

湖南恒昌医药集团股份有限公司

《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意见》的回复
说明

天职业字[2023]43776-12 号

目 录

《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意见》的回复说明-1

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的回复说明

天职业字[2023]43776-12 号

深圳证券交易所：

我们接受湖南恒昌医药集团股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）的委托，根据中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）公布的《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第29号——首次公开发行股票并在创业板上市申请文件》、《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益（2008）》、《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第9号首次公开发行股票并上市申请文件》，财政部颁布的《企业会计准则》、《内部会计控制规范——基本规范（试行）》及相关具体规范等有关规定，按照中国注册会计师审计准则执行了审计工作，于2022年4月29日为公司本次发行上市出具了天职业字[2022]19471号《审计报告》、天职业字[2022]19471-1号《非经常性损益明细表审核报告》、天职业字[2022]19471-2号《主要税种纳税情况说明审核报告》、天职业字[2022]19471-3号《内部控制鉴证报告》、天职业字[2022]19471-4号《原始财务报表与申报财务报表差异比较表审核报告》、天职业字[2022]19471-5号《首次公开发行股票并在创业板上市审核要点专项说明》。

深圳证券交易所（以下简称“深交所”）于2022年8月5日出具《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第二轮审核问询函》（审核函〔2022〕010791号）（以下简称“问询函”）对发行人申报材料进行了反馈，我们对反馈意见中涉及会计师的相关事项进行了核实，并出具了回复说明。

我们同意将本回复说明作为发行人本次发行上市所必备的文件，随同其他申报材料一同上报。

我们未授权任何单位或个人对本回复说明作任何解释或说明。

本回复说明仅供发行人为本次发行之目的使用，不得用作任何其他目的。

基于以上所述，我们现出具回复说明如下：

释义：

除非本回复说明另有所指，下列词语具有的含义如下：

本所、会计师或申报会计师	指	天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）
发行人、公司或恒昌医药	指	湖南恒昌医药集团股份有限公司
财政部	指	中华人民共和国财政部
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
深交所	指	深圳证券交易所
《企业会计准则》	指	财政部已颁布的最新企业会计准则及其应用指南、解释以及其他相关规定
报告期	指	2020 年度、2021 年度、2022 年度、2023 年 1-6 月

问题 5、关于主营业务收入

申报材料及审核回复显示：

（1）发行人收入增长主要系直供专销业务收入增长所带动，主要通过 B2B 线上商城进行销售，报告期内发行人营业收入增速高于同行业可比公司，直供专销收入主要来源于自有品牌产品；

（2）发行人主要客户为中小型连锁药店、单体药店以及基层医疗卫生机构，客户集中度低；

（3）保荐人及申报会计师各期函证客户家数分别为 11,504 家、14,991 家和 7,234 家，回函确认金额占当期总收入的覆盖比例分别为 70.80%、65.48%和 56.02%；各期合计走访金额对当期收入的覆盖比例分别为 39.92%、36.87%和 40.78%。

请发行人：

（1）说明通过 B2B 线上商场进行销售应当符合的相关法律法规、行业监管政策的具体规定及要求，并说明发行人是否符合相关法律法规、行业监管政策的要求；

（2）补充说明报告期前十大毛利贡献药品的名称、供应厂家、采购单价、销售单价、毛利率，进一步分析毛利率与平均毛利率差异较大的原因及合理性；

（3）说明发行人是否对下游客户终端零售价格作出建议或强制约定，如存在，说明确定终端零售价格的依据以及如何确保下游客户按照约定终端零售价格进行销售；报告期内线上 B2B 商场是否存在刷单的情形；

（4）按照客户所处的经济区位（如省会城市、普通城市、普通县城或乡镇）说明报告期内销售收入、客户数量的分布情况；结合主要产品与市面上同类竞品的终端销售价格，进一步分析并说明发行人竞争优势；

（5）说明报告期内是否存在主要品种品规经营权被上游供应商终止或取消合作的情形，如存在，说明涉及的具体品种品规及销售金额；发行人针对主要品种品规的经营权是否稳定，是否已取得或将取得相关产品的药品批文号。

请保荐人、申报会计师说明报告期内函证和走访核查样本的选取标准以及

核查的充分性，2021 年函证数量及回函确认金额下降的原因；请保荐人、律师对事项（1）发表明确意见；请保荐人、申报会计师对事项（2）-（5）发表明确意见。

请保荐人质量控制部门及内核部门说明如何针对发行人销售真实、准确、完整所履行的核查工作进行复核把关，并对销售收入的真实、准确、完整发表明确意见。

回复：

一、说明通过 B2B 线上商场进行销售应当符合的相关法律法规、行业监管政策的具体规定及要求，并说明发行人是否符合相关法律法规、行业监管政策的要求

发行人及其子公司恒昌信息、和治恒昌、重庆恒昌通过 B2B 线上商城为中小药店及基层医疗卫生机构等零售终端提供医药健康产品，涉及互联网药品销售业务。

B2B 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。发行人 B2B 商城模式下的互联网药品销售业务符合法律法规、行业监管政策的要求，相关法律法规和行业监管主要规定等具体详见本问询回复报告之“问题 2/二/（一）/2/（1）互联网药品销售业务符合相关行业监管规定”相关内容。

二、补充说明报告期前十大毛利贡献药品的名称、供应厂家、采购单价、销售单价、毛利率，进一步分析毛利率与平均毛利率差异较大的原因及合理性

报告期内，发行人前十大毛利贡献药品的基本情况如下：

2023 年 1-6 月						
产品名称	类型	毛利额 (万元)	供应厂家	采购单价 (元)	销售单价 (元)	毛利率
产品 1	化学药制剂	852.95	江苏万高药业股份有限公司	4.78	14.14	61.29%
产品 2	化学药制剂	733.27	山西双雁药业有限公司	20.80	66.28	65.19%
产品 3	化学药制剂	725.43	石药集团欧意药业有限公司	4.43	10.27	54.35%

产品 4	化学药制剂	717.58	仁合益康集团有限公司	6.64	16.42	60.16%
产品 5	中成药	612.69	江苏聚荣制药集团有限公司	31.73	55.30	38.71%
产品 6	化学药制剂	474.72	北京利龄恒泰药业有限公司	3.75	8.99	57.91%
产品 7	化学药制剂	465.68	重庆科瑞制药(集团)有限公司	2.36	5.04	50.61%
产品 8	中成药	425.97	江苏聚荣制药集团有限公司	12.39	15.49	27.79%
产品 9	中药	381.91	四川新荷花中药饮片股份有限公司	20.64	53.94	57.66%
产品 10	化学药制剂	453.15	广州泉能药业有限公司	6.73	61.77	51.78%
2022 年度						
产品名称	类型	毛利额 (万元)	供应厂家	采购单价 (元)	销售单价 (元)	毛利率
产品 1	化学药制剂	1,909.66	石药集团欧意药业有限公司	4.36	9.33	53.28%
产品 2	化学药制剂	1,726.27	山西双雁药业有限公司	20.28	56.84	64.71%
产品 3	化学药制剂	1,301.83	江苏万高药业股份有限公司	4.71	12.28	61.85%
产品 4	化学药制剂	988.74	重庆科瑞制药(集团)有限公司	2.49	4.92	48.95%
产品 5	中成药	958.22	江苏聚荣制药集团有限公司	30.79	51.97	41.32%
产品 6	中成药	827.9	江苏聚荣制药集团有限公司	11.23	15.7	31.18%
产品 7	化学药制剂	813.72	石药集团欧意药业有限公司	3.72	6.3	42.76%
产品 8	中成药	674.75	哈尔滨市龙生北药生物工程股份有限公司	4.16	6.15	32.52%
产品 9	化学药制剂	528.7	广东一力医药有限公司	3.1	4.34	28.87%
产品 10	化学药制剂	454.75	石药集团中诺药业(石家庄)有限公司	3.1	4.1	24.56%
2021 年度						
产品名称	类型	毛利额 (万元)	供应厂家	采购单价 (元)	销售单价 (元)	毛利率
产品 1	化学药制剂	2,008.33	山西双雁药业有限公司	19.26	59.59	68.78%
产品 2	化学药制剂	1,422.78	石药集团欧意药业有限公司	4.37	8.87	50.62%
产品 3	化学药制剂	844.17	江苏万高药业股份有限公司	4.78	12.88	63.02%
产品 4	化学药制剂	697.17	重庆科瑞制药(集团)有限公司	2.52	5	49.45%
产品 5	中成药	656.18	天津和治药业集团有限公司	5.84	15.99	63.14%
产品 6	化学药制剂	607.71	石药集团欧意药业有限公司	3.61	6.32	42.38%
产品 7	保健食品	568.91	湖南善源生物科技有限公司	22.71	45.36	48.24%
产品 8	化学药制剂	535.48	北京利龄恒泰药业有限公司	3.69	8.75	57.75%
产品 9	中成药	477.32	广东一力医药有限公司	4.03	5.7	28.66%

产品 10	化学药制剂	461.47	广东一力医药有限公司	2.93	4.35	32.22%
2020 年度						
产品名称	类型	毛利额 (万元)	供应厂家	采购单价 (元)	销售单价 (元)	毛利率
产品 1	化学药制剂	1,300.26	山西双雁药业有限公司	17.81	60.53	69.29%
产品 2	化学药制剂	1,197.47	石药集团欧意药业有限公司	4.27	8.66	50.64%
产品 3	化学药制剂	559.21	江苏万高药业股份有限公司	4.78	12.63	61.48%
产品 4	化学药制剂	511.91	浙江诚意药业股份有限公司	21.76	32.11	31.89%
产品 5	化学药制剂	444.68	山西双雁药业有限公司	17.5	57.8	69.94%
产品 6	中成药	418.52	天津和治药业集团有限公司	5.84	16.08	63.48%
产品 7	化学药制剂	412.75	重庆科瑞制药（集团）有限公司	3.19	5.21	38.65%
产品 8	中成药	402.98	广东一力医药有限公司	4.13	5.68	26.86%
产品 9	化学药制剂	361.77	石药集团欧意药业有限公司	3.59	6.16	39.92%
产品 10	化学药制剂	360.47	九瑞健康股份有限公司	8.71	18.68	49.48%

注：山西新宝源制药有限公司已于 2022 年 7 月更名为山西双雁药业有限公司，下同。

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。发行人各产品之间的毛利率差异主要受产品品类及特点、产品市场销量或前景、市场竞争情况及药品批文稀缺度等因素影响，其中钙补充剂类药品、气血调补类药品及保健功能类食品毛利率相对较高；批文、剂型稀缺的化药药品的毛利率高于批文较多、市场竞争激烈的药品。

2021 年产品 4 毛利率相较于 2020 年毛利率有一定上升，主要原因系基于发行人与供应商的良好合作关系，2021 年发行人向供应商的采购单价下降。除此之外，发行人同类产品在不同年度毛利率波动较小，不存在较大差异。以 2022 年产品 3 为例，该产品 2020 年-2023 年 6 月的毛利率分别为 61.48%、63.02%、61.85%及 **61.29%**，波动较小，且百洋医药同类产品毛利率达到 60%到 70%，与发行人毛利率差异小。2022 年产品 1 报告期内的毛利率分别为 50.64%、50.62%、53.28%及 **54.35%**，较为稳定。因此，发行人同类产品在不同年度毛利率波动较小，不存在较大差异，发行人产品与可比公司同类产品毛利率基本一致。

综上，发行人各产品毛利率差异较大，各产品毛利率与平均毛利率存在差异系发行人产品品类及特点、产品市场销量或前景、市场竞争情况及药品批文稀缺

度等因素共同影响所致，且发行人同类产品在不同期间毛利率波动较小，不存在较大差异，发行人毛利率不存在异常情况，各产品毛利率与平均毛利率存在差异符合商业逻辑，具有合理性。

三、说明发行人是否对下游客户终端零售价格作出建议或强制约定，如存在，说明确定终端零售价格的依据以及如何确保下游客户按照约定终端零售价格进行销售；报告期内线上 B2B 商场是否存在刷单的情形

（一）说明发行人是否对下游客户终端零售价格作出建议或强制约定，如存在，说明确定终端零售价格的依据以及如何确保下游客户按照约定终端零售价格进行销售

发行人向下游客户销售产品时，会基于药品采购成本、市场需求、品牌定位、市场零售价格等综合因素在发行人的 B2B 商城中标识出产品的建议零售价格，但不会对终端零售价格进行强制约定。下游客户在向终端客户销售的时候，会综合市场竞争力、利润等多方面因素的考虑，决定产品的终端零售价格。

发行人未对下游客户终端零售价格做出强制约定，但在 B2B 商城中标识的建议零售价系发行人基于对市场进行调研后确定的具有市场竞争力的价格。同时，发行人在同一区域通常选择竞争力较强的几家客户深度服务，上述措施保障了区域市场的合理竞争。

（二）报告期内线上 B2B 商场是否存在刷单的情形

1、发行人业务模式以及内部控制决定了发行人刷单可能性低

关于“刷单”目前法律上并未有明确定义，一般系指商家自身或委托第三方在线上销售平台下单、付款，但商家并未真实发货，是一种资金空转、虚构交易的行为，主要为通过非真实的交易行为达到虚构交易或获取虚假评价和商业信誉的行为。

发行人不存在追求商品曝光度及交易量等刷单行为需求，刷单动机较低。发行人 B2B 商城系自主研发的专门为发行人下游药店会员客户提供商品浏览、下单、付款及物流查询等服务的线上电子订单系统，该系统对接金蝶云星空 ERP 系统，B2B 商城订单必须经公司 ERP 系统确认后方可确认收入。此外，发行人业务呈现客户多、订单多、订单均价及客单价均较低的特点，如进行刷单需要大量

真实、有效的药店经营许可证及支付宝、微信支付账户，可操作性较低，刷单难度较大。

发行人采取邀请审核制的方式拓展平台会员，受邀客户需严格按照《药品经营质量管理规范》等法律法规相关要求，提交营业执照、药品经营许可证、医疗器械经营许可证或医疗器械经营备案凭证、采购人员委托书、采购人身份证等首营资料，经质量管理部审核后由公司资料专员为客户建档，审核通过后具备资质的会员客户方能登录发行人 B2B 商城客户端执行下单操作，有效防止了任意用户注册并下单的购买行为。

2、发行人所属行业监管严格

发行人属于医药流通行业，根据《药品经营质量管理规范》要求，药品购销过程必须开具发票，出库运输药品必须有随货同行单以备查验，发票购销单位名称及金额、品名应当与付款流向及金额、品名一致，并与财务账面对应；医药流通企业质量管理体系对供货单位、购货单位的资质审核；药品采购、收货、验收、储存、养护、销售、出库、运输各环节均进行了严格规定。上述监管要求进一步保障了发行人销售收入的真实性、准确性及完整性。

3、中介机构执行了 IT 审计程序

天职国际信息系统审计团队对发行人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》；保荐人聘请了华兴会计师事务所（特殊普通合伙）信息系统审计团队对发行人信息系统内部控制及业务数据进行了专项核查，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》。

信息系统审计团队对发行人的信息技术环境、一般性控制、销售与收款关键业务流程所依赖信息系统的应用控制进行了测试，并对公司主要 ERP 订单收款、销售出库运营数据、第三方流水及相关财务依赖数据进行了双向核对，通过总体趋势分析、复购频次分析、集中度分析以及下单 IP 地址区域分析等多种分析维度核查了发行人销售真实性。

信息系统审计团队对发行人的业务模式，特别针对销售与收款业务流程进行了深入了解，对所涉及的 B2B 系统、ERP 系统及 WMS 系统进行了穿行、权限

控制等应用控制测试，理解数据存储、处理等流转过程，并在此基础上对发行人全量业务数据进行一致性比对。发行人 B2B 商城订单、ERP 流水收款单、第三方收款流水数据、ERP 销售订单及销售出库单、WMS 签发单能够保持一致性，符合商业逻辑。

信息系统审计团队还对发行人的销售订单数据进行数据分析（CAATs），发行人报告期各期前 10-1000 名客户的销售集中度变动趋势一致，不存在超大成交金额的客户或集中利用某个或某几个客户进行大额购买的异常情况；各年度大客户次年留存相对稳定，前 1000 大客户于次年的留存率均在 95%以上，客户相对稳定，客户粘度较高；各年度客户复购频次随着复购次数增加，用户数降低，各年度大部分客户落在购买频次较低区间；发行人的各年度月度单均价及客单价均在相对平稳区域进行波动，且发行人的月度销售商品数量随着公司规模扩大，每月呈稳步缓慢增长趋势，未出现商品数量大幅上下波动的情况；发行人每月退货订单数量及金额较低，各月份退货金额占各月成交金额的比例均在 1%以下，月平均退货比例为 0.23%，占比很小；发行人客户下单的 IP 地址区域分布与销售金额区域分布基本一致。

经核查，信息系统审计团队认为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。

4、中介机构执行了走访、发函程序

中介机构对报告期内发行人客户执行了走访、函证等程序对发行人 B2B 商城中的交易的真实性进行了核查。

（1）中介机构对发行人报告期内进行了走访核查

中介机构根据发行人具体销售模式及客户的交易规模情况，选取了报告期内与发行人交易金额较大的及报告期内新增的金额较大的客户，对客户进行了现场实地访谈或视频访谈。针对实地走访，中介机构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	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年 1-6 月
实地走访	走访客户家数（家）	843	823	754	647
	走访客户收入金额（万元）	38,377.17	43,412.28	54,384.85	35,049.37
	当期总收入金额（万元）	184,892.88	214,321.32	299,962.90	175,386.73
	对当期总收入的覆盖比例	20.76%	20.26%	18.13%	19.98%
视频走访	客户家数（家）	1,739	1,857	1,751	1,539
	访谈客户收入金额（万元）	30,615.13	46,893.77	67,428.69	39,302.82
	对当期总收入的覆盖比例	16.56%	21.88%	22.48%	22.41%
合计走访金额（万元）		68,992.30	90,306.05	121,813.54	74,352.19
对当期总收入的覆盖比例		37.31%	42.14%	40.61%	42.39%

（2）中介机构对发行人主要客户进行了函证确认

根据发行人营业收入规模及下游客户特点，中介机构选取了报告期内与发行人交易金额较大的及报告期内新增的金额较大的客户，对销售收入及应收账款、预收账款进行函证，确认交易的真实性、准确性。具体发函及回函比例如下：

项 目	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年 1-6 月
回函客户家数（家）	14,991	7,779	13,386	10,462
当期客户总数（家）	46,707	50,781	58,243	57,799
发函金额（万元）	135,081.79	154,081.73	238,652.19	134,106.79
发函金额占营业收入比例	73.06%	71.89%	79.56%	76.46%
回函确认金额（万元）	121,066.79	127,965.07	192,981.75	107,927.55
当期总收入金额（万元）	184,892.88	214,321.32	299,962.90	175,386.73
对当期总收入的覆盖比例	65.48%	59.71%	64.34%	61.54%

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；针对未回函的客户，中介机构执行了替代性测试。

5、IP 地址区域分布分析

发行人 B2B 商城于 2020 年开始可正式记录客户的下单 IP 地址，项目组对

比分析了客户的下单 IP 地址及客户 B2B 平台注册账号地址的所在大区信息，
2020 年至 2023 年 6 月 B2B 商城订单 IP 地址区域分布与成交金额区域分布情况
如下：

单位：条、%、万元

区域	2023 年 1-6 月				2022 年度			
	下单 IP 地址		成交金额		下单 IP 地址		成交金额	
	数量	占比	金额	占比	数量	占比	金额	占比
华中	95,531	22.68%	35,924.41	19.24%	110,155	23.32	66,236.84	19.28
华东	81,720	19.40%	35,499.53	19.01%	97,398	20.62	67,187.86	19.56
西南	84,105	19.97%	35,658.64	19.10%	89,450	18.94	66,231.24	19.28
华北	43,796	10.40%	24,857.68	13.31%	50,494	10.69	46,762.00	13.61
华南	67,882	16.11%	25,418.19	13.61%	73,393	15.54	46,848.39	13.64
西北	28,083	6.67%	15,298.36	8.19%	28,498	6.03	26,324.66	7.66
东北	20,101	4.77%	14,048.53	7.52%	22,888	4.85	23,969.28	6.98
其他	34	0.01%	-	-	26	0.01	-	-
合计	421,252	100.00%	186,705.34	100.00%	472,302	100.00	343,560.26	100.00
区域	2021 年度				2020 年度			
	下单 IP 地址		成交金额		下单 IP 地址		成交金额	
	数量	占比	金额	占比	数量	占比	金额	占比
华中	105,980	24.01	49,985.89	20.82	86,324	25.82	38,497.01	22.59
华东	91,882	20.82	47,064.49	19.6	69,205	20.7	32,765.38	19.23
西南	87,206	19.76	47,335.18	19.71	70,115	20.98	35,323.03	20.73

华北	41,402	9.38	28,676.15	11.94	28,997	8.67	19,408.61	11.39
华南	71,091	16.11	34,304.10	14.29	48,701	14.57	23,403.16	13.73
西北	25,912	5.87	18,926.12	7.88	18,867	5.64	12,511.49	7.34
东北	17,827	4.04	13,826.63	5.76	12,044	3.6	8,500.38	4.99
其他	22	0.005	-	-	13	0.004	-	-
合计	441,322	100.00	240,118.56	100.00	334,266	100.00	170,409.07	100.00

注：下单 IP 地址为系统记录订单下单时 IP 地址（去重），其他为客户拨境外 VPN 导致记录为境外 IP 地址，数量极少，实际下单客户及收货物流均为境内；成交金额区域分布地址系系统记录客户地址，2020 年数据未包含线下口罩业务。

发行人 B2B 商城订单 IP 地址区域分布与成交金额区域分布情况基本一致，华中区域订单 IP 地址占比略高，主要原因系发行人总部位于湖南长沙，各大区下单 IP 地址与成交金额差异主要系客户参加公司总部“岳麓论坛”与培训等会议期间下单以及部分订单由客户委托公司销售服务中心下单所致，符合公司实际情况。

6、物流发货及收货地址的核查

核查订单是否实际发货以及订单收货地址是识别刷单的手段之一，若公司大量订单未发货或大量订单收货地址为公司及关联方地址，则发行人存在大规模刷单的嫌疑。

发行人 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
2020 年	571,167	571,135	23	0.004%
2021 年	797,184	797,181	3	0.0004%
2022 年	1,139,556	1,139,556	0	0.00%
2023 年 1-6 月	713,597	713,597	0	0.00%

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。除上述情形外，发行人 B2B 平台中已完成订单均有对应物流信息，且均有随货同行单以备查验，符合《药品经营质量管理规范》相关要求。

中介机构对订单收货地址进行了核查分析，不存在收货地址为公司或关联方所在办公地点的情形。

综上，除少数情形外，发行人 B2B 平台中已完成订单均有对应物流信息，且均有随货同行单以备查验，不存在收货地址为公司或关联方所在办公地点的情形。

7、大额支出款项的核查

（1）预付款项的核查

在定制化生产的采购模式下，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，为保证产品的充足及时供应，公司一般会按照 1 至 2 个月的安全库存提前下单。中介机构对发行人报告期内的预付账款进行了核查，具体详见第一轮问询回复之“问题 19、关于预付账款”及本问询回复之“问题 10、关于

预付账款”相关分析。

经核查，报告期各期末预付款占营业成本的比例分别为 7.66%、7.60%、17.99% 和 19.53%，与公司的实际经营情况相匹配，预付账款真实与准确。报告期各期末，公司预付款项金额前五名往来单位不存在持有公司 5%及以上表决权股份的股东或其他关联方。

（2）其他应收款的核查

2020 年末、2021 年末、2022 年末及 2023 年 6 月末往来款主要系公司口罩业务发生的预付的口罩业务原材料熔喷布采购款及设备款，具体详见第一轮问询回复之“问题 20、关于其他应收款”相关分析。

经核查，发行人与其他应收款的交易主体之间不存在关联关系，其他应收款均存在真实交易背景，发行人不存在通过其他应收款的形式虚增收入的情形。

（3）其他非流动资产的核查

报告期各期末，发行人其他非流动资产主要为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，分别为 2,231.25 万元、9,813.44 万元、9,784.55 万元和 13,372.31 万元。发行人其他非流动资产较大，主要为预付医药研发公司的委托研发款、制药公司的药品批件购买款项。关于其他非流动资产的核查详见第一轮问询回复之“问题 21、关于其他非流动资产”及本问询回复之“问题 12、关于其他非流动资产”相关内容。

经核查，发行人与药品批件交易对方均无关联关系，发行人不存在通过预付药品批件款用于体外资金循环、进行销售回款或代垫成本费用的情形。

8、资金流水的核查

中介机构将发行人及其子公司、控股股东及公司员工持股平台报告期内的全部银行账户纳入核查范围。同时，中介机构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、出纳报告期内的银行账户信息及资金流水（含已注销账户）。具体核查范围、核查过程及核查意见详见第一轮问询回复之“问题 24、关于资金流水核查”及本回复之“问题 14、关于资金流水核查”相关内容。

经核查，发行人不存在刷单、通过体外资金循环虚增收入的情形。

综上，报告期内发行人 B2B 商城不存在刷单的情形，发行人业务数据自治，业务及财务数据一致，销售收入真实、准确、完整。

四、按照客户所处的经济区位（如省会城市、普通城市、普通县城或乡镇）说明报告期内销售收入、客户数量的分布情况；结合主要产品与市面上同类竞品的终端销售价格，进一步分析并说明发行人竞争优势

（一）按照客户所处的经济区位（如省会城市、普通城市、普通县城或乡镇）说明报告期内销售收入、客户数量的分布情况

报告期内，发行人客户所处经济区位的分布情况如下：

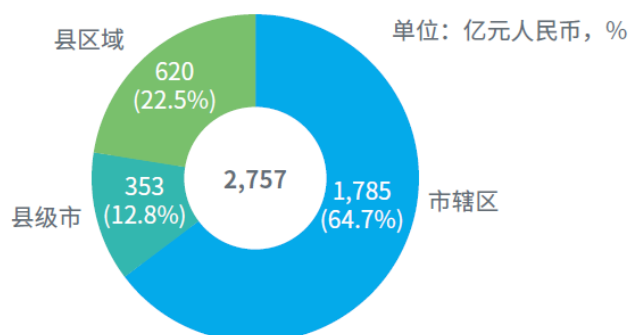
2023 年 1-6 月				
项目	收入		客户数量	
	金额（万元）	比例（%）	数量（个）	比例（%）
直辖市/省会城市	21,767.60	12.42	7,400	12.65
普通城市	77,744.31	44.36	23,876	40.81
普通县城或乡镇	75,754.20	43.22	27,227	46.54
合计	175,266.11	100.00	58,503	100.00
2022 年度				
项目	收入		客户数量	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
直辖市/省会城市	37,983.51	12.67	7,174	12.29
普通城市	131,531.19	43.87	23,647	40.49
普通县城或乡镇	130,307.72	43.46	27,574	47.22
合计	299,822.42	100.00	58,395	100.00
2021 年度				
项目	收入		客户数量	
	金额（万元）	比例（%）	数量（个）	比例（%）
直辖市/省会城市	26,721.21	12.48	6,132	11.95
普通城市	92,934.69	43.39	20,346	39.65
普通县城或乡镇	94,468.17	44.11	24,830	48.39
其他	41.74	0.02	1	0.00
合计	214,165.81	100.00	51,309	100.00

2020 年度				
项目	收入		客户数量	
	金额（万元）	比例（%）	数量（个）	比例（%）
直辖市/省会城市	23,710.82	12.85	5,069	10.85
普通城市	83,475.52	45.24	18,095	38.74
普通县城或乡镇	72,988.59	39.56	23,536	50.39
其他	4,349.17	2.36	5	0.01
合计	184,524.10	100.00	46,705	100.00

注 1：上述收入为主营业务收入；

注 2：“其他”系境外口罩客户。

根据艾昆纬咨询（IQVIA）出具的《中国零售药店市场发展白皮书》，2020 年各类地区药店市场规模占比中，市辖区市场份额占比为 64.70%，县级市药店市场份额占比为 12.80%，县区域市场份额占比为 22.50%，市辖区市场规模最大。



数据来源：艾昆纬PharmaTrend™数据库，艾昆纬分析

报告期内发行人主要客户位于普通城市、普通县城或乡镇，报告期内，上述客户收入占比分别为 84.80%、87.50%、87.33%及 **87.58%**，客户数量占比为 89.13%、88.04%、87.71%及 **87.35%**，普通城市、普通县城或乡镇客户占比较高，符合发行人专注于服务基层医药市场的经营特点。

（二）结合主要产品与市面上同类竞品的终端销售价格，进一步分析并说明发行人竞争优势

发行人客户主要分布为三、四线城市及县域以下的基层医药市场中小连锁药店、单体药店及诊所，主要为周边区域消费者提供医药产品及服务，消费者群体稳定，经营自主性及灵活性较强，但往往缺乏优质的药品品种供应及系统的选品经营能力，具体如下：

（1）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，药店采购成本高，价格体系混乱，产品质量参差不齐；且因为单个区域代理商可以提供的药品品类有限，药店采购部门往往需要对接数十家供应商，采购效率低下。

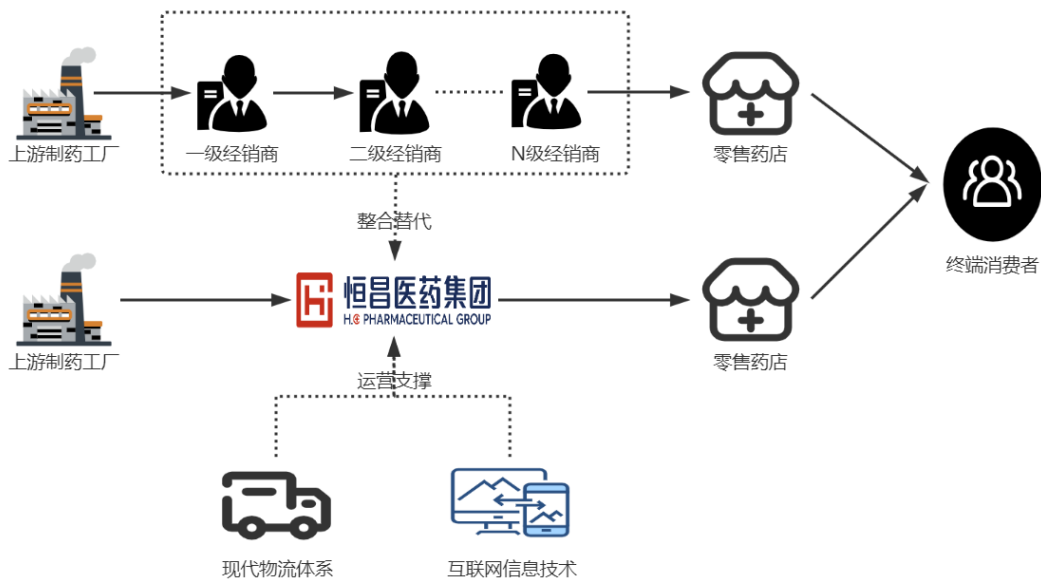
（2）基层医药市场零售终端比较缺乏稳定的经营理念、完善的品类选择能力及质量控制体系，在用药指导、慢病管理服务方面也缺乏系统化的培训，导致终端消费者难以获取高质量的医药产品服务。

近年来，随着大型连锁药店不断向下沉区域市场拓展，由于上述劣势，该类客户经营压力日益增加。

1、发行人直供专销模式解决了基层医药市场客户的经营困境

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。

直供专销业务模式下，发行人主要业务流程如下图所示：



直供专销模式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。

发行人重视自有品牌产品品牌体系的建设，经过多年的经营积累，形成了乐赛仙、佐安堂、初心等核心品牌体系。截至报告期末，发行人拥有医药产品品规 2,737 个，其中自有品牌产品品规 2,152 个，覆盖产品品类包括中西成药、中药、营养保健品等，可基本满足下游客户对自有品牌产品的一站式采购需求，解决了基层医药市场零售终端采购效率低下的困境。

发行人将压缩流通环节的利润让利给下游客户以及消费者，导致其销售价格略低于市场其他同类产品。以发行人 2022 年度前十大自有品牌产品为例，其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			零售单价 差异率 (%)
	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	25.80 元/盒	0.43 元/片	产品 1	15.00 元/盒	0.50 元/片	-14.00
2	产品 2	298 元/盒	5.73 元/包	产品 2	268.00 元/盒	6.70 元/袋	-14.48
3	产品 3	39.08 元/盒	2.84 元/支	产品 3	27.00 元/盒	2.70 元/支	5.19
4	产品 4	189 元/盒	6.30 元/支	产品 4	18.50 元/盒	3.08 元/支	104.55
5	产品 5	39.60 元/盒	1.32 元/片	产品 5	98.00 元/盒	1.23 元/片	7.76
6	产品 6	31.80 元/盒	0.61 元/片	产品 6	25.00 元/盒	1.04 元/片	-41.35
7	产品 7	29.80 元/盒	0.99 元/片	产品 7	24.00 元/盒	1.14 元/片	-13.16
8	产品 8	33.50 元/盒	1.40 元/片	产品 8	30.00 元/盒	1.50 元/片	-6.67
9	产品 9	19.80 元/盒	1.24 元/粒	产品 9	40.50 元/盒	1.125 元/片	10.22
10	产品 10	28.00 元/盒	0.80 元/粒	产品 10	30.40 元/盒	2.17 元/粒	-63.13

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)；

注 3：公司产品 4 建议零售价与第三方同类产品售价差异较大，主要系在实际终端销售推广中，该类产品通常以“买一送一”的促销方式进行售卖。

由上表可知，发行人前十大自有品牌产品单位零售价格整体低于同类别产品第三方公开市场价格。发行人为客户提供优质医药产品及综合服务，并最终为广大消费者提供优质平价的医药产品及综合健康服务，进而提升其盈利能力以及综合竞争力。

2、发行人为客户严选优质品种

受制于采购规模及采购渠道的限制，基层医药市场零售终端往往缺乏完善品类选择能力及质量控制体系，采购药品品种品类繁杂，药品品种质量参差不齐。

发行人创始人及管理层具备了较强的药品市场判断能力，对消费者的切身需求有深刻的认识，并严选供应商及产品，为客户提供优质药品品种。

发行人严选上游制药企业，建立了切实可行的完整质量控制体系，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，从源头上把控产品质量。

此外，发行人针对自有品牌产品的开发迭代建立了完整的制度保障，从每年度的客户调研、自有品牌产品计划、新品评审会、品控等各个环节对自有品牌产品的需求、品规、品质、生产排期及价格等要素进行全方位的设计与规划，使得公司推出的多数自有品牌产品，重点选择盈利空间大、市场销量好或前景好、批文较为稀缺等特点的品种，既能够让下游销售终端保持合理利润得以持续经营，更能够让最终消费者得到实惠。

3、发行人通过论坛以及现场培训方式提升客户的经营能力

为提高下游客户及综合竞争实力，实现与下游客户共同发展，发行人有针对性地对下游客户提供运营管理及营销推广等综合配套服务，向下游客户传达“特卖、专卖、专业、服务”的经营理念，并通过对下游客户的持续培训及指导，不断提高下游客户的运营能力及服务水平，以进一步增强与下游客户的黏性，具体详见本问询函回复之“问题1”之“一、补充说明发行人为下游客户提供的运营管理、营销推广等综合配套服务的具体内容、服务方式及频次；在发行人产品品规远高于同行业可比公司的情况下，发行人产品的营销推广以及内部培训工作如何进行，与同行业可比公司是否存在较大差异”相关内容。

4、提前布局药品批件与上游制药厂商，进一步保障优质药品供应的持续稳定性

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，以及保障产品供应的稳定性；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。

5、发行人先发优势明显

发行人管理层把握了上游制药厂商以及下游中小型药店终端的经营痛点，依托互联网信息技术及现代物流运输基础设施体系的发展，系业内较早以直供专销模式专注于服务基层医药市场客户的医药流通企业。

相较于发行人，原采用多层经销体系制药厂商，受制于自身产品销售体系的限制，难以大规模采用与发行人类似的去中间化运营模式；以往销售渠道侧重于医院及大型连锁的上游制药厂商，往往缺乏成熟的基层医药市场零售终端销售运营团队，难以短期内高效开展下沉市场的自有品牌运营业务；而大型连锁药店自有品牌业务则侧重于服务自身直营门店及加盟门店渠道，经营重点侧重与零售终端。

发行人通过邀请制的客户拓展模式，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。截至 **2023 年 6 月末**，公司注册会员数 **148,752 家**，报告期各期活跃客户数量分别 **46,322 家**、**50,781 家**、**58,243 家**和 **57,799 家**，已覆盖全国大部分三四线城市以及县级区域优质药店客户，先发优势较为明显。

6、品牌知名度仍有待提高

发行人的竞争劣势主要体现在品牌影响力上，与其他知名品牌相比，发行人成立时间较短，处于上升发展阶段，其品牌影响力仍有一定的提升空间，部分下游药店在进行采购时可能会选择品牌知名度更高的产品。

五、说明报告期内是否存在主要品种品规经营权被上游供应商终止或取消合作的情形，如存在，说明涉及的具体品种品规及销售金额；发行人针对主要品种品规的经营权是否稳定，是否已取得或将取得相关产品的药品批件号

（一）报告期各期，发行人主要品种品规经营稳定，不存在被上游供应商终止或取消合作的情形，部分产品已取得相关产品的药品批件号

报告期各期，发行人与上游供应商合作关系稳定，不存在主要品种品规经营权被上游供应商终止或取消合作的情形。报告期各期，发行人销售额前二十大的药品品规的合作历史及对应的药品批件情况如下：

产品名称	合作历史	取得的药品批件情况
产品 1	2018 年至今	已与杭州百诚医药科技股份有限公司签署委托研发协议，将取得药品批件；已取得其 50mg 批件
产品 2	2020 年至今	未取得
产品 3	2019 年至今	未取得
产品 4	2016 年至今	未取得
产品 5	2016 年至今	未取得
产品 6	2018 年至今	未取得
产品 7	2018 年至今	未取得
产品 8	2018 年至今	未取得
产品 9	2019 年至今	该批文已终止合作
产品 10	2017 年至今	未取得
产品 11	2018 年至今	未取得
产品 12	2016 年至今	已取得相关药品批件
产品 13	2018 年至今	未取得
产品 14	2018 年至今	已取得相关药品批件
产品 15	2020 年至今	未取得
产品 16	2018 年至今	未取得
产品 17	2021 年至今	未取得
产品 18	2016 年至今	未取得
产品 19	2017 年至今	未取得
产品 20	2017 年至今	未取得
产品 21	2016 年至今	未取得
产品 22	2017 年至今	未取得

产品名称	合作历史	取得的药品批件情况
产品 23	2017 年至今	未取得
产品 24	2017 年至今	未取得
产品 25	2017 年至今	未取得
产品 26	2016 年至今	未取得
产品 27	2017 年至今	已取得相关药品批件
产品 28	2017 年至今	未取得
产品 29	2016 年至今	未取得
产品 30	2017 年至今	未取得
产品 31	2019 年至今	未取得
产品 32	2021 年至今	未取得
产品 33	2018 年至今	未取得
产品 34	2018 年至今	未取得
产品 35	2018 年至今	未取得
产品 36	2021 年至今	未取得
产品 37	2019 年至今	未取得
产品 38	2021 年至今	未取得
产品 39	2022 年至今	未取得
产品 40	2020 年至今	未取得
产品 41	2015 年至今	已取得相关药品批件
产品 42	2022 年至今	未取得
产品 43	2019 年至今	未取得

发行人各期前二十大药品品规绝大部分自报告期初即开始经营，主要品规经营权稳定。各期前二十大药品品规产品中，已有产品 1、产品 12、产品 14、产品 27、产品 41 等品种已取得相关药品批件或已与签署相应的批件转让合同。

（二）发行人主要产品短期内被上游供应商终止或取消品规经营权的可能性较小

我国医药流通市场中小药店、基层医疗卫生机构数量众多，且主要分布于三四线城市及县域城市等“下沉市场”，分布区域分散、客单价较低。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该类下游零售终端，受限于上述因素影响，制药厂商企业过往的销售渠道主要集中在医院、大型

连锁药店等渠道。

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。经过多年的客户开发和运营，发行人在基层医药市场与数万家优质客户形成了深入的合作关系。发行人在基层医药市场的销售渠道网络也成为了众多合作上游供应商的一个增量市场渠道，且发行人主要产品为市场销售基础量大，需求较高的品种，拥有相关药品品种生产批件的制药厂商较多，上游供应链市场竞争较为充分，基于双方合作共赢的考虑，供应商一般不会主动取消相关产品的合作，且经过多年合作，发行人与上游供应商也已建立了较为稳定的合作关系，产品供应较为稳定，发行人主要品种被上游供应商终止或取消品规经营权的可能性较小。

（三）如发生上游供应商终止或取消品规经营权的情形时发行人的替代措施

为进一步降低上游供应商终止或取消品规经营权的风险和影响，发行人对于同一产品品类一般会选择开发 2 家以上的供应商作为合作伙伴，以进一步保障产品供应的稳定性。

除上述措施外，MAH 制度实施后，公司针对部分销售基础量大前景好、稀缺性较强的药品品种批件提前在药品注册批件方面进行布局，未来拟通过自持药品批文，采取自产或委托生产的方式，完善公司产品品类，提升公司在产品生产品规选择上的自主度，进一步保障核心自有品牌产品的稳定供应及药品生产质量的把控。具体详见本问询回复报告之“问题 12/一/（二）/3、发行人支付较大对价获取药品批件号的商业合理性”相关内容。

发行人采取多品规经营策略，截至报告期末，发行人医药产品品规数量 **2,737** 个，其中自有品牌医药产品品规数量 **2,152** 个，且多数产品品规均有备选供应商。报告期各期，发行人前十大自有品种产品品规占自有品牌产品销售收入的比例分别为 8.93%、10.62%、7.94%和 **7.64%**，占比较低。发行人针对上游供应商终止或取消品规经营权的情形已预备了相关的替代措施，个别药品品种的取消合作不会对发行人生产经营产生重大不利影响。

六、说明报告期内函证和走访核查样本的选取标准以及核查的充分性，2021年函证数量及回函确认金额下降的原因

（一）报告期内函证和走访核查样本的选取标准以及核查的充分性

中介机构根据发行人的具体销售模式、营业收入规模及下游客户的特点、交易规模情况对报告期内发行人主要客户执行了询证、走访程序，执行的询证和走访核查充分。核查样本选取标准详见本问询回复报告之“问题 5/三/（二）/4、中介机构执行了走访、发函程序”相关内容。

（二）2021 年函证数量及回函确认金额下降的原因

1、发函金额总体呈上升趋势

中介机构对发行人的销售收入及应收账款、预收账款进行了函证，报告期内发函金额分别为 135,081.79 万元、154,081.73 万元、238,652.19 万元以及 133,830.46 万元，发函金额总体呈上升趋势，与发行人营业收入增长趋势一致。

2、受物流影响，2021 年函证数量及回函确认金额下降

报告期内，发行人客户回函家数分别为 114,991 家、7,779 家、13,386 家以及 10,461 家，回函金额分别为 121,066.79 万元、127,965.07 万元、192,981.75 万元以及 107,651.22 万元，其中 2021 年函证数量及回函确认金额均有所下降，主要原因系 2022 年发函及回函过程受物流影响较大，存在部分询证函无法送至客户处及部分回函无法送至中介机构处的情形，导致 2021 年函证数量及回函确认金额下降。

七、核查过程及核查结论

（一）中介机构核查过程

申报会计师履行了如下核查程序：

（1）获取了发行人报告期销售明细，分析各期前十大毛利贡献药品的名称、供应厂家、采购单价、销售单价、毛利率等基本情况；

（2）访谈了发行人采购及销售相关负责人，了解了各产品毛利率存在较大差异的原因；

(3) 查阅发行人 B2B 商城网站并对公司管理层进行访谈，了解了发行人是否存在建议或约定终端零售价，相关产品的定价依据及发行人保障市场合理竞争的相关措施；

(4) 关于是否存在刷单情形，针对内部控制方面，中介机构查阅了发行人对于首营客户审核的相关制度文件；对于信息系统的核查，申报会计师天职国际信息系统审计团队以及保荐机构聘请的华兴会计事务所（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；中介机构根据发行人营业收入规模及下游客户特点，对报告期主要客户进行了现场实地访谈或视频访谈，对销售收入及应收账款、预收账款进行函证，确认交易的真实性、准确性；中介机构查阅了报告期内发行人 B2B 商城订单的收货地址，将其与公司及其关联方的办公地点进行核对；

(5) 获取了发行人客户所处经济区位的分布情况，对不同经济区位客户的数量及产生的销售收入占比进行了比较；

(6) 获取了发行人主要药品品规的销售情况，查阅了发行人与相关供应商签署的合作协议，并查阅了发行人已获得的部分药品注册批件相关资料；

(7) 取得并查阅了发行人控股股东、实际控制人、内部董事、监事、高管及其他关键人员的银行流水，查阅是否有大额、频繁且异常的银行流水。

(二) 中介机构核查结论

经核查，申报会计师认为：

(1) 中介机构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；根据发行人营业收入规模及下游客户特点，中介机构对销售收入及应收账款、预收账款进行函证，确认交易的真实性、准确性；

(2) 2021 年函证数量及回函确认金额下降主要系当年发函及回函受物流影响所致；

(3) 发行人各产品毛利率与平均毛利率存在差异系具体产品品类及特点、

产品市场销量或前景、市场竞争情况及药品批文稀缺度等因素共同影响所致，符合发行人业务实际情况；

（4）发行人直供专销所有产品均需通过 B2B 商城进行购买，发行人未对终端零售价格进行强制约定；

（5）发行人 B2B 商城不存在刷单的情形，报告期各期销售收入真实、准确、完整；

（6）发行人专注于服务基层医药市场，位于普通城市、普通县城或乡镇的客户为发行人收入的主要构成部分；

（7）报告期内，发行人不存在主要品种品规经营权被上游供应商终止或取消合作的情形；发行人针对主要品种品规的经营权稳定，目前已取得部分产品的药品批件。

问题 6、关于供应商返利和销售返利

申报材料及审核回复显示：

(1) 发行人对销售返利一贯采用票折方式，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；各期计提的销售返利金额分别为 744.86 万元、1,146.88 万元和 1,163.35 万元；

(2) 供应商返利主要以票折返利为主，各期供应商票折返利金额分别为 565.42 万元、1,558.24 万元和 1,173.91 万元。

请发行人：

(1) 结合各期销售返利政策的变动情况，说明 2021 年营业收入增长较快的情形下，2021 年计提销售返利金额较去年同期仅小幅增长的原因及合理性，2021 年使用销售返利金额增长较快的原因及合理性；

(2) 结合返利政策变动进一步说明 2021 年来源于广东一力医药有限公司返利金额下降的原因及合理性；

(3) 说明供应商返利和销售返利的会计分录，与同行业可比公司返利的会计处理进行对比并说明差异。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合各期销售返利政策的变动情况，说明 2021 年营业收入增长较快的情形下，2021 年计提销售返利金额较去年同期仅小幅增长的原因及合理性，2021 年使用销售返利金额增长较快的原因及合理性

(一) 报告期各期返利政策变动情况

自设立以来，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”等促销协议并缴纳一定金额的预付货款，从而获得一定的促销政策及销售返利。

发行人的返利政策主要可以分为“长期销售返利政策”和“一次性销售返

利政策”，销售返利政策典型条款如下：

项目	“金牌会员”返利政策条款内容	一次性返利政策
预付货款金额	4.68 万元-36.68 万元不等	
返利计提时点	客户预付款使用完毕的次月	
返利结算周期	每个季度	预付款使用完毕后一次性计提
返利条款	以调整后自有品牌产品销售额（含税）为返利基数计算返利：销售返利=调整后当期自有品牌产品销售额*返利系数（2%；1%；0.5%）*协议约定客户应享有的比例	根据预付货款金额档次不同，一次性享受金额不等的销售返利
当期返利金额上限	客户当期采购金额的 10%	不适用
返利年限	十年或不定期	-
返利使用条款	使用返利金额的上限为非促销产品订单金额的 30%	

发行人“金牌会员”等长期返利政策，当期计提的返利金额主要受自有品牌产品销售收入、返利系数及约定客户占比影响，以 2021 年度岳麓论坛返利政策为例，返利政策具体内容条款如下：

1、“金牌会员”长期返利政策

政策档次	返利基数	充值金额	客户份额占比	返利年限
档次 1	自有品牌产品销售额的 0.5%作为返利基数	36.68 万元	0.06%	10 年
档次 2		16.68 万元	0.03%	
档次 3		9.68 万元	0.02%	
档次 4		4.68 万元	0.01%	

2、一次性返利政策

档次	充值金额	具体内容
档次 1	36.68 万元	赠送票折 20,188.00 元
档次 2	16.68 万元	赠送票折 8,388.00 元
档次 3	9.68 万元	赠送票折 4,358.00 元
档次 4	4.68 万元	赠送票折 1,880.00 元

（二）2021 年营业收入增长较快的情形下，2021 年计提销售返利金额较去年同期仅小幅增长的原因及合理性

发行人销售返利政策仅面向与发行人签署了“金牌会员合作协议书”的金牌会员客户。报告期内，发行人计提销售返利的情况如下：

单位：万元

年度	营业收入	当期计提销售返利	占营业收入比率
2023 年 1-6 月	175,386.73	1,172.25	0.67%
2022 年度	299,962.90	2,148.09	0.72%
2021 年度	214,321.32	1,163.35	0.54%
2020 年度	184,892.88	1,146.88	0.62%

发行人当期计提的销售返利占营业收入比整体波动较小，为 0.5%至 0.7%左右，其中 2021 年度该比例相对较低，当期计提销售返利增幅低于营业收入，主要原因如下：

一方面，公司 2021 年签订的金牌会员尚未达到返利计提条件。2021 年 5-9 月组织召开多场“岳麓论坛”营销会议，上述会议客户缴纳的预付款于 2021 年下半年及 2022 年上半年陆续使用，因返利政策为预付款使用完毕后计提，大部分在 2021 年度下半年签署了返利政策的客户尚未达到返利计提的条件，导致返利计提较营业收入增长具有一定滞后性，2022 年当期计提销售返利以及占营业收入比上升；

另一方面，公司 2021 年度适当调整了销售促销政策。发行人“金牌会员”等长期返利政策，客户当期返利金额的上限为当期实际采购金额的 10%。2020 年度，为进一步加大促销政策的执行效果，发行人允许同一区域内的“金牌会员”药店客户共享返利金额的上限。2021 年度，公司取消了上述客户共享返利金额的上限的政策，导致相应销售返利计提金额下降。

（三）2021 年使用销售返利金额增长较快的原因及合理性

报告期内，发行人销售返利计提及使用情况如下：

单位：万元

年度	期初余额	本期增加	本期使用	期末余额
2020 年	393.02	1,146.88	656.47	883.43
2021 年	883.43	1,163.35	1,411.14	635.64
2022 年	635.64	2,148.09	1,782.57	1,001.16
2023 年 1-6 月	1,001.16	1,172.25	1,238.65	934.76

发行人返利按季度结算，客户的药品采购周期一般为 2-3 个月，当期计提的销售返利一般在返利结算后 1 年内使用，返利使用具有一定滞后性，且与客户的

采购规模有关。2021 年返利的使用金额大于 2020 年，主要原因如下：一方面，2020 年的销售返利的计提金额大于 2019 年，直接导致 2021 年使用返利金额上升；另一方面，2021 年客户的采购规模也有所上升，返利金额的使用效率也有所提升。2023 年 1-6 月返利的计提及使用金额较高，返利计提金额增加系 2023 年 1-6 月业绩规模扩大导致，返利使用金额增加系 2022 年末销量较高，所计提的返利在 2023 年一季度使用导致。

因此，发行人销售返利的计提与使用符合公司政策以及实际经营情况，具有合理性。

二、结合返利政策变动进一步说明 2021 年来源于广东一力医药有限公司返利金额下降的原因及合理性

广东一力医药有限公司返利金额及返利合同主要条款如下所示：

年份	返利金额 (万元)	返利政策
2021 年	88.18	-
2020 年	758.94	1、部分药品提供票折； 2、发行人完成年度采购任务量，每一协议年度按照实际入库额的 1.58%奖励

注：2021 年返利金额为 2020 年度订单尚未返利金额，2022 年无该公司返利。

2020 年广东一力医药有限公司对发行人进行返利时，会给予发行人部分采购药品票折，2020 年还会按照发行人的协议年度实际入库额的一定百分比作为奖励返还给发行人，返利计算公式如下：

当年返利金额=票折药品折扣单价*药品采购数量+实际入库额*奖励比例。

由于发行人与广东一力合作关系稳定，且随着业务量逐步扩大向广东一力采购金额逐年增加，2021 年广东一力医药有限公司和发行人协商沟通后决定不再采取票折返利的形式，而是直接将该部分药品直接以以前年度票折后的价格作为采购单价销售给发行人。2021 年发行人来源于广东一力医药有限公司返利金额下降系与广东一力医药有限公司采购优惠政策变动所致，具有合理性。

三、说明供应商返利和销售返利的会计分录，与同行业可比公司返利的会计处理进行对比并说明差异

（一）供应商返利的会计分录及与同行业可比公司比较情况

1、供应商返利的会计分录

依据发行人与供应商签订的返利合同条款，发行人返利条款在特定时间周期内与特定交易金额或数量或回款金额直接关联，能否触发返利条件存在一定的不确定性，因此发行人基于谨慎性在收到供应商返利时进行会计处理，同时收取的供应商返利实际降低了采购批次商品的采购价款，因此发行人在收到供应商返利时对已实现销售的采购批次商品冲减营业成本，对未实现销售的冲减采购批次的库存商品，具体会计分录如下：

借：应付账款

贷：营业成本/库存商品

应交税费-增值税-进项税额转出

2、同行业可比公司供应商返利的会计处理

同行业可比及其他公司关于供应商返利确认及会计处理的具体情况如下：

同行业公司	股票代码	会计政策
华人健康	审核中	在实际收到或基本确认可以收到供应商返利后冲减营业成本
百洋医药	301015.SZ	为按照购销合同、协议或以购销双方认可的方式约定的利益条款、促销政策等，在与供应商对账确认的基础上确认返利，并以票折的形式取得返利，会计处理方式冲减主营业务成本或存货采购成本并转出进项税额
大参林	603233.SH	公司收到供应商返利或基本确定可以收到供应商返利后，由于公司存货周转率较高，均是在收到供应商返利当月冲减相应销售成本，同时减少当期增值税进项税金。
老百姓	603883.SH	由供应商在出具的增值税专用发票上进行金额折扣或出具专门的负数增值税专用发票，公司按照确定的返利金额扣减应付供应商的采购款，并将返利入账。依照零售行业惯例，公司在收到返利时，根据确认的返利金额，相应冲减主营业务成本和对应的增值税进项税金。
益丰药房	603939.SH	根据公司与供应商签署的采购合同，返利收入一般以季度和年度为主，由于在签署合同时无法预计采购量是否达到标准，故均在满足条件收到供应商返利后再确认、进行会计处理。公司收到供应商返利后，由于公司产品的存货周转率较高，目前均是在收到供应商返利的当月冲减相应的销售

同行业公司	股票代码	会计政策
		成本
一心堂	002727.SZ	因公司采购数量较大，依据行业惯例，供应商会按照采购合同进行返利，对这部分返利，公司冲减主营业务成本。

上述同行业及可比公司均为在实际收到或基本确定可以收到供应商返利时进行会计处理，即在减少供应商应付采购款的同时冲减营业成本或存货采购成本，发行人供应商返利会计处理与同行业可比公司不存在重大差异。

（二）销售返利的会计分录及与同行业可比公司比较情况

1、销售返利的会计分录

根据 2020 年度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”。

根据 2021 年 8 月中国证券监督管理委员会发布的《2020 年上市公司年报会计监管报告》“上市公司应将其给予客户的返利作为可变对价或附有额外购买选择权的销售进行会计处理，充分考虑相应义务、交易价格最佳估计数以及交易价格分摊等因素后，恰当确认销售收入及相应负债。”

发行人对销售返利的会计处理为冲减营业收入的同时增加预收款项或合同负债：

借：营业收入

贷：预收款项/合同负债

2、同行业可比公司销售返利的会计处理

同行业可比公司未公告披露关于销售返利确认及会计处理的相关情况，发行人与同行业其他公司比较情况如下：

同行业公司	股票代码	会计政策
重药控股	000950.SZ	公司在确认销售返利时冲减主营业务收入和应收账款
国药一致	000028.SZ	公司与客户之间的合同存在销售返利的安排形成可变对价。公司将该应付客户对价冲减交易价格，并在确认相关收入与支付（或承诺支付）客户对价二者孰晚的时点冲减当期收入，除非该应付对价是为了向客户取得其他可明确区分商品或服务

同行业公司	股票代码	会计政策
国科恒泰	A17096.SZ	在供应商给予公司采购返利的基础上，公司针对部分合作品牌的产品，相应给予经销商返利，公司将确认给予经销商的返利冲减主营业务收入

同行业公司销售返利均在确认当期冲减主营业务收入，发行人与同行业公司销售返利的会计处理不存在重大差异。

四、核查过程及核查结论

（一）中介机构核查过程

申报会计师履行了如下核查程序：

- 1、对发行人销售部门负责人进行了访谈，了解公司的返利政策及返利情况；
- 2、获取发行人报告期内的返利计提及使用情况明细表，复核返利计提及使用的准确性，分析 2021 年销售返利计提增速与发行人营业收入增速不一致的原因及 2021 年返利金额消耗较快的原因；
- 3、对发行人采购部门负责人进行了访谈，了解公司的采购模式及返利情况；
- 4、查阅了发行人与广东一力医药有限公司签署的各期采购框架协议及补充合同，分析实际收到的返利金额变动的原因；
- 5、查阅发行人会计政策，了解公司对于供应商返利及销售返利的会计处理；
- 6、查阅同行业公司关于供应商返利及销售返利的会计处理，了解是否与发行人存在重大差异。

（二）中介机构核查结论

经核查，申报会计师认为：

- 1、报告期各期，发行人销售返利政策未发生重大变动，报告期各期销售返利金额计提准确；
- 2、2021 年发行人来源于广东一力医药有限公司返利金额下降系供应商返利政策调整所致；
- 3、发行人供应商返利和销售返利的会计处理与同行业公司不存在重大差异。

问题 7、关于销售费用

申报材料及审核回复显示：

（1）报告期内发行人直供专销业务销售人员分别为 886 人、857 人和 974 人，发行人销售人员占比低于同行业可比公司；

（2）发行人直销转销业务主要通过第三方物流进行发货，各期运输费用占直供专销业务收入的比例分别为 2.85%、2.61%和 2.47%，整体呈下降趋势；

（3）发行人销售费用率低于同行业可比公司，前次解释不够充分。

请发行人：

（1）进一步分析并说明 2020 年直供专销业务收入、B2B 商城注册及活跃用户数量增长较快的情形下，相关业务销售人员数量下降的原因及合理性；

（2）说明报告期各期物流服务方的主要名称、交易金额，结合物流单价的变动进一步量化说明运输费用占直供专销业务收入比例逐年下降的合理性；

（3）结合业务模式与同行业可比公司的差异，说明发行人市场宣传推广费用较低的原因及合理性，百洋药业品牌运营模式与发行人直供专销业务的异同点；进一步说明销售费用率低于同行业可比公司的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、进一步分析并说明 2020 年直供专销业务收入、B2B 商城注册及活跃用户数量增长较快的情形下，相关业务销售人员数量下降的原因及合理性

报告期各期，直供专销业务收入、B2B 商城注册及活跃用户数量和报告期各期末销售人员数量如下所示：

单位：万元、人

项 目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年	2019 年
直供专销业务收入	172,512.39	295,081.34	210,554.71	151,896.70	96,100.79
注册客户数量	148,752	134,574	116,697	96,437	73,275
活跃用户	57,799	58,243	50,781	46,322	39,153

项 目		2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年	2019 年
直供专销业务销售人员数量	乐赛仙	456	406	352	270	257
	佐安堂	425	400	298	388	432
	初心	125	105	70	32	56
	销售服务及支持人员	324	250	254	167	141
	合计	1,330	1,161	974	857	886

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。

发行人销售人员主要为省区经营顾问、地区经营顾问及相关销售支持人员，主要负责下游客户的拓展、维护及后续服务支持。销售人员数量除与客户数量相关外，还与业务事业部数量、开展阶段以及经营策略相关，与收入规模以及客户数量并非线性关系。事业部业务开展初期对销售人员需求量较大，以便更高效地占领市场，进入稳定成熟稳定期后则根据战略规划及销售业绩对销售人员进行优化调整，以提高经营效率。

发行人 2020 年度销售人员数量较 2019 年略有下降，主要系佐安堂以及初心两条业务线条销售人员数量变动所致：

佐安堂事业部于 2017 年设置，主要服务于基层医疗诊所客户，经过多年的发展，市场份额提高，与下游客户合作稳定性增强。为提高人员效率，2020 年以及 2021 年优化了该业务线条销售人员结构，合理调配销售资源，对该事业部人员进行优化精简。由于基层医疗诊所客户数量的增长及市场运营的实际需要，2022 年起增加了佐安堂事业部销售人员的数量。

初心事业部于 2019 年设置，主要服务跨区域的中小型连锁药店，2020 年受物流影响，线下开展市场受阻，适当降低了销售人员数量；2021 年及以后物流影响有所缓解，增加了该业务线条的销售人员，以便加大线下市场开拓力度。

二、说明报告期各期物流服务方的主要名称、交易金额，结合物流单价的变动进一步量化说明运输费用占直供专销业务收入比例逐年下降的合理性

（一）报告期各期物流服务方的主要名称、交易金额

报告期各期，发行人前五大物流服务方具体情况如下表所示：

年度	序号	物流供应商名称	物流金额 (万元)	包裹数量 (万单)	物流单价 (元/ 单)	快递物流 费占比
2023 年 1-6 月	1	湖南顺丰速运有限公司	2,243.33	130.45	17.20	51.40%
	2	京东物流运输有限公司	823.32	59.29	13.89	18.86%
	3	天津顺丰快运有限公司	687.71	38.71	17.76	15.76%
	4	北京京鸿物流有限公司	243.06	16.05	15.14	5.57%
	5	中国邮政速递物流股份有限公司长沙市分公司	104.78	8.35	12.55	2.40%
	合计		4,102.19	252.86	16.22	93.99%
2022 年度	1	湖南顺丰速运有限公司	3,154.95	180.60	17.47	42.79%
	2	天津顺丰快运有限公司	1,147.48	67.50	17.00	15.56%
	3	京东物流运输有限公司	879.84	53.52	16.44	11.93%
	4	西安京东讯成物流有限公司武汉分公司	465.53	33.73	13.80	6.31%
	5	北京京鸿物流有限公司	443.72	31.69	14.00	6.02%
	合计		6,091.52	367.04	16.60	82.61%
2021 年度	1	湖南顺丰速运有限公司	2,336.41	131.82	17.72	45.00%
	2	西安京东讯成物流有限公司武汉分公司	1,009.95	66.97	15.08	19.45%
	3	天津顺丰快运有限公司	933.21	52.64	17.73	17.98%
	4	中国邮政集团有限公司湖南省长沙县分公司	462.05	29.66	15.58	8.90%
	5	中国邮政速递物流股份有限公司天津市分公司	160.36	8.98	17.87	3.09%
	合计		4,901.98	290.06	16.90	94.42%
2020 年度	1	湖南顺丰速运有限公司	2,188.46	113.50	19.28	55.18%
	2	中国邮政集团有限公司湖南省长沙县分公司	472.56	28.87	16.37	11.92%
	3	天津顺丰速运有限公司	422.84	29.59	14.29	10.66%
	4	西安京东讯成物流有限公司武汉分公司	370.79	23.05	16.09	9.35%
	5	中国邮政速递物流股份有限公司天津市分公司	97.99	6.59	14.88	2.47%
	合计		3,552.64	201.59	17.62	89.58%

报告期内，公司物流服务主要由顺丰速运、京东物流、中国邮政等大型综合物流商提供，前五大物流服务商报告期内交易金额占发行人物流运费的比例分别为 89.58%、94.42%、82.61%和 93.99%。

（二）结合物流单价的变动进一步量化说明运输费用占直供专销业务收入比例逐年下降的合理性

报告期各期，发行人物流运输费占直供专销业务收入的比例分别为 2.61%、2.47%、2.50%和 **2.53%**，占比稳定；物流单价分别为 17.62 元/单、16.90 元/单、16.60 元/单和 **16.22 元/单**，物流单价变动趋势与物流费用占比基本一致，主要原因如下：

一方面，2019 年末发行人收购天津和治恒昌子公司，北方客户的订单配送逐步由长沙仓向天津仓转移，物流距离缩短，物流单价降低；

另一方面，随着发行人业务规模的增长，发行人与物流服务商的议价能力逐步增强，湖南顺丰速运及西安京东讯成物流武汉分公司等主要物流服务方结算价格逐步下调。报告期各期发行人向湖南顺丰速运采购的物流服务单价分别为 19.28 元/单、17.72 元/单、17.47 元/单和 **17.20 元/单**；**2020-2022 年**向西安京东讯成物流武汉分公司采购的物流服务单价分别为 16.09 元/单、15.08 元/单、13.80 元/单，**2023 年 1-6 月未采购**。采购单价均呈逐年降低趋势。

综上，发行人运输费用占直供专销业务收入比例逐年下降合理性。

三、结合业务模式与同行业可比公司的差异，说明发行人市场宣传推广费用较低的原因及合理性，百洋药业品牌运营模式与发行人直供专销业务的异同点；进一步说明销售费用率低于同行业可比公司的原因及合理性

（一）结合业务模式与同行业可比公司的差异，说明发行人市场宣传推广费用较低的原因及合理性，百洋药业品牌运营模式与发行人直供专销业务的异同点

1、发行人市场宣传推广费用较低的原因及合理性

发行人市场宣传推广费较低，主要原因系发行人经营模式以及业务拓展与其他公司存在差异。发行人主要通过销售人员线下拜访，邀请客户成为会员在 B2B 商城下单，并持续为其提供质优价平的商品以及运营服务拓展业务。因此，公司的销售费用主要为销售人员工资，针对特定药品品种的广告、宣传等费用较少。华人健康以及漱玉平民零售连锁业务占比均远高于发行人，主要通过增加连锁门店数量、扩大区域市场份额来拓展业务，也会通过媒体宣传及门店印刷喷绘等途

径提升品牌知名度，广告宣传费较低。百洋医药主要为品牌运营业务，需要对下游客户等进行宣传教育及推广普及等，学术推广以及广告宣传投入力度大。

发行人与同行业可比公司的业务模式差异情况如下：

公司名称	业务类型	业务拓展模式	市场宣传推广费用差异
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。	主要通过销售人员线下拜访等方式拓展业务，销售费用支出形式为职工薪酬，市场宣传推广费较低。
华人健康	代理业务及零售连锁	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。	主要通过销售人员线下拜访等方式拓展业务，销售费用支出形式为职工薪酬，市场宣传推广费较低。
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。	主要通过产品定位及营销策略制定、药店及店外的宣传推广活动、学术会议和广告宣传等方式将特定医药品牌产品推送给目标人群，因而市场宣传推广费较高。
漱玉平民	零售连锁	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。	费用主要为门店租赁及人员运营费用、市场宣传推广费较低。

报告期各期发行人与同行业可比公司市场宣传推广费用比较如下：

单位：万元

公司名称	项目	2022 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占营收比	金额	占营收比	金额	占营收比	金额	占营收比
漱玉平民	广告宣传费	1,696.52	0.40%	3,411.79	0.44%	2,497.29	0.47%	1,713.93	0.37%
	销售费用	90,780.56	21.30%	160,516.51	20.52%	117,170.97	22.02%	93,107.62	20.07%
华人健康	促销及市场推广费	1,206.06	0.70%	2,558.02	0.78%	2,386.83	1.02%	1,927.21	1.00%
	销售费用	38,060.71	21.99%	65,847.50	20.18%	55,663.98	23.80%	43,963.42	22.77%
百洋医药	市场宣传推广费用	35,150.72	9.67%	76,819.93	21.13%	63,320.55	8.98%	55,032.45	9.36%
	销售费用	52,739.85	14.51%	112,183.49	30.86%	98,759.61	14.01%	87,255.31	14.84%

公司名称	项目	2022 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占营收比	金额	占营收比	金额	占营收比	金额	占营收比
发行人	促销会议费用	233.9	0.13%	422.35	0.14%	570.25	0.27%	529.42	0.29%
	销售费用	18,869.24	10.76%	35,957.21	11.99%	25,841.07	12.06%	19,885.77	10.76%

注：为与同行业可比公司比较，此处市场宣传费为发行人报告期各期会议费中促销会议费用列示。

漱玉平民主要利用自身自营门店及加盟门店进行销售，宣传推广费用主要为提升品牌知名度在各大电视台、报纸等做的传媒广告宣传费以及门店广告印刷费、喷绘费、物料费等门店宣传费。

华人健康零售连锁业务模式主要为利用自身自营门店及加盟门店进行销售，该业务模式下宣传推广费用与漱玉平民具有相似性；代理业务下宣传推广费用主要系各类销售会议，与发行人具有相似性。

百洋医药以品牌推广业务为主，市场宣传推广费较高，主要系公司为开拓院内市场业务需参与、组织或赞助各类医学行业学术会议、医院科室会等学术会议来对院内医疗工作者进行宣传推广，还需针对院外市场组织大量的学术会议及院外端的店员培训、陈列展台及促销活动等；除此以外，百洋医药通过对产品受众的研究，利用多种综合宣传手段如综艺节目赞助冠名、视频广告、电视广告、自媒体新媒体传播等方式进行广告宣传。

综上，发行人市场宣传推广费较低主要系业务拓展模式决定，具有合理性。

2、百洋药业品牌运营模式与发行人直供专销业务的异同点

百洋药业品牌运营模式与发行人直供专销业务模式的异同点：

差异点	百洋医药（品牌运营）	发行人（直供专销）
客户类别	客户主要为全国范围内的品牌产品经销商和（主要为大型医药流通商，如九州通、国药股份等）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，涵盖院内市场和院外市场	客户主要为中小型连锁药店、单体药店及基层医疗卫生机构，瞄准院外市场

差异点	百洋医药（品牌运营）	发行人（直供专销）
业务目标	为医药生产企业提供全方位的消费者教育、产品学术推广、营销策划、商务接洽、产品分销、流向跟踪、供应链管理等增值服务，全面塑造消费者对品牌及产品的认知，最终将相关医药生产厂商的产品销售给目标人群	直接连接优质上游制药企业和下游中小零售药店、基层医疗卫生机构，为下游客户提供优质医药产品及综合服务，并最终为广大消费者提供优质平价的医药产品及综合健康服务
销售方式	制定产品定位及营销策略、药店及店外的宣传推广活动、学术会议和广告宣	销售人员线下拜访或老客户推荐、举办促销会议
品牌所有	负责品牌宣传推广，商标非独家	贴牌销售，具备独家的商标和品牌
品规种类	需要筛选品类品种，因而经营的药品品规较少	链接多种上游药品生产供应商、品规众多、品类齐全
相同点	1、均获得上游药品生产厂商的独家代理权； 2、均能直接连接上游制药企业与下游终端客户，减少中间流转环节； 3、均承担了相关药品的运营推广及销售渠道管理职能。	

（二）进一步说明销售费用率低于同行业可比公司的原因及合理性

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的业务模式存在差异所致。发行人销售费用率低于百洋医药，主要由于百洋医药的品牌运营业务市场推广费较高所致；低于漱玉平民以及华人健康，主要这两家公司零售业务规模较大，对应销售人员以及仓储租赁等支出较大所致。

1、销售费用与百洋医药比较

单位：万元

公司名称	项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占营收比	金额	占营收比	金额	占营收比	金额	占营收比
百洋医药	市场宣传推广费用	35,150.72	9.67%	76,819.93	21.13%	63,320.55	8.98%	55,032.45	9.36%
	职工薪酬	14,865.89	4.09%	30,502.74	8.39%	28,484.98	4.04%	22,555.84	3.84%
	仓储及运输费用	4.76	0.00%	131.28	0.04%	922.24	0.13%	4,613.57	0.78%
	其他费用	2,718.49	0.75%	4,729.55	1.30%	6,031.84	0.86%	5,053.45	0.86%
	合计	52,739.85	14.51%	112,183.49	30.86%	98,759.61	14.01%	87,255.31	14.84%
发行人	职工薪酬	15,180.08	8.66%	29,094.41	9.70%	19,640.07	9.16%	14,617.09	7.91%
	仓储费	1,068.07	0.61%	2,594.64	0.86%	1,705.46	0.80%	1,677.47	0.91%
	其他	2,621.09	1.49%	4,268.16	1.42%	4,495.54	2.10%	3,591.21	1.94%

公司名称	项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占营收比	金额	占营收比	金额	占营收比	金额	占营收比
	合计	18,869.24	10.76%	35,957.21	11.99%	25,841.07	12.06%	19,885.77	10.76%

注：发行人销售费用中列示的其他主要包括差旅费和会议费等费用。

根据前述内容可知，与发行人相比，百洋医药因其品牌运营推广的业务模式，市场宣传推广费水平远高于发行人，因而报告期其销售费用率高于发行人。

2、销售费用与漱玉平民和华人健康比较

漱玉平民、华人健康及发行人销售费用对比如下：

单位：万元

公司名称	项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占营收比	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	52,981.62	12.43%	93,923.27	12.01%	67,137.48	12.62%	53,512.17	11.53%
	租赁费	22,496.23	5.28%	38,830.61	4.96%	29,024.80	5.45%	23,597.03	5.09%
	广告宣传费	1,696.52	0.40%	3,411.79	0.44%	2,497.29	0.47%	1,713.93	0.37%
	其他	77,174.37	18.11%	24,350.84	3.11%	18,511.41	3.48%	14,284.49	3.08%
	合 计	90,780.56	21.30%	160,516.51	20.52%	117,170.97	22.02%	93,107.62	20.07%
华人健康	工资薪酬	20,079.49	11.60%	34,766.44	10.66%	29,569.20	12.64%	23,888.16	12.37%
	房租及物业费	9,823.58	5.68%	16,950.12	5.20%	16,096.78	6.88%	12,929.99	6.70%
	促销及市场推广费	1,206.06	0.70%	2,558.02	0.78%	2,386.83	1.02%	1,927.21	1.00%
	运输费用	-	-	-	-	-	-	-	-
	其他	6,951.58	4.02%	11,568.92	3.55%	7,611.17	3.25%	5,218.06	2.70%
	合 计	38,060.71	21.99%	65,847.31	20.18%	55,663.98	23.80%	43,963.42	22.77%
发行人	职工薪酬	15,180.08	8.66%	29,094.41	9.70%	19,640.07	9.16%	14,617.09	7.91%
	仓储费	1,068.07	0.61%	2,594.64	0.86%	1,705.46	0.80%	1,677.47	0.91%
	其他	2,621.09	1.49%	4,268.16	1.42%	4,495.54	2.10%	3,591.21	1.94%
	合 计	18,869.24	10.76%	35,957.21	11.99%	25,841.07	12.06%	19,885.77	10.76%

由上表可知，华人健康、漱玉平民报告期各期销售人员薪酬占营收比例、租赁及仓储费用均高于发行人，其具体分析如下表所示：

单位：万元；%

项目	2023 年 1-6 月			2022 年			2021 年			2020 年		
	漱玉平民	华人健康	发行人	漱玉平民	华人健康	发行人	漱玉平民	华人健康	发行人	漱玉平民	华人健康	发行人
零售连锁业务收入占比	未披露	71.55	1.16	未披露	68.44	1.29	89.31	66.67	1.16	90.32	66.92	0.63
直营门店数量	3,868	1,332	5	3,325	993	5	2,592	880	5	1,851	771	5
销售人员数量占比	未披露	未披露	53.27	92.15	85.17	51.71	96.65	87.65	55.75	84.17	89.08	56.26
销售人员薪酬	52,981.62	20,079.49	15,180.08	93,923.27	34,766.44	29,094.41	67,137.48	29,569.20	19,640.07	53,512.17	23,888.16	14,617.09
销售人员薪酬占比	12.43	11.60	8.66	12.01	10.66	9.70	12.62	12.64	9.16	11.53	12.37	7.91
租赁/仓储费	22,496.23	9,823.58	1,068.07	38,830.61	16,950.12	2,594.64	29,024.80	16,096.78	1,705.46	23,597.03	12,929.99	1,677.47
租赁/仓储费占比	5.28	5.68	0.61	4.96	5.20	0.86	5.45	6.88	0.80	5.09	6.70	0.91
销售费用	90,780.56	38,060.71	18,869.24	160,516.51	65,847.31	35,957.21	117,170.97	55,663.98	25,841.07	93,107.62	43,963.42	19,885.77
销售费用率	21.30	21.99	10.76	20.52	20.18	11.99	22.02	23.80	12.06	20.07	22.77	10.76

注 1：零售业务收入占比=零售连锁业务收入/营业收入×100%

注 2：销售人员薪酬占比=销售人员薪酬/营业收入×100%

注 3：租赁/仓储费占比=租赁费（或仓储费）/营业收入×100%

注 4：销售费用占比=销售费用/营业收入×100%

注 5：华人健康及漱玉平民暂未披露 2023 年 6 月末销售人员数量占比；漱玉平民暂未披露 2022 年度、2023 年 1-6 月零售连锁业务收入占比。

报告期各期漱玉平民零售业务的营收占比均超过 89%，华人健康零售业务营收占比均超过 66%，零售业务为其营业收入的主要来源，高占比的零售连锁业务收入使其需要雇佣数量与之匹配的销售人员及租赁较多的门店以支持业务的发展。报告期各期，漱玉平民直营门店数量分别为 1,851 家、2,592 家、3,325 家和 3,868 家，华人健康直营门店数分别为 771 家、880 家、993 家和 1,332 家，而发行人因零售连锁业务发展时间较短，直营门店数量较少，因而与发行人相比，漱玉平民和华人健康的直营门店数量及销售占比均远高于发行人，与其对应的销售人员薪酬和相关门店租赁管理等费用占比也显著高于发行人。

综上，发行人销售费用率低于同行业可比公司系业务模式的差异导致，符合公司实际经营情况，具有合理性。

四、核查过程及核查结论

（一）中介机构核查过程

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；
- 2、访谈了发行人销售负责人，了解了发行人 2020 年销售人员变动的原因；
- 3、获取了发行人报告期各期快递物流费明细及与物流合同，分析运输费用与收入的匹配性分析，根据各期货物运输合同中的主要条款，分析了快递物流费的变动的合理性；
- 4、访谈了发行人总经理以及销售负责人，获取了发行人报告期各期销售费用明细表，分析各期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。

（二）中介机构核查结论

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人 2020 年销售人员变动原因合理；
- 2、发行人报告期各期快递物流费占营业收入比例下降主要系发行人销售规模逐年增长及子公司和治恒昌开业及导致单位物流费用下降所致，具有合理性；
- 3、发行人市场宣传推广费较低主要系发行人业务拓展模式决定，具有合理性；发行人销售费用率低于同行业可比公司，系百洋医药品牌运营模式市场推广费较高，华人健康、漱玉平民零售连锁业务销售人员薪酬及仓储租赁等支出较高所致，符合各公司实际情况。

问题 8、关于股份支付

申报材料及审核回复显示：

(1) 发行人分别于 2018 年 4 月及 2020 年 12 月实施了两次股权激励计划，两次股权激励均存在三年服务期，第一次股权激励权益工具公允价值依据汇誉中证评报字[2021]0017 号，对应当年 PE 倍数为 1.04；第二次股权激励权益工具公允价值依据同期外部投资者增资价格，对应当年 PE 倍数为 44.35；

(2) 第一次股权激励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，但实际控制人江璘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 月实际控制人偿还上述借款。

请发行人：

(1) 结合第一次股权激励计划的相关审议流程、股权激励计划的名单及具体份额确定的相关资料、以及相关资金的流转情况，说明将 2018 年 4 月认定为股份支付的授予日依据是否充分、准确；

(2) 说明第一次股权激励计划依据汇誉中证评报字[2021]0017 号确定权益工具公允价值的依据是否充分、合理，对应当年 PE 倍数较低是否反映了权益工具的公允价值。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合第一次股权激励计划的相关审议流程、股权激励计划的名单及具体份额确定的相关资料、以及相关资金的流转情况，说明将 2018 年 4 月认定为股份支付的授予日依据是否充分、准确

(一) 第一次股权激励计划的相关审议流程

2018 年 4 月 15 日，恒昌有限召开 2018 年第三次股东会，审议通过了“实施第一批员工股权激励”议案，上述股权激励方案确定了持股方式、入股价格、定价方式、资金来源、服务期及股权激励名单等内容，其中持股方式为设立员工

持股平台佐安堂合伙（后更名为“上海山尊”）、乐赛仙合伙（后更名为“上海山至”）。

2018年9月10日，恒昌有限召开2018年第五次股东会，审议通过了包括“吸收新股东”议案，同意吸收佐安堂合伙（后更名为“上海山尊”）、乐赛仙合伙（后更名为“上海山至”）成为公司新股东。

（二）股权激励计划的名单及具体份额的确定

根据恒昌有限2018年第三次股东会审议通过的股权激励方案，股权激励对象如下：

序号	类别
1	公司执行董事、监事、高级管理人员
2	部门经理、副经理/总监助理、部门主管
3	营销精英
4	关键岗位人员
5	执行董事认为需要激励的其他人员

股权激励方案确认时，具体激励人员名单、份额及公司职务如下：

序号	合伙人姓名	职务	激励股权 (万股)	占授予股份总数 比例
1	江璘	总经理	137	21.71%
2	周杰	董事会秘书、财务总监	30	4.75%
3	余青华	乐赛仙VIP大客户运营总监	15	2.38%
4	江琼	佐安堂销售总监	15	2.38%
5	罗文德	信息总监	15	2.38%
6	叶宗桂	省区经营顾问	15	2.38%
7	曾美丽	采购部经理	15	2.38%
8	程伟武	行政人事总监	15	2.38%
9	石喜平	佐安堂拓展部副总监	15	2.38%
10	徐康乐	采购总监	15	2.38%
11	谢亚妮	后援中心总经理	15	2.38%
12	余智广	省区经营顾问	15	2.38%
13	王杰	大区经营顾问	12	1.90%
14	徐旺	省区经营顾问	11	1.74%

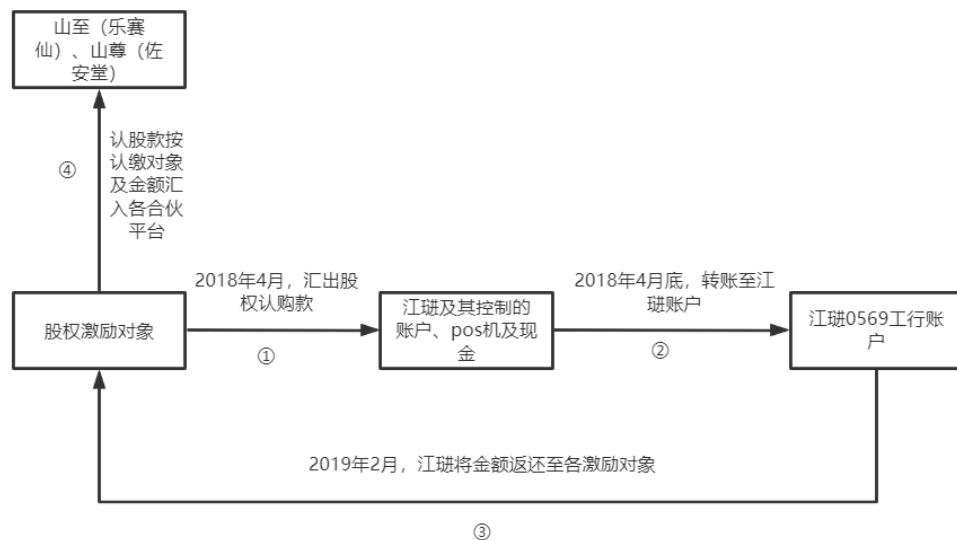
序号	合伙人姓名	职务	激励股权 (万股)	占授予股份总数 比例
15	谢浪夫	企划设计总监	10	1.58%
16	张继承	佐安堂采购运营总监	10	1.58%
17	江明	乐赛仙销售总监	10	1.58%
18	吴春玲	质量总监	10	1.58%
19	余军	省区经营顾问	9	1.43%
20	曾维会	乐赛仙秘书长	9	1.43%
21	徐华君	省区经营顾问	9	1.43%
22	谭文平	省区经营顾问	9	1.43%
23	唐基生	省区经营顾问	9	1.43%
24	刘越	佐安堂秘书长	8	1.27%
25	刘肖肖	省区经营顾问	8	1.27%
26	夏果	财务部副总监	8	1.27%
27	张石祥	培训师	8	1.27%
28	苏里	地区经营顾问	8	1.27%
29	李文超	地区经营顾问	8	1.27%
30	张靖	地区经营顾问	8	1.27%
31	卢雨灏	省区经营顾问	7	1.11%
32	张顺	省区经营顾问	7	1.11%
33	陈先勇	省区经营顾问	6	0.95%
34	张浩	省区经营顾问	6	0.95%
35	余青华	省区经营顾问	5	0.79%
36	姚凤科	省区经营顾问	5	0.79%
37	李彪	地区经营顾问	5	0.79%
38	李宇	地区经营顾问	5	0.79%
39	王永花	地区经营顾问	5	0.79%
40	易振红	地区经营顾问	5	0.79%
41	李文增	地区经营顾问	5	0.79%
42	樊亮文	地区经营顾问	5	0.79%
43	刘大焜	地区经营顾问	5	0.79%
44	岳超	省区经营顾问	5	0.79%
45	刘宁	信息部经理	4	0.63%
46	周延梅	储运部经理	4	0.63%

序号	合伙人姓名	职务	激励股权 (万股)	占授予股份总数 比例
47	胡光勋	行政部经理	4	0.63%
48	王东辉	省区经营顾问	4	0.63%
49	赵文能	地区经营顾问	4	0.63%
50	罗迪	省区经营顾问	4	0.63%
51	邓百勇	地区经营顾问	4	0.63%
52	李惜广	省区经营顾问	4	0.63%
53	张沧海	地区经营顾问	4	0.63%
54	易文周	地区经营顾问	4	0.63%
55	冯恺	地区经营顾问	4	0.63%
56	徐志强	地区经营顾问	3	0.48%
57	倪俊阳	地区经营顾问	3	0.48%
58	陈全龙	地区经营顾问	3	0.48%
59	江秀英	地区经营顾问	3	0.48%
60	郑鸿凯	地区经营顾问	3	0.48%
61	黎振星	地区经营顾问	3	0.48%
62	黎振雄	地区经营顾问	3	0.48%
63	黎沈	地区经营顾问	3	0.48%
64	刘勇	地区经营顾问	3	0.48%
65	刘兰勇	地区经营顾问	1.5	0.24%
66	谭亮	地区经营顾问	1.5	0.24%

（三）激励对象的资金流转情况

股权激励共计授予激励对象 631 万股，其中乐赛仙合伙（后更名为“上海山至”）387 万股，佐安堂合伙（后更名为“上海山尊”）244 万股。

由于激励对象人数较多，基于收款便利性，上述激励对象于 2018 年 4 月将对持股平台出资额 1,009.60 万元汇入实控人江珽个人控制的银行卡账户，2019 年 2 月，江珽归还了上述激励对象的出资款项，出资对象收到归还款项后对持股平台进行实缴并由持股平台对发行人进行了增资。具体资金流转情况如下：



(四) 2018 年 4 月认定为股份支付的授予日依据充分、准确

根据《企业会计准则讲解 12——股份支付》，股份支付授予日是指股权激励方案获得批准的日期。其中“获得批准”，是指企业与职工或其他方就股份支付的协议条款和条件已达成一致，该协议获得股东大会或类似机构的批准。这里的“达成一致”是指，双方在对该计划或协议内容充分形成一致理解的基础上，均接受其条款和条件。

发行人股权激励方案于 2018 年 4 月已获得公司股东会批准，发行人与股份支付激励对象已就持股方式、入股价格、定价方式、资金来源、服务期、额度分配等关键条款及条件达成一致，因此将 2018 年 4 月认定为股份支付的授予日符合《企业会计准则》相关规定，相关依据充分、准确。

二、说明第一次股权激励计划依据汇誉中证评报字[2021]0017 号确定权益工具公允价值的依据是否充分、合理，对应当年 PE 倍数较低是否反映了权益工具的公允价值

根据《企业会计准则讲解 12 股份支付》，对于权益工具公允价值的确定方法为“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。”

发行人第一次股权激励时，股份尚未上市交易，公允价值以汇誉中证资产评估（北京）有限公司出具的汇誉中证评报字[2021]0017 号评估报告全部股东权益价值作为估计的市场价格确定。

本次评估未采用收益法的主要原因系发行人于 2015 年成立，截至评估基准日，成立时间较短，业务尚处于发展初期，发行人 2016 年、2017 年度主要经营数据如下：

单位：万元

项目	2017 年度	2016 年度
总资产	5,216.67	5,283.75
净资产	2,095.92	1,513.54
营业收入	20,585.23	7,774.45
净利润	577.59	-220.67

注：上述数据未经审计

结合发行人 2016 年度、2017 年度的历史经营数据，发行人 2016 年尚处于亏损状态，2017 年仍处于发展初期，当年实现净利润 577.59 万元，评估基准日时发行人未来盈利能力存在较大不确定性，各项风险无法进行定性判断或粗略量化，被评估单位人员亦未进行相关盈利预测。

而市场法评估途径直接，评估数据可直接取材于市场，其评估结果能够较好地反映各个交易者在当前市场状况下对企业公允价值的判断。医药流通行业内存在一定数量与发行人业务结构、经营模式、企业规模等经营要素相类似的上市公司，因此本次估值选择市场法进行估值具备一定合理性。

评估报告的评估结果及评估方法如下：

项目	具体内容
评估基准日	2017 年 12 月 31 日
评估基准日归属于母公司所有者权益的账面价值	1,959.77 万元
评估基准日全部权益评估值	3,399.00 万元
评估增值率	73.44%
折合每股公允价值	1.69 元/注册资本
评估方法	市场法中的上市公司比较法

项目	具体内容
评估方法选取理由	市场法是以现实市场上的参照物来评价被评估对象的先行市场价值，它具有估值数据直接取材于市场，估值说服力强的特点，更能直观反映评估对象的价值；同时也考虑了行业竞争力、公司的管理水平、人力资源、要素协同作用、产品的盈利空间等账面价值无法体现的因素对股东全部权益价值的影响。

评估报告整体估值对应评估基准日当年及 2018 年度对应 PE 倍数如下：

年度	公允价值确定依据	公允价值	当年净利润	对应 2018 年度市盈率	对应 2017 年度市盈率
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	5.88

本次股份支付的授予日为 2018 年 4 月 15 日，经营情况主要参考的依据为公司 2016 年度、2017 年度的业绩情况，彼时发行人经营规模较小，处于发展初期，未来发展前景以及上市有较大不确定性，对应股份支付评估公允价值市盈率较低，符合公司实际经营情况，具有一定合理性。但考虑到公司 2018 年业绩大幅度增长，基于估值指标相关分析，发行人实施股份支付当年的市盈率等估值指标较低。

因此，基于审慎原则，综合考虑发行人 2018 年 1 季度业绩情况，发行人第二届董事会第三次会议、第二届监事会第三次会议和 2023 年第五次临时股东大会审议通过了《关于因 2018 年 4 月股份支付权益工具公允价值变动追溯调整财务数据的议案》，对 2018 年 4 月授予激励对象权益工具的公允价值作为会计差错予以更正。根据沃克森(北京)国际资产评估有限公司出具的《资产评估报告》(沃克森国际评报字(2023)第 2533 号)，评估基准日调整为 2018 年 3 月 31 日，2018 年 4 月年实施的股权激励权益工具的每股公允价值调整为 6.33 元/股。

本次公允价值调整后，股份支付公允价值对应评估基准日当年及 2018 年度对应 PE 倍数如下：

公允价值确定依据	公允价值	对应 2018 年度市盈率	对应 2017 年度市盈率
沃克森国际评报字(2023)第 2533 号	权益整体估值 26,450.00 万元	10.42	45.79

可比公司相近年份对应增资价格及市盈率情况如下：

可比公司	增资时间	增资公允价格	增资年度市盈率
华人健康	2017 年 12 月	7.9450 元/股	14.80
百洋医药	2015 年 12 月	8.89 元/股	63.52
漱玉平民	2017 年 12 月	25 元/股	29.03
平均数	-	-	35.78

综上，本次调整完成后，相对估值更具有合理性。

本次股份支付调整对报告期各期利润的影响如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
原确认股份支付金额	-	230.34	818.07	214.90
调整后股份支付金额	-	438.71	1,711.50	1,087.07
差额	-	208.38	893.44	872.17
利润总额	34,775.06	27,932.13	15,708.65	6,544.83
对利润总额的影响比例	-	0.75%	5.69%	13.33%

本次股份支付调整对发行人财务报表影响较小，不影响发行人上市发行条件。

三、核查过程及核查结论

（一）中介机构核查过程

申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅发行人第一次股权激励的相关决议、激励对象签署的股权激励相关协议，激励对象股权激励款的资金流水，分析股份支付授予日认定的合理性；

2、查阅发行人第一次股权激励的评估报告，结合发行人 2016 年度、2017 年度及股份支付实施当年的经营情况，分析本次股份支付权益工具公允价值认定的合理性；

3、访谈发行人总经理以及财务负责人，了解股权激励的背景以及具体情况。

（二）中介机构核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人第一次股权激励股份支付授予日为 2018 年 4 月认定依据充分、合

理；

2、发行人第一次股权激励的股权公允价值认定的依据具有一定的合理性，但基于估值指标相关分析，发行人实施股份支付当年的市盈率等估值指标较低。基于审慎原则，发行人将第一次股权激励权益工具的公允价值由 1.69 元/股调整为 6.33 元/股。

问题 9、关于研发费用

前次审核问询回复显示，研发费用主要由职工薪酬和技术服务费为主。

请发行人：

（1）说明各期研发人员的数量、平均薪酬，研发人员的学历构成、具体岗位和作品内容，研发人员与其他业务人员的划分、研发费用的归集是否准确；

（2）报告期内主要研发项目的名称、具体内容、实现的目的及功能、预计投入金额、已投入金额及项目进度；

（3）对比同行业可比公司研发费用率，说明发行人研发费用率与同行业可比公司的差异及原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明各期研发人员的数量、平均薪酬，研发人员的学历构成、具体岗位和作品内容，研发人员与其他业务人员的划分、研发费用的归集是否准确

（一）说明各期研发人员的数量、平均薪酬

报告期各期，发行人研发人员的数量、平均薪酬情况如下表所示：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
研发人员平均人数	139	110	95	67
研发人员平均薪酬（万元）	8.18	15.88	16.53	16.21

注：研发人员平均薪酬=当期研发人员薪酬/当期各月发放工资的研发人员的平均数。

报告期内，发行人研发人员人数逐年上升，其中 2021 年研发人员数量增加较多，主要是因为：一方面，发行人重视研发投入，随着收入规模的增加，研发人员数量增加；另一方面，发行人于 2020 年底新设子公司恒昌信息专门负责 B2B 商城的运营，引入相应的研发技术人员。

报告期内，发行人持续加大研发投入，为加快公司发展进程，引入并激励研发人才而保持较高的薪酬水平。

（二）研发人员的学历构成、具体岗位和工作内容

根据《监管规则适用指引——发行类第9号：研发人员及研发投入》相关规定，截至报告期末，发行人研发人员数量为149人，其学历构成情况如下表所示：

研发人员学历	数量	占比
博士	1	0.67%
硕士	5	3.36%
本科	92	61.74%
大专	51	34.23%
合计	149	100.00%

报告期内，发行人研发人员学历均为大专以上，且以本科学历为主，员工学历结构与业务模式相匹配，具备相关的知识储备和专业能力，可以有效开展B2B商城技术运维以及新药研发等专业技术服务。

发行人关于研发人员的具体岗位设置、工作内容情况如下：

研发人员类型	序号	具体岗位	工作内容
信息系统研发	1	网络工程师	软件测试
	2	运维副经理	软件测试
	3	信息安全主管	软件测试
	4	JAVA 研发经理	系统功能开发
	5	中级 JAVA 研发工程师	系统功能开发
	6	Android 研发工程师	Android 产品的需求分析、设计和开发
	7	UI 设计师	软件设计
	8	大数据管理部副总监	数据系统的需求分析、设计、开发
	9	产品经理	软件开发
	10	测试主管	软件测试
	11	前端开发工程师	软件开发
	12	IOS 研发主管	根据需求设计研发出使用于 iOS 系统的产品，并对产品性能进行测试、优化、维护
	13	前端主管	软件开发
	14	中级测试工程师	软件测试
	15	高级 JAVA 研发工程师	系统功能开发

研发人员类型	序号	具体岗位	工作内容
	16	初级测试工程师	软件测试
	17	开发工程师	软件开发
	18	实施工程师	软件测试
	19	销售助理	数据系统的需求分析、设计、开发
	20	售后工程师	数据系统的需求分析、设计、开发
	21	标准部经理	软件设计
	22	C#开发工程师	软件开发
	23	数据仓储研发工程师	数据系统的需求分析、设计、开发
	24	产品助理	软件设计
	25	BI 工程师	软件开发
	26	OA 系统工程师	数据系统的需求分析、设计、开发
	27	运维工程师	软件测试
	28	BA 工程师	数据系统的需求分析、设计、开发
	29	ERP 系统工程师	数据系统的需求分析、设计、开发
	30	大数据开发工程师	研发工程支持
	31	高级 IOS 开发工程师	根据需求设计研发出使用于 iOS 系统的产品，并对产品性能进行测试、优化、维护
	32	授权专员	数据系统的需求分析、设计、开发
	33	产品副总监	负责统筹终端支持部管理和产品设计工作
	34	高级 Android 开发工程师	研发工程支持
	35	业务平台总监	系统功能开发
新药研发	36	研发经理	系统功能开发
	37	数据产品经理	软件开发
	38	高级测试工程师	软件测试
	39	高级架构师	软件开发
	1	注册人员	跟踪、搜集政府相关药品注册的政策法规、行业信息，协助分析研究政府政策，与其他部门和职能人员密切合作，提供申报工作所需的要求及指导。 协助药品注册资料的编写、翻译、校对、收集、整理、递交管理和药品注册相关文献的检索及翻译工作及注册文件的整理、归档。
	2	药物警戒人员	负责按照药物警戒相关法律法规的管理要求，起草、修订相关制度文件

研发人员类型	序号	具体岗位	工作内容
			的建立、运行和维护，完善药物警戒制度、标准、程序和方法；开展公司上市药品安全性监测和风险管理，挖掘产品的安全风险信号，根据风险评估结果，制定风险控制措施并组织实施；撰写和及时提交公司产品定期安全性更新报告（PSUR）和监管部门要求的其他分析汇总报告。 撰写已上市产品的安全性信息说明，根据需要开展重点品种安全性信息文献检索，形成分析报告。
	3	制剂人员	操作制剂常用设备仪器，完成各项常规制剂实验等工作。
	4	分析人员	负责样品检测、方法开发和验证，能用专业语言起草方法和方案；进行分析支持，报告分析结果，仪器设备的维护、校准、性能确认；保证仪器的正常运行；按 SOP 规程对试验数据进行记录、汇总、分析、归档。
	5	IT 专员	主责电脑系统的维护工作
	6	物料专员	负责物料的入库登记等工作
	7	采购助理	负责物料的采购，跟踪，破损和登记情况
	8	QA 专员	中试生产、工艺验证等相关技术文件审核，对受托药品生产企业和物料供应商的定期审计工作，并跟进整改情况；负责审核物料、中间产品和成品质量标准、工艺规程等程序文件。

（三）研发人员与其他业务人员的划分、研发费用的归集是否准确

发行人研发人员具有明确的界定标准，能够与其他业务人员进行具体划分，相关研发人员标准为：研发人员是指从事信息系统开发与药品研发的工作人员，其中软件研究与开发主要工作为软件技术方案、编码、测试、问题解决、专业技术服务等；药品研究与开发主要工作为根据自身市场需求拟定的仿制药药品的研发。具体软件包括医药网上商城 B2B 系统等，具体仿制药药品包括阿托伐他汀钙片、孟鲁司特钠咀嚼片等。发行人其他业务人员主要构成为销售人员及管理人员，销售人员负责药品的销售推广工作，管理人员负责企业日常行政运营以及采购储运等供应链管理工作。

发行人归集的研发费用明细类别主要包括职工薪酬、技术服务费、折旧费、材料费四大类，各类别归集口径如下：

职工薪酬：按照研发人员口径所归属的部门进行归集核算，包括工资、奖金、津贴、补贴、社会保险金、住房公积金、职工教育经费等；

技术服务费：为委托第三方进行的药品生产工艺委托研究开发费用，按委托研发项目进行归集；

折旧费：按照资产购置目的进行归集；

材料费：按材料领用目的及对应研发项目进行归集，可直接归属于研发费用。

报告期内不存在药品制造业务，因此不存在研发费用与营业成本、制造费用等的混同情况，另发行人制定了《研发项目管理制度》等与研发相关的内控制度，相关内控制度设计合理并有效执行。

综上所述，研发人员与其他业务人员的划分、研发费用的归集准确。

二、报告期内主要研发项目的名称、具体内容、实现的目的及功能、预计投入金额、已投入金额及项目进度

报告期内累计投入金额超过 100.00 万元的研发项目情况如下所示：

序号	项目	内容	功能及目的	研发预算	报告期各期投入金额				项目进度
					2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年	
1	B2B 项目	研发医药网上商城 B2B 系统	构建全渠道、全生命周期、全链条的 B2B 电子商务体系，强化连接、销售、服务、数据驱动的能力，撮合交易、集采、自营联营、授权等模式，实现 B2B 企业业务在线化、数字化，提升效率、降低成本。	8,102.20	956.52	1,582.20	1,296.29	914.00	进行中
2	孟鲁司特钠咀嚼片	药品研发	哮喘	604.00	121.93	271.53	321.75	245.19	CDE 审评中
3	维生素 C 泡腾片	药品研发	增强抵抗力，治疗坏血病	374.00	74.61	114.83	82.33	248.32	不推荐参比试剂，CDE 不受理
4	盐酸氨基葡萄糖片	药品研发	骨性关节炎	351.00	70.21	107.58	197.26	116.75	不推荐参比试剂，CDE 不受理
5	硫酸氨基葡萄糖胶囊	药品研发	骨性关节炎	450.00	131.51	155.20	101.25	63.81	稳定性考察中
6	阿托伐他汀钙片	药品研发	高胆固醇血症，冠心病	1,157.00	69.85	273.21	36.87	0.52	正式 BE 已完成
7	阿卡波糖片	药品研发	2 型糖尿病	748.00	18.18	189.14	56.34	-	CDE 审核中
8	非那雄胺分散片	药品研发	良性前列腺增生症 (BPH)	750.00	53.34	54.24	3.17	-	中试已完成
合计				12,536.20	1,496.15	2,747.93	2,095.26	1,588.59	-

三、对比同行业可比公司研发费用率，说明发行人研发费用率与同行业可比公司的差异及原因

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	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
漱玉平民	-	-	5.11	0.00	-	-	-	-
华人健康	432.92	0.25	416.84	0.13	49.88	0.02	20.19	0.01
百洋医药	874.03	0.24	331.59	0.04	-	-	-	-
发行人	1,694.18	0.97	3,026.51	1.01	2,111.36	0.99	1,734.77	0.94

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。同行业可比公司中，华人健康披露研发费用情况，系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。

发行人研发费用投入高于同行业可比公司，原因主要系发行人与同行业可比公司具体经营业务以及发展战略存在差异。同行业可比公司主要开展医药连锁以及品牌运营业务，而发行人围绕直供专销业务开展了 B2B 商城信息系统研发及恒昌新药仿制药研发，为客户提供质优价平的药品。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；此外，发行人为提高药品经营品种稳定性以及更好地把控药品质量，通过在药品研发领域加大投资力度，以获取自有药品批件。

四、核查过程及核查结论

（一）中介机构核查过程

申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅了发行人报告期内员工花名册、工资表；访谈发行人财务部门、人力资源部门负责人，了解发行人研发人员及其薪酬变动原因、研发部门设置情况、研发人员岗位及职责等，判断研发费用归集是否准确；

2、访谈发行人总经理以及研发部负责人，查阅了发行人研发项目台账、研发费用支出明细、研发过程资料等文件，了解研发项目、在研项目投入及进展情况；

3、查阅了同行业公司招股说明书、定期报告等公告文件，了解同行业公司研发费用率情况。

（二）中介机构核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人研发人员人数、研发人员薪酬逐年呈现上升趋势，研发人员学历以本科学历为主，员工学历结构与业务模式相匹配；研发人员主要从事信息系统开发与药品研发，与其他业务人员的划分、研发费用的归集准确；

2、报告期内，发行人存在一定数量的信息系统研发项目和新药研发项目，相关项目投入正常且进展正常；

3、同行业可比公司均以药品流通业务为主，研发费用率较低或不存在研发费用，发行人相较同行业可比公司研发费用率略高，主要原因系发行人 B2B 商城信息系统研发及仿制药研发项目投入较高，符合公司实际经营情况。

问题 10、关于预付账款

申报材料及审核回复显示：

(1) 各期预付账款金额分别为 5,931.72 万元、9,623.41 万元和 11,187.86 万元，占当期营业成本的比例分别为 7.60%-9.10%，预付账款主要为药品采购款；

(2) 各期前十大预付账款方均为药品生产企业，成立时间均较长。

请发行人：

(1) 结合各期向前十大预付账款方的采购金额，进一步分析并说明各期末预付账款金额的合理性；

(2) 除天津和治广平药业有限公司之外，是否仍存在预付账款后退回的情形，如存在，说明涉及的公司名称及预付金额。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合各期向前十大预付账款方的采购金额，进一步分析并说明各期末预付账款金额的合理性

报告期各期前十大预付账款方的采购金额明细如下：

单位：万元

2023 年 1-6 月					
序号	单位名称	期末预付账款余额	当年采购金额	预付账款占采购金额比	主要采购内容
1	石药集团有限公司	1,271.72	5,488.18	23.17%	阿莫西林胶囊、阿司匹林肠溶片、人工牛黄甲硝唑胶囊、甲钴胺片、阿司匹林肠溶片
2	山东东阿阿胶堂阿胶药业有限公司	1,040.01	258.16	402.85%	阿胶
3	重庆科瑞制药（集团）有限公司	794.84	2,021.70	39.32%	苯磺酸氨氯地平片、盐酸二甲双胍缓释片、金钱草颗粒
4	河北金牛原大药业科技有限公司	611.37	1,265.89	48.30%	复方板蓝根颗粒、复方甲硝唑阴道栓
5	仁合益康集团有限公司	602.12	770.71	78.13%	葡萄糖酸钙锌口服溶液、氨溴特罗口服溶液、葡萄糖酸

					钙锌口服溶液
6	西安天洋医药有限公司	518.40	1,639.54	31.62%	六味地黄丸、逍遥丸、归脾丸、知柏地黄丸、补中益气丸、杞菊地黄丸
7	江苏佳惠堂医药有限公司	479.32	1,034.48	46.33%	检测试剂盒（胶体金法）
8	黑龙江乌苏里江制药有限公司哈尔滨分公司	420.66	882.29	47.68%	复方金银花颗粒、清淋颗粒、天麻头痛片、复方羊角颗粒
9	广州泉能药业有限公司	407.18	451.94	90.10%	硫酸氢氯吡格雷片、他达拉非片、枸橼酸西地那非片
10	上海现代制药股份有限公司	397.72	1,923.05	20.68%	阿莫西林胶囊、罗红霉素胶囊、熊胆痔疮膏
合计		6,543.34	15,735.94	41.58%	
2022 年度					
序号	单位名称	期末预付账款余额	当年采购金额	预付账款占采购金额比	主要采购内容
1	石药集团有限公司	1,905.51	11,026.12	17.28%	维生素C泡腾片、甲钴胺片、布洛芬颗粒
2	广西邦琪药业集团有限公司	1,773.81	159.21	1114.13%	川贝止咳露、半夏糖浆、罗汉果止咳糖浆
3	安徽阜阳新特药业有限责任公司	1,415.40	14.60	9694.52%	检测试剂盒（胶体金法）
4	黑龙江乌苏里江制药有限公司哈尔滨分公司	1,299.14	1,351.86	96.10%	复方金银花颗粒、清淋颗粒
5	江苏佳惠堂医药有限公司	1,200.00	-	-	检测试剂盒（胶体金法）
6	重庆科瑞制药（集团）有限公司	1,012.67	4,094.32	24.73%	苯磺酸氨氯地平片、阿莫西林胶囊
7	湖南医药集团有限公司	975.59	21.85	4464.94%	检测试剂盒（胶体金法）
8	河北金牛原大药业科技有限公司	932.71	1,056.39	88.29%	复方板蓝根颗粒、对乙酰氨基酚栓
9	山东太极龙生物工程有限公司	720.00	56.28	1279.32%	医用防护口罩
10	普洛药业股份有限公司	658.18	2,862.11	23.00%	头孢克肟分散片、阿莫西林
合计		11,893.01	20,642.74	57.61%	-
2021 年度					
序号	单位名称	期末预付	当年采购	预付账款占	主要采购内容

		账款余额	金额	采购金额比	
1	石药集团有限公司	1,515.34	7,345.19	20.63%	阿司匹林肠溶片、阿莫西林胶囊、人工牛黄甲硝唑胶囊
2	上海现代制药股份有限公司	406.13	3,514.46	11.56%	阿莫西林胶囊、罗红霉素胶囊、阿莫西林克拉维酸钾片
3	北京中新药谷医药有限公司	396.35	607.74	65.22%	安宫牛黄丸、大活络丸
4	江苏聚荣制药集团有限公司	344.75	3,529.71	9.77%	黄芪精（无糖型）、安神补脑液、抗病毒口服液（无糖型）
5	广州泉能药业有限公司	294.00	-	-	他达拉非片、硫酸氢氯吡格雷片
6	山西双雁药业有限公司	277.65	2,996.22	9.27%	赖氨酸磷酸氢钙颗粒、胶体果胶铋胶囊、人工牛黄甲硝唑胶囊
7	湖南中和制药有限公司	271.00	535.42	50.61%	通脉颗粒、肠康片
8	山东东阿阿胶堂阿胶药业有限公司	262.71	629.04	41.76%	阿胶
9	重庆科瑞制药（集团）有限公司	234.59	2,899.63	8.09%	苯磺酸氨氯地平片、盐酸二甲双胍缓释片、金钱草颗粒
10	湖南威特制药股份有限公司	230.08	1,145.03	20.09%	替米沙坦片、酒石酸美托洛尔片、盐酸伐昔洛韦胶囊
合计		4,232.60	23,202.44	18.24%	-
2020 年度					
序号	单位名称	期末预付账款余额	当年采购金额	预付账款占采购金额比	主要采购内容
1	石药集团有限公司	906.72	5,531.82	16.39%	阿司匹林肠溶片、阿莫西林胶囊、人工牛黄甲硝唑胶囊
2	重庆科瑞制药（集团）有限公司	495.07	1,524.06	32.48%	苯磺酸氨氯地平片、盐酸二甲双胍缓释片、金钱草颗粒
3	西安天洋医药有限公司	372.38	1,839.28	20.25%	六味地黄丸、归脾丸、逍遥丸
4	九瑞健康股份有限公司	283.46	601.6	47.12%	阿托伐他汀钙分散片
5	上海现代制药股份有限公司	266.41	2,142.98	12.43%	阿莫西林胶囊、罗红霉素胶囊、阿莫西林克拉维酸钾片
6	广东新峰药业股份有限公司	246.28	1,492.03	16.51%	感冒灵颗粒、咳特灵胶囊、护肝片
7	湖南杏林春药业有限公司	195.95	734.2	26.69%	复方青果颗粒、少林风湿跌打膏、麝香壮骨膏
8	一力制药股份有限公司	183.27	5,950.07	3.08%	板蓝根颗粒、感冒灵颗粒、奥美拉唑肠溶胶囊
9	河北国金药业有限责任公司	172.55	776.38	22.22%	复方金银花颗粒

10	中孚药业股份有限公司	163.9	305.25	53.69%	伏格列波糖胶囊
合计		3,285.99	20,897.67	15.72%	-

由上表可知，报告期各期末前十大预付款采购方预付款余额占当期采购金额的比例分别为 15.72%、18.24%、57.61%和 **44.45%**，其中 2020 年以及 2021 年占比基本保持稳定；2022 年占比上升，主要系 2022 年末经营环境变化，为满足客户需求以及稳定供应，预付金额较大的检测试纸以及口罩等款项，但以前并未与该类供应商发生大额交易；**2023 年 6 月末预付款余额占比较高，系公司为避免部分热销产品断货增加向部分供应商约定提前预付货款金额所致。**。

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，部分制药厂商根据生产周期安排，一般要求发行人提前 1-2 个月预付一定比例货款后才能组织生产。

广州泉能药业有限公司为发行人 2021 年末新增供应商，2021 年末预付款 294.00 万元为首次合作系采购他达拉非片、硫酸氢氯吡格雷片的预付采购款，广州泉能药业有限公司 2022 年采购金额为 1,532.13 万元，2021 年末预付货款已采购完毕，不存在异常情况。

广西邦琪药业集团有限公司为发行人 2022 年末新增供应商，2022 年末预付款 1,773.81 万元为首次合作采购防感冒品种川贝止咳露、罗汉果止咳糖浆等的预付采购款，截至 2023 年 3 月末，已退款 1,753.11 万元。

安徽阜阳新特药业有限责任公司为发行人 2022 年末新增供应商，2022 年末预付款 1,415.4 万元为首次合作采购检测试剂盒（胶体金法）及医用防护口罩的预付采购款，截至 **2023 年 8 月末，已退款 1,295.50 万元。**

黑龙江乌苏里江制药有限公司哈尔滨分公司为发行人正常合作供应商，2022 年末预付款 1,299.14 万元系采购复方金银花颗粒、清淋颗粒的预付采购款，截至 **2023 年 8 月末，已入库 1,239.05 万元。**

江苏佳惠堂医药有限公司为发行人 2022 年末新增供应商，2022 年末预付款 1,200.00 万元为首次合作采购检测试剂盒（胶体金法）的预付采购款，截至 2023 年 3 月末，已入库 1,168.96 万元，已退款 31.04 万元。

湖南医药集团有限公司为发行人 2022 年末新增供应商，2022 年末预付款 975.59 万元为首次合作采购检测试剂盒（胶体金法）的预付采购款，截至 2023 年 3 月末，已退款 975.60 万元。

河北金牛原大药业科技有限公司为发行人正常合作供应商，2022 年末预付款 932.71 万元为首次合作采购治咳枇杷露、小儿氨酚黄那敏颗粒的预付采购款，截至 2023 年 8 月末，已全部入库。

山东太极龙生物工程有限公司为发行人 2022 年末新增供应商，2022 年末预付款 720.00 万元为首次合作采购医用防护口罩的预付采购款，截至 2023 年 8 月末，已入库 655.50 万元。

山东东阿阿胶堂阿胶药业有限公司为发行人正常合作供应商，2023 年 6 月末预付款 1,040.01 万元为正常采购阿胶的预付采购款，截至 2023 年 8 月末，已入库 1,040.01 万元。

上述期末预付账款金额较大的情形，主要原因系 2022 年末客户对部分药品需求大幅增加，发行人为满足下游客户需求、稳定相关药品供应而提高药品采购量和药品预付款，报告期后，上述采购预付账款对应的产品基本已入库结转或退还款项处理。

综上，发行人各期末预付账款金额合理，符合发行人的采购模式。

二、除天津和治广平药业有限公司之外，是否仍存在预付账款后退回的情形，如存在，说明涉及的公司名称及预付金额

报告期内，发行人存在预付账款后退回的情形，具体参见本问询函回复之“问题 10/一、结合各期向前十大预付账款方的采购金额，进一步分析并说明各期末预付账款金额的合理性”。除上述预付账款后退回的情形外，发行人不存在其他预付账款后退回的情形。

三、核查过程及核查结论

（一）中介机构核查过程

申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅了发行人报告期各期预付账款明细账，采购明细账；访谈发行人财

务部门负责人以及采购部负责人，了解部分供应商当年采购金额低于当期期末预付账款余额的原因；

2、查阅了发行人报告期各期预付账款明细账，并结合发行人资金流水，了解发行人是否存在其他预付账款后退回的情形。

（二）中介机构核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人报告期内前十大预付账款方的采购金额及预付账款金额合理；

2、报告期内，发行人存在预付账款后退回的情形，具体参见本问询函回复之“问题 10/一、结合各期向前十大预付账款方的采购金额，进一步分析并说明各期末预付账款金额的合理性”。除上述预付账款后退回的情形外，发行人不存在其他预付账款后退回的情形。

问题 11、关于湖南康尔佳及口罩业务

申报材料及审核回复显示：

(1) 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，后由于江苏通亦和科技有限公司违约未退回相关采购款，湖南康尔佳应付发行人 3,372.03 万元口罩原材料采购款；

(2) 发行人已于 2020 年末对该笔其他应收款全额计提坏账准备，2021 年发行人与湖南康尔佳协商使用 27 项药品批件抵偿 2,150 万元其他应收款；

(3) 2020 年和 2021 年口罩业务收入分别为 31,463.02 万元和 1,124.34 万元，报告期内发行人针对口罩业务相关原材料、设备以及其他应收款计提相关减值损失。发行人将口罩业务相关损益计入经营性损益。

请发行人：

(1) 说明报告期各期向湖南康尔佳采购的主要商品内容、数量、单价及金额，采购价格的公允性，湖南康尔佳的基本情况；

(2) 说明湖南康尔佳用于抵偿发行人其他应收款 27 项药品批件的名称、公允价值确定的依据、药品批件号对应药品的每年销售金额，发行人获取相关批件号后计划处置还是自身使用；

(3) 说明其他应收款坏账准备计提、抵偿药品批件号的相关会计处理，对 2020 年和 2021 年经营成果的影响情况；

(4) 说明报告期内发行人口罩业务采用采购成品销售模式和采购原材料加工生产模式形成的收入金额及比例，固定资产中口罩相关设备是否已全额计提资产减值损失；

(5) 对比同行业可比公司将口罩销售收入认定为经常性损益还是非经常性损益，说明发行人将口罩业务相关损益计入经营性损益的原因及合理性，口罩业务经常性损益金额确定的依据。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复:

一、说明报告期各期向湖南康尔佳采购的主要商品内容、数量、单价及金额，采购价格的公允性，湖南康尔佳的基本情况

(一) 湖南康尔佳的基本情况

报告期内，湖南康尔佳与发行人开展业务往来的主体有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及湖南康尔佳制药销售有限公司，上述主体基本情况如下：

1、湖南康尔佳供应链有限公司

企业名称	湖南康尔佳供应链有限公司
企业类型	有限责任公司
统一社会信用代码	91430100MA4M0N904G
注册资本	5,000 万元人民币
成立时间	2017-08-11
法定代表人	杨友军
住所	长沙高新开发区桐梓坡西路 198 号办公楼仓库 501-5 楼 502 房
股东	湖南康尔佳药业管理集团有限公司持股 100%
经营范围	一般项目:供应链管理服务;食品销售(仅销售预包装食品);婴幼儿配方乳粉及其他婴幼儿配方食品销售;特殊医学用途配方食品销售;食品进出口;食品互联网销售(仅销售预包装食品);农副产品销售;保健食品(预包装)销售;卫生用品和一次性使用医疗用品销售;个人卫生用品销售;日用杂品销售;家居用品销售;厨具卫具及日用杂品批发;家用电器销售;化妆品批发;化妆品零售;母婴用品销售;互联网销售(除销售需要许可的商品);会议及展览服务;国内贸易代理;特种劳动防护用品销售;日用品销售;纸制品销售;塑料制品销售;日用品批发;日用百货销售;汽车销售;消毒剂销售(不含危险化学品);电子产品销售;医护人员防护用品批发;第二类医疗器械销售;第一类医疗器械销售;普通货物仓储服务(不含危险化学品等需许可审批的项目);软件开发;软件销售;数据处理服务;互联网安全服务;信息系统集成服务;信息技术咨询服务;计算机软硬件及辅助设备批发;远程健康管理服务;教学专用仪器销售;教学用模型及教具销售;实验分析仪器销售;卫生用杀虫剂销售;日用化学产品销售;租赁服务(不含许可类租赁服务);货物进出口;食品用洗涤剂销售;针纺织品及原料销售。 (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)许可项目:食品销售;食品互联网销售;医疗器械互联网信息服务;酒类经营;城市配送运输服务(不含危险货物);互联网信息服务;道路货物运输(不含危险货物);第三类医疗器械经营。

2、湖南康尔佳制药股份有限公司

企业名称	湖南康尔佳制药股份有限公司
企业类型	其他股份有限公司
统一社会信用代码	91430722597564190Q
注册资本	9,602 万元人民币
成立时间	2012-06-04
法定代表人	杨小舟
住所	湖南汉寿高新技术产业园区汉太路 9 号
股东	经查询国家企业信用信息公示系统其主要股东为：湖南康尔佳药业管理集团有限公司持股 48.4274%，湖南捧月星医药管理合伙企业（有限合伙）持股 17.8192%，王映辉持股 13.2264%，湖南合众星医药管理合伙企业（有限合伙）持股 9.9146%，湖南佳园星医药管理合伙企业（有限合伙）持股 4.2075%，湖南明月星医药管理合伙企业（有限合伙）持股 3.7596%，湖南奎盟星医药管理合伙企业（有限合伙）持股 2.6453%
经营范围	药品、食品的生产、销售、技术咨询；消毒产品的生产、销售（危险化学品凭许可证经营：乙醇（酒精）、2-苄醇、次氯酸钠溶液[含有效氯>5%]的批发、零售，有效期至 2023 年 3 月 2 日止）；药学研究服务；货物及技术进出口（国家禁止和限制的货物及技术除外）。

3、湖南康尔佳制药销售有限公司

企业名称	湖南康尔佳制药销售有限公司
企业类型	有限责任公司
统一社会信用代码	91430100338384662T
注册资本	5,000 万元人民币
成立时间	2015-05-25
法定代表人	杨小舟
住所	长沙高新开发区桐梓坡西路 198 号办公楼仓库 101 房
股东	湖南康尔佳制药股份有限公司持股 100%
经营范围	中药材收购、批发；中成药、西药、乳制品、散装食品、日用百货、卫生消毒用品、计算机、软件及辅助设备的批发；中药饮片、家用电器及电子产品的零售；日用品、熔喷布、生物制品、预包装食品、酒、饮料及茶叶、饮用水、化妆品及卫生用品、医疗实验室设备和器具、保健食品、保健用品、农产品、医药原料、医药辅料、一类医疗器械、二类医疗器械、三类医疗器械销售；自营和代理各类商品及技术的进出口，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外；会议、展览及相关服务；物业管理；房屋租赁；企业管理服务；企业管理咨询服务；贸易咨询服务；市场营销策划服务；企业形象策划服务；物流咨询服务；仓储咨询服务；品牌推广营销；互联网药品信息服务。（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，未经批准不得从事 P2P 网贷、股权众筹、互联网保险、资管及跨界从事金融、第三方支付、虚拟货币交易、ICO、非法外

	汇等互联网金融业务)
--	------------

(二) 报告期各期向湖南康尔佳采购的主要商品内容、数量、单价及金额，
采购价格的公允性

报告期各期向湖南康尔佳采购的具体交易情况如下：

单位：万元；%

供应商名称	交易内容	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
湖南康尔佳供应链有限公司	口罩相关产品	-	-	-	-	-	-	1,359.41	48.58
湖南康尔佳制药股份有限公司	药品	-	-	726.70	100.00	607.92	88.46	494.50	17.67
湖南康尔佳制药销售有限公司	口罩相关产品、药品	-	-	-	-	79.32	11.54	944.52	33.75
湖南康尔佳药品贸易有限公司	药品	148.76	100.00	-	-	-	-	-	-
合计		148.76	100.00	726.70	100.00	687.24	100.00	2,798.43	100.00

报告期各期，发行人向湖南康尔佳采购的药品明细及向第三方供应商直接采购的价格对比如下：

产品名称	品规	数量 (万盒)	采购金额 (万元)	采购金额占比	向康尔佳采购 均价 (元)	向第三方 平均采购 单价 (元)	差异率
小儿咽扁颗粒	4g×11 袋/盒	189.40	601.21	13.79%	3.17		
阿奇霉素颗粒	0.1g×10 袋/盒	121.89	331.00	7.59%	2.72	-	
小儿咽扁颗粒	8g×10 袋/盒	60.74	302.28	6.93%	4.98	4.85	2.68%
小建中颗粒	15 克/袋×20 袋/盒	4.60	136.37	3.13%	29.65	-	
阿奇霉素颗粒	0.1g×9 袋/盒	52.29	127.09	2.91%	2.43	2.12	14.62%
姜枣祛寒颗粒	15g×12 袋/盒	25.09	115.60	2.65%	4.61	-	
阿奇霉素颗粒	0.1g×12 袋/盒	22.44	71.89	1.65%	3.20		
阿莫西林胶囊	0.25g×12 粒×3 板/盒	19.98	65.42	1.50%	3.27	-	
肠康片	0.05g×15 片×2 板	13.90	40.46	0.93%	2.91	-	
肠康片	0.05g×10 片×2 板	17.82	36.26	0.83%	2.04	-	
溃疡胶囊	0.3g×9 粒×2 板	15.54	30.94	0.71%	1.99	-	
六味地黄胶囊	0.3g×10 粒×8 板	3.49	29.47	0.68%	8.45	-	
银黄颗粒	4g×12 袋	7.20	26.76	0.61%	3.72	4.30	-

产品名称	品规	数量 (万盒)	采购金额 (万元)	采购金额占比	向康尔佳采购 均价 (元)	向第三方 平均采购 单价 (元)	差异率
							13.49%
肠康胶囊	0.23g×12粒×2板	5.74	22.85	0.52%	3.98	-	
肠康胶囊	0.23g×12粒×3板	3.73	22.30	0.51%	5.97	-	
玉叶清火胶囊	0.3g×10粒×3板	9.57	22.02	0.50%	2.30	-	
新生化颗粒	6g×10袋/盒	6.93	19.18	0.44%	2.77	-	
溃疡胶囊	0.3g×10粒×3板	4.79	15.36	0.35%	3.20	-	
阿莫西林胶囊	0.25g×12粒×2板	6.28	13.89	0.32%	2.21	2.72	-18.75%
小建中颗粒	15克/袋×12袋/盒	0.70	12.39	0.28%	17.70	-	
新生化颗粒	6g×9袋/盒	3.84	9.72	0.22%	2.53	-	
六味地黄胶囊	0.3g×12粒×3板	1.27	4.73	0.11%	3.72	-	
合计		597.22	2,057.20	47.17%	-	-	-

注：发行人向康尔佳采购的部分药品系向康尔佳独家采购。

发行人向湖南康尔佳采购的药品价格公允，与第三方供应商报价不存在较大差异。

报告期各期，发行人向湖南康尔佳采购的口罩相关产品明细及向第三方供应商直接采购的价格对比如下：

产品名称	品规	数量 (万)	采购金额 (万元)	采购金额占比	向康尔佳采购 均价 (元)	向第三方 平均采购 单价 (元)	差异率
医用防护口罩 (加密封条) (半成品)	16cm×20cm 加密封条	100.44	1,075.22	25.53%	10.70	2.72	293.38%
无纺布	50g*26cm	1.49	546.78	12.98%	366.66	-	-
熔喷布	25g*26cm	0.69	314.61	7.47%	455.68	-	-
非织造熔喷布	175mm/25g/m²	0.84	284.19	6.75%	337.11	-	-
热风布	50g*26cm	0.20	83.13	1.97%	416.15	-	-
合计		103.67	2,303.93	54.69%	-	-	-

注：发行人向康尔佳采购的部分口罩相关产品系向康尔佳独家采购。

报告期内，发行人向康尔佳采购的医用防护口罩（加密封条）（半成品）平均单价高于向第三方平均采购单价，主要原因系发行人向康尔佳采购口罩相关产品时系较为严重的特殊时期，口罩相关产品价格波动较大。

发行人向湖南康尔佳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。

根据湖南康尔佳出具的说明：“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，公司与湖南康尔佳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。

二、说明湖南康尔佳用于抵偿发行人其他应收款 27 项药品批件的名称、公允价值确定的依据、药品批件号对应药品的每年销售金额，发行人获取相关批件号后计划处置还是自身使用

湖南康尔佳用于抵偿发行人其他应收款 27 项药品批件后续均自身使用，具体情况如下表所示：

单位：万元

序号	产品名称	规格	药品文号	批准日期	转出方	公允价值确定的依据	销售金额				后续计划
							2020 年	2021 年	2022 年	2023 年 1-6 月	
1	三七片	每片含三七 0.5 克	国药准字 Z43020126	2019 年 11 月 27 日	湖南康尔佳制药股份有限公司	评估定价	-	-	-	-	预计 2023 年 12 月商业化达产
2	牛黄清热胶囊	每粒装 0.3g	国药准字 Z43020131	2019 年 11 月 27 日	湖南康尔佳制药股份有限公司	评估定价	-	-	-	-	预计 2025 年 1 月商业化达产
3	复方牛黄消炎胶囊	每粒装 0.4g	国药准字 Z43020132	2019 年 11 月 27 日	湖南康尔佳制药股份有限公司	评估定价	-	-	-	-	预计 2025 年 1 月商业化达产
4	陈香露白露片	每片重 0.5g (含次硝酸铋 0.110g)	国药准字 Z43020851	2020 年 8 月 3 日	湖南康尔佳制药股份有限公司	评估定价	0.65	1.05	5.91	55.41	预计 2024 年 11 月商业化达产
5	天麻胶囊	每粒装 0.25g	国药准字 Z43020852	2020 年 8 月 3 日	湖南康尔佳制药股份有限公司	评估定价	-	0.01	0.02	0.02	预计 2024 年 11 月商业化达产
6	消渴降糖胶囊	每粒装 0.3g (相当于原药材 3g)	国药准字 Z20083245	2017 年 11 月 13 日	湖南康尔佳制药股份有限公司	评估定价	187.76	257.51	260.50	17.67	预计 2024 年 7 月商业化达产
7	一清颗粒	每袋装 7.5g	国药准字 Z20093093	2018 年 12 月 3 日	湖南康尔佳制药股份有限公司	评估定价	286.22	212.80	263.72	177.56	预计 2024 年 5 月商业化达产
8	感冒止咳颗粒	每袋重 10g (相当于总药材 6g)	国药准字 Z43020323	2020 年 8 月 3 日	湖南康尔佳制药股份有限公司	评估定价	0.08	0.32	0.37	14.84	预计 2024 年 7 月商业化达产
9	小儿四维葡钙颗粒	复方	国药准字 H43021848	2019 年 12 月 12 日	湖南康尔佳制药股份有限公司	评估定价	-	-	-	-	预计 2025 年 1 月商业化达产
10	牡蛎碳酸钙颗粒	每包按钙计 50 毫克	国药准字 H43021845	2019 年 12 月 12 日	湖南康尔佳制药股份有限公司	评估定价	89.79	98.24	61.03	20.78	预计 2025 年 1 月商业化达产
11	异烟肼片	0.1g	国药准字 H43020246	2019 年 12 月 12 日	湖南康尔佳制药股份有限公司	评估定价	0.03	-	-	-	预计 2025 年 1 月商业化达产

序号	产品名称	规格	药品文号	批准日期	转出方	公允价值确定的依据	销售金额				后续计划
							2020 年	2021 年	2022 年	2023 年 1-6 月	
12	维生素 B1 片	10 毫克	国药准字 H43020254	2019 年 12 月 12 日	湖南康尔佳制药股份有限公司	评估定价	95.68	124.17	117.87	61.21	预计 2025 年 1 月商业化达产
13	维生素 C 颗粒	每包含维生素 C0.1g	国药准字 H43020255	2019 年 12 月 12 日	湖南康尔佳制药股份有限公司	评估定价	-	-	-	-	预计 2025 年 1 月商业化达产
14	维生素 C 片	0.1g	国药准字 H43020256	2019 年 12 月 12 日	湖南康尔佳制药股份有限公司	评估定价	106.19	115.10	128.24	56.90	预计 2025 年 1 月商业化达产
15	阿司匹林肠溶片	50mg	国药准字 H43021843	2019 年 11 月 27 日	湖南康尔佳制药股份有限公司	评估定价	2,432.02	2,839.33	3,743.41	1,464.19	预计 2025 年 1 月商业化达产
16	维生素 E、C 颗粒	3g: 维生素 E100mg、维生素 C200mg	国药准字 H43022069	2019 年 12 月 31 日	湖南康尔佳制药股份有限公司	评估定价	-	-	-	-	预计 2024 年 11 月商业化达产
17	维 C 银翘片	每片含维生素 C49.5mg、对乙酰氨基酚 105mg、马来酸氯苯那敏 1.05mg	国药准字 Z43020324	2020 年 8 月 3 日	湖南康尔佳制药股份有限公司	评估定价	92.72	133.43	224.28	269.68	预计 2024 年 11 月商业化达产
18	头孢氨苄甲氧苄啶颗粒	1g: 头孢氨苄 50mg, 甲氧苄氨嘧啶 10mg	国药准字 H43021983	2021 年 4 月 25 日	湖南康尔佳生物医药科技有限公司	评估定价	-	-	-	-	预计 2024 年 11 月商业化达产
19	头孢氨苄甲氧苄啶胶囊	头孢氨苄 0.125g, 甲氧苄啶 25mg	国药准字 H43022032	2021 年 4 月 25 日	湖南康尔佳生物医药科技有限公司	评估定价	51.51	41.99	0.03	0.02	预计 2024 年 11 月商业化达产
20	头孢氨苄颗粒	按 C16H17N3O4S 计算 50mg	国药准字 H43022100	2021 年 4 月 25 日	湖南康尔佳生物医药科技有限公司	评估定价	-	-	-	-	预计 2024 年 11 月商业化达产

序号	产品名称	规格	药品文号	批准日期	转出方	公允价值确定的依据	销售金额				后续计划
							2020 年	2021 年	2022 年	2023 年 1-6 月	
21	头孢氨苄颗粒	按 C16H17N3O4S 计算 0.125g	国药准字 H43022101	2021 年 4 月 25 日	湖南康尔佳生物医 药科技有限公司	评估定价	-	-	-	-	预计 2024 年 5 月商业化达产
22	头孢拉定胶囊	按 C16H19N3O4S 计 0.25g	国药准字 H43022102	2021 年 4 月 25 日	湖南康尔佳生物医 药科技有限公司	评估定价	525.03	609.32	960.79	360.28	预计 2024 年 11 月商业化达产
23	头孢拉定胶囊	按 C16H19N3O4S 计 0.5g	国药准字 H43022103	2021 年 4 月 25 日	湖南康尔佳生物医 药科技有限公司	评估定价	-	-	-	-	预计 2024 年 11 月商业化达产
24	头孢拉定颗粒	按 C16H19N3O4S 计 0.25g	国药准字 H43022104	2021 年 4 月 25 日	湖南康尔佳生物医 药科技有限公司	评估定价	34.45	47.15	94.42	29.81	预计 2024 年 11 月商业化达产
25	头孢拉定颗粒	按 C16H19N3O4S 计 0.125g	国药准字 H43022105	2021 年 4 月 25 日	湖南康尔佳生物医 药科技有限公司	评估定价	-	-	-	-	预计 2024 年 11 月商业化达产
26	头孢氨苄胶囊	按 C16H17N3O4S 计算 0.25g	国药准字 H43022191	2021 年 4 月 25 日	湖南康尔佳生物医 药科技有限公司	评估定价	73.81	92.75	100.65	73.13	预计 2024 年 11 月商业化达产
27	头孢氨苄胶囊	按 C16H17N3O4S 计算 0.125g	国药准字 H43022099	2021 年 4 月 25 日	湖南康尔佳生物医 药科技有限公司	评估定价	-	-	-	-	预计 2024 年 11 月商业化达产
合计							3,975.94	4,573.17	5,961.24	2,601.50	-

注：上表中销售金额为报告期各期发行人批文涉及的药品品种的销售金额。

中威正信（北京）资产评估有限公司于 2021 年 10 月 25 日出具了《湖南恒昌医药集团股份有限公司拟购买资产所涉及的无形资产一药品注册批件及对应生产工艺组合包市场价值评估项目资产评估报告》（中威正信评报字（2021）第 17027 号），以 2021 年 9 月 30 日为评估基准日，采用收益法进行评估。

上述抵偿发行人其他应收款的 27 项药品批件评估价值为 2,158.83 万元，经过双方友好协商讨论最终定价为 2,150.00 万元，与评估价值相近。

发行人获取上述 27 项药品批件中 1 项药品批件计划于 2023 年委托其他生产企业商业化达产，**26 项药品批件计划于 2024 年及 2025 年委托其他生产企业商业化达产**，具体商业化达产时间根据各项药品批件工艺变更难度及与委托生产企业合作沟通情况而定。

综上，湖南康尔佳用于抵偿发行人其他应收款 27 项药品批件通过第三方评估机构评估及双方友好协商定价，后续发行人根据各个药品的工艺变更难度及委外生产协商进度确定具体商业化达产时间。

三、说明其他应收款坏账准备计提、抵偿药品批件号的相关会计处理，对 2020 年和 2021 年经营成果的影响情况

（一）其他应收款坏账准备计提的会计处理

针对普通其他应收款，发行人按照款项的账龄计提减值准备，具体政策如下：

账龄	计提比例
1 年以内	5.00%
1-2 年	10.00%
2-3 年	30.00%
3-4 年	50.00%
4-5 年	80.00%
5 年以上	100.00%

针对湖南康尔佳的款项，发行人采取单项计提的方式计提坏账准备，相关会计处理如下：

1、2020 年支付康尔佳货款

借：预付账款 34,360,660.88

贷：银行存款 34,360,660.88

2、由于来货不合格，且康尔佳长时间未退回相关款项，转入其他应收款

借：其他应收款 34,360,660.88

贷：预付账款 34,360,660.88

3、2020 年度，发行人基于谨慎性原则对康尔佳款项计提其他应收款坏账准备，具体详见招股说明书“十一/（二）/5/（5）单项计提的其他应收款”相关内容

借：资产减值损失 34,360,660.88

贷：坏账准备-其他应收款 34,360,660.88

4、2020 年度，确认递延所得税资产

借：递延所得税资产 8,590,165.22

贷：所得税费用-递延所得税 8,590,165.22

5、2021 年度，康尔佳其他应收款坏账部分收回，转回坏账准备

借：资产减值损失（红字） 22,140,388.58

贷：坏账准备-其他应收款（红字） 22,140,388.58

上述其他应收款的收回金额包括应付康尔佳批件购买款 2,150.00 万元及发行人后续向康尔佳采购的货款抵扣款。

6、2021 年度，转回递延所得税

借：递延所得税资产（红字） 5,535,097.15

贷：所得税费用-递延所得税（红字） 5,535,097.15

（二）抵偿药品批件的会计处理

发行人于 2021 年 11 月 3 日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》，购买 27 项药品批件。本次药品批件的转让价格为 2,150.00 万元。发行人购买相关药品批件的会计处理如下：

1、2021 年，发行人收到湖南康尔佳退货货款

借：银行存款 21,500,000.00

贷：其他应收款 21,500,000.00

2、2021 年，发行人支付批文款

借：其他应付款 21,500,000.00

贷：银行存款 21,500,000.00

3、截至 2022 年 6 月末，将已过户的药品批件转入无形资产

借：无形资产 17,254,716.99

贷：其他应付款 17,254,716.99

（三）对 2020 年和 2021 年经营成果的影响情况

上述事项对发行人经营成果的影响如下：

单位：万元

影响经营成果项目	2021 年度	2020 年度
资产减值损失（损失以“-”号填列）	2,214.04	-3,436.07
所得税费用	-553.51	859.02
对合并报表营业利润的综合影响	1,660.53	-2,577.05
利润总额	27,932.13	15,708.65
影响额占利润总额比	5.94%	-16.41%

2020 年及 2021 年，发行人将湖南康尔佳其他应收款坏账准备计提及转回事项产生的相关损益计入非经常损益。

四、说明报告期内发行人口罩业务采用采购成品销售模式和采购原材料加工生产模式形成的收入金额及比例，固定资产中口罩相关设备是否已全额计提资产减值损失

（一）发行人口罩业务两种模式形成的收入金额及比例

报告期内，发行人基于自身经营考虑，采取口罩业务采购成品销售模式及采购原材料加工生产模式两种模式销售口罩，其形成的收入金额及比例如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
成品销售模式	451.28	100%	760.68	95.28%	129.98	11.56%	1,373.68	4.37%
加工生产模式	-	-	37.66	4.72%	994.36	88.44%	30,089.34	95.63%
合 计	451.28	100%	798.33	100.00%	1,124.34	100.00%	31,463.02	100.00%

注：发行人于 2020 年度新增了口罩业务，其中 2020 年度口罩业务销售金额较大，2021 年以来，发行人逐步减少了口罩相关业务。

2020-2021 年，发行人的口罩业务主要以采购原材料加工生产模式为主，2020、2021 年原材料加工生产模式收入占口罩业务收入的比重分别为 95.63%和 88.44%。2022 年，由于发行人逐渐停止了口罩生产，销售的口罩主要系成品销售。2023 年 1-6 月发行人未进行口罩生产。

（二）口罩相关固定资产减值情况

报告期内，发行人固定资产中口罩相关设备计提资产减值损失的具体情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	累计折旧	减值准备	账面价值
2023 年 1-6 月/2023 年 6 月末	230.38	26.13	204.25	-
2022 年度/2022 年末	230.38	26.13	204.25	-
2021 年度/2021 年末	1,871.36	55.80	1,815.56	-
2020 年度/2020 年末	1,863.96	55.80	1,808.16	-

注：2022 年发行人出售了部分口罩相关固定资产。

2020、2021、2022 年度以及 2023 年 1-6 月，发行人对口罩相关固定资产已全额计提资产减值准备。

五、对比同行业可比公司将口罩销售收入认定为经常性损益还是非经常性损益，说明发行人将口罩业务相关损益计入经营性损益的原因及合理性，口罩业务经常性损益金额确定的依据

发行人将口罩业务相关损益计入非经常损益。发行人同行业可比公司中，华人健康及百洋医药未披露口罩业务相关损益是否认定为非经常性损益。漱玉平民将口罩业务相关损益计入非经常性损益，与发行人一致。

申报会计师查阅了 2020 年至 2022 年期间存在口罩相关业务的部分上市或

拟上市公司的公开文件，口罩业务与主营业务相关性及其非经常性损益认定情况如下：

公司名称	主营业务	是否认定为非经常性损益
欧圣电气（股票代码：301187） （上市时间：2022 年 4 月）	空气动力设备和清洁设备的研发、生产和销售	是
采纳股份（股票代码：301122） （上市时间：2022 年 1 月）	从事注射穿刺器械及实验室耗材的研发、生产和销售	是
豪森股份（股票代码：688529） （上市时间：2020 年 10 月）	智能生产线的规划、研发、设计、装配、调试集成、销售、服务和交钥匙工程	是
万事利（股票代码：301066）（上市时间：2021 年 9 月）	服装制造、服饰制造	否
粤万年青（股票代码：301111） （上市时间：2021 年 12 月）	中成药的研发、生产和销售	否
元琛科技（股票代码：688659） （上市时间：2021 年 3 月）	除尘过滤材料、工业烟气脱硝催化剂的研发、生产和销售	否

现有上市公司或在审企业中，将陆续新增开展的口罩相关业务收益，既存在认定为非经常性损益的情形，亦存在不认定为非经常性损益的情形。公司于 2020 年开始从事医用口罩的生产与销售，考虑到口罩业务具有偶发性，且 2021 年度，发行人逐步停止了口罩生产业务，口罩业务收入规模小，发行人对照《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号—非经常性损益（2008）》（证监会公告〔2008〕43 号）相关规定，将口罩业务相关损益认定为非经常性损益，具有合理性。

六、核查过程及核查结论

（一）中介机构核查过程

申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅了湖南康尔佳与发行人发生业务往来的各主体的工商信息，了解湖南康尔佳的基本情况，核查与发行人之间是否存在关联关系；

2、获取了报告期内湖南康尔佳与发行人之间的交易明细、湖南康尔佳出具的报价单及说明，计算报告期各期发行人向湖南康尔佳采购的主要商品内容、数量、单价及金额，分析采购价格的公允性；

3、查阅了湖南康尔佳与发行人签订的上市药品许可转让合同及中威正信（北京）资产评估有限公司出具的资产评估报告；

4、获取了发行人报告期内上述 27 项药品批件对应药品的销售明细数据；对公司管理人员就上述 27 项药品批件的后续处置计划进行的访谈，获取了批件的排产计划表；

5、向发行人财务相关负责人了解了其他应收款坏账准备计提、抵偿药品批件号的相关会计处理，分析上述事项对发行人经营成果的影响；

6、向口罩业务相关负责人了解了发行人口罩业务的不同模式，获取了报告期内不同模式的相关收入金额；

7、向财务部门了解了发行人对口罩相关设备的资产减值计提情况，结合口罩业务的开展情况分析其合理性；

8、查阅了发行人同行业可比公司及 2020 年至 2022 年期间存在口罩相关业务的部分上市或拟上市公司的公开文件，判断发行人将报告期内口罩业务损益计入非经常性损益的合理性。

（二）中介机构核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人与湖南康尔佳之间的交易系正常的采购交易，交易定价遵循市场定价原则，定价公允；湖南康尔佳与发行人之间无关联关系，双方不存在特殊利益安排或其他利益倾斜的情形；

2、湖南康尔佳用于抵偿发行人其他应收款 27 项药品批件以第三方评估机构评估结果为定价依据，上述 27 项药品批件后将根据业务需要及排产计划安排逐步商业化；

3、发行人其他应收款坏账准备计提、抵偿药品批件号的相关会计处理准确无误，对 2020 年度及 2021 年经营成果不构成重大影响；

4、为保证口罩质量及供应稳定性，发行人的口罩业务主要以采购原材料加工生产模式为主；2020 以及 2021 年度，发行人口罩相关固定资产已全额计提资产减值准备；

5、发行人可比公司及现有上市公司或在审企业中，将陆续新增开展的口罩相关业务收益，既存在认定为非经常性损益的情形，亦存在不认定为非经常性损

益的情形。发行人基于自身口罩业务的经营情况，对照《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号—非经常性损益（2008）》（证监会公告〔2008〕43号）相关规定，将口罩业务相关损益认定为非经常性损益，具有合理性。

问题 12、关于其他非流动资产

前次审核问询回复显示：报告期内，发行人共计向 15 个交易对手方直接购买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，合同金额总计为 18,802.86 万元，截至 2022 年 3 月 31 日已付 10,276.60 万元；同行业可比公司存在预付形式购买药品批件号的情形。

请发行人：

（1）说明发行人采用购买或委托开发方式获取药品批件的主要考量因素，如何选取需要购买或委托开发的药品批件；在上游制药企业数量众多的行业格局下，发行人可以采用商标授权方式下进行销售，仍选择支付较大对价获取药品批件号的商业合理性；

（2）结合与交易对手方的付款节点和付款安排，说明预付账款金额与合同约定的付款节点是否一致，是否存在提前支付款项的情形，如存在，说明具体涉及的情形；

（3）说明向药品工业企业购买现有药品注册批件权益及通过与药品研发企业签署技术开发（委托）合同所需要履行的步骤及审批流程，是否存在长时间仍未转让或通过药品评审的情形，如存在，说明原因及合理性，是否存在应当计提减值损失而未计提的情形；

（4）说明预付购买药品批件对应的药品是否存在因医药政策改革等原因导致市场规模缩小或销售价格大幅度下降，如存在，进一步说明减值损失计提是否充分，针对预付药品批件号及现有药品批件号的减值损失计提进行充分风险提示；

（5）说明向湖南康尔佳已全额支付头孢氨苄甲氧苄啶胶囊等 10 个品种和三七片等 17 个品种款项，未确认为无形资产的原因及合理性，是否存在推迟确认无形资产或摊销时点的情形。

请保荐人、申报会计师说明针对发行人是否存在体外资金循环所做的核查工作，并对上述事项发表明确意见。

请保荐人质量控制部门及内核部门说明如何针对发行人其他非流动资产所做的核查工作进行复核把关，并发表明确意见。

回复：

一、说明发行人采用购买或委托开发方式获取药品批件的主要考量因素，如何选取需要购买或委托开发的药品批件；在上游制药企业数量众多的行业格局下，发行人可以采用商标授权方式下进行销售，仍选择支付较大对价获取药品批件号的商业合理性

（一）说明发行人采用购买或委托开发方式获取药品批件的主要考量因素，如何选取需要购买或委托开发的药品批件

发行人主要通过自主开发以及与外部机构合作的方式寻找合适的药品注册批件品种。在自主开发方面，发行人主要通过直接与制药工业企业、药物研发企业对接，获取相关药品品种的项目信息及资源；在外部机构合作方面，公司主要通过行业合作伙伴推荐，以及与医药前途汇、药友之家等专业药品注册批件交易服务平台获取药品注册批件转让、技术转让或合作的项目信息及资源。

1、选取药品批件的主要考量因素

发行人拟通过布局上游药品生产批件，完善公司产品品类布局，提升公司产品供应保障力度并进一步强化自有品牌产品的打造和推广，在选取拟进行投资的药品批件标的时，主要考虑因素如下：

（1）根据公司自身渠道优势、未来产品布局规划及市场上同类或类似药品的整体销售情况等因素，选择市场前景好、发展潜力大、具有销售价值及投资价值的药品品种；

（2）针对药品注册批件的上市许可持有人转让项目，关注药品生产工艺技术是否存在重大缺陷，是否会对后续批量生产产生实质性影响以及产品取得成本等因素；

（3）针对采用技术成果转让方式的药品批件项目，主要考虑药品品种的研发难度、研发周期、研发成本以及同类在研产品数量、已经通过一致性评价的同类产品数量或剂型数量等因素；

(4) 针对委托开发获取药品批件项目，还需考虑合作方的综合实力，如经营规模、行业知名度、研发团队、历史研发成果等，优先选择上市公司、拟上市公司以及资信良好等综合实力强的研发机构。

2、选取药品批件的主要步骤

发行人药品批件投资主要流程如下：

第一步，筛选投资标的：综合医药市场产品规模与竞争格局、公司自身销售情况以及公司产品布局规划等因素，筛选具有销售价值及投资价值的品种；

第二步，标的开发及洽谈：通过与制药工业企业、研发公司沟通对接，或与市场药品注册批件交易服务平台对接沟通等方式，寻找拟收购药品批件标的或通过委托开发方式获取药品批件的相关标的信息及资源；

第三步，药品批件入库：在寻找到意向投资标的，并完成项目初步合作意向洽谈后，由投资发展中心发起药品资产入库流程，由公司营销中心总经理、产品中心总经理、公司质量负责人、投资发展中心总经理以及公司总经理等进行项目审批，判断拟投资项目是否符合公司药品资产入库条件。

序号	岗位/角色	职责
1	申请人	根据要求填写《药品批文入库申请单》
2	营销中心总经理	对竞争对手、市场容量及前景进行专业评估
3	产品中心总经理	对竞争对手、市场容量及前景进行专业评估
4	公司质量负责人	对药品批文进行质量、工艺等方面的专业评估
5	投资发展中心总经理	审核药品批文是否入库以及批文的级别
6	公司总经理	审核药品批文是否入库以及批文的级别

第四步，批文投资决策并签署项目合作协议：待完成药品批件入库流程、药品批件价值评估以及具体商业条款洽谈、明确合作方案后，项目人员发起药品资产投资决策流程，由公司质量负责人、投资发展中心总经理、内控中心总经理、财务中心总经理、公司总经理等进行投资决策。如项目交易金额较大，需按照公司章程等相关规定，履行总经理办公会等相关审批程序。在完成公司内部投资决策审批流程后，推进项目合作协议签署等工作；

第五步，合作过程的控制：为确保合作方按照合同约定实施项目，发行人投

资发展中心定期或不定期召开项目会议推进项目，并跟踪以及获得各阶段的工作成果，并严格依据项目工作成果结合合同约定阶段条件支付款项。

（二）在上游制药企业数量众多的行业格局下，发行人可以采用商标授权方式进行销售，仍选择支付较大对价获取药品批件号的商业合理性

1、发行人采用商标授权方式模式的背景

我国原有的药品注册与监管制度下，一方面，药品生产许可需要与上市许可绑定，制药厂商重复投资较大，许多药品品种难以通过自有销售网络消化，生产厂商存在产能利用率不高，结构性产能过剩的现象。另一方面，受限自身采购规模、采购渠道及物流配送的限制，中小连锁、单体药店等基层医药市场零售终端难以获取稳定、优质的药品品种，药品采购成本较高，竞争压力较大。

发行人直供专销的业务模式整合了下游数万家会员药店客户的采购需求，拥有较强的 OTC 零售终端渠道能力。公司发展初期自有资金实力有限，且受制于当时关于法律法规的限制，难以通过投资药品批件或自建生产厂房的方式获取优质的药品品种品规。发行人通过将自有商标授权供应商的合作方式，可以充分利用发行人的销售渠道优势，以较低的资金成本迅速拓展公司品种品类数量，从而能够为下游客户直供品类丰富、优质平价的自有品牌产品。

发行人直供专销业务模式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，降低了中小连锁、单体药店等基层医药市场零售终端的药品采购成本以及终端消费者的用药成本，得到了上游供应商和下游客户的广泛认可。

2、商标授权方式模式存在的经营风险

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。现有商标授权的合作模式下，产品供应稳定性、产品质量受上游供应商供货政策、排产计划及生产质量把控能力等因素的影响，而且因为药品品种批件均来源于上游制药厂商，亦对发行人自身品牌形象建设及品牌影响力打造造成一定限制，具体分析如下：

(1) 产品品种供应稳定性

目前公司直供专销模式下的自有品牌药品批件、生产及供应主要来源于上游制药企业，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品种及生产计划的限制。如果由于市场竞争加剧、行业政策变化或者其他不可预见的因素导致上游制药企业供货政策发生变化，公司将可能失去部分产品品种品规的经营权。而市场上一些需求量较大且药品批件较为稀缺的品种或剂型，上游制药企业出于自身品牌策略及渠道维护等方面的考虑，往往不会通过商标授权方式与第三方开展产品生产合作，导致发行人难以获取一些独家、稀缺的药品品种或者市场需求较大的产品品规。

(2) 药品质量风险

药品质量涉及药品生产、流通以及使用的各个环节，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。

(3) 发行人自有品牌形象建设

发行人注重自有品牌体系形象的建设，目前商标授权的模式下，发行人自有品牌产品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，发行人的自有品牌建设及推广存在一定程度上的限制。

3、发行人支付较大对价获取药品批件号的商业合理性

如前所述，发行人目前业务模式下，药品经营品种稳定性、药品质量把控存在一定风险，且产品品牌推广等方面均一定程度上受到上游制药厂商的影响，发行人拟通过投资获取自有药品批件降低上述风险，不断强化自身品牌建设。

(1) 发行人通过自持药品批件，进一步完善公司产品品类布局，提升公司产品供应保障力度

MAH 制度实施前，只有获得生产许可证的药品生产企业才能获得药品批准文号，发行人如想通过自产或委托生产的方式获取相应药品品种的经营权，需要

自建厂房或者选择与生产企业共同持有药品批准文号，存在成本投入过高、产能浪费大、相应无形资产产权不清晰的风险。

MAH 制度实施后，药品上市许可与生产许可分离，发行人可以通过轻资产运营的方式，以上市许可持有人的身份获取市场需求大、前景好、稀缺性较强的药品品种批件，并通过自主生产或有针对性选择生产质量可靠的生产厂家委托生产实现产品生产布局。发行人通过自持药品批文，一方面可以完善公司产品品类，并且提升公司在产品生产规选择上的自主度，为下游会员客户提供更丰富多样的产品品类和产品品规选择；另一方面可以结合自身产品销售规划等因素制定产品生产计划，进一步保障核心自有品牌产品的稳定供应及药品生产质量的把控。

（2）立足自有产品，强化发行人品牌打造和推广，提升发行人品牌形象和市场影响力

发行人在成为药品上市许可持有人后，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均变更为发行人下属子公司，发行人可以从产品设计、生产制造到销售环节都实现一体化的品牌产品体系构建，为下游会员提供完全独立、自主的自有品牌产品；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，受托生产厂商也系按照发行人的要求进行产品生产。自持药品批文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更为完善的品牌体系。

综上，发行人基于产品供应稳定性、自有品牌推广建设及药品质量把控等因素的考虑，有选择的支付对价获取部分具有投资价值的药品批件号，具有合理性。

二、结合与交易对手方的付款节点和付款安排，说明预付账款金额与合同约定的付款节点是否一致，是否存在提前支付款项的情形，如存在，说明具体涉及的情形

发行人药品批件交易对方均为综合实力较强、信誉较好的药物研发企业或医药工业企业，根据行业惯例，付款方式采用根据研发进度或技术成果转让进度预付款的方式。

MAH 转让及技术开发（委托）两种合作方式典型的付款条件如下：

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%。

上述发行人所签订药品注册批件采购合同均采用“包干制”的合作方法，发行人以最终获取药品品种批件的上市许可为目的，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。如因交易对方原因导致上市许可研发、注册申报及变更转让进度不及预期并最终导致发行人无法获取相应药品批件上市许可，交易对方需退还合同项下所有款项并按合同约定支付违约金。

报告期内，相关预付账款进度情况如下：

单位：万元

序号	交易对方	药品名称	合同金额	截至 2023 年 6 月末转让进度	前述节点应付转让款金额	截至 2023 年 6 月末已付金额
1	山东创新药物研发有限公司	氟西汀分散片	1,200.00	准备 MAH 变更资料中	1,200.00	1,200.00
3	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	稳定性考察中	378.50	378.50
		枸橼酸西地那非口崩片	665.00	稳定性考察中	133.00	133.00
3	呋欧医药科技（湖州）有限公司	地氯雷他定口服溶液	800.00	CDE 审核中	600.00	600.00
4	北京金城泰尔制药有限公司	蒙脱石散	800.00	已取得药品批件	800.00	800.00

序号	交易对方	药品名称	合同金额	截至 2023 年 6 月末转让进度	前述节点应付转让款金额	截至 2023 年 6 月末已付金额
5	上海普康药业有限公司	盐酸二甲双胍缓释片	800.00	已取得药品批件	740.00	740.00
6	佛山益宝生制药有限公司	蒲地蓝消炎片	600.00	已取得药品批件	600.00	600.00
7	黑龙江省济仁药业有限公司	六味地黄胶囊（0.3g 和 0.5g）2 个品种	450.00	已取得药品批件	450.00	450.00
		复方金银花颗粒	650.00	已取得药品批件	520.00	520.00
		参鹿茶等 3 个品种	1,700.00	2 个品种已取得药品批件，参鹿茶准备申报 CDE	1,020.00	1,020.00
		降脂宁颗粒	300.00	准备申报 CDE	180.00	180.00
		生脉袋泡茶等 3 个品种	700.00	准备申报 CDE	420.00	420.00
8	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	已取得药品批件	448.36	448.36
9	河南泰丰生物科技有限公司	大山楂丸等 7 个品种	280.00	已取得药品批件	224.00	224.00
10	杭州百诚医药科技股份有限公司	阿司匹林肠溶片	910.00	CDE 审核中	662.40	662.40
11	怀化正好制药有限公司	阿胶益寿口服液等 9 个品种	1,942.50	已取得药品批件	1,888.25	1,888.25
		胃肠复元膏等 2 个品种	290.00	准备申报 CDE	188.50	188.50
		贝母梨膏等 6 个品种	560.00	准备申报 CDE	364.00	364.00
12	湖南康尔佳生物科技有限公司	头孢氨苄甲氧苄啶胶囊等 10 个品种	321.00	已取得药品批件	321.00	321.00
13	湖南康尔佳制药股份有限公司	三七片等 17 个品种	1,829.00	已取得药品批件	1,829.00	1,829.00
14	北京阳光诺和药物研究股份有限公司	米诺地尔外用溶液	630.00	CDE 审核中	567.00	567.00
		乳果糖溶液剂	450.00	CDE 审核中	405.00	405.00
		铝碳酸镁咀嚼片	324.00	准备申报 CDE	226.80	226.80

序号	交易对方	药品名称	合同金额	截至 2023 年 6 月末转让进度	前述节点应付转让款金额	截至 2023 年 6 月末已付金额
		甲钴胺	346.50	已完成工艺验证	173.25	173.25
		利丙双卡因乳膏	792.00	已完成工艺验证	396.00	396.00
		氯氯地平片	588.60	已完成工艺验证	294.30	294.30
15	内蒙古仁泽药业有限公司	龙胆泻肝丸等 5 个品种	220.00	已取得药品批件	198.00	198.00
16	广州罗特医药科技有限公司	非那雄胺分散片等 21 个品种	800.00	已取得药品批件	800.00	800.00
17	江苏万高药业股份有限公司	独一味分散片等 3 个品种	800.00	已取得药品批件	640.00	640.00
18	四川科伦药业股份有限公司	健胃消食片（0.8g;0.5g）共 2 个品种	380.00	准备申报 CDE	152.00	152.00
19	湖南德康制药股份有限公司	小儿复方四维亚铁散	1,222.30	已取得批件	1,222.30	1,222.30
20	四川森科制药有限公司	藏青果颗粒等 2 个品种	280.00	准备申报 CDE	140.00	140.00
21	锦州福寿堂医药科技有限公司	柏子养心丸等 3 个品种	150.00	准备申报 CDE	110.00	110.00
22	广州艾奇西医药科技有限公司	头孢托仑匹酯颗粒	750.00	小试阶段	150.00	150.00
23	福建省三明天泰制药有限公司	复方雪莲烧伤膏	100.00	准备申报 CDE	80.00	80.00
	四川宇禾医药投资管理有限公司		600.00	准备申报 CDE	300.00	300.00
24	氨溴特罗口服溶液	南京海纳医药科技股份有限公司	400.00	已完成中试	80.00	80.00
25	盐酸氨溴索滴剂		400.00	已完成中试	80.00	80.00
26	非布司他片		740.00	已完成小试	148.00	148.00
27	颈康胶囊	河南灵佑药业股份有限公司	350.00	准备申报 CDE	210.00	210.00
28	痛经宁片、阿胶三宝膏、妇科白	福寿堂制药有限公司	1,200.00	准备申报 CDE	600.00	600.00

序号	交易对方	药品名称	合同金额	截至 2023 年 6 月末转让进度	前述节点应付转让款金额	截至 2023 年 6 月末已付金额
	带膏					
29	湿热片	广东联康药业有限公司	500.00	准备申报 CDE	300.00	300.00
30	止嗽丸等 13 个品种		1,300.00	准备申报 CDE	780.00	780.00
31	-	注册受理费	-	-	-	171.19
合计			29,326.26	-	21,019.66	21,190.85

注 1：已有 82 个品种药品批件转入无形资产核算；

注 2：经双方友好协商，发行人原委托山东创新药物研发有限公司研发的儿童维 D 钙咀嚼片等 7 个品种已于 2023 年 6 月 25 日终止合作，发行人已于终止合作当日收到退回的 600 万元预付款；2023 年 6 月，发行人与山东创新约定将非布司他片 (40mg、20mg) 的 MAH 权益转让给山西兰花，因此发行人将原 960 万预付款从其他非流动资产转出，划入持有待售资产。截至 2023 年 6 月末，发行人预付给山东创新的采购药品批件款中，仅剩余 1,200 万元氟西汀分散片预付款，下同；

注 3：经双方友好协商，黑龙江省济仁药业有限公司与发行人于 2023 年 12 月 1 日解除了穿心莲内酯片（每片含穿心莲内酯 50mg）的药品批件转让。

综上，发行人均按照合同约定向交易对方支付款项，预付账款金额与合同约定的付款节点一致，不存在提前支付款项的情形。

三、说明向药品工业企业购买现有药品注册批件权益及通过与药品研发企业签署技术开发（委托）合同所需要履行的步骤及审批流程，是否存在长时间仍未转让或通过药品评审的情形，如存在，说明原因及合理性，是否存在应当计提减值损失而未计提的情形

（一）两种方式获取药品批件所履行的步骤及审批流程

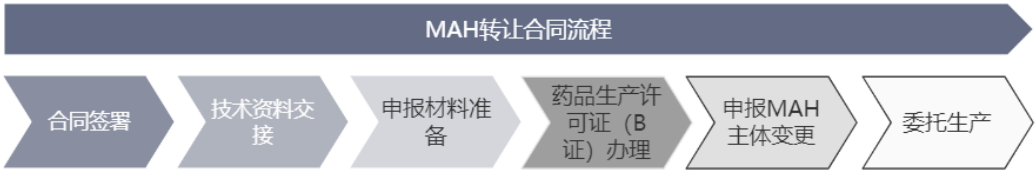
发行人通过向药品工业企业购买现有药品注册批件权益及通过与药品研发企业签署技术开发（委托）合同获得药品注册批件均需要经过国家药品监督管理局药品审评中心（CDE）的审批。购买现有药品注册批件权益（以下简称“MAH 转让项目”），在发行人向 CDE 申报审批前，发行人办理药品生产范围药品生产许可证（B 证）及转让方或合作受托生产厂家在所在地省级药品监管部门办理同意受托生产意见（如需）时，还需要经各省药品监督管理部门审批。

两种方式获取药品批件所履行的步骤及审批流程如下：

1、MAH 转让合同所履行的步骤及审批流程

发行人与交易对手签署《上市许可（MAH）转让合同》后，需履行技术资料

交接、申报资料整理、药品生产许可证办理、MAH 主体变更、办理正式委托生产等流程。



(1) 技术资料交接

交易双方签署 MAH 转让合同后，根据转让双方实际情况准备相关药品批件技术资料的交接（包括但不限于该品种的研制原始资料、药品处方、生产工艺和质量标准、再注册资料及新药证书等生产技术和知识产权等），同时需要准备办理药品生产许可证（B 证）的受托方材料及药品委托生产合同及质量协议。

(2) 申报材料准备

根据《药品上市后变更管理办法》（试行）第八条，申请变更境内生产药品的持有人，受让方应当在取得相应生产范围的药品生产许可证（以下简称“B 证”）后，向国家药品监督管理局药品审评中心提出补充申请。

药品批件技术资料交接完毕后，发行人根据湖南省药监局发布的《药品生产许可证许可事项变更（委托或受托生产情形）》办事指南要求，准备办理药品生产许可证（B 证）的相关资料；根据《药品上市许可持有人变更申报资料要求》的规定，准备申报 MAH 主体变更资料。

(3) 办理药品生产许可证（B 证）

药品生产许可证（B 证）需要经省药监局系统审批，具体流程如下：



各地省药监局对 MAH 转让项目药品生产许可证（B 证）办理流程有不同规定，以受让方为江右制药为例（江右制药系湖南省药品生产企业，按照湖南省药

监局规定办理），根据 MAH 转让方是否为湖南省内企业，受让方在药品生产许可证（B 证）办理过程中主要涉及以下情形：

转出方是否为湖南省内企业	转出方所在地省级药品监管部门出具的同意受托生产的意见	提交申报资料至受理	受理后法定办理时限
是	不需要	一般为 10-15 个工作日	15 个工作日
否	受托生产意见办理过程中，需与转出方所在地药监局沟通办理要求，各地监管有所差异，办理时间存在不确定性，一般为 1-2 个月	一般为 10-15 个工作日	15 个工作日

综上，根据 MAH 转让合同涉及药品批件的具体情况，受让方在药品生产许可证（B 证）办理时间存在一定不确定性。

（4）药品 MAH 主体变更申报流程

发行人作为受让方，在药品生产许可证（B 证）办理完毕后，即可向国家药品监督管理局药品审评中心（CDE）申请 MAH 主体变更，具体流程如下：



根据《药品注册管理办法》等相关规定，MAH 主体变更申请在 CDE 出具受理意见、申请方完成缴款及纸质资料寄送后，审批办结时限为 20 个工作日。

（5）办理正式委托生产

MAH 主体变更完成后，药品上市许可持有人结合产品生产规划、产品定位、产品生产工艺要求、产品生产设备要求以及产品生产成本等因素，判断是否变更药品生产企业，在具体审批及工作推进上，根据是否需要更换委托生产厂家，可以分为以下情况：

是否变更药品生产企业	合作条款洽谈	前期原辅料包准备	工艺验证	稳定性考察	委托方和受托方分别进行 B 证、同意受托生产意见申报办理	省药监局现场检查
否	根据实际情况确定	1 个月	1-2 个月	/	注	一般 1-2 个月（注）

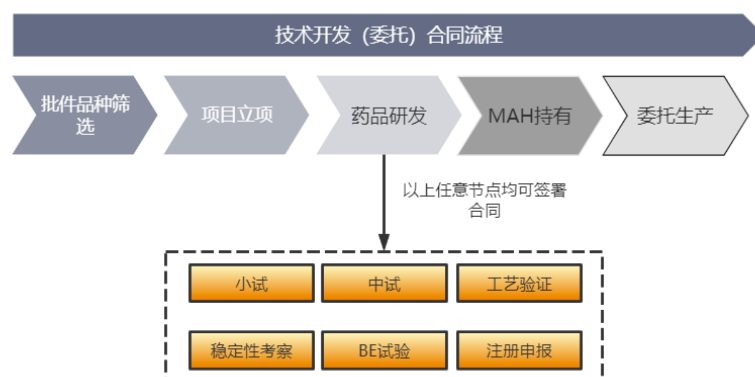
是否变更药品生产企业	合作条款洽谈	前期原辅料包准备	工艺验证	稳定性考察	委托方和受托方分别进行 B 证、同意受托生产意见申报办理	省药监局现场检查
是	根据实际情况确定	1 个月	1-2 个月	一般 3-6 个月	注	一般 1-2 个月（注）

注：在实际委托生产阶段，药品上市许可持有人即委托方（以江右制药为例）需要根据湖南省药监局发布《药品生产许可证许可事项变更（委托或受托生产情形）》要求办理 B 证，在办理 B 证过程中，需要受托生产企业提供同意受托生产意见（如果受托生产企业为湖南省内企业则无需提供）。另，在湖南省药监局审批委托方 B 证办理过程中，省药监局相关监管部门需按照《药品生产监督管理办法》第八条的要求组织检查组进行现场检查（现场检查程序一般需 1-2 个月），并根据现场检查情况出具综合检查意见，最后省药监局根据技术审查、现场核查及综合评定等情况完成行政审批，整体审批时间在 2-3 个月左右。

除上述审批程序外，鉴于药品生产对于生产设备、生产工艺的要求，在寻找匹配的受托生产企业时，相关商务条款洽谈时长也需要一定时间。综上，MAH 主体变更后，如相关药品批件需要变更委托生产厂商，则需进行工艺验证、稳定性考察并通过省药监局的现场检查等程序，相关药品方可正式商业化投产，时间周期在 7-12 个月不等。

2、技术开发（委托）合同形式

根据《化学药品注册分类及申报资料要求》相关规定，化学药品注册分类分为创新药、改良型新药、仿制药、境外已上市境内未上市化学药品几大类。发行人与药物研发企业签署的技术开发（委托）合同均为化药仿制药技术成果转让合同，主要包括药品研发阶段及注册申报阶段，需履行的步骤及审批流程如下：



药品研发主要步骤包括研发小试研究、中试、三批工艺验证、稳定性考察、BE 备案及试验（如需）及申报评审阶段，具体情况如下：

序号	主要环节	通常所需时间
1	实验室研究（小试阶段）	3-7 月
2	中试阶段	1-2 月
3	三批工艺验证	2-3 月
4	稳定性考察	3-6 个月
5	BE 试验	
4	注册申报阶段	1-3 月
5	注册审评阶段	12-24 月不等

注：BE 试验与稳定性考察同步进行，各阶段所需时间为各项条件具备情况下的通常所需时间，实际研发过程受研发原材料、场地、设备等因素影响会存在差异。

综上，完整的仿制药研发及一致性评价项目的周期通常为 3-5 年，根据具体药品原材料、研发工艺难度的不同，药品研发及评审时间存在一定的差异。发行人签署的技术开发（委托）合同，最终获取药品批件的时间也因合同签署相关药品品种研发阶段的不同而有所差异。

（二）是否存在长时间仍未转让或通过药品评审的情形，如存在，说明原因及合理性，是否存在应当计提减值损失而未计提的情形

1、现有药品批件转让变更及评审进度

截至 2023 年 6 月末，发行人药品批件转让的具体情况如下：

（1）MAH 转让合同

序号	药品名称	交易对方	合同金额	合同签署日期	截至 2023 年 6 月 30 日转让进展
1	蒙脱石散	北京金城泰尔制药有限公司	800.00	2021.6	已取得药品批件
2	盐酸二甲双胍缓释片	上海普康药业有限公司	800.00	2021.7	已取得药品批件
3	蒲地蓝消炎片	佛山益宝生制药有限公司	600.00	2021.9	已取得药品批件
4	六味地黄胶囊（0.3g 和 0.5g）2 个品种	黑龙江省济仁药业有限公司	450.00	2021.6	已取得药品批件
	复方金银花颗粒		650.00	2022.6	已取得药品批件
	参鹿茶等 3 个品种		1,700.00	2022.8	2 个品种已取得药品批件，参鹿茶准备申报 CDE
	降脂宁颗粒		300.00	2023.4	准备申报 CDE

序号	药品名称	交易对方	合同金额	合同签署日期	截至 2023 年 6 月 30 日转让进展
	生脉袋泡茶等 3 个品种		700.00	2023.4	准备申报 CDE
5	大山楂丸等 7 个品种	河南泰丰生物科技有限公司	280.00	2021.7	已取得药品批件
6	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	2021.10	已取得药品批件
	胃肠复元膏等 2 个品种		290.00	2023.1	准备申报 CDE
	贝母梨膏等 6 个品种		560.00	2023.1	准备申报 CDE
7	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	321.00	2021.11	已取得药品批件
8	三七片等 17 个品种	湖南康尔佳制药股份有限公司	1,829.00	2021.11	已取得药品批件
9	龙胆泻肝丸等 5 个品种	内蒙古仁泽药业有限公司	220.00	2022.4	已取得药品批件
10	非那雄胺分散片等 21 个品种	广州罗特医药科技有限公司	800.00	2021.4	已取得药品批件
11	独一味分散片等 3 个品种	江苏万高药业股份有限公司	800.00	2022.9	已取得药品批件
12	健胃消食片（0.8g;0.5g）共 2 个品种	四川科伦药业股份有限公司	380.00	2022.11	准备申报 CDE
13	小儿复方四维亚铁散	湖南德康制药股份有限公司	1,222.30	2022.11	已取得药品批件
14	藏青果颗粒等 2 个品种	四川森科制药有限公司	280.00	2022.11	准备申报 CDE
15	柏子养心丸等 3 个品种	锦州福寿堂医药科技有限公司	150.00	2022.11	准备申报 CDE
16	复方雪莲烧伤膏	福建省三明天泰制药有限公司	100.00	2022.12	准备申报 CDE
		四川宇禾医药投资管理有限公司	600.00	2022.12	准备申报 CDE
17	颈康胶囊	河南灵佑药业股份有限公司	350.00	2023.4	准备申报 CDE
18	痛经宁片、阿胶三宝膏、妇科白带膏	福寿堂制药有限公司	1,200.00	2023.4	准备申报 CDE
19	湿热片	广东联康药业有限公司	500.00	2023.5	准备申报 CDE
20	止嗽丸等 13 个品种		1,300.00	2023.5	准备申报 CDE
合计			19,124.80	-	-

发行人 MAH 转让合同均正常履行中，不存在长时间未通过转让的情形。

(2) 技术开发委托合同

序号	药品名称	交易对方	合同金额 (万元)	合同签署日期	签署日研发进度	截至 2023 年 6 月 30 日研发进度
1	氟西汀分散片	山东创新 药物研发 有限公司	1,200.00	2020.10	稳定性考察中	准备 MAH 变更资料中
2	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	1,422.00	2021.6	立项, 项目准备启动	稳定性考察中
3	地氯雷他 定口服溶 液	映欧医 药 科技(湖 州)有限 公司	800.00	2021.5	已完成工艺验证、申 报资料准备中	CDE 审核中
4	酒石酸美 托洛尔片	广州博济 生物医药 科技园有 限公司	448.36	2021.2	CDE 审核中	已取得药品批件
5	阿司匹林 肠溶片	杭州百诚 医药科技 股份有限 公司.	910.00	2021.10	立项, 项目准备启动	CDE 审核中
6	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	1,080.00	2022.1	已完成药学研究、分 析方法转移	CDE 审核中
	铝碳酸镁		324.00	2023.2	已完成工艺验证	准备申报 CDE
	甲钴胺		346.50	2023.4	已完成工艺验证	已完成工艺验证
	利多卡因 丙胺卡因 乳膏		792.00	2023.6	已完成工艺验证	已完成工艺验证
	氯氯地平 片		588.60	2023.6	已完成工艺验证	已完成工艺验证
7	头孢托仑 匹酯颗粒	广州艾奇 西医药科 技有限公 司	750.00	2022.12	立项, 项目准备启动	小试阶段
8	氨溴特罗 口服溶液	南京海纳 医药科技 股份有限 公司	400.00	2023.3	项目准备启动	已完成中试
	盐酸氨溴 索滴剂		400.00	2023.3	项目准备启动	已完成中试
	非布司他 片		740.00	2023.2	项目准备启动	已完成小试

综上, 因审批流程时间较长且存在不确定性, 发行人仍有部分尚未完成转让或通过药品评审的情形, 截至本问询回复出具日, 除郑州泰丰制药有限公司奥美拉唑肠溶胶囊等 5 个品种、山东创新药物研发有限公司 8 个品种终止合作外, 其

余合同均正常履行中，不存在长时间未转让或通过药品评审的情形。

2、不存在应当计提减值损失而未计提的情形

公司购买药品批件形成的其他非流动资产科目的资产，公司按以下方法确定是否存在减值：

公司管理层持续跟进药品批件转让进度及研发进展，于每个资产负债表日评估相关药品批件的转让、研发进度及未来市场价值情况，判断资产是否存在可能发生减值的迹象，对于存在减值迹象的，公司管理层将估计其可收回金额，进行减值测试。

报告期内，发行人其他非流动资产预付药品批件采购款的交易对方主要为信誉良好的药品生产企业及研发企业，相关药品品种的转让或研发进度均稳步推进中，不存在减值迹象，未计提减值准备，不存在应计提减值准备未足额计提的情况。

四、说明预付购买药品批件对应的药品是否存在因医药政策改革等原因导致市场规模缩小或销售价格大幅度下降，如存在，进一步说明减值损失计提是否充分，针对预付药品批件号及现有药品批件号的减值损失计提进行充分风险提示

发行人预付购买的药品批件主要为仿制药药品批件，近年来，对仿制药药品批件具有重要影响的医药政策主要为药品上市许可持有人制度相关政策、仿制药质量和疗效一致性评价制度（以下简称“一致性评价”）及药品集中带量采购制度等，其中一致性评价和药品集中带量采购制度对相关药品的市场规模、销售价格影响较大，具体分析如下：

（一）法规及政策实施情况

在医药政策改革中，一致性评价制度和集中采购制度以联合推进的方式进行，具体情况如下：

1、一致性评价制度

具体政策	颁布时间	主要内容
《关于改革药品医疗器械审评审批制	2015年8月	提出开展仿制药质量一致性评价，对已经批准上市的仿制药，按与原研药品质量和疗效一致的原则，

具体政策	颁布时间	主要内容
度的意见》（国发[2015]44号）		分期分批进行质量一致性评价
《关于开展仿制药质量和疗效一致性评价的意见》（国办发[2016]8号）	2016年3月	要求化学药品新注册分类实施前批准上市的仿制药，凡未按照与原研药品质量和疗效一致原则审批的，均须开展一致性评价；通过一致性评价的药品品种，在医保支付方面予以适当支持，医疗机构应优先采购并在临床中优先选用；同品种药品通过一致性评价的生产企业达到3家以上的，在药品集中采购等方面不再选用未通过一致性评价的品种
《关于仿制药质量和疗效一致性评价有关事项的公告》（2018年第102号）	2018年12月	《国家基本药物目录（2018年版）》与一致性评价实现联动。通过一致性评价的品种优先纳入目录，未通过一致性评价的品种将逐步被调出目录；化学药品新注册分类实施前批准上市的含基本药物品种在内的仿制药，自首家品种通过一致性评价后，其他药品生产企业的相同品种原则上应在3年内完成一致性评价
《关于开展化学药品注射剂仿制药质量和疗效一致性评价工作的公告》及相关配套文件	2020年5月	标志注射剂仿制药一致性评价正式开始

2、集中采购制度

具体政策	颁布时间	主要内容
《国家组织药品集中采购和使用试点方案》	2019年1月	选择11个城市，从通过质量和疗效一致性评价的仿制药对应的通用名药品中遴选试点品种，国家组织药品集中采购和使用试点
《关于国家组织药品集中采购和使用试点扩大区域范围的实施意见》（医保发〔2019〕56号）	2019年9月	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，为全面开展药品集中带量采购积累经验
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）	2021年1月	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；对通过仿制药质量和疗效一致性评价的药品优先纳入采购范围；符合条件的药品达到一定数量或金额，即启动集中带量采购

（二）相关政策对发行人预购买的药品批件的影响

根据相关政策，集中采购的入围标准原则上以通过一致性评价为依据，同品种药品通过一致性评价的生产企业达到3家以上的，在药品集中采购等方面不再选用未通过一致性评价的品种。目前，一致性评价及药品集中采购政策均针对化学药仿制药固体制剂及注射剂制剂，尚未针对中药药品开展相关政策。

1、一致性评价情况

(1) 技术成果转让方式相关药品一致性评价情况

截至本问询回复出具之日，公司预付购买药品批件款项对应的药品批件一致性评价情况如下：

单位：万元

序号	药品名称	规格	交易对手方	合同总额	一致性评价情况
1	氟西汀分散片	20mg	山东创新药物研发有限公司	1,200.00	注册成功后 视同通过一 致性评价 （注）
2	枸橼酸西地那非口崩片	50mg	浙江和泽医药科技股份有限公司	665.00	
3	磷酸奥司他韦干混悬剂	6mg/ml,360mg/瓶		757.00	
4	地氯雷他定口服溶液	0.5mg/ml*120ml/瓶	映欧医药科技（湖州）有限公司	800.00	
5	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	
6	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	
7	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	
8	乳果糖溶液剂	667mg/ml,15ml 每袋		450.00	
9	铝碳酸镁	0.5g		324.00	
11	甲钴胺	0.5mg		346.50	
12	利多卡因丙胺卡因乳膏	1g：利多卡因25mg，丙胺卡因25mg；		792.00	
13	氨氯地平片	5mg 与 10mg		588.60	
14	头孢托仑匹酯颗粒	30mg/50mg	广州艾奇西医药科技有限公司	750.00	
15	氨溴特罗口服溶液	1ml：盐酸氨溴索1.5mg 与 盐酸克仑特罗 1μg	南京海纳医药科技股份有限公司	400.00	
16	盐酸氨溴索滴剂	30mg/2ml		400.00	
17	非布司他片	40mg/80mg		740.00	
合计				10,201.46	

注：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。

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	氟西汀分 散片	20mg	抑郁症；强迫症；神经性贪 食症	2	3	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	枸橼酸西 地那非口 崩片	50mg	勃起功能障碍	4	4	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。
3	磷酸奥司 他韦干混 悬剂	6mg/ml,360mg/ 瓶	甲型和乙型流感	11	11	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。
4	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	14	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额达到约 3.25 亿元人民币。
5	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	33	24	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。
6	阿司匹林 肠溶片	0.1g	心脑血管疾病防治	294	5	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。
7	米诺地尔 外用溶液 （剂型： 搽剂）	2%，5%	男性型秃发及斑秃	6	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。

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
8	乳果糖溶液剂	667mg/ml,15ml 每袋	治疗便秘、预防和治疗肝性脑病	15	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)
9	铝碳酸镁	0.5g	急、慢性胃炎、胆汁反流性胃炎、食管炎等	39	19	米内网数据显示, 2020 年铝碳酸镁咀嚼片在国内药品医疗和零售终端的市场销售额合计约 7.89 亿元。
10	甲钴胺	0.5mg	末梢神经炎、三叉神经炎、身体麻木、自发性疼痛、眩晕、感觉异常、坐骨神经痛、带状疱疹感染、腰椎间盘突出等	17	12	米内网数据显示, 甲钴胺注射液 2020 年中国公立医疗市场销售金额为 4.88 亿元。
11	利多卡因 丙胺卡因 乳膏	1g: 利多卡因 25mg, 丙胺卡因 25mg;	皮层局部麻醉; 针穿刺, 例: 置入导管或取血样本; 浅层外科手术	2	0	据米内网全国放大数据, 2021 年利丙双卡因乳膏城市公立医院及县级公立医院销售额约为 3.56 亿元。
12	氯氯地平片	5mg 与 10mg	高血压和冠心病	136	108	米内网数据显示, 在中国三大终端六大市场, 2021 年苯磺酸氯氯地平销售额合计超过 46 亿元; 从产品来看, 苯磺酸氯氯地平片的销售额占整体销售规模的比例达到 99%; 从渠道来看, 苯磺酸氯氯地平在零售药店终端(实体药店及网上药店)的销售额占整体销售规模的比例超过 51%。
13	头孢托仑匹酯颗粒	30mg/50mg	部分敏感菌引起的感染, 如皮肤感染、淋巴管及淋巴结炎等	0	2	米内网数据显示, 2021 年中国城市公立医院、县级公立医院、城市社区中心及乡镇卫生院(简称中国公立医疗机构)终端头孢类注射剂市场规模超过 400 亿元。
14	氨溴特罗口服溶液	60ml/瓶、 100ml/瓶	急、慢性呼吸道疾病引起的咳嗽、痰液粘稠、排痰困难、喘息等	10	0	根据米内网样本医院数据显示, 2019 年国内祛痰药物市场规模达 83.30 亿元。米内网数据显示, 2019 年氨溴特罗市场规模已达 5.4 亿元, 比上一年增长 10.06%。

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
15	盐酸氨溴索滴剂	30mg/2ml	急性、慢性支气管炎、支气管哮喘、支气管扩张、肺结核等引起的痰液黏稠和呼吸困难	3	0	根据米内网全国放大版的医院数据（含城市公立医院、县级公立医院、城市社区医院、乡镇卫生院）显示，盐酸氨溴索注射液（1ml:7.5mg、2ml:15mg、4ml:30mg）目前国内同剂型、处方含量、疗效和用法用量的药品2020年、2021年国内销售额分别为23.84亿元、15.89亿元。
16	非布司他片	40mg/80mg	痛风患者高尿酸血症的长期治疗	43	40	根据米内网数据显示，2022年度非布司他片在我国城市、县级及乡镇三大终端公立医院的销售额约为人民币6.5亿元，主要生产厂商为江苏万邦生化医药集团有限责任公司、杭州朱养心药业有限公司等。

（2）MAH 转让方式对应药品品种一致性评价情况

单位：万元

序号	产品名称	转出方	合同金额	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	化药	已通过
2	六味地黄胶囊（0.3g 和； 0.5g）2 个品种	黑龙江省济仁药业有限公司	450.00	中成药	不涉及
	复方金银花颗粒		650.00	中成药	不涉及
	参鹿茶等 3 个品种		1,700.00	中成药	不涉及
	降脂宁颗粒		300.00	中成药	不涉及
	生脉袋泡茶等 3 个品种		700.00	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	化药	已通过

序号	产品名称	转出方	合同金额	药品类别	一致性评价
4	蒲地蓝消炎片	佛山益宝生制药有限公司	600.00	中成药	不涉及
5	大山楂丸等 7 个品种	河南泰丰生物科技有限公司	280.00	中成药	不涉及
6	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	中成药	不涉及
	胃肠复元膏等 2 个品种		290.00	中成药	不涉及
	贝母梨膏等 6 个品种		560.00	中成药	不涉及
7	非那雄胺分散片等 21 个品种	广州罗特医药科技有限公司	800.00	化药	非那雄胺在一致性评价中，其余项目未开展
8	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	化药、中成药	18 个未开展，9 个不涉及
9	龙胆泻肝丸等 5 个品种	内蒙古仁泽药业有限公司	220.00	中成药	不涉及
10	独一味分散片等 3 个品种	江苏万高药业股份有限公司	800.00	中成药	不涉及
11	健胃消食片（0.8g;0.5g）共 2 个品种	四川科伦药业股份有限公司	380.00	中成药	不涉及
12	小儿复方四维亚铁散	湖南德康制药股份有限公司	1,222.30	化药	未开展
13	藏青果颗粒等 2 个品种	四川森科制药有限公司	280.00	中成药	不涉及
14	柏子养心丸等 3 个品种	锦州福寿堂医药科技有限公司	150.00	中成药	不涉及
15	复方雪莲烧伤膏	福建省三明天泰制药有限公司	100.00	中成药	不涉及
		四川宇禾医药投资管理有限公司	600.00		
16	颈康胶囊	河南灵佑药业股份有限公司	350.00	中成药	不涉及
17	痛经宁片、阿胶三宝膏、妇科白帶膏	福寿堂制药有限公司	1,200.00	中成药	不涉及

序号	产品名称	转出方	合同金额	药品类别	一致性评价
18	湿热片	广东联康药业有限公司	500.00	中成药	不涉及
19	止嗽丸等 13 个品种		1,300.00	中成药	不涉及
合计金额			19,124.80	-	-

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。

2、集中采购情况

截至报告期末，我国已实施七轮国家集中采购，具体参见本问询回复之“问题 1/二/（一）补充说明报告期内发行人产品中涉及“带量采购”的药品销售情况”相关内容。

根据带量采购的相关要求，通过（或视同通过）一致性评价达 3 家的品种或者“2 家过一致性评价+1 家原研”的品种有可能进入集采目录，上述 336 个品种中，发行人获取的药品批件品种已纳入集采范围的情况如下：

序号	药品名称	中标企业数量	集采批次
1	蒙脱石散	4	4+7 扩围、4+7 试点
2	异烟肼片	4	第二批
3	头孢拉定胶囊	3	第二批
4	头孢氨苄胶囊	1	第二批
5	甲硝唑片	2	第二批
6	非布司他片	3	第三批
7	卡托普利片	8	第三批
8	盐酸二甲双胍缓释片	8	第三批
9	诺氟沙星胶囊	1	第四批
10	布洛芬片	4	第四批
11	酒石酸美托洛尔片	7	第五批
12	格列吡嗪片	2	第五批
13	盐酸吡格列酮胶囊	1	第七批

目前带量采购已经常态化，参与集采的品种虽然价格会相对有所下降，但整个市场的销量及需求会相应增加，仍有一定利润空间。当前我国“带量采购”政策主要实施范围是公立医院，在零售药店终端和公立基层医疗终端，药品采购以自主协商定价为主，带量采购对发行人经营业绩短期影响较小。

此外，随着 MAH 制度的进一步实施，药品批件技术的所有权得到明确并可以实现市场价值交易，相关药品批件交易活跃度不断增强，公司预付药品批件款中，采用技术成果转让的药品品种均为市场需求较大、发展潜力较好的品种，且评审完成后均视同通过一致性评价；MAH 转让合同对应批件也绝大多数为市场存量销售规模较大或销售前景较好的品种，或通过了一致性评价的品种，医药政

策改革对相应药品批件的价值影响有限，截至报告期末，相关合作药品批件并未存在减值迹象，不存在应计提减值准备未足额计提的情况。

随着“带量采购”政策的推进，“带量采购”的范围将进一步扩大，医保定点社会办医疗机构和零售药店也可能纳入带量采购范围，从而可能导致发行人药品批件对应药品品种价格出现下滑，从而导致可能存在相关药品批件减值的风险。发行人已在招股说明书“第三节/一/（九）药品批件减值的风险”补充披露了如下内容：“随着‘带量采购’政策的推进，‘带量采购’的范围将进一步扩大，医保定点社会办医疗机构和零售药店也可能纳入带量采购范围，从而可能导致发行人药品批件对应药品品种价格出现下滑，从而导致可能存在相关药品批件减值的风险。”

五、说明向湖南康尔佳已全额支付头孢氨苄甲氧苄啶胶囊等 10 个品种和三七片等 17 个品种款项，未确认为无形资产的原因及合理性，是否存在推迟确认无形资产或摊销时点的情形

2021 年 11 月 3 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》，购买头孢氨苄甲氧苄啶胶囊等 10 个品种和三七片等 17 个品种。

MAH 转让项目需履行双方药品生产许可证（B 证）的办理及 CDE 审批等一系列流程及审批手续，具体情况详见本问题回复之“三/（一）/1、MAH 转让合同所履行的步骤及审批流程”。《药品上市许可转让协议》签署后，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已积极办理技术资料转让手续，截至报告期末，全部药品批件均转让完成。

截至 2023 年 6 月末，上述药品批件转让具体情况如下：

序号	产品名称	规格	剂型	药品文号	批文转让进展
1	三七片	每片含三七 0.5 克	片剂	国药准字 Z43020126	已过户
2	牛黄清热胶囊	每粒装 0.3g	胶囊剂	国药准字 Z43020131	已过户
3	复方牛黄消炎胶囊	每粒装 0.4g	胶囊剂	国药准字 Z43020132	已过户
4	陈香露白露片	每片重 0.5g（含次硝酸铋 0.110g）	片剂	国药准字 Z43020851	已过户

序号	产品名称	规格	剂型	药品文号	批文转让进展
5	天麻胶囊	每粒装 0.25g	胶囊剂	国药准字 Z43020852	已过户
6	消渴降糖胶囊	每粒装 0.3g（相当于原药材 3g）	胶囊剂	国药准字 Z20083245	已过户
7	一清颗粒	每袋装 7.5g	颗粒剂	国药准字 Z20093093	已过户
8	感冒止咳颗粒	每袋重 10g（相当于总药材 6g）	颗粒剂	国药准字 Z43020323	已过户
9	小儿四维葡钙颗粒	复方	颗粒剂	国药准字 H43021848	已过户
10	牡蛎碳酸钙颗粒	每包按钙计 50 毫克	颗粒剂	国药准字 H43021845	已过户
11	异烟肼片	0.1g	片剂	国药准字 H43020246	已过户
12	维生素 B1 片	10 毫克	片剂	国药准字 H43020254	已过户
13	维生素 C 颗粒	每包含维生素 C 0.1g	颗粒剂	国药准字 H43020255	已过户
14	维生素 C 片	0.1g	片剂	国药准字 H43020256	已过户
15	阿司匹林肠溶片	50mg	片剂	国药准字 H43021843	已过户
16	维生素 E、C 颗粒	3g: 维生素 E100mg、维生素 C200mg	颗粒剂	国药准字 H43022069	已过户
17	维 C 银翘片	每片含维生素 C49.5mg、对乙酰氨基酚 105mg、马来酸氯苯那敏 1.05mg 每片重 0.25g	片剂	国药准字 Z43020324	已过户
18	头孢氨苄甲氧苄啶颗粒	1g: 头孢氨苄 50mg, 甲氧苄氨嘧啶 10mg	颗粒剂	国药准字 H43021983	已过户
19	头孢氨苄甲氧苄啶胶囊	头孢氨苄 0.125g, 甲氧苄啶 25mg	胶囊剂	国药准字 H43022032	已过户
20	头孢氨苄颗粒	按 C16H17N3O4S 计算 50mg	颗粒剂	国药准字 H43022100	已过户
21	头孢氨苄颗粒	按 C16H17N3O4S 计算 0.125g	颗粒剂	国药准字 H43022101	已过户
22	头孢拉定胶囊	按 C16H19N3O4S 计 0.25g	胶囊剂	国药准字 H43022102	已过户
23	头孢拉定胶囊	按 C16H19N3O4S 计 0.5g	胶囊剂	国药准字 H43022103	已过户
24	头孢拉定颗粒	按 C16H19N3O4S 计 0.25g	颗粒剂	国药准字 H43022104	已过户
25	头孢拉定颗粒	按 C16H19N3O4S 计 0.125g	颗粒剂	国药准字 H43022105	已过户
26	头孢氨苄胶囊	按 C16H17N3O4S 计算 0.25g	胶囊剂	国药准字 H43022191	已过户
27	头孢氨苄胶囊	按 C16H17N3O4S 计算 0.125g	胶囊剂	国药准字 H43022099	已过户

发行人将相关药品批件过户时点作为无形资产入账摊销时点，发行人购买的

湖南康尔佳制药股份有限公司三七片等 17 个品种及湖南康尔佳生物医药科技有限公司 10 个批件均已转入无形资产，发行人不存在推迟确认无形资产或摊销时点的情形。

六、保荐人、申报会计师针对发行人是否存在体外资金循环所做的核查工作，并对上述事项发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了如下核查程序：

1、访谈了发行人投资发展中心负责人，了解药品批件交易主要考量因素及进行药品批件交易的商业逻辑及合理性；

2、获取了其他非流动资产涉及的药品批件合同，查阅了合同的主要权利义务条款、结算条款、发行人的付款凭证及依据；

3、访谈了药品批件交易对方，了解相关交易合作背景及进展情况，了解相关药品批件的定价原则，获取了交易对方的报价清单及相关款项的使用说明，确认交易对方不存在代发行人承担成本费用、进行利益输送等体外资金循环的情形；

4、获取了发行人 MAH 转让合同对应药品批件的评估报告，分析相关药品批件定价的合理性；

5、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申报评审情况及 MAH 主体转让情况；

6、对郑州泰丰业务负责人进行了访谈，了解相关交易终止合作的原因并核查了相应的退款款项资金流水凭证；

7、取得并核查了发行人报告期内的银行流水；

8、取得并核查了发行人实际控制人、董监高及关键岗位人员的银行流水；

9、查阅行业相关法规并访谈了发行人管理层工业板块负责人，了解 MAH 主体转让及技术成果转让及后续申报注册需要履行的具体流程及审批程序，结合发行人其他非流动资产的结转明细情况，分析是否存在推迟确认无形资产或摊销时点的情形；

10、查阅近期出台的医药改革行业政策，分析相关政策对发行人获取的药品批件对应药品品种的影响，分析是否存在减值迹象。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人选择支付较大对价获取药品批件号具有商业合理性；
- 2、发行人药品批件预付账款金额与合同约定的付款节点一致，不存在提前支付款项的情形；
- 3、发行人获取的药品批件不存在长时间仍未转让或通过药品评审的情形，不存在应当计提减值损失而未计提的情形；
- 4、目前医药改革政策对药品市场规模和销售价格的影响主要体现在公立医院终端，对 OTC 终端影响较小，发行人药品批件尚未存在减值迹象，但未来不排除公司医院终端对药品价格的影响传导至 OTC 终端，导致相关药品品种价格下降的风险，发行人已在招股说明书中对相关风险进行补充提示；
- 5、因 MAH 主体变更需要履行较多的流程及审批程序，部分购买的相关药品批件尚未完成上市持有人主体变更而未确认为无形资产，具有合理性，不存在推迟确认无形资产或摊销时点的情形。
- 6、发行人不存在通过预付药品批件款用于体外资金循环、进行销售回款或代垫成本费用的情形。

问题 14、关于资金流水核查

前次审核问询回复显示，中介机构已经按照《首发业务若干问题解答》问题 54 关于资金流水核查的要求进行全面核查，并发表明确意见。

请保荐人、申报会计师详细说明纳入资金流水核查的主要人员、涉及的账户数量，列表披露大额或异常资金流入、流出以及现金取现、存现，说明上述情形产生的原因及获取的核查证据，并发表明确意见。

回复：

一、请保荐人、申报会计师详细说明纳入资金流水核查的主要人员、涉及的账户数量，列表披露大额或异常资金流入、流出以及现金取现、存现，说明上述情形产生的原因及获取的核查证据，并发表明确意见

（一）资金流水核查的主要人员、涉及账户数量

中介机构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、出纳报告期内的银行账户信息及资金流水（含已注销账户），合计涉及银行账户 **730** 个。个人银行流水清单具体情况如下：

序号	姓名	报告期内职位/身份	账号数量
1	江璘	董事长、总经理	22
2	叶虹	江璘配偶	21
3	周延奇	副董事长、营销中心总经理	31
4	谢浪夫	副董事长、工程部总监	16
5	宋勤知	财务中心总经理、董事会秘书、副总经理	21
6	杨奇勋	副总经理（已离职）	20
7	余青华	监事会主席、营销中心总监	17
8	罗文德	监事、供应链中心副总经理	20
9	李康	职工代表监事、江右医疗副总监	23
10	曾维会	江右医疗科技（长沙）有限公司总经理	24
11	谢亚妮	谢浪夫妹妹、六谷连锁总经理	20
12	江琮	自然人股东、江璘哥哥、上海江右市场营销中心总监	32
13	文苏丽	其他自然人	17
14	曾美丽	上海江右供应中心总监	23

序号	姓名	报告期内职位/身份	账号数量
15	江慧	江璘妹妹，供应链中心副总经理	15
16	刘纯	上海江右财务中心副总经理	14
17	李鹊	证券事务部财务经理	16
18	胡玉英	财务中心业务核查部副总监	21
19	郑印静	投资发展中心战略投资部总监	19
20	徐康乐	上海江右营销中心副总经理	31
21	潘峰	投资发展中心负责人	10
22	陈娟	营销中心组织文化专家	13
23	罗杰斯	上海江右医药集团副总经理	30
24	张皓	上海江右医药集团副总经理	12
25	谢李文	供应链中心总经理（已离职）	17
26	卫海星	供应链中心总经理	8
27	吴柯	人力资源中心总经理兼行政中心总经理	8
28	张爱军	数字化中心总经理	6
29	宋敏	上海江右医药集团副总经理	21
30	李新平	出纳	9
31	游婷	出纳	8
32	谭佳	出纳（已离职）	3
33	吴旋	出纳	9
34	郭高云	出纳（已离职）	13
35	彭思语	出纳	5
36	李晓宁	出纳（已转岗）	10
37	江天明	江璘父亲	15
38	汪小兰	江璘母亲	4
39	鲁明月	周延奇母亲	8
40	周书清	周延奇父亲	10
41	周延梅	周延奇姐姐	27
42	徐敏	周延奇配偶	16
43	刘燕姣	谢浪夫配偶	10
44	谢应兰	谢浪夫父亲	11
45	杨新明	谢浪夫母亲	4
46	谢姐妮	谢浪夫妹妹	12
47	周爱	江琮配偶	8

序号	姓名	报告期内职位/身份	账号数量
合 计			730

（二）个人账户大额或异常资金流入、流出

申报会计师对上述个人银行账户单笔流水金额大于 5 万元的资金流水进行了核查，公司 2020 年存在通过实际控制人江琰及其控制的银行账户代为支付业务招待费及佣金的情形，该部分金额为 8.98 万元，金额较小。其余年度不存在大额或异常资金流入、流出。

（三）个人账户现金取现、存现的情况

1、大额取现情况

报告期内，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、出纳个人账户大于 5 万的大额取现情况如下：

单位：万元

姓名	职位/身份	取现期间	取现金额	款项用途	相关说明	已取得证据
叶虹	实际控制人配偶	2019/04-2020/12	140.18	合作协议清退款	实际控制人配偶取现用于股权合作协议的清退款。	股东合作协议书、合作解除协议、专项访谈记录、叶虹全部流水及访谈记录、银行账户完整性承诺函
叶虹	实际控制人配偶	2020/10	20.00	个人借支	朋友资金周转需求借款，已归还。	叶虹全部流水及访谈记录、银行账户完整性承诺函、借款及还款说明
叶虹	实际控制人配偶	2020/10	20.00	清理超诺代持事件取款	该笔取现款用于清理荆宇锋代持超诺信息款项。	代持转让协议、超诺收购审计报告、代持访谈记录、叶虹全部流水及访谈记录、银行账户完整性承诺函
周延奇	副董事长、营销中心总经理	2021/12	5.00	房屋装修款	个人取现用于房屋装修。	周延奇全部流水及访谈记录、银行账户完整性承诺函
谢浪夫	副董事长、工程部总监	2021/08	25.00	个人借支归还-周延奇	因个人资金周转需求，谢浪夫于 2021 年 8 月 10 日向周延奇借款，并于 2021 年 8 月 12 日通过现金归还，该笔款项为归还借支款。	谢浪夫全部流水及访谈记录、银行账户完整性承诺函
曾维会	江右医疗科技（长沙）有限公司总经理	2020/09	5.00	个人消费	取现用于个人日常消费。	曾维会全部流水及访谈记录、银行账户完整性承诺函
谢亚妮	谢浪夫妹妹	2020/10	5.14	业务招待费及佣金	报告期内，发行人通过个人代付业务招待费及佣金，其中 2019 年谢亚妮通	谢亚妮全部流水及访谈记录、银行账户完整性承诺函

姓名	职位/身份	取现期间	取现金额	款项用途	相关说明	已取得证据
					过取现支付业务招待费及佣金 5.14 万元。	
李鹄	证券事务部财务经理	2020/10	14.00	亲戚借支	因个人资金周转需求，李鹄的姐姐李波向李鹄借款 14 万元，该笔款通过现金借出，现已归还。	借款说明、李鹄全部流水及访谈记录、银行账户完整性承诺函
郑印静	成药产品部品类运营总监	2020/12	20.00	上海睿湘入股金取现预备注资	个人取现，后用于个人上海睿湘持股平台入股金增资。	股东访谈记录、持股平台工商内档、持股平台增资银行流水以及明细、郑印静全部流水及访谈记录、银行账户完整性承诺函
叶虹	实际控制人配偶	2022/03	6.00	个人消费	取现用于个人日常消费。	叶虹全部流水及访谈记录、银行账户完整性承诺函
江慧	江璉妹妹，采购部副总监	2022/06	5.17	个人消费	原计划取现用于个人家庭消费，后将为未用款项存回个人账户	江慧全部流水及访谈记录、银行账户完整性承诺函
江天明	江璉父亲	2022/01	8.00	个人消费	取现用于个人消费	江天明全部流水及访谈记录、银行账户完整性承诺函
江天明	江璉父亲	2022/02	8.00	个人消费	取现用于个人消费	江天明全部流水及访谈记录、银行账户完整性承诺函
江璉	实际控制人	2023/06	5.28	个人消费	取现用于个人消费	江璉全部流水及访谈记录、银行账户完整性承诺函

2、大额存现情况

报告期内，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、出纳个人账户的大于 5 万的大额存现情况如下：

单位：万元

姓名	职位/身份	存现期间	存现金额	款项用途	相关说明	已取得证据
周延奇	副董事长、营销中心总经理	2020/10	5.80	日常存款	个人现金存款，后用于配偶支出、日常消费及信用卡还款	周延奇全部流水及访谈记录、银行账户完整性承诺函
曾维会	江右医疗科技（长沙）有限公司总经理	2020/11	17.10	上海哥尼入股金收缴	为保证持股平台顺利增资，曾维会于 2020 年 11 月用个人银行卡代收激励对象入股资金款，并于 2020 年 12 月持股平台实际向发行人增资时转回给各激励对象；其中部分激励对象以现金的方式缴纳持股平台入股金，上述款项已核实现金款项付款人身份，并确认归还。	股东访谈记录、持股平台工商内档、持股平台增资银行流水以及明细、曾维会全部流水及访谈记录、银行账户完整性承诺函

姓名	职位/身份	存现期间	存现金额	款项用途	相关说明	已取得证据
江琼	自然人股东、江璉哥哥、营销中心经营顾问	2021/11	9.88	个人存现	个人存现用于个人日常消费	江琼全部流水及访谈记录、银行账户完整性承诺函
郑印静	成药产品部品类运营总监	2020/12	20.00	上海睿湘入股金取现预备注资	个人存现，后用于个人上海睿湘持股平台入股增资。	股东访谈记录、持股平台工商内档、持股平台增资银行流水以及明细、郑印静全部流水及访谈记录、银行账户完整性承诺函
徐康乐	成药采购一部总监	2020/01	20.00	给父亲转账	个人存现，后转账给父亲徐应龙用于家庭开支。	全部流水及访谈记录、银行账户完整性承诺函
曾维会	江右医疗科技（长沙）有限公司总经理	2022/01	9.50	存现还贷款	个人自有资金存现用于归还个人贷款	曾维会全部流水及访谈记录、银行账户完整性承诺函
曾维会	江右医疗科技（长沙）有限公司总经理	2022/01	20.00	存现还贷款	个人自有资金存现用于归还个人贷款	曾维会全部流水及访谈记录、银行账户完整性承诺函
江慧	江璉妹妹，采购部副总监	2022/06	6.00	个人存现	原计划取现用于个人家庭消费，后将为未用款项存回个人账户	江慧全部流水及访谈记录、银行账户完整性承诺函

除上述情况外，报告期内核查人员不存在其他大额或频繁取现、存现情况。

二、核查过程及核查结论

（一）中介机构核查过程

申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取并查阅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、出纳的征信报告和银行流水；申报会计师通过上述人员提供的个人流水以及交叉核对不同账户之间的交易对手方账户信息等方式，分析其是否提供了包括工资户、还贷户、日常消费户等账户，确认其提供账户的完整性；获取其已提供全部银行账户流水的承诺函，确保已获取其全部流水；

2、核查上述人员报告期内全部银行账户流水是否存在异常的资金往来，是否与发行人客户、供应商存在资金往来，为发行人代垫成本、费用的情形；

3、对报告期内单笔五万元以上的全部资金流水进行核查，查看交易对手方，向实际控制人及直系亲属、董事、监事、高级管理人员及关键人员了解交易对手方身份及交易原因，并与公司员工名册、离职员工名册，公司董事、监事、高级

管理人员及近亲属名单、主要客户及其关联方进行了比对检查；在纸质版银行流水单中对其中的疑似异常流水进行标注留痕。同时，将关联方自然人提供的银行账户、大额异常流水记录汇总成电子版表格，并与本人开展访谈，确认大额流水的交易原因并签字；

4、检查上述人员流水在报告期内是否存在大额或频繁取现、存现的情形，并追查取现后的用途核查其合理性。

（二）中介机构核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，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、出纳存在通过个人卡账户资金流入、资金流出、实际控制人资金占用的情况，上述情况均已调整入账并且整改完毕，除上述情况之外，不存在异常资金流入、流出情形。

2、报告期内，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、出纳发生的大额现金取现、存现用于个人及家庭日常消费、股权事项、个人借款、同事及亲戚日常往来等，不存在异常情况，不存在为发行人及其子公司代垫成本费用，或其他任何利益输送安排等情形。

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的回复说明

天职业字[2023]43776-12 号

[此页无正文]

中国·北京
二〇二三年十二月二十五日

中国注册会计师：



中国注册会计师：





营业执照

统一社会信用代码

911101085923425568



(副本) (15-1)



名称 天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)
类型 特殊普通合伙企业
经营范围 邱靖之

出资额 14840万元
成立日期 2012年03月05日
主要经营场所 北京市海淀区车公庄西路19号68号楼A-1和A-5区域

审查企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度财务决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；法律、法规规定的其他业务；技术开发、技术咨询、技术服务；应用软件开发；软件服务；计算机系统服务；数据处理；产品设计；基础软件服务；数据处理（数据处理中心除外）；企业管理咨询；销售计算机、软件及辅助设备。（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。）

仅供小范围使用
报告 年月日
再复印无效

登记机关



2023年07月13日

国家企业信用信息公示系统网址：<http://www.gsxt.gov.cn>

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制

证书序号: 0000175



会计师事务所

执业证书

天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）

名称:

首席合伙人:

主任会计师:

经营场所:



特殊普通合伙

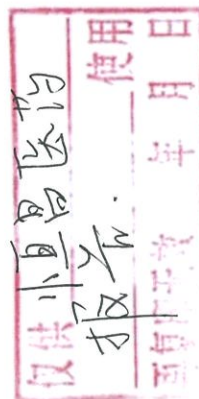
11010150

组织形式:

执业证书编号:

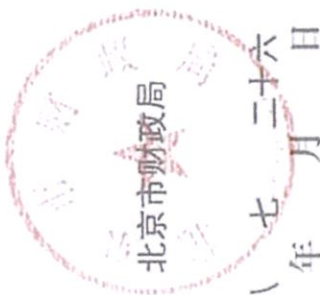
批准执业文号:

批准执业日期:



说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关:

二〇一八年七月二十六日

中华人民共和国财政部制



姓 名
Full name
性 别
Sex
出生日
Date of birth
工作单位
Working unit
身份证号码
Identity card No.



年度检验登记 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

年 月 日
Year Month Day

年度检验登记 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



年 月 日
Year Month Day



本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



年度检验登记 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



证书编号:
No. of Certificate

批准注册协会:
Authorized Institute of CPAs

发证日期:
Date of Issuance

年度检验登记 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

证书编号: 110101505070
No. of Certificate

批准注册协会: 湖南省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2010 年 01 月 25 日
Date of Issuance



年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



年 月 日
y m d



姓名: name
性别: sex
出生日期: Date of birth
工作单位: Working unit
身份证号码: Identity card No. 430723198105182613