

证券代码：300146

证券简称：汤臣倍健

汤臣倍健股份有限公司



2020年向特定对象发行A股股票 募集资金使用可行性分析报告 (二次修订稿)

二〇二〇年十一月

汤臣倍健股份有限公司（以下简称“公司”）为积极顺应国家政策、抓住营养健康产业发展机遇、提升核心竞争力、优化资产负债结构、增强公司资金实力和盈利能力，计划向特定对象发行 A 股股票募集资金（以下简称“本次发行”或“本次向特定对象发行”）。公司第五届董事会第四次会议审议通过了《关于公司 2020 年向特定对象发行 A 股股票募集资金使用可行性分析报告（二次修订稿）的议案》等相关事宜，本次发行所募集资金使用的可行性情况分析如下：

一、本次募集资金投资计划概况

本次向特定对象发行股票募集资金总额不超过 313,132.11 万元（含 313,132.11 万元），扣除发行费用后全部用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目投资总额	拟使用募集资金
1	珠海生产基地五期建设项目	155,729.28	155,729.28
2	珠海生产基地四期扩产升级项目	43,752.03	43,752.03
3	澳洲生产基地建设项目	39,074.40	37,706.80
4	数字化信息系统项目	29,944.00	29,944.00
5	补充流动资金	46,000.00	46,000.00
合计		314,499.71	313,132.11

若本次发行扣除发行费用后的实际募集资金少于上述项目募集资金拟投资额，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。

为推进公司发展战略落地，保障募集资金投资项目正常开展实施，在本次募集资金到位前，公司将根据项目进度的实际情况以自筹资金先行投入，并在募集资金到位之后予以置换。

在相关法律法规许可及股东大会决议授权范围内，公司董事会或董事会授权人士有权对募集资金投资项目及所需金额等具体安排进行调整或确定。

二、募集资金投资项目的可行性分析

（一）珠海生产基地五期建设项目

1、项目基本情况

本项目总投资额155,729.28万元，拟建设膳食营养补充剂原料植物提取中心和膳食营养补充剂的片剂、粉剂、软胶囊、口服液及益生菌生产车间，引进自动化生产线，并配套全自动立体高架仓库、成品分拣车间和其他辅助设施设备。

2、项目必要性

（1）扩大公司产能，顺应行业增长趋势

在人口老龄化和消费结构升级等多种因素的推动下，我国膳食营养补充剂市场规模不断增长。一方面，根据国家统计局数据，中国65岁及以上人口比重从2010年的8.87%增长至2019年的12.57%，人口老龄化程度持续加深。中国人口与发展研究中心预计，到2050年老年人口将占我国总人口的26.1%。《中国养老金发展报告2018》预计，到2050年我国人均寿命超80岁。另一方面，我国90后、00后消费主力崛起，健康消费意识增强，带动消费结构升级，各类人群差异化的健康诉求也日益增长，膳食营养补充剂整体需求释放，市场空间不断扩大。为适应稳步增长的市场需求，匹配公司长远发展战略，公司亟需进行产能升级与扩张。本项目建设有利于增强产品供应能力，扩大产能，巩固和提升公司的市场占有率；同时，产能的扩大有利于进一步增强规模效应，降低单位成本，提升公司盈利能力。

（2）优化产品结构，提高市场响应速度

在膳食营养补充剂行业，消费者开始逐渐追求品牌消费和产品升级，公司需要把握市场最新动态，通过不断推出新产品及产品升级来满足消费者个性化、多样化的需求，逐步形成完善的产品矩阵，以产品力和品牌力赢得消费者青睐。

近年来，公司通过自建与收购，形成了全面、科学的膳食营养补充剂产品体系。随着发展战略的推进，公司持续拓展产品细分领域，深化布局关节护理、眼部健康、益生菌、孕妇婴童营养等细分领域，通过在不同细分品类的占位和突破，带动全品类全渠道发展，引领消费新需求，扩大经营规模。通过本次生产基地项目建设，新增的多种剂型生产线将有利于丰富公司产品矩阵，优化产品结构，增强公司抵抗市场波动的能力，在消费者需求日益个性化、精细化的背景下紧抓行业发展机遇。

（3）健全原料端的生产能力，源头上把控品质

影响膳食营养补充剂品质的首要因素是原料的控制。公司始终坚持差异化战略，在全球范围内甄选高品质原料，进而保证公司在产品力方面的优势。同时，根据2019年12月1日起施行的《中华人民共和国食品安全法实施条例》有关规定，保健食品生产工艺有原料提取、纯化等前处理工序的，生产企业应当具备相应的原料前处理能力。公司多个系列产品原料涉及植物和中药提取物，处理需求量较大，然而生产部门缺乏专业的生产配套设施，加之提取过程中的废液废料需配备相应的环保设备，现有生产场地无法满足上述要求，因此现阶段公司植物提取物原料主要委托外部加工。

通过本次募投项目，公司将建设植物提取中心，增强提取物原料的加工能力和对产品质量的前端控制，从而进一步保障产品品质。本次新建的植物提取中心将进行四层的结构设计，配套先进的环保设施，以满足植物提取物的生产、环保、能耗及其他相关技术需求。项目实施后，未来公司涉及提取、纯化等生产工序的新产品将满足相关的监管指导要求，有助于产品后续注册审批或备案登记的顺利推进。

3、项目可行性

（1）膳食营养补充剂需求增长叠加政策扶持为项目产能消化提供保障

近年来我国膳食营养补充剂行业发展迅速，需求的扩张叠加国家政策的扶持，为项目产能消化提供了有力保障。一方面，伴随着“大健康”理念的兴起、全国居民人均可支配收入的增加、消费市场升级和人口老龄化等趋势，加上我国膳食营养补充剂渗透率及人均消费支出存在较大的扩展空间，行业消费需求潜力大，市场规模仍将保持较快增长；另一方面，在健康中国战略的支持下，国家政策利好行业发展。《“健康中国2030”规划纲要》提出到2030年健康服务业总规模达到16万亿，健康服务业将成为国民经济支柱性产业；《国民营养计划（2017—2030年）》、《“十三五”健康老龄化规划重点任务分工》等政策也提出大力发展食物营养健康产业，着力发展保健食品、营养强化食品等新兴营养健康食品，扩大健康服务相关产业规模。

（2）可靠的产品质量为项目顺利实施打下坚实基础

作为国内膳食营养补充剂行业的领先企业，公司致力于以品质可靠的产品获取消费者信赖，提高品牌粘性。在原材料把控上，公司恪守严格的原料来源审核制度，在全球范围内甄选优质原料，在同行业产品普遍同质化的现状下，形成公司产品品质差异化优势。目前，公司原料产地遍及全球23个国家，并在巴西、澳大利亚等地建立多个原料专供基地，已实现产品原材料全过程可控制、可追溯。在生产制造上，项目建设以公司现有透明工厂为蓝本，通过技术升级打造让消费者放心的高品质产品。公司透明工厂通过了ISO22000食品安全管理体系认证、BRC（BRC Food Technical Standard）认证并获得A级证书、食品工业企业诚信管理体系认证等。

（3）稳定、多元化的销售渠道为项目顺利实施提供有力支持

在药店渠道，公司占据了优质的零售终端资源，与经销商和零售终端粘性强，根据米内网数据，在2018年中国城市零售药店终端保健品前十名产品中，公司产品占5项，位居榜首。未来，随着药店渠道向低线城市甚至县级市及以下地区渗透，公司产品将进一步覆盖相对空白的下沉市场。

在电商渠道，公司自2017年实施电商品牌化战略，通过全方位的电商渠道体系和用户场景体验的升级来培育年轻消费群体，“汤臣倍健”品牌在阿里巴巴（含天猫、淘宝）、京东、唯品会等主流电商平台销售额保持领先。

同时，经过近几年持续深耕，公司商超和母婴渠道已初具规模，覆盖的网点、销售的品种不断增加。

（4）品牌优势为项目顺利实施提供稳固后盾

随着大众健康意识的加深和消费水平的提升，膳食营养补充剂正逐步演变成生活“必需品”，消费者在关注膳食营养补充剂产品功效的同时，也逐渐开始优先选购品牌产品。公司正逐步实现由渠道驱动向品牌驱动、由渠道品牌向大众知名品牌的过渡，经过多年发展与沉淀，公司已成长为中国膳食营养补充剂领导品牌和标杆企业。根据Euromonitor数据，近年来公司在国内膳食营养补充剂行业的市场份额不断提升，公司市占率由2018年7.3%提升至2019年9.2%，占据行业龙头地位。

4、项目投资概算

项目总投资金额155,729.28万元，其中工程及设备费用129,579.05万元，预备费6,478.95万元，铺底流动资金19,671.28万元。

5、项目审批情况

截至本报告公告日，本项目已取得珠海市生态环境局出具的《珠海市生态环境局关于汤臣倍健股份有限公司珠海生产基地五期建设项目环境影响报告表的批复》（珠环建表〔2020〕167号）；已取得珠海市金湾区发展和改革局出具的《广东省企业投资项目备案证》（项目代码：2020-440404-14-03-023149）；已与珠海市自然资源局签订《国有建设用地使用权出让合同》。

6、项目实施主体

本项目的实施主体为汤臣倍健股份有限公司。

7、项目建设周期

本项目建设周期为48个月。

8、项目预期效益

经测算，本项目内部收益率为27.42%，回收期预计为7.20年。

（二）珠海生产基地四期扩产升级项目

1、项目基本情况

本项目总投资43,752.03万元，拟改造并优化现有珠海生产基地四期项目（以下简称“四期项目”）建筑面积为12,336.26平方米的生产场地及相关设施，建设膳食营养补充剂的片剂、粉剂、软糖及益生菌生产车间，引进自动化生产线，扩大相关剂型产能，并配套先进的检测和实验设备。

2、项目必要性

（1）有助于与四期项目实现资源整合，发挥协同效应

作为公司重要的生产基地之一，四期项目建有按照GMP标准建设的膳食营养补充剂生产厂房、全自动仓库、质检车间等配套设施。目前四期项目的主要生

产线为片剂连续线、粉剂连续线和瓶装线，三条生产线预计将于2020年9月正式投入使用，将解决公司目前的产能瓶颈问题。

本项目在四期生产运营的基础上进行扩产升级，充分利用现有资源及设施设备，既避免了生产车间及公用配套设施的重复建设，同时可提高四期现有设施的使用效率，加强项目间的协同效应，从整体上实现资源共享，达到节约成本、提高珠海四期生产基地项目总体运营效率的目的。

（2）扩充产品线，提升公司综合竞争力

作为国内膳食营养补充剂领域的领先企业，公司销售收入持续保持增长态势，且增速远超行业平均水平。近年来，国内益生菌品类增速较快，呈现出较好的市场发展前景，公司借助第二大单品“Life-Space”国内产品深化在该细分领域的战略布局。同时，以功能软糖为代表的功能性食品受到广大年轻消费人群的青睐，食用人群及场景更加广泛，为公司激活VDS业务提供了持续发展的源泉。

在此背景下，公司在巩固现有传统剂型产品的基础上，积极把握行业的结构性机遇，通过建设新剂型车间、购置先进的自动化生产设备，实现具有较大发展潜力的新产品产能扩充，在满足日新月异的市场需求的同时，实现丰富公司产品矩阵、夯实公司智能制造的战略目的。

（3）有助于缓解疫情给公司供应链体系带来的影响

2020年发生的新冠肺炎疫情导致的各国经济停摆、产业链协作中断、失业等问题，已对全球VDS产业链上下游各行业形成了不同程度的冲击。根据世卫组织的预测，疫情仍将在全球范围内持续很长时间，冲击亦将持续。在此背景下，由于公司原材料产地及供应链体系遍及全球多个国家和地区，本次疫情对公司正常生产运营产生了一定程度的影响。

为应对疫情带来的影响，公司已积极从采购、生产、销售活动等方面做出应对预案，并计划通过本项目的实施，加强对供应链体系的管控力度，以增强公司的抗风险能力。一方面，本项目投产后，包括片剂、粉剂、益生菌、软糖等在内的多种剂型产品产能将得到显著提升，可有效解决相关剂型的产能瓶颈问题；另一方面，项目建设后公司产品委外加工比例将逐渐下降，不仅有助于加强质量控制，也可在一定程度上缓解和规避委外加工厂商的潜在经营风险可能对公司正常

运营带来的影响。

（4）完善产品质量控制体系，打造优质的品牌形象

近年来，随着全社会食品安全意识的不断增强，消费者对于食品质量的要求日益提高。尽管目前公司多样化的产品体系和产品品质能够满足市场需求，但随着产品的细分以及消费者对产品质量要求的提升，公司有必要持续完善质量控制体系，提高产品品质，以应对市场发展和消费升级的需要。

本项目通过引进先进的检测和实验设备，借助公司多年积累的技术优势，建立全方位的来料检验试验、半成品检验与最终成品检验的体系，保证原料质量的可靠性以及各生产环节和工艺水平的先进性，打造优质品牌形象，为公司的可持续发展夯实基础。

3、项目可行性

（1）丰富的产品结构为公司培育新的利润增长点提供条件

目前，公司拥有粉剂、片剂、胶囊、口服液、软糖等多种剂型产品，涵盖蛋白质、维生素、天然动植物提取物及其它功能性膳食营养补充食品，面向婴童、青少年、孕妇、成人、中老年人等全年龄段人群。近年来，公司通过“汤臣倍健”主品牌提升策略、进一步丰富和夯实大单品战略、开启电商品牌化3.0战略、加速商超渠道和母婴渠道建设等措施实现了销售收入的稳步增长。

作为国内膳食营养补充剂行业的龙头企业，公司拥有全面的产品体系，剂型丰富，各类产品布局较早，领先优势明显。根据中康CMH数据显示，目前在国内外膳食营养补充及相关产品TOP10品类中，公司均有产品布局，且市场份额排名领先。基于新产品未来市场的快速增长，本项目将在公司现有片剂、粉剂等产品的基础上，新增益生菌、软糖等产能。丰富的产品结构为本项目的实施奠定了基础。

（2）充足的生产管理经验保障项目顺利实施

多年来，公司始终坚持将产品质量视为企业发展的重中之重，不断推进制造部门的规范化建设，同时大力推动智能化生产，优化生产管理体系，促进效益提升。近年来，通过“透明工厂”的智能化升级，公司通过先进自动化及智能设备

的引进实现了产品制造过程自动化、产品制造过程管理信息化以及物联化。公司近年来启动的智能工厂建设，完成了一步制粒片剂连续生产线、直混片剂连续生产线及蛋白粉连续生产线等多条智能化生产线的建设和投产。长期以来积累的智能制造及生产管理等方面经验，既保障了公司生产效率和产品质量的持续提升，也为本次项目的顺利开展提供了充足的经验支持。

（3）四期生产基地配套建设为项目实施提供了良好的基础条件

目前珠海四期生产基地已建成高规格的膳食营养补充剂生产车间、自动化仓储、检测车间及其他相关设施，具备较好的生产配套能力，预计将于2020年9月正式投入使用。现阶段公司已经对四期扩产升级项目的场地改造、设备选型、制造工艺流程和生产管理方式做了充分研究和论证，为各剂型产品的规范化生产做好了充足的准备。

4、项目投资概算

项目总投资金额43,752.03万元，其中工程及设备费用35,547.10万元，预备费1,777.35万元，铺底流动资金6,427.58万元。

5、项目审批情况

截至本报告公告日，本项目已取得珠海市金湾区发展和改革局出具的《广东省企业投资项目备案证》（项目代码：2020-440404-14-03-042240）；已取得珠海市生态环境局出具的《关于汤臣倍健股份有限公司珠海生产基地四期扩产升级项目环境影响报告表的批复》（珠环建表〔2020〕245号）。

6、项目实施主体

本项目的实施主体为汤臣倍健股份有限公司。

7、项目建设周期

本项目建设周期为24个月。

8、项目预期效益

经测算，本项目内部收益率为29.92%，回收期预计为6.15年。

（三）澳洲生产基地建设项目

1、项目基本情况

本项目总投资额39,074.40万元，拟在墨尔本购置土地（含地上建筑），将地上原有建筑分两期改造为益生菌及膳食营养补充剂片剂生产厂房。项目第一期将把原有建筑中的2,380平方米改造为益生菌粉剂、胶囊以及膳食营养补充剂片剂生产厂房，建设益生菌粉剂瓶装生产线、益生菌粉剂条包生产线、益生菌硬胶囊生产线以及膳食营养补充剂片剂生产线各1条，并完善仓库及其他相关配套设施建设；项目第二期将把原有建筑另外的2,380平方米改造为益生菌粉剂、胶囊以及膳食营养补充剂片剂生产厂房，建设益生菌粉剂条包生产线、益生菌硬胶囊生产线以及膳食营养补充剂片剂生产线各1条。

2、项目必要性

（1）增强生产能力，保障并提升产品质量

Life-Space Group Pty Ltd（以下简称“LSG”）为公司澳大利亚子公司，旗下主要品牌“Life-Space”包括约 20 多款益生菌产品。现阶段公司海外生产基地条件较为受限且为租赁方式取得，LSG 主营的“Life-Space”益生菌产品中，部分需要委托经澳大利亚药品管理局（Therapeutic Goods Administration，简称“TGA”）认证且拥有相应生产资质的第三方生产厂商进行生产，而委托加工模式存在供应链周期较长、营运资本要求较高、质量检测的成本较高等问题。本项目实施后，公司将减少产品委外生产比例，并适时完成租赁生产场地的搬迁，同时也将对产品研发、采购、生产、检测等环节实行严格的质量控制和统一的操作规范，提升市场反应速度、提高新品研发效率、降低营运资本成本和生产管理成本，以提升公司盈利能力，适应公司未来发展的需要。

（2）加强中澳两地协同，扩大公司益生菌产品产能

“Life-Space”品牌是澳大利亚广受消费者认可的益生菌品牌之一。对 LSG 收购完成后，公司继续夯实“Life-Space”澳洲销量第一的益生菌品牌地位，不断加大跨境电商平台的开拓力度及资源投入，将“Life-Space”作为国内第二大单品进行打造。除此以外，公司婴童营养补充剂品牌“Pentavite”、国际版“BYHEALTH”正试水澳洲市场。现阶段公司海外产能利用率高，产能供给不能完全满足市场需求。随着业务规模的不断扩大，产能扩张成为公司进行澳洲业

务拓展的必要举措。本项目的建设一方面有助于公司深化在益生菌领域的部署，进一步扩大益生菌产品产能，积极推进澳洲市场深耕及海外业务拓展促进业绩增长，夯实“Life-Space”品牌在益生菌细分领域的领先地位；另一方面，有利于公司与LSG在生产、研发、销售等方面的协同，提高业务的执行效率，实现优势互补，助力公司优势产品走向国际，一定程度上实现海外品牌自产，助力公司拓展全球市场。

（3）满足消费者个性化需求，丰富公司产品种类

在膳食营养补充剂需求量持续增加和现代生物技术不断发展的背景下，个性化的消费需求日益突出。公司致力于为用户创造健康的价值，秉承“一路向C”的核心原则，聚焦消费者健康问题，为用户提供健康的解决方案。

澳大利亚膳食营养补充剂市场较为成熟，生物资源丰富、生物医药技术先进，拥有严格的TGA认证及质量体系。目前，公司在澳大利亚拥有益生菌产品相关生产基地，同时建立了β-胡萝卜素专供基地，并采购角鲨烯、乳清蛋白等原料。项目的建设，有利于公司开发当地原材料，减少原料海外采购的物流成本及时间周期，提高生产效率。

3、项目可行性

（1）广阔的市场空间和公司品牌优势为项目产能消化提供保障

近年来，全球膳食补充剂市场规模不断增长，Euromonitor数据显示，2019年全球膳食营养补充剂销售额达1,094亿美元。其中，全球益生菌补充剂市场规模为61亿美元，2014-2019年年均复合增长率（Compound Annual Growth Rate，简称“CAGR”）为9.2%。分地区看，2019年中国益生菌补充剂市场规模为42.4亿元，2014-2019年CAGR为20.9%；2019年澳大利亚益生菌补充剂市场规模达到2.27亿澳元，2014-2019年CAGR为16.3%，益生菌补充剂未来市场空间广阔。

目前，公司“Life-Space”品牌以其专业、值得信赖的品牌形象和优质的产品，赢得了消费者的良好口碑，累积了大批忠实消费者，品牌的美誉度较高，已成为澳新地区和中国最具影响力、最受欢迎的益生菌品牌之一。根据IRI-Aztec Australia统计，在澳洲线下药店市场，2019年“Life-Space”益生菌产品市场份额排名第一。

（2）优质的产品为项目顺利实施打下坚实基础

LSG 公司益生菌产品较为多样，并针对孕妇、婴儿、儿童、青少年、成年人、老年人群等不同群体。

在研发上，LSG 一直处在行业领先水平。通过与原材料供应商合作，LSG 第一时间掌握益生菌领域最新菌种、配方及相关科研信息和理念，确保迅速获得益生菌领域的最新科研结果和资讯，并根据上述信息及时更新产品配方并进行实验，通过 TGA 认证的第三方实验室对其进行技术可行性测试。此外，公司亦通过内部市场营销团队与外部市场调研机构针对市场容量共同进行市场分析，以保证新产品的市场竞争力。

在生产环节，LSG 子公司 Ultra Mix (Aust.) Pty Ltd（以下简称“Ultra Mix”）拥有 TGA 授权认证，已建立一套符合 TGA 认证标准以及 GMP 质量管理体系法规要求的完善的原材料质量控制体系。此外，LSG 在 TGA 认证的第三方实验室对产品施行多批次、多时间段的独立检测，并获取第三方提供的产品质量报告，以确保产品质量的稳定性。

（3）稳定的销售渠道为项目顺利实施提供有力支持

在澳大利亚，LSG 与澳洲大药房、Sigma 等澳大利亚本土药房和经销商保持良好合作关系，获得较为优质的货架位，并积极开拓 Coles、Woolworths 等大型连锁超市新渠道。LSG 拥有专业的市场营销及消费者教育团队，其团队成员包括澳大利亚注册自然医学医师，在进行市场开拓的同时跟踪最新益生菌行业研究，并对下游分销商及药店销售人员进行营养学知识教育，以保持“Life-Space”益生菌在消费者认知中专业、严谨的品牌形象。同时，“Life-Space”益生菌产品通过跨境电商平台进入中国市场，其主要合作伙伴包括阿里巴巴（包括淘宝、天猫）、京东、唯品会和网易考拉等。公司与澳洲境内的零售终端、跨境电商平台建立了成熟、稳定的合作关系，销售渠道优势明显。

（4）完善的管理制度为项目顺利实施提供坚实后盾

继收购 LSG 后，公司制定并逐步开展资产及业务整合、财务体系整合、公司治理整合和运营安排等一系列整合措施。同时，在 LSG 业务因电商法实施受到较大负面影响时，公司主动采取了业务及组织架构调整、产品优化、库存管理、

价格管控、调整市场投入方向等一系列管理措施，以应对市场变化带来的挑战。经过一年多时间积累，公司在对境外子公司管理及资源整合方面具备了一定实战管理经验，建立了一套较为完整、科学、切实可行的管理制度，为项目顺利实施奠定了坚实基础。

4、项目投资概算

项目总投资金额为人民币39,074.40万元，其中工程及设备费用34,774.14万元，预备费937.10万元，铺底流动资金3,363.16元。

5、审批情况

截至本报告公告日，本项目已取得广东省发展和改革委员会出具的《境外投资项目备案通知书》（粤发改开放函〔2020〕689号）；已取得广东省商务厅出具的《企业境外投资证书》（境外投资证第N4400202000169号）；已取得国家外汇管理局珠海市中心支局出具的《业务登记凭证》；已取得澳大利亚 Environment Protection Authority Victoria 的批复（文件号：1003804）；已取得 Monash City Council 出具的项目建设规划许可（Planning Permit）。

6、项目实施主体

本项目的实施主体为BIOCARNA PTY LTD（澳洲佰澳）。

7、项目建设周期

本项目建设周期为48个月。

8、项目预期效益

经测算，本项目内部收益率为20.35%，回收期预计为7.66年。

（四）数字化信息系统项目

1、项目基本情况

本项目总投资额29,944.00万元，拟用于建设电商数字化平台、建设营销数字化平台、ERP系统升级优化、5G信息化改造四大方向，助力公司数字化和智能化的发展。项目将搭建起公司内部、公司与经销商等合作伙伴的信息共享与协同平台，提升公司运营效率及数字化运营与管理能力，从而对公司经营业绩产生积极

影响。

2、项目必要性

（1）提高客户服务能力，提升经济效益

一方面，公司的数字化信息系统建设将从长期降低硬件、网格和服务器等固定资产的持续投入和高昂运维费用支出，也有利于降低公司供应链管理、渠道管理成本以及内外部人员的沟通成本。另一方面，通过对客户数据的数字化分析及评估，公司可以更好地满足消费者对膳食营养补充剂产品和服务的需求，从而提升单个客户的价值，同时公司也可以更及时地对消费者需求做出反应，提升消费者的消费频次，最终促进公司整体经济效益的提升。

（2）打造满足电商业务运营与管理能力的数字化中台

近年来国内电商业务发展迅速，线上购物渠道不受地域及时间限制，购物体验简单便捷，打破了传统购物的地域和时间等限制。从国内膳食营养补充剂行业销售渠道格局来看，根据Euromonitor数据，线上渠道销售规模超过线下渠道，已发展成为膳食营养补充剂行业重要的销售渠道。在此背景下，为了更好地发力线上渠道，公司需要提高自身响应速度和服务能力，加强线上互动效果，充分挖掘线上消费群体需求，提升线上销售转化和会员忠诚度。

建设电商数字化，是将电商业务运营与客户互动通过技术平台进行数字化管理，包括拉通业务流、打破信息孤岛整合业务平台，实现销售及供应链运营管理数字化；利用大数据处理分析构建线上消费者画像，并通过数据分析和科学研究制定精准的营销策略，提升销售转化率和会员忠诚度。

（3）搭建以经销商渠道为核心的数字化营销平台

中国经济发展正快速走向数字时代，互联网营销市场也迎来高速发展机遇，它不仅改变了人们的生活方式，也使得企业重新思考并规划营销战略，新型营销模型重构势在必行。在新营销战略的指导下，公司需要提升销售业务的数字化能力，借助多维度、可视化的分析工具全面跟踪及科学分析，高效推动各板块运营指标的提升。

建设营销数字化平台，有效地管理营销业务中订单、合同、折扣、库存、客

户反馈、市场预测、人员管理、费用控制等各方面，将线下业务模块实现线上运营与可视化管理，有利于公司整合各方渠道资源，构建更全面、更具前瞻性的销售运营服务能力。

（4）构建支撑企业持续运营的ERP后台信息系统

公司现有的ERP系统在更新迭代方面已落后于当前业务发展需求，系统不稳定等问题和面临的瓶颈逐渐凸显，对公司经营管理带来一定影响。

公司现有ERP系统的升级优化，将搭建起“灵活前端、共享中台和稳定后台”的系统架构，一方面实现销售、生产、供应链、财务、仓储等业务财务一体化，保障业务正常化运营，提升经营管理效率；另一方面搭建匹配公司业务个性化运营要求的支撑体系，满足公司全渠道不同业务需要，实现线上线下全渠道全链路数据拉通与全球业务信息化整合，为公司业务快速增长和可持续发展打下坚实的基础。

（5）打造5G信息化改造项目

第五代通信技术是新一代蜂窝移动通信技术。5G拥有的数据高效传送、减少延迟等特性打破了原有空间的局限，通过应用5G对公司信息化进行改造升级将会对企业经营的以下几个方面起到一定的促进效果：①效率方面，利用5G技术快速交互特性，通过智能化生产设备完成从原料到产品全过程可视化，提升自动化、智能化生产能力，提高产能和缩短制造周期，从而加快产品交付及市场响应速度；②成本方面，5G技术的应用将进一步提高研发、生产、检验、仓储等运营过程的智能化水平，在现有自动化基础上进一步减少人工操作与跨地域的沟通成本，最终实现更广层面、更深层次的效率提升与成本下降；③安全方面，利用5G技术可以快速采集各种信息，利用人工智能对实时获取的生产车间、园区、办公区等环境与状况进行更快速、更准确的反应与处理，从而提升资产的安全性和稳定性。

3、项目可行性

（1）项目所需技术发展成熟，符合行业发展趋势

我国信息技术行业不断发展，云计算技术应用市场成熟，在硬件和软件产业链的各方面都形成了完备的布局。本项目采用混和云部署的方式，既能提供私有云的安全性，也能够提供公有云的开放性，通过使用混合云，企业可以更加灵活地选择各部门工作负载的云部署模式。国内市场，能够提供以上服务的信息系统供应商众多，服务种类丰富、具备持续服务能力，公司项目可以快速从现有市场上获得技术供应。

（2）公司具备充足的经验和丰富的人才储备

公司前期建设的信息系统运行情况较好，各部门人员在信息化意识和计算机应用技能方面具备了一定的基础。公司已经建立了一系列科学规范的制度，有助于信息化系统稳定、有效运行。公司一贯重视专业人员的培养和引进，形成了良好的信息化建设团队，专业涵盖计算机技术、软件开发等多个方面，有助于在项目实施过程中快速发现和解决问题，使信息化项目高效运作，充分发挥出信息化平台的功能。

4、项目投资概算

项目总投资额29,944.00万元，包括13,374.00万元软件及定制开发费、9,590.00万元实施集成费、3,980.00万元基础架构及运维费和3,000.00万元铺底流动资金。

5、审批情况

截至本报告公告日，本项目已取得珠海市金湾区科技和工业信息化局出具的《广东省技术改造投资项目备案证》（备案证编号：200404149130001）。

6、项目实施主体

本项目的实施主体为汤臣倍健股份有限公司。

7、项目建设周期

本项目建设周期为36个月。

8、项目预期效益

本项目不产生直接经济效益，但本项目的实施能有效提升公司数字化运营与管理能力，从而对公司经营业绩产生积极影响。

（五）补充流动资金

基于公司业务快速发展的需要，本次拟使用募集资金46,000.00万元补充流动资金。本次使用部分募集资金补充流动资金，可以更好地满足公司生产、运营的日常资金周转需要，降低财务风险和经营风险，促进公司的经营发展，提升公司竞争力。

三、本次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

本次向特定对象发行股票募集资金投资项目用于推进公司重点项目建设，有利于公司发展战略的实施，可有效提高公司主营业务的竞争力及巩固市场地位，提升公司的经营业绩。其中，珠海生产基地四期扩产升级项目和五期建设项目的实施有利于增强公司的产品供应能力，巩固和提升公司的市场占有率，同时进一步强化规模效应，降低单位成本，进而提升公司整体盈利能力；澳洲生产基地建设项目的实施有利于解决产能瓶颈，增强生产能力，提高供应链效率；数字化信息系统项目的建设有助于加强对业务各环节的质量把控，提升公司经营管理效率，同时有助于进一步挖掘客户价值，提高品牌购买人群和品牌忠诚人群的流转效率，推动电商数字化运营和实现数字营销战略落地。

（二）对公司财务状况的影响

本次发行完成后公司的财务指标更为稳健，净资产和营运资金将大幅增加，流动比率与速动比率将有所提高，资产负债率将有所下降，有利于增强公司的抗风险能力和可持续发展能力。由于募集资金投资项目从建成投产到产生效益需要一定时间，短期内公司净资产收益率及每股收益将有所下降，但募集资金投资项目投产后，随着项目效益的逐步显现，公司的规模和利润将实现增长，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，公司可持续发展能力得到增强。

四、可行性分析结论

综上所述，本次募集资金投资项目符合国家相关的产业政策以及公司整体战略发展方向，具有良好的市场前景和经济效益，有利于增强公司的未来竞争力和

持续经营能力。因此，本次募集资金投资项目合理、可行，符合公司及公司全体股东的利益。

汤臣倍健股份有限公司

董 事 会

二〇二〇年十一月十一日