

机 密

北京元承汇科健康科技有限公司

融资计划书

联系人：冯烨

联系电话： 18901056019； 邮箱： erin_fengye@126.com

二零一一年九月
中国·北京

保密须知

- 本商业计划书属商业机密，所有权属于北京元承汇科健康科技有限公司。其所涉及的内容和资料只限于已签署投资意向的投资者使用。收到本计划书后，收件人应即刻确认，并遵守以下的规定：
 1. 若收件人不希望涉足本计划书所述项目，请按上述地址尽快将本计划书完整退回；
 2. 在没有取得北京元承汇科健康科技有限公司的书面同意前，收件人不得将本计划书全部和/或部分地予以复制、传递给他人、影印、泄露或散布给他人；
 3. 请象对待贵公司的机密资料一样的态度对待本计划书所提供的所有机密资料。
- 本商业计划书不用作销售报价使用，也不可用作购买时的报价使用

商业计划编号：No.20110901

授方：

签字：

公司：

日期：

目录

1、业务说明

2、市场说明

3、产品说明

4、首年计划

5、财务说明

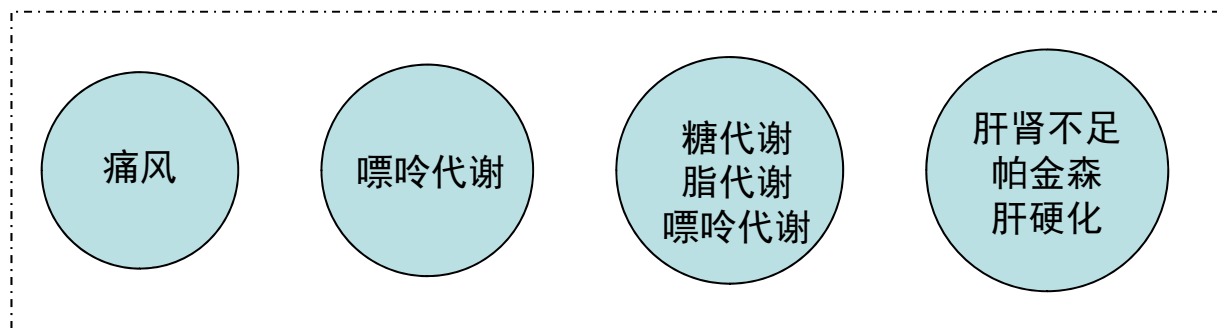
6、融资说明

7、团队说明

1、业务说明

□ 主营业务：从事“海洋贝类、两味草药提取物”胶囊的开发、生产与销售

□ 产品功效：对人体肝肾代谢失常的快速恢复与调理



□ 产品特点：功效显著；纯天然无副作用；独家保密工艺

□ 业务进展：本产品从90年与中国海洋药物研究所合作开展实验室研发，历经3年时间发现活性物质；又历时4年自主研发，攻克工艺难题，获得可以稳定生产的工艺流程；自97年开始无偿提供一线慢性病患者使用，历经13年时间，收获大量案例，累计痛风案例948起，高血糖案例304起，高血脂案例214起，帕金森案例12起，肿瘤案例3起，肝腹水案例15起，明确了适应症范围，用法用量，治疗周期。因产品功效显著，在市场同类产品可谓拥有突出地位，现经公司决议，将进入市场经营环节

2、市场说明

□ 市场方向：综合考虑各方因素，元承汇科将首先推出一款胶囊剂产品，主攻痛风市场

□ 市场特点：

1. 大。市场可开发容量巨大

	痛风	高血糖	高血压	高血脂
患者人数（万人）	8000	9200	10000	10000
患病前期人数	12000	14800	20000	16000
现市场规模（亿元）	<10	100	110	40
年均增数	--	25%	30%	25%

2. 弱。竞争对手弱小

临床用药一直由丙磺舒、别嘌醇、秋水仙碱、苯溴马隆担当主角。其中丙磺舒与苯溴马隆是增加尿排出的药品，治标不治本，且容易引起机体代谢紊乱。而别嘌醇和秋水仙碱为减少和抑制尿酸合成的药物，同样不能缓人体解代谢障碍，且容易加重炎症，还对肝脏肾脏损害较大。四类产品不能使得患者的健康得以保障，疾病得以康复

3. 刚。刚性需求

与高血脂、高血压不同，痛风症状严重影响患者生活质量，无需进行大量患者教育，只要产品拥有优秀的功效，将快速获得患者支持

2、市场说明

□ 竞争优势：

➤ 现有竞争优势：

1. 产品质量优势：纯天然；无肝肾损害，且保肝益肾；化解结晶

	止痛	化痛风石	尿酸显著下降	恢复人体正常生理环境
服用见效时间	5天	4周	2周	3月
与行业产品比较	持平	显著优势	显著优势	显著优势

2. 技术壁垒优势

配方与工艺流程完全独家，关键环节不可复制，生产时建立保密流程体系

3. 团队素质优势

了解行业形势，处事无私，重视人才

4. 价值导向优势

最终服务患者，以治病救人为第一目的，为政府分忧，为行业正名

➤ 未来构建竞争优势

1. 营销模式优势

适应医改发展方向，掌控终端资源

2. 原料壁垒优势

通过合作整合逐步控制上游原材料供应

2、市场说明

□ 市场风险：

➤ 原材料供应不足

本产品所用原料仅采用北方海域所产海洋贝类，尤以大连至青岛崂山一线为优，海洋贝类的产量受自然因素影响较大，海啸、海洋污染、台风等自然或人为灾害都可能使原料生长受阻，导致原材料供应不足。

应对举措：监控天气地质变化，提前判断供需关系，周期性买卖

➤ 工艺流程保密不慎

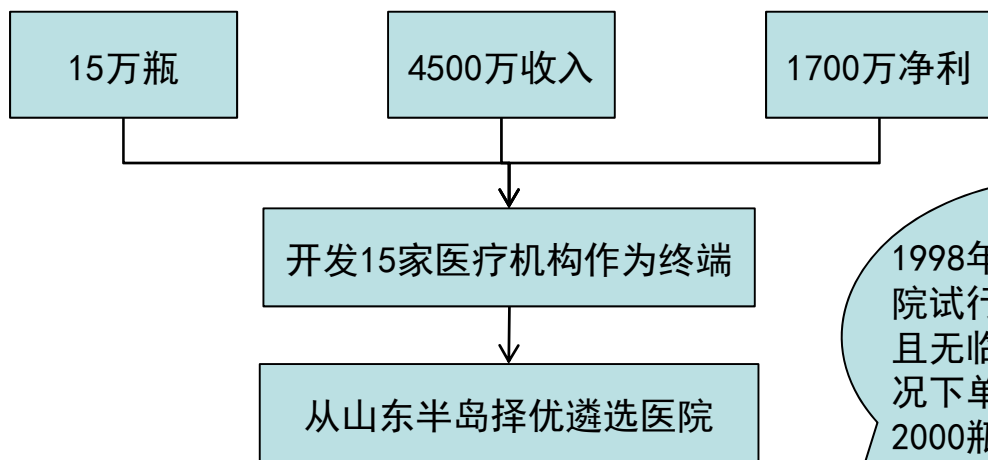
工艺流程是本产品的核心竞争力，如保密不慎提早泄漏，将有可能引进同质竞争，扰乱市场竞争秩序，从而影响产品市场。

应对举措：前期严格控制，后期逐步走上原料控制，逐步摆脱工艺风险

3、产品说明

- **产品名称：**复衡胶囊（海洋贝类、两味草药提取物胶囊）
- **产品成分：**本品由优选海洋贝类、两味草药经独家工艺提取后制成胶囊剂
- **产品活性：**滋补肝肾、舒筋、化瘀、通络。通过调节与修复肝肾功能，清除血液垃圾，增强血液流通，提高机体排毒代谢机能，从而恢复身体内环境平衡。尤适合痛风人群食用。
- **产品特点：**
 - 1. **止痛排晶**
显著缓解痛风人群疼痛不适，食用5-10天显著降低疼痛强度与发痛频率
食用本品1月后开始排出结晶，3月后基本化解体内结晶
 - 2. **调节代谢，回复平衡**
食用本品后，逐步恢复体内嘌呤代谢能力
食用2周-4周后，尿酸显著下降；
食用2月后，尿酸接近正常水平；
食用3月后，体内代谢机能与内环境基本恢复正常，生活质量回到常人水平
 - 2. **无毒副作用**
本品为纯天然配方，不添加任何人工合成化学物质
经安全试验与大量临床检验，本品无毒副作用
本品无任何肝、肾毒性，对胃肠道无刺激
- **规格与用法用量：**0.5g/粒*60；口服，一次3-4粒，一日两次

4、首年计划



案例
1998年曾在青岛某医院试行，在过高定价，且无临床学术支持情况下单季度可销售2000瓶

终端开发任务

内部流程任务

生产保密流程
质量控制流程

价格体系控制
价值链分配控制

人力管控体系
财务管控体系

模式开发

与医院合作模式细化完善
可迅速复制到全国各省市

5、财务说明

□ 未来5年间利润预测：预计毛利率保持在85%左右，净利率保持在40%左右

	2012	2013	2014	2015	2016
销售数量（万瓶）	15	30	60	80	100
销售收入（百万元）	45	90	180	240	300
成本	5.6	11.2	22.4	29.9	37.3
原料成本	4.2	8.4	16.8	22.4	28
生产成本	1.4	2.8	5.6	7.5	9.3
销售利润	39.4	78.8	177.6	210.1	262.7
费用	15.8	31.6	63.2	84.3	105.3
管理财务费用	0.8	1.6	3.2	4.3	5.3
销售费用	15	30	60	80	100
利润总额	23.6	47.2	114.4	125.8	157.4
净利润	17.7	35.4	85.8	94.35	118.05

6、融资说明

□ 融资目标：5%的股权，募集资金500万元

□ 融资投向：

1. 固定资产投资：255万元

建筑物	
建厂费用	1, 100, 000
设备	
生产设备	900, 000
运输车辆	500, 000
其他设备	50, 000

2. 后续实验开发及工艺改进：45万元

3. 购买原辅料：150万元

4. 流动资金：50万

□ 5年投资收益：

	2012	2013	2014	2015	2016
投入资本（百万元）	5	-	-	-	-
分配股利	12	27	75	80	90
5%所得股利	0.6	1.35	3.75	4	4.5
NPV(10%贴现)	6				
IRR	39%				
回收期	3年				
投资回报率（10%贴现）	12%	25%	62%	60%	61%

7、团队说明



冯焱 女士

执行董事

北京大学药事管理硕士。曾任北京和君创业管理咨询有限公司合伙人，负责医药行业。先后参与数十家医药外资企业，大型国有企业，民营企业的战略发展、组织建设、人才建设以及企业研产销路线设定。行业经验丰富



戴岱 先生

总经理

北京大学药事管理硕士。曾任北京和君创业管理咨询有限公司合伙人，负责医药行业。经手行业案例众多，陪伴各类行业企业如国药、东药、康恩贝、沃森生物等，经验丰富，明晰行业走势，理解企业发展规律

7、团队说明

杨志君 先生

监事

经商30余年，经验丰富，尤其对海产品采购经验丰富，且在海贝产地经营多年，政商背景较为深厚。对海产品价格、质量及产量的周期性变化深有体察。

徐伟 先生

股东

从事生物制药技术与工艺流程开发20余年，对海洋生物的活性物质提取方法有独到造诣。主持并开发本公司产品的技术工艺与流程。

为未来投资一份事业

真诚合作，共创辉煌

元承汇科保留本册版权所有

二零一一年九月
中国·北京