证券代码:600771 证券简称:广誉远 编号:临2016-028

广誉远中药股份有限公司关于上海证券交易所《关于对广誉远中药股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易预案信息披露的问询函》的回复公告

特别提示

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。

根据上海证券交易所《关于对广誉远中药股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易预案信息披露的问询函》(上证公函[2016]0199号)(以下简称:"《问询函》")的要求,广誉远中药股份有限公司会同有关各方对问询函所涉及的问题进行了认真分析及逐条回复,具体内容如下(如无特殊说明,本回复所述的词语或简称与《广誉远中药股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易预案(修订稿)》中"释义"所定义的词语或简称具有相同的含义):

一、关于本次交易的主要风险

1.本次交易是否具有必要性。预案披露,上市公司已取得标的资产控股权,并对标的资产合并报表。标的资产目前尚处于投入阶段,2015年扣非后净利润仅973.73万元。请补充披露公司在现阶段收购控股股东所拥有的标的资产少数股东权益的必要性,是否涉及利益输送及侵害中小投资者利益。请财务顾问发表意见。请独立董事发表专项意见。

回复:

(1)公司在现阶段收购控股股东所拥有的标的资产少数股东权益的必要性

1)基于2016年中医药产业面临的历史机遇,标的公司经过近几年积淀将进入业绩快速增长期,公司拟在现阶段收购控股股东所拥有的标的资产少数股东权益。

①近年来国家出台一系列政策支持中药产业发展,2001年-2014年我国中成药工业总产值的年复合增长率为20.74%,数据显示2014年中成药总产值达到6,141亿元,同比增幅达到17.15%。2015年国家对中药产业支持政策进一步加码,2015年4月24日国务院办公厅发布《中医药健康服务发展规划(2015-2020年)》,作为我国首个关于中医药产业的国家级规划,其对当前和今后一个时期,我国中医药健康服务发展进行全面部署;2015年12月我国第一部《国家中医药法(草案)》通过国务院批准,并上报全国人大审议,这意味着保护和扶持中医药发展,已上升到国家战略高度,中医药产业面临前所未有发展机遇。

②上市公司属于控股型公司,其盈利能力几乎全部来自标的资产。以前年度标的资产盈利能力较弱的主要因素是严重缺乏资金,一方面标的资产银行融资能力有限,另一方面上市公司受制于自身债务负担沉重,难以对其提供资金支持。2015年7月,上市公司完成非公开发行,扣除发行费用后实际募集资金净额62,137.19万元,拟全部用于补充上市公司流动资金,支持标的公司业务的发展。截止2015年12月31日,上市公司已向标的公司提供21,625.57万元的资金支持,此外,2016年标的公司新增银行授信4,000万元,标的公司资金状况进一步改善,制约其经营发展的资金问题逐步解决。

③尽管标的公司2015年扣非净利润规模仍然偏小,但是近三年标的公司呈现快速增长态势。标的公司2013年、2014年和2015年分别实现营业收入达到15,385.71万元、31,014.10万元和42,816.65万元,年均复合增长率达66.82%,特别是在2015年标的公司在停产改造申请GMP认证的情况下,2015年的营业收入相比2014年仍然保持了大幅增长,归属于母公司净利润从465.11万元增长至1,964.01万元,增长322.27%,扣除非经常性损益归属于母公司净利润从480.91万元增长至1,261.23万元,增长162.34%。标的公司经过近几年积淀,市场开拓及渠道建设已见成效,具备迅速将自身的品牌优势、产品优势、工艺优势等转化为销售收入及净利润快速增长的能力,随着标的公司GMP改造完成、资金状况逐步改善、新建中医药产业项目实施以及市场开拓及渠道建设进一步完善,伴随中医药产业迅速发展,预计2016年开始未来三年标的公司业绩将进入快速增长期。

2)本次交易完成后,上市公司持有山西广誉远的股权比例将从55%上升到95%,彻底解决了因共同投资而产生的关联交易,将显著提升归属于上市公司股东的净利润,增强上市公司的持续盈利能力和抗风险能力,从而充分保障中小投资者的利益。根据公司确定的经营目标及标的公司的承诺业绩并考虑募集配套资金的影响,本次交易完成后上市公司2016年每股收益将从0.21元提升至0.30元,上市公司不存在因并购重组交易而导致即期每股收益被摊薄的情况;公司将采取现场投票与网络投票相结合的表决方式召开股东大会审议本次交易的相关议案,同时控股股东东盛集团正避表决,并对中小投资者单独计票,以有证券从业资格的资产评估机构出具的评估报告的估值为准,上市公司与控股股东已签订了《业绩承诺及补偿协议》,将对2016年、2017年及2018年实现业绩不及承诺部分相应进行补偿。因此,本次交易不涉及利益输送,不会侵害中小投资者利益。

(3)中介机构核查意见

经核查,独立财务顾问认为,标的公司经过近几年积淀将进入业绩快速增长期,现阶段收购控股股东所拥有的标的资产少数股东权益,符合上市公司未来的经营战略,能够增厚上市公司经营业绩,完善上市公司的治理结构,提高上市公司的独立性,具有其必要性。同时,本次交易采取了具体措施保护中小投资者利益,不存在利益输送的情况,不会侵害中小投资者利益。

(4)独立董事专项意见

独立董事认为,标的公司经过近几年积淀将进入业绩快速增长期,现阶段收购控股股东所拥有的标的资产少数股东权益,符合上市公司未来的经营战略,能够增厚上市公司经营业绩,完善上市公司的治理结构,提高上市公司的独立性,具有其必要性。同时,本次交易采取了具体措施保护中小投资者利益,不存在利益输送的情况,不会侵害中小投资者利益。

(5)补充披露

上述内容已在预案(修订稿)"第一节本次交易概况"之"一、本次交易的背景与目的"中补充披露。

2.标的资产信息较高的风险。预案披露,标的资产山西广誉远净资产账面价值3,876万元,预估值323,000万元,增值率8,232.99%。对应标的资产2015年扣非后净利润973.73万元的市盈率为332倍,远高于同行业平均水平。(1)请结合行业发展情况、同行业可比公司财务数据、标的资产主要业务是否已经入成熟期、未来经营规划及可实现性等因素,具体披露估值较高的原因及合理性;(2)本次收购资产为公司已控股资产,交易价格是否已充分考虑参股权折价等因素。请财务顾问和评估师发表意见。请独立董事发表专项意见,并说明具体依据。

回复:

(1)结合行业发展情况、同行业可比公司财务数据、标的资产主要业务是否已经入成熟期、未来经营规划及可实现性等因素,具体披露估值较高的原因及合理性

1)中药行业发展迅速、市场前景广阔

中药是中华民族创造的医学科学,是优秀民族文化的瑰宝,几千年来生生不息、绵延不断,展示着强大的生命力。中药行业是我国的传统优势产业,在我国医药产业中占据重要地位,随着人们保健意识的逐步增强,药品需求由治疗性为主向预防型为主转变,中药以其天然、绿色及其与保健和治疗相结合的特点在药品消费中的比例逐渐提高。根据国家药监局等专业机构的统计数据,近十年来,我国的中成药工业取得了快速且稳定的发展。从2001年至2014年,我国中成药工业总产值的年复合增长率为20.74%。数据显示,2014年中成药总产值达到6,141亿元,同比增幅达到17.15%。中成药工业总产值占整个医药工业总产值的比重总体也呈现上升趋势,由2008年的20.34%增加至2014年的23.24%。

从宏观经济因素来看,我国目前仍然保持着较高的经济增长速度,GDP稳定增长,人均可支配收入不断提高;从政府支持力度及医改政策的实施来看,国家对中药产业的政策支持不断加码并逐步上升至国家战略层面,药品价格的逐步放开,新医疗保险药品目录中药品种数量增加,这都将促进中药市场持续扩容;从人口变化及卫生保健意识来看,我国人口的自然增长、人口寿命的增长、人口结构的老龄化趋势及健康养生意识的增强将推动中药需求日益扩大;此外,悠久的中医药理论与文化优势也为我国中药产业持续发展奠定了良好的基础。由此可见,我国中医药行业具有巨大的发展空间,发展前景广阔,预计我国中医药行业未来仍将保持快速、稳定的增长。

2)与同行业可比公司财务数据对比分析来看,标的公司毛利率水平较高

①标的公司主要财务数据与同行业可比公司比较分析

选取"申银万国行业分类—SW医药生物—SW中药"中的上市公司数据进行比较分析,同行业可比公司主要财务数据如下:

证券代码	证券简称	毛利率		销售费率		管理费率		归母净利润率	
		2015/6/30	2014/12/31	2015/6/30	2014/12/31	2015/6/30	2014/12/31	2015/6/30	2014/12/31
000423.SZ	东阿阿胶	65.19%	65.54%	22.55%	18.74%	7.23%	9.27%	30.31%	34.06%
000538.SZ	云南白药	30.60%	30.16%	12.74%	12.92%	2.57%	2.93%	13.15%	13.32%
000650.SZ	仁和药业	43.47%	45.73%	16.06%	17.66%	7.11%	9.45%	14.15%	13.35%
000999.SZ	华润三九	61.56%	61.35%	31.59%	33.16%	8.46%	10.12%	16.97%	14.24%
002107.SZ	沃华医药	76.44%	73.37%	47.40%	54.93%	8.23%	7.36%	20.41%	11.59%
002275.SZ	桂林三金	73.88%	71.69%	24.66%	28.51%	8.14%	7.72%	35.92%	30.34%
002287.SZ	奇正藏药	78.92%	73.68%	35.70%	37.20%	7.70%	10.35%	33.78%	25.00%
002317.SZ	众生药业	62.27%	60.46%	31.18%	33.23%	8.32%	9.08%	19.78%	17.16%
002349.SZ	精华制药	44.49%	38.64%	15.97%	15.49%	15.26%	14.19%	10.72%	6.83%
002412.SZ	汉森制药	69.73%	71.25%	40.01%	40.92%	9.56%	10.16%	15.16%	15.95%
002424.SZ	贵州百灵	59.33%	60.87%	22.36%	24.93%	7.84%	8.45%	22.09%	19.72%
002433.SZ	太安堂	30.46%	37.41%	13.29%	10.68%	6.70%	7.23%	8.38%	15.18%
002566.SZ	益盛药业	68.92%	67.93%	42.65%	46.11%	7.74%	8.56%	12.11%	12.24%
002603.SZ	以岭药业	63.49%	63.11%	36.42%	39.05%	9.18%	9.86%	12.11%	12.64%
002737.SZ	葵花药业	57.13%	61.99%	32.67%	36.54%	8.53%	8.57%	12.03%	11.08%
002750.SZ	龙津药业	64.97%	69.17%	6.02%	9.01%	21.72%	18.78%	31.18%	33.92%
300039.SZ	上海凯宝	82.88%	84.47%	49.72%	48.31%	8.27%	8.65%	21.45%	23.59%
300049.SZ	福瑞股份	66.47%	64.05%	25.26%	21.22%	22.49%	22.57%	12.53%	13.51%
300147.SZ	香雪制药	41.54%	41.68%	12.88%	13.32%	10.18%	10.54%	12.37%	12.91%
300181.SZ	佐力药业	73.72%	82.50%	44.95%	49.29%	10.41%	11.59%	16.64%	20.04%
600085.SH	同仁堂	47.93%	43.17%	20.38%	18.06%	8.90%	8.69%	8.66%	7.88%
600211.SH	西藏药业	22.04%	20.37%	15.42%	14.76%	2.50%	3.24%	2.67%	1.26%
600285.SH	羚锐制药	61.76%	59.80%	35.32%	34.56%	11.34%	15.99%	9.77%	8.64%
600329.SH	中新药业	34.10%	30.35%	20.72%	19.24%	5.06%	4.96%	7.11%	5.05%
600332.SH	白云山	36.91%	35.24%	21.40%	20.97%	6.45%	6.73%	7.40%	6.34%
600351.SH	亚宝药业	54.45%	52.54%	22.85%	22.49%	14.78%	17.01%	13.04%	9.00%
600422.SH	昆药集团	36.23%	29.94%	18.67%	15.84%	4.95%	5.22%	10.34%	7.09%
600436.SH	片仔癀	52.74%	49.92%	8.12%	8.86%	9.25%	9.60%	31.00%	30.18%
600479.SH	千金药业	44.03%	48.00%	31.20%	33.04%	8.04%	8.05%	3.26%	4.79%
600518.SH	康美药业	28.29%	26.21%	2.67%	2.67%	3.67%	3.65%	15.81%	14.33%
600535.SH	天士力	39.35%	37.48%	14.42%	14.49%	6.04%	6.44%	13.31%	10.88%
600557.SH	康缘药业	74.06%	74.82%	41.77%	42.57%	13.44%	13.80%	13.31%	12.46%
600572.SH	康恩贝	63.77%	69.16%	31.74%	39.72%	8.88%	9.79%	19.89%	15.42%
600594.SH	益佰制药	79.82%	81.90%	63.00%	55.35%	8.77%	7.30%	3.77%	15.15%
600613.SH	神奇制药	76.80%	78.70%	49.16%	51.43%	8.11%	8.78%	14.86%	13.93%
600750.SH	江中药业	49.91%	52.80%	30.87%	31.79%	4.14%	5.30%	10.56%	9.34%
600976.SH	健民集团	22.57%	25.31%	13.39%	13.01%	5.07%	5.19%	4.68%	6.61%
600993.SH	马应龙	41.89%	41.80%	17.19%	21.99%	7.49%	7.24%	17.15%	12.43%
603567.SH	珍宝岛	75.58%	63.07%	11.90%	7.36%	20.36%	18.90%	32.21%	29.96%
603998.SH	方盛制药	55.30%	47.66%	11.79%	8.51%	15.31%	15.46%	20.83%	19.49%
中药行业上市公司均值		55.32%	54.83%	26.15%	26.70%	9.20%	9.67%	15.94%	14.93%
中药行业上市公司中值		58.23%	60.13%	22.70%	22.24%	8.25%	8.74%	13.73%	13.34%
山西广誉远		71.16%	74.59%	51.69%	52.94%	12.06%	15.25%	4.04%	1.50%

注:1、毛利率=(营业收入-营业成本)/营业收入

2、销售费率=销售费用/营业总收入

3、管理费用=管理费用/营业总收入

4、归母净利润率=归母净利润/营业总收入

5、以上上市公司2015年年报尚未全部公告,本次以2015年半年报数据计算分析

2015年报披露示:(1)可比公司毛利率均值为55.32%,中值为58.23%,标的公司毛利率为71.16%,远高于行业平均水平;(2)可比公司销售费率均值为26.15%,中值为22.70%,管理费率均值为9.2%,中值为8.25%,标的公司销售费率为51.69%,管理费率为12.06%,标的公司管理费率均高于行业平均水平;(3)可比公司归母净利润率均值为15.94%,中值为13.73%,标的公司归母净利润率为4.04%,标的公司利润率低于行业平均水平。

②财务数据比较分析

标的公司毛利率水平远高于行业平均水平,可见标的公司的产品在组方、用料、炮制工艺及品牌等方面具有明显优势,但随着近年公司市场开拓力度不断加大、销售渠道和销售终端布局逐渐铺开,销售费率和管理费率一直处于较高水平,致使其利润率水平较低。此外,2015年GMP认证工作也直接影响了公司的产销量及营业收入。基于市场布局的日趋成熟和销售团队的不断壮大,依托标的公司产品在组方、用料、制法工艺及品牌上的优势,标的公司将会继续保持目前的高毛利率,同时销售规模上升带动销售费率和管理费率的下降,进而实现业务收入和利润的快速增长。

3)标的资产主要业务处于快速增长期,预计2020年进入成熟期

历史财务数据显示近三年山西广誉远呈现快速增长态势。2013年-2015年山西广誉远营业收入分别为15,385.71万元、31,014.10万元和42,816.65万元,收入增长率分别为101.58%和38.06%,年均复合增长率为66.82%。2015年归属于母公司净利润较2014年的465.11万元增长至1,964.01万元,增长率为322.27%。标的公司在2015年因GMP认证停产改造的生产状态下仍实现了营业收入和净利润的双增长。

随着标的公司GMP改造的完成、资金状况的改善、新建项目的实施以及市场开拓及渠道建设日趋完善,基于中药行业稳定的增长趋势以及国家政策的大力扶持,预计标的公司未来几年将进入快速成长期。根据预评估情况,预计标的公司在2020年其收入和利润将达到峰值并进入成熟期。

4)未来经营规划及可实现性

根据标的公司的经营规划,未来标的公司将进一步通过市场拓展和渗透、渠道完善和深化、国医馆业务开拓、产能提升和产品结构优化升级、销售费用控制、资金投入的加大和高端人才的引进来提升未来的经营业绩。

①市场拓展和渗透

A、龟鹿集团的市场拓展和渗透

龟鹿集目前主要覆盖各个省内重点的大连锁和有坐堂医的药店,部分省区为医院自费药房销售。例如陕西省区主要集中在有坐堂医的大药店(如回仁堂连锁);上海主要在医院的自费药房销售;北京主要集中在同仁堂连锁;广东主要集中在专科医院的销售等。目前,各个省区龟鹿集的铺货率不高,集中销售的省区有广东、浙江、上海、陕西、北京及河北等省区。

在龟鹿集的拓展方面,标的公司未来将加大与中华中医药学会男科分会、中西医结合男科学会的合作力度,加强专家资源的整合,以男科学术带动为主;寻找有处方权的终端资源,组织医生、坐堂医和店长等参加公司的文化旅游活动,宣讲体验广誉远悠久灿烂的历史文化和产品神奇的疗效及工艺;结合全国销售效果显著的几种模式,选择适合本省区的操作模式,例如坐堂医操作模式、医院自费药房操广模式、连锁的建群聘单模式和专家的带动模式等。由此带动全国医院、连锁、中医馆、特色医院、诊所和坐堂医药店等终端的全面推广,提高现有省区的销量,促进辽宁、黑龙江、重庆、四川、云南、内蒙及贵州等省区的销售开发,实现销量的持续增长。

B、定坤丹市场拓展和渗透

定坤丹(大蜜丸)目前已覆盖全国各个省区的医院、连锁药店及非连锁药店,覆盖面较广,其中销量较好的区域有陕西、河南等省区。对于现有销售终端,标的公司未来加大现有医院的上量工作,通过学术互动实施医院帶动零售销售策略,继续加大医院的开发,提高产品的占有率;通过参加全国妇科巡讲会议,组织参加各个省区的妇科会议,组织专家医生参加广誉远文化之旅活动,体验公司悠久灿烂的历史文化和产品神奇的疗效工艺,通过科室会议的组织召开,加强日常维护家访工作,加大力度推广定坤丹(大蜜丸)的销售,提高现有省区的销量,促进辽宁、黑龙江、重庆、四川、云南、内蒙及贵州等省区的销售开发,实现销量的持续增长。

C、安宫牛黄丸、牛黄清心丸的市场拓展和渗透

目前,安宫牛黄丸和牛黄清心丸主要在山西省的部分连锁和药店销售,其他地区销量较少。未来,标的公司将继续加强山西省区所有连锁和终端的推广,巩固现有销量,通过连锁的战略合作和终端的有效促销,实现销量的稳步增长。此外,标的公司将推进全国市场的开发计划,同会国百强连锁建立战略合作,做好医院急救室的安宫牛黄丸销售开发计划;通过专柜展示、公司文化之旅活动的组织、提高店员和消费者对安宫牛黄丸、牛黄清心丸的认知。未来,安宫牛黄丸和牛黄清心丸将通过与全国重点连锁药店的全面合作,重点开拓陕西、河南、湖南、北京、上海、四川及重庆等省区。

D、精品中药的市场拓展和渗透

精品中药方面,标的公司通过参股的形式与合作伙伴设立广誉远国药堂公司,销售网络已经基本覆盖全国75%以上的省区。各地广誉远国药堂公司已开设183家广誉远国药堂(终端店)。未来,标的公司将对现有省区销售渠道进行深化下沉,通过创新市场拓展方式积极向地级市场、县级市场拓展业务。同时,标的公司将通过在各大连锁药店设立专柜的形式,增加精品中药产品的曝光度,让消费者了解产品、信任产品、购买产品,并提高其购买的便捷性。此外,标的公司还将积极进行互联网营销的尝试和创新,通过自媒体、新媒体、APP等平台对产品进行推广和宣传,并在顾客购买上给予更多地方式选择和渠道创新。

E、普药的市场拓展和渗透

在普药开拓方面,标的公司将借助龟鹿集、定坤丹所拓展和构建的销售网络,在龟鹿集、定坤丹知名度较高的区域,重点推广乌鸡白凤丸、六味地黄丸、逍遥丸等众性调理类以及男性滋补类等相关联产品,完成部分区域普药的上市工作。

F、海外市场的拓展

标的公司未来将尝试国际市场的拓展,特别是东南亚市场及日韩市场。目前,世界范围正形成四个植物药市场:即东南亚及华裔市场、日韩市场、西方市场及非洲,阿拉伯市场。其中,东南亚市场和日韩市场深受中国传统医学系统的影响,中药被该地区消费者称为汉方药。这两大市场成为我国中草药、中成药、保健品的主要出口市场,也是国际天然药物生产企业竞争的主要市场,两大市场构成了占世界植物药市场47%的巨大板块。标的公司进入东南亚市场具备一定的品牌基础,而对于后期市场营销工作的开展,更具备可挖掘的、真实的历史资料。标的公司已经开始了大量的前期准备工作,"远"字牌、"广誉远"等商标品名已经完成某些国家和地区的海外注册。

海外市场拓展方面,标的公司将以港、台、新、韩为主要试点区域,以龟龄集保健酒为核心,以传统中药产品为辅助,以区域独家代理制为基础销售模式。未来,标的公司将在更细致的市场调研的基础上,在香港、新加坡等区域,选择性的开设广誉远国药堂(终端店),通过店面本身对于广誉远历史文化、药品种类及企业形象的宣传来推广广誉远品牌,力求以体验店的新模式展现古老医药企业的魅力,并围绕药房开设工作,进行区域性媒体公关等一系列宣传工作。

②渠道完善和深化

标的公司将全面发挥协作经销模式、代理销售模式和经销模式等三种销售模式相结合的优势。在渠道完善方面,标的公司将围绕"归拢一级商、发展二级商"的商业渠道架构思路,保障医院、OTC终端的供货畅通,加强同一级商、二级商和大连锁的合作,保证渠道各个产品的供货畅通。在渠道深化方面,标的公司将同重点一级商业和各大百强连锁建立战略合作关系,加强与二级商的合作,保证医院、OTC终端的供货。

传统中药方面,标的公司于2012年对龟龄集产品进行提价,提价后龟龄集集中在医院自费药房或院外药店销售。2015年下半年,随着医院新的招标工作开始,龟龄集已在广东、内蒙古及四川等省份成功进入网上药品交易中心,可直接挂网交易,由此将极大促进龟龄集在医院等医疗机构的销售。定坤丹已在全国24个省的药品集中招标采购中中标,已覆盖约1,100家医院、20,000家药店。未来三年内,标的公司将继续加强传统中药的渠道建设,计划未来三年开发2,000家医院、10万家药店。随着这些渠道的完善和深化,标的公司龟龄集、定坤丹等传统中药产品的销售收入将保持快速增长态势。

精品中药方面,标的公司将继续推进"百家千店"计划的实施,计划未来三年在全国累计开设500家广誉远国药堂(终端店)和100家国医馆,并把广誉远国药堂(终端店)、国医馆不仅仅建设成精品中药专卖店,更使其成为广誉远中医药历史文化的体验店。

养生酒方面,标的公司目前已在5个省区通过参股的形式与合伙伙伴设立了酒业公司,养生酒已进入约1,845家药店、256家餐饮店、297家大型商超和733家名烟名酒店,但目前市场覆盖率不足1%,未来增长空间巨大。未来三年,标的公司将抓住养生酒市场的需求,力争在全国覆盖5万家药店、5万家餐饮企业、1万家名烟名酒店、8,000家商超。

③国医馆业务开拓

标的公司国医馆在全国的布局规划将从规模和服务内容分为以下三种模式:在北京、西安、上海、广州设立国医馆品牌概念店,在省会城市及计划单列市设立国医馆旗舰店,在其它二级城市国医馆中医门诊部。

国医馆品牌概念店旨在树立国医馆品牌形象,以广誉远悠久历史文化底蕴为基础,展示国医馆最优中成药及饮片和最权威诊疗,创建全新国医馆的营销模式,搭建权威中医诊疗平台及广誉远极致服务体验平台。国医馆旗舰店将依托精品中药、汇集全国中医权威,发展以中医治疗为核心,将线上、线下医疗服务有效结合的全方位诊疗服务体系。国医馆中医门诊部旨在提供优质中医诊疗服务、因地制宜的提供特色服务。

标的公司国医馆将充分挖掘各种商会资源,通过举行各种主体化活动并成立大客户服务部来培养高端用户,结合线下线上销售渠道,实现品牌的精准传播。

④产能提升和产品结构优化升级

标的公司现有药品及保健食品注册批件共105个,其中药品104个、保健品1个,共十大类。由于产能限制等原因,目前只实际生产极少数拳头产品。未来,为适应市场要求将推出颗粒剂和口服液等现代剂型,标的公司将对有市场潜力的品种进行剂型改良和研发并引进特色品种。

2015年第三季度,标的公司通过新版GMP认证后,增加了生产设备的投入,其技术能力以及管理水平有一定程度提升。未来,随着新厂区的建成,更成熟的硬件基础条件结合技术能力和管理水平的提高将有助于标的公司扩大产能,并实现产品改良和产品结构的优化升级。

GMP改造完成后,标的公司预计2016年产能如下:

序号	主要产品名称	产能		年复合增长率
		2016年	2015年	
1	定坤丹大蜜丸(万丸)	1,500	930	61.29%
2	牛黄清心丸(万丸)			
3	安宫牛黄丸(万丸)			
4	定坤丹水蜜丸(万瓶)	1,300	390	233.33%
5	龟龄集(万粒)	3,600	2,400	50.00%
6	龟龄集酒(吨)	432	432	-
7	定坤丹口服液(万支)	320	-	

注:2015年产能为扣除改造影响之后的实际产能。

2018年标的公司新厂区建成并迁址后,主要产品的产能将大幅增加,具体如下:

序号	主要产品名称	产能		年复合增长率
		2018年	2015年	
1	定坤丹大蜜丸(万丸)	4,000	930	109.08%
2	牛黄清心丸(万丸)	4,500		
3	安宫牛黄丸(万丸)			
4	定坤丹水蜜丸(万瓶)	5,000	390	134.05%
5	龟龄集(万粒)	10,000	2,400	60.91%
6	龟龄集酒(吨)	16,250	432	235.06%
7	定坤丹口服液(万支)	3,000	-	

注:2015年产能为扣除改造影响之后的实际产能。

产能的逐步扩张和产品结构的优化升级,将为标的公司未来几年持续的高增长奠定基础。

⑤销售费用控制

报告期内,山西广誉远产品综合毛利率高达70%以上,但销售费用率超过50%,高额的销售费用侵蚀了经营业绩。为此,山西广誉远制定了新的销售费用控制措施,主要从以下几方面进行销售费用控制:

A.进一步强化各营销体系预算管控意识的开展,所有营销活动,在预算范围内有序进行。各营销事业部根据本事业部预算目标,有区域、分阶段的组织开展针对各级经销商、零售终端及医院终端的促销和学术推广活动,并借助各类专业学术机构和平台,及经销商强大的区域营销网络将产品辐射到目标群体。

B.销售流程进行梳理和细化。依据各营销体系产品特征、适用范围、销售模式、人员设置等对销售费用控制流程进行梳理和细化,销售费用从提付、使用到核销,层层有期限,步步有责任人,从面到点进行规控。

C.为保证经营目标顺利实现,对各级业务人员从意识形态到行为活动进行规范。通过组织多场各级人员制度流程培训,建立营销活动评估、后续追踪分析等机制,有效控制销售费用。

D.考核机制结构,将销售费用预算与各营销事业部经营业绩挂钩,从上到下,各级业务人员都将是销售费用的责任人,考核机制的引入,强化了销售费用控制。

E.销售费用按性质限额控制。对销售人员固定性费用,通过相关制度进行约束,营销事业部各级人员固定性费用按费用性质、类别进行上限约束,超额自理,量入为出,从而使销售费用中固定性费用的控制形成良性循环。

当标的公司品牌达到较高知名度,销售网络的广度、深度得到较好的加强,且销售收入规模有较大提升后,标的公司将步入较为稳定的发展阶段,将对费用进行更好的控制,以促进业绩的持续增长。

⑥资金投入加大

山西广誉远以前年度资金压力较大,历史积累较少,阻碍了企业的进一步发展。2015年7月,上市公司完成非公开发行,扣除发行费用后实际募集资金净额62,137.19万元,拟全部用于补充上市公司流动资金,支持山西广誉远业务的发展。截止2015年12月31日,上市公司已向标的公司提供了21,625.57万元的资金支持,未来将有更多的资金投入到标的公司;此外,2016年标的公司新增银行授信4,000万元。

⑦高端人才引进

2015年底,山西广誉远引进了分管传统中药事业部和养生酒事业部的总经理,全面负责传统渠道的销售管理工作,其医药行业品牌推广的成功经验和先进理念,将有助于提升传统中药和养生酒的经营业绩。2016年1月山西广誉远引进了分管精品事业部的总经理,其品牌传播和高端消费领域的丰富经验将有助于推动精品中药销售、高端中医药养生服务等业务的发展。

山西广誉远还将引进一位市场部总监来协助决策层制定相应市场发展战略、市场战略规划,制定公司的市场总体工作计划,通过市场公关等活动推广广誉远品牌,这将对标的公司中长期经营业绩产生积极影响。

高端人才的引进将有助于推动标的公司未来的业务发展。

⑧生产人员

2015年标的公司生产人员总人数为489人,2016年基本不变,2017年新厂建成后计划增加315人,新旧厂并行生产,生产体系总人数804人,以后年度根据需要进行调整。

⑨经营人员

2015年标的公司营销人员总人数为617人,其中医院销售156人、OTC销售301人、养生酒销售120人,销售管理人员40人。标的公司计划到2020年将医院销售队伍扩展到300人、OTC销售队伍扩展到800人、养生酒销售队伍扩展到3,000人。

4)客户及终端情况

①客户

截至2015年末标的公司协作经销、代理销售及经销模式下合计有客户318家。未来三年,标的公司将在维护上述客户的基础上,努力开发新的客户。

②终端

在传统中药、精品中药和养生酒方面,标的公司现有终端数量及未来三年拟开发数量如下:

单位:家

业务板块	终端类型	现有数量	计划开发数量(2016-2018)
传统中药	医院	1,100	2,000
	药店	20,000	100,000
精品中药	广誉远国药堂(终端店)	183	500
	国医馆	3	100
养生酒	药店	1,845	50,000
	名烟名酒店	733	10,000
	商超	297	8,000
	餐饮企业	256	50,000

综上所述,标的公司内部资金状况的逐步改善、国家行业政策的大力扶持、新建项目的实施以及销售及渠道的大力拓展都为标的公司未来的盈利实现提供了必要的基础。同时,从设备投入、仓储条件、人员配备、客户情况的分析,标的公司也具备了实现未来盈利所需的生产条件和经营条件。

(3)中介机构关于盈利预测的专项核查报告

审计机构和法会计师事务所已就标的公司预测净利润事项出具了专项核查报告,具体参见《利安达会计师事务所(特殊普通合伙)关于山西广誉远国药有限公司预测净利润的核查报告》。

(4)中介机构核查意见

经核查,独立财务顾问和评估师认为,东盛集团对标的公司盈利承诺依据充分,标的公司具备实现盈利承诺的生产和经营条件,盈利承诺的实现具备可行性。

(5)独立董事专项意见

独立董事认为,东盛集团对标的公司盈利承诺依据充分,标的公司具备实现盈利承诺的生产和经营条件,盈利承诺的实现具备可行性。

(6)补充披露

以上内容已在预案(修订稿)"第八节 管理层讨论与分析"之"二、对交易标的行业特点和经营情况的讨论与分析"中补充披露,并在预案(修订稿)"重大风险提示"对标的公司历史业绩与承诺净利润存在较大差异的风险补充披露如下:

"三、标的公司历史业绩与承诺净利润存在较大差异的风险

标的公司2013年、2014年和2015年分别实现营业收入达到15,385.71万元、31,014.10万元和42,816.65万元,年均复合增长率达66.82%,特别是在2015年标的公司在停产改造申请GMP认证的情况下,2015年的营业收入相比2014年仍然保持了大幅增长,归属于母公司净利润从465.11万元增长至1,964.01万元,增长322.27%,扣除非经常性损益归属于母公司净利润从480.91万元增长至1,261.23万元,增长162.34%。本次交易对方东盛集团承诺标的公司2016年、2017年和2018年三年内实现的扣除非经常性损益后的归属于母公司股东净利润分别不低于1.34亿元、2.35亿元、4.33亿元。

尽管最近三年标的公司业绩增长速度较快,但净利润的规模仍然偏小,历史业绩与本次交易对方东盛集团承诺业绩差异较大,提请投资者关注标的公司历史业绩与承诺净利润存在较大差异的风险。"

4.业绩补偿能力不足的风险。预案披露,本次交易上市公司拟购买东盛集团、鼎盛金禾、磐鑫投资等持有的山西广誉远合计40%的股权,但由东盛集团承担本次交易的业绩补偿义务。请公司东盛集团资金状况、债务偿还情况、持有上市公司股权抵押质押及冻结情况、未来可能发生的质押及减持情况等,补充披露东盛集团是否具有足额的业绩补偿能力,以及东盛集团无法实施业绩补偿的风险应对措施。请财务顾问和律师发表意见。请独立董事发表专项意见。

回复:

(1)东盛集团资金状况、债务偿还情况

截至2016年2月29日,东盛集团的货币资金余额为159,859,560.09元。

截至本问询函回复出具之日,东盛集团尚未偿还的大额债务的偿还情况如下:

债权人	债务金额(万元)	借款期限	备注
陕西王府实业有限公司、王登广	8,250	2010.5.10-2014.6.30	已于2016年1月28日支付9,200万元(含利息),结案手续正在办理中
湖北圣泽有限公司	500	2014.9.30到期	已于2016年1月29日支付511.46万元(含诉讼费),结案手续正在办理中
陕西金源投资控股集团有限公司	160	2010.2.4-2010.3.31	已于2016年2月1日清偿完毕,结案手续正在办理中
浦发银行西宁分行	6,600	2014.10.9-2016.4.9	尚未到期
长城国瑞证券有限公司	50,000	2015.11.10-2016.11.9	尚未到期
合计	65,510	-	-

注:浦发银行西宁分行6,600万元借款到期时,东盛集团将以现金偿还本金及利息。

(2)东盛集团持有上市公司股权抵押质押及冻结情况

截至本问询函回复出具之日,东盛集团持有上市公司54,048,265股,全部处于质押或司法冻结状态,具体情况如下:

股份数量(股)	状态	涉及股份数(万元)	备注
48,848,265	质押	50,000	在长城国瑞证券有限公司办理质押融资
3,200,000	司法冻结	8,250	陕西王府实业有限公司、王登广案司法查封,已于2016年1月28日归还完毕全部款项,结案手续正在办理
2,000,000	司法冻结	500	湖北圣泽实业有限公司案司法查封,已于2016年1月29日归还完毕全部款项,结案手续正在办理

截至本问询函回复出具之日,上述司法冻结的520万股股份所涉诉讼案件正在办理结案手续,办理完毕后,上述520万股股份将解除司法冻结,恢复至权利完整状态。

(3)未来可能发生的质押及减持情况,东盛集团无法实施业绩补偿的风险应对措施

东盛集团截至2016年2月29日的货币资金扣除浦发银行西宁分行的借款和利息,加上2016年4月可收到的山西