

证券简称：康恩贝

证券代码：600572

编号：临 2019—063

浙江康恩贝制药股份有限公司

关于 2018 年年度报告修订说明的公告

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。

浙江康恩贝制药股份有限公司（以下简称：“公司”、“本公司”）于 2019 年 5 月 29 日收到上海证券交易所的《关于对浙江康恩贝制药股份有限公司 2018 年年度报告的事后审核问询函》（上证公函【2019】0806 号，以下简称“《问询函》”）。《问询函》相关回复事项详见公司于 2019 年 6 月 19 日刊登在《中国证券报》、《上海证券报》、《证券时报》以及上海证券交易所网站 www.sse.com.cn 的临 2019-062 号《浙江康恩贝制药股份有限公司关于上海证券交易所对公司 2018 年年度报告的事后审核问询函的回复公告》。公司《2018 年年度报告》相应内容根据《问询函》回复予以修订，具体情况如下：

修改项一 “第二节 公司简介和主要财务指标/九、2018 年分季度主要财务数据” 补充披露如下：

1、2018 年四季度，受政府医保部门医保支付方式改革及控费政策影响，以及年末时段医院药占比考核措施等要求，医院加强用药控制管理。为实现高质量发展，公司在 2018 年四季度合理控制年末市场库存，同时由于消化道用药在四季度处于相对销售淡季，进而对四季度收入和利润产生一定影响。

因 2018 年四季度管理费用增加、研发费用投入增加、资产减值损失增加、投资收益减少和递延所得税费用增加因素合计导致公司 2018 年四季度净利润较前三季度平均值降低 11,204.63 万元。

2、2018 年三季度经营活动现金流量净额较低主要系受到 2018 年二季度起市场资金面大幅收紧的影响，三季度公司客户的资金回款能力出现明显下降，公司三季度回款减少，应收票据及应收账款余额 2018 年三季度末较二季度末增加 28,640.40 万元。公司四季度经营活动现金流量净额较高，主要系为控制应收账款回收风险，应收账款回笼指标历年来均为公司对下属各子公司的年度业绩考核重要指标之一；四季度各公司加大 OTC、处方药品等的应收账款清收力度，2018 年公司应收票据及应收账款余额较三季度期末减少 18,820.05 万元，

销售商品收到的现金大幅增加，导致 2018 年四季度经营活动现金流量净额增加。

综上，公司 2018 年各季度的收入、归属于上市公司股东的净利润、归属于上市公司股东扣除非经常性损益后的净利润、经营活动现金流量净额出现的波动属于合理波动，分季度的净利润与经营活动现金流量金额变动相背离亦属于合理范围内，符合公司实际经营情况。

修改项二 “第四节 经营情况讨论与分析/二、报告期内主要经营情况/（四）行业经营性信息分析/医药制造行业经营性信息分析/1、行业和主要药（产）品基本情况/（2）行业政策情况 ” 补充披露如下：

⑤2017 年 2 月，国务院办公厅发布《关于进一步改革完善药品生产流通使用政策的若干意见》（国办发[2017]13 号），明确提出推进药品流通体制改革，要求“综合医改试点省（区、市）和公立医院改革试点城市要率先推行两票制，鼓励其他地区执行两票制，争取到 2018 年在全国全面推开。”2017 年全国各省、市、自治区出台了“两票制”方案，并明确了实施计划。

应对：为顺应“两票制”政策，公司内以贵州拜特公司生产销售的丹参川芎嗪注射液为代表的原底价代理销售的品种，自 2017 年 9 月起及时进行销售体制改革和营销模式转型，营销模式由原底价代理(经销)模式逐步调整为专业化学术推广模式。“两票制”实施之前，贵州拜特公司销售模式采用区域代理制，即通过各区域总代理（经销）商将产品逐级分销到各家终端医院，由各区域总代理(经销)商承担区域市场和学术推广等工作及相应费用投入；实行“两票制”后，产品不经由区域总代理（经销）商流通，而是由贵州拜特公司以“中标价减配送费”后的价格直接销售给具有终端医疗机构直接覆盖能力的药品流通企业（配送商），再由配送商开票销售并配送至终端医疗机构，销售渠道更加扁平化。同时，贵州拜特公司按照专业化学术推广模式开展工作和进行相关投入，并与相应区域具有市场和学术推广基础和优势的服务商进行合作，相应费用由贵州拜特公司承担。

修改项三 “第四节 经营情况讨论与分析/二、报告期内主要经营情况/（四）行业经营性信息分析/3. 公司药（产）品生产、销售情况/（2）公司主要销售模式分析” 修改如下：

原为：“公司主要销售模式具体分为工业销售及电商销售二种。

1、工业销售

公司针对非处方药、医院及基层等不同的药品市场，建立了以品牌 OTC 产品销售和处方学术推广为主的销售体系。公司销售团队在零售分销领域，依据市场需要，协助商业公司做

好针对下游终端客户的分销及消费者教育等深度营销服务，不断提高渠道流速和终端覆盖面，共同完成产品销售的“最后一公里”；同时针对医疗市场，公司销售团队积极做好招投标及专业的学术服务支持工作，并深入基药市场，不断做好县级医院及乡镇卫生院、社区、诊所终端的开发。经过多年的积累和努力，公司与全国各区域的优质商业均建立了互利合作关系，完成了对全国 31 个省、市、自治区的各类医院、基层卫生服务中心\站、社区或乡村诊所、零售药店等的广覆盖。

2、电商销售

公司下属子公司珍视明药业在天猫、京东等电商平台开设“珍视明”品牌旗舰店，通过电商 B2C 模式销售“珍视明”品牌眼贴、眼罩、眼部护理等眼健康产品，目前主要电商产品销售额均为所在淘宝天猫平台的居家日用类目的第一。公司通过线上“珍视明”眼部保健与护理产品与线下的“珍视明”滴眼液形成品牌线上线下的消费者互动，有力地促进了“珍视明”品牌的价值与知名度的提升。同时，公司与阿里健康、京东等电商平台，建立品牌 OTC 产品的合作关系，通过开设“前列康旗舰店”等模式，开展品牌 OTC 产品的新零售业务并取得了积极的进展。”

修改为：“公司主要销售模式分为药品医疗终端板块、药品零售终端板、电商板块、原料药及其他板块四类，具体如下：

(1) 药品医疗终端板块

公司药品医疗终端板块业务主要采用处方销售模式开展销售活动。公司将处方药品发送到配送商，再由配送商分别配送覆盖到全国大部分区域的医院、基层医疗机构、民营医院等。

处方销售模式主要针对全国各省及直辖市的各级医院（包括公立医院/民营医院等）、基层医疗机构（包括社区卫生服务中心（站）/乡镇卫生院、诊所/村卫生室等）等客户，建立专业化的处方销售团队，制定处方线产品的市场规划、营销策略及推广计划等，在符合国家相关政策法规的基础上，以自营销售或底价代理等模式，通过专业化学术推广，最终实现对各类医疗终端的销售。随着“两票制”等药品流通领域改革措施的深入，公司的处方药销售模式已逐步过渡至以自营销售为主的专业化学术推广模式。

(2) 药品零售终端板块

公司零售终端板块业务主要采用品牌 OTC 销售模式开展零售终端销售活动。公司将 OTC 药品发送到一级经销商或国内大型连锁药店，再由一级经销商和大型连锁药店分别配送覆盖到全国大部分区域的零售药店。

品牌 OTC 销售模式指公司持续专注品牌与学术建设，培育康恩贝、前列康、珍视明、天

保宁等一批疗效好、知名度高的品牌 OTC 产品，通过组建 OTC 营销团队，利用优势品牌与品种资源，在全国建立起渠道深度分销及精细化终端营销网络体系，以店员培训、消费者教育及促销活动等市场推广方式，开展零售市场营销工作。

(3) 电商板块

电商板块主要系公司子公司江西珍视明药业有限公司在天猫、京东等电商平台开设“珍视明”品牌旗舰店，通过电商 B2C 模式销售“珍视明”品牌眼贴、眼罩、眼部护理等眼健康产品。同时，公司与阿里健康、京东等电商平台，建立品牌 OTC 产品的合作关系，通过开设“前列康旗舰店”等模式，开展品牌 OTC 产品的新零售业务。

(4) 原料药及其他板块

原料药及其他板块主要系硫酸阿米卡星、盐酸大观霉素、硫酸大观霉素等原料药产品的销售。”

修改项四 “第四节 经营情况讨论与分析/二、报告期内主要经营情况/（七）主要控股参股公司分析/1、截至2018年12月31日，主要子公司的情况如下所示” 补充与修改有关内容如下：

在主要子公司的表格中补充列入磐安康恩贝药材发展有限公司：

单位：万元 币种：人民币

子公司全称	注册资本	经营业务	持股比例 (%)	期末资产总额	期末净资产	本期营业收入	本期净利润
磐安康恩贝药材发展有限公司	1,500	原生中药材购销及农产品种植、销售等	100	24,367.82	1,805.18	5,659.93	354.26

表格附注的内容修改、补充：

注(7)原为“珍视明药业公司报告期内实现营业收入 44,771.26 万元，同比增长 37.52%；实现净利润 3,352.04 万元，同比增长 57.67%，主要由于推进大品牌大品种工程，其生产并经由康恩贝销售公司总经销的珍视明滴眼液稳定增长，珍视明眼罩、眼贴等眼健康产品销售继续呈现较快增长。”

修改为：“珍视明药业公司报告期内实现营业收入 44,771.26 万元，同比增长 37.52%；实现净利润 3,352.04 万元，同比增长 57.67%。主要受益于公司大品牌大品种工程项目的推进，蒸汽眼罩、护眼贴销量的迅速增加带来了珍视明眼罩眼贴销售收入的大幅增加，2018 年较 2017 年增长 41.19%；此外，珍视明滴眼液、复方尿维氨滴眼液、曲安奈德鼻喷雾剂等

产品通过加大零售连锁终端开发并借助“珍视明”品牌优势，也呈现快速增长趋势。2018年度珍视明药业公司整体销售收入增加带动净利润相应增加。”

补充:注(11) 磐安康恩贝公司报告期内实现营业收入 5,659.93 万元,同比降低 17.81%;实现净利润 354.26 万元,同比增长 1310.73% (2017 年净利润为-29.26 万元)。磐安康恩贝公司属于公司中药资源事业部,为公司全资子公司,主营业务为原生中药材购销及农产品种植、销售等,主要经营工业红参。

修改项五 “第四节 经营情况讨论与分析/二、报告期内主要经营情况/(七) 主要控股参股公司分析/2、截至 2018 年 12 月 31 日,主要参股公司的情况如下所示” 表格所注的内容修改如下:

注(3) 原为“2018 年公司收购嘉和生物药业有限公司 27.4533%股权(HH CT Holdings Limited 增资嘉和生物后,公司所持嘉和生物股权被稀释至 25.3359%),本公司对嘉和生物采用权益法核算。嘉和生物现阶段主要开展生物药新药制剂研发,截至目前尚无研发产品获批生产和上市销售,因新药研发及临床试验费用的投入,报告期内亏损。本公司 2018 年度确认所持嘉和生物股权权益法投资收益-2,349.09 万元。”

修改为:“2018 年公司收购嘉和生物药业有限公司 27.4533%股权(HH CT Holdings Limited 增资嘉和生物后,公司所持嘉和生物股权被稀释至 25.3359%),本公司对嘉和生物采用权益法核算。嘉和生物是一家集研发与生产一体化的生物制药企业,在研产品包括两大类:单克隆生物类似药和单抗创新药,后者主要以快速跟进药和生物改良药为主。目前自主开发的项目有 10 个单抗产品,其中 9 个已进入临床试验阶段,适应症涵盖肿瘤、自身免疫性疾病和代谢类疾病三大领域。其中抗 HER2 人源化单抗(同类药商品名:赫赛汀,Herceptin)、英夫利昔单克隆生物类似药(原研药商品名:类克,Remicade)和贝伐珠单抗生物类似药(原研药商品名:安维汀,Avastin)在中国已进入 III 期临床试验阶段,杰诺单抗注射液(PD-1)进入 II 期临床试验阶段。嘉和生物现阶段主要开展生物药新药制剂研发,截至目前尚无研发新药产品获取批件进行生产和商业销售,同时由于重组抗 PD-1 人源化单克隆抗体、GB223 人源化单抗等在研项目投入较大,导致报告期内亏损。重组抗 PD-1 人源化单克隆抗体目前处于 II 期临床试验阶段,GB223 人源化单抗目前处于 I 期临床试验阶段。本期研发费用主要为临床试验费(支付给临床试验机构和 CRO 的费用)、研发人员成本、设备折旧和实验材料成本等。本公司 2018 年度确认所持嘉和生物股权权益法投资收益-2,349.09 万元。”

修改项六“第十一节 财务会计报告/九、在其他主体中的权益/3、在合营企业或联营企业中的权益/（3）重要联营企业的主要财务信息”原章节未完整披露，主要系排版问题未显示完整，已对该章节排版格式进行修正。

除上述内容补充更正外,报告中其他内容不变。上述补充更正不会对公司2018年年度报告财务状况和经营成果造成影响，修订后的公司2018年年度报告详见上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）

特此公告。

浙江康恩贝制药股份有限公司

董 事 会

2019年6月19日