证券代码:600422 证券简称:昆药集团 公告编号:2020-073号

昆药集团股份有限公司关于公开发行可转换公司债券募集资金使用的可行性分析报告(二次修订稿)的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

一、本次发行募集资金使用计划

本次发行可转换公司债券的募集资金总额不超过人民币65,300.00万元(含65,300.00万元),扣除发行费用后的净额拟用于以下项目:

单位:万元

序号	项目名称	投资总额	拟使用募集资金金额
1	创新药及高端仿制药研发平台	57,323.85	44,670.00
2	营销数字化协同平台建设	5,110.00	2,335.00
3	补充流动资金	18,295.00	18,295.00
合计		80,728.85	65,300.00

本次公开发行可转换公司债券的募集资金到位后,公司将按照项目的实际需求和轻重缓急将募集资金投入上述项目;若本次发行实际募集资金净额低于上述项目的募集资金拟投入金额,不足部分由公司自筹解决。

若公司在本次公开发行可转换公司债券的募集资金到位之前,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、募集资金投资项目基本情况

(一)创新药及高端仿制药研发平台

1、项目基本情况

(1)项目名称:创新药及高端仿制药研发平台

(2)项目投资:计划总投资为57,323.85万元,拟以募集资金投入金额为44,670.00万元

(3)项目实施主体:昆药集团股份有限公司(以下简称"昆药集团")

(4)项目建设内容:

①固定资产投资:

A、昆药集团厂区现有建筑物的基础上进行改造,中小试车间(中小试车间工艺不涉及危化品使用)等,以满足研发中心使用场地的需要;

B、研发中心将购置先进的研发设备,以满足药品研发的需要。

②研发投入:建设仿制药及一致性评价研究平台、WHO PQ研究平台和新药研发平台等3个药物研发平台。3个药物研发平台的具体情况如下:

A、仿制药及一致性评价研究平台

a、搭建具备药物一致性评价能力的平台,为公司尽快完成现阶段要求的一致性评价工作提供技术支持。该平台建成后,将以原研药为参比制剂,对仿制药制剂和参比制剂进行对比研究,考察参比制剂和仿制药的体外溶出度、体内生物利用度或等效性指标,保证药学等效性和产品质量的稳定性和可靠性。

b、提高仿制药创新能力,选择临床急需、国外已上市但国内尚未上市,或具有一定技术壁垒的药品为仿制药研发方向,通过一致性评价研究工作中积累的技术经验,为后续仿制药开发研究工作提供技术支持。现阶段主要开展普通口服固体制剂和注射剂仿制药的药学研究实验,包括处方工艺研究、质量研究、稳定性考察等。本项目包括4个项目的研究开发。

B、WHO PQ(Prequalification,预认证)研究平台

建设WHO PQ研究平台,在集团既往WHO PQ项目的经验基础上,以青蒿素系列产品为核心,在已有的研发基础上进一步开展处方工艺研究、质量研究、稳定性考察,完成临床试验后申请WHO PQ认证。本项目包括研发双氢青蒿素磷酸哌喹片、双氢青蒿素磷酸哌喹儿童分散片、注射用青蒿琥酯的WHO PQ认证。

C、新药研发平台

建设新药研发平台将以临床需求为导向,筛选具有临床需求和市场价值的品种,并结合公司的优势产品领域进行创新药开发、改良型新药的研究,使公司能够持续不断地开发出新的符合临床需求的医药产品。目前主要对一些新的化合物进行筛选,确定和优化化合物的工艺,并开发成制剂产品,建立分析检测方法。本项目包括研发中药1类新药(KPCXM18)1个、化药1类(KY41079、KY41111)2个、化药2.4类(KY41078)1个、治疗用生物制品1类(KY71113)1个,治疗用生物制品2类(KY70091)1个,共6个项目。

2、项目实施的必要性

(1)研发创新已成为医药行业的发展趋势

医药行业是关系国计民生的重要产业,是培育发展战略性新兴产业的重点领域,与人民群众的生命健康和生活质量等切身利益密切相关。2016年工信部发布的《医药工业发展规划指南》指出,推动创新升级,引导企业提高创新质量,培育重大产品,满足重要需求,解决重点问题,提升产业化技术水平;紧跟国际医药技术发展趋势,开展重大疾病新药的研发,推动化学药研发从仿制为主向自主创新为主转移。

研发投入少、创新能力弱,一直是困扰我国医药产业深层次发展的关键问题,在产品结构方面,国内企业主要以低技术附加值的简单仿制药为主,高技术附加值的创新药占比很低。相应的,国家近年来出台的相关制度和政策强调了医药研发的重要意义,明确了发展目标,并提出了具体的措施,有利于引导医药行业的创新发展,提升我国医药行业的研发水平。

近年来,我国医药行业企业已意识到新药研发的重要意义,认识到没有优势品种或创新药品种就没有未来,并开始逐步加大研发投入,体现了我国医药行业良好的研发创新和转型趋势,医药行业将逐步实现优胜劣汰,在资金、研发上具备优势的企业将完成规模扩张并将更多的资源投入到创新药研发。对于医药企业而言,应从长远视角出发,顺应国家政策导向,加强对新药研发的投入,不断开拓新的研究方向、发现新的靶点和新的作用机制,培育具有自主知识产权的新药,提升企业的核心竞争力。

(2)仿制药市场将迎来新的发展机遇

2017年,中共中央办公厅、国务院办公厅发布的《关于深化审评审批制度改革鼓励药品医疗器械创新的意见》指出,坚持鼓励创新与促进药品仿制生产、降低用药负担并重,引导仿制药研发生产,提高公众用药可及性;推进仿制药质量和疗效一致性评价。仿制药的研发和普及,是老百姓能否实现有效用药、实惠用药的重要途径,是我国推行"健康中国"战略的重要部署。此外,根据EvaluatePharma统计,截至2022年将有近1,590亿美元销售额的原研药品专利到期,仿制药市场将迎来新一轮的发展机遇。对于制药企业而言,如何提升研发能力,高质量、高效率地完成研发和生产,成为今后制药企业,尤其是仿制药企业的重要目标,因此开展仿制药的研发具有迫切性和必要性。

3、进一步丰富公司的新药研发储备,提高公司核心技术创新能力

昆药集团以"聚焦心脑血管、专注慢病领域的国际化药品提供商、构建慢病管理及精准治疗的医疗服务生态圈"为战略定位,所立项的自主研发或合作研发符合昆药集团的产品战略定位。

根据行业发展及公司实际情况,公司将加大研发投入力度,通过整合资源,优化技术创新团队建设,完善研发创新体系,提高自主研发创新能力,推进项目注册申报和临床研究工作。顺应国家鼓励药品创新实行优先审评审批等政策,公司开展化学药品的内生和外延性开发工作,并加强对生物药、化学药等创新药物的投资,以丰富公司产品线,形成市场的协同效应。公司通过不断完善创新体系建设,充分利用区域政策优势资源,加速创新科技研发项目成果转化或产业化,推进新产品上市,提高公司的可持续发展能力。

在当前中国医药行业激烈竞争、药品监管制度大幅改革、产业洗牌重构、以及创新驱动发展的大环境下,能否根据未被满足的临床需求,打造出安全、有效、符合药物经济学的优质产品集群,是制药企业真正的核心竞争力所在。对外合作开发研发符合昆药集团"打造开放式研发平台"的重要部署。

未来公司将继续立足于生物医药大健康领域,坚持自主创新与对外合作相结合的发展之路,通过引入资金,实施创新科技成果转化。同时,公司通过受让医药项目的知识产权和专有技术,并进行产业化投资,以进一步丰富公司的新药研发储备,提高公司核心技术创新能力。

3、项目实施的可行性

经过近20年的发展,公司已经培育了一支有机化学、精细化工、药学、药物制剂技术较强的研发队伍,具有多项发明专利和研发成果。截至2019年末,公司共有技术人员540名。同时,公司拥有省级企业技术中心和博士后工作站,并与国内部分著名的研发机构、高校等建立了密切的合作关系,通过自主研发和合作开发等多种手段不断培养和提高公司的技术创新能力和科研水平。此外,较强的科研队伍和强大的专家库支持,一流的综合性研发平台,使公司具备获得有效的资源并持续研究与开发的能力。

(1)仿制药研发方面

仿制药及一致性评价研究平台和WHO PQ研究平台研发对象均为仿制药产品,公司目前已构建了心脑血管类、抗炎镇痛药二大类多维度、多层次的产品梯队和发展格局,集团本部已合计取得300个制剂药品批准文号,本次研发平台建设之仿制药及一致性评价研究平台主要围绕公司现有产品种类和领域进行,具备成熟的产品工艺、研究基础,同时具备经验丰富的人员基础。

(2)新药研发方面

新药研发平台包括研发中药1类新药(KPCPXM18)1个,化药1类(KY41079、KY41111)2个,化药2.4类(KY41078)1个,治疗用生物制品1类(KY71113)1个,治疗用生物制品2类(KY70091)1个,共6个项目。具体情况如下:

① KPCXM18本项目为昆药集团自主研发项目,2018年1月份获得临床试验批件。目前,本项目已完成I期临床试验样品的加工,预计2020年10月份开始I期临床试验的入组。

② KY41079是公司合作开发项目,参考已上市药物,旨在开发的全球领先的抗肿瘤新药,目标适应症胶质瘤和胆管癌,治疗原理是通过抑制目标靶点的突变,降低肿瘤组织中的致癌代谢物水平,抑制肿瘤生长。目前药学研究相关试验工作已按照相关法规及指导原则全部完成,本项目已于2020年5月向CDE提交了Pre-IND会议申请,计划2020年第三季度提交IND申请。

③ KY41111为昆药集团上海研发团队自主研发,开发治疗非酒精性脂肪肝炎的小分子激动剂候选化合物,与阳性化合物进行比较,包括体外筛选、药代、毒理和药效方面,达到的药效与阳性化合物相当或高于阳性化合物,毒性低于阳性化合物。

④ KY41078为昆药集团向中国中医科学院中药研究所购买其所持有的诺贝尔奖获得者屠呦呦教授团队开发的双氢青蒿素片新适应症-红斑狼疮研发项目临床前研究所取得的相关专利及临床批件。目前正在进行II期临床试验,预计将于2020年12月完成全部病例入组。

⑤ KY71113项目为昆药集团对外合作研发项目,参考目标化合物,旨在开发治疗胃癌或其它相同靶点高表达癌症的创新药。计划2021年上半年提交IND申请。

⑥ KY70091本项目系昆药集团开发的地诺单抗生物类似药研发的项目,以美国安进公司已在国外上市的单克隆抗体药物地诺单抗(简称"地诺单抗",包括Prolia、Xgeva)注射剂为仿制目标,开发氨基酸序列与地诺单抗完全一致的国家生物制品二类新药——治疗性全人源RANKL单克隆抗体注射液,同原研药物Prolia?具有相同的氨基酸序列和表达系统。本品的结构和各项质量指标经检测,与上市Prolia?的结构、各项质量指标基本一致,临床前安全性、有效性和药代动力学行为评价与上市产品具有可比性。目前已进入临床试验I期。

公司实施新药研发项目的研发人员和技术储备的具体情况如下:

① 人员储备

公司创新研发以国家认定企业技术中心为依托,建有天然产物国家标准样品定值实验室、云南省合成药物工程研究中心、云南省注射剂工程技术研究中心、云南省食品药品质量控制和技术评价实验室、云南省天然药物国际科技合作基地、昆明市冻干药物工程技术研究中心、高尿酸痛风研究中心、昆明市青蒿素重点实验室、SPF级动物实验中心、创新药物合成中试车间等重点创新研发平台,形成了从药物合成工艺技术、制剂剂型、质量分析和控制、生物学筛选和药理评价到产学研合作的综合性药物创新研发平台体系。

经过多年的积累和发展,公司在位于被称为中国硅谷的中国首个生物医药产业基地—张江药谷,设立了上海研究院,形成了"以仿制药、小分子药物、大分子药物研发为核心,并通过自主研发和国际合作双轮驱动"的研发战略,在创新药研发上连下数城,重点研发项目取得了阶段性成果。

近年来,公司研发中心还陆续引进了多位具有多年国际研究机构工作经验的国际一流创新人才。经过多年积累,公司已建立了功能齐全、布局合理、梯队完善的研发架构,为创新药物的研发提供了良好人力资源保障。另外,公司还在不断加大人才引进的力度,尤其是创新药领域的高端人才引进,使公司具备开展新药研发项目所需人员储备。

研发带头人介绍如下:

刘军锋(公司副总裁、研究院院长),博士,曾获国家科学技术进步奖二等奖、河北省科学技术进步奖一等奖;在国内核心期刊发表文章10余篇,取得国家授权发明专利30余项。其先后任职神威药业、健民集团,负责药物研发、质量管理等工作,拥有丰富的项目管理工作经验。

陈少清(小分子药物首席科学家兼上海研究院院长),博士,美籍华人,曾获得中国科学院院长奖,先后在美国斯克里普斯研究所、匹兹堡大学医学院从事博士后研究,曾在罗氏制药、康龙化成新药技术公司、辅仁美国医药有限公司任职,担任资深科学家、高级首席科学家、药物化学执行总监、常务副总裁等职务,同时还担任美国化学学会会员、美中药协会员、美国三州华美化学学会理事会理事、顾问委员会委员,在小分子新型药物研究领域具有深厚的专业背景和丰富的工作经验,具有丰富的创新药研发和成果转化的经验。

② 技术储备

新药研发项目主要项目已接近药学研究尾声或完成临床前的药理毒理分析,所需技术重点主要涉及临床试验的方案设计、现场管理与临床统计等,同时也涉及辅助临床试验进展的产品制备与工艺改进技术。

在新药研发过程中,公司委托国内外知名研究机构进行新药研发或与其合作研发,如中国中医科学院中药研究所(诺贝尔奖获得者屠呦呦教授团队)、美国Sparx公司、药明康德等,充分利用外部专家资源,支持公司的研发活动顺利开展。

在临床试验方面,一方面,公司具备丰富的原料药生产与制剂工艺开发方面的技术和经验,掌握了普通片剂、胶囊、软胶囊、滴丸、注射水针、注射用冻干等制剂技术,拥有产品制备与工艺改进技术;另一方面,公司建立了一套完整的临床试验质控体系,覆盖了供应商筛选、相关临床试验资料准备及提交、临床试验、质量控制等全过程。同时,公司临床研究中心建立了高素质、专业化的管理运营团队,累积了大量的平台、客户、医院、研究机构等渠道和研发资源,尤其在临床资源领域建立了药物临床试验机构数据档案,与北京协和医院、中日友好医院、北京大学第一人民医院,四川大学华西医院、中南大学湘雅医院,南京大学医学院附属鼓楼医院等知名临床医院合作开展多项创新产品临床试验等临床研究项目,丰富的临床研究经验和资源可以为公司的新药研发项目提供大量的临床研究技术支持。

③ 工艺储备

公司具备丰富的药品制备方面的技术和经验。在固体制剂制备技术中,公司通过对溶出度影响因素及其机理的研究,完善产品配方和生产工艺,使亲水性辅料、表面活性剂及其他辅料对片剂崩解和药物溶出的影响及其机理达到最佳效果。经过多年的研究,公司已掌握了肠溶微丸制备、压片技术、难溶性口服固体制剂制备技术、缓控释制剂及复方制剂制备技术,在固体制剂制备方面具有较强的技术优势,从而为本次新药研发项目的顺利实施提供技术保障。

因此,公司现有的科研队伍、产品制备与工艺改进方面的技术优势以及丰富的临床研究经验和资源使公司具备开展新药研发项目所需的技术储备。

4、投资概算

本项目计划总投资为57,323.85万元,拟募集资金投入金额为44,670.00万元、自有资金投入12,653.85万元。

具体情况如下:

单位:万元

序号	项目	投资金额	占比	拟使用募集资金金额	拟使用自有资金金额
一、	固定资产投入	5,772.95	10.07%	5,709.65	63.30
1	研发设备购置	5,772.95	10.07%	5,709.65	63.30
二、	研发投入	51,550.90	89.93%	38,960.35	12,590.55
1	仿制药及一致性评价研究平台	2,867.00	5.00%	566.2	2,300.80
2	WHO PQ研究平台	1,945.00	3.39%	1,810.00	135
3	新药研发平台	46,738.90	81.53%	36,584.15	10,154.75
合计		57,323.85	100.00%	44,670.00	12,653.85

本项目的资本性支出和非资本性支出情况如下表所示:

单位:万元

序号	项目	资本性支出	非资本性支出	合计
一	固定资产投入	5,772.95	-	5,772.95
1	研发设备购置	5,772.95	-	5,772.95
二	研发投入	43,261.15	8,289.75	51,550.90
1	仿制药及一致性评价	2,867.00	-	2,867.00
2	WHO PQ研究平台	1,810.00	135.00	1,945.00
3	新药研发平台	38,584.15	8,154.75	46,738.90
三	总投资额	49,034.10	8,289.75	57,323.85

综上所述,本项目总投资57,323.85万元,属于资本性支出49,034.10万元,占比85.54%。本项目使用募集资金44,670万元。

5、项目实施进度

公司将结合研发产品所处阶段、研发进度安排等因素,采取逐年投入的形式开展本研发平台建设项目。本项目研发投入金额为57,323.85万元,投资进度计划如下:

单位:万元

序号	名称	2019年7月-12月	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年1月-6月	合计
1	固定资产投入	2,283.86	3,425.79	63.30	-	-	-	5,772.95
2	仿制药及一致性评价研究平台	513.40	1,925.25	128.35	300.00	-	-	2,867.00
3	WHO PQ研究平台	865.00	640.00	440.00	-	-	-	1,945.00
4	新药研发平台	3,781.01	11,905.82	12,935.27	8,908.42	6,357.28	2,851.09	46,738.90
合计		7,443.27	17,896.86	13,566.92	9,208.42	6,357.28	2,851.09	57,323.85

6、项目审批或备案情况

该项目已在昆明高新区经济发展局进行备案,并已取得了项目序号为530130201906011 7、项目代码为2019-530130-27-03-040408的投资项目备案证。该项目已取得了昆明市生态环境局五华分局出具的《关于<创新药及高端仿制药研发建设项目环境影响报告表>的批复》(昆五环评复【2019】17号)。

7、项目选址

该项目建设地点为昆明市五华区春雨路141号,昆药集团下属公司云南昆药生活服务有限公司已取得该处的土地证书(昆国用(2004)字第00130号)。

8、项目效益分析

在鼓励药品创新实行优先审评审批、加快推进仿制药一致性评价等政策推动的契机下,公司拟投资建设"研发平台建设项目",开展化学药品的内生和外延性开发工作,并加强对生物、化学等创新药物的投资,以丰富公司产品线,形成市场的协同效应。根据该项目的可行性研究报告,该项目的固定资产投资建设期预计为2年,研发投入预计为5年。该项目虽不直接产生经济效益,但从长期效益来看,仿制药及一致性评价平台的建立将有助于公司现有产品的工艺优化和质量提升,从而满足新的监管要求、提升产品的市场竞争力;WHO PQ研究平台将为海外市场提供更多的产品,从而丰富产品结构和扩大海外市场;新药研发平台的建立将进一步增强公司的研发能力和核心竞争力,创新药的成功开发将有助于公司快速占领市场、极大的提高我国医疗水平并提升品牌价值和可持续发展能力。因此本次研发平台建设项目有助于公司的优化技术创新团队建设,完善研发创新体系,推进项目注册申报和临床研究工作,加快新药品种的临床研究和产业化,提升公司的创新能力和可持续发展能力。

(二)营销数字化协同平台建设项目

1、项目基本情况介绍

(1)项目名称:营销数字化协同平台建设

(2)项目投资:项目计划总投资5,110.00万元,拟使用募集资金投入2,335.00万元。

(3)项目实施主体:昆药集团股份有限公司

(4)项目建设内容:随着新医改不断深化,医药市场不断变化,昆药集团积极进行战略升级,依托企业数字化转型进一步提升企业管理水平和营销水平。通过本项目的建设:

①建设昆药集团面向客户的一体化营销协同管理平台,整合多渠道数据资源,支撑各类营销业务流程,使销售管理体系流程化标准化、便捷化、清晰化、智能化,有力支撑集团营销战略整合;同时实现面向客户的快捷业务协同。

②建设营销大数据决策分析平台,统一集团的客户数据标准,完善所有客户相关的营销数据,建立企业营销大数据中心,实现客户资源数据共享,基于数据进行智能分析和预警,辅助营销科学决策;

③升级完善后台ERP系统,并与中台面向客户营销协同管理平台业务集成,实现跨组织、跨地域建立企业与客户间高效协同协作,加快对客户需求响应;

④建设基于B2B方式医药电子商务平台,进一步整合上游药品生产企业和下游终端客户资源,实现省内渠道下沉、精准营销、渠道优化、终端覆盖,以及对品类的营销服务差异化和优化选择,大幅提升供应链的整合能力。

2、项目实施的必要性

(1)新医改下企业营销变革转型是突破之路

自2009年启动新一轮医改以来已经推行了十年,通过一系列的政策实施,十年医改已进入到了深水区。在医保控费、药品招标降价趋势不变的市场环境下,公立医院改革、分级诊疗、仿制药一致性评价、上市许可人制度、"两票制"、优化药品审评审批等一系列医保政策频出,尤其在2017年推出的新版医保目录与医保药品支付标准的调整,对我国医药产业产生了显著的影响。在政策推动下,工业、渠道、终端或将产生深刻变化,逐步回归分工本质,完成以"营销"为主导向以"研发创新"为主导的转变。

2016年"两票制"、"营改增"政策的相继出台,对整个药品流通产业链上的各个环节,如药品生产企业、分销企业、配送企业等带来了不同的影响:

①药品生产企业:药品生产企业开出第一票到医药流通企业,后者开具销售第二票至医疗机构,压缩了流通环节,生产企业更加直接面对终端的产品和品牌推广,药品生产企业面临从渠道到终端,乃至整个营销模式的重大转型。

②医药商业企业:医药流通企业连接着上游医药生产企业和下游零售终端起着承上启下的重要作用,在整个医药供应链中承担着信息流、物流、资金流的枢纽作用,医药新政使得行业集中度将进一步提升,规模性的药品批发企业其经营能力、运营能力和管理能力均将得到有效提升。

作为身处于新一轮改革大潮中的昆药集团,无论是属于医药工业型的昆药集团、昆中药、贝克诺顿还是属于医药流通型的昆药商业,都必须结合自身的现状,制定符合当前形势和未来发展趋势的调整策略,积极探索营销变革转型之路,以期抓住新医改带来的机遇,实现企业弯道超车。

(2)企业营销整合战略布局需要

根据集团公司大营销、大数据、品牌共享、资源整合等营销战略规划,昆药集团及各分子公司正致力于精细化营销管理变革,集团公司在营销服务平台的打造方面,正着力于数据化、扁平化、集约化、标准化四化建设,随着集团公司一体化运作的深入开展,公司将在整合营销传播、处方药精细化招商、OTC将持续着力于打造中华老字号精品系列中药、并将OTC品牌系列产品与抗感染药、儿童药、骨科药方面实行品种大组合的普药控销模式,通过一系列的营销升级管理,实现集团公司在处方药市场与OTC市场都有出色表现的目标,持续提高昆药集团的行业地位。

集团营销整合战略布局能够快速落地,行之有效的途径就是通过信息化技术平台快速而高效执行。

(3)以服务为导向医药互联网协同模式创新需求

"新医改"政策的推行,使得昆药集团及子公司昆中药、贝克诺顿药品生产企业营销重点从传统粗放的代理商管理模式转变为以更加专业化的学术推广为重点,提升营销人员工作的专业性水准,加强营销工作的服务性,提高产品的学术影响力,努力扩大市场占有率。而"两票制"政策下,商业公司从原来的"经销型"向"服务型",通过并购整合,拓展销售网络的广度与深度,加强区域销售网络覆盖;从网络覆盖、物流配送、资金库存、业态结构、增值服务等方面去审视新形势、适应新变化、迎接新挑战,大力发展创新业务,更好地为上游医药公司和下游医院提供服务,增加客户粘性;加快省级平台建设,整合地市级网络,实现产品、区域和物流的一体化管理。

昆药集团旗下无论药品生产企业还是医药商业企业,都需要向面向客户提供更为专业化、精细化、高效化的服务型企业进行转型,也就提出了利用互联网技术实现以服务为导向协同模式创新。

3、项目实施的可行性

(1)清晰的营销战略定位

昆药集团以"绿色昆药、福祉社会"为宗旨,发展以心脑血管治疗领域为核心,逐步扩展至慢病领域的国际化药品提供商,力争成为全国心脑血管药物的知名品牌和杰出代表。子公司昆中药以"中华老字号,精品昆中药"为战略定位,实施"精品国药"战略,致力于制造的每个产品都是精品。贝克诺顿在"普及全球医药成就"的坚定信念中,引进世界"优质好药"和"经典处方",致力于让每一个病患者拥有平等的健康权利,享有全球一致的健康标准,享受健康快乐的生活。

随着集团一体化运作的总体战略定位,集团公司将陆续开展集团各分子公司的资源整合,优势互补,未来的昆药集团将朝着集团化、集约化的方面发展。

(2)完善的营销网络构建

昆药集团通过合伙人创业模式,通过与代理商的深度合作,现已组建了一支优秀的销售精英团队,全国设有27个营销办事处及分支机构,销售网络覆盖全国30个省份,25,000余家各级医疗机构,1万多家药店。昆中药通过与代理商合作及自建团队相结合的方式,打造了全国完善的OTC版块的营销网络,覆盖全国近20万家的药店。贝克诺顿在全国建立了专业学术推广、连锁药店、商业渠道三线并行的商业平台,在全国30个城市设有办事处或分支机构,产品销售到全国各地。昆药集团集团正在陆续通过集团各大管理及服务平台的打造,采取资源共享、优势互补的方式,构建集团一体化运作的综合性网络状营销网络。

(3)与时俱进的营销管理升级

昆药集团及分子公司有优秀的多渠道运作能力,擅长运作处方药等级医院、基层医疗等医疗机构、OTC渠道连锁与广大社会药店、第三终端市场,以及普药商业批发等多种药品销售渠道,对各类渠道有着较强的管控能力,并通过自身渠道管理能力的提升,能进一步做到渠道下沉、服务终端的全渠道覆盖。根据集团公司大营销、大数据、品牌共享、资源整合等战略规划,昆药集团及各分子公司正致力于精细化营销管理变革,集团公司在营销服务平台的打造方面,正着力于数据化、扁平化、集约化、标准化四化建设。通过一系列的营销升级管理,实现集团公司在处方药市场与OTC市场都有出色表现的目标,持续提高昆药集团的行业地位。

(4)"互联网+"思想和信息化技术的日益成熟

"新医改"持续推进,医药经营环境发生变化,迫使一些企业通过创新来迎接变革;互联网的不断发展,并在其他行业领域的电商有成熟的运营经验之后,可以移植到医药领域;"互联网+医疗"迎来创业热潮,医疗和医药两个方向协同发展。互联网技术的不断发展,让企业可以利用无界限的互联网平台,构建高效协同医药终端营销渠道,实现与目标终端客户高效、低成本协同成为可能,大幅提升客户满意度的同时,提升企业品牌价值;构建基于B2B模式的药品电子商务平台,打通从药品生产厂家到药店和消费者的销售渠道,实现渠道下沉、精准营销、渠道优化、终端覆盖,以及对品类的营销服务差异化和优化选择;将企业的竞争从单一的价格、配送能力迁移到供应链的整合能力上,整合当地渠道,从而实现快速扩张。

4、投资概算

(1)本项目计划总投资额为5,110.00万元,拟使用募集资金投入2,335.00万元,其余2,775.00万元以自筹资金补足,具体情况如下:

序号	项目	投资金额(万元)	占比	拟使用募集资金金额(万元)
1	基础网络平台优化升级	1,140.00	22.31%	1,140.00
2	营销协同管理平台建设	600.00	11.74%	280.00
3	ERP运营管理系统建设	2,474.00	48.41%	660.00
4	昆商B2B电子商务平台建设	530.00	10.37%	165.00
5	营销大数据决策分析平台建设	366.00	7.16%	90.00
合计		5,110.00	100.00%	2,335.00

(2)本项目费用明细情况如下:

单位:万元

项目名称	投资金额	费用项目	内容	金额
基础网络平台优化升级	1,140.00	机房工程	环境改造、供配电、UPS、精密空调、消防、动环监控、KVM等	180.00
		网络及网络安全	网络及网络安全(管理中心、七公里、马金铺)	380.00
		异地数据备份	异地数据备份(50T)	160.00
		异地灾备	异地备份(系统+数据备份)+快速恢复+接管	420.00
营销协同管理平台建设	600.00	软件费	软件平台购买	200.00
		技术开发费	平台实施费	260.00
		硬件	服务器/终端PC机	80.00
		维护费	每年20万元	60.00
ERP运营管理系统建设	2,474.00	软件费	软件购买(SAP S4/HANA)	300.00
			平台租赁费	396.00
			年度服务费	180.00
		硬件	HANA服务器/交换机/PC	360.00
		技术开发费	一期实施费	830.00
			二期实施费	408.00
昆商B2B电子商务平台建设	530.00	软件费	电子商务平台软件购买	120.00
		技术开发费	平台二次开发实施费	240.00
		硬件	服务器/终端PC机	45.00
		维护费	每年25万元	75.00
		平台推广费	商业客户平台推广费用	50.00
营销大数据决策分析平台建设	366.00	软件费	BI软件平台(帆软、SAP、ORACLE)	60.00
			数仓工具(SAP BW)	30.00
		技术开发费	平台部署实施,数据分析建模	240.00
		维护费	每年12万元	36.00
合计				5,110.00

(3)本项目的资本性支出和非资本性支出情况及本次可转债董事会决议日前已投入金额如下表所示:

单位:万元

序号	项目	资本性支出	非资本性支出	合计
一	项目投入	-	-	-
1	基础网络平台优化升级	1,140.00	-	1,140.00
2	营销协同管理平台建设	280.00	320.00	600.00
3	ERP运营管理系统建设	660.00	1,814.00	2,474.00
4	昆商B2B电子商务平台建设	165.00	365.00	530.00
5	营销大数据决策分析平台建设	90.00	276.00	366.00
二	投资额	2,335.00	2,775.00	5,110.00
三	本次可转债董事会决议日前已投入金额	-	-	-
四	尚需投入金额	2,335.00	2,775.00	5,110.00
五	拟使用募集资金	2,335.00	-	2,335.00

本项目总投资5,110万元,拟使用募集资金2,335万元,此部分为资本性支出,占项目总投资额的45.69%;其余2,775万元为非资本性支出,公司将以自筹资金进行投资。本项目不存在使用募集资金置换本次可转债相关董事会决议日前已投入资金的情况。

5、项目实施进度

项目计划实施周期为3年,项目具体进度安排如下:

单位:万元

序号	项目名称	2019年	2020年	2021年	小计
1	基础网络平台优化升级	340.00	380.00	420.00	1,140.00
2	营销协同管理平台建设	300.00	220.00	80.00	600.00
3	ERP运营管理系统建设	1,682.00	600.00	192.00	2,474.00
4	昆商B2B电子商务平台建设	190.00	212.00	128.00	530.00
5	营销大数据决策分析平台建设	102.00	132.00	132.00	366.00
合计		2,614.00	1,544.00	952.00	5,110.00

6、项目审批或备案情况

该项目已在昆明高新区经济发展局进行备案,并已取得了项目序号为530130201906012 0、项目代码为2019-530130-27-03-040409的投资项目备案证。该项目不涉及环评,无需取得环评审批文件。

7、项目选址

该项目建设地点为昆明市高新技术产业开发区科医路166号,昆药集团已取得该处的土地证书(昆国用2007第000863号)。

8、项目效益分析

本项目不直接产生经济效益,长期效益将主要体现在以下方面:

(1)有利于提升企业的品牌价值,扩大市场占有率

通过该项目的实施,实现对市场营销、销售管理、客户服务等业务经营流程进行有效支撑;解决客户共享与市场细分、销售机会把握、市场合理分配、服务质量等关键问题;及时了解客户需求,积极为客户提供所需服务,提高客户忠诚度,进一步改善客户关系;同时通过与后台ERP系统业务集成,加快企业中后台对客户需求的响应速度,大幅提升客户满意度,提升企业品牌价值,提升客户对企业品牌的忠诚度;通过构建基于B2B模式的药品电子商务平台,满足企业集中采购、网络营销的业务需求,实现采购、配送、销售过程的自动化、透明化,降低双方的交易成本、提升交易效率,为客户提供更多增值服务,提升区域企业品牌价值,有利于扩大市场占有率。

(2)有利于提升企业核心竞争力

通过该项目的实施,进一步实现对终端营销渠道的精细化管理,以及营销队伍体系化、规范化建设;根据客户的需求来匹配营销的架构职能及业务流程,动态管理客户业务信息和客户价值状况,全面提升企业的竞争及盈利能力。通过电子商务平台的建设,实现线上经营、线下连锁、增值服务三大平台协同平衡发展;整合物流、金融投资、在线收付等服务,为客商提供多层次、全方位的精准服务;以及对品类的营销服务差异化和优化选择;将企业的竞争从单一的价格、配送能力迁移到供应链的整合能力上,整合当地渠道,有利于提升子公司昆商区域性企业核心竞争力,从而实现快速扩张。

(3)为昆药集团营销创新赋能打下基础

随着互联网技术的不断发展和成熟,未来昆药集团将实现以云技术为基础、整合开放企业前台后台、融合开放企业线上线下,建立服务全产业、服务全客群,有利于昆药集团营销模式创新赋能,也为昆药集团未来互联网融合创新打下坚实的基础。

(三)补充流动资金

1、项目概况

本次募集资金总额不超过65,300.00万元(含65,300.00万元),扣除发行费用后,拟将不超过18,295.00万元(含)的募集资金主要用于补充上市公司及其子公司的流动资金。

2、补充流动资金的必要性

(1)满足公司业务高速发展的资金需求

公司2017年、2018年、2019年分别实现营业收入585,228.74万元、710,197.77万元和811,996.33万元,营业收入年均复合增长率为17.79%。随着公司业务高速发展,公司对于流动资金的需求规模也相应增加。本次补充流动资金能够部分满足公司未来业务持续发展产生营运资金缺口的需求。

(2)有利于优化公司的资本结构,降低财务风险

截至2019年12月31日,公司合并财务报表口径的资产负债率为41.71%,其中主要的有息负债金额为60,653.09万元,有息负债规模较大,并侵蚀了公司的盈利水平。通过使用本次募集资金补充流动资金,将降低公司债务比例,进一步优化公司的财务结构,提高公司短期偿债能力,降低财务风险。

3、补充流动资金的可行性

本次使用部分募集资金补充流动资金,可以更好地满足上市公司及其子公司的生产、运营的日常资金周转需要,降低财务风险和经营风险,增强竞争力。

三、本次发行可转债对公司的影响分析

(一)本次可转债发行对公司经营管理的影响

公司的主营业务为药品研发、制造和销售,本次募集资金投资项目紧密围绕公司主营业务进行,符合国家相关的产业政策和公司的未来发展战略,发行后公司的主营业务不会发生重大变化。

本次发行可转债募集资金使用项目为创新药及高端仿制药研发平台建设项目、营销数字化协同平台建设项目和补充流动资金项目。项目建成投产后,将有助于公司增强自主创新能力,丰富产品结构,进一步完善公司营销体系,提高市场占有率和市场竞争地位,公司持续盈利能力也将得到进一步增强。因此,借助此次募投项目的实施,公司将有效增强品牌价值,提升公司核心竞争力和可持续发展能力。

(二)本次可转债发行对公司财务状况的影响

本次可转债发行后,公司的资产规模将相应增加,随着可转换公司债券陆续实现转股,公司净资产规模得以增加,资本实力得到提升,资产负债率