

河南太龙药业股份有限公司

桐君堂扩建营销网络建设项目

可行性研究报告



郑州明泽医药设计有限公司

二〇一五年八月

河南太龙药业股份有限公司

桐君堂扩建营销网络建设项目

可行性研究报告

编写单位项目负责人：徐贡杰

建设单位项目负责人：罗剑超

参 加 编 写 人 员： 徐贡杰 罗剑超 李金宝

尚剑平 时祥豹 常春博

目录

第一章	项目背景介绍.....	3
第二章	需求分析与建设规模	5
第三章	建设方案及投资估算	6
第四章	效益分析.....	7
第五章	风险分析.....	8
第六章	结 论	9

第一章 项目背景介绍

1.1 项目投资概况：拟投入资金 12,000 万元，其中使用募集资金 11,566.25 万元，为本公司全资子公司桐君堂药业有限公司扩建营销网络建设项目。

1.2 中药饮片行业市场情况

伴随着人们健康理念的深化、中药文化的传播以及中医理论的全球化推广，中药饮片行业的市场地位将持续提升，未来成长空间广阔。根据 CFDA 南方医药经济研究所的预测，2015 年，我国中药饮片行业市场规模将增至 1,879.1 亿元，市场发展空间巨大，中药饮片行业未来成长空间广阔。

1.2 公司饮片销售业务状况

公司全资子公司桐君堂是浙江省非物质文化遗产“桐君中药文化”的保护单位，先后获得浙江省著名商标、浙江省知名商号、浙江省中医药文化养生旅游示范基地、浙江老字号、浙江省农业科技企业等荣誉。

桐君堂主要从事中药饮片的研发、生产和销售以及中成药、西药和滋补品的商业贸易。近年桐君堂药饮片业务规模随着行业快速增长而迅猛发展。2011 年~2013 年，桐君堂中药饮片业务分别实现销售收入 22,430.39 万元、30,729.48 万元和 43,272.19 万元，占同期主营业务收入的比重分别为 66.67%、75.25%和 80.27%，同比分别实现 56.34%、37.00%和 40.82%的增长。

桐君堂中药饮片业务的主要产品为各种中药饮片，品种繁多，产品品种多达 700 多种，1,100 多个品规，可以供应中医院、中医门诊部、综合性医院和医药零售店直接作为调剂使用，也能供给中成药厂作为原料进行深加工制成中成药，其用途十分广泛。

1.3 新销售模式对饮片销售业务的影响

现在，越来越多的患者不愿自行煎药，而是选择更加方便的代煎中药。医药机构因此纷纷建立了中药饮片煎药车间，进行规模化煎药。然而，由于缺乏较为完善的煎药标准化规程、成品质量控制体系等，产品质量难以得到保障。项目建成后，公司将尽快与区域内的各类中医院、中医门诊等机构签订中药饮片代煎及药品配送服务的相关协议，该业务是利用互联网与物联网平台，进行传统医药物流改革的探索与实践，力争最大程度满足患者对医疗终端服务的需求，是智慧药房项目实施的第一步。对医院来说，可以降低门诊药房服务压力，提升患者对医院服务的整体满意度；对患者来说，可以缩短在医院的取药轮候时间，解决患者煎药过程存在的各种问题，提高患者就医体验的满意度；对公司来说，是智慧药房项目实施的第一步，可以提升公司在医院的药品销售服务规模，有利于提高公司在医疗服务领域的影响力，实践探索提升公司全产业链终端增值服务的模式，增强公司的竞争力，并直接带动公司在区域内的饮片销售业务，预计对公司未来的经营成果将产生正面影响。

1.4 项目建设的必要性

近年来，桐君堂已经开展了中药饮片代煎业务，现有 100 台煎药机，为杭州方回春堂国药馆等中医诊疗机构提供代煎药服务，有效促进了中药饮片业务的快速增长

根据未来发展趋势，以及项目建设的配套需要，桐君堂现有的经营场地及物流仓库将不能满足其发展规模的需要，需要建设配套的物流仓库，为未来的持续发展打好基础。

第二章 需求分析与建设规模

2.1 产品的市场分析

伴随着人们健康理念的深化、中药文化的传播以及中医理论的全球化推广，中药饮片行业的市场地位将持续提升，未来成长空间广阔。根据 CFDA 南方医药经济研究所的预测，2015 年，我国中药饮片行业市场规模将增至 1,879.1 亿元，市场发展空间巨大。

以河南中医学院一附院为例进行预测，该院每天的门诊量近 8000 人次，还有几千的住院人数，目前要求煎药的近 1000 人次，医院现有的 50 台煎药机加班加点，也只能满足部分人的煎药需求，而医院现有的场地限制了煎药规模的扩展。根据预测及其它煎药中心的经验，未来将会达到 30%~50% 人次有煎药需求。

2.2 未来年度主营业务收入预测

单位：万元

名称	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年
新增饮片业务	8,000.00	20,000.00	23,000.00	25,000.00	28,000.00

2.3 中药饮片销售建设规模

为实现公司扩大中药饮片销售的战略目标，公司计划分别在郑州和杭州建立煎药配送中心，并在杭州建设饮片物流仓库，建设内容如下表

序号	项目名称	建设内容	建设规模
1	郑州煎药及饮片配送中心	厂房、设备、仓库、运输车辆及配套设施	2000 m ²
2	桐庐煎药配送中心 桐庐物流仓库	厂房、设备、仓库、运输车辆及配套设施	16000 m ²

第三章 建设方案及投资估算

3.1 煎药配送中心建设方案

在郑州和杭州各建一个煎药及饮片配送中心，郑州的煎药及饮片配送中心含配药车间、煎药车间、中药饮片库、中药饮片阴凉库、易串味中药饮片库、毒性中药饮片库、贵细药材库、成品库等。按照 2010 版《药品生产质量管理规范》进行建设。

3.2 中药饮片物流仓库的建设方案

桐君堂欲出资 6550 万元购买桐庐富盛健康产业有限公司的 100%股权，然后在其地址上建立物流仓库（及上述的煎药配送中心），仓库面积大约 16000 平方米，有原药材库、原药材阴凉库、易串味原药材库、毒性原药材库、中药饮片库、中药饮片阴凉库、易串味中药饮片库、毒性中药饮片库等。在硬件方面配备货架系统、控制系统、专用提升机、自动装卸机，空调系统、自动喷淋系统、安全监控系统、货运车辆等。

3.3 投资总估算

项目总投资估算表

序号	分项名称	预算金额 (万元)	备 注
1	土地及部分房产(通过收购股权取得)	6,550.00	该股权下主要资产为桐庐县青山的土地、厂房（余 40 年产权）。
2	厂房改扩建	1,387.50	道路修整，厂区绿化，污水处理设施，厂房改扩建。
3	桐庐煎药房	2,083.50	室内装修及设备购置，其中设备 933.5 万元。装修费用 780 万；原煎药中心室内改造及设备购置，其中设备 104 万元，装修费用 266 万。
4	郑州煎药及饮片配送中心	1,679.00	新建厂房 484 万元，装修费用 386 万，设备购置 809 万元。
5	河南区中药饮片营销网络建设	300.00	市场开发 300 万元。
合计		12,000.00	

3.3 资金筹措 本项目所需资金 12,000 万元，其中募集资金 11,566.25

万元，不足部分以桐君堂自有资金投入。

第四章 效益分析

4.1 利润预测情况

单位：万元

项目	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度
营业收入	8,000.00	20,000.00	23,000.00	25,000.00	28,000.00
减：营业成本	6,000.00	15,000.00	17,250.00	18,750.00	21,000.00
营业税金及附加	31.20	78.00	89.70	97.50	109.20
营业费用	365.20	648.00	706.20	685.00	743.20
管理费用	1,144.22	1,421.71	1,452.01	1,200.13	1,230.43
财务费用	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
资产减值损失	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
加：公允价值变动收益	-	-	-	-	-
投资收益	-	-	-	-	-
营业利润	459.38	2,852.29	3,502.09	4,267.37	4,917.17
加：营业外收入	-	-	-	-	-
减：营业外支出	-	-	-	-	-
利润总额	459.38	2,852.29	3,502.09	4,267.37	4,917.17
减：所得税费用	114.84	713.07	875.52	1,066.84	1,229.29
净利润	344.53	2,139.22	2,626.57	3,200.53	3,687.88

4.2 项目的盈利分析

该项目静态投资回收期（含建设期）预计为 5.87 年，投产后二年达产，投产第一年实现销售收入 5000 万元，第二年实现销售收入 8000 万元，第三年达产后每年实现销售 20,000 万元以上，平均投资利润率为 21.32%。

第五章 风险分析

5.1 医药行业政策风险

煎药配送中心、中药饮品物流仓库均属于医药行业，国家对医药行业政策的变化将对包括标的公司在内的医药企业产生较大影响。

应对措施：近年来，国家加大医疗体制改革的力度，加强对医药企业规范化运作的管理，这些行业政策的变化趋势，有利于长期规范运营和规模化经营的企业持续发展，桐君堂是浙江省中药饮片行业的龙头企业之一，对于国家医药行业政策的严格规范管理，已经走了多方面的准备，严格按照 GMP、GSP 的要求开展生产经营，并已形成了较大的经营规模，拥有了良好的盈利能力，因此在面对医药行业政策变化的时候，应对风险的能力将逐步提高。

5.2 原材料价格波动风险

中药材是中药饮片产品的主要原材料，中药材的价格波动将对经营业绩造成直接影响。

应对措施：桐君堂已在中药饮片行业里经营多年，对于主要原材料价格的波动规律已能较好掌握，同时公司凭借已经建立起的上下游渠道，能够较好的调控中药材采购和销售的数量；而且在桐君堂的业务组成中，经营的产品种类多，产销量均衡，不会因个别产品的价格和产量的波动，对公司整体经营产生过大的影响。因此，桐君堂继续保持合理的产品组合，将能有效化解个别品种价格波动所带来的风险。

5.3 市场竞争风险

近年来，我国中药饮片行业整体快速发展，行业市场化程度较高，随着行业监管力度的增加，以及市场本身的淘汰机制，行业竞争风险将加大。

应对措施：桐君堂目前已在区域内成为中药饮片的龙头企业之一，今后需要拓展省外市场，提升品牌在全国的知名度，以提升企业的竞争实力。而本次项目建设，将有利于桐君堂拓展省外市场，扩大经营规模，

同时为今后的发展打下扎实的基础，因此本次项目建设将有力的提升桐君堂的核心竞争力。

第六章 结论

6.1 经济效益

经过以上系统分析可得出如下结论：该营销网络的建设项目既符合国家的产业政策和行业发展动向又符合社会需求，通过对煎药中心及仓库建设实现智慧药房,可以提升公司在医院的药品销售服务规模,有利于提高公司在医疗服务领域的影响力,实践探索提升公司全产业链终端增值服务的模式,增强公司的竞争力,并直接带动公司在区域内的饮片销售业务，项目充分利用当地丰富的资源优势，提高资源的利用价值，把资源优势转化为经济优势，市场潜力大，内部收益率高，抗风险性强，规模经济效益显著。

6.2 社会效益

该项目实施后，可以直接安排就业工人 200 人，解决当地社会就业难题，并由医药物流业带动当地运输、餐饮、种植业的发展促进当地产业结构调整，增加农民收入，让一部分比较贫困的农户靠发展中药材脱贫致富。煎药配送中心的建设，将会服务更多的患者，为人民群众的健康做出更大的贡献。该项目具有较强的生命力和良好的发展前景，项目的实施必将成为推动当地医药经济全面发展的重要支柱产业。

项目科学地解决了环保问题，不会造成环境污染，经济效益和社会效益都十分显著。为此，建议政府等有关部门积极支持项目实施，协助搞好项目建设工作，促使项目早日建成。

因此，本报告的结论是项目是可行的。