公司建设包含原料采购、生产加工、药品流通等各个核心环节实时监控的药品全生产周期数字化管理体系，通过关键数据的持续采集和监控，实现智慧生产、在线监测、即时质控，并且形成来源可知、去向可追、质量可查、责任可究的质量安全追溯链条。此外，公司拟通过本项目建立医药产品流通监管的信息化、智能化模块，引入物流信息共享平台作为仓库管理的核心系统并接入整个集团的管理信息系统，通过信息系统平台将采购、销售等信息传递到实体物流配送系统，使得物流运作方式从传统模式向现代化、信息化管理模式发展。综上，本项目的实施将有助于公司建设药品全生产周期数字化管理体系，实现药品生产制造、流通监管环节的透明化、智能化和信息化，保障药品质量，维护社会公众安全和人民切身利益。

（3）项目的实施是公司助力我国“医药工业 4.0”建设，推动公司智能化转型升级的需要

通过本项目建设，公司将提升对于各项医疗数据的收集和分析能力，从而在医药、研发和生产过程中，通过信息技术的应用实现精准匹配，帮助公司不断向“医药工业 4.0”进行探索。同时，本项目建设的生产智能数字化经营管理平台还可用于指导公司对市场趋势的预测，实现公司产品生产的提质增效。综上，本项目将进一步推动公司的智能化转型升级进程，同时为医药行业的智能化转型升级提供技术支撑。

3、项目实施的可行性分析

（1）公司现有的 IT 系统能够为本项目建设提供基础支撑

本项目拟对公司目前的信息化系统进行整体的升级改造工作，打造“太安堂生产智能数字化经营管理平台”，从而为公司未来发展过程中的管理创新、业务模式创新、产品研发创新等提供数字化管理支撑。为此，公司拟在原有的办公管理系统的基础之上，打造新一代的 ERP 系统，同时建设人力资源信息化系统、营销管理信息化平台、产品信息化建设平台、物流共享平台、太安堂大数据中心等，实现对产品从研发、生产和销售配送的全周期数字化管理。各系统的应用既需要结合公司实际运用情况，在现有 IT 系统的基础之上进行升级；亦需要对接过往公司多年积累的系统历史数据，以保证数字化经营管理平台能够快速投入使用，缩短系统使用磨合期并保证数据存储的连续性。

公司过往的 IT 系统实施经验和现有系统的基础框架及存储数据能够为本项目建设提供支持。公司目前使用用友财务系统来进行内部控制管理，管理的工作环节包括财务、人力资源、顾客管理、采购管理等；生产、质量控制和研发管理均使用 GMP 药品管理系统；通过使用 CRM 系统来管理销售环节；并通过 ERP 系统来管理仓储和物流环节。目前，公司各部门前期所建设的 IT 系统运行情况良好，在公司近年来的业务发展过程中发挥了重要的作用，故现有的 IT 系统能够为本项目建设提供框架和数据参考。同时，通过前期 IT 系统的建设和使用，公司内部各部门工作人员在信息化意识和计算机应用技术方面具备了一定的基础，在本项目建设完成之后，能够较快熟悉新系统的操作和运行方式。综上，公司现有的 IT 系统建设能够为本项目的顺利实施提供有力的支持。

（2）专业的技术团队能够为本项目建设提供技术支持

本项目的实施需要大量的专业技术人员来完成。如果公司缺少相应的技术团队来配合完成本项目，则很可能导致项目开展不顺利，或者完成的管理系统平台无法切实满足公司的日常运营需求。

公司一直重视内部信息化技术团队的建设，目前公司已经建立起了一支分工明确、职能完备的高素质技术团队，可以在保障现有系统正常运行的基础之上，为本项目的建设提供技术支持。公司现有研发团队共计 8 人，其中包括技术总监和总监助理各 1 人，开发工程师 4 人，IT 工程师 2 人；本科以下学历仅有 2 人。

在本项目，公司计划将技术部门进行拓展，设立产品体验部门、运营部门等新设部门及职位。公司的技术团队完全有能力对该信息化运营管理系统进行可靠的需求分析，并为本项目在系统开发、测试、迭代等方面的建设中提供一定的技术支撑。

（3）完善的内部管理制度体系为本项目的实施提供制度参考

本项目拟打造的各系统平台的框架结构、功能类型、业务流程、数据等均需参照公司目前的各环节制度和具体的业务流程来进行设定，从而将这些环节进行信息化和数字化改造，因此本项目的建设需要公司拥有一整套详细的内部管理制度和全业务作业流程作为基础。

得益于公司精细化的管理，公司各部门的工作内容及业务流程均经过系统地梳理，形成了一整套规范性的制度文件，涵盖内部管理、供应链、市场营销、研发、生产、质量管理等全业务流程。在技术研发环节，公司设立有《新产品开发管理制度》、《科技计划项目管理方法》等，对公司的研发课题立项、研究、试制试验以及申报审批等步骤进行了明确的规定；在药品生产和质量管理环节，公司参照 GMP 的规定要求，建立了三级质量管理体系，按厂、车间、工序三级进行质量管理，并对公司产品在生产及质量管理中的各个环节的工作流程及岗位职责进行了明确的规定。在采购方面，公司建立了严格的供应商管理制度，针对中药材原料和包装材料分别制定了不同的供应商合作要求。对于初次进行合作的供应商，公司会进行现场走访和考察。完备的管理制度和业务流程能够为本项目所建设的“太安堂生产智能数字化经营管理平台”及下属各子平台提供运营框架和业务流程基础，帮助管理平台开发工作的顺利进行。

4、项目投资概算

本项目预计投资总额为 7,373 万元，其中，系统开发费用 4,000 万元，设备购置费用 2,326 万元，工程费用 800 万元，软件购置费用 174 万元，基本预备费 73 万元。

5、项目实施的效益分析

本项目无法单独核算效益，未做效益分析。

6、募集资金投资项目涉及报批事项情况

本项目涉及的备案手续及其他报批事项正在办理中。

（五）补充流动资金

1、项目概况

公司拟使用本次募集资金 24,033 万元进行补充流动资金。

2、项目实施的必要性分析

（1）品牌影响力需进一步扩大，日常运营资金需求提升

目前，我国医疗机构及药店分布全国各地，数量众多，且数量呈现一定的增长趋势。公司目前主要销售地区是华南和华东区域，2019 年销售收入合计约 23.25 亿元，占整体收入达 57.93%，而在华北、华中、东北、西南、西北等其他地区营销力度相对薄弱，尚有大量卫生机构及药店不能形成有效覆盖。在药品销售中，终端覆盖率、客户拜访、店员培训、广告宣传等对引导消费者购买有重要的促进作用。因此，随着未来公司产品产能的扩大，公司需扩充销售渠道，提高对终端的覆盖率和品牌影响力，加大对终端客户的拜访与店员培训，以促进产品销售。

中成药产品的美誉度、认知度对终端消费者的消费决策起着至关重要的作用。公司立足于广东省汕头市，公司在广东省具有较大的品牌影响力，至今已获得“2016 年度中华民族医药百强品牌企业”、“2017 年度中国医药工业百强”、“广东省老字号企业”等荣誉。2019 年，公司销售费用超过 5 亿元，较上年增长 14.53%，公司销售费用增长显著。而公司未来仍需要继续加大品牌宣传力度，以丰富的宣传方式提高品牌知名度及影响力，进而增强品牌的竞争力。鉴于此，公司需要充分的流动资金以支持公司利用医院学术推广、学术论坛开展、营销品牌宣传等宣传推广方式提高公司品牌的影响力。

此外，随着品牌推广力度的增强，公司营销网络的日常运营将带来管理费用与营销费用的增加，这也将对公司的流动资金产生更大的需求。因此，本项目规划的补充流动资金，对公司未来在营销资源的投入及品牌影响力塑造方面的资金需求能够带来实质性的补充作用。

（2）业务稳定性较强，营运资金需求缺口扩大

2019 年，公司实现销售收入 40.13 亿元，近 3 年收入年均复合增长率达到 11.31%。在医药行业市场前景广阔背景下，随着市场竞争能力的提升，公司的营业收入预计仍将保持快速增长。在营业收入保持增长的同时，并不发生对公司的正常生产经营产生影响的事件前提下，公司应收账款、存货所占用的资金将保持增长。公司中成药制造业务主要终端客户为医院、药店，面对主要客户的议价能力较弱，需承担较长的账期，使公司在生产经营中有一定的偿付货款压力。同时，公司存货账面余额较大，主要因为公司中成药产品线较长，需备货的中草药种类较多，加上部分中草药采购周期较长，且子公司康爱多为及时满足客户需求需增加较多的库存商品，导致公司需要较多的资金进行备货。因此，公司营运资金紧张的态势逐步显现，亟需补充流动资金。

另外，补充流动资金到位后，公司将增加日常运营、研发等方面的资金投入，可进一步增强企业的核心竞争力。

三、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，有助于公司加快发展成为高科技大型药企。生殖健康药品整体升级项目有助于进一步巩固公司在生殖健康产品领域的特色优势，系统化升级公司现有的生殖健康产品，形成在中药特色生殖健康领域的综合性产品生态系统，有序打造太安堂的优质品牌与口碑；呼吸科产品生产车间提升改造项目有助于扩大中药类呼吸科抗疫产品的产能，提升产品生产自动化、智能化水平，满足防疫期间市场对中药类呼吸科抗疫产品的需求，助力公司抓住呼吸科药品契机打造新的利润增长点；新药产品产业化提升和推广项目将满足公司自主研发的国家中药 6 类新药“蛇脂参黄软膏”完成新药 IV 期临床试验及再注册，加快其产业化提升和市场推广工作，构筑公司新的业绩增长点；生产智能数字化经营管理平台建设项目将对公司信息化系统进行整体升级改造，打造“太安堂生产智能数字化经营管理平台”，最终为公司未来发展过程中管理创新、业务模式创新、产品研发创新等提供数字化管理支撑。项目均具有广阔的

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。

四、可行性分析结论

综上所述，本次非公开发行募集资金投资项目符合相关政策和法律法规，符合行业发展趋势、公司的现实情况和战略需求，有利于提高公司的核心竞争力、优化产品结构、丰富产品线、增强公司抗风险能力，符合全体股东的根本利益。本次非公开发行募集资金使用具备可行性。

广东太安堂药业股份有限公司董事会

二〇二〇年五月二十八日