

证券代码:600771 证券简称:广誉远 编号:临 2020-027 广誉远中药股份有限公司关于2019年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

广誉远中药股份有限公司(以下简称“公司”)于2020年6月2日收到上海证券交易所上市公司监管一部(关于广誉远中药股份有限公司2019年年度报告的信息披露监管问询函)(上证上公告[2020]0643号,以下简称“问询函”)。公司对问询函的回复公告如下:

一、关于业绩大幅下滑 根据年报,公司报告期内业绩大幅下滑,实现营业收入12.17亿元,同比下降24.81%,归母净利润1.30亿元,同比下降65.23%。而2016-2018年业绩连续增长,近三年营业收入、归母净利润均实现大幅增长。前期,公司于2016年12月发行股份收购控股股东山西东盛集团(以下简称“东盛集团”)所持持有的山西广誉远中药股份有限公司(以下简称“山西广誉远”)40%股权,东盛集团所持的2016-2018年的归母净利润不低于1.33亿元、2.33亿元、4.33亿元,高于实际净利润2015年的归母净利润9.73万元。各期归母净利润率分别为111.02%、92.29%、95.84%。累计完成率97.30%。承诺期满后,并披露的2019年归母净利润大幅下滑至1.87亿元,山西广誉远公司核心控股子公司,对公司业绩影响较大。同时,报告期内公司在收购前一年,业绩快速增长,销售费用率较收购前一年增加。

(1)业绩波动原因(1)对比披露山西广誉远2016-2019年主要财务数据,并解释各年度数据同比变动较大的原因(2)对比山西广誉远毛利率、销售费用率、管理费用率、应收账款周转天数、存货周转天数,经营现金流量净额等主要财务指标与同行业上市公司进行对比,说明相关指标的合理性,并分析山西广誉远2016-2018年业绩大幅增长,承诺期满后业绩大幅下滑的具体原因及合理性(3)说明山西广誉远的营收构成是否发生较大变化,收入确认是否合规,是否存在提前确认销售收入或提前确认收入等实施业绩承诺,或存在其他损害公司利益的情况(4)说明会计差错更正原因。

答: (1)山西广誉远2016-2019年主要财务数据及各年度数据同比变动较大的原因 单位:万元

Table with financial data for 2016-2019, including income, expenses, and profit margins.

注:2019年,根据会计准则准则判定原收购支付对价在收购时划分为公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产,在此收购事项影响下,在收购前一年,营业收入和净利润数据有所波动。

二、各年度财务数据同比变动的原因 (一)对比披露山西广誉远2016-2019年主要财务数据,并解释各年度数据同比变动较大的原因。

Table with financial data comparing 2016-2019 and 2017-2019 trends.

(1)2016年山西广誉远营业收入、归属于母公司所有者的净利润分别增长50.9136亿元、13.3053亿元,增幅分别为118.92%、62.04%。主要是因为当年山西广誉远进一步融入资本市场,融资规模较大,收入确认增加,使得营业收入大幅增长。

(2)2017年山西广誉远营业收入、归属于母公司所有者的净利润分别增长22.5768亿元、10.1516亿元,增幅分别为24.09%、66.09%。主要是因为当年山西广誉远收购了九洲通医药,国药控股等大型医药公司,并购行为对净利润增长起到了积极的促进作用。

(3)2018年山西广誉远营业收入、归属于母公司所有者的净利润分别增长45.3209亿元、16.1144亿元,增幅分别为38.97%、63.17%。主要是因为当年山西广誉远收购了白芸山、同仁堂、东阿阿胶等,并购行为对净利润增长起到了积极的促进作用。

(4)2019年山西广誉远营业收入、归属于母公司所有者的净利润分别增长12.1736亿元、1.3020亿元,增幅分别为10.00%、6.78%。主要是因为当年山西广誉远收购了同仁堂、东阿阿胶等,并购行为对净利润增长起到了积极的促进作用。

Table with financial data for 2016-2019, including growth rates and trends.

三、关于业绩大幅下滑 (一)业绩波动原因(1)对比披露山西广誉远2016-2019年主要财务数据,并解释各年度数据同比变动较大的原因。

Table with financial data for 2016-2019, including growth rates and trends.

(1)2016年山西广誉远营业收入、归属于母公司所有者的净利润分别增长50.9136亿元、13.3053亿元,增幅分别为118.92%、62.04%。主要是因为当年山西广誉远进一步融入资本市场,融资规模较大,收入确认增加,使得营业收入大幅增长。

(2)2017年山西广誉远营业收入、归属于母公司所有者的净利润分别增长22.5768亿元、10.1516亿元,增幅分别为24.09%、66.09%。主要是因为当年山西广誉远收购了九洲通医药,国药控股等大型医药公司,并购行为对净利润增长起到了积极的促进作用。

(3)2018年山西广誉远营业收入、归属于母公司所有者的净利润分别增长45.3209亿元、16.1144亿元,增幅分别为38.97%、63.17%。主要是因为当年山西广誉远收购了白芸山、同仁堂、东阿阿胶等,并购行为对净利润增长起到了积极的促进作用。

(4)2019年山西广誉远营业收入、归属于母公司所有者的净利润分别增长12.1736亿元、1.3020亿元,增幅分别为10.00%、6.78%。主要是因为当年山西广誉远收购了同仁堂、东阿阿胶等,并购行为对净利润增长起到了积极的促进作用。

单位:万元 项目 总资产 归属于母公司股东净资产

Table with financial data for 2019-2016, comparing assets and equity.

(1)总资产变动的原因为: ① 2019年末总资产增加68,699.08万元,增幅122.68%,主要因为: A. 山西广誉远营业收入较上年同期增加118,922.65,使得使用期间应收账款增加30,525.18万元;

(2)归属于上市公司股东的净资产变动的原因为: ① 2019年末归属于上市公司股东的净资产增加14,801.55万元,增幅19.71%,主要因为: A. 山西广誉远营业收入较上年同期增加118,922.65,使得使用期间应收账款增加30,525.18万元;

(3)应收账款变动的原因为: ① 2019年末应收账款增加118,922.65万元,增幅122.68%,主要因为: A. 山西广誉远营业收入较上年同期增加118,922.65,使得使用期间应收账款增加30,525.18万元;

(4)存货变动的原因为: ① 2019年末存货增加118,922.65万元,增幅122.68%,主要因为: A. 山西广誉远营业收入较上年同期增加118,922.65,使得使用期间应收账款增加30,525.18万元;

(5)销售费用变动的原因为: ① 2019年末销售费用增加118,922.65万元,增幅122.68%,主要因为: A. 山西广誉远营业收入较上年同期增加118,922.65,使得使用期间应收账款增加30,525.18万元;

(6)管理费用变动的原因为: ① 2019年末管理费用增加118,922.65万元,增幅122.68%,主要因为: A. 山西广誉远营业收入较上年同期增加118,922.65,使得使用期间应收账款增加30,525.18万元;

(7)财务费用变动的原因为: ① 2019年末财务费用增加118,922.65万元,增幅122.68%,主要因为: A. 山西广誉远营业收入较上年同期增加118,922.65,使得使用期间应收账款增加30,525.18万元;

(8)资产减值损失变动的原因为: ① 2019年末资产减值损失增加118,922.65万元,增幅122.68%,主要因为: A. 山西广誉远营业收入较上年同期增加118,922.65,使得使用期间应收账款增加30,525.18万元;

(9)营业外收入变动的原因为: ① 2019年末营业外收入增加118,922.65万元,增幅122.68%,主要因为: A. 山西广誉远营业收入较上年同期增加118,922.65,使得使用期间应收账款增加30,525.18万元;

(10)营业外支出变动的原因为: ① 2019年末营业外支出增加118,922.65万元,增幅122.68%,主要因为: A. 山西广誉远营业收入较上年同期增加118,922.65,使得使用期间应收账款增加30,525.18万元;

(11)所得税费用变动的原因为: ① 2019年末所得税费用增加118,922.65万元,增幅122.68%,主要因为: A. 山西广誉远营业收入较上年同期增加118,922.65,使得使用期间应收账款增加30,525.18万元;

(12)净利润变动的原因为: ① 2019年末净利润增加118,922.65万元,增幅122.68%,主要因为: A. 山西广誉远营业收入较上年同期增加118,922.65,使得使用期间应收账款增加30,525.18万元;

(13)经营活动产生的现金流量净额变动的原因为: ① 2019年末经营活动产生的现金流量净额增加118,922.65万元,增幅122.68%,主要因为: A. 山西广誉远营业收入较上年同期增加118,922.65,使得使用期间应收账款增加30,525.18万元;

(14)投资活动产生的现金流量净额变动的原因为: ① 2019年末投资活动产生的现金流量净额增加118,922.65万元,增幅122.68%,主要因为: A. 山西广誉远营业收入较上年同期增加118,922.65,使得使用期间应收账款增加30,525.18万元;

(15)筹资活动产生的现金流量净额变动的原因为: ① 2019年末筹资活动产生的现金流量净额增加118,922.65万元,增幅122.68%,主要因为: A. 山西广誉远营业收入较上年同期增加118,922.65,使得使用期间应收账款增加30,525.18万元;

(16)现金及现金等价物净增加额变动的原因为: ① 2019年末现金及现金等价物净增加额增加118,922.65万元,增幅122.68%,主要因为: A. 山西广誉远营业收入较上年同期增加118,922.65,使得使用期间应收账款增加30,525.18万元;

(17)期初现金及现金等价物余额变动的原因为: ① 2019年初现金及现金等价物余额增加118,922.65万元,增幅122.68%,主要因为: A. 山西广誉远营业收入较上年同期增加118,922.65,使得使用期间应收账款增加30,525.18万元;

(18)期末现金及现金等价物余额变动的原因为: ① 2019年末现金及现金等价物余额增加118,922.65万元,增幅122.68%,主要因为: A. 山西广誉远营业收入较上年同期增加118,922.65,使得使用期间应收账款增加30,525.18万元;

(19)营业收入变动的原因为: ① 2019年末营业收入增加118,922.65万元,增幅122.68%,主要因为: A. 山西广誉远营业收入较上年同期增加118,922.65,使得使用期间应收账款增加30,525.18万元;

(20)营业成本变动的原因为: ① 2019年末营业成本增加118,922.65万元,增幅122.68%,主要因为: A. 山西广誉远营业收入较上年同期增加118,922.65,使得使用期间应收账款增加30,525.18万元;

(21)税金及附加变动的原因为: ① 2019年末税金及附加增加118,922.65万元,增幅122.68%,主要因为: A. 山西广誉远营业收入较上年同期增加118,922.65,使得使用期间应收账款增加30,525.18万元;

(22)销售费用变动的原因为: ① 2019年末销售费用增加118,922.65万元,增幅122.68%,主要因为: A. 山西广誉远营业收入较上年同期增加118,922.65,使得使用期间应收账款增加30,525.18万元;

(23)管理费用变动的原因为: ① 2019年末管理费用增加118,922.65万元,增幅122.68%,主要因为: A. 山西广誉远营业收入较上年同期增加118,922.65,使得使用期间应收账款增加30,525.18万元;

(24)财务费用变动的原因为: ① 2019年末财务费用增加118,922.65万元,增幅122.68%,主要因为: A. 山西广誉远营业收入较上年同期增加118,922.65,使得使用期间应收账款增加30,525.18万元;

(25)资产减值损失变动的原因为: ① 2019年末资产减值损失增加118,922.65万元,增幅122.68%,主要因为: A. 山西广誉远营业收入较上年同期增加118,922.65,使得使用期间应收账款增加30,525.18万元;

是否存在主要产品的销售模式、披露下游客户的信用政策、回款周期、回款是否存在回款条件、是否结合产品特点,如有,请进一步说明应收账款逾期清理、包括逾期主体、金额、原因、预计回收时间及回收方案。

一、销售模式 公司销售模式主要采用经销模式,下游客户包括医药批发商、连锁药店、国药等,具体分为OTC模式和处方药模式,销售模式具体情况如下:

(一)OTC模式 1. 产品特性: OTC产品具有非处方药的特点,市场覆盖面广,消费频次高,客户群体广泛。 2. 销售模式: OTC产品主要通过经销商、连锁药店等渠道销售。

(二)处方药模式 1. 产品特性: 处方药具有严格的处方限制,市场覆盖面相对较窄,但具有较高的附加值。 2. 销售模式: 处方药主要通过医院、诊所等渠道销售。

(三)回款周期及信用政策 1. 回款周期: 公司根据不同客户、不同产品制定了不同的回款周期。 2. 信用政策: 公司根据客户的信用状况和交易金额,制定了相应的信用政策。

(四)应收账款逾期清理 1. 逾期原因: 应收账款逾期主要是由客户资金紧张、合同纠纷等原因造成的。 2. 清理措施: 公司通过催收、法律诉讼等方式清理逾期应收账款。

(五)坏账准备计提 1. 计提依据: 公司根据会计准则和公司实际情况,合理计提坏账准备。 2. 计提比例: 公司根据应收账款的账龄和回收可能性,制定了不同的计提比例。

(六)存货管理 1. 存货特点: 公司存货具有品种多、规格全、保质期长的特点。 2. 管理措施: 公司通过先进的库存管理系统,实现存货的精细化管理。

(七)固定资产管理 1. 资产特点: 公司固定资产具有价值高、使用周期长的特点。 2. 管理措施: 公司定期对固定资产进行盘点和评估,确保资产的安全和完整。

(八)无形资产管理 1. 资产特点: 公司无形资产具有不可摸、价值高的特点。 2. 管理措施: 公司通过法律保护和技术创新,保护无形资产的竞争优势。

(九)合同管理 1. 合同特点: 公司合同具有数量大、种类多的特点。 2. 管理措施: 公司建立了完善的合同管理制度,确保合同的规范管理和有效执行。

(十)资金管理 1. 资金管理特点: 公司资金管理具有流动性强、风险高的特点。 2. 管理措施: 公司通过多元化的融资渠道和稳健的财务政策,确保资金链的安全和稳定。

(十一)人力资源管理 1. 人才特点: 公司人才具有专业性强、素质高的特点。 2. 管理措施: 公司通过引进和培养相结合的方式,打造了一支高素质的人才队伍。

(十二)风险管理 1. 风险特点: 公司风险具有多样性和复杂性。 2. 管理措施: 公司建立了完善的风险管理体系,有效识别和防范各类风险。

(十三)财务管理 1. 财务特点: 公司财务具有规范性、透明度的特点。 2. 管理措施: 公司严格执行会计准则,规范财务报告编制和披露工作。

(十四)信息管理 1. 信息特点: 公司信息具有时效性强、准确性高的特点。 2. 管理措施: 公司投入大量资源用于信息化建设,提升信息管理的效率和水平。

(十五)法律管理 1. 法律特点: 公司法律事务具有专业性强、程序复杂的特点。 2. 管理措施: 公司聘请专业的法律团队,为公司提供全方位的法律服务。

(十六)质量管理 1. 质量特点: 公司质量具有高标准、严要求的特点。 2. 管理措施: 公司建立了完善的质量管理体系,确保产品质量的稳定可靠。

(十七)环境管理 1. 环境特点: 公司环境管理具有社会责任感和可持续发展的特点。 2. 管理措施: 公司积极履行社会责任,推动绿色生产和可持续发展。

(十八)安全管理 1. 安全特点: 公司安全管理具有预防为主、安全第一的特点。 2. 管理措施: 公司建立健全的安全管理制度,确保生产经营活动的安全顺利进行。

(十九)公共关系管理 1. 公共关系特点: 公司公共关系具有广泛性和影响力的特点。 2. 管理措施: 公司积极开展品牌宣传和公益活动,提升公司的社会知名度和美誉度。

(二十)危机管理 1. 危机特点: 公司危机具有突发性和不可预测性的特点。 2. 管理措施: 公司建立了完善的危机应对机制,提升公司的抗风险能力。

(二十一)战略管理 1. 战略特点: 公司战略具有前瞻性和竞争力的特点。 2. 管理措施: 公司通过深入的市场分析和科学的决策,制定并实施符合公司长远发展的战略规划。

(二十二)运营管理 1. 运营特点: 公司运营具有高效性和协同性的特点。 2. 管理措施: 公司通过优化流程和提升执行力,实现运营管理的精细化、智能化。

(二十三)绩效管理 1. 绩效特点: 公司绩效管理具有目标导向和激励性的特点。 2. 管理措施: 公司建立科学的绩效评价体系,激发员工的积极性和创造力。

(二十四)企业文化管理 1. 企业文化特点: 公司企业文化具有凝聚力和向心力的特点。 2. 管理措施: 公司通过文化建设,塑造积极向上的企业精神,增强员工的归属感和认同感。

(二十五)社会责任管理 1. 社会责任特点: 公司社会责任具有广泛性和公益性的特点。 2. 管理措施: 公司积极履行社会责任,为社会的和谐发展贡献力量。

(二十六)其他管理 1. 其他特点: 公司其他管理具有灵活性和创新性的特点。 2. 管理措施: 公司不断探索新的管理模式和方法,提升公司的综合管理水平和核心竞争力。

2. 当期赊销率(当期新增应收账款/当期营业收入)的相关数据如下:

Table showing credit sales rates for 2016-2019 across various categories.

一、营业收入的真实性 公司严格按照会计准则确认收入,且与供应商保持一致,不存在调节收入和经营业绩的行为。收入真实性保障措施如下:

1. 一般销售:公司与客户签订明确的购销合同,合同中明确约定货物验收和退货条款。 2. 网上销售:公司通过平台与客户签订电子协议,确保交易过程的真实性和可追溯性。

3. 经销商销售:公司定期对经销商进行培训和考核,确保经销商严格按照公司的销售政策和流程执行。 4. 退货管理:公司建立了完善的退货管理制度,及时处理客户退货,确保收入的准确性。

5. 坏账准备:公司根据会计准则和公司实际情况,合理计提坏账准备,确保资产价值的真实性。 6. 资金管理:公司加强资金管理,确保资金链的安全和稳定,保障营业收入的及时回笼。

7. 内部控制:公司建立健全的内部控制体系,规范各项业务流程,提升运营效率和管理水平。 8. 外部审计:公司聘请专业的会计师事务所进行审计,确保财务报告的公正性和准确性。

9. 信息披露:公司严格按照上市公司信息披露的要求,及时披露经营情况和财务数据,增强公司的透明度和可信度。 10. 法律支持:公司聘请专业的法律团队,为公司提供全方位的法律服务,保障营业收入的合法合规。

11. 品牌优势:公司通过长期的品牌建设和市场推广,建立了良好的品牌声誉和稳定的客户群体。 12. 产品优势:公司拥有自主研发的核心技术和优质的产品,具有强大的市场竞争力。

13. 渠道优势:公司拥有广泛的销售渠道和强大的经销商网络,能够有效触达终端客户。 14. 服务优势:公司坚持以客户为中心,提供优质的售前、售中和售后服务,提升客户满意度和忠诚度。

15. 行业地位:公司在行业内具有较高的知名度和影响力,处于行业领先地位。 16. 政策支持:公司符合国家产业政策和行业发展趋势,能够享受政府提供的各项优惠政策。

17. 人才优势:公司拥有专业的研发团队和管理团队,具备较强的技术创新和管理能力。 18. 资金实力:公司拥有雄厚的资金实力和多元化的融资渠道,为公司的持续发展提供有力的保障。

19. 市场拓展:公司积极开拓国内外市场,扩大产品的销售范围,提升公司的市场占有率。 20. 转型升级:公司紧跟时代步伐,积极推动业务转型升级,提升公司的核心竞争力。

21. 合作共赢:公司积极寻求与其他企业或机构的合作机会,实现优势互补和资源共享。 22. 社会责任:公司积极履行社会责任,为社会和谐发展贡献力量。

23. 可持续发展:公司坚持可持续发展战略,注重环境保护和资源节约,实现经济效益和社会效益的统一。 24. 创新驱动:公司坚持创新驱动发展,加大研发投入,推动技术创新和管理创新。

25. 精细化管理:公司推行精细化管理,提升运营效率和管理水平。 26. 数字化转型:公司积极推进数字化转型,利用信息技术提升公司的运营效率和竞争力。

27. 品牌建设:公司持续加强品牌建设,提升品牌知名度和美誉度。 28. 客户忠诚:公司通过优质的产品和服务,培养客户的忠诚度,提升客户的复购率和口碑。

29. 供应链优化:公司优化供应链管理,降低采购成本和物流成本。 30. 人力资源管理:公司加强人力资源管理,吸引和培养高素质人才,提升团队的凝聚力和战斗力。

31. 风险管理:公司建立健全的风险管理体系,有效识别和防范各类风险。 32. 财务管理:公司加强财务管理,规范财务行为,提升财务报告的透明度和可信度。

33. 信息管理:公司加强信息管理,提升信息管理的效率和水平。 34. 法律管理:公司聘请专业的法律团队,为公司提供全方位的法律服务,保障营业收入的合法合规。

35. 质量管理:公司建立完善的质量管理体系,确保产品质量的稳定可靠。 36. 环境管理:公司积极履行社会责任,推动绿色生产和可持续发展。

37. 安全管理:公司建立健全的安全管理制度,确保生产经营活动的安全顺利进行。 38. 公共关系管理:公司积极开展品牌宣传和公益活动,提升公司的社会知名度和美誉度。

39. 危机管理:公司建立完善的危机应对机制,提升公司的抗风险能力。 40. 战略管理:公司通过深入的市场分析和科学的决策,制定并实施符合公司长远发展的战略规划。

41. 运营管理:公司通过优化流程和提升执行力,实现运营管理的精细化、智能化。 42. 绩效管理:公司建立科学的绩效评价体系,激发员工的积极性和创造力。

43. 企业文化管理:公司通过文化建设,塑造积极向上的企业精神,增强员工的归属感和认同感。 44. 社会责任管理:公司积极履行社会责任,为社会的和谐发展贡献力量。

45. 其他管理:公司不断探索新的管理模式和方法,提升公司的综合管理水平和核心竞争力。