

证券代码：002198

证券简称：嘉应制药

公告编号 2023—023

广东嘉应制药股份有限公司

关于回复深交所年报问询函的公告

本公司及全体董事会成员保证本公告内容的真实、准确和完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

广东嘉应制药股份有限公司（以下简称“嘉应制药”或“公司”）董事会于近期收到深圳证券交易所（以下简称“深交所”）上市公司管理二部下发的《关于对广东嘉应制药股份有限公司 2022 年年报的问询函》[公司部年报问询函（2023）第 368 号，（以下简称“问询函”）]。

公司董事会收到问询函后高度重视，并积极组织相关各方对问询函中涉及的问题进行了逐项核实，现就问询函中关注的问题，回复说明如下：

1. 报告期内，你公司主营产品接骨七厘、双料喉风散、重感灵片产品营业收入分别为 38,738.25 万元、8,563.54 万元、2,297.88 万元，毛利率分别为 82.16%、84.78%、32.77%。其他医药产品营业收入为 16,319.90 万元，同比增长 126.68%。请你公司：

（1）结合市场供求情况、市场竞争分析、公司所处行业地位、其他医药产品明细分析，说明上述各类产品报告期内营业收入变动的原因及合理性；

（2）结合同行业可比上市公司相关业务毛利率情况、产品营业成本分析，说明你公司各类业务毛利率合理性。

请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

（1）公司 2022 年各类产品营业收入变动情况如下： 单位（万元）

产品	营业收入		增减幅度
	2022 年	2021 年	
接骨七厘片/胶囊	38,738.25	40,025.23	-3.22%
双料喉风散/含片	8,563.54	8,002.98	7.00%
重感灵片	2,297.88	2,232.28	2.94%

其他医药产品	16,319.90	7,199.62	126.68%
--------	-----------	----------	---------

2022 年公司各类产品营业收入变动的情况及主要原因:

①接骨七厘系列产品系子公司金沙药业的主要产品,是独家生产的全国医保目录产品,产品在临床上反应好,医生和病人的接受程度高,2022 年被湖南省药监部门评选为湖南省生物医药产业十大重点产品之一。接骨七厘系列产品近年销售平稳,2022 年营业收入同比上年减少 3.22%,属于正常波动。

②双料喉风散系列、重感灵分别系母公司咽喉类和感冒类的主要产品,其中双料喉风散具有二百多年的悠久历史,其疗效确切,应用广泛,在华南地区乃至全国部分地区都有较高的知名度和良好的口碑,具有一定的品牌影响力。在同行业产品竞争上,三金药业在咽喉、口腔用药方面已形成较强的专业和市场优势,代表产品桂林西瓜霜与我公司主营产品双料喉风散在终端市场竞争大。西瓜霜系列、三金片多年稳居全国同类中成药前列。感冒药方面,因感冒药品种众多,竞争激烈,且市场以西药为主导。受超预期公共卫生事件影响,双料喉风散作为咽喉用药、重感灵片作为感冒用药,在 2022 年度的需求量有所增加,营业收入较上年小幅提升,分别增长 7%、2.94%。

③全资子公司嘉应医药在原有业务的基础上,积极主动开拓新的业务,先后中标兴宁市人民医院异地(整体)搬迁新建项目医疗设备采购第二批、第三批、第 2.6 批等项目,与此同时,积极发挥企业社会责任为应对超预期公共卫生事件贡献力量,也为公司带来新的业务增长。子公司嘉应医药全年累计实现营业收入 9,477.58 万元,其中医疗器械 7,947.80 万元,超预期公共卫生事件物资 468.10 万元,以上两项均分类至其他医药产品类,为此公司本期其他医药产品类营业收入增幅较大。

(2) 公司各类业务毛利率情况如下:

行业/产品	毛利率		增减幅度
	2022 年	2021 年	
接骨七厘片/胶囊	82.16%	86.86%	-4.69%
双料喉风散/含片	84.78%	85.50%	-0.71%
重感灵片	32.77%	32.33%	0.44%
其他医药产品	19.76%	13.07%	6.69%

同行业毛利率情况：

项 目		嘉应制药	汉森制药	九芝堂	众生药业	桂林三金
医药行业	营业收入	65,902.92	185,610.10	91,238.04	301,601.71	266,542.86
	营业成本	22,852.83	50,924.82	25,286.40	124,736.34	93,409.96
综合毛利率		65.32%	72.56%	72.29%	58.64%	64.95%

公司 2022 年医药行业营业收入 6.59 亿元，医药行业营业成本 2.29 亿元，综合毛利率 65.32%。接骨七厘和双料喉风散系列产品作为公司的主打产品，凭借产品的良好药效及市场认可，有较强的市场竞争优势，营业收入之和占公司营业总收入的比重 70%以上，具有较高的毛利率，符合公司在当前产品较为单一的特点。其中，接骨七厘系列本期毛利率 82.16%，同比上年减少 4.69%，主要是原材料成本上升所致；双料喉风散系列本期毛利率 84.78%，同比上年减少 0.71%，属于正常浮动。其他产品由于优势较低，市场份额较少，毛利率必然较低，如消炎利胆片、金菊五花茶系列的毛利率均低于 15%，是市场竞争的正常结果。2022 年其他医药产品毛利率 19.76%，同比上年增加 6.69%，原因是本期医疗器械方面对公司产品收入结构的变化导致医药商业的收入大幅增加及其他医药产品毛利率整体上升。结合对比同行业的毛利率情况，公司 2022 年综合毛利率 65.32%处于行业中等水平，是合理的。

年审会计师回复：

1、核查程序：

(1) 了解与评价管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计与运行有效性，并测试关键控制执行的有效性；

(2) 对收入、成本执行分析程序，包括但不限于：各月收入、成本波动情况和毛利率变动情况分析、与公司同行业对比分析、与公司上期对比分析等；

(3) 检查公司营业成本与营业收入匹配情况。抽查数月主营业务成本结转明细清单，比较计入主营业务成本的品种、规格、数量和计入主营业务收入的口径是否一致，是否符合配比原则；

(4) 对本年确认的大额销售交易、采购交易进行检查，检查合同、结算单、发票、银行流水等原始单据，评价相关收入、成本确认是否符合公司收入、成本确认的会计政策；

(5) 对销售交易、采购交易实施函证，选取销售交易、采购交易额 80%以上对公司客户、供应商进行函证，检查销售交易、采购交易的真实性和完整性；

(6) 选取重要的客户和供应商进行实地走访，核实交易的真实性；

(7) 结合存货监盘等审计程序，检查公司成本核算是否准确；

(8) 执行销售收入截止测试，检查期后回款和销售退回情况，以评价收入是否记录于恰当的会计期间。

2、核查结论：

通过实施上述核查程序，我们认为嘉应制药收入、成本的确认符合《企业会计准则》的规定。

2. 报告期内，你公司主营产品接骨七厘报告期内实现营业收入 3.87 亿元，占全年营业收入比例为 58.73%。年报显示，接骨七厘是你公司独家生产的全国医保目录产品，均有发明专利授权，在产品定价、招标采购、销售议价等方面有竞争优势。请你公司结合市场同类竞品、医保集采政策分析、接骨七厘毛利率分析，补充说明你公司主营产品接骨七厘是否存在医保集采后大幅降价的风险。

公司回复：

接骨七厘系列作为公司主营产品之一，拥有 9 个品规，截至本公告日，公司全资子公司金沙参加了 2023 年全国中成药采购联盟集中带量采购信息公开大会，根据全国中成药联合采购办公室发布的《全国中成药采购联盟集中带量采购拟中选结果公示》显示，公司独家品种接骨七厘片（规格：75 片/盒）作为报价代表品入围了本次集采拟中选结果名单，详见公司 2023 年 6 月 27 日公告（公告编号：2023-022）。根据此次报价情况，该品规的接骨七厘片在医保集采后价格下降约为三成，其余品规不在集采范围，公司将根据市场情况做出调整。

3. 年报显示，你公司报告期内销售费用为 3.07 亿元，销售费用率为 46.59%，其中市场开发费、办事处及人员费用分别为 1.32 亿元、0.97 亿元。请你公司：

(1) 结合同行业可比上市公司销售费用率分析，补充说明你公司报告期内销售费用率合理性；

(2) 结合你公司市场开发费和办事处及人员费用明细、具体用途、同行业可比上市公司市场开发费分析，补充说明你公司市场开发费、办事处及人员费用合理性，并结合主要产品毛利率分析，补充说明主要产品营业成本完整性。

请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

(1) 公司 2022 年度销售费用为 3.07 亿元，销售费用率为 46.59%，比上年减少 0.21 亿元，减幅 6.37%。经对比同行业上市公司销售费用情况，我公司销售费用率具有合理性，对比情况如下：

序号	公司简称	销售费用	营业收入	销售费用率
1	嘉应制药	3.07 亿	6.59 亿	46.59%
2	沃华医药	5.21 亿	10.15 亿	51.34%
3	步长制药	74.84 亿	149.51 亿	50.06%
4	汉森制药	3.96 亿	9.16 亿	43.23%
5	方盛制药	7.55 亿	17.92 亿	42.11%

(2) 随着各地招标执行新的目录，我公司产品的竞品大幅增加，为了长期保持我公司产品在销售市场中的份额，我公司需要加大在品牌建设，巩固品牌影响力，努力打造成一个强势的品牌，以品牌促进产品的销售，扩展市场；公司在新市场开拓方面加大投入，开发新的终端，所以销售网络规划布局之前都要进行全面的调研，这也增加了大量的调研开发分析投入，为下一步市场投入，产品投入，人员布局，营销方案制定等提供了科学依据；我公司在渠道和终端的维护上成本较高，营销渠道深度也已从一线城市向二三线城市延展，同时自建销售队伍的直接成本和管理成本也较高。所以市场开发费和办事处及人员费用占销售费用较大比例，与公司的业务模式息息相关，具有合理性。公司主要产品的毛利率参见本问询函第 1 条，各产品已按照准则要求归集各项成本，成本核算完整。

年审会计师回复：

1、核查程序

(1) 获取或编制销售费用明细表：复核其加计数是否正确，并与报表数、总账数和明细账合计数核对是否相符；将销售费用中的工资、折旧等与相关的资产、负债科目核对，检查其勾稽关系的合理性；

(2) 实施实质性分析程序：对公司各月发生的销售费用进行对比分析，分析波动的原因；对公司近三年销售费用占营业收入比重进行分析，分析变动原因及合理性；与同行业销售费用占营业收入比重对比分析，分析公司销售费用的合理性；

(3) 对公司管理层、销售部门进行访谈，了解公司销售模式及销售费用具体用途；

(4) 抽取部分销售费用进行函证，核实销售费用发生的真实性；

(5) 对本期发生的销售费用，选取样本，检查其支持性文件，确定原始凭证是否齐全、记账凭证与原始凭证是否相符以及账务处理是否正确。

(6) 从资产负债表日后的银行对账单或付款凭证中选取项目进行测试，检查支持性文件（如合同或发票），关注发票日期和支付日期，追踪已选取项目至相关费用明细表，检查费用所计入的会计期间，评价费用是否被记录于正确的会计期间。

2、核查结论

通过实施上述核查程序，我们认为嘉应制药销售费用的确认符合《企业会计准则》的规定。

4. 年报显示，你公司前五名客户合计销售金额为 1.29 亿元，占年度销售总额比例为 19.54%；前五名供应商合计采购金额为 8,759.44 万元，占年度采购总额比例达 39.84%。请你公司：

(1) 向我部报备最近 3 年前五名客户/供应商的名称、销售/采购内容、是否与你公司存在关联关系、发生时间、合作年限、销售回款等情况，是否存在

销售对象同时为采购对象的情形；

(2) 结合问题(1)补充说明你公司最近3年前五大客户/供应商变化情况，如变动较大请说明原因。

请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

(1) 2022年度，公司前五名客户合计销售金额为1.29亿元，占年度销售总额比例为19.54%，前五名供应商合计采购金额为8,759.44万元，占年度采购总额比例39.84%，公司最近3年前五大客户、供应商与公司不存在关联关系，且不存在互为采购对象、销售对象的情形。公司最近3年前五大客户、供应商的相关情况如下：

①客户

年度	客户名称	销售内容	销售金额 (万元)	销售 占比	回款金额 (万元)
2022	客户一	医疗器械、药品等	8,038.73	12.20%	3,236.12
	客户二	双料喉风散等	1,424.36	2.16%	2,310.72
	客户三	接骨七厘系列等	1,252.61	1.90%	1,074.05
	客户四	双料喉风散等	1,114.95	1.69%	1,556.10
	客户五	双料喉风散等	1,044.01	1.58%	1,227.05
	合计			12,874.66	19.54%

年度	客户名称	销售内容	销售金额 (万元)	销售 占比	回款金额 (万元)
2021	客户一	双料喉风散等	1,945.86	3.39%	2,011.81
	客户二	接骨七厘系列等	1,548.88	2.70%	1,811.61
	客户三	接骨七厘系列等	1,121.88	1.95%	1,086.05
	客户四	双料喉风散等	1,019.76	1.77%	1,198.41
	客户五	双料喉风散等	982.50	1.71%	753.53

	合计	6,618.88	11.52%	6,861.41
--	----	----------	--------	----------

年度	客户名称	销售内容	销售金额 (万元)	销售 占比	回款金额 (万元)
2020	客户一	医疗器械、药品等	1,946.05	3.58%	2,093.83
	客户二	双料喉风散等	1,818.30	3.34%	2,032.38
	客户三	接骨七厘系列等	807.62	1.49%	1,111.12
	客户四	接骨七厘系列等	766.96	1.41%	851.97
	客户五	双料喉风散等	746.94	1.37%	617.56
	合计			6,085.88	11.19%

② 供应商

年度	供应商名称	采购内容	采购金额 (万元)	采购 占比	付款金额 (万元)
2022	供应商一	原材料血竭等	3,872.38	17.61%	4,057.47
	供应商二	医疗器械CT等	1,809.89	8.23%	1,994.89
	供应商三	医疗器械监护仪等	1,233.00	5.61%	1,233.00
	供应商四	原材料溪黄草等	1,032.67	4.70%	1,032.67
	供应商五	原材料山豆根等	811.51	3.69%	811.51
	合计			8,759.45	39.84%

年度	供应商名称	采购内容	采购金额 (万元)	采购 占比	付款金额 (万元)
2021	供应商一	原材料溪黄草等	988.50	8.17%	967.70
	供应商二	原材料山豆根等	923.73	7.64%	913.61
	供应商三	原材料溪黄草等	693.08	5.73%	543.30
	供应商四	原材料血竭等	691.12	5.71%	506.03

	供应商五	原材料血 竭等	647.14	5.35%	647.14
	合计		3,943.57	32.60%	3,577.78

年度	供应商名称	采购内容	采购金额 (万元)	采购 占比	付款金额 (万元)
2020	供应商一	原材料龙 血竭	1,194.06	9.35%	1,194.06
	供应商二	原材料溪 黄草等	764.83	5.99%	688.44
	供应商三	医疗物资 口罩等	750.00	5.87%	750.00
	供应商四	医疗设备 X射线机 等	648.00	5.07%	648.00
	供应商五	原材料醋 乳香等	590.88	4.63%	590.88
		合计		3,947.76	30.91%

(2) 如上所示，公司最近3年前五大客户、供应商的较大变动有：

①子公司嘉应医药先后中标兴宁市人民医院异地（整体）搬迁新建项目医疗设备采购第二批、第三批、第2.6批等项目，2022年度对2022年客户一的销售额大幅增加，金额为8,038.73万元，占年度销售总额比例12.20%，跃升为2022年度第一大客户。与此同时，相关设备、器械从2022年供应商二、2022年供应商三采购，使之成为2022年前五供应商。

②因2021年接骨系列产品处方变更，相关原材料供应商有较大变动，其中2020年供应商一从2021年期间已停止采购，改为向2021年供应商四采购，与此同时处方变更造成原材料成本的大幅上升，采购金额2022年明显增加，金额为3,872.38万元，占年度采购金额比例17.61%。

年审会计师回复：

1、核查程序：

(1) 对前五大客户、供应商的销售交易、采购交易进行检查，检查合同、

结算单、发票、银行流水等原始单据，评价相关收入、成本确认是否符合公司收入、成本确认的会计政策；

(2) 对前五大客户、供应商销售交易、采购交易实施函证，检查销售交易、采购交易的真实性和完整性；

(3) 根据审计的需要，选取了部分的客户和供应商进行实地走访，核实交易的真实性；

(4) 询问公司管理层，前五大客户、供应商合作的情况及本年度变动的情况，公司是否与前五大客户、供应商存在关联关系，了解及评价变动的原因；

(5) 通过天眼查等审计程序核实公司是否与前五大客户、供应商存在关联关系；

(6) 检查前五大客户、供应商回款/付款情况。

2、核查结论：

通过实施上述审计程序，我们认为公司与前五大客户、供应商不存在关联关系，前五大客户、供应商变动原因合理，相关收入、成本的确认符合《企业会计准则》的规定。

5. 报告期内，你公司本期核销应收账款坏账准备-单项组合金额为 1,184.54 万元。请你公司结合被核销客户详细情况、应收款项形成过程，补充说明核销依据是否充分。请年审会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】

公司本期核销应收账款坏账准备-单项组合金额为 1,184.54 万元，其中核销金额重要的情况如下：

(1) 客户资料

序号	客户名称	成立日期	登记状态	经营范围
1	广东广源医药物流公司	2005-11-08	注销	药品批发
2	四川司罗德医药有限责任公司	2012-10-12	存续	药品批发

3	湖北佰钧汉医药有限公司	2014-01-10	存续	药品批发
---	-------------	------------	----	------

(2) 应收账款核销金额及形成原因

序号	客户名称	核销金额 (万元)	占比	应收账款 形成原因
1	广东广源医药物流公司	434.19	36.65%	赊销
2	四川司罗德医药有限责任公司	270.10	22.80%	赊销
3	湖北佰钧汉医药有限公司	461.89	38.99%	赊销
合计		1,166.18	98.44%	

(3) 坏账计提和核销依据:

序号	客户名称	账龄	核销依据
1	广东广源医药物流公司	5年以上	客户已注销,2013年已全额计提坏账准备,无法收回
2	四川司罗德医药有限责任公司	5年以上	2018年已全额计提坏账准备,无法收回
3	湖北佰钧汉医药有限公司	5年以上	2018年已全额计提坏账准备,无法收回

公司 2022 年度核销应收账款坏账准备已结合被核销客户详细情况及追索情况,已按照公司坏账核销管理制度相关程序进行审批核销并保留相关追索权,核销依据是充分的。

年审会计师回复:

1、核查程序

(1) 询问公司管理层上述应收款项形成的过程及公司对款项收回采取的措施;

(2) 检查上述应收款项入账的原始凭证,核实应收款项发生的时间、账龄以及后续坏账准备的计提等;

(3) 检查公司历年追回货款记录;

(4) 获取公司核销坏账的申请资料并检查公司审批的情况。

2、核查结论

通过实施上市审计程序,我们认为公司核销上述应收款项符合《企业会计准则》的规定,依据充足,审批程序完善。

6. 报告期内，你公司支付的其他与经营活动有关的现金-付现销售费用本期发生额 2.93 亿元，去年同期为 3.19 亿元。请你公司结合付现销售费用明细、同行业可比公司情况，补充说明你公司报告期内付现销售费用合理性，年审会计师对付现销售费用真实性、准确性、完整性所采取的审计程序。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

本公司 2022 年度及上年销售费用、付现销售费用与同行业可比公司情况如下：

公司简称	年度	付现销售费用 (万元)	销售费用 (万元)	付现比例
嘉应制药	2022	29,357.93	30,743.95	95.49%
	2021	31,967.70	32,834.09	97.36%
沃华医药	2022	38,159.95	52,101.63	73.24%
	2021	36,599.66	42,181.26	86.77%
步长制药	2022	683,411.77	748,420.60	91.31%
	2021	790,393.66	830,036.85	95.22%

本公司 2022 年度付现销售费用比例略高于同行业公司，与公司的管理方式、付款习惯相关，符合资产负债率低的特点。本期销售费用 30,743.95 万元，同比上年减少 2,090.14 万元，减幅 6.35%；付现销售费用较上期付现销售费用减少 2,609.77 万元，付现比例同样处于下降趋势，是公司加强对销售费用的控制的结果，具有合理性。

年审会计师回复：

1、核查程序：

- (1) 逐笔对销售费用现金流明细进行核对；
- (2) 与公司上期付现销售费用进行对比分析，询问管理层付现销售费用减少的原因；
- (3) 与公司同行业付现销售费用进行对比分析，核实公司本年度付现销售费用的合理性。

2、核查结论：

通过实施上述审计程序，我们认为嘉应制药本年度付现销售费用核算准确，变动原因合理，符合《企业会计准则》的规定。

7. 报告期内，你公司重要联营企业广东华清园生物科技有限公司（以下简称“华清园生物”）实现营业收入 2,123.91 万元，净利润 451.04 万元。你公司报告期内权益法核算的长期股权投资收益为-121.09 万元。请你公司结合华清园生物报告期内经营业绩，补充说明你公司报告期内权益法核算的长期股权投资收益的计算过程及准确性。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

公司年报已披露的重要联营企业华清园生物营业收入 2,123.91 万元、净利润 451.04 万元等主要财务信息系华清园生物单体报表数据。2022 年度华清园生物合并报表净利润为-349.79 万元，公司持股比例 34.62%，按权益法核算的长期股权投资收益为-121.09 万元，不存在计算差错情形。

年审会计师回复：

1、核查程序：

(1) 对华清园生物 2022 年度财务报表实施审阅，包括合并财务报表和各单体财务报表；

(2) 检查嘉应制药对华清园生物公司的持股比例，以及复核嘉应制药长期股权投资按照权益法核算的准确性；

(3) 核实公司年报披露重要联营企业华清园生物营业收入、净利润等重要财务数据的真实性、准确性；

2、核查结论：

我们通过实施上述审计程序，我们认为嘉应制药对华清园生物按照权益法核算的长期股权投资核算准确，符合《企业会计准则》的规定。

特此公告。

广东嘉应制药股份有限公司

董事会

2023年7月18日