

山东鲁华龙心生物科技股份有限公司

关于对2022年年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

山东鲁华龙心生物科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2023年8月30日收到全国中小企业股份转让系统有限责任公司挂牌公司管理一部出具的《关于对山东鲁华龙心生物科技股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函[2023]第340号）。公司已就问询函问题作出书面说明，具体内容如下：

1、关于经营业绩

报告期内你公司营业收入170,163,809.85元，同比增长15.46%，毛利率82.76%；其中龙芪溶栓肠溶胶囊营业收入18,828,293.28元，同比增长140.02%，毛利率77.75%，较上期增长3.97个百分点。你公司解释营业收入增长的原因为“龙芪溶栓肠溶胶囊打开第三终端市场”。你公司销售模式为自主销售和经销商销售。

请你公司说明龙芪溶栓肠溶胶囊第三终端市场的具体内容、客户类型，本期自主销售与经销商销售的营业收入及占比，并结合自主销售、经销商销售的价格差异，说明毛利率变动的合理性。

【回复】

（1）龙芪溶栓肠溶胶囊第三终端市场的具体内容、客户类型

报告期公司营业收入170,163,809.85元，同比增长15.46%，毛利率82.76%；其中芪龙胶囊营业收入145,048,258.78元，同比增长8.99%，毛利率86.20%；龙芪溶栓肠溶胶囊营业收入18,828,293.28元，同比增长140.02%，毛利率77.75%。芪龙胶囊和龙芪溶栓肠溶胶囊收入的增长，共同促使报告期营业收入同比增长15.46%。



龙芪溶栓肠溶胶囊属于非医保目录产品、不能报销，多年来销量一直不高，尤其在等级医院的销量近乎为零。龙芪溶栓肠溶胶囊虽然疗效显著，但由于不在医保目录、不能报销，因此公司报告期内大幅加大第三终端市场（第三终端渠道有众多的无医保患者）的销售力度，公司先后与各个省份的医药公司进行合作，相关合作的医药公司均在当地有非常丰富的基层诊疗客户资源。

所谓第三终端市场是指具备处方能力的基层医疗机构，包括社区卫生服务中心、城市及乡村诊所，乡村卫生室等。公司、产品推广服务商和经销商三方联合，深入到每一家基层医疗机构，通过组织公益科普心脑血管疾病防治、专家针对基层医生诊疗水平提升培训会、线上线下产品培训会、学术研讨会、基层医生确有专长提升等活动，依靠产品过硬的疗效，龙芪溶栓肠溶胶囊获得了各医疗机构医生和患者的认可，稳定、可靠的疗效使该产品有较高的复购率。截止报告期末，针对龙芪溶栓肠溶胶囊产品，公司在全国范围内合作的第三终端客户共计约1万余家。第三终端市场的顺利开发使得公司龙芪溶栓肠溶胶囊产品2022年度销量同比大幅提高（报告期龙芪溶栓肠溶胶囊销量1375.63万粒，上期615.69万粒，销售同比增长123.43%）。

（2）本期自主销售与经销商销售的营业收入及占比，并结合自主销售、经销商销售的价格差异，说明毛利率变动的合理性。

龙芪溶栓肠溶胶囊以经销商销售为主，自主销售较少。报告期该产品的经销商销售收入1,793.18万元，占该产品全部营业收入比例为95.24%，自主销售收入89.65万元，占全部营业收入比例为4.76%；上期经销商销售收入693.21万元，占比88.37%，自主销售收入91.23万元，占比11.63%；虽然公司自主销售价格高于经销商销售价格，但因其收入占比较小，对本产品综合毛利率变动影响不大。

龙芪溶栓肠溶胶囊报告期毛利率变动主要原因为：报告期公司加大龙芪溶栓肠溶胶囊的渠道推广力度，逐渐扩大市场，报告期单粒售价同比提高7.43%；随着产品产量、销量增长，报告期单粒成本同比下降8.85%，单位售价的提高和单位成本的下降共同促使龙芪溶栓肠溶胶囊报告期毛利率同比提高3.97个百分点。

2、关于存贷双高

你公司货币资金期初、期末余额分别为108,729,845.00元、81,326,440.41元，短期借款期初、期末余额均为10,000,000.00元，长期借款期初、期末余额分别为83,000,000.00元、133,000,000.00元。

请你公司：

(1) 说明货币资金的存放地点、存放类型，是否进行现金管理，是否存在权利受限情形；

(2) 说明短期借款、长期借款的用途及利率；

(3) 说明持有较高货币资金的同时，大额举债的原因及合理性。

【回复】

(1) 说明货币资金的存放地点、存放类型，是否进行现金管理，是否存在权利受限情形。

报告期末，公司货币资金余额为8,132.64万元，其中现金1.16万元，银行存款8,131.48万元，存放于各商业银行。为保证公司资金收益最大化，公司与日照银行、浦发银行签订单位协定存款协议，账户资金可自由支配。报告期末不存在受限资金，也无其他因抵押、质押或冻结等对使用有限制、有潜在回收风险的款项。

(2) 说明短期借款、长期借款的用途及利率

报告期末，公司未到期短期借款共1笔，金额为1,000万元，为广发银行1年期贷款，贷款年化利率为3.65%，贷款用途为日常经营周转。

报告期末，公司未到期长期借款共1笔，金额为14,300万元（其中一年内到期的长期借款为1,000万元），为建设银行项目贷款，期限6年，贷款年化利率为3.65%，贷款用途为固定资产投资，用于健康产业园工程项目建设。

（3）说明持有较高货币资金的同时，大额举债的原因及合理性。

公司健康产业园工程项目建设规划投资2.4亿元，公司自有资金不足，为满足项目建设资金需求，公司向银行申请了长期项目贷款1.5亿元，银行分期陆续放款。

公司根据项目工程进度支付款项，而公司健康产业园工程项目近两年因疫情原因，未达到预期工程进度，工程款支付较为缓慢，截止报告期末预计尚未支付项目款金额1.02亿元。随着工程项目的顺利完工，公司的付款进度也会随之加快，报告期末持有较高货币资金主要是为后期支付项目款做好资金储备。

综上，公司大额举债及持有较高货币资金具有合理性。

3、关于销售费用

报告期内你公司销售费用97,801,812.37元，同比增长11.64%，销售费用率为57.48%。其中业务推广费89,320,863.83元，占比91.33%。

请你公司：

（1）说明业务推广费的主要内容及相应金额、主要支付对象及关联关系，说明是否存在违规返利或商业贿赂；

（2）结合同行业可比公司情况，说明销售费用率是否合理。

【回复】

（1）说明业务推广费的主要内容及相应金额、主要支付对象及关联关系，说明是否存在违规返利或商业贿赂。

①公司业务推广费的主要内容及相应金额

学术推广费约2,498万元、宣传广告费约834万元、市场调研费约2685万元、市场管理费约1,639万元、市场开发费约1,276万元。上述各类业务推广费用主要用于公司非医保产品（龙芪溶栓肠溶胶囊、丹参舒心胶囊、降酶灵胶囊等）的推广业务。各项推广业务具体内容如下：

类型	具体内容
学术推广类	通过国家级、省级、行业学术会，让不同医疗卫生专业人员对行业发展动态，以及公司产品涉及的病症最新诊疗概念加以了解，能更好的服务于患者。 通过中小型学术会议、科室会议等方式，将药品的特性、优点、适应症等信息，对医疗卫生专业人员进行普及，以增强医生及患者对公司产品特性的理解和认识。 公司主要通过场次、人数及金额对会议会展活动进行管控，公司在内控制度中规定了各级会议开展费用标准，学术推广服务商承办各级会议会展活动，需在相应费用标准内完成。
宣传广告	通过线上药品专业销售机构对于其会员不定期发送礼品或者健康、养护、养生保健知识。 线下通过组织患者对企业进行宣传，让患者了解病理和病因，以及对需要注意的保健知识加深理解，发放小礼品，以提高企业知名度。 公司对于发送条数，小礼品的额度有费用标准，在标准内进行支付。
市场调研	通过对医疗机构专业人员、患者、商业配送公司、零售连锁终端、诊所等的调研，进行信息收集活动，分析公司产品在终端医疗机构使用情况和竞品情况，深入调研竞品的销售布局以及发现空白或者潜在市场，通过梳理市场容量、潜力分析等，发现目标市场给予一线销售市场提出合理化的营销策划方案，并从市场需要的角度为公司研发部门提供相关领域的产品方向。
市场管理	对区域内客户及终端管理及服务。通过对配送企业、药店、医疗机构的货物流向、库存盘点等市场管理行为，更好的掌握公司产品的实际信息，更好的制定针对性的营销政策。 公司根据推广服务商提供的市场管理信息资料以及服务报告，依据服务标准给予其结算费用。
市场准入	针对公司主要产品，需要不断加强医疗机构、第三终端、零售连锁、商业机构等终端渠道的沟通与交流，不断拓展终端客户，以增加和提升终端渠道的覆盖率。 公司对医疗机构、第三终端、零售连锁、商业机构等终端渠道都有费用标准，推广服务商根据渠道覆盖依据与公司结算费用。

通过学术推广、广告宣传、市场调研、终端客户服务等市场活动，公司持续、高频率、精细化地将产品特性、优点、适应症等向不同医疗机构医护人员、患者、商业配送公司等终端渠道进行普及，有助于基层医院、诊所、患者等终端更详细准确地了解药品的适应症、作用机理、药物禁忌以及最新研究动态等，减少药品错误使用，保障诊治效果。通过以上活动，龙芪溶栓肠溶胶囊等非医保产品销售取得显著成效：

龙芪溶栓肠溶胶囊等非医保产品销售情况		
期间	销量（万粒）	同比增长
报告期	2,750.59	99.33%
2023年1-6月	4,137.28	289.09%

②业务推广费主要支付对象及关联关系，说明是否存在违规返利或商业贿赂。

业务推广费的主要支付对象为与公司合作的推广服务商，与公司不存在关联关系，也不存在违规返利或商业贿赂。报告期与公司发生业务的推广服务商约130个，其中前十名推广服务商情况如下表：

前十大推广服务商-推广服务费明细表

序号	服务推广商	金额（万元）	占比
1	济宁远宜生物科技有限公司	368	4.12%
2	济宁相宜生物科技有限公司	348	3.90%
3	沈阳冠群信息咨询策划有限公司	294	3.29%
4	山东文诚明信经济贸易有限公司	275	3.08%
5	山东众讯文化传媒有限公司	257	2.88%
6	山东荣邦医药有限公司	255	2.85%
7	济宁梅楠医药信息咨询有限公司	218	2.44%
8	济宁美意延年医药科技有限公司	211	2.36%
9	济南锐诚商贸有限公司	194	2.17%

10	山东康诺盛世医药有限公司	167	1.87%
合计		2,587	28.96%

(2) 结合同行业可比公司情况, 说明销售费用率是否合理。

同行业可比公司的销售费用率情况如下:

项目	主营业务	2022年度	2021年度
同行业可比公司销售费用率情况:			
688189.SH 南新制药	医药药品研发、生产和销售	60.56%	79.40%
600080.SH 金花股份	药品的研发、生产及销售	59.82%	59.00%
831057.NQ 多普泰	中成药的研发、生产与销售	59.36%	49.72%
836450.NQ 辅正药业	生产、销售中药饮片、曲类、毒性中药饮片	61.61%	63.88%
872918.NQ 龙都药业	中成药的生产与销售	58.81%	65.25%
831833.NQ 红冠庄	以鹿体为基材的中药饮片及中成药加工	71.29%	72.68%
833211.NQ 海欣药业	从事大小容量注射剂、冻干粉针剂、口服溶液剂、颗粒剂、干混悬剂及原料药、保健食品的生产销售	66.64%	71.65%
同行业可比公司平均值		62.58%	65.94%
838875.NQ 龙心生物	保健品、中成药研发、生产、销售以及医药批发销售	57.48%	59.44%

从上表可以看出, 公司的销售费用率与同行业可比公司销售费用率不存在显著差异, 销售费用率合理。

4、关于其他应收款

报告期末你公司其他应收款账面余额5,291,969.25元, 其中往来款账面余额5,004,650.06元, 对赵文良的往来款余额3,514,688.29元。你对包括赵文良在内的多笔其他应收款全额计提坏账准备。

请你公司详细说明各笔往来款的形成背景、形成时间、往来对象与公司的关联关系, 坏账准备计提依据, 是否存在关联方资金占用。

【回复】

(1) 各笔往来款的形成背景、形成时间

报告期末公司其他应收款-往来款余额5,004,650.06，其中余额前五名金额占全部余额的比例为83.09%，其余往来单位的金额均较小。余额前五名单位的明细详见下表：

序号	单位名称	期末余额	账龄	坏账准备期末余额
1	赵文良	3,514,688.29	5年以上	3,514,688.29
2	山东亿维创联软件有限公司	350,000.00	1年内	
3	广东诺邦药业有限公司	200,000.00	5年以上	200,000.00
4	贵计润生制药有限公司	186,410.00	5年以上	186,410.00
5	高宏丽	145,963.62	5年以上	145,963.62
	合计	4,397,061.91		4,047,061.91

上述各笔往来款形成背景、形成时间情况说明如下：

赵文良、广东诺邦药业有限公司、贵计润生制药有限公司、高宏丽四个客户往来款系2020年2月根据公司董事会决定，山东鲁华能医药有限公司（后更名为“山东康华药业有限公司”，以下简称“医药公司”）与济宁华能制药厂有限公司（以下简称“华能药厂”）签订资产负债转让协议（转让时医药公司和华能药厂均为本公司全资子公司），协议约定医药公司部分资产、负债转让给华能药厂，其中其他应收款转让明细中包含上述四名客户，明细情况详见下表：

单位名称	转让原值	转让坏账准备	转让净值
贵州润生制药有限公司	300,000.00	240,000.00	60,000.00
广东诺邦药业有限公司	200,000.00	60,000.00	140,000.00
高宏丽	145,963.62	116,770.90	29,192.72
赵文良	3,514,688.29	702,937.66	2,811,750.63

①贵州润生制药有限公司往来款系医药公司支付的代理销售儿脾醒产品保证金30万元，华能药厂承接债权后收回113,590元，后因该公司经营困难，剩余金额难以清收，报告期末该往来款账龄达5年以上，根据公司其他应收款坏账准备计提政策予以全额计提坏账准备。

②广东诺邦药业有限公司（现名广东亮健药业有限公司）往来款系医药公司支付的代理销售异丙托溴铵气雾剂产品保证金20万元，华能药厂承接债权后多次发函催要，对方一直未退还保证金，报告期末该往来款账龄达5年以上，根据公司其他应收款坏账准备计提政策予以全额计提坏账准备。

③高宏丽往来款系办理医药公司销售业务经费欠款，华能药厂承接债权后，多次联系催收，一直未清回欠款，报告期末该往来款账龄达5年以上，根据公司其他应收款坏账准备计提政策予以全额计提坏账准备。

④赵文良往来款系医药公司与其签订承包经营协议书，约定赵文良以自筹资金、自负盈亏、自主经营的方式承包经营医药公司48部（销售业务部之一）。赵文良在承包经营期间，以医药公司名义分别与山东瑞郎医药经营有限公司、淄博众生医药有限公司签订买卖合同。赵文良将这两家单位赊购的药品销售给下游公司，收取的货款未交付给医药公司，医药公司提起诉讼（相关判决书：【2013】历城商初字第1218号民事判决书、【2013】历城商初字第1218-1号民事判决书、【2013】历城商初字第1218-2号民事判决书、【2014】历城执字第1415号之一执行裁定书、【2014】历城执字第1415号之一执行裁定书、【2014】历城执字第1415号续封股权执行裁定书），医药公司收回部分欠款，转让给华能药厂时余额3,514,688.29元，华能药厂承接医药公司债权后，多次发函催要，对方一直未还款，报告期末该往来款账龄达5年以上，根据公司其他应收款坏账准备计提政策予以全额计提坏账准备。

（2）往来对象与公司的关联关系，是否存在关联方资金占用。

报告期公司股东分别为山东鲁华能源集团有限公司、山东泉泰投资有限公司、上海尚琦健康管理有限公司和22名核心员工，实际控制人为山东省国资委。通过天眼查网站查询并经公司了解，贵州润生制药有限公司股东是陈修仕、黄志坚、贵州省高新技术产业发展基金创业投资有限责任公司和贵州省新型工业化发展股权投资基金合伙企业（有限合伙）；广东诺邦药业有限公司（现名广东亮健药业有限公司）股东是广东亮健三高健康药房有限公司；经查高宏丽、赵文良及公司其他往来对象均与公司不存在关联关系，也不涉及关联方资金占用。

（3）坏账准备计提依据

报告期内，公司计提其他应收款项坏账准备的会计政策如下：公司依据其他应收款信用风险自初始确认后是否已经显著增加，采用相当于未来12个月内或整个存续期的预期信用损失的金额计量减值损失。除了单项评估信用风险的其他应收款外，基于其信用风险特征，将其划分为不同组合：

组合名称	确定组合依据
其他应收款组合1--应收股利	本组合为应收股利
其他应收款组合2--应收利息	本组合为应收金融机构的利息
其他应收款组合3--应收合并范围内关联方款项	本组合为应收合并范围内关联方款项
其他应收款组合4--应收备用金、代垫款款项	本组合为日常经常活动中备用金、代垫款等款项
其他应收款组合5--应收其他往来款项	本组合为应收其他往来款项

在组合基础上计算预期信用损失。计提预期信用损失的方法为：参考历史信用损失经验，通过违约风险敞口和未来12个月内或整个存续期预信用损失率，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失，具体计提比例如下：

账龄	计提比例（%）
----	---------

1年以内	0
1-2年	10
2-3年	20
3-4年	30
4-5年	50
5年以上	100

公司已按照制定的坏账计提政策充分、合理计提了坏账准备。

5、关于存货

你公司存货中周转材料期初、期末余额均为301,559.58元，未计提存货跌价准备。

请你公司结合周转材料的构成及用途，说明期初、期初余额无变动的原因，未计提存货跌价准备的合理性。

【回复】

公司周转材料构成主要是办公类物品、配件、器皿等低值易耗品，采用五五分摊法核算，领用时摊销一半价值，报废时再摊销另一半价值。报告期周转材料的涉及物品320多个，报告期末账面价值301,559.58元，每个物品的平均账面价值940元左右。报告期公司周转材料未新增也未报废，周转材料均正常适用，故期初、期末账面价值无变动，无需计提存货跌价准备。

6、关于管理费用

报告期内你公司管理费用17,871,810.27元，同比增长76.05%。其中职工薪酬7,782,447.12元，同比增长135.53%；聘请中介机构费用4,372,414.83元，同比增长937.46%；服务费199,698.21元，上期无服务费。

请你公司：

(1) 结合公司薪酬政策、员工人数变动等情况，说明职工薪酬变动的原因及合理性；

(2) 说明中介机构费用、服务费的具体内容，本期大幅增长的原因及合理性，是否存在跨期确认的情形。

【回复】

(1) 结合公司薪酬政策、员工人数变动等情况，说明职工薪酬变动的原因及合理性。

报告期及同期管理费用-职工薪酬明细如下：

单位：元

明细项目	2022年	2021年	同比增减额	同比增减率
工资	6,158,890.57	2,315,266.15	3,843,624.42	166.01%
福利费	753,457.44	517,464.87	235,992.57	45.61%
社会保险	646,287.29	361,298.93	284,988.36	78.88%
住房公积金	223,811.82	110,261.48	113,550.34	102.98%
合计	7,782,447.12	3,304,291.43	4,478,155.69	135.53%

由上表可知，报告期管理费用-职工薪酬变动较大的为工资（含绩效、奖金），工资大幅变化的具体原因如下：

①报告期调整薪酬政策，职级划分增多，各级别工资均有所上浮，人均涨幅15%；绩效考核中设置激励奖励，同时增加司龄工资、岗位津贴等补贴工资；②人员变动：报告期新引进高层次人才4人，工资相对较高；③高级管理人员薪酬涨幅较大：报告期增加1名高管，同时报告期经营业绩及各项考核指标完成率较高，根据绩效考核办法，报告期高管绩效同比增加较大，致高管薪酬同比涨幅较大。

管理费用-福利费同比增加23.60万元，主要是2022年疫情期间员工驻厂购买的生活用品及配套设施；社保及住房公积金同比增长，原因为管理类员工数量增加、管理人员平均工资增长及当年度社保及公积金计提基数提高。

综上，报告期公司“管理费用-职工薪酬”同比增具有合理性。

(2) 说明中介机构费用、服务费的具体内容，本期大幅增长的原因及合理性，是否存在跨期确认的情形。

①中介机构费用的主要内容，详见下表：

项目	2022年发生额（元）
工程项目咨询费	94,339.62
税务鉴证咨询费	279,491.48
项目申报咨询费	299,048.39
新厂区设计、规划咨询费	30,000.00
人事管理咨询费	3,864.08
发明专利年费及委托代理费	155,440.00
会所审计费	248,075.47
科技成果查新费、鉴定费	41,798.22
劳务派遣管理费	29,403.77
律师费	214,153.80
券商持续督导费	150,000.00
商标注册费	5,000.00
新厂区综合制剂可研报告设计费	30,000.00
研发项目审计费	30,000.00
调研费	2,761,800.00
合计	4,372,414.83

报告期“管理费用-聘请中介机构费用”合计4,372,414.83元，同比增长937.46%，增长的具体项目主要为咨询费和中介机构费，具体情况如下：

A. 报告期内管理费用二级明细未单独列报咨询费

报告期内管理费用-咨询费706,743.57元(工程项目咨询费94,339.62元、税务鉴证咨询费279,491.48元、项目申报咨询费299,048.39元、新厂区设计规划咨询费30,000.00元和人事管理咨询费3,864.08元)未单独按咨询费列报，并入管理费用-中介机构费用内，上期管理费用二级

明细单独列报咨询费（金额906,595.46元），同一列报口径下，咨询费差异不大。

B.报告期内新增调研费

报告期内，公司为丰富产品结构，增加营业收入来源，拟开发复方奥美拉唑碳酸氢钠干混悬剂、磷酸奥司他韦干混悬剂、盐酸阿比多尔干混悬剂、他达拉非片、米诺地尔搽剂等产品，聘请中介机构在全国范围内调研产品市场价值、产品疗效，发生大额新品调研费。

②报告期“管理费用-服务费”199,698.21元，具体业务内容

母公司山东鲁华龙心生物科技股份有限公司向子公司济宁华能制药厂有限公司派驻中层以上管理人员，与子公司签订管理服务合同，报告期内母公司向子公司收取360万元管理费并开具增值税发票，合并财务报表时，该项业务已作为内部交易予以抵消，但子公司销售产品有简易计税和一般计税，子公司按照税收政策，将该项业务对应的部分增值税进项税额转出，服务费199,698.21元为合并财务报表层面该项内部交易抵消后，增值税进项税转出金额。

特此回复。

山东鲁华龙心生物科技股份有限公司董事会

