



证券代码：002107 证券简称：沃华医药 公告编号：2024-020

山东沃华医药科技股份有限公司  
关于深圳证券交易所  
对公司 2023 年年报问询函回复的公告

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。

山东沃华医药科技股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到深圳证券交易所上市公司管理二部送达的《关于对山东沃华医药科技股份有限公司 2023 年年报的问询函》（公司部年报问询函【2024】第 28 号，以下简称“《问询函》”）。收到《问询函》后，公司董事会给予高度重视，认真核查相关事项并及时予以回复。现将相关回复内容公告如下：

事项一：年报显示，你公司 2023 年营业收入为 9.10 亿元，同比下降 10.38%；实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）为 0.59 亿元，同比下降 45.27%。其中：第一季度至第四季度营业收入分别为 2.35 亿元、2.57 亿元、2.24 亿元、1.93 亿元，净利润分别为 0.25 亿元、0.12 亿元、0.20 亿元、0.01 亿元，经营活动产生的现金流量净额分别为 0.31 亿元、0.25 亿元、0.36 亿

元、0.37 亿元。

(1) 请你公司结合销售情况、业务模式、账期安排以及同行业可比上市公司等情况，说明你公司营业收入和净利润变化率差异较大的原因，并结合季度财务指标变化和业务开展情况，说明各季度营业收入、净利润及现金流差异较大的原因及合理性。

(2) 你公司主要产品心可舒片进入中成药集采范围，价格下降约 39%；实现营业收入 4.06 亿元，同比下降 14.98%；毛利率为 86.58%，同比增加了 1.27 个百分点。请你公司结合心可舒片的销售情况、收入成本构成、成本价格走势等因素，说明心可舒片销售价格及收入大幅下降，但毛利率反而增长的原因及合理性。

(3) 报告期内，你公司营业收入全部来源于经销模式。请你公司结合经销模式下的结算方式、结算周期、退换货机制、信用政策等，说明经销模式收入的确认时点和依据，是否存在销售退回情形，是否与同行业可比公司存在差异。请年审会计师核查并发表明确意见

**【回复】：**

(一) 公司营业收入和净利润变化率差异较大原因

2023 年营业收入为 9.10 亿元，同比下降 10.38%，实现归属于上市公司股东的净利润为 0.59 亿元，同比下降 45.27%，两者变化率差异较大，主要原因为：

1、公司核心产品沃华®心可舒片在 2023 年 6 月中选全国中成药

采购联盟集中带量采购，集中带量采购的中标价在原价格的基础上降幅约 39%，2023 年 10 月集采中选结果在全国各省（自治区、直辖市）开始陆续落地执行，而集采价格下降难以在短期内带来销量快速上升，受此影响四季度收入减少 2,818.01 万元，净利润也相应下降；

2、公司为保障心可舒集采中标后的良性供应，经与商业公司友好协商，决定采用价格补差的形式协助商业公司进行集采实施前库存产品价格的调整。根据协议约定，双方确认补差金额后，公司向商业公司开具增值税红字发票。公司对补差金额的会计处理为冲销公司营业收入，同时抵减对商业公司的应收账款或确认其他流动负债，该处理符合《企业会计准则》和医药行业惯例。

截至 2023 年 12 月 31 日，公司已收到商业公司集采实施前库存产品价格补差申请并核实需补差的库存产品数量约为 185 万盒，补差金额共计 1,585.02 万元，冲减 2023 年营业收入，并直接等额减少了利润。

综上所述，受心可舒带量采购政策在四季度落地实施的影响，营业收入减少 4,403.03 万元，直接减少利润总额，导致净利润降幅大于收入降幅。

（二）各季度营业收入、净利润及现金流差异较大的原因及合理性

2023 年分季度财务指标如下：

单位：万元

项目	2023年1季度	2023年2季度	2023年3季度	2023年4季度	合计
营业收入	23,528.12	25,702.79	22,408.33	19,311.44	90,950.68
营业成本	5,778.86	6,219.70	5,526.86	5,718.32	23,243.74
毛利率	75.44%	75.80%	75.34%	70.39%	74.44%
销售费用	11,746.67	15,325.64	12,527.75	9,577.13	49,177.19
销售费用率	49.93%	59.63%	55.91%	49.59%	54.07%
净利润	2,223.19	733.26	1,687.38	18.93	4,662.76
归属于上市公司股东的净利润	2,544.93	1,175.47	2,019.73	136.58	5,876.71
经营活动现金流入	27,529.42	29,247.18	25,829.89	24,722.21	107,328.70
经营活动现金流出	24,408.73	26,775.36	22,234.84	20,985.08	94,404.01
经营活动产生的现金流量净额	3,120.69	2,471.82	3,595.05	3,737.13	12,924.69

### 1、营业收入波动原因

如表所示，公司四季度营业收入波动较大，主要原因受心可舒带量采购政策在四季度落地实施的影响，收入减少4,403.03万元所导致。

### 2、净利润波动原因

如表所示，公司二、四季度净利润波动较大，其中二季度主要是公司根据产品销售情况、市场开发进度、销售渠道整合等情况，以“四大独家医保支柱产品”为核心，对等级医院、零售药店、基层医疗机构三大终端市场进行有针对性的业务拓展，加大销售费用投入所致；四季度则是受心可舒带量采购政策在四季度落地实施，直接导致净利润减少。

### 3、经营活动净现金流波动原因

如表所示，受销售回款、款项支付等情况影响，公司各季度间经营活动净现金流会有波动，其中二季度因集中开展销售业务拓展活动，销售费用支出加大，导致二季度经营活动净现金流波动幅度较其他季度略有增加。

综上所述，公司营业收入、净利润及现金流在季度间出现波动是合理的，符合公司实际运营情况。

### （三）心可舒片毛利率变动原因

#### 1、毛利率对比

单位：万元

产品	指标	2023 年	2022 年	同比增减幅度
沃华®心可舒片	营业收入	40,552.59	47,699.17	-14.98%
	营业成本	5,440.96	7,004.76	-22.32%
	毛利	35,111.63	40,694.41	-13.72%
	毛利率	86.58%	85.31%	1.27%

如上表所示，公司 2023 年营业成本降低幅度大于营业收入降低幅度。

#### 2、生产成本变动

2023 年心可舒产量同比增加 16.98%，直接材料、直接人工分别增长 23.80%、17.04%，与产量增长基本保持一致，而制造费用同比减少 279.17 万元，主要是公司在 2022 年 9 月份对辅助生产人员进行调整，减少人员 34 人，相应减少工资福利及办公费用 284.24 万元。因产量增加及制造费用减少，使得单位成本同比降低 10.22%，

受此影响，经加权平均计算后的销售成本降低幅度大于心可舒收入降低幅度，导致心可舒毛利率同比略有增加。

#### （四）收入确认

1、公司对经销商的销售属于买断式销售，根据合同约定，公司只对破损、挤压、质量有问题的货物负责退换货，非质量原因的退换货不予受理。公司根据客户销售规模、历史合作、销售回款以及当地商业环境情况对不同客户给予不同的信用账期，信用期内公司按照与经销商签订的协议价格结算货款，结算方式为银行转账和票据结算两种方式。

公司及同行业公司收入确认的具体办法：

上市公司	收入确认的具体方法
贵州百灵	在公司根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品、已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入时确认。
葵花药业	本公司与客户之间的销售商品合同通常仅包含转让商品的履约义务。本公司通常认为将商品交付给购货方并经签收时控制权已经转移，满足收入确认条件。
以岭药业	1) 客户现款提货，于开出发票账单收到货款且客户提货时确认销售收入；2) 预付款结算的，于收款并发货至客户指定场所获取客户签收回执单后确认收入；3) 按一定账期赊销的，按账期结算，根据客户订单发货至客户指定场所获取客户签收回执单后确认销售收入。
方盛制药	公司根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入。
天士力	公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入。
沃华医药	公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。

注：数据来源于同行业可比公司 2022 年、2023 年年度报告

公司收入确认符合企业会计准则要求，与同行业上市公司不存在差异。

### 3、年审会计师回复

在审计过程中，我们主要执行了以下审计程序：

(1) 了解和评价公司与收入确认相关的关键内部控制的设计有效性，并测试关键内部控制执行的有效性；

(2) 了解和评价公司收入类型，充分了解公司经营模式，结合公司业务实质与“收入五步法”，检查、分析合同签订方的权利义务关系，检查各项履约义务的识别、一段时间履行履约义务和在某一时点履行履约义务的判断是否符合企业会计准则规定；

(3) 了解公司的销售模式、主要代理商情况、主要客户情况、药品生产行业的市场情况、药品采购的政策变化情况、法律法规监管等情况，分析市场变化、采购政策变化对公司业务的影响；

(4) 结合销售政策的影响、销售回款情况分析比较本期各月营业收入、毛利率及本期与上期的波动情况，分析产品销售的结构和价格变动是否异常、变动趋势是否合理，是否符合被审计单位季节性、周期性的经营规律；

(5) 收集公司对外销售的相关协议，查看协议中相关的销售条款、结算条款、退货条款、返利条款、信用政策等内容，核实是否存在未按照合同约定进行验收结算情况，应收账款是否超账期情况，是否存在存货大量退回等情况；

(6) 计算本期主要产品（包括心可舒、脑血疏、荷丹片、骨疏康等）的毛利率，与上期比较，检查是否异常，各期之间是否存在



重大波动；

(7) 检查账面营业收入与纳税申报表收入是否一致，不一致的原因是否合理；

(8) 执行会计师独立函证程序，对应收账款、预收款项、合同负债期末余额、营业收入发生额进行函证，其中营业收入发生额函证比例为 82.44%，对函证全程保持了有效控制，并将回函情况与账面金额予以核对；

(9) 抽取母公司及各子公司营业收入前十大客户，结合存货盘点情况，检查与收入相关的支持性文件，包括相关的合同、发票、出库单、运输单据、物流信息、对方签收等，确认收入的真实性和完整性；

(10) 抽取营业收入前十大客户进行期末商业库存核查并与上期对比，并抽取 4 家主要客户进行实地走访，判断客户期末库存是否合理，是否存在囤货的情况；

(11) 对销售业务进行截止性测试，从收入明细账记录追查至发货单、对账单以及销售订单；从发货单、销售订单追查至收入明细账记录，以确定销售是否存在跨期现象；

(12) 检查销售收入期后回款情况，包括回款单位、回款金额、回款时间及会计处理等，以确定收入的准确性。

会计师的核查意见：

基于上述所实施的审计程序，我们认为，公司销售模式以经销



商推广销售模式为主，对经销商的销售属于买断式销售，在经销商取得商品控制权后确认收入，公司存在销售退回情形；公司收入确认时点符合会计准则的规定，与同行业可比公司相比不存在差异。

事项二：年报显示，你公司 2023 年向前五名供应商合计采购 0.94 亿元，金额占年度采购总额比例 53.34%。其中，向安徽群康药业科技有限公司、安国市兴华中药材有限公司分别采购 0.45 亿元、0.18 亿元，占年度采购总额比例 25.76%、10.23%。

(1) 请你公司按照采购规模，分层说明你公司供应商结构，分析各层级间主要采购产品或服务、结算方式等与以往年度是否存在差异。

(2) 请你公司说明向前五大供应商采购的主要产品，采购集中度较高的原因，是否存在过度依赖个别供应商的情形，与同行业可比公司相比是否存在重大差异。请年审会计师核查并发表明确意见。

【回复】：

(一) 按照采购规模划分供应商结构

采购规模	供应商数量
≥3000 万元	1
≥1000 万<3000 万元	2
≥100 万<1000 万元	22
<100 万元	376
合计	401

2023 年公司采购金额 3000 万元以上供应商共 1 家，采购金额在 1000-3000 万元间的供应商共 2 家，采购金额在 100-1000 万元间的

供应商共 22 家，主要采购产品包括丹参、三七、淫羊藿、荷叶、水蛭等中药材，蔗糖、乙醇等辅料以及内包盒、外包箱等包装材料，结算方式主要为银行转账和银行汇票结算，公司与各供应商均保持着长期稳定的合作关系，与以往年度相比不存在差异。

## （二）采购集中度较高的原因

### 1、前五大供应商采购的主要产品

序号	供应商名称	采购额 (万元)	占年度采购 总额比例	交易内容
1	安徽群康药业科技有限公司	4,520.38	25.76%	淫羊藿、黄瓜子、熟地黄、骨碎补、木耳等
2	安国市兴华中药材有限公司	1,795.91	10.23%	淫羊藿、荷叶等
3	安徽宝珠中药饮片科技有限公司	1,322.86	7.54%	淫羊藿、黄芪、盐补骨脂等
4	河北新京源药业有限公司	872.63	4.97%	葛根、黄芪、熟地黄等
5	临朐庆富丹参种植专业合作社	849.44	4.84%	丹参、山楂等
合计	--	9,361.22	53.34%	

公司作为药品生产企业，对所采购药材有严格质量要求，为确保药材质量稳定，降低采购成本，母公司与子公司资源共享协同采购，从供货质量、供货及时性、供货价格等多方面考虑，选择信誉度较高的供应商长期合作并集中采购，造成采购集中度相对较高。

### 2、同行业可比上市公司前五大供应商采购额占比如下：

公司名称	证券代码	前五大供应商采购额占年度采购总额比例	备注
贵州百灵	002424	56.02%	2022 年
长药控股	300391	46.73%	2022 年
新光药业	300519	63.37%	2023 年

新天药业	002873	47.77%	2023年
平均值	-	53.47%	
沃华医药	002107	53.34%	

注：数据来源于同行业可比公司 2022 年、2023 年年度报告

公司前五名供应商采购额占年度采购总额比例为 53.34%，不存在过度依赖个别供应商的情形，且与同行业可比上市公司采购集中度相比不存在巨大差异。

### 3、年审会计师回复

在审计过程中，我们主要执行了以下审计程序：

(1) 了解公司与销售与收款及采购与付款相关的内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 获取期末应付账款明细表，了解应付账款的主要构成情况，分析应付账款的变动原因及合理性；

(3) 以抽样方式检查前十大供应商的采购合同、采购发票、验收单、入库单、付款情况等，核查相关交易的真实性；

(4) 获取前十大供应商采购合同，检查合同条款，关注公司对主要供应商的结算方式及结算周期是否发生变化；

(5) 对主要供应商的交易及往来执行函证程序，应付账款账面余额发函比例为 83.04%，对于回函不符部分，调查原因并检查相应资料，确定是否表明存在错报；对于未回函部分，实施替代测试，以获取相关、可靠的审计证据；

(6) 检查期后供应商的付款情况；

(7) 查询同行业可比上市公司披露信息，与同行业可比上市公司对比分析前五大供应商采购额占比情况。

会计师的核查意见：

基于上述所实施的审计程序，我们认为：公司报告期前五大供应商主要为丹参、三七、淫羊藿、荷叶、水蛭等中药材供应商，合作保持稳定，与以往年度相比不存在差异；公司为确保药材质量稳定，降低采购成本，选择信誉度较高供应商长期合作并集中采购，造成采购集中度较高，但不存在过度依赖个别供应商的情形，同时采购集中度与同行业可比公司相比不存在重大差异。

**事项三：2021年至2023年，你公司销售费用分别为4.22亿元、5.21亿元、4.92亿元，销售费用率分别为44.75%、51.33%、54.07%。其中，2023年市场推广费为2.50亿元，学术研讨费为1.18亿元。请你公司结合销售费用的构成变化，说明你公司销售费用率较高的原因，与同行业可比公司销售费用率水平是否存在显著差异，如存在，请说明产生差异的原因与合理性，并说明销售费用是否与现有业务匹配，是否存在商业贿赂或为商业贿赂提供便利的情形。**

**【回复】：**

1、公司销售费用率较高原因

公司近三年销售费用构成变化

单位：万元

项目	2023 年	占比	2022 年	占比	2021 年	占比
市场推广费	24,952.51	50.74%	27,547.98	52.87%	24,188.01	57.34%
学术研讨费	11,840.25	24.08%	13,628.78	26.16%	9,965.69	23.63%
职工薪酬	10,606.48	21.57%	9,610.50	18.45%	6,891.15	16.34%
其他费用	1,777.95	3.61%	1,314.37	2.52%	1,136.40	2.69%
销售费用合计	49,177.19	100.00%	52,101.63	100.00%	42,181.25	100.00%

如上表所示，公司近三年销售费用构成保持相对稳定的态势，销售费用支出主要为市场推广费和学术研讨费，与公司预算制专业化临床学术推广模式为主、终端居间服务商模式和 OTC 零售模式相互促进的销售模式相适应。公司营销体系主要通过分布在全国各地的办事处按照国家法律法规，合规地进行市场推广或学术研讨会，持续开展临床治疗用药研究，高效传播学术成果，提升品牌影响力和美誉度，进而不断提高公司产品的市场覆盖率和占有率。

目前，公司在全国 22 个省市设立了办事处，公司产品已覆盖的终端包括 13,682 家等级医院、25,828 家连锁药店及单体药店以及 29,302 家基层社区、卫生院、诊所，拥有近 700 人的营销队伍。这一广泛的销售网络布局有效增强了公司的市场竞争力，但随着销售网络的不断扩张，营销队伍人才配置的持续优化，公司在渠道和终端的维护上成本较高，同时自营销售队伍的直接成本和管理成本也较高。尽管如此，公司认为这些投入是必要的，它们与公司现有的销售模式紧密相连，是确保公司稳定发展的关键因素。

## 2、同行业可比上市公司情况

单位：万元

公司	销售费用	销售费用中市场类费用	市场类费用占销售费用比	销售费用占营业收入比	备注
步长制药	748,420.60	712,296.93	95.17%	50.06%	2022年
金花股份	34,655.92	28,330.91	81.75%	59.82%	2022年
西藏药业	175,740.50	173,761.56	98.87%	56.07%	2023年
新天药业	43,753.90	30,369.07	69.41%	45.86%	2023年
沃华医药	49,177.19	36,792.75	74.82%	54.07%	2023年

注：以上数据摘自同行业可比上市公司2022年、2023年年度报告。

从上表可以看出，公司销售费用率与同行业可比公司相近，不存在明显差异。

综上所述，市场推广是医药行业主要的销售手段，同行业可比上市公司销售费用中市场推广类费用占比均处于相对较高水平，销售费用占营业收入比例较高与公司销售模式相匹配。

3、公司对销售费用支出有严格的申请、审批等内部控制制度，包括：《销售费用管理制度》、《授权审批管理规定》、《预算管理制度》等。各部门根据业务需求组织营销活动，需按照公司的审批流程进行事项的申请并附具体活动预算、安排及活动要求，相关费用申请审批通过后，由业务人员负责活动开展。活动结束后，业务人员按照公司的审批流程核销营销活动，需提供发票、协议、推广活动资料等活动凭据作为费用确认依据，公司相关部门对推广活动费用进行严格的审核，确保费用的真实、合理。公司通过上述措施来规范推广活动行为，以避免商业贿赂等合规性风险。公司不存在商业贿赂或为商业贿赂提供便利的情形。

事项四：年报显示，截至 2023 年 12 月 31 日，你公司商誉的账面金额为 4,604.54 万元，商誉减值准备为 1,353.68 万元，主要为收购子公司辽宁康辰药业有限公司（以下简称“康辰药业”）和江西沃华济顺医药有限公司形成的商誉。2023 年，康辰药业净利润为亏损 3,075.59 万元，本年度未计提商誉减值准备。

（1）请你公司结合行业环境、主要产品、业务模式，详细说明康辰药业亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。

（2）请你公司结合子公司业务开展情况、近三年主要财务指标、在手订单说明你对上述子公司商誉减值的测试方法、具体计算过程，本年度未计提商誉减值准备的合理性，并说明商誉减值准备计提是否充分。请年审会计师核查并发表明确意见。

**【回复】：**

（一）康辰药业亏损原因

康辰药业的主要产品骨疏康胶囊/颗粒，为国家医保乙类品种，是国内治疗骨质疏松的首个获批的中成药产品，也是国内骨科领域为数不多的处方药与 OTC “双跨品种”，销售模式为终端居间服务商模式和 OTC 零售模式。

康辰药业亏损主要受以下因素影响：

1、原材料价格持续高位运行，产品盈利能力下降

从 2020 年下半年开始，国内中药材价格开始进入持续上涨通道，上涨幅度大，上涨周期长。与 2020 年相比，骨疏康胶囊/颗粒



主要原材料价格均有较大增长，其中淫羊藿增长 55.84%、熟地黄增长 85.45%、黄芪增长 62.63%，由于原材料价格上涨，导致单位成本大幅增加。

### 2、公司提供财务资助，增加康辰利息费用

2020 年，康辰药业因厂区设施及产能无法满足企业持续发展的需要，收购了位于东港中药产业园的东港市康铭实业有限公司。收购后为进行车间智能化技术改造，康辰药业累计公司向申请借款 2.47 亿元，借款利率 4.35%，2023 年发生利息费用 1,074.45 万元。

### 3、固定资产投资较大，增加折旧费用

康辰药业收购东港市康铭实业有限公司，又进行车间智能化技术改造，导致固定资产增加 26,688.65 万元，年度折旧费用增加 1,664.83 万元。

综上所述，由于原材料价格上涨、利息费用及折旧费用增加，导致了康辰药业目前亏损现状。

## （二）未来拟改善经营业绩的具体措施

1、在等级医院市场依法合规开展学术推广，持续提升学术地位和品牌影响力。继续开发等级医院市场，突出中医理论指导下的钙质补充研究，与化学制剂对照，开展更加深入的临床研究，丰富学术成果，推动骨疏康胶囊/颗粒在等级医院销量保持持续稳定增长。

2、坚持零售药店和基层医疗机构双终端驱动。探索与 KA 连锁

的新合作模式，一方面提升居间服务人数量，加强对居间服务人的分级管理，另一方面尝试预算制团队与 KA 连锁的直接合作，鼓励预算制团队开发终端并全品种操作；基层医疗机构市场抓住基本药物占比、分级诊疗等政策落地的契机，加大终端开发投入，提升终端质量。通过双终端驱动实现骨疏康胶囊/颗粒 OTC 零售销量快速提升。

3、除了传统的策略和动作，根据市场变化调整营销策略，响应市场需求，抓住慢性病用药“长处方”报销及“互联网+医疗医保服务”的政策机遇，实现线上、线下营销联动，实现营销渠道多元化。

4、持续深化精细化管理。对费用的申请、使用进行跟踪，狠抓“费用审核”，以“降费用、降成本、增收入、增利润、提效率、提效果”为标准，严控销售费用支出。

5、全方面开展以“管理下沉、降本增效”为重点的精细化成本控制工作，通过改进工艺、优化质量管理、控制采购成本、丰富管控指标等方式，消除各个环节的浪费。在保证产品质量的前提下降低成本，提升效益。

### （三）商誉减值测试过程

截至 2023 年 12 月 31 日，公司合并财务报表中商誉的账面余额 4,604.54 万元，为收购子公司康辰药业和江西沃华济顺医药有限公司（以下简称“沃华济顺”）形成的商誉。

根据《企业会计准则》的规定，企业合并所形成的商誉，管理层应当在每年年度终了进行减值测试。商誉应当结合与其相关的资产组或者资产组组合进行减值测试，采用资产组预计未来现金流量现值法。在进行减值测试时，管理层需要做出重大判断和假设，包括预计产量、未来售价、成本费用、折现率以及增长率等。

### 1、康辰药业

公司收购康辰药业时形成商誉 1,353.67 万元，2021 年经商誉减值测试，预计资产组的可收回金额已低于其账面价值，公司按照《企业会计准则第 8 号——资产减值》全额计提康辰药业商誉减值准备 1,353.67 万元。

### 2、沃华济顺

#### (1) 预计未来现金流量现值法计算过程

单位：万元

项 目	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	永续期
一、营业收入	12,145.28	12,352.35	12,562.34	12,755.30	12,951.26	12,951.26
营业成本	2,728.74	2,783.58	2,839.06	2,881.19	2,923.97	2,923.97
税金及附加	182.18	185.29	188.44	191.33	194.27	194.27
销售费用	6,504.54	6,624.13	6,748.84	6,872.39	6,996.78	6,985.44
管理费用	984.84	1,006.86	1,029.51	1,051.44	1,073.93	1,071.76
二、营业利润	1,744.98	1,752.50	1,756.50	1,758.95	1,762.30	1,775.82
加：固定资产折旧	104.07	69.28	76.57	81.70	77.62	81.46
加：无形资产长期待摊摊销	10.77	10.77	10.77	10.77	10.77	11.11
减：资本性支出	96.30	40.23	52.94	70.33	36.28	97.66
减：营运资金增加额	-168.52	21.05	18.17	21.31	22.35	-
三、自由现金流量	1,932.04	1,771.28	1,772.73	1,759.77	1,792.07	1,770.73

项 目	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	永续期
折现率	10.67%	10.67%	10.67%	10.67%	10.67%	10.67%
四、自由现金流量折现	1,836.54	1,521.38	1,375.82	1,234.08	1,135.56	10,515.25
五、自由现金流量折现累计						17,618.64
六、期初营运资金						1,356.53
七、商誉资产组未来现金流量现值						16,262.10

## (2) 关于折现率

按照收益额与折现率口径一致的原则，折现率选取税前加权平均资本成本（税前 WACC），计算公式：

$$WACC = E / (D + E) \times R_e + D / (D + E) \times (1 - T) \times R_d$$

其中：E：股东权益价值；

D：债务资本价值；

R<sub>e</sub>：权益资本成本；

R<sub>d</sub>：债务资本成本。

权益资本成本采用资本资产定价模型（CAPM）计算确定：

$$R_e = R_f + \beta (R_m - R_f) + R_s$$

其中：R<sub>f</sub>—无风险报酬率；

β—Beta 系数；

R<sub>m</sub>—资本市场期望收益率；

R<sub>s</sub>—企业特定风险调整系数。

将 WACC 转换为税前 WACC，公式：税前 WACC = WACC / (1 - T)

Re 各参数确定方式如下表：

参数	参数确定过程	确定参数
----	--------	------

参数	参数确定过程	确定参数
无风险报酬率 $R_f$	基准日距到期日为 10 年以上的国债到期收益率（复利）	2.92%
市场风险溢价 ( $R_m - R_f$ )	市场风险溢价利用中国证券市场指数的历史风险溢价数据计算。① $R_m$ 的计算：根据中国证券市场指数计算收益率。指数选择：选择沪深 300 全收益指数计算收益率。时间跨度：计算时间段为 2005 年 1 月截至当年年末。数据频率：周。平均方法：分别计算算数和几何年化收益率，最终选取几何年化收益率。② $R_f$ 的确定：无风险收益率采用基准日距到期日十年期以上国债到期收益率。③ 市场风险溢价 $R_m - R_f$ 的确定：通过上述计算，我们可以得出中国市场风险溢价 7.17%。	7.17%
企业风险系数 $\beta_e$	根据 WIND 资讯查询的深沪 A 股股票 3 年医药行业类似上市公司 $\beta$ 计算确定，具体确定过程如下：首先根据医药行业类似上市公司的 $\beta$ 计算出各公司无财务杠杆的 $\beta$ ，然后得出医药行业类似上市公司无财务杠杆的平均 $\beta$ 为 0.7281。本次采用可比上市公司的平均资本结构 7.11%。 根据上述计算得出企业风险系数 $\beta$ 为 0.7721。	0.7721
企业特定风险调整系数 $\alpha$	考虑：① 企业所处经营阶段；② 历史经营状况；③ 主要产品所处发展阶段；④ 企业经营业务、产品和地区的分布；⑤ 公司内部管理及控制机制；⑥ 管理人员的经验和资历；⑦ 对主要客户及供应商的依赖；⑧ 财务风险；⑨ 规模风险。特定风险调整系数确定为 1%。	1%

$$Re = 2.92\% + 0.7721 \times 7.17\% + 1\% = 9.46\%$$

$$WACC = E / (D + E) \times Re + D / (D + E) \times (1 - T) \times Rd = 9.07\%$$

$$WACC \text{ 税前} = WACC / (1 - T) = 10.67\%$$

### (3) 商誉资产组的账面价值

单位：万元

项目	账面价值
固定资产	449.75
无形资产	170.85
商誉	5,418.11
合计	6,038.71

### (4) 商誉减值测试结果

单位：万元

项目	沃华济顺
商誉账面余额①	3,250.87
商誉减值准备余额②	0.00

项目	沃华济顺
商誉账面价值③=①-②	3,250.87
包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值④	5,418.11
资产组的账面价值⑤	620.60
包含整体商誉的资产组的公允价值⑥=④+⑤	6,038.71
资产组预计未来现金流量的现值（可收回金额）⑦	16,262.10
商誉是否发生减值	否

综上所述，公司按照企业会计准则的规定，执行了商誉减值测试程序，截至2023年12月31日商誉不存在减值迹象。

### 3、年审会计师回复

公司收购子公司辽宁康辰时形成的商誉已于2021年全额计提减值准备。本期公司聘用外部评估机构对收购江西沃华济顺时形成的商誉进行了减值测试并出具评估报告，评估结果为：本期江西沃华济顺商誉未减值。

在审计过程中，我们针对商誉减值执行了以下审计程序：

- （1）了解和评价与商誉相关的内部控制的设计及运行的有效性；
- （2）了解和评估管理层聘请的独立评估师的独立性、专业胜任能力；
- （3）了解和评价管理层对商誉所属资产组的认定，以及商誉减值测试的政策和方法；
- （4）获取独立评估师出具的评估报告，评价商誉减值测试过程中所采用方法的恰当性、关键假设和重要参数的合理性；

(5) 复核商誉减值计算的准确性；

(6) 评价财务报表附注中与商誉减值相关披露的恰当性。

会计师的核查意见：

基于上述所实施的审计程序，我们认为：公司本期对子公司商誉减值的测试方法合理、计算过程准确，本年度未计提商誉减值准备具备合理性，商誉减值准备计提充分。

**事项五：年报显示，报告期末你公司应收账款账面余额为 8,425.80 万元，坏账准备余额为 477.54 万元。其中，应收客户 1 账款期末余额为 941.18 万元，占应收账款和合同资产期末余额比例为 11.17%。**

(1) 请你公司补充说明上述应收客户 1 账款的具体情况，包括但不限于销售内容、形成时间、客户信息、是否为关联方等。

(2) 请你公司结合信用政策情况、截至回函日回款情况等，说明应收账款坏账准备计提是否充分。请年审会计师核查并发表明确意见。

**【回复】：**

(一) 应收客户 1 具体情况

应收账款客户 1 是国药控股北京康辰生物医药有限公司，该公司成立于 2005 年 1 月 19 日，注册资本为 13000 万元人民币，企业地址位于北京市东城区桃园东里 20 号 2 层 2280，所属行业为批发业，经营范围包含：批发中成药、中药饮片、化学药制剂、抗生



素、生化药品、生物制品、第二类精神药品制剂、蛋白同化制剂和肽类激素等。

截至 2023 年底，公司对国药控股北京康辰生物医药有限公司的应收账款情况：

客户名称	销售商品	应收账款余额	形成时间	已提取的坏账准备余额
国药控股北京康辰生物医药有限公司	骨疏康胶囊/颗粒	934.07	2023 年	46.70
	防参止痒颗粒	7.11	2023 年	0.36
合计		941.18		47.06

国药控股北京康辰生物医药有限公司并非公司关联方，与本公司、公司控股股东、实际控制人、公司董事、监事、高级管理人员无关联关系，各方在产权、业务、资产、人员等方面保持各自独立性。

## （二）应收账款坏账计提情况

1、公司根据客户销售规模、历史合作、销售回款以及当地商业环境情况对不同客户给予不同的信用账期，按照账龄计提预期信息损失，公司及同行业信用损失计提政策如下：

同行业	1 年以内预期信用损失率	1 至 2 年预期信用损失率	2 至 3 年预期信用损失率	3 至 5 年预期信用损失率	5 年以上预期信用损失率
信邦制药	5%	8%	20%	50%	100%
特一药业	5%	10%	20%	50%	100%
贵州百灵	5%	10%	30%	50%	100%
以岭药业	2%	10%	30%	100%	100%
沃华医药	5%	10%	30%	50%	100%

注：数据来源于同行业可比公司 2022 年、2023 年年度报告

如上表所示，本公司整体的坏账计提比例与贵州百灵一致，计

提比例与同行业可比上市公司差异较小，具有合理性。

2、截至2024年3月31日公司的应收账款余额为6,713.25万元，较年初减少20.33%，具体情况如下：

账龄	年初余额	期末余额	增减变动
1年以内	8,306.06	6,590.33	-20.66%
1至2年	41.78	42.72	2.25%
2至3年	13.26	16.10	21.42%
3至4年	17.15	16.55	-3.50%
4至5年	4.09	4.09	0.00%
5年以上	43.46	43.46	0.00%
合计	8,425.80	6,713.25	-20.33%

从2024年一季度应收账款回款情况看，公司信用期内应收账款回款正常。

综合上述，公司应收账款坏账准备计提充分、合理。

### 3、年审会计师回复

在审计过程中，针对应收账款，我们执行了以下程序：

(1) 获取应收账款明细表，复核加计是否正确，并与总账数据核对是否相符，结合坏账准备科目与报表数核对是否相符；

(2) 计算应收账款周转率指标，与上期指标对比分析，检查是否存在重大异常；

(3) 获取期末前十大客户名单，并通过查阅公司网站、网络公开信息等获取工商信息资料，确认公司与其实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员等是否存在关联关系；

(4) 针对全部应收账款欠款方客户，通过查阅网络公开信息、

结合账龄及期后回款等分析是否存在经营、资金异常等回款风险较高的情况；

(5) 抽取销售发生额的 90.07%、余额的 82.44% 执行函证程序，对于回函不符部分，调查原因并检查相应资料，确定是否表明存在错报；对于未回函部分，实施替代测试，以获取相关、可靠的审计证据；

(6) 获取应收账款账龄分析表，将加总数与应收账款余额相比较，核对是否相符，并检查账龄划分的准确性；

(7) 访谈相关人员，了解本期公司的信用政策，核查信用政策的变动情况，结合期后回款情况，分析坏账准备计提的合理性；

(8) 检查坏账准备采用的会计估计的合理性，并与同行业可比公司进行对比；

(9) 检查管理层对预期信用损失的假设和计算过程，确定应收账款坏账准备的计提依据是否充分合理，重新计算坏账准备计提金额是否准确。

会计师的核查意见：

基于上述所实施的审计程序，我们认为，公司根据客户销售规模、历史合作、销售回款以及当地商业环境情况对不同客户给予不同的信用账期；截至 2024 年 3 月 31 日，公司应收账款期末余额同比 2023 年末减少 20.33%，表明公司在信用期内回款情况正常，公司应收账款坏账准备计提充分。

事项六：年报显示，你公司 2023 年、2022 年存货期末账面价值分别为 1.49 亿元、1.46 亿元，2023 年、2022 年存货期末存货跌价准备分别为 278.10 万元、408.21 万元，占存货期末账面余额的 1.83%、2.72%。请你公司结合存货具体构成、库龄、生产经营规划及同行业可比公司情况等，说明 2023 年末存货减值计提的具体过程、存货减值计提是否充分，是否符合企业会计准则相关规定。请年审会计师核查并发表明确意见。

【回复】：

1、存货构成、库龄

单位：万元

项目	账面余额	账龄			占比
		1 年以内	1-2 年	2 年以上	
原材料	4,915.40	4,241.61	647.87	25.92	32.38%
在产品	1,947.68	1,947.68	0.00	0.00	12.82%
库存商品	4,412.90	4,406.45	6.33	0.12	29.06%
自制半成品	3,337.15	3,337.15	0.00	0.00	21.97%
包装物	417.97	417.41	0.00	0.56	2.75%
低值易耗品	155.64	19.80	4.07	131.77	1.02%
合计	15,186.74	14,370.10	658.27	158.37	100.00%

公司存货主要是原材料、库存商品、自制半成品及在产品，在生产组织方面，公司根据各品种年度销售计划、库存情况，结合生产能力，制定年度生产大纲及月度分解计划。每月通过产销联席会、精细化审核和调整作业计划，使产销有效衔接，并跟踪、调度生产过程，督导月度计划按时完成。通过精细化调度，公司存货周转较快，库龄在一年以内的存货占比 94.62%，库龄较短，存货发生

毁损、滞销的风险较低。

## 2、同行业可比公司存货跌价准备计提情况

单位：万元

公司名称	账面余额	存货跌价准备金额	计提比例
康缘药业	35,730.07	719.25	2.01%
健民集团	45,987.50	902.98	1.96%
特一药业	27,204.11	20.93	0.08%
新天药业	18,461.79	28.35	0.15%
沃华医药	15,186.74	278.10	1.83%

注：数据来源于同行业可比公司 2023 年年度报告

同行业可比公司计提的存货跌价准备比例均较低，公司计提存货跌价准备比例与同行业可比公司基本一致。

## 3、公司存货减值计算过程

根据《企业会计准则第 1 号—存货》的规定，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。可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，公司以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。

公司存货跌价准备的测试方法如下：a、对超过有效期的原材料全额计提存货跌价准备，对近一个月到有效期的库存商品全额计提存货跌价准备；b、库存商品按照成本与可变现净值孰低的方法进行测算，当可变现净值低于成本时，存货按可变现净值计价，计提存

货跌价准备金额；c、对已淘汰不用的包装物全额计提存货跌价准备。

公司存货跌价准备、可变现净值计算过程如下：

存货跌价准备=存货成本-可变现净值

可变现净值=存货的估计售价-估计的销售费用-相关税费

(1) 原材料：公司 2023 年期末余额 4,915.4 万元，其中库龄 1 年以内账面余额为 4,241.61 万元，1-2 年账面余额为 647.87 万元，2 年以上账面余额 25.92 万元。公司主要产品毛利率均在 50%以上，2 年以上原材料全部为中草药原料，不存在超期变质的情况。因此，原材料不存在存货跌价。

(2) 在产品、自制半成品：由于产品的生产周期时间较短，公司主营业务毛利率均在 50%以上，考虑进一步加工将发生的生产成本、估计的销售费用和相关的税费后，可变现净值远高于其成本。因此，在产品、自制半成品不存在存货跌价。

(3) 包装物：公司包装物系可以长期使用的药品包装纸箱、复合膜等，因企业为降低采购成本而采取少次集中性大量采购，少量包装物超过有效期，已计提跌价准备 0.56 万元。

(4) 库存商品：公司 2023 年末余额 4,412.90 万元，其中库龄 1 年以内账面余额为 4,406.45 万元，1-2 年账面余额为 6.33 万元，2 年以上账面余额 0.12 万元。公司在 2023 年末对库存商品进行减值测试，计提跌价准备 277.54 万元。

综上，公司存货减值计提充分，符合企业会计准则相关规定。

#### 4、年审会计师回复

在审计过程中，我们针对存货跌价主要执行了以下审计程序：

（1）评估及测试与计提存货跌价准备相关的内部控制的设计及执行有效性；

（2）抽取期末余额 81.58%的存货执行监盘程序，并在监盘过程中关注是否存在库龄较长、存货损坏等情况；

（3）对主要供应商实施函证程序，函证存货采购额，函证比例为 97.07%，对于回函不符部分，调查原因并检查相应资料，确定是否表明存在错报；对于未回函部分，实施替代测试，以获取相关、可靠的审计证据；

（4）抽取前十大供应商，检查采购合同、采购发票、验收单、入库单等，验证存货采购的真实性；

（5）对存货执行计价测试，复核存货计价是否符合公司会计政策、金额是否准确；

（6）获取存货跌价准备计算表，复核在确定可变现净值时使用的重要估计，如未来用量占比、预计售价、至完工时发生的成本、销售费用以及相关税费等；将可变现净值与存货成本进行比较，重新计算存货跌价准备金额；分析存货账龄，判断是否发生跌价；

（7）复核合并财务报表附注中有关存货的披露。

会计师的核查意见：



基于上述所实施的审计程序，我们认为，公司 2023 年末对存货跌价按照《企业会计准则第 1 号—存货》的规定要求进行测算、计提，存货跌价计算金额准确、计提充分，符合企业会计准则相关规定。

事项七：年报显示，你公司应付账款期末账面余额为 5,292.55 万元，较期初增加 24.23%。请你公司补充说明应付账款前五大供应商的具体情况，包括但不限于采购内容、形成时间、供应商信息、是否为关联方等，并说明你公司营业成本下降但应付账款反而增长的原因及合理性。请年审会计师核查并发表明确意见。

【回复】：

### 1、应付账款前五大供应商

序号	供应商名称	交易内容	合作年限	应付余额 (万元)	成立时间	公司法人	是否为 关联方
1	安徽群康药业科技有限公司	淫羊藿、黄瓜子、熟地黄、骨碎补、木耳等	2019 年-至今	1,699.95	2017 年 2 月 8 日	汪宗齐	否
2	安国市兴华中药材有限公司	淫羊藿、荷叶等	2013 年-至今	612.99	2006 年 6 月 5 日	王利宽	否
3	安徽宝珠中药饮片科技有限公司	淫羊藿、黄芪、盐补骨脂等	2018 年-至今	569.47	2015 年 10 月 19 日	赵兴海	否
4	安徽和济堂中药饮片有限公司	连翘、熟地黄、骨碎补等	2022 年-至今	453.03	2009 年 7 月 16 日	秦鹏	否
5	河北新京源药业有限公司	葛根、黄芪、熟地黄等	2022 年-至今	173.75	2016 年 8 月 25 日	贾跃辉	否
合计	-			3,509.19			

### 2、应付账款变动

受国家医保控费、医院处方限制等政策影响，公司销售未能实现预期目标，相应减少销售回款额度，为提高资金使用效益，公司在资金支付方面实行严格控制，对于应付采购款项，经与供应商协商，在取得供应商同意的基础上，适当延长付款周期。

由于公司延缓货款支付进度，故公司营业成本下降情况下，应付账款余额增长是合理的，符合公司经营现状。

### 3、年审会计师回复

在审计过程中，我们针对应付账款主要执行了以下审计程序：

(1) 了解公司与销售与收款及采购与付款相关的内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 获取期末应付账款明细表，了解应付账款主要构成情况，分析应付账款其变动原因及合理性；

(3) 对应付账款余额变动执行实质性分析程序，检查大额应付账款形成的时间、原因及背景，访谈公司财务人员了解并评价公司本年度应付账款增长的原因；

(4) 以抽样方式检查前十大供应商的采购合同、采购发票、验收单、入库单、付款情况等，核查相关交易的真实性；

(5) 获取前十大供应商采购合同，检查合同条款，关注公司对主要供应商的结算方式及结算周期是否发生变化；

(6) 对主要供应商进行交易及往来的函证，应付账款账面余额

发函比例为 83.04%，对于回函不符部分，调查原因并检查相应资料，确定是否表明存在错报；对于未回函部分，实施替代测试，以获取相关、可靠的审计证据；

(7) 检查期后供应商的付款情况；

(8) 通过天眼查等公开平台查询期末前十大供应商的基本信息，核实前十大供应商与公司及其实际控制人、关键管理人员、董监高是否存在关联关系。

会计师的核查意见：

基于上述所实施的审计程序，我们认为公司本期营业成本下降但应付账款反而增长的原因为公司在与供应商协调基础上，适当延长付款周期，应付账款期末余额增加；公司与前五大供应商不存在关联关系。

**事项八：你公司披露的《关于 2023 年度利润分配预案的公告》显示，本次利润分配预案中现金分红的金额超过当期净利润的 100%，且超过当期末未分配利润的 50%。请你公司补充披露该现金分红方案的提议人，并结合你公司所处行业特点、发展阶段、经营模式、盈利水平、资金需求以及控股股东财务状况等因素，说明你公司确定该现金分红方案的原因及合理性、方案是否将造成公司流动资金短缺、是否存在损害公司股东尤其是中小股东利益的情形。**

**【回复】：**

(1) 请你公司补充披露该现金分红方案的提议人

公司 2023 年度利润分配预案，由董事赵彩霞、张戈、李盛廷联合提议，经公司董事会审计委员会 2024 年第一次会议、公司 2024 年第一次独立董事专门会议审议通过后，提交董事会、股东大会审议表决批准。

(2) 结合你公司所处行业特点、发展阶段、经营模式、盈利水平、资金需求以及控股股东财务状况等因素，说明你公司确定该现金分红方案的原因及合理性、方案是否将造成公司流动资金短缺、是否存在损害公司股东尤其是中小股东利益的情形

①公司所处行业特点。公司主业为中成药制造与销售，属于医药行业。医药行业是国民经济的重要组成部分，长期需求旺盛，特别是中医药产业前景广阔。近年来，医药卫生体制改革不断深化，政策频出，精准施政，医药行业逐步从高速发展向高质量发展转型，挑战与机遇并存。持续强化的执法力度及合规要求，将提高合规体系不健全的中小企业的经营成本与风险，从而放大已经拥有健全合规管理体系的成熟企业的竞争优势，在一定程度上促进医疗行业及药品制造业更加良性地健康发展。

②公司发展阶段。公司前身可追溯到清朝乾隆年间的万和堂药庄，是一家拥有二百多年历史，集研发、生产、销售为一体的中成药企业。公司拥有 3 处现代化生产基地及科学的生产管理体系，拥有优质品种，有药品批准文号 162 个，其中独家产品 15 个，并有 93 个产品进入了《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目

录（2022年版）》，43个产品进入《国家基本药物目录（2018年版）》，构筑了以沃华®心可舒片、骨疏康胶囊/颗粒、荷丹片/胶囊、脑血疏口服液等市场认可的四大独家医保产品为支柱的强大独家产品线，拥有全终端、全模式营销体系，在心脑血管疾病用药、骨科用药领域拥有较强的竞争力。公司依托强大企业文化，运作规范、运行顺畅、决策高效，深入推进精细化管理，发挥资本运营优势，财务稳健，行稳致远，在抵御风险、化危为机等方面优势明显。

③公司经营模式。公司的经营模式如下：（1）研发模式主要有自主研发和联合研发；（2）采购模式为“前台-中台-后台”分工协作、交叉审核、互相制衡的采购机制，有效降低了采购成本；（3）生产模式为依照业已建成的3处现代化生产基地，严格按照国家批准的工艺生产，科学安排保证供应，严格管控保证质量，精细管理控制成本，产能充裕有保障；（4）销售模式为以预算制专业化临床学术推广模式为主、终端居间服务商模式和OTC零售模式相互促进，全面覆盖等级医院、零售药店、基层医疗机构等全类别线下终端，同时强化市场、商务相关管理职能，提升产品的品牌影响力、市场渗透力，加强发货回款、终端渠道的控制能力，实现对产品销售的服务、促进和监督。公司上述经营模式已运行多年，成熟稳定。

④公司盈利水平。公司连续13年盈利，近三年累计实现归母净利润3.30亿元。虽受宏观因素及行业周期影响，经营业绩短期承

压，利润有所下降，但公司盈利能力稳定，盈利水平不低于行业中游。

⑤公司资金需求。公司近期无重大资金需求。公司财务稳健，近三年经营性现金流净额始终为正。公司目前产能充裕，短期内无重大基建项目安排，没有重大对外投资的规划，也无重大债务，尤其是没有银行贷款。公司各项预算编制科学合理，日常支出与公司经营现状相符。公司 2023 年末资产负债率仅 27.19%，保持了极高的财务安全性。

⑥控股股东财务状况。公司控股股东为北京中证万融投资集团有限公司，持有公司股份比例为 50.27%，自公司上市以来，从未减持过公司股份，也未质押过公司股份。北京中证万融投资集团有限公司主要作为持股平台，不对外开展经营，无重大对外债务，财务状况良好。

综上，公司运营稳健，资产负债状况良好，近期无重大资金需求，为顺应医药行业从高速发展向高质量发展转型趋势，响应监管部门关于加大现金分红力度的倡议，制订了 2023 年度较大比例现金分红预案。该预案综合考虑了外部环境、公司发展与投资者的利益诉求，与公司经营业绩相匹配，不会造成公司流动资金短缺或其他不良影响，也不会损害公司股东尤其是中小股东的利益。

特此公告。

山东沃华医药科技股份有限公司董事会

二〇二四年四月二十九日