

昆明龙津药业股份有限公司
关于深圳证券交易所《关于对昆明龙津药业股份有限公司
2017 年年报的问询函》的回复

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。

昆明龙津药业股份有限公司（以下简称“公司”）于 2018 年 5 月 18 日收到深圳证券交易所中小板公司管理部《关于对昆明龙津药业股份有限公司 2017 年年报的问询函》（中小板年报问询函【2018】第 131 号）（以下简称“问询函”），公司对问询函所关注的问题逐个进行了认真核查，并于 2018 年 5 月 24 日提交回复，现公告如下：

1、报告期内，你公司实现营业收入 3.04 亿元，同比增长 36.14%，实现归属于上市公司股东的净利润(以下简称“净利润”)3515.95 万元，同比下降 61.38%。请结合你公司不同业务开展情况和报告期内毛利率、期间费用、非经常性损益、经营性现金流等因素的变化情况，详细说明公司一季度经营活动产生的现金流量净额为负、四季度扣非后净利润为负的原因，并说明公司营业收入、净利润变动不匹配的具体原因及合理性。

回复：

（1）2017 年一季度经营活动产生的现金流净额为负原因说明

2017 年一季度经营活动现金流入较去年同期减少了 1,053.49 万元，本期公司在加强学术推广的同时，直接负责或者共同建设原来由代理商负责的渠道管理工作，销售费用投入较大导致支付的其他与经营活动有关的现金增幅较大，增加了 1,293.35 万元，购买商品接受劳务支出增加了 664.13 万元，同时 2016 年 12 月 27 日设立的控股子公司昆明龙津禾润生物科技有限公司在 2017 年一季度尚无

营业收入，但支出了人员工资及房租等费用，一季度经营活动产生的现金流量净额为-103.84 万元。上述主要原因导致了一季度经营活动产生的现金流量净额为负数。

(2) 2017 年四季度扣非后净利润为负原因说明

公司根据绩效管理制度在 2017 年 12 月计提了全公司人员（包含营销中心人员）的年度绩效工资；根据公司销售政策计提了年度销售返利；根据公司销售政策计提了重点省份市场销售费用。上述主要原因导致了四季度扣非后净利润为负数。

(3) 营业收入、净利润变动不匹配的原因及合理性

报告期内，公司实现营业收入 30,444.77 万元，同比增长 36.14%，实现净利润 3,515.95 万元，同比下降 61.38%。公司目前拥有 15 个药品规格生产批件，能够生产包括注射用灯盏花素在内的 10 种药品，但因市场和销售能力受限，报告期内仅有注射用灯盏花素 3 个规格在产在销，销售收入占公司营业收入的 99.96%。公司营业收入、净利润变动方向差异较大主要是公司营销模式转变、研发支出增加、投资收益减少等原因所致。

① 公司营业收入增长的原因分析

2016 年以来，公司受国家药品行业“两票制”、2017 版医保目录等政策影响，逐步调整营销模式以符合国家政策要求并维持既有市场地位。具体来讲，“两票制”要求减少药品流通环节发票开具次数，即要求减少药品流通环节，同时各地新一轮药品中标采购方也对配送商提出了更高的要求。因此公司自 2016 年以来加快调整营销模式，加大了“精细化营销+专业学术推广”模式在全国的覆盖面；2017 年以来，公司营销模式调整更侧重于减少 2017 版医保目录调整带来的负面影响，营销模式逐步向“深度分销运营服务+专业化学术推广”转变，并在报告期内加快了营销模式转型，同时启动了部分客户授信机制，通过信用方式降低客户资金压力，以促进公司销量增加。

在现行“深度分销运营服务+专业化学术推广”营销模式下，配送商完成对各地各级医疗机构的配送，公司营销中心为各级医疗机构提供专业化学术服务支持，原来由代理商负责的市场推广、渠道管理工作和相关费用，现在由公司直接负责或者共同建设、承担，因此公司提高了产品销售价格，带来营业收入较大幅度的增长。报告期内公司毛利率增长了 7.25 个百分点，主要是因为产品销售单价较上期提高，其中 50mg 平均单价同比提高 102.63%，25mg 平均单价同比提高 110.16%，10mg 平均单价同比提高 81.00%。

② 净利润降幅较大的原因分析

首先，对公司来讲，营销模式的转型一定程度上抑制了 2017 版医保目录带来的负面影响，但营销模式转变后，原来由代理商负责的市场推广、渠道管理工作和相关费用，现在由公司直接负责或者共同建设、承担，导致市场推广费、学术会、信息费、宣传费及差旅费等销售费用大幅上升，同时公司产品销量同比下降 19.95%，对公司净利润产生负面影响。

其次，公司研发投入加大导致管理费用增加。报告期内，公司研发投入金额为 2,720.53 万元，较上年同期增长 29.04%，用于公司对现有产品的二次开发及新药研发，均为费用化支出并计入管理费用。

再次，公司投资收益减少。报告期内，公司合并报表投资收益为 896.19 万元，较上年同期减少 70.11%，因 2016 年公司出售了全资子公司北京创立科创医药技术开发有限公司的全部股权，合并报表产生投资收益 2,385.91 万元。

2、你公司主要产品注射用灯盏花素当期实现营业收入 3.04 亿元，产品毛利率达 88.82%，较上一年度提高 7.25 个百分点。

(1) 请你公司结合该产品的应用领域、市场占有率、产品市场定价以及同类型产品的毛利率情况等说明该产品毛利率较高的原因、合理性及其可持续性，并说明 2017 年度产品毛利率增加的原因。

回复：

① 注射用灯盏花素应用领域

公司主要产品注射用灯盏花素为高纯度中药冻干粉针剂，具有活血化瘀、通络止痛的功效，主要用于治疗中风及其后遗症，冠心病，心绞痛，属心脑血管疾病治疗用药。

② 市场占有率

根据广州标点医药信息股份有限公司米内网平台提供的数据，公司 2016 年（目前最新数据）在全国公立医疗机构终端销售额为 7.22 亿元，同比增长 12.37%，在灯盏花素注射剂市场占有率为 54.73%，居细分市场首位；在全国公立医疗机构心脑血管疾病中成药市场占有率为 0.67%，其中，在脑血管中成药（含注射剂、口服等）市场占有率为 1.31%，位列该类用药第 11 位。

2016 年中国公立医疗机构脑血管疾病中成药产品市场排名：

单位：万元人民币

排名	产品名称	企业简称	销售额	增长率	市场份额
			2016 年	2016 年	2016 年
1	注射用血栓通(冻干)	梧州制药(集团)	795,416	16.06%	14.46%
2	丹红注射液	山东丹红制药	617,361	14.75%	11.22%
3	疏血通注射液	牡丹江友搏药业	394,607	11.69%	7.17%
4	丹参川芎嗪注射液	贵州拜特制药	373,661	-1.75%	6.79%
5	注射用血塞通(冻干)	珍宝岛药业	339,034	13.23%	6.16%
6	脑心痛胶囊	陕西步长制药	289,135	14.70%	5.26%
7	醒脑静注射液	无锡济民可信山禾药业	245,115	19.51%	4.46%
8	注射用血塞通(冻干)	昆药集团	231,324	11.31%	4.21%
9	参芎葡萄糖注射液	贵州景峰注射剂	192,802	-9.25%	3.51%
10	醒脑静注射液	大理药业	83,369	-2.49%	1.52%
11	注射用灯盏花素	昆明龙津药业	72,213	12.37%	1.31%
12	注射用七叶皂苷钠	山东绿叶制药	71,330	10.19%	1.30%
13	大活络胶囊	江西药都樟树制药	70,064	-12.07%	1.27%
14	丹参川芎嗪注射液	吉林四长制药	66,356	21.56%	1.21%
15	培元通脑胶囊	河南羚锐制药	61,521	13.38%	1.12%

数据来源：广州标点医药信息股份有限公司（米内网）

③ 产品市场价格

公司产品注射用灯盏花素为处方药，按照各省招标政策投标（大部分地区）或挂网（个别地区），由医疗机构按照中标价采购。报告期内，公司注射用灯盏花素 50mg 中标均价为 47.386 元/瓶，25mg 中标均价为 26.5595 元/瓶，10mg 中标均价为 13.1254 元/瓶，均比上年同期小幅上涨。

④ 同类型产品的毛利率

2017 年度公司注射用灯盏花素与同行业上市公司心脑血管药品毛利率情况比较如下：

公司简称	同类型产品	产品毛利率	备注
中恒集团	注射用血栓通	88.61%	此处为心脑血管领域用药毛利率
步长制药	脑心通胶囊、丹红注射液	85.05%	此处为心脑血管药品毛利率
红日药业	血必净注射液	91.27%	
益佰制药	银杏达莫注射液	85.52%	此处为处方药毛利率
珍宝岛	注射用血栓通、舒血宁注射液	84.69%	此处为心脑血管疾病药物毛利率
昆药集团	注射用血栓通	87.72%	此处为针剂毛利率
龙津药业	注射用灯盏花素	88.82%	

数据来源：各家上市公司 2017 年年度报告

⑤ 原因、合理性、可持续性分析

结合以上②~④数据，公司产品应用领域较广泛，市场占有率稳定，终端销售价格稳定，因公司营销模式转变导致产品出厂价提高而致销售收入提高，与同类型产品相比毛利率处于合理范围。公司预计，在公立医院处方药采购模式维持现有政策的情况下，随着公司营销模式转变完成，公司产品毛利率将维持在现有水平。

⑥ 2017 年度产品毛利率增加的原因

报告期内，受公司营销模式变化影响，产品销售单价较上期提高，其中 50mg 平均单价同比提高 102.63%，25mg 平均单价同比提高 110.16%，10mg 平均单价同比提高 81.00%，导致公司毛利率较上期提高 7.25 个百分点。

(2) 注射用灯盏花素报告期内实现营业收入占公司营业收入的 99.96%，请说明你公司相关发展战略、经营计划、是否对主要产品存在重大依赖，并充分揭示风险。

回复：

① 公司发展战略

公司将不断提高研发和自主创新能力，以注射用灯盏花素为核心，大力发展以天然药物为主的生物医药，开发治疗心脑血管疾病、储备抗肿瘤的创新药物，通过智能制造提升中药现代化，将公司发展成为心脑血管疾病领域的领先企业；公司还将进一步完善公司治理结构，提高公司的管理水平、人才水平、技术水平，通过研发创新、投资并购等手段，充分利用资本市场资源，实现公司的快速、健康、持续发展，将公司发展成为具有核心竞争力的一流现代化制药企业。

② 公司经营计划

本公司将通过营销模式转变，进一步巩固和提高注射用灯盏花素的市场地位；运用现代化技术手段提高产品质量，推动智能制造项目和中药技术创新；不断优化产品结构，逐步形成完整的灯盏花产业链，适时并购与公司战略契合的优质项目；积极进行新药研发和现有品种二次开发，力争年内投产新产品，培育新的利润增长点，提高公司的核心竞争力和持续盈利能力。

③ 对主要产品存在重大依赖及风险提示

最近 3 个会计年度，公司产品注射用灯盏花素占公司营业收入比重分别为 86.51%、97.87%、99.96%，呈逐年提高的趋势，反映出公司产品结构单一、对主要产品存在重大依赖，在此郑重提示广大投资者注意公司“对主要产品存在重大依赖”的风险。

● 产品结构单一的风险

公司目前拥有 10 种药品生产批件，但仅有龙津[®]注射用灯盏花素在产；公司已加大力度寻求适合投资的项目，但短期内取得明显效益的可能性较小，公司对外投资尚未产生收益。如果该产品的生产、销售状况发生不利变化，或期间费用大幅上涨，可能会对本公司经营业绩造成重大影响，造成公司净利润和净资产收益率下滑。

同时公司经营还面对如下风险：

- 政策风险

医药行业是国家重点监管的行业之一，属于典型的政策驱动行业。随着国家基本医疗保险制度改革的深入、相关政策法规的调整或出台，现行药品政策的趋势仍将持续，尤其是随着卫生部门药品网上招标采购，医疗保险管理部门对药费支付、使用范围设置限制标准，以及二次议价、辅助用药、药占比控制、处方受限等政策的推进，本公司产品的销售价格和数量可能会因此而下降；医药产品市场竞争的进一步加剧，医院药品招投标采购方式的进一步推广和变革，也可能导致本公司产品销售价格和数量的下降。

- 研发创新风险

本公司生产的注射用灯盏花素 2000 年被批准为国家中药二级保护品种，保护期至 2014 年 8 月 18 日届满。在保护期届满后，如果其他药品生产企业能够掌握生产技术、仿制并获准生产注射用灯盏花素，使得公司主营产品技术处于劣势，本公司盈利能力可能受到一定影响。

目前本公司正在积极进行心脑血管类、抗肿瘤类等类型新药的研发，以不断扩展产品生命线，打造优势产品架构，实现公司持续健康发展。新药产品具有高技术、高附加值等特点，但其研发投入大、周期长、对人员素质要求较高、不确定性较大。如果研发失败，或新药销售受阻，则将会提高本公司的经营成本，对本公司的盈利水平和未来发展产生不利影响。

- 管理风险

随着本公司业务的不断发展，公司规模、业务量和人员数量持续增长，以及公司募集资金投资项目投产、执行重大对外投资决策之后，本公司经营规模将迅速扩大，因此在资源整合、技术开发、市场开拓等方面本公司将面临更大的挑战，甚至导致公司发展规模与管理水平不相适应。如果本公司管理层素质及管理水平不能满足公司规模迅速扩张的需要，组织模式和管理制度未能随着公司规模的扩大而及时调整、完善，或者公司内部控制缺陷没有及时发现、纠正，将会削弱公司的市场竞争力，本公司存在因经营规模迅速扩大引致的管理风险。

● 市场竞争风险

目前国内治疗心脑血管病的植物提取物中药注射剂品种较多，主要品种包括银杏注射剂（代表品种如金纳多和银杏达莫等）、丹参系列注射剂（代表品种如丹参酮注射液、丹红注射液等）、灯盏花素注射剂（代表品种如注射用灯盏花素、灯盏细辛注射液）、葛根素注射液和三七皂苷注射剂（代表品种如血栓通和血塞通）等。上述产品广泛运用在心脑血管疾病的临床治疗中，彼此之间可能形成一定的替代关系和竞争关系。同时，为强化公司产品占有和巩固市场地位，本公司将加大宣传推广力度，销售费用将大幅提高。如果公司在该等品种的市场竞争中处于劣势，可能会导致公司产品价格下滑及市场份额下降，或销售费用率上升的风险，盈利能力受到影响。

3、报告期内，你公司产品销售量同比下降 19.95%。公司销售费用为 1.83 亿元，同比增加 212.63%，其中市场推广费为 1.30 亿元，同比增加 269.86%。

(1) 请你公司结合行业背景、同行业可比公司水平、产销策略、费用构成等说明销售费用大幅增加、产品销量变动幅度与营业收入、销售费用不相匹配的原因及合理性；

回复：

① 行业背景和公司策略

近年来，国家持续深化医疗和卫生体制改革，对中医药产业出台法律和政策给予支持，对医药制造业产生影响，随着国民收入水平的提高和对健康生活的追求日益凸显，将加速医药行业的优胜劣汰，提高行业集中度，中医药产业发展将再次迎来黄金期，为公司业务发展提供了良好的机遇。

2016年以来，公司受国家药品行业“两票制”、2017版医保目录等政策影响，逐步调整营销模式以符合国家政策要求并维持既有市场地位。具体来讲，“两票制”要求减少药品流通环节发票开具次数，即要求减少药品流通环节，同时各地新一轮药品中标采购方也对配送商提出了更高的要求。而2017版医保目录的落地执行，对中药注射剂、注射用质子泵抑制剂、抗生素、营养类药品的限制呈现出普遍化趋势。该目录中的49个中药注射剂有38个品种备注限重症、限病种，也限制了医疗机构使用级别，比例高达78%，几乎限制了所有中药注射剂在基层医疗机构的医保支付，这无疑会使中药注射剂增速放缓。

因此公司自2016年以来加快调整营销模式，加大了“精细化营销+专业学术推广”模式在全国的覆盖面；2017年以来，公司营销模式调整更侧重于减少2017版医保目录调整带来的负面影响，营销模式逐步向“深度分销运营服务+专业化学术推广”转变，并在报告期内加快了营销模式转型，同时启动了部分客户授信机制，通过信用方式降低客户资金压力，以促进公司销量增加。

在现行“深度分销运营服务+专业化学术推广”营销模式下，配送商完成对各地各级医疗机构的配送，公司营销中心为各级医疗机构提供专业化学术服务支持，原来由代理商负责的市场推广、渠道管理工作和相关费用，现在由公司直接负责或者共同建设、承担，因此公司提高了产品销售价格，带来营业收入较大幅度的增长。

② 同行业可比公司分析

由于公司产品结构单一，主要产品为处方药，因此选取以销售处方药为主的上市公司作为同行业可比公司。2017年度公司销售费用与同行业上市公司情况比较如下：

单位：元人民币

公司简称	销售费用	销售费用占营业收入比例
海特生物	495,874,237.2700	66.09%
舒泰神	915,323,438.6200	65.95%
步长制药	8,287,063,733.52	59.77%
新天药业	385,928,060.00	56.61%
沃华医药	390,365,469.39	53.72%
龙津药业	182,805,565.40	60.05%

数据来源：各家上市公司 2017 年年度报告

③ 公司的销售费用构成情况

报告期内，公司销售费用构成情况详见下表：

单位：元人民币

项目	金额	占销售费用比例
市场推广费	129,702,676.42	70.95%
差旅费	33,646,205.52	18.41%
办公费	9,882,046.36	5.41%
工资薪酬	5,785,171.70	3.16%
运费	2,284,701.33	1.25%
业务招待费	1,496,257.40	0.82%
其他	8,506.67	0.01%
合计	182,805,565.40	100.00%

④ 变动原因及合理性

2016 年以来，随着国家“两票制”政策的实施，客户资金压力增大、财务成本增加，公司为适应政策变化，在全国范围内逐步布局营销模式转型。报告期内，公司加大客户开发力度，客户数量同比增长 52.84%，单一客户平均发货量同比减少 47.63%，单一客户服务成本上升明显。公司加大市场投入、提高产品销售单价，销售收入持续提升，公司为维持市场地位和应对竞争压力，逐步加大销售费用投入。2017 年三季度以来，随着 2017 版医保目录在大部分地区开始执行，公司产品受政策限制明显，销量下滑严重。

由于行业内各地区执行“两票制”时间存在差异，公司根据国家药品销售政策的变化适时、逐步调整营销模式，对市场费用的大幅度倾斜，对客户和终端市

场高强度的市场和学术支持，抑制了销量过快下滑的趋势，因此公司销售费用大幅增加是公司适应政策变化而改变营销模式带来的结果。与同行业可比公司相比，公司销售费用占营业收入比例无明显差异。

(2) 请你公司详细说明市场推广费的具体构成，并对比同行业公司市场推广费用情况，说明报告期内市场推广费大幅增加的原因及合理性，请年审会计师发表专项意见。

① 公司市场推广费的具体构成

报告期内，公司市场推广费的具体构成情况详见下表：

单位：元人民币

项目	本期金额	上期金额	同比变动
学术会	14,668,099.59	11,300,633.61	29.80%
宣传推广费	38,636,289.53	10,097,308.30	282.64%
策划费	4,957,833.07	4,135,706.12	19.88%
信息服务费	23,345,417.59	818,695.43	2751.54%
商务服务费	31,516,238.18	2,800,912.14	1025.21%
市场管理服务费	7,382,662.65	2,958,265.70	149.56%
销售返利	7,219,677.47	2,645,315.47	172.92%
其他	1,976,458.34	311,212.46	535.08%
合计	129,702,676.42	35,068,049.23	269.86%

② 对比同行业公司市场推广费用情况

报告期内，公司同行业可比公司市场推广费占销售费用情况详见下表：

单位：元人民币

上市公司名称	费用名称	金额	占销售费用比例
海特生物	市场开发与学术推广费	465,276,725.49	93.83%
舒泰神	咨询推广费	804,055,671.58	87.84%
步长制药	市场及学术推广费	7,016,542,482.27	84.67%
新天药业	市场及学术推广费	335,544,185.60	86.94%
沃华医药	市场推广费、学术研讨费	298,723,793.00	76.52%
龙津药业	市场推广费	129,702,676.42	70.95%

数据来源：各家上市公司 2017 年年度报告

③ 原因及合理性

报告期内，公司加大了市场推广和对客户、医疗机构服务力度，公司通过专业市场调查公司收集市场信息，有针对性地布局重点销售目标；增加专业会议、日常科室会的场次，强化对医生学术培训，以循证医学方法证实产品疗效；积极参加行业展会，加大公司产品推广目标覆盖范围；维护代理商、配送商关系，加强渠道管控，开展授信销售试点。随着市场推广和维护、促销投入力度加大，公司销售费用随之增长，公司市场推广费占销售费用的比例与行业可比公司无明显差异。

年审会计师意见：

经过核查，我们认为公司上述说明属实，报告期内市场推广费大幅增加的原因合理。

4、报告期末，你公司应收账款余额为 4413.24 万元，较期初增加 756.51%。

(1) 请结合销售模式、信用政策的变化情况等因素，分析说明应收款项同比增长的原因，你公司报告期内对应收款项回收情况的监督是否充分，是否制定了适当的收账政策，应收账款坏账准备计提是否充分，并补充披露应收款项期后回款情况。

回复：

随着“两票制”等医改政策的推进，产品销售竞争压力日益增大，公司自2016年下半年开始在销售模式上做了战略性布局，向“深度分销运营服务+专业化学术推广”营销模式转变。

随着各级政府积极推进深化医疗改革及各项医改执行性政策的落地，特别是在公立医疗机构执行的“药占比”限制、药品价格“零加成”等措施，多数公立医疗机构经营性收益降低，对公司客户的应收账款支付滞后，由原来的3~5个月应付账期延长到了大于6个月少于一年，医药商业公司资金压力问题及周转矛盾愈发突出。

报告期内，公司加快推进对优质客户开展授信工作，以缓解医改政策对客户的资金压力、降低客户财务成本，运用整体的战略合作手段提升公司产品在市场竞争中的竞争力，共同拓展商业渠道建设及积极响应国家“两票制”配送执行实现全渠道管控。在执行层面，公司在部分区域优先选择信用状况良好、市场份额占比较大的优质合作客户，给予与市场整体回款情况相适应的授信额度，故报告期内公司应收账款增长明显。

报告期内，公司通过制度、标准流程、人员配置及合同条款对应收账款实施全面明细管控，公司营销中心逐步制订授信管理制度、《应收账款管理流程》、《应收账款管理制度》；营销中心下设商务部负责授信调查、应收账款管理工作；公司与信用客户签订《授信协议》，明确了超出应付账期相适宜的处罚条款及应承担的责任，最大限度避免坏账的发生。

报告期内，应收账款坏账准备按公司会计政策计提，计提充分。报告期末，公司应收账款账面余额 4,646.24 万元（其中账龄一年以内金额为 4,632.50 万元，占比 99.70%），坏账准备余额 233.00 万元。

公司应收账款期后回款情况：截止 2018 年 5 月 22 日，应收账款新增 15,642.64 万元，回款 14,994.42 万元，余额 5,294.46 万元。

年审会计师意见：

经过核查，我们认为公司上述说明属实，公司制定了适当的收款政策，应收账款坏账准备计提充分。

(2) 报告期末，你公司按欠款方归集的应收账款期末余额首位的金额为 1971.96 万元，占你公司应收账款总额的 42.44%。请补充披露上述应收账款的具体内容，并说明该应收账款的可回收性、保障措施及截至目前的回款情况。

请年审会计师发表专项意见。

回复：

因公司目前正处于对客户的授信的逐步拓展期，同时该客户销售目标省份河南省也是公司销售份额占比最大、市场销售渠道及管控最成熟的区域，故该笔1,971.96万元占比也相对较大。该应收账款的具体内容为公司向单一重点客户销售注射用灯盏花素形成的应收款项，其中包括公司给予该客户的授信额度；公司对该客户的合同签署、授信、发货、收入确认均按公司销售制度和会计制度执行。应收款在双方协商回款账期内，风险可控。截止2018年5月22日，已回款1,279.81万元。

年审会计师意见：

经过核查，我们认为公司上述说明属实。

5、报告期末，你公司存货余额为2986.97万元，较上年同期增长29.58%。请你公司结合行业环境、存货分类构成、性质特点、公司产销政策等说明存货增长的原因；并请结合上述存货增长的原因、期后产品销售价格和原材料价格变动等情况以及你对存货的内部管理制度，说明2017年度未计提存货跌价准备的原因及合理性，请年审会计师发表专项意见。

回复：

报告期末，公司存货具体构成情况详见下表：

单位：元人民币

项目	金额	占期末存货比例	上期金额	同比变动
原材料	17,685,028.71	59.21%	12,140,456.32	45.67%
在产品	3,245,800.12	10.87%	4,813,777.43	-32.57%
库存商品	7,944,156.76	26.60%	4,323,757.14	83.73%
包装物及低值易耗品	994,699.63	3.33%	1,773,181.32	-43.90%
合计	29,869,685.22	100.00%	23,051,172.21	29.58%

如上表所示，报告期末，公司原材料存货占期末存货比例过半，金额增幅较大，原因为：公司2016年下半年判断灯盏花素原料药价格可能上涨，决定增加灯盏花素采购储备，导致期末灯盏花素库存量增加。

按照公司存货管理制度,在产品需取得质检报告后转为库存商品。报告期末,在产品取得质检报告的时间段较为集中,而2016年末已入库在产品未取得质检报告的批次较多,造成两期数据变化较大。

受行业政策和公司营销模式变化等因素影响,公司期后产品销售价格上涨,2018年一季度平均单价与上年相比,50mg 上涨 37.30%,25mg 上涨 50.53%,10mg 上涨 37.84%。原材料价格均无重大变动。根据公司期末存货计量方法,成本小于可变现净值,故2017年度未计提存货跌价准备。

年审会计师意见:

经过核查,我们认为公司上述说明属实,2017年度未计提存货跌价准备合理。

6、报告期内,你公司委托理财发生额为 13.46 亿元,短期保本型理财产品理财收益约为 1137.41 万元,占你公司净利润的 32.35%。请你公司说明对投资理财业务是否存在依赖性,如存在,请充分揭示风险。

回复:

公司多年来致力于主要产品注射用灯盏花素的生产和销售,但因受到行业政策影响,公司主营业务盈利能力受到负面影响。公司上市后募集资金到账,导致报表资产结构发生较大改变,货币资金储备充足,但公司出于谨慎和战略契合度考虑,对外投资项目实施较少,目前尚未形成新的利润增长点。

在保证公司生产经营所需的基础上,出于投资者负责、充分利用闲置资金为股东和公司创造收益的考虑,公司近年来以闲置自有资金购买保本型理财产品,对闲置资金合理进行现金管理。最近3个会计年度公司投资理财产品计入投资收益情况如下:

单位:元人民币

会计年度	委托理财收益	同期公司净利润	占同期净利润比例
2017年	11,374,119.70	35,159,528.21	32.35%
2016年	6,273,792.00	91,034,397.32	6.89%

2015 年	1,877,591.02	61,801,111.87	3.04%
--------	--------------	---------------	-------

由上表可看出，2015 年~2016 年公司委托理财收益占净利润比例较低，受 2017 年公司净利润大幅减少、理财产品投资收益较高等因素影响，委托理财收益对公司净利润影响较大。

公司预计 2018 年 1-6 月归属于上市公司股东的净利润为 936.08 万元至 2,106.18 万元，截至 2018 年 5 月，公司投资理财产品产生的投资收益预计可达 450 万元，占当期预计净利润比例预估为 50%~20%，因此公司预计 2018 年对投资理财业务存在依赖性。

与此同时，公司正在积极培育拓展新产品新业务，新产品新业务成熟后，公司将把资金切实用在推动公司战略发展的业务上，为公司带来更大的主营业务收益。如果公司现有产品销量继续下滑、新产品或新业务培育遇到障碍，公司在未来仍然存在对投资理财业务的投资收益产生依赖的风险，该风险主要表现为：投资收益下降、利润总额下降。假设公司失去投资理财业务带来的投资收益，公司净利润将下降 30%~60%。

7、2017 年你公司合并资产负债表递延所得税资产余额为 1001.74 万元，可抵扣暂时性差异为 6678.03 万元。请依据各项目明细，补充说明可抵扣的依据、可实现性以及影响数。

回复：

报告期末，公司可抵扣暂时性差异为 6,678.03 万元，其中资产减值准备 403.75 万元（其中坏账准备 239.64 万元，长期股权投资减值准备 164.11 万元），预提费用 6,274.28 万元（其中市场费用 5,497.23 万元，销售返利 777.05 万元）。

公司通过正常的生产经营活动能够实现的应纳税所得额可以用来抵扣上述坏账准备和预提费用产生的可抵扣暂时性差异。依据经公司董事会、股东大会审议通过的 2018 年度预算报告，公司能够进行正常的生产经营活动。

联营企业云镶（上海）网络科技有限公司通过推进产品的研发和量产进度，开拓电商及线下销售渠道等措施能够实现的应纳税所得额可以用来抵扣上述长期股权投资减值准备产生的可抵扣暂时性差异。依据经云镶（上海）网络科技有限公司管理层通过的 2018 年度预算报告，公司能够进行正常的生产经营活动。

特此公告。

昆明龙津药业股份有限公司董事会

2018 年 5 月 25 日