

一、重要提示

1.1 为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定网站，上仔细阅读年度报告全文。

1.2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

1.3 公司全体董事出席董事会会议。

1.4 广东正东珠江会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

1.5 公司简介

股票种类	股票上市交易所	公司股票简称	股票代码	变更股票简称
A股	上海证券交易所	康美药业	600518	
债券	上海证券交易所	11康美债	122800	
可转债	上海证券交易所	15康债债	122354	
优先股	上海证券交易所	康美优1	360006	
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表		
姓名	张雨倩	熊少生		
电话	0755-3318777-8009	0755-3318777-8006		
传真	0755-86275777	0755-86275777		
电子邮箱	kangmei@kangmei.com.cn	kangmei@kangmei.com.cn		

1.6 根据公司2016年4月22日召开的第七届董事会第二次会议，公司本年度优先股股息225,000,000.00元。公司2015年度利润分配预案为：因本公司拟进行股权激励计划，激励对象所获的限制性股票涉及1,969万股股份，经登记结算公司登记过户后便享有其股票应有的权利，包括但不限于该等股票的分红权、配股权、投票权等，且该计划预计在2016年5月前可以实施完成，因此，公司董事会拟定的2015年度利润分配预案为：公司以实际用于分配的股权登记日的总股本为基数，向全体股东按每10股派发现金1.90元（含税），本次实际用于分配的利润共计839,252,603.54元，剩余未分配利润5,520,228,760.52元，结转以后年度分配。上述预案须经股东大会审议通过方可实施。

二、报告期内主要业务或产品简介

（一）主要业务

公司主营业务是以中药材和中药饮片为核心，涵盖西药、保健食品、中药材市场经营、医疗服务等业务。通过实施中医药全产业链一体化运营模式，业务体系涵盖上游的道地中药材种植与资源整合、中游的中药材专业市场经营、中药材贸易、中药饮片、中成药制剂、保健食品、化学药品的生产与销售、现代医药物流系统、下游的医疗机构资源、药房经营、OTC零售、连锁药店、医院、医药电商、移动医疗等”一体化全方位多层次营销网络。目前已逐渐形成具有“康美特色”的中医药产业链一体化经营模式。

报告期内，公司紧紧抓住“互联网+”和“健康中国”两大战略契机，根据“亿元推新，志在卓越”的指导思想，围绕发展目标，进行内部和外部资源整合，打造了“康美特色”的“医药”产业发展新模式。公司推动中医药全产业链升级，探索智慧医疗、大健康“互联网+”体系。公司先后被国家中医药管理局、广东省卫计委委托为全国中医药信息化医疗服务平台试点单位和国家互联网医院，公司以此次契机积极践行“互联网+”，积极探索智慧医疗新模式，引入专家团队，增强云计算、信息资源的支持，在互联网+的中医药医疗、医疗信息、互联网管理、智慧养老、网络医院建设等领域寻求新的突破和进展，首创“智慧医药”的智慧医疗新模式，在广州、深圳、北京、上海、成都等地的多家医院达成协议，逐步建立起城市中央药房。公司主要产品为中药材、中药饮片、西药、保健食品及食品、中成药等。

经营模式

1.采购模式

（1）中药材采购模式

公司中药材采购均统一负责中药材及中药饮片原材料的采购，每年年初，公司的药材采购部门根据中药材的销量及中药材饮片的年度生产计划，在货真价实和互利共赢原则下，核定各物资的合理库存定额，然后编制年度采购资金计划，年内公司按计划采购，并按流程存储管理，综合考虑各种中药材市场供求和价格变化，进行灵活机动、科学合理的采购。在采购环节，公司主要采用直接验收合格后付款的结算方式。

采购渠道方面，公司中药材采购包括产地直接采购和市场化采购，产地直接采购由公司直接到中药材的产地，与药材生产商或农户进行采购；市场化采购是指公司在中药材专业市场进行采购，其中大宗药材季节性收购均通过产地直接采购为主，部分药材如新河红、三棱原料、三七原料等来自公司的种植基地和协议农户收购。

公司的供应商主要来自产地供应商和贸易商，供应商的选择方式，公司质量控制中心根据药材产地、质量标准及药材采购部门提供的基本情况，经对供货方质量保证体系、产品质量、供货价格等因素进行对比，与药材采购部门共同确定供货方。公司在日常管理中依照“按时、按质、按量”的原则对药材供应商进行考核，并在年终实行综合评价末位淘汰制，通过多年筛选后形成了一批较为稳定的供应商。公司为了保障部分药材的供应自主种植基地建设，有助于公司平抑部分原料的价格波动，公司积极推广良种选育、繁育、使用等中药材规范化生产“源头工程”，从源头上保证了药材质量。

（2）药品贸易及西药生产原材料采购模式

公司在药品贸易和西药原材料采购工作中执行预算与计划管理，严格执行市场化的定价策略，在药品原材料采购的过程中，公司需要事先对供应商的资质进行审核，采购部门根据公司每月的生产和销售计划，结合仓库库存情况，及时做好采购预算计划，公司批准后再实施招标采购和合同采购等形式进行，财务管理部根据预算计划监督和核查采购执行情况，药品贸易和西药原材料采购采用货到付款的结算方式。

2.生产模式

公司生产实行以销定产的计划管理模式，执行内部控制管理工作流程。

销售部根据市场销售情况及成品库存情况于月底编制好下月销售计划，参考标准为上年同期销售情况以及近三个月的平均销售情况，需货计划上报公司批准后下达给生产部门。生产部门根据需货计划结合生产实际情况，制定生产计划并组织执行。

物料及成品仓库必须每月设立账目，物料等的最低库存、最低库存量为前三个月生产计划所需物料的平均量。物料及成品仓库必须按计划、物料库存情况和库存作业计划制定做好物料申购工作，保证生产正常运营，保持常规生产产品所需物料的最低库存量。物料、成品库存情况及及时反馈给采购部门与销售部门，库存成品及出厂处理。

3.销售模式

目前公司的销售模式主要根据产品类型及分类采用医院直营、药房托管、商业批发、连锁药店配送、电商、直销以及物业零售等全方位多层次销售模式。

（1）医院直营：将药品直接同医院销售，公司与超过2,000家医院（以三甲医院为主）建立了长期的合作关系，合作医疗机构月门诊总量达到20人以上，其中仅广东省门诊量超过100人次的医院就达35家以上，是众多中药饮片的主要销售渠道；

（2）药房托管：对医院药房的经营和管理，并通过托管药房销售公司中药饮片与药品，截至2015年底，公司在全国托管医院药房超100家；

（3）商业批发：医药贸易的主要门类各相应资格的医药贸易公司等医药流通企业销售，截至2015年底，公司已与15万家药品建立了长期合作关系；中药饮片主要将中药饮片批发或直销给终端销售中药饮片厂、中成药厂、保健品厂”等需求对象，部分贵药材则销售给终端客户，销售模式主要为自有品牌经销与销售；

（4）连锁药店销售和：对医药零售店、连锁药店销售；公司自建有“康美人生”、“康美之恋”、“康美大药房”、连锁大药房和连锁专柜；

（5）电商：通过广式康美产品零售平台，目前，入住商家近千家，商品SKU30000多个，覆盖食品、药品、器械等品类；会员接近130万；

此外，公司还建立专业管理团队，确保规范开展营销及财务工作，通过多方面的资源整合与拓展，进一步加深与业务合作伙伴和终端客户的融合，集合各业务领域的财务资源，以大健康产业为方向，用“互联网+”的思维将直销、电商、连锁三大渠道有机结合，搭建一个轻松自由、多元化经营的创业平台。

（7）物业运营：外国商铺针对品牌形象需求进行销售，并有提供物业管理服务。中药材相关信息服务：公司以自研核心物业实施统一管理模式收取租金并提供有物业管理、市场运营管理服务等形式。

行业情况与公司所处的行业地位

根据中国证监会网站显示的上市公司行业分类结果，公司所处行业为医药制造业。

1.医药行业发展概况

随着国家经济的持续发展，全民医保政策的推出，人民生活水平的不断提高，人口老龄化趋势的日益明显，以及个人卫生保健意识的增强，国民健康意识的持续增加，不断增长的医疗需求促进了我国医药产业的快速发展，我国个人卫生总费用从2004年的7,590.29亿元增长到2013年的35,312.40亿元，增长4.65倍，国内医药产业总产值保持快速增长，“十二五”期间年复合增长率为23.31%，“十二五”期间仍保持快速增长，2014年达25.78%，同比增长15.70%，目前中国已成为世界医药开发增长速度最快的国家之一，但与发达国家相比，中国无论是从医疗资源还是人均医疗支出都远远落后，国内市场仍有广阔的发展空间。随着国内医药行业的管理体制逐渐健全，龙头企业实力的不断增强，预计国内医药行业市场仍将保持不断扩大。

2010年至2014年，我国医药工业销售收入及增幅情况如下：

医药行业属于高科技、高投入的行业，面临国际强势企业的竞争，国内的医药行业缺乏大型龙头企业，绝大多数企业规模小，产品品种单一，以长期发展为目的，以技术创新、新药开发为中心的传研研发制造尚未成熟，国内医药企业仍然难以生产仿制药为主，目前制药销售收入占国内医药企业规模的90%以上，另外以中药材为代表性的药材物流运输体系尚不健全，国内医药行业部分产品品质偏低，部分子行业监管机制缺失等因素制约了国内医药行业的竞争力。为了加快医药行业发展，优化医药产业结构，近年来中国不断深入医药生产体制改革，出台了一系列鼓励行业发展的利好政策，提高了药品生产企业和药品经营企业的准入门槛，促进国内医药企业进行行业整合，强化了行业龙头企业的市场地位。

2.中药行业发展情况

中药按其是否经过加工或加工程度不同可依次分为中药材、中药饮片和中成药三个环节。中药材是制备中药饮片的基础，中药材饮片是制备中药成方制剂的基础。中药材经过种植、筛选、采收后还需经一系列炮制加工后才能成为中药饮片，中药饮片经过一系列的提升或加工成为可直接使用。

中药产业已成为当前我国增长最快的产业之一，拥有巨大的发展潜力。与此同时，随着健康观念的深化和医学模式的转变，中医药学优势凸显，中医药服务发展迅猛，健康产业规模的不断扩大，企业实力的不断增强，企业团化、多元化发展趋势不断加强，同时中药企业通过产品创新延伸大健康产业链已成为实现可持续发展的必然选择。

（1）中成药

我国已有9,000余中成药品种，剂型也从传统的“丸、散、膏、丹”发展到现在的40多种，销售过10亿元的企业已超过200家。根据国家统计局数据显示，受国家实施中医药现代化等因素驱动，我国中成药产业快速发展，“十一五”期间“年间复合年增长率为20.79%，“十二五”初期行业增速达10%以上，2011年增长率率为34.73%，至2014年总产值达1,141亿元，增长17.10%，中成药产业的销售额从2006年1,140亿元增至2014年的5,806亿元，年复合增长率高达19.83%，中成药行业市场规模持续高速增长。

（2）中药饮片

中药饮片产业是我国医药产业的重要组成部分，长期以来，我国的中药饮片行业处于小而散的市场竞争状态。大多数中药饮片生产企业集中在中原药材主产区，规模普遍偏小，加工技术、炮制工艺技术较为落后。截至2015年10月末，我国有约1,006家中药饮片加工企业，但行业内前40家企业的产值仅百万或千万规模的小型企业，达到亿元规模的屈指可数。由于缺乏炮制规范和产品质量标准，早期中药饮片的生产流程较为混乱，针对这一行业现状，国家食药监等部门已经开始着手完善行业管理规范。国家食药监规定2004年7月1日后的中药饮片包装必须符合要求，2008年1月1日起所有中药饮片生产厂必须通过GMP认证；国家食药监局2012年出台制定要求所有中药饮片企业与2015年12月31日前重新完成GMP认证工作。随着上述法规政策的建立和完善，中药饮片市场将得到规范，以往许多分散的生产流通局面将逐步改善，遵循以质取胜、信誉良好的品牌企业将获得发展良机。

随着我国政府对中药产业的不断重视以及相关支持政策的制定，我国中药饮片市场逐渐规范，行业集中度和技术水平不断提高。近年来，国内中药饮片市场活跃，批量化成加快，行业规模增大，国家统计局数据显示，中国中药饮片产业规模从2006年的1,990亿元增长至2014年的1,496亿元，年复合增长率高达25.75%，我国中药饮片行业保持持续增长态势。

3.医药商业行业发展概况

根据商务部的发布《2014药品流通行业运行统计分析报告》，2014年药品流通市场规模仍维持较快增长，但增速放缓，全年药品流通行业销售总额15,021亿元，同比增长13.20%，增速较上年下降1.50个百分点，其中药品零售市场同比增长1.49%，扣除进口比例因素同比增长1.00%，增幅回落2.90个百分点。截至2014年底，全国共有药品批发企业1,49万家；药品零售连锁企业3,579家，下辖门店15.82万家，零售单体药店274万家，零售药店门店总数达14.26万家。

2014年药品零售市场已呈现规模壮大趋势，但随国家宏观经济增长放缓，零售企业经营成本上升，医保控费日趋严格，加大基层医疗机构用药水平持续提升和药品质量加政策的影响，在短期内挤占零售药店市场空间等因素影响，使得药店业务增长空间收窄，零售市场销售总额增速回落至10%以下。

4.化学药品制剂行业概况

我国化学药品制剂行业的市场化程度较高，多为规模亿元以下的小型企业，竞争激烈。截至2015年10月，化学药品制剂制造业企业数量达到1,098家，销售收入规模达5,548亿元，大部分为以生产仿制药的企业。化学药品制剂企业目前的竞争主要体现在以下两个方面：随着医药政策的不断出台，一方面，拥有竞争优势、技术优势的大型国营企业和外资企业将进一步抢占以二、三级以上医疗机构为代表的高端医药市场，另一方面，医疗保障制度的全面铺开加快了基础医疗市场的发展，基本用药和医保药品在医院采购量长期推动下具有大幅增长的趋势，随着行业毛利的逐渐降低，低端市场竞争加剧，随着《药品生产质量管理规范》于2010年修订，《新GMP》要求企业加大投资提高生产能力和技术要求，将淘汰行业落后生产力，加快产业重组步伐，有利于资金实力强、品牌影响力大的优势企业扩大市场份额。

5.保健食品行业发展概况

截至2015年10月，保健食品制品企业数量达到277家，销售收入达到1,302亿元，保健食品多年来处于较激烈的市场竞争状态，公司实现营业收入1,806,682.80万元，比上年同期增长13.28%，归属母公司股东的净利润275,673.46万元，比上年同期增长20.60%，归属于上市公司股东的全扣除非经常性损益的净利润273,809.14万元，比上年同期增长39.98%。

7. 涉及财务报告的相关事项

7.1 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的，公司应当说明情况、原因及其影响。

康美药业股份有限公司 2015 年度 报告摘要

公司代码: 600518	公司简称: 康美药业
药全产业链一体化运营模式和业务体系已经形成。中药板块是公司目前营业收入占比最高的业务板块，该板块业务主要由中药饮片与中药材贸易两部分组成，公司市场地位如下：	
(1)中药饮片 目前公司的中药饮片业务在行业中处于龙头地位，产销规模排名第一。公司拥有国内中药饮片国家地方联合工程研究中心、中药饮片标准重点实验室，拥有广东省中药炮制技术委员会、广东省中药饮片工程技术研究中心、广东省中药饮片企业重点实验室、广东省中药技术创新联盟等产业公共服务和技术创新支撑平台；建成广东省企业技术中心、企业博士后科研工作站，拥有多项发明专利、外观设计专利和软件著作权，公司承担多个国家科技支撑计划项目，企业提出并实施中药饮片小包装和色标管理，参与多项国家和省级外观设计专利和质量标准、中药材等级分类标准制定。	
(2)中药材贸易 在中药材贸易方面，公司充分利用普宁中药材专业市场的地域优势，从2006年起逐步开展中药材贸易业务，报告期内中药材贸易业务已经发展成为公司的核心业务之一。公司近年来在全国范围内重点地区不断布局和完善中药材专业市场，自主建设和战略收购安徽亳州、广东省普宁、青海玉树、广西玉林、青海西宁、甘肃陇西等中药材专业市场和中美中街市场，从而形成了公司在中药材实体交易市场的领先地位和资源优势；在此基础上，公司还搭建了康美中药材大宗交易平台（康美·药谷）线上中药材大宗交易B2B电商平台，该平台是商务部第一批中药材电子商务示范平台，康美·药谷上线运行以来共建设了深圳、普宁、亳州、安徽、陇西、玉林、文山、广州、雅安、南京、杭州、西宁、武汉、平遥、黄本等17个区域服务中心，以及覆盖全国各药材主产地共350多个二级服务网点，该平台制定上市品种标准32个，累计业务电子盘面达5,000多万元。同时，公司依托商务部全国的中药材价格采集体系和大宗交易平台，持续并推出了“康美中国中药材价格指数”，从而有效掌握中药材市场的话语权；此外，公司通过充分整合物流、仓储基地资源，在全国范围内围绕主要的中药材生产、流通和交易市场，铺设物流网络建设，构建现代医药物流系统，目前已设立了包括北京、东北、上海、普宁、四川在内的30多个分布全国的现代化医药仓储物流中心。	

近年来，公司在成功打造中医药全产业链的基础上，通过互联网布局全产业链，积极构建网络医院、智慧药房、智慧养老、健康智库、健康管理、第三方支付和健康保险等组成的互联网大健康平台，全面打造“大健康+大数据+大数据+大服务”体系的中医药全产业链增值服务“互联网+”发展模式。公司先后被国家中医药管理局、广东省卫计委批准为中药信息化医疗服务平台试点单位和网络医院。公司率先推出全国个“智慧药房”，进一步实现了传统医疗和“互联网+”的深度融合，有效提升医疗资源的应用，提高大众的就医体验。智慧药房通过与合作医院直接对接，完全实现医院处方流转、医保支付，公司现已与广州、深圳、北京、上海、成都等地的70多家医院达成协议，逐步建立起城市中央药房，其中50多家医院系统对接完成运行。

8. 公司竞争优势

（1）企业规模优势，品牌知名度有待进一步提升

虽然公司在中药饮片细分市场具有竞争优势，并逐步形成了中药全产业链综合优势，但与国内大型医药企业及跨国医药企业相比，所涉及的医药专业领域及药品品种相对较少，生产、销售规模相对较小，品牌知名度有待进一步提升。

（2）中高端人才储备不足

虽然公司在生产经营活动中培养造就了一支廉洁、高效、精干的经营队伍，但随着业务规模的发展及管理难度的加大，公司对人才的要求也越来越高，公司中高端专业技术人才和复合型人才储备不足。

三 会计数据和财务指标摘要

单位:元 币种:人民币

	2015年	2014年	本比上年同期增减(%)	2013年
总资产	38,105,282,314.85	27,879,271,009.31	36.68	22,251,388,975.04
归属于上市公司股东的净利润	18,066,827,052.30	15,549,188,769.36	13.28	13,588,728,517.80
归属于上市公司股东的净利润	2,756,734,598.26	2,285,893,121.49	20.80	1,879,816,994.38
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	2,738,691,380.60	2,263,323,931.22	20.98	1,853,001,334.98
归属于上市公司股东的经营活动产生的现金流量净额	18,765,126,002.48	16,173,965,238.20	12.26	12,027,636,936.03
归属于上市公司股东的每股经营活动产生的现金流量净额	508.863,285.35	1,612,210,880.61	-68.56	1,047,010,628.85
基本每股收益(元/股)	4,397,428,966.10	2,198,714,483.10	100.00	2,198,714,483.10
稀释每股收益(元/股)	0.623	0.520	19.81	0.428
稀释每股收益(元/股)	0.623	0.623	0.00	0.428
加权平均净资产收益率	18.54	17.74	增0.80个百分点	16.63

四 2015年分季度的主要财务指标

单位:元 币种:人民币

	第一季度 (1-3月份)	第一季度 (1-3月份)	第二季度 (4-6月份)	第三季度 (7-9月份)	第四季度 (10-12月份)
营业收入	5,002,902,679.17	4,062,834,304.83	4,390,281,699.41	4,611,409,268.89	4,611,409,268.89
归属于上市公司股东的净利润	816,209,315.58	611,053,497.99	669,996,783.73	640,832,488.30	640,832,488.30
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	890,171,155.38	-651,333,256.86	374,318,025.34	-104,292,098.48	-104,292,098.48

五 股本及股东情况

5.1 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表

单位:股

截止报告期末普通股股东总数(户)	244,603
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)	215,518
截止报告期末普通股和表决权恢复的优先股股东总数(户)	8
报告期末披露前一个月内表决权恢复的优先股股东总数(户)	8

股东名称(全称)	报告期内增减	期末持股数量	比例(%)	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况	股东性质
康美实业有限公司	668,874,274	1,397,748,548	30.42	0	质押	境内非