

证券代码：002737

证券简称：葵花药业

公告编号：2018-011

## 葵花药业集团股份有限公司 2017 年年度报告摘要

### 一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

董事、监事、高级管理人员异议声明

姓名	职务	内容和原因
----	----	-------

声明

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

非标准审计意见提示

适用  不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用  不适用

是否以公积金转增股本

是  否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 292,000,000 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 10.00 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 10 股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用  不适用

### 二、公司基本情况

#### 1、公司简介

股票简称	葵花药业	股票代码	002737
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	田艳		
办公地址	哈尔滨高新技术产业开发区迎宾路集中区东湖路 18 号		
电话	0451-82307136		
电子信箱	1538187508@qq.com		

#### 2、报告期主要业务或产品简介

##### 1、公司主营业务及产品情况

公司是以生产中药为主导，以“化学药、生物药”和“健康养生品”为两翼，集药品研发、制造与营销为一体的大型品牌医药企业集团。公司立志做现代中药的领航者，为“一老一小一妇”提供特色化、差异化的健康解决方案。公司在“儿科、妇科、消化系统、呼吸感冒、风湿骨伤病和心脑血管慢病”六大领域全面布局，勇担祖国中医药传承光大的历史责任和神圣使命！

公司品种资源丰富，产品梯队建设完善，着力做大核心品种，打造黄金单品群。截止报告期末，公司药品文号储备千余

个，在销品种近300个。

报告期内，公司进一步聚焦“品种升级”战略，三大梯队黄金单品持续上量，公司第一梯队的黄金大单品有小儿肺热咳喘口服液（颗粒）、胃康灵胶囊（颗粒）、护肝片，其中小儿肺热咳喘口服液已入新医保目录，受益于二胎政策未来有望再上新台阶；第二梯队的黄金单品小儿氨酚黄那敏颗粒、小儿化痰止咳颗粒、小儿氨酚烷胺颗粒、小儿柴桂退热、美沙拉嗪等品种已成为同类中的领军品种；第三梯队的五加参蛤蚧精、小葵花金银花露、秋梨润肺膏、芪斛楂颗粒有望借助公司的品牌与营销网络优势，成为潜在的黄金单品，确保公司业绩持续高成长。

## 2、公司经营模式

公司为国内操作品牌经营模式、处方经营模式、普药经营模式的大型药企之一，具备拥有了业界少见的“普药、品牌、处方、大健康”四轮驱动的组合式营销模式，把控或链接了数量庞大的终端资源、医院资源和商业资源。

公司通过近二十年的经营模式的不断变革，实现了“品种—品牌—品类”的成功跨越，未来公司将从控制营销、广告营销一步步向更高层次的学术营销、价值营销转型，踏上价值型企业的成长之路。

公司长期以来坚持贯彻品牌战略，深入挖掘品种结构，打造黄金单品。围绕“有葵花的地方就有太阳”的企业愿景，着力打造“小葵花”系列产品，实现公司儿童用药领域领军地位的目标。

## 3、行业发展现状、周期性特点以及公司所处的行业地位

### （1）行业发展现状

近几年，随着国家在研发、生产、流通、使用、支付等各方面出台多项深化医药产业改革的政策，医药行业迎来持续深度变革。特别是更多针对细分领域及行业政策的陆续发布，行业呈现出“机遇与挑战并存”的特点。

中药产业的快速发展离不开前期结构调整政策逐渐执行与落实，随着中共中央、国务院《“健康中国 2030”规划纲要》的颁布，中药行业迎来了新的机遇。《纲要》开辟专章、专节来就“充分发挥中医药独特优势”进行论述，特别是2017年7月1日开始实施的《中华人民共和国中医药法》等一系列政策文件，医药行业可以清晰的感知到中医药的春天正在到来。

### （2）周期性特点

医药行业的消费支出与国民经济发展水平、人民生活质量存在较强的相关性。我国经济水平稳定增长，人民生活水平不断提升，医疗体制改革深入开展，政府医疗卫生投入稳步提高，这些因素均促使医药行业保持较快的增长。

特别是医药行业政策的变化将进一步促使国内与国际药品上市同步，进一步优化存量品种及存量厂家，提高药品质量，从而规范行业秩序，提高行业集中度，鼓励和支持规范企业做大做强。

### （3）公司市场地位

公司已在全国建立了超 400 支省级销售团队，与全国近千家医药流通企业建立了良好稳定的合作关系，产品有效覆盖超全国 30 万家零售终端网点及近 6000 家医院，公司的销售网络具备了超强的“地推”能力，销售能力也位于业内前列。因此，公司已具备“品牌+渠道”的双重核心资源，近年来会通过不断整合资源纳入新的潜力品种，嫁接品牌与渠道优势，打造成为平台型公司。

在中华全国工商业联合会医药业商会主办的“2016年度中国医药行业最具影响力榜单发布会”上，公司被评为“医药商业 50 强”、“2016 年度中国医药行业成长五十强企业”、“2016 年度中国医药制造业百强企业”。2017 年 1 月，葵花牌商标被全国工商联医药业商会授予获“2016 中国医药行业最具影响力十大商标”。

在中国非处方药物协会主办的“中国 OTC 品牌之夜”暨第十四届中国自我药疗年会上以“品牌与创新”为主题的大会公布了 2017 年度中国非处方药产品综合统计排名。公司产品小儿肺热咳喘口服液/颗粒被授予“2017 年度中国非处方药产品综合统计排名中成药·儿科感冒咳嗽类第一名”奖牌；盐酸氨溴索口服液荣获化学药·止咳化痰类第二名；小儿柴桂退热颗粒荣登首届最具创新价值 OTC 品种榜单，获“OTC 优秀创新奖”。

### （4）报告期业绩驱动因素

经过公司实际控制人的固化，公司实业经营思维进一步提升，经营更加专注，管理更加高效，步调更加统一。公司上下同欲，同步聚焦“价值升级战千百，开启葵花新十年”这一战略与信念。

报告期内，公司进一步细化经营管理体制，改革营销模式，助力经营效率的提升。一方面，公司的考核方式更加以利润为导向并明确对核心高毛利率产品增速的考核要求，公司收入结构与盈利能力逐步改善。

## 3、主要会计数据和财务指标

### （1）近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是  否

单位：人民币元

	2017 年	2016 年	本年比上年增减	2015 年
营业收入	3,855,119,811.67	3,363,581,108.19	14.61%	3,034,770,484.49
归属于上市公司股东的净利润	423,996,618.38	303,015,572.21	39.93%	306,599,997.87
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	365,553,051.56	235,454,965.68	55.25%	253,524,313.37
经营活动产生的现金流量净额	558,770,770.99	341,231,457.68	63.75%	125,840,223.36

基本每股收益（元/股）	1.45	1.04	39.42%	1.05
稀释每股收益（元/股）	1.45	1.04	39.42%	1.05
加权平均净资产收益率	15.03%	11.86%	3.17%	13.12%
	2017 年末	2016 年末	本年末比上年末增减	2015 年末
资产总额	4,470,167,675.64	4,223,636,232.58	5.84%	3,764,626,907.63
归属于上市公司股东的净资产	2,992,850,701.47	2,637,380,198.80	13.48%	2,449,085,635.98

## (2) 分季度主要会计数据

单位：人民币元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	835,390,423.46	1,121,310,833.44	664,007,510.46	1,234,411,044.31
归属于上市公司股东的净利润	98,350,979.89	93,217,693.02	54,297,251.00	178,130,694.47
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	86,028,630.75	96,477,302.05	44,236,481.57	138,810,637.19
经营活动产生的现金流量净额	39,984,749.86	165,112,073.77	-172,899,708.53	526,573,655.89

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

## 4、股本及股东情况

### (1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	27,802	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	26,510	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
葵花集团有限公司	境内非国有法人	41.62%	121,520,000	0			
关彦斌	境内自然人	15.18%	44,321,476	33,403,543	质押	41,000,000	
黑龙江金葵投资股份有限公司	境内非国有法人	4.11%	12,000,000	0			
交通银行股份有限公司-汇丰晋信大盘股票型证券投资基金	境内非国有法人	1.21%	3,528,742	0			
交通银行股份有限公司-汇丰晋信双核策略混合型证券投资基金	境内非国有法人	1.19%	3,470,027	0			
张权	境内自然人	1.17%	3,425,404	3,425,404			
中国人寿保险股份有限公司-分红-个人分红-005L-FH002 深	境内非国有法人	0.90%	2,639,720	0			
赵相哲	境内自然人	0.85%	2,488,342	0			
中央汇金资产管理有	境内非国有法人	0.84%	2,450,200	0			

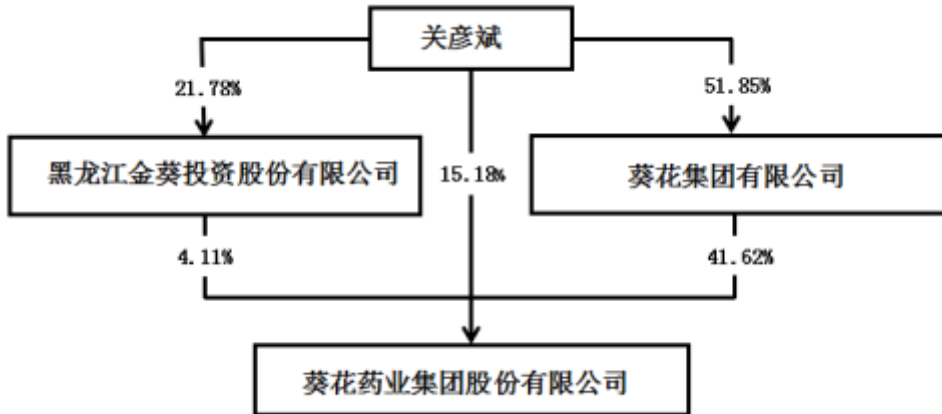
限责任公司					
陈云生	境内自然人	0.71%	2,062,821	0	
上述股东关联关系或一致行动的说明	1.关彦斌先生为葵花集团有限公司控股股东，持股比例为 51.85%；为黑龙江金葵投资股份有限公司第一大股东，持股比例为 21.78%；2.张权、赵相哲、陈云生为葵花集团有限公司及黑龙江金葵投资股份有限公司参股股东。注：报告期内，葵花集团有限公司将其持有的本公司股份 121,520,000 股，自愿追加锁定期一年（2017 年 12 月 30 日至 2018 年 12 月 30 日）。				
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	无				

**(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表**

适用  不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

**(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系**



**5、公司债券情况**

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券  
否

**三、经营情况讨论与分析**

**1、报告期经营情况简介**

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求  
否

**(1)、概述**

2017年处于医药行业的调整期和市场动荡期，国家医药政策频出，尤其是随着新医改政策的不断推进，两票制、药品零加成、医保控费、一致性评价等政策暴风骤雨式落地，让行业面临新的机遇和挑战。公司始终坚信，行业变革将对既有优势企业形成新的利好。

**(2)、报告期公司经营情况**

截止报告期末，公司总资产447,017万元，比上年末增长5.84%；归属上市公司股东的净资产299,285万元，比上年末增长13.48%。报告期，公司实现营业收入385,512万元，比上年同期增长14.61%；归属于上市公司股东的净利润42,400万元，比上年同期增长39.92%。

项目	本报告期	上年同期	同比增减	变动主要原因
总资产（万元）	447,017	422,364	5.84%	
归属于上市公司股东的净资产	299,285	263,738	13.48%	

产(万元)				
营业收入(万元)	385,512	336,358	14.61%	
营业成本(万元)	155,715	140,124	11.13%	
销售费用(万元)	127,705	117,121	9.04%	
管理费用(万元)	44,425	37,228	19.33%	
财务费用(万元)	724	787	-8.01%	
归属于上市公司股东的净利润(万元)	42,400	30,302	39.92%	主要原因系本期销售毛利率上升,并且通过合理控费使得销售费用率下降
现金及现金等价物净增加额(万元)	950	-2,825	133.63%	主要系本期销售规模加大、资金回笼加快,并且进行了合理的控费
研发投入(万元)	10,353	6,205	66.85%	主要系本期投入研发的品种增多,加大了研发直接投入
基本每股收益(元/股)	1.45	1.04	39.42%	
归属于上市公司股东的每股净资产(元)	10.25	9.03	13.51%	
加权平均净资产收益率	15.03%	11.86%	3.17%	

(3)、报告期公司经营发展回顾

①组织变革,显现强大威力

组织变革是公司实现动态平衡的一种手段,随着医药环境的不断变化,公司需要不断变革组织形式,才能适应新的情况和要求。公司采取“一龙治水”变“四龙治水”的组织变革,将核算单元划小,将经营、管理、利润指标的压力下沉传导,将权力、资源分解下放逐步配套到位,公司全体人员不断磨合、核心团队胜任度的不断提升,组织变革的强大威力正在源源不断地释放,充分显现了激活组织个体的巨大势能作用。

报告期内,品牌公司持续崛起,普药公司强势发力,小葵花大健康公司扬帆起航,广东公司等试点省区初结硕果,虽然处方公司遭遇暂时波折,但整个大盘稳健、坚如磐石,集团整体销售回款、利润达成实现“双跨越”,创近年新高。

②主品聚焦,呈现强势增长

报告期内,“大品种为王,黄金大单品为王中之王”这一战略思维继续强化实施,公司的小儿肺热咳喘口服液(颗粒)稳定增长;护肝片、胃康灵(胶囊+颗粒)、小儿柴桂退热颗粒、小儿氨酚黄那敏颗粒单品持续放量;小儿氨酚烷胺颗粒、康妇消炎栓、小儿化痰止咳颗粒、金银花露逐渐发力。公司关注主品、培育主品、聚焦主品,共识广泛形成,氛围日益浓厚,大品种、黄金大单品的成长后劲可期。

③营销转型,已现基本雏形

报告期内,公司营销转型尝试已起步,组织裂变效能继续彰显,分线操作已经开始,两所销量得以突破,子公司试点稳步推进已见成效,核心主品打造样板已有典型。公司更加注重学术引领,相关品种的临床循证研究项目纷纷启动,在学术推广的专业化道路上阔步前行。

④精益生产,实现保质保供

报告期内,公司科学排产、技术革新、节能降耗、严控质量,助力销售腾飞。迎检、安全、环保无重大事故,工艺核查部署应对,新厂建设有序启动。提升采购效率效能,严控品质成本。向上游布局药材基地,继续试水药材经营。

⑤强化研发,出现显著变化

报告期内,公司“买”有接触,“改”有成果,“联”有动作,“研”有深化。一致性评价持续进行,专利申报、争取科技专项资金已见成果,大健康产品研究开始破题。北京药物研究院通过高新技术企业认证,重庆小葵花儿童药物研究院筹建成立,联手国内顶尖专家的“杨宝峰药学院士工作站”正式落户葵花。

⑥狠抓管理,涌现众多佳绩

报告期内,公司采取维价、控费、促增长等手段,成效显著。财务平台的预算管理、成本管理、资金调度,日益规范;营销中心的质量风控、物流承运、产销协调、数据抓取,步入轨道;市场中心的品种研究、临床循证、学术寻根、专家合作、样板打造、队伍建设,逐步深化;跟踪平台、招采平台、人资平台、后勤平台、信息平台、文化平台、党建平台,整体上磨合运转流畅;创新做法相继推出,重点项目推进落地得力,在运营、管理、服务、保障等方面,均有进展且不断斩获佳绩。

(4)、公司核心竞争力

公司的核心竞争力为品牌、品种、网络、模式,及在此基础上形成的资源整合优势。公司依托“有葵花的地方就有太阳”的企业愿景,按照既定的“价值升级战千百,开启葵花新十年”的发展目标,积极推进黄金单品领军战略、模式创新战略、特色经营战略、全产业链竞争战略、大健康产业争雄战略。

①品牌优势

“葵花”主品牌家喻户晓,葵花药业商标被全国工商联医药业商会授予“2016中国医药行业最具影响力十大商标奖”,小葵花儿童药品牌从2012-2016年,连续进入中国药品品牌榜,并列最受欢迎明星用药。公司以“葵花”为主品牌+“小葵花”儿童药、“葵花蓝人”呼吸感冒用药、“葵花美小护”妇科用药、“葵花爷爷”心脑血管用药等4大子品牌,其中“小葵花”品牌已经是国内知名的儿童药品牌之一。

②品种优势

A.黄金单品

公司品种丰富，药品文号储备千余个，在销品种近300个。公司现有56个品种销售额超1000万元，其中6亿以上品种1个、4亿以上品种1个、1-3亿品种6个、5000万至1亿元品种5个，已经形成了完善的产品梯队。

公司依据产品特点和品牌特色，相继实行了“黄金大单品”+“重点新品”+“一品一策”等多维销售策略，成为拉动公司增长的重要动力。

公司主要的黄金大品种，例如护肝片、小儿肺热咳喘口服液、小儿柴桂退热颗粒、胃康灵胶囊、康妇消炎栓等为各自细分领域之领军品种。在黄金大单品的销售策略推动下，公司主要产品均保持了稳定的增长，大品种的良好销售是实现公司业绩高速增长的基石。

公司深挖储备的优质品种，实行重点新品+一品一策的策略，形成新的二线黄金单品梯队，并根据品种特点做出具体的营销策略，包括刺乌养心口服液、小葵花金银花露、秋梨润肺膏、芪斛楂颗粒等品种成为潜在黄金单品。新品种的持续推出，加上公司强大的销售能力，铸就了公司长期增长的新动力。

#### B.品类齐全

公司坚持“品种→品牌→品类”的发展战略，继续加强葵花品牌的打造，“小葵花”儿童药领域已形成多个黄金单品的品类布局。公司的儿科药、消化系统药双核心驱动，“2带多”大品类产品梯队布局已成。公司黄金大单品小儿肺热咳喘口服液年销售额超过6亿，护肝片年销售额超过4亿，产品梯队建设完善，儿科药在已有大单品的强势品牌效应带动下，均有望获得爆发式增长。在消化系统药方面，除护肝片、胃康灵胶囊之外，公司布局的美沙拉嗪肠溶片、复合凝乳酶胶囊、胃舒宁颗粒、苓草止痢片等产品，自上市以来也表现出了较好的增长势头，且在目前竞争格局良好、公司前期品牌宣传到位的前提下，消化类产品有望借助公司的品牌、渠道优势继续保持强势增长。

报告期内，公司进一步提升妇科用药产品群、呼吸感冒用药产品群的行业影响力和发展速度，扩大心脑血管用药产品群和风湿骨伤病用药产品群的产品上市数量和销售规模。同时，公司正拓展健康领域，布局大健康产业，以特色功能性食品和饮品为主导，拓展小葵花儿童健康产业和精品大众保健产业。

#### ③网络优势

公司历经多年的发展，建立起以自有产品、自主品牌、自建队伍、自控终端、自主推广为特点的掌控式营销体系，成熟的市场网络成为洞察需求、服务市场的平台。公司拥有19个事业部级销售单元，在全国建立了超过400支省级销售团队。公司特殊的直营+经销的销售网络使葵花药业具备了超强的“地推”能力，全国覆盖超过30万家的零售终端和近6000家医院。在零售市场通过丰富品种加大了连锁战略合作的力度和范围，提高了县级以下药店的占有率和销量；在医疗市场，大幅提高了等级医疗机构和基层医疗机构的覆盖率。在海外市场方面，也在乌克兰等市场取得了突破。

#### ④模式优势

公司根据品种的特点采取差异化的销售模式。品牌品种重视广告营销的品牌拉力，普药采取控销模式。公司具有掌控渠道和终端的能力，严格把控各环节的价格，极大激发各环节的销售积极性。同时，加强处方端销售能力，进一步带动OTC端的销售。公司目前在加强医院端的学术推广，处方医生的权威引导作用有望让公司大品种在目前规模基础上再上台阶。

#### ⑤资源整合优势

公司通过组织和协调内部职能，让外部的合作伙伴参与公司使命的打造，实现优势互补，携手共赢。根据企业的发展战略和市场需求对资源进行重新配置，通过并购、合作等方式整合外部资源，突显企业的核心竞争力，实现公司业绩的持续提升。

#### (5)、公司2018年度发展战略

2018年，是公司成功改制的20周年，公司将紧紧围绕“有葵花的地方就有太阳”的企业愿景，努力实现“价值升级战千百，开启葵花新十年”的企业目标，通过对经营理念和战略实施路径的转换，努力打造大医药、大健康的新格局。

#### (6)、2018年度总体经营战略

2018年，作为启动“精品药工程”的“元年”，在产业布局的结构设计上，公司以中药为主导，以“化学药、生物药”和“健康养生品”为两翼，立志做现代中药的领航者，为“一老一小一妇”提供特色化、差异化的健康解决方案，在“儿科、妇科、消化系统、呼吸感冒、风湿骨伤病和心脑血管慢病”六大领域全面布局，在未来十年心无旁骛地打造价值成长型企业。公司将从思想、技术、营销、管理四个方面开展革命，通过升级企业愿景、优化战略实施路径；推进品种分类、标准提升、检测升级、精良装备、优化工艺、倡扬工匠精神；做好“身份证明”、临床循证、学术升级、转化教育；落地组织变革、人力变革、激励倾斜、资源整合、平台搭建、双轮驱动、文化建设等多方面举措，打造价值成长型企业，实现既定战略性任务目标。

①进行“思想革命”。葵花倡行阳光文化，葵花人要做阳光的使者，要由“以卖为主，用销售扩张，一切向销售倾斜”转为“卖做结合”，着力提升药品品质，使葵花的药品皆为精品良药。过去以营销增长为核心，现在要做价值成长型企业，以为客户创造价值为核心，一切为消费者创造价值服务，将更具前瞻性、系统性和深入性地进行产业布局、产品升级、研发销售。

②进行“技术革命”。为消费者提供质量上乘、疗效确切、治病救人的精品良药是药企义不容辞的责任和义务，同时承载着药企的使命和价值。公司遵从“为客户创造价值”的战略定位，将全面推进品种分类，改进提升药品质量疗效，加强检测手段、仪器、技术、人员的升级，确保药材地道、含量足够及成分活性。采用高新技术，实现生产工艺的优化。

③开展“营销革命”。取势推动营销转型升级，服务于建立价值成长型企业的战略转变，实现药品身份、成分和含量的可检索、可查询、可验证，形成消费者的认同感。开展药理药效学研究，牵手权威医生、院士、学者。加强与消费者的互动，为消费者提供增值服务，为其提供精准的、差异化的健康解决方案。推动营销转型，步入价值成长之路。

④开展“管理革命”。只有深入开展管理革命，才能有效的开展和推进思想革命、技术革命、营销革命。公司针对组织运行中的薄弱环节，从顶层设计着手，继续稳步推进组织变革。通过健全完善人员机制，全面提升人员的综合素质和专业素质，加强内外部资源的整合。顺应消费升级、老龄化和二孩政策等趋势，综合运用大数据、云计算、人工智能等新技术搭建健康服务平台，加强资本运作的研究和实践，继续推进“产业+资本”的“双轮驱动”，用资本的力量驱动产业发展、助力科技创新。倡扬企业核心价值观，在保持文化基因传承的前提下，随形式任务、目标使命的变化调整，不断添加新养料，不断赋予新内涵，打通上下沟通机制，迸发企业文化的力量。

**2、报告期内主营业务是否存在重大变化**

是  否

**3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况**

适用  不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
小儿肺热咳喘口服液	386,453,522.29	47,088,422.74	70.44%	5.36%	4.68%	-3.53%
护肝片	374,304,088.95	88,389,569.38	73.42%	13.54%	90.59%	3.63%

**4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征**

是  否

**5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明**

适用  不适用

**6、面临暂停上市和终止上市情况**

适用  不适用

**7、涉及财务报告的相关事项**

**(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明**

适用  不适用

因执行新企业会计准则导致的会计政策变更。

2017年4月28日，财政部以财会[2017]13号发布了《企业会计准则第42号——持有待售的非流动资产、处置组和终止经营》，自2017年5月28日起实施。2017年5月10日，财政部以财会[2017]15号发布了《企业会计准则第16号——政府补助（2017年修订）》，自2017年6月12日起实施。经本公司第三届董事会第一次会议于2017年10月9日决议通过，本公司按照财政部的要求时间开始执行前述两项会计准则。

执行《企业会计准则第16号——政府补助（2017年修订）》之前，本公司将取得的政府补助计入营业外收入；与资产相关的政府补助确认为递延收益，在资产使用寿命内平均摊销计入当期损益。执行《企业会计准则第16号——政府补助（2017年修订）》之后，对2017年1月1日之后发生的与日常活动相关的政府补助，计入其他收益或冲减相关成本费用；与日常活动无关的政府补助，计入营业外收支。

**(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明**

适用  不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

**(3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明**

适用  不适用

被购买方名称	股权取得时点	股权取得成本（万元）	股权取得比例（%）	股权取得方式	购买日	购买日的确定依据	购买日至年末被购买方的收入	购买日至年末被购买方的净利润
葵花药业集团（贵州）宏奇有限公司	2017年1月18日	5,131.62	55.90	货币资金收购	2017年1月18日	取得控制权	2,144.38万	28.07万

**（4）对 2018 年 1-3 月经营业绩的预计**

适用  不适用