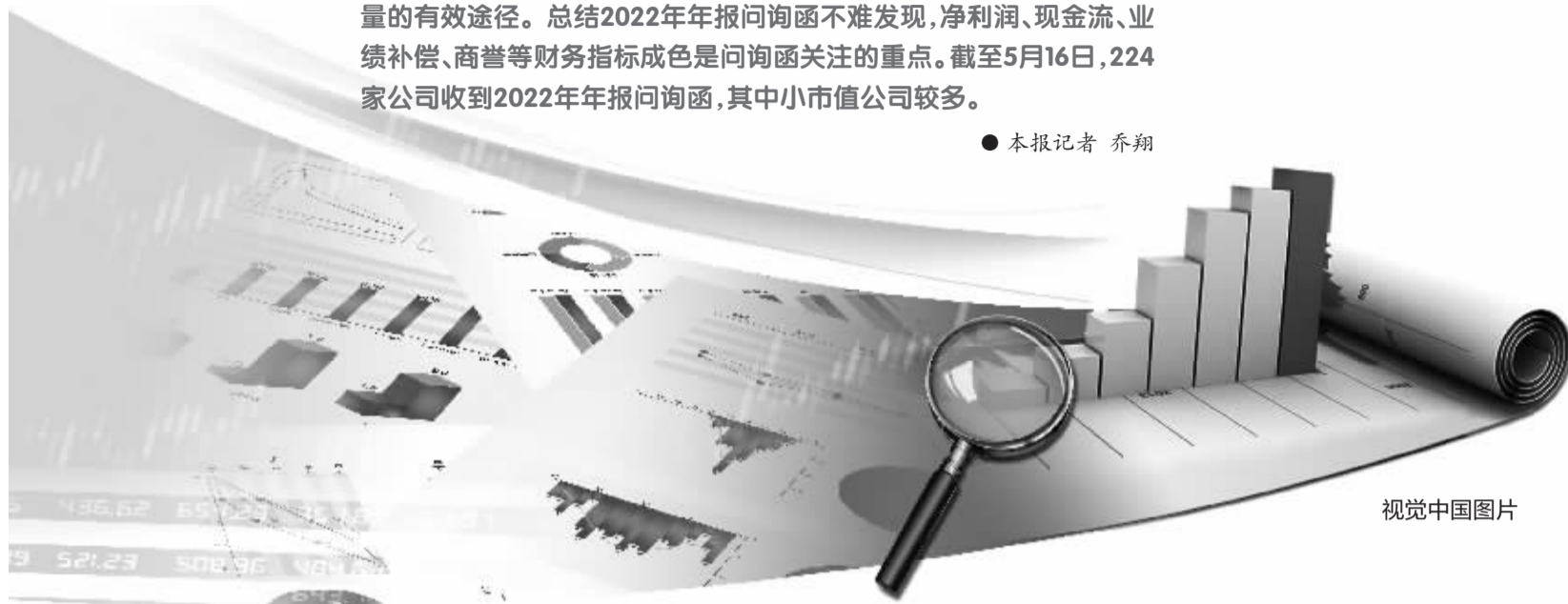


## 紧盯上市公司重点财务指标

## 逾两百份年报问询函直指经营成色

梳理年报问询函提到的各类问题，是投资者剖析上市公司经营质量的有效途径。总结2022年年报问询函不难发现，净利润、现金流、业绩补偿、商誉等财务指标成色是问询函关注的重点。截至5月16日，224家公司收到2022年年报问询函，其中中小市值公司较多。

●本报记者 乔翔



视觉中国图片

## 小市值公司成高发地

从市值规模看，224家被问询上市公司平均市值为52.49亿元，中位数为34.84亿元。这意味着逾半数被问询公司市值不足40亿元。其中，市值低于30亿元的公司有97家，占被问询公司总数的44%。

“市值是衡量一家上市公司价值的重要指标。”上海某小型私募相关负责人告诉中国证券报记者，上市公司收到年报问询函，大概率显示其过去一年的经营或多或少存在一些需要进行合理解释的地方。“如果这些问题没有得到妥善回应，会影响市场对公司价值的判断。”

值得一提的是，相关公司尝试转型的细节以及最新进展受到重点关注。庚星股份拟转型电动汽车公用充电桩等业务，并先后与锦江酒管、深圳锦江以及控股股东中庚集团签订了框架协议。对此，问询函要求公司补充披露相关新能源业务模式，以及公司参与的具体环节及盈利模式。同时，结合业务模式及技术壁垒、人才、资金需求，说明公司目前是否具备相关技术、人员储备以及资金渠道拓展等情况，并充分提示业务转型的不确定性。

## 热门板块曝光率高

从行业层面看，在224份年报问询

函中，涉及计算机、机械设备、电子、电力设备、基础化工、生物医药、传媒行业的公司数量排名靠前，分别为27家、19家、17家、15家、14家、14家、11家。

若考虑各板块上市公司总数，机械设备、电子、生物医药等行业的公司家数远高于传媒行业。尽管如此，传媒行业被问询上市公司数量占该行业公司总数约8%，可见传媒板块的关注度颇高。此外，计算机行业上市公司年报被问询数量占板块公司总数的比例同样接近8%，而机械设备、电子、电力设备、医药生物、基础化工行业这一数据在3%至4%之间。

今年以来，在AI加持下，A股传媒板块持续升温，相关上市公司股价持续上涨。此类公司真实的经营状况能否支撑较高的估值成为市场关注的重点。进入2023年，汤姆猫股价“水涨船高”，而与股价走势形成鲜明对比的是公司业绩表现不佳。监管关注到，公司“会说话的汤姆猫家族”IP系列应用全球月活跃用户人数超过4亿次，2022年日均活跃用户数为4234万人，但在用户数量及活跃用户数量持续增加的情况下，公司营收、净利润却同比下降。

对此，深交所要求公司补充说明月活跃用户人数、日均活跃用户数的统计口径，按季度列示报告期内收入前五名产品的运营数据，包括用户人数、活跃用户数，广告业务成交笔数、成交金额。

对于扣非净利润持续亏损的三五互联，监管机构关注其游戏业务发展情况。深交所要求公司说明，相关游戏产品的运营指标是否符合正常规律，并分析具体原因及合理性，是否存在通过其他公司、组织刷单等虚增游戏业务流水、营业收入情况。

## 重点指标不容含糊

借助问询函，投资者可以分析相关上市公司的经营成色，避开礁石和暗流。

老牌游戏厂商中青宝2022年实现营收2.75亿元，同比下降18.33%；净利润亏损5869.83万元。2023年第一季度，公司实现营收6332.4万元，同比下降9.02%；净利润为169.06万元，同比下降61.08%。若拉长时间，公司已连续三年净利润、扣非净利润为负。

深交所要求公司结合行业环境、主营业务开展、公司竞争能力、同行业可比公司情况等，说明公司扣非前后净利润连续三年为负、收入及利润连续三个季度同比下滑的原因，相关趋势是否具有持续性，是否会对公司持续经营能力产生重大不利影响，并充分提示风险。

财务数据显示，中青宝2022年经营活动产生的现金流量净额为9908.55万元，同比增长47.1%；2023年第一季度

为2503.71万元，同比增长96.96%。在公司业绩表现不佳的背景下，经营活动产生的现金流量净额与净利润差异较大的原因是什么？公司持续经营能力是否存在重大不确定性？年报问询函的一系列追问，直指公司的“造血”能力。

影响业绩表现的因素繁杂多样，其中前期收购能否兑现业绩承诺尤为重要，年报问询函对此高度重视。

2020年12月初，美尔雅披露拟以现金方式收购众友股份持有的青海惠嘉100%股权，交易价格为2.3亿元。根据前期公告，青海惠嘉2020年完成业绩承诺，但2021年、2022年均未实现业绩承诺，且交易对方目前尚未进行业绩补偿。对此，上交所要求公司说明已采取及拟采取的业绩承诺履行保障措施，能否保障业绩承诺补偿实现，是否存在损害公司及股东合法权益的情形。

此外，商誉问题不容忽视。年报显示，旗天科技2019年支付现金收购江苏欧飞100%股权。2019年至2022年，江苏欧飞业绩承诺完成率分别为101.73%、104.91%、96.62%、97.55%，累计完成业绩承诺的99.62%。截至2022年末，公司未对收购江苏欧飞形成的商誉5.55亿元计提减值准备。对此，深交所要求公司说明，本次减值测试的具体计算过程以及未计提商誉减值准备的原因及合理性。

## 东北制药：瞄准优势品种 大力拓展市场

●本报记者 宋维东

东北制药相关负责人日前在接受中国证券报记者采访时表示，公司在强化技术研发的同时，进一步加大市场拓展力度，瞄准优势品种，充分发挥销售龙头作用，向市场挖潜，实现研发与销售互促共进，提升公司持续经营能力。

## 开足马力生产

作为国内重要的药品生产与出口基地，东北制药具备“原料药+制剂”一体化优势。公司生产的维生素C、整肠生、卡孕栓、吡拉西坦片、东维力等制剂产品市场认可度高；维生素C、左卡尼汀、磷霉素、黄连素、吡拉西坦等主要原料药，凭借过硬的产品质量已远销全球100多个国家和地区。

今年以来，东北制药采取更主动的销售策略拓展市场，充分发挥品种结构优势，抢占更大市场。

东北制药制剂销售公司全局策划销售工作，以学术推广为抓手，围绕整肠生、东维力、复安欣等重点品种及新上市品种，积极拓展市场。

“为更好地把握各销售大区销售进展及开发维护等情况，东北制药制剂销售公司采取周例会、月度分析会等形式，将分散在全国各地的销售大区通过线上线下会议方式聚拢在一起及时沟通，并指导解决销售中出现的问题、难点，促进销售良性发展。”东北制药制剂销售公司市场部副部长袁启龙说。

东北制药原料药销售公司克服部分产品价格波动、副品下游市场不确定等不利因素，持续开发原料药终端客户。

今年一季度，东北制药原料药销售公司新开发终端客户53个，吡拉西坦、盐酸小檗碱等产品销售均超年度商业计划。

为更好地配合前方销售提量，东北制药后方全力生产保供。公司统筹生产计划安排，提早筹备原辅料、包材及关键备件，制定重点事项应对预案，各分厂开足马力生产，满足市场需求。

一季度，东北制药制剂分厂通过调整生产班次与生产品规，加快生产节奏。其中，复方甘草片、复方氨酚烷胺片、对乙酰氨基酚片、维生素C片、维生素C咀嚼片、磷霉素钙片、整肠生系列产品产能提升明显。

“公司生产指挥中心统筹协调各生产单位全力配合前方销售。”东北制药生产指挥中心副主任、总调度长李洪表示，各原料分厂满负荷生产吡拉西坦、左卡尼汀、盐酸小檗碱、磷霉素系列等重点品种，主要原料药超额完成生产计划。

## 经营形势向好

一系列面向市场且行之有效的措施，有力推动了东北制药生产经营发展。一季度，公司实现营业收入23.54亿元，实现归属于上市公司股东的净利润为7005.01万元，均与上年同期基本持平。

值得一提的是，公司本期股权激励支付费用4184.84万元。剔除股权激励费用影响后，东北制药一季度实现归属于上市公司股东的净利润1.12亿元，较上年同期增长63.76%。

“今年以来，我们大力开拓市场，全面推动管理升级，一季度超计划完成经营指标。”东北制药总经理助理王维琳表示，公司持续推动技术进步与精细化管理水平提升，通过动态调整能源消耗、循环回收利用等措施，一季度原料药厂区降本控费完成年度计划的30%。

“下一步，公司将持续强化现有主导品种推广，同时加大新上市产品的市场开发力度，优化产品管线，打造极具市场竞争力的产品结构，更好地拓展市场，有力提升公司经营业绩。”袁启龙说。

## 多家药企发布股份回购方案

●本报记者 倪铭

近期，多家药企发布股权回购方案。恒瑞医药拟以6亿元至12亿元回购股份，沃森生物拟以不超过2亿元回购股份，亚宝药业拟以1.5亿元至3亿元回购股份。业内人士认为，当前医药行业估值处于低位。回购股份有利于提振投资者信心，促进建立长效激励机制，提升上市公司质量。

## 完善激励机制

5月15日晚间，恒瑞医药公告，拟以6亿元至12亿元回购股份，回购价格不超过70.14元/股。预计回购股份数量约为1710.86万股，约占公司目前总股本的0.27%。

恒瑞医药表示，基于对公司未来发展前景的信心和基本面判断，为维护公司和广大投资者利益，完善公司员工长效激励机制，充分调动员工的积极性，公司计划以自有资金回购股份。本次回购的股份将用于员工持股计划。

截至2023年3月31日（未经审计），恒瑞医药总资产为422.94亿元，归属于上市公司股东的净资产为388.92亿元，流动资产为306.50亿元。本次回购股份资金来源于公司自有资金，回购资金占公司总资产、归属于上市公司股东的净资产、流动资产的比例均较小。

沃森生物4月5日发布回购方案，拟以不超过2亿元回购股份，回购价格不超过50元/股。本次回购股份上限为400万股，占公司目前总股本的0.25%；回购股份下限为200万股，占公司目前总股本的0.12%。

沃森生物表示，基于对公司未来发展前景的信心以及对公司价值的高度认可，同时增强投资者对公司的信心，维护广大投资者的利益，并进一步建立健全公司长效激励机制，充分调动公司管理人员和核心骨干的积极性，促进公司健康稳定长远发展，公司拟回购股份用于实施员工持股计划或股权激励计划，完善长效激励与约束机制。

部分公司回购股份将注销。亚宝药业近日公告，拟以1.5亿元至3亿元回购股份，回购价格不超过7.20元/股，回购数量占公司总股本比例为2.71%至5.41%。回购股份将依法注销减少注册资本。

## 估值处于低位

上海证券研报显示，中医药、医疗器械出口（影像设备、耗材、IVD等）、CXO等赛道值得重点关注。

国联证券表示，当前医药行业估值和基金持仓水平均处于低位。医药具有相对刚需属性，创新和消费是主旋律。持续看好以眼科为代表的医疗服务业绩快速恢复。同时，中药行业受政策支持业绩逐步改善，而创新药和器械行业临床需求空间大。

粤开证券数据显示，从基本面看，2023年一季度，生物医药板块上市公司营业收入达到6356.34亿元，同比增长1.71%。

## 药易购总经理陈顺军：

## 数智化赋能 打造SBBC医药生态体系

●本报记者 康曦

药易购副董事长、总经理陈顺军近日在接受中国证券报记者专访时表示：“人才是企业发展的基石。作为国内第一家医药产业互联网上市公司，我们深耕院外市场十余年，积累了丰富的经验，具备供应链整合和互联网的先发优势。我们要向全产业链平台公司转型，打造新工业模式，培育自有产品矩阵，提升规模和利润。”

药易购新一届董事会及管理層上任后，引入了数智化、企业战略规划、资本投资及品牌运营等方面的高层次人才，在“医药流通+互联网”业务模式基础上向更多元、更全面的生态模式融合，以打造SBBC（全产业链平台）医药生态体系。

## 政策红利释放

陈顺军说，数智化时代的到来、药品上市许可持有人制度（MAH）的推出以及药品网络销售新规的施行，让公司迎来巨大商机。

MAH制度最大的优势是将药品上市许可（药品批准文号持有人）与生产企业相分离，即使前者没有生产条件，也可委托其他企业进行生产。对药品研发企业而言，不必为了保住批文而专门新建药厂。对于医药经销商而言，通过与医药研发公司、医药工业企业合作，也能持有药品批文。

“MAH制度的推出，意味着拥有市场和渠道资源的下游医药经销商可以购买药品批文。”陈顺军说，“公司经营的医药类产品数量2.3万余种，获取了大量客户，但盈利能力不强，核心原因是我们没有药品批文，不具备批文的定价权和分销权等。MAH制度推出后，公司加紧布局药品批文。”

另外，药品网上销售政策对公司影响巨大。新修订的药品管理法2019年12月1日开始实施，删除了“禁止网络销售处方药”相关禁令，互联网医药电商迎来快速

发展。中国互联网络信息中心发布的《中国互联网络发展状况统计报告》显示，截至2022年12月，我国在线医疗用户规模达3.63亿，较2021年12月增加6466万，占网民整体的34%。陈顺军表示，医药企业积极拥抱互联网背后的逻辑，就是看中了这一市场机会，未来8年至10年院外市场规模有望超过院内市场。

药易购积极拓展线上终端业务。公司旗下健康之家连锁、康乐康连锁药房等在各大互联网平台（美团、京东、拼多多等）全线开通医药B2C销售权限，并借助抖音平台“非处方药”类目上线的契机，积极布局线上直播电商业务。除自建C端运营团队和销售渠道外，公司2022年还投资控股了专注于互联网医药大单品的线上运营与销售平台重庆药大麦，该平台已于2022年10月投入运营。

## 数智技术引领产业升级

药易购向全产业链平台公司转型，其底气来自公司强大的数据治理能力。

陈顺军告诉记者：“药易购有能力撬动医药工业企业。在数据治理方面，公司将全球200万药品批文数据进行梳理，哪些公司在研发什么项目、负责临床试验的医生是谁、临床试验进度如何、生产工艺是什么等，我们一目了然。未来，我们会将这套数据提供给上游医药研发机构和医药工业企业，帮助他们缩短研发时间。”

药易购是一家拥有技术创新基因的企业。公司成立的技术研发中心聚集了以大数据、人工智能、算法、系统架构为核心的研发团队，通过技术上的创新升级，以及数智化、信息化技术支撑业务战略落地，提升自身在经营过程中的效率与市场竞争力，同时面向行业输出基于医药行业经验与人工智能、大数据技术的产品，赋能行业合作伙伴。

通过购买药品批文打造自有品牌矩阵，这是药易购的新工业模式，以此布局



药易购电商中心

公司供图

第二业绩增长曲线。陈顺军表示，公司打造的新工业模式并不是和上游竞争，双方是战略合作关系。公司为上游研发赋能，上游也更有意愿在产品研发上与公司合作。“我们的自有品牌产品走差异化发展道路。我们没有工厂，会继续委托生产，同时会帮助解决产品推广问题。”

目前，公司已通过购买药品上市许可的方式，获取了转移因子胶囊等六个药品批文，所购品种都具有较大的市场潜力，特别是转移因子胶囊（6mg）作为全国独家品种，已覆盖零售终端。

## 做好三个战略布局

打造全产业链平台医药生态体系，要驱动原有供应链产业链升级。

陈顺军表示，药易购需秉持利他思维做好三个战略布局。“首先要打造行业解决方案矩阵，用数智驱动实现生态共赢。从产业互联网思维出发，我们为连锁门店、诊所、药店等终端提供数智化赋能服务，帮助零售终端拥有更强的经营能力与

智能化管理体系，同时为消费者提供更便捷的服务。”

其次是布局供应链金融。“一个产品除有原材料、加工、推广等成本外，还有金融成本。我们与多家银行进行了战略合作，为零零售终端提供供应链金融服务，帮助零售终端拥有更强的市场应变能力、更健康的现金流和更优质的经营体验。”陈顺军表示。

此外，物流配送能力是核心竞争力。药易购自营物流基地超6.6万平方米，专业医药物流团队及车辆100余组，次日达配送线路150余条，通过数智化可实现对车辆的实时跟踪。“我们的物流配送覆盖四川大部分区域，接下来会把末端网络进一步精细。”陈顺军说。

药易购致力于成为数智医药大健康生态领导者。陈顺军表示：“在四川我们能做到医药流通行业的第一阵营，意味着我们有机会拓展全国市场。我们将利用资本以及人才梯队的优势，加上我们的数智化技术，驱动产业升级，为第二次腾飞积蓄能量。”