

鹭燕（福建）药业股份有限公司

上市首日风险提示公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

经深圳证券交易所《关于鹭燕（福建）药业股份有限公司人民币普通股股票上市的通知》（深证上【2016】65号）同意，鹭燕（福建）药业股份有限公司（以下简称“公司”或“本公司”）首次公开发行的人民币普通股股票在深圳证券交易所上市，证券简称：“鹭燕医药”，证券代码：“002788”，本公司本次公开发行的3205万股股票将于2016年2月18日起上市交易。

本公司郑重提请投资者注意：投资者应充分了解股票市场风险及本公司披露的风险因素，切实提高风险意识，在新股上市初期切忌盲目跟风“炒新”，应当审慎决策、理性投资。

现将有关事项提示如下：

一、公司近期经营情况正常，内外部环境未发生重大变化，目前不存在未披露重大事项。

二、经查询，公司、控股股东和实际控制人不存在应披露而未披露的重大事项，公司近期不存在重大对外投资、资产收购、出售计划或其他筹划阶段的重大事项。公司募集资金投资项目按招股说明书披露的计划实施，未发生重大变化。

三、公司最近一期财务报表审计截止日为2015年9月30日。公司2015年第4季度的财务报表未经审计，但公司2015年12月31日的资产负债表及2015年1-12月利润表、现金流量表已经致同会计师事务所（特殊普通合伙）审阅，并出具了标准无保留意见的“致同专字（2016）第350ZA0070号”《审阅报告》。

公司2015年12月31日主要财务报表项目如下：

1、合并资产负债表主要数据

单位：元

项目	本报告期末（经审阅未经审计）	上年度期末（经审计）	本报告期末比上年度期末增减（%）
流动资产（元）	3,032,224,597.93	2,876,551,698.69	5.41%
流动负债（元）	2,705,854,911.55	2,646,601,773.41	2.24%
总资产（元）	3,473,097,960.28	3,314,008,051.89	4.80%
归属于发行人股东的所有者权益（元）	738,042,107.34	642,270,431.66	14.91%

2、合并利润表主要数据

单位：元

项目	本报告期（经审阅未经审计）	上年同期（经审计）	本报告期比上年同期增减（%）
营业总收入（元）	6,594,017,934.92	6,299,801,693.83	4.67%
营业利润（元）	153,126,334.25	146,181,342.24	4.75%
利润总额（元）	156,628,933.59	151,885,122.63	3.12%
归属于发行人股东的净利润（元）	114,615,265.63	109,327,452.70	4.84%
归属于发行人股东的扣除非经常性损益后的净利润（元）	112,299,750.22	104,043,531.29	7.94%

四、目前，公司的经营模式，药品采购和销售规模及价格，主要客户及供应商的构成未发生重大变化。预计 2016 年 1-3 月，公司营业收入 150,000-160,000 万元，比 2015 年同期增长 0-10%，净利润 2,120-2,250 万元，比 2015 年同期增加 0%-10%。

本公司特别提醒投资者认真注意以下风险因素：

（一）市场竞争加剧的风险

目前，我国医药流通市场呈现整体分散、趋于集中的竞争格局。根据商务部统计，2012 年、2013 年和 2014 年，前 100 位药品批发企业主营业务收入占同期全国医药市场总规模比例分别为 64%、64.3%和 65.9%，呈逐年提高的态势。2011 年 5 月 5 日，商务部发布的《全国药品流通行业发展规划纲要（2011-2015 年）》明确提出：到 2015 年，国内将形成 1-3 家年销售额过千亿的全国性大型医药商业集团，以及 20 家年销售额过百亿的区域性药品流通企业。

2012 年福建省发布的《药品流通行业“十二五”规划》明确了“十二五”期间全省药

品流通行业的发展目标：“十二五”末，药品批发前十名流通企业的年销售额将占全省批发销售总额的 90%以上。

目前医药商业经过行业兼并整合已形成“全国+区域寡头”的竞争格局，在国家及地方政策的引导下，行业集中度将进一步提升，有区域优势的医药流通企业将依托自身渠道、资金、管理、品牌等优势加快兼并收购；部分全国性医药流通企业亦将依靠规模优势、资金实力加大投资布点力度或并购区域性医药流通企业，在行业集中度提升的过程中，全国医药流通企业及区域寡头企业之间的竞争也将日趋加剧。为应对激烈的市场竞争，中大型医药流通企业将进一步加快流通网络布局建设，提升市场占有率。中小医药流通企业或主动并入大型企业，共享大型企业的资源，或采用联购分销、共同配送等方式结成合作联盟。

若在市场格局变化的竞争环境下，公司不能继续保持在福建省医药流通行业的竞争优势，实现进一步发展，在福建省内的行业领先地位将可能受到冲击。

（二）行业政策风险

近年来，国家及地方药品监督管理部门陆续出台了多项压缩医药流通环节、降低药价、医药分开和提高行业准入门槛等方面的政策措施，公司主要面临的行业政策风险如下：

1、招标政策变化风险

现阶段我国的招标政策实行以政府主导、以省（区、市）为单位的医疗机构网上药品集中采购工作。

福建省实施的七标、八标采购明确规定了药品生产企业每个中标品种在福建各行政区域内只能委托 1-2 家配送企业配送，并规定了配送商采购价格应为中标价格下浮 5%-8%（不区分基本药物和非基本药物），医疗机构必须严格按合同约定的时间回款，回款时间必须在货到之日起 60 天内。

福建省药监局、省药品集中采购领导小组分别于 2014 年 6 月、10 月和 2015 年 8 月 20 日出台了《福建省 2014 年医疗机构药品集中采购实施意见》、《福建省 2014 年药品集中采购中标药品配送监督管理办法》和《福建省医疗机构新一轮品集中采购实施方案（2015 年修订版）》，对医疗机构药品（含基本药物、非基本药物、低价常用药）集中采购作出了新规定：要求其中基本药物的配送费用按中标价的 3%-5%确定，包含在中标价内；医疗机构应严格按合同约定的时间回款，从货到验收合格之日起不超过 30 天；中标的基本药物生产企业委托配送的，必须委托给由福建省药监局遴选确定的 11 家全省公立医疗机构基本药物配送企业配送，同一品种在一个中标区域内最多只能委托 1 家配送企业。鼓励中标的非基本药物生产企业优先委托中标基本药物配送企业和通过新版 GSP 认证以及有一定规模、诚实

经营的企业配送，同一品种在一个中标区域内最多只能委托 1 家配送企业。每个设区市、平潭综合实验区和省属医疗机构选择的基本药物和非基本药物配送企业总数不得超过 10 家，其中非基本药物配送企业必须从这前述 11 家全省公立医疗机构基本药物配送企业中选择 3 家以上；本公司已入选福建省 2014 年医疗机构药品集中采购之 10 家全省公立医疗机构基本药物配送企业，且得分排名第一。

报告期内公司对福建省医疗机构的销售收入占全部销售收入 80%以上，绝大多数为非基本药物销售收入，公司对福建省参与招标的医疗机构的基本药物销售收入占公司对福建省医疗机构销售收入的比重不超过 8%。

截至本招股意向书签署日，福建省新一期招标尚未开始执行，相关招标政策（含基本药物的配送费用按中标价的 3%-5%确定）的具体执行情况、公司在本次招标中获得的中标药品（含基本药物、非基本药物和常用低价药品）的委托配送品规数等均存在不确定性。若在本次招标执行过程中，公司基本药物销售占比上升但对医疗机构的销售总额未能相应提升，且各级公立医疗机构无法严格按照 2014 年药品招标政策和销售合同规定/约定的时间回款且不承担违约责任，可能会对公司经营产生一定的不利影响。

在福建省新一期招标正式执行前，如相关招标政策发生重大不利调整，可能导致公司在争取上游供应商委托配送品种时处于极端不利地位，将可能导致公司出现上市当年营业利润比上年下滑 50%以上的风险。

2、药品降价导致医药流通环节盈利空间压缩风险

2000 年以来，医药行业经历了约 30 次药品最高零售价降价。2012 年国家发改委对消化类、抗肿瘤类、免疫和血液制品等药物的最高零售价进行了调整，平均降价幅度在 17%左右；2013 年国家发改委又对呼吸、解热镇痛和专科特殊用药等药物的最高零售价进行了调整，平均降价幅度为 15%左右。

2014 年 4 月国家发展改革委发布了《关于改进低价药品价格管理有关问题的通知》，取消政府制定的低价药品最高零售价格，在日均费用标准内，由生产经营者根据药品生产成本和市场供求及竞争状况制定具体购销价格。

目前公司的毛利与药品价格挂钩，不管药品最高零售价下调或未来逐步放开药品价格管制，随着市场竞争的加剧，都可能导致药品销售价格下调，公司从药品获取的单位毛利亦可能下降。未来若药品价格持续下降，公司将面临盈利空间被进一步压缩的风险。

3、医药分开政策风险

“医药分开”政策主要是逐步取消公立医院药品加成“行规”，改革“以药补医”机制。

目前各省实施“医药分开”政策的试点医院主要采取药房托管和医院实行收支两条线等方式，上述方式目前尚未影响医院药房在药品销售中的地位，亦未对现有医药流通格局造成冲击。未来医院药房可能完全独立于医疗体系，并以药品零售商的角色参与市场竞争，公司若不深入布局福建省医药分销和零售一体化网络，将可能在未来医药分开后的竞争中失去优势地位。

4、行业准入门槛提高的风险

为改变医药流通行业长期以来小、散、乱的状况，优化竞争格局，医药行业相关部门出台了新版 GSP、药品批发企业物流服务能力评估指标、零售药店经营服务规范等行业标准，对医药流通企业在地、设施、资金、专业技术人员配备、信息系统、规模以及服务等方面提出更高的要求。公司若不能根据新的监管对仓储、物流设施、零售药店等的管理进行改造升级，充实专业技术人才，将有可能无法满足新的监管要求。

5、处方药网上销售的风险

2014年5月28日，国家食品药品监督管理总局公布了《互联网食品药品经营监督管理办法（征求意见稿）》，该征求意见稿拟开放处方药网上销售，如该政策正式定稿并实施，从长期来看，由于实体门店相比网上药店在租金、人工等成本以及软硬件投入上没有优势，未来实体药店在与电商竞争中利润空间将受到冲击。尽管公司逐步健全了福建省九地市零售实体店网络布局，已经取得了《互联网药品交易服务资格证书》，正积极筹备开展互联网药品销售业务，未来还将打通线上药房业务与线下药店业务，促进零售业务销量增长和竞争力提升，但仍然存在网上药品销售业务和实体店经营业绩不如预期，零售业务业绩受到冲击的风险。

（三）涉足新业务风险

公司自设立以来，除做大做强药品分销和零售业务外，还积极拓展新业务领域。2010年以来，公司通过收购的方式涉足疫苗分销领域，先后在福建、江西、四川和安徽四省建立了疫苗销售网络。此外，公司先后通过收购同一控制下的燕来福制药和博肽生物，进入中药饮片和天然食品的生产领域。

在新进入的业务领域中，疫苗流通属于医药流通行业中市场空间广阔、增长潜力大的细分行业，有助于保持公司未来的持续成长。由于疫苗分销业务的客户、市场环境、盈利模式与公司主营的纯销业务不同，本公司现已形成的管理模式、销售模式等均应相应进行调整，以满足对疫苗分销业务的管控需要。若公司不能做出相应的调整，并建立完善的适应疫苗分销的业务内控体系，可能会使新业务的发展受阻。

另外，疫苗流通行业相比于传统的医药流通行业在我国尚处于初级阶段，且疫情具有突发性、多变性、不可预见性等特点，疫苗流通行业下游客户各地疾控中心回款周期较长，因

此，行业波动起伏较大，市场竞争格局不稳定，资金占用大，这也会给公司发展疫苗分销业务带来不确定性的风险。

（四）业绩下滑风险

公司报告期内利润表主要项目较上年同期对比情况如下：

单位：万元

项目	2014 年	较上年同期 增减比例	2013 年	较上年同期 增减比例	2012 年
营业收入	629,980.17	14.13%	551,975.22	17.76%	468,735.24
营业利润	14,618.13	0.45%	14,552.20	19.96%	12,131.29
利润总额	15,188.51	3.13%	14,727.43	19.50%	12,324.10
净利润	11,097.23	1.70%	10,911.62	19.41%	9,137.69
归属母公司股东的 净利润	10,932.75	0.96%	10,828.31	19.63%	9,051.39

由上表可以看出，公司 2013 年和 2014 年，业绩增速明显放缓。未来随着业务规模的扩大以及受资金约束、经济形势和行业环境的变化等各种因素的影响，公司可能存在业绩继续下滑的风险。

（五）药品集中招标的风险

截至本招股意向书签署日，福建省新一期招标（福建省 2014 年医疗机构药品集中采购）尚未开始执行，预计可能会于 2016 年执行。虽然公司在福建省医药流通行业具有一定的市场优势和核心竞争力，且已入选福建省 2014 年医疗机构药品集中采购之 10 家全省公立医疗机构基本药物配送企业，并得分排名第一。但若公司在本次招标中获得的中标药品（含基本药物、非基本药物和常用低价药品）的委托配送品规数相比于前次招标出现大幅下降，可能会对公司新一轮招标执行期内的经营业绩产生重大不利影响。

（六）应收账款管理风险

在我国医药流通行业尤其是纯销业务细分市场，医院客户和疾病预防控制中心的回款周期普遍较长，占用流通企业的资金量较大。据中国医药商业协会对全国药品批发企业公立医疗机构应收账款调研情况统计数据显示，2013 年公立医疗机构全年应收账款平均周转天数达 121 天，2014 年达到 122 天。

近年来，随着业务规模增长，公司应收账款规模也相应增加。2012 年末、2013 年末、

2014 年末和 2015 年 9 月末，公司应收账款净额分别为 122,262.66 万元、149,942.80 万元、164,287.98 万元和 202,188.10 万元，2013 年末、2014 年末和 2015 年 9 月末分别较上年末增长 22.64%、9.57%和 23.07%。公司主要客户为二级以上的公立医院，其资金实力较强，资信较好，资金回收有保障，同时，公司建立了严格的应收账款管理制度，报告期内 0-6 个月以内账龄的应收账款所占比例在 90%以上，1 年以内账龄的应收账款所占的比例在 98%以上，且未发生过大额应收账款不能收回的情形。

报告期内，医院客户回款周期较长，医疗机构对公司的回款中各年均有 80%以上的货款回款期超过 60 天，三年及一期合计有 82.05%的货款的回款期超过 60 天，且公司疫苗分销业务的主要客户——各地疾病预防控制中心疫苗采购经费支付审批环节较多、周期较长，故 7 个月以上账龄的应收账款比重呈逐年上升的趋势，2012 年末、2013 年末、2014 年末和 2015 年 9 月末，7 个月以上账龄的应收账款比重分别为 2.21%、4.82%、5.57%和 5.16%。

此外，尽管《福建省 2014 年医疗机构药品集中采购实施意见》还要求医疗机构应严格按合同约定的时间回款，从货到验收合格之日起不超过 30 天，但医疗机构在药品购销业务中处于强势地位，公司与医疗机构的销售合同中一般不会约定逾期回款的违约责任，医疗机构客户的回款周期普遍较长、占用流通企业的资金量较大。未来福建省 2014 年药品招标进入执行期后，预计公司业务规模将可能实现较大幅度的增长，如医疗机构客户不能按招标文件或销售合同规定/约定及时回款，或公司纯销业务规模大幅增长，均可能导致公司应收账款规模处于高位。若公司不能对应收账款进行有效管理，进而影响公司的资金周转速度，使公司经营资金出现短缺，并面临一定的坏账损失风险，将可能影响公司的稳定经营。

(七) 经营性现金流量为负的风险

公司的上游供应商主要为医药生产企业，下游销售终端主要为医院和疾病预防控制中心等。医院的回款周期通常为 90 天-120 天，且报告期内趋于延长，疾病预防控制中心回款周期通常在 120 天以上，而上游供应商给予公司的信用期通常为 30-60 天，部分疫苗生产企业还要求公司预付部分货款，因此，公司上下游的付款及收款结算存在较大的时间差，且因药品的特殊性要求医药流通企业应对各种药品保持一定的库存量，使得公司经营活动产生的现金流量净额通常较低甚至为负数。报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-3,294.37 万元、-7,646.53 万元、17,788.90 万元和-34,096.92 万元。2014 年公司加强了回款的催收，并积极协调、优化供应商货款结算方式，经营活动产生的现金流量净额为 17,788.90 万元，得到一定改善，但若公司不能有效控制应收账款回款速度及存货周转速度，或银行借款到期不能续贷、亦不能及时通过其他渠道筹集资金，则公司的资金周转将面临一定压力，从而对公

司偿债能力和业务的扩张造成较大影响。

上述风险为公司主要风险因素，将直接或间接影响本公司的经营业绩，请投资者特别关注招股说明书“第四节风险因素”等有关章节，并特别关注上述风险的描述。

特此公告！

鹭燕（福建）药业股份有限公司董事会

2016年2月18日