一、概述2017年，在股东的大力支持和董事会的领导下，公司管理层和全体员工共同努力，进一步拓展公司经营，加强医药主营业务的生产管理和销售拓展，使公司经营保持良性、持续的增长。报告期内，公司在药品生产、营销、产品研发、销售渠道等方面投入大量资源，继续做好中成药药品的生产销售、中药材及人参饮片的生产销售、优化医药电商的产品结构、拓展医药电商E+药房业务，公司经营布局得到优化。公司在药品生产、加工和销售形成了中药皮肤类药、心脑血管类药、生殖健康类药、中药饮片产品、人参产品等几大系列品种，中成药的销售与利润贡献继续保持增长，医药电商康爱多营业利润稳定增长。公司以合理布局、持续发展、经营效益为目标，围绕扩大营业规模、生产自动化升级、渠道资源整合、产品研发创新、销售与市场拓展、加强内控规范、强化社会责任等方面积极开展各项工作，进一步提升了公司经营规模、盈利能力和行业地位。2017年，公司认真执行年度计划目标，顺利地完成全年经营管理任务。公司实现营业收入3,238,940,560.41元，同比增长5.32%；实现归属于母公司股东的净利润290,398,637.48元，同比增长19.34%。2017年公司生产、经营与管理的主要情况如下：1、加强生产安全及质量管理报告期内，公司坚持“质量第一”的原则，全面严格执行新版GMP标准，通过风险分析、风险控制、生产关键点控制等全面规范公司生产过程，保障产品质量。公司通过多项GMP生产技术改造，全面提升了生产质量管理水平、生产线自动化水平和生产效率，有效降低了生产成本，提高了经济效益。2、加强产品研发和产品创新公司加大产品研发和产品创新力度，充分利用公司的广东省中药皮肤药工程技术研究开发中心、博士后科研工作站、中国中药协会嗣寿法皮肤药研究中心、中华中医药学会皮肤病药物研究中心等研究平台，公司承担建设的国家中医药管理局中医药妇科用药重点研究室进一步增强了公司在妇科医药领域的研发能力，报告期内，公司的多项药品再研究课题正顺利进展中，麒麟丸和心脑血管产品的学术研究及科研合作全面展开，麒麟丸申报美国FDA临床研究工作顺利推进。2、加强市场网络拓展和品牌宣传报告期内，公司继续完善销售管理体系，加强市场拓展和品牌建设，加强商务招商管理、渠道合作和市场营销，使市场网络向深度和广度拓展。公司继续拓展销售合作联盟建设，全力拓展销售终端市场；扩大自营销售队伍，全力推进医院终端市场；加强商务管理，全面拓展商业渠道合作；迅速拓展医药电商业务，全面构建线上线下终端网络。营销体制的改革使公司在产品销售方面不断向专业化方向发展，完善了有利于调动一线销售人员积极性的销售政策，也有助于公司未来几年逐步降低销售费用率。3、大力推动太安堂企业文化建设企业文化是企业的灵魂，更是企业取得长足发展的最终力量。企业文化对内是一种凝聚力，对外是一种辐射力。报告期内太安堂注继续推行立企业文化，建立共同的远景目标和价值观，激发了员工工作的积极性和创造性。增强了企业的核心竞争力，促进了企业的可持续性发展。4、履行环境保护与社会责任公司高度重视环境保护、清洁生产和节能减排工作，公司加大环保技改投入，认真按照国家环保管理部门的各项规定进行环保自查并持续改进，使公司的环境保护管理水平和效果不断提升。报告期内，公司环保管理符合国家环保部的环保要求。公司积极参与慈善事业，积极捐助、回馈社会。公司认真履行对员工权益保障，认真保障企业员工的各项权益，履行企业的责任。公司需遵守《深圳证券交易所行业信息披露指引第8号——上市公司从事零售相关业务》的披露要求医药零售行业发展状况据统计，截至2016年11月底，全国共有药品批发企业12975家；药品零售连锁企业5609家，下辖门店220703家；零售单体药店226331家，零售药店门店总数447034家。据中康CMH数据，2016年零售药店药品市场规模为2447亿元，2008-2016复合增长率达11.7%，预计2017年零售药店市场规模增速为8.8%，高于其他终端市场。总体来看，药品零售市场规模总体呈现增长态势但增速放缓，连锁率增长放缓，行业结构有待调整优化升级、行业集中度和流通效率有待进一步提升。医药电商尚处于行业发展初期，相比于整体零售药店市场，所占据的市场份额仍较小。康爱多的行业地位康爱多连续六年被评为中国电子商务百强企业，康爱多客户分布在全国，2013-2016连续四年为中国网上药店十强企业。医药电商的区域竞争情况与大型线下连锁药店不同，医药电商因其销售特殊属性，业务覆盖及销售的区域性特征不明显，2013-2016年康爱多连续四年为中国网上药店十强企业。康爱多门店情况康爱多O2O业务主要通过与第三方药店以业务合作方式实现，作为千城万店的落地项目，2017年康爱多技术中心研发推出E+药店智慧管理平台，一方面，以互联网技术重构上游供应链打造的S2b2C模式，依托大数据系统，帮助门店提升经营能力，控制上游入口资源。另一方面，以互联网等新技术赋能线下药品零售店，提高线下门店的效益和效率，把住线下流量入口。截至报告期末，康爱多通过E+药房合作的线下药店约1.7万家。康爱多直营门店主要承接医院处方外流业务，截至报告期末，直营店共计8家，相关物业均为租赁，直营药店主要集中在广州三甲医院周边，2017年度新增自营门店1家，具体情况如下：（注：以上自营门店销售收入不含通过自建官网及第三方平台等渠道线上引流获得交易信息后，导流到线下门店进行交易所产生的销售额。）康爱多报告期内的运营情况截至报告期末，康爱多总注册会员3400万，总购买用户2800万，其中自建平台用户800万。报告期自建平台的销售收入为421,490,718.35元，以天猫为主的第三方销售平台的销售收入为821,256,275.44元。康爱多报告期内的采购情况前五名供应商的情况如下：向关联方采购情况如下：仓储物流情况：康爱多自建仓配体系，仓储物流中心位于广州花都，建筑面积7万平方米，可保障日均50万件订单当天发货。物流中心承接了康爱多所有订单业务相关商品的出入库、存储、存货管理等功能。物流配送全部由专业第三方承接，报告期物流费用支出7,384.71万元。报告期内，太安堂及其子公司自有产品占康爱多整体销售收入的比例为1.03%。二、主营业务分析1、概述报告期内，公司根据行业发展趋势及发展战略目标，在经营上紧密围绕“服务、创新”两大理念，努力发挥自身特点和优势，积极拓展市场，着力抓好生产经营管理，公司总体经营状况呈稳健发展态势。报告期内，公司实现营业总收入3,238,940,560.41元，较上年同期增长5.32%；实现营业利润304,333,475.82元，较上年同期增长14.36%；实现归属于上市公司股东的净利润290,398,637.48元，较上年同期增长19.34%。报告期，公司销售费用率、管理费用率保持平稳。2017年健康产业开发产品销售实现资金回笼，经营性现金流改善，公司利润构成和利润来源绝大部分来源于主营业务。在销售和业务布局方面，公司在终端销售构建了自营、渠道代理、商业招商、批发及零售终端和电子商务等几大体系。优化了医药电商康爱多的产品结构、积极拓展了医药电商创新性业务。在业务拓展和创新方面，康爱多E+药店项目凭借数据、技术量大核心能力，整合丰富的产业资源，实现大数据产品及服务在医、药、患各端的全面应用。为产业各主体提供决策和链接服务，E+药店项目合作的线下药店超过1.7万家。在融资方面，公司积极推进非公开发行股票项目，目前公司非公开发行股票已获得中国证监会发行核准批复。作为公司战略转型的重要环节，公司非公开发行募投项目生殖健康系统化升级建设项目，互联网健康云平台建设项目均进入实施阶段。在产品技术研发方面，公司继续加大科研投入，充分发挥博士后科研工作站、工程技术中心的作用，与国家重点高等院校、科研机构加强合作，围绕公司重点产品开展相关科研课题研究。报告期内，公司的多项药品研究课题顺利开展，列入汕头市重大科技专项计划课题、汕头市社会攻关计划项目顺利结题验收，科技成果顺利转化；与广州中医药大学第一附属医院合作开发项目列入广东省中医药局重点计划项目，工作顺利推进；麒麟丸上市后临床再评价和心脑血管产品的学术研究及科研合作全面展开，麒麟丸申报美国FDA临床研究前期准备工作顺利推进，公司的一种多功能心脏良药及其制备方法发明专利顺利申报第五届广东省发明专利奖。在生产质量控制方面，全面提升生产质量管理水平、生产线自动化水平和生产效率，有效降低了生产成本，提高了经济效益。报告期内公司位于潮汕基地的各药品生产车间顺利通过药品GMP认证，生产环境符合新版GMP标准的各项要求；公司位于潮安区东山湖的生产基地，新建智能化中药提取生产车间顺利投产，着手建设中药丸剂智能化生产线，全面提升和推进公司及下属子公司宏兴集团新厂的设备自动化水平，进而将公司建设成为技术领先、生产规范、产品优质，集研发、生产、销售、服务为一体化的高新技术企业。在质量管理与安全方面，公司加强防控体系建设，对安全环保重点的管理和监控，积极推动企业节能减排，降低能耗；全面推行清洁生产，加大安全与环保管理及监督力度，强化安全和环保的日常管理，公司加大环保技改投入，认真按照国家环保管理部门的各项规定进行环保自查并持续改进，使公司的环境保护管理水平和效果不断提升。报告期内，公司环保管理符合国家环保部的环保要求。2、收入与成本（1）营业收入构成单位：元（2）占公司营业收入或营业利润10%以上的行业、产品或地区情况√适用□不适用公司是否需要遵守特殊行业的披露要求是零售相关业单位：元公司主营业务数据统计口径在报告期发生调整的情况下，公司最近1年按报告期末口径调整后的主营业务数据□适用√不适用（3）公司实物销售收入是否大于劳务收入√是□否桶、桶、桶、相关数据同比发生变动30%以上的原因说明√适用□不适用中药材初加工库存量较2016年同期增长较大主要系太安堂（亳州）中药饮片厂新厂投产，产能扩大，公司报告期增加存货储备。（4）公司已签订的重大销售合同截至本报告期的履行情况□适用√不适用（5）营业成本构成产品分类产品分类单位：元说明（6）报告期内合并范围是否发生变动√是□否本公司2017年度纳入合并范围的子公司共23户，参见本附注九“在其他主体中的权益”。本公司本期合并范围比上期增加2户，减少0户，参见本附注八“合并范围的变更”。（7）公司报告期内业务、产品或服务发生重大变化或调整有关情况□适用√不适用（8）主要销售客户和主要供应商情况公司主要销售客户情况公司前5大客户资料主要客户其他情况说明□适用√不适用公司主要供应商情况公司前5名供应商资料主要供应商其他情况说明□适用√不适用3、费用单位：元4、研发投入√适用□不适用本年度公司继续加大科研投入，充分发挥博士后科研工作站和国家中医药管理局授予建设的中医药妇科用药重点研究室的作用，加强与高等院校、科研机构的科研合作：1）公司与广州中医药大学第一附属医院合作开展麒麟丸二次开发工作，项目获得广东省中医药局批准，列入广东省名优中成药二次开发项目课题；2）公司与国家卫生计生委科学技术研究所、国家卫计委男性生殖健康重点实验室合作，开展麒麟丸治疗少弱精子症作用机制动物实验研究，项目批准列入汕头市科技计划项目；3）公司与上海市计划生育科学研究所合作，开展麒麟丸治疗卵巢功能不全药理学开发研究等课题，为麒麟丸增加适应症奠定基础；4）公司承担的汕头市重大科技专项计划课题，广东省科技计划项目课题顺利结题验收，科技成果顺利转化；5）继续开展麒麟丸治疗不孕症合并卵巢储备功能低下（肾虚精亏，血气不足证）安全性与有效性随机、双盲、多中心临床试验，为产品的临床使用提供依据。公司研发投入情况研发投入总额占营业收入的比重较上年发生显着变化的原因□适用√不适用研发投入资本化率大幅变动的原因及其合理性说明√适用□不适用研发投入资本化率本报告期较2016年同期减少较大的主要原因是上年康爱多自主研发电商软件投入使用形成无形资产所致。5、现金流单位：元相关数据同比发生重大变动的主要影响因素说明√适用□不适用经营活动产生的现金流量净额本报告期较2016年同期增加193,466,181.66元，增长166.05%，主要是由于本报告期内公司收到政府补贴款、销售健康产业开发产品增加所致。投资活动现金流入小计本报告期较2016年同期增加62,340,295.17元，增长549,990.25%，主要是由于本报告期内公司收到非同一控制下企业合并净现金流入、收回保证金所致。投资活动现金流出小计本报告期较2016年同期增加524,882,076.87元，增长91.15%，主要是由于本报告期内公司支付投资潮州市太安堂小镇投资有限公司（原暂定名为潮州市太安堂麒麟洲投资有限公司）股权款、支付投资保证金等所致。现金及现金等价物净增加额本报告期较2016年同期减少223,237,641.35元，下降188.27%，主要是由于报告期公司对外投资和自建项目投入增加所致。报告期内公司经营活动产生的现金净流量与本年度净利润存在重大差异的原因说明√适用□不适用报告期内公司经营活动产生的现金净流量与年度净利润存在重大差异的主要原因是由于报告期内公司支付商品采购、人参种植投入、职工报酬、管理费用、销售费用、及相关税金等增加所致。三、非主营业务分析□适用√不适用四、资产及负债状况分析1、资产构成重大变动情况单位：元，。，，2、以公允价值计量的资产和负债□适用√不适用3、截至报告期末的资产权利受限情况五、投资状况分析1、总体情况√适用□不适用2、报告期内获取的重大的股权投资情况√适用□不适用单位：元3、报告期内正在进行的重大的非股权投资情况□适用√不适用4、以公允价值计量的金融资产□适用√不适用5、募集资金使用情况√适用□不适用（1）募集资金总体使用情况√适用□不适用单位：万元（2）募集资金承诺项目情况√适用□不适用单位：万元。（3）募集资金变更项目情况√适用□不适用单位：万元）的情况说明六、重大资产和股权出售1、出售重大资产情况□适用√不适用公司报告期未出售重大资产。2、出售重大股权情况□适用√不适用七、主要控股参股公司分析√适用□不适用主要子公司及对公司净利润影响达10%以上的参股公司情况单位：元报告期内取得和处置子公司的情况√适用□不适用主要控股参股公司情况说明八、公司控制的结构化主体情况□适用√不适用九、公司未来发展的展望（一）行业发展趋势1、国家支持力度持续加大医药发展“十三五”规划明确了推进中医药继承创新、拓展中医药服务新业态、推动中医药海外发展等9大重点任务，大力扶持中医药产业。2017年，中医药相关政策陆续颁布，将“十三五”规划中的发展目标及重点任务逐步落到实处。7月，《中华人民共和国中医药法》正式实施，《中医药法》从法律层面明确了中医药的地位、发展方针和扶持措施，为中医药事业发展提供了法律保障，并对实践中存在的突出问题作了有针对性的规定。2017年3月，国家中医药管理局、全国老龄办、国家发改委等12部门共同发布《关于促进中医药健康养老服务发展的实施意见》，提出到2020年，中医药健康养老服务政策体系、标准规范、管理制度基本建立，老年人中医药健康养老服务需求基本得到满足。2、中药创新与国际化并行中医药是中华文明的瑰宝，为人类健康提供了保障，面对人民日益增长的健康需求和西方医药的冲击，中医药理论和技术方法的传承、发扬面临不少困难。对此，国家通过建立符合中医药特点的管理制度，设定中医药产业发展计划，以支持中医药产业的创新发展。《中医药“一带一路”发展规划（2016-2020）》发布，明确到2020年中医药“一带一路”全方位合作新格局基本形成。3、药品零售业将面临新的发展机遇《全国药品流通行业发展规划纲要（2016-2020）》中明确鼓励创新零售服务模式，在推进零售药店信息系统与医疗机构信息系统和医保支付系统对接的过程中，鼓励具备条件的零售药店承接医疗机构门诊药房服务和其他专业服务。社会药店将逐步承接医院门诊药房功能，患者可自主选择在医院或零售药店购药。未来药品零售业的发展将面临重大机遇。4、处方外流加速据中康CMH数据显示，我国健康产业保持了平均15%的复合增长率，终端市场规模从十年前的4835亿元增长到2016年的14909亿元；药品零售产业从1430亿元提升至2016年的3377亿元。医药零售渠道在2017年享有的处方流出增量超过900亿元，2020年市场空间约6100亿元，预计处方药将主要流向DTP药房及院边店。（二）公司未来发展战略及经营计划2018年，公司以“建成世界一流的以太安堂绝技和高科技为特色的大型药企”为目标，公司董事会将继续在战略规划、资源整合、拓展经营规模、提升经营效益、加强公司治理、规范运作等方面积极努力，履行社会责任，扎实推进各项工作，继续保持公司的良性持续发展。1、发展战略与目标公司将巩固并继续拓展在生育健康类药、中药皮肤类药、心脑血管类药等几大类品种的优势，实现公司经营规模和经营质量的快速发展；逐步构建公司医药产业价值链；充分利用质量优势、产品优势和产业优势，实现健康持续发展，将公司建设发展成为世界一流的以太安堂绝技和高科技为特色的大型药企。2、2018年经营计划1）进一步拓展太安堂中医药产业，继续加强公司在生殖健康类药、中药皮肤类药、心脑血管类药、等几大系列品种的优势。围绕生殖健康领域进行业务拓展和外延并购，打造生殖健康龙头企业。2）加大对医药电商康爱多E+药房等创新性业务的投入及拓展，通过持续优化品类结构和创新业务模式，提升康爱多的盈利能力及核心竞争力。3）在终端销售构建自营、渠道代理、商业招商、太安堂大药房和康爱多电子商务等几大销售体系。保证公司主营业务规模的快速增长。3）加强营销团队建设和市场拓展，针对不同产品的特点开展差异化的市场策略，制定针对性的竞争策略，完善全国市场网络建设，保障销售绩效的稳步提升。通过大品种带动大品类集群形成广覆盖，进一步推动营销体系的下沉。4）做好生产与质量管理，随着国家新版GMP标准的实施，对药品质量管理工作提出更高的要求。公司将严格地按照新版GMP的规定，从采购、生产、质检、仓储、配送等各个环节近一步提升质量管理工作，增强质量意识，确保产品质量。5）加大产品创新研究力度，积极发挥公司各个研发平台的作用，保持与科研机构的良好合作，实现科技成果的产业转化，保持公司独家和特色产品在核心领域的竞争优势，加快推进麒麟丸的FDA认证。6）做好安全和环保工作，继续完善管理机构，加强防控体系建设，制定管理标准、规范及制度，加强管理人员的培训及考核，对安全环保重点的管理和监控，积极推动企业节能减排，降低能耗，减少污染物排放。推行清洁生产，加大安全与环保管理及监督力度，强化安全和环保的日常管理。（三）公司战略实施和经营计划实现所面临的风险1、国家医药政策波动风险由于医改政策的不断变化，因医改所带来的政策调整、市场格局调整，都给医药行业的发展带来了不确定性。2、药材成本波动风险由于药材成本波动，给制药生产成本带来的压力进一步加大，公司的生产成本面临增加的可能，药材成本波动将会可能在一段时期内对公司的产品毛利造成影响，原材料价格上涨的风险，可能将挤压公司的盈利空间。3、市场竞争风险由于制药企业产品创新和技术进步以及制药行业整合趋势加剧，使市场竞争更加激烈，公司的发展、产品的市场拓展及经营效益的提升面临着行业市场竞争的压力。4、研发风险公司重视技术创新和产品研发，投入资金进行产品适应症研究和询证医学研究。随着国家监管法规、注册法规的日益严格，要求的日益提高，药品开发本身起点高、难度大、周期长、环节多，存在不确定性。5、经营管理风险随着公司业务快速发展、销售规模、资产规模将在现有的基础上进一步增长，经营规模及经营领域将进一步扩大，对公司的人员素质、管理水平、业务能力、风管控制和持续经营能力等诸多方面提出更高要求。公司未来将面临着企业内部管理、技术管理、市场管理等多方面的挑战。如果公司相关组织、机制和制度未能及时调整和完善，可能最终会对公司生产和销售造成不利影响。6、环保压力的影响公司是中药制药企业，属于国家环保要求较高的行业。公司一直十分重视环保工作，并按照高于国家环保要求的标准处理公司生产带来的排污问题。公司环保管理符合国家环保部门规定标准，随着我国对环境保护问题的日益重视，国家将会制订更严格的环保标准和规范，公司将会随着环保要求的提高加大环保投入，可能会增加公司的经营费用而对公司的经营带来一定的影响。