

关于湖南恒昌医药集团股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的
审核问询函回复报告



保荐机构（主承销商）



（上海市广东路 689 号）

二〇二二年七月

深圳证券交易所：

贵所于 2022 年 2 月 19 日出具的《关于湖南恒昌医药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审核问询函》（审核函〔2022〕010198 号）（以下简称“问询函”）已收悉。按照贵所要求，湖南恒昌医药集团股份有限公司（以下简称“恒昌医药”“公司”或“发行人”）与海通证券股份有限公司（以下简称“海通证券”或“保荐机构”）、湖南启元律师事务所（以下简称“发行人律师”或“湖南启元”）、天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师”或“天职国际”）已就问询函中提出的问题进行了逐项落实并回复，请予审核。

除特别说明外，本问询函回复中所使用的释义、名称、缩略语与其在招股说明书中的含义相同。

本问询函回复的字体代表以下含义：

类别	字体
问询函所列问题	黑体
问询函问题回复、中介机构核查意见	宋体
招股说明书补充、修订披露内容	楷体（加粗）

在本回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目 录

问题 1、关于历史沿革	3
问题 2、关于主营业务	25
问题 3、关于行业政策	73
问题 4、关于资质	87
问题 5、关于无形资产	106
问题 6、关于股权收购	124
问题 7、关于注销、转让公司	133
问题 8、关于违法违规情况	140
问题 9、关于董监高	158
问题 10、关于收入确认	165
问题 11、关于营业收入	173
问题 12、关于客户	190
问题 13、关于供应商	222
问题 14、关于营业成本	238
问题 15、关于毛利率	253
问题 16、关于销售费用	267
问题 17、关于管理费用和研发费用	279
问题 18、关于存货	292
问题 19、关于预付账款	301
问题 20、关于其他应收款	308
问题 21、关于其他非流动资产	322
问题 22、关于商誉	345
问题 23、关于财务内控	355
问题 24、关于资金流水核查	362

问题 1、关于历史沿革

申报材料显示：

(1) 公司前身恒昌有限成立于 2015 年 1 月，成立时股东为江璵、周延奇、夏平华三人。2015 年 7 月 8 日，夏平华将其股份转让至其他二人。(2) 发行人历史上经历了 7 次增资、3 次股权转让。2018 年 9 月的增资行为存在不同股东增资价格不一致的情形。(3) 公司股东佐安堂合伙存在股权代持的情况。2018 年 6 月，荆宇锋与江璵签署《合伙企业份额代持协议》，2021 年 8 月，江璵与荆宇锋签订了《代持还原协议》，江璵将其持有上海山尊的 160 万元出资份额还原给荆宇锋。(4) 发行人历史上涉及对赌协议的股东为凤翔投资、信加易投资、易简光皓、华拓至远、易简光巽、承宇投资 6 家投资机构，以及肖玉成、蔡志华 2 名自然人。发行人股东江璵、周延奇与上述股东签署协议约定了“股份回购”“平等事项”等特殊权利条款。(5) 发行人 5 家员工持股平台上海山尊、上海山至、上海睿湘、上海芽培、上海哥尼合计持有发行人 4,468.26 万股股份，占发行前总股本的比例为 12.41%。

请发行人：

(1) 说明发行人创始股东夏平华的简历及其在发行人担任职务的情况，其于设立当年退出发行人并 0 元转让股权的原因及合理性；(2) 列表说明报告期内发行人历次增资及股权转让的原因、价格、定价依据及其合理性、价款支付、税费缴纳情况；如果定价或者转让价格低于前一次增资或转让价格或同次股权转让价格不一致，说明原因和合理性；(3) 说明历史上及目前委托持股、代持情形是否已清理完毕并完整披露，对赌协议的约定及解除是否符合监管要求；是否不存在因相关代持、对赌协议导致的未决诉讼或法律纠纷；(4) 说明外部法人股东及自然人股东的基本情况及其入股背景，入股定价依据、资金来源，是否合法合规；上述股东是否持股或控制与发行人从事相同业务或业务往来的公司，是否控制与发行人的主要客户、供应商存在资金往来的公司；(5) 说明非发行人员工投资员工持股平台的原因及合理性；员工持股平台的出资资金来源是否合法合规，是否存在代持情形，是否存在与主要客户或供应商存在关联关系或其他利益倾斜的情形；股权激励的实施过程是否符合相关规定及程序，平台份额持有人涉及离职、退休等情形的份额处置情况，是否符合前期制定的

《员工持股方案》相关规定。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、说明发行人创始股东夏平华的简历及其在发行人担任职务的情况，其于设立当年退出发行人并 0 元转让股权的原因及合理性

（一）发行人创始股东夏平华的简历及其在发行人担任职务的情况

发行人创始股东夏平华的简历如下：夏平华，男，1975 年出生。1993 年 9 月至 1996 年 6 月，其就读于湖南轻工业高等专科学校；1996 年 7 月至 2014 年期间，其先后担任红桃开集团股份有限公司、湖南时代阳光药业股份有限公司、湖南康尔佳药业有限公司、湖南协众药品器械有限公司、湖南翊春生物科技有限公司的销售业务人员；2015 年 1 月至 2015 年 7 月，其担任恒昌有限销售总监。根据公开资料查询，夏平华目前担任湖南快童大健康产业发展有限公司执行董事兼总经理和长沙福禾贸易有限公司执行董事兼总经理。

夏平华从发行人处退出后，未在发行人及其关联方处投资或任职，与发行人之间不存在利益输送情形，不存在纠纷或潜在纠纷。

（二）夏平华于设立当年退出发行人并 0 元转让股权的原因及合理性

2015 年 7 月，股东夏平华因个人投资规划变化，决定退出公司，将其持有的股权转让给江璵和周延奇。因本次股权转让时，夏平华尚未实缴出资，且恒昌有限处于成立初期尚未盈利，故夏平华将其持有的股权以 0 元对价转让给江璵、周延奇，并由受让方履行实缴出资义务，本次股权转让的定价具有合理性。

二、列表说明报告期内发行人历次增资及股权转让的原因、价格、定价依据及其合理性、价款支付、税费缴纳情况；如果定价或者转让价格低于前一次增资或转让价格或同次股权转让价格不一致，说明原因和合理性

（一）列表说明报告期内发行人历次增资及股权转让的原因、价格、定价依据及其合理性、价款支付、税费缴纳情况

发行人历次增资及股权转让的原因、价格、定价依据及其合理性、价款支付、税费缴纳情况如下：

序号	事项	变动情况	增资或股权转让原因	价格	定价依据及合理性	价款支付	税费缴纳情况
1	2018年1月，从2,015万元增资至2,500万元	2018年1月，恒昌有限将注册资本从2,015万元增加至2,500万元，新增的485万元注册资本由股东江璵认缴291万元，股东周延奇认缴194万元	因公司业务发展需要，原股东追加投资	1元/注册资本	全体股东同比增资	已支付	不涉及
2	2018年2月，从2,500万元增资至4,180万元	2018年2月，恒昌有限将注册资本从2,500万元增加至4,180万元，新增的1,680万元注册资本由股东江璵认缴920.5962万元，股东周延奇认缴613.7308万元，新股东谢浪夫认缴20.273万元，新股东江琮认缴125.40万元	因公司业务发展需要，原股东追加投资并引入创始骨干人员谢浪夫、江琮	1元/注册资本	全体股东协商定价	已支付	不涉及
3	2018年9月，股权转让，从4,180万元增资至5,631万元	2018年9月，江璵将其持有的恒昌有限1,976.1462万元股权转让给新股东赛乐仙咨询，周延奇将其持有的恒昌有限783.4308万元股权转让给新股东赛乐仙咨询，江琮将其持有的恒昌有限75.4万元股权转让给新股东赛乐仙咨询，谢浪夫将其持有的恒昌有限11.023万元股权转让给新股东赛乐仙咨询；恒昌有限将注册资本从4,180万元增加至5,631万元，新增的1,451万元注册资本由新股东赛乐仙咨询认缴820万元，新股东上海山至认缴387万元，新股东上海山尊认缴244万元	股权转让原因：公司原股东江璵、周延奇、江琮和谢浪夫设立控股股东平台赛乐仙咨询，调整持股方式； 增资原因：因公司业务发展需要，原股东通过控股股东平台追加增资，同时公司实施第一批员工股权激励计划	股权转让：1元/注册资本 赛乐仙咨询增资价格：1元/注册资本 上海山至、上海山尊增资价格：1.6元/注册资本	赛乐仙咨询的增资系与股权转让相配套进行，经股权转让和增资的方式后，原股东江璵、周延奇、江琮和谢浪夫同比增资 参考公司历史业绩和发展前景及评估报告协商定价（2017年度公司营业收入20,585.23万元、净利润469.24万元，增资对应2017年PE倍数为6.96倍，评估公允价值为1.69元/股）	已支付	不涉及

序号	事项	变动情况	增资或股权转让原因	价格	定价依据及合理性	价款支付	税费缴纳情况
4	2019年3月，股权转让	2019年3月，上海山至将其持有恒昌有限的143万元股权转让给上海山尊	2018年9月增资时，因公司工作人员疏忽导致上海山尊和上海山至工商登记的出资份额填写错误，为使工商登记的股权数额与实际股权数额一致，上海山尊和上海山至签署《股权转让协议》进行更正	1.6元/注册资本	本次股权转让系工商登记错误的补救，故上海山至将其持有的股权以0元对价转让给上海山尊，并由上海山尊履行实缴出资义务	不涉及	不涉及
5	2020年9月，整体变更为股份有限公司	2020年9月，恒昌有限整体变更为股份有限公司，以净资产折为股份有限公司的股本11,262万股	净资产折股，整体变更	—	—	不涉及	自然人股东和合伙企业股东已按要求缴纳相关个人所得税
6	2020年12月，从11,262万元增资至11,478万元	2020年12月，发行人注册资本由11,262万元增至11,478万元；增加的216万股股份中，上海睿湘认购119万股，上海芽培认购49万股，上海哥尼认购48万股	实施第二批员工股权激励计划	5.7元/股	参考公司历史业绩和发展前景及外部投资者增资价格协商定价（2019年度公司营业收入96,129.95万元、净利润5,119.31万元，增资对应2019年PE倍数为5.82倍，外部投资者增资价格为34.85元/股）	已支付	不涉及
7	2020年12月，从11,478万元增资至11,908	2020年12月，发行人注册资本由11,478万元增至11,908万元；增加的430万股股份中，凤翔投资认购86.06万股，信加易投资和易简	因公司业务发展需要，引入外部股东投资	34.85元/股	参考公司历史业绩和发展前景协商定价（2019年度公司	已支付	不涉及

序号	事项	变动情况	增资或股权转让原因	价格	定价依据及合理性	价款支付	税费缴纳情况
	万元	光皓投资分别认购 71.72 万股，华拓至远投资和肖玉成分别认购 57.35 万股，易简光巽投资、承宇投资和蔡志华分别认购 28.6 万股			营业收入 96,129.95 万元、净利润 5,119.31 万元，增资对应 2019 年 PE 倍数为 35.56 倍)		
8	2021 年 3 月，从 11,908 万元增资至 34,000 万元	2021 年 3 月，发行人将未分配利润、资本公积共 22,092 万元转增股本 22,092 万股，注册资本由 11,908 万元增至 34,000 万元，全体股东同比增资	未分配利润和资本公积转增股本	1 元/股	全体股东同比增资	已支付	自然人股东和合伙企业股东已按要求缴纳相关个人所得税
9	2021 年 9 月，从 34,000 万元增资至 36,000 万元	2021 年 9 月，发行人将未分配利润、资本公积共 2,000 万元转增股本 2,000 万股，注册资本由 34,000 万元增至 36,000 万元，全体股东同比增资	未分配利润和资本公积转增股本	1 元/股	全体股东同比增资	已支付	自然人股东和合伙企业股东已按要求缴纳相关个人所得税

（二）如果定价或者转让价格低于前一次增资或转让价格或同次股权转让价格不一致，说明原因和合理性

报告期内，发行人存在同次增资或转让价格不一致和增资定价低于前一次增资定价的情形，具体情况详见本题回复“二/（一）列表说明报告期内发行人历次增资及股权转让的原因、价格、定价依据及其合理性、价款支付、税费缴纳情况”相关内容。

1、同次增资或转让价格不一致

2018 年 9 月，江璉等股东转让股权给赛乐仙咨询及赛乐仙咨询增资的价格均为 1 元/注册资本，同次增资上海山至和上海山尊增资价格均为 1.6 元/注册资本。

江璉等股东转让股权给赛乐仙咨询及赛乐仙咨询增资系调整原股东持股方式的同时等比例增资，不涉及外部投资者；上海山尊、上海山至增资系实施员工股权激励计划，价格系根据公司历史经营业绩协商确定。本次增资经全体股东一致同意，不存在损害其他股东或第三方利益的情形，定价具有合理性。

2、增资定价低于前一次增资定价

2021 年 3 月，发行人将未分配利润、资本公积转增股本，转增价格为 1 元/注册资本，低于前次增资外部股东入股价格。本次增资经全体股东一致同意，系全体股东按原持股比例同比增资，不存在损害债权人或其他第三方利益的情形。

三、说明历史上及目前委托持股、代持情形是否已清理完毕并完整披露，对赌协议的约定及解除是否符合监管要求；是否不存在因相关代持、对赌协议导致的未决诉讼或法律纠纷

（一）说明历史上及目前委托持股、代持情形是否已清理完毕并完整披露，对赌协议的约定及解除是否符合监管要求

1、说明历史上及目前委托持股、代持情形是否已清理完毕并完整披露

发行人持股平台历史上存在股权代持的情形，代持的形成及解除情况如下：

（1）股权代持的形成

2018 年 9 月，恒昌有限实施第一批员工股权激励，引入新股东上海山尊和

上海山至，其中江璿持有上海山尊 163.2 万元出资份额。经核查，江璿持有上海山尊出资份额中的 3.2 万元系其真实持有，另外 160 万元出资份额系为荆宇锋代为持有。江璿与荆宇锋之间的股权代持形成过程如下：

荆宇锋与江璿相识多年，具有医药流通行业经验，在公司发展过程中提供了医药行业方面指导，同时荆宇锋也看好公司发展前景，因此，2018 年 6 月，荆宇锋与江璿签署《合伙企业份额代持协议》，约定荆宇锋出资 160 万元并持有上海山尊 160 万元出资份额，间接持有恒昌有限 100 万元股权，荆宇锋以员工股权激励的价格经上海山尊入股恒昌有限。因荆宇锋不是恒昌有限员工，故采用代持的方式，由江璿在员工持股平台上海山尊代荆宇锋持有出资份额。

（2）股权代持的解除

为解除上述股权代持关系，2021 年 8 月，江璿与荆宇锋签订了《代持还原协议》，约定江璿与荆宇锋之间的代持关系解除，江璿将其持有上海山尊的 160 万元出资份额还原给荆宇锋。同日，上海山尊全体合伙人一致同意以上代持还原事宜，江璿与荆宇锋就以上代持还原事宜签署《财产份额转让协议》。2021 年 9 月，上海山尊完成以上出资份额代持还原的工商变更登记。

上述出资份额转让完成后，江璿与荆宇锋之间的股权代持关系解除。经江璿夫妇和荆宇锋夫妇确认，江璿与荆宇锋之间的股权代持的形成及解除不存在争议或潜在纠纷。

（3）股权代持及解除的披露

发行人已在招股说明书之“第五节/二/（三）关于发行人历史上的股权代持及还原情况”章节披露了发行人历史上的股权代持及还原情况。

除上述情况以外，发行人历史上及目前不存在其他委托持股和代持情形。

2、对赌协议的约定及解除是否符合监管要求

（1）对赌协议的约定及解除过程

发行人在引入凤翔投资、信加易投资、易简光皓投资、华拓至远投资、肖玉成、易简光巽投资、承宇投资和蔡志华为公司新股东时，发行人股东江璿、周延奇曾与该 8 名外部股东签署过对赌协议或特殊安排协议。前述股东签署的对赌协

议或特殊安排协议已解除，具体情况如下：

2020 年 12 月 23 日，凤翔投资等 8 名外部股东（投资方）与发行人股东江璘、周延奇签署《<湖南恒昌医药集团股份有限公司增资及股份认购协议>之补充协议》，约定了如下条款：

条款	具体内容
股份回购条款	1.1 发生下列情形之一的，投资方有权要求实际控制人按照本补充协议约定的条件和条款回购投资方持有的目标公司全部或者部分股份，实际控制人承诺受让上述股份： 如目标公司未能在 2023 年 12 月 31 日前实现在上海或深圳证券交易所主板、中小板、创业板或科创板公开发行股份并上市； 1.2 投资方有权要求实际控制人按照投资方增资款总额加上按照 8% 年利率（单利）计算资金占用成本的总和，并扣除投资方已收到的全部现金分红后所计算的股份转让价格（以下称“股份转让价格”或“股份转让价款”）受让投资方的所有股份，股份转让价格的具体计算公式如下： 股份转让价格=投资方增资款总额×（1+8%×N÷360）-投资方从目标公司收到的全部现金分红（如有）。其中：N 为从投资方向目标公司支付增资款之日起至投资方收到全部股份转让价款之日止的天数。 在触发回购条件的情况下，如果投资方根据本条发出书面回购要求的，实际控制人应当在投资方书面通知发出之日起三十日内将上述股份转让价款支付至投资方指定账户。如果实际控制人未能如期支付股份转让价款的，每逾期一日，应当向投资方支付应支付而未支付金额的万分之五作为违约金。在实际控制人向投资方支付股权转让款之日起 20 日内，投资方应配合办理股权（股份）过户给实际控制人（或实际控制人指定的第三方）的变更备案登记。 1.3 为了维护标的公司股权的稳定性和确定性，回购承诺期为 12 个月，即如果在 2024 年 12 月 31 日之前，投资方没有向实际控制人发出书面回购通知的，视为投资人放弃了要求实际控制人回购的权利，实际控制人的回购义务终止。在实际控制人向投资方支付股权转让款后，如果投资方拒绝或拖延配合办理股权变更登记，超过约定办理期限 30 日的，则视为投资人放弃了要求实际控制人回购的权利，实际控制人的回购义务终止，投资方向实际控制人返还实际控制人支付的全部股权转让款项。如回购承诺期标的公司仍处于上市审核阶段，则回购承诺期顺延至标的公司的上市申请被中国证监会或其他证券主管机关终止审核、不予核准/注册之日，或目标公司自行撤回该申请之日起 12 个月。 1.4 周延奇对实际控制人在本条项下的股份回购义务承担连带责任。
平等对待条款	2.2 本次增资完成后，若目标公司以任何方式授予新投资者任何比投资方的本次增资更加优惠的权利或者利益（员工持股计划除外），目标公司和核心股东保证投资方有权在同等条件下享受该优惠权利或者利益。如果投资方认可新投资者享有更优惠权利的，投资方不适用本条同等对待权利，不当然享有同等优惠权利。
特殊情形下的终止权条款	7.1 在目标公司首次公开发行股票并上市辅导通过湖南证监局辅导验收后，投资方应及时配合解除根据目标公司聘请的中介机构判断或上市审核机构认为不符合上市条件的条款。若目标公司的上市申请被中国证监会、交易所或其他证券主管机关不予受理、劝退、驳回、否决、不予核准/注册，或目标公司自行撤回该申请的，则自不予受理、劝退、驳回、否决、不予核准/注册或撤回之日，前述被解除的条款恢复效力。

2020年12月31日，前述主体签署《<湖南恒昌医药集团股份有限公司增资及股份认购协议>之补充协议（二）》，各方一致同意解除并终止《<湖南恒昌医药集团股份有限公司增资及股份认购协议>之补充协议》约定的股权回购条款、平等对待条款和特殊情形的终止权条款，以上条款自始无效。

（2）对赌协议的约定及解除是否符合监管要求

发行人股东江璘、周延奇与外部股东签署的对赌协议中，发行人不是对赌协议当事人、对赌协议不与市值挂钩且上述对赌协议条款不存在可能导致发行人控制权发生变更的约定，不存在严重影响发行人持续经营能力或者其他严重影响投资者权益的情形。前述主体已签署解除协议，各方一致同意解除并终止相关对赌条款，相关条款自始无效。

综上，发行人对赌协议的约定及解除符合监管要求。

（二）是否不存在因相关代持、对赌协议导致的未决诉讼或法律纠纷

截至本问询回复出具日，发行人不存在因相关代持、对赌协议导致的未决诉讼或法律纠纷。

四、说明外部法人股东及自然人股东的基本情况及其入股背景，入股定价依据、资金来源，是否合法合规；上述股东是否持股或控制与发行人从事相同业务或业务往来的公司，是否控制与发行人的主要客户、供应商存在资金往来的公司

（一）说明外部法人股东及自然人股东的基本情况及其入股背景，入股定价依据、资金来源，是否合法合规

1、外部法人股东及自然人股东的基本情况

截至本问询回复出具日，公司外部股东为凤翔投资、信加易投资、易简光皓投资、华拓至远投资、易简光巽投资、承宇投资、肖玉成和蔡志华，其基本情况如下：

（1）凤翔投资

根据凤翔投资提供的《营业执照》和《公司章程》，其基本情况如下：

企业名称	江西凤翔投资顾问有限公司
统一社会信用代码	91360805581635409Y
法定代表人	周满意
住所	江西省吉安市井冈山经济技术开发区
企业类型	其他有限责任公司
经营范围	财务顾问、管理咨询。***（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）
成立日期	2011 年 9 月 20 日
营业期限	至 2061 年 9 月 19 日

截至本问询回复出具日，凤翔投资的股东及其出资情况如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	周满意	700.00	70.00
2	吴丹青	200.00	20.00
3	广州聚智共享投资顾问有限公司	100.00	10.00
合计		1,000.00	100.00

凤翔投资是以自有资金对发行人进行投资，其资产为自主管理，未委托他人管理，亦未接受任何人的委托管理他人资产，不属于《中华人民共和国证券投资基金法》《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》所规定的私募投资基金或基金管理人，无需根据前述规定办理私募投资基金备案或基金管理人登记。

（2）信加易投资

根据信加易投资提供的《营业执照》和《合伙协议》，其基本情况如下：

企业名称	广州信加易捌号股权投资合伙企业（有限合伙）
统一社会信用代码	91440101MA9UQ0YW04
执行事务合伙人	广东易简投资有限公司（委派代表：江晓）
住所	广州市番禺区南村镇万博二路 79 号 2110 房
企业类型	有限合伙企业
经营范围	股权投资
成立日期	2020 年 7 月 30 日
合伙期限	至 2027 年 7 月 30 日

截至本问询回复出具日，信加易投资的合伙人及其出资情况如下：

序号	合伙人姓名	合伙人性质	合伙份额(万元)	持有比例 (%)
1	广东易简投资有限公司	普通合伙人	3.00	0.03
2	易简传媒科技集团股份有限公司	有限合伙人	1,500.00	16.79
3	广东信达瑞投资有限公司	有限合伙人	1,500.00	16.79
4	罗健	有限合伙人	1,000.00	11.19
5	吴笑宇	有限合伙人	1,000.00	11.19
6	李鹏臻	有限合伙人	1,000.00	11.19
7	李玲莉	有限合伙人	600.00	6.72
8	曾俊	有限合伙人	500.00	5.60
9	辛瑛	有限合伙人	500.00	5.60
10	佛山市福泽置业有限公司	有限合伙人	300.00	3.36
11	唐翀	有限合伙人	300.00	3.36
12	江晓	有限合伙人	300.00	3.36
13	付程	有限合伙人	230.00	2.57
14	周庆九	有限合伙人	200.00	2.24
合计			8,933.00	100.00

信加易投资系私募股权投资基金，已在中国证券投资基金业协会办理私募投资基金备案，基金编号为 SLR966。广东易简投资有限公司系信加易投资的管理人，已办理私募基金管理人登记，登记编号为 P1026787。

(3) 易简光皓投资

根据易简光皓投资提供的《营业执照》和《合伙协议》，其基本情况如下：

企业名称	广州易简光皓股权投资合伙企业（有限合伙）
统一社会信用代码	91440101MA9UXPWA4F
执行事务合伙人	广东易简投资有限公司（委派代表：江晓）
住所	广州市番禺区南村镇万博二路 79 号 2110 房
企业类型	有限合伙企业
经营范围	以自有资金从事投资活动；私募基金管理业务（须在中国证券投资基金业协会完成备案登记后方可从事经营活动）；以私募基金从事股权投资、投资管理、资产管理等活动（须在中国证券投资基金业协会完成备案登记后方可从事经营活动）
成立日期	2020 年 10 月 29 日
合伙期限	至 2027 年 10 月 22 日

截至本问询回复出具日，易简光皓投资的合伙人及其出资情况如下：

序号	合伙人姓名	合伙人性质	合伙份额（万元）	持有比例（%）
1	广东易简投资有限公司	普通合伙人	1.00	0.0050
2	李卫伟	有限合伙人	4,800.00	23.9988
3	凌云燕	有限合伙人	4,800.00	23.9988
4	周晓春	有限合伙人	4,000.00	19.9990
5	喻智丽	有限合伙人	3,600.00	17.9991
6	薛敏	有限合伙人	1,600.00	7.9996
7	李璐	有限合伙人	1,200.00	5.9997
合计			20,001.00	100.00

易简光皓投资系私募股权投资基金，已在中国证券投资基金业协会办理私募投资基金备案，基金编号为 SNJ691。广东易简投资有限公司系易简光皓投资的管理人，已办理私募基金管理人登记，登记编号为 P1026787。

（4）华拓至远投资

根据华拓至远投资提供的《营业执照》和《合伙协议》，其基本情况如下：

企业名称	深圳市华拓至远叁号投资企业（有限合伙）
统一社会信用代码	91440300MA5DAUJ3XM
执行事务合伙人	深圳市华拓私募股权投资基金管理有限公司（委派代表：冼俊辉）
住所	深圳市前海深港合作区前湾一路1号A栋201室（入驻深圳市前海商务秘书有限公司）
企业类型	有限合伙企业
经营范围	投资兴办实业（具体项目另行申报）；投资管理（不得从事信托、金融资产管理、证券资产管理等业务）；投资咨询（不含证券、保险、基金、金融业务、人才中介服务及其它限制项目）；股权投资（不得以任何方式公开募集发行基金）（同意登记机关调整规范经营范围表述，以登记机关登记为准）
成立日期	2016年4月18日
合伙期限	长期

截至本问询回复出具日，华拓至远投资的合伙人及其出资情况如下：

序号	合伙人姓名	合伙人性质	合伙份额(万元)	持有比例（%）
1	深圳市华拓私募股权投资基金管理有限公司	普通合伙人	100.00	0.46
2	李佳彬	有限合伙人	1,850.00	8.56
3	高文舍	有限合伙人	1,500.00	6.94
4	黄娉	有限合伙人	1,500.00	6.94

序号	合伙人姓名	合伙人性质	合伙份额(万元)	持有比例 (%)
5	乔鑫	有限合伙人	1,500.00	6.94
6	夏利文	有限合伙人	1,200.00	5.56
7	王岳钧	有限合伙人	1,000.00	4.63
8	刘俊锋	有限合伙人	1,000.00	4.63
9	潘素珍	有限合伙人	1,000.00	4.63
10	吴晒怡	有限合伙人	1,000.00	4.63
11	迪阿投资（珠海）有限公司	有限合伙人	1,000.00	4.63
12	深圳市汉志投资有限公司	有限合伙人	1,000.00	4.63
13	黄秀芳	有限合伙人	500.00	2.31
14	周文波	有限合伙人	500.00	2.31
15	王茜	有限合伙人	500.00	2.31
16	凌日强	有限合伙人	500.00	2.31
17	揭阳市和润投资有限公司	有限合伙人	500.00	2.31
18	深圳市驱动人生科技股份有限公司	有限合伙人	500.00	2.31
19	深圳市大慧投资有限公司	有限合伙人	480.00	2.22
20	丰涌	有限合伙人	450.00	2.08
21	吕攀莲	有限合伙人	400.00	1.85
22	李雪清	有限合伙人	300.00	1.39
23	王伟娜	有限合伙人	300.00	1.39
24	吴晓南	有限合伙人	300.00	1.39
25	冼俊辉	有限合伙人	270.00	1.25
26	张嘉煜	有限合伙人	200.00	0.93
27	吴莉	有限合伙人	200.00	0.93
28	梁晓云	有限合伙人	200.00	0.93
29	李声亮	有限合伙人	200.00	0.93
30	邱骅	有限合伙人	200.00	0.93
31	翁创杰	有限合伙人	200.00	0.93
32	程琨化	有限合伙人	200.00	0.93
33	李珊珊	有限合伙人	200.00	0.93
34	周浔	有限合伙人	150.00	0.69
35	陈晓萍	有限合伙人	100.00	0.46
36	范丹丹	有限合伙人	100.00	0.46

序号	合伙人姓名	合伙人性质	合伙份额(万元)	持有比例 (%)
37	林卓文	有限合伙人	100.00	0.46
38	刘英子	有限合伙人	100.00	0.46
39	林列华	有限合伙人	100.00	0.46
40	陈华	有限合伙人	100.00	0.46
41	金维江	有限合伙人	100.00	0.46
合计			21,600.00	100.00

华拓至远投资系创业投资基金，已在中国证券投资基金业协会办理私募投资基金备案，基金编号为 SLG537。深圳市华拓私募股权投资基金管理有限公司系华拓至远投资的管理人，已办理私募基金管理人登记，登记编号为 P1032390。

(5) 易简光巽投资

根据易简光巽投资提供的《营业执照》和《合伙协议》，其基本情况如下：

企业名称	广州易简光巽股权投资合伙企业（有限合伙）
统一社会信用代码	91440101MA9UMJCN78
执行事务合伙人	广东易简投资有限公司（委派代表：江晓）
住所	广州市番禺区南村镇万博二路 79 号 2110 房
企业类型	有限合伙企业
经营范围	股权投资
成立日期	2020 年 6 月 16 日
合伙期限	至 2030 年 6 月 15 日

截至本问询回复出具日，易简光巽投资的合伙人及其出资情况如下：

序号	合伙人姓名	合伙人性质	合伙份额(万元)	持有比例 (%)
1	广东易简投资有限公司	普通合伙人	1.00	0.02
2	毛肖林	有限合伙人	2,500.00	49.99
3	李鹏臻	有限合伙人	2,500.00	49.99
合计			5,001.00	100.00

易简光巽投资系私募股权投资基金，已在中国证券投资基金业协会办理私募投资基金备案，基金编号为 SNL936。广东易简投资有限公司系易简光巽投资的管理人，已办理私募基金管理人登记，登记编号为 P1026787。

(6) 承宇投资

根据承宇投资提供的《营业执照》和《合伙协议》，其基本情况如下：

企业名称	珠海横琴承宇投资合伙企业（有限合伙）
统一社会信用代码	91440400MA4W63TC7H
执行事务合伙人	何金
住所	珠海市横琴三塘村 27 号第六层
企业类型	有限合伙企业
经营范围	一般项目：以自有资金从事投资活动；社会经济咨询服务。（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）
成立日期	2017 年 1 月 17 日
合伙期限	至 2027 年 1 月 17 日

截至本问询回复出具日，承宇投资的合伙人及其出资情况如下：

序号	合伙人姓名	合伙人性质	合伙份额（万元）	持有比例（%）
1	何金	普通合伙人	1,000.00	33.33
2	李惠文	有限合伙人	2,000.00	66.67
合计			3,000.00	100.00

承宇投资是以自有资金对发行人进行投资，其资产为自主管理，未委托他人管理，亦未接受任何人的委托管理他人资产，不属于《中华人民共和国证券投资基金法》《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》所规定的私募投资基金或基金管理人，无需根据前述规定办理私募投资基金备案或基金管理人登记。

(7) 肖玉成

肖玉成先生，硕士研究生学历，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号：4303811984*****，住所：广东省深圳市宝安区。其主要工作经历如下：2010 年 4 月至 2015 年 1 月，就职于深圳市道格电器有限公司，担任总经理；2015 年 1 月至今，就职于深圳市优维尔科技有限公司，历任业务负责人、执行董事兼总经理。

(8) 蔡志华

蔡志华先生，硕士研究生学历，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号：

4402261962*****, 住所：广州市天河区。其主要工作经历如下：1983 年 9 月至 2002 年 11 月，就职于任兵器部 5693 厂，担任化学工程师；2002 年 12 月至 2021 年 1 月，就职于湖南领湃达志科技股份有限公司，担任董事长、总经理；2011 年 12 月至今，就职于惠州大亚湾达志精细化工有限公司，担任董事长；2019 年 10 月至今，就职于广东达志化学科技有限公司，担任执行董事；2021 年 7 月至今，就职于华璧生物（广州）有限公司，担任执行董事、总经理；2021 年 12 月至今，就职于广东健康生物技术有限公司，担任执行董事。

2、入股背景

为进一步补充流动资金，发展公司主营业务，发行人拟引入外部股东进行融资。以广东易简投资有限公司、凤翔投资为首的外部股东团队经介绍接触发行人之后，表示认同和看好发行人的管理团队、行业竞争力和发展前景，发行人也考虑到外部股东均有较强的经济实力和投资经验，经协商一致，同意外部股东以增资方式对发行人进行投资。

3、入股定价依据、资金来源，是否合法合规

2020 年 12 月，发行人引入外部股东的增资价格 34.85 元/股，系参考公司历史业绩和发展前景协商定价，外部股东对发行人的投资资金来源均系其自有资金。

本次增资经发行人董事会、股东大会审议通过，发行人已在市场监督管理部门办理变更登记，本次增资合法合规。

（二）上述股东是否持股或控制与发行人从事相同业务或业务往来的公司，是否控制与发行人的主要客户、供应商存在资金往来的公司

1、上述股东是否持股或控制与发行人从事相同业务或业务往来的公司

报告期内，发行人的外部股东存在持股（直接持股）或控制与发行人从事相同业务或业务往来的公司，具体如下：

（1）与发行人存在相同业务的公司

公司名称	与股东之间关系	经营范围	具体从事业务
江西绿邦	凤翔投资	许可项目：药品批发，药品零售，第三类医疗器械经营，	拟从事

医药有限公司	持股 90%	食品销售，药品互联网信息服务，医疗器械互联网信息服务，食品互联网销售（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）一般项目：第一类医疗器械销售，第二类医疗器械销售，健康咨询服务（不含诊疗服务），食品销售（仅销售预包装食品），保健食品（预包装）销售，专用设备修理，技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广，信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务），化妆品零售，化妆品批发，个人卫生用品销售，日用化学产品销售，会议及展览服务，采购代理服务，国内贸易代理（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）	医药流通业务，暂未实际经营

（2）与发行人存在业务往来的公司

单位：万元

公司名称	与股东之间关系	交易内容	2021 年度	2020 年度	2019 年度
江西凤扬传说整合营销服务股份有限公司	凤翔投资控制的企业	品牌整合营销咨询服务和品牌定位策略服务	140.00	-	-

发行人于 2021 年下半年开拓“优福思乐”自有品牌保健品业务，江西凤扬传说整合营销服务股份有限公司主要为发行人提供了系列产品的品牌整合营销咨询服务和品牌定位策略服务，交易价格系双方参考市场行情协商确定。

除以上情形外，外部股东不存在持股（直接持股）或控制与发行人从事相同业务或业务往来的公司。

2、上述股东是否控制与发行人的主要客户、供应商存在资金往来的公司

报告期内，发行人的外部股东不存在控制与发行人的主要客户、供应商存在资金往来的公司。

五、说明非发行人员工投资员工持股平台的原因及合理性；员工持股平台的出资资金来源是否合法合规，是否存在代持情形，是否存在与主要客户或供应商存在关联关系或其他利益倾斜的情形；股权激励的实施过程是否符合相关规定及程序，平台份额持有人涉及离职、退休等情形的份额处置情况，是否符合前期制定的《员工持股方案》相关规定

（一）说明非发行人员工投资员工持股平台的原因及合理性

除上海山尊的有限合伙人荆宇锋外，发行人员工持股平台人员均为发行人员工。荆宇锋的个人简历如下：

荆宇锋先生，1963 年出生。1986 年 9 月至 1989 年 6 月，其就读于沈阳市联合职工大学制药工艺专业；1989 年 6 月至 1991 年 6 月，其任职于沈阳东北制药总厂研究院，担任技术员；1991 年 6 月至 2012 年 5 月，其任职于广州白云山花城药业有限公司，担任销售人员；2012 年 5 月至 2020 年 4 月，其任职于华润湖南双舟医药有限公司，担任品牌部部门经理；2020 年 4 月至今，其任职于湖南祉瑞房地产有限公司，担任副总经理；2020 年 8 月至今，其任职于长沙祉瑞生物科技有限公司，担任总经理。荆宇锋长期从事医药行业工作，熟悉医药行业政策和市场环境，拥有多年医药行业管理、营销经验及行业资源。

2006 年，实际控制人江璿配偶叶虹在广州白云山花城药业有限公司湖南办事处实习，荆宇锋系其直系领导。江璿通过叶虹与荆宇锋结识，双方一直保持着良好的沟通关系。后江璿夫妇创业初期，荆宇锋一直为其提供创业指导，利用其自身的医药行业人脉资源，为公司的医药专销、贴牌生产等业务方面提供了专业的咨询服务，为发行人“直供专销业务”业务模式的开展提供了帮助。2018 年 6 月，发行人拟筹划通过增资进行股权激励，荆宇锋看好发行人发展前景，遂通过股权代持的方式成为发行人的间接股东。后因发行人上市前需要对股权代持事项进行规范及还原，2021 年 8 月，荆宇锋与江璿签署了代持还原协议，荆宇锋通过直接持有员工持股平台份额间接持有发行人股份。

荆宇锋投资发行人员工持股平台的过程及代持解除具体详见本题回复之“三 /（一）/1、说明历史上及目前委托持股、代持情形是否已清理完毕并完整披露”相关内容。

荆宇锋股权代持还原经持股平台全体合伙人一致同意，不存在违反相关法律法规的情形，具有合理性。

（二）员工持股平台的出资资金来源是否合法合规，是否存在代持情形，是否存在与主要客户或供应商存在关联关系或其他利益倾斜的情形

发行人员工持股平台的出资资金来源合法合规，均为平台合伙人自有资金或自筹资金。截至本问询回复出具日，员工持股平台不存在代持情形，亦不存在与主要客户或供应商存在关联关系或其他利益倾斜的情形。

（三）股权激励的实施过程是否符合相关规定及程序，平台份额持有人涉及离职、退休等情形的份额处置情况，是否符合前期制定的《员工持股方案》相关规定

1、股权激励的实施过程是否符合相关规定及程序

发行人实施过两次员工股权激励，具体情形如下：

2018年4月，恒昌有限召开股东会，审议通过了《实施第一批员工股权激励》的议案，决定实施员工股权激励。2018年9月，上海山尊和上海山至两个持股平台通过增资方式成为发行人股东。

2020年11月和12月，发行人董事会、股东大会分别审议通过了《关于实施第二批员工股权激励方案的议案》，同意实施第二批员工股权激励。2020年12月，上海睿湘、上海芽培和上海哥尼三个持股平台通过增资方式成为发行人股东。

在两次员工股权激励的过程中，发行人严格按照法律、法规、规章及规范性文件要求履行决策程序，并遵循公司自主决定、员工自愿参加的原则，不存在以摊派、强行分配等方式强制实施的情形；股权激励对象与其他投资者权益平等，盈亏自负，风险自担，不存在利用知悉公司相关信息的优势，侵害其他投资者合法权益的情形。

综上，公司股权激励的实施过程符合相关规定及程序。

2、平台份额持有人涉及离职、退休等情形的份额处置情况，是否符合前期制定的《员工持股方案》相关规定

根据《员工股权激励方案》以及平台合伙人签署的《补充协议》，公司对平台份额持有人丧失合伙人资格的情形以及份额处置情况等进行了约定。

公司不存在平台份额持有人退休的情况，公司平台份额持有人涉及离职等相关情形下的份额处置情况具体如下：

单位：万元

序号	员工姓名	所在平台	份额变动原因	转让份额（注）	定价依据	退出原因及定价说明
1	吴春玲	上海山尊	离职	16.00	本金加8%年息	处于服务期，因离职或去世丧
2	夏果	上海山尊	离职	12.80	本金加8%年息	

序号	员工姓名	所在平台	份额变动原因	转让份额(注)	定价依据	退出原因及定价说明
3	周杰	上海山尊	离职	48.00	本金加 8%年息	失合伙人资格,按照服务期内退出的约定价格进行定价
4	江明	上海山尊	离职	16.00	本金加 8%年息	
5	张继承	上海山尊	离职	16.00	本金加 8%年息	
6	李利军	上海睿湘	离职	68.40	本金加 8%年息;因未实缴本金,转让价格为 0	
7	昌凯君	上海睿湘	离职	28.50	本金加 8%年息	
8	周宪	上海睿湘	离职	28.50	本金加 8%年息	
9	陶劲风	上海睿湘	离职	22.80	本金加 8%年息	
10	黄蛟龙	上海睿湘	离职	28.50	本金加 8%年息	
11	陈政初	上海睿湘	去世	11.40	本金加 8%年息	
12	杨奇勋	上海睿湘	离职	28.50	本金加 8%年息	
13	胡雄志	上海睿湘	离职	22.80	本金加 8%年息	
14	刘焕宇	上海哥尼	离职	11.40	本金加 8%年息	
15	石喜平	上海山尊	个人负债较高,资金周转困难	8.00	最近一次 PE 入股价格×25%	已过服务期,因个人资金需求,转让部分出资份额,按照锁定期内退出的约定价格定价
16	刘勇	上海山至	绩效连续未达标	4.80	第二批员工股权激励入股价格	处于服务期,因业绩未达标转让部分或全部出资份额,执行事务合伙人同意按照第二批员工股权激励入股价格受让
17	张浩	上海山至	绩效未达标	1.60	第二批员工股权激励入股价格	
18	岳超	上海山至	绩效未达标	1.60	第二批员工股权激励入股价格	
19	黎沈	上海山至	绩效未达标	2.40	第二批员工股权激励入股价格	

注:表格中所称转让份额系合伙人持有的持股平台出资份额。

综上所述,平台份额持有人涉及离职、退休等情形时的份额处置,不存在违反《员工股权激励方案》以及平台合伙人签署的《补充协议》的规定进行份额流转处置的情形。

六、核查过程及核查结论

(一) 中介机构核查过程

保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序:

1、获取了夏平华在职期间个人简历,并对其离职后任职情况进行核查;对

夏平华进行了访谈，了解其离职及退出时股权转让的原因及合理性；

2、查阅了发行人全套工商档案资料以及发行人历次增资、股权转让的流水、完税凭证，访谈了发行人一级股东；

3、查阅了荆宇锋与江璿签署的代持协议、代持还原协议以及出资流水、上海山尊的工商变更资料，访谈了江璿夫妇、荆宇锋夫妇，取得了发行人就代持情况出具的说明；

4、查阅了江璿、周延奇与外部股东签署的对赌协议及解除协议，访谈了发行人股东及管理层，查阅了关于对赌的相关监管规定，对发行人是否存在因相关代持、对赌协议导致的未决诉讼或法律纠纷进行网络核查；

5、查阅了外部自然人股东的身份证复印件、非自然人股东的营业执照、公司章程/合伙协议、私募基金/私募基金管理人登记备案凭证并进行网络查询，对外部股东的基本情况进行核查；

6、查阅了外部股东关于投资入股、定价依据、资金来源的说明文件，访谈了外部股东和实际控制人，取得了发行人关于外部股东投资入股的说明；

7、查阅了外部股东、发行人出具的相关说明文件，查阅了发行人与外部股东投资企业进行业务合作的合同等资料，对外部股东持股或控制企业进行网络查询，并对相关企业是否与发行人、发行人主要客户及供应商存在资金往来的情况进行核查；

8、取得了发行人持股平台的合伙人填写的调查表、出具的说明文件、出资流水等资料，查阅了关于平台合伙人是否与主要客户或供应商存在关联关系或其他利益倾斜的情形的说明；

9、查阅了发行人关于员工股权激励的决策文件，查阅了退出的持股平台员工的退股协议、支付凭证、完税凭证并对退出员工以及江璿进行了访谈，分析平台份额持有人份额处置情况的合规性。

（二）中介机构核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、夏平华曾在发行人处持股并担任销售总监；因夏平华转让股权时尚未实

缴出资，且恒昌有限处于成立初期尚未盈利，故夏平华将其持有的股权以 0 元对价转让，具有合理性；

2、报告期内发行人历次增资及股权转让的原因合理，价格及定价依据具备合理性，价款已支付完毕并依法缴纳税费；发行人报告期内存在同次增资或转让价格不一致和增资定价低于前一次增资定价的情形，主要是基于不同的背景和目的，具有合理性；

3、发行人历史上的委托持股、代持情形均已清理完毕并完整披露，发行人目前不存在委托持股、代持情形；对赌协议的约定及解除符合监管要求；发行人不存在因相关代持、对赌协议导致的未决诉讼或法律纠纷；

4、外部法人股东及自然人股东的入股合法合规；除已说明情形外，外部股东不存在其他持股或控制与发行人从事相同业务或业务往来的公司；外部股东不存在控制与发行人的主要客户、供应商存在资金往来的公司；

5、非发行人员工荆宇锋因看好发行人行业竞争力和发展前景而投资发行人，为解除股权代持而还原至发行人员工持股平台，具有合理性；员工持股平台的出资资金来源合法合规，不存在代持情形，不存在与主要客户或供应商存在关联关系或其他利益倾斜的情形；股权激励的实施过程符合相关规定及程序，平台份额持有人涉及离职、退休等情形的份额处置情况符合《员工股权激励方案》等相关规定。

问题 2、关于主营业务

申报材料显示：

(1) 发行人是一家专注于服务中小型连锁药店、单体药店及基层医疗卫生机构的医药流通企业。公司建立了以自有品牌产品为核心的直供专销模式。截至报告期末，公司经营 2,034 个医药产品品规，其中自有品牌医药产品品规数量为 1,649 个，占比为 81.07%。(2) 报告期各期，前五大供应商存在以下情形：①华润医药商业集团有限公司按同一控制口径统计的公司包括华润湖南双舟医药有限公司，上海山尊有限合伙人荆宇锋的配偶周利平曾担任华润湖南双舟医药有限公司的总经理；②山西新宝源制药有限公司，其实际控制人为张晓春，张晓春是发行人子公司恒昌新药持股 5.80% 的股东。2020 年度及 2021 年 1-9 月，发行人存在将口罩业务部分环节委托第三方加工情形。(3) 发行人以直供专销业务为主、零售连锁业务为补充。直供，指发行人针对特定产品品规，主要通过自有品牌授权的方式直接向上游制药厂商定制化采购，同时依照协议约定取得独家代理权；专销，是指公司产品专供具备公司会员资格的终端渠道客户进行销售。公司通过自有销售团队以会员邀请制的方式与下游客户建立合作关系。(4) 公司于 2020 年 1 月收购子公司六谷大药房。截至报告期末，六谷大药房共有 5 家直营门店，92 家加盟门店。(5) 公司子公司恒昌新药主要从事药品研发和药品批件的收购。(6) 为绑定内部员工与下游客户利益，公司于 2015 年至 2017 年先后开展了“乐赛仙俱乐部消费入股”“乐赛仙俱乐部股东合作”“黄金单品事业部合作”等多种合作模式，针对人群包括客户及员工。(7) 报告期各期，发行人研发费用占营业收入比例分别为 0.14%、1.68%、0.94%以及 1.09%。

请发行人：

(1) 说明发行人直供专销模式与贴牌生产模式的区别；发行人授权供应商生产及获得独家代理权的具体运作情况；结合发行人与主要供应商签署的采购协议，说明发行人针对不同药品挑选供应商的方式；针对非自有品牌药品发行人的采购、销售模式的情况；(2) 补充说明发行人与主要供应商的业务由来、合作情况及合作的稳定性；报告期各期，公司前五名供应商与发行人股东或发行人存在其他关系的，说明相关交易的公允性，是否存在利益倾斜的情形；报告期内公司委托加工商数量，主要供应商及委托加工商是否具有合法有效资质，

前五大委托加工商及关联方与公司、公司实际控制人、主要股东、董监高、其他核心人员是否存在关联关系；（3）结合发行人与下游客户签署的合作协议条款，说明发行人会员邀请制的具体运作模式，包括但不限于入会要求、采购及定价方式、结算及分成模式、违约条款等内容，非会员客户是否存在向发行人采购的情形；发行人采用会员邀请制的销售模式的原因及合理性，是否符合行业惯例；（4）以列表方式说明六谷大药房的直营及加盟门店的地域分布情况，两种模式的对比情况；加盟费的收取原则，加盟模式是否符合医药行业减少药品流通环节的相关要求；保障相关直营店及加盟店门店合法合规经营的内部控制措施及其有效性；加盟模式下是否存在违约情形，历史上及目前是否存在发行人、加盟店与消费者之间的纠纷，如存在，请披露具体情况；（5）根据相关采购及销售合同，说明发行人及其子公司所经营的药品在运输、出售中药品质量所承担的责任，发行人目前对药品的采购质量、有效期、供应商资源、运输风险的管理模式，是否合理、有效控制药品质量风险；（6）说明发行人现有的药品批件的取得情况，取得过程是否合法合规，是否不存在权属或其他纠纷；恒昌新药在发行人业务的定位情况，收购的药品批件的情况及相关药品在报告期内销售金额及其占比情况，目前药品研发的进展情况；（7）说明“乐赛仙俱乐部消费入股”“乐赛仙俱乐部股东合作”“黄金单品事业部合作”等合作模式的具体情况，上述合约的解除情况，是否存在传销或其他法律风险，是否涉及重大违法违规情形；（8）说明研发费用较低对发行人持续经营的影响；结合自身主营业务范围、核心竞争力及与同行业对比情况，围绕创新、创造、创意的生产经营及成长性等情况，说明发行人是否符合《创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》中创业板定位的规定。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，并请保荐人根据以上情况完善《关于湖南恒昌医药集团股份有限公司符合创业板定位要求的专项意见》。

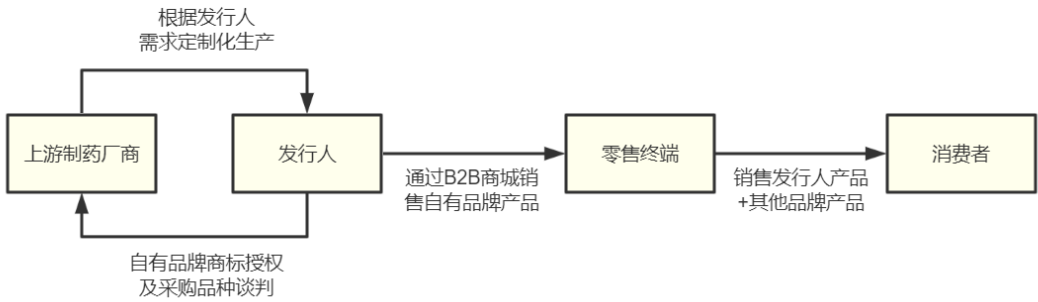
回复：

一、说明发行人直供专销模式与贴牌生产模式的区别；发行人授权供应商生产及获得独家代理权的具体运作情况；结合发行人与主要供应商签署的采购协议，说明发行人针对不同药品挑选供应商的方式；针对非自有品牌药品发行人的采购、销售模式的情况

（一）说明发行人直供专销模式与贴牌生产模式的区别

贴牌生产模式是指销售商将商标授权给生产商使用并生产相应商标产品的生产组织模式。销售商获得贴牌产品后，一般通过多层级分销、区域代理销售、自有门店销售等不同方式销售商品。

发行人直供专销模式在商品生产环节上与贴牌生产模式一致，但在销售环节主要依托自有 B2B 商城专销给会员客户，是一种创新型医药流通商业模式，包含了药品品类结构规划、上游供应链整合、会员专销渠道建设、商品终端营销推广和下游会员综合运营支持等多个环节。



发行人专注于服务基层医药市场，主要客户为三四线城市及县域以下中小药店及基层医疗卫生机构。直供专销模式下，发行人通过对上游供应链的整合，削减了中间分销代理层级，使基层医药市场流通环节更加扁平、高效，最终将品类丰富、优质平价的医药产品及时高效地供应给定向合作的基层医药市场终端会员客户。

（二）发行人授权供应商生产及获得独家代理权的具体运作情况

发行人根据下游市场需求选定拟开发产品品规后，通过将自有品牌商标授权上游制药厂商的方式与供应商合作，并获取该品规的独家代理权。公司自有品牌产品商标为自有商标，药品包装盒上会同时注明该药品的生产批文号及生产企业信息。该种合作模式具体运作情况如下：

1、产品开发

发行人产品中心结合基层医药市场零售客户药品需求及销售数据分析，选取市场销售基础量大、供应稳定、前景较好、盈利空间大的产品进行开发，具体流程如下：



2、商标授权及框架合同签订

通过新品评审会后，发行人与供应商展开谈判并与其签署《产品合作销售协议》/《产品销售战略合作协议》及《商标使用授权书》。

事项	主要内容
《产品合作销售协议》/《产品销售战略合作协议》的签订	1、具体产品名称、规格、价格及批量 2、销售代理区域（通常为全国独家代理） 3、外包装设计、商标约定 4、交货与结算方式 5、违约条款
《商标使用授权书》的签订	将自有品牌商标授权协议中约定的产品品种使用

3、下达采购订单

发行人与供应商签署合同后，根据实际采购需求，向供应商下达采购订单，供应商根据发行人授权使用的自有品牌商标等要素对发行人独家代理品规药品进行定制化生产。

4、产品上架销售

产品生产完成并经验收入库后，发行人在 B2B 商城上架并设定销售价格、销售区域等相关产品信息，公司会员客户登录账户后可下单购买。

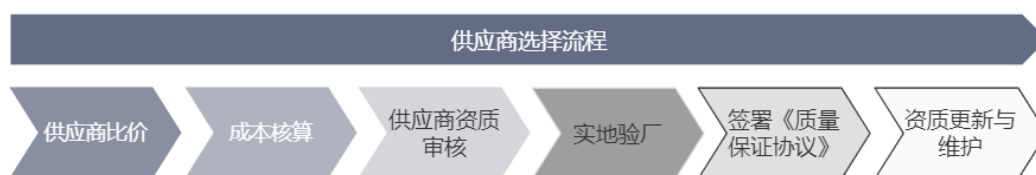
（三）结合发行人与主要供应商签署的采购协议，说明发行人针对不同药品挑选供应商的方式

报告期内，发行人与主要供应商签订的采购协议主要内容如下：

主要方面	核心内容
合作产品	自有品牌产品为主
销售区域与销售渠道	通常为全国独家经销
交易对手	通常为药品生产厂家
商标约定	自有品牌产品使用发行人指定商标
退换货条款	因药品质量问题引起的退货或药品召回，由供应商承担并就质量事故造成的损失进行赔偿
付款方式	自有品牌产品通常需预付一定比例货款（20%-50%），一般发货前付清尾款，部分供应商给予授信

公司产品中心负责供应商的选定、评审及商品合同签订，供应链中心负责合同执行及管理。选择供应商时，发行人会综合评估供应商资质、经营规模、信誉、交货及时性等因素，向不同供应商询价后确定采购对象。

公司严格按照《药品经营质量管理规范》的相关要求对首营供应商资质进行审核，确保药品生产的合规性及药品质量的稳定性。具体流程如下：



发行人对药品供应商的资格、所购药品的合法性进行审核，并与供应商签署《质量保证协议》，公司需要审核的资料如下：

项目	首营资料
首营供应商	1、营业执照、企业年度报告 2、药品生产（经营）许可证 3、法人委托书、法定代表人身份证复印件 4、质量保证协议、随货通行票据、印章、印膜 5、开票信息、开户许可证

发行人采购部门提交首营企业审核表及相关审核资料后，经质量管理部门审核以及质量负责人审批通过后归入质量管理部存档。

（四）针对非自有品牌药品发行人的采购、销售模式的情况

药品零售业对医药产品品种数量要求较高，药店一般需要 2,000-3,000 个医药品种以维持正常经营。发行人医药产品以自有品牌产品为核心，非自有品牌为补充，非自有品牌产品主要为满足公司会员客户及六谷大药房零售门店对药品品

种齐全性的需求：

1、对于公司无法以自有商标授权方式与制药厂商进行合作但符合盈利空间大、市场销量好或前景好、批文较为稀缺等特点的品种，发行人会采取非贴牌的方式进行采购并销售，以满足会员客户的采购需求。

2、为满足六谷大药房直营店及加盟店的品种需求，子公司六谷大药房对相关非自有品牌药品进行采购并通过直营店及加盟店销售。

发行人非自有品牌药品系根据客户需求直接向制药厂商或医药流通企业采购，采购价格根据市场价格、药品生产成本与供应商协商确定。

二、补充说明发行人与主要供应商的业务由来、合作情况及合作的稳定性；报告期各期，公司前五名供应商与发行人股东或发行人存在其他关系的，说明相关交易的公允性，是否存在利益倾斜的情形；报告期内公司委托加工商数量，主要供应商及委托加工商是否具有合法有效资质，前五大委托加工商及关联方与公司、公司实际控制人、主要股东、董监高、其他核心人员是否存在关联关系

（一）补充说明发行人与主要供应商的业务由来、合作情况及合作的稳定性

报告期各期公司前五大供应商的基本合作情况如下：

序号	供应商名称	首次合作时间	采购内容	业务由来	报告期内采购金额（万元）			关联关系
					2019 年度	2020 年度	2021 年度	
1	石药集团有限公司	2016 年 10 月	医药产品	商务洽谈	3,894.27	5,531.82	7,345.19	否
2	一力制药股份有限公司	2016 年 3 月	医药产品	商务洽谈	3,679.37	5,950.07	6,066.77	否
3	山东鲁抗医药股份有限公司	2017 年 6 月	医药产品	商务洽谈	2,731.28	3,164.78	3,438.38	否
4	武汉太福制药有限公司	2018 年 1 月	医药产品	商务洽谈	1,969.27	2,758.09	3,941.17	否
5	江苏聚荣制药集团有限公司	2018 年 10 月	医药产品	商务洽谈	1,841.51	2,940.09	3,529.71	否
6	上海现代制药股份有限公司	2018 年 5 月	医药产品	商务洽谈	2,109.55	2,142.98	3,514.46	否
7	山西新宝源制药有限公司	2017 年 2 月	医药产品	商务洽谈	1,620.91	2,293.10	2,996.22	否
8	华润医药商业集团有限公司	2015 年 7 月	医药产品	商务洽谈	3,830.58	528.11	136.59	否
9	湖南康尔佳药业管理集团有限公司	2019 年 3 月	医药产品、口罩 相关产品	商务洽谈	546.10	2,798.43	687.24	否
10	奥美医疗用品股份有限公司	2019 年 11 月	卫生用品、口罩 相关产品	商务洽谈	86.25	1,407.08	920.90	否

序号	供应商名称	首次合作时间	采购内容	业务由来	报告期内采购金额（万元）			关联关系
					2019 年度	2020 年度	2021 年度	
11	广东金三发科技有限公司	2020 年 2 月	口罩相关产品	商务洽谈	-	1,709.31	73.39	否
12	安徽惠友防护用品有限公司	2020 年 2 月	口罩相关产品	商务洽谈	-	1,024.31	-	否
13	邯郸恒永防护洁净用品有限公司	2020 年 4 月	口罩相关产品	商务洽谈	-	675.53	7.41	否

注：山西新宝源制药有限公司为 2018 年前五大客户。

报告期内，发行人非口罩业务的前五大供应商均为医药企业，上述企业自报告期初即与发行人开展合作，合作稳定。发行人于 2020 年度新增了口罩业务，其中 2020 年度口罩业务需求较大，采购金额较高。2021 年度，发行人逐步停止了口罩生产业务，口罩业务相关采购金额相对较低。

（二）报告期各期，公司前五名供应商与发行人股东或发行人存在其他关系的，说明相关交易的公允性，是否存在利益倾斜的情形

报告期各期，公司前五名供应商存在以下情况：

（1）华润医药商业集团有限公司按同一控制口径统计的公司包括华润湖南双舟医药有限公司，上海山尊有限合伙人荆宇锋的配偶周利平曾担任华润湖南双舟医药有限公司（以下简称“华润双舟”）的总经理（已于 2018 年 10 月离职）。

（2）山西新宝源制药有限公司（以下简称“山西新宝源”），其实际控制人为张晓春，张晓春持有发行人子公司恒昌新药 5.80%的股权。

报告期内，公司与华润双舟、山西新宝源之间的交易情况如下：

单位：万元；%

供应商名称	交易内容	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
华润双舟	采购药品	100.25	0.07	499.72	0.42	3,827.51	5.36
山西新宝源	采购药品	2,996.22	2.01	2,293.10	1.92	1,620.91	2.27
合 计		3,096.47	2.08	2,792.82	2.34	5,448.42	7.63

除上述关系外，公司前五名供应商与发行人股东或发行人不存在其他关联关系。

1、华润双舟交易背景及交易价格公允性

华润双舟的基本情况如下：

企业名称	华润湖南双舟医药有限公司
企业类型	有限责任公司（非自然人投资或控股的法人独资）
统一社会信用代码	9143000058701366XY
注册资本	8,000 万元
成立时间	2011-12-01
法定代表人	赵可可
住所	长沙市经济技术开发区特立路 58 号
股东	华润医药商业集团有限公司持股 100.00%
主营业务	中药材、中成药、中药饮片、医疗器械等医药产品的批发

在向上游制药厂商定制化采购模式下，发行人通常需要达到一定量的采购批

量并预付一定比例的货款。报告期初期，发行人经营规模较小，运营资金较为紧张且物流仓储能力有限，而华润双舟具有一定的经营规模及成熟的批发流通经验。发行人与华润双舟友好协商后决定展开合作，由华润双舟利用自身仓储物流及资金优势，向上游制药厂商采购相关产品，发行人再根据下游市场需求向华润双舟采购，华润双舟为发行人提供仓储物流服务及一定的账期支持。

随着发行人经营规模、资金实力不断增强且仓储物流设施不断完善，发行人逐步减少与华润双舟相关业务的合作，采用直接向上游供应商定制化生产的方式采购。

报告期内，发行人向华润双舟采购的前五大品种及向第三方供应商直接采购的价格对比如下：

单位：元/盒

产品名称	采购金额占比	向华润双舟平均采购价	向第三方平均采购单价	差异率
产品 1	15.47%	6.09	5.84	4.11%
产品 2	10.50%	3.84	3.67	4.43%
产品 3	8.16%	9.35	9.03	3.42%
产品 4	6.46%	6.73	-	-
产品 5	6.29%	9.28	8.58	7.54%

注：平均采购价格=Σ报告期内采购金额/Σ报告期内采购数量

报告期内，发行人向华润双舟采购价格整体上略高于直接向上游制药厂商采购价格，相关差异系华润双舟的销售价格包含药品仓储物流成本影响所致。

根据华润双舟出具的说明：“本公司（含下属公司）与恒昌医药之间的业务合作遵循市场化定价，价格公允，双方之间不存在利益输送或特殊安排。”

2、山西新宝源交易背景及交易价格公允性

山西新宝源的基本情况如下：

企业名称	山西新宝源制药有限公司
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
统一社会信用代码	91140200762481795D
注册资本	10,000 万元
成立时间	2004-06-18

法定代表人	雷曙光
住所	大同市开发区医药工业园区
股东	张晓春 89.88%、智安平 5.76%、张航 2.06%、冯胜昔 1.80%、王金刚 0.50%
主营业务	原料药、中西成药的生产与销售

发行人向山西新宝源采购的主要产品品种为产品 1、产品 2、产品 3 和产品 4。

报告期内，发行人仅 2021 年度就产品 2 向除山西新宝源外的第三方山西同达药业有限公司采购，山西同达药业有限公司采购价格略高于山西新宝源，主要系发行人为山西新宝源为公司多年稳定合作客户，采购量较大，价格较为优惠。

发行人采购产品均履行了相应的供应商评选程序，向山西新宝源采购主要产品种与其他第三方供应商报价比价情况如下：

产品名称	采购金额占比	新宝源采购均价	第三方报价单价（示例）
产品 1	27.62%	18.36 元/盒	-
产品 2	17.28%	3.27 元/盒，0.08 元/粒	3.00 元/盒，0.10 元/粒
产品 3	11.80%	1.71 元/盒，0.07 元/粒	（1）规格 1，3.15 元/盒，0.09 元/粒； （2）规格 2，3.10 元/盒，0.10 元/粒
产品 4	7.72%	3.54 元/盒	-
产品 5	7.65%	17.57 元/盒	-

注：产品 1、产品 4、产品 5 生产企业较少，无其他类似供应商报价。

发行人向山西新宝源采购价格遵循市场定价，相关品种与第三方供应商报价差异主要系采购批量、合作稳定性、产品品规等因素综合导致。

根据山西新宝源出具的说明：“我司销售给恒昌医药产品价格与销售给第三方价格的差异，主要系综合考虑采购批量、合作稳定性、产品品规等因素。本公司（含下属公司）与恒昌医药之间的业务合作系遵循市场化定价，价格公允，双方之间不存在利益输送或特殊安排”。

综上，公司与华润双舟、山西新宝源之间的交易系正常的采购交易，交易定价遵循市场定价，定价公允，无特殊利益安排或其他利益倾斜的情形。

除上述关系外，公司其他主要供应商与公司之间亦不存在其他可能导致利益

倾斜的关系。

(三) 报告期内公司委托加工商数量，主要供应商及委托加工商是否具有合法有效资质，前五大委托加工商及关联方与公司、公司实际控制人、主要股东、董监高、其他核心人员是否存在关联关系

1、报告期内公司委托加工商数量

发行人 2019 年度不涉及生产，不涉及委托加工业务。为保障新冠疫情爆发期间口罩供应稳定性，发行人于 2020 年开始开展口罩业务。为尽快响应口罩市场需求，发行人存在将口罩业务委托第三方加工情形。报告期各期，公司委托加工商数量及委托加工金额如下：

2021 年度		2020 年度	
加工商数量	金额（万元）	加工商数量	金额（万元）
4	136.21	19	11,133.63

2、主要供应商及委托加工商是否具有合法有效资质

(1) 报告期各期，前五大供应商（非口罩业务）资质情况

发行人严格按照药品质量管理体系的要求对供应商资质进行审核，公司主要供应商在首次合作时必须按照《中华人民共和国药品管理法》等相关法律法规要求提供《营业执照》《药品生产许可证》《药品经营许可证》等资料并在公司系统中进行动态维护。经核查，报告期各期前五大供应商均具有合法有效资质。

(2) 报告期各期，前五大委托加工商资质情况

报告期各期，前五大委托加工商明细如下：

单位：万元

2021 年度					
序号	委托加工商名称	委托加工费	具体加工内容	占比	关联关系
1	仙桃市久昌防护用品有限公司	87.06	半成品委托加工	63.92%	否
2	岳阳民康医用材料有限公司	36.87	口罩灭菌	27.07%	否
3	湖南盛士新材料有限公司	11.16	半成品委托加工	8.19%	否
4	长沙邦创生物科技有限公司	1.12	半成品委托加工	0.82%	否
合 计		136.21	-	100.00%	-

2020 年度					
序号	委托加工商名称	委托加工费	具体加工内容	占比	关联关系
1	湖南克里斯汀医疗器械有限公司	2,605.25	半成品委托加工	23.40%	否
2	长沙优安科技有限公司	1,345.64	半成品委托加工	12.08%	否
3	安徽惠友防护用品有限公司	1,086.80	半成品委托加工	9.76%	否
4	桐城市新锦江劳保用品有限公司	1,040.11	半成品委托加工	9.34%	否
5	桐城市朝霞劳动防护用品有限公司	942.96	半成品委托加工	8.47%	否
合 计		7,020.76	-	63.06%	-

注：2021 年度，发行人逐步停止口罩生产业务，仅有 4 家委托加工商。

报告期内，发行人口罩委外加工主要分为半成品委托加工和口罩灭菌两类，其中口罩半成品委托加工主要内容系耳带、鼻梁条加工及口罩成片等工序，口罩灭菌主要是通过环氧乙烷灭菌设备对口罩进行灭菌，以满足医疗器械无菌保证水平的要求。经核查，报告期内发行人主要委托加工供应商均具备相应生产资质。

3、前五大委托加工商及关联方与公司、公司实际控制人、主要股东、董监高、其他核心人员是否存在关联关系

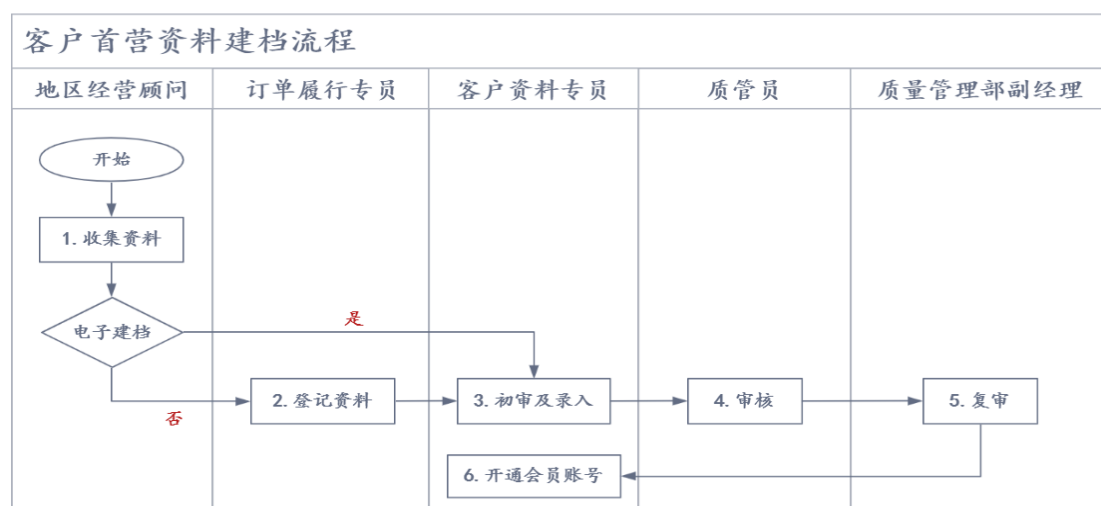
前五大委托加工商及关联方与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员不存在关联关系。

三、结合发行人与下游客户签署的合作协议条款，说明发行人会员邀请制的具体运作模式，包括但不限于入会要求、采购及定价方式、结算及分成模式、违约条款等内容，非会员客户是否存在向发行人采购的情形；发行人采用会员邀请制的销售模式的原因及合理性，是否符合行业惯例

（一）结合发行人与下游客户签署的合作协议条款，说明发行人会员邀请制的具体运作模式，包括但不限于入会要求、采购及定价方式、结算及分成模式、违约条款等内容，非会员客户是否存在向发行人采购的情形

1、结合发行人与下游客户签署的合作协议条款，说明发行人会员邀请制的具体运作模式

会员邀请制模式下，发行人通过地区经营顾问，筛选基层医药市场综合经营实力较强的中小连锁、单体药店及医疗卫生机构，邀请其成为发行人的会员客户并在 B2B 商城上开通会员账号，首营客户建档的具体流程如下：



发行人会员客户分普通会员及金牌会员两种类别。客户受到邀请后按照《药品管理法》《药品流通监督管理办法》《药品经营质量管理规范》等法律法规相关要求，提交首营资料并经公司质量管理部门审核成功开通 B2B 商城账户后即成为公司普通会员，开通会员需收取的首营资料如下：

客户类型	首营资料
零售药店	1、营业执照； 2、药品经营许可证； 3、采购人员委托书； 4、采购人身份证； 5、食品经营许可证（如有）； 6、医疗器械经营许可证或医疗器械经营备案凭证。
基层医疗机构	1、营业执照（如有）； 2、医疗机构许可证； 3、采购人员委托书； 4、采购人身份证。

成为公司会员后，客户即可通过会员专用账户在发行人电商平台上下达采购订单，发行人与客户签署的《购销合同》典型条款如下：

项目	具体内容
会员采购及定价方式	无约定，按 B2B 商城实时价格结算
结算方式	款到发货
分成方式	无
运费承担	发行人承担
违约条款	合同生效后单方不得随意变更或撤销，如有违约，违约方依法向对方支付违约金

发行人不定期邀请合作稳定的优质下游会员客户参加其举办的岳麓论坛等

促销会议，会议现场客户与公司签署“金牌会员合作协议书”，从而成为公司的金牌会员，享受特定的促销政策及销售返利。

以《2021 年度岳麓论坛金牌会员合作协议书》为例，典型条款如下：

项 目	具体内容
成为金牌会员条件	预付 4.68 万-36.68 万元不等的订货金额
会员采购及定价方式	首次订单需购买指定数量的自有品牌产品，定价按 B2B 商城实时价格
结算方式	款到发货（可使用成为金牌会员时的预付金额）
返利条款	以自有品牌药品返利周期内销售额的 0.5%为返利基数，按客户预付款金额大小给予万分之一至万分之十的销售返利。
金牌会员有效期	十年
运费承担	发行人承担

“金牌会员”系发行人向客户推行的一种促销模式，旨在通过相应返利政策推广公司自有品牌产品，进一步增强公司与客户的黏性。

2、非会员客户是否存在向发行人采购的情形

2020 年度新冠疫情爆发期间，为保障防疫物资供应，发行人开展口罩业务，部分口罩客户非发行人电商平台会员，需通过联系发行人销售专员的方式下达采购订单。向发行人采购口罩的非会员客户主要为巴斯夫（中国）有限公司、中国国际医药卫生有限公司、阿里巴巴公益基金会等大型企业或组织，上述企业或组织向发行人采购口罩主要系疫情爆发期间防疫物资的需求。此外，六谷大药房加盟店客户需通过六谷大药房总部向发行人采购商品。

除上述情形外，不存在非会员客户向发行人采购的情形。

（二）发行人采用会员邀请制的销售模式的原因及合理性，是否符合行业惯例

会员邀请制是发行人为了保障下游客户销售渠道及经营稳定性而选择的一种模式。发行人采用会员邀请制的销售模式的具体原因如下：

1、更好地聚焦基层医药市场

发行人是一家专注于服务基层医药市场的医药流通企业。随着医药流通领域改革及零售药店连锁化率的不断提升，基层医药市场客户面临的市场竞争日趋激

烈。相较于老百姓、益丰药房等大型连锁零售药店，中小药店在药品采购、品类管理、药店经营及营销推广方面均存在较大劣势。发行人通过会员邀请制的方式，可以更有针对性地聚焦下沉市场综合经营实力较强的客户，通过专供具有市场竞争力的自有品牌产品并提供仓储物流、运营管理及营销推广等综合配套服务，从而提升基层医药市场的整体流通效率及基层医药零售终端的运营能力及服务水平。

2、更有利于保障会员客户利益，增强客户黏性

在会员邀请制的模式下，发行人地区经营顾问在拓展下游客户时，充分考虑客户的经营规模、经营管理水平、服务区域及片区的市场竞争情况，在特定区域内仅选取 1-2 家综合实力较强的客户进行合作，避免客户之间服务范围重叠，出现竞争加剧等行为，从而更好地保障客户利益。

此外，发行人会对客户针对性地进行现场营销管理、慢病项目管理等培训，以提高客户在行业中的竞争能力。针对多年合作较为稳定的优质客户，公司还通过召开岳麓论坛会议等方式，提供“金牌会员合作协议”等促销活动，进一步增强客户与公司之间的黏性。

3、会员邀请制的销售模式符合行业惯例

会员邀请制实质上是发行人的一种客户拓展模式，该模式下受邀客户可以在特定区域内独家销售发行人的自有品牌产品，有利于保障会员客户的利益。在客户拓展方面，发行人与同行业可比公司华人健康的代理模式类似。在自有品牌产品销售方面，大型医药零售连锁的自营门店贴牌产品业务，如漱玉平民的贴牌产品业务、老百姓的自有品牌业务，也是将自有品牌产品在旗下的直营及加盟门店进行专门销售，与发行人通过会员邀请制将自有品牌产品交给下游客户专门销售的模式并无实质差异。

发行人业务拓展模式与同行业可比公司对比如下：

公司名称	业务类型	客户拓展模式
发行人	直供专销	发行人通过省区、地区经营顾问主动拜访、老客户推荐等方式筛选基层医药市场综合经营实力较强的中小连锁、单体药店及医疗卫生机构，邀请其成为发行人的会员客户并在 B2B 商城上开通会员账号。

华人健康	代理业务	在总部营销中心的统一管理下，由省区经理、地区经理通过主动拜访、网络途径开发、参加行业会议活动、老客户介绍等多种方式与向下游医药零售企业进行推广和销售，同时通过自有国胜药房体系销售。
百洋医药	品牌推广	公司品牌运营业务负责下游经销商渠道的维护，分为直销和经销两种销售模式。经销模式的主要客户为全国范围内的品牌产品经销商（主要为大型医药流通商，如九州通、国药股份等），直销模式的主要客户为公司自建配送体系区域的终端客户及全国范围内的零售终端。公司通过为医药品牌提供全方位的消费者教育、产品学术推广、营销策划、产品分销、商务接洽、流向跟踪、供应链管理等增值服务，并通过陈列、促销活动、地面推广活动等方式对品牌产品进行推广，最终销售代理的品牌医药产品。
漱玉平民	贴牌业务	通过自建及并购自营门店和开展加盟业务的方式拓展药店终端销售渠道，通过直营及加盟门店渠道销售贴牌产品。

发行人直供专销业务模式开展初衷系为了满足基层医药市场客户的药品采购需求，下游客户主要为基层医药市场的中小连锁、单体药店及医疗卫生机构。该类客户具有地域分布分散、客户数量巨大、单体交易规模较小、药品品种需求多等特点。发行人通过 B2B 商城进行会员邀请制的客户拓展模式，可以选取各地区市场符合发行人战略定位的优质客户进行合作，供应公司专有的自有品牌药品。该种客户拓展模式一方面便于发行人维护产品销售渠道及价格的稳定，另一方面可以较好的保障下游客户的经营利益，有利于增强发行人与客户合作的稳定性。

同行业可比公司中，华人健康的代理业务亦是通过省区经理、地区经理进行下游客户拓展，并结合自营药房体系对公司的代理产品进行销售。在客户开发过程中，亦会根据客户区域的分布及公司产品销售的实际情况对下游客户进行筛选，业务拓展模式与发行人相似度较高；百洋医药品牌运营业务则主要经营“迪巧”等几个知名系列的产品，更注重单个品牌产品的营销推广及配套服务，对下游客户的拓展主要通过“九州通”等大型经销商进行；漱玉平民主营业务系零售连锁药房的经营，拥有较多的自营门店及加盟门店，主要利用自身渠道销售相关贴牌产品。

综上，发行人会员邀请制的客户拓展及渠道维护模式与同行业可比公司的差异，系因各公司客户结构、销售渠道及资源禀赋优势不同所致，符合发行人的自身业务特点，符合行业惯例。

4、公司会员不存在资质瑕疵的情形

公司会员需严格按照《药品管理法》《药品流通监督管理办法》《药品经营质量管理规范》等法律法规相关要求，提交首营客户合法资质，并经公司质量管理部门审核后才能够成为公司会员。根据《药品经营质量管理规范现场检查指导原则》规定，公司 ERP 系统实时对客户资质效期进行提示、预警，公司质量管理部对会员客户提交的最新资质信息进行维护更新。ERP 系统会在资质到期前三个月向经营顾问系统推送资质到期提示，提示销售人员收集客户最新资质，如客户资质未及时更新，ERP 系统将自动关停客户下单权限。此外，公司质量管理部根据《药品质量信息管理制度规定》相关规定，定期在国家药品监督管理局及其他地方药品监督管理部门官网进行相关质量信息查询，包括会员客户的经营资质是否存在变动情况。报告期内，公司会员不存在资质瑕疵的情形。

四、以列表方式说明六谷大药房的直营及加盟门店的地域分布情况，两种模式的对比情况；加盟费的收取原则，加盟模式是否符合医药行业减少药品流通环节的相关要求；保障相关直营店及加盟店门店合法合规经营的内部控制措施及其有效性；加盟模式下是否存在违约情形，历史上及目前是否存在发行人、加盟店与消费者之间的纠纷，如存在，请披露具体情况

（一）以列表方式说明六谷大药房的直营及加盟门店的地域分布情况，两种模式的对比情况

公司直营店和加盟店均位于湖南省内，截至报告期末，公司共有直营店 5 家，加盟门店 92 家，具体地域分布情况如下：

地域	直营店家数	加盟店家数
长沙	5	53
益阳	-	5
常德	-	8
郴州	-	4
衡阳	-	5
邵阳	-	8
永州	-	4
岳阳	-	5

合计	5	92

直营店和加盟店的业务模式区别如下：

项目	直营店	加盟店
权益归属	公司拥有投资收益权	加盟店拥有投资收益权
人员安排	公司聘请，属于公司员工	加盟店聘请，需接受公司培训和督导
销售模式	公司通过直营门店以零售方式销售	公司向加盟店配送，加盟店通过门店以零售方式销售
日常管理	公司负责	加盟店负责
订货方式	门店负责人根据实际需求在公司海恩普系统下订单	
结算方式	营业款采取统一的资金归集方式	款到发货或月结
物流配送方式	由公司统一负责物流配送	由公司配送，或由第三方物流公司配送
定价方式	由公司制定统一零售价格	参考发行人零售指导价格销售

公司拥有直营门店的投资收益权，对直营门店的人事安排、日常经营管理、财务资金结算、医药产品定价进行标准化的统一管理。对于加盟店则按照公司加盟店管理模式，为加盟店提供必要的品牌形象、信息系统、培训和经营管理支持。

（二）加盟费的收取原则，加盟模式是否符合医药行业减少药品流通环节的相关要求

1、加盟费的收取原则

根据公司与加盟店签署的《商业特许经营合同》，合同期限内，公司向加盟店收取软件服务使用费及门店管理服务费。典型《商业特许经营合同》收费条款如下：

项 目	金额
单次加盟费	0-5,000 元不等
软件使用费	3,000 元/店
软件服务费	500 元/年
管理费	300-500 元/月

2、加盟模式符合医药行业减少药品流通环节的相关要求

减少药品流通环节是我国医改的发展方向，“两票制”、“带量采购”等医药行业政策的推出，使中间加价透明化，减轻患者用药负担。发行人加盟药店模式

系在零售终端的一种合作模式，不会增加药品在医药流通中的环节，符合医药卫生体制改革及相关政策的要求。

（三）保障相关直营店及加盟店门店合法合规经营的内部控制措施及其有效性

根据 GSP 相关规定，公司零售连锁业务直营店及加盟店均纳入连锁平台统一的质量管理体系。发行人子公司六谷大药房根据 GSP 及其实施细则等相关规定，制定了《门店质量管理制度》等一系列完整的内控制度，督促门店的合法合规经营。具体管理措施如下：

1、药品购进管理

为加强药品配送管理，保证配送药品的质量，门店所有药品均由公司统一配送，门店不得自行外购药品。此外，门店应优化药品储存结构，在保证经营需要的前提下，避免积压滞销，合理安排请购计划。门店购进药品时需依据配送票据建立购进记录，记载药品通用名称、剂型、规格、批号、数量、生产厂商、有效期、上市许可持有人等内容。

2、门店商品盘点

公司对直营门店的商品每 3 个月盘点一次，必要时进行动态盘点，门店人员、财务人员均会参与盘点。盘点结束后，门店需在规定的时间内及时根据账面数和实存数编制盘点表，注明药品名称、规格、产地，批号、应存数、实存数，将汇总结果录入系统，获取库存商品损溢报表，根据该报表整理门店库存并做好相应数据处理和赔偿。

3、药品陈列管理

为保证陈列药品质量，公司对各门店提出了以下要求：陈列药品的货柜、货架、橱窗需保持清洁卫生，不得放置与销售活动无关的物品；门店应配备检测和调节温湿度的设施设备，并采取防虫、防鼠等措施，防止污染药品；药品应按剂型、用途以及储存要求分类陈列；药品与非药品分区陈列、处方药与非处方药分区陈列，并有处方药、非处方药专用标识和规范的警示语、忠告语；陈列的药品应避免阳光直射，需避光、密闭储存的药品必须避光陈列，需冷藏、阴凉陈列的药品必须陈列于冷藏柜、阴凉柜（区）；门店不得设立仓库，所有药品均应陈列

在柜台上或放在储存柜中等。

4、药品销售管理

为保证药品经营行为的合法性，公司的《门店质量管理制度》中要求门店需按照依法批准经营方式和经营范围经营药品，不得销售国家明令禁止销售的药品。销售药品应按照“先进先出”、“近期先出”、“易变先出”的原则销售。销售药品应当开具销售凭证，销售凭证内容包括药品名称、上市许可持有人、生产厂商、数量、价格、批号、规格等，并做好销售记录。

5、药品有效期管理

公司采用信息系统对药品有效期进行自动跟踪和控制，采取近效期药品预警及有效期不足 1 个月自动锁定等措施，防止过期药品销售。除特殊情况外（如顾客指定要货、紧销商品等），药店不得请购近效期药品，有效期不足 1 个月的商品不得配送给连锁门店，特殊情况下的请购需运营部签字确认。

门店需每月通过信息系统对库存数据进行查询，及时发现近效期药品，重点检查和跟踪近效期六个月的药品和贮存时间较长的药品（指进店六个月未销售的药品）。如发现有质量疑问的药品需要及时撤柜，停止销售，由门店质量负责人确认和处理，并保留相关记录。

公司在直营店及加盟店的合法合规经营方面建立了一套有效执行的内部控制措施。湖南省药品监督管理局出具证明，确认报告期内未发现六谷大药房存在药品重大违法违规行为，未对该公司进行行政处罚，六谷大药房目前无未办结案件。

（四）加盟模式下是否存在违约情形，历史上及目前是否存在发行人、加盟店与消费者之间的纠纷，如存在，请披露具体情况

发行人于 2020 年开始开展加盟连锁业务。发行人连锁总部六谷大药房的直营店系六谷大药房的分公司，根据《公司法》的规定，分公司不具有法人资格，其民事责任由总公司六谷大药房承担。六谷大药房的加盟店并非六谷大药房的分支机构，均具有独立的法律主体资格，应当依法独立承担法律责任。

发行人直营店、加盟店与消费者之间的纠纷的法律责任需要根据具体情形划

分，具体如下：

项目	直营店	加盟店
法律性质	分公司	个体工商户或个人独资企业
法律主体资格	不具有独立法律主体资格，不能独立承担法律责任	具有独立法律主体资格，独立承担法律责任
药品质量问题的责任承担	因药品质量产生的消费者纠纷，消费者除向直营店请求赔偿损失外，还可以向药品上市许可持有人、药品生产企业请求赔偿损失。直营店因药品质量问题被消费者要求赔偿的，则根据与上游企业签署的协议并根据各自的过错行为来承担相应的法律责任。	消费者除向加盟店请求赔偿损失外，还可以向药品上市许可持有人、药品生产企业请求赔偿损失。加盟店因药品质量问题被消费者要求赔偿情况的，如药品存在质量问题且与加盟店无关的，六谷大药房协助加盟店办理退货等相关手续，否则，应由加盟店自行承担赔偿责任。
药品质量问题以外的其他经营问题的责任承担	由六谷大药房及直营店承担责任	由加盟店自行承担赔偿责任

截至本问询回复出具日，加盟店不存在违约情形；发行人直营店、加盟店与消费者不存在重大诉讼、仲裁或类似纠纷。

五、根据相关采购及销售合同，说明发行人及其子公司所经营的药品在运输、出售中药品质量所承担的责任，发行人目前对药品的采购质量、有效期、供应商资源、运输风险的管理模式，是否合理、有效控制药品质量风险

根据合同约定，发行人产品如有出现被抽检不合格或存在质量不合格等问题的情形，引起的退货或召回等法律纠纷由上游供应商承担全部责任和费用，产品质量事故处理由上游供应商负责。如上游供应商委托发行人处理相关产品质量事故，费用由上游供应商承担。因发行人保管、养护、运输等操作不当造成的产品质量责任由发行人承担。

发行人根据 GSP 相关要求，设置了质量管理部门，对药品采购质量、效期管理、供应商资源、运输风险等关键环节设置了相应的风险管理措施：

（一）药品采购质量

发行人制定了《药品采购管理制度》《供货单位、购货单位、供货单位销售人员及购货单位采购人员审核制度》《首营企业审核操作程序》和《首营品种审核制度》，严格按照 GSP 要求核实供应商及相关采购药品的合法资质，保证药品

质量。

对于首营企业及品种的药品质量管理,为保证供货单位与购进产品的合法性及产品质量,公司须按照《供货单位、购货单位、供货单位销售人员及购货单位采购人员资格审核管理制度》《首营企业审核操作程序》和《首营品种审核制度》进行。采购部需收集公司制度文件要求的首营企业(品种)相关资料并在 ERP 系统中上传,质管员、质管部经理及质量负责人会逐级对系统中填报的相关首营资料进行审核。首营企业资料经质量负责人审核完毕后,采购员方可申请首营品种的资料审核;首营品种资料经质量负责人审核完毕后,方可申请采购订单。首营品种资料建立之后,质量管理部负责定期动态更新企业和品种信息,供应链中心协同采购品种责任人进行动态跟踪。

《药品采购管理制度》对于公司的日常采购也做出了相应规定。公司需验证供货单位销售人员的身份有效性及授权的期限及权限,与供货单位签订质量保证协议。在购进药品时,公司需获取供货单位提供的药品质量证明文件。

(二) 药品有效期管理

为加强药品效期管理,防止过期药品流入市场,降低公司经营风险,公司制定了《药品近效期管理制度》。

公司将距失效期不足 6 个月的药品界定为近效期药品,计算机系统对近效期为 3 个月的药品自动预警,效期不足 1 个月的药品系统会自动对其进行锁定。

发行人每月导出《近效期药品催销表》报质量管理部,采购部负责联系供货单位对近效期药品做出退货处理,对于不能做出退货的品种进行促销,销售管理部在接到表后须及时采用合法适当的措施进行促销。在销售近效期药品时客户应知悉实情,征得客户同意后方可销售。

对于过期失效药品,公司须按照《不合格药品、药品销毁管理制度》进行处理,不得进行违规销售。

(三) 供应商资源管理

公司制定了《购进药品质量评审制度》对供应商单位进行筛选。公司成立了由采购部、质量管理部、销售部、储运部、品控部等部门共同组成的药品采购质

量评审组织，每年年度对供应商供货情况进行质量评审。评审的内容包括收货拒收、验收不合格、售后退回及投诉、监督抽验、供货单位质量信誉等方面，对于符合多项要求的供应商，质量评审才会将其定为合格。采购部会根据确认的《药品进货情况质量评审报告》调整供应商或者经营品种。公司会警告评审中连续信誉不良的供应商，对其提出改进要求，限期及时改进。

对发生药品质量问题等不良情形的供应商，公司将进行实地考察，重点关注其质量管理体系是否健全、发生质量问题的原因及纠正措施是否有效。

此外，公司建立了购进药品质量评审档案，包括工作计划、评审记录、评审报告、对下一年度确定供货单位的建议、采购工作的改进办法等内容，为选择优质供应商提供保障。

（四）药品运输风险管理

为保证药品在运输过程中质量稳定，运输条件符合药品运输要求，防止因运输工具、条件不当等情况引起药品质量变化，公司制定了《药品运输质量管理制度》，对药品的搬运、装卸、码放及运输工具、运输时间等方面做出了规定，保障药品在运输途中的质量和安全。对于运输中因破损、挤压、或因其他原因拒收的情形，购货单位在清点后需在销售单上注明原因并签字后退回。

对于委托运输，公司制定了《药品委托运输管理制度》以确保药品在运输途中的质量和安全。运输管理部需要获取承运单位的运输资质文件、运输设施设备、人员资质等资料；质量管理部负责对承运方的运输设施设备、人员资质、质量保障能力、安全运输能力、风险控制能力等进行委托运输前和定期审计，审计不合格的单位不得委托运输。运输管理部应与审核合格的运输单位签订《药品委托运输合同》，其中明确了在途时限、质量安全责任、赔付规定等相关内容。

委托运输出现药品破损的，物流员须做好破损信息登记，作为赔付依据。物流员还应对发货时间及地址、收货单位及地址、货单号、药品件数、运输方式、委托经办人、承运单位等信息进行记录。

综上，发行人及其子公司在药品采购质量、效期管理、供应商资源、运输风险方面建立了合理、有效的管理模式，可以合理、有效控制药品质量风险。

六、说明发行人现有的药品批件的取得情况，取得过程是否合法合规，是否不存在权属或其他纠纷；恒昌新药在发行人业务的定位情况，收购的药品批件的情况及相关药品在报告期内销售金额及其占比情况，目前药品研发的进展情况

（一）说明发行人现有的药品批件的取得情况，取得过程是否合法合规，是否不存在权属或其他纠纷

截至 2022 年 3 月 31 日，发行人药品注册批件获取情况如下：

获取途径	详情	已注册批件 (个)
恒昌新药自主立项	恒昌新药选取符合公司发展战略的药品品种立项，并通过自研及委托研发的方式进行药品注册批件的研发，截至 2022 年 3 月 31 日，在研项目 10 个，其中包括 9 个仿制药药品品种的研发及一个药品品种的一致性评价研发。	0
技术成果转让	通过与和泽医药、博济生物、百诚医药等业内知名的医药研发企业签订技术开发（委托）合同的方式获取药品批件及相关生产技术。截至 2022 年 3 月 31 日，已签署药品批件项目 17 个。	1
MAH 转让	通过 MAH 权益转让的方式购买符合公司产品定位、市场前景良好的药品注册批件，截至 2022 年 3 月 31 日，已签署合同涉及的药品注册批件 73 个。	29
收购药圣堂	发行人 2021 年 11 月收购药圣堂，通过本次并购承接药圣堂项下共 21 项药品注册批件。	21
合 计		51

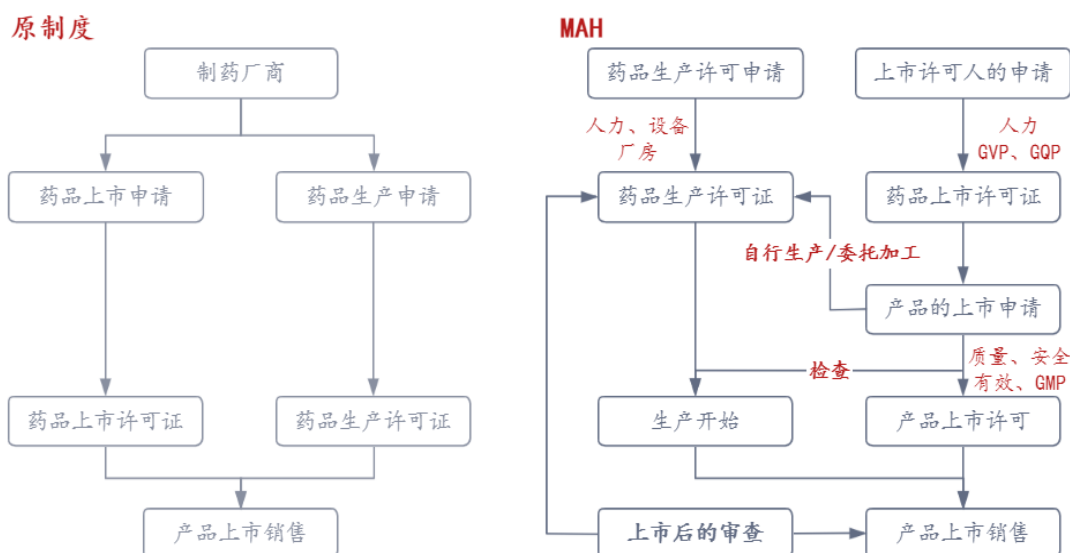
注：技术成果转让合同产品研发周期较长，截至 2022 年 3 月 31 日，仅酒石酸美托洛尔片一个药品品种批件完成过户。

上述药品注册批件的取得均履行了相关审批及变更手续，取得过程合法合规，不存在权属纠纷。

（二）恒昌新药在发行人业务的定位情况，收购的药品批件的情况及相关药品在报告期内销售金额及其占比情况

1、恒昌新药在发行人业务的定位情况

2019 年末《药品管理法》修订实施后，药品上市许可持有人制度已成为药品上市、审批的基本制度及核心制度。药品上市许可持有人制度下，药品的上市许可与生产许可分离，允许取得药品注册证书的企业（包括药品生产企业和药品研发投资企业）自行或委托其他药品生产企业生产药品，药品注册批件可以与制药厂商“分离”而单独交易。



为把握药品上市许可持有人制度改革带来的机遇，发行人于 2018 年成立恒昌新药，业务定位为发行人的药品批件持证主体及药品技术储备平台。发行人直供专销业务以自有品牌产品为核心，自有品牌产品品种供应稳定性、产品质量及品牌形象系保障发行人业务持续增长的关键因素。发行人通过研发、收购等方式布局药品注册批件，一方面可以进一步拓展公司产品品类，另一方面可进一步把控产品生产质量及供应的稳定性、提升公司品牌形象。

2、收购的药品批件的情况及相关药品在报告期内销售金额及其占比情况

（1）恒昌新药收购的药品批件的情况

截至 2022 年 3 月 31 日，恒昌新药签署的《技术开发（委托）合同》及《药品上市许可（MAH）转让合同》具体情况如下：

类别	交易对手	药品品种	合同金额 (万元)	转让进 度/研发 进度
MAH 转让	广州罗特药业有限公司	非那雄胺分散片等 21 个品种	800.00	已过户
	上海普康药业有限公司	盐酸二甲双胍缓释片	800.00	已过户
技术成果转 让	山东创新药物 研发有限公司	非布司他片	1,200.00	CDE 审 评中
		盐酸氟西汀分散片	1,200.00	CDE 审 评中
		儿童维 D 钙咀嚼片	600.00	小试阶段 (注 1)
		碳酸钙 D3 片	400.00	

类别	交易对手	药品品种	合同金额 (万元)	转让进 度/研发 进度
		碳酸钙 D3 咀嚼片 (II)	400.00	
		小儿碳酸钙 D3 颗粒	400.00	
		碳酸钙 D3 咀嚼片	400.00	
		复方葡萄糖酸钙口服溶液	400.00	中试阶段
		葡萄糖酸钙锌口服溶液	400.00	中试阶段
	浙江和泽医药 科技股份有限 公司	磷酸奥司他韦干混悬剂	757.00	中试完成
		枸橼酸西地那非口崩片	665.00	小试完成
	郑州泰丰制药 有限公司	奥美拉唑肠溶胶囊	1,200.00	小试阶段 (注 2)
	杭州百诚医药 科技股份有限 公司	阿司匹林肠溶片	910.00	中试完成
	味欧医药科技 (湖州)有限公 司	地氯雷他定口服溶液	800.00	CDE 审 评中
	广州博济生物 医药科技园有 限公司	酒石酸美托洛尔片	448.36	已过户

注 1: 碳酸钙 D3 片等 5 个药品因正在和维生素 D3 粉供应商沟通原料授权事项, 目前尚未进行中试;

注 2: 奥美拉唑肠溶胶囊(20mg)系郑州泰丰制药有限公司持有药品注册批件, 目前正进行一致性评价工作, 待通过后将注册批件整体转让给发行人。

(2) 相关药品在报告期内销售金额及其占比情况

药品批件从委托研发注册、MAH 主体变更到正式投产所需时间较长, 发行人 2020 年下半年才开始涉及相关药品批件的委托研发及购买, 截至本问询回复出具日, 上述采购药品批件尚未有正式生产或委托生产并销售的项目。

发行人采购药品批件对应类似药品报告期内销售金额及其占比情况详见本问询函回复之“问题 21/三/(一) 采购药品批件对应药品销售占发行人主营业务收入、毛利的比例”相关内容。

(三) 目前药品研发的进展情况

截至 2022 年 3 月 31 日, 恒昌新药在研项目进展情况如下:

序号	项目名称	适应症	剂型	注册类别	研发进展
1	孟鲁司特钠咀嚼片	哮喘	片剂	化药 4 类	CDE 审评中

序号	项目名称	适应症	剂型	注册类别	研发进展
2	维生素 C 泡腾片	增强抵抗力，治疗坏血病	片剂	化药 4 类	准备申报 CDE
3	盐酸氨基葡萄糖片	骨性关节炎	片剂	化药 4 类	准备申报 CDE
4	硫酸氨基葡萄糖胶囊	骨性关节炎	胶囊剂	化药 4 类	小试阶段
5	阿托伐他汀钙片	高胆固醇血症，冠心病	片剂	化药 4 类	工艺验证
6	双氯芬酸钠缓释胶囊	缓解关节肿痛，急性的轻、中度疼痛	胶囊剂	化药 4 类	小试阶段
7	阿卡波糖片	2 型糖尿病	片剂	化药 4 类	工艺验证
8	硫酸氢氯吡格雷片	预防动脉粥样硬化血栓	片剂	化药 4 类	小试阶段
9	非那雄胺分散片	良性前列腺增生症（BPH）	片剂	一致性评价	小试阶段
10	非那雄胺片	治疗男性脱发	片剂	化药 4 类	小试阶段

注：维生素 C 泡腾片、盐酸氨基葡萄糖片属于《第一批拟不推荐参比制剂化药品种药学研究技术要求》（征求意见稿）中的品种，需等正式意见出具后才能申报 CDE 审评。

七、说明“乐赛仙俱乐部消费入股”“乐赛仙俱乐部股东合作”“黄金单品事业部合作”等合作模式的具体情况，上述合约的解除情况，是否存在传销或其他法律风险，是否涉及重大违法违规情形

（一）“乐赛仙俱乐部消费入股”“乐赛仙俱乐部股东合作”“黄金单品事业部合作”等合作模式的具体情况及上述合约的解除情况

1、相关合作模式的具体情况

发行人直供专销模式系通过整合下游客户的采购需求，主要采用自有品牌商标授权的方式直接与上游制药厂商合作，为客户直供品类丰富、优质平价的自有品牌产品。直供专销模式开展初衷系为了解决基层医药市场零售终端的药品采购需求，帮助下游终端客户提升其经营能力及盈利能力。

直供专销业务开展初期，发行人经营规模较小，为增强下游客户及公司销售人员对公司业务及产品的信任，激励产品销售，公司于 2015 年至 2017 年期间开展了“乐赛仙强势终端俱乐部消费入股”“乐赛仙强势终端俱乐部股东合作”“黄金单品事业部合作”等多种合作模式。相关合作模式的具体内容及执行情况如下：

合作协议类型	人员类型	人数	合作具体内容	协议履行情况
乐赛仙强势终端俱	客户	108	与公司共同成立“乐赛仙强势终端俱乐部”，预支付一	7 份未生效协议因未满足合同约定的生效条件，未生

乐部消费入股合作			定金额药品采购款，约定按“乐赛仙强势终端俱乐部”回款金额总额一定比例为基数享有相关收益	效；剩余 101 份协议客户按协议缴纳了相应款项，发行人已按合作协议约定发货并根据协议约定核算了相关的销售返利
乐赛仙强势终端俱乐部股东合作	员工及 6 名客户	112	与公司共同设立“乐赛仙强势终端俱乐部”，员工及 6 名客户缴纳一定金额，约定按“乐赛仙强势终端俱乐部”回款金额总额一定比例为基数享有相关收益	员工及客户按协议缴纳了相应款项，相关收益条款并未实际执行
黄金单品事业部合作	员工	5	与公司共同设立“乐赛仙黄金单品事业部”，约定按“乐赛仙黄金单品事业部”销售金额一定比例为基数，享有相关收益	员工按协议缴纳了相应款项，相关收益条款并未实际执行
其他相关合作	员工	10	支付一定金额的款项，获取“黄金单品事业部”“乐赛仙强势终端俱乐部”等合作事项的权益或认购权利，按比例享有相关收益	员工按协议缴纳了相应款项，相关收益条款并未实际执行
合 计		235	-	-

“乐赛仙强势终端俱乐部”、“黄金单品事业部”均系发行人业务开展早期的业务核算部门，并非法人主体。乐赛仙强势终端俱乐部合作、黄金单品事业部等合作本质及其按销售回款金额总额一定比例为基数享有相关收益系发行人于创业初期对客户及员工执行的销售奖励及激励政策，合作方不享有发行人股权表决权，不参与公司经营决策，权益不涉及发行人股权，不会对发行人股权稳定性产生影响。

2、相关合约的解除情况

上述合作事项系针对部分员工及客户的一种激励方式，鉴于相关收益条款不明确，为进一步规范公司治理，发行人及实际控制人自 2018 年起陆续对上述合作协议进行清理解除。截至本问询回复出具日，上述合作协议具体清理情况如下：

合作类型	清理情况			备注
	未生效人数	已解除人数	尚未解除人数	
乐赛仙强势终端俱乐部消费入股合作	7	100	1	7 份未生效协议因未满足合同约定的生效条件，未生效；101 份已生效协议相关药品采购款已使用完毕。其中 100 份合同已解除，确认无纠纷；剩余 1 份协议尚未解除。
乐赛仙强势	-	107	5	员工按协议缴纳了相应款项，相关收益条款

终端俱乐部 股东合作				并未实际执行，其中 107 份协议已解除，确认无纠纷。剩余 5 份协议尚未解除。
黄金单品事 业部合作	-	5	-	员工按协议缴纳了相应款项，相关收益条款并未实际执行，相关协议已全部解除，确认无纠纷。
其他相关合 作	-	10	-	员工按协议缴纳了相应款项，相关收益条款并未实际执行，相关协议已全部解除，确认无纠纷。

如上表所述，7 人因签署合作协议后未按照约定缴纳相应款项，合作协议未生效。截至本问询回复出具日，除尚有 6 名合作方因无法联系等原因未能解除合作事项外，其余合作协议或安排均已通过签署解除协议及确认的方式解除完毕。合作各方均确认无潜在纠纷和争议，各方无权基于前述协议向对方主张任何权利，亦无需就前述协议向对方承担任何违约责任。

3、尚未解除 6 份协议具体情况

截至本问询回复出具日，尚有 6 名合作方因无法联系等原因未能解除合作事项，具体情况如下：

合作类型	涉及 人员	协议涉及金额	是否涉 及发行 人股权
乐赛仙强势终端俱乐部 消费入股合作	1	乐赛仙强势终端俱乐部药品认购款 1.2 万元	否
乐赛仙强势终端俱乐部 股东合作	5	乐赛仙强势终端俱乐部认购款共 4.75 万元	否

乐赛仙强势终端俱乐部合作本质系发行人于创业初期对客户及员工执行的销售奖励及激励政策，上述未解除协议涉及的金额款项均为“乐赛仙强势终端俱乐部”认缴款项，金额较小，不涉及发行人股权，对发行人实际经营成果不会造成重大影响。实际控制人江璉已出具承诺，发行人股权清晰、明确，乐赛仙强势终端俱乐部合作不涉及发行人股权。就尚未解除的合作事项，若发行人因尚未解除的合作事项遭受的损失，由此产生的赔偿责任由其个人承担，与发行人无关。

(二) 上述合约是否存在传销或其他法律风险，是否涉及重大违法违规情形

1、上述合约不存在传销风险，不涉及传销重大违法违规情形

(1) 关于传销的相关法律法规

《传销管理办法》《国务院办公厅转发工商总局等部门关于严厉打击传销和变相传销等非法经营活动意见的通知》《禁止传销条例》等相关法律法规界定传销及变相传销行为规定如下：

法规名称	主要内容
《传销管理办法》	第二条 传销是生产企业不通过店铺销售，而由传销员将本企业产品直接销售给消费者的经营方式。
《禁止传销条例》	第二条 传销，是指组织者或者经营者发展人员，通过对被发展人员以其直接或者间接发展的人员数量或者销售业绩为依据计算和给付报酬，或者要求被发展人员以交纳一定费用为条件取得加入资格等方式牟取非法利益，扰乱经济秩序，影响社会稳定的行为。
《禁止传销条例》	第七条 (一)组织者或者经营者通过发展人员，要求被发展人员发展其他人员加入，对发展的人员以其直接或者间接滚动发展的人员数量为依据计算和给付报酬(包括物质奖励和其他经济利益，下同)，牟取非法利益的；(二)组织者或者经营者通过发展人员，要求被发展人员交纳费用或者以认购商品等方式变相交纳费用，取得加入或者发展其他人员加入的资格，牟取非法利益的；(三)组织者或者经营者通过发展人员，要求被发展人员发展其他人员加入，形成上下线关系，并以下线的销售业绩为依据计算和给付上线报酬，牟取非法利益的。
《打击传销通知》	第二条 传销或变相传销行为的情形：(一)经营者通过发展人员、组织网络从事无店铺经营活动，参加者之间上线从下线的营销业绩中提取报酬的；(二)参加者通过交纳入门费或以认购商品(含服务，下同)等变相交纳入门费的方式，取得加入、介绍或发展他人加入的资格，并以此获取回报的；(三)先参加者从发展的下线成员所交纳费用中获取收益，且收益数额由其加入的先后顺序决定的；(四)组织者的收益主要来自参加者交纳的入门费或以认购商品等方式变相交纳的费用的；(五)组织者利用后参加者所交付的部分费用支付先参加者的报酬维持运作的；(六)其他通过发展人员、组织网络或以高额回报为诱饵招揽人员从事变相传销活动的。
《国家工商行政管理总局关于新型传销活动风险预警提示》	传销的三要素为“一是交纳或变相交纳入门费，即交钱加入后才可获得计提报酬和发展下线的“资格”；二是直接或间接发展下线，即拉人加入，并按照一定顺序组成层级；三是上线从直接或间接发展的下线的销售业绩中计提报酬，或以直接或间接发展的人员数量为依据计提报酬或者返利

综上，传销或变相传销行为通常具有三大特征：一是通过收取各种名目的加入费或借助明显脱离商品真实价值的交易等方式来发展多层次人员以谋取非法利益(“拉人头”)，二是传销网络中的上线通常基于下线的业绩或交费计酬获利

（“复式计酬”）。前者是制造和扩大传销网络的方式，后者是维系和发展传销网络的利益基础；三是传销以谋取非法利益为目的，并不以实际销售货物为目的（不实际销售货物）。

（2）上述合约不存在传销法律风险

根据“乐赛仙俱乐部”合作事项签署的各项协议，收益分享仅限于内部销售员工及部分客户，参与合作的员工及客户均是按照协议约定享有相应的收益，不存在按滚动发展的人员数量为依据计算和给付报酬，不要求参与合作事项人员发展其他人员加入，不存在上下线关系，或以下线的销售业绩为依据计算和给付回报的情形。“乐赛仙俱乐部”合作事项系为了使得客户、员工与公司利益一致，激励员工销售产品，以及合作客户采购的产品均是经具备药品销售资质的中小连锁、单体药店及基层医疗卫生机构向消费者销售，销售真实。发行人开展的合作模式合法，不具有传销或变相传销行为的特征，不属于法律、法规禁止的传销或变相传销行为。

2022年3月15日，长沙市公安局开福分局出具证明，自2015年至今，该局没有收到发行人涉及传销等违法犯罪行为的举报、报告。

2022年3月30日，长沙市市场监督管理局出具证明，截至证明出具日，该局未接到发行人涉嫌传销违法行为的投诉、举报，未查到该局对发行人因违反《禁止传销条例》作出的行政处罚记录。

2、上述合约不存在其他法律风险，不涉及重大违法违规情形

2021年9月10日，长沙市开福区打击和处置非法集资工作领导小组办公室出具证明，该单位认为，以上相关合作协议主要针对公司员工和部分客户，未向社会公开宣传，未向社会不特定对象进行融资，不涉及非法集资、非法吸收公众存款、集资诈骗等非法集资违法犯罪行为。该单位未对公司作出过处罚，也不会基于以上事项对公司进行处罚或追究其责任，亦未收到该公司涉及非法集资、非法吸收公众存款、集资诈骗等非法集资违法犯罪的举报、报告。2022年4月12日，湖南省打击和处置非法集资工作领导小组办公室出具复函，证明自2015年至复函出具日，该单位未收到涉及发行人非法集资的举报、报告，未发现发行人存在非法集资行为及受到相关处罚。

经检索国家企业信用信息公示系统、裁判文书网、人民法院公告网、执行信息公开网，并根据长沙市市场监督管理局、长沙市开福区人民法院、长沙市开福区人民检察院、长沙仲裁委员会出具的证明，以及发行人、实际控制人出具的承诺，截至本问询回复出具日，发行人、实际控制人无涉及“乐赛仙事业部”合作事项的诉讼、仲裁及行政处罚案件，未因“乐赛仙事业部”合作事项遭受行政处罚或被公安、检察机关立案调查。

综上，根据相关法规及传销、变相传销行为的特征，发行人上述合作不属于《传销管理办法》《打击传销通知》《禁止传销条例》等规定的传销或变相传销的行为，亦不存在其他法律风险或重大违法违规情形。

八、说明研发费用较低对发行人持续经营的影响；结合自身主营业务范围、核心竞争力及与同行业对比情况，围绕创新、创造、创意的生产经营及成长性等情况，说明发行人是否符合《创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》中创业板定位的规定

（一）说明研发费用较低对发行人持续经营的影响

1、发行人研发费用投入均系围绕主营业务开展

发行人依托 B2B 商城，建立了以自有品牌产品为核心的直供专销模式，并于 2018 年度设立子公司恒昌新药从事药品的研发及药品批件的收购，以进一步提升公司医药产品供应的稳定性并完善自有品牌体系的建设。报告期内，发行人研发费用结构如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
信息系统相关	1,296.29	996.37	555.59
仿制药研发相关	815.07	738.40	1059.62
研发费用合计	2,111.36	1,734.77	1,615.21

由上表可知，公司研发费用主要为 B2B 商城信息系统研发及恒昌新药仿制药研发，均围绕直供专销业务开展。公司高度重视信息系统平台建设，自主研发的恒昌医药 B2B 商城与 ERP 财务核算系统、WMS 物流仓储系统之间互联互通，为下游客户提供了 24 小时自动化交易平台，大幅提高了基层医药市场流通效率，缩短了上游制药厂商的药品至终端客户上架的时间；子公司恒昌新药抓住 MAH

制度带来的变革机遇，布局仿制药的研发及上市许可，为发行人未来自有品牌产品的自主掌控提供资源储备及技术支持。

此外，除仿制药研发项目的研发费用投入外，为进一步保障公司经营品种稳定性，发行人还通过委托研发及外购药品生产批件、收购上游制药厂商等方式积极向产业链上游拓展。截至本问询回复出具日，发行人已根据战略布局陆续购买多个药品注册批件并收购位于湖南常德的制药厂江右制药，进一步布局上游医药研发生产领域，上述投入均未计入研发费用。

2、发行人研发费用投入与同行业可比公司对比情况

发行人及同行业可比公司研发费用占营业收入的比例情况如下：

单位：万元；%

公司名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
漱玉平民	-	-	-	-	-	-
华人健康	49.88	0.02	20.19	0.01	-	-
百洋医药	-	-	-	-	-	-
发行人	2,111.36	0.99	1,734.77	0.94	1,615.21	1.68

医药批发及零售环节不涉及上游药品研发，研发费用投入占营业收入的比重较小。发行人研发费用投入高于同行业可比公司，同行业可比公司中，漱玉平民、百洋医药均不涉及研发费用，华人健康仅 2020 年度及 2021 年度存在研发费用，系公司零售定制化信息系统产生的研发费用，占营业收入的比例很低。

3、与医药流通行业公司整体研发费用情况对比

医药流通行业上市公司研发费用占收入的比例具体情况如下：

类别	公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
医药流通 配送	九州通	0.16%	0.11%	0.07%
	上海医药	0.92%	0.86%	0.72%
	国药一致	-	-	-
	重药控股	0.02%	0.01%	0.01%
	鹭燕医药	0.02%	0.02%	0.03%
	英特集团	0.03%	0.01%	0.01%

类别	公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
	国药股份	0.12%	0.13%	0.10%
	嘉事堂	-	-	-
	柳药股份	0.11%	0.06%	0.02%
	人民同泰	-	-	-
	南京医药	0.05%	0.04%	0.04%
	浙江震元	0.91%	0.78%	1.01%
	第一医药	-	-	-
	药易购	0.33%	-	-
营销推广以及渠道建设	华人健康	0.02%	0.01%	-
	百洋医药	-	-	-
医药零售	老百姓	-	-	0.01%
	大参林	0.27%	0.03%	-
	一心堂	0.04%	0.01%	-
	益丰药房	0.10%	0.06%	0.05%
	漱玉平民	-	-	-
	健之佳	-	-	-

从上表可知，医药流通行业上市公司研发费用投入较低，同行业公司研发费用占营业收入的比例均未超过 1%。

公司直供专销业务模式定位基层医药市场，核心竞争力体现在供应链端的优质整合能力、专业的品类开发及推广能力及稳定的下游会员客户渠道。除研发费用投入外，发行人业务环节涉及的产品品类开发、定制化生产、仓储物流建设、运营支持培训及零售连锁管理等环节均不涉及大额研发费用的投入。

综上，发行人研发投入均围绕主营业务展开，且逐年增长，研发投入与实际需求相匹配。除研发费用投入外，发行人购买药品注册批件、收购制药厂、营销推广及渠道建设等投入亦为公司持续经营能力提供有力保障，研发费用占比较低不会对持续经营能力造成不利影响。

（二）结合自身主营业务范围、核心竞争力及与同行业对比情况，围绕创新、创造、创意的生产经营及成长性等情况，说明发行人是否符合《创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》中创业板定位的规定

1、发行人主营业务范围不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及暂行规定》负面清单行业

发行人主营业务为医药产品的批发、流通及零售，专注于服务基层医药市场零售终端客户。依托自主研发的 B2B 商城，公司建立了以自有品牌产品为核心的直供专销模式，直接连接上游制药厂商及下游终端零售客户，减少了中间流通环节，提高了基层医药市场的流通效率。

根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017）以及《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司所处行业属于 F 门类“批发和零售业”，其中医药直供专销业务属于细分行业“批发业”（F51）；医药零售业务属于细分行业“零售业”（F52），均不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及暂行规定》负面清单行业。

2、发行人核心竞争力及与同行业对比情况

建立覆盖城乡居民的基本医疗卫生制度，完善以基层医疗卫生服务网络为基础的医疗服务体系是中共中央、国务院发布的《关于深化医药卫生体制改革的意见》的重要战略目标。

国务院发布的《“健康中国 2030”规划纲要》《乡村振兴战略规划（2018—2022 年）》中均指出，推进健康中国建设，推进健康乡村建设，需加强基层医疗卫生服务体系建设，建设遍及城乡的现代医药流通网络，提高基层和边远地区药品供应保障能力。

2022 年 3 月 5 日，国务院总理李克强在《政府工作报告》中指出，要进一步提高医疗卫生服务能力，推动优质医疗资源向市县延伸，提升基层防病治病能力，使群众就近得到更好的医疗卫生服务。

发行人专注于服务基层医药市场，主要客户分布于三、四线城市及县域地区。发行人利用自身供应链整合能力及自有电商平台优势，为客户提供优质、稳定、平价的医药产品采购渠道及综合运营服务支持，最终让广大基层消费者能够获取

优质平价的医药产品及综合健康服务，符合国家医疗改革政策以及乡村振兴战略方针。

发行人依托 B2B 商城的直供专销业务模式得到了上游供应商及下游客户的广泛认可。报告期内，发行人业务规模快速增长，经营药品品种数量、合作供应商及注册会员客户数量均大幅提升，产品销售范围实现了全国主要省份基层医药市场的全覆盖。公司核心竞争力主要体现在创新型的直供专销业务模式、成熟的信息系统技术保障、完善的品牌品类体系、销售渠道和高效的供应链整合能力四个方面，具体分析如下：

(1) 创新型的直供专销业务模式解决了上下游需求错配，形成了多方共赢的良好生态圈

①基层医药市场零售终端采购需求与上游制药厂商产能存在错配

我国药品终端销售渠道主要由公立医院、零售药店及基层医疗卫生机构构成。其中，单体药店、中小型连锁药店及基层卫生机构是三四线城市及县、乡镇地区医药消费者获得医药产品需求及健康服务的重要渠道，上述主体承担了广大基层医药消费者的医药产品需求及健康服务职能。

A、中小医药零售终端缺乏具有竞争力的采购渠道及选品能力

医药零售终端对于药品品种的需求较多，一个单体药店往往需要数千个品种才能满足消费者的用药需求。一方面，受限于自身采购规模、采购渠道及物流配送的限制，基层医药市场零售终端往往难以直接与上游制药厂商合作，药品主要来源于当地医药商业公司及医药代理商，多数产品需通过省一市一县（区）多级代理，流通环节多，流通成本高，产品质量参差不齐。另一方面，基层医药市场零售终端比较缺乏完善的品类选择能力及质量控制体系，在用药指导、慢病管理服务方面也缺乏系统化的培训，导致终端消费者难以获取高质量的医药产品服务。

B、上游制药厂商竞争激烈且结构化产能过剩

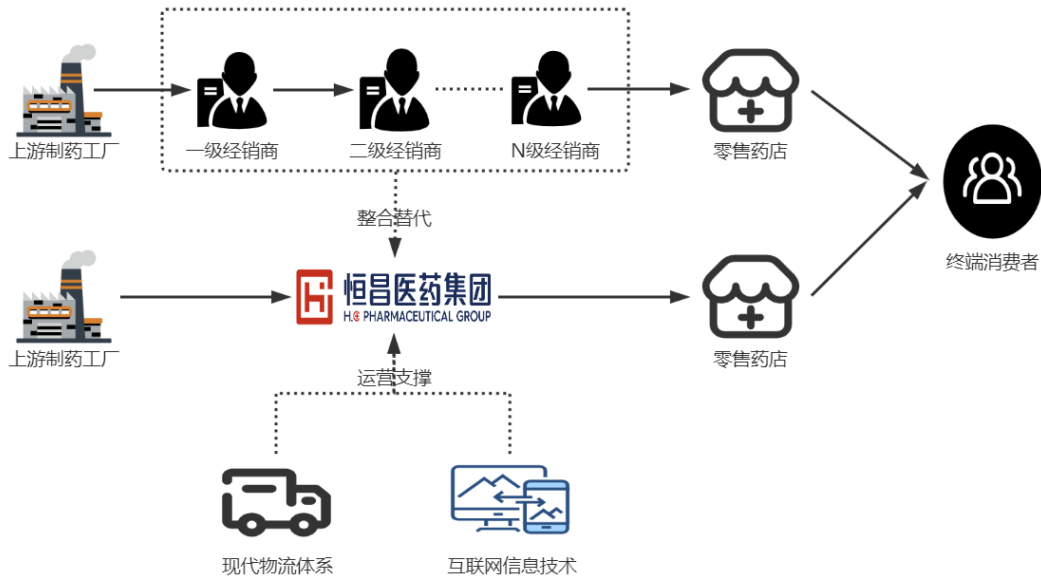
根据国家药品监督管理局发布的《药品监督管理统计报告（2021 年第三季度）》数据，截至 2021 年 9 月底，全国医药制造企业有效期内《药品生产许可证》共 7,354 个（含中药饮片、医用气体等），平均每家医药制造企业仅拥有 20 个品

种左右,单个医药制造企业难以满足下游医药零售行业数千种药品品种齐全度的需求。

而在《药品管理法》修订之前,由于药品生产许可需要与上市许可绑定,药品生产企业存在厂房以及产能重复投资严重、特定品种缺乏等问题,基于服务成本、专业化分工等因素,多数制药厂商难以自建高效的销售网络覆盖下游零售终端,因此往往出现设备产能过剩的现象。

②直供专销业务模式解决了上下游需求错配问题,提升了基层医药市场资源配置效率,形成了多方共赢的良好生态圈

直供专销业务模式下,发行人主要业务流程如下图所示:



依托互联网信息技术及现代物流运输基础设施体系,发行人创新性地采用了以自有品牌产品为核心的直供专销业务模式,通过整合下游数万家会员客户的药品采购需求,采用自有品牌商标授权的方式直接与上游制药厂商合作,为客户直供品类丰富、优质平价的自有品牌产品,解决了上游制药厂商药品供应与基层医药市场客户需求错配的行业痛点,减少了医药流通环节,提升了基层医药市场的药品流通效率及资源配置效率。

发行人 2021 年度直供专销业务模式下前十大自有品牌产品与零售连锁渠道同类非自有品牌产品流通效率及采购价格比较如下:

序	前十自有品牌产品	同类非自有品牌产品

号	产品名称	生产日期至上架日期	客户采购单价	产品名称	生产日期至上架日期	客户采购单价
1	产品 1	98 天	0.193 元/片	产品 A	320 天	0.46 元/片
2	产品 2	75 天	1.44 元/包	-	-	
3	产品 3	44 天	1.25 元/支	产品 B	400 天	1.82 元/支
4	产品 4	60 天	0.542 元/袋	产品 C	78 天	0.84 元/袋
5	产品 5	70 天	0.312 元/袋	产品 D	230 天	0.475 元/袋
6	产品 6	86 天	0.325 元/片	产品 E	375 天	1.4 元/片
7	产品 7	54 天	0.14 元/粒	产品 F	187 天	0.189 元/粒
8	产品 8	62 天	0.19 元/片	产品 G	82 天	0.595 元/片
9	产品 9	50 天	0.532 元/片	产品 H	92 天	0.61 元/片
10	产品 10	123 天	0.1748 元/片	产品 K	205 天	0.55 元/片

注 1：生产日期为制药厂商生产日期。上架日期系发行人将产品交付给客户，客户可上架销售的日期；

注 2：因药品品规不同，客户采购单价已换算至可比单位价格；

注 3：报告期内，发行人未采购非自有品牌的产品 2 产品。

由上表可知，发行人前十大自有品牌产品生产日期至上架日期之间间隔明显短于同类非自有品牌产品，且采购单价低于同类非自有品牌产品。直供专销模式可有效地提升基层医药市场流通效率及资源配置效率，降低流通成本，继而及时保障三、四线城市及县域地区等广大基层消费者对基础药品、慢性病药品等医药产品的用药需求。

发行人 2021 年度前十大自有品牌产品建议零售价格与第三方公开市场零售价格比较情况如下：

序号	发行人前十大自有品牌产品			第三方公开市场同类产品		
	产品名称	建议零售价格	零售单位价格	产品名称	零售价格	零售单位价格
1	产品 1	25.8 元/盒	0.43 元/片	产品 A	15.90 元/盒	0.53 元/片
2	产品 2	298 元/盒	5.73 元/包	产品 B	398.00 元/盒	9.95 元/袋
3	产品 3	36 元/盒	2.57 元/支	产品 C	82.00 元/盒	2.05 元/支
4	产品 4	19.6 元/盒	1.63 元/袋	产品 D	15.00 元/盒	1.67 元/袋
5	产品 5	19.8 元/盒	0.83 元/袋	产品 E	26.00 元/盒	1.30 元/袋
6	产品 6	33.5 元/盒	1.40 元/片	产品 F	29.00 元/盒	1.45 元/片
7	产品 7	28 元/盒	0.80 元/粒	产品 G	9.00 元/盒	0.32 元/粒
8	产品 8	29.8 元/盒	0.99 元/片	产品 H	96.00 元/盒	3.43 元/片

9	产品 9	39.6 元/盒	1.32 元/片	产品 K	36.00 元/盒	1.20 元/片
10	产品 10	58 元/盒	0.48 元/片	产品 J	141.00 元/盒	1.41 元/片

注 1：第三方公开市场同类产品数据来源于京东商城，零售价格均为含税价格，建议零售价格不考虑促销、折扣等情形；

注 2：零售单位价格=指导零售价格/药品规格数量，如产品 1 零售单位价格=25.8/（0.1*60）。

由上表可知，发行人前十大自有品牌产品单位建议零售价格整体低于同类别产品第三方公开市场价格，降低了基层消费者的用药负担。

除药品价格外，发行人还通过对下游会员客户进行专业用药指导、慢病管理服务等系统性培训，进一步提升其经营能力和服务能力，最终让基层消费者获得优质的医药产品及健康服务，

综上，直供专销模式下，发行人提升了基层医药市场的资源配置效率，将流通中间环节压缩的利润空间与上游制药厂商、下游客户及终端消费者共享，形成了发行人与上游制药企业、下游零售终端及终端消费者之间多方共赢的良好生态圈。

（2）成熟的信息系统技术保障了发行人直供专销业务模式的顺利开展

发行人于 2016 年 9 月取得互联网交易服务资格证书（湘 B20160005），系业内较早推出 B2B 商城并主要通过线上平台进行交易的企业之一。公司通过自主研发的 B2B 商城，高效连接上游医药制药企业与下游零售终端，为合作的药店及基层医疗卫生机构会员提供线上药品采购等一系列服务。

公司实现了 B2B 商城系统、WMS 物流仓储系统、ERP 系统之间的互通，提高了信息系统整体的运营效率。通过电商平台的订单管理、动态销售情况等模块的数据分析，发行人可以更加及时对信息进行需求识别、收集汇总、整理分析等处理，从而更高效的将优质产品提供给下游会员客户。

同行业可比公司在信息系统技术方面的建设情况如下：

公司	基本情况
百洋医药	建立了商务智能、客户管理系统、电子商务系统等信息系统，数据系统直达经销商终端，实现了对产品流向的直接管控，能够第一时间获取产品市场销售情况的一手数据；通过 ERP 系统、WMS 系统以及 WCS 系统，实现信息、物流、商流的集中控制管理。
漱玉平民	推动智能信息系统、智能仓储物流系统等技术医药流通领域的使用，同时推动“互联网+药品流通”模式，大力发展 B2C 和 O2O 业务。

华人健康	自研 ERP 信息系统，包括供应链管理系统、零售业务管理系统、仓库管理系统和财务管理系统，分别实现总部批发业务管理、零售总部管理、门店管理、仓库管理和财务管理功能
发行人	自主研发的 B2B 商城，可满足公司数万家会员客户提供数千种品类商品的线上采购下单、线上支付、促销活动及会员信息管理服务，以及返利计算、会员渠道管控、营销数据分析等综合服务；通过数据接口，实现与 ERP 系统、WMS 物流系统的互联互通，进一步提高信息决策能力。

由上表可知，发行人采用自主研发的 B2B 商城作为核心业务系统，并与 ERP 系统、WMS 物流系统互联互通，打通了客户下单与货款支付、产品发出、物流跟踪以及财务核算端口，实现了整个业务流程的系统控制，具体详见本问询回复报告之“问题 12/四/（一）/1、基础运营数据及财务数据在系统中记录和保存的方式”相关内容。

报告期内，公司信息系统建设方面主要成果如下：

建设项目内容	研发成果及作用	达到目标
B2B 商城(2.0)	①采用微服务架构，支持分布式开发和部署，系统高可用； ②将 ERP 营销和相关能力前置，支持客户自主手机和 PC 在线下单与支付，平台可在线促销、会员销售并与客户互动运营。	完成线上营销平台搭建，会员可 24 小时进行客户认证、在线下单、在线支付、订单查询功能，极大地提升了客户体验，同时因平台与内部核心系统打通，工作效率、商品交付速度均大幅提升。
ERP 系统	①采用金蝶云星空，集团化账务管理，符合 GSP 认证规范，支持客户首营、质量管理、销售订单、库存、资产及财务应收应付、核算、总账、合并报表等能力； ②自建周边系统，如销售订单自动审核规则引擎、快递面单/纸质发票/产检资料等前置服务。	完成 ERP 系统切换上线，同时与 B2B 商城、WMS 仓储系统拉通，将客户从下单到发货的流程打通，实现了核心价值链流程在线，业财合一，有效的保障了财务准确性和业务流畅度。
WMS 系统	①目前分别在重庆、天津、长沙建设三套 WMS 系统，支持出入库、库位、移库、盘点等仓库管理工作； ②系统与 ERP 相连接，从 ERP 获取订单，通过 WMS 系统分拨调度和管理。	实现了库内作业的规范管理和流水作业，提升了各仓库的作业效率，提升了货品的交付速度和质量。

（3）完善的品牌品类体系及优质销售渠道

相较于大型连锁药店，单体药店、中小型连锁药店等基层医药市场零售终端缺乏系统的运营体系，且自身采购渠道难以获取质量稳定、有盈利能力保障的医药产品品种，市场竞争力较弱。

发行人专注于基层医药市场，坚持以自有品牌产品为核心，向会员客户输送

品类丰富、成本可控的优质医药产品。公司充分保护下游会员在当地区域的销售市场及渠道，并通过对下游会员客户持续的运营指导及培训，提升会员客户的经营效率及服务水平。

报告期内，公司经营产品品规数量及下游销售渠道客户数量实现了快速增长，与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	产品品规数量	覆盖零售终端数量
漱玉平民 (贴牌产品)	将 52 个商品许可给上游供应商，近百种品规	截至 2021 年 12 月末，自营零售药店 2,592 家，加盟门店 749 家
华人健康 (代理业务)	截至 2021 年末代理品规 502 个，其中贴牌产品品规数量 409 个，贴牌商标为“福曼医”“国胜”等，贴牌商标 22 个，许可供应商 262 家	2019 年度、2020 年度及 2021 年，代理业务各期客户数量分别为 11,377 家、13,702 家和 15,070 家
百洋医药 (品牌运营)	迪巧、泌特两个核心品牌系列及武田、哈乐、迈蓝等零售渠道品牌系列，未披露具体品规数量	截至 2021 年 12 月末，公司共有 600 多家经销商
发行人	拥有乐赛仙、佐安堂、初心等核心品牌体系，截至 2021 年 12 月末，拥有医药产品品规 2,187 个，其中自有品牌产品品规 1,747 个	截至 2021 年 12 月末，公司注册会员数 116,697 家，报告期各期活跃客户数量分别 39,153 家、46,322 家和 50,781 家

注：漱玉平民招股说明书未披露授权商标数量及具体产品品种。

公司直供专销业务医药产品以自有品牌为主。截至报告期末，发行人拥有医药产品品规 2,187 个，其中自有品牌产品品规 1,747 个。报告期各期活跃客户数量分别为 39,153 家、46,322 家和 50,781 家。完善的品牌品类体系及数万家活跃的下零售终端系发行人的核心竞争力。

(4) 较强的供应链整合能力可持续保障客户的竞争力

①严选上游制药企业，源头上把控产品质量

自有品牌产品质量及品牌形象系发行人的核心竞争力，发行人将自有品牌产品的质量摆在首要位置，公司通过专业的品控团队严格选择上游医药制药企业，保障产品质量的稳定性，并针对自有品牌产品的开发迭代建立了健全的制度保障。公司严选上游制药企业，与石药集团、上药集团、国药集团等多家医药工业百强企业建立了合作关系，从源头上把控公司产品质量。

医药工业百强企业主要合作企业



②现代化仓储设施与第三方物流深度融合，满足客户药品配送时效性的需求

现代物流体系是支撑发行人业务高速发展的关键因素，发行人目前拥有长沙总部仓、华北仓（和治恒昌）、西南仓（重庆恒昌）三大仓储物流基地，配备了全自动输送分拣系统与现代化立体仓库，并利用了中国邮政、顺丰、京东等大型物流公司的物流配送能力，满足了会员客户对药品配送时效性的需求。

③提前布局药品批件与上游制药厂商，保障优质药品供应的持续稳定性

目前公司直供专销模式下的自有品牌药品批件、生产及供应均来源于上游制药企业。随着 2019 年《药品管理法》的修订，MAH 制度将成为药品上市、审批的基本制度及核心制度。相较于原先药品上市许可与生产许可捆绑的模式而言，MAH 制度的出台使得上市许可与生产许可分离，药品注册批件可以与制药厂商分离而单独交易。为进一步保障公司自有品牌产品未来经营的稳定性，相比同行业可比公司，发行人较早地布局了上游医药研发、药品注册批件购买及收购制药厂商，进一步保障自有品牌品种供应的稳定性以及加强对药品质量的把控。

3、发行人创新、创造、创意特征及成长性

（1）发行人业务创新、创造、创意特征

发行人创新性地采用了以自有品牌产品为核心的直供专销业务模式，将互联网信息技术及现代化仓储物流基础设施与基层医药市场流通业务相融合，提升了传统基层医药市场的流通效率及零售终端的经营服务水平，实现了新旧产业的融合。

公司依托自主研发的 B2B 商城直接连接上游制药厂商及下游会员客户，解决了零售终端采购需求与上游制药厂商产能之间错配的行业痛点，打造了发行人

与上游制药企业、下游零售终端及终端消费者之间多方共赢的良好生态圈，具有明显的业务模式创新特征。

发行人业务创新、创造、创意特征的详细情况，详见本题回复之“八/（二）/2、发行人核心竞争力及与同行业对比情况”相关内容。

（2）发行人业务的成长性

发行人直供专销业务模式得到了上下游合作伙伴的广泛认可。报告期内，发行人产品销售范围实现了全国主要省份基层医药市场的全覆盖，注册会员客户数量、产品品规数量及经营业绩均大幅提升，具体如下：

①注册会员客户数量以及产品品规数量不断增加

报告期各期，公司注册会员客户数量、活跃客户数量及医药产品品规数量如下：

单位：个

项目	2021 年末/2021 年度	2020 年末/2020 年度	2019 年末/2019 年度
注册客户数量	116,697	96,437	73,275
活跃客户	50,781	46,322	39,153
医药产品品规数量	2,187	1,761	1,153
其中：自有品牌医药产品品规数量	1,747	1,388	879

注：活跃用户是指存在下单并完成出库的客户，2020 年活跃用户不包含口罩业务客户。

发行人客户数量及药品品规数量均快速增长，能够更好地满足下游零售终端的采购需求，拉动了公司主营业务收入的快速增长。

②盈利能力不断增强

报告期各期，发行人营业收入分别为 96,129.95 万元、184,892.88 万元及 214,321.32 万元，年均复合增长率 49.31%；扣除非经常性损益归属于母公司股东的净利润分别为 5,313.44 万元、9,357.32 万元以及 16,561.95 万元，年均复合增长率为 76.55%。发行人报告期内收入规模的持续扩大和盈利能力的不断增强体现了发行人良好的成长性。

③资产规模持续扩大

报告期各期末，公司资产总额分别为 48,736.65 万元、95,817.73 万元和

139,739.02 万元，年均复合增长率为 69.33%；净资产金额分别为 9,991.88 万元、36,932.80 万元和 58,344.19 万元，年均复合增长率为 141.64%，持续增长的资产规模为发行人未来成长奠定了良好的基础。

综上，发行人具备较为显著的创新、创造、创意特征，业务发展具有成长性，符合《创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》中创业板定位的规定。保荐机构已根据补充内容完善《创业板定位要求的专项意见》相关表述。

九、核查过程及核查结论

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

1、访谈发行人管理层，进一步了解采购、销售业务模式，了解“直供专销”业务模式与贴牌生产模式的区别及发行人通过授权供应商获取独家代理权的具体运作情况等；

2、访谈发行人财务总监及采购业务负责人，了解发行人与各项业务主要供应商合作背景、合作历史、选择标准并获取了主要供应商与发行人无关联关系的声明；

3、核查发行人报告期采购明细表，结合采购合同，分析相关交易条款的合理性；对主要供应商进行走访、函证，了解采购价格真实性、公允性；

4、对华润双舟、山西新宝源进行了访谈，了解相关交易背景，并获取了华润双舟、山西新宝源出具的关于交易价格公允性的声明；

5、获取报告期内发行人委托加工明细表，查阅相关委托加工商的交易合同、委托加工商资质；

6、获取报告期内主要客户的合作协议，检查相关条款；访谈发行人销售负责人、IT 负责人，了解会员加盟的运作方式；

7、访谈发行人管理层，了解发行人使用会员邀请制的原因及具体运作模式及同行业公司情况；

8、获取报告期内发行人加盟店明细情况，分析报告期内加盟店的地域分布，结合加盟协议分析加盟费的收取原则；

9、获取发行人针对零售连锁直营店及加盟店的内部控制制度，评价控制制度执行的有效性；

10、获取主要供应商及客户的采购、销售合同，了解合同对于药品运输、出售中药品质质量责任的具体约定。结合 GSP 相关规定及公司内部控制制度，分析发行人对采购质量、效期、供应商资源、运输风险的管理模式及对药品质量风险的控制措施；

11、访谈发行人管理层，了解恒昌新药在发行人业务板块中的定位；获取批件明细表和在研项目明细表、付款进度凭证及药品注册批件证书等资料，结合相关合同分析相关药品批件取得的合规性、在研项目的具体进展情况；统计相关药品批件在报告期内的销售占比情况；

12、查阅了各批次“乐赛仙俱乐部消费入股”“乐赛仙俱乐部股东合作”“黄金单品事业部合作”等合作协议的原始协议、收款、退款凭证、相关解除协议及声明，就合作协议签署、履行及解除对相关合作人员、实际控制人、相关业务及财务负责人进行了访谈并获取了实际控制人就合作协议潜在纠纷承担责任的承诺函；

13、查阅了公司的研发费用明细表，分析发行人研发费用的合理性及对持续经营能力的影响；查阅发行人同行业可比公司的公开披露资料，与发行人的研发投入进行对比分析；

14、查阅了发行人所处行业的研究报告，了解行业相关政策、市场情况及竞争情况，分析医药流通行业的业务特征、研发投入对其业务开展及创新点的影响；

15、查阅发行人同行业可比公司公开披露信息，结合主营业务范围及业务模式与发行人核心竞争力进行对比分析；

16、结合发行人在创新、创意、创造方面的生产经营情况及业绩成长性，进一步对发行人是否符合创业板定位进行了论证。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人直供专销模式在商品生产环节上与贴牌生产模式一致，但在销售

环节主要依托自有 B2B 商城专销给会员客户，是一种创新型医药流通商业模式，该模式削减了流通层级，降低了流通成本；发行人根据基层医药市场客户需求选取特定的医药产品后，与具有相应药品注册批件的制药厂商展进行贴牌生产合作，并获取该药品品规的独家代理权；发行人建立了完善的供应商评审制度，严格按照《药品经营质量管理规范》的相关要求对其供应商资质进行审核，确保药品生产的合规性及药品质量的稳定性；发行人进行非自有品牌产品采购，主要系为满足会员客户及六谷大药房零售门店对品类结构齐全性需求；

2、报告期内，发行人与主要供应商合作稳定，前五名供应商与发行人股东或发行人不存在关联关系；发行人与华润双舟、山西新宝源的交易价格公允，不存在利益倾斜的情形；报告期公司委托加工商均为口罩业务加工商，主要供应商及委托加工商均具有相关资质，前五大委托加工商及关联方与公司、公司实际控制人、主要股东、董监高、其他核心人员不存在关联关系；

3、报告期内，除口罩业务客户和六谷大药房加盟店之外，不存在非会员客户向发行人采购的情形；发行人采用会员邀请模式系为了更好地聚焦下游客户及对销售渠道、价格进行管控，以进一步增强客户与公司的黏性；会员邀请制的销售模式具有合理性，符合行业惯例；

4、六谷大药房的加盟模式符合医药行业减少药品流通环节的相关要求；发行人对直营店及加盟店的内部控制有效；报告期内，公司加盟店不存在违约情形，发行人直营店、加盟店与消费者不存在诉讼、仲裁或类似纠纷；

5、发行人在药品的采购质量、效期管理、供应商资源、运输风险等方面建立了完善的内部控制措施，可以合理、有效控制药品质量风险；

6、发行人及子公司药品注册批件取得过程合法合规，不存在权属或其他纠纷；恒昌新药承担了药品研发、药品生产批件购买的职能，为未来发行人自有品牌产品经营自主性提供资源储备及技术支持；截至本问询回复出具日，收购的药品批件及在研项目尚未正式投产；

7、“乐赛仙俱乐部消费入股”“乐赛仙俱乐部股东合作”“黄金单品事业部合作”等多种合作模式是基于乐赛仙事业部或特定产品品种的销售业绩的收益分享方式，不涉及发行人股权；截至本问询回复出具日，除 6 名合作方未确认解除外，

其余合作协议或安排均已确认解除完毕，双方确认无潜在纠纷和争议；发行人上述合作不属于《传销管理办法》《打击传销通知》《禁止传销条例》等规定的传销或变相传销的行为，亦不存在其他法律风险或重大违法违规情形；

8、报告期内，公司研发费用总体呈增长趋势，研发投入与发行人业务发展需要相匹配，不影响发行人持续经营能力；发行人具备较为显著的创新、创造、创意特征，业务发展具有成长性，符合《创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》中创业板定位的规定。

问题 3、关于行业政策

申报材料显示：

医药流通行业的发展受国家法律法规以及相关行业政策的影响较大。发行人本次发行的募集资金扣除发行费用后，将主要投资于恒昌医药总部基地项目。

请发行人：

（1）结合近年来我国医药行业修订了《药品管理法》，推行了“取消药品加成”“分级诊疗”“带量采购”以及医药电商等重要政策等情况，分业务模式说明相关政策对公司各项业务模式、销售方式、盈利水平等方面的具体影响；（2）结合带量采购使得药店终端零售价格逐渐与中标价格趋同，不断压缩整个医药流通行业的利润空间的情形，说明带量采购导致的药品价格下降对发行人经营业绩是否构成重大不利影响，公司所处的药品流通业未来发展空间是否受限；（3）说明公司所在行业的政策风险是否已充分揭示，并结合上述情况补充披露针对性的风险提示；（4）结合募投项目的具体用途，说明是否存在涉及或变相涉及房地产开发的情形。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、结合近年来我国医药行业修订了《药品管理法》，推行了“取消药品加成”“分级诊疗”“带量采购”以及医药电商等重要政策等情况，分业务模式说明相关政策对公司各项业务模式、销售方式、盈利水平等方面的具体影响

《药品管理法》的修订有利于发行人向上游医药研发、医药生产进行布局；“取消药品加成”“分级诊疗”和“带量采购”等政策主要影响院内市场，发行人主要客户为基层医药市场中小药店及基层医疗机构，以上政策不会对发行人构成重大不利影响；“医药电商”政策促进了发行人依托自有 B2B 商城的直供专销业务的增长。具体分析如下：

（一）《药品管理法》修订的具体影响

1、《药品管理法》的修订情况

《药品管理法》由中华人民共和国第十三届全国人民代表大会常务委员会第

十二次会议于 2019 年 8 月 26 日修订通过，自 2019 年 12 月 1 日起施行。本次修订的主要情况如下：

序号	法律名称	文号	出台部门	主要修订内容	涉及主体
1	《药品管理法》	中华人民共和国主席令 第 31 号	全国人大常委会	（1）鼓励药品研制创新，优化药品审批审评流程，提高审批审评效率； （2）保障药品供应可及，对临床急需的短缺药品、防治重大传染病和罕见病等疾病的新药、儿童用药品优先审评审批； （3）坚持对药品全程管控，实行药品上市许可持有人制度，由药品上市许可持有人对药品研制、生产、经营、使用全过程中的药品安全性、有效性和质量可靠性负责； （4）完善了药品安全的责任制度，加大处罚力度。	药品研制者、生产者、经营者、使用者

2、对发行人的影响

《药品管理法》修订实施后，药品上市许可持有人制度已成为药品上市、审批的基本制度及核心制度。上述修订有利于提升药品审批审评效率、强化药品安全监管，从而有助于发行人增强药品供应的自主可控并完善产业链布局，进一步提升药品质量管理，具体分析如下：

（1）MAH 制度的正式实施及提升药品审批审评效率有利于发行人增强药品供应的自主可控并完善产业链布局

修订后的《药品管理法》正式规定了药品上市许可持有人制度，药品上市许可持有人制度使药品上市许可和生产许可相剥离，药品上市许可可以通过受让方式取得，药品上市许可持有人可以自行生产药品，也可以委托其他生产企业进行生产。发行人的直供专销业务模式和零售连锁业务模式的客户群体主要是零售药店和终端消费者，对上游药品生产企业的稳定供应有着较高要求。发行人为了进一步保障药品供应的稳定性，在 MAH 制度的实施及提升药品审批审评效率的背景之下，发行人通过直接购买药品注册批件、药品委托研发及自主研发等方式取得药品注册批件，未来可以通过自行生产或者委托其他制药企业生产的方式，不断增强药品供应的自主可控性。基于此，发行人根据发展战略需要已陆续购买多

项药品注册批件、有选择地开展药品研发活动，并通过收购江右制药在医药生产业务进行了布局。

(2) 强化药品安全监管有利于发行人进一步提升药品质量管理

修订后的《药品管理法》强化了药品安全监管，明确了企业的主体责任，促进了医药市场各个环节的运营更加规范、有序，有利于发行人强化质量管理责任，进一步增强规范性。发行人将严格遵守《药品管理法》的规定，始终坚持药品质量管理和规范性运营，确保为客户和消费者提供优质的产品和服务。

(二) “取消药品加成”政策的具体影响

1、实施情况

2017 年 4 月，国家卫生计生委等部门发布的《关于全面推开公立医院综合改革工作的通知》（国卫体改发〔2017〕22 号），正式全面推开公立医院综合改革，所有公立医院全部取消药品加成（中药饮片除外）。

2、对发行人业务的影响

“取消药品加成”政策的实施改变了我国公立医院“以药养医”的格局，政策主要实施范围是公立医院，旨在降低医院就医的患者用药费用最终会导致药品销售从医院渠道流向零售渠道。发行人的直供专销业务主要客户为基层医药市场中小药店及基层医疗机构等零售渠道，“取消药品加成”政策有利于发行人业务规模快速增长。

(三) “分级诊疗”政策的具体影响

1、实施情况

“分级诊疗”指通过基层首诊、双向转诊、急慢分治、上下联动的方式，按照疾病的轻重缓急及治疗的难易程度进行分级，不同级别的医疗机构承担不同疾病的治疗，逐步实现从全科到专业化的医疗过程。“分级诊疗”相关政策情况如下：

序号	政策名称	文号	出台部门	主要内容	涉及主体	发布日期
1	《关于推进分级诊疗制度建	国办发〔2015〕70 号	国务院办公厅	鼓励并逐步规范常见病、多发病患者首先到基层医疗卫	公立医院、基层医疗卫生机构	2015 年 9 月

序号	政策名称	文号	出台部门	主要内容	涉及主体	发布日期
	设的指导 意见》			生机构就诊，引导不同级别、不同类别医疗机构建立目标明确、权责清晰的分工协作机制，以促进优质医疗资源下沉为重点，推动医疗资源合理配置和纵向流动		
2	《关于推进分级诊疗试点工作的通知》	国卫医发〔2016〕45号	国家卫生计生委、国家中医药管理局	确定北京市等四个直辖市、河北省石家庄市等 266 个地级市作为试点城市开展分级诊疗试点工作	公立医院、基层医疗卫生机构	2016 年 8 月
3	《关于加快推进分级诊疗试点工作的通知》	国卫医发〔2017〕41号	国家卫生和计划生育委员会、国家中医药管理局	确定 51 个地级市列为国家第二批分级诊疗试点城市	公立医院、基层医疗卫生机构	2017 年 8 月
4	《关于进一步做好分级诊疗制度建设有关重点工作的通知》	国卫医发〔2018〕28号	国家卫生健康委员会、国家中医药管理局	三级医院要主动调整门诊病种结构，引导诊断明确、病情稳定的患者向下转诊，逐步减少常见病、多发病、慢性病患者占比，增加手术、急危重症的诊疗量占比；提升基层医疗卫生机构基本医疗服务能力，规范慢性病患者健康管理，采取多种措施提高基层医疗卫生机构慢性疾病必需药品可及性，提高患者用药便利性	公立医院、基层医疗卫生机构	2018 年 8 月
5	《关于推广三明市分级诊疗和医疗联合体建设经验的通知》	国卫办医函〔2021〕547号	国家卫生健康委办公厅	鼓励社会办医疗机构、诊所（含中医诊所）以自愿为原则加入医联体，并且实现医联体人、财、物、信息系统等统筹管理	各级医疗卫生机构	2021 年 10 月

2、对发行人业务的影响

“分级诊疗”政策旨在优化我国医疗资源的配置，将常见疾病、多发病的诊

疗和慢性疾病管理分流到基层医疗卫生机构进行诊断治疗。根据国家卫健委统计，截至 2021 年 11 月末，全国共有基层医疗卫生机构 99.00 万个，其中村卫生室 60.80 万个、诊所（医务室）27.50 万个、乡镇卫生院 3.50 万个、社区卫生服务中心（站）3.60 万个，全国基层医疗卫生机构的数量规模庞大。

基层医疗卫生机构是发行人直供专销业务模式的客户群体之一，发行人的直供专销业务模式顺应了“分级诊疗”政策的发展趋势，将基层医疗卫生机构通过 B2B 商城与上游制药企业连接起来，降低了基层医疗卫生机构的采购成本，增强了其采购便利性。“分级诊疗”政策实施后，发行人抓住政策机遇，加大了对基层医疗机构这一客户群体的推广力度，设立佐安堂事业部专门服务于基层医疗卫生机构，在“分级诊疗”制度的全面实施及深入推进之下，未来基层医疗卫生机构的市场空间有望不断提升。

（四）“带量采购”政策的具体影响

1、实施情况

“带量采购”指公立医院在药品集中采购过程中开展招投标或谈判议价时，通过约定采购数量来降低采购单价，从而降低患者药费负担。“带量采购”相关政策情况如下：

序号	政策名称	文号	出台部门	主要内容	涉及主体	发布日期
1	《国家组织药品集中采购试点方案》	-	中央全面深化改革委员会	北京、天津、上海、重庆和沈阳、大连、厦门、广州、深圳、成都、西安 11 个城市（即 4+7 个城市）开展药品带量集中采购试点	试点城市公立医疗机构	2018 年 11 月
2	《国家组织药品集中采购和使用试点方案》	国办发〔2019〕2 号	国务院办公厅	在上述 11 个城市，国家组织药品集中采购和使用试点，实现药价明显降低，减轻患者药费负担；探索完善药品集中采购机制和以市场为主导的药品价格形成机制	试点城市公立医疗机构	2019 年 1 月
3	《关于国家组织药品集中采购和使用试点扩大区域范围	医保发〔2019〕56 号	国家医疗保障局、财政部和卫生健康委等九部门	在全国范围内推广国家组织药品集中采购和使用试点集中带量采购模式	公立医疗机构和自愿参加的医保定点社会办医疗机构、	2019 年 9 月

序号	政策名称	文号	出台部门	主要内容	涉及主体	发布日期
	的实施意见》				医保定点零售药店	
4	《关于加强对参与国家集采的医保协议零售药店管理的通知》	-	湖南省医疗保障局	医保协议零售药店参与国家集采的，允许其中选价格基础上按不超过 15%加价销售	医保协议零售药店	2020 年 10 月
5	《国务院办公厅关于推动药品集中带量采购工作常态化制度化开展的意见》	国办发〔2021〕2 号	国务院办公厅	重点将基本医保药品目录内用量大、采购金额高的药品纳入采购范围，逐步覆盖国内上市的临床必需、质量可靠的各类药品，做到应采尽采；所有公立医疗机构（含军队医疗机构，下同）均应参加药品集中带量采购，医保定点社会办医疗机构和定点药店按照定点协议管理的要求参照执行	公立医疗机构、医保定点社会办医疗机构和定点药店	2021 年 1 月

2、对发行人业务的影响

发行人直供专销业务模式符合“带量采购”政策关于压缩流通环节、降低采购价格的政策导向，目前“带量采购”政策主要实施范围是公立医院，对发行人经营业绩的影响较小，不会对发行人持续经营构成重大不利影响，具体分析如下：

（1）发行人直供专销模式减少了药品流通环节，符合“带量采购”的政策导向

发行人的直供专销业务模式主要通过自有品牌授权的方式直接向上游制药厂商定制化采购，从而获得较低的采购价格及特定产品品规的代理权，再将产品销售给中小型连锁药店、单体药店等基层医药零售终端，减少传统医药流通领域的层层中间环节，降低了采购成本与流通成本，为下游会员客户提供优质平价的医药产品，符合“带量采购”政策关于减少流通环节、降低采购价格的政策导向。

（2）“带量采购”政策不会对发行人持续经营构成重大不利影响

当前，我国“带量采购”政策主要实施范围是公立医院，对发行人经营业绩短期直接影响较小。随着“带量采购”政策的推进，“带量采购”的范围将进一

步扩大,可能导致发行人各类业务中涉及带量采购品种的单价和毛利率出现一定程度的下滑,从而对公司的盈利能力产生一定程度的不利影响。

（五）“医药电商”政策的具体影响

1、实施情况

医药电商依托互联网平台,通过创新的服务模式提升了医疗卫生现代化管理水平,优化了资源配置,提高了服务效率,降低了服务成本,是我国近年来鼓励发展的方向。“医药电商”相关政策情况如下:

序号	政策名称	文号	出台部门	主要内容	涉及主体	发布日期
1	《关于促进“互联网+医疗健康”发展的意见》	国办发〔2018〕26号	国务院办公厅	对线上开具的常见病、慢性病处方,经药师审核后,医疗机构、药品经营企业可委托符合条件的第三方机构配送。探索医疗卫生机构处方信息与药品零售消费信息互联互通、实时共享,促进药品网络销售和医疗物流配送等规范发展	医疗机构药品经营企业、第三方配送机构	2018年4月
2	《促进健康产业高质量发展行动纲要(2019—2022年)》	发改社会〔2019〕1427号	国家发展改革委、国家卫生健康委、医疗保障局等21个部门	建立互联网诊疗处方信息与药品零售消费信息互联互通、实时共享的渠道,支持在线开具处方药品的第三方配送。加快医药电商发展,向患者提供“网订(药)店取”、“网订(药)店送”等服务	零售药店第三方配送机构	2019年8月
3	《关于完善“互联网+”医疗服务价格和医保支付政策的指导意见》	医保发〔2019〕47号	国家医保局	明确了“互联网+”医疗服务的支付政策,要求改善项目管理,优化定价机制	开展“互联网+”医疗服务的营利性和非营利性医疗机构	2019年9月
4	《关于推进新冠肺炎疫情防控期间	—	国家医保局、国家卫生健康	将符合条件的“互联网+”医疗服务费用纳入医保支	医保定点医疗机构	2020年2月

序号	政策名称	文号	出台部门	主要内容	涉及主体	发布日期
	开展“互联网+”医保服务的指导意见》		委	付范围，参保人员凭定点医疗机构在线开具的处方，可以在本医疗机构或定点零售药店配药。探索推进定点零售药店配药直接结算		
5	《药品网络销售监督管理办法(征求意见稿)》	—	国家药监局	放开了处方药不得网络销售的限制，规定了网络销售处方药所需的条件	药品网络销售者	2020年11月

2、对发行人业务的影响

发行人依托自主研发的 B2B 商城建立了以自有品牌产品为核心的直供专销模式。“医药电商”政策促进了互联网与医药流通的结合，促进了发行人的业务增长，具体分析如下：

(1) “医药电商”政策促进了发行人提升运营效率

“医药电商”政策促进了互联网与医药流通的结合，缩减了医药流通的中间环节，优化了供应链。发行人通过建立自有的 B2B 商城，实现了对供应链各环节资源的整合，达到了对众多的医药零售终端的实时联结，促进了物流、信息流、资金流三流融合，形成了多元协同高效的医药供应链体系，有效提升了运营效率，降低了成本。

(2) “医药电商”政策促进了发行人业务增长

基层医药市场零售终端客户高度分散，采购频次高、单次金额小，且对便捷性和时效性要求高，B2B 商城能够满足院外市场的需求。同时，B2B 模式在药品甄选、价格比较以及交易方式、物流配送等多个环节为客户提供了便捷的采购体验。受益于“医药电商”政策，发行人自有 B2B 商城注册客户及营业收入报告期内快速增长。

单位：个、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
注册客户数量	116,697	96,437	73,275

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
活跃客户	50,781	46,322	39,153
营业收入	214,321.32	184,892.88	96,129.95

注：活跃客户是指存在下单并完成出库的客户，2020 年活跃客户不包含口罩业务客户。

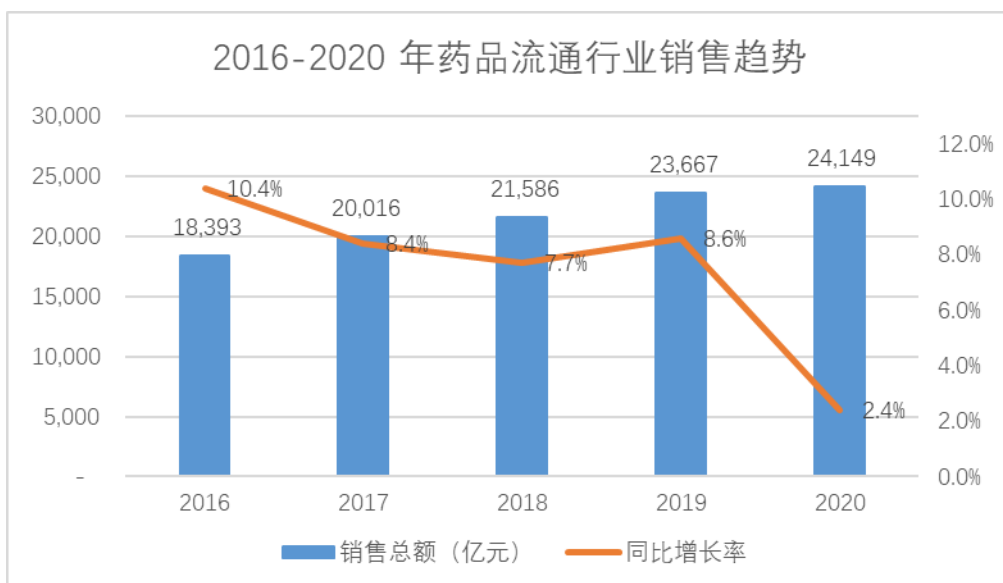
2019 年至 2021 年，公司商城注册客户数量从 73,275 个增长至 116,697 个，活跃客户从 39,153 个增长至 50,781 个，年均复合增长率分别为 26.20%、13.89%；公司经营规模呈快速增长态势，营业收入从 2019 年的 96,129.95 万元增长至 2021 年的 214,321.32 万元，年均复合增长率达到 49.31%。

自有 B2B 商城的开发使用与持续优化升级，是发行人报告期内经营业绩得以实现快速增长的重要因素之一。因此，国家宏观政策对于“医药电商”的鼓励和支持，将持续推动发行人的业务增长。

二、结合带量采购使得药店终端零售价格逐渐与中标价格趋同，不断压缩整个医药流通行业的利润空间的情形，说明带量采购导致的药品价格下降对发行人经营业绩是否构成重大不利影响，公司所处的药品流通业未来发展空间是否受限

（一）医药流通行业院外市场的规模较大且持续增长，未来发展空间广阔

根据《药品流通行业运行统计分析报告》，2020 年全国药品流通市场销售规模稳步扩大，全国七大类医药商品销售总额 24,149 亿元，扣除不可比因素同比增长 2.4%，其中，药品零售市场 5,119 亿元，扣除不可比因素同比增长 10.10%。随着国民医疗卫生意识不断增强，我国医药流通市场规模有望继续增长，未来发展空间广阔。



数据来源：国家商务部

（二）带量采购不会对发行人经营业绩构成重大不利影响

从“带量采购”政策实施的直接效果来看，集采药品的公立医院价格大幅下降，最终可能导致院外市场相同药品的零售价格也会出现调整，与集采药品中标价的差异收窄。因此，医药流通行业中与集采目录相同的品种，其利润空间存在压缩的风险；但是，医药流通行业所经营的医药品种范围较为广泛，且发行人销售的药品中涉及“带量采购”的较少，对发行人收入和毛利的影响较小，“带量采购”政策不会对发行人的经营业绩构成重大不利影响。

（三）发行人在行业内积极布局，持续增强综合竞争力

发行人直供专销业务模式符合“带量采购”政策关于减少流通环节、降低采购价格的政策导向。发行人持续紧跟国家医药政策趋势，围绕现有经营模式不断加深与上游供应商及下游客户的合作，持续增强综合竞争力，实现公司的稳定持续发展。发行人结合行业政策的主要发展布局如下：1、以直供专销业务为核心，深耕医药流通行业，持续扩大业务规模，不断提高发展质量。2、以医药生产、医药零售为业务延伸，积极完善上下游行业布局，增强公司的抗风险能力，更好地服务基层医药市场零售终端，为公司持续经营创造新的利润增长点，增强公司的抗风险能力。

三、说明公司所在行业的政策风险是否已充分揭示，并结合上述情况补充披露针对性的风险提示

针对公司所在行业的政策风险，发行人已在招股说明书之“重大事项提示/一/（二）医药行业管理政策变化带来的风险”补充更新披露相关风险如下：

“

国家对医药行业的政策可能导致产品终端零售价格下降，不仅会对发行人零售连锁业务产生影响，亦会传导至发行人的直供专销业务，可能导致公司各类业务中涉及带量采购相同品种产品的单价和毛利率出现一定程度的下滑，对公司的盈利能力产生一定程度的不利影响。”

四、结合募投项目的具体用途，说明是否存在涉及或变相涉及房地产开发的情形

（一）募投项目的具体用途

发行人本次发行募集资金扣除发行费用后的净额将全部用于恒昌医药总部基地项目、大健康产业集成服务线上平台建设项目和补充流动资金项目，以上项目的具体用途和用地情况如下：

序号	项目名称	具体用途	用地情况
1	恒昌医药总部基地项目	仓储物流中心、员工办公场所、药品质检、机房及控制中心	通过出让方式取得国有建设用地使用权，位于开福区青竹湖街道，土地用途为仓储用地
2	大健康产业集成服务线上平台建设项目	对现有自营电商平台系统进行全面升级，引入 B2C/O2O 新零售平台、大数据分析平台、经营顾问服务平台及恒昌研究院在线教育平台	租赁办公楼，不涉及土地使用
3	补充流动资金项目	补充流动资金，满足公司日常生产经营需要	-

如上表所示，除“恒昌医药总部基地”项目涉及土地使用外，发行人其他募投项目均不涉及土地开发建设。“恒昌医药总部基地”项目主要建设总部基地中心和仓储物流中心。总部基地中心主要用于员工办公场所、药品质检、机房及控制中心。仓储物流中心将严格按照 GSP 及现代化立体自动分拣仓库的要求建设，分为 5 层的分拣区和全自动化高架立体储存区两大部分，内设阴凉库、冷库、常温库，用于储存、收发中西成药、中药、医疗器械等物品，重点引入“密集库存

取系统”、“箱式穿梭车系统”、“楼库输送分拣系统”、“拆零拣选机器人系统”等先进的物流软硬件系统设备。此外，公司还将为仓储物流中心引进仓储调度系统（WMS）、物流运输系统（TMS），提高仓储的运营效率，加强公司的业务管控能力。项目实施完成后，公司将新增 50 万箱仓储能力，满足公司未来的业务发展需要。该项目用地不涉及商业或住宅用地。

（二）发行人募投项目与房地产开发业务无关，不存在涉及或变相涉及房地产开发的情形

1、发行人募投项目均围绕主营业务展开，不涉及房地产开发情形

发行人本次募投项目均围绕主营业务展开，拟在长沙金霞经济技术开发区建立现代化仓储物流中心及总部基地，以替代现有长沙租赁仓库及办公楼，并对现有自营电商平台系统进行全面升级，同时补充流动资金，满足公司日常生产经营需要。

发行人募投项目已按照国家和地方政策要求，履行了必要的项目备案、审批等程序。各募投项目备案证明文件及环评批复文件对项目建设内容已有明确规定和规划用途，公司募投项目不涉及房地产开发情形。

2、发行人募投项目的土地用途不支持房地产开发

根据与募投项目建设用地有关的《国有建设用地使用权出让合同》，《建设用地批准书》和不动产权证书（湘（2020）长沙市不动产权第 0369935 号），该宗土地用途为“仓储用地”或“物流仓储”，不涉及商业用地或住宅用地的情形，相关土地用途不支持房地产开发。

长沙金霞经济开发区规划建设局已出具证明，证明发行人不存在因土地管理、建设项目和生产经营违反建设工程管理方面的法律法规而受到行政处罚的情形。

综上，公司募投项目建设符合土地性质的要求，不支持房地产开发，发行人亦不存在违规进行房地产开发的情况。

3、发行人无房地产开发资质，报告期内不存在房地产开发业务

根据《中华人民共和国城市房地产管理办法》的规定，房地产开发企业是以

营利为目的，从事房地产开发和经营的企业。根据《房地产开发企业资质管理规定》的规定，房地产开发企业应当按照本规定申请核定企业资质等级。未取得房地产开发资质等级证书的企业，不得从事房地产开发经营业务。发行人及其子公司均不具备房地产开发资质，报告期内也未从事房地产开发相关业务。

4、发行人承诺

发行人就本次募集资金的使用出具了《关于募集资金不用于房地产业务的承诺》，承诺内容如下：

“1、截至本承诺签署日，公司及子公司均不具备房地产开发相关资质，报告期内，公司及子公司均未从事房地产开发相关业务，一直聚焦主业发展；

2、公司将严格按照《创业板上市公司证券发行注册管理办法》《上市公司监管指引第2号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求》等监管文件的规定，规范使用募集资金；

3、本次募集资金将不会以任何方式用于或变相用于房地产开发相关业务，亦不会通过其他方式直接或间接流入房地产开发领域，公司将继续聚焦主业发展，深耕主营业务领域。”

综上，发行人募集资金将主要用于主营业务，以及补充主营业务发展所需流动资金；发行人募投项目的土地用途不支持房地产开发；发行人及其子公司均不具备房地产开发资质，亦不存在涉及房地产开发业务的情形；发行人已承诺不会以任何方式将募集资金用于或变相用于房地产开发相关业务，亦不会通过其他方式直接或间接流入房地产开发领域。因此，发行人募投项目不存在涉及或变相涉及房地产开发的情形。

五、核查过程及核查结论

（一）中介机构核查过程

保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

1、检索行业主要政策法规和行业公开资料，了解相关法规政策对行业的影响；

2、结合发行人的业务开展及变化情况，访谈发行人主要负责人，了解相关

政策对公司经营的影响；

3、结合近年来发行人的业务模式及报告期内发行人的经营情况变化，分析相关行业政策对发行人经营的影响；

4、查阅了募投项目“可行性研究报告”，获取了相关设计图纸和厂区功能说明文件，了解募投项目各建筑物的主要用途和配套功能；

5、查阅了募投项目的《国有建设用地使用权出让合同》《建设用地批准书》、不动产权证书、环评批复、项目备案等相关经营资质或许可文件；

6、访谈了发行人总经理，了解发行人关于募集资金建设项目选取的原因，了解本次募投项目实施的必要性、合理性，及相关前期准备、建设进展情况，了解发行人是否计划进行房地产经营业务的规划；

7、查询中华人民共和国住房和城乡建设部网站，以及发行人及其子公司住所地住房和城乡建设厅网站，取得了发行人及子公司的工商资料及相关经营资质，查看其经营范围是否涉及房地产开发，是否具备房地产开发资质；

8、查阅发行人出具的《关于募集资金不用于房地产业务的承诺》，核查发行人及其子公司是否取得房地产开发企业资质，确认发行人不存在拟将募集资金用于或变相用于房地产开发的情形。

（二）中介机构核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人主营业务集中于院外市场，业务模式符合修订后的《药品管理法》、“取消药品加成”“分级诊疗”“带量采购”和“医药电商”等法律法规和政策导向，上述各项法律法规和政策不会对发行人造成重大不利影响；

2、“带量采购”导致的药品价格下降对发行人经营业绩不构成重大不利影响，发行人所处的药品流通业未来发展空间广阔，未受到明显限制；

3、发行人已在招股说明书之“重大事项提示/一/（二）医药行业管理政策变化带来的风险”补充披露了相关风险提示；

4、募投项目具体用途围绕发行人主营业务展开，不存在涉及或变相涉及房地产开发的情形。

问题 4、关于资质

申报材料显示：

（1）公司已取得了生产经营所需的资质，主要包括《互联网药品信息服务资格证书》《互联网药品交易服务资格证书》《药品经营许可证》《医疗器械经营企业许可证》《食品经营许可证》《商业特许经营企业》《药品生产许可证》等。

（2）药圣堂拥有的药品注册批件共 21 项。（3）恒昌医药 B2B 电子商务平台是一个集自营与第三方供应商为一体，为全国中小药店、基层医疗卫生机构等零售终端提供医药健康服务的交易平台。

请发行人：

（1）结合公司部分经营资质已到期或将于一年内到期的情况，说明续期的办理情况，是否存在无法续期的风险及对公司生产经营是否产生重大不利影响；

（2）结合发行人生产经营各环节涉及的监管政策，补充公司及其子公司、下属药房是否均已经取得生产经营所必须的全部资质、许可、认证，是否存在超越资质、经营范围的情形，产品是否取得了全部必需的批文，是否满足所必需的国家、行业及地方标准规范；（3）说明相关药品注册批件的续期是否存在无法及时续期、不确定性或无法续期的风险；结合批文所涉产品的销售金额及占比，说明对发行人主要业务的影响；（4）结合我国电信经营相关法律法规，说明发行人是否合法拥有线上销售的资质、证照；发行人开展线上销售业务是否符合法律规定，是否存在被行政处罚的风险；（5）说明相关监管部门对药企流通企业的从业人员资质管理的具体情况，公司所涉员工是否已取得相关资质，获得资质的员工的数量及占比，是否符合相关法律法规以及行业主管部门的规定；（6）说明发行人及其子公司、下属药房是否存在违规结算基本医疗保险费用等情形，是否因医保违规而受到处罚，如有，请详细披露具体情况及整改措施；说明发行人关于保障患者信息的管理措施，相关内部控制的有效性。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、结合公司部分经营资质已到期或将于一年内到期的情况，说明续期的办理情况，是否存在无法续期的风险及对公司生产经营是否产生重大不利影响

截至本问询回复出具日，发行人子公司江右制药持有的食品经营许可证（编号：JY14307210208877）已到期，其持有的药品注册批件前列癍闭通片（国药准字 Z20080267）和妇科十味胶囊（国药准字 Z20080172）将于一年内到期。上述证书续期办理情况如下：

（一）食品经营许可证

发行人子公司江右制药持有的食品经营许可证（编号：JY14307210208877）已于 2022 年 1 月 9 日到期，江右制药未进行续期。上述食品经营许可证系江右制药被发行人收购前申请取得。在发行人收购江右制药 100% 股权前，江右制药已实际停止生产经营。根据公司战略规划，江右制药拟专注于药品生产业务，暂不从事食品生产经营，故江右制药未申请续期食品经营许可证，食品经营许可证到期未续期的情形亦不会对发行人的经营造成不利影响。

（二）药品注册批件

发行人子公司江右制药的两项药品注册批件将于一年内到期，具体情况如下：

序号	药品名称	剂型	药品批准文号	有效期至
1	前列癍闭通片	片剂	国药准字 Z20080267	2023/4/22
2	妇科十味胶囊	胶囊剂	国药准字 Z20080172	2023/4/22

根据《药品注册管理办法》的规定，药品注册证书有效期为五年，药品注册证书有效期内持有人应当持续保证上市药品的安全性、有效性和质量可控性，并在有效期届满前六个月申请药品再注册。境内生产药品再注册申请由持有人向其所在地省、自治区、直辖市药品监督管理部门提出，境外生产药品再注册申请由持有人向药品审评中心提出。有下列情形之一的，不予再注册：1、有效期届满未提出再注册申请的；2、药品注册证书有效期内持有人不能履行持续考察药品质量、疗效和不良反应责任的；3、未在规定时限内完成药品批准证明文件和药品监督管理部门要求的研究工作且无合理理由的；4、经上市后评价，属于疗效不确切、不良反应大或者因其他原因危害人体健康的；5、法律、行政法规规定

的其他不予再注册情形。

发行人已制定《药品安全风险评估管理制度》《资料申报管理制度》《药品定期安全性更新报告管理制度》等药品批件管理的内部控制制度，对涉及药品批件的注册、再注册、转让、安全性、有效性的保障及相关核心技术的保密等事项作了明确规定，发行人专门部门负责药品批件研发、注册、转让、生产管理等具体事务。发行人将根据实际业务需要积极办理相关药品再注册申请，持续考察药品质量、疗效和不良反应，完成药品批准证明文件和药品监督管理部门要求的研究工作。截至本问询回复出具日，发行人不存在《药品注册管理办法》规定的其他法定不予再注册的情形，上述药品注册证书不存在无法续期的风险。

二、结合发行人生产经营各环节涉及的监管政策，补充公司及其子公司、下属药房是否均已经取得生产经营所必须的全部资质、许可、认证，是否存在超越资质、经营范围的情形，产品是否取得了全部必需的批文，是否满足所必需的国家、行业及地方标准规范

（一）发行人生产经营各环节涉及的主要监管政策

发行人生产经营环节涉及的与资质、许可、认证有关的主要监管政策如下：

1、药品批发及零售活动

根据《中华人民共和国药品管理法》的规定，从事药品批发活动，应当经所在地省、自治区、直辖市人民政府药品监督管理部门批准，取得药品经营许可证。从事药品零售活动，应当经所在地县级以上地方人民政府药品监督管理部门批准，取得药品经营许可证。无药品经营许可证的，不得经营药品。

2、食品销售

根据《中华人民共和国食品安全法》的规定，国家对食品生产经营实行许可制度。从事食品生产、食品销售、餐饮服务，应当依法取得许可。

根据《食品经营许可证管理办法》的规定，在中华人民共和国境内，从事食品销售和餐饮服务活动，应当依法取得食品经营许可。

3、医疗器械的生产和销售

根据《医疗器械监督管理条例》和《医疗器械注册与备案管理办法》的规定，

按照医疗器械风险程度，医疗器械经营实施分类管理，经营第一类医疗器械不需许可和备案，经营第二类医疗器械实行备案管理，经营第三类医疗器械实行许可管理。第一类医疗器械实行产品备案管理，第二类、第三类医疗器械实行产品注册管理。

根据《医疗器械监督管理条例》和《医疗器械生产监督管理办法》的规定，从事第一类医疗器械生产的，应当向所在地设区的市级负责药品监督管理的部门备案，在提交符合条件的有关资料后即完成备案。从事第二类、第三类医疗器械生产的，应当向所在地省、自治区、直辖市药品监督管理部门申请生产许可并提交其符合条件的有关资料。

根据《医疗器械监督管理条例》和《医疗器械经营监督管理办法》的规定，从事第二类医疗器械经营的，经营企业应当向所在地设区的市级负责药品监督管理的部门备案并提交符合条件的有关资料。按照国家药品监督管理局制定的名录，对产品安全性、有效性不受流通过程影响的第二类医疗器械，可以免于经营备案。从事第三类医疗器械经营的，经营企业应当向所在地设区的市级负责药品监督管理的部门申请经营许可并提交符合条件的有关资料。

4、药品、医疗器械、食品的网络销售

根据《互联网药品信息服务管理办法》的规定，拟提供互联网药品信息服务的网站，应当在向国务院信息产业主管部门或者省级电信管理机构申请办理经营许可证或者办理备案手续之前，按照属地监督管理的原则，向该网站主办单位所在地省、自治区、直辖市食品药品监督管理部门提出申请，经审核同意后取得提供互联网药品信息服务的资格。

根据《医疗器械网络销售监督管理办法》的规定，从事医疗器械网络销售的企业，应当填写医疗器械网络销售信息表，将企业名称、法定代表人或者主要负责人、网站名称、网络客户端应用程序名、网站域名、网站 IP 地址、电信业务经营许可证或者非经营性互联网信息服务备案编号、医疗器械生产经营许可证件或者备案凭证编号等信息事先向所在地设区的市级食品药品监督管理部门备案。相关信息发生变化的，应当及时变更备案。

根据《网络食品安全违法行为查处办法》的规定，通过自建网站交易的食品

生产经营者应当在通信主管部门批准后 30 个工作日内，向所在地市、县级市场监督管理部门备案，取得备案号。

5、药品生产

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，应当经所在地省、自治区、直辖市人民政府药品监督管理部门批准，取得药品生产许可证。无药品生产许可证的，不得生产药品。药品上市许可持有人可以自行生产药品，也可以委托药品生产企业生产。药品上市许可持有人自行生产药品的，应当依照规定取得药品生产许可证；委托生产的，应当委托符合条件的药品生产企业。药品上市许可持有人和受托生产企业应当签订委托协议和质量协议，并严格履行协议约定的义务。国务院药品监督管理部门制定药品委托生产质量协议指南，指导、监督药品上市许可持有人和受托生产企业履行药品质量保证义务。

6、医疗保险定点机构资格

根据《中华人民共和国社会保险法》的规定，社会保险经办机构根据管理服务的需要，可以与医疗机构、药品经营单位签订服务协议，规范医疗服务行为。

根据《人力资源和社会保障部关于完善基本医疗保险定点医药机构协议管理的指导意见》（人社部发〔2015〕98 号）的规定，全面取消社会保险行政部门实施的“基本医疗保险定点医疗机构资格审查”资格审查项目，完善经办机构与医药机构的协议管理；依法设立的各类医药机构均可根据医疗保险医药服务的需要和条件，根据自身服务能力，自愿向统筹地区经办机构提出申请，经办机构选择医药机构并签订服务协议。根据上述法律法规的规定并结合取得医疗保险定点医疗机构资格的机构与经办机构签署的医保服务协议的约定，社会（医疗）保险经办机构对医疗保险定点医疗机构进行协议管理，医保服务协议的有效期一般为一年，医保服务协议期满后，双方根据协议履行情况确定下一年度的医保服务协议的签署。

（二）公司及其子公司、下属药房是否均已经取得生产经营所必须的全部资质、许可、认证，是否存在超越资质、经营范围的情形，产品是否取得了全部必需的批文，是否满足所必需的国家、行业及地方标准规范

公司及其子公司、下属药房均已经取得所需的全部资质、许可、认证，不存

在超越资质、经营范围的情形；公司尚未开展药品生产业务，已取得的药品注册批件满足所必需的国家、行业及地方标准规范。

1、公司与生产经营相关的资质、许可、认证

公司与生产经营相关的资质、许可、认证如下：

持证主体	证照名称	编号	核发单位	有效期至
恒昌医药	药品经营许可证	湘 AA7310386	湖南省药品监督管理局	2025/4/1
	互联网药品信息服务资格证书	(湘)-非经营性-2020-0130 号	湖南省药品监督管理局	2025/12/23
	医疗器械生产许可证	湘食药监械生产许 20200016 号	湖南省药品监督管理局	2025/2/21
	医疗器械生产产品登记表	湘食药监械生产许 20200016 号	湖南省药品监督管理局	2025/2/21
	医疗器械注册证	湘械注准 20202140215	湖南省药品监督管理局	2025/6/28
	医疗器械注册证	湘械注准 20202140216	湖南省药品监督管理局	2025/7/16
	医疗器械注册证	湘械注准 20202140217	湖南省药品监督管理局	2025/7/16
	医疗器械注册证	湘械注准 20202140218	湖南省药品监督管理局	2025/7/16
	医疗器械注册证	湘械注准 20202140219	湖南省药品监督管理局	2025/6/30
	医疗器械注册证	湘械注准 20202140220	湖南省药品监督管理局	2025/7/14
	医疗器械注册证	湘械注准 20212141945	湖南省药品监督管理局	2026/10/27
	第一类医疗器械生产备案凭证	湘长食药监械生产备 20200070 号	长沙市开福区市场监督管理局	—
	第一类医疗器械备案凭证	湘长械备 20200351 号	长沙市开福区市场监督管理局	—
	第一类医疗器械备案凭证	湘长械备 20200352 号	长沙市开福区市场监督管理局	—
	医疗器械经营许可证	湘长食药监械经营许 20170141 号 (更)	长沙市市场监督管理局	2026/1/20
	第二类医疗器械备案凭证	湘长食药监械经营备 20150735 号	长沙市市场监督管理局	—
	医疗器械网络销售备案凭证	湘长械网销备 20210078 号	长沙市市场监督管理局	—
	食品经营许可证	JY14301050390853	长沙市开福区市场监督管理局	2025/12/9

持证主体	证照名称	编号	核发单位	有效期至
	食品经营许可证	JY34301050404265	长沙市开福区 市场监督管理局	2026/5/30
	湖南省网络食品 经营备案信息公 示	湘网食备 4301000005	长沙市食品药 品监督管理局	—
	道路运输经营许 可证	湘交运管许可长字 430100201784 号	长沙市交通运 输局	2023/8/18
	对外贸易经营者 备案登记表	04739700	长沙市开福区 对外贸易经营 者备案登记机 关	—
	海关进出口货物 收发货人备案回 执	海关编码: 43019609YS	星沙海关	—
	广告审查准予许 可决定书	(湘)市监许准(2020) 1073 号 广告批准文号:湘械广审 (文)第 250221- 00601 号	湖南省市场监 督管理局	2025/2/21
	医疗器械质量管 理体系认证证书	Q61095310001REV.00	南德认证检测 (中国)有限公 司	2024/7/11
和治 恒昌	药品经营许可证	津 AA1130213	天津市药品监 督管理局	2024/9/23
	药品经营质量管 理规范认证证书	A—TJ19—042	天津市药品监 督管理局	2024/9/23
	互联网药品信息 服务资格证书	(津)-非经营性 -2019-0057	天津市药品监 督管理局	2024/11/7
	医疗器械经营许 可证	津辰食药监械经营许 20190049 号	天津市北辰区 市场监督管 理局	2024/10/13
	第二类医疗器械 经营备案凭证	津辰食药监械经营备 20190058 号	天津市北辰区 市场监督管 理局	—
	食品经营许可证	JY11200130113682	天津市北辰区 市场监督管 理局	2024/9/4
六谷大药 房	药品经营许可证	湘 BA7310051	湖南省药品监 督管理局	2025/12/15
	互联网药品信息 服务资格证书	(湘)-非经营性 -2020-0051 号	湖南省药品监 督管理局	2025/5/25
	医疗器械经营许 可证	湘长食药监械经营许 20160160 号(更)	长沙市市场监 督管理局	2026/7/6
	第二类医疗器械 经营备案凭证	湘长市场监械经营备 2020C0157 号	长沙市市场监 督管理局	—
	医疗器械网络销 售备案凭证	湘长械网销备 20200567 号	长沙市市场监 督管理局	—

持证主体	证照名称	编号	核发单位	有效期至
	食品经营许可证	JY14301000286056	长沙市市场监督管理局	2025/9/27
	商业特许经营企业	1430100111600085	湖南省商务厅	—
六谷大药房金盆丘店	药品经营许可证	湘 CB7319582 号	长沙市市场监督管理局	2026/3/21
	食品经营许可证	91430105MA4T1KG96Y	长沙市市场监督管理局	2026/3/21
	第二类医疗器械备案凭证	湘长市场监械经营备 20211268 号	长沙市市场监督管理局	—
六谷大药房远大路店	药品经营许可证	湘 CB7316989	长沙市市场监督管理局	2024/12/15
	食品经营许可证	JY14301000283103	长沙市市场监督管理局	2025/7/8
	第二类医疗器械经营备案凭证	湘长食药监械经营备 20190719 号	长沙市市场监督管理局	—
	医疗器械网络销售备案凭证	湘长械网销备 20200577 号	长沙市市场监督管理局	—
六谷大药房水映加州店	药品经营许可证	湘 CB7317068	长沙市市场监督管理局	2025/4/27
	食品经营许可证	JY14301000288191	长沙市市场监督管理局	2025/12/14
	第二类医疗器械经营备案凭证	湘长市场监械经营备 2020C0189 号	长沙市市场监督管理局	—
	医疗器械网络销售备案凭证	湘长械网销备 20200578 号	长沙市市场监督管理局	—
六谷大药房长沙市芙蓉区古汉店	药品经营许可证	湘 CB7315435	长沙市市场监督管理局	2026/6/10
	食品经营许可证	JY14301000283082	长沙市市场监督管理局	2025/7/8
	第二类医疗器械备案凭证	湘长食药监械经营备 20150952 号	长沙市芙蓉区行政审批服务局	—
六谷大药房长沙市开福区秋月店	药品经营许可证	湘 CB7310034	长沙市市场监督管理局	2026/3/31
	食品经营许可证	JY14301000283162	长沙市市场监督管理局	2025/7/12
	第二类医疗器械经营备案凭证	湘长市场监械经营备 2020C0188 号	长沙市市场监督管理局	—
	医疗器械网络销售备案凭证	湘长械网销备 20200565 号	长沙市市场监督管理局	—
恒昌新药	药品生产许可证	粤 20210016	广东省药品监督管理局	2026/5/6
	对外贸易经营者备案登记表	03651781	广州市对外贸易经营者备案登记机关	—
尚划算	食品经营许可证	JY14301050364112	长沙市开福区市场监督管理	2025/1/8

持证主体	证照名称	编号	核发单位	有效期至
			局	
尚划算金盆丘店	食品经营许可证	JY14301050403475	长沙市开福区市场监督管理局	2026/5/24
	烟草专卖零售许可证	430101287575	长沙市开福区烟草专卖局	2026/6/15
恒昌信息	互联网药品信息服务资格证书	(沪)-经营性-2021-0021	上海市药品监督管理局	2026/1/21
	增值电信业务经营许可证	沪 B2-20211246	上海市通信管理局	2026/8/13
重庆恒昌	药品经营许可证	渝 AA0231212	重庆市药品监督管理局	2026/11/22
	医疗器械经营许可证	渝璧山区食药监械经营许20210009 号	重庆市璧山区市场监督管理局	2026/11/11
	第二类医疗器械经营备案凭证	渝璧山区食药监械经营备20210043 号	重庆市璧山区市场监督管理局	—
江右制药	药品生产许可证	湘 20150124	湖南省药品监督管理局	2026/7/25
行知旅游	出版物经营许可证	湘长开新出发 A 零字第 368 号	长沙市开福区市场监督管理局	2028/4/15

2、药品批件

截至 2022 年 3 月 31 日，发行人及其子公司持有的药品批件明细如下：

序号	上市许可持有人	药品名称	剂型	药品批准文号	有效期至
1	恒昌新药	酒石酸美托洛尔片	片剂	国药准字 H20213907	2026/11/29
2	恒昌新药	盐酸二甲双胍缓释片	片剂	国药准字 H20050052	2025/3/30
3	恒昌新药	乙酰螺旋霉素片	片剂（糖衣）	国药准字 H44022632	2026/7/29
4	恒昌新药	盐酸吡格列酮胶囊	胶囊剂	国药准字 H20050030	2025/2/10
5	恒昌新药	复方磺胺甲噁唑片	片剂	国药准字 H44022623	2025/8/2
6	恒昌新药	红霉素肠溶片	片剂（肠溶）	国药准字 H44022624	2025/8/2
7	恒昌新药	甲硝唑片	片剂	国药准字 H44022625	2025/2/10
8	恒昌新药	卡托普利片	片剂（糖衣）	国药准字 H44022626	2026/7/29
9	恒昌新药	诺氟沙星胶囊	胶囊剂	国药准字 H44022627	2025/12/15

10	恒昌新药	双氯芬酸钠肠溶片	片剂（肠溶）	国药准字 H44022628	2025/6/18
11	恒昌新药	头孢拉定胶囊	胶囊剂	国药准字 H44022629	2025/12/15
12	恒昌新药	西咪替丁胶囊	胶囊剂	国药准字 H44022630	2025/8/2
13	恒昌新药	盐酸雷尼替丁胶囊	胶囊剂	国药准字 H44022631	2025/5/25
14	恒昌新药	布洛芬片	片剂（糖衣）	国药准字 H44023974	2025/8/2
15	恒昌新药	头孢氨苄胶囊	胶囊剂	国药准字 H44023976	2025/5/25
16	恒昌新药	安乃近片	片剂	国药准字 H44023378	2025/8/2
17	恒昌新药	氨咖黄敏胶囊	胶囊剂	国药准字 H44024420	2025/10/18
18	恒昌新药	氯芬黄敏片	片剂（糖衣、薄膜衣）	国药准字 H44024421	2025/5/25
19	恒昌新药	曲克芦丁片	片剂（糖衣）	国药准字 H44024751	2025/7/9
20	恒昌新药	吉他霉素片	片剂（糖衣）	国药准字 H44025381	2025/8/2
21	恒昌新药	非那雄胺分散片	片剂	国药准字 H20050261	2025/2/10
22	恒昌新药	格列吡嗪片	片剂	国药准字 H20198010	2024/10/22
23	恒昌新药	氨糖美辛肠溶片	片剂（肠溶）	国药准字 H20208001	2025/1/1
24	江右制药	前列癰闭通片	片剂	国药准字 Z20080267	2023/4/22
25	江右制药	妇科十味胶囊	胶囊剂	国药准字 Z20080172	2023/4/22
26	江右制药	阿胶补血口服液	口服溶液剂	国药准字 Z43020234	2024/5/29
27	江右制药	人参珍珠口服液	口服溶液剂	国药准字 Z43020229	2024/5/29
28	江右制药	乳核内消液	口服溶液剂	国药准字 Z43020231	2024/5/29
29	江右制药	六味地黄胶囊	胶囊剂	国药准字 Z20055109	2025/8/1
30	江右制药	阿胶当归颗粒	颗粒剂	国药准字 Z20060194	2025/8/1
31	江右制药	银黄胶囊	胶囊剂	国药准字 Z20054934	2025/8/1
32	江右制药	护肝片	片剂	国药准字 Z20054712	2025/8/1
33	江右制药	补肾养血丸	丸剂（水蜜丸）	国药准字 Z20055106	2025/8/1
34	江右制药	消渴降糖胶囊	胶囊剂	国药准字 Z20050803	2025/8/1
35	江右制药	冠脉宁片	片剂	国药准字 Z20055357	2025/8/1

36	江右制药	养阴清肺颗粒	颗粒剂	国药准字 Z20054931	2025/8/1
37	江右制药	六味地黄丸	丸剂（水蜜丸）	国药准字 Z20055264	2025/8/1
38	江右制药	痔炎消胶囊	胶囊剂	国药准字 Z20060221	2025/8/1
39	江右制药	白带丸	丸剂（水丸）	国药准字 Z20055279	2025/8/1
40	江右制药	清火栀麦片	片剂	国药准字 Z20055623	2025/8/1
41	江右制药	血脂灵胶囊	胶囊剂	国药准字 Z20060093	2025/8/1
42	江右制药	六味地黄丸（浓缩丸）	丸剂	国药准字 Z20064352	2025/12/17
43	江右制药	妇康宝口服液	口服溶液剂	国药准字 Z20064054	2025/12/17
44	江右制药	抗骨增生片	片剂	国药准字 Z20063949	2025/12/17
45	江右制药	蒲地蓝消炎片	片剂	国药准字 Z20083384	2023/7/25
46	江右制药	阿胶益寿口服液	合剂	国药准字 Z43020289	2025/3/28
47	江右制药	杞菊地黄丸（浓缩丸）	丸剂（浓缩丸）	国药准字 Z43020658	2025/7/14
48	江右制药	洁阴止痒洗液	洗剂	国药准字 B20020006	2025/3/28
49	江右制药	六味地黄丸（浓缩丸）	丸剂（浓缩丸）	国药准字 Z43020621	2025/7/4
50	江右制药	全鹿丸（水蜜丸）	丸剂（水蜜丸）	国药准字 Z43020644	2025/7/3
51	江右制药	通脉颗粒	颗粒剂	国药准字 Z43020307	2025/3/28

三、说明相关药品注册批件的续期是否存在无法及时续期、不确定性或无法续期的风险；结合批文所涉产品的销售金额及占比，说明对发行人主要业务的影响

（一）说明相关药品注册批件的续期是否存在无法及时续期、不确定性或无法续期的风险

截至本问询回复出具日，发行人持有的药品注册批件不存在《药品注册管理办法》规定的法定不予再注册的情形。发行人将根据实际业务需要积极办理相关药品再注册申请，持续考察药品质量、疗效和不良反应，完成药品批准证明文件和药品监督管理部门要求的研究工作，相关药品注册批件的续期不存在无法及时续期、不确定性或无法续期的风险。

（二）结合批文所涉产品的销售金额及占比，说明对发行人主要业务的影响

仿制药注册批件从委托研发注册、MAH 主体变更到正式投产所需时间较长。发行人 2020 年下半年才开始涉及相关药品批件的委托研发及购买，截至本问询回复出具日，上述采购药品批件尚未委托生产，未产生销售收入，对发行人主要业务不构成重大影响。布局药品注册批件的研发及收购系发行人把握 MAH 制度变革的重要战略布局。发行人将根据药品注册批件的研发及转让进度和相关产品的市场需求，积极办理相关药品注册批件的再注册申请并根据业务需要布局相关药品的生产。

四、结合我国电信经营相关法律法规，说明发行人是否合法拥有线上销售的资质、证照；发行人开展线上销售业务是否符合法律规定，是否存在被行政处罚的风险

（一）结合我国电信经营相关法律法规，说明发行人是否合法拥有线上销售的资质、证照

1、发行人生产经营涉及的主要电信经营相关法律法规

发行人及子公司主要通过线上平台销售产品，公司依托自主研发的 B2B 商城为会员客户提供线上产品一站式采购服务。相关业务涉及的主要电信经营相关法律法规如下：

（1）根据《互联网药品信息服务管理办法》的规定，拟提供互联网药品信息服务的网站，应当在向国务院信息产业主管部门或者省级电信管理机构申请办理经营许可证或者办理备案手续之前，按照属地监督管理的原则，向该网站主办单位所在地省、自治区、直辖市（食品）药品监督管理部门提出申请，经审核同意后取得提供互联网药品信息服务的资格。各省、自治区、直辖市（食品）药品监督管理局对本辖区内申请提供互联网药品信息服务的互联网站进行审核，符合条件的核发《互联网药品信息服务资格证书》。

（2）根据《医疗器械网络销售监督管理办法》的规定，从事医疗器械网络销售的企业，应当填写医疗器械网络销售信息表，事先向所在地设区的市级食品药品监督管理部门备案。相关信息发生变化的，应当及时变更备案。

(3) 根据《网络食品安全违法行为查处办法》的规定，通过自建网站交易的生产经营者应当在通信主管部门批准后 30 个工作日内，向所在地市、县级市场监督管理部门备案，取得备案号。

(4) 根据《互联网信息服务管理办法》的规定，从事经营性互联网信息服务，应当向省、自治区、直辖市电信管理机构或者国务院信息产业主管部门申请办理互联网信息服务增值电信业务经营许可证。

(5) 根据《中华人民共和国电信条例》的规定，经营增值电信业务，业务覆盖范围在两个以上省、自治区、直辖市的，须经国务院信息产业主管部门审查批准，取得《跨地区增值电信业务经营许可证》；业务覆盖范围在一个省、自治区、直辖市行政区域内的，须经省、自治区、直辖市电信管理机构审查批准，取得《增值电信业务经营许可证》。

2、发行人合法拥有线上销售的资质、证照

发行人及子公司已就互联网药品、医疗器械、食品等网络销售取得了相关证书及备案凭证，具体情况如下：

持证主体	证照名称	编号	核发单位	有效期至
恒昌医药	互联网药品信息服务资格证书	(湘)-非经营性-2020-0130 号	湖南省药品监督管理局	2025/12/23
	医疗器械网络销售备案凭证	湘长械网销备 20210078 号	长沙市市场监督管理局	—
	湖南省网络食品经营备案信息公示	湘网食备 4301000005	长沙市食品药品监督管理局	—
和治恒昌	互联网药品信息服务资格证书	(津)-非经营性-2019-0057	天津市药品监督管理局	2024/11/7
六谷大药房	互联网药品信息服务资格证书	(湘)-非经营性-2020-0051 号	湖南省药品监督管理局	2025/5/25
	医疗器械网络销售备案凭证	湘长械网销备 20200567 号	长沙市市场监督管理局	—
六谷大药房远大路店	医疗器械网络销售备案凭证	湘长械网销备 20200577 号	长沙市市场监督管理局	—
六谷大药房水映加州店	医疗器械网络销售备案凭证	湘长械网销备 20200578 号	长沙市市场监督管理局	—
六谷大药房长沙市开福区秋月店	医疗器械网络销售备案凭证	湘长械网销备 20200565 号	长沙市市场监督管理局	—

持证主体	证照名称	编号	核发单位	有效期至
恒昌信息	互联网药品信息服务资格证书	(沪)-经营性-2021-0021	上海市药品监督管理局	2026/1/21
	增值电信业务经营许可证	沪 B2-20211246	上海市通信管理局	2026/8/13

发行人已经对开展 B2B 商城的网站进行了备案，备案情况如下：

序号	权利人	域名	网站名称	备案号
1	恒昌医药	hnhcyy.com	恒昌医药	湘 ICP 备 16006387 号-1
2	恒昌信息	hcjk.com	恒昌健康	沪 ICP 备 2021001073 号-1

综上，公司合法拥有线上销售的资质、证照。

（二）发行人开展线上销售业务是否符合法律规定，是否存在被行政处罚的风险

发行人开展线上销售业务符合法律规定，不存在因线上销售业务方面的违法违规行受到投诉、举报或者主管部门予以行政处罚的情形，不存在被行政处罚的风险。

五、说明相关监管部门对药企流通企业的从业人员资质管理的具体情况，公司所涉员工是否已取得相关资质，获得资质的员工的数量及占比，是否符合相关法律法规以及行业主管部门的规定

（一）相关监管部门对药企流通企业的从业人员资质管理的具体情况

相关监管部门对药企流通企业的从业人员资质管理的具体要求如下：

监管政策	主要内容
《中华人民共和国药品管理法》	从事药品经营活动应当有依法经过资格认定的药师或者其他药学技术人员；有与所经营药品相适应的质量管理机构或者人员。
《中华人民共和国药品管理法实施条例》	经营处方药、甲类非处方药的药品零售企业，应当配备执业药师或者其他依法经资格认定的药学技术人员。经营乙类非处方药的药品零售企业，应当配备经设区的市级药品监督管理机构或者省、自治区、直辖市人民政府药品监督管理部门直接设置的县级药品监督管理机构组织考核合格的业务人员。
《药品经营质量管理规范》	药品批发企业的企业负责人应当具有大学专科以上学历或者中级以上专业技术职称，经过基本的药学专业知识培训，熟悉有关药品管理的法律法规及本规范；企业质量负责人应当具有大学本科以上学历、执业药师资格和 3 年以上药品经营质量管理工作经历，在质量管理工作中具备正确判断和保障实施的能力；企业质量管理部门负责人应当具有执业药师资格和 3 年以上药品经营质量管理工作经历，能独立解决经营过程中的质量问题。

监管政策	主要内容
《开办药品批发企业验收实施标准(试行)》	企业质量管理负责人应具有大学本科以上学历,且必须是执业药师。企业质量管理机构的负责人应是执业药师,并有三年以上(含三年)药品经营质量管理工作经验。企业从事药品质量管理工作的,应具有药师(含药师和中药师)以上技术职称,或者具有大专(含)以上药学或相关专业的学历。以上人员应经相应的专业培训和省级药品监督管理部门考试合格,取得岗位合格证书后方可上岗。以上人员应在岗,不得为兼职人员。企业从事药品验收、养护、工作的人员,应具有高中或中专(均含)以上文化程度。以上人员经岗位培训和地市级(含)以上药品监督管理部门考试合格,取得岗位合格证书后方可上岗。
《处方药与非处方药流通管理暂行规定》	销售处方药和甲类非处方药的零售药店必须配备驻店执业药师或药师以上药学技术人员。
《湖南省药品批发企业(零售连锁总部)分类验收现场检查标准(暂行)》	企业负责人应具有大学专科以上学历或者中级以上专业技术职称;应当经过基本的药专业知识培训,熟悉有关药品管理的法律法规及《药品经营质量管理规范》的内容。 企业质量负责人应具有大学本科以上学历、执业药师资格和3年以上药品经营质量管理工作经历,在质量管理工作中具备正确判断和保障实施的能力。 企业质量管理部门负责人应具有执业药师资格和3年以上药品经营质量管理工作经历,能独立解决经营过程中的质量问题。 经营中药材、中药饮片的企业,质量管理部门应配备不少于一名具有中药学执业药师资格和3年以上中药经营质量管理工作经验的质管员,能独立解决中药材、中药饮片经营过程中质量问题。 从事验收、养护工作的,应具有药学或者医学、生物、化学等相关专业中专以上学历或者具有药学初级以上专业技术职称。 从事中药材、中药饮片验收工作的,应具有中药学相关专业中专以上学历或者具有中药学中级以上专业技术职称,并有3年以上从事中药质量相关工作经历。 从事中药材、中药饮片养护工作的,应具有中药学相关专业中专以上学历或者具有中药学初级以上专业技术职称,并有3年以上从事中药质量相关工作经历。 直接收购地产中药材的,验收人员应具有中药学中级以上专业技术职称,并有3年以上从事中药质量相关工作经历。 从事质量管理、验收工作的人员应在岗,且不得兼职其他业务工作。 从事采购工作的人员应具有药学或者医学、生物、化学等相关专业中专以上学历。 从事中药材、中药饮片采购工作的人员应具有中药学相关专业中专以上学历,并有3年以上从事中药相关工作经历。 从事销售、储存等工作的人员应具有高中以上文化程度。
《湖南省医疗保障局关于进一步规范全省协议零售药店开展特殊病种门诊药店服务管理的通知》	特门经营场所应至少配备2名执业药师,提供处方审核和调配、合理用药指导等服务。
《湖南省食品药品监督管理局关于药品零售企业执业药师配备有关工作的通知》	新开办单体药品零售企业的,其企业法定代表人或者企业负责人应当具备执业药师资格;企业法定代表人或者企业负责人不能驻店履行处方审核和指导合理用药职责的,还应当配备执业药师负责处方审核和指导合理用药工作;经营范围有中药材中药饮片的,还应当

监管政策	主要内容
	配备执业中药师。药品零售企业经营范围为处方药和非处方药的，企业法定代表人或者企业负责人应当具备执业药师资格，按照规定应有执业药师驻店，负责处方审核、指导合理用药；药品零售企业经营范围为非处方药的，企业法定代表人或者企业负责人应当具备药师或从业药师以上资质，配备药师或从业药师以上专业技术人员，负责指导合理用药。
《长沙市药品零售企业设置实施细则》	药品连锁企业必须设立连锁企业总部管理机构，主要负责人必须为注册执业药师。从事药品质量管理的人员应在职在岗，不得在其他企业或单位兼职。药品零售企业的法人代表或企业负责人应当具有执业药师资格，应当保证营业时有执业药师指导合理用药。新开办药品零售企业必须配备执业药师，从业药师过渡性政策仅限于已有的药品经营企业，新开办药品经营企业必须配备执业药师。经营中药材和中药饮片的药品零售企业，应配备注册执业中药师或中药师。
长沙市医疗保障事务中心与六谷大药房签署的《长沙市医疗保险特殊药品服务协议》	配备与所经营药品范围相应的执业药师或持有当地市场监管部门颁发上岗证书的药学专业技术人员，经营中药饮片等中药材的门店至少配备一名中药执业药师。 开展特殊药品待遇服务的，配备的执业药师不得少于 3 名，其中至少有 1 名以上专职执业药师负责特殊药品管理工作。

（二）公司所涉员工是否已取得相关资质，获得资质的员工的数量及占比，是否符合相关法律法规以及行业主管部门的规定

1、药品批发企业

截至本问询回复出具日，发行人及其子公司和治恒昌、重庆恒昌为药品批发企业，均依法依规取得了《药品经营许可证》，并依照《药品经营质量管理规范》《开办药品批发企业验收实施标准（试行）》等规定配备了企业负责人、质量负责人、质量管理部门负责人和从事药品质量管理工作的人员等。企业负责人、质量负责人、质量管理部门负责人均具有大学专科以上学历，质量负责人、质量管理部门负责人均为执业药师。

2、药品零售连锁总部和直营门店

截至本问询回复出具日，发行人子公司六谷大药房为药品零售连锁总部，其 5 家直营药店为药品零售企业，其中有 1 家直营药店为“特门服务”协议药店。上述企业均依法取得了《药品经营许可证》，并依照《药品经营质量管理规范》等规定配备了企业负责人、质量负责人、质量管理部门负责人等；六谷大药房的企业质量负责人、企业质量管理部门负责人、零售药店的企业负责人均为执业药师；涉及销售中药材、中药饮片的门店均已配备执业中药师；“特门服务”协议药店配备了 2 名执业药师。截至报告期末，发行人负责前述药房业务的员工共

83 人，其中执业药师为 17 人，发行人配备执业药师情况符合相关法律法规以及行业主管部门的规定，发行人不存在因相关岗位人员不具备对应资质而被处罚的情况。

综上，发行人所涉员工均已取得相关资质，符合相关法律法规以及行业主管部门的规定。

六、说明发行人及其子公司、下属药房是否存在违规结算基本医疗保险费用等情形，是否因医保违规而受到处罚，如有，请详细披露具体情况及整改措施；说明发行人关于保障患者信息的管理措施，相关内部控制的有效性

（一）说明发行人及其子公司、下属药房是否存在违规结算基本医疗保险费用等情形，是否因医保违规而受到处罚，如有，请详细披露具体情况及整改措施

发行人六谷大药房与长沙市医疗保障事务中心签署了《长沙市医疗保险特殊药品服务协议》，存在结算基本医疗保险费用事项。报告期内，六谷大药房及下属直营药房不存在违规结算基本医疗保险费用的情形，不存在因医保违规而受到行政处罚的情形。

（二）说明发行人关于保障患者信息的管理措施，相关内部控制的有效性

为保障患者信息，公司制定了《保障患者信息管理制度》，要求六谷大药房及所属门店所有人员妥善保管患者信息，具体如下：避免非本药店人员翻阅患者的购药信息及基本信息；本店人员不得随便借阅患者基本信息，不得将患者信息带出药店；公司的信息管理部门应加强信息管理和保护，做好药店系统信息的备份工作，严防因为意外原因导致患者信息丢失的情况；严格排查店内网络；严格排查内部网络，严禁内网与外网私连，保持内网的畅通性。同时，公司根据《保障患者信息管理制度》完善了获取患者所有相关信息的相关流程。

综上，发行人建立了关于保障患者信息的管理措施及内控制度，发行人不存在因侵犯患者隐私相关事项导致的纠纷或潜在纠纷，相关内部控制制度健全且运行有效。

七、核查过程及核查结论

（一）中介机构核查过程

保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

1、查阅了发行人及其子公司拥有的业务经营许可资质，核查发行人就其生产经营已取得的资质证书情况及其有效期情况；

2、取得了发行人出具的说明，查阅了《药品安全风险评估管理制度》《资料申报管理制度》《药品定期安全性更新报告管理制度》等药品批件管理的内部控制制度，了解公司就已到期或将于一年内到期的资质证书的续期情况；

3、检索了发行人生产经营各环节涉及的法律法规和监管政策，核查发行人及其子公司生产经营应当取得的相关资质证书文件；

4、取得了发行人出具的说明，了解批件所涉产品的销售金额及占比及其对发行人主要业务的影响；

5、检索了发行人电信经营方面的法律法规，查阅了政府主管部门出具的证明文件并在政府部门网站上进行检索，核查发行人线上销售资质的合规性；

6、检索了相关监管部门对药企流通企业的从业人员资质管理的规定，查阅了发行人的员工花名册，查阅了发行人相关负责人、执业药师的学历证书和资质证书等，核查相关从业人员取得资质的情况及其合规性；

7、查阅了发行人子公司签署的医保协议，核查发行人医保结算的合规性；

8、查阅了发行人制定的患者信息的保障制度及管理措施；

9、访谈了发行人的相关业务负责人，了解公司生产经营业务的合规性及相关管理措施。

（二）中介机构核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人子公司江右制药持有的食品经营许可证已到期，公司根据战略规划未进行续期；江右制药持有的两项药品注册批件将于一年内到期，公司将根据规定及时办理续期申请，相关批件不存在无法续期的风险，上述资质无法及时续

期不会对发行人的生产经营产生重大不利影响；

2、发行人及其子公司、下属药房均已经取得生产经营所需的全部资质、许可、认证，不存在超越资质、经营范围的情形；发行人尚未开展药品生产业务，已取得的药品注册批件满足所必需的国家、行业及地方标准规范；

3、发行人不存在《药品注册管理办法》规定的其他法定不予再注册的情形，相关药品注册批件的续期不存在无法及时续期、不确定性或无法续期的风险。目前，发行人所持有的药品注册批件涉及的药品尚未实际投产，上述药品注册批件无法续期的风险不会对发行人的生产经营产生重大不利影响；

4、发行人合法拥有线上销售的资质、证照；发行人开展线上销售业务符合法律规定，不存在被行政处罚的风险；

5、发行人及子公司均依照相关法律法规及行业主管部门对医药流通企业的要求配备了具有从业资质的人员，发行人所涉员工均已取得相关资质，符合相关法律法规以及行业主管部门的规定；

6、发行人及其子公司、下属直营药房不存在违规结算基本医疗保险费用等情形，未因医保违规而受到处罚；发行人制定了《保障患者信息管理制度》保障患者信息，有关患者信息的内部控制流程有效运行。

问题 5、关于无形资产

申报材料显示：

（1）发行人共有 3 项土地使用权，其中 1 项进行了抵押。（2）截至报告期末，公司拥有注册商标 579 项，其中 574 项为国内商标，5 项为国际商标，部分为受让取得。（3）公司被独占许可使用的商标共 5 项，2 项许可期限今年内到期。截至报告期末，公司许可他人使用并已进行许可备案的注册商标为 31 件。（4）公司共拥有 10 项专利，其中，9 项为外观设计专利，1 项发明专利为受让取得。

请发行人：

（1）说明房产抵押原因、期限，抵押获得的资金用途，是否可能出现发行人资产权属发生变更从而对生产经营造成重大不利影响的情形；（2）说明受让商标对发行人的重要程度、取得时间，出让方的基本情况，与发行人及相关方是否存在关联关系，相关转让是否存在纠纷或潜在纠纷；（3）说明发行人独占许可使用的商标背景及使用原因，相关商标所涉产品的销售金额及占比情况，许可到期后是否可以续期，若无法续期对发行人的影响；公司将部分注册商标许可他人使用的原因及合理性；（4）说明受让取得的专利背景、转让方情况、价格、定价依据及公允性，受让的专利对发行人的重要性；转让方是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员存在关联关系或其他关系；（5）说明发行人现有的商标与专利技术是否存在权属纠纷；是否存在他人仿冒发行人商标的侵权纠纷，如存在，请说明相关情况并分析对发行人的影响；发行人是否存在使用他人商标或专利技术的情形，如存在，请说明是否构成侵权行为及对发行人的影响；（6）说明发行人在委托生产模式下对核心技术采取的保密措施及执行情况，历史上及目前是否存在泄密情形。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、说明房产抵押原因、期限，抵押获得的资金用途，是否可能出现发行人资产权属发生变更从而对生产经营造成重大不利影响的情形

（一）说明房产抵押原因、期限，抵押获得的资金用途

截至本问询回复出具日，发行人有一处国有建设用地使用权存在抵押，其抵押原因、期限、抵押获得的资金用途等相关情况如下：

序号	抵押资产	抵押权人	抵押原因	抵押期限	资金用途
1	湘（2020）长沙市不动产权第0369935号	华融湘江银行股份有限公司长沙分行	为发行人《综合授信合同》（华银长（四方坪支）授字（2021）第（110）号项下的 30,000 万元综合授信提供最高额抵押，授信期限为 2021 年 11 月 17 日至 2024 年 11 月 1 日。	2021/12/29 - 2026/12/28	支付恒昌医药总部基地项目建设工程款

（二）是否可能出现发行人资产权属发生变更从而对生产经营造成重大不利影响的情形

根据天职国际出具的《审计报告》，发行人 2019 年度至 2021 年度的净利润分别为 5,119.31 万元、11,062.57 万元和 20,505.32 万元，利息保障倍数分别为 392.99 倍、276.41 倍和 120.65 倍，经营情况良好，且拥有规模较大的可自由支配的货币资金，具备偿还相关贷款的能力。此外，发行人严格按照合同约定用途使用贷款，未发生过贷款逾期及延迟付息的情况。

因此，发行人未能及时偿付贷款的可能性较小，预计不会出现发行人资产权属发生变更从而对生产经营造成重大不利影响的情形。

二、说明受让商标对发行人的重要程度、取得时间，出让方的基本情况，与发行人及相关方是否存在关联关系，相关转让是否存在纠纷或潜在纠纷

（一）发行人及其子公司受让商标的情况

公司自有品牌产品的商标为发行人所有，自有商标提升了发行人产品的辨识度，有利于自有品牌产品的销售与推广。为了快速建立品类丰富的自有品牌体系，发行人结合战略发展需要，通过受让和自主申请相结合的方式获取商标。截至 2022 年 3 月 31 日，发行人及其子公司受让商标共计 260 件，受让商标具体情况及其取得时间详见“附件一：受让商标情况”。

（二）受让商标对发行人的重要程度

发行人受让商标均为发行人经营活动所需，主要作用包括：（1）部分商标用于相关自有品牌产品的销售与推广，如发行人受让的“乐赛仙”“善举”“科大利民”等商标，已具备一定的市场知名度；（2）部分商标是基于防御需要，或者作为储备商标，为发行人业务经营发展提供保障。

报告期各期，发行人主营业务收入按商标区分的情况如下：

单位：万元

商标	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	主营业务收入金额	占比	主营业务收入金额	占比	主营业务收入金额	占比
乐赛仙	79,844.86	37.28%	63,627.64	34.48%	48,863.64	50.85%
善举	63,500.91	29.65%	42,268.47	22.91%	21,577.08	22.45%
科大利民	11,477.42	5.36%	18,518.32	10.04%	6,662.63	6.93%
状元娃	9,782.11	4.57%	5,058.14	2.74%	2,253.34	2.34%
芽培	7,638.19	3.57%	6,873.36	3.72%	6,714.55	6.99%
百岁友	6,351.71	2.97%	4,194.50	2.27%	1,351.87	1.41%
草本至尊	4,901.03	2.29%	2,789.55	1.51%	582.63	0.61%
佐安达	4,486.91	2.10%	1,745.38	0.95%	118.40	0.12%
哥白尼	3,184.42	1.49%	1,729.68	0.94%	500.23	0.52%
尚划算	3,003.33	1.40%	4,242.65	2.30%	21.58	0.02%
初心	2,980.62	1.39%	2,391.13	1.30%	738.67	0.77%
百岁爱	2,945.80	1.38%	1,077.87	0.58%	7.01	0.01%
贝乐欢	1,438.34	0.67%	797.74	0.43%	287.73	0.30%
爱仁堂	1,252.89	0.59%	-	-	-	-
纤如意	987.70	0.46%	204.94	0.11%	-	-
正官堂	368.45	0.17%	4.52	0.002%	-	-
优福思乐	319.10	0.15%	-	-	-	-
佐安堂	204.78	0.10%	187.40	0.10%	202.64	0.21%
其他	9,497.26	4.43%	28,812.82	15.61%	6,219.76	6.47%
合计	214,165.81	100.00%	184,524.10	100.00%	96,101.75	100.00%

注：其他包括少部分自有品牌商标以及非自有品牌商标，2020 年金额较高主要原因为口罩业务收入金额较高影响所致。

（三）出让方的基本情况，与发行人及相关方的关联关系，相关转让不存在纠纷或潜在纠纷

“乐赛仙”商标（注册号：第 4131418 号）的出让方江璘为发行人实际控制人、董事长兼总经理。除此之外，受让商标的出让方与发行人及其控股股东、实际控制人、发行人的董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员、发行人直接或间接控制的公司以及为发行人本次发行并上市项目服务的中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员不存在关联关系，相关转让不存在纠纷或潜在纠纷。出让方的基本情况详见“附件二：受让商标出让方的基本情况”。

三、说明发行人独占许可使用的商标背景及使用原因，相关商标所涉产品的销售金额及占比情况，许可到期后是否可以续期，若无法续期对发行人的影响；公司将部分注册商标许可他人使用的原因及合理性

（一）说明发行人独占许可使用的商标背景及使用原因，相关商标所涉产品的销售金额及占比情况，许可到期后是否可以续期，若无法续期对发行人的影响

1、发行人独占许可使用的商标背景及使用原因

发行人收购六谷大药房时，出于品牌保护和防御的需要，与交易对手湖南金六谷药业有限公司约定，由六谷大药房不可撤销地无偿永久独占许可使用相关六谷商标，并在商标局进行备案。相关被独占许可使用的商标具体如下：

序号	许可人	被许可人	许可商标	注册号	分类	有效期至	许可期限	核定服务项目
1	湖南金六谷药业有限公司	六谷大药房		5980786	5	2030/1/20	2020/1/4-2030/1/20	0501，人用药；针剂；片剂；水剂；膏剂；中药成药；胶丸；药酒；药茶；消毒剂
2	湖南金六谷药业有限公司	六谷大药房			35	2032/7/13	见注 2	3507，会计
3	湖南金六谷药业有限公司	六谷大药房	六谷	32186105	35	2029/6/6	2020/1/4-2029/6/6	3501、3502、3503、3504、3506、3507，广告；特许经营的商业管理；替他

序号	许可人	被许可人	许可商标	注册号	分类	有效期至	许可期限	核定服务项目
								人推销；人事管理咨询；复印服务；会计
4	湖南金六谷药业有限公司	六谷大药房	陆谷	6981614	35	2030/8/13	2020/1/4-2030/8/13	3501、3502、3503、3504、3506，电视广告；饭店商业管理；广告；进出口代理；开发票；拍卖；商业询价；特许经营的商业管理；替他人推销职业介绍所
5	湖南金六谷药业有限公司	六谷大药房		9309854	44	2032/6/13	见注 2	4401，疗养院

注 1：上述第 2 项和第 5 项注册商标的核定服务项目均不涉及药品零售或批发服务。

注 2：第 2、5 项注册商标的许可期限已到期，发行人正与湖南金六谷药业有限公司协商办理许可备案，延长许可期限。

收购完成后，发行人结合业务发展规划和门店推广宣传的需要，对六谷大药房的门店标识及商标进行了重新设计，未继续使用六谷大药房在收购之前使用的标识图标及商标。



截至本问询回复出具日，六谷大药房主要使用的商标为“ 六谷大药房”，该商标由发行人自主设计完成，六谷大药房于 2020 年 5 月 20 日向商标局提交申请，并于 2021 年 8 月 21 日完成注册。截至本问询回复出具日，六谷大药房拥有的主要注册商标如下：

序号	权利人	商标	注册号	分类	核定服务项目	注册公告日

序号	权利人	商标	注册号	分类	核定服务项目	注册公告日
1	六谷大药房		46484947	35	3509, 药品零售或批发服务	2021/08/21
2	六谷大药房		12115898	35	3509, 药品零售或批发服务; 药用制剂零售或批发服务; 卫生制剂零售或批发服务	2015/03/21

综上，发行人被独占许可使用的商标，主要是六谷大药房在收购之时，基于品牌保护和防御的需要而取得的一项权利。截至本问询回复出具日，六谷大药房实际使用的商标为自主设计完成的注册商标，未使用被独占许可使用的商标。

2、许可到期后是否可以续期，若无法续期对发行人的影响

发行人被独占许可使用的商标中，注册号为 9309796、9309854 的商标有效期到期时间分别为 2022 年 7 月 13 日、2022 年 6 月 13 日，许可到期时间与有效期到期时间相同。许可到期后，如果湖南金六谷药业有限公司申请商标续展，发行人将按照收购协议的约定，要求湖南金六谷药业有限公司履行无偿永久独占许可授权使用商标证明续期，并在商标局进行备案的义务。

同时，由于发行人获得独占许可的商标，是在收购时为了品牌保护和防御的需要而取得的一项权利，未被发行人实际使用。因此，独占许可授权到期后无法续期不会对六谷大药房的业务造成重大不利影响。

（二）公司将部分注册商标许可他人使用的原因及合理性

发行人将自有商标许可生产企业使用，进行自有品牌产品的定制化生产，能够使发行人的客户和终端消费者快速识别发行人的产品，有利于发行人不断培育自身品牌，创造品牌价值，扩大其知名度和市场影响力，具备商业合理性。

四、说明受让取得的专利背景、转让方情况、价格、定价依据及公允性，受让的专利对发行人的重要性；转让方是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员存在关联关系或其他关系

（一）说明受让取得的专利背景、转让方情况、价格、定价依据及公允性，受让的专利对发行人的重要性

截至本问询回复出具日，发行人及子公司有五项受让取得的专利，具体情况如下：

1、“头孢羟肟钠晶体的制备方法”发明专利（专利号：ZL201910514759.4）

（1）受让取得的专利背景

因公司发展需要，恒昌新药购买与公司研发经营相关的知识产权。经协商一致，广州艾奇西医药科技有限公司（以下简称“广州艾奇西”）同意将其拥有的“头孢羟肟钠晶体的制备方法”的发明专利转让给恒昌新药。

（2）转让方情况

截至本问询回复出具日，广州艾奇西的基本情况如下：

名称	广州艾奇西医药科技有限公司
统一社会信用代码	914401015697593298
住所	广州市黄埔区神舟路 288 号 C 栋 1102 房、1103 房、1104 房、1105 房、1201 房、1301 房
法定代表人	林立东
注册资本	5,000 万元
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
经营范围	工程和技术研究和试验发展；医学研究和试验发展；工业酶制剂研发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；医疗设备租赁；健康咨询服务（不含诊疗服务）；企业管理；化妆品零售；卫生用品和一次性使用医疗用品销售；会议及展览服务；计算机及通讯设备租赁；机械设备租赁；办公设备租赁服务；专用化学产品制造（不含危险化学品）；专用化学产品销售（不含危险化学品）；合成材料制造（不含危险化学品）；药品生产；药品批发；药品进出口；货物进出口；技术进出口
成立日期	2011 年 1 月 31 日
营业期限	至无固定期限
股权结构	林立东持股 47%；黄伟东持股 37%；冯胜昔持股 10%；彭洪持股 6%

（3）受让专利的价格、定价依据及公允性、对发行人的重要性

2020 年 11 月 15 日，开元资产评估有限公司出具开元评报字[2020]937 号《恒昌（广州）新药研究有限公司拟收购专利资产市场价值资产评估报告》，确认截至评估基准日 2020 年 10 月 31 日，“头孢羟肟钠晶体的制备方法”专利所有权的市场价值评估值为 29.25 万元。2020 年 11 月 20 日，恒昌新药与广州艾奇西签署《专利权转让合同》，经协商一致，恒昌新药以 29 万元的对价受让广州艾奇西的上述发明专利。因此，上述转让价格系以评估价格为定价依据，并在双方协商一致的基础上确定，定价公允，不存在利益输送的情形。

截至本问询回复出具日，上述受让的发明专利目前尚未形成技术成果，对公司的生产经营无重大影响。

2、“一种盐酸二甲双胍缓释片及其制备方法”发明专利（专利号：ZL202010447301.4）

（1）受让取得的专利背景

2022 年 1 月，恒昌新药从上海普康药业有限公司（以下简称“普康药业”）受让取得盐酸二甲双胍缓释片（批准文号：H20050052）的上市许可持有人资格。根据双方签署的《药品上市许可（MAH）转让合同》，普康药业除了将上述药品的上市许可持有人转让给恒昌新药外，还需将该药品项下的研制原始资料、药品处方、生产工艺、质量标准、再注册资料和批件、新药证书、药物临床试验批件、知识产权、技术秘密等全部技术转让给恒昌新药。因此，恒昌新药依据上述合同约定受让取得了“一种盐酸二甲双胍缓释片及其制备方法”的发明专利。

（2）转让方情况

截至本问询回复出具日，普康药业的基本情况如下：

名称	上海普康药业有限公司
统一社会信用代码	91310112132317229N
住所	上海市闵行区陪昆路 200 号
法定代表人	郑嘉豪
注册资本	6,408 万元
企业类型	其他有限责任公司
经营范围	许可项目：第三类医疗器械经营；第二类医疗器械生产；食品经营；药品生产；药品批发；药品零售。（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：从事医药科技、食品科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询，商务信息咨询，会务服务，市场营销策划，第一类医疗器械批发及零售，第二类医疗器械批发及零售，日用口罩（非医用）生产，日用百货销售，化妆品批发，化妆品零售。（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）
成立日期	1993 年 9 月 14 日
营业期限	至无固定期限
股权结构	上海百草长生医药研发有限公司持股 95.32%；上海市医药学校持股 4.68%

(3) 受让专利的价格、定价依据及公允性、对发行人的重要性

2021 年 6 月 29 日，沃克森出具沃克森国际评报字[2021]第 1469 号《湖南恒昌医药集团股份有限公司拟购买上海普康药业有限公司技术类无形资产组合评估项目资产评估报告》，确认截至评估基准日 2020 年 12 月 31 日，普康药业技术类无形组合资产（即盐酸二甲双胍缓释片的药品生产技术及药品注册证）的市场价值评估值为 808.46 万元。2021 年 7 月 15 日，恒昌新药与普康药业签署《药品上市许可（MAH）转让合同》，经协商一致，恒昌新药以 800 万元的对价受让普康药业的盐酸二甲双胍缓释片的上市许可持有人资格（包括但不限于研制原始资料、药品处方、生产工艺、质量标准、再注册资料和批件、新药证书、药物临床试验批件、知识产权、技术秘密等全部技术）。因此，发行人受让的“一种盐酸二甲双胍缓释片及其制备方法”的发明专利是药品研发过程中所形成的专利技术，是发行人购买的药品注册批件所包含的相关知识产权。发行人受让专利并未单独定价，发行人购买上述药品注册批件的转让价格系以评估价格为定价依据，并在双方协商一致的基础上确定，定价公允，不存在利益输送的情形。

截至本问询回复出具日，上述受让的发明专利目前未投入药品生产，对公司的生产经营暂无重大影响。

3、“包装盒（蒲地蓝消炎片 45 片）”（专利号：ZL201930229773.0）、“包装盒（蒲地蓝消炎片 52 片）”（专利号：ZL201930229915.3）

(1) 受让取得的专利背景

哈尔滨市龙生北药生物工程股份有限公司（以下简称“龙生北药”）系发行人的供应商，恒昌医药独家代理销售龙生北药生产的蒲地蓝消炎片（规格：0.6g*13 片*4 板/0.6g*45 粒）。根据协议约定，上述规格产品的包装由恒昌医药设计，恒昌医药拥有其自主知识产权。在双方合作过程中，龙生北药未经设计人恒昌医药的同意，自行申请了上述包装的外观设计专利。后经双方协商一致，龙生北药将上述专利无偿转让给恒昌医药。

(2) 转让方情况

截至本问询回复出具日，龙生北药的基本情况如下：

名称	哈尔滨市龙生北药生物工程股份有限公司
统一社会信用代码	91230199749530695E
住所	哈尔滨经开区南岗集中区长江路 368 号管理大厦 1512 室
法定代表人	王满玉
注册资本	5,640 万元
企业类型	股份有限公司（非上市、自然人投资或控股）
经营范围	按药品生产许可证从事：合剂（口服液）颗粒剂，口服溶液剂，片剂，硬胶囊剂，糖浆剂（含中药提取），提取物（北豆根提取物、黄芩提取物），中药饮片；煮（油）的生产（有效期至 2020 年 12 月 31 日）；按食品生产许可证从事：饮料，糖果制品，茶叶及相关制品，保健食品，其他食品的生产（有效期至 2020 年 12 月 28 日）；食品生产经营。生产保健用品（非药品）；收购农副产品（不含粮油）；食用菌技术开发；经销：包装材料、塑料制品、纸制品、医疗器械、日用消毒品（不含易燃易爆品、危险品、剧毒品）、电子产品、家用电器、机械设备、卫生用品、日用品、环境保护专用设备；环境保护监测；污水处理。
成立日期	2003 年 8 月 15 日
营业期限	至无固定期限
股权结构	王满玉持股 40.78%；黑龙江省融正投资有限公司持股 35.46%；王国志持股 12.41%；黑龙江省科力高科产业投资有限公司持股 11.35%

（3）受让专利的价格、定价依据及公允性、对发行人的重要性

本次外观设计专利的无偿转让系发行人与龙生北药协商一致以及发行人维护自身合法知识产权的结果，定价公允合理，不存在利益输送的情形。

发行人受让的外观设计专利为发行人为自有品牌产品设计的药品包装盒，该专利有利于促进相关自有品牌产品的商业推广、品牌形象维护，防止产品包装外观被模仿假冒，对发行人的持续经营无重大影响。

4、“包装盒（风湿定胶囊）”（专利号：ZL202130019471.8）

（1）受让取得的外观设计专利背景

郑州韩都药业集团有限公司（以下简称“韩都药业”）系发行人的供应商，恒昌医药代理销售韩都药业的风湿定胶囊。上述产品的包装由恒昌医药设计，恒昌医药拥有其自主知识产权。在双方合作的过程中，韩都药业未经设计人恒昌医药的同意，自行申请了上述包装的外观设计专利。后经双方协商一致，韩都药业将上述专利无偿转让给恒昌医药。

（2）转让方情况

截至本问询回复出具日，韩都药业的基本情况如下：

名称	郑州韩都药业集团有限公司
统一社会信用代码	91410184719125269A
住所	新郑市新村镇新密铁路南侧 107 国道东侧
法定代表人	凡天配
注册资本	5,000 万元
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
经营范围	生产：硬胶囊剂、片剂、颗粒剂（含中药前处理及提取）
成立日期	1997 年 9 月 27 日
营业期限	2003 年 11 月 29 日至 2023 年 11 月 28 日
股权结构	周遂成持股 95.06%；周永智持股 4.84%；高国治持股 0.10%

（3）受让专利的价格、定价依据及公允性、对发行人的重要性

本次外观设计专利的无偿转让系发行人与韩都药业协商一致以及发行人维护自身合法知识产权的结果，定价公允合理，不存在利益输送的情形。

发行人受让的外观设计专利为发行人为自有品牌产品设计的药品包装盒，该专利有利于促进相关自有品牌产品的商业推广、品牌形象维护，防止产品包装外观被模仿假冒，对发行人的持续经营无重大影响。

（二）转让方是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员存在关联关系或其他关系

恒昌新药的少数股东林立东持有广州艾奇西 47%的股权，并担任广州艾奇西的执行董事兼总经理，林立东的配偶冯胜昔持有广州艾奇西 10%的股权。除此之外，转让方与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员不存在关联关系或其他关系。

五、说明发行人现有的商标与专利技术是否存在权属纠纷；是否存在他人仿冒发行人商标的侵权纠纷，如存在，请说明相关情况并分析对发行人的影响；发行人是否存在使用他人商标或专利技术的情形，如存在，请说明是否构成侵权行为及对发行人的影响

（一）说明发行人现有的商标与专利技术是否存在权属纠纷

截至 2022 年 3 月 31 日，发行人已取得的注册商标共计 653 件，具体情况详见招股说明书之“附件二：公司及其子公司拥有的商标情况”。

截至 2022 年 5 月 31 日，发行人已取得 47 项专利，其中发明专利 2 项，外观设计专利 45 项，具体情况如下：

序号	专利权人	类别	专利名称	专利号	申请日	取得方式
1	恒昌医药	外观设计	包装盒（舒筋活血片）	ZL201730418565.6	2017/8/22	申请取得
2	恒昌医药	外观设计	包装盒（蒲地蓝消炎片 45 片）	ZL201930229773.0	2019/5/13	受让取得
3	恒昌医药	外观设计	包装盒（蒲地蓝消炎片 52 片）	ZL201930229915.3	2019/5/13	受让取得
4	恒昌医药	外观设计	体测秤	ZL201930599977.3	2019/10/29	受让取得
5	恒昌医药	外观设计	川贝枇杷胶囊包装盒	ZL202030249503.9	2020/5/18	申请取得
6	恒昌医药	外观设计	包装盒（西咪替丁片）	ZL202030249504.3	2020/5/18	申请取得
7	恒昌医药	外观设计	阿司匹林肠溶片包装盒	ZL202030249505.8	2020/5/18	申请取得
8	恒昌医药	外观设计	多潘立酮片包装盒	ZL202030271187.5	2020/5/29	申请取得
9	恒昌医药	外观设计	包装盒（复方金银花颗粒）	ZL202030346504.5	2020/6/22	申请取得
10	恒昌医药	外观设计	包装盒（益气养血口服液）	ZL202030342593.6	2020/6/28	申请取得
11	恒昌医药	外观设计	包装盒（赖氨酸磷酸氢钙颗粒）	ZL202030349209.5	2020/6/28	申请取得
12	恒昌医药	外观设计	包装盒（风湿定胶囊）	ZL202130019471.8	2021/1/12	受让取得
13	恒昌医药	外观设计	包装盒（连翘败毒丸）	ZL202130792096.0	2021/11/24	申请取得
14	恒昌医药	外观设计	包装盒（维生素 E 软胶囊[天然型]）	ZL202130792097.5	2021/11/24	申请取得
15	恒昌医药	外观设计	包装盒（吡达帕胺片）	ZL202130792070.6	2021/11/24	申请取得

序号	专利权人	类别	专利名称	专利号	申请日	取得方式
16	恒昌医药	外观设计	包装盒（感冒灵胶囊）	ZL202130812365.5	2021/12/1	申请取得
17	恒昌医药	外观设计	包装盒（糠酸莫米松乳膏）	ZL202130812364.0	2021/12/1	申请取得
18	恒昌医药	外观设计	包装盒（脑络通胶囊）	ZL202130840226.3	2021/12/15	申请取得
19	恒昌医药	外观设计	包装盒（碳酸钙 D3 咀嚼片）	ZL202130840171.6	2021/12/15	申请取得
20	恒昌医药	外观设计	包装盒（感冒灵颗粒）	ZL202130840175.4	2021/12/15	申请取得
21	恒昌医药	外观设计	包装盒（甲钴胺片）	ZL202130840173.5	2021/12/15	申请取得
22	恒昌医药	外观设计	包装盒（维生素 E 软胶囊[天然型]）	ZL202130840174.X	2021/12/15	申请取得
23	恒昌医药	外观设计	包装盒（吲达帕胺片）	ZL202130840172.0	2021/12/15	申请取得
24	恒昌医药	外观设计	包装盒（黄连上清丸）	ZL202130840140.0	2021/12/15	申请取得
25	恒昌医药	外观设计	药品包装盒(六味地黄丸)	ZL202130857075.2	2021/12/24	申请取得
26	恒昌医药	外观设计	药品包装盒（非那雄胺分散片）	ZL202230010240.5	2022/1/8	申请取得
27	恒昌新药	发明	头孢羟肟酸钠晶体的制备方法	ZL201910514759.4	2019/6/14	受让取得
28	恒昌新药	发明	一种盐酸二甲双胍缓释片及其制备方法	ZL202010447301.4	2020/5/25	受让取得
29	恒昌医药	外观设计	包装盒（吲达帕胺片）	ZL202130792066.X	2021/11/24	申请取得
30	恒昌医药	外观设计	包装盒（复方丹参片）	ZL202130792068.9	2021/11/24	申请取得
31	恒昌医药	外观设计	包装盒（咽炎片）	ZL202130812362.1	2021/12/1	申请取得
32	恒昌医药	外观设计	包装盒（羧甲司坦颗粒）	ZL202130812386.7	2021/12/1	申请取得
33	恒昌医药	外观设计	药品包装盒（苯磺酸氨氯地平片）	ZL202230010251.3	2022/1/8	申请取得
34	恒昌医药	外观设计	药品包装盒（护肝片）	ZL202230010239.2	2022/1/8	申请取得
35	恒昌医药	外观设计	包装盒（小儿咽扁颗粒）	ZL202230128996.X	2022/3/14	申请取得
36	恒昌医药	外观设计	包装盒（碳酸钙 d3 咀嚼片）	ZL202230128978.1	2022/3/14	申请取得
37	恒昌医药	外观设计	包装盒（护肝片）	ZL202230128951.2	2022/3/14	申请取得
38	恒昌医药	外观设计	包装盒（参梅养胃颗粒）	ZL202230134670.8	2022/3/16	申请取得

序号	专利权人	类别	专利名称	专利号	申请日	取得方式
39	恒昌医药	外观设计	包装盒（复方丹参片）	ZL202230138768.0	2022/3/17	申请取得
40	恒昌医药	外观设计	包装盒（吡达帕胺片）	ZL202230141310.0	2022/3/18	申请取得
41	恒昌医药	外观设计	包装盒（吡达帕胺片）	ZL202230141309.8	2022/3/18	申请取得
42	恒昌医药	外观设计	包装盒（吡达帕胺片）	ZL202230141304.5	2022/3/18	申请取得
43	恒昌医药	外观设计	包装盒（柠檬味姜茶）	ZL202230149908.4	2022/3/22	申请取得
44	恒昌医药	外观设计	包装盒（红糖味姜茶）	ZL202230149895.0	2022/3/22	申请取得
45	恒昌医药	外观设计	包装盒（原味姜茶）	ZL202230149829.3	2022/3/22	申请取得
46	恒昌医药	外观设计	包装盒（护肝片）	ZL202230156781.9	2022/3/24	申请取得
47	恒昌医药	外观设计	包装盒	ZL202230156774.9	2022/3/24	申请取得

截至本问询回复出具日，发行人现有的商标与专利技术不存在权属纠纷。

（二）是否存在他人仿冒发行人商标的侵权纠纷，如存在，请说明相关情况并分析对发行人的影响

截至本问询回复出具日，发行人不存在他人仿冒发行人商标的侵权纠纷。

（三）发行人是否存在使用他人商标或专利技术的情形，如存在，请说明是否构成侵权行为及对发行人的影响

截至本问询回复出具日，发行人不存在使用他人专利技术的情形，存在使用他人商标的情形，所使用的商标的具体情况如下：

序号	许可人	被许可人	许可商标	注册号	分类	商标有效期至	许可期限
1	湖南金六谷药业有限公司	六谷大药房		5980786	5	2030/1/20	2020/1/4-2030/1/20
2	湖南金六谷药业有限公司	六谷大药房		9309796	35	2032/7/13	见注
3	湖南金六谷药业有限公司	六谷大药房	六谷	32186105	35	2029/6/6	2020/1/4-2029/6/6
4	湖南金六谷药业有限公司	六谷大药房	陆谷	6981614	35	2030/8/13	2020/1/4-2030/8/13

5	湖南金六谷药业有限公司	六谷大药房		9309854	44	2032/6/13	见注

注：第 2、5 项注册商标的许可期限已到期，发行人正与湖南金六谷药业有限公司协商办理许可备案，延长许可期限。

发行人使用他人的商标已取得商标持有人的合法授权，商标持有人已根据《中华人民共和国商标法》的规定进行商标使用许可备案，发行人使用上述商标的行为不构成侵权行为。除上述情况之外，发行人不存在使用他人商标或专利技术的情形。

根据发行人及子公司各主管市场监督管理部门出具的证明，发行人及子公司不存在因商标、专利等侵权行为而被市场监督管理部门予以处罚的情形。

根据长沙市开福区人民法院、长沙仲裁委员会出具的证明并经网络查询，发行人及子公司不存在因商标、专利等侵权行为而被他人主张要求承担侵权责任等的情形。

发行人注重知识产权保护，制定了《商标授权管理办法》《包装设计审批流程》等内部控制制度，对于产品的商标使用、包装设计等知识产权审核的流程进行规范化，严格监督和把控发行人经营过程中可能存在的风险。就发行人可能存在的“商标侵权及外包装设计风格”，公司已在招股说明书“重大事项提示”之“（五）商标侵权及外包装设计风格”中进行了风险披露。

六、说明发行人在委托生产模式下对核心技术采取的保密措施及执行情况，历史上及目前是否存在泄密情形

发行人子公司恒昌新药、江右制药均取得了《药品生产许可证》，具备药品上市许可持有人的资格，可以委托符合条件的药品生产企业生产。

截至本问询回复出具日，发行人已获取药品批件尚未通过委托生产模式实现药品销售。针对委托生产业务，发行人拟通过以下方式对药品研发成果进行保护：1、对存储相关研发成果的设备采取加密措施确保研发成果的安全；2、与委托生产企业签署《保密协议》，要求未经发行人事先书面授权，委托生产企业不得将合作过程中知悉和产生的信息泄露给任何第三方，如泄露则委托生产商需承担相应赔偿责任。发行人历史上及目前均不存在委托生产模式下药品研发成果的泄密情形。

七、核查过程及核查结论

（一）中介机构核查过程

保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

1、查阅了发行人的不动产权证，发行人与银行签署的授信额度合同、最高额抵押合同等文件，就相关事项访谈了发行人的财务总监，核查发行人抵押国有建设用地使用权的原因、期限、抵押获得的资金用途；

2、查阅了发行人的征信报告和天职国际出具的《审计报告》，核查发行人的偿债能力；

3、查阅了受让商标的注册证书、商标转让证明、转让合同、付款凭证，了解受让商标的基本信息、出让方和取得时间；

4、查阅了商标转让方的主体信息以及发行人出具的关于与商标出让方之间关联关系的说明，通过网络核查商标出让方的基本情况、与发行人及相关方的关联关系和纠纷情况；

5、查阅了受让专利的资质证书、专利转让合同、付款凭证等文件，了解受让专利的基本信息；

6、查阅了开元资产评估有限公司出具的开元评报字[2020]937号《资产评估报告》和沃克森出具的沃克森国际评报字[2021]第1469号《湖南恒昌医药集团股份有限公司拟购买上海普康药业有限公司技术类无形资产组合评估项目资产评估报告》，核查发行人受让发明专利的价格、定价依据及公允性；

7、查阅了专利转让方的主体信息，取得了发行人出具的说明，并通过网络查询了解专利转让方的基本情况以及专利转让方与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员的关联关系；

8、查阅了发行人现有商标、专利的资质证书等文件，了解发行人现有商标、专利的基本信息；

9、取得并查阅了发行人关于商标及专利无权属纠纷的说明、关于不存在他人仿冒商标侵权纠纷的说明、关于不存在使用他人专利技术、存在使用他人商标的说明，网络检索现有商标、专利的权属纠纷、侵权纠纷情况；

10、查阅了国家知识产权局出具的专利登记簿副本及商标档案，登录国家知识产权局中国商标网、中国及多国专利审查信息查询网站进行查询，核查发行人商标、专利的法律状态；

11、访谈了发行人的实际控制人，了解受让商标对发行人的重要程度、受让专利的背景以及对发行人的重要性；

12、取得了发行人就委托生产模式下的核心技术及采取的保密措施出具的说明文件，并对发行人的相关负责人进行了访谈，核查发行人在委托生产模式下对核心技术采取的保密措施以及执行情况。

（二）中介机构核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人房产抵押获得的资金用于支付恒昌医药总部基地项目建设工程款；发行人未能及时偿付贷款的可能性较小，预计不会出现发行人资产权属发生变更从而对生产经营造成重大不利影响的情形；

2、发行人的受让商标主要用于相关自有品牌产品的销售与推广，为发行人经营所需。“乐赛仙”商标的出让方江璵系发行人的实际控制人、董事长兼总经理，除此之外，其他出让方与发行人及其控股股东、实际控制人、发行人的董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员、发行人直接或间接控制的公司以及为发行人本次发行并上市项目服务的中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员不存在关联关系；相关转让不存在纠纷或潜在纠纷；

3、发行人被独占许可使用的商标是在收购六谷大药房时为了品牌保护和防御的需要而取得的一项权利，未被发行人实际使用，独占许可授权到期后无法续期不会对六谷大药房的业务造成重大不利影响。公司基于经营需要将部分注册商标许可他人使用，具有商业合理性；

4、发行人受让取得的专利具备商业合理性，不存在利益输送的情形；恒昌新药的股东林立东持有转让方广州艾奇西 47%的股份，并担任其执行董事兼总经理，林立东的配偶冯胜昔持有广州艾奇西 10%的股权，除此之外，专利转让方与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、其他核心技术人员不存在关联关系或其他关系；

5、发行人现有的商标与专利技术不存在权属纠纷；不存在他人仿冒发行人商标的侵权纠纷；发行人不存在使用他人专利技术的情形；发行人使用他人的商标已取得商标持有人的合法授权，发行人使用上述商标的行为不构成侵权行为。截至本问询回复出具日，被授权使用的商标未被发行人实际使用，不会对发行人生产经营造成重大不利影响；

6、截至本问询回复出具日，发行人已获取药品批件尚未通过委托生产模式实现药品销售。在委托生产模式下，发行人拟通过对设备采用加密措施和签署保密条款的方式对相关药品研发成果进行保护。发行人历史上及目前均不存在委托生产模式下药品研发成果的泄密情形。

问题 6、关于股权收购

申报材料显示：

（1）发行人收购了和治恒昌、六谷大药房、超诺信息、药圣堂等企业 100% 的股权。其中，超诺信息为同一控制下的收购。（2）本次收购前，药圣堂公司已停产，主要资产为土地使用权及相关厂房建筑、机器设备及药品生产批件。

请发行人：

（1）逐一说明发行人收购上述企业的原因及必要性；与发行人业务的相关性及收购后的业务定位情况；结合收购前相关资产的财务数据，说明各项资产收购的定价依据及公允性，收购资金来源及实际支付情况、所收购资产和人员的实际转移情况，是否存在纠纷或权属不清的情形；交易对手方与发行人是否存在关联关系，是否为公司客户、供应商或拟进一步开展商业合作的对象。（2）资产收购中涉及的经营性资产和负债交割、劳动关系变更、资质获取与注销等程序是否合法合规，是否存在处罚风险；（3）说明药圣堂相关资产评估报告的主要内容、账面价值、评估方式、评估增值率以及药圣堂相关资产对发行人生产经营的作用，股权收购款项的最终用途。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、逐一说明发行人收购上述企业的原因及必要性；与发行人业务的相关性及收购后的业务定位情况；结合收购前相关资产的财务数据，说明各项资产收购的定价依据及公允性，收购资金来源及实际支付情况、所收购资产和人员的实际转移情况，是否存在纠纷或权属不清的情形；交易对手方与发行人是否存在关联关系，是否为公司客户、供应商或拟进一步开展商业合作的对象

（一）逐一说明发行人收购上述企业的原因及必要性

报告期内，发行人收购了和治恒昌、六谷大药房、超诺信息和药圣堂 100% 的股权，发行人相关收购行为具备商业合理性和必要性，具体分析如下：

1、2019 年 11 月，收购和治恒昌的原因及必要性

发行人经过多年的发展，其业务布局已逐步覆盖全国多数省市，但是由于发

行人当时的仓储中心在湖南长沙,对于北方地区市场的服务响应及业务辐射能力相对较弱。因此,2019年发行人拟于天津增设仓储中心,加强对北方地区市场的拓展。和治恒昌注册地位于天津市北辰经济开发区,拥有医药流通所需经营资质。公司为了满足业务快速发展的需求,决定直接收购和治恒昌100%股权。通过本次收购,公司缩短了北方地区市场配送时效,解决了公司北方地区客户的实际需求,本次收购具备商业合理性和必要性。

2、2020年1月,收购六谷大药房的原因及必要性

为进一步促进公司直供专销业务的发展,公司拟通过收购六谷大药房进入医药零售市场进行布局,通过直营店和加盟药店的宣传推广,为公司下游客户打造标杆样板,进一步增强客户与公司之间的黏性,巩固公司现有业务竞争壁垒,本次收购具备商业合理性和必要性。

3、2020年12月,收购超诺信息的原因及必要性

超诺信息主营业务为信息系统集成服务,发行人通过子公司六谷大药房收购超诺信息,可为六谷大药房提供信息系统支持服务,同时可避免同业竞争并解决了股权代持问题,本次收购具备商业合理性和必要性。

4、2021年11月,收购药圣堂的原因及必要性

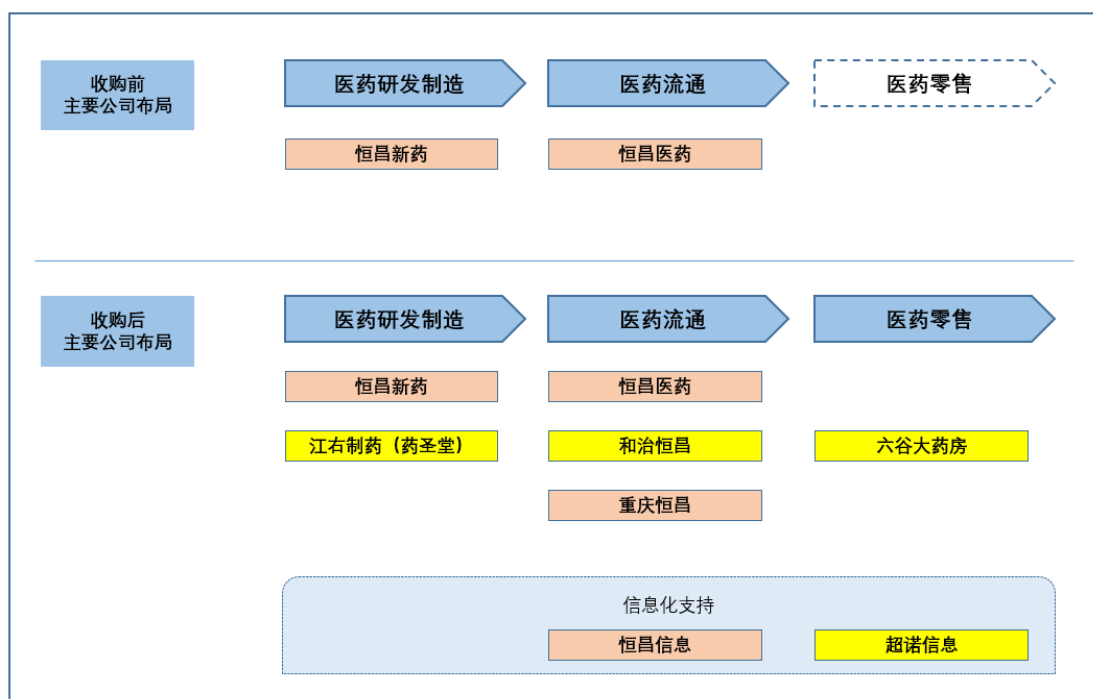
发行人作为医药流通企业,通过以自有品牌产品为核心的直供专销业务模式取得了快速的发展,在该业务模式下发行人的自有品牌产品的生产及供应需要与上游制药企业进行密切合作。

2019年12月国家开始正式实施药品上市许可持有人(MAH)制度,在此背景之下,发行人为加强经营品种供应的稳定性,避免自有品牌产品推广后丧失相关药品经营权,开始逐步有选择性地购买药品批件,同时准备向医药流通行业上游拓展,补足发行人医药生产领域的空白,强化发行人在产业链之中的优势地位,本次收购具备商业合理性和必要性。

(二)与发行人业务的相关性及收购后的业务定位情况

1、与发行人业务的相关性

收购前后,发行人主要公司布局对比情况如下:



注：发行人收购的公司已标黄。

和治恒昌、六谷大药房、超诺信息和药圣堂在业务上与发行人均密切相关，其中和治恒昌是发行人现有主营业务的区域拓展，六谷大药房是发行人现有业务的下游延伸，超诺信息为六谷大药房提供零售连锁药店的信息化支持，药圣堂是发行人现有业务的上游延伸。发行人的收购行为是以其现有业务为中心的拓展与延伸，符合发行人发展战略的实际需要，有利于提升发行人的综合竞争力。

2、收购后的业务定位情况

发行人在收购和治恒昌、六谷大药房、超诺信息和药圣堂之后，其业务定位情况如下：

公司名称	业务定位
和治恒昌	与发行人主营业务一致，收购后从事医药流通业务，主要覆盖北方地区业务，是发行人业务布局全国的重要子公司
六谷大药房	发行人业务的下游延伸，收购后进入医药零售市场进行布局，通过直营店和加盟药店的宣传推广，为公司下游客户打造标杆样板，进一步增强客户与公司之间的黏性，巩固公司现有业务竞争力
超诺信息	为发行人子公司六谷大药房提供零售药店的信息化支持
江右制药（药圣堂）	发行人业务的上游延伸，收购后拟从事药品生产业务

（三）结合收购前相关资产的财务数据，说明各项资产收购的定价依据及公允性，收购资金来源及实际支付情况、所收购资产和人员的实际转移情况，是否存在纠纷或权属不清的情形

报告期内，发行人所收购子公司和治恒昌、六谷大药房、超诺信息和药圣堂在收购前的主要财务数据如下：

单位：万元

公司名称	期间	总资产	净资产	营业收入	净利润
和治恒昌	2019年10月31日/ 2019年1-10月	152.20	-332.48	-	-332.48
六谷大药房	2019年12月31日/ 2019年度	61.62	11.41	769.79	-116.31
超诺信息	2020年10月31日/ 2020年1-10月	93.64	82.64	113.48	-9.32
药圣堂	2021年9月30日/ 2021年1-9月	2,842.13	2,842.13	0.50	-368.26

发行人收购子公司定价依据及公允性、收购资金来源及实际支付情况、所收购资产和人员的实际转移情况如下：

被收购公司	定价依据	收购资金来源	实际支付情况	资产和人员的实际转移情况
和治恒昌	根据湖南美好未来联合会计师事务所出具的《审计报告》[湘美好未来会审字（2019）19A31286号]，经协商，本次收购的交易对价最终为40.00万元	自有资金	支付完毕	工商变更登记已完成，相关资产及人员由和治恒昌承继
六谷大药房	根据湖南广信资产评估土地房地产估价事务所（普通合伙）出具的《湖南六谷大药房连锁有限公司因收购涉及的其股东全部权益资产评估报告》[湘广信评报字（2020）第0011号]，以2020年1月9日为评估基准日，六谷大药房因收购涉及的全部股东权益价值为272.20万元。经协商，本次收购的交易对价最终为271.31万元	自有资金	支付完毕	工商变更登记已完成，相关资产及人员由六谷大药房承继
超诺信息	根据开元资产评估有限公司出具的《湖南恒昌医药集团股份有限公司拟股权收购涉及的长沙超诺信息技术有限公司股东全部权益价值资产评估报告》[开元评报字（2020）835号]，以2020年10月31日为基准日，采用资产基础法评估，超诺信息股	自有资金	支付完毕	工商变更登记已完成，相关资产及人员由超诺信息承继

被收购公司	定价依据	收购资金来源	实际支付情况	资产和人员的实际转移情况
	东全部权益评估值为 201.00 万元。经协商，本次收购的交易价格为 200.00 万元			
药圣堂	根据中威正信（北京）资产评估有限公司出具的《药圣堂（湖南）制药有限公司股东全部权益市场价值评估项目资产评估报告》[中威正信评报字（2021）第 17016 号]，以 2021 年 9 月 30 日为评估基准日，采用资产基础法评估，药圣堂 100%股权的评估价值为 6,045.91 万元。经协商，本次收购的交易价格为 6,005.00 万元	自有资金	支付完毕	工商变更登记已完成，相关资产及人员由江右制药承继

发行人收购上述公司的交易对价主要参考收购前的审计报告或评估报告，并经双方友好协商确定，定价公允。发行人已按照协议约定，以自有资金支付了交易对价，相关工商变更登记手续均已办理完毕，涉及经营资质或者人员承继问题均已完成，发行人上述收购行为不存在纠纷或权属不清的情形。

（四）交易对手方与发行人是否存在关联关系，是否为公司客户、供应商或拟进一步开展商业合作的对象

发行人与股权收购的交易对手方的关系具体如下：

被收购主体	交易对手方	关联关系	是否为公司客户、供应商或拟进一步开展商业合作的对象
和治恒昌	天津和治广平药业有限公司	无关联关系	与和治恒昌存在租赁关系
六谷大药房	湖南金六谷药业有限公司	无关联关系	为公司的供应商
	刘畅怀	无关联关系	否
超诺信息	荆宇锋（江璿）	江璿为公司实际控制人	否
	曾丽（汪金城）	无关联关系	否
药圣堂	老百姓大药房连锁股份有限公司	无关联关系	否

注：收购超诺信息交易对手方中，荆宇锋系为发行人实际控制人江璿代持，曾丽系为汪金城代持。

发行人与超诺信息实际持股 55.00%的股东江璿存在关联关系，江璿是发行人的实际控制人。发行人子公司和治恒昌与天津和治广平药业有限公司存在租赁关系。发行人与湖南金六谷药业有限公司存在商业合作，发行人向湖南金六谷药业有限公司采购药品。

除上述情况之外，发行人与上述股权收购的交易对手方不存在其他关联关系，不存在交易对手方是发行人客户、供应商或拟进一步开展商业合作的对象。

二、资产收购中涉及的经营性资产和负债交割、劳动关系变更、资质获取与注销等程序是否合法合规，是否存在处罚风险

上述收购均为股权收购，不涉及经营性资产和负债交割、劳动关系变更、资质获取与注销等程序，不存在处罚风险。

三、说明药圣堂相关资产评估报告的主要内容、账面价值、评估方式、评估增值率以及药圣堂相关资产对发行人生产经营的作用，股权收购款项的最终用途

（一）药圣堂相关资产评估报告的主要内容、账面价值、评估方式、评估增值率

中威正信（北京）资产评估有限公司于 2021 年 10 月 16 日出具《药圣堂（湖南）制药有限公司股东全部股东权益市场价值评估项目资产评估报告》（中威正信评报字（2021）第 17016 号），评估基准日为 2021 年 9 月 30 日，本次评估情况具体如下：

1、评估主要内容

项目	内容
评估对象	药圣堂（湖南）制药有限公司股东全部权益的市场价值
评估范围	药圣堂（湖南）制药有限公司于评估基准日的全部资产及负债
评估基准日	2021 年 9 月 30 日
评估方法	药圣堂目前处于停产状态，未来收入及相关费用无法进行准确的预测及区间分摊，本次评估采用资产基础法评估
评估结论	药圣堂（湖南）制药有限公司全部权益于评估基准日 2021 年 9 月 30 日的市场价值评估值为 6,045.91 万元，评估增值 3,203.78 万元，评估增值 112.72%

2、评估结果

截至 2021 年 9 月 30 日，药圣堂各项资产及负债的账面价值及评估价值情况如下：

单位：万元

项目	账面价值	评估价值	增减值	增值率%
	B	C	D=C-B	E=D/B×100%
流动资产	0.94	0.94	-	-
非流动资产	2,841.19	6,044.97	3,203.78	112.76
固定资产	2,554.93	3,984.33	1,429.40	55.95
无形资产	286.25	2,060.64	1,774.39	619.87
其中：土地使用权	286.25	1,674.47	1,388.22	484.97
资产总计	2,842.13	6,045.91	3,203.78	112.72
负债总计	-	-	-	-
净资产（所有者权益）	2,842.13	6,045.91	3,203.78	112.72

本次评估净资产的增值率为 112.72%，主要原因是：（1）房屋建筑物评估增值，增值原因为企业房屋折旧年限与经济寿命年限不一致且房屋造价有所提高所致。（2）土地使用权评估增值，增值原因包括：①委估土地使用权中的宗地为 2004 年取得，土地取得成本相对较低，而近些年来，地价呈稳步上升趋势，故形成评估增值；②被评估单位对委估土地使用权的原始账面价值进行了摊销，形成评估增值。（3）机器设备评估增值，增值原因为部分设备实际使用经济寿命与企业折旧年限存在差异致使机器设备增值，设备市场价格有所下降致使电子设备评估减值共同所致。

（二）药圣堂相关资产对发行人生产经营的作用

发行人在收购药圣堂之时，其主要资产包括固定资产、无形资产，其中固定资产主要为房屋建筑物、医药生产设备及配套设备等，无形资产主要为土地使用权、药品批件，是医药生产企业需要具备的基础性资产。

发行人为了进一步加强经营品种供应的稳定，开始布局上游药品生产企业，发行人通过收购药圣堂，实现了向医药生产业务延伸的战略需要，对公司生产经营的持续稳定发展具有积极的推动作用。

（三）股权收购款项的最终用途

经核查，老百姓大药房连锁股份有限公司收到上述药圣堂股权收购款项均用于自身的日常经营。

四、核查过程及核查结论

（一）中介机构核查过程

保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

1、访谈发行人的销售负责人以及财务负责人，了解收购和治恒昌、六谷大药房、超诺信息和药圣堂的原因，各公司与发行人业务的相关性及收购后的业务定位，收购资金来源情况，资产和人员的实际转移情况，未来开展商业合作的安排；

2、获取收购前和治恒昌、六谷大药房、超诺信息和药圣堂的主要财务数据、收购时的审计报告或者评估报告、收购款项的支付凭证，相关公司的工商变更登记文件；

3、查询发行人的采购明细、销售明细，核查客户、供应商之中是否存在被收购公司的交易对手方；

4、取得主管部门出具的有关违法违规证明文件，核查相关资质证书文件；

5、访谈老百姓大药房连锁股份有限公司相关负责人，了解其取得股权收购款项的具体用途情况。

（二）中介机构核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人收购上述公司均为以现有业务为中心的拓展与延伸，相关收购行为具备商业合理性和必要性，符合发行人发展战略的实际需要。交易定价参考交易标的收购前的审计报告或评估报告并经双方协商确定，定价公允；发行人已按照协议约定，以自有资金支付了交易对价，交易标的相关工商变更登记手续均已办理完毕，涉及经营资质或者人员承继事项均已完成，不存在纠纷或权属不清的情形；发行人与超诺信息实际持股 55.00%的股东江璚存在关联关系，江璚是发行人的实际控制人；发行人与和治广平、湖南金六谷药业有限公司存在商业合作，其合作均具有商业合理性；除上述情况之外，发行人与上述股权收购的交易对手方不存在其他关联关系，不存在交易对手方是发行人客户、供应商或拟进一步开展商业合作的对象的情形；

2、收购标的均不涉及经营性资产和负债交割、劳动关系变更、资质获取与注销等程序，不存在处罚风险；

3、药圣堂资产评估报告采用资产基础法进行评估，主要资产为土地使用权、房屋建筑物以及机器设备，评估增值率 112.72%；发行人通过收购药圣堂，实现了向医药生产业务延伸的战略需要，对公司生产经营的持续稳定发展具有积极的推动作用；老百姓收到的药圣堂股权收购款项均用于自身的日常经营。

问题 7、关于注销、转让公司

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人存在注销子公司佐安堂大药房及其子公司、贵州六谷大药房连锁有限公司的情况。（2）报告期内，发行人实际控制人注销了 3 家公司。

请发行人：

（1）说明发行人在对外收购药房的同时注销同类公司的原因及合理性；注销公司的基本情况、主要财务数据、与发行人业务的关系，注销程序的合法合规性，是否存在被处罚或重大违法违规行为情形；相关资产、负债、人员及业务的处置情况，是否存在纠纷或潜在纠纷；（2）实际控制人及关系密切的家庭成员曾经控制/持股的公司与发行人是否存在重合的客户、供应商，如有，请披露具体情况。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、说明发行人在对外收购药房的同时注销同类公司的原因及合理性；注销公司的基本情况、主要财务数据、与发行人业务的关系，注销程序的合法合规性，是否存在被处罚或重大违法违规行为情形；相关资产、负债、人员及业务的处置情况，是否存在纠纷或潜在纠纷

（一）说明发行人在对外收购药房的同时注销同类公司的原因及合理性

报告期内，发行人收购六谷大药房并注销子公司佐安堂大药房及其子公司、贵州六谷大药房连锁有限公司的原因及合理性如下：

2019 年，公司拟开展零售连锁业务，但子公司佐安堂大药房未取得《商业特许经营企业》资质，短期内无法开展加盟业务。为尽快布局医药零售连锁业务，发行人收购了具备相应资质的六谷大药房 100%股权，同时注销佐安堂大药房及其下属子公司。

贵州六谷大药房连锁有限公司系发行人为扩展省外零售连锁业务而设立的

公司。后因发行人发展战略调整，集中精力发展省内零售连锁业务，注销了贵州六谷大药房连锁有限公司。

综上，发行人在收购六谷大药房的同时注销同类公司，系快速布局零售连锁业务以及业务发展战略调整的需要，具有合理性。

（二）注销公司的基本情况、主要财务数据、与发行人业务的关系，注销程序的合法合规性，是否存在被处罚或重大违法违规情形；相关资产、负债、人员及业务的处置情况，是否存在纠纷或潜在纠纷

1、注销公司的基本情况、主要财务数据、与发行人业务的关系

（1）湖南佐安堂大药房连锁有限公司

名称	湖南佐安堂大药房连锁有限公司			
统一社会信用代码	91430121352819562C			
法定代表人	江璵			
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股的法人独资）			
住所	长沙市开福区沙坪街道中青路 1048 号山河医药健康产业园标准厂房 16 栋 201、202、301-308			
注册资本	1,000 万元			
成立日期	2015 年 9 月 2 日			
经营范围	医药及医疗器材、纺织、服装及日用品、家用电器及电子产品、办公设备、体育用品及器材、营养和保健食品、进口食品、非酒精饮料及茶叶、粮油的零售；食品、特殊医学用途配方食品、婴幼儿配方乳粉、乳制品、米粉、农产品、酒剂（含中药提取）的销售；会议、展览及相关服务；门诊部（限分支机构）。（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）			
注销时间	2021 年 4 月 19 日			
主要财务数据 （单位：万元）	项目	2018 年/2018 年 12 月 31 日	2019 年/2019 年 12 月 31 日	2020 年/2020 年 12 月 31 日
	营业收入	-	0.97	437.77
	净资产	18.96	136.87	73.89
	净利润	-33.29	-182.09	-102.98
与发行人的业务关系	为发行人的全资子公司，主要从事医药零售业务			

（2）佐安堂大药房（江苏）有限公司

名称	佐安堂大药房（江苏）有限公司
统一社会信用代码	91320115MA1YQQ4833

法定代表人	江璘	
企业类型	有限责任公司（非自然人投资或控股的法人独资）	
住所	南京市江宁区迎翠路7号1幢中关村软件园321室（江宁开发区）	
注册资本	1,000 万元	
成立日期	2019 年 7 月 18 日	
经营范围	药品、医疗用品及器材、保健用品及器材、保健食品、初级农产品、水产品、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）	
注销时间	2020 年 8 月 17 日	
主要财务数据 (单位：万元)	项目	2020 年 1-5 月/2020 年 5 月 31 日
	营业收入	-
	净资产	-
	净利润	-
与发行人的业务关系	为佐安堂大药房的全资子公司，报告期内未开展实际经营业务	

(3) 天津佐安堂大药房连锁有限公司

名称	天津佐安堂大药房连锁有限公司	
统一社会信用代码	91120113MA06R5QRXN	
法定代表人	江璘	
企业类型	有限责任公司（法人独资）	
住所	天津市北辰区天津北辰经济开发区医药医疗器械工业园腾旺道 22 号	
注册资本	200 万元	
成立日期	2019 年 7 月 31 日	
经营范围	药品、二类医疗器械、食品、保健食品销售。（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）	
注销时间	2020 年 7 月 16 日	
主要财务数据 (单位：万元)	项目	2020 年 1-5 月/2020 年 5 月 31 日
	营业收入	-
	净资产	-
	净利润	-
与发行人的业务关系	为佐安堂大药房的全资子公司，报告期内未开展实际经营业务	

(4) 广西佐安堂大药房有限公司

名称	广西佐安堂大药房有限公司
统一社会信用代码	91450100MA5P1ELY4F

法定代表人	江璵	
企业类型	有限责任公司（非自然人投资或控股的法人独资）	
住所	南宁市高华路2号正鑫科技园高层厂房105号房	
注册资本	200 万元	
成立日期	2019 年 8 月 27 日	
经营范围	药品、保健食品（以上两项凭许可证在有效期内经营，具体项目以审批部门批准的为准）、医疗用品及器材（涉及许可证的凭许可证在有效期内经营，具体项目以审批部门批准的为准）的零售。（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。）	
注销时间	2020 年 8 月 26 日	
主要财务数据 (单位：万元)	项目	2020 年 1-6 月/2020 年 6 月 30 日
	营业收入	-
	净资产	-
	净利润	-
与发行人的业务关系	为佐安堂大药房的全资子公司，报告期内未开展实际经营业务	

(5) 贵州六谷大药房连锁有限公司

名称	贵州六谷大药房连锁有限公司	
统一社会信用代码	91520115MAAJN4MK22	
法定代表人	漆合钢	
企业类型	有限责任公司（非自然人投资或控股的法人独资）	
住所	贵州省贵阳市观山湖区金华镇贵州三汇物流园二期 2#楼 1-8、9、10、17、18、19	
注册资本	200 万元	
成立日期	2020 年 5 月 21 日	
经营范围	法律、法规、国务院决定规定禁止的不得经营；法律、法规、国务院决定规定应当许可（审批）的，经审批机关批准后凭许可（审批）文件经营；法律、法规、国务院决定规定无需许可（审批）的，市场主体自主选择经营。（销售：药品、食品、纺织品、服装及日用品、医疗器械、家用电器、电子产品、体育用品及器材、办公用品、卫生消毒用品（危险品除外）、五金、家具、装饰材料、农产品；会议、展览展示服务；中药推广；医药信息咨询；市场调研；市场营销策划；品牌营销策划及推广；商品信息咨询。（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）	
注销时间	2020 年 9 月 11 日	
主要财务数据 (单位：万元)	项目	2020 年 1-7 月/2020 年 7 月 31 日
	营业收入	-
	净资产	-
	净利润	-

与发行人的业务关系	为六谷大药房的全资子公司，报告期内未开展实际经营业务

2、上述企业注销程序的合法合规性、相关资产、负债、人员及业务的处置

序号	公司名称	注销程序的合法合规性	相关资产、负债、人员及业务的处置情况
1	佐安堂大药房	2021年3月19日，佐安堂大药房通过国家企业信用信息公示系统向社会公告拟申请简易注销登记及投资人承诺等信息，公告期自2021年3月19日至2021年4月8日。 2021年3月24日，国家税务总局长沙市开福区税务局出具捞刀河所税 税企清（2021）478号《清税证明》，证明佐安堂大药房所有税务事项均已结清。 2021年4月19日，长沙市开福区市场监督管理局出具（开福）登记内简注核字（2021）第8893号《准予简易注销登记通知书》，准予佐安堂大药房简易注销登记。	资产：公司注销时，生产经营涉及的资产已转让给六谷大药房，资产中剩余的货币资金向股东分配； 负债：公司注销时，相关负债已清偿，不存在未了结的债权债务或纠纷； 人员：公司注销时不存在员工，不涉及人员处置； 业务：公司注销前相关业务已终止，不存在纠纷或潜在纠纷。
2	佐安堂大药房（江苏）有限公司	2020年6月11日，佐安堂大药房（江苏）有限公司通过国家企业信用信息公示系统向社会公告拟申请简易注销登记及投资人承诺等信息，公告期自2020年6月11日至2020年7月25日。 2020年6月11日，国家税务总局南京江宁经济技术开发区税务局出具宁经税 税企清（2020）66458号《清税证明》，证明佐安堂大药房（江苏）有限公司所有税务事项均已结清。 2020年8月17日，江宁开发区行政审批局出具（01210311-1）公司注销[2020]第08170009号《公司准予注销登记通知书》，核准佐安堂大药房（江苏）有限公司注销登记。	因公司设立后一直未开展实际经营业务，股东未实际缴纳出资，没有形成资产和业务收益，并且公司无专职人员，故不存在主要资产、人员去向问题。
3	天津佐安堂大药房连锁有限公司	2020年5月29日，天津佐安堂大药房连锁有限公司通过国家企业信用信息公示系统向社会公告拟申请简易注销登记及投资人承诺等信息，公告期自2020年5月29日至2020年7月13日。 2020年5月29日，国家税务总局天津市北辰区税务局出具津辰税 税企清（2020）5802号《清税证明》，证明天津佐安堂大药房连锁有限公司所有税务事项均已结清。 2020年7月28日，天津市北辰区市场监督管理局出具工商企销字（[2020]）第号《私营公司注销登记核准通知书》，批准天津佐安堂大药房连锁有限公司注销登记。	
4	广西佐安堂大药房有限公司	2020年6月22日，广西佐安堂大药房有限公司通过国家企业信用信息公示系统向社会公告了注销事项。 2020年7月14日，国家税务总局南宁市税务局出具南高税 税企清（2020）21667号《清税证明》，证明广西佐安堂大药房有限公司所有税务事项均已结清。	

序号	公司名称	注销程序的合法合规性	相关资产、负债、人员及业务的处置情况
	公司	2020年8月26日，南宁市工商行政管理局高新技术产业开发区分局出具（南）登记企销字[2020]第5133号《准予注销登记通知书》，准予广西佐安堂大药房有限公司注销登记。	
5	贵州六谷大药房连锁有限公司	2020年7月28日，贵州六谷大药房连锁有限公司通过国家企业信用信息公示系统向社会公告拟申请简易注销登记及投资人承诺等信息，公告期自2020年7月28日至2020年8月16日。 根据发行人的说明，贵州六谷大药房未办理税务登记，因此不涉及税务注销。 2020年9月11日，观山湖区市场监督管理局出具（观）销字[2020]第1227号《准予注销登记通知书》，准予贵州六谷大药房连锁有限公司注销登记。	

3、注销公司是否存在被处罚或重大违法违规行为情形，是否存在纠纷或潜在纠纷

报告期内，该等注销公司不存在被处罚或重大违法违规行为情形，不存在纠纷或潜在纠纷。

二、实际控制人及关系密切的家庭成员曾经控制/持股的公司与发行人是否存在重合的客户、供应商，如有，请披露具体情况

报告期内，发行人实际控制人及其关系密切的家庭成员曾经控制或持股的公司（除发行人及其合并报表范围内的子公司）与发行人不存在重合的客户、供应商，不存在为发行人承担成本费用、利益输送的情形。

三、核查过程及核查结论

（一）中介机构核查过程

保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

1、取得了发行人出具的说明文件，了解发行人对外收购药房的同时注销同类公司的原因及合理性；

2、查阅了注销公司的工商档案资料、注销文件资料、财务报表，了解注销公司的基本情况、主要财务数据、与发行人业务的关系、注销程序的合法合规性；

3、查阅了注销公司主管部门出具的相关证明文件，取得了发行人就注销公司关于违法违规和纠纷或潜在纠纷的说明文件，对注销公司的行政处罚和纠纷情

况进行网络核查；

4、访谈了发行人的高级管理人员，了解注销公司注销后的资产、负债、人员及业务处置情况；

5、取得了发行人提供的报告期内主要客户、供应商名单，登录了国家企业信用信息公示系统进行查询，了解发行人主要客户、供应商的基本情况；

6、取得了发行人和实际控制人出具的说明，并查阅了发行人报告期内的银行流水，核查实际控制人及关系密切的家庭成员曾经控制/持股的公司与发行人的客户、供应商存在重合的情况。

（二）中介机构核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人在收购六谷大药房的同时注销同类公司，系快速布局医药连锁以及业务发展战略调整的结果，具备合理性；注销公司经营规模较小或未开展经营，注销前从事或拟从事医药零售连锁业务，是发行人业务的下游延伸，注销程序合法合规，不存在被处罚或重大违法违规行为；注销公司相关资产、负债、人员及业务均处置完毕，不存在纠纷或潜在纠纷；

2、报告期内，发行人实际控制人及其关系密切的家庭成员曾经控股或持股的公司（除发行人及其合并报表范围内的子公司）与发行人不存在重合的客户、供应商，不存在为发行人承担成本费用、利益输送的情形。

问题 8、关于违法违规情况

申报材料显示：

(1) 2021 年 11 月 25 日，因恒昌医药经营的药品奥美拉唑肠溶胶囊不符合药品标准规定，被定性为劣药，被湖南省药品监督管理局处以没收违法所得 74,445 元的处罚，免除其他行政处罚。(2) 2020 年 9 月 11 日，因六谷大药房长沙市芙蓉区古汉店销售的“乐赛仙蚊不叮”抑菌剂和“芽培®四季止痒霜”抑菌剂不符合《消毒产品标签说明书管理规范》的规定，存在销售不符合国家有关规范的消毒产品的行为，被长沙市卫生健康委员会处以罚款 2,000 元整。(3) 报告期内，发行人存在 4 起违法违规行为。

请发行人：

(1) 说明发行人、药品生产厂商及下游会员客户或药房针对药品质量所承担的责任划分情况；是否存在终端客户因药品安全问题对发行人追溯责任的情形；结合历史上发生的纠纷、诉讼、处罚及赔偿的具体情况，说明药品质量风险是否对发行人生产经营造成重大不利影响；(2) 说明发行人处理不合格药品方式的合理性及合法合规性；发行人相关内部流程及药品安全生产经营内部控制措施是否符合相关行业政策规定；(3) 说明发行人报告期内接收药监局飞行检查情况，针对报告期内的各项违法违规行为的具体整改措施、整改效果，是否构成重大违法违规行为，相关内部控制制度及其有效性，能否保证生产经营合规性。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、说明发行人、药品生产厂商及下游会员客户或药房针对药品质量所承担的责任划分情况；是否存在终端客户因药品安全问题对发行人追溯责任的情形；结合历史上发生的纠纷、诉讼、处罚及赔偿的具体情况，说明药品质量风险是否对发行人生产经营造成重大不利影响

（一）说明发行人、药品生产厂商及下游会员客户或药房针对药品质量所承担的责任划分情况

发行人与药品生产厂商以及下游会员客户或药房关于药品质量所承担的责任划分情况具体如下：

1、发行人与药品生产厂商之间的药品质量责任划分

发行人与药品生产厂商关于药品质量责任的权利义务一般约定如下：药品生产厂商保证其提供产品符合国家法定质量标准和有关质量要求，因药品生产厂商的原因产生的质量问题，由药品生产厂商承担；因发行人在销售、保管以及在运输过程中未按 GSP 要求存放等发行人的原因造成的质量问题，由发行人承担责任。

2、发行人与下游会员客户之间的药品质量责任划分

发行人与下游会员客户关于药品质量责任的权利义务一般约定如下：发行人保证提供的药品质量符合质量标准和有关质量要求，如发生相关质量纠纷，双方按照相关法规规定执行。

3、药房与供应商之间的药品质量责任划分

发行人药房与供应商之间关于药品质量责任的权利义务一般约定如下：供应商保证提供的药品质量符合质量标准和有关质量要求，因供应商的原因产生的质量问题，由供应商承担；若因药房在保管等过程中未按要求存放等药房的原因造成的质量问题，由药房承担责任。

（二）是否存在终端客户因药品安全问题对发行人追溯责任的情形

公司在药品采购、验收、在库储存养护、出库、运输等各个环节严控质量，严格按照 GSP 相关规定执行药品质量控制制度和措施，履行应尽义务。公司不断完善药品销售环节的质量管控制度及流程，规范门店销售服务要求及标准，强

化药品的售后服务管理。

截至本问询回复出具日，发行人不存在终端客户因购买公司销售药品存在质量或用药安全问题而与发行人产生纠纷或因此导致发行人被主管部门追责的情形，不存在终端客户因发行人原因导致的药品安全问题对发行人追溯责任的情形。

（三）结合历史上发生的纠纷、诉讼、处罚及赔偿的具体情况，说明药品质量风险是否对发行人生产经营造成重大不利影响

截至本问询回复出具日，发行人不存在因发行人原因产生的药品质量纠纷问题或发生过相关诉讼、要求赔偿或产生纠纷的情形。发行人存在因药品质量问题而被行政处罚的情形，具体如下：

1、2021 年 11 月行政处罚情况及原因

2021 年 11 月 25 日，湖南省药品监督管理局对发行人出具《湖南省药品监督管理局行政处罚决定书》（湘药监药罚〔2021〕56 号），处以没收违法所得 74,445 元的处罚，免除其他行政处罚。

以上处罚的具体原因为：2021 年 8 月 31 日，湖南省药品监督管理局对发行人经营的奥美拉唑肠溶胶囊（批号：20201208）药品进行检查，确认该批药品“溶出度”和“耐酸力”项目检验不合格，属于劣药情形。以上药品系发行人从生产企业山西津华晖星制药有限公司购买，在收到生产企业的召回通知后，发行人立即启动召回程序，积极配合湖南省药品监督管理局调查整改，并按时缴纳罚没款。

发行人在购进上述药品时，购进渠道合法，查验了生产厂家山西津华晖星制药有限公司的相关资质，取得了相关药品检验报告，履行了药品查验义务。发行人作为药品经营企业履行了应尽的法定义务，不知所销售的药品是劣药，且不存在其他违反《中华人民共和国药品管理法》和《药品管理法实施条例》的行为。

2021 年 11 月 29 日，湖南省药品监督管理局出具《证明》，该局认为，发行人属于药品经营企业，在经营相关批次药品过程中，履行了法律法规规定的相关义务，不知道经营的相关批次药品为劣药，上述销售劣药行为不属于重大违法行为，不属于情节严重情形，该局做出的行政处罚亦不属于重大行政处罚。除此之外，自 2018 年 1 月 1 日至今，该局未发现发行人存在其他药品经营方面的违法

行为，未对发行人进行过其他行政处罚，没有关于发行人的未办结案件，该局也未收到有关发行人的投诉。

2、2022 年 2 月行政处罚情况及原因

2022 年 2 月 8 日，天津市药品监督管理局对和治恒昌出具《天津市药品监督管理局行政处罚决定书》（津药监（四办）处罚（2021）21 号），处以没收违法销售的劣药 86 盒并没收违法所得 38,137.4 元。

以上处罚的具体原因为：和治恒昌销售给天津市永康健祥瑞医药销售有限公司的奥美拉唑肠溶胶囊（批号：20201208）经天津市药品检验研究院静海药品检验所检验，天津市药品监督管理局确认该批药品溶出度项目检验不合格，属于劣药情形。以上药品系和治恒昌从生产企业山西津华晖星制药有限公司处购买，在收到生产企业的召回通知后，和治恒昌立即启动召回程序，积极配合天津市药品监督管理局调查整改，并按时缴纳罚没款。

发行人在购进上述药品时，购进渠道合法，查验了生产厂家山西津华晖星制药有限公司的相关资质，取得了生产厂家提供的药品合格证明材料，履行了药品查验义务。发行人作为药品经营企业履行了应尽的法定义务，不知道所销售的药品是劣药，且不存在其他违反《中华人民共和国药品管理法》和《药品管理法实施条例》的行为。

2022 年 3 月 16 日，天津市药品监督管理局出具《证明》，该局认为，根据《市场监督管理行政处罚程序暂行规定》第五十条之规定，该案不属于“情节复杂或重大违法行为”的情形。

发行人已经按照 GSP 相关要求建立严格的质量管理体系，采购、验收、储存、运输、销售等环节均具有全面的质量管理措施。但是，作为药品流通企业，发行人无法控制所经营药品在生产和使用环节的质量，故公司在经营过程中仍存在因药品质量问题而受到相关部门处罚的可能。为减少和防范药品质量风险，发行人已就药品质量风险防控制定了完善的管理制度，相关负责部门和人员严格按照质量管理体系规定的程序履行职责。此外，发行人通过严格筛选上游制药企业以及对上游生产企业的药品质量持续监督进一步保障药品安全。综上，药品质量风险对发行人生产经营造成重大不利影响的可能性较低。

针对药品质量风险，发行人已在招股说明书之“重大事项提示/一/（八）药品质量风险”予以提示。

二、说明发行人处理不合格药品方式的合理性及合法合规性；发行人相关内部流程及药品安全生产经营内部控制措施是否符合相关行业政策规定

（一）说明发行人处理不合格药品方式的合理性及合法合规性

《中华人民共和国药品管理法》第九十八条、第一百一十六条、第一百一十七条、第一百一十八条和《中华人民共和国药品管理法实施条例》第七十三条、第七十五条主要对假药、劣药的标准以及生产、销售假药的法律 responsibility 进行了详细的规定。《药品经营质量管理规范》主要就不合格药品处理的相关制度要求以及药品不合格的原因、处理、预防措施等相关记录的要求进行了原则性的规定。

发行人根据《中华人民共和国药品管理法》《中华人民共和国药品管理法实施条例》和《药品经营质量管理规范》的要求制定了《不合格药品、药品销毁管理制度》，对不合格药品的定义、确认途径、处理、报损与销毁程序以及不合格药品分析进行了详细规定，并按照相关法规和制度对不合格药品进行处理，相关规定及处理方式合法合规。

针对发行人销售不合格药品奥美拉唑肠溶胶囊（批号：20201208）被主管部门处罚的事项，发行人及和治恒昌在收到生产企业的召回通知后，立即启动召回程序，积极配合药品监督管理部门调查整改。截至本问询回复出具日，未有该批次产品的不良反应报告或投诉。根据湖南省药品监督管理局和天津市药品监督管理局分别出具的《证明》，发行人以上销售不合格药品奥美拉唑肠溶胶囊（批号：20201208）的行为不属于重大违法行为，不会构成发行人本次发行上市的实质障碍。

根据湖南省药品监督管理局、天津市药品监督管理局、重庆市药品监督管理局、长沙市市场监督管理局、长沙市开福区市场监督管理局、长沙市芙蓉区行政执法局出具的证明并经网络公开信息查询，报告期内，除以上情形外，发行人及子公司不存在其他因违反相关药品管理规定而受到行政处罚的情形。发行人及子公司不存在因处理不合格药品而受到行政处罚的情形。

综上，发行人按照《中华人民共和国药品管理法》《中华人民共和国药品管

理法实施条例》《药品经营质量管理规范》以及内部制定的《不合格药品、药品销毁管理制度》对不合格药品进行处理，相关处理方式合理、合法、合规。

（二）发行人相关内部流程及药品安全生产经营内部控制措施是否符合相关行业政策规定

发行人主要从事药品流通业务，不涉及药品生产领域。发行人及子公司和治恒昌、重庆恒昌为药品批发企业，六谷大药房为零售连锁总部，六谷大药房下属各药房为药品零售企业。

1、药品批发企业的药品安全管理

针对发行人及子公司和治恒昌、重庆恒昌的药品安全问题，发行人根据《药品经营质量管理规范》等规定制定了质量管理体系文件，不仅对药品采购、收货、验收、储存、养护、销售、出库、运输等进行了详细规定，亦对不合格药品及药品销毁管理、药品召回、药品追回等质量安全防护措施制定了制度和程序文件，其相关内部流程具体如下：

（1）不合格药品处理及销毁管理

①在购进药品以及销后退回药品验收过程中，验收员对药品质量存在疑问的，填写《质量疑问药品复查通知单》并将药品置于待处理区，经质量管理部确认，确定为不合格药品的不办理入库手续，确定合格的办理入库手续。

②在检查、养护库存药品或出库复核过程中，保管员或复核员对药品质量存在疑问的，挂“暂停发货”的黄牌，填写《质量疑问药品复查通知单》并填写《移库申请单》将药品移至待处理库，报质量管理部复查。

③在检查、养护库存药品或出库复核过程中，养护员发现异常情况的，开具《停售通知单》报质量管理部确认，确认为合格药品的，取消停售状态，继续销售，确认为不合格药品的，填写《药品移库申请表》，通知保管员在系统中进行移库操作，生成《不合格药品记录》，并将实物移至不合格品库，走不合格处理流程，如整批不合格，销售管理部追回已销售药品。

④上级药监部门抽查、检验判定为不合格药品，或上级药监、药检部门公告、发文、通知查处不合格时，质量管理部下达《停售通知单》立即停止销售，并按

销售记录追回已售出的不合格药品；保管员将不合格药品移入不合格品库，并及时办理系统移库手续生成《不合格药品记录》；对在库药品即将进入失效期的，养护员在距离失效期 1 个月前在系统中做不合格状态调整，填写《药品移库申请表》通知保管员移入不合格品库。

⑤仓储部填写《不合格药品报损审批表》（附《不合格药品的报损清单》），经采购部、质量管理部、质量负责人、财务部、总经理审核签字，仓储部执行报损；不合格药品报损后，由仓储部填写《不合格药品销毁审批表》（附《不合格药品销毁清单》），经采购部、质量管理部、财务部、质量负责人、总经理签字同意后，在质量管理部监督下由仓储部执行销毁，并做好报损药品销毁记录；含特殊药品复方制剂的销毁，需上报当地药品监督管理局，审批后由市局监督销毁；对不合格药品的发生，应查明原因，分清责任，及时制定和采取纠正、预防措施。

（2）药品召回

①药品召回的范围：药品生产企业主动召回的药品；由各级药品监督管理部门发文通知停止销售、使用或收回的药品。

②召回时限：一级召回在 24 小时内，二级召回在 48 小时内，三级召回在 72 小时内通知使用单位，经营单位停止经营和使用。

③召回实施过程

质量管理部根据收到的召回通知信息，立即查询该药品的进、销情况，并及时在系统内锁定该药品库存，并拟定《药品召回通知书》下达给销售管理部；销售管理部须立即停止销售相关品种，并在第一时间内组织销售人员核准销售记录后实施药品召回措施，销售管理部以电话、QQ、微信等方式通知相应客户，向客户单位统计相关药品的库存，请客户单位协助停止销售和使用相关药品，同时办理销退手续。

④召回药品的后续处理

将召回的药品锁定，按照通知要求进行处理；药品召回后，质量管理部负责按照《药品退货管理制度》监督、指导完成退货；销售管理部按销售流向数据汇总当天动态召回信息，抄送质量管理部并归档；质管员负责填写《药品召回记录》，质量管理部负责对召回过程汇总、分析形成《药品召回报告》报质量负责人，并

归档保存。

(3) 药品追回

①公司发现已售出药品有严重质量问题的，应当立即下发《药品追回通知书》，通知购货单位停止销售，对该药品进行追回处理；

②对追回的药品应立即移库封存，必要时上报药品监督管理部门；

③应查明造成药品严重质量问题的原因分清责任，杜绝问题的再次发生。责任源于供应商的，应当告知问题药品的信息；

④做好药品追回处理记录和档案，内容必须齐全。

2、药品零售企业的药品安全管理

针对六谷大药房的药品安全问题，六谷大药房根据《药品经营质量管理规范》等规定就连锁总部和零售门店分别制定了药品质量管理体系文件。

(1) 连锁总部

连锁总部不仅对药品采购、收货、验收、储存、养护、销售、运输、远程审方、门店质量检查考核等进行了详细规定，亦对不合格药品及药品销毁管理、药品召回及追回管理、质量事故报告处理、药物警戒及药品不良反应报告、药品安全管理和应急处置管理等质量安全防控措施制定了制度和程序文件，其相关内部流程具体如下：

①不合格药品及药品销毁管理

A、不合格药品的范围：符合《中华人民共和国药品管理法》规定的假药、劣药情形的；国务院市场监督管理部门规定禁止销售使用的；各级药品监督管理部门抽查检验不合格的；在验收、养护、出库复核环节发现的外观及包装质量不符合质量标准的；其他不符合标准规定的。

B、不合格药品的报告和确认

经营各环节发现不合格药品，应当立即暂停销售，上报质量管理部处理。质量管理部负责对不合格药品进行确认，出具处理意见。

C、不合格药品的处理

验收过程中发现的不合格药品，不得验收入库，验收员要予以拒收并完成相关程序，对质量有疑问的，报质量管理部确认；在库检查养护或出库复核过程中发现的不合格药品，应立即停止发货，在计算机系统锁定库存，报质量管理部确认并按照质量管理部确认处理意见及时处理；由上级药检部门检验出的不合格药品，或药品监督管理部门发文通知禁止销售的药品，必须立即通知回收，集中存放于不合格品库，按质量管理部的意见处理；经营中各环节产生的不合格药品均集中存放于不合格品库，计算机系统自动生成不合格品台账。物流部指定专人负责管理不合格品库，负责不合格品的出入库。保管员根据不合格品库库存情况或政府部门组织的集中销毁提出处理申请，经物流部、商品部、质量管理部、财务部、质量负责人审批后按照审批意见及时处理。

D、不合格药品的销毁

经审批同意销毁的一般药品，由不合格品库保管员清查核对后，会同质量管理部等部门共同监督销毁。对假劣药品、专管药品的销毁，需报长沙市或开福区市场监督管理局批准，根据市场监督管理局的批示处理；药品销毁时，必须在质量管理部和物流部监督下采用符合国家规定的环保方式集中销毁，并有销毁记录，监销人员签名。销毁记录保存 5 年备查。质量管理部对不合格药品的处理情况应定期汇总和分析，查明质量不合格的原因，分清责任，制定预防措施，并对措施的实施情况进行监督。

②药品召回及追回管理

A、药品召回的范围

上游供货商发出书面通知要求协助召回其所生产（经营）的产品；药品监督管理部门或其它政府监管部门依照法规规定，公布并明确规定立即停止停售使用或责令召回的产品；企业质量管理部门根据国家市场监督管理局质量公告、处罚通知、公共媒体公布的信息，经核实判定为不合格或可能存在安全隐患的产品；不符合相关法律规定可能给公司造成经营风险的产品。

B、药品追回的范围

在保管养护中出现的不合格药品；药品生产企业提出的要追回的药品；其他应实施追回的情况。

C、药品追回、追回的程序

采购部、质量管理部、物流部和门店按照各自职责分工实施。

③质量事故报告处理

A、质量事故的内容：药品经营活动各环节中，因药品质量问题而发生的危及人身健康安全或导致经济损失的异常情况。

B、质量事故的报告和处理

当质量事故发生后，事故当事人应立即向部门负责人报告。部门负责人应当及时上报质量管理部和总经理，同时采取有效措施尽量将质量事故造成的损失减小到最低限度。发生重大质量事故，造成人身伤亡或性质恶劣影响很坏的，质量管理部在 24 小时内报当地药品监督管理部门。质量管理部负责质量事故的调查、定性，并提出补救措施。以事故调查为依据，质量管理部出具质量事故调查报告并对质量事故予以定性。总经理组织由质量管理部人员、事故发生部门负责人、质量事故责任人及其它相关人员参加的质量事故分析会议，认真分析，确认事故发生的原因，明确有关责任人，提出整改措施。

④药物警戒及药品不良反应报告

A、药物警戒和药品不良反应的范围

药物警戒是指发现、评价、理解和预防不良反应或其他任何可能与药物有关问题的科学研究与活动。药物警戒不仅涉及药物的不良反应，还涉及与药物相关的其他问题，如不合格药品、药物治疗错误、缺乏有效性的报告、对没有充分科学根据而不被认可的适应证的用药、急慢性中毒的病例报告、与药物相关的病死率的评价、药物的滥用与错用、药物与化学药物、其他药物和食品的不良相互作用。药品不良反应是指合格药品在正常用法用量下，出现与用药目的无关的有害反应。

B、报告程序和要求

各门店发现可能与用药有关的不良反应和有害反应，填写《药品不良反应（有害反应）/事件报告表》并以电子档或纸质的形式，立即向总部质量管理部汇报。门店所经营的药品一经发现或者获知新的、严重的药品不良反应及其他与用药有

关的有害反应应向总部质量管理部报告，其中死亡病例须立即报告；其他药品不良反应及其他与用药有关的有害反应应当在 15 日内报告。报告内容应当真实、完整、准确。

门店所经营的药品获知或者发现药品群体不良事件后，应立即停止销售，填写《药品群体不良事件基本信息表》，对每一病例还应当及时填写《药品不良反应/事件报告表》，以上记录均以电子档或纸质的形式报告公司质量管理部。

新药监测期内的国产药品应当报告该药品的所有不良反应，其他国产药品，报告新的和严重的不良反应。进口药品自首次获准进口之日起 5 年内，报告该进口药品的所有不良反应；满 5 年的，报告新的和严重的不良反应。

C、处理措施

经核实确认某批号药品发现不良反应，总部质量管理员应立即通知门店，停止该批号药品的销售，就地封存，并及时追回已售出的药品。

对药品监督管理部门已确认存在严重不良反应的药品，必须列为内在质量不合格的药品，应立即采取封存药品、停止销售或使用紧急控制措施，并依据《药品安全管理和应急处置管理制度》进行处理。

未经国家和当地药品监督管理部门允许的药品不良反应及其他与用药有关的有害反应监测统计资料，任何单位和个人不得向国内外机构、组织、学术团体、和个人提供和引用。

总部对未按要求报告、匿而不报或隐藏药品不良反应及其他与用药有关的有害反应资料的门店或人员应予以批评、警告，并责令改正。情节严重造成不良后果的，应立即移交有关部门，按照有关法律法规的进行处理。

⑤药品安全管理和应急处置管理

A、适用范围：适用于药品突然发生或可能造成人体健康严重损害的药品安全事件应急处理工作。

B、药品突发质量事件的处理

接到药品突发质量事件报告后，安全管理和应急小组应立即组织有关人员进入应急状态，尽快赶赴现场，对报告的内容进行核实，同时报药品监督管理部门。

到达现场后应立即组织、协调有关部门开展以下工作：采取紧急措施，控制事态发展；协助医疗卫生部门，开展伤员救治工作；查明事件原因，对质量可疑的药品进行抽样送检、先行登记保存；采取紧急控制措施，控制药品突发质量事件的进一步发展。

现场处理工作实行动态报告制度，及时向安全管理和应急小组报告药品突发质量事件的应急工作情况，以便及时采取有效措施，控制事态发展。

安全管理和应急小组要保持人员在岗，加强应急值班，安排接听值班电话，做好记录，所有人员服从统一调度、指挥。

(2) 零售门店

零售门店不仅对药品采购、收货、验收、陈列、销售、处方药品销售、冷藏药品、处方审核、远程审方、药品拆零管理等进行了详细规定，亦对不合格药品及药品销毁管理、药品召回及追回管理、质量事故报告处理、药品不良反应收集和报告管理、药品安全管理和应急处置管理等质量安全防控措施制定了制度和程序文件，其相关内部流程具体如下：

①不合格药品及药品销毁管理

门店应严把药品验收关，发现药品包装破损、标签脱落等质量不合格的药品应拒收，不得入库或上架，应该退回公司总部仓库。在养护中发现的破损药品、过效期的药品，应立即下柜，填写“不合格药品确认单”经门店质量负责人签字确认后，填报“不合格药品报损审批表”，报门店负责人作报损处理，退回公司统一销毁，但损失由门店承担。

质管部下令停售召回的不合格药品，门店不得继续销售，应及时下柜在规定的期限内退回物流部。

离失效期只有 1 个月的商品应下柜停止销售，过期失效的药品不得继续销售，应及时填报“不合格药品报告确认表”、经质量负责人的确认后，填报“药品报损审批表”，报门店店长审批，退回公司总部统一销毁。

不合格药品应存放在不合格药品柜（区），并有红底白字的不合格药品标识。门店报损的不合格药品经质量负责人确认后，报门店负责人作报损处理并将货退

回公司统一销毁，但损失由门店承担。对门店出现的不合格药品，应由门店质量负责人查明不合格的原因，分清质量责任，并采取有效预防措施，防止类似事件再次发生。

②药品召回及追回管理

药品召回/追回由质量总监组织指挥，质量管理部负责安排，运营部、物流部、采购部负责实施。

公司质量管理人员应随时关注药品召回信息，并及时向质量总监反映，依据召回计划布置本企业的药品召回，协助药品生产企业履行药品召回义务，并按照召回计划的要求及时传达、反馈药品召回信息，控制和收回存在安全隐患的药品，同时做好药品召回记录。公司经营过程中若发现售出药品存在有严重质量问题或安全隐患的，应当立即下发追回通知，要求门店立即停售，对库存药品清点数量后集中存放并加以控制，并在计算机系统中锁定，同时通知供应商，涉嫌假药的立即向药品监督管理部门报告。

建立药品召回/追回处理记录和档案，积极配合药品生产企业或者药品监督管理部门开展召回/追回药品安全隐患的调查，并提供有关资料。将药品控制和收回的信息及时传达、反馈给供应商或药品监督管理部门。建立和保存完整的购销记录，保证销售药品的可溯源性。

③质量事故处理及报告

A、质量事故的内容：药品经营活动各环节中，因药品质量问题而发生的危及人身健康安全或导致经济损失的异常情况。

B、质量事故的报告和处理

发生重大质量事故，造成人身伤亡或性质恶劣、重大影响的，所在门店必须立即报公司总经理室、质管部，由质管部在 24 小时内报上级部门；其它重大质量事故也应在 24 小时内由企业及时向当地药品监督管理部门汇报，查清原因后，再作书面汇报，一般不得超过 2 天；一般质量事故应及时汇报部门领导，并及时将事故原因、处理结果反馈质管部。

发生事故后，门店要抓紧通知各有关部门采取必要的制止、补救措施，以免

造成更大的损失和后果。

④药品不良反应收集和报告管理

凡接到发生个例药品不良反应的情况和药品群体不良反应事件，质量管理部应每季度通过药品不良反应监测网络向省中心报告。对严重的或新的药品不良反应，应于发现之日起 15 天内报告省药品不良反应监测中心。死亡病例须及时报告质管部，或越级上报。

门店在获知或发现药品群体不良事件，应立即通过电话等方式报告质量管理部。同时填报《药品群体不良事件基本信息表》，对每一病例还应当及时填写《药品不良反应 / 事件报告表》，质管部在接收到药品群体不良反应信息后应立即通过药品不良反应监测网络向省市不良反应中心报告或越级上报。

门店每月应将药品不良反应情况在当月“有发生”或“未发生”报告总部质量管理部。门店发现疑似不良反应的，应当及时向质管部报告，质管部也应该及时向市场监督管理部门和卫生健康主管部门报告。

⑤药品安全管理和应急处置管理

A、验收药品安全管理、陈列检查药品安全管理、药品销售安全管理、药品退货安全管理应严格执行相关规定。

B、应急处理办法

药品因破损导致药品泄露，应将药品迅速撤离原存放地点，与其他药品隔离，避免对其他药品造成污染；质量负责人确认药品破损导致液体、粉末等药品泄漏时，应将该药品用塑料袋密封好移至不合格药品区并及时退回总部销毁；应建立不合格药品记录，分析不合格药品原因，减少药品损失。

综上所述，发行人已制定了完善的内部控制流程和药品安全生产经营内部控制措施，符合相关行业政策规定。

三、说明发行人报告期内接收药监局飞行检查情况，针对报告期内的各项违法违规行为的具體整改措施、整改效果，是否构成重大违法违规行为，相关内部控制制度及其有效性，能否保证生产经营合规性

(一) 发行人报告期内接收药监局飞行检查情况

根据国家药监局和省药监局的官方网站职责说明和《药品医疗器械飞行检查办法》等规定，药监局主要负责药品、医疗器械和化妆品的监督管理；药监局有权对药品、医疗器械的研制、生产、经营、使用等环节和化妆品生产、经营等环节开展不预先告知的监督，进行飞行检查。

报告期内，国家药监局和省药监局未对发行人及其子公司进行过飞行检查。

(二) 报告期内的各项违法违规行为的具體整改措施、整改效果，是否构成重大违法违规行为

自报告期初至本问询回复出具日，发行人及其子公司因违法违规行为受到的行政处罚及其整改、性质认定情况如下：

序号	主体	处罚内容	整改情况及整改效果	性质认定
1	天津恒昌	2022年2月8日，因和治恒昌经营的药品奥美拉唑肠溶胶囊（批号：20201208，生产厂家：山西津华晖星制药有限公司）不符合药品标准规定，属于《中华人民共和国药品管理法》第九十八条第三款第（七）项规定的“其他不符合药品标准的药品”的情形，被定性为劣药，被天津市药品监督管理局处以没收违法销售的劣药86盒并没收违法所得38,137.4元。	和治恒昌在收到生产企业的召回通知后，立即启动了召回程序，积极配合湖南省药品监督管理局调查整改，并按时缴纳罚没款。截至本问询回复出具日，未有该批次产品的不良反应报告或投诉。	根据《行政处罚决定书》，恒昌医药属于药品经营企业，在经营相关批次药品过程中，履行了法律法规规定的相关义务，不知道经营的相关批次药品为劣药。根据天津市药品监督管理局出具的《证明》，根据《市场监督管理行政处罚程序暂行规定》第五十条之规定，该案不属于“情节复杂或重大违法行为”的情形。
2	恒昌医药	2021年12月6日，因恒昌医药作为货运经营者未按规定及时维护和检测运输车辆（车牌号：湘AL9817，车型：日野牌重型货车），被长沙市交通运输局处以罚款1,000元。	恒昌医药已对该车辆进行年检，并按时缴纳罚款。	根据《中华人民共和国道路运输条例》第七十条的规定，货运经营者未按规定维护和检测运输车辆的，由县级以上道路运输管理机构责令改正，处1,000元以上5,000元以下的罚款。因此，根据恒昌医药被处以罚款1,000元可知，该处罚属于该违

序号	主体	处罚内容	整改情况及整改效果	性质认定
				法行为处罚范畴的最低处罚标准，恒昌医药的交通运输违法行为不属于情节严重情况，不属于重大违法违规行为。
3	恒昌医药	2021年11月25日，因恒昌医药经营的药品奥美拉唑肠溶胶囊（批号：20201208，生产厂家：山西津华晖星制药有限公司）不符合药品标准规定，属于《中华人民共和国药品管理法》第九十八条第三款第（七）项规定的“其他不符合药品标准的药品”的情形，被定性为劣药，被湖南省药品监督管理局处以没收违法所得74,445元的处罚，免除其他行政处罚。	恒昌医药在收到生产企业的召回通知后，立即启动了召回程序，积极配合湖南省药品监督管理局调查整改，并按时缴纳罚没款。截至本问询回复出具日，未有该批次产品的不良反应报告或投诉。	根据湖南省药品监督管理局出具的《证明》，恒昌医药属于药品经营企业，在经营相关批次药品过程中，履行了法律法规规定的相关义务，不知道经营的相关批次药品为劣药，上述销售劣药行为不属于重大违法行为，不属于情节严重情形，该局做出的行政处罚亦不属于重大行政处罚。
4	六谷大药房长沙市芙蓉区古汉店	2020年9月11日，因六谷大药房长沙市芙蓉区古汉店销售的“乐赛仙蚊不叮”抑菌剂和“芽培®四季止痒霜”抑菌剂不符合《消毒产品标签说明书管理规范》第三条及第十八条第（三）项的规定，存在销售不符合国家有关规范的消毒产品的行为，被长沙市卫生健康委员会处以罚款2,000元整。	六谷大药房长沙市芙蓉区古汉店已缴纳罚款，停止采购该类产品和退回不符合要求产品，并对相关管理人员进行专项培训，以防此类现象再次发生。截至本问询回复出具日，未再发生此类事件。	根据《湖南省卫生健康行政处罚裁量权基准》第十一节《消毒管理办法》行政处罚裁量权基准第二条的规定，消毒产品经营单位违反《消毒管理办法》第三十一条规定的违法行为分为一般违法行为、较重违法行为和严重违法行为三个档次。其中，未造成危害后果的，属于一般违法行为，处罚基准：责令限期改正，可处3,000元以下罚款。因此，根据六谷大药房长沙市芙蓉区古汉店处以罚款2,000元整可知，六谷大药房长沙市芙蓉区古汉店的消毒管理违法行为应当属于一般违法行为，违法情节较轻，未造成危害后果，不属于重大违法行为。

（三）相关内部控制制度及其有效性，能否保证生产经营合规性

发行人已建立了《药品质量信息管理制度》《药品验收管理制度》《药品出库复核管理制度》《药品近效期管理制度》《不合格药品、药品销毁管理制度》《药品退货管理制度》《药品质量事故报告管理制度》《药品质量投诉管理制度》《药品不良反应报告管理制度》等内部控制制度，能够有效保证生产经营的合规性。

根据天职国际出具的《内控鉴证报告》，发行人按照《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有效的内部控制。

综上，发行人已建立并有效运行相关内部控制制度，能够保证生产经营的合规性。

四、核查过程及核查结论

（一）中介机构核查过程

保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

1、查阅了发行人与药品生产厂商以及下游会员客户或药房与供应商签署的协议；

2、查阅了发行人及其子公司相关主管部门出具的证明文件并对主管部门相关负责人进行了访谈，查阅了报告期内发行人及子公司受到行政处罚的相关文件并进行分析，对发行人是否存在药品方面的纠纷或处罚情况进行网络核查；

3、取得了发行人关于公司报告期内退换货的说明，访谈了发行人实际控制人、财务总监、相关质量负责人，查阅了发行人关于药品安全问题制定的内部控制制度文件、天职国际出具的《内控鉴证报告》；

4、查阅了发行人就药监局飞行检查出具的说明文件，通过国家药监局、湖南省药监局、天津市药监局、重庆市药监局等网站进行网络查询。

（二）中介机构核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人、药品生产厂商及下游会员客户或药房针对药品质量所承担的责任划分情况清晰；发行人不存在终端客户因药品安全问题对发行人追溯责任的情形；结合发行人经营过程中发生的处罚情况，药品质量风险对发行人生产经营造成重大不利影响的可能性较低；

2、发行人按照相关法律法规和内部制度对不合格药品进行处理，相关处理方式合理、合法、合规。发行人已针对药品安全经营制定了相关内部控制制度和程序文件，药品相关内部流程及药品安全生产经营内部控制措施符合相关行业政策规定；

3、报告期内，国家药监局和省药监局未对发行人及其子公司进行过飞行检查；发行人及子公司报告期内存在违法违规而被行政处罚的情形，发行人已按要求积极整改，相关违法行为不属于重大违法违规行为；发行人已建立并有效运行相关内部控制制度，能够保证生产经营的合规性。

问题 9、关于董监高

申报材料显示：

(1) 2021 年 8 月，杨奇勋因个人原因辞去发行人副总经理职务。2019 年 3 月，发行人财务总监周杰离职。(2) 宋勤知于 2019 年 3 月至今担任公司副总经理、董事会秘书、财务总监，其于 2013 年 3 月至 2019 年 2 月，为自由职业状态。(3) 公司独立董事夏云峰现任湘潭大学商学院会计系主任；刘鹏现任湖南省韶山市人民医院皮肤美容科主任。

请发行人：

(1) 说明相关高级管理人员离职的原因及合理性、离职后的去向，是否对发行人前期财务数据存在异议，是否与发行人或管理层存在纠纷或潜在纠纷；结合上述情况，分析发行人董事、高级管理人员最近两年是否发生重大变化；(2) 说明宋勤知的简历及专业背景情况，入职即担任发行人财务总监、董事会秘书及副总经理的原因及合理性；(3) 说明发行人独立董事专业背景，其任职是否符合中组部、教育部等部门的相关规定。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、说明相关高级管理人员离职的原因及合理性、离职后的去向，是否对发行人前期财务数据存在异议，是否与发行人或管理层存在纠纷或潜在纠纷；结合上述情况，分析发行人董事、高级管理人员最近两年是否发生重大变化

(一) 说明相关高级管理人员离职的原因及合理性、离职后的去向，是否对发行人前期财务数据存在异议，是否与发行人或管理层存在纠纷或潜在纠纷

发行人报告期内高级管理人员辞职的原因、辞职后去向如下：

1、周杰入职发行人系为了从原任职的内蒙古公司返回长沙工作。入职后，因未能适应工作节奏和工作习惯的变化，出于其个人职业发展规划和照顾家庭等综合考虑，周杰向公司提出辞职。2019 年 3 月，周杰辞去发行人财务总监职务，周杰辞去发行人财务总监之后，从事自由职业。

2、2021 年 8 月，杨奇勋辞去发行人副总经理职务，其离职主要是基于个人

职业发展与家庭生活安排的考虑。杨奇勋辞去发行人副总经理之后，进行自主创业。

上述离任高级管理人员对其离职前的发行人财务数据等不存在异议，与发行人或管理层不存在纠纷或潜在纠纷。

（二）结合上述情况，分析发行人董事、高级管理人员最近两年是否发生重大变化

发行人最近 2 年的董事、高级管理人员的变化情况如下：

最近两年董事变动情况		
时间	董事会成员	变动情况
2019 年 1 月至 2020 年 8 月	江璉（执行董事）	-
2020 年 8 月至今	江璉、周延奇、谢浪夫、夏云峰、刘鹏（董事会 5 人）	整体变更为股份公司
最近两年高级管理人员变动情况		
时间	高级管理人员	变动情况
2019 年 1 月至 2019 年 3 月	江璉（总经理） 周杰（财务总监）	-
2019 年 3 月至 2020 年 8 月	江璉（总经理） 宋勤知（财务总监）	周杰辞去财务总监，聘任宋勤知为财务总监
2020 年 8 月至 2021 年 8 月	江璉（总经理） 周延奇（副总经理） 杨奇勋（副总经理） 宋勤知（副总经理、董事会秘书、财务总监）	整体变更为股份公司
2021 年 8 月至今	江璉（总经理） 周延奇（副总经理） 宋勤知（副总经理、董事会秘书、财务总监）	杨奇勋辞去副总经理

发行人董事、高级管理人员最近两年没有发生重大不利变化，具体分析如下：

1、最近两年，发行人董事、高级管理人员中的核心人员江璉（董事长兼总经理）、周延奇（董事兼副总经理）、宋勤知（副总经理、董事会秘书兼财务总监）保持稳定，未发生核心人员流失的情况。

2、最近两年，发行人设立董事会、增加董事和高级管理人员主要系公司整体变更为股份有限公司，为完善公司治理结构而进行的人员调整，不属于对发行人生产经营产生重大不利影响的变动。

3、变动后新增的董事、高级管理人员中，周延奇、谢浪夫均为发行人实际

控制人提名的董事，系原股东提名董事变化导致的调整；周延奇为公司创始股东，一直负责公司销售业务，杨奇勋于 2019 年入职发行人，周延奇、杨奇勋均系发行人内部培养产生的董事、高管。根据《创业板首发审核问答》的相关规定，上述人员的变动原则上不构成人员的重大不利变化。

4、发行人在相关高级管理人员离职后及时进行了补选和工作调整，变动比例相对较低，保证了发行人相关工作的连续性，未对发行人生产经营产生重大不利影响。

综上所述，发行人最近两年内董事、高级管理人员的变化系由于完善公司治理结构、个人原因离职或公司自身经营需要等原因导致，公司主要核心人员保持稳定，变动人数及比例相对较低，未对公司经营产生重大不利影响，发行人董事、高级管理人员最近两年没有发生重大不利变化。

二、说明宋勤知的简历及专业背景情况，入职即担任发行人财务总监、董事会秘书及副总经理的原因及合理性

发行人财务总监宋勤知，1981 年生，中国国籍，无境外永久居留权，湖南农业大学本科学历，硕士研究生在读，拥有中级会计师证书，具备深交所董事会秘书资格。其个人简历基本如下：2002 年 3 月至 2011 年 7 月，任职湖南省人才流动服务中心财务经理；2011 年 4 月至 2013 年 2 月，任职湖南东辉汽车销售有限公司财务经理；2013 年 3 月至 2019 年 2 月，自由职业；2019 年 3 月至 2020 年 7 月，任职恒昌医药财务总监；2020 年 8 月至今，任职恒昌医药副总经理、董事会秘书兼财务总监。

宋勤知长期从事财务工作，且在自由职业期间也担任多家公司外部财务顾问，具备较丰富的系统性财务知识和能力。在公司成立初期，宋勤知即与公司管理层相识，为公司提供过部分指导性的财务咨询建议，其专业能力得到了公司管理团队的认可。公司曾拟聘任宋勤知为财务管理人员，宋勤知因考虑更多时间照顾家庭，婉拒了入职机会，但双方始终保持了工作联系。2019 年初，公司财务总监职务空缺，而此时宋勤知决定投入更多精力于工作之中，公司管理层经与宋勤知协商，聘任其担任财务总监职务。

宋勤知入职公司后，领导公司财务中心建立了更为完善的财务管理体系，并

基于公司战略目标对财务资源进行优化配置，配合管理层对公司预算进行全局性战略规划，其财务专业能力和协调沟通能力获得公司其他管理层和股东的一致认可。2020年8月，公司进行股改，基于对宋勤知专业能力的认可，并考虑到财务工作的延续性，经董事会一致同意，公司聘任宋勤知为公司财务总监、董事会秘书兼副总经理。

综上，宋勤知入职即担任发行人财务总监、董事会秘书及副总经理，系公司基于财务总监职务空缺的背景、公司管理层和股东对宋勤知财务专业能力以及协调沟通能力的信任和认可，以及保证公司财务工作延续性等综合因素而作出的决策，已履行相关决策程序，具有合理性。

三、说明发行人独立董事专业背景，其任职是否符合中组部、教育部等部门的相关规定

（一）发行人独立董事专业背景

截至本问询回复出具日，发行人共有2名独立董事，独立董事专业背景情况具体如下：

独立董事姓名	专业背景
夏云峰	1967年出生，会计学博士，1989年7月至2002年7月于湖南科技大学商学院会计系任教；2002年7月至今任湘潭大学商学院会计系教授；2019年7月至今担任洲际油气股份有限公司独立董事；2020年12月至今担任湖南裕能新能源电池材料股份有限公司独立董事；2020年8月至今担任发行人独立董事。根据夏云峰的简历，夏云峰具备会计专业背景，且具备较丰富的会计专业知识和经验。
刘鹏	1978年出生，临床医学专业大学本科学历，1997年9月至2002年6月，任韶山市中医院医师；2002年12月至今，任湖南省韶山市人民医院皮肤美容科主任；2020年8月至今担任发行人独立董事。根据刘鹏的简历，刘鹏具备专业的医学和药学专业知识和经验。

（二）发行人独立董事任职是否符合中组部、教育部等部门的相关规定

1、中组部、教育部对独立董事任职资格的限制性规定

规定名称	相关内容
《中共中央纪委、教育部、监察部关于加强高等学校反腐倡廉建设的意见》（教监[2008]15号）	“学校党政领导班子成员应集中精力做好本职工作，除因工作需要、经批准在学校设立的高校资产管理公司兼职外，一律不得在校内外其他经济实体中兼职。确需在高校资产管理公司兼职的，须经党委（常委）会集体研究决定，并报学校上级主管部门批准和上级纪检监察部门备案，兼职不得领取报酬。学校党政领导班子成员不得在院系等所属单位违规领取奖金、津贴

规定名称	相关内容
	等；除作为技术完成人，不得通过奖励性渠道持有高校企业的股份。”
《中共教育部党组关于进一步加强直属高校党员领导干部兼职管理的通知》（教党[2011]22号）	“三、直属高校校级党员领导干部原则上不得在经济实体中兼职，确因工作需要在本校设立的资产管理公司兼职的，须经学校党委（常委）会研究决定，并按干部管理权限报教育部审批和驻教育部纪检组监察局备案。 四、直属高校校级党员领导干部在社会团体等单位中兼职的，需经学校党委（常委）会研究同意后，按照干部管理权限报教育部审批。 五、新提任的校级党员领导干部，应当在任职后3个月内辞去在经济实体中兼任的职务，确需在本校资产管理公司和社会团体等单位中兼职的，应当重新履行审批手续。 六、直属高校处级（中层）党员领导干部原则上不得在经济实体和社会团体等单位中兼职，确因工作需要兼职的，须经学校党委审批。 七、经批准在经济实体、社会团体等单位中兼职的直属高校党员领导干部，不得在兼职单位领取任何报酬。”
《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》（中组发[2013]18号）	“一、现职和不担任现职但未办理退（离）休手续的党政领导干部不得在企业兼职（任职）。 二、对辞去公职或者退（离）休的党政领导干部到企业兼职（任职）必须从严掌握、从严把关，确因工作需要到企业兼职（任职）的，应当按照干部管理权限严格审批。 辞去公职或者退（离）休后三年内，不得到本人原任职务管辖的地区和业务范围内的企业兼职（任职），也不得从事与原任职务管辖业务相关的营利性活动。 辞去公职或者退（离）休后三年内，拟到本人原任职务管辖的地区和业务范围外的企业兼职（任职）的，必须由本人事先向其原所在单位党委（党组）报告，由拟兼职（任职）企业出具兼职（任职）理由说明材料，所在单位党委（党组）按规定审核并按照干部管理权限征得相应的组织（人事）部门同意后，方可兼职（任职）。 辞去公职或者退（离）休后三年后到企业兼职（任职）的，应由本人向其原所在单位党委（党组）报告，由拟兼职（任职）企业出具兼职（任职）理由说明材料，所在单位党委（党组）按规定审批并按照干部管理权限向相应的组织（人事）部门备案。 三、按规定经批准在企业兼职的党政领导干部，不得在企业领取薪酬、奖金、津贴等报酬，不得获取股权和其他额外利益；兼职不得超过1个；所兼任职务实行任期制的，任期届满拟连任必须重新审批或备案，连任不超过两届；兼职的任职年龄界限为70周岁。”
《教育部办公厅关于开展党政领导干部在企业兼职（任职）情况专项检查的通知》（教人厅[2015]11号）	“党政领导干部包括部机关直属单位及其内设机构、直属高校及其院系等副处级以上干部。”

2、发行人独立董事任职符合中组部、教育部等部门的相关规定

发行人独立董事刘鹏担任韶山市人民医院皮肤美容科主任。根据韶山市人民

医院出具的《证明》，刘鹏不属于《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》（中组发[2013]18 号）规定中的党政领导干部范畴，不属于事业单位中相当于（县）处级以上的党员领导干部，其担任恒昌医药独立董事不存在违反法律法规及单位规章制度的情形。

发行人独立董事夏云峰担任湘潭大学商学院会计系教授。根据湘潭大学商学院出具的《证明》，确认夏云峰在该校无行政职务，不属于《中共中央纪委、教育部、监察部关于加强高等学校反腐倡廉建设的意见》（教监[2008]15 号）、《中共教育部党组关于进一步加强直属高校党员领导干部兼职管理的通知》（教党[2011]22 号）、《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》（中组发[2013]18 号）、《教育部办公厅关于开展党政领导干部在企业兼职（任职）情况专项检查的通知》（教人厅[2015]11 号）等规定中的党政领导干部范畴，其担任恒昌医药独立董事不存在违反法律法规及单位规章制度的情形。

综上，发行人独立董事任职符合中组部、教育部等部门的相关规定。

四、核查过程及核查结论

（一）中介机构核查过程

保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

1、查阅了发行人报告期内离任高级管理人员的辞职报告、最近两年选举董事以及聘请高级管理人员的有关股东大会决议、董事会决议文件，访谈了发行人报告期内离任的高级管理人员，查阅了《创业板首发审核问答》的相关规定；

2、查阅了宋勤知填写的调查表和其提供的相关证书，访谈了宋勤知和实际控制人江璘，了解宋勤知的个人情况及入职背景；

3、查阅了中共中央组织部《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》《关于加强高等学校反腐倡廉建设的意见》等相关规定，查阅了独立董事填写的调查表及其任职单位出具的相关证明文件，分析发行人独立董事专业背景及其任职是否符合中组部、教育部等部门的相关规定。

（二）中介机构核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人相关高级管理人员因个人原因离职，对发行人前期财务数据等不存在异议，与发行人或管理层不存在纠纷或潜在纠纷；发行人董事、高级管理人员最近两年没有发生重大变化；

2、宋勤知入职即担任发行人财务总监、董事会秘书及副总经理，系公司基于财务总监职务空缺的背景、公司管理层和股东对宋勤知财务专业能力以及沟通协调能力的信任和认可以及保证公司财务工作延续性等综合因素而作出的决策，已履行相关决策程序，具有合理性；

3、发行人独立董事任职符合中组部、教育部等部门的相关规定。

问题 10、关于收入确认

申报材料显示：

（1）发行人销售模式分为直供专销业务和零售连锁业务，零售连锁业务又分为直营店和加盟药店，发行人向加盟药店收取加盟管理等服务费；（2）发行人销售医药类商品在商品移交给指定客户且客户已签收时确认收入；直营门店在商品销售给零售客户并收取价款时确认收入，将奖励积分单独确认为递延收益或合同负债，在兑换奖励积分或失效时确认收入。

请发行人：

（1）结合直供专销业务、加盟药店合同条款对医药类商品控制权转移、风险和报酬转移、退换货条款的约定，说明发行人收入确认方法是否符合《企业会计准则》的相关规定，与同行业可比公司相比是否存在较大差异；（2）说明零售连锁业务下加盟业务协议的主要条款，加盟管理服务费收入确认方法的合规性，并在营业收入构成部分补充披露加盟服务费收取的金额；（3）结合奖励积分的兑换方法、奖励积分的有效期，说明报告期内奖励积分相关的会计处理方法，相关会计科目的变动情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合直供专销业务、加盟药店合同条款对医药类商品控制权转移、风险和报酬转移、退换货条款的约定，说明发行人收入确认方法是否符合《企业会计准则》的相关规定，与同行业可比公司相比是否存在较大差异

（一）直供专销业务、加盟药店合同条款对医药类商品控制权转移、风险和报酬转移、退换货条款的约定

直供专销业务、加盟药店合同条款对医药类商品控制权转移、风险和报酬转移、退换货条款的约定详见下表：

业务模式	合同条款对医药类商品控制权转移、风险和报酬转移的约定	合同条款对医药类商品退换货条款的约定
直供专销	本合同所有产品运抵客户收货地点后，客户应在收货当场进行清点验收。若发现产品有短缺或损伤，应在收到货物后的 24 小时内反馈给发行人，由发行人负责及时补足或退还；超过 24 小时内反馈的，视为验收合格。产品验收合格后由客户签收，产品灭失或毁损的风险自客户签收时随之转移。	现场开箱验货，如发现破损 24 小时内反馈给供货方，由供货方负责，超过 24 小时供货方不再受理。
加盟药店	发行人办理完托运手续即视为交货，如在运输过程中发生毁损时，由加盟药店接货时由承运人索赔，货品送达门店后，对于遗失、遭窃、失火或不可抗力产生的毁损、消失概由加盟药店负责。	近效期六个月的货品需及时报警促销，到期药品提前一个月必须退回公司由公司统一销毁，损失由加盟药店承担。加盟药店接发行人统一退换货通知后应按时执行，逾期不办，自行解决；药品因质量问题应及时办理退货手续。

（二）发行人收入确认方法是否符合《企业会计准则》的相关规定

发行人直供专销业务、对加盟药店销售收入确认方法一致如下：发行人在商品已发出，在物流信息显示客户签收确认收货或收到客户签收发货单且无异议后确认收入。

结合“直供专销”及“加盟药店”销售合同中控制权转移、风险和报酬转移相关条款，销售产品在运抵指定地点签收后“产品灭失或毁损的风险自甲方签收时随之转移”、“对于遗失、遭窃、失火或不可抗力产生的毁损、消失概由乙方负责”，因此在签收后控制权、风险和报酬均已转移，同时符合《企业会计准则 14 号——收入》（财会〔2006〕3 号）、《企业会计准则 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）（新收入准则 2020 年开始使用）收入确认风险和报酬转移、控制权转移的相关规定。发行人收入确认方法符合《企业会计准则》相关规定。

（三）与同行业可比公司相比是否存在较大差异

同行业可比公司收入确认方法如下：

同行业可比公司	收入确认方法
漱玉平民	批发收入：与购买方签订购销合同后，根据购买方提出的采购需求，将商品发送给购买方，收到经购买方签收的发货单后，购买方取得商品控制权（或确认商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方），确认销售收入实现。
华人健康	医药代理业务：公司在与零售终端签订购销合同后，根据购买方提出的采购需求，将商品发送给购买方，在物流信息显示客户签收确认收货或收到客户签收发货单且无异议后，确认商品所有权上的控制权（或主要

同行业可比公司	收入确认方法
	风险和报酬)转移, 确认销售收入的实现。
百洋医药	销售商品: 公司销售或配送药品予各地经销商、医院及药房以及个人消费者等, 公司将药品按照协议合同规定运至约定交货地点或者客户自行提取商品, 由对方确认接收后, 确认收入。经销商、医院及药房以及个人消费者等在确认接收后具有处置药品的权利并承担可能发生价格波动或毁损的风险。

同行业可比公司均在客户签收时点确认控制权(主要风险和报酬)转移并确认收入, 发行人收入确认方法与同行业可比公司不存在重大差异。

二、说明零售连锁业务下加盟业务协议的主要条款, 加盟管理服务费收入确认方法的合规性, 并在营业收入构成部分补充披露加盟服务费收取的金额

(一) 零售连锁业务下加盟业务协议的主要条款

报告期内发行人零售连锁业务下加盟业务协议的主要条款详见下表:

序号	主要条款项目	条款内容
1	特许权使用	A、发行人对加盟药店目标市场的考察调研、门店选址、营业场所装修布置、人员聘用等门店筹备工作提供必要的协助和指导; B、发行人对于使用“六谷大药房”名称的药店, 拥有对其监管、管理和支持的权利; C、加盟药店对现有门面按发行人要求进行装修, 工程结束后由发行人进行工程验收。
2	统一运营	“七统一”管理, 即统一企业标识、统一质量管理体系、统一计算机信息管理及追溯系统、统一人员培训、统一采购配送、统一票据管理、统一药学服务规范。
3	人事安排与员工培训	发行人为加盟药店提供门店开业前的岗前培训, 加盟药店可根据发行人的安排参加相关专业类、管理类的培训。
4	加盟费、软件使用及维护费、管理费	加盟费 0-5000 元不等, 软件使用费 3,000 元/年, 软件维护费 500 元/年, 管理费 300-500 元/月。

注: 加盟费收取标准系发行人基于加盟店是否为原有六谷连锁加盟店、连锁区域拓展等因素综合考量确定, 报告期内发行人对多数加盟店未收取加盟费用。

(二) 加盟管理服务费收入确认方法的合规性

发行人在招股说明书之“第八节/十/(二)/1、营业收入总体分析”补充披露了以下内容:

“加盟管理服务费收入主要为加盟费收入、管理费收入、软件使用费收入、软件维护费收入等内容。2019年, 公司无加盟服务费相关收入, 2020年与2021年相关收入如下:

单位：万元

收入类型	2021 年度	2020 年度
加盟费收入	4.19	1.98
管理费收入	29.48	25.48
软件使用费收入	1.06	6.65
软件维护费收入	4.03	2.83
合 计	38.76	36.94
营业收入	214,321.32	184,892.88
占 比	0.02%	0.02%

报告期各期，加盟管理服务费占营业收入比例很低，对发行人营业收入基本无影响。”

根据《企业会计准则-收入》（2017 年修订）第十一条规定满足下列条件之一的，属于在某一时间段内履行的履约义务：1、客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益；2、客户能够控制公司履约过程中在建的商品；3、公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。如不满足，属于在某一时点履行的履约义务，在控制权转移的时点确认收入。

结合加盟业务协议条款，加盟费收入、管理费收入、软件使用及维护收入为加盟期间内向加盟店提供的某一时段内履行的单项履约义务，在履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。故加盟费金额、软件使用费、软件维护费收入根据《加盟连锁合同》签订的期限在其服务收益期限内进行分期摊销确认加盟费收入、软件使用收入、软件维护费收入，同时考虑款项的可收回性，在实际收到款项或基本确定收到时确认收入，发行人加盟管理费等相关收入确认符合会计准则的确认原则。

三、结合奖励积分的兑换方法、奖励积分的有效期，说明报告期内奖励积分相关的会计处理方法，相关会计科目的变动情况

（一）奖励积分的兑换方法、奖励积分的有效期

发行人子公司六谷大药房实施会员积分奖励计划并制定了《会员积分管理制度》。消费者成为会员后，凭会员卡到门店购物消费，发行人根据顾客的消费金

额按设定的比率换算为会员积分。会员消费者可利用累计消费积分兑换礼品。具体积分兑换方法为顾客本人持会员卡或提供会员卡卡号，店员与会员记录核实无误后进行兑换并同步冲减奖励积分。报告期内奖励积分未设定有效期，可永久使用。

报告期各期销售积分如下：

单位：万元

期间	期初余额	本期增加	本期使用	期末余额
2020 年度	-	24.93	14.54	10.39
2021 年度	10.39	24.70	20.36	14.73

注：2018 年未开展零售连锁业务，2019 年零售连锁业务销售收入仅为 0.97 万元。

从上表可知，发行人奖励积分金额较小，对公司影响亦较小。

报告期各期末积分与递延收益/合同负债余额的勾稽关系如下：

年度	期末积分 A	兑换市值 率 B	预期兑换 率 C	积分公允价 值 D=A*B*C	扣除税额 D/(1+税率)	计入合同 负债/递延 收益金额
2021	14.73	100%	100%	14.73	14.14	14.14
2020	10.39	100%	100%	10.39	10.08	10.08

注 1：兑换市值率系根据公司积分使用规则，1 积分可兑换价值 1 元的商品，因此兑换市值率为 100%；

注 2：预期兑换率系根据公司积分使用规则，报告期内奖励积分未设定有效期，可永久使用，因此认定预期兑换率为 100%。

综上，报告期内，发行人各期递延收益/合同负债变动与积分变动具有匹配性。

（二）报告期内奖励积分相关的会计处理方法及相关会计科目的变动情况

1、2019 年奖励积分相关的会计处理方法

根据《企业会计准则第 14 号——收入》《企业会计准则讲解（2010）》，企业在销售产品或提供劳务的同时会授予客户奖励积分，在销售产品或提供劳务的同时，应当将销售取得的货款或应收货款在商品销售或劳务提供产生的收入与奖励积分的公允价值之间进行分配，将取得的货款或应收货款扣除奖励积分公允价值的部分确认为收入，奖励积分的公允价值确认为递延收益。在客户兑换奖励积分时，授予企业应将原计入递延收益的与所兑换积分相关的部分确认为收入。发行人针对会员奖励积分具体会计处理如下：

(1) 授予顾客积分

顾客消费并获取积分时，发行人将授予顾客的积分的公允价值确认为递延收益，同时冲减当期营业收入，具体会计处理如下：

借：营业收入

贷：递延收益-销售奖励积分

(2) 顾客兑换积分

会员消费者在使用会员奖励积分时，将原计入递延收益的与所使用的会员奖励积分公允价值确认为营业收入，具体会计处理如下：

借：递延收益-销售奖励积分

贷：营业收入

2、2020 年 1 月 1 日起奖励积分相关的会计处理方法

根据中国证券监督管理委员会 2020 年 11 月 13 日发布的《监管规则适用指引—会计类第 1 号》“1-17 区分合同负债和金融负债”所述：根据收入准则和金融工具准则的相关规定，企业已收或应收客户对价而承担的应向客户转让商品的义务构成合同负债；企业承担的不可避免的向其他方交付现金或其他金融资产合同义务构成金融负债。监管实践发现，部分公司向客户授予奖励积分，分摊至奖励积分的合同价款应确认为合同负债还是金融负债的理解存在分歧。现就该项如何适用上述原则的意见如下：……企业收到的合同价款中，分摊至奖励积分的部分（无论客户未来选择兑换该企业或其他方的商品），应当先确认为合同负债。发行人针对会员奖励积分具体会计处理如下：

(1) 授予顾客积分

顾客消费并获取积分时，发行人将授予顾客的积分的公允价值确认为合同负债，同时冲减当期营业收入，具体会计处理如下：

借：营业收入

贷：合同负债-销售奖励积分

(2) 顾客兑换积分

会员消费者在使用会员奖励积分时，将原计入合同负债的与所使用的会员奖励积分公允价值确认为营业收入，具体会计处理如下：

借：合同负债-销售奖励积分

贷：营业收入

3、2019 年与 2020 年 1 月 1 日起相关会计处理科目的变动情况

综上所述，2020 年 1 月 1 日起《企业会计准则-收入》（2017 年修订）的执行对发行人账务处理不产生实质性影响，授予积分时冲减营业收入，兑换积分时确认营业收入，营业收入对方会计科目由递延收益变动为合同负债，仅产生列报形式上的影响。

四、核查过程及核查结论

(一) 中介机构核查过程

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、访谈发行人财务部负责人，查阅报告期内公司直供专销业务销售合同、加盟店协议相关条款，并与同行业可比公司收入确认条款对比，分析发行人收入确认方法是否符合《企业会计准则》的相关规定；

2、根据公司加盟店协议相关条款分析加盟管理费服务收入确认的合规性；

3、访谈发行人财务负责人，了解发行人会员积分奖励计划情况，分析发行人与会员积分计划相关的会计处理是否符合企业会计准则的规定；复核奖励积分公允价值计算的准确性。

(二) 中介机构核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人直供专销、加盟业务收入确认符合《企业会计准则》相关规定，与同行业可比上市公司不存在较大差异；

2、加盟管理费服务收入确认方法合规，发行人已经在招股说明书营业收入构成分析中补充披露加盟管理费服务收入内容；

3、发行人会员积分奖励计划会计处理符合企业会计准则的规定。

问题 11、关于营业收入

申报材料显示：

（1）报告期各期，发行人营业收入分别为 52,905.75 万元、96,129.95 万元、184,892.88 万元和 149,518.97 万元，主要系直供专销业务收入增长所带动；

（2）报告期内，发行人直供专销业务收入增长主要系公司电子商务平台注册客户数量和活跃用户数量增长所致，同时报告期内发行人自有品牌医药产品品规数量增长较快；（3）报告期内，发行人第三方回款金额分别为 5,780.21 万元、7,643.97 万元、3,452.88 万元和 14,374.78 万元，发行人解释主要系岳麓论坛大会现场及会后缴款形成的第三方回款所致。

请发行人：

（1）在主营业务收入按照业务模式构成分析部分，补充披露各期加盟管理费金额、直营连锁收入和加盟连锁收入金额，并对报告期各期金额变动进行分析；（2）结合同行业可比公司收入变动的情况，进一步说明报告期内发行人主营业务收入增长较快的原因及合理性；（3）说明发行人医药类产品的定价依据，同种产品通过直供专销和连锁零售销售的价格是否存在较大的差异；（4）说明发行人对电子商务平台活跃客户的定义，对电子商务平台会员的管理模式，是否约定最低采买量或者要求缴纳会员费；（5）说明报告期各期直营门店和加盟门店的数量、销售金额等，进一步分析报告期内零售连锁细分口径收入变动的原因；（6）说明报告期内自有品牌医药产品品规数量增长与相关投入的匹配关系，获取自有品牌医药产品发生的主要成本费用支出以及相关的会计处理；（7）说明岳麓论坛大会的主要作用，客户会后大额缴纳的原因及商业合理性，发行人针对第三方回款建立的内部控制制度及执行情况；（8）说明发行人是否存在促销、陈列与咨询服务业务的收入，发行人收入结构与同行业可比公司的差异及合理性。

请保荐人、申报会计师说明针对营业收入、第三方回款执行的核查程序、核查范围以及获取的核查证据，并对上述事项发表明确意见；请保荐人质量控制、内核部门说明针对营业收入、第三方回款履行的内部复核程序。

回复：

一、在主营业务收入按照业务模式构成分析部分，补充披露各期加盟管理费金额、直营连锁收入和加盟连锁收入金额，并对报告期各期金额变动进行分析

发行人在招股说明书之“第八节/十/（二）/2/（1）按照业务模式构成分析”补充披露如下：

“.....

报告期各期，公司零售连锁业务收入结构如下：

单位：万元、%

项 目	2021 年		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
加盟连锁收入	1,664.40	66.93	553.51	47.54	-	-
直营连锁收入	822.36	33.07	610.88	52.46	0.97	100.00
合 计	2,486.76	100.00	1,164.39	100.00	0.97	100.00

公司自2019年末开展零售连锁业务，当年度通过直营门店实现营业收入0.97万元。2020年度、2021年度分别实现零售连锁业务收入1,164.39万元、2,486.76万元，占主营业务收入比例的0.63%、1.16%。报告期内零售连锁业务收入增长，主要系公司2020年1月收购六谷大药房后，直营门店及加盟门店数量增加所致。”

发行人在招股说明书中之“第八节/十/（二）/1、营业收入总体分析”补充披露了以下内容：

“加盟管理服务费收入主要为加盟费收入、管理费收入、软件使用费收入、软件维护费收入等。2019年公司无加盟服务费相关收入，2020年与2021年度相关收入如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度
加盟费收入	4.19	1.98
管理费收入	29.48	25.48
软件使用费收入	1.06	6.65
软件维护费收入	4.03	2.83

项目	2021 年度	2020 年度
合计	38.76	36.94
营业收入	214,321.32	184,892.88
占比	0.02%	0.02%

报告期各期，加盟店服务费占营业收入比例很低，对发行人营业收入基本无影响。”

二、结合同行业可比公司收入变动的情况，进一步说明报告期内发行人主营业务收入增长较快的原因及合理性

报告期内，发行人与同行业可比公司收入变动对比情况如下：

单位：万元、%

公司名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
漱玉平民	532,163.92	14.70	463,980.92	33.84	346,680.34
华人健康	233,870.22	21.12	193,091.04	26.84	152,236.29
百洋医药	705,156.72	19.94	587,932.29	21.26	484,866.35
发行人	214,165.81	16.06	184,524.10	92.01	96,101.75
发行人（剔除口罩业务）	213,041.47	39.19	153,061.08	59.27	96,101.75

发行人 2020 年新冠疫情开展口罩生产业务，2020 年以及 2021 年该业务分别产生收入 31,463.02 万元以及 1,124.34 万元，剔除该部分影响，公司主营业务收入分别为 153,061.08 万元以及 213,041.47 万元，增长率分别为 59.27%以及 39.19%，高于行业可比公司，主要原因如下：

（一）医药流通市场保持稳定增长

根据国家药监局发布的统计数据，2020 年，我国药品流通销售总额达 24,149 亿元，扣除不可比因素后相较 2019 年增长 2.40%，继续保持稳步增长。2013-2020 年，我国医药零售市场销售额已从 2,607 亿元提高至 5,119 亿元，增幅达 96.35%，行业市场规模持续扩大。

发行人主要服务中小药店以及基层医疗机构，对应的市场大。根据国家药品监督管理局《药品监督管理统计报告（2021 年第三季度）》统计数据，截至 2021 年 9 月末，全国共有《药品经营许可证》持证企业 60.65 万家，其中药店数量为

58.65 万家。根据国家卫健委统计，截至 2021 年 11 月末，全国共有基层医疗卫生机构 99.0 万个。

（二）发行人业务模式契合了上下游发展需求

发行人依托 B2B 商城建立了以自有品牌产品为主的直供专销模式，解决了基层医药市场客户药品采购需求与上游供应商产能及生产周期错配的行业痛点，以会员邀请制的方式将基层医药市场的优质零售终端采购需求与上游优质制药厂商的制造能力进行匹配，压缩了流通环节，报告期内客户数量、单个客户的交易金额以及产品品规数量均不断增长，具体情况如下：

单位：万元、个、万元/个

项 目	2021 年末/2021 年度	2020 年末/2020 年度	2019 年末/2019 年度
注册客户数量	116,697	96,437	73,275
其中：活跃客户数量	50,781	46,322	39,153
单个活跃客户交易金额	4.20	3.30	2.45
复购频率 30 次以上的交易金额占比	53.37%	47.30%	28.91%
医药产品品规数量	2,187	1,761	1,153
单个产品品规平均交易金额	97.41	86.92	83.35

注：活跃用户是指存在下单并完成出库的客户，2020 年活跃用户不包含口罩业务客户。

从客户角度来看，营业收入增加主要系客户数量以及单个活跃客户交易金额上升共同影响。2019 年至 2021 年，公司 B2B 商城注册客户数量从 73,275 个增长至 116,697 个，活跃客户从 39,153 个增长至 50,781 个，年均复合增长率分别为 26.20%、13.89%。随着发行人与客户的合作不断深入，客户复购频率上升，复购频率 30 次以上的交易金额占比由 28.91% 上升至 53.37%，进而导致单个活跃客户交易金额由 2.45 万元上升至 4.20 万元。

从产品品规角度来看，营业收入增加主要系医药产品品规数量以及单个产品品规平均交易金额增长共同影响，其中产品品规数量上涨为主要影响因素。2019 年至 2021 年发行人医药产品品规数量由 1,153 个增加至 2,187 个，年复合增长率为 37.72%。与此同时，发行人单个产品品规平均交易金额稳步提升，2019 年至 2021 年分别为 83.35 万元、86.92 万元以及 97.41 万元，平均年均复合增长率为 8.11%。

（三）现代互联网以及物流网络助力公司快速发展

发行人公司通过自主研发的 B2B 商城，可以高效连接上游医药制药企业与下游零售终端，可动态根据销售数据与市场需求快速开发新产品线，直接向上游制药厂商定制化采购，提高药品流通效率。除此之外，发行人充分利用了中国邮政、顺丰、京东等大型物流公司强大的第三方物流配送能力，满足了广大基层医药零售终端会员客户对药品配送时效性需求，助力发行人业务快速发展。

（四）公司尚处于快速成长期

医药流通企业需要一定量的经营规模才能充分发挥上游集采及下游销售推广的成本优势。公司于 2015 年成立，成立时间较短，2019 年全年营业收入为 96,129.95 万元，较同行业可比公司经营规模偏小，收入基数相对较小，从而导致发行人报告内营业收入增长率较高，随着经营规模不断扩大，发行人营业收入增速与同行业可比公司增速差异缩小。

三、说明发行人医药类产品的定价依据，同种产品通过直供专销和连锁零售销售的价格是否存在较大的差异

发行人直供专销业务的下游客户为基层医药市场零售终端，直供专销医药类产品定价依据主要系考虑药品采购成本、市场需求、品牌定位、市场零售价格等综合因素确定，同时定价还需考虑到下游医药零售终端的合理利润空间。

而连锁零售价格，是指公司直营药店销售给终端消费者的价格，零售价格除采购成本等因素外，还需考虑零售门店租赁、人工及其他营销推广成本，结合零售药店的合理利润，并参照同类产品市场第三方价格进行综合确定，因此同种产品连锁零售价格高于直供专销价格。

以公司 2021 年度前五大销售单品为例，直供专销价及连锁零售价如下：

发行人药品			第三方公开销售药品	
药品名称	直供专销价（元）	连锁零售价（元）	药品名称	零售价格
产品 1	11.60	25.80 元/盒，0.43 元/片	产品 A	15.90 元/盒，0.53 元/片
产品 2	74.90	298.00 元/盒，5.73 元/包	产品 B	398.00 元/盒，9.95 元/袋
产品 3	17.50	36 元/盒，2.57 元/支	产品 C	82.00 元/盒，2.05 元/支
产品 4	6.50	19.60 元/盒，1.63 元/袋	产品 D	15.00/盒，1.67 元/袋

发行人药品			第三方公开销售药品	
药品名称	直供专销价（元）	连锁零售价（元）	药品名称	零售价格
产品 5	7.49	19.80 元/袋，0.83 元/袋	产品 E	26.00 元/盒，1.30 元/袋

注：第三方同类产品信息来源于京东商城。

四、说明发行人对电子商务平台活跃客户的定义，对电子商务平台会员的管理模式，是否约定最低采买量或者要求缴纳会员费

发行人对 B2B 商城活跃客户的定义是在当期有完成下单行为并完成出库的客户。报告期各期，公司的活跃客户数量如下：

单位：人

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
活跃用户	50,781	46,322	39,153

发行人采取邀请审核制的方式拓展平台会员，公司电商平台会员管理包括会员建档及审核、品种及区域限销、会员停销、会员资料变更申请、会员款项管理及返利几个方面，并未要求最低买量或要求缴纳会员费，具体内容如下：

管理流程	具体内容
首营客户建档及审核	受邀客户根据 GSP 要求提交首营资料并经审核通过后，由公司资料专员为客户建档并开通会员账号。
会员客户限销	针对需要限制销售区域的品种，经审核后由产品中心品类专员在系统中进行限销维护，限销区域会员不得购买限销品种。
会员客户停销	连续 90 天未下单客户，系统会进行账号关闭并停销处理，停销账户需客户提出申请后方可继续在系统中下达采购订单。
会员客户资料变更申请	因客户名称、经营范围变更等原因需要更新资料信息的，由专员填写资料变更申请单并提交相关资料后，交质管部审批后，由信息部信息专员变更申请。
会员款项管理及返利	B2B 商城按季度对客户返利进行结算，并与 ERP 实时传输。

五、说明报告期各期直营门店和加盟门店的数量、销售金额等，进一步分析报告期内零售连锁细分口径收入变动的原因

报告期各期，直营门店的数量及销售金额情况如下：

单位：个、万元

项目	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	数量	本期净变动	销售金额	数量	本期净变动	销售金额	数量	本期净变动	销售金额
直营店	5	-	822.36	5	3	610.88	2	-	0.97

加盟店	92	10	1,664.40	82	82	553.51	-	-	-

2019 年末，发行人开始涉足药店零售业务，当年仅产生销售金额 0.97 万元。报告期内，公司零售连锁收入增加，主要系并购六谷大药房导致加盟店数量增加以及单个店铺的销售规模增长共同影响。

六、说明报告期内自有品牌医药产品品规数量增长与相关投入的匹配关系，获取自有品牌医药产品发生的主要成本费用支出以及相关的会计处理

报告期各期，公司药品品规数量情况如下所示：

单位：个

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
医药产品品规数量	2,187	1,761	1,153
其中：自有品牌医药产品品规数量	1,747	1,388	879

发行人产品中心根据市场调研、动态销售数据分析，及时挖掘下游医药零售终端及消费者的用药需求开发产品，寻找合适的可生产符合需求产品的制药厂商进行合作，将自有品牌授权前述制药厂商生产以及定制化采购，可快速开发新的产品线条或产品品规。

自有品牌产品开发相关的成本主要由产品中心品类开发人员相关的工资薪酬、差旅费等，相关费用于发生时计入管理费用。公司拓展自有品牌医药产品品规并无大额研发等特别的专项支出，其品规数量与投入并无严格的匹配关系。

七、说明岳麓论坛大会的主要作用，客户会后大额缴纳的原因及商业合理性，发行人针对第三方回款建立的内部控制制度及执行情况

（一）岳麓论坛大会的主要作用，客户会后大额缴纳的原因及商业合理性

岳麓论坛是发行人定期召开的大型促销会议。发行人报告期内每年度均会通过邀请优质会员客户现场参会的方式召开岳麓论坛促销大会。会议期间，客户通过预缴货款的方式参与不同类型的促销活动，获得公司指定自有品牌品种的采购返利及票折优惠。客户需预缴预付款项后才能享有“金牌会员”提供的相应折扣及返利。会议现场通常需要客户通过 POS 机或银行转账的方式缴纳合作诚意金，并于活动结束后 3-5 个工作日内补足剩余款项。因此，历次岳麓论坛召开后均会收到较大金额的客户预付款项，具有商业合理性。

（二）发行人针对第三方回款建立的内部控制制度及执行情况

1、发行人第三方回款基本情况

报告期内，发行人第三方回款情况如下：

单位：万元

类别	2021 年度	2020 年度	2019 年度
物流企业代收	30.36	176.46	1,048.10
客户关联方	10,787.87	2,727.97	4,891.03
POS 机回款	4,120.09	548.45	1,704.83
第三方回款金额合计	14,938.32	3,452.88	7,643.97
营业收入	214,321.32	184,892.88	96,129.95
占比	6.97%	1.87%	7.95%

注：客户关联方包括个体工商户经营者、法人客户法定代表人、员工及其主要亲属。

其中 POS 机回款明细情况如下：

单位：万元

类 别	2021 年	2020 年	2019 年
客户法人	2,578.22	312.17	838.12
客户负责人	859.26	135.89	336.88
法人亲属	411.85	68.77	221.50
客户员工	161.42	15.89	95.00
其他	109.34	15.74	213.34
合 计	4,120.09	548.45	1,704.83

注：其他主要为客户法人的朋友等。

公司下游客户主要为中小药店和基层医疗卫生机构，存在经营性质为个体工商户、自然人控股企业的诊所、药店等，实际经营中部分客户未开通对公账户，或者受制于对公账户转账的便利性差、手续费较高等缺点，加之单次采购金额较低。基于支付的灵活性和便利性的需要，公司从持续经营、维护客户关系的角度考虑，在有效执行内部控制措施、规范管理的基础上，存在部分客户通过法定代表人、经营者、店长及其主要亲属进行回款的情形。报告期内，第三方回款金额占营业收入比例分别为 7.95%、1.87%和 6.97%。

2021 年，受新冠疫情关于人员聚集规模等管控措施影响，发行人先后于长沙、许昌、西安、成都等 8 个客户集中地区分多个场次召开了第五届岳麓论坛促

销大会，2021 年公司第三方回款增加，主要系岳麓论坛促销大会现场及会后缴款形成的第三方回款所致。具体如下：

单位：万元

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入	214,321.32	184,892.88	96,129.95
第三方回款总金额	14,938.32	3,452.88	7,643.97
其中：岳麓论坛第三方回款	13,118.82	548.45	1,704.83
其余第三方回款	1,819.49	2,904.43	5,939.13
剔除岳麓论坛后第三方回款金额收入占比	0.85%	1.57%	6.18%

从上表可知，剔除报告期内岳麓论坛会议第三方回款影响后，2019 年度至 2021 年度其余第三方回款的金额以及占比均降低。

此外，为提高公司对下游客户的拓展效率，针对少数客户的首次下单行为，公司允许货到付款，并由邮政等快递物流公司代收款项，报告期内，公司逐步减少该部分结算情形，通过物流企业代收的回款金额为 1,048.10 万元、176.46 万元和 30.36 万元，金额及占营业收入比持续下降。

2、发行人第三方回款的内控制度及执行情况

公司对第三方回款设立了严格的内部管理制度，严格控制第三方回款情形并确保货款结算的真实性与准确性。

（1）事前控制

针对平日订单回款，公司与客户约定回款时原则上需采用线上支付或者线下对公转账的方式进行回款，如确因客户参加大型促销会议或有其他实际需求通过客户员工、法人及近亲属等关联方进行回款时，公司对第三方付款人的付款信息进行详细的登记备案，并要求其出具盖有客户公章/授权人签字的付款授权委托书。

（2）事中控制

①物流企业代收

报告期前期，为提高公司对下游客户的拓展效率，针对少数客户的首次下单行为，公司允许货到付款，并由邮政等快递物流公司代收款项。目前，公司基本

不存在物流企业代收情形。

新客户登录业务平台下单后，选择货到付款。客户签收货物时，向物流代收企业支付货款。物流企业将收款情况更新至其代收货款系统，主要包括快递单号、收款金额、集货位号（可对应公司销售订单）等内容。物流企业定期与公司结算代收货款，公司根据代收货款系统的回款信息核对货款的准确性，并在 ERP 系统确认各订单收款。

②客户关联方回款

针对日常订单，客户通过第三方银行账户支付货款时，需提交付款授权委托书等相关证明文件，并由客户及第三方银行账户持有单位共同签署或加盖公章。客户在向销售管理部提供付款委托书后，将相应订单的付款信息告知销售管理部专员，专员确认客户订单及付款信息无误后生成收款单。财务部审核授权书相关内容以及核对相应银行收款信息后，点击审核收款单。随即客户回款金额充值至客户的 B2B 商城账户，客户便可使用平台账户余额，下单确认订单收款。通过证明文件的提交及检查，确保财务核算的准确性，避免货款归属纠纷。

③促销会议收款

针对岳麓论坛等大型促销会议收款，发行人采取以下控制措施：

A、销售部制定岳麓论坛活动政策后，于开会前统计岳麓论坛客户到场参与名单，编制“客户名单表”并发送至财务部。

B、原则上要求客户采取公对公转账的方式进行付款，对于采取非公对公转账的方式进行付款的客户，要求其提供委托付款书，确保其所缴纳款项为对应客户款项；对于 POS 机刷卡缴款客户，将其 POS 机回单与对应的客户“订货协议表”一同装订，并记录缴款客户名称及缴款金额等信息，由收款小组汇总后交财务部审核。

C、对于转账客户，财务部将银行流水与客户收款信息进行逐笔核对，核对客户收款单信息是否准确、非公对公转账客户是否后附委托付款证明；对于 POS 缴款客户，银行次日将 POS 机收款金额转入公司账户，财务部根据银行流水信息与收款小组提供的“客户名单表”中收款总额进行核对。

D、账面收款金额与流水核对一致后，财务部将相关信息导入金蝶系统，并由金蝶系统更新至 B2B 商城业务系统中，形成客户的专项预付款金额。

④发行人提高交易信息化程度

发行人开通了“银企直连”接口，将银行流水数据与公司的业务系统打通，实现流水的一键接收。同时，将公司客户的基本信息（客户名称、付款行名称、付款行账号）录入业务系统数据库中，流水自动接收后可直接与发行人业务系统客户信息进行自动匹配，该种方式减少了人工干预，进一步保证了第三方回款的真实性、准确性。

（3）事后控制

公司财务部门定期与客户进行对账，确认客户的缴款信息及交易金额无误，遇到无法识别的第三方回款，经销售部门复核后仍无法确认的，于一定期间后核销。

综上，公司对第三方回款设立了严格的内部管理制度，严格控制第三方回款情形并确保货款结算的准确性。报告期内，公司第三方回款真实，不存在资金体外循环情形，也不存在虚构交易或调节账龄的情形；第三方回款存在合理的商业逻辑，符合行业特征，具有必要性及商业合理性；第三方回款的支付方与发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方不存在关联关系或其他利益安排；公司第三方回款相关内部控制措施有效执行，业务资金流、实物流与合同约定及商业实质一致，报告期内不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷的情形。

八、说明发行人是否存在促销、陈列与咨询服务业务的收入，发行人收入结构与同行业可比公司的差异及合理性

报告期内，发行人及同行业可比公司漱玉平民以及华人健康披露了促销、陈列、咨询收入情况，具体如下：

单位：万元

公司名称	项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
漱玉平民	促销、陈列与咨询服务收入	11,901.99	11,587.62	11,572.94
	零售连锁业务收入	475,258.95	419,096.28	317,325.91
华人健康	促销、陈列与咨询服务收入	5,598.72	3,519.00	3,384.90

	零售连锁业务收入	155,924.07	129,222.19	103,354.66
发行人	促销、陈列收入	-	0.47	6.26
	咨询服务收入	95.41	64.58	19.28
	零售连锁业务收入	2,486.76	1,164.39	0.97

注 1：百洋医药未披露促销、陈列与咨询服务收入。

注 2：发行人促销、陈列与咨询服务收入主要是发行人及子公司取得的咨询培训服务收入，其中 2019 年的促销、陈列收入 6.26 万元主要是发行人取得的会议展览陈列收入。

医药零售行业促销、陈列、咨询服务收入，一般情况下系大型连锁药店利用其门店资源优势，主要内容系零售终端为供应商提供主题促销、门店推广、专柜陈列、货架陈列、终端宣传、会员讲座等营销服务。通常促销服务收费与零售连锁企业门店数量、经营规模正向相关。

发行人主要销售模式为通过 B2B 商城进行的直供专销业务，其零售连锁业务板块直营店和加盟店数量较少，难以展开大范围的促销营销活动，因此报告期内，公司促销、陈列收入少，咨询服务收入主要系公司各类咨询培训服务取得的收入，符合公司实际情况，具备合理性。

九、请保荐人、申报会计师说明针对营业收入、第三方回款执行的核查程序、核查范围以及获取的核查证据，并对上述事项发表明确意见；请保荐人质量控制、内核部门说明针对营业收入、第三方回款履行的内部复核程序

（一）请保荐人、申报会计师说明针对营业收入、第三方回款执行的核查程序、核查范围以及获取的核查证据，并对上述事项发表明确意见

1、核查程序

保荐机构、申报会计师针对营业收入、第三方回款执行了以下核查程序：

（1）访谈发行人销售负责人、财务负责人，了解发行人行业监管特点、业务特点、客户特点以及交易特点，了解发行人业务模式、主要客户等情况及销售收入确认方法，各种收款方式、流程及相应的内控措施；

（2）获取发行人报告期内各期主要客户的销售合同，通过检查销售合同及对管理层进行访谈，对与营业收入确认有关的条款进行分析，判断收入确认政策的恰当性；

（3）查阅发行人有关销售收入的内部控制制度，根据内控关键节点选取销

售样本执行穿行测试、控制测试，评价相关内部控制制度的设计的合理性，并测试关键控制执行的有效性；

（4）申报会计师天职国际会计事务所（特殊普通合伙）以及保荐机构聘请的会计师华兴会计事务所（特殊普通合伙）均对公司的关键信息系统进行了评估，确认相关信息系统一般控制、应用控制设计及运行有效性及信息系统更换或升级过程中数据生成、保存及衔接完整性准确性；

（5）根据发行人营业收入规模及下游客户特点，对销售收入及应收账款、预收账款进行函证，具体发函及回函比例如下：

项 目	2019 年度	2020 年度	2021 年度
回函客户家数（家）	11,504	14,991	7,234
当期客户总数（家）	38,951	46,707	50,781
发函金额（万元）	80,549.73	135,081.79	154,081.73
发函金额占营业收入比例	83.79%	73.06%	71.89%
回函确认金额（万元）	68,059.41	121,066.79	120,054.55
当期总收入金额（万元）	96,129.95	184,892.88	214,321.32
对当期总收入的覆盖比例	70.80%	65.48%	56.02%

保荐机构及申报会计师在函证过程全程保持了对函证的控制，函证对象的选取、函证发出及函证收回等过程均与发行人保持独立；客户回函后，对回函原件及相关单据进行留存，检查客户回函地址与发函地址是否相一致、客户回函的签章与被询证单位是否相一致等。对于回函不符的客户，分析不符原因，并确认是否影响发行人报告期财务报表数据。

（6）根据发行人具体销售模式及客户的交易规模情况，对于报告期主要客户进行了现场实地访谈或视频访谈。针对实地走访，获取了访谈人的名片或身份证复印件等身份证明信息、访谈问卷、受访人药店情况照片、受访人合影照片等资料；针对视频走访，受访者需要在镜头前展示身份信息及药店、诊所情况，并将访谈问卷及相关资料邮寄，中介机构对访谈全程录像并截图保存相关信息。实地走访及视频访谈的具体情况如下：

走访形式	项目	2019 年度	2020 年度	2021 年度
实地走访	走访客户家数（家）	810	833	822

走访形式	项目	2019 年度	2020 年度	2021 年度
	走访客户收入金额（万元）	23,405.62	38,077.81	43,373.89
	当期总收入金额（万元）	96,129.95	184,892.88	214,321.32
	对当期总收入的覆盖比例	24.35%	20.59%	20.24%
视频走访	客户家数（家）	1,519	1,675	1,733
	访谈客户收入金额（万元）	14,969.36	30,109.31	44,036.46
	对当期总收入的覆盖比例	15.57%	16.28%	20.55%
合计走访金额		38,374.98	68,187.12	87,410.35
对当期总收入的覆盖比例		39.92%	36.87%	40.78%

（7）针对口罩业务外销收入，项目组检查了出口报关单、中国电子口岸信息，核对外销收入与外部数据匹配性；

（8）获取发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员等重要人员的银行资金流水，核查相关人员与公司客户是否存在资金往来，是否存在异常流入或流出情形；

（9）针对大额未收回的其他应收款，访谈了发行人总经理、财务负责人，了解相关支出的背景及未能回收的原因，查阅了相关合同、银行流水等文件，具体核查程序以及核查情况详见“问题 20、关于其他应收款”相关内容；

（10）针对购买药品注册批件的相关支出，访谈了发行人总经理、财务负责人，了解购买药批件的背景以及合理性，查阅了交易合同、银行流水等文件；对外购批件交易对手进行了访谈，了解交易背景、定价合理性以及交易资金去向情况，并获取了主要交易对手收取款项的银行流水去向凭证，具体核查程序以及核查情况详见“问题 21、关于其他非流动资产”相关内容；

（11）结合发行人报告期内第三方回款的金额、占比，访谈发行人财务负责人以及销售负责人，并对比同行业资料，了解第三方回款的原因、商业合理性及必要性，是否符合公司业务特点以及行业特征；

（12）查阅公司的内部控制制度，了解发行人相关内部控制措施。获取发行人编制的第三方回款明细表，抽查各类型第三方回款客户的合同、关系证明资料、销售发货单、回款单据等资料，验证相关内部控制执行的效果；

（13）获取报告期内各期会议 POS 机收款的明细表、银行流水、付款方的

定货协议、POS 机回单及授权委托书，抽查进行电话访谈确认发行人与主交易的真实性。报告期各期，中介机构对 POS 机收款的客户访谈确认金额及比例如下：

年份	POS 机 回款金额 (万元)	电话访谈 金额 (万元)	金额占比	POS 机 回款总人数	访谈人数	访谈人数 比例
2021 年度	4,120.09	3,777.95	91.70%	1,249	1,118	89.51%
2020 年度	548.45	343.04	62.55%	567	313	55.20%
2019 年度	1,704.83	920.35	53.98%	880	388	44.09%
合 计	6,373.38	5,041.35	69.41%	2,696	1,819	62.94%

2、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）报告期内发行人营业收入真实、准确、完整。报告期内，发行人第三方回款真实，不存在资金体外循环情形，也不存在虚构交易或调节账龄的情形；第三方回款存在合理的商业逻辑，符合行业特征，具有必要性及商业合理性；第三方回款的支付方与发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方不存在关联关系或其他利益安排；公司第三方回款相关内部控制措施有效执行，业务资金流、实物流与合同约定及商业实质一致，报告期不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷的情形；

（2）发行人已在招股说明书中补充披露各期加盟服务费金额、直营连锁收入和加盟连锁收入金额，各项收入变动符合企业实际经营情况；

（3）发行人以及同行业可比公司收入均存在不同程度增长，报告期内发行人主营业务收入增长较快符合企业实际情况，具有合理性；

（4）发行人医药类产品定价依据主要系考虑药品采购成本、市场需求、品牌定位、市场零售价格等综合因素确定，同时定价还需考虑到下游医药零售终端的合理利润空间。同种产品直供专销价格低于零售价格，主要系零售价格还需考虑零售门店租赁、人工及其他营销推广成本、零售终端合理利润，通过直供专销和连锁零售销售的价格存在差异符合企业实际情况；

（5）发行人对 B2B 商城活跃客户的定义是在当期有完成下单行为并完成出库订单的客户。公司电商平台会员管理的包括客户建档及审核、品种及区域限购、

客户停销、客户资料变更申请、客户储值及返利几个方面，并未要求最低买量或要求缴纳会员费。

(6) 发行人报告期各期末直营店数量分别为 2 家、5 家以及 5 家，加盟店数量分别为 0 家、81 家以及 92 家，零售连锁业务收入各期分别为 0.97 万元、1,164.39 万元以及 2,486.76 万元，零售连锁的店铺数量以及收入变动符合公司实际情况；

(7) 报告期内自有品牌医药产品品规数量增长与相关投入无直接匹配关系，发行人自有品牌医药产品发生主要成本费用为相关人员的薪酬以及差旅费，在管理费用核算；

(8) 发行人第三方回款主要系公司业务特点以及客户性质所决定。岳麓论坛大会主要为促销会议，具有商业合理性，发行人针对第三方回款建立了内部控制制度，执行情况较好；

(9) 报告期内，公司促销、陈列收入少，咨询服务收入主要系公司各类展会咨询培训活动收入，符合公司实际情况。

(二) 请保荐人质量控制、内核部门说明针对营业收入、第三方回款履行的内部复核程序

保荐人质控和内核部门根据《证券发行上市保荐业务管理办法》《证券公司投资银行类业务内部控制指引》《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等法律法规规定以及《海通证券股份有限公司保荐项目立项评审实施细则》《海通证券股份有限公司保荐项目申报评审实施细则》《海通证券投资银行类项目问核制度》《海通证券投资银行类业务内核制度》《海通证券投资银行类业务文件签字用印审批制度》等公司内控制度的规定，对本项目开展立项、申报评审、内核及文件审核等质量把关工作。

质控部门、内核部门对发行人营业收入真实性、准确性、完整性及第三方回款相关事项以及项目组就此开展的核查工作进行了重点关注，重点复核了项目组关于销售收款相关内部控制制度及穿行测试记录、函证情况统计表、客户走访记录统计表、第三方回款核查底稿以及天职国际出具的《信息系统审计报告》和华兴会计事务所（特殊普通合伙）出具的《信息系统专项核查报告》等与上述事项

相关的工作底稿。

质控部门、内核部门履行的内部复核程序如下：

1、在申报评审、内核的内部审核环节，质控部门、内核部门对项目组就发行人报告期内的营业收入核查及第三方回款事项进行了询问沟通、履行问核程序，并检查相关工作底稿；

2、在申报评审会议、内核会议上，参会委员对项目组就相关事项进行重点问询，经会议讨论并形成审核意见，要求其进一步开展补充尽调、完善工作底稿；

3、会后，质控部门、内核部门审阅了项目组对相关问题的书面回复，并督促其通过补充尽调、完善工作底稿等方式逐一落实审核意见；

4、质控部门、内核部门按照《海通证券投资银行类业务文件签字用印审批制度》等相关内控制度的规定，对保荐机构出具的首次申报文件、问询回复文件进行审核。

综上，保荐机构质控部门、内核部门已就发行人营业收入、第三方回款相关问题对项目组的核查情况进行了重点关注并履行了相应的复核程序。

问题 12、关于客户

申报材料显示，报告期内，发行人非口罩业务前五大客户销售金额占比较低，各期占比分别为 1.61%、1.64%、1.10%和 1.02%。报告期各期存在发行人向员工及其亲属经营的零售药店、基层医疗卫生机构销售的情况。

请发行人：

(1) 说明报告期内各类业务（包括直供专销、加盟连锁、直营连锁、口罩业务）前五大客户名称、销售金额及占比，主要客户变动的原因及合理性；(2) 说明报告期内各类业务前五大客户的基本情况，包括成立时间、合作时间、注册资本、股权结构、业务获取方式、毛利率等，上述客户是否为发行人关联方或与发行人存在除购销以外的其他关系；(3) 说明报告期内发行人电子商务平台信息系统的情况，包括系统名称、开发人、基本架构、主要功能、应用方式、各层级数据浏览或修改权限等，如何防范录入信息系统应用层数据或篡改信息系统后台数据库等实施数据造假舞弊的风险；(4) 说明基础运营数据及财务数据在系统中记录和保存的方式，是否存在数据缺失、指标口径错误导致披露数据失实等事项；报告期内经营数据与核算数据、资金流水等财务数据的一致性或匹配性，如存在不一致的情形，说明原因及合理性；(5) 说明主要运营数据，包括但不限于单次下单金额、下单频率、复购率、全年采购金额分布等，并结合电子商务平台主要运营数据分析直供专销业务收入变动的原因及合理性；(6) 说明报告期各期直供专销、加盟连锁、直营连锁的门店数量、单店销售金额、各期增减门店的数量及对应的销售金额，并分析上述数据变动是否存在异常情形；(7) 说明发行人对不同类型业务下的客户是否存在销售返利或其他销售激励政策，如存在，说明具体合同约定、各期金额及会计处理；(8) 说明报告期内对不同类型业务下退换货的具体约定条款。

请保荐人、申报会计师结合《首发业务若干问题解答》（以下简称《首发问答》）问题 53 的要求针对信息系统执行专项核查，并对上述事项发表明确意见。

回复：

一、说明报告期内各类业务（包括直供专销、加盟连锁、直营连锁、口罩业务）前五大客户名称、销售金额及占比，主要客户变动的原因及合理性

（一）报告期内直供专销前五大客户名称、销售金额及占比

1、直供专销前五大客户

报告期内，发行人直供专销前五大客户基本情况如下：

单位：万元

序号	2021 年度			
	客户名称	销售金额	占直供专销收入比重	占营业收入比重
1	云南东飞药业有限公司	530.17	0.25%	0.25%
2	云南龙马药业有限公司	450.29	0.21%	0.21%
3	蓝天（固安）医药零售连锁有限公司	426.11	0.20%	0.20%
4	浙江五创医药有限公司	406.94	0.19%	0.19%
5	泸州金伟医药有限公司	395.82	0.19%	0.18%
合计		2,209.33	1.04%	1.03%
序号	2020 年度			
	客户名称	销售金额	占直供专销收入比重	占营业收入比重
1	云南东飞药业有限公司	564.30	0.37%	0.31%
2	惠州市百姓缘医药有限公司	381.85	0.25%	0.21%
3	蓝天（固安）医药零售连锁有限公司	374.78	0.25%	0.20%
4	邹城市医药商厦药品零售连锁有限公司	362.41	0.24%	0.20%
5	云南龙马药业有限公司	337.53	0.22%	0.18%
合计		2,020.87	1.33%	1.09%
序号	2019 年度			
	客户名称	销售金额	占直供专销收入比重	占营业收入比重
1	九州通医药集团股份有限公司	431.35	0.45%	0.45%
2	云南东飞药业有限公司	382.97	0.40%	0.40%
3	云南龙马药业有限公司	333.35	0.35%	0.35%
4	永州罗氏协和大药房连锁有限责任公司	232.79	0.24%	0.24%
5	贵州安芝康大药房连锁有限公司	195.06	0.20%	0.20%
合计		1,575.52	1.64%	1.64%

2、报告期内直供专销主要客户变动原因及合理性

发行人直供专销业务前五大客户主要为中小型连锁药店，单个客户交易金额及占比低，较为分散，遍布全国。报告期内发行人主要客户总体较为稳定，各期前五大客户情况如下：

序号	2021 年度	2020 年度	2019 年度
1	云南东飞药业有限公司	云南东飞药业有限公司	九州通医药集团股份有限公司
2	云南龙马药业有限公司	<u>惠州市百姓缘医药有限公司</u>	云南东飞药业有限公司
3	蓝天（固安）医药零售连锁有限公司	<u>蓝天（固安）医药零售连锁有限公司</u>	云南龙马药业有限公司
4	<u>浙江五创医药有限公司</u>	<u>邹城市医药商厦药品零售连锁有限公司</u>	永州罗氏协和大药房连锁有限责任公司
5	<u>泸州金伟医药有限公司</u>	云南龙马药业有限公司	贵州安芝康大药房连锁有限公司

注：下划线客户为当期新增客户。

2020 年直供专销前五大客户新增了惠州市百姓缘医药有限公司、蓝天（固安）医药零售连锁有限公司、邹城市医药商厦药品零售连锁有限公司，主要原因系随着其连锁门店增加及业务规模增加，向发行人增加了采购金额。

2020 年退出直供专销前五大的客户为九州通医药集团股份有限公司、永州罗氏协和大药房连锁有限责任公司及贵州安芝康大药房连锁有限公司。发行人 2019 年对九州通销售药品全部系规格为 0.18g×80 丸×2 瓶的八味益肾丸。该药品生产厂家为颈复康药业集团有限公司，发行人拥有该规格药品的独家代理权，九州通拥有剩余规格八味益肾丸的独家代理权，基于对该药品全部规格的销售需求，九州通选择全部采购发行人代理的该品规药品。2019 年度九州通对该品规药品需求量较大，成为直供专销的前五大客户之一。2020 年公司未再代理该规格的八味益肾丸，因此九州通未再对公司进行大规模采购。

永州罗氏协和大药房连锁有限责任公司因自身业务调整减少了对发行人采购金额。报告期内，贵州安芝康大药房连锁有限公司对发行人的采购金额总体较为稳定，不存在较大波动。

2021 年直供专销前五大客户新增了浙江五创医药连锁有限公司及泸州金伟医药有限公司，主要原因系上述客户连锁门店增加及业务规模增加，且客户对公司认可度增加，向发行人提高了采购金额。当年退出直供专销前五大的客户为惠

州市百姓缘医药有限公司及邹城市医药商厦药品零售连锁有限公司，上述两家客户报告期内采购金额较稳定，不存在较大波动。

（二）报告期内加盟连锁前五大客户名称、销售金额及占比

1、加盟连锁前五大客户

报告期内，发行人加盟连锁前五大客户基本情况如下：

单位：万元

序号	2021 年度			
	客户名称	销售金额	占加盟连锁收入比重	占营业收入比重
1	长沙县星沙真诚六谷大药房	133.92	8.05%	0.06%
2	长沙县黄兴镇好康富六谷大药房	47.59	2.86%	0.02%
3	长沙县泉塘街道农草六谷大药房	45.98	2.76%	0.02%
4	岳阳县六谷大药房康泰店	44.61	2.68%	0.02%
5	长沙市芙蓉区嘉嘉六谷大药房	42.34	2.54%	0.02%
合计		314.45	18.89%	0.15%
序号	2020 年度			
	客户名称	销售金额	占加盟连锁收入比重	占营业收入比重
1	长沙县星沙真诚六谷大药房	33.30	6.02%	0.02%
2	长沙县泉塘街道农草六谷大药房	19.23	3.47%	0.01%
3	长沙市岳麓区杜英路六谷大药房	18.99	3.43%	0.01%
4	安化县南区六谷大药房	16.56	2.99%	0.01%
5	长沙市雨花区六谷大药房航空路店	17.43	3.15%	0.01%
合计		105.51	19.06%	0.06%

2019 年度，发行人无加盟连锁客户。

2、报告期内加盟连锁主要客户变动原因及合理性

2019 年发行人无加盟连锁业务，2020 年发行人收购六谷连锁后加盟连锁业务规模有所增长，报告期内，加盟连锁业务收入占整体营业收入比重较低。报告期内，发行人加盟连锁业务各期新增的前五大客户情况如下：

序号	2021 年度	2020 年度
1	长沙县星沙真诚六谷大药房	长沙县星沙真诚六谷大药房

序号	2021 年度	2020 年度
2	长沙县黄兴镇好康富六谷大药房	长沙县泉塘街道农草六谷大药房
3	长沙县泉塘街道农草六谷大药房	长沙市岳麓区杜英路六谷大药房
4	岳阳县六谷大药房康泰店	安化县南区六谷大药房
5	长沙市芙蓉区嘉嘉六谷大药房	长沙市雨花区六谷大药房航空路店

注：下划线客户系当期新增前五大加盟店客户。

2021 年度相较 2020 年度，加盟连锁新增前五大客户为长沙县黄兴镇好康富六谷大药房、岳阳县六谷大药房康泰店及长沙市芙蓉区嘉嘉六谷大药房，退出前五大的客户为长沙市岳麓区杜英路六谷大药房、安化县南区六谷大药房及长沙市雨花区六谷大药房航空路店。上述变动主要系加盟店自身业务规模发生变化所致。

（三）报告期内前五大直营连锁店名称、销售金额及占比

鉴于直营连锁店销售终端为个人消费者，因此该业务板块以前五大直营连锁门店销售收入予以列示。

1、直营连锁门店前五大

单位：万元

序号	2021 年度			
	直营门店名称	销售金额	占直营连锁收入比重	占营业收入比重
1	湖南六谷大药房连锁有限公司金盆丘店	178.67	21.73%	0.08%
2	湖南六谷大药房连锁有限公司水映加州店	147.87	17.98%	0.07%
3	湖南六谷大药房连锁有限公司长沙市开福区秋月店	135.89	16.52%	0.06%
4	湖南六谷大药房连锁有限公司长沙市芙蓉区古汉店	102.52	12.47%	0.05%
5	湖南六谷大药房连锁有限公司远大路店	43.79	5.32%	0.02%
合计		608.74	74.02%	0.28%
序号	2020 年度			
	直营门店名称	销售金额	占直营连锁收入比重	占营业收入比重
1	湖南佐安堂大药房连锁有限公司金源店	156.78	25.66%	0.08%
2	湖南六谷大药房连锁有限公司长沙市开福区秋月店	108.29	17.73%	0.06%
3	湖南六谷大药房连锁有限公司水映加州店	102.87	16.84%	0.06%

4	湖南六谷大药房连锁有限公司长沙市芙蓉区古汉店	81.02	13.26%	0.04%
5	湖南六谷大药房连锁有限公司金源店	47.13	7.72%	0.03%
合计		496.09	81.21%	0.27%
序号	2019 年度			
	直营门店名称	销售金额	占直营连锁收入比重	占营业收入比重
1	湖南佐安堂大药房连锁有限公司金源店	0.97	100.00%	0.00%
2	湖南佐安堂大药房连锁有限公司远大路店	-	-	-

注：2019 年发行人仅有 2 家直营连锁门店。

2、报告期内前五名直营连锁销售收入变动原因及合理性

报告期内，发行人直营连锁业务各期新增的前五大情况如下：

序号	2021 年度	2020 年度	2019 年度
1	湖南六谷大药房连锁有限公司水映加州店	湖南佐安堂大药房连锁有限公司金源店	湖南佐安堂大药房连锁有限公司金源店
2	湖南六谷大药房连锁有限公司金盆丘店	湖南六谷大药房连锁有限公司长沙市开福区秋月店	湖南佐安堂大药房连锁有限公司远大路店
3	湖南六谷大药房连锁有限公司长沙市开福区秋月店	湖南六谷大药房连锁有限公司水映加州店	-
4	湖南六谷大药房连锁有限公司长沙市芙蓉区古汉店	湖南六谷大药房连锁有限公司长沙市芙蓉区古汉店	-
5	湖南六谷大药房连锁有限公司远大路店	湖南六谷大药房连锁有限公司金源店	-

注：下划线店铺表示当期新增前五大直营店。

发行人 2019 年末开始开展直营连锁门店业务，相关收入仅为 0.97 万元。2021 年度相比 2020 年，前五大销售金额直营门店中新增加了湖南六谷大药房连锁有限公司金盆丘店、湖南六谷大药房连锁有限公司远大路店，减少了湖南佐安堂大药房连锁有限公司金源店及湖南六谷大药房连锁有限公司金源店，其中金盆丘店为 2021 年 4 月份营业，处于发行人公司总部办公场所，客流量较大，经营情况较好；远大路店系 2020 年 4 月份设立，设立后该店经营逐步进入正轨，2021 年度销售收入有所增加；金源店地处长沙市开福区繁华地段，客流量较大但连锁品牌间竞争激烈，2020 年度因疫情原因防疫物资销售量较大，随着 2020 年 4 月份疫情开始缓解，该店经营情况在激烈的竞争环境下逐步下滑，2021 年经营情况不甚理想导致销售下滑。

(四) 报告期内口罩业务前五大客户名称、销售金额及占比

报告期内，发行人前五大客户情况如下：

单位：万元

序号	2021 年度			
	客户名称	销售金额	占口罩业务收入比重	占营业收入比重
1	武汉市医疗保障局	186.69	16.60%	0.09%
2	三诺健康管理有限公司	130.63	11.62%	0.06%
3	长沙科华东菱医疗器械有限公司	85.25	7.58%	0.04%
4	CTG China Trading GmbH	41.74	3.71%	0.02%
5	湖南德荣医疗健康产业有限公司	2.36	0.21%	0.001%
	合计	446.67	39.73%	0.21%
序号	2020 年度			
	客户名称	销售金额	占口罩业务收入比重	占营业收入比重
1	巴斯夫（中国）有限公司	7,079.65	22.50%	3.83%
2	Societe BIFP	4,116.00	13.08%	2.23%
3	中国国际医药卫生有限公司	3,743.04	11.90%	2.02%
4	阿里巴巴公益基金会	2,867.26	9.11%	1.55%
5	智语（北京）国际贸易有限公司	1,575.22	5.01%	0.85%
	合计	19,381.17	61.60%	10.48%

发行人 2019 年度无口罩生产业务，2020 年度新冠疫情期间响应国家与社会需求开展口罩业务，随着新冠肺炎疫情缓解，发行人于 2021 年上半年停止口罩业务，口罩业务具有偶发性，因此，口罩业务客户变动属于正常情形。

二、说明报告期内各类业务前五大客户的基本情况，包括成立时间、合作时间、注册资本、股权结构、业务获取方式、毛利率等，上述客户是否为发行人关联方或与发行人存在除购销以外的其他关系

(一) 报告期内直供专销前五大客户基本情况

发行人直供专销前五大客户均系直接邀请建立合作关系，与发行人不存在除购销以外的关联关系及其他关系。报告期内，发行人直供专销前五大客户基本情况如下：

序号	客户名称	成立时间	合作时间	注册资本 (万元)	股权结构	毛利率		
						2021 年度	2020 年度	2019 年度
1	云南东飞药业有限公司	2003.2	2016.12	5,000.00	方富娣 50.10%、蒋慎飞 49.90%	26.76%	27.26%	29.97%
2	永州罗氏协和大药房连锁有限责任公司	2002.12	2017.4	500.00	罗林英 29.39%、罗林源 22.00%、李亚利 21.00%、吴贵华 13.00%、蒋敏红 10.00%、李明 4.61%	-	28.67%	34.13%
3	惠州市百姓缘医药有限公司	2009.12	2017.5	1,288.00	邓金生 100%	27.96%	32.04%	31.60%
4	九州通医药集团股份有限公司	1999.3	2017.12	187,379.94	上海弘康实业投资有限公司 21.58%、狮龙国际极端（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%（截止 2022 年 3 月 31 日前五大股东）	-	2.91%	2.91%
5	云南龙马药业有限公司	2002.9	2016.12	500.00	马建凡 99.96%、李元池 0.02%、马建华 0.02%	29.53%	30.84%	30.08%
6	贵州安芝康大药房连锁	2012.8	2016.9	200.00	潘东海 60.00%、陈益民 40.00%	32.89%	32.57%	33.46%

序号	客户名称	成立时间	合作时间	注册资本 (万元)	股权结构	毛利率		
						2021 年度	2020 年度	2019 年度
	有限公司							
7	蓝天（固安）医药零售连锁有限公司	2014.9	2017.4	100.00	杨卫国 100.00%	34.44%	28.96%	33.32%
8	邹城市医药商厦药品零售连锁有限公司	2013.7	2017.9	100.00	邹城市医药大厦药业有限公司 100.00%	27.20%	24.64%	30.30%
9	浙江五创医药连锁有限公司	2019.11	2020.12	2,000.00	骆劲宇 39.00%、董煌 30.00%、董仁双 21.00%、李旭东 10.00%	31.16%	31.61%	-
10	泸州金伟医药有限公司	2006.11	2018.5	230.00	李文金 51.00%、李智伟 30.00%、胡学蓉 19.00%	31.82%	30.34%	30.38%

（二）报告期内加盟连锁前五大客户基本情况

发行人加盟连锁前五大客户均系直接邀请建立合作关系，不是发行人关联方，也不存在除购销以外的其他关系。报告期内，发行人加盟连锁前五大客户基本情况如下：

序号	客户名称	成立时间	合作时间	注册资本 (万元)	实际控制人	毛利率		
						2021 年度	2020 年度	2019 年度
1	长沙县星沙真诚六谷大药房	2008.3	2020.7	20.00	周灿	13.74%	16.98%	-
2	长沙县黄兴镇好康富六谷大药房	2010.6	2020.7	20.00	陈峰	26.13%	-	-
3	长沙县泉塘街道农草六谷大药房	2019.12	2020.3	-	杜奕	13.97%	5.40%	-
4	岳阳县六谷大药房康泰店	2016.3	2020.5	10.00	黄继先	22.56%	23.62%	-

序号	客户名称	成立时间	合作时间	注册资本 (万元)	实际控制人	毛利率		
						2021 年度	2020 年度	2019 年度
5	长沙市芙蓉区嘉嘉六谷大药房	2020.7	2020.7	5.00	吴创	13.68%	18.02%	-
6	长沙市岳麓区杜英路六谷大药房	2014.8	2020.3	-	刘畅怀	12.58%	6.03%	-
7	安化县南区六谷大药房	2015.10	2020.6	-	舒海波	17.09%	3.97%	-
8	长沙市雨花区六谷大药房航空路店	2020.3	2020.3	-	谭博也	12.93%	1.27%	-

2019 年度发行人无加盟连锁业务。

(三) 报告期前五大直营门店基本情况

报告期内，发行人前五大直营门店客户基本情况如下：

序号	客户名称	成立时间	毛利率		
			2021 年度	2020 年度	2019 年度
1	湖南六谷大药房连锁有限公司水映加州店	2020.3	49.63%	42.60%	-
2	湖南六谷大药房连锁有限公司金盆丘店	2021.1	37.59%	-	-
3	湖南六谷大药房连锁有限公司长沙市开福区秋月店	2020.1	31.52%	49.69%	-
4	湖南六谷大药房连锁有限公司长沙市芙蓉区古汉店	2020.1	36.54%	36.30%	-
5	湖南六谷大药房连锁有限公司远大路店	2020.4	49.14%	46.18%	-
6	湖南佐安堂大药房连锁有限公司金源店	2019.9	-	39.18%	47.42%

序号	客户名称	成立时间	毛利率		
			2021 年度	2020 年度	2019 年度
7	湖南六谷大药房连锁有限公司金源店	2020.4	56.97%	44.58%	-

注 1：湖南佐安堂大药房连锁有限公司金源店于 2020 年 4 月 21 日注销；

注 2：湖南六谷大药房连锁有限公司金源店于 2021 年 9 月 6 日注销。

（四）报告期口罩业务前五大客户的基本情况

报告期内，发行人口罩业务前五大客户基本情况如下：

序号	客户名称	成立时间	合作时间	注册资本 (万元)	实际控制人	毛利率		
						2021 年度	2020 年度	2019 年度
1	武汉市医疗保障局	-	2021.1	-	-	61.20%	-	-
2	三诺健康管理有限公司	2016.5	2020.10	5,000	李少波	-15.47%	-40.26%	-
3	长沙科华东菱医疗器械有限公司	2008.9	2020.10	101	向艳华	13.05%	-	-
4	CTG China Trading Gmbh	-	2020.12	-	-	-5.23%	-	-
5	湖南德荣医疗健康产业有限公司	2010.1	2020.3	10000	胡治远	5.24%	-5.58%	-
6	巴斯夫（中国）有限公司	1996.1	2020.4	14,000 (万美元)	巴斯夫欧洲公司	-	49.90%	-
7	Societe BIFP	-	2020.3	-	-	-	49.62%	-
8	中国国际医药卫生有限公司	1989.2	2020.3	370,000	中国医药集团有限公司	-	40.65%	-
9	阿里巴巴公益基金会	2011.11	2020.3	5,000	孙利军	-	41.83%	-

序号	客户名称	成立时间	合作时间	注册资本 (万元)	实际控制人	毛利率		
						2021 年度	2020 年度	2019 年度
10	智语（北京）国际贸易有限公司	2014.4	2020.4	1,000	刘忠毅	-	50.17%	-

注 1：发行人 2019 年度无口罩业务；

注 2：发行人 2020 年以及 2021 年向三诺健康管理有限公司销售口罩毛利率为负，主要系发行人 2020 年 10 月后向三诺健康管理有限公司销售口罩的价格因疫情缓解降低，但该部分口罩的材料系疫情缓解之前采购，该部分材料的采购成本较高。

三、说明报告期内发行人电子商务平台信息系统的情况，包括系统名称、开发人、基本架构、主要功能、应用方式、各层级数据浏览或修改权限等，如何防范录入信息系统应用层数据或篡改信息系统后台数据库等实施数据造假舞弊的风险

(一) 报告期内发行人电子商务平台信息系统的情况

发行人 B2B 商城信息系统基本情况详见下表：

序号	项目	基本情况
1	系统名称	恒昌健康 B2B 商城（以下简称“B2B 商城”）
2	开发人	发行人
3	基本架构	B/S、微服务架构
4	主要功能	商城客户端： 授权用户登录系统，浏览商品并下单支付； 商城管理端： 发行人内部的被授权人员在商城管理端执行会员管理、商品管理、订单管理、营销管理、财务管理、售后管理、系统设置等功能。
5	应用方式	WEB 应用，授权客户可通过 PC 端、手机 APP 登录并下单，发行人通过商城后台进行运营和管理。
6	各层级数据浏览及修改权限	会员用户： 由发行人销售部执行客户首营登记，并由质量管理部进行审核，审核通过后具备资质的会员用户才能登录 B2B 商城客户端执行浏览商品数据并查看自己创建的订单数据。会员用户可执行创建订单、支付等与订单相关的数据创建操作。 发行人内部各部门系统操作人员： 遵循发行人内部的规范化流程，由申请人通过 OA 系统发起申请流程，并经所属直接负责人，部门负责人等至少二级审核后，再由数字化中心 B2B 商城后台管理员执行人员账号的创建及赋权操作，B2B 商城的后台权限应用控制能有效确保各功能模块数据的浏览及操作与系统角色及用户授权保持一致。账号的权限依据人员岗位进行授权，并按照最小原则分配，仅对授权范围内数据有浏览或修改权限。人员离职会通过 OA 系统的离职流程进行流转，流程中由数字化中心各系统账号管理员对系统账号执行禁用操作，确保离职人员权限及时回收。在 B2B 商城的管理后台，各职能部门人员在系统操作界面只能对会员客户订单进行审核，无修改及删除权限。系统启用日志功能记录后端用户操作行为及来源 IP 地址。 数字化中心开发及运维人员： B2B 商城后台的管理员权限由数字化中心的产品经理持有，管理员用户在系统界面仅能执行用户新增及禁用、用户权限赋权调整、系统基本配置等相关操作，无法创建及维护客户订单。B2B 商城应用部署于阿里云，数字化中心仅授权运维经理和开发经理 2 人访问 B2B 商城系统的生产库。数据库本身开启操作日志，保留对所有数据操作的日志记录。
7	数据中心地点	B2B 商城系统部署于阿里云，使用微服务架构实现，每个微服务应用部署于至少两台 ECS 并通过负载均衡实现高可用，数据库使用阿里云专用 RDS 并通过一主两从模式实现高可用。
8	数据库名称	mysql
9	安全措施	发行人数字化中心仅授权少部分人访问 B2B 商城系统的阿里云生产

序号	项目	基本情况
		环境，其中核心数据库仅授权运维经理和开发经理 2 人访问。通过阿里云安全组，配置公司公网 IP 地址并通过部署于公司内部的跳板机（SSH 证书进行身份认证）才能访问生产环境的应用服务器及数据库服务器。 为确保暴露于互联网上的服务器安全，发行人还购买了阿里云的 WAF 应用防火墙及云盾安全产品防护服务器安全，防范来自互联网上的网络攻击，数字化中心通过技术手段实时监控服务器运行情况，防止应用服务器及数据库服务器受到来自互联网的安全威胁而导致 B2B 商城核心业务数据的泄露、破坏及篡改。
10	备份措施	针对 B2B 商城的核心业务数据，发行人制定了 2 套备份方案：（1）实时热备，通过 Mysql 的 binlog 日志实现增量备份，并将备份数据写入阿里云的 OSS；（2）异地冷备，每晚定时执行数据库全备，并将备份数据写入阿里云杭州站点另外的服务器。

（二）如何防范录入信息系统应用层数据或篡改信息系统后台数据库等实施数据造假舞弊的风险

B2B 商城主要实现的功能为向会员用户展示可购买商品并由用户下单支付，发行人运营人员在 B2B 商城后台界面实现对客户资料、商品资料、营销策略的维护，并对会员用户的已支付订单进行审核，审核后将会员用户订单推送到外购的金蝶 ERP 系统并在外购的 WMS 仓储系统管控后续的商品发出，以及在 ERP 系统执行相应财务核算记录等操作。发行人未对外购的第三方系统的核心控制逻辑执行二次开发及变更，仅对系统间的数据交换和同步进行了接口开发。

客户通过 B2B 系统的第三方渠道支付的交易流水数据会通过接口自动记录到 ERP 系统的交易订单流水记录，自动匹配 ERP 的销售订单，经过审核的 ERP 销售订单才能生成发货通知单并同步到 WMS 系统执行集货审核出库操作，并反写 ERP 生成销售出库单，进一步下推生成交易应收往来记录，在客户收货时确认销售收入和销售成本。外购 ERP 系统的应用控制逻辑能有效确保整个销售与收款的订单数据在各关键节点的单据一致性。

发行人针对内部人员对系统的操作制订了规范的权限申请审批流程，确保所有订单的操作及审核都适配人员岗位职责，针对离职人员通过规范的离职流程，及时回收系统操作权限。发行人通过依赖系统的应用控制及业务系统的访问控制有效确保信息系统应用层数据的完整性及一致性管控目标。

从篡改系统后台数据库的风险控制来看，发行人的 B2B 商城核心数据库部署于阿里云，通过阿里云安全组、waf、云盾、实时监控等安全技术手段有效防

止来自互联网对 B2B 商城生产环境服务器的恶意攻击；发行人内部仅允许数字化中心的运维经理及开发经理访问 B2B 生产数据库，访问数据库所在服务器需要通过跳板机（只能在公司内网访问），且数据库启用了日志功能，有效防范非授权人员直接访问生产环境数据库篡改数据的舞弊风险。

四、说明基础运营数据及财务数据在系统中记录和保存的方式，是否存在数据缺失、指标口径错误导致披露数据失实等事项；报告期内经营数据与核算数据、资金流水等财务数据的一致性 or 匹配性，如存在不一致的情形，说明原因及合理性

（一）说明基础运营数据及财务数据在系统中记录和保存的方式，是否存在数据缺失、指标口径错误导致披露数据失实等事项

1、基础运营数据及财务数据在系统中记录和保存的方式

报告期内，公司基础运营数据及财务数据在系统中记录和保存的方式如下：

（1）2019 年 1 月 1 日至 2019 年 6 月 15 日，发行人通过时空 ERP 对接 B2B 商城及 WMS 仓储系统管控业务

2019 年 1 月 1 日至 2019 年 6 月 15 日，发行人主要通过时空 ERP 对接 B2B 商城及 WMS 仓储系统来管控业务。会员客户的订单数据存储于 B2B 商城 MySQL 数据库，并在阿里云保存。订单推送到时空 ERP 执行配货后，生成支付码给客户扫码支付，支付成功后回写时空 ERP 生成销售开票单，同时生成发货通知单推 WMS 仓储系统，生成发货面单，拣货集货出库后，回写时空 ERP 生成销售出库单。

时空 ERP 数据存储于公司核心机房的时空系统数据库，WMS 数据存储于托管 IDC 的 Oracle 数据库。用友 U8 系统通过自动化接口对接时空 ERP 生成相关记账凭证予以保存和记录。

（2）2019 年 6 月 16 日至 2021 年 12 月 31 日，发行人主要通过金蝶 ERP，对接 B2B 商城及 WMS 仓储系统来管控业务

2019 年 6 月 16 日至 2021 年 12 月 31 日，发行人主要通过金蝶 ERP，对接 B2B 商城及 WMS 仓储系统来管控业务。会员客户的订单数据存储于 B2B 商城

MySQL 数据库，并在阿里云保存。订单成功支付后会推送金蝶 ERP，生成销售订单，同时生成发货通知单推 WMS 仓储系统，生成发货面单，拣货集货出库后，回写金蝶 ERP 生成销售出库单。

金蝶 ERP 数据存储于公司核心机房的云星空 Sqlserver 数据库，WMS 数据存储于托管 IDC 的 Oracle 数据库。金蝶 ERP 自动生成相关财务记账凭证予以保存和记录。

2、是否存在数据缺失、指标口径错误导致披露数据失实等事项

经过对发行人报告期内时空 ERP 的销售开票单与时空 ERP 的销售出库单、时空 ERP 的销售订单与 B2B 商城的有效订单、时空 ERP 销售出库单与 WMS 签发出库情况、金蝶 ERP 的销售订单与金蝶 ERP 的销售出库单、金蝶 ERP 的销售订单与 B2B 商城的有效订单、金蝶 ERP 的销售出库单与 WMS 的签发出库情况、ERP 系统记录收款金额流水与第三方支付流水等进行一致性比对，具体比对情况详见本题回复之“四/（二）报告期内经营数据与核算数据、资金流水等财务数据的一致性 or 匹配性，如存在不一致的情形，说明原因及合理性”相关内容。

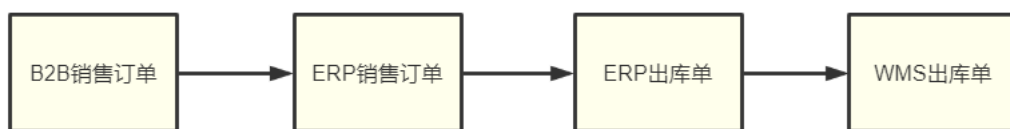
经比对，发行人通过核心 ERP 系统对接 B2B 商城与 WMS 仓储系统，确保了从商城订单到最后发货出库并进行相关财务处理的整体流程有序执行，信息系统的整体数据不存在数据缺失或指标口径错误导致披露数据失实等事项。

（二）报告期内经营数据与核算数据、资金流水等财务数据的一致性 or 匹配性，如存在不一致的情形，说明原因及合理性

针对经营数据与核算数据一致性，发行人对报告期内 B2B 商城销售订单、ERP 销售订单及出库单、WMS 出库单之间的数据进行匹配；针对经营数据与资金流水的一致性，发行人对报告期内 ERP 系统收款单与第三方支付渠道流水明细进行匹配。经比对分析，报告期内发行人经营数据与核算数据、资金流水等财务数据基本一致，不存在异常，具体情况如下：

1、经营数据与核算数据比对情况

经营数据与核算数据一致性比对具体流程如下：



注 1：2019 年 1 月 1 日至 2019 年 6 月 15 日，发行人使用时空 ERP 管控销售及收款流程，2019 年 6 月 16 日至 2021 年 12 月 31 日，发行人使用金蝶 ERP 管控销售及收款流程。

注 2：本部分相关数据均为含税金额，如无特别说明，数据不包含销售退货、内部调货及 2020 年口罩业务数据，内部调货对应组织为和治恒昌、湖南恒昌、湖南六谷总部及直营门店。

（1）ERP 销售订单金额与 B2B 销售订单金额一致性核对

B2B 商城将销售订单推送至 ERP 后，ERP 系统根据订单进行发货，为检验两个系统之间数据传输的一致性，B2B 商城订单金额与 ERP 系统订单金额比对如下：

单位：万元

期间	B2B 销售订单数据 (A)	ERP 销售订单数据 (B)	差异 (A-B)	差异率
2019 年度	101,814.44	101,562.22	252.22	0.25%
2020 年度	171,226.27	171,203.40	22.87	0.013%
2021 年度	240,558.20	240,449.64	108.56	0.045%

注：以上 ERP 销售订单数据仅为通过 B2B 系统流转的线上销售订单，不包含线下订单。

2019 年、2020 年、2021 年 B2B 与 ERP 订单差异分别为 252.22 万元、22.87 万元、108.56 万元，差异占比分别为 0.25%、0.013%、0.045%，主要系客户在 B2B 下单后又通过线下与销售服务人员沟通，直接在 ERP 系统调整订单商品所致。

经比对，发行人 ERP 销售订单金额与 B2B 销售订单金额基本一致，少量差异原因合理。

（2）ERP 系统内的销售订单金额与销售出库单金额一致性核对

ERP 销售订单审核后，生成发货通知单下推生成 ERP 销售出库单，ERP 销售订单金额与 ERP 销售出库单金额一致性核对情况如下：

单位：万元

期间	ERP 销售订单金额 (A)	ERP 出库金额 (B)	差异 (A-B)	差异率
2019 年度	110,480.53	109,844.86	635.67	0.58%
2020 年度	175,453.62	174,954.04	499.58	0.28%

期间	ERP 销售订单金额 (A)	ERP 出库金额 (B)	差异 (A-B)	差异率
2021 年度	240,449.64	239,843.94	605.70	0.25%

注：上述 ERP 销售订单金额包含 B2B 流转的销售订单及线下接收的销售订单。

2019 年、2020 年、2021 年 ERP 销售订单金额与 ERP 销售出库金额差异分别为 635.67 万元、499.58 万元、605.70 万元，差异占比分别为 0.58%、0.28%、0.25%，主要系销售开票单与销售出库单时间间隔内客户临时取消或者变更订单导致。

经比对，发行人 ERP 系统内的销售订单金额与销售出库单金额基本一致，少量差异原因合理。

(3) ERP 的销售出库单与 WMS 签发出库情况一致性核对

ERP 销售订单审核后生成发货通知单自动推送 WMS 仓储系统进行集货出库，审核后自动回写 ERP 销售出库单出库状态。ERP 出库单与 WMS 签发出库情况一致性核对如下：

单位：条

期间	销售出库单单数	WMS 单数	差异数	差异率
2019 年	331,400	331,375	25	0.0075%
2020 年	571,167	571,135	23	0.004%
2021 年	797,184	797,181	3	0.0004%

注：上表数据不包括鲜品（人参、虫草等）和非药品。

ERP 销售出库单与 WMS 签发单差异极小，主要系通过专车运输所致。经比对，ERP 的销售出库单与 WMS 签发出库基本一致，少量差异原因合理。

2、经营数据与资金流水比对情况

报告期内，公司合作的第三方支付平台主要有支付宝、微信、中信商户、银联商务、招行聚合等。报告期内 ERP 系统收款单明细数据与第三方支付渠道明细数据进行匹配，比对结果如下：

单位：万元

期间	具体时间	流水方式	流水金额	ERP 收款 金额	差额 (ERP- 流水)
2019	2019 年 1 月至 2019 年 12 月	微信流水	23,486.19	23,486.19	-

期间	具体时间	流水方式	流水金额	ERP 收款金额	差额 (ERP-流水)
年度	2019 年 1 月至 2019 年 12 月	支付宝流水	7,613.61	7,613.61	-
	2019 年 1 月至 2019 年 12 月	银联商务流水	7,956.62	7,956.62	-
	2019 年 1 月至 2019 年 12 月	中信商户流水	27,112.03	27,112.03	-
合 计			66,168.45	66,168.45	-
2020 年度	2020 年 1 月至 2020 年 12 月	微信流水	51,426.83	51,426.83	-
	2020 年 1 月至 2020 年 12 月	支付宝流水	16,944.61	16,944.61	-
	2020 年 1 月至 2020 年 12 月	银联商务流水	11,941.15	11,941.15	-
	2020 年 1 月至 2020 年 12 月	中信商户流水	30,582.57	30,582.57	-
合 计			110,895.16	110,895.16	-
2021 年度	2021 年 1 月至 2021 年 4 月	微信流水	11,067.61	11,067.61	-
	2021 年 1 月至 2021 年 4 月	支付宝流水	3,407.98	3,407.98	-
	2021 年 1 月至 2021 年 12 月	银联商务流水	90,124.99	90,124.99	-
	2021 年 1 月至 2021 年 2 月	中信商户流水	5,452.96	5,452.96	-
	2021 年 3 月至 2021 年 12 月	招行聚合流水	29,848.04	29,848.04	-
合 计			139,901.58	139,901.58	-

注 1：因微信、支付宝、中信商户收取手续费过高，2021 年 2 至 6 月逐步停止与上述第三方支付渠道的合作。

注 2：招行聚合支付渠道从 2021 年 3 月开始合作。

经比对，ERP 系统收款单与第三方支付渠道金额匹配一致。

五、说明主要运营数据，包括但不限于单次下单金额、下单频率、复购率、全年采购金额分布等，并结合电子商务平台主要运营数据分析直供专销业务收入变动的原因及合理性

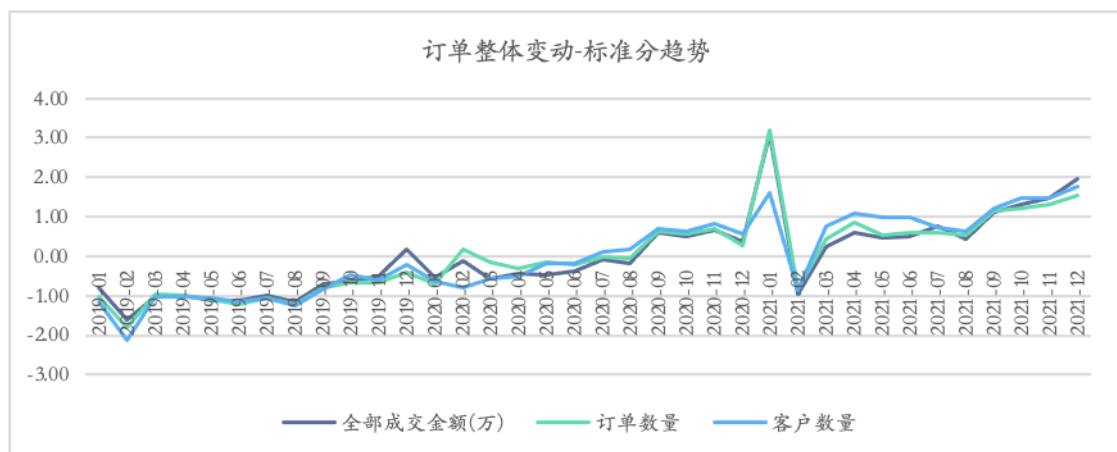
公司各项经营数据与直供专销收入金额、变动趋势一致，匹配基本一致，直供专销收入真实、变动具备合理性，总体情况如下：

项目	分析情况及结论
总体订单趋势分析	2019 年度至 2021 年度，发行人 B2B 商城成交金额、订单数量分以及客户数量均稳步提升。
集中度分析	公司各期客户分散，集中度不明显。各年度排名前 1,000 的成交金额占各年度总金额分别为：34.05%、33.83%、33.98%。
大客户留存率分析	报告期内，前 1,000 大客户在下半年仍然有交易的客户数量分别为 956 个、965 个、967 个，占比分别为 95.60%、96.50%、96.70%，大客户留存率高。
复购频次分析	2019 年度至 2021 年度，客户复购频率及活跃度越来越高，复购频率 50 次以上区间每年成交金额及占比上升，其成交金额分别为 11,870 万元、45,695

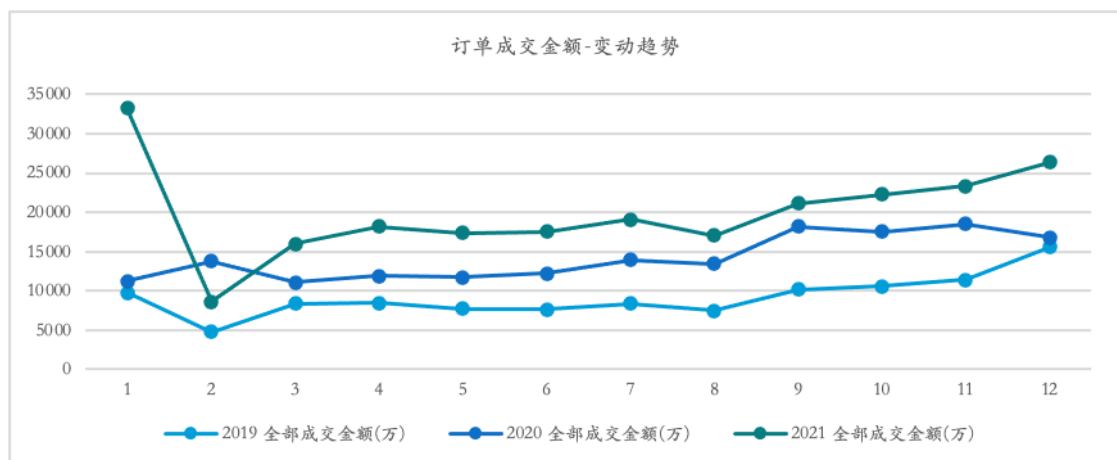
	万元、74,949.52 万元，占总成交金额比分别为 10.76%、26.81%、31.21%。
地域分布分析	2019 年度至 2021 年度各地区成交额呈稳步上升趋势。
客户月度活跃情况分析	2019 年度至 2021 年度，月活跃客户数量逐年增加。
下单时点分析	客户下单时点符合客户工作时间规律。
成交金额分层分析	报告期内各年度单笔订单金额在 10,000 元以下的订单成交金额分别约为 79,117.07 万元、121,866.01 万元、159,038.06 万元，占成交总金额比的 71.75%、71.51%、66.23%，系成交金额构成的主要区间，符合企业实际经营情况以及业务特点
月度平均订单单价分析	整体月平均订单金额介于 0.30 至 0.45 万元之间。

（一）总体订单趋势分析

发行人 2019 年度至 2021 年度 B2B 商城成交金额、订单数量以及客户数量的变动情况如下：



发行人 2019 年度至 2021 年度 B2B 商城成交金额变动对比情况如下：

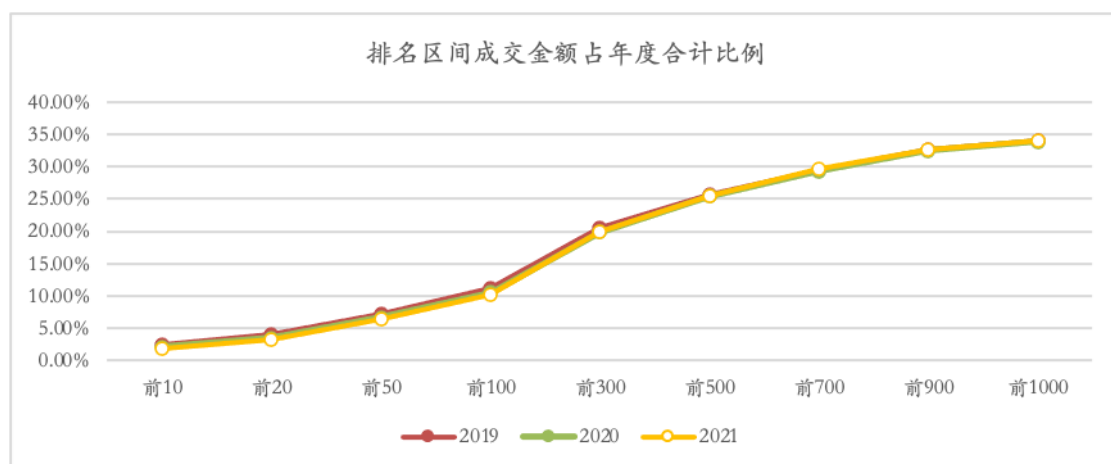


分析结果显示，除 2020 年 2 月及 2021 年 1 月外，报告期内订单成交金额、订单数量以及客户数量总体变动趋势基本一致。2020 年 2 月主要系新冠疫情爆

发，导致药品需求增加；2021 年 1 月主要系 2020 年期末进行大盘点，盘点期间未发货，导致 2020 年 12 月趋势回落，而 2021 年 1 月公司加大销售及发货力度，叠加上年末未发货的订单，使得 2021 年 1 月向上波动。

（二）客户集中度分析

报告期前 1,000 名客户成交额占比情况如下：



结果显示，公司各期客户较为分散，集中度不明显。各年度排名前 1,000 的成交金额占各年度总金额分别为：34.05%、33.83%、33.98%，较为稳定，不存在异常情况。

（三）大客户留存率分析

报告期各期大客户留存情况如下：

单位：个

年度	排名区间	2019 年度留存	2020 年度留存	2021 年度留存
2018	前 1000	956	861	768
2019	前 1000	-	965	862
2020	前 1000	-	-	967

数据结果显示，报告期内大客户留存率较高。报告期内，前 1,000 大客户在次年仍有交易的客户数量分别为 956 个、965 个、967 个，占比分别为 95.60%、96.50%、96.70%，大客户留存率高。

（四）复购频次分析

报告期各期各复购频率成交额及用户数量情况如下：

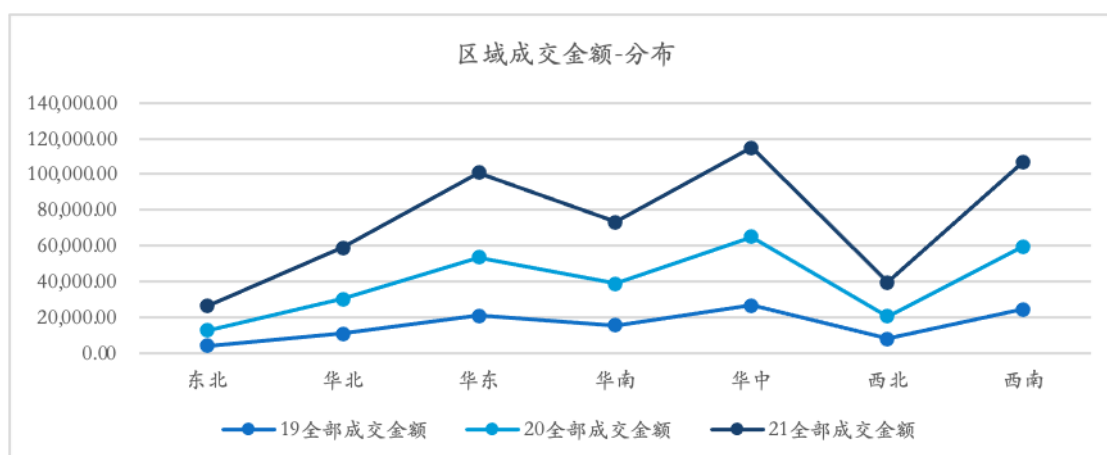
单位：万元、个

期间	项目	0-30 次	30-50 次	50 次以上	合计
2019 年度	成交金额	78,395	20,008	11,870	110,273
	成交金额占比	71.09%	18.14%	10.76%	100.00%
	用户数量	37,791	1,080	282	39,153
2020 年度	成交金额	89,806	34,908	45,695	170,409
	成交金额占比	52.70%	20.48%	26.81%	100.00%
	用户数量	42,832	2,390	1,100	46,322
2021 年度	成交金额	111,963	53,206	74,950	240,119
	成交金额占比	46.63%	22.16%	31.21%	100.00%
	用户数量	45,561	3,477	1,743	50,781

数据结果显示，客户复购频率及活跃度越来越高。复购频率 50 次以上区间每年成交金额及占比上升，其成交金额分别为 11,870 万元、45,695 万元、74,950 万元，占总成交金额比分别为 10.76%、26.81%、31.21%。

（五）地域分布分析

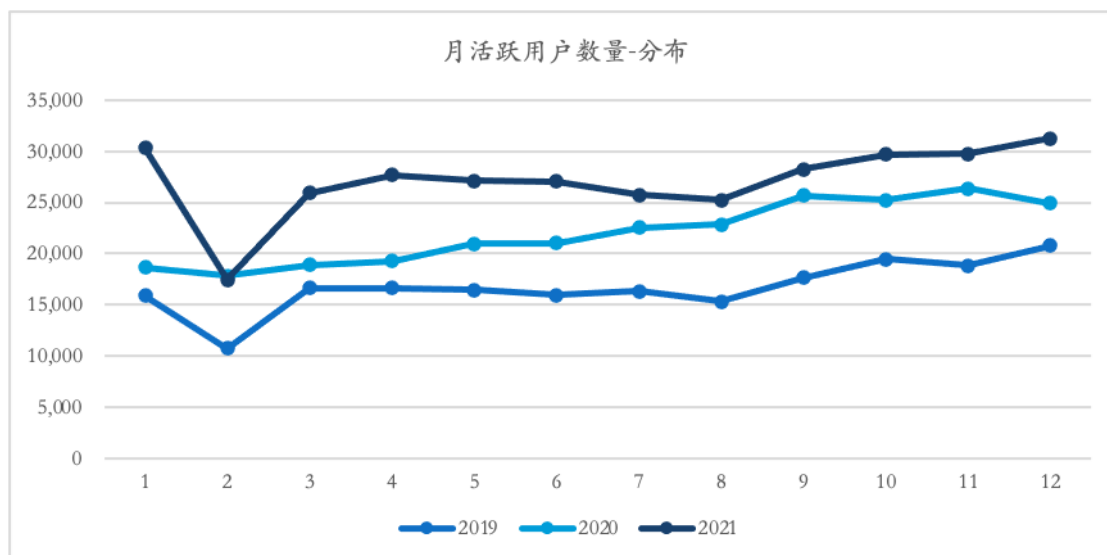
报告期内发行人各区域成交额情况如下：



数据结果显示，各年度各地区成交额呈稳步上升趋势，不存在异常。

（六）客户月度活跃情况分析

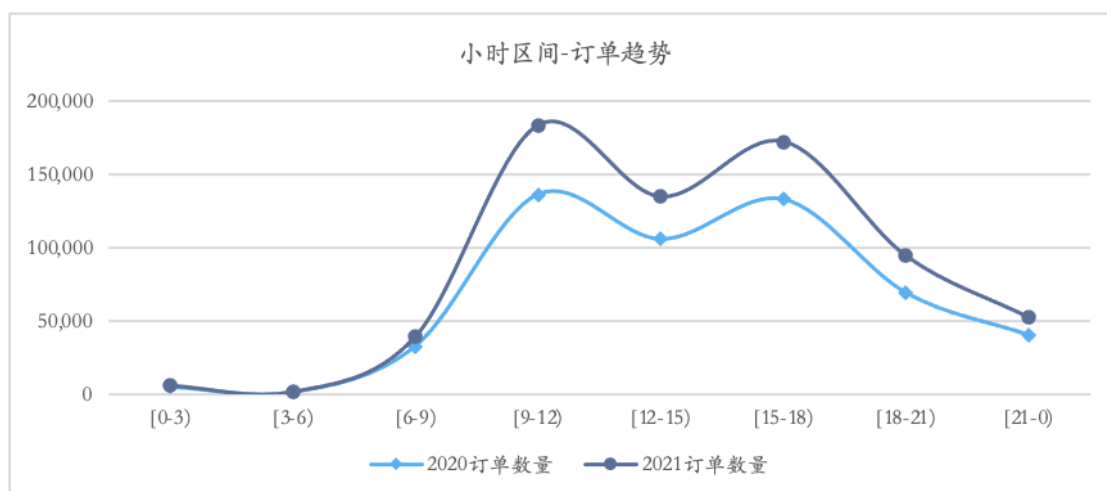
2019 年度至 2021 年度，发行人各期活跃客户数量分布图如下：



数据结果显示，报告期内月活跃客户数量逐年增加。春节原因导致每年 2 月份是月活跃数量的最低值，秋冬季流感以及客户的备货需求导致秋冬季节客户的活跃程度增加，符合企业实际经营情况以及业务特点。

（七）下单时点分析

恒昌医药 ERP 系统于 2020 年开始记录销售订单下单的具体时点，所以此核查下单时点期间为 2020 年以及 2021 年度。2020 年至 2021 年，发行人各时点下单情况如下：



数据结果显示，凌晨 0-6 点期间呈现最低波谷趋势，而上午 9-12 点、下午

3-6 点区间呈现订单数量双高峰，中午、下午下班时段的订单呈现回落，符合客户工作时间规律。

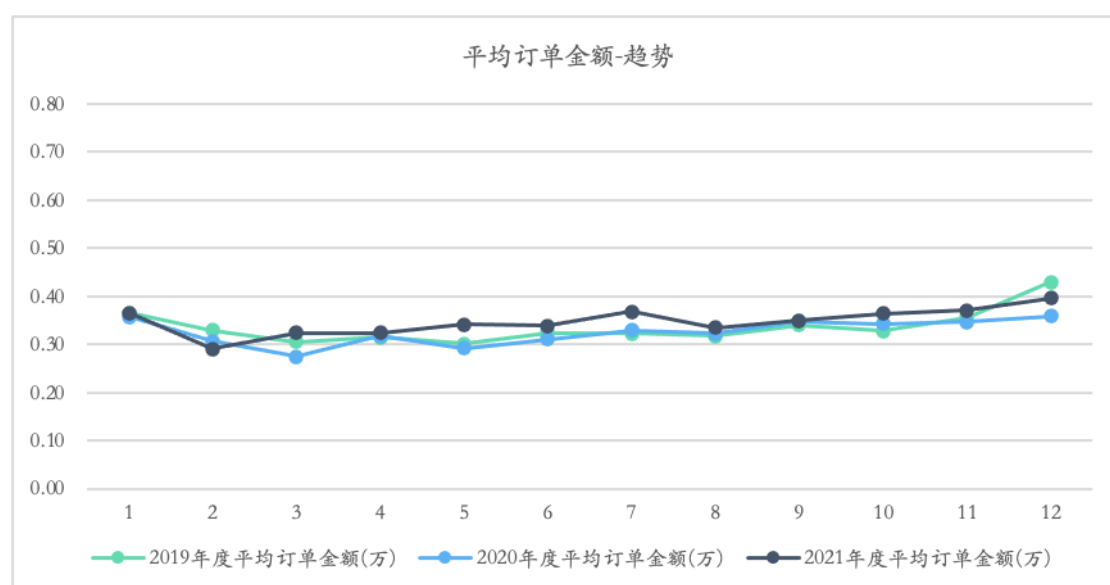
（八）成交金额分层分析

报告期内，发行人成交金额分层情况如下：

年份	单笔订单所属区间	订单数量	订单数量占比	成交金额（万元）	成交金额占比	下单客户数量	平均订单价（万元）
2019	[0,3000)	226,169	69.65%	38,341.18	34.77%	36,627	0.17
	[3000,5000)	56,405	17.37%	21,362.58	19.37%	17,455	0.38
	[5000,10000)	28,768	8.86%	19,413.31	17.60%	9,134	0.67
	[10000,50000)	12,459	3.84%	23,057.50	20.91%	3,214	1.85
	[50000,+∞)	919	0.28%	8,098.10	7.34%	324	8.81
合计		324,720	100.00%	110,272.68	100.00%	66,754	0.34
2020	[0,3000)	376,630	72.11%	63,042.55	36.99%	44,303	0.17
	[3000,5000)	83,934	16.07%	31,533.34	18.50%	21,185	0.38
	[5000,10000)	40,448	7.74%	27,290.12	16.01%	10,668	0.67
	[10000,50000)	19,968	3.82%	37,466.50	21.99%	4,094	1.88
	[50000,+∞)	1,338	0.26%	11,076.56	6.50%	392	8.28
合计		522,318	100.00%	170,409.07	100.00%	80,642	0.33
2021	[0,3000)	491,928	72.00%	83,489.15	34.77%	49,078	0.17
	[3000,5000)	107,139	15.68%	40,462.98	16.85%	23,279	0.38
	[5000,10000)	51,959	7.60%	35,085.93	14.61%	12,852	0.68
	[10000,50000)	29,379	4.30%	56,598.60	23.57%	6,368	1.93
	[50000,+∞)	2,817	0.41%	24,481.89	10.20%	623	8.69
合计		683,222	100.00%	240,118.56	100.00%	92,200	0.35

数据结果显示，报告期内各年度单笔订单金额在 10,000 元以下的订单成交金额分别约为 79,117 万元、121,866 万元以及 159,038 万元，占成交总金额比的 71.75%、71.51%以及 66.23%，系成交金额构成的主要区间，符合企业实际经营情况以及业务特点；各年度各成交金额分层客户数量变动趋势基本一致，不存在异常。

（九）月度平均订单价分析



数据结果显示，报告期内整体月平均订单金额介于 0.30 至 0.45 万元之间，各月成交金额变动趋势基本一致。

综上，报告期内公司运营数据波动合理，与收入波动匹配，不存在异常。

六、说明报告期各期直供专销、加盟连锁、直营连锁的门店数量、单店销售金额、各期增减门店的数量及对应的销售金额，并分析上述数据变动是否存在异常情形

（一）报告期直供专销客户数量及对应的销售金额

报告期内，发行人直供专销客户数量及对应的销售金额情况如下：

单位：个、万元

报告期	客户数量	变动比率	销售金额	变动比率	平均销售金额	变动比率
2021 年度	50,781	9.63%	210,554.71	38.62%	4.15	26.45%
2020 年度	46,322	18.31%	151,896.70	58.06%	3.28	33.50%
2019 年度	39,153	-	96,100.79	-	2.45	-

注：上表中客户数量为报告期各期发生过交易的客户数量。

报告期内，直供专销客户数量及平均销售金额均稳步增长，共同导致直供专销业务收入增长趋势，相关数据不存在异常情形。

（二）报告期各期加盟连锁门店增减数量及销售金额情况

单位：个、万元

报告期	加盟连锁门店数量	增加数量	减少数量	加盟连锁门店销售金额
2021 年度	92	21	11	1,664.40
2020 年度	82	83	1	553.51

注 1：2019 年无加盟店连锁业务；

注 2：加盟店连锁业务销售金额不包含口罩业务。

2020 年度及 2021 年度对加盟连锁销售收入分别为 553.51 万元以及 1,664.40 万元，占当期营业收入比分别为 0.30%及 0.78%，金额及占比较小，对公司经营成果影响小。2021 年度对加盟连锁销售收入较 2020 年增长主要原因如下：首先，2020 年加盟连锁业务于下半年陆续开展，相关加盟店营业时间基本不足半年，销售规模相对较低；其次，2021 年度加盟连锁店数量增加，同时发行人加大了加盟店业务的开拓力度，平均销售金额有所提升。

（三）报告期各期直营连锁门店增减数量及销售金额情况

单位：个、万元

报告期	直营连锁门店数量	增加数量	减少数量	直营连锁门店销售金额
2021 年度	5	1	1	822.36
2020 年度	5	6	3	610.88
2019 年度	2	2	-	0.97

注 1：公司于 2019 年底开展直营店业务；

注 2：直营连锁门店销售金额不包含口罩业务。

报告期内，发行人直营门店营业收入占整体营业收入比较低。

（四）报告期各期直营连锁门店销售金额

报告期各期，发行人直营连锁门店销售金额如下：

单位：万元

直营连锁门店名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
湖南佐安堂大药房连锁有限公司金源店	-	156.78	0.97
湖南佐安堂大药房连锁有限公司远大路店	-	16.83	-
湖南六谷大药房连锁有限公司长沙市开福区秋月店	135.89	108.29	-
湖南六谷大药房连锁有限公司长沙市芙蓉区古汉店	102.52	81.02	-
湖南六谷大药房连锁有限公司水映加州店	147.87	102.87	-

直营连锁门店名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
湖南六谷大药房连锁有限公司金源店	19.58	47.13	-
湖南六谷大药房连锁有限公司远大路店	43.79	36.66	-
湖南六谷大药房连锁有限公司金盆丘店	178.67	-	-
合计	628.32	549.58	0.97

注：湖南佐安堂大药房连锁有限公司远大路店转为湖南六谷大药房连锁有限公司远大路店。

七、说明发行人对不同类型业务下的客户是否存在销售返利或其他销售激励政策，如存在，说明具体合同约定、各期金额及会计处理

(一) 不同类型业务下的客户是否存在销售返利或其他销售激励政策

业务类型	对应销售激励政策	激励政策具体合同约定条款
直供专销	销售返利	在客户预付款使用完毕的次月，以销售额为基数按客户预付款金额大小给予万分之一-万分之十的销售返利
加盟连锁	销售返利	
直营连锁	销售积分	按所售产品毛利高低分别对消费 1-10 元积 1 分
口罩业务	无销售激励政策	-

(二) 报告期各期销售激励政策金额及会计处理

1、报告期各期销售返利金额及会计处理

(1) 销售返利基本情况

报告期内，发行人销售返利情况如下：

单位：万元

项目	期初余额	本期增加	本期使用	期末余额
2021 年度	883.43	1,163.35	1,411.16	635.62
2020 年度	393.02	1,146.88	656.47	883.43
2019 年度	230.59	744.86	582.44	393.02

(2) 销售返利会计处理

报告期内，发行人对销售返利一贯采用票折方式，即将原销售商品价格扣除返利后的金额予以开票确认销售收入。依据《企业会计准则讲解 2010》对商业折扣的定义，“商业折扣，是指企业为促进商品销售而在商品标价上给予的价格扣除。企业销售商品涉及商业折扣的，应当按照扣除商业折扣后的金额确定销售商品收入金额”。发行人销售返利符合商业折扣实质，按扣除返利后的金额确认

营业收入符合企业会计准则规定。

针对报告期期末客户未使用的返利余额，发行人报告期各期末予以计提预收款项或合同负债，并相应冲减营业收入，依据新收入准则第十五条：“企业应当根据合同条款，并结合其以往的习惯做法确定交易价格。在确定交易价格时，企业应当考虑可变对价、合同中存在的重大融资成分、非现金对价、应付客户对价等因素的影响”。未使用返利属于可变对价，发行人依据历史经验、谨慎性原则，按客户全额使用的返利的前提对未使用的销售返利进行了计提并冲减营业收入。综上所述，发行人对销售返利的会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

2、报告期各期销售积分金额及会计处理

发行人报告期各期销售积分金额以及会计处理详见本问询函回复之“问题 10/三、结合奖励积分的兑换方法、奖励积分的有效期，说明报告期内奖励积分相关的会计处理方法，相关会计科目的变动情况”相关内容。

八、说明报告期内对不同类型业务下退换货的具体约定条款

报告期内，发行人对不同业务类型退换货具体约定条款详见本问询函回复之“问题 10/一/（一）直供专销业务、加盟药店合同条款对医药类商品控制权转移、风险和报酬转移、退换货条款的约定”相关内容。

九、请保荐人、申报会计师结合《首发业务若干问题解答》（以下简称《首发问答》）问题 53 的要求针对信息系统执行专项核查，并对上述事项发表明确意见

发行人聘请天职国际信息系统审计团队对其信息系统进行了审计工作，并出具了《湖南恒昌医药集团股份有限公司信息系统审计报告》（天职业字[2022]23043 号）；保荐人聘请了华兴会计师事务所（特殊普通合伙）信息系统审计团队执行发行人信息系统内部控制及业务数据核查工作，并出具了《湖南恒昌医药集团股份有限公司信息系统专项核查报告》（华兴专字[2022]22003850010 号）。

根据《首发业务若干问题解答》问题 53 的相关要求，信息系统审计团队执行的核查方式如下：

核查要求	信息系统核查方式
发行人应向保荐机构和申报会计师完整提供报告期应用的信息系统情况，包括系统名称、开发人、基本架构、主要功能、应用方式、各层级数据浏览或修改权限等；应向保荐机构和申报会计师核查信息系统数据开放足够权限，为其核查信息系统提供充分条件	IT 审计团队在发行人现场通过对发行人业务流程及信息系统进行深入了解、访谈、观察、审阅等方式，从发行人处获取相关资料和目标系统的查询权限，对目标系统进行一般性控制测试、应用控制测试，并与数字化中心人员一起导出生产环境数据到自有数据库并通过自行编写脚本方式对关键数据进行系统间数据的一致性分析、用户购买行为真实性分析。
①经营数据的完整性和准确性，是否存在被篡改的风险，与财务数据是否一致	基于对业务流程的理解，比对 B2B 销售订单与 ERP 销售订单、ERP 销售订单与 ERP 销售出库单、ERP 销售出库单与 WMS 出库签发状态、第三方支付交易金额与 ERP 订单金额，确认业务数据自洽、业财数据一致性，以验证经营数据的完整性与准确性目标。
②用户真实性与变动合理性，包括新增用户的地域分布与数量、留存用户的数量、活跃用户数量、月活用户数量、单次访问时长与访问时间段等，系统数据与第三方统计平台数据是否一致	基于对终端用户采购支付行为的理解，针对首营并首次出库的月新增用户、新增用户地域分布、年度活跃用户数、月活跃用户数、会员用户下单时间段等进行了分析，以核查用户真实性与变动合理性。
③用户行为核查，包括但不限于登录 IP 或 MAC 地址信息、充值与消费的情况、重点产品消费或销售情况、僵尸用户情况等，用户充值、消耗或消费的时间分布是否合理，重点用户充值或消费是否合理	基于对终端用户采购支付行为的理解，结合 B2B 系统所记录的关键数据，订单相关数据（订单金额分布、集中度、复购率、购买频次等）等进行分析，以核查用户行为合理性。
④系统收款或交易金额与第三方支付渠道交易金额是否一致，是否存在自充值或刷单情况	通过发行人财务部获取了第三方支付渠道的交易流水，比对系统内销售订单金额，以验证系统金额与第三方流水的一致性。由于药品销售需要资质，不会存在内部员工订单，但 B2B 后台订单模块有内部订单功能，主要是用于发行人子公司向恒昌采购药品的订单，实现内部公司之间的交易结算。
⑤平均用户收入、平均付费用户收入等数值的变动趋势是否合理	对会员用户有效销售订单进行客单价、单均价分析，以了解其变动趋势的合理性。
⑥业务系统记录与计算虚拟钱包(如有)的充值、消费数据是否准确	对发行人系统内订单金额与第三方支付渠道交易金额进行比对，以验证系统金额与第三方支付流水一致性
⑦互联网数据中心（IDC）或带宽费用的核查情况，与访问量是否匹配	基于对发行人 IDC 及阿里云租用模式的了解，目前租用的 IDC 主要存放 WMS 的数据库服务器，用于内部业务系统。在阿里云部署的 B2B 商城采用固定带宽，及时对带宽使用情况进行监控，在访问高峰时段会动态上调固定带宽。采用固定带宽所产生的费用与访问量相关性较低，不具备核查意义。
⑧获客成本、获客渠道是否合理，变动是否存在异常	基于对发行人获客流程进行了解，发行人主要通过销售团队采用线下模式进行获客，未在其他线上平台通过互联网模式进行获客。

天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）认为：“恒昌医药的信息系统是可

信赖的，信息系统能够支持其业务的正常运行，可以确保其数据记录的完整与准确性”。

华兴会计师事务所（特殊普通合伙）认为：“恒昌医药的信息系统是可信的，信息系统能够支持其业务的正常运行，可以确保其数据记录的完整与准确性”。

十、核查过程及核查结论

（一）中介机构核查过程

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取了发行人销售明细表，分析了发行人直供专销、加盟连锁、直营连锁、口罩业务前五大客户基本情况及变动的合理性；

2、访谈发行人控股股东、实际控制人、财务总监等人员，了解了发行人与主要客户合作的基本情况、合作时间；通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网络公开渠道核查了发行人主要客户设立时间、注册资本、股权结构等基本信息，并访谈了发行人报告期内主要客户，询问了其发行人合作基本情况、是否存在关联关系；

3、了解了发行人信息系统基本情况及相关内部控制制度，获取了《湖南恒昌医药集团股份有限公司信息系统审计报告》；

4、了解了发行人基础运营数据及财务数据的在系统中的记录和保存方式，是否存在数据缺失、口径错误等情形，分析了相关经营数据与资金流水数据的一致性及匹配性，是否存在异常情形；

5、获取了发行人销售明细表，分析了报告期内发行人主要客户单次下单金额、下单频次、复购率及采购时间分布情况，并分析了前述主要运营数据变动的原因及合理性；

6、获取了发行人报告期内直供专销、加盟连锁、直营连锁的门店数量、单店销售金额、各期增减门店的数量及对应的销售金额等基本信息，并分析了前述数据变动是否存在异常；

7、查阅了发行人不同业务类型相关客户主要合同，了解相关销售返利政策

及合同的具体约定；查阅了《企业会计准则讲解 2010》等相关规定，分析了发行人相关销售返利会计处理是是否符合相关规定；

8、访谈发行人控股股东、实际控制人、财务总监及销售相关负责人，了解报告期内发行人退换货情况，并查阅了相关销售合同了解了不同业务下退换货的具体约定条款；

9、保荐人、申报会计师已结合《首发业务若干问题解答》问题 53 的要求针对信息系统执行专项核查，了解发行人信息系统的运行情况。

（二）中介机构核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人报告期内各类业务前五大客户及其销售金额变动符合其实际经营情况，具有合理性；

2、发行人与报告期内各类业务前五大客户不存在关联方及除购销以外的其他关系；

3、发行人建立了较为完善的内部控制制度，B2B 商城信息系统数据的浏览、录入、修改等需获得相关的审批权限，能够合理防范录入信息系统应用层数据或篡改信息系统后台数据库等实施数据造假舞弊的风险；

4、报告期内发行人基础运营数据及财务数据在系统中记录和保存的方式恰当，不存在数据缺失、指标口径错误导致披露数据失实等事项；报告期内经营数据与核算数据、资金流水等财务数据具有较强的匹配性；

5、报告期内发行人单次下单金额、下单频率、复购率、全年采购金额分布等主要运营数据，直供专销业务收入变动符合发行人经营实际，具有合理性；

6、报告期各期发行人直供专销、加盟连锁、直营连锁的门店数量、单店销售金额、各期增减门店的数量及对应的销售金额及其变动符合发行人实际经营情况，不存在重大异常情形；

7、报告期内，发行人直供专销、加盟连锁、直营连锁存在销售返利情况，发行人相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定；

8、报告期内发行人直供专销、加盟药店的业务存在退换货的约定；

9、保荐人、申报会计师已结合《首发业务若干问题解答》问题 53 的要求针对信息系统执行专项核查，经核查发行人的信息系统是可信赖的，信息系统能够支持其业务的正常运行，可以确保其数据记录的完整与准确性。

问题 13、关于供应商

申报材料显示：

（1）报告期内，非口罩业务下，发行人向前五大供应商的采购占比分别为 30.05%、22.74%、17.03%和 16.43%，前五大供应商均为国内医药工业企业；（2）发行人以直供专销业务为主。直供指发行人针对特定产品品规，主要通过自有品牌授权的方式直接向上游制药厂商定制化采购；（3）2020 年度和 2021 年 1-9 月，发行人存在将口罩业务部分环节委托第三方加工情形。

请发行人：

（1）说明报告期各期前五大供应商的基本情况，包括成立时间、合作时间、注册资本、股权结构、业务获取方式等，报告期内主要供应商的变动原因及合理性，是否与发行人存在关联关系；（2）说明报告期各期采购金额前十大药品的名称、单价、采购总额，报告期内采购同种药品的单价、金额发生较大变化的原因及合理性，采购价格是否公允；（3）说明直供采购下的具体合作模式，发行人是否独家委托某一制药厂商进行生产，是否与上游厂商约定收益分成协议；如存在同一药品委托多家制药厂商进行生产，说明同一药品向不同制药厂商的采购价格是否存在较大差异；（4）说明报告期各期退换货的比例，双方对近效期药品处理的约定；（5）说明票折返利和现金返利的相关政策，结合相关返利合同条款的具体约定，说明各期票折返利和现金返利金额变动的原因及合理性；各期前五大返利金额供应商的名称、金额及比例。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明报告期各期前五大供应商的基本情况，包括成立时间、合作时间、注册资本、股权结构、业务获取方式等，报告期内主要供应商的变动原因及合理性，是否与发行人存在关联关系

（一）报告期各期，发行人前五大供应商的基本情况，包括成立时间、合作时间、注册资本、股权结构、业务获取方式等

报告期各期，发行人前五大供应商主要是知名的制药厂商，成立时间较长且

注册资本较高，发行人通过与主要供应商进行初步接洽之后，以商业谈判的方式获取业务并进行合作。发行人前五大供应商的基本情况如下：

序号	同一控制方名称	供应商名称	成立时间	合作时间	注册资本(万元)	股权结构
1	石药集团有限公司	石药集团欧意药业有限公司	2001/3/29	2016/10	30,000.00	石药集团恩必普药业有限公司 100.00%
		石药集团中诺药业(石家庄)有限公司	1997/12/12	2017/03	67,855.59	石药集团有限公司 88.82%、香港天轮投资有限公司 10.53%、石药控股集团有限公司 0.41%、石家庄发展投资有限责任公司 0.19%、石药集团中奇制药技术(石家庄)有限公司 0.04%
2	一力制药股份有限公司	广东一力医药有限公司	2000/12/13	2016/03	1,082.00	一力制药股份有限公司 100.00%
		一力制药(南宁)有限公司	2016/10/29	2019/06	500.00	一力制药股份有限公司 100.00%
		一力制药(罗定)有限公司	2013/3/21	2019/10	4,818.60	一力制药股份有限公司 100.00%
3	华润医药商业集团有限公司	华润湖南瑞格医药有限公司	2013/1/10	2019/11	15,100.00	华润医药商业集团有限公司 51.00%、肖红旗 49.00%
		华润湖南双舟医药有限公司	2011/12/1	2015/07	8,000.00	华润医药商业集团有限公司 100.00%
		华润河北医药有限公司	2011/6/23	2017/09	33,000.00	华润医药商业集团有限公司 100.00%
		华润湖南医药有限公司	2001/9/19	2019/11	20,000.00	华润医药商业集团有限公司 100.00%
4	山东鲁抗医药股份有限公司	青海鲁抗大地药业有限公司	1997/2/17	2017/10	4,000.00	山东鲁抗医药股份有限公司 70.00%、深圳市宇宏投资集团有限公司 28.19%、洪河来 1.81%
		山东鲁抗医药股份有限公司	1993/2/15	2017/06	88,022.97	华鲁控股集团有限公司 21.12%、华鲁投资发展有限公司 2.94%、富诚海富资管-山东发展投资控股集团有限公司-富诚海富通新逸二号单一资产管理计划 1.00%、山东发展投资控股集团有限公司 0.80%、姜志丹 0.46%、浙商银行股份有限公司

序号	同一控制方名称	供应商名称	成立时间	合作时间	注册资本(万元)	股权结构
						司-国泰中证畜牧养殖交易型开放式指数证券投资基金 0.24%、苗文政 0.23%、张素珍 0.22%、尹作雄 0.19%、佟振柱 0.18% (截至 2021/09/30)
		山东鲁抗医药集团赛特有限责任公司	1999/9/21	2017/06	4,954.80	山东鲁抗医药股份有限公司 74.93%、山东赛特制药厂 25.07%
5	武汉太福制药有限公司	武汉太福制药有限公司	1998/5/27	2018/01	4,400.00	武汉铭蔚企业管理有限公司 95.00%、周治国 4.00%、余立娟 1.00%
6	上海现代制药股份有限公司	国药集团威奇达药业有限公司	2002/9/30	2018/06	112,037.12	上海现代制药股份有限公司 100.00%
		国药集团武汉中联四药药业有限公司	2002/4/28	2018/05	1,800.00	国药集团中联药业有限公司 100.00%
		上海现代哈森(商丘)药业有限公司	1999/11/12	2019/03	8,329.00	上海现代制药股份有限公司 51.00%、河南洋森药业集团有限公司 44.41%、李新柱 4.59%
7	江苏聚荣制药集团有限公司	江苏聚荣制药有限公司	2001/8/2	2018/10	7,600.00	顾建光 40.00%、顾刚伟 30.00%、顾龙伟 30.00%
8	湖南康尔佳药业管理集团有限公司	湖南康尔佳供应链有限公司	2017/8/11	2020/05	5,000.00	湖南康尔佳药业管理集团有限公司 100.00%
		湖南康尔佳制药销售有限公司	2015/5/25	2019/03	5,000.00	湖南康尔佳制药股份有限公司 100.00%
9	广东金三发科技有限公司	广东金三发科技有限公司	2016/6/24	2020/02	5,000.00	浙江优全护理用品科技股份有限公司 51.00%、叶辉华 49.00%
10	奥美医疗用品股份有限公司	奥美(武汉)医疗用品有限公司	2016/1/29	2019/11	950.00	奥美医疗用品股份有限公司 100.00%
		奥美医疗用品股份有限公司	2002/7/24	2020/05	63,326.54	崔金海 23.02%、程宏 15.14%、陈浩华 14.07%、万小香 9.87%、杜先举 2.99%、崔星炜 2.36%、崔辉 2.36%、杜开文 1.73%、黄文剑 0.81%、长江经济带(湖北)产业并购基金合伙

序号	同一控制方名称	供应商名称	成立时间	合作时间	注册资本(万元)	股权结构
						企业(有限合伙) 0.32% (截至 2021/09/30)
11	安徽惠友防护用品有限公司	安徽惠友防护用品有限公司	2009/5/16	2020/02	606.00	徐宏杰 100.00%
12	邯郸恒永防护洁净用品有限公司	邯郸恒永防护洁净用品有限公司	1994/6/17	2020/04	10,000.00	邯郸市永年区洪恩滤材有限公司 100.00%

注：发行人 2020 年度的前五大供应商按照非口罩业务和口罩业务予以分别列示，上述序号 8 至 12 为 2020 年度口罩业务前五大供应商。

报告期内，发行人向前五大供应商采购占比与可比公司对比情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
漱玉平民	170,484.53	43.04%	144,284.05	40.17%	89,694.92	39.97%
华人健康	78,208.61	47.10%	55,976.57	42.40%	43,331.56	43.04%
百洋医药	151,194.03	30.48%	142,096.85	33.83%	92,845.16	26.98%
发行人	24,397.31	16.39%	20,344.85	17.03%	16,245.05	22.74%

发行人向前五大供应商采购占比低于行业可比公司，主要原因系发行人与同行业可比公司业务模式存在差异所致。发行人主营基本为直供专销业务，与制药厂商直接合作，销售产品种类多，对应的供应商数量也较多。漱玉平民、华人健康以及百洋医药主要供应商则一般为大型的医药流通企业，采购相对较为集中。

与此同时，随着发行人经营规模增加，销售品种数量以及合作供应商数量也不断上升，发行人向前五大供应商采购占比略有降低。

（二）报告期内主要供应商的变动原因及合理性，是否与发行人存在关联关系

报告期各期，发行人与主要供应商保持密切合作，总体较为稳定。2020 年受新冠疫情影响，发行人作为湖南省防疫物资重点供应企业，新增了口罩业务。具体分析如下：

1、非口罩业务主要供应商的变动情况

报告期内，发行人前五大供应商中，新增的供应商为武汉太福制药有限公司和江苏聚荣制药集团有限公司。发行人向新增供应商的各期采购金额如下：

单位：万元

供应商	年份	采购金额	是否与发行人存在关联关系
武汉太福制药有限公司	2019 年度	1,969.27	否
	2020 年度	2,758.09	
	2021 年度	3,941.17	
江苏聚荣制药集团有限公司	2019 年度	1,841.51	否
	2020 年度	2,940.09	
	2021 年度	3,529.71	

武汉太福制药有限公司、江苏聚荣制药集团有限公司均于 2018 年度与发行人建立合作关系。随着合作的深入以及发行人业务的增长，发行人加大了向上述供应商的采购规模，相关变动情况合理。

经核查，发行人与上述两家新增供应商不存在关联关系。

2、口罩业务主要供应商的变动情况

2020 年新冠疫情爆发初期，作为湖南省疫情防控期间省重点供应企业，公司利用供应链资源优势，快速响应，驰援疫区，主动协助政府解决医用防护口罩材料紧缺难题，及时保障一线医护人员防疫物资需求。在上述背景之下，公司新增了口罩业务供应商，具备合理性，2020 年交易情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	采购金额	是否当年新增	是否与发行人存在关联关系
1	湖南康尔佳药业管理集团有限公司	2,303.93	否	否
2	广东金三发科技有限公司	1,709.31	是	否
3	奥美医疗用品股份有限公司	1,032.49	否	否
4	安徽惠友防护用品有限公司	1,024.31	是	否
5	邯郸恒永防护洁净用品有限公司	675.53	是	否

注 1：湖南康尔佳药业管理集团有限公司按同一控制口径统计包括：湖南康尔佳供应链有限公司、湖南康尔佳制药股份有限公司。发行人与湖南康尔佳药业管理集团有限公司下属公司湖南康尔佳制药销售有限公司首次合作时间为 2019 年 3 月，向其采购中西成药等产品。

注 2：奥美医疗用品股份有限公司按同一控制口径统计包括：奥美（武汉）医疗用品有限公司、奥美医疗用品股份有限公司。发行人与奥美（武汉）医疗用品有限公司首次合作时间为 2019 年 11 月，向其采购医疗器械等产品。

经核查，发行人与上述口罩业务的主要供应商不存在关联关系。

二、说明报告期各期采购金额前十大药品的名称、单价、采购总额，报告期内采购同种药品的单价、金额发生较大变化的原因及合理性，采购价格是否公允

2019 年、2020 以及 2021 年，发行人采购金额前十大药品分别为 6,894.13 万元、9,997.91 万元以及 11,028.49 万元，占采购总额的比例分别为 9.65%、8.37% 以及 7.41%，由于发行人的药品品规不断丰富，前十大药品采购占比呈现逐年下降趋势。报告期内，发行人采购同种药品的单价未发生重大变化，采购金额通常随着业务规模的增长而提升，发行人与供应商通过商业谈判的方式进行合作，采购价格公允。

报告期各期，发行人采购金额前十大药品的采购单价保持相对稳定，不存在采购单价变动幅度在 20% 以上的情况，主要变化原因是原材料等药品生产成本变动影响所致；发行人采购金额前十大药品的采购金额大部分随着业务规模的增长逐步提升，少部分药品由于商标或者规格的变更，其采购金额有所变动。发行人采购单价、采购金额均符合公司实际情况，采购价格公允，不存在异常情况。

报告期各期，发行人采购金额前十大药品的同种药品单价、金额变动情况具体如下：

单位：元/规格、万*规格、万元

序号	药品名称	期间	采购单价	采购金额	采购单价、金额变动情况
1	产品 1	2019	9.97	564.76	采购单价未发生较大变化； 采购金额 2020 年增长 146.68% 主要原因是发行人于 2019 年上半年开始采购，当年采购规模相对较小
		2020	10.58	1,393.16	
		2021	10.58	1,625.20	
2	产品 2	2019	3.88	714.87	采购单价未发生较大变化； 采购金额 2020 年增长 76.16% 的原因是由于产品效益较好，发行人重点推广销售带动所致
		2020	4.27	1,259.29	
		2021	4.37	1,377.66	
3	产品 3	2019	4.64	929.70	采购单价 2020 年上涨 10.34%，主要原因是受疫情影响，原材料价格上涨所致； 采购金额 2020 年增长 80.88%，主要原因是疫情期间客户需求增长带动所致
		2020	5.12	1,681.61	
		2021	5.10	1,307.18	
4	产品 4	2019	4.03	792.13	采购单价、采购金额未发生较大变化
		2020	4.13	1,026.70	

序号	药品名称	期间	采购单价	采购金额	采购单价、金额变动情况
		2021	4.03	1,251.48	
5	产品 5	2019	12.55	416.97	采购单价未发生较大变化； 采购金额 2020 年增长 87.17%，主要原因是受新冠疫情影响，矿维补充类产品需求增加带动所致
		2020	12.82	780.43	
		2021	12.99	979.08	
6	产品 6	2019	3.08	317.34	采购单价未发生较大变化； 采购金额 2020 年增长 127.07%的原因是该消化类产品市场需求较大，发行人销量增长带动所致
		2020	2.96	720.57	
		2021	2.93	927.40	
7	产品 7	2019	-	-	采购单价、采购金额未发生较大变化
		2020	17.81	662.47	
		2021	19.26	925.86	
8	产品 8	2019	3.03	516.62	采购单价、采购金额未发生较大变化
		2020	3.04	770.50	
		2021	3.10	918.04	
9	产品 9	2019	4.42	213.46	采购单价未发生较大变化； 采购金额 2020 年增长 205.87%的主要原因是疫情期间客户需求增长带动所致
		2020	5.18	652.90	
		2021	5.31	868.00	
10	产品 10	2019	3.79	288.01	采购单价未发生较大变化； 采购金额 2020 年、2021 年持续较快增长的原因是该产品属于神经调节类产品，通常与阿司匹林产品搭配销售，发行人阿司匹林的销售增长间接带动所致
		2020	3.59	543.25	
		2021	3.61	848.59	
11	产品 11	2019	22.05	781.75	采购单价、采购金额未发生较大变化
		2020	21.76	948.58	
		2021	22.42	685.96	
12	产品 12	2019	10.34	951.16	采购单价、采购金额未发生较大变化
		2020	10.01	714.48	
		2021	9.74	792.17	
13	产品 13	2019	6.09	590.51	采购单价未发生重大变化、采购金额降低的主要原因是制药厂商生产地址搬迁影响所致
		2020	5.87	573.72	
		2021	5.84	395.53	
14	产品 14	2019	4.85	533.49	采购单价、采购金额未发生较大变化
		2020	4.84	700.15	
		2021	4.87	601.81	

序号	药品名称	期间	采购单价	采购金额	采购单价、金额变动情况
15	产品15	2019	7.97	519.13	采购单价、采购金额未发生较大变化
		2020	7.65	702.59	
		2021	7.65	694.75	

三、说明直供采购下的具体合作模式，发行人是否独家委托某一制药厂商进行生产，是否与上游厂商约定收益分成协议；如存在同一药品委托多家制药厂商进行生产，说明同一药品向不同制药厂商的采购价格是否存在较大差异

（一）说明直供采购下的具体合作模式

1、发行人尚未实施药品委托生产

在药品上市许可持有人（MAH）制度实施之前，药品委托生产通常是指药品生产企业在因技术改造暂不具备生产条件和能力或产能不足暂不能保障市场供应的情况下，将其持有药品批准文号的药品委托其他药品生产企业全部生产的行为。

修订后的《药品管理法》于2019年12月实施，并确定了MAH制度，药品上市许可持有人是指取得药品注册证书的企业或者药品研制机构等，上市许可持有人可以自己生产药品，也可以委托其他企业生产药品。上市许可持有人实施分类码管理，其中A代表自行生产的药品上市许可持有人、B代表委托生产的药品上市许可持有人、C代表接受委托的药品生产企业、D代表原料药生产企业。

发行人子公司恒昌新药已于2021年5月取得了药品上市许可持有人资格（分类码为B，代表委托生产的药品上市许可持有人），发行人于2021年11月收购的子公司江右制药具备上市许可持有人资格，上述公司已持有多项药品注册批件，具备了药品委托生产的条件。由于从持有药品注册批件到具体实施委托生产仍需要经过多个流程，目前发行人尚未实施药品委托生产。

2、发行人直供专销业务的采购合作模式

发行人在直供专销的业务模式下，采购方面主要是通过与上游制药厂商进行合作，授权其使用发行人自有商标，由制药厂商生产自有品牌商品。在该业务模式之下，发行人不存在药品委托生产的情况，但是存在发行人通过授权其自有商

标，再由制药厂商生产协议约定品规的医药产品。

（二）发行人是否独家委托某一制药厂商进行生产，是否与上游厂商约定收益分成协议

报告期内，发行人不存在药品委托生产的情况。发行人存在通过授权商标给制药厂商生产药品并进行采购，发行人不存在与上游厂家约定收益分成的情况。2019年、2020年以及2021年，发行人向单家供应商采购同一药品的采购金额分别为3,978.37万元、6,141.19万元以及6,540.60万元，占当期采购总额的比例分别为5.57%、5.14%以及4.39%，具体情况如下：

1、2021年向单家供应商采购同一药品前五大的情况

单位：万元、元/规格、万*规格

序号	药品名称	供应商	采购金额	单价	数量
1	产品1	江苏聚荣制药集团有限公司	1,625.20	10.58	153.65
2	产品2	石药集团欧意药业有限公司	1,377.66	4.37	315.35
3	产品3	广东一力医药有限公司	1,307.18	5.10	256.12
4	产品4	广东一力医药有限公司	1,251.48	4.03	310.87
5	产品5	江西南昌桑海制药有限责任公司	979.08	12.99	75.36
合计	-	-	6,540.60	-	-

2、2020年向单家供应商采购同一药品前五大的情况

单位：万元、元/规格、万*规格

序号	药品名称	供应商	采购金额	单价	数量
1	产品1	广东一力医药有限公司	1,681.61	5.12	328.74
2	产品2	江苏聚荣制药集团有限公司	1,393.16	10.58	131.72
3	产品3	石药集团欧意药业有限公司	1,259.29	4.27	295.15
4	产品4	广东一力医药有限公司	1,026.70	4.13	248.40
5	产品5	江西南昌桑海制药有限责任公司	780.43	12.82	60.86
合计	-	-	6,141.19	-	-

3、2019年向单家供应商采购同一药品前五大的情况

单位：万元、元/规格、万*规格

序号	药品名称	供应商	采购金额	单价	数量
1	产品 1	大连汉方药业有限公司	951.16	10.34	92.02
2	产品 2	广东一力医药有限公司	929.70	4.64	200.54
3	产品 3	广东一力医药有限公司	792.13	4.03	196.76
4	产品 4	石药集团欧意药业有限公司	714.87	3.88	184.27
5	产品 5	华润湖南双舟医药有限公司	590.51	6.09	96.92
合计	-	-	3,978.37	-	-

(三) 如存在同一药品委托多家制药厂商进行生产, 说明同一药品向不同制药厂商的采购价格是否存在较大差异

报告期内, 发行人不存在药品委托生产的情况。发行人通过授权商标给制药厂商生产药品并进行采购, 发行人向多家供应商采购同一药品大部分单价不存在较大差异, 由于供应商的定价策略、品牌溢价等因素导致向供应商的采购单价存在不同。

2019 年、2020 年以及 2021 年, 发行人向多家供应商采购同一药品的前五大药品金额分别为 2,002.97 万元、2,350.85 万元以及 1,435.13 万元, 占当期采购总额的比例分别为 2.80%、1.97%以及 0.96%, 具体情况如下:

1、2021 年向多家供应商采购同一药品前五大的情况

单位：万元、元/规格、万*规格

序号	药品名称	采购总额	供应商	采购金额	单价	数量
1	产品 1	414.73	云南郡筹制药有限公司	101.69	9.29	10.94
			云南铭鼎药业有限公司	313.04	9.03	34.68
2	产品 2	343.32	广东省新药特药有限公司	76.95	8.10	9.50
			上海上虹医药有限公司	187.00	8.09	23.10
			烟台元生药业有限公司	79.37	8.10	9.80
3	产品 3	289.70	广东省新药特药有限公司	115.73	8.10	14.29
			上海上虹医药有限公司	116.11	7.32	15.86
			烟台元生药业有限公司	57.86	8.10	7.15
4	产品 4	247.08	江西青春康源医药有限公司	238.60	3.63	65.76
			江西青春康源制药有限公司	8.48	3.63	2.34

序号	药品名称	采购总额	供应商	采购金额	单价	数量
5	产品 5	140.30	山东万润医药有限公司	126.85	2.28	55.67
			齐鲁制药有限公司	13.45	1.77	7.60
合计	-	1,435.13	-	1,435.13	-	-

2、2020 年向多家供应商采购同一药品前五大的情况

单位：万元、元/规格、万*规格

序号	药品名称	采购总额	供应商	采购金额	单价	数量
1	产品 1	634.04	广东新峰药业股份有限公司	594.62	5.78	102.84
			云南裕丰药业有限公司	39.42	5.41	7.28
2	产品 2	573.73	华润湖南双舟医药有限公司	91.05	6.05	15.04
			云南铭鼎药业有限公司	482.68	5.84	82.64
3	产品 3	515.83	华润湖南双舟医药有限公司	81.78	3.85	21.24
			山西津华晖星制药有限公司	434.05	3.69	117.62
4	产品 4	370.34	广东省新药特药有限公司	62.75	8.10	7.75
			上药控股温州有限公司	119.38	7.73	15.44
			烟台元生药业有限公司	188.21	7.65	24.60
5	产品 5	256.91	广东省新药特药有限公司	36.73	8.09	4.54
			上药控股温州有限公司	117.26	7.85	14.94
			烟台元生药业有限公司	102.92	6.80	15.14
合计	-	2,350.85	-	2,350.85	-	-

3、2019 年向多家供应商采购同一药品前五大的情况

单位：万元、元/规格、万*规格

序号	药品名称	采购总额	供应商	采购金额	单价	数量
1	产品 1	493.25	哈尔滨三三药业有限公司	416.03	4.21	98.86
			华润湖南双舟医药有限公司	77.22	4.42	17.46
2	产品 2	416.11	湖北老中医制药有限责任公司	70.49	126.55	0.56
			湖南爱敬堂制药有限公司	345.62	234.46	1.47
3	产品 3	413.19	广东新峰药业股份有限公司	265.56	5.58	47.63
			云南万裕药业有限公司	37.96	4.81	7.89
			云南裕丰药业有限公司	109.67	5.12	21.42
4	产品 4	349.75	北京长城制药有限公司	137.03	6.90	19.85

序号	药品名称	采购总额	供应商	采购金额	单价	数量
			西藏中健药业有限公司	212.72	6.84	31.11
5	产品 5	330.67	上药控股温州有限公司	124.47	8.10	15.37
			烟台元生药业有限公司	161.82	7.98	20.27
			云南云海润医药有限公司	44.38	8.10	5.48
合计	-	2,002.97	-	2,002.97	-	-

报告期各期，发行人同一药品向多家供应商进行采购的前五大药品采购价格差异在 20%以上的情况如下：

单位：万元、元/规格、万*规格

期间	药品名称	采购总额	供应商	采购金额	单价	数量	单价差异情况
2021 年	产 品 1	140.30	山东万润医药有限公司	126.85	2.28	55.67	单价差异主要原因是供应商的交易定价存在差异，山东万润交易至一定规模有返利政策
			齐鲁制药有限公司	13.45	1.77	7.60	
2019 年	产 品 2	416.11	湖北老中医制药有限责任公司	70.49	126.55	0.56	单价差异主要原因是供应商的交易定价存在差异，爱敬堂交易至一定规模有返利政策
			湖南爱敬堂制药有限公司	345.62	234.46	1.47	

四、说明报告期各期退换货的比例，双方对近效期药品处理的约定

（一）报告期各期退换货的比例

报告期内，发行人退换货情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
退换货金额	437.84	295.82	163.82
采购金额	148,837.08	119,441.49	71,442.98
占 比	0.29%	0.25%	0.23%

（二）双方对近效期药品处理的约定

根据发行人与供应商签订的相关合同，双方购销模式为买断式，产品交付后供应商便不再继续对产品进行管理和控制，产品的过期等风险即转移给发行人。

五、说明票折返利和现金返利的相关政策，结合相关返利合同条款的具体约定，说明各期票折返利和现金返利金额变动的原因及合理性；各期前五大返利金额供应商的名称、金额及比例

（一）说明票折返利和现金返利的相关政策，结合相关返利合同条款的具体约定，说明各期票折返利和现金返利金额变动的原因及合理性

1、说明票折返利和现金返利的相关政策

发行人的上游供应商为鼓励销售，通常约定在结算周期内如果达到规定的交易量或交易金额，则可按照协议给予发行人一定金额的返利，公司可以通过规模采购获得返利，有效降低采购成本。返利系医药流通行业的行业惯例，上游制药企业主要采取票面折扣或现金返利的方式兑付。

2、结合相关返利合同条款的具体约定

发行人返利主要与采购的数量、金额、回款等相关。报告期内，发行人返利合同主要条款具体约定如下：

返利类型	返利内容	返利规则
年度返利	按照年度协议约定，针对全部或特定药品，在完成一定交易金额/数量/回款金额的前提下进行奖励	返利金额=交易金额*返利百分比，或交易数量*单位返利金额，或回款额*返利百分比，或综合上述指标组合计算
其他返利	为配合某类药品成功上市和快速推广，而给予的返利政策	返利金额=交易总额*返利百分比等方式

3、说明各期票折返利和现金返利金额变动的原因及合理性

报告期内，上游供应商对公司的返利情况如下所示：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
当期收到的票折返利金额	1,173.91	1,558.24	565.42
当期收到的现金返利金额	6.74	24.88	110.86
小 计	1,180.65	1,583.12	676.28
当期营业成本	147,203.51	125,582.88	65,154.64
票折返利金额占营业成本比例	0.80%	1.24%	0.87%
现金返利金额占营业成本占比	0.005%	0.02%	0.17%
小 计	0.80%	1.26%	1.04%

报告期内，票折返利金额占当期营业成本的比例分别为 0.87%、1.24%以及

0.80%；现金返利占当期营业成本的比例分别为 0.17%、0.02%和 0.005%，发行人现金返利金额及票折返利占营业成本的比例均较低，对公司经营成果影响较小。

2021 年度票折返利金额有所下降，主要原因是部分供应商的合作结算政策发生变化，取消了票折返利政策，适当降低了交易价格影响所致。

（二）各期前五大返利金额供应商的名称、金额及比例

报告期内，发行人前五大返利供应商基本情况如下：

单位：万元

序号	2021 年度		
	供应商名称	返利金额	占当期返利金额的比例
1	供应商 1	131.91	11.17%
2	供应商 2	88.18	7.47%
3	供应商 3	80.24	6.80%
4	供应商 4	64.19	5.44%
5	供应商 5	61.26	5.19%
合计		425.78	36.06%
序号	2020 年度		
	供应商名称	返利金额	占当期返利金额的比例
1	供应商 1	758.94	47.94%
2	供应商 2	120.64	7.62%
3	供应商 3	62.88	3.97%
4	供应商 4	61.31	3.87%
5	供应商 5	53.51	3.38%
合计		1,057.28	66.78%
序号	2019 年度		
	供应商名称	返利金额	占当期返利金额的比例
1	供应商 1	320.94	47.46%
2	供应商 2	40.58	6.00%
3	供应商 3	30.00	4.44%
4	供应商 4	29.62	4.38%
5	供应商 5	18.85	2.79%
合计		439.99	65.06%

2021 年度前五大返利供应商占比有所降低，主要原因系供应商 1 等供应商的合作结算政策发生变化，导致返利金额有所下降所致。

六、核查过程及核查结论

（一）中介机构核查过程

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、访谈发行人总经理，查阅了报告期各期前五大供应商的工商信息，包括成立时间、注册资本、股权结构等情况，了解发行人与前五大供应商的合作时间、业务获取方式；

2、分析了主要供应商的变动情况及其原因，通过供应商访谈、工商信息核查、核查分析发行人的关联方等方式确认是否存在关联关系；

3、获取发行人的采购明细，分析报告期各期采购金额前十大药品的情况，并分析其采购单价、采购金额的变动情况；

4、了解发行人直供专销业务模式下的采购方式，发行人授权制药厂商使用其商标并进行生产的情况，并核查发行人与供应商签署的采购合同、采购价格等情况；

5、取得发行人报告期各期的退换货明细，并核查发行人与供应商关于近效期药品处理的约定；

6、了解发行人票折返利、现金返利的具体政策，取得报告期各期发行人票折返利和现金返利的明细，并分析返利金额变动情况，并具体分析前五大返利金额供应商的情况。

（二）中介机构核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期各期发行人前五大供应商的变动情况主要是由于双方合作持续加深以及新冠疫情爆发等因素影响所致，具备合理性，与发行人不存在关联关系；

2、报告期各期采购金额前十大药品的采购单价、采购金额的变动情况符合实际情况，具备合理性，发行人向供应商的采购价格公允；

3、目前发行人不存在药品委托生产的业务模式，发行人通过授权制药厂商使用其注册商标生产医药产品的情况，未与制药厂商约定收益分成协议；发行人通过授权商标给制药厂商生产药品并进行采购，同一药品向不同供应商的采购价格差异均符合实际情况，具备合理性；

4、报告期内，发行人采购退换货比例占比较低，双方合作方式买断式合作，产品交付后供应商便不再继续对产品进行管理和控制，产品的过期等风险和报酬即转移给发行人；

5、发行人返利主要与采购的数量、金额、回款等相关，相关返利金额、变动与供应商具体的结算政策、采购额等相关，具有合理性。

问题 14、关于营业成本

申报材料显示，发行人主营业务成本以直供专销业务成本为主。

请发行人：

（1）补充披露报告期各期主营业务成本的构成明细，并对成本结构的变动进行分析；（2）说明发行人主营业务的成本结构与同行业可比公司是否存在较大差异，发行人主营业务成本的核算方法及依据；（3）结合发行人的成本核算系统、存货管理系统等，进一步说明报告期内发行人成本的核算的准确性；说明报告期内主要药品采购、成本结转、存货等会计科目的勾稽关系；（4）说明 2021 年 1-9 月口罩业务成本构成中存货跌价转销金额较大的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、补充披露报告期各期主营业务成本的构成明细，并对成本结构的变动进行分析

发行人在招股说明书之“第八节/十/（三）/3、主营业务成本按产品构成分析”披露了以下内容：

“报告期内，公司主营业务成本按产品构成分类情况如下所示：

单位：万元、%

项 目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
中西成药	125,943.25	85.56	91,005.47	72.75	61,137.31	93.86
中药	7,003.97	4.76	5,243.15	4.19	542.24	0.83
口罩	780.25	0.53	18,128.10	14.49	-	-
营养保健品	3,409.56	2.32	2,279.46	1.82	1,186.74	1.82
其他	4,863.93	3.30	4,438.06	3.55	2,269.13	3.48
运输费用	5,191.50	3.53	4,003.62	3.20	-	-
合 计	147,192.46	100.00	125,097.86	100.00	65,135.43	100.00

报告期内，公司主营业务成本主要由中西成药销售成本构成，报告期各期中西成药销售成本分别为61,137.31万元、91,005.47万元和125,943.25万元，

占主营业务成本的比例分别为93.86%、72.75%和85.56%，与主营业务收入的构成以及变动情况基本保持一致。

报告期内，发行人主营业务成本各产品结构比存在一定的波动，其中2020年度及2021年度，中西成药销售成本占比有所下降主要原因如下：一方面，2020年疫情期间口罩业务规模较大，口罩成本以及占比较高；另一方面，发行人不断推广发展中药业务，中药销售成本以及占比增加。”

二、说明发行人主营业务的成本结构与同行业可比公司是否存在较大差异，发行人主营业务成本的核算方法及依据

（一）发行人主营业务的成本结构与同行业可比公司是否存在较大差异

1、漱玉平民成本结构情况

漱玉平民 2019 年至 2021 年主营业务成本情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
一、分业务						
零售	339,725.59	89.74%	292,782.86	90.44%	214,896.83	92.89%
批发	38,848.95	10.26%	30,935.30	9.56%	16,436.75	7.11%
二、分产品						
中西成药	302,164.97	79.82%	238,703.24	73.74%	183,007.21	79.11%
保健食品	未披露	未披露	23,519.98	7.27%	20,714.50	8.95%
中药饮片	未披露	未披露	15,954.82	4.93%	12,044.35	5.21%
健康器械	未披露	未披露	31,636.80	9.77%	11,313.88	4.89%
其他商品	未披露	未披露	13,903.32	4.29%	4,253.64	1.84%
合 计	378,574.54	100.00%	323,718.16	100.00%	231,333.58	100.00%

注：2021 年度，漱玉平民未披露全部的分产品的主营业务成本构成情况。

报告期内，漱玉平民主营业务成本以中西成药为主，符合药品流通行业的特点，与发行人产品结构不存在重大差异。

2、华人健康成本结构情况

华人健康 2019 年至 2021 年度主营业务成本分业务构成如下：

单位：万元

主营业务成本构成	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
一、代理	37,578.78	100.00%	32,596.25	100.00%	27,632.32	100.00%
商品采购成本	36,332.99	96.68%	31,707.75	97.27%	27,632.32	100.00%
运输成本	1,245.79	3.32%	888.50	2.73%	-	-
二、零售	103,354.70	100.00%	83,107.72	100.00%	65,366.93	100.00%
商品采购成本	101,965.15	98.66%	82,420.39	99.17%	65,366.93	100.00%
运输成本	954.77	0.92%	598.10	0.72%	-	-
人工及其他	434.78	0.42%	89.23	0.11%	-	-
三、终端集采	10,066.58	100.00%	6,352.28	100.00%	701.44	100.00%
商品采购成本	10,027.03	99.61%	6,299.20	99.16%	701.44	100.00%
运输成本	39.54	0.39%	53.07	0.84%	-	-
四、信息服务	37.05	100.00%	19.67	100.00%	-	-
人工及其他	37.05	100.00%	19.67	100.00%	-	-

华人健康 2019 年至 2021 年主营业务成本分产品构成如下：

单位：万元

项目		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
代理	中西成药	34,184.63	90.97%	29,487.98	90.46%	26,579.21	96.19%
	医疗器械	1,724.20	4.59%	1,766.11	5.42%	693.77	2.51%
	其他	424.16	1.13%	453.66	1.39%	359.33	1.30%
	运输成本	1,245.79	3.32%	888.5	2.73%	-	-
	小计	37,578.78	100.00%	32,596.25	100.00%	27,632.32	100.00%
零售	中西成药	84,250.08	81.52%	63,114.30	75.94%	53,215.62	81.41%
	中药饮片	4,109.96	3.98%	3,959.98	4.76%	3,393.99	5.19%
	保健食品	4,336.90	4.20%	3,680.71	4.43%	2,993.02	4.58%
	医疗器械	5,805.24	5.62%	6,911.77	8.32%	2,806.32	4.29%
	其他	3,897.74	3.77%	4,842.85	5.83%	2,957.99	4.53%
	运输成本	954.77	0.92%	598.10	0.72%	-	-
	小计	103,354.69	100.00%	83,107.72	100.00%	65,366.93	100.00%
终端集采	中西成药	8,367.36	83.12%	5,232.08	82.37%	586.09	83.56%
	中药饮片	335.70	3.33%	0.72	0.01%	24.25	3.46%

项目		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
	保健食品	753.98	7.49%	485.71	7.65%	46.28	6.60%
	医疗器械	430.22	4.27%	410.8	6.47%	37.03	5.28%
	其他	139.77	1.39%	169.89	2.67%	7.78	1.11%
	运输成本	39.54	0.39%	53.07	0.84%	-	-
	小计	10,066.57	100.00%	6,352.28	100.00%	701.44	100.00%
	信息服务	人工及其他	37.05	100.00%	19.67	100.00%	-
	小计	37.05	100.00%	19.67	100.00%	-	-

从上表可知，华人健康业务主要为商品采购成本，且主要以中西成药为主，符合药品流通行业的特点，与发行人产品结构不存在重大差异。

3、百洋医药成本构成情况

百洋医药主营业务成本情况如下：

单位：万元

类 别	2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比
品牌运营业务	110,145.58	25.03%	95,938.29	27.48%
批发配送业务	301,264.78	68.45%	232,350.74	66.55%
零售业务	28,726.12	6.53%	20,841.77	5.97%
合 计	440,136.49	100.00%	349,130.80	100.00%

注：百洋医药未按业务模式披露 2021 年主营业务成本具体结构。

百洋医药品牌运营业务不同产品成本构成情况如下：

单位：万元

品类	成本类型	2020 年度		2019 年度	
		成本	占比	成本	占比
迪巧系列	产品销售	34,088.41	30.95%	36,996.74	38.56%
	品牌服务费	6,140.98	5.58%	3,467.93	3.61%
	品牌引进费	461.05	0.42%	450.24	0.47%
	合计	40,690.44	36.94%	40,914.91	42.65%
泌特系列	产品销售	6,709.90	6.09%	5,837.16	6.08%
	品牌服务费	14,197.21	12.89%	16,834.34	17.55%
	合计	20,907.11	18.98%	22,671.50	23.63%

品类	成本类型	2020 年度		2019 年度	
		成本	占比	成本	占比
迈蓝系列	产品销售	10,844.72	9.85%	5,019.92	5.23%
	品牌服务费	2,138.96	1.94%	426.68	0.44%
	合计	12,983.68	11.79%	5,446.60	5.68%
武田系列	产品销售	5,083.20	4.61%	5,202.27	5.42%
	品牌服务费	-	-	-	-
	合计	5,083.20	4.61%	5,202.27	5.42%
哈乐系列	产品销售	20,279.16	18.41%	11,197.70	11.67%
	合计	20,279.16	18.41%	11,197.70	11.67%
其他品牌	产品销售	9,678.14	8.79%	10,250.56	10.68%
	品牌服务费	523.85	0.48%	254.76	0.27%
	合计	10,201.99	9.26%	10,505.32	10.95%
总计		110,145.58	100.00%	95,938.30	100.00%

注：百洋医药未披露 2021 年成本构成情况。

百洋医药批发业务分产品构成如下：

单位：万元

类别	2020 年度		2019 年度	
	成本	占比	成本	占比
药品	256,725.03	85.22%	197,032.10	84.80%
其中：西药	160,661.73	53.33%	138,429.86	59.58%
中成药	25,446.10	8.45%	25,370.95	10.92%
生物制品	70,100.56	23.27%	32,327.39	13.91%
中药饮片	516.65	0.17%	903.9	0.39%
医疗器械	38,636.05	12.82%	30,476.29	13.12%
其中：一类医疗器械	3,947.90	1.31%	2,048.70	0.88%
二类医疗器械	10,494.02	3.48%	8,514.12	3.66%
三类医疗器械	24,194.13	8.03%	19,913.47	8.57%
健康产品	203.53	0.07%	29.16	0.01%
其他	5,700.17	1.89%	4,813.19	2.07%
合 计	301,264.78	100.00%	232,350.74	100.00%

注：百洋医药未披露 2021 年成本构成情况。

百洋医药零售业务分产品构成如下：

单位：万元

类 别	2020 年度		2019 年度	
	成本	占比	成本	占比
药品	24,563.20	85.51%	18,695.77	89.70%
其中：西药	10,423.40	36.29%	10,298.25	49.41%
中成药	1,094.11	3.81%	1,201.21	5.76%
生物制品	12,964.88	45.13%	7,086.65	34.00%
中药饮片	80.81	0.28%	109.67	0.53%
医疗器械	603.12	2.10%	519.31	2.49%
其中：一类医疗器械	140.38	0.49%	146.27	0.70%
二类医疗器械	441.94	1.54%	339.15	1.63%
三类医疗器械	20.80	0.07%	33.89	0.16%
健康产品	582.47	2.03%	832.02	3.99%
其他	2,849.40	9.92%	794.66	3.81%
服务费	127.93	0.45%	-	-
合 计	28,726.12	100.00%	20,841.77	100.00%

从上可知，百洋医药主营业务成本按业务模式划分主要为品牌运营业务成本、批发配送成本与零售业务成本。

品牌运营主营业务成本主要由产品销售成本及品牌服务成本构成，服务成本主要由市场宣传推广费、职工薪酬等构成。百洋医药品牌运营模式商品购销成本与相关服务成本单独核算，系运营模式决定。百洋医药品牌产品系以临床医药带动零售终端的推广模式，需要较多的医疗学术会议等宣传推广费用，与发行人的营销推广模式存在一定差异。

批发配送业务以及零售业务的成本主要以西药、医疗器械以及生物制品为主，与发行人产品结构存在差异，主要系百洋医药服务的客户、市场与发行人存在较大差异所致。百洋医药的客户以二级以上医疗机构、民营医院及社区诊所为主的院内市场，而发行人的客户主要为中小型连锁药店、单体药店以及基层医疗诊所等院外市场。

综上，发行人主营业务成本构成符合公司实际情况，与同行业可比公司主营业务成本结构差异主要系各公司产品结构差异、业务运营模式差异所致。

（二）发行人主营业务成本的核算方法及依据

发行人直供专销业务盈利模式为商品购销差价，无需对购入商品进一步加工。发行人商品购入时按实际成本进行初始计量，包括采购成本、加工成本和可归属于采购成本的费用，其中 2020 年 1 月 1 日新收入准则执行日起发行人销售商品产生的履约费用计入主营业务成本，2019 年 12 月 31 日前计入销售费用。

此外，发行人 2020 年新冠疫情期间开展生产口罩业务，2021 年上半年发行人已逐步停止口罩生产业务。口罩业务生产流程较为简单，成本核算上采用品种法，其成本包括直接材料、直接人工及制造费用。

发行人对售出的商品采用加权平均法进行主营业务成本的结转。

发行人通过 ERP 系统对采购商品的进、销、存进行统一管理及成本核算结转，具体情况详见本题回复之“三/（一）结合发行人的成本核算系统、存货管理系统等，进一步说明报告期内发行人成本的核算的准确性”相关内容。

报告期内，发行人同行业可比公司主营业务成本核算的方法情况如下：

公司名称	核算方法基本情况
百洋医药	公司购入相关品牌产品时，按照各产品的实际采购成本入账，并在公司的存货管理系统 ECP 录入相关信息，包括：产品编号、产品名称、产品批号、产品批次、规格、数量、单价、实际采购成本、有效期、供应商、产地等。月末，由公司存货管理系统 ECP 成本核算模块自动按照各产品每个规格每一批次的加权平均单位成本计算当月发出产品的成本，公司财务部按照 ECP 计算的当月发出产品的成本按照权责发生制结转当月主营业务成本
华人健康	公司各项业务，利润主要来源于商品购销差价，无需对购入商品进行进一步加工。因此 2020 年之前，成本全部为商品采购成本。商品采购成本的核算方法是按照移动加权平均的计价方法对购入及发出的存货进行核算。公司依赖信息系统进行存货的进、销、存进行日常管理，并由信息系统自动对存货成本核算及主营成本的结转。2020 年度因执行新收入准则，将相关运输费用归集入成本，执行新收入准则前计入销售费用。 此外，公司零售业务中诊所开展诊疗服务所发生的医师人工成本、耗材及固定资产折旧等计入营业成本。信息服务业务为向客户提供软件服务，归集的成本主要为直接提供软件服务的人工成本、通信物料成本等
漱玉平民	（1）公司发出商品计价方式是移动加权平均法，成本核算及结转是由 SAP 系统根据公司各项成本管理制度及流程的设置自动完成，系统中对商品成本进行单品成本核算。商品采购入库时，SAP 系统根据商品采购成本及现有库存成本计算商品单品移动加权平均价格；商品销售结转主营业务成本时，SAP 系统根据所销售商品的单品移动加权平均价格自动完成主营业务成本的结转。 （2）公司仓储、运输费用等相关费用在销售费用中进行核算

注：上述信息来源于可比公司招股说明书或财务报告、问询函回复。

综上，发行人各项业务成本归集和核算方法符合《企业会计准则》规定，与

同行业可比公司不存在重大差异。

三、结合发行人的成本核算系统、存货管理系统等，进一步说明报告期内发行人成本的核算的准确性；说明报告期内主要药品采购、成本结转、存货等会计科目的勾稽关系

（一）结合发行人的成本核算系统、存货管理系统等，进一步说明报告期内发行人成本的核算的准确性

发行人制定了《财务管理制度》《存货管理制度》《信息系统操作手册》等与存货流转、成本核算相关的内部控制制度，并将上述内控制度嵌入信息系统流程之中。发行人通过信息系统进行药品采购、销售，将进、销、存进行统一日常管理，并通过信息系统自动对存货成本核算及结转。报告期内，发行人成本核算的内部控制得到了有效的执行，可以确保成本核算的准确性。

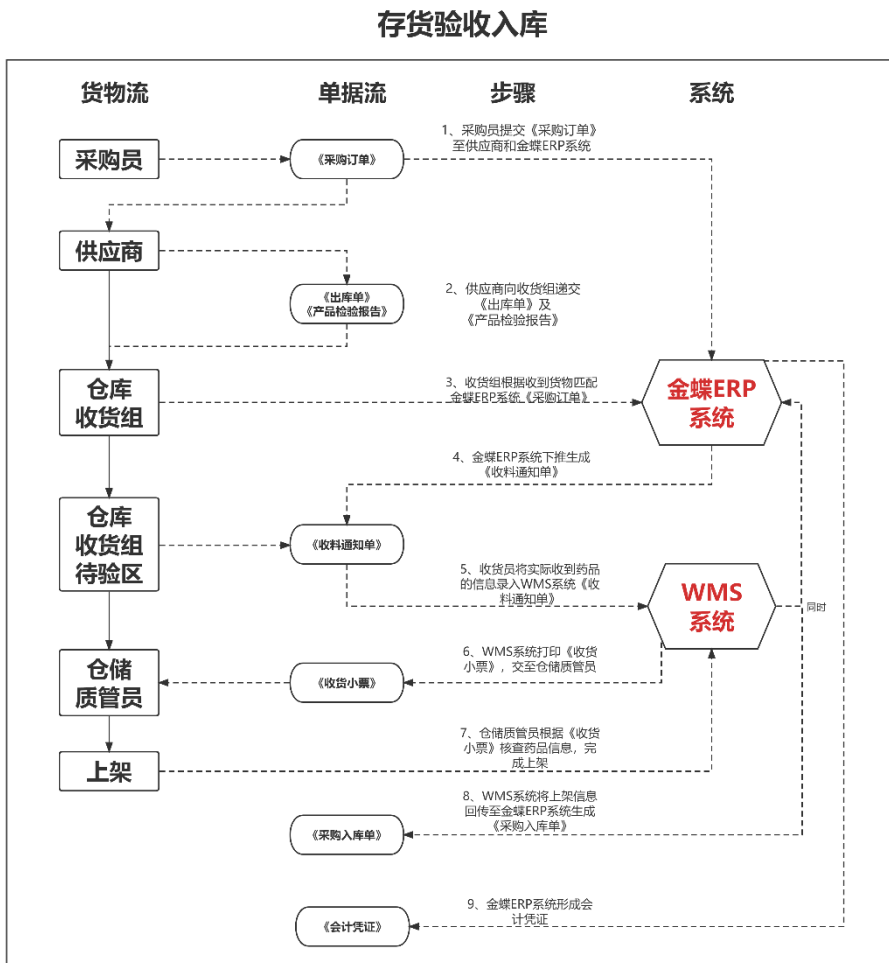
发行人成本核算系统为金蝶 ERP 系统，存货管理系统为 WMS 系统，其基本情况如下：

业务模块	业务流程	金蝶 ERP 系统应用	WMS 系统应用
采购与入库	采购管理	采购申请、合同管理、采购价目表、订单处理、收料处理、退料处理、货源管理及报表分析等	采购签发、到货通知、采购收货、采购验收、生成采购上货单等
销售与出库	销售管理	订单处理、出货处理、退货处理、价格管理及报表分析等	销售调出签发、拣货领单、出库复核、集货、快递下单、快递单打印等
仓储管理	库存管理	销售出入库、采购出入库、其他出入库、库存调拨、库存查询及报表分析等	移库签发、移位管理、报损单、报溢单、盘点单管理、盘点监控等
成本管理	成本核算	存货核算、账务处理、报表分析等	-

成本核算系统及存货管理系统有关发行人成本核算流程及相关内部控制如下：

1、存货验收入库流程以及会计核算

存货验收入库流程图如下：



采购员依据需求向供应商发起提货申请，并在 ERP 系统制定采购订单；供应商运输商品至公司指定仓库，向仓储部门收货人员递交随货携带的出库单及产品检验报告；收货人员根据到货商品匹配金蝶 ERP 系统采购订单，并依据采购订单下推生成收料通知单（收料通知单会自动显示数量、药品规格、名称等信息），系统将收料通知单同步到 WMS 系统。

将存货卸至仓库待验区后，收货员按照 WMS 中收料通知单的货物信息对货物数量进行验收，将实际收到药品的批次、有效期、数量和生产日期录入收料通知单，审核完成后的收料通知单信息自动推送至 WMS 系统，从 WMS 系统打印收货小票提交至仓储质管员；仓储质管员对药品信息进行核对，质量检测完成后上架；WMS 系统将上架信息回传至金蝶 ERP 系统生成采购入库单。

收货完成后，金蝶 ERP 系统根据实际验收入库数量及采购订单提前设定的单价等信息，在金蝶 ERP 系统中自动进行会计处理，形成以下会计凭证：

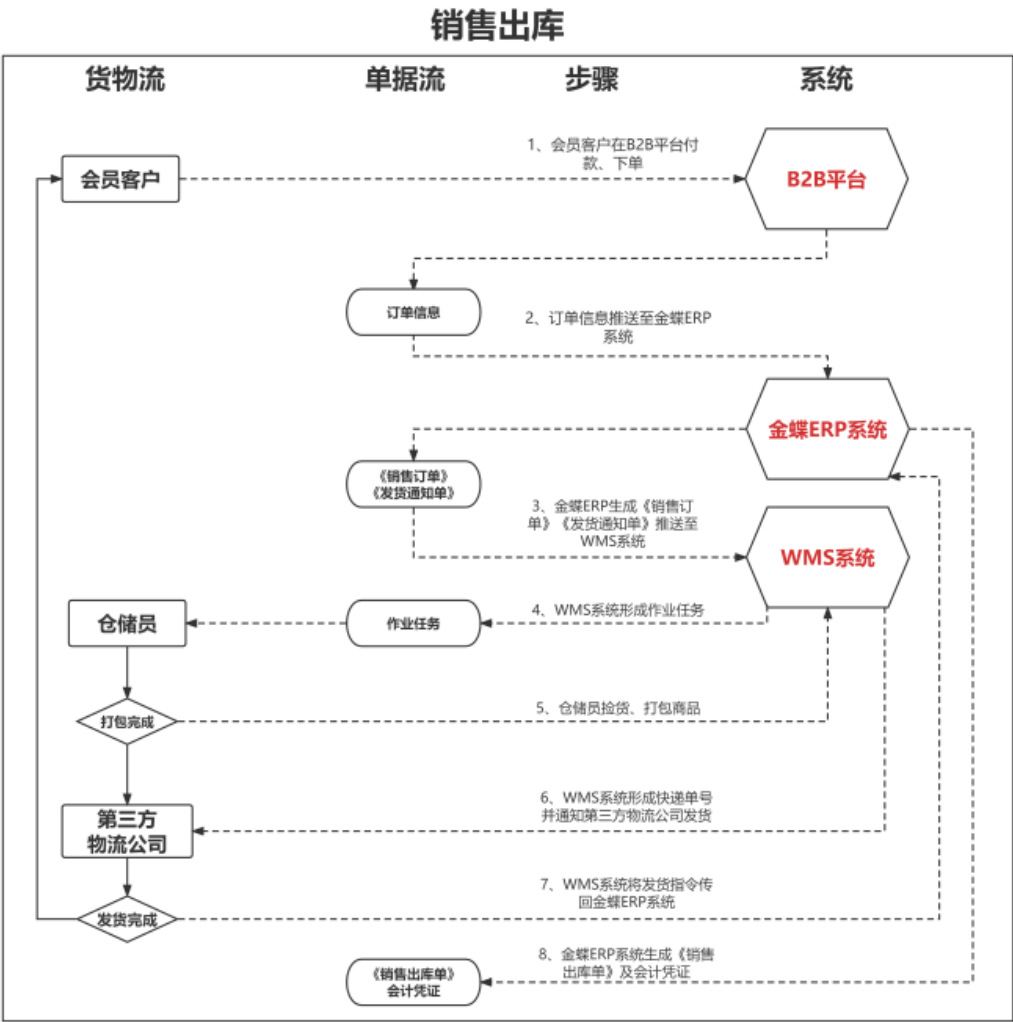
借：库存商品 采购单价*收货数量

贷：应付账款 采购单价*收货数量

同时，金蝶 ERP 系统根据商品采购成本及现有库存成本计算加权平均价格，作为该品类商品后续发出的单位成本。

2、销售出库流程以及会计核算

销售出库流程图如下：



会员客户在 B2B 商城下单付款后，订单信息自动推送至金蝶 ERP 系统形成销售订单。金蝶 ERP 系统自动将销售订单下推至发货通知单，并将指令推送至 WMS 系统形成作业任务。

仓储人员根据 WMS 系统的指令用手持扫描枪完成捡货，通过分波复核设备完成复核并将商品打包。WMS 系统将完成打包指令的订单信息传送给第三方物流自动生成快递单号，商品由第三方物流公司运输并完成发货。

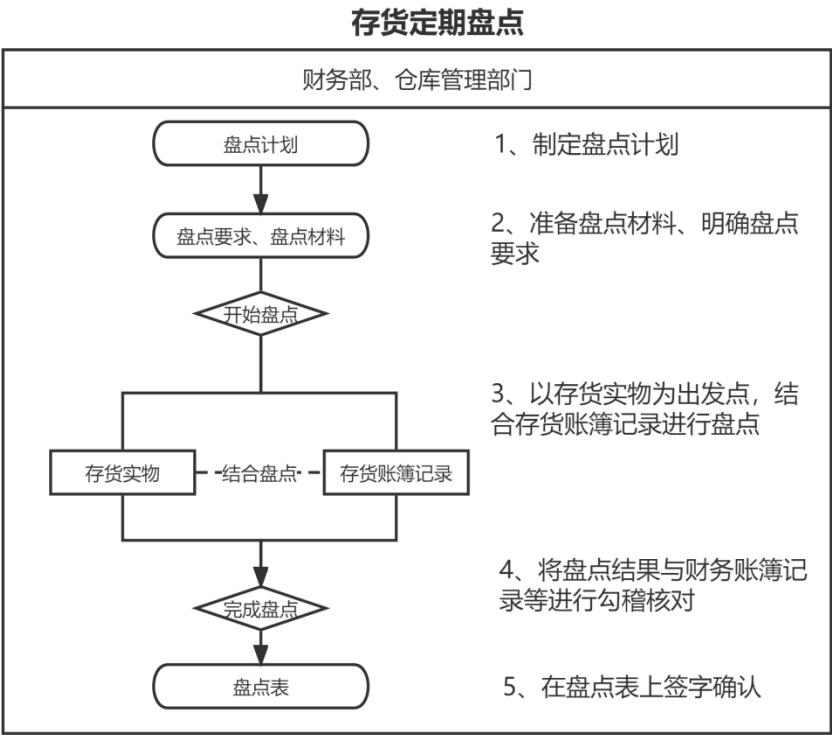
WMS 将发货指令回传给金蝶 ERP 系统形成销售出库单。金蝶 ERP 系统根据加权平均法计算按月计算销售成本，自动生成会计凭证：

借：主营业务成本 加权平均单价*销售数量

贷：库存商品 加权平均单价*销售数量

3、存货定期盘点

存货盘点流程图如下：



发行人每月组织存货盘点，对零货区进行全盘，整货区抽盘，且每年至少对全部存货盘点两次。存货盘点工作由财务部和仓库管理部门组织制定盘点计划，包括盘点时间、参加人员、盘点范围、盘点要求等，盘点工作具体流程为：

A、制定盘点计划；

B、准备盘点材料以及明确盘点要求；

C、以存货实物为出发点，结合存货账簿记录，进行逐一点盘、核对，记录存货数量、状态等信息；

D、将盘点结果与财务账簿记录等进行勾稽核对，核查是否存在差异；

E、存货盘点结果的处理：盘点结束后，由参加盘点的人员在盘点表上签字确认。如存在盘点差异，将逐项分析、查找差异的具体原因，并报经审批后，由财务部等相关部门进行相应的处理。

综上，发行人建立了完善的信息系统，且能对成本核算进行支持。发行人将业务流程及相关内部控制制度嵌入到金蝶 ERP 及 WMS 等信息系统，通过信息系统管控业务流程。业务系统与财务系统等信息系统自动传输与记录，实现实时互联互通，有效运行，保障了成本核算数据的准确性与完整性。

（二）说明报告期内主要药品采购、成本结转、存货等会计科目的勾稽关系

报告期内，发行人药品的勾稽关系如下：

单位：万元

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
期初库存商品与发出商品	19,300.60	12,669.08	6,534.48
本期采购	148,186.39	110,248.40	71,442.98
本期减少	142,309.27	103,616.88	65,308.38
期末库存商品与发出商品	25,177.73	19,300.60	12,669.09

注：上述数据未包含口罩业务相关数据。

从上表可知，发行人医药产品均系外部采购。本期减少主要为销售结转以及部分对外捐赠以及用于业务招待、会议促销以及宣传等。报告期内，发行人医药产品基本用于经营销售，药品相关产品采购、成本结转以及存货等会计科目勾稽一致。

报告期内各期前十大单品的采购、结转以及存货的勾稽关系如下：

单位：万元

序号	药品名称	2019 年度				2020 年度				2021 年度			
		期初库存金额	本期采购金额	本期减少金额	期末库存金额	期初库存金额	本期采购金额	本期减少金额	期末库存金额	期初库存金额	本期采购金额	本期减少金额	期末库存金额
1	产品 1	-	564.76	556.03	8.73	8.73	1,393.16	1,143.89	258.00	258.00	1,625.20	1,630.76	252.43
2	产品 2	36.92	714.87	729.60	22.19	22.19	1,259.29	1,162.55	118.93	118.93	1,377.66	1,388.27	108.32
3	产品 3	51.28	929.70	886.22	94.76	94.76	1,681.61	1,508.39	267.98	267.98	1,307.18	1,281.88	293.29
4	产品 4	94.69	792.13	819.56	67.25	67.25	1,026.70	1,093.17	0.78	0.78	1,251.48	1,174.60	77.66
5	产品 5	49.57	416.97	465.54	1.00	1.00	780.43	663.65	117.78	117.78	979.08	946.56	150.30
6	产品 6	17.51	317.34	328.87	5.99	5.99	720.57	656.30	70.26	70.26	927.40	969.43	28.22
7	产品 7	-	-	-	-	-	662.47	577.91	84.56	84.56	925.86	913.53	96.89
8	产品 8	7.85	516.62	496.00	28.47	28.47	770.50	745.15	53.82	53.82	918.04	911.63	60.22
9	产品 9	0.02	213.46	196.77	16.71	16.71	652.90	641.82	27.79	27.79	868.00	837.88	57.91
10	产品 10	57.12	288.01	338.65	6.47	6.47	543.25	528.90	20.83	20.83	848.59	815.72	53.70
11	产品 11	12.61	781.75	629.10	165.27	165.27	948.58	1,095.21	18.64	18.64	685.96	633.00	71.60
12	产品 12	25.57	951.16	798.54	178.19	178.19	714.48	775.63	117.04	117.04	792.17	826.31	82.90
13	产品 13	87.52	519.13	543.33	63.33	63.33	702.59	639.86	126.06	126.06	694.75	714.92	105.90
14	产品 14	36.17	590.51	579.82	46.86	46.86	573.72	556.79	63.79	63.79	395.53	459.31	0.02
15	产品 15	39.33	533.49	536.64	36.17	36.17	700.15	652.29	84.03	84.03	601.81	629.95	55.90
	合计	516.16	8,129.90	7,904.67	741.39	741.39	13,130.40	12,441.51	1,430.29	1,430.29	14,198.71	14,133.75	1,495.26

注：报告期各期前十大单品共有 15 个产品。

四、说明 2021 年 1-9 月口罩业务成本构成中存货跌价转销金额较大的原因及合理性

发行人 2021 年 1-9 月，发行人销售口罩导致存货跌价转销为-1,069.72 万元，主要原因如下：

发行人口罩原料无纺布、熔喷布基本为 2020 年疫情期间采购，当时口罩原料物资供不应求，价格较高，导致口罩的库存成本较高。

随着疫情缓解，国内口罩产能以及供应量增加，口罩价格较大幅度降低。同时，发行人于 2020 年底以及 2021 年初已逐步停止口罩业务，发行人在 2020 年末根据公司会计政策以及企业会计准则规定对口罩库存计提了 1,899 万元跌价准备。

上述已计提跌价准备的口罩在 2021 年出售时，依据《企业会计准则第 1 号-存货》第 14 条“对于已售存货，应当将其成本结转为当期损益，相应的存货跌价准备也应当予以结转”，相应转销已售口罩跌价准备并冲减营业成本。

综上，发行人 2021 年 1-9 月口罩业务成本构成中存货跌价转销金额较大具备合理性，相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

五、核查过程及核查结论

（一）中介机构核查过程

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、获得发行人成本构成明细，分析公司成本构成以及波动的合理性；并对发行人成本构成及其变动进行了分析；

2、访谈了发行人总经理、财务负责人、信息系统负责人，了解公司成本核算制度、成本核算具体情况，业务系统与财务系统的基本情况与运行情况，特别是对公司存货入库、成本结转的内控情况；查阅同行业可比上市公司的招股说明书等公开资料，将发行人成本归集核算方式与同行业可比上市公司进行了对比；

3、获得并查阅了公司成本核算制度、存货管理制度，了解公司成本核算与存货管理情况；获得以及复核报告期内主要产品采购、成本结转以及期末结存的勾稽情况；聘请 IT 审计团队对公司的 IT 系统进行审计，了解公司信息系统的有

效性；

4、访谈发行人财务负责人，查阅了发行人存货跌价准备政策，了解发行人存货跌价准备制度；获得发行人存货跌价准备以及期后结转存货跌价准备情况。

（二）中介机构核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人已经在招股说明书补充披露报告期各期主营业务成本的构成情况，并对成本结构的变动进行分析，相关变动符合发行人实际经营情况；

2、发行人主营业务成本核算方法以及依据符合企业实际情况以及企业会计准则的相关规定，与同行业可比公司不存在重大差异；发行人以及各同行业可比公司的业务结构存在差异，对应的主营业务成本业务结构也存在一定差异，符合各公司实际情况；

3、发行人通过信息系统对存货的收发存以及成本结转进行管控，报告期内发行人成本核算准确。报告期内主要药品采购、成本结转、存货等会计科目的勾稽一致，不存在异常情况；

4、发行人 2021 年 1-9 月口罩业务成本构成中存货跌价转销金额较大主要系销售了以前大幅计提减值的口罩产品所致，具有合理性。

问题 15、关于毛利率

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 33.55%、32.22%、32.21%、30.69%，剔除运费后主营业务毛利率基本保持稳定；（2）报告期内直供专销业务毛利率基本在 33%左右，零售连锁业务毛利率呈逐年下降的趋势；（3）发行人同行业可比公司对比选取漱玉平民、华人健康、百洋医药作为可比公司。

请发行人：

（1）结合发行人主营业务收入的构成情况，说明发行人同行业可比公司选取的合理性；未选取九州通等医药流通企业作为可比公司的原因及合理性；（2）说明直供和非直供商品的毛利率，报告各期前十大直供和非直供商品的毛利率情况；进一步分析发行人直供和非直供商品毛利率的差异及合理性；（3）说明同类产品在不同渠道下销售毛利率的差异，差异形成的原因及合理性；（4）进一步细化说明零售连锁业务下加盟连锁和直营连锁业务毛利率情况，并对报告期内毛利率的变动进行分析；（5）将发行人直供专销业务毛利率对比同行业医药流通业务毛利率，零售连锁业务毛利率对比同行业零售药店业务毛利率，说明毛利率差异的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、结合发行人主营业务收入的构成情况，说明发行人同行业可比公司选取的合理性；未选取九州通等医药流通企业作为可比公司的原因及合理性

医药流通行业是连接上游制药企业和下游终端与最终消费者的中间环节，根据所处价值链环节的不同，行业内上市公司业务可分为医药流通配送、营销推广与渠道建设及零售连锁三大类，主要情况如下：

业务模式	具体业务	行业内代表公司	毛利率水平
医药流通配送	主要为医药纯销及调拨业务，其中医药纯销为直接向公立医疗机构、大型连锁药房等客户提供药品流通配送服务；医药调拨系将药品提供给另一个流通企业的模式。该业务模式下的公司主要赚取药品流通配送费。	九州通、重药控股、鹭燕医药等大型医药流通企业	5%-10%之间
营销推广以	主要为医药产品代理及品牌推广业务，	百洋医药（品牌	不同产品品种

业务模式	具体业务	行业内代表公司	毛利率水平
及渠道建设	该种模式下，企业承担了药品的运营推广及销售渠道管理职能。企业获取特定医药产品的全国或区域代理权后，负责相应的客户开发、推广促销、渠道建设、物流配送及售后服务及运营支持。	运营）、华人健康（代理业务）、恒昌医药（直供专销）	毛利率差异较大。行业总体毛利率在20%-50%之间
零售连锁	通过自营及加盟门店向个人消费者提供医药产品及相关服务。	老百姓、大参林、益丰药房、漱玉平民等	30%-40%之间

注：2021 年，百洋医药品牌运营业务销售收入 290,523.55 万元，占主营业务收入比例为 41.33%；华人健康代理业务销售收入 58,831.05 万元，占主营业务收入比例为 25.93%；恒昌医药直供专销业务销售收入 210,554.71 万元，占主营业务收入比例为 98.31%。

发行人以直供专销业务为核心，按所处价值链来看，属于以营销推广以及渠道建设为主的服务模式。该种业务模式下的公司需承担销售产品品种的运营推广及销售渠道管理职能，运营成本较高，但同时对所销售产品价格有一定的自主定价权，毛利率也较高。

（一）结合发行人主营业务收入的构成情况，说明发行人同行业可比公司选取的合理性

1、发行人主营业务收入的构成情况

报告期各期，发行人主营业务收入的构成情况如下：

单位：万元、%

项 目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直供专销	210,554.71	98.31	151,896.70	82.32	96,100.79	99.99
零售连锁	2,486.76	1.16	1,164.39	0.63	0.97	0.001
口罩业务	1,124.34	0.52	31,463.02	17.05	-	-
合 计	214,165.81	100.00	184,524.10	100.00	96,101.75	100.00

发行人立足于基层医药市场，依托自主研发的 B2B 商城建立了以自有品牌产品为核心的直供专销模式，致力于成为广大基层医药零售终端的总部化服务平台，帮助客户降低采购成本、提高品类齐全性和市场针对性并提升其管理和服务水平。报告期各期，直供专销业务收入占主营业务收入比重分别为 99.99%、82.32%和 98.31%，系发行人核心业务。

发行人直供专销业务模式着重于产品营销推广以及销售渠道建设。公司以自有品牌产品为主，选取各区域市场优质零售终端专销公司产品。该业务模式下，

发行人销售团队承担了下游客户的开发、维护及产品推广促销职能；仓储物流中心承担了药品的物流配送职能；总部销售服务中心通过线上授课、门店实操教学、专业课堂培训、远程专业指导等方式为会员客户门店运营、用药知识、慢病管理等全方位的售后服务及综合运营支持。

2、发行人同行业可比公司选取合理性

发行人选取华人健康、百洋医药及漱玉平民三家公司作为同行业可比公司，主要系考虑了业务模式的相似程度、财务数据的可比性及可获得性。

（1）可比公司业务模式与发行人类似

公司名称	业务模式	下游客户
华人健康（代理业务）	通过与上游医药生产厂商开展合作，取得部分产品的代理权，通过自有销售团队向下游医药零售企业进行推广和销售	全国或者区域性的医药零售连锁企业
百洋医药（品牌运营）	以迪巧、泌特等知名品牌全国总代理的身份，负责相关产品品牌在国内的消费者教育、产品推广、营销策划和渠道管理职能，并将产品销售给医院及零售终端	全国范围内的品牌产品经销商（主要为大型医药流通商，如九州通、国药股份等）及自建体系的零售终端。
漱玉平民（贴牌业务）	选取公司总代理产品，采用商标授权的方式定制化采购相关产品，通过自营及加盟门店销售渠道销售	通过自营及加盟门店销售渠道销售给终端消费者
发行人（直供专销）	主要以商标授权的定制化采购模式，获取上游供应商特定药品品种品规的全国独家代理权，再通过自有销售团队进行线下宣传推广，选取各区域优质零售终端进行合作并销售公司自有品牌产品	中小型连锁药店、单体药店以及基层医疗卫生机构等医药零售终端

综上，华人健康代理业务及百洋医药品牌运营业务均系取得相关产品代理权并通过自建销售渠道及营销推广的方式将相关产品销售给下游客户；漱玉平民贴牌业务系通过用商标授权的方式进行定制化生产，并通过自营及加盟门店零售渠道将相关产品销售给终端消费者。上述可比公司的业务模式均承担了相关药品的运营推广及销售渠道管理职能，与发行人业务模式可比性较强，有助于投资者了解发行人业务模式。

（2）可比公司财务数据可比性及可获得性较好

华人健康代理业务的产品品规选取策略、运营推广模式、渠道管理模式及下游客户与发行人相似度较高，相关收入、成本及毛利率数据与发行人可比性较强；百洋医药品牌运营业务与发行人类似，且较为详细的披露了品牌运营推广相关产

品的毛利率及成本费用；漱玉平民披露了贴牌业务的收入、成本及毛利金额，便于公司从零售终端的角度进行对比分析。

此外，华人健康、百洋医药及漱玉平民均在招股说明书及相关反馈回复中详细披露了代理业务、品牌运营业务及贴牌业务的分类经营数据，而其他上市公司年度报告并未详细按业务分类披露相关数据，基于数据可比性及可获得性，选取上述公司作为发行人可比公司。

（二）未选取九州通等医药流通企业作为可比公司的合理性

九州通等医药流通企业的核心业务为医药纯销以及医药调拨，该类业务仅赚取药品流通配送费用，不承担其运营推广、销售渠道管理、售后服务及综合运营支持等职能，其业务模式与发行人差异较大，经营模式及财务数据不具有可比性，因此未将其选取为可比公司。

二、说明直供和非直供商品的毛利率，报告各期前十大直供和非直供商品的毛利率情况；进一步分析发行人直供和非直供商品毛利率的差异及合理性

报告期内，发行人除口罩业务及零售连锁业务外，均为直供专销模式。发行人直供专销模式依托自有 B2B 商城，选择市场销售基础量大、供应稳定、前景较好、盈利空间大的产品，向上游合作的制药厂商定制化采购，并专销给下游会员客户。

发行人直供专销产品可分为自有品牌商品以及非自有品牌商品。针对高毛利、合作稳定、盈利能力有保障的产品，优先选择以自有品牌的方式与上游制药厂商进行合作。发行人对上述直供专销产品具有一定自主定价权，在保障下游客户利益的同时可兼顾自身盈利。

截至报告期末，发行人拥有医药产品品规 2,187 个，其中自有品牌产品品规 1,747 个，公司产品毛利率差异主要与具体经营产品品种相关。

为进一步分析不同商品毛利率的差异及合理性，发行人将产品分为自有品牌商品及非自有品牌商品，具体情况如下：

（一）自有品牌商品及非自有品牌商品毛利率

报告期各期，直供专销业务自有品牌商品及非自有品牌商品收入及毛利率情

况如下：

单位：万元、%

项目	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	销售收入	销售占比	毛利率	销售收入	销售占比	毛利率	销售收入	销售占比	毛利率
自有品牌	203,343.04	96.57	33.93	143,613.32	94.55	33.17	89,881.99	93.53	32.26
非自有品牌	7,211.67	3.43	29.95	8,283.38	5.45	26.01	6,218.80	6.47	31.62
合 计	210,554.71	100.00	33.80	151,896.70	100.00	32.78	96,100.79	100.00	32.22

注：为保持报告期内毛利率可比口径一致，如无特别说明，2020 年度及 2021 年度毛利率分析均剔除运输费用。

报告期各期，自有品牌销售收入占比分别为 93.53%、94.55%和 96.57%，自有品牌产品销售占比稳步提升。自有品牌产品毛利率略高于非自有品牌商品。

非自有品牌商品 2020 年度毛利率较 2019 年度下降 5.61 个百分点，主要原因如下：一方面，2020 年新冠疫情爆发期间，消毒液、体温计、一次性手套等疫情商品销售金额较大、毛利率较低；另一方面，咳欣康片等毛利率较高的品种销售占比下降，也导致 2020 年度非自有品牌商品整体毛利率降低。

（二）前十大自有品牌商品及非自有品牌商品的毛利率

1、报告期各期前十大自有品牌商品毛利率

报告期内，发行人前十大自有品牌商品各产品之间毛利率差异较大。具体到品种，高毛利率产品产品 1、产品 6 及产品 9 等产品销售规模及占比上升，导致报告期内发行人自有品牌产品毛利率逐年略有提升。

报告期各期前十大自有品牌商品毛利率具体情况如下：

单位：万元

2021 年度				
序号	产品名称	收入	占自有品牌比	毛利率
1	产品 1	2,920.13	1.42%	68.78%
2	产品 2	2,810.67	1.37%	50.62%
3	产品 3	2,059.97	1.00%	21.03%
4	产品 4	1,665.34	0.81%	28.66%
5	产品 5	1,591.40	0.78%	19.12%
6	产品 6	1,433.80	0.70%	42.38%

2021 年度				
序号	产品名称	收入	占自有品牌比	毛利率
7	产品 7	1,432.08	0.70%	32.22%
8	产品 8	1,409.77	0.69%	49.45%
9	产品 9	1,339.60	0.65%	63.02%
10	产品 10	1,331.38	0.65%	28.94%
合计		17,994.15	8.78%	42.47%
2020 年度				
序号	产品名称	收入	占自有品牌比	毛利率
1	产品 1	2,364.71	1.52%	50.64%
2	产品 2	1,876.50	1.20%	69.29%
3	产品 3	1,807.69	1.16%	15.53%
4	产品 4	1,500.57	0.96%	26.86%
5	产品 5	1,327.45	0.85%	13.52%
6	产品 6	1,078.39	0.69%	27.63%
7	产品 7	1,068.03	0.69%	38.65%
8	产品 8	1,002.53	0.64%	25.92%
9	产品 9	968.85	0.62%	31.18%
10	产品 10	929.47	0.60%	29.10%
合计		13,924.20	8.93%	35.22%
2019 年度				
序号	产品名称	收入	占自有品牌比	毛利率
1	产品 1	1,645.69	1.83%	53.57%
2	产品 2	1,147.94	1.28%	30.77%
3	产品 3	1,076.36	1.20%	25.82%
4	产品 4	1,076.32	1.20%	17.88%
5	产品 5	951.67	1.06%	73.86%
6	产品 6	777.17	0.86%	25.35%
7	产品 7	760.36	0.85%	29.43%
8	产品 8	736.34	0.82%	31.59%
9	产品 9	690.53	0.77%	27.14%
10	产品 10	680.71	0.76%	18.29%
合计		9,543.08	10.62%	35.35%

2、报告期各期前十大非自有品牌商品毛利率情况

报告期内，发行人前十大非自有品牌商品各产品之间毛利率差异较大。具体到品种，2020 年度高毛利率产品产品 6 销售占比降低及销售规模较大的疫情商品产品 9 毛利率为负，导致发行人 2020 年度非自有品牌产品毛利率下降。

报告期各期前十大非自有品牌商品毛利率具体情况如下：

单位：万元

2021 年度				
序号	产品名称	收入	占非自有品牌比	毛利率
1	产品 1	889.25	9.73%	28.81%
2	产品 2	304.15	3.33%	22.58%
3	产品 3	287.15	3.14%	30.97%
4	产品 4	275.68	3.02%	26.79%
5	产品 5	267.92	2.93%	37.38%
6	产品 6	251.85	2.76%	24.69%
7	产品 7	228.20	2.50%	24.13%
8	产品 8	216.51	2.37%	21.84%
9	产品 9	204.46	2.24%	48.83%
10	产品 10	174.05	1.91%	49.33%
合计		3,099.23	33.92%	30.27%
2020 年度				
序号	产品名称	收入	占非自有品牌比	毛利率
1	产品 1	1,605.26	5.60%	31.89%
2	产品 2	337.01	1.18%	22.59%
3	产品 3	198.36	0.69%	26.49%
4	产品 4	196.85	0.69%	30.70%
5	产品 5	180.87	0.63%	30.31%
6	产品 6	177.21	0.62%	48.98%
7	产品 7	170.34	0.59%	22.03%
8	产品 8	166.35	0.58%	27.35%
9	产品 9	159.43	0.56%	-51.13%
10	产品 10	151.66	0.53%	39.75%
合计		3,343.34	11.67%	27.05%

2019 年度				
序号	产品名称	收入	占非自有品牌比	毛利率
1	产品 1	908.11	14.60%	30.73%
2	产品 2	359.11	5.77%	48.71%
3	产品 3	178.40	2.87%	26.65%
4	产品 4	163.83	2.63%	22.94%
5	产品 5	139.03	2.24%	23.62%
6	产品 6	138.19	2.22%	30.65%
7	产品 7	125.61	2.02%	47.84%
8	产品 8	105.23	1.69%	27.79%
9	产品 9	104.23	1.68%	27.60%
10	产品 10	103.78	1.67%	25.78%
合计		2,325.53	37.39%	32.64%

三、说明同类产品在不同渠道下销售毛利率的差异，差异形成的原因及合理性

直供专销模式下，发行人同类产品销售价格由 B2B 商城统一制定，同类产品销售毛利率不存在差异。发行人于 2019 年末开始涉及零售连锁业务，当年实现销售收入 0.97 万元。2020 年及 2021 年度销售前十大产品在直供专销及零售连锁渠道下毛利率对比情况如下：

2021 年度				
序号	产品名称	直供专销毛利率	加盟连锁毛利率	直营连锁毛利率
1	产品 1	68.75%	69.34%	84.76%
2	产品 2	50.62%	50.08%	69.34%
3	产品 3	21.01%	21.58%	59.81%
4	产品 4	28.67%	23.43%	59.52%
5	产品 5	19.10%	17.06%	57.91%
6	产品 6	42.37%	38.00%	81.09%
7	产品 7	32.20%	29.46%	79.34%
8	产品 8	49.44%	46.50%	76.82%
9	产品 9	62.99%	62.96%	82.43%
10	产品 10	28.93%	28.92%	48.56%
2020 年度				

序号	产品名称	直供专销毛利率	加盟连锁毛利率	直营连锁毛利率
1	产品 1	50.64%	50.91%	70.60%
2	产品 2	69.28%	69.23%	83.97%
3	产品 3	15.49%	16.15%	59.62%
4	产品 4	31.89%	-	-
5	产品 5	26.85%	23.80%	63.49%
6	产品 6	13.51%	13.32%	59.12%
7	产品 7	27.60%	27.34%	80.13%
8	产品 8	38.62%	37.69%	77.37%
9	产品 9	25.91%	24.04%	63.23%
10	产品 10	31.17%	26.06%	74.50%

针对同类产品，发行人对加盟店客户的销售价格与直供专销业务的会员客户一致，两种渠道下毛利率基本一致。

同类产品直营连锁渠道下毛利率较高，主要系直营连锁渠道承担了零售终端服务成本，产品销售价格按市场零售价格销售，因此毛利率高于直供专销及加盟连锁渠道。

综上，发行人同类产品各渠道毛利率差异原因合理，符合公司业务实际情况。

四、进一步细化说明零售连锁业务下加盟连锁和直营连锁业务毛利率情况，并对报告期内毛利率的变动进行分析

2020 年与 2021 年零售连锁业务毛利率情况如下：

单位：万元

具体业务	2021 年度			2020 年度		
	销售收入	占主营收入比	毛利率	销售收入	占主营收入比	毛利率
加盟连锁	1,664.40	0.78%	16.32%	553.51	0.30%	11.34%
直营连锁	822.36	0.38%	46.97%	610.88	0.33%	38.52%
合 计	2,486.76	1.16%	26.45%	1,164.39	0.63%	25.60%

2020 年度及 2021 年度，发行人零售连锁业务收入为 1,164.39 万元、2,486.76 万元，占主营业务收入比分别为 0.63%及 1.16%，占比较低，对公司经营成果影响较小；零售连锁业务毛利率分别为 25.60%以及 26.45%，2021 年度毛利率小幅提升。

2021 年度，加盟连锁业务毛利率较 2020 年度上升 4.98 个百分点，主要系随着销售规模扩大，采购规模效应逐步体现所致。

2021 年度，直营连锁毛利率较 2020 年度上升 8.45 个百分点，主要系随着直营门店经营逐步稳定，公司自有品牌产品销售占比提升所致。

五、将发行人直供专销业务毛利率对比同行业医药流通业务毛利率，零售连锁业务毛利率对比同行业零售药店业务毛利率，说明毛利率差异的原因及合理性

报告期内，发行人与医药流通行业上市公司主营业务毛利率情况如下：

类别	公司名称	具体业务	2021 年度	2020 年度	2019 年度
医药流通配送	九州通	医药批发及相关业务	8.01%	8.24%	8.23%
	上海医药	医药分销	6.52%	7.17%	7.03%
	国药一致	医药批发	5.80%	6.14%	6.24%
	重药控股	医药批发	8.55%	8.59%	7.98%
	鹭燕医药	医药分销	7.03%	7.05%	7.00%
	英特集团	医药批发	5.89%	5.78%	6.18%
	国药股份	商品销售	6.95%	6.83%	7.50%
	嘉事堂	医药批发	7.98%	8.77%	10.14%
	柳药股份	医药批发	7.88%	8.63%	8.69%
	人民同泰	医药商业批发	7.53%	7.95%	8.97%
	南京医药	医药批发	5.84%	5.60%	5.82%
	浙江震元	医药批发	8.03%	7.03%	6.59%
	第一医药	医药批发	5.38%	8.00%	7.30%
	药易购	医药纯销与商业分销	5.86%	7.14%	8.55%
营销推广以及渠道建设	华人健康	代理业务	36.12%	37.53%	37.05%
	百洋医药	品牌运营业务	48.28%	49.16%	51.89%
零售业务	老百姓	零售业务	34.73%	35.15%	36.32%
	大参林	零售业务	38.21%	37.89%	38.59%
	一心堂	零售业务	36.10%	36.63%	38.02%
	益丰药房	零售业务	39.90%	37.73%	38.55%
	漱玉平民	零售业务	28.52%	30.14%	32.28%

类别	公司名称	具体业务	2021 年度	2020 年度	2019 年度
	健之佳	零售业务	33.69%	32.30%	34.88%
发行人		直供专销	33.80%	32.78%	32.26%
		零售连锁	26.45%	25.60%	46.98%

注：上述数据等信息来源于各公司财务报告以及招股书等公开资料。

（一）直供专销业务与医药流通业务毛利率对比

1、与九州通等医药流通企业批发、分销服务业务不具有可比性

报告期内，发行人直供专销业务毛利率分别为 32.26%、32.78%以及 33.80%，与九州通等医药流通企业的医药批发、分销服务毛利率差异较大。医药批发、分销服务主要为医药纯销、调拨等药品流通配送服务，不承担药品的营销推广及渠道建设管理职能，该模式下企业主要赚取药品物流配送费用，行业毛利率一般在 5%至 10%左右，与发行人直供专销业务不具有可比性。

2、与华人健康代理业务、百洋医药品牌运营业务毛利率对比

发行人直供专销业务系根据下游市场零售终端需求选择需求大、盈利能力稳定的医药品种，并主要以自有品牌定制化采购的方式获取相关产品的独家代理权。除药品物流配送服务外，发行人还承担了代理药品的运营推广及销售渠道管理职能，并为下游客户提供全方位售后服务及综合运营支持，其价值体现在产品销售价格中。该业务模式下，发行人对专销产品具有一定的自主定价权，可根据采购成本及市场竞争情况合理定价，产品毛利率较高。

发行人直供专销业务与华人健康代理业务及百洋医药品牌运营业务经营模式类似，具体情况如下：

公司名称	业务	品种规模	2021 年度	2020 年度	2019 年度
华人健康	代理业务	2021 年 12 月 31 日，发行人正在合作的代理品种 502 个，其中贴牌产品 409 个，主要集中在呼吸感冒、心脑血管、抗生素、补益、消化系统、妇儿六大系列，2018 年至 2021 年代理业务收入分别为 3.49 亿元、4.39 亿元、5.22 亿元以及 5.88 亿元。	38.24%	39.23%	37.05%
百洋医药	品牌运营	主要选择国内外特定业务领域的品牌和产品。2018 年至 2020 年品牌运营业务收入分别为 16.71 亿元、19.94 亿元以及 21.66 亿元，其中迪巧系列产品（基本为钙片类产品）销售占比 50%至 70%。	48.28%	49.16%	51.89%

发 行 人	直 供 专 销	2021 年末公司自有品牌商品的品规数量 1,747 个，品类齐全、种类丰富，2018 年至 2021 年直供专销业务收入分别为 5.28 亿元、9.61 亿元、15.19 亿元以及 21.06 亿元	33.80%	32.78%	32.26%

注：华人健康毛利率为剔除运费后的数据

发行人直供专销业务及华人健康代理业务报告期各期毛利率均在 30%-40% 之间，华人健康代理业务毛利率略高于发行人直供专销业务。发行人与华人健康均采用多品规的经营策略，代理品种种类数量繁多。

2021 年，发行人直供专销前五大产品以及华人健康代理业务前五大产品毛利率情况分别如下：

单位：元

华人健康（代理业务）				发行人（直供专销）			
产品名称	单位成本	销售价格	毛利率	产品名称	单位成本	销售价格	毛利率
单品 1	8.39	11.63	27.92%	产品 1	18.74	59.97	68.75%
单品 2	3.62	8.75	58.67%	产品 2	4.37	8.85	50.62%
单品 3	28.90	48.97	40.98%	产品 3	10.58	13.39	21.01%
单品 4	14.17	20.28	30.10%	产品 4	4.07	5.70	28.67%
单品 5	3.85	6.24	38.27%	产品 5	5.10	6.31	19.10%

注：数据来源于华人健康审核问询函的回复。

由上表可知，不同产品毛利率差异较大，发行人直供专销毛利率与华人健康代理毛利率差异主要受产品采购成本、市场销售价格、各公司的定价策略等多种因素影响所致。

百洋医药品牌运营业务毛利率在 50%左右，高于发行人直供专销业务，主要系百洋医药代理的品种毛利率较高所致。2019 年至 2020 年，百洋医药各类品牌系列的毛利率及占品牌运营业务收入比重情况如下：

品牌类别	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
迪巧系列	66.30%	47.42%	65.62%	54.63%	67.33%	62.80%
泌特系列	未披露	未披露	24.51%	12.78%	14.68%	13.33%
迈蓝系列	未披露	未披露	17.75%	7.29%	23.58%	3.57%
武田系列	未披露	未披露	38.29%	3.80%	33.73%	3.94%
哈乐系列	未披露	未披露	30.76%	13.52%	27.06%	7.70%

其他产品	未披露	未披露	40.96%	7.98%	39.20%	8.67%
合 计	48.28%	100.00%	49.16%	100.00%	51.89%	100.00%

注：百洋医药 2021 年度仅披露迪巧系列的具体收入以及毛利率。

百洋医药品牌运营业务主要代理迪巧、泌特、迈蓝、武田、哈乐等几个系列产品，其中迪巧系列产品毛利率及销售占比较高，导致百洋医药品牌运营业务整体毛利率水平较高。百洋医药迪巧系列产品主要为钙片类产品，发行人同类产品报告期内毛利率均在 60%以上，与百洋医药该系列产品毛利率差异较小。

综上所述，公司直供专销业务与医药流通企业医药纯销、调拨业务经营模式以及盈利模式差异较大，毛利率不具有可比性；与华人健康代理业务及百洋医药品牌运营业务毛利率差异主要系产品结构差异所致，符合实际情况以及行业特点，具有合理性。

（二）零售连锁业务毛利率对比同行业零售药店业务毛利率

发行人 2020 年以及 2021 年零售连锁业务毛利率分别为 25.60%以及 26.45%，总体较为平稳，略低于同行业医药流通企业的零售业务，主要原因如下：

一方面，医药零售连锁业务并非发行人现在的核心业务，与同行业可比公司相比，公司零售业务规模较小，规模效益不明显，盈利能力相对较弱；另一方面，发行人零售连锁业务处于发展初期，尚不成熟，主要通过降低销售价格、销售更多毛利较低但可吸引客流的产品，以便提高产品竞争力以及开拓零售连锁市场。

六、核查情况

（一）核查程序

保荐机构及其他中介机构主要实施了以下核查程序：

1、访谈了发行人总经理、财务总监以及销售部负责人，了解发行人业务经营模式，其他医药流通企业的差异，公司各业务毛利率变动情况以及与其他公司毛利率差异的原因；

2、获得并查阅了发行人产品销售明细，分析各业务毛利率的变动的具体原因；

3、获得并查阅了医药流通企业的招股说明书、反馈意见回复、财务报告等

公开资料，了解其他医药流通企业的具体业务，并与发行人的业务及毛利率进行比较，了解差异具体原因。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人主要选取具有与发行人核心业务类似，且披露了相关收入与毛利率数据的同行业可比公司，同行业可比公司选取合理；九州通等医药流通配送企业经营模式与发行人业务模式差异大，财务数据可比性不强，因此未选取为可比公司；

2、发行人根据实际情况说明了各品种毛利率情况及报告期各期前十大各品种毛利率情况，毛利率差异以及变动合理；

3、发行人已经说明了同类产品在不同渠道下销售毛利率的差异情况，直供专销以及加盟连锁同类产品毛利率基本一致，零售连锁毛利率大于直供专销、加盟连锁毛利率符合实际经营情况以及业务特点；

4、发行人根据实际情况说明了零售连锁业务下加盟连锁和直营连锁业务毛利率情况，各期具体业务毛利率变动符合实际经营情况；

5、发行人分别将直供专销业务、零售连锁业务的毛利率对比医药流通企业相关业务，相关业务毛利率差异符合各公司的实际经营情况以及业务特点，具有合理性。

问题 16、关于销售费用

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人销售费用以职工薪酬为主，发行人解释主要系公司主要通过销售团队以及会议营销的方式开拓、维护下游客户，业务下沉至地、市及以下区域，需要大量的销售人员维护客户关系；（2）报告期各期快递费物流费分别为 1,461.89 万元、2,738.04 万元、4,003.62 万元和 3,699.19 万元。

请发行人：

（1）结合发行人的业务拓展模式、不同业务线或地域销售人员的配置情况，说明各期销售人员数量的变动情况，对比医药流通企业，发行人销售人员数量较多的原因及合理性；结合销售人员薪酬的计算方式，说明 2020 年销售人员平均薪酬增长较快的原因及合理性；（2）说明报告期内会议费的主要构成，报告期内前十大会议费的具体会议名称、场地情况、参会人员等，报告期内是否存在商业贿赂的情形；（3）说明发行人不同业务模式下运费的承担主体，并结合运费不同的承担主体，进一步说明报告期内快递物流费的变动合理性；（4）对比分析同行业可比公司销售费用的具体构成，进一步说明发行人销售费用率低于同行可比公司的原因，2020 年销售费用率大幅度下降的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合发行人的业务拓展模式、不同业务线或地域销售人员的配置情况，说明各期销售人员数量的变动情况，对比医药流通企业，发行人销售人员数量较多的原因及合理性；结合销售人员薪酬的计算方式，说明 2020 年销售人员平均薪酬增长较快的原因及合理性

（一）结合发行人的业务拓展模式、不同业务线或地域销售人员的配置情况，说明各期销售人员数量的变动情况，对比医药流通企业，发行人销售人员数量较多的原因及合理性

1、发行人各期销售人员数量变动情况

（1）分业务拓展模式销售人员变动情况

报告期内，发行人销售人员分业务拓展模式构成如下：

单位：人

业务拓展模式	2021 年末	2020 年末	2019 年末
直供专销	974	857	886
零售连锁	34	37	5
合 计	1,008	894	891

注：口罩业务系发行人于疫情期间开展的业务，并未专门配备销售人员。

直供专销业务销售人员主要为各省区、地区经营顾问，主要负责下游会员客户拓展及产品的推广促销、售后运营指导及服务支持；零售连锁业务销售人员主要系六谷大药房直营店销售人员。

报告期各期末，发行人直供专销业务人员分别为 886 人、857 人及 974 人，其中 2021 年末业务人员较 2020 年末增加 117 人，主要原因系随着中药及保健品业务规模及范围的扩展，增加了销售人员。

报告期各期末，发行人零售连锁业务人员分别为 5 人、37 人、34 人，零售连锁业务的销售人员数量波动主要系直营门店数量变化所致。

（2）分区域销售人员变动情况

报告期内，发行人各区域销售人员情况如下：

单位：人

区域	2021 年末	2020 年末	2019 年末
华中	196	206	183
华东	171	159	181
西南	129	123	130
华北	91	88	90
华南	88	76	89
西北	46	46	47
东北	33	29	30
销售支持人员	254	167	141
合 计	1,008	894	891

注：销售支持人员主要为营销运营、销售助理及售后服务等相关人员。

发行人销售人员主要集中在华东地区、华中地区以及西南地区，与各地区销售规模及销售人员需求基本相匹配，各大区人员波动均为发行人正常业务调整所致。

2020 年末销售人员较 2019 年末基本保持平稳，其中华东、西南、华南等地区销售人员数量略有下降，主要系发行人 2020 年度根据相关销售人员实际业绩情况及地域分布规划，对销售人员整体结构进行了优化所致。

2021 年销售支持人员增加 87 人，增长幅度较大，主要系如下原因：一方面，2021 年末发行人拓展保健品业务，配备了保健品讲师等销售支持人员对保健品进行推广宣传工作；另一方面，随着业务发展规模逐渐扩大，发行人配备更多的营销运营人员和售后服务人员以满足增长的推广宣传、药店赋能等售后运营指导及服务支持需求。

2、与医药流通企业销售人员比较分析

上市医药流通企业销售人员情况如下：

公司简称	2021 年末		2020 年末		2019 年末	
	销售人员数量	销售人员占比	销售人员数量	销售人员占比	销售人员数量	销售人员占比
九州通	15,875	54.11%	14,906	52.83%	13,939	54.04%
上海医药	19,397	41.22%	20,022	41.59%	20,018	41.90%
国药一致	30,522	77.49%	28,684	74.91%	19,030	69.84%

公司简称	2021 年末		2020 年末		2019 年末	
	销售人员数量	销售人员占比	销售人员数量	销售人员占比	销售人员数量	销售人员占比
重药控股	6,340	46.84%	5,829	46.64%	4,226	52.11%
鹭燕医药	2,254	43.64%	2,351	45.54%	2,136	44.32%
英特集团	1,365	48.75%	1,299	47.93%	1,303	47.55%
国药股份	1,320	43.93%	1,390	46.61%	1,118	38.25%
嘉事堂	1,132	35.95%	2,225	73.41%	2,079	70.24%
柳药股份	2,713	57.10%	1,636	34.76%	1,350	32.03%
人民同泰	2,367	74.46%	2,124	65.54%	2,169	63.35%
南京医药	2,656	52.47%	2,550	50.67%	2,380	49.93%
浙江震元	321	16.26%	339	17.49%	355	18.64%
第一医药	455	56.03%	430	55.70%	566	67.30%
药易购	364	34.83%	291	38.34%	-	-
华人健康	4,246	87.65%	3,712	89.08%	3,112	89.24%
百洋医药	1,866	77.88%	1,797	78.13%	1,779	78.75%
老百姓	23,376	80.15%	21,985	80.79%	19,018	82.30%
大参林	31,790	82.89%	27,219	84.17%	22,455	83.91%
一心堂	28,290	87.04%	25,959	86.16%	23,514	85.06%
益丰药房	28,108	85.30%	24,621	85.92%	20,800	85.88%
漱玉平民	10,323	96.65%	6,793	84.17%	6,493	85.46%
健之佳	9,319	84.70%	7,307	83.28%	6,246	82.72%
平均值	10,200	62.06%	9,249	61.99%	8,290	62.99%
发行人	1,008	55.75%	894	56.26%	891	65.81%

注 1：数据来源于医药流通企业的年报、招股说明书

注 2：除华人健康为外，发行人及上市医药流通企业均为年末数据，

如上表所示，医药流通企业销售人员结构差异较大，不同公司业务结构差异大，其中老百姓、大参林等医药连锁类公司药店员工较多，销售人员数量占比相对较高。报告期内，发行人销售人员占比为 65.81%、56.26%以及 55.75%，与医药流通企业销售人员占比平均值不存在重大差异。

（二）结合销售人员薪酬的计算方式，说明 2020 年销售人员平均薪酬增长较快的原因及合理性

报告期内，发行人销售人员薪酬以及收入情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
职工薪酬	19,640.07	14,617.09	9,137.90
营业收入	214,321.32	184,892.88	96,129.95
职工薪酬占营业收入比	9.16%	7.91%	9.51%
销售人员数量	882	887	804
销售人员平均薪酬	22.27	16.48	11.37

注：销售人员数量为月末加权平均数。

报告内，发行人销售人员薪酬的计算方式为：销售人员薪酬=底薪+销售提成+全勤等奖励。

报告期内，随着发行人销售规模的快速增长，销售人员对应销售提成也随之快速增长，从而导致销售人员平均薪酬增长较快。

报告期内，发行人销售人员的职工薪酬占收入比分别为 9.51%、7.91%以及 9.16%，其中 2020 年销售人员薪酬占营业收入比较低，主要由于 2020 年疫情期口罩等防疫物资销售金额较大，口罩收入并未与销售人员奖金直接挂钩，剔除口罩收入后，2020 年销售人员薪酬占营业收入比为 9.53%，与 2019 年度基本保持一致。

综上，发行人销售人员薪酬变动符合企业实际情况。

二、说明报告期内会议费的主要构成，报告期内前十大会议费的具体会议名称、场地情况、参会人员等，报告期内是否存在商业贿赂的情形

（一）发行人报告期内会议费的主要构成

报告期各期，发行人会议费主要构成如下：

单位：万元

会议类型	2021 年度	2020 年度	2019 年度
促销会议	570.25	529.42	505.68
客户培训会议	202.73	226.63	169.68
销售人员内部例行会议	129.66	26.14	321.19
其他会议	74.30	-	53.34
合 计	976.94	782.19	1,049.89

发行人的会议主要有促销会、客户培训会议、销售人员内部例行会议及其他

会议，其中促销会包括岳麓论坛、子公司开业促销、战略发布会和年会等大型促销会议以及其他小型会议；客户培训会议主要包括组织客户来公司进行管理培训的学习会议和前往国外交流培训的学习会议等；销售人员内部例行会议主要为公司对各层级销售人员进行业务培训、业绩规划的各月度、季度会议。发行人会议支出主要为会议场地费、与会人员的住宿费、交通费及餐费等。

2020 年度发行人会议费用支出较 2019 年降低，主要系受新冠疫情影响，现场开会次数降低所致，符合企业实际情况。

（二）报告期内，发行人前十大会议的具体情况

报告期内，发行人前十大会议的具体会议名称、场地情况、参会人员如下表所示：

单位：万元

序号	会议名称	会议类型	会议时间	所在场地	参会人数	会议费用	人均费用
1	第五届岳麓论坛会议	促销会议	2021 年 5 月-2021 年 9 月	长沙、西安、成都等 8 地	4,285	507.74	0.12
2	第四届岳麓论坛会议	促销会议	2020 年 8 月	长沙	1,838	279.00	0.15
3	2020 年年度促销会	促销会议	2020 年 12 月	长沙	2,200	237.78	0.11
4	第三届岳麓论坛会议	促销会议	2019 年 6 月	长沙	1,050	157.66	0.15
5	客户交流学习会议	客户培训会议	2019 年 11 月	日本	90	120.00	1.33
6	天津开业促销	促销会议	2019 年 12 月	天津	812	111.67	0.14
7	2021 年“领袖成长营”会议	客户培训会议	2021 年 3 月-2021 年 9 月	长沙（9 场）	767	79.81	0.10
8	2019 年年度促销会	促销会议	2019 年 2 月	长沙	1,000	77.00	0.08
9	2021 药交会	其他会议	2021 年 5 月	上海	140	74.30	0.53
10	客户交流学习会议	客户培训会议	2019 年 9 月	以色列	17	48.84	2.87
合 计						1,693.80	

发行人会议相关费用主要为会议场地费、与会人员的住宿费、交通费及餐费等，参会人员主要为发行人客户。公司促销会会议一般为 2-3 天，人均会议费用

在 800 至 1,500 元之间；2021 年 5 月药交会会议期间为 6 天，人均费用高于一般促销会议；部分客户培训会议场址位于境外，费用因包含往返机票及住宿费，人均费用较高。

（三）报告期内是否存在商业贿赂的情形

公司客户主要为基层医药市场零售终端，客户数量较大、高度分散、单个客户采购规模较小。客户注册公司会员后，统一通过公司 B2B 商城下单采购，价格统一透明，公司不存在向客户进行商业贿赂的情形。

发行人主要通过销售团队以及会议营销的方式开拓、维护下游客户，销售费用主要由职工薪酬、差旅费、仓储费、会议费及快递物流费构成，不存在向推广服务中间商支付销售费用的行为。

发行人严格遵守《反不正当竞争法》、国家市场监督管理总局《关于禁止商业贿赂行为的暂行规定》等反商业贿赂的法律、法规和规范性文件的规定，制定了《反贿赂管理制度》，并不定期组织员工培训，要求公司员工不得采用商业贿赂或其它非法手段推销和销售产品。

供应商在与发行人签订合同时需同步签订廉洁协议，约定供应商不得通过任何形式向发行人行贿、提供回扣、馈赠，包括现金、礼金、贵重礼品等，违反廉洁协议规范需承相应的违约责任。

根据发行人及其子公司主管市场监督管理部门、主管药监部门、发行人所在地人民检察院出具的证明，并经查询公开信息，报告期内，发行人及其子公司不存在商业贿赂相关诉讼或行政处罚；发行人股东、董事、高级管理人员、主要采购和销售人员不存在因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查的情形。

综上，报告期内，发行人不存在商业贿赂等违法违规行为。

三、说明发行人不同业务模式下运费的承担主体，并结合运费不同的承担主体，进一步说明报告期内快递物流费的变动合理性

直供专销业务以及零售连锁业务运输费用均由发行人承担，口罩业务根据实际合同约定由客户自提或发行人承担运输费用，各业务模式运输费用金额如下：

单位：万元

业务模式	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	运输费用	占比	运输费用	占比	运输费用	占比
直供专销	5,191.50	100.00%	3,966.02	99.06%	2,738.04	100.00%
零售连锁	-	-	-	-	-	-
口罩业务	-	-	37.60	0.94%	-	-
合计	5,191.50	100.00%	4,003.62	100.00%	2,738.04	100.00%

发行人运输费用主要由直供专销运输费构成，报告期各期占运输费用的比例分别为 100.00%、99.06%、100.00%。零售连锁业务主要系通过发行人自有车辆运输，主要为车辆折旧摊销、油费等，未单独核算运输费用；2020 年度口罩业务单笔金额较大，且部分订单运费由客户承担，运费占比较低，2021 年度口罩业务销售主要系通过平台促销产生，未单独核算运输费用。

直供专销运输费用占营业收入的比例如下：

单位：万元

年 度	运输费用	直供专销业务收入	运输费用占收入比
2019 年度	2,738.04	96,100.79	2.85%
2020 年度	3,966.02	151,896.70	2.61%
2021 年度	5,191.50	210,554.71	2.47%

报告期各期，直供专销模式运输费用占收入比例分别为 2.85%、2.61%和 2.47%，整体略有降低，主要系随着发行人业务规模增加，与合作物流公司的议价能力增强所致。

综上，报告期内快递物流费主要由直供专销业务构成，剔除口罩业务后，随着经营规模的不断增长，运输费用占收入比例逐年下降，运输费用变动合理。

四、对比分析同行业可比公司销售费用的具体构成，进一步说明发行人销售费用率低于同行可比公司的原因，2020 年销售费用率大幅度下降的原因

（一）销售费用率与同行业对比分析

报告期内，发行人与同行业可比公司销售费用率情况如下所示：

证券代码	公司简称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
301017.SZ	漱玉平民	22.02%	20.07%	25.06%

证券代码	公司简称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
创业板预披露	华人健康	23.80%	22.77%	24.74%
301015.SZ	百洋医药	14.01%	14.84%	17.18%
均值		23.80%	19.23%	22.33%
发行人		12.06%	10.76%	16.56%

注：数据来源于可比公司招股说明书、财务报告。

2019 年至 2021 年，发行人同行业可比公司销售费用的具体构成如下：

单位：万元

公司名称	项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	占营收比	金额	占营收比	金额	占营收比
漱玉平民	人工成本	67,137.48	12.62%	53,512.17	11.53%	49,187.02	14.19%
	租赁费	29,024.80	5.45%	23,597.03	5.09%	21,621.86	6.24%
	广告宣传费	2,497.29	0.47%	1,713.93	0.37%	1,488.96	0.43%
	其他	18,511.41	3.48%	14,284.49	3.08%	14,576.64	4.20%
	合 计	117,170.97	22.02%	93,107.62	20.07%	86,874.48	25.06%
华人健康	工资薪酬	29,569.20	12.64%	23,888.16	12.37%	19,740.73	12.97%
	房租及物业费	16,096.78	6.88%	12,929.99	6.70%	10,377.07	6.82%
	促销及市场推广费	2,386.83	1.02%	1,927.21	1.00%	2,117.94	1.39%
	运输费用	-	-	-	-	1,045.54	0.69%
	其他	7,611.17	3.25%	5,218.06	2.70%	4,378.87	2.87%
	合 计	55,663.98	23.80%	43,963.42	22.77%	37,660.15	24.74%
百洋医药	市场宣传推广费用	63,320.55	8.98%	55,032.45	9.36%	51,483.20	10.62%
	职工薪酬	28,484.98	4.04%	22,555.84	3.84%	21,833.31	4.50%
	仓储及运输费用	922.24	0.13%	4,613.57	0.78%	3,829.09	0.79%
	其他费用	6,031.84	0.86%	5,053.45	0.86%	6,152.97	1.27%
	合 计	98,759.61	14.01%	87,255.31	14.84%	83,298.57	17.18%
发行人	职工薪酬	19,640.07	9.16%	14,617.09	7.91%	9,137.90	9.51%
	快递物流费	-	-	-	-	2,738.04	2.85%
	仓储费	1,705.46	0.80%	1,677.47	0.91%	837.34	0.87%
	其他	4,495.54	2.10%	3,591.21	1.94%	3,209.95	3.33%
	合 计	25,841.07	12.06%	19,885.77	10.76%	15,923.23	16.56%

注：数据来源于可比公司招股说明书、财务报告。

发行人销售费用占比低于华人健康以及漱玉平民主要原因为：华人健康主营业务为代理业务以及医药零售连锁业务，其中医药零售连锁业务占比 60%以上；漱玉平民主要从事医药零售连锁业务。医药零售连锁业务直营门店多，店员数量多，对应的销售人员薪酬、房屋租赁费等支出大。发行人业务基本为直供专销，零售连锁业务少，门店租赁及店员薪酬支出较少。

百洋医药从事品牌运营以及医药配送业务，其中品牌运营业务毛利占比 70%左右，相应的市场推广费用较高，销售费用率较高。

综上，公司销售费用率与同行业可比公司存在差异，主要系各公司的业务模式存在差异，符合各公司实际经营情况。

（二）2020 年销售费用率降低的原因

2020 年相比 2019 年，发行人销售费用率由 16.56%降低至 10.76%，主要原因如下：

（1）发行人 2020 年疫情期间口罩业务销售规模较大，口罩业务销售金额未与销售人员薪酬直接挂钩，相应销售费用较低；

（2）2020 年度实施新收入准则，将销售相关的快递物流费用计入主营业务成本，2020 年度快递物流费占营业收入比为 2.17%；

（3）受疫情影响，发行人减少了促销会议的召开频次，会议费用从 2019 年度的 1,049.89 万元降低至 2020 年度的 782.19 万元。

剔除口罩业务收入及快递物流费影响后，发行人 2020 年度销售费用率模拟测算如下：

单位：万元

项 目	金 额
2020 年度销售费用（①）	19,885.77
2020 年度运输费用（剔除口罩运费）（②）	3,966.02
调整后销售费用（①+②）	23,851.79
营业收入（剔除口罩业务）（④）	153,429.86
销售费用率（（①+②）/④）	15.55%

剔除口罩业务收入及快递物流费影响后，2020 年度销售费用率为 15.55%，较 2019 年度略有降低，主要系随着公司业务规模的迅速扩大，规模效应持续增强所致。

五、核查过程及核查结论

（一）中介机构核查过程

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取了发行人员工花名册，了解了发行人销售人员数量及其变动情况；访谈了发行人控股股东、实际控制人、财务负责人及销售负责人，了解了发行人不同业务拓展模式及销售人员的配备情况，并与同行业可比公司进行了比较分析；获取发行人现金明细账、人员薪酬明细表、花名册了解销售人员职工薪酬计提方式，分析各部门人员薪酬变动情况；

2、获取了发行人报告期内会议费明细表；获取并审阅发行人与商业贿赂相关的内部制度，了解商业贿赂制度的执行情况；

3、获取了快递物流费明细，将报告期内运输费用与收入的进行匹配性分析，分析了快递物流费的变动的合理性；

4、分析了发行人销售费用的具体构成，并与同行业可比公司进行了比较，了解了发行人销售费用率低于同行业可比公司的原因；分析了发行人 2020 年度销售费用率下降的原因。

（二）中介机构核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人按业务模式及区域分类的销售人员变动均符合公司实际业务发展情况；与医药流通配送企业相比，公司直供专销业务需要负责下游会员客户的拓展及客情管理、产品的推广促销及售后运营指导及服务，销售人员数量较多符合经营模式特点；发行人销售人员薪酬与销售业绩直接挂钩，2020 年销售人员平均薪酬增长较快，主要系销售收入规模增加所致，具有合理性；

2、发行人报告期内会议主要为促销会议及员工培训会；发行人已建立《反贿赂管理制度》并要求员工严格执行，发行人与供应商均签署了廉洁协议，报告

期内不存在商业贿赂行为；

3、直供专销业务以及零售连锁业务运输费用均由发行人承担，口罩业务根据实际合同约定由客户自提或发行人承担运输费用；报告期内，发行人快递物流费的变动与业务模式保持一致，具有合理性；

4、发行人销售费用率低于同行业可比公司主要系各公司具体业务模式差异所致；2020 年度销售费用率降低主要原因系疫情期间口罩业务销售收入增加及快递物流费计入营业成本所致，剔除相关因素影响后，销售费用率与 2019 年不存在重大差异。

问题 17、关于管理费用和研发费用

申报材料显示：

（1）报告期内发行人管理费用以职工薪酬和股份支付费用为主，其中股份支付费用按照 3 年服务期进行分摊；（2）各期咨询服务费分别为 111.09 万元、418.98 万元、406.63 万元和 667.09 万元，主要为企业管理咨询、审计服务和质量检测费用；（3）报告期内，发行人研发费用以职工薪酬和技术服务费为主，主要系发行人于 2018 年末成立恒昌新药，开始涉及医药研发领域，因此研发费用逐年增加。

请发行人：

（1）说明不同职级管理人员的薪酬情况，并与同行业可比公司进行对比；（2）说明两次股权激励计划的主要条款，认定两次股份支付的等待期均为 36 个月的依据是否充分；2018 年和 2019 年股份支付权益工具公允价值对应当年公司市盈率的情况，权益工具公允价值认定是否准确；各年度股份支付费用计算的具体过程，相关会计处理是否符合《企业会计准则第 11 号—股份支付》的相关规定；（3）说明各期咨询服务费的具体构成，涉及管理咨询费的具体交易对手方、金额及咨询内容；（4）研发费用中技术服务费形成的主要原因，交易对手方、金额及具体研发内容。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明不同职级管理人员的薪酬情况，并与同行业可比公司进行对比

（一）发行人不同职级管理人员薪酬情况

报告期内不同职级管理人员数量、平均薪酬情况如下：

年度	员工级别	加权人数	薪酬总额（万元）	平均薪酬（万元）
2021 年度	高层	3	273.27	91.09
	中层	106	2,537.11	23.94
	基层	511	4,452.60	8.71
	合计	620	7,262.98	11.71

年度	员工级别	加权人数	薪酬总额（万元）	平均薪酬（万元）
2020 年度	高层	4	249.90	62.48
	中层	81	1,686.47	20.82
	基层	359	3,349.69	9.33
	合计	444	5,286.06	11.91
2019 年度	高层	4	209.50	52.38
	中层	53	983.05	18.55
	基层	224	2,005.64	8.95
	合计	281	3,198.19	11.38

注 1：员工加权人数=Σ 人员出勤月数/12。

注 2：高层管理人员包括总经理、副总经理、董事会秘书和财务总监；中层管理人员包括发行人及其分子公司副经理级以上管理人员；

注 3：基层管理人员包括分子公司、财务部、信息中心、市场部、采购部、人力资源部等管理职能部门的职员。

报告期内，随着经营规模的增长，发行人高层及中层管理人员平均薪酬均稳步增加，基层管理人员平均薪酬存在波动。其中，2021 年度基层管理人员平均薪酬较 2020 年度略有下降，主要原因是基层管理人员规模增长较多，部分岗位在入职初期薪酬较低。综上所述，报告期内各职级管理人员平均薪酬系经营情况的正常反映，不存在异常情形。

（二）不同职级管理人员的薪酬情况与同行业可比公司进行对比

最近三年，发行人与同行业可比上市公司管理人员薪酬的对比情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
漱玉平民	薪酬	8,118.23	7,139.75	5,476.41
	人数	700	659	685
	人均薪酬	11.60	10.83	8.00
华人健康	人均薪酬	10.49	11.87	10.68
百洋医药	薪酬	8,008.19	7,562.89	6,516.85
	人数	530	468	399
	人均薪酬	15.11	16.16	16.33
平均数	人均薪酬	12.40	12.95	11.67
发行人	薪酬	7,262.98	5,286.06	3,198.19
	人数	620	444	281

公司名称	项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
	人均薪酬	11.71	11.91	11.38

注 1：漱玉平民、百洋医药薪酬相关数据来源于其招股说明书或财务报告；

注 2：华人健康薪酬相关数据来源于其披露的问询函回复；

注 3：可比公司 2019、2020 年度人数为平均人数，2021 年人数为年末人数。

报告期内，发行人管理人员薪酬与同行业上市公司相较不存在重大差异。

发行人与同行业可比上市公司不同职级管理人员薪酬的对比情况如下：

单位：万元

年度	员工级别	发行人			漱玉平民		
		加权人数	工资总额	平均工资	加权人数	工资总额	平均工资
2021 年	高层	3	273.27	91.09	-	-	-
	中层	106	2,537.11	23.94	-	-	-
	基层	511	4,452.60	8.71	-	-	-
	合计	620	7,262.98	11.71	-	-	-
2020 年度	高层	4	249.9	62.48	4	260.94	65.24
	中层	81	1,686.47	20.82	41	1,077.01	26.16
	基层	359	3,349.69	9.33	614	3,885.00	6.33
	合计	444	5,286.06	11.91	659	5,222.95	7.93
2019 年度	高层	4	209.5	52.38	4	156.98	39.24
	中层	53	983.05	18.55	32	496.04	15.66
	基层	224	2,005.64	8.95	649	3,118.48	4.81
	合计	281	3,198.19	11.38	685	3,771.49	5.51

注：漱玉平民 2021 年度未披露分层数据

从不同职级管理人员薪酬来看，2020 年发行人高层及中层管理人员薪酬低于漱玉平民，主要原因系当年漱玉平民发放疫情补贴以及业绩增长发放奖金增加所致。

二、说明两次股权激励计划的主要条款，认定两次股份支付的等待期均为 36 个月的依据是否充分；2018 年和 2019 年股份支付权益工具公允价值对应当年公司市盈率的情况，权益工具公允价值认定是否准确；各年度股份支付费用计算的具体过程，相关会计处理是否符合《企业会计准则第 11 号—股份支付》的相关规定

（一）说明两次股权激励计划的主要条款，认定两次股份支付的等待期均为 36 个月的依据是否充分

1、两次股权激励计划的主要条款

发行人分别于 2018 年 4 月于 2020 年 12 月实施了两次股权激励计划，主要条款如下：

项目	第一次股权激励	第二次股权激励
股东会/大会决议日	2018 年 4 月 15 日	2020 年 12 月 15 日
授予日	2018 年 4 月 15 日	2020 年 12 月 15 日
入股价格	1.6 元/注册资本	5.7 元/股
公允价格	1.69 元/注册资本	34.85 元/股
公允价格依据	汇誉中证评报字[2021]0017 号	参考同期外部投资者入股价
服务期	激励对象成为合伙平台合伙人之日起在发行人持续服务满三年	
持股平台	上海山尊、上海山至	上海睿湘、上海芽培、上海哥尼
具体情况	实际控制人江璘为 GP，上海山尊 25 名员工、上海山至 40 名员工共 65 名员工激励对象为 LP	实际控制人江璘为 GP，上海睿湘 28 人、上海芽培 10 人、上海哥尼 27 人共 65 名员工激励对象为 LP

2、两次股份支付的等待期均为 36 个月的依据是否充分

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》规定：等待期，是指可行权条件得到满足的期间。依据《企业会计准则讲解 12 股份支付》说明，可行权条件是指能够确定企业是否得到职工或其他方提供的服务、且该服务使职工或其他方具有获取股份支付协议规定的权益工具或现金等权利的条件，可行权条件包括服务期限条件和业绩条件。服务期限条件是指职工完成规定服务期间才可行权的条件。

根据公司与激励对象签署的持股平台《补充协议》约定，自成为本企业合伙

人之日起，合伙人三年（36 个月）内不得主动与目标企业解除劳动合同关系，且不得以任何方式处置（包括但不限于：买卖、设置质押、回购、委托管理等方式）自己持有合伙企业的份额（简称“服务期”）。服务期内退伙的，只能向经过普通合伙人指定的员工持股计划内员工或其他符合条件的本合伙企业的合伙人转让，但经全体合伙人一致同意除外。退出金额为“入伙出资额+年收益 8%-已分红金额”。

根据上述约定，员工激励对象必须完成规定的服务期限方可从股权激励计划中获益，属于可行权条件中的服务期限条件。公司应将授予日至服务期满之间的期间作为等待期，在等待期内的每个资产负债表日，按可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。

综上，两次股份支付的等待期均为 36 个月符合《企业会计准则》相关规定，依据充分。

（二）2018 年和 2019 年股份支付权益工具公允价值对应当年公司市盈率的情况，权益工具公允价值认定是否准确

除 2018 年 4 月、2020 年 12 月两次股权激励形成的股份支付外，发行人股份支付还包括实际控制人受让离职激励对象股份形成的股份支付，各年度股份支付对应的市盈率及权益工具公允价值认定依据如下：

年 度	公允价值确定依据	公允价值	当年扣非归母净利润	对应市盈率
2018 年度	汇誉中证评报字[2021]0017 号	权益整体估值 3,399.00 万元	3,257.73 万元	1.04
2019 年度	汇誉中证评报字[2021]0016 号	权益整体估值 86,470.00 万元	5,313.44 万元	16.27
2020 年度	2020 年 12 月外部投资者增资价格	权益整体估值 414,993.80 万元	2020 年度扣非归母净利润 9,357.32 万元	44.35
2021 年度				

公司 2018 年度、2019 年度股份支付公允价值对应股份支付当年的市盈率分别为 1.04 倍、16.27 倍，公允价值系参考汇誉中证出具的评估报告确定。2020 年度及 2021 年度股份支付公允价值对应发行人 2020 年度市盈率为 44.35 倍，公允价值系参考 2020 年 12 月外部投资者增资价格。发行人 2017 年度、2018 年度经营规模较小，未来发展前景有较大不确定性，对应股份支付评估公允价值市盈率

较低。随着发行人经营规模快速增长，发展趋势确定性逐步增强，发行人于 2020 年末引进外部投资者，增资对应权益整体估值 414,993.80 万元，较以前年度增值幅度较大，符合公司实际经营情况。

2018 年 4 月股份支付应确认的费用按照当年扣非归母净利润 12 倍市盈率计算应确认的股份支付金额模拟测算如下：

分摊情况	模拟测算 股份支付金额			现股份支付 确认金额			差额		
	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
未退出员工持股平台 人员应确认的股份支 付	334.54	1,438.2 7	1,402.7 5	3.89	16.70	16.29	330.65	1,421.5 7	1,386.4 6
实际控制人受让持股 平台退出人员股份确 认的股份支付	239.80	854.74	251.98	226.45	801.37	198.61	13.35	53.37	53.37
合 计	574.34	2,293.0 1	1,654.7 3	230.34	818.07	214.90	344.00	1,474.9 4	1,439.8 3

模拟测算后股份支付差额对报告期各期利润的影响如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
模拟测算股份支付差额	344.00	1,474.94	1,439.83
利润总额	28,140.50	16,602.09	7,417.00
对利润总额的影响比例	1.22%	8.88%	19.41%

依据《企业会计准则讲解 12 股份支付》，对于授予职工的股份，其公允价值应按企业股份的市场价格计量，同时考虑授予股份所依据的条款和条件（不包括市场条件之外的可行权条件）进行调整。如果企业股份未公开交易，则应按估计的市场价格计量，并考虑授予股份所依据的条款和条件进行调整。

发行人按评估值及外部投资者入股价确定公允价值，认定准确。

（三）各年度股份支付费用计算的具体过程，相关会计处理是否符合《企业会计准则第 11 号—股份支付》的相关规定

1、未退出员工持股平台人员应确认的股份支付

（1）2018 年 4 月股份支付

2018 年 4 月第一次股权激励在报告期内未退出员工持股平台人员股份支付

费用计算的具体过程如下：

单位：元/股、万股、万元

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
授予价格 (1)	-	-	-	1.60
公允价值 (2)	-	-	-	1.69
初始授予数量 (3)	-	-	-	631.00
已离职人员对应的授予数量 (4)	68.00	68.00	58.00	18.00
未离职人员转让股份数量 (A)	-	45.00	-	-
待分摊的股份支付费用总额 (5) = ((2) - (1)) * ((3) - (4) - (A))	50.67	46.62	51.57	55.17
经分摊到每月的股份支付金额 (6) = (5) / 36	1.41	1.30	1.43	1.53
人员离职对应冲销的前期股份支付金额 (7) = 当期离职人员对应的授予数量 * ((2) - (1)) / 36 * 往期分摊月份合计	-	0.52	0.90	-
江璿等人以 5.7 元/股转让给陈双龙、赵燚等人，该转让价格高于约定的本金加利息退出价格，实质上属于加速行权，因此在转让时点一次性确认。当期分摊月份为剩余分摊月份 15 个月。(8) = ((2) - (1)) * (A) / 36 * 15	-	1.69	-	-
当期待分摊月份 (9)	3	12	12	9
已在转让时点一次确认的授予数量对本期的影响 (10) = ((2) - (1)) * 450000 / 36 * 3	0.34	-	-	-
股份支付金额 (11) = (6) * (9) - (7) - (10) + (8)	3.88	16.70	16.29	13.79
计入经常性损益的金额 (12) = (11)	3.88	16.70	16.29	13.79

(2) 2020 年股权激励股份支付情况

2020 年 12 月第二次股权激励在报告期内未退出员工持股平台人员股份支付费用计算的具体过程如下：

单位：元/股、万股、万元

项 目	2021 年度	2020 年度
授予价格 (1)	-	5.70
公允价值 (2)	-	34.85
初始授予数量 (3)		261.00
已离职人员对应的授予数量 (4)	28.00	5.00
待分摊的股份支付费用总额 (5) = ((2) - (1)) * ((3) - (4))	6,791.95	7,462.40
经分摊到每月的股份支付金额 (6) = (5)	188.67	207.29

/36		
人员离职对应冲销的前期股份支付金额 (7)=当期离职人员对应的授予数量*((2) - (1))/36*上期分摊月份	18.62	-
当期待分摊月份 (8)	12.00	1
股份支付金额 (9) = (6) * (8) - (7)	2,245.36	207.29
计入经常性损益的金额 (10) = (9)	2,245.36	207.29

注：2020 年 12 月授予股权激励对象股份，2020 年股份支付费用的分摊月份为 1 个月。

2、实际控制人受让持股平台退出人员股份确认的股份支付

参考财政部发布的《股份支付准则应用案例—实际控制人受让股份是否构成新的股份支付》，对于报告期内，持股平台中实际控制人受让退出员工股份中未明确约定再次授予其他激励对象的部分，以股份转让日作为授予日，按受让价格与授予日公允价值之间的差额确认相关股份支付费用。

实际控制人受让退出持股平台员工对应的股份支付如下：

单位：万元

批 次	2021 年度	2020 年度	2019 年度
2018 年 4 月第 1 批	226.45	801.37	198.61
2020 年 12 月第 2 批	224.70	4.05	-
合 计	451.15	805.41	198.61

3、股份支付摊销额汇总

报告期内，发行人股份支付摊销额汇总情况如下：

单位：万元

批次	分摊情况	2021 年度	2020 年度	2019 年度
2018 年 4 月第 1 批摊销 额	未退出员工持股平台人员应确认的股份支付	3.89	16.70	16.29
	实际控制人受让持股平台退出人员股份确认的股份支付	226.45	801.37	198.61
	小计	230.34	818.07	214.90
2020 年 12 月第 2 批摊 销额	未退出员工持股平台人员应确认的股份支付	2,245.36	207.29	-
	实际控制人受让持股平台退出人员股份确认的股份支付	224.70	4.05	-
	小计	2,470.06	211.34	-
合计		2,700.40	1,029.41	214.90

综上所述，发行人股份支付等待期确认依据准确、充分，股份支付权益工具

的公允价值认定准确，各年度确认的股份支付费用准确，相关会计处理符合企业会计准则相关规定。

三、说明各期咨询服务费的具体构成，涉及管理咨询费的具体交易对手方、金额及咨询内容

（一）报告期各期咨询服务费的具体构成

报告期内，发行人咨询服务费分别为 418.98 万元、406.63 万元以及 932.57 万元，占当期净利润比分别为 8.18%、3.68%以及 4.55%，占比较小，主要项目为公司 IPO 相关的审计费与律师费、评估费及其他咨询服务费，具体明细如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
审计与律师费用	290.25	83.68	35.27
评估费	113.47	23.90	-
咨询费	114.81	20.00	43.07
服务费及其他	414.04	279.05	340.64
合 计	932.57	406.63	418.98
净利润	20,505.32	11,062.57	5,119.31
咨询服务费占净利润比	4.55%	3.68%	8.18%

（二）报告期各期管理咨询费的具体交易对手方、金额及咨询内容

报告期各期管理咨询费的具体交易对手方、金额及咨询内容如下：

1、2021 年度管理咨询费情况

单位：万元

序号	交易对手方	金额	服务内容
1	上海行动教育科技股份有限公司	174.76	品牌战略咨询服务
2	北京荣大商务有限公司北京第二分公司	108.96	底稿电子化服务
3	天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）湖南分所	84.91	审计服务
4	北京博爱旺康医药科技有限公司	60.75	上市许可转让咨询
5	太原喻伟正道健康管理咨询有限公司	57.21	恒昌研究院运营赋能咨询
6	沃克森（北京）国际资产评估有限公司	47.26	资产评估服务
7	阿里云计算有限公司	47.14	基础设施云服务
8	天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）	42.45	IT 审计服务

9	湖南启元律师事务所	28.30	法律咨询服务
10	裕华洪斌医药信息咨询服务中心	23.83	品牌形象建设咨询
11	湖南丹晴贸易咨询有限公司	21.90	产品咨询服务
12	开元资产评估有限公司湖南分公司	21.46	资产评估服务
13	深圳市前海金诚财经管理顾问有限公司	14.15	募投项目咨询服务
14	长沙晓科信息技术有限公司	13.74	软件服务
15	深圳市托贝克信息设备技术有限公司	13.13	软件服务
16	长沙同瑞医药科技开发有限公司	13.11	产品技术咨询服务费
17	拓维信息系统股份有限公司	12.83	质量流程系统咨询服务
18	北京市康达（广州）律师事务所	12.26	法律咨询服务
19	萍乡鸿偃恒达商务信息咨询中心	11.88	企业战略发展咨询服务
20	成都卓康商务信息咨询有限公司	11.41	客户运营服务
21	北京荣大商务有限公司上海浦东新区分公司	11.32	申报文件制作服务
22	沃克森（北京）国际资产评估有限公司湖南分公司	11.32	资产评估服务
23	中威正信（北京）资产评估有限公司	10.00	资产评估服务
24	其他	78.49	招聘服务、软件系统升级服务、企业文化咨询服务等
合 计		932.57	-

2、2020 年度管理咨询费情况

单位：万元

序号	交易对手方	金额	咨询内容
1	长沙同瑞医药科技开发有限公司	62.40	产品咨询服务
2	洲通健康科技（上海）有限公司	49.88	口罩认证检测服务
3	天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）	47.17	审计服务
4	湖南金蝶软件科技有限公司	32.04	ERP 软件服务
5	北京英克信息科技有限公司	21.75	ERP 软件服务
6	湖北九州通达科技开发有限公司	21.07	WMS 软件服务
7	前海金诚管理顾问有限公司	20.00	募投项目咨询服务
8	沃克森（北京）国际资产评估有限公司	14.15	股改评估服务
9	南德认证检测（中国）有限公司广州分公司	12.04	口罩认证检测服务
10	广州市领课网络科技有限公司	10.10	软件系统服务
11	其他	116.03	招聘服务、系统升级服务费、企业文化咨询服务等
合 计		406.63	-

3、2019 年度管理咨询费情况

单位：万元

序号	交易对手方	金额	咨询内容
1	湖南金蝶软件科技有限公司	93.35	ERP 软件服务
2	烯科技（深圳）有限公司	61.75	ERP 网络搭建服务
3	长沙同瑞医药科技开发有限公司	37.84	产品咨询服务
4	上海爱晋仕商务咨询有限公司	28.82	人力资源管理体系建设咨询服务
5	深圳托贝克信息设备技术有限公司	19.02	WMS 软件服务
6	天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）	18.87	审计服务
7	华北制药股份有限公司	16.98	保健食品咨询服务
8	长沙仁道企业管理咨询有限责任公司	16.85	内控体系建设咨询服务
9	湖南山川企业管理咨询服务有限公司	11.94	员工培训咨询服务
10	其他	113.56	招聘服务、系统升级服务、企业文化咨询服务等
合 计		418.98	-

四、研发费用中技术服务费形成的主要原因，交易的对手方、金额及具体研发内容

报告期内，发行人研发费用中技术服务费金额分别为 798.40 万元、500.30 万元以及 372.97 万元，主要为子公司恒昌新药的药品生产工艺委托研发费用。具体情况如下：

（一）2021 年度研发费用中技术服务费

单位：万元

序号	交易对手方	金额	具体研发内容
1	南京海纳医药科技股份有限公司	120.00	盐酸氨基葡萄糖片处方与生产工艺
2	莹硕生技医药股份有限公司	100.00	孟鲁司特钠咀嚼片 4mg、5mg 的处方与生产工艺
3	广州博济医药生物技术股份有限公司	81.75	孟鲁司特钠咀嚼片人体生物等效临床研究
4	南京海纳制药有限公司	40.75	阿卡波糖片、阿托伐他汀钙片及硫酸氨基葡萄糖胶囊的研发委托生产
5	其他	30.47	药品检测等
合 计		372.97	-

（二）2020 年度研发费用中技术服务费

单位：万元

序号	交易对手方	金额	具体研发内容
1	南京海纳制药有限公司	180.40	维生素 C 泡腾片和盐酸氨基葡萄糖片的研发
2	南京海纳医药科技股份有限公司	132.00	维生素 C 泡腾片（1g）研究开发
3	广州博济医药生物技术股份有限公司	102.50	孟鲁司特钠咀嚼片临床研究
4	阿里云计算有限公司	55.84	云平台登录界面基础设施搭建研发
5	其他	29.55	药品检测等
合 计		500.30	-

（三）2019 年度研发费用中技术服务费

单位：万元

序号	交易对手方	金额	具体研发内容
1	莹硕生技医药股份有限公司	300.00	阿托伐他汀钙片（10mg、20mg）、孟鲁司特钠咀嚼片（5mg）和硫酸氢氯吡格雷片（75mg）的研究开发
2	南京海纳医药科技股份有限公司	189.00	维生素 C 泡腾片（1g）的研究开发
3	广州帝奇医药技术有限公司	160.00	盐酸二甲双胍缓释片的研究开发
4	阿里云计算有限公司	86.47	云平台 IT 资源梳理、IT 架构设计
5	其他	62.93	阿卡波糖胶囊、100mg 阿司匹林片、2.5mg 苯磺酸左旋氯地平片、5mg 苯磺酸氯地平片、阿托伐他汀钙片等技术咨询服务费
合 计		798.40	-

五、核查过程及核查结论

（一）中介机构核查过程

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、取得报告期各期公司员工花名册、管理人员工资明细表，计算管理人员平均薪酬，与同行业可比公司管理人员平均薪酬水平进行对比；

2、查阅发行人各批次股权激励对象签署的股权激励协议及补充协议，分析股权激励相关条款，根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》、财政部发布的《股份支付准则应用案例——实际控制人受让股份是否构成新的股份支付》及相关解释，分析发行人股份支付处理方式的合理性；

3、查阅发行人历次股份支付涉及的评估报告及增资的估值情况，分析历次股份支付权益工具公允价值认定的合理性；

4、取得发行人管理费用明细账，分析咨询服务费的具体构成，抽查了相关咨询费用对应的合同、审批单据、发票及付款单据，核查费用的真实性、准确性；

5、取得发行人研发费用技术服务费的明细账，分析技术服务费的具体构成，抽查相关技术服务费的合同、审批单据、发票及付款单据，核查技术服务费用的真实性、准确性；查阅了研发费用技术服务费交易对手的基本信息，核查与发行人是否存在关联关系。

（二）中介机构核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人不同职级管理人员薪酬合理，管理人员薪酬与同行业可比公司对比不存在重大差异；

2、发行人已经根据实际情况说明了股权激励计划的主要条款，认定两次股份支付的等待期均为 36 个月的依据充分；2018 年和 2019 年股份支付权益工具公允价值确认依据充分，公允价值认定准确；发行人股份支付费用计算的具体过程及相关会计处理符合《企业会计准则第 11 号—股份支付》的相关规定；

3、发行人报告期各期咨询服务费的具体构成及管理咨询费的具体交易对手方、金额及咨询内容真实，不存在异常情形；

4、发行人研发费用中技术服务费主要系药品研发相关技术服务采购，交易对手方、金额及具体研发内容真实，不存在异常情形。

问题 18、关于存货

申报材料显示，报告期各期末存货余额分别为 6,551.15 万元、12,696.91 万元、22,284.78 万元和 21,026.87 万元，存货库龄以 6 个月以内为主。

请发行人：

(1) 结合存货管理信息系统、存货管理的内控制度，说明发行人如何对存货进行有效管理，确保存货账实相符；(2) 结合发行人的采购周期、销售周期、安全库存等，说明报告期各期末存货余额变动的原因及合理性；(3) 说明 6 个月以上库龄存货的主要构成，2018 年末 6 个月以上库龄存货占比较大的原因及合理性；(4) 说明报告期各期末库存商品的期后结转情况；(5) 说明针对有效期在 6 个月以上的存货，发行人如何确定其可变现净值；对比同行业可比公司，说明发行人存货跌价准备计提是否谨慎；复核招股说明书 P255 页表格，确保信息披露的准确性；(6) 说明各期末对存货的盘点情况，各期存货盘盈和盘亏的金额。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合存货管理信息系统、存货管理的内控制度，说明发行人如何对存货进行有效管理，确保存货账实相符

(一) 存货管理信息系统对存货的管理

发行人主要使用金蝶 ERP 系统、WMS 库存管理系统管理存货的进销存，其中金蝶 ERP 系统主要对采购与付款管理、销售与收款管理以及财务管理提供系统支持；WMS 系统主要对仓库的商品货物销售出库与采购入库管理、仓储与配送管理以及质量管理提供系统支持。

存货管理信息系统对存货的有效管理措施如下：

项目		具体措施
入库管理	下达采购订单，并录入至金蝶 ERP 系统	采购员与供应商签订采购合同，向供应商下达采购订单同时将采购订单录入金蝶 ERP 系统
	通过 ERP 系统清单收货，将收货信息推送至 WMS	收货员根据到货商品匹配金蝶 ERP 系统采购订单，并依据采购订单下推生成收料通知单，收货员与送货人员核对随货清单、质检报告单、清点实物，并录入实际收到药品的批号、

项目		具体措施
		效期、数量和生产日期等信息，录入并审核收料通知单后自动推送至 WMS 系统
	完成质量验收入库，入库信息录入至 WMS，同时下推至金蝶 ERP 形成入库单	收货员从 WMS 系统打印收货小票提交至仓储质管员，进行质量验收。质量管理人员与送货人员共同查验药品状态，确认货品是否系所采购商品；确认货物状况完好及相关资料完整后，质量管理人员通过手持完成验收入库操作。WMS 系统将入库信息自动传递至金蝶 ERP 系统生成采购入库单，同时增加相应的库存并依据采购入库单生成记账凭证
	不符合入库标准，不允许入库	收货员查验实物时，若存在药品受损状况，与现场质量管理人员进行确认后，需立即通知仓库经理处理，药品不能入库。仓库经理须及时通知采购员以便其及时与供应商沟通处理
日常管理	按照 GSP 对存货进行分类管理	仓库管理人员及质量管理人员依照 GSP 对商品存储的要求安排适用的存放仓库和场地，不同存货予以分类存放，并针对所有商品采取相应的维护保养措施。商品采取防盗、防虫蛀、防鼠咬、防霉变等安全措施和卫生措施。特殊商品采取隔离存放并进行醒目标识等存放措施
	存货管控情况在 WMS 进行登记	质量管理人员对在库商品实施一般养护和重点养护，并将养护过程在 WMS 进行登记，形成可查询、可追溯的养护记录。各仓库管理人员根据商品效期、环境技术要求、商品存放规则实施监控和检查库存安全，如若发现异常情况，将及时上报质量管理部并通知仓储部进行整改
出库管理	金蝶 ERP 系统下达销售出库单，推送至 WMS 系统完成出库	依照金蝶 ERP 系统推送至 WMS 中的销售出库单，通过手持扫描枪、复核设备进行货物拣货打包至待发发货处理区，快递人员取件后确认出货完成
调拨管理	金蝶 ERP 系统下达调拨单	仓库管理人员在金蝶 ERP 系统中发起调拨单，相关人员审核后，物流人员根据系统单据安排调拨将实物调拨到位

（二）存货管理的内部控制制度

发行人对存货管控制度以及措施如下：

项目	管理制度或措施
存放管理	公司存货均按类型分区存放管理，存货摆放位均有明显的存货标识牌以示区别，非授权人员不得进入仓库
入库与出库	建立严格的存货验收和出入库管理制度，对存货严格进行验收，出入库通过系统进行管控，凭经审核的单据出入库，严禁仓库无单据收发料
记录	通过金蝶 ERP 系统以及 WMS 系统严格按照 GSP 对存货的出入库、日常管理进行管控，并在信息系统留存相应记录
保管	建立存货保管制度，仓库及质量管理部定期对所有贮存的产品、物料进行质量抽样核查，以便及时发现仓库中贮存的商品变质、损坏情况
盘点	公司对存货实施盘点工作，对盘前准备、实施盘点及盘后工作三个阶段进行了详细规定： 盘前准备：在盘点准备阶段，由仓储部门及财务部门共同编制盘点计划书，确定盘点时间、范围、要求、参与人员及各自职责等，盘点计划书在盘点前一周下发相关部门。仓库人员在盘点前完成货物移动及流转，盘点过程中禁止货物移动及流转； 实施盘点：正式盘点前，盘点人员观察仓库环境及存货摆放是否符合存货管理制度，包括存货标识信息是否齐全、存货码放是否规整、药品是

项目	管理制度或措施
	否按储存要求进行分库区存放等；在盘点过程中，各盘点小组按盘点表顺序进行盘点，将盘点数量录入盘点表及手持扫描枪中，手持扫描枪数据自动实时传送至 WMS 仓储管理系统。盘点过程中关注存货是否存在损毁及过期的情况、是否存在账实不符的情况，如存在相关情况，予以一并记录，并报送相关部门进行进一步处理； 盘后总结：盘点结束后，所有参加盘点人员在盘点记录表上签字。将盘点过程中发现的存货盘盈、盘亏情况及损毁过期情况报送相关部门进行审批，依据审批结果进行相应账务处理

综上所述，发行人建立了存货管理的内控制度，且通过金蝶 ERP 系统以及 WMS 仓储管理系统按照 GSP 相关规定对存货的出入库、日常管理进行管控，并在信息系统留存相应记录，使存货得到了有效管理，确保账实相符。

二、结合发行人的采购周期、销售周期、安全库存等，说明报告期各期末存货余额变动的原因及合理性

（一）发行人存货的采购周期、销售周期、安全库存情况

1、采购周期

发行人根据销售预测、商品安全库存、供应商备货时间、运输时间等因素确定采购周期，根据存货类别、定位、功能不同，具体采购周期存在差异，发行人自有品牌产品以及其他产品具体采购周期如下：

品种	采购周期	备注
自有品牌产品	1-3 个月	单批采购量大，根据公司要求规格定制，采购主要考虑因制药厂商备料（原料、辅料、包材）、产能、排产、生产流程及生产周期等因素。根据公司安全库存量及销售波动情况，一般需提前 1-3 个月安排采购
其他产品	1-3 周	根据公司安全库存及销售情况向制药厂商或医药流通企业采购，一般需提前 1-3 周安排采购
口罩及原材料	不定期	疫情期间口罩原材料供应紧张，主要采用预付款的方式购买口罩原材料

2、销售周期

发行人存货周转效率较高，采购药品验收入库并在电商平台上架后，终端会员客户即可下单采购。报告期内，根据存货类别、定位及功能不同，与采购周期基本保持一致。

3、安全库存政策

发行人目前经营 2,000 多个医药产品品规，药品作为特殊商品，有效期的管

控是医药流通企业存货管理的重点内容之一。基于发行人业务特点及经营管理的需要，需配备一定储量的安全库存。发行人实施安全库存定额管理，保持合理的库存量，以确保药品不积压、不脱销。安全库存定额系根据不同商品的性能、库存条件、效期长短、市场销售情况、货源稳定程度，并结合市场需求预测和资金周转要求制定，同时根据各商品供应商的供货周期确定安全库存，与采购周期密切相关，发行人药品的总体安全库存为 1-2 个月。

（二）报告期各期末存货余额变动的原因及合理性

报告期内存货余额、营业收入、活跃客户情况数情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额/数量	增长率	金额/数量	增长率	金额/数量
存货余额	25,439.99	14.16%	22,284.78	75.51%	12,696.91
营业收入	214,321.32	15.92%	184,892.88	92.34%	96,129.95
活跃会员客户数	50,781	9.63%	46,322	18.31%	39,153

由上表可知，报告期内存货余额随着营业收入规模扩大、活跃会员客户增加而逐年上升。报告期各期末，发行人存货周转率分别为 6.77 次、7.18 次和 6.17 次，存货周转周期在 1-2 个月内，符合公司实际经营情况。报告期各期末存货余额变动的原因具体分析如下：

2020 年末存货余额较 2019 年末增加 9,587.87 万元，增长 75.51%，主要为随着业务量增长，中西成药储备量增加、疫情期间生产的口罩等疫情物资期末结存及为推广中药业务增加储备综合影响所致。

2021 年末存货余额较 2020 年末增加 3,155.21 万元，增长 14.16%，主要为中西成药库存增加及疫情物资、中药库存减少综合影响所致。其中中西成药库存增加主要为业务量增长而相应增加储备所致；疫情物资库存减少主要为销售期初结存口罩所致；中药库存减少主要系随着 2020 年 12 月 30 日《中国药典》标准开始实施，中药门槛进一步提高，市场上符合新标准的中药品种减少，相应价格上升，发行人基于市场环境的变化相应减少了中药库存。

三、说明 6 个月以上库龄存货的主要构成，2018 年末 6 个月以上库龄存货占比较大的原因及合理性

（一）报告期内 6 个月以上库龄存货的主要构成

报告期各期，发行人 6 个月以上库龄存货的主要构成见下表：

单位：万元

项 目	2021 年末		2020 年末		2019 年末		2018 年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
中西成药	630.18	60.32%	536.94	35.43%	418.89	90.83%	2,243.78	90.70%
中药	305.37	29.23%	2.63	0.17%	2.90	0.63%	-	-
口罩	55.16	5.28%	828.69	54.68%	-	-	-	-
营养保健品	2.08	0.20%	0.00	0.00%	-	-	56.26	2.27%
其他	51.88	4.97%	147.24	9.72%	39.36	8.54%	173.70	7.02%
合 计	1,044.67	100.00%	1,515.50	100.00%	461.15	100.00%	2,473.74	100.00%

2018 年和 2019 年度，发行人销售产品基本为中西成药；2020 年，发行人疫情期增加了口罩业务，且在疫情期间生产量相对较大，导致 2020 年末 6 个月以上库龄的口罩存货较多；2020 年下半年开始扩大中药业务，较中西成药相比，部分中药材保质期较长、单价较高，购买频率较低，导致 2021 年末中药 6 个月以上库龄存货较多。

（二）2018 年末 6 个月以上库龄存货占比较大的原因及合理性

2018 年末 6 个月以上库龄存货金额为 2,473.74 万元，占比为 37.75%，主要为自有品牌产品，单个品种存货金额均较小，6 个月以上库龄前十大品种情况如下：

单位：万元

序号	商品名称	生产厂家	存货金额
1	对乙酰氨基酚	安丘市鲁安药业有限责任公司	65.52
2	阿胶补血口服液（乐赛仙）	福寿堂制药有限公司	59.13
3	阿胶补血口服液（善举）	河南省新四方制药有限公司	39.04
4	川贝枇杷胶囊（善举）	江西南昌济生制药有限责任公司	38.85
5	复方金银花颗粒（乐赛仙）	河北国金药业有限责任公司	37.87
6	藿香清胃片（白云山）	广州花城药业有限公司	34.24

序号	商品名称	生产厂家	存货金额
7	补中益气丸（浓缩丸）（乐赛仙）	陕西天洋制药有限责任公司	33.90
8	阿胶	山东济水阿胶有限公司	33.30
9	阿司匹林肠溶片（善举）	石药集团欧意药业有限公司	32.09
10	葡萄糖酸钙口服溶液（无糖型）（乐赛仙）	新疆华世丹药业股份有限公司	32.03
合计			405.95

报告期内，发行人主要通过将自有品牌商标授权给上游药品生产企业贴牌生产的方式进行采购，在此种方式下，上游药品生产企业出于成本考虑通常对单批贴牌采购有较高的采购量要求，一般需达到最低采购量药品生产企业才会进行贴牌生产，导致发行人单批次采购量较大。2018 年，发行人销售规模相对较小，消化库存周期相对较长，导致 2018 年末 6 个月以上库龄存货占比相对较大。

四、说明报告期各期末库存商品的期后结转情况

截至 2022 年 3 月 31 日，公司各期末库存商品期后结转情况如下：

单位：万元

期 间	项目	金额	期后结转金额	结转比例
2021 年 12 月 31 日	中西成药	20,428.34	18,531.84	90.72%
	中药	2,054.40	1,472.93	71.70%
	口罩	249.09	236.65	95.01%
	营养保健品	1,221.74	840.84	68.82%
	其他	1,486.42	1,027.68	69.14%
	合计	25,439.99	22,109.94	86.91%
2020 年 12 月 31 日	中西成药	14,862.71	14,756.37	99.28%
	中药	2,564.72	2,410.96	94.00%
	口罩	3,017.21	3,001.50	99.48%
	营养保健品	616.57	616.48	99.99%
	其他	1,223.57	1,211.81	99.04%
	合计	22,284.79	21,997.11	98.71%
2019 年 12 月 31 日	中西成药	11,195.90	11,099.10	99.14%
	中药	624.06	622.65	99.77%
	口罩	40.40	40.40	100.00%
	营养保健品	231.12	231.12	100.00%

期 间	项 目	金 额	期后结转金额	结转比例
	其他	605.43	588.65	97.23%
	合计	12,696.91	12,581.92	99.09%

公司库存商品周转较快，期后已经基本全部转出，各期期末未结转商品主要为阿胶类产品、部分中药药材及健康器械等保质期较长的产品，未转出商品金额很小，存货积压风险较小。

五、说明针对有效期在 6 个月以上的存货，发行人如何确定其可变现净值；对比同行业可比公司，说明发行人存货跌价准备计提是否谨慎；复核招股说明书 P255 页表格，确保信息披露的准确性

发行人对有效期在 6 个月以上的存货，发行人以库存商品的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；对有效期 6 个月内的库存商品，发行人全额计提了减值准备；对于过期药品，由质检部确认后，发行人将过期药品状态调整为不合格状态，按照《不合格药品确认和处理管理制度》及时办理报损和集中销毁手续。

同行业可比公司跌价准备计提政策如下：

公司简称	近效期商品存货跌价准备计提政策
漱玉平民	依据期末库存商品有效期、近效期及过期情况，计提存货跌价准备，其中近效商品按期末价值计提 10%，过期商品按期末价值计提 100%。近效期商品与过期商品划分标准如下所示：a、有效期为 1 年内的（含 1 年），距失效期 1/3 为近效期商品；b、有效期为 1 年以上至 1 年半的（含 1 年半），距失效期 6 个月为近效期商品；c、有效期 1 年半以上的，距失效期 10 个月为近效期商品；d、超过有效期的商品为过期商品；e、距失效期 30 天内的商品，按过期商品处理。
华人健康	依据期末库存商品有效期及其近效期情况，计提存货跌价准备，其中近效商品按期末价值计提 70%，过期商品按期末价值计提 100%。近效商品与过期商品划分的具体标准如下所示：（1）距失效期 6 个月为近效商品；（2）超过有效期的商品为过期商品；（3）距失效期 30 天内的商品，按过期商品处理。
百洋医药	对于有效期小于 180 天的库存商品全额计提减值准备。过期药品由质检部确认后，公司及时将过期药品状态调整为不合格状态，按照《不合格药品确认和处理管理制度》及时办理报损和集中销毁手续。

与同行业可比公司跌价准备计提政策相比，发行人与百洋医药均对有效期 6 个月内的库存商品全额计提减值准备，相较漱玉平民近效期商品（距失效期 6 个月）按期末价值计提 10%、华人健康近效期商品（距失效期 6 个月）按期末价值计提 70%，更为谨慎。

经复核招股书 P255 页表格，发行人更正表中关于“计提方法”的顺序，具

体如下：

截至 2021 年 12 月 31 日，公司存货效期及跌价准备计提情况如下所示：

单位：万元

项 目	账面余额	跌价准备	跌价率	计提方法
有效期在 6 个月以上	25,418.66	356.66	1.40%	正常存货，按“成本与可变现净值孰低”的原则计提
有效期在 6 个月以内	21.33	21.33	100.00%	存货全额计提
合 计	25,439.99	377.99	1.49%	-

六、说明各期末对存货的盘点情况，各期存货盘盈和盘亏的金额

（一）各期末对存货的盘点情况

发行人对存货盘点的制度以及措施详见本题回复之“一/（二）存货管理的内部控制制度”相关内容。

（二）各期末存货盘盈和盘亏的金额

发行人各期末存货盘盈、盘亏情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年末	2020 年末	2019 年末
盘盈金额	2.95	3.90	1.28
盘亏金额	3.84	6.78	1.25

报告期各期末，发行人存货盘盈、盘亏金额均较小，且进行了相应的账务处理，保证了存货账实相符。

七、核查过程及核查结论

（一）中介机构核查过程

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、访谈了信息系统负责人、仓储部门管理层，了解发行人存货管理信息系统及存货管理的内部控制制度；

2、访谈了采购部门、销售部门管理层，了解了存货的采购周期、销售周期、安全库存政策，分析报告期各期存货余额变动的合理性；

3、检查了发行人报告期内库存商品的库龄结构数据，分析 2018 年末 6 个月

以上库龄占比较大的原因及合理性；

4、检查了发行人报告期各期末库存商品的期后结转数据，分析了结转数据的合理性；

5、查阅了同行业可比上市公司公开资料，将发行人存货跌价准备计提政策、存货跌价准备计提比例与同行业可比上市公司进行了对比，并更正了招股说明书 P255 页相关内容；

6、获取报告期末各期末盘点明细表，分析各期末盘盈盘亏情况。

（二）中介机构核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人已建立了有效的存货管理信息系统及内控制度，存货管理相关的内部控制制度有效运行，能够确保账实相符；

2、发行人报告期各期末存货余额变动合理，与采购周期、销售周期以及安全库存相匹配，符合公司实际经营情况；

3、发行人 6 个月以上库龄存货主要为中西成药、口罩、中药等，各年度具体构成略有差异。发行人 2018 年末存货 6 个月以上库龄存货金额较大符合企业实际经营情况，期后已经基本实现了销售，具备合理性；

4、发行人报告期各期末库存商品的期后结转情况正常；

5、发行人对效期在 6 个月以上商品存货按商品估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；与同行业可比公司相比，发行人报告期内存货跌价准备计提比例合理，报告期内存货跌价准备计提谨慎、充分；发行人已更正招股说明书 P255 页表格相关内容；

6、发行人已建立了较为完善的存货盘点制度，各期期末存货盘点盘盈和盘亏的金额较小，对经营成果影响较小。

问题 19、关于预付账款

申报材料显示，报告期各期末，发行人预付账款金额分别为 4,159.80 万元、5,931.72 万元、9,623.41 万元和 10,365.5 万元，绝大多数预付账款以 1 年以内为主。

请发行人：

(1) 对比同行业可比公司，并结合发行人采购模式，进一步说明发行人预付账款金额较大是否符合行业惯例；(2) 说明预付账款对应产品的期后发货情况，1 年以上预付账款形成的原因及商业合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、对比同行业可比公司，并结合发行人采购模式，进一步说明发行人预付账款金额较大是否符合行业惯例

报告期内，发行人预付款项及占营业成本比情况如下所示：

单位：万元、%

项 目	2021 年末/2021 年度	2020 年末/2020 年度	2019 年末/2019 年度
期末预付款项	11,187.86	9,623.41	5,931.72
当期营业成本	147,203.51	125,582.88	65,154.64
期末预付款项占营业成本比例	7.60	7.66	9.10

发行人主要采取授权上游制药企业使用公司自有品牌进行定制化生产的采购模式。在该模式下，上游医药企业生产对单个订单的批量及生产周期均有一定要求，为保证药品生产供应的及时性与连续性，部分制药厂商会要求发行人预付一定比例货款后才能组织生产。

报告期各期预付款前十大供应商结算条款如下：

单位：万元

2021 年度			
序号	单位名称	期末预付 款金额	结算条款
1	石药集团有限公司	1,515.34	提前 60 天预付订单 50%组织生产，发货前 2 日内支付剩余 50%

2	上海现代制药股份有限公司	406.13	提前 45 天下单，并预付订单 30%组织生产；发货前预付 30%货款；入库后 20 个工作日内付清剩余 40%
3	北京中新药谷医药有限公司	396.35	确认订单后预付 30%，货物检验放行后支付 30%，验收合格后七个工作日内支付剩余 40%
4	江苏聚荣制药集团有限公司	344.75	下达生产订单并预付订单 30%后组织生产，生产完毕后在五个工作日内支付余款金额 70%的货款
5	广州泉能药业有限公司	294.00	确认商品采购单后预付订单 50%，收到货物检测合格后支付剩余 50%
6	山西新宝源制药有限公司	277.65	提前 60 天下单支付 30%预付款，生产完毕支付 30%，验收入库后 10 个工作日支付剩余 40%
7	湖南中和制药有限公司	271.00	确认采购计划后预付订单 50%，收到预付款后 45 天内生产完毕并通知支付剩余 50%
8	山东东阿国胶堂阿胶药业有限公司	262.71	生产前支付 50%预付款，收货后 7 个工作日内付清剩余 50%
9	重庆科瑞制药（集团）有限公司	234.59	生产前支付 30%预付款，生产完毕后支付剩余 70%
10	湖南威特制药股份有限公司	230.08	提前 45 天下达生产订单并支付 30%预付款，发货前支付剩余 70%
合 计		4,232.60	-
2020 年度			
序号	单位名称	期末预付 款金额	结算条款
1	石药集团有限公司	906.72	首批货：下单后 7 日内预付订单 30%；发货前 7 日内支付剩余 70% 非首批货：提前 60 天下单，并预付订单 30%组织生产，发货前 10 日内支付剩余 70%
2	重庆科瑞制药（集团）有限公司	495.07	首批货：提前 60 天下单，并在 2 个工作日内预付订单 30%组织生产，发货前支付剩余 70% 非首批货：提前 45 天下单，并在 2 个工作日内预付订单 30%组织生产，发货前支付剩余 70%
3	西安天洋医药有限公司	372.38	提前 50 天下单，并预付订单 50%组织生产；到货后 50 天内支付剩余 50%，但所有货款须在本年 12 月 15 日前结清
4	九瑞健康股份有限公司	283.46	提前 60 天下单，并预付 30%货款，该订单完成生产后再预付 30%货款，该订单具备发货条件一周内，乙方将剩余 40%尾款向甲方付清
5	上海现代制药股份有限公司	266.41	提前 45 天下单，并预付订单 30%组织生产；发货前预付 30%货款；入库后 20 个工作日内付清剩余 40%
6	广东新峰药业股份有限公司	246.28	下达采购计划预付 30%货款，货物验收合格后 7 个工作日付清 70%余款
7	湖南杏林春药业有限公司	195.95	提前 40 天下达生产订单并支付 30%预付款，生产完毕发货前支付剩余 70%
8	一力制药股份有限公司	183.27	结算期限：其他；结算方式：银行承兑汇票

	司		(存在预付款的原因为应对部分产品涨价而预付货款提前锁定交易价格)
9	河北国金药业有限责任公司	172.55	提前 45 天下达生产订单并支付 30%预付款, 生产完毕发货前支付剩余 70%
10	中孚药业股份有限公司	163.90	预付不少于 50%的货款, 生产完毕发货前支付剩余款项
合计		3,285.99	-
2019 年度			
序号	单位名称	期末预付 款金额	结算条款
1	石药集团有限公司	1,241.23	提前 60 天预付订单 50%组织生产, 发货前 2 日内支付剩余 50%
2	景忠山国药(唐山)有限公司	280.48	提前 50 天预付订单 30%组织生产; 收货后 7 日内支付剩余 70%
3	上海现代制药股份有限公司	186.48	提前 50 天预付订单 30%组织生产, 收货后 7 日内支付剩余 70%
4	江中药业股份有限公司	164.68	提前 45 天预付订单 30%组织生产; 收货并验收合格后, 30 日内支付剩余 70% 提前 45 天预付订单 30%组织生产; 发货前 3 日内支付剩余 70%
5	福建太平洋制药有限公司	144.32	提前 50 天预付订单 50%组织生产, 发货前支付剩余 50%
6	江苏聚荣制药集团有限公司	134.24	下达生产订单支付 30%预付款, 生产完毕后 5 个工作日内支付剩余 70%货款
7	重庆科瑞制药(集团)有限公司	131.10	首批货: 提前 60 天下单, 并在 2 个工作日内预付订单 30%组织生产, 发货前支付剩余 70% 非首批货: 提前 45 天下单, 并在 2 个工作日内预付订单 30%组织生产, 发货前支付剩余 70%
8	一力制药股份有限公司	116.39	结算期限: 其他; 结算方式: 银行承兑汇票 (存在预付款的原因为应对部分产品涨价而预付货款提前锁定交易价格)
9	河北国金药业有限责任公司	114.56	提前 45 天下达生产订单并支付 30%预付款, 生产完毕发货前支付剩余 70%
10	安徽白堂春药业有限公司	111.76	首批货: 款到发货 非首批货: 提前 60 天下达生产订单并支付 30%预付款, 货物验收合格后 20 个工作日内付清剩余 70%
合 计		2,625.25	-

注: 下划线供应商为当期新增预付款前十大供应商。

由上表可知, 供应商根据生产周期安排, 一般要求提前 1-2 个月预付一定比例的货款金额。报告期各期末, 随着公司经营规模的不断扩大, 预付款占营业成本的比例不断降低, 各期末分别为 9.10%、7.66%和 7.60%, 符合企业的实际经营情况。

发行人报告期各期新增预付款前十大供应商基本情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	合作时间	注册资本 (万元)	股权结构
1	北京中新药谷医药有限公司	2003/11	2021/1	1,100.00	津药达仁堂集团股份有限公司 100.00%
2	广州泉能药业有限公司	2006/10	2021/10	1,000.00	王久玲 80.00%、林淑霞 20.00%
3	山西新宝源制药有限公司	2004/6	2017/2	10,000.00	张晓春 89.88%、智安平 5.76%、张航 2.06%、冯胜昔 1.80%、王金刚 0.50%
4	湖南中和制药有限公司	1992/5	2018/4	3,000.00	香港润和发展有限公司 100.00%
5	山东东阿阿胶堂阿胶药业有限公司	2002/11	2021/5	5,000.00	司家勇 100.00%
6	湖南威特制药股份有限公司	2003/3	2019/9	1,000.00	师宇 60.00%、朱东新 40.00%
7	西安天洋医药有限公司	2006/8	2017/11	1,000.00	陕西唐王天洋制药有限公司 51.00%、王波 17.00%、刘玉德 9.00%、赵连成 7.00%、李承包 4.00%、凌东博 3.00%、白晓梅 3.00%、郝建琳 3.00%、乔华 1.00%、张维新 1.00%、罗银刚, 1.00%
8	九瑞健康股份有限公司	2013/11	2019/8	34,724.26	广东九瑞科技开发有限公司 51.00%、西藏博达志远新技术有限责任公司 40.00%、王李理 5.00%、徐红 4.00%
9	广东新峰药业股份有限公司	1995/9	2018/11	10,200.00	广东三俊投资有限公司 55.93%、广东新峰投资集团有限公司工会委员会 44.07%
10	湖南杏林春药业有限公司	2002/9	2016/6	800.00	谭秀清 51.25%、李宁 25%、李玉成 23.75%
11	中孚药业股份有限公司	2000/4	2017/6	7,836.40	姜林海 50.00%、潍坊中联众康投资合伙企业（有限合伙）9.65%、潍坊信达投资合伙企业（有限合伙）8.39%、张文叶 7.45%、赵丽 7.33%、俞嘉林 6.36%、戚善维 5.45%、北京中瑞国信投资管理中心（有限合伙）3.37%

上述各期新增预付款前十大供应商主要系发行人业务拓展需要新建立合作关系或采购规模扩大所致，符合公司实际经营情况。

发行人与同行业可比公司期末预付款项占营业成本比较情况如下：

公司	2021 年度/末	2020 年度/末	2019 年度/末
漱玉平民	5.45%	6.54%	8.02%
华人健康	3.43%	6.16%	6.38%
百洋医药	3.02%	2.06%	2.20%
可比公司均值	3.97%	4.92%	5.53%
发行人	7.60%	7.66%	9.10%

发行人期末预付账款占当期营业成本高于同行业可比公司，主要系各公司具体业务、采购模式存在差异所致：

漱玉平民以及华人健康零售连锁业务销售占比高于发行人，该类业务向医药流通企业采购规模较大，通常会享有一定账期，具体情况如下：

公司名称	业务及主要供应商
漱玉平民	漱玉平民零售连锁业务占比 90%以上，其供应商主要为国内知名的医药流通企业，如九州通医药集团股份有限公司、华润医药集团有限公司、国药控股股份有限公司、瑞康医药集团股份有限公司以及上药控股有限公司
华人健康	华人健康 2021 年零售业务收入占主营业务收入比为 66.67%，主要向从事医药批发的商业公司采购商品，如国药控股、九州通等，华人健康享受一定账期（30-75 天为主）。另有少部分供应商采用预付模式，结算方式为银行转账或承兑。其 2021 年代理业务收入占主营业务收入比为 25.16%，主要向制药厂商采购药品，一般为款到发货

注：资料来源于同行业可比公司的招股说明书以及问询函回复。

百洋医药主要从事品牌运营及医药批发业务，其中医药批发业务主要向大型医药流通企业采购，而直接向制药厂商采购的规模小；品牌运营业务主要系与美国安士、武田制药、安斯泰来等大型企业合作，上述供应商均为百洋医药提供一定信用账期，无需通过预付款的方式结算。因此，百洋医药整体预付款占营业成本比例较低。

综上，发行人预付账款金额较大且高于同行业可比公司，主要系公司定制化采购模式决定，符合公司实际经营情况，符合行业惯例。

二、说明预付账款对应产品的期后发货情况，1 年以上预付账款形成的原因及商业合理性

（一）预付账款对应产品的期后发货情况

报告期各期末预付账款的构成情况如下：

单位：万元、%

类型	2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
中西成药及中药	10,580.89	94.57	8,754.11	90.97	5,483.04	92.44
医疗保健品	182.11	1.63	68.19	0.71	37.48	0.63
医疗器械	99.19	0.89	348.19	3.62	90.51	1.53
其他	325.67	2.91	452.92	4.71	320.68	5.41
合计	11,187.86	100.00	9,623.41	100.00	5,931.72	100.00

截至 2022 年 3 月末，发行人预付账款对应的产品期后结转情况如下：

单位：万元、%

项目	预付账款余额	截至 2022 年 3 月 31 日 结转金额	截至 2022 年 3 月 31 日 结转金额占预付款余额 比例
2021 年 12 月 31 日	11,187.86	10,160.09	90.81
2020 年 12 月 31 日	9,623.41	9,510.74	98.83
2019 年 12 月 31 日	5,931.72	5,826.54	98.23

截至 2022 年 3 月末，发行人预付供应商货款期后结转情况良好。

（二）预付账款账龄情况

报告期各期末，公司预付款项账龄情况如下所示：

单位：万元、%

账 龄	2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内（含 1 年）	11,069.20	98.94	9,516.92	98.89	5,930.43	99.98
1-2 年（含 2 年）	13.48	0.12	106.02	1.10	1.29	0.02
2-3 年（含 3 年）	104.72	0.94	0.46	0.005	-	-
3 年以上	0.46	0.004	-	-	-	-
合 计	11,187.86	100.00	9,623.41	100.00	5,931.72	100.00

报告期内，发行人预付账款主要为药品采购款。

发行人 2019 年末无 5 万元以上且账龄 1 年以上的预付账款，2020 年以及 2021 年，发行人 5 万元以上且账龄 1 年以上预付账款形成的具体原因为：

发行人子公司恒昌新药于 2019 年预付天津和治广平药业有限公司 100 万元，

系恒昌新药委托其生产试验药品的预付款。由于相关药品研发项目进度存在不确定性，经与天津和治广平药业有限公司协商，该笔款项已于 2022 年 4 月退回。

除上述款项外，发行人各期剩余 1 年期以上预付账款金额为 1.29 万元、6.48 万元及 18.66 万元，主要系与供应商采购结算的货款。

三、核查过程及核查结论

（一）中介机构核查过程

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

- 1、获得发行人预付账款明细，访谈了发行人财务部负责人及财务负责人，了解了预付账款产生的主要原因；
- 2、查阅了主要供应商的采购合同，结合采购模式、结算条款分析预付账款金额的合理性；
- 3、查阅同行业可比公司招股书、问询函回复以及财务报告，分析发行人预付账款金额较大是否符合行业惯例；
- 4、获取了报告期内发行人预付账款账龄明细表，分析报告期各期预付账款期后发货情况，对 1 年期以上预付账款形成的原因及合理性进行分析。

（二）中介机构核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、发行人预付账款金额较大，占成本比略高于同行业可比公司，主要系公司定制化采购模式所决定，符合公司实际经营情况，符合行业惯例；
- 2、发行人预付款期后结转情况良好；1 年期以上预付账款主要系预付药品款结算尾款，具有合理的商业理由。

问题 20、关于其他应收款

申报材料显示：

(1) 报告期各期末发行人其他应收款账面余额分别为 695.04 万元、4,675.36 万元、8,023.78 万元和 5,655.47 万元，主要由往来款以及代垫款项构成；(2)截至 2021 年 9 月 30 日末，其他应收款期末计提资产减值损失 4,613.90 万元，主要系预付湖南康尔佳供应链有限公司等 5 家公司款项无法收回。

请发行人：

(1) 说明发行人向湖南金霞现代物流园投资有限公司支付的代垫土地拆迁款的背景及商业合理性，涉及代垫的总金额及代垫款项的收回情况，湖南金霞现代物流园投资有限公司的基本情况，该公司及其实际控制人、股东、董事、监事及高管与发行人及其关联方是否存在关联关系或其他利益安排；(2) 湖南康尔佳供应链有限公司等 5 家公司的基本情况，上述交易发生的时间及背景，发行人针对未收回款项执行的追索措施及进展，具体的资金流向。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明发行人向湖南金霞现代物流园投资有限公司支付的代垫土地拆迁款的背景及商业合理性，涉及代垫的总金额及代垫款项的收回情况，湖南金霞现代物流园投资有限公司的基本情况，该公司及其实际控制人、股东、董事、监事及高管与发行人及其关联方是否存在关联关系或其他利益安排

(一) 涉及代垫的总金额及代垫款项的收回情况

报告期内，发行人及子公司六谷大药房共有两笔向湖南金霞现代物流园投资有限公司支付的代垫土地拆迁款，具体金额及收回情况如下：

单位：万元

款项性质	期初余额	借方发生额	贷方发生额	期末余额
2019 年度	-	3,568.65	-	3,568.65
2020 年度	3,568.65	2,399.83	3,568.65	2,399.83
2021 年度	2,399.83	-	2,399.83	-

2019 年初，发行人向湖南金霞现代物流园投资有限公司支付代垫土地拆迁

款 3,568.65 万元，该笔款项已于 2020 年 5 月收回；2020 年度，子公司六谷大药房向湖南金霞现代物流园投资有限公司支付代垫土地拆迁款 2,399.83 万元，该笔款项已于 2021 年 1 月收回。截至报告期末，发行人向湖南金霞现代物流园投资有限公司支付的拆迁代垫款项已全部收回。

（二）发行人向湖南金霞现代物流园投资有限公司支付的代垫土地拆迁款的背景及商业合理性

1、恒昌医药总部基地拆迁代垫款

2018 年 12 月 10 日，发行人与长沙金霞经济开发区管理委员会（以下简称“金霞经开区管委”）签订《恒昌医药总部基地项目入园协议书》，约定由恒昌医药在园区内建总部基地项目。

同日，发行人与金霞经开区管委签订《恒昌医药总部基地项目补充协议》，约定由发行人先行垫付征地拆迁补偿款至金霞经开区管委指定账户（湖南金霞现代物流园投资有限公司账户）。发行人取得土地使用权证后，金霞经开区管委应返还征地拆迁垫付款项。

2、六谷大药房总部基地拆迁代垫款

2020 年 5 月 12 日，发行人子公司六谷大药房与金霞经开区管委签订《湖南六谷大药房总部基地项目入园协议书》，约定由六谷大药房在该园区内汤家湖路与霞凝路交汇处西北角地块投资建设六谷大药房总部基地项目。同日，六谷大药房与金霞经开区管委签订《长沙金霞经济开发区湖南六谷大药房总部基地项目补充协议》，约定由六谷大药房先行垫付征地拆迁补偿款至金霞经开区管委指定账户（湖南金霞现代物流园投资有限公司账户）。六谷大药房取得土地使用权证后，金霞经开区管委应返还征地拆迁垫付款项。该笔款项已于 2021 年 1 月收回。

上市公司公开披露信息中，存在代垫拆迁款项的情形如下：

公司名称	相关款项	资料来源
汇通集团	公司 2019 年末、2020 年末以及 2021 年 9 月末其他应收款拆迁代垫款分别为 1,532.81 万元、1,532.81 万元以及 635.36 万元，其中代垫拆迁款是公司取得拌合场地、摊铺机等设备临时存放用地、周边市政项目驻地等土地使用权时按照当地政府要求先行垫付的拆迁补偿款，待拆迁完成、办理完毕土地出让手续后政府退还	招股说明书

公司名称	相关款项	资料来源
梦金园	公司 2019 年末其他应收款中拆迁代垫款为 1,458.94 万元，拆迁垫付款为公司为取得募集资金投资项目用地替昌乐房屋征收和补偿工作中心预先垫付的拆迁补偿款	招股说明书
航民股份	2014 年 10 月 15 日，公司与瓜沥镇政府签订《资产租赁协议书之补充协议》，主要约定如下： 1.针对拆迁所需的资金，由公司先行垫付并作为公司未来竞得拆迁所形成的工业用地使用权之预付款，第一期资金预付 2,500 万，资金使用成本按年利息 7.2%计算。以后资金使用额度视拆迁情况再行协商。 2.如公司竞得拆迁所形成的工业用地使用权，则拆迁垫付资金待拆迁所形成的工业用地使用权出让后，瓜沥镇政府所得款项予以归还；如公司未竞得拆迁所形成的工业用地使用权，瓜沥镇政府将促使有关部门在土地成交后 30 日内，将公司先行垫付的拆迁所需资金和相应的资金使用成本一并计算支付给公司。	财务报告

综上，发行人系为取得土地使用权先行代垫拆迁款项，具有商业合理性。

（三）湖南金霞现代物流园投资有限公司的基本情况，该公司及其实际控制人、股东、董事、监事及高管与发行人及其关联方是否存在关联关系或其他利益安排

湖南金霞现代物流园投资有限公司基本情况如下：

成立时间	2009-5-20
统一社会信用代码	9143010068950446XW
注册资本	116,000 万元人民币
股权结构	长沙金霞新城城市发展有限公司（持股比例 100%）
实际控制人	长沙市开福区人民政府
注册地址	长沙市开福区芙蓉北路新港路 30 号金霞经济开发区保税大楼五、六楼
实际控制人	长沙市开福区人民政府
经营范围	城市基础设施投资；房地产业投资；城乡基础设施建设；物流业投资；园区工业用地的土地储备、土地整理开发；自有房产租赁；市场管理。（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）

湖南金霞现代物流园投资有限公司为长沙金霞新城城市发展有限公司全资子公司，其实际控制人为长沙市开福区人民政府。

根据工商局网站公示信息，其董事、监事、高管人员名单如下：

项 目	人员名单
董事	刘伟平、师红卫、周伟
监事	杨雁、邓杰雄、邱新旺、李杰、匡春峰

项 目	人员名单
高管	刘伟平、师红卫

湖南金霞现代物流园投资有限公司及其实际控制人、股东、董事、监事及高管与发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

二、湖南康尔佳供应链有限公司等 5 家公司的基本情况，上述交易发生的时间及背景，发行人针对未收回款项执行的追索措施及进展，具体的资金流向

（一）湖南康尔佳供应链有限公司等 5 家公司的基本情况

湖南康尔佳供应链有限公司等 5 家公司的基本情况如下：

序号	公司名称	成立时间	注册资本	股权结构	实际控制人	住所	经营范围
1	湖南康尔佳供应链有限公司	2017-08-11	5,000 万元	湖南康尔佳药业管理集团有限公司持股 100%	杨小舟	长沙高新开发区桐梓坡西路 198 号办公楼仓库 501-5 楼 502 房	供应链管理与服务；预包装食品、散装食品、食盐、酒、饮料及茶叶、饮用水、进口酒类、国产酒类、熔喷布、婴幼儿配方乳粉、化妆品及卫生用品、日用品、日用百货、卫生消毒用品、电子产品及配件、一类医疗器械、二类医疗器械、三类医疗器械、营养和保健食品的销售；普通货物运输（货运出租、搬场运输除外）；国内货运代理；货物仓储（不含危化品和监控品）；道路货物运输代理；货物或技术进出口；糕点、糖果及糖、米、面制品及食用油的批发；粮油的零售。
2	东莞市微福电子科技有限公司	2018-09-26	100 万元	许淑敏持股 100%	许淑敏	东莞市长安镇新民社区兴盛路利民巷六号一楼	研发、生产、销售：连接器及配件、塑胶、模具、五金、自动机；销售：电脑、手机配件、工业连接器、五金产品、注塑产品；加工：日用口罩（非医用）；货物和技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。
3	甘肃中亚国际贸易有限公司	2014-07-24	1,000 万元	胡秀平持股 100%	胡秀平	甘肃省兰州市七里河区硷沟沿 272 号大唐城市广场 A 座 27 楼 2705 室	自营和代理货物及技术的进出口业务（国家限定经营或禁止进出口的商品及技术除外）；化工产品（不含危险化学品、易制毒化学品、监控化学品）、煤炭及其制品（限分支机构经营）、矿产品（不含国家禁止及需专项审批的项目）、镁制品、机械配件、

序号	公司名称	成立时间	注册资本	股权结构	实际控制人	住所	经营范围
							工艺品、汽车配件、卫生洁具、阀门、水暖器材、塑料制品、石材、陶瓷制品、皮革制品、电气设备、五金交电、建材、保温材料、炉料、劳保用品、日用品、办公用品、初级农产品、食品（凭许可证经营）的批发零售；铁合金产品的技术开发、技术服务；电气工程安装。
4	江苏泰凌投资有限公司	2015-08-11	5,000 万元	苏州第壹制药有限公司持股 100%	泰凌（中国）投资有限公司（香港公司无法穿透）	苏州工业园区华凌街 1 号	研发、生产冻干粉针剂、粉针剂、片剂（含抗肿瘤药）、精神药品。生产二类 6840 临床检验分析仪器、体外诊断试剂。销售二类医疗器械；三类医疗器械：6840 临床检验分析仪器，6845 体外循环及血液处理设备，6864 医用卫生材料及敷料，6865 医用缝合材料及粘合剂（不含体外诊断试剂）。提供相关咨询和售后服务。
5	湖南友宏医疗科技有限公司	2010-10-19	2,000 万元	深圳市友宏科技有限公司持股 49.00%，汤伟红持股 30.00%，颜宏伟持股 21.00%	颜宏武	益阳市资阳区长春经济开发区幸福渠东路	医疗器械产品的研发、生产和销售；医用耗材产品的研发、生产与销售；移动医疗及养老系统系列产品的研发、生产与销售；劳动防护用品的研发、生产与销售；物联网产品的研发、生产和销售；智能穿戴产品、智能婴幼儿护理产品、健身理疗产品、个人护理产品的研发、生产和销售；塑料产品、智能电子产品的委托加工及组装；从事本公司货物及技术进出口（不含分销、国家专营、专控商品）。

(二)发行人与湖南康尔佳供应链有限公司等 5 家公司交易发生的时间及背景，发行人针对未收回款项执行的追索措施及进展

发行人与上述 5 家公司发生的交易可以分为疫情期间采购防疫物资及泰凌医药（长沙）有限公司股权收购预付的意向金两大类，交易发生的时间及背景如下：

单位：万元

单位名称	交易时间	交易背景	款项性质	截至报告期末 其他应收款
湖南康尔佳供应链有限公司	2020 年 4 月、5 月	疫情期间购买熔喷布及无纺布口罩原材料	疫情期间采购防疫物资	1,222.03
东莞市微福电子科技有限公司	2020 年 4 月	疫情期间购买口罩机		500.00
甘肃中亚国际贸易有限公司	2020 年 3 月	疫情期间购买熔喷布口罩原材料		390.00
湖南友宏医疗科技有限公司	2020 年 4 月	疫情期间购买无纺布等口罩原材料		151.88
江苏泰凌投资有限公司	2020 年 12 月	收购交易标的意向金	收购泰凌医药（长沙）有限公司预付意向金	200.00
合计	-	-		2,463.91

1、疫情爆发期间采购防疫物资形成的其他应收款

2020 年新冠疫情爆发期间，医用防护口罩及材料等防疫保障物资极度紧缺，抗疫形势异常严峻。发行人作为湖南省防疫物资重点采购、生产企业，为解决国家和社会防疫物资供应紧张问题，积极履行社会责任，第一时间开展了熔喷布、口罩机等防疫物资的采购以及口罩业务的生产。

但当时口罩业务市场环境复杂多变，具体表现在：货源极少，工厂停工停产，口罩原材料、口罩机等防疫物资极度匮乏、价格波动剧烈，市场供给远不能满足实际需求，且不时出现交易对手以次充好甚至诈骗的情形。生产厂商或贸易商在购买原材料、口罩机等防疫物资或对外销售口罩产品时，通常需要以预付货款或预收货款形式结算，以保障供应。

发行人为尽快开展口罩业务，缓解国家口罩紧缺局面，一般通过预付款的形式购买原材料、口罩机等防疫物资。但是部分合同后续履行时，因口罩原材料、设备质量原因及交易对手资金困难等情况，出现了违约或诈骗等情形，相应预付款未能如期收回，具体情况如下：

(1) 湖南康尔佳供应链有限公司

发行人分别于 2020 年 4 月、5 月与湖南康尔佳供应链有限公司签订熔喷布及无纺布买卖合同，约定由康尔佳供应链从江苏通亦和科技有限公司采购熔喷布及无纺布。2020 年 5 月，原材料到货后，经发行人检测，交付的口罩原材料存在质量问题，并决定予以退回。湖南康尔佳供应链有限公司将熔喷布及无纺布退回给江苏通亦和科技有限公司后，对方并未退回相应预付款项。

湖南康尔佳供应链有限公司于 2020 年底向长沙市公安局高新分局报案，要求侦办江苏通亦和科技有限公司涉嫌生产、销售假冒伪劣产品一案，长沙市公安局高新分局已立案。

湖南康尔佳供应链有限公司为湖南康尔佳药业集团有限公司（以下简称康尔佳集团）全资子公司，报告期内，康尔佳集团下子公司湖南康尔佳制药股份有限公司、湖南康尔佳生物医药科技有限公司均为发行人供应商。

发行人经与康尔佳集团多轮沟通，于 2021 年末达成如下还款计划：

2021 年 11 月 3 日，公司（甲方）与湖南康尔佳供应链有限公司（乙方）、湖南康尔佳制药股份有限公司（丙方 1）、湖南康尔佳生物医药科技有限公司（丙方 2）签署四方协议，就上述 3,372.03 万元口罩原材料采购款退还事项达成如下约定：“甲方按市场公允价值向丙方 1、丙方 2 购买约定的 27 项药品批件，甲方购买上述 27 项药品批件所支付款项专项用于乙方退还甲方采购款项。

批件购买款项与乙方应退还甲方采购款的差额部分，自本协议签署之日起，在甲方后续与丙方 1、丙方 2 的业务采购合作过程中，丙方 1、丙方 2 将收到的甲方单批次采购货款（含税）金额的 20%，专项用于乙方退还甲方采购款项，直至乙方对甲方全部应退回款项归还或抵扣完毕。”

同日，公司与湖南康尔佳制药股份有限公司、湖南康尔佳生物医药科技有限公司分别签署《药品上市许可转让协议》。根据中威正信（北京）资产评估有限公司出具的资产评估报告（中威正信评报字（2021）第 17027 号），以 2021 年 9 月 30 日为评估基准日，采用收益法评估，本次《药品上市许可转让协议》涉及 27 项药品批件评估价值及交易作价如下：

单位：万元

序号	项 目	评估价值	交易作价
1	湖南康尔佳制药股份有限公司药品批件	1,834.11	1,829.00
2	湖南康尔佳生物医药科技有限公司药品批件	324.72	321.00
合 计		2,158.83	2,150.00

截至本问询回复出具日，上述药品批件的转让手续仍在办理中。

截至报告期末，上述应收款项仍有 1,222.03 万元未追回。

（2）东莞市微福电子科技有限公司

发行人于 2020 年 4 月与东莞市微福电子科技有限公司签订了 N95 全自动口罩机生产线购买合同，并预付 500.00 万元货款。

2020 年 5 月 19 日，因东莞市微福电子科技有限公司无法按期交货，发行人与东莞市微福电子科技有限公司、许淑敏、胡益新签订了《补充协议》，并约定东莞市微福电子科技有限公司应于 2020 年 7 月 5 日前退还恒昌医药 500.00 万元预付款，许淑敏、胡益新对因东莞市微福电子科技有限公司解除合同所产生的一切法律责任承担连带担保责任。

2020 年 11 月 10 日，发行人向长沙市开福区人民法院提起起诉，请求法院判令确认《代销产品销售合同》解除，东莞市微福电子科技有限公司、许淑敏、胡益新向发行人退还预付款 500.00 万元及违约金；东莞市微福电子科技有限公司、许淑敏、胡益新向发行人支付实现债权的律师费 3 万元，并承担诉讼费用、保全费用。

2021 年 5 月 17 日，长沙市开福区人民法院作出（2021）湘 0105 民初 1003 号《民事判决书》，判决确认诉争合同已于 2020 年 5 月 19 日解除，东莞市微福电子科技有限公司向发行人退还 500.00 万元货款、支付资金占用损失以及律师费 3 万元；被告许淑敏、胡益新对东莞市微福电子科技有限公司上述债务承担连带责任。

上述判决生效后，由于东莞市微福电子科技有限公司未履行生效法律文书所确定的义务，发行人向长沙市开福区人民法院申请执行。法院立案执行后，未发现东莞市微福电子科技有限公司有可供执行的财产，并于 2021 年 11 月 23 日作

出 2021（湘）0105 执 5652 号之一《执行裁定书》，裁定终结本次执行程序。

截至 2021 年末，上述《补充协议》仍未履行，预付款项预计无法收回，基于谨慎性考虑，公司对东莞市微福电子科技有限公司 500.00 万元其他应收款全额计提减值准备。

（3）甘肃中亚国际贸易有限公司

发行人于 2020 年 3 月 31 日与甘肃中亚国际贸易有限公司签订《购货合同》，并约定恒昌医药向甘肃中亚国际贸易有限公司采购中国石化所生产的 15 吨 50g/245mm、过滤等级 BFE99 熔喷布，合同总金额为 390.00 万元。合同签订后，发行人依约定预付货款 390.00 万元，后发行人获知甘肃中亚国际贸易有限公司未取得中国石化熔喷布销售授权，无法履行供货义务，且因对方资金周转困难，上述预付款尚预计无法收回。

发行人为维护自身合法权益已向公安机关报案，2021 年 7 月 26 日，长沙市开福区人民检察院以甘肃中亚国际贸易有限公司法定代表人胡秀平构成合同诈骗罪，应追究其刑事责任为由向长沙市开福区人民法院提起公诉。

截至 2021 年末，上述款项尚未收回，基于谨慎性考虑，公司对甘肃中亚国际贸易有限公司 390.00 万元应收款全额计提减值准备。

（4）湖南友宏医疗科技有限公司

发行人于 2020 年 4 月向湖南友宏医疗科技有限公司预付口罩原材料采购款 151.88 万元，对方资金周转困难，仍未供货。经与湖南友宏医疗科技有限公司协商，双方已于 2022 年 4 月签署了《还款计划》，约定分 6 个季度偿还相应款项，截至本问询回复出具之日，发行人尚未收到对方偿还款项。

基于谨慎性考虑，公司对湖南友宏医疗科技有限公司 151.88 万元应收款全额计提减值准备。

（5）同行业其他公司亦有类似情况

2020 年，新冠疫情爆发期间防疫物资紧缺，市场秩序混乱，出现了较多以预付款方式采购防疫物资而供应商违约的情形，同行业可比公司漱玉平民也有类似情况发生。2020 年，漱玉平民通过向至诚恺悦投资（深圳）有限公司、济南

腾淘商贸有限公司、山东益之行生物科技有限公司、中隆国源经贸有限公司、攸县华源梁氏环保科技有限公司、义乌市徽源进出口有限责任公司预付款的方式采购防疫物资，上述企业未按期发货导致合同违约。截至 2020 年 12 月 31 日，上述防疫物资预付款尚有 3,879.10 万元未追回。漱玉平民对收回可能性较低的 3,875.58 万元其他应收款计提了减值损失。

漱玉平民亦对未能收回的款项提起诉讼或者报案，其招股说明书（刊登稿）披露如下：“发行人已经向济南高新技术产业开发区人民法院提起对山东益之行医疗器械有限公司（承接山东益之行生物科技有限公司部分债务）、义乌市徽源进出口有限责任公司、攸县华源梁氏环保科技有限公司诉讼。发行人已向济南市公安局高新技术产业开发区分局对中隆国源经贸有限公司合同欠款事项报案，同时与其协商尽快完成剩余发货或回款等事宜。”

2、收购泰凌医药（长沙）有限公司股权预付款

发行人拟通过收购上游制药厂商布局上游产业链以进一步保障产品供应及质量的稳定性。泰凌医药（长沙）有限公司系一家制药厂商，拥有完备的生产车间及部分具有一定投资价值的药品生产批件。基于战略布局考虑，发行人拟对该公司进行收购。

本次收购标的泰凌医药（长沙）有限公司的基本情况如下：

成立时间	2021-06-02
统一社会信用代码	914301817880314693
注册资本	1,000 万人民币
股权结构	江苏泰凌投资有限公司 100%持股
实际控制人	吴为忠
注册地址	浏阳经济技术开发区康宁路 323 号
经营范围	中药提取物、中成药、生物制品的生产；生物制品、植物提取物、中医药的研发；市场营销策划服务；贸易咨询服务；经济与商务咨询服务。（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）
与发行关联关系	无

2020 年 12 月 3 日，公司与江苏泰凌投资有限公司签订《股权收购意向书》，拟收购江苏泰凌投资有限公司持有的泰凌医药（长沙）有限公司 100%股权，公司预付人民币 200.00 万元作为收购意向金，合同约定，如尽调完成后不符合收

购要求，公司有权单方终止收购合同，江苏泰凌投资有限公司需退回 200.00 万元收购意向金。

发行人聘请相关中介机构对该公司进行收购前尽职调查后，认为标的公司不符合要求，遂决定终止收购。2020 年 12 月 27 日，发行人向江苏泰凌投资有限公司发函终止收购并要求返还意向金，但江苏泰凌投资有限公司未按照约定返还意向金，因此形成其他应收款 200.00 万元。

2021 年 4 月 27 日，恒昌医药向湖南省长沙市开福区人民法院提起诉讼，请求法院判令江苏泰凌投资有限公司向恒昌医药返还意向金 200 万元，支付资金占用费 1.92 万元，并承担诉讼费用、保全费用。

2021 年 12 月 13 日，长沙市开福区人民法院经缺席审理作出（2021）湘 0105 民初 6443 号《民事判决书》，判决江苏泰凌投资有限公司向恒昌医药返还意向金 200 万元并支付资金占用利息（该利息以未返还意向金为基数，按年利率 3.85% 的标准，自 2021 年 1 月 1 日起计算至意向金返还完毕之日止）。

截至本问询函回复日，江苏泰凌投资有限公司未履行生效法律文书所确定的义务，恒昌医药拟向长沙市开福区人民法院申请强制执行。

基于谨慎性考虑，发行人对江苏泰凌投资有限公司 200.00 万元应收款全额计提减值准备。

（三）具体的资金流向

发行人与上述五家公司交易具体的资金流向见下表：

公司名称	具体资金流向
湖南康尔佳供应链有限公司	发行人→湖南康尔佳供应链有限公司→江苏通亦和科技有限公司
东莞市微福电子科技有限公司	发行人→东莞市微福电子科技有限公司
甘肃中亚国际贸易有限公司	发行人→甘肃中亚国际贸易有限公司
湖南友宏医疗科技有限公司	发行人→湖南友宏医疗科技有限公司
江苏泰凌投资有限公司	发行人→江苏泰凌投资有限公司

发行人均按合同约定将相应款项转账至交易对方。根据湖南康尔佳供应链有限公司提供的转账凭证，湖南康尔佳供应链有限公司在收到发行人支付款项后，将其划转至上游供应商江苏通亦和科技有限公司账户用于购买口罩原材料。

江苏通亦和科技有限公司基本情况见下表：

成立时间	2020-04-26
统一社会信用代码	91320282MA21C0FR3A
注册资本	8,000 万元人民币
股权结构	无锡和田金属制品有限公司持股 34% 无锡易恩凯精密机械有限公司持股 33% 无锡市大富隆精密模具制造有限公司持股 33%
注册地址	宜兴市新街街道岳东路北侧
经营范围	许可项目：第二类医疗器械生产；货物进出口；技术进出口；进出口代理（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，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：工程和技术研究和试验发展；软件开发；第一类医疗器械生产；通用设备制造（不含特种设备制造）；机械电气设备制造；纺织专用设备制造；劳动保护用品生产；日用口罩（非医用）生产；面料纺织加工；产业用纺织制成品生产；产业用纺织制成品销售；计算机软硬件及辅助设备批发；电子元器件批发；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；机械设备销售；针纺织品销售；劳动保护用品销售；日用百货销售；日用品销售；日用口罩（非医用）销售；医用口罩批发（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）

江苏通亦和科技有限公司系康尔佳集团利用其自身资源联系的供应商，发行人与江苏通亦和科技有限公司及股东与不存在关联关系或其他利益安排。

三、核查过程及核查结论

（一）中介机构核查过程

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

- 1、查阅了发行人及子公司六谷大药方与金霞经开区管委签署的相关协议，分析发行人向湖南金霞现代物流园投资有限公司支付代垫土地拆迁款的合理性；
- 2、获取代垫资金支付及收回的明细情况及银行流水凭证，查询了湖南金霞现代物流园投资有限公司的工商信息；
- 3、获取了其他应收款明细账、公司支付资金的流水凭证、湖南康尔佳供应链有限公司向江苏通亦和科技有限公司的付款凭证；其他应收款相应的起诉文件、报案文件及后续进展相关文件；
- 4、访谈了发行人总经理以及财务负责人，查阅了同行业可比公司公开资料，了解其他应收款的形成背景及后续解决方案；

5、走访了部分违约客户，访谈其业务经办人，了解业务发生的背景及后续解决方案；

6、查阅了与康尔佳集团各主体签署的还款协议、药品批件及对应的评估报告等。

（二）中介机构核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人向湖南金霞现代物流园投资有限公司代垫土地拆迁款具有商业合理；截至本问询回复出具日，相关代垫款项已全部收回。湖南金霞现代物流园投资有限公司系长沙市开福区人民政府所控制企业，该公司及其实际控制人、股东、董事、监事及高管与发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排；

2、发行人其他应收款主要为疫情爆发期间采购防疫物资的过程中的预付防疫物资款，因交易对手提供产品质量不合格、未按合同约定交货等违约行为，导致相关合同未能及时履行；与江苏泰凌投资有限公司的其他应收款项系发行人拟收购其子公司的预付收购意向款项。上述交易资金流水均流向交易对手方，资金流并未流入发行人实际控制人。发行人已根据实际情况针对未收回款项执行了起诉、报案、协商等相应的追索措施。

问题 21、关于其他非流动资产

报告期各期末，其他非流动资产账面余额分别为 0 万元、67.12 万元、2,231.25 万元和 9,000.19 万元，主要系预付购买药品批件及药品委托研发款项、预付工程款及预付股权收购款。

请发行人：

(1) 说明向 11 家公司预付 5,663.91 万元采购药品批件的原因及商业合理性，药品批件采购合同的主要条款，是否约定采购药品批件后需要向指定药厂指定委托生产；(2) 上述药品批件采购价格定价的依据及合理性、采购药品批件的必要性、上述药品批件是否已经通过一致性评价；(3) 采购药品批件对应药品销售占发行人主营业务收入、毛利的比例，采用预付形式购买药品批件是否符合行业惯例，期后对应药品批件的付款情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明向 11 家公司预付 5,663.91 万元采购药品批件的原因及商业合理性，药品批件采购合同的主要条款，是否约定采购药品批件后需要向指定药厂指定委托生产

发行人预付采购药品注册批件明细如下：

单位：万元

序号	药品名称	交易对方	交易对方类型	合同金额	报告期末已付金额	截至 2022.3.31 已付金额
1	非布司他片剂等 9 个品种	山东创新药物研发有限公司	医药研发企业	5,400.00	2,520.00	2,520.00
2	奥美拉唑肠溶胶囊等 5 个品种	郑州泰丰制药有限公司	医药工业企业	1,720.00	620.00	620.00
3	磷酸奥司他韦干混悬剂等 2 个品种	浙江和泽医药科技股份有限公司	医药研发企业	1,422.00	284.40	298.14
4	地氯雷他定口服溶液	味欧医药科技（湖州）有限公司	医药研发企业	800.00	560.00	560.00
5	蒙脱石散	北京金城泰尔制药有限公司	医药工业企业	800.00	400.00	400.00
6	盐酸二甲双胍缓释片	上海普康药业有限公司	医药工业企业	800.00	400.00	400.00

序号	药品名称	交易对方	交易对方类型	合同金额	报告期末已付金额	截至2022.3.31已付金额
7	蒲地蓝消炎片	佛山益宝生制药有限公司	医药工业企业	600.00	500.00	600.00
8	六味地黄胶囊(0.3g;0.5g)	黑龙江省济仁药业有限公司	医药工业企业	450.00	225.00	225.00
9	酒石酸美托洛尔片	广州博济生物医药科技园有限公司	医药研发企业	448.36	358.69	448.36
10	大山楂丸等 7 个品种	河南泰丰生物科技有限公司	医药工业企业	280.00	140.00	140.00
11	阿司匹林肠溶片	杭州百诚医药科技股份有限公司	医药研发企业	910.00	118.40	263.60
12	阿胶益寿口服液等 9 个品种	怀化正好制药有限公司	医药工业企业	1,942.50	1,165.50	1,165.50
13	头孢氨苄甲氧苄啶胶囊等 10 个品种	湖南康尔佳生物医药科技有限公司	医药工业企业	321.00	321.00	321.00
14	三七片等 17 个品种	湖南康尔佳制药股份有限公司	医药工业企业	1,829.00	1,829.00	1,829.00
15	米诺地尔外用溶液等 2 个品种	北京阳光诺和药物研究股份有限公司	医药研发企业	1,080.00	-	486.00
合计			-	18,802.86	9,441.99	10,276.60

(一) 采购药品批件的原因及商业合理性

2019 年末《中华人民共和国药品管理法》修订实施后，药品上市许可持有人制度已成为药品上市、审批的基本制度及核心制度。2021 年 1 月，国家药监局发布《药品上市后变更管理办法（试行）》，进一步明确了药品上市后变更、管理等程序，上市许可权益转让交易市场逐渐活跃。

发行人直供专销业务以自有品牌产品为核心，自有品牌产品品种供应稳定性、产品质量及品牌形象系保障发行人业务持续增长的关键因素。发行人通过研发、收购等方式布局药品注册批件，一方面可以进一步拓展公司产品品类，另一方面可以通过自持批件从源头上把控产品质量及供应的稳定性，并提升公司品牌形象。

1、保障核心自有品牌产品供应稳定

自有品牌药品的稳定供应系发行人直供专销业务持续发展的前提条件。现有直供专销模式下，发行人主要采用商标授权的方式向具有相关药品批件的上游供应商定制化采购，可获取的药品品种、产品品规、药品供应稳定性一定程度上受

到上游制药厂商的自身拥有的药品批件及生产计划的限制。

在产品品类方面，发行人通过研发、收购等方式布局药品注册批件，可以获取以往因药品批文稀缺性、上游厂商产能限制等因素难以获取的药品品种，进一步丰富发行人产品品类结构；在单一产品品规方面，发行人自持批件后也可以根据市场需求情况等为下游会员客户提供更多规格的产品选择。此外，在持有药品批件后，发行人将采用自产或委托生产的方式保证核心自有品牌产品的稳定供应。

2、提升公司对自有产品质量的可控性

发行人将自有品牌产品的质量摆在首要位置，虽然公司已严格按照 GSP 要求对供应商资质进行审核，通过专业的品控团队严格选择上游医药制药企业并与其签署《质量保证协议》以保障药品供应质量，但仍无法完全避免因上游制药厂商生产环节的问题而导致的产品质量风险。

根据《药品管理法》相关规定，药品上市许可持有人依法对药品研制、生产、经营、使用全过程中药品的安全性、有效性和质量可控性负责。发行人持有相关药品的注册批件后，发行人将建立完善的药品质量保障体系，并配备专门人员独立负责药品质量管理，从药品生产环节源头对药品质量进行监督，进一步提升自有品牌产品质量的可控性。

3、有助于为公司直供专销业务模式建立品牌基础

发行人在现有直供专销模式下，药盒上标注的药品上市许可持有人及药品生产企业均为上游制药厂商。在成为药品上市许可持有人后，在委托生产模式下，发行人销售药品对应药品上市许可持有人将变更为发行人下属子公司，在自产模式下，发行人销售药品对应药品上市许可持有人及生产企业将均变更为发行人下属子公司。上述销售产品主体信息的变更有助于发行人提升自有品牌的形象，为公司直供专销模式建立品牌基础。

在上述背景下，发行人通过直接购买药品批件、技术成果转让等方式取得药品批件，具备商业合理性。

（二）药品批件采购合同的主要条款

发行人通过直接购买交易对手现有药品注册批件权益（MAH 转让）及通过与药品研发企业签署技术开发（委托）合同的方式获取药品阶段性研发成果及后续批件两种方式采购药品批件，两类合同典型条款如下：

项目	MAH 转让合同	技术开发（委托）合同
合作模式	交易对方将特定药品品种上市许可（包括但不限于该产品的研制原始资料、药品处方、生产工艺、注册资料、知识产权等）转让给发行人。	交易对方负责完成合同产品所有研究开发工作，在合同约定期限内以发行人或发行人指定的公司获取该项目产品的药品注册批件。
支付及结算方式	按转让进度付款（示例）： 1、合同签订后支付合同总金额 20%； 2、项目技术资料、药品上市许可持有人变更所需全部资料移交并得到发行人确认后支付合同金额 30%； 3、发行人向国家药品监督管理相关部门提交药品上市许可持有人变更的申请，在药品上市许可持有人变更申请获得批准后支付合同金额 30%； 4、在转让方完成 3 批产品生产后药品生产场地变更获批后，支付合同金额 20%。	按研发进度付款（示例）： 1、合同签订后 10 个工作日支付合同总金额 20%； 2、完成工艺验证并得到发行人确认后 10 个工作日内支付合同金额 30%； 3、获得稳定性阶段成果及 BE 成果并经发行人确认后 10 个工作日内支付 30%； 4、项目生产批件获批后支付合同金额剩余的 20%。
发行人主要义务	1、按照合同规定及时间向转让方支付相应的款项； 2、按照药品监督管理部门发布的相关法规的要求，提供变更药品上市许可持有人、变更药品生产地址事项中发行人应提供的资料，并确保所提供的材料真实有效； 3、承诺具备保障药品安全性、有效性和质量可控性的质量管理、风险防控和责任赔偿等能力，具备履行药品上市许可持有人义务的能力； 4、如需变更生产地址或生产企业的，负责转让产品变更生产地址或生产企业所需样品试制工作，并承担全部样品试制所需的合格原料、标准物质、辅料等及符合药品 GMP 要求的生产场地、设备（含检验仪器）； 5、负责承担转让方委派技术人员至发行人指定生产地址指导生产所发生的相关费用。	1、负责审核并确认交易对方的研究方案及阶段性成果； 2、负责协调委托项目原料药的供应； 3、按合同约定支付合同费用； 4、按任务分配表承担相应的费用。
交易对方主要义务	1、按照药品监督管理部门发布的变更药品上市许可持有人和变更药品生产地址相关法规的要求提供转让方所需资质材料，并确保所提供的资质材料、技术资料等真实有效；	1、负责制定研究方案及完成研究工作并在合同约定期限内以发行人或以发行人指定方名义完成该项目研发、申报及审批； 2、负责购买研发阶段的参比制剂、辅

项目	MAH 转让合同	技术开发（委托）合同
	2、协助发行人按药品监督管理部门发布的相关法规的要求完成变更药品上市许可持有人和变更药品生产地址的申报审批工作； 3、保证药品品种批准文号的连续有效性，直至转让产品按照国家药品监督管理部门法规转让给受让方，且受让方获得转让产品上市许可持有人注册批件。转让方承诺在本合同生效后，不再以变卖、赠予、抵押、转移等其他方式处置本合同项下的转让产品； 4、保证转让产品生产批准文号具有完全所有权，无第三方权利纠纷； 5、承诺转让品种的实际处方、生产工艺均与注册申报的生产工艺完全一致，保证按照其申报注册的生产工艺能够生产出符合国家药品标准的合格药品。	料及包材、主成分及法定杂质对照品，委外费用、承担中试批及验证批的委托加工费以及在交易对手方场地发生的费用； 3、负责注册过程中，完成可能的研制现场核查，指导委托生产厂商完成现场核查，并承担相应费用； 4、负责委托项目的正式等效性试验研究； 5、负责注册申报发补过程中的技术答辩和补充资料的提供； 6、确保项目技术、安全符合标准，数据真实，如发生安全事故，全面承担责任。
验收的标准及方法	完成药品上市许可持有人变更，发行人或发行人指定方成为该产品的药品上市许可持有人。	合同生效之日起 36 个月内，发行人或发行人指定方作为上市持有人取得国家药品监督管理局（NMPA）核发的合作产品的《药品上市许可持有人注册批件》。
技术成果归属	药品品种上市许可（包括但不限于该品种的研制原始资料、药品处方、生产工艺、质量标准、再注册资料和批件、知识产权、技术秘密等全部技术）归发行人所有。	合同对应专利产生的权利归属（包括但不限于专利申请全及后续利益分配方式）及利益归发行人所有。
主要违约条款	1、如交易对方未能在合约有效期之内将转让标的转让给第三方，则承担违约责任，违约金为本合同约定的合同总额的 20%，并且发行人有权解除合同，交易对方应在收到发行人解除合同的通知后全额退还与本次交易相关的全部款项； 2、如因转让方原因导致发行人不能获得上市许可的，则发行人有权解除合同，转让方应在发行人解除合同并退还所有技术资料后，退还发行人已支付所有转让费用并承担发行人因此造成的一切损失； 3、如发行人未能按照本合同约定按期付款的，发行人需按应付的转让价款的万分之五，按日向交易对方支付滞纳金，如超过约定期限一个月发行人仍不支付相应款项的，则交易对方可单方面解除合同，发行人应承担违约责任。	1、发行人未按约定支付款项的，需按合同约定支付违约金；接书面通知后无故逾期超 30 天的，对方有权解除合同，已收款项不做返还； 2、合同生效之日起 36 个月内，因项目真实性、技术可行性、质量稳定性、申报资料完整性和及时性等原因，导致发行人无法获取注册批件的，交易对方应退还合同项下所有款项并按合同约定支付违约金。

结合上述条款，在发行人所签订药品注册批件采购合同中，相关药品上市许可研发、注册申报及变更转让的主要风险系由转让方/交易对方承担。

（三）是否约定采购药品批件后需要向指定药厂指定委托生产

在药品上市许可持有人制度下，药品上市许可持有人可以自行生产药品，也可以委托药品生产企业生产。自行生产药品的，应当取得药品生产许可证；委托生产的，应当委托符合条件的药品生产企业。基于后续委托生产便利性的考虑，部分药品批件购买合同及技术开发（委托）合同会在合同中指定委托生产厂商。在药品上市许可持有人转让情形下，委托生产方一般为交易对手或交易对手关联方；在委托技术开发情形下，委托生产方由发行人与交易对手方协商确定。

截至本问询回复出具日，发行人药品批件合同中指定委托生产厂商的情况如下：

序号	药品名称	交易对方	合同指定委托生产方	主要条款
1	盐酸氟西汀分散片等 9 个品种	山东创新药物研发有限公司	江西施美药业股份有限公司	山东创新药物研发有限公司母公司江西施美药业股份有限公司获得合同产品的生产注册批件，江西施美药业股份有限公司不得再接受其他合作方关于本品种的委托生产
2	酒石酸美托洛尔片	广州博济生物医药科技园有限公司	广州博济生物医药科技园有限公司	在发行人子公司恒昌新药取得酒石酸美托洛尔片注册批件后，恒昌新药应委托广州博济生物医药科技园有限公司进行上市后生产，生产年限至少 2 年
3	奥美拉唑肠溶胶囊	郑州泰丰制药有限公司	郑州泰丰制药有限公司	保证郑州泰丰制药有限公司为该品种受托生产企业，受托年限至少 5 年，受托生产额度为 1.2 亿粒，加工费不高于 0.015 元/粒（超过 1.2 亿粒后可以增加委托生产企业）
4	头孢氨苄甲氧苄啶胶囊等 10 个品种	湖南康尔佳生物医药科技有限公司	湖南康尔佳生物医药科技有限公司（同等市场条件下优先合作）	同等市场条件下（包括市场公允价格水平的委托加工费、交货时间及工艺保证），自协议签署 2 年内有优先达成委托加工合作的权利
5	盐酸二甲双胍缓释片	上海普康药业有限公司	上海普康药业有限公司	发行人与上海普康药业有限公司签订药品上市许可（MAH）转让合同后又签订了该药品上市许可持有人委托生产合同，委托生产合同约定上海普康药业有限公司生产该品种药品，合同有效期 5 年

二、上述药品批件采购价格定价的依据及合理性、采购药品批件的必要性、上述药品批件是否已经通过一致性评价

(一) 上述药品批件采购价格定价的依据及合理性

发行人药品批件采购定价依据如下：

采购批件类型	定价方式	定价依据
技术成果转让方式	协商定价	交易双方结合各个药品品种的研发进展阶段、研发技术难度、相关技术成果的稀缺性、研发人工成本、参比试剂、原辅包材的采购成本、具体市场需求情况及前景等进行协商定价
直接购买模式（MAH 转让）	协商定价	交易双方对该产品的历史取得成本/研发成本、具体市场需求情况、该批文的市场稀缺性以及双方商业谈判情况等因素进行了综合考量，并且委托第三方资产评估机构对相关药品批件及药品生产技术出具评估报告，交易双方以评估值为基础协商确定

1、技术成果转让方式具体定价依据及合理性说明

截至本问询回复出具日，采用通过技术成果转让方式采购的药品批件合同金额情况如下：

单位：万元

序号	药品名称	规格	交易对手方	合同总额	定价方式	一致性评价情况
1	盐酸氟西汀分散片	20mg	山东创新药物研发有限公司	1,200.00	协商定价	注册成功后视同通过一致性评价（注1）
2	非布司他片剂	20mg、40mg		1,200.00		
3	葡萄糖酸钙锌口服溶液	10ml		400.00		
4	复方葡萄糖酸钙口服溶液	10ml		400.00		
5	碳酸钙 D3 片	600mg: 125IU		400.00		
6	碳酸钙 D3 咀嚼片（II）	300mg: 60IU		400.00		
7	碳酸钙 D3 咀嚼片	500mg: 200IU		400.00		
8	儿童维 D 钙咀嚼片	300mg: 100IU		600.00		
9	小儿碳酸钙 D3 颗粒	300mg: 100IU		400.00		
10	奥美拉唑肠溶胶囊（注2）	20mg	郑州泰丰制药有限公司	1,200.00	协商定价	注册成功后视同通过一致性评价（注1）
11	枸橼酸西地	50mg	浙江和泽医	665.00		

序号	药品名称	规格	交易对手方	合同总额	定价方式	一致性评价情况
	那非口崩片		药科技股份有限公司			
12	磷酸奥司他韦干混悬剂	6mg/ml,360mg/瓶		757.00		
13	地氯雷他定口服溶液	0.5mg/ml*120ml/瓶	味欧医药科技（湖州）有限公司	800.00		
14	酒石酸美托洛尔片	25mg	广州博济生物医药科技园有限公司	448.36		
15	阿司匹林肠溶片	0.1g	杭州百诚医药科技股份有限公司.	910.00		
16	米诺地尔外用溶液（剂型：搽剂）	2%，5%	北京阳光诺和药物研究股份有限公司	630.00		
17	乳果糖溶液剂	667mg/ml,15ml每袋		450.00		
合计				11,260.36		

注 1：根据国家药品审评中心《常见一般性技术问题解答》，对于按照《化学药品注册分类改革工作方案》（2016 年第 51 号）的新药品注册分类申报上市的仿制药，已按照与原研药质量与疗效一致性的原则受理和审评审批，审批上市即可视同通过一致性评价。发行人与上述研发机构合作的药品均按照新药品注册分类标准申报，通过 CDE 审评注册后均视同通过一致性评价；

注 2：奥美拉唑肠溶胶囊系 MAH 转让与一致性评价研究的打包合同，由交易对手完成该产品的一致性评价后将上市许可转让给发行人。

上述药品品种定价参考了交易对手研发实力水平、药品品种市场需求及潜力、研发工艺难度及行业内公开披露研发成本或外购成本等因素，具体情况如下：

(1) 交易对手基本情况

序号	公司名称	成立日期	注册资本	股权结构	业务简介	与发行人 关联关系
1	山东创新药物研发有限公司	2008-06-10	2,000 万元	江西施美药业股份有限公司持股 100%	公司是一家专注于医药技术研发的高新技术企业，提供小分子化学药物、技术成果转化、临床研究等服务，连续多年被评为“中国药品研发综合实力 50 强”、“中国药品研发 10 强企业”。	无
2	郑州泰丰制药有限公司	1998-06-28	11,000 万元	西藏天晟泰丰药业有限公司持股 100%	公司是一家从事药品的研发、生产、销售与专业化推广，第三方独立实验室运营及药品、耗材、试剂的集中配送服务的大型现代化医药企业，拥有专业学术团队，新药推广团队五百余人。	无
3	浙江和泽医药科技股份有限公司	2006-10-27	5,000 万元	浙江和哲控股有限公司持股 25.03%；连云港涌诚股权投资合伙企业（有限合伙）持股 8.95%；徐卓持股 6.32%；上海云锋麒麟泰投资中心（有限合伙）持股 5.53%；马林持股 5.49%	公司是一家具备行业竞争力的医药研发外包公司，主营业务涵盖仿制药开发、药物一致性评价、创新药开发等在内的药学研究、临床试验服务、技术成果转化服务，在 2017 年度、2018 年度、2019 年度，连续获得中华全国工商业联合会医药业商会授予的“中国医药研发公司 20 强”。	无
4	味欧医药科技（湖州）有限公司	2020-05-21	500 万元	毛帅持股 45%，莫先杰持股 25%，茹忠伟持股 20%，张健持股 10%	公司是一家从事技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广的医药公司。主营业务为医药研究和试验发展以及相关知识产权服务。	无
5	广州博济生物医药科技园有限公司	2014-07-07	17,689.6142 万元	上市公司博济医药科技股份有限公司持股 96.2852%，广州华药恒达创富创业投资合伙企业持股 3.7148%	公司是博济医药（300404）投资公司，主要从事 CDMO 研发、中试生产及生物医药专业孵化器等业务。	无
6	杭州百诚医药科技股份有限公司	2011-06-28	10,816.6667 万元	根据百诚医药 2021 年一季报，百诚医药第一大股东邵春能持股比例为 18.72%，百	公司系创业板上市公司，是一家以药学研究为核心的综合性医药技术研发企业。	无

序号	公司名称	成立日期	注册资本	股权结构	业务简介	与发行人 关联关系
	(301096)			诚医药控股股东、实际控制人为邵春能、楼金芳夫妇		
7	北京阳光诺和药物研究股份有限公司 (688621)	2009-03-09	8,000 万元	根据阳光诺和发布 2021 年年报, 阳光诺和第一大股东利度持股比例为 27.59%, 阳光诺和实际控制人为利度	公司是国内较早对外提供药物研发服务的 CRO 公司之一, 2019 年度获得“中国医药研发公司 20 强”称号, 于 2021 年 6 月在科创板上市。	无

由上表可知, 交易对手均为业内知名的药品研发、制造公司或专业的医药技术服务公司。

(2) 涉及药品品种的具体情况

序号	药品名称	规格	适应症	国产药品批文数量	《中国上市药品目录集》数量	市场需求及前景预测
1	盐酸氟西汀分散片	20mg	抑郁症; 强迫症; 神经性贪食症	1	2	米内网数据显示, 2019 年中国公立医疗机构及中国城市实体药店终端抗抑郁药销售额合计超过 97 亿元。2020 一季度中国公立医疗机构终端抗抑郁药销售额超过 43 亿元, 同比增长 2.01%。CHPA 数据显示 2017 年盐酸氟西汀胶囊医院采购金额 7,161 万元, 其中中西制药销售占比 1.77%。
2	非布司他片	20mg、40mg	痛风患者高尿酸血症的长期治疗	22	20	2019 年非布司他片国内销售额约为 12.75 亿元人民币。2020 年全球销售额约为 9.34 亿美元。根据 IMS 数据库 2021 年该药品美国市场销售额约 3,480.32 万美元。
3	葡萄糖酸钙锌口服溶液	10ml	因缺钙、锌引起的疾病, 包括骨质疏松、手足抽搐症、骨发育不全、佝偻病	5	-	2018 年葡萄糖酸钙锌口服溶液在中国公立医疗机构终端销售额为 3.64 亿元。据米内网数据显示, 2018 年澳诺金辛金丐特葡萄糖酸钙锌口服溶液销售额近 10 亿元, 增长率达 29.7%。

序号	药品名称	规格	适应症	国产药品批文数量	《中国上市药品目录集》数量	市场需求及前景预测
4	复方葡萄糖酸钙口服溶液	10ml	儿童补钙剂	4	-	米内网数据显示，2021 预计葡萄糖酸钙锌口服溶液中国城市实体药店化学药终端销售额超 2 亿元。
5	碳酸钙 D3 片	600mg: 125IU	妊娠和哺乳期妇女、更年期妇女、老年人等的钙补充剂；骨质疏松	4	-	米内网数据显示：相关国内市场的碳酸钙 D3 口服片剂（含碳酸钙 D3 咀嚼片（II）和碳酸钙 D3 咀嚼片两种剂型）2017 年销售额约 27 亿元，其中惠氏制药有限公司市场份额高达 75.4%。
6	碳酸钙 D3 咀嚼片（II）	300mg: 60IU	补钙剂	2	-	
7	碳酸钙 D3 咀嚼片	500mg: 200IU	补钙剂	4	-	
8	儿童维 D 钙咀嚼片	300mg: 100IU	儿童补钙剂	0	-	米内网数据显示：相关国内市场的儿童碳酸钙 D3 颗粒剂 2017 年销售额约 1.49 亿元，系为美国安士制药有限公司生产销售的儿童碳酸钙 D3 颗粒。
9	小儿碳酸钙 D3 颗粒	300mg: 100IU	儿童补钙剂	5	-	
10	奥美拉唑肠溶胶囊	20mg	胃溃疡、十二指肠溃疡、应激性溃疡、反流性食管炎和卓-艾综合征（胃泌素瘤）	105	10	米内网数据显示：2020 年奥美拉唑口服制剂国内终端销售规模为 33.7 亿元；根据 PDB 药物综合数据库数据显示，奥美拉唑肠溶片近三年国内样本医院销售额为人民币 6,294.99 万元，市场规模较大。
11	枸橼酸西地那非口崩片	50mg	勃起功能障碍	0	0	根据全球 71 国家药品销售数据库显示，2020 年，枸橼酸西地那非片全球销售额为 16.24 亿美元。根据米内网数据显示，2020 年枸橼酸西地那非片销售总额（终端价）为 8,724 万元人民币。
12	磷酸奥司他韦干混悬剂	6mg/ml,360mg/瓶	甲型和乙型流感	3	1	医药魔方 PharmcubeIPM©数据库显示，磷酸奥司他韦胶囊 2020 年国内销售额约为 9.2 亿元人民币。
13	地氯雷他定口服溶液	0.5mg/ml*120ml 每瓶	慢性特发性荨麻疹,过敏性鼻炎	4	0	根据 PDB 药物综合数据库，2020 年地氯雷他定全球市场的销售额达到约 5.82 亿美元，2020 年国内市场样本医院用药的销售

序号	药品名称	规格	适应症	国产药品批文数量	《中国上市药品目录集》数量	市场需求及前景预测
						额达到约 3.25 亿元人民币。
14	酒石酸美托洛尔片	25mg	高血压、心绞痛、心肌梗死、肥厚型心肌病、主动脉夹层、心律失常、甲状腺功能亢进、心脏神经官能症	27	17	米内网数据显示，中国（城市公立，城市社区，县级公立，乡镇卫生）2016 年至 2019 年年度销售酒石酸美托洛尔片销售额依次为 225,462 万元、268,239 万元、286,585 万元、320,849 万元。
15	阿司匹林肠溶片	0.1g	心脑血管疾病防治	287	2	根据 PDB 数据库中样本医院数据，2020 年，规格为 0.1g 的阿司匹林肠溶片，在售 5 家药业公司销售额总计 2.62 亿元。
16	米诺地尔外用溶液（剂型：搽剂）	2%，5%	男性型秃发及斑秃	3	0	根据振东医药在投资者互动平台上的答复，2020 年米诺地尔搽剂终端销售额 1.6 亿。据药融云数据统计，米诺地尔产品 2021 年前三季度的销售额已突破亿元大关，保守估计全年可达 1.5 亿元以上，成为同比增长最大的一年。
17	乳果糖溶液剂	667mg/ml,15ml 每袋	治疗便秘、预防和治疗肝性脑病	13	1	亿帆医药 2020 年年报显示，乳果糖口服溶液实现 13,159.76 万元的销售收入；亿帆医药 2021 年销量突破 500 万瓶（袋），目前累计销量超 1140 万瓶、医院开发超过 3,000 家（含基层医院）

注：国产药品批文数量、《中国上市药品目录集》数量为截至 2022 年 4 月 25 日国家药品监督管理局药品审评中心数据。

由上表可知，交易的药品品种均为需求量大、潜力好，具有一定市场竞争能力的品种。

（3）同类产品公开披露信息

发行人在与交易对手就相关药品品种定价谈判时，综合考虑了近年来市场公开披露的同类型产品交易价格及获取药品注册批件或通过一致性评价披露的研发费用，具体情况如下：

序号	药品名称	规格	交易价格 (万元)	同类产品公开披露信息
1	盐酸氟西汀分散片	20mg	1,200.00	2021 年 12 月, 科源制药盐酸氟西汀分散片 (20mg) 通过一致性评价, 披露的相关研发费用为 1,149.15 万元。
2	非布司他片	20mg、40mg	1,200.00	1、2018 年 6 月, 华海药业 (600521) 非布司他片 (40mg、80mg) 通过美国 ANDA, 披露的相关研发费用为 1,430 万元; 2、2019 年 2 月, 东阳光 (600673) 控股子公司购买非布司他片 (40mg、80mg) 相关权益, 经评估后交易价格为 2,757.63 万元; 3、2020 年 4 月, 恒瑞医药 (600276) 非布司他片 (40mg) 通过仿制药一致性评价, 披露的相关研发费用为 2,844 万元;
3	葡萄糖酸钙锌口服溶液	10ml	400.00	截至 2021 年 12 月, 亚宝药业 (600351) 复方葡萄糖酸钙口服溶液尚在审评审批阶段, 披露的相关研发费用为 220.78 万元。
4	复方葡萄糖酸钙口服溶液	10ml	400.00	
5	碳酸钙 D3 片	600mg: 125IU	400.00	2018 年 9 月, 康恩贝 (600572) 获得碳酸钙 D3 咀嚼片 (II) 的药品注册批件, 披露的相关研发费用为 349.00 万元。
6	碳酸钙 D3 咀嚼片 (II)	300mg: 60IU	400.00	
7	碳酸钙 D3 咀嚼片	500mg: 200IU	400.00	
8	儿童维 D 钙咀嚼片	300mg: 100IU	600.00	2018 年 11 月, 康恩贝 (600572) 获得小儿碳酸钙 D3 颗粒的药品注册批件, 披露的相关研发费用为 548.00 万元
9	小儿碳酸钙 D3 颗粒	300mg: 100IU	400.00	
10	奥美拉唑肠溶胶囊	20mg	1,200.00	1、2022 年 2 月, 国药现代 (600420) 控股子公司国工有限奥美拉唑肠溶胶囊通过仿制药一致性评价, 披露的相关研发费用为 1,834.35 万元; 2、2021 年 9 月, 方盛制药 (603998) 奥美拉唑肠溶胶囊通过仿制药想 · 一致性评价, 披露的相关研发费用为 860.37 万元; 3、葫芦娃 (605199) 2020 年 6 月招股说明书中披露的奥美拉唑肠溶胶囊研发合同价款为 1600.00 万元;
11	枸橼酸西地那非口崩片	50mg	665.00	1、2021 年 11 月, 华润双鹤 (600062) 枸橼酸西地那非片通过一致性评价, 披露的相关研发费用为 1,042.68 万元; 2、2020 年 1 月, 广州白云山 (600332) 枸橼酸西地那非片通过一致性评价,

序号	药品名称	规格	交易价格 (万元)	同类产品公开披露信息
				披露的相关研发费用为 2,006.17 万元。
12	磷酸奥司他韦干混悬剂	6mg/ml,360mg/ 瓶	757.00	2021 年 8 月，博瑞医药（688166）的全资子公司博瑞制药磷酸奥司他韦干混悬剂获得药品注册证书，披露的相关研发费用为 2,270.25 万元。
13	地氯雷他定口服溶液	0.5mg/ml*120ml 每瓶	800.00	1、2022 年 2 月，片仔癀（600436）通过地氯雷他定口服溶液的上市许可持有人变更，披露的转让价款为 1,638.50 万元； 2、2021 年 12 月，国药现代（600420）地氯雷他定糖浆获得药品注册证书，披露的相关研发费用为 730.00 万元；
14	酒石酸美托洛尔片	25mg	448.36	2020 年 12 月，步长制药（603858）获得酒石酸美托洛尔片药品注册证书，披露的相关研发费用为 471.97 万元。
15	阿司匹林肠溶片	0.1g	910.00	2021 年 9 月，辰欣药业（603367）阿司匹林肠溶片获得药品注册批件，披露的相关研发费用为 1,416.51 万元。
16	米诺地尔外用溶液 (剂型：搽剂)	2%，5%	630.00	暂无可比信息
17	乳果糖溶液剂	667mg/ml,15ml 每袋	450.00	2022 年 4 月，哈药股份（600664）乳果糖口服溶液尚在药学研究阶段，披露的相关研发费用为 189.80 万元。

与同行业类似产品的仿制药批件研发注册费用、一致性评价研发费用及公开转让价格相比，公司上述批件定价处于合理区间内。

2、直接购买方式具体定价依据及合理性说明

直接购买现有批件方式的定价原则系在第三方评估价格基础上协商确定。截至报告期末，该类合同金额情况如下：

单位：万元

序号	产品名称	转出方	合同金额	评估报告号	评估价格	药品类别	一致性 评价
1	盐酸二甲双胍缓释片	上海普康药业有限公司	800.00	沃克森国际评报字（2021） 第 1469 号	808.46	化药	已通过

序号	产品名称	转出方	合同金额	评估报告号	评估价格	药品类别	一致性评价
2	六味地黄胶囊 (0.3g\0.5g)	黑龙江省济仁药业有限公司	450.00	沃克森国际评报字(2021) 第 1468 号	460.47	中成药	不涉及
3	蒙脱石散	北京金城泰尔制药有限公司	800.00	中威正信评报字(2021) 第 17026 号	806.95	化药	已通过
4	蒲地蓝消炎片	佛山益宝生制药有限公司	600.00	中威正信评报字(2021) 第 17025 号	610.21	中成药	不涉及
5	大山楂丸等 7 个品种	河南泰丰生物科技集团有限公司	280.00	沃克森国际评报字(2021) 第 1467 号	306.11	中成药	不涉及
6	口服补液盐散(II)等 4 个品种	郑州泰丰制药有限公司	520.00		594.84	化药	未开展
7	阿胶益寿口服液等 9 个 品种	怀化正好制药有限公司	1,942.50	中威正信评报字(2021) 第 17038 号	1947.02	中成药	不涉及
8	非那雄胺分散片等 21 个品种	广州罗特药业有限公司	800.00	沃克森国际评报字(2021) 第 2080 号	845.13	化药	未开展
9	头孢拉定胶囊等 27 个 品种	湖南康尔佳生物医药科技有限公司/ 湖南康尔佳制药股份有限公司	2,150.00	中威正信评报字(2021) 第 17027 号	2,158.83	化药、中成 药	未开展/不 涉及
合计金额			8,342.50	-	-	-	-

注：根据《关于开展仿制药质量和疗效一致性评价的意见》要求，一致性评价对象系国家基药录中的化学药品仿制药，中成药目前尚不涉及一致性评价。

通过直接购买获取的药品批件均委托第三方资产评估机构进行评估，评估方法及关键参数指标如下：

评估方法	收益法
收益年限	10 年
分成率	2.12-5.80%
折现率	15.21-21.22%

截至本回复出具日，行业公开披露批文收购评估参数的案例相对较少，现将公开披露公司外购药品批件评估相关参数选取情况如下：

企业名称	交易内容	评估方法	收益年限	分成率	折现率
花园生物	药品无形资产组合	收益法	10 年	20.72%	15.90%
倍特药业	宝鉴堂 14 项药品批件	收益法	10 年	5.00%	13.57%
翰宇药业	药品批号	收益法	5 年增长+永续	2.43%	16.50%
南新制药	30 项生产配方及工艺	收益法	8 年	3.23%	11.53%

发行人采用收益法进行评估，符合行业惯例，收益预测年限及分成率、折现率等关键参数处于行业合理范围区间内，评估价值合理。

（二）采购药品批件的必要性

采购药品批件的必要性详见本题回复之“一/（一）采购药品批件的原因及商业合理性”相关内容。

（三）上述药品批件是否已经通过一致性评价

药品批件通过一致性评价的情况详见本题回复之“二/（一）上述药品批件采购价格定价的依据及合理性”相关内容。

三、采购药品批件对应药品销售占发行人主营业务收入、毛利的比例，采用预付形式购买药品批件是否符合行业惯例，期后对应药品批件的付款情况

（一）采购药品批件对应药品销售占发行人主营业务收入、毛利的比例

发行人于 2020 年 10 月开始涉及相关药品注册批件的委托研发及购买，截至本问询回复出具日，发行人及其子公司江右制药、广州新药已取得部分药品注册批件。但是，由于药品上市许可持有人主体变更耗时较长，并且药品上市许可持

有人主体变更后，至药品实际落地生产仍然需要涉及产品委托生产厂家谈判、地方药品监督管理局对委托生产事项审批等环节，所涉工作及程序较多，截至本回复出具日，发行人已收购批文尚未实际落地生产，尚未产生药品销售。

报告期内，发行人采购药品批件对应类似药品销售收入及占发行人主营业务收入情况如下：

单位：万元

持证主体	交易对手	项目	2019 年		2020 年		2021 年	
			销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
恒昌新药	映欧医药科技（湖州）有限公司	地氯雷他定口服溶液	108.94	0.11%	312.38	0.17%	778.18	0.36%
	广州博济生物医药科技园有限公司	酒石酸美托洛尔片	43.52	0.05%	340.88	0.18%	453.57	0.21%
	广州罗特药业有限公司	非那雄胺分散片等 21 个品种	3,203.70	3.33%	5,252.27	2.84%	7,313.62	3.41%
	杭州百诚医药科技股份有限公司	阿司匹林肠溶片	1,652.33	1.72%	2,431.10	1.31%	2,837.14	1.32%
	山东创新药物研发有限公司	非布司他片等 9 个品种	904.41	0.94%	1,460.86	0.79%	2,098.42	0.98%
	上海普康药业有限公司	盐酸二甲双胍缓释片	830.70	0.86%	1,469.69	0.79%	2,230.66	1.04%
	浙江和泽医药科技股份有限公司	磷酸奥司他韦干混悬剂/枸橼酸西地那非口崩片	4.34	0.00%	30.65	0.02%	39.12	0.02%
	郑州泰丰制药有限公司	奥美拉唑肠溶胶囊	894.86	0.93%	1,700.23	0.92%	2,037.68	0.95%
	小计		7,642.80	7.95%	12,998.05	7.03%	17,788.38	8.30%
江右制药	北京金城泰尔制药有限公司	蒙脱石散	327.89	0.34%	390.27	0.21%	632.50	0.30%
	佛山益宝生制药有限公司	蒲地蓝消炎片	1,392.62	1.45%	1,705.42	0.92%	1,947.92	0.91%
	河南泰丰生物科技集团有限公司	大山楂丸等 7 个品种	600.09	0.62%	1,542.72	0.83%	2,428.40	1.13%
	黑龙江省济仁药业有限公司	六味地黄胶囊（0.3g、0.5g）	1,221.81	1.27%	1,347.15	0.73%	1,406.30	0.66%
	湖南康尔佳生物医药科技有	头孢拉定胶囊等 10 个品种	59.92	0.06%	85.95	0.05%	89.10	0.04%

持证主体	交易对手	项目	2019 年		2020 年		2021 年	
			销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
	限公司							
	湖南康尔佳制药股份有限公司	感冒止咳颗粒等 17 个品种	772.81	0.80%	1,585.90	0.86%	2,179.47	1.02%
	怀化正好制药有限公司	洁阴止痒洗液 9 个品种	2,381.96	2.48%	3,566.54	1.93%	4,857.51	2.27%
	郑州泰丰制药有限公司	口服五维葡萄糖 4 个品种	-	-	40.91	0.02%	86.14	0.04%
	北京阳光诺和药物研究股份有限公司	米诺地尔外用溶液/乳果糖溶液剂	-	-	0.76	0.0004%	2.35	0.00%
	小计		6,757.11	7.03%	10,265.64	5.55%	13,629.67	6.36%
总 计			14,399.91	14.98%	23,263.69	12.58%	31,418.05	14.66%

发行人采购药品批件对应类似药品毛利金额及占比如下：

单位：万元

持证主体	交易对手	项目	2019 年		2020 年		2021 年	
			毛利金额	占比	毛利金额	占比	毛利金额	占比
恒昌新药	呋欧医药科技（湖州）有限公司	地氯雷他定口服溶液	21.77	0.07%	86.29	0.15%	259.29	0.39%
	广州博济生物医药科技园有限公司	酒石酸美托洛尔片	12.66	0.04%	101.49	0.17%	131.84	0.20%
	广州罗特药业有限公司	非那雄胺分散片等 21 个品种	848.49	2.74%	1,418.27	2.39%	2,136.65	3.19%
	杭州百诚医药科技股份有限公司	阿司匹林肠溶片	885.12	2.86%	1,237.92	2.08%	1,435.58	2.14%

持证主体	交易对手	项目	2019 年		2020 年		2021 年	
			毛利金额	占比	毛利金额	占比	毛利金额	占比
	山东创新药物研发有限公司	非布司他片等 9 个个品种	364.29	1.18%	724.35	1.22%	1,121.46	1.67%
	上海普康药业有限公司	盐酸二甲双胍缓释片	223.01	0.72%	430.23	0.72%	679.89	1.02%
	浙江和泽医药科技股份有限公司	磷酸奥司他韦干混悬剂/枸橼酸西地那非口崩片	1.77	0.01%	7.06	0.01%	8.87	0.01%
	郑州泰丰制药有限公司	奥美拉唑肠溶胶囊	290.42	0.94%	568.07	0.96%	654.67	0.98%
	小计		2,647.53	8.55%	4,573.67	7.70%	6,428.26	9.60%
	江右制药	北京金城泰尔制药有限公司	蒙脱石散	94.84	0.31%	117.64	0.20%	217.45
佛山益宝生制药有限公司		蒲地蓝消炎片	403.67	1.30%	516.51	0.87%	619.08	0.92%
河南泰丰生物科技集团有限公司		大山楂丸等 7 个品种	166.02	0.54%	431.54	0.73%	672.02	1.00%
黑龙江省济仁药业有限公司		六味地黄胶囊（0.3g、0.5g）	320.61	1.04%	378.63	0.64%	415.63	0.62%
湖南康尔佳生物医药科技有限公司		头孢拉定胶囊等 10 个品种	17.43	0.06%	25.91	0.04%	25.97	0.04%
湖南康尔佳制药股份有限公司		感冒止咳颗粒等 17 个品种	239.83	0.77%	505.96	0.85%	783.30	1.17%
怀化正好制药有限公司		洁阴止痒洗液 9 个品种	652.46	2.11%	930.83	1.57%	1,460.76	2.18%
郑州泰丰制药有限公司		口服五维葡萄糖 4 个品种	-	-	10.88	0.02%	40.14	0.06%
北京阳光诺和药物研究股份有限公司		米诺地尔外用溶液/乳果糖溶液剂	-	-	0.10	0.00%	0.14	0.00%
小计		1,894.86	6.12%	2,918.01	4.91%	4,234.49	6.32%	
总 计			4,542.38	14.67%	7,491.68	12.61%	10,662.74	15.92%

（二）采用预付形式购买药品批件是否符合行业惯例

药品注册批件的研发申报及主体变更均需经国家药品监督管理局药品审评中心审批，环节较多、流程较长，行业内一般采取按研发或转让进度的方式预付款项，具体如下：

公司名称	交易对手方	交易内容	支付及结算方式
海正药业	重庆恩创医疗管有限公司	海正药业孙公司海正宣泰将盐酸二甲双胍缓释片(500mg)的美国和中国批准文号及相关技术转让给重庆恩创，转让费用为人民币 5,000 万元整。	第一期：协议签订之日起十（10）个工作日内支付人民币捌佰万元整； 第二期：标的药品获得中国上市许可的批准文号之日起十（10）个工作日内支付人民币叁仟伍佰万元整； 第三期：标的药品中国文号持有人变更完成之日起十（10）个工作日内支付人民币柒佰万元整。
立方制药	安徽省双科药业有限公司	立方制药以人民币 3,800 万元受让金珍滴眼液等 13 个滴眼剂（以下称“标的品种”）药品技术的所有权，并成为标的品种药品上市许可持有人。	第一期：协议生效之日起 5 个工作日内向支付 800 万元； 第二期：完成技术转移，签订《药品委托生产合同》、《质量保证协议》，报送增加药品生产范围相关资料后 5 个工作日内支付 1000 万元； 第三期：向国家药品监督管理局报送申请资料后 5 个工作日内，支付 800 万元； 第四期：方取得相关批件后 5 个工作日内，支付 400 万元； 第五期：成为标的品种药品上市许可持有人，并正常运营 6 个月后，于 10 个工作日内支付 800 万元。
上海现代	吉林省德商药业股份有限公司	吉林德商将其正在申报注册的奥美沙坦酯氨氯地平片（20mg/5mg）药品上市许可转让予上海现代控股子公司致君坪山，转让费总计人民币 3,380.00 万元。	第一期：合同生效后支付 845 万元； 第二期：完成申报资料移交后支付 845 万元； 第三、四期：成为药品上市许可持有人后支付 676 万元； 第五、六、七期：完成生产技术转移，并增加致君坪山为生产地址后支付剩余 1,014 万元。
药易购	成都纯德中医药研究所	药易购以人民币 1,650 万元受让 6 个标的品种的所有技术权益和上市许可持有人权益，并由公司或公司指定主体成为上市许可持有人。	第一期：协议生效后支付 430 万元； 第二期：完成既有的产品库存转移及技术转移、经营权移交后，支付 1,020 万元； 第三期：体取得标的品种药品上市许可持有人变更备案后的药品注册证书之日起七个工作日内，支付 200 万元；

发行人批件买卖合同付款关键节点为合同签署日、项目技术资料移交日、提交 NMPA 申报评审日及注册批件转让获批日，付款节点及预付比例与行业内公

司不存在重大差异，采用预付形式购买药品批件符合行业惯例。

（三）期后对应药品批件的付款情况

药品批件的期后付款情况详见本题回复之“一/说明向 11 家公司预付...”相关内容。

四、核查过程及核查结论

（一）中介机构核查过程

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

- 1、访谈了发行人管理层，了解购买药品批件的必要性及商业合理性；
- 2、获取了发行人采购药品批件的合同，查阅主要条款，检查是否存在约定向指定药厂委托生产的情形；
- 3、对外购批件交易对手进行了访谈，了解交易背景、定价合理性以及交易资金去向情况；
- 4、查阅上市公司同类药品品种自主研发投入、技术转让价格、外购批件价格，与发行人相关采购药品批件交易比较，进一步分析相关药品批件定价的合理性；
- 5、获取发行人外购药品批件的资产评估报告，分析评估关键参数及假设，了解批件价格确定的依据及评估价值的合理性；
- 6、查阅行业相关政策，通过国家药品监督管理局药品审评中心官网查阅相关药品批件的一致性评价通过情况；
- 7、获取发行人采购批件对应相关产品销售收入及毛利明细表，了解报告期内相关产品的销售收入及毛利占比；
- 8、查阅行业内上市公司受让或转让药品技术及上市许可合同的付款结算条款，了解发行人通过预付款方式获取药品批件是否符合行业惯例；
- 9、获取相关药品批件的明细表及付款凭证，了解药品批件的期后付款情况。

（二）中介机构核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人采购药品批件主要系保障上游供应链及经营品种的稳定性，具有商业合理性；发行人已根据实际情况说明了药品批件采购合同的主要条款；基于后续委托生产稳定性及便利性的考虑，部分药品批件合同会优先对委托生产的药厂进行约定；

2、发行人采购药品批件定价依据合理，批件采购具有必要性；发行人已说明相关药品的一致性评价进展情况；

3、发行人已说明采购药品批件对应类似药品销售占发行人主营业务收入、毛利的比例情况及期后对应药品批件的付款情况；采用预付形式购买药品批件符合行业惯例。

问题 22、关于商誉

报告期内，发行人商誉账面价值分别为 0 万元、372.48 万元、642.47 万元和 642.47 万元，主要系天津和治恒昌和六谷大药房商誉构成。

请发行人说明对应资产组报告期内的经营业绩情况，商誉减值测试的关键假设、参数是否合理，报告期内未计提商誉减值准备的依据，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人、申报会计师表明确意见。

回复：

一、请发行人说明对应资产组报告期内的经营业绩情况，商誉减值测试的关键假设、参数是否合理，报告期内未计提商誉减值准备的依据，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

（一）对应资产组报告期内的经营业绩情况

商誉对应资产组报告期各期经营业绩情况如下表：

单位：万元

资产组名称	收购时间	项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
六谷大药房 100%股权	2020 年 1 月	营业收入	2,618.85	1,452.21	非发行人子公司
		营业利润	-745.71	-940.86	非发行人子公司
和治恒昌 100%股权	2019 年 11 月	营业收入	53,418.30	36,935.05	604.93
		营业利润	11,952.50	8,317.38	-101.36
佐安堂大药 房 100%股权	2017 年 7 月	营业收入	-	437.77	0.97
		营业利润	-0.25	-103.60	-182.32
江右制药 100%股权	2021 年 11 月	营业收入	-	非发行人子公司	非发行人子公司
		营业利润	-177.23	非发行人子公司	非发行人子公司

注 1：被收购资产组在收购当年的营业收入及营业利润数据为收购日至当期期末的金额；

注 2：佐安堂大药房已于 2021 年 4 月 19 日注销。

2020 年 1 月，公司通过收购六谷大药房布局医药零售连锁业务，六谷大药房在公司战略布局中的定位系为公司下游会员客户打造医药零售标杆样板，报告期内宣传推广力度较大，成本较高；且发行人六谷大药房处于业务开展初期，未

来随着发行人零售连锁业务的进一步开展，亏损金额有望进一步收窄。

2019 年 11 月，发行人收购拥有完整的医药流通公司经营资质的天津和治恒昌，作为发行人华北仓储物流中心，主要承担发行人华北区域客户的业务拓展，报告期内经营状况良好。

发行人 2017 年 7 月收购佐安堂大药房 100%股权，后续因佐安堂大药房经营未及预期，并出现减值迹象，于 2018 年末对佐安堂大药房资产形成的商誉全额计提了减值准备。

（二）商誉减值测试的关键假设、参数是否合理

报告期各期末，发行人根据《企业会计准则》的规定，每年对在财务报表中单独列示的商誉进行减值测试。发行人采用收益法计算六谷大药房 100%股权、天津和治恒昌 100%股权商誉对应资产组的预计未来现金流量现值，作为资产组可收回金额。根据测算的资产组可回收价值与包括商誉在内的资产组账面价值进行比较，以判断商誉是否存在减值。

对于佐安堂大药房形成的商誉，发行人于 2018 年末采用成本法对其包含商誉的资产组进行公允价值测算，并全额计提减值。

对于江右制药形成的商誉，发行人于 2021 年末采用重置成本法对其包含商誉的资产组进行公允价值测算，未发生减值。

1、六谷大药房商誉减值测试情况

（1）假设情况

根据沃克森出具的商誉减值测试资产评估报告，六谷大药房 2020 年末以及 2021 年末商誉减值测试的关键假设如下：

项 目	具体内容
一般假设	1、假设评估基准日后，评估对象经营环境所处的政治、经济、社会等宏观环境不发生影响其经营的重大变动；
	2、除评估基准日政府已经颁布和已经颁布尚未实施的影响评估对象经营的法律、法规外，假设预测期内与评估对象经营相关的法律、法规不发生重大变化；
	3、假设评估基准日后评估对象经营所涉及的汇率、利率、税赋等因素的变化不对其经营状况产生重大影响（考虑利率在评估基准日至报告日的变化）；
	4、假设评估基准日后不发生影响评估对象经营的不可抗拒、不可预见事件；
	5、假设评估对象在未来预测期持续经营、评估范围内资产持续使用；

项 目	具体内容
	6、假设预测期内评估对象所采用的会计政策与评估基准日在重大方面保持一致，具有连续性和可比性；
	7、假设预测期评估对象经营符合国家各项法律、法规，不违法；
	8、假设未来预测期评估对象经营相关当事人是负责的，且管理层有能力担当其责任，在预测期主要管理人员和技术人员基于评估基准日状况，不发生影响其经营变动的重大变更，管理团队稳定发展，管理制度不发生影响其经营的重大变动；
	9、假设委托人、商誉相关资产组相关当事人提供的资料真实、完整、可靠，不存在应提供而未提供、评估专业人员已履行必要评估程序仍无法获知的其他可能影响评估结论的瑕疵事项、或有事项等；
	10、假设评估对象未来收益期不发生对其经营业绩产生重大影响的诉讼、抵押、担保等事项。
特定假设	1、除评估基准日有确切证据表明期后生产能力将发生变动的固定资产投资外，假设评估对象预测期不进行影响其经营的重大投资活动，企业服务能力以评估基准日状况进行估算；
	2、假设评估对象预测期经营现金流入、现金流出为均匀发生，不会出现年度某一时点集中确认收入的情形；
	3、假设房租、仓储合同到期后，可以正常续租。

(2) 参数选择情况

①收益期与预测期的确定

发行人以报告期各期末基准日进行商誉减值测试时，预测期年数为5年，预测期的选取符合《企业会计准则第8号——资产减值》相关规定。

②营业收入增长率以及毛利率

根据被收购各资产组所处发展时期确认预测期营业收入增长率，同时出于谨慎性考虑，永续期的销售收入增长率为0%。各评估基准日，发行人对毛利率进行预测时，参照历史期间各资产组已实现的毛利率测算预测期及永续期的毛利率。

六谷大药房对应的营业收入增长率及毛利率：

评估基准日	项 目	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	永续期
2020 年末	营收增长率	116.77%	59.97%	18.01%	18.00%	18.00%	0.00%	0.00%
	毛利率	10.00%	15.00%	18.50%	18.50%	18.50%	18.50%	18.50%
2021 年末	营收增长率	-	40.00%	30.00%	20.00%	10.00%	5.00%	0.00%
	毛利率	-	18.25%	21.47%	23.78%	25.28%	26.02%	26.02%

注：2020 年末预测期为 2021 年至 2025 年，2026 年及以后为永续期； 2021 年末预测期为 2022 年至 2026 年，2027 年及以后为永续期。

经查阅相关数据，医药零售端同行业上市公司近 10 年营业收入平均增长率为 20.71%，近 3 年平均毛利率为 32.44%，六谷大药房营业收入增长率及毛利率略低于同行业可比公司平均水平。

③期间费用率

公司期间费用主要为营业费用、销售费用、财务费用，依据期间费用占当年营业收入比例进行测算，各期末期间费用率情况如下：

项 目	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	永续期
2020 年末	28.29%	17.89%	15.60%	13.18%	11.74%	11.91%	12.22%
2021 年末	43.95%	31.02%	25.63%	22.20%	21.42%	21.51%	21.99%

经查阅同花顺金融终端数据，医药零售同行业可比上市公司近 3 年平均期间费用率为 9.45%，因处于发展初期，六谷大药房预测期期间费用率高于同行业平均水平，期间费用率预测谨慎。

④折现率

发行人按照加权平均资本成本（WACC）计算确定折现率。具体计算公式如下：

$$WACC = K_e \times W_e + K_d \times (1 - T) \times W_d, \text{ 其中: } K_e = R_f + \beta (R_m - R_f) + \alpha$$

发行人对六谷大药房商誉减值测试的折现率相关参数情况如下：

参数	选取依据	2020 年末	2021 年末
权益资本成本（ K_e ）	资本资产定价模型（CAPM）	10.84%	9.34%
债务资本成本（ K_d ）	中国人民银行公布的 5 年期以上 LPR	4.65%	4.60%
W_e ：权益资本结构比例	行业资本结构	94.28%	89.10%
W_d ：付息债务资本结构比例	行业资本结构	5.72%	10.90%
权益系统风险系数 β	同花顺 iFinD 资讯系统查询沪深 A 股可比上市公司的 β 值计算得出	0.8687	0.7388
无风险收益率（ R_f ）	10 年期国债在评估基准日的到期年收益率	4.03%	3.35%
市场风险溢价	采用上证综指和深证成指年收益率几何平均值的算数平均值减去无风险报酬率	6.69%	6.75%

参数	选取依据	2020 年末	2021 年末
	指标值计算		
企业特定风险调整系数 R_c	相对同行业的特定风险，综合考虑确认个别风险	1.00%	1.00%
资产组的所得税税率 T	资产组适用所得税率	20.00%	25.00%
加权平均资本成本 WACC	税后折现率	10.43%	8.70%
税前折现率	割差法计算	12.44%	10.37%

折现率的选取参考率资产组特定风险水平、行业数据库及同行业公司公开披露信息等数据资料进行测算分析，具有合理性。

2、天津和治恒昌商誉减值测试情况

(1) 假设情况

根据沃克森出具的商誉减值测试资产评估报告，天津和治恒昌 2019 年末、2020 年末及 2021 年末商誉减值测试的关键假设如下：

项 目	具体内容
一般假设	1、假设评估基准日后，评估对象经营环境所处的政治、经济、社会等宏观环境不发生影响其经营的重大变动；
	2、除评估基准日政府已经颁布和已经颁布尚未实施的影响评估对象经营的法律、法规外，假设预测期内与评估对象经营相关的法律、法规不发生重大变化；
	3、假设评估基准日后评估对象经营所涉及的汇率、利率、税赋等因素的变化不对其经营状况产生重大影响（考虑利率在评估基准日至报告日的变化）；
	4、假设评估基准日后不发生影响评估对象经营的不可抗拒、不可预见事件；
	5、假设评估对象在未来预测期持续经营、评估范围内资产持续使用；
	6、假设预测期内评估对象所采用的会计政策与评估基准日在重大方面保持一致，具有连续性和可比性；
	7、假设预测期评估对象经营符合国家各项法律、法规，不违法；
	8、假设未来预测期评估对象经营相关当事人是负责的，且管理层有能力担当其责任，在预测期主要管理人员和技术人员基于评估基准日状况，不发生影响其经营变动的重大变更，管理团队稳定发展，管理制度不发生影响其经营的重大变动；
	9、假设委托人、商誉相关资产组相关当事人提供的资料真实、完整、可靠，不存在应提供而未提供、评估专业人员已履行必要评估程序仍无法获知的其他可能影响评估结论的瑕疵事项、或有事项等；
	10、假设评估对象未来收益期不发生对其经营业绩产生重大影响的诉讼、抵押、担保等事项。
特定假设	1、除评估基准日有确切证据表明期后生产能力将发生变动的固定资产

项 目	具体内容
	投资外，假设评估对象预测期不进行影响其经营的重大投资活动，企业服务能力以评估基准日状况进行估算；
	2、假设评估对象预测期经营现金流入、现金流出为均匀发生，不会出现年度某一时点集中确认收入的情形；
	3、假设目前的房租、仓储合同到期后，能够正常续租。

(2) 参数选择情况

①收益期与预测期的确定

发行人以报告期各期末基准日进行商誉减值测试时，预测期年数为 5 年，预测期的选取符合《企业会计准则第 8 号——资产减值》相关规定。

②营业收入增长率以及毛利率

根据被收购各资产组所处发展时期确认预测期销售收入增长率，同时出于谨慎性考虑，永续期的销售收入增长率为 0%。

各评估基准日，发行人对毛利率进行预测时，参照历史期间各资产组已实现的毛利率测算预测期及永续期的毛利率。

天津和治恒昌对应营业收入增长率及毛利率：

评估基准日	项目	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	永续期
2019年末	营收增长率	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
	毛利率	27.02%	24.66%	24.66%	24.66%	24.66%	24.66%	24.66%	24.66%
2020年末	营收增长率	-	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
	毛利率	-	24.66%	24.66%	24.66%	24.66%	24.66%	24.66%	24.66%
2021年末	营收增长率	-	-	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
	毛利率	-	-	27.43%	25.59%	23.71%	21.78%	19.80%	19.80%

注：2019 年末预测期为 2020 年至 2024 年，2025 年及以后为永续期；2020 年末预测期为 2021 年至 2025 年，2026 年及以后为永续期；2021 年末预测期为 2022 年至 2026 年，2027 年及以后为永续期。

天津和治恒昌收购时主要价值系医药流通企业资质及部分仓储设施设备，天

津和治恒昌投入后作为发行人华北区域的仓储调拨中心，营业收入主要为恒昌医药华北地区的会员客户。基于谨慎性考虑，天津和治恒昌预测期不考虑销售收入的增长。天津和治恒昌毛利率预测系基于 2019 年度与 2020 年度平均毛利率平均水平，且预测期内呈逐渐下降趋势，毛利率指标选取谨慎。

③期间费用率

公司期间费用率主要为营业费用、管理费用、财务费用，依据期间费用占当年营业收入比例进行测算，各期末期间费用率情况如下：

项 目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	永续期
2019 年末	4.12%	7.97%	8.99%	9.28%	9.65%	10.03%	10.97%	11.02%
2020 年末	-	7.96%	8.99%	9.30%	9.69%	10.08%	10.50%	11.03%
2021 年末	-	-	6.48%	6.46%	6.60%	6.76%	6.94%	7.32%

天津和治恒昌 2019 年度至 2021 年度平均营业费用率为 5.62%，预测期营业费用率预测逐年上升且均高于企业历史年度平均水平，营业费用率预测谨慎。

④折现率

发行人按照加权平均资本成本（WACC）计算确定折现率。具体计算公式如下：

$$WACC = K_e \times W_e + K_d \times (1 - T) \times W_d, \text{ 其中: } K_e = R_f + \beta (R_m - R_f) + \alpha$$

发行人对天津和治恒昌商誉减值测试的折现率相关参数情况如下：

参数	选取依据	2019 年末	2020 年末	2021 年末
权益资本成本（K _e ）	资本资产定价模型（CAPM）	15.24%	12.98%	11.19%
债务资本成本（K _d ）	中国人民银行公布的 5 年期以上 LPR	4.80%	4.65%	4.60%
W _e ：权益资本结构比例	行业资本结构	71.20%	65.59%	64.23%
W _d ：付息债务资本结构比例	行业资本结构	28.80%	34.41%	35.77%
权益系统风险系数 β	同花顺 iFinD 资讯系统查询沪深 A 股可比上市公司的 β 值计算得出	0.9098	0.6384	0.7170
无风险收益率（R _f ）	10 年期国债在评估基准日的到期年收益率	4.01%	4.03%	3.35%
市场风险溢价	采用上证综指和深证成指年收益率几何平均值的算数平	6.94%	6.69%	6.75%

参数	选取依据	2019 年末	2020 年末	2021 年末
	均值减去无风险报酬率指标值计算			
企业特定风险调整系数 Rc	相对同行业的特定风险，综合考虑确认个别风险	3.00%	3.00%	3.00%
资产组的所得税税率 T	资产组适用所得税率	25.00%	25.00%	25.00%
加权平均资本成本 WACC	税后折现率	11.89%	9.71%	8.42%
税前折现率	割差法计算	14.81%	11.76%	11.58%

折现率的选取参考率资产组特定风险水平、行业数据库及同行业公司公开披露信息等数据资料进行测算分析，具有合理性。

3、佐安堂大药房商誉减值测试情况

根据沃克森出具的商誉减值测试资产评估报告，对佐安堂大药房包含商誉资产组于 2018 年末采用成本法测算公允价值，并已于 2018 年末对其商誉全额计提减值准备。

4、江右制药商誉减值测试情况

根据沃克森出具的商誉减值测试资产评估报告，江右制药包括商誉的资产组组合中厂房、生产线拟进行整体改造，生产线改造还在招标过程中，其完工时间、改造后生产能力、设备性能具有一定的不确定性。因此，本次评估采用重置成本法对其公允价是进行评估。截止 2021 末江右制药包括商誉资产组组合公允价值减去处置费用净额为 6,628.69 万元，未发生减值。

（三）报告期内未计提商誉减值准备的依据，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

2018 年末，因经营情况不佳，佐安堂大药房已全额计提减值准备，佐安堂大药房已于 2021 年 4 月 19 日注销，其计提的商誉减值准备已于 2020 年末进行转销。截至 2021 年末，六谷大药房及和治恒昌资产组以及江右制药可回收价值高于包含商誉在内资产组的账面价值，商誉不存在减值迹象，不需要计提减值准备。

报告期各期末商誉减值测试结果如下：

单位：万元

2021 年 12 月 31 日							
序号	资产组	不包含商誉资产组价值①	100%股权商誉金额②	包含商誉的资产组价值③=①+②	包含商誉的资产组可收回金额④	商誉减值金额⑤=③-④	评估报告号
1	六谷大药房	601.64	269.99	871.63	1,222.47	-	沃克森国际评报字（2022）第 0402 号
2	和治恒昌	2,439.46	372.48	2,811.94	67,695.98	-	沃克森国际评报字（2022）第 0401 号
3	江右制药	5,282.54	796.41	6,078.68	6,628.69	-	沃克森国际评报字（2022）第 0717 号
2020 年 12 月 31 日							
序号	资产组	不包含商誉资产组价值①	100%股权商誉金额②	包含商誉的资产组价值③=①+②	包含商誉的资产组可收回金额④	商誉减值金额⑤=③-④	评估报告号
1	六谷大药房	218.53	269.99	488.52	831.00	-	沃克森国际评报字（2021）第 1177 号
2	和治恒昌	274.81	372.48	647.29	40,880.00	-	沃克森国际评报字（2021）第 1037 号
2019 年 12 月 31 日							
序号	资产组	不包含商誉资产组价值①	100%股权商誉金额②	包含商誉的资产组价值③=①+②	包含商誉的资产组可收回金额④	商誉减值金额⑤=③-④	评估报告号
1	和治恒昌	253.75	372.48	626.23	35,260.00	-	沃克森国际评报字（2021）第 1048 号
2018 年 12 月 31 日							
序号	资产组	不包含商誉资产组价值①	100%股权商誉金额②	包含商誉的资产组价值③=①+②	包含商誉的资产组可收回金额④	商誉减值金额⑤=③-④	评估报告号
1	佐安堂大药房	-	110.00	110.00	-	110.00	沃克森国际评报字（2021）第 0853 号

综上，报告期内发行人未计提商誉减值准备的依据充分，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

二、核查过程及核查结论

（一）中介机构核查过程

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

- 1、访谈发行人管理层级财务负责人，了解发行人报告期收购资产的经营情况；
- 2、获取与商誉减值相关的外部评估师出具的评估报告，评价各资产组可收回价值时采用的评估方法的适当性、关键假设的合理性；
- 3、获取收购资产组报告期内的盈利数据，结合同行业披露数据分析评估报告关于营业收入预测、毛利率、期间费用率、折现率等关键参数选取的合理性；
- 4、复核预计可收回金额的计算过程是否准确，检查发行人对商誉减值测试结果的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

（二）中介机构核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

发行人报告期各期末商誉减值测试的关键假设、参数合理，收购子公司佐安堂大药房因经营情况未达预期，已于 2018 年末全额计提商誉减值准备；六谷大药房、和治恒昌以及江右制药报告期内未计提商誉减值准备的依据充分，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

问题 23、关于财务内控

申报材料显示，报告期内存在发行人拆借资金、通过实际控制人及其控制的银行账户收付款、协助客户转贷等财务不规范的情形。

请发行人：

(1) 说明报告期内发行人向个人拆借资金的原因，上述债权人与实际控制人及其控制的银行账户是否存在其他异常资金往来，通过实际控制人收取上述款项的原因及合理性；(2) 说明 2018 年 5 月实际控制人向发行人拆借资金的主要用途；(3) 实际控制人代发行人支付业务招待费及佣金的主要交易对手方、佣金产生的原因，是否存在实际控制人、控股股东、董监高等关联方代发行人进行商业贿赂，替发行人承担成本费用的情形；(4) 对照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于财务内控的要求，说明发行人是否存在其他财务内控不规范的情形以及整改情况。

请保荐人、申报会计师表明确意见。

回复：

一、说明报告期内发行人向个人拆借资金的原因，上述债权人与实际控制人及其控制的银行账户是否存在其他异常资金往来，通过实际控制人收取上述款项的原因及合理性

公司成立初期，经营资金较为紧张，基于发行人的资金周转需求，曾由实际控制人江璘向自然人借款用于发行人采购药品。基于便利性考虑，实际控制人江璘及其控制的个人银行账户实际收取上述借款并归还借款。具体情况如下：

单位：万元

姓名	借款金额	还款金额	还款时间
董少卿	15.00	15.00	2018 年 6 月
	36.45	36.45	2019 年 9 月
张亚刚	69.52	69.52	2019 年 11 月
赵友丹	27.00	27.00	2019 年 12 月
合计	147.97	147.97	-

截止至 2019 年 12 月，实际控制人已完成上述借款的支付及清理。除上述款

项，上述债权人与实际控制人及其控制账户不存在其他异常资金往来。

二、说明 2018 年 5 月实际控制人向发行人拆借资金的主要用途

报告期内，发行人资金拆借基本情况如下：

单位：万元

关联方	方向	拆借金额	起始日	归还日	拆借利息
江珽	拆出	1,009.61	2018 年 5 月	2019 年 2 月	36.60

2018 年 5 月，上海山尊（原佐安堂合伙）、上海山至（原乐赛仙合伙）两个持股平台设立并确定了股权激励名单，由于激励对象人数较多，基于收款便利性的考虑，在持股平台设立之前，预先采用个人卡收取股权认购款。上述款项应作为持股平台股本出资至发行人账户，但实际控制人江珽借用该笔款项用于缴纳发行人注册资本，因此实质上形成实际控制人向发行人拆借资金。

2019 年 2 月，实际控制人江珽偿还上述款项，并由各激励对象注入平台，且发行人已对前述拆借资金按照 1 年期限贷款利率 4.35% 计算利息，共确认利息 36.60 万元。

三、实际控制人代发行人支付业务招待费及佣金的主要交易对手方、佣金产生的原因，是否存在实际控制人、控股股东、董监高等关联方代发行人进行商业贿赂，替发行人承担成本费用的情形

2018 至 2021 年，发行人通过实际控制人江珽代付业务招待费及销售佣金合计 256.20 万元。实际控制人代发行人支付的业务招待费及销售佣金的主要交易对手方为公司的销售人员，相关费用主要包括业务拓展过程中的餐费、住宿等无法获取发票的费用。

上述内控不规范情况已于 2020 年 1 月份完成整改，上述涉及公司款项均已在当期调整入账，后续未发生代付业务招待费及销售佣金的情形，不存在实际控制人、控股股东、董监高等关联方代发行人进行商业贿赂，以及替发行人承担成本费用的情形。

四、对照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于财务内控的要求，说明发行人是否存在其他财务内控不规范的情形以及整改情况

根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》（以下简称《审核问答》）财务内控不规范的情形，报告期内，存在发行人为客户提供银行贷款资金通道、与关联方直接进行资金拆借、个人账户收付款项的情形，不存在其他情况。具体如下：

序号	《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》列示的情形	公司是否存在该情形
1	为满足贷款银行受托支付要求，在无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道（简称“转贷”行为）的情形	存在
2	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资的情形	不存在
3	与关联方或第三方直接进行资金拆借的情形	存在
4	通过关联方或第三方代收货款的情形	不存在
5	利用个人账户对外收付款项的情形	存在
6	出借公司账户为他人收付款项的情形	不存在
7	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金的情形	不存在

（一）协助客户“转贷”

因疫情期间营运资金紧张，公司客户湖南五云冠医药连锁有限公司出于日常经营周转的需求，向银行申请了流动资金贷款，借款金额为人民币 140.00 万元。2020 年 8 月 18 日，湖南五云冠医药连锁有限公司将 140.00 万元贷款资金通过贷款资金账户划入公司账户，公司于同日向湖南五云冠医药连锁有限公司转回 140.00 万元。报告期内公司仅发生过上述一笔协助客户转贷的情况。报告期后，公司无新增转贷行为。

（二）与关联方或第三方直接进行资金拆借的情形

关于发行人报告期内与关联方或第三方直接进行资金拆借的情况，参见本问询函回复之“问题 23/二、说明 2018 年 5 月实际控制人向发行人拆借资金的主要用途”的详细说明。

（三）利用个人账户对外收付款项的情形

2018 年至 2021 年，发行人存在个人卡代收付情况，基本情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度	合计
一、个人账户代收款	-	-	241.74	235.99	477.73
1、供应商返利	-	-	80.86	215.75	296.61
2、下游客户承担的培训费	-	-	-	16.40	16.40
3、废品处理收入	-	-	-	3.84	3.84
4、促销费用	-	-	160.88	-	160.88
二、个人账户代付款	-	8.98	206.72	234.92	450.62
1、资金拆借本金	-	-	132.97	15.00	147.97
2、资金拆借利息	-	-	18.92	17.54	36.46
3、业务招待费及佣金	-	8.98	54.83	192.38	256.19
4、子公司股权收购款	-	-	-	10.00	10.00

1、个人代收款

2018 年至 2021 年，发行人存在通过实际控制人江璘及其控制的银行账户代收供应商返利、下游客户承担的培训费、废品处置收入及促销费用退回情形，前述代收款项合计金额为 477.73 万元。具体内容如下：

（1）供应商返利

2018 年度及 2019 年初发行人存在通过实际控制人江璘及其控制的银行账户代收供应商返利的情形，对应的金额分别为 215.75 万元及 80.86 万元；2020 年度及 2021 年度不存在该情形。

（2）下游客户承担的培训费

为更好服务下游中小型连锁药店、单体药店及基层医疗卫生机构，发行人通过组织下游客户培训学习的形式来提升其营运能力。培训学习的费用一部分需由客户承担。发行人 2018 年度存在通过实际控制人江璘及其控制的银行账户代收应由下游客户承担的培训费的情形，对应的金额为 16.40 万元，2019 年度、2020 年度及 2021 年度不存在该情形。

(3) 废品处理收入

2018 年度发行人处理了部分待处理的包装物等，对应的金额为 3.84 万元，该部分废品款项由实际控制人江璘及其控制的银行账户代为收取，2019 年度、2020 年度及 2021 年度不存在该情形。

(4) 促销费用

发行人举办新品促销活动时通常需预付会议商部分会议费用，2019 年度发行人向会议商预付 428.86 万元会议费用，截至 2019 年末上述新品促销活动实际发生费用为 267.98 万元，剩余 160.88 万元由会议商退回实际控制人江璘及其关联方银行账户。

2、个人账户代付

发行人存在通过实际控制人江璘及其控制的银行账户代付费用、资金拆借本金、资金拆借利息、业务招待费及佣金、子公司股权收购款的情形，前述个人代付金额合计 450.62 万元，具体如下：

(1) 资金拆借本金

发行人通过实际控制人江璘及其控制的银行账户代还借款 147.97 万元，其中 2018 年度、2019 年度对应的金额分别 15.00 万元、132.97 万元，2020 年度以及 2021 年度不存在该情形。

(2) 资金拆借利息

发行人存在通过实际控制人江璘代为支付借款利息费用的情形，其中 2018 年度代付借款费用为 17.54 万元，2019 年度代付借款费用为 18.92 万元，2020 年度及 2021 年度不存在该情形。

(3) 业务招待费及佣金

发行人存在通过实际控制人江璘及其控制的银行账户代为支付业务招待费及佣金的情形，其中 2018 年度、2019 年度及 2020 年度对应的金额分别为 192.38 万元、54.83 万元及 8.98 万元，2021 年度不存在该情形。

（4）子公司股权收购款

发行人 2017 年收购湖南佐安堂大药房连锁有限公司（曾用名：湖南九合堂大药房连锁有限公司），2018 年，发行人通过实际控制人江璵及其控制的银行账户代为支付需由发行人承担的股权收购税款 10.00 万元。

上述个人账户对外收付款项已经清理完毕。发行人制定了《营运资金管理制度》《物料报废制度》《财务报销制度》等制度，完善了内控流程并强化员工学习。财务中心在日常工作中严格把控各项收款、费用支出行为，杜绝员工使用个人银行账户办理与公司业务相关的事宜。

五、中介机构核查情况

（一）中介机构核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

- 1、获取了发行人资金往来明细表、其他应收账款、其他应付账款明细表，分析了报告期内发行人及其主要关联方之间的资金往来情况；
- 2、获取了发行人报告期内银行对账单，核查了报告期内发行人及控股股东、实际控制人、董监高等主要关联方之间的资金往来情况；
- 3、访谈了发行人实际控制人、财务负责人，了解报告期内发行人关联方资金拆借及个人卡代收代付发生的原因及合理性；
- 4、获取发行人相关股东对避免关联资金占用的承诺；
- 5、查阅了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理办法》《独立董事工作制度》等制度，了解关联交易制度设计是否合理；
- 6、查阅了发行人资金管理制度，了解发行人对资金收付等内容作出的相关规定，并通过执行穿行测试与控制测试，核查发行人相关内部控制制度设计与运行的有效性。

（二）中介机构核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、发行人因经营初期资金紧张，向董少卿、张亚刚、赵友丹借款用于采购

药品，符合公司经营需求，具有合理性。该笔借款及利息已全部清理，后续不存在其他发行人向个人拆借资金的情形；

2、实际控制人向发行人资金拆借主要用于缴纳发行人注册资本，该笔资金已归还。除上述款项外，不存在其他实际控制人与发行人的资金拆借的情形；

3、实际控制人代发行人支付的业务招待费及销售佣金的交易对手方主要系公司销售人员，系销售人员开拓市场的费用。上述涉及公司款项均已在当期调整入账，不存在实际控制人、控股股东、董监高等关联方代发行人进行商业贿赂，以及替发行人承担成本费用的情形；

4、报告期内，公司存在协助客户转贷、与关联方资金拆借的情形以及利用个人账户对外收付款的情形。公司已依照相关法律、法规，建立健全了法人治理结构，完善了相关内控制度，以进一步加强公司在资金管理、关联交易等方面的规范运作程度。目前，公司严格遵守建立的《货币资金管理制度》《关联交易管理制度》等内部控制制度，有效保证公司资金管理的有效性与规范性，确保不发生类似内控不规范的行为。

问题 24、关于资金流水核查

请保荐人、申报会计师按照《首发问答》问题 54 关于资金流水核查的要求进行全面核查，并说明核查范围、核查标准、核查程序以及核查结论，并对发行人内控是否健全、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确核查意见。

回复：

保荐机构及申报会计师根据《首发业务若干问题解答》（2020 年 6 月修订）问题 54 的要求，结合发行人所处经营环境、行业情况、业务流程、规范运作水平、主要财务数据及变动趋势等因素，对发行人银行流水进行了核查，具体情况如下：

一、核查范围

（一）非自然人银行流水核查范围

1、核查范围

保荐机构及申报会计师取得了发行人及其子公司、公司控股股东及公司员工持股平台 2018 年 1 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日正常存续的账户及已注销账户所有银行流水。

2、取得方式及完整性核查

针对银行账户完整性，保荐机构、申报会计师根据发行人及其子公司、公司控股股东及公司员工持股平台各开户银行打印的《已开立银行结算账户清单》，履行了如下核查程序：

（1）核对发行人及其子公司报告期内已开立境内银行账户资金流水及《企业信用报告》，与独立取得的《已开立银行结算账户清单》的信息进行核对，核查账户信息的完整性；

（2）通过交叉复核发行人已提供银行流水中的交易对手，核查是否存在未提供的银行账户，确保《已开立银行结算账户清单》中记录的信息与发行人财务系统记录保持一致；

(3) 对各账户期末余额向银行进行函证，核查账户信息的完整性；

(4) 复核银行账户开户的合理性，银行账户开户地点、账户状态和币种情况与经营业务区域匹配性；

(5) 访谈发行人财务相关人员，了解银行账户开立、注销等情况。

(二) 自然人银行流水核查范围

1、核查范围

保荐机构及申报会计师获取了发行人的实际控制人及其近亲属、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员 2018 年 1 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日的银行账户信息及资金流水（含报告期内已注销账户）。

2、核查完整性

针对上述自然人资金流水的完整性，保荐机构及申报会计师履行了如下核查程序：

(1) 核查对象本人持身份证，对核查范围内的全部银行网点逐一走访，确认银行账户开立情况并打印本人报告期内全部银行流水；

(2) 对自然人执行“6+11”的银行查询，包括 6 家全国性银行（中国银行、中国工商银行、中国农业银行、中国建设银行、交通银行、中国邮政储蓄银行）、8 家股份制银行（招商银行、兴业银行、浦发银行、中信银行、平安银行、民生银行、光大银行、广发银行）、3 家湖南地方性银行（长沙农商行、华融湘江银行、长沙银行）；

(3) 通过已获取的银行流水交易对手信息核查已提供银行账户的完整性，查找是否存在遗漏账户；

(4) 核查对象出具的完整性承诺，确认银行账户无遗漏，已提供银行账户交易信息真实、准确，不存在重大遗漏或隐瞒的情况；确认相关账户与发行人及其子公司不存在关联关系，不存在为发行人及其子公司代垫成本费用的情形，或其他任何利益输送安排等情形。

二、核查过程

（一）发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷

1、核查程序

（1）获取并查阅了发行人的《货币资金管理制度》《费用报销管理制度》《销售与收款管理制度》《采购与付款管理制度》及《内部审计制度》等资金管理相关内部控制制度，核查财务岗位的设置，包括货币资金支付的审批与执行、出纳与内审岗位设置等；对发行人资金管理相关内部控制制度的设计和执行情况进行测试，评价发行人内部控制有效性；

（2）对发行人采购与付款循环、销售与收款循环执行穿行测试；对内控主要控制节点进行测试，评价内控设计的合理性以及执行的有效性；

（3）IT 审计团队对发行人信息系统控制进行专项核查，核查发行人信息系统的有效性。

申报会计师出具天职业字[2022]19471-3 号《湖南恒昌集团股份有限公司内部控制鉴证报告》，“截至 2021 年 12 月 31 日，未发现公司存在内部控制设计或执行方面的重大缺陷，公司内部控制的設計是完整和合理的，执行是有效的，能够合理地保证内部控制目标的达成。”

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人制定了较为严格的内部控制制度，明确了财务管理授权权限、资金活动业务审批流程，建立了完备的内部控制体系，相应制度及内部控制体系执行有效，发行人资金管理相关内部控制制度不存在重大缺陷。

（二）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

1、核查程序

（1）在发行人及子公司基本户银行打印《已开立银行结算账户清单》，并与发行人财务账簿的银行账户进行比对，交叉复核发行人已提供银行流水中交易信息，核查是否存在开立账户清单以外的账户；

(2) 对发行人报告期各期末所有已开立银行账户进行了函证等方式核查，验证发行人银行账户的完整性；

(3) 访谈发行人总经理、财务负责人以及出纳，了解发行人银行账户开立情况以及具体用途。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人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，不存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况。

(三) 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

1、核查程序

(1) 取得发行人及其子公司报告期内全部银行账户流水，与银行日记账、货币资金明细进行交叉比对，确定银行流水、货币资金记账明细一致；

(2) 结合业务规模、资金往来规模等特点，重点核查主要账户单笔交易金额 20 万元以上以及交易频繁的银行流水；

(3) 针对大额资金流水，检查其资金流向、交易对手，分析并判断是否与公司的经营活动、资产购置、对外投资等相匹配，是否构成重大异常；

(4) 大额资金流水涉及客户或供应商的，核查交易订单、记账凭证、银行回单等，并与公司银行日记账核对，核查销售和收款、采购和付款的交易资金真实性、准确性和完整性；

(5) 涉及购买固定资产的，核查交易合同、付款审批、银行回单及相应记账凭证等；

(6) 涉及对外大额投资交易的，核查投资协议、银行回单等交易背景资料。

发行人及其子公司报告期内发生的非经营性质的大额资金往来核查情况：

单位：万元

类型	期间	交易金额	交易对手	原因
汇入	2020 年 08 月	140.00	彭小良（湖南五云冠医药连	因客户在疫情期间营运

			锁有限公司)	存在资金紧张的问题，该笔转账系帮客户转贷；报告期内仅一笔，后续未发生类似行为。
汇出	2020 年 08 月	140.00	彭小良（湖南五云冠医药连锁有限公司）	

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：报告期内，发行人大额资金与公司经营活动、资产购置、对外投资等情况相匹配，但存在以下非经营性质资金往来：2020 年 8 月，协助客户湖南五云冠医药连锁有限公司转贷，该笔款已于当月清理，后续无新增转贷行为。目前，公司严格按照建立的《货币资金管理制度》《关联交易管理制度》等内部控制制度，有效保证公司资金管理的有效性与规范性，确保今后不发生类似行为；除上述非经营性质资金往来，发行人大额资金往来不存在重大异常。

（四）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

1、核查程序

核查报告期内发行人大额银行流水，具体详见本题回复之“二/（三）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”。同时，查阅相关关联自然人的银行流水，具体详见本题回复之“一/（二）自然人银行流水核查范围”，与发行人银行流水对手进行交叉复核，核查发行人与实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要财务人员、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来。发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员的资金流水核查体详见本题回复之“二/（九）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”相关回复。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为，报告期内，发行人与实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员不存在异常的大额资金往来。

（五）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

1、核查程序

核查报告期内发行人大额银行流水，具体详见本题回复之“二/（三）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”，核查发行人是否存在大额或频繁取现的情形；抽取各银行账户大额资金往来，查阅了发行人报告期内现金日记账，核查是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。

报告期内发行人存在一笔大额取现的情形，具体情况如下：

单位：万元

类型	期间	交易金额	原因
现金支出	2020 年 12 月	30.27	该笔款用于 2020 年年会现场费用

除上述款项，发行人不存在大额取现情况。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：报告期内，发行人存在一笔大额现金支出，该笔款系用于 2020 年年会现场费用，除该笔现金支出，不存在其他大额或频繁取现的情形；发行人同一账户或不同账户之间，不存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。

（六）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

1、核查程序

（1）核查报告期内发行人大额银行流水与无形资产明细表，针对大额购买无实物形态资产或服务情形访谈财务负责人和业务负责人，并取得相关合同，核查交易对手资质、交易的背景及商业合理性；

（2）针对药品批件，对购买药品批件、委托研发的交易对方进行实地走访或视频走访，核查交易对手方的背景及商业合理性；

(3) 获取药品批件交易及委托研发的明细表、合同及已过户的药品批件证书，并检查主要合同条款、付款进度、付款流水记录，了解批件购买及研发的整体情况；

(4) 获取并查阅批件购买的评估报告，分析评估报告关键假设及预测指标选取的合理性及评估价值的公允性；

(5) 与发行人银行流水及财务系统中银行存款日记账明细核对相一致。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为，报告期内发行人大额购买无实物形态资产主要包括药品批件、商标、土地、金蝶 ERP 系统等；大额购买服务主要包括设计顾问咨询服务费、IPO 相关的审计、法律服务费、金蝶及 ERP 系统搭建咨询费用等，上述购买无实物形态资产或服务的行为与公司业务开展及上市需求相匹配，具有商业合理性。

(七) 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

1、核查程序

对报告期内发行人实际控制人的个人银行账户流水中单笔交易金额 5 万元以上进行逐笔核查，及虽低于前述金额标准但需要进一步确认的交易及现金交易信息进行录入统计，对款项性质、交易对手方的合理性进行逐笔分析，对发行人实际控制人进行访谈，了解前述大额资金往来的形成原因及合理性。核查是否存在较多无合理解释的大额资金往来，以及是否频繁出现大额存现、取现情形。

2、核查结论

经核查，发行人实际控制人的个人账户大额支出包括：支付出资款、回购离职员工持股平台份额、家庭或个人日常开支、亲属间往来、亲友借款等；大额收入包括：取得发行人及其股东的分红款、收取持股平台入股金对价款、取得的发行人支付的工资薪金收入、亲属间往来、收回亲友借款等。

保荐机构、申报会计师认为：发行人实际控制人个人账户不存在大额资金往来较多且无合理解释的情形；发行人实际控制人个人账户不存在频繁大额存现、

取现的情形。

(八) 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、核查程序

针对相关人员的分红款、薪酬、股权转让款的主要资金流向或用途，保荐机构、申报会计师执行的核查程序如下：

(1) 获取并查阅发行人关于现金分红、股权转让的股东会决议、款项支付凭证及完税凭证，核查报告期内的分红及股权转让情况；

(2) 查阅发行人银行流水及银行日记账，核查是否存在大额现金分红、发放大额薪酬的情形；

(3) 查阅发行人实际控制人及其直系亲属、董事（外部投资机构委派董事、独立董事除致欧家居科技股份有限公司外）、监事、高级管理人员及关键岗位人员报告期内银行资金流水，关注分红款、薪酬或股权转让款的主要资金流向或用途；

(4) 取得上述人员关于个人银行账户信息完整性的承诺函；

(5) 对上述人员报告期内银行资金流水中单笔金额或同一时段累计金额超过 5 万元的交易进行逐笔核查，了解相关流水的交易背景，并取得其出具的大额资金往来说明文件。

2、核查结论

(1) 现金分红款

2018 年至 2021 年，发行人共进行了 6 次现金分红，具体情况如下：

单位：万元

序号	分红决议日	汇款日期	主要用途	金额
1	2018 年 8 月 15 日	2018 年 8 月 15 日	用于发行人增资及赛乐仙咨询增资	1,942.70
2	2019 年 3 月 25 日	2019 年 3 月 25 日、27 日	用于赛乐仙咨询增资	2,300.00
3	2019 年 11 月 11 日	2019 年 11 月 15、18 日； 12 月 13 日	用于赛乐仙咨询增资	850.00

4	2020 年 8 月 12 日	2020 年 9 月	缴纳分红、增资个税	1,407.75
5	2021 年 3 月 30 日	2021 年 3 月 31 日	缴纳分红、增资个税	1,630.33
6	2021 年 9 月 28 日	2021 年 10 月 26 日	缴纳分红、增资个税	500.00
合 计				8,630.78

经核查，发行人报告期内进行的 6 次现金分红均主要用于增资及缴纳个税，不存在重大异常情况。

（2）薪酬

核查发行人实际控制人、内部董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的工资明细表，结合个人银行流水信息交叉核验。发行人实际控制人、内部董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员薪资主要用于日常消费、购房、购买理财产品等，上述人员的薪酬不存在异常情况。

（3）资产转让款

核查实际控制人、内部董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、主要财务人员、关键销售人员银行流水，与发行人银行流水进行交叉复核，上述人员与发行人不存在资产转让情形。

（4）股权转让款

核查报告期内实际控制人、内部董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员银行流水，核查其是否存在转让发行人股权获得股权转让款的情况。报告期内发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员不存在转让发行人股权获得大额股权转让款的情况。

经核查，保荐人、申报会计师认为：报告期内，发行人分红款主要用于股东增资及缴纳个税，发行人实际控制人、内部董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员薪资主要用于日常消费、购房、购买理财产品、投资等，不存在资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款的情形，主要资金流向或用途不存在异常情况。

（九）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

1、核查程序

针对发行人控股股东、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、申报会计师履行了如下核查程序：

（1）查阅发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、主要财务人员、关键销售人员的账户资金流水及账户完整性核查，具体详见本题回复之“一/（二）自然人银行流水核查范围”。

（2）全面核查报告期内发行人控股股东、实际控制人、董事（独立董事除外）、监事、高管、关键岗位人员的银行账户流水中单笔金额超过 5 万元的大额资金往来或频繁资金往来情况，并取得发行人关联方、客户、供应商清单，并与相关单位或人员的银行流水进行匹配，对相关流水发生原因展开访谈并取得相关证明资料的银行流水，核查是否存在账外支付成本、费用或收取货款的情形；是否存在定期有规律性的收付款，相关款项性质、交易对手是否存在异常、重点核查大额往来情况。

（3）对发行人重要客户、供应商进行现场走访或视频询问，核实发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否与发行人重要客户、供应商存在资金、业务、往来、关联关系或其他利益安排。

2、核查结论

经核查，报告期内，发行人存在利用个人账户对外收付款项的情形。关于发行人报告期内个人卡代收付款的情形，参见本问询函回复之“问题 23/四/（三）利用个人账户对外收付款项的情形”的详细说明。

除上述情况外，发行人控股股东、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、供应商不存在其他异常大额资金往来。

（十）是否存在关联方代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形

1、核查程序

保荐机构、申报会计师按照“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”部分所述核查程序对发行人控股股东、实际控制人、内部董事、监事、高管等相关人员报告期内的个人银行流水进行了核查，并对报告期内发行人的主要客户、供应商进行访谈，确认其与发行人关联方不存在异常资金往来或其他利益安排。

2、核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：报告期内，发行人不存在关联方代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形。

三、核查意见

保荐机构对发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他人员银行流水的核查意见如下：

序号	核查事项	核查意见
1	发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷	发行人资金管理相关内部控制制度不存在较大缺陷。
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	报告期内，发行人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，亦不存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况。
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	报告期内，发行人存在为客户“转贷”情形，具体详见本题回复之“二/（三）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”，除上述事项不存在其他大额资金往来重大异常，亦不存在其他与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配的情形。
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	报告期内，发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等不存在异常大额资金往来。
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；	报告期内，发行人存在一笔大额现金支出，具体详见本题回复之“二/（五）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”，除上述款项，发行人不存在其他大额或频繁

序号	核查事项	核查意见
		取现的情形，不存在发行人同一账户或不同账户之间，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	报告期内发行人大额购买无实物形态资产主要包括药品批件、商标、土地等；大额购买服务主要包括设计顾问咨询服务费、IPO 相关的审计、法律服务费、金蝶及 ERP 系统搭建咨询费用等，上述购买无实物形态资产或服务的行为与公司业务开展及上市需求相匹配，均具有商业合理性。
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	发行人实际控制人个人账户不存在大额资金往来较多且无合理解释的情形；发行人实际控制人个人账户不存在频繁大额存现、取现的情形。
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	报告期内，发行人分红款主要用于股东增资及缴纳个税，发行人实际控制人、内部董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员薪资主要用于日常消费、购房、购买理财产品、投资等，不存在资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款的情形，主要资金流向或用途不存在异常情况。
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	除招股说明书之“第七节/四/（三）/2、个人账户待支付”的事项外发行人控股股东、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、供应商不存在其他异常大额资金往来。
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	报告期内，发行人不存在关联方代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形。

除上述情形外，发行人内部控制制度健全，内控机制能够有效运行，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

（本页无正文，为《关于湖南恒昌医药集团股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核问询函回复报告》之签章页）



湖南恒昌医药集团股份有限公司

2022年7月15日

发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于湖南恒昌医药集团股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核问询函回复报告》的全部内容,确认回复的内容真实、准确、完整,不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并承担相应的法律责任。

发行人董事长签名:



江 璘

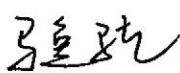


湖南恒昌医药集团股份有限公司

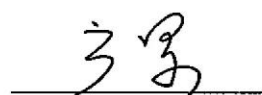
2022年 7 月 15 日

（本页无正文，为《海通证券股份有限公司关于湖南恒昌医药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审核问询函的回复》签章页）

保荐代表人签名：



马逸骁



方 军

保荐机构董事长签名：



周 杰



2022年7月15日

声 明

本人已认真阅读湖南恒昌医药集团股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市本次审核问询函回复报告的全部内容，了解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、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长签名：



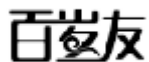
周 杰



2022年7月15日

附件

附件一：受让商标情况

序号	转让方	受让方	商标	注册号	取得时间
1	广州中唯企业管理 咨询服务有限公司	发行人		11592096	2017/1/20
2	北京卓越天鸿商贸 有限公司	发行人	佐安堂 ZUOANTANG	12879699、12879820	2017/7/6
3	四川隆达商贸有限 公司	发行人		1256666	2017/8/6
4	陈学锋	发行人	善举	5780322、5780323	2018/3/13
5	苏州海麒麟智能科 技有限公司	发行人	科大利民	21594282	2018/7/27
6	上海登鼎贸易有限 公司	发行人	状元娃 ZHUANGYUANWA	12628311	2018/9/6
7	成都云鼎慧聚信息 技术有限公司	超诺信 息	海恩普	16853004、 16853029、	2018/12/6
8			超诺药酷	21707697、 21707757、21708894	2018/12/6
9			超诺	21708920	2018/12/6
10	李金枝	发行人		21744810	2019/2/13
11				21744864	2019/2/13

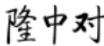
序号	转让方	受让方	商标	注册号	取得时间
12				22123836	2019/2/13
13	义乌市徐大电子商务有限公司	发行人		15517017	2019/3/6
14	百世堂健康产业有限公司	发行人		21856637	2019/3/13
15	中艺设计有限公司	发行人		22960147	2019/3/27
16	多彩企业有限公司	发行人		24216139	2019/4/6
17	桐乡市梧桐振东米萝服装网店	发行人		25590069、25590070	2019/4/27
18	上海登鼎贸易有限公司	发行人		12628236	2019/5/13
19	何进	发行人		21552376	2019/6/27
20	江璚	发行人		4131418	2020/1/6
21	李方明	发行人		27359433	2020/5/27
22	深圳市金鳄鱼服饰有限公司	发行人		19180957、19180974	2020/7/27
23	刘中明	发行人		25888201	2020/9/6
24	ANGIE TRADING CO.,LTD.	发行人		6245191	2020/12/28

序号	转让方	受让方	商标	注册号	取得时间
25	杨镇宇	发行人		29245995、29247272	2021/2/6
26	卢锦尧	发行人	YOFIRST	42100548	2021/4/20
27	范景花	发行人		42707734	2021/5/13
28	吴文财	发行人	优灵星	22918407	2021/5/20
29	佛山市欧适电器有限公司	发行人		29944836、 29949366、 29954876、 29954919、29971563	2021/5/27
30	宁波江右实业投资有限公司	发行人	江右	8009866、8009997、 8010079、8010107、 8010136、8010173、 8010241、8010299、 8010340、8013204、 8013292、8013313、 8013355、8013386、 8013428、8013474、 8013497、8013570、 8016716、8016758、 8016782、8016799、 8016837、8016866、 8016880、8016895、 8016897、8016913、 8021228、8021241、 8021251、8021263、 8021275、8021293、 8021320、8021341、 8026416、8026422、 8026434、8026443、 8904873、8904932、 8904968、8905128、 8905193、8905251、 8905301、8905341、 8905420、8905496、 8909255、8909281、 8909363、8909762、 8909793、8909881、 8913142、8913219、 8913299、8913431、	2021/7/13

序号	转让方	受让方	商标	注册号	取得时间
				8914310、8914373、 8914484、8914618、 8919092、8919181、 8919243、8931528、 12309079、10407232	
31			江右商帮	8963042、8963241、 8963441、8963618、 8963853、8963913、 8963957、8964015、 8964053、8964104、 8969293、8969483、 8969656、8970947、 8971013、8971048、 8971127、8971278、 8974168、8974193、 8974214、8974233、 8974252、8974280、 8974311、8974333、 8974352、8974376、 8978483、8978551、 8978734、8978942、 8978969、8979006、 8979038、8979091、 8979168、8979209、 8984442、8984465、 8984481、8986624、 10411853、12273157	2021/7/13
32			新江佑	8986704、8986750、 8986834、8986885、 10134506	2021/7/13
33			右江	10243785、 10243821、 10243868、 10243904、10416963	2021/7/13
34			江佑	10411902 、 10411957 、 10412040 、 10412140 、 10412181 、 10412216 、 10412278 、 10412329 、 10412391 、 10416716 、 10416744 、 10416760 、 10416815 、 10134709 、	2021/7/13

序号	转让方	受让方	商标	注册号	取得时间
				10134759 、 10134880、10134944	
35			佑江	10416781	2021/7/13
36			新江石商帮	11431665	2021/7/13
37			新江石	10134560 、 10134585 、 10134652 、 11739722 、 11739822 、 11739865 、 11739940 、 11739995 、 11740046 、 11743309 、 11743393 、 11743506 、 11743847 、 11744145 、 11744203 、 11744251 、 11744305 、 11748763 、 11748907 、 11748943 、 11748984 、 11749031 、 11749089 、 11749169 、 11749213 、 11749241 、 11749320 、 11754794 、 11754818 、 11754831 、 11754853 、 11754916 、 11755016 、 11755040 、 11755091 、 11755148 、 11761604 、 11761778 、	2021/7/13

序号	转让方	受让方	商标	注册号	取得时间
				11761843 11761904 11761926 11761952、11762001	
38	西包学院餐饮管理有限公司	发行人		43151183	2021/7/13
39	宁波江右实业投资有限公司	发行人		51125035	2021/7/21
40	宁波江右实业投资有限公司	发行人		10417007	2021/9/13
41	黄银辉	发行人		50388605	2021/12/6
42	杭州看啊贸易有限公司	发行人		24316468	2021/12/13
43	欧阳禄峰	发行人		46286911	2021/12/13
44	谭金艳	发行人		51612006	2021/12/13
45				46284130	2021/12/20
46	广州美后健康产业有限公司	发行人		51616031	2021/12/20
47	名品国际（香港）策划有限公司	发行人		11355520	2021/12/20
48	嘉兴市浙样红服饰有限公司	发行人		21639634	2021/12/20
49	云柚科技有限公司	发行人		35748818	2021/12/20

序号	转让方	受让方	商标	注册号	取得时间
50	桐乡颜迷人商贸有限公司	发行人		41324340	2021/12/20
51	临朐格威工贸有限公司	发行人		21013856	2021/12/27
52	上海意悟文化传播有限公司	发行人		21132186	2021/12/27
53	洛阳康华生物制品有限公司	发行人		24401985	2022/1/6
54	周祥根	发行人		26481326	2022/1/13
55	桐乡市濮院本韵服装网店	发行人		25953604	2022/1/20
56	李敏	发行人		44424630	2022/1/27
57	易汇商贸有限公司	发行人		20149188	2022/2/6
58	本来商贸有限公司	发行人		20682973	2022/2/6
59	烟台活彩经贸有限公司	发行人		26661355	2022/2/13
60	北京众识互联网科技有限公司	发行人		44510987	2022/2/13
61	依讯电子科技有限公司	发行人		46397962	2022/2/20
62	美味天下食品有限公司	发行人		22725576	2022/2/20

序号	转让方	受让方	商标	注册号	取得时间
63	郭志慧	发行人	江司令	37785122	2022/2/20
64	何海锋	发行人		40566727	2022/2/20
65	河南鹤众堂医药科技有限公司	发行人	姜药公	33711149	2022/2/20
66	羊城实业有限公司	发行人	纯佑 CHUNYOU	44029037	2022/3/6
67	UK RAPID INTERNATIONAL LIMITED（英国锐速国际有限公司）	发行人		38291032	2022/3/13
68	北京骐晟科技有限公司	发行人	灭王	45086993、 45087054、35341392	2022/3/13

附件二：受让商标出让方的基本情况

序号	转让方名称/姓名	统一社会信用代码/企业 编号/身份证号码	注册 资本	成立时间	经营范围	股权结构
1	广州中唯企业管理 咨询服务有限公司	91440101773328243W	50 万 元	2005/4/27	企业管理咨询服务；商品信息咨询服务；企业形象策划服务；投资咨询服务；企业财务咨询服务；货物进出口（专营专控商品除外）	黄伟丽持股 50%；黄义辉 持股 50%
2	北京卓越天鸿商贸 有限公司	91110108057367647H	300 万 元	2012/11/12	销售电子产品、机械设备、计算机、软件及辅助设备、日用品、文化用品；技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务、技术推广；承办展览展示活动。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；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；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	吕萌持股 100%
3	四川隆达商贸有限 公司	91510000673524394E	100 万 元	2008/4/11	商品批发与零售。（以上项目不含前置许可项目，后置许可项目凭许可证或审批文件经营）（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）。	汪溪持股 60%；任路云 持股 40%
4	陈学锋	4403011964*****	-	-	-	-
5	苏州海麒麟智能科 技有限公司	91320505MA1MNDGP6 Y	200 万 元	2016/6/22	计算机软硬件及网络系统的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务及销售；智能卡应用产品、智能设备、软件、办公自动化设备、机电一体化设备的技术开发及销售；五金机电、仪器仪表、电子产品、通讯产品、机械设备、电器、办公用品的技术开发及销售；汽车零配件、服装服饰、体育用品、日用百货的技术开发及销售。（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）	冯俊持股 100%
6	上海登鼎贸易有限 公司	91310116057618442Y	10 万 元	2012/11/12	日用百货，服装服饰及面辅料，鞋帽，箱包，皮革制品，针纺织品，床上用品销售，设计、制作各类广告，展览展示会务服务，文化艺术交流策划咨询、企业管理咨询、商务咨询（除经纪）。【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】。	嘉兴昂司派 新能源有限 公司持股 100%

序号	转让方名称/姓名	统一社会信用代码/企业编号/身份证号码	注册资本	成立时间	经营范围	股权结构
7	成都云鼎慧聚信息技术有限公司（已注销）	91510100327456472G	150 万元	2015/1/5	计算机信息技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让;开发、销售软件。（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）	张飞翔持股 100%
8	李金枝	3410211973*****	-	-	-	-
9	义乌市徐大电子商务有限公司	91330782076205686T	3 万元	2013/8/8	网上销售、现场实物批发、零售：服装、鞋、帽、工艺品、日用品、饰品、家居日用品	徐大极持股 70%；徐萍持股 30%
10	百世堂健康产业有限公司	2198168	1 万港币	2015/1/30	-	根据《周年申报表》：王歆持股 100%
11	中艺设计有限公司	2475633	1 万港币	2017/1/12	-	根据《周年申报表》：王芳持股 100%
12	多彩企业有限公司	2470258	1 万港币	2016/12/30	-	根据《周年申报表》：林倩倩持股 100%
13	桐乡市梧桐振东米萝服装网店	92330483MA29FPDU79	-	2017/5/22	服装的网上销售。（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）	经营者为高引娣
14	何进	4301031973*****	-	-	-	-
15	江璚	3604281984*****	-	-	-	-
16	李芳明	4306231984*****	-	-	-	-
17	深圳市金鳄鱼服饰有限公司	91440300342721203J	50 万元	2015/6/5	一般经营项目是：服装、服装饰品、皮具、箱包的销售；服装的开发、设计及服装品牌策划与咨询；国内贸易，经营电子商务，经营进出口业务。（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）	黄行荣持股 100%

序号	转让方名称/姓名	统一社会信用代码/企业 编号/身份证号码	注册 资本	成立时间	经营范围	股权结构
18	刘中明	3408231974*****	-	-	-	-
19	ANGIE TRADING CO.,LTD.	见注	-	-	-	-
20	杨镇宇	4123011976*****	-	-	-	-
21	卢锦尧	4401811984*****	-	-	-	-
22	范景花	4107821966*****	-	-	-	-
23	吴文财	3505251979*****	-	-	-	-
24	佛山市欧适电器有 限公司	91440606MA4UJEWFX Y	100 万 元	2015/11/2	制造、销售：家用电器、商用电器、五金制品、塑料制品、电 器配件；加工：不锈钢制品、电子产品；商品信息咨询服务。 （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。）	张本胜持股 100%
25	宁波江右实业投资 有限公司	913302046776718933	508 万 元	2008/8/11	实业项目投资、实业投资咨询；企业管理咨询、市场信息咨询、 企业形象策划、翻译服务，自营和代理货物和技术的进出口， 但国家限定经营或禁止进出口的货物和技术除外。（未经金融 等监管部门批准不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向 社会公众（融）资等金融业务）	江成剑持股 51%；刘辛持 股 30%；应旭 刚持股 19%
26	西包学院餐饮管理 有限公司	2775093	1 万港 币	2018/12/7	-	根据《周年申 报表》：汪苏 珍持股 100%
27	黄银辉	4305811982*****	-	-	-	-

序号	转让方名称/姓名	统一社会信用代码/企业编号/身份证号码	注册资本	成立时间	经营范围	股权结构
28	杭州看啊贸易有限公司	91330102MA28MY1589	10 万元	2017/3/15	网上销售：服装，服饰，鞋帽，化妆品，日用百货，家居用品，卫浴洁具，塑料制品，健身器材，家用电器，家具，楼宇智能化设备，安防设备，电子产品，通信器材，机电设备，计算机软硬件，办公用品；服务：电子商务技术、网络技术、计算机软硬件的技术开发、技术服务、技术咨询，企业管理咨询，市场营销策划，经济信息咨询（除商品中介）	陈显晓持股 80%；嘉兴五唧机械有限公司持股 20%
29	欧阳禄峰	3603111993*****	-	-	-	-
30	谭金艳	4302241991*****	-	-	-	-
31	广州美后健康产业有限公司	91440101MA5CLFH941	10 万元	2019/1/23	企业管理咨询服务；健美运动技术咨询；健康管理咨询服务（须经审批的诊疗活动、心理咨询除外，不含许可经营项目，法律法规禁止经营的项目不得经营）；美容健身咨询服务；营养健康咨询服务；非许可类医疗器械经营；医疗设备租赁服务；生物医疗技术研究；医疗技术研发；医疗技术推广服务；医疗技术咨询、交流服务；医疗技术转让服务；亚健康调理（不含医疗服务，不含许可经营项目，法律法规禁止经营的项目不得经营）；生物技术推广服务；生物技术开发服务；生物技术咨询、交流服务；化妆品及卫生用品批发；化妆品批发；化妆品及卫生用品零售；化妆品零售；食品科学技术研究服务	尹玲红持股 50%；尹玲强持股 50%
32	名品国际（香港）策划有限公司	1632186	1 万港币	2011/7/14	-	根据《周年申报表》：林伟杰持股 100%

序号	转让方名称/姓名	统一社会信用代码/企业编号/身份证号码	注册资本	成立时间	经营范围	股权结构
33	嘉兴市浙样红服饰有限公司	91330483MA28ANE71A	50 万元	2016/9/28	一般项目：服装服饰批发；服装服饰零售；服装辅料销售；母婴用品销售；组织文化艺术交流活动；日用杂品销售；针纺织品及原料销售；日用品销售；鞋帽零售；鞋帽批发；箱包销售；工艺美术品及收藏品零售（象牙及其制品除外）；轻质建筑材料销售；保温材料销售；门窗销售；建筑材料销售；建筑装饰材料销售；食用农产品批发；食用农产品零售；日用百货销售；化妆品零售；珠宝首饰零售；卫生用品和一次性使用医疗用品销售；个人卫生用品销售；第一类医疗器械销售；互联网销售（除销售需要许可的商品）；会议及展览服务；健康咨询服务（不含诊疗服务）；专业设计服务；除砂石料的销售（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）。	范洪法持股 60%；雷丽霞持股 40%
34	云柚科技有限公司	2774522	1 万港币	2018/12/6	-	根据《周年申报表》：吴洁持股 100%
35	桐乡颜迷人商贸有限公司	91330483MA2CURUR07	5 万元	2019/5/8	服装、服装制品、水电材料、机电设备、铝合金门窗、玻璃制品、五金制品、灯具、家用电器、卫生洁具、陶瓷制品、日用品、食品、化妆品、首饰、珠宝、工艺品（除文物）、文体用品、电子产品、计算机、计算机软件及辅助设备、电子产品及配件、音响设备、办公设备、办公用品、机械设备、摄影器材、针纺织品、鞋帽、箱包的销售（含网上销售）。（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）	陈金荣持股 100%
36	临朐格威工贸有限公司	91370724312850696B	100 万元	2014/9/10	服装、窗帘加工、销售、安装；家具、五金电器、灯具、日用百货、办公用品、文体用品、化妆品、服装鞋帽、针纺织品、床上用品、电子信息设备销售；监控安防设备销售、安装；信息咨询服务。（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）	张在菊持股 100%

序号	转让方名称/姓名	统一社会信用代码/企业编号/身份证号码	注册资本	成立时间	经营范围	股权结构
37	上海意悟文化传播有限公司	91310109312594493C	100 万元	2014/10/15	设计、制作、代理、发布各类广告，文化艺术交流活动策划，人才咨询（不得从事人才中介、职业中介），商务咨询，健康咨询（不得从事诊疗活动、心理咨询），娱乐咨询（不得从事文化经纪），旅游咨询（不得从事旅行社业务），法律咨询，企业管理咨询，房地产咨询（不得从事经纪），企业形象策划，市场营销策划，创意服务，翻译服务，礼仪服务，网络技术开发；销售服装鞋帽，服饰，工艺礼品。【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】	丁妍铭持股 80%；丁桂英持股 20%
38	洛阳康华生物制品有限公司	914103007251263218	700 万元	2000/10/9	保健食品的片剂、硬胶囊剂、颗粒剂、口服液的生产、销售；医疗器械第II类：09-02：温热（冷）治疗设备/器具的生产、销售；09-05：磁疗设备/器具的生产、销售（以上项目凭有效许可证经营）；以上项目的新技术开发、咨询、转让；从事货物和技术进出口业务。（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）	郭铁良持股 51%；徐少丽持股 49%
39	周祥根	3205201952*****	-	-	-	-
40	桐乡市濮院本韵服装网店	92330483MA29GME48K	-	2017/8/3	网上经营：服装的批发、零售。（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）	经营者为孙红枚
41	李敏	1305821984*****	-	-	-	-
42	易汇商贸有限公司	2377848	1 万港币	2016/5/17	-	根据《周年申报表》：陈立友持股 100%
43	本来商贸有限公司	2398467	1 万港币	2016/7/5	-	根据《周年申报表》：周荣国持股 100%

序号	转让方名称/姓名	统一社会信用代码/企业编号/身份证号码	注册资本	成立时间	经营范围	股权结构
44	烟台活彩经贸有限公司	91370602MA3CDD4R6T	1 万元	2016/7/7	食品销售；日用百货、化妆品、母婴用品、金属制品、五金交电、水暖管件、普通机械及配件、家用电器、电子产品、一类医疗器械、汽车配件及用品、珠宝首饰、工艺品、卫生用品、文化用品、体育用品、户外用品、橡胶制品、塑料制品、服装鞋帽、床上用品、箱包皮具、针纺织品、家具、玩具、渔具、鲜水果蔬菜、宠物食品、日用杂品的批发零售，企业管理咨询，会议服务，广告设计，市场营销策划，房产中介服务，非学历职业技能培训，美容美甲，营养健康咨询。（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）	徐庆典持股 100%
45	北京众识互联网科技有限公司	91110114MA004DUC3U	100 万元	2016/3/25	技术推广、技术服务；软件开发；电脑图文设计；产品设计；设计、制作、代理、发布广告；网页设计；销售（含网上销售）计算机软硬件及辅助设备、电子产品、体育用品、音响设备、汽车零配件、家用电器、通讯设备、日用品、服装服饰、鞋帽、化妆品、办公用品；票务代理；技术开发、技术咨询；企业管理咨询；餐饮管理；代理记账；互联网信息服务。（企业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；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	焦石持股 70%；王秀荣持股 30%
46	依讯电子科技有限公司	2818818	1 万港币	2019/4/23	-	根据《周年申报表》：纪莉侠持股 100%
47	美味天下食品有限公司	2201856	1 万港币	2015/2/9	-	根据《周年申报表》：王歆持股 100%
48	郭志慧	1307311987*****	-	-	-	-
49	何海锋	4307031977*****	-	-	-	-

序号	转让方名称/姓名	统一社会信用代码/企业编号/身份证号码	注册资本	成立时间	经营范围	股权结构
50	河南鹤众堂医药科技有限公司	9141010034158944XQ	100 万元	2015/4/23	医药技术开发；企业管理咨询；商务信息咨询；电子产品的技术开发、技术咨询、技术服务；设计、制作、代理、发布国内广告业务；会务服务；销售：药品、保健食品、散装食品、计生用品、消毒用品（易燃易爆易制毒危险化学品除外）、化妆品、电子产品、仪器仪表、洗涤用品、家具、体育器材、服装、预包装食品、日用百货、第一、二、三类医疗器械	孙素娟持股 99%；孙志娟持股 1%
51	羊城实业有限公司	2905810	1 万港币	2019/12/25	-	根据《周年申报表》：严伟成持股 100%
52	UK RAPID INTERNATIONAL LIMITED（英国锐速国际有限公司）	见注	-	-	-	-
53	北京骐晟科技有限公司	91110111MA01J54R1A	8000 万元	2019/3/29	技术推广、技术咨询（中介除外）、技术开发、技术服务、技术转让；安装、维修机械设备、机电设备；销售机械设备、环保设备、节能设备、机电设备、消防器材、办公用品、电线电缆、橡胶制品、防水材料、保温材料、五金交电（不含电动自行车）、化工产品(不含危险化学品)、仪器仪表、金属材料、钢材、不锈钢制品、铝合金制品；代理进出口、货物进出口（国营贸易管理货物除外）。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；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。）	郭青云持股 90%；王秀英持股 10%

注 1：因 ANGIE TRADING CO.,LTD.、UK RAPID INTERNATIONAL LIMITED（英国锐速国际有限公司）未提供任何资料，无法获知前述公司的基本工商信息。

注 2：境内企业的基本情况系截至 2022 年 3 月 31 日的工商登记信息，香港企业的基本情况系参考《周年申报表》。