

沈阳兴齐眼药股份有限公司

关于深圳证券交易所年报问询函的回复

深圳证券交易所创业板公司管理部：

贵部于2019年5月14日向沈阳兴齐眼药股份有限公司(以下简称“公司”)发出了《关于对沈阳兴齐眼药股份有限公司的年报问询函》(创业板问询函【2019】第218号)(以下简称“问询函”)。公司董事会对此高度重视,现将问询函有关问题回复如下:

问题一：年报显示，2017、2018年营业收入分别为36,000.67万元和43,120.47万元，分别同比增长6.17%和19.78%，但同期归属于上市公司股东的净利润分别为3,943.71万元和1,365.87万元，同比下降27.34%和65.37%；2017、2018年销售净利率分别为10.95%和3.17%。2017、2018年营业成本分别同比上升11.69%和27.06%。请你公司补充说明以下事项：

(1) 结合成本明细构成及其变动情况，说明报告期内营业成本大幅上升的原因，以及与收入变动趋势的匹配性；

回复：

报告期内，公司营业收入、营业成本明细构成及其变动情况如下：

单位：元

项目	2018年度	2017年度	变动幅度(%)
营业收入	431,204,722.02	360,006,690.25	19.78
营业成本	119,358,850.12	93,941,655.73	27.06
毛利率(%)	72.32	73.91	-1.59
其中：直接材料	56,672,449.36	42,857,189.50	32.24
人工费用	18,834,046.56	12,827,541.07	46.83
制造费用	43,632,934.05	37,994,252.42	14.84
其他成本	219,420.15	262,672.74	-16.47

2018 年营业收入较 2017 年上涨 19.78%，营业成本较上年上涨 27.06%，营业成本上涨趋势与营业收入上涨趋势基本一致；其中，营业成本上升较多的主要原因如下：

1、随着医药行业的规范健康发展，国家对药品生产标准、质量检验、产品流通提出了更加严格的标准和要求，带来上游的原料成本上涨、原料供应短缺风险，价格波动较大，公司部分原料成本上涨；

2、为了提升公司行业竞争力，结合行业薪酬调研，人力资源部在本年度对公司各部门的薪酬福利待遇进行了整体调整，重点向核心岗位倾斜，并辅以绩效奖金进行鼓励支持，人员薪酬成本上升。

(2) 请结合你公司业务模式、盈利模式、下游客户需求、毛利率、成本构成、期间费用、非经常性损益、可比公司报告期业绩情况，分析说明公司近两年营业收入增长而净利润持续大幅下滑的原因及合理性，净利润连续下滑与所处行业整体趋势是否一致，下滑趋势是否具有持续性，并说明公司针对销售净利率较低情形已采取或拟采取的应对措施。

回复：

1、公司业务模式及盈利模式

公司拥有独立完整的原材料采购、研究开发、生产、质量检测和产品销售体系，专注于眼科药物领域。

A、采购模式

公司生产管理部门根据销售部门提供的年度销售计划、月度销售计划制定相应的年度及月度生产计划，物资管理部门根据生产计划，结合往年同期数据，预测原材料需求计划量，并与现有库存相比较，在考虑安全库存的基础上确定年度及月度物料采购计划。公司经严格审查后，与供应商建立了长期稳定的合作关系，生产所需原材料均直接向合格供应商采购，双方签订合同，明确责任。

B、生产模式

公司生产实行以销定产的计划管理模式。生产车间根据生产计划与生产指令

组织生产。生产管理部门负责具体产品的生产流程管理，监督安全生产，组织部门的 GMP 管理工作，并对计划执行情况进行检查；质量管理部门负责监督生产过程中对相关法律、法规和技术要求的执行情况，对生产过程的各项关键质量控制点进行监督检查，并负责对原材料、半成品、成品的质量检验以及生产质量评价、回顾分析。

C、销售模式

公司产品销售采用以专业化学术推广为主的营销模式。公司营销中心由处方事业部、商零事业部、市场部、市场准入部、SFE 部门等多个职能部门组成。公司的营销手段按照产品的不同性质和终端推广特点来划分，分为处方药专业化学术推广和零售市场专业化推广两种主要的推广模式，公司目前主要采用处方药专业化学术推广模式。

2、公司下游客户需求

公司的下游客户为医药商业公司及医院终端（即各级医疗卫生机构）。随着我国新医疗体制改革的推进，国家加大对基层医疗卫生服务体系的建设，医疗卫生机构数量将持续增加，在满足国民医疗卫生需求的同时，也推动医药产品市场规模的增长。从市场需求方面看，随着人口数量的绝对增长、人口老龄化程度的增加、人均收入的增加以及健康标准的提高，下游客户将继续保持稳步增长。

3、公司产品按类别收入和毛利率情况

单位：万元

产品类别	本期发生额			上期发生额			同期变动情况		
	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入变动幅度 (%)	营业成本变动幅度 (%)	毛利率变动幅度 (%)
凝胶剂/眼膏剂	26,038.86	4,523.05	82.63	23,280.14	3,410.55	85.35	11.85	32.62	-2.72
滴眼剂	15,363.34	6,470.93	57.88	11,404.22	4,982.14	56.31	34.72	29.88	1.57
溶液剂	1,663.50	919.96	44.70	1,231.91	975.21	20.84	35.03	-5.67	23.86
其他业务	54.78	21.94	59.95	84.39	26.27	68.87	-35.09	-16.48	-8.92

合计	43,120.48	11,935.88	72.32	36,000.66	9,394.17	73.91	19.78	27.06	-1.59
----	-----------	-----------	-------	-----------	----------	-------	-------	-------	-------

4、公司期间费用情况

单位：万元

项目	本期发生额	上期发生额	变动幅度
销售费用	19,339.79	13,383.03	44.51%
管理费用	5,359.14	4,252.85	26.01%
研发费用	4,096.80	3,428.16	19.50%
归属于上市公司股东的净利润	1,365.87	3,943.71	-65.37%
非经常性损益	290.89	367.99	-20.95%

5、公司近两年营业收入增长而净利润持续大幅下滑的原因及合理性分析

公司 2018 年营业收入为 43,120.47 万元，较上年同期增加 7,119.80 万元，增长 19.78%；归属于母公司所有者的净利润为 1,365.87 万元，较上年同期减少 2,577.85 万元，下降 65.37%；公司 2017 年营业收入为 36,000.67 万元，较上年同期增加 2,090.66 万元，增长 6.17%；归属于母公司所有者的净利润为 3,943.71 万元，较上年同期减少 1,484.22 万元，下降 27.34%。主要原因如下：

A、销售费用 2018 年较 2017 年增加了 59,567,557.73 元，增长 44.51%，销售费用增长明细构成如下：

项目	2017 年度发生额	2018 年度发生额	增加额	增长比%
差旅费	47,177,222.85	68,570,855.78	21,393,632.93	45.35
职工薪酬	31,736,951.37	61,738,544.78	30,001,593.41	94.53
会议费	20,797,926.66	19,859,715.05	-938,211.61	-4.51
办公费	15,379,461.48	16,656,560.48	1,277,099.00	8.30
业务招待费	10,473,498.45	17,586,597.01	7,113,098.56	67.92
宣传促销费	4,124,462.76	3,630,339.00	-494,123.76	-11.98
运费	2,556,817.85	3,380,388.15	823,570.30	32.21
样品费	999,024.08	1,065,727.85	66,703.77	6.68
广告费	265,076.26	370,793.12	105,716.86	39.88
折旧	310,084.24	253,488.94	-56,595.30	-18.25
其他	9,785.19	284,858.76	275,073.57	2,811.12
合计	133,830,311.19	193,397,868.92	59,567,557.73	44.51
销售费用占营业收入比例%	37.17	44.85		

为积极应对医药行业的分级诊疗制度，公司继续加大销售市场的布局，增加

销售岗位编制，打造专业的精英销售团队，2018 年销售平均在岗人数较上年度增加 128 人，增幅 47.58%，平均薪酬增长 31.81%。近两年，公司开展了多项专业学术推广活动，组织参与了各类各级眼科学相关学术会议百余场。

公司与上述学术推广活动相应的差旅费、会议费、业务招待费等相关费用较高。

B、管理费用 2018 年较 2017 年增加了 11,062,944.42 元，增长 26.01%，管理费用增长明细构成如下：

项目	2017 年度	2018 年度	同比变动额	同比变动%
职工薪酬	18,163,550.74	23,062,294.54	4,898,743.80	26.97
折旧费	6,884,276.33	6,353,201.02	-531,075.31	-7.71
交通差旅费	4,780,365.60	6,058,255.08	1,277,889.48	26.73
办公费	4,171,319.05	5,386,409.60	1,215,090.55	29.13
业务招待费	2,645,680.18	1,121,702.42	-1,523,977.76	-57.6
租赁费	1,612,105.16	3,829,751.02	2,217,645.86	137.56
中介咨询费	970,591.14	1,102,724.64	132,133.50	13.61
无形资产及长期待摊费用摊销	935,170.13	2,781,976.50	1,846,806.37	197.48
股权激励费		1,485,849.96	1,485,849.96	
保险费	353,273.31	350,120.80	-3,152.51	-0.89
物业费	310,297.68	847,767.24	537,469.56	173.21
会务费	230,689.80	285,273.61	54,583.81	23.66
其他	1,471,149.00	926,086.20	-545,062.80	-37.05
合计	42,528,468.21	53,591,412.63	11,062,944.42	26.01

职工薪酬较上年增加了 4,898,743.80 元，增长 26.97%，其中 2018 年沈阳兴齐眼科医院有限公司（以下简称：兴齐眼科医院）陆续招聘相关岗位人员，职工薪酬增加了 1,818,159.82 元；兴齐眼药增加了职工薪酬 3,080,583.98 元，管理人员平均在岗人数较上年度增加 6 人，增幅 6.45%，平均薪酬增长 9.87%。

2018 年，兴齐眼科医院租赁费及长期待摊费用摊销等比上年增加了 4,148,149.1 元。

2018 年，公司实施员工股权激励，增加了股权激励费用 1,485,849.96 元。

C、公司高度重视技术创新与产品研发，公司将具有自主知识产权的新产品开发作为公司持续进步和创新的目标，公司研发投入逐年增加。2018 年公司主

要在研项目为 15 项，截至年报披露日，公司共有 6 种药品进入注册程序，主要研发项目较上年度增加 4 项，由此导致研发费用增加 6,686,407.78 元，由此导致研发费用相应较上年度增长 19.50%。

6、同行业可比公司 2018 年概况

股票代码	公司简称	毛利率	销售费用率	销售费用占比	营业收入增长
300573	兴齐眼药	72.34%	44.85%	44.51%	19.78%
002773	康弘药业	92.19%	47.15%	7.72%	4.70%
603168	莎普爱思	72.16%	47.81%	-29.19%	-35.30%

注：数据摘自上述公司 2018 年报；

与同行业可比公司相比，2018 年，公司毛利率及销售费用率情况正常；公司营业收入增长率略高于可比上市公司；销售费用增长率高于同行业，主要是由于差旅费、职工薪酬等上涨较多导致。公司营业收入的增长与所处行业整体趋势基本一致，净利润下滑主要系公司销售费用增长、研发投入加大、管理费用增加等因素所致，因此，公司可能面临业绩增长放缓及业绩未达预期的风险。

7、针对销售净利率较低情形公司拟采取的应对措施

A、为降低生产成本，公司通过开发新供应商、签订年度协议控制采购成本，同时通过管理合理降低能耗、提高生产效率，降低成本上涨带来的风险；

B、公司将加大研发投入，研发推出新产品，拓宽眼科产品线；

C、公司将时刻关注国家政策及产业政策变化，加大营销推广力度，提升产品学术影响力，并增加开发医院数量及销售数量，进一步提高产品的市场占有率。

问题二：2018 年第一至第四季度，你公司分别实现营业收入 8,892.09 万元、11,318.16 万元、13,486.93 万元、9,423.29 万元，分别实现归属于上市公司股东的净利润-255.89 万元、67.68 万元、1,507.87 万元、46.20 万元。请你公司说明第二季度净利润扭亏为盈，第四季度又大幅下滑的原因及合理性。

回复：

公司 2018 年第一至第四季度利润表如下：

单位：万元

项目	2018 年 1 季度	2018 年 2 季度	2018 年 3 季度	2018 年 4 季度
一、营业总收入	8,892.09	11,318.16	13,486.93	9,423.29
二、营业总成本	9,300.21	11,378.58	11,848.19	9,818.92
其中：营业成本	2,838.69	3,339.99	3,488.57	2,268.64
税金及附加	249.76	270.21	284.36	233.98
销售费用	4,033.10	5,301.07	5,695.65	4,309.96
管理费用	1,208.90	1,240.09	1,263.81	1,516.17
研发费用	863.22	1,125.34	911.61	1,326.79
财务费用	63.39	97.31	77.72	73.81
资产减值损失	43.15	4.57	126.46	89.58
资产处置收益（损失以“-”号填列）	-0.22	3.40	-95.89	95.80
其他收益	97.52	-2.49	47.52	232.24
三、营业利润（亏损以“-”号填列）	-310.82	-59.50	1,590.38	-67.60
加：营业外收入	0.00	51.49	50.00	-1.49
减：营业外支出	0.00	0.00	0.00	135.65
四、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	-310.82	-8.02	1,640.38	-204.74
减：所得税费用	0.00	20.22	263.21	-67.47
五、净利润（净亏损以“-”号填列）	-310.82	-28.24	1,377.16	-137.28
（一）持续经营净利润（净亏损以“-”号填列）	-310.82	-28.24	1,377.16	-137.28
（二）终止经营净利润（净亏损以“-”号填列）	0.00	0.00	0.00	0.00
归属于母公司所有者的净利润	-255.89	67.68	1,507.87	46.20
少数股东损益	-54.93	-95.92	-130.71	-183.48

公司 2018 年第二季度营业收入为 11,318.16 万元，较第一季度增加 2,426.07 万元，增幅 27.78%；第二季度营业总成本为 11,378.58 万元，较第一季度增加 2,078.37 万元，增幅 22.35%。公司 2018 年第四季度营业收入为 9,423.29 万元，较第三季度减少 4,063.64 万元，降幅 30.13%；第四季度营业总成本为 9,818.92 万元，较第三季度减少 2,029.27 万元，降幅 17.13%。根据以上数据

分析公司第二季度净利润扭亏为盈，第四季度净利润大幅下滑的原因主要为：

1、受公司各季度收入规模及毛利的影响；公司第二季度较第一季度收入规模较高，导致公司第二季度毛利增加，公司第四季度收入规模下降，导致毛利下降；

2、公司 2018 年第四季度管理费用、研发费用发生额增加，导致第四季度净利润下降。

问题三：2016-2018 年，你公司凝胶剂/眼膏剂产品的毛利率分别为 84.66%、85.35%、82.63%，滴眼剂的毛利率分别为 60.20%、56.31%、57.88%。请你公司结合各报告期内上述产品的价格、成本变动以及产品的销售结构，对比同行业公司情况，说明相关业务毛利率是否处于合理水平，是否具备可持续性，毛利率水平与你公司近年来业绩表现的匹配性。

回复：

2016-2018 年，公司产品销售价格、成本情况以及产品销售结构对比情况如下：

2018 年度：

产品类别	销售数量（盒）	营业收入（元）	营业成本（元）	毛利率（%）	平均销售单价（元/盒）	平均单位成本（元/盒）
凝胶剂/眼膏剂	11,995,415.00	260,388,610.93	45,230,538.06	82.63	21.71	3.77
滴眼剂	11,374,868.00	153,633,384.24	64,709,311.45	57.88	13.51	5.69

2017 年度：

产品类别	销售数量（盒）	营业收入（元）	营业成本（元）	毛利率（%）	平均销售单价（元/盒）	平均单位成本（元/盒）
凝胶剂/眼膏剂	10,860,702.00	232,801,419.44	34,105,458.38	85.35	21.44	3.14
滴眼剂	9,157,319.00	114,042,238.23	49,821,393.73	56.31	12.45	5.44

2016 年度：

产品类别	销售数量（盒）	营业收入（元）	营业成本（元）	毛利率（%）	平均销售单价（元/盒）	平均单位成本（元/盒）
凝胶剂/眼膏剂	10,575,228.00	222,541,078.31	34,145,048.47	84.66	21.04	3.23
滴眼剂	9,261,428.00	103,009,771.95	40,996,074.33	60.20	11.12	4.43

2016-2018 年，公司产品销售结构：

产品类别	2018 年产品结构 (%)	2017 年产品结构 (%)	2016 年产品结构 (%)
凝胶剂/眼膏剂	60.39	64.67	65.63
滴眼剂	35.63	31.68	30.38

2017-2018 年同行业可比公司毛利率情况：

股票代码	公司简称	2018 年			2017 年		
		营业收入 (元)	营业成本 (元)	毛利率 (%)	营业收入 (元)	营业成本 (元)	毛利率 (%)
300573	兴齐眼药	431,204,722.02	119,358,850.12	72.32	360,006,690.25	93,941,655.73	73.91
002773	康弘药业	2,917,445,131.66	228,505,466.58	92.17	2,786,497,000.62	269,292,031.83	90.34
603168	莎普爱思	607,437,969.19	169,359,501.33	72.12	938,883,499.80	213,525,355.60	77.26

2016-2018 年，公司产品价格、成本变动以及销售结构情况正常；通过比较，与同行业没有较大的差异，公司毛利率处于合理水平，并具备一定的可持续性。

报告期内公司的毛利率略有下降，本年营业收入较 2017 年同期上升了 7,119.80 万元，同比增幅 19.78%，营业成本较 2017 年同期上升了 2,541.72 万元，同比增幅 27.06%，本年销售费用、研发费用较上年同期增加，致使利润较上年同期有所下降。

问题四：年报主营业务分析板块显示你公司产品上年末库存量加上本年生产量减去本年销售量不等于本年末库存量，请解释说明原因。

回复：

公司产品上年末库存量加上本年生产量减去本年销售量不等于本年末库存量的原因为：公司产品上年末库存量为 16,813,284 支，本年生产量为 114,896,430 支，本年销售量为 123,836,553 支，本年末库存量为 7,138,025 支，库存量差异为 735,136 支。差异原因主要为因近效期、过期等情况形成的产品报废以及检验取样出库数量。

问题五：年报显示，你公司报告期末货币资金余额 2,837.12 万元占流动负债比例为 22.86%，且最近一年年末短期借款占流动负债比例为 40.29%。请你公司补

充说明现有负债水平与公司营运资金需求是否匹配，并说明公司对自身短期偿债风险、能力的评估，以及针对短期偿债风险的应对措施。

回复：

1、2018 年流动负债明细构成如下：

项目	2018 年度
流动负债合计	124,100,232.09
短期借款	50,000,000.00
应付票据及应付账款	10,571,323.63
预收款项	1,463,064.38
应付职工薪酬	14,635,120.91
应交税费	3,804,856.83
其他应付款	43,625,866.34
其中：股权激励款	20,169,000.00
已发生未支付费用	19,074,467.93
工程及设备款	3,264,051.00
押金	1,100,018.16
代扣个人社保及公积金等款项	1,912.96
其他	16,416.29

2、公司营运资金需求

公司营运资金需求主要是来自以下方面：

- A、随着公司销售收入的增加，销售商品收到的现金逐年增加，因货款结算周期、结算方式因素，期末应收账款金额相应增长，营运资金需求相应增加；
- B、为了提升公司行业竞争力，结合行业薪酬调研，人力资源部对公司各部门的薪酬福利待遇进行了整体调整，使得人员薪酬大幅提高，营运资金需求增幅较大；
- C、为满足生产原料需求和销售备货，存货增加形成营运资金需求。

3、短期偿债风险及能力的评估

2017 年至 2019 年 1 季度经营活动产生的现金流量净额分别为 32,697,213.09 元、44,011,022.84 元、12,609,533.56 元，从这三个数据可以看出企业正常运营资金每年产生的净额都在增加；由于公司信誉良好，在中国光大银行股份有限公司沈阳铁西支行取得了人民币 1.5 亿，期限一年的综合授信，用于补充企业生产经营所需资金，截至目前公司贷款金额为 5,000 万元。

4、应对措施

针对此情况，除加强产品的市场营销推广外，公司将通过以下措施筹措流动资金：

A、和经销商商谈回款账期及结算方式，争取缩短回款期限，逐步把银行承兑汇票回款方式改为现金回款；

B、和采购方商谈付款账期及结算方式，争取延长付款期限，逐步把以现金采购方式改为以银行承兑汇票方式付款；

C、利用现有银行已授信尚未使用的银行贷款额度；

D、以房产及土地抵押方式取得银行贷款授信，以长期借款方式代替短期借款方式。

问题六：报告期内，你公司销售费用 19,339.79 万元，占报告期营业收入的 44.85%，销售费用同比增长 44.51%，而报告期内营业收入增幅 19.78%。请结合公司销售业务模式、销售费用明细构成、行业特征、同行业可比公司销售费用同比增速及其与营业收入增长的匹配性等分析说明销售费用和营业收入增长差异较大的原因及合理性。

回复：

公司及同行业可比公司销售费用构成及占比情况对比如下：

单位：万元

项目	兴齐眼药		康弘药业		莎普爱思	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
差旅费	6,857.09	35.46	-	-	911.48	3.14
职工薪酬	6,173.85	31.92	46,823.03	34.04	7,725.76	26.60

项目	兴齐眼药		康弘药业		莎普爱思	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
会议费	1,985.97	10.27				
办公费	1,665.66	8.61	1,760.68	1.28		
业务招待费	1,758.66	9.09				
宣传促销费	363.03	1.88				
运费	338.04	1.75	1,457.54	1.06	693.81	2.39
样品费	106.57	0.55				
广告费	37.08	0.19	3,918.53	2.85	6,884.59	23.70
市场推广费			83,575.59	60.75	11,339.40	39.04
折旧	25.35	0.13				
其他	28.49	0.15	26.94	0.02	1,488.97	5.13
合计	19,339.79	100	137,562.31	100	29,044.00	100
销售费用率		44.85		47.15		47.81
销售费用增速		44.51		7.72		-29.19
营业收入增速		19.78		4.7		-35.3

注：可比公司数据摘自上述公司 2018 年报；康弘药业市场推广费年报披露为市场及学术推广费；广告费披露为广告及业务费；各家营销模式不同，莎普爱思是 OTC 为主，所以广告宣传促销费较高；康弘药业与公司均以处方药为主，自建营销团队导致销售人员较多。差旅费、职工薪酬是公司和康弘药业的主要构成。

1、营销模式影响

目前，我国医药企业主要采取的营销模式分为专业化学术推广模式和代理模式。专业化学术推广模式：医药企业的终端市场拓展职能由自建营销团队完成。医药企业借助学术交流等形式，使医疗机构能够充分了解产品特点、临床效果、给药方式及相关领域的产品发展趋势，促进产品的市场认可度。代理模式：医药商业公司取得药品生产企业的药品销售代理权，进行终端市场拓展工作。

医药企业不同营销模式的差异比较如下：

比较项目	专业化学术推广模式	代理模式
销售价格	较高	较低

比较项目	专业化学术推广模式	代理模式
销售费用率	较高	较低
毛利率	较高	较低
营销团队	自建营销团队	代理商营销团队
终端市场推广	医药企业承担	代理商承担
营销控制力	较强	较弱

由于我国实行处方药与非处方药（OTC）区别管理制度，处方药专业性强、新药创新快，购买需要职业医师开具处方并指导用药，临床医师在用药过程中需要不断加强对具体药品的了解，因此，处方药物多采用专业化学术推广模式。

由于处方药具有专业性强的特点，采取该营销模式的医药企业多自建包括学术专员在内的营销团队。鉴于我国现行医药管理体系下，处方药的销售定价和管理以省、自治区、直辖市为划分单位，因此，医药企业一般在各个省、自治区、直辖市均会建立办事处，安排具体营销人员负责该区域内的产品学术推广、医药商业公司合作、发货与收款等，营销人员数量较多，差旅活动频繁。

采取该种营销模式的医药企业在学术化推广过程中，需要举办多种形式的学术研讨活动，如国际眼科学术会议、全国眼科学术会议、区域性专业技术会议、市级学术推广会。

因此，公司与上述学术推广活动相应的差旅费、职工薪酬、会议费、办公费、业务招待费等相关费用较高。

2、产品特点

眼睛结构复杂，致病因素及疾病种类众多，用药专属性强。因此，眼科药物细分类别多，生产企业需对眼科药物的功能、差异、特点做更多的学术推广和功效推介。由于我国专业从事眼科药物生产企业较少，专业眼科药物营销团队只能通过自己组建、自费培养方式进行培育和发展，公司在营销团队培育方面的支出较多。

3、公司销售费用与营业收入增长差异较大的原因及其合理性

为了有效的应对市场竞争，开拓销售渠道，公司加强营销团队建设，人工成

本升高；同时，与学术推广相应的差旅费增加，导致本年销售费用增长较多，较营业收入的增幅比例高。

问题七：2016-2018年，你公司应收账款账面价值分别为6,231.25万元、6,731.96万元、7,311.60万元，应收票据账面价值分别为3,483.09万元、3,328.12万元、3,359.77万元，二者合计占各报告期期末流动资产的比例分别为39.82%、51.73%、50.87%，请你公司补充说明近年来应收款项持续增长且金额较高的原因，坏账准备计提是否充分、谨慎，并结合截至本问询函回函日的应收款项期后回款情况，说明是否存在回款风险以及你公司对应收账款增长和回款风险的控制措施、执行情况。

回复：

2016-2018年，公司应收款项对比分析如下：

单位：万元

资产	2016年	2017年	2018年
应收票据	3,483.09	3,328.12	3,359.77
应收账款原值	6,576.97	7,114.59	7,727.24
计提坏账准备	345.72	382.63	415.65
应收账款净值	6,231.25	6,731.96	7,311.60
应收票据及应收账款合计	9,714.34	10,060.08	10,671.36
流动资产	24,396.35	19,449.05	20,976.55
占流动资产比例%	39.82	51.73	50.87
营业收入	33,910.01	36,000.67	43,120.47
应收账款余额占收入比例%	18.38	18.70	16.96

1、近年来应收款项持续增长且金额较高的原因

公司应收账款持续增长且金额较高的原因是公司近三年的营业收入持续增长。公司2016-2018年，营业收入分别为33,910.01万元、36,000.67万元、43,120.47万元；应收账款余额分别为6,231.25万元、6,731.96万元、7,311.60万元，公司和经销商签订账期回款协议，保障经销商按期回款，应收账款余额占营业收入比例分别为18.38%、18.70%、16.96%。公司应收账款余额占营业收入

入的比重处于下降趋势，公司应收款项增长情况正常。

2、坏账计提的充分性及谨慎性

应收账款原值分别为 6,576.97 万元、7,114.59 万元、7,727.24 万元；计提坏账准备分别为 345.72 万元、382.63 万元、415.65 元；实际核销的应收账款分别为 8.09 万元、0.62 万元、0.01 万元，计提的坏账准备远远大于实际发生的坏账金额；公司根据企业会计准则以及公司应收款项坏账准备的政策规定计提坏账准备，公司坏账计提充分谨慎。

3、应收账款期后回款情况

截至本问询函回函日的应收款项期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2018 年
应收账款原值	7,727.24
应收账款坏账准备	415.65
应收账款净值	7,311.60
应收账款期后回款金额	7,207.98
应收账款回款比例	93.28%

公司期后回款正常，回款风险较小。

4、公司对应收账款增长和回款风险的控制措施、执行情况

公司目前给各客户制定销售信用政策，包括信用期、信用额度等；销售回款均由财务会计部门实行收取与核算。

销售部门负责应收账款的催收，催收记录包括往来函电均妥善保管。财务会计部门依据会计记录对超过合同约定未收回的款项督促销售部门催收。

销售部门建立客户销售档案，记录对每一年、重要客户记录其采购信息包括采购数量与金额、销售回款过程、应收账款账期及信用额度使用情况。

销售部门指定专职人员定期与客户核对应收款项余额，核对过程包括询证函等信息均妥善保管。

公司严格按照公司内控制度要求执行，执行过程中未出现异常情况。

问题八：2016-2019 年一季度末，你公司存货账面价值分别为 4,810.44 万元、5,483.03 万元、5,631.49 万元和 6,141.26 万元，占各期末流动资产的比例分别为 19.72%、28.19%、26.85%、30.40%，存货规模持续增长。年报同时显示，你公司销售模式分为经销商模式和直销模式。请补充说明以下事项：

(1) 请你公司说明存货金额持续增长的原因，结合产品适销情况、存货消化情况说明是否存在未及时结转成本的情形以及存货跌价准备计提的合理性，并与同行业公司进行比较分析差异；

回复：

随着公司收入规模的增长，公司为保证销售，加大库存备货量，导致存货规模持续上涨。2016-2019 年一季度末公司存货周转情况如下：

单位：万元

项目	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年 1-3 月
期初存货	4,052.46	4,926.39	5,665.02	5,877.54
期末存货	4,926.39	5,665.02	5,877.54	6,380.61
主营业务成本	8,195.32	9,367.90	11,914.62	2,892.99
存货余额占成本比重	60.11%	60.47%	49.33%	55.14%
存货周转率（次）	1.83	1.77	2.06	1.89
存货周转天数（天）	199.95	206.34	176.80	193.32

注：2019 年一季度数据未经审计；2019 年 1-3 月的存货余额占成本比重、存货周转率均按照年化数额计算。

2018 年，公司产品销售数量及结转成本数量对比如下：

单位：支

项目	2018 年
当期销售数量	123,836,553
当期结转成本数量	123,836,553
收入与成本数量匹配率	100.00%

2018 年度，公司存货周转率较 2016 年和 2017 年有所提高，公司存货消化情况正常，公司当期销售收入确认与成本相匹配，公司存货发出按照月末一次加权平均法进行计价，计价方法及结果正确，公司不存在未及时结转成本的情形。

根据《企业会计准则第 1 号-存货》及其相关规定，本公司期末对存货进行全面清查后，按照存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。经公司测算，公司 2018 年存货跌价准备计提合理。

2018 年，公司存货周转及跌价计提情况与同行业上市公司对比如下：

单位：万元

项目	莎普爱思	康弘药业	兴齐眼药
期初存货	10,226.00	17,472.58	5,665.02
期末存货	10,055.08	25,700.76	5,877.54
主营业务成本	16,846.40	22,850.55	11,914.62
存货余额占成本比重	59.69%	76.46%	49.33%
存货周转率（次）	1.66	1.06	2.06
存货周转天数（天）	219.71	344.81	176.80
存货跌价准备计提金额	938.52	293.56	246.05
存货跌价准备计提占存货余额比重	9.33%	1.68%	4.19%

注：莎普爱思全称为浙江莎普爱思药业股份有限公司；康弘药业全称为成都康弘药业集团股份有限公司。

2018 年，公司存货余额占成本的比重为 49.33%，较莎普爱思、康弘药业存货余额占成本比重偏低；公司存货周转率为 2.06，较莎普爱思、康弘药业存货周转率偏高；公司存货周转较快，存货规模较小，存货准备计提充分；与同行业上市公司相比，公司存货周转及存货跌价准备计提情况正常。

(2) 按照直销模式和经销模式，分不同产品类型说明报告期内的毛利率情况；

回复：

2018 年，按照直销模式和经销模式，公司主要产品类型毛利率情况如下：

单位：万元

产品类别	经销模式			直销模式		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
凝胶剂/眼膏剂	23,189.82	4,051.06	82.53%	2,849.04	472.00	83.43%
滴眼剂	11,582.95	4,520.31	60.97%	3,780.39	1,950.62	48.40%
溶液剂	1,390.52	717.73	48.38%	272.98	202.23	25.92%
小计	36,163.28	9,289.10	74.31%	6,902.41	2,624.85	61.97%

公司产品销售价格主要受各地区中标价格、公司推广力度影响，导致按照直

销模式和经销模式进行经营,公司主要产品类型的毛利率存在差异;直销模式下,公司终端客户主要为民营医院、药店等,公司为加强推广,价格相对优惠,导致滴眼剂和溶液剂的毛利率较经销模式低。

(3) 结合你公司存货余额、向经销商销售额、主要经销商库存保有量、经销商最终销售情况,补充说明是否存在向经销商铺货情形,经销模式下收入确认是否符合《企业会计准则》的规定。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复:

2018年,公司向主要经销商销售情况如下:

单位:万元;万盒

经销商名称	向经销商销售数量	向经销商销售金额	经销商库存保有量	经销商库存保有量占当期向经销商销量比重	经销商当期向终端发货数量	经销商当期向终端发货数量占公司向经销商销量比重
经销商 1	143.77	2,953.69	12.30	8.56%	138.32	96.20%
经销商 2	84.98	2,146.71	20.54	24.17%	74.46	87.61%
经销商 3	88.27	1,662.04	4.72	5.34%	83.89	95.03%
经销商 4	86.08	1,727.64	6.95	8.07%	84.54	98.20%
经销商 5	57.13	1,135.43	1.65	2.88%	60.14	105.28%
经销商 6	47.52	1,031.91	3.14	6.60%	46.95	98.79%
经销商 7	51.43	951.76	7.86	15.28%	54.61	106.20%
经销商 8	50.98	858.47	4.49	8.80%	52.22	102.43%
经销商 9	50.18	793.12	4.96	9.89%	49.76	99.15%
经销商 10	40.80	791.25	4.13	10.11%	39.25	96.21%
小计	701.15	14,052.01	70.73		684.13	

注:经销商 2 系公司原客户的全资子公司,成立于 2017 年 11 月 8 日,2018 年该客户及其下属医院主要通过经销商 2 进行采购,公司于 2018 年 7 月起与经销商 2 发生业务往来,故该经销商库存保有量与当期该经销商销量占当期公司向该经销商销售数量占比较其他经销商高。

2018 年,公司经销商库存保有量及销售数量情况正常,公司与主要经销商的销售情况正常,不存在向经销商铺货的情形。

根据《企业会计准则第 14 号-收入》的规定,收入确认需满足以下条件:(1)

企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；（2）企业既没有保留通常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；（3）收入的金额能够可靠地计量；（4）相关的经济利益很可能流入企业；（5）相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

根据销售合同的约定，购买方需在到货后当日内对货物进行品种、批号、数量、包装外形等验收，对有异议的到货应及时处理。货到 15 日内购买方对公司产品内的质量可提出异议，并经省级以上药监部门确认。实际销售时，一般在收货的同时，购买方即当场验收完毕，并提供确认单据，如发生包装破损临近保质期等情况则会立即退货不予签收。虽然存在 15 天内购买方对公司产品内的质量可提出异议的约定，但在报告期内并未发生因质量问题退货的情况。公司经销商模式下，结算流程为购买方收货并按照双方合同约定进行验收并支付货款。销售收入确认的时点均为购买方收货并向公司出具确认单据后。在该时点，公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，获得了收取货款的权利，收入和成本都能可靠地计量，符合《企业会计准则第 14 号-收入》收入确认的条件。

公司年审会计师核查意见如下：

（1）会计师核查程序

1、了解和评价兴齐眼药管理层（以下简称：管理层）对于存货成本结转相关的内部控制的设计和运行的有效性；

2、实施存货计价测试程序，包括不限于检查存货的计价方法前后期是否一致；检查存货的入账基础和计价方法是否正确；检查存货发出计价的方法是否正确；

3、了解和评价管理层对于存货跌价准备计提相关的内部控制的设计和运行的有效性；

4、查询主要原材料、产成品单价的变动情况，结合存货监盘程序，检查存货的数量、状况及有效期，对长库龄存货进行重点查验，分析存货跌价准备计提是否充分；

5、获取公司存货跌价准备计算表，复核存货跌价准备的计算过程及

结果，检查是否按照相关会计政策执行，检查以前年度计提的存货跌价本期的变化情况，分析存货跌价准备计提是否充分；

6、了解和评价管理层对主营业务收入确认相关的内部控制的设计和运行的有效性；

7、获取本年度销售清单，选取样本核对销售合同、发票、出库单及对方确认等支持性文件，评价相关主营业务收入确认是否符合公司会计政策；

8、对主营业务收入实施分析性程序，分析直销模式和经销模式下不同产品收入及毛利率等波动的合理性；

9、检查相关物流单据，查验客户签收记录，对主营业务收入交易进行截止性测试；

10、获取从公司医药流向管理系统导出的销售流向明细，并分析经销商最终销售情况及库存保有量；

11、对主要经销商实施函证程序；

12、对主要经销商期后回款进行检查。

(2) 会计师核查意见

经核查，我们认为，公司不存在未及时结转成本的情形，公司存货跌价准备计提合理，与同行业上市公司比较情况正常。

按照直销模式和经销模式，公司分不同产品类型报告期内的毛利率情况正常。

公司不存在向经销商铺货的情况；经销商模式下，公司收入确认时点为购买方收货并向公司出具确认单据后；在该时点，公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，获得了收取货款的权利，收入和成本都能可靠地计量，符合《企业会计准则》及其应用指南的有关规定。

问题九：你公司报告期内推出股权激励计划，采用 B-S 模型估算股权激励费用的摊销成本，此模型在确定限制性股票的公允价值时考虑了流动性折扣，因而大

幅降低了每年应计提的股权激励费用。请你公司补充披露 2018 年股权激励计划采用 B-S 模型计算股权激励费用的具体过程, 和直接以授予日股价为基础来确定限制性股票公允价值产生的费用差异, 并说明将流动性折扣这一可行权非市场条件纳入考虑的原因及合理性, 是否符合会计准则对以权益结算的股份支付计量的相关规定。

回复:

根据《企业会计准则第 11 号-股份支付》及《企业会计准则第 22 号-金融工具确认和计量》的相关规定, 限制性股票的单位成本=限制性股票的公允价值-授予价格。对于非董事、高级管理人员的激励对象, 限制性股票的公允价值=授予日收盘价。对于董事、高级管理人员, 由于其在任职期间每年转让的股份不得超过其所持有本公司股份总数的 25%, 需要承担限制性股票解除限售但不能转让的限制, 对应一定的限制成本, 因此限制性股票公允价值=授予日收盘价-董事高管转让限制单位成本。其中董事高管转让限制成本由 Black-Scholes 模型测算得出, 我们使用 Black-Scholes 模型计算买入看跌期权价格为 2.99 元, 作为董事、管级管理人员的单位转让限制成本。上述董事、管级管理人员限制成本, 对股权激励费用总体影响金额为-223.95 万元, 影响 2018 年度股权激励费用金额为-20.02 万元。

根据《企业会计准则第 11 号-股份支付》的规定, 公司本次股权激励计划限制性股票的授予对公司相关年度的财务状况和经营成果产生一定的影响, 公司董事会确定的激励计划授予日为 2018 年 11 月 9 日, 在 2018-2021 年公司将按照各期限限制性股票的解除限售比例和授予日限制性股票的公允价值总额分期确认限制性股票激励成本。

股权激励成本测算及摊销明细如下:

单位: 万股; 万元

人员	认购金额	认购股数	单位成本(元)	总费用	2018年费用	2019年费用	2020年费用	2021年费用
高管	622.50	75.00	4.77	358.05	32.02	192.09	100.02	33.92
中层管理人员及	1,394.40	168.00	7.76	1,303.68	116.57	699.42	364.19	123.51

人员	认购金额	认购股数	单位成本(元)	总费用	2018年费用	2019年费用	2020年费用	2021年费用
核心骨干人员(共计44人)								
总计	2,016.90	243.00		1,661.73	148.58	891.51	464.21	157.43

上表中:

1、高管股权激励单位成本=授予日公司股票收盘价格-授予价格-认沽权证价格

=16.06-8.30-2.99=4.77 元;

2、中层管理人员及核心骨干股权激励单位成本=授予日公司股票收盘价格-授予日价格

=16.06-8.30=7.76 元;

股权激励费用在各个期间分配情况如下:

单位: 万元				
限售期	小计	2018.11-2019.12	2018.11-2020.12	2018.11-2021.12
解禁比例	100%	30%	40%	30%
等待期月数		14	26	38
2018年摊销费用	148.58	71.22	51.13	26.24
2019年摊销费用	891.51	427.30	306.78	157.43
2020年摊销费用	464.21		306.78	157.43
2021年摊销费用	157.43			157.43
合计	1,661.73	498.52	664.69	498.52

问题十: 报告期末, 你公司长期待摊费用中装修改造费为 **1,011.59** 万元, 较期初余额 **128.76** 万元增幅较大。请补充说明房屋装修费大幅增加的原因及合理性, 并说明装修费的摊销方式和摊销期限。

回复:

公司本期装修改造费增加较多, 主要系本公司子公司兴齐眼科医院租赁商铺, 对其进行装修改造, 用作眼科医院的运营场地, 该装修改造工程于 2018 年 5 月份全部竣工并开始摊销。

该装修工程累计支出为 **1,202.70** 万元, 完工后自在建工程转入长期待摊费用, 摊销方法是在受益期内平均摊销, 公司租赁该房屋至 2022 年 6 月, 故公司

以房屋租赁剩余租赁期限为装修改造费的摊销期即四年零两个月，本期该部分装修改造费摊销金额为 191.11 万元，期末剩余未摊销金额为 1,011.59 万元。

问题十一：2019 年 4 月 9 日以来，公司股价连续上涨，多次达到股价异动标准，累计涨幅超过 200%。在此期间，你公司持股 5%以上股东及部分董事、高级管理人员分别披露了减持计划。我部对此表示关注，请公司核实并说明以下事项：

（1）请按照《创业板上市公司规范运作指引》的相关规定函询控股股东、实际控制人，要求其书面说明是否正在筹划或计划实施对你公司有重大影响的事项；

回复：

经函询，根据公司控股股东、实际控制人刘继东先生的书面说明，截至本问询函回复之日，刘继东先生无正在筹划或计划实施对公司有重大影响的事项。

（2）请你公司结合内外部经营环境、公司业务开展情况等，核实说明公司基本面是否发生变化，是否存在对公司股票及其衍生品种交易价格可能产生较大影响或者影响投资者合理预期的应当披露而未披露的重大信息，是否存在筹划中的重大事项或其他可能导致股票交易异常波动的事项，你公司前期披露或对外公开的信息是否存在需要更正、补充之处；

回复：

经核实，公司基本面未发生重大变化，不存在对公司股票及其衍生品种交易价格可能产生较大影响或者影响投资者合理预期的应当披露而未披露的重大信息，不存在筹划中的重大事项其他可能导致股票交易异常波动的事项，公司前期披露或对外公开的信息不存在需要更正、补充之处。

（3）请详细说明近期接待机构和个人投资者调研、回复投资者咨询等情况，是否存在违反信息披露公平性的事项；

回复：

经核实，公司近期末接待机构和个人投资者调研。公司主要通过深交所互动易平台、投资者热线电话与投资者保持沟通。自 2019 年 4 月 9 日以来公司在深交所互动易平台累计回答投资者提问 10 条，具体问题及公司回复已在深交所互

动易平台公示。在日常接听投资者咨询电话的过程中，公司也未向投资者提供应披露而未披露的信息或其它未公开的重大信息。公司严格按照深交所及相关信息披露相关规定，不存在违反信息披露公平性的事项。

(4) 请核查你公司控股股东、实际控制人、5%以上股东、董事、监事、高级管理人员及其直系亲属近 2 个月买卖你公司股票的情况，是否存在内幕交易、操纵市场的情形，未来 6 个月内是否存在减持计划，并向我部报备交易明细和自查报告；

回复：

公司对相关核查对象进行了自查，具体情况如下：

1、核查的范围与程序

核查对象为：控股股东、实际控制人、5%以上股东、董事、监事、高级管理人员及其直系亲属；

本公司向中国证券登记结算有限公司深圳分公司就核查对象在自查期间（2019年3月14日至2019年5月14日）内买卖公司股票情况进行了查询确认，并出具了查询证明。

2、核查对象在自查期间买卖公司股票的情况

根据中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司出具的《信息披露义务人持股及股份变更查询证明》和《股东股份变更明细清单》，在公司自查期间，除公司5%以上股东桐实投资有限公司（以下简称“桐实投资”）、Lilly Asia Ventures Fund II, L.P.（以下简称“LAV”）存在减持公司股票的行为外，其余核查对象在自查期间均不存在买卖公司股票的行为。其中，公司董事、高级管理人员张少尧先生、高峨女士于2019年4月26日发布了股份减持计划（公告编号：2019-036），张少尧先生以集中竞价、大宗交易方式减持股份合计不超过120,000股，高峨女士以集中竞价、大宗交易方式减持股份合计不超过250,000股。截至本回函出具之日，张少尧先生、高峨女士未实际减持公司股票。

经与公司5%以上股东桐实投资核实，2019年2月22日，桐实投资披露了

股份减持计划（公告编号：2019-007），以大宗交易、集中竞价方式减持股份合计不超过 4,945,800 股。截至本回函出具之日，桐实投资累计减持公司股份 1,421,300 股。

经与公司 5%以上股东 LAV 核实，2019 年 4 月 17 日，LAV 披露了股份减持计划（公告编号：2019-017），以大宗交易、集中竞价方式减持股份合计不超过 3,780,000 股。截至本回函出具之日，LAV 累计减持公司股份 958,600 股。

3、核查对象在未来 6 个月内是否存在减持计划

经与公司董事、高级管理人员张少尧先生、高峨女士核实，因张少尧先生、高峨女士本次已公告的减持计划尚在实施中，未来六个月内，张少尧先生、高峨女士在本次减持计划实施完毕后，是否继续减持仍存在不确定性，若需要继续减持，届时会根据有关规定履行相关披露程序。

经与公司 5%以上股东桐实投资核实，因桐实投资本次已公告的减持计划尚在实施中，未来六个月内，桐实投资在本次减持计划实施完毕后，是否继续减持仍存在不确定性，若需要继续减持，届时会根据有关规定履行相关披露程序。

经与公司 5%以上股东 LAV 核实，因 LAV 本次已公告的减持计划尚在实施中，未来六个月内，LAV 在本次减持计划实施完毕后，是否继续减持仍存在不确定性，若需要继续减持，届时会根据有关规定履行相关披露程序。

除上述对象以外，公司其他持股的核查对象在未来 6 个月内无减持计划。

4、核查对象是否存在内幕交易、操纵市场的情形

核查对象在自查期间不存在内幕交易、操纵市场的情形。

（5）请核实说明是否存在其他可能导致股票交易异常波动的事项；

回复：

经核实，公司不存在其他可能导致股票交易异常波动的事项。

（6）请你公司结合上述问题的回复，以及公司股价波动情况、估值水平等进行充分的风险提示。

回复：

公司近期股价波动较大，公司特别提示广大投资者注意投资风险：

1、股价大幅波动的风险

2019年4月9日以来，公司股价连续上涨。从2019年4月9日至2019年5月14日，股票收盘价格从19.79元上涨至67.91元，涨幅达243.15%。公司分别于2019年4月11日、4月16日、4月19日、4月23日、4月25日、5月9日发布了《股票交易异常波动公告》（公告编号：2019-012、2019-013、2019-029、2019-030、2019-033、2019-039）。公司提醒广大投资者注意投资风险。

2、公司市盈率高于行业平均水平

截至2019年5月14日，公司滚动市盈率为323.95，公司所处行业为医药制造业的滚动市盈率为29.98，（以上数据来源为中证指数有限公司）。公司市盈率高于行业市盈率水平。

3、业绩增长放缓及业绩未达预期的风险

面对当前医药行业的复杂形式，药品降价压力增大，市场竞争加剧，公司将新增人员、加大研发投入。此外，公司为延伸眼科业务产业链，在眼科医疗服务和眼科器械领域陆续进行了两项股权投资，上述领域的拓展形成收益尚需一定时间，新建项目折旧费用也会相应增加。因此，公司可能面临业绩增长放缓及业绩未达预期的风险。针对上述情况，公司将进一步挖掘市场潜力，提高产品市场占有率，提升公司销售覆盖能力。同时，公司也将控制投资项目风险上限，并将按计划严格抓紧推进相关工作，确保投资项目预期收益的顺利实现。

4、研发项目未达预期的风险

公司高度重视技术创新和产品研发，但新药研发经历环节多、开发周期长，容易受到不可预测因素的影响。由于研发持续投入，可能造成研发成本上升，导致公司短期经营成本上升，影响公司短期盈利水平。针对上述情况，公司将不断改进和提升研发水平，集中力量推进重点研发项目，拓展研发管线，最大限度控制研发风险。

公司将严格按照《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等有关法律法规、规范性文件的要求，持续做好信息披露相关工作。公司董事会提醒广大投资者：《中国证券报》、《上海证券报》、《证券时报》、《证券日报》及巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）为公司指定的信息披露媒体，公司所有信息均以指定媒体刊登的信息为准。敬请广大投资者理性投资，注意风险。

沈阳兴齐眼药股份有限公司

董事会

2019年5月20日