

吉林省集安益盛药业股份有限公司

关于对深圳证券交易所 2018 年年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

近日，吉林省集安益盛药业股份有限公司（以下简称“公司”）收到深圳证券交易所中小板公司管理部出具的《关于对吉林省集安益盛药业股份有限公司 2018 年年报的问询函》（中小板年报问询函【2019】第 125 号），公司就问询函所关注的问题进行了回复，现公告如下：

以下表格内金额单位无特别注明，均为人民币元。

一、截至 2018 年 12 月 31 日，你公司存货账面余额为 17.57 亿元，计提跌价准备 0.78 亿元，存货账面价值为 16.79 亿元，存货账面价值占资产总额的 65.78%。其中，医药行业库存量同比增长 75.84%，化妆品行业库存量同比增长 31.91%。

（一）请结合行业环境、存货性质特点、公司产销政策等说明存货大幅增长的原因。

回复：2018 年度公司存货账面价值为 16.79 亿元，占资产总额的 65.78%，2017 年度公司存货账面价值为 16.66 亿元，占资产总额的 62.79%。2018 年度公司存货账面价值较 2017 年度增加了 1,316.23 万元，增长比例为 0.79%。公司近两年存货构成情况如下：

项目	期末余额			期初余额		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	1,399,981,150.02	72,180,989.33	1,327,800,160.69	1,129,556,225.36	33,412,264.32	1,096,143,961.04
在产品	42,196,425.27	45,764.92	42,150,660.35	28,213,347.92	223,354.39	27,989,993.53
消耗性生物资产	132,914,691.60		132,914,691.60	180,529,559.46		180,529,559.46
低值易耗品	10,701,815.97		10,701,815.97	11,434,659.28		11,434,659.28
包装物	29,530,927.27	584,508.24	28,946,419.03	28,829,341.12	584,508.24	28,244,832.88
产成品	140,699,263.14	5,097,851.18	135,601,411.96	292,582,462.84	26,547,713.75	266,034,749.09
自制半成品	1,280,614.63		1,280,614.63	56,919,325.11	1,063,570.89	55,855,754.22
合计	1,757,304,887.90	77,909,113.67	1,679,395,774.23	1,728,064,921.09	61,831,411.59	1,666,233,509.50

由此可见，公司整体存货未出现大幅增长的情形，但医药行业和化妆品行业的库存量均较上年同期大幅增长，其中：医药行业产品库存量同比增长 75.84%，化妆品行

业库产品存量同比增长 31.91%。现就医药行业和化妆品行业库存情况说明如下：

1、医药行业库存情况说明

分类	单位	2018 年	2017 年	增减量
胶囊剂	盒	1,421,348	1,338,552	82,796
针剂	盒	2,471,668	744,847	1,726,821
颗粒剂	盒	67,832	49,654	18,178
口服液	盒	150,925	81,126	69,799
其他	盒	569,362	447,938	121,424
合计	盒	4,681,135	2,662,117	2,019,018

由上表可见，医药行业 2018 年度库存量的增加主要是由于针剂产品库存量增加所致。针剂产品中清开灵注射液的库存量为 2,139,186 盒，占针剂产品库存量的 86.55%。该产品库存量大幅增加的原因：根据《药品生产质量管理规范》的要求，公司自 2018 年 9 月起对针剂生产车间进行了升级，并于 11 月底完成了该车间的换证工作并恢复生产，同时为保证 2019 年春节期间该产品能够满足市场的供应，公司提前进行了备货。截止 2019 年 3 月末，清开灵注射液的库存量已降至 669,684 盒。

2、化妆品行业库存情况说明

分类	单位	2018 年	2017 年	增减量
菲露爱尔	套、瓶	216,052	228,671	-12,619
海诗蒂娜	套、瓶	59,310	54,996	4,314
兰宜尔	套、瓶	38,909	119,519	-80,610
益参妮奥	套、瓶	194,305	126,125	68,180
奢莲	套、瓶	216,825	188,150	28,675
奢莲新漾	套、瓶	276,889	198,157	78,732
参花	套、瓶	423,297	496,591	-73,294
小样品	套、瓶	581,627	109,486	472,141
合计	套、瓶	2,007,214	1,521,695	485,519

化妆品行业库存量的增长主要是由于益参妮奥、奢莲、奢莲新漾及小样品库存数量的增加。主要原因为：报告期内子公司益盛汉参化妆品有限公司对营销策略及产品结构进行了调整，加大了对轻身延年等食品的销售，导致化妆品销售量下降、库存量较上年有所增加。同时，为保证 2019 年度化妆品的销售，作为试用装的小样品的库存量较上年也有所增加。

(二) 请根据存货构成、存货性质特点、产品价格等因素，说明你公司对存货的

内部管理制度，并分析你公司存货跌价准备计提的充分性。

回复：

1、公司 2018 年末存货构成情况表

存货类别	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额占比 (%)
原材料	1,399,981,150.02	72,180,989.33	1,327,800,160.69	79.67
低值易耗品	10,701,815.97		10,701,815.97	0.61
包装物	29,530,927.27	584,508.24	28,946,419.03	1.68
产成品	140,699,263.14	5,097,851.18	135,601,411.96	8.01
在产品	42,196,425.27	45,764.92	42,150,660.35	2.40
自制半成品	1,280,614.63		1,280,614.63	0.07
消耗性生物资产	132,914,691.60		132,914,691.60	7.56
合计	1,757,304,887.90	77,909,113.67	1,679,395,774.23	100.00

公司存货可分为人参类存货和其他类存货。截至 2018 年 12 月 31 日，存货账面余额中人参类存货 1,498,987,917.32 元，占存货账面余额 85.30%（其中原材料、产成品、在产品 1,366,073,225.72 元，占存货账面余额 77.74%，消耗性生物资产 132,914,691.60 元，占存货账面余额 7.56%）；非人参类存货账面余额占比为 14.70%，主要是药品、化妆品、保健食品及为生产这些产品而持有的原材料、包装物、低值易耗品等。

根据吉林省人参科学研究院出具的《人参长期保藏及使用说明材料》，人参在一定的储存条件下，有效期可达 10 年以上，并且其质量及有效成分可保持稳定、不会发生不良改变。公司所有人参存货均存放于公司自建冷库，冷库内采用风冷设计，环境温度控制在-5 至-10 度，相对湿度控制在 20%至 25%，可以做到通风、防潮、防虫蛀，存放条件均达相关要求。

2、公司对存货重要的内部管理制度

(1) 公司针对不同类型的存货，建立了相应的仓储管理制度。严格限制未经授权的人员接触存货，严格防范被盗风险；完善存货分类管理制度，对重要的、特殊的存货采取特别的控制措施；健全了存货的防火、防潮、防霉、防虫措施，对重要仓库进行湿度、温度、通风系统实时监测，并安排专人定时巡检，确保仓储条件随时满足存货存储要求。建立了存货清查盘点制度，如有盘点异常情况，查明原因，分清责任，

报告有关部门及时处理。

(2) 公司建立了物料、成品验收与入库管理制度，建立了验收与入库责任追究制度，明确保管与检验人员的责任；定期与不定期检查各岗位的工作，对异常情况查明原因及时处理。

(3) 公司建立了物料领用、处置与消耗管理制度，对物料消耗实行定额管理，定期对材料消耗定额的执行情况进行考核并根据定额完成情况进行奖惩兑现。

(4) 公司建立了成品销售出库及退换货管理制度，对成品发出、物流管理、成品销售退换货、报废流程进行规范。

(5) 为使存货管理满足现代化管理的需要，公司建立并完善存货信息化管理系统，并制定了相关的管理规定，使存货管理更加科学、高效。

(6) 建立健全了与存货相关的财务核算管理制度，对各类存货的核算方法予以规范，以保证存货会计处理符合《企业会计准则》的相关要求。

3、存货跌价准备计提情况

(1) 存货跌价准备计提的方法

在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。

公司对人参类存货采用以下方法确定可变现净值：

对于深加工而持有的人参，采用预计未来可回收净值确定可变现净值；

对于直接出售而持有的人参，以不含税市场售价减去估计的销售费用、相关税费计算存货的可变现净值。

(2) 本年存货跌价准备计提及转销情况

存货种类	年初余额	本年增加金额		本年减少金额			年末余额
		计提	其他	转回	转销	其他	
原材料	33,412,264.32	14,472,382.19	28,028,301.50			3,731,958.68	72,180,989.33
包装物	584,508.24						584,508.24
产成品	26,547,713.75	1,805,888.27				23,255,750.84	5,097,851.18
在产品	223,354.39					177,589.47	45,764.92
自制半成品	1,063,570.89					1,063,570.89	
合 计	61,831,411.59	16,278,270.46	28,028,301.50			28,228,869.88	77,909,113.67

(3) 计提存货跌价准备存货品种

截至 2018 年 12 月 31 日，公司存货账面余额中人参类别的存货为 1,366,073,225.72 元（不含消耗性生物资产），占期末存货余额 77.74%，2018 年末，人参中部分规格市场价格较年初走低，经进行减值测试，该类存货 2018 年末减值共计 75,089,664.98 元，年初已计提跌价准备 59,618,021.78 元，本年计提 15,471,643.20 元。对于非人参类存货，公司根据实物状况，对少数陈旧过期的存货计提跌价准备 806,627.26 元，2018 年计提的存货跌价准备金额共计 16,278,270.46 元。

(4) 人参减值明细表

科目	品名	规格	2018 年末账面余额	可变现净值	2018 年末跌价准备	备注
原材料	红参	55-80 支以上品种	340,823,579.87	385,917,816.20		
原材料	红参	55-80 支以上品种	3,790,877.07	3,736,546.48	54,330.59	

科目	品名	规格	2018 年末账面余额	可变现净值	2018 年末跌价准备	备注
原材料	红参	55-80 支以下品种	805,458.29	906,736.96		
原材料	红参	55-80 支以下品种	535,829,692.09	907,120,964.72		用于深加工
原材料	红参	55-80 支以下品种	95,733,176.28	51,945,543.83	43,787,632.45	
原材料	红参	汉参一号	63,938,282.16	85,656,421.08		
原材料	红参块	块	2,847,897.81	3,921,077.46		
原材料	红参块	块	769,441.11	58,075.78	711,365.33	
原材料	红参片		38,441,267.70	43,288,339.94		
原材料	红参片		8,032,172.82	7,535,308.19	496,864.63	
原材料	生晒		47,097,021.17	76,042,635.28		用于深加工
原材料	生晒	大、中	160,865,710.88	134,581,468.96	26,284,241.92	
原材料	西洋参	西洋参	34,953,997.71	52,982,202.45		
小计			1,333,928,574.96	1,753,693,137.33	71,334,434.92	
产成品	生晒	大、中	24,221,184.84	20,465,954.78	3,755,230.06	
产成品	红参精装片	37.5g/盒	171,519.70	174,453.42		
小计			24,392,704.54	20,640,408.20	3,755,230.06	
在产品	红参	55-80 支以上品种	864,332.65	1,099,733.40		

科目	品名	规格	2018 年末账面余额	可变现净值	2018 年末跌价准备	备注
在产品	红参	汉参一号	6,887,613.57	11,338,942.45		
	小计		7,751,946.22	12,438,675.85		
	总计		1,366,073,225.72	1,786,772,221.38	75,089,664.98	

结论：公司已按企业会计准则的规定对存货进行了减值测试，对成本低于可变现净值的部分计提了跌价准备，公司计提的存货跌价准备是充分的。

(三) 请年审会计师结合存货盘点、计价测试等说明对存货相关科目所执行审计程序的充分性、合理性，并请会计师对存货减值损失的各项认定发表明确意见。

回复：年审会计师存货科目所执行的主要审计程序：

(1) 通过对存货相关的内部控制进行测试，评价公司存货管理内部控制的健全情况和执行的有效性；

(2) 获取或编制存货明细表，复核加计正确并与总账数、报表数及明细账合计数核对是否相符。对存货执行分析性程序，比较各期存货余额及其构成及存货周转率，从总体上判断期末余额及其构成的合理性；

(3) 对各类存货执行实质性检查程序：结合对采购与付款、销售与收款业务循环审计，检查存货是否真实、完整、准确的入账；对存货出入库进行截止测试，检查存货是否存在跨期入账的情况；抽查成本计算单，检查直接材料、直接人工及制造费用的计算和分配是否正确；

(4) 对存货执行监盘程序：盘点前实地查看存货存放场所，以确定盘点范围是否完整。制定监盘计划，监盘范围包含全部类型的存货，其中原材料抽盘比例不低于90%，产成品、在产品不低于70%，包装物等其他类别存货随机抽盘；实地监盘时，分别从存货盘点记录中选取项目追查至存货实物，以测试存货盘点的真实性；从存货实物中选取项目追查至存货盘点记录，以测试存货盘点的完整性；对于人参类存货，监盘时对箱装数量进行全面清点，随机从不同位置抽取样本称量，开箱查验实物是否与标识相符。关注存货的库龄、品质及实物状况；对非资产负债表日盘点的存货，检查盘点日与资产负债表日之间存货的变动是否已作出正确的记录；复核盘点结果汇总与盘点差异的核对处理过程；对于存放外地而无法实施监盘的存货，向存放存货的第三方进行了函证；

(5) 对存货执行计价测试：了解公司所选的存货计价方法并检查是否一贯运用；抽取存货发出金额大的项目作为样本，并考虑所选样本的代表性；编制存货计价测试表，将测试结果与公司的账簿记录进行对比，分析差异的原因及影响程度，并考虑是否提请管理层进行调整；

(6) 对存货跌价准备科目还执行了以下程序：

通过存货监盘，并结合存货的库龄、实物状况考虑存货的跌价风险；

针对人参类存货跌价准备审计，获取了人参深加工项目可行性研究报告，与管理层讨论人参深加工产品的销售计划，通过将该销售计划与公司相关历史业绩表现进行

对比，结合 2019 年 1 季度相关产品的业绩实现情况，评价该销售计划的合理性；

利用了评估专家的工作：获取查阅评估报告，评价评估机构的专业胜任能力和客观性；对评估机构的工作范围获取适当审计证据确信其可以满足审计的需要；评价评估机构工作是否适当，关注其使用的假设和方法及与以前期间的一致性、其工作结果与其他审计程序的结果是否相符，并对评估机构所使用的原始数据进行复核；

检查在财务报表中有关存货跌价准备的披露是否符合《企业会计准则》的要求。

核查意见

经核查，我们认为，我们对存货相关科目所执行审计程序是充分的、合理的。公司已按照《企业会计准则》的要求充分、谨慎地计提了存货跌价准备，计提情况能充分反映公司存货的整体质量。

二、报告期内，你公司部分产品营业收入下降幅度较大，其中，化妆品营业收入为 1.35 亿元，同比下降 29.67%；人参类产品为 0.47 亿元，同比下降 40.22%；蜂制品为 0.03 亿元，同比下降 81.76%。请分析说明以下事项：

（一）请结合行业政策、产品价格趋势等因素分析你公司化妆品、人参类产品、蜂制品营业收入下降的原因。

回复：1、化妆品相关情况说明

2018 年度，公司化妆品的营业收入为 1.35 亿元，同比下降 29.67%，销售收入构成如下：

化妆品	2018 年	2017 年	同期对比	
			金额增减	比例
益参妮奥	51,145,254.90	28,534,101.18	22,611,153.72	79.24%
奢莲	13,351,263.24	36,422,738.10	-23,071,474.86	-63.34%
奢莲新漾	21,604,139.88	22,440,976.41	-836,836.53	-3.73%
兰宜尔	3,154,250.97	19,356,243.53	-16,201,992.56	-83.70%
菲露爱尔	43,664,791.06	58,935,634.26	-15,270,843.20	-25.91%
海诗蒂娜	1,517,596.26	8,167,767.91	-6,650,171.65	-81.42%
参花	838,574.31	18,482,408.19	-17,643,833.88	-95.46%
合计	135,275,870.62	192,339,869.58	-57,063,998.96	-29.67%

化妆品系列产品下降的主要原因如下：

(1) 2018 年度，受宏观经济环境不利因素影响，消费者的购买力呈下降趋势，导致化妆品的销售收入较上年有所下降；

(2) 益参妮奥系列化妆品是以人参为主要原材料的产品，是公司 2018 年度主推的重点高端产品，其销售收入的增长直接影响了同作为高端产品奢莲系列产品的销售；

(3) 化妆品行业属于产品更新较快的行业，在公司推出益参妮奥系列化妆品的同时，逐步减少了对海诗蒂娜和兰宜尔系列的生产和销售；

(4) 参花系列产品是公司向合作电商平台提供的专供产品，2018 年度因该平台出现经营性风险，公司终止了与该平台的合作，导致该系列化妆品销售收入下降。

2、人参类产品相关情况说明

2018 年度，公司人参类产品的营业收入为 47,282,341.15 元，同比下降 40.22%，销售收入构成如下：

人参类产品	2018 年	2017 年	同期对比	
			金额增减	比例
红参精提浓缩液	23,049,016.36	50,092,788.02	-27,043,771.66	-53.99%
红参膏	12,797,772.16	14,141,474.54	-1,343,702.38	-9.50%
中药饮片	5,659,819.43	8,005,317.86	-2,345,498.43	-29.30%
其他	5,775,733.20	6,855,194.37	-1,079,461.17	-15.75%
合计	47,282,341.15	79,094,774.79	-31,812,433.64	-40.22%

由上表可见，人参类产品营业收入的下降主要是由于红参精提浓缩液营业收入下降所致，下降金额占该类产品总下降金额的 85.01%。红参精提浓缩液主要由子公司益盛汉参化妆品有限公司通过特许加盟美容院进行销售，2018 年度由于汉参化妆对营销策略及产品结构进行了调整，加大了对轻身延年等食品的销售，从而减少了对该产品的推广，导致销售收入下降。

3、蜂制品相关情况说明

2018 年度，公司蜂制品的营业收入为 3,175,872.52 元，同比下降 81.76%，销售收入构成如下：

蜂制品	2018 年	2017 年	同期对比	
			金额增减	比例
蜂蜜	2,198,459.84	15,559,501.50	-13,361,041.66	-85.87%
蜂胶	876,615.45	1,602,031.61	-725,416.16	-45.28%

其他	100,797.23	246,431.30	-145,634.07	-59.10%
合计	3,175,872.52	17,407,964.41	-14,232,091.89	-81.76%

由上表可见，蜂制品销售收入的下降主要是由于蜂蜜销售收入下降所致。

蜂产品的销售主要由控股子公司集安市益盛永泰蜂业有限责任公司（以下简称“益盛永泰”）负责。2017年，益盛永泰与深圳一家电商平台达成合作意向，由其负责益盛永泰主要蜂蜜产品紫椴43的销售，当年该平台为益盛永泰实现销售收入13,624,169.66元，使得公司2017年度蜂制品销售收入为17,407,964.41元，较2016年度增长了220.93%。2018年初，因该平台出现经营性风险，益盛永泰决定与其终止合作，导致2018年度蜂制品业绩出现大幅下滑。

（二）请依据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第2号——年度报告的内容与格式》（2017年修订）第七十八条的规定，按产品分类，补充披露你公司产能利用情况，包括但不限于产能、产能利用率等。

回复：2018年度，公司按产品分类中主要产品的产能及产能利用率情况如下：

分产品	单位	产能	2018年生产量	产能利用率
胶囊类产品	亿粒	3.82	5.25	137.43%
针剂类产品	亿支	2.86	1.35	47.20%
化妆品	万套/瓶	380.00	324.35	85.36%
人参类产品	万支/袋	4,480.00	872.40	19.47%
蜂制品	万瓶	31.70	9.21	29.05%

（三）请结合前述因素说明你公司上述业务是否存在持续下滑的风险以及为改善上述业务经营情况已采取和拟采取的主要措施。

1、化妆品方面

面对2018年度化妆品销售下滑的情况，公司采取的主要措施如下：

（1）产品升级：针对目前国内整体经济下行压力不减的现状，公司对产品结构进行了战略调整，减少产品种类，集中研发和生产多效合一的产品来满足广大消费者的需求。

（2）加强团队建设：根据市场导向，制定符合市场需求的营销战略，在保证原有加盟商达标上量的基础上，通过招商等方式积极开拓新的流通渠道，实现销售收入的提升。

2、人参类产品方面

面对2018年度人参类产品销售下滑的情况，公司采取的主要措施如下：

(1) 汉参化妆渠道：加大对红参精提浓缩液等人参食品的推广力度，进一步对现有的产品结构进行优化和调整，同时通过招商等方式拓宽销售渠道。

(2) 中药饮片事业部：该事业部于 2018 年 7 月成立，经过近半年的运行，截至 2018 年末汉参产品已遍布全国 7500 多家药房门店，今年公司将继续加大与各药房门店的合作，并通过在分销、陈列、培训、动销四个环节上的创新，不断提升销售份额。

(3) 新渠道建设：除上述两个传统渠道外，公司还将不断研究和探索电商、新零售等渠道，充分运用现有的原材料和品种储备优势，通过合作的方式，实现人参类产品的快速销售。

3、蜂制品方面

蜂制品行业一直以来存在的市场混乱，假蜜横行，无行业壁垒，入门门槛低的弱点，消费者不具备辨别蜂蜜真假的能力，价格低便成为消费者选购的理由。同时，随着互联网的快速发展，蜂农可通过互联网直接面对消费者，使得不符合国家标准的产品大量的流入市场，严重影响了蜂制品企业的销售。

面对上述情况，公司将积极开拓渠道，抓住互联网红利，跳出低价拼杀的红海，专注做好蜂蜜、成熟蜜，并充分发挥公司蜂蜜与人参的资源优势，加大对参蜜相结合的产品开发力度，通过新的产品、新的包装、新的理念，进一步提升消费者的关注度和购买力。

三、2018 年，你公司其他业务收入为 0.99 亿元，同比增长 41.62%。请补充说明你公司其他业务收入具体内容并分析其是否具有可持续性。

回复：2018 年度，公司其他业务收入为 99,370,079.86 元，同比增长 41.62%，收入构成情况如下：

分类	2018 年	2017 年	增长额	同比变动
片剂	17,861,743.25	16,813,984.95	1,047,758.30	6.23%
口服液	9,245,120.01	6,707,089.11	2,538,030.90	37.84%
颗粒剂	6,734,394.45	4,597,534.24	2,136,860.21	46.48%
轻身延年	46,270,105.09	29,127,323.07	17,142,782.02	58.85%
胶原蛋白食品	4,550,989.09	2,610,126.83	1,940,862.26	74.36%
果维柠檬粉	11,345,062.79	8,968,408.54	2,376,654.25	26.50%
其他	3,362,665.18	1,343,690.76	2,018,974.42	150.26%
合计	99,370,079.86	70,168,157.50	29,201,922.36	41.62%

1、上表中片剂、颗粒剂、口服液属于药品，由药品的营销团队负责销售。该营销团队由公司自己组建，经过多年的发展，团队已非常稳定，片剂、颗粒剂、口服液三种剂型的产品品种也未发生较大变化。产品和团队的稳定也将使其营业收入保持可持续性。

2、上表中轻身延年、胶原蛋白、果维柠檬粉系列产品属于食品，现主要由公司化妆品团队负责销售。因该三款产品属于快消品，在销售推广过程中，销售团队将根据市场情况不断调整销售策略，同时也将顺应消费者的需求不断推陈出新，因此为三款产品是否可保持持续增长带来了不确定性。

四、2018年，你公司针剂类产品营业收入为2.37亿元，占营业收入的的比重为24.32%。请结合上述情况及公司自身特点，按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第2号——年度报告的内容与格式（2017年修订）》第二十八条的要求，进一步分析你公司可能面临的风险，如医保控费、医保目录调整等产品特有风险，并说明各风险因素对你公司当期及未来经营业绩的影响以及拟采取的应对措施。

回复：2018年度，公司针剂类产品的营业收入为237,174,028.36元，较上年同期增长了5.84%，占公司营业收入的比重为24.32%，较上年同期增长了2.66%。

医药行业是我国重点发展的产业之一，也是受到政府政策影响较大的行业之一。随着医药行业新政策的不断出台和落地执行，以及医药行业监管规范日趋严格，对整个医药行业未来的发展带来了重大影响，日益激烈的市场竞争也给公司经营业绩的增长带来不确定性。其风险因素主要体现在以下几个方面：

1、药品在招投标的过程中，其中标价格主要通过全国范围采集药品中标价或带量约谈采购价来确定，导致很多医药生产企业无所适从，面临着销售收入与利润下滑、营销费用上升的风险。

2、根据医保相关部门的要求，各医疗机构的药品收入在医院的总收入占比控制在30%以下，对于医药生产企业来说就是市场的压缩，产品如没有价格优势、独家品种等优势，其产品的销售数量也将进一步受到影响。

3、在人社部公布的《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2017年版）》中，对于部分基层常用的中药注射剂做了限制，其中26类中药注射剂限制二级以上医疗机构才能使用，并做了重症、病种的限制。公司生产的生脉注射液、清开灵注射液和香丹注射液均在受限之列，市场范围的缩小也将使相关品种的销售存在下

降的可能。

面对上述风险，公司将采取的应对措施如下：

1、中药注射剂是我国中医药文化的组成部分，是现代科技发展与传统中医理论的结合，作为临床疾病治疗的特殊手段，正在发挥着不可替代的作用。公司将积极推进中药注射剂的再评价工作，从源头抓起，不断提升产品品质。

2、公司将继续加大临床学术的推广的力度，指导临床工作者正确规范地使用中药注射剂，因病施治，因人施治，重视特殊用药人群，合理用药，减少不良反应的发生。

3、重视中药注射剂的安全使用问题，并充分利用已知的 ADR 信息来指导临床工作，以提高临床合理用药水平，最大限度保护患者的用药安全。

4、公司除推动针剂类产品在非受限市场的开发外，还将积极对现有的产品结构进行调整，采取“针剂、口服”双轮驱动战略，整合公司内部资源，加大对口服制剂中优势品种的推广，拓展 OTC 及控销渠道。今后，公司的市场投入将逐步向口服制剂倾斜，提升口服制剂产品在公司整体销售、利润的占比。

五、报告期内，你公司医药行业营业收入为 7.23 亿元，同比增加 2.88%，但医药行业销售量同比下降 10.43%。化妆品行业营业收入为 1.35 亿元，同比减少 29.67%，但化妆品行业销售量下滑仅为 15.40%。请结合收入结构、产销率等因素说明上述趋势不匹配产生的原因及其合理性。

回复：

（一）医药行业营业收入与销售量不匹配的原因说明

分类	2018 年		2017 年		同期增减	
	销售量	销售金额	销售数量	销售金额	销售数量	销售金额
胶囊剂	18,053,874	452,810,008.21	18,625,668	451,348,397.52	-571,794.00	1,461,610.69
针剂	20,783,488	237,174,028.36	25,881,344	224,083,213.05	-5,097,856.00	13,090,815.31
片剂	1,322,464	17,861,743.25	1,313,842	16,813,984.95	8,622.00	1,047,758.30
口服液	1,267,481	9,245,120.01	1,082,631	6,707,089.11	184,850.00	2,538,030.90
其他	1,657,200	6,734,400.16	1,197,533	4,617,946.74	459,667.00	2,116,453.42
合计	43,084,507	723,825,299.99	48,101,018	703,570,631.37	-5,016,511.00	20,254,668.62

由上表可见，公司医药行业营业收入与销售量的不匹配主要是由于胶囊剂和针剂所致。原因为：（1）胶囊剂方面：由于公司胶囊剂的产品结构中市场竞争力强且具有

价格优势的独家产品销售量增加，而非独家产品销售量减少，从而导致该剂型在销售数量下降 57.18 万盒情况下，销售收入仍保持增长；（2）针剂方面：由于公司针剂的产品结构中价格较低的产品销量下降幅度较大，而其他针剂品种均保持上涨或持平，进而使得针剂产品整体销售数量虽然出现了 509.79 万盒的下降，但销售收入仍然保持了良好的增长。

（二）化妆品行业营业收入与销售数量不匹配的原因

分类	2018 年		2017 年		同期增减	
	销售数量	销售金额	销售数量	销售金额	销售数量	销售金额
益参妮奥	332,322	51,145,254.90	163,659	28,534,101.18	168,663	22,611,153.72
奢莲	309,773	13,351,263.24	375,179	36,422,738.10	-65,406	-23,071,474.86
奢莲新漾	346,560	21,604,139.88	177,863	22,440,976.41	168,697	-836,836.53
兰宜尔	147,865	3,154,250.97	635,220	19,356,243.53	-487,355	-16,201,992.56
菲露爱尔	537,547	43,664,791.06	754,791	58,935,634.26	-217,244	-15,270,843.20
海诗蒂娜	51,708	1,517,596.26	92,516	8,167,767.91	-40,808	-6,650,171.65
参花	80,938	838,574.31	302,941	18,482,408.19	-222,003	-17,643,833.88
小样品	948,491		754,418		194,073	
合计	2,755,204	135,275,870.62	3,256,587	192,339,869.58	-501,383	-57,063,998.96

注：小样品属于试用装，是化妆品在推广过程中不可或缺的一部分，不作为产品销售，因此不产生销售收入。

化妆品行业营业收入与销售数量的不匹配的原因如下：

（1）2018 年度化妆品行业营业收入同比减少 29.67%，主要原因为：报告期内，子公司益盛汉参化妆品有限公司对营销策略及产品结构进行了调整，一方面加大了对高端益参妮奥系列化妆品及轻身延年等食品的推广，导致其他系列产品销售收入下降；另一方面因对产品进行了更新，逐步减少了对海诗蒂娜和兰宜尔系列的生产和销售。同时，受宏观经济环境不利因素影响，消费者的购买力呈下降趋势，最终导致化妆品行业整体的下降。

（2）2018 年度化妆品行业销售量同比下滑 15.40%，主要原因为：在化妆品的实际销售过程中，面对市场情况汉参化妆积极调整营销策略，加大了推广和促销力度，最终导致了化妆品行业营业收入和销售数量的不匹配。

综上所述，医药行业和化妆品行业营业收入和销售数量的不匹配是合理的。

六、报告期内，你公司东北地区实现营业收入 1.23 亿元，较上年同比下降 33.52%，请结合所在地区经营情况和各产品收入情况补充说明上述地区营业收入下降的具体原因。

回复：2018 年度，公司东北地区营业收入构成及变动情况如下：

分行业	2018 年	2017 年	变动金额	同比增减
医药行业	92,932,608.22	83,282,848.47	9,649,759.75	11.59%
保健食品和化妆品行业	26,415,598.49	96,325,088.09	-69,909,489.60	-72.58%
其他	4,234,999.76	6,298,835.31	-2,063,835.55	-32.77%
合计	123,583,206.47	185,906,771.87	-62,323,565.40	-33.52%

由上表可见，公司东北地区营业收入的下降主要是由于保健食品和化妆品行业收入下降所致。现根据不同渠道的销售情况，将保健食品和化妆品行业营业收入构成列式如下：

渠道	2018 年	2017 年	同比增减
线下渠道	23,867,490.47	62,580,554.92	-38,713,064.45
线上渠道	2,548,108.02	33,744,533.17	-31,196,425.15
合计	26,415,598.49	96,325,088.09	-69,909,489.60

1、线下渠道主要指公司化妆品方面的特许加盟美容院及蜂制品方面的直营店，其营业收入下降的主要原因如下

(1) 报告期内，公司对保健食品及化妆品行业的营销策略及产品结构进行了调整，加大了对高端益参妮奥人参系列化妆品及轻身延年等食品的推广，导致其他系列化妆品和保健食品销售收入下降；

(2) 化妆品行业属于产品更新较快的行业，在公司推出益参妮奥系列化妆品的同时，逐步减少了对海诗蒂娜和兰宜尔系列产品的生产和销售；

(3) 受宏观经济环境不利因素影响，消费者的购买力呈下降趋势，导致保健食品及化妆品行业的销售收入较上年有所下降；

综合以上原因，导致公司东北地区保健食品及化妆品行业的营业收入较上年同期下降了 3,871.31 万元。

2、线上渠道是指自 2017 年开始与公司合作的深圳的一家电商平台，该平台主要

负责公司参花系列化妆品及紫椴 43 系列蜂制品的销售。因 2018 年初该平台出现经营性风险，公司终止了与该平台的合作。公司在相关财务数据归集的过程中，将线上渠道的营业收入均归为公司所在地，从而导致东北地区保健食品及化妆品行业营业收入较上年同期下降了 3,119.64 万元。

七、报告期内，你公司净利润为 0.69 亿元，增长 15.00%，经营活动产生的现金流量净额为 1.67 亿元，减少 38.18%。请根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 2 号——年度报告的内容与格式》（以下简称“《格式准则》”）第二十七条规定，结合市场环境、营销模式以及催收措施等因素详细分析净利润与经营活动产生的现金流量净额差异较大、趋势相反的主要原因及合理性。

回复：公司净利润主要指标分析

(1) 主要财务指标对比表

项目	2018年	2017年	变动额	变动率
营业收入	975,088,200.72	1,034,442,376.85	-59,354,176.13	-5.74%
营业成本	222,835,798.13	268,651,121.03	-45,815,322.90	-17.05%
税金及附加	11,445,708.62	12,996,836.25	-1,551,127.63	-11.93%
销售费用、管理费用、研发费用	618,449,445.86	625,195,773.85	-6,746,327.99	-1.08%
财务费用	22,292,218.71	26,530,407.87	-4,238,189.16	-15.97%
资产减值损失	17,917,769.54	19,019,564.82	-1,101,795.28	-5.79%
其他收益	24,482,330.45	18,976,643.24	5,505,687.21	29.01%
净利润	84,909,051.42	82,800,045.89	2,109,005.53	2.55%
归属于上市公司股东的净利润	69,079,282.05	60,069,574.37	9,009,707.68	15.00%
少数股东损益	15,829,769.37	22,730,471.52	-6,900,702.15	-30.36%
经营活动产生的现金流量净额	167,318,427.92	270,654,341.96	-103,335,914.04	-38.18%

(2) 分行业收入结构对比表

分行业	2018 年		2017 年		变动率
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
医药行业	723,825,299.99	74.23%	703,570,631.37	68.01%	2.88%
保健食品行业	105,955,785.00	10.87%	123,453,305.56	11.93%	-14.17%
化妆品行业	135,275,870.62	13.87%	192,339,869.58	18.59%	-29.67%
其他	10,031,245.11	1.03%	15,078,570.34	1.46%	-33.47%
合计	975,088,200.72	100%	1,034,442,376.85	100%	-5.74%

(3) 主要行业毛利率对比表

分行业	2018 年营业收入	2018 年营业成本	2018 年毛利率	2017 年毛利率	变动率
医药行业	723,825,299.99	127,464,850.97	82.39%	79.81%	3.23%
保健食品行业	105,955,785.00	40,317,569.58	61.95%	60.17%	2.96%
化妆品行业	135,275,870.62	48,050,552.22	64.48%	63.61%	1.37%

结合上述表格 (1)、(2)、(3)，对利润表变动额超过 200 万元项目分析如下：

- 1、本年营业收入下降 5.74%，而营业成本下降 17.05%，毛利率同比有所上升主要原因是：公司对产品政策进行了调整，医药行业收入略有上升；由于产品线营销策略及渠道的调整，保健食品行业和化妆品行业收入有所下降，毛利率高的医药行业收入占比明显上升，而毛利率低的保健食品、化妆品行业收入占比下降；
- 2、本年销售费用、管理费用、研发费用下降 1.08%，与收入不一致主要是由于医药行业平均销售费用较高所致；

- 3、本年财务费用较上年减少 15.97%，主要是公司归还短期借款后利息支出减少所致；
- 4、本年其他收益较上年增加 29.01%，主要是本年收到的可直接计入及摊销的政府补助增加所致；
- 5、本年净利润增加 2.55%与归属于上市公司股东的净利润增加 15%变动幅度不一致，主要是由于本年度非全资子公司净利润较上年减少所致。

(4) 经营活动现金流量对比表：

现流项目	2018 年度	2017 年度	变动额	变动比例
销售商品、提供劳务收到的现金	1,136,015,344.29	1,245,468,813.21	-109,453,468.92	-8.79%
收到的税费返还	1,259,136.65	997,839.22	261,297.43	26.19%
收到其他与经营活动有关的现金	34,913,115.41	60,618,970.40	-25,705,854.99	-42.41%
经营活动现金流入小计	1,172,187,596.35	1,307,085,622.83	-134,898,026.48	-10.32%
购买商品、接受劳务支付的现金	253,303,088.31	339,832,652.76	-86,529,564.45	-25.46%
支付给职工以及为职工支付的现金	209,514,289.17	191,905,689.02	17,608,600.15	9.18%
支付的各项税费	80,936,636.92	87,749,837.00	-6,813,200.08	-7.76%
支付其他与经营活动有关的现金	461,115,154.03	416,943,102.09	44,172,051.94	10.59%
经营活动现金流出小计	1,004,869,168.43	1,036,431,280.87	-31,562,112.44	-3.05%
经营活动产生的现金流量净额	167,318,427.92	270,654,341.96	-103,335,914.04	-38.18%

现金流量补充资料

项目	2018 年度	2017 年度	变动额	变动比例
----	---------	---------	-----	------

将净利润调节为经营活动现金流量：				
净利润	84,909,051.42	82,800,045.89	2,109,005.53	2.55%
加：资产减值准备	17,917,769.54	19,019,564.82	-1,101,795.28	-5.79%
资产折旧、摊销	40,797,224.32	40,951,205.63	-153,981.31	-0.38%
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	1,810,380.69	144,373.67	1,666,007.02	1,153.95%
财务费用（收益以“-”号填列）	22,635,332.28	27,974,589.34	-5,339,257.06	-19.09%
投资损失（收益以“-”号填列）	-66,816.44		-66,816.44	
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-533,547.80	-3,382,738.92	2,849,191.12	-84.23%
存货的减少（增加以“-”号填列）	-29,239,966.81	-61,906,982.55	32,667,015.74	-52.77%
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	8,314,098.24	35,404,595.22	-27,090,496.98	-76.52%
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	20,774,902.48	129,649,688.86	-108,874,786.38	-83.98%
经营活动产生的现金流量净额	167,318,427.92	270,654,341.96	-103,335,914.04	-38.18%

对经营活动产生的现金流量净额的变动与净利润变动幅度不一致的说明：

1、本年营业收入较上年下降 5.74%，而销售商品、提供劳务收到的现金收到现金流量较上年下降 8.79%，产生差异的原因为：公司的化妆品、人参产品、蜂制品由子公司主要采用现款方式进行销售，本年度由于子公司对营销策略、产品结构、销售渠道进行了调整，导致营业收入分别下降 5706.40 万元、3181.24 万元、1423.21 万元，进而导致本年销售商品、提供劳务收到的现金减少；

2、本年收到其他与经营活动有关的现金较上年减少 42.41%，主要是本年收回的营销员往来款较上年减少所致；

3、本年营业成本较上年下降 17.05%，而购买商品、接受劳务支付的现金流量较上年减少 25.46%，主要是本年实际支付的采购货款较上年减少所致；

4、本年销售费用、管理费用、研发费用合计金额较上年下降 1.08%，而支付其他与经营活动有关的现金较上年增加了 10.59%，主要是由于本年增加支付了经营性往来款项，经营性应付款较上年大幅减少所致。

综上所述，公司净利润与经营活动产生的现金流量净额差异较大、趋势相反主要原因是：本年经营性应收、应付项目、存货的收付较上年变动较大所致。公司已按企业会计准则的要求编制和披露财务报表，公司净利润与经营活动产生的现金流量净额差异较大、趋势相反是合理的。

特此公告。

吉林省集安益盛药业股份有限公司董事会

二〇一九年五月二十日