

# 盈康生命科技股份有限公司

## 非公开发行股票募集资金使用可行性分析报告

### (修订稿)

为了推进公司布局完善全国性医疗服务的战略需求，增强公司医疗健康行业竞争能力，公司拟向特定对象非公开发行股票募集资金。公司董事会对本次非公开发行股票募集资金使用可行性分析如下：

#### 一、本次非公开发行的背景和目的

##### (一) 本次非公开发行的背景

###### 1、医疗健康产业发展前景广阔，国家鼓励社会力量兴办医疗健康服务业

随着国民经济的持续增长、城镇化进程的加快、居民可支配收入进一步提高，居民对生活品质与健康的关注也与日俱增，自我医疗保健意识正逐渐加强，我国医疗健康产业的市场需求迅速增长，国家及人民对医疗事业的投入也随之提高。根据我国卫生和计划生育事业发展统计公报显示，从 2012 年至 2018 年间，我国人均卫生总费用从 1,807.00 元/人增长至 4,148.10 元/人，复合增长率高达 14.86%，人均医疗保健支出呈逐年增长趋势。医疗健康产业以维护和促进人民群众身心健康为目标，主要包括医疗服务、健康管理及促进、健康保险以及相关服务，涉及医院、药品、医疗器械、保健用品、保健食品、健身产品等支撑产业，覆盖面广，产业链长。鉴于医疗健康行业于国计民生中的重要地位，在国家政策的大力支持下，医疗健康行业发展前景广阔。

政府在大力推动医疗服务行业公有制改革进程的同时，亦鼓励社会力量兴办健康服务业，鼓励社会办医，支持民营医院的发展，国内医疗机构在政策导向下逐步向市场化运作转变。2015 年 3 月，中华人民共和国国务院发布《关于印发全国医疗卫生服务体系规划纲要（2015-2020 年）的通知》（国办发〔2015〕14 号），指出，到 2020 年，按照每千常住人口不低于 1.5 张床位为社会办医院预留规划空间。引导社会办医院向高水平、规模化方向发展，发展专业性医院管理集团。

2016年12月，中华人民共和国国务院发布《国务院关于印发“十三五”深化医药卫生体制改革规划的通知》（国发〔2016〕78号），指出，“加快形成多元办医格局。持续开展健康领域大众创业、万众创新。鼓励社会力量兴办健康服务业，扩大健康服务相关支撑产业规模，优化健康服务业发展环境。健全非营利性和营利性医疗机构分类管理制度。进一步优化政策环境，督促各地落实在市场准入、社会保险定点、重点专科建设、职称评定、学术地位、医院评审等方面对所有医疗机构同等对待的政策措施。完善医师多点执业政策，改革医师执业注册制度。完善医疗资源规划调控方式，加快社会办医发展。”

2019年6月12日，中华人民共和国国家卫生健康委员会医政医管局发布《关于印发促进社会办医持续健康规范发展意见的通知》（国卫医发〔2019〕42号），指出：“加大政府支持社会办医力度。包括拓展社会办医空间、扩大用地供给、推广政府购买服务、落实税收优惠政策等4项措施。要求落实“十三五”期间医疗服务体系规划要求，严格控制公立医院数量和规模，为社会办医留足发展空间。各地在安排国有建设用地年度供应计划时，本地区医疗设施不足的，要在供地计划中落实并优先保障医疗卫生用地。按照公平竞争择优的原则，支持向社会办基层医疗机构购买服务。营利性社会办医，包括诊所等小型医疗机构，可按规定享受小微企业税收优惠政策；公立医疗机构与社会办医分工合作。包括发挥三级公立医院带动作用、探索医疗机构多种合作模式、拓展人才服务等3项措施。各地要完善医联体网格化布局，社会办医可以选择加入。支持社会办医与公立医院开展医疗业务、学科建设、人才培养等合作。全面实行医师、护士执业电子化注册制度。”

## **2、军队医院整改引导医疗资源重新配置，优质企业迎来良好的发展机遇**

长期以来，军队医院在努力完成部队医疗保障任务的同时，在“开放式”办院理念的引导下，面向地方积极开展有偿服务，把经济收入纳入医院综合评价体系指标，在高效益的利益驱动下，医院规模快速扩张，技术设备不断更新，一定程度上促进医院的发展，而部分军队医院受制于资金压力，将部分科室引入民营资本，通过外包方式实现盈利，科室外包也已经成为部分军队医院的常态化经营模式。

然而随着时间的推移，军队医院科室外包的弊端也逐步显现，部分外包科室通过夸张甚至虚假的广告宣传，导致病患在消耗大量财力情况下久治不愈，甚至因贻误治疗时机而离世，2016年，“魏则西事件”引发公众对医院“科室外包”等现象的关注。同年5月5日，国家卫计委召开规范医疗机构科室管理和医疗技术管理工作电视电话会议，要求“医疗机构必须依法执业，禁止出租或变相出租科室，以及发布虚假医疗广告等违法违规行为”，也将军队医院整改推上日程，此后军队医院开始整顿科室外包乱象，将民营投资剥离医院主体，因此导致医疗人才和病患资源流失，促使当地医疗市场重新构建，医疗资源优化配置。

在医疗人才方面，主任医师等高端医疗人才往往选择品牌口碑良好、诊疗设备齐全的医疗服务平台，一方面该类平台能够吸引和承载更多的疾病患者，充分发挥其医疗专业特长，并为其专业知识积累进一步增加经验基础；另一方面，该类平台能够为其提供更加丰富的专业提升机会，进一步提升其在专业领域的知名度。此前在军队医院科室外包模式下，聚集了一批专业素养良好的高端人才资源，而随着军队医院的整改，该部分人才资源重新回归市场，为其他品牌良好、诊疗设备齐全的优质医院的人才引进及优化提供了便利。

在病患资源方面，军队医院外包科室通过大力的宣传推广，已经吸引了大量的病患资源，而随着军队医院科室外包模式的逐步瓦解，大量病患面临重新选择医院的机会，尤其对于肿瘤等病情较重的患者而言，其迫切需要选择经营模式正规、医疗条件成熟、专家主任坐诊的医疗服务机构，使得医疗市场的病患资源将进行资源重配，并进一步向品牌良好、诊疗设备齐全的优质医院倾斜。

### **3、公司完成向医疗健康领域的转型，已逐步形成高端放疗设备+优质医疗服务双管齐下的医疗健康产业格局**

公司自2017年以来，通过收购中卫医院100%股权、收购友谊医院100%股权、收购友方医院51%股权，并新设长春星普和长沙星普等，实现了向医疗健康领域的转型。公司依托自身在放疗设备领域的技术优势和设备优势，通过收购医院和新设医院并进行医院建设和经营，推动公司在华东、西南、东北、华中等地区肿瘤治疗领域的业务拓展打下基础，通过将上述医院打造成有优势、有特色的肿瘤专科医院，进一步布局完善全国性的医疗服务体系，从而提升公司医院整体

品牌知名度，进一步将公司发挥高端放疗设备优势并积极拓展医疗服务市场的战略方针进行夯实。

未来公司将集中优势资源重点发展医疗健康产业，以大型放疗设备为基础，发挥高端放疗设备优势，积极切入医疗服务领域，通过自建、并购、合作等方式在全国范围内进行业务布局，通过内生式增长与外延式并购，为公司寻求新的盈利增长点，实现“高端放疗设备+优质医疗服务”双管齐下的医疗健康产业格局。

## **（二）本次非公开发行的目的**

### **1、满足公司布局完善全国性医疗服务的战略需求，增强发展动力**

发挥高端放疗设备优势并积极拓展医疗服务市场为公司制定的发展战略方针，医院建设和经营是公司业务板块的重要构成；另外，在公司整体业务体系中，医院不只作为一个核心盈利点，其与放疗设备业务相辅相成、相互促进，作为医疗市场的直接感知主体，医院能够率先了解医生和患者对医疗服务的需求和评价，从而为医疗器械的功能、技术发展提供直接、高效的发展诉求，有利于医疗器械产品的持续升级和保持先进性。

公司近年来布局医院经营业务，先后收购中卫医院、友谊医院和友方医院，初步覆盖了西南、华东地区，其中友谊医院凭借肿瘤科、放疗科、普外科、呼吸内科等优势科室，在四川省内拥有较高的知名度，为公司主营业务收入作出重要贡献。然而，放眼全国来看，华北、西北、华中、华南等地，公司尚未开展医疗服务经营，因此为进一步贯彻公司发展战略，公司有必要在区域方面强化医院布局，全力建设全国性的医疗服务体系，通过将友谊医院成熟的管理经验复制和执业经验输出进一步扩大公司在医疗服务方面的经营规模，从而持续提升公司医疗服务业务板块的盈利能力。

### **2、把握军队医院改革契机，承接医疗专家及病患资源**

随着国家对军队医院外包科室行为的整顿，导致军队医院面临着人才调整的考验，在我国军队医院改革的形势下，部分医疗专家选择离职，以寻找更具有发展前景和拥有高端诊疗设备的医疗服务平台；同时，由于军队医疗专家的流失，致使医院诊疗能力弱化，部分疾病患者资源也重新进入市场寻求具有更好治疗条

件和环境的医院。

医疗服务作为公司的核心主营业务，是未来快速发展的重要推动力。目前公司已将扩大医院建设纳入经营发展战略，因此公司亟需以国内军队医院改革和整顿为契机，通过优质平台的搭建，吸引流向市场的高端专家资源和疾病患者资源，尤其在肿瘤放射治疗领域，公司具有医疗器械和品牌专科的双重优势，公司需要借此机会，吸纳肿瘤和放疗领域的专家人才，强化公司在区域市场的品牌地位，并迅速将医院经营形成规模化。

### **3、建设信息化平台，助力公司医疗资源管理升级**

目前公司已经实施了财务系统、办公管理系统、人力资源系统等信息化系统，但相关系统主要还是分块管理模式，内部管理协同效用有待进一步提升。同时公司现有的信息化基础设施无法适应公司进一步扩展医疗布局的战略需求，总部与医院之间以及各医院之间也尚未有统一、标准的、全面的业务对接系统，在总部管理层面无法实现统一协同和标准化管理，同时各医院之间也无法实现医疗信息高效共享和远程协同。因此，公司有必要在现有业务系统基础上，一方面对功能进行升级和完善，提升各业务板块信息化管理水平；另一方面，则需要进一步实现系统间的协同应用，助力公司整体增强内部运营效率。

### **4、优化公司资本结构，增强资金实力，促进公司双主业战略的实施**

目前，公司在高端放疗设备与优质医疗服务领域取得了较快的发展，但公司的净资产规模仍较小，资金实力较弱，而高端放疗设备及优质医疗服务的快速发展需公司投入大量资金，以支持相关领域的产品开发、市场开拓等活动，从而大量增加公司负债；同时，公司完成收购友谊医院 100% 股权后，公司资产负债率大幅提高，从而增加公司的财务风险。通过本次非公开发行，可以优化资本结构，增强财务稳健性，从而促进公司高端放疗设备及优质医疗服务双主业战略的实施。

## **二、本次非公开发行股票募集资金使用计划**

本次非公开发行股票募集资金总额预计不超过 100,000 万元（含本数），在扣除发行费用后实际募集资金净额将用于以下项目：

序号	项目名称	项目总投资（万元）	拟投入募集资金（万元）
	长沙星普医院项目	30,000.00	26,706.00
	盈康生命集团信息化平台建设项目	6,000.00	5,815.00
	补充流动资金	67,479.00	67,479.00
	<b>合计</b>	<b>103,479.00</b>	<b>100,000.00</b>

注：拟投入募集资金金额不包括公司第四届董事会第二十八次（临时）会议前已投入的资金，及项目铺底流动资金等非资本性支出，下同。

若本次非公开发行募集资金净额少于上述项目拟投入募集资金总额，公司将根据实际募集资金净额，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筹解决。在本次非公开发行募集资金到位之前，公司将根据项目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。

### 三、本次募集资金投资项目的可行性分析

#### （一）长沙星普医院项目

##### 1、项目基本情况

（1）实施主体：长沙星普医院有限公司

（2）投资金额：30,000.00 万元

（3）项目内容：本项目将以集团发展战略为核心，以军队医院改革趋势为契机，招揽更多的医疗专家，并拟通过租赁场地在湖南省长沙市组建以肿瘤治疗为特色的专科医院——长沙星普医院，主要面向湖南省内的各类疾病患者，并为周边地区的肿瘤疾病患者提供肿瘤放射治疗服务。长沙星普医院建筑面积为12,114.13 平方米，经营范围主要包括：普通内科专业、普通外科专业、神经外科专业、骨科专业、泌尿外科专业、妇科专业、计划生育专业、肿瘤科、医学检验科、医学影像科、超声诊断专业、心电诊断专业、放射治疗科、中医科等。

（4）建设周期：二年

(5) 投资内容：本项目总投资为 30,000.00 万元，拟使用募集资金 26,706.00 万元。具体构成如下表所示：

序号	项目	项目投资金额（万元）	拟使用募集资金金额（万元）
1	场地投资	3,158.23	2,305.00
2	设备投资	26,600.18	24,292.00
3	软件投资	109.51	109.00
4	铺底流动资金	132.08	—
	合计	30,000.00	26,706.00

注：场地投资主要为场地装修及配套工程所需要的投资。

## 2、项目实施的必要性

### (1) 贯彻集团发展战略，建立全国医院体系

发挥高端放疗设备优势并积极拓展医疗服务市场为公司制定的发展战略方针，医院建设和经营是公司业务板块的重要构成。公司积极布局医院经营业务，先后收购中卫医院、友谊医院和友方医院，初步覆盖了西南和华东地区，而华北、西北、华中、华南等地，公司尚未开展医疗服务经营，因此为进一步贯彻公司发展战略，公司有必要在区域方面强化医院布局，全力构建全国性的医疗服务体系，促进公司高端放疗设备和医疗服务业务的同步发展。

本项目将以公司发展战略为核心，积极扩大医院业务布局，在湖南省长沙市建设长沙星普医院，通过该医院的建立，公司整体医疗服务体系将有效覆盖湖南省，为周边居民提供高品质的医疗服务。本项目实施后，公司医疗服务业务将形成对西南、华东及华中地区的辐射，从而将进一步提升公司医院整体品牌知名度，进一步将公司发挥高端放疗设备优势并积极拓展医疗服务市场的战略方针进行夯实。

### (2) 把握军医改革契机，承接医疗专家及病患资源

医疗服务作为公司的核心主营业务，是未来快速发展的重要推动力。目前公司已将扩大医院建设纳入经营发展战略，因此公司亟需以国内军队医院改革和整顿为契机，通过优质平台的搭建，吸引流向市场的高端专家资源和疾病患者资源，尤其在肿瘤放射治疗领域，公司具有医疗器械和品牌专科的双重优势，公司需要借此机会，吸纳肿瘤和放疗领域的专家人才，强化公司在区域市场的品牌地位，

并迅速将医院经营形成规模化。

本项目将组建长沙星普医院，该医院定位为以肿瘤治疗为特色的专科医院，一方面该医院将在军队医院改革趋势下，招揽更多的医疗专家，推动医院快速实现建设并投入运营，在公司具有优势的肿瘤和放疗领域实现人才补充；另一方面，通过肿瘤患者及其他疾病患者的吸收，加速医院规模化经营，从而进一步壮大公司整体医疗服务业务。

### （3）复制成熟运营经验，强化集团盈利能力

本项目将以友谊医院的专家团队经验和管理模式沉淀作为基础，在湖南省长沙市复制其运营模式，通过对湖南省及周边省市各类疾病患者的医疗服务提供，快速将长沙星普医院打造成为当地具有竞争力的医院，从而实现公司医疗服务业务的规模拓展，持续强化集团的整体盈利能力，实现品牌价值的进一步放大。

## 3、项目实施的可行性

### （1）广阔的医疗服务需求，为本项目的实施提供了市场空间

长沙星普医院定位于以肿瘤治疗为特色的专科医院，主要为湖南省内的各类疾病患者提供诊疗服务，同时由于将肿瘤治疗确定为业务核心发展方向，医院也将服务于周边省市的肿瘤疾病患者。目前，项目主要面向的市场医疗需求较大，能够确保项目运营后拥有稳定的病患基础，从而为项目的实施提供了必要的市场空间，具体分析如下：

湖南省是我国人口大省之一，2017 年全省常住人口 6,860 万人，位居全国人口数量排名第 7 位，在全国总人口中的比例约为 5%。庞大的人口数量衍生了巨大的医疗服务市场需求。2017 年湖南省总诊疗人次达到 2.71 亿人次，平均每人每年诊疗次数约为 3.9 次，由此产生的卫生费用接近 2,000 亿元，为本项目长沙星普医院的建立提供必要的市场支撑。另外，在肿瘤疾病方面，根据 2018 年《湖南省肿瘤登记年报》数据显示，湖南省癌症发病率为 215/10 万，死亡率为 144/10 万，全省每年约有 15 万的新发癌症患者，有近 10 万癌症患者死亡，癌症诊疗服务需求巨大，为本项目以肿瘤治疗为特色的定位夯实了市场依据。

### （2）成熟的医院运营模式，为本项目的实施提供了经验保障



公司制定了发挥高端放疗设备优势并积极拓展医疗服务市场的发展战略方针，因此医疗服务在公司整个业务体系中占有重要地位。目前，公司已经先后控股中卫医院、友谊医院和友方医院，在医院的科室建设、诊疗设备应用及人才储备方面均形成稳定的经营模式，尤其是友谊医院，其已发展成为以肿瘤诊疗为特色的大型三级综合型医院，将对本项目提供充分的经验支持和运营保障。

### （3）坚实的内部资源支持，为本项目的实施提供了技术保障

医院诊疗水平的先进与否很大程度上取决于是否拥有领先的诊疗设备，而作为以肿瘤治疗为特色的专科医院，是否拥有先进的放疗设备则是未来在市场竞争中取胜的关键因素之一。伽玛刀作为放疗设备中的重要组成部分，也是未来长沙星普医院需要引进的核心治疗设备，而玛西普为行业领先的伽玛刀研发企业，能够在该装备领域为新建医院提供充分的技术和设备资源支持，从而将有效解决项目实施运营过程中对高端设备的需求，有利于吸引行业高端医疗专家人才和肿瘤疾病患者，从而为本项目的健康稳定运营提供必要的技术和设备支持。

## 4、项目经济效益评价

项目建成并完全达产后，年销售收入约为 15,960.00 万元。按照现行税率计算，项目预测期内（含建设期）年均净利润约为 3,633.18 万元。项目税后内部收益率为 18.08%，税后投资回收期（含建设期）5.71 年。

## 5、项目涉及立项、环评和用地的审批情况

本项目将通过租赁场地方式予以实施，项目建设地点为湖南省长沙市天心区桂花坪街道石碑管区家具工业小区内，目前已与场地提供方签订长期租赁协议。本项目涉及项目审批、备案及环评批复手续已完成。

## 6、项目进展情况

截至本预案公告日，项目已累计投入 3,232.65 万元，其中，场地投资、设备投资、铺底流动资金已分别投入 853.07 万元、2,308.10 万元、71.48 万元。

## （二）集团信息化平台建设项目

### 1、项目概况

(1) 实施主体：盈康生命

(2) 投资金额：6,000.00 万元

(3) 项目内容：本项目通过租赁云服务器，购置并升级医院信息化综合管理平台、数据分析平台、LIS（实验室信息管理系统）和 PACS（医学影像信息系统）等软件系统，组建内部小型机房，建设健全的医疗服务信息化系统，用以支持公司在医疗服务业务领域的管理和经营。通过对公司信息化工具及平台进行升级建设，打造统一、共享的信息化平台，涉及的模块包括业务流程管理系统建设、内部管理系统优化升级、业务数据平台建设和信息化营销平台建设等。

(4) 建设周期：三年

(5) 投资内容：本项目总投资为 6,000.00 万元，拟使用募集资金 5,815.00 万元。具体构成如下表所示：

序号	项目	项目投资金额（万元）	拟使用募集资金金额（万元）
1	场地投资	90.00	90.00
2	设备投资	1,158.00	1,158.00
3	软件投资	3,360.00	3,175.00
4	其他投资	1,392.00	1,392.00
	合计	6,000.00	5,815.00

注：其他投资主要为带宽租赁费、数据库服务器、防水墙等外购专业性服务支出。

## 2、项目实施的必要性

(1) 强化综合服务水平，提高患者服务体验

随着我国医疗体制改革的逐步深入，医疗服务行业市场化程度不断加深，患者对医疗服务的需求不断提高，患者选择医院的标准也过渡到专业水平、服务水平、收费水平等多维度标准，因此迫切要求医疗机构提升医疗服务专业水平、强化服务意识，建立科学化、精细化和人性化的现代管理制度。医疗机构提升专业水平、强化服务意识以及建立现代管理制度离不开信息化建设，因此众多医疗机构纷纷通过强化医疗信息化基础建设，规范信息化标准，搭建信息化平台，建立全覆盖信息化应用等提升信息化水平，改善患者就诊体验，扩大品牌影响力。

目前公司已经实施移动预约挂号系统，方便患者在网站、手机等多渠道预约

就诊和诊前咨询，提前安排就医计划，减少候诊时间。随着公司肿瘤专科医院品牌优势放大，医疗服务业务规模的持续扩大，对系统运算处理能力和处理效率，以及系统硬件设备的稳定性和安全性提出了更高的要求。此外公司通过 EMR 电子病历系统建立数字化的医疗档案，提高医疗服务针对性，辅助医疗临床操作；通过医学影像存档与通讯系统实现了数字化图像在系统内的传送、中心存储，确保医学影像多科室共享，为专家会诊和影像对比研究等提供信息化支持。为满足患者对医疗服务不断提高的需求，公司必须强化信息化基础设施，升级现有信息化系统，补足业务信息化缺口。

本项目一方面将对信息化基础设施进行优化更新，升级服务器、计算机等硬件设备，并建立更强大的安全系统和完善灾备系统建设，满足稳定性和安全性的需求。另一方面，项目将完善业务辅助系统，针对业务规模需求进行医疗门户系统、业务辅助系统和库存管理系统的升级建设，实现信息化系统对业务流程全覆盖，改善医疗服务体验，提高医疗服务水平。

## （2）挖掘医疗数据价值，助力业务升级

大数据技术的蓬勃发展，推动了企业对数据资产价值的重新审视。大数据的深度应用不仅仅有利于提升企业经营管理，更能助力企业业务升级。医疗服务行业的特殊性导致其业务活动必将产生大量的结构化和非结构化数据。针对医疗数据存在封闭不开放、利用效率低等诸多弊端，越来越多医疗服务机构开始着力挖掘数据规律、洞悉数据价值，从而推动医疗服务业务的发展。

公司通过 HIS 系统、EMRS 电子病历、PACS 系统等信息化系统采集大量结构化和包括医学影像、视频、各种病历文书等在内的非结构化数据。如何高效使用公司沉淀的诊疗数据、用药数据、医学检验结果数据以及费用数据等，为药物及医疗器械治疗结果分析、特定疾病患病预测和干预、指导临床诊疗决策提供数据支持，成为公司发展必须面对的问题。同时随着公司医疗服务业务的快速发展，医疗数据呈现海量性、结构化和非结构化并存等特点，需要强大的数据存储能力、数据计算分析能力以及数据整合能力，从而深度挖掘数据价值，助力业务升级。

本项目一方面将大规模租赁云服务器及相关配套服务，增加公司数据存储能力，满足海量业务数据和管理数据的存储需求。另一方面将通过搭建医疗数据分

析平台，着力进行医疗数据分析，建立个人健康数据库，为患者疾病分析提供数据支持，开展特定人群针对性预防治疗等业务模式；同时通过对诊疗流程数据进行挖掘和分析，优化医疗业务流程，并将如用药分析结果、疾病阶段性分析结果等运用于临床支持，提升医疗服务科学性和准确性，实现“精准”医疗。

### （3）提升公司信息化水平，增强内部运营管理效率

我国医疗服务行业保持较快发展速度，行业竞争愈加激烈。行业内公司为了保持竞争力，均在提升信息化水平，从而提升业务服务能力；同时也在不断加快内部信息化进程，提高运营管理水平和优化管理模式。信息化管理系统的引入，使医疗服务企业能实现信息的高效共享，规范业务流程，减少管理成本，从而提高内部运营效率，优化管理模式并增强竞争力。随着信息化技术快速发展以及和医疗领域的融合加深，医疗服务信息化趋势正成为我国医疗服务市场发展的重要趋势。

目前公司已经实施了财务系统、办公管理系统、人力资源系统等信息化系统，但相关系统主要还是分块管理模式，内部管理协同效用有待进一步提升。同时公司现有的信息化基础设施无法适应公司进一步扩展医疗布局的战略需求，总部与医院之间以及各医院之间也尚未有统一、标准的、全面的业务对接系统，在总部管理层面无法实现统一协同和标准化管理，同时各医院之间也无法实现医疗信息高效共享和远程协同。因此，公司有必要在现有业务系统基础上，一方面对功能进行升级和完善，提升各业务板块信息化管理水平；另一方面，则需要进一步实现系统间的协同应用，助力公司整体增强内部运营效率。

本项目将打造以医院管理信息系统为核心的信息化管理平台，通过打通数据互联，建立数据传输标准，实现管理数据和业务数据的高效对接，满足公司内部管理效率进一步提升的需求，为医疗服务业务顺利开展提供必要的后台支持；同时，各业务职能信息系统的升级，也将持续简化管理工作内容，整体优化管理运营效率。

## 3、项目实施的可行性

（1）成熟的系统运营经验和丰富的人才储备，为项目实施提供技术和管理

支持

利用信息化管理手段，不断提高管理与服务质量、提高工作效率是公司的重要发展方向，因此公司已在现有医疗机构部署电子病历系统、院感系统、病案系统等多种信息化业务系统；在管理层面已上线管理办公系统、财务信息系统等各类信息化管理系统。为了使得各个信息化系统有良好的运营和完善的管理，公司针对各个信息化子系统编写了相关操作手册，详细介绍该系统的技术特点和操作流程，并以此指导业务人员完成系统的管理和操作。其次，在日常维护方面，公司设立项目运行与维护专员，负责信息系统的管理和维护等工作，使得应用系统功能正常发挥和数据系统的正常运行。再者，通过定时或不定时的更新和升级，优化数据系统，更新操作功能，确保相关系统能顺应业务和管理的变化。可见，公司具有较强的信息化系统运营管理能力。

公司一贯重视专业研发人员的培养和引进，因此形成了良好的信息化建设团队。团队专业技术人员专业和职能涵盖计算机技术、软件开发等多个方面，具有扎实的理论基础，经过长期的信息化建设和专业服务；并且熟悉医院业务流程，有能力对信息化平台的开发建设归纳出可靠的需求分析，能在实施过程中快速解决问题，使信息化项目高效运作，充分发挥出信息化平台的功能。

### （2）庞大的业务信息数据，为本项目实施提供信息化需求

随着医院品牌效应日益体现，公司下属医院的接诊和住院人数有较大的提升。为改善患者体验，相关医院需通过收集和使用患者生成的健康数据促进医疗服务信息化，建立健康档案和疾病管理计划。患者接受医疗机构医疗服务涉及到预约挂号、检验检查、诊断治疗、用药、费用结算等业务流程，将产生大量的业务数据和临床数据。同时公司在长沙和长春新建医院，将产生对信息化系统新需求。由于医疗服务的特殊性，医疗服务过程中将产生大量的结构化和非结构化数据，并且医疗行业的谨慎性要求数据信息采集的极高准确性和及时性，对公司的信息化水平将会有更高的要求。因此公司庞大的业务数据和新建医院项目，为本项目实施提供信息化需求。

### （3）信息化技术日趋成熟，为项目实施提供技术保障

随着信息化技术的日益成熟、信息技术在各个领域的广泛运用和迅速普及，在医疗服务领域涌现众多以医疗管理信息系统及应用系统的研发销售、实施集成、服务支持为主的高新技术企业。基于医疗机构信息应用需求的数字化医院整体解决方案日益规范成熟，信息化应用子模块开发速度较快，并能针对医疗机构个性化特点提供持续服务，此外通信、互联网等配套技术为医疗信息化的实现提供必要支持。

#### **4、项目经济效益评价**

本项目的建设不产生直接的经济效益，但随着本项目顺利实施，将助力公司医疗服务业务运营和管理效率的提升。本项目实施后，公司医疗服务业务综合服务水平将得到强化，从而有效提高患者服务体验；同时，公司医疗数据分析能力将得到大幅提升，可为患者疾病分析提供数据支持，通过开展特定人群针对性预防治疗等业务模式，并通过对诊疗流程数据进行挖掘和分析，优化医疗业务流程，将用药分析结果、疾病阶段性分析结果等运用于临床支持，从而提升医疗服务科学性和准确性，实现“精准”医疗；另外，项目将实现管理数据和业务数据的高效对接，满足公司内部管理效率进一步提升的需求，为医疗服务业务顺利开展提供必要的后台支持。

#### **5、项目涉及立项、环评和用地的审批情况**

本项目实施涉及的项目备案手续已经完成；本项目为信息化平台建设项目，无需履行环评审批手续；本项目未新增项目用地，不涉及用地审批。

#### **7、项目进展情况**

截至本预案公告日，项目已累计投入 185 万元，为软件投资。

### **（三）补充流动资金**

#### **1、项目概况**

公司综合考虑了行业现状、财务状况、经营规模、市场融资环境以及未来战略规划等自身及外部条件，为满足经营规模和主营业务增长的需要、增强资金实力支持公司业务的发展，公司拟将本次非公开发行股票募集资金中的 67,479.00

万元用于补充公司流动资金。

## 2、项目实施的必要性

### (1) 增强资金实力，为公司后续的发展战略提供资金保障

随着公司医疗服务相关经营规模的快速扩张，公司正常运营和持续发展所需的资本性支出和营运资金将迅速增加，公司除了要进行大量医院建设相关的医疗设备购置等固定资产投资外，还需要大量流动资金以保证原材料采购、人工费用支付、技术研发等重要的日常生产经营活动。补充流动资金将有利于提高公司的综合经营实力，增强公司的市场竞争力。

### (2) 改善资产负债结构，提高公司抗风险能力

近年来，公司业务规模不断扩张，对资金的需求日益增长，公司主要通过银行借款等债务融资方式为公司发展提供资金支持，公司股权融资比例较低，负债水平较高。公司与同行业上市公司资产负债表、流动比率及速动比率对比情况，如下表所示：

同行业上市公司	主营业务	资产负债率 (%)	流动比率	速动比率
宜华健康	互联网服务、医院、专业咨询服务	90.18	0.66	0.62
美年健康	医院、专业咨询服务	80.25	0.83	0.81
光正集团	眼科医院的投资、管理业务；天然气销售业务以及钢结构工程等业务	70.73	0.64	0.57
迪安诊断	生物诊断试剂、诊断治疗设备	66.54	1.43	1.22
金城医学	其他物流、生物诊断试剂、医院、专业咨询服务	51.70	1.66	1.58
爱尔眼科	手术与注射器械、医用耗材、医院	50.19	1.62	1.49
泰格医药	专业咨询服务	38.01	1.34	1.34
通策医疗	医院	30.75	1.22	1.16
国际医学	医院、专业咨询服务	27.88	1.80	1.77
览海投资	国内贸易、行业专用软件、散货航运、特种品航运、医院、专业咨询服务	23.02	0.35	0.34
创新医疗	奢侈饰品、水产品、医院	19.23	3.62	3.51

平均		49.86	1.38	1.31
盈康生命	医疗器械、专业咨询服务（医院）	75.55	1.42	1.21

注：①表中数据截至 2019 年 3 月 31 日；②表中资产负债率的计算公式为合并资产负债表中总负债/（总资产-商誉）；③表中同行业上市公司取自中国证监会行业分类之卫生行业分类中的所有上市公司。

截至 2019 年 3 月 31 日，公司流动比率、速动比率分别为 1.42、1.21，速动比例低于同行业上市公司平均数。公司因商誉占比较大，直接计算资产负债率无法真实反映公司资产负债水平，在剔除商誉后计算的资产负债率远高于同行业上市公司的平均水平。

本次补充流动资金，将有效降低公司资产负债率，偿债能力得到提高，减少财务风险和经营压力，公司资本实力和抗风险能力将进一步增强，从而进一步提升公司的盈利水平，增强公司长期可持续发展能力。

### 3、项目可行性

本次非公开发行募集资金用于补充流动资金将有效提高公司整体经营效益，缓解公司资金压力、增强公司的核心竞争力、提高抗风险能力，促进公司的长期可持续发展。本次非公开发行募集资金用于补充流动资金符合相关政策和法律法规要求，是切实可行的。

## 四、本次非公开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

本次非公开发行募集资金投资项目符合公司同时推进高端放疗设备及优质医疗服务双主业的经营方针。其中，长沙医院项目建设完成后，将继续充分利用肿瘤专科医院与高端放疗设备的业务链条优势，在中部地区进一步进行医疗服务领域的业务开拓；盈康生命集团信息化平台建设项目将助力公司医疗服务业务运营和管理效率的提升；补充流动资金将提高公司偿债能力，减少财务风险和经营压力。

综上，本次非公开发行募集资金投资项目的实施将有利于公司抓住市场机遇、提升市场竞争地位、减少财务风险和经营压力，将增强公司的市场竞争力和



业务发展水平。从公司经营管理的情况来看，本次发行募集资金的运用合理、可行，有利于促进公司持续健康发展。

## （二）对公司财务状况的影响

本次非公开发行募集资金到位后，公司总资产与净资产规模将同时增加，资产负债率水平将有所下降，进一步优化资产结构，降低财务成本和财务风险；公司的资金实力将得到明显提升，有利于增强公司抵御财务风险的能力，增强未来的持续经营能力。同时，随着募集资金投资项目的完成，公司产品和服务将更加丰富，主营业务进一步完善升级，高端放疗设备及优质医疗服务双主业的格局将进一步提升，公司持续盈利能力将有所增强。

盈康生命科技股份有限公司

董事会

二〇一九年七月二十五日