

运盛(上海)医疗科技股份有限公司

关于对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

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。

运盛(上海)医疗科技股份有限公司(以下简称“公司”或“本公司”)于2019年5月15日收到上海证券交易所《关于对运盛(上海)医疗科技股份有限公司2018年年度报告的事后审核问询函》(上证公函[2019]0665号,以下简称“《问询函》”),公司收到《问询函》后高度重视,组织人员逐一落实相关问题,会计师、评估师就相关问题发表了意见,公司现将问询函涉及的问题回复如下:

一、主营业务经营情况

1.年报显示,2018公司实现营业收入2.07亿元,同比增长82.84%,主要原因是因为医药流通业务收入较快,请公司补充披露:(1)公司医药流通业务的具体开展方式,公司承担的主要职能与具体作用,与供应商及客户的主要结算条款和结算模式,并结合上述情况说明相关业务收入确认和核算方式;(2)按照销售金额提前十天对药品品品、种类和销售渠道列明相应销售量、产品单价、销售金额和毛利率等信息,并同比行业可比公司的同类业务,说明前述数据是否存在较大差异,如有,请说明差异原因。请公司年审会计师事务所发表意见。

回复:

(一)公司医药流通业务的具体开展方式,公司承担的主要职能与具体作用,与供应商及客户的主要结算条款和结算模式,并结合上述情况说明相关业务收入确认和核算方式是否符合《企业会计准则》的规定;

1、公司医药流通业务的具体开展方式,公司承担的主要职能与具体作用

公司医药流通业务的具体开展方式,公司通过获取上游优质医疗设备、耗材试剂产品的代理权,并向下游代理及医院进行销售。

公司承担的主要职能与具体作用:公司获取生产厂商或上游经销商代理权,明确销售产品的基本信息以及确定最终使用客户。在此过程中,公司严格控制对产品的销售路径,确保所有销售的产品自生产发货至终端用户的全流通过程可追溯。

2、与供应商及客户的主要结算条款和结算模式

供应商:采购结算分付采购及赊购两种。预付采购模式为供应商收到本公司的采购款后发货。赊购模式为公司收到货物或者验收后按协议向供应商支付采购款,目前大部分采购期为15天-4个月之间。

客户:销售结算分付及赊销两种,主要为赊销模式。客户在赊销的信用期内按协议约定向公司支付款项,目前大部分赊销期为9个月之内。

3、结合上述情况说明相关业务收入确认和核算方式是否符合《企业会计准则》的规定

公司已将药品所有权上的主要风险和报酬转移给买方;公司既没有保留与所有权相联系的继续管理权,也没有对已售出的商品实施有效控制;收入的金额能够可靠地计量;相关的经济利益很可能流入企业;相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时,确认商品销售收入。

公司医药流通业务的收入确认及核算方式为:公司将产品发往客户指定的地点验收或签收后确认收入。对于销售医疗器械、耗材及配件,根据销售订单编制销售发货单,组织医疗器械、耗材及配件的出库,并经客户签收确认营业收入;对于销售医疗设备,根据销售订单编制销售发货单,以获取客户确认的设备签收单确认营业收入。

以上收入确认和核算方式符合《企业会计准则》的相关规定。

会计师意见:

以上收入确认和核算方式满足收入确认的条件,符合《企业会计准则》的相关规定。

(二)按照销售金额前十大的医疗产品品牌、种类和销售量列明相应销售量、产品单价、销售金额和毛利率等信息,并同比行业可比公司的同类业务,说明前述数据是否存在较大差异,如有,请说明差异原因。

1、按照销售金额前十大的医疗产品品牌

产品品牌(注1)	销售金额(不含税)(万元)	毛利率	销售数量(注2)	产品平均单价(万元)
拜耳	2,468.00	40.02%	8,082.00	7,988.00
赛诺菲	1,390.00	32.05%	4,070	33.40
葛兰素史克	1,313.00	30.05%	5,120	2,548.00
强生	881.70	36.20%	5,360	1,653.00
罗氏	793.14	33.00%	2	396.57
百特	699.34	26.00%	3	226.40
施贵宝	605.07	30.00%	6,652	91.11
贝朗	571.47	20.00%	3,466	16.36
雅培	213.00	30.00%	1	213.00
爱斯泰	184.15	20.00%	1	184.15
其他	8,500.00	34.40%	28,450	29.86

注:1)公司销售金额前十大的医疗产品品牌包括德国西门子、美国西门子、美敦力、科美、先端、富士、联影、华润万东、希森美康和安图。

注:2)销售数量单位根据产品不同分别以个、根、台、套、盒、桶、箱、包等。

2、按照销售金额排序的医疗产品种类

种类	销售金额(不含税)(万元)	毛利率	销售数量(注1)	产品平均单价(万元)
药品	4,610.29	40.02%	31,946	139.16
医疗器械	3,003.00	30.13%	892	3,346
IT/ITM	2,715.22	36.00%	2,816	967
耗材	2,090.00	30.00%	1,000	2,090
其他	40,427.00	30.00%	86,074	468.00

注:销售数量单位根据产品不同分别以个、根、台、套、盒、桶、箱、包等。

3、按照销售金额排序的医疗产品类别

产品类别(注1)	销售金额(不含税)(万元)	毛利率	销售数量(注2)	产品平均单价(万元)
药品	3,911.27	42.00%	23,200	170.00
医疗器械	1,390.00	32.05%	4,070	33.40
IT/ITM	1,313.00	30.05%	5,120	2,548.00
耗材	881.70	36.20%	5,360	1,653.00
其他	793.14	33.00%	2	396.57
百特	699.34	26.00%	3	226.40
施贵宝	605.07	30.00%	6,652	91.11
贝朗	571.47	20.00%	3,466	16.36
雅培	213.00	30.00%	1	213.00
爱斯泰	184.15	20.00%	1	184.15
其他	8,500.00	34.40%	28,450	29.86

注:1)销售数量单位根据产品不同分别以个、根、台、套、盒、桶、箱、包等。

注:2)医院的医疗试剂毛利率为0.29%,系试剂耗材及代理体外诊断试剂,平均毛利率为51.80%,按产品分类,试剂耗材的毛利率为50.41%,代理体外诊断试剂毛利率为37.26%,代理试剂为医疗试剂的代理销售,与本公司的医药流通业务具有可比性;

注:3)迈克生物从事体外诊断试剂的研发、生产及销售、耗材及试剂代理体外诊断试剂,平均毛利率为50.29%,系试剂耗材及代理体外诊断试剂,平均毛利率为51.80%,按产品分类,试剂耗材的毛利率为50.41%,代理体外诊断试剂毛利率为37.26%,代理试剂为医疗试剂的代理销售,与本公司的医药流通业务具有可比性;

注:4)迪安诊断从事医学诊断外包装业务以及配套的体外诊断产品销售业务,包括诊断服务、产品健康、融资租赁等,其产品分类中诊断产品毛利率为30.31%,系医疗诊断试剂的代理销售,与本公司的医药流通业务具有可比性;

通过上述分析,医药流通业务的毛利率受代理销售产品类型影响较大。公司主要从事检验类的医疗试剂、设备以及耗材流通业务,平均毛利率为39.44%,此类医疗器械同行业毛利率在30%~60%之间,本公司医药流通业务平均毛利率在行业范围内,与同行业不存在较大差异。

会计师意见:

公司医药流通业务的毛利率与同行业不存在较大差异。

2.年报显示,公司各季度营业收入分别为1,536.5万元、517万元、2,669万元、1,144万元,归属净利润分别为-660万元、-795万元、-3677万元,经营活动现金流量净额分别为-3,870万元、-1,320万元、-2,127万元、3,115万元。请公司结合自身业务模式及各板块经营情况,相关业务的收入确认及款项核算模式,说明其季节性波动的原因及合理性;请公司第四季度营业收入、归属净利润、经营活动现金流量净额明显异于前三季度的原因及合理性,期后是否存在退货的情形。

3.公司2018年各季度营业收入列示如下:

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	2018年度
营业收入	1,536.50	517.00	2,669.00	1,144.00	3,500.00
营业成本	1,361.00	480.00	1,840.00	840.00	3,141.00
归属于母公司所有者的净利润	-660.00	-795.00	-3,677.00	-1,320.00	-5,772.00
经营活动产生的现金流量净额	-3,870.00	-1,320.00	-2,127.00	3,115.00	-2,978.00

4.公司2016-2018年期间,各季度营业收入占全年比重相对稳定

公司2016-2018年度,营业收入第一季占比年总比重相对较低,分别为7%、6%、7%;营业收入第四季度占比年总比重相对较高,分别为60%、51%、55%。具体列示如下:

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
营业收入	1,536.50	517.00	2,669.00	1,144.00	3,500.00
营业成本	1,361.00	480.00	1,840.00	840.00	3,141.00
归属于母公司所有者的净利润	-660.00	-795.00	-3,677.00	-1,320.00	-5,772.00
经营活动产生的现金流量净额	-3,870.00	-1,320.00	-2,127.00	3,115.00	-2,978.00

3.2018年度营业收入按季度分板块列示及四季度营业收入、归属净利润高于前三季度分析

2018年度营业收入按季度分板块列示如下:

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
营业收入	409	3,309	1,309	5,629	10,637
营业成本	200	687	3,960	3,960	6,240
归属于母公司所有者的净利润	76	94	113	1,449	1,774
经营活动产生的现金流量净额	26	117	120	2,107	2,340
归属于母公司所有者的净利润/营业收入	1.01%	3.30%	0.84%	25.00%	5.50%
经营活动产生的现金流量净额/营业收入	0.06%	0.03%	0.09%	0.08%	0.05%

公司主要业务为医药流通业务及医疗信息化业务,销售收入分别占全部销售收入的51.26%、30.13%。医药流通业务及医疗信息化业务的销售收入、归属净利润呈季节性波动,且四季度高于前三季度的原因如下:

(1)医药流通业务

2018年,医药流通业务的季节性波动,主要是因为公司医药流通业务的逐步增长。2017年12月开始,公司正式进入医药流通领域。2018年公司通过逐步建立分销网络,加强其他医药流通业务的代理品种种类,从而促进医药流通业务规模增长。经过第三季度布局,第四季度公司继续取得多家知名品牌的销售代理权,第四季度医药流通业务增长明显,毛利及归属净利润同比增长。

(2)医疗信息化业务

医疗信息化业务的季节性波动主要是因为行业客户特点及对应考核激励措施所致。一方面,公司控股子公司上海海达融信信息科技有限公司(以下简称“融达信息”)医疗信息化系统的销售情况需求统一向丽水运盛进行采购。丽水运盛自行或委托