



青岛百洋医药股份有限公司
关于向不特定对象发行可转换公司债券
募集资金使用的可行性分析报告

二〇二二年一月

一、本次募集资金使用计划

本次向不特定对象发行可转换公司债券的募集资金总额不超过人民币100,000.00万元（含100,000.00万元），扣除发行费用后，拟用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	实施主体	项目投资总额	拟使用募集资金投资额
1	百洋品牌运营中心建设项目	百洋医药	65,192.34	50,000.00
2	百洋云化系统升级项目	百洋医药	11,595.47	10,500.00
3	百洋线上运营平台项目	百洋医药	10,850.73	9,500.00
4	补充流动资金	百洋医药	30,000.00	30,000.00
合计			117,638.54	100,000.00

项目投资总额高于本次募集资金拟投资金额部分，由公司自筹解决。在本次发行募集资金到位之前，公司将根据募集资金投资项目实施进度的实际情况以自筹资金先行投入，并在募集资金到位后按照相关法规规定的程序予以置换。若本次实际募集资金净额少于上述募集资金拟投入金额，公司将根据实际募集资金净额以及募集资金投资项目的轻重缓急，按照相关法规规定的程序对上述项目的募集资金投入金额进行适当调整，募集资金不足部分由公司自筹资金解决。

二、募集资金投资项目的具体情况

（一）百洋品牌运营中心建设项目

1、项目概况

公司拟投资65,192.34万元，在山东省青岛市市北区建设约66,000平方米的品牌运营中心。项目实施完成后，依托于数据中心的升级、专业人才的引进、体系架构的优化等，公司的品牌运营能力将进一步增强，从而有助于公司把握市场机遇、完善品牌矩阵、提升市场影响力和业务规模；同时，通过新建仓储空间、引进智能化设备、完善配送体系等方式，公司的仓储配送能力将有效增强，运营管理效率将显著提升，从而突破现有仓储物流对公司业务的限制，使得公司持续的高速发展成为可能。

2、项目必要性分析

（1）顺应国家医疗制度改革，把握品牌运营行业发展契机

近年来，国家陆续出台了一系列医疗制度改革的政策法规，推动了医药行业向分工更加细化、竞争更加市场化的格局发展。品牌运营行业是医药行业专业化、精细化发展下的产物，通过优化营销组织结构、提升执行力、引进专业人才和技术等方式，进一步发掘医药产品市场潜力，有效降低医药产品的销售成本，提升医药产品市场规模。

2015年5月、2019年1月，国务院分别发布《国务院办公厅关于城市公立医院综合改革试点的指导意见》、《国务院办公厅关于印发国家组织药品集中采购和使用试点方案的通知》，详细规定了药品集中采购、取消药品加成等政策，从而促使医药销售从医院渠道流向零售渠道，提升零售渠道对品牌运营的需求；2015年3月，国家卫计委发布《建立药品价格谈判机制试点工作方案（征求意见稿）》，旨在降低创新药价格，从而压缩了医药生产厂商的盈利空间，促使生产厂商通过选择专业的品牌运营商来降低销售渠道投入及销售团队费用。相关政策的深入实施，为行业中具备领先品牌运营能力的厂商带来了新的发展机遇。

因此，公司有必要新建品牌运营中心，以把握品牌运营行业的发展契机，进一步完善品牌矩阵、提升运营能力并拓展业务规模。

（2）提升品牌运营及仓储配送能力，助力业务规模扩张

公司的主营业务包括为客户提供医药产品的品牌运营、批发配送及零售；其中，品牌运营业务系公司盈利的主要来源。近年来，公司业务迅速扩张，收入规模大幅增长。庞大的销售规模和丰富的业务模式一方面要求公司通过增加专业人员配置、升级客户营销方案、加强客户需求开发、完善大数据中心建设等方式持续提升自身的客户服务能力和品牌运营能力；另一方面要求公司具备更为可观的仓储面积、专业先进的仓储设施、健全完善的配送体系，以满足上下游合作商的业务需求。

目前，公司通过分布于全国各地的营销网络，有效地将其所运营的品牌医药产品销售至全国范围内的医疗机构、药店等销售终端。但随着品牌矩阵的升级完善和业务规模的持续扩张，公司的客户分布将更加分散，订单数量将快速增长，从而对现有的品牌运营体系提出新的挑战和要求。同时，公司虽在青岛地区的物流配送能力处于行业前列，有着较好的物流配送体系和较高的客户满意度及市场

影响力，但从全国市场而言，公司的物流服务范围相对局限，难以支撑业务规模的高速增长。

通过本项目的实施，公司将围绕品牌运营业务的发展规划和客户需求，实现营销方案、人员结构、市场资源、组织架构等的全方位升级，以促进既有市场的进一步深耕和高关联度市场的逐步开拓；同时，公司将增强仓储配送能力并扩大物流配送区域，以青岛地区为核心辐射全山东省，进一步加速业务规模扩张，推进战略规划实施。

(3) 升级数据处理能力，降低运营管理成本

目前公司已就品牌运营业务建设了大数据中心，运营和维护了多个精准的客户群体，但系统的运行负荷较大、处理能力不足、集成性较弱，无法有效支撑业务规模的快速扩张和品牌矩阵的持续升级。同时，公司现有的仓储物流操作作为较为传统的作业模式，以人工操作为主，自动化、智能化水平较低，存在效率低、差错率高、破损率高、安全性差等风险，无法适应业务高速发展对仓储物流的配套需求。

因此，公司有必要以规模化、规范化为建设理念，升级品牌运营业务的大数据中心，提升数据中心对海量数据的存储空间和处理能力；引进优质专业人才，结合系统分析和客户需求，升级运营管理计划，增强客户服务能力，提升市场拓展力度；建设高度吻合企业发展战略的现代仓储物流体系，优化供应链管理，增强规模效应优势，降低仓储物流成本，提高综合服务质量，增强市场竞争力。

3、项目可行性分析

(1) 品牌运营行业拥有广阔的发展前景

为进口药品提供品牌运营服务是品牌运营行业的重要需求来源。我国是药品进口大国，药品进口金额从 2011 年到 2019 年保持高速增长，年均复合增长率达 15.47%。迅速增长的药品进口需求，将促进品牌运营行业规模的整体提升。在国内市场需求方面，伴随着药品加成取消、医药分开、两票制、带量采购等一系列医疗改革政策的推进，我国的医药产品流通将逐渐向市场化的竞争格局发展，从而促使医药生产厂商更加关注产品流通环节的重要性，进而带动品牌运营服务的

市场需求。

随着进口药品销售需求的增长及国内药品市场化进程的推进，我国医药品牌运营行业预计将保持快速增长的发展趋势。根据 Frost&Sullivan 数据，2019 年度，医药品牌运营行业的整体市场规模约为 472 亿元；根据前瞻行业研究院预测，2018 年至 2022 年，我国医药品牌运营行业的市场规模将保持 25%-30% 的增长率。我国医药品牌运营行业广阔的发展前景，为本项目的顺利实施奠定了良好的市场基础。

(2) 公司具备领先的品牌运营能力

公司拥有行业经验丰富的管理团队、能力出众的市场研究团队，可对国内外医药领域的政策、行业和市场动态进行紧密追踪及实时分析，并对特定业务领域的品牌或产品进行大范围筛选，寻找符合公司战略布局的新业务领域及方向。因此，公司有能力选择出具有发展潜力的品牌，并与持有该等品牌的公司达成合作。

同时，公司通过多年品牌运营经验的积累，建立了覆盖品类研究、品牌定位、品牌制作、品牌沟通及品牌稽核全流程的成熟品牌运营策略与流程，能够通过寻找药品的差异化标签、多渠道传播药品的临床价值和功效信息、制定针对性的推广策略等方式有效实现医药产品的品牌推广。

此外，公司自成立以来即开始运营迪巧、泌特两个品牌。经过十余年的运营，公司已成功将迪巧、泌特品牌打造成细分市场最具有竞争力的品牌之一，成为公司在品牌运营业务领域的典型案例。迪巧、泌特品牌运营的成功，体现了公司在非处方药及处方药市场，孵化品牌、培育品牌、提升品牌及持有品牌的整体品牌运营能力，为公司进一步拓展品牌运营业务市场提供了可复制的成功经验。

因此，公司具备专业的市场研究及品牌筛选能力、成熟的品牌运营及推广能力、成功且可复制的品牌运营经验，为本项目的顺利实施提供了有力的保障。

(3) 公司拥有优质的上下游业务资源

对于上游合作伙伴而言，公司在品牌运营业务的开展过程中，坚持与安斯泰来等全球知名医药生产厂商开展合作，并通过签订长期合作协议、商标共有等方式保持长期稳定的战略合作关系。同时，知名医药生产厂商通常具有多个业务条

线，产品种类繁多；随着合作的不断深入，其亦可为公司带来持续的业务机会，不断丰富公司的品牌运营矩阵，提升公司的业务规模。此外，与知名医药生产厂商合作有利于公司形成品牌效应，增强市场影响力和客户忠诚度，为公司的未来发展起到良好的示范作用，使公司具备持续、稳健发展的坚实动力。

对于销售渠道和下游客户资源而言，公司自成立以来非常重视渠道管理体系建设，已建立起一套从总部到分支机构系统的渠道管理体系。公司设置渠道客户事业部全面统筹品牌运营业务经销商的管理工作，同时在全国多个省份配备专业的商务团队，与总部渠道客户事业部垂直衔接，负责当地的渠道建设与维护。目前公司已经形成了一张具有 600 余家经销商的全国性医药商业网络，直接及间接覆盖了超过 14,000 家医院及 36 余万家药店。

优质的上下游业务资源为公司带来了源源不断的发展动力和持续性的业务机会，进而为本项目的顺利实施提供了坚实的业务基础。

(4) 公司具备经验丰富的专业管理团队

公司管理团队大多出身于专业的大型医药企业，具备多年从业经验，对医药行业的现状与未来有着独到的见解。公司内部各子公司、各细分领域亦拥有该细分行业领域的专业从业人员。例如，品牌运营团队具备丰富的医药产品知识储备、专业的市场研究及品牌筛选能力、突出的品牌运营及推广能力，已成功孵化了迪巧、泌特等旗帜产品，可以为医药企业提供全方位的增值服务；现代化物流管理团队拥有先进的管理理念、深刻的行业理解、丰富的运营管理和信息化建设经验，可以确保公司物流管理体系的高效运转。

经验丰富的专业管理团队使得公司得以在各个领域发挥自身的优势，为公司打造完整的医药商业生态圈打下牢固的基础，从而有效保障本项目的顺利实施。

4、项目投资概算

本项目总投资额为 65,192.34 万元，其中公司拟使用募集资金投入金额为 50,000.00 万元。项目具体投资情况如下：

序号	项目名称	投资额（万元）	占投资总额比例
1	建设投资	63,181.21	96.92%

序号	项目名称	投资额（万元）	占投资总额比例
1.1	工程费用	57,139.10	87.65%
1.1.1	建筑工程费	32,960.00	50.56%
1.1.2	设备购置费	22,181.00	34.02%
1.1.3	安装工程费	1,998.10	3.06%
1.2	工程建设其它费用	3,033.48	4.65%
1.3	预备费	3,008.63	4.62%
2	铺底流动资金	2,011.14	3.08%
合计		65,192.34	100.00%

5、项目建设周期

本项目建设周期为 36 个月，包括前期准备、勘察设计、土建施工与装修、设备采购及安装调试、竣工验收、试运营等。

6、项目经济效益情况

本项目稳定运行后，预计可实现年销售收入 113,840.36 万元，年净利润 15,001.35 万元。本项目的财务内部收益率为 16.49%（所得税后），投资回收期为 7.93 年（所得税后，含建设期）。

7、项目审批、备案及用地情况

该项目不涉及新增用地，已取得编号为“鲁（2017）青岛市不动产权第 0074604 号”的土地权证。已于 2021 年 12 月取得了《企业投资项目备案证明》（项目统一编码：2112-370203-04-01-641467）；环评备案文件正在办理中。

（二）百洋云化系统升级项目

1、项目概况

公司拟投资 11,595.47 万元建设百洋云化系统升级项目，搭建涵盖 CRM 系统、SRM 系统、流向管理系统、溯源管理系统、财务共享管理系统等业务系统的全面信息化平台并进行云化改造，同时升级服务器、防火墙、容灾备份等基础设备，为公司持续快速发展提供有力的支持。

2、项目必要性分析

（1）强化信息系统运行基础，保障业务快速发展

公司目前的信息系统已运营多年，存在机房环境较差、网络带宽有限、硬件设备老化、软件性能不足、业务覆盖不全等问题，难以满足未来公司业务的高速发展对于系统的高效稳定运行、业务环节的有效全面覆盖等要求。因此，公司亟需对现有信息系统的运行基础进行升级改造，以提高系统的综合效能，满足公司业务扩张的需要。

本项目将通过改善机房环境、更新硬件设备、增加网络带宽、提升性能容量等方式，夯实信息化系统的运行基础；通过升级入侵监测与防御设备、防火墙设备、容灾备份设备等，有效防范外在及内在的安全隐患；通过新增或优化各业务系统，全面覆盖各业务环节和业务链条，实现各系统之间的深度整合和有效协同。依托于本项目的实施，公司将打造安全、可靠、高效的信息系统平台，为公司发展战略和各项业务提供强有力的保障。

(2) 推进信息系统云化升级，适应数据规模增长的需要

近年来我国云计算的政策环境持续完善，技术应用日趋成熟，云计算应用从互联网行业向政务、医疗、金融等传统行业加速渗透。同时，随着新基建的推进和数字经济的发展，云化升级已成为企业数字化转型的必然趋势，企业上云进程将进一步加速。

公司密切关注新兴技术的发展和市场环境的变化，在云化部署方面积极进行探索。公司业务的高速扩张，将带来数据规模的迅猛增加，从而就信息系统对各项业务数据的收集、存储、集成、处理等能力提出了更高的要求。本项目将通过信息系统的云化升级，满足海量数据存储需求的同时，解决信息孤岛问题，实现数据的集中管理、分析、挖掘和利用，为公司的经营决策、风险管理提供更加科学有效的信息支持，提升信息系统的综合服务能力。

(3) 提高公司运营管理效率，提升精细化管理水平

信息系统能够帮助企业更全面、快捷、准确地了解内外部环境，实时掌握公司业务运行状况，提升管理效率、降低管理成本、提高响应速度、优化资源配置，进而提升企业的综合竞争力。信息系统及信息化建设在企业经营管理中的重要性日益凸显，通过对信息系统的升级不断提高经营管理效率、提升精细化管理水平，

成为促进公司快速、稳健发展的重要途径。

本项目将建设涵盖 CRM 系统、SRM 系统、流向管理系统、溯源管理系统、财务共享管理系统、预算费控管理系统等业务系统的全面信息化系统，打通日常经营的各业务环节，推动公司从业务端到管理端的全面整合。一方面，提高公司内部管理能力，优化业务流程，提高经营资源利用率，实现对公司整体经营的优化和控制，促进内部管理向精细化、科学化方向发展；另一方面，实现公司与供应商、客户之间信息流的平滑传递，进一步提升供应链、销售推广、智能运维等方面的管理效率，优化管理流程，提升运营效益，为公司参与激烈的市场竞争提供坚实的信息化后盾，并为公司未来的快速发展奠定稳固的信息化基础。

3、项目可行性分析

(1) 信息化建设的外部环境日臻成熟

目前信息技术已成为推动国民经济发展和提升社会生产效率的强大动力。作为关系到国民经济和社会发展全局的基础性、战略性产业，信息产业受到了广泛重视。同时，在国家政策的大力支持下，我国针对各行业的信息技术已较为完善，信息化平台在运作模式上已较为成熟。此外，大数据、云计算、物联网等新一代信息技术的应用为各行业技术创新和企业商业模式创新注入了新鲜血液，公司信息化建设的外部环境已日益成熟。

本项目需要购置或升级的 CRM 系统、SRM 系统、流向管理系统、溯源管理系统等各业务系统的技术应用已较为成熟、稳定，需要购置的网络设备、监控设备、视频会议终端等设备市场供应充足，且市场上存在大量优质的整体信息化解决方案提供商，可以为公司提供优质的产品和服务。日臻成熟的外部环境为本项目的建设提供了有力的技术保证。

(2) 公司具备丰富的信息化建设经验和专业人才储备

公司自成立以来，始终重视信息化系统的建设，具备丰富的信息化建设经验和优势。目前，公司已构建了一系列符合公司业务特点、适应公司经营模式的业务系统，为公司更好地实现企业内部管理、人力资源管理、客户关系维护、营销推广创新等奠定了良好的基础，也为本项目的顺利实施提供了可行性。

同时，公司在长期的信息化系统建设和使用过程中培养了一批既了解公司业务流程、可精准定位信息化需求，又熟练使用信息化工具、具备自主开发能力的信息技术人才。上述人员积累了对公司信息化系统进行改进的丰富经验，有能力组织和执行大规模的信息化系统建设，可有力保障为本项目的顺利实施。

(3) 公司拥有完备的信息化管理机制

经过多年的信息化建设实践和持续的优化完善，公司已制定了成熟的信息化管理制度，建立了有效的风险防范及应对措施，设置了专门负责信息化规划、项目建设、系统运维等职能的信息部，培养了经验丰富的信息化建设和运营管理团队。依托于公司完备的信息化管理机制，本项目将得以有效推进和顺利落地。

4、项目投资概算

本项目总投资额为 11,595.47 万元，其中公司拟使用募集资金投入金额为 10,500.00 万元。项目具体投资情况如下：

序号	项目名称	投资额（万元）	占投资总额比例
1	工程费用	10,998.90	94.86%
1.1	建筑工程费	174.00	1.50%
1.2	设备购置费	10,688.00	92.17%
1.3	安装工程费	136.90	1.18%
2	工程建设其它费用	44.40	0.38%
3	预备费	552.17	4.76%
合计		11,595.47	100.00%

5、项目建设周期

本项目建设周期为 36 个月，包括前期准备、装修施工、设备采购及安装调试、试运营等。

6、项目经济效益情况

本项目为信息化项目，不直接产生项目收益。但是本项目将有效提升公司整体的运营能力和工作效率，降低运营成本，从而间接提升公司的盈利能力。

7、项目审批、备案及用地情况

本项目已于 2021 年 12 月取得了《企业投资项目备案证明》(项目统一编码：

2112-370203-04-01-876780)。

本项目实施后主要进行信息化的开发、运维等工作，不会对环境产生影响。根据《中华人民共和国环境影响评价法》、《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021年版）》，本项目不属于环评审批或备案范围，无需办理环评报批手续。

本项目建设用地位于公司现有厂区范围内，不涉及新增用地的情况。

（三）百洋线上运营平台项目

1、项目概况

公司拟投资 10,850.73 万元，通过购置、升级前沿软件系统，优化服务器、容灾备份等基础设施，建设包含院外营销平台、功效性化妆品平台在内的线上运营平台项目。本项目的实施将促使公司进一步提升线上运营能力，扩大线上业务范围，增强渠道整合和数据集成能力，创新营销方案和业务运营模式，提升公司的盈利能力和综合竞争力。

2、项目必要性分析

（1）顺应信息化发展趋势，升级线上服务渠道

伴随互联网信息技术的成熟完善和移动终端应用的快速普及，购药习惯和交易模式逐步从线下的单一渠道，向线上与线下相融合的全渠道趋势发展。2020年爆发的新冠肺炎疫情进一步促进了购药习惯的转变，加速了药品交易行为的线上化渗透。

在此背景下，医药商业企业已不能局限于按照传统经营模式开展业务，而是需要通过创新业务经营模式，发力线上渠道，提升市场竞争力。公司作为创新型医药企业，一直将互联网平台定位为业务发展的重要工具。因此，公司有必要顺应信息化发展趋势，通过建设线上运营平台项目，升级线上服务渠道，增强公司运营能力和客户服务能力，进而在行业转型升级中实现业务模式创新，完成战略发展布局。

（2）优化公司收入结构，提升线上营销能力

近年来，公司持续发展线上销售平台作为零售业务的补充，通过百洋商城自

营平台和天猫、京东等知名第三方平台进行线上零售。同时，公司亦在积极探索通过互联网等新兴媒体替代传统媒体进行线上推广，通过尝试和运用多种新兴媒体运营方式，对消费者进行细分定位和精准营销。

公司将以线上运营平台项目为契机，拓展线上渠道的业务覆盖范围，由零售业务延展至品牌运营业务及批发配送业务，提升客户的交易便捷性、响应及时性的同时，优化营销布局，加强线上营销渠道建设，推动线上、线下营销网络一体化融合；搭建院外营销平台，连通多渠道、多流向的数据源，通过渠道整合和数据集成利用，有效洞察客户需求，精准匹配营销策略，促进订单转化率的提升和销售规模的增长；搭建功效性化妆品平台，依托于公司多年的品牌产品销售及推广经验，全面塑造消费者对功效性化妆品的认知，提升其品牌知名度、客户认可度和市场占有率，为公司打造新的业绩增长点。

(3) 整合医药流向数据，探索数据管理服务

在大数据时代，拥有海量的数据资源及强大的数据分析能力将是企业发展壮大的有力武器。对于医药生产企业而言，海量的产品流向数据是商业决策判断的重要依据，有助于提升产品市场定位的准确性及营销方式的多样性。然而，受制于人力、物力等资源有限，医药生产企业难以单凭一己之力广泛采集产品流向数据，而数据的缺失则不利于掌握市场最新行情和快速了解市场需求变化。在互联网技术及医药行业深度融合的背景之下，医药流通企业通过线上运营平台即可有效采集产品流向数据，实时掌握产品流向情况，能够为医药生产企业提供数据采集、管理及分析等服务，满足医药生产企业的市场、渠道、费用等管理需求。

公司作为创新型医药流通企业，旨在深度融合互联网、大数据，实现业务多元化发展、行业多维度协同和专业领域创新突破，并据此搭建互联网信息交互平台，与众多互联网医药企业建立良好稳定的合作关系。因此，通过本项目的建设，公司可利用大数据、云服务等信息技术，提升信息分析和处理能力，并依照客户要求对信息进行需求识别、收集汇总、整理分析等处理，提供医药流向数据综合管理服务，进而加深与上游企业的合作关系，从产业价值链环中获得更大的商业价值回报。

3、项目可行性分析

(1) 线上渠道拥有巨大的增长潜力

互联网技术的高速发展颠覆了传统的消费习惯和经营模式，越来越多企业意识到拓展线上渠道，实现与线下渠道的深度融合和联动服务，是保证企业市场竞争力和可持续发展的必然选择。

对于医药市场而言，根据商务部统计数据，2020 年疫情的特殊形势加快了患者服务在线化的进程，截至 2021 年 3 月，不完全统计的全国互联网医院数量已逾 1,100 家；患者服务在线化所导致的处方线上流转亦带动了药品线上销售规模的快速增长。根据网经社电子商务研究中心统计数据，2020 年药品的线上渠道交易规模达 1,876.4 亿元，同比增速高达 94.58%；线上渗透率亦逐年递增，2019 年为 0.93%，2020 年已达 1.21%。

对于功效性护肤品市场而言，据艾瑞咨询统计，近年来国内功效性护肤品市场呈高速发展趋势，2020 年市场规模已达 260.1 亿元；预计未来三年将保持 29.4% 的年均复合增长率，并于 2023 年达到 589.7 亿的市场规模。国内护肤品市场的线上渠道渗透率亦在不断提升，已从 2016 年的 20.8% 上升至 2020 年的 35.3%。

医药产品和功效性护肤品线上渠道的市场容量正以不容忽视的速度迅猛增长，从而为本项目的顺利实施提供了广阔的市场空间。

(2) 公司具备相关的线上运营经验

近年来，公司在拓展线上渠道、创新线上营销等方面持续探索，逐步形成了自营线上平台和进驻第三方平台两线并行发展的格局。同时，公司于 2017 年 11 月完成对乐葆健康的收购，于 2018 年 1 月、2020 年 10 月成立下属公司康健电商、萌驼慧选，进一步完善了线上运营的业务布局、产品推广、人员配备、机构设置等。经过几年的探索和发展，公司线上渠道的建设已初具规模和影响力，可为本项目的顺利实施提供必要的经验指导和实践支持。

(3) 公司在人员、客户、技术等方面储备充足

人员方面，公司为线上运营业务培育了配套的专业团队，相关人员不仅对公司业务具备深刻的理解，亦积累了丰富的线上运营经验，同时亦熟知医药产品的线上运营模式；后续公司还将根据项目进程引进所需的相关专业人才，保证项目

的有效推进和后续业务的顺利发展。

客户方面，在长期业务经营过程中，公司建立了全国范围内涵盖 600 余家经销商的商业网络，直接及间接覆盖了超过 36 余万家药店。公司积累的上述客户资源可以为本项目带来更多的业务机会。

技术方面，目前公司已依托大数据技术搭建了定位于服务管理分析的决策支持平台，构建了丰富的商品品类库和用户消费行为信息库，以实现精准营销的目标。基于前期的技术积累和数据储备，本项目将能够更有效地分析用户行为及偏好，从而为更精准的营销策略和内容推荐提供可靠的技术支持。

公司在人员、客户、技术等方面的储备可有效支持线上运营平台升级而带来的公司业务的变化，从而有力保障本项目的实施和落地。

4、项目投资概算

本项目总投资额为 10,850.73 万元，其中公司拟使用募集资金投入金额为 9,500.00 万元。项目具体投资情况如下：

序号	项目名称	投资额（万元）	占投资总额比例
1	建设投资	10,320.35	95.11%
1.1	工程费用	9,745.40	89.81%
1.1.1	建筑工程费	388.20	3.58%
1.1.2	设备购置费	9,164.00	84.46%
1.1.3	安装工程费	193.20	1.78%
1.2	工程建设其它费用	83.50	0.77%
1.3	预备费	491.45	4.53%
2	铺底流动资金	530.39	4.89%
合计		10,850.73	100.00%

5、项目建设周期

本项目建设周期为 36 个月，包括前期准备、装修施工、设备采购及安装调试、试运营等。

6、项目经济效益情况

本项目稳定运行后，预计可实现年销售收入 80,706.42 万元，年净利润

4,205.82 万元。本项目的财务内部收益率为 22.21%（所得税后），投资回收期为 6.74 年（所得税后，含建设期）。

7、项目审批、备案及用地情况

本项目已于 2021 年 12 月取得了《企业投资项目备案证明》(项目统一编码：2112-370203-04-01-104751)。

本项目实施后主要进行线上渠道的运营管理工作，不会对环境产生影响。根据《中华人民共和国环境影响评价法》、《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021 年版）》，本项目不属于环评审批或备案范围，无需办理环评报批手续。

本项目建设用地位于公司现有厂区范围内，不涉及新增用地的情况。

（四）补充流动资金

1、项目概况

根据公司业务发展目标及营运资金需求，公司拟使用本次募集资金共计 30,000.00 万元补充流动资金。

2、项目必要性分析

近年来，公司经营业务持续发展，收入规模逐年增加；2018 年至 2021 年 1-9 月，公司营业收入分别为 365,246.17 万元、484,866.35 万元、587,932.29 万元及 523,542.60 万元。随着业务规模的进一步扩张、募集资金投资项目的建设实施，公司在日常经营、市场开拓、品牌推广等方面的资金需求也将进一步增加，以维持公司在行业内的竞争优势地位，扩大市场份额。

本次募集资金部分用于补充公司经营所需的流动资金，有助于缓解公司日常经营的资金压力，降低公司财务风险，改善公司财务结构，为公司长期可持续发展提供资金保障。

3、项目可行性分析

公司本次向不特定对象发行可转债募集资金部分用于补充流动资金，有利于公司提升整体经济效益、增强资本实力、满足业务经营的资金需求。同时，公司

本次募集资金部分用于补充流动资金，符合《创业板上市公司证券发行注册管理办法（试行）》、《发行监管问答—关于引导规范上市公司融资行为的监管要求（修订版）》等关于募集资金使用的相关规定，具备可行性。

公司已按照上市公司的治理标准建立了以法人治理结构为核心的现代企业制度，形成了较为规范的公司治理体系和完善的内部控制环境。在募集资金管理方面，公司已根据监管要求建立了募集资金管理制度，对募集资金的存放、使用等方面进行了明确规定。本次募集资金到位后，公司董事会将持续监督募集资金的存放与使用，确保本次募集资金的存放、使用和管理规范。

三、本次发行对公司经营管理、财务状况的影响

（一）本次发行对公司经营管理的影响

本次募集资金投资项目系围绕公司现有主营业务展开，符合国家相关产业政策及公司战略发展方向，具备广阔的市场发展前景和良好的经营效益。项目的实施将进一步巩固公司的市场地位，提升公司的核心竞争力和盈利能力，同时增强公司的抗风险能力，为公司业务的可持续发展奠定坚实的基础。

（二）本次发行对公司财务状况的影响

本次发行完成后，公司的货币资金、总资产和总负债规模将相应增加。可转债持有人转股前，公司一方面可以以较低的财务成本获得债务融资，另一方面不会因本次融资而迅速摊薄每股收益。随着募投项目的逐步实施及可转债持有人的陆续转股，公司的资本实力将得以加强，资产负债率将逐步下降，偿债风险也随之降低。

本次募投项目产生的经营效益需要一定时间才能体现，因此短期内可能会导致净资产收益率等财务指标出现一定幅度的下降。但随着募投项目的实施，公司业务发展战略将得到强有力的支撑，长期盈利能力将得到有效增强，未来的经营业绩将会进一步提升。

四、结论

综上所述，本次募集资金投资项目符合国家相关政策和公司发展战略，具备

良好的市场前景和经济效益，有利于进一步增强公司的市场竞争力、品牌影响力和盈利能力，为公司未来的业绩高速增长提供有力保障，符合公司和全体股东的利益。本次募集资金投资项目具备良好的可行性。

青岛百洋医药股份有限公司

董事会

2022年1月7日