

股票简称：塞力斯

股票代码：603716



塞力斯医疗科技股份有限公司

公开发行可转换公司债券

募集资金使用

可行性分析报告

（修订稿）

二〇二〇年五月

为巩固和发展公司在行业中的竞争优势，增强公司盈利能力，塞力斯医疗科技股份有限公司（以下简称“公司”或者“塞力斯”）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、本次募集资金概况

本次可转换公司债券发行募集资金总额不超过54,331.00万元，扣除发行费用后拟用于医用耗材集约化运营服务（简称“SPD业务”）项目、研发办公大楼及仓储建设项目、补充流动资金。

项目名称	投资总额（万元）	拟投入募集资金金额（万元）
医用耗材集约化运营服务项目	23,000.00	16,269.00
研发办公大楼及仓储建设项目	23,638.00	21,763.00
补充流动资金	16,299.00	16,299.00
合计	62,937.00	54,331.00

在本次募集资金到位前，公司可以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。若本次发行募集资金扣除发行费用后少于上述项目募集资金拟投入金额，不足部分由公司通过自有资金或其他融资方式解决。

二、项目概况

（一）医用耗材集约化运营服务（“SPD业务”）项目

1、建设规模

本项目围绕在医院搭建软件信息化管理平台，结合物联网技术的智能设施设备，为耗材管理带来更加高效便捷无差错的精细化、智能化管理。项目总投资23,000万元，运营年年均销售收入112,628万元，运营年年均净利润4,332万元。

2、项目建设周期及效益情况

通常合同周期为8年，包括建设期、试运营期及正常运营期。

1) 单个项目建设期：6-12个月；

建设完成后合同约定的医用耗材由塞力斯提供集中采购、集中配送及集中运

营服务。

2) 试运营期：1 年；

3) 正常运营：6 年。

根据对项目计算期全部投资现金流量的分析，投资回收期 5.68 年（含投资期 2 年）投资回收期较短，财务内部收益率为 22.25%（税后）。

（二）研发办公大楼及仓储建设项目

1、研发办公大楼建设规模

本项目拟建设集研发、综合管理等功能于一体的研发综合办公大楼。

2、研发办公大楼项目建设周期及效益情况

结合本项目建设规模与内容、工程量大小、建设难易程度、建设条件、社会环境影响以及施工条件等具体状况，确定本项目建设周期共 2 年。本项目不直接产生经济效益，项目实施有助于提高公司研发能力，提升业务规模和盈利能力，提升公司信息化管理水平，提高客户服务能力。

3、仓储建设项目建设规模

本项目拟建设仓储面积 15,000 平方米，其中冷库 5,000 立方米，大幅提升公司仓储及物流服务能力。

4、仓储建设项目建设周期及效益情况

为确保项目建设期按期完成，并实现较高的质量，根据用地规划，结合前期工作计划及用地周边开发状况，预计项目建设周期为 12 个月，包括前期工作、施工准备、施工建设、竣工验收等阶段。本项目为扩大公司医用耗材集约化运营服务业务规模及公司体外诊断代理业务的配套项目，不单独产生经济效益。

（三）补充流动资金

公司计划将本次可转债募集资金中的 16,299.00 万元用于补充流动资金，以满足公司业务快速扩张带来的流动资金需求，为公司未来经营发展提供必要的资金支持，有利于优化资产结构，增强抵御风险能力，为公司的健康、稳定发展夯实基础。

三、本次募集资金投资项目的背景

(一) 政策背景

1、**医用耗材规范管理政策出台，要求建立医用耗材长效机制，建立耗材供应链信息化、标准化、精细化管理。**

2017年7月，九部委联合出台《医用耗材专项整治活动方案》，该政策对规范医用耗材管理作出了明确要求，要求医疗机构落实“医用耗材”长效机制建设，主要包括以下几个方面：1) 医用耗材阳光采购；2) 制定临床应用指南；3) 完善医用耗材医院内部管理制度；4) 严格临时采购医用耗材管理；5) 医疗机构合理使用医用耗材情况进行考核排名，将考核结果与绩效工资等管理措施挂钩。

2018年4月，国家卫健委出台了《全国医院信息化建设标准与规范(试行)》，对于医用耗材管理信息化建设标准与规范提出要求，强化高值耗材管理，实现标码、资质、效期等信息全流程管理与追溯。

2、“两票制”、耗材集采等政策，加速驱动行业整合

随着医保的全面控费、“两票制”等政策实施，国内医用耗材流通市场逐步开始整合，而“两票制”为器械流通的头部企业带来巨大机会。

“两票制”的执行使得医用耗材流通环节愈加透明化，从而对医用耗材流通企业的终端覆盖能力和回款能力等方面提出了更高的要求，许多小规模企业因此被市场淘汰，市场份额向龙头提升。

从2016年国家提出要实行耗材“两票制”开始，我国已有多个省市陆续出台耗材“两票制”文件，或在相关文件中明确提出要实行耗材“两票制”。有的省份虽然没有发布相关文件，但是在耗材采购的过程中，却早已开始实行“两票制”。

各省耗材的省级集采、阳光采购与耗材“两票制”并行。目前高值耗材、IVD和大型医疗设备都由省市级部门集中采购，同时各地的耗材招标都对入围企业数量做了要求，并通过提高参选门槛或者打分排序方式筛选配送商，这将对中小型器械流通企业形成进一步打击，达不到规模、资本等要求的企业直接失去配送资格，行业龙头的并购加速。

3、**耗材零加成政策：耗材由利润中心转变为成本中心，医院控费诉求显著**

2017年11月国家发改委发布《关于全面深化价格机制改革的意见》，提出要“巩固取消药品加成成果，进一步取消医用耗材加成”。

2019年7月，国务院办公厅发布《治理高值医用耗材改革方案的通知》，提出要“加强高值医用耗材规范化管理，完善分类集中采购办法，完善价格形成机制，降低高值医用耗材虚高价格，取消医用耗材加成，规范医疗服务行为，严控高值医用耗材不合理使用”。

取消医用耗材加成以后，医院医用耗材的管理、日常运营、库存垫资、损耗、运营管理人工等将成为医院的负担。医院减轻和消化取消加成以后的运营负担的诉求显著。

4、控制耗占比：医院控费诉求强烈，从内部管理出发，改变粗放式经营管理模式

2017年4月卫计委发布《关于全面推开公立医院综合改革工作的通知》提出“到2017年底，前4批试点城市公立医院药占比（不含中药饮片）总体下降到30%左右，百元医疗收入（不含药品收入）中消耗的卫生材料降到20元以下”。

控制耗占比将进一步提升医院对于医用耗材内部管理需求，改变医院粗放式经营管理模式，提高医用耗材的精细化管理要求。

5、医保DRGs结算：结算方式改变促使医院控制成本

2017年国家选择部分地区开展按疾病诊断相关分组（DRGs）付费试点，鼓励各地积极完善按病种、按人头、按床日等多种付费方式；要求到2020年医保支付方式改革逐步覆盖所有医疗机构和医疗服务，全国范围内普遍实施适应不同疾病、不同服务特点的多元复合式医保支付方式，按项目付费占比明显下降。

2018年12月，国家医保局发布《关于申报按疾病诊断相关分组付费国家试点的通知》，加快推进按疾病诊断相关分组（DRGs）付费国家试点，探索建立DRGs付费体系，并决定组织开展DRGs国家试点申报工作。

2019年5月，国家医保局、卫建委等四部委联合发布《关于按疾病诊断相关分组付费国家试点城市名单的通知》，确定了北京、天津、河北省邯郸市等30个城市作为疾病诊断相关分组（DRGs）付费国家试点城市，并要求各试点城市确保2020年模拟运行，2021年启动实际付费。

DRGs（疾病分组）医保支付，相当于疾病的价格确定了，质量标准确定了，

医院管理者需要倒推每个环节的时间、药品、耗材和人力成本。

DRGs（疾病分组）将使医院进一步按照临床路径选择高性价比医用耗材，降低损耗率，提高精细化管理要求。

6、监管层对耗材溯源管理的重视

2018年8月，国务院发布《深化医药卫生体制改革2018年下半年重点工作任务》，提出建立健全现代医院管理制度，推广医院科学化、精细化、信息化管理。治理高值医用耗材和过度医疗检查，制定医疗器械的编码溯源管理。同月发布《国务院办公厅关于改革完善医疗卫生行业综合监管制度的指导意见》，提出加强对医疗机构采购和使用药品、耗材、医疗器械等医疗相关产品的监管，建立完善高值医用耗材等的跟踪监控等制度。

2019年6月，卫健委发布了《医疗机构医用耗材管理办法(试行)》，管理办法的出台倒逼医疗机构加强耗材管理的监管需求，要求医疗机构建立医用耗材管理信息系统，并覆盖遴选、采购、验收、入库、储存、盘点、申领、出库、临床使用、质量安全事件报告、不良反应监测、重点监控、超常预警、点评等各环节，实现每一医用耗材的全生命周期可溯源。

（二）业务背景

公司根据多年医疗检验集约化运营服务业务经验，结合医疗客户内在需求，将原医疗机构检验类产品集约化运营服务迭代升级为全院医用耗材集约化运营服务（SPD），由原医疗检验集约化业务扩大到医用耗材的整体供应，除提供医学检验相关仪器、试剂及相关专业服务外，也提供院内高低值耗材等医用产品的集约化服务。

1、SPD业务能够满足行业与政策的变化

（1）SPD业务采用集约化运营管理，减轻医院医用耗材运营管理负担，具有以下特点：

零投入：医院不承担医用耗材集约化运营平台的建设成本，包括软件、硬件以及平台集成建设成本；

近零库存：医院医用耗材库存由供应商管理，采用“使用后结算”的“零库存管理（JIT）”模式，在医用耗材领域，医院可以做到近零库存；

零成本、零损耗：采用“使用后结算”的“零库存管理”模式和委托“第三

方集约化运营管理”，医院实现医用耗材运营管理“零成本”，临床使用“零损耗”；

零人工、零差率：采用信息化、物联网技术，链接智能设施设备，并且委托“第三方人员运营管理”，医院不承担除准入审核及临床使用以外的医用耗材日常运营管理工作，医院医用耗材日常运营管理几乎“零人工”、智能化；

数据不可篡改，有效规避耗材管理的灰色消耗导致的库存浪费：耗材库因管理机制和人为因素导致的异常损耗大大增加了耗占比，约在 3%至 5%之间。

(2) SPD 业务有利于提高采购效率，逐步降低采购成本

建立医用耗材管理长效机制：建立医用耗材供应商、品规品种以及采购、供应、使用以及结算的规范化、标准化和信息化，逐步形成医用耗材管理的长效机制。

建立医用耗材医院全流程质量追溯体系：医用耗材采购、配送、验收、入库、仓储以及临床使用等信息一体化互联互通，全程质量追溯信息化管理，建立医用耗材质量追溯体系。

完善医用耗材内部管理制度：完善医院医用耗材内部管理制度，严格临时采购医用耗材管理，增强医用耗材运营管理效率。

适应医用耗材“两票制”管理：发票内容信息化，建立符合“两票制”要求的发票信息核实和核查的一整套管理标准和规范。

2、SPD 业务布局是行业内主要企业的战略趋势

SPD 业务前景广阔，近年来部分药品生产企业、医药流通企业开始布局相关业务。目前国内能提供 SPD 完整解决方案的企业数量较少，SPD 业务总体仍处于探索发展阶段。

(三) 公司背景

公司深耕医疗检验集约化运营业务，致力于整合流通渠道，利用专业的服务体系、运营经验、自身规模成本及渠道优势为下游医疗机构提供专业高效的 IVD 集约化运营服务和整体解决方案，并自主研发生产部分体外诊断试剂。业务模式偏流通+服务型，是较早从事医疗检验集约化服务的企业，具有较强的综合竞争优势。近年来公司发展 SPD 业务，强化专业“服务型”属性，深化主营业务服务能力。业务范围从原本的检验科集约化业务扩大到医用耗材的整体供应、采购、管理、配送和集中结算。一方面扩大了单个医院的采购规模，另一方面，从下游

医院需求出发，提供高附加值服务，介入医院的采购供应、物流管理、财务结算等体系，深度参与医院管理，增强服务属性，提高下游客户的粘性。

四、本次募集资金投资项目的必要性分析

（一）医用耗材集约化运营服务（“SPD 业务”）项目

1、SPD 集约化销售业务是 IVD 集约化销售业务的迭代升级

公司是国内较早从事医疗检验集约化运营服务业务的企业，根据多年医疗检验集约化运营服务业务经验，结合医疗客户内在需求，将原医疗机构检验类产品集约化运营服务迭代升级为全院医用耗材集约化运营服务（SPD），由原医疗检验集约化业务扩大到医用耗材的整体供应，除提供医学检验相关仪器、试剂及相关专业服务外，也提供院内高低值耗材等医用产品的集约化服务。

2、巩固 IVD 和 SPD 为双核心驱动的协同发展战略

SPD 业务前景广阔，近年来部分药品生产企业、医药流通企业开始布局相关业务。SPD 服务为公司强化平台化、规模化效应的战略要点之一，公司将前募和本次募集资金投入建设 SPD 集约化销售业务是进一步扩大主营业务，巩固以 IVD 业务和 SPD 业务为双核心驱动的协同发展战略。

3、SPD 集约化销售业务适应医疗机构管理需求，符合国家合国家医改发展方向

医疗器械耗材管理一直以来是医院的薄弱环节。医用器械耗材管理属于不规则管理，需要依托信息流、物流和票据流的相互结合。大多数医院内部耗材供应链未实现全程信息化管理，医用耗材的管理存在流程不规范，系统功能单一，耗材、药品、财务等系统相互独立，信息不联通的问题。医护人员需要到领用点申领医用耗材、实现医用耗材流转，占用了额外的医疗资源，降低了运营管理效率。大多数医院“信息系统”本质上属于财务记账软件，不支持全流程监管，无法计算实时消耗、提供“事中”监管数据及违规使用的情况。因此耗材库存管理存在管理机制和人为因素灰色消耗导致的资源浪费，异常损耗加大了医院耗占比。

近年来随着医改持续深入推进，特别是强化耗材的供应链管理、推行两票制

与耗材集采、取消耗材加成、降低耗材占比、DRGs 医保支付方式等政策的逐步落地实施，医院加强医用耗材管理的动力显著增强，医院亟需改变粗放式经营管理模式。

2018 年 12 月卫健委、发改委、财政部、人力资源社会保障部、国家医保局、中医药局等六部委发布《关于开展建立健全现代医院管理制度试点的通知》，提出将“探索医院‘后勤一站式’服务模式，推进后勤服务社会化，推进医院节能降耗工作，降低万元收入能耗支出”作为试点医院建立健全现代医院管理制度重点任务，再次强调了耗材管理在现代医院管理中的重要性。

SPD 作为一种多维度、多中心、全面监管的可视化医疗集约化运营服务平台，通过对院内部医用耗材管理端进行流程再造，实现院内医用耗材的全流程质量追溯管理，满足耗材监管的需求。在帮助实现医院进行院内耗材全程溯源的精细化管理，消除灰色损耗，有效降低耗占比，实现院内的“零库存”管理目标的同时，第三方管理团队运营有助于减少医院人力等成本支出，属于“后勤一站式”服务模式，有利于改善管理效率，提升库存周转率，减少医院库存对资金的占用。

SPD 承担了院内供应链职能，减少了科室与供应商之间的接触，该模式降低了医院的合规风险和廉政风险，SPD 服务模式有着巨大的发展空间。

4、SPD 集约化销售业务有利于增强客户黏性，提高公司的市场竞争力

SPD 业务围绕医用耗材院内集中采购供应、仓储、物流配送等精细化运营管理服务，属于耗材流通+精细化管理领域，行业集中程度较低。

近年来，在“两票制”影响下，医用耗材流通企业积极从“配送商”向“综合性医药物流服务供应商”战略转型。以公司为代表的耗材流通企业作为目前市场上医院医用耗材供应链延伸服务的主要实施主体之一，通过该 SPD 项目将进一步巩固公司与规模以上医疗机构的合作关系、提升客户粘性，带来市场份额的显著提升。同时公司实现了由医疗检验集约化业务向包含各类医用耗材的集约化运营业务的升级，进一步扩大了市场空间和发展潜力。

5、SPD 集约化销售业务有助于扩大市场规模，提升公司盈利能力

SPD 模式整合涵盖了院内的体外诊断、高低值耗材等医用产品的集约化服

务，拓展了公司的业务空间，扩大了单个医院的采购规模和利润体量，公司由从原本的检验科集约化业务扩大到医院医用耗材的整体供应，通过介入医院的采购供应、物流管理、财务结算等体系，深度参与医院管理，深化服务能力，强化客户粘性，与公司 IVD 集约化业务产生较强的协同效应。本次项目的建设有助于提升公司的盈利能力、扩大市场规模，有利于公司优化业务架构，探索衍生业务增长点，助力后续维保业务等服务的拓展。

（二）研发办公大楼及仓储建设项目

1、建设现代化的研发、信息化综合大楼将大幅提升公司的业务支撑能力

研发办公大楼项目总建筑面积 34,800 平方米，建设内容包括研发中心、信息化中心、学术交流中心、展示及工程技术培训中心、综合管理中心等。其中，研发中心内建设洁净实验室、项目独立分区实验室等用房，并配置相应的研发设备；信息化中心内建设核心机房，以及包括集团财务管理系统、安全文档分享平台、集团供应链（SCM）系统、视频会议系统等在内的集团云平台；学术交流中心建设大型学术报告厅、会议室等，主要用于开展学术交流、举办各种会议；展示及工程技术培训中心主要用于体外诊断设备及试剂和 SPD 运行的对外展示，以及对公司内外部技术人员的业务培训；综合管理中心用于公司财务、行政等生产辅助部门的集中办公。

通过建设综合性研发办公大楼，将大大提高公司的研发能力、信息化管理水平和综合办公能力，为公司集约化营销及服务业务提供强有力的后台支撑。

2、随着业务规模的提升，公司员工规模迅速扩大，建设兼具研发、信息化、综合管理职能于一体的综合性研发办公大楼具有迫切的现实意义

截至 2019 年 12 月底，公司自有房产面积仅为 7,079.05 平方米，其中有效办公面积约 1500 平米，均于 2013 年前后建成。而与此同时，公司的人数已经从 2014 年底的 346 人增加到 2019 年 12 月末的 1182 人，增幅为 241.62%；其中武汉总部的办公人数 392 人，人均有效办公面积约 3-4 平米，现有办公面积已经完全处于严重不足状态，部分事业部通过租赁周边写字楼进行办公，沟通和办公效率相对较低，不能较好的满足经营业务开展的需求。未来，随着公司集约化营销

及服务业务规模的迅速扩大、公司研发投入的增加，研发人员、销售人员、财务人员等后台支持人员的规模必将进一步增加，建设具有研发、信息化管理、学术交流、技能培训、产品展示、综合管理职能于一体的综合性大楼具有必要性。

3、公司综合大楼中的研发中心将进一步丰富公司的产品线

最近三年，公司自主研发的体外诊断试剂和耗材销售收入分别为 5,487.79 万元、6,207.31 万元和 6,788.93 万元，虽然在营业收入中的占比不到 10%，但具有较大的提升空间，且自产产品毛利率较高，能贡献较好的利润。公司非常重视新产品的研发，2019 年研发费用与自主产品销售收入的占比达到 15.50%，公司自设立以来已经取得 27 项产品的注册证书。

截至 2019 年末，公司研发类设备原值仅为 763.80 万元，相对较少，主要是做生化试剂和凝血类试剂的研究。而此次综合大楼的研发中心中，除了建设洁净实验室、项目独立分区实验室等用房，还将投资 500 万元购置生化分析仪、多肽合成仪、气相色谱质谱联用仪等研发设备，不断丰富自有体外诊断试剂产品的种类，将研究对象和范围扩大到其他医疗试剂和糖化仪器，研究的范围更广、更深入，能够提升公司核心技术的市场竞争力和盈利能力。

4、提升仓储物流水平是保障公司业务运作的基本要求

在硬件设施上，公司现有仓储面积 7,515 平方米，其中标准的低温（2~8℃）储藏室（冷库）体积为 1,628 立方米。推进医用耗材集约化运营服务、扩大集约化销售业务规模项目是增强公司业务能力，拓宽服务业务范围，广泛辐射全国的重大项目。随着业务规模的扩大，公司现有的仓储及物流供应链系统存在较大的压力，原有仓储物流条件已经不能满足扩大化经营的需求。现有仓储面积中租赁面积占比较高，也给公司带来了一定的财务负担。公司仓储建设项目一方面提高仓储物流配送整体硬件水平，另一方面提升供应链信息化软件服务水平，进一步满足公司的仓储物流供应链综合需求。本项目建成后，将大幅提升公司仓储及物流服务能力。公司供应链将在固定资产管理系统、医疗设备管理系统，仓储试剂耗材管理系统等领域，配合公司仓储及物流，动态跟踪管理相关医用耗材仪器、试剂和耗材，大幅提升公司仓储物流的运营效率，提升物流综合服务水平和客户订单处理能力，更好的满足医院的综合要求，进一步拓展客户。

5、适应市场竞争的需要

医用耗材行业市场前景广阔，行业竞争也日益激烈。同行业企业的竞争不仅表现在技术、产品方面，还表现在管理水平，信息化服务水平上。企业的核心竞争力更多体现在信息和知识的运用程度、创新能力、供货速度、服务质量以及用户满意程度等。

公司着重提升信息化管理水平，能够有效提升办公效率，更好地服务客户，同时仓储物流供应链建设，对于提升公司的仓储物流供应链水平，增强公司的订单处理能力，对于激烈的市场竞争中更有效地服务客户具有十分重要。

（三）补充流动资金

根据公司业务发展现状、营运资金需求，公司拟使用 16,299.00 万元募集资金补充流动资金。本公司属于医用耗材产品经营行业，其行业经营特点以及公司自身发展趋势决定了公司的生产经营需要大量的流动资金。公司补充流动资金的必要性和合理性论述如下：

1、医用耗材产品经营行业的上游供应商和下游客户决定了公司需要大量的流动资金

医用耗材产品经营行业上游为医用耗材产品供应商，行业集中度较高，特别是知名企业具有较强的话语权，对下游医用耗材产品经营企业信用周期较短、额度小，决定了医用耗材产品经营企业需要大量及时的采购资金。医用耗材产品经营行业下游客户主要为医疗机构，尽管其信用良好，但是回款周期较长，占用了体外诊断产品经营企业的较多的资金。为满足上游体外诊断产品供应商和下游医疗机构等客户需求，公司必须有足够的流动资金，以保证备货及降低较长回款周期的不利影响。

2、公司规模不断扩大，成长较快，对流动资金需求日益增加

报告期内，公司主营业务收入持续增长，2018 年度和 2019 年度主营业务收入分别较上期增长 43.12% 和 38.96%，增长迅速。与此同时，公司应收账款账面价值逐年增加，2017 至 2019 年分别为 57,684.23 万元、85,170.11 万元和 114,259.21。2017 年至 2019 年，公司应收账款周转率分别为 1.97、1.84、1.83，周转率较低。随着公司未来业务的进一步增长，导致公司面临持续的资金周转压

力。

3、募集资金投资项目达产后，公司规模进一步扩大，需大量的配套流动资金

随着公司募投项目的投资，公司经营规模将逐步扩大，相应配套的医用耗材产品采购、应收账款等资金占用将持续增加。

公司本次募集资金到位后，发行人将严格按照募集资金专项存储制度的要求对营运资金进行监管使用。

公司本次募集资金补充流动资金有利于降低公司资产负债率，提高流动比率，满足公司及后续募集资金投资项目对营运资金的配套需求，加大对公司集约化销售业务的支持，有助于增强公司的核心竞争力。

五、本次募集资金投资项目的可行性分析

（一）医用耗材集约化运营服务（“SPD 业务”）项目

1、充足的组织人才供应

为配合公司战略发展需求，进一步优化现有组织架构，提高运营管理效率，2019年8月，公司正式启动“新途”项目框架下组织架构调整。公司组织结构调整为“一办、两部门、四大事业部及六大职能中心”，同时设立子公司管理委员会。其中，IVD事业部、SPD事业部、区检中心事业部、生物技术事业部，直接向公司总经理汇报，统筹管理集团各项主营业务的开拓、招标、市场、销售、技术及相关工作；子公司管理委员会，直接对接和管理子公司事务，协同当地子公司完成公司主营业务的相关工作。

专业性人才建设方面，公司除了引进具有丰富同类项目建设经验的外部人员外，同时积极建立组织内学习型梯度人才管理储备机制，搭建模块化人才储备库，保障公司在全国地区合作项目的顺利实施的人力资源持续稳定供给。

员工培养方面，公司建立了完善的培训体系。培训课程主要以内部培训为主，外部培训为辅，培训内容包括：企业文化、员工素质、职业规划、软件信息化自动化、职业技能等各个方面。同时，将员工参与培训考核情况作为绩效考核与职位晋升的依据之一。公司不断丰富培训资源、完善培训制度，为推广SPD业务积

累了充足的人才储备，同时公司通过在全国各地设立子公司、参股公司，对相关人员进行系统化、专业化的业务培训，为 SPD 业务的推广提供所需人员。

2、扎实的研发技术支持

公司在体外诊断集约化营销和服务领域中起步较早，在体外诊断产品研发领域具备较强的专业能力，通过多年的行业实践和持续研发，形成的主要产品技术均为自主研发和原始创新，目前公司已经取得 14 项实用新型专利、1 项外观设计专利和 1 项发明专利。

公司设立了专门的信息事业部，通过自主研发塞力斯仓储物流管理系统，辅以智能硬件设备，搭建融合互通的业务信息化物联网，打造信息化支撑平台。该平台集信息流、物流、资金流、票据流于一体，覆盖客户服务、销售、仓储、配送的全周期的闭环管理。从订单受理、配送货物的在途监控、运输分送等各环节的过程控制，实时数据共享，打造具备快速异常处理、配送服务响应能力的快捷服务和精准交付体系，具有保障安全、减少响应时间和错误率、方便效期管理、库存查询、在途监控、全程可追溯等特点。同时，公司在物流体系整体策划上已制定了一套完整运输流程，积累了丰富的仓储物流配送经验，对于公司扩大仓储物流供应链项目的建设具有充分的指导借鉴作用。

公司在行业内深耕多年，拥有较为丰富的集约化运营服务和管理经验，能够为客户提供完整的 SPD 集约化运营服务解决方案；截至目前，已在内蒙古医科大学附属人民医院、内蒙古自治区妇幼保健院、内蒙古医科大学附属医院等 7 家医院成功运营 SPD 业务。同时，公司与广东医大智能、武汉金豆医疗、WanhuHealthcareInc 等专业从事医疗大数据信息管理系统及平台开发的公司保持了紧密的合作关系，为公司开展 SPD 业务以及提供医疗集约化增值服务提供了技术支持。

3、较强的销售扩张能力

公司业务模式偏向于与当地有资源优势的合作方成立子公司，可复制性强，在获取优质客户资源的同时，也降低了风险。公司战略明晰，且拥有优秀的渠道资源整合和落地实施能力。通过区域拓展、全国性战略合作以及渠道并购，业务

版图囊括了湖北、湖南、江苏、山东、江西、河南、福建、重庆、广东、黑龙江、天津、广西、北京、上海、新疆、内蒙和成都等区域，基本完成了全国省域的业务区域覆盖。

公司上市以来销售规模不断扩大，销售能力迅速提升。2018年，公司再融资方案实施，为公司稳健扩张提供良好的资金支持。在扩大集约化业务规模、深化SPD业务布局、扩大区域检测中心建设、上游自产化等方面进行了较高质量的布局，在业务区域、战略合作、渠道并购等方面都取得了较好的成效，2019年公司实现营业收入183,077.16万元，较上年同期增长38.96%。

公司强大的销售能力、全国覆盖的业务布局为本次募投项目实施提供了坚实的基础。

4、稳定的项目市场储备

根据卫健委统计数据，截至2019年11月底，全国共有三级医院2,681家，二级医院9,478家，上述12,159家医院为SPD业务的核心目标客户。根据医院官网披露的公告，目前，有200-300家二级以上医院已经完成或者正在进行SPD招标。截至2020年4月30日，塞力斯SPD业务除已中标及签署协议的客户20家外，仍在参与约几十家医院客户的招投标和洽谈，具有较大的市场开发空间和市场储备。

(二) 研发办公大楼及仓储建设项目

1、公司在体外诊断服务领域的优势有利于开展体外诊断产品的自主研发

公司在体外诊断集约化营销和服务领域中起步较早，在体外诊断产品研发领域具备较强的专业能力。同时公司推进医用耗材集约化运营服务，产品逐步从体外诊断领域向整体耗材领域涵盖，对研发能力提出了新的要求。

本次募集资金到位后，公司将加大自主产品的研发投入力度，丰富自主产品的品种，进一步提升盈利能力。

2、公司目前已经具有一定的物流供应服务能力

在硬件设施上，公司严格按照相关部门的规定建有仓库并制定了严格详细的规章制度。经过多次硬件升级，公司仓储条件已经达到同行业较为先进的水平，

公司仓储面积达到 7,515 平方米，其中标准的低温（2~8℃）储藏室（冷库）面积达 1,628 立方米。同时，对于物流配送，公司对于武汉市内客户和武汉市之外的客户，制定了不同物流配送方案，在物流体系整体策划上也制定了一套完整运输流程，积累了丰富的仓储物流配送经验。公司丰富的仓储物流配送经验对于公司扩大仓储物流供应链项目的建设具有充分的指导借鉴作用。

3、现有条件及措施保障仓储建设项目的实施

公司拥有较为丰富的仓储管理经验。公司设立了专门的信息事业部，具有丰富的软件开发经验，并且已经完整开发了目前公司正在使用的物流软件系统，能够用于大规模的仓储管理。同时，公司的服务水平随着业务的扩大不断增长，客户对产品需求不断增长，公司具备在现有条件下提升公司仓储规模的业务基础条件。

六、本次发行对公司经营管理及财务状况的影响

（一）对公司经营管理的影响

本次募集资金投资项目围绕公司主营业务展开，符合国家相关的产业政策和公司未来整体战略发展方向，有利于实现公司业务的进一步拓展，巩固和发展公司在行业中的竞争优势，具有良好的市场发展前景和经济效益。

公司通过募集资金投入项目进一步布局 SPD 业务市场，将业务范围从原本的检验科集约化业务扩大到整个医院的医用耗材的整体管理，实现医院与供应商、科室与科室之间的全方位一致性管理。一方面扩大了单个客户的采购规模，另一方面通过深入客户的采购供应、物流管理、财务结算等体系，深度参与医院客户管理，增强服务属性，提高客户粘性，有利于进一步提升公司的盈利能力，扩大市场份额，保持和巩固公司在医用耗材流通行业的市场领先地位，进而提高公司整体竞争实力和抗风险能力，符合公司长期发展需求及股东利益。

（二）对公司财务状况的影响

本次发行将进一步扩大公司的资产规模和业务规模，进一步增强公司资本实力，有利于提升公司抗风险能力。本次发行募集资金到位后，由于募集资金投资项目的建成投产并产生效益需要一定时间，如果发生债转股则短期内公司净资产

收益率及每股收益可能有所下降；但募集资金投资项目投产后，随着项目效益的逐步显现，公司的规模扩张和利润增长将逐步实现，经营活动现金流入将逐步增加，净资产收益率及每股收益将有所提高，公司核心竞争力、行业影响力和可持续发展能力将得到增强。

七、募集资金投资项目可行性结论

综上所述，公司本次公开发行可转换公司债券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方向，具有良好的市场发展前景和经济效益，有利于提升公司市场竞争力，巩固公司的市场地位，增强经营业绩，符合公司长期发展需求及股东利益。公司本次发行可转换公司债券募集资金使用具有必要性及可行性。

塞力斯医疗科技股份有限公司

董事会

2020年5月8日