

证券代码：002864

证券简称：盘龙药业



陕西盘龙药业集团股份有限公司

SHAANXI PANLONG PHARMACEUTICAL
GROUP LIMITED BY SHARE LTD

向特定对象发行 A 股股票
募集资金使用的可行性分析报告
(修订稿)

二〇二三年二月

一、本次募集资金使用计划

本次向特定对象发行股票拟募集资金总额不超过人民币 30,200.00 万元（含本数），扣除发行费用后，实际募集资金净额将投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目投资总额	拟投入募集资金金额
1	中药配方颗粒研发及产业化项目	13,923.53	13,908.53
2	高壁垒透皮给药系统研发平台建设项目	13,545.00	11,400.00
3	补充流动资金	4,891.47	4,891.47
合计		32,360.00	30,200.00

在本次发行募集资金到位之前，公司可根据募投项目的实际情况以自有资金或自筹资金先行投入，并在募集资金到位之后予以置换。若本次发行实际募集资金净额低于募集资金拟投入金额，或募投项目的实际投资总额超过拟投资总额，公司将按照项目的轻重缓急等情况，调整并最终决定募集资金投入的优先顺序及各项目的具体募集资金投资额等使用安排，募集资金不足部分由公司自有资金或自筹资金解决。

二、本次募集资金投资项目的必要性和可行性分析

（一）中药配方颗粒研发及产业化项目

1、项目基本情况

本项目总投资 13,923.53 万元，其中拟以募集资金投入 13,908.53 万元，建设周期为 2 年。项目建成后，公司将产业化不少于 269 种中药配方颗粒。该项目将进一步完善公司中医药产业链，提升中药配方颗粒产品的生产能力，提高产品质量和生产效率，进一步巩固并扩大公司的市场份额和市场地位，符合公司未来发展战略。

2、项目的必要性

（1）紧抓中药配方颗粒政策红利及行业发展拐点机遇，助力公司稳步实现产业升级

本项目的实施是对国家政策及临床需求的积极响应。中药配方颗粒是中药现代化进程中的重要成果之一，亦是对中药饮片规范化的升级。目前国家持续鼓励中医药行业传承创新，出台政策支持中药配方颗粒行业发展。2022 年二十大报告《高举中国特色社会主义伟大旗帜 为全面建设社会主义现代化国家而团结奋斗》提出推进健康中国建设，加强重大慢性病健康管理，促进中医药传承创新发展。现阶段大力发展中医药是我国社会发展的必然要求。

多项政策红利促进了中药配方颗粒行业快速发展，随着中药配方颗粒的广泛使用，国家及地方规范化政策亦相继出台，中药配方颗粒行业迎来良好机遇和行业发展拐点。

本项目的实施是对国家及行业相关政策的积极响应，公司将在自身中药饮片布局已形成一定规模的产业基础上，稳步规范升级，持续深耕中药现代化和标准化建设，助力中药配方颗粒行业健康发展。

（2）有利于传承中药精华，促进中药产业发展，助力公司践行“秦药”品牌使命

陕西是中医药的重要发祥地之一，秦巴山区特殊的地理位置和气候条件造就了丰富而独特的药用资源，并形成了具有陕西特色的道地药材“秦药”品牌。“秦药”为陕西及其周边地区所产的道地药材，是陕西具有潜在发展价值与优势的产业之一，也是支撑我国医疗卫生事业和健康服务业的重要组成部分。随着《陕西省中药材保护和发展实施方案（2016-2020 年）》《陕西省中医药发展战略规划（2017-2030 年）》《陕西省中药产业发展规划（2020-2030 年）》《陕西省中药条例》《关于促进中医药传承创新发展的若干措施》《关于加快推进中药产业发展的意见》《陕西省中药产业发展规划（2020-2030 年）》等多项政策出台，“秦药”品牌形象得到进一步提升。公司属于陕西三家医药工业上市公司之一，公司

生产基地位于秦岭南麓商洛市柞水县，药品原材料大多都来自于秦岭，有先天优势，且公司是具有“种、研、产、供、销”于一体的优势企业，肩负着发展壮大秦药的使命。

通过本次项目的实施，公司将贯彻落实相关政策要求，加速构建涵盖中药配方颗粒的中医药现代化、智能化、规范化产业链，做强做优“秦药”品牌。

（3）有利于强链补链，完善公司在中药产业链上的深耕，实现公司战略发展布局

中药配方颗粒是依据中医药理论和患者需求，由单味中药饮片经水提、浓缩、干燥、制粒而成，在中医药师配方后，供患者冲服使用，是对传统中药饮片的补充，也称“中药免煎剂”是对中药饮片的。公司未来布局中药配方颗粒，是在现有产业链上的精耕和完善，强链补链延链，补齐和夯实中药配方颗粒的产业化链条，有助于丰富公司现有产品线，提高公司竞争力。

另外，公司布局中药配方颗粒的生产，符合公司“一体两翼”的战略目标，符合公司聚焦主业、苦练内功、科技创新、国际化视野的战术路径。中药配方颗粒的开发应用，从根本上改变了几千年来中药以根、茎、叶、花、果实等直接入药的习惯，是一场深刻的观念变革和用药方式的革命。它变初级农副产品（中药材）为高科技量化产品，潜藏着巨大的产业化优势、市场容量和社会经济效益，实现了传统中药用药的科学化、规范化、标准化和现代化，更加符合国际医疗保健用药要求，有利于加速中医药国际化进程。

公司通过本项目的建设，将会购置先进仪器和设备，有效提升公司中药配方颗粒产品的生产能力，有效提升公司产品的品质和市场竞争力，促进公司中药配方颗粒业务的可持续发展，有助于公司抢占行业发展先机，实现自身的战略发展目标。

（4）中药配方颗粒在医院范围渗透率将持续提升，纳入医保，终端放开，行业快速扩容，有望迎来量价齐升

中药配方颗粒的品种类型、数目及稳定供应能力是医院选择供应商的重要指标。医院开出的单张中药方通常涉及十几味甚至几十味中药材，终端医药一般不能混调，因此医院对于企业能稳定供应的配方颗粒品种有较高要求。2021 年我国中药配方颗粒试点结束后，销售范围由二级及其以上中医院拓展至具有中医执业的各级医疗机构。且截至 2022 年 9 月，已有多省出台政策将配方颗粒纳入省级 医保支付范围，并参照乙类管理，中药配方颗粒行业将快速扩容。且中药配方颗粒相较于传统中药饮片使用方式更加简单，适合现代人的习惯，随着患者教育的深入，其市场规模将持续扩张，有望迎来量价齐升。

项目的实施，有利于公司快速抢占新增市场份额，满足市场的需求。

3、项目实施的可行性

（1）公司拥有良好的原料供给渠道优势

中药材的质量决定中药产品的医疗效果，只有质量上乘、道地的中药材，才能生产出疗效显著、质量稳定的中药产品。公司所在的柞水县地处秦岭南麓，特殊的地理位置造就了植物药材资源的丰富多样性，素有“中药宝库”之称。为了确保产品的疗效和质量，公司除与主要供应商保持稳定合作关系外，与秦岭太白山区药农也建立了长期稳定的道地药材供应关系，保证道地原料药材的供给和质量。相比其他企业，公司依托得天独厚的中药材资源优势，积极布局“陕西七药”和特色“秦药”GAP 种植基地，搭建了道地药材溯源体系数字平台，可为中药配方颗粒提供充足原材料，把控产品质量的同时能够多维度有效降低生产成本。

公司长期积累的原材料资源优势，可以保证原材料成本和质量的稳定性，提升公司市场占有率，巩固公司行业地位。

（2）公司拥有丰富的中药生产经验及完善的生产管理流程

公司是集药材 GAP 种植、药品生产（GMP）、研发、销售和医药物流（GSP）

为一体的现代高新技术企业。公司产品以骨科风湿类为主要治疗领域，且涵盖肝胆类、心脑血管类、妇科类、抗肿瘤类、儿科类等多个治疗领域。公司现拥有智慧工厂建筑面积约 5 万平方米，其中综合制剂车间拥有国际领先的制剂生产线和自动化包装线，拥有包括中药前处理与提取、颗粒剂、胶囊剂、片剂、糖浆剂、口服液、合剂等十七个剂型、原料药和中药饮片的生产资质，覆盖 100 余个品规，生产经验丰富。

在生产管理方面，生产技术部是公司生产计划制定、组织生产和承担生产任务的部门，负责公司生产的计划、组织、控制、协调工作，具体实施生产过程的原料耗用、劳动安全、工艺管理、GMP 规范落实、设备保养等工作。生产技术部总监是公司生产管理的直接责任人，负责建立完善的生产管理组织系统和生产管理制度并贯彻执行，对生产任务、产品质量、成本消耗、安全生产、员工培训、GMP 贯彻实施工作和经济技术指标负责。

公司在生产过程中坚持以市场需求为导向，优化工作流程和制度，严格按照《质量管理规程》《内控管理制度》等制度加强对生产安全过程的监督管理，确保产品质量安全。公司重视相关人员的培训及考核，使生产的各环节和程序更加规范化和标准化，保证了产品生产和质量的可控性与稳定性。公司严格落实《药品管理法》《药品生产监督管理办法》《药品注册管理办法》《药品生产质量管理规范》等法律法规，严格执行 2020 年版《中国药典》，实施药品上市许可人制度，生产质量管理体系运行平稳，药品质量安全可控。

公司丰富的中药生产经验及完善的生产管理流程为本项目的实施提供了生产保障。

（3）公司拥有成熟的营销模式及强大的销售渠道

公司立足终端市场，不断深化渠道网络建设，构建了“产品+学术+品牌”的营销模式。公司根据自身销售特点，建立起一支医药知识专业、销售经验丰富、拓展能力强、人员稳定的营销团队。公司根据市场环境变化、结合公司销售现状，积极整合各项营销资源、调整营销架构、创新营销思路、完善管理制度，设立六

个大区，由各个大区总经理全面负责辖区市场营销工作，不断细分目标市场，同时布局零售市场、医疗市场，有效推动营销工作取得业绩增长。截至 2021 年年底，公司已在国内 31 个省、自治区、直辖市建立了完备的营销网络，已与国内 500 余家医药商业公司建立了长期稳定的业务关系，公司的主导产品盘龙七片已覆盖到国内等级医院 3,200 余家，OTC 连锁药店和单体药店 4,000 余家，社区医院、卫生院、诊所达 3,100 余家。

公司自有通过 GSP 认证的药品配送中心，可以为医疗机构实施精准配送，目前拥有 35 个县（区）的配送资格，涉及 200 多家县级以上医疗机构药品、医疗器械等。各库区及冷藏设备均配备了专业化温湿度监测系统、各库区设施设备齐全且运行正常，能够确保全省二级及以上医院储存、配送的质量安全。公司通过多年的配送服务，积累了成熟的配送经验，为终端销售提供了保障。

公司强大的销售渠道和精准的医疗机构仓储配送能力为本项目的实施提供了市场推广和销售的保障。

（4）公司拥有完善的质量把控体系

产品品质是影响企业经济效益最基本的因素。因此公司非常重视产品质量的控制，并建立了完善的质量管理体系。

在部门设置上，公司现已建成研究院和质量检验检测中心，并持续升级质检中心，进一步提升公司的质量管控能力。在人员方面，目前公司检测中心实验室有检验检测人员五十余人，主要检验人员均经过陕西省食品药品检验研究院业务培训，并取得检验资格证书。

在质量管理制度方面，公司统筹计划管理，以市场需求为导向，在生产管理上实行定岗、定编、定员的三定原则，推行联产、联质、联耗的绩效管理办法，有效运用人力、物力、设备等合理组织生产，制订详细的工艺流程、技术参数、关键控制点等技术标准。公司严格执行国家药品监管法律法规，深入贯彻“客户在我心中、质量在我手中”的质量方针，始终以生产安全放心药为己任，将药品注册标准的有关安全、有效和质量可控系统地贯彻到药品研发、生产、质控、放

行、贮运和上市后管理的全过程。公司先后四次通过国家 GMP 认证，并通过国际标准化组织 ISO9001 质量管理体系标准认证，ISO14001 环境管理体系标准认证，ISO45001 职业健康与安全管理体系标准认证，被评为“陕西省质量标杆企业”，并按照国家新版 GMP 要求建立了完善的药品质量管理体系和内控管理制度，共制订质量管理规程文件 101 份，标准操作规程文件 583 份，内控质量标准 650 份。以上都为本项目的实施提供产品质量的保障。

（5）公司拥有品牌优势

公司经过多年的发展，在业内已经积累了较高的市场地位，在国内同行企业中处于领先地位，2019 年中国医药健康产业发展大会上，公司被认定为 2019 中国中药研发实力 50 强企业；2019 年被陕西省中医药品牌典范评选组委会评定为“杰出秦药企业”。陕西省品牌建设促进中心依据品牌评价国家标准 GB/T29187-2012/ISO 10668：2010《品牌评价品牌价值评价要求》、ISO 20671：2019《品牌评价原则与基础》及其他相关标准测算，公司 2021 年的品牌价值为 14.82 亿元。公司坚持走专业化学术推广道路，打造专业学术营销队伍，积极参与各学会，如中华医学会、中华中医药学会、中国中西医结合学会组织的相关学术年会，在临床专家层面具有一定的品牌影响力。

公司坚持品牌推广战略，现主导产品盘龙七片经临床验证表明，对风湿性关节炎、腰肌劳损、骨折及软组织损伤等病症所表现的疼痛、肿胀、麻木、活动受限均具有显著的治疗效果，在消费者群体中已经具备了较高的知名度，并积累了一批忠实用户群体。盘龙七片、盘龙七药酒、三七伤药片和金茵利胆胶囊等曾多次被评为“陕西省名牌产品”，“盘龙”牌商标四次被认定为“陕西省著名商标”。

“盘龙”品牌的知名度和美誉度不断提升，品牌市场价值逐年攀升，推广度极高，在风湿骨伤领域形成了一定品牌影响力。公司曾获得“国家重点中药企业”“国家高新技术企业”“陕西省医药行业龙头企业”“省级工业品牌培育示范企业”、陕西省“专精特新”中小企业、“隐形冠军培育库企业”等荣誉。

公司经过多年发展，在业内已经积累了良好的口碑并占据较高的市场地位，领先优势明显。良好的品牌形象为公司市场营销和新产品推广打下了坚实的基础。

4、项目效益分析

本项目的内部收益率为 18.69%，静态投资回收期为 7.44 年（含建设期），具备较好的经济效益前景，有利于提升公司整体盈利水平。

本项目与公司现有中药布局具有协同性。通过本项目实施，能有效完善公司的中医药现代化产业链，实现公司产品结构多元化，提升公司整体实力和市场竞争优势。

（二）高壁垒透皮给药系统研发平台建设项目

1、项目基本情况

透皮贴剂是国际主流体外给药的方式之一，主要有凝胶贴膏（巴布剂）、油性贴膏（热熔胶贴剂，Tape）、溶剂胶贴剂（Patch）三类，均为高端制剂，存在技术迭代。目前中国传统中药贴膏占据大部分市场，化药贴膏以仿制凝胶贴膏为主。本项目拟研发的主要产品为透皮贴剂中的凝胶贴膏和热熔胶贴剂。

本项目总投资估算为 13,545.00 万元，其中拟以募集资金投入 11,400.00 万元。通过本项目研发布局，将进一步增强公司技术创新的源动力，有利于公司形成良好的产品梯队，提升品牌价值，提高企业核心竞争力，实现骨科领域跨越式发展，惠及民生。

2、项目的必要性

（1）透皮给药是制剂创新、高端制剂的主流方向之一，国家政策推动透皮给药技术创新

透皮给药系统（TDDS）是口服及注射之外第三大给药系统，也是制剂创新的主流方向之一。在鼓励高端制剂及透皮给药行业发展方面，2018 年国家药品监督管理局、药品审评中心发布《新注册分类下皮肤科仿制药的技术评价要求（2018 年）》（征求意见稿），从立题合理性、参比制剂选择、处方工艺开发、原辅包质量控制、质量研究与控制、稳定性研究、药学研究及生物等效性评价等方面阐述药品评审中心对皮肤用药审评的基本原则，为 TDDS 类产品仿制上市研

究提供可参考依据。2020 年，国家药品监督管理局、药品审评中心推出《化学仿制药透皮贴剂药学研究技术指导原则（试行）》，为指导中国透皮贴剂化学仿制药研发，提供了可参考的技术标准。

本项目的实施将有利于公司把握国家鼓励医药创新的政策机遇，逐步布局高端制剂，持续推进中西医并重、医药创新和高端制剂行业发展，助力健康中国。

（2）伴随着透皮给药技术的突破，TDDS 领域市场潜力巨大

根据 Research and Markets 数据，2019 年全球 TDDS 市场规模约 60.64 亿美元，并预计到 2027 年达到 84.15 亿美元，CAGR 为 4.3%。TDDS 凭借高安全性、恒定的药效释放速度、高患者依从性等优势在多个治疗领域均有丰富需求。本次公司布局透皮给药产品主要集中在抗炎镇痛领域。

在国内，慢性疼痛及炎症类疾病发病率较高、患者数量众多，严重危害国民健康。根据中康 CMH《2022 年中国消费者健康洞察疼痛系列报告-肌肉骨骼关节疼痛篇》研究发现，肌肉骨骼关节疼痛病症渗透率高达 40%。由北京医院、西安交通大学医学院第二附属医院、四川大学华西医院等联合开展的《中国 40 岁以上人群原发性骨关节炎患病状况调查》研究显示，中国 40 岁以上人群原发性骨关节炎总体患病率为 46.3%，40-49 岁、50-59 岁、60-69 岁和 70 岁及以上人群的患病率分别为 30.1%、48.7%、62.2%和 62.0%。随着人口老龄化、生活方式改变和环境变化，患病人数逐年增加，居民经济负担加重。

项目实施后，将满足国内庞大的慢性疼痛及骨科炎症临床需求，并抓住透皮给药行业发展机遇，满足市场需求。

（3）透皮给药剂型创新较分子创新性价比高，且具有一定技术壁垒，适合公司现阶段产品创新升级战术路径

在供给端，相较创新药研发高额的资金投入，制剂创新性价比更高；新剂型的研发周期、申报流程和市场监测期也短于分子创新。同时，透皮给药可开发多种适应症，FDA 已批准的 TDDS 药品涉及高血压、心绞痛、晕吐、AD、抑郁症、镇痛、尼古丁依赖、避孕和尿失禁等。在需求端，透皮给药可以弥补传统口服给

药方式的缺陷,与传统给药方式形成良好互补关系;满足部分口服难成药药物的成药需求,以及满足消化系统功能障碍患者的用药需求。

透皮给药亦具有极高技术壁垒:凝胶膏剂成型工艺在制备过程中要考虑基质原料的匹配度、相容性、顺序比例等各方面,该工艺壁垒较高,构成企业核心竞争力。目前我国尚未形成中成药凝胶膏剂系统的制备工艺,仍需进一步发展。

(4) 有利于丰富公司产品管线,提升公司产品技术壁垒,加强公司在骨科领域的市场影响力,促进公司战略协同发展

从给药途径看,我国骨骼肌肉系统用药分为外用、内服、注射和其他,其中以外用和内服为主,占比分别为 33%和 29%。本项目研发产品主要应用于骨骼肌肉系统疾病。公司一直深耕骨骼肌肉系统用药产品,主导产品盘龙七片是全国独家、医保甲类品种,曾入选中药保护品种,在骨骼肌肉系统风湿性疾病领域的市场和品牌优势明显。本次募投产品适应症为骨关节炎、肌肉痛、外伤导致肿胀疼痛的消炎和镇痛,以及各种软组织损伤、慢性劳损、四肢关节疼痛等,与现有产品的治疗领域及客户群体具有协同性,将进一步增强公司在骨骼肌肉系统用药领域竞争力。且本项目研发的骨骼肌肉系统用药主要为外用化学药,与公司现有口服中药(盘龙七片)形成协同,推动公司“口服+外用”、“中药+西药”、“传统剂型+高端制剂”的产品管线升级战略落地。

若本项目成功商业化,将进一步夯实公司在风湿骨伤领域的市场地位和占有率,与现有产品管线形成协同,提升公司产品的技术壁垒和市场壁垒,优化公司产品结构。

(5) 有利于公司通过差异化产品技术升级策略,聚焦提升自身主业,促进产业商业化进程,助力业绩增长

相比欧美等发达国家,我国现代透皮给药产品开发市场起步较晚。传统制剂是为了服用方便而解决药物“成型”的问题。高端制剂是在传统制剂基础上改良、创新,以克服治疗缺陷和实现临床优势为首要目的,通过改变药物的理化性质和体内代谢特征,提高治疗效果,降低毒副反应,改善用药依从性,满足临床需求,

使患者获益更多。高端制剂凭借更佳的依从性、耐受性、服用便利性等优势已逐步发展成各治疗领域的主力产品，国内外市场均呈现良好的增长态势。高端制剂因存在技术壁垒，国内市场仍被原研厂家占据；同时，国内仿制药研发进度相对缓慢，整体竞争压力小，公司通过本项目开展技术壁垒较高的高端制剂研发，聚焦自身主业，有望帮助企业优化资源结构，立足优势产品，避开普通制剂拥挤“赛道”。

本项目主要进行透皮给药产品的研发和商业化，目前国内企业以生产传统中药贴膏产品为主，现代透皮制剂产业化规模较小。本项目的成功实施有利于公司通过差异化的技术升级策略，助力业绩增长与效益实现，实现长期可持续发展、经营规模不断扩大的战略目标。

（6）逐步增强自主创新能力，提升研发团队整体素质

公司借助持续的产品创新和全面的市场营销体系，获得了良好的业务口碑，建立了优秀的品牌形象，受到用户的广泛认可，业务规模持续增长。公司高度重视以市场需求为主导的研发创新，随着公司业务规模的不断扩大，行业竞争加剧，为应对多变的市场环境及高端产品的市场需求，公司将继续加大研发力度，开发新产品满足业务发展需求。本项目涉及的透皮给药产品临床试验监管严格，研发难度高、耗时长。为提高公司研发产出效率，确保研发顺利实施，加快商业化进程，公司将选择前期以 CRO（临床研究组织）为主的研发方式，同时搭建自己的团队，提高公司团队整体研发水平，未来逐步实现透皮给药产品的自主研发。

本次募集资金的投入将有效解决公司透皮给药系统研发平台的资金问题，增强公司自主创新能力，提升公司药物研发的效率和效果，加快新产品研发和产业化进程。另外，本项目实施也将有利于公司吸引和培养一批经验丰富、技术实力强的研发人才，保障公司未来发展对研发人才的需求。

3、项目实施的可行性

（1）透皮给药系统（TDDS）用药优势明显

相比传统的口服和注射给药方式，透皮给药具有无血药浓度峰谷现象、降低

毒副作用、避免肝脏的首过效应及药物在胃肠道的灭活，保持恒定血药浓度，增加用药顺应性等优势。本次募投产品适应症主要为骨关节炎、肌肉痛、外伤导致肿胀疼痛的消炎和镇痛，以及各种软组织损伤、慢性劳损、四肢关节疼痛等，主要目标为中老年人以及经常运动的人群，未来的市场需求增长空间大。

（2）公司拥有产学研基础及药物研发经验

公司是陕西省“专、精、特、新”企业，依托“三中心&三平台”（国家企业技术中心、风湿与肿瘤制剂工程技术中心、陕西省医疗机构制剂集中配制中心&中国产学研创新示范平台、博士后创新基地、陕西省古代经典名方开发与应用共享平台）专家团队的科研实力，不断深化与西安交通大学、西北大学、陕西师范大学、陕西科技大学、陕西中医药大学、西安医学院、商洛学院等科研院校的产学研项目合作，建立“盘龙药业未来产业创新研究院”“商洛学院·盘龙药业博士工作站”，具有完善的研发体系及较高的“产学研”研发实力。

依托研发体系及产学研基础，公司持续开展在医疗机构制剂、大健康产品、中药配方颗粒和化学药等方面的研发。2022年1-6月，公司开展治疗新冠肺炎的1类化学创新药3CLpro抑制剂研发，持续在医疗机构制剂、大健康产品、中药配方颗粒和化学仿制药等方面投入研发。公司2022年上半年度取得医疗机构制剂备案6个，处于技术审评3个，完成中试研究2个，其余在小试研究阶段；开发大健康产品7个，4个品种在研究阶段；开发中药配方颗粒15个。截至2022年6月30日，公司及子公司共拥有55项专利，其中授权发明专利25项，授权外观设计专利25项。

公司扎实的产学研基础及药物研发经验为项目的顺利开展提供保障。

（3）公司拥有成熟的研发模式及专业的管理团队

高水平、高效率的研发团队，是研发目标有效实现的前提和保证。企业必需具备高水准的研发团队，不断提升产品性能，持续研发新产品、新技术，才能保持核心市场竞争力。一个成熟产品从研发设计到最终获批上市，要经历严格的基础研究、产品试制，生物学评价、注册检验、临床实验和注册申报等多个复杂环

节，一般需要 2-4 年时间，而一个高水平技术团队的培养往往需要 2-3 个成熟产品的研发经验。公司长期重视研究开发，在生产经营过程中培养、引进了一批理论功底深厚、实践经验丰富的技术人才。拥有一支由博士、硕士等高学历人才组成的研发团队，具备丰富的药品开发经验。

公司拥有一支有着丰富的行业运作经验的管理团队，培养和储备了一大批行业经验丰富的技术与研发人才、专业制造人才和营销人才。公司不断加强人力资源管理，建立完善、高效、灵活的人才培养和竞争机制，通过培养、引进和外聘三种形式，扩充公司发展所需的各类人才。

公司专业的研发及管理团队为项目的实施奠定了坚实的基础，大力助推公司的可持续、高质量发展。研发项目的按序推进将增强研发团队的协作能力，提升研发效率和研发水平，形成公司发展的内部动力。同时本项目的实施，既能稳定和提升现有的研发骨干人员，也能吸引更多高水平的专业技术人才，团队结构得以优化，整体水平得以提升。

（三）补充流动资金

1、项目基本情况

为满足公司业务对流动资金的需求，公司拟使用不超过 4,891.47 万元的募集资金用于补充流动资金，以满足公司未来业务发展的资金需求，提高公司持续盈利能力，优化公司资本结构，降低财务费用，增强公司资本实力。

2、项目必要性和可行性分析

（1）满足营运资金需求，助力公司经营发展

近年来，公司坚持自身发展战略，不断丰富及延伸公司产品链，进一步完善产品布局，整体规模和经营业绩实现了较好增长。2019 年度、2020 年度、2021 年度及 2022 年 1-6 月，公司营业收入分别为 61,063.68 万元、67,031.30 万元、88,748.49 万元和 43,097.46 万元，分别同比增长 24.76%、9.77%、32.40%和 7.34%。

（2）优化财务结构，增强公司抗风险能力

近年来，公司为了满足业务发展的资金需求，除通过经营活动补充流动资金外，还通过银行借款、公开发行可转换公司债券等外部融资方式筹集资金以满足日常经营之需，利用财务杠杆为公司的发展提供了有力支持，同时也产生了一定的利息费用支出。

2019 年至 2022 年度 1-6 月，公司财务费用中的利息支出分别为 0.00 万元、284.95 万元、349.45 万元和 694.39 万元。公司可通过本次股权融资优化财务结构，降低公司利息支出，控制经营风险，增强公司整体盈利能力和发展潜力。

3、项目效益分析

本次募集资金补充流动资金，短期来看，将进一步降低公司的资产负债率，提高公司的偿债能力，公司资产的流动性将进一步提高，从而提升自身的抗风险能力；长期来看，将更有利于进一步推进公司主营业务的发展，使公司的资金实力和资信等级进一步提高，对公司经营将产生积极的影响。

三、本次发行对公司经营管理和财务状况的影响

（一）对公司经营管理的影响

本次向特定对象发行 A 股股票募集资金投资项目围绕公司主营业务展开，符合国家相关的产业政策以及未来公司整体战略发展方向，具有良好的市场发展前景和经济效益，可有效提高公司主营业务能力，完善公司的业务布局，进一步提升公司的核心竞争力，对实现公司长期可持续发展具有重要的战略意义，符合公司及公司全体股东的利益。

（二）对公司盈利水平的影响

本次向特定对象发行完成后，公司股本总额将即时增加，但由于新建项目产生效益需要一定的过程和时间，公司的每股收益和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。随着相关募投项目建成以及效益的逐步实现，公司营业收入、利润总额等盈利指标将稳步增长，公司未来的盈利能力、经营业绩将会得到提升。

（三）对公司现金流量的影响

本次向特定对象发行 A 股股票完成后，公司筹资活动现金流量将大幅增加；随着募集资金逐步投入，投资活动产生的现金流出量也将逐渐提升。在募投项目建成投产后，公司经营活动产生的现金流入量将得到提升。

四、可行性分析结论

综上所述，本次募集资金所投资项目符合产业发展方向，与目前上市公司的主营业务形成协同，符合公司业务发展的战略方向，具备必要性和可行性；本次募集资金的到位和投入使用，同时能够帮助上市公司改善流动资金状况和财务结构，实现公司可持续发展，增强公司的核心竞争力和抗风险能力，从而为公司后续发展提供重要支撑和保障，符合公司及全体股东的利益。

陕西盘龙药业集团股份有限公司

2023 年 2 月 27 日