

证券代码：603168

证券简称：莎普爱思

公告编号：临 2018-034

浙江莎普爱思药业股份有限公司

关于上海证券交易所对公司 2017 年年度报告的 事后审核问询函的回复公告

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。

浙江莎普爱思药业股份有限公司（以下简称“本公司”“公司”、“莎普爱思”）于2018年5月11日收到上海证券交易所《关于对浙江莎普爱思药业股份有限公司2017年年度报告的事后审核问询函》（上证公函【2018】0501号，以下简称“《问询函》”），并于2018年5月12日披露了《莎普爱思关于收到上海证券交易所对公司2017年年度报告的事后审核问询函的公告》（公告编号：临2018-028号）。

公司收到《问询函》后高度重视，积极组织相关人员就《问询函》内容进行讨论分析，并会同审计机构天健会计师事务所（特殊普通合伙）就《问询函》所提的问题进行逐项落实，现就《问询函》中的有关问题回复如下：

“一、关于公司主业经营情况

1. 年报披露，报告期内，公司实现营业收入 9.39 亿元，同比减少 4.07%，归属于母公司股东的净利润 1.46 亿元，同比减少 46.92%。其中，滴眼液收入 6.85 亿元，同比减少 9.1%，占比 73%，毛利 6.41 亿元，同比减少 10.11%，占比 88%。因 2017 年 12 月自媒体事件及市场竞争加剧，公司最主要产品滴眼液的销售受到影响。请公司：（1）补充披露 2018 年 1 季度滴眼液的产销量、营业收入、营业成本、毛利率及其同比、环比变动情况，结合相关经营数据量化分析滴眼液销售受影响的程度；（2）结合产品布局、收入结构、滴眼液试验进展等情况，说明该产品经营的相关风险及公司已采取或拟采取的应对措施。”

公司回复：

一、补充披露 2018 年 1 季度滴眼液的产销量、营业收入、营业成本、毛利率及其同比、环比变动情况，结合相关经营数据量化分析滴眼液销售受影响的程度；

公司 2018 年 1 季度滴眼液营业收入、营业成本、毛利率、产销售量及其同比、环比变动情况如下：

项目	2018 年 1 季度	2017 年 1 季度	2017 年四季度	同比增减 (%)	环比增减 (%)
营业收入 (万元)	9,014.95	15,149.53	16,597.36	-40.49	-45.68
营业成本 (万元)	560.08	943.00	1,067.44	-40.61	-47.53
毛利率 (%)	93.79	93.78	93.57	0.01	0.21
生产量 (万支)	376.63	561.27	612.49	-32.90	-38.51
销售量 (万支)	319.18	516.23	585.93	-38.17	-45.53

以上数据说明 2018 年 1 季度公司滴眼液产品营业收入、生产量及销售量同比和环比均出现大幅度下跌，下跌的主要原因系 2017 年 12 月份自媒体等对公司生产的苜达赖氨酸滴眼液提出质疑，使得公司品牌的美誉度受到影响所致。

二、结合产品布局、收入结构、滴眼液试验进展等情况，说明该产品经营的相关风险及公司已采取或拟采取的应对措施。

1、公司 2017 年主要产品营业收入、毛利结构如下：

单位：万元

分产品	营业收入	占比 (%)	毛利	占比 (%)	毛利率 (%)
滴眼液	68,527.28	73.05	64,104.60	88.46	93.55
大输液	9,333.20	9.96	3,233.14	4.46	34.64
头孢克肟及其他	12,311.41	13.12	2,833.81	3.91	23.02
中成药	3,632.02	3.87	2,298.14	3.17	63.27
合计	93,803.91	100.00	72,469.69	100.00	77.26

2、滴眼液一致性评价进展情况

公司已于 2016 年启动苜达赖氨酸滴眼液的一致性评价工作，委托杭州百诚医药科技股份有限公司进行苜达赖氨酸滴眼液一致性评价研究。截至 2018 年 3 月底，公司基本完成原研药处方及质量剖析研究、原料药研究、滴眼液处方筛选、

配制工艺优化考察及包材对比研究等相关研究工作，实验室样品的各项质量指标与原研药基本一致，未发现异常状况。

公司正按照国家食品药品监督管理局（简称“国家食药监总局”；2018年3月组建国家药品监督管理局，由国家市场监督管理总局管理）和浙江省食品药品监督管理局（简称“浙江省食药监局”）的相关要求，实施和推进苜达赖氨酸滴眼液一致性评价工作。目前，苜达赖氨酸滴眼液上市后临床研究方案正在制定过程中。

综上所述，滴眼液的2017年营业收入占公司营业收入73.05%，滴眼液的毛利占公司毛利88.46%，是公司营业收入和毛利主要来源，从2018年1季度滴眼液的营业收入、产销量与同比和环比均出现大幅度下滑。

3、滴眼液相关经营风险及应对措施

（1）滴眼液产销量进一步下降的风险

公司受2017年12月有关自媒体质疑苜达赖氨酸滴眼液有关事宜以及食药监药化管函（2017）181号、浙食药监函（2017）209号文件的影响，公司滴眼液产品的生产量、销售量可能出现进一步下降的风险，从而存在本公司经营业绩的下降的风险。

应对措施：继续完善“渠道全程管理”的营销模式，加强白内障防治的科普宣传工作，以提高白内障患者对疾病以及相应治疗手段的了解和认识，以促进适应症患者使用本公司相关产品，在帮助患者治疗的同时提升公司产品的市场认可度，开展品牌宣传和市场推广活动等。针对相关产品的市场推广情况，及时跟踪和了解市场状况，积极发挥优势，及时调整其营销策略，促进公司产品市场份额的稳定。

进一步推进开源节流，加强成本管控能力，降低生产成本，提高产品的竞争力；加强对眼科疾病治疗的研发投入，增加新产品开发的持续投入，加快新产品开发进程，提高新药研发能力；同时改进广告投放策略，加大公益活动投入，提升公司的品牌形象。此外，公司将继续关注并购机会，不断丰富公司的产品储备，并加大新产品的推广力度，降低对单一产品的依赖程度，维持公司经营业绩的稳定。

（2）一致性评价未通过的风险

苜达赖氨酸滴眼液一致性评价工作存在无法按照国家食药监总局的要求在三年内完成的可能,或虽在三年内完成苜达赖氨酸滴眼液一致性评价并将资料上报国家食药监总局药品审评中心,也存在未通过国家食药监总局的审评审批的风险,该产品将不能继续生产销售,对公司生产经营将造成重大影响,从而导致本公司经营业绩的大幅下降的风险。

应对措施:公司将根据国家食药监总局的食药监药化管函〔2017〕181号文件,有序推进仿制药质量和疗效一致性评价的相关工作安排,力争通过一致性评价。在国家滴眼剂产品一致性评价具体要求出台之前,公司将积极与相关部门沟通,提前做好相关工作。待国家食药监总局出台滴眼剂产品一致性评价的相关要求后,及时调整苜达赖氨酸滴眼液一致性评价的实施计划和时间。

“2. 年报披露, 报告期内, 公司产品头孢克肟分散片从 1 月开始逐步减少对优胜美特制药公司的采购量, 5 月全部转为公司生产; 除 8 片头孢克肟分散片和 8 袋装头孢克肟颗粒外的其他头孢克肟产品原先委托东阳优胜美特医药公司为全国总经销, 9 月总经销协议到期后转由公司自行销售。请公司: (1) 说明原先将部分头孢克肟产品委托生产、经销的主要考虑, 补充披露受托方的基本信息及是否具备相关资质, 说明生产方、经销方及公司之间是否存在关联关系; (2) 说明报告期内调整生产、销售的主要考虑, 公司是否已配备相应的生产设施、仓库及销售人员等资源; (3) 结合调整前后的产销量、营业收入、毛利率等变化情况, 说明该调整对头孢克肟产品经营业绩的影响。”

公司回复:

一、说明原先将部分头孢克肟产品委托生产、经销的主要考虑, 补充披露受托方的基本信息及是否具备相关资质, 说明生产方、经销方及公司之间是否存在关联关系;

1、东阳优胜美特医药销售有限公司和优胜美特制药相关情况

(1) 东阳优胜美特医药销售有限公司 (原名为浙江正方龙腾医药有限公司, 2010年10月更名为浙江优胜美特医药有限公司, 2015年11月更名为现名, 简称“东阳优胜美特医药”), 成立于2005年5月25日, 是一家原料药、成品药批发销售企业。东阳优胜美特医药注册地址为浙江省东阳市横店镇工业区江南路333号, 法

定代表人胡磊，注册资本3,000万元，经营范围为中药材、中药饮片、中成药、化学药制剂、化学原料药、抗生素制剂、抗生素原料药、生化药品批发。（凭《药品经营许可证》经营，有效期至2019年11月4日）。

截至2017年9月，普洛药业股份有限公司持有东阳优胜美特医药100%的股权。

（2）优胜美特制药有限公司（以下简称“优胜美特制药”）成立于2008年10月，是一家药品生产企业，注册地址为金华市婺城新区临江工业区龙乾南街999号，法定代表人胡红华，注册资本6,000万元。经营范围为片剂（头孢菌素类）、硬胶囊剂（头孢菌素类）、颗粒剂（头孢菌素类）、干混悬剂（头孢菌素类）的生产（药品生产许可证有效期限至2018年5月21日止）。优胜美特制药拥有片剂（含头孢菌素类）GMP证书，其有效期至2018年06月26日。委托生产头孢克肟分散片的生产批件如下：100mg（按头孢克肟计算）生产批件有效期至2016年12月31日；50mg（按头孢克肟计算）生产批件有效期至2018年01月21日；200mg（按头孢克肟计算）生产批件有效期至2018年01月21日。

截至2017年9月，普洛药业股份有限公司持有优胜美特制药100%的股权。

2、公司与东阳优胜美特医药和优胜美特制药合作的原因

2008年9月，基于对东阳优胜美特医药经营团队的了解和认可，特别是其处方药的销售能力较强，本公司与东阳优胜美特医药签订总经销协议，公司生产的头孢克肟分散片由东阳优胜美特医药作为全国总经销商在国内销售。随着销售规模的不断扩大，公司原有产能不能满足销售的需求，于是2010年2月本公司开始与优胜美特制药开展委托生产合作。

公司委托优胜美特制药生产并通过东阳优胜美特医药销售头孢克肟类产品，有利于提高公司产品的市场影响力，提升公司盈利能力。

3、说明生产方、经销方及公司之间是否存在关联关系；

经核查，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、持有公司5%以上股份的股东和公司其他关联方均未在优胜美特制药、东阳优胜美特医药、普洛药业股份有限公司占有任何权益。

经核查，优胜美特制药、东阳优胜美特医药均为普洛药业股份有限公司的全

资子公司，属同一控制人关系；优胜美特制药、东阳优胜美特医药与本公司均不存在关联关系。

二、说明报告期内调整生产、销售的主要考虑，公司是否已配备相应的生产设施、仓库及销售人员等资源；

本公司于2015年底整厂搬迁至平湖市经济技术开发区，新建了头孢车间，建筑面积4,500平方米，其中净化面积1,168平方米，仓库面积2,700平方米，2015年12月31日取得药品GMP证书。车间设备先进，自动化程度高，基本能满足销售需求。

2017年公司对头孢车间的后道工序增加1台铝塑铝包装机、2台全自动装盒机和2台全自动透明膜三维包装机，生产能力得到进一步提升，具备了自行生产所有头孢类产品的能力，公司不需要再继续委托优胜美特制药生产产品。

2017年8月31日，公司与东阳优胜美特医药签订的全国总经销协议到期，考虑到公司长远发展的需要，处方药销售也需要发展、壮大自己的销售队伍，利用公司的品牌优势并与全国经销商建立良好的合作关系，布局零售终端，建设自己的处方药营销网络。本次公司在原有处方药营销团队的基础上，扩充了销售人员，加强了营销的实力，同时发挥公司在零售终端的优势，带动头孢克肟类产品的销售增长。

三、结合调整前后的产销量、营业收入、毛利率等变化情况，说明该调整对头孢克肟产品经营业绩的影响。

公司与东阳优胜美特医药的全国总经销协议到期后，自2017年9月开始，头孢类产品全部转为自行销售，当月公司的主要工作是加强和全国各地的经销商沟通，调整销售策略，解决销售转换过程中出现的各种问题，同时尽快启动全国销售市场，调整、布局建设公司的处方药销售网络，尽量做到无缝对接。9月份属过渡阶段，头孢类产品的销售收入为1,476.91万元，其中销售给东阳优胜美特医药740.09万元，自行销售736.83万元，产品销售处于启动阶段。

以下是2017年头孢克肟产品调整前后产销量、营业收入、毛利率对比情况：

头孢克肟产品	1月-8月累计	1月-8月平均值	10月-12月累计	10月-12月平均值	调整前后变动
--------	---------	----------	-----------	------------	--------

					幅度 (%)
生产量 (万盒)	2,602.19	325.27	787.86	262.62	-19.26
销售量 (万盒)	2,544.62	318.08	653.97	217.99	-31.47
营业收入 (万元)	7,282.70	910.34	2,531.45	843.82	-7.31
毛利率%	17.92	-	45.58	-	27.66

从以上对比可以看出，头孢克肟产品全国总经销的平均每月生产量、销售量和营业收入与转为全部自主经销后平均每月生产量、销售量和营业收入相比有一定程度的下降，但毛利率水平增加了27.66%，头孢克肟类产品盈利水平有所增加，主要是在总经销期间的头孢克肟产品供货价格经双方协商确定，自主经销售后产品的价格公司可依据市场行情确定。

“3. 年报披露，报告期内，销售公司实现收入 8599.65 万元，同比下降 18.88%，净利润亏损 1958.87 万元。销售公司经营的产品以公司产品滴眼液和中成药为主，本期经营滴眼液收入 6091.73 万元，同比下降 41.78%，该业务逐步转入母公司。同时，销售公司已取得中瑞国际广场 28 间商业房产产权、收购 6 家单体药店并新开办 3 家药店。销售公司今后将为公司产品销售和大药房连锁提供服务并收取服务费用。请公司：（1）说明公司各类产品通过销售公司销售的具体数据、定价依据及收入确认政策；（2）说明销售公司业务调整的主要考虑，以及调整前后的收入及利润结构变化；（3）补充披露大药房目前的业务开展情况及主要经营、财务数据。”

公司回复：

一、说明公司各类产品通过销售公司销售的具体数据、定价依据及收入确认政策；

2017 年公司各类产品通过浙江莎普爱思医药销售有限公司（简称“莎普爱思销售公司”、“销售公司”）销售的情况如下：

产品名称	单位	销售公司销量	公司总销量	占比
苄达赖氨酸滴眼液	万支	175.48	2,461.90	7.13%

四子填精胶囊	万盒	16.74	24.49	68.35%
复方高山红景天口服液	万盒	3.26	5.58	58.42%
六味地黄丸	万盒	2.51	5.94	42.26%

注：2017年本公司在售滴眼液产品包括苾达赖氨酸滴眼液、甲磺酸帕珠沙星滴眼液；其中销售公司仅销售苾达赖氨酸滴眼液。

本公司苾达赖氨酸滴眼液销售给莎普爱思销售公司的定价依据：莎普爱思销售公司负责本公司所有苾达赖氨酸滴眼液的售前市场推广及公益活动的策划、售中产品的发货运输调度、售后货款的回收和售后服务等营销业务，按给经销商的价格扣除留给销售公司在营销业务中承担人工费用和业务管理费用支出等合理的毛利后确定对销售公司的销售价格。

莎普爱思强身药业有限公司（简称“强身药业”）产品销售给莎普爱思销售公司的定价依据：适当考虑为开展强身药业产品销售所发生的人工费用和业务管理费用等情况，并参考销售给其他经销商的价格，确定给销售公司的产品价格。

莎普爱思销售公司收入确认政策：（1）当母公司和强身药业将产品交付给销售公司，母公司和强身药业就确认相关的收入、成本；（2）当销售公司已根据合同约定将产品交付给购货方，且产品销售收入金额已确定，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，产品相关的成本能够可靠地计量；

（3）报告日销售公司未将母公司和强身药业产品进行对外销售的，编制合并报表时，按照生产企业账面存货的结存成本调整相应的收入、成本、存货金额。

二、说明销售公司业务调整的主要考虑，以及调整前后的收入及利润结构变化；

销售公司成立初期时考虑将母公司的售前市场推广及公益活动的策划、售中产品的发货运输调度、售后货款的回收和售后服务等营销业务和人员全部并入销售公司，由于处方药招投标政策影响，要求由产品生产企业直接投标，因此除处方药业务以外，全部由销售公司负责，其中有四个省份的苾达赖氨酸滴眼液市场由销售公司直接对外销售，而其他省份的苾达赖氨酸滴眼液的上述营销业务系由销售公司进行推广，由本公司实现对外销售。

由于通过销售公司销售的苾达赖氨酸滴眼液收益，无法覆盖销售公司为苾达

赖氨酸滴眼液市场开拓所发生的人工费用和业务费用，影响销售公司开拓苜达赖氨酸滴眼液市场的积极性。销售公司经过三年的运行，公司考虑将销售公司定位成为本公司产品提供营销服务，除在电子商务终端和浙江莎普爱思大药房连锁有限公司（简称“莎普爱思大药房”、“大药房”、“大药房连锁”）上的销售的本公司产品外，逐步转回生产企业直接销售。

销售公司的营销业务服务主要包括提供售前市场推广及公益活动的策划、售中产品的发货运输调度、售后货款的回收和售后服务等。未来本公司通过销售公司提供的市场营销业务的服务，支付销售公司服务费用，以覆盖销售公司的经营成本。通过上述业务的调整，有利于发挥各自优势，以确保实现公司经营目标。

2017年销售公司业务调整前后的收入及利润结构变化如下：

业务调整前：

单位：万元

名称	1-4月营业收入	占比(%)	毛利	占比(%)
产品收入	3,855.50	99.55	2,715.52	100.05
零售药品	13.84	0.36	1.91	0.07
出租固定资产	3.37	0.09	-3.19	-0.12
合计	3,872.71	100.00	2,714.24	100.00

业务调整后：

单位：万元

名称	10-12月营业收入	占比(%)	毛利	占比(%)
产品收入	918.41	25.28	315.32	10.50
零售药品	38.43	1.06	12.41	0.41
服务费	2,676.15	73.66	2,676.15	89.09
合计	3,632.99	100.00	3,003.88	100.00

销售公司主要负责江苏、上海、四川、云南等四个省市苜达赖氨酸滴眼液的直接对外销售，以及通过电子商务终端销售苜达赖氨酸滴眼液、中成药产品等和通过莎普爱思大药房销售的本公司产品。从2017年5月开始销售公司逐步将苜达赖氨酸滴眼液对外销售转入本公司，5月份将江苏省的业务转入本公司；8月

份将上海、四川和云南三个省市的业务转入本公司，截止 9 月底销售公司负责的上述四个省市苕达赖氨酸滴眼液业务全部转入本公司；截至目前通过电子商务终端销售苕达赖氨酸滴眼液、中成药仍由销售公司负责。

三、补充披露大药房目前的业务开展情况及主要经营、财务数据。

名称	控股关系	业务性质	注册资本(万元)	成立日期	经营范围	本期期末总资产(万元)	本期期末净资产(万元)	本期净利润(万元)
莎普爱思大药房	莎普爱思销售公司全资子公司	医药商业	1000	2015/9/29	零售：处方药与非处方药；习用中药材（饮片）、中成药、化学药制剂、抗生素制剂、生化药品、生物制品、医疗器械、食品、日用百货、化妆品、文具用品、消毒用品、塑料制品；医疗信息咨询。	694.20	654.48	-212.91

莎普爱思大药房于 2017 年完成对 6 家单体药店的资产收购同时新开办 3 家药店，成立下辖 10 家药店的连锁有限公司，将原来的浙江莎普爱思大药房有限公司更名为浙江莎普爱思大药房连锁有限公司，于 2017 年 9 月重新取得营业执照，于 2017 年 11 月 2 日取得《药品经营许可证》，莎普爱思大药房于 2017 年 11 月 11 日试开业。

莎普爱思大药房主要经营药品零售业务，包括西药、中成药、中药饮片、习用中药材、医疗器械等业务。莎普爱思大药房于 2017 年 12 月取得 GSP 证书。

2017 年度莎普爱思大药房主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2017 年
一、营业收入	160.31
减：营业成本	141.20
税金及附加	1.28

销售费用	137.35
管理费用	93.13
财务费用	-0.13
资产减值损失	0.40
二、营业利润	-212.91
三、利润总额	-212.91
四、净利润	-212.91

“4. 年报披露，公司产品通过经销商渠道覆盖医院和零售终端，部分产品直供医院终端。报告期末，公司应收账款账面余额 3135.22 万元，同比增长 44.61%，主要因头孢克肟和大输液产品赊销期延长及个别客户未及时付款，其中余额前五名的应收账款合计 1629.51 万元，占比 52%，相较前两年占比增幅明显。此外，公司预收账款 9438.82 万元，同比减少 33.45%，主要因预收滴眼液货款减少所致。请公司：（1）分产品列示直销和经销的收入占比、区域分布情况；（2）补充披露各类产品的销售结算方式及信用政策，结合相关变化情况量化分析对应收账款、预收账款的影响金额，并评估坏账准备计提是否充分；（3）补充披露前五名应收账款的交易对方、业务背景及交易金额，说明相较前两年变化较大的原因；（4）说明报告期及期后是否存在退货情形，并结合预收滴眼液货款减少的情况评估后续滴眼液销售是否存在进一步下滑的风险。请年审会计师发表意见。”

公司回复：

一、分产品列示直销和经销的收入占比、区域分布情况；

（一）公司分产品收入明细情况

1、直销和经销收入情况

莎普爱思公司主要产品为滴眼液、大输液、中成药、头孢克肟及其他等四个产品类别。公司主要产品按销售模式分类情况：

单位：万元

销售模式	滴眼液		大输液		中成药		头孢克肟及其他	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
经销	68,527.28	100.00%	7,966.12	85.35%	3,632.02	100.00%	12,305.96	99.96%
直销			1,367.08	14.65%			5.45	0.04%
合计	68,527.28	100.00%	9,333.20	100.00%	3,632.02	100.00%	12,311.41	100.00%

莎普爱思公司滴眼液、中成药产品全部采用经销模式进行销售，大输液、头孢克肟及其他等产品主要以经销模式为主，直销为辅。

2、公司主要产品地区分部情况：

单位：万元

地区	滴眼液		大输液		中成药		头孢克肟及其他	
	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
东北	10,547.54	15.39%	694.20	7.44%	591.49	16.29%	825.98	6.71%
华北	6,303.51	9.20%	577.53	6.19%	17.67	0.49%	447.27	3.63%
华东	17,259.09	25.18%	4,545.43	48.70%	2,817.36	77.57%	9,673.97	78.58%
华南	10,258.11	14.97%	531.13	5.69%	58.20	1.60%	208.38	1.69%
华中	8,967.65	13.09%	2,061.25	22.08%	28.39	0.78%	464.16	3.77%
西北	5,174.79	7.55%	260.91	2.80%			157.23	1.28%
西南	10,016.59	14.62%	662.75	7.10%	118.91	3.27%	534.42	4.34%
合计	68,527.28	100.00%	9,333.20	100.00%	3,632.02	100.00%	12,311.41	100.00%

二、补充披露各类产品的销售结算方式及信用政策，结合相关变化情况量化分析对应收账款、预收账款的影响金额，并评估坏账准备计提是否充分；

1、各类产品的销售结算方式及信用政策

公司滴眼液产品，主要通过经销商进行销售，一般采用款到发货的信用政策，对小部分经销商货到 90-180 天内付款的信用政策。

公司大输液产品，部分由公司直接供给医院，按中标价与医院直接结算；部分通过经销商供给医院，公司与经销商之间采取卖断销售的方式，以协商确定的不高于中标价的价格结算货款，公司给经销商及医院一般采用货到 90 天内付款的信用政策。

公司中成药产品全部通过经销商进行销售，因公司中成药产品的市场占有率低，且目前尚处于市场开拓状态，故目前未对全部经销商执行统一的信用政策，一般采用货到 6-9 个月内付款的信用政策。

公司头孢克肟产品中的主要产品在 2017 年 9 月之前全部由东阳优胜美特医药销售有限公司进行总经销，采用款到发货的信用政策；2017 年 9 月之后（即公司与东阳优胜美特医药销售有限公司有关头孢克肟产品的总经销协议到期后），公司采用普通的经销模式，公司实际给经销商一般采用货到 90 天内付款的信用

政策。

2、相关产品信用政策变化对应收账款、预收款项的影响情况

本期头孢克肟产品从总经销模式改为普通经销模式，导致预收头孢克肟产品款项期末较期初减少 11.59 万元，而应收头孢克肟产品账款期末较期初增加 252.48 万元；其他产品的销售结算方式及信用政策报告期末发生变更。

公司应收账款、预收款项分主要产品变动情况：

单位：万元

项目	应收账款			预收款项		
	期末余额	期初余额	变动	期末余额	期初余额	变动
大输液	899.60	632.09	267.51	228.56	245.26	-16.70
滴眼液	350.24	92.36	257.88	8,663.82	13,356.69	-4,692.87
中成药	1,433.65	1,346.43	87.22	8.20	0.31	7.89
头孢克肟	254.14	1.66	252.48	409.22	420.81	-11.59
其他产品	197.59	95.44	102.15	129.02	160.19	-31.17
合计	3,135.22	2,167.98	967.24	9,438.82	14,183.26	-4,744.45

公司大输液产品的应收账款账面余额期末较期初增加 267.51 万元，主要系 2017 年第四季度公司大输液产品的销售收入较去年同期增加所致；滴眼液产品的应收账款账面余额期末较期初增加 257.88 万元，主要系公司给经销商嘉兴市华源医药有限公司采用货到 180 天内付款的信用政策，且对该经销商本期滴眼液销售收入增加所致；滴眼液产品的预收款项期末较期初减少 4,692.87 万元，主要系(1)因公司 2017 年度滴眼液销售量下降，导致预收滴眼液款项下降；(2)受 2017 年 12 月份自媒体事件影响，滴眼液客户要货量减少，导致该部分预收款项减少。

3、坏账准备计提的合理性说明

(1) 公司执行的应收账款坏账准备政策

对于单项金额重大且有客观证据表明发生了减值的应收款项(包括应收账款和其他应收款)，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备；对于单项金额非重大以及经单独测试后未减值的单项金额重大的应收款项(包括应收账款和其他应收款)，根据相同账龄应收款项组合的实际损失率为基础，结

合现时情况确定报告期各项组合计提坏账准备的比例。确定具体提取比例为：账龄 1 年以内（含，下同）的，按其余额的 1%计提；账龄 1-2 年的，按其余额的 10%计提；账龄 2-3 年的，按其余额的 20%计提；账龄 3-4 年的，按其余额的 40%计提；账龄 4-5 年的，按其余额的 60%计提；账龄 5 年以上的，按其余额的 100%计提。对有确凿证据表明可收回性存在明显差异的应收款项，单独进行减值测试，并根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。

(2) 公司期末应收账款坏账准备计提情况

根据应收账款坏账准备政策，公司 2017 年 12 月 31 日计提的应收账款坏账准备金额为 38.39 万元，占公司期末应收账款账面余额的 1.22%。分账龄列示如下：

单位：万元

账 龄	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)
1 年以内	3,096.31	30.96	1
1-2 年	29.38	2.94	10
2-3 年	0.40	0.08	20
3-4 年	7.36	2.94	40
4-5 年	0.75	0.45	60
5 年以上	1.02	1.02	100
小 计	3,135.22	38.39	1.22

公司客户主要为医药经销公司和医院，客户信用较好，账龄一年以内的应收账款余额占比 98.76%，超过一年的账龄占比 1.24%。截至 2018 年 4 月底，2017 年期末应收账款余额已收回 2,136.81 万元，占比 68.15%（截至 2017 年 4 月底，2016 年期末应收账款余额收回 1,335.18 万元，占比 61.59%），回款情况良好。公司近 3 年也未发生应收账款核销情况。

综上所述，公司期末坏账准备已充分计提。

三、补充披露前五名应收账款的交易对方、业务背景及交易金额，说明相较前两年变化较大的原因；

公司 2015 年 12 月 31 日、2016 年 12 月 31 日及 2017 年 12 月 31 日的应收账款余额前五名如下所示：

单位：万元

2017年12月31日					
客户名称	应收账款 余额	坏账 准备	销售金额	账龄	主要产品
嘉兴市华源医药有限公司	995.08	9.95	2,815.16	1年以内	中成药
黑龙江省百年阜康医药有限公司	251.04	2.89	1,959.69	[注]	滴眼液、 中成药
湖北九州通基药有限公司	163.78	1.64	399.54	1年以内	大输液
辽宁成大方圆医药有限公司	112.25	1.12	1,152.36	1年以内	滴眼液、 中成药
华润医药（上海）有限公司	107.36	1.07	120.86	1年以内	头孢克肟
小计	1,629.51	16.67	6,447.61		

(续上表)

2016年12月31日					
客户名称	应收账款 余额	坏账 准备	销售金额	账龄	主要产品
嘉兴市华源医药有限公司	504.74	5.05	712.90	1年以内	中成药
辽宁成大方圆医药有限公司	107.09	1.07	1,202.61	1年以内	滴眼液、 中成药
黑龙江省百年阜康医药有限公司	99.19	0.99	2,004.65	1年以内	滴眼液
华东医药股份有限公司	53.46	0.53	202.85	1年以内	大输液
浙江华圣药业集团有限公司	50.38	0.50	123.72	1年以内	大输液
小计	814.86	8.14	4,246.73		

(续上表)

2015年12月31日					
客户名称	应收账款 余额	坏账 准备	销售金额	账龄	主要产品
辽宁成大方圆医药有限公司	150.81	1.51	643.04	1年以内	滴眼液
华东医药股份有限公司	51.65	0.52	286.72	1年以内	大输液
山西九州通医药有限公司	49.50	0.49	428.05	1年以内	滴眼液
浙江大学医学院附属儿童医院	47.88	0.48	235.57	1年以内	大输液
北京佳诚医药有限公司	46.36	0.46	51.22	1年以内	其他
小计	346.20	3.46	1,644.60		

[注]：其中账龄1年以内金额246.85万元，1-2年金额4.19万元。

从上表可知，公司应收账款前五名客户期末余额较期初增加814.65万元，

增幅 99.97%，余额增加主要系客户的销售金额增加所致。应收账款前五大客户 2017 年较前两年相比，本期增加湖北九州通基药有限公司，系该经销商本期第四季度较上年同期增加要货量所致；本期新增华润医药（上海）有限公司，系因头孢克肟由总经销转为普通经销后，本期新增开发的经销商客户。

四、说明报告期及期后是否存在退货情形，并结合预收滴眼液货款减少的情况评估后续滴眼液销售是否存在进一步下滑的风险。

1、公司 2017 年度及 2018 年 1-4 月份未发生退货情形。

2、期末预收款项账面余额为 9,438.82 万元，较期初账面余额 14,183.26 万元，减少 4,744.44 万元，主要系(1)因公司 2017 年度滴眼液销售量下降，导致预收款项下降；(2)受 2017 年 12 月份自媒体事件影响，滴眼液客户要货量减少，导致该部分预收款项减少。

根据公司 2018 年 4 月底的未审财务报表，截至 2018 年 4 月 30 日预收款项余额为 8,454.73 万元，较 2017 年 12 月 31 日预收款项余额 9,438.82 万元，减少 984.09 万元；2018 年 1-4 月滴眼液销售金额 9,523.36 万元，较 2017 年同期滴眼液销售金额 19,781.80 万元，下降 10,258.44 万元，降幅 51.86%。预收滴眼液货款的减少可能存在滴眼液销售进一步下滑的风险。

五、年审会计师意见

天健会计师事务所(特殊普通合伙)《关于浙江莎普爱思药业股份有限公司 2017 年年度报告的事后审核问询函中有关事项的说明》(天健函〔2018〕329 号)全文登载于 2018 年 5 月 25 日上海证券交易所网站 (www.sse.com.cn)。

“5. 年报披露，报告期末，公司存货账面余额 1.02 亿元，同比增长 60%。请公司：(1) 分产品列示存货中原材料、在产品、库存商品的具体构成及金额；(2) 结合存货的具体构成及相关产品的产销情况，说明存货大幅增长的合理性；(3) 存货是否存在减值风险，存货跌价准备计提是否充分。请年审会计师发表意见。”

公司回复：

一、分产品列示存货中原材料、在产品、库存商品的具体构成及金额；

1、公司期末、期初存货明细情况

单位：万元

项 目	期末数			期初数		
	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	5,011.02	18.33	4,992.69	3,082.62		3,082.62
在产品	1,385.09		1,385.09	1,084.31		1,084.31
库存商品	3,829.89	163.18	3,666.71	2,209.67	84.98	2,124.69
合 计	10,226.00	181.51	10,044.49	6,376.60	84.98	6,291.62

2、公司期末原材料、在产品及库存商品按产品类别情况：

单位：万元

产品类别	原材料		在产品		库存商品		合计	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
大输液	1,289.77	25.74%	149.40	10.79%	707.31	18.47%	2,146.48	20.99%
滴眼液	558.86	11.15%	240.84	17.39%	819.44	21.40%	1,619.14	15.83%
中成药	1,571.57	31.36%	458.40	33.09%	1,471.65	38.42%	3,501.62	34.24%
头孢克肟	1,022.15	20.40%	463.30	33.45%	497.07	12.98%	1,982.52	19.39%
其他产品	340.00	6.79%	73.15	5.28%	334.42	8.73%	747.57	7.31%
五金配件	228.67	4.56%					228.67	2.24%
合 计	5,011.02	100.00%	1,385.09	100.00%	3,829.89	100.00%	10,226.00	100.00%

二、结合存货的具体构成及相关产品的产销情况，说明存货大幅增长的合理性；

1、公司期末原材料分产品类别余额较期初变动情况

单位：万元

产品类别	期末余额	期初余额	变动	变动率
大输液	887.54	796.75	90.79	11.39%
滴眼液	961.09	476.64	484.45	101.64%
中成药	1,571.57	1,107.11	464.46	41.95%
头孢克肟	1,022.15	330.70	691.45	209.08%
其他产品	340.00	255.56	84.44	33.04%
五金配件	228.67	115.86	112.81	97.37%

合计	5,011.02	3,082.62	1,928.40	62.56%
-----------	-----------------	-----------------	-----------------	---------------

由上表可知，公司原材料期末较期初增加 1,928.40 万元，增长 62.56%，主要系：(1) 公司本期新增单剂量滴眼液产品生产，故增加了滴眼液产品的原材料备货；(2) 公司因将头孢克肟产品中的主要产品由委托生产转为公司自行生产，故增加了头孢克肟产品相应的原材料备货；(3) 报告期因莎普爱思强身药业有限公司销售规模较上年增加，故增加了中成药产品的原材料备货。

2、公司期末在产品余额较期初变动情况

单位：万元

产品类别	期末余额	期初余额	变动	变动率
大输液	178.93	358.86	-179.93	-50.14%[注]
滴眼液	240.84	181.82	59.02	32.46%
中成药	458.40	296.46	161.94	54.63%
头孢克肟	463.30	213.83	249.47	116.67%
其他产品	43.61	33.34	10.27	30.81%
合计	1,385.08	1,084.31	300.77	27.74%

[注]：系公司大输液 2017 年期末较期初生产安排量减少所致。

从上表可知，公司在产品期末较期初增加 300.77 万元，增长 27.74%，主要系头孢克肟在产品及中成药生产量增加导致在产品增加。

3、公司期末库存商品余额较期初变动情况

单位：万元

产品类别	期末余额	期初余额	变动	变动率
大输液	707.31	725.65	-18.34	-2.53%
滴眼液	819.43	409.83	409.60	99.94%
中成药	1,471.65	548.53	923.12	168.29%
头孢克肟	497.07	141.93	355.14	250.23%
其他产品	334.42	383.74	-49.32	-12.85%
合计	3,829.88	2,209.68	1,620.20	73.32%

从上表可知，公司库存商品期末较期初增加 1,620.20 万元，增长 73.32%。主要系滴眼液产品增加 409.60 万元、中成药产品增加 923.12 万元、头孢克肟产品增加 355.14 万元所致。因公司报告期新增单剂量滴眼液产品生产及销售，报告期因该单剂量滴眼液产品尚处于推广阶段，销量不大，故导致滴眼液产品期末库存增加；因公司报告期新增中成药新产品复方五味子片、前列回春丸等生产，该等新产品本报告期对外销售较少，故导致中成药产品期末库存增加；因公司将

头孢克肟主要产品由委托生产转为公司自行生产，故导致头孢克肟产品期末库存增加。

综上所述，公司存货期末较期初增长合理。

三、存货是否存在减值风险，存货跌价准备计提是否充分。

1、公司存货减值测试方法

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

2、公司期末存货跌价准备计提及复核情况

公司 2017 年度存货跌价准备计提情况：

单位：万元

项 目	期初数	本期增加		本期减少		期末数
		计提	其他	转回或转销	其他	
原材料		18.33				18.33
库存商品	84.98	163.18		84.98		163.18
小 计	84.98	181.51		84.98		181.51

公司 2017 年度库存商品跌价准备计提分产品情况：

单位：万元

产 品	期初数	本期增加		本期减少		期末数
		计提	其他	转回或转销	其他	
中成药		57.65				57.65
大输液	84.98	105.53		84.98		105.53
小 计	84.98	163.18		84.98		163.18

综上所述，公司已按企业会计准则和公司有关存货会计政策的相关规定对期

末存货进行减值测试，并计提了充分的跌价准备。

四、年审会计师意见

天健会计师事务所(特殊普通合伙)《关于浙江莎普爱思药业股份有限公司2017年年度报告的事后审核问询函中有关事项的说明》(天健函(2018)329号)全文登载于2018年5月25日上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)。

“二、关于强身药业业绩情况

6. 年报披露,强身药业2016、2017年分别实现净利润125.39万元和1028.42万元,业绩承诺完成率仅为12.64%和34.28%,因主要产品四子填精胶囊和复方高山红景天口服液在补肾壮阳类产品和滋养安神类产品中的市场知名度较低,在竞品较多的环境下销量未达预期。公司前期因收购强身药业形成商誉2.29亿元,本期计提商誉减值准备5062.65万元,占净利润比例为35%。请公司:(1)补充披露强身药业主要产品所处细分行业的发展状况、市场规模、主要竞品、市场份额及竞争优势等信息;(2)补充披露强身药业自成立以来的营业收入、营业成本、期间费用、净利润、经营活动产生的现金流量净额等财务数据,以及主要产品的产销量、售价、收入、成本及毛利率等经营数据,并与收购时的预测值进行对比;(3)结合强身药业的业务类型及经营情况,说明前期收购的主要考虑、相关评估及决策是否审慎、合理;(4)补充披露2016-2017年商誉减值测试的过程及主要参数,说明2016年未计提减值准备的原因,评估2017年减值准备计提是否充分、未来是否存在继续减值的风险,请年审会计师发表意见。”

公司回复:

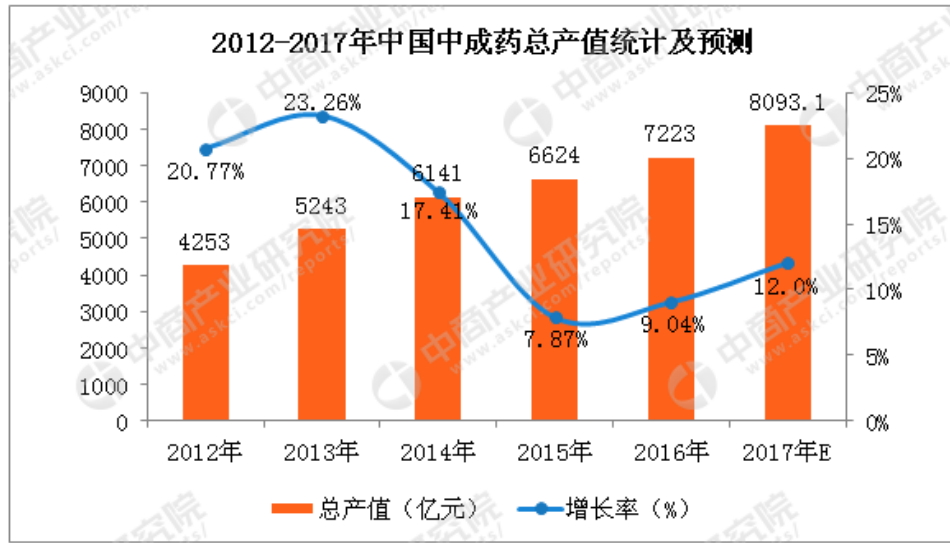
一、补充披露强身药业主要产品所处细分行业的发展状况、市场规模、主要竞品、市场份额及竞争优势等信息;

强身药业主要从事中成药产品的研发、生产和销售。

(一) 行业概况

随着我国药品监督管理的不断规范,中成药工业发展态势积极,工业总产值已从2012年的4,253亿元增长至2016年的7,223亿元,五年复合增长率14.2%。中商产业研究院发布的《2017-2022年中国中成药行业市场前景调查及投融资战略研究报告》预测,根据我国多年中成药总产值的线性关系来看,2017年中国

中成药总产值将超 8,000 亿元，同比增长率为 12%。



数据来源：中商产业研究院整理

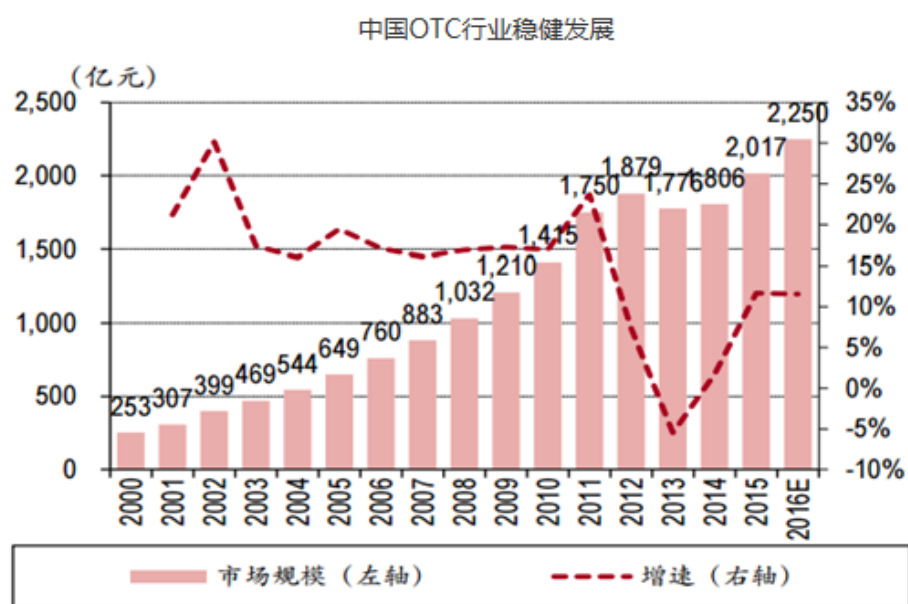
目前中国中成药行业进入较为平稳的发展阶段，中成药销售收入由 2012 年的 4,131 亿元增长至 2016 年的 6,700 亿元，年均复合增长率为 12.9%。



数据来源：中商产业研究院整理

自 2000 年以来我国推行处方药和非处方药分类管理，中国 OTC 市场发展迅猛，增速高于全球市场，已成为全球增长最快的地区之一。随着国内消费者收入

水平和支付能力逐年提升，消费者对健康的关注和保健需求日益提高，健康保健类产品因此成为消费者支付意愿最强的品类之一。健康需求的上升成为 OTC 行业发展的重要驱动力之一，我国 OTC 行业呈现稳健增长态势，15 年间增长将近 8 倍。2015 年我国 OTC 市场规模超过 2,000 亿元，预计到 2020 年我国 OTC 市场规模将位居世界第一。



数据来源：公开资料整理

(二) 主要竞品、市场份额

强身药业目前主要产品有四子填精胶囊、复方高山红景天口服液，其中四子填精胶囊为补肾壮阳类产品，根据北京东方比特科技有限公司《补肾壮阳类产品市场规模分析报告》(2015 版) 测算，2014 年国内补肾壮阳类产品的市场规模已达到 179 亿元人民币，近年年增长率达到 18%；复方高山红景天口服液为滋养安神类产品，根据北京东方比特科技有限公司《滋养安神类产品市场规模分析》(2015 版) 测算，2014 年国内滋养安神类产品的市场规模已达到 123 亿元人民币，近年年增长率达到 12%。

补肾壮阳类、滋养安神类产品 2012 年-2015 年的市场规模与主要同类产品的市场份额如下：

表1 2012年-2015年补肾壮阳类产品全国市场销售规模

单位：万元

系列名称	2012年	2013年	2014年	2015年(推算)	平均增长率(%)
肾宝	40,510	134,999	320,129	526,258	135.08%
生精、益精、填精	208,541	312,838	290,960	305,426	13.56%
复方玄驹胶囊	108,382	121,533	131,316	117,185	2.64%
补肾益寿	129,231	160,899	120,469	84,555	-13.19%
金匱肾气	66,428	90,225	86,857	71,826	2.64%
普乐安	73,956	82,727	59,895	50,044	-12.21%
五子衍宗	31,424	49,907	59,291	61,778	25.27%
复方虫草补肾口服液	5,364	8,724	54,082	31,333	80.10%
引阳索	22,566	69,109	52,827	26,103	4.97%
右归	41,371	52,416	52,222	50,732	7.04%
补肾益脑	43,973	47,837	46,042	45,765	1.34%
无比山药	1,266	16,353	37,496	16,809	136.81%
龟鹿补肾	7,532	10,939	33,867	38,221	71.84%
巴戟天	33,031	37,993	33,476	24,838	-9.06%
健阳	7,302	13,346	23,566	27,572	55.72%
补肾固齿丸	18,754	26,402	19,773	15,783	-5.59%
前列回春	13,302	15,400	14,608	14,618	3.20%
健脑补肾	12,394	20,511	13,921	6,365	-19.92%
其他类别	256,874	322,048	338,553	335,977	9.36%
总计	1,122,201	1,594,209	1,789,352	1,851,189	18.16%

表2 2012年-2015年滋养安神类全国市场销售规模

单位：万元

系列名称	2012年	2013年	2014年	2015年(推算)	平均增长率(%)
红景天	314,338	362,431	414,113	452,307	12.90%
安神补脑	116,179	154,851	170,599	164,926	12.39%
牛黄清心	68,319	80,725	80,458	74,074	2.73%
乌灵胶囊	41,879	47,974	52,317	49,870	5.99%
补肾益脑	43,973	48,002	48,732	50,093	4.44%
脑心舒	26,819	31,398	32,126	26,825	0.01%

静心	7,095	19,797	42,699	46,529	87.18%
枣仁	21,591	26,985	30,520	27,798	8.79%
健脑补肾	12,311	20,695	16,721	16,057	9.26%
益脑	12,081	12,001	16,924	16,399	10.72%
柏子养心	10,559	13,049	14,913	17,295	17.88%
天王补心	10,391	12,601	13,269	13,827	9.99%
西洋参	10,887	11,137	9,802	7,229	-12.76%
五味子	6,151	8,894	10,146	11,253	22.31%
枣仁安神	8,430	8,568	9,355	9,989	5.82%
安眠补脑	7,925	8,390	9,223	9,138	4.86%
甜梦	6,506	8,342	8,999	8,350	8.68%
脑心康	4,532	6,125	6,809	7,342	17.44%
安神补心	5,872	5,519	4,942	7,164	6.86%
九味镇心颗粒	2,099	2,091	3,463	2,954	12.05%
其他类别	159,468	193,186	230,438	239,279	14.48%
总规模	897,405	1,082,761	1,226,568	1,258,697	11.94%

表3 2015年补肾壮阳类主要产品市场规模份额

单位：万元

排序	药品名称	药品生产企业	2015年(推算)	市场份额
1	肾宝片	江西汇仁药业有限公司	504,269	27.24%
2	古汉养生精口服液	紫光古汉集团衡阳中药有限公司	205,597	11.11%
3	复方玄驹胶囊	施强药业集团有限公司	117,185	6.33%
4	补肾益寿胶囊	太极集团重庆涪陵制药厂有限公司	73,894	3.99%
5	金匱肾气丸(桂附地黄丸)	遵义廖元和堂药业有限公司	64,801	3.50%
6	其他类别		885,443	47.83%
7	总计		1,851,189	100%

表4 2015年滋养安神类主要产品市场规模份额

单位：万元

排序	药品名称	药品生产企业	2015年(推算)	市场份额
----	------	--------	-----------	------

1	大株红景天注射液	通化玉圣药业股份有限公司	393,244	31.24%
2	安神补脑口服液	吉林敖东延边药业股份有限公司	146,367	11.63%
3	牛黄清心丸	北京同仁堂科技发展股份有限公司	73,009	5.80%
4	乌灵胶囊	浙江佐力药业股份有限公司	49,870	3.96%
5	脑心舒口服液	牡丹江灵泰药业股份有限公司	26,825	2.13%
6	其他类别		569,382	45.24%
7	总计		1,258,697	100%

根据公开信息查询，公司四子填精胶囊的同类产品江西汇仁药业股份有限公司的汇仁肾宝系列产品 2015 年销售收入为 12.8 亿元；公司复方高山红景天口服液的同类产品浙江佐力药业股份有限公司的乌灵系列产品年销售收入为 3.5 亿元。

公司暂时无法获取上述补肾壮阳类、滋养安神类产品 2016 年-2017 年的市场规模等相关数据，亦无法计算公司四子填精胶囊、复方高山红景天口服液 2016 年-2017 年的市场占有率。

（三）强身药业的竞争优劣势

1、竞争优势

A. 独家品种优势

强身药业主要产品：四子填精胶囊和复方高山红景天口服液，均为中成药独家品种，在招标采购及市场销售中具有一定的议价能力。

B. 主要药材产地优势

四子填精胶囊使用的主药材为鹿茸，而公司所在地位于梅花鹿之乡。复方高山红景天口服液使用的主药材为高山红景天，是长白山的特有药材。产地优势便于药材采购，既可以节省成本，又有利于产品宣传。

C. 业务协同优势

强身药业目前是莎普爱思的全资子公司。莎普爱思滴眼液产品推行“渠道全

程管理”的销售模式，对包括“公司—经销商—药店—消费者”在内的渠道链提供全过程的服务。通过多年的积累，莎普爱思已在 OTC 产品的销售上积累了丰富的经验，目前公司营销网点已覆盖了全国绝大多数省市自治区。强身药业生产的中成药 OTC 产品，尤其是独家产品可充分利用莎普爱思多年经营所建立起的 OTC 产品营销渠道进行推广，发挥莎普爱思现有营销渠道上的客户优势、人员优势和经验优势。

2、竞争劣势

A. 强身药业产品投放市场时间较短，规模较小。虽然四子填精胶囊与复方高山红景天口服液均为中成药独家品种，但其在补肾壮阳类、滋养安神类产品中的市场知名度较低，产品的品牌及口碑的积累需要一定的时间。

B. 强身药业四子填精胶囊在补肾壮阳类产品中同类产品较多，市场竞争激烈，其中知名品牌汇仁肾宝、古汉养生精口服液等。

C. 强身药业复方高山红景天口服液在滋养安神类产品中同类产品较多，市场竞争激烈，其中吉林敖东延边药业股份有限公司的安神补脑液和浙江佐力药业股份有限公司的乌灵胶囊居于滋养安神类药品市场份额前列。

二、补充披露强身药业自成立以来的营业收入、营业成本、期间费用、净利润、经营活动产生的现金流量净额等财务数据，以及主要产品的产销量、售价、收入、成本及毛利率等经营数据，并与收购时的预测值进行对比；

强身药业成立于 2014 年 4 月，2015 年 12 月投产，于 2016 年 3 月开始销售，目前的主要产品为四子填精胶囊、复方高山红景天口服液等。

1、财务数据

单位：万元

项目	2014 年	2015 年	2016 年	2017 年
一、营业收入	0.00	0.00	1,854.75	3,658.55
减：营业成本	0.00	0.00	951.11	1,430.85
税金及附加	0.00	0.00	0.00	107.42
销售费用	0.00	0.00	310.49	81.19
管理费用	0.00	325.62	444.70	633.74
财务费用	0.00	0.19	5.29	5.43

资产减值损失	0.00	0.41	14.40	56.06
加：其他收益	0.00	0.00	0.00	10.00
二、营业利润	0.00	-326.22	128.76	1,353.86
加：营业外收入	0.00	0.14	-	100.00
减：营业外支出	0.00	-	3.37	1.29
三、利润总额	0.00	-326.08	125.39	1,452.57
减：所得税	0.00	-	-	341.65
四、净利润	0.00	-326.08	125.39	1,110.92
五、经营活动产生的现金流量净额	0.00	30.31	-1,723.91	475.45

2、经营数据

项目\年份		2016年	2017年
复方高山红景天口服液	生产数量（万支）	119.88	175.00
	销售数量（万支）	81.18	139.37
	销售单价（元/支）	4.54	4.79
	销售收入（万元）	368.59	669.14
	销售成本（万元）	177.30	299.84
	毛利率	51.90%	55.19%
四子填精胶囊	生产数量（万粒）	2,258.51	3,240.00
	销售数量（万粒）	1,577.27	2,759.11
	销售单价（元/粒）	0.93	0.96
	销售收入（万元）	1,463.45	2,653.63
	销售成本（万元）	747.70	891.23
	毛利率	48.91%	66.41%
驱风通络药酒	生产数量（瓶）	0.00	20,000.00
	销售数量（瓶）	0.00	252.00
	销售单价（元/瓶）		110.39
	销售收入（万元）	0.00	2.78
	销售成本（万元）	0.00	0.70
	毛利率		74.82%
其他产品	销售收入（万元）	22.71	333.44
	销售成本（万元）	26.11	239.08
	毛利率	-14.98%	28.30%
合计	销售收入（万元）	1,854.75	3,658.99

	销售成本（万元）	951.11	1,430.85
	毛利率	48.72%	60.89%

3、销售收入等主要数据与收购时的预测值对比情况

(1) 销售收入

项目\年份		2016年	2017年
复方高山红景天口服液	实际销售收入（万元）	368.59	669.14
	预测销售收入（万元）	7,200.00	14,400.00
	完成率	5.12%	4.65%
四子填精胶囊	实际销售收入（万元）	1,463.45	2,653.63
	预测销售收入（万元）	5,100.00	10,200.00
	完成率	28.70%	26.02%
其他产品	实际销售收入（万元）	22.71	336.22
	预测销售收入（万元）	2,000.00	2,000.00
	完成率	1.14%	16.81%
合计	实际销售收入（万元）	1,854.75	3,658.99
	预测销售收入（万元）	14,300.00	26,600.00
	完成率	12.97%	13.76%

1) 主要产品销售价格

项目\年份		2016年	2017年
复方高山红景天口服液	实际销售单价（元/支）	4.54	4.79
	预测销售单价（元/支）	3.00	3.00
	完成率	151.33%	159.67%
四子填精胶囊	实际销售单价（元/粒）	0.93	0.96
	预测销售单价（元/粒）	0.85	0.85
	完成率	109.41%	112.94%

2) 主要产品销量

项目\年份		2016年	2017年
复方高山红景天口服液	实际销量（万支）	81.18	139.37
	预测销量（万支）	2,400.00	4,800.00
	完成率	3.38%	2.90%
四子填精胶囊	实际销量（万粒）	1,577.27	2,759.11
	预测销量（万粒）	6,000.00	12,000.00
	完成率	26.29%	22.99%

主要产品复方高山红景天口服液、四子填精胶囊实际销售价格均高于收购时预测的产品价格，因产品销量远低于预测销量，导致实际销售收入低于收购时预

测的销售收入。

(2) 产品销售毛利率

项目\年份		2016年	2017年
复方高山红景天口服液	实际毛利率	51.90%	55.19%
	预测毛利率	59.63%	62.01%
	完成率	87.04%	89.00%
四子填精胶囊	实际毛利率	48.91%	66.41%
	预测毛利率	63.48%	66.76%
	完成率	77.05%	99.48%
其他产品	实际毛利率	-14.98%	28.68%
	预测毛利率	42.00%	42.00%
	完成率	-133.30%	68.29%
合计	实际毛利率	48.72%	60.89%
	预测毛利率	58.54%	62.33%
	完成率	83.23%	97.70%

实际产品毛利率低于收购时预测的毛利率系由于实际销量未达到预测销量，折旧等固定成本占销售成本比较高所致。

(3) 销售费用、管理费用

项目\年份		2016年	2017年
销售费用	实际(万元)	310.49	81.19
	预测(万元)	5,406.51	10,225.21
	完成率	5.74%	0.79%
管理费用	实际(万元)	444.70	633.74
	预测(万元)	866.82	1,152.98
	完成率	51.30%	54.97%

由于营销策略调整，实际销售费用远低于预测值。

(4) 实际业绩低于收购时预测值的主要原因

1) 主要产品的实际销售晚于预期

收购时预测是假设强身药业相关产品于2016年1月开始投入生产并投放市场，但由于公司收购强身药业后进行了企业名称变更，后续涉及药品生产许可证、药品包装改变等原因，导致其产品生产相应延后；且由于四子填精胶囊和复方高山红景天口服液产品为首次投入市场，部分规模较大的医药公司和连锁药店一般均要求提供首营品种由省级药检部门出具的药品检验报告书，而省级药检所的检验周期较长，导致四子填精胶囊和复方高山红景天口服液于2016年3月取得吉

林省药检所出具的药品检验报告书后才开始陆续投放市场。

2) 主要产品的销售试点进展较慢

2016 年产品投放市场初期强身药业对主推产品四子填精胶囊和复方高山红景天口服液采用“渠道全程管理”的销售模式在辽宁省进行试点销售，并计划在总结试点经验的基础上，逐步向其他省份复制推广。公司根据相关产品的特点进行广告宣传、策划，渠道铺货，虽然补肾壮阳类产品和滋养安神类产品的市场需求较大，但由于四子填精胶囊和复方高山红景天口服液为产品推向市场，产品的知名度、口碑、患者接受度、用药习惯的养成均需要较长时间的积累。此外，在试点初期强身药业对各产品进行广告宣传和市场推广，在市场知名度较低及竞品较多的市场环境中，仅靠单一产品与经销商或连锁药店进行商务洽谈难以形成业务协同，在商务谈判中处于劣势，导致相关产品的渠道铺货速度及范围均低于预期。

强身药业在主推产品销售试点尚未成熟的情况下，出于谨慎考虑，未盲目大规模扩大销售区域范围，销售区域的覆盖未达到经营计划预测的范围。

3) 主要产品的知名度较低

强身药业的主推产品四子填精胶囊和复方高山红景天口服液为其独家中药品种，但其在补肾壮阳类产品和滋养安神类产品中的市场知名度较低，患者也尚未形成用药习惯。在同类产品激烈竞争中提高产品销售量，需要对公司产品进行宣传，逐步建立公司产品良好的品牌形象，提高产品的认知度，但品牌及口碑的积累需要一定的时间。2017 年，强身药业的宣传推广未达预期，强身药业的产品知名度仍然较低。

三、结合强身药业的业务类型及经营情况，说明前期收购的主要考虑、相关评估及决策是否审慎、合理；

1、收购强身药业目的

(1) 拓宽主营业务

公司主要销售滴眼液、大输液和头孢克肟等西药产品，产品类别相对较少，公司业绩易受单一产品的影响而产生较大波动。未来随着医药市场竞争的加剧，公司需要不断扩充自身产品类别，发掘新的利润增长点。

中药行业是我国重点扶持的战略性行业。近些年来，国务院及各部委颁布各项法规政策支持中药行业的发展，行业增长迅猛，未来发展前景良好。强身药业是一家以中成药制造为主要业务的公司。强身药业拥有 165 个药品批准文号，其中 77 个为 OTC 品种，5 个为强身药业拥有的独家中药品种，分别为复方高山红景天口服液、四子填精胶囊、驱风通络药酒、前列回春丸、小儿和胃消食片；其中复方高山红景天口服液、四子填精胶囊、驱风通络药酒等产品在中老年人群中较多的潜在客户群体，产品市场需求强劲。收购强身药业 100% 股权，在保持原有业务领先优势的基础上，积极布局中成药产品的生产、研发及销售，拓宽了公司的产品种类。未来强身药业将为公司带来新的业绩贡献，此次收购将产生良好的协同效应。

(2) 提高企业竞争力

收购完成后强身药业将成为上市公司全资子公司。一方面，强身药业能够充分利用上市公司的融资能力，进一步拓宽融资渠道，做大做强中成药的生产和研发业务；另一方面，强身药业成为上市公司子公司，有利于进一步提升其管理水平，提高人才吸引力和研发能力，增强综合竞争实力。公司充分利用资本市场平台，有利于充分把握当前中药产业迅速发展的机遇，实现业务规模和盈利能力的快速增长。本次收购完成后，公司将在“大健康、中老年、OTC”的业务发展方向上更进一步。

(3) 新老业务将充分利用公司现有的 OTC 销售渠道

公司莎普爱思滴眼液为非处方药，95% 以上的产品在 OTC 市场销售。公司莎普爱思滴眼液产品推行的“渠道全程管理”的销售模式对包括“公司——经销商——药店——消费者”在内的渠道链提供全过程的服务。通过多年的积累，公司已在 OTC 产品的销售上积累了丰富的经验，目前公司营销网点已覆盖了全国绝大多数省市自治区，销售公司现有的非处方药产品。本次收购完成后，强身药业所生产的中成药 OTC 产品，尤其是独家产品可充分利用公司多年经营所建立起的 OTC 产品营销渠道进行推广，将公司现有营销渠道上的客户优势、人员优势和经验优势充分发挥出来。

(4) 提高上市公司盈利能力

本次收购完成后，公司将进入中药领域，并快速形成生产能力，通过产品销

售渠道整合，公司的收入渠道将大大拓宽，公司的盈利能力和可持续发展能力也将大幅提升。

本次收购将大幅增加公司的药品品种储备，大幅提高可持续发展能力及后续发展空间，为公司未来经营业绩的提升提供保证。上市公司盈利能力与股东回报水平也将持续提升，投资者能够受益于上市公司整合带来的业绩增长，实现良好的投资回报。

2、相关评估及决策审慎、合理性

收购强身药业符合当时公司的发展方向，经过公司于 2015 年 12 月 1 日召开的 2015 年第一次临时股东大会审议通过，符合当时公司面临的发展环境，当初公司的评估及决策是审慎合理的。

中老年大健康产品的消费人群对产品认知及认可培育需要一定的时间积累；品牌的建设要有各方面的投入和市场的沉淀。公司对上述情况估计不足，以及无法预测到营销环境变化等客观不确定因素影响，使得强身药业 2016 年度、2017 年度未实现预期业绩承诺。

四、补充披露 2016-2017 年商誉减值测试的过程及主要参数，说明 2016 年未计提减值准备的原因，评估 2017 年减值准备计提是否充分、未来是否存在继续减值的风险，请年审会计师发表意见。

（一）2016—2017 年商誉减值测试的过程、主要参数及减值准备计提情况

1、2016 年商誉减值测试的过程、主要参数及未计提商誉减值准备的原因

根据企业会计准则及相关规定，公司对因企业合并所形成的商誉无论是否存在减值迹象，每年都需进行减值测试；且商誉应结合与其相关的资产组或者资产组组合进行减值测试。2016 年度公司对并购强身药业（原吉林强身药业有限责任公司）产生的商誉进行了减值测试。以坤元资产评估有限公司出具的《浙江莎普爱思药业股份有限公司拟进行商誉减值测试涉及的莎普爱思强身药业有限公司资产组价值评估项目资产评估报告》（坤元评报〔2017〕216 号）为参考依据，对强身药业的商誉进行了减值测试，具体过程、参数及商誉减值损失确认方法如

下：

商誉的可收回金额按照股东全部权益价值收益现值法计算，其现金流量的计算根据公司生产经营情况、投资项目进展和后续规划为基础，现金流量预测使用的折现率为 13.30%。减值测试采用的其他关键数据包括：产品预计售价、销量、生产成本及其他相关费用，再结合历史经验及市场发展的预测确认上述关键数据。采用的评估折现率为加权平均资本成本（WACC），公式为

$$WACC = K_e \times \frac{E}{E+D} + K_d \times (1 - T) \times \frac{D}{E+D}$$

，债务资本成本 K_d 采用 2016 年 12 月 31 日适用的一年期贷款利率 4.35%，权益资本成本按照国际通常使用的 CAPM 模型求取，公式为 $K_e = R_f + Beta \times ERP + R_c$ ，相关参数和比较样本选取 2016 年 12 月 31 日的最新数据，并考虑企业特定风险调整系数。基于上述模型，最终强身药业股东全部权益的评估价值为 43,655.55 万元，高于强身药业包含商誉的资产组的账面价值为 42,816.44 万元（其中账面商誉 22,878.38 万元），故 2016 年度莎普爱思公司合并财务报表未对该商誉计提减值准备。

2、2017 年商誉减值测试的过程、主要参数及计提是否充分

以坤元资产评估有限公司出具的《浙江莎普爱思药业股份有限公司拟进行商誉减值测试涉及的莎普爱思强身药业有限公司资产组价值评估项目资产评估报告》（坤元评报〔2018〕1-5 号）为参考依据，对强身药业的商誉进行了减值测试，具体过程、参数及商誉减值损失确认方法如下：

商誉的可收回金额按照股东全部权益价值收益现值法计算，其现金流量的计算根据公司生产经营情况、投资项目进展和后续规划为基础，现金流量预测使用的折现率为 13.51%。减值测试采用的其他关键数据包括：产品预计售价、销量、生产成本及其他相关费用，再结合历史经验及市场发展的预测确认上述关键数据。采用的评估折现率为加权平均资本成本（WACC），公式为

$$WACC = K_e \times \frac{E}{E+D} + K_d \times (1 - T) \times \frac{D}{E+D}$$

，债务资本成本 K_d 采用 2017 年 12 月 31 日适用的一年期贷款利率 4.35%，权益资本成本按照国际通常使用的 CAPM 模型求取，公式为 $K_e = R_f + Beta \times ERP + R_c$ ，相关参数和比较样本选取 2017 年 12 月 31 日的最新数据，并考虑企业特定风险调整系数。基于上述模型，最终

强身药业股东全部权益的评估价值为 43,904.94 万元, 低于强身药业包含商誉的资产组的账面价值为 48,967.59 万元(其中账面商誉 22,878.38 万元), 故 2017 年度莎普爱思公司合并财务报表计提了商誉减值准备 5,062.65 万元。

综上所述, 公司 2016 年末对商誉计提减值准备是合理的, 而 2017 年度对商誉计提减值准备是充分的。

(二) 未来存在继续减值的风险

强身药业的股权评估基于收益法完成, 由于收益法评估中所采用的评估假设是在目前条件下对被评估资产组未来经营的一个合理预测, 如果未来出现可能影响假设前提实现的各种不可预测或不利因素, 则会影响盈利预测的实现程度, 因此未来公司合并财务报表对强身药业的商誉存在继续减值的风险。

(三) 年审会计师意见

天健会计师事务所(特殊普通合伙)《关于浙江莎普爱思药业股份有限公司 2017 年年度报告的事后审核问询函中有关事项的说明》(天健函(2018)329 号)全文登载于 2018 年 5 月 25 日上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)。

“7. 年报披露, 公司前期非公开发行股票募集资金用于强身药业新建中药提取生产车间和仓库项目、新建酒剂生产车间项目以及新建口服液生产车间项目, 其中口服液生产车间项目因复方高山红景天口服液目前产能尚满足市场需求已终止, 调整资金用于中药提取和酒剂项目。请公司:(1) 补充披露中药提取和酒剂项目的具体实施进展, 并结合中药提取和酒剂项目的产能规划和市场需求情况, 评估未来是否存在终止或无法达成预期收益的风险;(2) 说明强身药业未来经营业绩如何区分募集资金投入单独核算, 是否存在业绩承诺实现情况无法衡量的情形, 请年审会计师发表意见。”

公司回复:

一、补充披露中药提取和酒剂项目的具体实施进展, 并结合中药提取和酒剂项目的产能规划和市场需求情况, 评估未来是否存在终止或无法达成预期收益的风险;

强身药业于 2016 年 5 月开工建设中药提取生产车间和仓库项目，于 2017 年 4 月开工建设酒剂生产车间项目；截至 2017 年底，强身药业新建中药提取生产车间和仓库项目建设已基本完成，新建酒剂生产车间项目正在进行设备安装，上述二个项目不存在终止的情形。

强身药业原中药提取车间设计能力为 345 批次/年，新建中药提取生产车间项目提取设计能力为 1,455 批次/年，合计生产能力为 1,800 批次/年；中药提取车间是中成药类产品生产的前道工序，主要为四子填精胶囊和复方高山红景天口服液等产品提供中药材前处理及提取物。

强身药业原酒剂生产能力为 20 万瓶/年，新建酒剂车间设计能力 350 万瓶/年，合计生产能力为 370 万瓶/年，主要产品为驱风通络酒、人参天麻药酒和鹿鞭补酒等。

复方高山红景天口服液为滋养安神类产品，根据北京东方比特科技有限公司《滋养安神类产品市场规模分析》（2015 版）测算，2014 年国内滋养安神类产品的市场规模已达到 123 亿元人民币。四子填精胶囊为补肾壮阳类产品，根据北京东方比特科技有限公司《补肾壮阳类产品市场规模分析报告》（2015 版）测算，2014 年国内补肾壮阳类产品的市场规模已达到 179 亿元人民币。驱风通络药酒为追风定痛、除湿散寒类保健药酒，根据中国酒业新闻网报道，“2013-2014 劲酒实现销售为 63.11 亿元”；另外据东兴证券股份有限公司 2018 年 5 月有关研究报告，“保健酒市场不足 300 亿，未来空间广阔（对标海外，按 12%占比测算，至少千亿空间）”。但强身药业产品因为市场知名度较低，产品的品牌及口碑的积累需要一定的时间；2017 年 12 月有关自媒体对公司苕达赖氨酸滴眼滴的报道，以及国家食品药品监督管理总局、浙江省食品药品监督管理局发出通知后，公司的品牌美誉度受到一定影响。综合考虑上述因素的影响，未来强身药业产品推广活动将会受到影响，上述募投项目可能存在无法如期达到预期收益的风险。

二、说明强身药业未来经营业绩如何区分募集资金投入单独核算，是否存在业绩承诺实现情况无法衡量的情形，请年审会计师发表意见。

（一）强身药业非募投项目和募投项目的业绩能够合理区分

强身药业目前实施的募投项目为强身药业新建酒剂生产车间项目、新建中药

提取生产车间和仓库项目，其中能够形成最终销售的相关产品生产能力的项为新建年产规模 350 万瓶的酒剂生产车间，而新建中药提取生产车间和仓库项目为新建酒剂生产车间项目提供配套服务。

募投项目投产后，强身药业能对募投项目和非募投项目的经营业绩进行合理区分。具体核算原则如下：

(1) 对募投项目与非募投项目的主营业务收入按照产品类别进行核算；

(2) 对募投项目与非募投项目的主营业务成本根据成本结转的明细按照产品类别进行核算；

(3) 对募投项目与非募投项目的销售费用、管理费用、财务费用中能单独区分产品类别的直接归入特定产品类别，对不能或无法归入某产品类别的共同费用，按照各自产品的收入占总收入的比例分别进行分摊；

(4) 对当期的资产减值损失，如能合理区分产品类别的，直接归入某一产品，不能合理区分的按照共同期间费用的分摊方法进行分摊；

(5) 对其他业务利润、营业外收支和所得税费用均按照共同期间费用的分摊方法进行分摊；

综上所述，强身药业不存在业绩承诺实现情况无法衡量的情形。

(二) 年审会计师意见

天健会计师事务所(特殊普通合伙)《关于浙江莎普爱思药业股份有限公司 2017 年年度报告的事后审核问询函中有关事项的说明》(天健函(2018)329 号)全文登载于 2018 年 5 月 25 日上海证券交易所网站 (www.sse.com.cn)。

“8. 年报披露，公司于 2017 年 9 月分别出资 30 万设立莎普爱思强身（东丰）医药咨询有限公司和莎普爱思强身（长春）医药咨询有限公司。请公司：（1）说明设立上述医药咨询公司的主要考虑及内部决策程序；（2）补充披露上述公司的具体业务及其开展情况及主要经营、财务数据。”

公司回复：

一、说明设立上述医药咨询公司的主要考虑及内部决策程序；

强身药业拥有 165 个药品批准文号，其中 77 个为 OTC 品种，5 个为强身药业拥有的独家中药品种，目前强身药业主要产品为复方高山红景天口服液、四子填精胶囊。强身药业依据后续发展计划，考虑陆续推出痹欣片、驱风通络药酒等 OTC 产品。

借鉴行业相关产品的推广模式以及考虑到广告宣传的局限性，为给消费者提供更好的产品使用咨询以及进行相关信息收集及反馈、产品售后服务等，2017 年 8 月经公司总经理办公会议审议通过，同意强身药业设立 2 家咨询公司，注册资本各为人民币 30 万元，均为强身药业的全资子公司。

2017 年 9 月 12 日，取得莎普爱思强身（东丰）医药咨询有限公司的营业执照，统一社会信用代码为 91220421MA14DEM44G，注册地址：东丰县东丰镇东兴路 588 号，经营范围：医疗：医药咨询服务、养生健康咨询、保健信息咨询、药品营销策划、商务信息咨询（不含金融、证券、期货创业投资、信托投资信息）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。2017 年 9 月 19 日，取得莎普爱思强身（长春）医药咨询有限公司营业执照，统一社会信用代码为 91220101MA14TLC6X，注册地址：吉林省长春市宽城区辽宁路 1 号（春铁大厦）C 栋 2401 室，经营范围：医疗、医药信息咨询；营养健康咨询（不得从事心理咨询和诊疗活动）；保健信息咨询（法律、法规和国务院决定禁止的项目不得经营，依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。

二、补充披露上述公司的具体业务及其开展情况及主要经营、财务数据。

名称	控股关系	业务性质	注册资本（万元）	成立日期	经营范围	本期期末总资产（万元）	本期期末净资产（万元）	本期净利润（万元）
莎普爱思强身（东丰）医药咨询有限公司	莎普爱思强身药业全资子公司	医药咨询	30	2017/9/12	医疗：医药咨询服务、养生健康咨询、保健信息咨询、药品营销策划、商务信息咨询（不含金融、证券、期货创业投资、信托投资信息）（依法须经批准的项目，经相关	26.62	-22.71	-52.71

					部门批准后方可开展经营活动)			
莎普爱思强身(长春)医药咨询有限公司	莎普爱思强身药业全资子公司	医药咨询	30	2017/9/19	医疗、医药信息咨询; 营养健康咨询(不得从事心理咨询和诊疗活动); 保健信息咨询(法律、法规和国务院决定禁止的项目不得经营, 依法须经批准的项目, 经相关部门批准后方可开展经营活动)	51.69	16.39	-13.61

上述 2 家咨询公司于 2017 年 9 月先后成立, 截至 2017 年底主要进行人员招聘和相关医药咨询服务培训等工作。

“三、其他信息

9. 年报披露, 公司拟以总股本 2.48 亿股为基数, 每 10 股派发现金红利 2 元, 同时以资本公积金向全体股东每 10 股转增股本 3 股。请公司说明在报告期内业绩大幅下滑的情况下, 进行资本公积金转增股本的合理性及主要考虑。请独立董事发表意见。”

公司回复:

一、报告期内公司经营情况

报告期内, 公司实现营业收入 9.39 亿元, 同比减少 4.07%; 其中主营业务收入 9.38 亿元, 同比减少 4.11%。公司 2017 年度营业收入减少的主要原因为: 一是受 2017 年 12 月自媒体事件影响, 莎普爱思滴眼液销售受到一定影响; 二是市场竞争加剧, 致使莎普爱思滴眼液销售量同比有所减少。

报告期内, 公司实现归属于上市公司股东的净利润 1.46 亿元, 同比减少 46.92%; 实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 1.30 亿元, 同比减少 35.68%; 其中实现营业利润 1.78 亿元, 同比减少 23.99%。公司 2017 年度净利润同比下降的主要原因为: 一是公司全资子公司莎普爱思强身药业本年度扣除非经常性损益后的净利润未达到承诺利润额, 出现了商誉减值迹象, 经坤元资产

评估有限公司对强身药业资产组进行减值测试，对公司收购强身药业股权形成的商誉计提减值损失 5,062.65 万元；二是 2016 年老厂区的搬迁工程全部完成，将累计收到老厂区搬迁补偿款 8,357.89 万元转入 2016 年度营业外收入，本报告期无该项收入。

由此可知，公司 2017 年营业收入下滑幅度不大，而公司净利润同比下滑主要系计提商誉减值和无搬迁补偿所致。总体而言，2017 年公司主营业务较以往年度相比略有下滑，但全年公司整体依然实现盈利。

二、资本公积金转增股本的合理性及主要考虑

1、公司所有者权益情况

截至2017年12月31日，公司母公司资产负债表上总股本2.48亿元（股），资本公积6.94亿元，所有者权益合计16.83亿元。相对于公司总股本而言，公司资本公积和所有者权益依然较高，具备资本公积金转增股本的基本条件。

2015年至2017年，公司累计实现净利润5.98亿元，盈余公积和未分配利润合计增加3.48亿元，累计分配现金红利1.87亿元。虽然近期公司受市场因素影响，公司经营情况出现了波动，但是公司依然具备较强的盈利能力。公司的盈利能力也是公司资本公积金转增股本的基础。

2、上市以来公司历年现金分红情况及公司制定的股东分红回报规划

为了进一步完善分红政策及其决策机制，切实落实《公司章程》中关于股利分配政策的相关条款，增加股利分配决策的透明度，公司根据证监会、交易所对上市公司股东回报和分红的相关规定，修改了《公司章程》中关于利润分配的内容并制定了《公司未来分红回报规划及 2014 年至 2016 年股利分配计划》、《公司未来三年（2017 年-2019 年）股东分红回报规划》。公司自上市以来，严格按照证监会、交易所对上市公司股东回报和分红的相关规定、《公司章程》以及《首次公开发行股票招股说明书》等文件规定进行分红，具体分配情况如下表：

分红年度	每 10 股送红股数 (股)	每 10 股派息数 (元) (含税)	每 10 股转增数 (股)	现金分红的数额 (含税, 元)	分红年度合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润 (元)	占合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润的比率
------	----------------	--------------------	---------------	-----------------	-------------------------------	---------------------------

						(%)
2016年	0	4.70	4	83,306,854.22	275,717,381.84	30.21
2015年	0	3.30	0	53,913,750.00	176,036,262.18	30.63
2014年	10	7.24	5	47,313,400.01	131,269,854.38	36.04

同时，根据《公司章程》、《公司未来三年（2017年-2019年）股东分红回报规划》的有关规定，公司可以采用现金，股票或现金与股票相结合的方式分配股利。公司董事会在综合考虑公司的股本规模、公司股票的市场流动性、公司业绩扩张速度等因素的基础上，可以提出股票股利分配预案，经股东大会批准后实施。

3、同行业上市公司 2017 年末股本情况

公司统计了截至 2017 年末沪深两市医药制造行业上市公司股本情况，具体如下：

序号	2017 年年末股本	上市公司数量（家）	占比
1	10 亿股及以上	52	24.53%
2	3 亿股及以上至 10 亿股以下	98	46.23%
3	3 亿股以下	62	29.24%
4	合计	212	100%

数据来源：同花顺 iFinD

通过对比分析上表数据可见，全部 212 家医药制造行业上市公司中，股本为 3 亿股以上的上市公司共有 150 家，总占比为 70.76%；而股本为 3 亿股以下的上市公司共有 62 家，占比为 29.24%。2017 年末莎普爱思股本为 248,248,076 股，在上述 212 家上市公司中排名第 159 位，公司股本相对较小。

4、公司 2017 年度资本公积金转增股本预案

经综合考虑前述相关因素，根据相关法律法规以及《公司章程》的相关规定，公司董事会提出了 2017 年度资本公积金转增股本预案，即：拟以 2017 年度利润分配的股权登记日的总股本 248,148,076 股为基数，以资本公积金向全体股东每 10 股转增股本 3 股。

公司 2017 年度资本公积金转增股本预案是在充分考虑中小股东的诉求和公司可持续发展能力的基础上提出的，符合证监会、上交所相关法律、法规及《公司法》、《公司章程》、《公司未来三年（2017 年-2019 年）股东分红回报规划》等相关文件的规定。该预案有利于保证公司全体股东尤其是中小股东的合理利益，有利于优化公司股本结构，有利于增强公司股票的市场流动性，符合公司战略规划和发展预期。本次资本公积金转增股本预案具备合理性、可行性。公司 2017 年度利润分配及资本公积转增股本预案已经于 2018 年 5 月 16 日召开的 2017 年年度股东大会审议通过。

三、独立董事意见

公司独立董事已对上述事项发表意见：

公司 2017 年度资本公积转增股本预案（每 10 股转增 3 股）有利于优化公司股本结构，提高公司股票的市场流动性，符合公司长远发展需要。同时，本预案充分考虑到了公司的实际情况，考虑了中小投资者的诉求，兼顾了公司与股东的利益，符合相关法律、法规及《公司章程》的相关规定，有利于公司持续、健康发展，不存在损害公司和股东尤其是中小股东利益的情形。

公司《关于2017年度利润分配及资本公积转增股本预案的议案》已经于2018年4月24日召开的第三届董事会第十八次会议、第三届监事会第十六次会议等审议通过，并已经于2018年5月16日召开的公司2017年年度股东大会审议通过；上述审议程序符合《公司法》等法律法规的有关要求和《公司章程》等公司制度的相关规定，合法有效。

“10. 年报披露，报告期末，公司预付款项 2187.03 万元，同比增长 434.42%，主要因 2017 年 12 月媒体报道及食药监部门发布新的广告要求，公司主动停播正在发布的广告，致使已预付的广告款项未能按计划实施。请公司说明预付广告款项的后续安排、是否终止履行，以及目前新广告的制作、备案及发布进展。”

公司回复：

一、关于预付广告款项的后续安排等

受 2017 年 12 月有关自媒体报道的影响，国家食品药品监督管理总局（食药监化管函[2017]181 号）和浙江省食品药品监督管理局（浙食药监函[2017]209 号）文件对苕达赖氨酸滴眼液广告提出新要求。公司自 2017 年 12 月 12 日起主动暂停发布已审批并在有效期内的苕达赖氨酸滴眼液广告。根据公司与广告公司所签订《广告投放合同》的约定，公司已于 2017 年 11 月底预付了 12 月份的全额广告费用，对于已经预付但实际未播出的广告款，公司与相关广告公司进行确认后的总金额为 1,667.21 万元，经协商后签订《补充协议》，明确 2017 年未投放的广告款项用于冲抵 2018 年广告投放款或在确定的电视台继续投放，若届时未能冲抵，双方另行协商处理。

二、目前新广告的制作、备案及发布进展

公司严格按照药品广告审查的有关规定和国家食药监总局、浙江省食药监局的新要求，对公司广告进行制作并重新履行广告发布的相关审批备案程序。截至目前，已审批并在有效期内的莎普爱思滴眼液新广告 18 个，其中视频广告 14 个，声音广告 2 个，图文广告 2 个。目前，公司正在发布的莎普爱思滴眼液新广告 3 个，其中视频广告 2 个，图文广告 1 个。

“11. 年报披露，报告期内，销售费用中“其他”项目 1242.81 万元，管理费用中“其他”项目 1082.53 万元，“咨询服务费”项目 815.21 万元，同比增长 163.49%。请公司补充披露上述项目的业务背景、具体内容及支付对象。”

公司回复：

1、2017 年公司发生的销售费用中“其他”项目明细如下：

2017 年销售费用其他项目明细表

单位：万元

项目	2017 年
租赁费	378.79

业务招待费	341.50
会务费	263.48
折旧费	151.92
办公费	77.14
其他	16.78
仓储费	13.20
合计	1,242.81

销售费用“其他”项目主要系租赁费、业务招待费、会务费及折旧费等支出。租赁费主要系公司在各省市的销售网点租赁房产用于办公场所支出。业务招待费主要系接待公司客户用餐等支出。会务费主要系公司产品开发、销售所在地召开产品介绍、推广、相关客户、销售终端沟通等会议支出。折旧费用主要系销售部门使用的固定资产计提的折旧费用。

2、2017年公司发生的管理费用中“其他”项目明细如下：

2017年管理费用其他项目明细表

单位：万元

目	2017年
水电费用	245.37
其他	244.98
业务招待费用	197.51
修理费	150.21
差旅费用	135.28
保险费用	73.28
董事会费	16.96

劳动保护费	9.86
运输费	8.14
会务费	0.94
合计	1,082.53

管理费用的“其他”项目主要系水电费用、业务招待费用、修理费、差旅费用、保险费用及其他等支出。水电费用系支付给国网浙江平湖市供电有限公司、平湖市自来水有限公司，主要用于办公场所水电支出。业务招待费用主要系招待公司来客用餐等支出。修理费主要系支付给嘉兴博众汽车服务有限公司、平湖市宝德轿车修理有限公司等公司为办公用车辆维修等支出。差旅费用系公司管理人员发生的办公差旅支出。保险费用系支付给中国人寿财产保险股份有限公司嘉兴中心支公司的财产保险等支出。其他主要系支付给平湖市信安物业服务有限公司负责厂区内安全保卫和清洁卫生支出；支付给浙江科宇检测有限公司嘉兴分公司消防设施安全评估支出；支付给浙江创源环境科技股份有限公司在线监控运行维护支出；支付给嘉兴市南湖区城东红龙水族馆、平湖市胜花绿化服务有限公司等单位厂区绿化支出；支付给嘉兴市固体废物处置有限责任公司处置公司的固废支出等。

3、2017年公司发生的“咨询服务费”项目明细如下：

2017年咨询服务费明细表

单位：万元

项目	2017年
聘请中介机构费	171.73
咨询服务费	643.48
合计	815.21

聘请中介机构费用主要系审计费、律师费及评估费等支出。审计费系支付天

健会计师事务所（特殊普通合伙）和平湖信成税务师事务所有限责任公司的审计支出；律师费主要系支付给上海市通力律师事务所和浙江天卓律师事务所等为公司提供法律咨询服务支出；评估费用是支付坤元资产评估有限公司上海分公司对公司相关资产做减值测试评估支出等。

咨询服务费用主要系策划服务费、信息披露费、咨询费等支出。策划服务费系支付给广州蓝莓荟信息科技有限公司等为公司提供应急方案策划服务支出；信息披露费系支付给上海证券报社有限公司刊登公司公开信息支出；咨询费系支付给杭州环保科技咨询有限公司为公司提供清洁生产审核支出以及支付给浙江环境监测工程有限公司为公司提供环境应急预案支出等。

特此公告。

浙江莎普爱思药业股份有限公司董事会

2018年5月25日