

证券简称：润达医疗

证券代码：603108



上海润达医疗科技股份有限公司  
2019年公开发行可转换公司债券  
之  
募集资金使用可行性分析报告

二〇一九年二月

为提升公司医学实验室综合服务水平，增强公司盈利能力，上海润达医疗科技股份有限公司（以下简称“公司”或“润达医疗”）拟公开发行可转换公司债券（以下简称“可转债”）募集资金。公司董事会对本次发行可转债募集资金使用的可行性分析如下：

## 一、本次募集资金使用计划

根据《中华人民共和国公司法》（以下简称“《公司法》”）、《中华人民共和国证券法》（以下简称“《证券法》”）及中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）颁布的《上市公司证券发行管理办法》等法律、法规及规范性文件的规定，并结合公司财务状况和投资计划，公司本次拟通过公开发行可转债募集的资金总额不超过 55,000.00 万元（含 55,000.00 万元），扣除发行费用后全部用于以下项目：

单位：万元

项目名称	预计总投资金额	拟使用募集资金金额
综合服务扩容项目	66,085.43	55,000.00
合计	66,085.43	55,000.00

本次发行可转债实际募集资金（扣除发行费用后的净额）若不能满足上述项目资金需要，公司将根据实际募集资金净额，按照项目需要调整募集资金投资规模，募集资金不足部分由公司自筹资金解决。

本次发行可转债募集资金到位之前，如公司以自筹资金先行投入上述项目建设，公司将在募集资金到位后按照相关法律、法规规定的程序予以置换。

## 二、本次公开发行可转换公司债券的背景

### （一）政策背景

体外诊断行业是近年医药生物领域发展较快的子行业，自 2011 年至今，国家出台了一系列法律法规和产业政策，规范行业发展环境，扶持我国体外诊断产业发展。

时间	发布单位 及文件名称	主要内容
2012年2月	国务院 《生物产业发展规划》	提出大力发展新型体外诊断产品,开发高通量、高精度的体外诊断仪器、试剂和体外诊断系统。
2015年9月	国务院 《关于推进分级诊疗制度建设的指导意见》	提出建立“基层首诊、双向转诊、急慢分治、上下联动”的分级诊疗模式。
2016年7月	国家卫计委 《关于印发医学检验实验室基本标准和管理规范(试行)的通知》	提出逐步推进医疗机构与医学检验实验室间检查检验结果互认。鼓励由医学检验实验室为基层医疗卫生机构等提供检查检验服务。
2016年7月	国家发改委 《关于促进医药产业健康发展的指导意见重点工作部门分工方案》	提出加快医疗器械转型升级,推动化学发光免疫分析仪、高通量基因测序仪等体外诊断设备和配套试剂产业化。
2016年8月	国家卫计委 《关于印发医疗机构设置规划指导原则(2016-2020年)的通知》	提出探索设置独立的区域医学检验机构、精准医疗中心诊断机构、医学影像检查机构、消毒供应机构和血液净化机构,逐步实现区域医疗资源共享。
2016年11月	国务院 《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》	提出开发高性能医疗设备与核心部件,包括加速发展体外诊断仪器、设备、试剂等新产品,推动高特异性分子诊断、生物芯片等新技术发展,支撑肿瘤、遗传疾病及罕见病等体外快速准确诊断筛查。
2016年12月	国家卫计委 《关于开展医疗联合体建设试点工作的指导意见》	提出到2017年,分级诊疗试点地区建立起有效运行的医联体,有关制度框架基本形成,上下联动、分工协作机制进一步完善,优质医疗资源有序有效下沉,医疗资源利用效率和整体效益进一步提高,基层医疗卫生机构诊疗量占总诊疗量比例明显提升,就医秩序更加合理规范。医联体内依托牵头单位建立医学影像中心、检验检查中心、消毒供应中心、后勤服务中心等,为医联体内各医疗机构提供一体化服务。
2016年12月	国务院 《“十三五”深化医药卫生体制改革规划的通知》	要求“十三五”期间,健全完善医药卫生服务体系,控制公立医院医疗费用不合理增长,降低医院运行成本等。
2017年5月	国家科技部办公厅 《“十三五”医疗器械科技创新专项规划》	提出体外诊断是重点推进的五大类重大开发产品之一,需加快新型产品开发,引领科技创新重点向高端产品转移,形成具有市场竞争力的自主品牌。
2018年5月	国家药品监督管理局 《创新医疗器械特别审批程序》	提出对于创新医疗器械,药品监督管理部门指定专人及时沟通、提供指导并在审批程序中予以优先办理。

---

随着国家对相关技术及其产业化发展的不断重视，体外诊断行业将长期获得政府全方位的政策扶持。

## （二）市场背景

近年来，全球体外诊断行业发展迅速，市场需求较高。根据 Kalorama Information<sup>1</sup>的统计分析，2016 年全球体外诊断行业产值达 604.94 亿美元，预计至 2021 年可达 723.12 亿美元。2016 至 2021 年，全球体外诊断行业的预计年均复合增长率在 4%左右，其中中国体外诊断行业的年均复合增长率则预计高达 15%。随着我国经济的快速发展、国家对于医疗产业的投入不断增大、社会老龄化程度的增加以及国民医疗健康意识和国家医疗健康水平的快速提高，市场需求正不断释放，带动了我国体外诊断行业的高速发展。根据中国医疗器械行业协会体外诊断分会出具的《2017 年中国体外诊断行业年度报告》，预计 2016 年我国体外诊断市场营收超过 600 亿人民币。同时，中国医疗器械行业协会体外诊断分会的调研结果指出：“2016 年国内体外诊断行业 56 家上市公司全年总营收人民币 231.0 亿元，同比增长 35.9%。”巨大的市场发展空间，叠加政府密集出台的一系列扶持政策利好，我国体外诊断行业内企业正迎来良好的发展机遇。

## （三）公司背景

润达医疗作为业务范围覆盖全国的医学实验室综合服务商，在体外诊断产品流通与服务企业中，是最早形成专业的全方位技术服务能力的企业之一，也是最早探索整体综合服务的公司之一，已形成具有公司特色的整体综合服务解决方案。

润达医疗面向医学实验室提供的整体综合服务解决方案，包括了全面丰富的产品组合服务、定期维护保养及快速响应的维修服务、技术应用及报告解读培训服务、实验室设计及检验系统构建支持服务、第三方质量控制服务、先进的仓储物流配送服务、信息化系统服务等多种服务内容。在体外诊断产业链上，公司以医学实验室综合服务为核心，业务已覆盖产品研发与制造、流通与服务以及第三方检测服务等领域，已初步形成完整的产业链布局。

---

<sup>1</sup> Kalorama Information: The Worldwide Market for In Vitro Diagnostic Tests, 10th Edition.2016.8

---

润达医疗依据市场需求，仍在不断完善和推广医学实验室整体综合服务业务，除了持续在全国市场扩展综合服务业务的区域外，还在逐步扩大整体综合服务业务的服务内容，服务范围从传统检验逐步扩展到精准检测、病理检测，加大在扩展服务内容、提升服务能力方面的投资，以更全面的满足客户需求，提升客户满意度，增加客户粘度，巩固市场占有率。此外，在进一步加强整体综合服务业务开展的过程中，结合客户的实际需求，逐步完善具有个性化、差异化的自主品牌产品体系。

### **三、本次募集资金投资项目具体情况**

#### **（一）项目概况**

本项目拟围绕润达医疗主营业务，募集资金主要投向公司（包括全资子公司）的医学实验室综合服务，用于采购开展前述业务所需的仪器设备、试剂及其他耗材。此外，信息化服务作为公司实验室综合服务的重要组成部分，本项目拟将部分募集资金投向公司信息化服务体系升级与开发，进一步完善公司实验室综合服务能力。

本项目拟总投资 66,085.43 万元，拟使用公开发行可转债募集资金投入 55,000.00 万元。

#### **（二）项目实施的必要性分析**

##### **1、本项目的实施将扩大公司主营业务规模，增强公司盈利能力**

润达医疗目前已经拥有覆盖华东、东北、华北、华中、西南地区的较为完善的服务网络，全国性的综合服务业务平台已初具规模，使得润达医疗能够为客户提供稳定、快捷、专业的体外诊断产品与贴身服务。通过本项目的实施，公司可借助深度和广度并存的服务网络，快速获取优质客户资源，从而扩大公司现有主营业务规模，增强公司营收规模和利润水平，提升公司盈利能力。

##### **2、本项目的实施将提升公司竞争力，提高客户满意度**

---

润达医疗拥有专业的技术服务团队，可向客户提供从售前到售后的全方位专业技术服务，具有全方位的综合服务优势。本次综合服务扩容项目，一方面公司将根据下游客户的业务发展需求，提供满足客户业务开展需要的包含仪器、试剂及其他耗材的高端医学检验系统及配套服务；另一方面，公司通过对信息化服务体系的升级及开发，可在满足客户信息化管理需求的同时，加快公司各分支机构间、公司与分销商之间、公司与客户、公司与供应商之间的信息传递速度和信息交流的效率，全面提升公司服务能力。使公司及时掌握客户的库存情况、订单进度、服务反馈、满意度状态等，并对自身财务、库存、销售达成以及各分支机构的信息资源进行实时控制，通过提高信息化管理水平来提高客户服务水平、提升经营效率，从而更高效的为客户提供服务。及时准确地满足客户需求是公司得以持续向前发展的重要核心竞争力，通过本项目的实施，公司将进一步提升核心竞争力，提高客户满意度，增加客户粘度，巩固市场占有率。

### **3、本项目的实施将抓住行业发展机遇，稳固公司行业龙头地位**

在国家医疗体制改革的背景下，我国体外诊断市场快速增长。分级诊疗等政策逐步落地实施，一方面将促使检验量向基层迁移，另一方面对检验资源均衡化的需求，使区域检验结果互认将成发展趋势，基层检验水平与能力进一步提高。同时，随着两票制等政策的逐步实施，对于体外诊断流通企业而言，对其专业技术服务能力的要求日益提高，对其业务的深度和广度也提出了更高的要求，促使传统的代理渠道模式向综合服务模式转变，市场集中度将快速提高。对于已经在体外诊断产品流通与服务领域中先行积累的专业综合服务商而言，将面临着新的市场机遇。公司作为行业内最早形成专业的全方位技术服务能力的企业之一，通过本项目的实施，可借助医疗体系改革、分级诊疗等政策的利好，围绕医学实验室综合服务业务，优化服务内容，抓住行业发展机遇，稳固公司行业龙头地位。

### **（三）项目实施的可行性分析**

#### **1、体外诊断市场需求的不断扩大将极大促进本行业的发展**

---

2016 年中国体外诊断费用每年人均支出不足 4 美元，同期世界人均体外诊断支出约 8.5 美元，而同期发达国家每年人均支出已达到 30 美元<sup>2</sup>，我国体外诊断人均支出尚有较大的提升空间。此外，国家统计局数据显示，2015 年我国人口总量达 13.75 亿，人口总量约占世界人口的 20%，但体外诊断市场规模仅占全球的 10%左右。随着人口老龄化及城镇化的不断推进，我国体外诊断市场需求将进一步扩大，可极大促进体外诊断行业的发展，本项目拥有广阔的市场空间。

## 2、强大的服务网络、优质的客户资源及稳定的管理团队

公司目前已经拥有覆盖华东、东北、华北、华中、西南地区的较为完善的服务网络，凭借专业的服务、规范的管理和快速的响应，润达品牌在行业内享有较高的市场影响力和美誉度，积累了大量的优质客户资源。与此同时，润达医疗管理团队稳定，主要管理团队具有极为丰富的体外诊断产品经销和服务经验，核心团队成员来自希森美康、强生、德灵、贝克曼库尔特、西门子等知名跨国公司，多年来积累了与大型跨国体外诊断产品制造商的长期合作经验，对本行业的业务模式有深刻理解。强大的服务网络、优质的客户资源及稳定的管理团队为公司的持续发展和进一步巩固市场地位奠定了基础，也为本项目的顺利实施提供保障。

## 3、公司通过 IPO 募投项目的顺利实施积累了丰富的项目管理经验

本项目是公司 IPO 募投项目中“综合服务扩容及信息管理平台升级改造项

目”的延伸。“综合服务扩容及信息管理平台升级改造项目”的募集资金已于 2017 年度使用完毕<sup>3</sup>，并于 2018 年度达产，项目收益情况良好，为公司近几年的快速发展作出较大贡献。公司通过 IPO 募投项目的顺利实施积累了丰富的项目管理经验，公司管理层将根据公司发展战略、市场竞争情况以及项目管理经验高效、稳妥地运用本次募集资金，稳步推进本项目的顺利实施，保障公司股东利益。

## （四）项目主要建设内容

---

<sup>2</sup> Kalorama Information: The Worldwide Market for In Vitro Diagnostic Tests, 10th Edition.2016.8

<sup>3</sup> 截至 2017 年底，公司 IPO 募集资金专户结余 1.33 万元，均为利息收入，各募集资金投资项目募集资金均已使用完毕。

---

## 1、采购仪器设备

公司拟采购用于医学实验室综合服务的仪器设备，并配套采购对应的试剂及耗材，以满足客户对高端医学检验系统的需求，进而提升公司医学实验室综合服务能力，加强市场竞争力，巩固公司市场地位。

本项目拟采购仪器设备金额共计 49,578.33 万元，分两年采购，其中第一年采购仪器设备金额 25,156.67 万元，第二年采购仪器设备金额 24,421.67 万元。

## 2、信息化服务体系升级与开发

公司通过对信息管理及信息服务软件系统的升级与开发，可在满足客户信息化管理需求的同时，加快公司各分支机构间、公司与分销商之间、公司与客户之间、公司与供应商之间的信息传递速度和信息交流的效率。本次信息化服务体系升级与开发主要由以下项目构成：

### (1) SAP 系统升级改造

公司目前使用的 SAP 系统于 2012 年首次上线，主要运行财务、进销存等模块，实现进销存及财务管理的需求。目前 SAP 系统基本能支撑公司的业务执行和相关的财务核算，系统运行较为稳定。随着公司业务规模的扩大、业态的多样化，2012 年的系统实施设计和公司当下的业务现实存在一定差距，影响系统效率和可扩展性。

基于上述背景，公司拟将 SAP 系统升级至到 SAP 最新的第四代产品 S4HANA，以更好的对公司战略发展和规模扩张提供有效支撑，并借助升级契机，结合公司发展及 SAP 新产品的特性对现有流程进行优化和变革，对当前系统进行一次流程梳理和优化，进而全面提升公司的内部管理效率，提高业务运行效率。

### (2) SIMS 系统及 B2B 系统升级改造

SIMS 系统全称为实验室试剂库存管理系统，是公司专门为医学实验室个性化定制的体外诊断试剂库存管理系统。SIMS 系统除具备智能化请购、效期警示、性能验证、批号管理、订单自动拆单、库存成本分析等管理功能外，还符合 2012



---

年 ISO15189 新版中对试剂库存管理及供应商评价的要求。B2B 系统 (www.mai47.com) 是公司为提供试剂订购与供应链管理打造的订单协同管理平台。该系统结合安装在客户端的 SIMS 系统, 通过互联网或离线方式与 B2B 云平台进行信息交换, 处理包括订单、交货单、发票等信息, 实现采购一体化与自动化, 落实计划采购与自动补货。

对于终端客户而言, 可通过 SIMS 系统管理体外诊断试剂出库、入库、库存分析; 结合 B2B 系统, 可实现试剂库存系统与供应链平台对接, 订单自动上传, 发货数据同步反馈。通过 SIMS 系统与 B2B 系统的结合运用, 可实现从招标采购、到生产厂商、冷链运输、配送、医院验收、实验室使用、管控与决策等全供应链质量和成本的双行道、闭环管理, 从而可追溯体外诊断试剂从发起采购至上机使用的完整流向。

公司现有 SIMS 系统投入运行已有 4 年多, 结合 B2B 系统, 实现全程二维码管理, 精细化成本分析。SIMS+B2B 系统结合方案已在近百家医院上线使用, 获得了良好的客户反馈。随着各类试剂耗材质量管理体系对试剂管理要求日趋严格, 操作人员操作习惯以及客户需求的不断迭代更新, 智能化管理需求的不断提升, 以及用户对系统操作界面优化的需求, SIMS 系统及 B2B 系统均需进一步结合监管要求和用户需求进行全面升级, 以便更好贴合市场需求, 促进公司与客户之间的信息传递, 提高客户满意度, 进一步提升公司医学实验室综合服务能力。

### (3) POCT 管理系统开发

近年来, POCT 因其“快速、有效和便捷”的特点在临床实践中得到了越来越广泛的应用, 由于 POCT 在实际应用中存在使用科室多、仪器分布散、产品封闭性强等特点, 从而导致 POCT 管理难度较大。目前国外的部分 POCT 仪器厂家提供了与自家仪器配套的管理软件, 如雷度米特的 AQUIRE 和罗氏的 Cobas®IT1000 等, 但这些系统更适合于管理单一品牌的 POCT 仪器设备, 无法对其他品牌的 POCT 设备进行统一的管理。如何确保 POCT 结果满足临床要求, 是亟待解决的一个问题。

信息化服务作为公司医学实验室综合服务的重要组成部分之一，针对 POCT 使用现状，公司拟开发 POCT 管理系统以更好满足客户需求。该系统将对接入系统的所有 POCT 设备进行统一网络化管理，实时监控仪器及质控状态、优化检测流程、规范检测报告、确保数据溯源性，帮助医院克服了在样本、仪器、人员及耗材管理等方面存在的障碍，有效提高设备管理的效率和安全性，实现对整个 POCT 检测过程的质量控制，保证仪器间测试结果的一致性，确保患者 POCT 检测结果的准确性。公司通过 POCT 管理系统的开发，在满足客户在 POCT 仪器管理需求的同时，通过网络化的管理方式帮助客户简化工作流程、节省管理维护时间、提升 POCT 检验报告质量，降低仪器耗损和人力成本，增加客户的整体收益，体现出公司较强的信息化服务能力。

#### （五）项目投资概算

序号	项目名称	预计总投资金额（万元）	占总投资金额比例（%）
1	综合服务扩容项目	66,085.43	100.00
1.1	采购仪器设备	49,578.33	75.02
1.2	信息化服务体系升级与开发	2,324.50	3.52
1.3	铺底流动资金	14,182.60	21.46

#### （六）资金运用进度

本项目建设期预计为 2 年，运营期为 5 年。

本项目将结合公司业务开展的实际进展情况，在募集资金到位前，按照实际与医疗机构等客户合作合同执行情况，采取先用自筹资金向医疗机构提供检验系统所需的仪器设备、试剂及其他耗材等，募集资金到位后，按照相关法律法规及公司募集资金投资管理办法用募集资金进行替换。

#### （七）项目审批情况

本项目主要为医疗机构等客户提供检验系统所需的仪器设备、试剂及其他耗材和对信息化服务体系的升级与开发，不涉及重大能源消耗及污染情况。

本项目目前正在备案过程中。

## （八）项目的选址

本项目采购仪器设备、铺底流动资金使用主要系为医疗机构等客户提供体外诊断仪器设备及试剂、耗材，项目具体实施地点为各客户所在地。

本项目信息服务体系升级与开发的实施地点为公司信息系统服务器所在地上海市金山区卫昌路 1018 号。

## （九）项目的组织及实施

为保证项目的顺利推进与实施，公司就本项目成立了专门的项目小组，由公司总经理担任项目负责人。本项目采购仪器设备及铺底流动资金使用由公司总经理组织各有关部门人员实施；信息化服务体系升级与开发由公司总经理领导，委托专业信息软件开发及实施供应商负责实施。

## （十）项目效益测算

综合服务扩容项目建设期为 2 年，经财务测算，本项目实施达产后年均可实现年均销售收入 90,611.78 万元、年均净利润 7,781.91 万元；本项目税后内部收益率（IRR）为 20.20%，税后投资回收期为 5.10 年（含建设期）。本项目的内部收益率较高，投资回收期较为合理，预测该项目实施后财务状况良好，可为公司增加较高的利润，项目经济可行。项目各项经济效益指标如下：

项目	所得税前	所得税后
内部收益率（IRR）（%）	26.02	20.20
投资净现值 NPV（Ic=10%）（万元）	31,678.60	20,607.57
动态投资回收期（年）	4.63	5.10

## 四、本次公开发行可转换公司债券对公司经营管理和财务状况的影响

### （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符合国家相关产业政策鼓励的发展方向以及市场发展趋势的需要。本次募集资金投资项目成功实施后，公司将进一步扩大公司业务

---

规模，提升公司医学实验室综合服务能力，增强市场竞争力，巩固公司的行业龙头地位。在满足市场及客户需求的同时，保障公司业务的可持续发展，进一步提升公司的资产规模及盈利能力，符合公司长远的战略目标。

## **（二）本次发行对公司财务状况的影响**

本次发行完成后，公司总资产规模将增加，资本实力得以增强。公司资产负债率短期内将有所上升，但可转债较低的利率水平不会对公司的短期偿债能力造成影响。随着未来可转债持有人陆续实现转股，公司净资产将增加，资产负债率将下降，有利于优化公司资产结构，增强公司抗风险能力。本次募集资金投资项目将进一步扩大业务规模，增强市场竞争力，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。

## **六、本次公开发行可转换公司债券的可行性结论**

本次募集资金投资项目符合国家相关的产业政策以及未来公司整体战略发展规划，具有良好的市场前景和经济效应，符合公司及全体股东的利益。同时，本次发行可转债可以提升公司的盈利能力，优化公司的资本结构，为后续业务发展提供保障。综上所述，本次募集资金投资项目具有良好的可行性。

上海润达医疗科技股份有限公司

董事会

2019年2月27日