



关于天津同仁堂集团股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件
第二轮审核问询函的回复

保荐人（主承销商）



民生证券股份有限公司
MINSHENG SECURITIES CO.,LTD.

住所：中国（上海）自由贸易试验区浦明路8号

二〇二二年六月

深圳证券交易所：

贵所于 2022 年 5 月 10 日出具的《关于天津同仁堂集团股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函〔2022〕010415 号）（以下简称“问询函”）已收悉。天津同仁堂集团股份有限公司（以下简称“津同仁”、“发行人”、“公司”）与保荐机构民生证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）和信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）、北京金诚同达律师事务所（以下简称“发行人律师”）等相关方对问询函所列问题进行了逐项落实、检查，现提交本次问询函的回复（以下简称“本回复”），请予审核。

除另有说明外，本回复中的简称或名词的释义与《天津同仁堂集团股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）中的含义相同。本回复中可能存在个别数据加总后与相关汇总数据存在尾差，均系数据计算时四舍五入造成。本回复报告的字体说明如下：

问询函所列问题	黑体（加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

目录

问题 1	3
问题 2	21
问题 3	53
问题 4	63
问题 5	71
问题 6	77
问题 7	137
问题 8	152

问题 1

关于商标侵权纠纷

公开资料与审核问询回复显示：

(1) 发行人与北京同仁堂围绕“同仁堂”文字与图案商标存在诉讼纠纷。北京同仁堂在诉讼请求中要求发行人停止侵害其所拥有的注册商标专用权，停止使用“同仁堂”字号、变更企业名称，停止不正当竞争，赔偿经济损失及承担诉讼费用。

(2) 发行人 2002 年改制设立时使用的“天津同仁堂股份有限公司”以及目前使用的“天津同仁堂集团股份有限公司”企业名称均取得了工商行政主管部门的核准。

(3) 2006 年商务部认定第一批“中华老字号”时，发行人认定的字号为“天津同仁堂”、北京同仁堂认定的字号为“同仁堂”。

(4) 发行人就上海朴谷、上海彦悦山的侵权事项向天津市高院提出上诉。

请发行人：

(1) 结合北京同仁堂的诉讼请求，说明发行人仍在流通的产品在产品包装或宣传中单独使用与“同仁堂”文字以及图文商标相同或近似标识、字样、单独使用“同仁堂”字号的情形，包括涉及的产品名称、数量、金额，相关宣传涉及的具体内容与表现形式，并在此基础上分析涉诉风险、对发行人生产经营稳定性的影响。

(2) 结合发行人企业名称、字号中包含“同仁堂”字样的情形，发行人企业名称、字号取得所履行的法律程序、工商登记程序及合法合规性，说明在商务部认定发行人字号为“天津同仁堂”的情况下，发行人认为自身可以使用“天津同仁堂”与“同仁堂”两种标识的原因、权利依据与合理性，认为自身可以使用“同仁堂”字号的法律规则依据。

(3) 结合北京同仁堂诉发行人“侵害注册商标专用权及不正当竞争纠纷”一案的诉讼请求，分析发行人的潜在败诉风险，包括暂停或变更使用“同仁堂”

字号或相关标识的影响、诉讼赔偿金额涉及的或有负债事项等。

(4) 在上述问题的基础上，结合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十二条第三款、《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 4 的要求，说明北京同仁堂与发行人的纠纷对发行人持续经营能力、经营稳定性、财务状况的影响。

(5) 说明与北京同仁堂，上海朴谷、上海彦悦山的侵权诉讼纠纷的最新进展。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师就问题（3）、（4）发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 结合北京同仁堂的诉讼请求，说明发行人仍在流通的产品在产品包装或宣传中单独使用与“同仁堂”文字以及图文商标相同或近似标识、字样、单独使用“同仁堂”字号的情形，包括涉及的产品名称、数量、金额，相关宣传涉及的具体内容与表现形式，并在此基础上分析涉诉风险、对发行人生产经营稳定性的影响

1、北京同仁堂¹的诉讼请求

2021 年 8 月 6 日，北京同仁堂以发行人为被告之一，向北京知识产权法院起诉，案由为“侵害注册商标专用权及不正当竞争纠纷”。本次诉讼中，北京同仁堂针对发行人提出的诉讼请求为：①停止侵害其注册商标专用权；②立即停止使用“同仁堂”字号、变更企业名称，变更后的企业名称中不得含有“同仁堂”或者与“同仁堂”构成近似的字样；③停止不正当竞争行为；④赔偿其经济损失及合理支出费用 5,000 万元；⑤承担本案诉讼费用。

¹ 提起本次诉讼的原告为北京同仁堂集团，为表述方便，简称为“北京同仁堂”。

2、发行人仍在流通的产品在产品包装或宣传中单独使用与“同仁堂”文字以及图文商标相同或近似标识、字样、单独使用“同仁堂”字号的情形，包括涉及的产品名称、数量、金额，相关宣传涉及的具体内容与表现形式

发行人仍在流通的产品在产品包装或宣传中使用的是“天津同仁堂”，不存在单独使用“同仁堂”三个字的情形。

3、涉诉风险

关于本次诉讼相关情况如下：

(1) 诉讼进展情况

北京知识产权法院 2021 年 8 月 12 日正式受理本案后，原定于 2022 年 5 月 25 日开庭审理。后经法院通知，本案因疫情原因推迟开庭，具体时间待定。

(2) 诉讼代理律师关于本案的主要意见

就本次诉讼案件，发行人已经聘请北京市金杜（广州）律师事务所律师、北京市金杜律师事务所（以下简称“诉讼代理律师”）在本案中作为其代理人。诉讼代理律师就本案先后出具了《北京市金杜律师事务所关于中国北京同仁堂（集团）有限责任公司诉天津同仁堂集团股份有限公司和叮当智慧药房（北京）有限公司侵害注册商标专用权及不正当竞争案之法律意见书》（以下简称“《诉讼专项法律意见》”）、《北京市金杜律师事务所关于中国北京同仁堂（集团）有限责任公司诉天津同仁堂集团股份有限公司和叮当智慧药房（北京）有限公司侵害注册商标专用权及不正当竞争案之补充法律意见书》（以下简称“《诉讼专项补充法律意见》”）。

根据《诉讼专项补充法律意见》，发行人依法有权使用企业名称；企业名称中使用“同仁堂”三个字作为字号不构成商标侵权行为，也不构成不正当竞争；发行人没有变更企业名称的风险，无需停止使用或变更企业名称。

(3) 类似案件判决情况

经查询，已有较多的司法判例对于合理使用在先的字号是否对他人在后注册的商标构成侵权持否定态度。现选取部分案例列示和说明如下：

序号	案件名称及案号	裁判要旨
1	浙江大光明眼镜有限公司与合肥市大光明眼镜有限责任公司侵害商标权纠纷案（2016 最高法民申 1405 号）	最高人民法院经审查认为：原审法院认定合肥大光明公司名称中的“大光明”字号具有合法承继事实，并基于浙江大光明公司涉案商标注册申请时间晚于合肥市大光明眼镜店将“大光明”作为字号取得登记的时间，认定合肥大光明公司对该字号享有合法在先权利，并无不当。对于依法登记取得的企业名称，企业可以依照相关规定简化使用。原审法院综合考虑历史原因、公平竞争等本案实际情况，认为不应当认定合肥大光明公司在店面招牌标用“大光明”字样，销售眼镜附带的眼镜盒、眼镜布以及配镜单上标注“大光明眼镜店”字样等行为构成商标侵权的意见，并无明显不当。据此驳回浙江大光明眼镜有限公司的再审申请。
2	辽宁东祥金店珠宝有限公司诉哈尔滨市东祥金店有限责任公司侵害商标权及不正当竞争纠纷案（2017 最高法民申 3922 号）	最高人民法院经审查认为：哈尔滨东祥公司及其前身一直持续使用“东祥”及“东祥金店”，用以标识其企业、门店及商品，在辽宁东祥公司“东祥”系列商标获得注册后，哈尔滨东祥公司结合当地消费者的呼叫习惯，将企业名称中行政区划的首字“哈”与其字号“东祥”结合使用，以“哈东祥”和“哈东祥金店”作为商业标识用于经营活动，已经形成了一定的市场声誉和知名度，而且，主观上也并无攀附辽宁东祥公司的故意。考虑到哈尔滨东祥公司与辽宁东祥公司各自使用“东祥”标识的历史渊源，以及首饰珠宝行业普遍存在将企业名称或字号与商标结合在一起使用的行业惯例，提到“哈东祥”及“哈东祥金店”，相关公众均能够将其与哈尔滨东祥公司及其商品形成对应联系，并与辽宁东祥公司的“东祥”系列商标相区分。哈尔滨东祥公司使用“哈东祥”标识具有正当性，二审法院关于哈尔滨东祥公司使用“哈东祥”商标的行为不构成对辽宁东祥公司商标权侵害的认定正确，应当予以维持。据此驳回辽宁东祥金店珠宝有限公司的再审申请。
3	杭州张小泉集团有限公司与上海张小泉刀剪总店等商标侵权及不正当竞争纠纷案（2004 沪高民三（知）终字第 27 号）	上海市高级人民法院经审理认为：由于“刀剪总店”的“张小泉”字号的取得远远早于上诉人“张小泉牌”注册商标及驰名商标的取得、“张小泉”注册商标的取得，在充分尊重本案涉及的历史因素的前提下，根据保护在先权利、公平、诚实信用的原则，不能以在后取得的注册商标及驰名商标禁止在先取得的字号的继续使用，故“刀剪总店”在企业名称中使用“张小泉”文字不构成对“张小泉”及“张小泉牌”注册商标及驰名商标的侵犯。据此驳回杭州张小泉集团有限公司的上诉请求。

根据《诉讼专项法律意见》，发行人使用的企业名称、企业简称和字号具有充分的事实基础，发行人对企业名称和字号的使用是基于历史传承的善意使用，不存在攀附北京同仁堂的主观故意。就“同仁堂”注册商标而言，北京同仁堂最早申请注册时间是 1982 年，远远晚于津同仁登记使用字号的时间，显然“天津同仁堂”字号构成北京同仁堂注册商标的在先权利。根据保护在先权利的原则，在先取得企业名称权的权利人有权正当使用自己的企业名称、企业简称和字号。

（4）发行人对“天津同仁堂”的合法权益已取得生效司法文书的认可

业已生效的天津市高院“（2022）津民终 16 号”《民事判决书》对以下内容作出了认定：

①从发行人公司及其字号的历史沿革看，“天津同仁堂”系发行人企业名称简称及字号；

②发行人基于善意、依法登记并使用其企业名称，具有明确的史料记载和证据支持；

③“天津同仁堂”构成反不正当竞争法保护的有一定影响的企业名称；

④发行人及其前身将“天津同仁堂”等有关标识作为企业字号在中医药行业持续经营，经过长期使用和历史沉淀，该字号已经享有了独特的商誉及潜在的商业价值，并与其经营者形成了较为稳定的对应关系；

⑤时至今日，“天津同仁堂”在中医药领域的相关消费者中仍具有一定的知名度和美誉度，该字号仍具有识别商品来源的作用；

⑥发行人作为“天津同仁堂”字号的权利人，其享有的合法权益依法应予以保护。

(5) 涉及类似纠纷的过会企业案例

经查询，部分拟上市企业也因企业字号被诉商标侵权及不正当竞争而存在未决诉讼的情形，现选取部分案例说明如下：

拟上市企业	上市板块	涉诉情况	案件进展	上市委员会审核情况
紫光照明	科创板	深圳市紫光照明技术股份有限公司（以下简称“紫光照明”）于2020年6月申报科创板上市并获受理，2020年9月，原告紫光集团有限公司（以下简称“紫光集团”）以商标侵权及不正当竞争为由向北京知识产权法院起诉，诉讼请求为：（1）判令紫光照明、北京京东叁佰陆拾度电子商务有限公司立即停止侵害紫光集团“紫光”、“清华紫光”等注册商标专用权行为；（2）判令紫光照明立即停止使用含有“紫光”字样的企业名称，限期变更企业名称，变更后的企业名称中不得含有“紫光”字样；（3）判令紫光照明在网站www.szzgco.com刊登声明，澄清事实并消除侵权影响；（4）判令紫光照明赔偿紫光集团经济损失人民币500万元及为制止紫光照明商标侵权及不正当竞争行为的合理支出；（5）判令紫光照明承担全部诉讼费用。	根据紫光照明披露的《深圳市紫光照明技术股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书（上会稿）》，截至2021年1月20日，该案尚处于管辖权异议审理阶段。	2021年2月5日，上海证券交易所（以下简称“上交所”）科创板上市委员会召开2021年第13次审议会议，审议结果为：紫光照明符合发行条件、上市条件和信息披露要求。
大连优迅	科创板	大连优迅科技股份有限公司（以下简称“大连优迅”）于2021年5月申报科创板上市并获受理，2021年8月，原告厦门优迅高速芯片有限公司（以下简称“厦门优迅”）以商标侵权及不正当竞争为由向厦门市中级人民法院起诉，诉讼请求为：（1）判令大连优迅立即停止在其官方网站“www.youopto.com”、上交所科创板审核网站“kcb.sse.com.cn”、猎云网“www.lieyunwang.com”、讯石光通讯网“www.iccsz.com”、“www.c-fol.net”网站、网易等网络平台上侵害厦门优迅第39984972号商标专用权的行为；（2）判令大连优迅立即停止不正当竞争行为，停止在被告官方网站“www.youopto.com”、上交所科创板审核网站“kcb.sse.com.cn”、猎云网“www.lieyunwang.com”、讯石光通讯网“www.iccsz.com”、“www.c-fol.net”网站、网易等网络平	根据大连优迅披露的《大连优迅科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书（注册稿）》，截至2022年3月29日，该案件一审尚未判决。	2022年3月10日，上交所科创板上市委员会召开2022年第17次审议会议，审议结果为：大连优迅符合发行条件、上市条件和信息披露要求。

拟上市企业	上市板块	涉诉情况	案件进展	上市委员会审核情况
		台、广告宣传等商业活动中使用“优迅”字样，停止在企业名称使用“优迅”字号，变更企业名称，变更后的企业名称中不得使用“优迅”字样；（3）判令大连优迅赔偿厦门优迅经济损失（含合理开支）1,000 万元；（4）判令大连优迅承担本案全部诉讼费用。		

鉴于截至本问询回复出具之日，本案尚未进行开庭审理，诉讼结果可能存在一定的不确定性，发行人已在《招股说明书》之“重大事项提示”之“二、公司特别提醒投资者关注‘风险因素’中的下列风险”之“（一）诉讼风险”部分就本次诉讼进行风险提示。

4、本次诉讼对发行人生产经营稳定性的影响

（1）发行人无需变更企业名称，即使变更企业名称也不会对发行人的持续经营产生重大不利影响

发行人在产品包装上注明企业名称不仅是其法定权利也是法定义务。根据《药品管理法》第四十九条、一百二十八条之规定，药品标签或者说明书应当注明生产企业及其地址等事项，标签、说明书未按照规定注明相关信息或者印有规定标志的，责令改正，给予警告，情节严重的，吊销药品注册证书。根据原国家食品药品监督管理局（即国家药品监督管理局）发布的《药品说明书和标签管理规定》，药品包装上的内标签、外标签应当注明药品通用名称、生产企业等内容。药品说明书和标签不符合该等规定的，按照《药品管理法》的相关规定进行处罚。在发行人对其现有企业名称享有合法权利的情况下，发行人在药品包装上使用其企业名称具有权利基础，也符合药品监督管理部门的监管要求。

根据《诉讼专项补充法律意见》，诉讼代理律师认为，发行人无需停止使用或变更企业名称。退一万步讲，即使发行人变更企业名称或企业名称中包含的字号，该等情形也不会对发行人的持续经营产生重大不利影响，理由如下：

①发行人变更企业名称不影响其继续持有现有业务资质

根据《药品生产监督管理办法》的相关规定，企业名称属于《药品生产许可证》的登记事项。变更《药品生产许可证》登记事项的，应当在市场监督管理部门核准变更或者企业完成变更后三十日内，向原发证机关申请药品生产许可证变

更登记。原发证机关应当自收到企业变更申请之日起十日内办理变更手续。企业变更名称等许可证项目以及重新发证，原药品生产许可证编号不变。

根据《药品经营许可证管理办法》第十七条的规定，药品经营企业变更《药品经营许可证》的登记事项的，应在工商行政管理部门核准变更后 30 日内，向原发证机关申请《药品经营许可证》变更登记。原发证机关应当自收到企业变更申请和变更申请资料之日起 15 个工作日内为其办理变更手续。

根据《药品上市后变更管理办法（试行）》第十一条的规定，持有人名称、生产企业名称、生产地址名称等变更，应当完成药品生产许可证相应事项变更后，向所在地省级药品监管部门就药品批准证明文件相应管理信息变更进行备案。

由此可见，发行人作为从事药品生产和经营的企业，若其变更企业名称，其应在办理完毕工商变更登记后就其所持有的《药品生产许可证》《药品经营许可证》和药品批准文号等业务资质办理相应的变更登记或备案手续。该等登记和备案不涉及业务主管部门的审批或核准，且均有可以预计的办结期限；发行人变更企业名称不影响其继续持有《药品生产许可证》《药品经营许可证》和药品批准文号。

②发行人变更企业名称不会导致其已纳入国家医保药品目录的产品被调出

根据《基本医疗保险用药管理暂行办法》的规定，纳入《基本医疗保险药品目录》（以下简称“《药品目录》”）的药品应当经国家药品监管部门批准，取得药品注册证书。根据该办法第九条、第十条的规定，《药品目录》内的药品只有出现被药品监管部门撤销、吊销、注销药品批准证明文件，被有关部门列入负面清单及其他特定情形的，才会存在被调出《药品目录》的风险。

由此可见，在发行人合法持有药品批准文号和药品注册证书的情况下，仅变更企业名称不会导致发行人已被列入国家医保药品目录的产品被调出该目录。

③发行人核心产品具有较强的竞争优势，对企业名称无重大依赖

发行人终端客户主要以公立医疗机构为主，虽然较强的品牌影响力对公司产品销售具有一定的促进效果，但最终销售情况主要取决于产品的市场地位以及临床医护人员对公司产品的认可度。津同仁的主要产品肾炎康复片、脉管复康片相

较于同类产品具有较强竞争优势，具体情况如下：

A 肾炎康复片

肾炎康复片于 2004 年入选国家医保目录，为国家医保目录甲类品种，2013 年入选国家基药目录，其质量标准先后收录于 2015 版《中国药典》和 2020 版《中国药典》，并于 1999 年至 2013 年被评为国家二级中药保护品种，被天津市质量工作领导小组评为天津市名牌产品。2013 年，肾炎康复片参与的“名优中成药二次开发关键技术及应用”荣获天津市人民政府颁发的科技进步一等奖。围绕其开展并完成的“治疗慢性肾脏病创新药物肾炎康复片循证医学临床研究”入选国家科技部重大新药创制项目。

根据《中药大品种科技竞争力报告》（2019 版），基于 2009 年至 2018 年十年间的科技因子得分情况，肾炎康复片位列中药大品种科技竞争力（全品类）第 76 位，在中药大品种科技竞争力（非注射类）中排名第 48 位。

B 脉管复康片

脉管复康片于 2009 年入选国家医保目录，为国家医保目录乙类品种，2013 年入选国家基药目录，其质量标准先后收录于 2015 版《中国药典》和 2020 版《中国药典》，于 2003 年和 2011 年被连续评为国家二级中药保护品种，并于 2010 年被天津市质量工作领导小组评为天津市名牌产品。2010 年，“脉管复康片研制及其产业化技术”荣获天津市人民政府授予的科技进步三等奖。

由此可见，发行人核心产品在治疗泌尿系统和周围血管等相关领域方面表现突出，具有较强的竞争优势，变更企业名称不会对发行人核心产品的竞争力产生重大不利影响。

（2）本次诉讼对发行人财务状况影响较小

①本次诉讼中发行人无需承担赔偿责任，即使发生赔偿，在法院适用法定赔偿的情况下，最高赔偿金额不超过 500 万元，对发行人财务状况影响较小

根据《诉讼专项补充法律意见》，诉讼代理律师认为，发行人的行为符合法律规定，不构成商标侵权行为，也不构成不正当竞争，北京同仁堂诉请人民币

5,000 万元的赔偿，不具有事实与法律依据；截至《诉讼专项补充法律意见》出具日，北京同仁堂从未明确其索赔依据是其因被侵权所受到的实际损失、或侵权人因侵权所获得的利益、或相关商标许可使用费的情况，亦未明确其索赔 5,000 万元的具体计算方式，在此情况下，若人民法院适用法定赔偿，发行人承担的赔偿金额不应超过法定最高赔偿金额合计人民币 500 万元。

根据信永中和会计师事务所(特殊普通合伙)出具的“XYZH/2022TJAA50003”号《天津同仁堂集团股份有限公司 2021 年度、2020 年度、2019 年度审计报告》，发行人 2021 年度归属于母公司的净利润为 19,090.45 万元；截至 2021 年 12 月 31 日，发行人归属于母公司股东的净资产为 63,273.02 万元。

上述 500 万元占发行人 2021 年度归属于母公司净利润的比例为 2.62%，占发行人 2021 年末净资产的比例为 0.79%。前述占比较低，对发行人财务状况的影响较小。

②发行人实际控制人已承诺赔偿发行人因本次诉讼可能受到的损失

2021 年 8 月 30 日，实际控制人张彦森、高桂琴出具承诺，承诺在本次诉讼中，如果发行人最终被法院认定为侵权而需要向北京同仁堂集团支付赔偿并承担此案的诉讼费用以及合理必要的律师费，其将承担全部该等费用，或在发行人必须先行支付该等费用的情况下，及时向发行人给予全额补偿，以确保发行人不会因此遭受任何损失。

③或有负债事项已依法披露



根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》及其应用指南的相关规定，或有负债，是指过去的交易或者事项形成的潜在义务，其存在须通过未来不确定事项的发生或不发生予以证实；或过去的交易或者事项形成的现时义务，履行该义务不是很可能导致经济利益流出企业或该义务的金额不能可靠计量。未决诉讼属于或有事项，对或有事项确认预计负债应同时满足三个条件：（1）该义务是企业承担的现时义务；（2）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；（3）该义务的金额能够可靠地计量。

基于诉讼代理律师对本案的分析以及申报会计师出具的《关于天津同仁堂集

团股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》，发行人认为本次诉讼不是很可能导致经济利益流出企业，无需确认预计负债，涉及或有负债已按照《企业会计准则第 13 号——或有事项》的规定，在《招股说明书》之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十五、资产负债表日后事项、或有事项及其他重要事项”之“（一）或有事项”进行了披露。

（3）发行人已采取有效措施保障其生产经营稳定性

①发行人已完成产品包装迭代更新

截至本问询回复出具之日，发行人新生产的产品包装均使用“”商标及“”标识。

②发行人及实际控制人的承诺

2022 年 5 月 22 日，发行人及实际控制人出具承诺，发行人在生产经营活动中将明确使用“天津同仁堂集团股份有限公司”企业全称或“天津同仁堂”企业简称，不单独使用“同仁堂”进行宣传、推介。

③发行人的防范措施

发行人秉承着尊重历史、善意共存的原则，采取了以下相关防范措施：

A 在生产经营活动中明确使用“天津同仁堂集团股份有限公司”企业全称或“天津同仁堂”企业简称，不单独使用“同仁堂”字样进行宣传、推介；

B 使用  商标及  标识，与北京同仁堂的“同仁堂”相关注册商标相区分；

C 不以任何方式明示或者暗示与北京同仁堂有关联关系；

D 严格规范商标使用行为，未经他人同意或授权，不得使用他人注册商标；

E 将本次发行、上市后的证券简称修改为“津同仁”，并在《招股说明书》“重大事项提示”章节中对公司字号的相关事项进行特别说明，以提请投资者注意。

综上所述，发行人在流通产品的包装和宣传中依法有权使用“天津同仁堂”字号或标识；发行人依法有权使用企业名称、企业简称、“天津同仁堂”字号，不构成商标侵权，也不构成不正当竞争；本次诉讼不会对发行人生产经营稳定性或持续经营能力造成重大不利影响，不构成本次发行、上市的实质性法律障碍，发行人符合本次发行、上市的实质条件。





（二）结合发行人企业名称、字号中包含“同仁堂”字样的情形，发行人企业名称、字号取得所履行的法律程序、工商登记程序及合法合规性，说明在商务部认定发行人字号为“天津同仁堂”的情况下，发行人认为自身可以使用“天津同仁堂”与“同仁堂”两种标识的原因、权利依据与合理性，认为自身可以使用“同仁堂”字号的法律规则依据

关于发行人使用的字号及标识情况，除了发行人依法核准登记的企业名称中所包含的字号，发行人在生产经营和宣传活动中使用的字号均为“天津同仁堂”，商务部及人民法院等部门认定的发行人字号亦为“天津同仁堂”。发行人的现有企业名称（及其中包含的字号）依法履行了核准登记程序，发行人对其企业名称（及其中包含的字号）的合法权利依法应予保护；“天津同仁堂”属于反不正当竞争法保护的有一定影响的企业名称，发行人有权将“天津同仁堂”等有关标识作为企业字号使用，发行人对“天津同仁堂”的合法权利已经取得人民法院生效判决的认可；发行人基于自身的使用情况以及合理避让原则，承诺在日后的生产经营和宣传活动中均以“天津同仁堂”为字号。具体情况如下：

1、发行人字号、标识、商标的情况

发行人所使用的字号、商标、标识及对应的来源或依据等情况具体如下：

项目	来源或依据	发行人具体情况	说明
字号	根据《企业名称登记管理规定》，企业名称由行政区划名称、字号、行业或者经营特点、组织形式组成	发行人企业名称为“天津同仁堂集团股份有限公司”，其中包含的字号为“同仁堂”	商业宣传中的“标识”并无直接法律规则依据。结合司法审判实践来看，只要在长期的市场经营和积累过程中足以与企业形成稳定、确定
	商务部等部门认定发行人为“中华老字号”	根据 2006 年商务部“中华老字号”认定公示情况，发行人的“品牌（字号）”为“天津同仁堂”	
	人民法院在司法审判中结合发行人的使用情况对其字号进行认定	根据天津市高院“（2022）津民终 16 号”终审生效《民事判决书》，“天津同仁堂”系发行人企业名称简称及字号；发行人作为“天津同仁堂”字号的权利人，其享有的合	

项目	来源或依据	发行人具体情况	说明
		法权益依法应予以保护；“天津同仁堂”在中医药领域的相关消费者中具有一定的知名度和美誉度，该字号具有识别商品来源的作用	的对应关系，具有识别不同经营主体或区分商品服务来源的商业标识意义，企业所使用的字号与企业名称、简称及注册商标均属于商业标识性权利，均可以作为企业的“标识”使用
商标	根据《商标法》的规定：1、任何能够将自然人、法人或者其他组织的商品与他人的商品区别开的标志，包括文字、图形、字母、数字、三维标志、颜色组合和声音等，以及上述要素的组合，均可以作为商标申请注册。2、经商标局核准注册的商标为注册商标，包括商品商标、服务商标和集体商标、证明商标；商标注册人享有商标专用权，受法律保护	发行人流通产品外包装上使用的注册商标  为“  ”	
标识	/	发行人流通产品外包装上主要使用的标识  为“  ”	

2、发行人取得企业名称和字号履行的法律程序、工商登记程序及合法合规性

(1) 发行人取得企业名称和字号履行的法律程序、工商登记程序及合法合规性

发行人（及其前身）就其企业名称及其中包含的字号履行的工商核准登记程序如下：

时间	办理事项	核准内容	核准机关	核准文件	办理依据
1952.11.8	企业登记	京同仁堂和记	天津市人民政府工商局	天津市人民政府工商局企业登记证(52 私企登字第38658号)	-
2002.4.17	企业名称预核准	天津同仁堂股份有限公司	天津市工商局	《企业名称预先核准通知书》(编号：120000000244861)	《企业名称登记管理实施办法》(1999年发布)第二十二第一款 设立公司应当申请名称预先核准。
2002.5.22	工商登记注册/企业名称登记	天津同仁堂股份有限公司	天津市工商局	《企业法人营业执照》(注册号：1200001190588)	《企业名称登记管理实施办法》(1999年发布)第三条 企业应当依法选择自己的名称，并申请登记注册。
2008.4.14	企业名称变更核准	天津同仁堂集团股份有限公司(字号)	天津市工商局	《企业名称变更核准通知书》(市局登记内名变核字2008第004056)	《企业名称登记管理实施办法(2004修订)》第九条 企业名称应当由行政区划、字号、行

时间	办理事项	核准内容	核准机关	核准文件	办理依据
		为：同仁堂)		号)	业、组织形式依次组成，法律、行政法规和本办法另有规定的除外。第二十六条 企业变更名称，应当向其登记机关申请变更登记。
2008.4.25	企业名称变更登记	天津同仁堂集团股份有限公司	天津市工商局	《企业法人营业执照》(注册号：120000000003413)	

发行人就其企业名称及其中包含的字号履行的工商核准登记程序合法合规。

(2) 发行人不存在因企业名称登记或使用违反规定而受到行政处罚的情形

根据《中华人民共和国市场主体登记管理条例》《企业名称登记管理规定(2020 修订)》《企业名称登记管理实施办法》等相关规定，市场主体依法登记的企业名称受法律保护；企业登记机关发现已经登记的企业名称不符合规定的，应当及时予以纠正；申请人登记或者使用企业名称违反规定的，依照企业登记相关法律、行政法规的规定予以处罚。

根据天津市市场监督管理委员会 2022 年 5 月 18 日出具的《证明》，自 2018 年 1 月至今，天津市市场监管综合行政执法总队未对发行人因使用企业名称和字号等行为进行过行政处罚。

根据《审计报告》并经在国家企业信用信息公示系统(<http://www.gsxt.gov.cn/index.ht>)、信用中国(<https://www.creditchina.gov.cn/gerenxinyong/?navPage=10>)、中国市场监管行政处罚文书网(<https://cfws.samr.gov.cn/>)、企查查(<https://www.qcc.com/>)等网站进行公开查询，自设立以来，发行人未曾因企业名称及字号使用违法违规而在天津或其他地区受到过行政处罚。

综上，发行人目前的企业名称及其中包含的字号已取得企业登记机关核准登记；发行人的企业名称不存在法律、行政法规以及国家规定禁止的情形或因不符合《企业名称登记管理规定》而应当纠正的情形；发行人不存在因企业名称登记或使用违反规定而受到行政处罚的情形。

3、发行人有权使用“天津同仁堂”标识的原因、权利依据与合理性

发行人在 1994 年被原国内贸易部认定为“中华老字号”，并于 2006 年被商

务部认定为第一批“中华老字号”。根据 2006 年商务部“中华老字号”认定公示情况，发行人的“品牌（字号）”为“天津同仁堂”。

根据天津市高院作出的“（2022）津民终 16 号”《民事判决书》，①从发行人公司及其字号的历史沿革看，“天津同仁堂”系发行人企业名称简称及字号；②发行人基于善意、依法登记并使用其企业名称，具有明确的史料记载和证据支持；③“天津同仁堂”构成反不正当竞争法保护的有一定影响的企业名称；④发行人及其前身将“天津同仁堂”等有关标识作为企业字号在中医药行业持续经营，经过长期使用和历史沉淀，该字号已经享有了独特的商誉及潜在的商业价值，并与其经营者形成了较为稳定的对应关系；⑤时至今日，“天津同仁堂”在中医药领域的相关消费者中仍具有一定的知名度和美誉度，该字号仍具有识别商品来源的作用；⑥发行人作为“天津同仁堂”字号的权利人，其享有的合法权益依法应予以保护。

从现有的司法判例来看，法律对于企业主体“字号”的保护、以及企业主体享有合法权益的“字号”，并非仅局限于其登记的企业名称中所包含的字号²；从商务部“中华老字号”认定情况来看，大量老字号企业被认定的“字号”也并非完全局限于其企业名称中所包含的字号。法律对“字号”的保护以一定的市场知名度为实体要件，字号作为一种商业标记性权利，其核心价值在于市场使用³。从这一角度来讲，只要在长期的市场经营和积累过程中足以与企业形成稳定、确定的对应关系，具有识别不同经营主体或区分商品服务来源的商业标识意义，企业所使用的字号与企业名称、简称及注册商标均具有商业标记性权利，均可以作为企业的“标识”使用。

国内贸易部和商务部均认定发行人为“中华老字号”，足由此可见“天津同仁堂”已经具备一定的市场知名度和社会影响力。此外，天津市高院在“（2022）津民终 16 号”《民事判决书》中认定，“天津同仁堂”在中医药领域的相关消费者中具有一定的知名度和美誉度，发行人的经营规模及经营业绩在全国具有一

² 参考北京市知识产权法院、北京市高级人民法院关于威乐（中国）水泵系统有限公司与国家工商行政管理总局商标评审委员会商标权无效宣告请求行政纠纷的系列判决书。

³ 参考北京市知识产权法院、北京市高级人民法院关于北京市西城区福绥境信远斋蜜果店等与国家知识产权局商标权无效宣告请求行政纠纷的系列判决书。

定的影响力。

综上，发行人对“天津同仁堂”享有字号权益，且该等事实已经为人民法院生效判决所认可，发行人有权使用“天津同仁堂”相关字号和标识。

4、发行人有权将“同仁堂”作为企业名称中字号的法律规则依据

详见本题回复之“（二）/2、发行人取得企业名称和字号履行的法律程序、工商登记程序及合法合规性”。

综上所述，发行人的企业名称及字号依法经企业登记机关核准，应当受法律保护；发行人有权使用“天津同仁堂”字号和标识。

（三）结合北京同仁堂诉发行人“侵害注册商标专用权及不正当竞争纠纷”一案的诉讼请求，分析发行人的潜在败诉风险，包括暂停或变更使用“同仁堂”字号或相关标识的影响、诉讼赔偿金额涉及的或有负债事项等

发行人依法有权使用企业名称、企业简称及字号，需变更企业名称的可能性较低；即使变更企业名称或企业名称中包含的字号也不会对发行人的持续经营能力产生重大不利影响。本次诉讼中发行人无需承担赔偿责任，即使发生赔偿，在法院适用法定赔偿的情况下，最高赔偿金额不超过 500 万元。该等赔偿金额占发行人 2021 年度归属于母公司净利润的比例为 2.62%，占发行人 2021 年末净资产的比例为 0.79%，本次诉讼对发行人财务状况的影响较小。发行人无需就本次诉讼确认预计负债并已就或有负债事项进行充分披露。

关于上述内容的具体分析及说明详见本题第（一）部分的相关回复。

（四）在上述问题的基础上，结合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十二条第三款、《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 4 的要求，说明北京同仁堂与发行人的纠纷对发行人持续经营能力、经营稳定性、财务状况的影响

《创业板首发管理办法》第 12 条第 3 款规定，发行人应当业务完整，具有直接面向市场独立持续经营的能力，不存在涉及主要资产、核心技术、商标等的重大权属纠纷，重大偿债风险，重大担保、诉讼、仲裁等或有事项，经营环境已

经或者将要发生重大变化等对持续经营有重大不利影响的事项。《审核问答》问题 4 要求，中介机构应重点关注对发行人业务经营或收入实现有重大影响的商标、专利、专有技术以及特许经营权等重要资产或技术存在重大纠纷或诉讼，已经或者未来将对发行人财务状况或经营成果产生重大影响，是否影响发行人持续经营能力。

北京同仁堂在本次诉讼中提出的诉讼请求详见本题回复之“（一）/1、北京同仁堂的诉讼请求”。根据北京同仁堂的《民事起诉状》及其提交的证据材料，北京同仁堂在本次诉讼中并未对发行人目前持有的注册商标提出任何权利主张、要求或异议，本次诉讼不属于《创业板首发管理办法》第 12 条第 3 款规定的涉及发行人注册商标的重大权属纠纷或诉讼。发行人合法持有各项注册商标、专利、核心技术等主要资产，不存在重大权属纠纷或诉讼。

本次诉讼不涉及发行人目前使用的核心技术或注册商标、专利等主要资产；截至本问询回复出具之日，发行人核心技术、注册商标、专利等不存在重大权属纠纷或诉讼。

本次诉讼对发行人财务状况影响较小，不会对发行人经营稳定性或持续经营能力产生重大不利影响，不会对本次发行、上市构成实质性法律障碍。具体分析详见本题回复之“（一）/4、本次诉讼对发行人生产经营稳定性的影响”。

（五）说明与北京同仁堂，上海朴谷、上海彦悦山的侵权诉讼纠纷的最新进展

1、发行人与北京同仁堂之间的诉讼案件进展

详见本题回复之“（一）/3/（1）诉讼进展情况”。

2、发行人与上海朴谷、上海彦悦山、岳山川之间的诉讼案件进展

发行人与上海朴谷、上海彦悦山、岳山川之间的不正当竞争纠纷一案，天津市一中院于 2021 年 12 月 27 日作出“（2021）津 01 民初 1244 号”《民事判决书》，判决：（1）自判决生效之日起，上海朴谷立即停止在其商品上和商业宣传中使用“天津同仁堂”标识的不正当竞争行为；（2）自判决生效之日起，上海彦悦山立即停止在其商品上和商业宣传中使用“天津同仁堂”标识的不正当竞

争行为；（3）自判决生效之日起十日内，上海朴谷赔偿津同仁经济损失及为制止侵权行为所支付的合理开支 500,000 元；（4）自判决生效之日起十日内，上海彦悦山赔偿津同仁经济损失及为制止侵权行为所支付的合理开支 500,000 元；（5）岳山川对上海朴谷、上海彦悦山前述第三、第四项赔偿责任承担连带责任；（6）驳回津同仁其他诉讼请求。

上海朴谷、上海彦悦山、岳山川及公司均对一审判决不服并向天津市高院上诉。2022 年 5 月 18 日，天津市高院作出“（2022）津民终 16 号”《民事判决书》，判决：（1）维持天津市一中院（2021）津 01 民初 1244 号民事判决第一项、第二项；（2）撤销天津市一中院（2021）津 01 民初 1244 号民事判决第三项、第四项、第五项、第六项；（3）判决生效之日起十日内，上海朴谷、上海彦悦山连带赔偿津同仁经济损失及为制止侵权行为所支付的合理开支 1,000,000 元；（4）岳山川对上海朴谷、上海彦悦山前述第三项赔偿责任承担连带责任；（5）驳回津同仁的其他诉讼请求；（6）驳回上海朴谷、上海彦悦山、岳山川的上诉请求。该判决为终审判决。

截至本问询回复出具之日，上海朴谷、上海彦悦山、岳山川仍未履行上述生效判决确定的义务，发行人已向天津市一中院申请强制执行。

二、请保荐人、发行人律师发表明确意见

（一）核查程序

保荐人、发行人律师履行了如下核查程序：

1、获取企业提供的截至 2022 年 5 月 18 日或 19 日津同仁一级经销商流通库存情况，分析涉及批号对应产品外包装情况；

2、查阅了《企业名称登记管理规定（2020 修订）》《中华人民共和国市场主体登记管理条例》《企业名称登记管理实施办法》《企业名称预先核准通知书》（编号：120000000244861），《企业法人营业执照》（注册号：1200001190588），《企业名称变更核准通知书》（市局登记内名变核字 2008 第 004056 号），《企业法人营业执照》（注册号：120000000003413），中华老字号证书（公示文件），天津市市场监督管理委员会出具的证明，天津市一中院“（2021）津 01 民初 1244

号”《民事判决书》，天津市高级人民法院”（2022）津民终 16 号”《民事判决书》，实际控制人出具的《承诺》；

3、查阅了《北京市金杜律师事务所关于中国北京同仁堂（集团）有限责任公司诉天津同仁堂集团股份有限公司和叮当智慧药房（北京）有限公司侵害注册商标专用权及不正当竞争案之法律意见书》《药品生产监督管理办法》《药品经营许可证管理办法》《药品上市后变更管理办法（试行）》《基本医疗保险用药管理暂行办法》，实际控制人出具的《承诺函》；

4、查阅了信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）出具的“XYZH/2022TJAA50003”号《天津同仁堂集团股份有限公司 2021 年度、2020 年度、2019 年度审计报告》；

5、获取了北京知识产权法院的《传票》、北京知识产权法院延期开庭通知；

6、获取了发行人向天津市一中院申请强制执行的立案材料。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、发行人少量流通产品已经涉及北京同仁堂发起的诉讼，但对发行人生产经营稳定性无重大不利影响；

2、发行人的企业名称及字号依法经企业登记机关核准，应当受法律保护；发行人有权将企业简称“天津同仁堂”作为标识使用，并且有权在企业名称中将“同仁堂”作为字号；

3、在发行人与北京同仁堂的侵权及不正当竞争纠纷一案中，发行人需变更企业名称的可能性较低；即使变更企业名称或字号也不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响。发行人在本案中目前无需承担任何赔偿责任，不存在预计负债，或有事项已进行充分披露；

4、本次诉讼不涉及发行人目前使用的核心技术或注册商标、专利等主要资产；截至本问询回复出具之日，发行人核心技术、注册商标、专利等不存在重大权属纠纷或诉讼。本次诉讼对发行人财务状况影响较小，不会对发行人经营稳定

性或持续经营能力产生重大不利影响，不会对本次发行、上市构成实质性法律障碍。

三、请申报会计师就问题（3）、（4）发表明确意见

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

查阅了《北京市金杜律师事务所关于中国北京同仁堂（集团）有限责任公司诉天津同仁堂集团股份有限公司和叮当智慧药房（北京）有限公司侵害注册商标专用权及不正当竞争案之法律意见书》《药品生产监督管理办法》《药品经营许可证管理办法》《药品上市后变更管理办法（试行）》《基本医疗保险用药管理暂行办法》，实际控制人出具的《承诺函》。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、在发行人与北京同仁堂的侵权及不正当竞争纠纷一案中，发行人需变更企业名称的可能性较低；即使变更企业名称或字号也不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响。发行人在本案中目前无需承担任何赔偿责任，不存在预计负债，或有事项已进行充分披露；

2、本次诉讼不涉及发行人目前使用的核心技术或注册商标、专利等主要资产；截至本问询回复出具之日，发行人核心技术、注册商标、专利等不存在重大权属纠纷或诉讼。本次诉讼对发行人财务状况影响较小，不会对发行人经营稳定性或持续经营能力产生重大不利影响，不会对本次发行、上市构成实质性法律障碍。

问题 2

关于创业板定位

申请文件显示，发行人主要产品为肾炎康复片、血府逐瘀胶囊和脉管复康片。发行人目前拥有专利 49 项，其中发明专利 29 项。报告期内，研发费用分别为 2,097.33 万元、2,600.11 万元、3,413.60 万元，占当期营业收入的比例

分别为 2.82%、3.18%、3.37%。

请发行人：

(1) 说明主营业务开展所采用技术工艺、专利技术与同行业可比公司之间的具体差异情况；行业内主要技术路线和行业内最新技术情况；发行人核心技术、经营模式等方面的核心竞争力与优势；发行人成长性、创新性的具体表现。

(2) 结合发行人所在行业技术进步的方向和趋势、发行人主要技术指标及与国内外行业内先进技术指标的比较情况，发行人自身技术实力及其先进性、目前研发投入的主要方向及成果等情况，报告期内发行人研发费用涉及的具体项目，说明对营业收入增长持续性的影响，研发费用较低对发行人持续经营的具体影响，研发投入对发行人持续经营能力、产品竞争力、成本控制等方面的重要性，发行人研发费用较低是否合理，能否支撑发行人的持续经营。

(3) 结合技术及产品更新迭代情况、行业技术进步方向，说明发行人未来研发持续投入计划，是否存在提高研发投入的必要性和可能性。

(4) 结合上述问题，进一步说明发行人自身的创新、创造、创意或其中一项特征的具体表现，并完善《关于符合创业板定位要求的专项说明》。

请保荐人对上述问题发表明确意见，并完善《关于发行人符合创业板定位要求的专项意见》。

回复：

一、发行人说明

(一) 说明主营业务开展所采用技术工艺、专利技术与同行业可比公司之间的具体差异情况；行业内主要技术路线和行业内最新技术情况；发行人核心技术、经营模式等方面的核心竞争力与优势；发行人成长性、创新性的具体表现

1、主营业务开展所采用技术工艺、专利技术与同行业可比公司之间的具体差异情况

经过多年生产经验的积累和技术创新，公司将传统中药与现代制药技术

及现代化科技手段有机融合，实现了药品生产技术工艺水平的提升。截至本问询回复出具之日，公司熟练掌握真空干燥技术、喷雾沸腾干燥一步制粒技术、湿法混合制粒技术、水溶性薄膜包衣技术、胶囊灌装技术等多项先进技术工艺，与同行业可比公司形成了差异化的技术优势，具体对比如下：

环节	主体	技术名称	技术特点（先进性）
干燥	汉森制药	真空减压干燥技术	降低了浸膏的干燥温度，保证提取物中有效成分不被破坏；粉碎采用先进的球磨粉碎技术，保证药物的生物利用度，同时解决了药粉的流动性问题。
	发行人	真空干燥技术	真空干燥技术大大降低了需要驱逐的液体的沸点，可以在烘干中药颗粒的同时，降低其中热敏性物质有效成分的损失。真空干燥法使用更安全，在真空条件下,完全消除氧化物遇热爆炸的可能；与依靠空气循环的普通干燥相比,样品不会被流动空气吹动或移动，并且有效缩短干燥时间，相较于普通干燥时间上可缩短 3-4 小时/批。
制粒	沃华医药	喷雾流化床干燥制粒（一步制粒）技术	集混合喷雾干燥、制粒功能于一体，能直接将液态物料一步制成颗粒，具有快速干燥物料，快速沸腾制粒的多种功能；喷雾工艺特别适用于辅料少或含有热敏性物质制剂的制备，功效比普通制粒工艺高 2~4 倍；利用液态物料作为制粒的润湿粘合剂，可节约大量的酒精，降低生产成本，并能生产出小剂量、无糖、低糖的中药颗粒；制出的颗粒速溶，冲剂易于溶化，片剂易于崩解。
	汉森制药	一步沸腾干燥制粒技术	该技术是融干燥、制粒为一体的先进制药技术，由于干燥受热时间极短，从而既能达到干燥的目的，又能使药效成分损失大幅度减少，还可大大减少辅料的用量，提高浸膏在制粒中的含量，颗粒圆整、流动性好。由于制粒过程在全密闭的容器内完成，生产过程不易被污染，成品质量能得到更好的保障。
	发行人	喷雾沸腾干燥一步制粒技术	它将传统制粒中的混合、润湿、制软材、制颗粒、干燥等多道工序合并并在同一容器中进行，在理想的环境中完成制粒生产，由于颗粒在流化床内与流化气充分接触，具有较好的传热、传质性能，可以在较低温度下进行干燥、造粒，所以适用于热敏性物料的干燥、制粒，从而最大限度保存有效成分，保证药品药效。 另外，与传统的制粒方式相比，喷雾沸腾制粒过程中减少了大颗粒、大颗粒粉碎、大颗粒混合三个工序，缩短了 30 多个生产工时。
		湿法混合制粒技术	湿法混合制粒可以发挥中药制粒技术混合均匀度好的优势，使物料的分散性好，更好地解决由于物料的比重不同引起的均匀度不高和死角等问题，能非常均匀地混合流动性较好的粉状或颗粒状的物料，使混合后的物料能达到较好的混合状态。 并且血府逐瘀胶囊的制粒是利用自身浸膏的粘合性与中药粉末结合，使得单剂量的药物 0.4g/粒的载药量全部为中药颗粒，较之其他剂型或品种，提升单剂量载药量约 15%。
包衣/充填	沃华医药	薄膜包衣技术	克服了原糖衣包衣工艺不适合糖尿病人服用、耗能费功、辅料量多、对环境污染大的缺点。
	发行人	水溶性薄膜包衣技术	该技术取代糖包衣、醇溶性包衣是制药技术发展的必然趋势。它避免了糖包衣过程中使用大量的滑石粉等具有药理活性的辅料，大大减少了药品的吞服体积，且包衣过程工时缩短了 2/3、操作简单；也不像

环节	主体	技术名称	技术特点（先进性）
			醇溶性薄膜包衣过程中使用的大量乙醇会挥发到空气中，造成很大的资源浪费，对大气产生污染，形成安全隐患且生产成本低，而水溶性包衣则能很大程度避免上述这些弊端。
		胶囊灌装技术	通过胶囊剂型的灌装有效掩盖中药的苦味，提升患者服药的依从性，提高药物的稳定性。在胃中崩解迅速，起效快、生物利用度高。充填速率上一直持续优化，由工艺难点低的常规低速填充变为技术指标要求高的高速填充技术，使得单批次产品的填充效率极大优化，从 70 个小时/批降低到 6.5 小时/批；降低充填药粉的损耗率，从 3% 的小颗粒损耗率降为 0.3%；提升中间站的运转效率，减少中间体的滞留暴露时间，降低药物受污染的风险，使整体的药品从生产效率和质量保障上都得到了很大提升。

注：可比公司信息来源其招股说明书。

专利技术方面，公司通过对公司产品药理机制、制造工艺、技术特点总结，自主研发并取得了发明专利 30 项，此外尚有 7 项发明专利在申请中。根据公开资料，截至沃华医药 2021 年年度报告公告日，沃华医药拥有发明专利 38 项，公司专利技术方面整体与沃华医药差异不大。

2、行业内主要技术路线和行业内最新技术情况

在生产流程方面，公司与同行业可比公司基本相同，均通过前处理、提取、浓缩等工序制得中药浸膏，再经制粒、总混等工序制成各类中成药制剂。在技术路线方面，受剂型、处方、原料等方面的差异影响，公司主要产品与同行业可比公司主要产品在产品制备的技术路线上存在一定差异，具体对比如下：

主体	主要产品	制备技术路线	主要产品制备有关的发明专利
步长制药	脑心通胶囊	对挥发油提取后采用增溶剂的方式增加其与水液的溶解度，提高澄明度；对丹参采用和其它药材共煎的方式进行提取而非用高浓度乙醇（无水乙醇）单独提取，丹参的有效成分在其他物质的作用下能很好的溶解，药液的外观及疗效得到较好保证；对全蝎、水蛭、地龙采用和其他药材共煎的方式进行提取而非用中高浓度乙醇浸泡提取，在充分发挥各有效成分相互作用的同时使其溶解度及提取率达到较好状态。	治疗中风和胸痹的中药制剂及其制法和质量控制方法
		以全蝎、水蛭、地龙的超微粉和其余药材的提取物入药制备脑心通胶囊的方法，其在保留了有效成分、除去大量非活性成分的同时，又实现了减少临床服用剂量、提高疗效的目的。	一种治疗心脑血管疾病的中药制剂及其制备方法
	稳心颗粒	通过琥珀粉碎成细粉、甘松提取挥发油、用乙醇回流提取三七及二次纯沉等工艺，提高了生物利用度、去除了产品异味。	一种用于治疗心律失常的中药制剂及其制备方法
	丹红注射液	采用高速离心法去除丹参、红花提取液中的微细药渣、悬浮物、	一种治疗心脑血管

主体	主要产品	制备技术路线	主要产品制备有关的发明专利
		大分子等物质,在有效保护活性成分的同时可改善注射液的澄明度;采用膜分离技术,通过无机膜过滤、超滤、纳滤、微孔滤膜过滤等膜分离技术的配合使用,可有效去除鞣质、蛋白质、热原及残留的大分子杂质等,在改善注射液澄明度的同时保留了有效成分。	管疾病的药物组合物及其制备方法
沃华医药	心可舒片	采用了气流粉碎技术、多功能提取及高效低温浓缩技术、超速离心技术、喷雾流化床干燥制粒(一步制粒)技术、薄膜包衣技术、纯天然包衣粉生产技术等国内先进的制药技术。	一种心可舒片的制备等
汉森制药	四磨汤口服液	中药原药材挥发油提取技术:在挥发油的提取工艺中,由于其成分的特殊性质,导致提取的挥发油得率不稳定,挥发油中所含主要成分的量波动较大。公司通过长期的工艺研究,总结出适合四磨汤口服液生产的挥发油提取技术,该技术是公司独家拥有的四磨汤口服液生产工艺中的关键技术之一; 制剂杂质分离技术:因原药材含有大量的植物蛋白质、叶绿素、纤维,易造成四磨汤口服液外观浑浊、稳定性差,公司通过采用四磨汤口服液制剂杂质分离技术,使四磨汤口服液的色泽澄清、气味芳醇,该技术为公司自行研发,独家拥有。	四磨汤
发行人	肾炎康复片	通过热回流提取技术,最大限度将原料中药物成份提取出来;采用提取液减压浓缩技术,提高了浓缩效率,最大程度的保证了物料有效成分不受破坏;利用喷雾沸腾干燥一步制粒技术,缩短了生产工时,最大限度保存有效成分;采用水溶性薄膜包衣技术,克服了糖包衣、醇溶性包衣弊端,缩短了工时。	一种预防和治疗早期糖尿病肾病的中药
	脉管康复片	通过热回流提取技术,最大限度将原料中药物成份提取出来;采用提取液减压浓缩技术,提高了浓缩效率,最大程度的保证了物料有效成分不受破坏;利用低温粉碎技术,克服了加工过程中物料温度高、粉碎粒度大难题;利用喷雾沸腾干燥一步制粒技术,缩短了生产工时,最大限度保存有效成分;采用水溶性薄膜包衣技术,克服了糖包衣、醇溶性包衣弊端,缩短了工时。	一种治疗脉管炎、硬皮病及动脉硬化性下肢血管闭塞症药物
	血府逐瘀胶囊	以当归等 11 味中药材提取物为原料制成,采用先进的精制纯化提取工艺,无粉尘污染;采用醇沉技术,提升提取物的澄明度;采用真空干燥技术大大降低了需要驱逐的液体的沸点,减少了其中热敏性物质有效成分的损失,并且有效缩短干燥时间;采用湿法混合制粒技术,解决了由于物料的比重不同引起的均匀度不高和死角等问题,使得单剂量的药物有效载药量大大提升;另外充填过程添加少量二氧化硅作为辅料可以提升充填的整体质量,使血府逐瘀胶囊具有服用剂量小,在体内吸收快,服用方便等特点。	一种血府逐瘀胶囊的制备方法及其质量标准

注:可比公司信息来源于其招股说明书。

受剂型、处方、原料等方面的差异影响,公司主要产品与同行业可比公司主

要产品在产品制备的技术路线上存在一定差异。但公司与同行业可比公司的主要产品在制备技术上均形成了发明专利，具有一定先进性。此外，发行人亦坚持不断通过创新推动核心产品在制备工艺的提升与改进，有效保障了核心产品的质量稳定。

3、发行人核心技术、经营模式等方面的核心竞争力与优势

(1) 发行人核心技术方面的核心竞争力与优势

发行人主要产品的核心技术情况如下：

应用产品	核心技术	技术来源	取得专利	专利有效期限
肾炎康复片	肾炎康复片的处方及制备方法	自主研发	一种预防和治疗早期糖尿病肾病的中药	2005.12.15 -2025.12.14
	肾炎康复片的检测方法	自主研发	肾炎康复片的鉴别方法	2008.10.16 -2028.10.15
脉管康复片	脉管康复片的处方及制备方法	自主研发	一种治疗脉管炎、硬皮病及动脉硬化性下肢血管闭塞症药物	2004.11.09 -2024.11.08
血府逐瘀胶囊	血府逐瘀处方及传统制作工艺	自主研发	一种血府逐瘀胶囊的制备方法及其质量标准	2005.09.20 -2025.09.19

发行人主营业务为中成药的研发、生产和销售，核心技术主要集中在中成药处方、制备方法、生产工艺及检测技术，是公司基于中医药理论经自主研发、不断创新、改造或改良形成。

发行人主要产品的核心技术具体情况如下：

① 肾炎康复片的处方及制备方法

公司拥有肾炎康复片的处方及制备方法的核心技术，是公司拥有自主知识产权的核心技术，与同行业相比具有一定竞争优势。肾炎康复片经近 30 年临床应用验证，具有良好的临床应用基础；其降低蛋白尿疗效显著，不良反应少，安全可靠，可长期服用。“肾炎康复片大品种系统开发”通过了天津市科技成果认定。

肾炎康复片亦是临床治疗糖尿病肾病常用的中成药，该项产品取得了“一种预防和治疗早期糖尿病肾病的中药”发明专利证书。药物经济学评价研究表明，肾炎康复片联合西药常规治疗糖尿病肾病，可以有效改善患者的血清肌酐、尿素氮、24h 尿蛋白定量等生化指标，从长期来看，比单纯西药常规治疗更具有经济性。

②肾炎康复片的检测方法

肾炎康复片的检测方法特征是利用薄层色谱法来鉴别肾炎康复片中药复方制剂中的主要药味桔梗和西洋参，该项检测方法已取得了一项发明专利。该方法是在原有基础上完善产品的质量，可以有效控制肾炎康复片的质量，提升产品质量稳定性。肾炎康复片的检测方法具有检测结果准确可靠、精密度高、稳定性好等特点，已收载于 2020 版《中华人民共和国药典》一部。

③脉管复康片的处方及制备方法

公司拥有脉管复康片的处方及制备方法的核心技术，该项核心技术已取得了一项发明专利。脉管复康片由丹参、鸡血藤、郁金、乳香、没药组成，具有活血化瘀、通经活络的功效，用于淤血阻滞，脉络不通引起的脉管炎、硬皮病、下肢动脉硬化闭塞症，对冠心病、脑血栓后遗症属上述证候者也有一定治疗作用。脉管复康片属于《下肢动脉硬化闭塞症诊治指南》推荐用药，对于治疗硬皮病引起的细胞外基质异常沉积疗效显著，明显改善脉管炎导致的胶原沉积，对于下肢动脉硬化症也具有较好的疗效。

公司应用水溶性薄膜包衣等现代中药技术，开发出脉管复康片薄膜衣片，改变了糖衣片生产周期长、辅料量多且对糖尿病人应用受限的缺陷，优化工艺的同时兼具节能、环保等优势，“脉管复康片中药大品种系统开发”通过了天津市科技成果认定。

④血府逐瘀处方及传统制作技艺

血府逐瘀处方及传统制作技艺，是公司拥有自主知识产权的核心技术，是公司通过自主研发对“血府逐瘀汤”经典名方的二次开发所得，该项技术已取得一项发明专利。与同类产品相比，该核心技术的竞争优势在生产工艺、生物利用度及循证医学等方面均有体现。

从生物利用度来说，胶囊剂中的药物是以粉末或颗粒状态直接填装于囊壳中，制剂过程中不受压力等因素的影响，所以在胃肠道中迅速分散、溶出和吸收，其生物利用度高于丸剂等剂型。

(2) 发行人经营模式方面的核心竞争力与优势

公司在经营模式方面的优势主要体现在产品布局、技术与研发、营销、管理等方面，具体如下：

①产品布局优势

公司拥有 114 个药品批准文号，覆盖片剂、硬胶囊剂、颗粒剂、糖浆剂、口服液、口服溶液剂、橡胶膏剂、散剂 8 种剂型。31 种药品被列入国家医保目录，11 种药品被列入国家基本药物目录。

公司产品结合了中医传统理论和现代医药学理论，历经多年临床应用，具有一定市场认知度，公司利用严格的质量控制技术和检测手段，确保产品品质。

②技术与研发优势

公司研究发展方向明确，多年来一直重点围绕泌尿系统疾病、心脑血管疾病、周围血管疾病等领域进行主要品种的二次研究开发和经典名方的研究开发。公司下设技术中心专门负责技术和研发工作，拥有天津市“企业技术中心”的称号，培养和造就了一支专业配置完备、年龄结构合理、工作经验丰富、创新意识较强、职业道德良好、职业资格齐全、毕业于知名专业院校的中成药研发团队。

截至本问询回复出具之日，公司拥有专利 50 项，其中发明专利 30 项。公司自设立以来一直专注于产品工艺及生产技术的专业研究，公司及其子公司先后主持或参与制定多项国家药品标准，公司已完成研究的项目中包含国家级科技重大专项 2 项。津同仁和天津宏仁堂均为国家高新技术企业。2018 年 5 月，津同仁被天津市科学技术委员会认定为天津市科技型企业。2018 年 12 月，津同仁“天津市中药固体制剂关键技术企业重点实验室”被天津市科学技术局认定为天津市企业重点实验室。2019 年，津同仁被工信部认定为“专精特新”小巨人企业。2020 年 11 月、12 月，宏仁堂、津同仁分别经人力资源社会保障部和全国博士后管理委员会批准设立博士后科研工作站。

③营销优势

公司销售体系架构清晰，人员梯度完整，员工晋升机制完善，随着公司的快

速发展，已形成一支具有良好专业背景的销售队伍。

营销中心以公司研发成果为基础，结合公司品牌优势、品种特点，通过参与学术交流会议、在专业杂志发表学术论文等方式，快速传递公司最新的科技成果和行业前沿的科研信息，建立了公司独特的产品研发、学术推广、产品销售三者良性互动的推广模式，将产品的学术优势转化为市场优势，提高销售终端的影响力。

公司与全国各省市优质大型医药商业流通企业合作，如天津市医药集团有限公司、中国医药集团有限公司、华润医药控股有限公司、上海医药集团股份有限公司、九州通医药集团股份有限公司等，负责医院、社区服务中心、药店等终端配送，形成完善的商业配送体系。

④管理优势

公司高级管理人员均具有专业的中医药学历背景或多年的医药企业管理经验，市场敏锐度高，发展思路明确，形成了一套行之有效的经营管理模式。公司构建了权责明确、高效有序的现代企业管理体系，在生产管理、质量管理、研发管理、营销管理等各方面都制定了相应的制度，并实施了合理、有效的激励机制。公司根据发展的需要，加快了高科技人才的引进速度，不断提升管理人员素质。公司经营团队决策效率高，执行能力强，为发展战略的实施和具体措施的执行提供了强有力的保障。

4、发行人成长性、创新性的具体表现

(1) 发行人成长性的具体表现

①国家政策的大力支持

医药行业是关系国计民生的重要产业，与人民群众的生命健康和生活质量等切身利益密切相关，是中国七大战略新兴产业之一。其中，中成药生产作为医药制造业的重要组成部分，受到国家政策的大力支持，近年来主要政策的具体情况如下：

A、《中医药发展战略规划纲要（2016-2030年）》

国务院于2016年2月22日发布的《中医药发展战略规划纲要（2016-2030年）》（国发〔2016〕15号）提出，大力扶持中医药的发展，到2020年，中医药产业现代化水平显著提高，中药工业总产值占医药工业总产值30%以上，中医药产业成为国民经济重要支柱之一；到2030年，中医药治理体系和治理能力现代化水平显著提升，中医药服务领域实现全覆盖。

B、《中共中央、国务院关于促进中医药传承创新发展的意见》

中共中央、国务院于2019年10月20日发布的《中共中央、国务院关于促进中医药传承创新发展的意见》提出推进传承创新发展中医药，同时坚持中西医并重，促进中医药、民族医药发展。

C、《国家药监局关于促进中药传承创新的实施意见》

国家药监局于2020年12月25日发布的《国家药监局关于促进中药传承创新的实施意见》提出促进中药守正创新，健全符合中药特点的审评审批体系，推进中药监管体系和监管能力现代化。

D、《关于加快中医药特色发展的若干政策措施》

国务院办公厅于2021年1月22日发布的《关于加快中医药特色发展的若干政策措施》强调，要夯实中医药人才基础，提高中医药教育整体水平；优化中药审评审批管理，完善中药分类注册管理；保障落实政府投入，多方增加社会投入，加强融资渠道支持；实施中医药发展重大工程，实施中医药特色人才培养工程，加强中医医疗服务体系建设；加强中医药知识产权保护，优化中医药科技管理，更好发挥中医药特色和比较优势，推动中医药和西医药相互补充、协调发展。

②主要产品市场规模持续增长

公司主要产品为肾炎康复片、血府逐瘀胶囊和脉管康复片，其细分市场主要涉及为泌尿系统、心脑血管和周围血管疾病用药市场。

A、泌尿系统疾病用药市场规模和竞争格局情况

泌尿系统疾病现阶段呈现两大趋势：一是发病呈年轻化趋势，二是老年发病

率呈逐年升高的趋势。主要原因在于老龄化问题以及年轻人久坐、吸烟、酗酒等不良习惯问题。根据《2020 中国卫生健康统计年鉴》统计，泌尿生殖系统疾病位于 2019 年城市居民主要疾病死亡率的第十一位。根据《柳叶刀》杂志 2020 年发布的《1990-2017 年全球国家和地区慢性肾脏疾病负担的系统分析》，截止 2017 年，我国慢性肾病发病患者已达 1.32 亿。慢性肾脏病是泌尿系统的常见疾病，西医主要使 RAS 阻滞剂、激素、免疫抑制剂等药物控制病情，但疗效存在较大的个体差异，且长期服药，不良反应大，严重影响患者的生活质量。国内慢性肾脏病专家在中成药治疗 CKD 优势特色上达成了高度共识，其主要优势在于延缓肾功能损害进展、改善临床症状及提高生活质量。此外，中成药还具有易于服用、价格合理、不良反应小等独特的优势特点。

公司泌尿系统领域主要产品肾炎康复片属于国家基本用药目录、国家医保目录甲类品种，具有益气养阴，健脾补肾，清热解毒，利水消肿之功效，其治疗泌尿系统疾病中的慢性肾脏病安全有效、无明显的不良反应或副作用。循证医学临床研究证实，肾炎康复片治疗原发性肾脏病和继发性肾脏病，均有明显的降低尿蛋白、改善水肿等症状和延缓肾功能损害的作用。通过对肾炎康复片治疗糖尿病肾病的短期和长期经济性评价研究得出结论，从长期来看，与单纯西药常规治疗相比，肾炎康复片联合常规治疗组治疗糖尿病肾病引起的蛋白尿更具有经济性，可以减轻患者和社会负担。

根据《中药大品种科技竞争力报告》（2019 版），基于 2009 年至 2018 年十年间的科技因子得分情况，肾炎康复片位列中药大品种科技竞争力（全品类）第 76 位，中药大品种科技竞争力（非注射类）中排名第 48 位。

B、心脑血管疾病用药市场规模和竞争格局

随着我国经济的发展和人民生活水平的提高，尤其是人们饮食结构和生活方式的改变，我国心脑血管疾病的患病率呈现明显上升趋势，促使我国心脑血管中成药销售额逐年攀升。根据《中国心血管健康与疾病报告 2020》统计，中国心血管病患病率处于持续上升阶段。推算心血管病现患人数 3.30 亿，其中脑卒中 1,300 万，冠心病 1,139 万，肺原性心脏病 500 万，心力衰竭 890 万，心房颤动 487 万，风湿性心脏病 250 万，先天性心脏病 200 万，下肢动脉疾病 4,530 万，

高血压 2.45 亿。随着我国人口老龄化情况不断加深，50 岁以上中老年人的占比愈来愈大；以及随着国民经济水平的提高，吸烟人口占比和青少年肥胖人数占比不断上升；加之人群重度抑郁症患病率的不断提高等多重心脑血管疾病危险因素的作用下，我国心脑血管病患病率在未来会进一步扩张，我国心脑血管中成药用药市场的需求亦会进一步增长。

公司心脑血管疾病主要产品血府逐瘀胶囊源自清代经典名方，具有活血祛瘀、行气止痛的功效，主要治疗冠心病心绞痛、头痛、失眠等疾病，是国家医保目录甲类、国家基本药物目录品种。根据《中药大品种科技竞争力报告》（2019 版），基于 2009 年至 2018 年十年间的科技因子得分情况，血府逐瘀胶囊位列中药大品种科技竞争力（全品类）第 58 位，中药大品种科技竞争力（非注射类）中排名第 34 位。据米内网统计，血府逐瘀制剂在 2020 年城市公立、城市社区、县级公立、乡镇卫生医疗机构心脑血管疾病中成药排名第十三位。此外，公司血府逐瘀胶囊在同处方产品中连续多年市场份额全国排名位居第一。

C、周围血管疾病用药市场规模和市场格局

近年来，随着我国人口的老龄化，高血压、高血脂、糖尿病及吸烟等风险因素的增长，周围血管疾病的患病人数逐渐增加，依据 2012-2015 年中国 31 个省份范围内开展的高血压调查的人群数据，显示中国 35 岁及以上成年人中，6.6%患有周围血管疾病，75 岁以上人群的周围血管疾病患病率为 11.8%。据弗若斯特沙利文数据，2017 年，我国周围血管疾病患病人数已达 4,711.3 万人，预计 2021 年周围血管疾病患病人群将增长至 8,827 万人，年增长率达到 13.6%。而根据《中国 2 型糖尿病防治指南》（2020 年版），依世界卫生组织诊断标准，我国糖尿病患病率上升至 11.2%。糖尿病足溃疡合并下肢动脉硬化闭塞症是其常见的临床表现，是导致糖尿病患者截肢的主要原因。根据《中西医结合防治糖尿病足中国专家共识（第 1 版）》，中国糖尿病患者 1 年内新发糖尿病足溃疡的发生率为 8.1%，愈合的患者 1 年内再发溃疡率为 31.6%。调查结果显示，我国糖尿病足溃疡总截肢率为 19.03%，其中大截肢占 2.14%。单纯西医治疗糖尿病足存在治病时间长、效果较慢、手术治疗创伤大等弊端，采用“中西结合、防治并重、内外并举”治疗原则，是降低糖尿病足溃疡合并下肢动脉硬化闭塞症的发生率、截肢

率、病死率的重要手段。

公司周围血管疾病用药脉管复康片具有活血化瘀、通经活络、软化血管、促进组织修复的功能，以及改善血液微循环，提高机体对缺氧的耐受能力的作用。作为中华医学会外科学分会血管外科学组发布的《下肢动脉硬化闭塞症诊治指南》的推荐用药，脉管复康片主要用于治疗下肢动脉硬化闭塞症，特别是糖尿病足溃疡合并下肢动脉硬化闭塞症。“脉管复康片联合糖痹外洗方化瘀通络内外兼治预防糖尿病足溃疡发生的循证评价研究”入选了国家重点研发计划“中医药现代化研究”重点专项项目。

脉管复康片属于国家基本用药目录品种、国家医保目录乙类品种，医保报销比例高、患者负担轻，其安全性及疗效已获得了良好的口碑传播。

③公司业务规模持续增长

报告期内，公司经营状况良好，业务规模持续增长，盈利能力持续增强，具备良好的成长性，具体情况如下：

单位：万元

项目	最近三年复合增长率	2021年		2020年		2019年
		金额	增长率	金额	增长率	金额
营业收入	16.58%	101,176.99	23.62%	81,845.07	9.93%	74,449.60
扣非归母净利润	15.56%	18,640.41	18.56%	15,722.61	12.64%	13,957.76

(2) 发行人创新性的具体表现

①公司具有完善的研发创新体系，具有较强的创新能力

公司在中成药行业发展多年，多年来一直重点围绕泌尿系统疾病、心脑血管疾病、周围血管疾病等领域进行主要品种的二次研究开发和经典名方的研究开发，已构建了较为成熟的研发创新体系，具有“专业化、精细化、特色化、新颖化”特征。公司拥有天津市“企业技术中心”和“天津市中药固体制剂关键技术企业重点实验室”，被评定为国家高新技术企业，2018年被天津市科学技术委员会认定为天津市科技型企业，2019年被国家工信部评定为第一批专精特新“小巨人”企业。2020年11月、12月，宏仁堂、津同仁分别经人力资源社会保障部和全国博士后管理委员会批准设立博士后科研工作站。

②在产品创新方面，公司多年来一直围绕重点品种的二次开发和经典名方的研究

公司在中成药行业发展多年，除围绕泌尿系统疾病、心脑血管疾病、周围血管疾病等领域进行主要品种的二次研究开发外，亦积极开展经典名方的研究开发，为公司未来发展进行产品储备。

公司积极开展清心莲子饮、清肺汤等经典名方研究开发工作，其中“经典名方标准颗粒的研究”（项目编号：2013ZX09508105）入选国家科技重大专项“重大新药创制”，“经典名方—清肺汤标准颗粒的研究”“经典名方清心莲子饮的研发”入选天津市“新药创制科技重大专项”。

③技术创新方面，公司拥有多项技术荣誉、专利和科学技术成果

截至本问询回复出具之日，公司通过对公司产品药理机制、制造工艺、技术特点总结，自主研发并取得了发明专利 30 项。公司多次获得天津市科学技术进步奖，其中公司因“名优中成药二次开发关键技术及应用”项目荣获天津市科学技术进步一等奖，因“中药治疗代谢性疾病药效物质发现关键技术与应用”“基于纳米技术的中药高效递送系统研究与应用”荣获天津市科学技术进步二等奖，因“上市大品种血府逐瘀胶囊的技术提升研究”“脉管康复片研制及其产业化技术”项目荣获天津市科学技术进步三等奖。“肾炎康复片大品种系统开发”“脉管康复片中药大品种系统开发”通过了天津市科技成果认定。

④在模式创新方面，公司将传统中药与现代制药技术及现代化科技手段有机融合，推动中医药现代化发展

截至本问询回复出具之日，公司通过对公司产品药理机制、制造工艺、技术特点总结，自主研发并取得了发明专利 30 项，部分专利直接应用到公司产品生产。公司将传统中药与现代制药技术进行融合，不断创新提升中药制造方法，推动中医药现代化发展。

此外，公司投资建立高新技术厂区，并对生产线全面进行现代化更新，目前已拥有片剂、颗粒剂、硬胶囊剂、口服液、橡胶膏剂、糖浆剂、散剂等剂型的多条现代化生产线。子公司宏仁堂筹建数字化提取车间，引进新工艺设备上线 DCS

和 SCADA 系统，实现生产设备及生产过程数据的采集、分析与监视，通过智能化、信息化手段，提升生产管理与制造水平，使传统中药与现代化科技有机结合，提升产品质量控制水平和稳定性，实现中药生产的现代化。

（二）结合发行人所在行业技术进步的方向和趋势、发行人主要技术指标及与国内外行业内先进技术指标的比较情况，发行人自身技术实力及其先进性、目前研发投入的主要方向及成果等情况，报告期内发行人研发费用涉及的具体项目，说明对营业收入增长持续性的影响，研发费用较低对发行人持续经营的具体影响，研发投入对发行人持续经营能力、产品竞争力、成本控制等方面的重要性，发行人研发费用较低是否合理，能否支撑发行人的持续经营

1、发行人所在行业技术进步的方向和趋势

2016 年 2 月，国务院于发布的《中医药发展战略规划纲要（2016-2030 年）》（国发〔2016〕15 号），提出大力扶持中医药的发展，到 2020 年，中医药产业现代化水平显著提高，中药工业总产值占医药工业总产值 30%以上；2017 年 5 月，科学技术部和国家中医药管理局在《“十三五”中医药科技创新专项规划》中指出，开展符合中药生产特点的前处理、在线检测、智能化管控和质量溯源等技术研发，重点加强低温提取、节能浓缩、高效干燥、智能检测、传感与控制等关键技术研究，构建中药全产业链数据采集、整合、分析与管理技术体系，实现生产全程质量数字化可追溯，研发中药制药自动化、智能化模块与成套设备；2019 年 10 月，中共中央、国务院印发《关于促进中医药传承创新发展的意见》提出，加强中成药质量控制，促进现代信息技术在中药生产中的应用，提高智能制造水平。我国中成药制造行业正在从传统生产工艺阶段，向现代化、数字化、智能化生产过渡。

截至目前，公司投资建立高新技术厂区，并对生产线全面进行现代化更新，目前已拥有片剂、硬胶囊剂、颗粒剂、口服液、橡胶膏剂、糖浆剂、散剂等剂型的多条现代化生产线。子公司宏仁堂筹建数字化提取车间，引进新工艺设备，上线 DCS 和 SCADA 系统，实现生产设备及生产过程数据的采集、分析与监视，通过智能化、信息化手段，提升生产管理与制造水平，使传统中药与现代化科技有机结合，提升产品质量控制水平和稳定性，实现中药生产的现代化。

2、发行人主要技术指标及与国内外行业内先进技术指标的比较情况，发行人自身技术实力及其先进性

目前国内医药制造业上市公司中尚无与公司在产品结构、细分领域及业务模式上具有完全可比的公司，而与公司主要产品存在竞争关系的企业主要为非上市公司或上市公司子公司，并未披露公司主要产品竞品的技术指标。公司主要生产的产品均制定了严格的内控指标，主要产品肾炎康复片、血府逐瘀胶囊和脉管复康片的药品质量标准均执行《中国药典》一部标准，确保产品质量。公司产品的技术指标与国家标准对比如下：

(1) 肾炎康复片（薄膜衣）

检测项目	法定标准（《中国药典》2020版）	发行人内控标准	发行人实测数据
性状	本品为薄膜衣片，除去包衣后显黄棕色；味甘、淡。	同法定标准	符合规定
鉴别	1.显微鉴别：石细胞深棕色，长条形，直径约 50 μ m，壁三面极厚，一面菲薄（土茯苓）。 2.薄层色谱鉴别（丹参酮 IIA）：在薄层色谱图中，供试品在与丹参酮 IIA 对照品色谱相应的位置上，显相同颜色的斑点。 3.薄层色谱鉴别（人参皂苷 Rb ₁ 、Re、Rg ₁ 及拟人参皂苷 F ₁₁ ）：在薄层色谱图中，供试品色谱中在与人参皂苷 Rb ₁ 、Re、Rg ₁ 及拟人参皂苷 F ₁₁ 对照品色谱相应位置上，显相同颜色的斑点。 4.薄层色谱鉴别（盐酸水苏碱）：在薄层色谱图中，供试品在与盐酸水苏碱对照品色谱相应的位置上，显相同颜色的斑点。 5.薄层色谱鉴别（桔梗）：在薄层色谱图中，供试品色谱中在与桔梗对照药材色谱相应的位置上，显相同颜色的斑点。	同法定标准	符合规定
重量差异(g)	0.456-0.504	0.4608-0.4992	0.465-0.495
崩解时限 (分钟)	≤60	≤55	40
含量测定 (μ g/片)	每片含丹参以丹参酮 IIA (C ₁₉ H ₁₈ O ₃) 计， 薄膜衣片≥80	≥96	118
微生物限度 (cfu/g)	需氧菌≤10000 霉菌/酵母菌≤100 大肠埃希菌：每 1g 不得检出	需氧菌：≤5000 霉菌、酵母菌：≤80 大肠埃希菌：每 1g 不	需氧菌：≤1000 霉菌/酵母菌：≤20 大肠埃希菌：未检出

	耐胆盐革兰阴性菌：每 1g 不得检出 沙门菌：每 10g 不得检出	得检出 耐胆盐革兰阴性菌：每 1g 不得检出 沙门菌：每 10g 不得检 出	耐胆盐革兰阴性菌：未 检出 沙门菌：未检出
--	--------------------------------------	--	-----------------------------

(2) 血府逐瘀胶囊

检测项目	法定标准（《中国药典》2020 版）	发行人内控标准	发行人实测数据
性状	本品为硬胶囊，外观应整洁，不得有粘结、变形、渗漏或囊壳破裂现象，并应无异臭。内容物为棕色至棕褐色的颗粒和粉末；气辛，味微苦。	同法定标准	符合规定
鉴别	<p>1.显微鉴别：取本品内容物置显微镜下观察：薄壁细胞纺锥形，壁略厚，有极微细的斜向交错纹理（当归）。油管含淡黄色或黄棕色条状分泌物，直径 8~25μm（柴胡）。螺纹导管直径 14~50μm，增厚壁互相连接，似网状螺纹导管（川芎）。草酸钙方晶成片存在于薄壁组织中（麸炒枳壳）。</p> <p>2.薄层色谱鉴别（枳壳）：在薄层色谱图中，供试品在与对照药材色谱和对照品色谱相应的位置上，显相同颜色的荧光斑点。</p> <p>3.薄层色谱鉴别（当归、川芎）：在薄层色谱图中，供试品在与对照药材色谱相应的位置上，分别显相同颜色的荧光斑点。</p> <p>4.薄层色谱鉴别（柴胡）：在薄层色谱图中，供试品在与对照药材色谱相应的位置上，显相同颜色的荧光斑点。置紫外光灯（365nm）下检视，供试品色谱中，在与对照药材色谱相应的位置上，显相同颜色的荧光斑点。</p> <p>5.薄层色谱鉴别（甘草）：在薄层色谱图中，供试品在与对照药材色谱相应的位置上，显相同颜色的斑点；置紫外光灯（365nm）下检视。供试品在与对照药材色谱相应的位置上，显相同颜色的荧光斑点。</p> <p>5.液相色谱鉴别（苦杏仁苷）：供试品应呈现与对照品色谱峰保留时间相同的色谱峰</p>	同法定标准	符合规定

检测项目	法定标准（《中国药典》2020版）	发行人内控标准	发行人实测数据
重量差异(g)	0.360-0.440	同法定标准	0.370-0.435
水分	不得过 9.0%	不得过 8.0%	4.9%
崩解时限	应在 30 分钟内全部崩解并通过筛网（囊壳碎片除外）	应在 20 分钟内全部崩解并通过筛网（囊壳碎片除外）	13 分钟
含量测定（mg/粒）	本品每粒含赤芍以芍药苷（C ₂₃ H ₂₈ O ₁₁ ）计，不得少于 1.0mg	同法定标准	1.9mg
微生物限度	需氧菌数为 10 ⁴ cfu/g（可接受的最大菌数为 20000cfu/g）；霉菌和酵母菌数为 10 ² cfu/g（可接受的最大菌数为 200cfu/g）；大肠埃希菌，沙门菌不得检出，耐胆盐革兰阴性菌 < 10 ² cfu/g。	同法定标准	需氧菌：≤1000cfu/g 霉菌和酵母菌：≤80cfu/g 大肠埃希菌：未检出； 耐胆盐革兰阴性菌：未检出； 沙门菌：未检出

(3) 脉管复康片（薄膜衣）

检测项目	法定标准（《中国药典》2020版）	发行人内控标准	发行人实测数据
性状	本品为薄膜衣片，除去包衣后显棕褐色；气微香、味甘、微苦。	同法定标准	符合规定
鉴别	1.取本品，置显微镜下观察：糊化淀粉粒团块近无色，呈类多角形、类方形或类圆形（郁金）。 2.薄层色谱鉴别（丹参）：在薄层色谱图中，供试品色谱中在与丹参对照药材色谱相应的位置上，显相同颜色的荧光斑点。 3.薄层色谱鉴别（乳香）：在薄层色谱图中，供试品色谱中在与乳香对照药材色谱相应的位置上，显相同颜色的斑点。	同法定标准	符合规定
重量差异(g)	0.570-0.630	0.5760-0.6240	0.580-0.620
崩解时限（分钟）	≤90	≤85	60
含量测定（mg/片）	每片含丹参以丹酚酸 B（C ₃₆ H ₃₀ O ₁₆ ）计，薄膜衣≥5.0	6.0	7.8
微生物限度（cfu/g）	需氧菌：≤10000 霉菌、酵母菌：≤100 大肠埃希菌：每 1g 不得检出 耐胆盐革兰阴性菌：每 1g 不得检出 沙门菌：每 10g 不得检出	需氧菌：≤5000 霉菌、酵母菌：≤80 大肠埃希菌：每 1g 不得检出 耐胆盐革兰阴性菌：每 1g 不得检出 沙门菌：每 10g 不得检出	需氧菌：1000 霉菌/酵母菌：≤20 大肠埃希菌：未检出 耐胆盐革兰阴性菌：未检出 沙门菌：未检出

检测项目	法定标准（《中国药典》2020版）	发行人内控标准	发行人实测数据
		出	

由上可见，相较于国家法定标准，公司制定了更为严格的内部质量控制标准。在实际生产过程中，多项指标实测数据均大幅优于国家法定标准、内部质控标准。

3、目前研发投入的主要方向及成果等情况

详细参见本题回复之“一、（四）、1、（2）在产品创新方面，公司多年来一直围绕重点品种的二次开发和经典名方的研究”。

4、报告期内发行人研发费用涉及的具体项目

报告期内，公司主要研发项目所发生的研发费用明细如下：

单位：万元

项目	2021年	2020年	2019年
血府逐瘀胶囊有效性评价研究	686.25	609.31	490.79
制剂工艺改进	637.43	708.65	508.65
脉管复康片循证医学临床研究	401.82	80.74	55.38
经典名方标准颗粒研究	399.45	196.14	296.78
质量标准提升	354.79	162.86	257.27
肾炎康复片增适应症研究	113.96	1.36	27.92
血府逐瘀胶囊对脑卒中恢复期药效特点研究	87.39	51.72	-
基于神经免疫调节的紫雪散药效特点及机制研究	85.86	48.86	
血府逐瘀胶囊辅助治疗冠心病心绞痛队列研究	65.70	105.62	-
肾炎康复片治疗糖尿病肾病二次开发研究	59.65	111.77	1.12
乳香、没药化学成分及毒性评价研究	53.04	58.40	26.17
肾炎康复片循证医学研究	45.81	59.51	232.54
血府逐瘀胶囊对PCI术后疗效和安全性的临床研究	32.82	256.83	-
其他	389.62	148.34	200.71
合计	3,413.60	2,600.11	2,097.33

5、对营业收入增长持续性的影响，研发费用较低对发行人持续经营的具体影响，研发投入对发行人持续经营能力、产品竞争力、成本控制等方面的重要性，发行人研发费用较低是否合理，能否支撑发行人的持续经营

(1) 公司研发费用率处于同行业可比区间范围内

报告期内，公司与同行业可比公司研发费用率对比情况如下：

公司名称	2021 年	2020 年	2019 年
步长制药	2.59%	3.33%	3.55%
沃华医药	5.04%	4.64%	6.07%
汉森制药	4.42%	4.21%	3.77%
平均值	4.02%	4.06%	4.46%
津同仁	3.37%	3.18%	2.82%

报告期内，公司研发费用率保持稳定上升趋势，公司研发费用率处于同行业可比区间范围内。

(2) 研发投入对发行人持续经营能力、产品竞争力、成本控制等方面的重要性

公司研究发展方向明确，多年来一直围绕重点品种的二次开发和经典名方的研究。

一方面，公司通过对现有优势品种的二次开发，有效提升了公司的产品竞争力。公司用现代科学解读中医药学原理，利用中药基础理论、物质基础、药效评价及作用机制、体内过程、安全性及临床疗效评价和质量标准体系等现代化研究关键技术，发掘中医药宝库，开展中成药二次开发，诠释中医药学的科学内涵，为临床提供科学依据。

另一方面，公司积极开展经典名方的研究开发，为公司未来发展进行产品储备。公司在保持原方、原剂量、原煎煮方法、原适应症的基础上，积极研发适合临床调剂使用的经典名方标准颗粒，加强技术研发和新产品储备。

此外，公司亦通过对制剂工艺改进及质量标准提升的研究，优化产品生产流程，通过提高提取、制剂效率，完善生产技术，引入数字化管理生产线有效控制

生产成本，及时、准确跟踪市场需求信息，更加准确控制产品生产、库存配比。

综上，研发投入对发行人持续经营能力、产品竞争力、成本控制等方面具有重要意义。

(3) 发行人研发费用较低具有合理性，研发费用较低对发行人持续经营、营业收入增长持续性不存在显著影响

①报告期内，公司业务规模持续增长

报告期内，公司经营状况良好，业务规模持续增长，盈利能力持续增强，具备良好的成长性，具体情况如下：

单位：万元

项目	最近三年复合增长率	2021年		2020年		2019年
		金额	增长率	金额	增长率	金额
营业收入	16.58%	101,176.99	23.62%	81,845.07	9.93%	74,449.60
扣非归母净利润	15.56%	18,640.41	18.56%	15,722.61	12.64%	13,957.76

②公司在中成药行业发展多年，已构建了较为成熟的产品体系

公司在中成药行业发展多年，已构建了较为成熟的产品体系。截至本问询回复出具之日，公司拥有 114 个药品批准文号，覆盖片剂、硬胶囊剂、颗粒剂、糖浆剂、口服液、口服溶液剂、橡胶膏剂、散剂 8 种剂型。31 种药品被列入国家医保目录，11 种药品被列入国家基本药物目录。

③公司主要产品具备核心技术，形成品牌壁垒，为经营发展的可持续性提供了有力支持

中成药行业的研发技术难度大、周期长，从研发、生产到上市需要经过药理学、药效学、临床等多方面的试验研究；研究开发一个新药品种一般需要八到十年时间，有的甚至长达几十年，而此过程中需要反复的试验和监测，需要有专业知识和行业经验的人员对其进行不断的完善和改良，才能让药品的研发过程顺利进行。而且，中医药行业的配方极为复杂，药品生产的特殊性对于生产环境的要求很高，国家监管力度极为严格，因此中成药产品具有较高技术壁垒。

此外，由于医药与消费者的身体健康密切相关，因而消费者非常关注医药质

量和安全，较为信赖具有较高知名度的老字号企业、品牌企业。先进入市场的医药企业在生产经营过程中，由于产品疗效稳定及产品定位适当等已经培育了一定的忠实客户，借助用户的口碑宣传，形成良好的企业形象，建立较高的知名度，从而在市场中具有优势。新进入者往往缺乏品牌知名度，很难短期内获得消费者认可。

公司深耕中成药行业多年，形成了以肾炎康复片、血府逐瘀胶囊、脉管复康片三大品种为主的产品群。公司不断通过创新推动核心产品在制备、检测等各生产技术工艺环节中的提升与改进，有效保障了核心产品的质量稳定。截至目前，公司主要产品均具备核心技术，已经形成了较强的品牌壁垒，为经营发展的可持续性提供了有力支持。

④公司现有研发投入水平已经能够满足公司的持续经营

公司研究发展方向明确，多年来一直围绕重点品种的二次开发和经典名方的研究。一方面，公司通过对现有优势品种的二次开发，有效提升公司的产品竞争力；另一方面，公司积极开展经典名方的研究开发，为公司未来发展进行产品储备。此外，公司亦通过对制剂工艺改进及质量标准提升的研究，优化产品生产流程，通过提高提取、制剂效率，完善生产技术，引入数字化管理生产线有效控制生产成本。公司现有研发投入水平，已经能满足公司在现有产品优化、未来产品储备以及成本控制等方面的需求，能够满足公司的持续经营。

综上，发行人研发费用较低具有合理性，研发费用较低对发行人持续经营、营业收入增长持续性不存在显著影响。

（三）结合技术及产品更新迭代情况、行业技术进步方向，说明发行人未来研发持续投入计划，是否存在提高研发投入的必要性和可能性

2019年10月，中共中央、国务院印发《关于促进中医药传承创新发展的意见》提出，加强中成药质量控制，促进现代信息技术在中药生产中的应用，提高智能制造水平。探索建立以临床价值为导向的评估路径，综合运用循证医学等方法，加大中成药上市后评价工作力度，建立与公立医院药品采购、基本药物遴选、医保目录调整等联动机制，促进产业升级和结构调整。

2020年12月，国家药监局发布《关于促进中药传承创新发展的实施意见》提出，促进中药守正创新：坚持以临床价值为导向、推动古代经典名方中药复方制剂研制、促进中药创新发展、鼓励二次开发、加强中药安全性研究。

2021年1月，国务院办公厅发布了《关于加快中医药特色发展若干政策措施的通知》，提出要通过积极支持符合条件的中医药企业上市融资，保障落实政府投入，对符合条件的中药创新药、中药改良型新药、古代经典名方、同名同方药等，研究依法依规实施豁免非临床安全性研究及部分临床试验的管理机制等方式，增强中医药发展动力。

长期以来，许多中药品种疗效缺乏现代医学证据支撑，也未经现代医学试验验证，即存在疗效不明确而仓促投入使用的风险，也存在具有疗效但由于缺乏实验证据支撑而使用受限的可能。缺乏规范的实验验证导致中医药行业药品疗效宣传和应用时常出现乱象，目前部分疗效未经实验论证且有副作用的中药注射剂已逐步退出市场。未来，经典名方、大品种二次开发等中药创新研发成为中医药现代化发展的重要方向之一。

公司研究发展方向明确，多年来一直围绕重点品种的二次开发和经典名方的研究。截至目前，公司正在进行的主要研发项目以及承担的重大科研项目具体情况如下：

1、主要在研项目情况

序号	项目名称	研发目标	研发内容	阶段及进展
1	血府逐瘀胶囊有效性评价研究	获得血府逐瘀胶囊治疗气滞血瘀证的证候疗效和安全性的质量医学证据	开展“血府逐瘀胶囊治疗气滞血瘀证的证候疗效和安全性的随机、双盲、安慰剂对照、多中心临床研究”	中期分析工作已结束，完成下半程方案调整、量表优化，完成下半程原分中心及新增分中心文件递交，继续推进下半程入组病例筛选工作。设备物资采购或租赁完毕。完成试剂盒采购，样本信息采集和送样，和部分样本量分析
2	经典名方标准颗粒研究	在保持原方、原剂量、原煎煮方法、原适应症的基础上，研发适合临床	从文献检索、药材基源考证及资源调研评估、处方研究；原药材及饮片的检测及质量传递；物质基准及制剂	已完成原料药材的检验和药材饮片炮制、质量检测，完成标准煎液的工艺研

序号	项目名称	研发目标	研发内容	阶段及进展
		调剂使用的经典名方标准颗粒, 加强技术研发和新产品储备	工艺研究; 质量标准研究、中试放大生产、稳定性实验及安全性评价等方面进行经典方标准颗粒的研究	究、确立了含量测定方法和指标, 初步完成标准颗粒技术路线确立。按照新发布的专家共识, 调整处方剂量, 目前已完成新剂量含量测定的方法摸索
3	脉管复康片循证医学临床研究	获得评价脉管复康片有效性和安全性的临床循证医学证据	开展脉管复康片治疗或干预外周动脉疾病、轻中度颈动脉狭窄等病症的多中心临床研究	已完成中国中医科学院北京西苑医院等 4 家医院的伦理审批工作; 其他中心伦理审批工作有序进行中; 病例入组工作正在进行中

2、公司承担的重大科研项目

序号	项目名称	类型	合作研发对象	研发内容及目标	成果分配	保密措施
1	经典名方—清肺汤标准颗粒的研究	省部级	天津中医药大学	经典名方以汤剂为主, 煎煮、携带不便, 标准难以统一, 严重影响其临床应用。通过本课题的研究, 进一步明确清肺汤与现代制剂的物质基础之间的联系, 采用现代提取、浓缩、制粒等工艺技术, 研制新的与传统汤剂物质基础一致的经典名方标准颗粒, 建立以指纹图谱为代表的全面表征复方中各成分的质量控制方法, 提高中药制造和质量控制水平。通过本课题的研究和标准颗粒的药品注册申报, 产生示范效应, 带动一批来源于古代经典名方的中药复方颗粒的研究和品种开发, 逐步满足临床用药需求, 开拓国际市场。	全部归公司所有	参与本项目的双方所有技术人员和管理人员对所有技术资料负有保密义务; 对方如要将本研究内容发表学术论文, 应事先征得津同仁书面同意后方可发表; 保密义务不因合同结束而终止; 泄密将承担违约责任、支付违约金并赔偿损失, 行为严重的追究刑事责任。

公司将通过本次发行上市筹集的资金及自筹资金, 在原有研发中心的基础上建设一套更成熟完善的实验室和中试车间, 提供从试验到试生产完整的研发设施, 并打造一支具有高职业素养、研发经验丰富的研发团队, 不断加大对新产品的研发、推广力度。在公司发行当年及未来三年的发展中, 公司将继续在经典名方研发、已有重点品种二次开发两个核心研发方向上继续维持并逐步提高相关研发投入

入，强化公司竞争能力，保持公司主营业务的可持续发展。

（四）结合上述问题，进一步说明发行人自身的创新、创造、创意或其中一项特征的具体表现，并完善《关于符合创业板定位要求的专项说明》

公司自身的创新、创造、创意的具体表现如下所示：

1、创新方面

（1）公司具有完善的研发创新体系，具有较强的创新能力

公司在中成药行业发展多年，多年来一直重点围绕泌尿系统疾病、心脑血管疾病、周围血管疾病等领域进行主要品种的二次研究开发和经典名方的研究开发，已构建了较为成熟的研发创新体系，具有“专业化、精细化、特色化、新颖化”特征。公司拥有天津市“企业技术中心”和“天津市中药固体制剂关键技术企业重点实验室”，被评定为国家高新技术企业，2018年被天津市科学技术委员会认定为天津市科技型企业，2019年被国家工信部评定为第一批专精特新“小巨人”企业。2020年11月、12月，宏仁堂、津同仁分别经人力资源和社会保障部和全国博士后管理委员会批准设立博士后科研工作站。

（2）在产品创新方面，公司多年来一直围绕重点品种的二次开发和经典名方的研究

长期以来，许多中药品种疗效缺乏现代医学证据支撑，也未经现代医学试验验证，即存在疗效不明确而仓促投入使用的风险，也存在具有疗效但由于缺乏实验证据支撑而使用受限的可能。缺乏规范的实验验证导致中医药行业药品疗效宣传和应用时常出现乱象，目前部分疗效未经实验论证且有副作用的中药注射剂已逐步退出市场。未来，经典名方、大品种二次开发等中药创新研发成为中医药现代化发展的重要方向之一。

公司研究发展方向明确，多年来一直围绕重点品种的二次开发和经典名方的研究，涉及泌尿系统、心脑血管等疾病领域。

①主要在研项目情况

截至目前，公司正在从事的主要研发项目情况如下：

序号	项目名称	研发目标	研发内容	阶段及进展
1	血府逐瘀胶囊有效评价研究	获得血府逐瘀胶囊治疗气滞血瘀证的证候疗效和安全性的医学证据	开展“血府逐瘀胶囊治疗气滞血瘀证的证候疗效和安全性的随机、双盲、安慰剂对照、多中心临床研究”	中期分析工作已结束，完成下半程方案调整、量表优化，完成下半程原分中心及新增分中心文件递交，继续推进下半程入组病例筛选工作。设备物资采购或租赁完毕。完成试剂盒采购，样本信息采集和送样，和部分样本量分析
2	经典名方标准颗粒研究	在保持原方、原剂量、原煎煮方法、原适应症的基础上，研发适合临床调剂使用的经典名方标准颗粒，加强技术研发和新产品储备	从文献检索、药材基源考证及资源调研评估、处方研究；原药材及饮片的检测及质量传递；物质基准及制剂工艺研究；质量标准研究、中试放大生产、稳定性实验及安全性评价等方面进行经典方标准颗粒的研究	已完成原料药材的检验和药材饮片炮制、质量检测，完成标准煎液的工艺研究、确立了含量测定方法和指标，初步完成标准颗粒技术路线确立。按照新发布的专家共识，调整处方剂量，目前已完成新剂量含量测定的方法摸索
3	脉管复康片循证医学临床研究	获得评价脉管复康片有效性和安全性的临床循证医学证据	开展脉管复康片治疗或干预外周动脉疾病、轻中度颈动脉狭窄等病症的多中心临床研究	已完成中国中医科学院北京西苑医院等4家医院的伦理审批工作；其他中心伦理审批工作有序进行中；病例入组工作正在进行中

②公司已承担的重大科研项目

序号	项目名称	类型	合作研发对象	研发内容及目标	成果分配	保密措施	项目进度
1	经典名方标准颗粒的研究	国家级	河南省宛西制药股份有限公司；中国人民解放军军事医学科学院；北京中研仁堂医药研发有限公司等	本项目研究二十个标准颗粒的药材基源、炮制方法、制备工艺、质量标准及安全性评价的示范性研究，研制出既符合中国用药规律、保持中药方剂特点，同时满足工业化生产、质量稳定可控的经典名方标准颗粒。建立“来源于古代经典名方的中药复方颗粒”研究的技术规范。	玉女煎、双和汤研究资料及成果归津同仁所有	各方及其有关人员均应遵照相关保密法律法规的要求，对列入国家秘密的项目以及其他有关信息，承担保密责任，并采取相应的保密措施。	已完结
2	治疗慢性肾脏病创新药	国家级	中国人民解放军总	通过前瞻性、多中心、大样本、随机、双盲双模拟、安	全部归公司所	对方不得泄露津同仁提供的任何	已完结

序号	项目名称	类型	合作研发对象	研发内容及目标	成果分配	保密措施	项目进度
	物肾炎康复片循证医学临床研究		医院（301医院）；天津中医药大学第一附属医院；中国中医科学院广安门医院等	安慰剂对照的循证医学研究，系统评价肾炎康复片治疗CKD的疗效及安全性，进一步明确其不良反应发生的相关因素和风险防范措施；明确肾炎康复片治疗CKD的作用机制，为打造肾炎康复片治疗CKD的品牌药物，进入国际医药市场奠定坚实基础。	有	信息资料。在整个试验过程中，对方负责对试验中的原始数据留档保存至少5年，保证其可溯源性	
3	经典名方—清肺汤标准颗粒的研究	省部级	天津中医药大学	经典名方以汤剂为主，煎煮、携带不便，标准难以统一，严重影响其临床应用。通过本课题的研究，进一步明确清肺汤与现代制剂的物质基础之间的联系，采用现代提取、浓缩、制粒等工艺技术，研制新的与传统汤剂物质基础一致的经典名方标准颗粒，建立以指纹图谱为代表的全面表征复方中各成分的质量控制方法，提高中药制造和质量控制水平。通过本课题的研究和标准颗粒的药品注册申报，产生示范效应，带动一批来源于古代经典名方的中药复方颗粒的研究和品种开发，逐步满足临床用药需求，开拓国际市场。	全部归公司所有	参与本项目的双方所有技术人员和管理人员对所有技术资料负有保密义务；对方如要将本研究内容发表学术论文，应事先征得津同仁书面同意后方可发表；保密义务不因合同结束而终止；泄密将承担违约责任、支付违约金并赔偿损失，行为严重的追究刑事责任。	进行中
4	经典名方清心莲子饮的研发	省部级	天津现代创新中药科技有限公司	经典名方虽经历史传承与应用，但在物质基础研究和剂型研究方面有待提高。本项目通过进行工艺改革、质量提升，助推中药现代化和国际化进程；通过剂型创新，改变传统中药不易保存、携带、口感差的缺点；通过全产业链工艺技术参数和质量评价标准体系的建立，确立一套经济、高效的科研思路，为行业起到借鉴和指引作用。项目产业化后，既能满足医患精准、安全、有效的用药需求，且经济、社会效益显著。	全部归公司所有	对方涉及本合同项下技术的所有人员与所有技术资料负有保密义务，如要将本研究内容发表学术论文，应事先征得宏仁堂书面同意后方可发表；保密义务持续有效，不因合同结束而终止；泄密将承担违约责任、支付违约金并赔偿损失，行为严重的追究刑事责任	已结项

③公司获得的主要科技成果

序号	荣誉名称	颁奖单位	荣誉内容	颁奖时间/ 有效期
1	天津市科学技术进步一等奖	天津市人民政府	名优中成药二次开发关键技术及应用	2013年03月
2	天津市科学技术进步二等奖	天津市人民政府	基于纳米技术的中药高效递送系统研究与应用	2020年01月
3			中药治疗代谢性疾病药效物质发现关键技术及应用	2018年03月
4	天津市科学技术进步三等奖	天津市人民政府	上市大品种血府逐瘀胶囊的技术提升研究	2020年01月
5			脉管复康片研制及其产业化技术	2010年01月
6	国家火炬计划项目	科学技术部火炬高技术产业开发中心	肾炎康复片（薄膜衣）	2010年02月
7	中国技术市场金桥奖	中国技术市场协会	肾炎康复片二次开发	2018年10月
8			中药大品种血府逐瘀胶囊二次开发	2020年10月
9	天津市自主创新产品	天津市科学技术委员会、天津市发改委、天津市财政局、天津市知识产权局	脉管复康片	2009年-2012年
10	天津市名牌产品	天津市市场和质量管理委员会	肾炎康复片	2017年-2020年
11			血府逐瘀胶囊	2017年-2020年
12			脉管复康片	2017年-2020年
13	天津市专精特新产品	天津市中小企业局	肾炎康复片系列产品	2018年8月
14			血府逐瘀胶囊	2017年10月
15	天津市重点新产品	天津市科学技术局	葶苈草颗粒	2018年-2021年
16			血府逐瘀胶囊	2016年-2019年
17	天津市杀手铜产品	天津市科学技术局	“太阳牌”肾炎康复片	2019年-2021年
18			血府逐瘀胶囊	2014年-2016年

公司积极开展清心莲子饮、清肺汤等经典名方研究开发工作，其中“经典名方标准颗粒的研究”（项目编号：2013ZX09508105）入选国家科技重大专项“重大新药创制”，“经典名方—清肺汤标准颗粒的研究”“经典名方清心莲子饮的研发”入选天津市“新药创制科技重大专项”。

公司将通过本次发行上市筹集的资金及自筹资金，在原有研发中心的基础上建设一套更成熟完善的实验室和中试车间，提供从试验到试生产完整的研发设施，并打造一支具有高职业素养、研发经验丰富的研发团队，不断加大对新产品的研

发、推广力度。在公司发行当年及未来三年的发展中，公司将继续在经典名方研发、已有重点品种二次开发两个核心研发方向上继续维持并逐步提高相关研发投入，强化公司竞争能力，保持公司主营业务的可持续发展。

(3) 技术创新方面，公司拥有多项技术荣誉、专利和科学技术成果

经过多年生产经验的积累和技术创新，公司将传统中药与现代制药技术及现代化科技手段有机融合，熟练掌握真空干燥技术、喷雾沸腾干燥一步制粒技术、湿法混合制粒技术、水溶性薄膜包衣技术、胶囊灌装技术等多项先进工艺技术，与同行业可比公司形成了差异化的技术优势；在实际生产过程中，公司运用上述工艺技术生产出来的产品，多项指标实测数据均大幅优于国家法定标准。

截至本问询回复出具之日，公司通过对主要产品药理机制、制造工艺、技术特点总结，自主研发并取得了发明专利 30 项。公司多次获得天津市科学技术进步奖，其中公司因“名优中成药二次开发关键技术及应用”项目荣获天津市科学技术进步一等奖，因“中药治疗代谢性疾病药效物质发现关键技术与应用”“基于纳米技术的中药高效递送系统研究与应用”荣获天津市科学技术进步二等奖，因“上市大品种血府逐瘀胶囊的技术提升研究”“脉管复康片研制及其产业化技术”项目荣获天津市科学技术进步三等奖。“肾炎康复片大品种系统开发”“脉管复康片中药大品种系统开发”通过了天津市科技成果认定。

(4) 在模式创新方面，公司将传统中药与现代制药技术及现代化科技手段有机融合，推动中医药现代化发展

公司通过对公司产品药理机制、制造工艺、技术特点总结，自主研发并取得了发明专利 30 项，部分专利直接应用到公司产品生产。公司将传统中药与现代制药技术进行融合，不断创新提升中药制造方法，推动中医药现代化发展。

此外，公司投资建立高新技术厂区，并对生产线全面进行现代化更新，目前已拥有片剂、硬胶囊剂、颗粒剂、口服液、橡胶膏剂、糖浆剂、散剂等剂型的多条现代化生产线。子公司宏仁堂筹建数字化提取车间，引进新工艺设备，上线 DCS 和 SCADA 系统，实现生产设备及生产过程数据的采集、分析与监视，通过

智能化、信息化手段，提升生产管理与制造水平，使传统中药与现代化科技有机结合，提升产品质量控制水平和稳定性，实现中药生产的现代化。

2、创造方面

公司深耕中成药行业多年，是历史悠久的中药企业之一，截至本问询回复出具之日，公司拥有 114 个药品批准文号，31 种药品被列入国家医保目录，11 种药品被列入国家基本药物目录。

此外，公司三大主要产品肾炎康复片、血府逐瘀胶囊、脉管康复片 2021 年实现收入分别为 39,436.53 万元、35,373.03 万元和 14,221.45 万元，公司通过提供优质产品为社会公众健康服务，通过产品和服务为社会创造价值。

肾炎康复片作用机理明确，可明显降低尿蛋白。蛋白尿是导致慢性肾脏病疾病进展的独立危险因素，肾炎康复片通过修复肾脏滤过膜中的足细胞减少蛋白流失，可明显降低尿蛋白，有治疗慢性肾脏疾病的作用。此外，肾炎康复片亦是临床治疗糖尿病肾病常用的中成药。

血府逐瘀胶囊具有活血化瘀、行气止痛的功效，是治疗血瘀证的代表方剂，也是证候类中药的典型代表，可以治疗由血瘀引起的冠心病心绞痛、头痛、失眠等多种疾病。

脉管康复片能够改善微循环和血液流变学，具有抗炎镇痛、抑制和改善纤维化等功效，是《下肢动脉硬化闭塞症诊治指南》推荐用药，可用于下肢动脉硬化性闭塞症、脉管炎、硬皮病、动静脉内瘘的早期并发症、下肢慢性静脉功能不全等疾病的治疗。

3、创意方面

公司积极响应中医药现代化的号召，注重用现代科学解读中医药学原理，利用中药基础理论、物质基础、药效评价及作用机制、体内过程、安全性及临床疗效评价和质量标准体系等现代化研究关键技术，发掘中医药宝库，开展中成药二次开发，诠释中医药学的科学内涵。

中医药历久弥新、蓬勃发展的根基在于临床价值，但符合现代科学通则的中医药临床有效性和安全性证据的不足，成为阻碍中医药振兴发展的瓶颈。用科学的研究方法、高质量的证据来验证或阐明中医药的临床价值，是“继承好、发展好、利用好”中医药伟大宝库的基本要求和重要任务。

在泌尿系统领域，公司为国家级“重大新药创制”科技重大专项“中药大品种技术改造与技术提升研究”子项目“治疗慢性肾脏病创新药物肾炎康复片循证医学临床研究”责任单位，该项目已完成 720 例肾炎康复片治疗原发性肾小球肾炎的多中心、双盲、双模拟、随机、对照研究，以及 1,500 例肾炎康复片治疗慢性肾脏病的多中心、开放、随机、对照研究，并已获得结项验收批复。该项研究结果证实⁴：肾炎康复片加氯沙坦钾治疗比单独氯沙坦钾治疗更能减少蛋白尿。对于低血压患者和不能耐受 RAS 抑制剂的患者来说是一个特别好的治疗选择。该研究是少数中医大样本随机对照试验之一，为 CKD 的治疗提供了新的思路。

在心脑血管领域，公司参考《证候类中药新药临床研究技术指导原则》，围绕血府逐瘀胶囊“气滞血瘀证”，在神经内科、心血管内科及妇科领域开展异病同证的证候学上市后临床有效性和安全性研究。项目以气滞血瘀中医证候 PRO 量表为主要疗效指标，采用多中心、大样本、二阶段适应性富集设计、随机、双盲、安慰剂对照临床研究方法，评价血府逐瘀胶囊治疗气滞血瘀引起的稳定性冠心病、慢性失眠症、头痛、子宫内膜异位症的证候疗效和安全性。该项研究有两项创新，一是采用“证病结合”的科研思路，促进了临床的合理用药；二是采用有助于准确筛选受试者的“二阶段适应性富集设计”，有助于探索适合血府逐瘀胶囊的敏感性人群特征。

在周围血管领域，公司针对主要产品脉管复康片特点，开展药效学和循证医学临床研究，通过蛋白质组学、网络药理学、分子生物学等研究理论和方法阐明脉管复康片的作用机制；采用中西医结合临床设计思路，通过循证医学临床试验研究为脉管复康片治疗和改善周围血管疾病治疗的有效性和安全性提供现代医学临床依据。

⁴ Wu J, Duan S W, Yang H T, et al. Efficacy and safety of Shenyankangfu Tablet, a Chinese patent medicine, for primary glomerulonephritis: A multicenter randomized controlled trial[J]. Journal of Integrative Medicine, 2021.

综上，公司具备创新、创造及创意特征，并已进一步完善《关于符合创业板定位要求的专项说明》相关内容。

二、请保荐人对上述问题发表明确意见，并完善《关于发行人符合创业板定位要求的专项意见》

（一）核查程序

保荐人履行了如下核查程序：

1、查阅发行人同行业可比公司的公开披露资料，了解同行业可比公司的技术工艺及技术路线情况；访谈发行人的生产和研发部门相关负责人，了解发行人的技术工艺及技术路线；对比发行人技术工艺及技术路线与同行业可比公司的差异情况；

2、获取发行人发明专利证书，了解发行人目前在申请的发明专利情况；

3、访谈发行人董事长，了解发行人核心技术、经营模式等方面的核心竞争力及优势，了解发行人成长性、创新性的具体表现；

4、通过网络查询，了解近年来受到国家政策对中医药行业主要政策、发行人所在行业技术进步的方向和趋势以及技术更迭情况；查阅了发行人主要产品的技术指标，并与国家标准进行比较；

5、查阅发行人研发项目资料，了解发行人研发投入的主要方向及成果；访谈研发部门负责人，了解研发投入对发行人持续经营能力、产品竞争力、成本控制等方面的重要性，了解发行人未来研发投入计划；

6、查阅发行人同行业可比公司的公开披露资料，了解同行业可比公司研发投入情况，与发行人的研发投入情况进行对比；

7、查阅《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》等相关规定，分析发行人是否符合创业板定位。

（二）核查结论

经核查，保荐人认为：

1、发行人掌握了真空干燥技术、喷雾沸腾干燥一步制粒技术、湿法混合制粒技术、水溶性薄膜包衣技术、胶囊灌装技术等多项先进技术工艺，与同行业可比公司形成了差异化的技术优势；

2、发行人自主研发并取得了发明专利 30 项，此外尚有 7 项发明专利在申请中，专利技术方面整体与沃华医药差异不大；

3、受剂型、处方、原料等方面的差异影响，发行人主要产品与同行业可比公司主要产品在产品制备的技术路线上存在一定差异。但发行人与同行业可比公司的主要产品在制备技术上均形成了发明专利，具有一定先进性；

4、发行人核心技术、经营模式等方面具有较强优势，具有较强的成长性以及创新性；

5、发行人紧随行业技术进步方向，使传统中药与现代化科技有机结合，主要产品多项指标实测数据均大幅优于国家法定标准；

6、发行人现有研发投入水平已经能满足公司在现有产品优化、未来产品储备以及成本控制等方面的需求，研发费用较低对发行人持续经营、营业收入增长持续性不存在显著影响；

7、发行人研究发展方向明确，多年来一直围绕重点品种的二次开发和经典名方的研究，发行人将继续在经典名方研发、已有重点品种二次开发两个核心研发方向上继续维持并逐步提高相关研发投入，强化公司竞争能力，保持公司主营业务的可持续发展；

8、发行人具备创新、创造、创意特征，符合创业板定位。

保荐机构已进一步完善《关于发行人符合创业板定位要求的专项意见》相关内容。

问题 3

关于不动产瑕疵

申请文件与审核问询回复显示：

(1) 占发行人使用房屋建筑物面积 8.47%的研发大楼暂未取得房屋产权证书，预计在完善相关手续后，于 2024 年 6 月取得相关研发楼的不动产权证书。

(2) 2021 年末，发行人因搭建未经许可的建（构）筑物而被天津市西青区大寺镇综合执法局予以 37.17 万元的行政处罚。

(3) 发行人向十全农产品等主体租赁的房屋存在未履行相应村集体审议和决策程序、未取得权属证书情形。

请发行人：

(1) 结合研发楼的主要用途、占固定资产的比例等因素，说明研发楼的产权瑕疵对生产经营持续性、稳定性的影响。

(2) 结合同类可比案例、土地房屋相关法律法规、房屋土地产权证书办理主管部门的情况，说明发行人拟解决房产瑕疵方案的可行性与合规性。

(3) 结合在租赁房屋开展生产经营的具体情况、瑕疵房屋的面积占比，说明租赁房屋瑕疵整改的具体措施；结合医药行业对药品提取、生产、加工场地资质的要求等因素，说明回复所称可以通过变更租赁场地等措施解决潜在风险的可行性。

(4) 说明 2021 年末因搭建未经许可的建（构）筑物而被处罚的具体情况。

请发行人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 结合研发楼的主要用途、占固定资产的比例等因素，说明研发楼的产权瑕疵对生产经营持续性、稳定性的影响

公司研发楼已使用部分的主要用途为培训、研发、会议。研发楼的面积为 6,387 平方米，占发行人拥有和使用的房屋建筑物（含未取得产权证书的建/构筑物

物和租赁房产) 总面积的比例为 8.47%; 截至 2021 年末, 研发楼的账面价值为 3,792.07 万元, 占发行人 2021 年末固定资产账面价值的比例为 15.42%。

研发楼同时坐落于发行人拥有的土地使用权证号为“房地证津字第 111011129416”的土地和宏仁堂拥有的土地使用权证号为“津(2017)西青区不动产权第 1039918 号”的土地上。因该建筑物所对应的土地使用权归属于两个不同的法人主体, 故发行人未能在研发楼建设过程中办理规划和建设手续, 也未能取得不动产权证。发行人目前正在通过统一土地权属的方式办理研发楼的产权证书。

公司的实际控制人张彦森、高桂琴均已出具承诺, 如果公司及其子公司因建设相关房屋建筑物/构筑物未依法办理报批报建手续或涉及其他法律瑕疵而被有关政府部门责令限期拆除、予以行政处罚, 给公司造成经济损失(包括但不限于拆除的直接损失、搬迁费用、固定配套设施损失、停工损失、罚款等)的, 其将予以全额承担, 确保公司及其子公司不会因此遭受任何损失。

综上, 研发楼占发行人房屋建筑物总面积和固定资产账面价值的比例较小, 且并未用于发行人的核心生产环节, 对发行人生产经营的重要程度较低。截至本问询回复出具之日, 发行人不存在因研发楼产权瑕疵导致无法占有、使用研发楼或无法开展生产经营活动的情形, 发行人已有较为成熟的办证方案且正在办理过程中。实际控制人已承诺就瑕疵房产给公司造成的损失进行全额赔偿。研发楼的上述产权瑕疵对发行人生产经营的持续性、稳定性不会产生重大不利影响。

(二) 结合同类可比案例、土地房屋相关法律法规、房屋土地产权证书办理主管部门的情况, 说明发行人拟解决房产瑕疵方案的可行性与合规性。

1、发行人房产瑕疵情况及解决方案

发行人自建的未取得产权证书的建(构)筑物面积共计 10,225.56 平方米, 具体情况及对应房产瑕疵解决方案如下:

名称	地址	面积(m ²)	用途	占发行人房屋建筑物面积的比例(%)	房产瑕疵方案
----	----	---------------------	----	-------------------	--------

研发楼	天津市西青经济技术开发区赛达八支路1号、3号	6,387.00	培训、研发、会议	8.47	通过统一土地权属办理产权证书；实际控制人承诺赔偿损失
裙房、车库	天津市西青经济技术开发区赛达八支路1号、3号	1,998.01	员工活动、门卫、车库等	2.65	经咨询天津规自局西青分局，确认无法补办相关建设手续；使用过程中确保建筑物使用安全；实际控制人承诺赔偿损失
待货区	天津市西青经济技术开发区赛达八支路1号	1,262.00	装卸货	1.67	可随时拆除；实际控制人承诺赔偿损失
其他	天津市西青经济技术开发区赛达八支路1号、3号	578.55	仓储、休息	0.77	可随时拆除；实际控制人承诺赔偿损失
合计		10,225.56	-	13.56	-

如上表所示，经咨询天津市规自局西青分局，发行人自建建（构）筑物中的裙房、车库及待货区已确认无法补办建设手续，发行人在使用中将逐年做好房屋质量安全鉴定以及消防安全评价，确保使用安全；其他零星建（构）筑物可视情况随时拆除。前述建（构）筑物面积较小、可替代性强，即使拆除也不会对发行人资产完整性和持续生产经营产生重大不利影响，而且发行人实际控制人已经就房产瑕疵作出承诺，确保发行人不会因此受到损失。

关于研发楼，除由实际控制人出具赔偿损失的兜底承诺外，发行人正积极寻求瑕疵解决方案，决定采取统一土地权属的方式办理产权证书，相关情况如下：

因对应土地使用权归属于不同权利主体，导致发行人未能就研发楼办理相应的规划建设手续，未能取得不动产权证。为解决该等产权瑕疵，办理研发楼的产权证书，发行人拟与宏仁堂签署交易合同，受让研发楼及其所对应的土地使用权中归属于宏仁堂的部分，通过该等方式合并研发楼房产土地的产权归属，然后以发行人自己的名义依法办理研发楼各项规划建设手续及产权证书。

2、结合同类可比案例、土地房屋相关法律法规、房屋土地产权证书办理主管部门的情况，说明发行人拟解决房产瑕疵方案的可行性与合规性

（1）同类可比案例

房屋坐落涉及多项土地的，在办理建设手续或权属证书之前需先将涉及的土

地使用权合并登记在同一份权属证书之上。采取该等办证方案的同类可比案例及相关具体情况如下：

上市公司	具体情况
华映科技（000536）	子公司科立视尚有 3 处房屋未取得权属证书的原因：上述 3 处房屋的坐落涉及科立视一期、二期、三期三宗土地，根据不动产登记中心的要求，办理上述 3 处房屋的权属证书，需要先将科立视名下一期、二期、三期三宗土地的土地使用权合并单独一份权属证书之上……
恒久科技（002808）	募投项目“有机光电工程技术中心建设项目”原拟在项目实施单位吴中恒久位于苏州市吴中区越溪北官渡路 89 号的厂区内的编号为“吴国用（2010）第 06100228 号”土地（以下简称“地块 1”）实施新建研发大楼及相关配套建筑的建设工作。2016 年，吴中恒久新取得编号为“苏（2016）苏州市不动产权第 6054576 号”的不动产权证书（以下简称“地块 2”），该“地块 2”的地址仍为苏州市吴中区越溪北官渡路 89 号，与“地块 1”为相邻地块。该两地块为吴中恒久所拥有的全部土地使用权。根据相关政策的要求，吴中恒久需将上述两块土地证件合二为一后方能申请建设项目。根据相关政策的要求，吴中恒久需将上述两块土地证件合二为一后方能申请建设项目。
中毅达（600610）	位于福泉市马场坪瓮福化工园区天福公司厂区的部分房产位于两个不同的土地证上，须对这 2 宗地进行合并办证后才能办理房屋不动产权证。2022 年 4 月 28 日，福泉市自然资源局已出具意见，同意天福化工 2 宗土地合并，现天福化工正协调与土地相邻的单位和村集体签署权籍调查表，预计在 2022 年 5 月底前完成该无证房产权属证书的处理。
柳工（000528）	为统一办理不动产权登记，湖北欧维姆将上述正在办理权属证书的土地与已取得国有土地使用证的 2 处相邻土地（分别为嘉国用（2015）第 22440013 号，面积 48,343.96 m ² ；嘉国用（2015）第 22440014 号，面积 12,187.36 m ² ）申请办理合宗手续，于 2021 年 3 月 15 日与嘉鱼县自然资源和规划局就上述土地重新签署了《国有建设用地使用权出让合同》（合同编号：JYGQ2021001、JYGQ2021002）。
泽璟制药（688266）	就公司原持有的证载编号为苏（2018）昆山市不动产权第 0153838 号及昆国用 2015）第 DWB158 号 2 宗地块的开发建设期限及土地合并事宜，2019 年 5 月 5 日，公司与昆山市自然资源和规划局、昆山高新技术产业开发区管理委员会签订《关于 3205832013CR0034、（2015）转第 9 号合同的补充协议》，该协议约定：因两地块毗邻，昆山市自然资源和规划局同意两宗地统一规划整体开发……截至本招股说明书签署日，上述两宗地块已完成土地合并，公司已取得昆山市自然资源和规划局于 2019 年 6 月 6 日核发的《中华人民共和国不动产权证书》（苏（2019）昆山市不动产权第 3029238 号）。

注：上表内容来源于公开信息检索。

（2）土地房屋相关法律法规

根据《不动产登记暂行条例实施细则》第 26 条、27 条的规定，同一权利人

分割或者合并不动产的，不动产权利人可以向不动产登记机构申请变更登记，因买卖不动产导致不动产权利转移的，当事人可以向不动产登记机构申请转移登记。根据《土地管理法》第2条的规定，土地使用权可以依法转让。根据《中华人民共和国城镇国有土地使用权出让和转让暂行条例（2020修订）》第20条、第25条的规定，土地使用权转让应当签订转让合同，土地使用权和地上建筑物、其他附着物所有权转让，应当依照规定办理过户登记。

（3）房屋土地产权证书办理主管部门的意见

2022年5月13日，天津市规自局西青分局向宏仁堂出具《关于同意天津宏仁堂药业有限公司申请拆分土地的意见函》，同意宏仁堂将其所有的“津（2017）西青区不动产权第1039918号”土地进行拆分（即将研发楼所占宏仁堂的土地与该地块其余部分土地拆分为两个独立地块），两个地块均由宏仁堂按照原批准用地性质、土地使用权终止日期、权利性质使用。

（4）发行人和宏仁堂履行的相关程序

宏仁堂已于2021年8月召开股东会，同意将研发楼及所占用土地中归属其所有的部分转让给发行人，并由发行人就研发楼整体办理产权证书。

发行人就研发楼产权证书补办方案还向西青经济开发区负责巡查和监管土地管理、建设管理相关行政执法检查工作的主管单位经开集团进行了请示，2021年8月，经开集团向发行人出具《关于〈天津同仁堂集团股份有限公司关于办理建设手续及产权证相关问题的函〉的复函》，该单位经咨询有关部门后认为该方案相对可行，原则同意并积极推动公司在合并土地权属后就研发楼补办规划、建设手续及产权证的方案。

发行人已就上述办证方案向有关主管部门进行请示，该方案后续需履行的手续及办理计划如下：向规划主管部门提出申请并测绘合并使用权之建设用地面积、在依法履行内部审议程序后与宏仁堂签署正式交易合同并同期办理消防竣工验收、环评、建筑工程质量鉴定和房屋安全鉴定等手续。排除疫情及各环节办理进度等因素影响，争取在2024年6月30日前取得研发楼的不动产权证书。

综上，结合同类可比案例、《土地管理法》《中华人民共和国城镇国有土地

使用权出让和转让暂行条例（2020 修订）》《不动产登记暂行条例实施细则》等法律、法规的规定及主管部门要求，发行人通过统一土地权属解决研发楼产权瑕疵的方案具有可行性，符合相关法律规定及政策要求。该等方案已经宏仁堂股东会审议通过，且主管部门天津市规自局西青分局已经同意宏仁堂进行土地拆分，待宏仁堂就所拆分土地办妥产权登记后，发行人将依法履行内部审议程序并与宏仁堂签署正式交易合同，通过受让方式将研发楼所涉及土地的权属统一办理至发行人名下并办理研发楼产权证书，该方案有较为明确的预计办理期限，后续实施不存在实质性法律障碍。

（三）结合在租赁房屋开展生产经营的具体情况、瑕疵房屋的面积占比，说明租赁房屋瑕疵整改的具体措施；结合医药行业对药品提取、生产、加工场地资质的要求等因素，说明回复所称可以通过变更租赁场地等措施解决潜在风险的可行性

1、发行人在现有租赁房屋开展生产经营的情况及面积占比

截至本问询回复出具之日，发行人现有租赁房屋中的部分房屋用于仓储、宿舍或闲置，不涉及发行人生产环节；涉及发行人生产经营活动的租赁房屋具体情况如下：

序号	承租方	出租方	坐落	面积 (m ²)	租赁期限	用途
1	津同仁	十全公司	小站镇工业园区 5号路1-1号	1,466.00	2021.1.1- 2025.11.30	中药材前处理
2	津同仁	十全公司	小站镇工业园区 5号路1-2号	1,480.00	2021.1.1- 2025.12.31	中药材前处理
3	宏仁堂	宏仁加工厂	天津市津南区小 站镇传字营村	5,620.00	2021.1.1- 2025.12.31	中药材前处理、 提取

上述3项租赁房屋中，第1项、第2项房屋未取得权属证书，且第1项房屋所附着的土地性质为集体建设用地，出租方并未就相关租赁事宜履行相应的村集体审议和决策程序，存在法律瑕疵。该等瑕疵租赁房产面积共计2,946平方米，占发行人房屋建筑物（含未取得产权证书的建/构筑物 and 租赁房产）面积总和的比例为3.91%。

2、发行人针对上述租赁瑕疵房产的整改措施

如上所述，上述存在瑕疵的租赁房产主要由发行人用于中药材前处理。发行人租用的上述房屋位于周边配套较为成熟的小站镇工业园区，若发行人因租赁房产瑕疵导致无法继续使用该等房产的，发行人可以在周边寻找替代场所。

3、发行人变更中药材前处理场地的可行性

根据《中华人民共和国药品管理法》的规定，从事药品生产活动应当取得药品生产许可证。根据发行人持有的天津药监局核发的“津 20150034”号《药品生产许可证》，发行人经许可的生产地址和生产范围中，中药材前处理环节对应的生产地址为“天津市津南区小站镇工业园区五号路”。因此，若发行人拟变更中药材前处理环节的场地，则需要变更《药品生产许可证》。

根据国家市场监督管理总局发布的《药品生产监督管理办法》第十六条等相关规定，生产地址属于药品生产许可的许可事项，变更生产地址的，药品生产企业应当按照该办法相关的规定及相关变更技术要求，向原发证机关提出药品生产许可证变更申请，提交涉及变更内容的有关材料，并报经所在地省、自治区、直辖市食品药品监督管理部门审查决定。原发证机关应当自收到企业变更申请之日起十五日内作出是否准予变更的决定。

根据国家药品监督管理局发布的《药品上市后变更管理办法（试行）》第十三条、第十四条等相关规定，药品生产企业变更生产场地的，应当按照《药品生产监督管理办法》及相关变更技术指导原则要求进行研究、评估和必要的验证，向所在地省级药品监管部门提出变更《药品生产许可证》申请并提交相关资料。省级药品监管部门按照《药品生产监督管理办法》《药品注册管理办法》及相关变更技术指导原则要求开展现场检查和技术审评，符合要求的，对其《药品生产许可证》相关信息予以变更。变更药品生产场地的，药品的处方、生产工艺、质量标准等应当与原药品一致，持有人应当确保能够持续稳定生产出与原药品质量和疗效一致的产品。

根据国家药品监督管理局药品审评中心发布的《已上市中药药学变更研究技术指导原则（试行）》的相关规定，包括前处理在内的中药制剂生产场地的变更，

重点关注生产场地变更前后生产全过程的质量控制一致性情况，通过对变更前后药品关键工艺控制参数、药用物质基础的对比研究和分析，判定变更前后药品质量是否存在明显差异。变更制剂生产场地研究验证工作主要参考变更的具体情况 and 原因、新旧场地生产工艺情况、变更前后质量对比研究资料、稳定性研究资料等内容。

综上，《已上市中药药学变更研究技术指导原则（试行）》《药品上市后变更管理办法（试行）》对于变更中药制剂生产场地（包括前处理）涉及的技术要求及药品监管部门的审查方式等进行了明确规定；《药品生产监督管理办法》则对药品监管部门的审查期限做出了明确规定。若发行人确因租赁房产瑕疵导致需要变更中药材前处理场地的，发行人可按照《已上市中药药学变更研究技术指导原则（试行）》等相关规定对新的前处理场地进行充分研究、评估和验证、确保变更前后药品质量控制一致性，并按照《药品上市后变更管理办法（试行）》《药品生产监督管理办法》等相关法律、法规的规定向当地药品监管部门申请变更《药品生产许可证》。在新的前处理场地符合相关技术要求的情况下，发行人变更中药材前处理场地预计不存在实质性法律障碍，相关变更申请有可以预计的办结期限，发行人通过变更租赁场地解决租赁物瑕疵的方案具有可行性。

（四）说明 2021 年末因搭建未经许可的建（构）筑物而被处罚的具体情况

2021 年 12 月 13 日，天津市大寺镇人民政府综合执法局在对公司研发楼进行现场勘察时，认为发行人存在“未经许可搭建建筑物、构筑物、其他设施的行为”，根据《中华人民共和国城乡规划法》第 64 条的规定，拟对发行人予以罚款 371,682.57 元的行政处罚，并向发行人出具了《行政处罚告知书》。

2021 年 12 月 15 日，天津市大寺镇人民政府综合执法局以发行人违反《中华人民共和国城乡规划法》第 40 条相关规定为由，作出“大寺综执罚决字[2021]121 号”《行政处罚决定书》，对发行人处以房屋建设施工合同价款总额 5%的罚款，计 371,682.57 元。

受到上述处罚后，发行人已经按时缴纳罚款⁵。根据天津市西青区大寺镇人

⁵ 实际控制人张彦森已经按照其出具的《承诺函》之规定，于 2021 年 12 月 16 日向发行人支付 371,682.57 元作为补偿。

民政府 2021 年 12 月 29 日出具的《证明》，发行人已按时缴纳罚款并按照要求整改；发行人的相关行为不属于《中华人民共和国城乡规划法》规定的情节严重的情形，不构成重大违法违规行为；发行人受到的该等处罚不属于重大行政处罚。

二、请发行人、发行人律师发表明确意见。

（一）核查程序

保荐人、发行人律师执行了如下程序：

1、盘点未取得产权证书建（构）筑物，取得相关建（构）筑物图纸，访谈发行人管理层，了解相关建（构）筑物用途；

2、获取了发行人、宏仁堂拥有的土地使用权证等相关文件；

3、取得了发行人实际控制人出具的相关承诺；

4、查阅了《土地管理法》《不动产登记暂行条例实施细则》等相关法律法规，判断发行人房产瑕疵的合规性；

5、获取了宏仁堂股东会决议、天津市规自局西青分局出具《关于同意天津宏仁堂药业有限公司申请拆分土地的意见函》、天津市西青区住房和城乡建设委员会分别出具《证明》等文件；

6、取得发行人房屋租赁合同，了解租赁房产具体用途；

7、查阅了《中华人民共和国药品管理法》《药品生产监督管理办法》等相关法律法规，判断发行人变更中药材前处理场地的可行性；

8、取得了天津市大寺镇人民政府综合执法局出具的《行政处罚决定书》。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、发行人研发楼占发行人 2021 年末固定资产账面价值比例为 15.42%，比例较小，并未用于发行人的核心生产环节，研发楼的产权瑕疵对发行人资产完整性和持续生产经营不会产生重大不利影响；

2、发行人已制定相关方案，并取得宏仁堂股东会的审议通过，且主管部门天津市规自局西青分局已经同意宏仁堂进行土地拆分，已上市公司亦存在类似案例，发行人通过受让方式将研发楼所涉及土地的权属统一办理至发行人名下并办理研发楼产权证书的方案不存在实质性法律障碍，该方案具备可行性、合规性；

3、发行人通过变更中药材前处理场地解决租赁房屋瑕疵的方案预计不存在实质性法律障碍，具有可行性；

4、发行人 2021 年末因搭建未经许可的建（构）筑物而被处罚后，已经按时缴纳罚款并按照要求整改，发行人的相关行为不属于《中华人民共和国城乡规划法》规定的情节严重的情形，不构成重大违法违规行为，亦不会对本次发行上市造成实质性影响。

问题 4

关于关联共同投资

申请文件与审核问询回复显示：

（1）发行人、控股子公司宏仁堂、梁秀芹持有河北沧州农商行部分股权，实际控制人高桂琴、张彦明在 2018 年转让其所持河北沧州农商行的股权。

（2）发行人与关联方合计持有河北沧州农商行 9.18%股权，正定农商行 7.55%股权，河间联社 4.98%股权。

请发行人：

（1）说明截至目前河北沧州农商行的股权结构、控股股东等信息，发行人与关联方持有该公司股权的合计比例。

（2）说明高桂琴、张彦明等关联方 2018 年转让股权的情况，包括转让原因、转让价格与定价依据、受让方的基本情况等。

（3）结合报告期内发行人与沧州农商行业务与资金往来的具体情况，说明发行人认为相关业务与资金往来定价公允、具有商业合理性与必要性的原因与依据。

(4) 说明发行人及关联方持有 5%以上股份的商业银行数量是否符合《商业银行股权管理暂行办法》的规定，河北沧州农商行、正定农商行、河间联社所具备的资质及持有牌照情况。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 说明截至目前河北沧州农商行的股权结构、控股股东等信息，发行人与关联方持有该公司股权的合计比例

1、沧州农商行的股权结构

截至 2022 年 5 月 18 日，沧州农商行股本总额为 1,627,094,313 元，其中法人股股本额 1,222,349,735.34 元，占比 75.12%；自然人股股本额 404,744,577.66 元，占比 24.88%。

截至 2022 年 5 月 18 日，沧州农商行的前十大股东情况如下：

单位：股

序号	股东姓名/名称	统一社会信用代码	持股数额	持股比例
1	河北盛邦房地产开发有限公司	9113018574341882XF	82,277,001	5.06%
2	河北文丰实业集团有限公司	91130230734371193B	81,000,000	4.98%
3	河北达诺邦商贸有限公司	91130930752408279C	80,967,435	4.98%
4	唐山曹妃甸区金茂物流有限公司	91130230075963549L	79,000,000	4.86%
5	宏仁堂	9112010610315706X8	73,661,897	4.53%
6	津同仁	91120000103542718C	73,661,897	4.53%
7	河北宏运信通汽车销售有限公司	91130100074895206F	72,208,812	4.44%
8	北京德益隆钢铁有限公司	91110105777053494X	71,218,275	4.38%
9	北京岳洋通物资有限公司	91110106101201653Q	68,788,784	4.23%
10	河北大众凯华交通运输有限公司	91130113236026629K	65,417,577	4.02%
合计		-	748,201,678	45.98%

2、沧州农商行不存在控股股东

根据《商业银行股权管理暂行办法》（中国银行业监督管理委员会令 2018

年第1号)第五十六条、《公司法》第二百一十六条的规定,“控股股东,是指其出资额占有限责任公司资本总额百分之五十以上或者其持有的股份占股份有限公司股本总额百分之五十以上的股东;出资额或者持有股份的比例虽然不足百分之五十,但依其出资额或者持有的股份所享有的表决权已足以对股东会、股东大会的决议产生重大影响的股东”。

根据中国银行保险监督管理委员会(以下简称“中国银保监会”)颁布的《中国银保监会农村中小银行机构行政许可事项实施办法》(中国银行保险监督管理委员会令2019年第9号)第十二条的规定,单个境内非金融机构及其关联方、一致行动人合计投资入股比例不得超过农村商业银行股本总额的10%。

截至2022年5月18日,沧州农商行任一股东及其关联方的合计持股比例均未超过10%,沧州农商行不存在持股比例50%以上或依其持有的股份所享有的表决权足以对该行股东大会决议产生重大影响的股东,沧州农商行不存在控股股东。

3、发行人与关联方持有沧州农商行股权的合计比例

截至2022年5月18日,津同仁和宏仁堂分别持有沧州农商行73,661,897股股份,持股比例均为4.53%;发行人报告期内曾经存在的关联方梁秀芹持有沧州农商行1,974,161股股份,持股比例为0.12%,除此之外,津同仁不存在其他关联方持有沧州农商行股份的情形。截至2022年5月18日,发行人与关联方持有沧州农商行股份的比例合计为9.18%。

(二)说明高桂琴、张彦明等关联方2018年转让股权的情况,包括转让原因、转让价格与定价依据、受让方的基本情况等。

高桂琴、张彦明、张文在2018年8月分别将其所持沧州农商行的股份转让给第三方,具体情况如下:

单位:股,元

转让方	受让方	股份数额	占沧州农商行总股本比例	价款总额	单价
高桂琴	卢春霞	4,678,464	0.36%	6,549,849.60	1.4元/股
张彦明		1,559,488	0.12%	2,183,283.20	

张文		6,549,850	0.50%	9,169,790.00	
----	--	-----------	-------	--------------	--

根据高桂琴、张彦明、张文出具的说明，为确保发行人及其关联方在沧州农商行的持股比例符合中国银保监会关于单个境内非金融机构及其关联方合计投资入股比例不得超过农村商业银行股本总额 10% 的监管规定，各方经协商后，高桂琴、张彦明、张文三人决定退出并转让所持有的沧州农商行股份。

高桂琴、张彦明、张文转让沧州农商行的价格为 1.4 元/股，定价依据系参照沧州农商行截至 2017 年末的每股净资产值并经交易各方协商确定。经沧州农商行确认，本次转让价格符合该行 2018 年股权公允价格。

上述股份转让的受让方为自然人卢春霞（女，中国籍，身份证号：1309281975****0026，住址：河北省沧州市），沧州农商行已对卢春霞的受让资格进行审核，本次转让完成后卢春霞的股份数量符合监管规定。根据沧州农商行提供的其就本次转让进行内部请示的工作签报，沧州农商行已就本次转让履行内部审批程序。

（三）结合报告期内发行人与沧州农商行业务与资金往来的具体情况，说明发行人认为相关业务与资金往来定价公允、具有商业合理性与必要性的原因与依据。

1、报告期内发行人与沧州农商行业务与资金往来的具体情况

报告期内，发行人与沧州农商行的业务和资金往来情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 12 月 31 日 /2021 年度	2020 年 12 月 31 日 /2020 年度	2019 年 12 月 31 日 /2019 年度
存款余额	4,078.33	2,590.04	5,628.98
利息收入	98.49	225.15	141.77
现金分红	1,325.91	1,325.91	-

（1）现金存款及取得利息收入

报告期内，发行人在沧州农商行开立账户办理存款业务，沧州农商行按照约定对发行人存款进行本金和利息结算。2019 年初至 2020 年 6 月期间，双方约定的利率为 3.3%；2020 年 7 月至 2021 年 12 月期间，双方约定的利率为 3%。

(2) 现金分红

根据沧州农商行《2019 年度股东大会会议决议》《2020 年度股东大会会议决议》等资料，沧州农商行 2019 年度和 2020 年度股金分红的比例为 9%。按照发行人在沧州农商行的持股数 147,323,794(合计)计算，发行人 2019 年度和 2020 年度应得的股金分红数额均为 13,259,141.46 元。发行人于 2020 年 3 月和 2021 年 3 月收到该等分红款。

2、报告期内发行人与沧州农商行业务与资金往来的定价公允性

发行人与沧州农商行签署智能存款业务合同，沧州农商行按照合同约定对发行人存款进行利息结算。根据沧州农商行出具的《确认函》，发行人适用的存款利率经该行审批后执行。根据发行人 2021 年第二次临时股东大会审议通过的《关于确认公司近三年（2018-2020 年度）关联交易的议案》和 2020 年年度股东大会审议通过的《关于预计公司 2021 年度日常性关联交易的议案》，发行人在沧州农商行存款及取得利息收入按照市场公允价格为定价依据，不损害公司及其他非关联方的利益。独立董事就此发表独立意见，认为该等关联交易价格公允，不存在影响公司独立性的情形，不存在损害公司和股东利益的行为。

发行人取得现金分红的金额均系按照沧州农商行股东大会决议确定的分红比例及发行人在沧州农商行的持股数额确定，前述分红比例适用于该行的全体股东。

3、报告期内发行人与沧州农商行业务与资金往来的商业合理性和必要性

报告期内，沧州农商行依法持有《营业执照》《金融许可证》等资质牌照，有权吸收公众存款，发行人在沧州农商行办理存款业务属于正常的商业交易行为，具有商业合理性和必要性。

报告期内，沧州农商行持续盈利，沧州农商行根据其 2019 年度和 2020 年度股东大会的决议进行股金分红并向全体股东进行分配属于正常的商业行为，发行人作为股东取得投资收益具有商业合理性和必要性。

(四) 说明发行人及关联方持有 5%以上股份的商业银行数量是否符合《商业银行股权管理暂行办法》的规定，河北沧州农商行、正定农商行、河间联社所具备的资质及持有牌照情况

1、发行人及关联方持有 5%以上股份的商业银行数量符合《商业银行股权管理暂行办法》的规定

《商业银行股权管理暂行办法》第九条、第十四条规定，同一投资人及其关联方、一致行动人作为主要股东参股商业银行的数量不得超过 2 家，主要股东是指持有或控制商业银行百分之五以上股份或表决权，或持有资本总额或股份总额不足百分之五但对商业银行经营管理有重大影响的股东。

截至本问询回复出具之日，发行人及其关联方持股金融机构的情况如下：

机构名称	沧州农商行		正定农商行		河间联社	
机构性质	农村商业银行		农村商业银行		农村信用合作联社	
持股主体	持股数额 (股)	持股比例 (%)	持股数额 (股)	持股比例 (%)	持股数额 (股)	持股比例 (%)
津同仁	73,661,897	4.53	16,800,000	1.68	-	-
宏仁堂	73,661,897	4.53	50,400,000	5.04	21,820,598	4.98
高桂琴	-	-	4,480,000	0.448	-	-
张文	-	-	1,120,000	0.112	-	-
朱晓光	-	-	1,120,000	0.112	-	-
梁秀芹	1,974,161	0.12	1,568,000	0.1568	-	-
合计	149,297,955	9.18	75,488,000	7.5488	21,820,598	4.98

如上表所示，发行人及关联方持股的金融机构中，河间联社系农村信用合作联社，发行人及其关联方持股 5%以上的商业银行为沧州农商行和正定农商行，数量未超过 2 家，符合《商业银行股权管理暂行办法》的规定。

2、河北沧州农商行、正定农商行、河间联社所具备的资质及持有牌照情况

截至本问询回复出具之日，沧州农商行、正定农商行和河间联社持有的资质及牌照包括《营业执照》及《金融许可证》，具体情况如下：

(1) 三家机构持有《营业执照》的相关情况

名称	河北沧州农村商业银行股份有限公司	河北正定农村商业银行股份有限公司	河间市农村信用合作联社
统一社会信用代码	91130900677353457Q	91130100799579550B	91130984796586384X
类型	其他股份有限公司（非上市）	其他股份有限公司（非上市）	股份合作制
法定代表人	崔润生	李振国	陈树民
经营范围	吸收公众存款；发放短期、中期和长期贷款；办理国内结算；办理票据承兑与贴现；代理发行、代理兑付、承销政府债券、金融债券；从事同业拆借；办理银行卡（借记卡）业务；信通信用卡（贷记卡）发卡业务；保函业务；代理收付款项及代理保险业务；提供保管箱业务；代理实物贵金属业务；经银行业监督管理机构批准的其他业务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。	吸收公众存款，发放短期、中期和长期贷款，办理国内结算，办理票据承兑与贴现，代理发行、代理兑付、承销政府债券，买卖政府债券、金融债券，从事同业拆借，从事银行卡业务，办理信通信用卡发卡及银行卡收单业务，代理收付款项及代理保险业务，代销实物黄金、白银业务，经国务院银行业监督管理机构批准的其他业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	办理存款、贷款、票据贴现、国内结算业务；办理个人储蓄业务；代理其他银行的业务；代理收付及代理保险业务；买卖政府债券；代理发行、代理兑付、承销政府债券；代理实物贵金属业务；经中国银行业监督管理委员会批准，参加资金市场，为本联社融通资金；办理资金清算业务；房屋租赁；经中国银行业监督管理委员会及其派出机构批准的其他业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
注册资本	162,709.4313 万元	100,000 万元	43,790.9409 万元
成立日期	2008 年 6 月 26 日	2007 年 1 月 27 日	2006 年 12 月 29 日
营业期限	2008 年 6 月 26 日至长期	2007 年 1 月 27 日至长期	2006 年 12 月 29 日至无固定期限
住所	河北省沧州市运河区解放西路 126 号	河北省正定县恒山西路 108 号	河北省河间市武垣北街 161 号
登记机关	沧州市行政审批局	石家庄市行政审批局	河间市行政审批局

(2) 三家机构持有《金融许可证》的相关情况

名称	河北沧州农村商业银行股份有限公司	河北正定农村商业银行股份有限公司	河间市农村信用合作联社
业务范围	吸收公众存款；发放短期、中期和长期贷款；办理国内结算；办理票据承兑与贴现；代理发行、代理兑付、承销政府债券、买卖政府债券、金融债券；从事同业拆借；办理银行卡（借记卡）业务；信通信用卡发卡业务；代理收付款项及代理保险业务；提供保管箱服务；保函业务；经银行保险监管机构批准的其他业务。	吸收公众存款；发放短期、中期和长期贷款；办理国内结算；办理票据承兑与贴现；代理发行、代理兑付、承销政府债券；买卖政府债券、金融债券；从事同业拆借；从事银行卡业务；代理收付款项及代理保险业务；代销实物黄金、白银业务；经银行保险监管机构批准的其他业务。	办理存款、贷款、票据贴现、国内结算业务；办理个人储蓄业务；代理其他银行的业务；代理收付及代理保险业务；买卖政府债券；代理发行、代理兑付、承销政府债券；经银行保险监管机构批准，参加资金市场，为本联社融通资金；办理资金清算业务；经银行保险监管机构批准的其它业务。
批准日期	2008年6月17日	2006年12月28日	2006年12月12日
机构住所	河北省沧州市运河区解放西路126号	河北省正定县恒山西路108号	河北省河间市武垣北街161号
机构编码	B0334H313090001	B0460H213010001	E0225S313090001
发证机关	中国银保监会沧州监管分局	中国银保监会河北监管分局	中国银保监会沧州监管分局

二、请保荐人、发行人律师发表明确意见。

(一) 核查程序

保荐人、发行人律师执行了如下程序：

1、获取了沧州农商行《营业执照》及其公司章程、河北瑞立会计师事务所有限公司出具的“冀瑞立审字（2022）第1015号”《河北沧州农村商业银行股份有限公司2021年度审计报告》、沧州农商行出具的《确认函》；

2、查询了《商业银行股权管理暂行办法》（中国银行业监督管理委员会令2018年第1号）、《中国银保监会农村中小银行机构行政许可事项实施办法》（中国银行保险监督管理委员会令2019年第9号）；

3、取得了发行人及高桂琴、张彦明、张文出具的说明，《股份转让协议书》；

4、查询了沧州农商行《2019 年度股东大会会议决议》《2020 年度股东大会会议决议》；

5、查询了发行人 2021 年第二次临时股东大会审议通过的《关于确认公司近三年(2018-2020 年度)关联交易的议案》和 2020 年年度股东大会审议通过的《关于预计公司 2021 年度日常性关联交易的议案》；

6、查询了三家银行的《营业执照》《金融许可证》。

(二) 核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、沧州农商行已对卢春霞的受让资格进行审核，本次转让完成后卢春霞的股份数量符合监管规定，沧州农商行已就本次转让履行内部审批程序；

2、报告期内发行人与沧州农商行业务与资金往来主要包括存款业务、利息收入和现金分红，相关业务与资金往来定价公允、具有商业合理性与必要性；

3、发行人及关联方持有 5%以上股份的商业银行数量符合《商业银行股权管理暂行办法》的规定。

问题 5

关于营业收入

申请文件与审核问询回复显示：

(1) 发行人主要产品血府逐瘀胶囊已被湖北省纳入集采目录范围内，其他主要产品亦存在短期被纳入省级带量采购范围内的可能。就主要产品被国家或省级纳入带量采购相关目录的范围可能对公司的影响，公司做了量化分析。

(2) 发行人元胡止痛片、冠心苏合胶囊存在召回情况。

请发行人：

(1) 结合中标前后血府逐瘀胶囊在相关省份的价格、销量、相关推广费用的变动情况说明主要产品被纳入省级带量采购范围可能产生的影响，并结合前述情况说明相关量化分析的准确性。

(2) 说明相关产品召回的具体情况，是否存在被行政处罚的风险。

请保荐人、申报会计师对问题（1）发表明确意见，请保荐人、发行人律师对问题（2）发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）结合中标前后血府逐瘀胶囊在相关省份的价格、销量、相关推广费用的变动情况说明主要产品被纳入省级带量采购范围可能产生的影响，并结合前述情况说明相关量化分析的准确性

1、中成药省际联盟集中带量采购公司产品中标情况

2021年12月27日，湖北省医药价格和招标采购管理服务网发布了《中成药省际联盟集中带量采购公告（第4号）》，公司主要品种之一血府逐瘀胶囊（36粒）入选，中选价格为19.12元。

2022年3月30日，湖北省医药价格和招标采购管理服务网发布了《中成药省际联盟集中带量采购公告（第5号）》，公司主要品种之一血府逐瘀胶囊（24粒）入选，中选价格为12.85元。

2、中成药省际联盟集中带量采购执行情况及公司销售变动情况

（1）执行情况

湖北省中药集采联盟包括湖北、河北、山西、内蒙古、辽宁、福建、江西、河南、湖南、海南、重庆、四川、贵州、西藏、陕西、甘肃、宁夏、新疆、新疆生产建设兵团19个省（区、市）。截至本问询回复出具之日，已有部分省（区、市）公布执行时间，具体情况如下：

省份	执行时间
湖北	2022-4-30
西藏	2022-5-1
辽宁	2022-5-15
河北	2022-5-20

省份	执行时间
贵州	2022-5-30
河南	2022-5-30
新疆	2022-5-31
甘肃	2022-6-15
内蒙古	2022-7-1
宁夏	2022-7-1
重庆	2022-7-1
山西	2022-7-15

(2) 中成药省际联盟集中带量采购合同约定情况

公司血府逐瘀胶囊在这 19 个省（区、市）约定的合同量如下：

单位：粒, 元

规格	合同量	合同额
36 粒	35,546,532.00	18,879,157.67
24 粒	13,199,388.00	7,067,172.88
合计	48,745,920.00	25,946,330.55

注：上表合同量、合同额，指从执行带量采购之日起 12 个月的量。

(3) 血府逐瘀胶囊被纳入省级带量采购范围可能产生的影响

①湖北省中药集采联盟报量偏低

公司血府逐瘀胶囊在这 19 个省（区、市）销售情况如下：

单位：万粒, 万元

项目	销售量	销售额
19 个省（区、市）血府逐瘀胶囊 2021 年情况（A）	13,823.46	9,342.82
19 个省（区、市）血府逐瘀胶囊合同情况（B）	4,874.59	2,296.14 ¹
比例（C=B/A）	35.26%	24.58%

注 1：该销售额是公司血府逐瘀胶囊在该等 19 个省（区、市）约定的合同额扣除增值税后的不含税金额。

由上表可知，较公司 2021 年血府逐瘀胶囊在该等 19 个省（区、市）的销售规模，本次湖北省中药集采联盟报量偏低。根据《鄂冀晋内蒙古辽闽赣豫湘琼渝川贵藏陕甘宁新疆兵团中成药联盟集中带量采购文件》，采购周期内，医疗机构需确保完成约定采购量；医疗机构在优先使用本次药品集中带量采购中选药品

的基础上，剩余用量可按各联盟地区药品集中采购管理有关规定，适量采购价格适宜的其他药品。因此，医疗机构在报量时通常采用较为保守的策略，确保能够完成约定采购量。

②即使按照目前合同量进行销售，对公司业绩亦不构成重大不利影响

以 2021 年为基准期间，公司血府逐瘀胶囊按照目前合同量进行销售，对公司业绩的影响如下：

单位：万元

项目	销售额	毛利额	相关推广费	贡献营业利润
19 个省（区、市）血府逐瘀胶囊 2021 年情况	9,342.82	8,075.44	5,430.52	2,644.92
19 个省（区、市）血府逐瘀胶囊合同情况	2,296.14	1,853.04 ¹	-	1,853.04
对净利润的影响	-673.10			
影响净利润的幅度	-2.87%			

注 1：毛利额=销售额-成本，成本依据公司 2021 年血府逐瘀胶囊单位成本模拟测算的。

如上表所示，即使按照目前合同量进行销售，以 2021 年为基准期间进行测算，对公司净利润的影响较小。

（4）相关量化分析谨慎、合理

公司曾在 2022 年 4 月 18 日出具的《关于天津同仁堂集团股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件首轮审核问询函的回复》中对血府逐瘀胶囊纳入国家带量采购的影响进行量化分析，当时假设价格下降幅度分别为 30%、40%、50%。本次湖北省中药集采联盟集中带量采购，公司血府逐瘀胶囊 36 粒及 24 粒的价格降幅分别为 33.66%及 33.69%，降幅处于假设区间范围内，且假设情况相较于实际情况更为谨慎。

此外，受医疗机构需确保完成约定采购量等政策要求影响，医疗机构在报量时通常较为保守，湖北省中药集采联盟等 19 个省（区、市）的报量规模远低于公司 2021 年销往该等地区的规模，公司在该等地区完成约定采购量后剩余用量的需求空间依然较大。公司结合 2021 年销售收入增长情况合理假设公司产品纳入集采后销售数量的增长幅度，2021 年公司营业收入较 2020 年增长了 23.62%，公司假设主要产品纳入集采后销售数量的增长幅度为 20%，在销售数

量增长幅度上，公司假设更为谨慎。

综上，公司就主要产品被国家或省级纳入带量采购相关目录的范围可能对公司的影响进行的相关量化分析谨慎、合理。

（二）说明相关产品召回的具体情况，是否存在被行政处罚的风险

1、元胡止痛片召回情况

2020年7月14日，发行人因生产的元胡止痛片（批号：JP24001）检测出金胺O，检验结果不符合相关规定，被天津市药品监督管理局出具“津药监（二办）罚[2020]3号”《行政处罚决定书》，依据《中华人民共和国药品管理法》（2015修正）第七十四条的规定，给予以下行政处罚：①没收违法生产销售的元胡止痛片（批号：JP24001）5,179盒；②没收违法所得86,592.24元；③处货值金额2倍罚款223,514元。罚没款合计310,106.24元。

发行人在上述事项发生后，进行了如下整改：①上述批次产品召回：发行人立即启动召回管理程序，并已于2020年6月16日完成召回；②上述批次留样金胺O含量检测：发行人将上述批次留样送到天津市药品检测研究院申请金胺O含量检测，经检测每片元胡止痛片中金胺O含量仅为1.9 μ g，属于痕量级别；③其余批次留样检测：发行人调查统计在三年有效期内的产品共计5批次，已将全部批次产品留样送到天津市药品检测研究院申请金胺O项目检测。目前已取得检验报告，结果显示全部批次都符合规定；④调整加大中药材取样件数：修订企业GMP文件《中药材取样操作规程》，规定“涉及国家补充检验方法的中药材和中药饮片的取样件数，按照国家规定的取样件数的2倍进行取样”，使原药材取样更具代表性；⑤提高色谱实验条件：发行人提高色谱实验条件，在检测金胺O时采购与天津市药检院使用的牌号一致的进口填料色谱柱，从而保证检验结果的准确性，不再发生此类问题。

发行人上述行政处罚不属于重大违法违规，具体理由如下：①该《行政处罚决定书》显示“当事人的行为没有从重从轻减轻处罚的情节，拟给予一般幅度的行政处罚”；②该行政处罚的处罚依据为《中华人民共和国药品管理法》（2015修正）第七十四条相关内容，该处罚依据未认定该行为属于情节严重。③2021

年4月15日，天津市药品监督管理局出具《市药监局关于天津同仁堂集团股份有限公司监管情况的说明》，明确前述行政处罚不属于《中华人民共和国药品管理法》（2015修正）第七十四条规定的情节严重的情形。

2、冠心苏合胶囊召回情况

根据国家药品监督管理局出具的《国家药监局关于修订冠心苏合丸等制剂说明书的公告》（2020年第28号），冠心苏合丸等制剂的生产企业均应依据《药品注册管理办法》等有关规定，按照说明书修订要求，提出修订说明书的补充申请，报省级药品监管部门备案，在备案后9个月内对已出厂的药品说明书及标签予以更换。

公司于2021年对尚未更换药品说明书的冠心苏合胶囊进行了召回，具体执行情况如下：

《公告》相关要求	公司执行情况	是否符合要求
冠心苏合丸等制剂的生产企业均应依据《药品注册管理办法》等有关规定，……，提出修订说明书的补充申请，于2020年6月5日前报省级药品监管部门备案。	公司于2020年5月20日在天津市药品监管部门备案。	是
在备案后9个月内对已出厂的药品说明书及标签予以更换。	公司于2021年1月11日发出《药品召回通知单》	是

如上表所示，公司已严格按照《国家药监局关于修订冠心苏合丸等制剂说明书的公告》（2020年第28号）要求予以执行，不存在被行政处罚的风险。

二、请保荐人、申报会计师对问题（1）发表明确意见

（一）核查程序

保荐人、申报会计师履行了如下核查程序：

1、取得了《中成药省际联盟集中带量采购公告（第4号）》《中成药省际联盟集中带量采购公告（第5号）》、发行人提供的血府逐瘀胶囊在这19个省（区、市）约定的合同量；

2、查询了部分省份湖北省集采执行时间；

3、分析本次中成药省际联盟集中带量采购对发行人的影响；

4、访谈了发行人财务总监，了解发行人就主要产品被国家或省级纳入带量采购相关目录的范围相关量化假设的设定依据。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、本次中成药省际联盟集中带量采购不会对公司经营情况带来重大不利影响；

2、发行人就主要产品被国家或省级纳入带量采购相关目录的范围可能对公司的影响进行的相关量化分析谨慎、合理。

三、请保荐人、发行人律师对问题（2）发表明确意见

（一）核查程序

保荐人、发行人律师履行了如下核查程序：

1、取得了“津药监（二办）罚[2020]3号”《行政处罚决定书》《元胡止痛片 JP24001 批召回总结报告》；

2、取得了《国家药监局关于修订冠心苏合丸等制剂说明书的公告》（2020年第28号）、《药品注册补充申请备案情况公示》《药品召回通知单》《药品召回报告》；

3、对公司高管进行访谈，了解上述召回的原因及背景。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、发行人因元胡止痛片受到的行政处罚不属于重大违法违规；

2、关于冠心苏合胶囊召回事项，发行人严格按照《国家药监局关于修订冠心苏合丸等制剂说明书的公告》（2020年第28号）要求予以执行，不存在被行政处罚的风险。

问题 6

关于销售模式

申请文件与审核问询回复显示：

公司产品主要采用经销模式销售，经销模式分为配送经销模式和推广经销模式。

请发行人：

(1) 结合发行人行业特点、产品特性、发展历程、下游客户分布、同行业可比公司采用经销商模式的情况，说明发行人经销商模式的分类和定义，不同类别、不同层级经销商划分标准，以及采用经销商模式的必要性和商业合理性。

(2) 说明发行人经销商模式的相关内控制度（如有），包括但不限于对不同类别经销商、多层级经销商管理制度、终端销售管理、新增及退出管理方法、定价考核机制（包括营销、运输费用承担和补贴、折扣和返利等）、退换货机制、物流管理模式（是否直接发货给终端客户）、信用及收款管理、结算机制、库存管理机制、对账制度等制度建立及执行情况以及与经销商相关的信息管理系统的设计与执行情况，说明相关内控制度设计的合理性及运行的有效性。

(3) 说明发行人经销收入确认、计量原则，对销售补贴或返利、费用承担、经销商保证金的会计处理，对附有退货条件、给予购销信用、前期铺货借货、经销商作为居间人参与销售等特别方式下经销收入确认、计量原则，说明是否符合《企业会计准则》规定，是否与同行业可比公司存在显著差异。

(4) 说明发行人经销商客户构成情况及稳定性，包括不同类别、不同层级经销商数量、销售收入及毛利占比，发生变动的原因及合理性；新增、退出经销商数量、销售收入及毛利占比，新增、退出经销商销售收入及毛利占比合理性；是否存在新设即成为发行人主要经销商的情况及合理性；主要经销商销售收入及毛利占比，发生变动的原因及合理性；是否存在经销商持股发行人或发行人通过关联经销商实现销售的情形。

(5) 说明主要经销商基本情况，包括但不限于注册资本、注册地址、成立时间、经营范围、股东、核心管理人员、员工人数、与发行人合作历史等；发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关

键岗位人员与经销商、经销商的终端客户是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在其他特殊关系或业务合作（如是否存在前员工、近亲属设立的经销商、是否存在经销商使用发行人名称或商标），是否存在非经营性资金往来，包括对经销商或客户提供的借款、担保等资金支持等。

（6）说明通过经销商模式实现的销售收入及占比、毛利率，与同行业可比公司是否存在显著差异；发行人对不同销售模式（直销、经销等）、不同区域（境内、境外等）和不同类别经销商销售的产品数量、销售价格、销售收入及占比、毛利及占比、毛利率情况；对不同模式、不同区域、不同类别经销商销售价格、毛利率存在显著差异的情况，说明产生差异的原因及合理性。

（7）说明经销商的返利政策及其变化情况，返利占经销收入比例，返利计提是否充分，是否存在通过调整返利政策调节经营业绩的情况。

（8）说明经销商采购频率及单次采购量分布是否合理，与期后销售周期是否匹配；经销商一般备货周期，经销商进销存、退换货情况，备货周期是否与经销商进销存情况相匹配，是否存在经销商压货情形，退换货率是否合理；经销商回款方式、应收账款规模合理性。

（9）说明经销商的终端客户构成情况，各层级经销商的定价政策，期末库存及期后销售情况，各层级经销商是否存在压货以及大额异常退换货情况，各层级经销商回款情况；是否存在直销客户与经销商终端客户重合的情况，如是，请说明同时对终端客户采用两种销售模式的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并：

（1）说明针对经销商核查计划制定情况及样本选取标准、选取方法及选取过程（统计抽样、非统计抽样），不同类别的核查数量、金额及占比等，并说明核查中如何针对发行人行业属性和特点，可比公司情况，发行人商业模式，经销商分层级管理方式，财务核算基础，信息管理系统，发行人产品结构、经销商结构、终端销售结构及其特点等情况完善核查计划。

（2）说明针对经销商所采取的核查程序、核查方法、核查比例、核查证据及核查结论，包括但不限于内部控制测试、实地走访、分析性复核、函证、抽

查监盘、资金流水核查等方法；如未采取前述核查方法的，请充分说明原因及采取的替代程序。

(3) 对经销商最终销售的真实性发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 结合发行人行业特点、产品特性、发展历程、下游客户分布、同行业可比公司采用经销商模式的情况，说明发行人经销商模式的分类和定义，不同类别、不同层级经销商划分标准，以及采用经销商模式的必要性和商业合理性

1、发行人行业特点、产品特性、发展历程、下游客户分布、同行业可比公司采用经销商模式的情况

(1) 医药行业特点

对于大多数医院和零售药店而言，为保证药品供应的齐全性和时效性，一般会选择大型医药流通企业作为其配送商，较少直接向医药制药企业采购产品；对于医药制造企业而言，由于医疗终端分布较为分散，为合理利用医药商业公司的营销、配送网络优势，其药品销售主要通过医药商业公司最终销售至各终端，这种模式也是制药企业常用的销售模式。

(2) 公司产品特性

根据《药品检查管理办法（试行）》《药品经营质量管理规范》等法律法规，药品流通企业应当在药品采购、储存、销售、运输等环节采取有效的质量控制措施。公司主要产品肾炎康复片、血府逐瘀胶囊、脉管复康片均为处方药，终端市场以公立医疗机构为主，采取经销模式能够充分利用医药流通企业的广阔配送渠道以及专业配送能力，更好地实现对医疗终端的销售覆盖。

(3) 公司发展历程

公司始终专注于中成药的研发、生产和销售。自 2002 年股份公司设立以来，公司主营业务、主要产品及主要经营模式未发生重大变化。

(4) 公司下游客户分布

公司主要产品为处方药，终端客户以公立医疗机构为主，数量众多，区域分布广泛。公司在满足终端客户配送需求前提下，优先选择具有药品经营资质、商业信用较好、配送网络覆盖面广的大中型医药流通企业进行合作。

(5) 同行业可比公司采用经销商模式的情况

根据相关上市公司年报及招股说明书等公开资料，报告期内，公司同行业可比上市公司采用经销商模式的情况如下：

公司名称	销售模式
步长制药（603858）	公司通过事业部派驻专业学术推广队伍、与经销商建立长期稳定的合作关系，形成了覆盖全国 34 个省级行政区域中除港澳台之外所有地区的营销网络。
多瑞医药（301075）	经销模式为主，通过遍布全国的经销商进行销售。
汉森制药（002412）	形成了覆盖全国的营销网络，并与诸多国内知名的医药流通企业形成深度、紧密的合作关系。

资料来源：相关上市公司年报及招股说明书等公开资料。

通过以上对比可知，经销模式为同行业可比公司的主要销售模式之一，公司的主要销售模式与同行业可比公司一致。

2、说明发行人经销商模式的分类和定义，不同类别、不同层级经销商划分标准，以及采用经销商模式的必要性和商业合理性

(1) 经销商模式的分类和定义

报告期内，公司产品主要采用经销模式销售，由经销商销售至全国各终端市场。经销模式又分为配送经销模式和推广经销模式，两种模式均为买断式销售。

(2) 不同类别经销商划分标准

① 配送经销模式

在配送经销模式下，公司药品的直接销售对象为配送经销商。公司终端客户以公立医疗机构为主，公司在满足终端客户配送需求前提下，优先选择具有药品经营资质、商业信用较好、配送网络覆盖面广的大中型医药流通企业进行合作。

在配送经销模式下，由公司负责区域内的市场推广工作，配送经销商一般只

承担产品的配送工作。报告期内，公司推广模式以第三方推广为主，存在少量自营推广。其中，第三方推广，即通过与具有医药专业背景、医药营销经验的推广服务商合作，借助推广服务商进行市场推广活动；自营推广，即公司自建营销团队组织学术推广活动。

② 推广经销模式

在推广经销模式下，公司药品的直接销售对象为推广经销商，推广经销商自主负责药品配送、市场推广等事项。公司对推广经销商的经营资质、经销覆盖区域、商业信用等方面进行考察，对符合公司要求的推广经销商，公司与其签订合作协议，按照协议约定发货、回款。公司销售定价主要为成本加合理利润。

(3) 不同层级经销商划分标准

目前，“两票制”已经在国内 31 个省份及地区全面推行。根据有关规定，药品流通集团型企业内部向全资（控股）子公司或全资（控股）子公司之间调拨药品可不视为一票，但最多允许开一次发票。为特别偏远、交通不便的乡（镇）、村医疗卫生机构配送药品，允许药品流通企业在“两票制”基础上再开一次药品购销发票，以保障基层药品的有效供应。

公司主要终端市场以公立医疗机构为主，根据上述法律规定，允许存在多级经销商。公司对不同层级经销商划分标准如下：

经销商层级	划分标准及主要负责内容
一级经销商	直接从公司购进商品，与公司签订《一级经销商协议》
二级经销商	从一级经销商购进商品的经销商为二级经销商，由于“两票制”要求，一般而言，公司二级经销商为一级经销商的子公司
三级经销商	从二级经销商购进商品的经销商为三级经销商。对于一级、二级经销商均不能覆盖的公立医疗机构，公司选择极少量其他经销商对终端覆盖进行进一步补充

(4) 采用经销商模式的必要性和商业合理性

综上分析，①行业内公立医疗终端较为分散，将医药流通企业作为经销商可以有效覆盖更多市场范围；②药品制剂流通环节属于强监管、高专业度，医药流通企业具备更规范的操作规程；③公司自股份设立以来即主要采用经销商模式；④同行业可比公司也将经销商模式作为主要销售模式之一；因此，公司采用经销

模式具有必要性和商业合理性。

(二) 说明发行人经销商模式的相关内控制度(如有), 包括但不限于对不同类别经销商、多层次经销商管理制度、终端销售管理、新增及退出管理方法、定价考核机制(包括营销、运输费用承担和补贴、折扣和返利等)、退换货机制、物流管理模式(是否直接发货给终端客户)、信用及收款管理、结算机制、库存管理机制、对账制度等制度建立及执行情况以及与经销商相关的信息管理系统的设计与执行情况, 说明相关内控制度设计的合理性及运行的有效性

公司制定了严格的经销商模式的内控制度, 包括《销售管理制度》《经销商管理制度》《退货管理程序》等, 确保公司销售活动的稳定运行, 具体如下:

1、对不同类别经销商、多层次经销商管理制度

公司经销商分为配送经销商和推广经销商, 其中以配送经销商为主。

公司在经销过程中需遵循“两票制”的规定。公司一级经销商一般是大型医药商业公司, 二级经销商一般是该一级经销商的区域子公司, 公司三级经销商的数量和对其销售额均极少。

对于一级经销商, 公司与其签订年度《一级经销商协议书》, 获取其营业执照、药品经营许可证、药品经营质量管理规范认证证书、质量管理体系调查表、年度报告、印章印模、采购委托书、收货委托书、开票信息、开户许可证等首营资料; 公司通过对其定期或不定期的拜访, 或者通过获取 ID 码等方式, 实施获取流向、库存分析、销售区域监控、终端客户变化情况跟踪等经销商管理措施。

对于二级经销商, 公司通过对其定期或不定期的拜访, 或者通过其所属一级经销商获取 ID 码等方式, 实施获取流向、库存分析、销售区域监控、终端客户变化情况跟踪等经销商管理措施。

2、终端销售管理

公司主要产品为处方药, 主要市场为公立医疗终端。为提高医生与患者对该药品的认知程度等, 公司需要向医生、患者等人群开展市场推广活动, 及时传递

产品安全性、有效性的研究成果。公司通过市场推广活动传递公司最新学术研究成果，具体推广活动包括学术推广、渠道建设、咨询及信息收集等。

3、经销商新增及退出管理方法

根据《药品检查管理办法（试行）》《药品经营质量管理规范》等法律法规，药品流通企业不同于普通商品流通企业，其一般具有较高的专业度、合法资质、较大规模等特点。

在需要新增经销商时，公司在满足终端客户配送需求前提下，优先选择具有药品经营资质、商业信用较好、配送网络覆盖面广的大中型医药流通企业进行合作，主要包括中国医药集团有限公司、天津市医药集团有限公司、上海医药集团股份有限公司、华润医药控股有限公司、九州通医药集团股份有限公司等全国性或地区性配送经销商。

当经销商出现下列情形时，公司将考虑终止与其合作：①经销商的配送能力已达不到市场的需求；②经销商无法达到恰当的授信管理要求；③经销商注销、吊销等特殊情况。

4、定价考核机制（包括营销、运输费用承担和补贴、折扣和返利等）

公司主要产品的主要市场为公立医疗机构，根据国家相关政策及行业情况，公司主要产品在公立医疗机构销售前需通过各省市药品采购平台进行招投标。中标挂网后，公司按照招标文件及公司经销商选择标准，对经销商的资质进行审核后与其签订《一级经销商合作协议书》，对销售价格、配送费率等内容作出具体规定，配送费率通常在 5%-10% 区间内。此外，亦存在少量通过双方协商定价进行销售的情况。《一级经销商合作协议书》亦会对运费承担方、返利条件、返利方式及返利比例等事项进行约定。

在配送经销模式下，由公司负责区域内的市场推广工作，配送经销商一般只承担产品的配送工作。在推广经销模式下，公司药品的直接销售对象为推广经销商，推广经销商自主负责药品配送、市场推广等事项。

5、退换货机制

对于退货，公司建立了《退货管理程序》等内控制度，对产品退货进行规范管理。此外，公司亦在销售合同中对退货进行了约定。

(1) 公司销售合同约定的退货政策

若甲方（指发行人）交付的产品存在质量问题（不包括乙方因保管不善造成的质量问题），乙方应立即通知甲方。如果该质量问题确实存在，甲方应负责退货，退货数量以甲方实收退货数量为准。

如果甲乙双方在约定产品质量方面有任何争议，应将争议产品提交天津市药品检验所进行检验，检验结果对双方均有约束力。

(2) 公司的退货管理制度

公司在《退货管理程序》中对产品退货进行规范，要求业务人员在接到购货方的退货要求后，了解要求退货商品的情况，查明原因，核对销售记录，填写《退货申请单》，经物资供应部审核，总经理批准。因质量原因退货的还需经质量部部长、质量管理负责人审核，总经理批准，方可退货。

退货产品进厂后，销售业务员必须按《退货申请单》与送货人对产品名称和数量进行核对，仓库库管员进行复核。核对无误后，仓库库管员依据《退货申请单》将退货产品置退货区内。质量部进行验收，退回商品经验收合格的由保管员存入合格品库区，不合格的商品存入不合格品库区，按 GSP 相关要求处理。

6、物流管理模式（是否直接发货给终端客户）

发行人选择有资质的物流配送企业合作，在经销商模式下，公司产品由物流配送企业配送至经销商指定仓储地点，未向终端客户直接发货。

7、信用及收款管理、结算机制、对账制度等制度建立及执行情况

(1) 信用及收款管理

公司根据地区市场开发程度、商业配送能力、当地商业环境等多个因素，由商务人员和经销商进行一对一谈判，授予客户一定的信用期限。信用期限分为预

付款和账期付款，账期付款一般为 90 天以内。

(2) 结算机制

公司与经销商依据《一级经销商合作协议书》进行结算，结算方式为银行转账和票据结算等。

(3) 对账制度

公司建立定期对账制度，每年至少一次与经销商核对发货情况及货款应收余额，对于异常情形，由财务部门会同业务部门共同与经销商进行核对。

报告期内，公司建立了相对比较完善的信用及收款管理、结算机制、对账相关的内控制度，并依照执行。

8、库存管理机制

公司商务人员每月通过 ID 码登陆主要经销商的供应商系统导出等方式获取经销商库存数据以及流向数据，分析经销商库存情况。公司商务人员与经销商持续保持沟通，就近期的出货频率、运输时长、市场销售动态等进行信息的反馈及沟通。

9、与经销商相关的信息管理系统的设计与执行情况

公司在金蝶 ERP 中对经销商进行管理，包括但不限于：客户新增维护流程、首营客户审批流程、客户停止/恢复销售流程、标准销售订单管理流程、销售出库管理流程、销后退回管理流程等，为公司经销商增加、减少，订单管理，销售出库与退回等事项提供可靠的操作平台。

综上，报告期内，公司建立并完善与经销商模式相关的内部控制制度，内部控制健全并有效执行，不存在财务报告或非财务报告重大缺陷。信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）对公司内部控制进行了鉴证，出具了《内部控制鉴证报告》（报告号：XYZH/2022TJAA50004），认为：“天津同仁堂按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2021 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制”。

(三) 说明发行人经销收入确认、计量原则，对销售补贴或返利、费用承担、经销商保证金的会计处理，对附有退货条件、给予购销信用、前期铺货借货、经销商作为居间人参与销售等特别方式下经销收入确认、计量原则，说明是否符合《企业会计准则》规定，是否与同行业可比公司存在显著差异。

1、说明发行人经销收入确认、计量原则

公司经销模式为买断式销售。

在 2020 年 1 月 1 日及以后，相关收入确认政策如下：

本公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务的控制权时，确认收入。

对于在某一时点履行的履约义务，本公司在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品或服务控制权时，本公司考虑下列迹象：

- (1) 本公司就该商品或服务享有现时收款权利。
- (2) 本公司已将该商品的法定所有权转移给客户。
- (3) 本公司已将该商品的实物转移给客户。
- (4) 本公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户。
- (5) 客户已接受该商品或服务。

具体方法：本公司向客户销售商品，在商品已经发出并经客户签收时确认商品销售收入。

具体依据：经客户签收的随货同行单。

在 2020 年 1 月 1 日以前，相关收入确认政策如下：

总体原则：在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给买方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售商品实施有效控制，收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入企业，相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入的实现。

具体方法：本集团以商品发出、向采购方发出发货证明、并取得适当的运输凭据，作为收入确认时点。

具体依据：经客户签收的随货同行单。

2、对销售补贴或返利、费用承担、经销商保证金的会计处理

(1) 销售补贴或返利的会计处理

报告期内，公司存在销售返利情形，公司对经销商的支持形式全部为抵消付款，通过冲减经销商货款的方式实现。公司与经销商签订协议时，一般会与其约定回款条件、销售目标等条款，当对经销商的销售满足产生返利义务的条件时，发行人按照约定时间、方式预计返利金额进行计提。

报告期内，发行人对经销商的返利直接冲减主营业务收入，具体会计处理如下：

借：主营业务收入

 应交税费—应交增值税—销项税额

贷：应收账款

综上所述，发行人在报告期内返利归属期间恰当，不存在跨期计提返利的情况。

(2) 费用承担的会计处理

公司经销商主要为配送经销商，只负责药品配送服务。公司不承担经销商营销等费用，不涉及费用承担的会计处理。

(3) 经销商保证金会计处理

报告期内，公司收取部分经销商保证金计入其他应付款中，待停止合作后退回经销商。

3、对附有退货条件、给予购销信用、前期铺货借货、经销商作为居间人参与销售等特别方式下经销收入确认、计量原则

报告期内，发行人不存在向经销商前期铺货借货、经销商作为居间人参与销售等特别方式下的经销收入。

报告期内，公司存在附有退货条件、给予购销信用方式下的经销收入。

(1) 附有退货条件

公司与少量经销商协议约定退货条款，例如因破损等原因的退货。

报告期内，发行人退换货情况如下：

单位：万元

项目	2021年	2020年	2019年
退换货金额	38.71	79.00	78.50
占主营业务收入比例	0.04%	0.10%	0.11%

报告期内，发行人整体退换货的金额较小，占主营业务收入的比例很低，公司根据协议约定退货条款而退货的情况较少。

根据公司与部分经销商签订的《一级商业协议书》，产品自经销商签收之日起，其风险由经销商承担。即经销商验收入库后产品的风险报酬、控制权转移至经销商，且产品销售金额已经确定，相关的经济利益很可能流入，产品的成本能够可靠计量，符合《企业会计准则》关于收入确认的条件。

根据《企业会计准则第14号（财会[2017]22号）》第三十二条规定：“对于附有销售退回条款的销售，企业应当在客户取得相关商品控制权时，按照因向客户转让商品而预期有权收取的对价金额（即，不包含预期因销售退回将退还的金额）确认收入”。少量经销商签收商品后，虽有一定条件的退货权，但历史上根据协议约定退货条款而退货的情况较少，且退货数量和金额影响微小，公司预期因销售退回将退还的金额很小，故针对该部分经销商的销售收入，公司同样在商品已经发出并经客户签收时确认商品销售收入，协议中的退货条款不构成收入确认的障碍。

(2) 给予购销信用

公司根据地区市场开发程度、商业配送能力、当地商业环境等多个因素，由商务人员和经销商进行一对一谈判，授予客户一定的信用期限。信用期限分为预付款和账期付款，账期付款一般为 90 天以内。

公司经销模式为买断式销售，给予经销商账期的情形并不影响相关经销收入的确认以及计量，对于账期付款的销售收入，收入确认的具体依据均为经客户签收的随货同行单。

4、说明是否符合《企业会计准则》规定，是否与同行业可比公司存在显著差异。

发行人经销模式下均为买断式销售，以商品发出后经客户签收的随货同行单确认收入，与同行业可比上市公司不存在重大差异，具体如下：

公司	收入确认具体政策
步长制药	对于在某一时点履行的履约义务，本集团在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品或服务控制权时，本集团考虑下列迹象： ①本集团就该商品或服务享有现时收款权利。 ②本集团已将该商品的法定所有权转移给客户。 ③本集团已将该商品的实物转移给客户。 ④本集团已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户。 ⑤客户已接受该商品或服务。
沃华医药	公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。
汉森制药	本公司销售商品确认收入的具体原则如下： ①客户现款提货，于收款发货后确认销售收入。 ②预付款结算的，于收款发货后确认销售收入。 ③按一定账期赊销的，客户按账期结算，于根据客户订单发货并经对方验收确认后确认销售收入。
发行人	本公司向客户销售商品，在商品已经发出并经客户签收时确认商品销售收入

注：上述收入确认政策为产品销售的收入确认政策。

综上，发行人收入确认政策符合《企业会计准则》规定。

(四)说明发行人经销商客户构成情况及稳定性,包括不同类别、不同层级经销商数量、销售收入及毛利占比,发生变动的原因及合理性;新增、退出经销商数量、销售收入及毛利占比,新增、退出经销商销售收入及毛利占比合理性;是否存在新设即成为发行人主要经销商的情况及合理性;主要经销商销售收入及毛利占比,发生变动的原因及合理性;是否存在经销商持股发行人或发行人通过关联经销商实现销售的情形

1、经销商客户构成情况及稳定性,包括不同类别、不同层级经销商数量、销售收入及毛利占比,发生变动的原因及合理性

(1) 经销商客户构成情况

公司经销商客户按类别分为配送经销商、推广经销商,其中主要是配送经销商。报告期各期,公司经销商客户层级结构基本保持稳定。公司按销售金额对经销商划分了四个层级,具体如下:

单位:家、万元

分层标准	2021年		2020年		2019年	
	数量	平均销售额	数量	平均销售额	数量	平均销售额
大于 1,000 万元	24	2,128.18	17	2,173.25	16	2,026.50
500-1,000 万元	17	693.28	17	702.48	15	718.77
100-500 万元	104	254.63	97	223.09	86	227.87
100 万元以下	724	16.03	790	14.08	826	13.77
合计	869	116.16	921	88.62	943	78.66

注:上表经销商数量按单一经销商统计,未按同一实际控制人进行合并;

2019年至2021年,年销售规模大于500万的经销商数量分别为31家、34家、41家,数量稳步增长。此类经销商数量上升,主要系随着医药行业“两票制”政策的实施,药品流通环节被压缩,医药制造企业的配送订单逐步流向区域配送能力强、终端覆盖率高的大型商业公司,国内医药流通领域集中度上升所致。公司选择与大型配送商合作,符合行业惯例。

除大型公立医疗机构等终端市场外,公司也重视县级、乡镇级医药市场的开发,县级、乡镇级市场存在单客销售规模小、市场推广及配送属地化更为明显的特点,因此与公司合作的销售规模较小的经销商数量较多。

(2) 不同类别、不同层级经销商数量、销售收入及毛利占比，发生变动的
原因及合理性

①不同类别经销商数量、销售收入及毛利占比，发生变动的原因及合理性

单位：万元

2021 年						
经销模式	经销商数量	数量占比	经销收入	占经销收入比例	毛利	占经销毛利比例
配送经销	862	99.19%	100,059.74	99.12%	83,837.10	99.64%
推广经销	7	0.81%	885.67	0.88%	302.55	0.36%
合计	869	100.00%	100,945.41	100.00%	84,139.65	100.00%
2020 年						
经销模式	经销商数量	数量占比	经销收入	占经销收入比例	毛利	占经销毛利比例
配送经销	904	98.15%	80,794.51	98.99%	67,107.54	99.54%
推广经销	17	1.85%	822.77	1.01%	313.03	0.46%
合计	921	100.00%	81,617.28	100.00%	67,420.57	100.00%
2019 年						
经销模式	经销商数量	数量占比	经销收入	占经销收入比例	毛利	占经销毛利比例
配送经销	929	98.52%	73,215.81	98.70%	59,967.81	99.48%
推广经销	14	1.48%	963.01	1.30%	312.60	0.52%
合计	943	100.00%	74,178.82	100.00%	60,280.41	100.00%

报告期内，公司以配送经销模式为主，配送经销商数量、收入及毛利占比均处于 98.15%~99.64%区间范围内，不同类别经销商在销售数量、销售收入及毛利占比上较为稳定。

②不同层级经销商数量、销售收入及毛利占比，发生变动的原因及合理性

单位：家，万元

2021 年						
经销商分层	经销商数量	数量占比	经销收入	占经销收入比例	毛利	占经销毛利比例
大于 1000 万	24	2.76%	51,076.29	50.60%	42,361.18	50.35%
500 万-1000 万	17	1.96%	11,785.71	11.68%	10,077.24	11.98%
100 万-500 万	104	11.97%	26,481.28	26.23%	21,953.58	26.09%

100 万以下	724	83.31%	11,602.13	11.49%	9,747.65	11.59%
合计	869	100.00%	100,945.41	100.00%	84,139.65	100.00%
2020 年						
经销商分层	经销商数量	数量占比	经销收入	占经销收入比例	毛利	占经销毛利比例
大于 1000 万	17	1.85%	36,945.29	45.27%	29,976.29	44.46%
500 万-1000 万	17	1.85%	11,942.24	14.63%	9,886.49	14.66%
100 万-500 万	97	10.53%	21,639.25	26.51%	18,174.12	26.96%
100 万以下	790	85.78%	11,090.51	13.59%	9,383.68	13.92%
合计	921	100.00%	81,617.28	100.00%	67,420.57	100.00%
2019 年						
经销商分层	经销商数量	数量占比	经销收入	占经销收入比例	毛利	占经销毛利比例
大于 1000 万	16	1.70%	32,424.08	43.71%	26,643.91	44.20%
500 万-1000 万	15	1.59%	10,781.49	14.53%	8,649.00	14.35%
100 万-500 万	86	9.12%	19,596.77	26.42%	16,020.12	26.58%
100 万以下	826	87.59%	11,376.48	15.34%	8,967.38	14.88%
合计	943	100.00%	74,178.82	100.00%	60,280.41	100.00%

注：2020 年起运费调整至营业成本核算，为确保报告期内数据可比，2020 年、2021 年计算毛利时未包含运费。

从销售金额分层来看，2019 年至 2021 年，各层经销商的数量占比、销售金额占比和毛利占比未发生重大变动。经销商数量上公司以销售金额小于 100 万元的为主，2019 年至 2021 年各期数量占比分别为 87.59%、85.78%和 83.31%，各期整体波动不大；销售收入及毛利贡献上以年销售金额 500 万元以上的经销商为主，该等客户 2019 年至 2021 年销售收入占比分别为 58.24%、59.90%和 62.28%，毛利占比分别为 58.55%、59.12%和 62.33%，各期整体波动不大。

综上，公司经销商客户构成整体较为稳定。

2、新增、退出经销商数量、销售收入及毛利占比，新增、退出经销商销售收入及毛利占比合理性

报告期内，发行人经销商变动情况如下：

单位：家、万元

项目	期末经	本期新增经销商
----	-----	---------

	销商数量	数量	占当期数量比例	销售收入	占当期营业收入比例	毛利	占当期主营业务毛利比例
2021年	869	165	18.99%	2,778.07	2.75%	2,016.53	2.40%
2020年	921	247	26.82%	3,146.72	3.84%	2,619.69	3.90%
2019年	943	299	31.71%	3,663.36	4.92%	2,716.72	4.50%
项目	期末经销商数量	本期退出经销商					
		数量	占上期数量比例	上期销售收入	占上期营业收入比例	毛利	占上期主营业务毛利比例
2021年	869	217	23.56%	2,487.29	3.04%	1,969.08	2.93%
2020年	921	266	28.21%	1,633.51	2.19%	1,074.49	1.78%
2019年	943	181	-	-	-	-	-

注1：2020年起运费调整至营业成本核算，为确保报告期内数据可比，2020年、2021年计算毛利时未包含运费。

注2：如与发行人上年未发生业务而本年有业务则统计为当年新增配送经销商，反之则统计为当年退出配送经销商。

报告期内，公司新增、退出的经销商数量相对较多，但新增及退出的经销商贡献的销售收入及毛利占比较小，该等经销商的新增及退出对公司经营业绩的影响较小。

公司终端客户以公立医疗机构为主，公司优先选择具有药品经营资质、商业信用较好、配送网络覆盖面广的大中型医药流通企业进行合作，主要包括中国医药集团有限公司、天津市医药集团有限公司、上海医药集团股份有限公司、华润医药控股有限公司、九州通医药集团股份有限公司等，报告期内公司主要客户较为稳定。此外，公司也重视县级、乡镇级医药市场的开发，县级、乡镇级市场存在单客销售规模小、配送属地化更为明显的特点，因此公司亦选择与当地配送商开展合作。随着公司规模增加，公司在积极引入新增经销商的同时，亦存在部分经销商因自身业务发展情况、市场变化等原因选择与公司终止合作，因此公司经销商的新增、退出具有合理性。

3、是否存在新设即成为发行人主要经销商的情况及合理性

报告期内，公司经销商中任何一年销售金额超过500万元的经销商共有44家，主要为中国医药集团有限公司、天津市医药集团有限公司、上海医药集团股份有限公司等大中型医药流通企业及其下属企业。该等44家经销商累计销售金

额 163,489.80 万元，占报告期内累计主营业务收入的 63.59%。在该 44 家经销商中，注册时间在 2000 年以前的 16 家、在 2000-2018 年的 27 家，有 1 家注册时间在报告期内，具体情况如下：

单位：万元

经销商	股东结构	注册时间	注册资本	初次合作时间	报告期累计销售金额	占报告期累计销售金额比例
衡水和容医药贸易有限公司	杨嘉俊：100%	2019 年 7 月 23 日	1000 万元	2020 年	1,189.01	0.46%

截至 2022 年 5 月 31 日，衡水和容医药贸易有限公司（以下简称“和容医药”）员工 80 余人，核心员工曾就职于国药乐仁堂、衡水明日医药等，核心员工具备超过 20 年的医药销售经验。和容医药擅长精细化营销，比如通过定期走访、客情调研等方式进行控销，所以销量增加较快。

公司在 2020 年引入和容医药作为冠心苏合胶囊的新销售渠道，扩展了产品覆盖范围，除此以外，发行人其他主要经销商均成立较长时间，不存在新设即成为发行人主要经销商的情况。

4、主要经销商销售收入及毛利占比，发生变动的原因及合理性

报告期内，公司各期前十大经销商销售收入及毛利占比如下：

单位：万元

2021 年					
序号	客户名称	销售金额	主营业务收入占比	毛利	主营业务毛利占比
1	津药达仁堂集团股份有限公司	13,215.42	13.08%	11,210.76	13.37%
2	上药控股山东有限公司	2,837.13	2.81%	2,438.68	2.91%
3	天津医药集团太平医药有限公司	2,702.43	2.67%	2,286.59	2.73%
4	上药青浦（上海）医药股份有限公司	2,499.84	2.47%	2,001.27	2.39%
5	国药乐仁堂医药有限公司	2,295.24	2.27%	1,975.91	2.36%
6	上药康德乐罗达（上海）医药有限公司	2,193.72	2.17%	1,657.53	1.98%
7	福建同春药业股份有限公司	1,990.42	1.97%	1,733.37	2.07%
8	国药控股广州有限公司	1,936.61	1.92%	1,671.33	1.99%
9	广东泰美药业有限公司	1,778.40	1.76%	1,288.59	1.54%

10	重庆医药（集团）股份有限公司	1,737.31	1.72%	1,502.67	1.79%
合计		33,186.52	32.84%	27,766.70	33.11%
2020 年					
序号	客户名称	销售金额	主营业务收入占比	毛利	主营业务毛利占比
1	津药达仁堂集团股份有限公司	10,520.88	12.87%	8,783.81	13.08%
2	上药康德乐罗达（上海）医药有限公司	2,612.80	3.20%	1,918.26	2.86%
3	九州通医药集团股份有限公司	2,545.91	3.11%	1,175.21	1.75%
4	上药青浦（上海）医药股份有限公司	2,519.48	3.08%	1,970.88	2.93%
5	上药控股山东有限公司	2,251.21	2.75%	1,941.18	2.89%
6	国药乐仁堂医药有限公司	2,223.19	2.72%	1,916.85	2.85%
7	上海上药雷允上医药有限公司	1,651.74	2.02%	1,449.66	2.16%
8	国药控股广州有限公司	1,537.18	1.88%	1,325.55	1.97%
9	福建同春药业股份有限公司	1,487.17	1.82%	1,294.86	1.93%
10	天津医药集团太平医药有限公司	1,450.75	1.77%	1,222.58	1.82%
合计		28,800.31	35.23%	22,998.84	34.25%
2019 年					
序号	客户名称	销售金额	主营业务收入占比	毛利	主营业务毛利占比
1	津药达仁堂集团股份有限公司	10,235.87	13.78%	8,367.64	13.87%
2	上药康德乐罗达（上海）医药有限公司	2,342.37	3.15%	1,800.06	2.98%
3	上药青浦（上海）医药股份有限公司	2,144.91	2.89%	1,714.30	2.84%
4	上药控股山东有限公司	2,018.95	2.72%	1,725.11	2.86%
5	上海上药雷允上医药有限公司	1,840.30	2.48%	1,587.36	2.63%
6	国药乐仁堂医药有限公司	1,636.61	2.20%	1,391.29	2.31%
7	华润医药商业集团有限公司	1,518.35	2.04%	1,294.63	2.15%
8	重庆医药（集团）股份有限公司	1,459.49	1.96%	1,251.70	2.07%
9	国药控股国大复美药业（上海）有限公司	1,434.99	1.93%	1,232.32	2.04%
10	华润天津医药有限公司	1,263.08	1.70%	1,043.68	1.73%
合计		25,894.92	34.86%	21,408.09	35.49%

注：2020 年起运费调整至营业成本核算，为确保报告期内数据可比，2020 年、2021 年计算毛利时未包含运费。天津中新药业集团股份有限公司于 2022 年 5 月 18 日更名为津药达仁堂集团股份有限公司。

报告期内，公司各期前十大经销商销售收入和毛利占比保持稳定。

5、是否存在经销商持股发行人或发行人通过关联经销商实现销售的情形

天士力投资 2021 年 4 月 26 日前曾持有公司 40%股份，天士力投资同一控制下其他企业存在作为公司经销商的情况。

持有宏仁堂 40%股份的达仁堂及其同一控制下的其他企业，存在作为公司经销商的情况。

报告期内，发行人通过关联经销商实现销售的情况如下：

单位：万元

关联方	关联交易内容	2021 年		2020 年		2019 年	
		金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
天津泓泽医药有限公司 (原名为天津医药集团 泓泽医药有限公司)	销售商品	-	-	232.85	0.28%	-	-
天津医药集团太平医药 有限公司	销售商品	2,702.43	2.67%	1,450.75	1.77%	-	-
津药达仁堂集团股份有 限公司	销 售 商 品、提供 劳务	13,215.42	13.06%	10,520.88	12.86%	10,235.87	13.75%
小计		15,917.85	15.73%	12,204.48	14.91%	10,235.87	13.75%
陕西华氏医药有限公司	销售商品	365.45	0.36%	252.76	0.31%	332.17	0.45%
天津天士力大药房连锁 有限公司	销售商品	-	-	-	-	4.68	0.01%
重庆医药集团陕西有限 公司(原名为陕西天士力 医药有限公司)	销售商品	100.71	0.10%	68.69	0.08%	57.57	0.08%
重药控股湖南民生药业 有限公司(原名为湖南天 士力民生药业有限公司)	销售商品	189.77	0.19%	154.54	0.19%	156.28	0.21%
重药控股(辽宁)有限公 司(原名为辽宁天士力医 药有限公司)	销售商品	7.67	0.01%	8.01	0.01%	10.07	0.01%
重庆医药集团(天津)有 限公司(原名为天津国药 渤海医药有限公司)	销售商品	1,056.29	1.04%	837.35	1.02%	720.95	0.97%
重药控股山西康美徕医 药有限公司(原名为山西 天士力康美徕医药有限 公司)	销售商品	49.81	0.05%	54.42	0.07%	47.90	0.06%

关联方	关联交易内容	2021年		2020年		2019年	
		金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
重药控股（辽宁）医药物流有限公司（原名为辽宁天士力医药物流有限公司）	销售商品	-	-	0.11	0.00%	5.23	0.01%
天士力（汕头）医药有限公司	销售商品	-	-	-	-	16.47	0.02%
辽宁卫生服务有限公司	销售商品	57.30	0.06%	46.13	0.06%	43.25	0.06%
辽宁天士力大药房连锁有限公司	销售商品	0.06	0.00%	1.09	0.00%	-	-
小计		1,827.05	1.81%	1,423.10	1.74%	1,394.56	1.87%

注：①达仁堂持有发行人子公司天津宏仁堂 40%的股权，根据实质重于形式原则，认定为关联方；

②天津泓泽医药有限公司为天津市医药集团有限公司曾持股 100%股权的公司（于 2020 年 3 月转让），天津医药集团太平医药有限公司为天津市医药集团有限公司持股 100%股权的公司，天津市医药集团有限公司为达仁堂控股母公司，根据 2019 年 12 月 10 日财政部发布的《企业会计准则解释第 13 号》，公司将上述企业于 2020 年 1 月 1 日起认定为关联方；

③公司与天津泓泽医药有限公司 2019 年交易金额为 161.33 万元，占营业收入的比例为 0.22%；与天津医药集团太平医药有限公司 2019 交易金额为 954.93 万元，占营业收入的比例为 1.28%。

天津医药集团是一家总部位于天津的大中型医药企业，主营业务包括医药生产和医药流通等，其在天津地区拥有较为完善的药品配送网络；达仁堂作为天津医药集团下属上市公司，主要业务为中药材、中成药、中药饮片、西药制剂、医药保健品的加工、批发兼零售、制造，是天津地区药品经销的重要企业。

天士力集团是以制药业为核心，涵盖科研、种植、提取、制剂、营销的高科技企业集团。经过多年的打造，天士力集团及其下属企业已经取得较大的规模、较强的影响力和较广的市场拓展能力，并且销售渠道辐射到全国，形成了遍及全国的庞大销售网络。

报告期内，公司向上述关联方销售具有商业合理性，且定价公允，不存在严重影响独立性或者显失公平的关联交易。

(五) 说明主要经销商基本情况，包括但不限于注册资本、注册地址、成立时间、经营范围、股东、核心管理人员、员工人数、与发行人合作历史等；发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员与经销商、经销商的终端客户是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在其他特殊关系或业务合作(如是否存在前员工、近亲属设立的经销商、是否存在经销商使用发行人名称或商标)，是否存在非经营性资金往来，包括对经销商或客户提供的借款、担保等资金支持等

1、说明主要经销商基本情况，包括但不限于注册资本、注册地址、成立时间、经营范围、股东、核心管理人员、员工人数、与发行人合作历史等

报告期内，公司各年销售金额前十大经销商的基本情况如下：

(1) 津药达仁堂集团股份有限公司（600329.SH）

客户名称	津药达仁堂集团股份有限公司
成立时间	1981年12月29日
注册资本	77,344.3076万人民币
注册地址	天津市南开区白堤路17号
经营范围	中药材、中成药、中药饮片、西药制剂、化学药品原药制造(3810)化学药品制剂、新草药、医疗器械、营养保健品、化学试剂加工、制造、批发、零售；中药外配加工；卫生用品、健身器材、生活及环境卫生用消毒用品、药物护肤产品、日用百货、服装、鞋帽、家用电器、日用杂品批发、零售；仓储、宣传广告、技术开发、转让、经济信息咨询服务、房屋租赁；计算机及软件、分析仪器的代购、代销、批发、零售；计划生育用品零售；药用设施租赁；经营本企业自产产品及技术的出口业务；经营本企业生产所需的原辅材料、仪器仪表、机械设备、零配件及技术的进口业务（国有限定公司经营和国家禁止进出口的商品及技术除外）；经营进料加工和“三来一补”业务；中药材收购；下列项目由分支机构经营：医疗包装材料、畜用药、饵料添加剂、饲料、饵料、畜禽药品制造、饲料添加剂制造、牲畜饲养、淡水动植物养殖、餐饮、会议服务；定型包装食品、食用油、副食、调料零售；纯净水、卫生用品制造；定型包装饮用水；瓶装纯净水生产经营；饮料；固体饮料；茶饮料生产经营；限分支机构经营：抗生素、生化药品的销售；限分支机构经营：诊疗科目：医学检验科、中医科、内科专业、儿科专业、皮肤科专业、针灸科专业、生物制品、诊断药品、二类精神药品制剂销售；包装印刷；道路运输；酒（黄酒、酒精）糖、茶、饮料品、蜂产品代购、代销；麻醉药品（罂粟壳）；医疗用毒性药品；蛋白质同化剂；肽类激素的批发；食品、预包装食品、散装食品销售；生物工程及生物制品、化工产品（危险品除外）的研究开发与销售；保健食品批发经营（片剂类、硬胶囊类、袋泡茶类、口服液类）；食用农产品批

	发、零售；科学研究和技术服务业（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股东	天津市医药集团有限公司：42.81% ABN AMRO CLEARING BANK N.V.：3.95% PHILLIP SECURITIES PTE LTD：3.36% DBS NOMINEES PTE LTD：2.63% RAFFLES NOMINEES（PTE）LIMITED：2.49% CITIBANK NOMS SPORE PTE LTD：2.01% 冯志浩：1.94% 香港中央结算有限公司：1.66% MORGAN STANLEY ASIA（S）SEC PTE LTD：0.67% LU ZU LIANG：0.60% （前十大股东）
核心管理人员	董事：张铭芮、张平、李颜、郭珉、王迈、周鸿、李清、王刚、刘育彬 监事：王远熙、郭秀梅、幸建华 高级管理人员：李颜、周鸿、张健、牛胜芳、王欣、焦艳
员工人数	4000 人以上
合作年限	10 年以上

注：以上信息来自达仁堂 2022 年一季报等公开资料

（2）上药控股山东有限公司

客户名称	上药控股山东有限公司
成立时间	2014 年 4 月 18 日
注册资本	8,000 万人民币
注册地址	山东省济南市天桥区东工商河路 16 号
经营范围	中药材、中药饮片、中成药、化学药制剂、化学原料药、抗生素、生化药品、生物制品（除疫苗）、麻醉药品、精神药品、医疗用毒性药品、罂粟壳、蛋白同化制剂、肽类激素、药品类易制毒化学品的批发；医疗器械经营许可证范围内的二、三类医疗器械经营，医疗设备维修服务；预包装食品批发兼零售，保健食品的销售；普通货运、货物专用运输（冷藏保鲜）；（以上项目有效期限以许可证为准）；一类医疗器械、玻璃仪器、化妆品、消杀用品、健身器材、中药加工机械的销售，汽车零部件零售；非专控农副产品收购，房屋出租；国内广告业务；商品信息咨询；会议服务；卫生用品、日用杂品、化工产品（不含危险化学品）的销售；计算机、软件及辅助设备批发；计算机软硬件的开发及销售；电子产品及配件的销售及维修；计算机应用及信息系统集成（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。
股东	上药控股有限公司：75.00% 山东宏济堂医药集团有限公司工会委员会：25.00%
核心管理人员	董事：徐可达、何炜、王建民、张燕、夏明娟、孙彦、郑士福 监事：李咸东、杜延玲、许晔

	高级管理人员：何炜
员工人数	700-799 人
合作年限	10 年以上

注：以上信息来自企查查报告等公开资料

(3) 天津医药集团太平医药有限公司

客户名称	天津医药集团太平医药有限公司
成立时间	1994 年 9 月 29 日
注册资本	41,144.5925 万人民币
注册地址	天津市和平区新华路 201 号
经营范围	药品批发、医疗器械批发、药用辅料销售（按许可部门相关要求经营）；保健食品批发；预包装食品批发兼零售；工业生产用乙醇[无水]无储存经营；普通货运；实验室设备及耗材、化妆品、日用百货、仪器仪表、五金交电、玻璃仪器、纸制品、橡胶制品、净化设备及材料、卫生保洁消毒用品、家用电器、通讯器材、日用杂品销售；仪器仪表维修；展览展示服务；仓储（危险品除外）服务；会议服务；广告业务；医药产品技术开发、转让、咨询、服务；劳务服务；计算机及软件调试维修服务；摄影、冲印服务；干洗业务；进出口业务；焦炭、金属材料、铁精粉销售；眼镜销售、配镜、眼镜维修；食用农产品零售。限分支经营：自有房屋租赁；烟零售；代客加工、代客煎药。（以上经营范围涉及行业许可的凭许可证件，在有效期内经营，国家有专项专营规定的按规定办理）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股东	天津市医药集团有限公司：100.00%
核心管理人员	董事：郭珉、何光杰、田刚、幸建华、阎敏 监事：冯倩、刘广敏 高级管理人员：田刚
员工人数	500-599 人
合作年限	4 年

注：以上信息来自企查查报告等公开资料

(4) 上药青浦（上海）医药股份有限公司

客户名称	上药青浦（上海）医药股份有限公司
成立时间	1989 年 9 月 3 日
注册资本	1,100 万人民币
注册地址	上海市青浦区青浦镇环城东路 208 号
经营范围	许可项目：药品批发；第三类医疗器械经营；食品销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；卫生用品和一次性使用医疗用品销售；日用百货销售；办公用

	品销售；化妆品批发；食用农产品批发；电子产品销售；消毒剂销售（不含危险化学品）。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股东	上海医药分销控股有限公司：59.3182% 上海云湖医药药材股份有限公司职工持股会：15.4545% 孙建伟：5.4545% 上海青浦卫生实业有限公司：4.5455% 沈飏：4.3182% 上海市青浦区中心医院：3.6364% 杨皆兵：2.5000% 杨天忻：2.5000% 苏志刚：2.2727%
核心管理人员	董事：唐鹏程、沈飏、孙建伟、徐静、顾斌 监事：焦寅峰、夏云 高级管理人员：沈飏
员工人数	50-99 人
合作年限	4 年

注：以上信息来自企查查报告等公开资料

(5) 九州通医药集团股份有限公司 (600998.SH)

客户名称	九州通医药集团股份有限公司
成立时间	1999 年 3 月 9 日
注册资本	187,386.9441 万人民币
注册地址	湖北省武汉市汉阳区龙阳大道特 8 号
经营范围	一般项目：批发中药饮片、中成药、中药材、化学药制剂、抗生素制剂、抗生素原料药、生化药品、生物制品、化学原料药、医疗用毒性药品（中西药）、精神药品（一类、二类）、体外诊断试剂、麻醉药品、蛋白同化剂、肽类激素批发危险化学品消毒品销售一、二、三类医疗器械（含体外诊断试剂）药品的包装材料和容器医药中间体化学试剂中药材种植、中药研究、中药产业投资咨询（不含证券投资咨询）、批零兼营化妆品、日用百货、农副土特产品、日用家电、五金、玩具、酒类、电子和数码产品销售预包装食品（冷藏冷冻食品）特殊食品销售（保健食品、特殊医疗用途配方食品、婴幼儿配方乳粉、其它婴幼儿配方食品）各类技术和商品的进出口（国家法律法规规定需要获得批准后方可经营的商品和技术除外）仓储设施建设与经营、物流技术开发与服务、信息咨询与服务租赁一、二、三类医疗器械（含体外）医疗器械咨询、安装、检测、维修服务自有房屋租赁、设备租赁企业管理软件的销售与售后服务添加剂的销售、农药销售药用辅料和化工产品（不含危化品）热食类食品制售互联网药品和医疗器械信息服务；汽车新车销售（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

股东	上海弘康实业投资有限公司：21.58% 狮龙国际集团(香港)有限公司：11.41% 中山广银投资有限公司：6.65% 北京点金投资有限公司：5.48% 楚昌投资集团有限公司：5.45% 中国信达资产管理股份有限公司：5.34% 楚昌投资—海通证券—19 楚昌 EB01 担保及信托财产专户：3.39% 楚昌投资—海通证券—19 楚昌 EB02 担保及信托财产专户：3.20% 香港中央结算有限公司：1.98% 北京博润银泰投资管理有限公司—博润银泰多策略7号私募证券投资基金：1.72% （前十大股东）
核心管理人员	董事：刘长云、龚翼华、刘兆年、刘登攀、王琦、吴雪松、曾湘泉、陆银娣、艾华、汤谷良、贺威 监事：温旭民、林新扬、肖亚 高级管理人员：贺威、于靖韬、全铭、张青松、曹炜、杨聂、杨菊美、柳景汉、王启兵、许应政、郭磊、刘志峰
员工人数	29000 人以上
合作年限	7 年

注：以上信息来自九州通 2022 年一季报等公开资料

(6) 国药乐仁堂医药有限公司

客户名称	国药乐仁堂医药有限公司
成立时间	2009 年 9 月 29 日
注册资本	17,500 万人民币
注册地址	河北省石家庄市长安区和平东路 488 号 A5、A6、C6-1、C6-2、D2
经营范围	医疗用品及器材批发。中成药、化学原料药及其制剂、抗生素原料药及其制剂、生化药品、生物制品、麻醉药品、医疗用毒性药品（西）、第一类精神药品、药品类易制毒化学品单方制剂、第二类精神药品制剂、蛋白同化制剂、肽类激素的批发；三类医疗器械及二类（助听器除外）医疗器械经营；保健食品批发零售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外），化学试剂及化工原料、化工产品（危险化学品及易制毒品的除外）、玻璃仪器、日用百货、杂品、健身器材、纸及纸制品、家用电器、服装、一般劳保用品、照相器材、消毒液、化妆品的批发零售；设计、制作、代理国内广告业务，发布国内户外广告业务；普通货运，物流服务；预包装食品批发零售；房屋租赁；餐饮服务；市场营销策划；仓储服务（国家专控除外）；药品零售；医疗器械的批发零售；中药饮片、乳制品（婴幼儿配方乳粉）批发零售；中医医疗服务；特殊食品销售（特殊医学用途配方食品、婴幼儿配方乳粉、其他婴幼儿配方食品、保健食品销售）、计生用品、消杀用品的销售；企业管理咨询。医疗器械专用设备维修；计算机及辅助设备、软件零售。机电设

	备、机械设备及配件、电子产品。基础化学原料销售（危险品除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股东	国药控股股份有限公司：60.00% 乐仁堂投资集团股份有限公司：40.00%
核心管理人员	董事：许双军、张磊、徐定立、曹淑敏、杨柳、任东、周滨 监事：王清、张平、唐自纯 高级管理人员：刘月涛
员工人数	1000-1999 人以上
合作年限	10 年以上

注：以上信息来自企查查报告等公开资料

(7) 上药康德乐罗达（上海）医药有限公司

客户名称	上药康德乐罗达（上海）医药有限公司
成立时间	2001 年 7 月 18 日
注册资本	2,000 万人民币
注册地址	上海市徐汇区枫林路 450 号 10 层 B 区、D 区
经营范围	药品批发，医疗器械经营，食品销售，消毒用品、化工产品（除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品）、化妆品、卫生用品、日用品、电子产品的销售，商务咨询，自有设备租赁。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】
股东	上海锦逸健康管理咨询有限公司：80.00% 上药控股有限公司：20.00%
核心管理人员	董事：杨震宇 监事：焦寅峰 高级管理人员：叶凌
员工人数	50-99 人
合作年限	10 年以上

注：以上信息来自企查查报告等公开资料

(8) 福建同春药业股份有限公司

客户名称	福建同春药业股份有限公司
成立时间	2003 年 2 月 24 日
注册资本	17,000 万人民币
注册地址	福建省福州市鼓楼区杨桥中路 232 号
经营范围	许可项目：药品批发；药品零售；药品类易制毒化学品销售；第三类医疗器械经营；药品互联网信息服务；医疗器械互联网信息服务；药品进出口；酒类经营；道路货物运输（不含危险货物）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：第二类医疗器械销售；第一类医疗器械销售；食

	品销售（仅销售预包装食品）；特殊医学用途配方食品销售；婴幼儿配方乳粉及其他婴幼儿配方食品销售；保健食品（预包装）销售；食品互联网销售（仅销售预包装食品）；食品添加剂销售；卫生用品和一次性使用医疗用品销售；特种劳动防护用品销售；化妆品批发；化妆品零售；日用品销售；办公用品销售；机械设备销售；电子产品销售；家用电器销售；消毒剂销售（不含危险化学品）；农副产品销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；日用口罩（非医用）销售；光学仪器销售；眼镜销售（不含隐形眼镜）；智能机器人销售；智能仪器仪表制造；智能车载设备销售；产业用纺织制成品销售；互联网销售（除销售需要许可的商品）；计算机软硬件及辅助设备批发；住房租赁；物业管理；国内货物运输代理；装卸搬运；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；广告制作；广告发布；广告设计、代理；会议及展览服务；停车场服务；市场营销策划；供应链管理服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；企业形象策划；技术进出口；货物进出口（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股东	南京医药股份有限公司：70.40678% 漳州片仔癀药业股份有限公司：24.00% 福州弘润达企业管理合伙企业：4.59322% 桂林三金药业股份有限公司：1.00%
核心管理人员	董事：张海波、颜毅宏、刘燕青、方旭腾、疏义杰、黄媚萍、王玉龙 监事：桂滨、朱京、郭南闽、杨庆、郑志平 高级管理人员：颜毅宏
员工人数	300-399 人
合作年限	6 年

注：以上信息来自企查查报告等公开资料

（9）国药控股广州有限公司

客户名称	国药控股广州有限公司
成立时间	2003 年 9 月 28 日
注册资本	153,000 万人民币
注册地址	广州市荔湾区站前路 22 号
经营范围	贸易经纪;国内贸易代理;互联网销售（除销售需要许可的商品）;汽车新车销售;日用品批发;成人情趣用品销售（不含药品、医疗器械）;个人卫生用品销售;化妆品零售;化妆品批发;健康咨询服务（不含诊疗服务）;食用农产品零售;食用农产品批发;地产中草药(不含中药饮片)购销;中草药收购;初级农产品收购;农副产品销售;食品经营（仅销售预包装食品）;劳动防护用品销售;医护人员防护用品批发;医护人员防护用品零售;特种劳动防护用品销售;机械设备租赁;医疗设备租赁;卫生用品和一次性使用医疗用品销售;消毒剂销售（不含危险化学品）;医用口罩零售;医用口罩批发;第二类医疗器械销售;第一类医疗器械销售;国内货物运输代理;运输货物打包服务;装卸搬运;包装服务;普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）;

	低温仓储（不含危险化学品等需许可审批的项目）；供应链管理服务；医院管理；病人陪护服务；远程健康管理服务；护理机构服务（不含医疗服务）；养生保健服务（非医疗）；日用化学产品销售；日用杂品销售；母婴用品销售；专业保洁、清洗、消毒服务；专用设备修理；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；会议及展览服务；非居住房地产租赁；仓储设备租赁服务；办公设备租赁服务；汽车租赁；软件销售；软件开发；软件外包服务；人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；技术进出口；货物进出口；保健食品销售；婴幼儿配方乳粉销售；特殊医学用途配方食品销售；食品互联网销售（销售预包装食品）；食品互联网销售；食品经营（销售散装食品）；食品经营；第三类医疗器械经营；药品批发；药品零售；道路货物运输（不含危险货物）；保税仓库经营；报关业务；医疗器械互联网信息服务；药品互联网信息服务；互联网信息服务；第二类增值电信业务
股东	国药集团一致药业股份有限公司：100.00%
核心管理人员	董事：林兆雄 监事：谷国林 高级管理人员：王矗
员工人数	500-599 人
合作年限	7 年

注：以上信息来自企查查报告等公开资料

(10) 广东泰美药业有限公司

客户名称	广东泰美药业有限公司
成立时间	2000 年 11 月 17 日
注册资本	500 万人民币
注册地址	广州市番禺区石基镇官涌村惠仪楼之 1
经营范围	西药批发；乳制品批发；预包装食品批发；散装食品批发；中药材批发；中成药、中药饮片批发；化妆品及卫生用品批发；日用杂品综合零售；日用器皿及日用杂货批发；非许可类医疗器械经营；商品信息咨询服务；
股东	田雄伟：50.00% 魏修兰：50.00%
核心管理人员	执行董事兼总经理：田雄伟 监事：陈琳
员工人数	小于 50 人
合作年限	4 年

注：以上信息来自天眼查报告等公开资料

(11) 重庆医药（集团）股份有限公司

客户名称	重庆医药（集团）股份有限公司
成立时间	1997 年 4 月 28 日

注册资本	47,061.2779 万人民币
注册地址	重庆市渝中区民族路 128 号
经营范围	许可项目：第二类增值电信业务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：批发化学原料药及其制剂、抗生素原料药及其制剂、生化药品、中成药、中药材、中药饮片、生物制品、第二类精神药品、蛋白同化制剂、肽类激素、I、II、III类医疗器械（按许可证核定项目从事经营），普通货运、危险货物运输（第3类）、危险货物运输（第8类）、货物专用运输（冷藏保鲜）（以上货物运输项目中剧毒化学品除外），预包装食品、乳制品（含婴幼儿配方乳粉）、保健食品批发，销售特殊医学用途配方食品。（以下经营范围限分支机构经营）批发麻醉药品、一类精神药品（全国性批发）、体外诊断试剂，预包装食品零售，住宿，中餐类制售（不含凉菜、不含生食海产品、不含冷热饮品制售）。销售百货、五金、交电、化工产品（不含危险化学品）、针纺织品、摩托车及零部件、普通机械、电器机械及器材、木材、计算机、日用化学品、化妆品、消毒用品，仓储（不含危险品存储），商贸信息服务，服装制造，货物及技术进出口，代理进出口，市场营销策划，会议及展览服务，信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务），技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股东	重药控股股份有限公司：99.9469% 其他股东：0.0531%
核心管理人员	董事：袁泉、彭静、李少宏、章新蓉、刘强、李豫湘 监事：李直、付薛妃、沈方 高级管理人员：袁泉
员工人数	500-599 人
合作年限	10 年以上

注：以上信息来自企查查报告等公开资料

(12) 上海上药雷允上医药有限公司

客户名称	上海上药雷允上医药有限公司
成立时间	2016 年 6 月 8 日
注册资本	15,000 万人民币
注册地址	上海市航谊路 320 号 12 幢 103 室
经营范围	许可项目：药品批发；食品销售；第三类医疗器械经营。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；日用百货销售；化妆品批发；电子产品销售；食用农产品销售；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；总质量 4.5 吨及以下普通货运车辆道路货物运输（除网络货运和危险货物）。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

股东	上海雷允上药业有限公司：100.00%
核心管理人员	董事：苏俊英、郑熠、刘咏海 监事：缪真 高级管理人员：郑熠
员工人数	200-299 人
合作年限	10 年以上

注：以上信息来自企查查报告等公开资料

(13) 华润医药商业集团有限公司

客户名称	华润医药商业集团有限公司
成立时间	2000 年 12 月 27 日
注册资本	919,170.3356 万人民币
注册地址	北京市东城区安定门内大街 257 号
经营范围	药品批发（药品经营许可证有效期至 2024 年 06 月 13 日）；代理记账；互联网信息服务；保健食品、营养补剂、医疗器械、计生用品、包装食品；货物包装托运（仅限分公司经营）；普通货物运输；冷藏保温运输；销售百货、化妆品、计算机软硬件、电子设备、五金交电（不含电动自行车）、家用电器、制药机械设备、办公用品、办公设备、家具；经济信息咨询（不含中介服务）；自营和代理各类商品及技术的进出口业务，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外；仓储装卸服务；展览、展示；医院药库管理服务；会议服务；设计、制作、代理、发布广告；财务咨询（不得开展审计、验资、查帐、评估、会计咨询、代理记账等需经专项审批的业务，不得出具相应的审计报告、验资报告、查帐报告、评估报告等文字材料）；软件开发；数据处理（数据处理中的银行卡中心、PUE 值在 1；5 以上的云计算数据中心除外）；技术推广服务；健康管理（须经审批的诊疗活动除外）；计算机系统集成。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；代理记账、互联网信息服务以及互联网信息服务以及依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）
股东	北京医药集团有限责任公司：88.6711% 华润医药投资有限公司：11.3289%
核心管理人员	董事：穆宏、陶然、邬建军、陈向军、翁菁雯 监事：唐娜、刘元元、孙金妮 高级管理人员：邬建军
员工人数	1000-1999 人
合作年限	10 年以上

注：以上信息来自企查查报告等公开资料

(14) 国药控股国大复美药业（上海）有限公司

客户名称	国药控股国大复美药业（上海）有限公司
------	--------------------

成立时间	1993年7月28日
注册资本	6,655万人民币
注册地址	上海市普陀区西康路1289号底层A座
经营范围	许可项目：药品批发；食品经营；酒类经营；第三类医疗器械经营；货物进出口；技术进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：销售：第一类、第二类医疗器械、日用百货、消毒用品、针棉织品、健身器材、化工产品及其原料（除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品）、玻璃仪器、服装服饰、家居用品、五金交电、电子产品、通信器材（除卫星电视广播地面接收设施）、鲜花、工艺品（象牙及其制品除外）、文具、宠物用品、化妆品、食用农产品、眼镜、宠物饲料、劳防用品，摄影服务，票务代理，商务信息咨询，广告设计、制作、代理，自有房屋租赁，房地产经纪。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股东	国药控股国大药房有限公司：96.9947% 上海百众商业发展（集团）有限公司：3.0053%
核心管理人员	董事：姚军、吴金花、仲向军 监事：龚丽、戚磊、吴锦艳
员工人数	200-299人
合作年限	6年

注：以上信息来自企查查报告等公开资料

（15）华润天津医药有限公司

客户名称	华润天津医药有限公司
成立时间	2003年3月10日
注册资本	50,000万人民币
注册地址	天津市河北区王串场街金钟河东街72号（存在多址信息）
经营范围	许可项目：药品批发；第三类医疗器械经营；食品销售；药品进出口；道路货物运输（不含危险货物）；食品用纸包装、容器制品生产；食品用塑料包装容器工具制品生产；第三类医疗器械租赁。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：货物进出口；技术进出口；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；金属制品销售；体育用品及器材批发；体育用品及器材零售；家用电器销售；厨具卫具及日用杂品批发；日用化学产品销售；办公用品销售；日用杂品销售；日用百货销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；电子产品销售；服装服饰批发；服装服饰零售；鞋帽批发；鞋帽零售；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；低温仓储（不含危险化学品等需许可审批的项目）；会议及展览服务；市场营销策划；化妆品零售；化妆品批发；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；礼仪服务；劳务服务（不含劳务派遣）；技术服务、

	技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；医用包装材料制造；机械设备租赁；健康咨询服务（不含诊疗服务）；供应链管理服务；制药专用设备销售；机械设备销售；专用设备修理；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售；软件销售；汽车新车销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股东	华润医药商业集团有限公司：100.00%
核心管理人员	董事：陈威 监事：邢宇澄 高级管理人员：张津权
员工人数	500-599 人
合作年限	4 年

注：以上信息来自企查查报告等公开资料

2、发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员与经销商、经销商的终端客户是否存在关联关系或其他利益安排；是否存在其他特殊关系或业务合作（如是否存在前员工、近亲属设立的经销商、是否存在经销商使用发行人名称或商标），是否存在非经营性资金往来，包括对经销商或客户提供的借款、担保等资金支持等

（1）发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员与经销商、经销商的终端客户是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在其他特殊关系或业务合作（如是否存在前员工、近亲属设立的经销商、是否存在经销商使用发行人名称或商标）

天士力投资 2021 年 4 月 26 日前曾持有公司 40%股份，天士力投资同一控制下其他企业存在作为公司经销商、经销商的终端客户的情况；持有宏仁堂 40%股份的达仁堂及其同一控制下的其他企业，存在作为公司经销商的情况。

除上述情况外，发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员与经销商、经销商的终端客户不存在关联关系或其他利益安排，亦不存在其他特殊关系或业务合作。

（2）发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员与经销商、经销商的终端客户是否存在非经营性资金往来，包括对经销商或客户提供的借款、担保等资金支持等

报告期内，发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、

监事、高管、关键岗位人员与经销商、经销商的终端客户不存在非经营性资金往来，详见本审核问询函的回复之“8、一、（一）”。

（六）说明通过经销商模式实现的销售收入及占比、毛利率，与同行业可比公司是否存在显著差异；发行人对不同销售模式（直销、经销等）、不同区域（境内、境外等）和不同类别经销商销售的产品数量、销售价格、销售收入及占比、毛利及占比、毛利率情况；对不同模式、不同区域、不同类别经销商销售价格、毛利率存在显著差异的情况，说明产生差异的原因及合理性

1、通过经销商模式实现的销售收入及占比、毛利率，与同行业可比公司是否存在显著差异

报告期内，发行人通过经销商模式实现的销售收入及占比、毛利率如下：

单位：万元

年度	经销模式收入	占主营业务收入比例	经销模式毛利率
2021年	100,945.41	99.88%	83.35%
2020年	81,617.28	99.83%	82.61%
2019年	74,178.82	99.86%	81.26%

同行业可比公司经销商模式实现的销售收入及占比、毛利率情况如下：

单位：万元

沃华医药			
年度	经销模式收入	占主营业务收入比例	经销模式毛利率
2021年	94,267.46	100.00%	77.47%
2020年	100,608.15	100.00%	77.83%

注：步长制药、汉森制药年报中未披露经销模式的收入情况，沃华医药未披露2019年经销模式的收入情况。

如上表所示，同行业可比公司经销商模式实现的销售收入及占比、毛利率均处于较高水平，与发行人不存在显著差异。

2、发行人对不同销售模式（直销、经销等）、不同区域（境内、境外等）和不同类别经销商销售的产品数量、销售价格、销售收入及占比、毛利及占比、毛利率情况；对不同模式、不同区域、不同类别经销商销售价格、毛利率存在显著差异的情况，说明产生差异的原因及合理性

公司主要产品为肾炎康复片、血府逐瘀胶囊、脉管康复片。肾炎康复片包含45片、60片两种规格，其中以45片为主；血府逐瘀胶囊共24粒、36粒、48粒、60粒四个规格，其中以24粒和36粒为主；脉管康复片共24片、36片、72片三个规格，其中以36片为主。

（1）不同销售模式

①主要产品主要规格销售数量如下：

单位：万盒、万瓶

产品	规格	2021年		2020年		2019年	
		经销	直销	经销	直销	经销	直销
肾炎康复片	45片	1,957.33	1.11	1,506.18	1.88	1,405.05	0.85
血府逐瘀胶囊	24粒	463.67	0.41	457.73	1.27	437.48	0.28
	36粒	1,118.23	1.56	942.12	1.03	821.62	-
脉管康复片	36片	433.62	0.52	306.57	0.32	211.27	0.21

②主要产品主要规格销售价格如下：

单位：元/瓶、元/盒

产品	规格	2021年		2020年		2019年	
		经销	直销	经销	直销	经销	直销
肾炎康复片	45片	18.94	15.02	19.13	19.22	19.17	18.91
血府逐瘀胶囊	24粒	16.58	13.91	16.77	16.69	16.92	17.73
	36粒	24.26	22.09	24.74	22.74	24.93	-
脉管康复片	36片	25.16	21.45	25.19	23.24	25.36	24.94

③主要产品主要规格销售收入、毛利及占比如下：

单位：万元

2021年									
产品	规格	经销				直销			
		收入	占比	毛利	占比	收入	占比	毛利	占比

肾炎康复片	45片	37,072.90	99.95%	31,957.44	99.96%	16.73	0.05%	13.82	0.04%
血府逐瘀胶囊	24粒	7,688.21	99.93%	6,682.97	99.93%	5.68	0.07%	4.79	0.07%
	36粒	27,123.76	99.87%	23,456.00	99.88%	34.46	0.13%	29.35	0.12%
脉管康复片	36片	10,910.55	99.90%	9,512.09	99.90%	11.10	0.10%	9.43	0.10%
2020年									
产品	规格	经销				直销			
		收入	占比	毛利	占比	收入	占比	毛利	占比
肾炎康复片	45片	28,819.39	99.87%	24,875.25	99.87%	36.23	0.13%	31.29	0.13%
血府逐瘀胶囊	24粒	7,676.06	99.72%	6,659.79	99.72%	21.23	0.28%	18.41	0.28%
	36粒	23,307.29	99.90%	20,188.70	99.90%	23.47	0.10%	20.06	0.10%
脉管康复片	36片	7,722.38	99.90%	6,727.80	99.91%	7.40	0.10%	6.37	0.09%
2019年									
产品	规格	经销				直销			
		收入	占比	毛利	占比	收入	占比	毛利	占比
肾炎康复片	45片	26,930.64	99.94%	23,140.73	99.94%	16.01	0.06%	13.73	0.06%
血府逐瘀胶囊	24粒	7,401.39	99.93%	6,273.52	99.93%	4.91	0.07%	4.20	0.07%
	36粒	20,483.54	100.00%	17,468.85	100.00%	-	-	-	-
脉管康复片	36片	5,358.61	99.90%	4,637.74	99.90%	5.34	0.10%	4.61	0.10%

④主要产品主要规格毛利率如下：

产品	规格	2021年		2020年		2019年	
		经销	直销	经销	直销	经销	直销
肾炎康复片	45片	86.20%	82.61%	86.31%	86.38%	85.93%	85.74%
血府逐瘀胶囊	24粒	86.92%	84.41%	86.76%	86.70%	84.76%	85.50%
	36粒	86.48%	85.15%	86.62%	85.45%	85.28%	-
脉管康复片	36片	87.18%	84.97%	87.12%	86.04%	86.55%	86.32%

报告期内，公司主要以经销模式为主，各期经销模式下的销售数量、销售收入及毛利占比较为稳定。此外，受定价策略不同，其中经销模式下主要按各省中标价确定销售价格，直销模式下通过协商确定销售价格，经销模式和直销模式下

销售单价及毛利率存在一定差异，但差异整体不大，具有合理性。

(2) 不同区域

①主要产品主要规格销售数量如下：

单位：万盒、万瓶

2021年								
产品	规格	东北	华北	华东	华南	华中	西北	西南
肾炎康复片	45片	71.24	671.12	591.87	111.24	207.76	61.18	244.03
血府逐瘀胶囊	24粒	30.36	39.96	120.54	112.22	39.29	83.78	37.92
	36粒	11.76	486.15	436.54	30.29	73.97	6.05	75.05
脉管康复片	36片	26.74	110.52	170.68	32.80	44.77	27.18	21.44
2020年								
产品	规格	东北	华北	华东	华南	华中	西北	西南
肾炎康复片	45片	68.74	499.44	471.82	100.27	150.15	47.04	170.60
血府逐瘀胶囊	24粒	34.37	67.92	130.61	70.54	33.82	79.80	41.95
	36粒	10.70	377.23	400.56	14.64	58.18	3.67	78.17
脉管康复片	36片	21.10	87.60	122.87	15.97	26.66	23.27	9.42
2019年								
产品	规格	东北	华北	华东	华南	华中	西北	西南
肾炎康复片	45片	53.98	439.50	455.13	84.42	151.37	47.99	173.51
血府逐瘀胶囊	24粒	37.73	46.15	119.46	76.12	38.02	79.12	41.15
	36粒	12.14	360.67	352.25	11.59	50.57	1.85	32.54
脉管康复片	36片	17.59	66.33	85.54	4.00	17.38	13.06	7.60

②主要产品主要规格销售价格如下：

单位：元/瓶、元/盒

2021年								
产品	规格	东北	华北	华东	华南	华中	西北	西南
肾炎康复片	45片	18.49	18.95	19.21	18.72	18.43	19.28	18.83
血府逐瘀胶囊	24粒	15.85	16.24	16.89	16.78	16.31	16.65	16.08
	36粒	24.00	23.86	24.77	25.02	23.80	24.01	23.96
脉管康复片	36片	24.95	25.05	25.47	25.45	24.11	25.06	25.38
2020年								
产品	规格	东北	华北	华东	华南	华中	西北	西南

肾炎康复片	45片	18.93	18.98	19.51	18.75	18.48	19.84	19.23
血府逐瘀胶囊	24粒	16.24	16.88	16.82	17.10	16.32	16.88	16.45
	36粒	25.33	24.29	25.25	25.51	24.27	25.73	24.35
脉管康复片	36片	23.91	25.06	25.67	25.24	24.09	25.30	25.68
2019年								
产品	规格	东北	华北	华东	华南	华中	西北	西南
肾炎康复片	45片	18.79	19.01	19.60	18.48	18.46	19.68	19.35
血府逐瘀胶囊	24粒	16.41	17.13	17.20	17.15	16.68	16.79	16.38
	36粒	23.91	24.26	25.63	25.33	25.32	25.56	24.42
脉管康复片	36片	24.99	24.99	26.07	25.63	23.97	24.76	25.60

③主要产品主要规格销售收入、毛利及占比如下：

A、2021年

a、肾炎康复片

单位：万元

区域	45片			
	收入	占比	毛利	占比
东北	1,317.52	3.55%	1,131.26	3.54%
华北	12,715.60	34.28%	10,961.79	34.29%
华东	11,371.72	30.66%	9,825.02	30.73%
华南	2,081.97	5.61%	1,790.59	5.60%
华中	3,828.40	10.32%	3,285.96	10.28%
西北	1,179.43	3.18%	1,019.72	3.19%
西南	4,595.00	12.39%	3,956.92	12.38%
合计	37,089.63	100.00%	31,971.26	100.00%

b、血府逐瘀胶囊

单位：万元

区域	24粒				36粒			
	收入	占比	毛利	占比	收入	占比	毛利	占比
东北	481.21	6.25%	415.39	6.21%	282.21	1.04%	243.64	1.04%
华北	648.78	8.43%	562.14	8.41%	11,600.52	42.71%	10,005.98	42.61%
华东	2,035.94	26.46%	1,774.60	26.54%	10,813.55	39.82%	9,381.73	39.95%

区域	24 粒				36 粒			
	收入	占比	毛利	占比	收入	占比	毛利	占比
华南	1,882.80	24.47%	1,639.50	24.51%	757.82	2.79%	658.48	2.80%
华中	640.92	8.33%	555.74	8.31%	1,760.54	6.48%	1,517.93	6.46%
西北	1,394.60	18.13%	1,212.96	18.14%	145.21	0.53%	125.37	0.53%
西南	609.63	7.92%	527.42	7.89%	1,798.36	6.62%	1,552.21	6.61%
合计	7,693.88	100.00%	6,687.76	100.00%	27,158.22	100.00%	23,485.34	100.00%

c、脉管复康片

单位：万元

区域	36 片			
	收入	占比	毛利	占比
东北	666.94	6.11%	580.71	6.10%
华北	2,768.15	25.35%	2,411.71	25.33%
华东	4,346.59	39.80%	3,796.11	39.87%
华南	834.77	7.64%	729.00	7.66%
华中	1,079.65	9.89%	935.26	9.82%
西北	681.26	6.24%	593.60	6.23%
西南	544.30	4.98%	475.14	4.99%
合计	10,921.65	100.00%	9,521.53	100.00%

B、2020 年

a、肾炎康复片

单位：万元

区域	45 片			
	收入	占比	毛利	占比
东北	1,301.56	4.51%	1,121.56	4.50%
华北	9,479.66	32.85%	8,171.80	32.81%
华东	9,204.85	31.90%	7,969.32	32.00%
华南	1,879.93	6.51%	1,617.36	6.49%
华中	2,775.27	9.62%	2,382.08	9.56%
西北	933.35	3.23%	810.17	3.25%
西南	3,281.00	11.37%	2,834.26	11.38%
合计	28,855.62	100.00%	24,906.54	100.00%

b、血府逐瘀胶囊

单位：万元

区域	24 粒				36 粒			
	收入	占比	毛利	占比	收入	占比	毛利	占比
东北	558.31	7.25%	482.00	7.22%	271.18	1.16%	235.75	1.17%
华北	1,146.74	14.90%	995.94	14.91%	9,164.05	39.28%	7,915.34	39.17%
华东	2,196.60	28.54%	1,906.62	28.55%	10,112.47	43.34%	8,786.54	43.48%
华南	1,206.19	15.67%	1,049.58	15.72%	373.44	1.60%	324.98	1.61%
华中	551.83	7.17%	476.75	7.14%	1,412.10	6.05%	1,219.52	6.03%
西北	1,347.42	17.51%	1,170.25	17.52%	94.48	0.40%	82.32	0.41%
西南	690.21	8.97%	597.06	8.94%	1,903.05	8.16%	1,644.30	8.14%
合计	7,697.29	100.00%	6,678.20	100.00%	23,330.77	100.00%	20,208.76	100.00%

c、脉管康复片

单位：万元

区域	36 片			
	收入	占比	毛利	占比
东北	504.31	6.52%	435.87	6.47%
华北	2,195.42	28.40%	1,911.24	28.38%
华东	3,153.83	40.80%	2,755.22	40.91%
华南	403.19	5.22%	351.37	5.22%
华中	642.36	8.31%	555.86	8.25%
西北	588.77	7.62%	513.28	7.62%
西南	241.90	3.13%	211.34	3.14%
合计	7,729.78	100.00%	6,734.17	100.00%

C、2019 年

a、肾炎康复片

单位：万元

区域	45 片			
	收入	占比	毛利	占比
东北	1,014.24	3.76%	868.63	3.75%
华北	8,355.56	31.01%	7,170.08	30.97%
华东	8,920.33	33.10%	7,692.68	33.22%

华南	1,559.92	5.79%	1,332.21	5.75%
华中	2,794.57	10.37%	2,386.27	10.31%
西北	944.65	3.51%	815.20	3.52%
西南	3,357.40	12.46%	2,889.38	12.48%
合计	26,946.65	100.00%	23,154.46	100.00%

b、血府逐瘀胶囊

单位：万元

区域	24 粒				36 粒			
	收入	占比	毛利	占比	收入	占比	毛利	占比
东北	618.99	8.36%	521.61	8.31%	290.38	1.42%	245.82	1.41%
华北	790.74	10.68%	671.74	10.70%	8,749.01	42.71%	7,425.62	42.51%
华东	2,054.51	27.74%	1,745.96	27.81%	9,028.21	44.08%	7,735.74	44.28%
华南	1,305.73	17.63%	1,109.91	17.68%	293.59	1.43%	251.05	1.44%
华中	634.21	8.56%	536.21	8.54%	1,280.45	6.25%	1,094.91	6.27%
西北	1,328.13	17.93%	1,124.21	17.91%	47.23	0.23%	40.45	0.23%
西南	673.99	9.10%	568.08	9.05%	794.67	3.88%	675.26	3.87%
合计	7,406.30	100.00%	6,277.72	100.00%	20,483.54	100.00%	17,468.85	100.00%

c、脉管复康片

单位：万元

区域	36 片			
	收入	占比	毛利	占比
东北	439.64	8.20%	379.61	8.18%
华北	1,657.79	30.91%	1,431.46	30.83%
华东	2,229.89	41.57%	1,938.04	41.75%
华南	102.43	1.91%	88.79	1.91%
华中	416.49	7.76%	357.20	7.69%
西北	323.23	6.03%	278.69	6.00%
西南	194.48	3.63%	168.56	3.63%
合计	5,363.95	100.00%	4,642.35	100.00%

④主要产品主要规格毛利率如下：

A、肾炎康复片

地区	45 片		
	2021 年	2020 年	2019 年
东北	85.86%	86.17%	85.64%
华北	86.21%	86.20%	85.81%
华东	86.40%	86.58%	86.24%
华南	86.00%	86.03%	85.40%
华中	85.83%	85.83%	85.39%
西北	86.46%	86.80%	86.30%
西南	86.11%	86.38%	86.06%

B、血府逐瘀胶囊

地区	24 粒			36 粒		
	2021 年	2020 年	2019 年	2021 年	2020 年	2019 年
东北	86.32%	86.33%	84.27%	86.33%	86.93%	84.65%
华北	86.65%	86.85%	84.95%	86.25%	86.37%	84.87%
华东	87.16%	86.80%	84.98%	86.76%	86.89%	85.68%
华南	87.08%	87.02%	85.00%	86.89%	87.02%	85.51%
华中	86.71%	86.39%	84.55%	86.22%	86.36%	85.51%
西北	86.98%	86.85%	84.65%	86.34%	87.13%	85.64%
西南	86.51%	86.50%	84.29%	86.31%	86.40%	84.97%

C、脉管复康片

地区	36 片		
	2021 年	2020 年	2019 年
东北	87.07%	86.43%	86.35%
华北	87.12%	87.06%	86.35%
华东	87.34%	87.36%	86.91%
华南	87.33%	87.15%	86.69%
华中	86.63%	86.53%	85.76%
西北	87.13%	87.18%	86.22%
西南	87.29%	87.37%	86.67%

报告期内，因各地区中标价不同等原因，导致销售价格、毛利率略有差异，但整体差异不大。

(3) 不同类别经销商

报告期内，公司经销商客户按类别分为配送经销商、推广经销商。公司产品主要规格销售渠道均为配送经销商。

①主要产品主要规格销售数量如下：

单位：万盒、万瓶

产品	规格	经销模式	2021年	2020年	2019年
肾炎康复片	45片	配送经销	1,957.33	1,506.18	1,405.05
		推广经销	-	-	-
血府逐瘀胶囊	24粒	经销模式	463.67	457.73	437.48
		推广经销	-	-	-
	36粒	经销模式	1,118.23	942.12	821.62
		推广经销	-	-	-
脉管康复片	36片	经销模式	433.62	306.57	211.27
		推广经销	-	-	-

②主要产品主要规格销售价格如下：

单位：元/盒、元/瓶

产品	规格	经销模式	2021年	2020年	2019年
肾炎康复片	45片	配送经销	18.94	19.13	19.17
		推广经销	-	-	-
血府逐瘀胶囊	24粒	经销模式	16.58	16.77	16.92
		推广经销	-	-	-
	36粒	经销模式	24.26	24.74	24.93
		推广经销	-	-	-
脉管康复片	36片	经销模式	25.16	25.19	25.36
		推广经销	-	-	-

③主要产品主要规格销售收入与毛利占比如下：

A、2021年

单位：万元

产品	规格	经销模式	销售金额	占比	毛利	占比
肾炎康复片	45片	配送经销	37,072.90	100.00%	31,957.44	100.00%

		推广经销	-	-	-	-
血府逐瘀胶囊	24 粒	配送经销	7,688.21	100.00%	6,682.97	100.00%
		推广经销	-	-	-	-
	36 粒	配送经销	27,123.76	100.00%	23,456.00	100.00%
		推广经销	-	-	-	-
脉管复康片	36 片	配送经销	10,910.55	100.00%	9,512.09	100.00%
		推广经销	-	-	-	-

B、2020 年

单位：万元

产品	规格	经销模式	销售金额	占比	毛利	占比
肾炎康复片	45 片	配送经销	28,819.39	100.00%	24,875.25	100.00%
		推广经销	-	-	-	-
血府逐瘀胶囊	24 粒	配送经销	7,676.06	100.00%	6,659.79	100.00%
		推广经销	-	-	-	-
	36 粒	配送经销	23,307.29	100.00%	20,188.70	100.00%
		推广经销	-	-	-	-
脉管复康片	36 片	配送经销	7,722.38	100.00%	6,727.80	100.00%
		推广经销	-	-	-	-

C、2019 年

单位：万元

产品	规格	经销模式	销售金额	占比	毛利	占比
肾炎康复片	45 片	配送经销	26,930.64	100.00%	23,140.73	100.00%
		推广经销	-	-	-	-
血府逐瘀胶囊	24 粒	配送经销	7,401.39	100.00%	6,273.52	100.00%
		推广经销	-	-	-	-
	36 粒	配送经销	20,483.54	100.00%	17,468.85	100.00%
		推广经销	-	-	-	-
脉管复康片	36 片	配送经销	5,358.61	100.00%	4,637.74	100.00%
		推广经销	-	-	-	-

④主要产品主要规格毛利率如下：

产品	规格	经销模式	2021 年	2020 年	2019 年
----	----	------	--------	--------	--------

肾炎康复片	45 片	配送经销	86.20%	86.31%	85.93%
		推广经销	-	-	-
血府逐瘀胶囊	24 粒	经销模式	86.92%	86.76%	84.76%
		推广经销	-	-	-
	36 粒	经销模式	86.48%	86.62%	85.28%
		推广经销	-	-	-
脉管康复片	36 片	经销模式	87.18%	87.12%	86.55%
		推广经销	-	-	-

报告期内，主要产品主要规格的销售价格、毛利率保持稳定。

(七) 说明经销商的返利政策及其变化情况，返利占经销收入比例，返利计提是否充分，是否存在通过调整返利政策调节经营业绩的情况

1、经销商的返利政策及其变化情况

经销模式下，公司针对经销商的主要返利政策具体如下表所示：

返利政策	具体内容
对经销商销售额达标的返利	1、原则：发行人与经销商在本年初或者上年末确定目标销售额，对不同的目标销售额给予不同的返利比例 2、计算公式：返利金额=销售金额*返利比例
对经销商应收账款清零的返利	1、原则：发行人与经销商在本年初或者上年末约定回款时间，对不同的回款时间给予不同的返利比例 2、计算公式：返利金额=销售金额*返利比例

报告期内，公司通过商业谈判的形式与经销商协商返利政策，并在每年签订的《一级经销商协议》进行约定，公司对经销商的返利政策未发生重大变化。

2、返利占经销收入比例

报告期内，公司经销商返利金额及其占经销商收入的比例如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	2019 年
经销返利	680.41	444.32	389.50
经销收入	100,945.41	81,617.28	74,178.82
经销返利占经销收入比例	0.67%	0.54%	0.53%

发行人在报告期内严格按照合同约定条款执行返利政策，经销返利占经销收入比例稳定，返利计提充分，不存在通过调整返利政策调节经营业绩的情况。

(八) 说明经销商采购频率及单次采购量分布是否合理，与期后销售周期是否匹配；经销商一般备货周期，经销商进销存、退换货情况，备货周期是否与经销商进销存情况相匹配，是否存在经销商压货情形，退换货率是否合理；经销商回款方式、应收账款规模合理性

1、说明经销商采购频率及单次采购量分布是否合理，与期后销售周期是否匹配

报告期内，累计收入前十大经销商对公司主要产品主要规格的采购频率及单次采购量分布、期后销售情况具体如下：

(1) 肾炎康复片（45片）

单位：次、万盒

客户	2021 年末库 存数量	2022年 1-4月销 售情况	2021年		2020年		2019年	
			采购 次数	单次 数量	采购 次数	单次 数量	采购 次数	单次 数量
津药达仁堂集团股份有限公司	24.93	67.12	25	10.24	32	5.25	18	9.71
上药青浦（上海）医药股份有限公司	0.65	27.42	19	4.63	18	4.39	18	4.03
上药康德乐罗达（上海）医药有限公司	3.73	10.54	13	3.42	18	2.58	12	3.65
上药控股山东有限公司	0.14	13.37	27	1.03	21	1.10	13	1.72
国药乐仁堂医药有限公司	1.01	16.08	30	2.11	27	2.94	27	2.02
上海上药雷允上医药有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-
天津医药集团太平医药有限公司	2.59	29.87	23	3.33	16	1.71	8	1.65
九州通医药集团股份有限公司	0.50	3.49	20	0.49	12	0.72	15	0.47
福建同春药业股份有限公司	2.18	22.43	19	3.62	17	2.86	17	2.43
重庆医药（集团）股份有限公司	0.61	15.77	25	1.71	19	1.61	22	1.88

注：报告期内，上海上药雷允上医药有限公司未从公司采购肾炎康复片（45片）

(2) 血府逐瘀胶囊（24粒）

单位：次、万盒

客户	2021 年末库 存数量	2022年 1-4月销 售情况	2021年		2020年		2019年	
			采购 次数	单次 数量	采购 次数	单次 数量	采购 次数	单次 数量

客户	2021 年末库 存数量	2022年 1-4月销 售情况	2021年		2020年		2019年	
			采购 次数	单次 数量	采购 次数	单次 数量	采购 次数	单次 数量
津药达仁堂集团股份有限公司	0.55	0.55	6	0.88	7	0.67	10	0.39
上药青浦（上海）医药股份有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-
上药康德乐罗达（上海）医药有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-
上药控股山东有限公司	0.81	5.31	22	0.97	24	1.01	22	1.23
国药乐仁堂医药有限公司	-	-	5	0.03	10	0.05	15	0.04
上海上药雷允上医药有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-
天津医药集团太平医药有限公司	0.19	0.33	13	0.16	19	0.19	10	0.05
九州通医药集团股份有限公司	-	1.25	18	0.32	14	0.28	16	0.29
福建同春药业股份有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-
重庆医药（集团）股份有限公司	0.17	1.28	20	0.22	17	0.22	17	0.19

注：报告期内，上药青浦（上海）医药股份有限公司、上药康德乐罗达（上海）医药有限公司、上海上药雷允上医药有限公司、福建同春药业股份有限公司未从公司采购血府逐瘀胶囊（24粒）。

（3）血府逐瘀胶囊（36粒）

单位：次、万盒

客户	2021 年末库 存数量	2022年 1-4月销 售情况	2021年		2020年		2019年	
			采购 次数	单次 数量	采购 次数	单次 数量	采购 次数	单次 数量
津药达仁堂集团股份有限公司	15.65	21.48	15	13.77	17	9.81	18	8.68
上药青浦（上海）医药股份有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-
上药康德乐罗达（上海）医药有限公司	0.28	2.69	12	1.01	13	1.06	14	1.29
上药控股山东有限公司	0.24	23.21	23	3.04	21	2.54	24	1.72
国药乐仁堂医药有限公司	0.40	3.75	32	0.35	28	0.39	24	0.40
上海上药雷允上医药有限公司	1.97	15.08	23	2.64	18	3.38	17	4.02
天津医药集团太平医药有限公司	0.56	9.39	24	1.13	19	1.18	11	0.85
九州通医药集团股份有限公司	-	0.18	10	0.06	10	0.06	15	0.05
福建同春药业股份有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-
重庆医药（集团）股份有限公司	0.36	4.65	28	0.53	24	0.56	19	0.43

注：报告期内，福建同春药业股份有限公司、上药青浦（上海）医药股份有限公司未从公司采购血府逐瘀胶囊（36粒）。

（4）脉管复康片（36片）

单位：次、万盒

客户	2021 年末库 存数量	2022年 1-4月销 售情况	2021年		2020年		2019年	
			采购 次数	单次 数量	采购 次数	单次 数量	采购 次数	单次 数量
津药达仁堂集团股份有限公司	4.65	13.58	17	2.68	21	1.88	17	1.57
上药青浦（上海）医药股份有限公司	0.61	2.29	28	0.21	22	0.10	17	0.06
上药康德乐罗达（上海）医药有限公司	0.94	1.48	10	1.01	13	0.79	14	0.63
上药控股山东有限公司	0.12	4.42	18	0.86	19	0.32	13	0.07
国药乐仁堂医药有限公司	0.34	4.91	29	0.53	23	0.50	30	0.31
上海上药雷允上医药有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-
天津医药集团太平医药有限公司	0.39	3.55	19	0.37	14	0.19	7	0.35
九州通医药集团股份有限公司	0.20	0.86	12	0.14	9	0.09	11	0.06
福建同春药业股份有限公司	0.19	7.17	16	1.50	17	1.17	20	0.83
重庆医药（集团）股份有限公司	0.11	3.34	23	0.38	19	0.21	21	0.15

注：报告期内，上海上药雷允上医药有限公司未从公司采购脉管复康片（36片）。

由上述表格可知，公司主要经销商采购频率主要集中在一年12~23次区间内，采购频率及单次采购量较为合理；报告期末，公司主要经销商均保有少量库存，不存在大量囤积公司产品情况，期末库存与期后销售周期匹配。

2、经销商一般备货周期，经销商进销存、退换货情况，备货周期是否与经销商进销存情况相匹配，是否存在经销商压货情形，退换货率是否合理

（1）经销商一般备货周期，经销商进销存情况

一般而言，医药流通企业会保有一定的安全库存。

公司根据已收集的经销商流向数据（2019年、2020年获取68家，2021年获取75家，以下简称“该等一级经销商”），对产品终端结构进行统计，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021年	2020年	2019年
公司对该等一级经销商 销售额	73,773.12	57,091.31	53,096.55
主营业务收入	101,068.82	81,753.19	74,280.66
占比	72.99%	69.83%	71.48%

报告期各期，该等一级经销商销售情况与采购情况如下：

单位：万元

项目	2021年		2020年		2019年	
	销售额	占比	销售额	占比	销售额	占比
该等一级经销商销售额（A）	68,988.52	100.00%	59,589.88	100%	54,995.99	100%
其中：						
直接售终端金额	38,957.70	56.47%	32,752.08	54.96%	30,725.58	55.87%
售二级经销商金额	30,030.82	43.53%	26,837.79	45.03%	24,270.42	44.13%
该等一级经销商采购额（B）	73,773.12	-	57,091.31	-	53,096.55	-
占比（A/B）	93.51%	-	104.38%	-	103.58%	-

注：该等一级经销商采购额即公司对该等一级经销商销售额；该等一级经销商销售额根据当年对该经销商的药品不含税平均销售单价和药品流向里记录里的销量进行测算。

报告期各期，该等一级经销商销售额占采购额比例分别为103.58%、104.38%、93.51%，一级经销商销售情况良好。

报告期各期，上表售二级经销商金额中分别有12,530.38万元、16,337.58万元、14,951.04万元的销售额取得了二级经销商流向（以下称该等二级经销商），占上表售二级经销商金额的比例分别为51.63%、60.88%、49.79%，该等二级经销商销售情况与采购情况如下：

单位：万元

项目	2021年		2020年		2019年	
	销售额	占比	销售额	占比	销售额	占比
该等二级经销商销售额（A）	13,496.61	100%	16,142.02	100%	12,346.99	100%
其中：						
直接售终端金额	11,764.19	87.16%	13,792.76	85.45%	10,936.46	88.58%
售三级经销商金额	1,732.42	12.84%	2,349.26	14.55%	1,410.53	11.42%
该等二级经销商采购额（B）	14,951.04	-	16,337.58	-	12,530.38	-
占比（A/B）	90.27%	-	98.80%	-	98.54%	-

注：该等二级经销商采购额即该等一级经销商对二级经销商（取得流向部分）销售额；该等二级经销商销售额根据当年对该经销商的药品不含税平均销售单价和药品流向里记录里的

销量进行测算。

报告期各期，该等二级经销商销售额占采购额比例分别为 98.54%、98.80%、90.27%。二级经销商销售情况良好。

此外，该等一级经销商 2021 年 12 月 31 日期末库存情况如下：

单位：万元

项目	2021 年/2021 年 12 月 31 日
该等一级经销商期末库存 (A)	3,713.85
该等一级经销商采购额 (B)	73,773.12
占比 (A/B)	5.03%

注：该等一级经销商期末库存根据当年对该经销商的药品不含税平均销售单价和期末经销商库存数量进行测算。

综上，公司终端销售实现良好，经销商期末库存占全年采购额比例较低，经销商备货周期与经销商进销存情况相匹配，不存在经销商压货情形。

(2) 经销商退换货情况

报告期内，公司退换货情况如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	2019 年
退换货金额	38.71	79.00	78.50
占主营业务收入比例	0.04%	0.10%	0.11%

报告期内，公司整体退换货的金额较小，且主要为经销商渠道调整和招标政策调整导致，占主营业务收入的比例较低，公司退换货率具有合理性。

3、经销商回款方式、应收账款规模合理性

公司经销商回款方式为对公账户银行转账或银行承兑汇票。

报告期各期末，公司应收账款的情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
应收账款余额	3,170.63	3,279.50	3,743.18
坏账准备	49.94	43.34	39.57
应收账款账面价值	3,120.69	3,236.15	3,703.61

项目	2021年12月31日	2020年12月31日	2019年12月31日
营业收入	101,176.99	81,845.07	74,449.60
应收账款账面价值占营业收入比例	3.08%	3.95%	4.97%
应收账款周转率	31.37	23.31	19.59

同行业可比上市公司应收账款周转率如下所示：

公司名称	2021年	2020年	2019年
步长制药	11.20	12.85	9.92
沃华医药	9.03	9.44	8.27
汉森制药	4.30	3.07	3.46
行业平均	8.18	8.45	7.22
津同仁	31.37	23.31	19.59

报告期内，公司应收账款周转率处于同行业较高水平，主要是因为公司对部分主要经销商约定预付货款发货，其余部分经销商回款以银行承兑汇票为主，导致公司应收账款规模较小，具有合理性。

（九）说明经销商的终端客户构成情况，各层级经销商的定价政策，期末库存及期后销售情况，各层级经销商是否存在压货以及大额异常退换货情况，各层级经销商回款情况；是否存在直销客户与经销商终端客户重合的情况，如是，请说明同时对终端客户采用两种销售模式的原因及合理性。

1、说明经销商的终端客户构成情况，各层级经销商的定价政策

公司根据已收集的经销商流向数据（2019年、2020年获取68家，2021年获取75家，以下简称“该等一级经销商”），对产品终端结构进行统计，报告期各期，该等一级经销商销售额占当期主营业务收入的比例分别为71.48%、69.83%和72.99%，具体终端客户结构如下：

单位：万元

项目	2021年		2020年		2019年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
三级医院	19,194.54	28.42%	16,281.38	27.41%	16,086.64	29.35%
二级医院	8,014.82	11.87%	6,131.64	10.32%	5,136.20	9.37%
一级医院 ¹	18,376.22	27.21%	19,752.71	33.26%	16,447.05	30.01%

其他终端 ²	5,136.31	7.61%	4,379.11	7.37%	3,992.15	7.28%
未取得流向 ³	16,812.20	24.89%	12,849.47	21.63%	13,150.57	23.99%
合计	67,534.10	100.00%	59,394.31	100.00%	54,812.60	100.00%

注 1：包含一级医院，以及未定级的乡镇卫生院、社区卫生服务中心等；

注 2：包含私立医院、卫生室、诊所、药店等；

注 3：部分二级经销商以及更低层级经销商未提供流向，无法通过流向判断终端情况；

注：表内终端结构分析口径为该等一级经销商及提供流向的二级经销商销售情况；表内销售额为根据流向统计的产品规格销售量*该产品规格公司当年销售均价。

如上表所示，公司终端客户主要以公立医疗机构为主。

由于公司主要终端市场以公立医疗机构为主，根据“两票制”有关规定，允许存在多级经销商。公司对不同层级经销商划分标准如下：

经销商层级	划分标准及主要负责内容
一级经销商	直接从公司购进商品，与公司签订《一级经销商协议》
二级经销商	从一级经销商购进商品的经销商为二级经销商，由于“两票制”要求，一般而言，公司二级经销商为一级经销商的子公司
三级经销商	从二级经销商购进商品的经销商为三级经销商。对于一级、二级经销商均不能覆盖的公立医疗机构，公司选择极少量其他经销商对终端覆盖进行进一步补充

根据国家相关政策及行业情况，公司主要产品在公立医疗机构销售前需通过各省市药品采购平台进行招投标。中标挂网后，公司按照招标文件及公司经销商选择标准，对经销商的资质进行审核后与其签订《一级经销商合作协议书》，对销售价格、配送费率等内容作出具体规定，配送费率通常在 5%-10% 区间内，销售价格（不含税）= 中标价格（含税）*（1-配送费率-销售折扣率）/（1+增值税税率）；对于二级经销商及三级经销商，公司不对其直接销售。

2、期末库存及期后销售情况，各层级经销商是否存在压货以及大额异常退换货情况

详见本题“一、发行人说明”之“（八）说明经销商采购频率及单次采购量分布是否合理，与期后销售周期是否匹配；经销商一般备货周期，经销商进销存、退换货情况，备货周期是否与经销商进销存情况相匹配，是否存在经销商压货情形，退换货率是否合理；经销商回款方式、应收账款规模合理性。”

3、各层级经销商回款情况

公司经销商主要以一级经销商及二级经销商为主，一般而言二级经销商为一级经销商同一集团内的其他主体，其与一级经销商的结算通常为集团内部结算。报告期内，公司不同账龄的一级经销商应收账款期后回款情况如下：

(1) 2019 年末

单位：万元

账龄	余额	2019年坏账计提情况	截至2022年4月30日回款金额
1年以内	3,675.66	7.35	3,662.10
1-2年	13.90	2.04	9.63
2-3年	17.75	6.26	11.12
3年以上	23.82	23.82	0.70

(2) 2020 年末

单位：万元

账龄	余额	2020年坏账计提情况	截至2022年4月30日回款金额
1年以内	3,203.59	6.41	3,175.41
1-2年	24.55	3.61	10.98
2-3年	5.20	1.83	0.93
3年以上	31.46	31.46	1.71

(3) 2021 年

单位：万元

账龄	余额	2021 年月坏账计提情况	截至 2022 年 4 月 30 日回款金额
1年以内	3,079.59	6.16	2,756.75
1-2年	33.39	4.91	9.84
2-3年	13.69	4.83	0.12
3年以上	34.02	34.02	-

如上表所述，公司应收账款期后回款状况良好。

4、是否存在直销客户与经销商终端客户重合的情况

报告期各期，公司直销收入分别为 101.84 万元、135.90 万元、123.41 万元，占主营业务收入比例分别为 0.14%、0.17%、0.12%，占比较低。公司根据已收集的经销商流向数据（2019 年、2020 年获取 68 家，2021 年获取 75 家，以下简称“该等一级经销商”），对该等流向数据中的终端客户与公司直销客户进行查重对比，直销客户与经销商终端客户重合的具体情况如下：

单位：万盒

项目	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	直销客户从其他经销商处采购数量	发行人本期销售数量	占比	直销客户从其他经销商处采购数量	发行人本期销售数量	占比	直销客户从其他经销商处采购数量	发行人本期销售数量	占比
肾炎康复片（45 片）	-	1,958.44	-	2.06	1,508.06	0.14%	9.64	1,405.90	0.69%
血府逐瘀胶囊（36 粒）	0.01	1,119.79	0.00%	0.39	943.15	0.04%	0.90	821.62	0.11%
粘膜溃疡散	-	8.35	-	0.12	8.03	1.49%	0.61	6.16	9.89%
精制银翘解毒片	0.86	33.60	2.56%	0.01	30.40	0.03%	0.58	31.78	1.83%
其他产品	0.29	1,891.83	0.02%	1.72	1,606.50	0.11%	5.22	1,733.73	0.30%
合计	1.15	5,012.02	0.02%	4.30	4,096.14	0.10%	16.95	3,999.18	0.42%

公司直销客户主要是连锁药店，连锁药店在进货时会对比价格、付款周期、发货周期等因素后，自行选择从公司或者从经销商购买，由此会造成部分直销客户与经销商客户重合的情况。

二、请保荐人、申报会计师说明

(一) 说明针对经销商核查计划制定情况及样本选取标准、选取方法及选取过程(统计抽样、非统计抽样), 不同类别的核查数量、金额及占比等, 并说明核查中如何针对发行人行业属性和特点, 可比公司情况, 发行人商业模式, 经销商分层级管理方式, 财务核算基础, 信息管理系统, 发行人产品结构、经销商结构、终端销售结构及其特点等情况完善核查计划

保荐人、申报会计师制定核查计划时考虑的因素如下:

考虑因素	发行人具体情况	完善核查计划的内容
样本选取标准	发行人经销商数量较多	按照经销商重要性和交易金额确定核查样本, 走访比例占经销收入 70%以上, 函证比例占经销收入约 80%
行业属性和特点	发行人药品销售主要通过医药商业公司最终销售至各终端	进行穿透核查, 并对主要一级经销商和部分二级经销商客户的期末库存情况进行核查
可比公司情况	选取具有相似业务的上市公司作为同行业可比上市公司	结合同行业拟上市公司的经营状况进行对比分析
发行人商业模式	主要采用经销模式销售	对于经销商除常规的核查手段外, 亦补充进行了穿透核查, 包括选取部分终端客户进行访谈、获取经销商的流向及期末库存情况
经销商分层级管理方式	发行人经销商主要以一级经销商和二级经销商为主	穿透核查, 获取部分二级经销商的流向等数据
财务核算基础	发行人已建立独立的财务核算体系、能够独立作出财务决策、具有规范的财务会计制度和对其子公司的财务管理制度	不适用
信息系统管理	发行人通过金蝶 ERP 系统针对经销商客户进行管理, 无专门针对经销客户管理的信息管理系统	不适用
产品结构	发行人主要产品为处方药, 且集中度较高	进行穿透核查, 获取主要经销商的流向及期末库存情况
经销商结构	大型经销商较集中, 数量较少; 小型经销商分散, 数量较多	核查对象选取有代表性的大型经销商, 同时进行适当穿透, 获取了部分二级经销商的流向等数据
终端销售结构及其特点	发行人终端客户以公立医疗机构为主	选取部分终端客户进行访谈、获取主要经销商的流向及期末库存情况, 核查经

考虑因素	发行人具体情况	完善核查计划的内容
		销商销售的真实性及终端销售实现情况

保荐人、申报会计师已结合发行人具体特点制定了核查计划，具体核查数量、金额、比例和程序参见本题之“二、（二）说明针对经销商所采取的核查程序、核查方法、核查比例、核查证据及核查结论，包括但不限于内部控制测试、实地走访、分析性复核、函证、抽查监盘、资金流水核查等方法；如未采取前述核查方法，请充分说明原因及采取的替代程序”的回复。

（二）说明针对经销商所采取的核查程序、核查方法、核查比例、核查证据及核查结论，包括但不限于内部控制测试、实地走访、分析性复核、函证、抽查监盘、资金流水核查等方法；如未采取前述核查方法的，请充分说明原因及采取的替代程序。

保荐人、申报会计师对经销商的核查程序主要包括内部控制测试、实地走访、分析性复核、函证核查和资金流水核查等方式，具体包括：

1、内部控制测试

了解公司与经销商相关内控制度并评价合理性；针对重要经销商客户进行穿行、控制测试，抽查订单、出库单、运单/签收单、对账单、收款凭证、发票等凭证复印件；

2、实地走访

实地走访主要经销商客户并抽查走访其终端客户，对主要经销商客户进行访谈、查看其经营场所，了解其经营情况、与发行人的合作背景及其购买的发行人产品的期末库存情况，并取得主要经销商客户经营资质资料、无关联关系确认函、与发行人的交易明细；

保荐人、申报会计师访谈核查了发行人报告期内 78 家主要客户，访谈比例如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	2019 年
----	--------	--------	--------

经销模式收入	100,945.41	81,617.28	74,178.82
访谈确认金额	70,745.06	58,261.14	53,290.44
访谈确认占比	70.08%	71.38%	71.84%

3、分析性复核

分析复核主要经销商客户的变动情况，分析交易金额变动的合理性以及与应收账款的匹配情况，了解发行人是否放宽经销商客户的信用期，分析销量与运输费用的匹配性等；

4、函证

对主要经销商客户开展函证核查工作，确认发行人与经销商客户的交易金额和往来款余额，具体函证比例如下：

单位：万元

项目	2021年	2020年	2019年
经销模式收入	100,945.41	81,617.28	74,178.82
发函金额	81,376.01	69,247.10	62,623.56
发函比例	80.61%	84.84%	84.42%
回函相符金额	75,571.62	64,858.28	58,232.40
回函相符比例	74.86%	79.47%	78.50%
替代测试确认金额	3,913.18	4,147.38	4,108.99
替代测试确认比例	3.88%	5.08%	5.54%
回函及替代测试确认比例	78.74%	84.55%	84.04%

5、截止性

对发行人的主营业务收入执行截止性测试，根据发行人报告期内的销售收入明细，核查报告期内 11 月、12 月、1 月、2 月主要的随货同行单、销售发票、银行回单等支持性资料，确认销售收入不存在跨期情形；

6、抽查监盘

公司经销系买断式经销，报告期内主要经销商期末库存占当年销售额的比重较低，因此保荐人和申报会计师未对经销商期末存货执行抽查监盘程序；保荐人、申报会计师通过获取主要经销商流向及期末库存的方式核查经销商存货囤积情

况，具体核查情况及比例参见本审核问询函的回复之“6、一、（八）、2”；

7、资金流水核查

核查报告期内发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他关键人员及其近亲属的资金流水是否存在异常，核查结果参见本审核问询函的回复之“8、一、（一）”。

（三）对经销商最终销售的真实性发表明确意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

报告期内，经销商最终销售具备真实性。

三、中介机构核查事项

（一）核查程序

保荐人、申报会计师履行了如下核查程序：

1、访谈公司销售部门负责人，了解发行人行业特点、产品特性、发展历程、下游客户分布、发行人对经销商模式的分类和定义、经销商层级的划分标准；

2、查阅同行业可比公司公开数据，了解并比较同行业公司销售模式、经销商模式实现的销售收入及占比、毛利率情况；

3、获取公司制定的与经销商管理相关的内控制度，查看其中关于经销商的准入管理及退出管理程序，了解经销商模式的定价机制、物流管理、退换货机制等关键控制点的设计情况，并访谈公司业务及财务人员，对经销商管理相关的内控制度进行内控测试；

4、获取公司与主要经销商签署的合同，查阅有关经销收入确认、销售补贴或返利、费用承担、退货条件、信用约定等条款，对比同行业上市公司的收入确认政策，分析发行人经销收入确认、计量原则是否符合《企业会计准则》规定，是否与同行业可比公司存在显著差异；

5、访谈销售负责人，了解经销商变动的原因；查阅主要经销商的工商信息，核查是否存在新设即成为发行人主要经销商的情况；

6、获取发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员的银行流水，核查其与经销商、经销商的终端客户否存在非经营性资金往来；

7、获取发行人返利明细，查阅合同中对相关返利政策的约定，分析发行人是否存在通过调整返利政策调节经营业绩的情况；

8、获取发行人经销商的流向，分析发行人是否存在经销商压货情形，是否存在期后集中退货的情况，是否存在直销客户与经销商终端客户重合的情况；

9、获取发行人应收账款明细表，结合公司与主要经销商签署的合同，分析发行人应收账款规模是否合理；

10、获取衡水和容医药贸易有限公司出具的《情况说明》。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

（1）医药行业公立医疗终端较为分散，将医药流通企业作为经销商可以有效覆盖更多市场范围；药品制剂流通环节属于强监管、高专业度，医药流通企业具备更规范的操作规程；同行业可比公司也将经销商模式作为主要销售模式之一；因此，发行人采用经销模式具有必要性和商业合理性；

（2）发行人经销商模式的相关内控制度设计合理、运行有效；

（3）发行人经销收入确认、计量原则符合《企业会计准则》规定，与同行业可比公司不存在显著差异；

（4）发行人经销商客户构成整体稳定；随着公司规模增加，公司在积极引入新增经销商的同时，亦存在部分经销商因自身业务发展情况、市场变化等原因选择与公司终止合作，因此公司经销商的新增、退出具有合理性；发行人在2020年引入成立时间较短的衡水和容医药贸易有限公司作为冠心苏合胶囊的新销售渠道，扩展了产品覆盖范围，具有商业合理性；报告期内，公司各期前十大经销商销售收入和毛利占比保持稳定；报告期内，公司向天津医药集团、达仁堂及其下属企业等关联方销售具有商业合理性，且定价公允，不存在严重影响独立

性或者显失公平的关联交易；

(5) 除天津医药集团、达仁堂、天士力集团及其下属企业外，发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员与经销商、经销商的终端客户不存在关联关系或其他利益安排，不存在其他特殊关系或业务合作；前述主体与经销商、经销商的终端客户不存在非经营性资金往来；

(6) 发行人通过经销商模式实现的销售收入及占比、毛利率与同行业可比公司不存在显著差异；发行人不同模式、不同区域、不同类别经销商销售价格、毛利率不存在显著差异；

(7) 发行人各期返利计提充分，不存在通过调整返利政策调节经营业绩的情况；

(8) 发行人经销商采购频率及单次采购量分布合理，与期后销售周期匹配；经销商备货周期与经销商进销存情况相匹配，不存在经销商压货的情形，退换货率合理；发行人应收账款规模较小具有合理性；

(9) 发行人各层级经销商不存在压货以及大额异常退换货的情况，公司应收账款期后回款状况良好；公司直销客户主要是连锁药店，连锁药店在进货时会对比价格、付款周期、发货周期等因素后，自行选择从公司或者从经销商购买，由此会造成部分直销客户与经销商客户重合的情况，具有合理性；

(10) 报告期内，经销商最终销售具备真实性。

问题 7

关于销售费用及运费

申请文件与审核问询回复显示：

(1) 发行人销售费用中市场推广费占比较高，部分推广服务商成立时间较短，成立后当年即与发行人合作。

(2) 2021 年发行人单位运费下降较多，主要原因系增加新的物流公司，加大物流费用精细化管理，运输产品结构变化等。

请发行人：

(1) 说明部分推广服务商成立时间较短，成立后不久即与发行人合作的商业合理性；推广服务与主要推广服务商的基本情况如注册资本、员工人数的匹配情况，相关推广服务定价的公允性；结合主要推广服务商的服务内容、区域等说明报告期内主要推广服务商变化的原因及合理性。

(2) 说明销售费用相关会计凭证的真实性，相关交易是否真实发生，是否存在销售人员购买发票或获取虚开发票的情形，是否存在税务风险；销售费用内部控制制度、费用报销等规定，如何通过内部控制保证销售费用的规范性和真实性、是否存在商业贿赂。

(3) 说明各类会议频次、参加人数、场均金额等的决定因素，结合前述因素量化分析同行业可比公司在频次、参加人数、场均金额等方面存在差异的原因；是否存在报销发票与会议地点不一致等情况。

(4) 结合单位运费变化的原因对报告期内单位运费的变动进行量化分析。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明发行人销售费用相关内控制度是否健全并得到有效执行，发行人销售费用相关的会计凭证和原始凭证是否规范完整、发行人销售费用相关的交易是否具有商业实质、是否存在商业贿赂，对发行人销售费用完整性所采取详细核查程序、核查证据和核查结论。

回复：

一、发行人说明

(一) 说明部分推广服务商成立时间较短，成立后不久即与发行人合作的商业合理性；推广服务与主要推广服务商的基本情况如注册资本、员工人数的匹配情况，相关推广服务定价的公允性；结合主要推广服务商的服务内容、区域等说明报告期内主要推广服务商变化的原因及合理性。

1、说明部分推广服务商成立时间较短，成立后不久即与发行人合作的商业合理性

(1) “两票制”政策改革推动大批推广服务商新设

自 2018 年“两票制”全面施行后，市场上对学术推广的需求快速增长，大批医药推广人员由服务传统经销商转变为服务医药企业，上述改革措施促使专业学术推广机构在近几年大批成立。报告期内，公司持续在原有市场开发更多终端并努力开拓新市场区域，存在与新推广机构合作的需求。

(2) 相比成立时间长短，推广服务行业更依赖人力资源

在“两票制”实施之前，市场上即存在大量经验丰富、熟悉医药行业、了解市场推广方式方法的专业医药推广人员。在“两票制”实施之后，大批专业推广人员与医药制造企业建立合作关系，该等人员具备推广活动所需的专业能力。所以，成立时间较短，并不影响推广服务商的业务能力。

(3) 公司建立较为完善的内控制度对推广服务商业务能力进行考核，确保其虽成立时间较短，仍具备合格推广服务能力

对于推广服务商的管理，公司制定了严格的内控制度，从推广服务商的选取标准、推广服务商的选择程序、推广服务的主要内容进行了明确规定。报告期内，公司严格执行《推广服务商合作管理规定》《推广服务商选择程序的相关规定》等内控制度，保证虽然部分推广服务商成立时间较短，仍具备满足公司要求的推广业务能力。

(4) 同行业公司也存在类似情形

结合同行业可比公司招股书或问询回复中的披露，科源制药、多瑞医药、迈

普医学的各年前五大推广商均存在成立后不久即开始合作的情况。

公司简称	具体情况
科源制药	2021年前五大推广商均为成立一年内开始合作； 2020年前五大推广商中4家为成立一年内开始合作； 2019年前五大推广商均为成立一年内开始合作。
多瑞医药	2020年前五大推广商中3家为成立一年内开始合作； 2019年前五大推广商中3家为成立一年内开始合作。
迈普医学	2020年前五大推广商中4家为成立一年内开始合作； 2019年前五大推广商中4家为成立一年内开始合作。

综上，报告期各期，发行人部分推广商成立时间较短即成为发行人服务商具有一定合理性。

2、推广服务与主要推广服务商的基本情况如注册资本、员工人数的匹配情况，相关推广服务定价的公允性；结合主要推广服务商的服务内容、区域等说明报告期内主要推广服务商变化的原因及合理性

报告期各期，公司前五大推广服务提供商如下所示：

单位：万元

期间	序号	名称	金额	占市场推广费比例
2021年	1	济南永多企业管理咨询有限公司	575.64	1.19%
	2	上海艺岑营销策划中心	241.58	0.50%
		上海闻商浩营销策划中心	231.94	0.48%
	3	泉州市启泰医药科技有限公司	230.80	0.48%
		泉州市富航医药科技有限公司	230.55	0.48%
	4	天津市东丽区超然卓群信息咨询服务中心	211.48	0.44%
		天津市西青区卓群超然企业管理咨询服务中心	192.91	0.40%
	5	上海哈学商务咨询中心	354.81	0.73%
合计			2,269.71	4.68%
2020年	1	泉州市富航医药科技有限公司	234.60	0.64%
		泉州市启泰医药科技有限公司	205.40	0.56%
	2	上海齐俊坊营销策划中心	423.33	1.16%
	3	上海闻商浩营销策划中心	407.99	1.12%
	4	福建惠鑫医药科技有限公司	375.92	1.03%
	5	建德承运市场营销有限公司	367.28	1.01%
	合计			2,014.52

期间	序号	名称	金额	占市场推广费比例
2019年	1	福建惠鑫医药科技有限公司	553.46	1.83%
	2	建德承运市场营销有限公司	454.59	1.50%
	3	上海闻商浩营销策划中心	387.37	1.28%
	4	西安仁惠医药科技有限公司	337.60	1.11%
	5	泉州市富航医药科技有限公司	166.20	0.55%
		泉州市启泰医药科技有限公司	131.95	0.44%
	合计			2,031.17

注：推广服务商按照同一控制下合并列示。

主要推广服务商基本情况如下：

序号	名称	注册资本	员工人数	主要服务区域	主要服务内容
1	济南永多企业管理咨询有限公司	180万元	4	山东	学术推广
2	泉州市富航医药科技有限公司	100万元	8	福建	学术推广
3	泉州市启泰医药科技有限公司	100万元	9	福建	学术推广
4	天津市西青区卓群超然企业管理咨询服务中心	-	4	天津	学术推广
5	天津市东丽区超然卓群信息咨询服务中心	-	5	天津	学术推广
6	上海哈学商务咨询中心	10万元	8	上海	渠道建设
7	上海艺岑营销策划中心	10万元	5	上海	渠道建设
8	上海闻商浩营销策划中心	10万元	8	上海	学术推广
9	建德承运市场营销有限公司	50万元	20	浙江	渠道建设
10	福建惠鑫医药科技有限公司	1000万元	10	福建	学术推广
11	上海齐俊坊营销策划中心	10万元	15	上海	学术推广
12	西安仁惠医药科技有限公司	100万元	12	陕西	渠道建设

(1) 相关推广服务定价的公允性

根据公司《推广服务商合作管理规定》及与推广服务商签署的书面合同，推广服务商根据服务协议完成相应的服务内容后，向公司提供推广服务相关的成果文件，公司对推广服务商提供的服务内容及相关材料进行验收，确认合格后，公司据此结算并支付，具体情况如下：

①学术推广

发行人提出推广会议需求，约定会议日程、会议时间、会议地点以及参会人员范围等，推广服务商根据发行人的需求，组织召开推广会议。在会议结束后，推广服务商按照要求提供会议通知、会议签到表、会议活动总结、会议照片等资料，发行人对资料内容进行审核确认无误后，据此结算并按合同约定付款。

②渠道建设

发行人与推广服务商约定拜访区域、时间、目的等，推广服务商根据发行人的需求组织拜访。在相应服务结束后，推广服务商按照要求提供拜访统计，包括拜访日期、拜访机构、拜访目的、反馈信息等，发行人对资料内容进行审核确认无误后，据此结算并按合同约定付款。

③咨询及信息收集

信息收集方面，发行人与推广服务商约定信息收集的时间、区域或目标机构、收集内容形式等，推广服务商根据发行人的需求进行信息收集。在相应服务结束后，推广服务商按照要求提供资料统计表，包括日期、机构、反馈信息等，发行人对资料内容进行审核确认无误后，据此结算并按合同约定付款。

咨询服务方面，发行人与推广服务商约定调研的区域或课题内容等，推广服务商根据发行人的需求进行市场调研并形成报告。在相应服务结束后，推广服务商提供市场调研分析报告、产品调研报告或建议书等，发行人对资料内容进行审核确认无误后，据此结算并按合同约定付款。

综上，报告期内，针对不同的市场推广活动，公司主要依据推广服务商的实际服务成果以及报价，在相应的费用标准内定价结算，具有公允性。

(2) 报告期内主要推广服务商变化的原因及合理性

报告期各期主要推广服务商变化原因如下：

2021 年较 2020 年		
一、新增前五大推广服务商		
序号	推广服务商名称	变动原因
1	济南永多企业管理咨询有限公司	济南永多企业管理咨询有限公司 2020 年为公司提供市场推广服务 98.63 万元，2021 年公司为开拓山东地区市场，对当地市场推广服务需求增加，所以其成为前五大推广服务商。

2	上海艺岑营销策划中心	上海艺岑营销策划中心与上海闻商浩营销策划中心属于同一实控下，上海闻商浩营销策划中心 2020 年即为公司前五大推广服务商。
3	天津市东丽区超然卓群信息咨询服务中心	天津市东丽区超然卓群信息咨询服务中心、天津市西青区卓群超然企业管理咨询服务中心属于同一实控下，二者 2020 年为公司提供市场推广服务 220.26 万元，2021 年业务合作规模扩大成为前五大推广服务商。
4	天津市西青区卓群超然企业管理咨询服务中心	
5	上海哈学商务咨询中心	2021 年，为进一步开拓上海地区市场，对当地市场推广服务需求增加，新增与上海哈学商务咨询中心的合作。
二、退出前五大推广服务商		
1	上海齐俊坊营销策划中心	上海齐俊坊营销策划中心 2021 年仍与公司合作，合作金额为 243.00 万元，其退出前五大推广服务商系正常业务变动。
2	福建惠鑫医药科技有限公司	福建惠鑫医药科技有限公司 2021 年仍与公司合作，合作金额为 270.22 万元，其退出前五大推广服务商系正常业务变动。
3	建德承运市场营销有限公司	建德承运市场营销有限公司 2021 年仍与公司合作，合作金额为 187.57 万元，其退出前五大推广服务商系正常业务变动。
2020 年较 2019 年		
一、新增前五大推广服务商		
序号	推广服务商名称	变动原因
1	上海齐俊坊营销策划中心	上海齐俊坊营销策划中心 2019 年为公司提供市场推广服务 293.47 万元，2020 年业务合作规模扩大成为前五大推广服务商。
二、退出前五大推广服务商		
1	西安仁惠医药科技有限公司	西安仁惠医药科技有限公司 2020 年仍与公司合作，合作金额为 169.07 万元，其退出前五大推广服务商系正常业务变动。

(二) 说明销售费用相关会计凭证的真实性，相关交易是否真实发生，是否存在销售人员购买发票或获取虚开发票的情形，是否存在税务风险；销售费用内部控制制度、费用报销等规定，如何通过内部控制保证销售费用的规范性和真实性、是否存在商业贿赂

1、销售费用相关会计凭证真实，相关交易真实发生，不存在销售人员购买发票或获取虚开发票的情形，不存在税务风险

报告期内，公司销售费用结构较为稳定，主要由市场推广费、职工薪酬和差旅费构成。

(1) 市场推广费

根据公司《推广服务商合作管理规定》及与推广服务商签署的书面合同，推广服务商根据服务协议完成相应的服务内容后，向公司提供推广服务相关的成果

文件，公司对推广服务商提供的服务内容及相关材料进行验收，确认合格后，公司据此结算并支付。

(2) 职工薪酬

报告期内，职工薪酬的核算内容为销售人员的工资、五险一金、工会经费、教育经费和福利费等薪酬费用，公司依据工资发放及分配表等资料进行计提及发放。

(3) 差旅费

差旅费核算内容为销售人员在销售活动中发生的交通、住宿和差旅补助等差旅费用，公司依据销售人员的报销凭证入账。

根据公司对付款业务流程的控制要求，各级审核人员均需核实待付款事项的真实性、合理性、准确性，对不真实、不合理、不准确的事项不予支付。报告期内，公司销售费用相关会计凭证真实，相关交易真实发生，不存在销售人员购买发票或获取虚开发票情形，不存在税务风险。

2、销售费用内部控制制度、费用报销等规定，如何通过内部控制保证销售费用的规范性和真实性、是否存在商业贿赂

公司对销售费用的支出制定了较为完善的内控制度，并得到了有效执行，具体情况如下：

(1) 市场推广费

对于市场推广事项，公司制定了《市场推广费预算管理办法》《推广服务商合作管理规定》《推广服务商选择程序的相关规定》等内部控制制度。

公司市场推广费预算以实现市场推广活动的预期目标为基础，由市场部门编制年度市场推广预算，市场部门在编制预算时应当分析各项市场推广的重要程度，市场部门的年度预算经过主管副总及总经理审批后，在财务部门备案。

公司在与推广服务商合作前，会对推广服务商进行必要的筛选，确保推广服务商有资格、有能力、持续与公司合作并促进公司业务在目标区域的健康发展。筛选的条件包括但不限于：①具备开展推广服务的行政许可条件，即对外所提供

推广服务相关内容包含于合法经营范围之内；②在其提供推广服务的当地区域内，具有一定的医疗机构及其他专业机构资源；③能够提供专业对口的推广服务，合规经营，不存在商业贿赂等不良行为和被行政处罚的情形；④能够遵守国家 and 地方税收政策和规定，不存在被税务机关行政处罚的情形。

推广服务商根据服务协议完成相应的服务内容后，向公司提供推广服务相关的成果文件，公司对推广服务商提供的服务内容及相关材料进行验收，确认合格后，公司据此结算并支付，具体情况如下：①学术推广。在会议结束后，推广服务商按照要求提供会议通知、会议签到表、会议活动总结、会议照片等资料，发行人对资料内容进行审核确认无误后，据此结算并按合同约定付款。②渠道建设。在相应服务结束后，推广服务商按照要求提供拜访统计，包括拜访日期、拜访机构、拜访目的、反馈信息等，发行人对资料内容进行审核确认无误后，据此结算并按合同约定付款。③信息收集。在相应服务结束后，推广服务商按照要求提供资料统计表，包括日期、机构、反馈信息等，发行人对资料内容进行审核确认无误后，据此结算并按合同约定付款。④咨询服务。在相应服务结束后，推广服务商提供市场调研分析报告、产品调研报告或建议书等，发行人对资料内容进行审核确认无误后，据此结算并按合同约定付款。

报告期内，公司市场推广费相关内部控制制度得到有效执行，市场推广费用规范、真实。

(2) 销售人员职工薪酬

对于销售人员的薪酬，公司制定了《薪酬管理制度》《员工考核管理程序》等内部控制制度，对考勤、薪酬进行详细规定，建立一套科学、合理的薪酬体系，对薪酬组成、薪酬调整、薪酬计算、薪酬支付及薪酬保密等进行规定。

报告期内，发行人与销售人员均签署了合同，职工薪酬由人力资源部门计算、财务部门复核监督，工资发放前须经人力资源部门、财务部门、分管副总、总经理审核，职工薪酬规范、真实。

(3) 差旅费

对于差旅费，公司根据《会计核算制度》《付款管理制度》等内部控制制度

进行管理。出差人员应在回公司后及时办理报销事宜，根据差旅费用标准以及实际发生的出差行程，详细填写《差旅费、补助报销单》，后附住宿费、交通费等出差地实际发生票据，并在办公信息系统提交《差旅单报销单》，注明款项用途、金额、支付方式等，经过销售部门、财务部门、分管副总、总经理审核后予以报销，差旅费规范、真实。

综上，公司销售费用内部控制制度、费用报销等内部控制均得到有效执行，销售费用规范、真实，不存在商业贿赂的情形。

（三）说明各类会议频次、参加人数、场均金额等的决定因素，结合前述因素量化分析同行业可比公司在频次、参加人数、场均金额等方面存在差异的原因；是否存在报销发票与会议地点不一致等情况

根据会议规模，可以将公司的学术推广会议具体分为以下两种类型：

会议类型	活动内容	参会人数
区域学术会	举办市际或省内的学术推广会，与会专家共同研讨交流医学前沿进展，传递公司产品最新的学术研究进展、科研成果，宣讲介绍产品特点与临床用药方案，提升医院医生、药房驻店医师或药师等专业人士了解相关学科前沿进展，增加产品粘度和知晓率，提升企业和产品的知名度与美誉度。	60人以上
小型学术会	通过召开院内或多院联合学术交流会，与医护人员沟通交流用药方案、用药心得，及时掌握收集临床医生、患者对产品的用药反馈；加强临床医生互动、交流用药心得；组织连锁药房驻店医师或药师等相关人员进行学术培训交流。提升临床医生、驻店医（药）师等医务工作者对公司产品的知晓度与认可度。	10-40人左右

公司区域学术会、小型学术会的会议频次取决于公司学术推广药品销售规模、品种数量以及市场知名度等多方面因素。区域学术会主要针对市际或省内多区域，覆盖听众较多，所以参加人数、场均金额较高。小型学术会主要针对院内或多院联合学术交流，覆盖听众相对较少，所以参加人数、场均金额相对较低。

同行业可比公司通过召集医务工作者和相关行业专家通过会议的形式进行学术推广是常见做法，由于各个企业的产品终端市场、会议形式等存在区别，所以各个企业学术推广情况存在一定差异，具体情况如下：

单位：万元，场，万元/场，人

西点药业

期间	会议类型	总金额	场次	场均费用	场均人数
2021年1-6月	区域型推广会	1,582.36	38	41.64	50-100
	小型交流会	1,009.82	231	4.37	15-30
	小计	2,592.18	269	9.64	-
2020年	区域型推广会	4,176.13	102	40.94	50-100
	小型交流会	2,213.30	515	4.30	15-30
	小计	6,389.43	617	10.36	-
2019年	区域型推广会	5,652.61	143	39.53	50-100
	小型交流会	3,276.67	747	4.39	15-30
	小计	8,929.28	890	10.03	-
科源制药					
期间	会议类型	总金额	场次	场均费用	场均人数
2021年	科室会	166.91	147	1.14	13
	区域会	173.59	23	7.55	47
	沙龙会	395.56	127	3.11	21
	小计	736.06	297	2.48	19
2020年	科室会	139.02	126	1.10	15
	区域会	320.81	42	7.64	60
	沙龙会	460.71	160	2.88	27
	小计	920.54	328	2.81	27
2019年	科室会	123.89	116	1.07	15
	区域会	415.35	56	7.42	52
	沙龙会	530.74	171	3.10	25
	小计	1,069.98	343	3.12	26
粤万年青					
期间	会议类型	总金额	场次	场均费用	场均人数
2021年1-6月	学术会	862.93	197	4.38	47
	产品教育会	676.31	279	2.42	86
	小计	1,539.24	476	3.23	70
2020年	学术会	1,944.78	360	5.40	59
	产品教育会	1,081.04	360	3.00	104

	小计	3,025.82	720	4.20	81
2019 年	学术会	1,942.30	213	9.12	99
	产品教育会	1,007.74	282	3.57	126
	小计	2,950.04	495	5.96	115
津同仁					
期间	会议类型	总金额	场次	场均费用	场均人数
2021 年	区域学术会	7,992.56	454	17.60	60 人以上
	小型学术会	10,622.64	2,385	4.45	10-40 人左右
	小计	18,615.20	2,839	6.56	-
2020 年	区域学术会	5,411.27	296	18.28	60 人以上
	小型学术会	9,006.73	2,071	4.35	10-40 人左右
	小计	14,418.00	2,367	6.09	-
2019 年	区域学术会	7,967.69	371	21.48	60 人以上
	小型学术会	10,911.27	2,629	4.15	10-40 人左右
	小计	18,878.96	3,000	6.29	-

注：西点药业及粤万年青未公布 2021 年度相关数据。

由上表可知，公司会议场次高于同行业公司，场均费用低于西点药业，高于科源制药及粤万年青，场均人数与西点药业差异不大。

报告期内，上表公司制剂产品收入情况具体如下：

单位：万元

公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
西点药业	11,894.89	26,409.79	30,009.24
科源制药	3,567.54	4,719.54	4,580.75
粤万年青	33,607.02	27,968.03	31,619.68
津同仁	101,068.82	81,753.19	74,280.66

注：西点药业为 2021 年 1-6 月相关数据。

由上表可知，公司制剂产品销售收入规模较大，因此会议场次相较于其他同行业公司可比公司而言较多。

西点药业药品品种相对集中、销售规模较小，区域推广会召开频率较低，因此区域推广会场均费用较高导致整体场均费用较高；粤万年青 2019 年场均费用与公司差异不大，2020 年其会议场数增加导致其场均费用低于公司；科源制药

场均人数和场均金额相对不高，主要原因系科源制药以化学原料药业务为主，化学药品制剂的销售规模和品种较小，服务商召开的学术会议主要为中小型的科室会以及沙龙会，全国性及大型区域性学术会议相对较少，从而参会人数较少，所需要的推广费也相应较低。

综上所述，公司与同行业可比公司在频次、参加人数、场均金额等方面存在差异具有合理性。

报告期内，公司推广服务商按照要求提供会议通知、会议签到表、会议活动总结、会议照片等资料，公司对资料内容进行审核确认无误后，据此结算并按合同约定付款。公司市场推广费的发票由推广服务商开具和提供，相关发票与会议地点不存在直接对应关系。

(四) 结合单位运费变化的原因对报告期内单位运费的变动进行量化分析

报告期内，公司单位运费具体情况如下：

单位：万件、万元、元/件

期间	按件计价			其他计价			总体情况		
	件数	运费	单位运费	件数	运费	单位运费	件数	运费	单位运费
2021年	28.11	280.19	9.97	6.38	77.70	12.18	34.49	357.89	10.38
2020年	23.69	235.49	9.94	5.47	111.72	20.44	29.15	347.21	11.91
2019年	24.36	250.25	10.27	3.81	85.56	22.46	28.17	335.81	11.92

关于按件计价，指按照单次运输的件数计算运费价格。2020年按件计价较2019年单位运费降低，主要原因系公司2020年终止与一家报价较高运输公司合作，更换另一家报价较低的运输公司，从而降低了单位运费。

关于其他计价，指按照单次最低定额收费、包车定额收费等特殊方式计算运费价格，在该等方式下，如果满载率较低则单位运费会明显高于按件计价。2021年较前两年其他计价单位运费较低，主要原因系公司加大物流费用精细化管理，在选择其他计价方式输运时，大幅提高单次送货满载率，所以件数增加的同时，单位运费大幅下降。

综上，报告期内公司单位运费变动原因合理。

二、请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明发行人销售费用相关内控制度是否健全并得到有效执行，发行人销售费用相关的会计凭证和原始凭证是否规范完整、发行人销售费用相关的交易是否具有商业实质、是否存在商业贿赂，对发行人销售费用完整性所采取详细核查程序、核查证据和核查结论

（一）核查程序

保荐人、申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅了发行人制定的《推广服务商合作管理规定》《推广服务商选择程序的相关规定》《市场推广费预算管理办法》《会计核算制度》《付款管理制度》等内控制度，核查相关内部控制制度设计的有效性，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制运行的有效性；

2、获取发行人销售费用明细表，对金额较大的销售费用进行抽凭，核查销售费用的真实性；

3、抽查发行人报告期内市场推广费相关凭证及活动资料，包括但不限于：记账凭证、发票、合同、市场推广服务基础资料等，确认市场推广费的结算是否经过适当的审批程序，确认市场推广费相关的会计凭证和原始凭证是否规范完整，销售费用的相关交易的真实性，是否具有商业实质；

4、对重要推广服务商进行访谈，了解其向发行人提供服务的主要内容、合作背景，是否实际承担相应工作内容，是否存在商业贿赂，并取得推广服务商与发行人无关联关系的声明；访谈金额及覆盖比例如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	2019 年
访谈金额	36,478.91	26,406.23	19,576.68
市场推广费总额	48,492.94	36,422.11	30,309.98
访谈金额比例	75.23%	72.50%	64.59%

5、对重要推广服务商实施函证程序，对报告期内的营销推广费的真实性进行验证；函证金额及覆盖比例如下：

单位：万元

项目	2021年	2020年	2019年
市场推广费总额 (A)	48,492.94	36,422.11	30,309.98
函证金额 (B)	35,830.87	30,874.90	22,713.06
函证金额占比 (C=B/A)	73.89%	84.77%	74.94%
回函金额 (D)	35,224.95	28,922.95	21,225.74
回函金额占比 (E=D/A)	72.64%	79.41%	70.03%

6、就销售费用率变动情况与可比公司进行比对，分析公司销售费用变化趋势的合理性；

7、获取发行人市场推广费明细，就各项服务内容的单价、占比等信息与同行业公司进行对比，分析市场推广费的合理性。

8、获取发行人2019年以来离职员工名单，结合该等离职人员的岗位性质和工作年限，以在职超过1年的离职全日制销售人员作为核查重点，访谈了其中50名离职人员，核查其与发行人报告期各期推广服务商之间是否存在关联关系和异常资金往来；

9、获取发行人员工花名册，将全部销售人员作为核查重点，对报告期末全部全日制销售人员共122人进行访谈，核查其是否存在因商业贿赂而被追究法律责任或被立案调查处罚的情形；

(二) 核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

- 1、部分推广服务商成立后不久即与发行人合作具有商业合理性；
- 2、针对不同的市场推广活动，发行人主要依据推广服务商的实际服务成果以及报价，在相应的费用标准内定价结算，具有公允性；
- 3、报告期内主要推广服务商变动原因具有合理性；
- 4、发行人销售费用相关内控制度健全并得到有效执行；
- 5、发行人销售费用相关的会计凭证和原始凭证规范完整；
- 6、发行人销售费用的相关交易真实发生，具有商业实质，不存在商业贿赂；

7、发行人销售费用计提完整；

8、受产品终端市场、会议形式、制剂销售规模等影响，发行人各类会议频次、参加人数、场均金额等与同行业可比公司存在差异，具有合理性；

9、发行人市场推广费的发票由推广服务商开具和提供，相关发票与会议地点不存在直接对应关系；

10、报告期内单位运费变动原因合理。

问题 8

关于资金流水核查与现金分红

申请文件显示：

报告期内，发行人存在大额分红的情形，分别为 6,930 万元、24,310 万元和 10,010 万元。

请保荐人、申报会计师结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求说明：

(1) 对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、销售人员、采购人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等。

(2) 核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实。

(3) 说明报告期内进行大额分红的具体原因、必要性与合理性，是否符合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 51 的要求，以及各股东获得分红款的金额、时间、资金流向。

(4) 结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持、实际控制人是否存在大额未偿债务等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见。

回复：

一、保荐人、申报会计师说明

(一)对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、销售人员、采购人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等。

1、核查情况

(1) 资金流水的核查范围及账户数量情况

根据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题54的要求，保荐机构、申报会计师对报告期内发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员以及实际控制人控制的其他关联方开立或控制的银行账户资金流水进行了核查，其中核查的关键岗位人员为财务总监、市场总监、销售总监、商务总监、采购主管、公司出纳、领导司机等，核查的发行人其他关联方主要为实际控制人控制的其他企业。具体核查范围如下：

序号	与发行人关系/职务	核查主体	核查账户数量
1	发行人及其子公司	公司、西青分公司、宏仁堂、天津市同仁堂销售、天津同仁堂医药科技、天津同仁堂大药房，共6个主体	37个
2	控股股东及实际控制人及其配偶	张彦森、高桂琴，共2人	47个
3	其他持有5%以上股份的主要股东	丽珠集团、天士力投资（原股东）、润福森，共3个主体	54个
4	控股股东及实际控	天津市润祥森商贸有限公司、森纳尔、狗	198个

序号	与发行人关系/职务	核查主体	核查账户数量
	制人控制或曾经控制的其他企业	不理集团及其子公司等，共 54 个主体	
5	董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员	董事（不含独立董事）：徐国祥、蔡信福、朱晓晶、张彦明、吉海滨（已卸任）、裴富才（已卸任） 监事：李珅、李然、于庆辉、梁秀芹（已卸任） 关键岗位人员：财务总监、市场总监、销售总监、商务总监、采购主管、公司出纳、领导司机等 以上合计：33 人	316 个
合计		652 个	

比照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求，发行人报告期内需要扩大资金流水核查范围的情形分析如下：

序号	事项	是否存在相关情形	是否扩大核查范围
1	发行人备用金、对外付款等资金管理存在重大不规范情形	否	否
2	发行人毛利率、期间费用率、销售净利率等指标各期存在较大异常变化，或者与同行业公司存在重大不一致	否	否
3	发行人经销模式占比较高或大幅高于同行业公司，且经销毛利率存在较大异常	否	否
4	发行人将部分生产环节委托其他方进行加工的，且委托加工费用大幅变动，或者单位成本、毛利率大幅异于同行业	否	否
5	发行人采购总额中进口占比较高或者销售总额中出口占比较高，且对应的采购单价、销售单价、境外供应商或客户资质存在较大异常	否	否
6	发行人重大购销交易、对外投资或大额收付款，在商业合理性方面存在疑问	否	否
7	董事、监事、高管、关键岗位人员薪酬水平发生重大变化	否	否
8	其他异常情况	否	否

（2）取得资金流水的方法及核查完整性情况

①取得资金流水的方法

对于发行人及其子公司的资金流水，保荐机构、申报会计师实地前往发行人各开户银行打印所有已开立账户自 2019 年 1 月 1 日或开户日起至 2021 年 12 月 31 日或注销日止的银行账户交易流水。

对于控股股东、实际控制人的资金流水，保荐机构、申报会计师通过实地前往发行人各开户银行打印及由对方提供的方式，获取所有已开立账户自 2019 年 1 月 1 日或开户日起至 2021 年 12 月 31 日或注销日止的银行账户交易流水。

对于发行人主要关联方、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员以及实际控制人控制的其他关联方等银行账户的资金流水，由各方分别去银行打印自 2019 年 1 月 1 日、开户日或开始任职日起至 2021 年 12 月 31 日、注销日或离任日止的银行账户交易流水后交给保荐机构、申报会计师。

②完整性核查

对于发行人、控股股东及实际控制人控制或曾经控制的其他企业、非实际控制人控制的主要法人股东等法人主体，保荐机构、申报会计师获得了已开立银行结算账户清单等文件进行验证完整性。

对于实际控制人，保荐机构、申报会计师实地陪同其在当地主要银行柜台核实账户开立情况，并辅之以云闪付、支付宝等工具进行补充核查，合计核查开户银行 31 家（其中 29 家上市银行、2 家天津本地银行）；对于其他自然人通过云闪付、支付宝等工具对报告期内相关人员的个人银行账户（29 家上市银行、2 家天津本地银行，共 31 家银行）进行完整性的筛查；对各自然人银行互转情况及相互之间的银行转账记录进行了交叉核对，以确认银行账户的完整性；获取了自然人出具的已提供真实、完整资金流水的承诺。

（3）核查金额重要性水平

法人主体：单笔大于或等于 20 万元，以及虽低于 20 万元但异常的资金收支。

自然人：单笔大于或等于 5 万元，以及虽低于 5 万元但异常的资金收支；当月累计流入或流出达到 20 万元及以上。

上述标准不含同一主体或自然人账户间互转情形。

2、核查程序

（1）发行人及其子公司银行流水核查

①保荐机构、申报会计师实地前往发行人各开户银行打印了报告期内发行人

所有银行账户（包括注销银行账户）流水，对报告期各期末数据进行银行函证；

②根据重要性水平，检查发行人及其子公司银行流水审批情况，复核发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷；

③获取了发行人及其子公司已开立银行结算账户清单及信用报告，将获取的已开立银行结算账户清单与公司财务账簿的银行账户进行核对，并与银行对账单中出现的银行账户进行勾稽，核查是否存在账户清单以外的账户。核查申报期内发行人开户银行的数量及分布与发行人财务核算及和发行人实际经营的需要是否一致；

④检查发行人大额资金往来是否存在重大异常，与公司经营活动、资产购置、对外投资等是否匹配；

⑤通过账户名称、交易对手方交叉比对，检查发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来；

⑥通过关注发行人取现情况，检查发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；通过对异常情况的关注，检查发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释；

⑦通过关注款项性质、交易对手方，检查发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问；

⑧根据重要性水平，对发行人及其子公司银行流水与财务明细账进行双向核对，检查资金进出是否存在异常，核查资金流水真实流向与记账是否一致；

⑨将银行流水中的交易对方名称与发行人报告期内的全部客户和供应商名称、主要客户和供应商实际控制人、股东、董事、监事、高管和法定代表人进行了交叉核查；

⑩针对未达到重要性水平的交易，保荐机构、申报会计师重点关注发行人与关联方进行的资金往来，通过获取完整的关联方清单，检索核查发行人是否与关联方有异常往来。

(2) 自然人及其他法人主体银行流水核查

①通过云闪付、支付宝等工具对个人银行账户进行完整性的筛查，对各方银行互转情况及相互之间的银行转账记录进行了交叉核对，以确认银行账户的完整性；获取了自然人出具的已提供真实、完整资金流水的承诺。对于实际控制人，除前述核查方式外，保荐机构、申报会计师还实地陪同其在当地主要银行柜台核实账户开立情况；

②获取了其他法人主体的已开立银行结算账户清单及信用报告，及前述主体报告期内所有银行账户流水，核查所提供银行账户和资金流水的完整性；

③对于自然人，针对金额单笔 ≥ 5 万元，及虽低于5万元但异常的流水逐笔进行核查，并对当月累计流入或流出达到20万元及以上（包括20万元）或特殊性质的款项等进行了相应核查，就资金用途、资金来源、实际归属等情况进行确认；

④对于其他法人主体，针对单笔流入或流出大于或等于20万元或特殊性质的款项等进行了相应核查，就资金用途、资金来源、实际归属等情况进行确认。

⑤针对大额支付等异常情形，重点关注资金往来频繁度、合理性并获取相关证据，比对其是否与发行人客户及其实际控制人、供应商及其实际控制人存在大额频繁资金往来；比对其是否与发行人股东、发行人员工等存在大额频繁资金往来；

⑥通过关注、分析实际控制人个人账户取现情况，检查发行人实际控制人个人账户是否大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形；

⑦重点检查张彦森、高桂琴、张彦明作为董事从发行人获得大额现金分红款或薪酬，主要资金流向或用途是否存在重大异常；

⑧通过获取关联方名单、客户名单、供应商名单、大额交易对手方名单并交叉核对，检查控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来；

⑨关注是否与发行人及其子公司有异常资金往来，是否存在体外资金循环的

情形，是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形；

⑩获取发行人 2019 年以来离职员工名单，结合该等离职人员的岗位性质和工作年限，以在职超过 1 年的离职全日制销售人员作为核查重点，访谈了其中 50 名离职人员，核查其与发行人报告期各期推广服务商之间是否存在关联关系和异常资金往来；

⑪获取发行人员工花名册，将全部销售人员作为核查重点，对报告期末全部全日制销售人员共 122 人进行访谈，核查其是否存在因商业贿赂而被追究法律责任或被立案调查处罚的情形；

⑫对报告期内主要推广服务商进行访谈，核查其是否与发行人员工存在资金往来、是否与发行人及发行人关联方存在业务以外的资金往来。

3、重点核查事项及异常标准

根据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求，保荐机构、申报会计师重点核查并将下列事项作为异常标准，核查情况如下：

（1）发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷

发行人制定了《会计核算制度》《应收账款管理制度》《采购流程制度》《存货流程制度》《对外担保管理办法》《对外投资管理制度》《关联交易管理制度》《内部审计制度》等内部管理制度，并严格按照上述管理制度的要求对货币资金有关事项进行管理，确保与资金管理相关的内部控制制度建立健全并获得有效执行。

信永中和会计师事务所出具了《内部控制鉴证报告》（XYZH/2022TJAA50004），认为：“天津同仁堂按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2021 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

(2) 是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况

保荐机构、申报会计师取得发行人的已开立银行结算账户清单及信用报告，对发行人报告期内银行账户进行函证，将获取的已开立银行结算账户清单与发行人财务账面的银行账户进行核对，并对报告期内单笔等于或大于 20 万元金额的明细进行银行流水与发行人财务明细账的双向核对，核查资金流水是否均已入账。

(3) 发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配

保荐机构、申报会计师抽取发行人报告期内单笔等于或大于 20 万元的银行流水，分析并判断是否构成重大异常，是否与公司的经营活动、资产购置、对外投资等相匹配。

(4) 发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来

保荐机构、申报会计师抽取发行人报告期内单笔等于或大于 20 万元的银行流水进行逐笔核查，核查发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来；同时，查阅发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等银行资金流水，核查其与发行人之间除了正常工资发放以外的其他收支往来，关注其是否存在与发行人之间的异常大额资金往来。

(5) 发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释

保荐机构、申报会计师查阅发行人报告期内现金日记账，结合对发行人银行流水的核查，核查是否存在大额或频繁取现的情形；并抽取发行人各银行账户大额资金往来进行核查，核查是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。

(6) 发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问

保荐机构、申报会计师抽取发行人银行账户大额资金往来进行逐笔核查，关注大额资金往来的背景及合理性，核查是否存在大额购买商标、专利技术、咨询服务等无实物形态资产或服务情形。

(7) 发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形

保荐机构、申报会计师查阅发行人实际控制人的个人账户资金流水，对报告期内与交易对象单笔金额等于或大于 5 万元的流水逐笔核查。对款项性质、交易对手方的合理性进行分析，获取资金实际用途证明资料等，核查实际控制人个人账户大额资金往来的合理性。

(8) 控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常

① 现金分红情况

保荐机构、申报会计师查阅持有发行人股份的控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，同时对报告期内发行人分红相关决议文件进行对比。核查上述人员报告期内从发行人处取得现金分红的情况及用途；

② 薪酬发放情况

保荐机构、申报会计师查阅发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，核查其从发行人领取的薪酬情况及其资金流向；

③ 资产转让款情况

保荐机构、申报会计师查阅发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，核查其从发行人获得资产转让

款的情况；

④转让发行人股权情况

保荐机构、申报会计师查阅持有发行人股份的控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，查阅发行人工商档案，并对其进行访谈，核查其报告期内因转让发行人股权产生的资金流水问题。

(9) 控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来

保荐机构、申报会计师查阅报告期内发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的银行流水，对款项性质、交易对手方的合理性进行分析；

对报告期内与发行人推广服务商的往来情况进行核查，对主要推广服务商进行访谈，确认其与发行人及其关联方、员工不存在除正常业务以外的资金往来。

(10) 是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形

保荐机构、申报会计师查阅了发行人控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员及实际控制人控制的其他企业报告期内的银行流水，对往来款项的性质、交易对方、交易背景的合理性进行分析；

对报告期内与发行人推广服务商的往来情况进行核查，对主要推广服务商进行访谈，确认其与发行人关联方不存在关联方代收代付款项等不属于正常业务的情形。

4、受限情况及替代措施

(1) 受限情况

发行人独立董事因不参与实际经营以及流水涉及个人隐私，未提供银行流水。

(2) 替代措施

①通过对发行人及其子公司报告期内银行流水、现金日记账、银行日记账等的核查，关注独立董事及其控制或任董事（不含独立董事）、监事、高级管理人

员的关联法人在报告期内与发行人及其子公司是否存在大额异常资金往来；

②通过对发行人实际控制人报告期内的银行资金流水的核查，关注独立董事及其控制的或任董事、监事、高级管理人员的关联法人在报告期内与发行人的主要相关方是否存在大额异常资金往来。

(二) 核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实

保荐人、申报会计师获取了上述银行账户的银行流水明细，并将上述银行流水中的交易对方名称与发行人报告期内的全部客户和供应商名称、前 20 名客户和供应商的实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员进行了交叉核查，并对银行流水中的大额取现、大额收付情况进行了逐笔核查，具体核查结果如下：

1、实际控制人张彦森、高桂琴的资金流水核查情况

保荐人、申报会计师获得了实际控制人张彦森、高桂琴在报告期内银行账户的银行流水，根据核查金额重要性水平进行了核查，其中相关账户大额（银行流水单笔收支≥50 万元）取现及收付核查情况如下：

(1) 大额取现情况

经核查，报告期内实际控制人张彦森、高桂琴不存在大额取现的情况。

(2) 个人账户大额收付情况

单位：万元

人员	支出性质	2021 年度		2020 年度		2019 年度		说明
		收入	支出	收入	支出	收入	支出	
张彦森	支付	-	-	-	262.38	-	-	张彦森垫付狗不理集团天津狗不理东湖大酒店有限公司能源费用
张彦森	往来款	-	3,223.00	-	9,080.14	-	3,373.49	张彦森通过森纳尔、森永泰等将款项用于支持狗不理集团及其子公司生产经营
张彦森	装修款	-	200.00	-	-	-	-	张彦森支付贾*、严*等房屋装修款
张彦森	借款	427.00	450.00	-	200.00	-	-	张彦森与赵*、于*、蔡*、宋*等个人朋友借款、还款，与发行人采购、销售等经营活动无关
张彦森	亲属转款	-	-	-	450.00	-	-	张彦森赠与侄女*向朱**买房产及借与亲戚周转
张彦森	现金分红	4,104.14	-	10,967.13	-	2,841.32	-	张彦森收发行人现金分红
张彦森	收房租	-	-	-	-	600.00	-	张彦森将其房产租给天津民泰大酒楼有限公司使用的租金
张彦森	转错帐	50.00	50.00	-	-	-	-	张彦森归还他人转错帐款
高桂琴	奖金	-	-	79.85	-	-	-	高桂琴奖金

人员	支出性质	2021 年度		2020 年度		2019 年度		说明
		收入	支出	收入	支出	收入	支出	
高桂琴	现金分红	-	-	-	-	53.76	-	高桂琴收沧州农商行现金分红
高桂琴	借款	150.00	150.00	-	-	-	-	高桂琴与赵*等个人朋友借款、还款，与津同仁及其子公司采购、销售等经营活动无关
高桂琴	理财	179.96	209.00	50.00	50.00	50.00	100.00	高桂琴购买理财产品
高桂琴	赠与	-	-	-	-	-	50.00	高桂琴赠与子女款项

报告期内，上述个人账户的大额资金收付（银行流水单笔收支≥50万元）主要包含个人账户和家庭内部互转、实际控制人与其控制的其他企业之间周转往来、亲戚朋友间往来款、日常消费、子女教育费用、购置或出售房产车辆、理财、股权投资和分红、税费缴纳等内容。

保荐人和申报会计师通过访谈实际控制人张彦森、高桂琴，查询相关公司银行日记账，查阅亲戚朋友间往来借款证明、房产合同等，对上述事实予以确认，不存在异常情形。

(3) 与客户及供应商的大额往来情况

经核查，上述个人账户不存在与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人的往来情况。

(4) 与发行人股东、董监高及其他员工的大额往来情况

经核查，上述个人账户不存在与发行人股东、董监高及其他员工的大额往来情况。

经核查，实际控制人张彦森、高桂琴不存在与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额异常资金往来情况。

2、发行人主要关联方的资金流水核查情况

保荐人、申报会计师获取了主要关联方在报告期银行账户的流水，主要核查情况如下：

①保荐人、申报会计师取得主要关联方的已开立银行结算账户清单及信用报告，根据核查金额重要性水平进行了核查，其中单笔大于或等于 200 万元收支具体情况如下：

单位：万元

主体	款项性质	2021 年度		2020 年		2019 年		说明
		收入	支出	收入	支出	收入	支出	
丽珠集团	分红	120,203.20	-	-	-	-	-	丽珠集团投资分红款
丽珠集团	存款本息	35,592.72	-	-	-	-	-	丽珠集团存款本息
丽珠集团	资金池归集	260,021.16	3,500.00	-	-	-	-	丽珠**厂、丽珠**有限公司、上海丽珠**公司等资金归集
丽珠集团	税款	-	66,642.53	-	-	-	-	丽珠集团税款
丽珠集团	股权收购、转让款	1,500.00	72,400.00	-	-	-	-	丽珠集团收购天士力集团持有的 40% 发行人股权等事项
丽珠集团	政府补助	5,288.80	900.00	-	-	-	-	丽珠集团收及退政府补助款
丽珠集团	划付代扣税 资金款	446.57	-	-	-	-	-	丽珠集团收广发证券款项
丽珠集团	证券清算款	80,868.09	-	-	-	-	-	丽珠集团收中国结算深圳分公司、广发证券款项
丽珠集团	生产经营	1,572,428.33	1,131,256.88	-	-	-	-	丽珠集团收北京**有限公司等款项
丽珠集团	员工持股计划 专项资金	-	11,746.11	-	-	-	-	丽珠集团员工持股计划
天士力投资	现金分红	4,005.21	-	13,033.82	-	2,772.20	-	天士力收发行人新三板现金分红
天士力投资	生产经营	72,839.08	14,946.27	44,014.63	57,013.90	10,772.95	3,081.16	天士力收西**有限公司等款项
天士力投资	结构性到存款、 到期返款	-	-	19,795.29	19,600.00	15,174.31	15,100.00	天士力收付理财产品款项

主体	款项性质	2021 年度		2020 年		2019 年		说明
		收入	支出	收入	支出	收入	支出	
天士力投资	出资、增资、赔款及转账	-	-	5,364.56	2,677.14	10,462.83	4,784.38	天士力收付天津**合伙企业等款项
润福森商贸	现金分红	1,801.83	-	4,375.90	-	1,247.41	-	润福森收发行人现金分红
森纳尔投资	往来款	2,703.00	2,703.00	1,801.90	1,800.00	1,800.00	1,800.00	收张彦森分红款并用于支持狗不理集团及其子公司生产经营
森永泰餐饮	往来款	520.00	520.00	6,275.50	6,275.50	-	-	收张彦森分红款并用于支持狗不理集团及其子公司生产经营
狗不理集团及其子公司	银行短期借款、存单等	-	3,273.91	-	42,904.25	-	18,508.54	狗不理集团及其子公司收付存单、借款等
狗不理集团及其子公司	房租	717.13	82.50	550.57	-	528.00	700.76	狗不理集团及其子公司收渤海银行等单位房租
狗不理集团及其子公司	卖房	1,500.00	-	-	-	-	-	狗不理集团及其子公司售卖位于中山路的房产
狗不理集团及其子公司	工程款	-	295.00	-	-	-	525.31	狗不理集团及其子公司支付深圳**建筑装饰工程有限公司装修款/门店建设款
狗不理集团及其子公司	税款	-	812.83	-	703.78	-	578.24	狗不理集团及其子公司缴纳税款
狗不理集团及其子公司	捐赠款	-	-	-	200.00	-	-	狗不理集团及其子公司为抗击新冠肺炎疫情的捐赠款
狗不理集团及其子公司	理财	-	-	19,830.97	18,100.00	2,906.89	4,200.00	狗不理集团及其子公司收付民生银行理财款项

主体	款项性质	2021 年度		2020 年		2019 年		说明
		收入	支出	收入	支出	收入	支出	
狗不理集团及其子公司	生产经营	19,379.86	32,305.68	38,619.82	29,286.06	21,644.96	19,207.08	狗不理集团及其子公司收付天津**食品有限公司等经营款项

②逐笔核对主要关联方的银行日记账与银行流水记录情况是否一致；核查主要关联方与发行人前 20 名客户、供应商是否存在异常资金往来；对与个人、非客户、供应商之间的资金往来进行重点关注；

③交叉比对主要关联方的全部客户和供应商名称、主要客户和供应商实际控制人、股东、董事、监事、高管和法定代表人的名单；

④重点核查了发行人与关联方之间的交易记录，了解相关交易背景及合理性；

经核查，报告期内，发行人主要关联方不存在异常的大额取现、大额收付等情形，与发行人的主要客户及实际控制人、主要供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联法人、关联自然人不存在大额频繁资金异常往来。

3、发行人董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、销售人员、采购人员等的资金流水核查情况

保荐人和申报会计师获得了发行人董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、销售人员、采购人员等在报告期内银行账户的银行流水，相关账户大额取现及收付（银行流水单笔收支 ≥ 50 万元）核查情况如下：

(1) 大额取现情况

经核查，报告期内发行人董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、销售人员、采购人员等不存在大额取现的情况，亦不存在与发行人主要客户及实际控制人、主要供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来情形。

(2) 个人账户大额收付情况

单位：万元

人员	支出性质	2021 年度		2020 年度		2019 年度		说明
		收入	支出	收入	支出	收入	支出	
徐国祥	银证转账	-	410.00	-	-	-	-	徐国祥通过广发证券进行个人投资
徐国祥	借款	-	142.00	-	-	-	-	徐国祥与吴*的个人借款，与津同仁及其子公司采购、销售等经营活动无关
徐国祥	奖金	126.03	-	-	-	-	-	徐国祥奖金
蔡信福	借款	170.00	-	-	-	-	-	蔡信福与*花、杨*等个人借款，与津同仁及其子公司采购、销售等经营活动无关
蔡信福	银证转账	-	215.00	-	-	-	-	蔡信福通过申万宏源证券进行个人投资
吉海滨	投资款、分红	-	-	162.75	-	-	-	吉海滨对天津**合伙企业（普通合伙）的投资支出及分红回款
吉海滨	个人消费	-	-	-	100.00	-	-	吉海滨支付给毕*梅，用于购买坛装藏酒 200 斤
裴富才	理财	-	-	657.61	720.00	1,159.24	1,070.00	裴富才收付理财产品款项
朱晓晶	理财	4,512.05	4,420.00	1,111.36	1,100.00	2,149.57	2,310.37	朱晓晶收付理财产品款项

人员	支出性质	2021 年度		2020 年度		2019 年度		说明
		收入	支出	收入	支出	收入	支出	
朱晓晶	卖房	-	-	-	-	755.00	-	朱晓晶将其房产出让给*婷，出售价为 755 万元
朱晓晶	买车	-	-	-	-	-	80.00	朱晓晶购买车辆
朱晓晶	借款	-	500.00	-	-	-	-	朱晓晶与士*天的个人借款，与津同仁及其子公司采购、销售等经营活动无关
张彦明	现金分红	100.10	-	243.10	-	69.30	-	张彦明收发行人现金分红
张彦明	理财	71.12	105.60	327.56	361.90	-	-	张彦明收付理财产品款项
张彦明	借款	50.00	-	-	60.00	-	200.00	张彦明与卞*、李*等往来款项，与津同仁及其子公司采购、销售等经营活动无关
郑彦	理财	-	-	-	-	218.02	242.01	郑彦收付理财产品款项
韦慧	理财	234.61	176.69	-	50.00	203.02	70.00	韦慧收付理财产品款项
张发昌	退房	-	-	117.55	52.18	58.00	117.55	张发昌购买商品房未果，开发商退款补偿业主
李颂	理财	-	-	263.00	300.00	575.52	651.00	李颂收付理财产品款项
赵雁志	卖房	223.01	-	-	-	-	-	赵雁志向王**出售房产

人员	支出性质	2021 年度		2020 年度		2019 年度		说明
		收入	支出	收入	支出	收入	支出	
赵雁志	个人贷款	-	230.00	280.00	280.00	-	-	赵雁志个人贷款及还款
徐建强	理财	108.97	158.77	-	-	-	-	徐建强收付理财产品款项
王娟	买房	-	100.00	-	-	-	-	王娟购买房产

(3) 与客户及供应商的大额往来情况

经核查，上述个人账户不存在与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人的往来情况。

(4) 与发行人股东、董监高及其他员工的大额往来情况

经核查，上述个人账户不存在与发行人股东、董监高及其他员工的大额往来情况。

经核查，除上述往来情况以外，发行人董事（不包括独立董事）、监事、高管以及关键岗位人员不存在与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额异常资金往来。

(三) 说明报告期内进行大额分红的具体原因、必要性与合理性，是否符合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题51的要求，以及各股东获得分红款的金额、时间、资金流向。

1、发行人股利分配情况

报告期内，公司股利分配情况如下：

2019年4月12日，公司召开2018年年度股东大会审议通过了《关于公司2018年年度利润分配的议案》，以公司总股本110,000,000股为基数，向全体股东每10股派发现金红利6.30元（含税），共分配利润6,930.00万元。上述利润分配方案于2019年5月14日实施完毕。

2020年5月6日，公司召开2019年年度股东大会审议通过了《关于公司2019年年度利润分配的议案》，以公司总股本110,000,000股为基数，向全体股东每10股派发现金红利13.00元（含税），共分配利润14,300.00万元。上述利润分配方案于2020年5月15日实施完毕。

2020年9月9日，公司召开2020年第四次临时股东大会审议通过了《关于公司2020年半年度利润分配方案的议案》，以公司总股本110,000,000股为基数，向全体股东每10股派发现金红利9.10元（含税），共分配利润10,010.00万元。上述利润分配方案于2020年9月17日实施完毕。

2021年4月8日，公司召开2020年年度股东大会审议通过了《关于公司2020年年度利润分配的议案》，以公司总股本110,000,000股为基数，向全体股东每10股派发现金红利9.10元（含税），共分配利润10,010.00万元。上述利润分配方案于2021年4月19日实施完毕。

报告期后，公司股利分配情况如下：

2022年4月18日，公司召开2021年年度股东大会审议通过了《关于公司2021年年度利润分配的议案》，以公司总股本110,000,000股为基数，向全体股东每10股派发现金红利11.80元（含税），共分配利润12,980.00万元。上述利润分配方案于2022年4月28日实施完毕。

2、发行人大额分红的具体原因、必要性与合理性

报告期内，公司根据《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》的相关精神，积极落实现金分红，回报股东。2016年至2022年，发行人每年均进行过利润分配，具有一贯性。

报告期内，公司业绩稳定增长，公司经营性现金流充沛，为本次分红奠定了良好基础。连续适当分红，对于发行人维护股东的利益，建立稳定持续的股东回报机制，具有重要的意义。

①公司经营业绩稳定增长

单位：万元

项目	2021年度	2020年度	2019年度
营业收入	101,176.99	81,845.07	74,449.60
营业利润	26,212.69	22,127.93	20,514.00
利润总额	26,571.87	22,631.56	21,278.45
净利润	23,413.36	19,723.49	18,536.86
归属于母公司所有者的净利润	19,090.45	16,115.72	15,103.34

报告期内，公司经营业绩保持稳定增长，营业收入年均复合增长率为16.58%，而且各年归属于母公司所有者的净利润分别为15,103.34万元、16,115.72万元、19,090.45万元，较好的经营业绩为持续现金分红奠定了良好基础。

②公司经营性现金流充沛

2018年至2021年，公司经营活动产生的现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2021年度	2020年度	2019年度	2018年度
销售商品、提供劳务收到的现金	95,263.55	86,229.43	77,237.12	62,252.17
收到的税费返还	-	-	-	-
收到其他与经营活动有关的现金	1,461.64	1,952.09	1,538.99	2,092.88
经营活动现金流入小计	96,725.19	88,181.52	78,776.11	64,345.06
购买商品、接受劳务支付的现金	3,967.22	6,469.66	4,271.11	4,903.24
支付给职工以及为职工支付的现金	8,143.03	7,567.77	7,571.01	7,411.81
支付的各项税费	14,658.39	13,061.72	12,609.05	12,815.91
支付其他与经营活动有关的现金	52,949.50	44,585.51	34,074.34	33,523.01
经营活动现金流出小计	79,718.13	71,684.66	58,525.51	58,653.97
经营活动产生的现金流量净额	17,007.05	16,496.86	20,250.60	5,691.09

2018年至2021年，公司经营活动产生的现金流量净额分别为5,691.09万元、20,250.60万元、16,496.86万元和17,007.05万元，分别占当期净利润的32.09%、109.25%、83.64%和72.64%。发行人报告期及期后现金分红分别为6,930.00万元、24,310.00万元、10,010.00万元和12,980.00万元，不会对公司正常经营活动造成重大不利影响。

③持续回报股东

报告期内，发行人规范运作，注重保护股东的合法权益，并在充分考虑企业盈利能力、经营发展规划、股东回报、社会资金成本以及外部融资环境等因素，按照公司章程适时实施分红，建立对投资者持续稳定的回报机制。公司根据《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》的相关精神，积极落实现金分红，回报股东。

综上，发行人报告期内及期后历次现金分红后为公司正常经营发展留存了必要的储备资金；同时体现了公司对投资者期望获得持续合理的预期回报的回应。发行人报告期内及期后股利分配是公司现金分红政策的具体实施，具有必要性及合理性。

发行人现金分红政策使股东持续获得合理回报，维护了股东利益。公司现金

分红政策将在一定时间内保持稳定，对新老股东平等对待，不会对新老股东利益产生重大不利影响。

3、符合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题51的要求

中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题51的对首发企业在审期间现金分红要求如下：“从首发在审企业提出现金分红方案的时间上看，可以分为两类：一类是初次申报时就已提出了现金分红方案；另一类是在审期间提出现金分红方案。对于第一类首发企业，原则上要求发行人现金分红实际派发完毕后方可上发审会。对于第二类情形，即发行人初次申报时披露“本次公开发发行前的未分配利润由发行完成后的新老股东共享”，但在审核期间又提出向现有老股东现金分红的，按如下原则处理：

（1）发行人如拟现金分红的，应依据公司章程和相关监管要求，充分论证现金分红的必要性和恰当性，以最近一期经审计的财务数据为基础，测算和确定与发行人财务状况相匹配的现金分红方案，并履行相关决策程序。如存在大额分红并可能对财务状况和新老股东利益产生重大影响的，发行人应谨慎决策。

（2）发行人的现金分红应实际派发完毕并相应更新申报材料后再安排发审会。

（3）已通过发审会的企业，基于审核效率考虑，原则上不应提出新的现金分红方案。

（4）保荐机构应对发行人在审核期间进行现金分红的必要性、合理性、合规性进行专项核查，就实施现金分红对发行人财务状况、生产运营的影响进行分析并发表明确意见。”

公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的初次申报时间为2021年6月，报告期内及期后，发行人历次现金分红方案如下：①于2019年4月经2018年年度股东大会审议通过，并于2019年5月发放完毕；②于2020年5月经2019年年度股东大会审议通过，并于2020年5月发放完毕；③于2020年9月经第四次临时股东大会审议通过，并于2020年9月发放完毕；④于2021年4月经2020年年度股东大会审议通过，并于2021年4月发放完毕；⑤2022年4月经2021年年度股东大会审议通过，并于2022年4月28日实施完毕。

保荐机构已对津同仁审核期间现金分红的必要性、合理性、合规性进行专项核查，就实施现金分红对发行人财务状况、生产运营的影响进行分析并发表明确意见，并于2022年3月22日出具《民生证券股份有限公司关于天津同仁堂集团股份有限公司审核期间现金分红的专项核查意见》，认为发行人按照公司章程和相关监管要求，充分论证现金分红的必要性和恰当性，以最近一期经审计的财务数据为基础，测算和确定与发行人财务状况相匹配的现金分红方案，并履行相关决策程序，符合上述原则（1）（4）的要求；

发行人本次现金分红已于2022年4月28日派发完毕，尚未安排发审会，故不适用于上述原则（2）的要求；

发行人尚未通过发审会，故不适用于上述原则（3）的要求；

综上所述，发行人本次现金分红符合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题51的相关原则。

4、发行人各股东获得分红款的金额、时间、资金流向

保荐人和申报会计师核查了报告期内各股东资金流水，并对相关人员进行访谈，发行人报告期内及期后各股东所取得的分红款主要流向情况如下：

单位：万元

股东名称	金额	取得时间	主要用途
张彦森	2,841.30	2019.5.14	用于支持狗不理运营补充流动资金
	5,863.00	2020.5.15	用于支持狗不理运营补充流动资金
	4,104.10	2020.9.17	用于支持狗不理运营补充流动资金
	4,104.10	2021.4.19	用于支持狗不理运营补充流动资金
	5,321.80	2022.4.28	用于支持狗不理运营补充流动资金
天士力投资	2,772.00	2019.5.14	主要分配给自身投资人
	5,720.00	2020.5.15	主要分配给自身投资人
	4,004.00	2020.9.17	主要分配给自身投资人
	4,004.00	2021.4.19	4,004.00 万元转给丽珠集团，丽珠集团用于自身生产经营
丽珠集团	5,192.00	2022.4.28	自身生产经营
润福森	1,247.40	2019.5.14	用于支持狗不理运营补充流动资金
	2,574.00	2020.5.15	用于支持狗不理运营补充流动资金

股东名称	金额	取得时间	主要用途
	1,801.80	2020.9.17	用于支持狗不理运营补充流动资金
	1,801.80	2021.4.19	用于支持狗不理运营补充流动资金
	2,336.40	2022.4.28	用于支持狗不理运营补充流动资金
张彦明	69.30	2019.5.14	用于支持狗不理运营补充流动资金 及个人生活
	143.00	2020.5.15	用于支持狗不理运营补充流动资金 及个人生活
	100.10	2020.9.17	用于支持狗不理运营补充流动资金 及个人生活
	100.10	2021.4.19	用于支持狗不理运营补充流动资金 及个人生活
	129.80	2022.4.28	用于支持狗不理运营补充流动资金 及个人生活

如上表所示，各股东分红的资金主要用于支持实控人同一控制下其他企业运营、股东分配给自身投资人、股东自身生产经营、个人生活等合理用途，不存在异常情形。

（四）结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持、实际控制人是否存在大额未偿债务等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见。

1、发行人不存在资金闭环回流

针对前述问题，保荐人和申报会计师主要履行了以下核查程序：

（1）获取并核查包括发行人实际控制人及其关联人和近亲属、董监高（不包含独立董事）、高级管理人员、关键岗位人员的资金流水，具体的核查范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查金额重要性水平、核查程序、内容及核查结论等详见本题回复之“（一）对发行人及其控股股东、实际控制人……异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等”；

（2）获取发行人《已开立银行结算账户清单》，核对发行人账面银行账户与《已开立银行结算账户清单》是否一致，检查是否存在发行人的银行账户不受

发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况。经核查，不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况；

(3) 检查发行人现金明细账，核查发行人报告期内是否存在大额存取现情况，获取大额存现、取现的记账凭证，了解大额存现、取现原因、合理性及必要性。经核查，发行人报告期内不存在异常存取现情况；

(4) 保荐人和申报会计师对发行人客户进行走访、访谈，确认其与发行人实际控制人、董监高、主要关联方是否存在交易、担保、资金往来，报告期走访、访谈的客户比例为71.84%、71.38%和70.08%；经核查，走访、访谈的客户与发行人实际控制人、董监高、主要关联方不存在交易、担保及资金往来的情况；

(5) 保荐人和申报会计师对供应商进行走访、访谈，确认其与发行人实际控制人、董监高、主要关联方是否存在交易、担保、资金往来，报告期走访、访谈的供应商比例为75.30%、72.38%和83.17%；经核查，走访、访谈的供应商与发行人实际控制人、董监高、主要关联方不存在交易、担保及资金往来的情况；

经核查，保荐人和申报会计师认为，发行人不存在资金闭环回流的情况。

2、发行人不存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用

保荐人和申报会计师查阅了发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员以及实际控制人控制的其他关联方的银行账户清单及银行流水，针对大额支付检查交易对方是否为客户及其实际控制人或供应商及其实际控制人。关注发行人与股东、董事、监事、高管、关键岗位人员等相关重要人员是否存在异常往来。

经核查，保荐人和申报会计师认为，发行人不存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用。

3、发行人不存在股份代持

针对前述问题，保荐人和申报会计师主要履行了以下核查程序：

(1) 获取并核查发行人控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的资金流水，确认是否存在大额异常情况；

(2) 检查报告期内实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员从发行人获得现金分红情况；

(3) 获取发行人股东历年的增资入股资料，包括增资协议、股权转让协议、银行回单、公司章程、验资报告等，核查发行人报告期内是否存在股份代持情形；

(4) 向主要股东及其关联人和近亲属、董事、监事和高级管理人员等访谈，并获取相关声明，核查是否存在股份代持情形。

(5) 对发行人客户和供应商进行走访、访谈，核查主要客户、供应商是否存在直接或间接持有发行人及利益相关企业股权的情况，主要客户、供应商及其董事、监事、高级管理人员、负责采购或销售的关键人员与发行人及发行人利益相关方是否存在具有影响的其他利益安排或关系；

经核查，保荐人和申报会计师认为，发行人不存在股份代持。

4、实际控制人不存在大额未偿债务等情形

保荐人和申报会计师核查了报告期内实际控制人及其配偶的资金流水和个人征信报告，并对相关人员进行了访谈。

经核查，保荐人和申报会计师认为，实际控制人不存在大额未偿债务情形。

5、发行人内部控制健全有效、发行人财务报表不存在重大错报风险

根据《中华人民共和国会计法》和《上市公司内部控制指引》结合公司实际情况，发行人制定了《内部审计制度》《利润分配管理制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》《关联交易管理制度》《防范控股股东及关联方资金占用管理制度》《控股子公司管理制度》《投资者关系管理制度》《重大信息内部报告制度》《信息披露管理制度》《年度报告重大差错责任追究制度》《承诺管理制度》《会计核算制度》《资金管理制度》《应收账款管理制度》《付款管理制度》《客户管理制度》《物资采购管理规定》《内部控制制度》《采购流程制度》《存货流程制度》《固定资产管理制度》等制度用于规范公司管理，发行人会计师已经出具《内部控制鉴证报告》（报告号：XYZH/2022TJAA50004），认为：“天津同仁堂按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于2021年12月

31 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制”。发行人会计师已经出具标准无保留意见的《审计报告》（报告号：XYZH/2022TJAA50003），认为公司的财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了天津同仁堂 2021 年 12 月 31 日、2020 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日的合并及母公司财务状况以及 2021 年度、2020 年度、2019 年度的合并及母公司经营成果和现金流量。

经核查，保荐人和申报会计师认为，发行人内部控制健全有效，发行人财务报表不存在重大错报风险。

保荐机构总体核查意见

对本回复材料中的发行人回复（包括补充披露和说明的事项），本保荐机构均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

（本页无正文，为天津同仁堂集团股份有限公司《关于天津同仁堂集团股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件第二轮审核问询函的回复》之签署页）

天津同仁堂集团股份有限公司

2022年6月29日

发行人董事长声明

本人已认真阅读天津同仁堂集团股份有限公司本次审核问询回复报告的全部内容，确认审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

董事长：



张彦森

天津同仁堂集团股份有限公司

2022年6月29日

（本页无正文，为民生证券股份有限公司《关于天津同仁堂集团股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件第二轮审核问询函的回复》之签署页）

保荐代表人：



谢晓涛



余力

民生证券股份有限公司

2022年6月29日

保荐机构（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读天津同仁堂集团股份有限公司本次审核问询回复报告的全部内容，了解回复报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

董事长：
（代行）



景忠

