

关于对天马（安徽）国药科技股份有限公司的 半年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

天马（安徽）国药科技股份有限公司（以下简称“公司”或“天马国药”）于2023年12月6日收到贵司下发的公司2023年半年报问询函。公司对问询函的相关问题进行认真核实，现对问询函回复如下：

1、关于经营业绩

你公司主营业务为中药饮片以及药食同源类产品的生产和销售。本期营业收入 332,180,400.54 元，较上期增长 263.77%，本期毛利率为 12.33%，较上期 25.49%下降 13.16 个百分点。其中，境内销售营业收入为 167,949,881.65 元，毛利率为 15.01%；本期新增境外销售-药食同源类营业收入为 164,209,357.16 元，毛利率为 9.59%。本期归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为 21,980,718.54元，较上期 9,522,808.98 元增长 130.82%。本期生产人员由 70 人增长至 89 人，销售人员由 17 人增长至 22 人，员工总计由 156 人增长至180 人。

你公司本期应收账款账面价值为 242,707,541.20 元，占总资产的比重为 47.71%，较上年同期应收账款账面价值 229,888,315.77 元增长 5.58%。你公司解释应收账款上升系下游大型药店、医院等机构要求一定的付款账期，开拓大量外销客户，销售额大幅度提升所致。

请你公司：

（1）结合业务模式、销售渠道、主要产品构成、价格走势、市场占有情况、境外客户合作稳定性、同行业可比公司情况等，说明药食同源类产品的具

体构成和研发过程，本期营业收入和净利润大幅增长的原因，人员数量变动、固定资产投入及产能利用率、水电费变化等是否与业务规模及业绩变化相匹配，是否具有可持续性；

回复：

公司主营业务为中药饮片以及药食同源类产品的研发生产销售，其中中药饮片原料为中药材，药食同源类产品原料为纳入《按照传统既是食品又是中药材的物质目录管理规定》的食药物质（根据该《管理规定》，食药物质是指传统作为食品，且列入《中华人民共和国药典》的物质）。

公司产品销售按照最终销往地划分为内销和外销两大类，其中内销为公司传统业务，包括向医院、药店、制药厂等企业类客户销售的批发业务，也包括近年来开始逐步探索的通过直播带货等方式进行的网络销售的业务；外销业务为公司2022年末开拓的新业务，主要向中亚、香港等地区客户批量销售公司产品；内销主要产品为中药饮片以及少部分药食同源类产品（内销中的药食同源类产品主要通过网络销售渠道），此类产品主要原料为各类中药材，生产工艺包括洗润、切制、破碎、磨粉、干燥、过滤、封装等，主要生产设备包括：洗药机、粉碎机、蒸锅、炒药锅、V型混合机、干燥机以及包装机等；外销产品全部为药食同源类产品，生产工艺及生产设备同内销产品。

公司所处的中药饮片及药食同源类产品行业市场集中度不高，公司市场占有率不足1%，竞争较为激烈，未发现产品种类和业务模式与公司完全相同的公众公司。公司的内销业务突出“大而全”，即依托“药都亳州”的区位优势以及深耕行业数十载的业务团队，为国内连锁药店、医院大型客户生产上百种常用饮片；公司外销业务则采取“大单品”的生产销售策略，即充分利用现有产能实现“规模效应”，根据已研发成熟的产品由国内供应链公司协助寻找境外大客户，以低毛利率的优势开拓海外客户。截

止2023年11月末，公司外销产品主要为人参虫草菌丝粉固体饮料、莲花芷清固体饮料、人参蜂王浆冻干粉固体饮料，这三款产合计销量292,594,618.54元，占2023年前11个月外销总额的近90%。

公司药食同源类产品早在2019年即开始进行研发，公司选取市场接受度比较好的品类，比如降脂排油茶固体饮料类、红豆薏仁金银花花果茶类产品进行定向开发，公司已储备多项自主研发的药食同源类产品，这些产品市场空间大，且原材料、生产工艺以及所用生产设备均与传统中药饮片业务高度重合，具有明显的协同效应，产品早期主要用于网络销售（药食同源类产品可按照食品管理，相对中药饮片更方便线上销售），但由于销量比较小，2023年之前此类业务的产能利用率一直非常低。随着公司海外业务的发展，药食同源类产品销售获得放量。

截止2023年上半年末，公司药食同源类产品销售164,209,357.16元，同比大幅增长（以往年度报告和半年度报告中未单独披露药食同源类产品销售金额，仅列记在“其他类”中），并推动上半年营业收入（同比增长263.77%）和净利润（同比增长86.68%）同比大幅增长。公司上半年末生产工人数量（较期初增加19人，增加27.14%）、固定资产原值（较期初增加165万左右，增长16.84%）、用电度数（上半年同比增加59.74%）等增幅均小于营业收入和净利润的增长幅度，这是公司生产协同和规模效应的体现，也反映公司开拓境外业务所采用的“大单品”策略的优势。目前公司药食同源类产品业务的产能利用率接近100%，主要受生产车间不足限制，目前公司正与园区接触，协商通过租赁标准化车间进行产能扩建。公司海外业务发展积极稳妥，具有可持续性。

（2）结合销售合同主要条款、外销客户情况、收入确认政策及依据、信用风险承担等情况，说明是否存在贸易业务，境内销售和境外销售相关收入的会计处理（总额法/净额法）是否符合企业会计准则的规定，新增大额外销收

入的原因及合理性，对内销和外销毛利率差异进行分析说明；

回复：

公司境内销售主要客户为医院、药店等，公司与客户按年签订框架协议，按照客户的具体订单发货；境外销售主要通过境内供应链公司寻找大宗采购的境外客户，境外客户多为从事食品批发或零售的贸易型企业。

公司在履行了合同中的履约义务，客户取得相关商品控制权时确认收入。境内销售时以客户签收确认收到公司发货为收入确认时点；境外销售情况下：一是公司直接与境内的外贸公司签订销售协议，公司按照外贸公司要求将货物发往境内指定地点（多为港口保税区），外贸公司进行出口报关并承担后续风险收益，此类业务虽最终客户在境外，但公司不承担办理出口手续等相关风险，收入确认原则同内销业务；另一类是公司通过外综服企业或一般委托代理出口模式或自营出口模式完成出口报关、退税、收结汇等工作，收入确认根据销售合同的交付条款（多为FOB条款和CIP条款），以交付条件达成确认收入。

公司主营中药饮片及药食同源类产品的生产、销售业务，为生产型企业，但应部分客户（主要为制药企业）要求，公司也存在部分中药材贸易业务，此类业务占整体销售额不到5%。公司上游原材料主要为中药材，下游客户多为大额采购的批发零售企业，公司不存在应适用进销差额的净额法入账的情形，公司所有境内、境外销售均采用总额法，符合企业会计准则的规定。

公司2022年末开始通过供应链公司开拓境外销售业务，公司精准定位，通过利用剩余产能并大幅让利的方式，低价格抢占市场，获得多份大额采购订单，2023年外贸业务迅速增长具有合理性。由于外贸业务刚刚起步，且公司采取“薄利多销”的市场切入方式，导致外销业务的毛利率整体偏

低，上半年外销毛利率仅为9.59%，低于内销整体毛利率15.01%。外销毛利率偏低除上述主动降低定价因素外，还有中药材原料年初以来的大涨也是重要因素。未来公司将在外销业务中更加注重产品品质等差异性因素，提升产品的定价能力，逐步改善外销业务毛利率。

(3) 结合行业特点、信用政策、主要结算条款及回款情况等，说明本期应收账款增长与收入增长不匹配的原因，分类说明外销客户和内销客户应收账款的余额、信用政策、管理方式、催收政策，是否存在差异，是否存在超过信用期未回款的情况。

回复：

2023年上半年末，公司应收账款余额262,280,817.39元，较年初增长12,819,225.43元，增长5.14%，远低于上半年营业收入同比263.77%的增幅。公司无论内销还是外销，客户以大型批发零售企业为主，均为批量采购，内销客户一般合同约定3个月的账期，部分长期合作客户会延长至半年左右，并在半年末和年末集中催款；外销客户均为新开发的客户，信用账期方面公司做出差异化安排，部分外销销售采取预收款方式，部分销售会给予1-3个月的账期，同时公司也会在半年末和年末集中催款，具体情况如下表：

客户分类	截止6月30的 应收余额	截止11月30的 应收余额	信用政策	管理方式	催收政策
外销	14,704,599.65	75,777,364.86	全部预收款或 1-3个月账期	个别认定+动 态评估	半年末、年 末集中催款
内销	247,576,217.74	250,780,387.01	3个月-6个月 账期	个别认定+动 态评估	半年末、年 末集中催款
合计	262,280,817.39	326,557,751.87	-	-	-

内销应收账款中存在逾期情况，但公司通过各种催收手段基本维持住内销应收账款总额稳定，周转正常；截止目前，外销应收账款回款正常，未出现逾期情况，余额的增长主要是由于外销销售额增长导致。

2、关于存货

你公司期末存货账面金额为125,597,862.66元，较上期增长197.82%。
你公司解释系上半年业务增长导致存货相应增长，同时加强存货管理，存货周转率同比大幅度改善。你公司本期未计提存货跌价准备。营业外支出项目下列示本期存货毁损报废损失 329,605.02 元。

你公司销售策略为“薄利多销”，严格控制存货库存数量，通过高周转、低毛利的方式开展市场竞争。

请你公司：

(1) 说明本期存货报废损失对应存货的名称、数量、库龄、账面余额、跌价准备和报废的具体原因；说明存货管理制度设立及执行情况，是否存在因管理不善而导致的存货损毁、盘盈或盘亏等情形；

回复：

本期存货报废明细情况如下：

产品名称	数量	销毁方法	库龄	账面余额	跌价准备	备注
独活	971公斤	废弃	3个月以内	20,918.62	0	生产成品检测不合格
铁皮石斛粉	4449盒	剪碎	3个月以内	276,417.41	0	生产成品检测不合格
西洋参粉	2000盒	剪破	3个月以内	27,306.49	0	生产成品检测不合格
灵芝孢子粉	30公斤	剪碎	3个月以内	4,962.50	0	生产成品检测不合格

毁损报废主要原因是：公司原料采购检测合格入库，生产时产成品检测部分检验项目存在不合格，具体检验不合格项目如下：1、独活成品检验

中“含量测定项目”中含蛇床子素不得少于0.5%，检验结果为0.34%，不合格；2、铁皮石斛成品检验中“检查”项目中甘露糖与葡萄糖峰面积比应为2.4-8.0，检验结果为1.7，不合格；3、西洋参成品检验中“检查”项目中总灰分不得过5.0%，检验结果5.5%，不合格；4、灵芝孢子粉成品检验中“微生物限度”中不得检出沙门菌，检验结果为10g，不合格。造成产成品检测不合格的可能原因比较多，和公司存货量比较大只能采取抽检的检测方式以及我国中药材分散种植和农户端不规范储运等均有一定关系，公司将此类损失计入营业外支出。

公司存货管理具有地理位置优势。公司地处“中国药都”亳州，距离中国最大的中药材市场-康美中药城仅5公里左右，在公司所在的亳芜产业园内，存在大量药材囤货商及标准仓库，公司可以迅速备齐生产所用原料，平时可以维持较低的原材料库存水平，实现高周转。且公司仓库的存储环境在温度湿度控制方面均具有严格标准。公司制定有相应的存货管理制度，在原材料入库、生产领用、产成品入库以及发货出库等环节均有质检人员参与抽检。公司建立有财务、库管定期盘存制度，并得到良好的执行。近年来公司不存在因管理不善而导致的存货损毁、盘盈或盘亏等情形。

(2) 结合原材料价格变动情况、在产品的具体内容及库龄、在手订单情况、销售策略和中药存储管理情况等，说明本期存货增长幅度较大且未计提存货跌价准备的原因及合理性。

回复：

公司2023年11月30日的存货情况如下：

存货种类	库龄	账面金额	是否有订单支持	是否计提跌价准备
原材料-根及根茎类	3个月以内	2,426,091.51	是	无

原材料-果实种子类	3个月以内	4,999,892.28	是	无
原材料-花叶类	3个月以内	1,220,573.12	是	无
原材料-皮类	3个月以内	1,141,871.85	是	无
原材料-其他类	3个月以内	5,592,182.19	是	无
产成品-饮片	3个月以内	4,69,015.27	是	无
产成品-食药同源	3个月以内	72,107,783.70	是	无
产成品-酒	一年以内	2,454,085.08	否	无
产成品-提取物	3个月以内	6,548,462.42	是	无
产成品-发出商品	3个月以内	138,967,849.08	是	无
在产品	3个月以内	28,300,838.54	是	无
辅助材料	3个月以内	778,723.17	否	无

由于2023年药食同源类产品销量大增，且这类产品的生产周期较传统的饮片类产品生产周期稍长，进而导致公司库存有明显增长，为应对中药材价格波动的风险，公司严格坚持了订单式生产模式，根据手持订单情况进行安排生产和采购，有效化解了原材料跌价损失的风险，公司未对大额存货计提跌价准备。

3、关于应付账款

你公司本期应付账款-应付材料款账面价值为 112,812,419.57 元，占总资产的比重为 22.18%，较年初增长 566.86%。你公司解释系销售及采购大幅增长所致。

你公司期末货币资金余额为 13,070,307.17 元，本期经营性现金流为-13,234,802.99 元。

请结合经营活动现金流情况、资金获取能力、资金使用情况及计划、应付账款账期等，说明你公司是否有足够现金流作为支撑，大额应付账款

是否影响正常生产经营。

回复：

随着公司2023年外销业务放量，存货和应收账款等科目占款增加，导致公司营运资金需求增加，增加的资金需求公司一方面通过定向增发来补充，2023年4月份完成一次定向增发，融资2000万元；另一方面公司适当增加对上游的经营占款，其中对上游供应商的应付账款半年末为112,812,419.57元，同比多占近一亿元。

公司对上游的应付账款账期一般为3至12个月，账期略长于对外销客户的回款周期。目前公司正对境内外客户进行年底集中催款，12月份以来回款效果明显，截止12月16日，本年累计回款594,489,694.55元。公司营运资金的周转正常，不会出现大额应付账款影响公司正常生产经营的情形。

天马（安徽）国药科技股份有限公司



2023 年 12 月 20 日